

BLESS โชว์ความสำเร็จ 'เบลีสซิงตัน วงแหวน-จตุโชติ' โครงการแรกขายรอบ VVIP ยอดขายทะลุกว่า 100 ล.



CEO เมลีส แอสเสท กรุ๊ป “ชัยวัฒน์ โกวินจินดาชัย” ปลื้ม ยอดขายหลังรुकตลาดบ้านหรูนำร่องโครงการแรกผ่านแบรนด์ “เบลีสซิงตัน วงแหวน-จตุโชติ” รอบ VVIP ครั้งแรก 25-26 พ.ย. 2566 ที่ผ่านมา ยอดขายทะลุกว่า 100 ล้านบาท จาก 3 ปัจจัยหลัก “ทำเลที่ตั้ง, คุ่มค่า-คุ่มราคา และดีไซน์สวย คอนเซ็ปต์ตอบ โจทย์” พร้อมเชื่อมั่นตลาดบ้านหรูยังไปต่อหลังครบวงจรมือใหม่ก้าว ขึ้นมาเป็นผู้มีอำนาจในการซื้อสินค้าหลัก

นายชัยวัฒน์ โกวินจินดาชัย ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท เมลีส แอสเสท กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) หรือ BLESS ผู้พัฒนา อสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัย ภายใต้แนวคิด “ใช้ชีวิต... ให้ลูดยิ่งกว่า Live your Blessed Life” เปิดเผยว่า จากการเปิด ขายบ้านในโครงการเบลีสซิงตัน วงแหวน-จตุโชติ (BLESSINGTON Wongwan-Chatuchot) บ้านเดี่ยวหรูพูลวิลล่า ในรอบ VVIP ครั้งแรกเมื่อ 25-26 พฤศจิกายน 2566 ที่ผ่านมา ด้รับการตอบรับที่ดีมาจากลูกค้าทำให้มียอดขายภายในงานมูลค่ากว่า 100 ล้านบาท ถือว่าเป็นไปตามเป้าหมายที่ตั้งไว้

“แม้ว่าทำเลในย่านนั้นตลาดจะมีการแข่งขันกันดุเดือด แต่จาก ยอดขายที่ทำได้ 2 วัน ในรอบ VVIP ถือว่าเป็นการเปิดตัวที่ยอด เยี่ยม ดอกย้ำความไว้วางใจจากผู้บริโภคที่มีต่อแบรนด์ BLESS” CEO เมลีส แอสเสท กรุ๊ป กล่าว ทั้งนี้ โครงการ “เบลีสซิงตัน วงแหวน-จตุโชติ” เป็นโครงการแรกที่บริษัทฯ รุกตลาดบ้านหรู ซึ่ง

จากยอดของเฟสแรกที่เปิดตัวสะท้อนผลตอบรับที่ดีจากลูกค้า และเชื่อว่าโครงการน่าจะปิดการขายได้ตามเป้าหมายที่วางไว้ โดย ความสำเร็จดังกล่าวมาจากปัจจัยหลักดังนี้

- **ทำเลที่ตั้ง** : โครงการตั้งอยู่ในทำเลที่มีศักยภาพสูงอันดับ ต้น ๆ ของฝั่งกรุงเทพฯ ตอนเหนือ ทั้งการคมนาคมที่สะดวก สามารถเชื่อมต่อทั้งถนนสายหลักและสายรอง โกลด์ไลน์ไฟฟ้าสาย สีเขียว สถานีคูคต และแควดล้อมไปด้วยสิ่งอำนวยความสะดวก ต่อการใช้ชีวิต

- **คุ่มค่า คุ่มราคา** : บ้านเดี่ยวหรูพูลวิลล่า “เบลีสซิงตัน วงแหวน-จตุโชติ” โครงการแรกของบริษัทฯ ที่เปิดตลาดในระดับ ราคาเริ่ม 10-20 ล้านบาท แต่ได้พื้นที่ใช้สอยตั้งแต่ 320-450 ตารางเมตร (ตร.ม.) บนพื้นที่ดินขนาดตั้งแต่ 60-106 ตารางวา (ตร.ว.) มุ่งเน้นถึงคุณภาพและมาตรฐานการก่อสร้างที่พิถีพิถัน ในทุกขั้นตอน ซึ่งบริษัทฯ มีแนวคิดหลักในการออกแบบฟังก์ชัน การใช้งานของบ้านให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อการใช้สอยจริงใน ทุกตารางเมตร และเป็นครั้งแรกที่ BLESS ร่วมกับพาร์ทเนอร์ กว่า 10 แบรนด์ชั้นนำ เช่น TOSTEM, SCG, CHRISTINA, DAIKIN, แบรนด์สระว่ายน้ำชั้นนำ สนา และอื่นๆ โดยพาร์ทเนอร์ คู่ค้าทางธุรกิจ ต่างมีความตั้งใจเดียวกัน สร้างบ้านเดี่ยวหรูใน ราคาที่คุ่มค่าที่สุด เพื่อส่งมอบคุ่มค่าที่แท้จริงให้ลูกค้าและ ลูกค้ำทุกคน

บางกอกทูเดย์

Bangkok Today
Circulation: 150,000
Ad Rate: 1,000

Section: First Section/-

วันที่: ศุกร์ 8 - พุธที่ 14 ธันวาคม 2566

ปีที่: 21

ฉบับที่: 3374

หน้า: 11(กลาง)

Col.Inch: 66.38

Ad Value: 66,380

PRValue (x3): 199,140

คลิป: สีสี่

หัวข้อข่าว: BLESS โชว์ความสำเร็จ เบลีสซิงตัน วงแหวน-จตุโชติ'โครงการแรกขายรอบ VVIP ยอดขายทะลุ...



- ดีไซน์สวย-คอนเซ็ปต์ตอบโจทย์ : สำหรับโครงการ “เบลีสซิงตัน วงแหวน-จตุโชติ” บ้านเดี่ยวหรูพลูลีลา Modern Irish Classic Style ลังคมส่วนตัว เพียง 77 ครอบครั้ว ได้แรงบันดาลใจการออกแบบจาก เมืองเบลีสซิงตัน ประเทศไอร์แลนด์ ที่เงียบสงบ สวยงาม มีความเป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัว และความเข้าใจในการใช้ชีวิตตอกย้ำจุดยืนในการพัฒนามาแนวคิดเพื่อให้ “บ้าน” เป็นมากกว่า “ที่อยู่อาศัย” ด้วยการหาอินไซต์ของลูกค้าว่าต้องการอะไร แล้วทีมงานนำเอาความต้องการดังกล่าวมาตีโจทย์ เพื่อนำมาออกแบบดีไซน์ให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภคให้ทุกพื้นที่ของบ้านใช้งานได้จริง และให้มีความเป็นส่วนตัวสูงสุดบ้านทุกหลัง ตั้งอยู่บนถนนหลักของโครงการแบบ Private Central Park Lane สามารถมองเห็นสวนส่วนกลาง และพักผ่อนกับร่มไม้

ใหญ่ที่ทอดยาวกว่าร้อยต้น ช่วยบังสายตา สร้างอากาศบริสุทธิ์ พร้อมกันนี้นายชัยวัฒน์ ยังกล่าวให้ความเห็นในตอนท้ายว่า แม้ภาพโดยรวมของตลาดอสังหาริมทรัพย์จะยังคงเผชิญกับความท้าทายหลายอย่างมาตลอดทั้งปี 2566 และอาจลากยาวไปถึงปี 2567 ส่งผลให้ธุรกิจมีการฟื้นตัวอย่างช้าๆ แต่สำหรับตลาดบ้านหรูกลับไม่ส่งผลกระทบต่อมากนัก โดยเฉพาะบ้านเดี่ยวระดับลักซ์ชัวร์ี่ในกรุงเทพฯ และปริมณฑล ยังเติบโตต่อเนื่อง ไปพร้อมๆ กับดีมานด์ที่เพิ่มขึ้นตลอด 3 ปี ที่ผ่านมาและคาดว่าจะยังคงคึกคักต่อเนื่องตามการเกิดขึ้นของกลุ่ม “คนรวยรุ่นใหม่” ซึ่งคนกลุ่มนี้ถือเป็น Potential Customers ที่ก้าวขึ้นมาเป็นผู้มีอำนาจในการซื้อสินค้าหลักของตลาดและเป็นตัวแปรหลักของเศรษฐกิจในอนาคตด้วย ■