3. ปัจจัยความเสี่ยง

บริษัทฯ ตระหนักถึงความสำคัญของการบริหารความเสี่ยงภายใต้การเปลี่ยนแปลงที่อาจส่งผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจทั้งจากปัจจัยภายในและภายนอก โดยพิจารณาปัจจัยเสี่ยงต่างๆ ที่อาจมีผลกระทบต่อการบรรลุวัตถุประสงค์และเป้าหมายทางธุรกิจ หรืออาจทำให้สูญเสียโอกาสที่สำคัญทางธุรกิจ บริษัทฯ จึงได้ดำเนินการบริหารความเสี่ยงองค์กรอย่างต่อเนื่อง และปรับโครงสร้างการบริหารความเสี่ยงให้สอดคล้องกับธุรกิจที่กำลังขยายตัว คณะกรรมการบริษัทได้อนุมัติแต่งตั้งคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง ทำหน้าที่กำกับดูแล สนับสนุนและพัฒนาการบริหารความเสี่ยงในองค์กรทุกระดับ ให้เชื่อมโยงกับกลยุทธ์ขององค์กร และสามารถลดมูลเหตุของโอกาสที่จะเกิดความเสี่ยงให้อยู่ในระดับความเสี่ยงที่ยอมรับได้ จากการที่บริษัทฯ ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยการประเมินปัจจัยเสี่ยงและวางมาตรการป้องกันหรือบริหารความเสี่ยงในด้านต่างๆ ที่อาจจะเกิดขึ้น และส่งผลกระทบต่อผลประกอบการจากการดำเนินธุรกิจที่ลงทุน ดังนี้

3.1 ความเสี่ยงอันเกี่ยวกับลักษณะการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ

3.1.1 ความเสี่ยงจากภาวะตลาดและความไม่แน่นอนของสภาพเศรษฐกิจ

ภายใต้สภาวการณ์ที่ไม่แน่นอนทางเศรษฐกิจที่ได้รับผลกระทบทั้งจากภายในและภายนอกประเทศ โดยเฉพาะอย่างยิ่งผลกระทบจากนโยบายทางการค้าของสหรัฐอเมริกา และสงครามทางการค้าระหว่างสหรัฐอเมริกาและจีน ซึ่งส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจทั่วโลก รวมทั้งสถานการณ์อุปทานส่วนเกินที่ยังไม่ดีขึ้น ท่ามกลางอุปสงค์ในตลาดที่อยู่อาศัยที่มีแนวโน้มอ่อนแอลงทั้งจากกำลังซื้อในประเทศ และกำลังซื้อของชาวต่างชาติ โดยเฉพาะชาวจีนที่อาจลดลงจากการชะลอตัวของเศรษฐกิจจีนและค่าเงินของจีนที่อ่อนค่าลงเมื่อเทียบกับเงินบาท รวมถึงความเข้มงวดที่เพิ่มมากขึ้นของทางการจีนเกี่ยวกับการนำเงินออกมาลงทุนซื้ออสังหาริมทรัพย์ในต่างประเทศ ส่งผลกระทบให้ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อที่อยู่อาศัยอยู่ในสภาวะการแข่งขันสูงตลอดปี 2562 ที่ผ่านมา บริษัทฯ ตระหนักและให้ความสำคัญต่อสภาพการณ์ดังกล่าวเนื่องจากรายได้หลักของบริษัทฯ มาจากผลประกอบการของธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย ซึ่งกำลังซื้อของลูกค้าส่วนหนึ่งได้รับผลกระทบจากสภาวการณ์ข้างต้น บริษัทฯ จึงได้ติดตามอย่างใกล้ชิด เพื่อเตรียมพร้อมและปรับกลยุทธ์ให้สอดคล้องกับสภาวะตลาดและสภาพเศรษฐกิจดังนี้

1) ธุรกิจพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุด บริษัทฯ ได้มีการปรับกลยุทธ์ให้สอดคล้องกับสภาวะตลาดอย่างต่อเนื่อง โดยตั้งแต่ปี 2561 เป็นต้นมาบริษัทฯ ได้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์โครงการใหม่ภายใต้แบรนด์ “พาร์ค ออริจิ้น” แบรนด์คอนโดมิเนียมระดับลักชัวรี่ มุ่งตลาดไปที่กลุ่มลูกค้าโดยเน้นกลุ่มลูกค้าที่มีกำลังซื้อสูง ทั้งลูกค้าชาวไทย และลูกค้าต่างชาติ อาทิ จีน ฮ่องกง และไต้หวัน เป็นต้น ซึ่งทำให้บริษัทฯ มีกลุ่มสินค้าครอบคลุมทุกระดับราคา จากเดิมที่มีเฉพาะกลุ่มสินค้าระดับกลาง-ล่าง โดยในปี 2562 บริษัทฯ ได้เปิดโครงการในกลุ่มแบรนด์ “พาร์ค ออริจิ้น” ทั้งสิ้น 2 โครงการ ได้แก่ โครงการ พาร์ค ออริจิ้น จุฬา-สามย่าน และโครงการ พาร์ค ออริจิ้น ราชเทวี โดยทั้ง 2 โครงการ ได้รับการตอบรับที่ดีจากกลุ่มลูกค้า ทำให้มียอดขายเฉลี่ยสูงกว่า 90% ของมูลค่าโครงการ ทั้งนี้ เนื่องจาก บริษัทฯ ได้ปรับกลยุทธ์โดยการพัฒนาจุดเด่นของโครงการ โดยให้ความสำคัญตั้งแต่การเลือกทำเลที่ตั้ง ซึ่งทั้งสองโครงการเป็นโครงการที่อยู่ในทำเลที่ตั้งที่เป็นจุดสำคัญใจกลางกรุงเทพมหานคร ทั้งย่านจุฬา-สามย่าน และ ราชเทวี จุดเด่นอื่นๆ ของโครงการ ได้แก่ โครงการ พาร์ค ออริจิ้น จุฬา-สามย่าน เป็นโครงการที่สูงที่สุดในเส้นพระราม 4 (46 ชั้น) อีกทั้งยังเป็นโครงการแรกโครงการเดียวที่เป็น Duo-Space บนเส้นพระราม 4 และสวนขนาดใหญ่บนดาดฟ้า ส่วนโครงการพาร์ค ออริจิ้น ราชเทวี ที่พัฒนาต่อจาก โครงการพาร์ค

ออริจิ้น พญาไท ที่กลุ่มลูกค้าชอบห้องขนาดใหญ่และชอบความเป็นส่วนตัว ด้วยจำนวนห้องเพียง 264 ห้อง มีที่จอดรถ 100% และ ระยะทาง 0 เมตรจากรถไฟฟ้า

2) เปิดตัวแบรนด์ใหม่เพื่อให้สอดรับกับสถานการณ์ ภายใต้แบรนด์ "ดิ ออริจิ้น" โดยจับกลุ่มลูกค้าที่มีเอกลักษณ์เฉพาะตัว อยู่ในวัยเริ่มต้นการทำงาน เริ่มมีบ้านหลังแรกที่ยังไม่มีภาระค่าใช้จ่ายซึ่งเป็นกลุ่มที่ไม่ได้รับผลกระทบจากนโยบาย LTV ทำให้สามารถขอสินเชื่อที่อยู่อาศัยได้เต็มวงเงิน หรือกลุ่มเริ่มต้นทำธุรกิจ ซึ่งมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้นในทุกๆ ปี โดยในปี 2562 บริษัทฯ ได้เปิดโครงการในกลุ่มแบรนด์ดังกล่าวทั้งสิ้น 6 โครงการ ได้แก่ โครงการ ดิ ออริจิ้น ราม 209 อินเตอร์เชนจ์ , โครงการ ดิ ออริจิ้น ลาดพร้าว 15 , โครงการ ดิ ออริจิ้น รัชดา-ลาดพร้าว , โครงการ ดิ ออริจิ้น สุขุมวิท 105 ,โครงการ ดิ ออริจิ้น รามอินทรา 83 สเตชั่น และโครงการ ดิ ออริจิ้น สะพานใหม่ โดยทั้ง 6 โครงการได้รับกระแสตอบรับเป็นอย่างดี โดยมียอดขายเฉลี่ยกว่า 70% ภายใต้แบรนด์ "ดิ ออริจิ้น" ที่เพิ่งเปิดตัวภายในปี 2562 โดยโครงการที่สามารถขายหมดภายใน 1 เดือน ได้แก่ โครงการ ดิ ออริจิ้น ราม 209 อินเตอร์เชนจ์ โครงการ ดิ ออริจิ้น ลาดพร้าว 15 , โครงการ ดิ ออริจิ้น รัชดา-ลาดพร้าว ด้วยการออกแบบพื้นที่ใช้สอยในห้องพัก ทั้งที่มี Smart closet เพิ่มพื้นที่จัดเก็บของใช้ส่วนตัวเป็นสัดส่วนเมากขึ้นกว่าห้องขนาดเดียวกันทั่วๆ ไป เป็นต้น รวมไปถึงส่วนกลางที่ตอบโจทย์กลุ่ม Start-up ผู้เริ่มทำธุรกิจและใช้ประโยชน์จากส่วนกลางเป็นหลัก อีกทั้งการบริการแบบ Hotel service ตอบโจทย์คนรุ่นใหม่ ที่ต้องการการบริการเพื่อความสะดวกสบาย ซึ่งเป็นสิ่งที่เหนือความคาดหมายที่จะได้รับจากอาคารชุดในกลุ่มนี้

3) ขยายสัดส่วนโครงการบ้านจัดสรรซึ่งตลาดขยายตัวค่อนข้างสูง เนื่องจากการขยายตัวของเครือข่ายเส้นทางรถไฟฟ้าไปยังทำเลเมืองรอบนอกมากขึ้น อีกทั้งลูกค้ากลุ่มนี้มีวัตถุประสงค์การซื้อเพื่ออยู่อาศัยจริง และยังมีความผันผวนของอุปสงค์ต่ำกว่าอาคารชุด จึงถือเป็นการกระจายความเสี่ยงจากการเพิ่มช่องทางของรายได้ โดยโครงการบ้านจัดสรรของบริษัทฯ ภายใต้แบรนด์บริทาเนียนั้นได้รับผลตอบรับที่ดีจากผู้บริโภค เนื่องจากมีความโดดเด่นด้านการออกแบบทั้งตัวบ้านและรูปแบบโครงการ รวมทั้งการออกแบบพื้นที่ใช้สอยและสิ่งอำนวยความสะดวกที่ทันสมัยและตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคยุคใหม่อย่างแท้จริง โดยในปี 2562 บริษัทฯ ได้เปิดโครงการในกลุ่มแบรนด์ดังกล่าวทั้งสิ้น 4 โครงการ ได้แก่ โครงการบริทาเนีย วงแหวน-หทัยราษฎร์ , โครงการบริทาเนีย บางนา-สุวรรณภูมิ , โครงการบริทาเนีย บางนา กม. 42 และ โครงการบริทาเนีย คูคต สเตชั่น

4) ปรับกลยุทธ์โดยทำการตลาดเชิงรุก เพื่อขยายฐานลูกค้า และเข้าถึงกลุ่มลูกค้าที่มีกำลังซื้อและมีความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยโดยตรงผ่านช่องทางโซเชียลมีเดียต่างๆ เช่น เฟสบุ๊ค ไลน์ออฟฟิเชียล รวมทั้งทำโปรโมชั่น11-11ร่วมกับลาซาด้า เป็นต้น และสำหรับกลุ่มลูกค้าชาวต่างชาติ บริษัทฯ จะใช้บริษัทที่เป็นตัวแทนขายมืออาชีพที่มีชื่อเสียงและมีคุณภาพมาร่วมงานในการขายให้กับบริษัทฯ

5) มุ่งเน้นการสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้าที่กำลังตัดสินใจในการซื้อห้องชุดของบริษัทฯ โดยจัดให้มีบริการหลังการขายในหลายด้าน เช่น การอำนวยความสะดวกในการติดต่อขอสินเชื่อที่อยู่อาศัยกับสถาบันการเงิน รวมทั้งการให้บริการจัดหาผู้เช่าหรือผู้ซื้อห้องชุดแก่ลูกค้า บริการรับจ้างบริหารโครงการนิติบุคคลอาคารชุดซึ่งดำเนินการผ่านบริษัทย่อยของบริษัทฯ คือ กลุ่มบริษัท พรีโม เซอร์วิส โซลูชั่น เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า ซึ่งนอกจากจะช่วยอำนวยความสะดวกให้ลูกค้าแล้ว ยังช่วยให้บริษัทฯ สามารถวางแผนการโอนห้องชุดในอนาคตได้อย่างมีประสิทธิภาพ และสร้างความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้าในระยะยาว

6) พัฒนาธุรกิจที่สร้างรายได้ประจำต่อเนื่อง (Recurring Income Business) อาทิ ธุรกิจโรงแรม เซอร์วิสอพาร์ตเมนท์ ธุรกิจค้าปลีก โดยได้รับความร่วมมือจาก InterContinental Hotel Group (IHG) ซึ่งเป็นหนึ่งในเครือโรงแรมชั้นนำของโลก ที่ได้รับการยอมรับด้านการบริหารโรงแรมด้วยมาตรฐานสากล และมีแบรนด์โรงแรม

คุณภาพหลากหลายแบรนด์อยู่ทั่วโลก มาร่วมบริหารโรงแรมที่บริษัทฯ พัฒนา ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทฯ ได้เริ่มดำเนินการพัฒนาโครงการโรงแรม ได้แก่ โรงแรมฮอลิเดย์ อินน์ แอนด์ สวีทส์ ศรีราชา-แหลมฉบัง , โรงแรมสเตย์บริดจ์ สวีท แบงค็อก ทองหล่อ , โครงการ วัน ชลบุรี – ศรีราชา , โครงการ วัน ระยอง – มาตาบพุต , โครงการ วัน สุขุมวิท 24 , โครงการ วัน พญาไท และโครงการอินเตอร์คอนติเนนตัล แบงค็อก สุขุมวิท

3.1.2 **ความเสี่ยงด้านนโยบายการปล่อยสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยของสถาบันการเงิน**

ในปี 2562 ตลาดอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอยู่อาศัยของไทยกำลังเผชิญความท้าทายหลายประการ โดยเฉพาะมาตรการการกำกับดูแลสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย หรือการกำหนดระดับ Loan-to-Value (LTV) ที่เข้มงวดมากขึ้นของธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) ซึ่งได้มีผลบังคับใช้ในเดือนเมษายน 2562 เป็นต้นมา ซึ่งนโยบายดังกล่าว กระทบโดยตรงกับผู้ประกอบการในกลุ่มธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย เนื่องจาก ความสามารถในการซื้อที่ลดลงของกลุ่มลูกค้าที่มีการผ่อนที่อยู่อาศัยมากกว่า 2 หลังขึ้นไป และกลุ่มลูกค้าที่ต้องการกู้ซื้อที่อยู่อาศัยในระดับราคา 10 ล้านบาทขึ้นไป จากที่ธนาคารสามารถปล่อยสินเชื่อด้วยอัตรา LTV ที่ลดลงทั้งผู้บริโภคที่ซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อการอยู่จริง (Real Demand) และนักลงทุนที่ทำการกู้ยืมเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อการลงทุน/เก็งกำไร โดยกำลังซื้อที่ลดลงมาจากภาระจ่ายเงินดาวน์ที่มากขึ้นอันเกิดจากการปรับลดเพดาน LTV

เพื่อจัดการความเสี่ยงในเรื่องนี้ บริษัทฯได้ดำเนินมาตรการดังนี้

1) ปรับอัตราเงินจองทำสัญญา และเงินดาวน์ ของแต่ละโครงการ ที่มีการขายหลังวันที่ 15 ตุลาคม 2561 เป็นประมาณร้อยละ 15 ถึง ร้อยละ 20 เพื่อช่วยลดผลกระทบดังกล่าว
2) ปรับแผนการพัฒนาโครงการโดยมุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าที่เป็นเรียลดีมานต์ และเน้นทำเลที่อยู่อาศัยที่ยังมีความต้องการสูง

อย่างไรก็ตาม ในช่วงหลังของปี ภาครัฐออกมาตรการอื่นมาช่วยเหลือเพื่อลดผลกระทบดังกล่าวอาทิเช่น มาตรการลดหย่อนภาษีไม่เกิน 2 แสนบาท สำหรับผู้ซื้อบ้านหลักแรกราคาไม่เกิน 5 ล้านบาท จนถึงสิ้นปี 2562 มาตรการลดต้นทุนให้ทั้งฝั่งผู้ซื้อและผู้ประกอบการโดยลดค่าธรรมเนียมการโอน จาก 2% เหลือ 0.01% และค่าธรรมเนียมจดจำนองจาก 1% เหลือ 0.01% สำหรับที่อยู่อาศัยทั้งบ้านเดี่ยว บ้านแฝด ทาวน์เฮ้าส์ และคอนโดมีเนียมราคาไม่เกิน 3 ล้านบาท โดยกำหนดระยะเวลาถึง 24 ธ.ค. 2563 เป็นต้น นอกจากนี้ธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) ยอมผ่อนปรนมาตรการ LTV เพื่อลดผลกระทบผู้กู้ร่วม โดยหากไม่มีกรรมสิทธิ์ในที่อยู่อาศัยจะยังไม่นับเป็นผู้กู้ในครั้งนั้น เพื่อช่วยบรรเทาผลกระทบของผู้กู้ร่วมให้ได้รับสินเชื่อตามความเหมาะสมมากขึ้น ซึ่งบริษัทฯ ยังคงต้องติดตามสถานการณ์อย่างใกล้ชิดเพื่อปรับกลยุทธให้เหมาะสมต่อไป

ทั้งนี้ ธปท. มีประกาศเพิ่มเติมเมื่อวันที่ 20 มกราคม 2563 ได้ประกาศปรับปรุงหลักเกณฑ์การกำกับดูแลสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย และสินเชื่ออื่นที่เกี่ยวเนื่องกับสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยเพิ่มเติม เพื่อช่วยให้ประชาชนกู้ซื้อบ้านเพื่ออยู่อาศัยจริงได้ง่ายขึ้น และบนพื้นฐานของหลักการและวัตถุประสงค์ของการมีมาตรการในการดูแลการเก็งกำไร และส่งเสริมการออมของประชาชน ดังนี้

1. ส่งเสริมให้ประชาชนเป็นเจ้าของบ้านหลังแรกได้ง่ายขึ้น และช่วยบรรเทาภาระค่าใช้จ่ายที่จำเป็นในการเข้าอาศัย โดยในการกู้ซื้อบ้านหลังแรกที่ราคาต่ำกว่า 10 ล้านบาท แม้ว่ายังคงเพดาน LTV 100% สำหรับสินเชื่อบ้าน แต่ผู้กู้สามารถกู้เพิ่มได้อีก 10% ของมูลค่าหลักประกันสำหรับค่าใช้จ่ายที่จำเป็นในการเข้าอาศัยอยู่จริง เช่นการตกแต่งบ้าน ซ่อมแซมหรือต่อเติม

ซึ่งหนี้ส่วนนี้เมื่อกลายเป็นหนี้ที่มีบ้านเป็นหลักประกันจะมีดอกเบี้ยต่ำกว่าการกู้แบบไม่มีหลักประกัน นอกจากนี้ กำหนดให้วางเงินดาวน์น้อยลงจากเดิม 20% เป็น 10% สำหรับการกู้ซื้อบ้านหลังแรกที่มีราคาตั้งแต่ 10 ล้านบาทขึ้นไป

2. ดูแลผู้จำเป็นต้องมีบ้าน 2 หลังที่มีวินัยการผ่อนชำระหนี้สัญญาที่ 1 มาพอสมควรให้เข้าถึงสินเชื่อได้ง่ายขึ้น ขณะที่ยังคงส่งเสริมให้มีการออมก่อนกู้ โดยผ่อนเกณฑ์ให้การกู้ซื้อบ้านสัญญาที่ 2 ที่ราคาต่ำกว่า 10 ล้านบาท ต้องมีเงินดาวน์ 10% หากผ่อนชำระสัญญาที่ 1 มาแล้วอย่างน้อย 2 ปี (จากเดิมกำหนด 3 ปี) แต่ยังไม่เหมาะสมที่จะยกเลิกเพดาน LTV สำหรับการกู้ซื้อบ้านสัญญาที่ 2 เพราะพบข้อมูลว่า มากกว่าครึ่งของผู้กู้ที่ซื้ออาคารชุด 2 หลังพร้อมกันมีระยะห่างระหว่างการกู้สัญญาที่ 1 และสัญญาที่ 2 ไม่ถึง 1 ปี สะท้อนว่าเป็นการกู้เพื่อเก็งกำไรมากกว่าอยู่อาศัยจริง

3.1.3 **ความเสี่ยงจากการจัดหาเงินทุนและสภาพคล่อง**

บริษัทฯ มีแผนขยายตัวในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์อย่างต่อเนื่อง ทั้งในธุรกิจที่อยู่อาศัย ประเภทอาคารชุด ที่เป็นธุรกิจหลักในปัจจุบัน และในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทอื่นๆ เช่น ธุรกิจบ้านจัดสรร ธุรกิจโรงแรม เซอร์วิสอพาร์ทเม้นท์ และพื้นที่ค้าปลีก ธุรกิจบริการที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งเป็นการเพิ่มโอกาสในการสร้างรายได้ที่สม่ำเสมอระยะยาวและตอบสนองความต้องการของตลาดในแต่ละกลุ่มลูกค้าเพื่อให้ บริษัทฯ เติบโตอย่างยั่งยืน

ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้เล็งเห็นความสำคัญในการจัดหาแหล่งเงินทุนที่เหมาะสมและเพียงพอ และสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน อีกทั้งคำนึงถึงการบริหารต้นทุนเงินทุนให้มีความเหมาะสม เพื่อไม่ให้เกิดผลกระทบต่อการดำเนินงานและสภาพคล่องของบริษัท

เพื่อป้องกันความเสี่ยงเรื่องนี้ บริษัทฯ ได้กำหนดนโยบายและแผนงานทางการเงินเพื่อรองรับการขยายตัวทางธุรกิจดังนี้

- ใช้นโยบายทางการเงินอย่างระมัดระวังภายใต้งบประมาณที่กำหนด
- บริหารการเงินอย่างมีวินัย ดังนี้
  - รักษาอัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Interest Bearing Debt to Equity ratio) ให้ไม่เกินกว่าเงื่อนไขที่สถาบันการเงินกำหนด และ ไม่เกินกว่าข้อกำหนดสิทธิของหุ้นกู้
  - สร้างความมั่นคงในสถานะทางการเงินและผลประกอบการ
- ใช้เครื่องมือทางการเงิน (Financial Instruments) ในการระดมทุนที่เหมาะสม เช่น การระดมทุนผ่านตลาดทุนหรือตลาดเงิน ที่มีโอกาสได้ต้นทุนเงินทุนที่ต่ำลง
- ใช้การร่วมทุนเป็นกลไกในการขยายการลงทุนในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ ในโครงการที่พิจารณาว่ามีความเหมาะสม เพื่อลดความเสี่ยงในการพัฒนาโครงการขนาดใหญ่

- ควบคุม ติดตาม และวิเคราะห์สภาพคล่องทางการเงินอย่างใกล้ชิด โดยจัดทำประมาณการกระแสเงินสด วิเคราะห์แหล่งที่มา และใช้ไป เพื่อวางแผนการใช้เงินให้เหมาะสมในทุกๆ ด้าน
- กำหนดวงเงินสดสำรองเพื่อใช้เป็นทุนหมุนเวียนกรณีเกิดสภาวะการณ์ทางเศรษฐกิจที่ไม่สามารถคาดการณ์ได้

จากการดำเนินมาตรการดังกล่าว ส่งผลให้บริษัทฯ ไม่ประสบปัญหาในเรื่องสภาพคล่อง โดยยังคงรักษาผลการดำเนินงาน และฐานะการเงินให้เติบโตได้อย่างต่อเนื่อง

3.1.4 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงทางการเมือง กฎหมายและกฎระเบียบซึ่งอาจมีผลกระทบต่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทฯ

การเปลี่ยนแปลงทางการเมือง กฎหมาย และกฎระเบียบ อาจจะส่งผลกระทบต่อการวางแผนธุรกิจ ต้นทุนและค่าใช้จ่ายในการดำเนินโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ทั้งแนวราบและแนวสูงของกลุ่มบริษัทฯ อาทิเช่น การเปลี่ยนแปลงข้อกำหนดการจัดสรรที่ดินตาม พ.ร.บ. อาคารชุด และ พ.ร.บ. ควบคุมอาคาร (ได้แก่ การกำหนดเนื้อที่ที่ดิน / การกำหนดความกว้างของเขตทางเดินและเขตถนน / การกำหนดพื้นที่ส่วนกลาง / การส่งมอบและโอนกรรมสิทธิ์ทรัพย์สินส่วนกลางทั้งหมดให้แก่นิติบุคคลโครงการ / การกำหนดระเบียบชุมชน / การประเมินและจัดทำรายงานผลกระทบสิ่งแวดล้อม / การประเมินและจัดทำรายงานผลการตรวจสอบสภาพอาคารสูง) รวมถึงการเปลี่ยนแปลงกฎระเบียบเกี่ยวกับการกำหนดเขตการใช้ประโยชน์ที่ดิน (Zoning) กฎหมายผังเมือง การวางผังจราจรและโครงการระบบขนส่งมวลชนระบบราง โครงการทางด่วนพิเศษ เป็นต้น

เพื่อลดความเสี่ยงจากการปรับเปลี่ยนกฎระเบียบ ข้อบังคับ หรือกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ กลุ่มบริษัทฯ ได้ทำการศึกษาและติดตามการเปลี่ยนแปลงเกี่ยวกับกฎระเบียบต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้นอย่างต่อเนื่อง เพื่อเตรียมความพร้อมสำหรับการปรับเปลี่ยนแผนการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงที่อาจจะเกิดขึ้นดังกล่าว ควบคู่ไปกับการศึกษาภาวะตลาดอย่างสม่ำเสมอ เพื่อพัฒนาโครงการที่มีอยู่ในปัจจุบันอย่างรอบคอบ

สำหรับการจัดทำรายงานการประเมินผลกระทบสิ่งแวดล้อม เพื่อขออนุมัติต่อสำนักวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม กระทรวงทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม กลุ่มบริษัทฯ ได้ว่าจ้างบริษัทที่ปรึกษาซึ่งขึ้นทะเบียนต่อกระทรวงทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมเป็นผู้ดำเนินการจัดทำรายงานการประเมินผลกระทบดังกล่าวให้เป็นไปตามพระราชบัญญัติส่งเสริมและรักษาคุณภาพสิ่งแวดล้อม (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2561 รวมทั้งได้จัดหาทีมผู้เชี่ยวชาญในการตรวจสอบและลงพื้นที่ เพื่อการแก้ไขปัญหาที่รวดเร็วยิ่งขึ้น

3.1.5 ความเสี่ยงด้านงานก่อสร้าง

งานก่อสร้างและพัฒนาโครงการให้มีคุณภาพเป็นไปตามมาตรฐาน โดยใช้งบประมาณอย่างมีประสิทธิภาพ เป็นส่วนสำคัญที่จะทำให้ประสบความสำเร็จตามเป้าหมายของบริษัทฯ ที่จะพัฒนาโครงการใหม่ต่อเนื่องตามแผนการขยายธุรกิจปัจจุบัน บริษัทฯ ว่าจ้างผู้รับเหมาจากภายนอกในการดำเนินงานก่อสร้าง และได้กำหนดระเบียบเกี่ยวกับคุณสมบัติและขั้นตอนในการคัดเลือก ผู้ออกแบบ วิศวกรที่ปรึกษา วิศวกรควบคุมงาน ตลอดจนบริษัทผู้รับเหมาก่อสร้างไว้อย่างชัดเจน เพื่อให้กระบวนการคัดเลือกเป็นไปอย่างโปร่งใส รอบคอบรัดกุม และมีประสิทธิภาพ เพื่อให้ได้ผู้เข้าร่วมพัฒนาโครงการ ที่มีคุณสมบัติและมีประสบการณ์เป็นที่ยอมรับและเชื่อถือได้ รวมทั้ง มีนโยบายชัดเจนในการสร้างพันธมิตรกับกลุ่มผู้รับเหมาก่อสร้างและผู้ผลิต เพื่อร่วมกันพัฒนางานก่อสร้างให้ได้คุณภาพและในเวลาที่กำหนด โดยจะเลือกใช้เทคโนโลยีที่เหมาะสม ที่ได้มีการศึกษา

มาเป็นเครื่องมือ ในการพัฒนากระบวนการควบคุมคุณภาพและมาตรฐานของงานก่อสร้างที่เป็นระบบให้เกิดประสิทธิภาพ ลดความเสี่ยงจากความล่าช้าในการส่งมอบงาน บรรลุผลสำเร็จได้คุณภาพงานตามมาตรฐานและต้นทุนที่ต่ำที่สุด

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังเน้นกระบวนการประเมินคุณภาพงานก่อสร้าง (QC) ให้มีการดำเนินการอย่างถูกต้องและครบถ้วน โดยใช้ Outsource จากภายนอกเพื่อตรวจสอบงานในแต่ละโครงการให้เป็นไปตามขั้นตอนที่ถูกต้อง ตลอดจนการทดสอบวัสดุก่อสร้าง โดยต้องผ่านกระบวนการทดสอบค่ามาตรฐานจากสถาบันที่รับรองได้ก่อนนำมาใช้ในการก่อสร้างโครงการคอนโดมิเนียมต่างๆ

3.2 ความเสี่ยงต่อการลงทุนของผู้ถือหลักทรัพย์

3.2.1 ความเสี่ยงจากการมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ที่มีอิทธิพลต่อการกำหนดนโยบายการบริหารงาน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทฯ มีกลุ่มครอบครัวจรูญเอก เป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ โดยถือหุ้นของบริษัทฯ ในสัดส่วนร้อยละ 60.99 ของจำนวนหุ้นสามัญ ซึ่งผู้ถือหุ้นใหญ่ดังกล่าวสามารถใช้สิทธิออกเสียงลงคะแนนในที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้ตามข้อกำหนดของกฎหมาย ในเรื่องต่างๆ เช่น การแต่งตั้งกรรมการ หรือการขอมติในเรื่องอื่นที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ดังนั้นผู้ถือหุ้นรายอื่นอาจไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบและถ่วงดุลเรื่องที่กลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่เสนอได้ ยกเว้นเรื่องที่กฎหมายหรือข้อบังคับของบริษัทฯ กำหนดให้ต้องได้รับเสียง 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น

อย่างไรก็ตาม สัดส่วนการถือหุ้นของกลุ่มครอบครัวจรูญเอก ได้ทยอยลดลงเป็นลำดับ ภายหลังวันที่บริษัทฯ เสนอขายหุ้นสามัญในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยครั้งแรก (IPO) จากเดิมที่ถือหุ้นในสัดส่วนประมาณร้อยละ 70 เป็นร้อยละ 59.18 ณ สิ้นปี 2560 คงเหลือร้อยละ 59.82 ณ สิ้นปี 2561 และคงเหลือร้อยละ 60.99 ณ สิ้นปี 2562 นอกจากนี้เพื่อให้บริษัทฯ มีความโปร่งใสในการบริหารจัดการและมีระบบที่ตรวจสอบได้ บริษัทฯได้กำหนดโครงสร้างการจัดการของบริษัทฯ ซึ่งประกอบด้วยคณะกรรมการบริษัท และคณะกรรมการชุดย่อยต่างๆ ทั้งคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน รวมถึงคณะกรรมการบริหาร โดยคณะกรรมการแต่ละชุดจะมีการกำหนดขอบเขตอำนาจหน้าที่อย่างชัดเจน และมีกรรมการอิสระเป็นกรรมการในแต่ละคณะด้วย

3.2.2 ความเสี่ยงจากการใช้สิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ ที่ออกให้แก่กรรมการ ผู้บริหารและพนักงานของบริษัทฯ

เนื่องจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้มีมติอนุมัติออกและจัดสรรใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัท ให้แก่กรรมการ ผู้บริหารและพนักงานของบริษัทและบริษัทย่อย (ESOP WARRANT) มาตลอดระยะเวลา 3 ปี เป็นจำนวนรวมทั้งสิ้น 27,150,000 หน่วย ** โดย กรรมการ ผู้บริหารและพนักงานได้รับจัดสรรใบสำคัญแสดงสิทธิ และจะสามารถเริ่มทยอยใช้สิทธิในการแปลงสภาพเป็นหุ้นสามัญของบริษัทฯ ได้ตั้งแต่ใบสำคัญแสดงสิทธิอายุครบ 6 เดือน โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 คงเหลือใบสำคัญแสดงสิทธิที่ยังไม่ได้ทำการใช้สิทธิ จำนวน 21,886,485 หน่วย ทั้งนี้หากใบสำคัญแสดงสิทธิดังกล่าวถูกใช้สิทธิ ผู้ถือหุ้นจะได้รับผลกระทบต่อส่วนแบ่งกำไรต่อหุ้น และผลกระทบด้านสัดส่วนการถือหุ้น เมื่อใบสำคัญแสดงสิทธิถูกจัดสรรทั้งหมดและมีการใช้สิทธิเต็มจำนวน

** ข้อมูลรายละเอียดใบสำคัญแสดงสิทธิของบริษัทฯ ส่วนที่ 2 ข้อที่ 7 หน้า 86