



05 JUN, 2020

## SIRI sales boosted to THB35bn

Khao Hoon (Stock News), Thailand

Page 1 of 2

# SIRI อัดเป้ายอดขายปีนี้ โต 67%แตะ 3.5 หมื่นล้านบาท

“แสนสิริ” ปรับเป้าหมายยอดขายปีนี้เพิ่มขึ้นเป็น 35,000 ล้านบาท จากเดิม คาดไว้ที่ 29,000 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 67% จากปีก่อน หลัง 5 เดือนทำได้แล้ว 22,000 ล้านบาท นอกจากนี้คาดการณ์รายได้-กำไร เติบโตตั้งแต่ไตรมาส 2/63 เป็นต้นไป

นายเศรษฐา ทวีสิน กรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท

อ่านต่อหน้า 29

## SIRI

แสนสิริ จำกัด (มหาชน) หรือ SIRI เปิดเผยว่า บริษัทได้ปรับเป้าหมายยอดขาย (Presale) รวมในปี 2563 เพิ่มขึ้นเป็น 35,000 ล้านบาท จากเดิมที่ตั้งไว้ที่ 29,000 ล้านบาท หรือเติบโต 67% จากปีก่อนที่มี ยอดขายรวม 21,000 ล้านบาท หลังในช่วง 5 เดือนที่ผ่านมา ทำยอดขายรวมได้แล้ว 22,000 ล้านบาท เติบโต 168% จากช่วง เดียวกันของปีก่อน และคิดเป็น 76% จาก เป้าหมายยอดขายเดิม

ทั้งนี้ ยอดขายที่เติบโตในช่วง 5 เดือนแรก มาจากความเชื่อมั่นในแบรนด์ “แสนสิริ” จากการเป็นแบรนด์อันดับหนึ่งของคนอยาก มีบ้านในวงการอสังหาริมทรัพย์ไทย และการดำเนินธุรกิจด้วยกลยุทธ์การตลาดที่แข็งแกร่ง เช่น การเปิดตัวแคมเปญ “แสนสิริ ผ่อนให้ 24 เดือน” ที่คิดจากความเข้าใจใน Customer Insight จากการจองซื้อที่อยู่อาศัยแล้ว เป็นต้น

นอกจากนี้ ภายใต้สถานการณ์การแพร่ระบาดของไวรัสโควิด-19 ทำให้บริษัทต้องเร่ง การขายโครงการที่อยู่อาศัยต่าง ๆ ให้เร็วกว่า แผนเดิม เพื่อแข่งขันกับสภาพตลาด (Speed to Market) ส่งผลให้มียอดขายและยอดโอน กรรมสิทธิ์ที่ดี สวนกระแสตลาดหดตัว จึง ต้องมีการปรับเป้าหมายทั้งปี ภายในระยะเวลา เพียง 5 เดือนแรกของการดำเนินธุรกิจ

ขณะที่รายได้และกำไรมีแนวโน้มที่เติบโต ขึ้นตั้งแต่ไตรมาส 2/2563 เป็นต้นไป จาก การเร่งโอนกรรมสิทธิ์โครงการคอนโดมิเนียม ที่กำลังจะก่อสร้างแล้วเสร็จ เช่น โครงการ คาวะ เฮาส์ เป็นรีสอร์ตคอนโดมิเนียมริมน้ำ กลางย่านสุขุมวิท ปัจจุบันมียอดขายแล้ว กว่า 80%, โครงการ เดอะ เบส สุขุมวิท 50 เป็นคอนโดมิเนียม ปัจจุบันใกล้ปิดการ



05 JUN, 2020

## SIRI sales boosted to THB35bn

Khao Hoon (Stock News), Thailand

Page 2 of 2

ขาย รวมถึงการรุกเปิดตัวโครงการแนวราบ  
อีก จำนวน 12 โครงการ มูลค่าโครงการรวม  
15,200 ล้านบาท ภายในปี 2563

นอกจากนี้ บริษัทยังมีแผนรุกธุรกิจที่  
แข็งแกร่งในช่วงที่เหลือของปี ภายใต้การ  
บริหารธุรกิจ 3 แนวทาง ได้แก่ 1.วางแผน  
การเปิดตัวโครงการใหม่ที่รัดกุม พร้อม  
ปรับเปลี่ยนไปตามทุกสถานการณ์อยู่ตลอด  
เวลา โดยในช่วงที่เหลือของปี 2563 บริษัท  
เตรียมเปิดโครงการใหม่อีก จำนวน 14  
โครงการ รองรับเรียลติมานด์ที่ยังคงมีอยู่ต่อ  
เนื่อง แบ่งเป็น โครงการบ้านเดี่ยว จำนวน  
6 โครงการ, โครงการทาวน์โฮมและมิกซ์  
โปรเจกต์อีก จำนวน 6 โครงการ และ  
โครงการคอนโดมิเนียม จำนวน 2 โครงการ

2.การบริหารสินค้าเหลือขาย (Inventory)  
ที่ดี โดยปัจจุบันบริษัทมีสินค้าพร้อมขาย  
มูลค่ารวมประมาณ 8,000 ล้านบาท ซึ่งบริษัท  
ถือว่าเป็นปริมาณที่มีความสมดุลในตลาด  
และ 3.การบริหารกระแสเงินสดให้แข็งแกร่ง  
และสภาพคล่องที่ดี ด้วยการบริหาร Cash  
Flow (กระแสเงินสด) หมุนเวียนในบริษัท  
ไว้ถึง 10,000 ล้านบาท เพื่อความพร้อมใน  
การดำเนินธุรกิจและความแข็งแกร่งในทุก  
สถานการณ์ รวมถึงการยืนยันศักยภาพเป็น  
แบรนด์ที่ลูกค้าเชื่อมั่น ดูแลลูกค้าอย่างดีที่สุด  
และพร้อมช่วยเหลือสังคม ■