

PSH ประกาศ แผนธุรกิจ 10 ปี 7

PSHประกาศแผนธุรกิจ10ปี

• ดันรายได้พุ่งแสนล้าน จากพอร์ต 3 ธุรกิจหลัก

PSH วางแผน 10 ปี ดันรายได้โตกระโดด 100,000 ล้านบาท มาจาก 3 ธุรกิจหลัก “ธุรกิจ อสังหาริมทรัพย์-ธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับนวัตกรรม-ธุรกิจเกี่ยวกับการดูแลสุขภาพ”

นายทองมา วิจิตรพงศ์พันธุ์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหารกลุ่ม บริษัท พกฯ โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) หรือ PSH เปิดเผยว่า บริษัทตั้งเป้าหมายจะมีรายได้ระดับ 100,000 ล้านบาท ในอีก 10 ปีข้างหน้า (ปี 2561-2570) ซึ่งจะมีอัตราการเติบโตอย่างต่อเนื่องในทุกปี โดยการเติบโตในอนาคตจะมาจาก 3 ธุรกิจ ประกอบด้วย 1. ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ 2. ธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับนวัตกรรม เพื่อต่อยอดธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ และ 3. ธุรกิจเกี่ยวกับการดูแลสุขภาพ (Healthcare)

สำหรับกลยุทธ์ในการดำเนินงาน ปี 2562 บริษัทจะเน้นซื้อที่ดินในทำเลเกรด A มากขึ้น เช่น โนนท่าเลแนวรถไฟฟ้า สีลมสาทร พหลโยธิน สุขุมวิท เป็นต้น เพราะเป็นทำเลที่ดึงดูดความสนใจของลูกค้ามากที่สุด ทำให้การขายของบริษัทสามารถขายได้อย่างรวดเร็ว โดยนำเทคโนโลยีเข้ามาช่วยในการขายผ่านออนไลน์มากขึ้น

ทั้งนี้ ในช่วงที่ผ่านมามีบริษัทได้เริ่มทำการขายโครงการผ่านช่องทางออนไลน์ ซึ่งได้รับการตอบรับที่ดีจากลูกค้า ทั้งโครงการคอนโดมิเนียมและโครงการแนวราบ ซึ่งเห็นได้จากยอดขายโครงการแนวราบที่ทำได้เฉลี่ย 100 ล้านบาทต่อวัน นอกจากนี้ ในปี 2562 บริษัทจะเน้นการนำที่ดินในมือที่มี



ทองมา วิจิตรพงศ์พันธุ์

อยู่ออกมาพัฒนาโครงการมากขึ้น เพื่อสร้างผลตอบแทนให้กับบริษัทคืนมาได้

“ในปี 2562 ถือเป็นปีที่ท้าทายสำหรับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์อย่างมาก จากภาวะเศรษฐกิจโลกที่ชะลอตัว รวมถึงปัญหาสงครามการค้าระหว่างสหรัฐฯ และจีน ที่ยังไม่มีความแน่นอน ส่งผลกระทบต่อภาพรวมเศรษฐกิจไทยด้วย ทำให้เศรษฐกิจไทยในปี 2562 อาจจะมีการชะลอตัว ซึ่งมีผลต่อความมั่นใจและการตัดสินใจซื้อ นอกจากนี้

ในปี 2562 จะมีการเริ่มใช้เกณฑ์การให้สินเชื่อสังหาริมทรัพย์ (LTV) ใหม่ และยังมี การเพิ่มดอกเบี้ยนโยบายขึ้น 0.25% ซึ่งส่งผลให้ความสามารถในการกู้ยืมของลูกค้านลดลง ทำให้การดำเนินธุรกิจในปี 2562 ต้องมีความระมัดระวังมากขึ้น” นายทองมา กล่าว

ขณะที่ธุรกิจเกี่ยวกับการดูแลสุขภาพ (Healthcare) ล่าสุดเมื่อวันที่ 5 ธันวาคม 2561 บริษัทได้เปิดให้บริการคลินิกบ้านหมอวิมุต ตั้งอยู่ในท่าเลรังสิต คลอง 3 แล้ว และในปี 2563 จะเปิดให้บริการโรงพยาบาลวิมุต ซึ่งปัจจุบันอยู่ระหว่างการก่อสร้าง และจะบริหารงานโดยทีมแพทย์ผู้เชี่ยวชาญและมีประสบการณ์ยาวนานและเป็นที่ยอมรับในวงการธุรกิจโรงพยาบาลของประเทศไทย ซึ่งจะช่วยเหลือผลักดันรายได้ในอนาคตของบริษัทให้เติบโตตามเป้าหมายที่ตั้งไว้

ด้านนายประเสริฐ เตตตุลยสาธิต ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร กลุ่มธุรกิจพกฯ เรียลเอสเตท-พรีเมียม บริษัท พกฯ เรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นบริษัทในเครือ PSH เปิดเผยว่า ในปี 2562 ยอดโอนกรรมสิทธิ์โครงการในกลุ่มพรีเมียมจะเติบโตมากกว่า 200% หรือจะอยู่ที่ระดับ 6,400 ล้านบาท จากปี 2561 ที่จะมียอดโอนกรรมสิทธิ์โครงการในกลุ่มพรีเมียมที่ 2,000 ล้านบาท

โดยในปี 2562 จะมีโครงการ Chapter One Eco Ratchada-Huaikwang (แชปเตอร์วัน อีโค รัชดา-ห้วยขวาง) เป็นโครงการ

ข่าวหุ้น

Khao Hoon
Circulation: 90,000
Ad Rate: 1,000

Section: First Section/บริษัทจดทะเบียน

วันที่: พุธ 26 ธันวาคม 2561

ปีที่: 25

ฉบับที่: 6120

หน้า: 1 (บนขวา), 7

Col.Inch: 79.12 Ad Value: 79,120

PRValue (x3): 237,360

คลิป: สีสี่

หัวข้อข่าว: PSHประกาศแผนธุรกิจ10ปี ดันรายได้พุ่งแสนล้าน จากพอร์ต 3 ธุรกิจหลัก

คอนโดมิเนียมขนาดใหญ่ มูลค่าโครงการ 5,300 ล้านบาท จะทยอยรับรู้เต็มปี จากปี 2561 ที่มีการทยอยโอนกรรมสิทธิ์แล้วประมาณ 2,000 ล้านบาท ซึ่งส่วนที่เหลือประมาณ 3,300 ล้านบาท คาดว่าจะทยอยส่งมอบในปี 2562 ได้ทั้งหมด ทั้งนี้ ปัจจุบันสินค้าในกลุ่มพรีเมียมมียอดขายรอโอน (Backlog) ในมือมูลค่ารวมประมาณ 16,000 ล้านบาท จะทยอยรับรู้ไปถึงปี 2564

สำหรับการเปิดตัวโครงการใหม่ในสินค้ากลุ่มพรีเมียมจะเป็นการเปิดโครงการที่เจาะกลุ่มเฉพาะ (Exclusive) มากขึ้น ในระดับราคาที่ไม่สามารถหาได้อีกแล้ว เช่น ทำเลย่านทองหล่อ และทำเลติดแม่น้ำเจ้าพระยา ซึ่งถือเป็นกลยุทธ์ใหม่ของบริษัทในการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าใหม่ ๆ

ขณะเดียวกัน บริษัทได้ตั้งเป้าหมายยอดขาย (Presale) ในปี 2562 ของสินค้าในกลุ่มพรีเมียมไว้ที่ระดับ 8,000 ล้านบาท จากปี 2561 ที่ทำได้ 6,800 ล้านบาท โดยมองว่าภาวะการชะลอตัวของตลาดในปี 2562 จะไม่ได้รับผลกระทบกับลูกค้าในกลุ่มพรีเมียมมาก เพราะเป็นกลุ่มที่มีกำลังซื้อสูง แต่การขึ้นอัตราดอกเบี้ย 0.25% จะมีผลกระทบต่อความสามารถในการกู้ยืมของลูกค้าลดลงประมาณ 2%

ส่วนนายปิยะ ประยงค์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร กลุ่มบริษัท พกษา เรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นบริษัทในเครือ PSH เปิดเผยว่า ในปี 2562 บริษัทจะเปิดตัวโครงการใหม่ ใกล้เคียงกับปี 2561 ที่มีการเปิดตัวโครงการรวม 68 โครงการ แต่ในปี 2562 มูลค่าโครงการจะเพิ่มมากขึ้น จากปี 2561 ที่มีมูลค่าการเปิดตัวโครงการที่ 61,400 ล้านบาท

ทั้งนี้ ในปี 2562 บริษัทจะเน้นการพัฒนาโครงการขนาดใหญ่มากขึ้น และจะนำแบรนด์ไอวี (Ivy) กลับมาทำตลาดอีกครั้ง โดยในปี 2562 เบื้องต้นบริษัทมีแผนจะพัฒนาโครงการใหม่ภายใต้แบรนด์ไอวีจำนวน 2 โครงการ ได้แก่ ในทำเลอยู่

สุขุมวิท 18 เป็นคอนโดมิเนียมขนาดใหญ่ มูลค่าโครงการประมาณ 4,000-5,000 ล้านบาท แบ่งเป็น 2 เฟส ราคาขายประมาณ 200,000 บาทต่อตารางเมตร จะเริ่มเปิดขายในช่วงเดือนตุลาคม 2562 ส่วนอีกโครงการยังไม่สามารถเปิดเผยรายละเอียดได้

“ในปี 2562 บริษัทจะเน้นการเปิดตัวโครงการในระดับ Star เป็นหลัก (เป็นสินค้าในกลุ่มระดับราคากลาง-บน) และจะเน้นการพัฒนาโครงการที่มีขนาดใหญ่มากขึ้น และโครงการจะตั้งอยู่ตามแนวรถไฟฟ้าเป็นหลัก โดยระดับราคาขายโครงการคอนโดมิเนียมในปี 2562 จะเน้นระดับราคาขายที่ 3-5 ล้านบาทต่อหน่วย และจะเน้นการขายเร็วมากขึ้น ซึ่งจะดึงดูดการขายในช่วงแรกให้เข้ามามากขึ้น เพื่อสนับสนุนยอด Backlog ในมือให้เพิ่มขึ้น รองรับการขายรายได้ในอนาคต” นายปิยะ กล่าว

นอกจากนี้ ในปี 2562 บริษัทจะพัฒนาโครงการ เจาะลูกค้าในกลุ่มซื้อเพื่ออยู่อาศัยจริงมากขึ้น เพราะสถานการณ์การลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ในปี 2562 จะชะลอลง เนื่องจากภาวะของเศรษฐกิจที่ชะลอตัว ส่งผลต่อความไม่มั่นใจในการลงทุน และลดการลงทุนลง โดยปัจจุบันบริษัทมีสัดส่วนลูกค้าในกลุ่มนักลงทุน 20% ส่วนลูกค้าชาวเงินมีสัดส่วน 30%

นายปิยะ กล่าวอีกว่า เกณฑ์ LTV ใหม่ และการขึ้นอัตราดอกเบี้ย จะกระทบต่อลูกค้าที่ซื้อโครงการคอนโดมิเนียมและทาวน์โฮมบ้าง แต่บริษัทไม่กังวลมากนัก เพราะมีการช่วยลูกค้าในการเตรียมความพร้อมก่อนกู้สินเชื่อ ส่วนกลุ่มบ้านเดี่ยวน่าจะไม่ได้รับผลกระทบจากปัจจัยดังกล่าว เพราะเป็นกลุ่มที่มีกำลังซื้อสูง และราคาบ้านเดี่ยวในระดับ 5-10 ล้านบาทต่อหน่วย ซึ่งมีการพึ่งพาสินเชื่อไม่มาก ■