



17 JUN, 2020

SIRI total transfer value boosted to THB39bn

Khao Hoon (Stock News), Thailand

SIRI อัดโอน ปีนี้พุ่ง 3.9 หมื่นล.
“แสนสิริ” ประกาศปรับเพิ่มเป้าหมายโอนฯ เป็น 39,000 ล้านบาท หลัง 5 เดือนแรกทำได้แล้ว 18,200 ล้านบาท คิดเป็น 46.66% ของเป้าหมาย ขณะที่เตรียมโอนฯ เพิ่มอีก 6,000-7,000 ล้านบาท ภายใน มิ.ย.นี้ โชว์แบ็กล็อกสิ้น 50,700 ล้านบาท
 นายอุทัย อุทัยแสงสุข ประธาน

SIRI
 ผู้บริหารสายงานปฏิบัติการ บริษัท แสนสิริ จำกัด (มหาชน) หรือ SIRI เปิดเผยว่า บริษัทได้ปรับเป้าหมายยอดโอนกรรมสิทธิ์ในปี 2563 เพิ่มขึ้นเป็น 39,000 ล้านบาท (เป็นยอดโอนกรรมสิทธิ์จากโครงการที่บริษัทพัฒนาเอง จำนวน 25,000 ล้านบาท ซึ่งจะบันทึกเป็นรายได้ และเป็นยอดโอนกรรมสิทธิ์จากโครงการร่วมทุน จำนวน 14,000 ล้านบาท ซึ่งจะบันทึกเป็นกำไรจากการลงทุน) หรือเพิ่มขึ้น 26% เมื่อเทียบกับปีก่อน จากเป้าหมายเดิมที่ตั้งไว้ 33,000 ล้านบาท ซึ่งในช่วง 5 เดือนแรกที่ผ่านมา (มกราคม-พฤษภาคม) บริษัทมียอดโอนกรรมสิทธิ์แล้ว 18,200 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วน 46.66% ของเป้าหมายใหม่ ขณะที่แนวโน้มผลการดำเนินงานในช่วงไตรมาส 2/2563 จะดีขึ้นจากไตรมาส 1/2563 ที่มีรายได้รวม 6,834.26 ล้านบาท และมีกำไรสุทธิ 61.89 ล้านบาท โดยเบื้องต้นบริษัทคาดในช่วงเดือนมิถุนายน 2563 น่าจะโอนกรรมสิทธิ์โครงการได้ประมาณ 6,000-7,000 ล้านบาท เนื่องจากในช่วงเดือนเมษายน-พฤษภาคมที่ผ่านมามีความต้องการ (Demand) เพิ่มขึ้นอย่างมาก เห็นได้จากยอดขายที่เข้ามาต่อเนื่อง เพราะบริษัทออกแคมเปญที่ตรงความต้องการของลูกค้า ประกอบกับผู้ประกอบการรายอื่น ๆ ยังไม่มีการทำตลาด ทั้งนี้ ล่าสุดบริษัทมียอดขายรอโอน (Backlog) ในมือมูลค่ารวม 50,700 ล้านบาท แบ่งเป็น Backlog จากโครงการที่บริษัทพัฒนาเอง จำนวน 35,851 ล้านบาท และเป็น Backlog จากโครงการร่วมทุน จำนวน 14,889 ล้านบาท ซึ่ง Backlog ทั้งหมดจะทยอยรับรู้ในไตรมาส 2-4 ของปี 2563 มูลค่ารวมประมาณ 16,200 ล้านบาท ส่วนที่เหลือจะทยอยรับรู้ถึงปี 2566 สำหรับในช่วงครึ่งปีหลัง บริษัทจะมีโครงการคอนโดมิเนียมเสร็จใหม่ จำนวน 4 โครงการ มูลค่าโครงการรวมประมาณ 13,000 ล้านบาท ได้แก่ 1.โครงการ เดอะ เบล เซ็นทรัล ภูเก็ต, 2.โครงการ เดอะ เบล เพชรเกษม, 3.โครงการ

XT เอกมัย และ 4.โครงการ La Habana หัวหิน นอกจากนี้ ปัจจุบันบริษัทยังมีสินค้าพร้อมโอน (สต็อก) ในมือรวมมูลค่าประมาณ 7,000 ล้านบาท แบ่งเป็น สต็อกจากโครงการคอนโดมิเนียมจำนวน 4,000 ล้านบาท และสต็อกจากโครงการแนวราบ จำนวน 3,000 ล้านบาท ส่วนในช่วงครึ่งปีหลังของปี 2563 บริษัทเชื่อว่ากำไรจะเพิ่มขึ้น จากการเน้นขายโครงการแนวราบเป็นกลยุทธ์หลัก (Strategic Flagship) ความรู้กับการรักษายอดขายและยอดโอนกรรมสิทธิ์ โดยในช่วงครึ่งปีหลังบริษัทมีแผนเปิดตัวโครงการใหม่ จำนวน 12 โครงการ มูลค่าโครงการรวม 16,900 ล้านบาท แบ่งเป็น โครงการบ้านเดี่ยวและโครงการทาวน์โฮม จำนวน 10 โครงการ มูลค่าโครงการรวม 14,300 ล้านบาท และโครงการคอนโดมิเนียม จำนวน 2 โครงการ มูลค่าโครงการ 2,600 ล้านบาท โดยโครงการแนวราบที่จะเปิดตัวใหม่ในช่วงครึ่งปีหลัง จำนวน 10 โครงการ แบ่งเป็นโครงการบ้านเดี่ยวภายใต้แบรนด์ “เศรษฐสิริ” จำนวน 2 โครงการ, โครงการบ้านเดี่ยวแบรนด์ “ธานีสิริ” จำนวน 1 โครงการ, โครงการทาวน์โฮมและมิชชีปรีดิกต์อินชกเมนต์ Medium และ Affordable ที่ได้รับการตอบรับสูง ภายใต้แบรนด์ “อณาสิริ” จำนวน 4 โครงการ และโครงการภายใต้แบรนด์ “สิริ เพลส” จำนวน 3 โครงการ นายอุทัย กล่าวอีกว่า ในช่วงที่ผ่านมาบริษัทได้ประกาศเป้าหมายยอดขาย (Presale) สะสม 3 ปี (ปี 2563-2565) ไว้ที่ 120,000 ล้านบาท โดยได้รับเป้าหมายยอดขายรวมเพิ่มขึ้น 35,000 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 67% จากปีก่อน แบ่งเป็นยอดขายจากโครงการคอนโดมิเนียม จำนวน 17,000 ล้านบาท และยอดขายจากโครงการแนวราบ จำนวน 18,000 ล้านบาท ซึ่งในช่วง 5 เดือนแรก บริษัทสามารถสร้างยอดขายได้แล้ว 22,000 ล้านบาท “ในช่วงครึ่งปีหลังแสนสิริได้กำหนดทิศทางดำเนินงานธุรกิจโครงการแนวราบด้วยกลยุทธ์แนวคิด ปรับและเปลี่ยนด้วยการปฏิวัติ 5 ด้าน ภายใต้ชื่อ “Sansiri Housing Evolution” บ้านมาตรฐานใหม่ที่ใส่ใจและเข้าถึงทุกคน ซึ่งจะนับเป็นอีกครั้งในการเป็นผู้นำที่ก้าวเปลี่ยนและเชิงนวัตกรรมใหม่ให้กับวงการอสังหาฯ เพื่อก้าวสู่เป้าหมายการเป็นผู้นำตลาดบ้านเดี่ยว และ Top 3 ในตลาดทาวน์โฮมภายใน 3 ปี ได้แก่ Brand & Product-Desig-Service Intelligen-Green Livin-Security System จาก Customer Insight” นายอุทัย กล่าว ด้านภาพรวมตลาดอสังหาริมทรัพย์ในช่วงครึ่งปีหลัง บริษัทมองว่าตลาดที่อยู่อาศัยแนวราบจะเติบโตอย่างก้าวกระโดด โดยวิเคราะห์จากความต้องการ ทั้งคนไทยและชาวต่างชาติ และจากเทรนด์ที่อยู่อาศัยที่คนไทยต้องการมีบ้าน 2 หลัง ทั้งคอนโดมิเนียมที่อยู่ในเมือง เพื่อการเดินทางทำงานที่สะดวก ขณะที่ยังมีความต้องการบ้านชานเมือง เพื่อเป็นสถานที่พักผ่อนที่มีความปลอดภัยมากกว่า รวมถึงการเปลี่ยนไปของพฤติกรรมการใช้ชีวิตในรูปแบบ “Work From Home” ที่ทำให้ความต้องการของบ้านแนวราบเพิ่มสูงขึ้น จากการมองบ้านที่มีพื้นที่กว้างขึ้น เพื่อจะได้มีพื้นที่ส่วนตัวในการทำงานที่บ้าน ขณะที่กลุ่มลูกค้าบางกลุ่มเริ่มมองหาบ้านหลังใหญ่ที่สามารถ “Social Distancing” ได้ หรือต้องการแยกครอบครัวออกจากครอบครัวใหญ่ เพื่อจะได้มีพื้นที่ส่วนตัวมากขึ้น รวมไปถึงพฤติกรรมของกลุ่มลูกค้าคนรุ่นใหม่ที่มีมองหาบ้านเดี่ยวและทาวน์โฮมเป็นบ้านหลังแรกเพิ่มขึ้น



17 JUN, 2020

SIRI total transfer value boosted to THB39bn

Khao Hoon (Stock News), Thailand

Page 2 of 2

SIRI

(ต่อจากหน้า 28)

นอกจากนี้ บริษัทมองว่าความต้องการที่อยู่อาศัยในตลาดต่างชาติจะกลับมา โดยบริษัทมองเห็นความต้องการจากชาวต่างชาติ โดยเฉพาะชาวจีน ที่มองหาบ้านหลังที่ 2 ในประเทศที่มีความปลอดภัยและมีระบบสาธารณสุขที่ดี ทั้งนี้ จากการรับมือที่ดีในสถานการณ์ที่ผ่านมา ทำให้ทั่วโลกเห็นถึงความแข็งแกร่งของประเทศไทยในการรับมือ ซึ่งประเทศไทยยังเป็นประเทศฟื้นตัวจากโควิด-19 อันดับ 2 ของโลก และเป็นอันดับ 1 ของเอเชีย จาก 184 ประเทศทั่วโลก จากการจัดอันดับ Global COVID-19 Index บริษัทจึงมุ่งเจาะกลุ่มตลาดต่างชาติที่ต้องการเช่าซื้ออสังหาริมทรัพย์ (Leasehold) ในรูปแบบบ้านหรือทาวน์โฮมอย่างเต็มที่ พร้อมมองหาโอกาสและช่องทางการเจาะตลาดในรูปแบบอื่น ๆ จากการเห็นโอกาสทางการตลาด จากความสำเร็จในการขายโครงการ บุราสิริ สันผีเสื้อ จ.เชียงใหม่ จำนวน 40 ยูนิต ราคาเฉลี่ย 6 ล้านบาทต่อยูนิต มูลค่ารวมประมาณ 200-300 ล้านบาทในรูปแบบ Leasehold ในช่วงที่ผ่านมา ■