

ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

1.นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 วิสัยทัศน์ พันธกิจและประวัติความเป็นมาของกลุ่มบริษัทฯ

วิสัยทัศน์

ชีวิตที่มากกว่า "More than just living"

เรามุ่งมั่นที่จะรังสรรค์ "การใช้ชีวิต" ที่เป็นมากกว่าแค่ "การอยู่อาศัย" และตอบใจทุกๆมิติของทุกวัน ด้วยความสมบูรณ์แบบ ความเป็นอันหนึ่งอันเดียวกันกับสภาพแวดล้อม รวมไปถึง ธรรมชาติ และชุมชน เพื่อที่จะก้าวข้าม "การใช้ชีวิต" ในแบบเดิมๆ และเสริมสร้างคุณค่าให้กับสังคมอย่างยั่งยืน

พันธกิจ

ท้าทายขอบเขตของการใช้ชีวิต "Challenge the boundary of living"

โครงการของเราต้องเป็นมากกว่าเพียงแค่ "บ้าน" หรือ "ที่อยู่อาศัย" แต่ต้องเป็น "รูปแบบการใช้ชีวิต" ที่ทำให้ชีวิตของผู้คน และสังคมโดยรวมดีขึ้น ด้วยความมุ่งมั่นที่จะท้าทายจินตนาการ และก้าวข้ามขีดจำกัดของ "การใช้ชีวิต" ในรูปแบบปัจจุบัน ทุกๆโครงการของ บริษัท พราว เรียล เอสเตท จำกัด (มหาชน) ล้วนแล้วแต่มุ่งที่จะกำหนดมาตรฐานใหม่ในการใช้ชีวิต ที่มากกว่าเดิม ด้วยนวัตกรรมของการใช้ชีวิตที่สมบูรณ์แบบ แต่ยังคงเป็นอันหนึ่งอันเดียวกันกับธรรมชาติ และกลมกลืนกับสภาพแวดล้อม

กลยุทธ์ในการดำเนินงาน

บริษัท พราว เรียล เอสเตท จำกัด (มหาชน) มุ่งเน้นการดำเนินธุรกิจภายใต้แนวคิด " More than just living " ผ่านกลยุทธ์สำคัญ ดังนี้

- 1.) ทำเลที่ตั้งดีเยี่ยม
- 2.) เน้นลูกค้าที่มีกำลังในการใช้จ่าย ทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติ
- 3.) มุ่งเน้นที่กรุงเทพฯและเมืองท่องเที่ยวที่สำคัญ (เช่น หัวหินและภูเก็ต เป็นต้น)
- 4.) สนองความต้องการของลูกค้า, สร้างสรรค์ความสะดวกสบายกับเทคโนโลยี
- 5.) เปิดตัวโครงการมูลค่ารวม 10,000 ล้านบาทภายใน 5 ปี

ประวัติความเป็นมา

บริษัท พราว เรียล เอสเตท จำกัด (มหาชน) เป็นผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในประเทศไทย ที่จดทะเบียนอยู่ในตลาดหลักทรัพย์เอ็ม เอ ไอ (Market for Alternative Investment – MAI) ภายใต้ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (Stock Exchange of Thailand – SET) ทั้งนี้บริษัทมีการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญ ดังต่อไปนี้

ปี 2532: ก่อตั้งเมื่อวันที่ 30 มีนาคม 2532 ภายใต้ชื่อ “บริษัท พสุธร จำกัด” ประกอบธุรกิจรับเหมาก่อสร้างทั่วไปจากภาครัฐและภาคเอกชน

ปี 2545: 4 พฤศจิกายน 2545 บริษัทจดทะเบียนแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด

ปี 2546: 21 พฤศจิกายน 2546 เปลี่ยนชื่อบริษัทฯ เป็น บริษัท โฟคัส เอ็นจิเนียริง แอนด์ คอนสตรัคชั่น จำกัด (มหาชน)

ปี 2547 : 5 ตุลาคม 2547 จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

ปี 2551 : 19 พฤศจิกายน 2551 เปลี่ยนชื่อบริษัทฯ เป็น บริษัท โฟคัส ดีเวลลอปเม้นท์ แอนด์ คอนสตรัคชั่น จำกัด (มหาชน)

ปี 2562: 13 พฤษภาคม 2562 บริษัทฯ เข้าซื้อหุ้น FOCUS และเพิ่มทุนพร้อมเปลี่ยนชื่อบริษัทฯเป็น บริษัท พราว เรียล เอสเตท จำกัด (มหาชน)

การเปลี่ยนแปลงโครงสร้างการถือหุ้น

บริษัท พราว เรียล เอสเตท จำกัด (มหาชน) ได้เข้าซื้อ บริษัท โฟคัส ดีเวลลอปเม้นท์ แอนด์ คอนสตรัคชั่น จำกัด (มหาชน) โดยบอร์ดบริหารจาก บริษัท โฟคัส ดีเวลลอปเม้นท์ แอนด์ คอนสตรัคชั่น จำกัด (มหาชน) มีมติประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ ครั้งที่ 1/2562 เมื่อวันที่ 20 กุมภาพันธ์ 2562 ได้มีมติให้บริษัทออกและเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 451,388,889 หุ้น ในราคาหุ้นละ 1.44 บาท พร้อมทั้งซื้อที่ดิน 2 แปลง 12 ไร่ 3 งาน 57.85 ตารางวา ตั้งอยู่ที่ อำเภอ หัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ มูลค่า 1,325 ล้านบาท จาก บริษัท พราว รีสอร์ท หัวหิน จำกัด (7 ไร่ 2 งาน 48.8 ตารางวา) และ บริษัท วานานาวา จำกัด (5 ไร่ 1 งาน 9.05 ตารางวา) โดยการเข้าลงทุนในพื้นที่ดังกล่าวพิจารณาแล้วเป็นทำเลที่มีศักยภาพในการประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอยู่อาศัย และเป็นการลดความเสี่ยงจากการเพิ่มขึ้นของราคาที่ดินในอนาคต ดังนั้นหากบริษัทสามารถดำเนินการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอยู่อาศัยได้สำเร็จ บริษัทจะสามารถสร้างผลกำไรและผลตอบแทนต่อผู้ถือหุ้นได้ในระดับที่เหมาะสม ทั้งนี้เงื่อนไขการชำระค่าที่ดินดังกล่าว ดังนี้

- 1.) ชำระเป็นหุ้นสามัญเพิ่มทุนมูลค่า 650 ล้านบาท ให้กับนายพล ลิปตพัลลภและนางสาวพรพทุธ ลิปตพัลลภ
- 2.) ชำระด้วยเงิน (ผ่านการกู้ยืมสถาบันการเงินจำนวน 650 ล้านบาท)
- 3.) ชำระผ่านกระแสเงินสด/ตัวสัญญาใช้เงินจำนวน 25 ล้านบาท

จากเงื่อนไขข้อ 1 (ชำระเป็นหุ้นเพิ่มทุน) ส่งผลให้ นายพล ลิปตพัลลภและนางสาวพรพทุธ ลิปตพัลลภ เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของ บริษัท โฟคัส ดีเวลลอปเม้นท์ แอนด์ คอนสตรัคชั่น จำกัด (มหาชน) สัดส่วนมากกว่า 70% พร้อมเปลี่ยนชื่อใหม่เป็นบริษัท พราว เรียล เอสเตท จำกัด (มหาชน) โดยมีชื่อย่อว่า “PROUD”

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

เดิมบริษัท โฟคัส ดีเวลลอปเม้นท์ แอนด์ คอนสตรัคชั่น จำกัด (มหาชน) ดำเนินธุรกิจรับเหมาก่อสร้างเป็นหลัก โดยจะรับงานก่อสร้างทั้งจากหน่วยงานของภาครัฐ, รัฐวิสาหกิจและเอกชน ในลักษณะผู้รับเหมาโดยตรง (Main Contractor) หรือผู้รับช่วง (Sub contractor) ทั้งนี้ในปัจจุบันหลังจากการเพิ่มทุนและเปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท พราว เรียล เอสเตท จำกัด (มหาชน) จึงเปลี่ยนเป็นมุ่งเน้นธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ภายใต้แนวความคิด "More than just living" เป็นหลัก

เหตุการณ์ที่สำคัญของกลุ่มบริษัท

ปี 2563

เดือนกุมภาพันธ์

- บริษัท พราว เรียล เอสเตท จำกัด (มหาชน) เปิดขายผ่านสาธารณชนครั้งแรก รอบ VIP ของโครงการ " InterContinental Residences Hua Hin " ซึ่งเป็นโครงการแรกของบริษัทฯ โดยจัดกิจกรรมดังกล่าว ณ Gaysorn Urban Resort

เดือนพฤษภาคม

- บริษัท พราว เรียล เอสเตท จำกัด (มหาชน) วางศิลาฤกษ์พร้อมลงเสาเอกของโครงการ " InterContinental Residences Hua Hin " บนถนนเพชรเกษม ณ ซอยหัวหิน 71

เดือนกรกฎาคม

- ตามที่บริษัท พราว เรียล เอสเตท จำกัด (มหาชน) ได้ออกและจัดสรรใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯครั้งที่ 2 ("ใบสำคัญแสดงสิทธิ Proud-W2") จำนวน 31,679,999 หน่วย ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วนการถือหุ้นเมื่อวันที่ 1 กรกฎาคม 2560 มีอายุ 3 ปี โดยกำหนดวันใช้สิทธิครั้งแรกตรงกับวันที่ 29 กันยายน 2560 และวันใช้สิทธิครั้งสุดท้ายตรงกับวันที่ 6 กรกฎาคม 2563 แต่วันใช้สิทธิครั้งสุดท้ายของ Proud-W2 คือวันที่ 3 กรกฎาคม 2563 เนื่องจากวันที่ 6 กรกฎาคม 2563 เป็นวันหยุดทำการของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ทั้งนี้ เมื่อวันที่ 25 มิถุนายน 2563 มีผู้ถือหุ้นแสดงสิทธิ 1 ราย จำนวน 88 หุ้น ที่ราคาการใช้สิทธิ 1.533 บาทต่อหุ้น หรือเท่ากับ 134.90 บาท

เดือนสิงหาคม

- บริษัท พราว เรียล เอสเตท จำกัด (มหาชน) ร่วมลงนามและแต่งตั้ง บริษัท พรีเมียม จำกัด (มหาชน) จำกัด เป็นผู้รับเหมาก่อสร้างหลัก และงานด้านสถาปัตยกรรม อีกทั้งให้บริษัท เอปิวด์ แมเนจเม้นท์ จำกัด เป็นผู้บริหารโครงการ ในส่วนบริหารงานก่อสร้างและควบคุมงานก่อสร้าง " InterContinental Residences Hua Hin "

เดือนกันยายน

- บริษัท พราว เรียล เอสเตท จำกัด (มหาชน) คร่า 2 รางวัลในงาน "Dot Property Thailand Award 2020" ได้แก่ รางวัล Best Luxury Condominium Hua Hin และ รางวัล Best Branded Residence Hua Hin ของโครงการ " InterContinental Residences Hua Hin "

- โอนสิทธิทรัพย์สินประเภทคอนโดมิเนียมภายใต้ชื่อโครงการ "โฟกัส เฟลิมจิต" ยูนิตสุดท้าย โดยโครงการดังกล่าวเป็นโครงการที่ได้มาจากการซื้อกิจการของ บริษัท โฟกัสดีเวลลอปเม้นท์ แอนด์ คอนสตรัคชั่น จำกัด (มหาชน)

เดือนพฤศจิกายน

- บริษัท พราว เรียล เอสเตท จำกัด (มหาชน) ได้รับรางวัลในงาน หรือฟเฟอร์ตีกูร ไทยแลนด์ หรือฟเฟอร์ตี อวอร์ดส์ ของโครงการ " InterContinental Residences Hua Hin " ดังนี้
 - 1.) ประเภท DEVELOPMENT AWARDS
ได้รับรางวัล WINNER: Best Luxury Condo Development (Hua Hin), WINNER: Best Branded Residence
 - 2.) ประเภท DESIGN AWARDS
ได้รับรางวัล WINNER: Best Condo Landscape Architectural Design
 - 3.) ประเภท BEST OF THAILAND AWARDS
ได้รับรางวัล WINNER: Best Condo Development (Thailand)

ปี 2562

เดือนเมษายน

- บริษัท หัวหิน อัลฟา 71 จำกัด ได้จัดตั้งขึ้น โดยบริษัทถือหุ้นในอัตราร้อยละ 99.99 มีทุนจดทะเบียนจำนวน 1,000,000 บาท และมีวัตถุประสงค์เพื่อพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
- บริษัท หัวหิน สกาย ลิฟวิ่ง จำกัด ได้จัดตั้งขึ้น โดยบริษัทถือหุ้นในอัตราร้อยละ 99.97 มีทุนจดทะเบียนจำนวน 1,000,000 บาท และมีวัตถุประสงค์เพื่อพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
- ตามมติที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2562 เมื่อวันที่ 26 เมษายน 2562 อนุมัติการลดทุนจดทะเบียนของบริษัท จาก 227,760,073 บาท เป็น 221,760,062 บาท โดยตัดหุ้นสามัญที่ยังไม่ได้นำออกจำหน่ายจำนวน 6,000,011 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 1 บาท และการแก้ไขหนังสือบริคณห์สนธิข้อ 4 ของบริษัท
- ตามมติที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2562 เมื่อวันที่ 26 เมษายน 2562 อนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัท จาก 221,760,062 บาท เป็น 673,148,951 บาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 451,388,889 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท และการแก้ไขหนังสือบริคณห์สนธิ ข้อ 4 ของบริษัท
- ตามมติที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2562 เมื่อวันที่ 26 เมษายน 2562 อนุมัติการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัท จำนวน 451,388,889 หุ้น ซึ่งมีมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาทให้แก่บุคคลในวงจำกัด (Private Placement) เป็นการเสนอขายตามราคาของที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทมีมติกำหนดราคาเสนอขายด้วยราคา 1.44 บาทต่อหุ้น
- ตามมติที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2562 เมื่อวันที่ 26 เมษายน 2562 มีมติเห็นชอบให้อนุมัติการขายหุ้นทั้งหมดที่บริษัทถืออยู่ใน บริษัท โฟกัส เวก คอร์ปอเรชั่น จำกัด "(โฟกัส เวก)" ให้แก่นายอนุชา สีนาททกถากุล กรรมการบริษัท และ/หรือบุคคลหรือนิติบุคคลที่นายอนุชาเป็นผู้กำหนด อันเป็นผลให้ โฟกัส เวก สิ้นสภาพในการเป็นบริษัทการร่วมค้าของบริษัท

เดือนพฤษภาคม

- บริษัทฯเปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท พราว เรียล เอสเตท จำกัด (มหาชน)

เดือนพฤศจิกายน

- บริษัทเปิดตัวโครงการ "InterContinental Residences Hua Hin" ซึ่งเป็นโครงการที่พักอาศัยระดับลักซ์ชูรี่ซึ่งบริหารงานโดยเครือโรงแรมระดับโลกอย่าง "IHG" ที่แรกในไทย บนที่ดินขนาด 7 ไร่ 2 งาน 48.8 ตารางวา ติดชายหาดใจกลางเมืองหัวหิน บนถนนเพชรเกษม ช่วงซอยหัวหิน 71
- บริษัท หัวหิน อัลฟ่า 71 จำกัด บริษัทย่อยซึ่งบริษัทถือหุ้นในอัตราร้อยละ 99.98 ได้มีมติเพิ่มทุนจดทะเบียน 25,000,000 บาท จากเดิม 1,000,000 บาท เป็น 26,000,000 บาท

เดือนธันวาคม

- บริษัท หัวหิน อัลฟ่า 71 จำกัด บริษัทย่อยซึ่งบริษัทถือหุ้นในอัตราร้อยละ 99.98 ได้มีมติเพิ่มทุนจดทะเบียน 24,000,000 บาท จากเดิม 26,000,000 บาท เป็น 50,000,000 บาท

ปี 2561

เดือนเมษายน

- ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2561 ได้มีมติอนุมัติให้ยกเลิกการออกและเสนอขายใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทให้แก่กรรมการ ผู้บริหารและพนักงานของบริษัท (ESOP Warrants) จำนวน 6,000,000 หน่วย เนื่องจากประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุนที่ ทจ.32/2551 เรื่อง การเสนอขายหลักทรัพย์ที่ออกใหม่ต่อกรรมการหรือพนักงาน ลงวันที่ 15 ธันวาคม 2551 กำหนดให้บริษัทต้อง เสนอขาย ESOP Warrants ให้แก่กรรมการหรือพนักงานของบริษัทให้แล้วเสร็จภายในหนึ่งปี นับแต่วันประชุม สามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2560 เมื่อวันที่ 28 เมษายน 2560 ซึ่งคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน และคณะกรรมการตรวจสอบและกำกับดูแลกิจการเห็นพ้องต้องกันตามที่ฝ่ายจัดการของบริษัทฯนำเสนอว่าสมควร เสนอให้ที่ประชุม AGM 2018 พิจารณายกเลิกการออกและเสนอขาย ESOP Warrants ดังกล่าวเนื่องจากสภาวะ ตลาดยังไม่เอื้ออำนวยและราคาใช้สิทธิในการซื้อหุ้นสามัญ (Exercise Price) ที่ราคา 1.80 บาท ต่อหุ้นยังไม่จูงใจ เพียงพอ จึงยังไม่เหมาะสมที่จะเสนอขาย ESOP Warrants ให้แก่กรรมการ ผู้บริหารและพนักงานในขณะนี้

เดือนกรกฎาคม

- บริษัทได้ทำสัญญาจ้างก่อสร้างโรงงานบริหารจัดการขยะกับบริษัท ไฟคัส เวก บางนา จำกัด ซึ่งตั้งอยู่ที่อำเภอแปลงยาว จังหวัดฉะเชิงเทรา มูลค่างานรวม 50 ล้านบาทเศษ

ปี 2560

เดือนเมษายน

- 28 เมษายน 2560 ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2560 ได้มีมติให้เพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ จากเดิม 126,720,042 บาท เป็น 227,760,073 บาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 101,040,031 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท ดังนี้

1. เพื่อให้สิทธิแก่ผู้ถือหุ้นเดิม (Rights Offering) จำนวนไม่เกิน 63,360,021

หุ้น

ในสัดส่วน 2 หุ้นเดิมต่อ 1 หุ้นใหม่ในราคาหุ้นละ 1.20 บาท

2. เพื่อรองรับการให้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิ FOCUS-W2 จำนวนไม่เกิน

31,680,010 หุ้น

ในสัดส่วน 1 หุ้นใหม่ต่อ 1 หน่วยใบสำคัญแสดงสิทธิ ในราคาใช้สิทธิหุ้นละ 1.80 บาท

3. เพื่อรองรับ ESOP-Warrants จำนวนไม่เกิน 6,000,000

หุ้น

ในสัดส่วน 1 หุ้นใหม่ต่อ 1 หน่วยใบสำคัญแสดงสิทธิ ในราคาใช้สิทธิหุ้นละ 1.80 บาท

รวมทั้งหมด

101,040,031

หุ้น

เดือนพฤษภาคม

- 19 พฤษภาคม 2560 บริษัท ได้จดทะเบียนเพิ่มทุนต่อกรมพัฒนาธุรกิจการค้ากระทรวงพาณิชย์ จากเดิม 126,720,042 บาท เป็น 227,760,073 บาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 101,040,031 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท

- 25 พฤษภาคม 2560 บริษัทฯ ได้แจ้งกำหนดรายละเอียดเกี่ยวกับการเสนอขายและจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่ ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทตามสัดส่วนการถือหุ้น (Rights Offering) และกำหนดวันออกและวันใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทครั้งที่ 2 (FOCUS-W2) ดังกล่าวดังนี้

- กำหนดระยะเวลาจองซื้อและชำระเงินค่าหุ้นสามัญเพิ่มทุน: วันที่ 12-16 มิถุนายน 2560
- กำหนดวันออกและวันใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทครั้งที่ 2 (FOCUS-W2)

- วันที่ออกใบสำคัญแสดงสิทธิคือ วันที่ 8 กรกฎาคม 2560
- วันใช้สิทธิครั้งแรกคือ วันที่ 29 กันยายน 2560
- วันใช้สิทธิครั้งสุดท้ายคือ วันที่ 30 มิถุนายน 2563

เดือนมิถุนายน

- 26 มิถุนายน 2560 บริษัทฯ ได้ดำเนินการจดทะเบียนเพิ่มทุนชำระแล้วต่อกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ จากเดิม 126,720,042 บาท เป็น 190,080,063 บาท โดยมีรายละเอียดเกี่ยวกับทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้วของ บริษัทฯ ดังนี้
ทุนจดทะเบียน 227,760,073 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 227,760,073 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท
ทุนชำระแล้ว 190,080,063 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 190,080,063 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท

เดือนสิงหาคม

- 15 สิงหาคม 2560 บริษัทฯ แจ้งเรื่องการโอนหุ้นใน บริษัท ไฟคัส เวก คอร์ปอเรชั่น จำกัด (ซึ่งเป็นบริษัทโฮลดิ้งของบริษัทฯ) ดังนี้

ผู้โอน	ผู้รับโอน	จำนวนหุ้น	สัดส่วนการ
ถือหุ้น	Wheig S.A.S., France	Wheign Asia Ltd., Hong Kong	599,999
ร้อยละ 39.99			

หมายเหตุ

- (1) Wheig Asia Limited, Hong Kong เป็นบริษัทในเครือของ Wheig Group of Companies โดยมี Wheig S.A.S., France เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่
 - (2) เหตุผลในการโอนหุ้นดังกล่าวข้างต้นเนื่องจาก Wheig Group of Companies มีความประสงค์จะให้ Wheig Asia Ltd., Hong Kong ซึ่งเป็นบริษัทในเครือของตนที่อยู่ในภูมิภาคเอเชียเป็นผู้ลงทุนในประเทศไทยแทน Wheig SAS, France ซึ่งอยู่ในภาคพื้นยุโรป
- 15 สิงหาคม 2560 ที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัทฯ ครั้งที่ 3/2560 ได้มีมติอนุมัติการลงทุนในโครงการบริหารจัดการขยะของบริษัท ไฟคัส เวก บางนา จำกัด ซึ่งเป็น "บริษัทย่อย" ของ บริษัท ไฟคัส เวก คอร์ปอเรชั่น จำกัด ซึ่งเป็น "บริษัทโฮลดิ้ง" มูลค่าโครงการบริหารจัดการขยะประมาณ 180 ล้านบาท โครงการดังกล่าวจะตั้งอยู่บนที่ดิน ซึ่งมีเนื้อที่ 23 ไร่ 16 ตารางวา ในเขตพื้นที่อุตสาหกรรมและคลังสินค้า (พื้นที่สีม่วง) ถนนสายทางหลวงแผ่นดิน หมายเลข 331-บ้านหนองเรือ ตำบลแปลงยาว อำเภอแปลงยาว จังหวัดฉะเชิงเทรา
 - สิงหาคมและกันยายน 2560 บริษัทฯ ได้ทำสัญญารับจ้างก่อสร้างอาคารโครงการศูนย์ส่งเสริมคุณภาพชีวิตข้าราชการ กองทัพเรือ อำเภอสัตหีบ จังหวัดชลบุรี มูลค่างานรวม 79 ล้านบาทเศษ

เดือนพฤศจิกายน

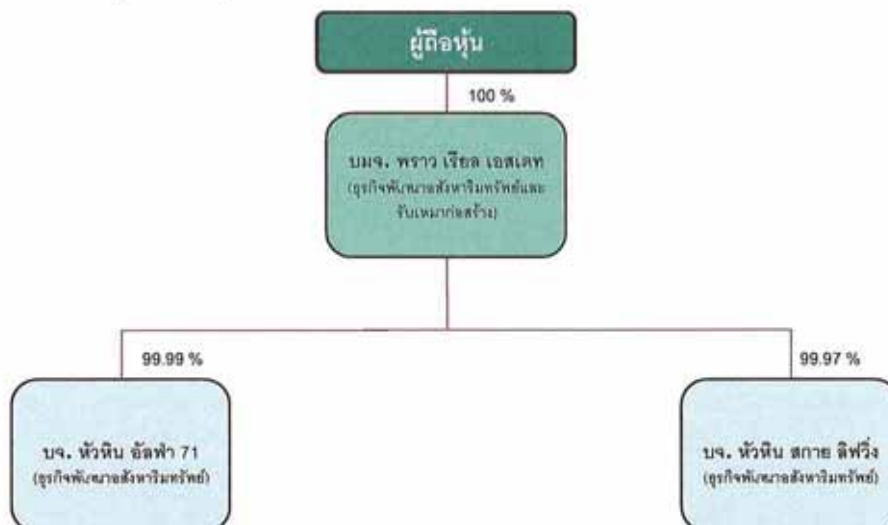
- 15 พฤศจิกายน 2560 บริษัท โฟคัส เวก บางนา จำกัด (บริษัทย่อยของ บริษัทโฟคัส เวก คอร์ปอเรชั่นจำกัด) ได้รับโอนกรรมสิทธิ์ที่ดินโครงการบริหารจัดการขยะ เนื้อที่ 23 ไร่ 16 ตารางวา ตั้งอยู่ในเขตพื้นที่อุตสาหกรรมและคลังสินค้า (พื้นที่สีม่วง) ถนนสายทางหลวงแผ่นดินหมายเลข 331-บ้านหนองเรือ ตำบลแปลงยาว อำเภอแปลงยาว จังหวัดฉะเชิงเทรา โดยอยู่ระหว่างการก่อสร้างอาคารโรงงานซึ่งคาดว่าจะแล้วเสร็จและสามารถเปิดดำเนินการเชิงพาณิชย์ได้ภายในไตรมาสที่ 2 ของปี 2562

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

ภาพรวมการประกอบธุรกิจและนโยบายการแบ่งการดำเนินงานของกลุ่มบริษัท

บริษัท พราว เรียล เอสเตท จำกัด (มหาชน) เป็นผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในประเทศไทย ที่เน้นออกแบบในการสร้างสรรค์โครงการที่พักอาศัยที่ยกระดับ "ที่อยู่อาศัย" ให้กลายเป็นประสบการณ์การใช้ชีวิตภายใต้แนวคิด "More than just living" อันเป็นการผสมผสาน ระหว่างการพักผ่อนและการบริการระดับรีสอร์ทที่จะทำให้ทุกวันของคุณ ได้ดื่มด่ำไปกับธรรมชาติและบรรยากาศของชีวิตยุคใหม่

โครงสร้างเงินลงทุนของกลุ่มบริษัทฯ



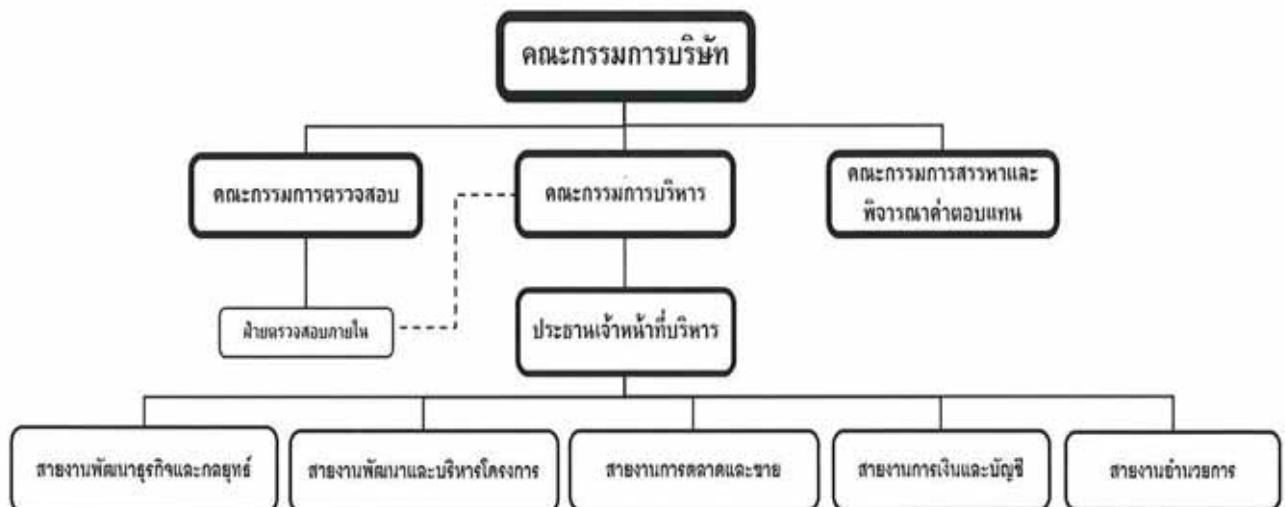
นโยบายการดำเนินของบริษัทฯ และบริษัทในกลุ่ม

บริษัทฯ มีนโยบายในการบริหารงานในปัจจุบัน ดังต่อไปนี้

1. จัดหาเงินทุนจากสถาบันการเงินเพื่อดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ และบริษัทในกลุ่ม
2. จัดหาเงินทุนจากบริษัทร่วมทุนอื่นใดที่ไม่ได้อยู่ในกลุ่มของบริษัทเพื่อประโยชน์ในการบริหารสภาพคล่อง
3. ร่วมลงทุนในบริษัทร่วมทุนอื่นใดที่ไม่ได้อยู่ในกลุ่มของบริษัทเพื่อผลตอบแทนจากการลงทุน
4. รวมศูนย์กลางด้านงานสนับสนุนต่างๆไว้ที่ บริษัท พราว เรียล เอสเตท จำกัด (มหาชน)

ปัจจุบันมีหน่วยงานที่ให้บริการสนับสนุนหลักในงานด้านต่างๆ ดังต่อไปนี้

- ให้การสนับสนุนงานด้านพัฒนาธุรกิจและกลยุทธ์ ประกอบด้วยฝ่ายพัฒนาธุรกิจและกลยุทธ์
- ให้การสนับสนุนงานด้านพัฒนาโครงการและบริหารโครงการ ประกอบด้วยฝ่ายออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์, ฝ่ายโครงการและก่อสร้าง และฝ่ายปฏิบัติการ
- ให้การสนับสนุนงานด้านการเงินและบัญชี ประกอบด้วยฝ่ายบัญชี, ฝ่ายการเงิน และฝ่ายนักลงทุนสัมพันธ์
- ให้การสนับสนุนงานด้านการตลาดและการขาย ประกอบด้วยฝ่ายการตลาด และฝ่ายขาย
- ให้การสนับสนุนงานด้านอำนวยการ ประกอบด้วยฝ่ายกฎหมายและกำกับดูแลกิจการ, ฝ่ายเทคโนโลยีสารสนเทศ, ฝ่ายทรัพยากรบุคคล, ฝ่ายจัดซื้อและธุรการ และงานส่วนของ 111 Social Club



(ฉบับที่อนุมัติโดยที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 8/2563 วันที่ 23 ธันวาคม 2563 ให้มีผลตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2564)

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

โครงสร้างรายได้

บริษัทฯ มีโครงสร้างรายได้แยกตามรายประเภทกลุ่มธุรกิจ ดังต่อไปนี้

รายได้แยกประเภทธุรกิจ

รายการ	2563		2562		2561	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์	181.65	91.65	53.82	48.50	15.91	13.94
รายได้จากงานตามสัญญา	-	-	31.43	28.32	87.17	76.37
รายได้ทางการเงิน	0.37	0.19	1.26	1.14	0.24	0.21
รายได้อื่น	16.18	8.16	24.46	22.04	10.82	9.48
รวมรายได้	198.20	100.00	110.97	100.00	114.14	100.00

ปัจจุบันหลังจากบริษัท พราว เรียล เอสเตท จำกัด (มหาชน) บริหารงานต่อจาก บริษัท ไฟล์ดีเวลลอปเม้นท์ แอนด์ คอนสตรัคชั่น จำกัด (มหาชน) ซึ่งเน้นธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เป็นหลัก ทำให้รายได้ธุรกิจรับเหมาก่อสร้างเริ่มลดลงตั้งแต่ ปี 2562 เป็นต้นมา ทั้งนี้รายได้จากธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในปี 2563 เพิ่มขึ้นค่อนข้างมากเนื่องจากบริษัทฯ รับรู้รายได้จากการขายห้องชุดของโครงการ ไฟล์ เพลินจิต ในขณะที่รายได้อื่นๆ ปี 2563 ลดลงจากปี 2562 เนื่องจากในไตรมาสที่ 3 ปี 2562 บริษัทฯ รับรู้กำไรจากการขายเงินลงทุนในการร่วมค้า

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัท พราว เรียล เอสเตท จำกัด (มหาชน) มุ่งเน้นการประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เป็นหลัก ซึ่งปัจจุบันเน้นพัฒนาโครงการในแหล่งทำเลที่สำคัญทั้งกรุงเทพฯ และเมืองท่องเที่ยวชายฝั่งทะเล ทั้งนี้ช่วงเริ่มกิจการบริษัทฯ มีผลิตภัณฑ์หรือบริการในกลุ่ม คอนโดมิเนียม เพียงอย่างเดียว โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย

ข้อมูล ณ กุมภาพันธ์ 2564

โครงการ	สถานที่ตั้งโครงการ	ประเภทโครงการ	กรรมสิทธิ์ในที่ดิน	พื้นที่โครงการ	จำนวนหน่วย	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	ระยะเวลาในการก่อสร้าง	ความคืบหน้าในการขาย (ร้อยละของมูลค่าโครงการ)
โครงการพร้อมอยู่								
โครงการคอนโดมิเนียม	อู่ทอง 2, อ.อู่ทอง, จ.สุพรรณบุรี	คอนโดมิเนียม	โฉนดที่ดิน	1,000	132	840	ทยอยขายต่อเนื่อง	100% (ปิดโครงการปี 2563)
โครงการที่ดิน ก่อสร้างพัฒนา								
โครงการคอนโดมิเนียม	อ.อู่ทอง 2, อ.อู่ทอง, จ.สุพรรณบุรี	คอนโดมิเนียม	โฉนดที่ดิน	1,000	132	840	ทยอยขายต่อเนื่อง	100% (ปิดโครงการปี 2563)
โครงการที่ดิน รอการพัฒนา								
โครงการคอนโดมิเนียม	อ.อู่ทอง 2, อ.อู่ทอง, จ.สุพรรณบุรี	คอนโดมิเนียม	โฉนดที่ดิน	1,000	132	840	ทยอยขายต่อเนื่อง	100% (ปิดโครงการปี 2563)

2.1.1 โครงการในปัจจุบัน

1.) โครงการ ไฟด์ส เฟลินจิต



ณ 31 ธันวาคม 2562 คอนโดมีเนียมภายใต้ชื่อ "ไฟด์ส เฟลินจิต" มีจำนวนห้องที่เหลือ 32 ยูนิต ซึ่งโครงการตั้งอยู่บริเวณใกล้สถานีรถไฟฟ้าเฟลินจิต ในซอยสุขุมวิท 2 สามารถเข้า - ออก ได้ทั้งจากทางพระรามสี่, สุขุมวิท และเข้าจากทางลงทางด่วนเฟลินจิตฝั่งใต้ได้ โดยระหว่างปี 2562-2563 บริษัทฯมีการปรับปรุงห้องพักที่เหลือรวมถึงสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ รวมถึงในไตรมาสที่ 2 ปี 2563 บริษัทฯได้จัดแคมเปญนำเสนอราคาพิเศษสำหรับห้องชุดพร้อมโอมกรรมสิทธิ์ ทำให้สามารถขายห้องชุดที่เหลือและปิดการขายโครงการได้ทั้งหมด และสามารถโอนกรรมสิทธิ์ห้องชุด และรับรู้รายได้ได้ในไตรมาส 3 ปี 2563

2.) โครงการ InterContinental Residences Hua Hin



โครงการที่พักอาศัยระดับลักซ์วี่ซึ่งบริหารงานโดยเครือโรงแรมระดับโลกอย่าง "IHG" ที่แรกในไทย บนที่ดินขนาด 7 ไร่ 2 งาน 48.8 ตารางวา ติดชายหาดใจกลางเมืองหัวหิน บนถนนเพชรเกษม ช่วงซอยหัวหิน 71 (ตรงข้ามศูนย์การค้า Market Village) ซึ่งก่อสร้างเป็นคอนโด Low Rise 7 ชั้น 1 อาคาร และคอนโด Low Rise 4 ชั้น 8 อาคาร รวม 238 ยูนิต

ทั้งนี้บริษัทออกแบบโครงการนี้ให้เป็นลักซ์วี่ โดยใช้แบรนด์ InterContinental ภายใต้ชื่อโครงการ "InterContinental Residences" โดยมีวัตถุประสงค์ที่ตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าระดับสูง เพื่อส่งมอบประสบการณ์การพักอาศัยที่เหนือระดับพร้อมด้วยบริการและสิ่งอำนวยความสะดวกครบวงจรแบบโรงแรมด้วยมาตรฐานระดับสากลในแบบฉบับของ InterContinental

ในฐานะโครงการที่พักอาศัยแห่งแรกของประเทศไทยภายใต้แบรนด์ระดับสากลอย่าง InterContinental Hotels and Resorts ซึ่งเป็นแบรนด์เอ็กซ์คลูซีฟที่มีเพียงไม่กี่แห่งของโลก อีกทั้งยังเป็นต้นแบบของการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยภายใต้แนวคิด 'More Than Just Living' จึงทำให้โครงการ InterContinental Residences Hua Hin เป็นที่รวบรวมไว้ซึ่งองค์ประกอบที่ดีที่สุดเพื่อสร้างประสบการณ์การอยู่อาศัยและบริการพิเศษ แต่มาขึ้นด้วยความเป็นส่วนตัว อีกทั้งการออกแบบภายในโครงการฯ ยังผสมผสานความร่วมมือและเอกลักษณ์ของสถาปัตยกรรมสไตล์โคโลเนียล และวางอาคารให้สามารถมองเห็นวิวทะเลได้ ตลอดจนมีพื้นที่ที่มีสระว่ายน้ำส่วนตัว และสิ่งอำนวยความสะดวกอื่นๆ

ทั้งนี้โครงการ InterContinental Residences Hua Hin จึงมีจุดเด่นหลักๆ ดังต่อไปนี้

- 1.) เป็นโครงการที่พักอาศัยระดับลักซ์ซิวรี่ภายใต้แบรนด์ InterContinental แห่งแรกและแห่งเดียวในประเทศไทย ตั้งอยู่บนทำเลที่ดีที่สุดของหัวหิน ซึ่งมีราคาสูงในระดับ New High เนื่องจากเป็นที่ดินริมชายหาดผืนสุดท้ายกลางอำเภอเมืองหัวหิน
- 2.) InterContinental Hotel Group (IHG) ทำสัญญาร่วมกับ พราว เรียล เอสเตท จึงทำให้โครงการฯ มีคุณสมบัติพร้อมรองรับการให้บริการต่างๆ อาทิเช่น เคาน์เตอร์ Concierge บริเวณลิบบบี้, ห้องเก็บสัมภาระพร้อมกับพนักงานยกสัมภาระ, รถกอล์ฟรับส่งในบริเวณโครงการฯ รวมไปถึงการให้บริการอื่นๆ เช่น Beach Pavilion ที่สามารถใช้เป็นสถานที่จัดเลี้ยงพร้อมกับบริการจัดเลี้ยงจากโรงแรมได้
- 3.) สนับสนุนการใช้ชีวิตร่วมกันระหว่างสมาชิกในครอบครัวได้ด้วยห้องพักที่มีขนาดกว้างและพื้นที่ส่วนกลางที่สนับสนุนการทำกิจกรรมร่วมกัน อาทิเช่น สนามหมากรุก, เขาวงกต เป็นต้น
- 4.) พื้นที่สีเขียวและส่วนกลางโครงการฯ ประมาณ 4 ไร่ โดยจัดสรรพื้นที่ประมาณ 70% หรือประมาณ 7,000 ตารางเมตร เป็นสวนขนาดใหญ่, ชายหาดส่วนตัว พร้อมสิ่งอำนวยความสะดวกส่วนกลาง อาทิเช่น สระว่ายน้ำ 7 สระสำหรับเด็ก ครอบครัว ผู้สูงอายุ และผู้ต้องการออกกำลังกาย รวมถึงสระริมหาด, ห้องออกกำลังกายที่ซ่อนอยู่ใต้สระว่ายน้ำ (Hidden Gym) และสิ่งอำนวยความสะดวกอื่นๆ
- 5.) สิทธิพิเศษในการใช้บริการจาก 5,900 โรงแรมเครือ InterContinental Hotel Group ทั่วโลก และ เอกสิทธิ์จากการเป็นสมาชิก "Proud Privileges" จากรูทิกในเครือพราวกรุ๊ปและพันธมิตร อีกทั้งสิทธิในการเข้าใช้บริการ 111 Social Club ซึ่งเป็นคาเฟ่สไตล์โคโลเนียล ริมหาดที่ตั้งอยู่ติดกับโครงการ InterContinental Residences Hua Hin
- 6.) ยูนิตหน้ากว้างประมาณ 6 เมตร พร้อมประตูกระจกแบบ Full Height โดยประมาณ 80% ของโครงการเป็นห้องที่สามารถเห็นวิวทะเล (Seaview) และสำหรับห้องเพนท์เฮาส์จะมีด้านหน้าติดทะเลประมาณ 9 เมตร สามารถมองเห็นวิวทะเลได้ 270 องศา
- 7.) บริการระดับสากลด้วยมาตรฐาน InterContinental ซึ่งให้บริการ 7 วันต่อสัปดาห์ และ 24 ชั่วโมง อีกทั้งผู้อยู่อาศัยในโครงการ จะได้รับบริการมาตรฐานโรงแรมระดับสากล อาทิเช่น บริการ Butler, บริการ Concierge, บริการจัดเตรียมอาหารมื้อพิเศษส่งตรงถึงห้อง, บริการจัดเตรียมเชฟสำหรับงานเลี้ยงสังสรรค์, บริการแม่บ้านทำความสะอาด, บริการซักรีดชุดเครื่องนอน, บริการซ่อมแซมที่อยู่อาศัย, บริการอินเทอร์เน็ตฟรีบริเวณพื้นที่ส่วนกลาง ตลอดจนบริการรถรับส่งไปยังสถานที่สำคัญใกล้โครงการฯ
- 8.) แต่ละอาคารมีจำนวนยูนิตต่อ corridor มากที่สุด 8 ยูนิต เพื่อความเป็นส่วนตัว

- 9.) ทั้ง 9 อาคาร จัดสรรเป็น 7 กลุ่ม เพื่อเหมาะกับความต้องการที่หลากหลาย ประกอบด้วยอาคารสูง 7 ชั้น 1 อาคารและอาคารสูง 4 ชั้น 8 อาคาร ซึ่งทุกยูนิตพร้อมเฟอร์นิเจอร์ครบชุด (Fully Furnished) ตามมาตรฐานของ InterContinental
- 10.) ระเบียงกว้างเกือบ 10 ตร.ม. พร้อม Day Bed เพื่อสามารถเห็นวิวทะเลได้มากที่สุด

1 ถึง 10 จุดเด่น ที่เหนือระดับ

1 LUXURY RESIDENCES
ภายใต้แบรนด์ อินเตอร์คอนติเนนตัล
ห้องพักและสิ่งอำนวยความสะดวก
ครบถ้วนพร้อมเฟอร์นิเจอร์

2 ผู้ให้บริการระดับโลก
INTERCONTINENTAL
SERVING TO YOU
PROUD
MORE THAN JUST LIVING

3 บริการระดับโลกด้วยมาตรฐานอินเตอร์คอนติเนนตัล
วัน/สัปดาห์/24 ชม.

4 พื้นที่ส่วนกลางกว่า 4 ไร่
เป็นสวนขนาดใหญ่
กว่า 7,000 ตร.ม.

5 คอนโดหรู 5,900 วิวทะเลอันสวยงาม
Proud Privileges

6 ห้องกว้างเกือบ 10 ตร.ม.
พร้อม DAYBED เพื่อชม
วิวทะเลอย่างเต็มที่

7 ทั้ง 9 อาคาร จัดสรรเป็น 7 กลุ่ม
ตามความต้องการ
ที่หลากหลาย

8 ตกแต่งอาคารพิเศษ
เพื่อความสะดวก
สบายของคุณ

9 พื้นที่ส่วนกลางกว่า 4 ไร่
พื้นที่ส่วนกลาง
กว่า 70%

10 เป็นสวนขนาดใหญ่กว่า 7,000 ตร.ม.
พร้อม DAYBED เพื่อชม
วิวทะเลอย่างเต็มที่

2.1.2. โครงการในอนาคต

1.) ที่ดินว่างเปล่าที่พร้อมพัฒนา

บริษัทฯ มีที่ดินเปล่าที่ซื้อจากบริษัท วานา นาวา จำกัด (ตั้งแต่ช่วงเข้าซื้อกิจการจาก บมจ. โฟกัสดีเวลลอปเม้นท์ฯ) เนื้อที่ 5 ไร่ 1 งาน 9.05 ตารางวา เมื่อต้นปี 2562 ที่ผ่านมาโดยคาดว่าจะเริ่มพัฒนาโครงการช่วงปลายปี 2563 ทั้งนี้โครงการดังกล่าวพัฒนามนพื้นที่บริเวณเดียวกันกับ สวนน้ำ วานา นาวา และ โรงแรมฮอลิเดย์ อินน์ รีสอร์ท วานา นาวา หัวหิน ซึ่งมองเห็นถึงศักยภาพในการเติบโตในบริเวณดังกล่าวที่เกื้อกูลกัน

2.) ที่ดินว่างเปล่าที่ต้องการพัฒนา

สำหรับการขยายการพัฒนาในอนาคต บริษัทฯ ต้องการศึกษาค้นหาที่ดินว่างเปล่าทั้ง ในกรุงเทพฯ และเมืองท่องเที่ยวที่สำคัญ ทั้งนี้เน้นศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการที่สามารถสร้างความแตกต่าง ในการแข่งขันได้ ภายใต้รูปแบบการใช้ชีวิตที่ไม่เหมือนใครเน้นเข้าถึงกลุ่มลูกค้าที่ชอบความแตกต่างและมีกำลังในการใช้จ่ายทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติ ซึ่งตรงกับแนวความคิดของบริษัทฯ คือ "More than just living"

2.1.3. เอกสิทธิ์สำหรับลูกค้าของโครงการ

โครงการส่วนใหญ่ที่บริษัทฯ กำลังพัฒนาในปัจจุบันและในอนาคต ยังมีการสร้างสรรค์เอกสิทธิ์ให้แก่ลูกค้าในเรื่องของการใช้ชีวิตที่ครอบคลุมไลฟ์สไตล์ทุกด้าน ผ่านสิทธิประโยชน์ของ "พราว PRIVILEGES" (Proud Privileges) ซึ่งประกอบด้วย โรงแรมอินเตอร์คอนติเนนตัล หัวหิน รีสอร์ท, โรงแรมอินเตอร์คอนติเนนตัล ภูเก็ต รีสอร์ท, โรงแรมฮอลิเดย์ อินน์ รีสอร์ท วานา นาวา หัวหิน, ทูอาวีน่า หัวหิน, สวนน้ำ วานา นาวา, วานา สกาย, บลูพอร์ต หัวหิน, 111 Social Club (บ้านสไตล์ Colonial เก่าแก่อัดกับโครงการ อินเตอร์คอนติเนนตัล เรสซิเดนเชส หัวหิน ซึ่งปรับปรุงเป็นคลับเฮาส์ติดชายหาด)

พราว พริวิเลจ (สำหรับโครงการ InterContinental Residences Hua Hin)

◇

**EXCLUSIVE
PROUD PRIVILEGES CARD
FOR RESIDENTS**



**WITH LUXURY FACILITIES
CATER TO ALL PARTS OF LIVING**

Lounge at InterContinental Hua Hin Resort
Lounge at Vana Nava Water Jungle
Access to 111 Social Club
*Priority Parking at BluPort Hua Hin
Resort Mall*

◇
◆

<p>INTERCONTINENTAL HUA HIN RESORT</p> <p><i>A 5 star Luxury Global Branded Resort in Hua Hin</i></p>  <p>15% off at Lee Sahn, Sunset Lounge, Asian Restaurant and Bar, Pinn and Lee La Bar 15% off at Spa and other services</p>	<p>INTERCONTINENTAL PHUKET RESORT</p> <p><i>A 5 star Luxurious Modern and Classic Thai design 27 swimming pools in Kamala Beach</i></p>  <p>15% off at Siam, Pine, Pinn, Jami 15% off at Spa and other services</p>	<p>WATER JUNGLE an IHG HOTEL Hua Hin Water Jungle</p> <p><i>A resort in Water Park project with entertainment area</i></p>  <p>15% off at Fleming, and Thaly Bar 15% off at Spa and other services</p>
<p>true ARENA HUA HIN</p> <p><i>The first of its kind sport facility in Hua Hin, with world-class facilities</i></p>  <p>20% off at Sportsman 15% off Tennis private session Special rent for Tennis Court and Football field 15% off daily ticket pass</p>	<p>VANA NAVA SKY</p> <p><i>A tropical oasis in the well loved resort town of Hua Hin, brings family entertainment and adventure for all ages, making it one of the most dramatic tourist destinations in ASEAN</i></p>  <p>Free Locker, Towel and Water Free pick-up service from the Hotel/Resort</p>	<p>VANA NAVA SKY</p> <p><i>The rooftop bar on Holiday Inn Resort Hua Hin with natural divergent view</i></p>  <p>15% off on drink and beverage Exclusion offer for Event</p>

2.2 การตลาดและการแข่งขัน

ปี 2563 เป็นปีที่มีความท้าทายจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของเชื้อไวรัส Covid - 19 ในหลายประเทศทั่วโลก ที่ทำให้ส่งผลกระทบต่อผลผลิตของธุรกิจโดยรวมของประเทศ ตลอดจนการแข่งขันที่รุนแรงจากผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์รายใหญ่และรายย่อย อย่างไรก็ตาม บริษัท พราว เรียล เอสเตท จำกัด (มหาชน) ได้ดำเนินธุรกิจอย่างรอบคอบ มั่นคง และประเมินสถานการณ์อย่างใกล้ชิด เพื่อกำหนดกลยุทธ์การทำการตลาดให้สอดคล้องกับสภาวะตลาดในแต่ละช่วงเวลา

ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักของทางบริษัท เป็นกลุ่มลูกค้าระดับกลาง B+ ขึ้นไป เนื่องด้วยจากสินค้าของบริษัทที่ขายในปี 2563 จำนวน 2 โครงการเป็นห้องชุดที่มีราคาต่อยูนิตสูง คือ

1. โครงการ Focus เพลินจิต ช่วงราคาขาย 7.2 – 14.6 ล้านบาท
2. โครงการ InterContinental Residences Hua Hin ช่วงราคาขาย 7.89 – 116 ล้านบาท

ในปี 2563 บริษัทได้ขยายฐานกลุ่มลูกค้าและสร้างฐานลูกค้าใหม่ให้กว้างขึ้นอย่างต่อเนื่องโดยการร่วมมือกับพันธมิตรทางธุรกิจ และ สินค้าที่อยู่ใน segment ใกล้เคียงกัน เช่น ธนาคาร , สินค้าที่มีราคาแพง (Luxury Product) โดยได้มีการจัดกิจกรรมทางการตลาดและการขายโครงการให้สอดคล้องกับพฤติกรรมและความต้องการของลูกค้า

ในด้านการบริหารงานขาย บริษัทสามารถเข้าถึงความต้องการที่แท้จริงของลูกค้าเป้าหมายได้เป็นอย่างดี รวมถึงมีการจัดกิจกรรมอย่างต่อเนื่องกับกลุ่มลูกค้า ทำให้กลุ่มลูกค้าที่ซื้อแล้วและลูกค้าที่เคยเยี่ยมชมโครงการเกิดการแนะนำบอกต่อ ซึ่ง 28% ของห้องชุดที่ขายในปี 2563 มาจากการแนะนำของลูกค้าที่ซื้อแล้วและลูกค้าที่เคยเยี่ยมชมโครงการ

การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

ทางบริษัทได้วางกลยุทธ์ช่องทางการจัดจำหน่ายให้สอดคล้องกับประเภทของผลิตภัณฑ์ดังนี้

- (1) การขายโดยทีมพนักงานขายของบริษัทฯ โดยพนักงานจะดำเนินกิจกรรมทางการขายทั้งภายในสำนักงานขายโครงการและภายนอกโครงการ เช่น การออกบูธ Road show ตามสถานที่ต่างๆ อาทิ ห้างสรรพสินค้า , งานมหกรรมที่อยู่อาศัย , โรงแรมในเครือ บริษัท พราว กรุ๊ป จำกัด โดยทีมพนักงานขายได้ผ่านการฝึกอบรมพัฒนาตามหลักมาตรฐานการให้บริการของทางบริษัท
- (2) การขายโดยให้บริษัทตัวแทนขายอสังหาริมทรัพย์มืออาชีพ CBRE เป็นตัวแทนขายร่วมหลักสำหรับโครงการ InterContinental Residences HuaHin ซึ่ง CBRE เป็นบริษัทตัวแทนขายอสังหาริมทรัพย์ที่มีประสบการณ์ในการขายโครงการอสังหาริมทรัพย์ชั้นนำของประเทศและมีฐานลูกค้ากลุ่มเป้าหมายที่ช่วยในการขายโครงการ

- (3) การสร้างทีม Agent & International Sales ในปี 2563 เพื่อเพิ่มช่องทางการจำหน่ายและสร้างพันธมิตรทางช่องทางการจำหน่ายผ่านบริษัทตัวแทนขายอสังหาริมทรัพย์อื่นนอกเหนือจาก CBRE ทั้งในประเทศและต่างประเทศ

การจัดแคมเปญและกิจกรรมส่งเสริมการขาย

Focus เพลินจิต – ไปฯแรง....แซงทุกโครงการ

แคมเปญที่นำเสนอราคาพิเศษสำหรับห้องชุดพร้อมโอมกรรมสิทธิ์ของโครงการ Focus เพลินจิต ที่จัดขึ้นในช่วงวันที่ 19 – 27 มิถุนายน 2563 ซึ่งแคมเปญนี้ทำให้สามารถขายห้องชุดคงเหลือและปิดการขายโครงการได้ทั้งหมดภายในเดือน มิถุนายน 2563 ทำให้บริษัทฯสามารถโอนกรรมสิทธิ์ห้องชุด รับรายได้ ได้ในไตรมาส 3 ปี 2563

VIP Event โครงการ InterContinental Residences HuaHin

กิจกรรม VIP EVENT โครงการ InterContinental Residences Hua Hin เป็นการเปิดการขายโครงการครั้งแรก แก่บุคคลทั่วไปที่จัดขึ้นระหว่างวันที่ 29 กุมภาพันธ์ - 1 มีนาคม ณ เกษรเออร์เบิน รีสอร์ท ชั้น 19 แคมเปญนี้มุ่งเน้นสื่อสารถึงลูกค้าที่กำลังมองหาที่พักอาศัยคุณภาพสำหรับเป็นบ้านหลังที่ 2 เพื่อพักผ่อนตากอากาศในหัวหิน ที่แตกต่างจากโครงการที่พักอาศัยอื่นทั่วไป ภายใต้แนวคิด "Own a residence of legacy on the last beachfront of HuaHin"

Feast De La Mer

กิจกรรม Feast De La Mer ที่มุ่งสื่อสารถึงกลุ่มลูกค้า ที่ให้ความสำคัญของการมีบ้านพักตากอากาศต่างจังหวัด เพื่อเป็นที่พักอาศัยสำหรับรองรับสถานการณ์ที่ไม่คาดฝัน เช่น การปิดเมืองที่เกิดจากการระบาดของโรคระบาดไวรัส Covid - 19 ที่ได้จัดขึ้นในช่วงเดือน กรกฎาคม – สิงหาคม 2563 ซึ่งทำให้สามารถปิดการขายได้รวม 42 ยูนิต มูลค่า 725.69 ล้านบาท

The Wind of Memory – สายลมแห่งกาลเวลา

กิจกรรม The Wind of Memory ที่มุ่งสื่อสารถึงกลุ่มลูกค้าที่กำลังมองหาบ้านพักตากอากาศระดับ Luxury ที่สะท้อนความหรูหรา ด้วยการออกแบบโครงการมีความเข้าใจในความต้องการและพฤติกรรมผู้อยู่อาศัยอย่างแท้จริง ทั้งในด้านของทำเลที่ตั้งของโครงการที่เป็นที่ดินแปลงสุดท้ายใจกลางเมืองหัวหิน, สิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆในโครงการ, คุณภาพของการเลือกใช้วัสดุ และการบริการระดับโลก โดย อินเตอร์คอนติเนนตัล โฮเทล กรุ๊ป (IHG) กิจกรรมนี้ได้จัดขึ้นในระหว่างเดือน ตุลาคม - พฤศจิกายน 2563 ซึ่งกิจกรรมที่จัดขึ้นทำให้สามารถปิดการขายได้รวม 15 ยูนิต มูลค่า 196.74 ล้านบาท

Grand Celebration @ InterContinental Residences Hua Hin

กิจกรรม Grand Celebration @ InterContinental Residences Hua Hin จัดขึ้นระหว่างเดือนธันวาคม 2563 – มกราคม 2564 เพื่อรองรับการเดินทางของลูกค้ากลุ่มเป้าหมายโครงการที่เดินทางไปหัวหินในช่วงวันหยุดยาวของเดือน ทั้งนี้โครงการมีข้อเสนอพิเศษเพิ่มเติมสำหรับลูกค้าที่จองโครงการภายในกิจกรรมสามารถเลือกรับของขวัญซึ่งมีมูลค่ารวมกว่า 14 ล้านบาท

ภาวะอุตสาหกรรมธุรกิจสังหาริมทรัพย์

ในปี 2563 เศรษฐกิจของประเทศไทยได้รับผลกระทบจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 ซึ่งสำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ (สพช.) ได้คาดการณ์ไว้ว่า แนวโน้มเศรษฐกิจไทยในปี 2563จะหดตัวร้อยละ -6.0 และในปี 2564จะขยายตัวร้อยละ 3.5 – 4.5 ซึ่งเป็นการขยายตัวจากฐานที่ต่ำผิดปกติในปี 2563 แนวโน้มเศรษฐกิจในปี 2564 ยังคงมีความเสี่ยงในด้านความขัดแย้งทางการเมือง ความผันผวนทางเศรษฐกิจของโลก ทำให้ยังมีความเสี่ยงในการชะลอการฟื้นฟูภาคธุรกิจ แต่อย่างไรก็ตาม ทางรัฐบาลได้มีแผนการฉีดวัคซีนโควิด-19ในระยะแรกช่วงเดือนมีนาคม - พฤษภาคม 2564 หลังจากได้รับวัคซีนล็อตแรกเข้ามาในช่วงปลายเดือนกุมภาพันธ์ 2564 ที่ผ่านมา ส่งผลให้เป็นเกิดความเชื่อมั่นที่ดีขึ้นทั้งในประเทศและต่างประเทศที่สนใจลงทุนในประเทศไทย โดยเฉพาะภาคธุรกิจท่องเที่ยว โรงแรม คาดการณ์ว่าจะส่งผลให้การจ้างแรงงานกลับเข้าสู่ระบบมากขึ้น

ในด้านตลาดที่อยู่อาศัย ผู้ประกอบการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยได้มีการปรับตัวโดยการชะลอการเปิดโครงการใหม่ทั่วประเทศมาตั้งแต่ปี 2562 ก่อนเกิดวิกฤติเศรษฐกิจจากเชื้อโควิด-19 เนื่องจากยอดขายที่อยู่อาศัยชะลอตัวจากผลกระทบการประกาศมาตรการป้องกันการกักกันโรคหรือมาตรการ LTV เมื่อเดือนเมษายน 2562 และเมื่อเกิดการล็อกดาวน์ทางเศรษฐกิจในช่วงต้นปี 2563 ยอดขายที่อยู่อาศัยก็ยิ่งหดตัวเพิ่มมากขึ้น โดยเฉพาะตลาดอาคารชุดซึ่งได้รับผลกระทบเพิ่มเติมจากการล็อกดาวน์การเดินทางของชาวต่างชาติ ทำให้ยอดขายห้องชุดของชาวต่างชาติหดหายไปเกือบทั้งหมด ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์คาดว่าจากผลกระทบและความเสี่ยงดังกล่าวข้างต้น จะ

ทำให้ผู้ประกอบการพัฒนา โครงการที่อยู่อาศัยมีการปรับตัว เปิดขายโครงการใหม่ลดลง โดยคาดว่าใน 2563 จะมีจำนวนหน่วย Supply ที่เปิดขาย ใหม่ (ไม่นับรวมบ้านมือสอง) หดตัวลงร้อยละ -46.6 (จาก 148,639 หน่วย ในปี 2562 เหลือ 79,408 หน่วย ในปี 2563) โดยที่อยู่อาศัยประเภทบ้านจัดสรรหดตัวลงร้อยละ -34.7 และที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุดหดตัวลงร้อยละ -59.2 ส่วนมูลค่าที่อยู่อาศัยเปิดขายใหม่หดตัวลงร้อยละ -30.6 (จาก 608,727 ล้านบาท ในปี 2562 เหลือ 422,243 ล้านบาท ในปี 2563) อย่างไรก็ตามในช่วงล็อกดาวน์ ความต้องการที่อยู่อาศัยแนวราบสูงขึ้น และเป็นผู้มีความต้องการซื้อเพื่ออยู่อาศัยจริง เนื่องจากหลังจากเกิดสถานการณ์แพร่ระบาดของ COVID-19 ทำให้พฤติกรรมการใช้ชีวิตแตกต่างจากเดิม เช่น การ work-from-home ซึ่งต้องการพื้นที่ใช้สอยมากขึ้น, ความเป็นส่วนตัว, พื้นที่เปิดโล่งมากขึ้น, คำนึงถึงความสะอาด สุขภาพมากขึ้น และเทคโนโลยีที่เข้ามามีความจำเป็นมากขึ้นสำหรับการทำงาน work-from-home จึงทำให้บ้านจัดสรรโครงการใหม่ๆที่เปิดขายเพิ่มเติมฟังก์ชันต่างๆเหล่านี้เข้าไปเพื่อตอบโจทย์ตามยุคสมัย New-normal ที่เปลี่ยนไป

หลังจากนี้คาดการณ์ว่าสถานการณ์ดีขึ้นในปี 2564 คาดว่าจำนวนหน่วย Supply ที่เปิดขายใหม่จะขยายตัวเพิ่มขึ้นร้อยละ 11.9 และมูลค่าเพิ่มขึ้นร้อยละ 3.9 โดยมีบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ เป็นผู้พัฒนาหลักในการเพิ่ม Supply เปิดขายใหม่เข้าสู่ตลาด และคาดว่าที่อยู่อาศัยประเภทบ้านจัดสรรจะมีจำนวนหน่วยเปิดขายใหม่เพิ่มขึ้นร้อยละ 4.1 และอาคารชุดจะจำนวนเพิ่มขึ้นร้อยละ 25.1 (ดูตารางที่ 1 และ 2)

ตารางที่ 1 อัตราการขยายตัวของ GDP กับอุปสงค์-อุปทานตลาดที่อยู่อาศัยปี 2563 และแนวโน้มปี 2564

% YoY	ปี 2562	ประมาณการ	
		ปี 2563	ปี 2564
GDP (CVM)	2.4%	-6.0%	3.5 – 4.5%
Supply เปิดขายใหม่ ทั่วประเทศ (หน่วย)	-13.0%	-46.6%	11.9%
Supply เปิดขายใหม่ ทั่วประเทศ (มูลค่า)	-15.0%	-30.6%	3.9%
ขายได้ใหม่ ทั่วประเทศ (หน่วย)	-23.9%	-25.2%	4.2%
ขายได้ใหม่ ทั่วประเทศ (มูลค่า)	-23.9%	-17.0%	3.0%
เหลือขาย ทั่วประเทศ (หน่วย)	14.6%	6.1%	6.2%
เหลือขาย ทั่วประเทศ (มูลค่า)	14.4%	18.0%	4.8%

หมายเหตุ : ทั่วประเทศ หมายถึง 26 จังหวัดหลักที่ศูนย์ข้อมูลสังหาริมทรัพย์ทำการสำรวจภาคสนาม

ประกอบด้วย กรุงเทพฯ - ปริมณฑล 5 จังหวัด และภูมิภาค 20 จังหวัด

ที่มา : สำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ

และศูนย์ข้อมูลสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์

ตารางที่ 2 Supply ที่อยู่อาศัยเปิดขายใหม่ปี 2563 และแนวโน้มปี 2564

ประเภทบ้าน	Supply ใหม่					มูลค่า Supply ใหม่				
	ปี 2561	ปี 2562	ปี 2563F	ปี 2564F	AVG.2Y	ปี 2561	ปี 2562	ปี 2563F	ปี 2564F	AVG.2Y
บ้านจัดสรร	75,191	76,589	50,004	52,044	75,890	326,472	314,031	268,178	235,900	320,251
YoY บ้านจัดสรร	70.7%	1.9%	-34.7%	4.1%	36.3%	66.9%	-3.8%	-14.6%	-12.0%	31.5%
อาคารชุด	95,677	72,050	29,404	36,784	83,864	389,751	294,696	154,065	202,634	342,223
YoY อาคารชุด	43.3%	-24.7%	-58.2%	25.1%	9.3%	51.6%	-24.4%	-47.7%	31.5%	13.6%
รวมทั่วประเทศ	170,868	148,639	79,408	88,828	159,754	716,222	608,727	422,243	438,534	662,475
YoY รวมทั่วประเทศ	54.2%	-13.0%	-46.6%	11.9%	20.6%	58.2%	-15.0%	-30.6%	3.9%	21.6%

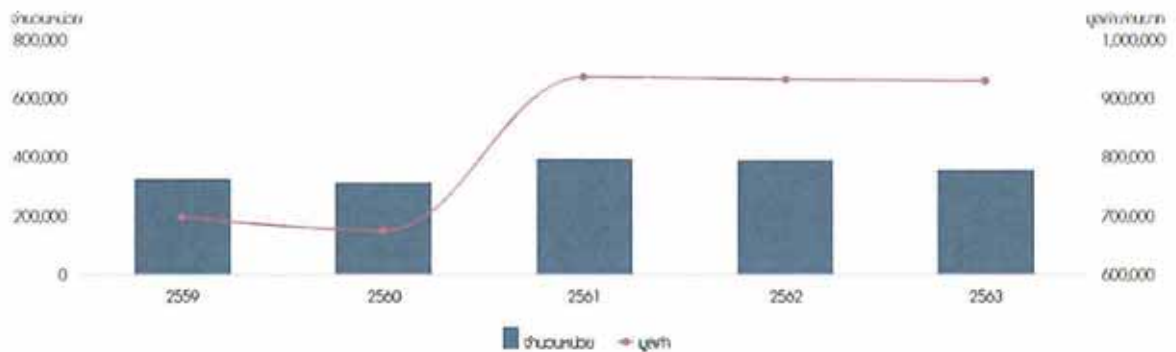
หมายเหตุ : ข้อมูลสำรวจ ณ ครึ่งแรกปี 2563

ที่มา : ศูนย์ข้อมูลสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์

สรุปภาวะตลาดที่อยู่อาศัยในปี 2563

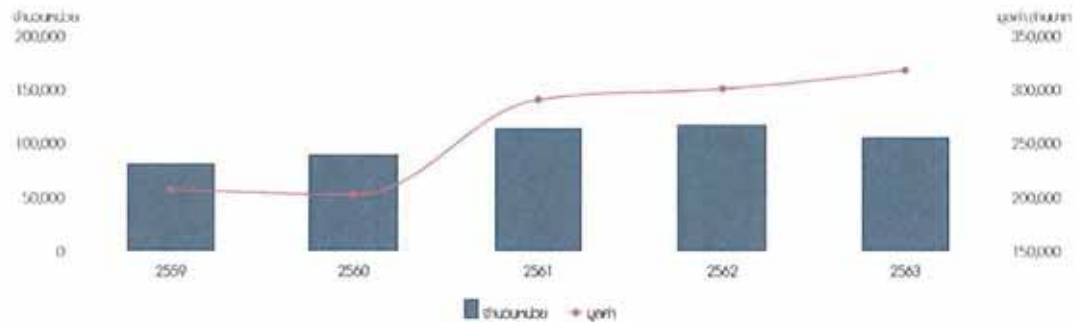
มูลค่าโอนกรรมสิทธิ์จากนิติบุคคลของที่อยู่อาศัยในประเทศไทยในปี 2563 มีมูลค่าลดลงเล็กน้อย โดยมีมูลค่า 928,376.2 ล้านบาทปรับลดลงจากปี 2562 ร้อยละ 0.26 โดยอาคารชุดมีมูลค่ามากที่สุด มีมูลค่า 311,437.1 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 4.71 และบ้านเดี่ยวมีมูลค่า 317,634.9 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 5.75 และทาวน์เฮ้าส์มีมูลค่า 181,090.3 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 2.49 ซึ่งมีมูลค่าโอนกรรมสิทธิ์ในปี 2563 ลดลงเนื่องจากทั้งปริมาณยูนิตที่เปิดขายใหม่และราคาเฉลี่ยลดลงในช่วงสถานการณ์ระบาดของ COVID-19

จำนวนหน่วยและมูลค่าการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยในประเทศไทย เปรียบเทียบปี 2559 - 2563



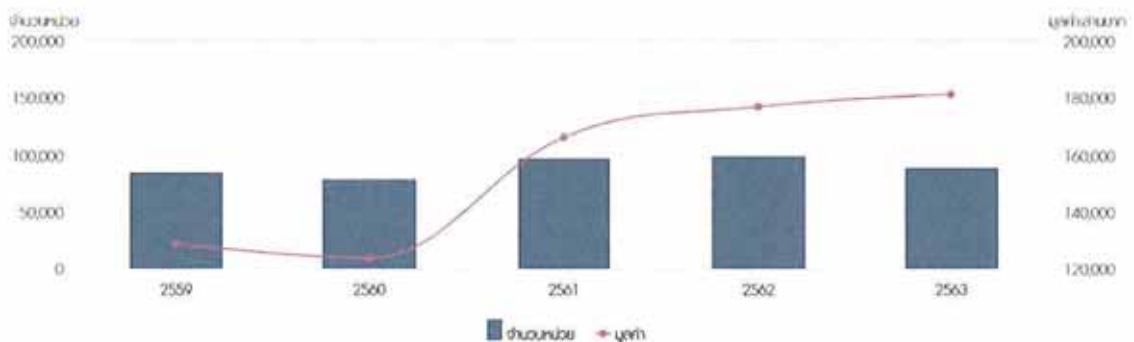
ที่มา : ศูนย์ข้อมูลสังหาริมทรัพย์ ธนาคารสงเคราะห์

จำนวนหน่วยและมูลค่าการโอนกรรมสิทธิ์ประเภทบ้านเดี่ยวในประเทศไทย เปรียบเทียบปี 2559 - 2563



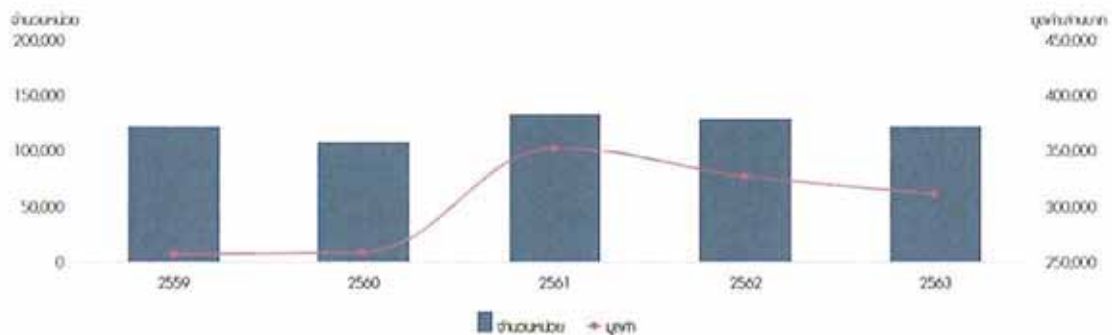
ที่มา : ศูนย์ข้อมูลสังหาริมทรัพย์ ธนาคารสงเคราะห์

จำนวนหน่วยและมูลค่าการโอนกรรมสิทธิ์ประเภททาวน์เฮ้าส์ในประเทศไทย เปรียบเทียบปี 2559 - 2563



ที่มา : ศูนย์ข้อมูลสังหาริมทรัพย์ ธนาคารสงเคราะห์

จำนวนหน่วยและมูลค่าการโอนกรรมสิทธิ์ประเภทอาคารชุดในประเทศไทย เปรียบเทียบปี 2559 - 2563

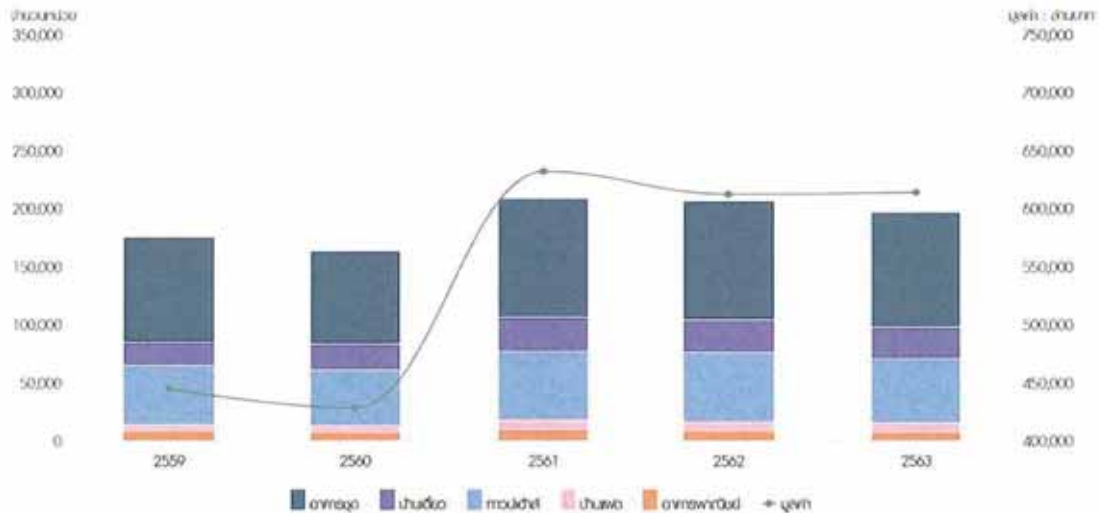


ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ธนาคารสงเคราะห์

มูลค่าโอนกรรมสิทธิ์ของที่อยู่อาศัยในกรุงเทพมหานครและปริมณฑลในปี 2563 มีมูลค่าเพิ่มขึ้น แม้ว่าจะมีสถานการณ์ระบาดของCOVID-19 โดยมีมูลค่า 613,590 ล้านบาทปรับขึ้นจากปี 2562 ร้อยละ 0.26 โดยโอนมาจากผู้ประกอบการที่เป็นนิติบุคคลเป็นสัดส่วน 74.5% ของทั้งหมดในปี 2563 ซึ่งมากกว่า สัดส่วนในปี 2562 อยู่ 2.6%

แสดงให้เห็นชัดยิ่งขึ้นว่า แม้จะมีสถานการณ์การระบาดของCOVID-19 ก็ไม่ได้ทำให้การโอนกรรมสิทธิ์น้อยลง ซึ่งเป็นการสะท้อนว่าในตลาดยังมีความต้องการที่แท้จริงอยู่ อย่างไรก็ตาม ก็ประกอบด้วยปัจจัยอื่นๆที่กระตุ้นให้เกิดการต้องการซื้อแบบเร่งด่วน เช่น แคมเปญการลดราคาของแต่ละผู้ประกอบการ, การเห็นถึงความสำคัญของพื้นที่ใช้สอยในที่อยู่อาศัยมากขึ้น เป็นต้น

จำนวนหน่วยและมูลค่าการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัย ในกรุงเทพฯและปริมณฑล เปรียบเทียบปี 2559 - 2563 (รายผลิตภัณฑ์)



ที่มา : ศูนย์ข้อมูลสังหาริมทรัพย์ ธนาคารสงเคราะห์

แนวโน้มตลาดที่อยู่อาศัย

สำหรับทิศทางของตลาดอสังหาริมทรัพย์ที่อยู่อาศัยในปี 2564 นี้มีสัญญาณที่ดีในหลายๆด้านเกิดขึ้น ไม่ว่าจะเป็นการโอนกรรมสิทธิ์ของที่อยู่อาศัยในปี 2563 ที่เติบโตแม้ว่าจะยังอยู่ในช่วงสถานการณ์ระบาดของ COVID-19 และมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจ, ภาพลักษณ์ของประเทศในการจัดการการระบาดของ COVID-19 ได้ดี รวมถึงการมีวัคซีนป้องกันโรคนี้, อัตราดอกเบี้ยระดับต่ำ และการปรับตัวของผู้ประกอบการในด้านต่างๆ

อย่างไรก็ตาม ปัจจัยที่ยังเป็นสิ่งที่ต้องคำนึง และอาจจะทำให้ส่งผลต่อตลาดฯ คือ สถาบันการเงินในความเข้มงวดเรื่องการปล่อยสินเชื่อมากขึ้น จากความกังวลเรื่องหนี้เสีย รวมถึงสถานการณ์ทางการเมืองที่ไม่แน่นอน ซึ่งทำให้ผู้ประกอบการเตรียมแผนการในการดำเนินงานให้สอดคล้องกับสถานการณ์ เช่น มีการเปิดโครงการแนวราบมากขึ้นในกรุงเทพฯและปริมณฑล เนื่องจาก เป็นกำลังซื้อที่แท้จริงจากคนไทย และกลุ่มเป้าหมายเป็นระดับหลักขั้วี่ เนื่องจากมีอัตราการใช้ชีวิตที่ไม่ผ่านสินเชื่อจากทางธนาคารน้อยที่สุด สำหรับตลาดอาคารชุด ต้องเป็นผลิตภัณฑ์ที่ตอบโจทย์ทั้งในแง่การใช้ชีวิตและการลงทุนด้วย เช่น การทำ Branded Residence เป็นต้น

ตลาดที่อยู่อาศัยในชะอำ หัวหินและปราณบุรี

สำหรับตลาดที่อยู่อาศัยในชะอำ หัวหินและปราณบุรีไม่ได้เป็นแค่สถานที่ที่คนไทยมองหาบ้านพักตากอากาศหลังที่สอง แต่ยังมีชาวต่างชาติกว่า 10% ที่สนใจเช่นกัน โดยส่วนใหญ่ต้องการใช้ชีวิตหลังเกษียณที่นั่นเนื่องจากเรื่องค่าครองชีพที่ไม่สูง และปลอดภัยอีกทั้งยังมีโรงพยาบาลระดับสากลรองรับให้บริการ และ สำหรับการลงทุนระยะยาว เนื่องจากปัจจุบันหน่วยงานรัฐมีโครงการ “ไทยริเวียร่า” ในจังหวัดเพชรบุรี, ประจวบคีรีขันธ์, ชุมพร และระนอง โดยจะทำให้เป็นจุดหมายแห่งการท่องเที่ยวแบบลักซ์วรี โดยมีโครงการปรับปรุงสนามบินให้สามารถรับผู้โดยสารได้มากขึ้นจากหลายสายมากขึ้น ทั้งในประเทศและต่างประเทศ, รถไฟฟ้าความเร็วสูง, มอเตอร์เวย์ และเส้นทางเฟิร์สจากพญาสุหัวหิน ทำให้ชะอำ หัวหินและปราณบุรี จะเป็นเมืองที่น่าจับตามองสำหรับเป็นเมืองพักผ่อนเป็นบ้านหลังที่สองและการลงทุนในระยะยาวอย่างยิ่ง

จากข้อมูลของผลสำรวจของบริษัทคอรี่เฮอร์พบว่า ครึ่งปีแรกของปี 2563 พบว่าตลาดที่อยู่อาศัยอาคารชุดในหัวหิน มีอัตราการขายสูงถึง 78.71% หรือคิดเป็น 3,738 หน่วย จาก 4,749 หน่วย ตามที่แสดงใน ตารางที่ 3 นี้ โดยมีโครงการโดยกลุ่มเป้าหมายหลักจะเป็นคนไทยถึง 90% และเป็นคนกรุงเทพและปริมณฑลเป็นส่วนมาก

ตารางที่ 3 Supply และยอดขายที่อยู่อาศัยในหัวหิน ในไตรมาสที่ 4 2563

ที่ตั้ง	ประเภท อสังหาริมทรัพย์	จำนวน หน่วย ทั้งหมด	จำนวน หน่วยที่ ขาย	จำนวน หน่วยคง ค้าง	% การ ขาย
หัวหิน	คอนโดมิเนียม	4,749	3,738	1,011	78.71%
หัวหิน	บ้าน	3,675	2,038	1,633	55.45%
หัวหิน	วิลล่า	277	127	150	48.5%
ทั้งหมด		8,701	5,903	2,798	67.84%

ที่มา : งานวิจัยของคอรี่เฮอร์ไตรมาสที่ 4 2563

ส่วนข้อมูลจากทาง บริษัท ซีบีอาร์อี ได้กล่าวว่า ปี 2563 ตลาดคอนโดในหัวหินมีอัตราการเติบโตขึ้นเรื่อยๆเฉลี่ย 7% ต่อปี อีกสถิติที่น่าสนใจ คือ ในปี 2562 และ 2563ที่ผ่านมา ขณะที่เมืองท่องเที่ยวอื่นๆ ได้รับผลกระทบจากนักท่องเที่ยวจีนที่หดหายทำให้ตลาดชะลอตัว แต่ยอดขายอสังหาฯ ในหัวหินกลับเติบโตถึง 121% เติบโตเท่าตัวจากปี 2561 หัวหินถือเป็นแหล่งที่นักท่องเที่ยวต่างชาติ มีกำลังซื้อเป็นอันดับที่ 2 ของไทย เรียกว่าเป็น Mid to High Segment โดยใช้จ่ายต่อคนเฉลี่ย 12,000 บาทต่อคนต่อครั้ง เชื่อว่าหลังโควิด-19 ตลาดอสังหาฯ จะฟื้นกลับมา เมืองท่องเที่ยวจะกลับมาได้เร็ว โดยเฉพาะหัวหิน เพราะมีลูกค้าผสมผสานทั้งคนไทยและต่างชาติ ที่สำคัญเชื่อว่าวันนี้ ไทยยังเป็นที่อยู่อาศัยอันดับ 1 ที่ทุกประเทศทั่วโลกมองหา

สำหรับตลาดคอนโดมิเนียม(อาคารชุด) บริเวณชะอำ-หัวหิน-เขาเต่าในปีที่ผ่านมาในภาพรวมค่อนข้างชะลอตัวอันเนื่องมาจากสถานการณ์การระบาดของไวรัสโควิด-19 คอนโดมิเนียมที่เหลืขายส่วนใหญ่ในบริเวณนี้มักเป็นคอนโดมิเนียมที่ตั้งอยู่บริเวณชะอำและไม่เห็นวิวทะเล ซึ่งมีจำนวนเหลืขายสูงมากเกินครึ่งของอุปทานเหลืขายทั้งหมด ส่วนคอนโดมิเนียมที่ตั้งอยู่บริเวณหัวหิน-เขาตะเกียบ-เขาเต่ามีแนวโน้มตลาดดีขึ้น เนื่องจากอุปทานเหลืขายมีน้อย ส่งผลให้ระดับราคาขายมีแนวโน้มปรับตัวเพิ่มขึ้น

จากความสำเร็จของยอดขายโครงการ InterContinental Residences Hua Hin ที่มีสูงถึง 70% นั้น ทำให้พบว่าในหัวหิน โครงการคอนโดมิเนียม (อาคารชุด) ที่มีทำเลที่เห็นวิวทะเลนั้น ยังมีความต้องการอยู่ เนื่องจากมีอุปทานจำนวน 3 โครงการที่เปิดขายในปัจจุบันเท่านั้นที่เห็นวิวทะเล สำหรับจุดแข็งที่ยอดขายดีส่วนกระแสสถานการณ์การระบาดของไวรัสโควิด-19 นั้น คือ ทำเลที่ใจกลางหัวหิน เป็นที่ดินผืนสุดท้ายที่อยู่ในกลางหัวหินที่ติดทะเล และยังเป็น โครงการ Branded Residence แห่งแรกในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ของแบรนด์ InterContinental ด้วย ซึ่งถือว่าเป็น Masterpiece ที่สุดในหัวหินก็ว่าได้ ซึ่งรวมถึงเซอร์วิส world-class ที่จะได้รับบริการ และสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆในโครงการ และในหัวหิน และมีสิทธิพิเศษมอบให้ลูกค้าตลอดการพักอาศัยในหัวหิน เพื่อให้ได้รับความสะดวกสบายในช่วงเวลาการพักผ่อนอย่างเต็มที่

2.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทมีงานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ จำนวน 239 ยูนิต มูลค่ารวมประมาณ 3,524 ล้านบาทตามรายละเอียดดังต่อไปนี้

โครงการ	จำนวนยูนิต	มูลค่าขาย (ล้านบาท)	ความคืบหน้า
โครงการโฟกัส เพลินจิต	1	9	ก่อสร้างเสร็จแล้ว
โครงการ InterContinental Residences Hua Hin	238	3,515	อยู่ระหว่างก่อสร้าง
Total	239	3,524	

3. ปัจจัยเสี่ยง

3.1 ความเสี่ยงด้านการดำเนินธุรกิจ

3.1.1 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงทางกฎหมาย และกฎระเบียบ ที่อาจมีผลกระทบต่อธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจประเภทพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อที่พักอาศัย โดยอยู่ภายใต้กฎหมาย ระเบียบ ข้อบังคับ และกฎระเบียบ ที่เกี่ยวข้อง โดยปัจจุบันมีกฎหมาย และกฎระเบียบ ที่เกี่ยวข้องจำนวนมาก ซึ่งมีการเปลี่ยนแปลงไปในแต่ละพื้นที่ ตามแต่ภาวะเศรษฐกิจ และนโยบายจากภาครัฐบาล อาทิ พระราชบัญญัติการจัดสรรที่ดิน รวมไปถึงกฎหมายผังเมือง การวางผังจราจร และการจัดพื้นที่ควบคุม เป็นต้น อาจก่อให้เกิดเป็นความเสี่ยงที่มีการปฏิบัติงานไม่สอดคล้องต่อกฎหมาย และกฎระเบียบ

ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว โดยให้มีการตรวจสอบกฎหมาย และกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องทุกระดับอย่างเป็นปัจจุบันในทุกพื้นที่ที่มีการพัฒนาโครงการ เพื่อให้การปฏิบัติงานตรงตามการกำหนดทุกประการ

3.1.2 ความเสี่ยงจากการแข่งขันในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

ธุรกิจประเภทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์มีคู่แข่งทางธุรกิจจำนวนมาก ส่งผลให้มีการแข่งขันสูงขึ้น ทั้งบริษัทขนาดเล็ก ภายนอกตลาดหลักทรัพย์ฯ และบริษัทขนาดใหญ่ภายในตลาดหลักทรัพย์ฯ ซึ่งถือเป็นคู่แข่งเป็นทางตรงที่สำคัญ กอปรกับบริษัทฯ มีชื่อเสียงในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในระยะเวลาไม่นาน ส่งผลให้ความน่าเชื่อถือไม่เทียบเท่ากับบริษัทที่มีชื่อเสียงมายาวนานมากเท่าที่ควร ซึ่งในปัจจุบัน คู่แข่งหลายรายมีรูปแบบการพัฒนาที่มีความหลากหลาย ตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้เป็นอย่างดี อีกทั้งบริษัทต่างๆ มีการจัดทำกลยุทธ์เพื่อกระตุ้นยอดขายอย่างต่อเนื่อง เพื่อสร้างฐานลูกค้าเพิ่มขึ้นและลดจำนวนสินค้าคงเหลือ

โดยบริษัทฯ มีแนวทางบริหารความเสี่ยง โดยการนำเสนอชื่อบริษัทฯ ให้เป็นที่รู้จัก มีชื่อเสียงเพิ่มขึ้นในวงกว้างในกลุ่มลูกค้าของโครงการนั้นๆ เช่น การลงโฆษณาและการสื่อสารทางการตลาดในนิตยสารและสื่อต่างๆอย่างต่อเนื่อง เพื่อเจาะกลุ่มลูกค้าระดับสูงถึงระดับบน สำหรับโครงการ InterContinental Residences HuaHin ตลอดจนการศึกษาค้นคว้าเป็นไปในการพัฒนากลยุทธ์เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า ทั้งทำเลที่น่าสนใจ ระบบขนส่งมวลชน รวมไปถึงนวัตกรรมที่หลากหลายนำมาปรับใช้ในโครงการต่อไปในอนาคต เป็นต้น โดยการบริหารความเสี่ยงข้างต้น ทางบริษัทฯ ตั้งเป้าที่จะก้าวขึ้นมาเป็นที่บริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ชั้นนำภายใน 1-2 ปีนับจากนี้

3.1.3 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้ถือหุ้นใหญ่เป็นหลัก

บริษัทฯ ดำเนินกิจการโดยมีผู้ถือหุ้นใหญ่คือตระกูลลิปตพัลลภ ได้แก่คุณพสุ ลิปตพัลลภ และ คุณพรพรพ ลิปตพัลลภ รวมร้อยละ 70.48 ของทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้ว (ข้อมูล ณ วันที่ 13 กรกฎาคม 2563) ส่งผลให้บริษัทฯ ได้รับความเสี่ยงจากการที่ผู้ถือหุ้นรายใหญ่อำนาจในการควบคุมมติการตัดสินใจในการประชุมผู้ถือหุ้น ทั้งในส่วนของการแต่งตั้งคณะกรรมการ หรือการอนุมัติเหตุการณ์ต่างๆ ของการประชุมเว้นแต่เรื่องที่เกี่ยวข้องกฎหมายหรือข้อบังคับของบริษัท เนื่องจากกำหนดให้ต้องได้รับเสียงอนุมัติ 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ส่งผลให้ผู้ถือหุ้นรายอื่นขาดสิทธิในการรวบรวมเสียงเพื่อการลงมติให้มีการตรวจสอบ เป็นต้น

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีคณะกรรมการตรวจสอบ และ คณะกรรมการอิสระ มีหน้าที่ในการตรวจสอบและพิจารณาความเหมาะสมในการดำเนินธุรกิจ เพื่อไม่ให้เกิดรายการที่อาจส่งผลให้เกิดความขัดแย้ง ซึ่งถือการดำเนินการดังกล่าว เพื่อเพิ่มความโปร่งใสต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ อีกทั้งยังคงสร้างความเชื่อมั่นให้แก่ผู้ถือหุ้นรายอื่น ว่าจะมีการดำเนินงานอย่างเป็นธรรม

3.1.4 ความเสี่ยงจากการแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโควิด-19

จากสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโควิด-19 ในปัจจุบัน ส่งผลให้การดำเนินธุรกิจต้องชะงักงันเนื่องจากต้องมีการปรับเปลี่ยนแผนการดำเนินงานจากที่มีการวางแผนไว้เดิมทั้งในส่วนของการปฏิบัติงานของพนักงานภายในบริษัท ที่มีความจำเป็นต้องปรับเปลี่ยนรูปแบบการดำเนินงานใหม่ เพื่อให้สอดคล้องกับมาตรการป้องกันเพื่อไม่ให้เกิดการติดเชื้อไวรัสโควิด-19 การวางแผนทางการตลาดที่เดิมมีการวางแผนทั้งระยะสั้นและระยะยาว ส่งผลให้มีการเปลี่ยนแปลงรูปแบบของแผนการตลาดใหม่เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าให้มากขึ้น รวมไปถึงการขายจากเดิมที่มีการวางแผนการขายแก่ลูกค้าต่างประเทศ โดยในปัจจุบันยังไม่เป็นไปตามเป้าที่บริษัทฯ กำหนด

ทางบริษัทฯ ได้กำหนดแนวทางการบริหารงานในรูปแบบใหม่โดยมุ่งเน้นให้สอดคล้องกับการป้องกันการติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 โดยให้พนักงานปฏิบัติงานที่บ้านตนเองได้เพื่อไม่ให้เข้าถึงต่อบุคคลอื่นเพื่ออำนวยความสะดวกทางด้านอุปกรณ์ต่อพนักงานเพื่อให้ปฏิบัติงานได้อย่างต่อเนื่อง รวมไปถึงให้มีการวางแผนด้านการตลาดและการขาย โดยมุ่งเน้นไปยังลูกค้าภายในประเทศเป็นหลัก แต่ยังคงให้ความสำคัญต่อกลูกค้าชาวต่างชาติโดยให้มีการชี้แจงข้อมูลโครงการให้แก่ตัวแทนขายต่างชาติ เพื่อให้ทราบถึงรายละเอียดเพื่อให้ผู้สนใจจากต่างประเทศสามารถดำเนินการซื้อขายร่วมกัน

3.2 ความเสี่ยงจากการประกอบธุรกิจหลัก

3.2.1 ความเสี่ยงจากการสรรหาที่ดิน

ในหลายๆ ครั้ง ที่ดินที่มีศักยภาพ จำเป็นต้องใช้ทรัพยากรทางการเงินในจำนวนที่สูง ด้วยทรัพยากรที่มีอยู่อย่างจำกัดในช่วงเริ่มต้นนี้ ทำให้ไม่สามารถที่จะมีจำนวนที่ดินได้ในปริมาณที่มากพอ ที่จะรองรับอนาคตในระยะกลางและในระยะยาว

โดยบริษัทฯ ได้ทำการศึกษาแนวทางเพิ่มเติมในแนวทางการลงทุนในโครงการใหม่ ซึ่งกำหนดเป็นแผนธุรกิจ โดยวางแผนทั้งในระยะสั้นและระยะยาวให้มีการพัฒนาโครงการใหม่เพิ่มเติม ทั้งในส่วนของคนโดมิเนียม และโครงการแนวราบ ตามระยะเวลาที่เหมาะสม เพื่อไม่ให้เกิดการพึ่งพิงเพียงส่วนใดส่วนหนึ่งเท่านั้น

3.2.2 ความเสี่ยงจากแรงงานและการจัดจ้างผู้รับเหมา

ในปัจจุบันธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ การสรรหาแรงงานและผู้รับเหมาประสบปัญหาที่มีความพร้อมและมีศักยภาพสูงประสบปัญหาเป็นอย่างมาก เนื่องจากการดำเนินธุรกิจในประเทศดังกล่าวมีจำนวนมาก รวมไปถึงการแข่งขันที่สูงขึ้น อีกทั้งบริษัทฯ มีชื่อเสียงในวงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ไม่นานนัก ทำให้ผู้รับเหมาอาจขาดความเชื่อมั่นในการดำเนินงานร่วมกัน หากเปรียบเทียบกับบริษัทฯ อื่นๆ ที่มีชื่อเสียงมาอย่างยาวนาน อีกทั้งโครงการที่อยู่ในขั้นตอนการ

พัฒนานั้นอยู่ในพื้นที่ต่างจังหวัดเป็นหลัก การเดินทางมีระยะเวลานาน ส่งผลให้การแรงงานและผู้รับเหมาอาจไม่ให้ความสนใจหากเปรียบเทียบกับกรรับงานภายในพื้นที่กรุงเทพมหานคร รวมไปถึงโครงการในปัจจุบันยังมีจำนวนน้อย ผู้รับเหมาอาจเกิดความไม่มั่นใจว่าจะมีงานรองรับต่อไปในอนาคต ทำให้การคัดเลือกผู้รับเหมาเพื่อทำดำเนินงานร่วมกันเป็นไปได้ยากมากขึ้น ผลที่ตามมาอาจทำให้บริษัทฯ เกิดการก่อสร้างที่ล่าช้ากว่า และไม่มีประสิทธิภาพเพียงพอกับมาตรฐานที่บริษัทฯ กำหนด

ทางบริษัทฯ ได้ตระหนักถึงปัญหาดังกล่าว โดยสร้างความน่าเชื่อถือให้มากขึ้น เพื่อให้ผู้รับเหมาและบริษัทฯ รับเหมาก่อสร้างต่างๆเกิดความสนใจในการทำดำเนินงานร่วมกัน โดยสร้างความเชื่อมั่นว่าในอนาคตจะมีโครงการอย่างต่อเนื่อง เพื่อดึงดูดผู้รับเหมาให้ดำเนินงานร่วมกับบริษัทฯ

3.2.3 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงความสำเร็จจากโครงการในอนาคต

เนื่องจากบริษัทฯ ได้มีบทบาทในวงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในระยะเวลาไม่นาน อีกทั้งโครงการในปัจจุบันที่อยู่ในขั้นตอนการพัฒนาการก่อสร้างได้แก่ InterContinental Residences Hua Hin ซึ่งมีเพียงโครงการเดียวเท่านั้น หากไม่นับรวมโครงการเดิมที่ได้จากการรับช่วงต่อหลังจากการเข้าซื้อกิจการ บริษัท ไฟคัส ดีเวลลอปเม้นท์ แอนด์ คอนสตรัคชั่น จำกัด (มหาชน) ส่งผลให้มีความคาดหวังต่อโครงการ InterContinental Residences Hua Hin เป็นอย่างมาก เพื่อเป็นตัวช่วยสร้างความเชื่อมั่นในมาตรฐานการบริหารโครงการต่อบุคคลภายนอก อีกทั้งยังสามารถต่อยอดในการพัฒนาโครงการอื่นๆต่อไป

โดยในปัจจุบัน ทางบริษัทฯ จะมีโครงการที่เกิดขึ้นใหม่เพิ่มขึ้นภายในปี 2564 ทั้งโครงการแนวราบและโครงการแนวสูง รวมไปถึงทำการศึกษาแนวทางเพิ่มเติมในแนวทางการลงทุนในโครงการใหม่ ซึ่งกำหนดเป็นแผนธุรกิจ โดยวางแผนทั้งในระยะสั้นและระยะยาวให้มีการพัฒนาโครงการใหม่เพิ่มเติม ทั้งในส่วนของคอนโดมิเนียม และโครงการแนวราบ ตามระยะเวลาที่เหมาะสม เพื่อไม่ให้เกิดการพึ่งพิงเพียงส่วนใดส่วนหนึ่งเท่านั้น

3.3 ความเสี่ยงจากการการเงิน

3.3.1 ความเสี่ยงจากความผันผวนทางเศรษฐกิจ

ภาพรวมเศรษฐกิจในปี 2563 ในธุรกิจภาคอสังหาริมทรัพย์ ที่ผ่านมานั้น ถือว่ามีผลกระทบในด้านลบต่อการพัฒนาเป็นจำนวนมาก ทั้งการแข่งขันจากหลากหลายบริษัทฯ ที่ยังมีการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์อย่างต่อเนื่อง ภาวะเศรษฐกิจที่มีการชะลอตัว ส่งผลให้ลูกค้าชาวไทยมีความกังวลในการใช้จ่ายเพิ่มมากขึ้น และปัญหาจากภาวะเศรษฐกิจโลก ซึ่งทำให้ชาวต่างชาติมีอัตราส่วนลดลงเมื่อเทียบกับช่วงปีที่ผ่านมา จึงเกิดความเสี่ยงที่ยอดขายสินค้าจะเป็นไปได้ยากมากขึ้น ส่งผลต่อทุกบริษัทฯ ในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

บริษัทฯ มีการพิจารณาความเป็นไปได้ที่จะพัฒนาโครงการเพื่อให้อยู่รอดในสภาวะทางเศรษฐกิจในปัจจุบัน ซึ่งได้ทำการศึกษาสภาวะทางเศรษฐกิจที่อาจจะส่งผลกระทบต่อธุรกิจในระยะยาวและความตอบสนองความต้องการของลูกค้า เพื่อเป็นการเตรียมความพร้อมและปรับตัวต่อสภาวะการณดังกล่าว บริษัทฯ ได้ให้ความสำคัญและศึกษาการพัฒนาธุรกิจในรูปแบบต่างๆเพิ่มขึ้น โดยบริษัทฯ ได้รับความไว้วางใจจาก Intercontinental Hotel Group (IHG) ซึ่งเป็นแบรนด์พัฒนา

อสังหาริมทรัพย์ที่มีชื่อเสียงระดับโลก ซึ่งทางบริษัทฯ ได้ทำการมีการพัฒนาโครงการ InterContinental Residences Hua Hin โดยโครงการดังกล่าวจะสามารถเพิ่มความมั่นใจให้แก่บริษัทฯ และบุคคลภายนอกได้เพิ่มมากขึ้น และสามารถเผชิญต่อสถานะเศรษฐกิจในปัจจุบันได้เป็นอย่างดี

3.3.2 ความเสี่ยงจากความเข้มงวดของสถาบันการเงิน

ในช่วงสถานะทางเศรษฐกิจในช่วงหลายปีที่ผ่านมาที่มีภาวะที่หดตัวลง การพิจารณาเพื่อมอบสินเชื่อให้แก่ผู้ซื้อผู้เพื่อซื้อที่พักอาศัยจากสถาบันทางการเงินนั้น มีความเข้มงวดสูงมากขึ้นเพื่อเป็นการป้องกันลูกค้าที่ไม่มีความสามารถในการชำระ รวมไปถึงการออกมาตรการกำกับดูแลการปล่อยสินเชื่ออสังหาริมทรัพย์ (แอลทีวี) จากธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) เพื่อเป็นการรักษาเสถียรภาพทางเศรษฐกิจ ส่งผลให้ลูกค้ามีกำลังที่จะซื้อห้องพักลดลง ส่งผลโดยตรงรายได้หลักที่จะเกิดขึ้นกับบริษัทฯ อีกทั้งยังส่งผลให้การสรรหาเงินทุนเพื่อใช้ในการบริหารจากสถาบันการเงินเป็นไปได้ยากมากขึ้น

บริษัทฯ ให้ความสำคัญต่อเหตุการณ์ดังกล่าว โดยสร้างความน่าเชื่อถือต่อสถาบันการเงินต่างๆ ว่าบริษัทฯ มีความสามารถมากเพียงพอในการชำระเงินทุน โดยมีการจัดทำแผนธุรกิจที่เหมาะสมและรัดกุม รวมไปถึงได้ทำการสร้างพันธมิตรทางธุรกิจต่อสถาบันทางการเงินหลากหลายแห่ง เพื่อเพิ่มข้อเสนอให้กับลูกค้าสำหรับการพิจารณาการกู้ซื้อ และเป็นการอำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้าในการติดต่อเพื่อขอสินเชื่อได้อย่างสะดวกมากขึ้น

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 สินทรัพย์หลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทและบริษัทย่อยมีสินทรัพย์หลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ ดังต่อไปนี้

1. ต้นทุนการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

ต้นทุนการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ได้แก่ ที่ดินและสิ่งปลูกสร้างเพื่อขายในโครงการต่างๆ โดยมีมูลค่าตามบัญชีในงบการเงินรวม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 เท่ากับ 1,593.42 ล้านบาท ซึ่งบริษัทย่อยได้นำที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างจำนวน 1,327.97 ล้านบาทไปจดจำนองไว้กับธนาคารเพื่อเป็นหลักประกันกู้ยืมเงินกู้ยืมจากธนาคาร รายละเอียดต้นทุนการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์มีดังนี้

หน่วย: ล้านบาท

รายการ	รวม
ต้นทุนที่ดินเพื่อการพัฒนา	1,329.61
ต้นทุนพัฒนาอสังหาริมทรัพย์	207.91
ต้นทุนทางการเงิน	55.90
รวม	1,593.42

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัท และบริษัทย่อยมีต้นทุนการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์คงเหลือสุทธิตามบัญชีในโครงการเพื่อขาย ดังนี้

ลำดับ	ชื่อโครงการ	ต้นทุนตามบัญชี (สุทธิ) ณ 31 ธ.ค. 2563 (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
1	โครงการโฟกัส เพลินจิต	3.78	ไม่มี
2	โครงการ InterContinental Residences Hua Hin	1,373.46	ติดจำนองกับ สถาบันการเงิน
3	โครงการในอนาคต	216.18	
	รวม	1,593.42	

2. อาคารและอุปกรณ์

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทและบริษัทย่อยมีอาคารและอุปกรณ์ที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

หน่วย: ล้านบาท

รายละเอียด	ราคาทุน	ค่าเสื่อมราคาสะสม	มูลค่าตามบัญชี	ภาวะผูกพัน
เครื่องตกแต่งและอุปกรณ์สำนักงาน	12.23	3.09	9.14	ไม่มี
รวม	12.23	3.09	9.14	

3. สินทรัพย์สิทธิการใช้

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทและบริษัทย่อยมีสินทรัพย์สิทธิการใช้ที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

หน่วย: ล้านบาท

รายละเอียด	ราคาทุน	ค่าเสื่อมราคาสะสม	มูลค่าตามบัญชี	ภาวะผูกพัน
อาคาร	20.02	7.39	12.63	ไม่มี
ยานพาหนะ	3.60	0.92	2.68	ไม่มี
รวม	23.62	8.31	15.31	

4. สินทรัพย์ไม่มีตัวตน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทและบริษัทย่อยมีสินทรัพย์ไม่มีตัวตนที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ ได้แก่ ลิขสิทธิ์ซอฟต์แวร์และโปรแกรมคอมพิวเตอร์ ซึ่งมีมูลค่าตามบัญชีสุทธิเท่ากับ 4.99 ล้านบาท

4.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อย บริษัทร่วม และกิจการร่วมค้า

บริษัทมีนโยบายลงทุนในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ หรือหากมีธุรกิจใดที่น่าสนใจและมีผลตอบแทนดี บริษัทก็อาจพิจารณาเข้าไปลงทุน โดยการเข้าลงทุนต้องผ่านการพิจารณาและอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท

นโยบายการบริหารบริษัทย่อยเป็นการลงทุนถือหุ้นในระยะยาว โดยจะส่งกรรมการที่เป็นตัวแทนของบริษัทเข้าร่วมบริหารงานในบริษัทย่อยตามสัดส่วนที่บริษัทถือหุ้นอยู่ เพื่อกำหนดนโยบายที่สำคัญและควบคุมการดำเนินงานของบริษัทย่อยให้เป็นไปในทิศทางที่ถูกต้องเหมาะสมและสร้างผลกำไรให้กับบริษัท

สำหรับสัดส่วนการลงทุนในบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 คิดเป็นร้อยละ 5.86 ของสินทรัพย์รวมในงบการเงินเฉพาะบริษัท ซึ่งในอนาคตบริษัทจะลงทุนในกิจการอื่นเพิ่มเติมจากที่มีอยู่ในปัจจุบันโดยพิจารณาจากความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น รวมทั้งต้องมีผลตอบแทนที่ดีให้กับบริษัท

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทและบริษัทย่อยไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายซึ่งจะมีผลกระทบต่อการประกอบธุรกิจ และทรัพย์สินของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญมากกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไป

ข้อมูลบริษัทหลัก

ชื่อบริษัท	:	บริษัท พราว เรียล เอสเตท จำกัด(มหาชน)
ชื่อย่อหลักทรัพย์	:	PROUD
ประเภทธุรกิจ	:	ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
เลขทะเบียนบริษัท	:	0107545000331
ทุนจดทะเบียน	:	673,148,951 หุ้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563
ทุนชำระแล้ว	:	641,469,040 บาท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563
ชนิดของหุ้น	:	หุ้นสามัญ
มูลค่าหุ้น	:	หุ้นละ 1 บาท
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	เลขที่ 900 อาคารต้นสนทาวเวอร์ ชั้น 6 ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330
โทรศัพท์	:	0-2035-0999
โทรสาร	:	0-2035-0998
เว็บไซต์บริษัท	:	www.proudrealestate.co.th
จดทะเบียนใน MAI	:	วันที่ 5 ตุลาคม 2547

ข้อมูลนิติบุคคลที่บริษัทถือหุ้นตั้งแต่ร้อยละ 10 ขึ้นไปของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด

1)

ชื่อบริษัท	:	บริษัท หัวหิน อัลฟ่า 71 จำกัด
ประเภทธุรกิจ	:	ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
เลขทะเบียนบริษัท	:	0105562068876
ทุนจดทะเบียน	:	500,000 หุ้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563
ทุนชำระแล้ว	:	50,000,000 บาท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563
ชนิดของหุ้น	:	หุ้นสามัญ
มูลค่าหุ้น	:	หุ้นละ 100 บาท
ที่ตั้ง	:	เลขที่ 900 อาคารต้นสนทาวเวอร์ ชั้น 6 ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330
สัดส่วนการถือหุ้น	:	99.99%

2)

ชื่อบริษัท	:	บริษัท หัวหิน สกาย ลิฟวิ่ง จำกัด
ประเภทธุรกิจ	:	ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
เลขทะเบียนบริษัท	:	0105562068957
ทุนจดทะเบียน	:	10,000 หุ้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563
ทุนชำระแล้ว	:	250,000 บาท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563
ชนิดของหุ้น	:	หุ้นสามัญ
มูลค่าหุ้น	:	หุ้นละ 100 บาท
ที่ตั้ง	:	เลขที่ 900 อาคารต้นสนทาวเวอร์ ชั้น 6 ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330
สัดส่วนการถือหุ้น	:	99.97%

บุคคลอ้างอิงอื่นๆ

- นายทะเบียนหลักทรัพย์ : บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด
เลขที่ 93 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง
เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400
โทรศัพท์ 0-2009-9000 , โทรสาร 0-2009-9991
- ผู้สอบบัญชี : ผู้สอบบัญชีสำหรับรอบปีบัญชีสิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563
นางสาวศิริวรรณ สุรเทพินทร์
ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต ทะเบียนเลขที่ 4604
บริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด
193/136-137 อาคารเลอรัชดา ชั้น 33 ถนนรัชดาภิเษก
แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110
โทรศัพท์ 0-2264-0777 , โทรสาร 0-2264-0790