

## SIRIรุกตลาดกลุ่มราคา1 ล้าน จ่อเปิด5คอนโดรวม2.7พันล.

“แสนสิริ” รุกขยายตลาดกลุ่ม “Affordable” หรือราคา 1 ล้านบาทต่อยูนิต เตรียมเปิดตัวคอนโดมิเนียมโลว์ไรส์ 5 โครงการ มูลค่ารวม 2,700 ล้านบาท ตั้งเป้าหมายยอดขาย 50% เดินหน้าต่อยอดบริการด้านการเงิน ผนึกสถาบันการเงิน พร้อมให้คำปรึกษา ภายใต้แคมเปญ “กู้ง่าย ได้บ้าน”

นางสาวรวงฉณา อัครสถาพร ประธานผู้บริหารสายงานการเงิน บริษัท แสนสิริ จำกัด (มหาชน) หรือ SIRI เปิดเผยว่า ในปี 2564 บริษัทจะขยายตลาดในกลุ่ม Affordable (ราคากว่า 1 ล้านบาทต่อยูนิต) มากขึ้น เพื่อเพิ่มสัดส่วนยอดขาย (Presale) และยอดโอนกรรมสิทธิ์กลุ่มดังกล่าวขึ้น จากปัจจุบันมีสัดส่วนอยู่ที่ประมาณ 10% ของพอร์ตรวม

โดยในปี 2564 บริษัทมีแผนการเปิดตัวคอนโดมิเนียม Low Rise สูงไม่เกิน 8 ชั้น ในราคาเข้าถึงง่าย จำนวน 5 โครงการ มูลค่าโครงการรวม 2,700 ล้านบาท ภายใต้แบรนด์ใหม่ เน้นเจาะกลุ่มคนรุ่นใหม่ ในทำเลคอมมูนิตี้เมือง เช่น รัชดา, เกษตรา, รามคำแหง และ บางนา ในระดับราคาเริ่มต้นกว่า 1 ล้านบาท เพื่อเพิ่มโอกาสการเข้าถึงบ้านของคนทุกกลุ่ม และรองรับเซกเมนต์ระดับราคาเข้าถึงง่าย โดยบริษัทตั้งเป้าหมายยอดขาย 50% ของโครงการดังกล่าวไว้ที่ 50%

นอกจากนี้ บริษัทเดินหน้าต่อยอดบริการด้านการเงิน ภายใต้แคมเปญ “กู้ง่าย ได้บ้าน” เพื่อผลักดันผลการดำเนินงาน ในปี 2564 ให้เป็นไปตามเป้าหมาย โดยบริษัทตั้งเป้าหมาย

ยอดขาย (Presale) ในปี 2564 ไว้ที่ 26,000 ล้านบาท แบ่งเป็น ยอดขายจากโครงการแนวราบ 16,000 ล้านบาท และยอดขายจากโครงการคอนโดมิเนียม 10,000 ล้านบาท ซึ่ง

ในช่วง 2 เดือนแรก (มกราคม-กุมภาพันธ์) มียอดขายรวมแล้ว 5,000 ล้านบาท (เท่ากับเป้าหมายยอดขายไตรมาส 1/2564)

ขณะที่บริษัทวางเป้าหมายยอดโอนกรรมสิทธิ์ในปี 2564 ไว้ที่ 27,000 ล้านบาท แบ่งเป็น ยอดโอนกรรมสิทธิ์จากโครงการคอนโดมิเนียม 11,000 ล้านบาท และยอดโอนกรรมสิทธิ์จากโครงการแนวราบ 16,000 ล้านบาท โดยปัจจุบัน บริษัทมียอดขายรอโอน (Backlog) รองรับไว้แล้วที่ประมาณ 60% ของเป้าหมายยอดโอนกรรมสิทธิ์ทั้งปี

ทั้งนี้ ล่าสุดบริษัทต่อยอดแคมเปญ “อยากได้บ้าน ต้องได้บ้าน” ผ่านบริการ “Sansiri Home Financial Planner” หรือที่ปรึกษาเพื่อการซื้อบ้านให้ครอบคลุมมากขึ้น ซึ่งจะช่วยให้บริษัทเข้าถึงความต้องการของลูกค้าอย่าง

แท้จริง ตั้งแต่การวางแผนซื้อ การเตรียมเอกสาร การติดต่อสถาบันการเงิน และการติดตามผล เพื่อให้ทุกคนที่อยากมีบ้านต้องได้บ้าน เพิ่มโอกาสการมีบ้านของคนไทยได้ง่ายที่สุด ด้วยกลยุทธ์ “Made for Life... Made for Everyone” เพื่อสร้างจุดยืนในการเป็นแบรนด์ที่จับต้องได้ง่าย และเป็นแบรนด์ที่ทุกคนเข้าถึงได้

“เรามีทีมที่ปรึกษา เพื่อการซื้อบ้าน ที่ผ่านการอบรมจากสถาบันการเงินชั้นนำ ที่คอยให้คำแนะนำปรึกษา เรื่องของการวางแผนในการยื่นกู้ของลูกค้า ตั้งแต่การเตรียมเอกสาร แนะนำการเลือกดอกเบี้ยที่เหมาะสม การเตรียมตัวให้พร้อม ก่อนการกู้ การติดต่อกับธนาคารพันธมิตรที่มีความชำนาญเฉพาะ ที่จะให้คำแนะนำให้ตรงใจลูกค้า จนถึงการติดตามผลอนุมัติ กับทางธนาคาร และดูแลเรื่องการโอน จนถึง การตรวจรับมอบบ้านก่อนการเข้าอยู่อาศัย” นางสาวรวงฉณา กล่าว ■