

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 วิสัยทัศน์ และพันธกิจ

บริษัท เพช ดีเวลลอปเม้นท์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ผู้นำด้านการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่เน้นสินค้าระดับไฮเอนด์ (High End) โดยทุกโครงการที่พัฒนาที่ได้ดำเนินการไปแล้วและที่จะสร้างสรรค์ต่อไปในอนาคต นอกจากจะให้ความสำคัญในเรื่องของการทำเลที่ตั้งโครงการแล้ว ยังต้องมีความโดดเด่นในการออกแบบ รวมถึงมีมาตรฐานสูงสุดในการส่งมอบสินค้าให้กับลูกค้าอีกด้วย

วิสัยทัศน์ (Vision)

เพช คือผู้นำเทรนด์ใหม่ในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ของไทยให้เป็นที่ยอมรับในระดับนานาชาติ เราจะสร้างคำจำกัดความและมาตรฐานใหม่ให้กับวงการพัฒนาที่อยู่อาศัย เพื่อการใช้ชีวิตอย่างมีคุณภาพของทุกคนในสังคม

พันธกิจ (Mission)

เพช ให้ความสำคัญในด้านการออกแบบสถาปัตยกรรมและสร้างสรรค์ด้วยนวัตกรรมการก่อสร้างระดับนานาชาติ ทุกโครงการต้องมีเอกลักษณ์โดดเด่นเฉพาะตัวพร้อมมาตรฐานการก่อสร้างระดับสูงสุด เพื่อตอบสนองความพึงพอใจของลูกค้าไฮเอนด์ โดยมีองค์ประกอบสำคัญดังนี้

- มีทำเลที่ตั้งที่ดีและเหมาะสมกับรูปแบบการพัฒนาของแต่ละโครงการ
- การออกแบบสถาปัตยกรรมต้องอยู่ในระดับเวิลด์คลาส
- เลือกใช้วัสดุคุณภาพสูง
- มีการควบคุมวิธีการและขั้นตอนการก่อสร้างที่เข้มข้นและรอบคอบ เพื่อสร้างผลงานให้ได้มาตรฐานซีโร่ ดีเฟคต์ (zero defect) และส่งมอบให้ได้ตามกำหนด
- มีการรับประกันคุณภาพ

1.2 ความเป็นมา และการพัฒนาที่สำคัญ

บริษัท เพช ดีเวลลอปเม้นท์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) (บริษัทฯ) มีชื่อภาษาอังกฤษว่า “Pace Development Corporation Public Company Limited” ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย เพื่อให้เช่าและ/หรือให้บริการ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทฯ มีทุนจดทะเบียนชำระเต็มมูลค่าแล้วจำนวน 2,054.3 ล้านบาท สำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ที่ 87/2 อาคารซีอาร์ซี ออลซีซั่นสเพลส ชั้น 45 ถนนวิทยุ แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร

บริษัทฯ ก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 1 กันยายน 2546 ภายใต้ชื่อ “บริษัท ชินคาร่า จำกัด” ด้วยทุนจดทะเบียนที่ชำระเต็มมูลค่าแล้ว 2 ล้านบาท และเมื่อวันที่ 6 พฤศจิกายน 2546 นายสรพจน์ เตชะไกรศรี ได้เข้ามาถือหุ้น และทำการเพิ่มทุนจดทะเบียนโดยชำระเต็มมูลค่าเป็นเงิน 10 ล้านบาท โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งโครงการที่บริษัทฯ ได้เริ่มทำการพัฒนาเป็นโครงการแรกคือคอนโดมิเนียมพักอาศัยชื่อ โครงการไฟคัส เลน (Ficus Lane) ตั้งอยู่ซอยสุขุมวิท 44/1 ต่อมานายสรพจน์ เตชะไกรศรีได้ก่อตั้งบริษัทขึ้นอีกจำนวนหนึ่งเพื่อทำการพัฒนาโครงการต่างๆ โดยมีความมุ่งมั่นที่จะผู้นำตลาดอสังหาริมทรัพย์ในตลาดผู้บริโภคระดับไฮเอนด์ให้ได้ บริษัทฯ และกลุ่มบริษัทฯ ได้มีพัฒนาการที่สำคัญพอสรุปได้ ดังนี้

2546 จัดตั้ง บริษัท ชินคาร่า จำกัด

2547 เริ่มดำเนินงานโครงการไฟคัสเลน

2550 จัดตั้งบริษัท วาย แอล พี จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียนที่ชำระเต็มมูลค่าแล้ว 50 ล้านบาท เพื่อพัฒนาโครงการภายใต้ชื่อศาลาแดง เรสซิเดนเชส (Saladaeng Residences)

2550 จัดตั้ง บริษัท เพช โปรเจ็ค วัน จำกัด (เพชวัน) ด้วยทุนจดทะเบียนที่ชำระเต็มมูลค่าแล้ว 10 ล้านบาท เพื่อพัฒนาโครงการมหานคร ซึ่งเป็นโครงการอสังหาริมทรัพย์ในรูปแบบผสมผสาน (มิกซ์-ยูส)

2551 บริษัท ไอบีซี ไทยแลนด์ แอลทีดี จำกัด และ บริษัท โฮดีเจ โฮลดิ้ง จำกัด เข้าร่วมถือหุ้นในโครงการมหานครโดยการถือหุ้นบางส่วนของนายสรพจน์ในโครงการมหานคร และเพื่อประโยชน์ทั้งในด้านบริหารจัดการและในด้านบัญชี โครงการมหานครจึงได้ทำการปรับปรุงโครงสร้างใหม่ โดยจัดตั้งเป็นกลุ่มบริษัทฯ ที่มีวัตถุประสงค์ในการจัดการธุรกิจแต่ละประเภทที่แตกต่างกันในโครงการมหานคร สรุปได้ดังนี้

- ทำการเพิ่มทุนจดทะเบียนเพชวัน เป็น 200 ล้านบาทชำระเต็มมูลค่าแล้ว เพื่อประกอบธุรกิจโรงแรมบางกอกเอดิชั่น (Bangkok Edition Hotel)
- จัดตั้ง บริษัท เพช โปรเจ็ค ทุ จำกัด (เพชทุ) ด้วยทุนจดทะเบียนที่ชำระเต็มมูลค่าแล้ว 200 ล้านบาท เพื่อประกอบธุรกิจพัฒนาอาคารพักอาศัยให้เช่าระยะยาว ภายใต้ชื่อ เดอะ ริทซ์-คาร์ลตัน เรสซิเดนเชส บางกอก (The Ritz-Carlton Residences Bangkok)
- จัดตั้ง บริษัท เพช โปรเจ็ค ทรี จำกัด (เพชทรี) ด้วยทุนจดทะเบียนที่ชำระเต็มมูลค่าแล้ว 100 ล้านบาท เพื่อประกอบธุรกิจศูนย์การค้าทั้ง 3 ส่วน ได้แก่ รีเทลคิวิล์ รีเทล ฮิลล์ และสกาย ออบเซิร์ฟเวชั่น เดค
- จัดตั้ง บริษัท เพช เรียวเอสเตท จำกัด (เพียวรี) ด้วยทุนจดทะเบียนที่ชำระเต็มมูลค่าแล้ว 10 ล้านบาท เพื่อเป็นบริษัทโฮลดิ้ง และได้เข้าถือหุ้นในเพชวัน เพชทุ และ เพชทรี ในสัดส่วนร้อยละ 50

2552 บริษัทฯ ได้เปิดตัวโครงการศาลาแดง เรสซิเดนเชสอย่างเป็นทางการ

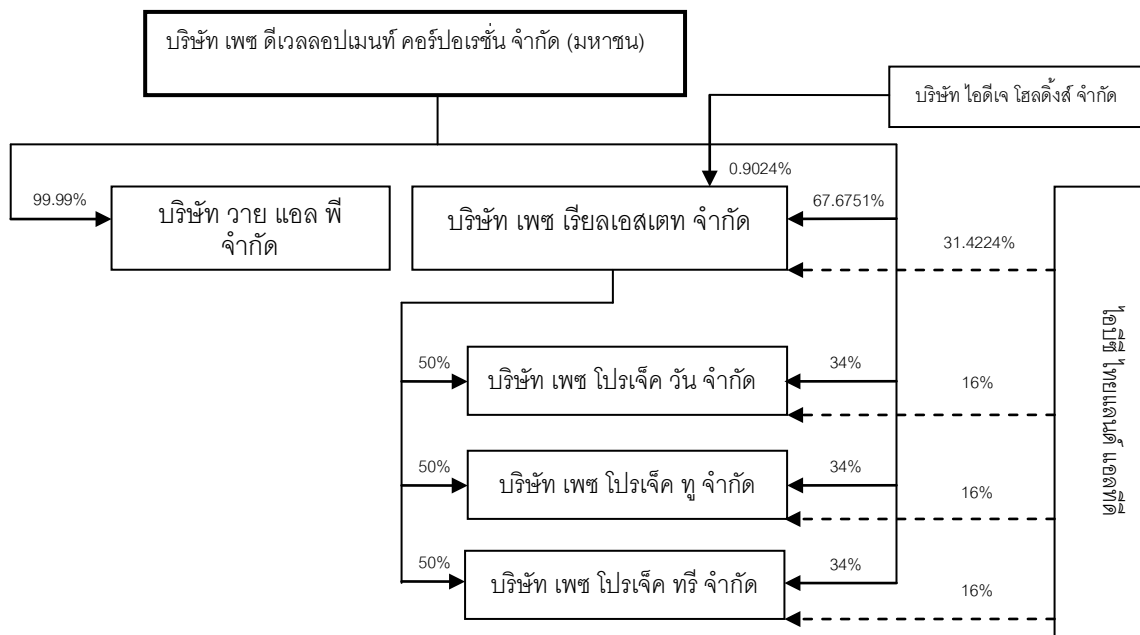
2553 บริษัทฯ ได้ทำการเปิดสำนักงานขาย และห้องตัวอย่างห้องชุดเดอะ ริทซ์-คาร์ลตัน เรสซิเดนเชส บางกอก ในโครงการมหานคร

- 2554 ได้มีการปรับโครงสร้างการถือหุ้นภายในกลุ่มบริษัทฯ ใหม่ เพื่อเตรียมพร้อมในการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ โดยบริษัทฯ ได้เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็นทุนจดทะเบียนใหม่ที่ได้ชำระเต็มมูลค่าแล้ว 1,454.3 ล้านบาท เพื่อเข้าถือหุ้นร้อยละ 99.99 ใน วายแอลพี ร้อยละ 25 ในเพชรวัน เพชทู เพชทรี และร้อยละ 50 ในพีอาร์อี
- บริษัทฯ ได้เปลี่ยนสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัดและได้จดทะเบียนเพิ่มทุนอีก 600 ล้านบาท เพื่อเตรียมเสนอขายต่อประชาชนทั่วไป ทำให้ทุนจดทะเบียนเป็น เป็น 2,054.3 ล้านบาท พร้อมทั้งเปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท เพช ดีเวลลอปเม้นท์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) หรือ PACE
- 2555 การก่อสร้างโครงการมหานครมีความคืบหน้าอย่างเป็นนัยสำคัญภายหลังจากงานวางเสาเข็มและงานไถดินเสร็จสมบูรณ์
- 2556 เปิดตัวโครงการมหาสมุทร (MahaSamutr) ที่หัวหิน ซึ่งเป็นโครงการแบบผสมผสานที่รวบรวมวิลล่าตากอากาศพร้อมด้วย หัวหิน คันทรี คลับ
- บริษัทฯ ได้เข้าเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ด้วยทุนจดทะเบียน จำนวน 2,054.3 ล้านบาท บริษัทฯ ได้เข้าซื้อหุ้น และรับโอนสิทธิการรับชำระเงินกู้และดอกเบี้ยค้างชำระจากบริษัทร่วม คือ ไอปีซี ไทยแลนด์ และ บริษัท ไอดีเจ โฮลดิ้ง จำกัด ทำให้ พีอาร์อี เพชรวัน เพชทู และ เพชทรี กลายเป็นบริษัทย่อยของบริษัท โดยมีสัดส่วนการเป็นเจ้าของ (ทั้งทางตรง และทางอ้อม) ดังนี้
- พีอาร์อี ร้อยละ 67.68
 - เพชรวัน ร้อยละ 67.84
 - เพชทู ร้อยละ 67.84
 - เพชทรี ร้อยละ 67.84
- เริ่มก่อสร้างโครงการมหาสมุทร ที่หัวหิน

1.3 ภาพรวมของการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ และ บริษัทย่อย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทฯ มีบริษัทย่อย 5 บริษัท ได้แก่ บริษัท วาย แอล พี จำกัด (วาย แอล พี) บริษัท เพช เรย์ล เอสเตท จำกัด (พีอาร์อี) บริษัท เพช โปรเจ็ค วัน จำกัด (เพชวัน) บริษัท เพช โปรเจ็ค ทุ จำกัด (เพชทุ) และบริษัท เพช โปรเจ็ค ทรี จำกัด (เพชทรี)

แผนภูมิโครงสร้างของบริษัทฯ และ บริษัทย่อย เป็นดังนี้



หมายเหตุ :

- 'ไอบีซี' ไทยแลนด์ แอลทีดี เป็นบริษัทสัญชาติอิสราเอลและจดทะเบียนจัดตั้งในประเทศอิสราเอล เป็นบริษัทในกลุ่มบริษัท อินดัสเทรียล บิลดิ้ง คอร์ปอเรชั่น จำกัด (ไอบีซี) ซึ่งเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เทล อาวีฟ ประเทศอิสราเอล
- บริษัท ไอดีเจ โฮลดิ้งส์ จำกัด เป็นบริษัทสัญชาติไทยและจดทะเบียนจัดตั้งในประเทศไทยเพื่อร่วมทุนในโครงการมหานคร
- ความเป็นเจ้าของทั้งทางตรงและทางอ้อมเท่ากับ $34\% + (50\% \times 67.6751\%) = 67.84\%$

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทฯ และ บริษัทย่อยมีโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่กำลังพัฒนาและพัฒนาเสร็จสิ้นแล้วอยู่ระหว่างการขายรวม 4 โครงการ ประกอบด้วย โครงการไฟค์ส เลน โครงการศาลาแดง เรสซิเดนเชส โครงการมหานคร และโครงการมหาสมุทร หัวหิน

ชื่อโครงการ	เจ้าของโครงการ	ลักษณะโครงการ	ช่วงเวลาการก่อสร้าง
1. โครงการไฟค์ส เลน (Ficus Lane)	บริษัทฯ	อาคารพักอาศัย อาคารสูง 7 ชั้น จำนวน 2 อาคาร จำนวน 70 ยูนิต บนถนน สุขุมวิท 44/1	ปี 2547-2549
2. โครงการศาลาแดง เรสซิเดนเซส (Saladaeng Residences)	วอยแอลพี	อาคารพักอาศัยระดับซูเปอร์ลักซ์วรี อาคารสูง 25 ชั้น และชั้นใต้ดิน จำนวน 5 ชั้น จำนวนทั้งหมด 132 ยูนิต บนถนน ศาลาแดง	ปี 2551-2554
3. โครงการมหานคร		อาคารแบบผสมผสาน ติดกับสถานี รถไฟฟ้าบีทีเอส ช่องนนทรี ริมถนน นราธิวาสราชนครินทร์	ปี 2554-2558
3.1 โรงแรมบางกอกเอดิชั่น (Bangkok Edition)	เพชวัน	โรงแรมบูติค ระดับ 5 ดาว ริมถนน นราธิวาสราชนครินทร์ จำนวน 159 ห้อง	
3.2 เดอะ ริทซ์-คาร์ลตัน เรสซิเดนเซส บางกอก (The Ritz-Carlton Residences Bangkok)	เพชทู	อาคารพักอาศัยระดับซูเปอร์ลักซ์วรี จำนวน 200 ยูนิต	ปี 2554-2558
3.3 ศูนย์การค้า	เพชทรี	ศูนย์การค้าแบบลักซ์วรี	
3.3.1 อาคารคิวบ์ (รีเทล คิวบ์)		พื้นที่เช่ารวมประมาณ 5,253 ตร.ม.	ปี 2554-2557
3.3.2 อาคารหลัก (รีเทล ฮิลล์ และ สกาย ออบ เซอร์เวชั่น เดค)		พื้นที่เช่ารวมประมาณ 2,434 ตร.ม. พื้นที่จุดชมวิวประมาณ 2,139 ตร.ม.	ปี 2554-2558
4. โครงการมหาสมุทร หัวหิน (MahaSamutr)	บริษัทฯ	วิลล่าตากอากาศจำนวน 81 หลัง และ คันทรี่คลับ ตั้งอยู่ในซอย 112 อ.หัวหิน จ. ประจวบคีรีขันธ์	ปี 2556-2558

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

2.1 ลักษณะของผลิตภัณฑ์และบริการ

บริษัทฯ และ บริษัทย่อย มีรายได้จากการดำเนินโครงการต่างๆ ดังนี้

(หน่วย: ล้านบาท)

ประเภทรายได้	ดำเนินการ โดย	งบการเงินรวม							
		2553		2554		2555		2556	
		รายได้	%	รายได้	%	รายได้	%	รายได้	%
1. โครงการไฟค์ส เลน	บริษัทฯ	-	-	-	-	24.6	2.3	42.3	12.3
2. โครงการศาลาแดง เรสซิเดนเซส	วอยแอลพี	-	-	1,041.3	94.7	914.3	83.9	245.1	71.0
รวมรายได้จากการประกอบธุรกิจ		-	-	1,041.3	94.7	938.9	86.2	287.4	83.3
3. รายได้อื่น									
รายได้ค่าเช่าและค่าบริการ		1.4	6.0	1.6	0.1	1.9	0.2	3.9	1.1

ประเภทรายได้	ดำเนินการ โดย	งบการเงินรวม							
		2553		2554		2555		2556	
		รายได้	%	รายได้	%	รายได้	%	รายได้	%
กำไรจากการขายหน่วยในอาคารชุดพักอาศัยและ อุปกรณ์ให้เช่า		10.3	43.5	0.4	0.0	-	0.0	-	-
ดอกเบี้ยรับ		1.6	6.9	36.6	3.3	104.4	9.6	32.3	9.4
รายได้ค่าธรรมเนียมบริหาร		-	-	10.0	0.9	30.0	2.8	15.0	4.3
กำไรจากอัตราแลกเปลี่ยน		7.7	32.5	-	-	0.5	0.0	-	-
อื่นๆ*		2.5	10.5	8.8	0.8	-	-	-	-
รายได้อื่น		0.1	0.6	1.5	0.1	13.2	1.2	6.6	1.9
รวมรายได้อื่น		23.6	100.0	58.9	5.3	150.0	13.8	57.8	16.7
รวมรายได้		23.6	100.0	1,100.1	100.0	1,088.9	100.0	345.2	100.0

* รวมกำไรจากการจำหน่ายอุปกรณ์ รายได้จากการรับเงินค่าสินไหมทดแทน โอนกลับรายการเงินอุดหนุนรับและจ่าย โอนกลับรายการเจ้าหนี้
ค่าก่อสร้างที่ยังไม่ได้เรียกเก็บ โอนกลับรายการเจ้าหนี้เงินประกันผลงาน

บริษัทฯ และ บริษัทย่อย ประกอบธุรกิจหลักในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย ให้เช่าหรือให้บริการ โดยเน้นการพัฒนา
โครงการอาคารพักอาศัยระดับไฮเอนด์ (high end) ที่มีการออกแบบที่โดดเด่นเป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัวและมีคุณภาพ
ระดับสูงเพื่อตอบสนองกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่มีรูปแบบการดำเนินชีวิตในแบบเฉพาะเจาะจง มีความต้องการและมีรสนิยม
การบริโภคสินค้าคุณภาพระดับดีเยี่ยม โดยมีรายละเอียดของแต่ละโครงการดังต่อไปนี้

โครงการในอดีต

1. โครงการไฟคัส เลน (Ficus lane)

บริษัทฯ ได้มีการพัฒนาโครงการไฟคัส เลน ซึ่งเป็นโครงการอาคารพักอาศัยโครงการแรกของบริษัทฯ โดยเริ่ม
ดำเนินการก่อสร้างตั้งแต่ปี 2547 และก่อสร้างแล้วเสร็จในปี 2549 โดยมีรายละเอียดโครงการ ดังนี้

รายละเอียดโครงการ (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556)	
ที่ตั้งโครงการ	ซอยสุขุมวิท 44/1 (พิชัยสวัสดิ์) ถนนสุขุมวิท เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร
รูปแบบโครงการ	
พื้นที่โครงการ	2-3-57 ไร่ (1,157 ตารางวา)
พื้นที่ขาย	ประมาณ 12,109.8 ตารางเมตร

รายละเอียดโครงการ (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556)	
ราคาขายเฉลี่ยต่อตารางเมตร	ประมาณ 75,000 บาทต่อตารางเมตร
รายละเอียดโครงการ	อาคารพักอาศัย 2 อาคาร อาคารละ 7 ชั้น
จุดเด่นของโครงการ	<ul style="list-style-type: none"> ทำเลที่ตั้งที่ดี (Prime Location) โดยตั้งอยู่ในซอยสุขุมวิท 44/1 และอยู่ใกล้สถานีรถไฟฟ้า บีทีเอส สถานีพระโขนง มีระดับความเป็นส่วนตัวและความปลอดภัยสูง (High Level of Privacy and Security)
จำนวนหน่วย	ห้องชุดพักอาศัย จำนวน 70 หน่วย แบ่งเป็น <ul style="list-style-type: none"> ห้องชุดเพื่อพักอาศัย แบบ 1-3 ห้องนอน จำนวน 60 หน่วย ห้องชุดเพื่อพักอาศัย แบบ 3-4 ห้องนอน จำนวน 6 หน่วย ห้องชุดเพื่อพักอาศัยแบบ Penthouse จำนวน 4 หน่วย
มูลค่าโครงการ	ประมาณ 910.0 ล้านบาท
ระยะเวลาในการก่อสร้าง	ปี 2547 - ปี 2549
ระยะเวลาเสนอขาย	ปี 2547 - ปัจจุบัน*
ความคืบหน้าในการก่อสร้าง	ก่อสร้างแล้วเสร็จสมบูรณ์ร้อยละ 100.0
ความคืบหน้าในการขาย	ยอดขายที่ทำสัญญาแล้วร้อยละ 95.2 ของจำนวนพื้นที่ขาย
สัดส่วนการรับรู้รายได้	ร้อยละ 92.1 (จำนวน 67 ห้อง)

*ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 โครงการไผ่ผืนเลน เหลือห้องชุดเพื่อพักอาศัยที่ทำสัญญาจะซื้อจะขายแล้ว แต่ยังไม่ได้ออกรับจอง จำนวน 1 หน่วย พื้นที่รวม 366.6 ตร.ม. และมีห้องชุดที่ยังไม่ได้ขายอีกจำนวน 2 หน่วย พื้นที่รวม 585.09 ตร.ม.

2. โครงการศาลาแดง เรสซิเดนเซส (Saladaeng Residences)

รายละเอียดของโครงการมีดังนี้

รายละเอียดโครงการ (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556)	
ที่ตั้งโครงการ	ซอยศาลาแดง 1 ถนนสีลม แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร
รูปแบบโครงการ	

รายละเอียดโครงการ (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556)	
พื้นที่โครงการ	584 ตารางวา
พื้นที่ขาย	ประมาณ 13,087.9 ตารางเมตร
ราคาขายเฉลี่ยต่อตารางเมตร	ประมาณ 180,000 บาทต่อตารางเมตร
รายละเอียดโครงการ	อาคารชุดพักอาศัยสูง 25 ชั้น โดยมีชั้นใต้ดินอีก 5 ชั้น
จุดเด่นของโครงการ	<ul style="list-style-type: none"> ทำเลใจกลางเมือง (Prime Location) โดยตั้งอยู่ในซอยศาลาแดง 1 ซึ่งสามารถเข้าออกได้ถึง 3 ถนนหลัก ได้แก่ ถนนสีลม ถนนสาทร และ ถนนพระราม 4 อาคารพักอาศัยอยู่ใกล้สถานีรถไฟฟ้า บีทีเอส สถานีศาลาแดง และ สถานีรถไฟฟ้าใต้ดิน สถานีลุมพินี อาคารพักอาศัยอยู่ใกล้กับสวนลุมพินี ซึ่งเป็นสวนสาธารณะขนาดใหญ่ ใจกลางกรุงเทพมหานคร อุปกรณ์อำนวยความสะดวกครบครัน อาคารพักอาศัยมีระดับความเป็นส่วนตัวและความปลอดภัยสูง (High Level of Privacy and Security)
จำนวนหน่วย	<p>ห้องชุดเพื่อพักอาศัย จำนวน 132 ยูนิต แบ่งเป็น</p> <ul style="list-style-type: none"> ห้องชุดเพื่อพักอาศัย แบบ 1 ห้องนอน ขนาดพื้นที่ตั้งแต่ 60-66 ตร.ม. จำนวน 50 ยูนิต ห้องชุดเพื่อพักอาศัย แบบ 2 ห้องนอน ขนาดพื้นที่ตั้งแต่ 89-121 ตร.ม. จำนวน 67 ยูนิต ห้องชุดเพื่อพักอาศัย แบบ 3 ห้องนอน ขนาดพื้นที่ตั้งแต่ 161-206 ตร.ม. จำนวน 12 ยูนิต ห้องชุดเพื่อพักอาศัย แบบ Penthouses ขนาดพื้นที่ตั้งแต่ 211-393 ตร.ม. จำนวน 3 ยูนิต
มูลค่าโครงการ	ประมาณ 2,338 ล้านบาท
ระยะเวลาในการก่อสร้าง	ปี 2551 - ปี 2554
ระยะเวลาเสนอขาย	ตั้งแต่ไตรมาสที่ 4 ปี 2551 – ปัจจุบัน*
ความคืบหน้าในการก่อสร้าง	งานโดยรวมแล้วเสร็จ ร้อยละ 100.0
ความคืบหน้าในการขาย	ยอดขายที่ทำสัญญาแล้วร้อยละ 99.0 ของพื้นที่โครงการ
สัดส่วนการรับรู้รายได้	ร้อยละ 94.7 (จำนวน 127 ห้อง)

* ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 โครงการศาลาแดง เรสซิเดนซ์ คงเหลือห้องชุดเพื่อพักอาศัยที่ยังไม่ได้โอนกรรมสิทธิ์อีกจำนวน 5 ห้อง พื้นที่รวม 689.11 ตร.ม. ซึ่งมีลูกค้าทำสัญญาจะซื้อจะขายแล้ว 4 ห้อง พื้นที่รวม 562.44 ตร.ม.

โครงการปัจจุบัน

1. โครงการมหานคร

มหานคร เป็นโครงการที่มีรูปแบบการใช้งานแบบผสมผสาน (Mixed-Use) ประกอบด้วย 1) ที่พักอาศัยระดับซูเปอร์ ลักซ์วรี แบรินด์ เดอะ ริทซ์-คาร์ลตัน 2) โรงแรมลักซ์วรี บูติค ระดับ 5 ดาว แบรินด์ บางกอกเอดิชั่น บริหารโดย เดอะ ริทซ์-คาร์ลตัน โฮเต็ล คัมพานี และ 3) พื้นที่ไลฟ์สไตล์รีเทล ซึ่งประกอบด้วย รีเทล คิวบ์ รีเทล ฮิลล์ และพื้นที่จุดชมวิว สกาย ออบเซอร์เวชั่น เดค

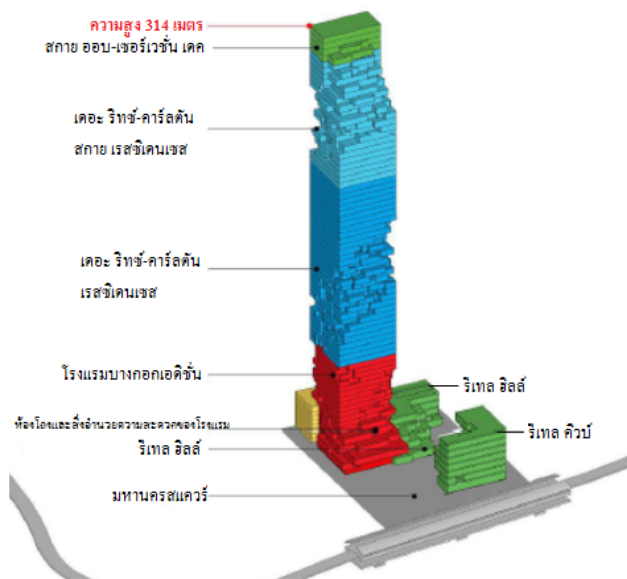
ความโดดเด่น

“มหานคร” ถูกออกแบบให้เหมือนโอบล้อมด้วยริบิ้นสามมิติหรือ “ฟิกเชล” ตลอดความสูงของตัวอาคารก่อให้เกิดโครงสร้างที่โดดเด่นสะดุดตาและมีรูปลักษณะพิเศษ ที่เป็นพื้นที่ซึ่งล้อมรอบไปด้วยกระจกทาบลอยอยู่บนฟ้า เพื่อมอบทัศนทัศน์แบบพาโนรามาให้ผู้พักอาศัย มีพื้นที่ใช้สอยภายนอกและภายในอาคารที่กว้างขวาง

เมื่อแล้วเสร็จ **มหานคร** จะมีความสูง 314 เมตร และเป็นโครงการอาคารที่สูงที่สุดในประวัติศาสตร์ของกรุงเทพฯ โดยโครงการแบบผสมผสาน (Mixed-Use) นี้ ได้รับการออกแบบเพื่อเสริมความงดงามให้กับภูมิทัศน์ของกรุงเทพฯ และจะเป็นสถาปัตยกรรมแลนด์มาร์คที่สวยงามอลังการ เคียงคู่มืองหลวงของประเทศไทย

รูปแบบโครงการ





ความเป็นมาของโครงการ

บริษัทฯ ได้ร่วมกับบริษัท ไอปซี ไทยแลนด์ แอลทีดี จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท อินดัสเทรียล บิลด์ิง คอร์ปอเรชั่น จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ประเทศอิสราเอล บริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์รายใหญ่ (โดยบริษัท อินดัสเทรียล บิลด์ิง คอร์ปอเรชั่น จำกัด เป็นบริษัทในเครือ พีช แมน กรุ๊ป ซึ่งเป็นกลุ่มบริษัทลงทุนอิสระด้านอสังหาริมทรัพย์ ศูนย์การค้า สื่อสาร และ โทรคมนาคมขนาดใหญ่จากประเทศอิสราเอล) ในการก่อตั้ง พีอาร์อี เพชวัน เพชทู และ เพชทรี ดำเนินการพัฒนาโครงการมหานคร ซึ่งดำเนินการบริหารหลักโดยคณะผู้บริหารของบริษัทฯ บนพื้นที่ขนาดประมาณ 9 ไร่ 1 งาน 51.1 ตร.ว. ตั้งอยู่ใจกลางศูนย์กลางเขตธุรกิจที่เชื่อมโยงระหว่างถนนสีลมและถนนสาทร ที่ตั้งโครงการอยู่ติดกับสถานีรถไฟฟ้าบีทีเอสสถานีช่องนนทรี โดยโครงการมหานครจะมีการใช้ประโยชน์ของโครงการในลักษณะผสมผสาน (Mixed-Use) โดยลักษณะตัวอาคารจะเป็นแลนด์มาร์กที่โดดเด่นด้านสถาปัตยกรรมและจะเป็นตึกที่สูงที่สุดของกรุงเทพฯ เมื่อเสร็จสมบูรณ์โครงการมหานครนอกจากอาคารที่จอดรถแล้วจะประกอบไปด้วยอาคารหลัก 2 อาคาร ดังนี้

อาคาร	ความสูง	การใช้ประโยชน์พื้นที่	ระยะเวลาการก่อสร้าง
1. อาคารหลัก (Main Tower)	77 ชั้น*	<ul style="list-style-type: none"> รีเทล อิลล์ (ชั้น 1-5) โรงแรม (ชั้น 1-20)* อาคารพักอาศัย (ชั้น 23 -73) พื้นที่จุดชมวิว สกาย ฮอบ-เชอร์เวชั่น เดค (ชั้น 74-77) 	ปี 2554 - ปี 2558
2. อาคารคิวบ์ (Cube Tower)	7 ชั้น	<ul style="list-style-type: none"> รีเทล คิวบ์ 	ปี 2554 - ปี 2557

* เป็นการจัดชั้นของฝ่ายขายโครงการโดยมีการเว้นเลขที่ชั้นที่ 21 และ 22 ซึ่งเป็นชั้นรอยต่อระหว่างส่วนของโรงแรมและส่วนของอาคารพักอาศัย และมีการนับชั้น Transfer Floor ซึ่งมีจำนวนรวม 6 ชั้น เป็น 3 ชั้น รวมมีจำนวนชั้นของอาคารมหานครทั้งสิ้น 72 ชั้น ซึ่งสอดคล้องกับจำนวนชั้นของอาคารมหานครที่ทางบริษัทฯ ยื่นแบบคำขออนุญาตก่อสร้างต่อกรม.

โดยทั้ง 2 อาคารดังกล่าวจะประกอบไปด้วย ส่วนของโรงแรม ลักซ์วรี บูติกระดับ 5 ดาว อาคารพักอาศัย (สิทธิการเช่าระยะยาว)* ระดับซูเปอร์ลักซ์วรี และศูนย์การค้าที่ประกอบไปด้วยร้านค้าชั้นนำระดับโลก และพื้นที่จุดชมวิว สกาย ออบเซอร์เวชั่น เดค ดังนี้

โรงแรม	อาคารพักอาศัย	ศูนย์การค้า
<p>โรงแรมบางกอกเอ디션 (Bangkok Edition)</p>  <p>- โรงแรมระดับซูเปอร์ลักซ์วรี ภายใต้แบรนด์ใหม่ของกลุ่มแมริออท บริหารงานโดย เดอะ ริทซ์-คาร์ลตัน โฮเต็ล คัมพานี (The Ritz-Carlton Hotel Company)</p>	<p>เดอะ ริทซ์-คาร์ลตัน เรสซิเดนเซส บางกอก (The Ritz-Carlton Residences Bangkok)</p>  <p>- ห้องชุดเพื่อพักอาศัยระดับซูเปอร์ลักซ์วรี ภายใต้แบรนด์ที่พักอาศัยที่มีชื่อเสียงระดับโลก - สิทธิการเช่าระยะยาว 103 ปี* - ผู้อยู่อาศัยจะได้รับสิ่งอำนวยความสะดวกเทียบเท่ากับการพักในโรงแรมลักซ์วรี ระดับ 5 ดาว</p>	<p>รีเทล คิวบ์ (Retail Cube) รีเทล ฮิลล์ (Retail Hill) และ สกาย ออบเซอร์เวชั่น เดค (Sky Observation Deck)</p>  <p>- ศูนย์การค้าที่เน้นร้านอาหารและเครื่องดื่มที่มีชื่อเสียงระดับโลก อาทิ ไว้ก เลานจ์ (Vogue Lounge) และร้านอาหารลัดเตอลิเย เดลโจเอล โรบูซง (L'Atelier de Joel Robuchon) เพื่อตอบสนองวิถีชีวิตของผู้พักอาศัยและพนักงานในสำนักงานบริเวณใกล้เคียง</p>

* เมื่อวันที่ 7 กุมภาพันธ์ 2557 บริษัทฯได้ซื้อที่ดินบริเวณโครงการมหานครและเปลี่ยนกรรมสิทธิ์การถือครองในโครงการมหานคร จากรูปแบบการเช่าระยะยาว หรือลีสโฮลด์ เป็นแบบถือครองกรรมสิทธิ์อย่างสมบูรณ์ หรือฟรีโฮลด์ เป็นที่เรียบร้อยแล้ว

รายละเอียดโครงการมหานคร	
ที่ตั้งโครงการ	ที่ดินถนนราชมรรคาสาทรนครินทร์ เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร
พื้นที่โครงการ	9 ไร่ 1 งาน 51.1 ตร.วา
รายละเอียดโครงการ	อาคาร 3อาคาร 1. อาคารหลัก ทาวเวอร์ เพื่อพัฒนาเป็นศูนย์การค้า โรงแรม และ อาคารพักอาศัย 2. อาคารคิวิ โลว์ไรส์ เพื่อพัฒนาเป็นศูนย์การค้า 3. อาคารจอดรถยนต์
ระยะเวลาในการก่อสร้าง	1. อาคารหลัก ปี 2554 – 2558 2. อาคารคิวิ ปี 2554 – 2557 3. อาคารจอดรถยนต์ ปี 2557 – 2558
ระยะเวลาเสนอขาย	1. อาคารหลัก ปี 2552 - 2558 2. อาคารคิวิ ปี 2555 – 2557
จุดเด่นของโครงการ	<ul style="list-style-type: none"> • ทำเลที่ตั้ง : ตั้งอยู่ริมถนนราชมรรคาสาทรนครินทร์ติดรถไฟฟ้าบีทีเอสสถานีช่องนนทรี • รูปแบบอาคาร : แนวคิดการออกแบบให้ตัวอาคารเสมือนถูกโอบล้อมด้วยริบิ้นสามมิติ หรือ “พิกเซล” ซึ่งเป็นพื้นที่ซึ่งล้อมไปด้วยกระจก ทำให้ผู้พักอาศัยจะมีมุมมองทิวทัศน์แบบพาโนรามา และเป็นอาคารที่มีความสูงที่สุดในประเทศไทย • ลักษณะโครงการแบบผสมผสาน (Mixed-Use): ประกอบด้วย <ol style="list-style-type: none"> 1. โรงแรม : โรงแรมลักซ์วรี บูติค ระดับ 5 ดาว ภายใต้แบรนด์ใหม่ของกลุ่มแมริออท บริหารงานโดย เดอะ ริทซ์-คาร์ลตัน โฮเต็ล คัมพานี (The Ritz-Carlton Hotel Company) 2. อาคารพักอาศัย : ห้องชุดเพื่อพักอาศัยระดับซูเปอร์ลักซ์วรี ภายใต้แบรนด์ที่พักอาศัยที่มีชื่อเสียงระดับโลก เดอะ ริทซ์-คาร์ลตัน เรสซิเดนเซส บางกอก 3. ศูนย์การค้า : ศูนย์การค้าที่มีแหล่งรวมร้านค้าชั้นนำระดับโลกและมีร้านค้าที่ตอบสนองต่อความต้องการในชีวิตประจำวันอย่างครบถ้วน โดยในส่วนของศูนย์การค้าจะมี 2 ส่วน คือ ส่วนของอาคารคิวิ คือ รีเทล คิวิ และส่วนของอาคารหลัก คือ รีเทล ฮิลล์ และพื้นที่จุดชมวิว สกาย ออปเซอร์เวชั่น เดค (Sky Observation Deck) โดยในส่วนของ รีเทล คิวิ จะมีทางเชื่อมกับรถไฟฟ้าบีทีเอส สถานีช่องนนทรี โดยตรง
ความคืบหน้าในการก่อสร้าง (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556)	1. อาคารหลัก (ส่วนโรงแรม) ร้อยละ 13.38 (ส่วนอาคารพักอาศัย) ร้อยละ 19.37 รีเทล ฮิลล์ และพื้นที่จุดชมวิว สกาย ออปเซอร์เวชั่น เดค (Sky Observation Deck) ร้อยละ 16.4 2. อาคารคิวิ ร้อยละ 76.72 3. อาคารจอดรถยนต์ ยังไม่ได้ดำเนินการก่อสร้าง

รายละเอียดของแต่ละอาคารในโครงการมหานคร

อาคารหลัก (ส่วนอาคารพักอาศัย เดอะ ริทซ์-คาร์ลตัน เรสซิเดนเซส)	
พื้นที่โครงการ	ประมาณ 93,612 ตารางเมตร (รวมพื้นที่ส่วนที่จอดรถและงานระบบที่ได้รับการปันส่วนแล้ว)
รูปแบบโครงการ	
พื้นที่เช่าระยะยาว**	ประมาณ 47,915 ตารางเมตร
ราคาให้เช่าเฉลี่ยต่อตารางเมตร	ประมาณ 250,000 บาทต่อตารางเมตร
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	นักลงทุนทั้งชาวไทย และชาวต่างชาติ
จำนวนยูนิต	<p>อาคารพักอาศัย จำนวนประมาณ 200 ยูนิต แบ่งเป็น</p> <ul style="list-style-type: none"> ห้องชุดเพื่อพักอาศัยแบบ 3 - 5 ห้องนอน (The Ritz-Carlton Sky Residences) ขนาดพื้นที่ตั้งแต่ 274 - 728 ตร.ม. จำนวน 37 ยูนิต ห้องชุดเพื่อพักอาศัยแบบ 2 - 3 ห้องนอน (The Ritz-Carlton Tower Residences) ขนาดพื้นที่ตั้งแต่ 125 - 310 ตร.ม. จำนวน 163 ยูนิต

อาคารหลัก (ส่วนอาคารพักอาศัย เดอะ ริทซ์-คาร์ลตัน เรสซิเดนเซส)	
ความคืบหน้าในการให้เช่าระยะยาว**	มูลค่าห้องชุดเพื่อพักอาศัยระยะยาวที่ทำสัญญาเช่าระยะยาวแล้วจำนวน 112 ยูนิต หรือคิดเป็นร้อยละ 45.9* ของพื้นที่ทั้งหมดของทั้งหมด
เงื่อนไขการชำระเงิน	<p>เงินจองเงินทำสัญญาและเงินดาวน์: เงินจองและเงินทำสัญญาประมาณร้อยละ 15 ของราคาห้องชุดเพื่อพักอาศัย และเงินดาวน์ประมาณร้อยละ 20</p> <p>จำนวนงวดผ่อนดาวน์: 1 - 36 งวด ขึ้นอยู่กับระยะเวลาที่เหลือของการพัฒนาโครงการ</p> <p>เงินโอน: ประมาณร้อยละ 65 ของราคาขาย</p>

* ข้อมูล ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 โครงการเดอะ ริทซ์-คาร์ลตัน เรสซิเดนเซส บางกอก มีลูกค้าที่ได้ทำสัญญาเช่าระยะยาวรวม 112 ยูนิต คิดเป็นพื้นที่รวม 21,999.86 ตารางเมตร หรือคิดเป็นร้อยละ 45.9 % ของพื้นที่ให้เช่ารวมจำนวน 47,915 ตารางเมตร และคิดเป็นมูลค่าเช่าตามสัญญารวม 5,551.8 ล้านบาท นอกจากนี้ยังมีลูกค้าที่ได้ทำสัญญาจองรวม 10 ยูนิต คิดเป็นพื้นที่รวม 2,750 ตารางเมตร หรือคิดเป็นร้อยละ 5.7% ของพื้นที่ให้เช่ารวม และคิดเป็นมูลค่าเช่าตามสัญญาจองรวม 807.3 ล้านบาท รวมเป็นลูกค้าที่ได้ทำสัญญาเช่าและสัญญาจองทั้งสิ้นรวม 122 ยูนิต คิดเป็นพื้นที่รวม 24,749.86 ตารางเมตร หรือคิดเป็นร้อยละ 51.7% ของพื้นที่ให้เช่ารวม และคิดเป็นมูลค่าเช่าตามสัญญารวม 6,359.0 ล้านบาท ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทฯ ยังไม่มีการรับรู้รายได้จากมูลค่าให้เช่าระยะยาวตามสัญญาดังกล่าว โดยจะรับรู้เป็นรายได้เมื่องานก่อสร้างเสร็จและมีการโอนกรรมสิทธิ์ให้แก่ผู้ซื้อแล้ว

** เมื่อวันที่ 7 กุมภาพันธ์ 2557 บริษัทฯ ได้ซื้อที่ดินบริเวณโครงการมหานครและเปลี่ยนกรรมสิทธิ์การถือครองในโครงการมหานคร จากรูปแบบการเช่าระยะยาว หรือลีสโฮลด์ เป็นแบบถือครองกรรมสิทธิ์อย่างสมบูรณ์ หรือฟรีโฮลด์ เป็นที่เรียบร้อยแล้ว

อาคารหลัก (ส่วนโรงแรม)	
พื้นที่โครงการ	ประมาณ 39,682 ตารางเมตร (รวมพื้นที่ส่วนที่จอดรถและงานระบบที่ได้รับการปันส่วนแล้ว)
จำนวนห้องพัก	159 ห้อง
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	นักธุรกิจและนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติ

อาคารหลัก (ส่วนศูนย์การค้า – ริเทล ฮิลล์และพื้นที่จุดชมวิว สกาย ออบเซอร์เวชั่น เดค)	
พื้นที่โครงการ	ประมาณ 10,624 ตารางเมตร (รวมพื้นที่ส่วนที่จอดรถและงานระบบที่ได้รับการปันส่วนแล้ว)
รูปแบบโครงการ	
พื้นที่ให้เช่า	<p>2,434 ตารางเมตร (ริเทล ฮิลล์)</p> <p>2,139 ตารางเมตร (พื้นที่จุดชมวิว สกาย ออบเซอร์เวชั่น เดค)</p>

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	ผู้ที่พักอาศัยในโรงแรม และอาคารพักอาศัยของโครงการมหานครและบริเวณใกล้เคียง รวมทั้งพนักงานสำนักงานต่างๆ ที่อยู่รอบศูนย์การค้า อาทิ คอนโดมิเนียมดิ อินฟินิตี้ และ คอนโดมิเนียมเดอะเมท อาคารสำนักงานเอเชีย เซ็นเตอร์ เอ็มไพร์ ทาวเวอร์ และ บางกอกซี้ดี ทาวเวอร์
---------------------	---

อาคารคิวบ์ (ศูนย์การค้า – รีเทล คิวบ์)	
พื้นที่โครงการ	ประมาณ 9,852 ตารางเมตร (รวมพื้นที่ส่วนที่จอดรถและงานระบบที่ได้รับการปันส่วนแล้ว)
รูปแบบโครงการ	
พื้นที่ให้เช่า	5,253 ตารางเมตร
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	ผู้ที่พักอาศัยในโรงแรม และอาคารพักอาศัยของโครงการมหานครและบริเวณใกล้เคียง รวมทั้งพนักงานสำนักงานต่างๆ ที่อยู่รอบศูนย์การค้า อาทิ คอนโดมิเนียมดิ อินฟินิตี้ และ คอนโดมิเนียมเดอะเมท อาคารสำนักงานเอเชีย เซ็นเตอร์ เอ็มไพร์ ทาวเวอร์ และ บางกอกซี้ดี ทาวเวอร์
ตัวอย่างโครงการของผู้ประกอบการอื่นที่อยู่ในบริเวณเดียวกัน	<ul style="list-style-type: none"> คิว เฮ้าส์ ลุมพินีไลฟ์เซ็นเตอร์ (Q.House Lumpini Life Center) ซิตี วีวา (City Viva)

2. โครงการมหาสมุทร

“โครงการมหาสมุทร” เป็นวิลล่าตากอากาศและคันท์รีคลับสุดหรูที่หัวหิน มาพร้อมกับทะเลสาบและหาดทรายที่มนุษย์สร้างขึ้น (man made) โครงการมหาสมุทรสร้างสรรค์สภาพแวดล้อมที่หรูหราและปลอดภัย เหมาะสำหรับเป็นที่พักผ่อนและทำกิจกรรมร่วมกันของทุกคนในครอบครัว ทะเลสาบในโครงการ “มหาสมุทร” มีความยาวกว่า 800 เมตรบนพื้นที่ประมาณ 72,000 ตร.ม. ทำให้วิลล่าทุกหลังสามารถมองเห็นทิวทัศน์อันงดงามของทะเลสาบ รื่นรมย์ไปกับบรรยากาศในการพักผ่อนริมน้ำ มีกิจกรรมและกีฬาทางน้ำต่างๆ ให้เลือกมากมาย เช่น วายน้ำ แพดเดิลบอร์ด ดำน้ำ ด้วยเทคโนโลยีทันสมัยจากคริสตัล ลาภูนส์ คอร์ปอเรชั่น สีและคุณภาพของน้ำจะได้รับการตรวจสอบและดูแลรักษาอย่างพิถีพิถัน เพื่อความเป็นมิตรแก่สิ่งแวดล้อมและการประหยัดพลังงาน

รายละเอียดโครงการมหาสมุทร (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556)	
ที่ตั้งโครงการ	ซอย 112 อ. หัวหิน จ.ประจวบคีรีขันธ์
รูปแบบโครงการ	   
พื้นที่โครงการ	ประมาณ 128 ไร่ 2 งาน 84.9 ตารางวา
พื้นที่ขาย	81 ลักซ์วี วิลล่า
ราคาขาย	ประมาณ 40 ล้านบาทต่อหลัง
รายละเอียดโครงการ	ที่พักอาศัย: มหาสมุทร วิลล่า (วิลล่าตากอากาศประมาณ 81 หลัง)
	คันทรี คลับ: หัวหิน คันทรี คลับ บริหารจัดการโดย เพช และสนับสนุนโดย ไอแอลซี (สำหรับสมาชิก และผู้พักอาศัย)
	บีชคลับ: มหาสมุทร บีช คลับ บริหารจัดการโดย เพช และสนับสนุนโดย ไอแอลซี (สำหรับผู้พักอาศัย)
มูลค่าโครงการ	ประมาณ 3,280 ล้านบาท (ไม่รวมมูลค่าของ เดอะ คันทรี คลับ)
ระยะเวลาในการก่อสร้าง	เริ่มก่อสร้างในไตรมาสที่ 3 ปี 2556 - 2558
ระยะเวลาเสนอขาย	เปิดตัวและเปิดสำนักงานขายโครงการมหาสมุทรในไตรมาสที่ 3 ปี 2557
จุดเด่นของโครงการ	ทะเลสาบในโครงการ “มหาสมุทร” มีความยาวกว่า 800 เมตรบนพื้นที่ประมาณ 72,000 ตร.ม.
ความคืบหน้าในการก่อสร้าง (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556)	การปรับหน้าดิน พื้นผิวบริเวณพื้นที่ในโครงการสำเร็จไปแล้วประมาณร้อยละ 55.08

2.2 การตลาดและการแข่งขัน

2.2.1 การตลาด

บริษัทฯ และ บริษัทย่อย ได้กำหนดกลยุทธ์ในการแข่งขัน ในธุรกิจอาคารพักอาศัย ศูนย์การค้าและโรงแรม ดังนี้

ธุรกิจอาคารพักอาศัย

กลยุทธ์ในการแข่งขัน

ด้านทำเลที่ตั้ง

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการเลือกทำเลที่ตั้งของโครงการเป็นอย่างมาก เนื่องจากทำเลที่ตั้งของโครงการถือเป็นปัจจัยสำคัญในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยบริษัทฯ จะเลือกโครงการที่อยู่ในเขตศูนย์กลางธุรกิจ ใกล้แหล่งคมนาคม เดินทางสะดวก เช่น โครงการมหานคร ที่มีทำเลที่ตั้งอยู่ระหว่างถนนสีลมและถนนสาทร ติดกับรถไฟฟ้าบีทีเอส สถานีช่องนนทรี ซึ่งอยู่ในพื้นที่ที่มีการขยายตัวทั้งในส่วนของอาคารสำนักงานและที่พักอาศัยที่เกิดขึ้นใหม่ซึ่งจะกลายเป็นชุมชนที่มีกำลังซื้อสูงขนาดใหญ่ในอนาคต

นอกเหนือจากการเลือกทำเลที่ตั้งในเขตศูนย์กลางธุรกิจของกรุงเทพมหานครแล้ว บริษัทฯ ยังมีความสนใจที่จะลงทุนพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในเขตจังหวัดเมืองท่องเที่ยวสำคัญในประเทศไทยด้วย อาทิ การซื้อที่ดินในเขตหัวหิน จ.ประจวบคีรีขันธ์ เพื่อพัฒนาโครงการบ้านพักตากอากาศหรือโครงการมหาสมุทร เป็นต้น

ด้านผลิตภัณฑ์

บริษัทฯ มุ่งเน้นรูปแบบในการพัฒนาโครงการให้เหมาะสมกับศักยภาพของที่ดินแต่ละแปลง ดังนั้นจึงมิได้จำกัดการพัฒนาไว้เพียงแค่อาคารเพื่อพักอาศัยเท่านั้น แต่หากที่ดินที่บริษัทฯ ได้มามีความเหมาะสมในการพัฒนาโครงการในลักษณะอื่น โครงการก็จะถูกออกแบบพัฒนาเพื่อให้สามารถใช้ศักยภาพที่ดินอย่างเต็มที่ที่เป็นประโยชน์สูงสุดของบริษัทฯ ดังจะเห็นได้จากการพัฒนาโครงการมหานครซึ่งถูกออกแบบให้เป็นโครงการที่มีการใช้สอยแบบผสมผสาน (Mixed-Use) โดยโครงการดังกล่าวจะมีทั้งในส่วนศูนย์การค้า โรงแรม และพื้นที่พักอาศัยอยู่ภายในโครงการเดียวกัน เพื่อให้เหมาะสมกับพื้นที่ในย่านธุรกิจใจกลางกรุงเทพมหานคร

นอกจากการพัฒนาโครงการให้เหมาะสมกับแต่ละพื้นที่โดยมีแนวความคิดใหม่ๆ ทันสมัยแล้ว สิ่งสำคัญที่ไม่ยิ่งหย่อนกว่ากันคือมาตรฐานในคุณภาพของผลิตภัณฑ์ เนื่องจากตลาดเป้าหมายของบริษัทฯ เป็นกลุ่มลูกค้าระดับบน (ลูกค้าที่มีกำลังซื้อสูง) และเน้นความเป็นซูเปอร์ลักซ์วรี ดังนั้น จึงมีความคาดหวังสูงต่อผลิตภัณฑ์ที่จะได้รับ บริษัทฯ ได้กำหนดให้มีมาตรการในการตรวจสอบคุณภาพที่เข้มข้นภายใต้นโยบาย Zero Defect ก่อนการส่งผลิตภัณฑ์ให้กับลูกค้า ซึ่งบริษัทฯ ได้รับคำชื่นชมเป็นอย่างมากจากลูกค้าในการส่งมอบห้องชุดในโครงการศาลาแดง เรสซิเดนเชส

ด้านกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

บริษัทฯ ได้ตระหนักถึงความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นสำคัญ โดยไม่ได้เน้นถึงกลุ่มลูกค้าที่มีความต้องการในระดับซูเปอร์ลักซ์วรีเพียงอย่างเดียว ทั้งนี้บริษัทฯ จะทำการศึกษาความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายไปพร้อมกับการกำหนดลักษณะรูปแบบของโครงการเพื่อให้สามารถตอบโจทย์ความต้องการของกลุ่มลูกค้าได้อย่างดีที่สุด อาทิ โครงการมหานครซึ่งประกอบด้วย ส่วนอาคารที่พักอาศัย โรงแรม และ ศูนย์การค้า นั้น บริษัทฯ ได้มีการศึกษาความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายซึ่งมีทั้งกลุ่มลูกค้าชาวไทยในเขตศูนย์กลางธุรกิจ กลุ่มลูกค้านักท่องเที่ยวรวมถึงนักลงทุนต่างชาติที่มีรสนิยมและชื่นชอบการดำเนินชีวิตที่ทันสมัยมีมาตรฐานในระดับสากลเป็นตัวคัดสรรแบรนด์โรงแรมที่จะมาใช้ในการโครงการและพบว่าโรงแรมเหมาะกับการใช้บางกอกเอดิชั่น และอาคารพักอาศัยเหมาะกับการใช้ เดอะ ริทซ์-คาร์ลตัน เรสซิเดนเชส ซึ่งทั้งสองแบรนด์เป็นแบรนด์โรงแรมลักซ์วรีบูติค ระดับ 5 ดาว บูติคและอาคารพักอาศัยระดับสากลในกลุ่มแมริออท บริหารโดย เดอะ ริทซ์-คาร์ลตัน โฮเต็ล คัมพานี

ด้านราคา

บริษัทฯ มีนโยบายในการตั้งราคาขายไว้ในระดับที่สามารถแข่งขันได้เมื่อเทียบกับราคาตลาดในระดับเดียวกัน โดยพิจารณาจากความเหมาะสมและสอดคล้องของปัจจัยต่างๆ เช่น ความเป็นเอกลักษณ์ของอาคาร ทำเลที่ตั้งของโครงการ ชื่อเสียงของที่พักอาศัย สิ่งอำนวยความสะดวกของโครงการ ทัศนียภาพของห้องชุดเพื่อพักอาศัย ความเหมาะสมของแต่ละโครงการระดับกำไรที่เหมาะสม เป็นต้น โดยบริษัทฯ เน้นถึงความคุ้มค่าคุ้มราคาของลูกค้าที่ได้รับเมื่อเทียบกับคุณภาพสินค้า

กลยุทธ์ในการดำเนินงาน

บริษัทฯ เน้นการทำงานโดยทีมงานมืออาชีพ (Professional) จึงได้จัดจ้างทีมผู้บริหารและพนักงานที่มีคุณภาพและประสบการณ์สูง รวมทั้งมีการคัดเลือกทีมงานที่มีชื่อเสียงในการดำเนินงานด้านต่างๆ เข้ามาร่วมงาน

ด้านการตลาดและประชาสัมพันธ์

บริษัทฯ มีนโยบายด้านการตลาดและประชาสัมพันธ์ โดยเน้นสื่อประชาสัมพันธ์ที่สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายระดับบนได้อย่างมีประสิทธิภาพ เช่น การทำตลาดโดยตรง (Direct Marketing) ซึ่งจะทำให้สามารถสื่อสารถึงตัวผลิตภัณฑ์ให้แก่กลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้โดยตรงและยังใช้งบประมาณน้อยกว่าการประชาสัมพันธ์ในรูปแบบอื่น หรือการสร้างห้องตัวอย่าง (Mock up room) เพื่อให้ลูกค้าได้สัมผัสกับลักษณะการจัดวางห้อง วัสดุที่เลือกใช้ บรรยากาศของโครงการ เพื่อที่ลูกค้าจะได้ตัดสินใจซื้อได้อย่างมั่นใจและรวดเร็ว เป็นต้น

นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้จัดให้มีการออกแสดงโครงการอาคารพักอาศัย (Road Show) แก่ลูกค้าในต่างประเทศเพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์และนำเสนอข้อมูลให้แก่กลุ่มลูกค้าเป้าหมายโดยตรง

ด้านการจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

บริษัทฯ มีทีมงานขายที่มีความเป็นมืออาชีพ มีประสิทธิภาพ และมีความรู้ความเข้าใจในตัวสินค้าอย่างดี ทั้งนี้ในส่วนของการจำหน่ายห้องชุดโครงการเดอะ ริทซ์-คาร์ลตัน เรสซิเดนเซส บางกอก บริษัทฯ ได้คัดเลือกทีมงานขายที่มีประวัติและประสบการณ์และเคยใช้ชีวิตในต่างประเทศ เพื่อสื่อสารและแนะนำ ขาย ประชาสัมพันธ์และดูแลลูกค้าหลังการขาย ทั้งนี้ทีมงานขายจะรับรองลูกค้าทั้งที่เข้ามาเยี่ยมชมโครงการที่สำนักงานขายและห้องตัวอย่างที่ได้รับตามมาตรฐาน ณ ที่ตั้งโครงการ รวมทั้งลูกค้ายังสามารถเข้ามาดูข้อมูลโครงการของบริษัทฯ ผ่านทางเว็บไซต์ www.pacedev.com

บริษัทฯ ยังได้ว่าจ้างบริษัทที่เป็นตัวแทนขายมืออาชีพที่มีชื่อเสียงและมีคุณภาพมาร่วมงานในการขายให้กับทางบริษัทฯ อีกทางหนึ่งด้วย เช่น การว่าจ้างบริษัท ซี บี ริชาร์ด (ประเทศไทย) ซึ่งเป็นตัวแทนขายชั้นนำในประเทศไทยเป็นตัวแทนจำหน่ายห้องชุดเพื่อพักอาศัยโครงการไฟค์ส เลน โครงการศาลาแดง เรสซิเดนเซส และโครงการเดอะ ริทซ์-คาร์ลตัน เรสซิเดนเซส บางกอก

ธุรกิจศูนย์การค้า

กลยุทธ์ในการแข่งขัน

ด้านทำเลที่ตั้ง

ศูนย์การค้าของบริษัทฯ ตั้งอยู่ในทำเลศูนย์กลางธุรกิจ แวดล้อมด้วยถนนธุรกิจสายหลัก ได้แก่ ถนนสีลม ถนนนราธิวาสราชนครินทร์ ถนนสาทร โดยศูนย์การค้าของบริษัทฯ มีจุดดึงดูดที่สำคัญคือ ร้านค้าชั้นนำระดับโลกที่ยังไม่เคยเปิดในประเทศไทย และทำเลที่ตั้งของศูนย์การค้ามีศูนย์การค้าที่มีลักษณะใกล้เคียงกันค่อนข้างน้อย นอกจากนี้ ตัวอาคารศูนย์การค้าไลฟ์สไตล์ แอนด์ รีเทล เซ็นเตอร์หรือมหานคร คิวบ์ซึ่งอยู่ในอาคารคิวบ์ ทางบริษัทฯ ก็มีแผนงานที่จะทำทางเชื่อมต่อกับรถไฟฟ้า บีทีเอส

สถานีช้อปปิ้งนันทริโดยตรงอีกด้วย โดยจากการสำรวจของ DTZ Research-Thailand พบว่า ในบริเวณถนนสีลม ถนนสาทร และบริเวณย่านอื่นๆ โดยรอบโครงการมหานครมีพื้นที่อาคารสำนักงานมากกว่า 1,400,000 ตารางเมตร เช่น อาคารเอ็มไพร์ ทาวเวอร์ (Empire Tower) อาคารสาทรซิตี้ (Sathorn City Tower) เป็นต้น และมีอาคารพักอาศัยตั้งอยู่โดยรอบจำนวนมาก เช่น โครงการเดอะ เมท โครงการสุขโขทัย เรสซิเดนเซส เป็นต้น รวมทั้งยังสามารถเดินทางได้สะดวกโดยรถไฟฟ้าบีทีเอส สถานีช้อปปิ้งนันทริ ทำให้บริษัทฯ คาดว่าจะมีลูกค้ากลุ่มดังกล่าวจะเข้ามาใช้บริการมหานคร คิวบ์ และพื้นที่จุดชมวิว สกาย ออบเซอร์เวชั่น เดค ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของโครงการมหานครค่อนข้างมาก

ด้านผลิตภัณฑ์

การจัดวางและแบ่งประเภทของร้านค้าปลีก (Zoning and Tenant Mix) ถือเป็นหัวใจสำคัญสำหรับศูนย์การค้า รวมทั้งร้านค้าปลีกซึ่งเช่าพื้นที่อยู่ เพราะมีส่วนที่จะสนับสนุนการทำธุรกิจของร้านค้าในแต่ละประเภทให้ประสบความสำเร็จ โดยศูนย์การค้าของบริษัทฯ จะแบ่งเป็น 3 ส่วนหลักๆ คือ ส่วนอาหารและเครื่องดื่ม ส่วนการให้บริการ เช่น ซูเปอร์มาร์เก็ต ร้านขายยา และส่วนสันทนาการ เช่น สเปา ฟิตเนส เป็นต้น

ในด้านการออกแบบ บริษัทฯ ได้ออกแบบศูนย์การค้าที่มีความแตกต่างจากศูนย์การค้าอื่น ตั้งแต่ลักษณะอาคาร ร้านค้าที่มีชื่อเสียง รวมทั้งส่วนประกอบภายในศูนย์การค้า เช่น ทางเดิน สวนบริเวณศูนย์การค้า เป็นต้น ซึ่งส่วนต่างๆ ที่บริษัทฯ ออกแบบมาเป็นอย่างดีจะเป็นการสร้างบรรยากาศและอารมณ์ในการจับจ่ายใช้สอย

ด้านกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

บริษัทฯ คำนึงถึงผู้เช่าหลัก (Anchor Tenant) ที่จะเป็แม่เหล็กดึงดูด ผู้บริโภคให้เกิดความสนใจและกลับมาใช้บริการอย่างสม่ำเสมอ โดยบริษัทฯ ได้วางเป้าหมายในการเชิญชวนผู้เช่าหลักต่างๆ เช่น ดิน แอนด์ เดลิก้า กรุเมต์ ฟู้ด ฮอลล์, วิกิ เลานจ์ ภัตตาคารอาหารฝรั่งเศส ลัดเตอเลีย เดอ โยเอล โรนุง เป็นต้น โดยบริษัทฯ จะเลือกเฉพาะผู้เช่าหลักที่มีคุณภาพและมีความเหมาะสมกับศูนย์การค้าของบริษัทฯ และต้องเป็นผู้เช่าที่สามารถดึงดูดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของศูนย์การค้าให้เข้ามาใช้บริการเพิ่มขึ้นได้

ด้านราคา

บริษัทฯ ได้มีการกำหนดกลยุทธ์ราคาเช่าพื้นที่ในระดับที่สูงกว่าคู่แข่งในบริเวณใกล้เคียงกันเล็กน้อย เนื่องจากปัจจัยความสะดวกในการเดินทาง ทำเลที่ตั้งที่แวดล้อมไปด้วยกลุ่มกำลังซื้อสูงที่อยู่ในบริเวณเดียวกันเป็นจำนวนมาก

กลยุทธ์ในการดำเนินงาน

บริษัทฯ ได้กำหนดกลยุทธ์ในการดำเนินงานของศูนย์การค้า โดยเน้นให้มีมืออาชีพในการคัดเลือกร้านค้า การบริหารจัดการศูนย์การค้า โดยได้ว่าจ้าง Husband Retail Consulting ให้เป็นที่ปรึกษาในการกำหนดรูปแบบที่เหมาะสม (Retail Mix) ของผู้เช่าพื้นที่ศูนย์การค้า เพื่อให้ศูนย์การค้าของบริษัทฯ ตอบสนองวิถีชีวิตของผู้พักอาศัยและพนักงานในสำนักงานบริเวณใกล้เคียงได้อย่างดีที่สุด

ด้านการตลาดและประชาสัมพันธ์

บริษัทฯ จะเน้นประชาสัมพันธ์และทำกิจกรรมทางการตลาดกับลูกค้าเป้าหมาย ได้แก่ ผู้พักอาศัยในอาคารพักอาศัยและโรงแรมของโครงการมหานครเอง พนักงานบริษัทต่างๆ ผู้พักอาศัยและลูกค้าโรงแรมบริเวณโดยรอบบริเวณศูนย์การค้าซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าที่มีกำลังซื้อสูง เช่น

- ลูกค้าที่พักอาศัยในโรงแรมชั้นนำที่ตั้งบริเวณรอบโครงการ ประมาณ 10 แห่ง เช่น โรงแรมสุขโขทัย โรงแรมดุสิตธานี โรงแรมดับเบิ้ลยู เป็นต้น
- ลูกค้าที่พักอาศัยในอาคารพักอาศัยชั้นนำที่ตั้งบริเวณรอบโครงการซึ่งเป็นลูกค้าที่มีรายได้ต่อครัวเรือนสูง เช่น โครงการเอ็มไพร์เพลส (Empire Place) โครงการสกายวิลล่า (Sky Villas) โครงการสุขโขทัย เรสซิเดนเซส (Sukhothai Residences) โครงการอินฟินิตี้ (Infinity Condominium) โครงการเดอะเมท (The Met) เป็นต้น
- ลูกค้าที่เป็นพนักงานในอาคารสำนักงานบริเวณโดยรอบโครงการ เช่น อาคารเอ็มไพร์ ทาวเวอร์ (Empire Tower) อาคารสาทรซิตี้ (Sathorn City Tower) อาคารสาทรธานี 1 อาคารสาทรธานี 2 (Sathorn Thani I and II Tower) และอาคารสาทร สแควร์ (Sathorn Square Tower)

ธุรกิจโรงแรม

กลยุทธ์ในการแข่งขัน

ด้านทำเลที่ตั้ง

โรงแรมของบริษัทฯ ตั้งอยู่ในทำเลศูนย์กลางธุรกิจ แวดล้อมด้วยถนนธุรกิจสายหลัก ได้แก่ ถนนสีลม ถนนนราธิวาสราชนครินทร์ ถนนสาทร ติดกับรถไฟฟ้าบีทีเอส สถานีช่องนนทรี มีจุดดึงดูดที่สำคัญคือ รูปแบบตึกที่มีความโดดเด่น สะดุดตา และมีความสูงที่สุดในประเทศไทย

ด้านผลิตภัณฑ์

โรงแรมจะเน้นจุดขาย คือ ชื่อเสียงและผู้บริหารของโรงแรม โดยบริษัทฯ ได้เลือกแบรนด์ “เอดิชั่น” ซึ่งเป็น โรงแรมลักซ์ชูรีบูติก ระดับ 5 ดาว ซึ่งเป็น แบรนด์ใหม่ของกลุ่มแมริออท บริหารโดย เดอะ ริทซ์-คาร์ลตัน โฮเทล คัมพานี ซึ่งเป็นความร่วมมือระหว่าง Mr. Bill Marriott ประธานเจ้าหน้าที่บริหารของกลุ่ม Marriott และ Mr. Ian Schrager ผู้ซึ่งมีความเชี่ยวชาญและมีชื่อเสียงทางด้านการออกแบบโรงแรมในรูปแบบบูติก โฮเทลโดยลักษณะรูปแบบโรงแรมที่ใช้แบรนด์ “เอดิชั่น” จะมีความเหมาะสมและสอดคล้องกับรูปแบบของโครงการมหานครมากที่สุด นอกจากนี้ การที่บริษัทฯ เลือกใช้แบรนด์โรงแรมภายใต้กลุ่มแมริออท จะทำให้โรงแรมบางกอกเอดิชั่นมีระบบการสำรองห้องพักที่มีประสิทธิภาพจากการที่มีเครือข่ายครอบคลุมทั่วโลก และลูกค้าจากทั่วโลกให้ความไว้วางใจในระดับมาตรฐานของโรงแรม ขนาดห้องและแนวการออกแบบ บริการต่างๆ

ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้วางตำแหน่งผลิตภัณฑ์โรงแรมโดยเน้นกลุ่มนักธุรกิจที่ต้องการที่พักที่ให้บริการอากาศที่ดี และสะดวกในการติดต่อธุรกิจ แต่ในขณะเดียวกันก็มีความทันสมัยและแตกต่าง (Modern & Cutting Edge)

ลักษณะกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ลูกค้าหลักของทางโรงแรม เป็นนักธุรกิจ และนักท่องเที่ยวต่างชาติ รวมถึงนักธุรกิจชาวไทยที่มีระดับรายได้และกำลังซื้อสูงและลูกค้าทั่วไปที่เข้ามาใช้บริการห้องอาหาร และห้องจัดเลี้ยงของทางโรงแรม ซึ่งลูกค้าของโรงแรมโดยส่วนใหญ่จะเป็นรายย่อย

ด้านราคา

บริษัทฯ ได้มีการกำหนดอัตราค่าห้องพักและบริการ โดยพิจารณาตามความเหมาะสมกับตลาดในแต่ละฤดูกาล ตามความต้องการของลูกค้า และต้นทุนการให้บริการ อีกทั้งราคาที่กำหนดจะอยู่ในระดับที่เหมาะสมกับคุณภาพและชื่อเสียงของโรงแรมอีกด้วย

การดำเนินงาน

บริษัทฯ ได้กำหนดกลยุทธ์ในการดำเนินงานโรงแรม โดยเน้นการใช้มืออาชีพในการบริหารจัดการ โดยว่าจ้าง เดอะ ริทซ์-คาร์ลตัน โฮเต็ล คัมพานี (The Ritz-Carlton Hotel Company) ซึ่งเป็นบริษัทบริหารจัดการภายใต้กลุ่มแมริออท ในการบริหารจัดการโรงแรม

ด้านการตลาดและประชาสัมพันธ์

ช่องทางการจำหน่ายหลัก ประกอบด้วย การขายตรง การขายผ่านตัวแทนจำหน่ายห้องพักรายละเอียดอยู่ทั่วโลก และระบบการสำรองห้องพักผ่านทางระบบอินเทอร์เน็ต และเพื่อเป็นการสร้างภาพพจน์ที่ดีและทำให้ลูกค้าเป้าหมายเกิด Brand Awareness ทางโรงแรมจะมีการโฆษณาทางสื่อสิ่งพิมพ์ และมีการจัดทำแผนการส่งเสริมการขายและมีการดำเนินการอย่างต่อเนื่อง โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเป็นการเพิ่มยอดขาย ระบบของ Marriott

การตลาดและการแข่งขัน

ภาพรวมอุตสาหกรรมธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

จากผลสำรวจของศูนย์ข้อมูลวิจัยและประเมินค่าอสังหาริมทรัพย์ไทย บจก. เอเจนซี่ ฟอร์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส หรือ AREA พบว่า ตลาดอสังหาริมทรัพย์ครึ่งหลังของปี พ.ศ. 2556 จะชะลอกว่าครึ่งแรกประมาณ 10% แต่ก็ยังทำให้ทั้งปี 2556 เติบโตกว่าทั้งปี 2555 อยู่ 4% ในแง่มูลค่าและ 12% ในแง่จำนวนหน่วยเปิดใหม่ คือ จะมีหน่วยขายเปิดใหม่รวมมูลค่า 310,772 ล้านบาท รวมทั้งหมด 113,584 หน่วย

โครงการอสังหาริมทรัพย์ทั้งหมดในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ที่เปิดตัวโครงการใหม่ในช่วงครึ่งแรกของปี พ.ศ. 2556 มี 186 โครงการ น้อยกว่าปี พ.ศ. 2555 ซึ่งทั้งปีมีถึง 416 โครงการ รวมมูลค่าทั้งสิ้น 169,645 ล้านบาท และมีจำนวนหน่วยขายเปิดใหม่ทั้งหมด 61,540 หน่วย โดยทั้งนี้ 99% เป็นอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัย มีอสังหาริมทรัพย์ประเภทอื่นบ้าง แต่น้อยมาก

ในจำนวนอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยทั้งหมด 167,985 ล้านบาท ที่เปิดตัวในครึ่งปีแรกนี้ มีหน่วยขายรวมกันถึง 61,397 หน่วย หรือเท่ากับหน่วยละ 2.736 ล้านบาท เมื่อเทียบกับปี พ.ศ. 2555 ที่ราคาหน่วยขายเฉลี่ยเป็นเงิน 2.937 ล้านบาท ก็แสดงว่า สินค้าที่เปิดตัวเน้นขายในราคาที่ต่ำลง ทั้งนี้เพื่อหวังให้มีปริมาณผู้ซื้อมากขึ้น แสดงว่าตลาดกำลังเข้าสู่ภาวะการขายที่ชะลอดังกล่าวแต่ก่อน จึงต้องทำสินค้าราคาต่ำลงเพื่อกระตุ้นกำลังซื้อ

นอกจากนี้ศูนย์วิจัยกสิกรไทย พบว่า ในปี 2556 นั้นมีการปรับขึ้นค่าแรงขั้นต่ำ 300 บาทและเงินเดือนปริญญาตรี 15,000 บาท พร้อมมาตรการลดหย่อนภาษีสำหรับผู้ซื้ออาศัยหลังแรก และแผนการบริหารจัดการน้ำในระยะยาวของภาครัฐ ถึงแม้มีสถานการณ์เศรษฐกิจโลก เช่น ปัญหาหนี้ยุโรป เสถียรภาพเศรษฐกิจสหรัฐฯ ก็ตามแต่อัตราดอกเบี้ยก็ยังอยู่ในภาวะทรงตัว

ปัจจัยเสี่ยง

- การใช้ราคาประเมินที่ดินฉบับ พ.ศ. 2555 - 2558 ซึ่งจะมีผลต่อภาระรายจ่ายในการซื้อที่อยู่อาศัยที่สูงขึ้น
- สภาพเศรษฐกิจในระยะข้างหน้าที่ยังคงอยู่ภายใต้ความเสี่ยงต่อวิกฤตเศรษฐกิจโลกครั้งใหม่
- ราคาสต็อกก่อสร้างปรับขึ้นตามความต้องการใช้ในประเทศและต้นทุนการผลิตที่เพิ่มขึ้น
- ราคาที่ดินมีการปรับตัวสูงขึ้นอย่างรวดเร็วในหลายๆ พื้นที่ โดยเฉพาะพื้นที่ย่านธุรกิจที่สำคัญในกรุงเทพฯ

ปัจจัยเสริม

- มาตรการลดหย่อนภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาสำหรับผู้ซื้อที่อยู่อาศัยหลังแรก
- มาตรการสินเชื่อที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้น้อย อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 0.0 เป็นเวลา 3 ปี
- โครงการ Soft Loan ของธนาคารแห่งประเทศไทย

ภาวะการแข่งขัน

การแข่งขัน

ธุรกิจอาคารพักอาศัย

สำหรับพื้นที่ในกรุงเทพมหานคร - โครงการเป็นคอนโดมิเนียมที่ตั้งอยู่ในเขตศูนย์กลางธุรกิจของกรุงเทพมหานคร

การจัดแบ่งประเภทของอาคารพักอาศัย (คอนโดมิเนียม) สามารถจัดแบ่งได้เป็น 5 ประเภท ตามระดับราคาขายต่อ ตร.ม. ดังนี้

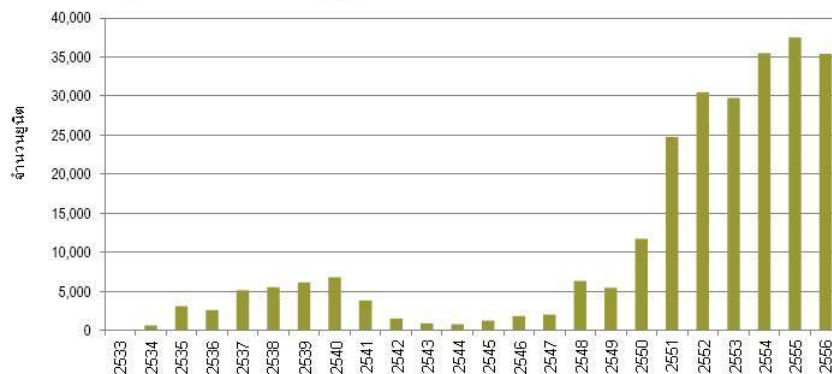
ประเภท	ราคาขาย (บาทต่อตร.ม.)
Mid-Low	< 80,000
เกรด บี / Up - Mid	80,000 - 120,000
เกรด เอ / High – End	120,000 - 160,000
ลักซ์วรี	160,000 - 200,000
ซูเปอร์ลักซ์วรี / Ultra Luxury	> 200,000

โครงการประเภทเกรด เอ ขึ้นไป จัดว่าเป็นอาคารพักอาศัยระดับพรีเมียม โดย โครงการคอนโดมิเนียมของบริษัทฯ ณ ปัจจุบันจัดว่าอยู่ในประเภทลักซ์วรี (โครงการศาลาแดง เรสซิเดนซ์) และ ประเภทซูเปอร์ลักซ์วรี (โครงการมหานคร ส่วนพักอาศัย เดอะ ริทซ์-คาร์ลตัน เรสซิเดนซ์ และโครงการหลังสวน) ซึ่งโครงการอาคารพักอาศัยระดับพรีเมียมส่วนใหญ่ที่ตั้งอยู่ในเขตศูนย์กลางธุรกิจดำเนินการพัฒนาโดยบริษัทมหาชนในประเทศ อาทิ บริษัท แอสสิริ จำกัด (มหาชน) บริษัท พฤษภา เรียวเอสเตท จำกัด (มหาชน) และ บริษัท เอเชียน พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) เป็นต้น

หากพิจารณาถึงสถิติจำนวนโครงการคอนโดมิเนียมเปิดตัวในแต่ละปี ตั้งแต่ปี 2547- 2556 พบว่า โครงการในระดับพรีเมียม ประเภทซูเปอร์ลักซ์วรีและลักซ์วรียังมีอยู่ค่อนข้างน้อย เมื่อเทียบกับโครงการระดับเกรด เอ และเกรด บี ดังนั้น จึงถือได้ว่า บริษัทฯ มีคู่แข่งไม่น้อยราย โดยโครงการในเขตศูนย์กลางธุรกิจในย่านสีลม สาทร และราชดำริ ที่ถือว่าเป็นคู่แข่งหลักของ บริษัทฯ ได้แก่ โครงการสุขโขทัย เรสซิเดนซ์ โครงการบ้านยันฮี กรุงเทพ โครงการเซนตริจิส เรสซิเดนซ์ และ โครงการ 185 ราชดำริ อย่างไรก็ตาม เมื่อเปรียบเทียบคุณภาพของโครงการคู่แข่งกับโครงการมหานครส่วนอาคารพักอาศัย เดอะ ริทซ์-คาร์ลตัน เรสซิเดนซ์ แล้วพบว่า โครงการของบริษัทฯ มีข้อได้เปรียบในหลายด้านๆ โดยเฉพาะด้านการออกแบบตกแต่ง ความมีชื่อเสียงของตราสินค้า และคุณภาพของโครงการ ซึ่งได้รับการยอมรับอย่างแพร่หลายในระดับสากล

ตลาดคอนโดมิเนียมในกรุงเทพมหานคร – ปริมาณเงินกู้

ปริมาณสินเชื่อรวมเฉพาะในเขตกรุงเทพมหานคร

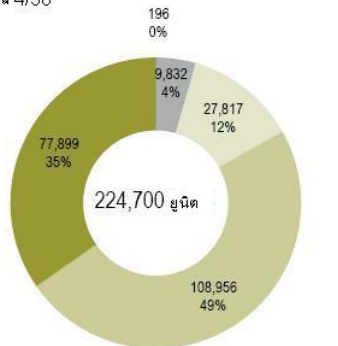


แหล่งที่มา: รายงานการวิจัยของโจนส์ แลง ลาซาลส์

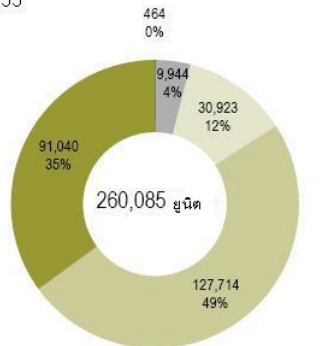
ตลาดคอนโดมิเนียมในกรุงเทพมหานคร – ปริมาณเงินกู้ (ไตรมาส 4/56)

ปริมาณสินเชื่อรวมเฉพาะในเขตกรุงเทพมหานคร แบ่งตามระดับ

ไตรมาส 4/56



ไตรมาส 4/55



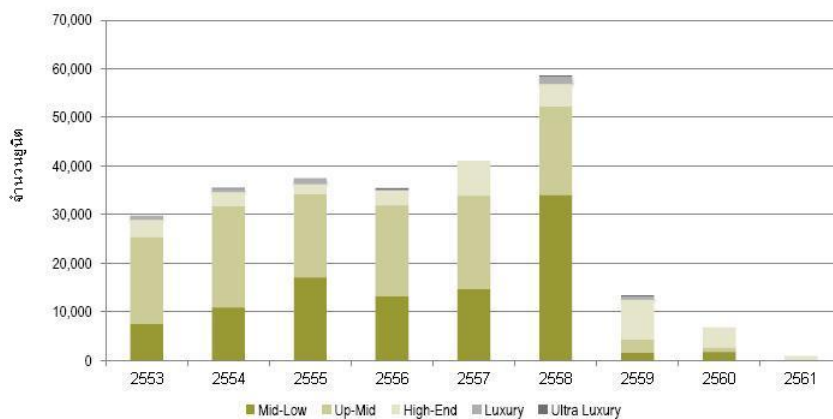
■ Ultra Luxury ■ Luxury ■ High-End ■ Up-Mid ■ Mid-Low

■ Ultra Luxury ■ Luxury ■ High-End ■ Up-Mid ■ Mid-Low

แหล่งที่มา: รายงานการวิจัยของโจนส์ แลง ลาซาลส์

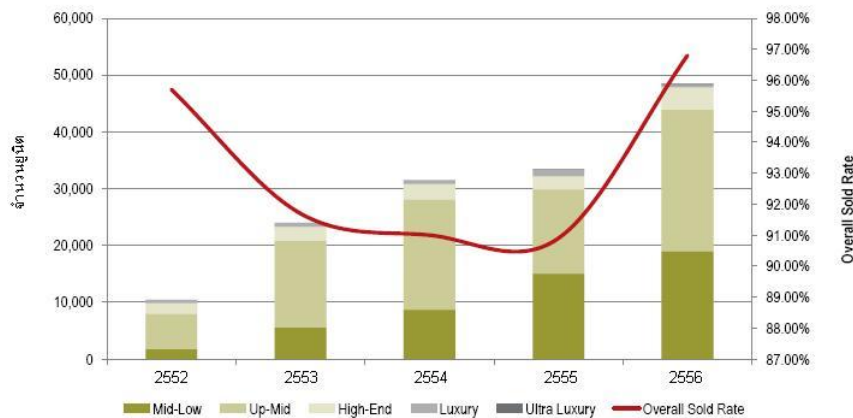
ตลาดคอนโดมิเนียมในกรุงเทพมหานคร – ปริมาณเงินกู้ในอนาคต

คาดว่าจะมีปริมาณสินเชื่อรวมเฉพาะในเขตกรุงเทพมหานคร แบ่งตามระดับ



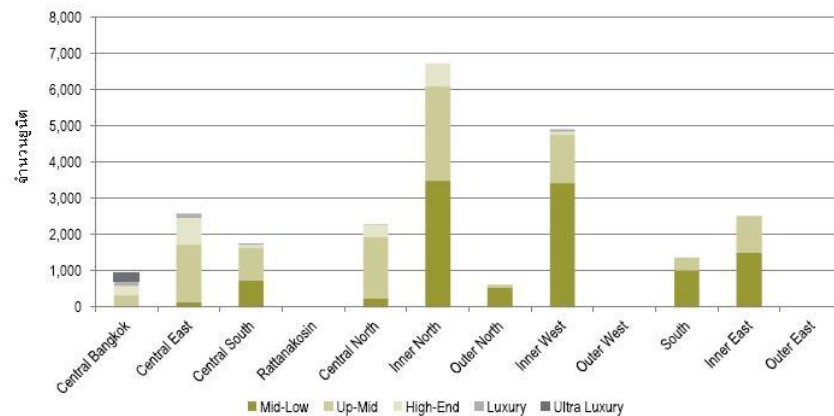
แหล่งที่มา: งานวิจัย บ.โจนส์ แลง ลาซาลส์ ประเทศไทย

ตลาดคอนโดมิเนียมในกรุงเทพมหานคร – ความต้องการในอดีต ราคาขายที่ผ่านมา



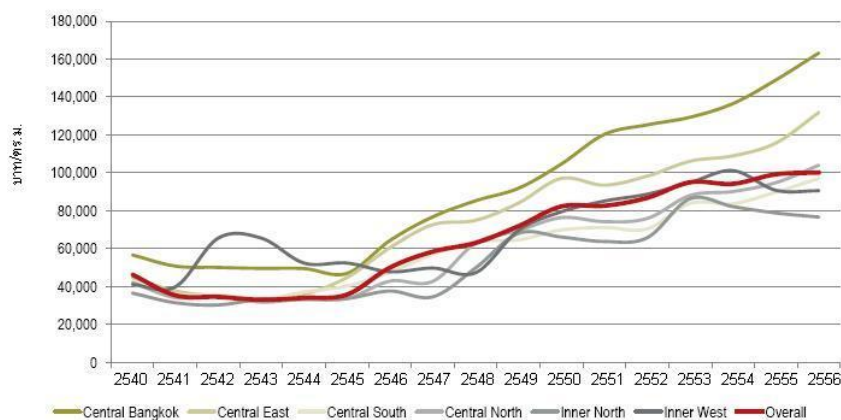
แหล่งที่มา: รายงานการวิจัยของโจนส์ แลง ลาซาลส์

ตลาดคอนโดมิเนียมในกรุงเทพมหานคร – ความต้องการในปัจจุบัน (ไตรมาส 4/56) ราคาขายที่ผ่านมาแบ่งตามโซนและระดับ



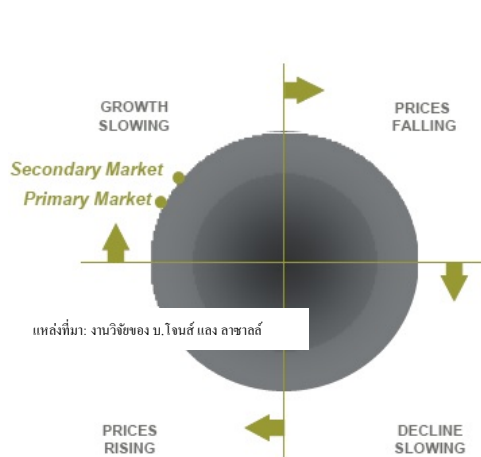
แหล่งที่มา: รายงานการวิจัยของโจนส์ แลง ลาซาลส์

ตลาดคอนโดมิเนียมในกรุงเทพมหานคร – ราคาขายในอดีต ราคาขายเฉลี่ยต่อตร.ม. ในช่วงเปิดตัว แบ่งแยกตามพื้นที่



แหล่งที่มา: รายงานการวิจัยของโจนส์ แลง ลาซาลส์

ภาพรวมตลาดคอนโดมิเนียมในกรุงเทพมหานคร



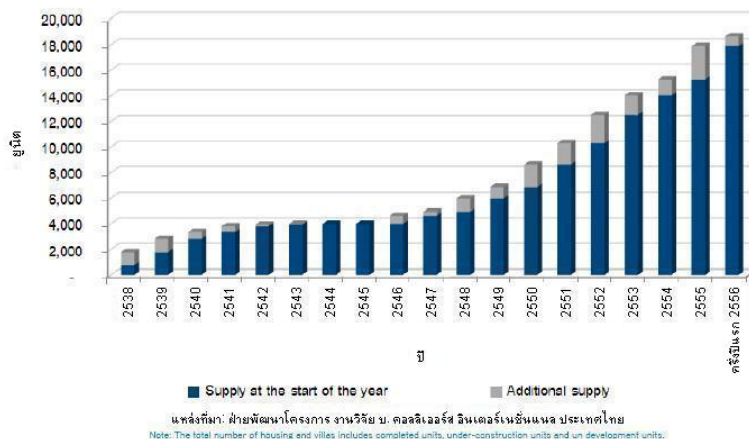
แหล่งที่มา : รายงานการวิจัยของ โจนส์ แลง ลาซาลส์

- แม้ว่าต้นทุนในการพัฒนาโครงการ รวมทั้งค่าที่ดินและค่าก่อสร้างจะยังคงสูงขึ้น แต่ก็ยังสามารถขายได้อย่างต่อเนื่องโดยเฉพาะโครงการที่ตั้งอยู่ในแนวรถไฟฟ้า เนื่องจากความต้องการของผู้บริโภคที่อาศัยอยู่ในใจกลางเมืองสำหรับคอนโดมิเนียมโลว์ไรส์ (low-rise) และคอนโดมิเนียมไฮไรส์ (high-rise) ยังมีอยู่
- คอนโดมิเนียมใกล้แนวรถไฟฟ้ายังคงเป็นที่ต้องการของผู้ซื้อ จึงส่งผลให้ราคาปรับตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะ กรุงเทพมหานคร และทางตะวันตกของกรุงเทพ
- อัตราการขายที่ปรับตัวสูงขึ้นของตลาดระดับกลางและระดับล่าง เนื่องจากยังเป็นราคาที่ไม่แพงมากนัก
- คอนโดมิเนียมกว่า 41,000 ยูนิตจะแล้วเสร็จในปี 2557 โดยโครงการใหม่ที่จะเปิดตัวส่วนใหญ่จะตั้งอยู่ใกล้แนวรถไฟฟ้า เนื่องจากความต้องการของผู้ซื้อและแรงจูงใจจากแผนการพัฒนาเมืองใหม่อย่างต่อเนื่องของหน่วยงานกรุงเทพมหานคร 2556

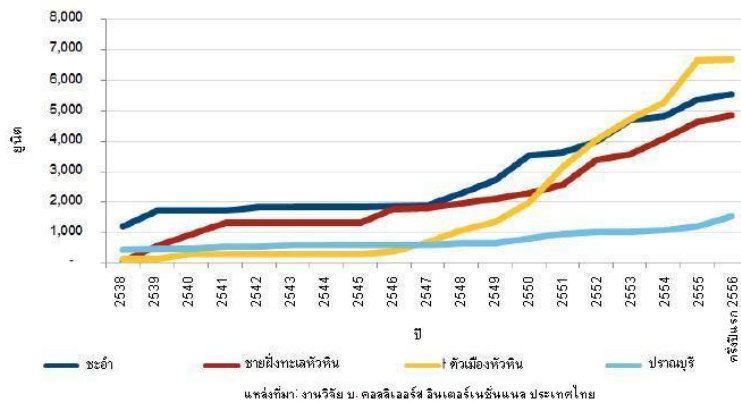
สำหรับบ้านพักตากอากาศในพื้นที่หัวหิน - คอนโดมิเนียม และ วิลล่าในหัวหิน และ พื้นที่ใกล้เคียง

ในครั้งแรกของปี 2556 มีโครงการคอนโดมิเนียมกว่า 240 ยูนิตที่สร้างเสร็จแล้วในพื้นที่หัวหิน ชะอำ และ ปราณบุรี และอีกประมาณ 520 ยูนิต อยู่ในระหว่างการพัฒนาที่ดินซึ่งได้เปิดตัวโครงการไปแล้วในครึ่งปีแรกเช่นเดียวกัน ซึ่งนับว่ามีจำนวนน้อยมากในหลายไตรมาสที่ผ่านมา ผู้ซื้อโครงการคอนโดมิเนียมและบ้านพักตากอากาศในบริเวณชะอำ หัวหิน และ ปราณบุรี ส่วนใหญ่เป็นคนไทย ในขณะเดียวกัน ก็มีชาวต่างชาติที่เกษียณอายุเป็นเจ้าของหรือผู้เช่าคอนโดมิเนียม หรือบ้านพักตากอากาศในบริเวณนั้น

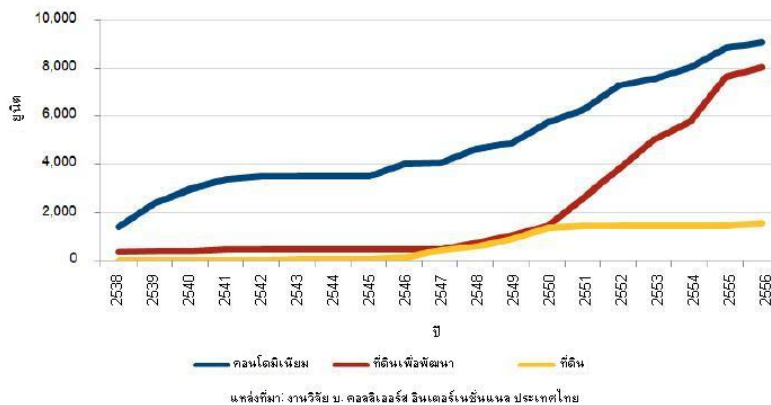
ปริมาณคอนโดมิเนียม จำนวนโครงการ และที่ดินในแต่ละปี ครึ่งแรกของปี 2556



ปริมาณเงินลงทุนแบ่งตามพื้นที่ในแต่ละปี ครั้งแรกของปี 2556

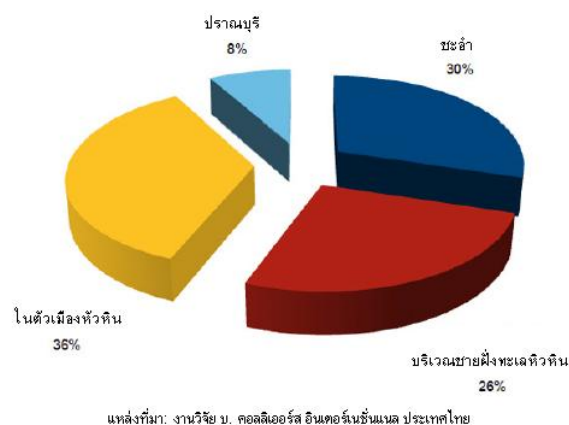


ปริมาณเงินลงทุนในอสังหาริมทรัพย์แต่ละปี ครั้งแรกของปี 2556



ที่มาของปริมาณคอนโดมิเนียมในพื้นที่หัวหิน ชะอำ และปรานบุรี การพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เริ่มอย่างจริงจังในปี 2547 หลังจากที่มีนักพัฒนามองหาทำเลใหม่ๆ ที่อยู่ห่างจากบริเวณชายฝั่งทะเลและบนเนินเขาโดยเน้นกลุ่มเป้าหมายลูกค้าต่างชาติ สำหรับโครงการบ้านพักตากอากาศและลูกค้าชาวไทยที่สนใจบ้านพักหลังที่ 2 ที่มีราคาไม่แพงมากนัก นอกจากนี้ นักพัฒนาท้องถิ่นยังได้เปิดตัวโครงการที่พักอาศัยสำหรับลูกค้าท้องถิ่นและหรือผู้ที่เข้ามาทำงานในพื้นที่หัวหิน ทำเลที่อยู่บริเวณชายฝั่งทะเลเป็นนิยมมากที่สุด ซึ่งส่งผลให้ราคาปรับตัวสูงขึ้น ดังนั้นคอนโดมิเนียมจึงกลายเป็นตัวเลือกของที่พักอาศัยที่เหมาะสมที่สุด

ปริมาณที่พักอาศัยแบ่งแยกตามพื้นที่ ในครั้งปีแรกของปี 2556

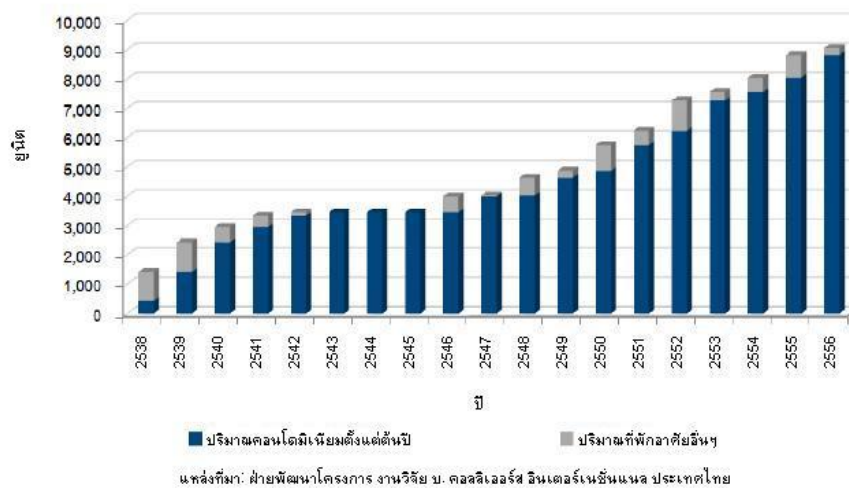


ปริมาณที่พักอาศัยพร้อมขายในหัวหิน ชะอำ และ ปรามบุรี มีจำนวนทั้งหมดประมาณ 18,655 หน่วย แบ่งออกเป็นบริเวณในตัวเมืองหัวหิน จำนวนประมาณ 6,690 หน่วย บริเวณใกล้เคียง จำนวนประมาณ 5,560 หน่วย และพื้นที่รอบๆ อีกจำนวน 4,870 หน่วย ที่ตั้งอยู่ในพื้นที่ชะอำ และ ชายฝั่งทะเลหัวหิน ตามลำดับ ในขณะที่ในเขตปรามบุรีมีจำนวนเพียง 1,540 หน่วย พื้นที่ในตัวเมืองหัวหินมีจำนวนคอนโดมิเนียมมากที่สุด เนื่องจากมีบริเวณพื้นที่มากที่สุดและยังมีราคาต่ำกว่าที่อื่นๆ ดังนั้นจึงเหมาะสำหรับโครงการ บ้านพักตากอากาศ นอกจากนี้ มีนักพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ท้องถิ่นหลายเจ้าเปิดตัวโครงการบ้านพักตากอากาศ สำหรับผู้ซื้อ และผู้ที่เดินทางมาทำงานในชะอำ หัวหิน และ ปรามบุรี เนื่องจากอยู่ใกล้สิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ

คอนโดมิเนียม

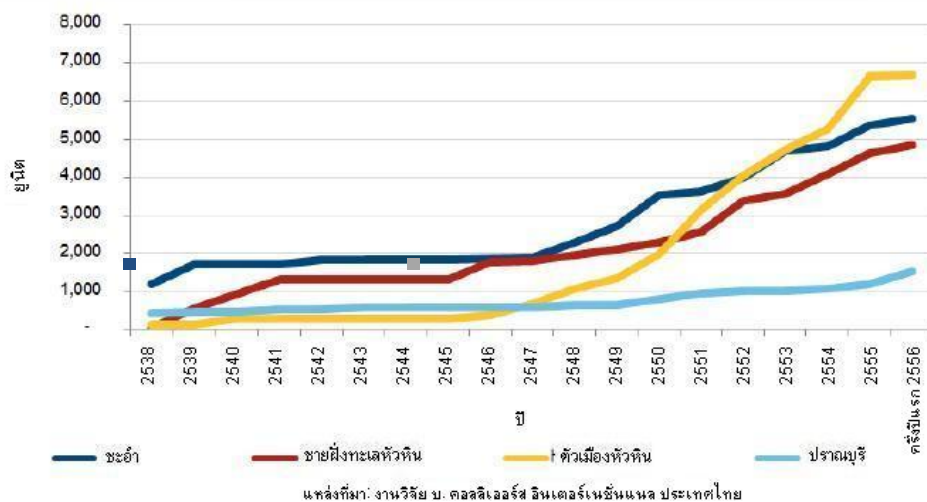
(สำหรับคอนโดมิเนียม)

อัตราการเพิ่มขึ้นของคอนโดมิเนียมที่สร้างขึ้นในแต่ละปี ในครึ่งปีแรกของปี 2556



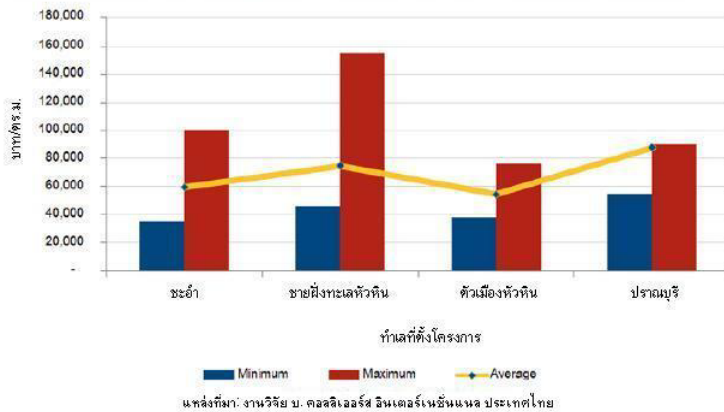
(สำหรับคอนโดมิเนียม)

ปริมาณเงินจำนองตามพื้นที่ในแต่ละปี ครึ่งแรกของปี 2556



(สำหรับคอนโดมิเนียม)

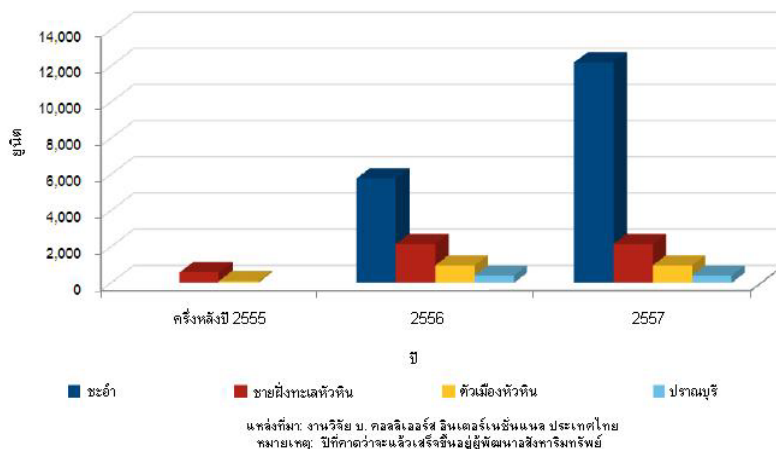
ราคายเฉลี่ยของคอนโดมิเนียมที่ขายในชะอำ หัวหิน และปราณบุรี ครึ่งแรกของปี 2556



ปัจจุบันมีคอนโดมิเนียมจำนวนทั้งหมดกว่า 23,000 ยูนิต จาก 75 โครงการ ประมาณ 7,600 ยูนิตยังคงรอขายออกสู่ตลาด โดย พื้นที่ชะอำมีโครงการใหญ่เฉลี่ยกว่า 6,000 ยูนิต ได้เปิดตัวในครึ่งหลังของปี 2554 และยังมีอีก 2 โครงการ ที่มีจำนวนยูนิตมากกว่า 1,000 ยูนิตของแต่ละโครงการ โครงการคอนโดมิเนียมส่วนใหญ่ในชายฝั่งทะเลหัวหินมีพื้นที่เล็กกว่าเนื่องจากมีพื้นที่ๆ จำกัด

(สำหรับคอนโดมิเนียม)

อัตราการเติบโตของที่พักอาศัยที่คาดว่าจะสร้างเสร็จ ตั้งแต่ปี 2556 – 2558 แบ่งตามพื้นที่ ในช่วงครึ่งปีแรกของปี

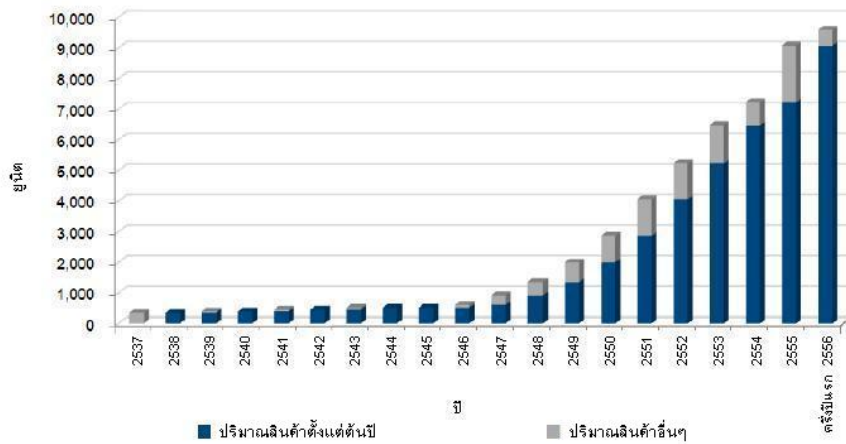


ปัญหาการขาดแคลนแรงงานเป็นอุปสรรคที่สำคัญต่อธุรกิจก่อสร้างในประเทศไทย มีหลายโครงการที่ไม่สามารถสร้างเสร็จได้ตามกำหนด กว่า 700 ยูนิตที่คาดว่าจะสร้างแล้วเสร็จในครึ่งหลังของปี 2556 แต่โครงการถูกเลื่อนกำหนดให้แล้วเสร็จไปเป็นปีหน้า และยังมีอีกกว่า 8,500 ยูนิตที่คาดว่าจะแล้วเสร็จในปีหน้า ทำให้ปริมาณคอนโดมิเนียมในชะอำ หัวหิน และปราณบุรีเพิ่มสูงขึ้นกว่า 18,000 ยูนิตที่รอขาย มีบริษัทก่อสร้างหลายแห่งมองหาทำเลใหม่ๆ นอกเหนือจากพื้นที่ในกรุงเทพมหานคร อาทิ ชะอำและหัวหิน ซึ่งนับว่าเป็นหนึ่งในทำเลหลักในอนาคต

วิลล่า

(สำหรับวิลล่า)

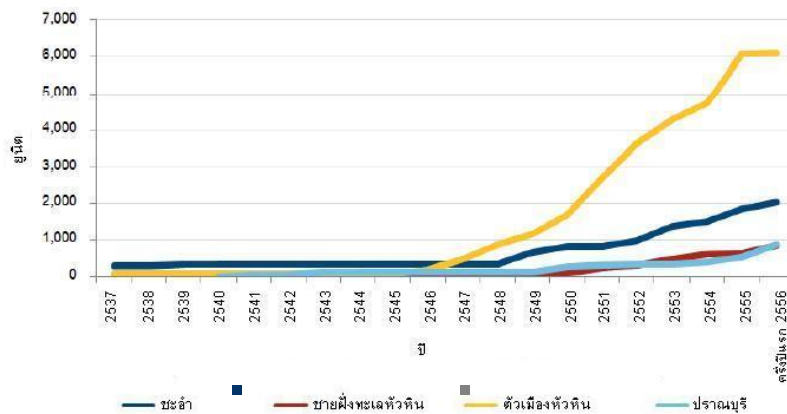
ปริมาณเงินกู้ในแต่ละปี ครึ่งแรกของปี 2556



แหล่งที่มา: ฝ่ายพัฒนาโครงการ งานวิจัย บ. คอลลิเออร์ส อินเตอร์เนชั่นแนล ประเทศไทย
หมายเหตุ: รวมจำนวนบ้านและวิลล่าที่สร้างเสร็จแล้วและที่กำลังอยู่ระหว่างการก่อสร้าง

(สำหรับวิลล่า)

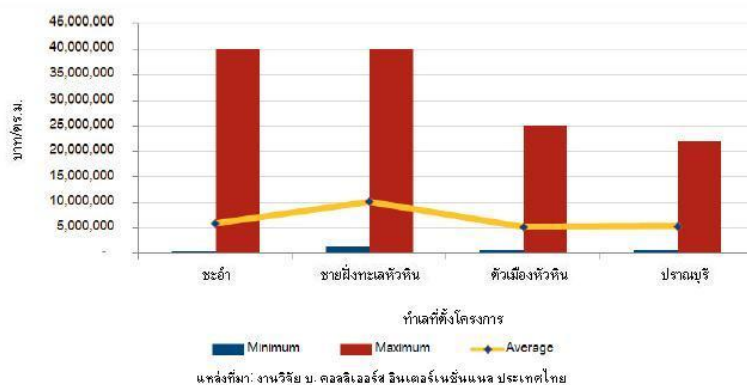
ปริมาณเงินกู้แบ่งตามพื้นที่ในแต่ละปี ครึ่งแรกของปี 2556



แหล่งที่มา: ฝ่ายพัฒนาโครงการ งานวิจัย บ. คอลลิเออร์ส อินเตอร์เนชั่นแนล ประเทศไทย

(สำหรับวิลล่า)

ราคาขายบ้านและวิลล่าเฉลี่ยแบ่งตามพื้นที่ ครึ่งแรกของปี 2556

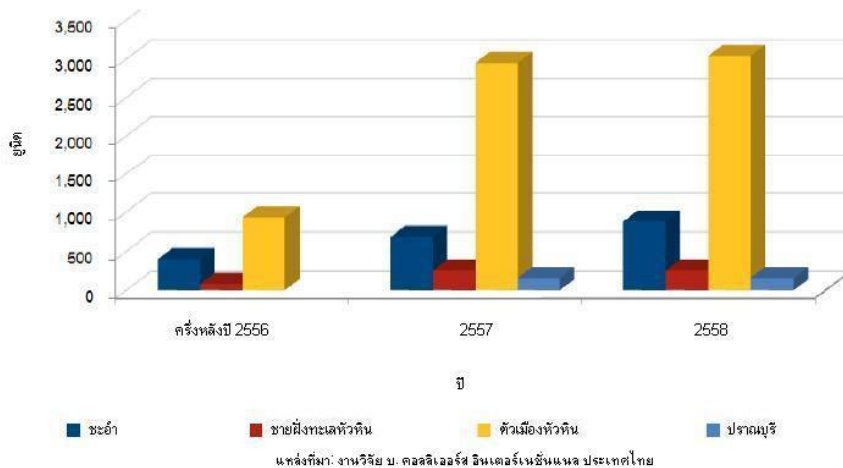


แหล่งที่มา: งานวิจัย บ. คอลลิเออร์ส อินเตอร์เนชั่นแนล ประเทศไทย

ในตัวเมืองหัวหินมีจำนวนบ้านพักตากอากาศจำนวนมากที่ตั้งอยู่ห่างออกไปจากชายฝั่งทะเลทางตะวันตกของถนนเพชรเกษม (ไฮเวย์ สาย 4) ซึ่งเป็นบริเวณที่แบ่งเขตระหว่างชายฝั่งทะเลและตัวเมืองหัวหิน

(สำหรับวิลล่า)

ยอดสะสมของปริมาณเงินลงทุนที่คาดว่าจะได้รับเสร็จในครึ่งหลังของปี 2556 แบ่งตามพื้นที่ที่ 6 ครั้งแรกของปี 2556



จำนวนที่พักอาศัยรวมทุกพื้นที่กว่า 1,070 ยูนิตที่คาดว่าจะแล้วเสร็จในครึ่งหลังของปี 2556 และร้อยละ 66 ตั้งอยู่ในบริเวณตัวเมืองหัวหิน ระยะเวลาก่อสร้างแล้วเสร็จของแต่ละโครงการขึ้นอยู่กับผู้พัฒนาโครงการ เนื่องจากโครงการบ้านพักตากอากาศในบริเวณชะอำและหัวหิน บางโครงการก็ถูกสร้างขึ้นตามความต้องการของลูกค้าซึ่งผู้พัฒนาโครงการจะเริ่มสร้างก็ต่อเมื่อมีลูกค้าทำสัญญาจะซื้อจะขายเรียบร้อยแล้ว ทำให้โครงการส่วนใหญ่ยังมีบางยูนิตที่อยู่ระหว่างการก่อสร้าง

ธุรกิจโรงแรม

สำหรับพื้นที่ในกรุงเทพมหานคร ธุรกิจโรงแรมในปัจจุบันมีการใช้แบรนด์ต่างชาติและบริษัทเจ้าของแบรนด์เข้ามาบริหารจัดการในปริมาณมากพอสมควร เนื่องจากความมีชื่อเสียงและการบริการที่เป็นสากลเป็นที่ยอมรับทั่วโลก รวมถึงการมีฐานข้อมูลลูกค้าที่มากกว่า ทำให้สามารถเข้าถึงความต้องการของลูกค้าได้ตรงจุด ส่งผลให้เป็นที่ยอมรับของลูกค้า และได้รับความไว้วางใจที่จะให้บริการ

สำหรับบริษัทต่างประเทศที่เข้ามาบริหารโรงแรมในประเทศไทย อาทิ เช่น อินเตอร์เนชั่นแนล ไฮเต็ลส์ กรุ๊ป (International Hotels Group : IHG) ซึ่งแบรนด์โรงแรมที่เป็นที่รู้จักภายใต้ชื่อนี้ เช่น อินเตอร์คอนติเนนทอล (Intercontinental) และ ฮอลิเดย์ อินน์ (Holiday Inn) เช่น เมอริเดียน (Meridian) บริหารโรงแรมชื่อดัง อาทิ เวสติน (Westin) และ เซอราตัน (Sheraton) นอกจากนี้ยังมีแอคคอร์ (Accor) ซึ่งชื่อนี้มีหลากหลายแบรนด์ ตามระดับความหรูหราและราคา อาทิ โซฟิเทล (Sofitel) แกรนด์ เมอเคียว (Grand Mercure) โนวเทล (Novotel) เป็นต้น ทั้งนี้ เซนโรงแรมต่างประเทศในระดับ 5 ดาว ในเขตศูนย์กลางธุรกิจ จัดได้ว่าเป็นคู่แข่งโดยตรงกับโรงแรมบางกอกเอดิชั่น (Bangkok Edition) ในโครงการมหานคร

ธุรกิจศูนย์การค้า

สำหรับพื้นที่ในกรุงเทพมหานคร ธุรกิจค้าปลีกยังคงมีแนวโน้มขยายตัวอย่างต่อเนื่อง ซึ่งส่งผลให้ธุรกิจพัฒนาและบริหารศูนย์การค้ามีแนวโน้มที่จะขยายตัวไปในทิศทางเดียวกัน ผู้ค้าปลีกที่ดำเนินธุรกิจในประเทศไทยอยู่แล้ว มีแผนที่จะขยายสาขาต่อไปอย่างต่อเนื่องเช่น เทสโก้ โลตัส และบิ๊กซี มีแผนที่จะขยายสาขาในรูปแบบศูนย์การค้าแบบเปิดที่บริษัทเชี่ยวชาญ

และดำเนินการอยู่ หากพิจารณาข้อมูลในไตรมาสที่ 4/2556 จะพบว่า พื้นที่ค้าปลีกในกรุงเทพฯ มีประมาณ 2.44 ล้านตารางเมตร แบ่งออกเป็น พื้นที่ห้างสรรพสินค้าจำนวน 1.40 ล้านตารางเมตร และ พื้นที่คอมมิวนิตี้ออลล์จำนวน 0.84 ล้านตารางเมตร (ธุรกิจศูนย์การค้าในรูปแบบคอมมิวนิตี้ออลล์เริ่มดำเนินการในช่วงระหว่าง 2552 – 2555)

แนวโน้มในอนาคตของธุรกิจศูนย์การค้าจะเป็นลักษณะของศูนย์การค้ากลางแจ้ง อาทิ คอมมิวนิตี้ออลล์ เซ็นเตอร์ พาวเวอร์ เซ็นเตอร์ ไฮไฟฟ์ ไส้เต๋ เซ็นเตอร์ ร้านขายสินค้าจากโรงงาน ซึ่งจะพัฒนาไปตามความต้องการที่แตกต่างกันของกลุ่มลูกค้าในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัดซึ่งยังมีจำนวนศูนย์การค้ากลางแจ้งน้อยอยู่

2.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556

โครงการ	ลักษณะโครงการ	ขนาดที่ดิน	จำนวนยูนิตทั้งหมด/ จำนวนยูนิตที่โอนกรรมสิทธิ์แล้ว หรือ รับรู้รายได้แล้ว	งานก่อสร้างที่เสร็จ (ร้อยละ)	หน่วยที่ขาย/ให้เช่าแล้วแต่ยังไม่ได้ส่งมอบ		ระยะเวลาเสนอขาย	ระยะเวลาก่อสร้าง	ระยะเวลาที่คาดว่าจะเริ่มโอนกรรมสิทธิ์หรือให้เช่า
					จำนวน (ยูนิต)	มูลค่า (ล้านบาท)			
โครงการไฟค์ส เลน	อาคารพักอาศัย	1,157 ตร.ว.	70 ยูนิต/ 67 ยูนิต	100	1	24.6 (มูลค่าขาย)	ตั้งแต่ ปี 2547 – ปัจจุบัน	ปี 2547 - ปี 2549	เริ่มโอนกรรมสิทธิ์ตั้งแต่ปี 2549
โครงการศาลาแดง เรสซิเดนเซส	อาคารพักอาศัย	584 ตร.ว.	132 ยูนิต/ 127 ยูนิต	100	4	114.5 (มูลค่าขาย) 69.3 (มูลค่าตามบัญชี)	ตั้งแต่ ไตรมาสที่ 4 ปี 2551 - ปัจจุบัน	ปี 2551 - ปี 2554	เริ่มโอนกรรมสิทธิ์ตั้งแต่ไตรมาสที่ 3 ปี 2554
โครงการมหานคร	การใช้พื้นที่ในลักษณะผสมผสานระหว่างอาคารพักอาศัย โรงแรม และ ศูนย์การค้า	9 ไร่ 1 งาน 51.1 ตร.ว.	1. โรงแรม 159 ห้องพัก	6.3	-	บริษัทย่อยได้ลงทุนในสิทธิการเช่าและค่าก่อสร้างทั้งโครงการ จำนวนสุทธิ 5,075.9 ล้านบาท	ปี 2552 - ปี 2558	ปี 2554 - ปี 2558	ปี 2558
			2. ห้องชุดเพื่อพักอาศัย 200 ยูนิต	9.1	112*				
			3. ศูนย์การค้า ประมาณ 9,826 ตร.ม.	-	-				
			- รีเทล ฮิลล์ และ สกาย ออบเซิร์ฟเวชั่น เดค	16.4	-				
			- รีเทล คิวบ์	76.72	-				

*ข้อมูล ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556

3. ปัจจัยความเสี่ยง

ความเสี่ยงด้านกลยุทธ์

ความเสี่ยงจากนโยบายการจัดซื้อหรือเช่าที่ดินเพื่อนำมาพัฒนาโครงการในอนาคต

บริษัทฯ และ บริษัทย่อย (รวมเรียกว่า บริษัทฯ) ไม่มีนโยบายซื้อที่ดินเก็บไว้เพื่อรอการพัฒนาโครงการ (เว้นแต่จะเป็นที่ดินที่กลุ่มบริษัทเล็งเห็นว่ามีศักยภาพสูงในการพัฒนาและราคาอยู่ในระดับที่ทำให้ผลตอบแทนการลงทุนสูง) เนื่องจากไม่ต้องการก่อภาระต้นทุนทางการเงิน และยังต้องการหลีกเลี่ยงความเสี่ยงในเรื่องที่เกี่ยวกับการเปลี่ยนผังเมืองและแนวเวนคืน รวมทั้งความเสี่ยงต่อการตกต่ำของราคาที่ดินหากระบบขนส่งมวลชนที่มีการวางแผนไว้ล้มเลิกไปหรือยืดระยะเวลาการก่อสร้างออกไป ดังนั้น บริษัทฯ จึงอาจมีความเสี่ยงจากการที่ไม่สามารถซื้อที่ดินในทำเลที่ต้องการ หรือมีความเสี่ยงจากการที่ราคาที่ดินที่อาจมีการปรับตัวสูงขึ้น ซึ่งจะส่งผลให้ไม่สามารถจัดหาที่ดินในทำเลที่ดีในการพัฒนา หรืออาจจัดหาได้แต่ต้องมีต้นทุนในการพัฒนาโครงการที่เพิ่มขึ้น ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงานในอนาคตได้

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีการจัดทำแผนการจัดหาและจัดซื้อที่ดินล่วงหน้าให้สอดคล้องกับการนำไปพัฒนาโครงการในแต่ละปี และเพื่อให้แน่ใจว่าจะมีที่ดินส่วนของการพัฒนาโครงการตลอดเวลา บริษัทฯ จึงได้มีการติดตามและศึกษาข้อมูลเรื่องที่ดินอย่างใกล้ชิด เพื่อให้ทราบแนวโน้มและศักยภาพในการพัฒนาของที่ดินในทำเลต่างๆ โดยการศึกษาจากทิศทางการเติบโตของแหล่งที่อยู่อาศัย เส้นทางการพัฒนาและการขยายตัวของเขตเมือง มีการคาดการณ์ทิศทางการเติบโตของเมือง ข้อจำกัดทางกฎหมาย และตรวจสอบกรรมสิทธิ์อย่างละเอียดเพื่อลดความเสี่ยงในทุกๆ ด้านก่อนการตัดสินใจซื้อที่ดิน รวมถึงการทำสำรวจและจัดทำการศึกษาความเป็นไปได้ทางการตลาดและทางการเงิน

บริษัทฯ มีการจัดหาที่ดินทั้งผ่านนายหน้าหรือดำเนินการเอง ซึ่งที่ผ่านมามีกลุ่มนายหน้าค้าที่ดินที่เข้ามาเสนอที่ดินให้กับบริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง โดยบริษัทฯ มีแนวทางการบริหารจัดการต้นทุนค่าที่ดินด้วยการเข้าเจรจาติดต่อซื้อที่ดินกับเจ้าของที่ดินเองโดยตรง ทำให้สามารถควบคุมราคาต้นทุนที่ดินให้อยู่ในระดับที่ประเมินแล้วว่าสามารถนำมาพัฒนาขายแล้วสร้างรายได้และกำไรให้กับบริษัทฯ ได้อย่างเหมาะสม

ความเสี่ยงจากความสำเร็จของโครงการที่อยู่ระหว่างดำเนินการ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทฯ มีโครงการที่พัฒนาเสร็จสิ้นแล้ว 2 โครงการ ได้แก่

1. โครงการ ไฟคัส เลน (Ficus Lane)
2. โครงการ ศาลาแดง เรสซิเดนเซส (Saladaeng Residences)

โครงการที่กำลังดำเนินการพัฒนาอยู่ 2 โครงการ ได้แก่

1. โครงการมหานคร (MahaNakhon)
2. โครงการมหาสมุทร หัวหิน (MahaSamutr)

และโครงการในอนาคต 1 โครงการ ได้แก่

1. โครงการหลังสวน

โครงการ	ทำเลที่ตั้ง	ระยะเวลา	ร้อยละความคืบหน้าโครงการ	
		การก่อสร้าง (ประมาณการ)	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556	
			การก่อสร้าง	การขาย
โครงการที่พัฒนาเสร็จสิ้นแล้ว				
1. โครงการไฟค์ส เลน	ซอยสุขุมวิท 44/1 (พิชัยสวัสดิ์) ถนนสุขุมวิท	ปี 2547-2549	100	95.2
2. โครงการศาลาแดง เรสซิเดนเซส	ซอยศาลาแดง 1 ถนนสีลม	ปี 2551-2554	100	99.0
โครงการที่กำลังดำเนินการพัฒนาอยู่				
3. โครงการมหานคร				
3.1 โรงแรมบางกอก เอดิชั่น	ติดกับสถานีรถไฟฟ้า บีทีเอส สถานีช่องนนทรี ถนนนราธิวาส ราชนครินทร์	ปี 2554-2558	13.38	
3.2 เดอะริทซ์-คาร์ลตัน เรสซิเดนเซส บางกอก*	ติดกับสถานีรถไฟฟ้า บีทีเอส สถานีช่องนนทรี ถนนนราธิวาส ราชนครินทร์	ปี 2554-2558	19.37	45.9
3.3 ศูนย์การค้า				
3.3.1 อาคารคิวบี (รีเทล คิวบี)	ติดกับสถานีรถไฟฟ้า บีทีเอส สถานีช่องนนทรี ถนนนราธิวาส ราชนครินทร์	ปี 2554-2557	76.72	
3.3.2 อาคารหลัก	ติดกับสถานีรถไฟฟ้า บีทีเอส สถานีช่องนนทรี ถนนนราธิวาส ราชนครินทร์			
- รีเทล ฮิลล์		ปี 2554-2558	16.40	
- สกายฮอบเซอเวชั่น เดค		ปี 2554-2559		
4. โครงการมหาสมุทร	หัวหิน จ. ประจวบคีรีขันธ์	ปี 2556-2557		
โครงการในอนาคต				
5. โครงการหลังสวน	ซอยหลังสวน	ปี 2557-2558		

* ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 โครงการเดอะ ริทซ์-คาร์ลตัน เรสซิเดนเซส บางกอก มีลูกค้าที่ได้ทำสัญญาเช่าระยะยาว** รวม 112 ยูนิต คิดเป็นพื้นที่รวม 21,999.86 ตารางเมตร หรือคิดเป็นร้อยละ 45.9 % ของพื้นที่ให้เช่ารวมจำนวน 47,915 ตารางเมตร และคิดเป็นมูลค่าเช่าตามสัญญารวม 5,551.8 ล้านบาท นอกจากนี้ยังมีลูกค้าที่ได้ทำสัญญาจองรวม 10 ยูนิต คิดเป็นพื้นที่รวม 2,750 ตารางเมตร หรือคิดเป็นร้อยละ 5.7% ของพื้นที่ให้เช่ารวม และคิดเป็นมูลค่าเช่าตามสัญญาจองรวม 807.3 ล้านบาท รวมเป็นลูกค้าที่ได้ทำสัญญาเช่าและสัญญาจองทั้งสิ้นรวม 122 ยูนิต คิดเป็นพื้นที่รวม 24,749.86 ตารางเมตร หรือคิดเป็นร้อยละ 51.7% ของพื้นที่ให้เช่ารวม และคิดเป็นมูลค่าเช่าตามสัญญารวม 6,359.0 ล้านบาท ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทฯ ยังไม่มีการรับรู้รายได้จากมูลค่าให้เช่าระยะยาวตามสัญญาดังกล่าว โดยจะรับรู้เป็นรายได้เมื่องานก่อสร้างเสร็จและมีการโอนกรรมสิทธิ์ให้แก่ผู้ซื้อแล้ว

** เมื่อวันที่ 7 กุมภาพันธ์ 2557 บริษัทฯ ย่อยได้ซื้อที่ดินบริเวณโครงการมหานครและเปลี่ยนกรรมสิทธิ์การถือครองในโครงการมหานคร จากรูปแบบการเช่าระยะยาว หรือลีสโฮลด์ เป็นแบบถือครองกรรมสิทธิ์อย่างสมบูรณ์ หรือฟรีโฮลด์ เป็นที่เรียบร้อยแล้ว

ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงของโครงการมหานครที่มีขนาดใหญ่

โครงการมหานครมีมูลค่าการลงทุนสูงเมื่อเปรียบเทียบกับสินทรัพย์รวมหรือโครงการในอดีตที่บริษัทฯ เคยทำมา มีความซับซ้อนและมีผู้มีส่วนได้เสียหลากหลาย ความสำเร็จของโครงการจึงมีความสำคัญ และส่งผลกระทบต่อความสำเร็จของบริษัทฯ อย่างไรก็ตาม โครงการมหานคร มิใช่โครงการเดียวที่บริษัทฯ พัฒนาอยู่ บริษัทฯ มีโครงการที่ได้ดำเนินการมาแล้ว 2 โครงการ ได้แก่ โครงการไฟค์ส เลน และโครงการศาลาแดง เรสซิเดนเซส ซึ่งมีมูลค่าโครงการรวมกันประมาณ 3,248 ล้านบาท โครงการมหานครนับเป็นโครงการที่ 3 ที่บริษัทฯ ร่วมลงทุนกับผู้อื่น นอกจากนี้ บริษัทฯ มีแผนงานที่จะลงทุนในโครงการมหาสมุทร หัวหิน และโครงการหลังสวน ซึ่งมีมูลค่าโครงการรวมประมาณ 8,700 ล้านบาท (ไม่รวมมูลค่าในสวนคันทรี่ คลับ) ดังนั้น จึงเห็นได้ว่า บริษัทฯ มิได้พึ่งพาความสำเร็จของโครงการมหานครเพียงโครงการเดียว อย่างไรก็ตาม ความสำเร็จของทุกโครงการที่บริษัทฯ พัฒนาอยู่ย่อมมีผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ เชกเช่นเดียวกับการดำเนินธุรกิจโดยทั่วไป

ความเสี่ยงด้านการปฏิบัติการ

ความเสี่ยงที่เกี่ยวกับการบริหารจัดการต้นทุน

1) ความเสี่ยงจากความล่าช้าและคุณภาพผลงานของผู้รับเหมาก่อสร้าง

บริษัทฯ ดำเนินงานก่อสร้างโครงการอสังหาริมทรัพย์ต่างๆ โดยการว่าจ้างผู้รับเหมาจากภายนอก ด้วยเหตุที่บริษัทฯ ไม่มีทีมงานก่อสร้างของบริษัทฯ เองย่อมส่งผลให้เกิดความเสี่ยงกรณีผู้รับเหมาส่งมอบงานล่าช้าเนื่องจากผู้รับเหมาอาจไม่มีความชำนาญหรืออาจมีปัญหาขาดแคลนแรงงาน หรือผู้รับเหมาส่งมอบงานให้ทันตามกำหนดเวลาแต่คุณภาพงานอาจไม่เป็นไปตามมาตรฐานที่กำหนด ทำให้บริษัทฯ ไม่สามารถควบคุมต้นทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพหรืออาจส่งผลกระทบต่อให้ไม่สามารถส่งมอบโครงการอสังหาริมทรัพย์ต่างๆ ให้แก่ลูกค้าได้ตรงตามกำหนดเพื่อเป็นการลดความเสี่ยงดังกล่าว ในการบริหารจัดการต้นทุน บริษัทฯ ได้พิจารณาเรื่องดังกล่าวออกเป็นสองส่วน คือเรื่องการควบคุมการจัดซื้อให้เป็นไปตามงบประมาณ และการควบคุมเวลาในการก่อสร้างให้เป็นไปตามประมาณการที่ได้กำหนดไว้ ในการลดความเสี่ยงทั้งสองส่วนมีรายละเอียดดังนี้

- การควบคุมการจัดซื้อให้เป็นไปตามงบประมาณ

บริษัทฯ ได้กำหนดนโยบายที่จะว่าจ้างให้ผู้ประเมินราคาโครงการ (Quantity survey) ที่มีชื่อเสียง เช่น บริษัท Langdon & Seah Thailand Limited เข้ามาเป็นผู้จัดทำประมาณการโครงการสำหรับโครงการขนาดใหญ่ เช่น โครงการมหานคร เพื่อให้เกิดความแม่นยำในการจัดทำงบประมาณ โดยที่การจัดซื้อจัดจ้าง บริษัทฯ ได้มีการจัดทำการประมูลเปรียบเทียบราคา ในการหาผู้รับเหมาที่เหมาะสมทั้งในด้านคุณภาพและราคา อีกทั้งผู้รับเหมาที่จะได้รับการเชิญเข้าร่วมประมูล บริษัทฯ ได้คัดเลือกทั้งในด้านความสามารถในเทคนิคการก่อสร้าง ทีมงาน และเงินทุน ให้เหมาะสมกับขนาดของโครงการ เพื่อไม่ให้มีต้นทุนการก่อสร้างสูงเกินไป

- การควบคุมเวลาในการก่อสร้างให้เป็นไปตามประมาณการที่ได้กำหนดไว้

การจัดการเรื่องการควบคุมเวลาในการก่อสร้างนั้น นอกจากบริษัทฯ จะมีทีมงานที่มีประสบการณ์สูงภายในบริษัทฯ เองแล้ว บริษัทฯ ยังมีนโยบายในการว่าจ้างบริษัทผู้ควบคุมงานที่มีฝีมือดีมาควบคุมงานก่อสร้าง เพื่อให้ได้คุณภาพงานที่ดี และการก่อสร้างเป็นไปตามกำหนด นอกจากนี้บริษัทฯ ยังได้นำเอา Software ใหม่ๆ ที่เกี่ยวกับการออกแบบและการควบคุมการก่อสร้างมาใช้ เพื่อลดการผิดพลาดในระหว่างการก่อสร้างลง ทำให้สามารถลดเวลาในการแก้ไขงานลงได้อีกด้วย

2) ความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาสถูก่อสร้าง

โครงการที่บริษัทฯ กำลังดำเนินการพัฒนาอยู่ เช่น โครงการมหานคร ปัจจุบันงานหลักของอาคาร ไม่ว่าจะเป็นงานก่อสร้างโครงสร้าง งานก่อสร้างงานระบบ และงานผิวอาคาร ซึ่งมีมูลค่ากว่าร้อยละ 75 ของมูลค่างานได้มีการจัดจ้างไปแล้ว งานส่วนที่เหลือเป็นงานตกแต่งภายใน และงานภูมิสถาปัตยกรรม บริษัทฯ อยู่ระหว่างปรับแต่งให้เหมาะสมกับงบประมาณที่เหลืออยู่ นอกจากนี้ โครงการยังมีการสำรองค่าก่อสร้างที่อาจเพิ่มขึ้น (Contingency cost) ไว้อีกจำนวนหนึ่งด้วย

สำหรับโครงการที่จะได้ดำเนินการต่อไปในอนาคต บริษัทฯ เชื่อว่าการจัดทำประมาณการราคาสถูก่อสร้างที่สมเหตุสมผลและมีความเป็นไปได้เป็นสิ่งสำคัญ ดังนั้น บริษัทฯ จึงให้ความสำคัญในการคัดเลือกบริษัทผู้จัดทำประมาณราคาโครงการ (Quantity survey) เป็นอย่างมาก นอกจากการจัดทำประมาณการราคาที่ดีและถูกต้องแล้ว บริษัทฯ ยังให้ความสำคัญกับการรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับบรรดาผู้ผลิตและผู้รับเหมาทุกราย ซึ่งบริษัทฯ เชื่อว่า ปัจจุบันบริษัทฯ ได้รับการยอมรับและเชื่อถือจากบรรดาผู้ค้าดังกล่าวเป็นอย่างมาก การหาข้อมูลเกี่ยวกับภาวะตลาดของวัสดุก่อสร้างและวัสดุทางเลือกก็ยังคงต้องตรวจสอบกันอย่างสม่ำเสมอเพื่อให้ทันต่อเหตุการณ์

ความเสี่ยงจากกรณีฟ้องร้องอันเนื่องมาจากการดำเนินการก่อสร้าง

การดำเนินการก่อสร้างโครงการต่างๆ ของผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์อาจก่อให้เกิดความเสียหายแก่สิ่งปลูกสร้างโดยรอบ ซึ่งเป็นความเสี่ยงปกติของธุรกิจ ดังนั้น ผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ส่วนใหญ่รวมถึงบริษัทฯ จึงได้มีการทำประกันภัยที่เกี่ยวข้องกับการก่อสร้างอาคารไว้ โดยบริษัทประกันภัยจะเป็นผู้รับผิดชอบค่าเสียหายที่เกิดขึ้นตามเงื่อนไขในกรมธรรม์ นอกจากนี้ การจัดทำประกันภัยการก่อสร้างดังกล่าวแล้ว เพื่อเป็นการป้องกันปัญหาการฟ้องร้อง บริษัทฯ ยังได้มีมาตรการป้องกันความเสียหายโดยกำชับให้ผู้ควบคุมงานก่อสร้างดูแลตรวจตราพื้นที่ก่อสร้างให้เรียบร้อย โดยปฏิบัติดังนี้

- การป้องกันวัสดุตกหล่น ให้มีการจัดวางวัสดุสิ่งของให้เป็นระเบียบ ชนขยะออกจากพื้นที่ก่อสร้างทุกวันโดยนำตาข่ายถี่ๆ มาใช้เพื่อป้องกันของตกหล่น
- ลดฝุ่นละออง ให้ทำการพรมน้ำก่อนการขนย้ายขยะเพื่อลดฝุ่นละออง
- ลดเสียงดังรบกวน ให้ดำเนินการก่อสร้างเฉพาะเวลาที่ได้รับอนุญาต หากเกินเวลาต้องแจ้งบ้านข้างเคียงทุกหลังล่วงหน้า
- ลดการสั่นสะเทือน โดยการเลือกใช้ระบบเข็มเจาะทั้งในส่วนงาน Barrette และ Bore Pile เพื่อลดการสั่นสะเทือน และให้มีการทำ Diaphragm Wall สำหรับงานใต้ดินเพื่อลดความเสี่ยงต่อการเคลื่อนตัวของดินระหว่างถอน Sheet Pile ในกรณีที่ดินอยู่ในระดับที่ลึกลงจากระดับดินเดิมมาก หรือเห็นว่าการถอน Sheet Pile อาจก่อความเสียหายให้กับอาคารข้างเคียงได้

อีกทั้งมีการกำหนดให้ผู้ควบคุมงานก่อสร้างและผู้รับเหมาเข้าเยี่ยมเยียนบ้านข้างเคียงอย่างสม่ำเสมอ เพื่อสอบถามถึงปัญหาที่เกิดจากการก่อสร้าง และหากมีความเสียหายใดๆ เกิดขึ้นให้รีบดำเนินการทันที และหากมีการร้องขอความช่วยเหลือในการซ่อมแซมเล็กๆ น้อยๆ จากบ้านข้างเคียงไม่ว่ากรณีใดๆ ก็ให้เข้าช่วยเหลืออีกด้วย นอกจากนี้กรณีของบ้านข้างเคียงแล้วบริษัทฯ ยังได้กำชับให้ผู้ควบคุมงานและผู้รับเหมาหมั่นตรวจเช็คจากสำนักงานเขตที่โครงการตั้งอยู่ว่ามีการร้องเรียนใดๆ มาหรือไม่ เพื่อจะได้เข้าเยียวยาได้ทันเวลาที่ ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทฯ มีข้อพิพาททางกฎหมายอันเนื่องมาจากการก่อสร้างของโครงการไฟค์ส เสนและบริษัทฯ ได้บันทึกค่าเผื่อผลเสียหายจำนวน 9.6 ล้านบาทแล้ว

ความเสี่ยงจากการแข่งขันกับคู่แข่งในธุรกิจหลัก

1) ความเสี่ยงจากการแข่งขันระหว่างผู้ประกอบการในกลุ่มตลาดอาคารพักอาศัยระดับซูเปอร์ลักซ์วรี

ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์โดยเฉพาะในส่วนของพัฒนาอาคารพักอาศัยระดับซูเปอร์ลักซ์วรีเป็นธุรกิจที่มีการแข่งขันกันไม่มากนักในกรุงเทพมหานคร โดยในปัจจุบันโครงการอาคารพักอาศัยที่อยู่ในระดับซูเปอร์ลักซ์วรี ได้แก่ โครงการเซนตริจิส โครงการคิว หลังสวน โครงการสุขุทัย เรสซิเดนเซส โครงการศาลาแดง เรสซิเดนเซส เป็นต้น โดยแต่ละโครงการดังกล่าวมียอดขายอยู่ในระดับที่ดี อย่างไรก็ตาม เพื่อให้การขายห้องชุดเพื่อพักอาศัยหรือการขายสิทธิการเช่าระยะยาวของห้องชุดเพื่อพักอาศัยของบริษัทฯ ประสบความสำเร็จตามแผนที่วางไว้ ก่อนการดำเนินโครงการ บริษัทฯ ได้มีการว่าจ้างบริษัทวิจัยชั้นนำที่มีประสบการณ์ในการวิจัยตลาดที่พักอาศัยทำการศึกษาวิจัยตลาดเพื่อให้ทราบถึงความต้องการของลูกค้า ว่าจ้างมีออาชีพรที่มีชื่อเสียงเพื่อออกแบบและก่อสร้างอาคาร ว่าจ้างผู้รับเหมาและผู้ควบคุมผู้รับเหมาที่มีประสบการณ์และมีคุณภาพที่ดี และว่าจ้างมีออาชีพด้านการขายเพื่อร่วมขายโครงการต่างๆ เช่น โครงการศาลาแดง เรสซิเดนเซส ได้มีการว่าจ้าง บริษัท ซีบี ริชาร์ด เอลลิส (ประเทศไทย) จำกัด เพื่อบริหารงานขาย หรือการว่าจ้างบริษัท ซีบี ริชาร์ด เอลลิส (ฮ่องกง) จำกัด เพื่อเป็นผู้ทำหน้าที่ขายสิทธิการเช่าระยะยาวห้องชุดเพื่อพักอาศัย โครงการเดอะ ริทซ์-คาร์ลตัน เรสซิเดนเซส บางกอก ในฮ่องกง โดยโครงการดังกล่าวโครงการมหานครได้ว่าจ้าง เดอะ ริทซ์-คาร์ลตัน โฮเต็ล คัมพานี (The Ritz-Carlton Hotel Company) ซึ่งเป็นบริษัทบริหารจัดการอาคารพักอาศัยภายใต้กลุ่มแมริออท ให้เข้ามาบริหารจัดการโครงการเดอะ ริทซ์-คาร์ลตัน เรสซิเดนเซส บางกอก เพื่อให้ห้องชุดเพื่อพักอาศัยของบริษัทฯ มีความแตกต่างจากโครงการอาคารพักอาศัยของบริษัทอื่นๆ เป็นต้น นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีการจัดโรดโชว์ (Road Show) เพื่อนำเสนอข้อมูลห้องชุดและจุดเด่นของโครงการแก่กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ของผู้บริหารจากการขายห้องชุดเพื่อพักอาศัยสำหรับกลุ่มลูกค้าผู้มีรายได้ระดับสูงก็เป็นอีกหนึ่งปัจจัยสำคัญที่ทำให้โครงการของบริษัทฯ ประสบความสำเร็จตามแผนที่วางไว้

2) ความเสี่ยงจากการแข่งขันในธุรกิจโรงแรม

ในปัจจุบันอุตสาหกรรมโรงแรมมีการแข่งขันที่สูงขึ้น โดยผู้ประกอบการโรงแรมหลายรายมุ่งเน้นการให้บริการแก่ลูกค้าระดับบนเช่นเดียวกับโรงแรมบางกอกเอดิชั่น การแข่งขันดังกล่าวอาจส่งผลกระทบต่อรายได้และกำไรของบริษัทฯ อย่างไรก็ตาม นอกจากการควบคุมดูแลอย่างใกล้ชิดจากผู้บริหารของบริษัทฯ แล้ว การวางกลยุทธ์ด้านการตลาดที่ชัดเจนของโรงแรมบางกอกเอดิชั่นซึ่งเป็นเครื่องหมายการค้าโรงแรมระดับบนที่มีชื่อเสียงระดับโลกภายใต้กลุ่มแมริออท และบริหารงานภายใต้ เดอะ ริทซ์-คาร์ลตัน โฮเต็ล คัมพานี (The Ritz-Carlton Hotel Company) ซึ่งได้รับการยอมรับว่าเป็นกลุ่มโรงแรมที่มีระบบการจองห้องพักที่มีความสะดวกและน่าเชื่อถืออันดับต้นๆ จะช่วยสร้างความเชื่อมั่นให้แก่ลูกค้าที่จะเข้าพัก นอกจากนี้ฐานข้อมูลลูกค้าทั้งในและต่างประเทศของกลุ่มแมริออท จะช่วยให้โรงแรมบางกอกเอดิชั่นเป็นที่รู้จักจากลูกค้าระดับบนอย่างทั่วถึงอีกด้วย

3) ความเสี่ยงจากการแข่งขันในธุรกิจศูนย์การค้า

การแข่งขันของศูนย์การค้าทั้งจากการขยายสาขาของผู้ค้าปลีกรูปแบบใหม่ (Modern Trade Retailers) และการขยายตัวของผู้ค้าปลีกที่มุ่งเน้นกลุ่มลูกค้ารอบๆ ชุมชน (Community Mall) อาจส่งผลกระทบต่ออัตราค่าเช่าและค่าบริการที่อาจต้องปรับตัวลดลง รวมถึงความเสี่ยงในเรื่องการจัดหาผู้เช่าพื้นที่ที่มีความเหมาะสมกับไลฟ์สไตล์เซ็นเตอร์ (Life Style Center) ของบริษัทฯ อาจไม่เป็นไปตามแผนที่วางไว้ บริษัทฯ วางตำแหน่งศูนย์การค้าในโครงการมหานครให้เป็นไลฟ์สไตล์เซ็นเตอร์ที่เน้นลูกค้าที่มีกำลังซื้อสูงเพื่อให้มีการดำเนินงานศูนย์การค้าในโครงการมหานครของบริษัทฯ ประสบความสำเร็จ บริษัทฯ จึงได้มีการว่าจ้าง ฮัสแบนด์ รีเทล คอนซัลติ้ง (Husband Retail Consulting) ซึ่งเป็นบริษัทที่ปรึกษาด้านศูนย์การค้าที่มีผลงานในการเป็นที่ปรึกษาในประเทศต่างๆ เข้ามาเป็นที่ปรึกษาในการกำหนด

รูปแบบที่เหมาะสม (Retail Mix) ของผู้เช่าศูนย์การค้า ซึ่งจะทำให้ศูนย์การค้าของบริษัทฯ มีร้านค้าประเภทต่างๆ ที่มีชื่อเสียงเพื่อตอบสนองต่อรูปแบบการใช้ชีวิตอย่างครบถ้วนโดยเฉพาะในส่วนของร้านอาหารและเครื่องดื่ม (Food & Beverage Service) เช่น Dean & DeLuca Café and Gourmet Market เป็นต้น การสร้างความแตกต่างจากศูนย์การค้าอื่นจะทำให้ศูนย์การค้าของบริษัทฯ มีลูกค้าเข้ามาใช้บริการอย่างสม่ำเสมอ โดยกลุ่มลูกค้าหลักของศูนย์การค้าประกอบด้วยกลุ่มลูกค้าที่พักอาศัยในโครงการเดอะ ริทซ์-คาร์ลตัน เรสซิเดนเชส บางกอก และโครงการอาคารพักอาศัยอื่นในบริเวณใกล้เคียง ลูกค้าที่เข้าพักโรงแรมบางกอก เอดิชั่นและลูกค้าที่เข้าพักโรงแรมอื่นในบริเวณใกล้เคียง รวมถึงพนักงานบริษัทต่างๆ โดยรอบศูนย์การค้า ด้วยประสบการณ์ในการวางแผนและจัดหาร้านค้าผู้เช่าของมืออาชีพ ทำให้บริษัทฯ มีความมั่นใจว่าศูนย์การค้าจะประสบความสำเร็จตามที่วางแผนไว้ และมีลูกค้าหมุนเวียนเข้ามาใช้บริการอย่างสม่ำเสมอ

ความเสี่ยงด้านการเงิน

ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทฯ มีเงินกู้ยืมระยะยาวกับธนาคารพาณิชย์สำหรับโครงการมหานคร ซึ่งมีการกำหนดอัตราดอกเบี้ยลอยตัวเท่ากับอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมขั้นต่ำ (MLR) ลบร้อยละ 0.25 และอัตราดอกเบี้ยเงินกู้เบิกเกินบัญชี (MOR) ตามสัญญาเงินกู้เพื่อพัฒนาโครงการมหานครกับธนาคารพาณิชย์ ฉบับลงวันที่ 9 มีนาคม 2555 และสัญญาแก้ไขเพิ่มเติมสัญญาเงินกู้ยืมฉบับลงวันที่ 10 พฤษภาคม 2556 ที่กิจการที่ควบคุมร่วมกันแห่งหนึ่งได้ลงนามในสัญญาเงินกู้เพื่อพัฒนาโครงการมหานครกับธนาคารพาณิชย์จำนวน 2 แห่ง และเงินกู้เพื่อซื้อที่ดินโครงการมหาสมุทร หัวหินกับธนาคารพาณิชย์แห่งหนึ่ง ซึ่งมีการกำหนดอัตราดอกเบี้ยลอยตัวเท่ากับอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมขั้นต่ำ (MLR) ลบร้อยละ 0.25 หากอัตราดอกเบี้ยดังกล่าวปรับตัวสูงขึ้นอาจส่งผลกระทบต่อต้นทุนทางการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ในอนาคต

ความเสี่ยงจากการที่บริษัทฯ มีรายได้ไม่สม่ำเสมอและมีผลการดำเนินงานขาดทุนในช่วงแรกของการพัฒนาโครงการ
บริษัทฯ จะมีการรับรู้รายได้ที่ไม่สม่ำเสมอซึ่งเป็นลักษณะปกติของผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งจะรับรู้รายได้ได้ก็ต่อเมื่อการก่อสร้างแล้วเสร็จและได้มีการโอนกรรมสิทธิ์ให้แก่ผู้ซื้อแล้วเท่านั้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทฯ มีโครงการอาคารพักอาศัยที่ก่อสร้างแล้วเสร็จและอยู่ระหว่างการรอโอนกรรมสิทธิ์ จำนวน 2 โครงการ ได้แก่ โครงการไฟค์สเลน ซึ่งมีห้องชุดเพื่อพักอาศัยที่อยู่ระหว่างการขาย จำนวน 3 ห้อง มูลค่าตามบัญชี 45.0 ล้านบาท (มูลค่าขายประมาณ 76.1 ล้านบาท) ซึ่งคาดว่าจะสามารถโอนกรรมสิทธิ์และรับรู้รายได้ในปี 2557 และโครงการศาลาแดง เรสซิเดนเชส ซึ่งมีการรับรู้รายได้จากการโอนกรรมสิทธิ์ให้ลูกค้าไปแล้วจำนวน 127 ห้อง (มูลค่าขายประมาณ 2,200.8 ล้านบาท) คงเหลือห้องชุดเพื่อพักอาศัยที่ยังไม่โอนกรรมสิทธิ์อีกจำนวน 5 ห้อง มูลค่าตามบัญชี 85.2 ล้านบาท (มูลค่าขายประมาณ 137.9 ล้านบาท) ซึ่งมีลูกค้าทำสัญญาจะซื้อจะขายแล้ว 4 ห้อง (มูลค่าขายประมาณ 114.5 ล้านบาท) ซึ่งคาดว่าจะสามารถโอนกรรมสิทธิ์และรับรู้รายได้เพิ่มขึ้นในปี 2557 นอกจากนี้ บริษัทฯ อยู่ระหว่างการดำเนินการก่อสร้างโครงการมหานคร โดยคาดว่าจะสามารถเริ่มรับรู้รายได้ในส่วนของอาคารศูนย์การค้าริเทล คิวบ์ ซึ่งอยู่ในอาคารคิวบ์ (Cube Tower) ซึ่งจะแล้วเสร็จเป็นส่วนแรกในต้นปี 2557 อาคารศูนย์การค้าริเทล คิวบ์ มีจำนวนพื้นที่รวมประมาณ 5,253 ตารางเมตร สำหรับการรับรู้รายได้โครงการมหานครในส่วนของรายได้จากการขายสิทธิการเช่าระยะยาว* ในห้องชุดเพื่อพักอาศัย รายได้จากธุรกิจโรงแรม และรายได้จากการให้เช่าศูนย์การค้าริเทล ฮิลล์ และพื้นที่จุดชมวิวสกาย ออบเซอร์เวชั่น เดค ที่อยู่ในอาคารหลัก (Main Tower) คาดว่าจะสามารถรับรู้รายได้ได้ตั้งแต่ปี 2558 เป็นต้นไป ซึ่งจากประมาณการดังกล่าวจะพบว่า ในปี 2556 บริษัทฯ จะมีรายได้จากการให้เช่าพื้นที่ศูนย์การค้าริเทล คิวบ์ ที่อยู่ในอาคารคิวบ์ (Cube Tower)

เท่านั้น ดังนั้น เพื่อเกิดความสม่ำเสมอในรายได้มากขึ้น บริษัทฯ ได้ซื้อที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการมหาสมุทร หัวหิน และอยู่ระหว่างการพัฒนาโครงการดังกล่าว นอกจากนี้ บริษัทฯ อยู่ระหว่างการเจรจาจัดซื้อที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการโครงการอาคารพักอาศัย บริเวณถนนหลังสวน โดยบริษัทฯ คาดว่าจะสามารถเริ่มรับรู้รายได้บ้านเดี่ยวบางส่วนของโครงการมหาสมุทร หัวหิน ซึ่งมีมูลค่าโครงการรวมประมาณ 3,280 ล้านบาท (ไม่รวมมูลค่าในส่วนคันทรี่ คลับ) จะก่อสร้างแล้วเสร็จใน ปี 2558 ส่วนคันทรี่ คลับ คาดว่าจะก่อสร้างแล้วเสร็จในปี 2558 เช่นกัน และในส่วนของโครงการหลังสวนซึ่งมีมูลค่าโครงการรวมประมาณ 6,000 ล้านบาท คาดว่าจะก่อสร้างแล้วเสร็จใน ปี 2559 เป็นต้นไป ทั้งนี้ ความไม่แน่นอนของรายได้จากพื้นที่จุดชมวิวสกาย ออบเซิร์ฟเวชั่น เดค จะขึ้นอยู่กับจำนวนนักท่องเที่ยวในประเทศไทย รวมถึงการบริหารจัดการด้านการตลาดและการประชาสัมพันธ์ของบริษัทฯ เพื่อให้เกิดความนิยมในการเข้าเยี่ยมชมพื้นที่จุดชมวิวดังกล่าว

* เมื่อวันที่ 7 กุมภาพันธ์ 2557 บริษัทฯ ได้ซื้อที่ดินบริเวณโครงการมหานครและเปลี่ยนกรรมสิทธิ์การถือครองในโครงการมหานคร จากรูปแบบการเช่าระยะยาว หรือลีสโฮลด์ เป็นแบบถือครองกรรมสิทธิ์อย่างสมบูรณ์ หรือฟรีโฮลด์ เป็นที่เรียบร้อยแล้ว

ความเสี่ยงด้านกฎหมาย

ความเสี่ยงของการเปลี่ยนแปลงนโยบายของหน่วยงานราชการหรือหน่วยงานอื่นที่เกี่ยวข้อง

ความเสี่ยงของการเปลี่ยนแปลงนโยบายของหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้อง อาทิ กฎหมายส่วนที่เกี่ยวข้องกับพระราชบัญญัติผังเมือง การกำหนดปริมาณพื้นที่ใช้สอยของโครงการจัดสรร การกำหนดอัตราส่วนพื้นที่อาคารรวมต่อพื้นที่ดิน (Floor Area Ratio – FAR) หรือข้อกำหนดเกี่ยวกับใบอนุญาตสิ่งแวดล้อม ซึ่งในการนี้ทางบริษัทฯ พยายามลดความเสี่ยงด้วยการศึกษาข้อมูลการเปลี่ยนแปลงนโยบายของหน่วยงานราชการอย่างละเอียด และได้ศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการโดยพิจารณาตามข้อกำหนดข้อบังคับและกฎหมายต่างๆ อย่างละเอียด ทั้งนี้ ในทุกโครงการที่บริษัทฯ ได้ดำเนินการก่อสร้างไปแล้วนั้น บริษัทฯ ได้รับใบอนุญาตจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องแล้วทั้งสิ้น ดังนั้น การเปลี่ยนแปลงกฎหมายในส่วนที่เกี่ยวข้องดังกล่าวจึงไม่มีผลกระทบต่อโครงการที่ได้ดำเนินการไปแล้วแต่อย่างใด

ความเสี่ยงด้านการเมือง

ความเสียหายของโครงการจากเหตุการณ์จลาจล การก่อการร้าย การชุมนุมประท้วง

แม้บริษัทฯ จะทำประกันภัยครอบคลุมภัยจากเหตุการณ์จลาจล การก่อการร้าย การชุมนุมประท้วง และเรื่องอื่นที่มีผลมาจากปัญหาความไม่เสถียรภาพทางการเมือง แต่หากมีเหตุการณ์เหล่านี้เกิดขึ้นและก่อให้เกิดความเสียหายต่อ "โครงการมหานคร" ความเสียหายอาจมีมูลค่าเกินกว่าวงเงินประกันภัย อีกทั้งยังอาจส่งผลกระทบต่อความเชื่อมั่นของลูกค้าและผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องเช่น ธนาคารและผู้ร่วมทุน ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อความสำเร็จของโครงการในอนาคตได้

บริษัทฯ ได้จัดทำประกันภัยความเสี่ยงตามปกติให้กับทุกโครงการเฉพาะ "โครงการมหานคร" ซึ่งตั้งอยู่ในพื้นที่สูงเสี่ยง (บริเวณถนนสีลมและนราธิวาสราชนครินทร์) บริษัทฯ ได้จัดทำประกันภัยเพิ่มเติมกับ "อาคเนย์ ประกันภัย" โดยครอบคลุมภัยที่เกิดจากการจลาจล การก่อการร้าย และวินาศกรรม (Terrorism & Sabotage) ในวงเงิน 182 ล้านบาท (สัญญาสิ้นสุด 2 มิถุนายน 2557)

ความเสี่ยงต่อการลงทุนของผู้ถือหลักทรัพย์

ความเสี่ยงเกี่ยวกับความสามารถในการจ่ายเงินปันผล

บริษัทฯ คาดว่าในช่วงที่การก่อสร้างโครงการมหานครยังไม่แล้วเสร็จ งบการเงินรวมของบริษัทฯ อาจแสดงผลขาดทุน และอาจมีผลกระทบต่องบการเงินของบริษัทฯ จนไม่อาจจ่ายเงินปันผลได้ อย่างไรก็ตาม หากโครงการมหานครทั้งโครงการประสบความสำเร็จและสามารถรับรู้รายได้ได้อย่างเต็มที่ในปี 2558 แล้ว บริษัทฯ คาดว่าจะทำให้บริษัทฯ มีผลกำไรและสามารถจ่ายเงินปันผลได้อย่างมีนัยสำคัญ เนื่องจากการจ่ายเงินปันผลจะพิจารณาจากกำไรสะสมของงบการเงินเฉพาะเท่านั้น ดังนั้นเพื่อให้เกิดการรับรู้รายได้ในระหว่างการก่อสร้างโครงการมหานคร บริษัทฯ จึงได้ทำการก่อสร้างโครงการมหาสมุทร หัวหิน ซึ่งคาดว่าจะสามารถรับรู้รายได้ในระหว่างปี 2557 - 2558 และโครงการหลังสวนที่คาดว่าจะรับรู้รายได้ในระหว่างปี 2558 - 2559 ซึ่งหากบริษัทฯ มีผลกำไรและไม่มีข้อจำกัดเรื่องการจ่ายเงินปันผลกับสถาบันการเงินใดๆ ที่อาจมี อันเนื่องมาจากการกู้ยืมเงินมาเพื่อพัฒนาโครงการแล้ว ก็จะสามารถจ่ายเงินปันผลได้ตามนโยบายการจ่ายเงินปันผลของบริษัทฯ

3. ปัจจัยความเสี่ยง

ความเสี่ยงด้านกลยุทธ์

ความเสี่ยงจากนโยบายการจัดซื้อหรือเช่าที่ดินเพื่อนำมาพัฒนาโครงการในอนาคต

บริษัทฯ และ บริษัทย่อย (รวมเรียกว่า บริษัทฯ) ไม่มีนโยบายซื้อที่ดินเก็บไว้เพื่อรอการพัฒนาโครงการ (เว้นแต่จะเป็นที่ดินที่กลุ่มบริษัทเล็งเห็นว่ามีศักยภาพสูงในการพัฒนาและราคาอยู่ในระดับที่ทำให้ผลตอบแทนการลงทุนสูง) เนื่องจากไม่ต้องการก่อภาระต้นทุนทางการเงิน และยังต้องการหลีกเลี่ยงความเสี่ยงในเรื่องที่เกี่ยวกับการเปลี่ยนผังเมืองและแนวเวนคืน รวมทั้งความเสี่ยงต่อการตกต่ำของราคาที่ดินหากระบบขนส่งมวลชนที่มีการวางแผนไว้ล้มเลิกไปหรือยืดระยะเวลาการก่อสร้างออกไป ดังนั้น บริษัทฯ จึงอาจมีความเสี่ยงจากการที่ไม่สามารถซื้อที่ดินในทำเลที่ต้องการ หรือมีความเสี่ยงจากการที่ราคาที่ดินที่อาจมีการปรับตัวสูงขึ้น ซึ่งจะส่งผลให้ไม่สามารถจัดหาที่ดินในทำเลที่ดีในการพัฒนา หรืออาจจัดหาได้แต่ต้องมีต้นทุนในการพัฒนาโครงการที่เพิ่มขึ้น ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงานในอนาคตได้

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีการจัดทำแผนการจัดหาและจัดซื้อที่ดินล่วงหน้าให้สอดคล้องกับการนำไปพัฒนาโครงการในแต่ละปี และเพื่อให้แน่ใจว่าจะมีที่ดินส่วนของการพัฒนาโครงการตลอดเวลา บริษัทฯ จึงได้มีการติดตามและศึกษาข้อมูลเรื่องที่ดินอย่างใกล้ชิด เพื่อให้ทราบแนวโน้มและศักยภาพในการพัฒนาของที่ดินในทำเลต่างๆ โดยการศึกษาจากทิศทางการเติบโตของแหล่งที่อยู่อาศัย เส้นทางการพัฒนาและการขยายตัวของเขตเมือง มีการคาดการณ์ทิศทางการเติบโตของเมือง ข้อจำกัดทางกฎหมาย และตรวจสอบกรรมสิทธิ์อย่างละเอียดเพื่อลดความเสี่ยงในทุกๆ ด้านก่อนการตัดสินใจซื้อที่ดิน รวมถึงการทำการสำรวจและจัดทำการศึกษาความเป็นไปได้ทางการตลาดและทางการเงิน

บริษัทฯ มีการจัดหาที่ดินทั้งผ่านนายหน้าหรือดำเนินการเอง ซึ่งที่ผ่านมามีกลุ่มนายหน้าค้าที่ดินที่เข้ามาเสนอที่ดินให้กับบริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง โดยบริษัทฯ มีแนวทางการบริหารจัดการต้นทุนค่าที่ดินด้วยการเข้าเจรจาติดต่อซื้อที่ดินกับเจ้าของที่ดินเองโดยตรง ทำให้สามารถควบคุมราคาต้นทุนที่ดินให้อยู่ในระดับที่ประเมินแล้วว่าสามารถนำมาพัฒนาขายแล้วสร้างรายได้และกำไรให้กับบริษัทฯ ได้อย่างเหมาะสม

ความเสี่ยงจากความสำเร็จของโครงการที่อยู่ระหว่างดำเนินการ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทฯ มีโครงการที่พัฒนาเสร็จสิ้นแล้ว 2 โครงการ ได้แก่

1. โครงการ ไฟคัส เลน (Ficus Lane)
2. โครงการ ศาลาแดง เรสซิเดนเซส (Saladaeng Residences)

โครงการที่กำลังดำเนินการพัฒนาอยู่ 2 โครงการ ได้แก่

1. โครงการมหานคร (MahaNakhon)
2. โครงการมหาสมุทร หัวหิน (MahaSamutr)

และโครงการในอนาคต 1 โครงการ ได้แก่

1. โครงการหลังสวน

โครงการ	ทำเลที่ตั้ง	ระยะเวลา	ร้อยละความคืบหน้าโครงการ	
		การก่อสร้าง (ประมาณการ)	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556	
			การก่อสร้าง	การขาย
โครงการที่พัฒนาเสร็จสิ้นแล้ว				
1. โครงการไฟคัส เลน	ซอยสุขุมวิท 44/1 (พิชัยสวัสดิ์) ถนนสุขุมวิท	ปี 2547-2549	100	95.2
2. โครงการศาลาแดง เรสซิเดนเซส	ซอยศาลาแดง 1 ถนนสีลม	ปี 2551-2554	100	99.0
โครงการที่กำลังดำเนินการพัฒนาอยู่				
3. โครงการมหานคร				
3.1 โรงแรมบางกอก เอดิชั่น	ติดกับสถานีรถไฟฟ้า บีทีเอส สถานีช่องนนทรี ถนนนราธิวาส ราชนครินทร์	ปี 2554-2558	13.38	
3.2 เดอะริทซ์-คาร์ลตัน เรสซิเดนเซส บางกอก*	ติดกับสถานีรถไฟฟ้า บีทีเอส สถานีช่องนนทรี ถนนนราธิวาส ราชนครินทร์	ปี 2554-2558	19.37	45.9
3.3 ศูนย์การค้า				
3.3.1 อาคารคิวบี (รีเทล คิวบี)	ติดกับสถานีรถไฟฟ้า บีทีเอส สถานีช่องนนทรี ถนนนราธิวาส ราชนครินทร์	ปี 2554-2557	76.72	
3.3.2 อาคารหลัก	ติดกับสถานีรถไฟฟ้า บีทีเอส สถานีช่องนนทรี ถนนนราธิวาส ราชนครินทร์			

โครงการ	ทำเลที่ตั้ง	ระยะเวลา	ร้อยละความคืบหน้าโครงการ	
		การก่อสร้าง	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556	
		(ประมาณการ)	การก่อสร้าง	การขาย
- รีเทล ฮิลล์		ปี 2554-2558	16.40	
- สกายออบเซิร์ฟเวอร์เซ็นเตอร์		ปี 2554-2559		
4. โครงการมหาสมุทร	หัวหิน จ. ประจวบคีรีขันธ์	ปี 2556 - 2557		
โครงการในอนาคต				
5. โครงการหลังสวน	ซอยหลังสวน	ปี 2557 - 2558		

* ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 โครงการเดอะ ริทซ์-คาร์ลตัน เรสซิเดนเซส บางกอก มีลูกค้าที่ได้ทำสัญญาเช่าระยะยาว** รวม 112 ยูนิต คิดเป็นพื้นที่รวม 21,999.86 ตารางเมตร หรือคิดเป็นร้อยละ 45.9 % ของพื้นที่ให้เช่ารวมจำนวน 47,915 ตารางเมตร และคิดเป็นมูลค่าเช่าตามสัญญารวม 5,551.8 ล้านบาท นอกจากนี้ยังมีลูกค้าที่ได้ทำสัญญาจองรวม 10 ยูนิต คิดเป็นพื้นที่รวม 2,750 ตารางเมตร หรือคิดเป็นร้อยละ 5.7% ของพื้นที่ให้เช่ารวม และคิดเป็นมูลค่าเช่าตามสัญญาจองรวม 807.3 ล้านบาท รวมเป็นลูกค้าที่ได้ทำสัญญาเช่าและสัญญาจองทั้งสิ้นรวม 122 ยูนิต คิดเป็นพื้นที่รวม 24,749.86 ตารางเมตร หรือคิดเป็นร้อยละ 51.7% ของพื้นที่ให้เช่ารวม และคิดเป็นมูลค่าเช่าตามสัญญารวม 6,359.0 ล้านบาท ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทฯ ยังไม่มีการรับรู้รายได้จากมูลค่าให้เช่าระยะยาวตามสัญญาดังกล่าว โดยจะรับรู้เป็นรายได้เมื่องานก่อสร้างเสร็จและมีการโอนกรรมสิทธิ์ให้แก่ผู้ซื้อแล้ว

** เมื่อวันที่ 7 กุมภาพันธ์ 2557 บริษัทฯ ย่อยได้ซื้อที่ดินบริเวณโครงการมหานครและเปลี่ยนกรรมสิทธิ์การถือครองในโครงการมหานคร จากรูปแบบการเช่าระยะยาว หรือลีสโฮลด์ เป็นแบบถือครองกรรมสิทธิ์อย่างสมบูรณ์ หรือฟรีโฮลด์ เป็นที่เรียบร้อยแล้ว

ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงของโครงการมหานครที่มีขนาดใหญ่

โครงการมหานครมีมูลค่าการลงทุนสูงเมื่อเปรียบเทียบกับสินทรัพย์รวมหรือโครงการในอดีตที่บริษัทฯ เคยทำมา มีความซับซ้อนและมีผู้มีส่วนได้เสียหลากหลาย ความสำเร็จของโครงการจึงมีความสำคัญ และส่งผลกระทบโดยตรงต่อความสำเร็จของบริษัทฯ อย่างไรก็ตาม โครงการมหานคร มิใช่โครงการเดียวที่บริษัทฯ พัฒนาอยู่ บริษัทฯ มีโครงการที่ได้ดำเนินการมาแล้ว 2 โครงการ ได้แก่ โครงการไพค์ส เลน และโครงการศาลาแดง เรสซิเดนเซส ซึ่งมีมูลค่าโครงการรวมกันประมาณ 3,248 ล้านบาท โครงการมหานครนับเป็นโครงการที่ 3 ที่บริษัทฯ ร่วมลงทุนกับผู้อื่น นอกจากนี้ บริษัทฯ มีแผนงานที่จะลงทุนในโครงการมหาสมุทร หัวหิน และโครงการหลังสวน ซึ่งมีมูลค่าโครงการรวมประมาณ 8,700 ล้านบาท (ไม่รวมมูลค่าในสวนคันทรี่ คลับ) ดังนั้น จึงเห็นได้ว่า บริษัทฯ มิได้พึ่งพาความสำเร็จของโครงการมหานครเพียงโครงการเดียว อย่างไรก็ตาม ความสำเร็จของทุกโครงการที่บริษัทฯ พัฒนาอยู่ย่อมมีผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ เชกเช่นเดียวกับการดำเนินธุรกิจโดยทั่วไป

ความเสี่ยงด้านการปฏิบัติการ

ความเสี่ยงที่เกี่ยวกับการบริหารจัดการต้นทุน

- 1) ความเสี่ยงจากความล่าช้าและคุณภาพผลงานของผู้รับเหมาก่อสร้าง

บริษัทฯ ดำเนินงานก่อสร้างโครงการอสังหาริมทรัพย์ต่างๆ โดยการว่าจ้างผู้รับเหมาจากภายนอก ด้วยเหตุที่บริษัทฯ ไม่มีทีมงานก่อสร้างของบริษัทฯ เองย่อมส่งผลให้เกิดความเสี่ยงกรณีผู้รับเหมาส่งมอบงานล่าช้าเนื่องจากผู้รับเหมาอาจไม่มีความชำนาญหรืออาจมีปัญหาขาดแคลนแรงงาน หรือผู้รับเหมาส่งมอบงานให้ทันตามกำหนดเวลาแต่คุณภาพงานอาจไม่เป็นไปตามมาตรฐานที่กำหนด ทำให้บริษัทฯ ไม่สามารถควบคุมต้นทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพหรืออาจส่งผลกระทบต่อให้ไม่สามารถส่งมอบโครงการอสังหาริมทรัพย์ต่างๆ ให้แก่ลูกค้าได้ตรงตามกำหนดเพื่อเป็นการลดความเสี่ยงดังกล่าว ในการบริหารจัดการต้นทุน บริษัทฯ ได้พิจารณาเรื่องดังกล่าวออกเป็นสองส่วน คือเรื่องการควบคุมการจัดซื้อให้เป็นไปตามงบประมาณ และการควบคุมเวลาในการก่อสร้างให้เป็นไปตามประมาณการที่ได้กำหนดไว้ ในการลดความเสี่ยงทั้งสองส่วนมีรายละเอียดดังนี้

- การควบคุมการจัดซื้อให้เป็นไปตามงบประมาณ
บริษัทฯ ได้กำหนดนโยบายที่จะว่าจ้างให้ผู้ประเมินราคาโครงการ (Quantity survey) ที่มีชื่อเสียง เช่น บริษัท Langdon & Seah Thailand Limited เข้ามาเป็นผู้จัดทำประมาณการโครงการสำหรับโครงการขนาดใหญ่ เช่น โครงการมหานคร เพื่อให้เกิดความแม่นยำในการจัดทำงบประมาณ โดยที่การจัดซื้อจัดจ้าง บริษัทฯ ได้มีการจัดทำการประมูลเปรียบเทียบราคา ในการหาผู้รับเหมาที่เหมาะสมทั้งในด้านคุณภาพและราคา อีกทั้งผู้รับเหมาที่จะได้รับการเชิญเข้าร่วมประมูล บริษัทฯ ได้คัดเลือกทั้งในด้านความสามารถในเทคนิคการก่อสร้างทีมงาน และเงินทุน ให้เหมาะสมกับขนาดของโครงการ เพื่อไม่ให้มีต้นทุนการก่อสร้างสูงเกินไป
- การควบคุมเวลาในการก่อสร้างให้เป็นไปตามประมาณการที่ได้กำหนดไว้
การจัดการเรื่องการควบคุมเวลาในการก่อสร้างนั้น นอกจากบริษัทฯ จะมีทีมงานที่มีประสบการณ์สูงภายในบริษัทฯ เองแล้ว บริษัทฯ ยังมีนโยบายในการว่าจ้างบริษัทผู้ควบคุมงานที่มีฝีมือมาควบคุมงานก่อสร้าง เพื่อให้ได้คุณภาพงานที่ดี และการก่อสร้างเป็นไปตามกำหนด นอกจากนี้บริษัทฯ ยังได้นำเอา Software ใหม่ ๆ ที่เกี่ยวกับการออกแบบและการควบคุมการก่อสร้างมาใช้ เพื่อลดการผิดพลาดในระหว่างการก่อสร้างลง ทำให้สามารถลดเวลาในการแก้ไขงานลงได้อีกด้วย

2) ความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาวัสดุก่อสร้าง

โครงการที่บริษัทฯ กำลังดำเนินการพัฒนาอยู่ เช่น โครงการมหานคร ปัจจุบันงานหลักของอาคาร ไม่ว่าจะเป็นงานก่อสร้างโครงสร้าง งานก่อสร้างงานระบบ และงานผิวอาคาร ซึ่งมีมูลค่ากว่าร้อยละ 75 ของมูลค่างานได้มีการจัดจ้างไปแล้ว งานส่วนที่เหลือเป็นงานตกแต่งภายใน และงานภูมิสถาปัตยกรรม บริษัทฯ อยู่ระหว่างปรับแต่งให้เหมาะสมกับงบประมาณที่เหลืออยู่ นอกจากนี้ โครงการยังมีการสำรองค่าก่อสร้างที่อาจเพิ่มขึ้น (Contingency cost) ไว้อีกจำนวนหนึ่งด้วย

สำหรับโครงการที่จะได้ดำเนินการต่อไปในอนาคต บริษัทฯ เชื่อว่าการจัดทำประมาณการราคาก่อสร้างที่สมเหตุสมผลและมีความเป็นไปได้เป็นสิ่งสำคัญ ดังนั้น บริษัทฯ จึงให้ความสำคัญในการคัดเลือกบริษัทผู้จัดทำประมาณราคาโครงการ (Quantity survey) เป็นอย่างมาก นอกจากการจัดทำประมาณการราคาที่ดีและถูกต้องแล้ว บริษัทฯ ยังให้ความสำคัญกับการรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับบรรดาผู้ผลิตและผู้รับเหมาทุกราย ซึ่งบริษัทฯ เชื่อว่า ปัจจุบันบริษัทฯ ได้รับการยอมรับและเชื่อถือจากบรรดาผู้ค้าดังกล่าวเป็นอย่างมาก การหาข้อมูลเกี่ยวกับภาวะตลาดของวัสดุก่อสร้างและวัสดุทางเลือกก็ยังคงตรวจสอบกันอย่างสม่ำเสมอเพื่อให้ทันต่อเหตุการณ์

ความเสี่ยงจากกรณีฟ้องร้องอันเนื่องมาจากการดำเนินการก่อสร้าง

การดำเนินการก่อสร้างโครงการต่างๆ ของผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์อาจก่อให้เกิดความเสียหายแก่สิ่งปลูกสร้างโดยรอบ ซึ่งเป็นความเสี่ยงปกติของธุรกิจ ดังนั้น ผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ส่วนใหญ่รวมถึงบริษัทฯ จึงได้มีการทำประกันภัยที่เกี่ยวข้องกับการก่อสร้างอาคารไว้ โดยบริษัทประกันภัยจะเป็นผู้รับผิดชอบค่าเสียหายที่เกิดขึ้นตามเงื่อนไขในกรมธรรม์ นอกจากนี้ การจัดทำประกันภัยการก่อสร้างดังกล่าวแล้ว เพื่อเป็นการป้องกันปัญหาการฟ้องร้อง บริษัทฯ ยังได้มีมาตรการป้องกันความเสียหายโดยกำชับให้ผู้ควบคุมงานก่อสร้างดูแลตรวจตราพื้นที่ก่อสร้างให้เรียบร้อย โดยปฏิบัติตามดังนี้

- การป้องกันวัสดุตกหล่น ให้มีการจัดวางวัสดุสิ่งของให้เป็นระเบียบ ขนขยะออกจากพื้นที่ก่อสร้างทุกวันโดยนำตาข่ายถี่ๆ มาใช้เพื่อป้องกันของตกหล่น
- ลดฝุ่นละออง ให้ทำการพรมน้ำก่อนการขนย้ายขยะเพื่อลดฝุ่นละออง
- ลดเสียงดังรบกวน ให้ดำเนินการก่อสร้างเฉพาะเวลาที่ได้รับอนุญาต หากเกินเวลาต้องแจ้งบ้านข้างเคียงทุกหลังล่วงหน้า
- ลดการสั่นสะเทือน โดยการเลือกใช้ระบบเข็มเจาะทั้งในส่วนของ Barrette และ Bore Pile เพื่อลดการสั่นสะเทือน และให้มีการทำ Diaphragm Wall สำหรับงานใต้ดินเพื่อลดความเสี่ยงต่อการเคลื่อนตัวของดินระหว่างถอน Sheet Pile ในกรณีที่ดินอยู่ในระดับที่ลึกลงจากระดับดินเดิมมาก หรือเห็นว่าการถอน Sheet Pile อาจก่อความเสียหายให้กับอาคารข้างเคียงได้

อีกทั้งมีการกำหนดให้ผู้ควบคุมงานก่อสร้างและผู้รับเหมาเข้าเยี่ยมเยียนบ้านข้างเคียงอย่างสม่ำเสมอ เพื่อสอบถามถึงปัญหาที่เกิดจากการก่อสร้าง และหากมีความเสียหายใดๆ เกิดขึ้นให้รีบดำเนินการทันที และหากมีการร้องขอความช่วยเหลือในการซ่อมแซมเล็กๆ น้อยๆ จากบ้านข้างเคียงไม่ว่ากรณีใดๆ ก็ให้เข้าช่วยเหลืออีกด้วย นอกจากนี้กรณีของบ้านข้างเคียงแล้วบริษัทฯ ยังได้กำชับให้ผู้ควบคุมงานและผู้รับเหมาหมั่นตรวจเช็คจากสำนักงานเขตที่โครงการตั้งอยู่ว่ามีการร้องเรียนใดๆ มาหรือไม่ เพื่อจะได้เข้าเยียวยาได้ทันเวลาที่ ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทฯ มีข้อพิพาททางกฎหมายอันเนื่องมาจากการก่อสร้างของโครงการไฟศาลา เลนและบริษัทฯ ได้บันทึกค่าเมื่อผลเสียหายจำนวน 9.6 ล้านบาทแล้ว

ความเสี่ยงจากการแข่งขันกับคู่แข่งในธุรกิจหลัก

- 1) ความเสี่ยงจากการแข่งขันระหว่างผู้ประกอบการในกลุ่มตลาดอาคารพักอาศัยระดับซูเปอร์ลักซ์ชวรี

ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์โดยเฉพาะในส่วนของพัฒนาอาคารพักอาศัยระดับซูเปอร์ลักซ์ชวรีเป็นธุรกิจที่มีการแข่งขันกันไม่มากนักในกรุงเทพมหานคร โดยในปัจจุบันโครงการอาคารพักอาศัยที่อยู่ในระดับซูเปอร์ลักซ์ชวรี ได้แก่ โครงการเซนตริจิส โครงการคิว หลังสวน โครงการสุขโขทัย เรสซิเดนเชส โครงการศาลาแดง เรสซิเดนเชส เป็นต้น โดยแต่ละโครงการดังกล่าวมียอดขายอยู่ในระดับที่ดี อย่างไรก็ตาม เพื่อให้การขายห้องชุดเพื่อพักอาศัยหรือการขายสิทธิการเช่าระยะยาวของห้องชุดเพื่อพักอาศัยของบริษัทฯ ประสบความสำเร็จตามแผนที่วางไว้ ก่อนการดำเนินโครงการ บริษัทฯ ได้มีการว่าจ้างบริษัทวิจัยชั้นนำที่มีประสบการณ์ในการวิจัยตลาดที่พักอาศัยทำการศึกษาวิจัยตลาดเพื่อให้ทราบถึงความต้องการของลูกค้า ว่าจ้างมืออาชีพที่มีชื่อเสียงเพื่อออกแบบและก่อสร้างอาคาร ว่าจ้างผู้รับเหมาและผู้ควบคุมผู้รับเหมาที่มีประสบการณ์และมีคุณภาพที่ดี และว่าจ้างมืออาชีพด้านการขายเพื่อร่วมขายโครงการต่างๆ เช่น โครงการศาลาแดง เรสซิเดนเชส ได้มีการว่าจ้าง บริษัท ซีบี ริชาร์ด เอลลิส (ประเทศไทย) จำกัด เพื่อบริหารงานขาย หรือการว่าจ้างบริษัท ซีบี ริชาร์ด เอลลิส (ฮ่องกง) จำกัด เพื่อเป็นผู้ทำหน้าที่ขายสิทธิการเช่าระยะยาวห้องชุดเพื่อพักอาศัย โครงการเดอะ ริทซ์-คาร์ลตัน เรสซิเดนเชส บางกอก ในฮ่องกง โดยโครงการดังกล่าวโครงการมหานครได้ว่าจ้าง เดอะ ริทซ์-คาร์ลตัน โฮเต็ล คัมพานี (The Ritz-Carlton Hotel Company) ซึ่งเป็นบริษัทบริหารจัดการอาคารพักอาศัยภายใต้

กลุ่มแมริออท ให้เข้ามาบริหารจัดการโครงการเดอะ ริทซ์-คาร์ลตัน เรสซิเดนเซส บางกอก เพื่อให้ห้องชุดเพื่อพักอาศัยของบริษัท มีความแตกต่างจากโครงการอาคารพักอาศัยของบริษัทอื่น ๆ เป็นต้น นอกจากนี้ บริษัท ยังมีการจัดโรดโชว์ (Road Show) เพื่อนำเสนอข้อมูลห้องชุดและจุดเด่นของโครงการแก่กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ของผู้บริหารจากการขายห้องชุดเพื่อพักอาศัยสำหรับกลุ่มลูกค้าผู้มีรายได้ระดับสูงก็เป็นอีกหนึ่งปัจจัยสำคัญที่ทำให้โครงการของบริษัท ประสบความสำเร็จตามแผนที่วางไว้

2) ความเสี่ยงจากการแข่งขันในธุรกิจโรงแรม

ในปัจจุบันอุตสาหกรรมโรงแรมมีการแข่งขันที่สูงขึ้น โดยผู้ประกอบการโรงแรมหลายรายมุ่งเน้นการให้บริการแก่ลูกค้าระดับบนเช่นเดียวกับโรงแรมบางกอกเอดิชั่น การแข่งขันดังกล่าวอาจส่งผลกระทบต่อรายได้และกำไรของบริษัท อย่างไรก็ตาม นอกจากการควบคุมดูแลอย่างใกล้ชิดจากผู้บริหารของบริษัท แล้ว การวางกลยุทธ์ด้านการตลาดที่ชัดเจนของโรงแรมบางกอกเอดิชั่นซึ่งเป็นเครื่องหมายการค้าโรงแรมระดับบนที่มีชื่อเสียงระดับโลกภายใต้กลุ่มแมริออท และบริหารงานภายใต้ เดอะ ริทซ์-คาร์ลตัน โฮเทล คัมพานี (The Ritz-Carlton Hotel Company) ซึ่งได้รับการยอมรับว่าเป็นกลุ่มโรงแรมที่มีระบบการจองห้องพักที่มีความสะดวกและน่าเชื่อถืออันดับต้นๆ จะช่วยสร้างความเชื่อมั่นให้แก่ลูกค้าที่จะเข้าพัก นอกจากนี้ฐานข้อมูลลูกค้าทั้งในและต่างประเทศของกลุ่มแมริออท จะช่วยให้โรงแรมบางกอกเอดิชั่นเป็นที่รู้จักจากลูกค้าระดับบนอย่างทั่วถึงอีกด้วย

3) ความเสี่ยงจากการแข่งขันในธุรกิจศูนย์การค้า

การแข่งขันของศูนย์การค้าทั้งจากการขยายสาขาของผู้ค้าปลีกรูปแบบใหม่ (Modern Trade Retailers) และการขยายตัวของผู้ค้าปลีกที่มุ่งเน้นกลุ่มลูกค้ารอบๆ ชุมชน (Community Mall) อาจส่งผลกระทบต่ออัตราค่าเช่าและค่าบริการที่อาจต้องปรับตัวลดลง รวมถึงความเสี่ยงในเรื่องการจัดหาผู้เช่าพื้นที่ที่มีความเหมาะสมกับไลฟ์สไตล์เซ็นเตอร์ (Life Style Center) ของบริษัทฯ อาจไม่เป็นไปตามแผนที่วางไว้ บริษัทฯ วางตำแหน่งศูนย์การค้าในโครงการมหานครไว้เป็นไลฟ์สไตล์เซ็นเตอร์ที่เน้นลูกค้าที่มีกำลังซื้อสูงเพื่อให้มีการดำเนินงานศูนย์การค้าในโครงการมหานครของบริษัท ประสบความสำเร็จ บริษัทฯ จึงได้มีการว่าจ้าง ฮัสแบนด์ รีเทล คอนซัลติ้ง (Husband Retail Consulting) ซึ่งเป็นบริษัทที่ปรึกษาด้านศูนย์การค้าที่มีผลงานในการเป็นที่ปรึกษาในประเทศต่างๆ เข้ามาเป็นที่ปรึกษาในการกำหนดรูปแบบที่เหมาะสม (Retail Mix) ของผู้เช่าศูนย์การค้า ซึ่งจะทำให้ศูนย์การค้าของบริษัทฯ มีร้านค้าประเภทต่างๆ ที่มีชื่อเสียงเพื่อตอบสนองต่อรูปแบบการใช้ชีวิตอย่างครบถ้วนโดยเฉพาะในส่วน of ร้านอาหารและเครื่องดื่ม (Food & Beverage Service) เช่น Dean & DeLuca Café and Gourmet Market เป็นต้น การสร้างความแตกต่างจากศูนย์การค้าอื่นจะทำให้ศูนย์การค้าของบริษัทฯ มีลูกค้าเข้ามาใช้บริการอย่างสม่ำเสมอ โดยกลุ่มลูกค้าหลักของศูนย์การค้าประกอบด้วยกลุ่มลูกค้าที่พักอาศัยในโครงการเดอะ ริทซ์-คาร์ลตัน เรสซิเดนเซส บางกอก และโครงการอาคารพักอาศัยอื่นในบริเวณใกล้เคียง ลูกค้าที่เข้าพักโรงแรมบางกอก เอดิชั่นและลูกค้าที่เข้าพักโรงแรมอื่นในบริเวณใกล้เคียง รวมถึงพนักงานบริษัทต่างๆ โดยรอบศูนย์การค้า ด้วยประสบการณ์ในการวางแผนและจัดหาร้านค้าผู้เช่าของมืออาชีพ ทำให้บริษัทมีความมั่นใจว่าศูนย์การค้าจะประสบความสำเร็จตามที่วางแผนไว้ และมีลูกค้าหมุนเวียนเข้ามาใช้บริการอย่างสม่ำเสมอ

ความเสี่ยงด้านการเงิน

ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทฯ มีเงินกู้ยืมระยะยาวกับธนาคารพาณิชย์สำหรับโครงการมหานคร ซึ่งมีการกำหนดอัตราดอกเบี้ยลอยตัวเท่ากับอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมขั้นต่ำ (MLR) ลบร้อยละ 0.25 และอัตราดอกเบี้ยเงินกู้เบิกเกินบัญชี (MOR) ตามสัญญาเงินกู้เพื่อพัฒนาโครงการมหานครกับธนาคารพาณิชย์ ฉบับลงวันที่ 9 มีนาคม 2555 และสัญญาแก้ไขเพิ่มเติมสัญญาเงินกู้ยืมฉบับลงวันที่ 10 พฤษภาคม 2556 ที่กิจการที่ควบคุมร่วมกันแห่งหนึ่งได้ลงนามในสัญญาเงินกู้เพื่อพัฒนาโครงการมหานครกับธนาคารพาณิชย์จำนวน 2 แห่ง และเงินกู้เพื่อซื้อที่ดินโครงการมหาสมุทร หัวหินกับธนาคารพาณิชย์แห่งหนึ่ง ซึ่งมีการกำหนดอัตราดอกเบี้ยลอยตัวเท่ากับอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมขั้นต่ำ (MLR) ลบร้อยละ 0.25 หากอัตราดอกเบี้ยดังกล่าวปรับตัวสูงขึ้นอาจส่งผลกระทบต่อต้นทุนทางการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ในอนาคต

ความเสี่ยงจากการที่บริษัทฯ มีรายได้ไม่สม่ำเสมอและมีผลการดำเนินงานขาดทุนในช่วงแรกของการพัฒนาโครงการ

บริษัทฯ จะมีการรับรู้รายได้ที่ไม่สม่ำเสมอซึ่งเป็นลักษณะปกติของผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งจะรับรู้รายได้ได้ก็ต่อเมื่อการก่อสร้างแล้วเสร็จและได้มีการโอนกรรมสิทธิ์ให้แก่ผู้ซื้อแล้วเท่านั้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทฯ มีโครงการอาคารพักอาศัยที่ก่อสร้างแล้วเสร็จและอยู่ระหว่างการโอนกรรมสิทธิ์ จำนวน 2 โครงการ ได้แก่ โครงการไพศาลเลน ซึ่งมีห้องชุดเพื่อพักอาศัยที่อยู่ระหว่างการขาย จำนวน 3 ห้อง มูลค่าตามบัญชี 45.0 ล้านบาท (มูลค่าขายประมาณ 76.1 ล้านบาท) ซึ่งคาดว่าจะสามารถโอนกรรมสิทธิ์และรับรู้รายได้ในปี 2557 และโครงการศาลาแดง เรสซิเดนเซส ซึ่งมีการรับรู้รายได้จากการโอนกรรมสิทธิ์ให้ลูกค้าไปแล้วจำนวน 127 ห้อง (มูลค่าขายประมาณ 2,200.8 ล้านบาท) คงเหลือห้องชุดเพื่อพักอาศัยที่ยังไม่โอนกรรมสิทธิ์อีกจำนวน 5 ห้อง มูลค่าตามบัญชี 85.2 ล้านบาท (มูลค่าขายประมาณ 137.9 ล้านบาท) ซึ่งมีลูกค้าทำสัญญาจะซื้อจะขายแล้ว 4 ห้อง (มูลค่าขายประมาณ 114.5 ล้านบาท) ซึ่งคาดว่าจะสามารถโอนกรรมสิทธิ์และรับรู้รายได้เพิ่มขึ้นในปี 2557 นอกจากนี้ บริษัทฯ อยู่ระหว่างการดำเนินการก่อสร้างโครงการมหานคร โดยคาดว่าจะสามารถเริ่มรับรู้รายได้ในส่วนของโรงแรมศูนย์การค้าริเทล คิวบ์ ซึ่งอยู่ในอาคารคิวบ์ (Cube Tower) ซึ่งจะแล้วเสร็จเป็นส่วนแรกในต้นปี 2557 อาคารศูนย์การค้าริเทล คิวบ์ มีจำนวนพื้นที่รวมประมาณ 5,253 ตารางเมตร สำหรับการรับรู้รายได้โครงการมหานครในส่วนของการขายสิทธิการเช่าระยะยาว* ในห้องชุดเพื่อพักอาศัย รายได้จากธุรกิจโรงแรม และรายได้จากการให้เช่าศูนย์การค้าริเทล ฮิลล์ และพื้นที่จุดชมวิวสกาย ออบเซิร์ฟเวชั่น เดค ที่อยู่ในอาคารหลัก (Main Tower) คาดว่าจะสามารถรับรู้รายได้ได้ตั้งแต่ปี 2558 เป็นต้นไป ซึ่งจากประมาณการดังกล่าวจะพบว่า ในปี 2556 บริษัทฯ จะมีรายได้จากการให้เช่าพื้นที่ศูนย์การค้าริเทล คิวบ์ ที่อยู่ในอาคารคิวบ์ (Cube Tower) เท่านั้น ดังนั้น เพื่อเกิดความสม่ำเสมอในรายได้มากขึ้น บริษัทฯ ได้ซื้อที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการมหาสมุทร หัวหิน และอยู่ระหว่างการพัฒนาโครงการดังกล่าว นอกจากนี้ บริษัทฯ อยู่ระหว่างการเจรจาจัดซื้อที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการโครงการอาคารพักอาศัยบริเวณถนนหลังสวน โดยบริษัทฯ คาดว่าจะสามารถเริ่มรับรู้รายได้บ้านเดี่ยวบางส่วนของโครงการมหาสมุทร หัวหิน ซึ่งมีมูลค่าโครงการรวมประมาณ 3,280 ล้านบาท (ไม่รวมมูลค่าในส่วนคันทรี่ คลับ) จะก่อสร้างแล้วเสร็จใน ปี 2558 ส่วนคันทรี่ คลับ คาดว่าจะก่อสร้างแล้วเสร็จในปี 2558 เช่นกัน และในส่วนของการก่อสร้างหลังสวนซึ่งมีมูลค่าโครงการรวมประมาณ 6,000 ล้านบาท คาดว่าจะก่อสร้างแล้วเสร็จในปี 2559 เป็นต้นไป ทั้งนี้ ความไม่แน่นอนของรายได้จากพื้นที่จุดชมวิวสกาย ออบเซิร์ฟเวชั่น เดค จะขึ้นอยู่กับจำนวนนักท่องเที่ยวในประเทศไทย รวมถึงการบริหารจัดการด้านการตลาดและการประชาสัมพันธ์ของบริษัทฯ เพื่อให้เกิดความนิยมในการเข้าเยี่ยมชมพื้นที่จุดชมวิวดังกล่าว

* เมื่อวันที่ 7 กุมภาพันธ์ 2557 บริษัทฯ ได้ซื้อที่ดินบริเวณโครงการมหานครและเปลี่ยนกรรมสิทธิ์การถือครองในโครงการมหานครจากรูปแบบการเช่าระยะยาว หรือลีสโฮลด์ เป็นแบบถือกรรมสิทธิ์อย่างสมบูรณ์ หรือฟรีโฮลด์ เป็นที่เรียบร้อยแล้ว

ความเสี่ยงด้านกฎหมาย

ความเสี่ยงของการเปลี่ยนแปลงนโยบายของหน่วยงานราชการหรือหน่วยงานอื่นที่เกี่ยวข้อง

ความเสี่ยงของการเปลี่ยนแปลงนโยบายของหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้อง อาทิ กฎหมายส่วนที่เกี่ยวข้องกับพระราชบัญญัติผังเมือง การกำหนดปริมาณพื้นที่ใช้สอยของโครงการจัดสรร การกำหนดอัตราส่วนพื้นที่อาคารรวมต่อพื้นที่ดิน (Floor Area Ratio – FAR) หรือข้อกำหนดเกี่ยวกับใบอนุญาตสิ่งแวดลอม ซึ่งในการนี้ทางบริษัทฯ พยายามลดความเสี่ยงด้วยการศึกษาข้อมูลการเปลี่ยนแปลงนโยบายของหน่วยงานราชการอย่างละเอียด และได้ศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการโดยพิจารณาตามข้อกำหนดข้อบังคับและกฎหมายต่างๆ อย่างละเอียด ทั้งนี้ ในทุกโครงการที่บริษัทฯ ได้ดำเนินการก่อสร้างไปแล้วนั้น บริษัทฯ ได้รับใบอนุญาตจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องแล้วทั้งสิ้น ดังนั้น การเปลี่ยนแปลงกฎหมายในส่วนที่เกี่ยวข้องดังกล่าวจึงไม่มีผลกระทบต่อโครงการที่ได้ดำเนินการไปแล้วแต่อย่างใด

ความเสี่ยงด้านการเมือง

ความเสียหายของโครงการจากเหตุการณ์จลาจล การก่อการร้าย การชุมนุมประท้วง

แม้บริษัทฯ จะทำประกันภัยครอบคลุมภัยจากเหตุการณ์จลาจล การก่อการร้าย การชุมนุมประท้วง และเรื่องอื่นที่มีผลมาจากปัญหาความไม่เสถียรภาพทางการเมือง แต่หากมีเหตุการณ์เหล่านี้เกิดขึ้นและก่อให้เกิดความเสียหายต่อ "โครงการมหานคร" ความเสียหายอาจมีมูลค่าเกินกว่าวงเงินประกันภัย อีกทั้งยังอาจส่งผลกระทบต่อความเชื่อมั่นของลูกค้าและผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องเช่น ธนาคารและผู้ร่วมทุน ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อความสำเร็จของโครงการในอนาคตได้

บริษัทฯ ได้จัดทำประกันภัยความเสี่ยงตามปกติให้กับทุกโครงการเฉพาะ "โครงการมหานคร" ซึ่งตั้งอยู่ในพื้นที่สูงเสี่ยง (บริเวณถนนสีลมและนราธิวาสราชนครินทร์) บริษัทฯ ได้จัดทำประกันภัยเพิ่มเติมกับ "อาคเนย์ ประกันภัย" โดยครอบคลุมภัยที่เกิดจากการจลาจล การก่อการร้าย และวินาศกรรม (Terrorism & Sabotage) ในวงเงิน 182 ล้านบาท (สัญญาสิ้นสุด 2 มิถุนายน 2557)

ความเสี่ยงต่อการลงทุนของผู้ถือหุ้นหลักทรัพย์

ความเสี่ยงเกี่ยวกับความสามารถในการจ่ายเงินปันผล

บริษัทฯ คาดว่าในช่วงที่การก่อสร้างโครงการมหานครยังไม่แล้วเสร็จ งบการเงินรวมของบริษัทฯ อาจแสดงผลขาดทุน และอาจมีผลกระทบต่องบการเงินของบริษัทฯ จนไม่อาจจ่ายเงินปันผลได้ อย่างไรก็ตาม หากโครงการมหานครทั้งโครงการประสบความสำเร็จและสามารถรับรู้รายได้ได้อย่างเต็มที่ในปี 2558 แล้ว บริษัทฯ คาดว่าจะทำให้บริษัทฯ มีผลกำไรและสามารถจ่ายเงินปันผลได้อย่างมีนัยสำคัญ เนื่องจากการจ่ายเงินปันผลจะพิจารณาจากกำไรสะสมของงบการเงินเฉพาะเท่านั้น ดังนั้นเพื่อให้เกิดการรับรู้รายได้ในระหว่างการก่อสร้างโครงการมหานคร บริษัทฯ จึงได้ทำการก่อสร้างโครงการมหาสมุทร หัวหิน ซึ่งคาดว่าจะสามารถรับรู้รายได้ในระหว่างปี 2557 - 2558 และโครงการหลังสวนที่คาดว่าจะรับรู้รายได้ในระหว่างปี 2558 - 2559 ซึ่งหากบริษัทฯ มีผลกำไรและไม่มีการจำกัดเรื่องการจ่ายเงินปันผลกับสถาบันการเงินใดๆ ที่อาจมี อันเนื่องมาจากการกู้ยืมเงินมาเพื่อพัฒนาโครงการแล้ว ก็จะสามารถจ่ายเงินปันผลได้ตามนโยบายการจ่ายเงินปันผลของบริษัทฯ

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทฯ มีทรัพย์สินหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ ดังนี้

4.1 ลักษณะสำคัญของสินทรัพย์ถาวรหลัก

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทฯ มีทรัพย์สินหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ ดังนี้

4.1.1 สินค้ำคงเหลือ

ชื่อโครงการ/สถานที่ตั้ง	ประเภททรัพย์สิน	กิจการ	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชี ณ 31 ธ.ค. 56 (ล้านบาท)	ราคาประเมิน (ล้านบาท)				ภาระผูกพัน ณ 31 ธ.ค. 56 (ล้านบาท)
					ราคาประเมิน ก่อนปรับปรุง (ล้านบาท)	ปรับเพิ่มด้วย ต้นทุนการ ก่อสร้าง ที่เพิ่มขึ้น	ปรับลดด้วยส่วน ที่โอน ไปเป็นต้นทุน ขายสะสม	ราคาประเมิน หลังปรับปรุง (ล้านบาท)	
โครงการไฟค์ส เคน	ห้องชุดเพื่อพักอาศัย จำนวน 2 ยูนิต ¹ พื้นที่ รวม 585.1 ตร.ม.	บริษัทฯ	เจ้าของ	30.4	57.4 (ประเมิน ณ วันที่ 6 ธ.ค. 2556)	-	-	57.4	ห้องชุดเพื่อพักอาศัย ขนาด พื้นที่ 471.7 ตร.ม. จำนวน 1 ยูนิต ติดจันทองกับ ธนาคาร ธนชาต จำกัด(มหาชน) ⁴
โครงการไฟค์ส เคน	ห้องชุดเพื่อพักอาศัย จำนวน 1 ยูนิต ² พื้นที่ รวม 366.6 ตร.ม. (บริษัทฯ ได้ทำสัญญาขาย ให้แก่ลูกค้าแล้ว แต่ลูกค้ายังชำระเงินไม่ครบ)	บริษัทฯ	เจ้าของ	14.5	36.7 (ประเมิน ณ วันที่ 6 ธ.ค. 2556)	-	-	36.7	ติดจันทองกับธนาคาร ธน ชาต จำกัด (มหาชน)
โครงการ ศาลาแดง เรสซิเดนเชส	ห้องชุดเพื่อพักอาศัย จำนวน 5 ห้อง พื้นที่ รวม 689.11 ตร.ม. ³	วายุแอสฟี่	เจ้าของ	85.2	142.9 (ประเมิน ณ วันที่ 6 ธ.ค. 2556)	-	-	142.9	-
รวม				130.1					

หมายเหตุ:

¹ ห้องชุดเพื่อพักอาศัย จำนวน 2 ยูนิต ขนาดพื้นที่ 113.4 ตารางเมตร. และ 471.7 ตารางเมตร พื้นที่รวม 585.1 ตารางเมตร มูลค่าทรัพย์สินตามความเห็นของบริษัทผู้ประเมิน 57.4 ล้านบาท (ประมาณการจากราคาขายเฉลี่ย 90,000 บาทต่อตารางเมตร และ 100,000 บาทต่อตารางเมตร ตามลำดับ) โดยการประเมินราคาห้องชุดใช้วิธีเปรียบเทียบข้อมูลตลาด (Market Comparison Approach) เพื่อประโยชน์สาธารณะ ณ วันที่ 6 ธันวาคม 2556 โดยบริษัท เยอเนอรัล แวลูเอชัน แอนด์ คอนซัลแตนท์ จำกัด (GVC) ซึ่งเป็นบริษัทประเมินมูลค่าทรัพย์สินที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (สำนักงาน ก.ล.ต.)

² ห้องชุดเพื่อพักอาศัย จำนวน 1 ห้อง พื้นที่รวม 366.6 ตารางเมตร มูลค่าทรัพย์สินตามความเห็นของบริษัทผู้ประเมิน 36.7 ล้านบาท (ประมาณการจากราคาขายเฉลี่ย 100,000 บาทต่อตารางเมตร) โดยการประเมินราคาห้องชุดใช้วิธีเปรียบเทียบข้อมูลตลาด (Market Comparison Approach) เพื่อประโยชน์สาธารณะ ณ วันที่ 6 ธันวาคม 2556 โดย GVC ห้องชุดเพื่อพักอาศัยดังกล่าวบริษัทฯ ได้ทำสัญญาขายให้แก่ลูกค้าแล้วและลูกค้าได้เข้าพักอาศัยแล้วแต่บริษัทฯ

ยังไม่ได้รับชำระเงินครบถ้วนและยังไม่ได้โอนกรรมสิทธิ์ให้กับลูกค้า โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 ลูกค้าได้ชำระเงินแล้วจำนวน 18.2 ล้านบาท เหลือเงินค้างรับอีกจำนวน 6.4 ล้านบาท โดยบริษัทฯ ได้บันทึกไว้ในบัญชีเงินรับล่วงหน้า จากลูกค้าไว้ในงบแสดงฐานะการเงินรวมสิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556

³ ห้องชุดเพื่อพักอาศัย จำนวน 5 ห้อง พื้นที่รวม 689.11 ตารางเมตร มูลค่าทรัพย์สินตามความเห็นของบริษัทผู้ประเมิน 142.9 ล้านบาท (ประมาณการจากราคาขายเฉลี่ย 180,000 บาทถึง 220,000 บาท ต่อตารางเมตร) โดยการประเมิน ราคาห้องชุดใช้วิธีเปรียบเทียบข้อมูลตลาด (Market Comparison Approach) เพื่อประโยชน์สาธารณะ ณ วันที่ 6 ธันวาคม 2556 โดย GVC

⁴ เดิมคือธนาคาร นครหลวงไทย จำกัด (มหาชน) ภายหลังควบรวมกิจการกับธนาคาร ธนชาติ จำกัด (มหาชน) และเปลี่ยนชื่อเป็นธนาคาร ธนชาติ จำกัด (มหาชน)

4.1.2 ที่ดินรอการขาย

ชื่อโครงการ/ สถานที่ตั้ง	ประเภททรัพย์สิน	บริษัท	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชี ณ 31 ธ.ค. 56 (ล้านบาท)	ราคาประเมิน (ล้านบาท)				ภาระผูกพัน ณ 31 ธ.ค. 56 (ล้านบาท)
					ราคา ประเมิน ก่อน ปรับปรุง (ล้านบาท)	ปรับเพิ่ม ด้วยต้นทุน การก่อสร้าง ที่เพิ่มขึ้น	ปรับลดด้วย ส่วนที่โอน ไปเป็น ต้นทุนขาย สะสม	ราคา ประเมินหลัง ปรับปรุง (ล้านบาท)	
ถนนพระราม 3	ที่ดินเปล่าเนื้อที่ 472 ตร.ว. โฉนดที่ดินเลขที่ 5461 เลขที่ ดิน 155	บริษัทฯ	เจ้าของ	14.2	26.0 ¹ (ประเมินเมื่อ วันที่ 6 ธ.ค. 2556)	-	-	26.0	โฉนดที่ดินถูกใช้เป็น หลักประกันการถูกฟ้องร้อง เรียกค่าเสียหายในคดีของ ศาลแพ่งกรุงเทพใต้ หมายเลขดำที่ 7417/2548 และหมายเลขแดงที่ 5963/2549 ขณะนี้คดีอยู่ใน ขั้นตอนการพิจารณาของ ศาลฎีกา
รวม				14.2					

หมายเหตุ:

¹ ประเมินโดย GVC โดยการประเมินราคาที่ดินใช้วิธีเปรียบเทียบข้อมูลตลาด (Market Comparison Approach) เมื่อวันที่ 6 ธันวาคม 2556 โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อต้องการทราบมูลค่าทรัพย์สิน ณ ปัจจุบัน

² บริษัทฯ ได้ลงนามสัญญาจะขายและผู้จะซื้อตกลงจะซื้อที่ดินโฉนดที่ดินเลขที่ 5461 ตำบลช่องนนทรี อำเภอพระโขนง จังหวัดกรุงเทพมหานคร เดิมเนื้อที่ทั้งแปลง มีเนื้อที่ตามโฉนดที่ดิน 1-0-72 ไร่ (472 ตร.ว.) ไม่รวมสิ่งปลูกสร้าง เมื่อวันที่ 4 ธันวาคม 2556 ราคารวมเป็นเงินทั้งสิ้น 49.6 ล้านบาท ซึ่งราคานี้เป็นราคาที่คิดตามเนื้อที่ที่ปรากฏในโฉนดที่ดิน

4.1.3 สิทธิการเช่าที่ดิน* - สุทธิ

บริษัท	ชื่อโครงการ	สถานที่ตั้ง	เนื้อที่	อายุการเช่า	มูลค่าตามบัญชี ณ 31 ธ.ค. 56 (ล้านบาท)	ราคาประเมิน (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน ณ 31 ธ.ค. 56 (ล้านบาท)
<ul style="list-style-type: none"> เพชวัน เพชทู เพชทีรี 	โครงการมหานคร	ตั้งอยู่ริมถนนนราธิวาสราชนครินทร์ ตัดรถไฟฟ้ามหานคร สายสีส้ม สถานีช่องนนทรี	7 ไร่ 3 งาน 37.1 ตร.ว.	ตั้งแต่ 11 มี.ค. 2551- 10 มี.ค. 2581 (ระยะเวลา 30 ปี) และสามารถต่ออายุสัญญาเช่าได้อีก 3 ครั้ง จำนวนครั้งละ 30 ปี 30 ปี และ 13 ปี ตามลำดับ รวมอายุการเช่า 103 ปี	535.3 1,250.6 297.9	2,822.0 (สิทธิการเช่า 99 ปี)	สัญญาการโอนสิทธิการเช่าที่ดินแบบมีเงื่อนไขกับธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) และธนาคาร ทิสโก้ จำกัด (มหาชน)
รวม					2,083.8		

หมายเหตุ:

สิทธิการเช่าประเมินโดย บริษัท ทีเอพี แวลูเอชั่น จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทประเมินมูลค่าทรัพย์สินที่ได้รับการเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ด. โดยการประเมินมูลค่าโดยวิธีวิเคราะห์จากรายได้ เมื่อวันที่ 16 มีนาคม 2555 โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อประโยชน์สาธารณะ

* เมื่อวันที่ 7 กุมภาพันธ์ 2557 ที่ผ่านมา บริษัทย่อยได้ซื้อที่ดินบริเวณโครงการมหานครและเปลี่ยนกรรมสิทธิ์การถือครองในโครงการมหานคร จากรูปแบบการเช่าระยะยาว หรือลีสโฮลด์ เป็นแบบถือครองกรรมสิทธิ์อย่างสมบูรณ์ หรือฟรีโฮลด์ เป็นที่เรียบร้อยแล้ว โดยบริษัทฯ ได้ว่าจ้างให้ บริษัท ซิม พร็อพเพอร์ตี้ คอนซัลแทนท์ จำกัด โดยการประเมินราคาที่ดินใช้วิธีเปรียบเทียบข้อมูลตลาด (Market Comparison Approach) และวิธีรายได้/คิดลดกระแสเงินสด เมื่อวันที่ 26 พฤศจิกายน 2556 มูลค่าทรัพย์สินตามความเห็นของบริษัทผู้ประเมิน 4,078 ล้านบาท โดยมีวัตถุประสงค์สาธารณะเพื่อใช้ประกอบการพิจารณาซื้อขายที่ดินภายใต้กรรมสิทธิ์ถือครองสมบูรณ์

4.1.4 ที่ดิน

ชื่อโครงการ/ สถานที่ตั้ง	ประเภททรัพย์สิน	บริษัท	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชี ณ 31 ธ.ค. 56 (ล้านบาท)	ราคาประเมิน (ล้านบาท)				ภาระผูกพัน ณ 31 ธ.ค. 56 (ล้านบาท)
					ราคา ประเมิน ก่อน ปรับปรุง (ล้านบาท)	ปรับเพิ่ม ด้วยต้นทุน การก่อสร้าง ที่เพิ่มขึ้น	ปรับลดด้วย ส่วนที่โอน ไปเป็น ต้นทุนขาย สะสม	ราคา ประเมินหลัง ปรับปรุง (ล้านบาท)	
มหานคร	ที่ดินเปล่าเนื้อที่ 1 ไร่ 2 งาน 14 ตร.ว. โฉนด ที่ดินเลขที่ 3126, 4301, 52477, 52478 เลขที่ดิน 21, 20 (73), 187, 188	เพชวัน และ เพช ทู	เจ้าของ	308.5	368.4 (ประเมินเมื่อ วันที่ 8 ธ.ค. 2553)	-	-	368.4	ติดจำนองกับธนาคารไทย พาณิชย์ จำกัด (มหาชน) และ ธนาคาร ทิสโก้ จำกัด (มหาชน)
รวม				308.5					

หมายเหตุ:

¹ ในปี 2556 ที่ดินส่วนเพิ่มดังกล่าวได้โอนกรรมสิทธิ์ให้แก่บริษัท เพช โปรเจกต์ วัน จำกัด และ บริษัท เพช โปรเจกต์ ทู จำกัด แล้ว และบันทึกค่าที่ดินและค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับการโอนกรรมสิทธิ์ไว้เป็น “ที่ดิน” จำนวนเงินรวม 308.5 ล้านบาทไว้ในงบแสดงฐานะการเงินรวม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556

² ประเมินโดย บริษัท ซิม พร็อพเพอร์ตี้ คอนซัลแทนท์ จำกัด โดยการประเมินราคาที่ดินใช้วิธีเปรียบเทียบข้อมูลตลาด (Market Comparison Approach) เมื่อวันที่ 8 ธันวาคม 2553 โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อต้องการทราบมูลค่าทรัพย์สิน ณ ปัจจุบัน

4.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทฯ มีนโยบายการลงทุนในธุรกิจที่มีศักยภาพทำรายได้และกำไรที่สม่ำเสมอ ผ่านการวิเคราะห์ความเป็นไปได้แล้ว และให้ผลตอบแทนที่เหมาะสมภายใต้ความเสี่ยงที่ยอมรับได้ โดยบริษัทฯ จะส่งตัวแทนของบริษัทฯ เป็นกรรมการในบริษัทที่ลงทุนเสมอ และจะรายงานผลการดำเนินงานของบริษัทที่เข้าไปลงทุนให้คณะกรรมการของบริษัทฯ รับทราบทุกไตรมาส

ทั้งนี้ บริษัทฯ มีนโยบายที่จะลดความเสี่ยงในการลงทุนโครงการที่ต้องใช้เงินลงทุนตั้งแต่ 3,000 ล้านบาทขึ้นไป โดยการสรรหาผู้ร่วมลงทุนที่มีความพร้อมทั้งด้านเงินลงทุน ประสบการณ์และชื่อเสียงมาเป็นผู้ร่วมลงทุนกับบริษัทฯ รูปแบบการร่วมลงทุนอาจเป็นได้ทั้งในลักษณะบริษัทย่อย บริษัทร่วม หรือในลักษณะรูปแบบอื่นใดอันเกิดจากการเจรจาหรือตกลงกันระหว่างบริษัทฯ และนักลงทุนที่สนใจ อย่างไรก็ตาม ในกระบวนการพิจารณาร่วมลงทุนกับนักลงทุนรายใดๆ บริษัทฯ จะต้องศึกษาถึงความจำเป็น ผลประโยชน์ที่บริษัทฯ จะได้รับ ผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นรวมทั้งผลดี ผลเสียในด้านอื่นๆ โดยบริษัทฯ จะนำผลการศึกษาทั้งหมดเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทฯ เพื่อพิจารณาก่อนที่จะร่วมลงทุนกับนักลงทุนรายใดๆ ทุกครั้ง

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทฯ มีข้อพิพาททางกฎหมาย ดังนี้

บริษัทฯ ถูกฟ้องร้องเรียกค่าเสียหายในคดีของศาลแพ่งกรุงเทพใต้ หมายเลขดำที่ 7417/2548 หมายเลขแดงที่ 5963/2549 โดยบริษัท ยูพีเอส พาร์เซล ดีลิเวอรี่ จำกัด เป็นโจทก์ยื่นฟ้องบริษัทฯ จำเลยที่ 1 บริษัท อินทรัชย์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด จำเลยที่ 2 ต่อศาลแพ่งกรุงเทพใต้ เมื่อวันที่ 13 กันยายน 2548 อันเนื่องมาจากบริษัทฯ ในฐานะเจ้าของโครงการอาคารพักอาศัยไพลัส เสนอได้ว่าจ้างจำเลยที่ 2 ทำการก่อสร้างอาคารสูง โครงการ Ficus Lane ซึ่งการก่อสร้างได้ทำค่าเสียหายต่อทรัพย์สินของโจทก์ โจทก์จึงฟ้องร้องจำเลยในข้อหาละเมิด เรียกค่าเสียหายจำนวนเงิน 5.2 ล้านบาท พร้อมดอกเบี้ยอัตราร้อยละ 7.5 ต่อปี และค่าเสียหายอีกเดือนละ 0.3 ล้านบาทนับถัดจากวันฟ้องเป็นต้นไป อย่างไรก็ตาม จำเลยทั้งสองได้ให้การว่าค่าฟ้องของโจทก์เป็นค่าฟ้องซ้ำ เนื่องจากก่อนหน้านี้ นางจิตต์จรัส สิทธิพันธ์ ซึ่งเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ที่ดินที่ได้รับความเสียหายดังกล่าวได้ยื่นฟ้องจำเลยต่อศาลแพ่งกรุงเทพใต้ คดีหมายเลขดำที่ 6486/2548 ในข้อหาละเมิด เรียกค่าเสียหายจำนวน 6.9 ล้านบาทพร้อมดอกเบี้ยอัตราร้อยละ 7.5 ต่อปี โดยต่อมาจำเลยทั้งสองได้ทำสัญญาประนีประนอมยอมความต่อหน้าศาล โดยจำเลยยินยอมชดเชยค่าเสียหายทั้งสิ้น 4.5 ล้านบาท แก่ นางจิตต์จรัส ดังนั้น จำเลยจึงให้การว่าการที่โจทก์ซึ่งเป็นผู้เช่าพื้นที่ดังกล่าวยื่นฟ้องร้องต่อจำเลยเป็นการฟ้องซ้ำและขอให้ศาลพิจารณายกฟ้อง

อย่างไรก็ตาม ศาลชั้นต้นมีคำพิพากษาให้จำเลยทั้งสองร่วมกันชำระเงินจำนวน 1.7 ล้านบาท พร้อมดอกเบี้ยอัตราร้อยละ 7.5 ต่อปี ของต้นเงินดังกล่าว นับถัดจากวันฟ้องจนกว่าจะชำระเสร็จ และให้จำเลยทั้งสองรับผิดชอบร่วมกันชำระค่าเสียหายเดือนละ 0.3 ล้านบาท นับจากวันฟ้องถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2555 กับให้จำเลยทั้งสองรับผิดชอบค่าฤชาธรรมเนียมแทนโจทก์ โดยกำหนดค่าทนายความ 35,000 บาท

ต่อมาจำเลยทั้งสองได้ยื่นอุทธรณ์คำพิพากษา และศาลอุทธรณ์มีคำพิพากษายืนตามศาลชั้นต้น ต่อมาจำเลยทั้งสองได้ยื่นอุทธรณ์ต่อศาลฎีกาพร้อมทั้งคำร้องขอทุเลาการบังคับคดีในระหว่างฎีกาและคำแถลงขอปิดหมายของจำเลยทั้งสองต่อศาลแพ่งกรุงเทพใต้ ขณะนี้คดีอยู่ในขั้นตอนการพิจารณาของศาลฎีกา

บริษัทฯ ได้บันทึกค่าเผื่อผลเสียหายรวมทั้งดอกเบี้ยจากคำพิพากษาของศาลไว้ในงบการเงินระหว่างกาลรวม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 แล้ว จำนวน 9.6 ล้านบาท

ความเห็นของที่ปรึกษากฎหมายของบริษัทฯ

คดีดังกล่าวยังอยู่ระหว่างการพิจารณาของศาลฎีกา โดยบริษัทฯ ได้มีการบันทึกค่าเผื่อค่าเสียหายและดอกเบี้ย จากคำพิพากษาของศาลไว้ทั้งหมดแล้ว

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

ชื่อบริษัท	บริษัท เพช ดีเวลลอปเม้นท์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) (บริษัทฯ) (เดิมชื่อ บริษัท ชินคาร์วา จำกัด)
ชื่อภาษาอังกฤษ	PACE DEVELOPMENT CORPORATION PUBLIC COMPANY LIMITED
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย ให้เช่า และให้บริการ
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	87/2 ซีอาร์ซี ทาวเวอร์ ออลซีซั่นเพลส ชั้น 45 ยูนิต 3 ถนนวิทยุ แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330
เลขทะเบียนบริษัท	0107554000232
เว็บไซต์	http://www.pacedev.com
โทรศัพท์	02 654 3344
โทรสาร	02 654 3323