

พฤษา โชว์ผลการดำเนินงานไตรมาสแรกเป็นที่พอใจ เตรียมเร่งการตลาดดิจิทัลเต็มสูบ

-14 พฤษภาคม 2563- พฤษาเผยผลการดำเนินงานไตรมาส 1 ปี 2563 ดีกว่าที่คาดการณ์ ทำรายได้ 7,143 ล้านบาท ยอดขาย 6,069 ล้านบาท กำไรสุทธิ 922 ล้านบาท เชื่อผู้บริโภคยังมีความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยต่อเนื่อง เล็งปรับกลยุทธ์ธุรกิจ รับความปกติใหม่ (New Normal) ในทุกมิติ ชูช่องทางขายผ่านดิจิทัล อัปเดตโปรโมชันชิงส่วนแบ่งตลาด

นางสุพัตรา เป้าเปี่ยมทรัพย์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท พฤษา เรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน) เผยถึงผลประกอบการไตรมาส 1 ปี 2563 ว่า “แม้บริษัทฯ จะได้รับผลกระทบจากการแพร่ระบาดของไวรัสโควิด-19 แต่โดยภาพรวมของการดำเนินธุรกิจยังอยู่ในเกณฑ์ที่น่าพึงพอใจกว่าที่คาดไว้ เนื่องจากบริษัทฯ สามารถบริหารจัดการความเสี่ยง และปรับตัวรับมือต่อผลกระทบของสถานการณ์การแพร่ระบาดของไวรัสโควิดได้เป็นอย่างดี ส่งผลให้ในไตรมาส 1 ปี 2563 นี้ บริษัทฯ มีรายได้ 7,143 ล้านบาท ยอดขาย 6,069 ล้านบาท กำไรสุทธิ 922 ล้านบาท และมียอดขายรอรับรู้รายได้ (Backlog) อยู่ 26,810 ล้านบาท ซึ่งจะทยอยรับรู้รายได้ในปีนี้ 9,000 ล้านบาท พร้อมยังคงสถานะทางการเงินที่แข็งแกร่งจากการบริหารสภาพคล่องของกระแสเงินสด (Cash Flow) อย่างมีประสิทธิภาพ

โดยสัดส่วนรายได้ในไตรมาส 1 รวบรวม 66% หรือ 4,699 ล้านบาท มาจากกลุ่มสินค้าทาวน์เฮาส์และบ้านเดี่ยว และมีรายได้จากกลุ่มสินค้าคอนโดมิเนียมประมาณ 34% หรือ 2,435 ล้านบาท ด้านสัดส่วนยอดขายมาจาก ทาวน์เฮาส์ 2,808 ล้านบาท คอนโดมิเนียม 2,081 ล้านบาท และบ้านเดี่ยว 1,180 ล้านบาท ยังคงอัตราการทำกำไรในระดับที่ดี เห็นได้จากอัตรากำไรขั้นต้น (Gross Profit Margin) ที่ 35.9% สูงขึ้นเล็กน้อยจากช่วงเดียวกันของปีก่อน โดยไตรมาสแรกเปิดโครงการใหม่ 5 โครงการ เป็นทาวน์เฮาส์ 3 โครงการ มูลค่า 1,930 ล้านบาท และ คอนโดมิเนียม 2 โครงการ มูลค่า 3,250 ล้านบาท ได้แก่ เดอะทรี วิกทอรี่ โมนูเมนต์ และเดอะ ทรี สุขุมวิท พระรามสี่ มีอัตรายอดขาย (Take Up Rate) ของโครงการเปิดใหม่ที่ 25% สูงกว่าตลาดที่มีอัตรายอดขายอยู่ที่ 16%

สำหรับแผนการดำเนินธุรกิจในช่วงต่อไปเน้นการบริหารค่าใช้จ่ายทุกประเภทภายในองค์กรให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด รักษาสภาพคล่อง เร่งแปรสินค้าสต็อก (Inventory) ให้เป็นรายได้ พร้อมได้ออกแคมเปญส่งเสริมการขายด้วยข้อเสนอพิเศษสุดสำหรับลูกค้าที่จองและโอนกรรมสิทธิ์โครงการทาวน์เฮาส์ บ้านเดี่ยว และคอนโดมิเนียมพร้อมอยู่ของพฤษาที่เข้าร่วมจำนวนถึง 167 โครงการ ตั้งแต่วันที่ 30 มิถุนายน 2563 พฤษาผ่อนให้นานสูงสุด 2 ปี พร้อมรับส่วนลดสูงสุดถึง 1 ล้านบาท ฟรีค่าใช้จ่ายอื่นๆ อาทิ ฟรีค่าใช้จ่ายวันโอน ฟรีส่วนกลาง 3 ปี ฟรีค่ามิเตอร์น้ำ-ไฟ และเพิ่มเติมสำหรับทาวน์เฮาส์ รับทองคำสูงสุด 1 บาทหรือเลือกรับส่วนลดมูลค่า 25,000 บาท โดยโปรโมชันมีเงื่อนไขตามที่แต่ละโครงการกำหนด

นอกจากนี้หลังเกิดสถานการณ์การแพร่ระบาดของไวรัสโควิด-19 ส่งผลให้พฤติกรรมและความต้องการของผู้บริโภคเปลี่ยนแปลงไป โดยเฉพาะอย่างยิ่งมาตรการเว้นระยะห่างทางสังคม (Social Distancing) ที่จำกัดการออกจากบ้านของผู้บริโภค เป็นตัวเร่งให้สังคมเข้าสู่จุดที่ทุกคนทุกวัยเชื่อมต่อสู่โลกออนไลน์เร็วขึ้นและเพิ่มขึ้น ผู้ประกอบการทุกรายจึงต้องปรับกลยุทธ์ด้วยการนำเอาสินค้าของตัวเองเข้าไปอยู่ในโลกดิจิทัลตลอดทุกช่วงของ Customer Journey ให้ได้มากที่สุด และเพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการและพฤติกรรมที่เปลี่ยนไปของลูกค้า พฤกษาจึงเตรียมยกระดับการพัฒนาสินค้านวัตกรรม และการบริการ แบบบูรณาการในทุกมิติ พร้อมทั้งปรับกลยุทธ์การตลาดและการขาย โดยได้ปรับการขายผ่าน Digital Platform ตั้งแต่ระยะต้น อาทิ Facebook Live พาเยี่ยมชมโครงการ ซื้อสินค้าผ่านทางไลน์แชท (Line Chat) ชมโครงการผ่าน VDO 360 องศา และ VDO Call การคัดเลือกบ้านยูนิตพิเศษ (Hot Deals) พร้อมราคาและเงื่อนไขสุดพิเศษผ่านทาง www.pruksa.com ซึ่งได้ผลตอบรับเป็นอย่างดี

สำหรับภาพรวมตลาดอสังหาริมทรัพย์ในช่วงครึ่งปีหลัง จากแนวโน้มสถานการณ์ผู้ติดเชื้อลดลงในขณะที่คนไทยมีการปรับตัวในการดำเนินชีวิตแบบเว้นระยะห่างทางสังคม (Social Distancing) ด้วยแล้ว มองว่าสถานการณ์น่าจะดีขึ้น หลังจากความกังวลลดลง คาดว่าลูกค้าที่มีความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยจะกลับมาตัดสินใจซื้อเพิ่มขึ้น” นางสุพัทธรากล่าว