

## พฤษภาคมวิกฤตอสังหาฯ ไชว์ผลงานไตรมาส 3 สร้างยอดขาย 14,113 ลบ. โตขึ้น 15% รายได้ 8,517 ลบ. โตขึ้น 9.5% จากไตรมาสก่อน

พฤษภาคมวิกฤตอสังหาฯ ไชว์ผลงานไตรมาส 3 สร้างยอดขายได้ 14,113 ล้านบาท เติบโต 15% มีรายได้ 8,517 ล้านบาท เติบโต 9.5% เมื่อเทียบกับไตรมาสก่อน และมีกำไร 916 ล้านบาท พร้อมเดินหน้าปรับแผนกลยุทธ์การเปิดโครงการใหม่ในไตรมาสสุดท้าย โดยเลือกเปิดตัวโครงการที่มีศักยภาพ Right Location, Right Timing และ Right Target

นางสุพัตรา เป้าเปี่ยมทรัพย์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท พุกกา เรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน) เปิดเผยว่า “ผลประกอบการไตรมาส 3 ที่ผ่านมา บริษัทฯ สร้างยอดขายได้ 14,113 ล้านบาท เติบโตเพิ่มขึ้น 15% มีรายได้ 8,517 ล้านบาท เติบโตเพิ่มขึ้น 9.5% เมื่อเทียบกับไตรมาสก่อน และมีกำไรอยู่ที่ 916 ล้านบาท ด้านผลประกอบการในช่วง 9 เดือนที่ผ่านมา บริษัทฯ ทำยอดขายได้ 37,480 ล้านบาท ลดลง 3.7% มีรายได้ 28,179 ล้านบาท ลดลง 6.8% และมีกำไร 3,534 ล้านบาท ลดลง 12% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน ซึ่งถือว่าพุกกาฯ ยังทำได้ดีกว่าตลาดรวมที่มีกำลังซื้อชะลอตัวลง แต่ทั้งนี้พุกกาฯ ยังคงเดินหน้าสร้างยอดขายและรายได้ให้เติบโตเพิ่มขึ้น โดยในช่วงไตรมาส 3 ที่ผ่านมา ยอดจองโครงการใหม่สูงขึ้นถึง 30% ซึ่งสามารถทำได้ดีกว่าตลาดที่มียอดจองอยู่ที่ 27% และยังคงครองความผู้นำอสังหาฯ เบอร์ 1 ด้วยส่วนแบ่งตลาดสูงสุดอยู่ที่ 12%”

ด้านภาพรวมตลาดอสังหาริมทรัพย์ในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑลในไตรมาส 3 มีมูลค่าตลาดฯ ติดลบถึง 35% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน โดยมีปัจจัยลบจากสถานการณ์เศรษฐกิจไทยที่ชะลอตัวต่อเนื่องมาตั้งแต่ช่วงไตรมาส 2 ที่ผ่านมา รวมไปถึงมาตรการ LTV และการปล่อยสินเชื่อของธนาคารที่เข้มงวดขึ้น โดยทั้งนี้บริษัทฯ ได้มีแผนช่วยเหลือลูกค้าที่มีปัญหาการกู้เงินไม่ผ่านให้กลับบ้านซื้อบ้านได้อีกครั้งผ่านโปรแกรม Win back ซึ่งช่วยเพิ่มยอดขายให้กับบริษัทฯ ได้ถึง 4,878 ล้านบาท คิดเป็น 13% ของยอดขายรวม

สำหรับแผนการดำเนินงานในไตรมาสสุดท้าย บริษัทฯ ได้ร่วมกับธนาคารพันธมิตรในการช่วยเตรียมความพร้อมให้ลูกค้าผู้ผ่านได้งายยิ่งขึ้น พร้อมปรับแผนกลยุทธ์เปิดโครงการใหม่อีก 9 โครงการ มูลค่า 8,800 ล้านบาท โดยเลือกเปิดตัวโครงการที่มีศักยภาพ Right Location, Right Timing และ Right Target และยังมียอดขายที่รอรับรายได้ (Backlog) ที่สามารถรับรู้เป็นรายได้ในปีนี้อยู่ที่ 16,092 ล้านบาท พร้อมทั้งยังคงเดินหน้ามุ่งสร้างความเป็นเลิศทางการขาย (Sales Excellence) ผ่านช่องทางต่างๆ โดยล่าสุดจัดแคมเปญต่อเนื่องผ่านธุรกิจ E-Commerce บนแพลตฟอร์ม Shopee เพื่อเพิ่มช่องทางการขายให้เข้าถึงตลาดกลุ่มมิลเลนเนียลที่เป็นกลุ่มที่นิยมการใช้สื่อดิจิทัลมากขึ้น โดยออกแคมเปญใหม่ “11.11 ลดถล่ม บังทุกยูนิต” เพียงกดซื้อคูปองผ่าน Shopee ในราคา 11 บาท สามารถนำไปแลกรับส่วนลดมูลค่าสูงถึง 200,000 บาท ในการซื้อทาวน์โฮมพร้อมอยู่ของพุกกาฯ ที่เข้าร่วมโครงการกว่า 111 ยูนิต ตั้งแต่วันที่ 30 พ.ย. 62 นอกจากนี้มาตรการลดค่าธรรมเนียมการจองและจดจำนองที่เพิ่งมีผลบังคับใช้เมื่อวันที่ 2 พ.ย. ที่ผ่านมา จะช่วยกระตุ้นตลาดที่อยู่อาศัยในช่วงโค้งสุดท้าย ซึ่งทั้งหมดนี้จะเป็นแรงผลักดันช่วยให้พุกกาฯ ก้าวผ่านพ้นปีนี้ไปได้ด้วยดี

สอบถามข้อมูลเพิ่มเติมที่: ฝ่ายสื่อสารองค์กร: วริศรา, เกศรา, ปิยะนุช

โทรศัพท์: 0-2-080-1739 ต่อ 46731,46732 E-mail: pr\_pruksa@pruksa.com