

# อสังหาสายสีม่วงยังลุ้น

## ณาราคีชีสายสีเขียวต่อขยายโครงการใหม่เพียบ เล็ง3ปีลงทุน5พันล.

โพสต์ทูเดย์ - ณาราคี คาคอสังหา  
ยูนิตละ 3 ล้านขึ้นไปยังโต ทางแผน 3  
ปี มูลค่าโครงการใหม่รวมกว่า 5,000 ล้าน  
ปีหน้านำร่องเปิด 2 โปรเจกต์

นายอภิภู พรหมโยธี กรรมการผู้จัดการ  
บริษัท ณาราคี แอสเซท เปิดเผยว่า ภาพ  
รวมอสังหาริมทรัพย์ปี 2562 ตลาดยังมี  
ทั้งปัจจัยบวกและลบ ซึ่งผู้ประกอบการ  
รายเล็กจะเหนือกว่ารายใหญ่ ขณะที่  
สต็อกซัพพลายในตลาดยังมีเป็นจำนวน  
มากและบางทำเลโอเวอร์ซัพพลายเช่น  
แนวรถไฟฟ้าสายสีม่วง เป็นต้น ส่วนสาย  
สีเขียวตอนปลายสินค้ามีเยอะ รวมทั้ง  
โครงการที่พึ่งผู้ซื้อจากต่างชาติหวั่นจะมี  
ปัญหา แต่ในหลายเช็กเมนต์ยังมีโอกาส  
เช่น ที่อยู่อาศัยระดับ 3 ล้านบาทขึ้นไปยัง

เติบโตดี โดยตลาดเป็นกลุ่มเรียลติมานด์ที่  
ซื้อเพื่ออยู่อาศัยจริง หรือลงทุนระยะยาว  
มากกว่าระยะสั้น

สำหรับแผนธุรกิจของบริษัทตั้งเป้า  
พัฒนาโครงการใหม่มูลค่ารวมกว่า 5,000  
ล้านบาท ภายใน 3 ปี โดยในปี 2562 มี  
แผนจะเปิดตัวอย่างน้อย 2-3 โครงการ  
มูลค่ารวมกว่า 2,000 ล้านบาท ขณะนี้มี  
ที่ดินพร้อมพัฒนาโครงการแล้ว 2 แปลง  
คือ บริเวณพหลโยธินและเจริญนคร โดย  
จะเริ่มโครงการแรกที่พหลโยธินภายใต้ชื่อ  
ณ วிரวา พหลฯ-อารีย์ เป็นคอนโดลักซ์ชัวร์  
สูง 8 ชั้น 50-60 ยูนิต บนที่ดิน 200 ตาราง  
วา (ตร.ว.) มูลค่าโครงการ 350 ล้านบาท  
ราคาขาย 3 ล้านบาทขึ้นไป หรือเฉลี่ยที่  
1.4 แสนบาท/ตารางเมตร (ตร.ม.)

ขณะที่อีกโครงการเป็นคอนโดไฮโรส  
สูง 30 ชั้น ย่านเจริญนครมูลค่าโครงการ  
ราว 1,300 ล้านบาท 200 ยูนิต ขณะนี้  
อยู่ระหว่างการออกแบบและวางโปรเจกต์  
คาดว่าจะเปิดตัวช่วงปลายไตรมาสแรกปี  
2562 นอกจากนี้ยังมองหาที่ดินศักยภาพ  
ทั้งย่านศูนย์กลางธุรกิจ เช่น พหลโยธิน  
อารีย์ เป็นต้น

ทั้งนี้ เพราะซัพพลายใหม่ยังไม่เยอะ  
และราคาที่ดินยังไม่แพงมาก สามารถนำ  
มาพัฒนาโครงการที่ลูกค้าคนไทยจับต้องได้  
คือ ตั้งแต่สถานีบีทีเอสอนุสาวรีย์ฯ จนถึง  
อารีย์ราคาเสนอขายที่ดินอยู่ที่ตารางวา  
ละ 1.2-1.5 ล้านบาท ซึ่งเป็นช่วงที่มีราคา  
เสนอขายสูงสุด ส่วนเส้นพหลโยธินราคา  
อยู่ที่ 3-8 แสนบาท/ตร.ว. ขึ้นอยู่กับทำเล

รวมทั้งแนวรถไฟฟ้าสายหลักและส่วนต่อ  
ขยาย ยกเว้นสุขุมวิทตอนปลายเพราะยังมี  
ซัพพลายอยู่มาก โดยตั้งงบซื้อที่ดินในปี  
หน้าราว 500-600 ล้านบาท

อย่างไรก็ดี การพัฒนาโครงการของ  
บริษัทจะเน้นเจาะกลุ่มเรียลติมานด์ที่มีความ  
ต้องการอยู่อาศัยจริง โดยมีแผนการพัฒนา  
ปีละ 2-3 โครงการในทำเลที่มีศักยภาพเพื่อ  
สามารถสร้าง ขาย โอน ปิดโครงการได้จริง

ด้านโครงการ ณ วிரวา พหลฯ-อารีย์ ที่  
เปิดขายเมื่อวันที่ 1 ธ.ค.ที่ผ่านมา กระแส  
ตอบรับดี ปัจจุบันมียอดขายแล้ว 70% ซึ่ง  
จะปรับราคาขายเพิ่มขึ้น 5% ในต้นปีหน้า  
คาดปิดการขายทั้งโครงการราวไตรมาส  
แรกปี 2562 สำหรับปีนี้บริษัทมียอดขายที่  
168 ล้านบาท รับรู้รายได้ 400 ล้านบาท ■