

# KMC ซ้อคตลาด เปิด presale เดอะคริส 6-7 1

## ห้องนอน Fully Furnished เริ่มต้นเพียง 1.89 ล้าน

## บาท พร้อม New Function : Extra Thai Kitchen

## ชูแนวคิด ให้คุณรู้สึกเหมือนอยู่บ้านเดี่ยวจริงๆ”



นายวิรัตน์ เอี่ยวอักษร กรรมการผู้จัดการ บมจ.กฤษตามหานคร (KMC) เปิดเผยว่า บริษัทวางแผนจะเปิดขาย presale โครงการ The Kris Extra 6 และ 7 ด้วย concept หลักของ The Kris Extra คือ ให้มากกว่าเสมอ โดยครั้งนี้ มุ่งเน้นการออกแบบให้เป็น Extra Thai Kitchen ครัวแยกส่วน เพื่อให้ลูกค้าได้รู้สึกเหมือนอยู่บ้านเดี่ยวจริงๆ ด้วยการปรุงอาหารทานกินที่คอนโดได้เหมือนอยู่บ้านเดี่ยว และบริษัทวางแผนจะเปิด presale เฉพาะลูกค้า Exclusive ด้วยข้อเสนอราคาพิเศษสุดเริ่มต้นเพียง 1.89 ล้านบาท พร้อม อุปกรณ์ไฟฟ้า มูลค่า 22,000 บาท ใน พฤศจิกายน นี้โดยวางเป้าการขายไว้เพียง 20% ก่อนเร่งก่อสร้างตึกให้แล้วเสร็จเพื่อปรับราคาและเปิดการขายอีกครั้ง



The Kris Extra 6-7 ถูกออกแบบเพื่อให้ห้องขนาด 28-30 ตารางเมตร เป็นห้อง 1 ห้องนอน ที่น่าอยู่และคุ้มค่าเงินที่สุดในย่านรัชดา โดยการเน้นพื้นที่ห้องนอนที่เป็นส่วนตัวและพื้นที่ครัวแยกส่วนที่สามารถปรุงอาหารได้จริงโดยแบ่งพื้นที่ครัวให้เป็นสัดส่วนเพื่อให้เจ้าของห้องชุดสามารถใช้ชีวิตประจำวันในห้องชุดได้เหมือนการใช้ชีวิตในบ้านเดี่ยว และยังคงเอกลักษณ์การออกแบบที่รักษาจุดเด่นหลักของ The Kris เรื่องความโปร่งโล่งสบาย ในด้านมุมมองจากห้องสู่ออกอาคาร อีกทั้งยังเพิ่มความคุ้มค่าให้กับเจ้าของห้องชุดด้วยการแถมเฟอร์นิเจอร์ครบชุด ที่มีการออกแบบให้ปรับเปลี่ยน function เพื่อรองรับการใช้งานทุกกิจกรรมในห้องชุดสำหรับพื้นที่จำกัดได้อย่างมีประสิทธิภาพมากที่สุด เช่น ปรับโต๊ะทำงานให้เป็นโต๊ะแต่งหน้า ลดพื้นที่ระเบียงเพื่อเพิ่มพื้นที่ใช้สอยในส่วนทำงาน



The Kris Extra 6-7 เป็นอาคารชุดสูง 8 ชั้น ซึ่งถือเป็น เฟสสุดท้ายของโครงการ The Kris ซอยรัชดา 17 โดย The Kris Extra 6 มีจำนวนยูนิต ทั้งสิ้น 170 มูลค่าการขาย 377 ล้านบาท ส่วน The Kris Extra 7 มีจำนวนยูนิต ทั้งสิ้น 178 มูลค่าการขาย 408 ล้านบาท โครงการจะเริ่มก่อสร้างในไตรมาสแรกของปี 2556 และทำการส่งมอบห้องชุดในลูกค้าได้ในไตรมาสที่ 2 ของปี 2557 โดยได้มีโปรโมชั่น จอง 5,000 บาท ทำสัญญา 15,000 บาท ดาวน์เพียง 5 % ผ่อน 3,800 บาท ต่อเดือน ซึ่ง The Kris Extra 6 ผ่อนดาวน์ 21 งวด และ The Kris Extra 7 ผ่อนดาวน์ 25

งวด ทั้งนี้ปัจจุบันบริษัท ได้ปิดการขายโครงการเดอะคริส อาคาร 1-3 แล้ว และขณะนี้กำลังส่งมอบห้องชุด The Kris Extra 4 ให้กับลูกค้า โดยปัจจุบันมียูนิตเหลือขายเพียง 20 ยูนิต ส่วน The Kris Extra 5 มียอดขายแล้ว 50% จากจำนวน 193 ยูนิต ซึ่งทั้งหมดเป็นห้องแบบ Studio Fully Furnished ราคาเริ่มต้น เพียง 1.5 ล้านบาท



ลักษณะเด่นอีกอย่างของโครงการ The Kris คือการดีไซน์ ผังโครงการ ที่เน้นการแยก คอนโดแต่ละตึก ให้มีขอบเขต พื้นที่แยกออกจากกันสำหรับการใช้ชีวิตที่เป็นส่วนตัวสูงสุดของสมาชิก ที่พักอาศัยอยู่ในตึก แต่ละตึก แต่ด้วยการออกแบบ ที่ยังคงเน้นถึงการใช้ประโยชน์ร่วมกันของพื้นที่ ส่วนกลาง เพื่อให้ สมาชิกทุกคนในชุมชน สามารถเข้าถึงทางออก นอกโครงการได้ใกล้ที่สุด โครงการจึงออกแบบ ให้มีทางเข้าโครงการหลัก เพียง 1 ทางเพื่อคงความเป็นส่วนตัว และมีทางออกอีก 1 ทางเป็นทางเดินเท้า ที่ร่มรื่น เพื่อให้สมาชิก สามารถเข้าถึงสถานี MRT สุทธิสาร ได้ ความสะดวก และใกล้ที่สุด อีกทั้งโครงการยังได้จัดเตรียม พื้นที่ สโมสร แยกออกจากพื้นที่ส่วนกลางของโครงการ เพื่อให้การใช้สโมสรไม่เป็นการรบกวน การใช้ชีวิตส่วนตัวของสมาชิกในโครงการ แต่สมาชิกโครงการทุกคนยังได้ ความสะดวกในการเข้าถึงสโมสร ภายในสโมสรจะมีการให้บริการ สระว่ายน้ำ ห้องออกกำลังกาย และห้องอบซาวน่า



นอกจากนี้ สำหรับตลาดสินค้าในรูปแบบคอนโดมิเนียมโลว์ไรส์ บริษัทมีแผนจะซื้อที่ดินแปลงใหม่เพื่อพัฒนาโครงการ ใกล้กับแนวรถไฟฟ้าอีก 1-2 โครงการ ส่วนโครงการแนวราบเดิมที่บริษัทมีอยู่ บริษัทมีแผนจะพัฒนาที่ดินแปลงใหม่ในโครงการกฤษดาแกรนด์พาร์ค บริเวณรังสิต เนื้อที่ 80 ไร่ ที่มีการพัฒนาไปแล้ว 30 ไร่ โดยจะนำที่ดินในโครงการ 20 ไร่ มาพัฒนาเป็นบ้านเดี่ยวระดับราคา 3-5 ล้านบาท มูลค่าโครงการ 250 ล้านบาท นอกจากนี้ ยังมีแผนจะเปิดตัวโครงการใหม่ ซึ่งตั้งอยู่ในโครงการเก่ากฤษดานคร 29 บริเวณ ถ.พหลโยธินเนื้อที่ 7 ไร่ ซึ่งชำระหนี้กับธนาคาร เกียรตินาคินเรียบร้อยแล้ว โดยจะกลับมาพัฒนาเป็นโฮมออฟฟิศ จำนวน 33 ยูนิต ราคาขายเริ่มต้น 6 ล้านบาท มูลค่าโครงการ 200 ล้านบาท รวมไปถึงพัฒนาแปลงใหม่ ในโครงการกฤษดา ลากูนนครอินทร์ เป็นบ้านเดี่ยวระดับราคา 4-5 ล้านบาท จำนวน 10 กว่ายูนิต



ส่วนทางด้านโครงการใหม่แนวราบ บริษัทเตรียมพัฒนาโครงการบ้านเดี่ยว-บ้านแฝด มูลค่าโครงการรวม 800 ล้านบาท ในจังหวัดชลบุรี เนื้อที่ 48 ไร่ โดยจะพัฒนาเป็นบ้านเดี่ยวและบ้านแฝด ระดับราคา 2-3 ล้านบาท ซึ่งคาดว่าจะเริ่มก่อสร้างได้ภายในปลายปีนี้ และเริ่มเปิดขายได้ในปี 2556 ประมาณ 150-200 หลัง ซึ่งการเปิดโครงการดังกล่าว ถือเป็นหนึ่งในแผนการขยายธุรกิจของ KMC สาเหตุที่ KMC ขยายธุรกิจไปยังจังหวัดชลบุรี เนื่องจากเป็นทำเลที่มีความน่าสนใจ น้ำไม่ท่วม ไม่ไกลจากกรุงเทพมหานครและอยู่ใกล้นิคมอุตสาหกรรมอมตะเพียง 3-4 กิโลเมตร ซึ่ง บริษัทมีแผนจับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ระดับผู้บริหารโรงงานในนิคมฯ ซึ่งมีรายได้ 50,000 บาทต่อเดือนขึ้นไป ที่สำคัญ บริษัทจะเน้นการออกแบบโครงการให้มีลักษณะ concept แบบ Extra หรือการให้ที่มากกว่าเช่นเดียวกับ คอนโดมิ

นิยม โดยสำหรับโครงการบ้านเดี่ยว จะเน้นให้มีระบบรักษาความปลอดภัยที่สมบูรณ์แบบ เพิ่มถนนรอบโครงการ และระบบสาธารณูปโภคที่สะดวกสบาย ออกแบบบ้านที่ให้ function มากกว่าในราคาที่เท่ากับคู่แข่งชั้น โดยในปีนี้ บริษัทฯ ตั้งเป้ารับรู้รายได้จากโครงการต่างๆ เพียง 500 ล้านบาทและตั้งเป้ารับรู้รายได้ในปีหน้าไว้ 1,000 ล้านบาท และตั้งเป้าอีก 3 ปีข้างหน้าจะมียอดรับรู้รายได้ปีละ 4,000-5,000 ล้านบาท สำหรับเม็ดเงินลงทุนพัฒนาโครงการได้ขอสินเชื่อจากธนาคารเกียรตินาคิน

สำหรับกลยุทธ์หลักของบริษัทปีหน้า จะเน้นจับกลุ่มเป้าหมายที่เป็นคนรุ่นใหม่ โดยบริษัทจะใช้คอนโดมิเนียม แบบ รนด์ The Kris เป็นตัวหลักในการสร้างภาพลักษณ์ใหม่กับกลุ่มคนรุ่นใหม่ให้กับบริษัท และยังคงเน้นการมุ่งพัฒนาสินค้าแบบไลฟ์สไตล์ ซึ่งถือว่าเป็นคอนโดที่นำอยู่ จำนวนผู้พักอาศัยไม่มากจนเกินไป ในส่วนของการออกแบบจะเน้นรูปลักษณ์ที่สวยงามทันสมัย ใช้วัสดุที่ดี มีการออกแบบพื้นที่ใช้สอยให้ได้ประโยชน์สูงสุดกับกลุ่มเป้าหมายจริงๆ ในราคาที่คนชั้นกลางในเมืองสามารถซื้อได้คือระดับราคา 1.5 – 2.5 ล้านบาท

ปัจจุบัน บริษัทต่อยอดแบรนด์ The Kris เป็น แบรนด์ The Kris Extra โดยเน้น concept หลักของ The Kris Extra คือ ให้มากกว่าเสมอ สร้างความประทับใจและคุ้มค่าให้กับกลุ่มลูกค้าด้วย function ที่มากกว่าในราคาที่ถูกกว่า นอกจากนั้นในด้านสัดส่วนรูปแบบการพัฒนาโครงการจะเปลี่ยนไป จากเดิมที่ผู้บริโภครอคจดจำภาพลักษณ์ เคเอ็มซี ในฐานะผู้พัฒนาโครงการแนวราบ แต่ต่อจากนี้ เคเอ็มซี จะหันมาพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมไลฟ์สไตล์แนวรถไฟฟ้า 60% และบ้านแนวราบ 40% เพื่อตอบโจทย์ในเรื่องความต้องการของผู้บริโภค โดยสินค้าทั้งหมดที่จะพัฒนาขึ้นใหม่ จะเน้นระดับราคา 1-3 ล้าน เพื่อจับตลาดกลุ่มเป้าหมายที่เป็นคนรุ่นใหม่ ระดับรายได้ 30,000-100,000 บาทเป็นหลัก โดยทำเลจะเน้นทั้งคอนโดในเมืองและโครงการบ้านและทาวน์เฮ้าส์ ในต่างจังหวัดที่มีศักยภาพในการเติบโตสูง และการแข่งขันยังไม่รุนแรง