

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 แมเนจอร์ 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 เพื่อบริการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ในอนาคต
- เปิดตัวโครงการ มาเอสโตร 19 รัชดา19 - วิภา โดยเป็นคอนโดมิเนียม Low Rise สูง 8 ชั้น 4 อาคาร ใกล้สถานีรถไฟฟ้า MRT รัชดาภิเษก
- เปิดตัวโครงการคอนโดมิเนียมจำนวน 2 โครงการ ภายใต้แบรนด์ใหม่ “เมทริส” (METRIS) ได้แก่ เมทริส พระราม9-รามคำแหง ใกล้สถานีรถไฟฟ้า MRT สายสีส้ม, เมทริส ลาดพร้าว ใกล้สถานีรถไฟฟ้า MRT สถานีพหลโยธิน
- จัดตั้งกิจการร่วมค้า 1 บริษัท คือ บริษัท เอ็มเจดี-เจวี1 จำกัด โดยบริษัทถือครองหุ้นในอัตราส่วนร้อยละ 51 มีทุนจดทะเบียนจำนวน 1 ล้านบาท เพื่อบริการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ในอนาคต
- เปิดตัวโครงการคอนโดมิเนียมจำนวน 2 โครงการ ภายใต้แบรนด์ใหม่ “มารู” (MARU) ได้แก่ มารู เอกมัย 2 ใกล้สถานีรถไฟฟ้า BTS สถานีเอกมัย และโครงการมารู ลาดพร้าว 15 ใกล้สถานีรถไฟฟ้า MRT สถานีลาดพร้าว

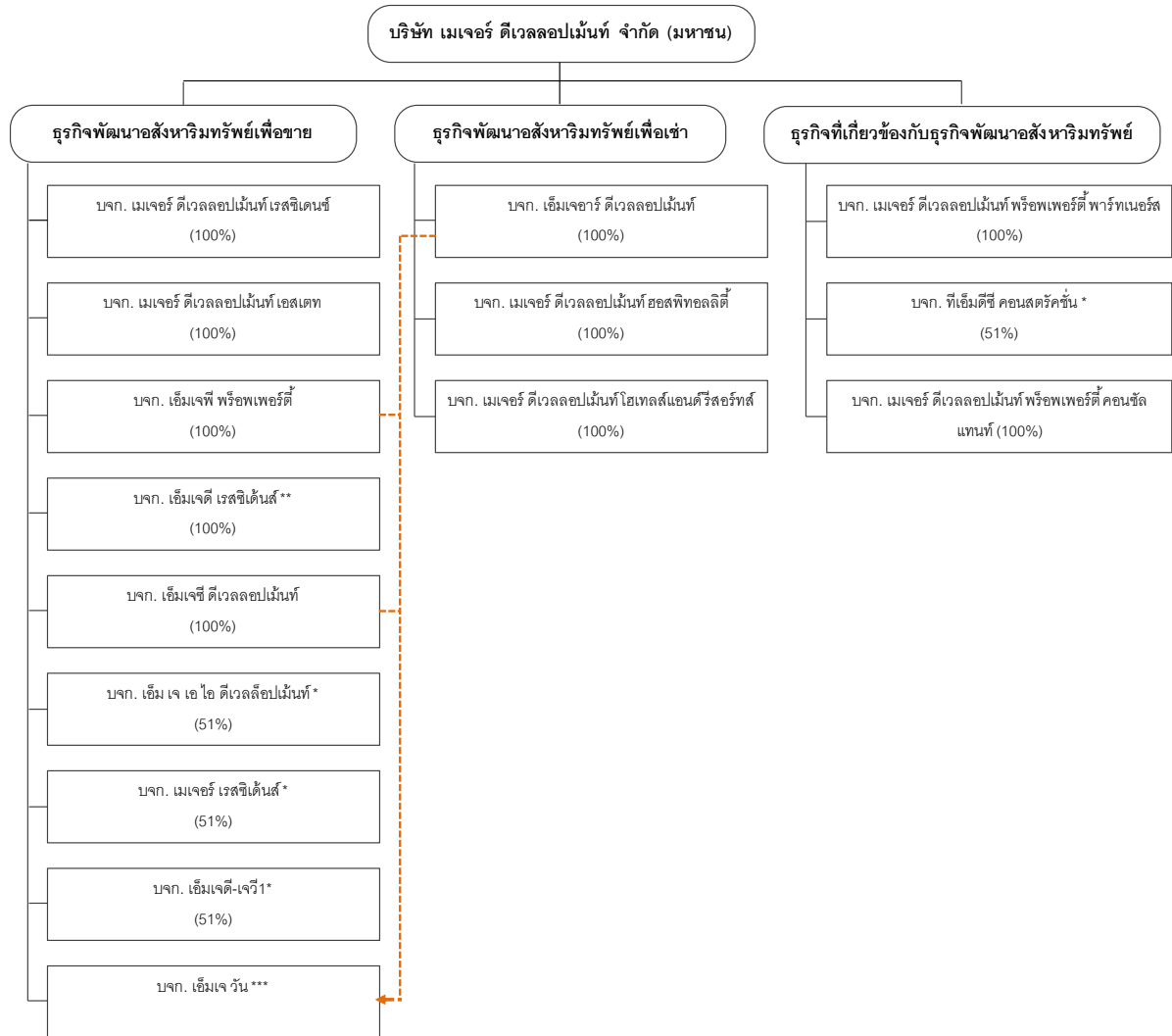
ปี 2561

- พัฒนาโครงการ มิวนิค หลังสวน โดยเป็นโครงการคอนโดมิเนียมระดับ Luxury ขนาด 28 ชั้น จำนวนห้องชุดรวม 166 ยูนิต มูลค่าโครงการรวม 3,690 ล้านบาท
- เปิดตัวโครงการ มีดเลอส์ สุขุมวิท 40 โดยเป็นโครงการคอนโดมิเนียม Low Rise ขนาด 7 ชั้น จำนวนห้องชุดรวม 24 ยูนิต มูลค่าโครงการรวม 536 ล้านบาท
- เปิดตัวโครงการ มาร์เวลท์ หัวหิน โดยเป็นโครงการคอนโดมิเนียม Low Rise ขนาด 8 ชั้น 2 อาคาร จำนวนห้องชุดรวม 336 ยูนิต มูลค่าโครงการรวม 1,208 ล้านบาท

3. โครงสร้างการถือหุ้นและภาพรวมการประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัท

ณ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทมีบริษัทย่อยที่ถือหุ้นโดยตรงและกิจการร่วมค้าที่ถือหุ้นตามสัดส่วนการลงทุน จำนวนรวม 15 บริษัท โดยแบ่งออกเป็น 3 กลุ่มธุรกิจดังนี้

1. ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย จำนวน 9 บริษัท ประกอบธุรกิจการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยเพื่อขายประเภทอาคารชุด 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 การบริหารจัดการอาคารชุด 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 2559 ถึง 2561

ประเภทรายได้	ปี 2561		ปี 2560		ปี 2559	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
รายได้จากการขายหน่วยในโครงการอาคารชุด	4,825.26	84.96%	2,781.83	82.42%	4,948.69	91.55%
รายได้จากกิจการโรงแรม	278.91	4.91%	274.22	8.12%	194.22	3.59%
รายได้ค่าบริการจัดการ	59.51	1.05%	39.99	1.18%	66.37	1.23%
รายได้ค่าเช่าและบริการ อาคารสำนักงาน	90.98	1.60%	91.68	2.72%	46.64	0.86%
กำไรจากการเปลี่ยนแปลงมูลค่ายุติธรรมของ อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน	38.49	0.68%	32.32	0.96%	22.34	0.41%
รายได้อื่น	386.59	6.80%	155.17	4.60%	127.40	2.36%
รวม	5,679.74	100.00%	3,375.21	100.00%	5,405.66	100.00%

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	แฮมป์ตัน ทองหล่อ 10	ทองหล่อ ซอย 10
2547	พูลเลตัน 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 มิกโคโนส หัวหิน	สุขุมวิท ซอย 22 หัวหิน

ปี	โครงการ	ที่ตั้งโครงการ
2551	รีเฟล็คชั่น จอมเทียน บีช พัทยา มาราเกซ หัวหิน เรสซิเดนเซส	หาดจอมเทียน พัทยา หัวหิน
2552	รอยซ์ ไพรวาท เรสซิเดนซ์ คอลเลจซีโอ สาทร-พัฒนา	สุขุมวิท ซอย 31 ถนนสาทร ซอยพัฒนา 1
2553	เอ็ม สีสลม อีควิน็อกซ์ พหล-วิภา	ระหว่างถนนสีลม และถนนสุรวงศ์ ถนนพหลโยธิน - ถนนวิภาวดีรังสิต
2554	เอ็ม ภูเก็ต เอ็ม ลาดพร้าว เดอะ มาร์เวล เรสซิเดนซ์ แมนอร์ สยามบิมน้ำ	ถนนภูเก็ต ถนนพหลโยธิน ตรงข้ามเซ็นทรัล พลาซ่า ลาดพร้าว ทองหล่อ ซอย 5 ถนนสยามบิมน้ำ ติดกระทรวงพาณิชย์
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
2561	เมทริส พัฒนาการ มิวนิค หลังสวน มิลเลอรี่ สุขุมวิท 40 มาร์เวลส์ หัวหิน	ถนนพัฒนาการ ซอยต้นสน เชื่อมต่อถนนสารสิน ซอยสุขุมวิท 40 อำเภอหัวหิน ประจวบคีรีขันธ์

ปี 2561 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	-
อัสตัน สุขุมวิท 22	ซอยสุขุมวิท 22	2,355	250	21,713	พร้อมเข้าอยู่	-
มาราเกซ หัวหิน เรสซิเดนซ์	อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์	2,412	345	23,372	พร้อมเข้าอยู่	-
รีเฟล็กซ์ จอมเทียน บีช พัทยา	หาดจอมเทียน พัทยา	4,420	333	43,257	พร้อมเข้าอยู่	-
คอลเลกซ์โฮ สาทร-พัฒน์	ซอยพิพัฒน์ ถนนสาทร	473	95	4,302	พร้อมเข้าอยู่	-
อีควิน็อกซ์ พหล-วิภา	ถนนวิภาวดี-รังสิต บริเวณห้าแยกลาดพร้าว	2,219	490	22,535	พร้อมเข้าอยู่	-
เอ็ม พญาไท	ถนนพญาไท ใกล้ BTS พญาไท และ Airport Link	1,668	213	10,923	พร้อมเข้าอยู่	-
เอ็ม ลาดพร้าว	ถนนพหลโยธิน ตรงข้ามเซ็นทรัลลาดพร้าว	1,764	288	13,115	พร้อมเข้าอยู่	-
เอ็ม สีลม	ถนนนราธิวาสราชนครินทร์ ระหว่างถนนสีลม และ ถนนสุรวงศ์	2,064	161	11,266	พร้อมเข้าอยู่	-
แมนอร์ สยามบิมน้ำ	ถนนสยามบิมน้ำ ติดกระทรวงพาณิชย์ ริมแม่น้ำเจ้าพระยา	4,941	1,848	65,554	พร้อมเข้าอยู่	-
ซิค ดิสทริคท์ ราม 53 ^{/1}	ซอยรามคำแหง 53	694	80	20,520	พร้อมเข้าอยู่	-
มาเอสโตร 12 ราชเทวี ^{/2}	ซอยเพชรบุรี 12 ถนนเพชรบุรีตัดใหม่	664	124	4,913	พร้อมเข้าอยู่	-
มาเอสโตร 39 เรสซิเดนซ์ ^{/2}	ซอยสุขุมวิท 39	696	107	5,501	พร้อมเข้าอยู่	-
มาเอสโตร 02 ร่วมฤดี ^{/2}	ซอยร่วมฤดี 2	868	138	5,383	พร้อมเข้าอยู่	-
เอ็ม จตุจักร ^{/2}	ถนนพหลโยธิน ใกล้ BTS หมอชิต และ สะพานควาย MRT กำแพงเพชร และ จตุจักร	4,932	864	32,415	พร้อมเข้าอยู่	-
เอ็ม ทองหล่อ 10 ^{/2}	เอกมัย 12	1,118	173	7,142	พร้อมเข้าอยู่	-
มาเอสโตร 01 สาทร - เย็นอากาศ ^{/2}	ซอยเย็นอากาศ 1 - สาทร	878	88	5,374	พร้อมเข้าอยู่	-
มาเอสโตร 03 รัชดา - พระราม 9 ^{/2}	รัชดาภิเษก ซอย 3 (ซอยสถานทูตจีน)	1,740	320	12,423	พร้อมเข้าอยู่	-
มาเอสโตร 14 สยาม - ราชเทวี ^{/2}	ซอยเพชรบุรี 12 ถนนเพชรบุรีตัดใหม่	915	179	5,612	พร้อมเข้าอยู่	-

ชื่อโครงการ	ที่ตั้ง	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	จำนวน ยูนิต	พื้นที่ขาย (ตร.ม.)	สถานะ โครงการ	กำหนด แล้วเสร็จ
มาเอสโตร 07 อนุสาวรีย์ชัยฯ ^{/2}	ซอยราชวิถี 7	788	171	5,311	พร้อมเข้าอยู่	-
มาร์ค สุขุมวิท ^{/3}	ถนนสุขุมวิท เยื้อง ห้างสรรพสินค้า เอ็มโพเรียม	7,611	148	24,046	พร้อมเข้าอยู่	-
มิวนิค สุขุมวิท 23 ^{/3}	ซอยสุขุมวิท 23	2,663	201	11,846	อยู่ระหว่าง ก่อสร้าง	ไตรมาส 4/2562
มาเอสโตร 19 รัชดา 19 – วิทยา ^{/2}	รัชดาภิเษก ซอย 19	2,140	546	19,350	อยู่ระหว่าง ก่อสร้าง	ไตรมาส 2/2562
เมทริส พระราม 9 - รามคำแหง ^{/2}	ถนนรามคำแหง	2,432	570	21,423	อยู่ระหว่าง ก่อสร้าง	ไตรมาส 1/2563
เมทริส ลาดพร้าว ^{/2}	ถนนลาดพร้าว	995	193	12,881	อยู่ระหว่าง ก่อสร้าง	ไตรมาส 4/2563
มารู เอกมัย 2 ^{/4}	เอกมัย ซอย 2	2,522	333	13,762	อยู่ระหว่าง ก่อสร้าง	ไตรมาส 4/2563
มารู ลาดพร้าว 15 ^{/4}	ลาดพร้าว ซอย 15	1,874	332	12,882	อยู่ระหว่าง ก่อสร้าง	ไตรมาส 2/2563
มิวนิค หลังสวน ^{/5}	ซอยตันสน เชื่อมต่อถนนสารสิน	3,690	166	13,177	อยู่ระหว่าง ก่อสร้าง	ไตรมาส 4/2564
เมทริส พัฒนาการ ^{/2}	ถนนพัฒนาการ	1,277	341	12,585	อยู่ระหว่าง ก่อสร้าง	ไตรมาส 4/2563
มาวิสต้า กรุงเทพกรีฑา ^{/6}	ถนนกรุงเทพกรีฑา	1,349	14	13,902	อยู่ระหว่าง ก่อสร้าง	ไตรมาส 1/2562
มิลเลียร์ สุขุมวิท 40 ^{/7}	ถนนสุขุมวิท ซอย 40	536	24	2,946	อยู่ระหว่าง ก่อสร้าง	ไตรมาส 1/2562
มาร์เวสต์ หัวหิน ^{/8}	หัวหิน ประจวบคีรีขันธ์	1,208	336	11,312	อยู่ระหว่าง ก่อสร้าง	ไตรมาส 4/2562

หมายเหตุ: ^{/1} พัฒนาโดย บริษัท เอ็มเจอาร์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด

^{/2} พัฒนาโดย บริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ เอสเตท จำกัด

^{/3} พัฒนาโดย บริษัท เมเจอร์ เรสซิเดนส์ จำกัด (กิจการร่วมค้า)

^{/4} พัฒนาโดย บริษัท เอ็มเจดี เรสซิเดนส์ จำกัด

^{/5} พัฒนาโดย บริษัท เอ็มเจดี-เจวี1 จำกัด

^{/6} พัฒนาโดย บริษัท เอ็มเจพี พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด

^{/7} พัฒนาโดย บริษัท เอ็มเจ วัน จำกัด

^{/8} พัฒนาโดย บริษัท เอ็มเจซี ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด

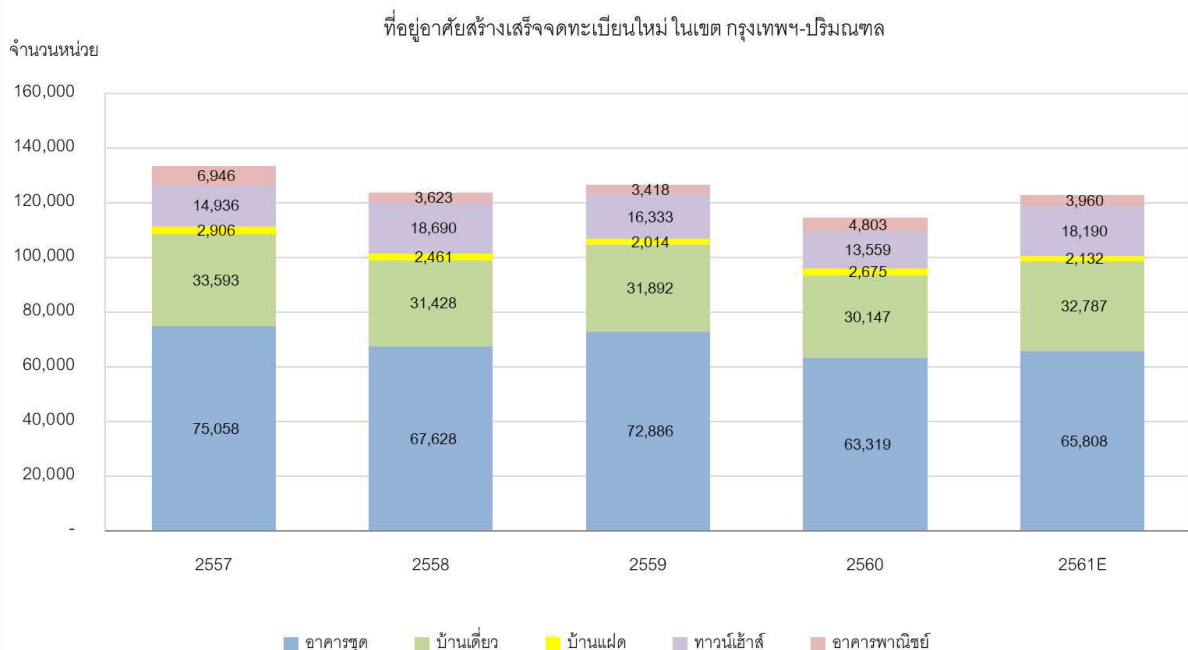
1.2 ลักษณะตลาด ภาวะการแข่งขัน ภาวะอุตสาหกรรมและแนวโน้ม

ก) ภาวะอุตสาหกรรมและแนวโน้ม

ภาพรวมตลาดอสังหาริมทรัพย์ในปี 2561 มีการขยายตัวเพิ่มขึ้นจากปี 2560 ทั้งในด้านอุปสงค์และอุปทาน ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีการปรับใช้กลยุทธ์โดยเน้นพัฒนาสินค้าในระดับกลาง-บนมากขึ้น โดยพัฒนาที่อยู่อาศัยในระดับLuxury และมุ่งเจาะกลุ่มลูกค้าชาวต่างชาติ โดยปัจจัยจากการฟื้นตัวทางเศรษฐกิจและความชัดเจนของแผนการก่อสร้างระบบเส้นทางรถไฟฟ้าของภาครัฐในเขตกรุงเทพฯ รอบนอกและปริมณฑล ยังส่งผลให้ตลาดคอนโดมิเนียมมีการเปิดตัวโครงการใหม่หลายโครงการ ตามแนวเส้นทางรถไฟฟ้าส่วนต่อขยาย โดยราคาขายมีการปรับตัวสูงขึ้นตามการเพิ่มขึ้นมูลค่าของที่ดิน สำหรับช่วงไตรมาสสุดท้ายของปี 2561 ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ได้เร่งการทำการส่งเสริมการขายเพื่อเร่งระบายยูนิตคงค้าง ก่อนการบังคับใช้นโยบายควบคุมการปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัยของทางธนาคารแห่งประเทศไทย จึงทำให้เกิดการโอนกรรมสิทธิ์เป็นจำนวนมาก ในช่วงปลายปีต่อเนื่องไปจนถึงไตรมาส 1 ปี 2562

สำหรับตลาดแนวราบ ยังคงมีการเติบโตในกลุ่มประเภทบ้านทาวน์เฮ้าส์ โดยเฉพาะในย่านชานเมืองและในเขตปริมณฑลของกรุงเทพฯ ในพื้นที่ที่เริ่มมีการพัฒนาโครงข่ายระบบรถไฟฟ้าส่วนต่อขยาย ทั้งนี้มีการเปิดตัวโครงการใหม่เพิ่มมากขึ้นจากปีก่อน โดยได้รับความนิยมและสามารถขายได้มาก เนื่องจากปัจจัยของรูปแบบและขนาดของตัวบ้าน ประกอบกับราคาขายเริ่มต้นที่ไม่สูงมากนักเมื่อเทียบกับบ้านประเภทอื่นๆ ในขณะที่อุปทานของบ้านเดี่ยวและบ้านแฝดมีจำนวนลดลง อย่างไรก็ตามเมื่อพิจารณาในด้านมูลค่าพบว่าโครงการบ้านเดี่ยวมีสัดส่วนของมูลค่ามากที่สุดเนื่องจากการเน้นพัฒนาโครงการในระดับราคาสูงเมื่อเทียบกับที่อยู่อาศัยแนวราบประเภทอื่น

ทั้งนี้ เมื่อพิจารณาตลาดที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียน ปี 2561 ในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล มีจำนวนรวม 122,877 หน่วย เพิ่มขึ้นร้อยละ 7.3 เมื่อเปรียบเทียบกับปี 2560 โดยสามารถแยกเป็นที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุดมีจำนวน 65,808 หน่วย เพิ่มขึ้นร้อยละ 3.9, บ้านเดี่ยวมีจำนวน 32,787 หน่วย เพิ่มขึ้นร้อยละ 8.8, บ้านแฝดมีจำนวน 2,132 หน่วย ลดลงร้อยละ 20.3, ทาวน์เฮ้าส์ มีจำนวน 18,190 หน่วย เพิ่มขึ้นร้อยละ 34.2 และอาคารพาณิชย์ มีจำนวน 3,960 หน่วย ลดลงร้อยละ 17.6 เมื่อเปรียบเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปี 2560



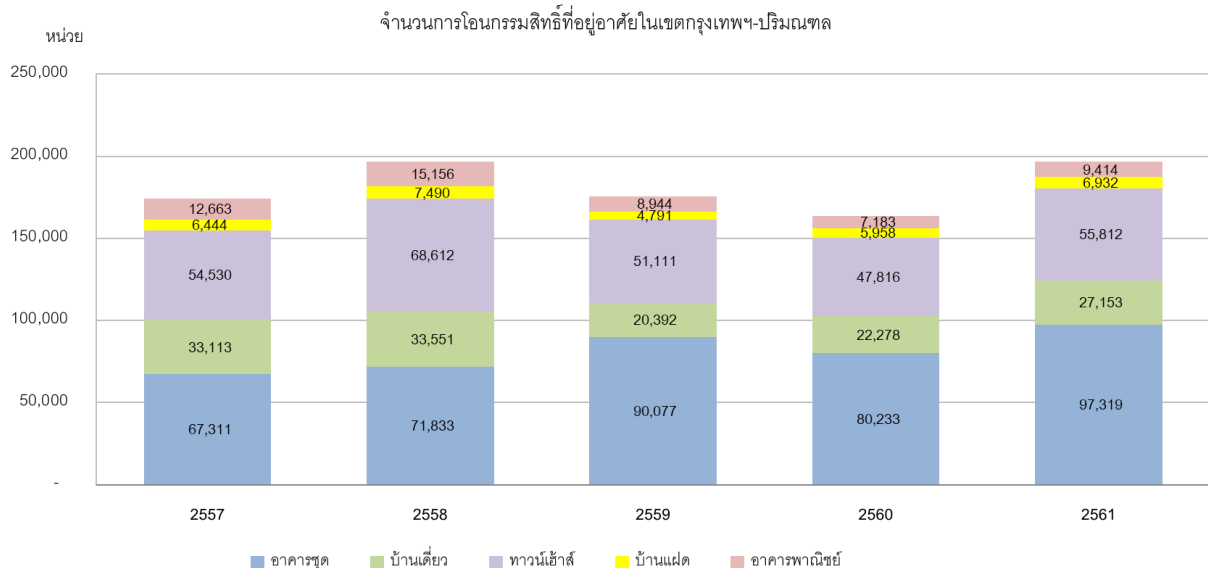
ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์

ที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จ จดทะเบียน(หน่วย)	2557	2558	2559	2560	2561 ^E	Δ YTD ^E 2560-2561
อาคารชุด	75,058	67,628	72,886	63,319	65,808	3.9%
บ้านเดี่ยว	34,444	31,428	31,892	30,147	32,787	8.8%
บ้านแฝด	2,862	2,461	2,014	2,675	2,132	-20.3%
ทาวน์เฮ้าส์	14,197	18,690	16,333	13,559	18,190	34.2%
อาคารพาณิชย์	6,918	3,623	3,418	4,803	3,960	-17.6%
รวม	133,479	123,830	126,543	114,503	122,877	7.3%

ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์

หมายเหตุ : ^E Δ YTD หมายถึง % ขยายตัวเปรียบเทียบของ 4 ไตรมาสของปี 2561 กับ 4 ไตรมาสของปี 2560

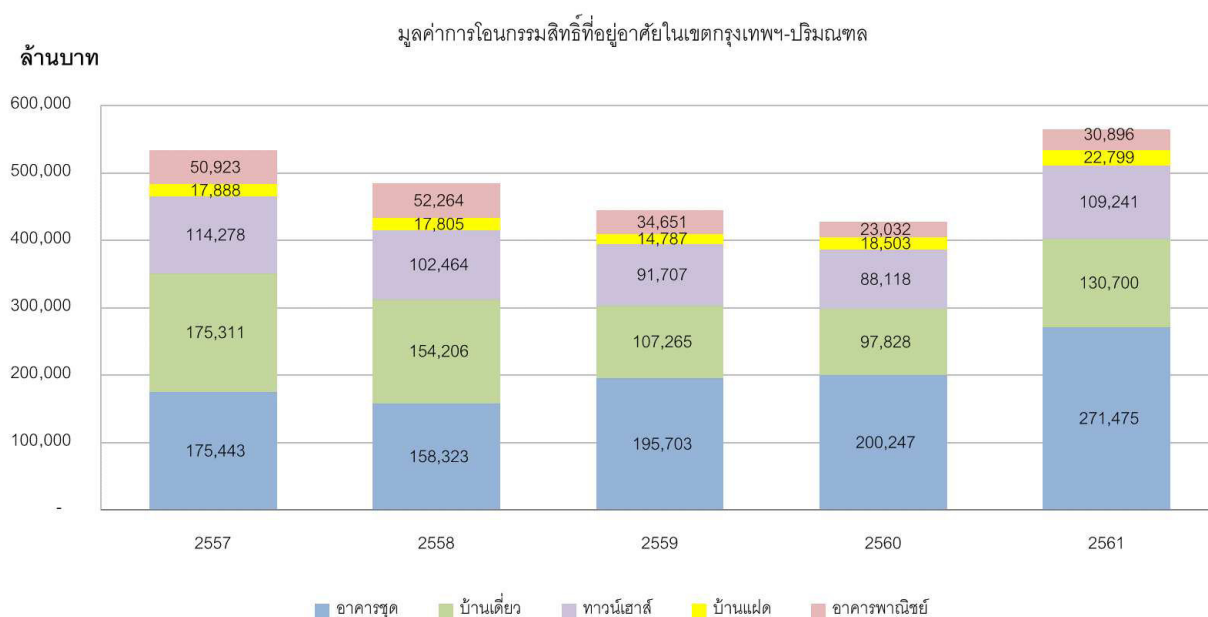
การโอนกรรมสิทธิ์ ปี 2561 มีจำนวนรวม 196,630 หน่วย เมื่อเปรียบเทียบกับปี 2560 ซึ่งมีจำนวนรวม 163,468 หน่วย เพิ่มขึ้นร้อยละ 20.3 โดยสามารถแบ่งเป็น ที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุดมีจำนวน 97,319 หน่วย เพิ่มขึ้นร้อยละ 21.3, บ้านเดี่ยวมีจำนวน 27,153 หน่วย เพิ่มขึ้นร้อยละ 21.9, ทาวน์เฮ้าส์ มีจำนวน 55,812 หน่วย เพิ่มขึ้นร้อยละ 16.7, บ้านแฝดมีจำนวน 6,932 หน่วย เพิ่มขึ้นร้อยละ 16.3, และอาคารพาณิชย์ มีจำนวน 9,414 หน่วย เพิ่มขึ้นร้อยละ 31.1



ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์

จำนวนการโอนกรรมสิทธิ์ ที่อยู่อาศัย (หน่วย)	2557	2558	2559	2560	2561	Δ YTD 2560-2561
อาคารชุด	67,311	71,833	90,077	80,233	97,319	21.3%
บ้านเดี่ยว	33,113	33,551	20,392	22,278	27,153	21.9%
ทาวน์เฮ้าส์	54,530	68,612	51,111	47,816	55,812	16.7%
บ้านแฝด	6,444	7,490	4,791	5,958	6,932	16.3%
อาคารพาณิชย์	12,663	15,156	8,944	7,183	9,414	31.1%
รวม	174,061	196,642	175,315	163,468	196,630	20.3%

ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์

หมายเหตุ : Δ YTD หมายถึง % ขยายตัวเปรียบเทียบ 12 เดือนแรกของปี 2561 กับ 12 เดือนแรกของปี 2560


ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์

มูลค่าการโอนกรรมสิทธิ์ ที่อยู่อาศัย (ล้านบาท)	2557	2558	2559	2560	2561	Δ YTD 2560-2561
อาคารชุด	175,443	158,323	195,703	200,247	271,475	35.6%
บ้านเดี่ยว	175,311	154,206	107,265	97,828	130,700	33.6%
ทาวน์เฮ้าส์	114,278	102,464	91,707	88,118	109,241	24.0%
บ้านแฝด	17,888	17,805	14,787	18,503	22,799	23.2%
อาคารพาณิชย์	50,923	52,264	34,651	23,032	30,896	34.1%
รวม	533,843	485,062	444,113	427,728	565,112	32.1%

ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์

หมายเหตุ : Δ YTD หมายถึง % ขยายตัวเปรียบเทียบของ 4 ไตรมาสของปี 2561 กับ 4 ไตรมาสของปี 2560

สำหรับทิศทางของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในปี 2562 ยังมีปัจจัยหนุนให้ภาพรวมตลาดยังสามารถเติบโตได้ แต่อาจเป็นการเติบโตในอัตราที่ลดลง เนื่องจากอาจได้รับผลกระทบจากปัจจัยต่างๆ เช่น มาตรการควบคุมสินเชื่อ ทิศทางของเศรษฐกิจโลก ที่จะส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจของประเทศ ซึ่งจะกระทบต่อตลาดที่อยู่อาศัยทั้งในพื้นที่กรุงเทพฯ และปริมณฑล และในพื้นที่ภูมิภาค อย่างไรก็ตาม โครงการที่พัฒนาในทำเลที่ดี เช่น แนวรถไฟฟ้าสายใหม่ที่อยู่ในบริเวณที่มีชุมชนรองรับ ซึ่งถ้าสามารถพัฒนาโครงการออกมาในระดับราคาที่ผู้ซื้อยอมรับได้ ก็คาดว่าจะยังมีแรงซื้อเข้ามาในตลาด ทั้งนี้มาตรการการปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัยของธนาคารแห่งประเทศไทย ที่จะเริ่มใช้ในวันที่ 1 เมษายน อาจทำให้กำลังการซื้อชะลอตัว โดยเฉพาะจากผู้ซื้อในกลุ่มนักลงทุน ซึ่งส่งผลให้เกิดการเร่งโอนกรรมสิทธิ์ในช่วงปลายปี 2561 ต่อเนื่องไปจนถึงไตรมาสแรกของปี 2562 ก่อนที่มาตรการจะมีผลบังคับใช้ และจะส่งผลกระทบต่อพัฒนาที่อยู่อาศัย ไม่ว่าจะเป็นบ้านหรือคอนโดมิเนียม เพราะกำลังซื้อได้รับผลกระทบ ทำให้ผู้ประกอบการต้องปรับตัว และพัฒนากลยุทธ์ในการขาย เช่น การเน้นขายฟรีเทลมากขึ้นโดยมีระยะเวลาผ่อนดาวน์ที่ยาวขึ้น เพื่อให้ลูกค้าเข้าเกณฑ์ควบคุมเงินดาวน์ตามเงื่อนไขของมาตรการที่อยู่อาศัย

เทรนด์การพัฒนาตลาดอสังหาริมทรัพย์ในปี 2562 นักลงทุนจากต่างชาติยังคงมีการเข้ามาในลักษณะของการร่วมทุนกับผู้ประกอบการไทย เพื่อร่วมมือกันพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมออกสู่ตลาด นอกจากนี้การพัฒนาโครงการในรูปแบบของ Mixed-use ที่มีทั้งอาคารสำนักงาน พื้นที่ค้าปลีก โรงแรม และที่อยู่อาศัย ภายในโครงการเดียวกัน น่าจะตอบโจทย์ไลฟ์สไตล์ของคนรุ่นใหม่ โดยเฉพาะพื้นที่ใจกลางเมืองท่าเลียบจตุจักร สวนหลวง และพญาไทจะมีการเติบโตสูงขึ้น แนวโน้มในการพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมจะเริ่มเห็นในรูปแบบการพัฒนาในพื้นที่เช่าแบบขายสิทธิ์ระยะยาว หรือ Leasehold ซึ่งจะมีการพัฒนาเพิ่มขึ้น เนื่องจากการหาที่ดินในทำเลเมืองที่เป็นกรรมสิทธิ์แบบ Freehold หาได้ยากขึ้น เนื่องจากที่ดินในทำเลเมืองและใกล้รถไฟฟ้ามีราคาแพง และไม่เหลือแปลงใหญ่ให้นำมาพัฒนา สำหรับรูปแบบการพัฒนาที่ดินในทำเลที่ดistant ไม่เพียงพอดต่อการแข่งขันในปัจจุบัน การพัฒนาด้านนวัตกรรมเทคโนโลยีที่อยู่อาศัย จะถูกนำมาใช้เพื่อเสริมธุรกิจ รวมทั้งเพิ่มรูปแบบของการพัฒนาสินค้าโดยปรับให้ตรงกับกลุ่มเป้าหมายมากยิ่งขึ้น เช่น คอนโดสำหรับคนรักสัตว์ หรือ ที่อยู่อาศัยสำหรับผู้สูงอายุ เป็นต้น

ข) นโยบายการตลาด

- กลยุทธ์ทางการตลาด

การเลือกทำเลที่ตั้งของโครงการ

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

สำหรับโครงการอาคารชุด ในต่างจังหวัด บริษัท ให้ความสำคัญกับการพัฒนาโครงการในจังหวัดที่เป็นแหล่งท่องเที่ยวสำคัญของประเทศ โดยการเลือกทำเลที่ตั้งโครงการจะคำนึงถึงทัศนียภาพของโครงการ และความสะดวกในการคมนาคม

การกำหนดและรักษาจุดยืนของสินค้า (Brand Positioning)

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

การออกแบบที่มีเอกลักษณ์ เหมาะสมกับผลิตภัณฑ์

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

- โครงการอัสตัน สุขุมวิท 22 “Exotic Spanish Contemporary Living” พร้อม Private Bowling Lane and Golf Simulator
- โครงการมาราเกช ห้วยหิน เรสซิเดนซ์ “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 การเลือกใช้วัสดุที่มีคุณภาพและเชื่อถือได้ การเลือกใช้วัสดุในการก่อสร้างและตกแต่งในโครงการที่มีคุณภาพเหมาะสมกับระดับ

ราคาของโครงการ รวมทั้งความพึงพอใจในการตรวจสอบคุณภาพการก่อสร้างโครงการในทุกๆ ขั้นตอนของการพัฒนาโครงการ จากทีมงานควบคุมคุณภาพทั้งภายนอก และภายในบริษัท เหล่านี้เพื่อรักษาและควบคุมคุณภาพของโครงการทุกโครงการให้มีมาตรฐานที่ดี

การสื่อสารการตลาดและประชาสัมพันธ์ที่ตรงกลุ่มเป้าหมาย

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

ในด้านการโฆษณาประชาสัมพันธ์ บริษัทเลือกใช้การโฆษณาประชาสัมพันธ์หลากหลายช่องทาง อาทิเช่น บ้ายโฆษณา กลางแจ้ง สื่อสิ่งพิมพ์ทั้งหนังสือพิมพ์ นิตยสาร เพื่อให้ผู้บริโภคได้รับทราบข้อมูลโครงการและเป็นการสร้างการรับรู้ตราสินค้าให้รู้จักในวงกว้างมากขึ้น โดยเน้นการทำการตลาดโดยตรง (Direct Marketing) ซึ่งเป็นการทำการตลาดที่สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าระดับบนได้อย่างมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้มีการจัดอีเว้นท์ในห้างสรรพสินค้าระดับบน รวมทั้งการทำโรดโชว์ทั้งในประเทศ และต่างประเทศ ซึ่งเป็นกิจกรรมที่เข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้โดยตรง รวมไปถึงการทำกิจกรรม ร่วมกับสินค้าที่มีภาพลักษณ์ใกล้เคียงกันด้วย

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 ที่เกี่ยวข้องแล้ว บริษัทฯ ก็จะมีการกำหนดราคาซื้อและทำการเจรจาเพื่อซื้อที่ดินต่อไป 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 การติดตั้งและทดสอบ บงานทุกประเภท ในระหว่างการก่อสร้างจนแล้วเสร็จ โดยในปัจจุบัน บริษัทฯ ได้ใช้บริการบริษัทที่ปรึกษาควบคุมงานก่อสร้างแตกต่างกันในแต่ละโครงการของบริษัทฯ ซึ่งแสดงให้เห็นว่าบริษัทฯ ไม่ได้มีการใช้บริษัทที่ปรึกษาควบคุมงานก่อสร้างรายใดรายหนึ่งเพียงรายเดียว

การจัดหาผู้ให้บริการ/รับจ้าง และผู้รับเหมาก่อสร้าง

ในการคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้าง บริษัทฯ มีกระบวนการในการคัดเลือกดังนี้

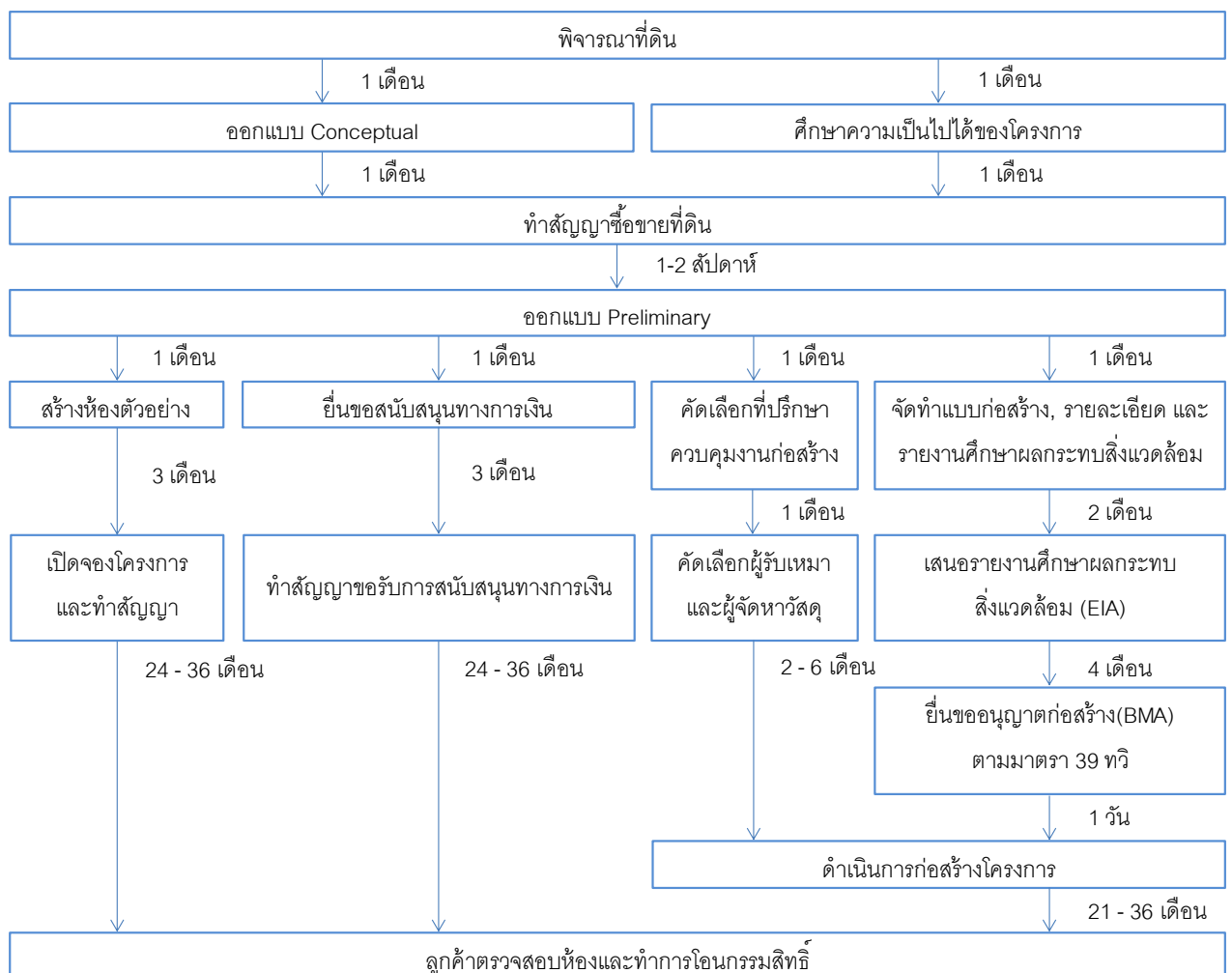
- ❑ การคัดเลือกคุณสมบัติ (Pre-qualification) ของผู้รับเหมา โดยที่ปรึกษาควบคุมงานก่อสร้างจะรวบรวมรายชื่อที่ผ่านเข้าร่วมการประกวดราคา นำเสนอต่อบริษัทฯ ในการคัดเลือก โดยจะพิจารณาจาก
- ❑ กำหนดวิธีการคัดเลือกโดยพิจารณาจากมูลค่างาน แบ่งเป็น 2 วิธีคือ
 - การเทียบราคา (Competitive Bid) จะใช้ในกรณีที่มูลค่าของงานไม่สูงมาก 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 โดยที่ผ่านมาบริษัทฯ ไม่มีประเด็นเรื่องผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม และไม่มีค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมในการป้องกันผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมแต่อย่างใด ยกเว้นค่าใช้จ่ายในการจัดทำรายงานการวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อมเพื่อประกอบการขออนุญาตก่อสร้างอาคารตามกฎหมาย

1.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทมียอดทำสัญญาในอาคารชุดพักอาศัย จำนวน 29 โครงการ คิดเป็นมูลค่าขายทั้งสิ้น 50,604.21 ล้านบาท โดยแบ่งเป็นยอดที่รับรู้รายได้แล้วและยอดที่รอการรับรู้รายได้ (Back Log) ดังนี้

หน่วย : ล้านบาท

ประเภทโครงการ	ปี 2561		
	ยอดทำสัญญา	การรับรู้รายได้ (สะสม)	ยอดขายรอรับรู้รายได้
โครงการแนวตั้ง - High rise	29,369.88	22,883.34	6,486.54
โครงการแนวตั้ง - Low rise	9,152.96	6,807.29	2,345.67
โครงการแนวราบ	422.37	422.37	-
รวม	38,945.21	30,113.00	8,832.21
โครงการแนวตั้ง - High rise (กิจการร่วมค้า)*	11,659.00	5,567.00	6,092.00
รวมทั้งสิ้น	50,604.21	35,680.00	14,924.21

*พัฒนาโดย บจก. เมเจอร์ เรสซิเดนส์ และ บจก. เอ็มเจดี เจวี1 ซึ่งเป็นกิจการร่วมค้าที่ทางบริษัทฯ ถือหุ้น 51% (ไม่นำมาจัดทำงบการเงินรวม)

2. ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อเช่า

2.1 ลักษณะของผลิตภัณฑ์และบริการ

ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อเช่า เป็นกลุ่มธุรกิจที่จัดตั้งขึ้นตามนโยบายของบริษัทที่ต้องการสร้างความสม่ำเสมอทางด้านรายได้ และกระจายความเสี่ยงออกไปยังธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทอื่นนอกเหนือจากการพัฒนาโครงการเพื่อขาย โดยธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อเช่าของกลุ่มบริษัทในปัจจุบัน จะประกอบด้วย

- โรงแรม มาราเกซ หัวหิน รีสอร์ทแอนด์สปา
- โรงแรม เซ็นทรา มาร์ส จอมเทียน พัทยา
- โรงแรม เมเวน สไตลิส โฮเทล แบงค็อก
- อาคารสำนักงาน เมเจอร์ ทาวเวอร์ ทองหล่อ 10
- ชิค ดิสทริกต์ รัมคำแหง 53 ซุปเปอร์ไฮสพอร์ทคอมมูนิตีมอลล์
- แมเนอร์ อเวนิว คอมมูนิตีมอลล์หน้าโครงการแมเนอร์ สยามบิมน้ำ

2.2 ลักษณะตลาด ภาวะการแข่งขัน ภาวะอุตสาหกรรม และแนวโน้ม (ธุรกิจโรงแรม)

ก) ภาวะอุตสาหกรรมและแนวโน้ม

อุตสาหกรรมท่องเที่ยวในปี 2561 เมื่อเทียบกับปี 2560 โดยภาพรวมจำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติที่ย้ายตัวต่อเนื่อง จำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติในรอบปีที่ผ่านมาจำนวน 38,277,300 คน ขยายตัวร้อยละ 7.54 จากช่วงเวลาเดียวกันของปีที่ผ่านมา โดยนักท่องเที่ยวกลุ่มใหญ่ที่สุดยังคงเป็นนักท่องเที่ยวจากประเทศจีน นักท่องเที่ยวจากภูมิภาคอื่นๆ ก็มีการขยายตัวอย่างต่อเนื่องเกือบทุกภูมิภาค โดยเฉพาะนักท่องเที่ยวจากอเมริกาใต้ เช่น บราซิล และอาเจนติน่า ที่มีอัตราการขยายตัวมากที่สุด ในขณะที่นักท่องเที่ยวจากยุโรป เช่น รัสเซีย บัลแกเรีย กลับมาขยายตัวเพิ่มสูงขึ้น

จำนวนและรายได้จากนักท่องเที่ยวต่างชาติ ปี 2556 – 2561P

ปี	จำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติ		รายได้จากนักท่องเที่ยวต่างชาติ	
	จำนวน(คน)	%Change	จำนวน(ล้านบาท)	%Change
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	35,591,978	6.38	1,831,105	7.80
2561	38,277,300	7.54	2,007,503	9.63

หมายเหตุ: P หมายถึง ข้อมูลเบื้องต้น

ที่มา: กองเศรษฐกิจการท่องเที่ยวและกีฬา (ณ วันที่ 16 มกราคม 2562P)

ในปี 2561 ภาคการท่องเที่ยวยังคงเป็นหนึ่งในตัวขับเคลื่อนเศรษฐกิจที่สำคัญ เพราะไม่เพียงแต่สามารถเพิ่มช่องทางรายได้ให้กับประเทศ ยังสร้างอานิสงส์ต่อธุรกิจต่อเนื่องในหลายภาคส่วน พร้อมกับการจ้างงานและกระจายรายได้ไปสู่ประชาชน เทรนด์ที่น่าสนใจคือ ปี 2561 จะเป็นปีการท่องเที่ยวของกลุ่ม 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

โรงแรมมาราเกช 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 มาร์ส จอมเทียน พัทยา โดดเด่นด้วยสไตล์ทันสมัย ในบรรยากาศของความสนุกสนาน เหมาะสำหรับเป็นสถานที่พักผ่อนของครอบครัว การตกแต่งสไตล์รีสอร์ท พร้อมด้วยพื้นที่บริเวณสระว่ายน้ำขนาดใหญ่ ที่มีสวนปาล์มสไตล์ทรอปิคอลโอบล้อมและสายน้ำตกที่งดงาม บริการห้องพักหลากหลายสไตล์ ที่ล้วนมีพื้นที่ใช้สอยขนาดใหญ่ที่สามารถมอบความสะดวกสบายได้อย่างเต็มที่เหมาะกับการพักผ่อนภายในครอบครัว ซึ่งมีสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน ไม่ว่าจะเป็นโซนนันทนาการที่ประกอบด้วย “เซนต์ บายสปาเซ็นวารี” ห้องออกกำลังกายสำหรับเด็ก โซนแห่งความบันเทิงที่ประกอบด้วย “ไอโซน” แหล่งความบันเทิงของวัยรุ่น และ “คิดส์คลับ” ในธีม “ฮอบบิท” หรือธีม “คนแคระ” แห่งแรกในประเทศไทย

การสื่อสารการตลาดและประชาสัมพันธ์ที่หลากหลาย

โรงแรมมาราเกช 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) นอกจากช่องทางการขายที่ครบถ้วนแล้ว ยังมีการส่งเสริมการขายอย่างสม่ำเสมอ ทั้งการเข้าร่วมงาน Event ทางด้านการท่องเที่ยว การจัด package ที่เหมาะสมในแต่ละช่วงเวลาหรือ เทศกาลต่างๆ รวมทั้งการส่งเสริมการขายผ่านบัตรเครดิต/ห้างสรรพสินค้าต่างๆ

ค) นโยบายราคาและลูกค้า/กลุ่มเป้าหมาย

ในการกำหนดราคาห้องพักของโรงแรมมาราเกซ หัวหิน รีสอร์ท แอนด์สปา และ โรงแรม เซ็นทรา มาริส 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 มาริส 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 แต่บริษัทก็ยังสามารถได้เปรียบในด้านภาพลักษณ์ และชื่อเสียงในด้านคุณภาพของสินค้า ในฐานะที่เป็นผู้ประกอบการในธุรกิจ Condominium ระดับ High End มากกว่า 10 ปี

1.2 ความเสี่ยงจากการปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัยของธนาคารพาณิชย์และสินเชื่อโครงการ

แม้ว่าธนาคารพาณิชย์ในประเทศไทยจะมีการปล่อยสินเชื่อโครงการแก่ผู้ประกอบการ ในสัดส่วนที่น้อยลง เนื่องจากความผันแปรของสถานการณ์เศรษฐกิจในปัจจุบัน แต่เนื่องจากบริษัทฯ เป็นผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ชั้นนำและมีฐานะทางการเงินที่แข็งแกร่งตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา ธนาคารพาณิชย์ไทยส่วนใหญ่ยังคงให้การสนับสนุนสินเชื่อโครงการบริษัท ในฐานะลูกค้าระดับดี นอกจากนี้บริษัทฯ ยังได้เตรียมความพร้อมในการระดมทุนผ่านตราสารหนี้ เมื่อภาวะตลาดเงินและต้นทุนทางการเงินมีความเหมาะสม สำหรับสินเชื่อที่อยู่อาศัยนั้น ธนาคารพาณิชย์ยังคงมีความเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อบ้านที่อยู่อาศัยแก่ผู้ซื้อ จึงมีความเสี่ยงที่ธนาคารพาณิชย์จะปฏิเสธไม่อนุมัติสินเชื่อแก่ลูกค้า ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อยอดการโอน แต่เนื่องจากโครงการของบริษัทเป็นโครงการระดับ High End ลูกค้าของบริษัท จึงเป็นกลุ่มลูกค้าที่มีประวัติฐานะการเงินดี ทำให้ความเสี่ยงจากการปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัยของลูกค้าบริษัทอยู่ในระดับต่ำ อย่างไรก็ตาม เพื่อลดความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทฯ จะทำการประเมินคุณสมบัติเบื้องต้นและความสามารถในการผ่อนชำระเงินกู้ของลูกค้าที่ขอสินเชื่อจากสถาบันการเงินตั้งแต่ที่เข้ามาซื้อโครงการไปจนถึงการขอสินเชื่อกับสถาบันการเงิน

1.3 ความเสี่ยงจากการปรับเปลี่ยนกฎระเบียบ ข้อบังคับ หรือกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

การดำเนินธุรกิจอสังหาริมทรัพย์มีความเสี่ยงอันเนื่องจากการเปลี่ยนแปลงในกฎระเบียบ ข้อบังคับ และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง เช่นการถูกจำกัดประโยชน์ในการใช้พื้นที่ในการก่อสร้างอาคารบางประเภท เขตจำกัดความสูง ระยะถอยร่นของอาคาร รวมทั้งปัญหาพิพาทแนวเขตที่ดินกับเจ้าของที่ดินข้างเคียง ตลอดจนปัญหาการร้องเรียนระหว่างก่อสร้าง หรือการถูกเวนคืนที่ดินเพื่อการก่อสร้างสาธารณูปโภคของภาครัฐ หรือปัญหาอันเกิดจากการแก้ไขกฎหมาย ประกาศ และข้อกำหนดต่างๆ ของทางราชการที่มีผลบังคับใช้ในช่วงที่บริษัทฯ ถือครองที่ดิน แต่อยู่ระหว่างการเตรียมงานเพื่ออนุญาตต่อหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีแนวทางลดความเสี่ยงดังกล่าว โดยก่อนที่จะเริ่มพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ จะต้องมีการตรวจสอบข้อจำกัดทางกฎหมายและข้อบังคับต่างๆ ของหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในด้านการใช้ประโยชน์ที่ดินว่ามีข้อควบคุมใดๆบ้างที่มีผลต่อแนวทางการพัฒนาที่บริษัทฯ กำหนดขึ้นบนที่ดินแปลงนั้นๆ

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 พหุวรรณลักษณะเป็นกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่

กลุ่มพหุวรรณลักษณะเป็นผู้ถือหุ้นกลุ่มใหญ่ในบริษัท คิดเป็นร้อยละ 62.63 ของทุนจดทะเบียนทั้งหมดของบริษัทฯ (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561) จึงทำให้กลุ่มพหุวรรณลักษณะสามารถควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้เกือบทั้งหมด ยกเว้นมติพิเศษที่ต้องอาศัยเสียงของที่ประชุมผู้ถือหุ้นมากกว่า 3 ใน 4 ดังนั้นผู้ถือหุ้นรายอื่นจึงอาจไม่สามารถรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบถ่วงดุลเรื่องที่ผู้ถือหุ้นเสนอได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้มีการแต่งตั้งบุคคลภายนอก 4 ท่าน ที่มีประสบการณ์ ความรู้ ความสามารถที่หลากหลาย เข้าเป็นกรรมการอิสระ และคณะกรรมการตรวจสอบ เพื่อทำหน้าที่ตรวจสอบและพิจารณาเพื่อมิให้เกิดรายการที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งและเพื่อก่อให้เกิดความโปร่งใสในการดำเนินงานของบริษัทฯ นอกจากนี้การถือหุ้นในลักษณะกระจุกตัวโดยกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ง่ายทำให้โอกาสที่บริษัทจะถูกครอบงำกิจการ (Takeover) โดยบุคคลอื่นไม่สามารถเกิดขึ้นได้โดยปราศจากการยินยอมของผู้ถือหุ้นกลุ่มนี้ แม้ว่าผู้ถือหุ้นกลุ่มอื่นจะเห็นโอกาสที่จะทำให้อัตราผลตอบแทนของกิจการเพิ่มขึ้น

2.2 ความเสี่ยงจากปัญหาความล่าช้าและคุณภาพผลงานในการก่อสร้าง

บริษัทฯ ว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างภายนอกในการดำเนินงานก่อสร้างอาคารชุด ทำให้บริษัทฯ มีความเสี่ยงจากการที่ผู้รับเหมาก่อสร้างไม่ส่งมอบงานตามเวลาที่กำหนด หรืองานก่อสร้างไม่ได้คุณภาพ หากว่าผู้รับเหมาที่มีความชำนาญไม่เพียงพอหรือมีปัญหาด้านบุคลากร และปัญหาด้านสภาพคล่องทางการเงิน เพื่อลดความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทฯ ได้มีการบริหารจัดการโดยคัดเลือกผู้รับเหมาและผู้ผลิตวัสดุที่มีประสบการณ์และมีคุณภาพในจำนวนมากเพียงพอสำหรับการก่อสร้างตามแผนงานและไม่ให้มีการกระจุกตัวอยู่กับรายใดรายหนึ่งมากเกินไป มีการแบ่งงวดงานให้ดีขึ้น เพื่อให้ผู้รับเหมาที่มีสภาพคล่องมากขึ้น และยังช่วยจัดหาระดับบางรายการ เพื่อลดภาระทางการเงินให้กับผู้รับเหมาด้วย นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีนโยบายที่ชัดเจนในการสร้างพันธมิตรกับกลุ่มผู้รับเหมาก่อสร้างและผู้ผลิต 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 โดยผู้รับเหมาจะเป็นผู้จัดหาวัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้างและผู้รับเหมาได้จัดหาวัสดุก่อสร้างจากลูกค้าหรือตัวแทนจำหน่ายรายใหญ่ซึ่งจะได้ราคาที่เป็นส่วนลดโครงการ และมีกำหนดยืนยันราคาที่ทำให้บริษัทฯ 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 2561 บริษัทและบริษัทย่อย มีสินทรัพย์หลักเพื่อการประกอบธุรกิจ ดังนี้

ที่ดินและต้นทุนโครงการระหว่างก่อสร้าง

(หน่วย: ล้านบาท)

	งบการเงินรวม	
	2561	2560
อาคารชุดรอการขาย	5,144.04	5,453.01
ต้นทุนที่ดิน	3,647.44	4,665.12
งานระหว่างก่อสร้าง	2,012.81	1,635.01
ดอกเบี้ยจ่ายที่ถือเป็นต้นทุน	317.04	224.00
รวม	11,121.33	11,977.12
หัก: รายการปรับลดราคาทุนให้เป็นมูลค่าสุทธิ	-	(49.18)
สุทธิ	11,121.33	11,927.94

ต้นทุนพัฒนาอสังหาริมทรัพย์คงเหลือสุทธิตามบัญชีในโครงการเพื่อขาย

ชื่อ/สถานที่ตั้ง	ประเภททรัพย์สิน	กรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชี(สุทธิ) (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
วอเตอร์มาร์ค เจ้าพระยาวิภาวดี (ทาวเวอร์ เอ และ บี)	อาคารชุดพักอาศัย	MJD	34	ไม่มีภาระผูกพัน
อภิสัน สุขุมวิท22	อาคารชุดพักอาศัย	MJD	20	ไม่มีภาระผูกพัน
รีเฟล็คชั่น จอมเทียนบีช พัทยา	อาคารชุดพักอาศัย	MJD	553	จัดจ้างเป็นหลักประกัน กับสถาบันการเงิน
เอ็ม สีสลม	อาคารชุดพักอาศัย	MJD	157	จัดจ้างเป็นหลักประกัน กับสถาบันการเงิน
เอ็ม ลาดพร้าว	อาคารชุดพักอาศัย	MJD	171	จัดจ้างเป็นหลักประกัน กับสถาบันการเงิน
อีควิน็อคซ์ พหล-วิภา	อาคารชุดพักอาศัย	MJD	25	ไม่มีภาระผูกพัน
แมนอร์ สยามบิณฑ์	อาคารชุดพักอาศัย	MJD	823	จัดจ้างเป็นหลักประกัน กับสถาบันการเงิน
ซิค รามคำแหง53	อาคารชุดพักอาศัย	MJR	211	ไม่มีภาระผูกพัน
มาเอสโตร 12 ราชเทวี	อาคารชุดพักอาศัย	MDE	6	ไม่มีภาระผูกพัน
มาเอสโตร 39 สุขุมวิท39	อาคารชุดพักอาศัย	MDE	25	จัดจ้างเป็นหลักประกัน กับสถาบันการเงิน
มาเอสโตร 02 ร่วมฤดี	อาคารชุดพักอาศัย	MDE	75	จัดจ้างเป็นหลักประกัน กับสถาบันการเงิน

ชื่อ/สถานที่ตั้ง	ประเภททรัพย์สิน	กรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชี(สุทธิ) (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
เอ็ม ทองหล่อ 10	อาคารชุดพักอาศัย	MDE	134	จัดจ้างเป็นหลักประกัน กับสถาบันการเงิน
เอ็ม จตุจักร	อาคารชุดพักอาศัย	MDE	1,432	จัดจ้างเป็นหลักประกัน กับสถาบันการเงิน
มาเอสโตร 01 เย็นอากาศ	อาคารชุดพักอาศัย	MDE	422	จัดจ้างเป็นหลักประกัน กับสถาบันการเงิน
มาเอสโตร 03 รัชดา-พระราม9	อาคารชุดพักอาศัย	MDE	528	จัดจ้างเป็นหลักประกัน กับสถาบันการเงิน
มาเอสโตร 14 สยาม-ราชเทวี	อาคารชุดพักอาศัย	MDE	312	จัดจ้างเป็นหลักประกัน กับสถาบันการเงิน
มาเอสโตร 07 อนุสาวรีย์ฯ	อาคารชุดพักอาศัย	MDE	237	จัดจ้างเป็นหลักประกัน กับสถาบันการเงิน
มาเอสโตร 19 รัชดา 19 - วิภา	ที่ดินและงานระหว่าง ก่อสร้าง	MDE	941	จัดจ้างเป็นหลักประกัน กับสถาบันการเงิน
เมทริส พระราม9-รามคำแหง	ที่ดินและงานระหว่าง ก่อสร้าง	MDE	483	จัดจ้างเป็นหลักประกัน กับสถาบันการเงิน
เมทริส ลาดพร้าว	ที่ดินและงานระหว่าง ก่อสร้าง	MDE	245	จัดจ้างเป็นหลักประกัน กับสถาบันการเงิน
โครงการในอนาคต (ถนนพัฒนาการ)	ที่ดินและงานระหว่าง ก่อสร้าง	MDE	297	จัดจ้างเป็นหลักประกัน กับสถาบันการเงิน
มอลตัน 31 สุขุมวิท	ที่ดินและงานระหว่าง ก่อสร้าง	MDE	387	จัดจ้างเป็นหลักประกัน กับสถาบันการเงิน
โครงการในอนาคต (ถนนพหลโยธิน-อารีย์)	ที่ดินและงานระหว่าง ก่อสร้าง	MDE	908	จัดจ้างเป็นหลักประกัน กับสถาบันการเงิน
มอลตัน 08 อารีย์	ที่ดินและงานระหว่าง ก่อสร้าง	MDE	449	จัดจ้างเป็นหลักประกัน กับสถาบันการเงิน
มารู เอกมัย	ที่ดินและงานระหว่าง ก่อสร้าง	MRD	646	จัดจ้างเป็นหลักประกัน กับสถาบันการเงิน
มารู ลาดพร้าว	ที่ดินและงานระหว่าง ก่อสร้าง	MRD	536	จัดจ้างเป็นหลักประกัน กับสถาบันการเงิน
มาเวสต์ หัวหิน	ที่ดินและงานระหว่าง ก่อสร้าง	MJC	367	จัดจ้างเป็นหลักประกัน กับสถาบันการเงิน
มิลเลอรี่ สุขุมวิท 40	ที่ดินและงานระหว่าง ก่อสร้าง	MJ1	215	จัดจ้างเป็นหลักประกัน กับสถาบันการเงิน
มาวิสต้า (ถนนกรุงเทพกรีฑา)	ที่ดิน	MJP	482	จัดจ้างเป็นหลักประกัน กับสถาบันการเงิน
		รวม	11,121	

4.1.2 ณ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทและบริษัทย่อย มีอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน โดยมีรายละเอียดดังนี้

ชื่อ/สถานที่ตั้ง	ประเภททรัพย์สิน	กรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชี (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
โครงการมาราเกซ หัวหิน	ห้องชุดให้เช่า	MJD	31	ไม่มีภาระผูกพัน
ที่ดินบริเวณสนามบินน้ำ	ที่ดิน	MJD	103	จดจำนองเป็นหลักประกัน กับสถาบันการเงิน
ที่ดินบริเวณ ถนนสุขุมวิท	ที่ดิน	MJD	55	ไม่มีภาระผูกพัน
ที่ดินบริเวณ พระราม 9	ที่ดิน	MDH	295	จดจำนองเป็นหลักประกัน กับสถาบันการเงิน
ซิด รามคำแหง 53	อาคารพาณิชย์	MJR	680	ไม่มีภาระผูกพัน
ที่ดินบริเวณ ถนนกรุงเทพกรีฑา	ที่ดิน และอาคารให้เช่า	MJP	205	ไม่มีภาระผูกพัน
อาคารเมเจอร์ ทาวเวอร์	อาคารสำนักงานให้เช่า	MDH	978	จดจำนองเป็นหลักประกัน กับสถาบันการเงิน
อาคารสำนักงาน พระราม 9	อาคารระหว่างก่อสร้าง	MDH	251	จดจำนองเป็นหลักประกัน กับสถาบันการเงิน
แมนอร์ อเวนิว สนามบินน้ำ	อาคารพาณิชย์	MRD	18	จดจำนองเป็นหลักประกัน กับสถาบันการเงิน
		รวม	2,616	

4.1.3 มูลค่าตามบัญชีของที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ ของบริษัทและบริษัทย่อย ณ 31 ธันวาคม 2561 มีรายละเอียดดังนี้

รายการ	มูลค่าตามบัญชี (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
ที่ดินและส่วนปรับปรุงที่ดิน	991	ค้ำประกันวงเงินกู้สถาบันการเงิน
อาคาร ห้องชุด และส่วนปรับปรุงอาคาร	1,380	ค้ำประกันวงเงินกู้สถาบันการเงิน
เครื่องตกแต่ง และอุปกรณ์	113	ไม่มีภาระผูกพัน
ยานพาหนะ	5	ค้ำประกันสัญญาเช่าซื้อ
งานระหว่างก่อสร้าง	18	ค้ำประกันวงเงินกู้สถาบันการเงิน
รวม	2,507	

4.2 การลงทุนในบริษัทย่อยและกิจการร่วมค้า

ณ 31 ธันวาคม 2561 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 พร็อพเพอร์ตี้พาร์تنเนอร์ส จำกัด	เป็นที่ปรึกษา การจัดการ ตัวแทน อสังหาริมทรัพย์/ บริหารธุรกิจให้เช่า	100%	8,000,000
บริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ เอสเตท จำกัด	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย	100%	2,500,000,000
บริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ ฮอสพิทอลลิตี จำกัด	ประกอบกิจการโรงแรม อาคารสำนักงานให้เช่า	100%	700,000,000
บริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ พร็อพเพอร์ตี้คอนซัลแทนท์ จำกัด	เป็นที่ปรึกษา การจัดการ ตัวแทน อสังหาริมทรัพย์/ บริหารธุรกิจให้เช่า	100%	8,000,000
บริษัท เอ็มเจ วัน จำกัด ¹	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 : ¹ 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 2561 บริษัทฯ บริษัทย่อยและกิจการร่วมค้ามีคดีความที่สำคัญ ดังนี้

- บริษัทฯและบริษัทย่อยถูกฟ้องร้องจากบุคคลภายนอกเกี่ยวกับการเรียกคืนเงินมัดจำที่จ่ายในการซื้ออาคารชุด การชำระค่าก่อสร้างอาคารชุด และการร่วมชำระค่าเสียหายกรณีผู้รับเหมาโครงการทำความเสียหายแก่ทรัพย์สิน จำนวน 28 คดี ซึ่งมีทุนทรัพย์รวม 405 ล้านบาท ปัจจุบัน คดีอยู่ระหว่างกระบวนการสอบสวนหาข้อเท็จจริง อย่างไรก็ตาม ฝ่ายบริหารและที่ปรึกษาทางกฎหมายของบริษัทฯได้ประเมินความเสียหายที่คาดว่าจะเกิดขึ้นจาก คดีดังกล่าว และได้บันทึกประมาณการหนี้สินจำนวน 265 ล้านบาท ไว้ในบัญชีแล้ว
- บริษัทย่อยแห่งหนึ่งฟ้องเรียกคืนเงินมัดจำค่าที่ดินจากผู้ขายรายหนึ่ง จำนวน 100 ล้านบาท เนื่องจากผู้ขายไม่สามารถโอนกรรมสิทธิ์ในที่ดินให้แก่บริษัทย่อยได้ ปัจจุบันคดีอยู่ในระหว่างการพิจารณาของศาล อย่างไรก็ตาม ฝ่ายบริหารและที่ปรึกษาทางกฎหมายของบริษัทฯได้ประเมินผลของคดีและคาดว่าบริษัทย่อยมีโอกาสที่จะชนะคดี นอกจากนั้น ฝ่ายบริหารได้ประเมินมูลค่าที่คาดว่าจะได้รับคืนเงินมัดจำจากผู้ขายดังกล่าวและได้บันทึกค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญจำนวน 25 ล้านบาท เป็นค่าใช้จ่ายในงบกำไรขาดทุนสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2561
- กิจการร่วมค้าฟ้องเรียกคืนเงินค่าก่อสร้างเนื่องจากลูกค้าผิดสัญญา โดยมีทุนทรัพย์รวม 142 ล้านบาท อย่างไรก็ตาม ลูกค้าได้ยื่นฟ้องแย้งต่อกิจการร่วมค้าว่า กิจการร่วมค้าไม่สามารถส่งมอบงานได้ตามกำหนดที่ตกลงกันได้ ปัจจุบัน คดีอยู่ระหว่างการไต่สวนของอนุญาโตตุลาการ อย่างไรก็ตาม ฝ่ายบริหารและที่ปรึกษาทางกฎหมายของบริษัทฯได้ประเมินผลเสียหายที่คาดว่าจะเกิดขึ้นจากคดีดังกล่าวและเชื่อว่าจะไม่มีผลกระทบเกิดขึ้น จึงไม่ได้ บันทึกประมาณการหนี้สินจากคดีดังกล่าว

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 2561)
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	: 860,411,939 (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560)
โทรศัพท์	: +66 2030 1111
โทรสาร	: +66 2030 1122
Website	: www.majordevelopment.co.th

6.2 นิติบุคคลที่บริษัทถือหุ้นตั้งแต่ร้อยละ10 ขึ้นไปของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด

ชื่อและที่อยู่	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน (บาท)	สัดส่วนการ ถือหุ้น (%)
บริษัทย่อย			
บริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ โฮเทลส์ แอนด์ รีสอร์ทส์ จำกัด <i>Major Development Hotels and Resorts Company Limited</i> 141 ซอยสุขุมวิท 63 (เอกมัย) ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์ +66 2030 1111 โทรสาร +66 2030 1122	ประกอบกิจการโรงแรม รีสอร์ท และสปา	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 ^{/1}
กิจการร่วมค้า			
<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 : ^{1/} 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

อาคารเลอรัชดา 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. นางพูนนารถ เผ่าเจริญ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขทะเบียน 5238

3. นายกฤษดา เลิศวนา ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขทะเบียน 4958

- **สถาบันการเงินที่ติดต่อประจำ**

ธนาคารกรุงไทย จำกัด (มหาชน)

ธนาคาร กรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)

ธนาคารทีสโก้ จำกัด (มหาชน)

ธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน)

- **ที่ปรึกษากฎหมาย**

-