

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์ เป้าหมาย หรือกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ

ในปี 2556 บริษัทยังคงมีนโยบายที่จะสานต่อกลยุทธ์ที่ต่อเนื่องมาจากปี 2555 มาใช้ในการดำเนินธุรกิจ คือ การ “พัฒนาและบริหารเพื่อผลกำไรอย่างยั่งยืน” โดยการพัฒนาที่ดิน การออกแบบก่อสร้าง ลู่ทางในการบริหาร โครงการอสังหาริมทรัพย์ การบริหารการตลาด และเตรียมพัฒนาความพร้อมของบริษัทในด้านสินทรัพย์ให้สอดคล้องกับกระแสความเปลี่ยนแปลงและปัจจัยภายนอกเพื่อให้สามารถแข่งขันผู้ประกอบการอื่นๆ ในปัจจุบัน ตลอดจนรับมือกับสภาพเศรษฐกิจที่มีความผันผวน เพื่อดำเนินธุรกิจอย่างมีประสิทธิภาพ ในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่บริษัทถือครองอยู่ให้มีศักยภาพที่เหมาะสมต่อการดำเนินธุรกิจที่สามารถแสวงหาผลตอบแทนสูงได้ในระยะยาว ซึ่งบริษัทมองถึงโอกาสในการพัฒนาที่ดินและอสังหาริมทรัพย์โครงการใหม่ในทำเลธุรกิจซึ่งมีศักยภาพสูงเหมาะแก่การพัฒนาสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับอสังหาริมทรัพย์เพื่อสร้างผลกำไรที่เหมาะสม นอกจากนี้ บริษัทยังแสวงหาโอกาสในการร่วมมือกับพันธมิตรทางธุรกิจที่แข็งแกร่งมาร่วมลงทุนเพื่อสร้างความแข็งแกร่งให้ธุรกิจ

เป้าหมายการดำเนินธุรกิจ

จากการที่บริษัทได้ดำเนินการปรับโครงสร้างหนี้ รวมทั้งแก้ไขปัญหาหนี้สินและคดีความต่างๆ เรียบร้อยแล้วในปี 2556 จึงทำให้บริษัทสามารถดำเนินธุรกิจไปตามกลยุทธ์การ “พัฒนาและบริหารเพื่อผลกำไรอย่างยั่งยืน” ได้อย่างเต็มที่ โดยไม่ต้องกังวลกับปัญหาจากภาระหนี้เฉกเช่นที่ผ่านมา โดยทิศทางการดำเนินธุรกิจของบริษัทจะเน้นไปในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อการขาย และพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อการให้เช่า บริการและโรงแรม

นอกจากนี้ สิ่งที่บริษัทให้ความสำคัญสูงสุดคือ การปรับภาพลักษณ์ของธุรกิจเพื่อสร้างความเชื่อมั่นในฐานะผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ชั้นนำให้กับลูกค้าและผู้ลงทุน ควบคู่ไปกับการบริหารงานอย่างมีประสิทธิภาพ การควบคุมต้นทุนค่าใช้จ่ายที่เหมาะสม ที่จะสร้างรายได้และความแข็งแกร่งให้กับบริษัทในระยะยาว

1.2 ประวัติความเป็นมา และพัฒนาการที่สำคัญในปี 2556

บริษัท แนนเชอรัล พาร์ค จำกัด (มหาชน) ก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 23 มิถุนายน 2531 เพื่อประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อการให้เช่า บริการ จำหน่าย และบริหารอย่างครบวงจร และมีประสบการณ์ในการธุรกิจทั้งในช่วงธุรกิจขยายตัวและในช่วงขาลงของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ในปี 2546 แนนเชอรัล พาร์ค ประสบความสำเร็จอย่างยิ่งในการเรียกความมั่นใจของนักลงทุน โดยสามารถระดมทุนจากผู้ถือหุ้นใหม่ทั้งในประเทศและต่างประเทศรวมเป็นเงินกว่า 8,000 ล้านบาท และได้รับอนุญาตให้เปิดทำการซื้อขายหุ้นของบริษัทในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยในวันที่ 23 กรกฎาคม 2546

ตั้งแต่ปี 2546 จนถึงปัจจุบัน แนนเชอรัล พาร์ค ได้ดำเนินธุรกิจอย่างมีกลยุทธ์ สร้างผลกำไรที่เหมาะสมกับวงจรธุรกิจ ควบคู่ไปกับการดำเนินธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ให้เช่า เพื่อเป็นแหล่งรายได้ที่ต่อเนื่องมั่นคง ในการรองรับภาวะความผันผวนของธุรกิจ และสร้างเสถียรภาพทางการเงิน ทั้งหมดเพื่อสร้างประโยชน์ และผลตอบแทนที่สูงสุดแก่บริษัทและผู้ถือหุ้น

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทมีทุนจดทะเบียนและชำระแล้ว 180,637.71 ล้านบาท โดยบริษัทประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในหลายรูปแบบ ประกอบด้วย (1) กลุ่มธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อให้เช่า บริการ และ โรงแรม โดยรายได้หลักในปี 2556 มาจากรายได้ของกลุ่มนี้ ซึ่งประกอบด้วย (1.1) โครงการเดอะ แชนเซอร์ส พาร์ค อพาร์ทเมนต์ (1.2) โรงแรมเซ็นทาราคอนเวนชันเซ็นเตอร์ ขอนแก่น ซึ่งเริ่มเปิดดำเนินการอย่างเต็มรูปแบบและเป็นทางการเมื่อต้นเดือนธันวาคม 2556 นอกจากนี้ในระหว่างปี บริษัทได้ลงทุนในบริษัท พรอสเพก ดีเวลลอปเมนต์ จำกัด (“พรอสเพก”) ในสัดส่วนร้อยละ 13.56 ของทุนจดทะเบียนของพรอสเพก ซึ่งประกอบธุรกิจให้เช่าพื้นที่อาคารคลังสินค้าและอาคารโรงงาน และ (2) กลุ่มธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย ซึ่งอยู่ในระหว่างเริ่มดำเนินโครงการ โดยในปี 2556 บริษัทมีโครงการที่พัฒนาและเปิดขายแล้ว 1 โครงการ คือ โครงการพาร์ค รัมอินทรา ซึ่งเป็นโครงการคอนโดมิเนียมแนวราบ ความสูง 8 ชั้น 1 อาคาร จำนวน 206 ห้อง

นอกจากนี้ บริษัทมีโครงการทั้งที่อยู่ระหว่างการพัฒนา และโครงการที่ได้ศึกษาและรอการพัฒนา ดังนี้

- (1) กลุ่มโครงการที่อยู่ระหว่างการพัฒนา ประกอบด้วย โครงการพาร์ค อรัญ ซึ่งเปิดขายในเดือนมกราคม 2557
- (2) กลุ่มโครงการที่ได้ศึกษาและยังคงอยู่ระหว่างรอการพัฒนา ได้แก่
 - โครงการโรงแรม อามันรีสอร์ท กรุงเทพ
 - โครงการที่ดินบางกระเจ้า

พัฒนาการที่สำคัญในรอบปี 2556

กุมภาพันธ์ 2556

- ศาลแพ่งกรุงเทพใต้ได้มีคำสั่งอนุญาตให้ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นเจ้าหนี้รายหนึ่งของบริษัท ถอนฟ้องในคดีที่บริษัทเป็นจำเลย อันเนื่องมาจากบริษัทได้ชำระหนี้ทั้งหมดจำนวน 30 ล้านบาท ตามสัญญาปรับโครงสร้างหนี้เรียบร้อยแล้ว

มีนาคม 2556

- ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัทครั้งที่ 1/2556 ซึ่งประชุมเมื่อวันที่ 18 มีนาคม 2556 ได้มีมติอนุมัติการจัดสรรและเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 53,500,000,000 หุ้น ให้แก่นักลงทุนเฉพาะเจาะจง ในราคาหุ้นละ 0.029 บาท หลังจากที่ได้รับชำระเงินค่าหุ้นสามัญเพิ่มทุนดังกล่าว บริษัทได้ยื่นจดทะเบียนเปลี่ยนแปลงทุนชำระแล้วของบริษัทจากทุนชำระเดิม 66,925,140,588 บาท ให้เป็นทุนชำระแล้ว 120,425,140,588 บาท ต่อกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ เมื่อวันที่ 2 เมษายน 2556
- ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 3/2556 เมื่อวันที่ 21 มีนาคม 2556 และมติคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 4/2556 เมื่อวันที่ 29 มีนาคม 2556 ได้มีมติอนุมัติการซื้อหุ้นสามัญบริษัท พรอสเพก ดีเวลลอปเมนต์ จำกัด (“พรอสเพก”) รวม 16,273,998 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาทคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 13.56 ของทุนจดทะเบียนบริษัท ในราคารวม 162,739,980 บาท จากผู้ถือหุ้นเดิมของพรอสเพก ซึ่งไม่เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกันกับบริษัทตามประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุน โดย พรอสเพก เป็นผู้ประกอบธุรกิจให้เช่าพื้นที่อาคารคลังสินค้าและอาคารโรงงาน

- เมื่อวันที่ 29 มีนาคม 2556 บริษัทได้ชำระหนี้จำนวน 26,758,776.79 บาท ให้กับเจ้าพนักงานพิทักษ์ทรัพย์ของบริษัทเงินทุนหลักทรัพย์ มหานครทรัสต์ จำกัด (มหาชน) ครบถ้วน ตามที่บริษัทได้มีการประนอมหนี้กับเจ้าหนี้ การยุติคดีดังกล่าวทำให้บริษัทไม่ต้องตั้งสำรองหนี้สินเงินต้นและดอกเบี้ยรวม 76,122,004.88 บาท (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2555) อีกต่อไป
- นอกจากนี้ในวันดังกล่าวบริษัทได้ชำระหนี้จำนวน 25,530,286.57 บาท ให้กับเจ้าพนักงานพิทักษ์ทรัพย์ของบริษัทเงินทุนหลักทรัพย์ ธนนคร จำกัด (มหาชน) ครบถ้วนเรียบร้อยแล้ว การยุติคดีดังกล่าวจะทำให้บริษัทไม่ต้องตั้งสำรองหนี้สินเงินต้นและดอกเบี้ยรวม 62,936,090.88 บาท (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2555) อีกต่อไป

เมษายน 2556

- ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 5/2556 เมื่อวันที่ 3 เมษายน 2556 ได้มีมติอนุมัติการซื้อหุ้นสามัญบริษัท ขอนแก่นบุรี จำกัด จำนวน 8,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท ในราคารวม 800,000,000 บาท และซื้อสิทธิเรียกร้องในหนี้เงินให้กู้ยืมแก่ขอนแก่นบุรีเป็นเงินต้นจำนวน 130,760,174.48 บาท (ไม่มีดอกเบี้ย) ในราคา 130,760,174.48 บาทจากผู้ขาย ซึ่งผู้ขายไม่เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกับบริษัทตามประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุนโดยบริษัท ขอนแก่นบุรี จำกัด เป็นผู้ประกอบกิจการโรงแรมเซ็นทาราคอนเวนชันเซ็นเตอร์ ขอนแก่น
- ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัทประจำปี 2556 ซึ่งประชุมเมื่อวันที่ 30 เมษายน 2556 ได้มีมติการลดทุนจดทะเบียนของบริษัทจำนวน 436,699,412 บาท จากทุนจดทะเบียนเดิมจำนวน 120,861,840,000 บาท เป็นทุนจดทะเบียนใหม่จำนวน 120,425,140,588 บาท โดยการตัดหุ้นสามัญจดทะเบียนที่ยังไม่ได้ออกจำหน่าย (บริษัทได้ยื่นจดทะเบียนลดทุนต่อกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ เมื่อวันที่ 10 พฤษภาคม 2556) และอนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทจำนวน 60,212,570,294 บาท จากทุนจดทะเบียนเดิมจำนวน 120,425,140,588 บาท เป็นทุนจดทะเบียนจำนวน 180,637,710,882 บาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 60,212,570,294 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท และให้นำหุ้นสามัญที่ออกใหม่ทั้งจำนวนออกจัดสรรและเสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทตามสัดส่วนการถือหุ้น ในอัตราส่วน 2 หุ้นเดิม ต่อ 1 หุ้นใหม่ (ในกรณีที่มีเศษหุ้นให้ตัดทิ้ง) ในราคาเสนอขายหุ้นละ 0.029 บาท (บริษัทได้ยื่นจดทะเบียนเพิ่มทุนจดทะเบียนต่อกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ เมื่อวันที่ 14 พฤษภาคม 2556)
- ทั้งนี้ บริษัทได้เสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนดังกล่าวให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมในระหว่างวันที่ 3-7 มิถุนายน 2556 โดยขายได้ทั้งหมด และได้ยื่นจดทะเบียนเปลี่ยนแปลงทุนชำระแล้ว จากทุนชำระเดิม 120,425,140,588 บาท ให้เป็นทุนชำระแล้ว 180,637,710,882 บาท ต่อกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ เมื่อวันที่ 17 มิถุนายน 2556
- บริษัทได้ชำระหนี้ตามข้อตกลงปรับปรุงโครงสร้างหนี้ระหว่างบริษัท กับธนาคารไอซีบีซี (ไทย) จำกัด (มหาชน) (เดิมชื่อ ธนาคารสินเอเชีย จำกัด (มหาชน)) ครบถ้วนแล้วเมื่อวันที่ 26 มิถุนายน 2556 จึงทำให้คดีความระหว่างบริษัทกับธนาคารไอซีบีซี (ไทย) จำกัด (มหาชน) สิ้นสุดลง และบริษัทไม่ต้องตั้งสำรองหนี้สินทั้งต้นเงินและดอกเบี้ยในงบการเงินอีกต่อไป

กันยายน 2556

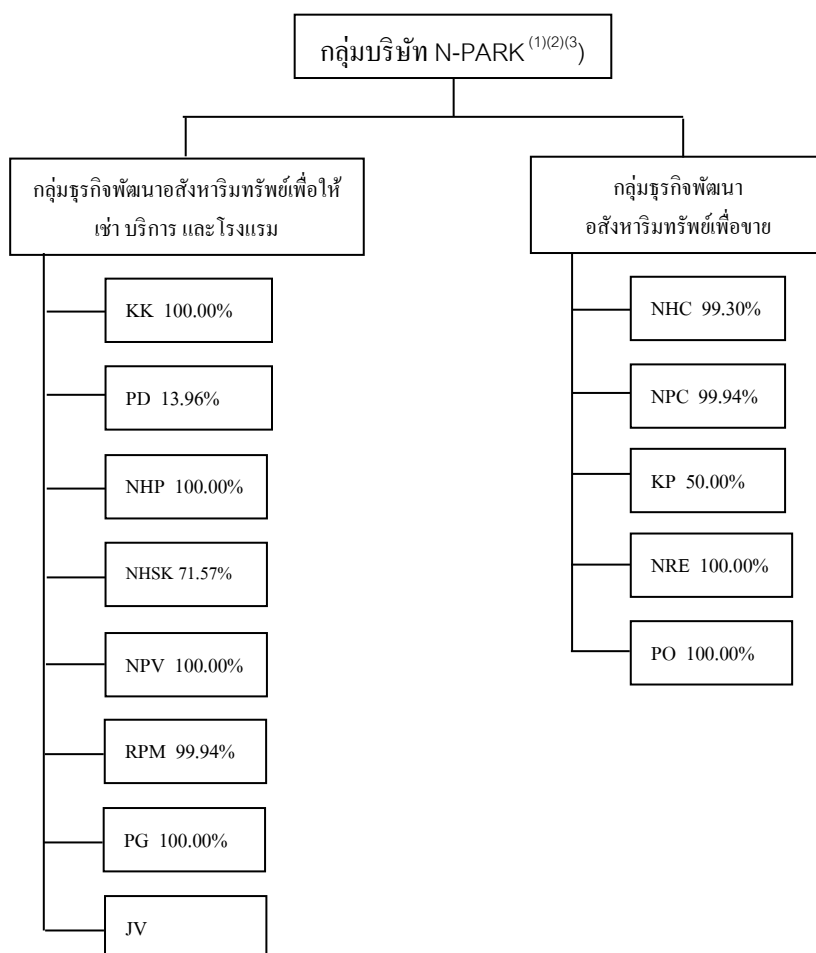
- ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 9/2556 ซึ่งประชุมเมื่อวันที่ 4 กันยายน 2556 ได้มีมติอนุมัติให้บริษัทฯ หุ้นสามัญในบริษัท พาร์ค ควีนส์ จำกัด (“พาร์ค ควีนส์”) จำนวน 10,349,945 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท คิดเป็นประมาณร้อยละ 38 ของทุนชำระแล้ว ในราคารวม 1,000,000 บาท ให้แก่บุคคลซึ่งมิได้เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกับบริษัท ตามประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุน ทั้งนี้ พาร์ค ควีนส์ มีผลขาดทุนสะสมเกินทุน การขายหุ้นสามัญ พาร์ค ควีนส์ ดังกล่าว เป็นผลให้ พาร์ค ควีนส์ พ้นสภาพจากการเป็นบริษัทร่วมของบริษัท

ตุลาคม 2556

- บริษัทได้จัดตั้งบริษัท เค พาร์ค จำกัด เพื่อประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ด้วยทุนจดทะเบียน 5,000,000 บาท มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 50 บาท โดยบริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 50 ของทุนจดทะเบียน

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

บริษัทมีโครงสร้างการถือหุ้นในบริษัทต่าง ๆ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 ดังต่อไปนี้



หมายเหตุ (1) บริษัท แนเชอร์ล พาร์ค จำกัด (มหาชน) ลงทุนโดยตรงในโครงการเดอะ แนเชอร์ล พาร์ค อพาร์ทเมนต์ (สุขุมวิท 49)

(2) ในระหว่างปี 2556 บริษัทได้ขายเงินลงทุนทั้งหมดในบริษัท พาร์ค ควีนส์ จำกัด จำนวน 10,349,945 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 38 ของทุนที่ชำระแล้ว (บริษัท พาร์ค ควีนส์ จำกัด มีผลขาดทุนสะสมเกินทุน) เป็นผลให้ บริษัท พาร์ค ควีนส์ จำกัด พ้นสภาพจากการเป็นบริษัทร่วมของบริษัท ทั้งนี้การขายหุ้นดังกล่าวอยู่ภายใต้มติของที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 9/2556 ซึ่งประชุมเมื่อวันที่ 4 กันยายน 2556

(3) เมื่อวันที่ 16 ตุลาคม 2556 บริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุน ยูโอบี (ประเทศไทย) จำกัด แจ้งเปลี่ยนเงินลงทุนสำหรับกองทุนรวมสิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์ยูโอบี อพาร์ทเมนต์หนึ่ง เนื่องจากการเลิกกองทุนโดยผู้ถือหุ้นของกองทุนจะได้รับเงินคืนทั้งหมดในอัตราประมาณ 4.40 บาทต่อหน่วยลงทุน

บริษัทย่อย บริษัทร่วม และบริษัทที่เกี่ยวข้องที่ถือหุ้นโดย N-PARK : ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการให้เช่า บริการ และ โรงแรม	รายละเอียด
KK : บริษัท ขอนแก่นบุรี จำกัด PD : บริษัท พอสเพล ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด	ธุรกิจโรงแรม ประกอบธุรกิจให้เช่าพื้นที่อาคารคลังสินค้าและอาคารโรงงานประกอบ ธุรกิจให้เช่าพื้นที่อาคารคลังสินค้าและอาคาร โรงงาน

บริษัทย่อยและบริษัทร่วมที่ถือหุ้นโดย N-PARK : ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย	รายละเอียด
NHC : บริษัท แนนเซอร์ล ไฮเต็ล เจ้าพระยา จำกัด NPC : บริษัท แนนเซอร์ล โปรเจ็ค เจ้าพระยา จำกัด KP : บริษัท เค พาร์ค จำกัด	ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

กิจการร่วมค้า	รายละเอียด
JV : กิจการร่วมค้าระหว่างบริษัท แนนเซอร์ล พาร์ค จำกัด (มหาชน) บริษัท อามัน รีสอร์ท เซอร์วิสเชส ลิมิเต็ด และ บริษัท ซิลเวอร์ลิงก์ โฮลดิ้ง ลิมิเต็ด	เพื่อดำเนินโครงการ โรงแรมอามันรีสอร์ท กรุงเทพ

บริษัทย่อยและบริษัทร่วมที่ถือหุ้นโดย N-PARK : กลุ่มบริษัทที่ไม่ได้ประกอบธุรกิจ	รายละเอียด
NHP : บริษัท แนนเซอร์ล ไฮเต็ล พันวา จำกัด NHSK : บริษัท แนนเซอร์ล ไฮเต็ล สุขุมวิท จำกัด NPV : บริษัท แนนเซอร์ล พาร์ค วิลล์ จำกัด NRE : บริษัท แนนเซอร์ล เรียวเอสเตท จำกัด PO : บริษัท พาร์ค โอเปร่า จำกัด RPM : บริษัท ริชชี พร็อพเพอร์ตี้ แมเนจเม้นท์ จำกัด PG : บริษัท พาร์ค กูร์เมต์ จำกัด	ธุรกิจโรงแรม /ปัจจุบันไม่ประกอบธุรกิจ ธุรกิจโรงแรม /ปัจจุบันไม่ประกอบธุรกิจ ธุรกิจการบริหารจัดการ /ปัจจุบันไม่ประกอบธุรกิจ ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ /ปัจจุบันไม่ประกอบธุรกิจ ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ /ปัจจุบันไม่ประกอบธุรกิจ ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ /ปัจจุบันไม่ประกอบธุรกิจ ธุรกิจร้านอาหาร /ปัจจุบันไม่ประกอบธุรกิจ

1.4 ความสัมพันธ์กับกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่

ในการดำเนินธุรกิจของบริษัทในช่วงปี 2556 ที่ผ่านมาจนถึงปัจจุบัน บริษัทมิได้ดำเนินธุรกิจที่มีความสัมพันธ์ในด้านแข่งขันกับธุรกิจอื่นในกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นรายใหญ่อ่างมีนัยสำคัญ บริษัทคงมีเพียงรายการให้ความช่วยเหลือทางการเงินกับบริษัทย่อยตามสัดส่วน

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

บริษัท แนนเซอร์ล พาร์ค จำกัด (มหาชน) มีทุนจดทะเบียนและชำระแล้ว ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 จำนวน 180,637.71 ล้านบาท บริษัทประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในหลายรูปแบบ ประกอบด้วย (1) กลุ่มธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อให้เช่า บริการ และโรงแรม โดยรายได้หลักในปี 2556 มาจากรายได้ของกลุ่มนี้ (2) กลุ่มธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย ซึ่งอยู่ในระหว่างเริ่มดำเนินโครงการ

โครงสร้างรายได้

กลุ่มธุรกิจ	ดำเนินการโดย	% การถือหุ้น ของบริษัท	2556		2555		2554	
			รายได้ (ล้านบาท)	%	รายได้ (ล้านบาท)	%	รายได้ (ล้านบาท)	%
ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อให้เช่า บริการ และ โรงแรม								
ธุรกิจให้เช่าพื้นที่และบริการ								
- เดอะ แนนเซอร์ล พาร์ค อพาร์ทเมนต์	บมจ. แนนเซอร์ล พาร์ค	100.00	94.26	12.34	77.04	9.44	60.34	11.68
ธุรกิจโรงแรม								
- โรงแรมเซ็นทาราคอนเวนชั่นเซ็นเตอร์ ขอนแก่น	บจ. ขอนแก่นบุรี	100.00	92.67	12.13	-	-	-	-
รายได้อื่น								
- ดอกเบี้ยรับ			33.47	4.38	9.82	1.20	6.11	1.18
- รายได้เงินปันผล			2.21	0.29	7.38	0.90	3.54	0.68
- กำไรจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา			0.27	0.03	0.11	0.01	26.70	5.17
- กำไรจากการจำหน่ายทรัพย์สิน			-	-	0.49	0.06	-	-
- กำไรจากการขายเงินลงทุนในบริษัทที่เกี่ยวข้องกัน			44.33	5.80	44.13	5.41	193.12	37.39
- โอนกลับค่าเผื่อนิติบุคคล			-	-	4.16	0.51	-	-
- กำไรจากการขายเงินลงทุนในบริษัทรวม			0.86	0.11	294.29	36.04	-	-
- กำไรจากการปรับโครงสร้างหนี้สิน			330.25	43.2	320.97	39.31	208.06	40.28
- กำไรจากการต่อรองราคา			164.02	21.47	-	-	-	-
- กำไรจากการขายเงินลงทุนในบริษัทย่อย			-	-	43.99	5.39	-	-
- อื่นๆ			1.72	0.23	14.14	1.73	18.70	3.62
รวมรายได้			764.06	100.00	816.52	100.00	516.57	100.00

หมายเหตุ * ในปี 2556 บริษัทยังไม่มีรายได้จากกลุ่มธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย เนื่องจากบริษัทได้มีการเปิดตัวและขายโครงการพาร์ค รัมอินทรา แต่ยังไม่สามารถรับรู้รายได้จนกว่าจะมีการโอนกรรมสิทธิ์ครบตามหลักเกณฑ์การรับรู้รายได้ตามมาตรฐานบัญชี และตามนโยบายบัญชีของบริษัท¹

2.1 กลุ่มธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อให้เช่า บริการ และโรงแรม

ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการให้เช่า บริการ และโรงแรม เป็นหนึ่งธุรกิจที่บริษัทมุ่งเน้นการสร้างรายได้จากค่าเช่าค่าบริการ โดยโครงการของบริษัทในกลุ่มธุรกิจนี้ ได้แก่

- (1) โครงการเดอะ แนนเซอร์ล พาร์ค อพาร์ทเมนต์ ซึ่งเป็นอพาร์ทเมนต์ให้เช่าเกรดเอ ซึ่งเน้นความได้เปรียบด้านทำเลที่ตั้ง การออกแบบ และการบริการในระดับสากล
 - (2) โรงแรมเซ็นทาราคอนเวนชั่นเซ็นเตอร์ ขอนแก่น ซึ่งเริ่มเปิดดำเนินการอย่างเป็นทางการเมื่อต้นเดือนธันวาคม 2556
- โดยมีรายละเอียด ดังนี้

¹ ทั้งนี้ บริษัท จะรับรู้รายได้จากการขาย เมื่อได้มีการโอนความเสี่ยงและผลตอบแทนที่มีนัยสำคัญของความเป็นเจ้าของให้กับผู้ซื้อแล้ว โดยมีการโอนกรรมสิทธิ์ให้ผู้ซื้อหลังจากได้ชำระจากผู้ซื้อครบถ้วนแล้ว ซึ่งเป็นไปตามมาตรฐานบัญชี เรื่อง การรับรู้รายได้จากโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย

2.1.1 โครงการเดอะ แชนเซอร์ล พาร์ค อพาร์ทเมนต์ (ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อให้เช่า)

โครงการอพาร์ทเมนต์เกรดเอ ระดับห้าดาวใจกลางย่านพักอาศัยที่ดีที่สุดในเขตกรุงเทพมหานคร และเป็นย่านพักอาศัยที่ได้รับความนิยมจากชาวต่างชาติที่เดินทางเข้ามาทำงานในประเทศไทยมากที่สุด การเดินทางสะดวกสบาย ใกล้รถไฟฟ้า BTS รถไฟฟ้าใต้ดิน MRT ทางด่วน และ ถนนสุขุมวิท ซึ่งเป็นถนนเส้นหลักสู่ย่านธุรกิจ นอกจากนี้ โครงการยังตั้งอยู่ใกล้สิ่งอำนวยความสะดวกมากมาย อาทิ โรงเรียน โรงพยาบาล และห้างสรรพสินค้า

โครงการได้รับการออกแบบก่อสร้างอาคารอย่างสวยงาม รวมถึงงานออกแบบภูมิสถาปัตย์ที่บริษัทฯ ได้ออกแบบให้โครงการมีเอกลักษณ์ด้วยสวนขนาดใหญ่เกือบ 3 ไร่ ใจกลางโครงการ นอกจากนี้ โครงการยังพร้อมสรรพด้วยสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน อาทิ สระว่ายน้ำ ชวนา สนามเด็กเล่น สนามบาสเกตบอล สนามเทนนิส และห้องสันทนาการต่าง ๆ เป็นต้น และสร้างความอบอุ่นใจให้กับลูกค้าด้วยกล้องวงจรปิดและ ระบบรักษาความปลอดภัยมาตรฐานสูงจากบริษัทชั้นนำตลอด 24 ชั่วโมง

(1) ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ**ลักษณะโครงการ**

ชื่อโครงการ	เดอะ แชนเซอร์ล พาร์ค อพาร์ทเมนต์
ที่ตั้ง	88 ซอยสุขุมวิท 49 ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร
ประเภทโครงการ	อพาร์ทเมนต์ให้เช่า
จำนวนห้องพัก	81 ห้อง ประกอบด้วยอาคารพักอาศัยสูง 15 ชั้น 3 อาคาร
อัตราค่าเช่าพักเฉลี่ย	อัตราเช่าพักตลอดปี 2556 คิดเป็นร้อยละ 84
สถานะปัจจุบัน	เปิดดำเนินการ
รูปแบบของห้องพัก	จำแนกห้องพักออกเป็น 3 ประเภท ประกอบด้วย <p>(1) ห้อง Standard จำนวน 69 ห้อง ห้องพักขนาด 250 ตร.ม. ตกแต่งด้วยเฟอร์นิเจอร์ครบครันเหมาะสำหรับครอบครัวขนาดเล็กถึงกลาง ซึ่งประกอบไปด้วย 3 ห้องนอน 3 ห้องน้ำ ห้องครัว และห้องนอนแม่บ้าน อีกทั้งยังมีห้องสำหรับทำงานและอ่านหนังสือ รวมไปถึงห้องนั่งเล่นที่กว้างขวางและห้องรับประทานอาหารซึ่งมีเคาน์เตอร์บาร์รวมอยู่ด้วย</p> <p>(2) ห้อง Duplex จำนวน 6 ห้อง ห้องพักขนาด 340 ตร.ม. แต่ละห้องจะมี 2 ชั้น พร้อมเฟอร์นิเจอร์ครบครัน ตั้งอยู่บนชั้น 14 ของอาคาร เหมาะสำหรับครอบครัวขนาดกลาง ประกอบไปด้วย 3 ห้องนอนพร้อมห้องน้ำในตัว ห้องนั่งเล่นขนาดใหญ่ ห้องรับประทานอาหาร ห้องครัว และห้องแม่บ้าน นอกจากนี้ยังมีบริเวณระเบียงที่สามารถชมวิวทิวทัศน์จากมุมสูงอีกด้วย</p> <p>(3) Penthouse จำนวน 6 ห้อง ห้องพักขนาด 400 ตร.ม. แต่ละห้องจะมี 2 ชั้น พร้อมเฟอร์นิเจอร์ครบครัน ตั้งอยู่บนชั้น 14 ของอาคาร เหมาะสำหรับครอบครัวขนาดใหญ่ ประกอบไปด้วย 4 ห้องนอนพร้อมห้องน้ำในตัว ห้องนั่งเล่นขนาดใหญ่ ห้องรับประทานอาหาร ห้องครัว และห้องแม่บ้าน ตอบโจทย์ความต้องการของครอบครัวขนาดใหญ่ที่ต้องการพื้นที่กว้างขวางได้เป็นอย่างดี</p>

(2) การตลาดและการแข่งขัน

กลยุทธ์ในการแข่งขัน

โครงการ เดอะ แนนเซอร์ล พาร์ค อพาร์ทเมนต์ ตั้งอยู่ในย่านสุขุมวิทซึ่งอาจกล่าวได้ว่าเป็นศูนย์กลางทางด้านการธุรกิจและความทันสมัยที่ครบครันของกรุงเทพมหานคร จึงทำให้บริเวณดังกล่าวเป็นแหล่งที่พักอาศัยของชาวไทยและชาวต่างชาติที่มีระดับมาตรฐานและรายได้ในการดำรงชีวิตสูง

จุดแข็งและข้อได้เปรียบในเชิงกลยุทธ์ของโครงการ เดอะ แนนเซอร์ล พาร์ค อพาร์ทเมนต์

คือทำเลที่ตั้ง ที่ถือเป็นจุดแข็งของทางโครงการโดยมีทำเลที่ตั้งอยู่ในย่านประกอบธุรกิจ (Central Business District : CBD) ที่มีร้านค้า ศูนย์การค้า สถานบันเทิง สวนสาธารณะและแหล่งพักผ่อนหย่อนใจล้อมรอบอยู่บริเวณใกล้เคียงจำนวนมาก ตลอดจนสิ่งอำนวยความสะดวกสบายทางด้านเส้นทางคมนาคมที่สำคัญ เช่น รถไฟฟ้า BTS รถไฟฟ้ามหานคร MRT ทางด่วนยกระดับที่สามารถลดระยะเวลาในการเดินทางในเมืองหลวงและ Airport link ที่จะช่วยทำให้การเดินทางสู่สนามบินสุวรรณภูมิและพื้นที่ใกล้เคียงเป็นไปได้สะดวกและรวดเร็วมากยิ่งขึ้น ซึ่งทั้งหมดที่กล่าวข้างต้นนี้สามารถตอบโจทย์ความต้องการของกลุ่มผู้ที่ต้องการพักอาศัยอยู่ในเมืองหลวงได้เป็นอย่างดี ทำให้แหล่งธุรกิจย่านสุขุมวิทยังคงเป็นพื้นที่ที่ได้รับความนิยมและดึงดูดใจผู้พักอาศัยทั้งชาวไทยและชาวต่างประเทศเป็นอย่างมาก ยิ่งไปกว่านั้น โครงการ เดอะ แนนเซอร์ล พาร์ค อพาร์ทเมนต์ ยังได้รับรางวัล International Property Award 2013-2014 : Highly Commended Apartment In Thailand ซึ่งเป็นเครื่องช่วยยืนยันความสำเร็จของโครงการ เดอะ แนนเซอร์ล พาร์ค อพาร์ทเมนต์ ได้เป็นอย่างดีอีกด้วย

ในส่วนของการบริการห้องพักของโครงการซึ่งได้จำแนกห้องพักออกเป็น 3 ประเภท คือ (1) ห้องแบบ Standard (2) ห้องแบบ Duplex และ (3) ห้อง Penthouse นั้น ห้องแต่ละแบบจะมีความแตกต่างกันทางด้านพื้นที่ใช้สอยและจำนวนห้องพัก โดยทางโครงการจะเน้นห้องพักที่มีขนาดใหญ่ พร้อมห้องทำงานที่แยกเป็นสัดส่วน นอกจากนี้ยังมีระเบียงกว้างขวางทำให้เห็นทัศนียภาพของกรุงเทพมหานครได้อย่างชัดเจน ซึ่งห้องพักของโครงการได้ถูกออกแบบและตกแต่งอย่างละเอียดเพื่อตอบสนองการใช้งานของผู้พักอาศัยโดยใช้การตกแต่งแบบร่วมสมัย (Modern Contemporary) ที่ครบครันไปด้วยสิ่งอำนวยความสะดวกตามความต้องการของลูกค้า และเพิ่มความเป็นส่วนตัวในการใช้ชีวิตโดยการแยกห้องครัวและห้องพักแม่บ้านอย่างเป็นสัดส่วน เพื่อตอบสนองไลฟ์สไตล์ของกลุ่มลูกค้าที่เป็นเป้าหมายหลักของทางโครงการ นอกจากนี้ทางโครงการยังเล็งเห็นถึงความสำคัญของการเป็นอยู่แบบครอบครัวซึ่งจะทำให้ลูกค้าที่พักอาศัยอยู่ในโครงการได้สัมผัสความรู้สึกเสมือนกับอยู่ภายในบ้านที่มีพื้นที่กว้างขวางและสภาพแวดล้อมที่อบอุ่น ซึ่งผู้พักอาศัยสามารถทำกิจกรรมยามว่างร่วมกันได้อย่างมีความสุข

นอกจากนี้โครงการ เดอะ แนนเซอร์ล พาร์ค อพาร์ทเมนต์ ยังมีบริการทางด้านสิ่งอำนวยความสะดวกส่วนกลางมากมายตามมาตรฐานโครงการระดับห้าดาว เพื่อให้สอดคล้องกับระดับมาตรฐานการใช้ชีวิตของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่ชื่นชอบการออกกำลังกายและทำกิจกรรมสันทนาการภายในครอบครัว ทางโครงการจึงได้จัดให้มีสิ่งอำนวยความสะดวกที่หลากหลาย เช่น สระว่ายน้ำขนาดใหญ่ สระเด็กและจากูซซี่ (Bubble Pool) สนามเด็กเล่น สนามบาสเก็ตบอล สนามเทนนิส สนามสควอช ฟิตเนส ซาวน่าและห้องจัดเลี้ยง นอกจากนี้ ทางโครงการได้มีการปรับปรุงสนามเทนนิสและบาสเก็ตบอลให้ดูใหม่และทันสมัยมากขึ้น รวมทั้ง อีกจุดเด่นที่สำคัญของโครงการ คือ สวนธรรมชาติ ขนาดใหญ่ในเนื้อที่ประมาณ 3 ไร่ ที่ล้อมรอบไปด้วยบรรยากาศที่ร่มรื่น เช่น น้ำตกจำลอง บ่อปลาและลำธาร ที่สามารถทำให้ผู้พักอาศัยรู้สึกผ่อนคลายไปกับธรรมชาติที่ทางโครงการจัดสรรไว้ให้ โดยโครงการ เดอะ แนนเซอร์ล พาร์ค อพาร์ทเมนต์ ได้ชื่อว่าเป็นโครงการที่มีสวนธรรมชาติที่ใหญ่ที่สุดในย่านสุขุมวิท ทัศนียภาพแบบเปิดของโครงการทำให้สวนธรรมชาติเป็นจุดขายที่เด่นชัดและเป็นเอกลักษณ์ที่ครองใจกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้เป็นอย่างดี

ด้านการบริการ ทางโครงการได้ให้ความสำคัญกับการบริการลูกค้าเป็นอย่างยิ่ง โดยมุ่งเน้นการบริการที่รวดเร็วและเป็นมิตรเพื่ออำนวยความสะดวกสบายอย่างสูงสุดให้กับลูกค้าที่พักอาศัย ซึ่งลูกค้าส่วนใหญ่มักจะประทับใจ และมีการแนะนำต่อ อีกทั้งทางโครงการยังมีการจัดกิจกรรมในรูปแบบต่างๆ เช่น กิจกรรมตามเทศกาล, กิจกรรมประจำในแต่ละเดือน และกิจกรรมสันทนาการอื่นๆ เพื่อกระชับและสร้างความสัมพันธ์อันดีกับผู้ที่พักอาศัย ส่งเสริมคุณภาพชีวิต และเพิ่มระดับความสุขให้กับผู้พักอาศัยอีกด้วย

ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของโครงการ เดอะ แชนเซอร์ล พาร์ค อพาร์ทเมนต์ ได้แก่ ลูกค้าทั้งชาวต่างชาติและคนไทยที่มีระดับมาตรฐานและรายได้ในการดำรงชีวิตสูง มีความต้องการสิ่งอำนวยความสะดวกส่วนกลางตามมาตรฐานโครงการระดับห้าดาว โดยเฉพาะในส่วนของการออกกำลังกายและทำกิจกรรมสันทนาการภายในครอบครัว รวมทั้งมีความต้องการอยู่ใกล้ชิดกับธรรมชาติภายใต้สังคมเมือง

โดยลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็นกลุ่มชาวต่างชาติที่เดินทางเข้ามาทำงานในประเทศไทย ทั้งที่เป็นครอบครัว และผู้บริหารระดับสูงของบริษัทต่างๆ

การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

ทางโครงการ เดอะ แชนเซอร์ล พาร์ค อพาร์ทเมนต์ มีช่องทางการจำหน่ายโดยสามารถแบ่งสัดส่วนได้ ดังนี้

ช่องทางการจำหน่าย	ร้อยละ
1. การขายโดยบริษัทตัวแทน (Agency)	80
2. การขายโดยตรง (Direct Sale)	20
รวม	100

ภาวะการแข่งขัน และแนวโน้มอุตสาหกรรม/การแข่งขันในอนาคต

จากผลการสำรวจธุรกิจอพาร์ทเมนต์ทั้งหมดในบริเวณโดยรอบศูนย์กลางธุรกิจที่สำคัญของกรุงเทพมหานคร พบว่าชาวต่างชาติที่เดินทางเข้ามาทำงานหรือประกอบธุรกิจในประเทศไทยโดยส่วนใหญ่จะอยู่ในบริเวณย่านธุรกิจ ได้แก่ สีลม สาทร ลุมพินี สุขุมวิทตอนต้น (ซอย 1-24) สุขุมวิทตอนปลาย (ซอย 37-50) และบริเวณพระราม 3 – ริมแม่น้ำ

โดยตลาดเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ในกรุงเทพมหานครมีขยายตัวอย่างช้าๆ ในช่วงหลายปีที่ผ่านมา เนื่องจากการแข่งขันที่รุนแรงในตลาดหลังจากที่มีคอนโดมิเนียมจำนวนมากเกิดขึ้นตามแนวรถไฟฟ้า นอกจากนี้ พบว่าเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ในกรุงเทพมหานครมีอัตราการเจริญเติบโตที่ลดลงในช่วง 2 – 3 ปีที่ผ่านมา ซึ่งเนื่องจากปัจจัยหลัก 2 ประการ คือ ราคาที่ดินที่มีการปรับตัวสูงขึ้น รวมทั้งศักยภาพของนักท่องเที่ยวต่างชาติ และชาวต่างชาติที่เข้ามาทำงานในกรุงเทพมหานครเปลี่ยนแปลงไป ซึ่งกลุ่มนี้ถือว่าเป็นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักของตลาดเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์

อย่างไรก็ตาม ราคาเช่า และอัตราการเช่าในไตรมาสที่ผ่านมามีการปรับตัวสูงขึ้น และผู้ประกอบการบางรายมีการสร้างโครงการเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ในพื้นที่นอกใจกลางเมือง และในซอยที่ห่างไกลจากระบบขนส่งมวลชน

โดยที่ ช่วงในไตรมาสที่ 3 ปี 2556 เซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ในกรุงเทพมหานครอยู่ที่ประมาณ 18,260 ยูนิต และอีกประมาณ 220 ยูนิต ที่มีกำหนดเปิดให้บริการภายในไตรมาสที่ 4 ปี 2556 โดยที่ดินสุขุมวิทยังคงเป็นพื้นที่ที่นิยมมากที่สุดสำหรับผู้ประกอบการ และได้รับความนิยมจากผู้เช่ามากที่สุด ซึ่งมีอัตราการเข้าพัก และอัตราค่าเช่าที่ค่อนข้างสูงกว่าพื้นที่อื่น

ทั้งนี้ อุปทานในอนาคส่วนใหญ่ที่มีกำหนดการก่อสร้างแล้วเสร็จในปีพ.ศ.2556 - 2557 ก็ตั้งอยู่บนถนนสุขุมวิท เช่นเดียวกับการลงทุนจากนักลงทุนชาวต่างประเทศ (FDI) ในประเทศไทย และกรุงเทพมหานครเพิ่มขึ้น เนื่องจากความมีเสถียรภาพทางการเมืองในช่วง 2 - 3 ปีที่ผ่านมา บวกกับการเจริญ และการพัฒนาของประเทศอื่นๆ ในอาเซียน ส่วนเป็นปัจจัยบวกต่อการเจริญเติบโตของธุรกิจเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ทั้งสิ้น โดยจำนวนของชาวต่างชาติที่ได้รับใบอนุญาตทำงานในกรุงเทพมหานคร ณ ไตรมาสที่ 3 ปี 2556 มีมากกว่า 67,700 คน ซึ่งเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องในช่วงหลายปีที่ผ่านมา ทว่าชาวต่างชาติเหล่านี้ก็ยังทางเลือกอื่นๆ อีกสำหรับเป็นที่พักอาศัยของตนเอง โดยที่ได้รับความนิยมมากที่สุดคือ คอนโดมิเนียม และอพาร์ทเมนต์ตามแนวรถไฟฟ้าพื้นที่ตามแนวถนนสุขุมวิทเป็นพื้นที่ที่ได้รับความนิยมจากชาวต่างชาติที่ทำงานในกรุงเทพมหานคร เนื่องจากการเดินทางสะดวก มีสิ่งอำนวยความสะดวกมากมาย โดยเฉพาะในพื้นที่สุขุมวิทตอนปลายที่มีอัตราการเช่าสูงที่สุดในไตรมาสที่ 3 ปี 2556

ส่วนแนวโน้มของธุรกิจประเภทเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์สำหรับชาวต่างชาติในปี พ.ศ.2556-2557 ยังคงเติบโตในเกณฑ์ที่ดี เนื่องจากอัตราการเติบโตของอุปสงค์และอุปทานที่มีสัดส่วนเป็นไปในทิศทางเดียวกัน ในขณะเดียวกันสถานการณ์ทางการตลาดของธุรกิจอพาร์ทเมนต์ในปัจจุบันเรียกว่ามีการแข่งขันอย่างรุนแรง โดยมีสาเหตุหลักมาจากการเกิดใหม่ของจำนวนอพาร์ทเมนต์ที่เข้ามาสู่ตลาดมีจำนวนมาก ประกอบกับคู่แข่งทางด้านธุรกิจคอนโดมิเนียมที่เกิดขึ้นใหม่เป็นจำนวนมากทำให้เกิดการแย่งชิงกลุ่มลูกค้ากันเกิดขึ้น ชาวต่างชาติที่เข้ามาทำงานในกรุงเทพมหานครจำนวนมากเลือกที่จะพักอาศัยนอกพื้นที่ศูนย์กลางธุรกิจแต่อย่างที่ไม่ไกลจากระบบรถไฟฟ้า หรือรถไฟฟ้าใต้ดิน เนื่องจากมีค่าเช่าที่ไม่สูงมาก ดังนั้น การกำหนดรูปแบบกลยุทธ์ในการธุรกิจอาจต้องมีการมีจุดเด่นและความแตกต่างที่ตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าที่จะนำมาใช้ประยุกต์เป็นสิ่งจูงใจให้สามารถทำให้ลูกค้าเลือกบริการของเรา ทั้งนี้การกำหนดกลยุทธ์อาจไม่จำเป็นต้องใช้การเสนอราคาที่ต่ำกว่าคู่แข่งเสมอไป ทั้งนี้ผู้ประกอบการจะต้องค้นหาจุดเด่นที่เป็นประเด็นสำคัญที่ผู้เช่าต้องการ เช่น รูปแบบของห้องพักที่มีความเป็นส่วนตัว จำแนกสัดส่วนได้อย่างชัดเจน การออกแบบห้องพักที่ทันสมัย เป็นต้น นอกจากนี้ การบริการที่ประทับใจก็เป็นปัจจัยสำคัญในธุรกิจประเภทเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ที่จะช่วยเป็นแรงจูงใจให้ลูกค้าเลือกบริการจากเรา ยกตัวอย่างเช่น การรับฟังปัญหาของลูกค้าพร้อมทั้งช่วยเหลือลูกค้าอย่างรวดเร็วและเต็มใจ ซึ่งทางโครงการนั้นเน้นเรื่องคุณภาพในการบริการ การพัฒนาสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ และการบริการเรื่องการดูแลระบบรักษาความปลอดภัยของลูกค้าโดยมีระบบ CCTV ตลอด 24 ชม. เป็นต้น

แหล่งที่มาของข้อมูล:

- Bangkok Service Apartment Market 2013 / Colliers International Thailand
- Thai Property News
- Thailand Property Research and Analysis / CBRE Thailand
- Bangkok Apartment Rental information / CBRE Thailand
- Bangkok Property Research Report / CBRE Thailand
- สถานการณ์ตลาดเซอร์วิส อพาร์ทเมนต์ / Plus Property

(3) การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

ทางโครงการ เดอะ แชนเซอร์วิส พาร์ค มินโยบายในการดำเนินธุรกิจที่ยึดเป็นหลักมาตลอดระยะเวลาการดำเนินธุรกิจ บริษัทมุ่งเน้นที่จะให้ความสำคัญกับการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการที่ดีที่สุดเพื่อตอบสนองลูกค้าเสมอ บริษัทได้มี

การนำเสนอผลิตภัณฑ์ที่ทันสมัยและแตกต่างจากคู่แข่งทั้งทางด้านการออกแบบภายในและสถาปัตยกรรมของพื้นที่ใช้สอย ส่วนกลาง อาทิเช่น สวนธรรมชาติขนาดใหญ่ สระว่ายน้ำขนาดใหญ่ สนามเด็กเล่น สถานที่ออกกำลังกาย สนามเทนนิส สนามบาสเกตบอล ฯลฯ นอกจากนี้บริษัทยังให้ความสำคัญกับการจัดสรรพื้นที่ใช้สอยภายในบริเวณห้องพัก (Space Planning) การเลือกใช้วัสดุอุปกรณ์ตกแต่งที่มีคุณภาพและรักษาสีเงาผิวสัมผัส พร้อมกับการดูแลรักษา ปรับปรุงห้องพักให้อยู่ในสภาพดีอยู่เสมอ ยังเป็นสิ่งที่อยู่ในวิสัยทัศน์ของทางบริษัทฯ เสมอมา

ทางด้านการบริการ บริษัทได้คัดสรรสิ่งอำนวยความสะดวกและริเริ่มบริการที่หลากหลายพร้อมทั้งพัฒนาการให้บริการอย่างต่อเนื่องเพื่อพัฒนาคุณภาพชีวิต ความสัมพันธ์และความสะดวกสบายเพื่อตอบรับไลฟ์สไตล์ของผู้พักอาศัย โดยจัดให้มีกิจกรรมร่วมกันในเทศกาลต่างๆ การปรับปรุงรูปแบบกิจกรรมสันทนาการ รวมไปถึงการดูแลรักษา สภาพแวดล้อมและความปลอดภัยภายในโครงการให้ร่มรื่น น่าพักอาศัย ตลอดจนพัฒนาคุณภาพของบุคลากรภายในองค์กรเพื่อเพิ่มศักยภาพในการบริหาร

ทั้งหมดที่กล่าวมาข้างต้นล้วนแต่เป็นวิสัยทัศน์ของทางโครงการ เดอะ แชนเซอร์วิล พาร์ค อพาร์ทเมนต์ ยึดมั่นในการดำเนินธุรกิจมาโดยตลอด เพื่อคงไว้ซึ่งความเป็นผู้นำในการจัดหาผลิตภัณฑ์และการให้บริการในระดับห้าดาวให้ต่อไป

2.1.2 โรงแรมเซ็นทาราคอนเวนชันเซ็นเตอร์ ขอนแก่น (ธุรกิจโรงแรม)

โรงแรมเซ็นทาราคอนเวนชันเซ็นเตอร์ ขอนแก่น เริ่มเปิดดำเนินการอย่างเต็มรูปแบบและอย่างเป็นทางการ ตั้งแต่ 7 ธันวาคม 2556 เป็นต้นมา โดยเป็นโรงแรมห้าดาว ความสูง 12 ชั้น ตั้งอยู่ใจกลางเมืองบนเนื้อที่ทั้งหมดกว่า 12 ไร่ ติดกับศูนย์ราชการและสวนสาธารณะบึงทุ่งสร้าง ซึ่งเป็นบึงที่มีขนาดใหญ่ที่สุดของเมืองขอนแก่น

โรงแรมเซ็นทาราคอนเวนชันเซ็นเตอร์ ขอนแก่น ดำเนินการโดยเน้นการเป็นศูนย์กลางการประชุม สัมมนาในทุกรูปแบบ โดยห้องประชุมสัมมนาของโรงแรม เป็นห้องประชุมที่มีขนาดใหญ่ที่สุดในจังหวัดขอนแก่น ซึ่งมีพื้นที่รับรองการจัดงานกว่า 4,000 ตารางเมตร นอกจากนี้ ยังมีห้องพักสไตล์อีสานโมเดิร์นอีกจำนวน 196 ห้อง ห้องอาหารต่างๆ และสิ่งอำนวยความสะดวก อาทิ สระว่ายน้ำ สระว่ายน้ำ คาราโอเกะและฟับ

(1) ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

รายละเอียดโครงการ

โครงการที่ตั้ง	โรงแรมเซ็นทาราคอนเวนชันเซ็นเตอร์ ขอนแก่น 999 ม.4 ถ.ประชาสโมสร ต.ในเมือง อ.เมือง จ.ขอนแก่น 40000 (ติดกับศูนย์ราชการจังหวัดขอนแก่น)
รูปแบบโรงแรม	โรงแรมและศูนย์การประชุม/สัมมนา/จัดเลี้ยง ระดับ 4 ดาว (Hotel & Convention Centre)
จำนวนห้องพัก	จำนวน 196 ห้อง (โดยแบ่งเป็นห้องซูพีเรียร์ 155 ห้อง ดีลักซ์ 28 ห้อง จูเนียร์สวีท 10 ห้อง เอ็กซ์เชคutiveสวีท 2 ห้อง และ ห้องรอยัลสวีท 1 ห้อง) ด้วยความเคารพต่อสถาปัตยกรรมอีสานห้องพักทุกห้องเน้นการออกแบบตามสถาปัตยกรรมท้องถิ่น สะท้อนถึงอารยธรรมและวัฒนธรรมอีสาน ไม่ว่าจะเป็นรายละเอียดของงานสถาปัตยกรรม ทำให้แขกผู้มาเยือนได้บรรยากาศความงดงามและเป็นเอกลักษณ์ของอีสาน ชิมชาบูอยู่ในทุกรายละเอียดของห้องพัก ทั้งงานภาพเขียน หัตถกรรมจักสาน รวมถึงศิลปะการทอผ้า ซึ่งมีลวดลายเฉพาะตัวและมีเสน่ห์ สอดคล้องกับงานสถาปัตยกรรม

จำนวนห้องประชุม	รองรับพื้นที่ในการจัดงานกว่า 4,000 ตารางเมตร ประกอบด้วย (1) ห้องคอนเวนชันฮอลล์ พื้นที่ใช้งานกว่า 2,000 ตารางเมตร สามารถรองรับคนแบบเธียร์เตอร์ได้ประมาณ 2,250 ที่นั่ง ซึ่งสามารถแบ่งห้องย่อย เป็น 3 ห้องเล็ก ในขนาดพื้นที่ๆใกล้เคียงกัน อีกทั้งยังมีพื้นที่รับรองบริเวณหน้าห้องประชุมถึง 465 ตารางเมตร (2) ห้องประชาสโมสรบอลรูม ซึ่งสามารถรองรับคนได้ประมาณ 740 ราย แบบเธียร์เตอร์ และ 370 ราย แบบโต๊ะกลม (3) ห้องประชุมราชพฤกษ์ 1-6 ซึ่งรองรับการประชุมสัมมนาขนาดย่อม จาก 70 ราย แบบโต๊ะกลมไปจนถึง 200 ราย แบบเธียร์เตอร์
สถานะปัจจุบัน	เริ่มเปิดดำเนินการกิจการอย่างเป็นทางการและเต็มรูปแบบมาตั้งแต่ 7 ธันวาคม 2556
อัตราการใช้พื้นที่	อัตราเข้าพักตลอดปี 2556 คิดเป็นร้อยละ 50.20 สำหรับช่วงระหว่างเดือนมกราคม-ธันวาคม 2556

(2) การตลาดและการแข่งขัน

กลยุทธ์ในการแข่งขัน

โรงแรมเซ็นทาราคอนเวนชันเซ็นเตอร์ ขอนแก่น เป็นโรงแรมในเครือค่ายเซ็นทาราแห่งเดียวในจังหวัดขอนแก่น ซึ่งเป็นศูนย์กลางการค้าและการบริหารของภาคตะวันออกเฉียงเหนือและการคมนาคม อีกทั้งเป็นเส้นทางหลักที่เชื่อมต่อระหว่างภูมิภาคและแม่น้ำโขง โรงแรมเซ็นทาราคอนเวนชันเซ็นเตอร์ ขอนแก่น มีห้องคอนเวนชันฮอลล์ที่ใหญ่ที่สุดเมื่อเปรียบเทียบกับโรงแรมอื่นๆ ซึ่งเป็นจุดเด่นที่ส่งเสริมให้เราสามารถเป็นที่หนึ่งในภาคตะวันออกเฉียงเหนือได้สำหรับตลาดการประชุมสัมมนาทั้งระดับภูมิภาคและระดับนานาชาติ

จุดขายที่เป็นเอกลักษณ์

- โรงแรมเซ็นทาราคอนเวนชันเซ็นเตอร์ ขอนแก่น มีพื้นที่ห้องประชุมใหญ่ที่สุด เมื่อเปรียบเทียบกับโรงแรมอื่นๆ โดยโรงแรมสามารถรองรับการจัดสัมมนาและการจัดเลี้ยงขนาดใหญ่ ซึ่งมีพื้นที่ในการจัดงานต่างๆ กว่า 4,000 ตารางเมตร ประกอบด้วย (1) ห้องคอนเวนชันฮอลล์ ซึ่งสามารถรองรับงานแสดงสินค้าขนาดใหญ่ เช่น งานโชว์รถยนต์ และยังเชื่อมต่อกับสระว่ายน้ำกลางแจ้ง ซึ่งสามารถใช้พื้นที่บริเวณสระว่ายน้ำเป็นที่รับรองได้ (2) ห้องประชาสโมสรบอลรูม และ (3) ห้องประชุมราชพฤกษ์ 1-6
- ลูกค้านิยมเลือกสำหรับการเลือกรับประทานอาหารทั้งหมด 9 แห่ง ซึ่งให้บริการอาหารเอเชียนและอาหารนานาชาติ ในบรรยากาศที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัว
- สำหรับลูกค้าที่พักห้องสวีทและห้องคลับ สามารถใช้บริการสิทธิประโยชน์ ห้องฟรีเมยมเลาจน์ได้ ซึ่งห้องสวีท ทุกห้องมีอ่างจากุซซี่ และห้องอาบน้ำแยกให้บริการ
- โรงแรมตั้งอยู่ในตัวเมืองขอนแก่น ซึ่งโรงแรมมีบริการรถรับ-ส่ง ไปยังศูนย์การค้าเซ็นทรัลพลาซ่าขอนแก่น และใช้การเดินทางจากโรงแรมไปยังสนามบินใช้เวลาเพียง 15 นาที
- โรงแรมรองรับแขกที่มาติดต่อธุรกิจและมาพักผ่อนซึ่งครบครันด้วยสระว่ายน้ำ ฟิตเนสและสปา
- เป็นโรงแรมใหม่ระดับ 4 ดาว บริหารโดย Hotel Chain มีอาชีพมีส่วนบริการครบถ้วน ขณะที่คู่แข่งในพื้นที่เป็นโรงแรมที่เปิดดำเนินการมานานแล้ว

ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

โรงแรมเซ็นทาราคอนเวนชันเซ็นเตอร์ ขอนแก่นจะทำงานร่วมกับเครือข่ายสำนักงานขายส่วนกลาง (Corporate Sales Offices) ของกลุ่ม เซ็นทารา อย่างใกล้ชิด โดยเน้นกลุ่มลูกค้าเพื่อการพักผ่อนหย่อนใจและกลุ่มลูกค้าธุรกิจ รวมถึงกลุ่มตลาดประชุมสัมมนา ที่โรงแรมยังไม่ได้ติดต่อหรือพัฒนาความสัมพันธ์ด้วย ทั้งนี้ เพื่อให้แน่ใจว่าชื่อโรงแรมจะปรากฏอยู่ในโบรชัวร์สำหรับการพักผ่อนหย่อนใจ และโครงการต่างๆ ของบริษัทซึ่งจะทำให้ลูกค้าสังเกตเห็นได้ง่ายและจองได้สะดวก

การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

ในปีแรกที่เปิดให้บริการ จะเน้นการเผยแพร่แบรนด์ของโรงแรม ด้วยการใช้จุดเด่นในฐานะที่เป็นหนึ่งในเครือโรงแรมในกลุ่ม เซ็นทารา ที่มีสาขามากมาย เพื่อสร้างโอกาสทางการตลาดและทำให้เป็นที่รู้จักอย่างแพร่หลาย รวมทั้งเน้นการนำเสนอห้องพักที่มีระดับและประสบการณ์ที่ยาวนาน โดยมีเป้าหมายหลักเพื่อสร้างช่องทางการจัดจำหน่ายที่หลากหลาย เช่น การจองทางตรง/ทางอ้อม ช่องทางการจัดจำหน่ายแบบออนไลน์และออฟไลน์ ส่วนโครงการสำหรับลูกค้าประจำ เช่น Centara The One Card จะช่วยกระตุ้นธุรกิจโดยทำให้ลูกค้ากลับมาใช้บริการอีก และยังคงดูแลบริษัท/ลูกค้าใหม่ๆ ให้กับโรงแรมและจังหวัดขอนแก่นอีกด้วย โดยมีช่องทางการจองห้องพักหลักๆ ดังนี้

ช่องทางการจอง	สัดส่วน (ร้อยละ)
การจองโดยตรง (โทรศัพท์/โทรสาร/อีเมล)	50
การจองผ่าน Centara.com	25
การจองผ่านตัวแทนจำหน่าย (GDS Distribution)	25

ภาวะการแข่งขันและแนวโน้มในอนาคต

ภาพรวมของธุรกิจโรงแรมไทยในปี 2557 ทางศูนย์วิจัยกสิกรไทย มองว่า ธุรกิจโรงแรมยังคงเติบโตได้ท่ามกลางแรงกดดันทางการเมือง โดยมีแรงขับเคลื่อนมาจากการที่นักท่องเที่ยวต่างชาติหันมาท่องเที่ยวแหล่งท่องเที่ยวในต่างจังหวัด ผ่านการเลือกเส้นทางบินตรงไปยังจังหวัดท่องเที่ยวที่มีสนามบินรองรับโดยไม่แวะที่กรุงเทพฯ ซึ่งเป็นพื้นที่ชุมนุมทางการเมืองได้ ประกอบกับปัจจัยหนุนจากจำนวนนักท่องเที่ยวยุโรปที่มีแนวโน้มฟื้นตัวขึ้นจากเศรษฐกิจยุโรปที่ดีขึ้น รวมถึงจำนวนนักท่องเที่ยวอาเซียนที่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้น ซึ่งสามารถชดเชยนักท่องเที่ยวจีนที่เติบโตอย่างชะลอตัวลง ศูนย์วิจัยกสิกรไทย จึงคาดการณ์ว่า หากสถานการณ์ทางการเมืองกลับเข้าสู่ภาวะปกติภายในไตรมาสแรก ก็จะมีนักท่องเที่ยวต่างชาติเดินทางมาท่องเที่ยวในประเทศไทยประมาณ 28.5 ล้านคน เพิ่มขึ้นร้อยละ 6.6 จากปีก่อนหน้า ก่อให้เกิดรายได้ในธุรกิจโรงแรมประมาณ 369,840 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 5.7 จากปีก่อนหน้า แต่หากสถานการณ์ทางการเมืองยืดเยื้อมาถึงช่วงกลางปี อาจส่งผลให้มีนักท่องเที่ยวต่างชาติเดินทางมาท่องเที่ยวในประเทศไทยประมาณ 28.0 ล้านคน เพิ่มขึ้นร้อยละ 4.7 จากปีก่อนหน้า ก่อให้เกิดรายได้ในธุรกิจโรงแรมประมาณ 361,800 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 3.4 จากปีก่อนหน้า

สำหรับนักท่องเที่ยวชาวไทย แม้ว่าจะเผชิญภาวะการชะลอตัวทางเศรษฐกิจต่อเนื่องมาจากปี 2556 แต่ก็มีปัจจัยหนุนทั้งการจัดโปรโมชันของผู้ประกอบการธุรกิจโรงแรม วันหยุดยาวต่อเนื่อง รวมถึงภูมิอากาศที่เหมาะสม ซึ่งกระตุ้นการท่องเที่ยวให้มีความคึกคัก โดยหากสถานการณ์ทางการเมืองในพื้นที่กรุงเทพฯ กลับสู่ภาวะปกติได้โดยเร็วก็จะส่งผลให้ธุรกิจโรงแรมกลับมาคึกคักดังเดิม นอกจากนี้ ยังต้องจับตามองภัยแล้ง และพายุ ซึ่งเป็นพื้นที่เป้าหมายที่คาดว่าธุรกิจโรงแรมจะมีการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง

การชะลอตัวทางเศรษฐกิจและความไม่แน่นอนทางการเมืองในประเทศไทยเป็นปัจจัยสำคัญที่กำหนดให้เซโนโรงแรมขนาดใหญ่มุ่งขยายธุรกิจไปยังพื้นที่ต่างจังหวัดและต่างประเทศ ทั้งนี้ ศูนย์วิจัยกสิกรไทย มองว่า ทิศทางของเซโนโรงแรมขนาดใหญ่ในปี 2557 จะมุ่งขยายไปยังกลุ่มธุรกิจโรงแรมระดับสามดาวมากขึ้น เพื่อรองรับการเพิ่มขึ้นของฐานนักท่องเที่ยวระดับกลาง ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อรายได้ของผู้ประกอบการในช่วงที่ไม่ใช่ฤดูกาลท่องเที่ยว โดยผู้ประกอบการจะขาดรายได้จากการเป็นสถานที่จัดประชุม สัมมนา และนิทรรศการต่างๆ ที่สามารถชดเชยการลดลงของรายได้จากนักท่องเที่ยวที่มาเข้าพัก รวมถึงยังนำมาซึ่งความจำเป็นในการปรับกลยุทธ์สำหรับผู้ประกอบการธุรกิจโรงแรมขนาดกลางและขนาดเล็กในพื้นที่ที่ต้องนำเสนอความคุ้มค่าสำหรับนักท่องเที่ยว และจำเป็นต้องเตรียมความพร้อมรับมือกับภาวะการถดถอยระหว่างผู้ประกอบการธุรกิจโรงแรมระดับสามดาวในตลาดที่อาจมีจำนวนมากเกินไป

นอกจากนี้ การขยายธุรกิจโรงแรมระดับสามดาวเพื่อรองรับฐานนักท่องเที่ยวระดับกลางซึ่งเป็นนักท่องเที่ยวกลุ่มใหญ่นำมาซึ่งความต้องการแรงงานในธุรกิจโรงแรมจำนวนมาก โดยพบว่า นักเรียนนักศึกษาเลือกศึกษาในระดับอุดมศึกษามากกว่าระดับอาชีวศึกษา ในขณะที่ตำแหน่งงานในธุรกิจโรงแรมต้องการแรงงานที่จบการศึกษาระดับอาชีวศึกษามากกว่าระดับอุดมศึกษา ประกอบกับภาวะการเคลื่อนย้ายแรงงานกลุ่ม CLMV กลับประเทศบ้านเกิดของตนเอง จะซ้ำเติมให้ปัญหาขาดแคลนแรงงานในธุรกิจโรงแรมของประเทศไทยมีความรุนแรงมากขึ้นในระดับที่อาจเป็นข้อจำกัดในการขยายธุรกิจของผู้ประกอบการธุรกิจโรงแรมได้ (ที่มา : กระแสทรรศน์ ฉบับที่ 2460 โดย ศูนย์วิจัยกสิกรไทย, 7 กุมภาพันธ์ 2557)

สำหรับคู่แข่งสำคัญในพื้นที่จังหวัดขอนแก่น (โดยเทียบจากจำนวนห้อง ราคาห้องและห้องจัดเลี้ยงเป็นเกณฑ์) มีดังนี้

คู่แข่งหลัก
<ul style="list-style-type: none"> ○ <u>โรงแรมพูลแมน ขอนแก่น</u> จำนวนห้องพัก 293 ห้อง ตั้งอยู่ในเขตเมือง พื้นที่ในการจัดงานต่างๆประมาณ 2,500 ตารางเมตร และร้านอาหารเป็นโรงแรมที่เปิดดำเนินการมานานแล้ว
คู่แข่งรอง
<ul style="list-style-type: none"> ○ <u>โรงแรมเจริญธานี ปรีณิเทศ</u> เดิมเคยบริหารโดยกลุ่มดุสิต แต่ปัจจุบันได้บริหารโดยกลุ่มนักธุรกิจท้องถิ่น โดยโรงแรมตั้งอยู่ใกล้กับโรงแรมพูลแมน จำนวนห้อง 320 ห้อง เป็นโรงแรมที่เปิดดำเนินการมานานแล้ว
<ul style="list-style-type: none"> ○ <u>โรงแรมโมริยะ</u> ห้องพัก 190 ห้อง ตั้งอยู่บนถนนเดียวกับโรงแรมพูลแมน ห้องจัดเลี้ยงขนาดใหญ่ประมาณ 810 ตารางเมตร เป็นโรงแรมที่เปิดดำเนินการมานานแล้ว

ที่มา : วิเคราะห์โดยทีมงานการตลาดของบริษัท

ส่วนแนวโน้มของอุตสาหกรรมท่องเที่ยวของไทยในปี 2557 ศูนย์วิจัยกสิกรไทย คาดว่ายังมีแนวโน้มเติบโตได้จากปัจจัยเกื้อหนุนสำคัญการท่องเที่ยวไทยในปี 2557 ได้แก่ (1) แนวโน้มภาวะเศรษฐกิจของประเทศเป้าหมายหลักที่ยังคงมีทิศทางขยายตัวเป็นบวก โดยเฉพาะจีน (ซึ่งทางการจีนเริ่มผ่อนคลายความเข้มงวดของระเบียบข้อบังคับของ

กฎหมายด้านการท่องเที่ยว) และหลายประเทศในภูมิภาคยุโรป (2) การขยายเส้นทางบินตรงโดยเฉพาะของสายการบินต้นทุนต่ำ ไปยังเมืองท่องเที่ยวหลักและรองในไทย รองรับการแข่งขันของตลาด การเดินทางท่องเที่ยวอิสระ และกระแสการเดินทางท่องเที่ยวอย่างประหยัด (3) การเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (เออีซี) ในปี 2558 น่าจะยิ่งช่วยให้ผู้คนจากนานาประเทศเดินทางเข้ามาในภูมิภาคอาเซียนมากขึ้น ทั้งเพื่อติดต่อการค้าการลงทุน หรือท่องเที่ยวพักผ่อน

อย่างไรก็ตาม ผลกระทบจากสถานการณ์ทางการเมืองที่การชุมนุมยกระดับเป็นการขัดขวางกรุงเทพฯ ซึ่งนำไปสู่การประกาศ พ.ร.ก. การบริหารราชการในสถานการณ์ฉุกเฉิน เป็นเวลา 60 วัน นับตั้งแต่วันที่ 22 มกราคม 2557 นั้น คาดว่าจะส่งผลให้ภาคการท่องเที่ยวอาจย่ำแย่กว่าที่เคยคาดการณ์ไว้ก่อนหน้านี้ว่า ภายใต้สถานการณ์ปกติที่คำนึงถึงผลกระทบของกฎหมายควบคุมคุณภาพทัวร์เงินเข้าไปแล้ว ศูนย์วิจัยกสิกรไทย คาดว่าจะมีนักท่องเที่ยวต่างชาติเดินทางมายังประเทศไทยประมาณ 29 ล้านคน เพิ่มขึ้นร้อยละ 8.5 จากปี 2556 และมีแนวโน้มก่อให้เกิดรายได้ท่องเที่ยวคิดเป็นมูลค่าประมาณ 1.4 ล้านล้านบาท

ทั้งนี้ ศูนย์วิจัยกสิกรไทย ได้ประเมินภาพผลกระทบของสถานการณ์การเมือง ต่อแนวโน้มตลาดนักท่องเที่ยวต่างชาติของไทยในปี 2557 โดยพิจารณาออกเป็น 2 กรณี ดังนี้

กรณีที่ 1 เหตุการณ์ชุมนุมฯ สามารถคลี่คลายลงสู่ภาวะปกติได้ภายในไตรมาสแรกของปี 2557 : คาดต่างชาติเที่ยวไทย 28.5 ล้านคน และสร้างรายได้ท่องเที่ยวสะพัด 1.38 ล้านล้านบาท

กรณีที่ 2 เหตุการณ์ชุมนุมฯ ยืดเยื้อไปในช่วงไตรมาสที่ 2 ของปี 2557 : คาดต่างชาติเที่ยวไทย 28.0 ล้านคน และสร้างรายได้ท่องเที่ยวสะพัด 1.35 ล้านล้านบาท

ทั้งนี้ ภายใต้สถานการณ์ดังกล่าวข้างต้นนี้ หน่วยงานทั้งของภาครัฐ และภาคเอกชน ตลอดจนสื่อมวลชน และประชาชนทั่วไป ในฐานะเจ้าของประเทศ ควรหันมาประสานความร่วมมือกันอย่างจริงจังและจริงใจ ในอันที่จะคลี่คลายวิกฤตการณ์ของประเทศไทยในปัจจุบัน ให้สถานการณ์กลับสู่ภาวะปกติโดยเร็ว เพื่อสร้างความมั่นใจด้านความปลอดภัยและภาพลักษณ์ด้านการท่องเที่ยวที่ดีของประเทศไทยในหมู่นักท่องเที่ยวต่างชาติ ทำให้ประเทศไทยไม่สูญเสียโอกาสอันมีค่า ด้วยการใช้เวลาได้เปรียบด้านการท่องเที่ยวที่มีอยู่เพิ่มพูนรายได้ท่องเที่ยวจำนวนมากเข้าประเทศ (ที่มา : กระแสทรรศน์ ฉบับที่ 2455 โดย ศูนย์วิจัยกสิกรไทย, 25 มกราคม 2557)

(3) การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

บริษัทมีแนวความคิดที่จะพัฒนาโรงแรมให้เป็นโรงแรมนานาชาติ มาตรฐานสากลระดับ 4 ดาว ภายใต้แบรนด์โรงแรมสากล 4 ดาว ในตัวเมืองขอนแก่นที่เป็นศูนย์กลางของภาคอีสาน โดยได้ออกแบบโรงแรมให้มีแบบสถาปัตยกรรมที่สวยงามเพื่อให้เป็นโรงแรมชั้นนำของจังหวัด รวมทั้งให้ความสำคัญกับการออกแบบภูมิทัศน์และพื้นที่สาธารณะให้น่าดึงดูด รวมทั้งบริษัทยังได้ออกแบบโรงแรมให้มีความหรูหรา สะดวกสบายจากวัสดุอุปกรณ์ตกแต่งของโรงแรม โดยมีรูปแบบและสไตล์ของโรงแรมที่เป็นระดับสากล แต่ใช้วัสดุท้องถิ่น อีกทั้งบริษัทได้นำเสนอผลิตภัณฑ์ที่ทันสมัยและแตกต่างจากคู่แข่ง อาทิ เช่น ห้องประชุมสัมมนาขนาดใหญ่ที่สามารถจัดงานแสดงได้ระดับจังหวัด ด้วยขนาดพื้นที่ของห้องประชุม และอุปกรณ์ที่ทันสมัย นอกเหนือจากสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆของโรงแรมแล้ว ยังมีสิ่งอำนวยความสะดวกสบายและสันทนาการต่างๆให้แก่ลูกค้า อาทิ สปา ซาวน่า ฟิตเนส ฯลฯ นอกเหนือจากการเลือกใช้วัสดุอุปกรณ์ตกแต่งที่มีคุณภาพที่เป็นวัสดุท้องถิ่น รวมทั้งนโยบายรักษาสีเขียวสิ่งแวดล้อม บริษัทยังมีการดูแลรักษา ปรับปรุงห้องพักให้อยู่ในสภาพดีอยู่เสมอ

ในการบริหารจัดการธุรกิจโรงแรมทั้งหมด บริษัทได้ให้กลุ่ม “เซ็นทารา” รับจ้างบริหารโรงแรมภายใต้เครื่องหมายการค้า “เซ็นทารา” ซึ่งกลุ่มนี้มีชื่อเสียง ประสบการณ์ และความชำนาญในการบริหารโรงแรม รวมถึงโรงแรมในกลุ่มที่เน้นด้านคอนเวนชันเซ็นเตอร์มาเป็นเวลานาน ซึ่งทำให้มั่นใจได้ว่าจะสามารถดำเนินการบริหารจัดการได้ตามทิศทางและเป้าหมายที่กำหนดไว้ร่วมกัน

โดยมีรายชื่อโรงแรมที่กลุ่ม เซ็นทารา รับจ้างบริหารงาน อาทิ : โรงแรมเซ็นทาราแกรนด์ เวสต์ แชนด์ รีสอร์ท และวิลลา ภูเก็ต โรงแรมเซ็นทารา ซานาเล รีสอร์ท และ วิลลา ตราด โรงแรมเซ็นทารา ดวงตะวัน เชียงใหม่ โรงแรมเซ็นทารา และคอนเวนชันเซ็นเตอร์ อุตรธานี โรงแรมเซ็นทาราอันดาเทวีรีสอร์ท และสปา กระบี่ โรงแรมวอเตอร์ฟร้อนท์ สวิต ภูเก็ต โดย เซ็นทารา โรงแรมเซ็นทารา แอชลี ปาดอง โรงแรมเซ็นทารา สัปายา ดีไซน์รีสอร์ท ระยอง อะเวย์ สวนสวรรค์ เชียงใหม่ เซ็นทารา บุติกคอลเลกชั่น คัมพญา รีสอร์ท และสปา เซ็นทารา บุติกคอลเลกชั่น โรงแรมโนวา และสปา พัทยา เซ็นทารา บุติกคอลเลกชั่น โรงแรมเซ็นทารา พัทยา โฮเต็ล โรงแรมเซ็นทารา เกาะช้างทรอปิคานา รีสอร์ท โรงแรมเซ็นทาราและคอนเวนชันเซ็นเตอร์ ขอนแก่น โรงแรมเซ็นทารา โคโค่นัท บีชรีสอร์ท โรงแรมเซ็นทาราศูนย์ราชการและคอนเวนชันเซ็นเตอร์ แจ้งวัฒนะ Chen Sea Resort & Spa Phu Quoc, Centara Boutique Collection, Vietnam Centra Taum Seminyak Bali และ Centara Sandy Beach Resort Da Nang (ที่มา : แบบรายงานประจำปี 2555 ของบริษัท โรงแรมเซ็นทรัลพลาซา จำกัด (มหาชน))

2.1.3 ธุรกิจให้เช่าพื้นที่อาคารคลังสินค้าและอาคารโรงงาน (ธุรกิจบริการ)

ธุรกิจให้เช่าพื้นที่อาคารคลังสินค้าและอาคารโรงงาน ดำเนินกิจการโดยบริษัท พรอสเพค ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ซึ่งบริษัทเข้าลงทุนในพรอสเพคคิดเป็นร้อยละ 13.56 ของทุนจดทะเบียนของพรอสเพค โดยได้เข้าลงทุนเมื่อเดือน มีนาคม และ เมษายน 2556

โดยมี ข้อมูลของธุรกิจให้เช่าพื้นที่อาคารคลังสินค้าและอาคารโรงงาน ดังนี้

ดำเนินการโดย:	บริษัท พรอสเพค ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ก่อตั้งขึ้นเมื่อปี 2548 โดยปัจจุบันมีทุนจดทะเบียน 1,200 ล้านบาท
ลักษณะการประกอบธุรกิจ:	ประกอบธุรกิจให้เช่าพื้นที่อาคารคลังสินค้าและอาคารโรงงาน
พื้นที่ให้บริการ:	ตั้งอยู่ที่ โครงการบางกอกฟ्रीเทรดโซน (Bangkok Free Trade Zone) ถนนเมืองใหม่บางพลี ตำบลบางเสาธง กิ่งอำเภอบางเสาธง จังหวัดสมุทรปราการ บนเนื้อที่ 692 ไร่ 1 งาน 25.83 ตารางวา (276,925.83 ตารางวา) พื้นที่ให้เช่าดังกล่าวพรอสเพคได้รับสิทธิการเช่าช่วงที่ดินจากบริษัท ชัยนันท์-บางพลี พาร์คแลนด์ จำกัด ระยะเวลาการเช่าช่วง 29 ปี 5 เดือน จะครบกำหนดในวันที่ 8 มกราคม 2583 โดยกรรมสิทธิ์ที่ดินเป็นของมูลนิธิโรงพยาบาลสงฆ์ วัดปากน้ำ และวัดมณฑลนิมิต

โดยในปี 2556 บริษัทได้เปิดตัวโครงการคอนโดมิเนียมจำนวน 1 โครงการ คือ โครงการ พาร์ค งามอินทรา โดยโครงการทั้งหมดในช่วงแรกบริษัทพัฒนาโครงการภายใต้แบรนด์ “พาร์ค” เพื่อเป็นจุดขายของโครงการที่เน้นการเป็นที่พักอาศัยที่ใกล้ชิดกับธรรมชาติ ส่วนโครงการคอนโดมิเนียมในช่วงแรกนั้น ได้เริ่มต้นด้วยโครงการคอนโดมิเนียมขนาดเล็ก ซึ่งมีมูลค่าโครงการไม่สูงมากนัก และหากได้รับการตอบรับจากลูกค้าเป็นอย่างดี บริษัทจึงจะพัฒนาโครงการไปยังคอนโดมิเนียมที่มีระดับราคาสูงขึ้น หรืออาคารพาณิชย์ ทาวน์เฮ้าส์ เพื่อรองรับความต้องการของลูกค้ากลุ่มอื่น ๆ อีกด้วย ทั้งนี้ ในการพิจารณาเปิดโครงการบริษัทได้มีการทำวิจัยเพื่อรับทราบความต้องการของผู้บริโภคที่แท้จริงในแต่ละทำเลที่ตั้งโครงการของบริษัททั้งในเรื่องของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย รูปแบบของความต้องการที่อยู่อาศัยและระดับราคาที่เหมาะสม เพื่อเป็นข้อมูลประกอบการทำการศึกษาค้นคว้าความเป็นไปได้ของโครงการ

2.2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ การตลาดและการแข่งขัน

โครงการเพื่อขายในปัจจุบัน

ดำเนินการโดย / ประเภท / โครงการ	สถานที่ตั้งโครงการ	กรรมสิทธิ์ในที่ดิน	พื้นที่โครงการ (ไร่-งาน-ตร.ว.)	จำนวนหน่วย	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	ระยะเวลาในการก่อสร้าง	ความคืบหน้าของการขาย (ร้อยละของมูลค่าขายทั้งโครงการ) (ณ 31 ธ.ค. 56)
คอนโดมิเนียม							
โครงการ พาร์ค งามอินทรา	ถนนรามอินทรา ซอย 47	บริษัท	2 -1 -14.2	206	345 ล้านบาท	18 เดือน ^{1/}	ร้อยละ 91

หมายเหตุ ^{1/} คาดว่าจะแล้วเสร็จภายในปี 2558

โครงการพาร์ค งามอินทรา

เป็นโครงการคอนโดมิเนียมแนวราบ ความสูงไม่เกิน 8 ชั้น (Low Rise) ภายใต้แนวคิด “ที่อยู่อาศัยใกล้ชิดกับธรรมชาติ” ซึ่งเป็นการดำเนินการตามแนวคิดหลักของบริษัท โดยเป็นคอนโดมิเนียมจำนวน 8 ชั้น จำนวน 1 อาคาร ตั้งอยู่บนพื้นที่ 2 -1 -14.2 ไร่ โดยเป็นห้องขนาด 1 ห้องนอน 1 ห้องน้ำทุกยูนิต จำนวนทั้งหมด 206 ยูนิต มีขนาดพื้นที่ใช้สอยตั้งแต่ 29.45-36.50 ตร.ม. พร้อมด้วยสิ่งอำนวยความสะดวกคือ สระว่ายน้ำ ห้องออกกำลังกายพร้อมด้วยอุปกรณ์มาตรฐาน ล็อบบี้ สวนสีเขียวร่มรื่น และมีเจ้าหน้าที่รักษาความปลอดภัยพร้อมระบบ CCTV ตลอด 24 ชั่วโมง

โดยทำเลที่ตั้งของโครงการนั้นตั้งอยู่บนถนนรามอินทรา ซึ่งใกล้สถานที่สำคัญต่างๆ มากมาย อาทิ สถานศึกษา ห้างสรรพสินค้า ท่าอากาศยาน และยังเป็นทำเลที่ผู้อยู่อาศัยสามารถเดินทางได้สะดวกสบาย ใกล้จุดขึ้นลงทางด่วน นอกจากนี้ในอนาคตอันใกล้จะมีโครงการรถไฟฟ้า สายสีชมพู ผ่านหน้าโครงการอีกด้วย

ลักษณะโครงการ

ชื่อโครงการ	พาร์ค งามอินทรา
ที่ตั้ง	ถนนรามอินทรา ซอย 47 แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน กรุงเทพมหานคร
เนื้อที่โครงการ	2 -1 -14.2 ไร่

ประเภทโครงการ	อาคารชุดเพื่อขาย โดยเป็นอาคารชุดสูง 8 ชั้น จำนวน 1 อาคาร
จำนวนห้อง	206 ห้อง
ที่จอดรถ	86 คัน (คำนวณรวมซ้อนคัน) คิดเป็นร้อยละ 41 เมื่อเทียบกับจำนวนห้อง
สถานะปัจจุบัน	โครงการได้เปิดตัวอย่างเป็นทางการเมื่อวันที่ 31 สิงหาคม 2556 โดยยอดขาย ณ สิ้นปี 2556 เท่ากับร้อยละ 91 ของจำนวนห้องทั้งหมด
รูปแบบของห้อง	เป็นห้องแบบ Studio 1 ห้องนอน 1 ห้องน้ำ พื้นที่ใช้สอย โดยประมาณ 29.45-36.50 ตารางเมตร ต่อห้อง

การตลาดและการแข่งขันของโครงการ

กลยุทธ์ในการแข่งขัน

ด้วยทำเลที่ตั้งของโครงการ พาร์ค งามอินทรา ตั้งอยู่ริมถนนรามอินทรา ซึ่งถือว่าเป็นทำเลที่ดี เนื่องจากการที่ติดกับถนนใหญ่ และใกล้จุดขึ้น – ลงทางด่วนนั้น ทำให้การเดินทางสะดวก อีกทั้งยังมีความสะดวกสบาย เพราะโครงการอยู่ใกล้ห้างสรรพสินค้าหลายแห่ง อาทิ เซ็นทรัลรามอินทรา , พรอมมาเนด, แฟชั่นไอซ์แลนด์, ซีดีซี และคริสตัลสปาร์ค

จุดแข็งและข้อได้เปรียบในเชิงกลยุทธ์ของโครงการ พาร์ค งามอินทรา

คือ ทำเลที่ตั้ง ที่ถือเป็นจุดแข็งของทางโครงการ โดยมีทำเลที่ตั้งที่สะดวกต่อการคมนาคม อีกทั้งอยู่ใกล้ห้างสรรพสินค้าหลายแห่งที่เอื้อต่อการดำเนินชีวิตประจำวันของลูกค้า นอกจากนี้ จุดแข็งและข้อได้เปรียบอีกข้อที่สำคัญของโครงการ พาร์ค งามอินทรา คือ ในอนาคตอันใกล้จะมีเส้นทางรถไฟฟ้าสายสีชมพู ผ่านตรงหน้าโครงการ ด้วยจุดแข็งในข้อนี้ ทำให้เพิ่มศักยภาพของโครงการ และทำให้ง่ายในการตัดสินใจของลูกค้าที่มีความสนใจที่จะซื้อคอนโดในบริเวณนี้

ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของโครงการ พาร์ค งามอินทรา คือ กลุ่มลูกค้าอายุประมาณ 25-35 ปี อาชีพพนักงานบริษัททั่วไปหรือพนักงานฟรีแลนซ์ ซึ่งมีรายได้ประมาณ 20,000-35,000 บาทต่อเดือน สถานะโสด มีความสนใจในความทันสมัย และต้องการที่จะใช้ชีวิตอยู่ในคอนโดเพื่อตอบโจทย์กับยุคสมัยใหม่

โดยลูกค้าส่วนใหญ่ของโครงการ พาร์ค งามอินทรา เป็นกลุ่มคนทำงานที่อาศัยอยู่ในบริเวณรอบโครงการ และต้องการขยายครอบครัว และไม่ต้องการอยู่ไกลออกไปจากที่อยู่อาศัยเดิม

การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

ทางโครงการ พาร์ค งามอินทรา มีช่องทางการจำหน่ายโดยการขายผ่านบริษัทตัวแทน (Agency) ทั้งหมด

ภาวะการแข่งขันและแนวโน้ม

จากผลการสำรวจธุรกิจคอนโดมิเนียมโดยรอบบริเวณของโครงการ พาร์ค งามอินทรานั้น พบว่าโครงการใหม่ที่จะเริ่มเปิดโครงการนั้น ส่วนมากจะเป็นคอนโดมิเนียมที่มีทำเลที่ตั้งอยู่ในซอย ซึ่งจะเดินทางได้ไม่สะดวกมากนัก

ดังนั้นในส่วนนี้จะส่งผลทำให้โครงการ พาร์ค งามอินทรา มีความน่าสนใจในบริเวณนี้มากที่สุด และด้วยความที่บริษัทมีจุดเด่นอยู่ที่การเน้นความเป็นธรรมชาตินั้น โครงการจึงให้ความสำคัญกับพื้นที่สีเขียวเป็นอย่างมาก โดยเมื่อเทียบเป็นสัดส่วนของพื้นที่สีเขียวกับจำนวนผู้พักอาศัยของโครงการนั้น โครงการ พาร์ค งามอินทรา จะมีสัดส่วนของพื้นที่สีเขียวที่มากกว่าโครงการอื่น ซึ่งจุดเด่นและความแตกต่างในส่วนนี้เป็นสิ่งที่ตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าเป็นอย่างดี และโครงการยังไม่ลืมที่จะให้ความสำคัญในส่วนอื่นๆ ทั้งเรื่องการดูแลระบบรักษาความปลอดภัย และระบบ CCTV ซึ่งทางโครงการนั้นจะมีการการป้องกันไว้ตลอด 24 ชั่วโมงอีกด้วย

และทั้งหมดที่กล่าวมาข้างต้นล้วนแต่เป็นวิสัยทัศน์ของบริษัทในการดำเนินธุรกิจมาโดยตลอด ซึ่งยึดมั่นแนวทางที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้า และสังคมเสมอมา เพื่อคงไว้ซึ่งความเป็นผู้นำต่อไป

2.2.2 การตลาดและการแข่งขัน

(ก) กิจกรรมส่งเสริมการตลาด

เนื่องจากในปี 2556 นั้น ตลาดคอนโดมิเนียมนั้นมีการแข่งขันที่สูงมาก ทางโครงการจึงมีการทำรายการส่งเสริมการขายในช่วงวันเปิดตัวโครงการ ทั้งส่วนลดสำหรับลูกค้าที่มีการลงทะเบียนทางอินเทอร์เน็ต พร้อมทั้งของแถมเมื่อมีการจอง และโปรโมชั่นในการผ่อนชำระเงินค่างวด 0% เป็นเวลา 6 เดือน เมื่อลูกค้าชำระเงินจองและเงินทำสัญญา เป็นต้น จากกิจกรรม และรายการส่งเสริมการขายดังกล่าวนี้ ทำให้โครงการมียอดการจองในวันเปิดโครงการประมาณร้อยละ 70

(ข) สภาพการแข่งขันภายในอุตสาหกรรม

สภาพการแข่งขันของตลาดคอนโดมิเนียมในปี 2556 นั้น เป็นการแข่งขันที่สูงมาก เนื่องจากตลาดยังคงได้รับผลต่อเนื่องจากเหตุการณ์น้ำท่วมใหญ่เมื่อปี 2554 แม้ว่าเวลาจะผ่านไปร่วม 2 ปีก็ตาม แต่ลูกค้ายังคงมีความกังวลอยู่ ทำให้คอนโดมิเนียมนั้นยังเป็นที่ต้องการของตลาดอยู่มาก จึงทำให้บริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ต่างๆ ยังคงเดินหน้าที่จะพัฒนาโครงการ เพื่อตอบสนองความต้องการนั้น

ดังนั้นการขายคอนโดมิเนียมต่างๆ ที่เกิดขึ้นนั้นต้องจับความต้องการที่แท้จริงของตลาดให้ได้ โดยต้องมีจุดขายที่ชัดเจน และสิ่งสำคัญคือทำเลที่ตั้งของโครงการนั้น ถือว่าเป็นหัวใจหลักในการแข่งขันในสถานะเช่นนี้ เนื่องจากลูกค้าที่มีความต้องการนั้น จะมีตัวเลือกในการตัดสินใจมากกว่าปกติ ทำให้ต้องเลือกในสิ่งที่ดีที่สุดเสมอ

(ค) แนวโน้มภาวะอุตสาหกรรมและสภาพการแข่งขันในอนาคต

ที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ในช่วง 9 เดือนแรกปี 2556 (ม.ค.- ก.ย.) มีที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล จำนวน 89,056 หน่วย เพิ่มขึ้นเล็กน้อยจากช่วงเดียวกันของปีก่อนที่มี 87,432 หน่วย โดยห้องชุดมีสัดส่วนมากที่สุด ร้อยละ 52.50 รองลงมา ได้แก่ บ้านเดี่ยว - บ้านแฝด ร้อยละ 26.50 และทาวน์เฮาส์ - อาคารพาณิชย์ ร้อยละ 21.00 ตามลำดับ ทั้งนี้ เป็นที่น่าสังเกตว่าสัดส่วนของทาวน์เฮาส์ - อาคารพาณิชย์เพิ่มขึ้น ในขณะที่ห้องชุด และบ้านเดี่ยว มีสัดส่วนลดลง สำหรับปี 2556 คาดว่าจะมีจำนวนที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจำนวนกว่า 120,000 หน่วย ซึ่งใกล้เคียงกับปี 2555

สำหรับสถานการณ์ตลาดคอนโดมิเนียม ในช่วงต้นปี 2556 ที่ผ่านมามีความคึกคักอย่างมากทั้งตลาดในเขตกรุงเทพฯและปริมณฑล และตลาดในต่างจังหวัดซึ่งไม่เพียงแต่จังหวัดที่เป็นหัวเมืองเศรษฐกิจเท่านั้น แต่รวมถึงตลาดในจังหวัดหัวเมืองรอง ที่มีผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์จากส่วนกลางเข้าไปรุกขยายฐานตลาดคอนโดมิเนียมกันอย่างเข้มข้น อย่างไรก็ดี ณ ปัจจุบัน ภาพความคึกคักของตลาดคอนโดมิเนียมดูเหมือนจะชะลอลง สืบเนื่องจากสภาวะปัจจัยแวดล้อมของตลาดคอนโดมิเนียมได้เปลี่ยนแปลงไปจากช่วงต้นปีที่ผ่านมา ซึ่งขณะนี้ตลาดคอนโดมิเนียมกำลังเผชิญกับปัจจัยท้าทายในการทำธุรกิจ ทั้งจากปัจจัยระดับมหภาคอย่างเสถียรภาพเศรษฐกิจของไทยในช่วงที่เหลือของปี 2556 ยังมีทิศทางอ่อนแอ ปัญหาราคาสินค้าที่ทยอยปรับตัวสูงขึ้น และภาระหนี้ของภาคครัวเรือนที่มีระดับเพิ่มขึ้น ซึ่งปัจจัยดังกล่าวนี้ มีผลกระทบต่อกำลังซื้อของประชาชน

นอกจากนี้ตลาดคอนโดมิเนียม ยังมีปัจจัยท้าทายเฉพาะของภาคธุรกิจที่จะมีผลต่อทิศทางการเติบโต เช่น การแข่งขันทางธุรกิจที่รุนแรง ต้นทุนการทำธุรกิจ ได้แก่ ราคาที่ดิน ค่าจ้างแรงงาน และวัสดุก่อสร้างที่สูงขึ้น ซึ่งมีผลกระทบต่อราคาห้องชุดที่ปรับตัวตาม ปัญหาการขาดแคลนแรงงานคุณภาพที่มีผลต่อความล่าช้าในการพัฒนาโครงการ และคุณภาพของโครงการ ความไม่สมดุลระหว่างอุปสงค์และอุปทานคอนโดมิเนียมในบางทำเลที่สูงขึ้น ประกอบกับขณะนี้สถาบันการเงินมีความระมัดระวังในการปล่อยสินเชื่อเพื่อการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ของผู้ประกอบการและสินเชื่อสำหรับซื้อที่อยู่อาศัยของผู้บริโภค อีกทั้งยังมีประเด็นในเรื่องของกฎหมาย เช่น กฎหมายผังเมืองและกฎหมายสิ่งแวดล้อม ที่มีผลต่อการพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียม

ส่วนทิศทางการลงทุนคอนโดมิเนียมในเขตกรุงเทพฯและปริมณฑลในช่วงที่เหลือของปี 2556 นี้ ผู้ประกอบการจะยังคงเดินหน้าเปิดตัวโครงการใหม่ตามเป้าหมายทางธุรกิจที่วางไว้ในช่วงที่เหลือของปีนี้ เนื่องจากมองว่าตลาดยังคงสามารถขับเคลื่อนได้จากความต้องการซื้อที่ยังมีอยู่ในตลาด ทางศูนย์วิจัยกสิกรไทย คาดว่า ในปี 2556 นี้ การเปิดโครงการใหม่น่าจะอยู่ที่ประมาณ 62,500 – 65,500 หน่วย เพิ่มขึ้นร้อยละ 4.9-9.9 จากปี 2555 โดยทำเลที่มีการเปิดโครงการใหม่จะยังคงเน้นทำเลแนวรถไฟฟ้าและในรัศมีที่ใกล้รถไฟฟ้า อย่างไรก็ตาม การพัฒนาตลาดคอนโดมิเนียมในเขตกรุงเทพฯและปริมณฑล ยังมีปัจจัยที่ท้าทายภาคธุรกิจจากการแข่งขันกันเปิดโครงการคอนโดมิเนียม ที่มีผลต่ออุปทานห้องชุดเข้าสู่ตลาดเป็นจำนวนมากและได้สร้างแรงกดดันต่อความไม่สมดุลระหว่างอุปสงค์และอุปทานในตลาดในบางพื้นที่ ซึ่งอาจจะส่งผลกระทบต่อความสามารถในปิดโครงการของผู้ประกอบการต่อไปในระยะข้างหน้า

ขณะที่ทิศทางการตลาดโครงการคอนโดมิเนียมในต่างจังหวัดในช่วงที่เหลือของปี 2556 นี้ ศูนย์วิจัยกสิกรไทย มองว่า กิจกรรมการลงทุนยังคงมีอย่างต่อเนื่องแต่จะชะลอลงจากในช่วงต้นปีที่ผ่านมา เนื่องจากในช่วงต้นปี 2556 ที่ผ่านมา ผู้ประกอบการได้มีการเร่งเปิดตัวโครงการในพื้นที่ศักยภาพ สำหรับประเด็นที่ต้องติดตามตลาดคอนโดมิเนียมในต่างจังหวัดแม้จะมีศักยภาพแต่มีประเด็นที่ผู้ประกอบการควรคำนึงถึงอีกหลายประการ อาทิ ขนาดของเศรษฐกิจในต่างจังหวัด แม้ว่าขณะนี้ภาวะเศรษฐกิจในหลายๆ จังหวัดจะมีการขยายตัวอย่างคึกคัก ซึ่งน่าจะส่งผลดีต่อความต้องการซื้อที่อยู่อาศัย แต่ความเจริญของต่างจังหวัดยังคงกระจุกตัวอยู่เฉพาะในเขตเทศบาลเป็นส่วนใหญ่ และประชากรส่วนใหญ่ยังคงประกอบอาชีพเกษตรกรรม ทำให้กลุ่มลูกค้าที่ต้องการซื้อที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียมในต่างจังหวัดที่ยังคงมีจำนวนจำกัด หากมีผู้ประกอบการหลั่งไหลเข้าไปเปิดโครงการเป็นจำนวนมาก อาจเกิดภาวะอุปทานส่วนเกินได้

อีกทั้งการเปิดโครงการใหม่ๆ ในบางจังหวัดที่มีการขยายตัวรวดเร็ว จากการแข่งขันทางธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่มีความรุนแรง มีส่วนผลักดันให้ต้นทุนการทำธุรกิจ เช่น ราคาที่ดินปรับตัวสูงขึ้น มีผลทำให้ราคาขายต่อหน่วยปรับตัวสูงขึ้นซึ่งอาจมีผลต่อการตัดสินใจซื้อคอนโดมิเนียม เนื่องจากตลาดอสังหาริมทรัพย์ในต่างจังหวัดยังมีทางเลือกอย่างเช่นตลาดบ้านแนวราบ ที่สามารถตอบโจทย์ผู้บริโภคในต่างจังหวัดได้ดี (ที่มา : กระแสทรรศน์ ฉบับที่ 2407 โดย ศูนย์วิจัยกสิกรไทย, 23 กันยายน 2556)

แนวโน้มตลาดอสังหาริมทรัพย์ในปี 2557 ยังคงมีผลจากปัจจัยเสี่ยงที่ยังคงมีผลต่อเนื่องจากปีที่ผ่านมา คือ สถานการณ์ทางการเมือง ที่ยังคงเป็นแรงกดดันต่อตลาดอสังหาริมทรัพย์ โดยเฉพาะในช่วงต้นปี 2557 สถานการณ์ทางการเมืองมีความรุนแรงขึ้น ส่งผลให้กิจกรรมการลงทุนและกิจกรรมการซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ชะลอตัว โดยเฉพาะตลาดในกรุงเทพฯ ที่ได้รับผลกระทบโดยตรง ขณะที่ปัจจัยเฉพาะในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่ยังรออยู่ข้างหน้า อาทิ แนวโน้มต้นทุนการดำเนินงานที่ปรับตัวสูงขึ้นในปี 2557 ซึ่งจะมีผลต่อการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่คาดว่าจะมีความท้าทายมากขึ้นในการดำเนินกลยุทธ์การตลาดที่จะสามารถระดับราคาขายที่อยู่อาศัย หรือพุงให้ราคาที่อยู่อาศัยปรับขึ้นเพียงเล็กน้อย โดยปัจจัยที่มีผลต่อต้นทุนธุรกิจ ได้แก่ ราคาที่ดิน ค่าจ้างแรงงาน และแนวโน้มราคาพลังงานในประเทศที่ทยอยปรับเพิ่มขึ้น

นอกจากนี้ ตลาดอสังหาริมทรัพย์ในบางพื้นที่กำลังเผชิญกับปัญหาอุปทานส่วนเกิน เนื่องจากที่ผ่านมาผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ต่างเร่งเปิดโครงการใหม่ ในช่วงจังหวะที่ตลาดอสังหาริมทรัพย์ยังมีปัจจัยสนับสนุนการเติบโต และการเร่งเปิดโครงการกันอย่างเข้มข้นดังกล่าว ได้กลับมามีส่วนในการผลักดันราคาที่ดินและต้นทุนการประกอบธุรกิจให้เร่งตัวขึ้น และผลักดันให้ราคาที่อยู่อาศัยปรับตัวสูงขึ้นตามไปด้วย ซึ่งจะทำให้อำนาจการซื้อที่อยู่อาศัยของผู้บริโภคลดลง ขณะเดียวกันภายใต้สภาวะเศรษฐกิจที่เผชิญความเสี่ยงสูงขึ้นจากเหตุการณ์ทางการเมืองและทิศทางเศรษฐกิจ สถาบันการเงินจึงให้ความระมัดระวังในการอนุมัติสินเชื่อซึ่งทำให้แก่ผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์และผู้บริโภค

อย่างไรก็ดี ท่ามกลางปัจจัยเสี่ยงหลายประการ แต่ตลาดที่อยู่อาศัยในปี 2557 นี้ ยังพอมียปัจจัยที่สนับสนุนธุรกิจ อาทิ ทิศทางการดำเนินนโยบายการเงินแบบผ่อนคลายของคณะกรรมการนโยบายการเงิน ธนาคารแห่งประเทศไทย ทั้งนี้ ภายใต้สถานการณ์เศรษฐกิจและสภาวะการเมืองในปัจจุบัน อาจจะมีผลให้อัตราดอกเบี้ยนโยบายทรงตัวอยู่ในระดับต่ำ ซึ่งน่าจะเป็นปัจจัยหนุนประการหนึ่งต่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ขณะที่การชะลอการลงทุนของผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ น่าที่จะช่วยลดภาวะความเสี่ยงของปัญหาอุปทานที่อยู่อาศัยล้นตลาดในระดับหนึ่ง

ทั้งนี้ สถานการณ์ตลาดอสังหาริมทรัพย์ในปี 2557 คาดว่าจะชะลอตัวลงอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้จากปัจจัยลบรวมเรื้อรำนานัปการ ซึ่งสะท้อนให้เห็นได้จากเครื่องชี้ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่คาดว่าจะหดตัวลง อย่างไรก็ตาม เครื่องชี้ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่หดตัวลงนั้น ส่วนหนึ่งเป็นผลมาจากการชะลอการเปิดโครงการใหม่ของผู้ประกอบการ ซึ่งแม้ว่าจะส่งผลกระทบในระยะสั้นต่อแนวโน้มผลประกอบการทางธุรกิจ แต่อีกในด้านหนึ่งก็อาจจะสะท้อนผลในแง่ดีจากการปรับสมดุลของอุปสงค์และอุปทานในตลาดอสังหาริมทรัพย์ โดยเฉพาะสภาวะที่ตลาดอสังหาริมทรัพย์ในบางพื้นที่เผชิญกับความเสี่ยงของอุปทานที่อยู่อาศัยล้นตลาด ขณะที่ผู้บริโภคชะลอการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย อย่างไรก็ตาม ในช่วงข้างหน้า หากเศรษฐกิจสามารถปรับตัวดีขึ้นได้ ความเชื่อมั่นที่ทยอยกลับคืนมาของผู้บริโภคและภาวะเศรษฐกิจที่ดีขึ้น ก็น่าที่จะส่งผลให้ตลาดอสังหาริมทรัพย์สามารถกลับสู่ภาวะปกติได้ (ที่มา : กระแสทรรศน์ ฉบับที่ 2464 โดย ศูนย์วิจัยกสิกรไทย, 12 กุมภาพันธ์ 2557)

2.2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

(1) การจัดหาวัตถุดิบหลัก

วัตถุดิบที่สำคัญของธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ของบริษัท ได้แก่ ที่ดิน และวัสดุก่อสร้าง โดยบริษัทได้ให้ความสำคัญเกี่ยวกับทำเลที่ตั้งของโครงการ โดยการพิจารณาที่ดินที่มีศักยภาพ ในทำเลที่ตั้งที่มีระบบสาธารณูปโภคของรัฐบาลรองรับ โดยผ่านกระบวนการอนุมัติการจัดซื้อที่ดิน ซึ่งประกอบด้วยคณะทำงานจากฝ่ายต่างๆ (ประกอบด้วยฝ่ายวิจัยออกแบบและรวบรวมข้อมูล ฝ่ายบริหารการก่อสร้าง ฝ่ายการขายและการตลาด และฝ่ายพัฒนาสินทรัพย์) ในการพิจารณาเรื่องทำเลและศักยภาพในการพัฒนา สำหรับการติดต่อซื้อที่ดินมีทั้งซื้อจากเจ้าของที่ดินโดยตรงหรือผ่านตัวแทน โดยหากตัวแทนเป็นบุคคลที่มีส่วนได้เสียของบริษัท บริษัทจะดำเนินการเลือกเช่นบุคคลอื่นๆ ภายใต้ผลประโยชน์สูงสุดของบริษัท

การจัดหาวัสดุก่อสร้างที่ใช้ในโครงการของบริษัท ทางบริษัทได้ให้ผู้รับเหมาโครงการจะเป็นผู้ดำเนินการจัดหาซื้อเองโดยตรง เว้นแต่วัสดุบางชนิดที่มีราคาแพง/จำเป็นต้องใช้ในปริมาณมาก หรือเพื่อต้องการควบคุมคุณภาพและควบคุมรูปแบบให้ได้มาตรฐานตามที่บริษัทต้องการ ทางบริษัทจะเป็นผู้ดำเนินการเอง ซึ่งยังทำให้บริษัทได้ประโยชน์ในการบริหารต้นทุนวัสดุก่อสร้างจากการสั่งซื้อจำนวนมากอีกด้วย นอกจากนี้ บริษัท ได้ดำเนินนโยบายเพื่อความปลอดภัยของราคาวัสดุก่อสร้างที่ผันผวน โดยดำเนินการทำสัญญาเกี่ยวกับผู้รับเหมาของโครงการในการจัดซื้อวัสดุก่อสร้าง

ประเภทเหล็กเสริมคอนกรีตของกลุ่มสินค้าประเภทคอนกรีต ซึ่งเป็นวัสดุที่บางช่วงเวลาราคาจะค่อนข้างผันผวน โดยผู้รับเหมาจะขึ้นขึ้นราคาของวัสดุดังกล่าวในอัตราเดียวจนกระทั่งสิ้นสุดโครงการ ซึ่งทำให้บริษัทสามารถควบคุมราคาและลดความเสี่ยงจากราคาเหล็กที่ผันผวนได้ อีกทั้ง ปริมาณเหล็กที่จัดซื้อจัดจ้าง มีปริมาณมาก ทำให้บริษัทสามารถต่อรองราคา และลดต้นทุนค่าก่อสร้างให้ได้ต่ำกว่าที่ประมาณการ

(2) ขั้นตอนและเทคโนโลยีการผลิต

บริษัทได้ให้ความสำคัญต่อการพิจารณาเลือกใช้ระบบการผลิตที่เหมาะสมในแต่ละโครงการตามลักษณะโครงการ เพื่อความรวดเร็วและเพิ่มประสิทธิภาพการแข่งขัน ในด้านการผลิต

สำหรับการว่าจ้างผู้รับเหมา นั้น บริษัทใช้วิธีการจ้างผู้รับเหมาภายนอกเป็นผู้ก่อสร้างงานโครงการของบริษัท โดยการจัดหาผู้รับเหมาส่วนใหญ่จะเป็นผู้รับเหมาขนาดกลาง และผู้รับเหมาขนาดใหญ่ เพื่อให้ได้งานที่มีคุณภาพเป็นไปตามมาตรฐานที่บริษัทกำหนด ซึ่งบริษัทมีระเบียบและขั้นตอนการคัดเลือกผู้รับเหมาโดยพิจารณาจากผู้รับเหมาที่มีความชำนาญมีประสบการณ์ และมีความพร้อมในการลงทุน

ทั้งนี้ ในส่วนของโครงการคอนโดมิเนียม บริษัทให้ความสำคัญในทุกขั้นตอนตั้งแต่การคัดเลือกผู้รับเหมาที่มีประสบการณ์มีความพร้อมในการลงทุน มีทีมงานที่มีประสิทธิภาพ โดยทีมงานของบริษัทได้ประสานงานกับผู้รับเหมาอย่างใกล้ชิด โดยโครงการคอนโดมิเนียมของบริษัท ได้เลือกใช้บริษัท วิศวภัทร์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทที่มีชื่อเสียงและมีระดับมาตรฐานการก่อสร้าง โดยที่ในระหว่างการก่อสร้างโครงการ บริษัทจะมีทีมงานวิศวกร และ โฟร์แมน ควบคุมงานก่อสร้างให้เป็นไปตามมาตรฐานทุกขั้นตอน มีหน่วยงานควบคุมมาตรฐานกลางและวิศวกรที่ปรึกษาที่จะคอยดูแลรักษามาตรฐานการก่อสร้างของทุกโครงการ มีการจัดฝึกอบรมและดูงานให้กับทั้งทีมงานวิศวกร โฟร์แมนของบริษัท และของผู้รับเหมา มีการจัดทำคู่มือการก่อสร้าง และขั้นตอนการตรวจสอบงานก่อสร้างให้กับทีมงานของบริษัทและผู้รับเหมา

สำหรับการก่อสร้างอาคารพาณิชย์ บริษัทได้ใช้ระบบ Site Management ในการควบคุมกระบวนการก่อสร้าง เพื่อให้การตรวจ QC Passed อยู่ในเกณฑ์มาตรฐานของบริษัท โดยบริษัทผู้รับเหมาที่บริษัทจัดจ้างเป็นผู้รับเหมาขนาดกลางหรือขนาดใหญ่ ซึ่งมีการจัดทำสัญญาและกำหนดระยะเวลาการส่งมอบงานที่ชัดเจน

2.2.3 ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

บริษัทได้ให้ความสำคัญต่อข้อกำหนดของผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม และดำเนินการตามกฎหมายอย่างเคร่งครัด เพื่อให้โครงการของบริษัทเป็นโครงการมาตรฐานและเป็นการพัฒนาอย่างยั่งยืนของบริษัท ในทางปฏิบัติ บริษัทได้ว่าจ้างบริษัทที่ปรึกษา เพื่อศึกษาผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมก่อนที่จะดำเนินการขออนุญาตก่อสร้าง พร้อมทั้งเป็นผู้ควบคุมสิ่งแวดล้อมในระหว่างการก่อสร้างอีกด้วย ทำให้การก่อสร้างของโครงการเป็นไปด้วยความถูกต้อง และบริษัทสามารถควบคุมการดำเนินงานได้อย่างสะดวก รวดเร็ว

2.2.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทมีภาระผูกพันที่จะต้องส่งมอบสินค้าให้กับผู้ซื้อคอนโดมิเนียม ตามที่ระบุในสัญญาซื้อขาย จำนวน 1 โครงการ คือ โครงการ พาร์ค รามอินทรา จำนวน 188 ห้อง มูลค่า 312.15 ล้านบาท

2.3 ข้อมูลอื่นๆ

2.3.1 โครงการที่อยู่ระหว่างการศึกษา

- โครงการที่ดินบางกระเจ้า ตั้งอยู่ที่ตำบลบางน้ำผึ้ง อำเภอพระประแดง จังหวัดสมุทรปราการ บนพื้นที่ 283-0-43.9 ไร่ (กรรมสิทธิ์บจ. แนนเซอร์ โปรเจ็ค เจ้าพระยา จำนวน 273 แปลง เนื้อที่ 243-0-23.9 ไร่ และ กรรมสิทธิ์บจ.

แนเชอรัล โฮเต็ล เจ้าพระยา จำนวน 28 แปลง เนื้อที่ 40-0-20 ไร่) ดิฉันริมฝั่งแม่น้ำเจ้าพระยา สภาพพื้นที่โครงการปัจจุบันเป็นที่ดินว่างเปล่า และมีทะเลสาบขนาดใหญ่อยู่กลางโครงการ จากลักษณะพื้นที่โครงการและสภาพแวดล้อมซึ่งมีความเป็นธรรมชาติสูง

รายละเอียดโครงการ

โครงการ	ที่ดินบางกระเจ้า
ที่ตั้ง	ตำบลบางน้ำผึ้ง อำเภอพระประแดง จังหวัดสมุทรปราการ
สถานะปัจจุบัน	อยู่ในระหว่างการศึกษา
ความคืบหน้าโครงการ	อยู่ในระหว่างปรับปรุงสภาพพื้นที่

● โครงการ โรงแรม อามันริสอร์ท กรุงเทพ

โครงการโรงแรมหรูระดับ 5 ดาว ตั้งอยู่ในซอยเจริญกรุง 36 บริเวณริมฝั่งแม่น้ำเจ้าพระยา ติดกับสถานทูตฝรั่งเศส ประกอบด้วยห้องพัก 35 ห้อง รวมถึงสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน พื้นที่ใช้สอยรวมทั้งสิ้น 12,300 ตารางเมตร การออกแบบยึดหลักแนวคิดการพัฒนาเชิงอนุรักษ์โบราณสถาน (Heritage Development) เน้นความกลมกลืนระหว่างสิ่งก่อสร้างอาคารโบราณสถานโรงภาษีร้อยชักสาม ซึ่งเป็นสถาปัตยกรรมในยุค Neo-Classical Style มีประวัติศาสตร์ยาวนานกว่า 100 ปี กับกลุ่มอาคารใหม่ แนวทางการออกแบบเป็นการสร้างพื้นที่ใช้สอยเพิ่มเติมและปรับใช้พื้นที่ของอาคารโบราณสถาน เพื่อสนองความต้องการของโรงแรม โดยไม่ทำลายคุณค่าความสวยงามของอาคารโบราณสถาน บริหารงานโดยกลุ่มอามันริสอร์ท ซึ่งเป็นกลุ่มผู้บริหารโรงแรมระดับ 5 ดาว ซึ่งได้รับการยอมรับในระดับโลก

รายละเอียดโครงการ

โครงการ	โครงการอามันริสอร์ท กรุงเทพ
ที่ตั้ง	ริมฝั่งแม่น้ำเจ้าพระยา ซอยเจริญกรุง 36 เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร
ประเภทโครงการ	โรงแรมบูติกระดับ 5 ดาว
จำนวนห้องพัก	35 ห้อง
สถานะปัจจุบัน	รอการส่งมอบพื้นที่
ก่อสร้างเสร็จ	ภายใน 2 ปี หลังจากได้รับการมอบพื้นที่

2.3.2 ข้อมูลอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาโครงการ

ในช่วงต้นปี 2557 บริษัทยังมีการพัฒนาโครงการอีก 1 โครงการ ซึ่งเปิดการขายในต้นปี 2557 คือ โครงการพาร์ค อรัญ

โครงการพาร์ค อรัญ

บริษัทได้เล็งเห็นศักยภาพพื้นที่ท่าเลเมืองชายแดนที่กำลังเติบโต และเป็นศูนย์กลางการขนส่งของภูมิภาคเอเชีย ซึ่งกำลังพัฒนาเป็นฐานเศรษฐกิจด้านการส่งออก และนำเข้าที่สำคัญของประเทศไทย โดยจะเห็นได้จากการเติบโตของการค้าบริเวณตลาดการค้าชายแดน เฉกเช่น “ตลาดโรงเกลือ” ซึ่งเป็นตลาดการค้าชายแดนภาคตะวันออกที่ใหญ่ที่สุดของ

ประเทศไทย โดยเป็นจุดยุทธศาสตร์สำคัญของการค้าชายแดนระหว่างไทย-กัมพูชา และสืบเนื่องจากการเปิดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน หรือ AEC ที่จะเกิดขึ้นในปี 2558 นี้ ด้วยเหตุผลดังกล่าวบริษัทจึงมองเห็นโอกาสการเติบโตของธุรกิจในส่วนนี้ และสนองการตอบรับความต้องการด้านที่อยู่อาศัย/เพื่อการพาณิชย์ในอนาคต จึงเป็นที่มาของโครงการ พาร์ค อรัญ ซึ่งโครงการตั้งอยู่บนแนวชายแดนไทย – กัมพูชา ในพื้นที่อำเภออรัญประเทศ จังหวัดสระแก้ว

โครงการ พาร์ค อรัญ ได้มีการแบ่งโครงการออกเป็นสองส่วน คือ (1) โครงการเพื่อที่อยู่อาศัย และ (2) โครงการเพื่อเชิงพาณิชย์ ซึ่งได้มีการแยกทางเข้าออกของแต่ละโครงการออกจากกันอย่างชัดเจน ทั้งนี้เพื่อความสะดวก และความเป็นส่วนตัวของแต่ละส่วน

- (1) โครงการเพื่อที่อยู่อาศัย : ทางบริษัทได้พัฒนาเป็นรูปแบบของคอนโดมิเนียม โดยใช้ชื่อว่า “พาร์ค อรัญ คอนโด” ซึ่งจะเป็นคอนโดมิเนียมแห่งแรกในจังหวัดสระแก้ว เป็นคอนโดสูง 8 ชั้น 2 อาคาร ตั้งอยู่ริมถนนศรีเพ็ญ ทางบริษัทฯ มองว่าการพัฒนาคอนโดมิเนียมเป็นส่วนที่จะเพิ่มคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น ด้วยทางโครงการมีสิ่งอำนวยความสะดวกครบครันทั้ง สระว่ายน้ำ ห้องออกกำลังกาย และระบบรักษาความปลอดภัย เป็นต้น
- (2) โครงการเพื่อเชิงพาณิชย์ : ทางบริษัทได้พัฒนาเป็นรูปแบบของอาคารพาณิชย์ 3 ชั้นครึ่ง โดยใช้ชื่อว่า “พาร์ค อรัญ บูลเอดวาร์ด” มีรูปแบบที่ทันสมัย มีระบบรักษาความปลอดภัยที่ดี ทำเลไม่ไกลจากตลาดโรงเกลือ ซึ่งรองรับการขายตัวของความเจริญทางการค้าที่จะเพิ่มขึ้นในอนาคต

(1) ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

โครงการพาร์ค อรัญ คอนโด

ลักษณะโครงการ

ชื่อโครงการ	พาร์ค อรัญ คอนโด
ที่ตั้ง	หมู่ 7 ถนนศรีเพ็ญ ตำบล ป่าไร่ อำเภออรัญประเทศ จังหวัดสระแก้ว
เนื้อที่โครงการ	6 – 0 – 50.7 ไร่
ประเภทโครงการ	อาคารชุดเพื่อขาย โดยเป็นอาคารชุดสูง 8 ชั้น จำนวน 2 อาคาร
จำนวนห้อง	อาคารละ 257 ห้อง รวมทั้งหมด 514 ห้อง
ที่จอดรถ	185 คัน (คำนวณรวมซ้อนคัน) คิดเป็นร้อยละ 30
สถานะปัจจุบัน	โครงการได้เปิดตัวอย่างเป็นทางการเมื่อวันที่ 16 มกราคม 2557 โดยยอดขาย ณ 20 กุมภาพันธ์ 2557 เท่ากับ ร้อยละ 45 ของจำนวนห้องทั้งหมด
รูปแบบของห้อง	เป็นห้องแบบ Studio 1 ห้องนอน 1 ห้องน้ำ พื้นที่ใช้สอย โดยประมาณ 29-30 ตารางเมตร ต่อห้อง ตกแต่งด้วยเฟอร์นิเจอร์พร้อมอยู่

โครงการพาร์ค อรัญ บูลเอดวาร์ด

ลักษณะโครงการ

ชื่อโครงการ	พาร์ค อรัญ บูลเอดวาร์ด
ที่ตั้ง	หมู่ 7 ถนนศรีเพ็ญ ตำบล ป่าไร่ อำเภอ อรัญประเทศ จังหวัดสระแก้ว
เนื้อที่โครงการ	5 – 0 – 17.75 ไร่

ประเภทโครงการ	อาคารพาณิชย์ ขนาด 3 ชั้นครึ่ง
จำนวนอาคาร	62 หลัง
ที่จอดรถ	62 คัน (1 หลังต่อ 1 คัน)
สถานะปัจจุบัน	โครงการได้เปิดตัวอย่างเป็นทางการเมื่อวันที่ 16 มกราคม 2557 โดยยอดขาย ณ 20 กุมภาพันธ์ 2557 เท่ากับร้อยละ 100 ของจำนวนห้องทั้งหมด
รูปแบบของอาคาร	อาคารพาณิชย์ขนาด 16 ตารางวา พื้นที่ใช้สอยภายใน 163 ตารางเมตร ความสูง 3 ชั้นครึ่ง

(2) การตลาดและการแข่งขันของโครงการ

กลยุทธ์ในการแข่งขัน

โครงการ พาร์ค อรัญ ตั้งอยู่ในทำเลซึ่งเป็นแนวชายแดน และติดกับตลาดโรงเกลือ อำเภออรัญประเทศ จังหวัดสระแก้ว ซึ่งเป็นจุดการค้าชายแดนที่สำคัญของชายแดนไทย-กัมพูชา และยังเป็นตอบรับการเปิดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน หรือ AEC ในปี 2558 พร้อมชูคอนเซ็ปต์ความเป็นเมืองใหม่ (New Town) โดยมีการออกแบบและพัฒนาโครงการที่มีการวางผัง รวมทั้งโครงการเน้นความเป็นเมืองใหม่ รูปแบบของงานสถาปัตยกรรมรวมถึงเน้นแสดงถึงความทันสมัย

จุดแข็งและข้อได้เปรียบในเชิงกลยุทธ์ของโครงการ พาร์ค อรัญ

คือ ทำเลที่ตั้ง ที่ถือเป็นจุดแข็งของทางโครงการโดยมีทำเลที่ตั้งอยู่ในย่านประกอบธุรกิจ เป็นศูนย์กลางทางการค้าที่สำคัญชายแดนไทย-กัมพูชา อาทิ ตลาดโรงเกลือ ตลาดอินโดจีน และอื่นๆ อีกทั้ง โครงการพาร์ค อรัญ คอนโด ถือว่าเป็นโครงการคอนโดแห่งแรกที่อรัญประเทศด้วย โดยเฉพาะเหตุผลข้างต้น จะส่งผลทำให้โครงการ พาร์ค อรัญ คอนโด เป็นที่สนใจต่อชาวต่างชาติมาก เพราะชาวต่างชาติสามารถถือครองได้ตามกฎหมาย จึงทำให้ทั้งหมดที่กล่าวข้างต้นนี้สามารถตอบโจทย์ความต้องการของกลุ่มผู้ที่ต้องการพักอาศัยอยู่ในบริเวณศูนย์กลางของแหล่งค้าขาย อีกทั้งยังคงเป็นพื้นที่ที่ได้รับความนิยมและดึงดูดใจผู้ซื้อทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติได้เป็นอย่างดีอีกด้วย

ดังนั้น เพื่อตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าทั้งกลุ่มที่ต้องการที่อยู่อาศัย และ/หรือพื้นที่เชิงพาณิชย์ โครงการ พาร์ค อรัญ จึงประกอบด้วย (1) ห้องชุดพักอาศัย ตามโครงการ พาร์ค อรัญ คอนโด และ อาคารพาณิชย์ ตามโครงการ พาร์ค อรัญ บูเลอวาร์ด

ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของโครงการ พาร์ค อรัญ ได้แก่ ลูกค้าทั้งชาวต่างชาติและคนไทยทั้งในพื้นที่โครงการ และผู้ประกอบการที่ทำธุรกิจในพื้นที่ดังกล่าว หรือทำธุรกิจด้านการค้าชายแดนไทย- เขมร ที่ต้องการพักอาศัยอยู่ในบริเวณศูนย์กลางของแหล่งค้าขาย

โดยลูกค้าส่วนใหญ่ของโครงการ พาร์ค อรัญ บูเลอวาร์ด เป็นกลุ่มผู้ประกอบการในพื้นที่อำเภออรัญประเทศ จังหวัดสระแก้ว ส่วนลูกค้าส่วนใหญ่ของโครงการ พาร์ค อรัญ บูเลอวาร์ด เป็นกลุ่มผู้ประกอบการ และนักลงทุนที่ทำธุรกิจการค้าอยู่ในอำเภออรัญประเทศ โดยมีทั้งชาวไทย และชาวต่างประเทศ

การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

ทางโครงการ พาร์ค อรัญ มีช่องทางการจำหน่ายโดยการขายผ่านบริษัทตัวแทน (Agency) ทั้งหมด

ภาวะการแข่งขันและแนวโน้ม

จากผลการสำรวจธุรกิจคอนโดและอาคารพาณิชย์ในรอบบริเวณของโครงการพาร์ค อรัญนั้น พบว่า โครงการพาร์ค อรัญ คอนโด ถือว่าเป็นโครงการแรกที่เกิดขึ้นในอรัญประเทศ จึงทำให้บริษัทเป็นผู้นำ การเปลี่ยนแปลงสภาพลักษณะครั้งสำคัญ

ของอำเภอ และการพัฒนาอาคารพาณิชย์ในบริเวณที่ถือว่าเป็นศูนย์กลางของทำเลการค้าเช่นนั้น จะเป็นการพัฒนาเพื่อเพิ่มศักยภาพให้แก่ทำเลนี้ขึ้นไปอีก

แนวโน้มของธุรกิจประเภทคอนโดมิเนียมสำหรับชาวต่างชาติในปี พ.ศ.2557 ยังคงเติบโตในเกณฑ์ที่ดี เนื่องจากกฎหมายในการถือครองกรรมสิทธิ์ห้องในคอนโดได้นั้น จะทำให้ตลาดคอนโดมิเนียมเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยบริษัทมีการกำหนดรูปแบบกลยุทธ์ในการวางแผนโดยการสร้างจุดเด่นและความแตกต่างที่ตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าจากการสำรวจและการวางแผนการตลาด อาทิ มีส่วนกลางที่ดูแลเป็นอย่างดี ไม่ว่าจะเป็นสระว่ายน้ำหรือห้องออกกำลังกาย การพัฒนาสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ เพิ่มเติม และการบริการเรื่องการดูแลระบบรักษาความปลอดภัยของลูกค้าโดยมีเจ้าหน้าที่รักษาความปลอดภัยและระบบ CCTV ตลอด 24 ชั่วโมง เป็นต้น

และทั้งหมดที่กล่าวมาข้างต้นล้วนแต่เป็นวิสัยทัศน์ของทางบริษัทยึดมั่นในการดำเนินธุรกิจมาโดยตลอด เพื่อคงไว้ซึ่งความเป็นผู้นำต่อไป

3.ปัจจัยความเสี่ยง

3.1 ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

ในปี 2556 บริษัทมีรายได้หลักมาจากกลุ่มธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อให้เช่า บริการ และ โรงแรม ซึ่งประกอบด้วย ธุรกิจอพาร์ทเมนต์ที่ให้เช่าสำหรับชาวต่างชาติ และธุรกิจโรงแรม ส่วนกลุ่มธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย นั้น บริษัทเพิ่งเริ่มเปิดตัวโครงการแรกในช่วงไตรมาสที่ 2 ของปี 2556 และมีโครงการที่เปิดตัวต่อเนื่องในต้นปี 2557 ซึ่งโครงการทั้งหมดคาดว่าจะแล้วเสร็จพร้อมทยอยส่งมอบในปี 2558 เป็นต้นไป อย่างไรก็ตาม เพื่อให้บริษัทสามารถเดินทางธุรกิจได้อย่างเต็มที่ ตามกลยุทธ์การ “พัฒนาและบริหารเพื่อผลกำไรอย่างยั่งยืน” บริษัทจึงมุ่งเน้นการเจรจาแก้ปัญหาหนี้สินต่างๆ ที่มีอยู่กับสถาบันการเงินทั้งหมดเพื่อให้ปัญหาหนี้สินคลี่คลายไป ซึ่งในระหว่างปี 2556 บริษัทได้ชำระหนี้ตามข้อตกลงปรับปรุงโครงสร้างหนี้ระหว่างบริษัท กับสถาบันการเงินครบถ้วนแล้ว

สำหรับภาพรวมของธุรกิจอพาร์ทเมนต์ที่ให้เช่าสำหรับชาวต่างชาติ ในปี 2556 สถานการณ์ตลาดยังอยู่ในสถานะทรงตัวต่อเนื่องจากปีที่ผ่านมา แม้ว่าธุรกิจอพาร์ทเมนต์ของบริษัทจะได้รับผลกระทบจากการแข่งขันที่สูงขึ้น แต่กลับมีอัตราการเข้าพักเพิ่มขึ้นจากปี 2555 ซึ่งเท่ากับร้อยละ 70 เป็นร้อยละ 84 ในปี 2556 สำหรับสาเหตุหนึ่งของการแข่งขันที่สูงขึ้น จำนวนโครงการคอนโดมิเนียมจำนวนมากที่เกิดขึ้นตามแนวรถไฟฟ้า ที่ผู้ซื้อนำเอาห้องพักของตนเองออกมาให้เช่า ในขณะที่จำนวนห้องพักของเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ในบริเวณกรุงเทพมหานคร ณ ไตรมาสที่ 3 ปี 2556 เพิ่มขึ้นเล็กน้อยจาก ณ สิ้นปี 2555 ดังนั้น จึงจำเป็นที่ธุรกิจอพาร์ทเมนต์ต้องวางแผนกลยุทธ์ให้ดีขึ้นในอนาคต ซึ่งทางบริษัทได้ปรับกลยุทธ์การตลาดเพื่อป้องกันความเสี่ยงโดยเจาะกลุ่มลูกค้าต่างชาติที่เป็นบริษัทข้ามชาติขนาดใหญ่ องค์กรระหว่างประเทศ และสถานทูต รวมทั้งเน้นคุณภาพด้านการบริการ การพัฒนาสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ และการบริการเรื่องการดูแลระบบรักษาความปลอดภัยของลูกค้า ซึ่งเป็นอีกแรงจูงใจที่สำคัญในการตัดสินใจเลือกใช้บริการจากลูกค้า

ส่วนธุรกิจโรงแรมซึ่งเริ่มดำเนินการในปี 2556 ยังคงต้องสร้างฐานลูกค้าเพื่อให้มาใช้บริการอย่างต่อเนื่องทั้งในส่วนของการจัดงานและการเข้าพัก ดังนั้น ในช่วงปีแรกๆ ที่เปิดให้บริการ บริษัทจึงได้เน้นการเผยแพร่แบรนด์ของโรงแรม ด้วยการใช้จ่ายเงินในฐานะที่เป็นหนึ่งในเครือโรงแรมในกลุ่ม เซ็นทารา ที่มีสาขามากมาย เพื่อสร้างโอกาสทางการตลาดและทำให้เป็นที่รู้จักอย่างแพร่หลาย รวมทั้งเน้นการนำเสนอห้องพักที่มีระดับ พร้อมทั้งพื้นที่ห้องประชุมใหญ่ที่สุดในจังหวัดขอนแก่น เพื่อรองรับการจัดงานในทุกรูปแบบ

สำหรับตลาดอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย ในปี 2556 บริษัทได้เปิดตัวโครงการคอนโดมิเนียมจำนวน 1 โครงการ คือ โครงการ พาร์ค รัมอินทรา โดยโครงการคอนโดมิเนียมในช่วงแรกนั้น บริษัทได้เริ่มต้นด้วยโครงการคอนโดมิเนียมขนาดเล็ก ซึ่งมีมูลค่าโครงการไม่สูงมากนัก และหากได้รับการตอบรับจากลูกค้าเป็นอย่างดี บริษัทจึงจะพัฒนาโครงการไปยังคอนโดมิเนียมที่มีระดับราคาสูงขึ้น หรืออาคารพาณิชย์ ทาวน์เฮาส์ เพื่อรองรับความต้องการของลูกค้ากลุ่มอื่น ๆ อีกด้วย ทั้งนี้ ในการพิจารณาเปิดโครงการบริษัทได้มีการทำวิจัยเพื่อรับทราบความต้องการของผู้บริโภคที่แท้จริงในแต่ละทำเลที่ตั้งโครงการของบริษัททั้งในเรื่องของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย รูปแบบของความต้องการที่อยู่อาศัยและระดับราคาที่เหมาะสม เพื่อเป็นข้อมูลประกอบการทำการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ ซึ่งจากยอดขายซื้อโครงการพาร์ค รัมอินทรา ร้อยละ 91 ณ สิ้นปี 2556 นับว่าประสบความสำเร็จอย่างมาก ซึ่งบริษัทจะมุ่งหน้าพัฒนาโครงการเพื่อตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในพื้นที่ที่มีศักยภาพ และเพื่อผลประโยชน์ที่ยั่งยืนต่อไป

ดังนั้น จากภาพรวมทั้งหมดโดยเฉพาะได้ชำระหนี้ตามข้อตกลงปรับปรุงโครงสร้างหนี้ระหว่างบริษัท กับสถาบันการเงินครบถ้วนแล้ว ทำให้บริษัทสามารถที่จะเร่งพัฒนาธุรกิจและโครงการต่างๆ ที่มีอยู่ รวมถึงการเริ่มพัฒนาโครงการใหม่ๆ เพิ่มเติม เพื่อสร้างแหล่งรายได้ใหม่จากการดำเนินธุรกิจต่อไปในอนาคต

3.2 ความเสี่ยงด้านการเงิน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทมีสินทรัพย์รวม 5,686.68 ล้านบาท หนี้สินรวม 1,185.81 ล้านบาท และส่วนของผู้ถือหุ้นบริษัทใหญ่ 4,497.96 ล้านบาท โดยผลการดำเนินงานสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทมีกำไรส่วนที่เป็นของผู้ถือหุ้นบริษัทใหญ่ 295.82 ล้านบาท ซึ่งส่วนใหญ่เป็นผลมาจากการที่บริษัทได้ดำเนินการชำระหนี้ตามสัญญาปรับโครงสร้างหนี้กับเจ้าหนี้สถาบันการเงิน 3 แห่ง ได้แก่ บริษัท ไอซีบีซี (ไทย) จำกัด (มหาชน) เจ้าพนักงานพิทักษ์ทรัพย์ของบริษัทเงินทุนหลักทรัพย์ ธนนคร จำกัด (มหาชน) และเจ้าพนักงานพิทักษ์ทรัพย์ของบริษัทเงินทุนหลักทรัพย์มหานครทรีสต์ จำกัด (มหาชน) เป็นผลสำเร็จ ทำให้บริษัทมีกำไรจากการปรับโครงสร้างหนี้รวม 330.25 ล้านบาท นอกจากนี้ บริษัทยังมีกำไรจากการต่อรองราคา จากการเข้าลงทุนในบริษัท ขอนแก่นบุรี จำกัด จำนวน 164.02 ล้านบาท ซึ่งจะเห็นได้ว่ากำไรที่เกิดขึ้นในปี 2556 ส่วนใหญ่มาจากรายได้ที่มีขึ้นจากการดำเนินงานปกติของบริษัท

ทั้งนี้ ในระหว่างปี 2556 บริษัทได้รับเงินเพิ่มทุนทั้งจากการเสนอขายหุ้นสามัญที่ออกใหม่ให้แก่ผู้ถือเดิมตามสัดส่วน และเสนอขายต่อบุคคลในวงจำกัด ซึ่งได้รับเงินเพิ่มทุนเป็นจำนวนรวม 3,297.66 ล้านบาท ซึ่งจะทำให้บริษัทมีเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ และพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ตั้งแต่ปี 2556 เป็นต้นไป เพื่อก้าวไปสู่ผลประกอบการที่ยั่งยืนตามวัตถุประสงค์ของบริษัทต่อไป

3.3 ความเสี่ยงในด้านการจ่ายเงินปันผล

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทมีขาดทุนสะสมเป็นจำนวนเงิน 6,991.05 ล้านบาท (งบการเงินเฉพาะกิจการ) ทั้งนี้ การที่บริษัทมีขาดทุนสะสมจำนวนมาก ทำให้บริษัทยังไม่สามารถจ่ายเงินปันผลให้กับผู้ถือหุ้นได้ตามกฎหมาย และผู้ถือหุ้นมีความเสี่ยงที่จะไม่ได้รับเงินปันผลตามนโยบายการจ่ายเงินปันผลที่กำหนดไว้

อย่างไรก็ตาม จากการที่บริษัทได้ดำเนินการปรับโครงสร้างหนี้ รวมทั้งแก้ไขปัญหานี้สินและคดีความต่างๆ เรียบร้อยแล้วในปี 2556 จึงทำให้บริษัทมีต้องกังวลกับปัญหาจากภาระหนี้เอกชนที่ผ่านมา และสามารถดำเนินธุรกิจไปตามกลยุทธ์การ “พัฒนาและบริหารเพื่อผลกำไรอย่างยั่งยืน” ได้อย่างเต็มที่ อันจะนำไปสู่การสร้างความแข็งแกร่งทางการเงินให้กับบริษัทในระยะยาวต่อไป

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ**4.1 ทรัพย์สินถาวรของบริษัทฯ และบริษัทย่อย****4.1.1 อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน**

รายละเอียดอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนของบริษัทฯ และบริษัทย่อย - สุทธิ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 ประกอบด้วย

รายการ	ลักษณะกรรมสิทธิ์	อายุการใช้งาน (ปี)	มูลค่าตามบัญชี – สุทธิ (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน-สุทธิ				
อาคารและส่วนปรับปรุงที่ดินและอาคาร	บริษัทเป็นเจ้าของ	5 – 50 ปี หรือตามอายุสัญญาเช่าที่เหลืออยู่	33.83	มี โดยจดจำนองเพื่อเป็นหลักประกันเงินกู้ยืมระยะยาวกับสถาบันการเงินวงเงินจำนอง 100 ล้านบาท
ส่วนควบของอาคารและอุปกรณ์	บริษัทเป็นเจ้าของ	20-40 ปี	59.68	
รวมอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน-สุทธิ			93.51	

4.1.2 ทรัพย์สินถาวร

รายละเอียดทรัพย์สินถาวรของบริษัทฯ และบริษัทย่อย - สุทธิ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 ประกอบด้วย

รายการ	กรรมสิทธิ์	อายุการใช้งาน (ปี)	มูลค่าตามบัญชี (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ - สุทธิ				
ที่ดิน	บริษัทและบริษัทย่อยเป็นเจ้าของ	-	413.50	มี โดยจดจำนองเพื่อเป็นหลักประกันเงินกู้ยืมระยะยาวกับสถาบันการเงินวงเงินจำนอง 1,065 ล้านบาท
อาคารและส่วนปรับปรุงที่ดินและอาคาร	บริษัทและบริษัทย่อยเป็นเจ้าของ	5 – 50 ปี หรือตามอายุสัญญาเช่าที่เหลืออยู่	1,422.70	ไม่มี
ส่วนควบของอาคารและอุปกรณ์	บริษัทและบริษัทย่อยเป็นเจ้าของ	20-40 ปี	180.77	ไม่มี
เครื่องตกแต่ง ดัดตั้งและอุปกรณ์	บริษัทและบริษัทย่อยเป็นเจ้าของ	5 – 10 ปี	8.94	ไม่มี
อุปกรณ์ที่ใช้ในการดำเนินงานโรงแรม	บริษัทย่อยเป็นเจ้าของ	ตามจำนวนคงเหลือจากการตรวจนับ	66.51	ไม่มี
ยานพาหนะ	บริษัทและบริษัทย่อยเป็นเจ้าของ	5 ปี	13.19	ไม่มี
งานระหว่างก่อสร้าง	บริษัทย่อยเป็นเจ้าของ	-	123.05	ไม่มี
รวมที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ – สุทธิ			2,228.66	
ที่ดินรอการพัฒนา	บริษัทย่อยเป็นเจ้าของ	-	719.07	
สิทธิการเช่าที่ดินและอาคารสำนักงาน – สุทธิ	กิจการร่วมค้าเป็นเจ้าของ	ตามอายุสัญญาเช่า	88.97	

รายการ	กรรมสิทธิ์	อายุการใช้งาน (ปี)	มูลค่าตามบัญชี (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
รวมทั้งสิ้น			3,036.70	

4.1.3 สัญญาเช่าที่ดินโครงการเดอะ แชนเซอร์วิล พาร์ค อพาร์ทเมนต์

บริษัทได้ทำสัญญาเช่าที่ดินซึ่งเป็นที่ตั้งอาคารของบริษัท (อพาร์ทเมนต์และสำนักงาน) ตามสัญญาเช่านี้มีกำหนดระยะเวลาการเช่า 30 ปี เริ่มตั้งแต่วันที่ 1 มีนาคม 2531 และบริษัทผูกพันที่จะชำระค่าเช่าในอนาคตตามอัตราที่กำหนดไว้รวมเป็นเงินประมาณ 6.59 ล้านบาท

รายละเอียดสัญญาเช่าที่ดินโครงการเดอะ แชนเซอร์วิล พาร์ค อพาร์ทเมนต์

ที่ตั้ง	เลขที่ 88 ซอยสุขุมวิท 49 เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร
ระยะเวลาการเช่า	30 ปี เริ่มตั้งแต่วันที่ 1 มีนาคม 2531
ปีทำสัญญา	2531
ปีครบกำหนด	2561
เนื้อที่	7-3-68 ไร่
อัตราค่าเช่า	ตารางวาละ 8 บาทต่อเดือน ขึ้นค่าเช่าตารางวาละ 4 บาท ทุก 4 ปี คิดเป็นค่าเช่ารวมทั้งสิ้น 24 ล้านบาท (30 ปี)
การใช้งาน	เป็นที่ตั้งอพาร์ทเมนต์ให้เช่าและอาคารสำนักงาน
ภาระผูกพัน	เป็นหลักประกันเงินกู้ยืมจากธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทย

4.1.4 สัญญาเช่าที่ราชพัสดุแปลงโรงพยาบาลร้อยชักสามกับกรมธนารักษ์ กระทรวงการคลัง

กลุ่มกิจการร่วมค้า บริษัท แชนเซอร์วิล พาร์ค จำกัด (มหาชน) บริษัท อามันริสอร์ท เซอร์วิสেস ลิมิเตด และบริษัท ซิลเวอร์ลิงค์ โฮลดิ้ง ลิมิเตด (“กิจการร่วมค้า”) ได้ทำสัญญาเช่าและสัญญาร่วมลงทุนก่อสร้างและบริหารกับโครงการพัฒนาที่ราชพัสดุแปลงโรงพยาบาลร้อยชักสามกับกรมธนารักษ์ กระทรวงการคลัง โดยกิจการร่วมค้าจะลงทุนพัฒนาที่ดินเพื่อก่อสร้างโรงแรมและสิ่งปลูกสร้างอื่น ๆ แล้วยกกรรมสิทธิ์ให้แก่หน่วยงานราชการ ทั้งนี้ กิจการร่วมค้าจะได้สิทธิบริหารจัดการโรงแรมที่ก่อสร้างโดยมีกำหนดระยะเวลา 30 ปี นับตั้งแต่วันที่ลงนามในสัญญา โดยชำระค่าตอบแทนแก่กรมธนารักษ์เป็นเงินค่าธรรมเนียมการจัดหาประโยชน์ จำนวน 125 ล้านบาท ในวันทำสัญญาและมีค่าเช่ารายปีที่ต้องจ่ายภายใต้สัญญาเช่า

รายละเอียดสัญญาเช่าที่ราชพัสดุแปลงโรงพยาบาลร้อยชักสาม

ที่ตั้ง	ที่ดินราชพัสดุแปลงหมายเลขทะเบียนที่กท. 043314 (แปลงโรงพยาบาลร้อยชักสาม) ที่ดินโฉนดเลขที่ 2317, 3618 และ 3257 แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร
ระยะเวลาการเช่า	30 ปี
ปีทำสัญญา	10 พฤษภาคม 2548
ปีครบกำหนด	9 พฤษภาคม 2578
เนื้อที่	5 ไร่ 60 ตารางวา

อัตราค่าเช่า	เริ่มชำระนับแต่วันที่ดินนามในสัญญา ปีที่ 1 – ปีที่ 11 ปีละ 3.30 ล้านบาท ปีที่ 12 – ปีที่ 16 ปีละ 30 ล้านบาท ปีที่ 17 – ปีที่ 20 ปีละ 40 ล้านบาท ปีที่ 21 – ปีที่ 30 ปีละ 100 ล้านบาท
การใช้งาน	เป็นที่ตั้งโครงการพัฒนาที่ราชพัสดุแปลงโรงพยาบาลร้อยชักสาม
ภาระผูกพัน	ไม่มี

กิจการร่วมค้าได้ปฏิบัติตามข้อสัญญาที่เกี่ยวข้องกับ โครงการพัฒนาที่ราชพัสดุแปลงโรงพยาบาลร้อยชักสามกับ กรมธนารักษ์ กระทรวงการคลัง มาเป็นลำดับ แต่เกิดปัญหาอุปสรรคขึ้นในการก่อสร้างอาคาร โรงแรมแปลงที่ตั้งโรงพยาบาล ร้อยชักสาม เนื่องจากทางกรมธนารักษ์ไม่สามารถส่งมอบพื้นที่โครงการในส่วนนี้ให้กับกิจการร่วมค้าได้

ปัญหาดังกล่าวข้างต้น กิจการร่วมค้าได้ทำหนังสือแจ้งต่อกรมธนารักษ์ มาเป็นลำดับ และได้มีหนังสือเพื่อขอให้ กรมธนารักษ์พิจารณาหยุดนับระยะเวลา “อายุการบริหารโครงการ” และ “ระยะเวลาเช่า” ตามสัญญาร่วมลงทุนก่อสร้าง และบริหาร จบับลงวันที่ 10 พฤษภาคม 2548 โดยขอให้หยุดนับระยะเวลาดังแต่วันที่ 20 พฤศจิกายน 2548 เป็นต้นไป จนกว่าจะถึงวันที่กรมธนารักษ์ได้ส่งมอบพื้นที่ดังกล่าวให้กิจการร่วมค้าทำการก่อสร้างต่อไป เมื่อวันที่ 4 มกราคม 2553 บริษัทได้ทำหนังสือขอความเป็นธรรมถึงรัฐมนตรีช่วยว่าการกระทรวงการคลังอีกทางหนึ่ง และในวันที่ 3 พฤษภาคม 2553 บริษัทได้ทำหนังสือขอความเป็นธรรมฉบับที่ 2 ถึงรัฐมนตรีช่วยว่าการกระทรวงการคลัง ซึ่งเรื่องดังกล่าวอยู่ระหว่างการดำเนินการของกรมธนารักษ์เพื่อส่งเรื่องให้สำนักงานอัยการสูงสุดหรือคณะกรรมการกฤษฎีกาเพื่อหาความเห็นในทาง กฎหมายและรวบรวมเสนอต่อคณะรัฐมนตรีเพื่อพิจารณาต่อไป สำหรับเรื่องปัญหาการโยกย้ายหน่วยงานดับเพลิงบางรัก สังกัดกรุงเทพมหานคร ออกจากพื้นที่โรงพยาบาลร้อยชักสามซึ่งเป็นเรื่องระหว่างหน่วยงานราชการด้วยกันเอง คณะกรรมการ ประสานงานการลงทุนก่อสร้างและบริหารโครงการพัฒนาที่ราชพัสดุแปลงที่ตั้ง โรงพยาบาลร้อยชักสาม จึงได้มีมติให้ กรมธนารักษ์ส่งเรื่องข้อพิพาทดังกล่าวไปยังสำนักงานอัยการสูงสุด เพื่อนำเสนอเรื่องต่อคณะกรรมการชี้ขาดการยุติใน การดำเนินคดีแพ่งของส่วนราชการและหน่วยงานที่เกี่ยวข้องเพื่อพิจารณาคัดสินต่อไป อย่างไรก็ตามได้มีหนังสือบันทึก ข้อความกรมธนารักษ์ ระบุผลการหารือข้อกฎหมายของที่ปรึกษากรมธนารักษ์ (รองอัยการสูงสุด) แจ้งผลการพิจารณา ข้อกฎหมาย ว่ากิจการร่วมค้ามิใช่เป็นผู้ผิดสัญญาที่คู่สัญญาฝ่ายรัฐจะบอกเลิกสัญญาได้ เนื่องจากหน่วยงานราชการ ดังกล่าวยังไม่ย้ายออก และกรมธนารักษ์ยังไม่สามารถส่งมอบพื้นที่ และดำเนินการปักฝังก่อสร้างอาคารได้ ซึ่งหากมีการ ส่งมอบพื้นที่และปักฝังก่อสร้างอาคารเรียบร้อยแล้ว ผู้บริหารยังมีความตั้งใจดำเนินโครงการดังกล่าวต่อไป

4.2 ทรัพย์สินไม่มีตัวตนของบริษัทและบริษัทย่อย

ณ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทมีสินทรัพย์ไม่มีตัวตนที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ ได้แก่ ลิขสิทธิ์ และซอฟต์แวร์ คอมพิวเตอร์ ซึ่งมีมูลค่าตามบัญชีสุทธิเท่ากับ 12.81 ล้านบาท

4.2.1 ลิขสิทธิ์

บริษัทได้จดทะเบียนลิขสิทธิ์สำหรับแบบบ้านที่จะใช้ในการก่อสร้าง ดังมีสาระสำคัญดังนี้

ชื่อผลงาน	บ้านหน้ากว้าง เนเชอรัล โฮม
ประเภทงาน	ศิลปกรรม
ลักษณะงาน	สถาปัตยกรรม
ลักษณะการสร้างสรรค์	สร้างสรรค์ขึ้นเองทั้งหมด

ปีที่สร้างสรรค์	2539
อายุแห่งการคุ้มครองลิขสิทธิ์	50 ปี นับจากปีที่สร้างสรรค์

4.3 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

จากการที่บริษัท ได้นำกลยุทธ์การ “พัฒนาและบริหารเพื่อผลกำไรอย่างยั่งยืน” มาใช้ในการดำเนินธุรกิจอย่างต่อเนื่องมาตั้งแต่ปี 2555 โดยเริ่มตั้งแต่การปรับการบริหารงาน การพัฒนาที่ดิน การออกแบบก่อสร้าง คู่อทางในการบริหารโครงการอสังหาริมทรัพย์ การบริหารการตลาด และเตรียมพัฒนาความพร้อมของบริษัทในด้านสินทรัพย์ให้สอดคล้องกับกระแสความเปลี่ยนแปลงและปัจจัยภายนอกเพื่อให้สามารถแข่งขันผู้ประกอบการอื่นๆ ในปัจจุบัน ตลอดจนรับมือกับสภาพเศรษฐกิจที่มีความผันผวน เพื่อการดำเนินธุรกิจอย่างมีประสิทธิภาพ ในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่มีอยู่ในปัจจุบันภายใต้บริษัทย่อยถือครองอยู่ให้มีศักยภาพที่เหมาะสมต่อการดำเนินธุรกิจที่สามารถแสวงหาผลตอบแทนสูงได้ในระยะยาว สำหรับบริษัทร่วม บริษัทจะพิจารณาจากปัจจัยพื้นฐานของธุรกิจที่จะเข้าไปลงทุน รวมถึงแนวโน้มของธุรกิจนั้นๆ เป็นสำคัญ โดยบริษัทจะแบ่งส่วนงานที่รับผิดชอบโดยตรงในการดูแลการลงทุน เพื่อพิจารณาศึกษาวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการ วิเคราะห์ความเสี่ยงจากการลงทุน และอัตราผลตอบแทนที่เหมาะสมตามแต่ประเภทของธุรกิจนั้นๆ และส่วนงานที่ดูแลการลงทุนจะต้องติดตามผลประกอบการและการดำเนินงานของธุรกิจดังกล่าวอย่างใกล้ชิด รวมถึงการจัดโครงสร้างเงินทุนที่ใช้ในโครงการที่เหมาะสม (Project Financing)

นอกจากนี้บริษัทมองถึงโอกาสในการพัฒนาที่ดินและอสังหาริมทรัพย์โครงการใหม่ในทำเลธุรกิจซึ่งมีศักยภาพสูงเหมาะแก่การพัฒนาสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับอสังหาริมทรัพย์เพื่อสร้างผลกำไรที่เหมาะสม และบริษัทยังแสวงหาโอกาสในการร่วมมือกับพันธมิตรทางธุรกิจที่แข็งแกร่งมาร่วมลงทุนเพื่อสร้างความแข็งแกร่งให้ธุรกิจ ทั้งนี้ การเข้าลงทุนและการเพิ่มพันธมิตรทางธุรกิจเพื่อร่วมลงทุน บริษัทร่วมจะต้องได้รับการอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท หรือ ผู้ถือหุ้นของบริษัท ตามประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุน หรือ ข้อกำหนดอื่นๆที่เกี่ยวข้อง

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทมีเงินลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม-สุทธิ เป็นจำนวนเงิน 805.997 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 15.18 ของสินทรัพย์รวม (ตามงบการเงินเฉพาะบริษัท) โดยมีรายละเอียดตามเนื้อหาในส่วนที่ 1 ข้อ 1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทและบริษัทย่อยไม่มีคดีที่อาจมีผลกระทบด้านลบต่อสินทรัพย์ของบริษัทและบริษัทย่อยที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น ณ สิ้นปี 2556

บริษัทยังไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่ไม่ถือว่าเป็นสาระสำคัญที่เกี่ยวข้องกับการฟื้นฟูกิจการของบริษัทในอดีตที่ยังค้างอยู่คดีเดียว คือ คดีที่เจ้าพนักงานพิทักษ์ทรัพย์ของบริษัทเงินทุนเอกชนกิจ เรียกให้บริษัทชำระหนี้ดอกเบี้ยหุ้นกู้จำนวน 2.31 ล้านบาท บริษัทได้ปฏิเสธการเรียกร้องดังกล่าวก็เป็นคดีขึ้นสู่ศาลซึ่งศาลชั้นต้นก็มีคำพิพากษาให้บริษัทชนะคดีไม่ต้องชำระหนี้ส่วนนี้แล้ว แต่เจ้าหนี้ก็ยังอุทธรณ์คดี ขณะนี้คดีอยู่ระหว่างการพิจารณาของศาลฎีกา เงินที่พิพาทกันก็เพียง 2.31 ล้านบาทเท่านั้น ไม่เป็นอุปสรรคใดๆต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทแต่อย่างใด

ทั้งนี้ ในระหว่างปี 2556 บริษัทได้ชำระหนี้ตามข้อตกลงปรับปรุงโครงสร้างหนี้ระหว่างบริษัท กับสถาบันการเงินครบถ้วนแล้ว จึงทำให้คดีความระหว่างบริษัทกับสถาบันการเงินที่เป็นคู่ความสิ้นสุดลง โดยมีรายละเอียด ดังนี้

1. เมื่อวันที่ 17 สิงหาคม 2549 ธนาคารสินเอเชีย จำกัด (มหาชน) ได้ยื่นฟ้องบริษัทต่อศาลแพ่งกรุงเทพใต้ในมูลหนี้การค้ำประกันหนี้ของบริษัทแห่งหนึ่ง ต่อมาเมื่อวันที่ 6 กรกฎาคม 2550 ศาลแพ่งกรุงเทพใต้ได้พิพากษาให้บริษัทชำระเงินต้นจำนวน 247.5 ล้านบาท พร้อมดอกเบี้ยในอัตราร้อยละ 21 ต่อปี ตั้งแต่วันที่ 1 กันยายน 2539 จนกว่าจะชำระหนี้เสร็จสิ้น ทั้งนี้ดอกเบี้ยทั้งหมดเมื่อคำนวณถึงวันฟ้องแล้วต้องไม่เกิน 522.2 ล้านบาท หากแต่สถาบันการเงินนั้นได้รับชำระหนี้จากการบังคับคดีกับลูกหนี้รายอื่นๆ ในมูลหนี้รายเดียวกันนี้ไปแล้วเพียงใด ก็ให้สิทธิในการบังคับคดีชำระหนี้ของสถาบันการเงินลดลงในจำนวนเดียวกัน บริษัทได้บันทึกบัญชีประมาณการหนี้สินจากผลของคำพิพากษาข้างต้นแล้ว

ต่อมาเมื่อวันที่ 15 สิงหาคม 2550 บริษัทได้ยื่นอุทธรณ์คัดค้านคำพิพากษาของศาลแพ่งกรุงเทพใต้ในปัญหาสำคัญเกี่ยวกับการใช้สิทธิทางศาลอันไม่บริสุทธิ์ ไม่สุจริตปกปิดข้อมูลของเจ้าหนี้ และปัญหาสำคัญในสิทธิบังคับคดีตามฐานะเดิมทางแพ่งที่ไม่อาจนำมาเกี่ยวข้องกับสินทรัพย์ในส่วนของการได้รับความช่วยเหลือในการฟื้นฟูกิจการซึ่งเป็นไปเพื่อเศรษฐกิจการค้ำส่วนรวมอันเป็นฐานะทางมหาชนของบริษัท ฯลฯ และเมื่อวันที่ 5 พฤศจิกายน 2553 ศาลอุทธรณ์พิพากษาแก้คำพิพากษาศาลชั้นต้นเป็นว่าให้บริษัทชำระดอกเบี้ยอัตราร้อยละ 15.5 ต่อปีนับแต่วันฟ้อง (วันที่ 17 สิงหาคม 2549) ย้อนหลังไป 5 ปี โดยให้หักดอกเบี้ยที่บริษัทชำระแก่โจทก์แล้ว จำนวน 651,821.92 บาท ออกด้วย และดอกเบี้ยอัตราดังกล่าวนับถัดจากวันฟ้องเป็นต้นไปจนกว่าจะชำระเสร็จแก่โจทก์ นอกจากนี้ก็แก้ไขเป็นไปตามคำพิพากษาศาลชั้นต้น ดังนั้นบริษัทจึงบันทึกกำไรจากการโอนกลับประมาณการหนี้สินจำนวน 386.23 ล้านบาท ไว้ในงบกำไรขาดทุนสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2553 และเมื่อวันที่ 6 มกราคม 2554 บริษัทได้ยื่นฎีกาต่อศาลฎีกา

เมื่อวันที่ 29 มีนาคม 2556 บริษัทมีการทำสัญญาปรับโครงสร้างหนี้กับสถาบันการเงินดังกล่าวข้างต้น บริษัทตกลงจ่ายชำระหนี้เป็นเงินจำนวน 250 ล้านบาท โดยบริษัทจะต้องจ่ายชำระหนี้จำนวน 50 ล้านบาท ภายในวันที่ 30 เมษายน 2556 และอีกจำนวน 200 ล้านบาท ภายในวันที่ 15 ตุลาคม 2556 ต่อมาบริษัทได้ดำเนินการชำระหนี้ดังกล่าวเรียบร้อยแล้ว เมื่อวันที่ 26 มิถุนายน 2556 บริษัทมีกำไรจากการปรับโครงสร้างหนี้ จำนวน 243.43 ล้านบาท และบันทึกไว้ภายใต้“รายได้อื่น”ในงบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จรวมและงบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จเฉพาะกิจการ

2. เมื่อวันที่ 27 ตุลาคม 2548 เจ้าพนักงานพิทักษ์ทรัพย์ของบริษัทเงินทุนหลักทรัพย์ ธนนคร จำกัด (มหาชน) ได้มีหนังสือแจ้งให้บริษัทชำระหนี้ดอกเบี้ยหุ้นกู้ จำนวน 31.91 ล้านบาท ในมูลหนี้หุ้นกู้ที่องค์การเพื่อการปฏิรูปสถาบันการเงินได้ประณามขายให้แก่ผู้อื่นไปแล้ว ทั้งนี้ บริษัทได้ยื่นคำร้องคัดค้านคำสั่งเจ้าพนักงานพิทักษ์ทรัพย์ต่อศาลล้มละลายกลาง และเมื่อวันที่ 22 ธันวาคม 2552 ศาลล้มละลายกลางมีคำสั่งแก้คำสั่งเจ้าพนักงานพิทักษ์ทรัพย์ให้บริษัทชำระดอกเบี้ยผิดนัดในอัตราร้อยละ 7.5 ต่อปีของต้นเงินมูลหนี้ค่าดอกเบี้ยค้างชำระจำนวน 31.91 ล้านบาท นับตั้งแต่วันที่ 19 มกราคม

2543 เป็นต้นไปจนกว่าจะชำระเสร็จแก่เจ้าพนักงานพิทักษ์ทรัพย์ของสถาบันการเงินดังกล่าว นอกจากนี้เพื่อให้เป็นไปตามคำสั่งของเจ้าพนักงานพิทักษ์ทรัพย์ ทั้งนี้ บริษัทได้ยื่นอุทธรณ์ เมื่อวันที่ 10 มีนาคม 2553 ต่อมาเมื่อวันที่ 22 มีนาคม 2553 เจ้าพนักงานพิทักษ์ทรัพย์ได้ยื่นอุทธรณ์ต่อศาลล้มละลายกลาง โดยขอต่อศาลฎีกาได้โปรดมีคำสั่งเปลี่ยนแปลงคำสั่งศาลล้มละลายกลางและศาลมีคำสั่งรับอุทธรณ์ เมื่อวันที่ 25 มีนาคม 2553 และเมื่อวันที่ 11 มิถุนายน 2553 บริษัทได้ยื่นคำแก้อุทธรณ์ต่อศาลล้มละลายกลาง โดยขอศาลฎีกาได้โปรดมีคำสั่งให้กลับคำสั่งของ ศาลล้มละลายกลางโดยมีคำสั่งให้เพิกถอนคำสั่งของเจ้าพนักงานพิทักษ์ทรัพย์โดยให้จำหน่ายชื่อบริษัทออกจากบัญชีลูกหนี้ต่อไป อย่างไรก็ตาม บริษัทได้บันทึกบัญชีประมาณการหนี้สินจากผลของคำสั่งศาลล้มละลายกลางข้างต้นแล้ว

ต่อมาเมื่อวันที่ 8 มกราคม 2556 บริษัทได้มีการประนอมหนี้กับเจ้าหนี้ โดยบริษัทจะชำระหนี้จำนวน 25,530,286.57 บาท โดยบริษัทจะนำเงินมาชำระทุกเดือน เริ่มชำระงวดแรกภายในวันที่ 30 มีนาคม 2556 และจะชำระให้แล้วเสร็จภายในวันที่ 31 สิงหาคม 2556 หากบริษัทชำระหนี้ครบถ้วนตามเงื่อนไขแล้ว ถือว่าจำเลยทุกลำดับพ้นจากความรับผิดในมูลหนี้ บริษัทได้ดำเนินการชำระหนี้ดังกล่าวเรียบร้อยแล้วเมื่อวันที่ 29 มีนาคม 2556 บริษัทมีกำไรจากการปรับโครงสร้างหนี้ จำนวน 37.46 ล้านบาท และบันทึกไว้ภายใต้ “รายได้อื่น” ในงบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จรวมและงบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จเฉพาะกิจการ

3. เจ้าพนักงานพิทักษ์ทรัพย์ของบริษัทเงินทุนหลักทรัพย์มหาชนทรัสต์ จำกัด (มหาชน) (โจทก์) ซึ่งได้รับชำระหนี้ตามแผนฟื้นฟูกิจการแล้วได้ยื่นขอให้ศาลแพ่งยกคดีแพ่งที่โจทก์ฟ้องบริษัทเมื่อวันที่ 29 กันยายน 2541 ขึ้นพิจารณาใหม่ โดยโจทก์ขอให้บริษัทชำระหนี้เป็นเงินจำนวน 126.76 ล้านบาท พร้อมดอกเบี้ยร้อยละ 5 ต่อปีของเงินต้นจำนวน 120.51 ล้านบาท นับจากวันฟ้องเป็นต้นไปจนกว่าจะชำระหนี้ให้โจทก์เสร็จสิ้น ซึ่งเมื่อวันที่ 27 สิงหาคม 2553 ศาลแพ่งพิพากษาให้บริษัทชำระเงินจำนวน 126,756,306.12 บาท หักด้วยจำนวนที่โจทก์ได้รับชำระไปแล้วในคดีล้มละลายของศาลล้มละลายกลาง จำนวน 27,614.69 บาท และจำนวน 1,420,020.27 บาท และจำนวน 91,860,200.21 บาท คงเหลือ 33,448,407.95 บาท พร้อมดอกเบี้ยในอัตราร้อยละ 5 ต่อปี ของเงินต้นจำนวน 120,513,278.08 บาท นับถัดจากวันฟ้อง (ฟ้องวันที่ 29 กันยายน 2541) จนถึงวันที่ 27 ธันวาคม 2545 และดอกเบี้ยในอัตราร้อยละ 5 ต่อปี ของเงินต้นจำนวน 120,485,663.39 บาท นับจากวันที่ 28 ธันวาคม 2545 ถึงวันที่ 1 สิงหาคม 2546 และดอกเบี้ยในอัตราร้อยละ 5 ต่อปี ของเงินต้นจำนวน 119,065,643.12 บาท นับจากวันที่ 2 สิงหาคม 2546 ถึงวันที่ 23 กันยายน 2546 และดอกเบี้ยในอัตราร้อยละ 5 ต่อปี ของเงินต้นจำนวน 27,205,442.91 บาท นับจากวันที่ 24 กันยายน พ.ศ. 2546 เป็นต้นไปจนกว่าจะชำระเสร็จแก่โจทก์ และเมื่อวันที่ 25 พฤศจิกายน 2553 บริษัทได้ยื่นอุทธรณ์คัดค้านคำพิพากษาของศาลแพ่งต่อศาลอุทธรณ์ ต่อมาเมื่อวันที่ 19 กันยายน 2555 ศาลชั้นต้นได้อ่านคำพิพากษาของศาลอุทธรณ์ซึ่งมีคำวินิจฉัยพิพากษายืนตามศาลชั้นต้น อย่างไรก็ตามบริษัทได้บันทึกบัญชีประมาณการหนี้สินจากผลของคำพิพากษาแล้ว

ต่อมาเมื่อวันที่ 8 มกราคม 2556 บริษัทได้มีการประนอมหนี้กับเจ้าหนี้ โดยบริษัทจะชำระหนี้จำนวน 26,758,776.79 บาท โดยบริษัทจะนำเงินมาชำระทุกเดือน เริ่มชำระงวดแรกภายในวันที่ 30 มีนาคม 2556 และจะชำระให้แล้วเสร็จภายในวันที่ 31 สิงหาคม 2556 หากบริษัทชำระหนี้ครบถ้วนตามเงื่อนไขแล้ว ถือว่าจำเลยทุกลำดับพ้นจากความรับผิดในมูลหนี้ บริษัทได้ดำเนินการชำระหนี้ดังกล่าวเรียบร้อยแล้วเมื่อวันที่ 29 มีนาคม 2556 บริษัทมีกำไรจากการปรับโครงสร้างหนี้กับเจ้าหนี้ข้างต้นดังกล่าว จำนวนรวม 49.36 ล้านบาท และบันทึกไว้ภายใต้ “รายได้อื่น” ในงบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จรวมและงบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จเฉพาะกิจการในงวดปี 2556

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น**6.1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับบริษัท**

บริษัท	บริษัท แนนเชอรัล พาร์ค จำกัด (มหาชน)
ทะเบียนเลขที่	0107537000459
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เพื่อการให้เช่า บริการ และเพื่อขาย
สำนักงานใหญ่และสำนักงานสาขาที่ตั้ง	เลขที่ 88 และ 88/8 ซอยกลาง (ซอยสุขุมวิท 49) ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110
โทรศัพท์	0-2259-4800-11
โทรสาร	0-2260-5078
เว็บไซต์	http://www.naturalpark.co.th
พื้นที่จำหน่ายแล้ว	พื้นที่สามัญจำนวน 180,637,710,882 ไร่ มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท
ผู้สอบบัญชีของบริษัท	
ชื่อผู้สอบบัญชี	นางสาววิมลศรี จงอุดมสมบัติ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตทะเบียนเลขที่ 3899 และ/หรือ นางสาวกรรณิการ์ วิภาณรัตน์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตทะเบียนเลขที่ 7305 และ/หรือ นายจิโรจ ศิริโรโรจน์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขทะเบียน 5113 และ/หรือนางสาวนงลักษณ์ พัฒนบัณฑิต ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขทะเบียน 4713
ชื่อสำนักงานที่ตั้ง	บริษัท กรินทร์ ออคิด จำกัด 138 อาคารบุญมิตร ชั้น 6 ห้องบี 1 ถนนสีลม แขวงสุริยวงศ์ เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร
โทรศัพท์	0-2634-2484-6
โทรสาร	0-2634-2668

ข้อมูลทั่วไปของบริษัทที่บริษัทถือหุ้นมากกว่าร้อยละ 10 ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556

ลำดับ	ชื่อบริษัท	ที่ตั้งสำนักงาน	สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัท	ทุนชำระแล้ว	ทุนจดทะเบียน	จำนวนหุ้นที่จำหน่ายแล้ว	มูลค่าที่ตราไว้
ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการให้เช่า บริการ และ โรงแรม							
1	บริษัท ขอนแก่นบุรี จำกัด ประกอบธุรกิจโรงแรม	999 หมู่ที่ 4 ถนนประชาสโมสร ตำบลในเมือง อำเภอเมืองขอนแก่น จังหวัดขอนแก่น โทรศัพท์ 043 209 888 โทรสาร 043 209 889	100.00%	800,000,000	800,000,000	8,000,000	100
2	บริษัท พรอสเพค ดีเวลล็อปเม้นท์ จำกัด ประกอบธุรกิจให้เช่าพื้นที่อาคารคลังสินค้า และอาคารโรงงานประกอบธุรกิจให้เช่าพื้นที่ อาคารคลังสินค้าและอาคารโรงงาน	48/23อาคารทีสโก่ทาวเวอร์ ชั้น 12 เอ ถนนสาทรเหนือ แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร โทรศัพท์ 02-697-3860 โทรสาร 02-697-3869	13.56%	1,200,000,000	1,200,000,000	120,000,000	10
ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย							
1	บริษัท แนนเซอร์ โอเดิ้ล เจ้าพระยา จำกัด ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์	88 ซอยกลาง(สุขุมวิท 49) ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร โทรศัพท์ 02-697-3860 โทรสาร 02-697-3869	99.30%	100,000	100,000	1,000	100
2	บริษัท แนนเซอร์ โปรเจ็ค เจ้าพระยา จำกัด ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์	88 ซอยกลาง (สุขุมวิท 49) ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร โทรศัพท์ 02-2594800 โทรสาร 02-2605078	99.94%	1,000,000	1,000,000	10,000	100
3	บริษัท เค พาร์ค จำกัด ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์	88 ซอยสุขุมวิท 49 ถนนสุขุมวิท แขวง คลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร โทรศัพท์ 02-2594800 โทรสาร 02-2605078	50.00%	5,000,000	5,000,000	100,000	50
กิจการร่วมค้า							
	กิจการร่วมค้า บริษัท แนนเซอร์ พาร์ค จำกัด (มหาชน), บริษัท อามันริสอร์ท เซอร์วิสเชส ลิมิ เต็ด และบริษัท ซิลเวอร์ลิงค์ โฮลดิ้ง ลิมิเต็ด						
กลุ่มบริษัทที่ไม่ได้ประกอบธุรกิจ							
1	บริษัท แนนเซอร์ โอเดิ้ล พันวา จำกัด ประกอบธุรกิจโรงแรม	5/3 หมู่ที่ 8 ถนนอ่าวขน-เขาขาด ตำบล วิชิต อำเภอเมืองภูเก็ต จังหวัดภูเก็ต โทรศัพท์ 02-2594800 โทรสาร 02-2605078	100.00%	143,000,000	143,000,000	1,430,000	100
2	บริษัท แนนเซอร์ โอเดิ้ล สุขุมวิท จำกัด ประกอบธุรกิจโรงแรม	555/5 ซอยสุขุมวิท 63 (เอกมัย) ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร	71.57%	41,352,750	150,000,000	1,500,000	100
5	บริษัท แนนเซอร์ พาร์ค วิลด์ จำกัด ประกอบธุรกิจการบริหารจัดการ	88 ซอยกลาง (สุขุมวิท 49) ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร โทรศัพท์ 02-2594800 โทรสาร 02-2605078	100.00%	43,000,000	43,000,000	430,000	100

ลำดับ	ชื่อบริษัท	ที่ตั้งสำนักงาน	สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัท	ทุนชำระแล้ว	ทุนจดทะเบียน	จำนวนหุ้นที่จำหน่ายแล้ว	มูลค่าที่ตราไว้
6	บริษัท แนเชอร์ล รีลเอสเตท จำกัด ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์	88 ซอยกลาง (สุขุมวิท 49) ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร โทรศัพท์ 02-2594800 โทรสาร 02-2605078	100.00%	33,000,000	33,000,000	330,000	100
7	บริษัท พาร์ค โอเปร่า จำกัด ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์	88 ซอยกลาง (สุขุมวิท 49) ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร โทรศัพท์ 02-2594800 โทรสาร 02-2605078	100.00%	22,555,000	50,000,000	5,000,000	10
8	บริษัท ริชชี พร็อพเพอร์ตี้ แมเนจเม้นท์ จำกัด ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์	88 ซอยกลาง (สุขุมวิท 49) ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร โทรศัพท์ 02-2594800 โทรสาร 02-2605078	99.94%	1,000,000	1,000,000	10,000	100
9	บริษัท พาร์ค กูร์เมต์ จำกัด ประกอบธุรกิจร้านอาหาร	88 ซอยกลาง (สุขุมวิท 49) ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร โทรศัพท์ 02-2594800 โทรสาร 02-2605078	100.00%	25,000,000	50,000,000	500,000	100

6.2 ข้อมูลสำคัญอื่น

การเสริมสร้างเสถียรภาพความเชื่อมั่นในสถานะของบริษัท

ตั้งแต่ปี 2552 จนถึงปัจจุบัน แนนเชอร์ล พาร์ค สามารถยุติคดีฟ้องร้องที่ยืดเยื้อมาหลายปี และยังสามารถบรรลุข้อตกลงขายสินทรัพย์ในราคาที่ดี

โดยในปี 2556 ที่ผ่านมา ฝ่ายบริหารยังคงได้เร่งดำเนินการฟื้นฟูธุรกิจตามกลยุทธ์การ “พัฒนาและบริหารเพื่อผลกำไรอย่างยั่งยืน” ซึ่งดำเนินการต่อเนื่องมาตั้งแต่ปี 2555 ซึ่งนอกเหนือจากธุรกิจที่เป็นรายได้หลักในปี 2556 เช่น ธุรกิจจากเดอะแนนเชอร์ล พาร์ค อพาร์ทเมนต์ แล้ว บริษัทยังได้มีการลงทุนในโครงการที่มีศักยภาพต่อการเติบโตของบริษัทในอนาคต ทั้งจากการลงทุนในธุรกิจโรงแรมเซ็นทาราคอนเวนชันเซ็นเตอร์ ขอนแก่น และธุรกิจให้เช่าพื้นที่อาคารคลังสินค้าและอาคารโรงงาน นอกจากนี้ บริษัทยังได้พัฒนาโครงการใหม่ซึ่งเปิดตัวไปแล้วในปี 2556 ได้แก่ โครงการพาร์ค รัมอินทรา อีกทั้งยังได้พัฒนาโครงการอื่นอีกต่อเนื่อง ได้แก่ โครงการพาร์ค อรัญ นอกจากนี้ บริษัทยังแสวงหาช่องทางในการพัฒนาโครงการที่เกิดขึ้นใหม่ๆ เพิ่มเติมอีกหลายโครงการ ซึ่งรวมถึง โครงการที่ดินบางกระเจ้า อีกด้วย ซึ่งการดำเนินการทั้งหมด ล้วนแต่มีวัตถุประสงค์ให้บริษัทมีผลประกอบการที่ยั่งยืน และสามารถที่จะคืนผลกำไรกลับสู่ผู้ถือหุ้นในที่สุด