

CHAYO ดึงพันธมิตรลุยอสังหา เร่งซื้อหนี้บริหารตามเป้าหมื่นล.

ทับทูน - CHAYO เล็งผนึกพันธมิตรในตลาด เอ็ม เอ ไอ ลุยอสังหาริมทรัพย์ คาดชัดเจนภายในปีนี้ ด้านบอสใหญ่ “สุชสันต์ ยศะสินธุ์” เดินหน้าซื้อหนี้บริหารตามเป้าหมื่นล้าน ชี้ ครึ่งปีหลังคึกคัก ด้านโปรดักต์ดลูกคิดคำนวณกำไรปีนี้พุ่ง 26% และ 108 ล้านบาท

นายสุชสันต์ ยศะสินธุ์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ชโย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) หรือ CHAYO เปิดเผยว่า บริษัท มีแผนร่วมมือกับพันธมิตรที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) ซึ่งดำเนินธุรกิจพัฒนาและขาย โครงการอสังหาริมทรัพย์ เพื่อต่อยอดธุรกิจ โดย บริษัทมีพื้นที่ในการขยายโครงการ ขณะที่พันธมิตร มีความเชี่ยวชาญด้านการตลาด → **อ่านต่อหน้า 31**



สุชสันต์ ยศะสินธุ์

500 ล้านบาท เข้ามาช่วยเติมปริมาณพอร์ตบริหารลูก หนี้ให้เพิ่มขึ้น นอกจากนี้บริษัทคาดว่าในช่วงไตรมาส 4/2562 มีโอกาสที่ทางสถาบันการเงินจะเร่งขายหนี้ ออกมากกว่าไตรมาสอื่นของปี เนื่องจากสังเกตได้ว่าที่ ผ่านมาภาวะหนี้ครัวเรือนในประเทศยังไม่ดีขึ้นในขณะที่ ประชากรยังต้องกินต้องใช้

● ส่องกำไรทะลุ 100 ล.

ด้านบริษัทหลักทรัพย์ โกลเบล็ก จำกัด ระบุ ความน่าสนใจของ CHAYO ในทวีไตรมาสที่ 4 ทาง ฝ่ายยังคงประมาณการกำไรสุทธิปี 2562 ที่ 108 ล้านบาท เติบโต 26% เมื่อเทียบช่วงเดียวกันกับปีก่อน โดยมีแนวโน้มเติบโตต่อเนื่องจากแผนการซื้ออสังหาริมทรัพย์ ด้วยคุณภาพเพิ่มเติมมูลค่าราว 1 หมื่นล้านบาท คาด จะใช้งบลงทุนราว 1-1.25 พันล้านบาท และเติบโตจาก บริษัทย่อยที่ก่อตั้งใหม่ ได้แก่ บริษัท ชโยแคปปิตอล ซึ่งจะดำเนินธุรกิจปล่อยสินเชื่อและบริษัท โดยตั้งเป้า ปล่อยสินเชื่อในปีนี้ที่ 200-250 ล้านบาท

และบริษัทชโย พร็อพเพอร์ตี้แอนด์ เซอร์วิส ซึ่งจะดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์จากสินทรัพย์ ด้วยคุณภาพชนิดมีหลักประกัน ปัจจุบันอยู่ระหว่างการเจรจากับพันธมิตรเพื่อจัดตั้งบริษัทร่วมทุน คาดจะ เห็นความชัดเจนได้ในไตรมาส 4/2562 ทั้งนี้บริษัทได้ มีการจัดหาเงินลงทุนด้วยการขายหุ้นเพิ่มทุนแบบเฉพาะ เจาะจง 40 ล้านหุ้น ซึ่งคิดเป็น 7% ของจำนวนหุ้น สามัญทั้งหมด มูลค่าทั้งสิ้น 153 ล้านบาท และยังมี แผนออกหุ้นกู้มูลค่ากว่า 1.25 พันล้านบาท

CHAYO (ต่อจากหน้า 32)

การขายโครงการ หากได้ร่วมมือกันต่อยอดธุรกิจ ดังกล่าว คาดจะช่วยสนับสนุนฐานธุรกิจด้าน อสังหาริมทรัพย์ให้ขยายตัวเพิ่มขึ้น

● ดึงพันธมิตรเสริมแกร่ง

“เรามีที่ดินใกล้ๆ เขตกรุงเทพฯ หากเราได้ พันธมิตรที่เชี่ยวชาญในการขาย และการก่อสร้าง โครงการมาร่วมมือกันคาดว่าจะช่วยสนับสนุนธุรกิจ อสังหาริมทรัพย์ของเราให้เติบโตได้ดี เราจะใช้ศักยภาพ หรือที่ดินที่มีในการทำโครงการ ส่วนพันธมิตรมีความ เชี่ยวชาญและแข็งแกร่งในด้านการตลาดอยู่แล้ว คาด จะช่วยเสริมฐานธุรกิจให้ดีขึ้น” นายสุชสันต์กล่าว

ขณะที่ปัจจุบันบริษัทอยู่ระหว่างเจรจากับ พันธมิตรคาดว่าจะเห็นความชัดเจนภายในปีนี้ ส่วน ทิศทางธุรกิจอื่นๆ อาทิ ธุรกิจการซื้อสินทรัพย์ด้วย คุณภาพจากสถาบันทางการเงินเข้ามาบริหาร ยังเติบโต ได้ตามแผน โดยปีนี้บริษัทตั้งเป้าซื้อหนี้ทั้งหมดหมื่น ล้านบาท และ 6 เดือนแรกบริษัทสามารถเข้าซื้อหนี้ ได้แล้วราวพันล้านบาท และคาดครึ่งปีหลังปีนี้จะ มี สินทรัพย์ด้วยคุณภาพให้ประมูลออกมาอย่างต่อเนื่อง

โดยเฉพาะในช่วงไตรมาส 3/2562 ที่คาดว่าจะมี หนี้ด้วยคุณภาพจากสถาบันการเงินออกสู่ตลาดไม่น้อย กว่า 2 พันล้านบาท ปัจจุบันบริษัทอยู่ระหว่างเจรจากับทางสถาบันการเงินในประเทศ 4-5 ราย เบื้องต้น คาดหวังมีโอกาสได้รับงบราว 25% หรือไม่ต่ำกว่า