



29 MAY, 2020

SIRI reveals presale value

Khao Hoon (Stock News), Thailand

SIRI โชว์ฟรีเซลรวม 2.2 หมื่นล้านบาท

● วางเป้า 3 ปี ขึ้นท็อป 3 ตลาดทาวน์โฮม

“แสนสิริ” อดยอดขายล่าสุดกว่า 2.2 หมื่นล้านบาท วางเป้า 3 ปี ติด TOP 3 ในตลาดทาวน์โฮม ขณะที่ม.ย.นี้เตรียมเปิดทาวน์โฮม 2 โครงการ ระดับราคาขาย 1-3 ล้านบาท มั่นใจยอดขายแนวราบปีนี้ตามนัด 1.74 หมื่นล้านบาท

นายอาณัติ กิตติกุลเมธี รองกรรมการผู้จัดการฝ่ายพัฒนาโครงการแนวราบ บริษัท แสนสิริ จำกัด (มหาชน) หรือ SIRI เปิดเผยว่า บริษัทตั้งเป้าหมายจะเป็นผู้ประกอบการติดอันดับ Top 3 ในตลาดทาวน์โฮมภายในระยะเวลา 3 ปีจากนี้ ซึ่งล่าสุด (Year to date) บริษัทมียอดขาย (Presale) รวมแล้ว 22,000 ล้านบาท โดยสัดส่วนยอดขายกว่า 53% มาจากยอดขายโครงการแนวราบ และอีก 47% เป็นยอดขายจากโครงการคอนโดมิเนียม

ทั้งนี้ ในปี 2563 บริษัทตั้งเป้าหมายยอดขายแนวราบไว้ที่ระดับ 17,400 ล้านบาท แบ่งเป็นยอดขายจากสินค้าประเภทโครงการบ้านเดี่ยวจำนวน 13,000 ล้านบาท และยอดขายจากสินค้าโครงการทาวน์โฮมจำนวน 4,400 ล้านบาท โดยบริษัทมีแผนจะเปิดตัวโครงการแนวราบใหม่ในปี 2563 รวมจำนวน 12 โครงการ มูลค่าโครงการรวม 15,200 ล้านบาท แบ่งเป็น โครงการบ้านเดี่ยว จำนวน 6 โครงการ และโครงการทาวน์โฮม จำนวน 6 โครงการ

โดยในช่วงมิถุนายน 2563 บริษัทมีแผนจะเปิดตัวโครงการทาวน์โฮมใหม่ จำนวน 2 โครงการ ได้แก่ 1.โครงการ สิริเพลส ประชาอุทิศ 90 และ 2.โครงการ สิริเพลส ราชพฤกษ์พระราม 5 ระดับราคาขายจะอยู่ประมาณ 1-3 ล้านบาทต่อยูนิต ซึ่งปัจจุบันยังมีความต้องการสูง



อาณัติ กิตติกุลเมธี

นายอาณัติ กล่าวอีกว่า การปรับเปลี่ยนรูปแบบการพัฒนาที่อยู่อาศัยให้สอดคล้องกับพฤติกรรมการใช้ชีวิตที่เปลี่ยนไป จะสะท้อนออกมาเป็นเรื่อง Product & Service ที่มีการปรับเปลี่ยนให้เห็นถึง 4 เรื่องหลัก ซึ่งจะเห็นได้ในโครงการบ้านและทาวน์โฮม ได้แก่ 1.Touchless Society, 2.HY(GIENE)Tech Sales Gallery, 3. Work and Living More Efficiently และ 4. More Space & More Privacy experience โดย 1.Touchless Society บริษัทได้สร้าง

ปรากฏการณ์ใหม่ในวงการอสังหาริมทรัพย์ในการลดการสัมผัส (Touchless) เริ่มตั้งแต่ก้าวแรกที่มาถึงโครงการ 2.HY(GIENE)Tech Sales Gallery บนพื้นที่สำนักงานขาย บริษัทได้ใช้เทคโนโลยีเพิ่มความปลอดภัยและเพิ่มความสะดวกให้ลูกค้าผ่านช่องทาง Digital Marketing ด้วย Virtual Sales Gallery การดูบ้านตัวอย่างได้ทาง YouTube เปิดโอกาสให้ลูกค้าสามารถสอบถามข้อมูลผ่าน Line และ Facebook เพื่อคุยกับเจ้าหน้าที่โดยตรง

3.Work and Living More Efficiently บริษัท ใส่ใจในพัฒนาฟังก์ชันการใช้งานทั้งภายในและภายนอกบ้านในรูปแบบใหม่ ๆ สอดรับกับการเปลี่ยนแปลงของวิถีชีวิตของลูกบ้าน นอกจากนี้ ยังร่วมกับผู้พัฒนาเครือข่ายเข้ามาสำรวจและติดตั้งเราเตอร์ (Router) และเครือข่ายสัญญาณแบบ Mesh Wi-Fi เพื่อให้สามารถใช้ Wi-Fi ได้ครอบคลุมในทุกพื้นที่ของตัวบ้าน และ 4.More Space & More Privacy experience เพิ่มความปลอดภัยของพื้นที่ส่วนกลาง โดยออกแบบให้มีขนาดใหญ่ โปร่งโล่ง อากาศถ่ายเทสะดวก ดีไซน์ที่เน้นความสวยงามตามแนวคิดการออกแบบของแต่ละโครงการ แต่ยังคงภายใต้มาตรฐานคุมเข้มเรื่องรักษาความสะอาดและความปลอดภัย เพื่อให้ลูกบ้านทุกคนมั่นใจในการใช้บริการของผู้ให้บริการ ด้วยการดีไซน์แบบ Isolation Design การจัดวางสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ ให้มีระยะปลอดภัย ■