

แอสเซทไวส์ชียอดจอง'เคฟ'คึกคัก ดันยอดครึ่งปีแรกแตะ2.54พันล้าน



15 กรกฎาคม 2564

“แอสเซทไวส์” ปรับแผนพร้อมตั้งรับสถานการณ์โควิด ชุกกลยุทธ์ขายออนไลน์ โหมโปรฯ หนัก ดันแบรนด์หัวหอก “เคฟ” เจาะคนรุ่นใหม่ ยอดจองคึกคัก หนุนครึ่งปีแรกไทย 2.54 พันล้าน มั่นใจรายได้ปีนี้โต 20%

นายกรมเชษฐ วัฒนพงษ์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท แอสเซทไวส์ จำกัด (มหาชน) (ASW) กล่าวว่า แนวโน้มธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในช่วงครึ่งปีหลัง ยังคงต้องจับตาอย่างใกล้ชิด โดยแอสเซทไวส์ได้เตรียมความพร้อมรับมือกับทุกสถานการณ์ที่จะเกิดขึ้น สร้างแผนงานเชิงรุกสู้โควิด

โดยครึ่งปีหลังนี้ บริษัทเดินหน้าเปิดโครงการใหม่มูลค่ารวม 9,700 ล้านบาท ประกอบด้วย “แอมโซ บางนา” มูลค่า 2,200 ล้านบาท “เคฟ เควา” มูลค่า 2,400 ล้านบาท “โมดิซ ไร่หิม คลาวด์” มูลค่า 3,700 ล้านบาท “โมดิซ ศรีราชา” มูลค่า 1,300 ล้านบาท และ โครงการบ้านภูเก็ต ลาดพร้าว 41 โฮมออฟฟิศ มูลค่า 87 ล้านบาท โดยจะมี 2 โครงการที่ก่อสร้างแล้วเสร็จพร้อมโอนกรรมสิทธิ์เรียบร้อยได้ไตรมาส 3 ได้แก่ “เคฟ ทียู” มูลค่าโครงการ 1,800 ล้านบาท มียอดขายกว่า 90% และ “โมดิซ สุขุมวิท 50” มูลค่าโครงการ 2,100 ล้านบาท ก่อสร้างแล้วเสร็จภายในไตรมาส 4

“เรายังคงมองหาโอกาสในธุรกิจใหม่ๆ เช่น การเพิ่มทางเลือกให้ผู้บริโภคเป็นเจ้าของบ้านและคอนโดมิเนียมทุกโครงการในเครือ ผ่านการแลกสกุลเงินดิจิทัล หรือ คริปโทเคอเรนซี เป็นเงินบาท เพื่อใช้ในการซื้อบ้านและ

คอนโดมิเนียมในเครือแอสเซทไวส์ เป็นการนำเทคโนโลยีเข้ามาต่อยอดธุรกิจและปรับตัวสู่นวัตกรรมทางการเงินสมัยใหม่ พร้อมศึกษาการลงทุนและความร่วมมือในรูปแบบต่างๆ ผลักดันการเติบโตและสร้างผลตอบแทนที่ดีให้กับผู้ถือหุ้นได้ต่อเนื่อง"

อย่างไรก็ดี ช่วงครึ่งปีแรกนี้ (ม.ค.- มิ.ย.) บริษัทมียอดขายสะสมแล้ว 2,540 ล้านบาท โดยยอดขายประมาณ 40% มาจากแบรนด์เคฟ ที่สามารถตอบโจทย์กลุ่มคนรุ่นใหม่ ซึ่งเป็นลูกค้าเป้าหมายหลัก รวมทั้งการปรับตัวนำกลยุทธ์การขายแบบออนไลน์ การออกแคมเปญส่งเสริมการขายสร้างแรงจูงใจเพิ่มขึ้น กระตุ้นยอดขายได้เป็นอย่างดี แม้จะต้องเผชิญกับสถานการณ์เศรษฐกิจชะลอตัวจากแรงกดดันของการแพร่ระบาดของไวรัสโควิด-19 ระลอก 3 เชื่อว่าปี 2564 จะปิดรายได้ 5,000 ล้านบาท เติบโต 20% ตามเป้าหมายจากปีก่อนมีรายได้ 4,205 ล้านบาท