

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
- จัดตั้งกิจการร่วมค้า คือ บริษัท เอ็ม เจ เอ โอ 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 4 บริษัท ได้แก่ บริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ เอสเตท จำกัด , บริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ ฮอสพิทาลิตี จำกัด , บริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ พร็อพเพอร์ตี้ พาร์ทเนอร์ส จำกัด และบริษัท เมเจอร์ แมเนเจอร์ จำกัด และกิจการร่วมค้า 1 บริษัท คือ บริษัท เมเจอร์ เรสซิเดนซ์ จำกัด เพื่อขยายธุรกิจของบริษัทฯในระยะยาว
- 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 จำนวนห้องชุดรวม 148 ยูนิต มูลค่าโครงการรวม 6,500 ลบ.

ปี 2557

- ได้รับรางวัล The Best Developer Thailand ในฐานะผู้พัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ยอดเยี่ยม ในงานประกาศผลไทยแลนด์ พร็อพเพอร์ตี้ อวอร์ดส์ ประจำปี 2557
- จัดตั้งบริษัท ทีเอ็มดีซี คอนสตรัคชั่น จำกัด เพื่อดำเนินธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเป็นการขยายธุรกิจไปในกิจการที่มีความเกี่ยวเนื่องกับธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยมีทุนจดทะเบียน 100 ลบ.

ปี 2558

- พัฒนาโครงการ Low rise ภายใต้แบรนด์ "MAESTRO" ดังนี้
 - MAESTRO 01 โดยเป็นคอนโดมิเนียม ขนาด 8 ชั้น จำนวนห้องชุดรวม 88 ยูนิต ตั้งอยู่ที่ถนนเย็นอากาศซอย 1 (ถนนสาร)

- MAESTRO 03 โดยเป็นคอนโดมิเนียม ขนาด 8 ชั้น 3 อาคาร จำนวนห้องชุดรวม 320 ยูนิต ตั้งอยู่ที่ถนนรัชดาภิเษก ซอย 3 (ซอยสถานทูตจีน)
- MAESTRO 14 โดยเป็นคอนโดมิเนียม ขนาด 8 ชั้น จำนวนห้องชุดรวม 179 ยูนิต ตั้งอยู่ที่ถนนเพชรบุรี ซอย 14

ปี 2559

- พัฒนาโครงการ Low rise ภายใต้แบรนด์ “MAESTRO” MAESTRO 07 ถนนสาทรซ้าย โดยเป็นคอนโดมิเนียมระดับ Low Rise ขนาด 8 ชั้น จำนวนห้องชุดรวม 171 ยูนิต ตั้งอยู่ในซอยราษีไถ 7
- พัฒนาโครงการ Muniq Sukhumvit 23 โดยเป็นโครงการคอนโดมิเนียมระดับ Luxury ขนาด 36 ชั้น จำนวนห้องชุดรวม 201 ยูนิต มูลค่าโครงการรวม 2,600 ลบ.
- จัดตั้งบริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ พร็อพเพอร์ตี้ คอนซัลแทนท์ จำกัด เพื่อดำเนินธุรกิจเป็นที่ปรึกษาและตัวแทนการจัดการอสังหาริมทรัพย์ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเป็นการขยายธุรกิจไปในกิจการที่มีความเกี่ยวข้องกับธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยมีทุนจดทะเบียน 8 ลบ.

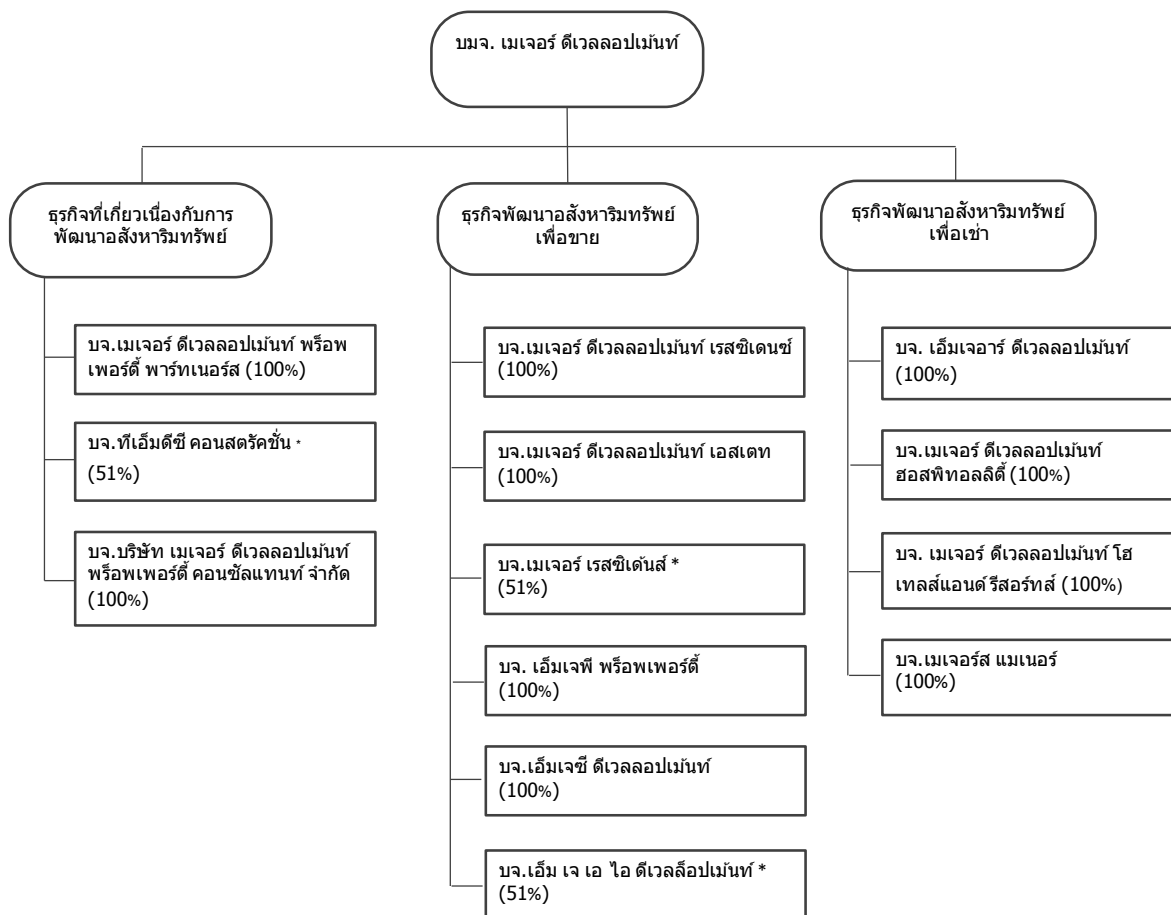
3. โครงสร้างการถือหุ้นและภาพรวมการประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัท

ณ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทมีบริษัทย่อยที่ถือหุ้นโดยตรงและกิจการร่วมค้าที่ถือหุ้นตามสัดส่วนการลงทุนจำนวนรวม 13 บริษัท โดยแบ่งออกเป็น 3 กลุ่มธุรกิจดังนี้

1. ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย จำนวน 6 บริษัท ประกอบธุรกิจการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยเพื่อขายประเภทอาคารชุด โดยเน้นโครงการในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล รวมทั้งจังหวัดใหญ่ที่เป็นแหล่งท่องเที่ยว เช่น ประจวบคีรีขันธ์ (หัวหิน) ชลบุรี (พัทยา) เป็นต้น

2. ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายหรือเช่า จำนวน 4 บริษัท ประกอบธุรกิจการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยเพื่อขาย รวมทั้งธุรกิจให้เช่าและให้บริการเกี่ยวกับโรงแรม รีสอร์ท เซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ อาคารสำนักงาน อาคารพาณิชย์และพื้นที่ขาย ในเขตกรุงเทพมหานคร และจังหวัดที่เป็นแหล่งท่องเที่ยวหลัก เช่น ประจวบคีรีขันธ์ (หัวหิน) ชลบุรี (พัทยา) เป็นต้น

3. ธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ จำนวน 3 บริษัท ประกอบธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ได้แก่ การบริหารจัดการอาคารชุด การรับเหมาก่อสร้าง ที่ปรึกษาและตัวแทนการจัดการอสังหาริมทรัพย์ เป็นต้น



* กิจการร่วมค้าที่บริษัทถือหุ้นตามสัดส่วนการลงทุน 51%

2. การประกอบธุรกิจ

โครงสร้างรายได้

ตารางจำแนกรายได้จากการดำเนินงานของกลุ่มบริษัท ระหว่างปี 2557 ถึง 2559

ประเภทรายได้	ปี 2559		ปี 2558		ปี 2557	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
รายได้จากการขายหน่วยในโครงการอาคารชุด	4,948.69	91.55%	3,117.63	89.03%	5,349.09	90.13%
รายได้จากกิจการโรงแรม	194.22	3.59%	112.35	3.21%	99.42	1.68%
รายได้ค่าบริการจัดการ	66.37	1.23%	67.36	1.92%	25.06	0.42%
รายได้ค่าเช่าและบริการ อาคารสำนักงาน	46.64	0.86%	-	-	-	-
รายได้อื่น	149.75	2.77%	204.56	5.84%	461.49	7.78%
รวม	5,405.66	100.00%	3,501.91	100.00%	5,935.06	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

โครงการภายใต้การพัฒนาบริษัทประกอบด้วย

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
2552	ROYCE PRIVATE RESIDENCES COLLEZIO Sathorn-Pipat	สุขุมวิท ซอย 31 ถนนสาทร ซอยพิพัฒน์ 1

ปี	โครงการ	ที่ตั้งโครงการ
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
2559	MAESTRO 07 Victory Monument MUNIQ Sukhumvit 23	ราชวิถี ซอย 7 สุขุมวิท ซอย 23

ปี 2559 กลุ่มบริษัทมีโครงการอาคารชุดที่ก่อสร้างแล้วเสร็จ และ โครงการที่อยู่ระหว่างการก่อสร้าง ดังนี้

ชื่อโครงการ	ที่ตั้ง	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	จำนวน ยูนิต	พื้นที่ขาย (ตร.ม.)	สถานะ โครงการ	กำหนด แล้วเสร็จ
วอเตอร์มาร์ค เจ้าพระยาวิเวก ทาวเวอร์เอ และ ทาวเวอร์บี	ถนนเจริญนคร ระหว่าง ซอยเจริญนคร 39 และ 41	5,701	486	75,702	พร้อมเข้าอยู่	-
อกลัดัน สุขุมวิท22	ซอยสุขุมวิท 22	2,353	250	21,713	พร้อมเข้าอยู่	-
มาราเกซ หัวหิน เรสซิเดนเซส	อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์	2,422	345	23,372	พร้อมเข้าอยู่	-
รีเฟลคชั่น จอมเทียน บีช พัทยา	หาดจอมเทียน พัทยา	4,056	333	43,257	พร้อมเข้าอยู่	-
คอลเลกชันโอ สาทร-พิพัฒน์	ซอยพิพัฒน์ ถนนสาทร	473	95	4,302	พร้อมเข้าอยู่	-
อีควิน็อกซ์ พหล-วิภา	ถนนวิภาวดี-รังสิต บริเวณห้าแยกลาดพร้าว	2,229	490	22,535	พร้อมเข้าอยู่	-
เอ็ม พญาไท	ถนนพญาไท ใกล้ BTS พญาไท และ Airport Link	1,668	213	10,923	พร้อมเข้าอยู่	-
เอ็ม ลาดพร้าว	ถนนพหลโยธิน ตรงข้ามเซ็นทรัลลาดพร้าว	1,813	288	13,115	พร้อมเข้าอยู่	-
เอ็ม สีลม	ถนนราชมรรคาสาทรนครินทร์ ระหว่างถนนสีลม และ ถนนสุขุมวิท	1,953	161	11,266	พร้อมเข้าอยู่	-
แมนอร์ สนามบินน้ำ	ถนนสนามบินน้ำ ติดกระทรวง พาณิชย์ ริมแม่น้ำเจ้าพระยา	4,953	1,848	65,554	พร้อมเข้าอยู่	-
ซิด ดิสทริคท์ ราม53 *	ซอยรามคำแหง 53	709	80	20,520	พร้อมเข้าอยู่	-
มาเอสโตร 12 ราชเทวี **	ซอยเพชรบุรี12 ถนนเพชรบุรีตัดใหม่	658	124	4,913	พร้อมเข้าอยู่	-

ชื่อโครงการ	ที่ตั้ง	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	จำนวน ยูนิต	พื้นที่ขาย (ตร.ม.)	สถานะ โครงการ	กำหนด แล้วเสร็จ
มาเอสโตร 39 เรสซิเดนซ์ **	ซอยสุขุมวิท39	589	107	5,501	พร้อมเข้าอยู่	-
มาเอสโตร 02 ร่วมฤดี **	ซอยร่วมฤดี2	825	138	5,383	พร้อมเข้าอยู่	-
เอ็ม จตุจักร **	ถนนพหลโยธิน ใกล้ BTS หมอชิต และสะพานควาย MRT กำแพงเพชร และจตุจักร	4,721	864	32,415	อยู่ระหว่างก่อสร้าง	ไตรมาส 4/2560
เอ็ม ทองหล่อ10 **	เอกมัย12	977	173	7,142	พร้อมเข้าอยู่	-
มาเอสโตร 01 เย็นอากาศ **	ซอยเย็นอากาศ 1 - สาทร	783	88	5,374	อยู่ระหว่างก่อสร้าง	ไตรมาส 4/2560
มาเอสโตร 03 รัชดา - พระราม 9 **	รัชดาภิเษก ซอย 3 (ซอยสถานทูต จีน)	1,592	320	12,423	อยู่ระหว่างก่อสร้าง	ไตรมาส 4/2560
มาเอสโตร 14 สยาม - ราชเทวี **	ซอยเพชรบุรี12 ถนนเพชรบุรีตัดใหม่	783	179	5,612	อยู่ระหว่างก่อสร้าง	ไตรมาส 1/2561
มาเอสโตร 07 อนุสาวรีย์ชัยฯ **	ซอยราชวิถี 7	783	171	5,311	อยู่ระหว่างก่อสร้าง	ไตรมาส 2/2561
มาร์ค สุขุมวิท ***	ถนนสุขุมวิท เอื้องห้างสรรพสินค้า Emporium	6,500	148	24,046	อยู่ระหว่างก่อสร้าง	ไตรมาส 2/2560
มิวนิค สุขุมวิท 23 ***	ซอยสุขุมวิท 23	2,663	201	11,846	อยู่ระหว่างก่อสร้าง	ไตรมาส 4/2562

* พัฒนาโดย บริษัท เอ็มเออาร์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด

** พัฒนาโดย บริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ เอสเตท จำกัด

*** พัฒนาโดย บริษัท เมเจอร์ เรสซิเดนซ์ จำกัด (กิจการร่วมค้า)

1.2 ลักษณะตลาด การแข่งขัน การอุตสาหกรรมและแนวโน้ม

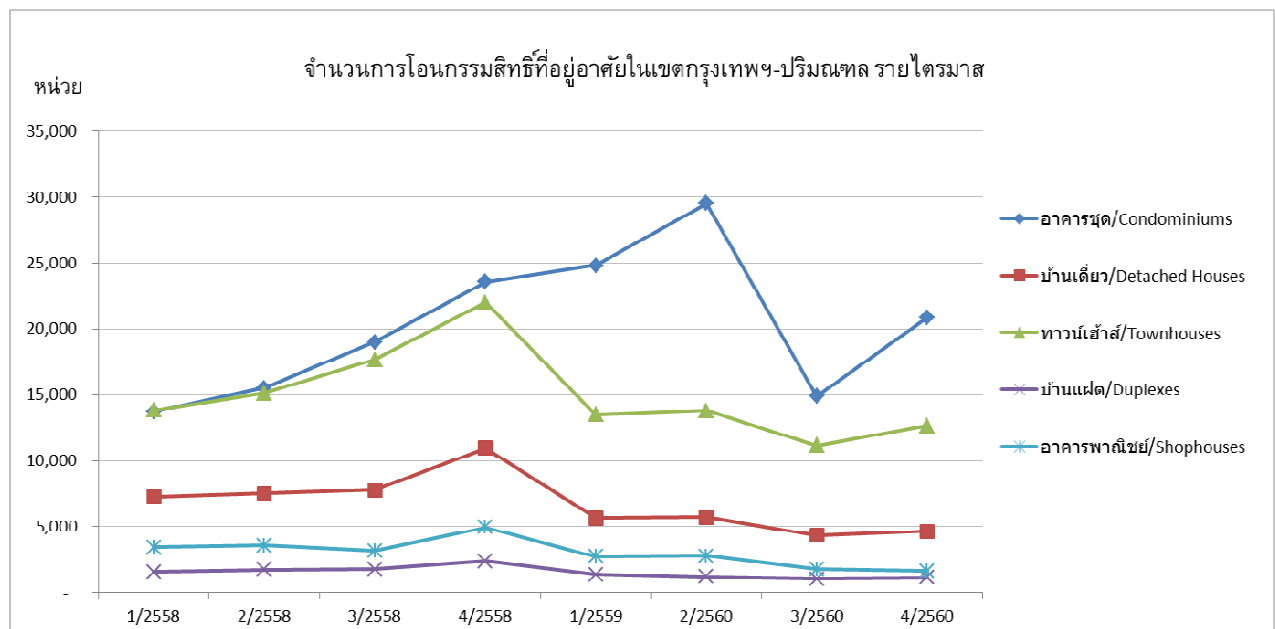
ก) การอุตสาหกรรมและแนวโน้ม

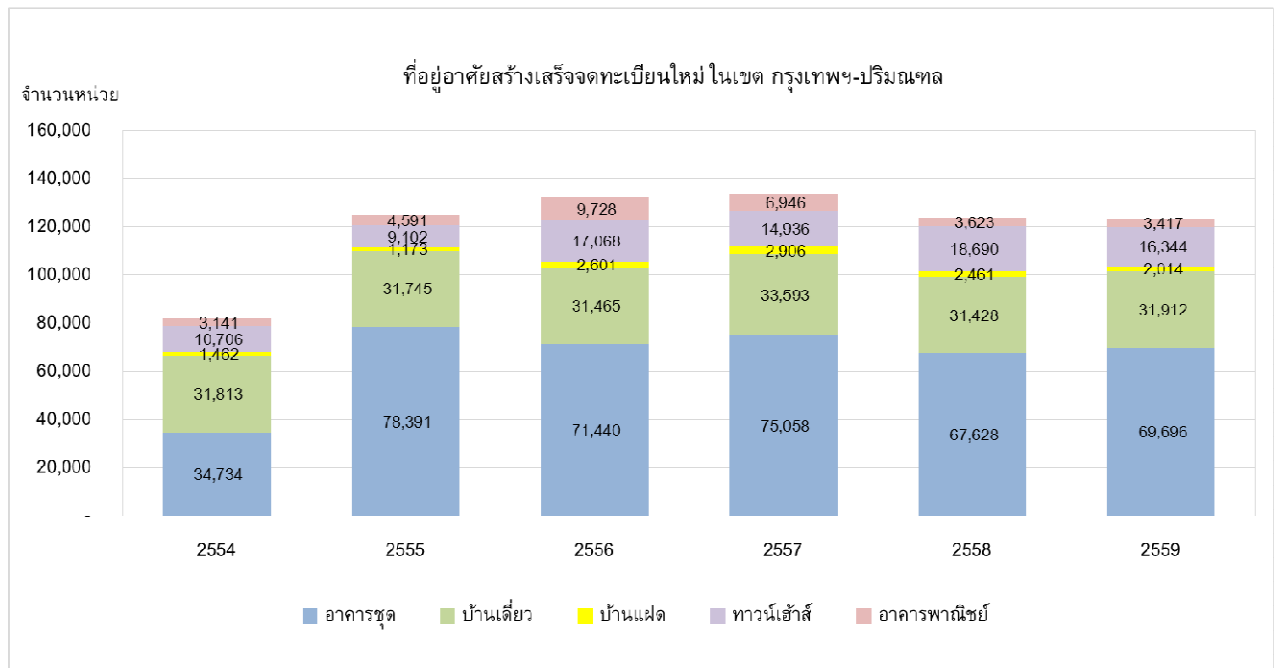
ภาพรวมเศรษฐกิจไทยในปี 2559 มีการขยายตัวประมาณร้อยละ 3.2 จากปัจจัยสนับสนุนการเติบโตทางเศรษฐกิจ คือ ภาคการส่งออกซึ่งมีแนวโน้มการกลับมาขยายตัวอย่างช้าๆ โดยส่งผลให้การผลิตอุตสาหกรรมขยายตัวต่อเนื่องตามทิศทางการส่งออก ในด้านการลงทุนของภาครัฐมีการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานด้านคมนาคมที่มีแนวโน้มเร่งขยายตัว รวมทั้งการฟื้นตัวของค่าใช้จ่ายในประเทศและภาคการท่องเที่ยวที่มีแนวโน้มอยู่ในเกณฑ์ที่ดี ส่วนปัจจัยเสี่ยง ได้แก่ การลงทุนของภาคเอกชนที่หดตัวอย่างต่อเนื่อง ความผันผวนของระบบเศรษฐกิจและการเงินโลก สถานการณ์ของเศรษฐกิจสหรัฐและยุโรป ที่มีแนวโน้มขยายตัวได้ดีแต่ยังมีทิศทางที่ไม่แน่นอน

สำหรับภาพรวมตลาดอสังหาริมทรัพย์ในปี 2559 ช่วงครึ่งปีแรกได้รับปัจจัยบวกจากมาตรการกระตุ้นอสังหาฯซึ่งสิ้นสุดในเดือนเมษายน 2559 รวมถึงการได้รับลดหย่อนภาษีจากการซื้อบ้านหลังแรกที่สิ้นสุดในสิ้นปี 2559 มีส่วนช่วยเร่งการตัดสินใจซื้อและโอนกรรมสิทธิ์สำหรับโครงการที่ก่อสร้างแล้วเสร็จ แม้มาตรการดังกล่าวจะสิ้นสุดลงไปแต่ผู้ประกอบการหลายราย ยังคงออกโปรโมชันส่งเสริมการขายอื่นๆไปในทิศทางเดียวกับมาตรการของรัฐบาลเพื่อเป็นการทำการตลาด สร้างความน่าสนใจให้กับโครงการ และกระตุ้นกำลังซื้อเพื่อระบายสินค้าคงเหลือ ภายหลังจากหมดมาตรการกระตุ้นอสังหาฯแล้ว ผู้ประกอบการเริ่มเปิดขายโครงการใหม่มากขึ้น เพื่อชดเชยโครงการเดิมที่ขายหมดไป หลังจากที่ได้ชะลอการเปิดตัวขายโครงการใหม่ในช่วงมาตรการที่ผ่านมา โครงการอาคารชุดยังคงเป็นตลาดหลักในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ทั้งนี้โครงการในทำเลที่เน้นเปิดตัวสูงสุด ได้แก่ ทำเลแนวรถไฟฟ้าส่วนต่อขยายสายสีเขียวอ่อน (อ่อนนุช-แบริ่ง) และแนวรถไฟฟ้าสายสีม่วง (ช่วงบางซื่อ-สะพานพระนั่งเกล้า) ตามลำดับ โดยโครงการคอนโดมิเนียมกลุ่มตลาดบนยังสามารถขยายตัวอย่างต่อเนื่อง โดยมุ่งเน้นในกลุ่มลูกค้าระดับที่มีกำลังซื้อสูงและไม่ได้รับผลกระทบจากสภาวะเศรษฐกิจมากนัก

โดยภาพรวมแล้วตลาดที่อยู่อาศัยในปี 2559 การขายโครงการโดยเฉพาะอาคารชุดยังสามารถเติบโตได้ดี โดยได้รับปัจจัยบวกที่สำคัญส่วนหนึ่งจากภาครัฐเร่งกระตุ้นเศรษฐกิจอย่างต่อเนื่องผ่านมาตรการต่างๆ อย่างไรก็ตามการเปิดตัวอาคารชุดใหม่ในปี 2559 ลดลงจากปีก่อน โดยผู้ประกอบการเน้นการเปิดตัวโครงการระดับราคามากกว่า 3 ล้านบาท ประกอบกับในช่วงไตรมาส 4 มีการเลื่อนการเปิดตัวโครงการไปในปี 2560 เพื่อให้สอดคล้องกับสถานการณ์ของประเทศในช่วงเวลานั้น

ตลาดคอนโดมิเนียมยังคงเป็นตลาดหลักในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่ผู้ประกอบการให้ความสำคัญในการพัฒนาโครงการ เมื่อพิจารณาตลาดที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียนในปี 2559 มีจำนวนรวม 123,383 หน่วยเมื่อเปรียบเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปี 2558 ซึ่งมีจำนวนรวม 123,830 หน่วย หรือลดลงร้อยละ 0.4 โดยสามารถแยกเป็นที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุดมีจำนวน 69,696 หน่วย เพิ่มขึ้นร้อยละ 3, บ้านเดี่ยวมีจำนวน 31,912 หน่วย เพิ่มขึ้นร้อยละ 2, บ้านแฝดมีจำนวน 2,014 หน่วย ลดลงร้อยละ 18, ทาวน์เฮ้าส์ มีจำนวน 16,344 หน่วย ลดลงร้อยละ 13 และอาคารพาณิชย์ มีจำนวน 3,417 หน่วย ลดลงร้อยละ 6 เมื่อเปรียบเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปี 2558





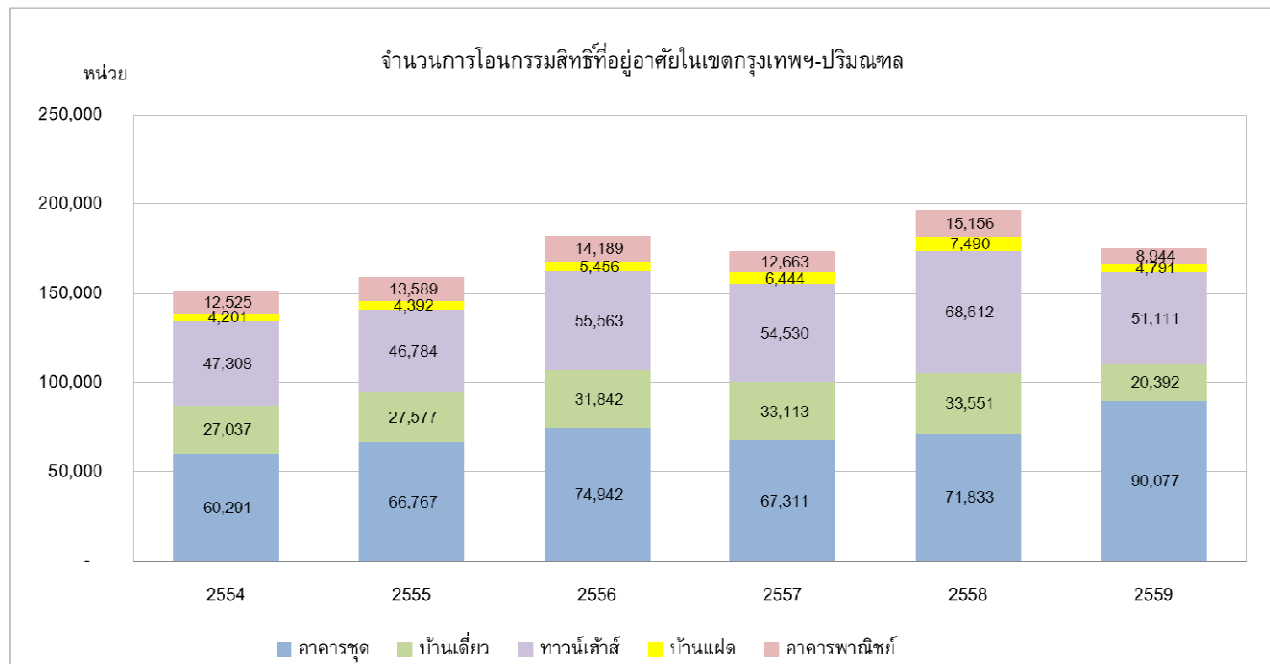
ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์

ที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จ จดทะเบียน	2554	2555	2556	2557	2558	2559	Δ YoY 2558-2559
อาคารชุด	34,734	78,391	71,440	75,058	67,628	69,696	3%
บ้านเดี่ยว	31,813	31,745	31,465	34,444	31,428	31,912	2%
บ้านแฝด	1,462	1,173	2,601	2,862	2,461	2,014	-18%
ทาวน์เฮ้าส์	10,706	9,102	17,068	14,197	18,690	16,344	-13%
อาคารพาณิชย์	3,141	4,591	9,728	6,918	3,623	3,417	-6%
รวม	81,856	125,002	132,302	133,479	123,830	123,383	-0.4%

ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์

หมายเหตุ : Δ YoY หมายถึง % ขยายตัวเปรียบเทียบปี 2559 กับปี 2558

สำหรับข้อมูลการโอนกรรมสิทธิ์ในปี 2559 มีจำนวนรวม 175,315 หน่วยเมื่อเปรียบเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปี 2558 ซึ่งมีจำนวนรวม 196,642 หน่วย หรือลดลงร้อยละ 11 โดยสามารถแบ่งเป็น ที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุด มีจำนวน 90,077 หน่วย เพิ่มขึ้นร้อยละ 25, บ้านเดี่ยวมีจำนวน 20,392 หน่วย ลดลงร้อยละ 39, ทาวน์เฮ้าส์ มีจำนวน 51,111 หน่วย ลดลงร้อยละ 26, บ้านแฝดมีจำนวน 4,791 หน่วย ลดลงร้อยละ 36, และอาคารพาณิชย์ มีจำนวน 8,944 หน่วย ลดลงร้อยละ 41 โดยเมื่อคิดเป็นมูลค่าเปรียบเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปี 2558 พบว่ามีมูลค่าการโอนกรรมสิทธิ์โดยรวมลดลง แบ่งเป็น ที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุดมีมูลค่ารวม 195,703 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 24, บ้านเดี่ยวมีมูลค่ารวม 107,265 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 30, ทาวน์เฮ้าส์ มีมูลค่ารวม 91,707 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 10, บ้านแฝดมีมูลค่ารวม 14,787 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 17, และอาคารพาณิชย์ มีมูลค่ารวม 34,651 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 34 โดยอาคารชุดเป็นที่อยู่อาศัยประเภทเดียวที่มีจำนวนและมูลค่าการโอนกรรมสิทธิ์เพิ่มขึ้นจากปี 2558 สะท้อนถึงการเติบโตของอสังหาริมทรัพย์ประเภทอาคารชุด

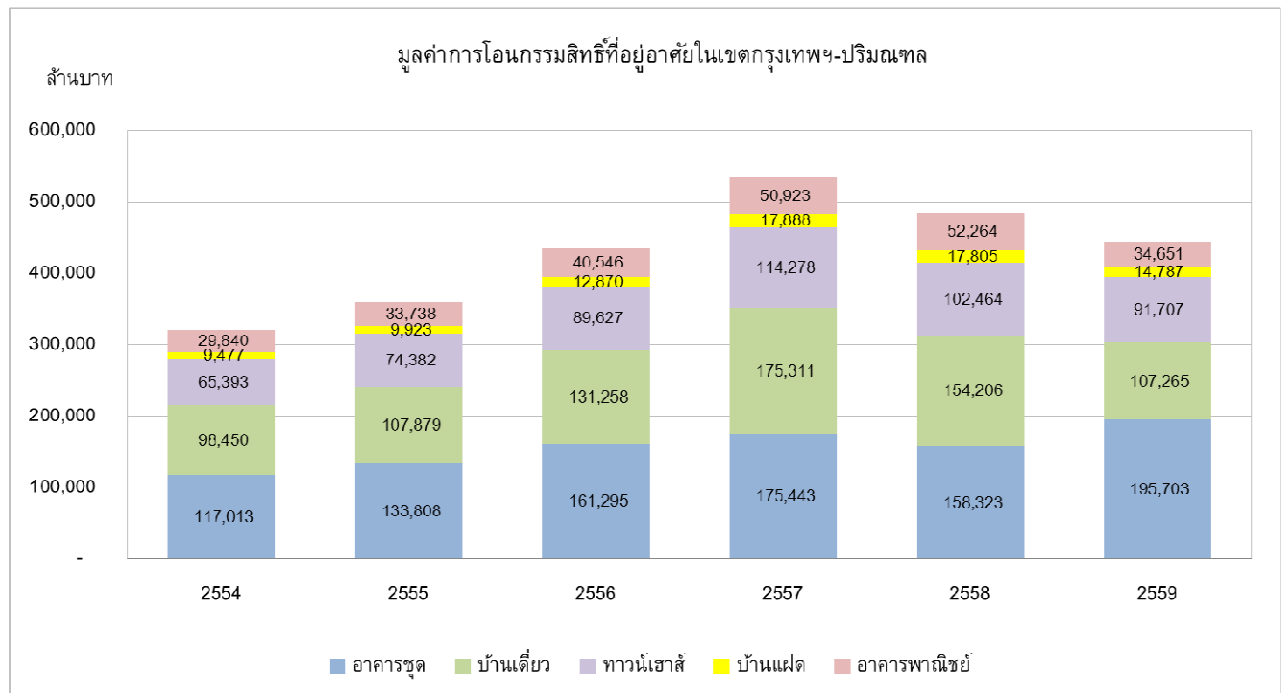


ที่มา : ศูนย์ข้อมูลสังหาริมทรัพย์

จำนวนการโอนกรรมสิทธิ์ ที่อยู่อาศัย (หน่วย)	2554	2555	2556	2557	2558	2559	Δ YoY 2558-2559
อาคารชุด	60,291	66,767	74,942	67,311	71,833	90,077	25%
บ้านเดี่ยว	27,037	27,577	31,842	33,113	33,551	20,392	-39%
ทาวน์เฮ้าส์	47,308	46,784	55,563	54,530	68,612	51,111	-26%
บ้านแฝด	4,201	4,392	5,456	6,444	7,490	4,791	-36%
อาคารพาณิชย์	12,525	13,589	14,189	12,663	15,156	8,944	-41%
รวม	151,362	159,109	181,992	174,061	196,642	175,315	-11%

ที่มา : ศูนย์ข้อมูลสังหาริมทรัพย์

หมายเหตุ : Δ YoY หมายถึง % ขยายตัวเปรียบเทียบปี 2559 กับ ปี 2558



ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์

มูลค่าการโอนกรรมสิทธิ์ ที่อยู่อาศัย (ล้านบาท)	2554	2555	2556	2557	2558	2559	Δ YoY 2558-2559
อาคารชุด	117,013	133,808	161,295	175,443	158,323	195,703	24%
บ้านเดี่ยว	98,450	107,897	131,258	175,311	154,206	107,265	-30%
ทาวน์เฮาส์	65,393	74,382	89,627	114,278	102,464	91,707	-10%
บ้านแฝด	9,477	9,923	12,870	17,888	17,805	14,787	-17%
อาคารพาณิชย์	29,840	33,738	40,546	50,923	52,264	34,651	-34%
รวม	320,173	359,730	435,596	533,843	485,062	444,113	-8%

ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์

หมายเหตุ : Δ YoY หมายถึง % ขยายตัวเปรียบเทียบปี 2559 กับ ปี 2558

ภาพรวมตลาดอสังหาริมทรัพย์ในปี 2560 คาดว่าจะได้รับปัจจัยบวกที่ช่วยส่งเสริมการเติบโตของตลาดอสังหาริมทรัพย์ คือ ภาวะเศรษฐกิจที่ดีขึ้นเมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมา ภาครัฐมีบทบาทสำคัญในการเร่งการขับเคลื่อนการลงทุน โดยเฉพาะการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานทางด้านการคมนาคม ไม่ว่าจะเป็นระบบรางคู่ และรถไฟฟ้าในเส้นทางต่างๆ ซึ่งจะมีผลกระตุ้นความต้องการที่อยู่อาศัยตามแนวรถไฟฟ้าในเขตกรุงเทพฯและปริมณฑล อย่างไรก็ตามยังมีปัจจัยเสี่ยงที่กระทบต่อการเติบโตของภาคอสังหาริมทรัพย์ คือ อัตราดอกเบี้ยนโยบายที่มีแนวโน้มปรับตัวเพิ่มขึ้น อันจะส่งผลต่อต้นทุนการลงทุนของผู้ประกอบการ ซึ่งจะสะท้อนกลับไปยังราคาที่อยู่อาศัยที่เพิ่มขึ้น ในขณะที่ผู้ขายยังส่งผลกระทบต่อภาระดอกเบี้ยจ่ายของผู้บริโภคที่มีหนี้สินเพิ่มขึ้น โดยหนี้ครัวเรือนยังอยู่ในระดับสูง ทำให้กระทบต่อการโอนกรรมสิทธิ์เนื่องจากความเข้มงวดในการอนุมัติสินเชื่อรายย่อยของธนาคาร

ผู้ประกอบการรายใหญ่ในตลาดเริ่มที่จะปรับโครงสร้างองค์กรและธุรกิจ เพื่อขยายการเติบโตในการลงทุน อสังหาริมทรัพย์ในประเภทอื่นๆ เพื่อสร้างรายได้ในระยะยาว เช่น การลงทุนในธุรกิจอาคารสำนักงานให้เช่า เนื่องจากตลาดอาคารสำนักงานมีแนวโน้มขยายตัวสูง เนื่องจากความต้องการเช่าพื้นที่สำนักงานซึ่งเริ่มเห็นตั้งแต่ปี 2558 ยังคงมีอยู่มากอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้ค่าเช่าอาคารสำนักงานมีการปรับตัวสูงขึ้น รวมทั้งพัฒนาโครงการแบบมิกซ์ยูสเพื่อสร้างความหลากหลายของธุรกิจ มีการร่วมลงทุนกับนักลงทุนจากต่างชาติ หรือบริษัทในประเทศที่มีธุรกิจใกล้เคียงหรือเกี่ยวพันกัน เพื่อลดความเสี่ยง และเสริมสร้างศักยภาพของบริษัท รวมทั้งบริหารแหล่งเงินทุนในการพัฒนาโครงการของบริษัทให้แข็งแกร่งยิ่งขึ้น ในขณะที่ผู้ประกอบการรายเล็ก-รายกลาง อาจจะชะลอการเปิดตัวโครงการใหม่ออกไป ตามแนวโน้มเศรษฐกิจที่ชะลอตัว และเน้นการขายสินค้าคงเหลือที่มีอยู่ เนื่องจากอุปทานรอการขายเพิ่มขึ้นส่งผลให้มีการแข่งขันด้านการตลาดสูงขึ้น เพื่อเร่งขาย Stock เดิมที่มีอยู่ รวมถึงเปิดขายโครงการใหม่ที่จะเข้ามาในปี

การพัฒนาห้องชุดพักอาศัยยังคงมีการพัฒนามากเป็นอันดับต้นแต่เป็นไปในลักษณะที่ชะลอตัว โดยความต้องการพัฒนาที่อยู่อาศัยตามทำเลแนวรถไฟฟ้าในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑลยังคงมีอยู่อย่างต่อเนื่อง อย่างไรก็ตามบางทำเลเริ่มมีอุปทานคงเหลือมาก และกำลังซื้อเริ่มมีน้อย เช่น ย่านถนนรัตนธิเบศร์ ติวานนท์ ในขณะที่ทำเลที่มีการเปิดตัวโครงการสูงสุดในปีที่ผ่านมา คือ แนวรถไฟฟ้าส่วนต่อขยายสายสีเขียวอ่อน (อ่อนนุช-แบริ่ง) ได้มีผู้ประกอบการเข้าไปพัฒนาโครงการเพิ่มขึ้นมาก ทั้งนี้ ทำเลแนวรถไฟฟ้าสายใหม่ๆ เช่น รถไฟฟ้าสายสีส้ม ช่วงศูนย์วัฒนธรรมแห่งประเทศไทย-มีนบุรี (สุวินทวงศ์) สายสีเขียวอ่อน หมอชิต-คูคต สายสีเหลือง ลาดพร้าว-สำโรง สายสีชมพู แคราย-มีนบุรี ยังมีปริมาณอุปทานน้อยในปัจจุบัน

ตลาดคอนโดมิเนียม ซูเปอร์ลักซ์ชวรี ในเขตกรุงเทพฯ ชั้นในยังคงมีการเปิดตัวโครงการใหม่อย่างต่อเนื่อง โดยระดับราคาขายมีการปรับตัวสูงขึ้น เนื่องจากที่ดินที่มีศักยภาพในการพัฒนาโครงการมีอย่างจำกัดส่งผลให้ราคาที่ดินปรับตัวสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้ผู้ประกอบการรายใหญ่ในตลาด และกลุ่มทุนขนาดใหญ่จากธุรกิจอื่นที่เริ่มเข้าสู่ตลาดอสังหาริมทรัพย์ เน้นมาพัฒนาคอนโดมิเนียม ซูเปอร์ลักซ์ชวรีเพื่อแย่งส่วนแบ่งตลาดมากขึ้น

ข) นโยบายการตลาด

- กลยุทธ์ทางการตลาด

การเลือกทำเลที่ตั้งของโครงการ

บริษัทให้ความสำคัญสูงสุดกับการเลือกทำเลที่ตั้งของโครงการอาคารชุด เนื่องจากทำเลที่ตั้งโครงการเป็นปัจจัยหลักที่สำคัญที่สุดในความสำเร็จของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทอาคารชุดโดยเฉพาะทำเลที่ตั้งโครงการอาคารในกลุ่ม 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)

จากวิสัยทัศน์ของบริษัทที่ต้องการเป็นบริษัทอสังหาริมทรัพย์ชั้นนำของประเทศในตลาดที่อยู่อาศัยระดับบน(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 ได้มีการจัดอีเวนท์ในห้างสรรพสินค้าระดับบน 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

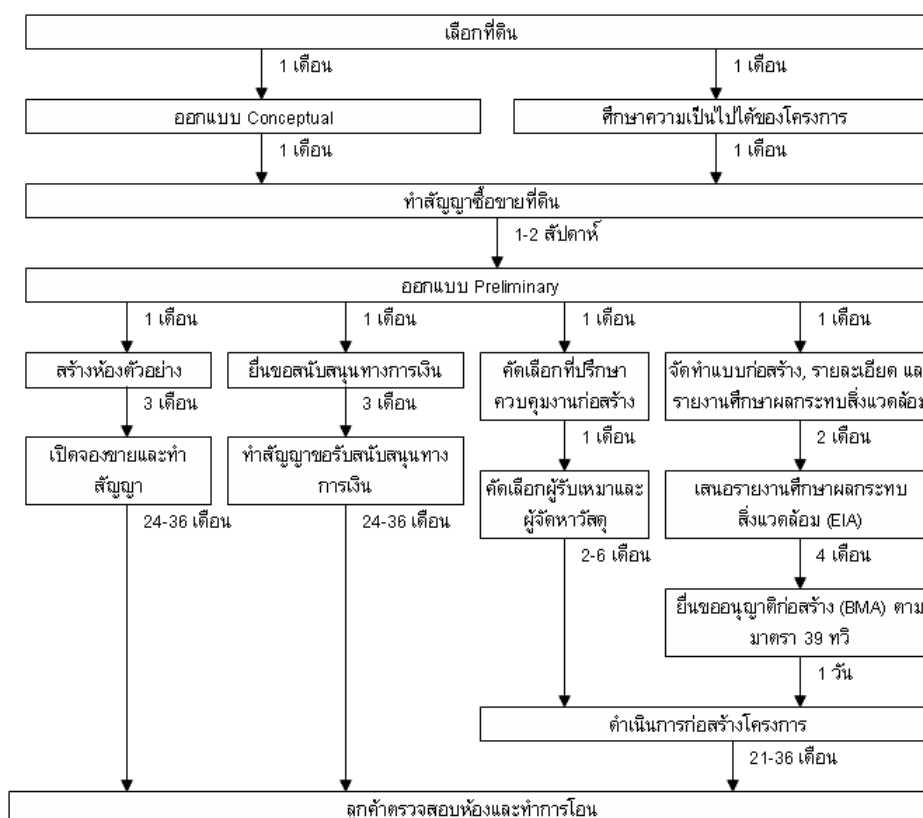
- การเทียบราคา (Competitive Bid) จะใช้ในกรณีที่มูลค่าของงานไม่สูงมาก หรือต้องการให้การคัดเลือกเป็นไปอย่างรวดเร็ว การเทียบราคาจะจัดทำสำหรับผู้ให้บริการ/รับจ้าง หรือผู้รับเหมาตั้งแต่ 3 รายขึ้นไป
- การประกวดราคา (Sealed Bid) จะใช้ในกรณีที่สินค้าหรืองานมีมูลค่าสูง และการคัดเลือกจำเป็นต้องทำด้วยความละเอียดรอบคอบ จะจัดทำสำหรับผู้รับเหมาตั้งแต่ 5 รายขึ้นไป
- การออกเอกสารจัดซื้อ (Purchase Order) หรือหนังสือยืนยันการว่าจ้าง (Letter of Intent) หรือหนังสือสัญญา (Contract Document) หลังจากที่มีบริษัทได้สรุปผลการคัดเลือกผู้ให้บริการ/รับจ้างหรือผู้รับเหมา สำหรับสินค้าหรือบริการที่ต้องการแล้ว ในกรณีการเทียบราคาที่มีมูลค่าของงานไม่สูงมากจะต้องมีการจัดทำเอกสารจัดซื้อ (Purchase Order) และในกรณีการประกวดราคาของงานที่มีมูลค่าสูง จะมีการจัดทำเอกสารหนังสือยืนยันการว่าจ้าง (Letter of Intent) และหนังสือสัญญา (Contract Document) เพื่อแจ้งให้ ผู้ให้บริการ/รับจ้าง หรือผู้รับเหมาก่อสร้าง รายงานรับทราบถึงการยืนยันการจัดซื้อจัดจ้าง

การจัดหาวัสดุอุปกรณ์

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

ขั้นตอนและระยะเวลาในการก่อสร้าง

การพัฒนาโครงการต่างๆของบริษัท จะมีระยะเวลาในการดำเนินการที่แตกต่างกันไป โดยจะขึ้นอยู่กับขนาดและรูปแบบของแต่ละโครงการ ซึ่งจะมีขั้นตอนและระยะเวลาโดยประมาณดังนี้



ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

การก่อสร้างอาคารและการก่อสร้างสาธารณูปโภคต่างๆ ของบริษัทฯ 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 2559 บริษัทมียอดทำสัญญาในอาคารชุดพักอาศัย จำนวน 24 โครงการ คิดเป็นมูลค่าขายทั้งสิ้น 34,728.39 ล้านบาท โดยแบ่งเป็นยอดที่รับรู้รายได้แล้วและยอดที่รอการรับรู้รายได้(Back Log) ดังนี้

หน่วย : ล้านบาท

ประเภทโครงการ	ปี 2559		
	ยอดทำสัญญา	การรับรู้รายได้(สะสม)	ยอดขายรอรับรู้รายได้
โครงการแนวตั้ง - High rise	22,517.16	19,427.90	3,089.26
โครงการแนวตั้ง - Low rise	6,486.26	5,329.92	1,156.34
โครงการแนวราบ	264.62	197.92	66.70
รวม	29,268.04	24,955.74	4,312.30
โครงการแนวตั้ง - High rise(กิจการร่วมค้า)*	5,460.35	-	5,460.35
รวมทั้งสิ้น	34,728.39	24,955.74	9,772.65
* พัฒนาโดย บริษัท เมเจอร์ เรสซิเดนส์ จำกัด ซึ่งเป็นกิจการร่วมค้าที่ทางบริษัทฯ ถือหุ้น 51% (ไม่นำมาจัดหางบการเงินรวม)			

2. ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อเช่า

2.1 ลักษณะของผลิตภัณฑ์และบริการ

ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อเช่า เป็นกลุ่มธุรกิจที่จัดตั้งขึ้นตามนโยบายของบริษัทที่ต้องการสร้างความสม่ำเสมอทางด้านรายได้ และกระจายความเสี่ยงออกไปยังธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทอื่นนอกเหนือจากการพัฒนาโครงการเพื่อขาย โดยธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อเช่าของกลุ่มบริษัทในปัจจุบัน จะประกอบด้วย

- โรงแรมมาราเกซ หัวหิน รีสอร์ทแอนด์สปา
- โรงแรมเซ็นทรา มารีส จอมเทียน พัทยา
- อาคารสำนักงาน เมเจอร์ ทาวเวอร์ ทองหล่อ 10
- ชิค ดิสทริคท์ รามคำแหง 53 ซุปเปอร์ไฮม์คอมมูนิตี้มอลล์
- แมเนอร์ อเวนิว คอมมูนิตี้มอลล์หน้าโครงการแมเนอร์ สยามบิณน้ำ

2.2 ลักษณะตลาด การแข่งขัน การอุตสาหกรรมและแนวโน้ม(ธุรกิจโรงแรม)

ก) การอุตสาหกรรมและแนวโน้ม

อุตสาหกรรมท่องเที่ยวในปี 2559 ในภาพรวมมีการขยายตัวเมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปี 2558 โดยภาพรวมจำนวนนักท่องเที่ยวยังขยายตัวต่อเนื่อง จำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติในรอบปีที่ผ่านมาจำนวน 32,588,303 คน ขยายตัวร้อยละ 8.91 จากช่วงเวลาเดียวกันของปีที่ผ่านมา จากการขยายตัวอย่างต่อเนื่องของนักท่องเที่ยวเกือบทุกภูมิภาค โดยเฉพาะนักท่องเที่ยวจากอเมริกาใต้ เช่น บราซิล และอาเจนติน่า ที่มีอัตราการขยายตัวมากที่สุด ในขณะที่นักท่องเที่ยวจากตะวันออกกลาง ได้แก่ ซาอุดีอาระเบีย ในขณะที่นักท่องเที่ยวจากยุโรปเริ่มกลับมาเพิ่มสูงขึ้น โดยมีเพียงภูมิภาคเอเชียเฉยเท่านั้นที่นักท่องเที่ยวที่ขยายตัวลดลงเล็กน้อย

จำนวนและรายได้จากนักท่องเที่ยวต่างชาติ ปี 2551 - 2559

ปี	จำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติ		รายได้จากนักท่องเที่ยวต่างชาติ	
	จำนวน(คน)	%Change	จำนวน(ล้านบาท)	%Change
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	1,457,150.28	24.25
2559	32,588,303	8.91	1,817,187.44*	24.71

ที่มา:กรมการท่องเที่ยว กระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา

* ข้อมูลเบื้องต้นเดือน มกราคม 2559 - ธันวาคม 2559

สำหรับตลาดอุตสาหกรรมท่องเที่ยว ในอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ และ พัทยา ซึ่งเป็นที่ตั้งของโรงแรมทั้งสองแห่งของกลุ่มบริษัท ไม่ได้รับผลกระทบมากนัก เนื่องจากเป็นแหล่งท่องเที่ยวที่เป็นที่นิยมลำดับต้นๆ ของประเทศ สามารถเดินทางท่องเที่ยวได้ตลอดทั้งปีและลูกค้าหลักเป็นนักท่องเที่ยวชาวไทยในกลุ่มที่มีกำลังซื้อ จึงไม่ได้รับผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจมากนัก

ในปี 2559 ภาคการท่องเที่ยวยังคงเป็นกลไกในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจที่สำคัญ สถานการณ์ตลาดอุตสาหกรรมท่องเที่ยวคาดว่าจะปรับเพิ่มสูงขึ้นจากปี 2558 จากมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจต่างๆของภาครัฐ ที่ส่งผลให้บรรยากาศทางเศรษฐกิจในภาพรวมดีขึ้น และเอื้ออำนวยต่ออุตสาหกรรมท่องเที่ยว นอกจากนี้ภาครัฐยังได้ส่งเสริมโดยการประกาศวันหยุดพิเศษเพิ่มขึ้นในช่วงวันหยุดเทศกาลต่างๆ ซึ่งจะช่วยส่งเสริมให้เกิดการท่องเที่ยวภายในประเทศมากขึ้น

ข) นโยบายการตลาด

- กลยุทธ์ทางการตลาด

การกำหนดจุดยืนของสินค้า(Brand Positioning) และการออกแบบตกแต่งที่มีเอกลักษณ์

โรงแรมมาราเกช หัวหิน รีสอร์ท แอนด์สปา ได้กำหนดภาพลักษณ์ของโรงแรมเป็น Boutique Luxury Hotel ที่ต้องการสร้างความแตกต่างจากคู่แข่ง จึงสะท้อนมาเป็นการออกแบบตกแต่งภายใต้ Concept Neo Moroccan Style ซึ่งเป็นกลยุทธ์ที่ใช้ในการสร้างความแตกต่าง มีเอกลักษณ์เฉพาะตัวโดดเด่น แปลกใหม่ สร้างความสนใจแก่ลูกค้า และเกิด

ความประทับใจในการเข้าพัก โดยนอกจากการตกแต่งแล้ว Facilities ต่างๆ ภายในโรงแรม ก็จะมีเอกลักษณ์ไปในทิศทางเดียวกัน เช่น ห้องอาหาร Moroccan style ที่มีเมนูอาหารโมร็อกโก หรือ บริการสปาที่มีบริการและใช้สินค้าของโมร็อกโก เหล่านี้เพื่อเสริมสร้างความเป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัวของโรงแรม ทำให้เกิดความประทับใจทุกครั้งเข้าพัก

สำหรับโรงแรม เซ็นทรา มาร์ส จอมเทียน พัทยา โดดเด่นด้วยสไตล์ทันสมัย ในบรรยากาศของความสนุกสนาน เหมาะสมสำหรับเป็นสถานที่พักผ่อนของครอบครัว การตกแต่งสไตล์รีสอร์ท พร้อมด้วยพื้นที่บริเวณสระว่ายน้ำขนาดใหญ่ ที่มีสวนป่าสไตล์ทรอปิคอลโอบล้อมและสายน้ำตกที่งดงาม บริการห้องพักหลากหลายสไตล์ ที่ล้วนมีพื้นที่ใช้สอยขนาดใหญ่ที่สามารถมอบความสะดวกสบายได้อย่างเต็มที่เหมาะกับการพักผ่อนภายในครอบครัว ซึ่งมีสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน ไม่ว่าจะเป็นโซนสุขภาพที่ประกอบด้วย “เซนส์ บายสปาเซ็นวารี” ห้องออกกำลังกายสำหรับเด็ก โซนแห่งความบันเทิงที่ประกอบด้วย “อีโซน” แหล่งความบันเทิงของวัยรุ่น และ “คิดส์คลับ” ในธีม “ฮอบบิท” หรือธีม “คนแคระ” แห่งแรกในประเทศไทย

การสื่อสารการตลาดและประชาสัมพันธ์ที่หลากหลาย

โรงแรมมาราเกซ หัวหิน รีสอร์ท แอนด์สปา และโรงแรม เซ็นทรา มาร์ส จอมเทียน พัทยา ให้ความสำคัญต่อการใช้ช่องทางการสื่อสารการตลาดไปยังกลุ่มลูกค้าอย่างหลากหลายผ่านสื่อต่างๆ ทั้งสื่อพื้นฐาน และสื่อออนไลน์ เช่น Facebook, Instagram โดยกลยุทธ์การสื่อสารการตลาดที่ใช้ได้แก่

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

การใช้ช่องทางการขายที่หลากหลาย

ช่องทางการขายของโรงแรมทั้งสองแห่ง ครอบคลุมทั้งช่องทางการขายผ่าน Travel Agency ทั้ง Online agency และ Traditional agency ครอบคลุมทั้งลูกค้าบุคคล และลูกค้าองค์กร รวมทั้งกลุ่มสัมมนาจากต่างประเทศ (MICE) นอกจากนี้ช่องทางการขายที่ครบถ้วนแล้ว ยังมีการทำการส่งเสริมการขายอย่างสม่ำเสมอ ทั้งการเข้าร่วมงาน Event ทางด้านการท่องเที่ยว การจัด package ที่เหมาะสมในแต่ละช่วงเวลาหรือ เทศกาลต่างๆ รวมทั้งการส่งเสริมการขายผ่านบัตรเครดิต/ห้างสรรพสินค้าต่างๆ

ค) นโยบายราคาและลูกค้า/กลุ่มเป้าหมาย

ในการกำหนดราคาห้องพักของโรงแรมมาราเกซ หัวหิน รีสอร์ท แอนด์สปา และ โรงแรม เซ็นทรา มาร์ส จอมเทียน พัทยา จะพิจารณาจากอัตราค่าห้องพักของกลุ่มคู่แข่งที่จัดอยู่ในระดับเดียวกัน หรือใกล้เคียงกัน เป็นลำดับแรก โดยราคาห้องพักแต่ละชนิด จะแตกต่างกันตามขนาดของห้องพัก สิ่งอำนวยความสะดวก และ ทัศนียภาพของห้องพักแต่ละห้อง

จาก Brand Positioning และ ระดับราคาของห้องพัก ทำให้ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายของโรงแรมทั้งสองแห่ง จะเน้นที่กลุ่มนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและต่างประเทศระดับกลางขึ้นไป ด้วยบรรยากาศที่สงบ มีความเป็นส่วนตัวค่อนข้างสูง และ สิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ทำให้โรงแรมมาราเกซ หัวหิน รีสอร์ท แอนด์สปา และ โรงแรม เซ็นทรา มาร์ส จอมเทียน พัทยา 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 ในสัดส่วนที่น้อยลงเนื่องจากความผันแปรของสถานการณ์เศรษฐกิจในปัจจุบัน แต่เนื่องจากบริษัท เป็นผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ชั้นนำและมีฐานะทางการเงินที่แข็งแกร่งตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา ธนาคารพาณิชย์ไทยส่วนใหญ่ยังคงให้การสนับสนุนสินเชื่อโครงการบริษัท ในฐานะลูกค้าระดับดี นอกจากนี้บริษัท ยังได้เตรียมความพร้อมในการระดมทุนผ่านตราสารหนี้ เมื่อภาวะตลาดเงินและต้นทุนทางการเงินมีความเหมาะสม สำหรับสินเชื่อที่อยู่อาศัยนั้น ธนาคารพาณิชย์ยังคงมีความเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อบ้านที่อยู่อาศัยแก่ผู้ซื้อ จึงมีความเสี่ยงที่ธนาคารพาณิชย์จะปฏิเสธไม่อนุมัติสินเชื่อแก่ลูกค้า ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อยอดขายการโอน แต่เนื่องจากโครงการของบริษัทเป็นโครงการระดับ High End ลูกค้าของบริษัท จึงเป็นกลุ่มลูกค้าที่มีประวัติฐานะการเงินดี ทำให้ความเสี่ยงจากการปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัยของลูกค้าบริษัทอยู่ในระดับต่ำ อย่างไรก็ตาม เพื่อลดความเสี่ยงดังกล่าว บริษัท จะทำการประเมินคุณสมบัติเบื้องต้นและความสามารถในการผ่อนชำระเงินกู้ของลูกค้าที่ขอสินเชื่อจากสถาบันการเงินตั้งแต่ที่เข้ามาซื้อโครงการไปจนถึงการขอสินเชื่อกับสถาบันการเงิน

1.3 ความเสี่ยงจากการปรับเปลี่ยนกฎระเบียบ ข้อบังคับ หรือกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

การดำเนินธุรกิจอสังหาริมทรัพย์มีความเสี่ยงอันเนื่องจากการเปลี่ยนแปลงในกฎระเบียบ ข้อบังคับ และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง เช่นการถูกจำกัดประโยชน์ในการใช้พื้นที่ในการก่อสร้างอาคารบางประเภท เขตจำกัดความสูง ระยะถอยร่นของอาคาร รวมทั้งปัญหาพิพาทแนวเขตที่ดินกับเจ้าของที่ดินข้างเคียง ตลอดจนปัญหาการร้องเรียนระหว่างก่อสร้าง หรือการถูกเวนคืนที่ดินเพื่อการก่อสร้างสาธารณูปโภคของภาครัฐ หรือปัญหาอันเกิดจากการแก้ไขกฎหมาย ประกาศ และข้อกำหนดต่างๆ ของทางราชการที่มีผลบังคับใช้ในช่วงที่บริษัท ถือครองที่ดิน แต่อยู่ระหว่างการเตรียมงานเพื่ออนุญาตต่อหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง อย่างไรก็ตามบริษัท มีแนวทางลดความเสี่ยงดังกล่าว โดยก่อนที่จะเริ่มพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ จะต้องมีการตรวจสอบข้อจำกัดทางกฎหมายและข้อบังคับต่างๆ ของหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในการใช้ประโยชน์ที่ดินว่ามีข้อควบคุมใดๆบ้างที่มีผลต่อแนวทางการพัฒนาที่บริษัทกำหนดขึ้นบนที่ดินแปลงนั้นๆ

1.4 ความเสี่ยงจากภาวะเศรษฐกิจ

ภาวะเศรษฐกิจของประเทศเป็นปัจจัยที่มีผลกระทบต่อทุกธุรกิจ หากภาวะเศรษฐกิจโดยรวมอยู่ในภาวะถดถอย ผู้บริโภคจะขาดความเชื่อมั่น และ ระมัดระวังการใช้จ่าย สำหรับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์นั้น ในช่วงที่ภาวะเศรษฐกิจไม่ดี ผู้บริโภคจะชะลอการซื้อหรือลงทุนในที่อยู่อาศัย อย่างไรก็ตาม จากการศึกษาโครงการของบริษัทเป็นโครงการระดับ High End ทำให้ไม่ได้รับผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจมากนัก เนื่องจากกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของโครงการ High End จะเป็นลูกค้าที่มีกำลังซื้อสูง

2. ความเสี่ยงจากการประกอบธุรกิจ

2.1 ความเสี่ยงจากการมีกลุ่ม พวกรั้วลัทธิเป็นกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่

กลุ่มพวกรั้วลัทธิซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นกลุ่มใหญ่ในบริษัท คิดเป็นร้อยละ 62.89 ของทุนจดทะเบียนทั้งหมดของบริษัท (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559) จึงทำให้กลุ่มพวกรั้วลัทธิสามารถควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้เกือบทั้งหมด ยกเว้นมติพิเศษที่ต้องอาศัยเสียงของที่ประชุมผู้ถือหุ้นมากกว่า 3 ใน 4 ดังนั้นผู้ถือหุ้นรายอื่นจึงอาจไม่สามารถรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบถ่วงดุลเรื่องที่ผู้ถือหุ้นเสนอได้ อย่างไรก็ตาม บริษัท ได้มีการแต่งตั้งบุคคลภายนอก 3 ท่าน ที่มีประสบการณ์ ความรู้ความสามารถที่หลากหลาย เข้าเป็นกรรมการอิสระ และคณะกรรมการตรวจสอบ เพื่อทำหน้าที่ตรวจสอบและพิจารณาเพื่อมิให้เกิดรายการที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งและเพื่อก่อให้เกิดความโปร่งใสในการดำเนินงานของบริษัท นอกจากนี้การถือหุ้นในลักษณะกระจุกตัวโดยกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ยังทำให้โอกาสที่บริษัทจะถูกครอบงำกิจการ (Takeover) โดยบุคคลอื่นไม่สามารถเกิดขึ้นได้โดยปราศจากการยินยอมของผู้ถือหุ้นกลุ่มนี้ แม้ว่าผู้ถือหุ้นกลุ่มอื่นจะเห็นโอกาสที่จะทำให้มูลค่าของกิจการเพิ่มขึ้น

2.2 ความเสี่ยงจากปัญหาความล่าช้าและคุณภาพผลงานในการก่อสร้าง

บริษัท ว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างภายนอกในการดำเนินงานก่อสร้างอาคารชุด ทำให้บริษัท มีความเสี่ยงจากการที่ผู้รับเหมาก่อสร้างไม่ส่งมอบงานตามเวลาที่กำหนด หรือนานกว่ากำหนด หรืองานก่อสร้างไม่ได้คุณภาพ หากว่าผู้รับเหมาที่มีความชำนาญไม่เพียงพอหรือมีปัญหาด้านบุคลากร และปัญหาด้านสภาพคล่องทางการเงิน เพื่อลดความเสี่ยงดังกล่าว บริษัท ได้มีการบริหารจัดการ โดยคัดเลือกผู้รับเหมาและผู้ผลิตวัสดุที่มีประสบการณ์และมีคุณภาพในจำนวนมากเพียงพอสำหรับการก่อสร้างตามแผนงาน และไม่ให้มีการกระจุกตัวอยู่กับรายใดรายหนึ่งมากเกินไป มีการแบ่งงวดงานให้ดีขึ้น เพื่อให้ผู้รับเหมามีสภาพคล่องมากขึ้น และยังช่วยจัดหาวัสดุบางรายการ เพื่อลดภาระทางการเงินให้กับผู้รับเหมาด้วย นอกจากนี้ บริษัท ยังมีนโยบายที่ชัดเจนในการสร้างพันธมิตรกับกลุ่มผู้รับเหมาก่อสร้างและผู้ผลิต เพื่อร่วมกันพัฒนางานก่อสร้างและวัสดุก่อสร้างให้ได้คุณภาพและในเวลาที่รวดเร็วขึ้น โดยจะเลือกใช้เทคโนโลยีที่เหมาะสม ที่ได้มีการศึกษา ตรวจสอบก่อนพิจารณานำมาใช้งาน โดยจะมีการตรวจสอบและคัดเลือกผู้รับเหมาหรือผู้ผลิตที่มีความชำนาญ รวมทั้งมีการศึกษาหาแนวทางก่อสร้างที่ใช้แรงงานน้อยลงเพื่อลดความเสี่ยงในเรื่องการขาดแคลนแรงงานในอุตสาหกรรมก่อสร้าง

2.3 ความเสี่ยงในการจัดซื้อที่ดินเพื่อพัฒนา

1. ความเสี่ยงทางด้านกฎหมายและข้อบังคับ

ความเสี่ยงทางด้านกฎหมายและข้อบังคับ คือ ความเสี่ยงที่เกิดจากความสามารถพัฒนาโครงการในรูปแบบที่กำหนดไว้โดยไม่ติดข้อกำหนด กฎหมาย หรือ ข้อบังคับใด โดยบริษัท ได้ทำการควบคุมความเสี่ยงในด้านนี้โดยการตรวจสอบข้อบัญญัติต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาโครงการอย่างรอบคอบ ทั้งข้อบัญญัติที่มีอยู่ในปัจจุบัน และที่จะประกาศใช้ในอนาคตอันใกล้ เช่น ข้อบัญญัติเกี่ยวกับผังเมือง ข้อบัญญัติเกี่ยวกับการก่อสร้างอาคาร ข้อบัญญัติเกี่ยวกับการจัดสรรที่ดิน และข้อบัญญัติย่อยแต่ละท้องถิ่น ซึ่งมีผลต่อการพัฒนาโครงการ รวมถึงการตรวจสอบกรรมสิทธิ์และการโอนสิทธิ์ต่าง ๆ บนที่ดินอย่างครบถ้วน ต่อจากนั้นบริษัทจะทดลองวางผังโครงการที่ผ่านการคำนึงถึงปัจจัยเหล่านี้แล้วบนที่ดินนั้นๆ ว่าได้ผลตรงความต้องการของบริษัทหรือไม่ก่อนการซื้อที่ดิน

2. ความเสี่ยงของการจัดซื้อที่ดินเชิงธุรกิจ

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

2.4 ความเสี่ยงจากต้นทุนวัสดุก่อสร้างที่ปรับตัวเพิ่มขึ้น

ปัจจุบัน วัสดุก่อสร้างซึ่งเป็นต้นทุนหลักสำคัญอย่างหนึ่งมีราคาผันผวนไปตามภาวะราคาน้ำมันที่ปรับเปลี่ยนและนโยบายการปรับขึ้นค่าแรงขั้นต่ำ ทำให้มีผลต่อต้นทุนการดำเนินโครงการของบริษัทฯ อาจทำให้ผลการดำเนินงานและฐานะทางการเงินของบริษัทฯได้รับผลกระทบในอนาคต ดังนั้นเพื่อลดความเสี่ยงจากการผันผวนของราคาวัสดุก่อสร้าง บริษัทฯ จะบริหารต้นทุนการก่อสร้างตั้งแต่ช่วงการออกแบบตลอดจนได้ทำสัญญาจ้างเหมาทั้งค่าแรงและค่าวัสดุก่อสร้างกับผู้รับเหมา โดยผู้รับเหมาจะเป็นผู้จัดหาวัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้างและผู้รับเหมาได้จัดหาวัสดุก่อสร้างจากคู่ค้าหรือตัวแทนจำหน่ายรายใหญ่ ซึ่งจะได้ราคาที่เป็นส่วนลดโครงการ และมีกำหนดยื่นราคาที่ทำให้บริษัทฯ ควบคุมต้นทุนได้ พร้อมจะติดตามการเคลื่อนไหวของราคาและประมาณราคาไว้ล่วงหน้า ซึ่งหากจำเป็นก็จะสั่งซื้อไว้ล่วงหน้า โดยจะจัดซื้อคราวละมาก ๆ ทำให้สามารถต่อรองราคาและควบคุมต้นทุนก่อสร้างได้รวมทั้งสามารถบริหารและควบคุมคุณภาพและมาตรฐานของบ้านตามที่กำหนดไว้ได้ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้มีการศึกษาทางเลือกในการใช้วัสดุแต่ละประเภทที่ทดแทนกันได้ โดยเลือกใช้ให้เหมาะสมกับแต่ละสถานการณ์ รวมไปถึงการพัฒนาปรับปรุง วิธีการผลิต ขนส่งวัสดุก่อสร้างร่วมกับผู้ผลิต เพื่อให้ประสิทธิภาพในด้านต้นทุนการจัดส่ง ลดปัญหาความผันผวนด้านราคา หรือการขาดแคลนวัสดุก่อสร้างให้น้อยลง

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ทรัพย์สินหลักของบริษัทฯ

4.1.1 ณ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทฯ มีสินทรัพย์หลักเพื่อการประกอบธุรกิจ ซึ่งได้แก่ ที่ดินสำหรับการพัฒนา และโครงการระหว่างก่อสร้าง โดยมีรายละเอียดดังนี้

ชื่อ/สถานที่ตั้ง	ประเภททรัพย์สิน	ประเภทการถือครอง	มูลค่าตามบัญชี (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
วอเตอร์มาร์ค เจ้าพระยาวิเวก (ทาวเวอร์ เอ และบี)	ที่ดินและงานระหว่างก่อสร้าง เนื้อที่ 4,849 ตรว.	บริษัทเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	55	ไม่มีภาระผูกพัน
อัสตัน สุขุมวิท22	ที่ดินและงานระหว่างก่อสร้าง เนื้อที่ 1,399 ตรว.	บริษัทเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	31	ไม่มีภาระผูกพัน
รีเฟล็กซ์ จอมเทียนบีช พัทยา	ที่ดินและงานระหว่างก่อสร้าง เนื้อที่ 3,934 ตรว.	บริษัทเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	959	มีภาระผูกพันกับ ธนาคาร วงเงิน 700 ล้านบาท
เอ็ม สีลม	ที่ดินและงานระหว่างก่อสร้าง เนื้อที่ 528 ตรว.	บริษัทเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	528	มีภาระผูกพันกับ ธนาคาร วงเงิน 600 ล้านบาท
เอ็ม ลาดพร้าว	ที่ดินและงานระหว่างก่อสร้าง เนื้อที่ 787 ตรว.	บริษัทเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	377	
อีควิน็อกซ์ พหล-วิภา	ที่ดินและงานระหว่างก่อสร้าง เนื้อที่ 1,553 ตรว.	บริษัทเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	57	ไม่มีภาระผูกพัน
แมนอร์ สยามบิมน้ำ(นนทบุรี)	ที่ดินและงานระหว่างก่อสร้าง เนื้อที่ 5,283 ตรว.	บริษัทเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	1,131	มีภาระผูกพันกับ ธนาคาร วงเงิน 500 ล้านบาท
บริเวณถนนศรีนครินทร์	ที่ดินเปล่าเนื้อที่ 11,866 ตรว.	บจก.เอ็มเจซี ดีเวลลอปเม้นท์ เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	335	ไม่มีภาระผูกพัน
บริเวณถนนกรุงเทพกรีฑา	ที่ดินเปล่าเนื้อที่ 6,800 ตรว.	บจก.เอ็มเจพี พร็อพเพอร์ตี้ เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	249	ไม่มีภาระผูกพัน
ซิด รามคำแหง53	ที่ดินและงานระหว่างก่อสร้าง เนื้อที่ 9,837 ตรว.	บจก.เอ็มเจอาร์ ดีเวลลอป เม้นท์ เจ้าของกรรมสิทธิ์	405	ไม่มีภาระผูกพัน
มาเอสโตร 12 ราชเทวี	ที่ดินและงานระหว่างก่อสร้าง เนื้อที่ 355 ตรว.	บจก.เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ เอสเตท เจ้าของกรรมสิทธิ์	30	ไม่มีภาระผูกพัน
มาเอสโตร 39 สุขุมวิท39	ที่ดินและงานระหว่างก่อสร้าง เนื้อที่ 404 ตรว.	บจก.เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ เอสเตท เจ้าของกรรมสิทธิ์	122	ไม่มีภาระผูกพัน
มาเอสโตร 02 รามฤดี	ที่ดินและงานระหว่างก่อสร้าง เนื้อที่ 462 ตรว.	บจก.เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ เอสเตท เจ้าของกรรมสิทธิ์	208	ไม่มีภาระผูกพัน

ชื่อ/สถานที่ตั้ง	ประเภททรัพย์สิน	ประเภทการถือครอง	มูลค่าตามบัญชี (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
เอ็ม ทองหล่อ 10	ที่ดินและงานระหว่างก่อสร้าง เนื้อที่ 472 ตรว.	บจก.เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ เอสเตท เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	475	มีการผูกพันกับ ธนาคาร วงเงิน 357 ล้านบาท
เอ็ม จตุจักร	ที่ดินและงานระหว่างก่อสร้าง เนื้อที่ 1,719 ตรว.	บจก.เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ เอสเตท เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	1,664	มีการผูกพันกับ ธนาคาร วงเงิน 1,864 ล้านบาท
มาเอสโตร 01 เย็นอากาศ	ที่ดินและงานระหว่างก่อสร้าง เนื้อที่ 404 ตรว.	บจก.เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ เอสเตท เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	317	มีการผูกพันกับ ธนาคาร วงเงิน 278 ล้านบาท
มาเอสโตร 03 รัชดา-พระราม9	ที่ดินและงานระหว่างก่อสร้าง เนื้อที่ 1,218 ตรว.	บจก.เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ เอสเตท เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	566	มีการผูกพันกับ ธนาคาร วงเงิน 668 ล้านบาท
มาเอสโตร 14 สยาม-ราชเทวี	ที่ดินและงานระหว่างก่อสร้าง เนื้อที่ 559 ตรว.	บจก.เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ เอสเตท เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	334	มีการผูกพันกับ ธนาคาร วงเงิน 305 ล้านบาท
มาเอสโตร 07 อนุสาวรีย์ฯ	ที่ดินและงานระหว่างก่อสร้าง เนื้อที่ 1 ไร่ 41.5 ตรว.	บจก.เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ เอสเตท เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	193	มีการผูกพันกับ ธนาคาร วงเงิน 312 ล้านบาท
ถนนลาดพร้าว	ที่ดินและงานระหว่างก่อสร้าง เนื้อที่ 1 ไร่ 78.1 ตรว.	บจก.เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ เอสเตท เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	164	มีการผูกพันกับ ธนาคาร วงเงิน 305 ล้านบาท
ถนนสุขุมวิท	ที่ดินและงานระหว่างก่อสร้าง เนื้อที่ 617 ตรว.	บจก.เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ เอสเตท เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	195	มีการผูกพันกับ ธนาคาร วงเงิน 154 ล้านบาท
ถนนพหลโยธิน-อารี	ที่ดินและงานระหว่างก่อสร้าง เนื้อที่ 599.5 ตรว.	บจก.เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ เอสเตท เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	199	มีการผูกพันกับ ธนาคาร วงเงิน 209 ล้านบาท
พัฒนาการ	ที่ดินและงานระหว่างก่อสร้าง เนื้อที่ 2 ไร่ 1 งาน 65 ตรว.	บจก.เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ เอสเตท เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	3	ไม่มีภาระผูกพัน
พระราม9-รามคำแหง	ที่ดินและงานระหว่างก่อสร้าง เนื้อที่ 5 ไร่ 23 ตรว.	บจก.เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ เอสเตท เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	2	ไม่มีภาระผูกพัน
ถนนรัชดาภิเษก	ที่ดินและงานระหว่างก่อสร้าง เนื้อที่ 5 ไร่ 1 งาน 54 ตรว.	บจก.เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ เอสเตท เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	326	มีการผูกพันกับ ธนาคาร วงเงิน 720 ล้านบาท
		รวม	8,925	

4.1.2 ณ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทฯ มีสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน โดยมีรายละเอียดดังนี้

ชื่อ/สถานที่ตั้ง	ประเภททรัพย์สิน	ประเภทการถือครอง	มูลค่าตามบัญชี (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
ซิด รามคำแหง53 รีเทล และ คลับเฮาส์	ที่ดินและงานระหว่างก่อสร้าง เนื้อที่ 1,580 ตรว.	บจก.เอ็มเจอาร์ ดีเวลลอปเม้นท์ เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	771	ไม่มีภาระผูกพัน
ห้องชุดโครงการ มาราเกซ หัวหิน	ห้องชุดให้เช่า	บริษัทเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	51	ไม่มีภาระผูกพัน
ที่ดินบริเวณสนามบินน้ำ	ที่ดินเปล่าเนื้อที่ 687 ตารางวา	บริษัทเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	100	มีภาระผูกพันกับ ธนาคารโดยเป็น หลักทรัพย์ค้ำประกัน ลำดับสอง
ที่ดินบริเวณ กรุงเทพมหานคร	ที่ดินเปล่าเนื้อที่ 8,715 ตรว.	บจก.เอ็มเจพี พร็อพเพอร์ตี้ เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	153	ไม่มีภาระผูกพัน
อาคารระหว่างก่อสร้าง		บจก.เอ็มเจพี พร็อพเพอร์ตี้ เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	43	ไม่มีภาระผูกพัน
ที่ดินบริเวณถนนสุขุมวิท 55	ที่ดินเปล่าเนื้อที่ 625 ตรว.	บริษัทเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	50	มีภาระผูกพันกับ ธนาคารโดยเป็น หลักทรัพย์ค้ำประกัน วงเงิน 400 ล้านบาท
อาคารสำนักงานบริเวณ ถนนสุขุมวิท 55	อาคารสำนักงานให้เช่า	บจก.เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ ฮอสพิทอลลิตี้ เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	818	มีภาระผูกพันกับ ธนาคาร วงเงิน 400 ล้านบาท
ที่ดินบริเวณเอกมัย	ที่ดินเปล่า เนื้อที่ 41 ตรว.	บริษัท เมเจอร์ แมนเนอร์ เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	11	
ศูนย์การค้าบริเวณ สนามบินน้ำ	อาคารร้านค้าให้เช่า	บริษัท เมเจอร์ แมนเนอร์ เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	18	
		รวม	2,015	

4.1.3 มูลค่าตามบัญชีของที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ ของบริษัทฯ ณ 31 ธันวาคม 2559 มีรายละเอียดดังนี้

รายการ	มูลค่าตามบัญชี (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
ที่ดินและส่วนปรับปรุงที่ดิน	775	มีภาระค้ำประกันวงเงินกู้สถาบันการเงินรวม 3 วงเงิน จำนวนวงเงินรวม 415 ล้านบาท
อาคาร ห้องชุด และส่วนปรับปรุงอาคาร	1,303	มีภาระค้ำประกันวงเงินกู้สถาบันการเงินรวม 3 วงเงิน จำนวนวงเงินรวม 415 ล้านบาท
เครื่องตกแต่ง และอุปกรณ์	102	ไม่มีภาระผูกพัน
ยานพาหนะ	8	มีภาระผูกพันค้ำประกันสัญญาเช่าซื้อวงเงิน 3.4 ล้านบาท
งานระหว่างก่อสร้าง	1	มีภาระค้ำประกันวงเงินกู้สถาบันการเงินรวม 4 วงเงิน จำนวนวงเงินรวม 617 ล้านบาท
รวม	2,189	

4.2 การลงทุนในบริษัทย่อยและกิจกรรมร่วมค้า

ณ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทฯ มีเงินลงทุนในบริษัทย่อยและกิจกรรมร่วมค้าจำนวน 13 บริษัท ดังนี้

บริษัทย่อย	ลักษณะธุรกิจ	สัดส่วนการถือหุ้น	ทุนจดทะเบียน
บริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ โฮเทลส์ แอนด์ รีสอร์ทส์ จำกัด	ประกอบกิจการโรงแรม มารากษ หัวหิน รีสอร์ท และสปา	100 %	400,000,000
บริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ เรสซิเดนซ์ จำกัด	โรงแรม และ เซอร์วิส อพาร์ทเม้นท์	100 %	100,000,000
บริษัท เอ็มเจอาร์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด	อสังหาริมทรัพย์ เพื่อขายให้เช่า ประเภทอาคารพาณิชย์ ,อาคารพัก อาศัยโครงการChic District	100 %	600,000,000
บริษัท เอ็มเจพี พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด	อสังหาริมทรัพย์ เพื่อขายและให้เช่า พื้นที่ อาคารสำนักงานให้เช่า	100 %	600,000,000
บริษัท เอ็มเจซี ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด	ประกอบกิจการค้าที่ดิน จัดสรรที่ดิน , ทำการก่อสร้างบนที่ดินเพื่อขาย, ให้เช่าซื้อ ระดับบน	100 %	600,000,000
บริษัท เมเจอร์ส แมนเนอร์ จำกัด	อสังหาริมทรัพย์ เพื่อขาย/ปล่อยเช่า และหรือเป็นที่ปรึกษา การจัดการ ตัวแทน อสังหาริมทรัพย์	100 %	100,000,000
บริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ พร็อพเพอร์ตี้ พาร์ทเนอร์ส จำกัด	อสังหาริมทรัพย์ เพื่อขาย/ปล่อยเช่า และหรือเป็นที่ปรึกษา การจัดการ ตัวแทน อสังหาริมทรัพย์	100 %	8,000,000

บริษัทย่อย	ลักษณะธุรกิจ	สัดส่วนการถือหุ้น	ทุนจดทะเบียน
บริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ เอสเตท จำกัด	ประกอบธุรกิจให้เช่า ขายและดำเนินการด้านอสังหาริมทรัพย์	100 %	2,500,000,000
บริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ โฮสพิทอลลิตี้ จำกัด	ประกอบธุรกิจให้เช่า ขายและดำเนินการด้านอสังหาริมทรัพย์	100 %	700,000,000
บริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ พร็อพเพอร์ตี้ คอนซัลแทนท์ จำกัด	เป็นที่ปรึกษา การจัดการ ตัวแทนอสังหาริมทรัพย์/บริหารธุรกิจให้เช่า	100 %	8,000,000
กิจการร่วมค้า	ลักษณะธุรกิจ	สัดส่วนการถือหุ้น	ทุนจดทะเบียน
บริษัท เอ็ม เจ เอ ไอ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด*	ร่วมทุนพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียม Royce	51 %	25,000,000
บริษัท เมเจอร์ เรสซิเดนส์ จำกัด*	ร่วมทุนพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียม MARQUE และ Muniq	51 %	25,000,000
บริษัท ทีเอ็มดีซี คอนสตรัคชั่น จำกัด*	ประกอบธุรกิจรับเหมาก่อสร้างและที่ปรึกษาทางวิศวกรรม	51 %	100,000,000

หมายเหตุ : * กิจการร่วมค้า

** รายละเอียดบริษัทย่อยและกิจการร่วมค้าระบุในเอกสารแนบ 2

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทฯและบริษัทย่อยถูกฟ้องร้องจากบุคคลภายนอกเกี่ยวกับการเรียกคืนเงินมัดจำที่จ่ายในการซื้ออาคารชุด การชำระค่าก่อสร้างอาคารชุด และการร่วมชำระค่าเสียหายกรณีผู้รับเหมาโครงการทำความเสียหายแก่ทรัพย์สิน จำนวน 22 คดี ซึ่งมีทุนทรัพย์รวม 249 ล้านบาท ปัจจุบัน คดีอยู่ระหว่างกระบวนการสอบสวนหาข้อเท็จจริง อย่างไรก็ตาม ฝ่ายบริหารและที่ปรึกษาทางกฎหมายของบริษัทฯได้ประเมินความเสียหายที่คาดว่าจะเกิดขึ้นจากคดีดังกล่าว และได้บันทึกประมาณการหนี้สินจำนวน 20 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 2559)
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	: 860,411,939 (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559)
โทรศัพท์	: +66 2030 1111
โทรสาร	: +66 2030 1122
Website	: www.majordevelopment.co.th

6.2 นิติบุคคลที่บริษัทถือหุ้นตั้งแต่ร้อยละ 10 ขึ้นไปของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด

ชื่อและที่อยู่	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน (บาท)	สัดส่วนการถือหุ้น (%)
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	400,000,000	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	ประกอบกิจการอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย	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	อสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย/ปล่อยเช่าและ/หรือเป็นที่ปรึกษาการจัดการ ตัวแทนอสังหาริมทรัพย์	600,000,000	100

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

ชื่อและที่อยู่	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน (บาท)	สัดส่วนการ ถือหุ้น (%)
<p>บริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ พร็อพเพอร์ตี้ คอนซัลแตนท์ จำกัด <i>Major Development Property Consultants Co.,Ltd</i></p> <p>141 ซอยสุขุมวิท 63 (เอกมัย) ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์ +66 2392 1111 โทรสาร +66 2392 2255</p>	<p>เป็นที่ปรึกษา การ จัดการ ตัวแทน อสังหาริมทรัพย์ / บริหารธุรกิจให้เช่า</p>	8,000,000	100
กิจการร่วมค้า			
<p>บริษัท เอ็ม เจ เอ โอ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด <i>M J A I Development Company Limited</i></p> <p>398 มาเชิร์ ราม53 ชั้น3 อาคารเอ ซอยรามคำแหง53 (จันทร์ศรีสว่าง) แขวงพลับพลา เขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร 10310 โทรศัพท์ +66 2514 3899 โทรสาร +66 2514 3859</p>	<p>พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เพื่อขาย</p>	25,000,000	51
<p>บริษัท เมเจอร์ เรสซิเดนส์ จำกัด <i>Major Residences Company Limited</i></p> <p>141 ซอยสุขุมวิท 63 (เอกมัย) ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์ +66 2030 1111 โทรสาร +66 2030 1122</p>	<p>พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เพื่อขาย</p>	25,000,000	51
<p>บริษัท ทีเอ็มดีซี คอนสตรัคชั่น จำกัด <i>TMDC Construction Co.,Ltd</i></p> <p>141 ซอยสุขุมวิท 63 (เอกมัย) ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์ +66 2381 2700 โทรสาร +66 2381 2699</p>	<p>ประกอบธุรกิจรับเหมา ก่อสร้างและให้บริการ ด้านวิศวกรรม</p>	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 สำหรับหุ้นกึ่งหนี้ระยะสั้นผู้ถือประเภทไม่ด้อยสิทธิและไม่มีหลักประกันของบริษัท

รายละเอียด ดังต่อไปนี้

ประเภทหุ้นกู้	ครั้งที่	อายุ	ปีที่ครบกำหนด	วงเงิน(ล้านบาท)
หุ้นกู้ไม่ด้อยสิทธิและไม่มีหลักประกัน	ครั้งที่ 1/2558	2 ปี	2560	1,000
หุ้นกู้ไม่ด้อยสิทธิและไม่มีหลักประกัน	ครั้งที่ 2/2558	2 ปี	2560	500
หุ้นกู้ไม่ด้อยสิทธิและไม่มีหลักประกัน	ครั้งที่ 3/2558	2 ปี	2560	320
หุ้นกู้ไม่ด้อยสิทธิและไม่มีหลักประกัน	ครั้งที่ 4/2558	2 ปี	2560	350
หุ้นกู้ไม่ด้อยสิทธิและไม่มีหลักประกัน	ครั้งที่ 5/2558	3 ปี	2561	150
หุ้นกู้ไม่ด้อยสิทธิและไม่มีหลักประกัน	ครั้งที่ 1/2559	3 ปี	2562	500
หุ้นกู้ไม่ด้อยสิทธิและไม่มีหลักประกัน	ครั้งที่ 2/2559	3 ปี	2562	200
หุ้นกู้ไม่ด้อยสิทธิและไม่มีหลักประกัน	ครั้งที่ 3/2559	3 ปี	2562	500
หุ้นกู้ไม่ด้อยสิทธิและไม่มีหลักประกัน	ครั้งที่ 4/2559	3 ปี	2562	500
หุ้นกู้ไม่ด้อยสิทธิและไม่มีหลักประกัน	ครั้งที่ 5/2559	2 ปี	2561	150
หุ้นกู้ไม่ด้อยสิทธิและไม่มีหลักประกัน	ครั้งที่ 6/2559	3 ปี	2562	300
	รวม			4,470

● **ผู้สอบบัญชี**

บริษัท สำนักงาน อี วาย จำกัด

อาคารเลอริชดา 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 |