กรุงเทพธุรกิจ
Krungthep Turakij
Circulation: 200,000
Ad Rate: 2,400

Section: First Section/หน้าแรก
วันที่: พฤหัสบดี 3 พฤษภาคม 2561
ปีที่: 31 **ฉบับที่:** 10815 **หน้า:** 1(ล่าง), 4
Col.Inch: 75.93 **Ad Value:** 182,232 **PRValue (x3):** 546,696 **คลิป:** สี่สี
หัวข้อข่าว: สิงห์เอสเตทรุกตั้ง'โฮลดิ้ง'ดันอสังหาฯแกร่ง

สิงห์เอสเตท รุกตั้ง'โฮลดิ้ง' ดันอสังหาฯแกร่ง

"ดันบริษัทย่อยแตกหน่อ พัฒนาโครงการที่ดี จะย้อนกลับเป็นการเติบโต ให้กับเงินที่บุญรอดลงทุน

นริศ เชยกลิ่น

อ่านต่อหน้า 4

ต่อจากหน้า 1

สิงห์เอสเตท

นฤมล เกษมสุข
กรุงเทพธุรกิจ

ชื่อชั้นของ**"นริศ เชยกลิ่น"** ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บมจ.สิงห์ เอสเตท ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ของตระกูล "ภิรมย์ภักดี" (กลุ่มบุญรอดบริวเวอรี่) อดีตเขาคือรองกรรมการผู้จัดการใหญ่สายงานการเงิน บัญชี และบริหารความเสี่ยง บมจ.เซ็นทรัลพัฒนา (ซีพีเอ็น) ธุรกิจของตระกูลจิราธิวัฒน์ ซึ่งมีผลงานโดดเด่นในการดูแลหุ้นซีพีเอ็นในช่วงหลังจากวิกฤติต้มยำกุ้ง

เมื่อเขาต้องเข้ามานั่งกุมบังเหียนสิงห์ เอสเตท ในปี 2558 ย่อมอยู่ในความคาดหวังของผู้คน ในการสร้างบิ๊กเซอร์ไพรส์ให้กับธุรกิจย่างเข้าสู่ปีที่ 4 ของการดำเนินการ ซึ่งเกิดจากการควบรวมธุรกิจของบริษัท รสา พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) หรือ "RASA" เข้ากับกิจการทั้งหมดของบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในกลุ่มบริษัท บุญรอด บริวเวอรี่ จำกัด

นริศ ให้สัมภาษณ์พิเศษ"กรุงเทพธุรกิจ" ว่า มีเป้าหมายตั้งแต่เริ่มก่อตั้งบริษัทเมื่อ 4 ปีที่แล้วในการเป็น**"พรีเมียร์ พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ แอนด์ อินเวสต์เม้นท์ โฮลดิ้ง คัมปานี"** หรือการมุ่งสร้างความเข้มแข็งทางการเงินด้วยการ "เพิ่มมูลค่า" ให้กับสินทรัพย์ทุกโครงการที่ลงทุน ด้วยการนำสู่การรีไซเคิลในตลาดเงินตลาดทุนไทย ตามรูปแบบที่เหมาะสมกับโครงการแต่ละรูปแบบ

จากกลยุทธ์การลงทุนที่ตั้งโจทย์ชัดใน 3 เรื่องคือต้องสร้างการเติบโตเร็ว เพิ่มมูลค่า และความยั่งยืนทางธุรกิจในระยะสร้างรากฐาน 4 ปีที่ผ่านมา สะท้อนผ่านรายได้ในปี 2560 อยู่ที่ 6,220.62 ล้านบาท เติบโตต่อเนื่อง

โดยธุรกิจในก้าวเดินต่อไปสู่ปี 2563 จะเปิดมุมมองความเข้าใจให้กับภายนอกให้ลึกซึ้งขึ้นว่า **บริษัทพร้อมตอบรับการลงทุนด้านอสังหาริมทรัพย์ที่หลากหลายไม่ได้จำกัดตัวเองเพียงการสร้างที่อยู่อาศัย** เพื่อฉีกนิยามตัวเองจากบริษัทอสังหาฯทุกรายที่อยู่ในตลาด

ดังนั้นหากวางโครงสร้างสิงห์เอสเตทเป็นโฮลดิ้งคัมพานี แล้วผลักดันบริษัทย่อย (ณ วันที่ 31 ม.ค. 2561 มีบริษัทในกลุ่มรวม 27 บริษัท) ให้แตกหน่อออกมาและสามารถพัฒนาโครงการที่ดีได้ จะย้อนกลับมาเป็นการเติบโตยั่งยืนให้กับเงินที่บุญรอดลงทุน **โดยวางเป้าหมายว่าเงินปันผลที่บุญรอดจะได้จากสิงห์เอสเตทและบริษัทลูกในเครือจะกลับมาสร้างรายได้หลักในสัดส่วน 20% เมื่อเทียบกับรายได้จากทั้งเครือภายในปี2563**

ซีอีโอสิงห์เอสเตท ขยายความว่า **โครงสร้างในรูปแบบโฮลดิ้ง**จะรับรู้รายได้จากการเข้าไปถือหุ้นธุรกิจในเครือที่แยกออกเป็น 3 ส่วนหลักได้แก่ **ธุรกิจโรงแรมและรีสอร์ท (Hospitality) ธุรกิจที่พักอาศัย(Residential) และธุรกิจอาคารสำนักงานและพื้นที่ค้าปลีก (Commercial)** ซึ่งจะทำให้กลุ่มสิงห์เอสเตทขึ้นแท่นสู่การเป็นนักลงทุนและรับบริหารโรงแรมรายใหญ่ของประเทศได้ไม่ยาก เพราะ **จากเดิมวางเม็ดเงินลงทุนต่อปีราว 2 หมื่นล้านบาท หากสามารถรีไซเคิลทรัพย์สินออกมาเป็นเงินทุนต่อเนื่องหลังจากปี 2564 คาดว่าจะมีงบประมาณลงทุนได้ถึง 3-4 หมื่นล้านบาทต่อปีถือเป็นสัดส่วนที่ใหญ่มากสำหรับตลาดการลงทุนอสังหาริมทรัพย์ในไทยทุกรูปแบบ**

"เราตั้งโจทย์ตั้งแต่ต้นว่า จะเป็นบริษัทซึ่งทำทุกอย่างที่เป็นพร็อพเพอร์ตี้เพื่อให้เลือกลงทุนเหมาะสมกับที่ดินแต่ละแห่ง ดังนั้นจึงจะมีทั้งบ้าน คอนโดมิเนียม โรงแรม ออฟฟิศรวมถึงการมองธุรกิจศูนย์การค้าไว้ด้วย แต่ด้วยการแข่งขันจากการค้าออนไลน์เป็นอุปสรรคจึงต้องชะลอกลุ่มนี้ไปก่อน จนกว่าจะมีทางออกในการแข่งขันที่เหมาะสม รวมถึงนิคมอุตสาหกรรมที่ยังอยู่ในตัวเลือกแผนระยะยาวเช่นกัน"

หลังจากที่ส่ง**"เนอวานาไดอิ"**เป็นหัวหอกในการรุกธุรกิจที่พักอาศัยด้วยการจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ และมีไฮไลท์อย่างโครงการดิเอสโซโศก และโครงการบันยันทรี เรสซิเดนซ์ ริเวอร์ไซด์ กรุงเทพฯ เตรียมทยอยรับรู้รายได้ในไตรมาสสุดท้ายปีนี้เป็นครั้งแรก

ในช่วงปลายปีนี้เช่นกันจะเห็นการก่อร่างเป็นบริษัทโฮลดิ้งชัดเจนขึ้นเมื่อนำธุรกิจอาคารสำนักงานและพื้นที่ค้าปลีกเข้า **"กองทรัสต์เพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ (REIT)** พร้อมเลือก**อาคารซันทาวเวอร์ส** ซึ่งสร้างรายได้เต็มที่แล้วเข้ามาเป็นลำดับแรก

"ลักษณะเด่นของธุรกิจออฟฟิศคืออยู่ได้ตลอดหากมีผลกระทบทางเศรษฐกิจอย่างมากก็เพียงปรับค่าเช่าลดลงมาแต่ในภาวะเศรษฐกิจดีก็ยังปรับราคาขึ้นได้ต่อเนื่อง อย่างไรก็ยังไปได้แน่นอน แม้ว่าในแง่ผลตอบแทนอาจต่ำแต่ความเสี่ยงก็ต่ำไปด้วย เป็นจุดที่เราต้องการมาสร้างสมดุลให้กับธุรกิจอื่นที่มีขึ้นมีลงเยอะ"

ในอนาคตเมื่อ**สิงห์คอมเพล็กซ์**ในย่านอโศก (หัวมุมถนนอโศกมนตรีและเพชรบุรีตัดใหม่) เปิดใช้งานเต็มพื้นที่ ก็จะผลักดัน

iQNewsClip www.iqnewsclip.com
บริษัท อินโฟเควสท์ จำกัด | 888/178 อาคารมหาทุนพลาซ่า ชั้น 17 ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330
02-253-5000, 02-651-4700 02-253-5001, 02-651-4701 help@iqnewsclip.com

กรุงเทพธุรกิจ
Krungthep Turakij
Circulation: 200,000
Ad Rate: 2,400
Section: First Section/หน้าแรก
วันที่: พฤหัสบดี 3 พฤษภาคม 2561
ปีที่: 31 ฉบับที่: 10815 หน้า: 1(ล่าง), 4
Col.Inch: 75.93 Ad Value: 182,232 PRValue (x3): 546,696 คลิป: สี่สี
หัวข้อข่าว: สิงห์เอสเตทรุกตั้ง'โฮลดิ้ง'ดันอสังหาฯแกร่ง

เข้าระดมทุนตามมาวิธีนี้จะทำให้มีเงินทุนสำหรับไปสร้างอาคารสำนักงานใหม่ๆ ต่อเนื่อง โดยขณะนี้กำลังมีแผนจะขึ้นโครงการใหม่อีกแห่งในย่านใกล้เคียงกับซันทาวเวอร์ส ถนนวิภาวดี-รังสิต เช่นกัน

ต่อด้วยปลายปีจะ**รีแบรนด์ใหญ่**ด้านคอร์ปอเรทของธุรกิจโรงแรมและรีสอร์ทภายใต้ **"บริษัท เอส โฮเทล แอนด์รีสอร์ท (SHR)"** ปูทางเข้าสู่การจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ต้นปี2562 และมีเป้าหมายเป็นเจ้าของโรงแรมรวมกว่า 5,000 ห้องภายในปี 2563 จากปัจจุบันมีอยู่แล้ว 37 แห่งรวมกว่า 4,249 ห้อง กระจายใน 5 ประเทศที่เป็นดาวเด่นท่องเที่ยว

"การไปลงทุนในโรงแรมเยอะเพราะศักยภาพในตลาดยังไปได้มีผลตอบแทนสูงกว่าออฟฟิศในแง่การเป็นสินทรัพย์ที่ให้ผลตอบแทนสม่ำเสมอ(Recurring Income) เช่น โรงแรมใหม่ที่ซื้อเข้าพอร์ตมีผลตอบแทนที่จะได้จากการลงทุนปีแรก(Initial Yield) 8% ขณะที่ออฟฟิศไม่ถึง7%แต่การได้มาซึ่งสินทรัพย์ เช่น ซื้อกิจการใหม่ๆ จะมองว่าจะเสริมมูลค่าเพิ่มให้ตัวมันได้อย่างไร เช่น ขยายห้อง,เพิ่มห้องยกระดับจาก 3 ดาวเป็น 4 ดาวหรือจาก 4 ดาวเป็น 5 ดาวก็จะยิ่งสร้างรายได้เพิ่มมากขึ้นอีกจากการมีเซกเมนต์คุณภาพชัดเจนแต่ด้วยธรรมชาติของโรงแรมที่มีขึ้นลงทั้งตามฤดูกาลและขึ้นลงตามภาวะเศรษฐกิจด้วยการให้น้ำหนักกับออฟฟิศที่มีรายได้มั่นคงกว่าควบคู่กันจึงยังเป็นสิ่งจำเป็น"

หากธุรกิจโรงแรมสามารถเติบโตด้วยตัวเองได้ นริศ กล่าวว่า การมีโรงแรม 100 แห่งทั่วโลกก็มีความเป็นไปได้และมองว่าการเติบโตจะมีแพทเทิร์นไม่ต่างจากเชนโรงแรมในไทยที่เดินอยู่คือต้องมีทั้งการลงทุนเอง การมอบหมายให้เชนรับบริหาร และการพัฒนาแบรนด์เองเพื่อก้าวสู่การรับบริหารในอนาคต

ส่วนกลยุทธ์การระดมทุนเน้นกระจายความเสี่ยง ยังจะนำมาใช้กับโครงการ **"ครอสโร้ดส์"** ที่มัลดีฟส์ซึ่งมีพื้นที่การพัฒนา 9 เกาะและมี 9 โรงแรมตามแผนโดยสิงห์เอสเตทมีแผนที่จะเก็บความเป็นเจ้าของไว้บางส่วนและขายให้กับนักลงทุนที่สนใจบางส่วน เช่น ในเฟสแรกประกอบด้วย 2 โรงแรม มีแผนจะเก็บ 2 แห่งแรกไว้เองแต่อีกโครงการที่เป็นโรงแรมระดับ 6 ดาวมีการเจรจาขอซื้อกิจการจากกลุ่มทุนอื่นที่สนใจเรียบร้อยแล้ว

นอกจากนั้นตลอดการสร้างตัวตนที่ผ่านมาสิงห์เอสเตทประกาศรุกตลาดฉีกแนวคู่แข่งด้วยการปั้นโครงการ**"เจาะตลาดบนเพียงอย่างเดียว"** หลีกเลี่ยงการลงไปจับตลาดฐานล่างที่มีการแข่งขันกันสูง ซึ่งนริศกล่าวว่า เป็นความแตกต่างที่ยังไม่มีธุรกิจประเภทเดียวกันรายใดในประเทศชัดเจนเท่า

"ไม่เสียดายตลาดแมสเพราะเราไม่สามารถทำทุกอย่างได้และทำในสิ่งที่ไม่ใช่ความถนัด ได้การทำของราคาถูกให้ปริมาณเยอะ ใครๆ ก็ทำได้แต่กำไรของตลาดพรีเมียมในระยะยาวเป็นสิ่งที่ดีกว่าเมื่อเทียบกับตลาดแมส"

iQNewsClip www.iqnewsclip.com
บริษัท อินโฟเควสท์ จำกัด | 888/178 อาคารมหาทุนพลาซ่า ชั้น 17 ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330
02-253-5000, 02-651-4700 02-253-5001, 02-651-4701 help@iqnewsclip.com