

วราภรณ์ อัครสถาพร ระดมทุนสไตล์ ‘แสนสิริ’



สัมภาษณ์พิเศษ

หุ้นกู้ของ “บมจ.แสนสิริ” สร้างความฮือฮาด้วยการขายผ่านโมบายเบงกิงแอปพลิเคชันเป็นครั้งแรกของเมืองไทย โดยเปิดให้จองซื้อผ่าน “SCB EASY” ตั้งแต่วันที่ 16 ก.ย.นี้ ไปจนถึงวันที่ 20 ก.ย. ถือเป็นอีกวิธีการระดมทุนที่น่าสนใจ ซึ่งนับเป็นโอกาสอันดีที่ “ประชาชาติธุรกิจ” ได้มีโอกาสสัมภาษณ์พิเศษ “วราภรณ์ อัครสถาพร” ประธานผู้บริหารสายงานการเงินและสนับสนุนธุรกิจ บมจ.แสนสิริ ถึงกลยุทธ์การบริหารจัดการเงินทุนของเรียลเอสเตทแบรนด์ดังมานำเสนอ

การระดมทุนสไตล์แสนสิริ

โดย “วราภรณ์” ฉายภาพว่า ปัจจุบันการลงทุนของแสนสิริเปลี่ยนหน้าตาไปจากช่วงก่อนโควิด คือมาเน้นลงทุนโครงการแนวราบมากขึ้นเป็น 60-65% จากเดิมที่มีสัดส่วนลงทุนคอนโดมิเนียมกับแนวราบอย่างละ 50% ดังนั้น เม็ดเงินลงทุนจะถูกใส่เข้าไปตามการขยายโครงการแนวราบเป็นหลัก

“หน้าตาสินค้าของเราตอนนี้ จะเปลี่ยนจากกลุ่มลูกค้าพรีเมียม ลงมาจับกลุ่มรายได้ปานกลางถึงรายได้น้อยมากขึ้น เพื่อขยายฐานลูกค้าใหม่ ๆ เริ่มมาตั้งแต่ปี 2563 ทั้งนี้ เน้นอสังหาริมทรัพย์สายปานต่องยาว เพราะที่ดินบางแปลง 3-5 ปีกว่าจะพัฒนาได้ เราเองพยายามที่จะบริหารแหล่งเงินทุน

เน้นระยะยาว ก็คือ การระดมทุนออกหุ้นกู้ อายุ 3 ปี, 5 ปี เพื่อจะแมตช์โดยการระดมทุนสโตร์แสนสิริ จะออกหุ้นกู้สัดส่วน 55% และเงินกู้โครงการประมาณ 30-40% ส่วนที่เหลือเป็นเงินกู้ระยะสั้น ซึ่งจะคงสัดส่วนนี้ไว้ช่วงปี 2564-2565"

กระจายความเสี่ยงแหล่งเงินทุน

"วรากรณ์" บอกว่า เน้นอนว่าเงินกู้โครงการนั้น แต่ละธนาคารจะให้ตามระยะเวลางานก่อสร้าง ซึ่งแสนสิริก็พยายามบริหารจัดการ โดยใช้เงินกู้หลาย ๆ แบนก์ ซึ่งปัจจุบันมีอยู่ไม่ต่ำกว่า 10 แบนก์ แม้จะจัดการค่อนข้างเหนื่อย แต่การกระจายก็เป็นเรื่องดี เพราะหากบางแบงก์เปลี่ยนนโยบาย ก็จะมีทางเลือกรองรับ นอกจากนี้ การมี prefinance กับหลายแบงก์ ก็เพื่อส่งผลไปยัง post finance ของลูกค้าที่ซื้อบ้านกับเราด้วย เพราะเป็นการช่วยเหลือแหล่งเงินกู้ก็ทาง

"เราพยายามบริหารเงินทุนผสมระหว่างอัตราดอกเบี้ยคงที่ (fixed rate) และอัตราดอกเบี้ยลอยตัว (floating rate) ซึ่งปัจจุบันต้นทุนดอกเบี้ยเฉลี่ยทั้งพอร์ต อยู่ที่ 3.54% ถือว่าไม่สูงมาก อยู่ในระดับนี้ตั้งแต่ก่อนเกิดโควิด อาจจะเปลี่ยนแปลงบ้าง จากดอกเบี้ยเงินกู้ลอยตัว แต่ช่วงหลัง ๆ ธนาคารเริ่มให้ดอกเบี้ยดีขึ้น ซึ่งเราได้อัตราดอกเบี้ยเงินกู้สำหรับลูกค้ารายใหญ่ขึ้นดี ประเภทเงินกู้แบบมีระยะเวลาประมาณ MLR-2%"

ทดลองขายหุ้นกู้เจาะรายย่อย

สำหรับหุ้นกู้ปีนี้ "แสนสิริ" มีหุ้นกู้ครบกำหนดประมาณ 5,000 ล้านบาท ล่าสุดได้ออกหุ้นกู้ไป 6,000 ล้านบาท เพื่อนำเงินไปชำระคืน ขณะที่ในปี 2565 จะมีหุ้นกู้ครบกำหนดอีก 10,000 ล้านบาท ในช่วงเดือน ก.พ. และไตรมาส 4 ซึ่งการระดมทุนต้องดูภาวะดอกเบี้ยในตลาด

"ช่วงนี้หลายบริษัทเรตติ้งดี ๆ ก็ระดมทุนออกหุ้นกู้กันเยอะ ซึ่งคงอาจจะเตรียมตัวสำหรับปลายปี 2564 จนถึงต้นปี 2565 ที่เริ่มมีความหวังภาพการเปิดเมืองและเปิดเศรษฐกิจ

จะดีขึ้น จึงพยายามทุนเงินรองรับเพื่อการขยายงานช่วงนี้"

ล่าสุดแสนสิริได้จับมือธนาคารไทยพาณิชย์ (SCB) ทดลองออกขาย "หุ้นกู้แสนสิริ i-EASY" รุ่นอายุ 2 ปี 6 เดือน จ่ายดอกเบี้ย 3% ต่อปี (จ่ายดอกเบี้ยทุก 3 เดือน) ผ่านแอปพลิเคชัน SCB EASY วงเงินรวม 500 ล้านบาท โดยจองซื้อขั้นต่ำเพียง 10,000 บาท ซึ่งเปิดให้จองซื้อระหว่างวันที่ 16-20 ก.ย.นี้ ถือเป็นการปฏิวัติการลงทุนหุ้นกู้จากเดิมที่ต้องใช้เงินซื้อหลักแสนบาท ทั้งนี้ เพื่อเป็นการทดลองตลาดใหม่

โดยปัจจุบันต้องยอมรับว่าทุกอย่างอยู่บนออนไลน์ ซึ่งปัจจุบันฐานลูกค้า SCB EASY มีผู้ใช้งานประมาณ 13-14 ล้านราย มีธุรกรรม 400 ล้าน ทรานแซกชันต่อเดือน และอยู่บนช่องทางออนไลน์กว่า 70%

"เราคุยกันถึงการออกหุ้นกู้ที่เน้นการเข้าถึงของรายย่อย ซึ่งวงเงินที่ออกจะซื้อได้สูงสุดประมาณ 50,000 คน โดยเรากับ SCB ต้องการจะทดลองเพราะถือเป็นช่องทางใหม่ที่จะเป็นเทรนด์ในอนาคต"

ทดสอบภาวะวิกฤตทุก 2 สัปดาห์

"วรากรณ์" กล่าวด้วยว่า แม้ปัจจุบันแสนสิริจะ speed to market ตามสโตร์คุณ "เศรษฐา ทวีสิน" ประธานอำนวยการและกรรมการผู้จัดการใหญ่ แสนสิริ ที่มีการตัดสินใจค่อนข้างเร็ว แต่ speed to finance อาจจะไม่เหมือนทำการตลาด เพราะหลายเรื่องต้องค่อย ๆ เปลี่ยนและปรับ ต้องมีการพูดคุยกันไว้ก่อนตัดสินใจ

"หากมีการปรับเปลี่ยนนโยบายการลงทุน เรา ก็พยายามขยับตั้งแต่ต้นปี แต่แน่นอนว่า ปี 2563 ช่วงโควิดระบาด เป็นปีที่สถานการณ์แย่มาก ทำให้ช่วงนั้นต้องบริหารจัดการค่อนข้างเข้มงวด โดยคุณเศรษฐาค่อนข้าง conservative พอสมควรเกี่ยวกับเรื่องการเงิน ในช่วงโควิดจึงมีทดสอบภาวะวิกฤต (stress test) แทบจะทุก ๆ 2 สัปดาห์ เพราะสถานการณ์เปลี่ยนเร็วมาก เป็นการรันเพื่อเอาไว้เพื่อเตรียมความพร้อม"

ลดโซซ์เจาะลูกค้ากลุ่มใหม่

โดยปัจจุบันแสนสิริมีคอนโดมิเนียมโครงการ THE MUVE ราคาประมาณ 1 ล้านกว่าบาท ซึ่งออกไปแล้ว 3 โครงการ (เกษตรา, รามคำแหง, บางนา) และกำลังจะออกใหม่อีก 2 โครงการ รวมถึงช่วงไตรมาส 4 ปีนี้ จะเปิดตัวอีก 1 แบรนด์ใหม่ ราคาไม่ถึงล้านบาท

"เราพยายามลดราคาลิ้นค้าลงไปเรื่อย ๆ น่าจะทำให้มีลูกค้ากลุ่มใหม่ ๆ เข้ามามากขึ้น ขณะเดียวกันการออกหุ้นกู้ที่มีขนาดเล็กลง ก็เชื่อว่าจะเป็นลูกค้ากลุ่มใหม่ของเราเหมือนกัน ยึดตามโปรดักต์ที่เรามี และกลุ่มลูกค้าที่จะเปลี่ยนไป"

ลุยซื้อที่ดิน-ผุดโปรเจกต์ใหม่

โดยปีหน้าบริษัทตั้งงบประมาณซื้อที่ดินไว้ประมาณ 6,000-10,000 ล้านบาท เงินลงทุนค่าก่อสร้าง 10,000-12,000 ล้านบาท ล่าสุดได้ซื้อที่ดินย่านประดิพัทธ์ เล็งสร้างคอนโด THE MUVE เพราะเริ่มขายดี ส่วนไตรมาส 4 ที่จะเปิดตัวใหม่ คาดว่าจะเปิด 2-3 โหลเช่นกัน ขนาดไม่ใหญ่มาก โครงการหลัก 100-

เราคุยกันถึงการออกหุ้นกู้ที่เน้นการเข้าถึง

ของรายย่อย ซึ่งวงเงินที่ออกจะซื้อได้ถึง

50,000 คน โดยเรากับ SCB ต้องการทดลอง

ช่องทางใหม่ที่จะเป็นเทรนด์ในอนาคต

200 ล้านบาท จะอยู่ตามแหล่งงาน เช่น นิคมอุตสาหกรรม เป็นต้น นอกจากนี้ กำลังดูอยู่ว่าจะหาซื้อที่ดินสร้างคอนโดฯ เพิ่ม เน้นแนวรถไฟฟ้าที่ยังพอไปได้ ซึ่ง อาจอยู่ในซอย

ยืนยันจ่ายปันผลปลายปี

ซีเอฟโอแสนสิริ กล่าวด้วยว่า ปีนี้ แสนสิริตั้งเป้ารายได้ไว้ที่ 28,000-29,000 ล้านบาท คาดการณ์กำไรเติบโต 8-9% โดยยืนยันว่าจะจ่ายปันผลรอบเดียวช่วงสิ้นปีแน่นอน

“เรากังวลกำลังซื้อจะหายตั้งแต่ปีที่แล้ว แต่สุดท้ายค่อนข้างเซอร์ไพรส์ เพราะบริษัทมองหาที่อุป 5-10 ตัวเลขรายได้ดีหมด ทุกเจ้ามีกำไรดี นั่นเพราะ demand shifts ขณะที่ supply shifts ส่วนหนึ่งเป็นเพราะ แบงก์ไม่ให้เงินกู้กับผู้ประกอบการที่ไม่ใช่รายใหญ่ รายใหญ่จึงยังอยู่ได้ มีเงินกู้และทำได้ จึงอาจจะไม่ได้ รับผลกระทบมากขนาดที่กลัวกัน”
ซีเอฟโอ บมจ.แสนสิริกล่าว