

SIRI | เจาะตลาดหุ้น ชิงกำลังซื้อ 'เศรษฐกิจ'

ผลประกอบการย้อนหลัง SIRI

	ปี 2555	ปี 2556	ปี 2557	Q3/2558
● สินทรัพย์ (ล้านบาท)	46,106.29	60,039.89	73,147.16	70,939.43
● หนี้สิน (ล้านบาท)	31,270.34	42,972.29	48,330.96	44,689.58
● รายได้ (ล้านบาท)	30,086.78	29,004.34	29,528.72	28,080.74
● กำไรสุทธิ (ล้านบาท)	3,018.53	1,929.67	3,393.14	2,503.47
● ROA (%)	10.25	5.52	7.47	8.15
● ROE (%)	23.03	12.1	16.20	16.51
● อัตรากำไรสุทธิ (%)	10.03	6.65	11.49	8.92

ที่มา : ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

▶ ตามไปลงทุน

“ตลาดหุ้น-ทองคำ” ผันผวนหนัก เศรษฐกิจเมืองไทย
หาแหล่งสร้างกำไรใหม่ พร้อมใจจับ
หรือพเพอร์ตี้ไฮเอนด์ “อุทัย อุทัยแสงสุข”
แห่ง “แสนสิริ” บุกอสังหาฯ ราคาแพง
ทั้งในและนอกประเทศ หลังคนรวยซื้อต่อเนื่อง

เศรษฐกิจในประเทศชะลอตัว ปัญหา ที่สิ้นศรัทธาเรื้อรัง ปัจจัยเหล่านี้มีส่วนส่งผลกระทบต่อตลาดอสังหาริมทรัพย์ โดยเฉพาะลูกค้าระดับกลาง-ล่าง มีเพียง **"ระดับไฮเอนด์"** เท่านั้นที่ไม่ได้รับผลกระทบ ตรงข้ามกับมีแรงซื้อเข้ามาอย่างต่อเนื่อง ส่วนหนึ่งอาจเป็นเพราะลูกค้ากลุ่มดังกล่าวเริ่มต้นเกษียณใจการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์มากขึ้น เพื่อหนีความผันผวนของตลาดเงิน ซึ่งการลงทุนในสินทรัพย์ดังกล่าวเริ่มเป็นที่นิยมตั้งแต่ปี 2558

สอดคล้องกับความเห็นของ **"อุทัย อุทัยแสงสุข"** รองกรรมการผู้จัดการอาวุโส สายงานพัฒนาธุรกิจและพัฒนาคอนโดมิเนียม **บมจ.แสนสิริ หรือ SISI** ที่ว่า หลังตลาดทุบและตลาดทองคำ ตกอยู่ในภาวะผันผวนหนัก ส่งผลให้ **"มหาเศรษฐีเมืองไทย"** ประสบปัญหาเกี่ยวกับเรื่องการลงทุน

ส่วนใหญ่คิดไม่ตกว่า ควรนำเงินไปลงทุนสินทรัพย์ประเภทใดจึงจะสร้างผลตอบแทนได้ตามเป้าหมาย เพราะหากจะนำเงินไปฝากแบงก์ ดอกเบี้ยก็ต่ำติดดิน ไม่คุ้มค่าถือการลงทุน ที่ผ่านมกคนไทยมีความเชื่อหรือหวังว่าราคาอสังหาริมทรัพย์ในเมืองไทยจะไม่เคยลดลงและไม่เหลาหลายเท่าเลยมีราคาไม่แพง เมื่อเทียบกับประเทศเพื่อนบ้าน

โดยเฉพาะประเทศสิงคโปร์,ฮ่องกง และไต้หวัน ปัจจุบันราคาขายต่อตารางเมตร อยู่เฉลี่ย 7 แสนบาทต่อตารางเมตร ส่วนของเมืองไทยราคาเฉลี่ย 3 บาทแสนบาทต่อตารางเมตร ฉะนั้นหากคนรวยจึงเริ่มนำเงินมาลงทุนอสังหาริมทรัพย์มากขึ้นในปีที่ผ่านมา ส่วนใหญ่มองว่า ราคาในบางทำเลมีโอกาสรักษาตัวขึ้น

"ปัจจุบันการลงทุนคอนโดในกรุงเทพฯ หักในรูปของการซื้อและปล่อยให้ยังคงสร้างผลตอบแทนเฉลี่ย 5-6% ต่อปี"

เขาเล่าต่อว่า เมื่อตัวหาเงินดูเกณฑ์หนักไปในระดับหนึ่ง แผนธุรกิจในปีใหม่ของบริษัทจึงเน้นการทำตลาดไปใน **"ระดับไฮเอนด์"** โดยเตรียมจะเปิดโครงการใหม่ 21 แห่ง มูลค่า 5.05 หมื่นล้านบาท แบ่งเป็นโครงการคอนโดมิเนียม 11 แห่ง มูลค่า 3.5 หมื่นล้านบาท เพิ่มขึ้น 200% จากปี 2558 ที่เปิดไปเพียง 4 โครงการ มูลค่า 1.2 หมื่นล้านบาท

นอกจากนี้บริษัทยังเตรียมเปิดโครงการบ้านเดี่ยว 7 แห่ง และทาวน์เฮ้าส์ 3 แห่ง โดยมูลค่าโครงการใหม่ในปีนี้จะสูงกว่าปีก่อน 128% คิดเป็นสัดส่วนมูลค่าโครงการในกรุงเทพฯ และปริมณฑล 92% ที่เหลือเป็นต่างจังหวัด 8%

โดยจะเริ่มเปิดตัวโครงการคอนโดมิเนียม 2 โครงการแรก ในไตรมาส 1/59 จากนั้นในไตรมาส 2/59 จะเปิดตัวอีก 3 โครงการ ไตรมาส 3/59 เปิดตัว 1 โครงการ และในไตรมาส 4/59 เปิดตัวอีก 5 โครงการ

"ปีนี้ตั้งเป้าหมายยอดขายคอนโดฯ 28,000 ล้านบาท เติบโต 65% จากปีก่อนที่มียอดขาย 17,510 ล้านบาท ส่วนในแง่ของรายได้คงอยู่ระดับ 20,000 ล้านบาท"

สาเหตุที่เน้นเปิดตัวโครงการคอนโดมิเนียมในช่วงไตรมาส 4 เป็นเพราะว่าในช่วงที่ผ่านมาบริษัทมีการเปลี่ยนนโยบายใหม่ โดยจะเปิดตัวโครงการใหม่เมื่อได้ใบอนุญาตก่อสร้าง หรือ EIA เรียบร้อยแล้ว เนื่องจากประสบการณ์ที่ผ่านมา มักมีปัญหาเวลาเปิดขายโครงการให้ลูกค้าไปแล้วและพบว่าโครงการที่ช่ย EIA ต้องแก้ไขแบบก่อสร้าง

สำหรับแนวทางการพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมในปี 2559 คือ จะต่อยอดความสำเร็จจากปีที่ผ่านมา **ข้อแรก** บริษัทร่วมทุนระหว่างแสนสิริและบมจ.บีทีเอสกรุ๊ป โฮลดิ้งส์ หรือ BTS จะพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ 6 โครงการ มูลค่า 2.2 หมื่นล้านบาท ถือเป็นการลงทุนที่เพิ่มขึ้น เมื่อเทียบกับปี 2558 ที่เปิดตัวไป 3 โครงการ ภายใต้แบรนด์ เดอะ โฉมงามดี และ เดอะ โฉน เป็นต้น

แผนการลงทุนในช่วง 5 ปี (2558-2562) ของแสนสิริ และ บีทีเอส คือ เปิดตัวโครงการใหม่ 25 โครงการ มูลค่า **"แสนล้านบาท"** ซึ่งทุกโครงการจะอยู่ในแนวรถไฟฟ้า ไม่ว่าจะเป็นสายเดิมหรือสายใหม่ที่กำลังจะเกิดขึ้น ปัจจุบันได้ตั้งบริษัทร่วมทุน เพื่อทำโครงการร่วมกันแล้ว 15 โครงการ

"เราทำสัญญาร่วมกับ BTS ว่า หาก BTS ต้องการทำโครงการที่อยู่อาศัย ไม่ว่าจะบ้านเดี่ยว ทาวน์เฮ้าส์ หรือคอนโดมิเนียมทาง BTS ต้องดำเนินการภายใต้บริษัทร่วมทุน" ข้อสอง บริษัทจะเน้นเปิดโครงการระดับ medium-end และ hi-end มากขึ้น อาทิ คอนโดมิเนียมระดับราคาต่ำกว่า 100,000 บาทต่อตารางเมตร คิดเป็นสัดส่วน 14% คอนโดมิเนียมระดับราคา 100,000 - 200,000 ประมาณ 34%

และคอนโดมิเนียมระดับราคาสูงกว่า 200,000 บาทต่อตารางเมตร คิดเป็น 52%

ในช่วงไตรมาส 4/59 เตรียมจะเปิดตัวโครงการคอนโดมิเนียมพร้อมอยู่ Flagship Project บนถนนวิภาวดี ซึ่งเป็นโครงการระดับพรีเมียมที่มีราคาต่อตารางเมตรสูงที่สุดในประวัติศาสตร์ เฉลี่ยราคา 5.5 แสนบาทต่อตร.ม.

เมื่อวันที่ 27-28 ก.พ.ที่ผ่านมา บริษัทได้เปิดตัวคอนโดมิเนียมพร้อมอยู่ ภายใต้แคมเปญ เดอะ กู๊ดไลฟ์ สนับสนุนมาตรการการเงินการคลัง

เพื่อกระตุ้นเศรษฐกิจจากอสังหาริมทรัพย์คือโครงการดีคอนโด อ่อนนุช-พระราม 9 ราคาเริ่มต้น 1.19 ล้านบาท มูลค่าโครงการ 700 ล้านบาท "เปิดตัวคอนโดมิเนียมระดับไฮเอนด์มากขึ้น เพราะต้องการรองรับความต้องการคอนโดมิเนียมระดับพรีเมียมของกลุ่มลูกค้าระดับบน ซึ่งมีความต้องการซื้อ ทั้งเพื่ออยู่อาศัยเอง ลงทุน หรือเก็บเป็นสินทรัพย์"

ข้อสาม รุกตลาดต่างประเทศต่อเนื่อง โดยเฉพาะแถบเอเชีย เช่น ฮ่องกง, สิงคโปร์, ไต้หวัน และมาเลเซีย หลังมีก่อนบริษัทประสบความสำเร็จ โดยแบรนด์ของแสนสิริ เริ่มเป็นที่รู้จักของชาวต่างชาติมากขึ้น ไม่ว่าจะเป็นฮ่องกง, สิงคโปร์ และไต้หวัน

ปีนี้บริษัทจะเข้าไปทำตลาดในประเทศจีนมากขึ้น ไม่ว่าจะเป็นใน ปักกิ่ง เซี่ยงไฮ้ กว่างโจว และเซินเจิ้น เนื่องจากจีนเป็นประเทศที่มีประชากรจำนวนมาก ฉะนั้นโอกาสทางธุรกิจย่อมมีสูง

ส่วนตลาดยุโรปและอเมริกา ปีนี้ตลาดเริ่มฟื้นตัวมากขึ้นแล้ว โดยเฉพาะยุโรปที่ดีขึ้นเมื่อเทียบกับปีก่อน เห็นได้จากจำนวนนักท่องเที่ยวที่มากขึ้น ปัจจุบันสัดส่วนกลุ่มลูกค้ายุโรปและอเมริกาของบริษัทยังอยู่ในระดับต่ำ แบ่งเป็น ยุโรป 11% อเมริกา 14% ที่เหลือเป็นเอเชีย 85%

"ปีนี้ตั้งเป้าหมายยอดขายตลาดต่างชาติ 5,000 ล้านบาท เทียบกับปีก่อนที่มียอดขาย 3,500 ล้านบาท"

ข้อสี่ บริษัทจะทำการตลาดในระดับ International เพื่อสร้างแบรนด์อย่างยั่งยืน รวมทั้งโปรโมทโครงการระดับบนกับลูกค้าต่างชาติและลูกค้าไทยอย่างต่อเนื่อง ซึ่งเริ่มทำ

มาตั้งแต่ปีก่อนแล้ว

“แบรนต์แชนสิริแข็งแกร่งมากในประเทศ แต่หากต้องการสร้างความได้เปรียบเช่นนี้ให้กับตลาดต่างประเทศ คงต้องจับมือกับพันธมิตรระดับโลก”

‘ดีไซน์’ เรื่องเงิน ‘แชนสิริ’

“อุทัย” บอกว่า “ดีไซน์” คือ จุดแข็งของแบรนต์แชนสิริ ทุกๆโครงการจะมีรูปแบบที่ไม่ซ้ำกัน ตรงข้ามกับความแตกต่างกันด้วยดีไซน์ที่ทันสมัย ทำให้ปัจจุบันบริษัทมีมูลค่าโครงการ

รอโอนอยู่ในมือ (Backlog) ประมาณ 38,000 ล้านบาท โดยจะรับรู้เป็นรายได้ในปีที่ 11,000 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วน 30% ของเป้าหมายได้

นอกจากนั้นบริษัทยังมีสต็อกอยู่ในมืออีก 8,000 ล้านบาท คาดว่าในช่วงเดือน ม.ค.-เม.ย. หรือก่อนนโยบายกระตุ้นภาคอสังหาริมทรัพย์จะสิ้นสุดลง จะสามารถระบายสต็อกออกได้ประมาณ 4,000 ล้านบาท

อย่างไรก็ดีในช่วงไตรมาสแรกบริษัทเตรียมโอน 2 โครงการคอนโดมิเนียม มูลค่ารวมถึง

5,100 ล้านบาท คือ โครงการ ฮาสุ เฮาส์ สโตร์ รีลอร์ท จำนวน 310 ยูนิต ปัจจุบันมียอดขายแล้ว 80% และโครงการเดอะเบส เซ็นทรัล-พญา ตั้งอยู่บริเวณพญากลาง จำนวน 1,112 ยูนิต คาดว่า จะก่อสร้างแล้วเสร็จในเดือนมี.ค.นี้

“แผนลงทุนในปีนี้ได้เตรียมบอซื้อที่ดินไว้ 9,000 ล้านบาท ลดลงจากปีก่อนที่ 13,000 ล้านบาท เนื่องจากราคาที่ดินยังมีแนวโน้มปรับตัวสูงขึ้น ซึ่งบริษัทได้ซื้อที่ดินเก็บไว้ค่อนข้างมากแล้วในปีก่อน”

ตลาดพอต่อมือ

“ผู้บริหารแชนสิริ” วิเคราะห์ตลาดอสังหาริมทรัพย์ในปี 2559 ว่า ตลาดอสังหาริมทรัพย์ระดับกลาง-บน ยังคงเติบโตต่อเนื่อง เพราะกลุ่มลูกค้ายังมีกำลังซื้อต่อเนื่อง ซึ่งในความเป็นจริงเศรษฐกิจประเทศไทยไม่ถึงขั้นแล้วร้ายหรือแย่มากๆ ดูได้จากตัวเลขผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศ (จีดีพี) ที่ยังมีอัตราการเติบโต แม้ว่าเราจะเติบโตน้อยลงเหลือ 2.8%

ในปีก่อน แต่คาดว่าปีนี้จีดีพีจะโตเฉลี่ย 3.5%

ปีนี้อากาศเอื้ออำนวยความหวังไว้ที่การลงทุนโครงการขนาดใหญ่ของภาครัฐบาล ปัจจุบันเอกชนกำลังรอดูว่า โครงการขนาดใหญ่จะอนุมัติออกมาเป็นรูปเป็นร่างช่วงไหน และหากการลงทุนซัดเงิน เชื่อว่าความเชื่อมั่นของเอกชนจะกลับมา และพร้อมที่จะลงทุนตามรัฐทันที

ส่วนตัวมองคนไทยยังมีเงิน เห็นได้จากธุรกิจการท่องเที่ยวที่ยังดีอยู่ ฉะนั้นหากรัฐลงทุนโครงการขนาดใหญ่เศรษฐกิจไทยจะดีขึ้นที่ผ่านมาก มีโอกาสคุยกับสถาบันการเงินบางแห่ง ส่วนใหญ่บอกว่า แม้หนี้ครัวเรือนจะมีอัตราสูง แต่เป็นตัวเลขที่เกิดขึ้นเมื่อ 4 ปีก่อน จากนโยบายรัดคั้งแรก ซึ่งล็อตแรกกำลังจะหมดในไตรมาส 2/59 ฉะนั้นหนี้ครัวเรือนในไตรมาส 3/59 จะทยอยลดลง แต่หนี้สาธารณะของรัฐบาลจะสูงขึ้นแทน

เขา ทั้งท้ายด้วยการพูดถึง “คีย์โฮโลท์” ของปีก่อนว่า บริษัทเปิดตัวคอนโดมิเนียมไปทั้งหมด 4 แห่ง มูลค่า 12,100 ล้านบาท เช่น โครงการ เดอะ โมนูเมนต์ สนามเป้า เราเปิดขายราคาเฉลี่ย 2.5 แสนบาทต่อตารางเมตร สูงกว่าราคาตลาดที่อยู่ระดับ 1.7-1.8 แสนบาทต่อตารางเมตร

แม้จะขายแพงกว่าคนอื่น แต่โครงการดังกล่าวสร้างยอดขายได้อย่างดี ตอกย้ำว่าตลาดบนยังมีความต้องการ

นอกจากนี้ยังได้รวมทุนกับ บีทีเอส กรุ๊ป โฮลดิ้งส์” ซึ่งโครงการแรกที่เปิดตัว คือ เดอะ โสไน์ จตุจักร-หมอชิต ใช้เวลาขายทั้งหมดเพียง 2 วัน ขณะเดียวกันยังเปิดขายโครงการในต่างประเทศพร้อมกัน 3 ประเทศ คือ ไทย, สิงคโปร์, ฮองกง ซึ่งโครงการ เดอะ โสไน์ สุขุมวิท 71 เป็นโครงการแรกที่เปิดตัวขายให้ต่างชาติ และขายในสัดส่วนเกือบเต็มเพดานที่ 47%

“ปี 2558 เป็นปีที่แชนสิริประสบความสำเร็จมากที่สุด โดยเฉพาะตลาดต่างประเทศ สะท้อนผ่านยอดขายต่างประเทศที่สูงขึ้นจาก 1,500 ล้านบาท ในปี 2557 เป็น 3,500 ล้านบาท ในปี 2558 คิดเป็น 10% ของรายได้ในส่วนคอนโดมิเนียม”



อุทัย อุทัยแสงสุข