

แสนสิริโกยยอดโอนปี 63 ทะลุเป้า 45,000 ล้าน

แสนสิริ สามารถปิดการขาย 35 โครงการ มูลค่ารวม 64,600 ล้านบาท โดยมียอดโอนโครงการทุกประเภทที่สร้างเสร็จและส่งมอบลูกค้า 45,000 ล้านบาท เป้าหมายที่ปรับไว้ช่วงปลายปี 2563 เดิมโตกว่าปี 2563 ถึง 45 %

นายอุทัย อุทัยแสงสุข ประธานผู้บริหารสายงานปฏิบัติการ บริษัท แสนสิริ จำกัด (มหาชน) หรือ SIRI เปิดเผยว่า ปี 2563 นับว่าแสนสิริประสบความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจภายใต้สภาวะเศรษฐกิจและสถานการณ์ตลาดอสังหาริมทรัพย์ที่ได้รับผลกระทบจากสถานการณ์โควิด โดยได้รับการตอบรับที่ดีจากกลุ่มลูกค้าทั้งในด้านการขายและโอนโครงการ สามารถสร้างผลงานปิดการขายโครงการที่อยู่อาศัยไปถึง 35 โครงการ มูลค่ารวมกว่า 64,600 ล้านบาท นอกจากนี้ บริษัทยังมีผลงานการโอนที่โดดเด่นทั้งในแนวราบและแนวสูง สะท้อนการบริหารจัดการสต็อกที่อยู่อาศัยที่ดี โดยบริษัทมียอดโอนโครงการที่อยู่อาศัยทุกประเภทที่สร้างเสร็จสมบูรณ์และส่งมอบให้กับลูกค้าไปถึง 45,000 ล้านบาท เกินจากเป้าหมายใหม่ที่มีการปรับล่าสุดในช่วงปลายปี คือ 43,000 ล้านบาท หลังจากมีการปรับเป้า โอนเพิ่มขึ้นถึง 4 รอบในรอบปีที่ผ่านมา สร้างประวัติศาสตร์การโอนที่สูงสุดเป็นประวัติศาสตร์ของแสนสิริ และทุบทุกสถิติการโอนที่เคยทำได้สูงสุด ในรอบ 36 ปี และโตขึ้นจากปีก่อนถึง 45%

ทั้งนี้ แบ่งเป็นยอดโอนจากโครงการคอนโดมิเนียมสูงถึง 25,500 ล้านบาท โตจากปีก่อนถึง 50% และยอดโอนโครงการแนวราบ 19,500 ล้านบาท โตขึ้น 39% จากปีก่อน ผลงานมาจากการปิดการขายและโอนโครงการภายใต้พอร์ต Sansiri Luxury Collection ด้วยกันถึง 3 โครงการ คือ 98 Wireless แฟล็กชิปคอนโดมิเนียมซูเปอร์ลักซ์วารี บ้านแสนสิริ พัฒนาการ แฟล็กชิปบ้านเดี่ยวระดับซูเปอร์ลักซ์วารี เดอะ โมนูเมนต์ ทองหล่อ ลักซ์วารี คอนโดมิเนียมใจกลางย่านทองหล่อ และโครงการลักซ์วารีแนวราบ ได้แก่ ไทเกอร์ เลน ลักซ์วารีโฮมออฟฟิศบนที่สุดของทำเลทอง ไพรม์โลเคชันตำแหน่งฮวงจุ้ยทองมังกร ที่หายากใจกลางย่านเสือป่า เขาวราช และปิดการขายโครงการบ้านเดี่ยววนาราลีบางนา และ นาราลี พุทธรณทล สาย 1 เป็นต้น

“ความสำเร็จจากการดำเนินธุรกิจในปีที่ผ่านมา มาจากความพร้อมด้วยแผนปรับเปลี่ยนรับมือสถานการณ์ตลาดตลอด

เวลา นอกจากนี้ภายใต้สถานการณ์โควิด-19 แสนสิริยังมีการดำเนินธุรกิจเพื่อให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้น ด้วยกลยุทธ์ “Speed to Market” เพื่อแข่งขันกับสภาพตลาด ชัยบัและเดินเกมเร็วนำหน้าคู่แข่งด้วยกลยุทธ์การตลาดที่แข็งแกร่ง นำเสนอโปรโมชั่นที่ตอบโจทย์ตรงใจลูกค้า อาทิ “มีเงินเดือนเริ่มต้น 18,000 บาท ก็เป็นเจ้าของสิริ เพลส ได้ง่ายๆ” โปรโมชั่น “โปรสิ้นปรี๊ด” รวมทั้งแคมเปญที่พัฒนาจาก Customer Insight “แสนสิริผ่อนให้ 24 เดือน” และการรุกรการขายในทุกช่องทางผ่าน Multi-channel เพื่อตอบโจทย์คนอยากมีบ้านในยุคโควิด ในช่วงที่ผ่านมา ส่งผลให้แสนสิริได้รับการตอบรับจากกลุ่มลูกค้าเป็นอย่างดี รวมถึงการบริหารเงินสดในมือที่ดี (Cash is King) ด้วยการกำสภาพคล่องในมือถึง 15,000 ล้านบาท”

นายอุทัย กล่าวเพิ่มเติมว่า ในระยะยาว บริษัทยังมียอดขายรอโอน (Backlog) รวมโครงการร่วมทุนในคอนโดมิเนียม มูลค่ารวมประมาณ 24,000 ล้านบาท แบ่งเป็นยอดขายรอโอนจากโครงการภายใต้การพัฒนาของแสนสิริ 19,800 ล้านบาท และยอดขายรอโอนจากโครงการภายใต้การร่วมทุนอีก 4,200 ล้านบาท ที่จะทยอยรับรู้ไปจนถึงปี 2566 ซึ่งจะช่วยสร้างความมั่นใจให้แสนสิริเป็นอย่างดีและเสริมความแข็งแกร่งในทุกสภาวะเศรษฐกิจ ●