

ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1. วิสัยทัศน์ในการดำเนินงานของบริษัท

วิสัยทัศน์ในการดำเนินงานของบริษัทคือการดำรงไว้ซึ่งการเป็นผู้นำในตลาดที่อยู่อาศัยระดับบน และเป็นบริษัทอสังหาริมทรัพย์ชั้นนำของประเทศ ที่มุ่งเน้นการสร้างแนวคิดใหม่ และนำเสนอสิ่งที่ดีที่สุดให้ลูกค้าอย่างต่อเนื่องเพื่อยกระดับโครงการที่พักอาศัยของเมืองไทยให้เทียบเท่าระดับโลก

2. การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

บริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) (บริษัท) ก่อตั้งเมื่อวันที่ 14 กรกฎาคม 2542 โดยนายจำเริญ พูลวรลักษณ์ และ นางประทีน พูลวรลักษณ์ เพื่อประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรก 1 ล้านบาท ประวัติความเป็นมา และ พัฒนาการที่สำคัญของกลุ่มบริษัท แสดงได้โดยสังเขปดังต่อไปนี้

ปี 2545

- พัฒนาโครงการแรกของบริษัท คือ โครงการHampton Thonglor 10 โดยเป็นโครงการคอนโดมิเนียมระดับ Top High Rise ขนาด 30 ชั้น จำนวนยูนิตรวม 73 ยูนิต มูลค่าโครงการ 950 ลบ.

ปี 2547

จากความสำเร็จของโครงการ Hampton Thonglor 10 บริษัทจึงขยายธุรกิจโดยพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมระดับ High End ได้แก่

- Fullerton Sukhumvit เป็นโครงการคอนโดมิเนียม Top High Rise ขนาด 37 ชั้น จำนวนยูนิตรวม 139 ยูนิต มูลค่าโครงการ 1,600 ลบ.
- Watermark Chaophraya River เป็นโครงการคอนโดมิเนียมระดับ World Class ประกอบด้วยอาคาร 2 อาคาร ขนาด 52 ชั้น และ 28 ชั้น จำนวนห้องชุดรวม 486 ยูนิต มูลค่าโครงการรวม 5,700 ลบ.

ปี 2548

- จัดทะเบียนแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชน

ปี 2550

- เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 700 ลบ.
- จัดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยและได้รับอนุญาตให้ทำการซื้อขายหลักทรัพย์
- จัดตั้งบริษัทย่อย คือ บริษัท เอ็ม เจ เอ ไอ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด เพื่อพัฒนาโครงการ “Royce Private Residences” โครงการ Super luxury โครงการแรกของบริษัท
- พัฒนาโครงการ Mykonos โดยเป็นโครงการคอนโดมิเนียมในต่างจังหวัดแห่งแรกของบริษัท ประกอบด้วยอาคาร 3 อาคาร จำนวนห้องชุดรวม 122 ยูนิต มูลค่าโครงการรวม 450 ลบ.

ปี 2551

- จัดตั้งบริษัทย่อย 2 บริษัท ได้แก่ บริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ โฮเทลส์ แอนด์ รีสอร์ทส์ จำกัด และบริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ เรสซิเดนซ์ จำกัด เพื่อรองรับการขยายตัวของธุรกิจ
- พัฒนาโครงการ Marrakesh Hua Hin ประกอบด้วย โครงการคอนโดมิเนียม ขนาด 8 ชั้น 2 อาคาร และโรงแรม ขนาด 4 ชั้น 6 อาคาร จำนวนห้องชุดรวม 345 ยูนิต มูลค่าโครงการรวม 2,400 ลบ.
- พัฒนาโครงการ Reflection Jomtien Beach Pattaya โดยเป็นโครงการคอนโดมิเนียม Super Luxury จำนวน 2 อาคาร ขนาด 52 ชั้น และ 42 ชั้น จำนวนห้องชุดรวม 332 ยูนิต มูลค่าโครงการรวม 3,300 ลบ.

ปี 2553

- จัดตั้งบริษัทย่อย คือ บริษัท เอ็มเจอาร์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด เพื่อรองรับการขยายตัวของธุรกิจ
- เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 700 ลบ. เป็น 1,050 ลบ. เมื่อวันที่ 19 พฤษภาคม 2553 โดยเป็นการเพิ่มหุ้นสามัญใหม่ จำนวน 350 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1.00 บาท เพื่อรองรับการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ ครั้งที่ 1 (MJD-W1)
- เริ่มพัฒนาโครงการภายใต้แบรนด์ "M" ประกอบด้วย M Silom, M Phyathai และ M Ladprao

ปี 2554

- จัดตั้งบริษัทย่อย 2 บริษัท ได้แก่ บริษัท เอ็มเจซี ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด และ บริษัท เอ็มเจพี พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด เพื่อรองรับการขยายตัวของธุรกิจ

ปี 2556

- จัดตั้งบริษัทย่อย จำนวน 5 บริษัท ได้แก่ บริษัท เมเจอร์ เรสซิเดนซ์ จำกัด , บริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอป เม้นท์ เอสเตท จำกัด , บริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ ฮอสพิทาลิตี้ จำกัด , บริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ พร็อพเพอร์ตี้ พาร์ทเนอร์ส จำกัด และบริษัท เมเจอร์ แมนเนอร์ จำกัด เพื่อขยายธุรกิจของบริษัทฯ ในระยะยาว
- พัฒนาโครงการ Low rise ภายใต้แบรนด์ "MAESTRO" MAESTRO 39 Sukhumvit39 โดยเป็นคอนโดมิเนียมระดับ Low Rise ขนาด 8 ชั้น ตั้งอยู่บนถนนสุขุมวิท 39
- พัฒนาโครงการ Marque Sukhumvit โดยเป็นโครงการคอนโดมิเนียมระดับ Super Luxury ขนาด 49 ชั้น จำนวน ห้องชุดรวม 148 ยูนิต มูลค่าโครงการรวม 6,500 ลบ.

ปี 2557

- ได้รับรางวัล The Best Developer Thailand ในฐานะผู้พัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ยอดเยี่ยม ในงานประกาศผล ไทยแลนด์ พร็อพเพอร์ตี้ อวอร์ดส์ ประจำปี 2557
- จัดตั้งบริษัท ทีเอ็มดีซี คอนสตรัคชั่น จำกัด เพื่อดำเนินธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเป็นการขยาย ธุรกิจไปในกิจการที่มีความเกี่ยวเนื่องกับธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยมีทุนจดทะเบียน 100 ลบ.

ปี 2558

- พัฒนาโครงการ Low rise ภายใต้แบรนด์ "MAESTRO" ดังนี้
 - MAESTRO 01 โดยเป็นคอนโดมิเนียม ขนาด 8 ชั้น จำนวนห้องชุดรวม 88 ยูนิต ตั้งอยู่ที่ถนนเย็นอากาศ ซอย 1 (ถนนสาทร)
 - MAESTRO 03 โดยเป็นคอนโดมิเนียม ขนาด 8 ชั้น 3 อาคาร จำนวนห้องชุดรวม 320 ยูนิต ตั้งอยู่ที่ถนน รัชดาภิเษก ซอย 3 (ซอยสถานทูตจีน)

- MAESTRO 14 โดยเป็นคอนโดมิเนียม ขนาด 8 ชั้น จำนวนห้องชุดรวม 179 ยูนิต ตั้งอยู่ที่ถนนเพชรบุรี ซอย 14

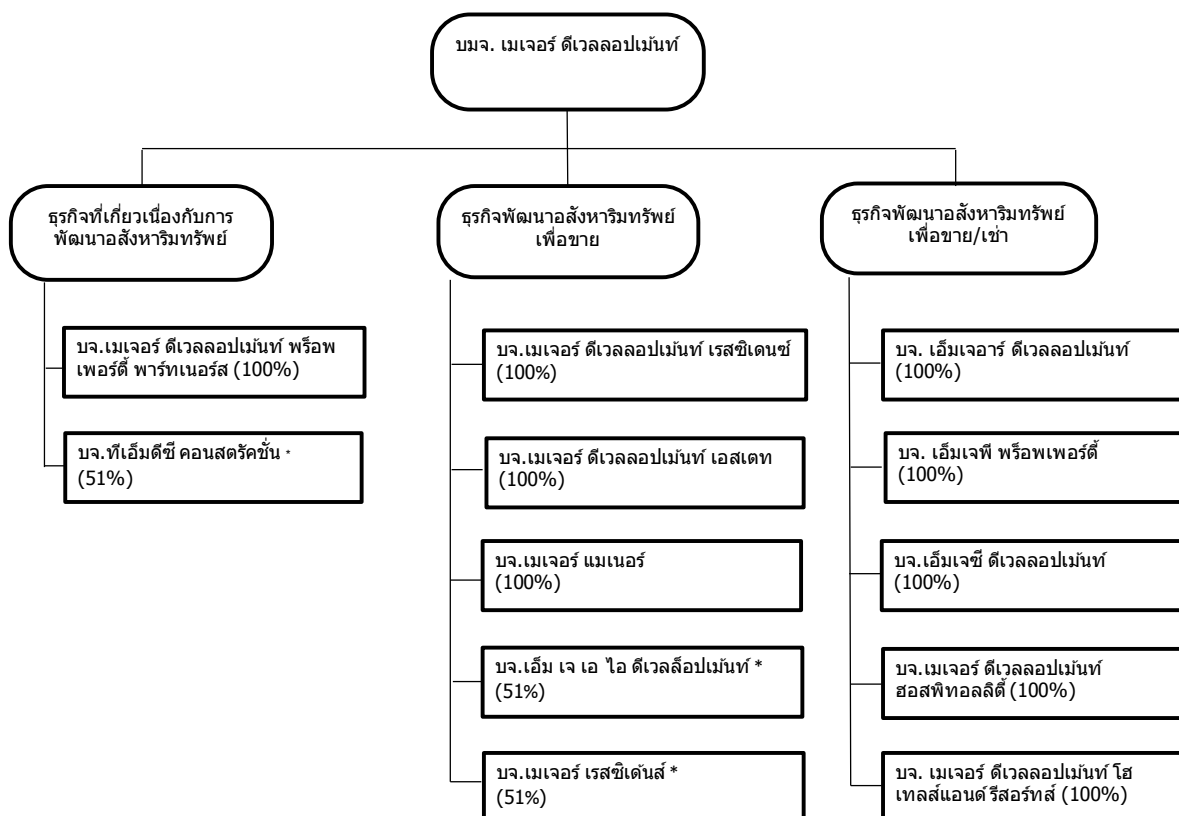
3. โครงสร้างการถือหุ้นและภาพรวมการประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัท

ณ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทมีบริษัทย่อยที่ถือหุ้นโดยตรงและกิจการร่วมค้าที่ถือหุ้นตามสัดส่วนการลงทุน จำนวนรวม 12 บริษัท โดยแบ่งออกเป็น 3 กลุ่มธุรกิจดังนี้

1. ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย จำนวน 5 บริษัท ประกอบธุรกิจการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยเพื่อขายประเภทอาคารชุด โดยเน้นโครงการในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล รวมทั้งจังหวัดใหญ่ที่เป็นแหล่งท่องเที่ยว เช่น ประจวบคีรีขันธ์ (หัวหิน) ชลบุรี (พัทยา) เป็นต้น

2. ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายหรือเช่า จำนวน 5 บริษัท ประกอบธุรกิจการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยเพื่อขาย รวมทั้งธุรกิจให้เช่าและให้บริการเกี่ยวกับโรงแรม รีสอร์ท เซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ อาคารสำนักงาน อาคารพาณิชย์และพื้นที่ขาย ในเขตกรุงเทพมหานคร และจังหวัดที่เป็นแหล่งท่องเที่ยวหลัก เช่น ประจวบคีรีขันธ์ (หัวหิน) ชลบุรี (พัทยา) เป็นต้น

3. ธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ จำนวน 2 บริษัท ประกอบธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ได้แก่ การบริหารจัดการอาคารชุด การรับเหมาก่อสร้าง เป็นต้น



* กิจการร่วมค้าที่บริษัทถือหุ้นตามสัดส่วนการลงทุน 51%

2. การประกอบธุรกิจ

โครงสร้างรายได้

ตารางจำแนกรายได้จากการดำเนินงานของกลุ่มบริษัท ระหว่างปี 2556 ถึง 2558

ประเภทรายได้	ปี 2558		ปี 2557		ปี 2556	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
รายได้จากธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์	3,117.63	89.03%	5,349.09	90.13%	1,755.44	90.58%
รายได้จากธุรกิจอาคารสำนักงาน/โรงแรม/ เซอร์วิส อพาร์ทเมนต์	112.35	3.21%	99.42	1.68%	88.28	4.56%
รายได้จากธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนา อสังหาริมทรัพย์	67.36	1.92%	25.06	0.42%	2.26	0.12%
รายได้อื่น	204.57	5.84%	461.49	7.78%	92.07	4.75%
รวม	3,501.91	100.00%	5,935.06	100.00%	1,938.05	100.00%

การประกอบธุรกิจแต่ละสายผลิตภัณฑ์

1. ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย

1.1 ลักษณะของผลิตภัณฑ์และบริการ

ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายเป็นธุรกิจหลักของกลุ่มบริษัท โดยบริษัทและบริษัทย่อย ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายประเภทโครงการอาคารชุดที่พักอาศัยทั้งประเภท High rise และ Low rise Condominium โดยเน้นการพัฒนาโครงการในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล บริเวณทำเลที่มีศักยภาพ ใกล้แหล่งคมนาคมที่สำคัญ เช่น แนวเส้นทางรถไฟฟ้า หรือย่านธุรกิจ/ที่อยู่อาศัยที่สำคัญๆ รวมทั้งการพัฒนาโครงการอาคารชุดในต่างจังหวัดที่เป็นแหล่งท่องเที่ยวสำคัญ เช่น จังหวัดประจวบคีรีขันธ์(หัวหิน) จังหวัดชลบุรี(พัทยา) เป็นต้น

โครงการภายใต้การพัฒนารับบริษัทประกอบด้วย

ปี	โครงการ	ที่ตั้งโครงการ
2545	HAMPTON THONGLOR 10	ทองหล่อ ซอย 10
2547	FULLERTON SUKHUMVIT WATERMARK CHAOPHRAYA RIVER WIND RATCHAYOTHIN	ถนนสุขุมวิท ระหว่างถนนเจริญนคร ซอย 39 และ 41 รัชโยธิน ตรงข้ามธนาคารไทยพาณิชย์ สำนักงานใหญ่
2548	MANHATTAN CHIDLOM	ถนนเพชรบุรี
2549	WIND SUKHUMVIT 23	สุขุมวิท ซอย 23
2550	AGUSTON SUKHUMVIT 22 MYKONOS	สุขุมวิท ซอย 22 หัวหิน
2551	REFLECTION JOMTIEN BEACH PATTAYA MARRAKESH HUA HIN RESIDENCES	หาดจอมเทียน พัทยา หัวหิน

ปี	โครงการ	ที่ตั้งโครงการ
2552	ROYCE PRIVATE RESIDENCES COLLEZIO Sathorn-Pipat	สุขุมวิท ซอย 31 ถนนสาทร ซอยพิพัฒน์ 1
2553	M SILOM EQUINOX Phahol-Vibha	ระหว่างถนนสีลม และถนนสุขุมวิท ถนนพหลโยธิน – ถนนวิภาวดีรังสิต
2554	M PHYATHAI M LADPRAO MANOR SANAMBINNAM THE MARVEL RESIDENCE	ถนนพญาไท ถนนพหลโยธิน ตรงข้ามเซ็นทรัล พลาซ่า ลาดพร้าว ถนนสนามบินน้ำ ติดกระทรวงพาณิชย์ ทองหล่อ ซอย 5
2556	MARQUE SUKHUMVIT MAESTRO 39 Sukhumvit 39 MAESTRO 12 Ratchathewi CHIC DISTRICT RAM 53	ถนนสุขุมวิท ตรงข้ามดิเอ็มโพเรียม สุขุมวิท ซอย 39 เพชรบุรี ซอย 12 รามคำแหง ซอย 53
2557	MAESTRO 02 Ruamrudee M JATUJAK M THONGLOR 10	ร่วมฤดี ซอย 2 ถนนพหลโยธิน ตรงข้ามตลาดนัดสวนจตุจักร เอกมัย ซอย 12
2558	MAESTRO 01 Yen Akat MAESTRO 03 Ratchada – Rama9 MAESTRO 14 Siam - Ratchathewi	เย็นอากาศ ซอย 1 (ถนนสาทร) รัชดาภิเษก ซอย 3 (ซอยสถานทูตจีน) เพชรบุรี ซอย 12

ปี 2558 กลุ่มบริษัทมีโครงการอาคารชุดที่ก่อสร้างแล้วเสร็จ และ โครงการที่อยู่ระหว่างการก่อสร้าง ดังนี้

ชื่อโครงการ	ที่ตั้ง	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	จำนวน ยูนิต	พื้นที่ขาย (ตรม.)	สถานะ โครงการ	กำหนด แล้วเสร็จ
วอเตอร์มาร์ค เจ้าพระยาวิเวอร์ ทาวเวอร์เอ และ ทาวเวอร์บี	ถนนเจริญนคร ระหว่าง ซอย เจริญนคร 39 และ 41	5,702	486	75,702	พร้อมเข้าอยู่	-
อภัสตัน สุขุมวิท22	ซอยสุขุมวิท 22	2,354	269	21,713	พร้อมเข้าอยู่	-
มาราเกซ หัวหิน เรสซิเดนเซส	อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์	2,422	345	23,372	พร้อมเข้าอยู่	-
รีเฟล็คชั่น จอมเทียน บีช พัทยา	หาดจอมเทียน พัทยา	4,467	334	42,802	พร้อมเข้าอยู่	-
คอลเลกชันโอ สาทร-พัฒนา	ซอยพัฒนา ถนนสาทร	473	95	4,302	พร้อมเข้าอยู่	-
อีควิน็อกซ์ พหล-วิภา	ถนนวิภาวดี-รังสิต บริเวณห้าแยกลาดพร้าว	2,203	490	22,535	พร้อมเข้าอยู่	-
เอ็ม พญาไท	ถนนพญาไท ใกล้ BTS พญาไท และ Airport Link	1,660	213	10,923	พร้อมเข้าอยู่	-
เอ็ม ลาดพร้าว	ถนนพหลโยธิน ตรงข้ามเซ็นทรัลลาดพร้าว	1,810	288	13,115	พร้อมเข้าอยู่	-
เอ็ม สีลม	ถนนราชมรรคาสาทรนครินทร์ ระหว่างถนนสีลม และ ถนนสุรวงศ์	1,936	161	11,265	พร้อมเข้าอยู่	-
แมนเนอร์ สนามบินน้ำ	ถนนสนามบินน้ำ ตัดกระทุ่มพนาธิชัย ริมแม่น้ำเจ้าพระยา	3,605	1,848	65,554	อยู่ระหว่างก่อสร้าง	มีนาคม 2559
ซิค ดิสทริคท์ ราม53 *	ซอยรามคำแหง 53	895	80	20,520	พร้อมเข้าอยู่	-
มาเอสโตร 12 ราชเทวี **	ซอยเพชรบุรี12 ถนนเพชรบุรีตัดใหม่	590	121	4,800	พร้อมเข้าอยู่	-
มาเอสโตร 39 เรสซิเดนซ์ **	ซอยสุขุมวิท39	589	131	5,553	พร้อมเข้าอยู่	-
มาเอสโตร 02 ร่วมฤดี **	ซอยร่วมฤดี2	825	147	5,297	อยู่ระหว่างก่อสร้าง	มีนาคม 2559
เอ็ม จตุจักร **	ถนนพหลโยธิน ใกล้ BTS หมอชิตและสะพานควาย MRT กำแพงเพชรและจตุจักร	4,722	876	32,818	อยู่ระหว่างก่อสร้าง	เมษายน 2560
เอ็ม ทองหล่อ10 **	เอกมัย12	977	173	6,935	อยู่ระหว่างก่อสร้าง	มิถุนายน 2559
มาเอสโตร 01 เ็นอากาศ **	ซอยเย็นอากาศ 1 - สาทร	783	88	5,374	อยู่ระหว่างก่อสร้าง	ธันวาคม 2559
มาเอสโตร 03 รัชดา-พระราม 9 **	รัชดาภิเษก ซอย 3 (ซอยสถานทูตจีน)	825	320	12,448	อยู่ระหว่างก่อสร้าง	กุมภาพันธ์ 2560
มาเอสโตร 14 สยาม - ราชเทวี **	ซอยเพชรบุรี12 ถนนเพชรบุรีตัดใหม่	783	179	5,612	อยู่ระหว่างก่อสร้าง	เมษายน 2560
มาร์ค สุขุมวิท ***	ถนนสุขุมวิท เยื้องห้างสรรพสินค้า Emporium	5,764	148	24,046	อยู่ระหว่างก่อสร้าง	ธันวาคม 2559

* พัฒนาโดย บริษัท เอ็มเจอาร์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด

** พัฒนาโดย บริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ เอสเตท จำกัด

*** พัฒนาโดย บริษัท เมเจอร์ เรสซิเดนซ์ จำกัด (กิจการร่วมค้า)

1.2 ลักษณะตลาด ภาวะการแข่งขัน ภาวะอุตสาหกรรมและแนวโน้ม

ก) ภาวะอุตสาหกรรมและแนวโน้ม

เศรษฐกิจไทยในปี 2558 มีการขยายตัวประมาณร้อยละ 2.8 แม้เป็นระดับที่ดีขึ้นเมื่อเทียบกับปี 2557ซึ่งมีการขยายตัวร้อยละ 0.8 แต่ปัจจัยที่มีบทบาทสำคัญในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจ เช่น ภาคการส่งออกของสินค้าและบริการ รวมถึงภาคการเกษตรยังคงได้รับผลกระทบจากเศรษฐกิจโลกที่ยังไม่ฟื้นตัว อย่างไรก็ตามเศรษฐกิจในภาพรวมยังได้รับการชดเชยจากภาคการท่องเที่ยวและการใช้จ่ายภายในประเทศจากมาตรการกระตุ้นการใช้จ่ายของภาครัฐในช่วงปลายปี 2558 โดยเฉพาะการเร่งใช้จ่ายเม็ดเงิน และปัจจัยกระตุ้นการบริโภคของครัวเรือนที่เพิ่มเติมเข้ามาในช่วงโค้งสุดท้ายของปี 2558 ส่งผลให้เศรษฐกิจของประเทศไทยสามารถประคองตัวและรักษาระดับการฟื้นตัวได้ในปี 2558

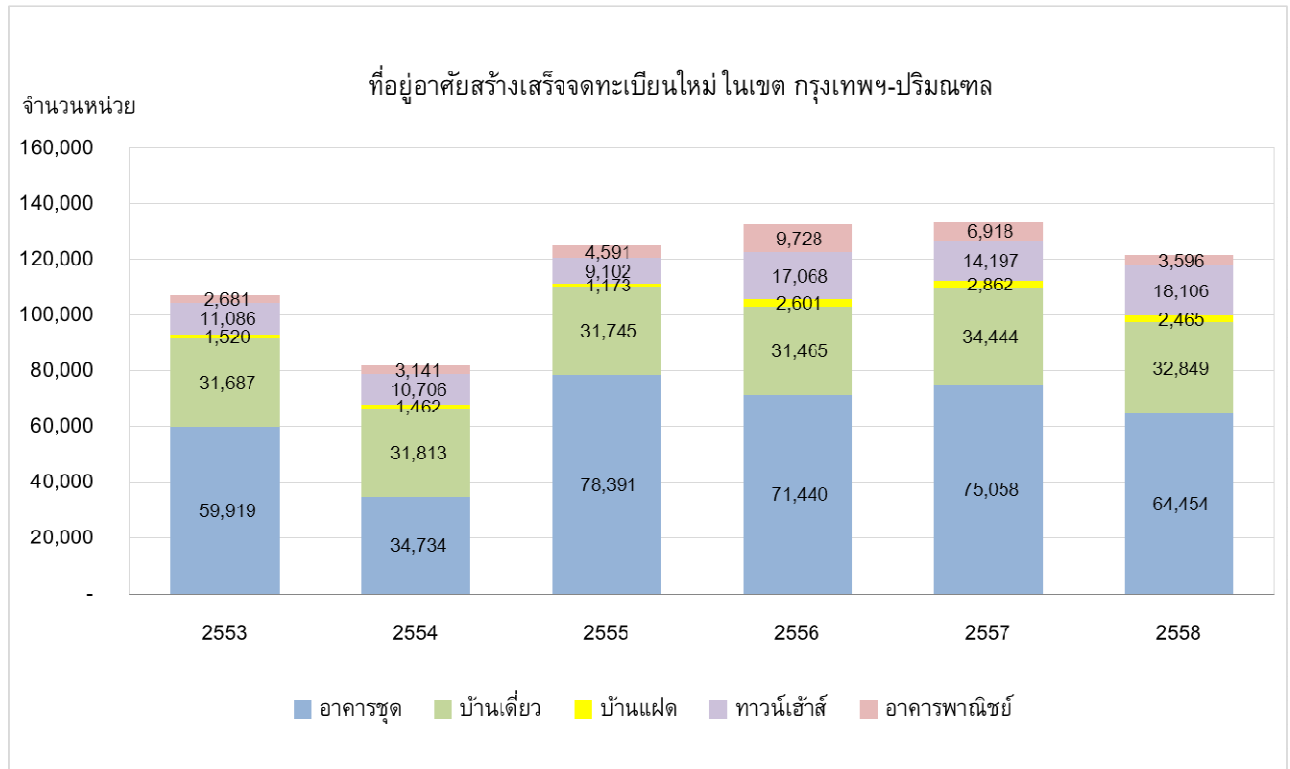
สำหรับภาพรวมตลาดอสังหาริมทรัพย์ในปี 2558 อยู่ในสภาวะผันผวนโดยเกิดจากปัจจัยความไม่แน่นอนของเศรษฐกิจและการเมืองภายในประเทศ ในขณะที่ภาคอุตสาหกรรมเกิดสภาวะ Over Supply จากการแข่งขันผลิตคอนกรีตเสริมเหล็กเข้าสู่ตลาดในช่วง 2 ปีก่อนหน้า ในขณะที่การอนุมัติสินเชื่อเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยของสถาบันการเงินมีความเข้มงวดและไม่ผ่านการพิจารณาเพิ่มขึ้น ทั้งนี้เพื่อเป็นการเร่งยอดขายและระบายสต็อกในโครงการ ผู้ประกอบการหลายรายจึงออกโปรโมชั่นเพื่อเร่งการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค

จากสภาวะทรงตัวของภาคอสังหาริมทรัพย์ รัฐบาลจึงออกมาตรการกระตุ้นภาคอสังหาริมทรัพย์ โดยมีปัจจัยเด่น คือ ส่วนลดค่าธรรมเนียมการโอน และจดจำนอง ซึ่งมีระยะเวลาสิ้นสุดภายในเดือนเมษายน 2559 ทำให้ผู้ประกอบการออกโปรโมชั่นในช่วงปลายปี ส่งผลให้กระตุนยอดขายได้เพิ่มขึ้น

ทั้งนี้ภาพรวมของตลาดอสังหาริมทรัพย์ในปี 2558 อยู่ในสภาวะทรงตัว แต่ตลาดคอนโดมิเนียมระดับ High End ยังสามารถขยายตัวเนื่องจากคงมีความต้องการจากกลุ่มลูกค้าระดับ High End ซึ่งยังคงมีกำลังซื้อและไม่ได้รับผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจมากนัก คอนโดมิเนียมระดับ High End มีการแข่งขันและเปิดตัวหลายโครงการจนอาจกล่าวได้ว่าเป็นสินค้าที่เป็นตัวนำตลาด โดยมุ่งเน้นในกลุ่มลูกค้าระดับที่มีกำลังซื้อสูงและลูกค้าชาวต่างชาติ ซึ่งเป็นกลุ่มที่ไม่ได้รับผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจมากนัก โดยผู้ประกอบการต่างหันมาพัฒนาและมุ่งเน้นโครงการในระดับบนเพิ่มมากขึ้นพร้อมๆกัน และผู้ประกอบการบางรายมีการทำการตลาดโดยการทำ Road Show ในต่างประเทศเพื่อกระตุ้นและรักษาระดับยอดขาย นอกจากนี้ผู้ประกอบการหลายรายเริ่มหันมาเพิ่มสัดส่วนพัฒนาบ้านเดี่ยวและทาวน์เฮ้าส์ระดับ High End มากขึ้น

ตลาดคอนโดมิเนียมยังคงเป็นตลาดหลักในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่ผู้ประกอบการให้ความสำคัญในการพัฒนาโครงการ ในขณะที่อสังหาริมทรัพย์แนวราบประเภทบ้านเดี่ยว และทาวน์เฮ้าส์ นั้นผู้ประกอบการหลายรายเริ่มหันมาเพิ่มสัดส่วนพัฒนาบ้านเดี่ยวและทาวน์เฮ้าส์มากขึ้น เมื่อพิจารณาตลาดที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียนในปี 2557 มีจำนวน 133,479 หน่วยเมื่อเปรียบเทียบกับปี 2556 จำนวน 132,302 หน่วย หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 1 โดยสามารถแยกเป็นที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุดมีจำนวน 75,058 หน่วย เพิ่มขึ้นร้อยละ 5, บ้านเดี่ยวมีจำนวน 34,444 หน่วย เพิ่มขึ้นร้อยละ 9, บ้านแฝดมีจำนวน 2,862 หน่วย เพิ่มขึ้นร้อยละ 10, ทาวน์เฮ้าส์ มีจำนวน 14,197 หน่วย ลดลงร้อยละ 17 และอาคารพาณิชย์ มีจำนวน 6,918 หน่วย ลดลงร้อยละ 29

สำหรับตลาดที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียนในปี 2558 มีจำนวน 121,470 หน่วยเมื่อเปรียบเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปี 2557 จำนวน 133,479 หน่วย หรือลดลงร้อยละ 9 โดยสามารถแยกเป็นที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุดมีจำนวน 64,454 หน่วย ลดลงร้อยละ 14, บ้านเดี่ยวมีจำนวน 32,849 หน่วย ลดลงร้อยละ 5, บ้านแฝดมีจำนวน 2,465 หน่วย ลดลงร้อยละ 14, ทาวน์เฮ้าส์ มีจำนวน 18,106 หน่วย เพิ่มขึ้นร้อยละ 28 และอาคารพาณิชย์ มีจำนวน 3,596 หน่วย ลดลงร้อยละ 48 เมื่อเปรียบเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปี 2557



ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์

ที่อยู่อาศัยสร้าง เสร็จจดทะเบียน	2553	2554	2555	2556	2557	2558 ^E	Δ YoY 2557-2558
อาคารชุด	59,919	34,734	78,391	71,440	75,058	64,454	-14%
บ้านเดี่ยว	31,687	31,813	31,745	31,465	34,444	32,849	-5%
บ้านแฝด	1,520	1,462	1,173	2,601	2,862	2,465	-14%
ทาวน์เฮ้าส์	11,086	10,706	9,102	17,068	14,197	18,106	28%
อาคารพาณิชย์	2,681	3,141	4,591	9,728	6,918	3,596	-48%
รวม	106,893	81,856	125,002	132,302	133,479	121,470	-9%

ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์

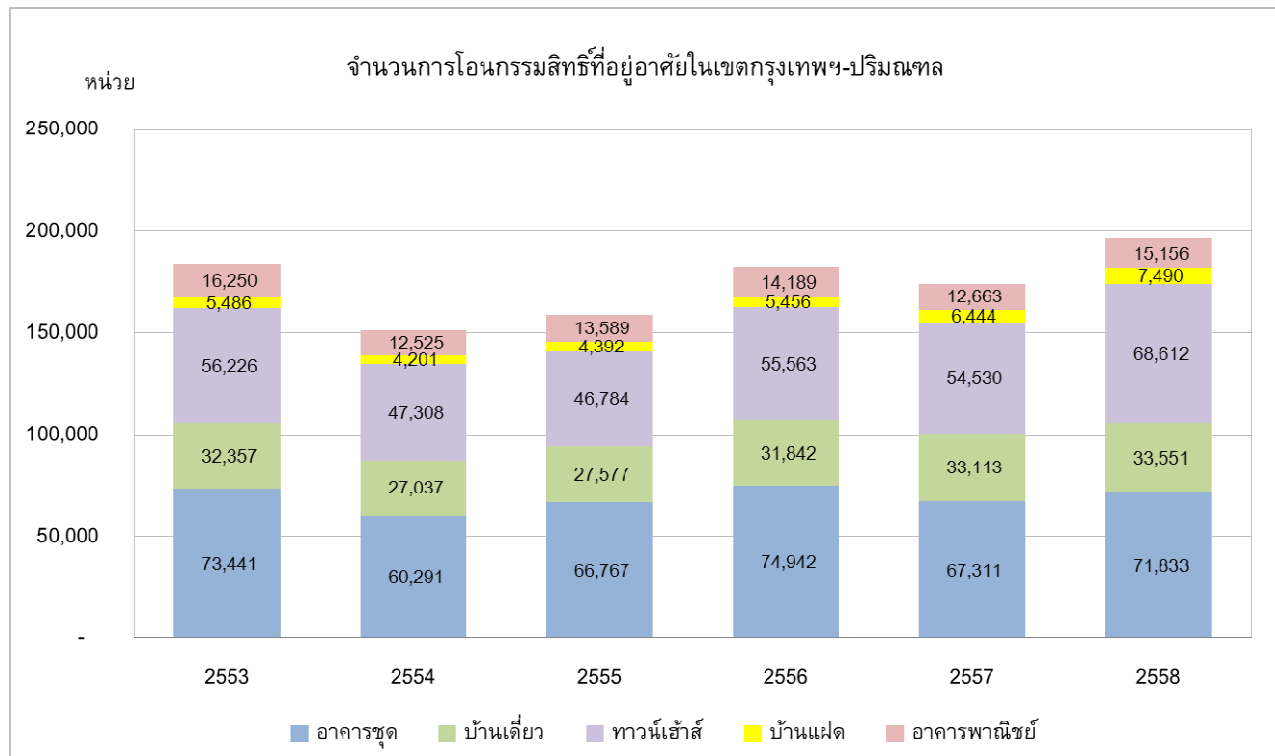
หมายเหตุ : Δ YoY หมายถึง % ขยายตัวเปรียบเทียบปี 2558 กับปี 2557

E หมายถึง ประมาณการโดยศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์

เมื่อพิจารณาข้อมูลการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยในปี 2557 มีจำนวน 174,061 หน่วยเมื่อเปรียบเทียบกับปี 2556 จำนวน 181,992 หน่วย หรือลดลงร้อยละ 4 โดยสามารถแยกเป็นที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุดมีจำนวน 67,311 หน่วย ลดลงร้อยละ 10, บ้านเดี่ยวมีจำนวน 33,113 หน่วย เพิ่มขึ้นร้อยละ 4, บ้านแฝดมีจำนวน 6,444 หน่วย เพิ่มขึ้นร้อยละ 18, ทาวน์เฮ้าส์ มีจำนวน 54,530 หน่วย ลดลงร้อยละ 2 และอาคารพาณิชย์ มีจำนวน 12,663 หน่วย ลดลงร้อยละ 11

สำหรับข้อมูลการโอนกรรมสิทธิ์ในปี 2558 มีจำนวน 196,642 หน่วยเมื่อเปรียบเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปี 2557 จำนวน 174,061 หน่วย หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 13 โดยสามารถแบ่งเป็น ที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุดมีจำนวน 71,833 หน่วย เพิ่มขึ้นร้อยละ 7, บ้านเดี่ยวมีจำนวน 33,551 หน่วย เพิ่มขึ้นร้อยละ 1, ทาวน์เฮ้าส์ มีจำนวน 68,612 หน่วย เพิ่มขึ้นร้อยละ 26, บ้านแฝดมีจำนวน 7,490 หน่วย เพิ่มขึ้นร้อยละ 16, และอาคารพาณิชย์ มีจำนวน 15,156 หน่วย เพิ่มขึ้น

ร้อยละ 20 อย่างไรก็ตามเมื่อคิดเป็นมูลค่าเปรียบเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปี 2557 พบว่ามีมูลค่าการโอนกรรมสิทธิ์โดยรวมลดลง แบ่งเป็น ที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุดมีมูลค่ารวม 158,323 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 10, บ้านเดี่ยวมีมูลค่ารวม 154,206 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 12, ทาวน์เฮ้าส์ มีมูลค่ารวม 102,464 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 10, บ้านแฝดมีมูลค่ารวม 17,805 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 0.5, และอาคารพาณิชย์ มีมูลค่ารวม 52,524 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 3

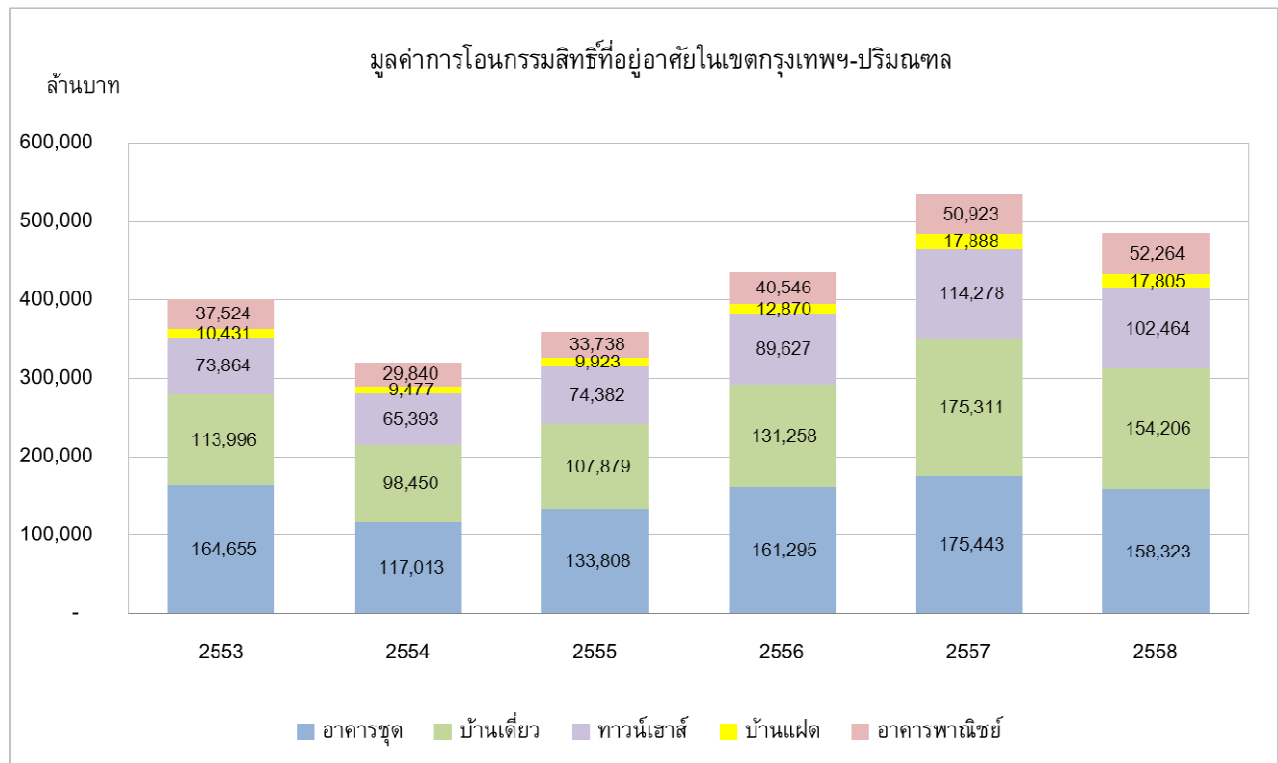


ที่มา : ศูนย์ข้อมูลสังหาริมทรัพย์

จำนวนการโอนกรรมสิทธิ์ ที่อยู่อาศัย (หน่วย)	2553	2554	2555	2556	2557	2558	Δ YoY 2557-2558
อาคารชุด	73,441	60,291	66,767	74,942	67,311	71,833	7%
บ้านเดี่ยว	32,357	27,037	27,577	31,842	33,113	33,551	1%
ทาวน์เฮ้าส์	56,226	47,308	46,784	55,563	54,530	68,612	26%
บ้านแฝด	5,486	4,201	4,392	5,456	6,444	7,490	16%
อาคารพาณิชย์	16,250	12,525	13,589	14,189	12,663	15,156	20%
รวม	183,760	151,362	159,109	181,992	174,061	196,642	13%

ที่มา : ศูนย์ข้อมูลสังหาริมทรัพย์

หมายเหตุ : Δ YoY หมายถึง % ขยายตัวเปรียบเทียบปี 2558 กับ ปี 2557



ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์

มูลค่าการโอนกรรมสิทธิ์ ที่อยู่อาศัย (ล้านบาท)	2553	2554	2555	2556	2557	2558	ΔYoY 2557-2558
อาคารชุด	164,655	117,013	133,808	161,295	175,443	158,323	-10%
บ้านเดี่ยว	113,996	98,450	107,897	131,258	175,311	154,206	-12%
ทาวน์เฮาส์	73,864	65,393	74,382	89,627	114,278	102,464	-10%
บ้านแฝด	10,431	9,477	9,923	12,870	17,888	17,805	-0.5%
อาคารพาณิชย์	37,524	29,840	33,738	40,546	50,923	52,264	3%
รวม	400,471	320,173	359,730	435,596	533,843	485,062	-9%

ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์

หมายเหตุ : ΔYoY หมายถึง % ขยายตัวเปรียบเทียบปี 2558 กับ ปี 2557

ภาพรวมตลาดอสังหาริมทรัพย์ในปี 2559 มีแนวโน้มเติบโตจากปีที่ผ่านมา โดยมีปัจจัยเสี่ยงจากเศรษฐกิจจากต่างประเทศที่ยังผันผวน ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อภาคการส่งออกและการท่องเที่ยวซึ่งเป็นภาคธุรกิจหลักของเศรษฐกิจของประเทศไทย ภาพรวมตลาดคอนโดมิเนียมในปี 2559 จะเติบโตใกล้เคียงกับปี 2558 โดยมีแนวโน้มเกิดภาวะโอเวอร์ซัพพลายในบางทำเลที่มีการแข่งขันสูงเกินความต้องการ เนื่องจากการเติบโตสูงในช่วงหลายปีที่ผ่านมา ส่งผลให้ผู้ประกอบการเพิ่มความระมัดระวังในการลงทุน โดยทิศทางการตลาดจะประกอบด้วยสินค้าแนวราบ ซึ่งผู้ประกอบการหลายรายเริ่มเพิ่มสัดส่วนมาที่ตลาดบ้านเดี่ยวและทาวน์เฮาส์มากขึ้น และคอนโดมิเนียมระดับบนแนวรถไฟฟ้าในทำเลเขตเมือง ได้แก่ จตุจักร พหลโยธิน รัชดาภิเษก สุขุมวิท ซึ่งเป็นแหล่งทำงานและมีศักยภาพในการพัฒนาโครงการ มีโครงการพาณิชย์ขนาดใหญ่ มีสำนักงาน และทำเลที่มีแนวโน้มเติบโตในอนาคต เช่น ส่วนต่อขยายรถไฟฟ้าบางซื่อบางใหญ่(สายสีม่วง) และอ่อนนุชเบิ้ง

ทั้งนี้ มาตรการกระตุ้นอสังหาริมทรัพย์ซึ่งจะมีไปจนถึงเดือนเมษายน 2559 รวมถึงการได้รับลดหย่อนภาษีจากการซื้อบ้านหลังแรกที่จะสิ้นสุดในสิ้นปี 2559 มีส่วนช่วยเร่งการตัดสินใจซื้อและโอนกรรมสิทธิ์สำหรับโครงการที่สร้างเสร็จแล้วในมือทั้งกลุ่มสินค้าพร้อมอยู่และรีเซลทำให้มียอดโอนมากขึ้น ประกอบกับอยู่ในช่วงที่อัตราดอกเบี้ยอยู่ในระดับต่ำซึ่งช่วยลดภาระการกู้ยืมเงินลงได้ในระดับหนึ่ง โดยผู้ซื้อส่วนใหญ่เป็นกลุ่มที่มีความต้องการและมีกำลังซื้อในระดับหนึ่งอยู่แล้ว

นอกจากนี้โครงสร้างธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในปี 2559 เริ่มเกิดการเปลี่ยนแปลง โดยกลุ่มทุนขนาดใหญ่จากธุรกิจอื่นที่เริ่มเข้าสู่ตลาดอสังหาริมทรัพย์เพื่อแย่งส่วนแบ่งตลาดมากขึ้น โดยมีการลงทุนจากเดิมพัฒนาเฉพาะที่อยู่อาศัยเพียงอย่างเดียวก็จะเปลี่ยนเป็นการพัฒนาในลักษณะโครงการขนาดใหญ่ในรูปแบบผสมผสานเพื่อสร้างจุดขายของโครงการ และมีแนวโน้มการร่วมทุนกับนักลงทุนทั้งในประเทศและต่างประเทศเพื่อสร้างความแข็งแกร่งของธุรกิจและลดความเสี่ยงจากการที่จะต้องลงทุนด้วยตนเองเพียงรายเดียว

แนวโน้มเศรษฐกิจไทยในปี 2559 มีแนวโน้มขยายตัวเร่งขึ้นจากปัจจัยสนับสนุนจากการใช้จ่ายและการลงทุนภาครัฐในโครงสร้างพื้นฐานที่สำคัญ ในขณะที่ราคาน้ำมันยังมีแนวโน้มอยู่ในระดับต่ำ การท่องเที่ยวยังเป็นปัจจัยที่สนับสนุนการขยายตัวของเศรษฐกิจ และการอ่อนค่าของเงินบาทจะทำให้รายรับและมูลค่าการส่งออกเริ่มกลับมาขยายตัว มาตรการกระตุ้นภาคอสังหาริมทรัพย์จะเริ่มเห็นผลชัดเจนขึ้นในไตรมาสแรกของปี 2559 ซึ่งหากมีมาตรการที่ต่อเนื่องออกมาเป็นระยะๆ คาดว่าจะส่งผลดีต่อตลาดที่อยู่อาศัยในภาพรวม อย่างไรก็ตาม การชะลอตัวของเศรษฐกิจจีน และแนวโน้มการอ่อนค่าของเงินสกุลสำคัญของประเทศต่างๆ รวมถึงผลกระทบจากการเกิดปัญหาระลอกใหม่ในประเทศยังคงเป็นปัจจัยเสี่ยงต่อการขยายตัวของเศรษฐกิจไทยอย่างต่อเนื่อง

ข) นโยบายการตลาด

- กลยุทธ์ทางการตลาด

การเลือกทำเลที่ตั้งของโครงการ

บริษัทให้ความสำคัญสูงสุดกับการเลือกทำเลที่ตั้งของโครงการอาคารชุด เนื่องจากทำเลที่ตั้งโครงการเป็นปัจจัยหลักที่สำคัญที่สุดในความสำเร็จของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทอาคารชุด โดยเฉพาะทำเลที่ตั้งโครงการอาคารในกลุ่ม High End จะต้องอยู่ในทำเลบริเวณใจกลางเมือง ใกล้เส้นทางรถไฟฟ้า ใกล้แหล่งชุมชน หรือ มีเส้นทางคมนาคมที่สะดวก ซึ่งนอกจากปัจจัยดังกล่าวแล้ว การเลือกทำเลที่ตั้งโครงการ ยังต้องคำนึงถึงโซนนิ่ง(Zoning)ของโครงการด้วยว่าเหมาะสมกับ Life style ของกลุ่มลูกค้าหรือไม่

สำหรับโครงการอาคารชุด ในต่างจังหวัด บริษัท ให้ความสำคัญกับการพัฒนาโครงการในจังหวัดที่เป็นแหล่งท่องเที่ยวสำคัญๆ ของประเทศ โดยการเลือกทำเลที่ตั้งโครงการจะคำนึงถึงทัศนียภาพของโครงการ และความสะดวกในการคมนาคม

การกำหนดและรักษาจุดยืนของสินค้า(Brand Positioning)

จากวิสัยทัศน์ของบริษัทในการที่ต้องการเป็นบริษัทอสังหาริมทรัพย์ชั้นนำของประเทศในตลาดที่อยู่อาศัยระดับบน(High End) ได้นำมาสู่การกำหนดภาพลักษณ์และจุดยืนของโครงการอาคารชุดของบริษัท โดยโครงการทุกโครงการของบริษัท จะสะท้อนถึงจุดยืนของสินค้าในระดับ High End ทั้งความพิถีพิถันในการออกแบบ การเลือกใช้วัสดุที่เหมาะสมกับระดับราคาของแต่ละโครงการ ความครบถ้วนสมบูรณ์ของระบบสาธารณูปโภคและสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ในการอยู่อาศัย ซึ่งการรักษามาตรฐานของโครงการต่างๆ ของบริษัทตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา นำไปสู่การรับรู้และจดจำของลูกค้าว่า โครงการอาคารชุดภายใต้แบรนด์ “เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์” เป็นโครงการระดับ High End

การออกแบบที่มีเอกลักษณ์ เหมาะสมกับผลิตภัณฑ์

ในการพัฒนาโครงการแต่ละแห่งของบริษัท จะมีการกำหนด Concept ของแต่ละโครงการ โดยคำนึงถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย และระดับราคาของโครงการ ซึ่งจะส่งผลต่อการออกแบบโครงการให้มีเอกลักษณ์ สะท้อนถึงกลุ่มเป้าหมาย ผสมผสานกับจุดยืนของการเป็นโครงการระดับ High End ดังจะเห็นได้จากการออกแบบโครงการที่ผ่านมาของบริษัท อาทิเช่น

- โครงการอัสตัน สุขุมวิท 22 “Exotic Spanish Contemporary Living” พร้อม Private Bowling Lane and Golf Simulator
- โครงการมาราเกช หัวหิน เรสซิเดนเซส “Super Luxury Contemporary Moroccan Style” พร้อม Infinity-Edge Swimming Lagoon ยาวกว่า 240 เมตร
- โครงการมาร์ค สุขุมวิท “Super Luxury Metropolitan Luxe Style” โดดเด่นด้วยการออกแบบสถาปัตยกรรมที่ได้แรงบันดาลใจจาก “Marquise Diamond Shape”

การรักษา ควบคุมคุณภาพโครงการ

บริษัทให้ความสำคัญกับการรักษาและควบคุมคุณภาพของโครงการทุกโครงการให้เป็นไปตามมาตรฐานคุณภาพที่บริษัทกำหนด เริ่มตั้งแต่ขั้นตอนการออกแบบวางผังโครงการที่คำนึงถึงประโยชน์ในการพักอาศัยของลูกค้า การเลือกใช้ผู้รับเหมาก่อสร้างที่มีคุณภาพและเชื่อถือได้ การเลือกใช้วัสดุในการก่อสร้างและตกแต่งในโครงการที่มีคุณภาพเหมาะสมกับระดับราคาของโครงการ รวมทั้งความพิถีพิถันในการตรวจสอบคุณภาพการก่อสร้างโครงการในทุกๆ ขั้นตอนของการพัฒนาโครงการจากทีมงานควบคุมคุณภาพทั้งภายนอก และ ภายในบริษัท เหล่านี้เพื่อรักษาและควบคุมคุณภาพของโครงการทุกโครงการให้มีมาตรฐานที่ดี

การสื่อสารการตลาดและประชาสัมพันธ์ที่ตรงกลุ่มเป้าหมาย

บริษัทถือเป็นหนึ่งในผู้นำในการใช้การสื่อสารการตลาด และสื่อการขายในรูปแบบใหม่ เช่นการสร้างห้องตัวอย่าง (Mock up Room) เสมือนจริงเพื่อให้ลูกค้าได้สัมผัสกับลักษณะการจัดวางรูปแบบห้อง การเลือกใช้วัสดุ บรรยากาศของโครงการ เพื่อสร้างความประทับใจและช่วยให้ลูกค้าตัดสินใจซื้อโครงการรวดเร็วขึ้น

ในด้านการโฆษณาประชาสัมพันธ์ บริษัทเลือกใช้การโฆษณาประชาสัมพันธ์หลากหลายช่องทาง อาทิเช่น ป้ายโฆษณากลางแจ้ง สื่อสิ่งพิมพ์ทั้งหนังสือพิมพ์ นิตยสาร เพื่อให้ผู้บริโภคได้รับทราบข้อมูลโครงการและเป็นการสร้างการรับรู้ตราสินค้าให้รู้จักในวงกว้างมากขึ้น โดยเน้นการทำการตลาดโดยตรง (Direct Marketing) ซึ่งเป็นการทำการตลาดที่สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าระดับบนได้อย่างมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้มีการจัดอีเวนต์ในห้างสรรพสินค้าระดับบน รวมทั้งการทำโรดโชว์ทั้งในประเทศ และต่างประเทศ ซึ่งเป็นกิจกรรมที่เข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้โดยตรง รวมไปถึงการทำกิจกรรมร่วมกับสินค้าที่มีภาพลักษณ์ใกล้เคียงกันด้วย

นอกเหนือจากการสื่อสารการตลาด และ การประชาสัมพันธ์ข้างต้นแล้ว บริษัทยังจัดให้มีการประชาสัมพันธ์โครงการใหม่ๆ ของบริษัท ไปยังฐานข้อมูลลูกค้าของบริษัท (Customer Relationship Management) ซึ่งเป็นฐานข้อมูลของลูกค้าในโครงการ รวมทั้ง Potential Customer ที่ชื่นชอบในโครงการของบริษัทซึ่งทำให้สามารถสื่อสารไปยังกลุ่มเป้าหมายโดยตรงอย่างมีประสิทธิภาพ

ค) นโยบายราคาและลูกค้า/กลุ่มเป้าหมาย

ในการกำหนดราคาขายของแต่ละโครงการ จะพิจารณาจากภาพรวมของโครงการว่าเป็นโครงการในระดับใด เช่น Super luxury, Luxury เป็นต้น ซึ่งการกำหนดราคาขายในภาพรวมของโครงการ จะคำนึงถึงต้นทุนที่ดิน ต้นทุนการก่อสร้างและตกแต่ง ค่าใช้จ่ายในการขายและการตลาด ค่าใช้จ่ายอื่นที่เกี่ยวข้อง และ อัตรากำไรตามนโยบายของบริษัท นอกจากนี้ปัจจัยดังกล่าวแล้ว บริษัทยังคำนึงถึงราคาขายของสินค้าของคู่แข่งที่อยู่ในระดับเดียวกันหรือ เทียบเคียง รวมทั้งสินค้าทดแทน ที่อยู่ในบริเวณทำเลใกล้เคียงกันด้วย

เมื่อได้ราคาขายในภาพรวมของโครงการแล้ว บริษัทจะทำการกำหนดราคาขายของแต่ละยูนิตภายในโครงการ ซึ่งจะแตกต่างกันไปตามทำเลที่ตั้งภายในชั้น ทิศนัยภาพของห้อง และ ความสูงของชั้นอาคาร นอกเหนือจากการกำหนดราคาที่แตกต่างกันดังกล่าว บริษัทยังมีนโยบายในการปรับราคาขายของโครงการไปตามระยะเวลาในการพัฒนาโครงการ โดยจะทำการปรับราคาขายเป็นระยะๆ เริ่มตั้งแต่เปิดตัวโครงการ ไปจนถึงวันที่โครงการก่อสร้างแล้วเสร็จ

สำหรับลูกค้าและกลุ่มเป้าหมายของบริษัทนั้น จะสอดคล้องกับ Brand Positioning ของโครงการ โดยกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย จะเป็นกลุ่มที่มีรายได้ระดับกลางขึ้นไป ที่มีความต้องการที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียม ไม่ว่าจะเป็นผู้ที่ต้องการมีที่อยู่อาศัยแห่งแรก หรือ แห่งที่ 2 ที่อยู่ในทำเลใจกลางเมือง ใกล้แหล่งธุรกิจ และ มีการคมนาคมที่สะดวก

1.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

การจัดหาให้ได้มาซึ่งผลิตภัณฑ์เพื่อจำหน่าย

การจัดซื้อที่ดิน

ในการจัดหาที่ดินเพื่อนำมาพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์นั้น บริษัทฯ จะพิจารณาจากความเหมาะสม และศักยภาพของทำเลที่ตั้งในการนำมาพัฒนาโครงการเป็นสำคัญ เมื่อได้รายละเอียดของที่ดินเบื้องต้น บริษัทฯ ก็จะมีการกำหนดรูปแบบโครงการให้เหมาะสมกับทำเลที่ตั้ง ศึกษาความเป็นไปได้เบื้องต้นพร้อมทั้งตรวจสอบข้อกฎหมายต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง แล้วบริษัทฯ ก็จะกำหนดราคาซื้อและทำการเจรจาเพื่อซื้อที่ดินต่อไป โดยนโยบายการซื้อที่ดินของบริษัทฯ จะเป็นการซื้อแล้วพัฒนาทันที โดยคำนึงถึงความต่อเนื่องในการพัฒนาโครงการในทุกๆ รอบ ของการพัฒนาโครงการ 2-3 ปี ของบริษัทฯ ทั้งนี้บริษัทฯ จะไม่ทำการซื้อที่ดินเก็บไว้รอ เนื่องจากไม่ต้องการแบกรับต้นทุนการถือครองที่ดินโดยไม่จำเป็น และหากมีการซื้อที่ดินจากบุคคลหรือบริษัทที่อาจมีความขัดแย้ง บริษัทฯ จะปฏิบัติตามนโยบายการทำรายการระหว่างกัน

การจัดหาที่ปรึกษาควบคุมงานก่อสร้าง (Construction Management Consultant)

การคัดเลือกบริษัทที่ปรึกษาควบคุมงานก่อสร้าง บริษัทฯ จะพิจารณาจาก ชื่อเสียง ผลงาน ประสบการณ์ และความพร้อมของทีมงานของบริษัทที่ปรึกษาควบคุมงานก่อสร้างเป็นหลักโดยเป็นผู้ทำหน้าที่รับผิดชอบในการให้คำปรึกษา จัดทำรายงาน รวมทั้งตรวจสอบคุณภาพ ความถูกต้องในรายละเอียดเทคนิค ขั้นตอน วิธีการทำงาน การติดตั้งและทดสอบงานทุกประเภท ในระหว่างการก่อสร้างจนแล้วเสร็จ โดยในปัจจุบัน บริษัทฯ ได้ใช้บริการบริษัทที่ปรึกษาควบคุมงานก่อสร้างแตกต่างกันในแต่ละโครงการของบริษัทฯ ซึ่งแสดงให้เห็นว่าบริษัทฯ ไม่ได้มีการใช้บริษัทที่ปรึกษาควบคุมงานก่อสร้างรายใดรายหนึ่งเพียงรายเดียว

การจัดหาผู้ให้บริการ/รับจ้าง และผู้รับเหมาก่อสร้าง

ในการคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้าง บริษัทฯ มีกระบวนการในการคัดเลือกดังนี้

- การคัดเลือกคุณสมบัติ (Pre-qualification) ของผู้รับเหมา โดยที่ปรึกษาควบคุมงานก่อสร้างจะรวบรวมรายชื่อที่ผ่านเข้าร่วมการประกวดราคา นำเสนอต่อบริษัทฯ ในการคัดเลือก โดยจะพิจารณาจาก
- กำหนดวิธีการคัดเลือกโดยพิจารณาจากมูลค่างาน แบ่งเป็น 2 วิธีคือ
 - การเทียบราคา (Competitive Bid) จะใช้ในกรณีที่มูลค่าของงานไม่สูงมาก หรือต้องการให้การคัดเลือกเป็นไปอย่างรวดเร็ว การเทียบราคาจะจัดทำสำหรับผู้ให้บริการ/รับจ้าง หรือผู้รับเหมาตั้งแต่ 3 รายขึ้นไป
 - การประกวดราคา (Sealed Bid) จะใช้ในกรณีที่สินค้าหรืองานมีมูลค่าสูง และการคัดเลือกจำเป็นต้องทำด้วยความละเอียดรอบคอบ จะจัดทำสำหรับผู้รับเหมาตั้งแต่ 5 รายขึ้นไป
- การออกเอกสารจัดซื้อ (Purchase Order) หรือหนังสือยืนยันการว่าจ้าง (Letter of Intent) หรือหนังสือสัญญา (Contract Document) หลังจากที่ยังได้สรุปผลการคัดเลือกผู้ให้บริการ/รับจ้างหรือผู้รับเหมา สำหรับสินค้า

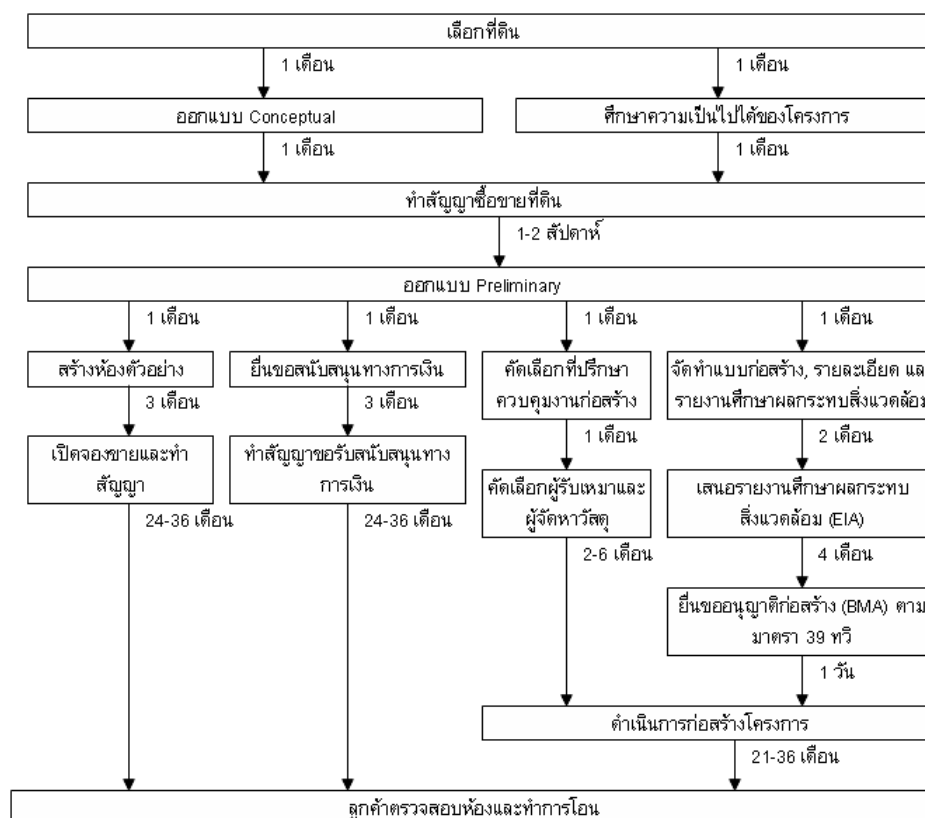
หรือบริการที่ต้องการแล้ว ในกรณีการเทียบราคาที่มีมูลค่าของงานไม่สูงมากจะต้องมีการจัดทำเอกสารจัดซื้อ (Purchase Order) และในกรณีการประกวดราคาของงานที่มีมูลค่าสูง จะมีการจัดทำเอกสารหนังสือยืนยันการว่าจ้าง (Letter of Intent) และหนังสือสัญญา (Contract Document) เพื่อแจ้งให้ ผู้ให้บริการ/รับจ้าง หรือผู้รับเหมาก่อสร้าง รายนั้นรับทราบถึงการยืนยันการจัดซื้อจัดจ้าง

การจัดหาวัสดุอุปกรณ์

ในการจัดหาวัสดุก่อสร้างที่ใช้ในการก่อสร้างโครงการนั้นสามารถแบ่งออกเป็น 2 ส่วน ได้แก่ วัสดุก่อสร้างหลัก และ วัสดุก่อสร้างที่บริษัท เป็นผู้จัดหาเอง ทั้งนี้ในส่วนของวัสดุก่อสร้างหลักเช่น อิฐ หิน ปูน ทราย และเหล็ก เป็นต้น บริษัทผู้รับเหมาก่อสร้างจะเป็นผู้รับผิดชอบในการจัดซื้อวัสดุก่อสร้างหลักเหล่านั้นโดยคำนวณเป็นส่วนหนึ่งในราคาค่าจ้างก่อสร้าง ในส่วนของวัสดุก่อสร้างที่บริษัทเป็นผู้จัดหาเอง ได้แก่ วัสดุก่อสร้างบางประเภทที่สามารถนับจำนวนได้แน่นอนและมีราคาต่อหน่วยค่อนข้างสูง และวัสดุ อุปกรณ์ในส่วนที่ไม่ได้รวมอยู่ในงานของผู้ให้บริการรับจ้าง และผู้รับเหมาก่อสร้าง เช่น ลิฟท์ สุขภัณฑ์ เครื่องปั้นไฟ เป็นต้น

ขั้นตอนและระยะเวลาในการก่อสร้าง

การพัฒนาโครงการต่างๆของบริษัท จะมีระยะเวลาในการดำเนินการที่แตกต่างกันไป โดยจะขึ้นอยู่กับขนาดและรูปแบบของแต่ละโครงการ ซึ่งจะมีขั้นตอนและระยะเวลาโดยประมาณดังนี้



ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

การก่อสร้างอาคารและการก่อสร้างสาธารณูปโภคต่างๆ ของบริษัท ทุกโครงการจะอยู่ภายใต้การควบคุมของประกาศกระทรวงทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม เรื่อง กำหนด หลักเกณฑ์ วิธีการ ระเบียบปฏิบัติ และแนวทางในการจัดทำรายงานการวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม โดยโครงการอาคารชุด ที่มีการสร้างอาคารสูงตั้งแต่ 23 เมตร หรือ 80

หน่วย ขึ้นไป จะต้องมีการจัดทำรายงานการวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อมเพื่อเสนอในขั้นตอนของการขออนุญาตก่อสร้างอาคารตามกฎหมาย

นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้มีมาตรการการป้องกันมลภาวะที่จะมีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม ทั้งในระหว่างการก่อสร้างและหลังการก่อสร้าง เช่น มีผ้าใบคลุมอาคารในระหว่างที่ก่อสร้าง เพื่อป้องกันอุบัติเหตุที่อาจเกิดกับบ้านเรือนผู้อยู่อาศัยบริเวณใกล้เคียงจากเศษวัสดุที่หล่นจากการก่อสร้าง และ เมื่อก่อสร้างเสร็จแล้ว ในอาคารนั้นๆ จะมีระบบบำบัดน้ำเสียส่วนกลาง ซึ่งมาตรการต่างๆ ที่เกี่ยวกับสิ่งแวดล้อมนั้นเป็นสิ่งที่บริษัทฯ ให้ความสำคัญและจัดให้ทุกโครงการมีการปฏิบัติตามมาตรฐานที่กำหนดอย่างเคร่งครัด โดยที่ผ่านมามีบริษัทฯ ไม่มีประเด็นเรื่องผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม และไม่มีค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมในการป้องกันผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมแต่อย่างใด ยกเว้นค่าใช้จ่ายในการจัดทำรายงานการวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อมเพื่อประกอบการขออนุญาตก่อสร้างอาคารตามกฎหมาย

1.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทมียอดขายสัญญาในอาคารชุดพักอาศัย จำนวน 21 โครงการ คิดเป็นมูลค่าขายทั้งสิ้น 25,950 ล้านบาท โดยแบ่งเป็นยอดที่รับรู้รายได้แล้วและยอดที่รอการรับรู้รายได้(Back Log) ดังนี้

: ล้านบาท

ประเภทโครงการ	ปี 2558		
	ยอดทำสัญญา	การรับรู้รายได้(สะสม)	ยอดขายรอรับรู้รายได้
โครงการแนวดิ่ง - High rise	20,829.26	15,867.14	4,962.12
โครงการแนวดิ่ง - Low rise	4,996.70	3,264.90	1,731.80
โครงการแนวราบ	124.12	92.44	31.68
รวม	25,950.08	19,224.48	6,725.60
โครงการแนวดิ่ง - High rise(กิจการร่วมค้า)*	3,889.92	-	3,889.92
รวมทั้งสิ้น	29,840.00	19,224.48	10,615.52

* พัฒนาโดย บริษัท เมเจอร์ เรสซิเดนซ์ จำกัด ซึ่งเป็นกิจการร่วมค้าที่ทางบริษัทถือหุ้น 51% (ไม่นำมาจัดทางการเงินรวม)

2. ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อเช่า

2.1 ลักษณะของผลิตภัณฑ์และบริการ

ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อเช่า เป็นกลุ่มธุรกิจที่จัดตั้งขึ้นตามนโยบายของบริษัทที่ต้องการสร้างความสม่ำเสมอทางด้านรายได้ และกระจายความเสี่ยงออกไปยังธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทอื่นนอกเหนือจากการพัฒนาโครงการเพื่อขาย โดยธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อเช่าของกลุ่มบริษัทในปัจจุบัน จะประกอบด้วย

- โรงแรมมาราเกซ หัวหิน รีสอร์ทแอนด์สปา
- โรงแรมเซ็นทรา มารีส จอมเทียน พัทยา (เปิดให้บริการบางส่วนในไตรมาส 4/2558)
- อาคารสำนักงาน เมเจอร์ ทาวเวอร์ ทองหล่อ10(เปิดให้บริการบางส่วนในไตรมาส 4/2558)
- ชิค ดิสทริคท์ งามคำแหง 53 ซุปเปอร์ไฮม์พร้อมคอมมูนิตีมอลล์(เปิดให้บริการบางส่วนในไตรมาส 4/2558)

2.2 ลักษณะตลาด ภาวะการแข่งขัน ภาวะอุตสาหกรรมและแนวโน้ม(ธุรกิจโรงแรม)

ก) ภาวะอุตสาหกรรมและแนวโน้ม

อุตสาหกรรมท่องเที่ยวในปี 2558 ในภาพรวมมีการขยายตัวเมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปี 2557 โดยภาพรวมจำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติในรอบปีที่ผ่านมาจำนวน 29,881,091 คน ขยายตัวร้อยละ 20.44 จากช่วงเวลาเดียวกันของปีที่ผ่านมา จากการขยายตัวอย่างต่อเนื่องของนักท่องเที่ยวเกือบทุกภูมิภาค โดยเฉพาะภูมิภาคเอเชียตะวันออก เอเชียใต้ อเมริกา และตะวันออกกลาง อย่างไรก็ตามมีเพียงภูมิภาคยุโรปและโอเชียเนียเท่านั้นที่นักท่องเที่ยวที่ขยายตัวลดลงซึ่งเป็นผลกระทบจากการลดลงของนักท่องเที่ยวชาวรัสเซียจากปัญหาเศรษฐกิจ

จำนวนและรายได้จากนักท่องเที่ยวต่างชาติ ปี 2550 - 2558

ปี	จำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติ		รายได้จากนักท่องเที่ยวต่างชาติ	
	จำนวน(คน)	%Change	จำนวน(ล้านบาท)	%Change
2550	14,464,228	4.65	547,781.81	13.57
2551	14,584,220	0.83	574,520.52	4.88
2552	14,149,841	(2.98)	510,255.05	(11.19)
2553	15,936,400	12.63	592,794.09	16.18
2554	19,230,470	20.67	776,217.20	30.94
2555	22,353,903	16.24	983,928.36	26.76
2556	26,546,725	18.76	1,207,145.82	22.69
2557	24,809,683	(6.54)	1,172,798.17	(2.85)
2558*	29,881,091	20.44	1,447,158.05	23.39

ที่มา:กรมการท่องเที่ยว กระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา

* ข้อมูลเบื้องต้น มกราคม 2558 - ธันวาคม 2558

สำหรับตลาดอุตสาหกรรมท่องเที่ยว ในอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ซึ่งเป็นที่ตั้งของโรงแรมมาราเกซ หัวหิน รีสอร์ทแอนด์สปา ซึ่งเป็นแหล่งรายได้หลักของธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อเช่าของกลุ่มบริษัท ไม่ได้รับผลกระทบมากนัก เนื่องจากเป็นแหล่งท่องเที่ยวที่เป็นที่นิยมลำดับต้นๆ ของประเทศ สามารถเดินทางท่องเที่ยวได้ตลอดทั้งปี และลูกค้าหลักเป็นนักท่องเที่ยวชาวไทยในกลุ่มที่มีกำลังซื้อ จึงไม่ได้รับผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจมากนัก

ในปี 2559 ภาคการท่องเที่ยวยังคงเป็นกลไกในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจที่สำคัญ สถานการณ์ตลาดอุตสาหกรรมท่องเที่ยวคาดว่าจะปรับเพิ่มสูงขึ้นจากปี 2558 จากมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจต่างๆของภาครัฐ ที่ส่งผลให้บรรยากาศทางเศรษฐกิจในภาพรวมดีขึ้น และเอื้ออำนวยต่ออุตสาหกรรมท่องเที่ยว นอกจากนี้ภาครัฐยังได้ส่งเสริมโดยการประกาศวันหยุดพิเศษเพิ่มขึ้นในช่วงวันหยุดเทศกาลต่างๆ ซึ่งจะช่วยส่งเสริมให้เกิดการท่องเที่ยวภายในประเทศมากขึ้น

ข) นโยบายการตลาด

- กลยุทธ์ทางการตลาด

การกำหนดจุดยืนของสินค้า(Brand Positioning) และการออกแบบตกแต่งที่มีเอกลักษณ์

โรงแรมมาราเกซ หัวหิน รีสอร์ท แอนด์สปา ได้กำหนดภาพลักษณ์ของโรงแรมเป็น Boutique Luxury Hotel ที่ต้องการสร้างความแตกต่างจากคู่แข่ง จึงสะท้อนมาเป็นการออกแบบตกแต่งภายใต้ Concept Neo Moroccan Style ซึ่งเป็นกลยุทธ์ที่ใช้ในการสร้างความแตกต่าง มีเอกลักษณ์เฉพาะตัวโดดเด่น แปลกใหม่ สร้างความสนใจแก่ลูกค้า และเกิดความประทับใจในการเข้าพัก โดยนอกจากการตกแต่งแล้ว Facilities ต่างๆ ภายในโรงแรม ก็จะมีเอกลักษณ์ไปในทิศทาง

เดียวกัน เช่น ห้องอาหาร Moroccan style ที่มีเมนูอาหารโมร็อกโก หรือ บริการสปาที่มีบริการและใช้สินค้าของโมร็อกโก เหล่านี้เพื่อเสริมสร้างความเป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัวของโรงแรม ทำให้เกิดความประทับใจทุกครั้งเข้าพัก

การสื่อสารการตลาดและประชาสัมพันธ์ที่หลากหลาย

โรงแรมมาราเกช หัวหิน รีสอร์ท แอนด์สปา ให้ความสำคัญต่อการใช้ช่องทางการสื่อสารการตลาดไปยังกลุ่มลูกค้าอย่างหลากหลายผ่านสื่อต่างๆ ทั้งสื่อพื้นฐาน และสื่อออนไลน์ เช่น Facebook, Instagram โดยกลยุทธ์การสื่อสารการตลาดที่ใช้ได้แก่

- การเผยแพร่ข่าวสารไปยังสื่อท่องเที่ยวชั้นนำทั้งในและต่างประเทศที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจของนักท่องเที่ยว
- Celebrity marketing การโปรโมทโรงแรมผ่านบุคคลที่มีชื่อเสียงในสังคม เช่น ดารา นักร้อง เซเลบฯ
- การทำกิจกรรมการตลาดร่วมกับสินค้าต่างๆ ซึ่งช่วยประชาสัมพันธ์โรงแรมไปพร้อมๆ กับการประชาสัมพันธ์ของสินค้า

การใช้ช่องทางการขายที่หลากหลาย

โรงแรมมาราเกช หัวหิน รีสอร์ท แอนด์สปา มีช่องทางการขายที่ครบถ้วนทั้งช่องทางการขายผ่าน Travel Agency ทั้ง Online agency และ Traditional agency ครอบคลุมทั้งลูกค้าบุคคล และลูกค้าองค์กร รวมทั้งกลุ่มสัมมนาจากต่างประเทศ (MICE) นอกจากช่องทางการขายที่ครบถ้วนแล้ว โรงแรมมาราเกช หัวหิน รีสอร์ท แอนด์สปา จะทำการส่งเสริมการขายอย่างสม่ำเสมอ ทั้งการเข้าร่วมงาน Event ทางด้านการท่องเที่ยว การจัด package ที่เหมาะสมในแต่ละช่วงเวลาหรือเทศกาลต่างๆ รวมทั้งการส่งเสริมการขายผ่านบัตรเครดิต/ห้างสรรพสินค้าต่างๆ

ค) นโยบายราคาและลูกค้า/กลุ่มเป้าหมาย

ในการกำหนดราคาห้องพักของโรงแรมมาราเกช หัวหิน รีสอร์ท แอนด์สปา จะพิจารณาจากอัตราค่าห้องพักของคู่แข่งที่จัดอยู่ในระดับเดียวกัน หรือใกล้เคียงกัน เป็นลำดับแรก โดยราคาห้องพักแต่ละชนิดของโรงแรมมาราเกช หัวหิน รีสอร์ท แอนด์สปา จะแตกต่างกันตามขนาดของห้องพัก สิ่งอำนวยความสะดวก และ ทัศนียภาพของห้องพักแต่ละห้อง

จาก Brand Positioning และ ระดับราคาของห้องพัก ทำให้ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายของโรงแรมมาราเกช หัวหิน รีสอร์ท แอนด์สปา จะเน้นที่กลุ่มนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและต่างประเทศระดับกลางขึ้นไป ด้วยบรรยากาศที่สงบและมีความเป็นส่วนตัวค่อนข้างสูง ทำให้โรงแรมมาราเกช หัวหิน รีสอร์ท แอนด์สปา ได้รับความนิยมจากนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติอย่างต่อเนื่อง ดังจะเห็นได้จากอัตราการเข้าพักที่เพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่องตลอดระยะเวลาที่เปิดดำเนินการ รวมทั้งอัตราการเข้าพักซ้ำที่เป็นที่น่าพอใจ

3. ปัจจัยความเสี่ยง

ปัจจัยเสี่ยงในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายที่อาจเกิดขึ้นและส่งผลกระทบต่อการทำงานในอนาคตมีดังนี้

1. ความเสี่ยงจากปัจจัยภายนอก

1.1 ความเสี่ยงจากการแข่งขันที่สูงขึ้น

จากการที่ที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุด เป็นที่อยู่อาศัยที่ได้รับความนิยม และมีสัดส่วนในตลาดที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพฯ สูงสุด ส่งผลให้เกิดการแข่งขันสูงในตลาดที่อยู่อาศัยอาคารชุด เนื่องจากผู้ประกอบการมักเปิดขายโครงการในบริเวณทำเลเดียวกันหรือใกล้เคียงกันเป็นจำนวนมาก อย่างไรก็ตาม โครงการอาคารชุดที่บริษัทพัฒนาส่วนใหญ่ จะมีความโดดเด่นในด้านทำเล โดยบริษัทจะพิจารณาคัดเลือกทำเลที่เป็น Prime location และหลีกเลี่ยงทำเลที่มีโครงการอื่นอยู่แล้วเป็นจำนวนมาก กอปรกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทจะเป็นกลุ่มลูกค้าโครงการ High End ซึ่งถึงแม้การแข่งขันในตลาด High End Condominium จะเพิ่มมากขึ้น แต่บริษัทก็ยังคงมีความได้เปรียบในด้านภาพลักษณ์ และชื่อเสียงในด้านคุณภาพของสินค้า ในฐานะที่เป็นผู้ประกอบการในธุรกิจ Condominium ระดับ High End มากกว่า 10 ปี

1.2 ความเสี่ยงจากการปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัยของธนาคารพาณิชย์และสินเชื่อโครงการ

แม้ว่าธนาคารพาณิชย์ในประเทศไทยจะมีการปล่อยสินเชื่อโครงการแก่ผู้ประกอบการ ในสัดส่วนที่น้อยลง เนื่องจากความผันแปรของสถานการณ์เศรษฐกิจในปัจจุบัน แต่เนื่องจากบริษัทฯ เป็นผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ชั้นนำ และมีฐานะทางการเงินที่แข็งแกร่งตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา ธนาคารพาณิชย์ไทยส่วนใหญ่ยังคงให้การสนับสนุนสินเชื่อโครงการบริษัทฯ ในฐานะลูกค้าระดับดี นอกจากนี้บริษัทฯ ยังได้เตรียมความพร้อมในการระดมทุนผ่านตราสารหนี้ เมื่อภาวะตลาดเงินและต้นทุนทางการเงินมีความเหมาะสม สำหรับสินเชื่อที่อยู่อาศัยนั้น ธนาคารพาณิชย์ยังคงมีความเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อบ้านที่อยู่อาศัยแก่ผู้ซื้อ จึงมีความเสี่ยงที่ธนาคารพาณิชย์จะปฏิเสธไม่อนุมัติสินเชื่อแก่ลูกค้า ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อยอดขายออนไลน์ แต่เนื่องจากโครงการของบริษัทเป็นโครงการระดับ High End ลูกค้าของบริษัท จึงเป็นกลุ่มลูกค้าที่มีประวัติฐานะการเงินดี ทำให้ความเสี่ยงจากการปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัยของลูกค้าบริษัทอยู่ในระดับต่ำ อย่างไรก็ตาม เพื่อลดความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทฯ จะทำการประเมินคุณสมบัติเบื้องต้นและความสามารถในการผ่อนชำระเงินกู้ของลูกค้าที่ขอสินเชื่อจากสถาบันการเงินตั้งแต่ที่เข้ามาซื้อโครงการไปจนถึงการขอสินเชื่อกับสถาบันการเงิน

1.3 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงกฎระเบียบ ข้อบังคับ หรือกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

การดำเนินธุรกิจอสังหาริมทรัพย์มีความเสี่ยงอันเนื่องจากการเปลี่ยนแปลงในกฎระเบียบ ข้อบังคับ และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง เช่นการถูกจำกัดประโยชน์ในการใช้พื้นที่ในการก่อสร้างอาคารบางประเภท เขตจำกัดความสูง ระยะถอยร่นของอาคาร รวมทั้งปัญหาพิพาทแนวเขตที่ดินกับเจ้าของที่ดินข้างเคียง ตลอดจนปัญหาการร้องเรียนระหว่างก่อสร้าง หรือการถูกเวนคืนที่ดินเพื่อการก่อสร้างสาธารณูปโภคของภาครัฐ หรือปัญหาอันเกิดจากการแก้ไขกฎหมาย ประกาศ และข้อกำหนดต่างๆ ของทางราชการที่มีผลบังคับใช้ระหว่างที่บริษัทฯ ถือครองที่ดิน แต่อยู่ระหว่างการเตรียมงานเพื่ออนุญาตต่อหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง อย่างไรก็ตามบริษัทฯ มีแนวทางลดความเสี่ยงดังกล่าว โดยก่อนที่จะเริ่มพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ จะต้องมีการตรวจสอบข้อจำกัดทางกฎหมายและข้อบังคับต่างๆ ของหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในการใช้ประโยชน์ที่ดินว่ามีข้อควบคุมใดๆบ้างที่มีผลต่อแนวทางการพัฒนาที่บริษัทฯ กำหนดขึ้นบนที่ดินแปลงนั้นๆ

1.4 ความเสี่ยงจากภาวะเศรษฐกิจ

ภาวะเศรษฐกิจของประเทศเป็นปัจจัยที่มีผลกระทบต่อทุกธุรกิจ หากภาวะเศรษฐกิจโดยรวมอยู่ในภาวะถดถอย ผู้บริโภคจะขาดความเชื่อมั่น และ ระมัดระวังการใช้จ่าย สำหรับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์นั้น ในช่วงที่ภาวะเศรษฐกิจไม่ดี ผู้บริโภคจะชะลอการซื้อหรือลงทุนในที่อยู่อาศัย อย่างไรก็ดี จากการที่โครงการของบริษัทเป็นโครงการระดับ High End ทำให้ไม่ได้รับผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจมากนัก เนื่องจากกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของโครงการ High End จะเป็นลูกค้าที่มีกำลังซื้อสูง

2. ความเสี่ยงจากการประกอบธุรกิจ

2.1 ความเสี่ยงจากการมีกลุ่ม พุทธลักษณะเป็นกลุ่มผู้ถือหุนรายใหญ่

กลุ่มพุลวรลักษณ์ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นกลุ่มใหญ่ในบริษัทฯ คิดเป็นร้อยละ 63.12 ของทุนจดทะเบียนทั้งหมดของบริษัทฯ (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558) จึงทำให้กลุ่มพุลวรลักษณ์สามารถควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้เกือบทั้งหมด ยกเว้นมติพิเศษที่ต้องอาศัยเสียงของที่ประชุมผู้ถือหุ้นมากกว่า 3 ใน 4 ดังนั้นผู้ถือหุ้นรายอื่นจึงอาจไม่สามารถรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบถ่วงดุลเรื่องที่ผู้ถือหุ้นเสนอได้ อย่างไรก็ตามบริษัทฯ ได้มีการแต่งตั้งบุคคลภายนอก 3 ท่าน ที่มีประสบการณ์ ความรู้ความสามารถที่หลากหลาย เข้าเป็นกรรมการอิสระ และคณะกรรมการตรวจสอบ เพื่อทำหน้าที่ตรวจสอบและพิจารณาเพื่อมิให้เกิดรายการที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งและเพื่อก่อให้เกิดความโปร่งใสในการดำเนินงานของบริษัทฯ นอกจากนี้การถือหุ้นในลักษณะกระจุกตัวโดยกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ยังทำให้โอกาสที่บริษัทจะถูกครอบงำกิจการ (Takeover) โดยบุคคลอื่นไม่สามารถเกิดขึ้นได้โดยปราศจากการยินยอมของผู้ถือหุ้นกลุ่มนี้ แม้ว่าผู้ถือหุ้นกลุ่มอื่นจะเห็นโอกาสที่จะทำให้มูลค่าของกิจการเพิ่มขึ้น

2.2 ความเสี่ยงจากปัญหาความล่าช้าและคุณภาพผลงานในการก่อสร้าง

บริษัท ว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างภายนอกในการดำเนินงานก่อสร้างอาคารชุด ทำให้บริษัท มีความเสี่ยงจากการที่ผู้รับเหมาก่อสร้างไม่ส่งมอบงานตามเวลาที่กำหนด หรืองานก่อสร้างไม่ได้คุณภาพ หากว่าผู้รับเหมาที่มีความชำนาญไม่เพียงพอหรือมีปัญหาด้านบุคลากร และปัญหาด้านสภาพคล่องทางการเงิน เพื่อลดความเสี่ยงดังกล่าว บริษัท ได้มีการบริหารจัดการ โดยคัดเลือกผู้รับเหมาและผู้ผลิตวัสดุที่มีประสบการณ์และมีคุณภาพในจำนวนมากเพียงพอสำหรับการก่อสร้างตามแผนงาน และไม่ให้มีการกระจุกตัวอยู่กับรายใดรายหนึ่งมากเกินไป มีการแบ่งวงงานให้ดีขึ้น เพื่อให้ผู้รับเหมา มีสภาพคล่องมากขึ้น และยังช่วยจัดหาวัสดุบางรายการ เพื่อลดภาระทางการเงินด้านการเงินให้กับผู้รับเหมาด้วย นอกจากนี้ บริษัท ยังมีนโยบายที่ชัดเจนในการสร้างพันธมิตรกับกลุ่มผู้รับเหมาก่อสร้างและผู้ผลิต เพื่อร่วมกันพัฒนางานก่อสร้างและวัสดุ ก่อสร้างให้ได้คุณภาพและในเวลาที่รวดเร็วขึ้น โดยจะเลือกใช้เทคโนโลยีที่เหมาะสม ที่ได้มีการศึกษา ตรวจสอบก่อนพิจารณา นำมาใช้งาน โดยจะมีการตรวจสอบและคัดเลือกผู้รับเหมาหรือผู้ผลิตที่มีความชำนาญ รวมทั้งมีการศึกษาหาแนวทางก่อสร้างที่ ใช้แรงงานน้อยลงเพื่อลดความเสี่ยงในเรื่องการขาดแคลนแรงงานในอุตสาหกรรมก่อสร้าง

2.3 ความเสี่ยงในการจัดซื้อที่ดินเพื่อพัฒนา

1. ความเสี่ยงทางด้านกฎหมายและข้อบังคับ

ความเสี่ยงทางด้านกฎหมายและข้อบังคับ คือ ความเสี่ยงที่เกิดจากความสามารถพัฒนาโครงการในรูปแบบที่กำหนดไว้โดยไม่ติดข้อกำหนด กฎหมาย หรือ ข้อบังคับใด โดยบริษัทฯ ได้ทำการควบคุมความเสี่ยงในด้านนี้โดยการตรวจสอบข้อบัญญัติต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาโครงการอย่างรอบคอบ ทั้งข้อบัญญัติที่มีอยู่ในปัจจุบัน และที่จะประกาศใช้ในอนาคตอันใกล้ เช่น ข้อบัญญัติเกี่ยวกับผังเมือง ข้อบัญญัติเกี่ยวกับการก่อสร้างอาคาร ข้อบัญญัติเกี่ยวกับการจัดสรรที่ดิน และข้อบัญญัติย่อยแต่ละท้องถิ่น ซึ่งมีผลต่อการพัฒนาโครงการ รวมถึงการตรวจสอบกรรมสิทธิ์และการโอนสิทธิ์ต่างๆ บนที่ดินอย่างครบถ้วน ต่อจากนั้นบริษัทฯ จะทดลองวางผังโครงการที่ผ่านการคำนึงถึงปัจจัยเหล่านี้แล้วบนที่ดินนั้นๆ และได้ผลตรงความต้องการของบริษัทฯ หรือไม่ก่อนการซื้อที่ดิน

2. ความเสี่ยงของการจัดซื้อที่ดินเชิงธุรกิจ

ความเสี่ยงของการจัดซื้อที่ดินเชิงธุรกิจ คือ ความเสี่ยงของความสามารถในการขายโครงการบนที่ดินที่จัดซื้อมาแล้วให้ได้รับผลตอบแทนตามเป้าหมายที่วางไว้ภายในระยะเวลาที่กำหนดได้หรือไม่ บริษัทฯ ได้ควบคุมความเสี่ยงดังกล่าวโดยทำการวิเคราะห์ความต้องการของตลาดในแต่ละท้องถิ่น วิเคราะห์สภาพเศรษฐกิจ ปรับปรุงข้อมูล ทางด้านการตลาดของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ และการเปลี่ยนแปลงราคาที่ดินในทำเลต่างๆอย่างต่อเนื่องซึ่งทำให้บริษัทฯ สามารถปรับแนวทางในการเลือกซื้อที่ดินในทำเลที่ดีที่มีขนาดเหมาะสม เพื่อพัฒนาเป็นโครงการที่ตอบสนองต่อภาวะตลาดและเศรษฐกิจในแต่ละช่วงเวลาได้ถูกต้อง การพิจารณาถึงปัจจัยต่างๆ ข้างต้นทำให้บริษัทฯ สามารถลดความเสี่ยงในการซื้อที่ดินได้เป็นอย่างดี

2.4 ความเสี่ยงจากต้นทุนวัสดุก่อสร้างที่ปรับตัวเพิ่มขึ้น

ปัจจุบัน วัสดุก่อสร้างซึ่งเป็นต้นทุนหลักสำคัญอย่างหนึ่งมีราคาผันผวนไปตามภาวะราคาน้ำมันที่ปรับเปลี่ยนและนโยบายการปรับขึ้นค่าแรงขั้นต่ำเป็น 300 บาท/วัน ทำให้มีผลต่อต้นทุนการดำเนินโครงการของบริษัทฯ อาจทำให้ผลการดำเนินงานและฐานะทางการเงินของบริษัทฯ ได้รับผลกระทบในอนาคต ดังนั้นเพื่อลดความเสี่ยงจากการผันผวนของราคาวัสดุก่อสร้าง บริษัทฯ จะบริหารต้นทุนการก่อสร้างตั้งแต่ช่วงการออกแบบตลอดจนได้ทำสัญญาจ้างเหมาทั้งค่าแรงและค่าวัสดุก่อสร้างกับผู้รับเหมา โดยผู้รับเหมาจะเป็นผู้จัดหาวัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้างและผู้รับเหมาได้จัดหาวัสดุก่อสร้างจากคู่ค้าหรือตัวแทนจำหน่ายรายใหญ่ซึ่งจะได้ราคาที่เป็นส่วนลดโครงการ และมีกำหนดยืยราคาที่ทำให้บริษัทฯ ควบคุมต้นทุนได้ พร้อมจะติดตามการเคลื่อนไหวของราคาและประมาณราคาไว้ล่วงหน้า ซึ่งหากจำเป็นก็จะสั่งซื้อไว้ล่วงหน้า โดยจะจัดซื้อคราวละหลายๆ ทำให้สามารถต่อรองราคาและควบคุมต้นทุนก่อสร้างได้รวมทั้งสามารถบริหารและควบคุมคุณภาพและมาตรฐานของบ้านตามที่กำหนดไว้ได้ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้มีการศึกษาทางเลือกในการใช้วัสดุแต่ละประเภทที่ทดแทนกันได้ โดยเลือกใช้ให้เหมาะสมกับแต่ละสถานการณ์ รวมไปถึงการพัฒนาปรับปรุง วิธีการผลิต ขนส่งวัสดุก่อสร้างร่วมกับผู้ผลิตเพื่อให้ประสิทธิภาพในด้านต้นทุน การจัดส่ง ลดปัญหาความผันผวนด้านราคา หรือการขาดแคลนวัสดุก่อสร้างให้น้อยลง

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ทรัพย์สินหลักของบริษัทฯ

4.1.1 ณ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทฯ มีสินทรัพย์หลักเพื่อการประกอบธุรกิจ ซึ่งได้แก่ ที่ดินสำหรับการพัฒนา และโครงการระหว่างก่อสร้าง โดยมีรายละเอียดดังนี้

ชื่อ/สถานที่ตั้ง	ประเภททรัพย์สิน	ประเภทการถือครอง	มูลค่าตามบัญชี (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
วอเตอร์มาร์ค เจ้าพระยาวิเวอร์ (ทาวเวอร์ เอ และบี)	ที่ดินและงานระหว่างก่อสร้าง เนื้อที่ 4,849 ตรว.	บริษัท เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	55	ไม่มีภาระผูกพัน
อภิสัน สุขุมวิท22	ที่ดินและงานระหว่างก่อสร้าง เนื้อที่ 1,399 ตรว.	บริษัท เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	33	ไม่มีภาระผูกพัน
รีเฟลิคชั่น จอมเทียนบีช พัทยา	ที่ดินและงานระหว่างก่อสร้าง เนื้อที่ 3,934 ตรว.	บริษัท เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	1,125	มีภาระผูกพันกับธนาคาร วงเงิน 700 ล้านบาท
เอ็ม พญาไท	ที่ดินและงานระหว่างก่อสร้าง เนื้อที่ 623 ตรว.	บริษัท เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	65	มีภาระผูกพันกับธนาคาร วงเงิน 600 ล้านบาท
เอ็ม สีลม	ที่ดินและงานระหว่างก่อสร้าง เนื้อที่ 528 ตรว.	บริษัท เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	637	มีภาระผูกพันกับธนาคาร วงเงิน 600 ล้านบาท
เอ็ม ลาดพร้าว	ที่ดินและงานระหว่างก่อสร้าง เนื้อที่ 787 ตรว.	บริษัท เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	399	มีภาระผูกพันกับธนาคาร วงเงิน 600 ล้านบาท
อัครวิโนคส์ พหล-วิภา	ที่ดินและงานระหว่างก่อสร้าง เนื้อที่ 1,553 ตรว.	บริษัท เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	71	ไม่มีภาระผูกพัน
แมนเนอร์ สนามบินน้ำ(นนทบุรี)	ที่ดินและงานระหว่างก่อสร้าง เนื้อที่ 5,283 ตรว.	บริษัท เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	2,154	มีภาระผูกพันกับธนาคาร วงเงิน 1,650 ล้านบาท
บริเวณถนนศรีนครินทร์	ที่ดินเปล่าเนื้อที่ 11,866 ตรว.	บจก.เอ็มเจซี ดีเวลลอปเม้นท์ เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	335	ไม่มีภาระผูกพัน
บริเวณถนนกรุงเทพกรีฑา	ที่ดินเปล่าเนื้อที่ 6,800 ตรว.	บจก.เอ็มเจพี พร็อพเพอร์ตี้ เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	243	ไม่มีภาระผูกพัน
ซิค รามคำแหง53	ที่ดินและงานระหว่างก่อสร้าง เนื้อที่ 3,789 ตรว.	บจก.เอ็มเจอาร์ ดีเวลลอปเม้นท์ เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	507	ไม่มีภาระผูกพัน
มาเอสโตร 12 ราชเทวี	ที่ดินและงานระหว่างก่อสร้าง เนื้อที่ 355 ตรว.	บจก.เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ เอสเตท เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	369	มีภาระผูกพันกับธนาคาร วงเงิน 209 ล้านบาท
มาเอสโตร 39 สุขุมวิท39	ที่ดินและงานระหว่างก่อสร้าง เนื้อที่ 404 ตรว.	บจก.เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ เอสเตท เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	190	ไม่มีภาระผูกพัน
มาเอสโตร 02 ร่มเกล้า	ที่ดินและงานระหว่างก่อสร้าง เนื้อที่ 462 ตรว.	บจก.เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ เอสเตท เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	496	มีภาระผูกพันกับธนาคาร วงเงิน 298 ล้านบาท
เอ็ม ทองหล่อ 10	ที่ดินและงานระหว่างก่อสร้าง เนื้อที่ 472 ตรว.	บจก.เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ เอสเตท เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	479	มีภาระผูกพันกับธนาคาร วงเงิน 330 ล้านบาท
เอ็ม จตุจักร	ที่ดินและงานระหว่างก่อสร้าง เนื้อที่ 1,719 ตรว.	บจก.เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ เอสเตท เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	893	มีภาระผูกพันกับธนาคาร วงเงิน 1,864 ล้านบาท
มาเอสโตร 01 เียนอากาศ	ที่ดินและงานระหว่างก่อสร้าง เนื้อที่ 404 ตรว.	บจก.เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ เอสเตท เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	237	มีภาระผูกพันกับธนาคาร วงเงิน 278 ล้านบาท
มาเอสโตร 03 รัชดา-พระราม9	ที่ดินและงานระหว่างก่อสร้าง เนื้อที่ 1,218 ตรว.	บจก.เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ เอสเตท เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	425	มีภาระผูกพันกับธนาคาร วงเงิน 665 ล้านบาท
มาเอสโตร 14 สยาม-ราชเทวี	ที่ดินและงานระหว่างก่อสร้าง เนื้อที่ 559 ตรว.	บจก.เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ เอสเตท เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	270	มีภาระผูกพันกับธนาคาร วงเงิน 315 ล้านบาท
บริเวณถนนสุขุมวิท	ที่ดินและงานระหว่างก่อสร้าง เนื้อที่ 617 ตรว.	บจก.เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ เอสเตท เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	144	ไม่มีภาระผูกพัน
บริเวณถนนพหลโยธิน	ที่ดินและงานระหว่างก่อสร้าง เนื้อที่ 600 ตรว.	บจก.เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ เอสเตท เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	4	ไม่มีภาระผูกพัน
รวม			9,131	

4.1.2 ณ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทฯ มีอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน โดยมีรายละเอียดดังนี้

ชื่อ/สถานที่ตั้ง	ประเภททรัพย์สิน	ประเภทการถือครอง	มูลค่าตามบัญชี (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
ซิด รามคำแหง 53 รีเทล และ คลับเฮาส์	สิ่งปลูกสร้างและที่ดิน เนื้อที่ 7,670 ตารางวา	บจก.เอ็มเจอาร์ ดีเวลลอปเม้นท์ เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	756	ไม่มีภาระผูกพัน
ห้องชุดโครงการมาราเกซ หัวหิน	ห้องชุดให้เช่า	บริษัท เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	51	ไม่มีภาระผูกพัน
ที่ดินบริเวณสนามบินน้ำ	ที่ดินเปล่าเนื้อที่ 687 ตารางวา	บริษัท เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	100	มีภาระผูกพันกับธนาคารโดยเป็น หลักทรัพย์ค้ำประกันลำดับสอง
ที่ดินบริเวณ กรุงเทพมหานคร	ที่ดินเปล่าเนื้อที่ 8,715 ตรว.	บจก.เอ็มเจพี พร็อพเพอร์ตี้ เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	153	ไม่มีภาระผูกพัน
อาคารระหว่างก่อสร้าง กรุงเทพฯ กรีฑา	อาคารระหว่างก่อสร้าง	บจก.เอ็มเจพี พร็อพเพอร์ตี้ เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	37	ไม่มีภาระผูกพัน
อาคารสำนักงานบริเวณถนน สุขุมวิท 55	อาคารสำนักงาน และที่ดินเนื้อที่ 625 ตารางวา	บริษัท และ บจก.เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ ฮอสพิทอลลิตี้ เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	823	มีภาระผูกพันกับธนาคารวงเงิน 400 ล้านบาท
ที่ดินบริเวณระหว่างสุขุมวิท 59 และ สุขุมวิท 61	ที่ดินเปล่าเนื้อที่ 65 ตรว.	บริษัท เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	49	มีภาระผูกพันกับธนาคารโดยเป็น หลักทรัพย์ค้ำประกันลำดับสาม
รวม			1,969	

4.1.3 มูลค่าตามบัญชีของที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ ของบริษัทฯ ณ 31 ธันวาคม 2558 มีรายละเอียดดังนี้

รายการ	มูลค่าตามบัญชี (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
ที่ดินและส่วนปรับปรุงที่ดิน	496	มีภาระค้ำประกันวงเงินกู้สถาบันการเงินรวม 7 วงเงิน จำนวนวงเงินรวม 1,032 ล้านบาท
อาคาร ห้องชุด และส่วนปรับปรุงอาคาร	482	มีภาระค้ำประกันวงเงินกู้สถาบันการเงินรวม 7 วงเงิน จำนวนวงเงินรวม 1,032 ล้านบาท
เครื่องตกแต่ง และอุปกรณ์	67	ไม่มีภาระผูกพัน
ยานพาหนะ	8	มีภาระผูกพันค้ำประกันสัญญาเช่าซื้อวงเงิน 6.5 ล้านบาท
งานระหว่างก่อสร้าง	769	มีภาระค้ำประกันวงเงินกู้สถาบันการเงินรวม 4 วงเงิน จำนวนวงเงินรวม 617 ล้านบาท
รวม	1,822	

4.2 การลงทุนในบริษัทย่อยและกิจการร่วมค้า

ณ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทฯ มีเงินลงทุนในบริษัทย่อยและกิจการร่วมค้าจำนวน 12 บริษัท ดังนี้

บริษัทย่อย	ลักษณะธุรกิจ	สัดส่วนการถือหุ้น	ทุนจดทะเบียน
บริษัท เอ็ม เจ เอ โอ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด*	ร่วมทุนพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียม Royce	51 %	25,000,000
บริษัท เมเจอร์ เรสซิเดนส์ จำกัด*	ร่วมทุนพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียม MARQUE	51 %	25,000,000
บริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ โฮเทลส์ แอนด์ รีสอร์ทส์ จำกัด	ประกอบกิจการโรงแรม มาลากา หาดหิน รีสอร์ท และสปา	100 %	300,000,000
บริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ เรสซิเดนซ์ จำกัด	โรงแรม และเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์	100 %	100,000,000
บริษัท เอ็มเจอาร์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด	อสังหาริมทรัพย์ เพื่อขาย ให้เช่า ประเภทอาคารพาณิชย์ ,อาคารพักอาศัย โครงการChic District	100 %	600,000,000
บริษัท เอ็มเจพี พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด	อสังหาริมทรัพย์ เพื่อขาย และให้เช่า พื้นที่ อาคารสำนักงานให้เช่า	100 %	600,000,000
บริษัท เอ็มเจซี ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด	ประกอบกิจการค้าที่ดิน จัดสรรที่ดิน,ทำการก่อสร้าง บนที่ดินเพื่อขาย,ให้เช่าซื้อ ระบุบน	100 %	600,000,000
บริษัท เมเจอรส์ แมเนเจอร์ จำกัด	อสังหาริมทรัพย์ เพื่อขาย/ ปล่อยเช่า และหรือเป็นที่ปรึกษา การจัดการ ตัวแทน อสังหาริมทรัพย์	100 %	1,000,000
บริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ พร็อพเพอร์ตี้ พาร์ทเนอร์ส จำกัด	อสังหาริมทรัพย์ เพื่อขาย/ ปล่อยเช่า และหรือเป็นที่ปรึกษา การจัดการ ตัวแทน อสังหาริมทรัพย์	100 %	8,000,000
บริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ เอสเตท จำกัด	ประกอบธุรกิจให้เช่า ขาย และดำเนินการด้านอสังหาริมทรัพย์	100 %	2,500,000,000
บริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ ฮอสพิทอลลิตี้ จำกัด	ประกอบธุรกิจให้เช่า ขาย และดำเนินการด้านอสังหาริมทรัพย์	100 %	500,000,000
บริษัท ทีเอ็มดีซี คอนสตรัคชั่น จำกัด*	ประกอบธุรกิจรับเหมา ก่อสร้าง และที่ปรึกษาทางวิศวกรรม	51 %	100,000,000

หมายเหตุ : *กิจการร่วมค้า

** รายละเอียดบริษัทย่อยและกิจการร่วมค้าระบุในเอกสารแนบ 2

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทฯและบริษัทย่อยได้ถูกฟ้องร้องในคดีต่างๆ ที่สำคัญดังนี้

- บริษัทฯและบริษัทย่อยได้ถูกลูกค้าฟ้องร้องเรียกคืนเงินมัดจำที่จ่ายในการซื้ออาคารชุดในโครงการของบริษัทฯและบริษัทย่อยพร้อมค่าเสียหาย 20 คดี ซึ่งมีทุนทรัพย์รวม 115 ล้านบาท อย่างไรก็ตาม บริษัทฯได้ยื่นฟ้องแย้ง 1 คดี เนื่องจากลูกค้าเป็นฝ่ายผิดสัญญา โดยมีทุนทรัพย์รวม 76 ล้านบาท ปัจจุบัน คดีอยู่ระหว่างการไต่สวนของศาลชั้นต้น ศาลอุทธรณ์และศาลฎีกา
- บริษัทฯได้ถูกเจ้าหนี้ฟ้องร้องให้ชำระค่าก่อสร้างอาคารชุดในโครงการของบริษัทฯ 3 คดี โดยมีทุนทรัพย์จำนวน 110 ล้านบาท อย่างไรก็ตาม บริษัทฯได้ยื่นฟ้องแย้ง 1 คดี เนื่องจากเจ้าหนี้ก่อสร้างล่าช้าและไม่ได้คุณภาพโดยมีทุนทรัพย์จำนวน 39 ล้านบาท ปัจจุบัน คดีอยู่ระหว่างการไต่สวนของศาลชั้นต้น ศาลอุทธรณ์และศาลฎีกา
- บริษัทฯได้ถูกบริษัทอื่นและบุคคลภายนอกฟ้องร้องให้ร่วมชำระค่าเสียหายกรณีผู้รับเหมาโครงการของบริษัทฯทำความเสียหายแก่ทรัพย์สิน 1 คดี โดยมีทุนทรัพย์รวมจำนวน 30 ล้านบาท ปัจจุบัน คดีอยู่ระหว่างการไต่สวนของศาลชั้นต้น
- บริษัทย่อยถูกฟ้องร้องจากอดีตพนักงานรายหนึ่งเกี่ยวกับการเลิกจ้างไม่เป็นธรรม โดยเรียกร้องให้บริษัทย่อยจ่ายค่าเสียหายเป็นจำนวน 0.2 ล้านบาท ปัจจุบัน คดีอยู่ระหว่างการไต่สวนของศาลแรงงานกลาง

ฝ่ายบริหารและที่ปรึกษากฎหมายของบริษัทฯได้ประเมินความเสียหายที่คาดว่าจะเกิดขึ้นจากคดีดังกล่าวและได้บันทึกประมาณการหนี้สินจำนวน 5 ล้านบาท ไว้ในบัญชีแล้ว

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไป

ชื่อบริษัท	: บริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)
ชื่อภาษาอังกฤษ	: Major Development Public Company Limited
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	: พัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 141 ซอยสุขุมวิท 63 (เอกมัย) ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110
เลขทะเบียนบริษัท	: 0107548000692
ทุนจดทะเบียน	: 1,050,000,000 บาท (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558)
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	: 860,411,939 (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558)
โทรศัพท์	: +66 2030 1111
โทรสาร	: +66 2030 1122
Website	: www.majordevelopment.co.th

6.2 นิติบุคคลที่บริษัทถือหุ้นตั้งแต่ร้อยละ 10 ขึ้นไปของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด

ชื่อและที่อยู่	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน (บาท)	สัดส่วนการ ถือหุ้น (%)
บริษัทย่อย			
บริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ โฮเทลส์ แอนด์ รีสอร์ทส์ จำกัด <i>Major Development Hotels and Resorts Company Limited</i> 141 ซอยสุขุมวิท 63 (เอกมัย) ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์ +66 2030 1111 โทรสาร +66 2030 1122	ประกอบกิจการโรงแรม รีสอร์ท และสปา	300,000,000	100
บริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ เรสซิเดนซ์ จำกัด <i>Major Development Residences Company Limited</i> 141 ซอยสุขุมวิท 63 (เอกมัย) ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์ +66 2392 1111 โทรสาร +66 2392 2255	ประกอบกิจการ อสังหาริมทรัพย์ เพื่อขาย	100,000,000	100
บริษัท เอ็มเจอาร์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด <i>MJR Development Company Limited</i> 398 มาเชิร์ ราม53 ชั้น3 อาคารเอ ซอยรามคำแหง53 (จันทร์ศรีราชา) แขวงพลับพลา เขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร 10310 โทรศัพท์ +66 2514 3899 โทรสาร +66 2514 3859	อสังหาริมทรัพย์ เพื่อขาย/ปล่อยเช่า และ/หรือเป็นที่ปรึกษา การจัดการ ตัวแทน อสังหาริมทรัพย์	600,000,000	100

ชื่อและที่อยู่	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน (บาท)	สัดส่วนการ ถือหุ้น (%)
<p>บริษัท เอ็มเจพี พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด <i>MJP Property Company Limited</i></p> <p>398 มาเซิร์ ราม53 ชั้น3 อาคารเอ ซอยรามคำแหง53 (จันทร์ศรีขวลา) แขวงพลับพลา เขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร 10310 โทรศัพท์ +66 2514 3899 โทรสาร +66 2514 3859</p>	<p>ค้าที่ดิน จัดสรรที่ดินทำ การก่อสร้างบนที่ดิน เพื่อขาย ให้เช่าเช่าซื้อ</p>	600,000,000	100
<p>บริษัท เอ็มเจซี ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด <i>MJC Development Company Limited</i></p> <p>398 มาเซิร์ ราม53 ชั้น3 อาคารเอ ซอยรามคำแหง53 (จันทร์ศรีขวลา) แขวงพลับพลา เขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร 10310 โทรศัพท์ +66 2514 3899 โทรสาร +66 2514 3859</p>	<p>ประกอบกิจการ อสังหาริมทรัพย์ เพื่อขาย/ปล่อยเช่า</p>	600,000,000	100
<p>บริษัท เมเจอร์ แมเนเจอร์ จำกัด <i>Major Manor Company Limited</i></p> <p>141 ซอยสุขุมวิท 63 (เอกมัย) ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์ +66 2030 1111 โทรสาร +66 2030 1122</p>	<p>อสังหาริมทรัพย์ เพื่อขาย/ปล่อยเช่า และ/หรือเป็นที่ปรึกษา การจัดการ ตัวแทน อสังหาริมทรัพย์</p>	1,000,000	100
<p>บริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ พร็อพเพอร์ตี้ พาร์ทเนอร์ส จำกัด <i>Major Development Property Partners Company Limited</i></p> <p>141 ซอยสุขุมวิท 63 (เอกมัย) ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์ +66 2392 1111 โทรสาร +66 2392 2255</p>	<p>อสังหาริมทรัพย์ เพื่อขาย/ปล่อยเช่า และ/หรือเป็นที่ปรึกษา การจัดการ ตัวแทน อสังหาริมทรัพย์</p>	8,000,000	100
<p>บริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ เอสเตท จำกัด <i>Major Development Estate Company Limited</i></p> <p>141 ซอยสุขุมวิท 63 (เอกมัย) ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์ +66 2392 1111 โทรสาร +66 2392 2255</p>	<p>ประกอบธุรกิจให้เช่า ขายและดำเนินการด้าน อสังหาริมทรัพย์</p>	2,500,000,000	100
<p>บริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ ฮอสพิทอลิตี้ จำกัด <i>Major Development Hospitality Co.,Ltd</i></p> <p>141 ซอยสุขุมวิท 63 (เอกมัย) ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์ +66 2392 1111 โทรสาร +66 2392 2255</p>	<p>ประกอบธุรกิจให้เช่า ขายและดำเนินการด้าน อสังหาริมทรัพย์</p>	500,000,000	100

ชื่อและที่อยู่	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน (บาท)	สัดส่วนการ ถือหุ้น (%)
กิจการร่วมค้า			
บริษัท เอ็ม เจ เอ ไอ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด <i>M J A I Development Company Limited</i> 398 มาเซิร์ ราม53 ชั้น3 อาคารเอ ซอยรามคำแหง53 (จันทร์ศรีขวลา) แขวงพลับพลา เขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร 10310 โทรศัพท์ +66 2514 3899 โทรสาร +66 2514 3859	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เพื่อขาย	25,000,000	51
บริษัท เมเจอร์ เรสซิเดนส์ จำกัด <i>Major Residences Company Limited</i> 141 ซอยสุขุมวิท 63 (เอกมัย) ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์ +66 2030 1111 โทรสาร +66 2030 1122	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เพื่อขาย	25,000,000	51
บริษัท ทีเอ็มดีซี คอนสตรัคชั่น จำกัด <i>TMDC Construction Co.,Ltd</i> 141 ซอยสุขุมวิท 63 (เอกมัย) ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์ +66 2381 2700 โทรสาร +66 2381 2699	ประกอบธุรกิจรับเหมา ก่อสร้างและให้บริการ ด้านวิศวกรรม	100,000,000	51

6.3 บุคคลอ้างอิงอื่นๆ

- **นายทะเบียนหลักทรัพย์**

บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (แห่งประเทศไทย) จำกัด
 ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย 62 ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย
 เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10210
 โทรศัพท์ +66 2229 2800
 โทรสาร +66 2359 1259

- **นายทะเบียนหุ้นกู้**

ธนาคาร กรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)
 122 ถนนพระรามที่ 3 แขวงบางโพงพาง
 เขตยานนาวา กรุงเทพมหานคร 10120
 โทรศัพท์ +66 2296 2000 , +66 2296 3582
 โทรสาร +66 2683 1298

นายทะเบียนดังกล่าว สำหรับหุ้นที่มีรายละเอียด ดังต่อไปนี้

- หุ้นที่ไม่มีประกันของบริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 1/2558 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2560
- หุ้นที่ไม่มีประกันของบริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 2/2558 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2560
- หุ้นที่ไม่มีประกันของบริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 3/2558 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2560
- หุ้นที่ไม่มีประกันของบริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 4/2558 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2560
- หุ้นที่ไม่มีประกันของบริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 5/2558 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2561

● **ผู้สอบบัญชี**

บริษัท สำนักงาน อี วาย จำกัด

อาคารเลครัชดา ชั้น 33 เลขที่ 193/136-137

ถนนรัชดาภิเษก คลองเตย กรุงเทพฯ 10110

โทรศัพท์ +66 2264 0777

โทรสาร +66 2264 0789-90

- | | |
|----------------------------|--------------------------------------|
| 1. นางสาวสุมาลี รีวรบัณฑิต | ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขทะเบียน 3970 |
| 2. นางพูนารถ เผ่าเจริญ | ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขทะเบียน 5238 |
| 3. นายกฤษดา เลิศวนา | ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขทะเบียน 4958 |