

KMC ซ้อคตลาด เปิด presale เดอะคริส 6-7 1

ห้องนอน Fully Furnished เริ่มต้นเพียง 1.89 ล้านบาท พร้อม New Function : Extra Thai Kitchen ชูแนวคิด “ให้คุณรู้สึกเหมือนอยู่บ้านเดี่ยวจริงๆ”

นายวิรัตน์ เอี้ยวอักษร 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

[nggallery id=92]

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 จอม 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 ทางเพื่อกงความเป็นส่วนตัวและมีทางออกอีก 1 ทางเป็นทางเดินเท้า ที่ร่มรื่น เพื่อให้สมาชิก สามารถเข้าถึงสถานี MRT สุทธิสาร ได้อย่างสะดวก และใกล้ที่สุด อีกทั้งโครงการยังได้จัดเตรียม พื้นที่ สโมสร แยกออกจากพื้นที่ส่วนกลางของโครงการ เพื่อให้การใช้สโมสรรไม่เป็นการรบกวน การใช้ชีวิตส่วนตัวของสมาชิกในโครงการ แต่สมาชิกโครงการทุกคนยังได้ความสะดวกในการเข้าถึงสโมสร ภายในสโมสรจะมีการให้บริการ สระว่ายน้ำ ห้องออกกำลังกาย และห้องอบซาวน่า

นอกจากนี้ สำหรับตลาดสินค้าในรูปแบบคอนโดมิเนียมโลว์ไรส์ บริษัทมีแผนจะซื้อที่ดินแปลงใหม่เพื่อพัฒนาโครงการใกล้กับแนวรถไฟฟ้าอีก 1-2 โครงการ ส่วนโครงการแนวราบเดิมที่บริษัทมีอยู่ บริษัทมีแผนจะพัฒนาที่ดินเฟสใหม่ในโครงการกฤษดาแกรนด์พาร์ค 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 ซึ่งชำระหนี้กับธนาคารเรียบร้อยแล้ว โดยจะกลับมาพัฒนาเป็นโฮมออฟฟิศ จำนวน 33 ยูนิต ราคาขายเริ่มต้น 6 ล้านบาท มูลค่าโครงการ 200 ล้านบาท รวมไปถึงพัฒนาเฟสใหม่ 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 ซึ่งการเปิดโครงการดังกล่าวถือเป็นหนึ่งในแผนการขยายธุรกิจของ KMC สาเหตุที่ KMC ขยายธุรกิจไปยังจังหวัดชลบุรี เนื่องจากเป็นทำเลที่มีความน่าสนใจ น้ำไม่ท่วม ไม่ไกลจากกรุงเทพมหานครและอยู่ใกล้นิคมอุตสาหกรรมอมตะเพียง 3-4 กิโลเมตร ซึ่งบริษัทมีแผนจับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ระดับผู้บริหารโรงงานในนิคมฯ ซึ่งมีรายได้ 50,000 บาทต่อเดือนขึ้นไป ที่สำคัญบริษัทจะเน้นการออกแบบโครงการให้มีลักษณะ 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 และยังคงเน้นการมุ่งพัฒนาสินค้าแบบโลว์ไรท์ 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 จะหันมาพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมโลว์ไรท์แนวรถไฟฟ้า 60% และบ้านแนวราบ 40% เพื่อตอบโจทย์ในเรื่องความต้องการของผู้บริโภค โดยสินค้าทั้งหมดที่จะพัฒนาขึ้นใหม่ จะเน้นระดับราคา 1-3 ล้าน เพื่อจับตลาดกลุ่มเป้าหมายที่เป็นคนรุ่นใหม่ ระดับรายได้ 30,000-100,000 บาทเป็นหลัก โดยทำเลจะเน้นทั้งคอนโดในเมืองและโครงการบ้านและทาวน์เฮ้าส์ ในต่างจังหวัดที่มีศักยภาพในการเติบโตสูง และการแข่งขันยังไม่รุนแรง