

Headline	Siri Ventures launches Proptech startups (31 Aug to 2 Sep)		
MediaTitle	Prachachart Turakij		
Date	31 Aug 2020	Language	Thai
Frequency	Twice in a Week	Circulation	120,000
Readership	700,000	Section	Automobile and Motoring
Color	Full Color	Page No	24,21
ArticleSize	564 cm ²	AdValue	THB 113,190
Journalist	NULL	PR Value	THB 339,571



“สิริเวนเจอร์ส” ไม่หยุดลงทุน

1 บั้นพนักงาน
พันธมิตรต่อพว Proptech

Headline	Siri Ventures launches Proptech startups (31 Aug to 2 Sep)		
MediaTitle	Prachachart Turakij		
Date	31 Aug 2020	Language	Thai
Frequency	Twice in a Week	Circulation	120,000
Readership	700,000	Section	Automobile and Motoring
Color	Full Color	Page No	24,21
ArticleSize	564 cm ²	AdValue	THB 113,190
Journalist	NULL	PR Value	THB 339,571

‘สิริเวนเจอร์ส’ไม่หยุดลงทุน ปั้นพนักงาน-เฟ้นสตาร์ทอัพProptech

“สิริ เวนเจอร์ส” ไม่หยุดลงทุนสตาร์ทอัพทั่วโลก ปิดดีลสตาร์ทอัพสัญชาติไทย “SHARGE” ต่อยอด Sansiri Home ลุยสร้างเครือข่ายสถานีชาร์จรถยนต์ไฟฟ้า 25 โครงการในปี’64 พร้อมเปิดตัว 3 proptech ใน THE FOUNDER

นายจิรพัฒน์ จันทร์เจิดศักดิ์ ประธานเจ้าหน้าที่เทคโนโลยี สิริ เวนเจอร์ส บริษัทในเครือแสนสิริ กล่าวว่า ปัจจุบันสตาร์ทอัพไทยในกลุ่ม proptech เกิดขึ้นจำนวนมาก แต่ในส่วนของ การก่อสร้างมีไม่มาก โดยบริษัทยังเห็นการลงทุนในกลุ่มสตาร์ทอัพและบริษัทเทคโนโลยีต่าง ๆ ทั่วโลก ที่มีแนวโน้มการเติบโตดี และสอดคล้องกับแนวทางหลักของธุรกิจของแสนสิริ เพื่อยกระดับนวัตกรรมเพื่อที่อยู่อาศัย

ไฟกัสใน 4 กลุ่มเทคโนโลยี ได้แก่ เทคโนโลยีด้านการก่อสร้าง (constech) เน้นเทคโนโลยีที่ช่วยควบคุมคุณภาพการก่อสร้าง 2.เทคโนโลยีเพื่อความยั่งยืน (sustainability) 3.เทคโนโลยีด้านอสังหาริมทรัพย์ (proptech) เน้นรูปแบบการใช้ชีวิตแบบใหม่ และ 4.เทคโนโลยีเพื่อการอยู่อาศัยและสุขภาพ (livingtech & healthtech)

เมื่อเดือน มิ.ย.ที่ผ่านมา “สิริ เวนเจอร์ส” ได้เข้าไปลงทุนในกลุ่มสตาร์ทอัพสัญชาติไทย “ชาร์จ (SHARGE)” ผู้ให้บริการเครื่องชาร์จรถยนต์ไฟฟ้าเพื่อต่อยอดบริการและอำนวยความสะดวกให้กับบ้านแสนสิริ โดยจะขยายเครือข่ายสถานีชาร์จรถยนต์ไฟฟ้าให้ครอบคลุมพื้นที่ในกรุงเทพฯ รองรับกรีนไลฟ์สไตล์ พร้อมกับเปิดตัวบริการจอง-จ่าย EV charger ในโครงการที่พักอาศัย และแหล่ง



THE FOUNDER 1 - โฉมหน้าสตาร์ทอัพรุ่นแรกของสิริเวนเจอร์ส ในโครงการ THE FOUNDER โดยทั้ง 3 ทีม เริ่มทำธุรกิจของตนเอง และมีรายได้แล้ว

ไลฟ์สไตล์กว่า 200 แห่ง ในเครือข่ายของ “ชาร์จ” ผ่านแอปพลิเคชัน Sansiri Home Service และ “ชาร์จ” ยังมีแผนขยายจุดให้บริการรวม 81 หัวชาร์จ ใน 25 โครงการคอนโดมิเนียมของแสนสิริ ครอบคลุมทุกเช็กเมนต์ภายในปี 2564

“ที่ผ่านมาเราใช้เงินลงทุนไปแล้ว 750 ล้านบาท ใน 10 บริษัท แบ่งเป็นสตาร์ทอัพ 8 แห่ง และกองทุนรวมหน่วยลงทุน หรือ fund of funds 2 แห่ง คือ “China Renaissance” CVC ในจีน และกองทุนในอเมริกา Fifth Wall ที่ลงทุนในเทคโนโลยีด้านอสังหาริมทรัพย์ทั่วโลก ซึ่งจะช่วยให้เราค้นหาลูกสตาร์ทอัพที่มีศักยภาพในการพัฒนานวัตกรรมสำหรับที่อยู่อาศัยได้รวดเร็วขึ้น”

ทั้งนี้คาดการณ์ด้วยว่าแผนการเข้าไปลงทุนในสตาร์ทอัพในอนาคต

ของบริษัทยังอยู่ในกรอบลงทุนเดิม คือ 1,500 ล้านบาท และปัจจุบันเริ่มมีเงินหมุนเวียนจากการเข้าไปลงทุนเข้ามาบ้างแล้ว

นอกจากนี้ บริษัทยังได้ผู้เข้ารอบในโปรเจกต์ “THE FOUNDER” รุ่นที่ 1 ซึ่งเป็นโครงการเฟ้นหาพนักงานแสนสิริมาขึ้นเป็นสตาร์ทอัพ จำนวน 3 ทีม จาก 30 ทีม

โดยผู้เข้ารอบจะได้รับเงินทุนเริ่มต้นทำธุรกิจ (seed funding) ไม่เกิน 3 ล้านบาท ได้แก่ Juzmatch แพลตฟอร์มการซื้อขายในรูปแบบเช่าซื้อที่จะช่วยสร้างโอกาสใหม่ให้ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เจาะกลุ่มคนเริ่มทำงาน ผู้ที่ติดเครดิตบูโร กลุ่มฟรีแลนซ์ ซึ่งจะเข้ามาให้คำปรึกษาซื้อในการวางแผน เพื่อเปลี่ยนจากการเช่าซื้อเป็นกู้ธนาคารในอนาคต รวมถึงช่วยกลุ่มนักลงทุน

อสังหาฯ ลดความเสี่ยงและสามารถยุ่งยากในการลงทุน โดยจัดหาผู้ซื้อหรือผู้เช่าระยะยาว ปัจจุบันมีโครงการอสังหาฯของแสนสิริและโครงการอื่น ๆ เข้าร่วมแล้วกว่า 95 โครงการปิดการขายไปแล้ว 4 ยุติติ รวม 17 ล้านบาท ตั้งเป้าปี 2565 เพิ่มเป็น 250 ยุติติ หรือมูลค่ารวม 750 ล้านบาท

ถัดมาเป็น Zthegarden แพลตฟอร์มบริการจัดและดูแลสวนครบวงจร ซึ่งจะพัฒนาสู่มาร์เก็ตเพลสด้านบริการซื้อขาย อุปกรณ์ตกแต่งสวนจากผู้ขายทั่วประเทศ ตั้งเป้าภายในปี 2564 มีรายได้รวม 30 ล้านบาท จากที่คาดว่าจะมีรายได้รวมในปีนี้ 12 ล้านบาท

และสุดท้าย Home Station39 โซลูชันการต่อเติมที่อยู่อาศัยแบบครบวงจร ช่วยแก้ปัญหาด้านการต่อเติมบ้านทั้งการหาผู้รับเหมาช่าง โคนทิ้งงานหรือออกแบบไม่ตรงใจ โดย Home Station39 จะเข้ามาช่วยให้การต่อเติมบ้านได้มาตรฐานตามแบบ ปลอดภัยและลดระยะเวลาทำงานให้สั้นลงหรือเร็วที่สุดเสร็จใน 1 วัน

นายจิรพัฒน์กล่าวต่อว่า สตาร์ทอัพทั้ง 3 ทีมในโครงการ THE FOUNDER จะเข้ามาเป็นส่วนหนึ่งในการมอบบริการเสริมให้ลูกค้าแสนสิริได้ โดยทั้ง 3 ทีมที่ได้รับการคัดเลือกได้ผันตัวจากพนักงานแสนสิริสู่การเป็นสตาร์ทอัพเต็มตัว เริ่มประกอบธุรกิจจริง แก่จุดอ่อน และสร้างโอกาสให้ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์แล้ว และสามารถสร้างรายได้รวมไปแล้วเกือบ 20 ล้านบาท

“เราเตรียมเปิดรับสมัครรุ่น 2 เร็ว ๆ นี้ เพื่อสานต่อความตั้งใจในการสร้างสรรคนวัตกรรมเพื่อที่อยู่อาศัยในทุกมิติ”