



นายเศรษฐา ทวีสิน กรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท แสนสิริ จำกัด (มหาชน) กล่าวว่าในปี 2564 แสนสิริได้วางเป้าหมายพัฒนาโครงการใหม่ไว้ 24 โครงการ รวมมูลค่า 26,000 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีที่ผ่านมาซึ่งเปิดตัวโครงการใหม่ไปทั้งสิ้น 12 โครงการ มูลค่ารวม 15,000 ล้านบาท ในแผนปีนี้แบ่งเป็นการพัฒนาโครงการบ้านเดี่ยว 7 โครงการ มูลค่ารวม 12,300 ล้านบาท และทาวน์โฮมและมิคซ์โปรเจกต์ 12 โครงการ มูลค่ารวม 9,600 ล้านบาท และคอนโดมิเนียม 5 โครงการ มูลค่ารวม 4,100 ล้านบาท อยู่ในเซกเมนต์ Affordable และ Medium เป็นหลัก เพื่อให้แสนสิริเป็นแบรนด์ที่เข้าถึงง่าย

ขณะเดียวกันเราจะขยายฐานลูกค้าในเซกเมนต์ Luxury ด้วยสินค้าใหม่ ทั้งทาวน์โฮมและบ้านเดี่ยว 3 ชั้นภายใต้แบรนด์ใหม่ โดยคาดว่าจะสามารถสร้างยอดขายในปี 2564 นี้ได้ 26,000 ล้านบาท

แบ่งเป็นเป้าหมายยอดขายแนวราบ 16,000 ล้านบาท และเป้าหมาย

ขายคอนโดมิเนียม 10,000 ล้านบาท รวมทั้งวางเป้าหมายการโอนไว้ 27,000 ล้านบาทแบ่งเป็นเป้าโอนโครงการแนวราบ 16,000 ล้านบาท และเป้าโอนคอนโดมิเนียม 11,000 ล้านบาท ขณะที่แสนสิริยังมียอดขายรอโอนรองรับการเติบโตระยะยาวในอีก 3 ปี อีกถึง 27,700 ล้านบาทซึ่งช่วยสร้างความมั่นใจได้เป็นอย่างดี และเสริมความแข็งแกร่งในทุกสถานะเศรษฐกิจ

“ปี 2564 ที่นับว่าประเทศไทยและเศรษฐกิจยังมีความท้าทายจากการแพร่ระบาดของโควิด-19 แต่เชื่อว่าในครั้งนี้อาจพร้อมผู้มากขึ้นแสนสิริพร้อมที่จะสู้ด้วย “ความหวัง” เราจึงยกให้ปีนี้เป็น “The Year of Hope” ที่ไม่ใช่แค่ความหวังของแสนสิริ แต่เป็นความหวังของลูกค้า สังคมและคนไทยทุกคน” นายเศรษฐากล่าว สำหรับ “ทิศทางการบริหารทรัพยากรในปี 2564 นายเศรษฐากล่าวว่า ตลาดอสังหาริมทรัพย์ มีการเติบโตในทิศทางเดียวกับ GDP ของประเทศ โดยมีตัวผลักดันที่สำคัญคือ กำลังซื้อของประชาชน ดังนั้น ในสถานการณ์ปัจจุบัน ซึ่งยังมีเรื่องโควิดจึงยังมีความน่า

เป็นห่วง เพราะถ้าไม่มีการซื้อชื้อขายบ้าน ธุรกิจหลายๆ อย่างก็จะหยุดชะงักไปด้วยทั้งการซื้อวัสดุก่อสร้าง สี อิฐ หิน ปูน ทราย เฟอร์นิเจอร์ เครื่องครัว หลอดไฟ สุขภัณฑ์ ฯลฯ ก็จะโดนกระทบทั้งหมด

“อสังหาริมทรัพย์ถือว่าเป็นภาคอุตสาหกรรมที่ให้ multiplier effect สูงสุดทางรัฐจึงจำเป็นต้องให้ความสำคัญ โดยการใช้มาตรการกระตุ้นในวงกว้าง ไม่ว่าจะเป็น มาตรการลดหย่อนค่าธรรมเนียมการโอน หักลดหย่อนภาษีดอกเบี้ยค่าใช้จ่ายจากการผ่อนบ้านในอัตราที่สูงขึ้น ขยายระยะเวลาการเช่าระยะยาวจาก 30 ปี เป็น 99 ปีเป็นอย่างน้อย เพื่อดึงดูดนักลงทุนต่างชาติให้เข้ามาอยู่ มาท่องเที่ยวซึ่งจะนำมาซึ่งการใช้จ่าย ก่อให้เกิดการหมุนเวียนทางเศรษฐกิจในวงกว้าง รวมถึงอยากให้สนับสนุนการเพิ่มกำลังซื้อของผู้ที่ต้องการที่อยู่อาศัย โดยให้สถาบันการเงินของรัฐจัดสรรเงินจำนวนหนึ่งในอัตราดอกเบี้ยที่ถูก เพื่อให้ผู้ที่ต้องการมีบ้านหลังแรกเข้าถึงได้”

นายเศรษฐากกล่าวต่อไปว่า สำหรับในปี 2563 ที่ผ่านมา เป็นปีที่แสนสิริต้องเผชิญกับอีกหนึ่งความท้าทายในการทำธุรกิจ ภายใต้สถานการณ์โควิด-19 ที่ส่งผลกระทบต่อทั่วโลก รวมถึงประเทศไทย นับเป็นอีกหนึ่งความท้าทายที่เราสามารถผ่านไปได้อย่างแข็งแกร่งในรอบ 36 ปีเช่นเดียวกับวิกฤตต้มยำกุ้งปี 2540 ความแข็งแกร่งในธุรกิจของแสนสิริมาจากการมุ่งมั่นดำเนินธุรกิจบนพื้นฐานความไว้วางใจและเชื่อมั่นจากลูกค้าจนส่งผลให้เป็นแบรนด์อันดับหนึ่งของคนอยากมีบ้าน ส่งผลให้แสนสิริมีผลประกอบการที่แข็งแกร่งได้รับการตอบรับที่ดีจากกลุ่มลูกค้าทั้งในด้านการขายและโอนโครงการ ด้วยยอดขายที่ทำได้ตามเป้าหมาย 35,000 ล้านบาท สร้างผลงานปิดการขายโครงการที่อยู่อาศัยไปถึง 35 โครงการ มูลค่ารวมกว่า 64,600 ล้านบาทสะท้อนการบริหารจัดการสต็อกที่อยู่อาศัยที่ดี ขายสินค้าสร้างเสร็จได้มาก นอกจากนี้ บริษัทยังมีผลงานการโอนที่โดดเด่นทั้งในแนวราบและแนวสูงโดยมียอดโอนโครงการที่อยู่อาศัยทุกประเภทที่สร้างเสร็จและส่งมอบให้กับลูกค้าไปถึง 45,000 ล้านบาท โตขึ้นจากปีก่อนถึง 45% เกินเป้าหมาย และสร้างประวัติศาสตร์การโอนที่สูงสุดเป็นประวัติการณ์ของแสนสิริที่เคยทำได้ในรอบ 36 ปี” ■