

ทินหุ้น - SIRI โยกยอดโอนมี 2563 ทะลุเป้า 4.5 หมื่นล้านบาท สูงสุดเป็นประวัติการณ์รอบ 36 ปี เดิมโต 45% จากช่วงเดียวกันปีก่อน หลังปิดการขายโครงการที่อยู่อาศัยถึง 35 โครงการ มูลค่ารวมกว่า 6.46 หมื่นล้านบาท แถมน Backlog ในมืออีกกว่า 2.4 หมื่นล้านบาท หยอดรับรู้ถึงปี 2566

นายอุทัย อุทัยแสงสุข ประธานผู้บริหารสายงานปฏิบัติการ บริษัท แสนสิริ จำกัด (มหาชน) หรือ SIRI เปิดเผยว่า ในปี 2563 ที่ผ่านมา บริษัทประสบความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจภายใต้สภาวะเศรษฐกิจและสถานการณ์ตลาดอสังหาริมทรัพย์ที่ได้รับผลกระทบจากสถานการณ์โควิด โดยได้รับการตอบรับที่ดีจากกลุ่มลูกค้าทั้งในด้านการขายและโอนโครงการ โดยสามารถปิดการขายโครงการที่อยู่อาศัยไปถึง 35 โครงการ มูลค่ารวมกว่า 64,600 ล้านบาท

นอกจากนี้ บริษัทยังมีผลงานการโอนที่โดดเด่นทั้งในแนวราบและแนวสูง สะท้อนการบริหารจัดการสต็อกที่อยู่อาศัยที่ดี โดยบริษัทมียอดโอน 45,000 ล้านบาท เกินจากเป้าหมายใหม่ที่มีการปรับล่าสุดในช่วงปลายปีที่ 43,000 ล้านบาท

SIRI ยอดโอนทะลุ 4.5 หมื่นล. ปลื้มปิดการขาย 35 โครงการ



>>> อุทัย อุทัยแสงสุข

สร้างประวัติศาสตร์การโอนที่สูงสุดเป็นประวัติการณ์ของแสนสิริและทุบทุกสถิติการโอนที่เคยทำได้สูงสุด ในรอบ 36 ปี และโตขึ้นจากปีก่อนถึง 45%

ทั้งนี้ แบ่งเป็นยอดโอนจากโครงการ

คอนโดมิเนียม 25,500 ล้านบาท โตจากปีก่อนถึง 50% และยอดโอนโครงการแนวราบ 19,500 ล้านบาท โตขึ้น 39% จากปีก่อน

● ดูน Backlog กว่า 2.4 หมื่นล.

ขณะเดียวกัน บริษัทยังมียอดขายรอโอน (Backlog) (รวมโครงการร่วมทุนในคอนโดมิเนียม) มูลค่ารวมประมาณ 24,000 ล้านบาท แบ่งเป็นยอดขายรอโอนจากโครงการภายใต้การพัฒนาของแสนสิริ 19,800 ล้านบาท และยอดขายรอโอนจากโครงการภายใต้การร่วมทุนอีก 4,200 ล้านบาท ที่จะทยอยรับรู้ไปจนถึงปี 2566 ซึ่งจะช่วยสร้างความมั่นใจให้แสนสิริเป็นอย่างดีและเสริมความแข็งแกร่งในทุกสภาวะเศรษฐกิจ

อย่างไรก็ตาม บริษัทมีการบริหารเงินสดในมือที่ดี (Cash is King) ปัจจุบันมีสภาพคล่องในมือถึง 15,000 ล้านบาท ส่งผลให้แสนสิริเป็นองค์กรที่มีสภาพคล่องสูง มีกระแสเงินสดที่มีความพร้อมในการดำเนินธุรกิจ มีความมั่นคงด้านการเงินจากการ

บริหารองค์กรอย่างมีประสิทธิภาพส่งผลให้มียอดขายและยอดโอนที่ดีสวนสภาวะตลาด

● ชุกกลยุทธ์การตลาดที่แข็งแกร่ง

“ความสำเร็จจากการดำเนินธุรกิจในปีที่ผ่านมา มาจากความพร้อมด้วยแผนปรับเปลี่ยนรับมือสถานการณ์ตลาดตลอดเวลานอกจากนี้ภายใต้สถานการณ์โควิด-19 แสนสิริยังมีการดำเนินธุรกิจเพื่อให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้น ด้วยกลยุทธ์ “Speed to Market” เพื่อแข่งขันกับสภาพตลาด ชัยและเดินเกมเร็วทำหน้าที่คู่แข่งด้วยกลยุทธ์การตลาดที่แข็งแกร่ง นำเสนอโปรโมชั่นที่ตอบโจทย์ตรงใจลูกค้า อาทิ “มีเงินเดือนเริ่มต้น 18,000 บาทก็เป็นเจ้าของสิริ เฟลส ได้ง่ายๆ” โปรโมชั่น “โปรสิ้นปีรีด” รวมทั้งแคมเปญที่พัฒนาจาก Customer Insight “แสนสิริผ่อนให้ 24 เดือน” และการรุกการขายในทุกช่องทาง ผ่าน Multi-Channel เพื่อตอบโจทย์คนอยากมีบ้านในยุคโควิดในช่วงที่ผ่านมา ส่งผลให้แสนสิริได้รับการตอบรับจากกลุ่มลูกค้าเป็นอย่างดี” นายอุทัย กล่าว