

## SIRI ลีน Q1 ยอดขายพุ่ง 7 พันล้าน 8

# SIRI ลีน Q1 ยอดขายพุ่ง 7 พันล้าน

## ● เล็งผุดแนวราบ 11 โครงการ มูลค่า 1.93 หมื่นลพ.

“แสนสิริ” ปลื้มยอดขายไตรมาสแรกพุ่ง 7,000 ล้านบาท เหตุ “98 Wireless” ได้ผลตอบรับดี มั่นใจยอดขายปีนี้แตะ 36,000 ล้านบาท เล็งผุดแนวราบ 11 โครงการ มูลค่ารวม 19,300 ล้านบาท หวังดันยอดขายแนวราบปีนี้ 15,000 ล้านบาท

นายเมธา อังวัฒนะพานิช รองกรรมการผู้จัดการอาวุโสสายงานพัฒนาธุรกิจและพัฒนาโครงการแนวราบ บริษัท แสนสิริ จำกัด (มหาชน) หรือ SIRI เปิดเผยว่า ในช่วงไตรมาส 1/60 บริษัทมียอดขาย (Presale) รวมอยู่ที่ 7,000 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากช่วงเดียวกันของปีก่อนที่มียอดขายประมาณ 4,000-5,000 ล้านบาท ซึ่งยอดขายดังกล่าวแบ่งเป็นจากโครงการแนวราบประมาณ 3,000 ล้านบาท ส่วนที่เหลือเป็นยอดขายจากโครงการคอนโดมิเนียม

สำหรับยอดขายที่เพิ่มขึ้นเป็นผลมาจากการเปิดขายโครงการ 98 Wireless อย่างเป็นทางการ ซึ่งได้รับการตอบรับที่ดีจากลูกค้า ขณะเดียวกันโครงการแนวราบได้เปิดตัวโครงการใหม่ จำนวน 2 โครงการ ได้แก่ โครงการ SIRI Avenue สายใหม่ จำนวน 16 ยูนิต มูลค่าโครงการ 100 ล้านบาท สามารถปิดการขายได้ภายใน 2 ชั่วโมง และโครงการทาวน์เฮาส์ Garden Square สุขุมวิท 77 จำนวน 35 ยูนิต ปัจจุบันมี

ยอดขายแล้ว 70% หรือจำนวน 26 ยูนิต ทั้งนี้ บริษัทมีความมั่นใจปีนี้ยอดขายรวมจะเป็นไปตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ จำนวน 36,000 ล้านบาท โดยจะมาจากโครงการแนวราบ จำนวน 15,000 ล้านบาท เติบโต 30% จากปีก่อนที่มียอดขายจากโครงการแนวราบจำนวน 11,000 ล้านบาท ซึ่งยอดขายจากโครงการแนวราบในปีนี้จะแบ่งเป็นจากโครงการบ้านเดี่ยว จำนวน 12,500 ล้านบาท และโครงการทาวน์เฮาส์ จำนวน 2,500 ล้านบาท

ส่วนแผนการเปิดตัวโครงการใหม่ในปี บริษัทมีแผนจะเปิดตัวโครงการแนวราบใหม่ จำนวน 11 โครงการ มูลค่าโครงการรวมประมาณ 19,300 ล้านบาท แบ่งเป็นโครงการบ้านเดี่ยว จำนวน 9 โครงการ มูลค่าโครงการรวม 18,500 ล้านบาท และโครงการทาวน์เฮาส์ จำนวน 2 โครงการ มูลค่าโครงการรวม 800 ล้านบาท โดยจะเน้นเปิดตัวโครงการในระดับราคา 8-20 ล้านบาท

นายเมธา กล่าวอีกว่า ในช่วงไตรมาส 2/60

บริษัทมีแผนจะเปิดตัวโครงการแนวราบใหม่ จำนวน 2 โครงการ ได้แก่ โครงการบราสิริวัชรพล ซึ่งจะเปิดขายในช่วงเดือนมิถุนายนนี้ และโครงการคณาสิริ ปิ่นเกล้า-กาญจนา ซอยวัดพระเงิน ส่วนที่เหลืออีกจำนวน 7 โครงการ จะทยอยเปิดตัวในช่วงครึ่งปีหลัง

ด้านกลยุทธ์การขายโครงการแนวราบของบริษัทในปีนี้จะเน้นการรุกกลุ่มลูกค้าต่างชาติเพิ่มขึ้น โดยเป็นรูปแบบการขายแบบให้เช่าระยะยาว (Leasehold) ซึ่งจะเน้นโครงการในหัวเมืองท่องเที่ยว เช่น จังหวัดเชียงใหม่ และจังหวัดภูเก็ต เป็นต้น ทั้งนี้ บริษัทได้เริ่มให้เข้ากับลูกค้าต่างชาติตั้งแต่ปีก่อนผ่านตัวแทนขาย (Agent)

โดยเสนอปล่อยเช่าระยะยาวให้กับลูกค้าชาวจีน ฮองกง และสิงคโปร์ ในโครงการบราสิริ ลันผีเสื้อ เชียงใหม่ ซึ่งปล่อยเช่าให้กับลูกค้าต่างชาติในปีก่อนจำนวน 15 ยูนิต และจะมีการเสนอปล่อยเช่าเพิ่มอีกในปีนี้อยู่ โดยในปีนี้บริษัทได้วางเป้าหมายยอดขายจากลูกค้าต่างชาติไว้ที่จำนวน 7,500 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อนที่ทำได้ จำนวน 5,000 ล้านบาท ■