

Headline	Sansiri total transfer boosted to 211pc(16 to 22 Oct)		
MediaTitle	Bangkok Today		
Date	17 Oct 2020	Language	Thai
Frequency	Weekly	Circulation	150,000
Readership	375,000	Section	Property and Real Estate
Color	Full Color	Page No	15
ArticleSize	440 cm <sup>2</sup>	AdValue	THB 51,462
Journalist	N/A	PR Value	THB 154,386



## แสนสิริช่วยยอดโอนคอนโดทะลักโต 211% ไตรมาสสุดท้ายจ่อโอนอีก 4 โครงการ

นายอุทัย อุทัยแสงสุข ประธานผู้บริหารสายงานปฏิบัติการ บริษัท แสนสิริ จำกัด (มหาชน) หรือ SIRI เปิดเผยว่า แสนสิริ ประสบความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจในรอบ 9 เดือน โดยสร้างผลงานปิดการขายโครงการที่อยู่อาศัยไปได้ถึง 30 โครงการ มูลค่ารวมกว่า 58,200 ล้านบาท นอกจากนี้บริษัทยังมีผลงานการโอนที่โดดเด่นทั้งในแนวราบและแนวสูง โดยล่าสุดบริษัทมียอดโอนโครงการที่อยู่อาศัยทุกประเภทที่สร้างเสร็จสมบูรณ์และส่งมอบให้กับลูกค้าไปแล้วถึง 34,700 ล้านบาท ซึ่งนับว่าเป็นยอดการโอนที่สูงสุดเป็นประวัติการณ์ของแสนสิริ เดิมทีจากช่วงเดียวกันของปีก่อนถึง 122% และคิดเป็น 83% จากเป้าโอน 42,000 ล้านบาท โดยแบ่งเป็นยอดโอนจากโครงการแนวราบ 14,500 ล้านบาท เดิมโตขึ้น 59% จากช่วงเดียวกันของปีก่อน และคิดเป็น 83% จากเป้าหมายโอนแนวราบที่ตั้งไว้ 17,500 ล้านบาท ขณะที่โครงการคอนโดมิเนียมมียอดโอนล่าสุดสูงถึง 20,200 ล้านบาท เดิมโตขึ้นจากช่วงเดียวกันของปีก่อนถึง 211% และคิดเป็น 82% จากเป้าโอนคอนโดมิเนียมที่วางไว้ 24,500 ล้านบาท ผลงานมาจากการโอนคอนโดมิเนียม อาทิ โครงการเดอะ ไมเนเมนต์ ทองหล่อ, คเวส เฮาส์, เดอะ โกลด์ สูดิววิท 101, เดอะ โกลด์ พลลา-ประดิพัทธ์ และ เดอะ โกลด์ วงศ์สว่าง เป็นต้น

นอกจากนี้ ในช่วงไตรมาสสุดท้ายของปีนี้ บริษัทยังมีแผนโอนคอนโดมิเนียมสร้างเสร็จใหม่ อีก 4 โครงการได้แก่ XT เอกมัย, โอเค เฮาส์, ดีคอนโด ชาร์ จรัญฯ โดยล่าสุดบริษัทยังได้เตรียมเปิดโอนส่งมอบโครงการ “ลา ฮาบานา” (La Habana) หัวหิน คอนโดมิเนียมตากอากาศพร้อมอยู่ล่าสุดของแสนสิริในหัวหิน มูลค่าโครงการ 2,400 ล้านบาท ที่ประสบความสำเร็จด้วยยอดขายโครงการไปแล้วถึง 80% จากความเชื่อมั่นในแบรนด์แสนสิริในทำเลหัวหิน ทั้งนี้ แสนสิรินับเป็นผู้บุกเบิกและเป็นเจ้าตลาดคอนโดมิเนียมตากอากาศในหัวหินมาอย่างยาวนานเป็นระยะเวลากว่า 36 ปี เปิดตัวโครงการแรก คือ “บ้านไข่มุก” หัวหิน ในปี 2534 จากนั้นนับแต่นั้นมา แสนสิริประสบความสำเร็จจากการพัฒนาและปิดการขายโครงการคอนโดมิเนียมตากอากาศในทำเลชะอำ

หัวหินไปแล้วกว่า 23 โครงการ รวมถึงโรงแรม 1 แห่ง ทั้งนี้ บทพิสูจน์ความสำเร็จของแสนสิริในทำเลหัวหิน ได้แก่ บ้านไข่มุก แฟล็กชิพคอนโดมิเนียมตากอากาศระดับลักซ์ชัวร์แห่งแรกของแสนสิริ โครงการยังคงมูลค่าสูงจนถึงปัจจุบันโดยมีราคาขายเฉลี่ยเมื่อล่าสุดอยู่ที่ 80 ล้านบาท นอกจากนี้ยังประกอบด้วยโครงการที่ประสบความสำเร็จตามมออีกหลายโครงการ รวมถึง “ลา กาชิตา” (La Casita) คอนโดฯ ตากอากาศพร้อมอยู่สไตล์สเปนขใจกลางเมืองหัวหิน มูลค่าโครงการ 2,300 ล้านบาท ที่ได้รับเสียงตอบรับที่ดี กับยอดโอนกว่า 90% จากยอดขายลูกค้าชาวต่างชาติทั้งหมด

สำหรับคอนโดมิเนียมตากอากาศล่าสุดของแสนสิริในหัวหิน “ลา ฮาบานา” เป็นรีสอร์ทคอนโดมิเนียม เพียง 250 เมตรจากชายหาด นับเป็นจุดที่ชายหาดสวยที่สุดจากการแวดล้อมไปด้วยโรงแรมระดับ 5 ดาว ประกอบด้วยคอนโดมิเนียมความสูง 8 ชั้น 3 อาคาร รวมทั้งสิ้น 652 ยูนิต ตั้งอยู่บนพื้นที่ 6 ไร่

“โครงการลา ฮาบานา เหมาะทั้งการซื้อเพื่อพักผ่อนหรือลงทุนขายเปลี่ยนมือ โดยมี Capital Gain อยู่ที่ 5-10% ต่อปี เรามองเห็นดีมานด์ทั้งจากคนไทยและชาวต่างชาติ อาทิ ชาวจีนที่มีแนวโน้มมองหาบ้านหลังที่สองในไทยที่มีความปลอดภัยและมีระบบสาธารณสุขที่ดี นอกจากนี้ในช่วงระยะเวลา 5 ปีที่ผ่านมายังพบว่า มีนักท่องเที่ยวชาวไทยและต่างชาติเข้ามาในหัวหินเพิ่มขึ้นประมาณ 6% ต่อปี โดยกลุ่มลูกค้าในสัดส่วนยูนิตที่ขายไปแล้ว 80% เป็นกลุ่มคนไทย 60% และอีก 40% เป็นชาวต่างชาติ ในจำนวนนี้เป็นกลุ่มลูกค้าชาวจีนในสัดส่วนมากที่สุด ทั้งนี้ บริษัทจะเปิดโอนส่งมอบโครงการเป็นครั้งแรกในวันที่ 16-18 ตุลาคมนี้ นอกจากนี้ยังมีโปรโมชั่นที่ช่วยให้ลูกค้าเป็นเจ้าของโครงการได้ง่ายขึ้น อาทิ โปรโร้ดคอก ผ่อนเพียง 2,999 บาท นาน 24 เดือน\* แถมเล่นใหญ่ จัดมินิบัสให้ไปเต็มๆ สูงสุด 150,000 บาท\* ตั้งแต่วันนี้จนถึง 31 ธันวาคมนี้ พร้อมรับประกันสุขภาพจากริยะประกันภัยเพื่อชีวิตดีดีของทุกคน กับสิทธิพิเศษ ความคุ้มครองสูงสุดถึง 770,000 บาท ที่โรงพยาบาลเอกชนชั้นนำในเครือ BDMS” นาย



อุทัย กล่าว

ทั้งนี้ คาดว่า ลา ฮาบานา จะเป็นอีกหนึ่งคอนโดมิเนียมที่สร้างยอดโอนที่ดี จากความเชื่อมั่นในแบรนด์แสนสิริ ทำเลที่ตั้งโครงการศักยภาพใจกลางเมืองหัวหินและใกล้หาดหัวหิน ดีไซน์ที่โดดเด่นแรงบันดาลใจจากเมืองตากอากาศระดับโลก ในราคาที่เหมาะสม และการสะท้อนความเชื่อมั่นในการเป็นแบรนด์อันดับหนึ่งของคนอยากมีบ้านด้วยมาตรฐานการออกแบบและคุณภาพโครงการ ตลอดจนบริการหลังการขายหรือ Sansiri Service ที่สามารถครองใจผู้บริโภค จากการเป็นผู้นำด้านการบริการในที่อยู่อาศัยและความมั่นใจสูงสุดด้านความปลอดภัยจาก LIV-24 ซึ่งนับเป็นอีกหนึ่งปัจจัยสำคัญอันดับหนึ่งที่ทำให้กลุ่มลูกค้าเลือกแสนสิริ โดยบริษัทวางเป้าโอนโครงการไว้ประมาณ 80% ภายในปลายปีนี้ ■