

แผนสิทธิประโยชน์ธุรกิจปี 2560 ตั้งเป้ายอดขาย 36,000 ล้านบาท วางเป้ายอดขายต่างชาติโตเกือบ 40%-ไฮไลท์เปิดโครงการที่อยู่อาศัยระดับบน



แผนสิทธิประโยชน์ธุรกิจปี 2560 เดินหน้าเปิดตัวโครงการใหม่ 19 โครงการ มูลค่ารวมกว่า 41,200 ล้านบาท นุกต่อตลาดต่างประเทศ โดยตั้งเป้ายอดขายตลาดต่างชาติ 7,500 ล้านบาท เติบโตเกือบ 40% เตรียมเปิดตัวโครงการ “98 Wireless” (ไนน์ตี้เอท ไวร์เลส) แฟลคชิปคอนโดมิเนียมที่ดีที่สุดทั้งในประเทศไทยและในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ บนทำเลที่พิกอาศัยระดับเอ็กซ์คลูซีฟบนถนนวิทยุ มูลค่าโครงการรวมกว่า 8,700 ล้านบาทอย่างเป็นทางการ มี.ค.นี้ ทางแผนรุกเปิดตัวที่อยู่อาศัยระดับบน เตรียมนำแบรนด์บ้านเดี่ยว “บ้านแสนสิริ” กลับมาพัฒนาอีกครั้ง พร้อมปฏิวัติวงการอสังหาฯ สู่ “Digital Transformation” ตั้งเป้ายอดขายปี 60 ประมาณ 36,000 ล้านบาท และวางเป้ารายได้ประมาณ 34,000 ล้านบาท ขณะที่สรุปผลการดำเนินงานปี 2559 บริษัทมียอดขายกว่า 31,100 ล้านบาท โดยสร้างยอดขายต่างชาติทะลุเกินเป้าที่วางไว้ได้ถึง 5,400 ล้านบาท คาดการณ์รายได้พุ่ง 34,000 ล้านบาท โดยแบ่งเป็นรายได้จากการขายรวมจากการที่บริษัทเริ่มนับรายได้จากการบริหารโครงการภายใต้บริษัทร่วมทุนกับปีที่เอสรวมกับรายได้อื่นๆ

นายเศรษฐา ทวีสิน กรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท แสนสิริ จำกัด (มหาชน) หรือ SIRI เปิดเผยถึงผลการดำเนินธุรกิจปี 2559 บริษัทมียอดขาย (พีริเชล) ประมาณ 31,100 ล้านบาท เติบโตประมาณ 9% จากปีก่อน ที่มียอดขาย 28,512 ล้านบาท ความสำเร็จจากการได้รับการตอบรับในที่อยู่อาศัยของแสนสิริทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด รวมทั้งการตอบรับที่ดีจากลูกค้าทั้งในและต่างประเทศ รวมถึงความร่วมมือกับ บีทีเอส กรุ๊ป (BTS) ตามแผนความร่วมมือในช่วงระยะยาว 5 ปีที่มีแผนร่วมมือกันพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมในแนวเส้นทางระบบขนส่งมวลชน ภายใต้บริษัทร่วมทุน ซึ่งมีสัดส่วนการถือหุ้นระหว่าง กลุ่มบริษัทบีทีเอส และบริษัท แสนสิริ จำกัด (มหาชน) 50 : 50 จำนวนทั้งสิ้นประมาณ 25 โครงการ มูลค่าโครงการรวมประมาณ 1 แสนล้านบาท ล่าสุดด้วยความแข็งแกร่งในด้านเงินทุนของกลุ่มบริษัทบีทีเอสที่เตรียมพร้อมไว้เพื่อรองรับการลงทุนในการขยายธุรกิจรถไฟฟ้า และความพร้อมด้านบุคลากร รวมถึงการมีที่ดินที่พร้อมพัฒนาในมือของกลุ่มบริษัท ผสานกับความเชี่ยวชาญด้านการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ของแสนสิริ ส่งผลให้ทั้งสองบริษัทพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมร่วมกันไปแล้วจำนวนรวมทั้งสิ้น 8 โครงการ มูลค่ารวม 30,000 ล้านบาท ปัจจุบันมียอดขาย 70% รวมมูลค่า 21,000 ล้านบาท จากจำนวนรวมทั้งสิ้น 4,382 ยูนิต ซึ่งเกือบทุกโครงการล้วนประสบความสำเร็จในการเปิดการขาย โดย 4 ใน 8 โครงการสามารถปิดการ

ขาย (Sold Out) ลงอย่างรวดเร็วตั้งแต่วันเปิดพรีเซลส์ ในขณะที่อีก 4 โครงการที่เปิดตัวในปีนี้ก็มีการตอบรับที่ดี จากลูกค้าเช่นกันด้วยยอดขายรวมกันแล้วกว่า 7,500 ล้านบาท แสดงให้เห็นถึงความเชื่อมั่นในแบรนด์แสนสิริและ บีทีเอส รวมทั้งดีมานด์ความต้องการคอนโดมิเนียมใกล้รถไฟฟ้าที่ยังคงมีอย่างต่อเนื่องทั้งจากลูกค้าชาวไทยและต่างชาติ

นอกจากนี้บริษัทยังประสบความสำเร็จจากตลาดต่างชาติ โดยบริษัทสามารถปิดยอดขายตลาดต่างชาติในปี 59 ไปได้ถึง 5,400 ล้านบาท เกินจากเป้าหมายที่วางไว้ 5,000 ล้านบาท และเติบโตขึ้นถึง 55% จากปี 2558 ที่มียอดขายตลาดต่างชาติ 3,500 ล้านบาท สำหรับโครงการที่ขายดีสำหรับต่างชาติ คือ เดอะ ไลน์ อโศก-รัชดา ซึ่งได้รับการตอบรับที่ดีมากจากการไปโปรโมทที่ประเทศ ฮองกง สิงคโปร์ ใต้หวันและจีน โกยยอดขายได้ประมาณ 1,300 ล้านบาท นับว่าเป็นมูลค่าสูงที่สุดที่แสนสิริเคยทำได้จากการสร้างยอดขายตลาดต่างชาติในขณะนี้

สำหรับปัจจัยที่ทำให้กลุ่มลูกค้าชาวต่างชาติซื้อโครงการที่อยู่อาศัยของแสนสิริ คือ ความเชื่อมั่นและไว้วางใจในแบรนด์แสนสิริ ซึ่งเป็นที่ยอมรับมายาวนานกว่า 33 ปี ในฐานะผู้นำด้านการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่ไม่ได้มองแค่ที่อยู่อาศัยคุณภาพแต่ยังมอบไลฟ์สไตล์การใช้ชีวิต รวมถึงความสำเร็จจากการวางกลยุทธ์การตลาดในปีที่ผ่านมาโดยการทำ Collaboration กับแบรนด์ระดับโลก เพื่อยกระดับแบรนด์แสนสิริให้เข้าสู่ระดับ International มากยิ่งขึ้น อาทิ การจับมือ YOO Design Studio บริษัทดีไซน์ระดับโลก และ Philippe Starck พัฒนาโครงการ KHUN by YOO inspired by Starck (คุณ บาย ยู อินส์ปัยร์ บาย สตาร์ค) ซึ่งเป็นโครงการ Branded Condominium แห่งแรกของประเทศไทย มูลค่า 4,000 ล้านบาทบนสุดยอดทำเลใจกลางทองหล่อ เป็นต้น

ขณะที่ในตลาดต่างจังหวัดและทำเลที่อยู่อาศัยรอบนอกกรุงเทพฯ บริษัทได้รับการตอบรับที่ดีในที่อยู่อาศัย Affordable Condominium หรือคอนโดมิเนียมพร้อมอยู่ราคา 1 – 3 ล้านบาท อาทิ ดีคอนโด รังสิต ซึ่งปิดการขาย 100%, ดีคอนโด อ่อนนุช – พระราม 9 ซึ่งมียอดขายแล้วถึง 85% และดีคอนโด นิม เชียงใหม่ ซึ่งมียอดขายแล้วถึง 70% นอกจากนี้ในปีที่ผ่านมาบริษัทยังประสบความสำเร็จได้รับการตอบรับที่ดีในที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยวระดับบน หรือระดับราคาประมาณ 8 – 20 ล้านบาท อาทิ โครงการ เศรษฐสิริ จรัญญ์ – ปิ่นเกล้า ซึ่งมียอดขายแล้วถึง 70%

“สำหรับแผนธุรกิจในปี 2560 บริษัทได้วางแผนการดำเนินธุรกิจ ด้วยการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อตอบสนองความต้องการที่อยู่อาศัยของกลุ่มลูกค้าทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติ โดยวางแผนเปิดตัวโครงการใหม่ในปี 19 โครงการ มูลค่าโครงการรวมประมาณ 41,200 ล้านบาท ทั้งนี้บริษัทได้แบ่งประเภทการพัฒนาโครงการเป็นที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียม 8 โครงการ โครงการบ้านเดี่ยว 9 โครงการและโครงการทาวน์เฮาส์ 2 โครงการ หากดูตามเซกเมนต์หรือระดับราคาจากแผนเปิดตัวโครงการในปีนี้จะอยู่ในระดับ medium-end และ hi-end เป็นส่วนใหญ่ โดยบริษัทตั้งเป้าหมายยอดขายรวมสำหรับปี 2560 ไว้ประมาณ 36,000 ล้านบาท รวมทั้งประมาณการณ์รายได้รวมได้ไว้ที่ 34,000 ล้านบาท” นายเศรษฐา กล่าว

แนวทางการพัฒนาโครงการในปี 2560 บริษัทจะต่อยอดความสำเร็จจากปีที่ผ่านมา ได้แก่ 1.การสานต่อความสำเร็จ

ของโครงการภายใต้บริษัทร่วมทุนกับบีทีเอส ด้วยการเปิดตัวโครงการใหม่ต่อเนื่องอีกจำนวน 4 โครงการ มูลค่ากว่า 12,000 ล้านบาท ภายใต้แบรนด์ “เดอะ โมโนเมนต์” และ “เดอะ เบส” เป็นต้น นอกจากนี้ บริษัทยังทยอยโอน เดอะ ไลน์ สุขุมวิท 71 โครงการคอนโดมิเนียมที่แล้วเสร็จ 100% เป็นโครงการแรกภายใต้ความร่วมมือของสองบริษัทที่จะเริ่มรับรู้กำไร รวมทั้งจ่อคิวโอนโครงการ เดอะ ไลน์ จตุจักร – หมอชิต ซึ่งจะแล้วเสร็จเป็นโครงการต่อไป ในช่วงปลายปี 2560

2. บริษัทจะมีการเปิดตัวโครงการระดับไฮเอนด์ในสัดส่วนที่มากขึ้น โดยไฮไลต์ที่สำคัญสำหรับปีนี้ คือ การเปิดตัวโครงการบ้านเดี่ยวระดับบน เซกเมนต์ราคาสูงที่สุดของแสนสิริ ภายใต้แบรนด์ “บ้านแสนสิริ” ที่จะนำกลับมาพัฒนาอีกครั้ง หลังประสบความสำเร็จจากการพัฒนาโครงการ “บ้านแสนสิริ สุขุมวิท 67” ในปี 2549 รวมถึงการพัฒนาคอนโดมิเนียมเพื่อรองรับความต้องการคอนโดมิเนียมในระดับพรีเมียมของกลุ่มลูกค้าระดับบน ซึ่งมีความต้องการซื้อทั้งเพื่ออยู่อาศัยเอง ลงทุนหรือเก็บเป็นสินทรัพย์ โดยในปีนี้ แสนสิริยังได้เตรียมเปิดตัวโครงการ “98 Wireless” (ไนน์ตี้เอท ไวร์เลส) แฟล็กชิปคอนโดมิเนียมที่ดีที่สุดในประเทศไทยและในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ บนทำเลที่พักอาศัยระดับเอ็กส์คลูซีฟบนถนนวิฑูย์ มูลค่าโครงการรวมกว่า 8,700 ล้านบาทอย่างเป็นทางการในเดือนมีนาคม

3. การรุกทำการตลาดเจาะกลุ่มลูกค้าต่างชาติมากขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยบริษัทตั้งเป้าหมายยอดขายตลาดต่างชาติในปีนี้อยู่ที่ 7,500 ล้านบาท เติบโตจากปีที่ผ่านมาที่บริษัทสามารถสร้างยอดขายตลาดต่างชาติได้ 5,400 ล้านบาท ถึงเกือบ 40% ซึ่งการตั้งเป้าหมายยอดขายตลาดต่างชาติสูงถึง 7,500 ล้านบาทในปีนี้ ยังส่งผลให้แสนสิรินับเป็นบริษัทอสังหาริมทรัพย์ไทยที่ครองส่วนแบ่งทางการตลาดของตลาดต่างชาติสูงสุดจากการเป็นบริษัทอสังหาริมทรัพย์ไทยบริษัทเดียวที่เปิดการขายโครงการในต่างประเทศพร้อมกันในหลายประเทศ (Global Launch) และจัดกิจกรรมหลังการขายกับลูกค้าต่างชาติอย่างต่อเนื่อง

4. เตรียมปฏิวัติวงการอสังหาฯ สู่ “Digital Transformation” ไฮไลต์สำคัญของแสนสิริในปีนี้ ในการก้าวทันยุคดิจิทัล ที่จะยกระดับสู่บริษัทอสังหาริมทรัพย์ชั้นนำด้านเทคโนโลยีที่ครอบคลุมอสังหาริมทรัพย์และการอยู่อาศัยอย่างเต็มรูปแบบ โดยขั้นตอนแรกที่จะได้เห็นในปีนี้ คือการจัดตั้งส่วนงานใหม่ที่เรียกว่า Data Analytics and Business Intelligence ขึ้นมาโดยเฉพาะ เพื่อทำหน้าที่ในการวางโรดแมพของ enterprise data ใหม่ทั้งหมดและเป็นทีมหลักในการผลักดันให้แสนสิริปรับเปลี่ยนเป็นองค์กรที่ให้ความสำคัญกับ data analytics capabilities ซึ่งในส่วนของการจัดตั้งส่วนงานขึ้นมาใหม่นี้ นับเป็นการลงทุนทางทรัพยากรบุคคลเพื่อเฟ้นหาบุคคลที่มีความรู้ความสามารถเฉพาะด้านมาทำงานร่วมกับหน่วยงานภายในเดิมที่มีความรู้ลึกเกี่ยวกับธุรกิจอสังหาฯ และกระบวนการต่างๆ เป็นอย่างดีเพื่อสร้างทีมที่มีความเหมาะสม โดยการใช้ข้อมูลในการวางแผนทางธุรกิจ ซึ่งจะทำให้เกิดความมีประสิทธิภาพในการทำงานและสามารถลดค่าใช้จ่ายในการดำเนินธุรกิจได้ นับเป็นการ ต่อยอดจากนโยบาย EFG หรือ Engineering for Growth ที่แสนสิริทำต่อเนื่องตลอด 2-3 ปีที่ผ่านมา

5. นอกจากนี้ จะมีการสร้าง Innovation and digital ecosystem โดยการจัดตั้งบริษัทลูกในลักษณะของ Venture

Capital ขึ้นเพื่อมองหาโอกาสในการลงทุนธุรกิจประเภท “Property Tech” ที่มีความเชื่อมโยงอย่างใกล้ชิดกับธุรกิจหลักของกลุ่มบริษัทแสนสิริ และจะมีส่วนช่วยผลักดันธุรกิจหลักของแสนสิริให้มีประสิทธิภาพและมีความคล่องตัวยิ่งขึ้น รวมถึงมองหาโอกาสและ Innovation ทางธุรกิจและกระบวนการธุรกิจใหม่ๆ เพื่อเสริมความแข็งแกร่ง โดยคาดว่าธุรกิจใหม่จะเป็นช่องทางรายได้ใหม่ของ แสนสิริได้ในอนาคต โดยมีแผนจะเปิดตัวบริษัทร่วมทุนและให้ข้อมูลโดยละเอียดอีกครั้งในการแถลงข่าววันที่ 25 มกราคมนี้

“บริษัทคาดว่าจะมีรายได้รวมในปี 2559 ประมาณ 34,000 ล้านบาท โดยแบ่งเป็นรายได้จากการขายรวมกับการที่บริษัทเริ่มมีรายได้จากการบริหารโครงการภายใต้บริษัทร่วมทุนกับบีทีเอส ความสำเร็จจากรายได้รวม เติบโตจากการทยอยรับรู้รายได้จากโครงการคอนโดมิเนียมที่ทยอยโอนทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด อาทิ The XXXIX’ (เดอะ เทอร์ทีไนน์), ดีคอนโด รังสิต, ดีคอนโด แคมป์ส รีสอร์ท บางแสน, บ้านปลายหาด วงศ์อมตย์ พัทยา, ดีคอนโด นิคม เชียงใหม่ รวมถึงล่าสุดบริษัทยังได้เริ่มโอนโครงการคอนโดมิเนียมเอจด์ สุขุมวิท 23 (EDGE Sukhumvit 23) ในช่วงปลายปีที่ผ่านมานอกจากนี้ปัจจุบันแสนสิริและบริษัทร่วมทุนกับบีทีเอส ยังมียอดขายรอรับรู้รายได้ (Presale backlog) ที่รองรับการรับรู้รายได้ในอีก 4 ปีข้างหน้าแล้วประมาณ 39,000 ล้านบาท โดยแบ่งเป็นยอดขายรอรับรู้รายได้ของแสนสิริ 18,600 ล้านบาท และยอดขายรอรับรู้รายได้ของบริษัทร่วมทุนกับบีทีเอสอีก 20,400 ล้านบาท” นายเศรษฐา กล่าว

สอบถามข้อมูลเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:

กัญญาพัชญ์ ห่วงนาค / ดวงพร โชติพรไพศาล

โทร. 02-201-3536/ 02-201-3768

อีเมล Pinyapat@sansiri.com/ DuangpornC@sansiri.com