

SENAบุกหนักปีนี้เล็งเปิด 18โครงการ2.3หมื่นล้าน

SENA วางแผนธุรกิจ “Growth Hormone” ตั้งเป้ารายได้ปีนี้พุ่ง 5,200 ล้านบาท หลังมองตลาดอสังหาฯฟื้นตัว ต้นแบ็กล็อกกว่า 7,000 ล้านบาท จ่อบุกปีนี้ 50% พร้อมบุกหนักเตรียมเปิดใหม่ 18 โครงการ มูลค่ารวม 23,000 ล้านบาท

ผศ.ดร.เกษรา ธัญลักษณ์ภาคย์ รองประธานเจ้าหน้าที่



SENA

บริหาร บริษัท เสนาดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) หรือ SENA เปิดเผยว่า บริษัท วางแผนธุรกิจ “Growth Hormone” ตั้งเป้าปี 2561 มีรายได้ 5,200 ล้านบาท และมียอดขายอยู่ที่ 10,300 ล้านบาท เติบโต 66% เมื่อเทียบกับงวดปี 2560 ที่คาดว่าจะมีรายได้ อยู่ที่ 4,500 ล้านบาท และมียอดขายอยู่ที่ 5,700 ล้านบาท เนื่องจากการเปิดโครงการใหม่ และตลาดอสังหาริมทรัพย์ฟื้นตัวดีกว่าปี 2560

โดยในปี 2561 บริษัทมีแผนเปิดตัวโครงการใหม่ 18 โครงการ มูลค่าโครงการ 23,000 ล้านบาท แบ่งเป็นโครงการคอนโดมิเนียม จำนวน 15 โครงการ มูลค่า 20,000 ล้านบาท และโครงการบ้านเดี่ยว จำนวน 3 โครงการ มูลค่า 3,000 ล้านบาท ซึ่งมูลค่าดังกล่าวเป็นโครงการร่วมทุน 10,000 ล้านบาท จำนวน 3 โครงการ ภายใต้แบรนด์ใหม่ พร้อมทั้งตั้งงบซื้อที่ดินในปี 2561 ไว้ที่ 1,000 ล้านบาท เพื่อพัฒนาโครงการใหม่ในอนาคต

ส่วนแผนการเปิดโครงการ บริษัทจะดำเนินการเปิดในช่วงไตรมาส 1/2561 จำนวน 4 โครงการ ได้แก่ Niche Pride เตปูน, Niche ID บางแค, พระราม 2 (3), เสรีไท (2), ขณะที่ไตรมาส 2/2561 เปิดจำนวน 1-โครงการ ได้แก่ Niche Mono ดิวานนท์, ส่วนไตรมาส 3/2561 จำนวน 8 โครงการ Niche Mono เจริญนคร, บรมราชชนนี, บางนา, The Kitt บางกะดี (3), พหลโยธิน-คูคต (2), Niche ID บางนา, New Condo Project เอกมัย, SENA Grand Home รังสิต และ

ไทรมาส 4/2561 จำนวน 5 โครงการ ได้แก่ Pattaya County Club, SENA Ville ล้าลูกกา, SENA Town รามอินทรา, New Condo Project และโครงการบ้านร่วมทางผืน ทั้งนี้ ในปี 2561 จะทำให้บริษัทมีจำนวนยูนิตออกสู่ตลาด รวม 10,573 ยูนิต มูลค่าโครงการ 30,763 ล้านบาท แบ่งเป็น โครงการจากปี 2560 จำนวน 3,068 ยูนิต มูลค่า 7,763 ล้านบาท และปี 2561 จำนวน 7,505 ยูนิต มูลค่า 23,000 ล้านบาท โดยจะเน้นกลุ่มไฮเอนด์มากขึ้น เพื่อให้ครอบคลุมกลุ่มลูกค้าระดับล่าง-บน

ขณะที่ปัจจุบันมียอดขายรอโอน (Backlog) อยู่ที่ 6,000-7,000 ล้านบาท ซึ่งจะทยอยรับรู้รายได้ในปี 2561 ประมาณ 50% ส่วนที่เหลือจะทยอยรับรู้รายได้ในปีถัดไป

ผศ.ดร.เกษรา กล่าวต่อว่า ในปี 2561 บริษัทตั้งเป้าหมายก้าวขึ้นเป็น The First EV ready เพื่อจับกลุ่มลูกค้า Segment ราคา 5-10 ล้านบาทเป็นรายแรกของประเทศไทย โดยการนำร่อง 2 โครงการ ได้แก่ โครงการ เสนา พาร์คแกรนด์ และโครงการ เสนา พาร์ค วิลล์ รามอินทรา-วงแหวน หลังอุตสาหกรรมรถยนต์ทั่วโลกกำลังอยู่ในการผลิต, วิจัยและพัฒนา รถยนต์พลังงานสะอาด และการพัฒนา รถยนต์ไฟฟ้า หรือ Electric Vehicle (EV) นับจากนี้ 5 ปี

ส่วนภาพรวมอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์ ในปี 2561 บริษัทเชื่อว่าจะมีแนวโน้มดีกว่าปี 2560 ประมาณ 8% เนื่องจากผู้พัฒนาโครงการมีการแข่งขันสูงและมีโครงการร่วมทุนกับบริษัทต่างชาติ ทำให้เม็ดเงินไหลเข้ามาในประเทศค่อนข้างมาก รวมถึงปัจจัยของการสูง

ออกและการท่องเที่ยวขยายตัว, อัตราดอกเบี้ยทรงตัว ส่งผลให้ผู้บริโภคมีความเชื่อมั่นและตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย

ขณะเดียวกันตลาดคอนโดมิเนียมระดับไฮเอนด์จะมีการแข่งขันสูง โดยเฉพาะด้านนวัตกรรมและเทคโนโลยี และคาดว่าความต้องการซื้อคอนโดมิเนียมจะเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง หลังในช่วงปี 2550-2559 มีการเติบโตถึง 11% ต่อปี, ประชากรในกรุงเทพฯ เพิ่มขึ้น 2-3% ต่อปี และในปี 2561 ประเทศไทยเข้าสู่สังคมสูงอายุอย่างเป็นทางการ ทำให้วัยเกษียณซื้อคอนโดมิเนียมมากขึ้นตาม

● 3 ปียอดขายพุ่ง 1.83 หมื่นล้าน

สำหรับแผนการดำเนินงานในช่วง 3 ปี (ปี 2561-2563) บริษัทตั้งเป้าปี 2561 มียอดขาย 10,300 ล้านบาท, ปี 2562 มียอดขาย 14,500 ล้านบาท และปี 2563 มียอดขาย 18,300 ล้านบาท พร้อมทั้งตั้งเป้าธุรกิจให้

อ่านต่อหน้า 29

SENA

(ต่อจากหน้า 28)

เช่าและบริการในปี 2561 มีรายได้ 600 ล้านบาท, ปี 2562 มีรายได้ 800 ล้านบาท และปี 2563 มีรายได้ 1,000 ล้านบาท ส่วนธุรกิจพลังงานแสงอาทิตย์ตั้งเป้าในปี 2561 มีรายได้ 480 ล้านบาท, ปี 2562 มีรายได้ 500 ล้านบาท และปี 2563 มีรายได้ 520 ล้านบาท อย่างไรก็ตามในวันที่ 22 ก.พ. 2561 จะมีการเปิดตัวแผนธุรกิจ “Most Powerful Poert Shot” เพิ่มเติม ■