



06 JUL, 2020

Sansiri is growing steadily by 67 percent YoY increasing to THB 35 billion (May to Jun 20)

Market Plus, Thailand



แสนสิริเติบโตสวนกระแสตลาด 67% จากปีก่อนที่มียอดขายรวม 2.1 หมื่นล้านบาท พร้อมรุกเขย่าเป้าหมายรวมทั้งปีไม่สนโควิดเพิ่มอีก จาก 2.9 หมื่นล้านบาทเป็น 3.5 หมื่นล้านบาทหลังปิดแบคลูกค้าดีเกินคาด ต้องปรับเป้าหมายไตรมาสถึง 4 รอบ

เศรษฐา ทวีสิน กรรมการผู้จัดการใหญ่ บมจ.แสนสิริ (SIRI) เปิดเผยถึงแผนการดำเนินงานในปี 2563 ว่า "บริษัทฯ ได้พิจารณาปรับเพิ่มเป้าหมายยอดขายรวมในปีนี้ จากเดิมที่ตั้งไว้ 2.9 หมื่นล้านบาทเป็น 3.5 หมื่นล้านบาทเติบโตขึ้น 67% จากปีก่อนที่มียอดขายรวม 2.1 หมื่นล้านบาท หลังยอดขายในช่วง 5 เดือนบริษัทฯ มียอดขายพุ่งถึง 2.2 หมื่นล้านบาทเติบโตถึง 168% จากช่วงเดียวกันของปีก่อนและคิดเป็น 76% จากเป้าหมายเดิมที่ตั้งไว้ 2.9 หมื่นล้านบาท ซึ่งเป็นผลสืบเนื่องจากการตอบรับอย่างดีของลูกค้า และความเชื่อมั่นในความเป็นแบรนด์ผู้นำของแสนสิริ อีกทั้งการดำเนินงานธุรกิจด้วยกลยุทธ์การตลาดที่แข็งแกร่งนำหน้าคู่แข่ง อาทิ การเป็นผู้นำในการเปิดตัวแคมเปญ **'แสนสิริผ่อนให้ 24 เดือน'** ที่คิดจากการทำความเข้าใจลูกค้าอย่างแท้จริง (Customer Insight) จากการจองซื้อที่อยู่อาศัยแล้วไม่ต้องจ่ายทั้งต้นทั้งดอกเป็นเวลา 2 ปี เพื่อให้ลูกค้าสามารถนำเงินไปใช้จ่ายอย่างอื่นตามต้องการได้ไม่ต้องกังวลกับสภาพเศรษฐกิจ ส่งผลให้ลูกค้าให้การตอบรับสูงและรวดเร็ว"

สำหรับสถานการณ์โควิด-19 ที่ส่งผลกระทบต่อหลายธุรกิจนั้น แสนสิริใช้กลยุทธ์ Speed to Market เพื่อเร่งการขายโครงการที่อยู่อาศัยต่างๆ ให้เร็วกว่าแผนเดิม ส่งผลให้บริษัทฯ มียอดขายและยอดโอนที่ดีสวนกระแสกับภาวะตลาดที่หดตัว จนต้องมีการปรับเป้าหมายยอดขายทั้งปี และภายในช่วง 5 เดือนแรกของปี แสนสิริก็สามารถปิดการขายโครงการต่อเนื่องไปแล้วถึง 16 โครงการ แบ่งเป็น 12 โครงการแนวราบและ 4 โครงการคอนโดมิเนียม ทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด



แสนสิริ โตสวนตลาด 67% YoY ขยับเป้าเพิ่มเป็น 3.5 หมื่นล้าน

ได้แก่ โครงการสวนสิริ ดิวานนท์ แจ้งวัฒนะ, โครงการนาราสิริ โทเพียร์, โครงการนาราสิริ พุทธรณทล สาย 1, โครงการนาราสิริ บางนา, โครงการสวนสิริ เกาะแก้วและนาราสิริ เกาะแก้ว ภูเก็ต, โครงการนาราสิริ ราชพฤกษ์ - 345 ทาวน์โฮมแบรนด์สิริเพลส อาทิ โครงการ สิริ เพลส ราชพฤกษ์-รัตนานิยม, สิริ เพลส ดิวานนท์ และสิริ เพลส กัลปพฤกษ์-สาทร รวมถึง ซุปเปอร์เซ็นเตอร์ในโครงการสิริ อเวนิว เพชรเกษม 81 และ ปิดการขาย **'ไทเกอร์ เลน'** ลักซ์ชิวรีโฮมออฟฟิศบนที่สูงสุดของทำเลทอง ไพร่หมิโลเคชั่นตำแหน่งอสังหาริมทรัพย์ที่หายากใจกลางย่านเสือป่าเยาวราช การปิดการขาย 4 คอนโดมิเนียม ซึ่งมีดีมานด์จากลูกค้าที่มองเห็นราคาที่ดีและเชื่อว่ามูลค่าโครงการจะเพิ่มสูงขึ้นอีก ในอนาคต ได้แก่ ดีคอนโด แคมป์ส โดม รังสิต, ดีคอนโด กำแพงแสน, ดีคอนโด แคมป์ส รัชสอร์ท กู้ก ภูเก็ต และ เดอะ เบส เพชรเกษม รวมถึงล่าสุดบริษัทยังได้ปิดการขายโครงการคอนโดมิเนียม **'เดอะ โลก วงศ์สว่าง'** จำนวน 1,288 ยูนิต มูลค่าโครงการ 3,950 ล้านบาท และยังจ่อคิวปิดการขายโครงการ เดอะ เบส สุขุมวิท 50 ซึ่งคาดว่าจะสามารถปิดการขายได้ภายในเดือนมิถุนายนนี้

"ความสำเร็จจากการดำเนินธุรกิจในช่วงที่ผ่านมา รวมถึงแนวโน้มสถานการณ์อสังหาริมทรัพย์ที่ดีขึ้น ทำให้บริษัทมั่นใจว่าจะสามารถสร้างยอดขายได้ตามเป้าหมายใหม่ที่วางไว้ ขณะที่รายได้และกำไรมีแนวโน้มที่สูงขึ้นตั้งแต่ไตรมาส 2 เป็นต้นไป จากการเร่งโอนคอนโดมิเนียมก่อสร้างแล้วเสร็จ อาทิ **'คาวะ เฮาส์'** รัชสอร์ท คอนโดริมน้ำกลางสุขุมวิทที่มียอดขายแล้วกว่า 80%, **'เดอะ เบส สุขุมวิท 50'** คอนโดมิเนียมที่ลงตัวด้วยฟังก์ชันและงานดีไซน์ สะท้อนความเป็นตัวตนที่จ่อคิวใกล้ปิดการขาย รวมถึงแผนรุกเปิดตัวโครงการแนวราบอีก 12 โครงการ มูลค่ารวม 15,200 ล้านบาท

นอกจากนี้ บริษัทยังมีแผนรุกธุรกิจที่แข็งแกร่งในช่วงที่เหลือของปี ภายใต้การบริหารธุรกิจ 3 แนวทาง ได้แก่ แผนการเปิดตัวโครงการใหม่ที่รัดกุมพร้อมปรับเปลี่ยนตามสถานการณ์ตลอดเวลา โดยหลังจากนี้เตรียมเปิดอีก 14 โครงการใหม่รองรับเรียลตี้มาด แบ่งเป็นบ้านเดี่ยว 6 โครงการ ทาวน์โฮมและมิชชีโปรเจกต์อีก 6 โครงการ และคอนโดมิเนียม 2 โครงการ การบริหารสต็อกที่ดี

FYL : ปัจจุบัน แสนสิริ มีสินค้าพร้อมขายมูลค่าราว 8,000 ล้านบาท ซึ่งถือเป็นปริมาณที่สูงสุดในตลาด ซึ่งเป็นผลมาจากการวางแผนบริหารจัดการ Inventory ที่ดี และการบริหารกระแสเงินสดที่แข็งแกร่งและสภาพคล่องที่ดีด้วยเงินหมุนเวียนในบริษัทถึง 1 หมื่นล้านบาท มีความพร้อมในการดำเนินธุรกิจและมีความแข็งแกร่งในทุกสภาวะการณ์ ยินดีต้อนรับสู่การเป็นแบรนด์ที่ลูกค้าเชื่อมั่น ดูแลลูกค้าอย่างดีที่สุด และพร้อมช่วยเหลือสังคม