

พฤษภาคมไตรมาสตลาด ครึ่งปีแรกโกยรายได้ 19,662 ลบ. สร้างกำไร 2,618 ลบ. ประกาศจ่ายปันผล 0.60 บาท

พฤษภาคมโชว์ผลประกอบการครึ่งปีแรกยังเติบโตแม้ในภาวะตลาดชะลอตัว สร้างรายได้รวม 19,662 ล้านบาท เติบโต 3% ทำกำไรได้ 2,618 ล้านบาท เติบโต 8% จากปีก่อน ยอดขายไตรมาสสองเติบโต พร้อมดูแลลด Backlog ไว้รอรับรู้อายุได้ในปีนี้รวม 17,435 ลบ. ประกาศจ่ายเงินปันผล 0.60 บาท/หุ้น

นางสุพัตรา เป้าเปี่ยมทรัพย์ รองประธานเจ้าหน้าที่บริหารกลุ่ม บริษัท พุกกษา โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) เปิดเผยถึงผลประกอบการในครึ่งปีแรกว่า “บริษัทฯ สามารถทำรายได้รวม 19,662 ล้านบาท เติบโตเพิ่มขึ้น 3% ทำกำไรได้อยู่ที่ 2,618 ล้านบาท เติบโตเพิ่มขึ้น 8% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน และมียอดขายอยู่ที่ 23,368 ล้านบาท ซึ่งจากรายได้และกำไรที่เพิ่มขึ้นชี้ให้เห็นว่าพุกกษายังคงเติบโตได้อย่างต่อเนื่องท่ามกลางสถานการณ์เศรษฐกิจที่ชะลอตัว ทั้งนี้บริษัทฯ ยังมียอดขายที่รอรับรู้อายุได้ (Backlog) รวมทั้งสิ้น 36,938 ล้านบาท ซึ่งจะสามารถรับรู้เป็นรายได้ในปีนี้อยู่ที่ 17,435 ล้านบาท และจากผลการดำเนินงานที่ยังเติบโตในช่วงครึ่งปีแรก พุกกษาจึงได้มีการพิจารณาอนุมัติจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลประจำปี 2562 ให้กับผู้ถือหุ้นได้ในอัตราหุ้นละ 0.60 บาท

ในช่วงไตรมาส 2 ที่ผ่านมาพุกกษาได้สร้างบรรยากาศการขายให้กลับมามีคึกคักอีกครั้ง จากการเปิดขาย “บ้านพุกกษา สุขุมวิท – บางปู” เพียง 2 วัน โกยยอดขายไปกว่า 810 ล้านบาท ทูสสถิติยอดขายบ้านแนวราบของพุกกษา และนับเป็นยอดขายสูงสุดในตลาดอสังหาริมทรัพย์แนวราบในไตรมาสที่ 2 รวมไปถึงการเปิดขายคอนโดมิเนียม “แซปเตอร์ เจริญนคร – ริเวอร์ไซด์” ในรอบ Open house เมื่อต้นเดือนสิงหาคมที่ผ่านมา ได้รับความสนใจจากกลุ่มลูกค้าไฮเอนด์เป็นจำนวนมาก จนสามารถปิดการขาย SOLD OUT ทั้งโครงการ รวมมูลค่ากว่า 4,800 ล้านบาท ไปได้อย่างรวดเร็ว

ด้านภาพรวมตลาดอสังหาริมทรัพย์ในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑลครึ่งปีแรกมีมูลค่าอยู่ที่ 200,650 ล้านบาท เติบโตลดลงจากปีก่อนถึง 13% ขณะที่ยอดโอนกรรมสิทธิ์ในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล ในช่วงเดือน เม.ย – พ.ค. ที่ผ่านมา มียอดโอนอยู่ที่ 41,906 ล้านบาท ลดลงถึง 24% ซึ่งเห็นได้อย่างชัดเจนว่าตลาดเกิดการชะลอตัวลง สำหรับแผนการดำเนินงานของพุกกษาในช่วงครึ่งปีหลัง บริษัทฯ มีแผนปรับกลยุทธ์ให้แข็งแกร่งเพื่อให้สอดคล้องกับทิศทางของตลาดและสถานะเศรษฐกิจในปัจจุบัน โดยมีแผนเปิดโครงการใหม่ในครึ่งปีหลัง 26 โครงการ มูลค่า 26,952 ล้านบาท โดยทั้งนี้ บริษัทฯ ยังคงมุ่งเน้นกลยุทธ์ด้านการขายเจาะกลุ่มลูกค้าที่เป็น Real Demand ซึ่งเป็นกลุ่มที่ต้องการซื้อบ้านเพื่อการอยู่อาศัยอย่างแท้จริง ผสมกับการใช้กลยุทธ์การขายแบบครบวงจรผ่าน Sales Excellence อีกทั้งได้มีการวิเคราะห์ จัดการฐานข้อมูลลูกค้าและผู้สนใจซื้อบ้าน (AI Machine Learning) เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้อย่างแม่นยำ นอกจากนี้บริษัทฯ ยังได้มีการบริหารจัดการต้นทุนอย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งทั้งหมดนี้จะสามารถช่วยให้บริษัทฯ บรรลุตามเป้าหมายที่ยอดขาย 50,000 ล้านบาท และรายได้ 45,000 ล้านบาท ตามที่ตั้งไว้” นางสุพัตรา กล่าว

