



บ้านกรุกระจก - โครงการแนวราบล่าสุดจากค่ายแสนสิริ "เศรษฐสิริ พัฒนาการ" จำนวน 284 ยูนิต ทำเลถนนตัดใหม่ พัฒนาการ-อ่อนนุช บ้านเดี่ยวพื้นที่ใช้สอย 173-336 ตร.ม. ออกแบบสไตล์ Modern Nostalgia ราคาเริ่ม 8.15 ล้านบาท

'แสนสิริ' จัดตำราลดค่าใช้จ่าย  
รุ่นที่ 300 ไร่ - ขายบ้านพร้อมอยู่

**แสนสิริเดินตามกลยุทธ์ Engineer for Growth ลดค่าใช้จ่ายโครงการแนวราบ ดันแลนด์แบงก์แก้ปัญหาราคาที่ดิน พุ่ง ขายบ้านพร้อมอยู่เพื่อลดงบการตลาด ดันกำไรสุทธิเพิ่ม 1-2% ปีนี้ลุย แบนด์ตั้งแคมเปญ ตอกย้ำ 5 แบนด์หลักบ้านเดี่ยวแสนสิริ**

นายเมธา อังวัฒนาพานิช รองกรรมการผู้จัดการอาวุโสสายงานพัฒนาธุรกิจและพัฒนาโครงการแนวราบ บมจ. แสนสิริ เปิดเผยว่า จากกลยุทธ์บริษัท Engineer for Growth (EFG) เพื่อลดค่าใช้จ่ายพัฒนาโครงการแนวราบโดยปรับการทำงาน 3 ด้าน คือ

1.การจัดซื้อที่ดิน จากเดิมไม่มีการกักตุนแลนด์แบงก์ หากเป็นบ้านเดี่ยวจะซื้อที่ดิน 60-90 ไร่ต่อโครงการ ปัจจุบันเนื่องจากราคาที่ดินเพิ่ม 5-10% ทุกปี ทำให้ต้องซื้อแลนด์แบงก์ขนาดใหญ่ขึ้นในทำเลเดียวกัน ขนาด 200-300 ไร่ต่อแปลง ใช้วิธีทยอยแบ่งเปิดโครงการ โดยปีนี้มีงบฯซื้อที่ดิน 3,000 ล้านบาท มีแลนด์แบงก์แล้ว 500-600 ไร่

2.วิโมเดลธุรกิจขายบ้านพร้อมอยู่ จากเดิมขายแบบสร้างไปขายไป ปัจจุบันขายบ้านพร้อมอยู่ทั้งหมด ทำให้ลดงบการตลาดได้ 10% เพราะเดิมต้องทำ พิวาร์. ตั้งแต่ช่วงฟรีเซลไปจนถึงโอนบ้าน 6-10 เดือน ขณะที่บ้านพร้อมอยู่โฆษณาตอนบ้านสร้างเสร็จพร้อมส่งมอบ 3.ลดงบฯการตลาด ด้วยการจัดระเบียบแบนด์ กลุ่มบ้านเดี่ยวเหลือ 5 แบนด์หลัก ทำให้เป็นตัวช่วยลดการโฆษณาสร้างแบนด์ไปในตัว

อย่างไรก็ตาม กลยุทธ์การขายบ้านพร้อมอยู่มีความเสี่ยง 2 ข้อ เรื่องแรกด้านเงินทุน ต้องมีความแข็งแกร่งและมีแรงหนุนจากสถาบันการเงิน เพราะโดยทั่วไปธุรกิจจอสั่งหาเงินดาวน์ 10% ของลูกค้ามาหมุนเวียนใช้ในการก่อสร้าง แต่หากทำบ้านสร้างเสร็จก่อนขาย บริษัทต้องมีความน่าเชื่อถือเพื่อให้ได้รับฟรีไฟแนนซ์จากธนาคาร อีกส่วนคือแบบบ้าน ต้องมั่นใจว่าตรงใจผู้บริโภค เพราะไม่สามารถปรับเปลี่ยนได้

"จากปีก่อนที่เริ่มลดค่าใช้จ่ายตามแผน EFG ปีแรก ดันเป้ากำไรสุทธิเพิ่ม 1-2% ปรากฏว่าหลังสามารถเพิ่มกำไรสุทธิได้ 1% ต่อโครงการ แสดงว่าการทำงานได้ผล" นายเมธากล่าวและว่า

ด้านแผนส่งเสริมการขายแนวราบปีนี้เตรียมชิงบฯ 60 ล้านบาท เปิดตัวแบนด์ตั้งแคมเปญในสื่อทีวี ออนไลน์ นิติสารฯลฯ ตลอดทั้งปี เพื่อสื่อสารผู้บริโภคถึงคอนเซ็ปต์การออกแบบ เช็กเมนต์ของแบนด์ กลุ่มผู้บริโภคเป้าหมายของบ้านเดี่ยวแสนสิริ 5 แบนด์ คือ นาราสิริ ราคา 20-60 ล้านบาท, เศรษฐสิริ ราคา 8-20 ล้านบาท, นูราสิริ ราคา 7-10 ล้านบาท, สราญสิริ ราคา 5-7 ล้านบาท และคณาสิริ ราคา 3-5 ล้านบาท

ทั้งนี้ สำหรับการเปิดโครงการแนวราบปีนี้ตั้งเป้า 10 โครงการ มูลค่า 1.5 หมื่นล้านบาท แบ่งเป็นบ้านเดี่ยว 7 โครงการ ครบทุกแบนด์ยกเว้นนาราสิริ โสมลอฟฟิศ 2 โครงการเริ่ม 6-10 ล้านบาท และทาวน์เฮาส์ 1 โครงการเริ่ม 3 ล้านบาท