

## ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

### 1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

#### 1. วิสัยทัศน์ในการดำเนินงานของบริษัท

ดำรงไว้ซึ่งการเป็นผู้นำในตลาดที่อยู่อาศัยระดับบน มุ่งเน้นการสร้างแนวคิดใหม่ รวมถึงนำเสนอสิ่งที่ดีที่สุดในทุกด้านอย่างต่อเนื่องเพื่อยกระดับโครงการที่พักอาศัยของเมืองไทยให้เทียบเท่าระดับโลก โดยมุ่งเน้นจะก้าวขึ้นเป็นบริษัทอสังหาริมทรัพย์ชั้นนำของประเทศ

#### 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 ล้านบาท

#### 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 ล้านบาท
- Watermark Chaophraya River เป็นโครงการคอนโดมิเนียมระดับ World Class ประกอบด้วยอาคาร 2 อาคาร ขนาด 52 ชั้น และ 28 ชั้น จำนวนห้องชุดรวม 486 ยูนิต มูลค่าโครงการรวม 5,700 ล้านบาท

#### ปี 2548

- จัดทะเบียนแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชน

#### ปี 2550

- เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 700 ล้านบาท
- 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 ล้านบาท

## 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 และโรงแรมขนาด 4 ชั้น 6 อาคาร จำนวนห้องชุดรวม 345 ยูนิต มูลค่าโครงการรวม 2,400 ล้านบาท
- พัฒนาโครงการ Reflection Jomtien Beach Pattaya โดยเป็นโครงการคอนโดมิเนียม Super Luxury จำนวน 2 อาคาร ขนาด 52 ชั้น และ 42 ชั้น จำนวนห้องชุดรวม 332 ยูนิต มูลค่าโครงการรวม 3,300 ล้านบาท

## ปี 2553

- จัดตั้งบริษัทย่อย คือ บริษัท เอ็มเจอาร์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด เพื่อรองรับการขยายตัวของธุรกิจ
- เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 700 ล้านบาท เป็น 1,050 ล้านบาท เมื่อวันที่ 19 พฤษภาคม 2553 โดยเป็นการเพิ่มหุ้นสามัญใหม่จำนวน 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 ฮอสพิทอลิตี้ จำกัด , บริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ พร็อพเพอร์ตี้ พาร์ทเนอร์ส จำกัด และบริษัท เมเจอร์ แมเนเจอร์ จำกัด และกิจการร่วมค้า 1 บริษัท คือ บริษัท เมเจอร์ เรสซิเดนซ์ 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 จำนวนห้องชุดรวม 148 ยูนิต มูลค่าโครงการรวม 6,500 ล้านบาท

## ปี 2557

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

## 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 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 อนุสาวรีย์ชัยฯ โดยเป็นคอนโดมิเนียมระดับ Low Rise ขนาด 8 ชั้น จำนวนห้องชุดรวม 171 ยูนิต ตั้งอยู่ในซอยราชวิถี 7
- พัฒนาโครงการ Muniq Sukhumvit 23 โดยเป็นโครงการคอนโดมิเนียมระดับ Luxury ขนาด 36 ชั้น จำนวนห้องชุดรวม 201 ยูนิต มูลค่าโครงการรวม 2,600 ล้านบาท
- จัดตั้งบริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ พร็อพเพอร์ตี้ คอนซัลแทนท์ จำกัด เพื่อดำเนินธุรกิจเป็นที่ปรึกษาและตัวแทน การจัดการอสังหาริมทรัพย์ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเป็นการขยายธุรกิจไปในกิจการที่มีความเกี่ยวเนื่องกับธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยมีทุนจดทะเบียน 8 ล้านบาท

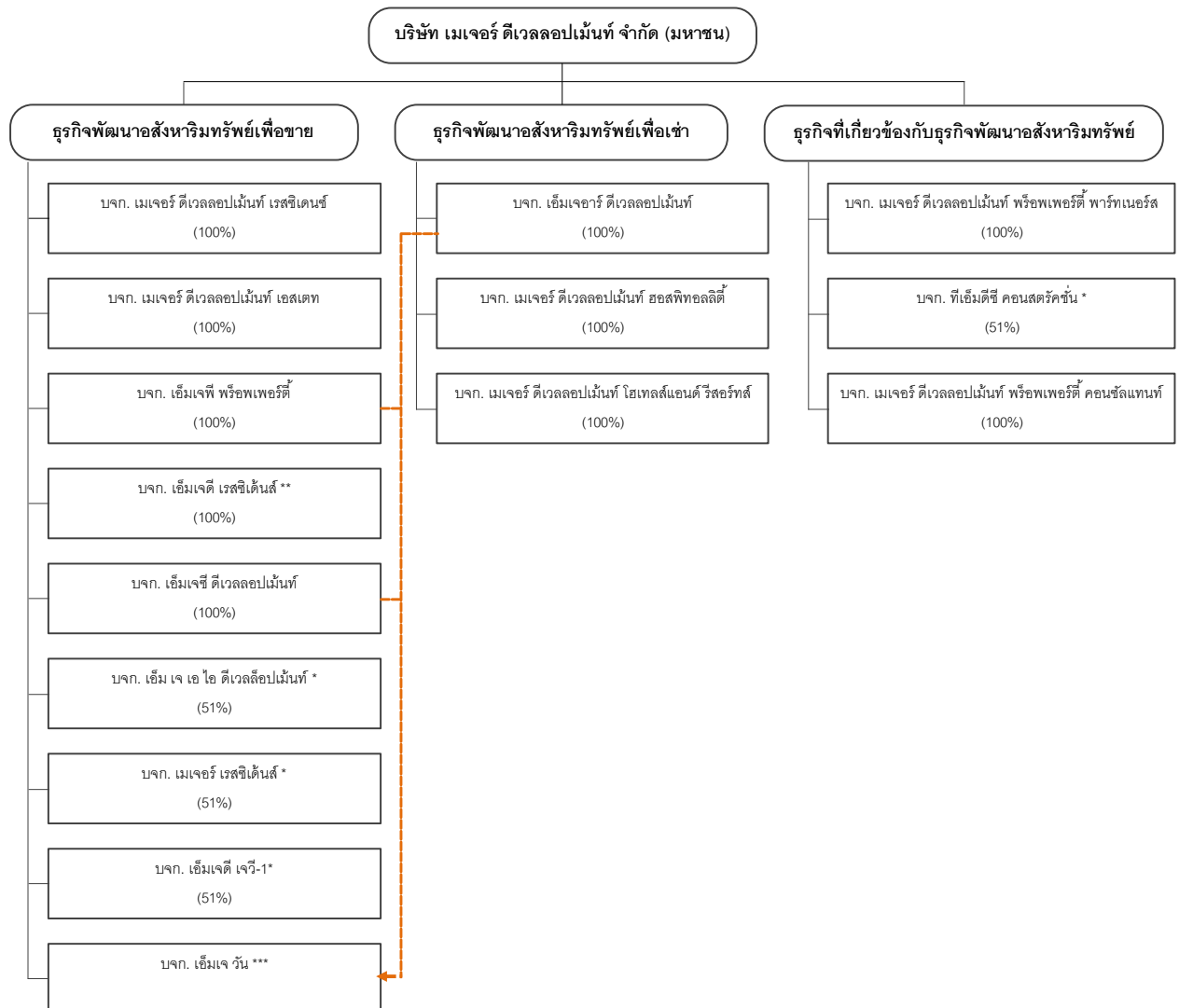
## ปี 2560

- จัดตั้งบริษัทใหม่ คือ บริษัท เอ็มเจ วัน จำกัด โดยบริษัทย่อยเป็นผู้ถือครองหุ้น ได้แก่ บริษัท เอ็มเจอาร์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ร้อยละ 33.33, บริษัท เอ็มเจพี พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด ร้อยละ 33.33, บริษัท เอ็มเจซี ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ร้อยละ 33.33 มีทุนจดทะเบียนจำนวน 60 ล้านบาท เพื่อบริหารการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ในอนาคต
- เปิดตัวโครงการ มาเอสโตร 19 รัชดา 19 - วิภา โดยเป็นคอนโดมิเนียม Low Rise สูง 8 ชั้น 4 อาคาร ใกล้สถานีรถไฟฟ้า MRT รัชดาภิเษก
- เปิดตัวโครงการคอนโดมิเนียมจำนวน 2 โครงการ ภายใต้แบรนด์ใหม่ “เมทริส” (METRIS) ได้แก่ เมทริส พระราม 9-รามคำแหง ใกล้สถานีรถไฟฟ้า MRT สายสีส้ม, เมทริส ลาดพร้าว ใกล้สถานีรถไฟฟ้า MRT สถานีพหลโยธิน
- จัดตั้งกิจการร่วมค้า 1 บริษัท คือ บริษัท เอ็มเจดี-เจวี1 จำกัด โดยบริษัทถือครองหุ้นในอัตราส่วนร้อยละ 51 มีทุนจดทะเบียนจำนวน 1 ล้านบาท เพื่อบริหารการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ในอนาคต
- เปิดตัวโครงการคอนโดมิเนียมจำนวน 2 โครงการ ภายใต้แบรนด์ใหม่ “มารู” (MARU) ได้แก่ มารู เอกมัย 2 ใกล้สถานีรถไฟฟ้า BTS สถานีเอกมัย และโครงการมารู ลาดพร้าว 15 ใกล้สถานีรถไฟฟ้า MRT สถานีลาดพร้าว

### 3. โครงสร้างการถือหุ้นและภาพรวมการประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัท

ณ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทมีบริษัทย่อยที่ถือหุ้นโดยตรงและกิจการร่วมค้าที่ถือหุ้นตามสัดส่วนการลงทุน จำนวนรวม 15 บริษัท โดยแบ่งออกเป็น 3 กลุ่มธุรกิจดังนี้

1. ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย จำนวน 9 บริษัท ประกอบธุรกิจการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยเพื่อขาย ประเภทอาคารชุด โดยเน้นโครงการในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล รวมทั้งจังหวัดใหญ่ที่เป็นแหล่งท่องเที่ยว เช่น ประจวบคีรีขันธ์ (หัวหิน) ชลบุรี (พัทยา) เป็นต้น
2. ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายหรือเช่า จำนวน 3 บริษัท ประกอบธุรกิจการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยเพื่อขาย รวมทั้งธุรกิจให้เช่าและให้บริการเกี่ยวกับโรงแรม รีสอร์ท เซอร์วิสอพาร์ทเม้นท์ อาคารสำนักงาน อาคารพาณิชย์และพื้นที่ขาย ในเขตกรุงเทพมหานคร และจังหวัดที่เป็นแหล่งท่องเที่ยวหลัก เช่น ประจวบคีรีขันธ์ (หัวหิน) ชลบุรี (พัทยา) เป็นต้น
3. ธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ จำนวน 3 บริษัท ประกอบธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ได้แก่ การรับบริหารอาคารชุด การรับเหมาก่อสร้าง ที่ปรึกษาและตัวแทนการจัดการอสังหาริมทรัพย์ เป็นต้น



\* กิจการร่วมค้าที่บริษัทถือหุ้นตามสัดส่วนการลงทุน 51%

\*\* ชื่อเดิม บจก.เมเจอร์ แมนเนอร์

\*\*\* ถือหุ้นโดยบริษัทย่อย ได้แก่ บริษัท เอ็มเจอาร์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ร้อยละ 33.33, บริษัท เอ็มเจที พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด ร้อยละ 33.33, บริษัท เอ็มเจซี ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ร้อยละ 33.33

## 2. การประกอบธุรกิจ

### โครงสร้างรายได้

ตารางจำแนกรายได้จากการดำเนินงานของกลุ่มบริษัท ระหว่างปี 2558 ถึง 2560

ประเภทรายได้	ปี 2560		ปี 2559		ปี 2558	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
รายได้จากการขายหน่วยในโครงการอาคารชุด	2,781.83	82.42%	4,948.69	91.55%	3,117.63	89.03%
รายได้จากกิจการโรงแรม	274.22	8.12%	194.22	3.59%	112.35	3.21%
รายได้ค่าบริการจัดการ	39.99	1.18%	66.37	1.23%	67.36	1.92%
รายได้ค่าเช่าและบริการ อาคารสำนักงาน	91.68	2.72%	46.64	0.86%	-	-
กำไรจากการเปลี่ยนแปลงมูลค่ายุติธรรมของ อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน	32.32	0.96%	22.34	0.41%	54.98	1.57%
รายได้อื่น	155.17	4.60%	127.40	2.36%	149.58	4.27%
<b>รวม</b>	<b>3,375.21</b>	<b>100.00%</b>	<b>5,405.66</b>	<b>100.00%</b>	<b>3,501.91</b>	<b>100.00%</b>

### การประกอบธุรกิจแต่ละสายผลิตภัณฑ์

#### 1. ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย

##### 1.1 ลักษณะของผลิตภัณฑ์และบริการ

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

โครงการภายใต้การพัฒนาศักยภาพประกอบด้วย

ปี	โครงการ	ที่ตั้งโครงการ
2545	แอมป์ตัน ทองหล่อ 10	ทองหล่อ ซอย 10
2547	พูลเลอตัน สุขุมวิท วอเตอร์มาร์ค เจ้าพระยาวิเวก วินด์ รัชโยธิน	ถนนสุขุมวิท ระหว่างถนนเจริญนคร ซอย 39 และ 41 รัชโยธิน ตรงข้ามธนาคารไทยพาณิชย์ สำนักงานใหญ่
2548	แมนฮัตตัน ชิดลม	ถนนเพชรบุรี 7
2549	วินด์ สุขุมวิท 23	สุขุมวิท ซอย 23
2550	อิกส์ตัน สุขุมวิท 22 ไมโครนอส	สุขุมวิท ซอย 22 หัวหิน

ปี	โครงการ	ที่ตั้งโครงการ
2551	รีเฟล็คชั่น จอมเทียน บีช พัทยา มาราเกซ หัวหิน เรสซิเดนซ์	หาดจอมเทียน พัทยา หัวหิน
2552	รอยซ์ ไพรวเท เรสซิเดนซ์ คอลเลกซ์ซิโอ สาทร-พัฒนา	สุขุมวิท ซอย 31 ถนนสาทร ซอยพัฒนา 1
2553	เอ็ม สीलม อีควิน็อกซ์ พหล-วิภา	ระหว่างถนนสีลม และถนนสุรวงศ์ ถนนพหลโยธิน - ถนนวิภาวดีรังสิต
2554	เอ็ม ภูเก็ต เอ็ม ลาดพร้าว แมนอร์ สยามบิณน้ำ เดอะ มาร์เวล เรสซิเดนซ์	ถนนภูเก็ต ถนนพหลโยธิน ตรงข้ามเซ็นทรัล พลาซ่า ลาดพร้าว ถนนสยามบิณน้ำ ติดกระทรวงพาณิชย์ ทองหล่อ ซอย 5
2556	มาร์ค สุขุมวิท มาเอสโตร 39 สุขุมวิท 39 มาเอสโตร 12 ราชเทวี ซิค ดิสทริคท์ ราม 53	ถนนสุขุมวิท ตรงข้ามดิเอ็มโพเรียม สุขุมวิท ซอย 39 เพชรบุรี ซอย 12 รามคำแหง ซอย 53
2557	มาเอสโตร 02 ร่วมฤดี เอ็ม จตุจักร เอ็ม ทองหล่อ 10	ร่วมฤดี ซอย 2 ถนนพหลโยธิน ตรงข้ามตลาดนัดสวนจตุจักร เอกมัย ซอย 12
2558	มาเอสโตร 01 สาทร-เย็นอากาศ มาเอสโตร 03 รัชดา-พระราม9 มาเอสโตร 14 สยาม-ราชเทวี	เย็นอากาศ ซอย 1 (ถนนสาทร) รัชดาภิเษก ซอย 3 (ซอยสถานทูตจีน) เพชรบุรี ซอย 12
2559	มาเอสโตร 07 อนุสาวรีย์ชัยฯ มิวนิค สุขุมวิท 23	ราชวิถี ซอย 7 สุขุมวิท ซอย 23
2560	มาเอสโตร 19 รัชดา19-วิภา เมทริส พระราม9-รามคำแหง เมทริส ลาดพร้าว มารู เอกมัย 2 มารู ลาดพร้าว 15	รัชดาภิเษก ซอย 19 ถนนรามคำแหง ถนนลาดพร้าว เอกมัย ซอย 2 ลาดพร้าว ซอย 15

ปี 2560 กลุ่มบริษัทมีโครงการอาคารชุดที่ก่อสร้างแล้วเสร็จ และ โครงการที่อยู่ระหว่างการก่อสร้าง ดังนี้

ชื่อโครงการ	ที่ตั้ง	มูลค่า โครงการ (ล้านบาท)	จำนวน ยูนิต	พื้นที่ ขาย (ตร.ม.)	สถานะ โครงการ	กำหนด แล้วเสร็จ
วอเตอร์มาร์ค เจ้าพระยาริเวอร์ ทาวเวอร์เอ และ ทาวเวอร์บี	ถนนเจริญนคร ระหว่าง ซอยเจริญนคร 39 และ 41	5,701	486	75,702	พร้อมเข้าอยู่	-

ชื่อโครงการ	ที่ตั้ง	มูลค่า โครงการ (ล้านบาท)	จำนวน ยูนิต	พื้นที่ ขาย (ตร.ม.)	สถานะ โครงการ	กำหนด แล้วเสร็จ
อภัสตัน สุขุมวิท 22	ซอยสุขุมวิท 22	2,353	250	21,713	พร้อมเข้าอยู่	-
มาราเกซ หัวหิน เรสซิเดนเซส	อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์	2,412	345	23,372	พร้อมเข้าอยู่	-
รีเฟล็คชั่น จอมเทียน บีช พทยา	หาดจอมเทียน พทยา	4,334	333	43,257	พร้อมเข้าอยู่	-
คอลลเลกซ์โฮ สาทร-พิพัฒน์	ซอยพิพัฒน์ ถนนสาทร	473	95	4,302	พร้อมเข้าอยู่	-
อีควิน็อกซ์ พหล-วิภา	ถนนวิภาวดี-รังสิต บริเวณห้าแยกลาดพร้าว	2,224	490	22,535	พร้อมเข้าอยู่	-
เอ็ม พญาไท	ถนนพญาไท ใกล้ BTS พญาไท และ Airport Link	1,668	213	10,923	พร้อมเข้าอยู่	-
เอ็ม ลาดพร้าว	ถนนพหลโยธิน ตรงข้ามเซ็นทรัลลาดพร้าว	1,795	288	13,115	พร้อมเข้าอยู่	-
เอ็ม สีลม	ถนนนราธิวาสราชนครินทร์ ระหว่างถนนสีลม และ ถนนสุรวงศ์	2,044	161	11,266	พร้อมเข้าอยู่	-
แมนเนอร์ สนามบินน้ำ	ถนนสนามบินน้ำ ติดกระทรวงพาณิชย์ ริมแม่น้ำเจ้าพระยา	4,951	1,848	65,554	พร้อมเข้าอยู่	-
ซิค ดิสทริคท์ ราม 53 <sup>/1</sup>	ซอยรามคำแหง 53	617	80	20,520	พร้อมเข้าอยู่	-
มาเอสโตร 12 ราชเทวี <sup>/2</sup>	ซอยเพชรบุรี 12 ถนนเพชรบุรีตัดใหม่	664	124	4,913	พร้อมเข้าอยู่	-
มาเอสโตร 39 เรสซิเดนซ์ <sup>/2</sup>	ซอยสุขุมวิท 39	696	107	5,501	พร้อมเข้าอยู่	-
มาเอสโตร 02 ร่วมฤดี <sup>/2</sup>	ซอยร่วมฤดี 2	880	138	5,383	พร้อมเข้าอยู่	-
เอ็ม จตุจักร <sup>/2</sup>	ถนนพหลโยธิน ใกล้ BTS หมอชิตและสะพานควาย MRT กำแพงเพชร และจตุจักร	5,981	864	32,415	พร้อมเข้าอยู่	-
เอ็ม ทองหล่อ10 <sup>/2</sup>	เอกมัย 12	1,107	173	7,142	พร้อมเข้าอยู่	-
มาเอสโตร 01 เย็นอากาศ <sup>/2</sup>	ซอยเย็นอากาศ 1 - สาทร	783	88	5,374	อยู่ระหว่าง ก่อสร้าง	ไตรมาส 1/2561
มาเอสโตร 03 รัชดา - พระราม 9 <sup>/2</sup>	รัชดาภิเษก ซอย 3 (ซอยสถานทูตจีน)	1,617	320	12,423	อยู่ระหว่าง ก่อสร้าง	ไตรมาส 2/2561

ชื่อโครงการ	ที่ตั้ง	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	จำนวนยูนิต	พื้นที่ขาย (ตร.ม.)	สถานะโครงการ	กำหนดแล้วเสร็จ
มาเอสโตร 14 สยาม - ราชเทวี <sup>/2</sup>	ซอยเพชรบุรี 12 ถนนเพชรบุรีตัดใหม่	918	179	5,612	อยู่ระหว่างก่อสร้าง	ไตรมาส 1/2561
มาเอสโตร 07 อนุสาวรีย์ชัย <sup>/2</sup>	ซอยราชวิถี 7	783	171	5,311	อยู่ระหว่างก่อสร้าง	ไตรมาส 2/2561
มาร์ค สุขุมวิท <sup>/2</sup>	ถนนสุขุมวิท เยื้อง ห้างสรรพสินค้าเอ็มโพเรียม	7,574	148	24,046	พร้อมเข้าอยู่	-
มิวนิค สุขุมวิท 23 <sup>/3</sup>	ซอยสุขุมวิท 23	2,663	201	11,846	อยู่ระหว่างก่อสร้าง	ไตรมาส 4/2562
มาเอสโตร 19 รัชดา 19 – วิชา <sup>/2</sup>	รัชดาภิเษก ซอย 19	2,227	556	19,350	อยู่ระหว่างก่อสร้าง	ไตรมาส 3/2562
เมทริส พระราม 9 - รามคำแหง <sup>/2</sup>	ถนนรามคำแหง	2,501	587	21,423	อยู่ระหว่างก่อสร้าง	ไตรมาส 1/2563
เมทริส ลาดพร้าว <sup>/2</sup>	ถนนลาดพร้าว	1,007	332	12,881	อยู่ระหว่างก่อสร้าง	ไตรมาส 2/2563
มารู เอกมัย 2 <sup>/4</sup>	เอกมัย ซอย 2	2,522	352	13,762	อยู่ระหว่างก่อสร้าง	ไตรมาส 4/2563
มารู ลาดพร้าว 15 <sup>/4</sup>	ลาดพร้าว ซอย 15	1,874	332	12,882	อยู่ระหว่างก่อสร้าง	ไตรมาส 1/2563

หมายเหตุ: <sup>/1</sup> พัฒนาโดย บริษัท เอ็มเจอาร์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด

<sup>/2</sup> พัฒนาโดย บริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ เอสเตท จำกัด

<sup>/3</sup> พัฒนาโดย บริษัท เมเจอร์ เรสซิเดนส์ จำกัด (กิจการร่วมค้า)

<sup>/4</sup> พัฒนาโดย บริษัท เอ็มเจดี เรสซิเดนส์ จำกัด

## 1.2 ลักษณะตลาด ภาวะการแข่งขัน ภาวะอุตสาหกรรมและแนวโน้ม

### ก) ภาวะอุตสาหกรรมและแนวโน้ม

ภาพรวมตลาดอสังหาริมทรัพย์ในปี 2560 คอนโดมิเนียม พื้นที่ค้าปลีกและอาคารสำนักงาน ยังคงมีการขยายตัวต่อเนื่อง โดยเฉพาะตลาดคอนโดมิเนียมที่มีโครงการเปิดขายใหม่ต่อเนื่องจากปีที่ผ่านมา แม้ภาวะเศรษฐกิจของประเทศไม่ได้เติบโตมากนัก ผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ต่างหันมาโฟกัสตลาดระดับบน ทั้งประเภทลักซ์ชัวรี ระดับราคา 250,000 บาทต่อ ตร.ม.ขึ้นไป และซูเปอร์ลักซ์ชัวรี ระดับราคามากกว่า 350,000 บาทต่อ ตร.ม.ขึ้นไป โดยส่วนใหญ่อยู่ในพื้นที่ศูนย์กลางธุรกิจ (CBD) โดยเฉพาะพื้นที่ตามแนวถนนสุขุมวิท ตั้งแต่ย่านเพลินจิตมาถึงทองหล่อ เพราะเป็นทำเล Prime Location หรือในบริเวณ New CBD เช่น พระรามเก้า เป็นต้น

อย่างไรก็ตามบริษัทอสังหาริมทรัพย์เริ่มขยับออกไปพัฒนาโครงการในรอบนอกมากขึ้น โดยในปีนี้มีทำเลที่มีคอนโดมิเนียมเปิดตัวอย่างคึกคัก ได้แก่ แนวรถไฟฟ้าสายสีน้ำเงิน และแนวรถไฟฟ้าสายสีเขียวที่กำลังก่อสร้างอยู่ เนื่องจาก

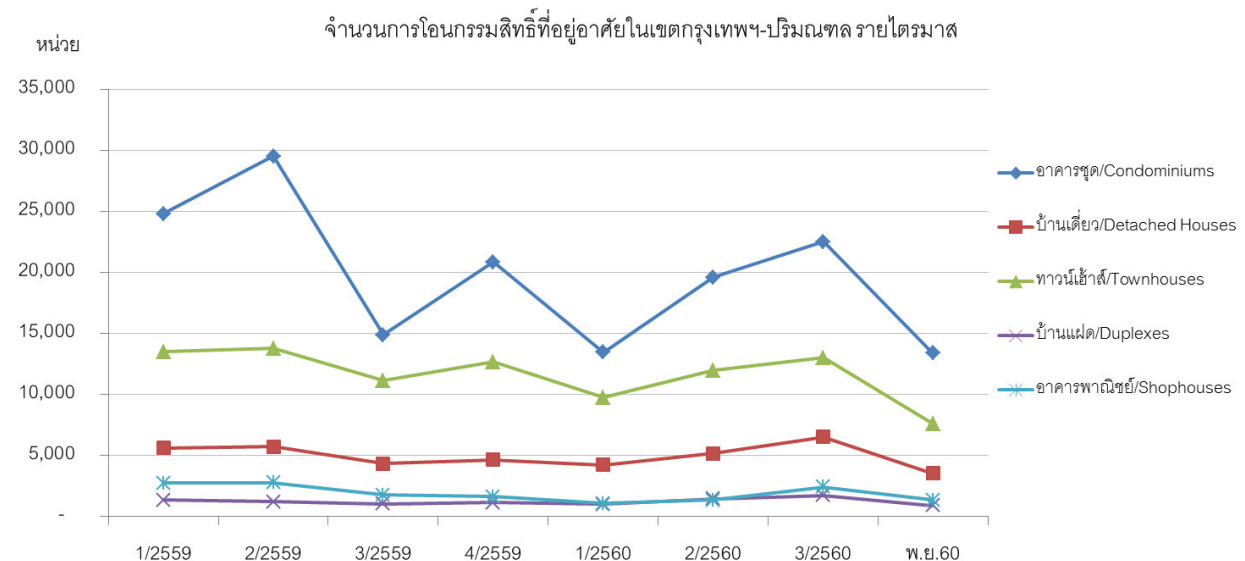


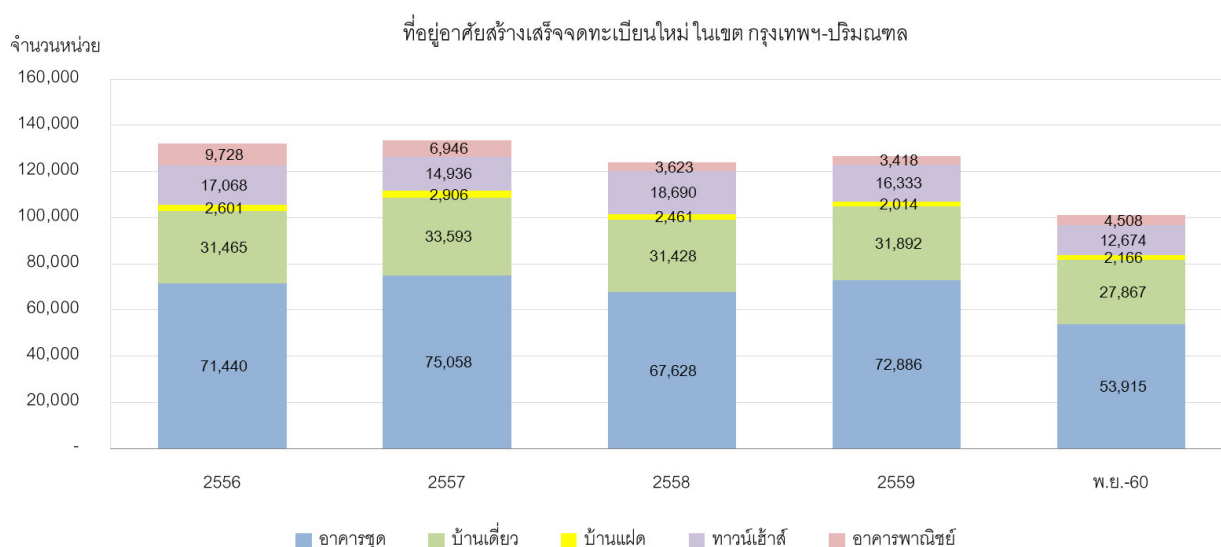
ราคาที่ดินบริเวณใจกลางเมืองปรับตัวสูงขึ้นมาก จึงหันไปเน้นกับลูกค้าตลาดราคาช่วง 100,000 – 150,000 บาท/ตร.ม. สำหรับกลุ่มสินค้าราคาต่ำกว่า 100,000 บาทต่อ ตร.ม. จะชะลอตัวอย่างมาก เนื่องจากกำลังซื้อของลูกค้ากลุ่มนี้ลดลง และประสบปัญหาในการถูกปฏิเสธสินเชื่อจากรถการเพิ่มขึ้นมาก ทำให้เกิด Over Supply สินค้ากลุ่มนี้เป็นจำนวนมาก

ที่อยู่อาศัยประเภทบ้านแฝดได้รับความนิยมเพิ่มมากขึ้น จากความต้องการที่อยู่อาศัยที่มีบริเวณที่ดินเป็นของตนเองแต่ใช้งบประมาณน้อยกว่าบ้านเดี่ยว รวมทั้งที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยวขนาดเล็กใจกลางเมืองก็ได้รับความนิยมเพิ่มมากขึ้น เนื่องจากลูกค้าบางกลุ่มยังคงต้องการที่อยู่อาศัยใจกลางเมืองที่มีกรรมสิทธิ์ที่ดิน

ตลาดของอสังหาริมทรัพย์ประเภทอาคารสำนักงานใช้เข้ายังคงไปได้ดี และยังคงมีความต้องการอย่างต่อเนื่อง แต่ในขณะเดียวกันก็เริ่มเห็นโครงการใหม่ๆ ทำเป็นรูปแบบสิทธิการเช่า (Leasehold) มากขึ้น เนื่องจากการเพิ่มสูงขึ้นของราคาที่ดินในเมือง โดยราคาเช่าก็ยังคงมีแนวโน้มปรับตัวสูงขึ้น โดยเฉพาะในเขต CBD จากความต้องการของทั้งบริษัทในไทย และบริษัทจากต่างชาติ

ทั้งนี้ เมื่อพิจารณาตลาดที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียน ณ พฤศจิกายน ปี 2560 ในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล มีจำนวนรวม 101,130 หน่วย ลดลงร้อยละ 16.1 เมื่อเปรียบเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปี 2559 โดยสามารถแยกเป็นที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุดมีจำนวน 53,915 หน่วย ลดลงร้อยละ 24.3, บ้านเดี่ยวมีจำนวน 27,867 หน่วย ลดลงร้อยละ 5.6, บ้านแฝดมีจำนวน 2,166 หน่วย เพิ่มขึ้นร้อยละ 24.4, ทาวน์เฮ้าส์ มีจำนวน 12,674 หน่วย ลดลงร้อยละ 14.5 และอาคารพาณิชย์ มีจำนวน 4,508 หน่วย เพิ่มขึ้นร้อยละ 40 เมื่อเปรียบเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปี 2559





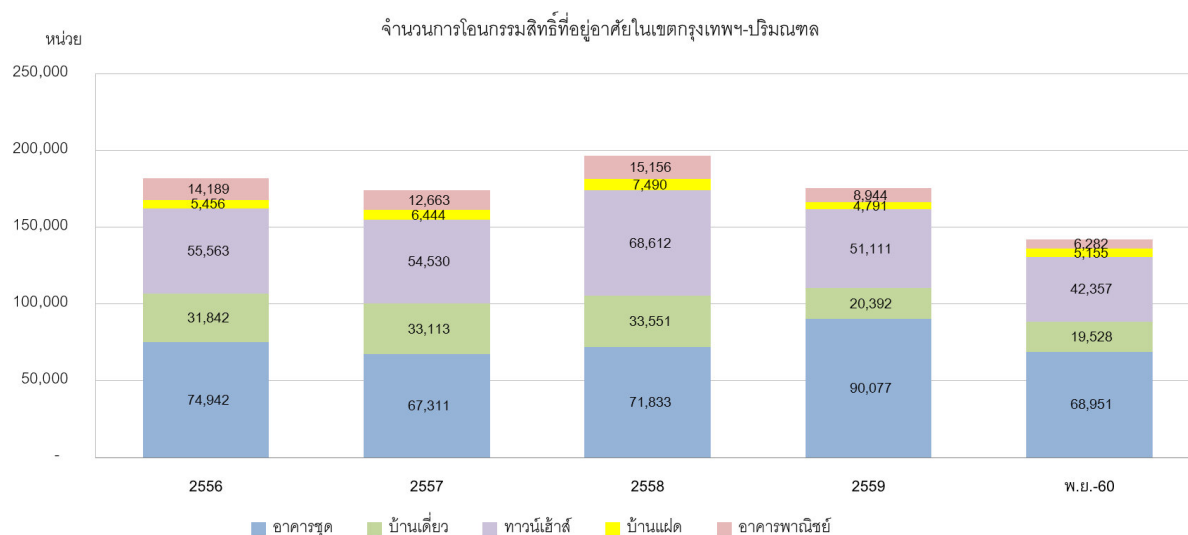
ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์

ที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียน(หน่วย)	2556	2557	2558	2559	พ.ย.60	$\Delta$ YTD <sup>E</sup> 2559-2560
อาคารชุด	71,440	75,058	67,628	72,886	53,915	-24.3%
บ้านเดี่ยว	31,465	34,444	31,428	31,892	27,867	-5.6%
บ้านแฝด	2,601	2,862	2,461	2,014	2,166	22.4%
ทาวน์เฮ้าส์	17,068	14,197	18,690	16,333	12,674	-14.5%
อาคารพาณิชย์	9,728	6,918	3,623	3,418	4,508	40.0%
รวม	132,302	133,479	123,830	126,543	101,130	-16.1%

ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์

หมายเหตุ : <sup>E</sup>  $\Delta$ YTD หมายถึง % ขยายตัวเปรียบเทียบ 11 เดือนแรกของปี 2560 กับ 11 เดือนแรกของปี 2559

สำหรับข้อมูลการโอนกรรมสิทธิ์ ณ พฤศจิกายน ปี 2560 มีจำนวนรวม 142,273 หน่วยเมื่อเปรียบเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปี 2559 ซึ่งมีจำนวนรวม 175,315 หน่วย หรือลดลงร้อยละ 11.1 โดยสามารถแบ่งเป็น ที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุดมีจำนวน 68,951 หน่วย ลดลงร้อยละ 16.7, บ้านเดี่ยวมีจำนวน 19,528 หน่วย เพิ่มขึ้นร้อยละ 6, ทาวน์เฮ้าส์ มีจำนวน 42,357 หน่วย ลดลงร้อยละ 8.1, บ้านแฝดมีจำนวน 5,155 หน่วย เพิ่มขึ้นร้อยละ 20.2, และอาคารพาณิชย์ มีจำนวน 6,282 หน่วย ลดลงร้อยละ 26.6 โดยเมื่อคิดเป็นมูลค่าเปรียบเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปี 2559

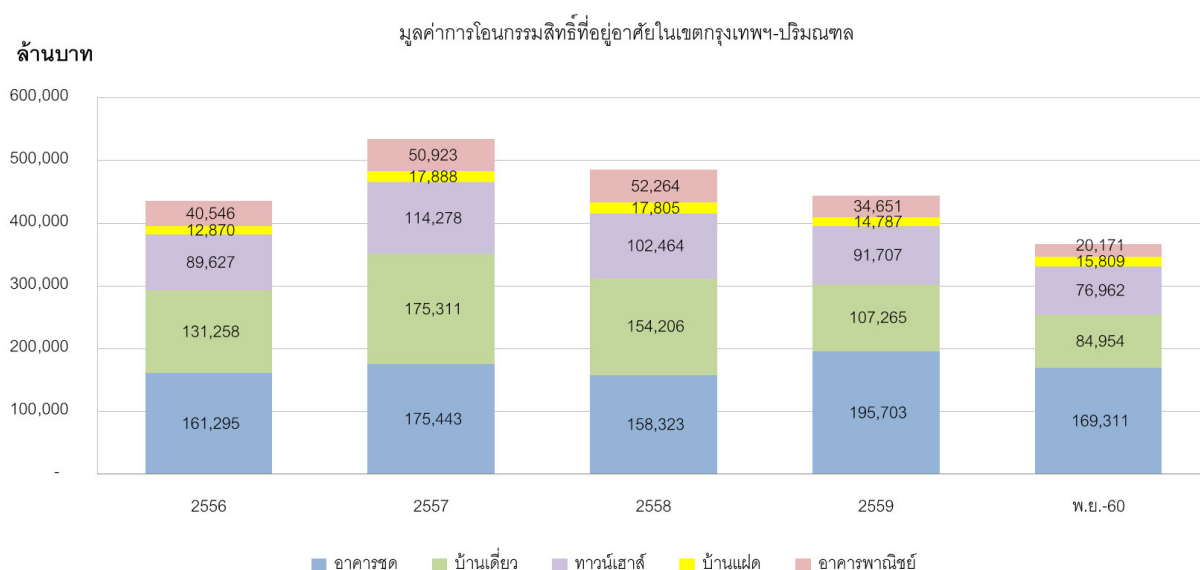


ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์

จำนวนการโอนกรรมสิทธิ์ ที่อยู่อาศัย (หน่วย)	2556	2557	2558	2559	พ.ย.60	$\Delta$ YTD <sup>E</sup> 2559-2560
อาคารชุด	74,942	67,311	71,833	90,077	68,951	-16.7%
บ้านเดี่ยว	31,842	33,113	33,551	20,392	19,528	6.0%
ทาวน์เฮ้าส์	55,563	54,530	68,612	51,111	42,357	-8.1%
บ้านแฝด	5,456	6,444	7,490	4,791	5,155	20.2%
อาคารพาณิชย์	14,189	12,663	15,156	8,944	6,282	-26.6%
รวม	181,992	174,061	196,642	175,315	142,273	-11.1%

ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์

หมายเหตุ : <sup>E</sup>  $\Delta$ YTD หมายถึง % ขยายตัวเปรียบเทียบ 11 เดือนแรกของปี 2560 กับ 11 เดือนแรกของปี 2559



ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์

มูลค่าการโอนกรรมสิทธิ์ ที่อยู่อาศัย (ล้านบาท)	2556	2557	2558	2559	พ.ย.60	$\Delta$ YTD <sup>E</sup> 2559-2560
อาคารชุด	161,295	175,443	158,323	195,703	169,311	-2.2%
บ้านเดี่ยว	131,258	175,311	154,206	107,265	84,954	-12.6%
ทาวน์เฮาส์	89,627	114,278	102,464	91,707	76,962	-6.3%
บ้านแฝด	12,870	17,888	17,805	14,787	15,809	19.9%
อาคารพาณิชย์	40,546	50,923	52,264	34,651	20,171	-38.7%
รวม	435,596	533,843	485,062	444,113	367,207	-7.9%

ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์

หมายเหตุ : <sup>E</sup>  $\Delta$ YTD หมายถึง % ขยายตัวเปรียบเทียบ 11 เดือนแรกของปี 2560 กับ 11 เดือนแรกของปี 2559

ภาพรวมอสังหาริมทรัพย์ในปี 2561 บริษัทอสังหาริมทรัพย์รายใหญ่ยังคงกลยุทธ์เชิงรุก พร้อมตั้งเป้าหมายยอดขายและรายได้เติบโตอย่างต่อเนื่องทั้งที่อยู่อาศัยแนวสูง คือ คอนโดมิเนียม โดยยังคงเป็นอสังหาฯ ที่ได้รับความนิยมสูงสุดในกลุ่มผู้บริโภคและที่อยู่อาศัยแนวราบ คือ หมู่บ้านจัดสรร โดยจะเน้นสินค้าในระดับบน เนื่องจากกลุ่มลูกค้าระดับบนยังคงมีกำลังซื้อ รวมทั้งมีความต้องการจากกลุ่มลูกค้าต่างชาติในสินค้าคอนโดมิเนียม สำหรับปัญหาอุปทานส่วนเกินหรือโอเวอร์ซัพพลาย(Oversupply) ยังคงมีอยู่ในกลุ่มสินค้าระดับกลาง-ล่าง แต่ก็เกิดขึ้นเฉพาะบางทำเล-บางพื้นที่เท่านั้น สำหรับปัจจัยบวกที่จะส่งผลดีต่อตลาดอสังหาริมทรัพย์โดยรวม ได้แก่ อัตราดอกเบี้ยที่ยังอยู่ในระดับต่ำ ส่งผลต่อวงเงินกู้ซื้อบ้านที่ผู้บริโภคได้รับ นอกจากนี้ยังมีปัจจัยกระตุ้นอย่างการก่อสร้างรถไฟฟ้าหลายสายที่จะทยอยอนุมัติจนครอบคลุมทั่วกรุงเทพฯ ทำให้ในปี 2561 ผู้ประกอบการจึงลงทุน

พัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยตามพื้นที่เส้นทางขนส่งมวลชนตามแนวรถไฟฟ้าทุกสถานีเช่นเดิม ในขณะที่ผู้ซื้อเองยังคงต้องการทำเลที่เดินทางสะดวก หลีกเสี่ยงการจราจรติดขัด ซึ่งสอดคล้องกับไลฟ์สไตล์ของคนรุ่นใหม่ วัยทำงานที่เริ่มแยกตัวออกมาอยู่อาศัยเองกันมากขึ้น โดยใช้ชีวิตในเมืองและใกล้สถานที่ทำงาน อย่างไรก็ตามปัจจัยทางด้านหนี้ครัวเรือนยังอยู่ในระดับที่สูง ความเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัย และราคาที่ดินที่ปรับตัวสูงขึ้นย่อมมีผลต่อทิศทางการตลาดอสังหาริมทรัพย์ในปี 2561

เทรนด์การพัฒนาในปี 2561 ยังคงต่อยอดการพัฒนาด้านนวัตกรรมที่อยู่อาศัย Proptech และเน้นการพัฒนาในรูปแบบของ Mixed-use มากขึ้น โดยรวมอาคารสำนักงาน โรงแรม ที่อยู่อาศัย และห้างสรรพสินค้า รีเทลไว้ด้วยกัน ผู้ประกอบการรายใหญ่ในตลาดเริ่มที่จะปรับโครงสร้างองค์กรและธุรกิจ เพื่อขยายการเติบโตในการลงทุนอสังหาริมทรัพย์ในประเภทอื่นๆ เพื่อสร้างรายได้ในระยะยาว เช่น การลงทุนในธุรกิจอาคารสำนักงานให้เข้า เนื่องจากตลาดอาคารสำนักงานมีแนวโน้มขยายตัวสูงเนื่องจากความต้องการเช่าพื้นที่สำนักงานซึ่งเริ่มเห็นตั้งแต่ปี 2558 ยังคงมีอยู่มากอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้ค่าเช่าอาคารสำนักงานมีการปรับตัวสูงขึ้น รวมถึงเทรนด์ของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่มีการซื้อและควมรวมกิจการจำนวนมากในปีนี้จะยังมีต่อเนื่องในปี 2561 และจะมีการประกาศความร่วมมือให้เห็นมากยิ่งขึ้น หนึ่งบริษัทอาจจะร่วมทุนกับนักลงทุนหลายกลุ่มได้ การร่วมลงทุนกับนักลงทุนจากต่างชาติ หรือบริษัทในประเทศที่มีธุรกิจใกล้เคียงหรือเกื้อหนุนกัน เพื่อลดความเสี่ยงและเสริมสร้างศักยภาพของบริษัท รวมทั้งบริหารแหล่งเงินทุนในการพัฒนาโครงการของบริษัทให้แข็งแกร่งยิ่งขึ้น

## 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)

จากวิสัยทัศน์ของบริษัทในการที่ต้องการเป็นบริษัทอสังหาริมทรัพย์ชั้นนำของประเทศในตลาดที่อยู่อาศัยระดับบน (High End) ได้นำมาสู่การกำหนดภาพลักษณ์และจุดยืนของโครงการอาคารชุดของบริษัท โดยโครงการทุกโครงการของบริษัท จะสะท้อนถึงจุดยืนของสินค้าในระดับ High End ทั้งความพิถีพิถันในการออกแบบ การเลือกใช้วัสดุที่เหมาะสมกับระดับราคาของแต่ละโครงการ ความครบถ้วนสมบูรณ์ของระบบสาธารณูปโภคและสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ในการอยู่อาศัย ซึ่งการรักษามาตรฐานของโครงการต่างๆ ของบริษัทตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา นำไปสู่การรับรู้และจดจำของลูกค้า คำว่า โครงการอาคารชุด ภายใต้แบรนด์ “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 และภายในบริษัท เหล่านี้เพื่อรักษาและควบคุมคุณภาพของโครงการทุกโครงการให้มีมาตรฐานที่ดี

### การสื่อสารการตลาดและประชาสัมพันธ์ที่ตรงกลุ่มเป้าหมาย

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

ในด้านการโฆษณาประชาสัมพันธ์ บริษัทเลือกใช้การโฆษณาประชาสัมพันธ์หลากหลายช่องทาง อาทิเช่น ป้ายโฆษณา กลางแจ้ง 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 รวมทั้ง สินค้าทดแทน 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 จะพิจารณาจากความเหมาะสมและศักยภาพของทำเลที่ตั้งในการนำมาพัฒนาโครงการเป็นสำคัญ เมื่อได้รายละเอียดของที่ดินเบื้องต้น บริษัทฯ ก็จะมีการกำหนดรูปแบบโครงการให้เหมาะสมกับทำเลที่ตั้ง ศึกษาความเป็นไปได้เบื้องต้นพร้อมทั้งตรวจสอบข้อกฎหมายต่างๆ ที่เกี่ยวข้องแล้วบริษัทฯ ก็จะกำหนดราคาซื้อและทำการเจรจาเพื่อซื้อที่ดินต่อไป โดยนโยบายการซื้อที่ดินของบริษัทฯ จะเป็นการซื้อแล้วพัฒนาทันที โดยคำนึงถึงความต่อเนื่องในการพัฒนาโครงการในทุกๆ รอบ ของการพัฒนาโครงการ 2-3 ปี ของบริษัทฯ ทั้งนี้บริษัทฯ จะไม่ทำการซื้อที่ดินเก็บไว้รอ เนื่องจากไม่ต้องการแบกรับต้นทุนการถือครองที่ดินโดยไม่จำเป็น และหากมีการซื้อที่ดินจากบุคคลหรือบริษัทที่อาจมีความขัดแย้ง บริษัทฯ จะปฏิบัติตามนโยบายการทำรายการระหว่างกัน

##### การหาที่ปรึกษาควบคุมงานก่อสร้าง (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) หลังจากที่ได้สรุปผลการคัดเลือกผู้ให้บริการ/รับจ้างหรือผู้รับเหมา สำหรับสินค้าหรือบริการที่ต้องการแล้ว ในกรณีการเทียบราคาที่มีมูลค่าของงานไม่สูงมากจะต้องมีการจัดทำเอกสารจัดซื้อ (Purchase Order) และในกรณีการประกวดราคาของงานที่มีมูลค่าสูง จะมีการจัดทำเอกสารหนังสือยืนยันการว่าจ้าง (Letter of Intent) และหนังสือสัญญา (Contract Document) เพื่อแจ้งให้ ผู้ให้บริการ/รับจ้าง หรือผู้รับเหมาก่อสร้าง รายนั้นรับทราบถึงการยืนยันการจัดซื้อจัดจ้าง

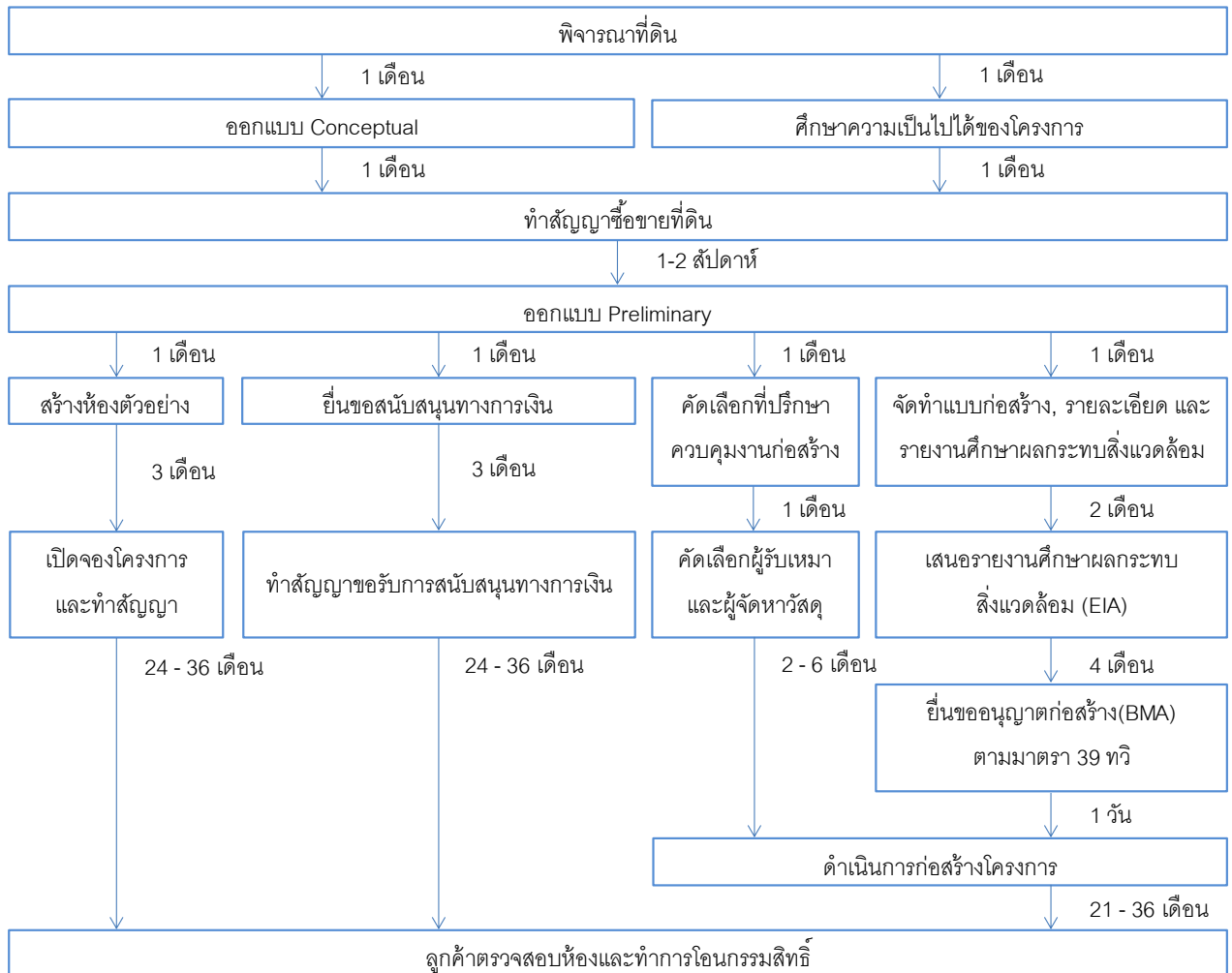
### การจัดหาวัสดุอุปกรณ์

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



## ขั้นตอนและระยะเวลาในการก่อสร้าง

การพัฒนาโครงการต่างๆของบริษัทฯ 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 และไม่มีความจำเป็นเพิ่มเติมในการป้องกันผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมแต่อย่างใด ยกเว้นค่าใช้จ่ายในการจัดทำรายงานการวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อมเพื่อประกอบการขออนุญาตก่อสร้างอาคารตามกฎหมาย

## 1.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทมียอดทำสัญญาในอาคารชุดพักอาศัย จำนวน 26 โครงการ คิดเป็นมูลค่าขายทั้งสิ้น 42,478.80 ล้านบาท โดยแบ่งเป็นยอดที่รับรู้รายได้แล้วและยอดที่รอการรับรู้รายได้ (Back Log) ดังนี้

หน่วย : ล้านบาท

ประเภทโครงการ	ปี 2560		
	ยอดทำสัญญา	การรับรู้รายได้ (สะสม)	ยอดขายรอรับรู้ รายได้
โครงการแนวตั้ง - High rise	26,693.62	21,867.81	4,825.81
โครงการแนวตั้ง - Low rise	8,382.68	5,225.54	3,157.14
โครงการแนวราบ	281.42	281.42	-
<b>รวม</b>	<b>35,357.72</b>	<b>27,374.77</b>	<b>7,982.95</b>
โครงการแนวตั้ง - High rise(กิจการร่วมค้า)*	7,121.08	1,278.86	5,842.22
<b>รวมทั้งสิ้น</b>	<b>42,478.80</b>	<b>28,653.63</b>	<b>13,825.17</b>

\* พัฒนาโดย บริษัท เมเจอร์ เรสซิเดนซ์ จำกัด ซึ่งเป็นกิจการร่วมค้าที่ทางบริษัทถือหุ้น 51% (ไม่นำมาจัดหางบการเงินรวม)

## 2. ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อเช่า

### 2.1 ลักษณะของผลิตภัณฑ์และบริการ

ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อเช่า เป็นกลุ่มธุรกิจที่จัดตั้งขึ้นตามนโยบายของบริษัทที่ต้องการสร้างความสม่ำเสมอทางด้านรายได้ และกระจายความเสี่ยงออกไปยังธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทอื่นนอกเหนือจากการพัฒนาโครงการเพื่อขาย โดยธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อเช่าของกลุ่มบริษัทในปัจจุบัน จะประกอบด้วย

- โรงแรมมาราเกซ หัวหิน รีสอร์ทแอนด์สปา
- โรงแรมเซ็นทรา มาริส จอมเทียน พัทยา
- อาคารสำนักงาน เมเจอร์ ทาวเวอร์ ทองหล่อ 10
- ซิด ดิสทริคท์ รัมคำแหง 53 ซุปเปอร์ไฮม์คอมมูนิตีมอลล์
- แมเนอร์ อเวนิว คอมมูนิตีมอลล์หน้าโครงการแมเนอร์ สยามบิมน้ำ

### 2.2 ลักษณะตลาด ภาวะการแข่งขัน ภาวะอุตสาหกรรม และแนวโน้ม (ธุรกิจโรงแรม)

#### ก) ภาวะอุตสาหกรรมและแนวโน้ม

อุตสาหกรรมท่องเที่ยวในปี 2560 ในภาพรวมมีการขยายตัวเมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปี 2559 โดยภาพรวมจำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติต่อเนื่อง จำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติในรอบปีที่ผ่านมา มีจำนวน 36,398,094 คน ขยายตัวร้อยละ 8.79 จากช่วงเวลาเดียวกันของปีที่ผ่านมา จากการขยายตัวอย่างต่อเนื่องของนักท่องเที่ยวเกือบทุกภูมิภาค โดยเฉพาะนักท่องเที่ยวจากอเมริกาใต้ เช่น บราซิล และอาเจนติน่า ที่มีอัตราการขยายตัวมากที่สุด ในขณะที่นักท่องเที่ยวจากยุโรป เช่น รัสเซีย บัลแกเรีย กลับมาขยายตัวเพิ่มสูงขึ้น

### จำนวนและรายได้จากนักท่องเที่ยวต่างชาติ ปี 2555 – 2560P

ปี	จำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติ		รายได้จากนักท่องเที่ยวต่างชาติ	
	จำนวน(คน)	%Change	จำนวน(ล้านบาท)	%Change
2555	22,353,903	16.24	983,928	26.76
2556	26,546,725	18.76	1,207,146	22.69
2557	24,809,683	-6.54	1,172,798	-2.85
2558	29,881,091	20.44	1,457,150	24.25
2559	33,458,224	11.97	1,698,602	16.57
2560	36,398,094	8.79	1,894,628	11.54

หมายเหตุ: P หมายถึง ข้อมูลเบื้องต้น

ที่มา: กองเศรษฐกิจการท่องเที่ยวและกีฬา (ณ วันที่ 11 มกราคม 2561P)

สำหรับตลาดอุตสาหกรรมท่องเที่ยว ในอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ และ พัทยา ซึ่งเป็นที่ตั้งของ โรงแรมทั้งสองแห่งของกลุ่มบริษัท ไม่ได้ประสบผลกระทบนัก เนื่องจากเป็นแหล่งท่องเที่ยวที่เป็นที่นิยมลำดับต้นๆ ของประเทศ สามารถเดินทางท่องเที่ยวได้ตลอดทั้งปีและลูกค้าหลักเป็นนักท่องเที่ยวชาวไทยในกลุ่มที่มีกำลังซื้อ จึงไม่ได้รับผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจมากนัก

ในปี 2561 ภาคการท่องเที่ยวยังคงเป็นหนึ่งในตัวขับเคลื่อนเศรษฐกิจที่สำคัญ เพราะไม่เพียงแต่สามารถเพิ่มช่องทางรายได้ให้กับประเทศ ยังสร้างโอกาสต่อธุรกิจต่อเนื่องในหลายภาคส่วน พร้อมกับการจ้างงานและกระจายรายได้ไปสู่ประชาชน เทรนด์ที่น่าสนใจคือ ปี 2561 จะเป็นการท่องเที่ยวของกลุ่ม Millennial หรือกลุ่มคนที่มีอายุตั้งแต่ 18 - 34 ปี ทั้งยังนิยมการท่องเที่ยวแบบ “ทริประยะสั้น” 3 - 5 วัน และโฟกัสการท่องเที่ยวแบบหลายประเทศใน 1 ทริป และกลุ่มนี้นิยมที่พักประเภท “โรงแรมหรูขนาดเล็กและโฮสเทล” (Luxury Inns and Hostel) โดยอ้างอิงจากผลสำรวจจากการค้นหาที่พักในหลายเว็บไซต์ระบุว่า นักท่องเที่ยวให้ความสนใจกับโรงแรมขนาดเล็ก หรือ โฮสเทล มากกว่าจองที่พักในโรงแรมใหญ่ แม้ว่าสิ่งอำนวยความสะดวกจะไม่ครบครันเมื่อเทียบกับโรงแรมขนาดใหญ่ แต่กลุ่มนักท่องเที่ยวมองว่า ที่พักขนาดเล็กลงมีความเป็นส่วนตัวมากกว่า อีกทั้งบางแห่งยังมีโลเคชั่นที่ดีกว่าโรงแรมใหญ่ ทั้งยังสามารถสร้างปฏิสัมพันธ์กับนักท่องเที่ยวคนอื่นๆ ได้ง่าย และที่พักที่สามารถทำอาหารทานเองจะได้รับความนิยมจากกลุ่มนี้ (ที่มา: ประชาชาติธุรกิจ ออนไลน์)

### 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 ก็จะมีเอกลักษณ์ไปในทิศทางเดียวกัน เช่น ห้องอาหาร Moroccan style ที่มีเมนูอาหารโมร็อกโก หรือ บริการสปาที่มีบริการและใช้สินค้าของโมร็อกโก เหล่านี้เพื่อเสริมสร้างความเป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัวของโรงแรม ทำให้เกิดความประทับใจทุกครั้งเข้าพัก

สำหรับโรงแรม เซ็นทรา มาร์ริส จอมเทียน พัทยา โดดเด่นด้วยสไตล์ทันสมัย ในบรรยากาศของความสนุกสนาน เหมาะสำหรับเป็นสถานที่พักผ่อนของครอบครัว การตกแต่งสไตล์รีสอร์ท พร้อมด้วยพื้นที่บริเวณสระว่ายน้ำขนาดใหญ่ ที่มีสวนป่าสไตล์ทรอปิคอลโอบล้อมและสายน้ำตกที่งดงาม บริการห้องพักหลากหลายสไตล์ ที่ล้วนมีพื้นที่ใช้สอยขนาดใหญ่ที่สามารถมอบความสะดวกสบายได้อย่างเต็มที่เหมาะกับการพักผ่อนภายในครอบครัว ซึ่งมีสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน ไม่ว่าจะเป็นโซนสุขภาพที่ประกอบด้วย “เซนต์ บายสปาเซ็นวารี” ห้องออกกำลังกายสำหรับเด็ก โซนแห่งความบันเทิงที่ประกอบด้วย “อีโซน” แหล่งความบันเทิงของวัยรุ่น และ “คิตส์คลับ” ในธีม “ฮอบบิท” หรือธีม “คนแคระ” แห่งแรกในประเทศไทย

#### การสื่อสารการตลาดและประชาสัมพันธ์ที่หลากหลาย

โรงแรมมาราเกซ หัวหิน รีสอร์ท แอนด์สปา และโรงแรม เซ็นทรา มาร์ริส 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 มาร์ริส จอมเทียน พัทยา จะพิจารณาจากอัตราค่าห้องพักของคู่แข่งที่จัดอยู่ในระดับเดียวกัน 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 มาร์ริส จอมเทียน พัทยา ได้รับความนิยมจากนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติอย่างต่อเนื่อง ดังจะเห็นได้จากอัตราการเข้าพักที่เพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่องตลอดระยะเวลาที่เปิดดำเนินการ รวมทั้งอัตราการเข้าพักซ้ำที่เป็นที่น่าพอใจ

### 3. ปัจจัยความเสี่ยง

ปัจจัยเสี่ยงในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายที่อาจเกิดขึ้นและส่งผลกระทบต่อการดำเนินงานในอนาคตมีดังนี้

#### 1. ความเสี่ยงจากปัจจัยภายนอก

##### 1.1 ความเสี่ยงจากการแข่งขันที่สูงขึ้น

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

##### 1.2 ความเสี่ยงจากการปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัยของธนาคารพาณิชย์และสินเชื่อโครงการ

แม้ว่าธนาคารพาณิชย์ในประเทศไทยจะมีการปล่อยสินเชื่อโครงการแก่ผู้ประกอบการ ในสัดส่วนที่น้อยลง เนื่องจากความผันแปรของสถานการณ์เศรษฐกิจในปัจจุบัน แต่เนื่องจากบริษัท เป็นผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ชั้นนำและมีฐานะทางการเงินที่แข็งแกร่งตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา ธนาคารพาณิชย์ไทยส่วนใหญ่ยังคงให้การสนับสนุนสินเชื่อโครงการบริษัท ในฐานะลูกค้าระดับดี นอกจากนี้บริษัท ยังได้เตรียมความพร้อมในการระดมทุนผ่านตราสารหนี้ เมื่อภาวะตลาดเงินและต้นทุนทางการเงินมีความเหมาะสม สำหรับสินเชื่อที่อยู่อาศัยนั้น ธนาคารพาณิชย์ยังคงมีความเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อบ้านที่อยู่อาศัยแก่ผู้ซื้อ จึงมีความเสี่ยงที่ธนาคารพาณิชย์จะปฏิเสธไม่อนุมัติสินเชื่อแก่ลูกค้า ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อยอดการโอน 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 ของหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในด้านการใช้ประโยชน์ที่ดินว่ามีข้อควบคุมใดๆบ้างที่มีผลต่อแนวทางการพัฒนาที่บริษัทกำหนดขึ้นบนที่ดินแปลงนั้นๆ

## 1.4 ความเสี่ยงจากภาวะเศรษฐกิจ

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

## 2. ความเสี่ยงจากการประกอบธุรกิจ

### 2.1 ความเสี่ยงจากการมีกลุ่ม พูลวรลักษณ์เป็นกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่

กลุ่มพูลวรลักษณ์ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นกลุ่มใหญ่ในบริษัท คิดเป็นร้อยละ 62.90 ของทุนจดทะเบียนทั้งหมดของบริษัทฯ (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560) จึงทำให้กลุ่มพูลวรลักษณ์สามารถควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้เกือบทั้งหมด ยกเว้นมติพิเศษที่ต้องอาศัยเสียงของที่ประชุมผู้ถือหุ้นมากกว่า 3 ใน 4 ดังนั้นผู้ถือหุ้นรายอื่นจึงอาจไม่สามารถรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบถ่วงดุลเรื่องที่ผู้ถือหุ้นเสนอได้ อย่างไรก็ตามบริษัท ได้มีการแต่งตั้งบุคคลภายนอก 4 ท่าน ที่มีประสบการณ์ ความรู้ ความสามารถที่หลากหลาย เข้าเป็นกรรมการอิสระ และคณะกรรมการตรวจสอบ เพื่อทำหน้าที่ตรวจสอบและพิจารณาเพื่อมิให้เกิดรายการที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งและเพื่อก่อให้เกิดความโปร่งใสในการดำเนินงานของบริษัทฯ นอกจากนี้การถือหุ้นในลักษณะกระจุกตัวโดยกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่นี้ยังทำให้โอกาสที่บริษัทจะถูกครอบงำกิจการ (Takeover) โดยบุคคลอื่นไม่สามารถเกิดขึ้นได้โดยปราศจากการยินยอมของผู้ถือหุ้นกลุ่มนี้ แม้ว่าผู้ถือหุ้นกลุ่มอื่นจะเห็นโอกาสที่จะทำให้อัตราผลตอบแทนของกิจการเพิ่มขึ้น

### 2.2 ความเสี่ยงจากปัญหาความล่าช้าและคุณภาพผลงานในการก่อสร้าง

บริษัทฯ ว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างภายนอกในการดำเนินงานก่อสร้างอาคารชุด ทำให้บริษัทฯ มีความเสี่ยงจากการที่ผู้รับเหมาก่อสร้างไม่ส่งมอบงานตามเวลาที่กำหนด หรืองานก่อสร้างไม่ได้คุณภาพ หากว่าผู้รับเหมาที่มีความชำนาญไม่เพียงพอหรือมีปัญหาด้านบุคลากร และปัญหาด้านสภาพคล่องทางการเงิน เพื่อลดความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทฯ ได้มีการบริหารจัดการโดยคัดเลือกผู้รับเหมาและผู้ผลิตวัสดุที่มีประสบการณ์และมีคุณภาพในจำนวนมากเพียงพอสำหรับการก่อสร้างตามแผนงาน และไม่ให้มีการกระจุกตัวอยู่กับรายใดรายหนึ่งมากเกินไป มีการแบ่งงวดงานให้ดีขึ้น เพื่อให้ผู้รับเหมาที่มีสภาพคล่องมากขึ้น และยังช่วยจัดหาวัสดุบางรายการ เพื่อลดภาระทางการเงินให้กับผู้รับเหมาด้วย นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีนโยบายที่ชัดเจนในการสร้างพันธมิตรกับกลุ่มผู้รับเหมาและผู้ผลิต เพื่อร่วมกันพัฒนางานก่อสร้างและวัสดุก่อสร้างให้ได้คุณภาพและในเวลาที่รวดเร็วขึ้น โดยจะเลือกใช้เทคโนโลยีที่เหมาะสม ที่ได้มีการศึกษา ตรวจสอบก่อนพิจารณานำมาใช้งาน โดยจะมีการตรวจสอบและคัดเลือกผู้รับเหมาหรือผู้ผลิตที่มีความชำนาญ รวมทั้งมีการศึกษาหาแนวทางก่อสร้างที่ใช้แรงงานน้อยลงเพื่อลดความเสี่ยงในเรื่องการขาดแคลนแรงงานในอุตสาหกรรมก่อสร้าง

### 2.3 ความเสี่ยงในการจัดซื้อที่ดินเพื่อพัฒนา

#### 2.3.1 ความเสี่ยงทางด้านกฎหมายและข้อบังคับ

ความเสี่ยงทางด้านกฎหมายและข้อบังคับ คือ ความเสี่ยงที่เกิดจากความสามารถพัฒนาโครงการในรูปแบบที่กำหนดไว้โดยไม่ติดข้อกำหนด กฎหมาย หรือ ข้อบังคับใด โดยบริษัทฯ ได้ทำการควบคุมความเสี่ยงในด้านนี้โดยการตรวจสอบข้อบัญญัติต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาโครงการอย่างรอบคอบ ทั้งข้อบัญญัติที่มีอยู่ในปัจจุบัน และที่จะประกาศใช้ในอนาคตอันใกล้ เช่น ข้อบัญญัติเกี่ยวกับผังเมือง ข้อบัญญัติเกี่ยวกับการก่อสร้างอาคาร ข้อบัญญัติเกี่ยวกับการจัดสรรที่ดิน และข้อบัญญัติย่อยแต่ละ

ท้องถิ่น ซึ่งมีผลต่อการพัฒนาโครงการ รวมถึงการตรวจสอบกรรมสิทธิ์และการโอนสิทธิ์ต่าง ๆ บนที่ดินอย่างครบถ้วน ต่อจากนั้น บริษัทฯ จะทดลองวางผังโครงการที่ผ่านการคำนึงถึงปัจจัยเหล่านี้แล้วบนที่ดินนั้นๆ ว่าได้ผลตรงความต้องการของบริษัทฯ หรือไม่ ก่อนการซื้อที่ดิน

### 2.3.2 ความเสี่ยงของการจัดซื้อที่ดินเชิงธุรกิจ

ความเสี่ยงของการจัดซื้อที่ดินเชิงธุรกิจ คือ ความเสี่ยงของความสามารถในการขายโครงการบนที่ดินที่จัดซื้อมาแล้วให้ได้รับผลตอบแทนตามเป้าหมายที่วางไว้ภายในระยะเวลาที่กำหนดได้หรือไม่ บริษัทฯ ได้ควบคุมความเสี่ยง ดังกล่าวโดยทำการวิเคราะห์ความต้องการของตลาดในแต่ละท้องที่ วิเคราะห์สภาพเศรษฐกิจ ปรับปรุงข้อมูลทางการตลาดของธุรกิจ อสังหาริมทรัพย์ และการเปลี่ยนแปลงราคาที่ดินในทำเลต่างๆ อย่างต่อเนื่องซึ่งทำให้บริษัทฯ สามารถปรับแนวทางในการเลือกซื้อที่ดินในทำเลที่ดีที่มีขนาดเหมาะสม เพื่อพัฒนาเป็นโครงการที่ตอบสนองต่อภาวะตลาดและเศรษฐกิจในแต่ละช่วงเวลาได้ถูกต้อง การพิจารณาถึงปัจจัยต่างๆ ข้างต้นทำให้บริษัทฯ สามารถลดความเสี่ยงในการซื้อที่ดินได้เป็นอย่างดี

### 2.4 ความเสี่ยงจากต้นทุนวัสดุก่อสร้างที่ปรับตัวเพิ่มขึ้น

ปัจจุบัน วัสดุก่อสร้างซึ่งเป็นต้นทุนหลักสำคัญอย่างหนึ่งมีราคาผันผวนไปตามภาวะราคาน้ำมันที่ปรับเปลี่ยนและนโยบายการปรับขึ้นค่าแรงขั้นต่ำ ทำให้มีผลต่อต้นทุนการดำเนินโครงการของบริษัทฯ อาจทำให้ผลการดำเนินงานและฐานะทางการเงินของบริษัทฯ ได้รับผลกระทบในอนาคต ดังนั้นเพื่อลดความเสี่ยงจากการผันผวนของราคาวัสดุก่อสร้าง บริษัทฯ จะบริหารต้นทุนการก่อสร้างตั้งแต่ช่วงการออกแบบตลอดจนได้ทำสัญญาจ้างเหมาทั้งค่าแรงและค่าวัสดุก่อสร้างกับผู้รับเหมา โดยผู้รับเหมาจะเป็นผู้จัดหาวัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้างและผู้รับเหมาได้จัดหาวัสดุก่อสร้างจากคู่ค้าหรือตัวแทนจำหน่ายรายใหญ่ซึ่งจะได้ราคาที่เป็นส่วนลดโครงการ และมีกำหนดยื่นราคาที่ทำให้บริษัทฯ ควบคุมต้นทุนได้ พร้อมทั้งติดตามการเคลื่อนไหวของราคาและประมาณราคาไว้ล่วงหน้า ซึ่งหากจำเป็นก็จะสั่งซื้อไว้ล่วงหน้า โดยจะจัดซื้อคราวละมากๆ ทำให้สามารถต่อรองราคาและควบคุมต้นทุนก่อสร้างได้รวมทั้งสามารถบริหารและควบคุมคุณภาพและมาตรฐานของบ้านตามที่กำหนดไว้ได้ นอกจากนี้บริษัทฯ ยังได้มีการศึกษาทางเลือกในการใช้วัสดุแต่ละประเภทที่ทดแทนกันได้ โดยเลือกใช้ให้เหมาะสมกับแต่ละสถานการณ์ รวมไปถึงการพัฒนาปรับปรุง วิธีการผลิต ขนส่งวัสดุก่อสร้างร่วมกับผู้ผลิต เพื่อให้ประสิทธิภาพในด้านต้นทุน การจัดส่ง ลดปัญหาความผันผวนด้านราคา หรือการขาดแคลนวัสดุก่อสร้างให้น้อยลง

#### 4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

##### 4.1 ทรัพย์สินหลักของบริษัทฯ

4.1.1 ณ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทและบริษัทย่อย มีสินทรัพย์หลักเพื่อการประกอบธุรกิจ ดังนี้

##### ที่ดินและต้นทุนโครงการระหว่างก่อสร้าง

	(หน่วย: ล้านบาท)	
	งบการเงินรวม	
	2560	2559
อาคารชุดรอการขาย	5,453.01	4,391.23
ต้นทุนที่ดิน	4,665.12	3,129.36
งานระหว่างก่อสร้าง	1,635.01	1,283.71
ดอกเบี้ยจ่ายที่ถือเป็นต้นทุน	224.00	120.95
รวม	11,977.12	8,925.24
หัก: รายการปรับลดราคาทุนให้เป็นมูลค่าสุทธิ	(49.18)	-
สุทธิ	11,927.94	8,925.24

##### ต้นทุนพัฒนาอสังหาริมทรัพย์คงเหลือสุทธิตามบัญชีในโครงการเพื่อขาย

ชื่อ/สถานที่ตั้ง	ประเภททรัพย์สิน	กรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชี(สุทธิ) (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
วอเตอร์มาร์ค เจ้าพระยาวิเวก (ทาวเวอร์ เอ และ บี)	อาคารชุดพักอาศัย	MJD	55	ไม่มีภาระผูกพัน
อภิสัน สุขุมวิท22	อาคารชุดพักอาศัย	MJD	31	ไม่มีภาระผูกพัน
รีเฟล็กซ์ จอมเทียนบีช พัทยา	อาคารชุดพักอาศัย	MJD	829	ไม่มีภาระผูกพัน
เอ็ม สีสลม	อาคารชุดพักอาศัย	MJD	400	ไม่มีภาระผูกพัน
เอ็ม ลาดพร้าว	อาคารชุดพักอาศัย	MJD	258	ไม่มีภาระผูกพัน
อีควิน็อกซ์ พหล-วิภา	อาคารชุดพักอาศัย	MJD	38	ไม่มีภาระผูกพัน
แมนอร์ สยามบิมน้ำ	อาคารชุดพักอาศัย	MJD	945	จดจำนองเป็นหลักประกัน กับสถาบันการเงิน
ซิค รามคำแหง53	อาคารชุดพักอาศัย	MJR	278	ไม่มีภาระผูกพัน
มาเอสโตร 12 ราชเทวี	อาคารชุดพักอาศัย	MDE	6	ไม่มีภาระผูกพัน
มาเอสโตร 39 สุขุมวิท39	อาคารชุดพักอาศัย	MDE	63	ไม่มีภาระผูกพัน
มาเอสโตร 02 ร่วมฤดี	อาคารชุดพักอาศัย	MDE	126	ไม่มีภาระผูกพัน
เอ็ม ทองหล่อ 10	อาคารชุดพักอาศัย	MDE	209	ไม่มีภาระผูกพัน
เอ็ม จตุจักร	อาคารชุดพักอาศัย	MDE	2,174	จดจำนองเป็นหลักประกัน กับสถาบันการเงิน



ชื่อ/สถานที่ตั้ง	ประเภททรัพย์สิน	กรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชี(สุทธิ) (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
มาเอสโตร 01 เียนอากาศ	อาคารชุดพักอาศัย	MDE	487	จดจำนองเป็นหลักประกัน กับสถาบันการเงิน
มาเอสโตร 03 รัชดา-พระราม9	อาคารชุดพักอาศัย	MDE	876	จดจำนองเป็นหลักประกัน กับสถาบันการเงิน
มาเอสโตร 14 สยาม-ราชเทวี	อาคารชุดพักอาศัย	MDE	545	จดจำนองเป็นหลักประกัน กับสถาบันการเงิน
มาเอสโตร 07 อนุสาวรีย์ฯ	อาคารชุดพักอาศัย	MDE	286	จดจำนองเป็นหลักประกัน กับสถาบันการเงิน
มาเอสโตร 19 รัชดา 19 - วิภา	ที่ดินและงาน ระหว่างก่อสร้าง	MDE	393	จดจำนองเป็นหลักประกัน กับสถาบันการเงิน
เมทริส พระราม9-รามคำแหง	ที่ดินและงาน ระหว่างก่อสร้าง	MDE	266	จดจำนองเป็นหลักประกัน กับสถาบันการเงิน
เมทริส ลาดพร้าว	ที่ดินและงาน ระหว่างก่อสร้าง	MDE	174	จดจำนองเป็นหลักประกัน กับสถาบันการเงิน
โครงการในอนาคต (ถนนพัฒนาการ)	ที่ดินและงาน ระหว่างก่อสร้าง	MDE	262	จดจำนองเป็นหลักประกัน กับสถาบันการเงิน
โครงการในอนาคต (ถนนสุขุมวิท)	ที่ดินและงาน ระหว่างก่อสร้าง	MDE	309	จดจำนองเป็นหลักประกัน กับสถาบันการเงิน
โครงการในอนาคต (ถนนพหลโยธิน-อารี)	ที่ดินและงาน ระหว่างก่อสร้าง	MDE	375	จดจำนองเป็นหลักประกัน กับสถาบันการเงิน
โครงการในอนาคต (ถนนอารี)	ที่ดินและงาน ระหว่างก่อสร้าง	MDE	846	ไม่มีภาระผูกพัน
มารู เอกมัย	ที่ดินและงาน ระหว่างก่อสร้าง	MRD	560	จดจำนองเป็นหลักประกัน กับสถาบันการเงิน
มารู ลาดพร้าว	ที่ดินและงาน ระหว่างก่อสร้าง	MRD	443	จดจำนองเป็นหลักประกัน กับสถาบันการเงิน
โครงการในอนาคต (หัวหิน)	ที่ดินและงาน ระหว่างก่อสร้าง	MJC	251	จดจำนองเป็นหลักประกัน กับสถาบันการเงิน
โครงการในอนาคต (สุขุมวิท 40)	ที่ดินและงาน ระหว่างก่อสร้าง	MJ1	160	จดจำนองเป็นหลักประกัน กับสถาบันการเงิน
โครงการในอนาคต (ถนนกรุงเทพกรีฑา)	ที่ดิน	MJP	283	ไม่มีภาระผูกพัน
		รวม	11,928	

4.1.2 ณ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทและบริษัทย่อย มีอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน โดยมีรายละเอียดดังนี้

ชื่อ/สถานที่ตั้ง	ประเภททรัพย์สิน	กรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชี (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
โครงการมาราเกซ หัวหิน	ห้องชุดให้เช่า	MJD	39	ไม่มีภาระผูกพัน
ที่ดินบริเวณสนามบินน้ำ	ที่ดินเปล่า	MJD	102	จดจำนองเป็นหลักประกัน กับสถาบันการเงิน
ที่ดินบริเวณ ถนนสุขุมวิท 55	ที่ดิน	MJD	72	จดจำนองเป็นหลักประกัน กับสถาบันการเงิน
ซีดี รามคำแหง 53	อาคารพาณิชย์	MJR	682	ไม่มีภาระผูกพัน
ที่ดินบริเวณ ถนนกรุงเทพกรีฑา	ที่ดิน และอาคารให้เช่า	MJP	199	ไม่มีภาระผูกพัน
อาคารเมเจอร์ ทาวเวอร์	อาคารสำนักงานให้เช่า	MDH	1,327	จดจำนองเป็นหลักประกัน กับสถาบันการเงิน
แมนอร์ อเวนิว สนามบินน้ำ	อาคารพาณิชย์	MRD	18	จดจำนองเป็นหลักประกัน กับสถาบันการเงิน
		รวม	2,439	

4.1.3 มูลค่าตามบัญชีของที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ ของบริษัทและบริษัทย่อย ณ 31 ธันวาคม 2560 มีรายละเอียดดังนี้

รายการ	มูลค่าตามบัญชี (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
ที่ดินและส่วนปรับปรุงที่ดิน	894	ค้ำประกันวงเงินกู้สถาบันการเงิน
อาคาร ห้องชุด และส่วนปรับปรุงอาคาร	1,208	ค้ำประกันวงเงินกู้สถาบันการเงิน
เครื่องตกแต่ง และอุปกรณ์	96	ไม่มีภาระผูกพัน
ยานพาหนะ	7	ค้ำประกันสัญญาเช่าซื้อ
งานระหว่างก่อสร้าง	123	ค้ำประกันวงเงินกู้สถาบันการเงิน
รวม	2,328	

#### 4.2 การลงทุนในบริษัทย่อยและกิจการร่วมค้า

ณ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทมีเงินลงทุนในบริษัทย่อยและกิจการร่วมค้าจำนวน 15 บริษัท ดังนี้

บริษัทย่อย	ลักษณะธุรกิจ	สัดส่วนการถือหุ้น	ทุนจดทะเบียน
บริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ โฮเทลส์ แอนด์ รีสอร์ทส์ จำกัด	ประกอบกิจการโรงแรม รีสอร์ท และสปา	100%	400,000,000
บริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ เรสซิเดนซ์ จำกัด	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย	100%	100,000,000
บริษัท เอ็มเจอาร์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อเช่า	100%	600,000,000
บริษัท เอ็มเจพี พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย	100%	600,000,000
บริษัท เอ็มเจซี ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย	100%	600,000,000
บริษัท เอ็มเจดี เรสซิเดนซ์ จำกัด	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย	100%	750,000,000
บริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ พร็อพเพอร์ตี้ พาร์تنเนอร์ส จำกัด	เป็นที่ปรึกษา การจัดการ ตัวแทน อสังหาริมทรัพย์/บริหารธุรกิจให้เช่า	100%	8,000,000
บริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ เอสเตท จำกัด	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย	100%	2,500,000,000
บริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ ฮอสพิทอลลิตี้ จำกัด	ประกอบกิจการโรงแรม อาคารสำนักงานให้เช่า	100%	700,000,000
บริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ พร็อพเพอร์ตี้ คอนซัลแทนท์ จำกัด	เป็นที่ปรึกษา การจัดการ ตัวแทน อสังหาริมทรัพย์/บริหารธุรกิจให้เช่า	100%	8,000,000
บริษัท เอ็มเจ วัน จำกัด <sup>1</sup>	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย	100%	60,000,000
กิจการร่วมค้า	ลักษณะธุรกิจ	สัดส่วนการถือหุ้น	ทุนจดทะเบียน
บริษัท เอ็ม เจ เอ ไอ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย	51%	25,000,000
บริษัท เมเจอร์ เรสซิเดนซ์ จำกัด	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย	51%	25,000,000
บริษัท ทีเอ็มดีซี คอนสตรัคชั่น จำกัด	รับเหมาก่อสร้างและ ให้บริการด้านวิศวกรรม	51%	100,000,000
บริษัท เอ็มเจดี-เจวี1 จำกัด	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย	51%	1,000,000

หมายเหตุ : <sup>1</sup> บริษัท เอ็มเจ วัน จำกัด ถือหุ้น โดยบริษัทย่อย ได้แก่ บริษัท เอ็มเจอาร์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ร้อยละ 33.33,  
บริษัท เอ็มเจพี พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด ร้อยละ 33.33, บริษัท เอ็มเจซี ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ร้อยละ 33.33

## 5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯและบริษัทย่อยได้ถูกฟ้องร้องในคดีต่างๆ ที่สำคัญดังนี้

ก) บริษัทฯและบริษัทย่อยถูกฟ้องร้องจากบุคคลภายนอกเกี่ยวกับการเรียกคืนเงินมัดจำที่จ่ายในการซื้ออาคารชุด การชำระค่าก่อสร้างอาคารชุด และการร่วมชำระค่าเสียหายกรณีผู้รับเหมาโครงการทำความเสียหายแก่ทรัพย์สิน จำนวน 30 คดี ซึ่งมีทุนทรัพย์รวม 350 ล้านบาท ปัจจุบัน คดีอยู่ระหว่างกระบวนการสอบสวนหาข้อเท็จจริง อย่างไรก็ตาม ฝ่ายบริหารและที่ปรึกษาทางกฎหมายของบริษัทฯได้ประเมินความเสียหายที่คาดว่าจะเกิดขึ้นจากคดีดังกล่าว และได้บันทึกประมาณการหนี้สินจำนวน 49 ล้านบาท ไว้ในบัญชีแล้ว

ข) บริษัทฯถูกฟ้องจากลูกค้ายาวหนึ่งเกี่ยวกับการเรียกคืนเงินมัดจำพร้อมดอกเบี้ยในการซื้ออาคารชุดแห่งหนึ่ง จำนวน 146 ล้านบาทรวมดอกเบี้ยแล้ว อย่างไรก็ตาม ณ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯมียอดเงินมัดจำรับจากลูกค้ายาวดังกล่าว จำนวน 102 ล้านบาท ที่บริษัทฯมีสิทธิ์ยึดตามกฎหมาย เนื่องจากลูกค้ายาวนี้ไม่ได้โอนกรรมสิทธิ์อาคารชุดภายในเวลาที่ตกลงไว้ตามสัญญา ปัจจุบันคดีอยู่ระหว่างการนัดพิจารณาของศาลล้มละลายกลาง ทั้งนี้ จากการประเมินของฝ่ายบริหารและที่ปรึกษาทางกฎหมายของบริษัทฯ เชื่อว่าบริษัทฯจะไม่ได้รับผลกระทบใด ๆ จากคดีดังกล่าว เนื่องจากบริษัทฯมีสินทรัพย์มากกว่าหนี้สินเป็นจำนวนมาก

**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 2560)
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	: 860,411,939 (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560)
โทรศัพท์	: +66 2030 1111
โทรสาร	: +66 2030 1122
Website	: <a href="http://www.majordevelopment.co.th">www.majordevelopment.co.th</a>

**6.2 นิติบุคคลที่บริษัทถือหุ้นตั้งแต่ร้อยละ10 ขึ้นไปของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด**

ชื่อและที่อยู่	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน (บาท)	สัดส่วนการ ถือหุ้น (%)
<b>บริษัทย่อย</b>			
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	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เพื่อขาย	100,000,000	100

ชื่อและที่อยู่	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน (บาท)	สัดส่วนการ ถือหุ้น (%)
<p>บริษัท เอ็มเจอาร์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด <i>MJR Development Company Limited</i></p> <p>398 มาเซิร์ ราม53 ชั้น3 อาคารเอ ซอยรามคำแหง53 (จันทร์ศรีขวาลา) แขวงพลับพลา เขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร 10310 โทรศัพท์ +66 2514 3899 โทรสาร +66 2514 3859</p>	<p>พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เพื่อเช่า</p>	600,000,000	100
<p>บริษัท เอ็มเจพี พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด <i>MJP Property Company Limited</i></p> <p>398 มาเซิร์ ราม53 ชั้น3 อาคารเอ ซอยรามคำแหง53 (จันทร์ศรีขวาลา) แขวงพลับพลา เขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร 10310 โทรศัพท์ +66 2514 3899 โทรสาร +66 2514 3859</p>	<p>พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เพื่อขาย</p>	600,000,000	100
<p>บริษัท เอ็มเจซี ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด <i>MJC Development Company Limited</i></p> <p>398 มาเซิร์ ราม53 ชั้น3 อาคารเอ ซอยรามคำแหง53 (จันทร์ศรีขวาลา) แขวงพลับพลา เขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร 10310 โทรศัพท์ +66 2514 3899 โทรสาร +66 2514 3859</p>	<p>พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เพื่อขาย</p>	600,000,000	100
<p>บริษัท เอ็มเจดี เรสซิเดนส์ จำกัด <i>MJD 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>	750,000,000	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>เป็นที่ปรึกษา การจัดการ ตัวแทน อสังหาริมทรัพย์/ บริหารธุรกิจให้เช่า</p>	8,000,000	100

ชื่อและที่อยู่	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน (บาท)	สัดส่วนการ ถือหุ้น (%)
<p>บริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ เอสเตท จำกัด <i>Major Development Estate Company Limited</i></p> <p>141 ซอยสุขุมวิท 63 (เอกมัย) ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110</p> <p>โทรศัพท์ +66 2392 1111 โทรสาร +66 2392 2255</p>	<p>พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เพื่อขาย</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</p> <p>โทรศัพท์ +66 2392 1111 โทรสาร +66 2392 2255</p>	<p>ประกอบกิจการโรงแรม อาคารสำนักงานให้เช่า</p>	700,000,000	100
<p>บริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ พร็อพเพอร์ตี้ คอนซัลแทนท์ จำกัด <i>Major Development Property Consultants Co.,Ltd</i></p> <p>141 ซอยสุขุมวิท 63 (เอกมัย) ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110</p> <p>โทรศัพท์ +66 2392 1111 โทรสาร +66 2392 2255</p>	<p>เป็นที่ปรึกษา การจัดการ ตัวแทน อสังหาริมทรัพย์ /บริหารธุรกิจให้เช่า</p>	8,000,000	100
<p>บริษัท เอ็มเจ วัน จำกัด <i>MJ ONE Company Limited</i></p> <p>398 มาเซิร์ ราม53 ชั้น3 อาคารเอ ซอยรามคำแหง53 (จันทร์ศรีสว่าง) แขวงพลับพลา เขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร 10310</p> <p>โทรศัพท์ +66 2514 3899 โทรสาร +66 2514 3859</p>	<p>พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เพื่อขาย</p>	60,000,000	100 <sup>/1</sup>
<b>กิจการร่วมค้า</b>			
<p>บริษัท เอ็ม เจ เอ ไอ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด <i>M J A I Development Company Limited</i></p> <p>398 มาเซิร์ ราม53 ชั้น3 อาคารเอ ซอยรามคำแหง53 (จันทร์ศรีสว่าง) แขวงพลับพลา เขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร 10310</p> <p>โทรศัพท์ +66 2514 3899 โทรสาร +66 2514 3859</p>	<p>พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เพื่อขาย</p>	25,000,000	51

ชื่อและที่อยู่	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน (บาท)	สัดส่วนการ ถือหุ้น (%)
<p>บริษัท เมเจอร์ เรสซิเดนส์ จำกัด <i>Major Residences Company Limited</i></p> <p>141 ซอยสุขุมวิท 63 (เอกมัย) ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110</p> <p>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</p> <p>โทรศัพท์ +66 2381 2700 โทรสาร +66 2381 2699</p>	<p>ประกอบธุรกิจรับเหมา ก่อสร้างและให้บริการ ด้านวิศวกรรม</p>	100,000,000	51
<p>บริษัท เอ็มเจดี-เจวี จำกัด <i>MJD-JV1 Company Limited</i></p> <p>141 ซอยสุขุมวิท 63 (เอกมัย) ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110</p> <p>โทรศัพท์ +66 2381 2700 โทรสาร +66 2381 2699</p>	<p>พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เพื่อขาย</p>	1,000,000	51

หมายเหตุ : <sup>1/</sup> บริษัท เอ็มเจ วัน จำกัด ถือหุ้น โดยบริษัทย่อย ได้แก่ บริษัท เอ็มเจอาร์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ร้อยละ 33.33,  
บริษัท เอ็มเจพี พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด ร้อยละ 33.33, บริษัท เอ็มเจซี ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ร้อยละ 33.33

### 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



ธนาคาร กรุงไทย จำกัด (มหาชน)  
35 ถนนสุขุมวิท แขวงคลองเตยเหนือ  
เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110  
โทรศัพท์ +66 2298 0831  
โทรสาร +66 2298 0835

- **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 รวีราบัณฑิต	ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขทะเบียน 3970
2. นางพูนนารถ เผ่าเจริญ	ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขทะเบียน 5238
3. นายกฤษดา เลิศวนา	ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขทะเบียน 4958

- **สถาบันการเงินที่ติดต่อประจำ**

ธนาคารกรุงไทย จำกัด (มหาชน)  
ธนาคารทีสโก้ จำกัด (มหาชน)  
ธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน)

- **ที่ปรึกษากฎหมาย**

-