

ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 วิสัยทัศน์ในการดำเนินงานของบริษัท

ดำรงไว้ซึ่งการเป็นผู้นำในตลาดที่อยู่อาศัยระดับบน มุ่งเน้นการสร้างแนวคิดใหม่ รวมถึงนำเสนอสิ่งที่ดีที่สุดให้ลูกค้าอย่างต่อเนื่องเพื่อยกระดับโครงการที่พักอาศัยของเมืองไทยให้เทียบเท่าระดับโลก โดยมุ่งเน้นจะก้าวขึ้นเป็นบริษัทอสังหาริมทรัพย์ชั้นนำของประเทศ

1.2 ที่มา การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

บริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) (บริษัท) ก่อตั้งเมื่อวันที่ 14 กรกฎาคม 2542 โดยนายจำเริญ พูลวรลักษณ์ และ นางประทีน พูลวรลักษณ์ เพื่อประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรก 1 ล้านบาท เริ่มพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมแห่งแรกของบริษัทในปี 2545 ได้แก่ โครงการ Hampton Thonglor 10 โดยเป็นโครงการคอนโดมิเนียมระดับ Top High Rise ขนาด 30 ชั้น จำนวนยูนิตรวม 73 ยูนิต มูลค่าโครงการ 950 ล้านบาท หลังจากนั้นได้จดทะเบียนแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนในปี 2548 และปี 2550 บริษัทเพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 700 ล้านบาท จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยและได้รับอนุญาตให้ทำการซื้อขายหลักทรัพย์

นโยบายและแผนการดำเนินงานในปี 2564 และในระยะต่อไปบริษัทจะยังคงมุ่งเน้นพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมระดับ High End ซึ่งเป็นสินค้าหลักของบริษัทต่อไป โดยจะมีการปรับรูปแบบสินค้า ระดับราคา ที่เหมาะสมต่อการแข่งขันในปัจจุบันของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย นอกจากนี้บริษัทได้เริ่มพัฒนาโครงการใน segment ใหม่ อาทิ คอนโดมิเนียมระดับ Middle End และที่อยู่อาศัยแนวราบ ได้แก่ บ้านเดี่ยว ทาวน์โฮม โฮมออฟฟิศ เพื่อเป็นการเพิ่มความหลากหลายของพอร์ตสินค้าของบริษัท ปรับตัวไปตามอุปสงค์ในตลาด และเป็นการขยายฐานไปยังลูกค้ากลุ่มใหม่เพิ่มขึ้น

พัฒนาการที่สำคัญของกลุ่มบริษัท

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 รัชดา 19 - วิภา โดยเป็นคอนโดมิเนียม Low Rise 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 เพื่อบริการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ในอนาคต
- เปิดตัวโครงการคอนโดมิเนียมจำนวน 2 โครงการ ภายใต้แบรนด์ใหม่ “มารู” (MARU) ได้แก่ มารู เอกมัย 2 ใกล้สถานีรถไฟฟ้า BTS สถานีเอกมัย และโครงการมารู ลาดพร้าว 15 ใกล้สถานีรถไฟฟ้า MRT สถานีลาดพร้าว

ปี 2561

- เปิดตัวโครงการ มิวนิค หลังสวน โดยเป็นโครงการคอนโดมิเนียมระดับลักซ์ชัวรี ขนาด 28 ชั้น จำนวนห้องชุดรวม 166 ยูนิต มูลค่าโครงการรวม 3,690 ล้านบาท
- เปิดตัวโครงการ มีลเลอร์ สุขุมวิท 40 โดยเป็นโครงการคอนโดมิเนียม Low Rise 7 ชั้น จำนวนห้องชุดรวม 24 ยูนิต มูลค่าโครงการรวม 536 ล้านบาท
- เปิดตัวโครงการ มาร์เก็ต หัวหิน โดยเป็นโครงการคอนโดมิเนียม Low Rise 8 ชั้น 2 อาคาร จำนวนห้องชุดรวม 336 ยูนิต มูลค่าโครงการรวม 1,208 ล้านบาท
- เปิดตัวโรงแรม เมเว่น สไตล์ช โฮเทล แบงค็อก โรงแรมระดับ 4 ดาว จำนวน 70 ห้อง มูลค่าโครงการ 360 ล้านบาท

ปี 2562

- เปิดตัวโครงการ เมทริส พัฒนาการ - เอกมัย โดยเป็นโครงการคอนโดมิเนียม High Rise 29 ชั้น จำนวนห้องชุดรวม 341 ยูนิต ใกล้ทางด่วนรามอินทรา-อาจณรงค์
- เปิดตัวโครงการ มอลตัน ไพรวาท เรสซิเดนซ์ สุขุมวิท 31 โดยเป็นโครงการบ้านเดี่ยวระดับชูปเปอร์ลักซ์ชัวรี 4 ชั้น ภายใต้คอนเซ็ปต์ “Homage to Harmony” จำนวน 7 ยูนิต โดยมีรูปแบบการตกแต่ง 2 สไตล์ คือ Modern Classic & Modern Loft
- เปิดตัวโครงการ มอลตัน ไพรวาท เรสซิเดนซ์ อารีย์ โดยเป็นโครงการบ้านเดี่ยวระดับชูปเปอร์ลักซ์ชัวรี 5 ชั้น ภายใต้คอนเซ็ปต์ “Homage to Harmony” จำนวน 8 ยูนิต โดยมีรูปแบบการตกแต่ง 2 สไตล์ คือ French Colonial และ Tropical Loft
- เปิดตัวโครงการ มาวิสต้า เพรสทีจ วิลเลจ กรุงเทพฯกรีฑา โดยเป็นโครงการบ้านเดี่ยวระดับชูปเปอร์ลักซ์ชัวรี 3 ชั้น จำนวนรวม 14 ยูนิต

ปี 2563

- เปิดตัวโครงการ ไมล์ส รัชดา-ลาดพร้าว โดยเป็นโครงการคอนโดมิเนียม Low Rise 8 ชั้น จำนวนห้องชุดรวม 205 ยูนิต ภายใต้แนวคิด Own Your Journey ใกล้รถไฟฟ้า MRT จำนวน 2 สถานี ได้แก่ MRT สถานีลาดพร้าว และ MRT สถานีรัชดาภิเษก
- จัดตั้งบริษัทใหม่จำนวน 2 บริษัท ได้แก่ บริษัท เอ็มเจวี2 จำกัด ซึ่งบริษัทย่อย และ บริษัท เอ็มเจวี3 จำกัด ซึ่งเป็นกิจการร่วมค้า เพื่อขยายธุรกิจของบริษัทในระยะยาว
- จัดตั้งบริษัทใหม่ คือ บริษัท เมเจอร์ เอสพีวี วัน จำกัด โดยบริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ เอสเตท จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยเป็นผู้ถือหุ้นร้อยละ 99.99 เพื่อรองรับการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ในอนาคต
- เปิดตัวโรงแรม เมเว่น สไตล์ช โฮเทล หัวหิน โดยเป็นโรงแรมระดับ 4 ดาว จำนวน 59 ห้อง มูลค่าโครงการ 355 ล้านบาท

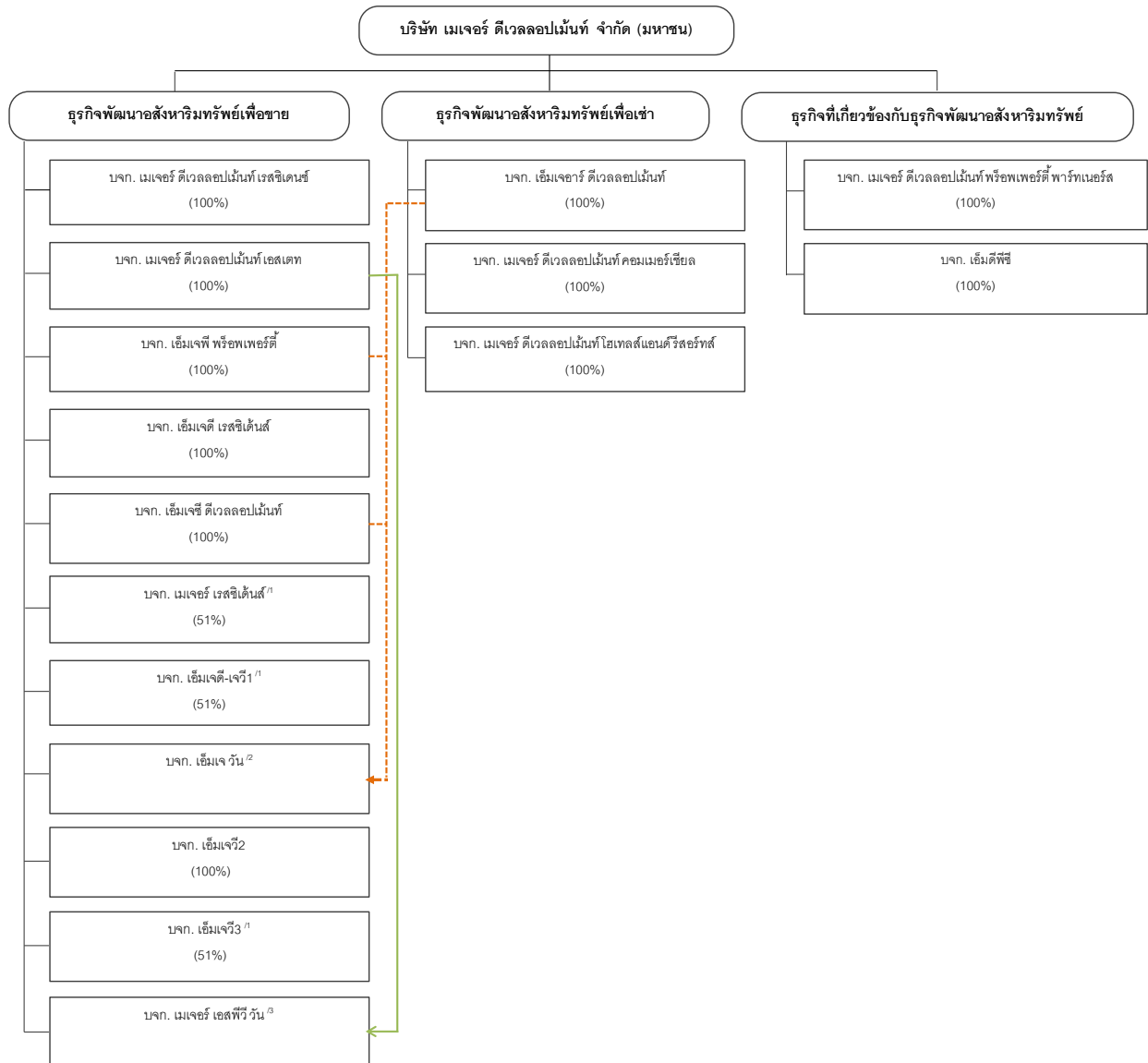
1.3 โครงสร้างการถือหุ้นและภาพรวมการประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัท

ณ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทมีบริษัทย่อยที่ถือหุ้นโดยตรงและกิจการร่วมค้าที่ถือหุ้นตามสัดส่วนการลงทุน จำนวนรวม 16 บริษัท โดยแบ่งออกเป็น 3 กลุ่มธุรกิจดังนี้

1. ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย จำนวน 11 บริษัท ประกอบธุรกิจการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยเพื่อขายประเภทอาคารชุด โดยเน้นโครงการในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล รวมทั้งจังหวัดใหญ่ที่เป็นแหล่งท่องเที่ยว เช่น ประจวบคีรีขันธ์ (หัวหิน) ชลบุรี (พัทยา) เป็นต้น

2. ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อเช่า จำนวน 3 บริษัท ประกอบธุรกิจการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยเพื่อขาย รวมทั้งธุรกิจให้เช่าและให้บริการเกี่ยวกับโรงแรม รีสอร์ท เซอร์วิสอพาร์ทเม้นท์ อาคารสำนักงาน อาคารพาณิชย์และพื้นที่ขาย ในเขตกรุงเทพมหานคร และจังหวัดที่เป็นแหล่งท่องเที่ยวหลัก เช่น ประจวบคีรีขันธ์ (หัวหิน) ชลบุรี (พัทยา) เป็นต้น

3. ธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ จำนวน 2 บริษัท ประกอบธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ได้แก่ การบริหารจัดการอาคารชุด ที่ปรึกษาและตัวแทนการจัดการอสังหาริมทรัพย์ เป็นต้น



^{1/} กิจการร่วมค้าที่บริษัทถือหุ้นตามสัดส่วนการลงทุน 51%

^{2/} ถือหุ้นโดยบริษัทย่อย ได้แก่ บริษัท เอ็มเจอาร์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ร้อยละ 33.33, บริษัท เอ็มเจพี พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด ร้อยละ 33.33, บริษัท เอ็มเจซี ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ร้อยละ 33.33

^{3/} ถือหุ้นโดยบริษัทย่อย ได้แก่ บริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ เอสเตท จำกัด ร้อยละ 99.99

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

โครงสร้างรายได้

ตารางจำแนกรายได้จากการดำเนินงานของกลุ่มบริษัท ระหว่างปี 2561 ถึง 2563

ประเภทรายได้	ปี 2563		ปี 2562		ปี 2561	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
รายได้จากการขาย	6,677.50	89.71%	5,439.99	89.42%	4,790.47	85.41%
รายได้จากกิจการโรงแรม	155.70	2.09%	304.37	5.00%	278.91	4.97%
รายได้ค่าบริการจัดการ	89.92	1.21%	87.93	1.45%	59.51	1.06%
รายได้ค่าเช่าและบริการ อาคารสำนักงาน	87.95	1.18%	95.72	1.57%	90.98	1.62%
กำไรจากการเปลี่ยนแปลงมูลค่ายุติธรรม ของอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน	108.81	1.46%	55.78	0.92%	38.49	0.69%
รายได้อื่น	323.92	4.35%	99.64	1.64%	350.17	6.24%
รวม	7,443.81	100.00%	6,083.42	100.00%	5,608.53	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

โครงการภายใต้การพัฒนารับบริษัทประกอบด้วย

ปี	โครงการ	ที่ตั้งโครงการ
2545	แฮมป์ตัน ทองหล่อ 10	ทองหล่อ ซอย 10
2547	พูลเลอตัน สุขุมวิท วอเตอร์มาร์ค เจ้าพระยาวิเวอร์ 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
2551	รีเฟล็คชั่น จอมเทียน บีช พัทยา มาราเกซ หัวหิน เรสซิเดนเซส	หาดจอมเทียน พัทยา หัวหิน

ปี	โครงการ	ที่ตั้งโครงการ
2552	รอยซ์ ไพรเวท เรสซิเดนซ์ คอลลเลชชีโอ สาทร-พัฒนา	สุขุมวิท 31 ถนนสาทร ซอยพัฒนา 1
2553	เอ็ม สีสลม อีควิน็อกซ์ พหล-วิภา	ซอยนราธิวาสราชนครินทร์ 2 ถนนพหลโยธิน - ถนนวิภาวดีรังสิต
2554	เอ็ม พญาไท เอ็ม ลาดพร้าว เดอะ มาร์เวล เรสซิเดนซ์ แมนอร์ สยามบิณน้ำ	ถนนพญาไท ถนนพหลโยธิน ตรงข้ามเซ็นทรัล พลาซ่า ลาดพร้าว ทองหล่อ 5 ถนนสยามบิณน้ำ ติดกระทรวงพาณิชย์
2556	มาร์ค สุขุมวิท มาเอสโตร 39 สุขุมวิท 39 มาเอสโตร 12 ราชเทวี ซิค ดิสทริคท์ ราม 53	ถนนสุขุมวิท ตรงข้ามดิเอ็มโพเรียม ซอยสุขุมวิท 39 เพชรบุรี 12 รามคำแหง 53
2557	มาเอสโตร 02 ร่วมฤดี เอ็ม จตุจักร เอ็ม ทองหล่อ 10	ซอยร่วมฤดี 2 ซอยพหลโยธิน 18 ซอยเอกมัย 12
2558	มาเอสโตร 01 สาทร-เย็นอากาศ มาเอสโตร 03 รัชดา-พระราม9 มาเอสโตร 14 สยาม-ราชเทวี	ถนนเย็นอากาศ ซอยรัชดา 3 (ซอยสถานทูตจีน) ซอยเพชรบุรี 12
2559	มาเอสโตร 07 อนุสาวรีย์ชัยฯ มินิค สุขุมวิท 23	ซอยราชวิถี 7 ซอยสุขุมวิท 23
2560	มาเอสโตร 19 รัชดา19-วิภา เมทริส พระราม9-รามคำแหง เมทริส ลาดพร้าว มารู เอกมัย 2 มารู ลาดพร้าว 15	ซอยรัชดา 19 ถนนรามคำแหง ถนนลาดพร้าว เอกมัย 2 ลาดพร้าว 15
2561	มินิค หลังสวน มิลเลอร์ สุขุมวิท 40 มาร์เวสต์ หัวหิน	ซอยตันสน เชื่อมต่อถนนสารสิน ซอยสุขุมวิท 40 อำเภอหัวหิน ประจวบคีรีขันธ์
2562	เมทริส พัฒนาการ - เอกมัย มอลตัน ไพรเวท เรสซิเดนซ์ สุขุมวิท 31 มอลตัน ไพรเวท เรสซิเดนซ์ อารีย์ มาวิสต้า เพรสทีจ วิลเลจ กรุงเทพมหานคร	ถนนพัฒนาการ ซอยสี่ยกส่วสต์ (สุขุมวิท 31) พหลโยธิน 8 (ซอยสายลม) ถนนกรุงเทพกรีฑา
2563	ไมล์ รัชดา-ลาดพร้าว	ลาดพร้าว 26

ณ 31 ธันวาคม 2563 กลุ่มบริษัทมีโครงการที่ก่อสร้างแล้วเสร็จ และ โครงการที่อยู่ระหว่างการก่อสร้าง ดังนี้

โครงการคอนโดมิเนียม

ชื่อโครงการ	ที่ตั้ง	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	จำนวน ยูนิต	พื้นที่ขาย (ตร.ม.)	สถานะ โครงการ	กำหนด แล้วเสร็จ
วอเตอร์มาร์ค เจ้าพระยาวิเวก ทาวเวอร์เอ	ถนนเจริญนคร ระหว่าง ซอยเจริญนคร 39 และ 41	3,890	486	75,702	พร้อมเข้าอยู่	-
อัสตัน สุขุมวิท 22	ซอยสุขุมวิท 22	2,347	251	21,713	พร้อมเข้าอยู่	-
อีควิน็อกซ์ พหล-วิภา	ถนนวิภาวดี-รังสิต บริเวณห้าแยกลาดพร้าว	2,219	490	22,535	พร้อมเข้าอยู่	-
เอ็ม สีสลม	ถนนนราธิวาสราชนครินทร์ ระหว่างถนน สีลมและถนนสุรวงศ์	2,011	161	11,266	ปิดโครงการ	-
รีฟลิกซ์ จอมเทียน บีช พญา	หาดจอมเทียน พัทยา	4,421	333	43,257	พร้อมเข้าอยู่	-
แมนอร์ สยามบิณน้ำ	ถนนสนามบิณน้ำ ติดกระทรวงพาณิชย์ ริมแม่น้ำเจ้าพระยา	4,730	1,848	65,554	พร้อมเข้าอยู่	-
มาเอสโตร 12 ราชเทวี ^{/2}	ซอยเพชรบุรี 12 ถนนเพชรบุรีตัดใหม่	664	124	4,913	ปิดโครงการ	-
มาเอสโตร 39 ^{/2}	ซอยสุขุมวิท 39	693	107	5,501	พร้อมเข้าอยู่	-
มาเอสโตร 02 ร่วมฤดี ^{/2}	ซอยร่วมฤดี 2	856	138	5,383	ปิดโครงการ	-
เอ็ม จตุจักร ^{/2}	ถนนพหลโยธิน ใกล้ BTS หมอชิตและสะพานควาย MRT กำแพงเพชรและ จตุจักร	4,494	864	32,415	พร้อมเข้าอยู่	-
เอ็ม ทองหล่อ 10 ^{/2}	เอกมัย 12	1,122	173	7,142	ปิดโครงการ	-
มาเอสโตร 01 สาทร - เย็นอากาศ ^{/2}	ซอยเย็นอากาศ 1 - สาทร	759	88	5,374	พร้อมเข้าอยู่	-
มาเอสโตร 03 รัชดา - พระราม 9 ^{/2}	รัชดาภิเษก ซอย 3 (ซอยสถานทูตจีน)	1,678	320	12,423	พร้อมเข้าอยู่	-
มาเอสโตร 14 สยาม - ราชเทวี ^{/2}	ซอยเพชรบุรี 12 ถนนเพชรบุรีตัดใหม่	871	179	5,612	พร้อมเข้าอยู่	-
มาเอสโตร 07 อนุสาวรีย์ชัย ^{/2}	ซอยราชวิถี 7	785	171	5,311	ปิดโครงการ	-

ชื่อโครงการ	ที่ตั้ง	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	จำนวน ยูนิต	พื้นที่ขาย (ตร.ม.)	สถานะ โครงการ	กำหนด แล้วเสร็จ
มาร์ค สุขุมวิท ^{/3}	ถนนสุขุมวิท เยื้อง ห้างสรรพสินค้า เอ็มโพเรียม	7,680	148	24,046	พร้อมเข้าอยู่	-
มาเอสโตร 19 รัชดา 19 - วิภา ^{/2}	รัชดาภิเษก ซอย 19	2,085	546	19,350	พร้อมเข้าอยู่	-
มิลเลอร์ สุขุมวิท 40 ^{/7}	ถนนสุขุมวิท ซอย 40	508	24	2,946	พร้อมเข้าอยู่	-
มาร์เวสต์ หัวหิน ^{/8}	หัวหิน ประจวบคีรีขันธ์	1,208	336	11,312	พร้อมเข้าอยู่	-
มิวนิค สุขุมวิท 23 ^{/3}	ซอยสุขุมวิท 23	2,663	201	11,846	พร้อมเข้าอยู่	-
เมทริส พระราม 9 - รามคำแหง ^{/2}	ถนนรามคำแหง	2,373	570	21,423	พร้อมเข้าอยู่	-
เมทริส ลาดพร้าว ^{/2}	ถนนลาดพร้าว	992	193	12,881	พร้อมเข้าอยู่	-
มารู เอกมัย 2 ^{/4}	เอกมัย ซอย 2	2,522	333	13,762	พร้อมเข้าอยู่	-
มารู ลาดพร้าว 15 ^{/4}	ลาดพร้าว ซอย 15	1,874	332	12,882	พร้อมเข้าอยู่	-
เมทริส พัฒนาการ - เอกมัย ^{/2}	ถนนพัฒนาการ	1,204	341	12,585	อยู่ระหว่าง ก่อสร้าง	ไตรมาส 1/2564
มิวนิค หลังสวน ^{/5}	ซอยต้นสน เชื่อมต่อถนนสารสิน	3,690	166	13,177	อยู่ระหว่าง ก่อสร้าง	ไตรมาส 4/2564
ไมล์ รัชดา-ลาดพร้าว ⁹	ลาดพร้าว ซอย 26	547	205	6,258	จะดำเนินการ ก่อสร้างในปี 2564	ไตรมาส 1/2566

โครงการแนวราบ

ชื่อโครงการ	ที่ตั้ง	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	จำนวน ยูนิต	พื้นที่ โครงการ (ไร่)	สถานะ โครงการ	กำหนดแล้ว เสร็จ
ซิค ดิสทริคท์ ราม 53 ^{/1}	ซอยรามคำแหง 53	659	80	9-1-88.6	พร้อมเข้าอยู่	-
มอลตัน ไพรวเท เรสซิเดนซ์ สุขุมวิท 31 ^{/2}	ซอยสี่แยกกล้วยสี (สุขุมวิท 31)	590	7	1-1-98.8	พร้อมเข้าอยู่	-
มอลตัน ไพรวเท เรสซิเดนซ์ อารีย์ ^{/2}	พหลโยธิน 8 (ซอยสายลม)	628	8	1-1-97.7	พร้อมเข้าอยู่	-
มาวิสต้า เพรสทีจ วิลเลจ กรุงเทพกรีฑา ^{/6}	ถนนกรุงเทพกรีฑา	1,412	14	12-3-4.75	พร้อมเข้าอยู่	-

- หมายเหตุ: ^{/1} พัฒนาโดย บริษัท เอ็มเจอาร์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ^{/6} พัฒนาโดย บริษัท เอ็มเจพี พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด
- ^{/2} พัฒนาโดย บริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ เอสเตท จำกัด ^{/7} พัฒนาโดย บริษัท เอ็มเจ วัน จำกัด
- ^{/3} พัฒนาโดย บริษัท เมเจอร์ เรสซิเดนส์ จำกัด (กิจการร่วมค้า) ^{/8} พัฒนาโดย บริษัท เอ็มเจ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด
- ^{/4} พัฒนาโดย บริษัท เอ็มเจดี เรสซิเดนส์ จำกัด ^{/9} พัฒนาโดย บริษัท เอ็มเจวี2 จำกัด
- ^{/5} พัฒนาโดย บริษัท เอ็มเจดี-เจวี1 จำกัด (กิจการร่วมค้า)

1.2 ลักษณะตลาด ภาวะการแข่งขัน ภาวะอุตสาหกรรมและแนวโน้ม

ก) ภาวะอุตสาหกรรมและแนวโน้ม

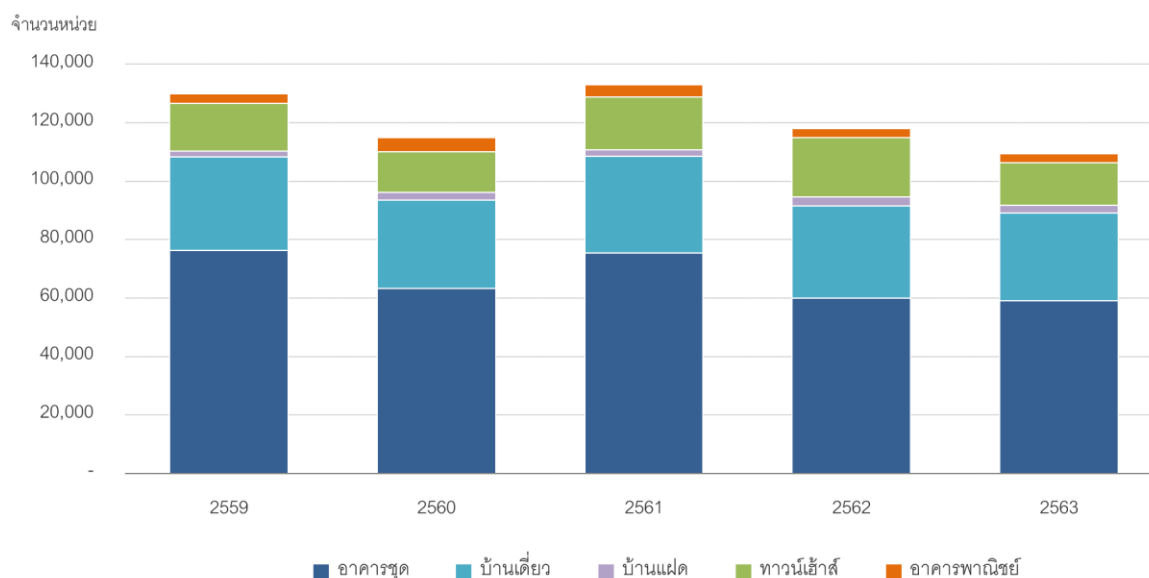
สถานการณ์ตลาดที่อยู่อาศัยมีการชะลอตัวอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะอย่างยิ่งความต้องการซื้ออาคารชุดของลูกค้าต่างชาติ ที่เริ่มลดลงตั้งแต่ปี 2563 เนื่องจากผลของสงครามการค้าที่ส่งผลกระทบต่อฐานะการเงินของผู้ซื้อต่างชาติ ประกอบกับค่าเงินบาทที่แข็งค่าขึ้น การแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโควิด-19 และการล็อกดาวน์ทางเศรษฐกิจ จำกัดการเดินทางเข้า-ออกระหว่างประเทศ มีผลทำให้เศรษฐกิจทั้งในประเทศและต่างประเทศหดตัวอย่างรุนแรง ธุรกิจต่างๆ ทนอยปิดตัวและเริ่มทยอยเลิกจ้างงานหรือลดค่าจ้างแรงงาน กระทั่งต่อกำลังซื้อที่อยู่อาศัย ส่งผลให้ตลาดอสังหาริมทรัพย์หดตัวเพิ่มขึ้นจากเดิมที่ได้รับผลกระทบจากการชะลอตัวเศรษฐกิจและผลของมาตรการควบคุมสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย

ในช่วงครึ่งแรกของปี 2563 การซื้อขายที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล ปรับลดลงตามสถานการณ์ในขณะนั้น ตลาดอสังหาริมทรัพย์ต้องหยุดกิจกรรมทางการตลาด การเปิดขายโครงการใหม่ลดลงมากกว่าครึ่งเมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน โดยเฉพาะโครงการอาคารชุดมีการเปิดตัวลดลงมากกว่าโครงการแนวราบ การจองซื้อที่อยู่อาศัย และการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยปรับตัวลดลงไปในทิศทางเดียวกัน

จากสถานการณ์ของเชื้อไวรัสโควิด-19 ที่สามารถควบคุมการแพร่ระบาดให้อยู่ในระดับที่ควบคุมได้ และกิจกรรมทางเศรษฐกิจของประเทศเริ่มทยอยเปิดขึ้นอีกครั้ง ทำให้ตลาดอสังหาริมทรัพย์ ในช่วงครึ่งหลังของปี 2563 เริ่มมีสัญญาณบวกแต่ด้วยภาวะเศรษฐกิจและกำลังซื้อที่ลดลง ส่งผลให้มีแนวโน้มหดตัว ผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ต้องปรับแผนการทำตลาดโดยหันมาจัดแคมเปญการตลาดผ่านช่องทางออนไลน์ พร้อมโปรโมชันในเรื่องราคา และของแถมต่างๆ เพื่อกระตุ้นการตัดสินใจของผู้ซื้อ

ทั้งนี้ เมื่อพิจารณาตลาดที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียนใหม่ ปี 2563 ในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล มีจำนวนรวม 109,385 หน่วย ลดลงร้อยละ 7.3 เมื่อเปรียบเทียบกับปี 2562 โดยแบ่งเป็น อาคารชุด มีจำนวน 59,012 หน่วย ลดลงร้อยละ 1.6, บ้านเดี่ยวมีจำนวน 30,198 หน่วย ลดลงร้อยละ 4.4, บ้านแฝดมีจำนวน 2,555 หน่วย ลดลงร้อยละ 19, ทาวน์เฮ้าส์ มีจำนวน 14,455 หน่วย ลดลงร้อยละ 28.6 และอาคารพาณิชย์ มีจำนวน 3,165 หน่วย เพิ่มขึ้นร้อยละ 5.4

ที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียนใหม่ กรุงเทพฯ-ปริมณฑล



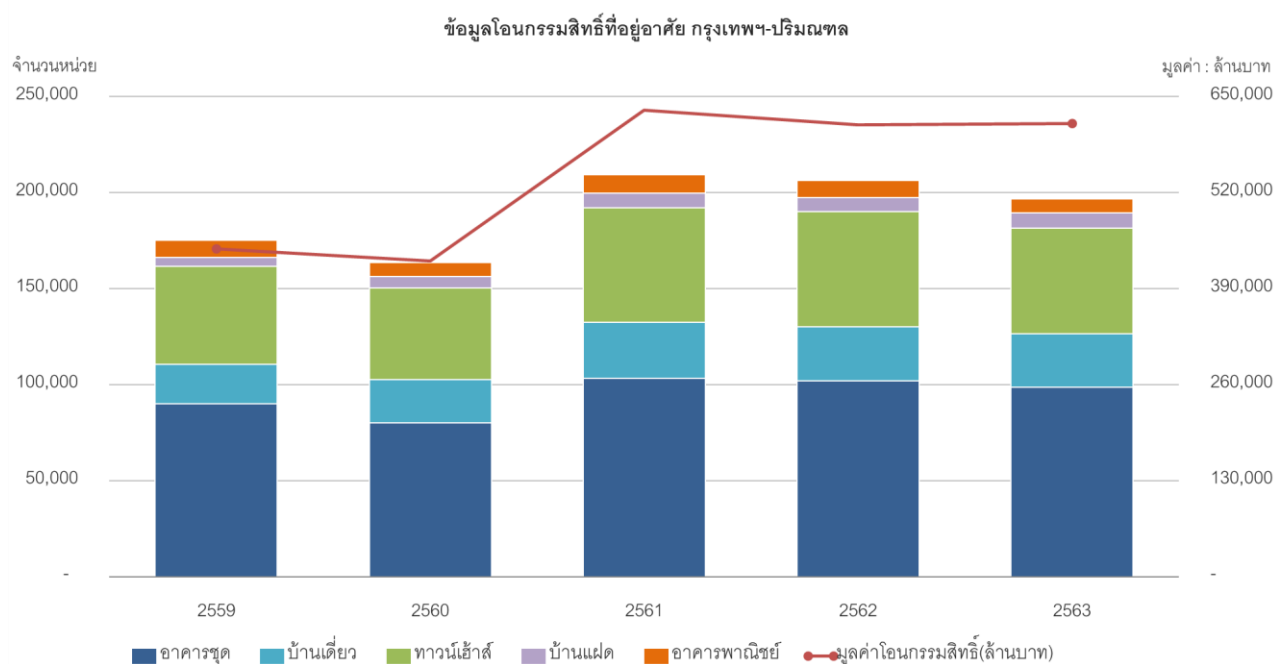
ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์

ที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียน(หน่วย)	2559	2560	2561	2562	2563	ΔYTD
อาคารชุด	76,344	63,361	75,400	59,988	59,012	-1.6%
บ้านเดี่ยว	31,892	30,124	33,070	31,581	30,198	-4.4%
บ้านแฝด	2,014	2,677	2,208	3,154	2,555	-19.0%
ทาวน์เฮ้าส์	16,333	13,931	18,241	20,238	14,455	-28.6%
อาคารพาณิชย์	3,418	4,803	4,195	3,004	3,165	5.4%
รวม	130,001	114,896	133,114	117,965	109,385	-7.3%

ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์

หมายเหตุ : ΔYTD หมายถึง การเปรียบเทียบผลรวมของปี2563 กับผลรวมของปี2562 ในช่วงเวลาเดียวกัน

การโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัย ปี 2563 มีจำนวนรวม 196,639 หน่วย เมื่อเปรียบเทียบกับปี 2562 ซึ่งมีจำนวนรวม 206,290 หน่วย ลดลงร้อยละ4.7 โดยแบ่งเป็น อาคารชุดมีจำนวน 96,698 หน่วย ลดลงร้อยละ3.3, บ้านเดี่ยวมีจำนวน 27,670 หน่วย ลดลงร้อยละ1.0, ทาวน์เฮ้าส์ มีจำนวน 55,234 หน่วย ลดลงร้อยละ8.1, บ้านแฝดมีจำนวน 7,796 หน่วย เพิ่มขึ้นร้อยละ 5.9, และอาคารพาณิชย์ มีจำนวน 7,241 หน่วย ลดลงร้อยละ17.8



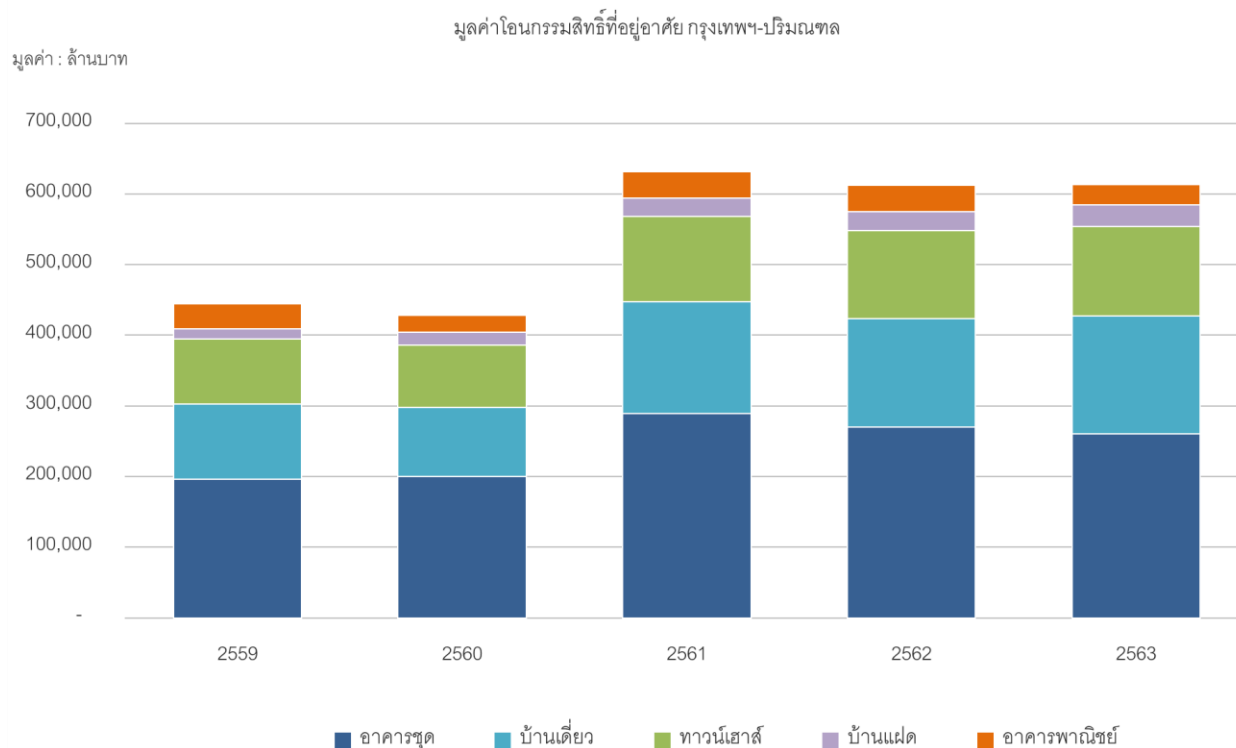
ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์

จำนวนการโอนกรรมสิทธิ์ ที่อยู่อาศัย (หน่วย)	2559	2560	2561	2562	2563	ΔYTD
อาคารชุด	90,077	80,226	103,234	102,066	98,698	-3.3%
บ้านเดี่ยว	20,392	22,274	29,234	27,949	27,670	-1.0%
ทาวน์เฮ้าส์	51,111	47,813	59,614	60,099	55,234	-8.1%
บ้านแฝด	4,791	5,958	7,568	7,365	7,796	5.9%
อาคารพาณิชย์	8,944	7,183	9,727	8,811	7,241	-17.8%
รวม	175,315	163,454	209,377	206,290	196,639	-4.7%

ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์

หมายเหตุ : ΔYTD หมายถึง การเปรียบเทียบผลรวมของปี2563 กับผลรวมของปี2562 ในช่วงเวลาเดียวกัน

ทั้งนี้เมื่อพิจารณาจากมูลค่าโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัย ปี2563 มีมูลค่ารวม 613,590 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 0.3 เมื่อเปรียบเทียบกับปี 2562 ซึ่งมีมูลค่ารวม 612,018 ล้านบาท โดยแบ่งเป็น อาคารชุดมีมูลค่ารวม 260,374 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 3.6, บ้านเดี่ยวมีมูลค่ารวม 166,648 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 8.9, ทาวน์เฮ้าส์ มีมูลค่ารวม 126,578 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 1.5, บ้านแฝดมีมูลค่ารวม 31,049 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 13.2, และอาคารพาณิชย์ มีมูลค่ารวม 28,941 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 21.7



ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์

มูลค่าการโอนกรรมสิทธิ์ ที่อยู่อาศัย (ล้านบาท)	2559	2560	2561	2562	2563	ΔYTD
อาคารชุด	195,703	200,283	288,708	269,974	260,374	-3.60%
บ้านเดี่ยว	107,265	97,820	158,744	152,983	166,648	8.90%
ทาวน์เฮาส์	91,707	88,118	120,340	124,680	126,578	1.50%
บ้านแฝด	14,787	18,503	25,905	27,419	31,049	13.20%
อาคารพาณิชย์	34,651	23,032	38,081	36,962	28,941	-21.70%
รวม	444,113	427,741	631,778	612,018	613,590	0.30%

ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์

หมายเหตุ : ΔYTD หมายถึง การเปรียบเทียบผลรวมของปี2563 กับผลรวมของปี2562 ในช่วงเวลาเดียวกัน

สำหรับทิศทางของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ คาดว่าตลาดอสังหาริมทรัพย์โดยเฉพาะตลาดที่อยู่อาศัยจะยังคงชะลอตัว จากปัจจัยต่างๆที่กระทบต่อภาวะเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศ ได้แก่ ปัญหาสงครามการค้าระหว่างประเทศจีนและสหรัฐอเมริกา ปัญหาการชะลอตัวของเศรษฐกิจโลก รวมทั้งปัญหาการแพร่ระบาดของไวรัสCOVID-19 ซึ่งส่งผลโดยตรงต่อธุรกิจท่องเที่ยวและธุรกิจที่เกี่ยวข้องเนื่อง กระทบต่อกำลังซื้อและความเชื่อมั่นของผู้บริโภค ผู้ประกอบการยังคงเน้นนโยบายการระบายสินค้าคงเหลือในโครงการพร้อมอยู่ โดยใช้กลยุทธ์ทางด้านราคาและเพิ่มการส่งเสริมการขายมากขึ้น มีการใช้เครื่องมือในการทำตลาดผ่านช่องทาง การขาย online เพื่อช่วยอำนวยความสะดวกให้กับผู้ซื้อ ผู้ประกอบการหลายรายมีการปรับลดการลงทุนหรือเปิดโครงการ

ขนาดเล็กลง โดยเน้นทำเล และราคาที่เหมาะสมเพื่อให้ขายได้เร็วขึ้น มีการออกแบบสินค้าเพื่อตอบสนองความต้องการและคุ้มค่ากับลงทุน โดยยังรอจังหวะการฟื้นตัวของเศรษฐกิจและกำลังซื้อของผู้บริโภค รวมทั้งการปรับพอร์ตธุรกิจไปเปิดโครงการแนวราบมากขึ้น เนื่องจากมีความยืดหยุ่นกว่า สามารถทยอยสร้าง และสามารถปรับรูปแบบหรือพักการก่อสร้างได้หากยอดขายไม่เป็นไปตามที่กำหนด ซึ่งต่างจากการพัฒนาโครงการอาคารชุดที่ต้องใช้เงินลงทุนก่อสร้างให้เสร็จทั้งโครงการ

ข) นโยบายการตลาด

- กลยุทธ์ทางการตลาด

การเลือกทำเลที่ตั้งของโครงการ

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

สำหรับโครงการอาคารชุด ในต่างจังหวัด บริษัทให้ความสำคัญกับการพัฒนาโครงการในจังหวัดที่เป็นแหล่งท่องเที่ยวสำคัญ ของประเทศ โดยการเลือกทำเลที่ตั้งโครงการจะคำนึงถึงทัศนียภาพของโครงการ และความสะดวกในการคมนาคม

การกำหนดและรักษาจุดยืนของสินค้า (Brand Positioning)

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

การออกแบบที่มีเอกลักษณ์ เหมาะสมกับผลิตภัณฑ์

ในการพัฒนาโครงการแต่ละแห่งของบริษัทจะมีการกำหนด 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 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 ได้มีการจัดอีเว้นท์ในห้างสรรพสินค้าระดับบน รวมทั้งการทำโรดโชว์ทั้งในประเทศ และต่างประเทศ ซึ่งเป็นกิจกรรมที่เข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้โดยตรง รวมไปถึงการทำการกิจกรรมร่วมกับสินค้าที่มีภาพลักษณ์ใกล้เคียงกันด้วย

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 แห่งที่2 ที่อยู่ในทำเลใจกลางเมือง ใกล้แหล่งธุรกิจ และ มีการคมนาคมที่สะดวก

1.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

การจัดหาให้ได้มาซึ่งผลิตภัณฑ์เพื่อจำหน่าย

การจัดซื้อที่ดิน

ในการจัดหาที่ดินเพื่อนำมาพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์นั้น บริษัทจะพิจารณาจากความเหมาะสม และศักยภาพของทำเลที่ตั้งในการนำมาพัฒนาโครงการเป็นสำคัญ เมื่อได้รายละเอียดของที่ดินเบื้องต้น บริษัทฯ ก็จะทำการกำหนดรูปแบบโครงการให้เหมาะสมกับทำเลที่ตั้ง ศึกษาความเป็นไปได้เบื้องต้นพร้อมทั้งตรวจสอบข้อกฎหมายต่างๆ ที่เกี่ยวข้องแล้วบริษัทฯ ก็จะกำหนดราคาซื้อและทำการเจรจาเพื่อซื้อที่ดินต่อไป โดยนโยบายการซื้อที่ดินของบริษัทฯ จะเป็นการซื้อแล้วพัฒนาทันที โดยคำนึงถึงความต่อเนื่องในการพัฒนาโครงการในทุกๆ รอบ ของการพัฒนาโครงการ 2-3 ปี ของบริษัทฯ ทั้งนี้บริษัทฯ จะไม่ทำการซื้อที่ดินเก็บไว้รอ เนื่องจากไม่ต้องการแบกรับต้นทุนการถือครองที่ดินโดยไม่จำเป็น และหากมีการซื้อที่ดินจากบุคคลหรือบริษัทที่อาจมีความขัดแย้ง บริษัทจะปฏิบัติตามนโยบายการทำรายการระหว่างกัน

การหาที่ปรึกษาควบคุมงานก่อสร้าง (Construction Management Consultant)

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

การหาผู้ให้บริการ/รับจ้าง และผู้รับเหมาก่อสร้าง

ในการคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้าง บริษัทฯ มีกระบวนการในการคัดเลือกดังนี้

- ❑ การคัดเลือกคุณสมบัติ (Pre-qualification) ของผู้รับเหมา โดยที่ปรึกษาควบคุมงานก่อสร้างจะรวบรวมรายชื่อที่ผ่านเข้าร่วมการประกวดราคา นำเสนอต่อบริษัทในการคัดเลือก 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 จะมีการจัดทำเอกสารหนังสือยืนยันการ

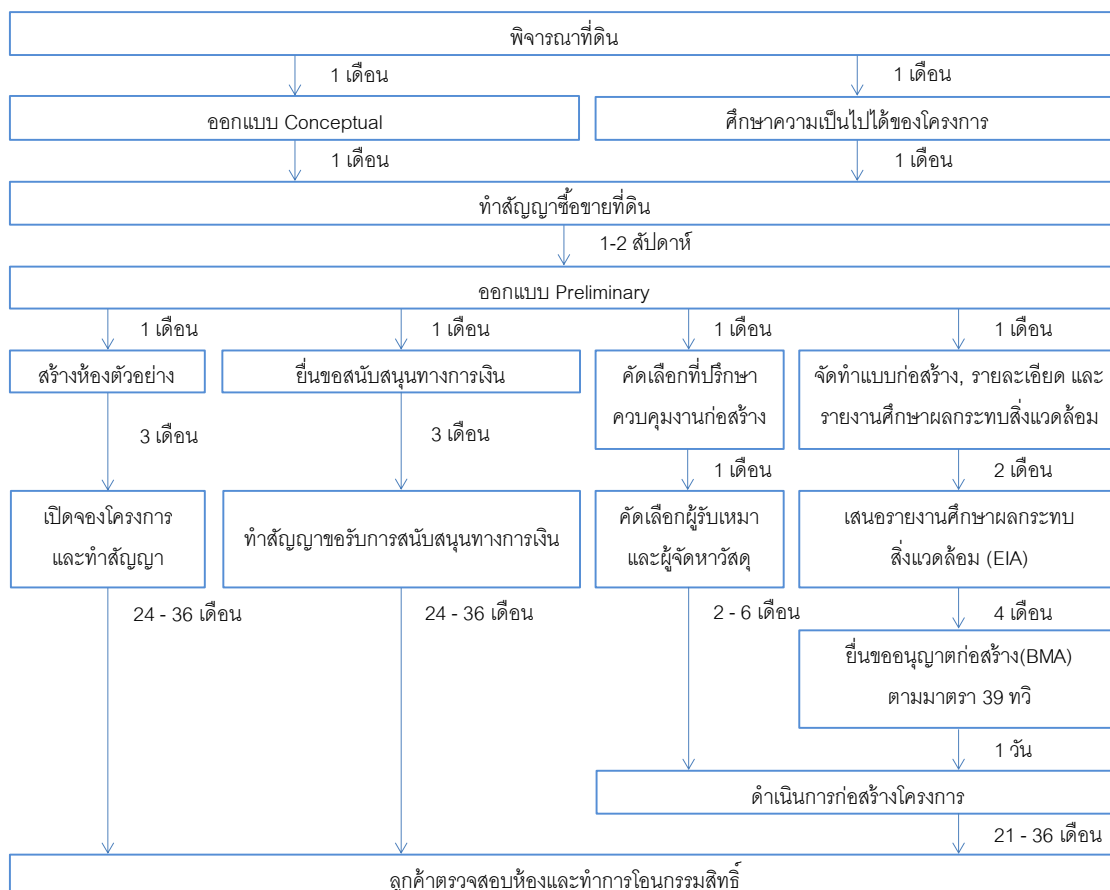
ว่าจ้าง (Letter of Intent) และหนังสือสัญญา (Contract Document) เพื่อแจ้งให้ ผู้ให้บริการ/รับจ้าง หรือ ผู้รับเหมาก่อสร้าง รายนั้นรับทราบถึงการยืนยันการจัดซื้อจัดจ้าง

การจัดหาวัสดุอุปกรณ์

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

ขั้นตอนและระยะเวลาในการก่อสร้าง

การพัฒนาโครงการต่างๆ ของบริษัทจะมีระยะเวลาในการดำเนินการที่แตกต่างกันไป โดยจะขึ้นอยู่กับขนาดและรูปแบบของแต่ละโครงการ ซึ่งจะมีขั้นตอนและระยะเวลาโดยประมาณดังนี้



ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

การก่อสร้างอาคารและการก่อสร้างสาธารณูปโภคต่างๆ ของบริษัททุกโครงการจะอยู่ภายใต้การควบคุมของประกาศกระทรวงทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม เรื่อง กำหนด หลักเกณฑ์ วิธีการ ระเบียบปฏิบัติ และแนวทางในการจัดทำรายงาน

การวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม โดยโครงการอาคารชุด ที่มีการสร้างอาคารสูงตั้งแต่ 23 เมตร หรือ 80 หน่วย ขึ้นไป จะต้องมีการจัดทำรายงานการวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อมเพื่อเสนอในขั้นตอนของการขออนุญาตก่อสร้างอาคารตามกฎหมาย

นอกจากนี้ บริษัทได้มีมาตรการการป้องกันมลภาวะที่จะมีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม ทั้งในระหว่างการก่อสร้างและหลังการก่อสร้าง เช่น มีผ้าใบคลุมอาคารในระหว่างที่ก่อสร้าง เพื่อป้องกันอุบัติเหตุที่อาจเกิดกับบ้านเรือนผู้อยู่อาศัยบริเวณใกล้เคียงจากเศษวัสดุที่หล่นจากการก่อสร้าง และ เมื่อก่อสร้างเสร็จแล้ว ในอาคารนั้นๆ จะมีระบบบำบัดน้ำเสียส่วนกลาง ซึ่งมาตรการต่างๆ ที่เกี่ยวกับสิ่งแวดล้อมนั้นเป็นสิ่งที่บริษัทฯ ให้ความสำคัญและจัดให้ทุกโครงการมีการปฏิบัติตามมาตรฐานที่กำหนดอย่างเคร่งครัด โดยที่ผ่านมาบริษัทฯ ไม่มีประเด็นเรื่องผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม และไม่มีค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมในการป้องกันผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมแต่อย่างใด ยกเว้นค่าใช้จ่ายในการจัดทำรายงานการวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อมเพื่อประกอบการขออนุญาตก่อสร้างอาคารตามกฎหมาย

1.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทมียอดทำสัญญาในอาคารชุดพักอาศัย คิดเป็นมูลค่าขายทั้งสิ้น 52,440 ล้านบาท โดยแบ่งเป็นยอดที่รับรู้รายได้แล้วและยอดที่รอการรับรู้รายได้ (Backlog) ดังนี้

หน่วย : ล้านบาท

ประเภทโครงการ	ปี 2563		
	ยอดทำสัญญา	การรับรู้รายได้(สะสม)	ยอดขายรอรับรู้รายได้
โครงการ High Rise	30,640	27,744	2,896
โครงการ Low Rise	8,535	8,487	48
โครงการแนวราบ	1,622	1,622	-
รวม	40,796	37,853	2,944
โครงการ High Rise(กิจการร่วมค้า)*	11,643	8,157	3,486
รวมทั้งสิ้น	52,440	46,010	6,430

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

หน่วย : ล้านบาท

ชื่อโครงการ	ยอดทำสัญญา	การรับรู้รายได้(สะสม)	ยอดขายรอรับรู้รายได้
อภัสตัน สุขุมวิท 22	2,318	2,318	-
อีควิน็อกซ์ พหล-วิภา	2,174	2,174	-
วอเตอร์มาร์ค เจ้าพระยาวิภาวดี พาร์ค	3,880	3,842	38
เอ็ม สยาม	2,011	2,011	-
เอ็ม ลาดพร้าว	1,754	1,754	-
มาเอสโตร 39	684	684	-

ชื่อโครงการ	ยอดทำสัญญา	การรับรู้รายได้ (สะสม)	ยอดขาย รอรับรู้รายได้
มาเอสโตร 12	661	661	-
มาเอสโตร 02	849	849	-
มาเอสโตร 01	256	256	-
มาเอสโตร 03	1,396	1,388	8
มาเอสโตร 07	779	779	-
รีเฟล็กซ์ จอมเทียน บีช พัทยา	4,077	4,037	40
แมนอร์ สยามบิมน้ำ	4,330	4,275	55
เอ็ม จตุจักร ^{/2}	3,804	3,766	38
เอ็ม ทองหล่อ 10 ^{/2}	1,080	1,080	-
มาเอสโตร 14 สยาม - ราชเทวี ^{/2}	810	786	24
มาร์ค สุขุมวิท ^{/3}	7,598	7,598	-
มาเอสโตร 19 รัชดา 19 - วิภา ^{/2}	1,530	1,528	3
มิลเลอรี่ สุขุมวิท 40 ^{/7}	329	329	-
มาร์เวลส์ หัวหิน ^{/8}	581	567	14
มิวนิค สุขุมวิท 23 ^{/3}	1,052	559	493
เมทริส พระราม 9 - รามคำแหง ^{/2}	1,590	1,565	25
เมทริส ลาดพร้าว ^{/2}	392	381	11
มารู เอกมัย 2 ^{/4}	2,112	206	1,906
มารู ลาดพร้าว 15 ^{/4}	1,034	336	698
เมทริส พัฒนาการ - เอกมัย ^{/2}	85	-	85
มิวนิค หลังสวน ^{/5}	2,993	-	2,993
ซิค ดิสทริคท์ ราม 53 ^{/1}	659	659	-
มอลตัน ไพรเวท เรสซิเดนซ์ สุขุมวิท 31 ^{/2}	293	293	-
มอลตัน ไพรเวท เรสซิเดนซ์ อารีย์ ^{/2}	142	142	-
มาวิสต้า เพอร์ทีจ วิลเลจ กรุงเทพมหานคร ^{/6}	1,187	1,187	-
รวม	52,440	46,010	6,430

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 (กิจการร่วมค้า)

^{/6} พัฒนาโดย บริษัท เอ็มเจพี พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด

^{/7} พัฒนาโดย บริษัท เอ็มเจ วัน จำกัด

^{/8} พัฒนาโดย บริษัท เอ็มเจซี ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด

^{/9} พัฒนาโดย บริษัท เอ็มเจวี2 จำกัด

2. ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อเช่า

2.1 ลักษณะของผลิตภัณฑ์และบริการ

ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อเช่า เป็นกลุ่มธุรกิจที่จัดตั้งขึ้นตามนโยบายของบริษัทที่ต้องการสร้างความสม่ำเสมอทางด้านรายได้ และกระจายความเสี่ยงออกไปยังธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทอื่นนอกเหนือจากการพัฒนาโครงการเพื่อขาย โดยธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อเช่าของกลุ่มบริษัทในปัจจุบัน จะประกอบด้วย

- โรงแรม มาราเกซ หัวหิน รีสอร์ทแอนด์สปา
- โรงแรม เซ็นทรา มาร์ส จอมเทียน พัทยา
- โรงแรม เมเวน สไตลิส โฮเทล แบงค็อก
- โรงแรม เมเวน สไตลิส โฮเทล หัวหิน
- อาคารสำนักงาน เมเจอร์ ทาวเวอร์ ทองหล่อ 10
- ซิค ดิสทริคท์ รัมคำแหง 53 ซุปเปอร์ไฮม์คอมมูนิตี้มอลล์
- แมเนอร์ อเวนิว คอมมูนิตี้มอลล์หน้าโครงการแมเนอร์ สนามบินน้ำ

2.2 ลักษณะตลาด ภาวะการแข่งขัน ภาวะอุตสาหกรรมและแนวโน้ม (ธุรกิจโรงแรม)

ก) ภาวะอุตสาหกรรมและแนวโน้ม

อุตสาหกรรมท่องเที่ยวในปี 2563 เมื่อเทียบกับปี 2562 ได้รับผลกระทบจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรค COVID-19 รวมถึงการปิดเส้นทางเข้าออกระหว่างประเทศ ส่งผลให้อุตสาหกรรมท่องเที่ยวและธุรกิจที่เกี่ยวข้อง เช่น บริษัทนำเที่ยว โรงแรม ร้านอาหาร ฯลฯ ได้รับผลกระทบอย่างหนัก บางธุรกิจต้องปิดกิจการลง ทั้งยังเกิดการระบาดระลอก 2 หลังจากหลายลือคควานในหลายประเทศ จึงเป็นปัจจัยที่ลดความเชื่อมั่นด้านการท่องเที่ยวให้ลดลง

ในส่วนของประเทศไทย ภาพรวมจำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติในปี 2563 มีจำนวน 6,702,396 คน ซึ่งเป็นจำนวนนักท่องเที่ยวสะสมในช่วงไตรมาส 1 ซึ่งภายหลังจากการประกาศปิดเส้นทางเข้าออกระหว่างประเทศส่งผลให้ประเทศไทยไม่มีรายได้จากนักท่องเที่ยวต่างชาติตลอดปีที่ผ่านมา ส่งผลให้จำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติในปี 2563 ลดลงเมื่อเปรียบเทียบกับปี 2562 ซึ่งมีจำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติจำนวน 39,916,251 คน หรือลดลงคิดเป็นร้อยละ 83.21 ส่งผลให้รายได้จากนักท่องเที่ยวต่างชาติลดลงเหลือเพียง 332,013 ล้านบาท โดยลดลงจากปี 2562 ซึ่งมีรายได้จำนวน 1,911,807 ล้านบาท หรือลดลงคิดเป็นร้อยละ 82.63

จำนวนและรายได้จากนักท่องเที่ยวต่างชาติ ปี 2559 – 2563P

ปี	จำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติ		รายได้จากนักท่องเที่ยวต่างชาติ	
	จำนวน(คน)	%Change	จำนวน(ล้านบาท)	%Change
2559	32,529,588	11.97	1,633,497	16.57
2560	35,591,978	9.41	1,831,105	12.10
2561	38,178,194	7.27	1,876,136	2.46
2562	39,916,251	4.55	1,911,807	1.90
2563	6,702,396	-83.21	332,013	-82.63

หมายเหตุ: P หมายถึง ข้อมูลเบื้องต้น ที่อาจมีการปรับปรุงให้สมบูรณ์ขึ้นภายหลัง
ที่มา: กองเศรษฐกิจการท่องเที่ยวและกีฬา (ณ วันที่ 25 มกราคม 2564P)

ข) นโยบายการตลาด

- กลยุทธ์ทางการตลาด

การกำหนดจุดยืนของสินค้า (Brand Positioning) และการออกแบบตกแต่งที่มีเอกลักษณ์

โรงแรมมาราเกช หัวหิน รีสอร์ท แอนด์ สปา 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 ทำให้เกิดความประทับใจทุกครั้งที่เข้าพัก

สำหรับโรงแรม เซ็นทรา มาร์ส จอมเทียน พัทยา โดดเด่นด้วยสไตล์ทันสมัย ในบรรยากาศของความสนุกสนาน เหมาะสำหรับเป็นสถานที่พักผ่อนของครอบครัว การตกแต่งสไตล์รีสอร์ท พร้อมด้วยพื้นที่บริเวณสระว่ายน้ำขนาดใหญ่ ที่มีสวนปาล์มสไตล์ทรอปิคอลโอบล้อมและสายน้ำตกที่งดงาม บริการห้องพักหลากหลายสไตล์ ที่ล้วนมีพื้นที่ใช้สอยขนาดใหญ่ที่สามารถมอบความสะดวกสบายได้อย่างเต็มที่เหมาะกับการพักผ่อนภายในครอบครัว ซึ่งมีสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน ไม่ว่าจะเป็นโซฟาที่ประกอบด้วย “เซนส์ บายสปาเซ็นวารี” ห้องออกกำลังกายสำหรับเด็ก โซนแห่งความบันเทิงที่ประกอบด้วย “ไอโซน” แหล่งความบันเทิงของวัยรุ่น และ “คิดส์คลับ” ในธีม “ฮอบบิท” หรือธีม “คนแคระ” แห่งแรกในประเทศไทย

การสื่อสารการตลาดและประชาสัมพันธ์ที่หลากหลาย

โรงแรมมาราเกช หัวหิน รีสอร์ท แอนด์ สปา 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 ความเป็นส่วนตัวค่อนข้างสูง และ สิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ทำให้โรงแรมมาราเกซ หัวหิน รีสอร์ท แอนด์สปา และ โรงแรม เซ็นทรา มาริส จอมเทียน พัทยา ได้รับความนิยมจากนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติอย่างต่อเนื่อง ดังจะเห็นได้จากอัตราการเข้าพักที่เพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่องตลอดระยะเวลาที่เปิดดำเนินการ รวมทั้งอัตราการเข้าพักซ้ำที่เป็นที่น่าพอใจ

3. ปัจจัยความเสี่ยง

ปัจจัยเสี่ยงในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายที่อาจเกิดขึ้นและส่งผลกระทบต่อการดำเนินงานในอนาคตมีดังนี้

1. ความเสี่ยงจากปัจจัยภายนอก

1.1 ความเสี่ยงจากการแข่งขันที่สูงขึ้น

ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียม ได้รับความนิยมและมีสัดส่วนมากที่สุดในตลาดที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพมหานครและพื้นที่บริเวณใกล้เคียงระบบขนส่ง โดยเฉพาะเส้นทางที่มีผู้ใช้บริการจำนวนมาก เช่น แนวรถไฟฟ้า ส่งผลให้เกิดการแข่งขันสูงในตลาดที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียม เนื่องจากผู้ประกอบการนิยมพัฒนาโครงการในบริเวณทำเลเดียวกันหรือใกล้เคียงกันเป็นจำนวนมาก ส่งผลให้ราคาที่ดินมีการปรับตัวสูงขึ้นตามความต้องการที่เพิ่มมากขึ้น ทั้งนี้โครงการที่เปิดขายในตลาด มีความหลากหลายในด้านรูปแบบห้องชุด สภาพแวดล้อมและที่ตั้งโครงการ ตลอดจนสิ่งอำนวยความสะดวกในการพักอาศัย ทำให้ลูกค้ามีทางเลือกในการตัดสินใจซื้อสินค้า ในขณะที่ผู้ประกอบการแต่ละรายมีการกำหนดกลยุทธ์ในการขายเพื่อสร้างแรงจูงใจในการตัดสินใจซื้อของลูกค้า อย่างไรก็ตาม โครงการอาคารชุดที่บริษัทพัฒนาส่วนใหญ่จะมีความโดดเด่นในด้านทำเลที่ตั้ง โดยบริษัทจะพิจารณาคัดเลือกทำเลที่เป็น Prime location คุณภาพของวัสดุในการก่อสร้างภายในห้องชุด รวมถึงให้ความสำคัญกับสิ่งอำนวยความสะดวกภายในโครงการ โดยกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทจะเป็นกลุ่มลูกค้าโครงการระดับบน (High End) ถึงแม้การแข่งขันในตลาด High End Condominium เพิ่มขึ้น แต่บริษัทก็ยังมีความได้เปรียบในด้านภาพลักษณ์และชื่อเสียงในด้านคุณภาพของสินค้า ในฐานะที่เป็นผู้ประกอบการในธุรกิจคอนโดมิเนียม ระดับบน (High End) มาโดยตลอดระยะเวลากว่า 20 ปี ทำให้ได้รับความไว้วางใจและการตอบรับจากลูกค้าเป็นอย่างดี นอกจากนี้บริษัทเริ่มพัฒนาโครงการแนวราบเพื่อกระจายพอร์ตสินค้า โดยเป็นโครงการบ้านเดี่ยวระดับชูปเปอร์ลักซ์ตัวจำนวน 3 โครงการ ได้แก่ โครงการมาวิสต้า เพรสทีจ วิลเลจ กรุงเทพฯ ไรท์, โครงการมอลตัน ไพรเวท เรสซิเดนซ์ สุขุมวิท 31 และ โครงการมอลตัน ไพรเวท เรสซิเดนซ์ อารีย์ ซึ่งได้รับการตอบรับเป็นอย่างดี ปัจจุบันโครงการมาวิสต้า เพรสทีจ วิลเลจ กรุงเทพฯ ไรท์ ได้ปิดการขาย (Sold Out) แล้ว, โครงการมอลตัน ไพรเวท เรสซิเดนซ์ สุขุมวิท 31 ใกล้ปิดโครงการ โดยโครงการบ้านเดี่ยวระดับชูปเปอร์ลักซ์ตัวของบริษัทจะเป็นการสร้างเสร็จก่อนขาย และโครงการแนวราบในระดับราคาของลงมาจะเป็นรูปแบบทยอยสร้างทยอยขายทีละส่วน ซึ่งช่วยลดความเสี่ยงด้านเงินทุนได้ในอีกทางหนึ่ง ทั้งนี้การแข่งขันของผู้ประกอบการรุนแรงขึ้นในปี 2563 เนื่องจากผลกระทบของโรคระบาด COVID-19 ที่ส่งผลให้ภาพรวมของเศรษฐกิจชะลอตัวลง เกิดการแข่งขันด้านราคาที่เพิ่มมากขึ้น โดยบริษัทออกโปรโมชั่นลดราคาขายห้องชุดโดยลดราคาห้องชุดที่มีทำเลทองเพื่อเป็นการระบายสินค้า ซึ่งได้รับการตอบรับจากผู้ซื้อเป็นอย่างดี ทำให้อัตรากำไรขั้นต้นของบริษัทในปี 2563 เท่ากับร้อยละ 32.07 ลดลงเมื่อเทียบกับปี 2562 ที่มีอัตรากำไรขั้นต้นร้อยละ 39.85

1.2 ความเสี่ยงที่ธนาคารพาณิชย์จะปฏิเสธไม่อนุมัติสินเชื่อแก่ลูกค้า

ธนาคารพาณิชย์ยังคงมีความเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อบ้านที่อยู่อาศัยแก่ผู้ซื้อ จึงมีความเสี่ยงที่ลูกค้าจะถูกปฏิเสธสินเชื่อและส่งผลกระทบต่อการโอน แต่เนื่องจากโครงการของบริษัทเป็นโครงการระดับบน (High End) ลูกค้าของบริษัทส่วนมากจึงเป็นกลุ่มลูกค้าที่มีประวัติฐานะการเงินดี และได้รับสินเชื่อจากธนาคารพาณิชย์เป็นปกติ ทำให้ความเสี่ยงที่ลูกค้าจะถูกปฏิเสธสินเชื่อและไม่สามารถโอนเงินซื้อโครงการอยู่ในระดับต่ำ โดยในปี 2563 ที่เกิดการระบาดของโรค COVID-19 มี Reject rate ที่ 4% - 5% ซึ่งเปลี่ยนแปลงเพิ่มขึ้นเล็กน้อยจากช่วงเวลาก่อนจะเกิดโรคระบาดที่ 3% - 4% อย่างไรก็ตาม เพื่อลดความเสี่ยง

ดังกล่าวเพิ่มเติม บริษัทจะทำการประเมินคุณสมบัติเบื้องต้นและความสามารถในการผ่อนชำระเงินกู้ของลูกค้าที่ขอสินเชื่อจากสถาบันการเงินตั้งแต่ที่เข้ามาซื้อโครงการไปจนถึงการขอสินเชื่อกับสถาบันการเงิน

1.3 ความเสี่ยงจากการปรับเปลี่ยนกฎระเบียบ ข้อบังคับ หรือกฎหมายที่เกี่ยวกับธุรกิจสังหาริมทรัพย์

การดำเนินธุรกิจสังหาริมทรัพย์มีความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงในกฎระเบียบ ข้อบังคับ และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง เช่น การถูกจำกัดประโยชน์ในการใช้พื้นที่ในการก่อสร้างอาคารบางประเภท เขตจำกัดความสูง ระยะถอยร่นของอาคาร รวมทั้งปัญหาพิพาทแนวเขตที่ดินกับเจ้าของที่ดินข้างเคียง ตลอดจนปัญหาการร้องเรียนระหว่างก่อสร้าง หรือการถูกเวนคืนที่ดินเพื่อการก่อสร้างสาธารณูปโภคของภาครัฐ หรือปัญหาอันเกิดจากการแก้ไขกฎหมาย ประกาศ และข้อกำหนดต่างๆ ของทางราชการที่มีผลบังคับใช้ในระหว่างที่บริษัทถือครองที่ดิน แต่อยู่ระหว่างการเตรียมงานเพื่ออนุญาตต่อหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง อย่างไรก็ตาม บริษัทมีแนวทางลดความเสี่ยงดังกล่าว โดยก่อนที่จะเริ่มพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ จะต้องมีการตรวจสอบข้อจำกัดทางกฎหมายและข้อบังคับต่างๆ ของหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในด้านการใช้ประโยชน์ที่ดินว่ามีข้อควบคุมใดๆ บ้างที่มีผลต่อแนวทางการพัฒนาที่บริษัทกำหนดขึ้นบนที่ดินแปลงนั้นๆ

1.4 ความเสี่ยงจากโรคระบาด COVID-19

การแพร่ระบาดของโรคระบาด COVID-19 ตั้งแต่ช่วงปลายปี 2562 เป็นต้นมา ส่งผลให้เศรษฐกิจทั่วโลกชะลอตัว การดำเนินธุรกิจต่างๆ หยุดชะงัก ส่งผลกระทบต่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ และธุรกิจโรงแรมอย่างเลี่ยงไม่ได้ เนื่องจากผู้บริโภคจะชะลอการซื้อหรือลงทุนในที่อยู่อาศัย รวมถึงการท่องเที่ยวซึ่งเป็นรายได้หลักของประเทศไทยได้รับผลกระทบจากการปิดเส้นทางการค้าระหว่างประเทศ ทำให้ภาคการท่องเที่ยวของประเทศชะลอตัวลง อาจทำให้รายได้ไม่เป็นไปตามเป้าที่บริษัทวางไว้

ในส่วนของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ แม้ว่าจะอยู่ในสถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 แต่บริษัทได้มีการโอนกรรมสิทธิ์โครงการที่ก่อสร้างแล้วเสร็จในครั้งแรกของปี 2563 ได้แก่ โครงการเมทริส พระราม9-รามคำแหง และ เมทริส ลาดพร้าว และเริ่มโอนกรรมสิทธิ์โครงการที่ก่อสร้างแล้วเสร็จในครั้งหลังของปี 2563 ได้แก่ โครงการมารู ลาดพร้าว และ โครงการมารู เอกมัย รวมถึงโอนกรรมสิทธิ์โครงการพร้อมอยู่อื่นๆ ซึ่งทำให้บริษัทมีรายได้จากธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เป็นน้ำพองใจภายใต้สถานการณ์ระบาดดังกล่าว

เพื่อลดความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทมีการวางแผนการดำเนินงานในช่วงครึ่งปีหลัง ทั้งในส่วนของเงินทุนหมุนเวียนของบริษัท โดยการชะลอการเปิดตัวและพัฒนาโครงการใหม่ออกไปโดยเจรจากับเจ้าของที่ดินเพื่อเลื่อนการชำระค่าที่ดิน รวมทั้งวางกลยุทธ์โปรโมชันการขายอย่างต่อเนื่องเพื่อกระตุ้นยอดขายในโครงการเดิมที่มีอยู่ ซึ่งได้รับการตอบรับและสร้างยอดขายให้แก่บริษัทได้เป็นที่น่าพอใจ ทั้งนี้ในส่วนของลูกค้าต่างประเทศที่ไม่สามารถเดินทางเข้ามาเพื่อตรวจห้องชุดที่ก่อสร้างแล้วเสร็จ บริษัทได้มีการติดต่อลูกค้าทั้งโดยตรงและผ่านตัวแทนขาย โดยมีการแต่งตั้งผู้ดำเนินการแทนลูกค้าในการตรวจห้องชุดและโอนกรรมสิทธิ์ สำหรับลูกค้าในประเทศบริษัทมีมาตรการในการดูแลและสร้างความเชื่อมั่นให้กับลูกค้าที่เข้ามาเยี่ยมชมโครงการ อาทิ เช่น การนัดหมายล่วงหน้าเพื่อลดความแออัด การทำความสะอาดภายในโครงการ การจัดวางเจลแอลกอฮอล์ในจุดที่ลูกค้าเข้าติดต่อ เช่น บริเวณลิฟต์โครงการ, ภายในลิฟต์โดยสารในอาคาร การจัดหาหน้ากากอนามัยให้พนักงาน ผู้เกี่ยวข้องและผู้มาติดต่อ และการวัดอุณหภูมิของผู้เข้าติดต่อรวมถึงพนักงานทุกครั้งเพื่อป้องกันการแพร่ระบาดของไวรัส COVID-19

ในส่วนของธุรกิจโรงแรมของกลุ่มบริษัทต้องปิดให้บริการในช่วงเดือนเมษายน - มิถุนายน 2563 ส่งผลกระทบต่อรายได้ที่ลดลง อย่างไรก็ตามบริษัทถือโอกาสรีโนเวทและทำความสะอาดโรงแรมในช่วงปิดบริการดังกล่าว โดยภายหลังจากการที่ประเทศไทยสามารถควบคุมการระบาดของเชื้อไวรัส COVID-19 ได้เป็นอย่างดี โรงแรมของกลุ่มบริษัทได้ทำการเปิดให้บริการอีกครั้ง โดยปฏิบัติตามมาตรฐาน SHA (Amazing Thailand Safety & Health Administration) ซึ่งเป็นมาตรฐานความปลอดภัย

ด้านสุขอนามัยที่กระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬาจัดทำขึ้นร่วมกับกระทรวงสาธารณสุข ทั้งนี้บริษัทได้เข้าร่วมโครงการจากภาครัฐ เช่น โครงการเราเที่ยวด้วยกัน และมีการทำโปรโมชั่นผ่านช่องทางต่างๆ ในส่วนของสถานที่พัก มีการวางแผนและเลือกฮอเทลและการวัดอุณหภูมิของผู้เข้าพักและพนักงานที่ให้บริการ รวมทั้งจัดหาหน้ากากอนามัยให้ทั้งพนักงานและผู้เกี่ยวข้อง บริษัทคาดว่าแนวโน้มการท่องเที่ยวน่าจะค่อยๆปรับตัวดีขึ้น เนื่องจากโรงแรมของกลุ่มบริษัทตั้งอยู่ในทำเลที่ใช้เวลาเดินทางไม่ไกลจากกรุงเทพฯ ส่งผลให้ลูกค้าเริ่มกลับมาเข้าพักเพิ่มขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งในช่วงวันหยุดเสาร์-อาทิตย์ และ วันหยุดยาว (Long Weekend) ซึ่งมีอัตราการเข้าพักที่ร้อยละ 90 บริษัทคาดว่าภายหลังจากการได้รับวัคซีนป้องกันไวรัส COVID - 19 ของประชาชนในประเทศ และภาครัฐมีแผนในการเปิดประเทศในครึ่งปีหลังของปี 2564 จะกระตุ้นให้อุตสาหกรรมการท่องเที่ยวภายในประเทศฟื้นตัวเพิ่มมากขึ้น

1.5 ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน

ลูกค้าต่างชาติมีสัดส่วนเพิ่มขึ้นมากในตลาดอสังหาริมทรัพย์ โดยเฉพาะที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียมในกรุงเทพมหานคร ทั้งนี้แนวโน้มค่าเงินบาทที่เกิดการแข่งขันค่าอย่างต่อเนื่องมีผลกระทบกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ โดยเฉพาะอย่างยิ่งกับตลาดผู้ซื้อต่างชาติ ทำให้นักลงทุนต่างชาติต้องพิจารณาถึงความคุ้มค่าในการลงทุน และหากค่าเงินบาทยังคงแข็งค่าอย่างต่อเนื่อง ยังจะส่งผลกระทบต่อภาคการส่งออก และการท่องเที่ยวไทย ทำให้กำลังซื้อในประเทศลดน้อยลง ส่งผลกระทบต่ออัตราเติบโตทางเศรษฐกิจ และอาจส่งผลให้เกิดการเลิกจ้างแรงงานต่างๆ มากขึ้น นอกจากนี้ยังมีความเสี่ยงที่ลูกค้าต่างชาติอาจไม่โอนตามที่จองไว้หากค่าเงินบาทแข็งค่าขึ้น อย่างไรก็ตาม โครงการต่างๆของบริษัทตั้งอยู่ในทำเลที่ดี รวมถึงบริษัทเก็บเงินดาวน์กับลูกค้าต่างชาติของบริษัทที่ประมาณ 20 - 30% ของราคาสินค้า จึงมีความเสี่ยงต่ำที่ลูกค้าจะทิ้งเงินดาวน์ และไม่โอน หรือหากเกิดกรณีที่ลูกค้าทิ้งเงินดาวน์ บริษัทจะนำเงินดาวน์ส่วนนี้มาจัดโปรโมชั่นเพื่อขายห้องดังกล่าว

2. ความเสี่ยงจากการประกอบธุรกิจ

2.1 ความเสี่ยงจากการมีกลุ่ม พวกรักรักษ์เป็นกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่

กลุ่มพวกรักรักษ์ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นกลุ่มใหญ่ในบริษัทคิดเป็นร้อยละ 55.01 ของทุนจดทะเบียนทั้งหมดของบริษัท (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563) จึงทำให้กลุ่มพวกรักรักษ์สามารถควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้เกือบทั้งหมด ยกเว้นมติพิเศษที่ต้องอาศัยเสียงของที่ประชุมผู้ถือหุ้นมากกว่า 3 ใน 4 ดังนั้นผู้ถือหุ้นรายอื่นจึงอาจไม่สามารถรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบถ่วงดุลเรื่องที่ผู้ถือหุ้นเสนอได้ อย่างไรก็ตามบริษัทได้แต่งตั้งบุคคลภายนอก 3 ท่าน ที่มีประสบการณ์ ความรู้ ความสามารถที่หลากหลาย เข้าเป็นกรรมการอิสระ และคณะกรรมการตรวจสอบ ซึ่งก่อนมติต่างๆ จะถูกนำเสนอเข้าที่ประชุมผู้ถือหุ้นสามัญ จะต้องผ่านกรรมการทั้ง 3 ท่านก่อน เพื่อทำหน้าที่ตรวจสอบและพิจารณาให้เกิดความโปร่งใสในการดำเนินงานของบริษัท

2.2 ความเสี่ยงจากปัญหาความล่าช้าและคุณภาพผลงานในการก่อสร้าง

บริษัทว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างภายนอกในการดำเนินงานก่อสร้างโครงการคอนโด ทำให้บริษัทมีความเสี่ยงจากการที่ผู้รับเหมาก่อสร้างไม่ส่งมอบงานตามเวลาที่กำหนด หรืองานก่อสร้างไม่ได้คุณภาพ หากว่าผู้รับเหมาที่มีความชำนาญไม่เพียงพอ หรือมีปัญหาด้านบุคลากร และปัญหาด้านสภาพคล่องทางการเงิน เพื่อลดความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทได้มีการบริหารจัดการ โดยคัดเลือกผู้รับเหมาและผู้ผลิตวัสดุที่มีประสบการณ์และมีคุณภาพในจำนวนมากเพียงพอสำหรับการก่อสร้างตามแผนงาน และไม่ให้มีการกระจุกตัวอยู่กับรายใดรายหนึ่งมากเกินไป มีการแบ่งงวดงานให้ดีขึ้น เพื่อให้ผู้รับเหมาที่มีสภาพคล่องมากขึ้น และยังช่วยจัดหาวัสดุบางรายการ เพื่อลดภาระทางการเงินด้านการเงินให้กับผู้รับเหมาด้วย นอกจากนี้ บริษัทยังมีนโยบายที่ชัดเจนในการสร้างพันธมิตรกับกลุ่มผู้รับเหมาก่อสร้างและผู้ผลิต เพื่อร่วมกันพัฒนางานก่อสร้างและวัสดุก่อสร้างให้ได้คุณภาพและในเวลา

รวดเร็วขึ้น โดยจะเลือกใช้เทคโนโลยีที่เหมาะสม ที่ได้มีการศึกษา ตรวจสอบก่อนพิจารณานำมาใช้งาน โดยจะมีการตรวจสอบ และคัดเลือกผู้รับเหมาหรือผู้ผลิตที่มีความชำนาญ รวมทั้งมีการศึกษาหาแนวทางก่อสร้างที่ใช้แรงงานน้อยลงเพื่อลดความเสี่ยง ในเรื่องการขาดแคลนแรงงานในอุตสาหกรรมก่อสร้าง

2.3 ความเสี่ยงในการจัดซื้อที่ดินเพื่อพัฒนา

2.3.1 ความเสี่ยงทางด้านกฎหมายและข้อบังคับ

ความเสี่ยงทางด้านกฎหมายและข้อบังคับ คือ ความเสี่ยงที่เกิดจากความสามารถพัฒนาโครงการในรูปแบบที่กำหนดไว้ โดยไม่ติดข้อกำหนด กฎหมาย หรือ ข้อบังคับใด โดยบริษัทได้ทำการควบคุมความเสี่ยงในด้านนี้โดยการตรวจสอบข้อบัญญัติ ต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาโครงการอย่างรอบคอบ ทั้งข้อบัญญัติที่มีอยู่ในปัจจุบัน และที่จะประกาศใช้ในอนาคตอันใกล้ เช่น ข้อบัญญัติเกี่ยวกับผังเมือง ข้อบัญญัติเกี่ยวกับการก่อสร้างอาคาร ข้อบัญญัติเกี่ยวกับการจัดสรรที่ดิน และข้อบัญญัติย่อยแต่ละท้องถิ่น ซึ่งมีผลต่อการพัฒนาโครงการ รวมถึงการตรวจสอบกรรมสิทธิ์และการโอนสิทธิ์ต่างๆบนที่ดินอย่างครบถ้วน ต่อจากนั้น บริษัทจะทดลองวางผังโครงการที่ผ่านการคำนึงถึงปัจจัยเหล่านี้แล้วบนที่ดินนั้นๆ ว่าได้ผลตรงความต้องการของบริษัทหรือไม่ ก่อนการซื้อที่ดิน

ทั้งนี้ ผังเมืองใหม่ ที่กำลังจะประกาศออกมาในปีหน้า ถือว่ามีผลบวกต่อบริษัท เนื่องจากการประกาศผังเมืองดังกล่าว สะท้อนการเติบโตของเมือง โดยผังเมืองใหม่ที่จะประกาศออกมามีลักษณะที่กระจายความเจริญของเมืองออกไปจากศูนย์กลาง มากขึ้น ทำให้บริษัทมีโอกาสในการพัฒนาที่ดินนอกเขตศูนย์กลางเมืองได้มากขึ้นเช่นเดียวกัน สำหรับในส่วนของศูนย์กลางของ เมืองนั้น กฎหมายผังเมืองที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาของบริษัทจะมีลักษณะคล้ายๆเดิม หรือมีการปรับเปลี่ยนไปในทางที่ดีต่อบริษัท เช่น ในบางพื้นที่ บริษัทสามารถการพัฒนาพื้นที่อาคารได้มากกว่าผังเมืองฉบับที่แล้ว

ในส่วนของ ภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง จะมีผลหลักต่อผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่ถือกรรมสิทธิ์ในที่ดินเปล่า (Land Bank) สะสมเอาไว้ แทนนโยบายของบริษัท คือ การซื้อที่ดินเพื่อนำไปพัฒนาเป็นทรัพย์สินที่ ดังนั้น บริษัทจะไม่ได้รับผลกระทบมากนัก อย่างไรก็ตาม บริษัทอาจได้รับผลกระทบในด้านของระยะเวลาการเก็บภาษีของห้องคอนโดที่ก่อสร้างเสร็จซึ่งมีผลต่อ ต้นทุนของโครงการ ซึ่งบริษัทต้องวางแผนการควบคุมระยะเวลาก่อสร้างในแต่ละโครงการไม่ให้ใช้ระยะเวลานานเกินไป อาจจะมี ผลต่อการพิจารณาทำโครงการขนาดใหญ่ที่ใช้ระยะเวลาก่อสร้างนาน เนื่องจากต้องคิดถึงต้นทุนทางภาษีที่เพิ่มขึ้น

2.3.2 ความเสี่ยงของการจัดซื้อที่ดินเชิงธุรกิจ

ความเสี่ยงของการจัดซื้อที่ดินเชิงธุรกิจ คือ ความเสี่ยงของความสามารถในการขายโครงการบนที่ดินที่จัดซื้อมาแล้วให้ ได้รับผลตอบแทนตามเป้าหมายที่วางไว้ภายในระยะเวลาที่กำหนดได้หรือไม่ บริษัทได้ควบคุมความเสี่ยง ดังกล่าวโดยทำการ วิเคราะห์ความต้องการของตลาดในแต่ละท้องถิ่น วิเคราะห์สภาพเศรษฐกิจ ปรับปรุงข้อมูลทางการตลาดของธุรกิจ อสังหาริมทรัพย์ และการเปลี่ยนแปลงราคาที่ดินในทำเลต่างๆอย่างต่อเนื่องซึ่งทำให้บริษัท สามารถปรับแนวทางในการเลือกซื้อ ที่ดินในทำเลที่ดีที่มีขนาดเหมาะสม เพื่อพัฒนาเป็นโครงการที่ตอบสนองต่อภาวะตลาดและเศรษฐกิจในแต่ละช่วงเวลาได้ถูกต้อง การพิจารณาถึงปัจจัยต่างๆ ข้างต้นทำให้บริษัทสามารถลดความเสี่ยงในการซื้อที่ดินได้เป็นอย่างดี

2.3.3 ความเสี่ยงจากการหาซื้อที่ดินเพื่อพัฒนา

บริษัทเน้นพัฒนาโครงการระดับบน (High End) โดยเป็นโครงการที่จะตั้งอยู่บนทำเลดี เช่น อยู่ใจกลางเมือง ใกล้ สถานที่สำคัญหรือห้างสรรพสินค้า เป็นต้น ซึ่งที่ดินลักษณะนี้มีอยู่จำกัด จึงมีความเสี่ยงที่บริษัทจะไม่สามารถหาที่ดินที่ดีพอ สำหรับพัฒนาโครงการระดับบนในอนาคต อย่างไรก็ตาม เนื่องจากเมืองมีการพัฒนา การกระจายตัว และความเจริญอย่างต่อเนื่อง

ดังนั้นบริษัทมองว่า พื้นที่CBDในปัจจุบันและในอนาคต จะไม่ใช่แค่บริเวณย่าน สีลม สาทร สยาม หรือ สุขุมวิทตอนกลางอีกต่อไป โดยการกระจายตัวของเมืองจะทำให้ความเจริญขยายไปยังพื้นที่ต่างๆมากขึ้น และเป็นโอกาสที่บริษัทจะสามารถทำโครงการใหม่ๆ ได้ เนื่องจากปัจจุบันบริษัทไม่ได้ทำแต่โครงการ High End เพียงอย่างเดียว ทั้งนี้ในส่วนของพื้นที่ CBD เดิม แม้ที่ดินในการพัฒนาโครงการจะหายากขึ้น แต่บริษัทมีการปรับตัวให้เข้ากับสถานการณ์ปัจจุบัน โดยที่ดินบางแปลงที่ในอดีตไม่มีศักยภาพในการพัฒนาโครงการนั้น ปัจจุบันอาจจะมีผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสม และเป็นที่ต้องการของลูกค้า ส่งผลให้บริษัทสามารถพัฒนาโครงการบนที่ดินแปลงนั้นได้

2.4 ความเสี่ยงจากต้นทุนวัสดุก่อสร้างที่ปรับตัวเพิ่มขึ้น

ปัจจุบัน วัสดุก่อสร้างซึ่งเป็นต้นทุนหลักสำคัญมีราคาผันผวนไปตามภาวะราคาน้ำมันที่ปรับเปลี่ยนและนโยบายการปรับขึ้นค่าแรงขั้นต่ำ ทำให้มีผลต่อต้นทุนการดำเนินโครงการของบริษัท อาจทำให้ผลการดำเนินงานและฐานะทางการเงินของบริษัทได้รับผลกระทบในอนาคต ดังนั้นเพื่อลดความเสี่ยงจากการผันผวนของราคาวัสดุก่อสร้าง บริษัทจะบริหารต้นทุนการก่อสร้างตั้งแต่ช่วงการออกแบบตลอดจนได้ทำสัญญาจ้างเหมาทั้งค่าแรงและค่าวัสดุก่อสร้างกับผู้รับเหมา โดยผู้รับเหมาจะเป็นผู้จัดหาวัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้างและผู้รับเหมาได้จัดหาวัสดุก่อสร้างจากลูกค้าหรือตัวแทนจำหน่ายรายใหญ่ซึ่งจะได้ราคาที่เป็นส่วนลดโครงการ และมีกำหนดยื่นราคาที่ทำให้บริษัทควบคุมต้นทุนได้ พร้อมจะติดตามการเคลื่อนไหวของราคาและประมาณราคาไว้ล่วงหน้า ซึ่งหากจำเป็นก็จะสั่งซื้อไว้ล่วงหน้า โดยจะจัดซื้อคราวละมากๆทำให้สามารถต่อรองราคาและควบคุมต้นทุนก่อสร้างได้รวมทั้งสามารถบริหารและควบคุมคุณภาพและมาตรฐานของบ้านตามที่กำหนดไว้ได้ นอกจากนี้บริษัท ยังได้มีการศึกษาทางเลือกในการใช้วัสดุแต่ละประเภทที่ทดแทนกันได้ โดยเลือกใช้ให้เหมาะสมกับแต่ละสถานการณ์ รวมไปถึงการพัฒนาปรับปรุง วิธีการผลิต ขนส่งวัสดุก่อสร้างร่วมกับผู้ผลิต เพื่อให้ประสิทธิภาพในด้านต้นทุน การจัดส่ง ลดปัญหาความผันผวนด้านราคา หรือการขาดแคลนวัสดุก่อสร้างให้น้อยลง

2.5 ความเสี่ยงจากแผนที่จะขยายฐานไปยังลูกค้ากลุ่มใหม่

ตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบัน บริษัทเน้นพัฒนาโครงการคอนโดระดับ High End (150,000 – 200,000 บ. / ตร.ม.) ระดับ Luxury (200,000 – 280,000 บ. / ตร.ม.) และ ระดับ Super Luxury (>300,000 บ. / ตร.ม.) ซึ่งถือว่าประสบความสำเร็จตามเป้าที่วางไว้ ทั้งนี้บริษัทเล็งเห็นโอกาสในการขยายพอร์ทโฟลิโอของกลุ่มบริษัท จึงเริ่มพัฒนาโครงการบ้านเดี่ยวระดับ Super Luxury จำนวน 3 โครงการ โดยมีผู้นิยมน้อย เน้นความเป็นส่วนตัว ซึ่งได้รับการตอบรับจากลูกค้าเป็นอย่างดี อย่างไรก็ตาม เพื่อที่จะลดความผันผวนทางด้านรายได้จากการพัฒนาโครงการใน Segment เดียว บริษัทจึงได้ขยายฐานลูกค้าไปยังกลุ่มอื่นเพิ่มขึ้นโดยการพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมระดับกลางบน (90,000 บ. / ตร.ม.) และโครงการแนวราบ ได้แก่ บ้านเดี่ยว และทาวน์โฮม โดยเริ่มพัฒนาโครงการคอนโดประเภท Low rise ซึ่งเป็นโครงการขนาดเล็กและใช้เงินลงทุนไม่มากและในส่วนของโครงการแนวราบจะเป็นการทยอยสร้างที่ละเฟส ทำให้สามารถควบคุมความเสี่ยงของโครงการได้

2.6 ความเสี่ยงด้านสภาพคล่องจากการลงทุนโครงการในอนาคต

ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เป็นธุรกิจที่ต้องลงทุนอย่างต่อเนื่อง บริษัทจึงจำเป็นต้องลงทุนในโครงการใหม่ๆ เพื่อรักษาระดับรายได้จากการดำเนินธุรกิจให้เกิดความต่อเนื่อง นอกจากการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียม โรงแรม และออฟฟิศที่มีอยู่เดิม ปัจจุบัน บริษัทเริ่มลงทุนไปสู่โครงการแนวราบเพิ่มขึ้น เนื่องจากการพัฒนาโครงการแนวราบใช้ระยะเวลาสั้นกว่าการพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียม จึงสามารถรับรู้รายได้เร็วกว่า อย่างไรก็ตาม การลงทุนในการพัฒนาโครงการต่างๆ จำเป็นต้องพึ่งพิงสินเชื่อจากสถาบันการเงินต่างๆ รวมถึงแหล่งเงินกู้ยืมอื่นๆ เช่น การเสนอขายหุ้นกู้ เป็นต้น โดยการจัดหาเงินลงทุนอาจมีความเสี่ยงที่เงินลงทุนอาจไม่เพียงพอในระหว่างก่อสร้าง ดังนั้น บริษัทจึงมีการจัดทำแผนการลงทุนและการจัดหาเงินที่ชัดเจนแต่

ละโครงการ มีการวางแผนระยะเวลาในการพัฒนาโครงการ การรับรู้รายได้ให้เกิดความต่อเนื่องในกลุ่มบริษัท และร่วมกันพิจารณาในที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท เพื่อนำเสนอต่อสถาบันการเงินพิจารณาให้เงินกู้ยืม ทั้งนี้ตลอดระยะเวลาที่ผ่านมาโครงการของกลุ่มบริษัทได้รับการสนับสนุนสินเชื่อโครงการจากธนาคารพาณิชย์มาโดยตลอด

2.7 ความเสี่ยงด้านความสม่ำเสมอของรายได้

ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ โดยเฉพาะอย่างยิ่งกับโครงการคอนโดมิเนียมประเภท High Rise ซึ่งต้องใช้ระยะเวลาพัฒนาโครงการประมาณ 3 - 4 ปี จึงมีความเสี่ยงที่รายได้จะเกิดความผันผวน หากโครงการส่วนใหญ่อยู่ระหว่างก่อสร้าง ทั้งนี้บริษัทมีการเพิ่มสัดส่วนโครงการระดับ Low Rise ที่ใช้ระยะเวลาก่อสร้างสั้นกว่าโครงการ High Rise รวมถึงพัฒนาโครงการแนวราบ ซึ่งเป็นรูปแบบทยอยสร้างทยอยขาย ทำให้ช่วยลดความผันผวนของรายได้

ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทมียอดขายรอรับรู้รายได้รวม (Backlog) จำนวน 46,010 ล้านบาท แบ่งเป็นโครงการคอนโด High Rise จำนวน 27,744 ล้านบาท โครงการคอนโด Low Rise จำนวน 8,487 ล้านบาท โครงการแนวราบจำนวน 1,622 ล้านบาท และโครงการคอนโด High Rise (กิจการร่วมค้า) จำนวน 8,157 ล้านบาท โดยจะทยอยรับรู้รายได้ในช่วงปี 2564 – 2565

3. ความเสี่ยงด้านการเงิน

3.1 การดำรงอัตราหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น

ความเสี่ยงด้านอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นตามข้อกำหนดสิทธิ (Debt / Equity Ratio) ที่คำนวณตามหลักเกณฑ์ตามที่ระบุในข้อกำหนดด้วยสิทธิและหน้าที่ของผู้ถือหุ้นและผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 วันที่ 31 ธันวาคม 2562 และวันที่ 31 ธันวาคม 2561 เท่ากับ 1.60 เท่า, 1.88 เท่า และ 1.93 เท่าตามลำดับ ซึ่งเห็นได้ว่าอัตราส่วนดังกล่าวลดลงอย่างต่อเนื่อง ผู้ถือหุ้นก็จะดำรงอัตราส่วนจำนวนรวมของหนี้สินสุทธิต่อจำนวนรวมส่วนของผู้ถือหุ้น ณ วันสิ้นงวดบัญชีของแต่ละไตรมาสหรือ ณ วันสิ้นรอบระยะเวลาบัญชีกรณีไตรมาสสุดท้ายไม่เกิน 3.5:1

นอกจากนี้ภายใต้สัญญาเงินกู้ยืมบางฉบับ บริษัทยังต้องปฏิบัติตามเงื่อนไขทางการเงินบางประการ เช่น การดำรงอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น ให้อยู่ในระดับไม่เกิน 3:1 ของงบการเงินรวม ซึ่งปัจจุบันมีอัตราส่วนที่ 1.37 เท่า ซึ่งยังอยู่ในเงื่อนไขดังกล่าว ทั้งนี้ หนี้สิน หมายถึง หนี้ทั้งหมดที่มีภาระดอกเบี้ย และส่วนผู้ถือหุ้นหมายถึง ส่วนของผู้ถือหุ้นบวกเงินกู้ยืมจากกิจการที่เกี่ยวข้องกัน ซึ่งปัจจุบันบริษัทได้ปฏิบัติตามเงื่อนไขดังกล่าว

3.2 ความสามารถชำระดอกเบี้ย และภาระผูกพัน

บริษัทมีอัตราส่วนความสามารถชำระดอกเบี้ย (ICR) โดยคำนวณจาก กำไรก่อนหักดอกเบี้ย ภาษี ค่าเสื่อมราคา และค่าตัดจำหน่าย (EBITDA) แล้วนำมาหารด้วยดอกเบี้ยจ่าย โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 วันที่ 31 ธันวาคม 2562 และวันที่ 31 ธันวาคม 2561 มีอัตราส่วนดังกล่าวที่ 1.95 เท่า, 2.23 เท่า และ 4.03 เท่าตามลำดับ (อัตราส่วนที่มากกว่า 1.00 เท่า หมายความว่า EBITDA สามารถรองรับค่าใช้จ่ายดอกเบี้ยในงวดนั้นๆ ได้) แต่เห็นได้ว่าอัตราส่วน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 นั้นลดลง เมื่อเทียบกับ 31 ธันวาคม 2562 เนื่องจากการลดลงของกำไรก่อนค่าใช้จ่ายทางการเงินและค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้

บริษัทมีอัตราส่วนความสามารถชำระภาระผูกพัน (DSCR) โดยคำนวณจาก กำไร (ขาดทุน) ก่อนหักดอกเบี้ย ภาษี ค่าเสื่อมราคา และค่าตัดจำหน่าย (EBITDA) แล้วนำมาหารด้วย หนี้สินระยะสั้นที่มีภาระดอกเบี้ย รวมกับ หนี้สินระยะยาวที่มีภาระดอกเบี้ยครบกำหนดภายใน 1 ปี โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 วันที่ 31 ธันวาคม 2562 และวันที่ 31 ธันวาคม 2561 มีอัตราส่วนดังกล่าวที่ 0.19 เท่า, 0.24 เท่า และ 0.35 เท่าตามลำดับ ซึ่งหมายความว่าบริษัทมี EBITDA ไม่เพียงพอสำหรับชำระ

หนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยครบกำหนดใน 1 ปี ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทมีหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยครบกำหนดใน 1 ปี จำนวน 10,592.81 ล้านบาท ซึ่งเงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงินที่ถึงกำหนดชำระภายใน 1 ปี จำนวน 1,549.50 ล้านบาท เป็นสินเชื่อจากการลงทุนสร้างโครงการและมีเงื่อนไขในการชำระคืนต่อเมื่อโอนกรรมสิทธิ์ให้ลูกค้า จึงอาจไม่ได้รับผลกระทบมากนักในการชำระหนี้สถาบันการเงิน ทั้งนี้หากรายได้จากการขายโครงการไม่เป็นไปตามเป้า จะส่งผลกระทบต่อหุ้นกู้ที่จะครบกำหนดชำระภายใน 1 ปี จำนวน 3,290.63 ล้านบาท เนื่องจาก EBITDA อาจไม่เพียงพอในการชำระหนี้ส่วนนี้ บริษัทอาจต้องพึ่งพาแหล่งเงินทุนจากส่วนอื่น เช่น การออกหุ้นกู้รอบใหม่ กู้ยืมจากธนาคารพาณิชย์

3.3 ความเสี่ยงด้านสภาพคล่อง

บริษัทมีอัตราส่วนสภาพคล่อง โดยคำนวณจากสินทรัพย์หมุนเวียน หาดด้วย หนี้สินหมุนเวียน โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 วันที่ 31 ธันวาคม 2562 และวันที่ 31 ธันวาคม 2561 มีอัตราส่วนดังกล่าวที่ 1.61 เท่า, 1.79 เท่า และ 1.51 เท่าตามลำดับ

ทั้งนี้ หนี้สินหมุนเวียนของบริษัท ณ 31 ธันวาคม 2563 มีจำนวน 7,261.55 ล้านบาท ส่วนใหญ่มาจาก เงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงินที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี จำนวน 1,549.50 ล้านบาท และหุ้นกู้ที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี จำนวน 3,290.63 ล้านบาท สำหรับเงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงินที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี เป็นสินเชื่อจากการลงทุนสร้างโครงการและมีเงื่อนไขในการชำระเมื่อโอนโครงการได้ จึงไม่จำเป็นต้องเตรียมเงินสดเพื่อชำระหนี้สินดังกล่าว ในส่วนของหุ้นกู้ที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี บริษัทมีแผนชำระโดยการออกหุ้นกู้วงเงินใหม่ การเบิกเงินกู้ธนาคาร และใช้กระแสเงินสดภายในบริษัทเพื่อชำระคืนหุ้นกู้ดังกล่าว

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ทรัพย์สินหลักของบริษัท

4.1.1 ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทและบริษัทย่อย มีสินทรัพย์หลักเพื่อการประกอบธุรกิจ ดังนี้

ที่ดินและต้นทุนโครงการระหว่างก่อสร้าง

(หน่วย: ล้านบาท)

	2563
ที่ดินและสิ่งปลูกสร้างระหว่างพัฒนา	5,399.94
ที่ดินและสิ่งปลูกสร้างที่พัฒนาแล้ว	3,044.80
สุทธิ	8,444.74

ต้นทุนพัฒนาอสังหาริมทรัพย์คงเหลือสุทธิตามบัญชีในโครงการเพื่อขาย

ชื่อ/สถานที่ตั้ง	ประเภททรัพย์สิน	กรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชี(สุทธิ) (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
วอเตอร์มาร์ค เจ้าพระยาวิภาวดี (ทาวเวอร์ เอ และ บี)	อาคารชุดพักอาศัย	MJD	34	ไม่มีภาระผูกพัน
อภิสัน สุขุมวิท22	อาคารชุดพักอาศัย	MJD	13	ไม่มีภาระผูกพัน
รีเฟล็กซ์ จอมเทียนบีช พัทยา	อาคารชุดพักอาศัย	MJD	112	ไม่มีภาระผูกพัน
อีควิน็อคซ์ พหล-วิภา	อาคารชุดพักอาศัย	MJD	25	ไม่มีภาระผูกพัน
แมนอร์ สยามบิมน้ำ	อาคารชุดพักอาศัย	MJD	173	บางส่วนวางเป็นหลักประกัน คดีกับศาล
มาเวสต์ หัวหิน	อาคารชุดพักอาศัย	MJC	305	จดจำนองเป็นหลักประกัน กับสถาบันการเงิน
มาเอสโตร 39 สุขุมวิท39	อาคารชุดพักอาศัย	MDE	5	ไม่มีภาระผูกพัน
เอ็ม จตุจักร	อาคารชุดพักอาศัย	MDE	405	จดจำนองเป็นหลักประกัน กับสถาบันการเงิน
มาเอสโตร 01เย็นอากาศ	อาคารชุดพักอาศัย	MDE	352	จดจำนองเป็นหลักประกัน กับสถาบันการเงิน
มาเอสโตร 03 รัชดา-พระราม9	อาคารชุดพักอาศัย	MDE	171	จดจำนองเป็นหลักประกัน กับสถาบันการเงิน
มาเอสโตร 14 สยาม-ราชเทวี	อาคารชุดพักอาศัย	MDE	53	จดจำนองเป็นหลักประกัน กับสถาบันการเงิน
มอลตัน 08 อารีย์	บ้านเดี่ยว	MDE	338	จดจำนองเป็นหลักประกัน กับสถาบันการเงิน
มอลตัน 31 สุขุมวิท	บ้านเดี่ยว	MDE	109	ไม่มีภาระผูกพัน

ชื่อ/สถานที่ตั้ง	ประเภททรัพย์สิน	กรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชี(สุทธิ) (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
มาเอสโตร 19 รัชดา 19 - วิภา	อาคารชุดพักอาศัย	MDE	320	จดจำนองเป็นหลักประกัน กับสถาบันการเงิน
เมทริส พระราม9-รามคำแหง	อาคารชุดพักอาศัย	MDE	440	จดจำนองเป็นหลักประกัน กับสถาบันการเงิน
เมทริส ลาดพร้าว	อาคารชุดพักอาศัย	MDE	393	จดจำนองเป็นหลักประกัน กับสถาบันการเงิน
มารู ลาดพร้าว	อาคารชุดพักอาศัย	MRD	905	จดจำนองเป็นหลักประกัน กับสถาบันการเงิน
มารู เอกมัย	ที่ดินและงานระหว่าง ก่อสร้าง	MRD	1,252	จดจำนองเป็นหลักประกัน กับสถาบันการเงิน
เมทริส พัฒนาการ - เอกมัย	อาคารชุดพักอาศัย	MDE	836	จดจำนองเป็นหลักประกัน กับสถาบันการเงิน
โครงการในอนาคต (ถนนพหลโยธิน-อารี)	ที่ดินและงานระหว่าง ก่อสร้าง	MDE	1,015	จดจำนองเป็นหลักประกัน กับสถาบันการเงิน
โครงการในอนาคต (คูบอนคูบอน)	ที่ดิน	MJR	699	จดจำนองเป็นหลักประกัน กับสถาบันการเงิน
โครงการในอนาคต (ถนนกรุงเทพกรีฑา)	ที่ดิน	MDE	471	จดจำนองเป็นหลักประกัน กับสถาบันการเงิน
โครงการในอนาคต (พญาไท)	งานระหว่างก่อสร้าง	MDE	9	ไม่มีภาระผูกพัน
โครงการในอนาคต (รามคำแหง 53)	ที่ดิน	MJR	8	ไม่มีภาระผูกพัน
ไมลส์ รัชดา-ลาดพร้าว	ที่ดิน	MJV2	2	ไม่มีภาระผูกพัน
		รวม	8,445	

4.1.2 ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทและบริษัทย่อย มีอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน โดยมีรายละเอียดดังนี้

ชื่อ/สถานที่ตั้ง	ประเภททรัพย์สิน	กรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชี (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
โครงการมาราเกซ หัวหิน	ห้องชุดให้เช่า	MJD	5	ไม่มีภาระผูกพัน
ที่ดินบริเวณสนามบินน้ำ	ที่ดิน	MJD	110	วางเป็นหลักประกันคดี กับศาล
ที่ดินบริเวณ ถนนสุขุมวิท	ที่ดิน	MJD	56	จดจำนองเป็นหลักประกัน กับสถาบันการเงิน
ที่ดินบริเวณ พระราม 9	ที่ดิน	MDH	308	จดจำนองเป็นหลักประกัน กับสถาบันการเงิน
โครงการในอนาคต (ถนนพหลโยธิน-อารี)	ที่ดิน	MDH	401	จดจำนองเป็นหลักประกัน กับสถาบันการเงิน
ซีดี รามคำแหง 53	อาคารพาณิชย์	MJR	846	ค้ำประกันหุ้นกู้
มาร์เช่ กรุงเทพมหานคร	อาคารพาณิชย์	MJP	117	ค้ำประกันหุ้นกู้
อาคารเมเจอร์ ทาวเวอร์	อาคารสำนักงานให้เช่า	MDH	719	จดจำนองเป็นหลักประกัน กับสถาบันการเงิน
อาคารสำนักงาน พระราม 9	อาคารระหว่างก่อสร้าง	MDH	1,163	จดจำนองเป็นหลักประกัน กับสถาบันการเงิน
แมนอร์ อเวนิว สนามบินน้ำ	อาคารพาณิชย์	MRD	19	วางเป็นหลักประกันคดี กับศาล
		รวม	3,744	

4.1.3 มูลค่าตามบัญชีของที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ ของบริษัทและบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 มีรายละเอียดดังนี้

รายการ	มูลค่าตามบัญชี (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
ที่ดินและส่วนปรับปรุงที่ดิน	1,133	ค้ำประกันวงเงินกู้สถาบันการเงิน
อาคาร ห้องชุด และส่วนปรับปรุงอาคาร	1,434	ค้ำประกันวงเงินกู้สถาบันการเงิน
เครื่องตกแต่ง และอุปกรณ์	83	ไม่มีภาระผูกพัน
ยานพาหนะ	27	ค้ำประกันสัญญาเช่าซื้อ
งานระหว่างก่อสร้าง	8	ค้ำประกันวงเงินกู้สถาบันการเงิน
รวม	2,685	

4.2 การลงทุนในบริษัทย่อยและกิจการร่วมค้า

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 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	ที่ปรึกษา ตัวแทนอสังหาริมทรัพย์/ บริหารธุรกิจให้เช่า	100%	8,000,000
บริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ เอสเตท จำกัด	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย	100%	2,500,000,000
บริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ คอมเมอร์เชียล จำกัด	ประกอบกิจการโรงแรม อาคารสำนักงานให้เช่า	100%	900,000,000
บริษัท เอ็มดีพีซี จำกัด	ที่ปรึกษา ตัวแทนอสังหาริมทรัพย์/ บริหารธุรกิจให้เช่า	100%	10,000,000
บริษัท เอ็มเจวี2 จำกัด	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย	100%	50,000,000
บริษัท เอ็มเจ วัน จำกัด ¹	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย	100%	60,000,000
บริษัท เมเจอร์ เอสพีวี วัน จำกัด ²	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย	100%	100,000,000
กิจการร่วมค้า	ลักษณะธุรกิจ	สัดส่วนการถือหุ้น	ทุนจดทะเบียน
บริษัท เมเจอร์ เรสซิเดนซ์ จำกัด	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย	51%	25,000,000
บริษัท เอ็มเจดี-เจวี1 จำกัด	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย	51%	1,000,000
บริษัท เอ็มเจวี3 จำกัด	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย	51%	10,000,000

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

² บริษัท เมเจอร์ เอสพีวี วัน จำกัด ถือหุ้น โดยบริษัทย่อย ได้แก่ บริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ เอสเตท จำกัด
ร้อยละ 99.99

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 กลุ่มบริษัทและกิจการร่วมค้ามีความสำคัญ ดังนี้

- ก) กลุ่มบริษัทถูกฟ้องร้องจากบุคคลภายนอกเกี่ยวกับการเรียกคืนเงินมัดจำที่จ่ายในการซื้ออาคารชุด การชำระค่าก่อสร้างอาคารชุด และค่าใช้จ่ายอื่น และการร่วมชำระค่าเสียหายกรณีผู้รับเหมาโครงการทำความเสียหายแก่ทรัพย์สินจำนวน 27 คดี ซึ่งมีทุนทรัพย์รวม 239 ล้านบาท ปัจจุบัน คดีอยู่ระหว่างกระบวนการสอบสวนหาข้อเท็จจริง อย่างไรก็ตาม ฝ่ายบริหารและที่ปรึกษาทางกฎหมายของกลุ่มบริษัทได้ประเมินความเสียหายที่คาดว่าจะเกิดขึ้นจากคดีดังกล่าว และได้บันทึกประมาณการหนี้สินจำนวน 125 ล้านบาท ไว้ในบัญชีแล้ว
- ข) บริษัทย่อยแห่งหนึ่งฟ้องเรียกคืนเงินมัดจำค่าที่ดินจากผู้ขายรายหนึ่ง จำนวน 100 ล้านบาท เนื่องจากผู้ขายไม่สามารถโอนกรรมสิทธิ์ในที่ดินให้แก่บริษัทย่อยได้ ปัจจุบันคดีอยู่ในระหว่างการพิจารณาของศาล อย่างไรก็ตาม ฝ่ายบริหารและที่ปรึกษาทางกฎหมายของบริษัทฯได้ประเมินผลของคดีและคาดว่าบริษัทย่อยมีโอกาสที่จะชนะคดี นอกจากนั้น ฝ่ายบริหารได้ประเมินมูลค่าที่คาดว่าจะได้รับคืนเงินมัดจำจากผู้ขายดังกล่าว และได้บันทึกค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญจำนวน 13 ล้านบาท (2562: 25 ล้านบาท) สำหรับส่วนที่คาดว่าจะไม่ได้รับคืน
- ค) กิจการร่วมค้ายื่นเรื่องขอคืนเงินค่าก่อสร้างบางส่วนและเรียกร้องค่าความเสียหายที่เกิดขึ้นจากการยกเลิกสัญญาโดยไม่ชอบธรรมกับลูกค้ายรายหนึ่งต่อคณะอนุญาโตตุลาการ โดยมีทุนทรัพย์รวม 144.27 ล้านบาท อย่างไรก็ตาม ลูกค้ายรายดังกล่าวได้ยื่นคำคัดค้านและฟ้องแย้งต่อคณะอนุญาโตตุลาการว่า กิจการร่วมค้าไม่สามารถส่งมอบงานได้ตามกำหนดที่ตกลงกันได้ ตลอดจนได้ยื่นเรื่องเรียกร้องค่าเสียหายที่เกิดขึ้นจากการที่กิจการร่วมค้าส่งมอบงานล่าช้าจำนวน 202.27 ล้านบาท ปัจจุบันข้อพิพาทดังกล่าวอยู่ระหว่างกระบวนการสอบสวนหาข้อเท็จจริง ทั้งนี้ กิจการร่วมค้าได้เสนอข้อเท็จจริงและพยานหลักฐานที่เป็นประโยชน์ต่อการพิจารณาข้อพิพาทต่อคณะอนุญาโตตุลาการ ฝ่ายบริหารและที่ปรึกษาทางกฎหมายของกลุ่มบริษัทเชื่อว่ากิจการร่วมค้ามีหลักฐานและข้อมูลตามสัญญาที่สามารถใช้เป็นประเด็นเพื่อต่อสู้ข้อพิพาทและมีแนวโน้มที่ข้อพิพาทดังกล่าว จะไม่ก่อให้เกิดความเสียหายแก่กิจการร่วมค้า จึงไม่ได้บันทึกประมาณการค่าความเสียหายของสินทรัพย์ที่เกี่ยวข้องหรือประมาณการหนี้สินไว้ในบัญชี
- ง) กิจการร่วมค้าถูกฟ้องร้องจากบุคคลภายนอกเกี่ยวกับการผิดสัญญาจ้างเหมาก่อสร้างและเรียกเงินค่าจ้างค้างชำระ โดยมีทุนทรัพย์รวม 218 ล้านบาท อย่างไรก็ตามกิจการร่วมค้าได้ยื่นคำคัดค้านและฟ้องแย้งต่อศาลว่าบุคคลภายนอกดังกล่าวไม่สามารถส่งมอบงานได้ตามกำหนดที่ตกลงกันได้ ตลอดจนได้ยื่นเรื่องเรียกร้องค่าเสียหายที่เกิดขึ้นจากการที่ส่งมอบงานล่าช้า จำนวน 422 ล้านบาท ปัจจุบันคดีอยู่ในระหว่างการพิจารณาของศาลชั้นต้น ฝ่ายบริหารและที่ปรึกษาทางกฎหมายของกลุ่มบริษัทเชื่อว่ากิจการร่วมค้ามีหลักฐานและข้อมูลตามสัญญาที่สามารถใช้เป็นประเด็นเพื่อต่อสู้คดีและมีแนวโน้มที่คดีดังกล่าวจะไม่ก่อให้เกิดความเสียหายแก่กิจการร่วมค้าจึงไม่ได้บันทึกประมาณการค่าความเสียหายของสินทรัพย์ที่เกี่ยวข้องหรือประมาณการหนี้สินไว้ในบัญชี

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไป

ชื่อบริษัท	: บริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)
ชื่อภาษาอังกฤษ	: Major Development Public Company Limited
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	: พัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 141 เมเจอร์ทาวเวอร์ ชั้น 16 ซอยทองหล่อ 10 (สุขุมวิท 55) ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110
เลขทะเบียนบริษัท	: 0107548000692
ทุนจดทะเบียน	: 1,050,000,000 บาท (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563)
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	: 860,411,939 บาท (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563)
โทรศัพท์	: 0-2030-1111
โทรสาร	: 0-2030-1122
Website	: www.mjd.co.th

6.2 นิติบุคคลที่บริษัทถือหุ้นตั้งแต่ร้อยละ 10 ขึ้นไปของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด

ชื่อบริษัท	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน (บาท)	สัดส่วนการ ถือหุ้น (%)
บริษัทย่อย			
บริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ โฮเทลส์ แอนด์ รีสอร์ทส์ จำกัด 141 ซอยสุขุมวิท 63 (เอกมัย) ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์ 0-2030-1111 โทรสาร 0-2030-1122	ประกอบกิจการโรงแรม รีสอร์ท และสปา	400,000,000	100
บริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ เรสซิเดนซ์ จำกัด 141 ซอยสุขุมวิท 63 (เอกมัย) ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์ 0-2392-1111 โทรสาร 0-2392-2255	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เพื่อขาย	100,000,000	100
บริษัท เอ็มเจอาร์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด 398 มาเชิร์ ราม 53 ชั้น 3 อาคารเอ ซอยรามคำแหง 53 (จันทร์ศรีสว่าง) แขวงพลับพลา เขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร 10310 โทรศัพท์ 0-2138-8077, 0-2138-8078	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เพื่อเช่า	600,000,000	100

ชื่อบริษัท	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน (บาท)	สัดส่วนการ ถือหุ้น (%)
บริษัท เอ็มเจพี พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด 12 ถนนกรุงเทพกรีฑา แขวงทับช้าง เขตสะพานสูง กรุงเทพมหานคร 10240 โทรศัพท์ 0-2138-8077, 0-2138-8078	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เพื่อขาย	600,000,000	100
บริษัท เอ็มเจซี ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด 398 มาเซ่ ราม 53 ชั้น 3 อาคารเอ ซอยรามคำแหง 53 (จันทร์ศรีราชา) แขวงพลับพลา เขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร 10310 โทรศัพท์ 0-2138-8077, 0-2138-8078	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เพื่อขาย	600,000,000	100
บริษัท เอ็มเจดี เรสซิเดนส์ จำกัด 141 ซอยสุขุมวิท 63 (เอกมัย) ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์ 0-2030-1111 โทรสาร 0-2030-1122	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เพื่อขาย	750,000,000	100
บริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ พร็อพเพอร์ตี้ พาร์ทเนอร์ส จำกัด 141 ซอยสุขุมวิท 63 (เอกมัย) ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์ 0-2392-1111 โทรสาร 0-2392-2255	เป็นที่ปรึกษา การจัดการ ตัวแทน อสังหาริมทรัพย์/ บริหารธุรกิจให้เช่า	8,000,000	100
บริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ เอสเตท จำกัด 141 ซอยสุขุมวิท 63 (เอกมัย) ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์ 0-2392-1111 โทรสาร 0-2392-2255	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เพื่อขาย	2,500,000,000	100
บริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ คอมเมอร์เชียล จำกัด 141 ซอยสุขุมวิท 63 (เอกมัย) ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์ 0-2392-1111 โทรสาร 0-2392-2255	ประกอบกิจการโรงแรม อาคารสำนักงานให้เช่า	900,000,000	100
บริษัท เอ็มดีพีซี จำกัด 141 ซอยสุขุมวิท 63 (เอกมัย) ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์ 0-2392-1111 โทรสาร 0-2392-2255	เป็นที่ปรึกษา การจัดการ ตัวแทน อสังหาริมทรัพย์ / บริหารธุรกิจให้เช่า	10,000,000	100
บริษัท เอ็มเจ วัน จำกัด ¹ 398 มาเซ่ ราม 53 ซอยรามคำแหง 53 (จันทร์ศรีราชา) แขวงพลับพลา เขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร 10310 โทรศัพท์ 0-2138-8077, 0-2138-8078	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เพื่อขาย	60,000,000	100 ¹

ชื่อบริษัท	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน (บาท)	สัดส่วนการ ถือหุ้น (%)
บริษัท เอ็มเจวี2 จำกัด 141 ซอยสุขุมวิท 63 (เอกมัย) ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์ 0-2030-1111 โทรสาร 0-2030-1122	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เพื่อขาย	50,000,000	100
บริษัท เมเจอร์ เอสพีวี วัน จำกัด ¹² 141 ซอยสุขุมวิท 63 (เอกมัย) ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์ 0-2392-1111 โทรสาร 0-2392-2255	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เพื่อขาย	100,000,000	100
กิจการร่วมค้า			
บริษัท เมเจอร์ เรสซิเดนส์ จำกัด 141 ซอยสุขุมวิท 63 (เอกมัย) ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์ 0-2030-1111 โทรสาร 0-2030-1122	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เพื่อขาย	25,000,000	51
บริษัท เอ็มเจดี-เจวี1 จำกัด 141 ซอยสุขุมวิท 63 (เอกมัย) ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์ 0-2030-1111 โทรสาร 0-2030-1122	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เพื่อขาย	1,000,000	51
บริษัท เอ็มเจวี3 จำกัด 141 ซอยสุขุมวิท 63 (เอกมัย) ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์ 0-2030-1111 โทรสาร 0-2030-1122	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เพื่อขาย	10,000,000	51

หมายเหตุ : ¹¹ 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

¹² บริษัท เมเจอร์ เอสพีวี วัน จำกัด ถือหุ้น โดยบริษัทย่อย ได้แก่ บริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ เอสเตท จำกัด
ร้อยละ 99.99

6.3 บุคคลอ้างอิงอื่นๆ

- **นายทะเบียนหลักทรัพย์**

บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (แห่งประเทศไทย) จำกัด

ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย 62 ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย

เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10210

โทรศัพท์ 0-2229-2800 โทรสาร 0-2359-1259

- **นายทะเบียนหุ้นกู้**

ธนาคาร กรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)
1222 ถนนพระรามที่ 3 แขวงบางโพงพาง
เขตยานนาวา กรุงเทพมหานคร 10120
โทรศัพท์ 0-2296-5557 โทรสาร 0-2683-1298

- **ผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้**

บริษัทหลักทรัพย์ โกลเบล็ก จำกัด
87/2 อาคารซีอาร์ซี ชั้น 12 ออลซีซั่นเพลส ถนนวิทยุ
แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330
โทรศัพท์ 0-2672-5810, 0-2687-7074

- **ผู้สอบบัญชี**

บริษัท สำนักงาน อี วาย จำกัด
โดยนางสาวสุมาลี รวีราบัณฑิต ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขทะเบียน 3970
และ/หรือ นายกฤษดา เลิศวนา ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขทะเบียน 4958
และ/หรือ นางสาวมณี รัตนบรรณกิจ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขทะเบียน 5313
อาคารเลครัชดา ชั้น 33 เลขที่ 193/136-137
ถนนรัชดาภิเษก คลองเตย กรุงเทพฯ 10110
โทรศัพท์ 0-2264-9090
โทรสาร 0-2264-0789, 0-2264-0790

- **สถาบันการเงินที่ติดต่อประจำ**

ธนาคารกรุงไทย จำกัด (มหาชน)	ธนาคาร กรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)
ธนาคารทีสโก็ จำกัด (มหาชน)	ธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน)