



แสนสิริ 'Home For Everyone'

รุกทุกระดับราคา...ให้คนไทยมีบ้านได้ง่ายขึ้น

ในช่วง 2 ปีที่ผ่านมา ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เป็นหนึ่งในธุรกิจที่นิ่งเสถียรอยู่ในสุญญากาศ ทั้งจากการก่อสร้างที่ทำได้ต่อเนื่อง ส่วนที่สร้างเสร็จแล้วก็ไม่รู้จะไปขายให้กับใคร ขณะที่ดอกเบี้ยของธนาคารไม่ได้นิ่งตาม ส่งผลให้บรรดาดีเวลลอปเปอร์น้อยใหญ่ต่างจืดจางลงกันสุดแรงเกิด เพื่อให้สภาพคล่องของบริษัทเดินต่อไปต่อได้

กระนั้น จากมาตรการจากภาครัฐ ทั้งการปลดล็อก LTV เมื่อปลายปีที่ผ่านมานี้ และการลดค่าจดทะเบียนโอนและจำนองในบ้านที่ราคาไม่ถึง 3 ล้านบาท ร่วมกับการเข้าถึงของวัคซีนของผู้คนจำนวนมาก ก็เริ่มทำให้เห็นแนวโน้มไปในทิศทางที่ดีขึ้น

โดยเมื่อปี 2564 ที่ผ่านมา บริษัท แสนสิริ จำกัด (มหาชน) มีผลประกอบการที่สวนกระแสความท้าทายภายใต้สถานการณ์ต่างๆ ประสบความสำเร็จในการพัฒนาโครงการครอบคลุมทุกโปรดัคต์ และเช็กเมนต์ โดยเฉพาะโครงการแนวราบที่ประสบความสำเร็จทั้งในโครงการบ้านเดี่ยวและทาวน์โฮม

ส่งผลให้มียอดขายโครงการแนวราบทะลุเป้าไปอยู่ที่ 22,400 ล้านบาท สูงกว่าเป้าหมาย 12% และโตขึ้นเกือบ 10% จากยอดขายแนวราบปีก่อน ประสบความสำเร็จ Sold out โครงการแนวราบไป 11 โครงการ มูลค่ารวม 20,700 ล้านบาท

โดยยอดขายแนวราบที่ทำได้คิดเป็นสัดส่วน 67% จากยอดขายรวมปี 2564 ขณะที่ยอดโอนโครงการแนวราบสูงกว่าเป้าหมายที่ 18,300 ล้านบาท และคิดเป็น 55% จากยอดโอนรวมปี 2564

Critical Success Factor

อานัติ กิตติกุลเมธี รองกรรมการผู้จัดการฝ่ายพัฒนาโครงการแนวราบ บริษัท แสนสิริ จำกัด (มหาชน) เปิดเผยว่าความสำเร็จจากการมีโครงการแนวราบที่ตอบสนองทุกความต้องการกระจายในหลายทำเล และหลายระดับราคา ประกอบด้วยทาวน์โฮมแบบรันด 'สิริ เฟลส' ระดับราคาเริ่มต้น 1.8 ล้านบาท กับซีรีส์ใหม่ 'Dream Destination' ที่เปิดตัวในปีที่ผ่านมาและได้รับความนิยม และกระแสตอบรับที่ดี ตั้งแต่การเปิดตัว สิริ เฟลส บางนา-เทพารักษ์ แร่งบันดลใจการออกแบบจากมหานครนิวยอร์ก และสิริ เฟลส วงแหวน - ลำลูกกา แร่งบันดลใจการออกแบบจากเสน่ห์แห่งเมืองเกียวกโต

รวมทั้งในโครงการบ้านและทาวน์โฮมแบบรันด 'อนาสิริ' ระดับราคา 2-6 ล้านบาท ตอบรับแนวคิดการอยู่อาศัยแบบ Feel Just Right 'ความพอดีที่ลงตัว' ที่ประสบความสำเร็จ สร้างรายได้ที่โดดเด่นในปีที่ผ่านมา โตขึ้นถึง 120%



2022 HOUSING TARGET

PRESALE
24,000
MILLION BAHT

TRANSFER
22,000
MILLION BAHT

SANSIRI HOUSING TARGET IN 3 YEARS

TOTAL PROJECT LAUNCH
80,000
MILLION BAHT

บ้านเดี่ยวแบรนด์ 'เศรษฐสิริ' และ 'บุราสิริ' ระดับราคา 8-20 ล้านบาท ที่ต่อยอดความเป็นผู้นำการพัฒนาแบรนด์บ้านเดี่ยวระดับบนสร้างรายได้ในที่ผ่านมาไปถึง 7,800 ล้านบาท หรือคิดเป็นประมาณ 44% จากรายได้รวมแนวราบ โดยปิดการขาย (Sold Out) ไป 4 โครงการ คือ เศรษฐสิริ พัฒนาการ, บุราสิริ พัฒนาการ, บุราสิริ รังสิต และ บุราสิริ วงแหวน - อ่อนนุช

"ขณะที่ยังขึ้นแบรนด์ 'BuGaan' (บูกาน) เอ็กซ์คลูซีฟ โมเดิร์น เรสซิเดนซ์ ระดับราคา 35.9 - 80 ล้านบาท ได้โดนใจลูกค้ากลุ่ม Young Successor ส่งผลให้ปิดการขายโครงการใน 4 เดือนต่อยอดเบอร์หนึ่งผู้นำอสังหาริมทรัพย์ในตลาดลักซ์ชัวรี่"

SANSIRI 2022 'Home For Everyone'

สำหรับแผนธุรกิจในการพัฒนาโครงการแนวราบในปี 2565 แสนสิริวางแผนเปิดตัวโครงการแนวราบ รวม 28 โครงการ มูลค่ารวม 39,000 ล้านบาท รุกแนวราบในสัดส่วนถึง 75% จากแผนเปิดตัวโครงการรวมในปี

โดยแบ่งเป็นบ้านเดี่ยว 11 โครงการ มิกซ์โปรดัคต์ 5 โครงการ และทาวน์โฮม 12 โครงการ ครอบคลุมทุกเซกเมนต์ในสัดส่วน Affordable 45% Medium 26% และ Premium 29%

ตั้งเป้าหมายยอดขายโครงการแนวราบในปีนี้ไว้ที่ 24,000 ล้านบาท คิดเป็น 70% จากเป้าหมายยอดขายรวมของแสนสิริ พร้อมวางเป้าหมายยอดขายโครงการแนวราบไว้ที่ 22,000 ล้านบาท หรือคิดเป็น 63% จากเป้าหมายยอดขายรวมของแสนสิริ เติบโตขึ้น 20% จากยอดขายในปีที่ผ่านมาที่ทำได้ 18,300 ล้านบาท

นอกจากนี้แสนสิริยังมองถึงความแข็งแกร่งระยะยาวในช่วง 3 ปีที่จะเติบโตอย่างยั่งยืน ด้วยแผนการเปิดตัวโครงการแนวราบมูลค่ารวม 80,000 ล้านบาท พร้อมเป้าหมายยอดขายโครงการแนวราบ 3 ปีที่ 62,000 ล้านบาท สอดคล้องแผนธุรกิจระยะยาวที่เคยประกาศไว้

"ไฮไลต์การพัฒนาโครงการแนวราบในปีนี้ แสนสิริจะต่อยอดแนวคิด 'Home for Everyone' ด้วยการพัฒนาโครงการแนวราบที่ครอบคลุมทุกโปรดัคต์ บ้านเดี่ยว - บ้านแฝด - ทาวน์โฮม ครอบคลุมทุกเซกเมนต์ความต้องการ ในทุกระดับราคา และทุกทำเล เจาะกลุ่ม Real Demand"

อันได้แก่เปิดตัว 'สิริเพลส' 8 โครงการใหม่ ลุยตลาดทาวน์โฮมราคาเข้าถึงง่าย, การสานต่อความสำเร็จของแบรนด์ 'อนาสิริ' ที่ประสบความสำเร็จในปีที่ผ่านมาเพื่อตอบสนองความต้องการที่หลากหลาย ด้วยการเปิดตัวอีก 4 โครงการใหม่, การรุกแบรนด์ 'สราญสิริ' และเปิดตัว 6 โครงการใหม่ในปี

นอกจากนี้ยังครองความเป็นผู้นำบ้านเดี่ยวระดับบน ด้วยการเปิดแบรนด์ 'เศรษฐสิริ' และ 'บุราสิริ' ต่อเนื่อง ยังรวมถึงการต่อยอดความสำเร็จในตลาดบ้านเดี่ยวระดับลักซ์ชัวรี่ เปิดตัวแบรนด์ 'บูกาน' ทำเลใหม่ และเปิดตัว 'DEMI' New Residence Product เป็นครั้งแรกด้วยโครงการ DEMI SATHU49 (เดมิ สาทู 49)

"ในปีนี้ แสนสิริยังมีไฮไลต์การเปิดตัวแบรนด์ต้นแบบบ้านเดี่ยวระดับไฮเอนด์ของแสนสิริที่ 'นาราสิริ' ซึ่งมีแผนเปิดตัว 2 โครงการใหม่ มูลค่ารวม 8,300 ล้านบาท หลังจากที่แสนสิริไม่ได้มีการเปิดตัวบ้านเดี่ยวแบรนด์นาราสิริใหม่ออกสู่ตลาดในช่วงที่ผ่านมา จากการที่ทำเลที่ดินส่วนใหญ่ยังไม่เหมาะสมกับการพัฒนาสินค้าระดับไฮเอนด์ ขณะที่ความเชื่อมั่นจากลูกค้าในการพัฒนาบ้านเดี่ยวระดับไฮเอนด์ของแสนสิริ รวมถึงความต้องการบ้านเดี่ยวระดับบนก็ยังมีอยู่อย่างต่อเนื่อง จึงเป็นที่มาของการเปิดตัวแบรนด์ นาราสิริ ในปีนี้"

นอกจากนี้แสนสิริยังมีแผนพัฒนาเมืองเพื่อการอยู่อาศัย โดยเตรียมพัฒนาที่ดินในทั่วทุกมุมเมือง อาทิ ทำเลกรุงเทพมหานคร, กรุงเทพฯ - ปทุมธานี, ราชพฤกษ์ 346 และรังสิต - บางพูน ปัน 'Sansiri Districts' ดึงลูกค้าที่มานด์จริงเข้าถึงได้ในทุกระดับราคา รอบกรุงเทพฯ



Net Zero - New Design

ในปี 2565 แสนลสิริยังมีไฮไลต์การพัฒนาโครงการใหม่ภายใต้แนวคิด 'YOU-Centric' แสนลสิรินำเสนอโครงการที่คิดมาจากการต้องการของลูกค้า โดยเฉพาะในด้านดีไซน์และฟังก์ชันใหม่ของโครงการแนวราบ ที่แตกต่างจากคู่แข่ง โดยในปีนี้จะได้เห็นอย่างเต็มรูปแบบในทุกแบรนด์แนวราบ อาทิ

'ลสิริ เฟลส' ซีรีส์ Dream Destination ที่พร้อมเปิดตัว 3 โครงการพร้อมกันไตรมาสแรก 'ลสิริ เฟลส พัฒนาการ - ลสิริ เฟลส เมกบางนา - ลสิริ เฟลส บางนา - สุวรรณภูมิ' ภายใต้แรงบันดาลใจการออกแบบจากมหานครนิวยอร์ก และปารีส พร้อมเปิดตัวเร็ว ๆ นี้ อีก 3 โครงการ ภายใต้แรงบันดาลใจในการออกแบบจากเมืองอัมสเตอร์ดัม เมืองหลวงของประเทศเนเธอร์แลนด์

รวมถึงการสานต่อความสำเร็จของแบรนด์ 'อนาสิริ' แนวคิดการอยู่อาศัย Feel Just Right 'ความพอดีที่ลงตัว' เปิดตัว 'อนาสิริ รามคำแหง' กับบ้านที่ได้รับแรงบันดาลใจจากแถบเมดิเตอร์เรเนียน

พร้อมพบกับบ้านเดี่ยวหลังแรกของครอบครัว แบรนด์ 'สราญสิริ' กับภาพลักษณ์ใหม่ 'WHERE THE LOVE EXPANDS' พร้อมดีไซน์ Modern Farmhouse และฟังก์ชันที่ออกแบบใหม่ทั้งหมด

ครั้งแรกในวงการที่อยู่อาศัย บ้านเดี่ยวแบรนด์ 'บุราลสิริ' ที่จะยกระดับภาพลักษณ์แบรนด์ จากความเป็นบ้าน บรรยายาศรีสอร์ทสู่ 'The Genuine Resort Living' รวมถึงการพลิกโฉมดีไซน์บ้านเดี่ยวแบรนด์ 'เศรษฐสิริ' และแบรนด์บ้านเดี่ยวระดับไฮเอนด์ 'นาราลสิริ' ที่จะเกิดขึ้นในปีนี้

ขณะเดียวกันได้รุดตามเป้าหมาย 'Net Zero' พันธกิจสีเขียวเดินทางติดตั้ง Solar Roof ในบ้านเดี่ยวแสนลสิริทุกหลัง ทุกโครงการใหม่ในทุกระดับราคา 100% ในปีนี้ รวม 1,825 หลัง แบ่งเป็น บ้านเดี่ยวระดับราคาต่ำกว่า 8 ล้านบาท เช่น สราญสิริ, อนาสิริ, คณาสิริ ฯลฯ จะติดตั้ง Solar Roof ขนาด 1.38 kWp รวมจำนวน 1,300 หลัง และ บ้านเดี่ยวระดับราคา 8 ล้านบาทขึ้นไป เช่น เศรษฐสิริ, บุราลสิริ, เดมี, บุษาน, นาราลสิริ ฯลฯ จะติดตั้ง Solar Roof ขนาด 1.84 kWp รวมจำนวนทั้งสิ้น 525 หลัง

พร้อมวางเป้าหมายให้บ้านเดี่ยวแสนลสิริ 6,000 หลัง ติด Solar Roof 100% ใน 3 ปี ซึ่งจะช่วยให้บ้านประหยัดไฟ 12,750 บาทต่อหลังต่อปี โดยในระยะเวลา 25 ปี จะช่วยประหยัดค่าไฟฟ้าให้ลูกบ้านทุกหลังรวมกันได้ถึง 1,600 ล้านบาท ลดการปล่อยก๊าซคาร์บอนสู่ชั้นบรรยากาศได้ 8,000 ตัน เทียบเท่ากับการปลูกต้นไม้ 535,000 ต้น หรือปลูกป่า 2,673 ไร่



หลังไม่ได้เปิดตัวโครงการ 'สรณสิริ' มาเกือบทศวรรษ ในไตรมาสแรกของปี 2565 แสนลิรีจะรุกสร้างแบรนด์เพื่อสร้าง การจดจำในการเป็น 'บ้านเดี่ยวหลังแรกของครอบครัว' ภายใต้ แนวคิดใหม่ 'WHERE THE LOVE EXPANDS' ด้วยบ้านเดี่ยว ซีรีส์ใหม่ สไตล์ Modern Farmhouse และฟังก์ชันที่ออกแบบ ใหม่ทั้งหมด ซึ่งมีแรงบันดาลใจมาจากไลฟ์สไตล์การใช้ชีวิตของ ครอบครัวรุ่นใหม่ ที่โยกย้ายมาใช้ชีวิตใกล้ธรรมชาติ

จึงเป็นที่มาของดีไซน์ Modern Farmhouse ดังกล่าว ที่ให้ ความรู้สึกอบอุ่นและน่าธรรมชาติมาอยู่รอบๆ ตัว ผสมกับ การออกแบบฟังก์ชันใหม่ ที่ให้ครอบครัวได้มีพื้นที่ในการใช้เวลา อยู่ร่วมกันทั้งในบ้านและในโครงการ แต่ก็ยังคงมีพื้นที่ส่วนตัวของ แต่ละคน โดยไฮไลต์ฟังก์ชันใหม่ของแบรนด์สรณสิริ ประกอบด้วย

- ชั้นหนึ่ง Entrance Foyer โถงทางเดินเข้าสู่ตัวบ้าน ที่มีพื้นที่ให้ สามารถตกแต่งเป็นชั้นวางของ หรือที่เก็บรองเท้า เป็นพื้นที่เตรียม ความพร้อมก่อน เข้า - ออก จากบ้าน



สรณสิริ ประชาอุทิศ 90



- ฟังก์ชัน Family Connecting Area หรือพื้นที่ห้องนั่งเล่น เชื่อมต่อกับส่วนรับประทานอาหาร แบบ Open Plan ไม่มีผนังกั้น ทำให้ บ้านกว้างและโปร่งโล่ง พร้อมเปิดรับวิวสวนหลังบ้านผ่านประตูกระจก บานใหญ่ ทำให้สมาชิกในครอบครัว สามารถพักผ่อนร่วมกันแบบ เป็นส่วนตัว

- ฟังก์ชัน Multi-Purpose Room หรือห้องอเนกประสงค์ชั้นล่าง ตกแต่งได้ตามไลฟ์สไตล์ ทั้งเป็นห้องทำงาน ห้องดูหนัง หรือเป็น ห้องนอนก็ทำได้

- ฟังก์ชัน Giant Storage ห้องเก็บของขนาดใหญ่ที่ออกแบบให้ เพียงพอต่อการใช้งาน และ Extraordinary Landing Space เพิ่มพื้นที่ ชานพักบันไดเป็นมุมพักผ่อน ชมวิวสวนธรรมชาติ

- ขณะที่พื้นที่ชั้น 2 ของตัวบ้าน ประกอบด้วยฟังก์ชันเด่น Together Space ที่เป็นพื้นที่สำหรับสมาชิกในครอบครัวในชั้น 2 มีความเป็นส่วนตัว แยกจากพื้นที่ชั้นล่าง ให้สามารถเลือกใช้งาน หรือพักผ่อนร่วมกันบนชั้น 2 ได้

- ห้อง Master Bedroom หรือห้องนอนใหญ่พิเศษที่มีความกว้าง และโปร่งโล่ง ด้วย Extra High Ceiling ความสูง 4.5 เมตร พร้อม Bay Window ขนาดใหญ่ และ Enclosed Balcony หรือ Terrace ที่เพิ่มพื้นที่ภายในห้องนอนใหญ่ให้เป็นพื้นที่โปรด เปลี่ยนพื้นที่ระเบียง ให้ใช้งานได้จริงแบบ Semi Outdoor และสามารถเปิดหน้าต่าง รับอากาศบริสุทธิ์ภายนอกบ้านได้

แสนลิรีเตรียมเปิดตัว 'สรณสิริ' พร้อมกัน 5 โครงการ 5 ท่าเล ครอบคลุมในครั้งแรกของปีนี้ได้แก่ สรณสิริ ประชาอุทิศ 90, สรณสิริ รามคำแหง, สรณสิริ เทียนทะเล 30, สรณสิริ พระราม 2 และ สรณสิริ บางนา ราคาเริ่มต้น 5.69 - 12 ล้านบาท

นอกจากนี้ ยังได้เดินหน้าติดตั้ง EV Charger ในโครงการ บ้านเดี่ยวระดับบน ระดับราคาตั้งแต่ 8 ล้านบาทที่เป็นโครงการใหม่ ที่จะเปิดตัวในปี นี้ จะต้องมีการติด EV Charger ในบ้านทุกหลัง ให้ได้ 100% โดยมีแผนติดตั้งเครื่องชาร์จในบ้านเดี่ยว 1,860 หลัง ภายใน 3 ปีนี้ซึ่งจะช่วยให้ลูกค้าแสนลิรีประหยัดค่าน้ำมันรวมกว่า 150 ล้านบาทต่อปี ลดการปล่อยก๊าซคาร์บอนสู่ชั้นบรรยากาศ ได้กว่า 20,000 ตัน เทียบเท่าการปลูกต้นไม้กว่า 1,300,000 ต้นต่อปี หรือปลูกป่า 6,500 ไร่

ทั้งนี้ จากแผนการรุกการเปิดตัวโครงการใหม่ที่ตอบรับ ทุกความต้องการ รวมถึงกลยุทธ์ที่มุ่งตอบสนองความต้องการของ ลูกค้าในกลุ่มเรียลตี้มานด์ และการให้คำปรึกษาร่วมกับวางแผน ในการขอสินเชื่อธนาคารของลูกค้าอันดีจึงเชื่อมั่นว่าแสนลิรี จะสามารถสร้างยอดขายและยอดโอนโครงการแนวราบได้ตาม เป้าหมายที่วางไว้อย่างแน่นอน