

# แอสเซทไวส์ เผยปี'61 โตสูงถึง 46 % พร้อมประกาศ รุกแผนธุรกิจก้าวสำคัญ ปี'62 เตรียมเปิดตัว 7 โครงการ มูลค่ารวมกว่า 8,800 ล้านบาท ตั้งเป้าฟรี เซลล์ถึง 7,300 ล้านบาท



“แอสเซทไวส์” เผยผลประกอบการปี 2561 ด้วยความสำเร็จด้านยอดขาย 6,065 ล้านบาท เติบโตขึ้นถึง 46 % จากปี 2560 รุกก้าวที่แข็งแกร่งสู่โรดแมพการดำเนินธุรกิจ ภายใต้แนวคิด “ความสุขที่ออกแบบมาเพื่อคุณ” (We Build Happiness) เผยแผนธุรกิจปี'62 ชูกลยุทธ์ 3 ด้าน ทั้ง Product, People และ CRM เพื่อการเติบโตอย่างแข็งแกร่งและยั่งยืน พร้อมวางแผนเปิด 7 โครงการใหม่ มูลค่ารวมกว่า 8,800 ล้านบาท โดยตั้งเป้าฟรีเซลล์ปีนี้ 7,300 ล้านบาท

นายกรมเชษฐ วิพันธ์พงษ์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท แอสเซทไวส์ จำกัด เปิดเผยว่าตลอดระยะเวลา 15 ปีที่ผ่านมา บริษัทฯ ได้ดำเนินธุรกิจที่มุ่งเน้นการยกระดับคุณภาพชีวิตในการอยู่อาศัยของลูกค้าอย่างรอบด้าน โดยได้หล่อหลอมแนวคิด และความเชื่อแก่พนักงานทุกคนว่าการสร้างที่อยู่อาศัยที่ดี คือจุดเริ่มต้นของการใช้ชีวิตที่ดี พร้อมส่งต่อความสุขไปยังลูกบ้าน ภายใต้แนวคิด “ความสุขที่ออกแบบมาเพื่อคุณ” หรือ “We Build Happiness” จนทำให้เกิดเป็นแรงขับเคลื่อน ในการพัฒนาโครงการที่มีคุณภาพอย่างสม่ำเสมอ และต่อเนื่องจนทำให้ได้รับการตอบรับที่ดีจากลูกค้าจนส่งผลถึงการเติบโตของบริษัทฯ ที่ก้าวไปข้างหน้าอย่างรวดเร็วในช่วงเวลาไม่กี่ปีที่ผ่านมา

“ในปี พ.ศ. 2561 นับเป็นความสำเร็จครั้งสำคัญของบริษัทฯ ทั้งด้านยอดขายจากการเปิดตัวโครงการทั้งสิ้น 6 โครงการ รวมมูลค่าโครงการกว่า 6,800 ล้านบาท และทำยอดฟรีเซลล์สูงถึง 6,065 ล้านบาท ซึ่งเพิ่มขึ้น 46 % จากปี 2560 โดยเป็นผลมาจากการวิเคราะห์ศักยภาพของทำเลต่างๆ ในการพัฒนาโครงการได้อย่างตรงจุด และการคัดสรรพันธมิตรในการก่อสร้างที่ได้มาตรฐาน รวมถึงการดูแล และวางแผนงานออกแบบดีไซน์ ทั้งพื้นที่ส่วนกลาง หรือภายในที่พักอาศัยได้อย่างโดดเด่น ซึ่งทั้งหมดคือหัวใจสำคัญที่ทำให้โครงการของบริษัทฯ สามารถตอบโจทย์ลูกค้าจนได้รับการตอบรับที่ดีจากลูกค้าจำนวนมาก และด้วยความเชื่อที่ว่า การสร้างที่อยู่อาศัยที่ดีที่สุด คือการรับฟังผู้อยู่อาศัยให้มากที่สุด ดังนั้นทุกเสียงของลูกค้าคือเสียงที่เราใส่ใจเป็นพิเศษ เพื่อให้ทุกคนสามารถยกระดับความสุขได้อย่างแท้จริง นอกจากนี้ การทยอยเปิดโครงการใหม่ตลอดทั้งปีที่ผ่านมา ยังทำให้แอสเซทไวส์สามารถสร้างรายได้กระจายต่อเนื่อง ซึ่งช่วยสร้างความแข็งแกร่งทางการเงินได้เป็นอย่างดี

ทั้งนี้ ในปี 2562 บริษัทฯ วางแผนในการเปิดโครงการใหม่ รวม 7 โครงการ รวมมูลค่าโครงการทั้งสิ้น 8,800 ล้านบาท เพื่อสานต่อการเติบโตดังกล่าว โดยแบ่งเป็นโครงการแนวสูง 5 โครงการ และแนวราบ 2 โครงการ โดยมีไฮไลต์ที่น่าสนใจ ไม่ว่าจะเป็น “โครงการแบรนด์ใหม่ล่าสุด” ได้แก่ “IVORY” (ไอโวลรี่) คอนโดมิเนียมแบบ Low Rise ที่ตั้งอยู่ชอยรัชดาภิเษก 32 บนพื้นที่กว่า 600 ตารางวา มูลค่าโครงการกว่า 500 ล้านบาท และ “โครงการที่ใหญ่ที่สุด” มาพร้อมกับ New Business อย่างโครงการ “KAVE Town” (เคฟ ทาวน์) ซึ่งเป็นโครงการขนาดใหญ่ที่โดดเด่นด้วยสิ่งอำนวยความสะดวกมากถึง 20 โซน มาพร้อมคอมมูนิตี้มอลล์ บริเวณด้านหน้าโครงการซึ่งเป็นครั้งแรกของแอสเซทไวส์ในการรุกตลาด Mix Used บนทำเลรังสิต ปิดท้ายด้วย “โครงการสวยที่สุด” กับโครงการ “MODIZ” (โมดิซ) บางโพ ซึ่งเป็นโครงการที่ตั้งอยู่บนพื้นที่ที่ใกล้โค้งน้ำเจ้าพระยาที่สุดในย่านบางโพ

ซึ่งการเปิดโครงการดังกล่าวในปี 2562 นั้น บริษัทฯ ยังมุ่งเน้นการดำเนินการตามกลยุทธ์สำคัญในการดำเนินธุรกิจ 3 ด้านหลัก เพื่อเติบโตอย่างต่อเนื่องตามเป้าหมาย ประกอบไปด้วย

การพัฒนาผลิตภัณฑ์ (Product) โดยมุ่งเน้นการตั้งอยู่บนทำเลศักยภาพที่ดี มีความสะดวกสบายในการเดินทาง รวมถึงการสร้างความสะดวกต่างด้วยดีไซน์พื้นที่ใช้สอยที่โดดเด่น และถือเป็นไฮไลต์ของแอสเซทไวส์ มาโดยตลอด ซึ่งจากนี้จะมีการพัฒนารูปแบบดีไซน์อย่างต่อเนื่อง ทั้งการออกแบบอาคารที่ทันสมัย และสะท้อนการใส่ใจในรายละเอียด การออกแบบพื้นที่ส่วนกลางที่ครบครัน เพื่อให้สามารถตอบรับกับทุกไลฟ์สไตล์ของลูกค้าเป้าหมาย โดยทั้งหมดจะคำนึงถึงการใช้งานที่สามารถใช้งานได้จริง และทุกโครงการจะมีการออกแบบที่ไม่เหมือนกันเพื่อให้ตอบโจทย์ไลฟ์สไตล์ผู้อยู่อาศัย พร้อมกันนั้น ยังได้มีการนำเทคโนโลยีเข้ามาประยุกต์ใช้ในโครงการฯ อีกด้วย

การพัฒนาบุคลากร (People) เพื่อให้องค์กรเป็นที่ยอมรับของลูกค้าอย่างต่อเนื่อง บริษัทฯ ยังเน้นการยกระดับความเป็นมืออาชีพของพนักงานในด้านการบริการ เพื่อให้เกิดความรวดเร็ว และสะดวกสบายมากยิ่งขึ้น พร้อมกันนั้นยังได้สร้างความแข็งแกร่งขององค์กร โดยปรับเปลี่ยนวิธีการทำงานที่สร้างแรงจูงใจ และให้ความสำคัญกับการส่งเสริมพัฒนาบุคลากรของแอสเซทไวส์ให้มีคุณค่า มีความสามารถเติบโตไปสู่ความสำเร็จพร้อมกับองค์กร และดึงดูดคนรุ่นใหม่เข้ามาร่วมทำงานเพื่อต่อยอดความคิดสร้างสรรค์ในการพัฒนาโครงการและบริการในอนาคต โดยยึดถือความต้องการลูกค้าเป็นหัวใจสำคัญ

การพัฒนาการบริหารจัดการดูแลลูกค้า/ลูกบ้าน (CRM) ที่จะสานต่อ และสร้างสรรค์กลยุทธ์ใหม่ ๆ เพื่อให้เกิด Loyalty กับลูกค้า และลูกบ้านอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะการสร้างประสบการณ์ที่ดีร่วมกัน เช่น การจัดกิจกรรมต่างๆ ทั้งในด้านสุขภาพ การท่องเที่ยว กิจกรรมเวิร์คช็อป เป็นต้น หรือการเชิญชวนร่วมเป็นส่วนหนึ่งในการทำกิจกรรมเพื่อสังคมร่วมกัน ซึ่งบริษัทฯ ได้ริเริ่มกิจกรรม “วิ่งปันความสุข” ขึ้นเมื่อปีที่ผ่านมา โดยทุกระยะทางการวิ่งต่อ 1 กิโลเมตรของทุกคนที่ร่วมกิจกรรม ทางบริษัทฯ จะสมทบเงินบริจาคเพื่อนำไปจัดหาของใช้ ที่จำเป็นให้แก่เด็กยากไร้ในจังหวัดต่างๆ ที่ขาดแคลน และต้องการปรับปรุงคุณภาพชีวิต รวมถึงในการโอน ทุกยูนิตของลูกค้า บริษัทฯ จะบริจาคเงินจำนวน 500 บาท เพื่อมอบให้แก่มูลนิธิต่างๆ ซึ่งลูกค้ายังสามารถร่วมบริจาคเพิ่มได้ตามสะดวก เพื่อเป็นการร่วมสร้างสรรค์สังคมแห่งการแบ่งปันร่วมกัน

“สำหรับปี 2562 นี้ ผมเชื่อว่าจะเป็นอีกปีที่ท้าทาย และเป็นก้าวสำคัญสำหรับแอสเซทไวส์ ด้วยทิศทาง ที่พร้อมเดิน

หน้าเข้าสู่ตลาดหลักทรัพย์ และยังเป็นปีที่เรามุ่งมั่นไ้ระดับความแข็งแกร่งขององค์กร ด้วยเป้าหมายยอดขาย 7,300 ล้านบาท ซึ่งมั่นใจว่าจะสามารถบรรลุเป้าหมายพีริเซดล์ที่ตั้งไว้อย่างแน่นอน รวมถึงการสร้างชื่อ ให้แบรนด์แอสเซทไวส์กลายเป็นหนึ่งในผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่น่าจับตามองในประเทศไทยอีกด้วย” นายกรมเชษฐ์ กล่าวในตอนท้าย