

# ผลประกอบการ บริษัทอสังหาริมทรัพย์

ไตรมาส 1 ปี 2564

ผ่านไปแล้วไตรมาสแรกของปี 2564 ที่ตลาดอสังหาริมทรัพย์ต้องเผชิญกับ COVID-19 ระลอก 3 ซึ่งหลายเจ้าต่างใช้กลยุทธ์การขายต่างๆ เพื่อฝ่าฟันกับวิกฤติ COVID-19 นี้ ซึ่งผลประกอบการในไตรมาสนี้หลายเจ้ายังคงทรงๆ บางเจ้าก็มีผลประกอบการที่โดดเด่นสวนทางตลาด

**TERRABKK** จึงขอสรุปผลประกอบการของบริษัทอสังหาฯ ที่อยู่ในตลาดหลักทรัพย์ ไตรมาส 1/2564 และเปรียบเทียบกับไตรมาสเดียวกันของปีก่อนๆ ของแต่ละบริษัท ดังนี้

ภาพรวมบริษัทอสังหาฯ  
รายได้เติบโตเฉลี่ย (YoY)

**+26%**

ในทางกลับกัน  
กำไรลดลงเฉลี่ย (YoY)

**-70%**

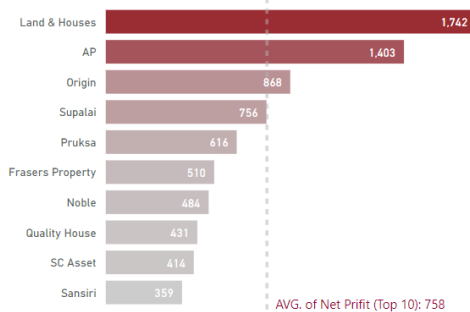
## รายได้สุทธิและกำไรสุทธิ

จากการเปลี่ยนแปลงของผลประกอบการทั้งรายได้และกำไรสุทธิ จะเห็นได้ว่าเจ้าตลาดได้เปลี่ยนไปแล้วจากเดิมที่เป็น Land & Houses กับ Pruksa ปัจจุบันกลายเป็น Land & Houses กับ AP ซึ่งตั้งแต่ปี 2563 ที่เกิดวิกฤติ COVID-19 รอบแรก ทาง AP ได้ปรับกลยุทธ์เน้นตลาดแนวราบมากขึ้นซึ่งสอดคล้องกับ Real Demand ที่ต้องการที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยว ทาวน์โฮมมากขึ้น

ในไตรมาสที่ 1 ปี 2564 ภาพรวมตลาดอสังหาฯ มีรายได้เพิ่มขึ้นเฉลี่ย 26% ส่วนกำไรสุทธิเฉลี่ยลดลงถึง 70% เมื่อเทียบกับไตรมาส 1 ปี 2563 โดยแต่ละบริษัทมีผลประกอบการดังนี้

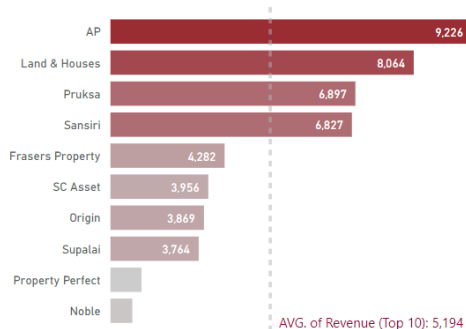
## TOP 10 DEVELOPERS

### BY NET PROFIT (MB)



## TOP 10 DEVELOPERS

### BY REVENUE (MB)



## LAND & HOUSES

กำไรสุทธิ (Net Profit) ที่ 1,742 ล้านบาท ยังคงยืนหนึ่งในตลาดในด้านกำไรสุทธิ โดยกำไรสุทธิเติบโตเพิ่มขึ้นจาก Q1/63 เกือบ 30% โดดเด่นสวนทางตลาดจากยอดโอนที่เติบโตขึ้นถึง 41% เมื่อเปรียบเทียบกับ Q1/63 ซึ่งส่วนใหญ่มาจากโครงการแนวราบที่ยังคงเป็นที่ต้องการของกลุ่ม Real Demand

## AP THAILAND

ในไตรมาสแรกของ 2564 AP สามารถทำรายได้รวมสูงสุดในตลาดอยู่ที่ 9,226 ล้านบาท เติบโตขึ้นอย่างก้าวกระโดดจาก Q1/63 ถึง 70% และเติบโตขึ้น 18% เมื่อเทียบกับ Q1/62 ก่อนเกิดวิกฤต COVID-19 ด้านกำไรสุทธิอยู่ที่ 1,403 ล้านบาท เติบโตขึ้นอย่างโดดเด่นเช่นกัน ด้วยตัวเลขการเติบโตสูงถึง 127% หลักๆมาจากยอดโอนของโครงการแนวราบที่เป็น New High ของบริษัทที่ 8,040 ล้านบาท และก็มีคอนโดโครงการเดิมที่อยู่ในช่วงโอนอย่าง Aspire Asoke-Ratchada

## ORIGIN PROPERTY

รายได้เติบโตเพิ่มขึ้นจาก Q1/63 ถึง 61% ส่งผลให้กำไรเพิ่มขึ้นถึง 868 ล้านบาท กำไรเติบโตขึ้น 38% ซึ่งสูงสุดในช่วงสถานการณ์ COVID-19 สำหรับบริษัท Origin การเติบโตของผลประกอบการในไตรมาสนี้เป็นผลมาจาก Backlog สะสมที่เกิดเป็นยอดโอนจากโครงการคอนโดอย่าง Knightsbridge Space รัชโยธิน, Knightsbridge Space พระราม 9, Knightsbridge Kaset Society และ The Origin สุขุมวิท 105

## SANSIRI

กำไรสุทธิเติบโตขึ้นถึง 521% จาก 62 ล้านบาทของไตรมาส 1/63 เป็น 384 ล้านบาทในไตรมาสปัจจุบัน หลักๆมาจากรายได้ที่มากขึ้นจากการโอนของโครงการแนวราบและการควบคุมค่าใช้จ่ายอย่างมีประสิทธิภาพ



**PRUKSA**

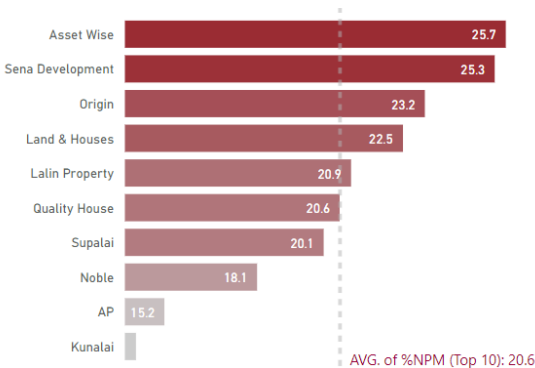
ทั้งรายได้และกำไรสุทธิปรับตัวลดลงจาก Q1/63 และ Q1/62 เป็นผลมาจากยอดโอนคอนโดที่ลดลง และกำไรที่ลดลงจากการลดราคาเพื่อระบายสต็อก แต่ทั้งนี้ยอด Presale ของไตรมาสนี้เพิ่มขึ้น 14% จาก Q1/63 ถือเป็นสัญญาณที่ดี อาจส่งผลให้ผลประกอบการฟื้นตัวดีขึ้น

**SUPALAI**

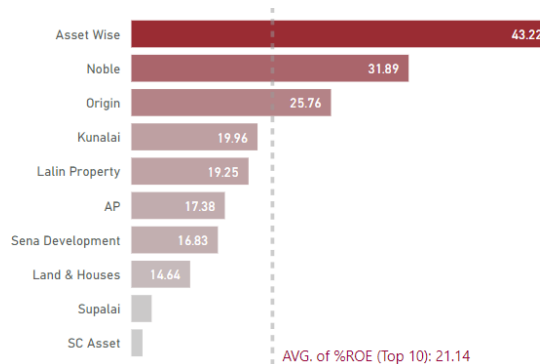
ผลประกอบการเมื่อเปรียบเทียบกับไตรมาสแรกของปีก่อนยังคงทรงตัว แม้จะมีโครงการ Supalai Oriental สุขุมวิท 39 ที่มียอดโอนต่อเนื่องมาจากปลายปี 63 แต่ในไตรมาส 1/64 นั้น ไม่มีโครงการคอนโดที่โอนได้ และยังแบกรับค่าใช้จ่ายในการขายที่เพิ่มขึ้น สำหรับยอด Presale ในไตรมาส 1/64 อยู่ที่ 7,229 ล้านบาท ปรับตัวเพิ่มขึ้นถึง 27% เมื่อเทียบกับไตรมาสเดียวกันของปี 2563 ซึ่งมาจากยอดขายแนวราบเป็นส่วนใหญ่

**10 บริษัทที่มี NPM และ ROE สูงที่สุด**

**TOP 10 DEVELOPERS BY NPM (%)**



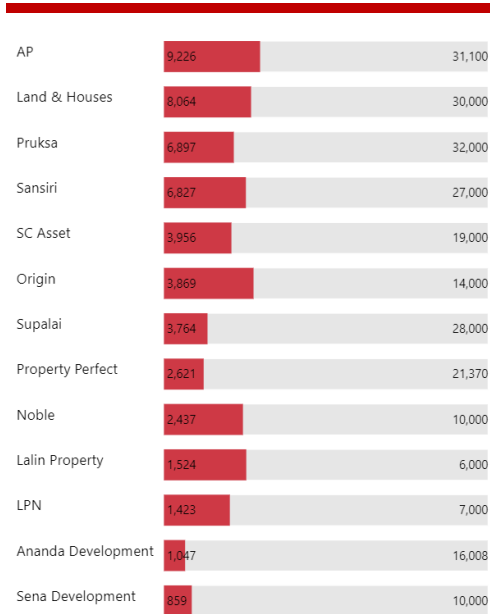
**TOP 10 DEVELOPERS BY ROE (%)**



หากมองไปที่ Net Profit Margin หรือ อัตราส่วนกำไรสุทธิที่แสดงให้เห็นถึงความสามารถในการทำกำไรของแต่ละบริษัท Asset Wise บริษัทที่เพิ่งเข้าตลาดหลักทรัพย์เมื่อเมษายนที่ผ่านมา มี NPM เท่ากับ 25.7% เติบโตขึ้นเกือบ 120% จากไตรมาสเดียวกันของปีก่อน ซึ่งแสดงให้เห็นถึงความสามารถในการทำกำไรที่ดี มีการรับรู้รายได้จาก Backlog สะสมอย่างต่อเนื่อง อีกทั้งยังควบคุมค่าใช้จ่ายในการขายและค่าใช้จ่ายในการบริหารได้ดี รองลงมาคือ Sena Development มี NPM เท่ากับ 25.3%, Origin NPM เท่ากับ 23.2%, Land & Houses NPM เท่ากับ 22.5% ซึ่งบริษัทเหล่านี้มี NPM สูงกว่าค่าเฉลี่ยในตลาด บ่งบอกถึงความสามารถในการทำกำไรที่ดี

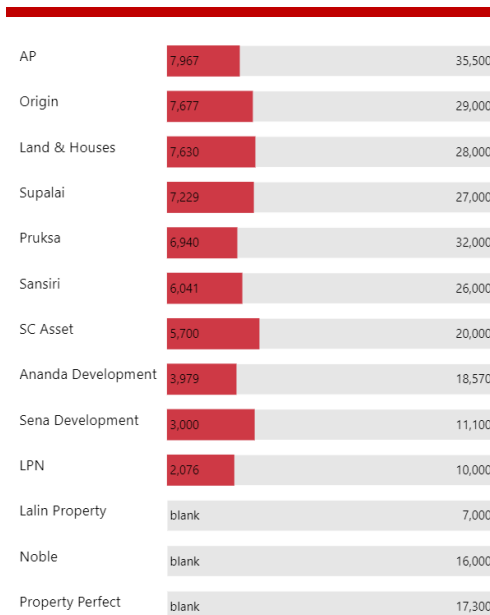
## REVENUE

### PERFORMANCE AND TARGET (MB)



## PRE-SALES

### PERFORMANCE AND TARGET (MB)



## PERFORMANCE AND TARGET

ผ่านไป 1 ไตรมาสเมื่อเปรียบเทียบความสามารถในการสร้างรายได้จากเป้าหมายที่ตั้งไว้ เพื่อดูว่าในแต่ละบริษัททำรายได้ไปแล้วเท่าไรและจะต้องสร้างอีกเท่าใด เพื่อให้ถึงเป้าหมายที่ตั้งไว้

ในปี 2564 นี้ พบว่าบริษัทที่ทำรายได้จากเป้าหมายมากที่สุดได้แก่ AP ทำไปได้ 30% จากเป้าหมาย รองลงมาคือ Origin 28%, Land & Houses 27%, Sansiri 25%, Lalin 25%, Noble 24%, Pruksa 22%, SC ASSET 21%, Supalai 13% และ Property Perfect 12% โดยบริษัทที่สามารถทำรายได้ในสัดส่วนที่สูงได้ ทำให้ในไตรมาสที่เหลือไม่เหนียวมากในการสร้างรายได้เพื่อให้ถึงเป้าหมายที่วางไว้

ในไตรมาสแรกของปีนี้บริษัทที่สร้างยอดขายได้มากที่สุด 5 อันดับแรก โดยอันดับ 1 ยังคงเป็น AP รองลงมาเป็น Origin, Land & Houses, Supalai และ Pruksa ตามลำดับ ซึ่งส่วนใหญ่มาจากยอดขายของโครงการแนวราบที่เป็นที่ต้องการของกลุ่ม Real Demand

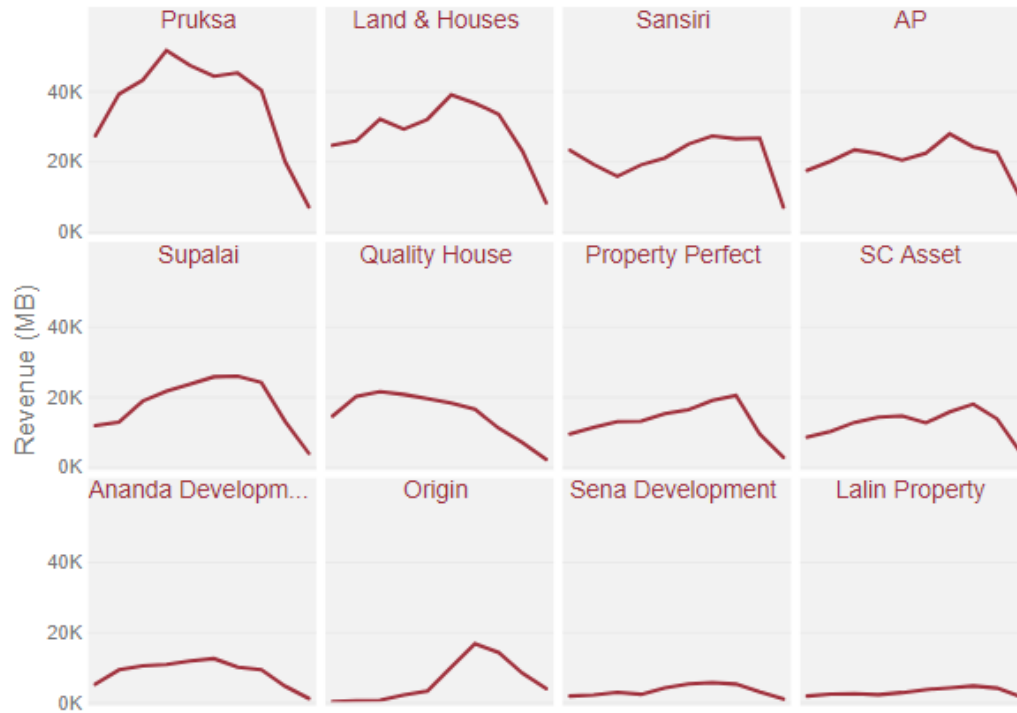
แม้สถานการณ์ของ COVID-19 ยังไม่คลี่คลาย แต่จากผลประกอบการของบริษัทอสังหาฯ ในไตรมาสแรกนี้ Developer หลายเจ้าสามารถปรับตัวและรับมือกับสภาวะตลาดในวิกฤตได้ดี หลายบริษัทเริ่มจัดกลยุทธ์แปลกใหม่ที่ไม่เคยมีในวงการอสังหาริมทรัพย์ เช่น การซื้อคอนโดฯ ด้วยคริปโต ทั้งนี้ต้องจับตาดูกันต่อไปว่า Developer แต่ละเจ้าจะมีกลยุทธ์ในการดำเนินงานอย่างไร และ **TERRABKK** ก็หวังว่าทุกบริษัทจะสามารถฝ่าฟันวิกฤตครั้งนี้ได้อีกครั้ง และรอคอยวันที่สถานการณ์เหล่านี้คลี่คลายจนกลับมาสดใสเช่นเดิม



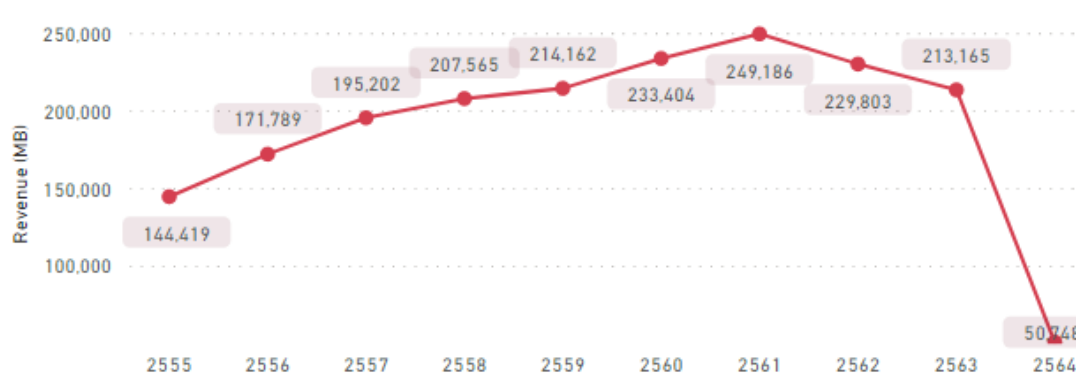
# APPENDIX

# REVENUE

By Developers: Revenue (MB) 2555-2564

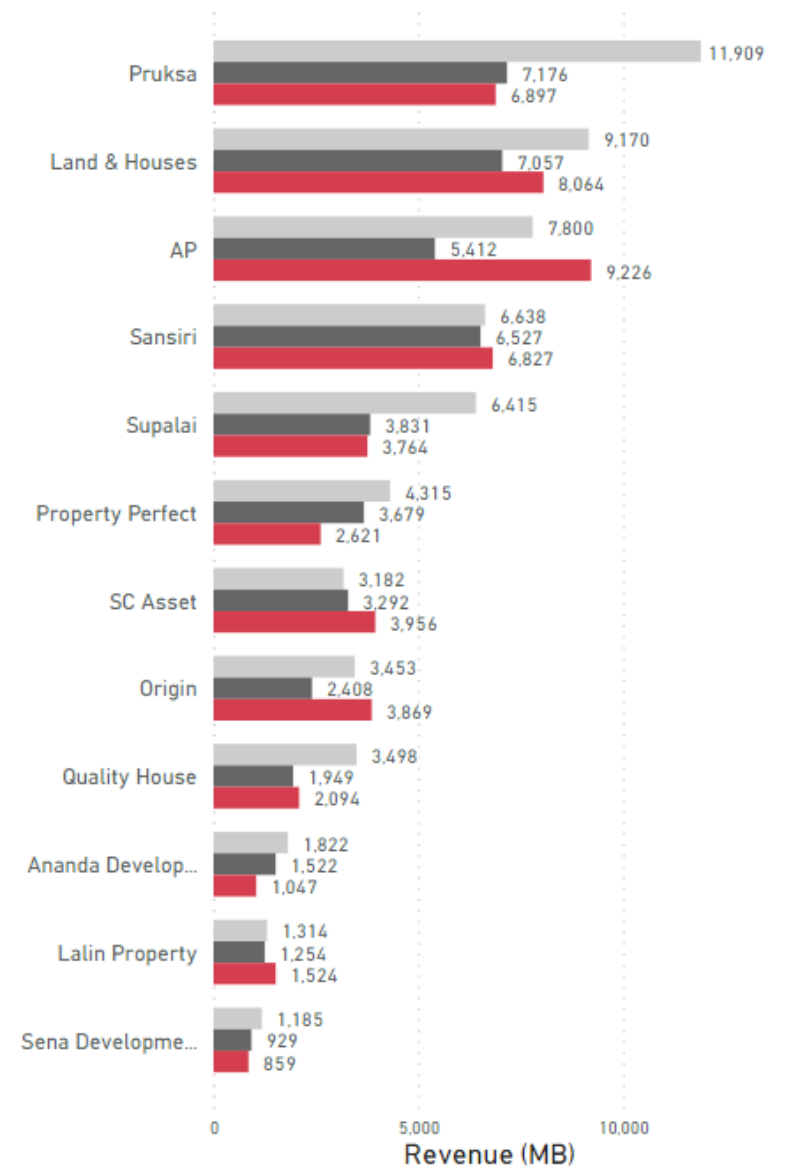


OVERALL: Revenue (MB) 2555-2564



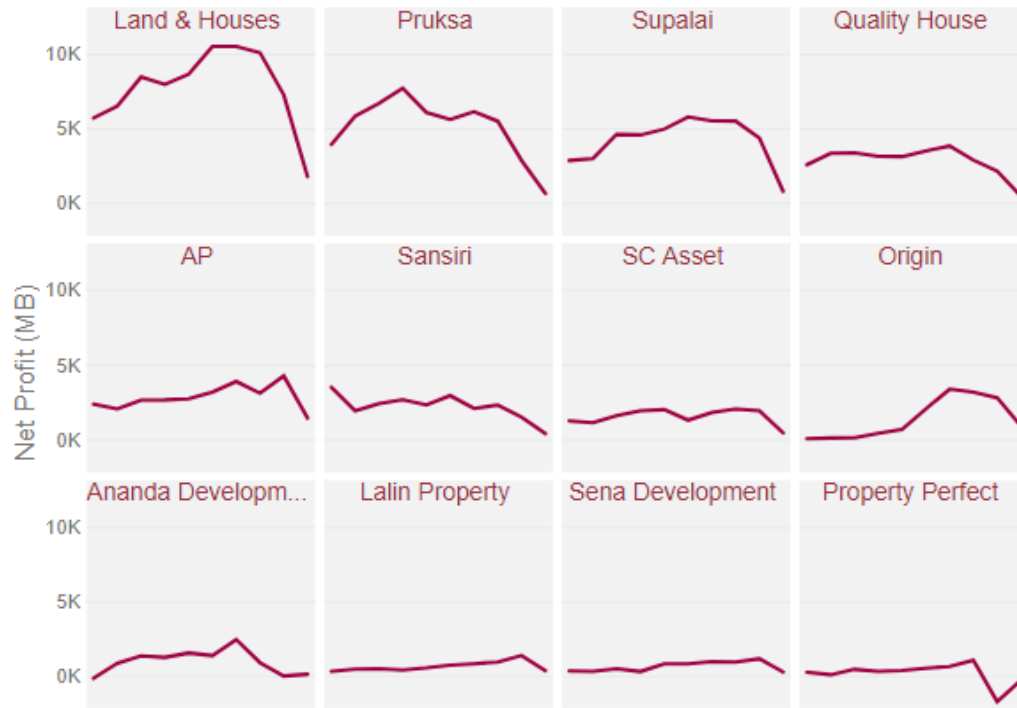
Revenue (MB) Y-o-Y

● March 2562 ● March 2563 ● March 2564

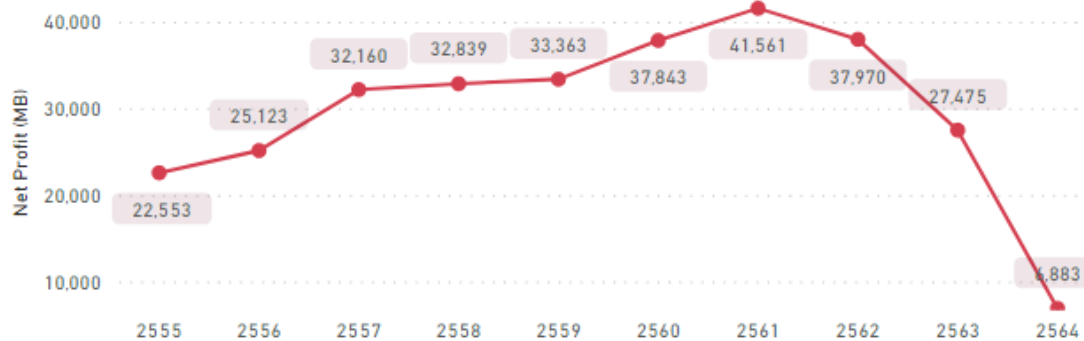


# NET PROFIT

By Developers: Net Profit (MB) 2555-2564

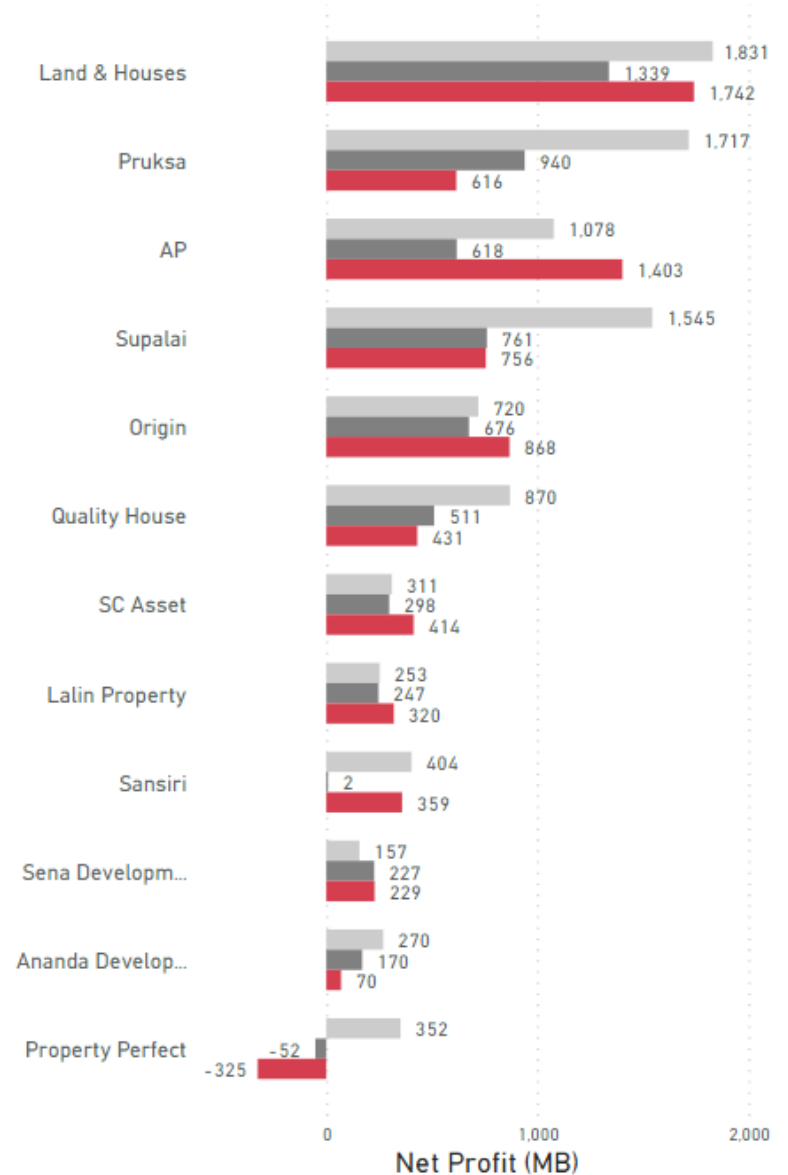


OVERALL: Net Profit (MB) 2555-2564



Net Profit (MB) Y-o-Y

● March 2562 ● March 2563 ● March 2564



ท่านสามารถติดตามรายละเอียดข้อมูลผลประกอบการบริษัทอสังหาริมทรัพย์  
และข้อมูลตลาดแนวราบ, คอนโดมิเนียม และข้อมูลประชากร ได้ที่

# TERRA<sup>T</sup>BYTE

## REAL ESTATE ANALYSIS APPLICATION



LOW RISE

**ตลาดแนวราบ**

ข้อมูลแนวราบ แบ่งออกเป็น บ้านเดี่ยว, บ้านแฝด, ทาวน์โฮม ทุกพื้นที่ของ กรุงเทพฯและปริมณฑล ในทุกระดับราคา



CONDO

**ตลาดคอนโดมิเนียม**

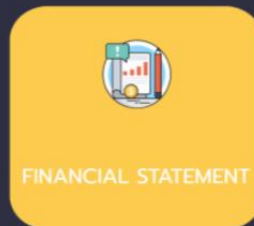
ข้อมูลคอนโดมิเนียม แบ่งออกเป็น High Rise และ Low Rise ทุกพื้นที่ของ กรุงเทพฯและปริมณฑล สามารถค้นหาได้ตาม แนวรถไฟฟ้าทุกสถานี ในระยะทางที่คุณสามารถ กำหนดได้เอง



LAND

**ที่ดินและผังเมือง**

รวมที่ดินประกาศขายจาก เว็บไซต์ terrabkk.com ที่ดินแปลงใหญ่กว่า 200 ตร.วา พร้อมประกาศผังเมืองฉบับปัจจุบัน ทั้งกรุงเทพฯและปริมณฑล



FINANCIAL STATEMENT

**วิเคราะห์งบการเงิน**

ผลประกอบการของบริษัทอสังหาฯ ในตลาดหลักทรัพย์ ย้อนหลังตั้งแต่ปี 2555

แสดงข้อมูลรายได้, กำไรสุทธิ, สิ้นค้าคงเหลือ, ยอดการรับรู้รายได้, Backlog, เป้ารายได้และยอดขาย



SURROUNDING & DEMAND

**สิ่งแวดล้อมและข้อมูลประชากร**

ข้อมูลจำนวนประชากรรายเขตและ ยอดการชำระภาษี (ข้อมูลตามการจดทะเบียน) เพื่อศึกษา Demand และกำลังซื้อของผู้คนในพื้นที่นั้นๆ

ข้อมูล Surrounding หรือ สภาพแวดล้อมโดยรอบ เช่น ศูนย์การค้า, ห้างสรรพสินค้า, โรงเรียน, มหาวิทยาลัย, โรงพยาบาล, อาคารสำนักงาน, โรงแรม, Mixed-Use

## MEMBERSHIP PACKAGES

**3 MONTHS**

2 accounts

~~30,000~~

**25,000**

BAHT

(8,400 Baht/Month)

**6 MONTHS**

3 accounts

~~45,000~~

**39,000**

BAHT

(6,500 Baht/Month)

**1 YEAR**

4 accounts

**60,000**

BAHT

(5,000 Baht/Month)

Offer end at **July 31, 2021**

If you wish to apply for membership or should you need any further information, please contact us!



THIP 099-254-6663



adsterrabkk@gmail.com

\*\*\* All price excluding VAT 7%