



SIAMESE ASSET

บริษัท ไชมิส แอสเสท จำกัด (มหาชน)

ส่วนที่ 1
การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท ไชมิส แอสเสท จำกัด (มหาชน) (“บริษัท” หรือ “SA”) ก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 11 มีนาคม 2553 ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรก 10 ล้านบาท โดยนายขจรศิษฐ์ สิงสรเสริญ (“นายขจรศิษฐ์”) และทีมผู้บริหารที่มีความชำนาญและประสบการณ์ด้านการออกแบบและการก่อสร้างจากบริษัทรับเหมาก่อสร้างขนาดใหญ่ ด้วยประสบการณ์และความรู้ด้านการก่อสร้างที่สั่งสมมา กว่า 30 ปี ทำให้นายขจรศิษฐ์เล็งเห็นโอกาสในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่มีคุณภาพ ในราคาที่คุณคนไทยสามารถเข้าถึงได้ จึงได้จัดตั้งบริษัท ไชมิส แอสเสท จำกัด เพื่อพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อจำหน่าย โดยมุ่งเน้นการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่มีคุณภาพในทำเลที่มีศักยภาพใจกลางเมือง ที่อยู่ในย่านศูนย์กลางธุรกิจ (CBD) และย่านศูนย์กลางธุรกิจใหม่ (New CBD) ตามเส้นทางระบบขนส่งมวลชนต่างๆ เช่น รถไฟฟ้าและรถไฟฟ้าใต้ดินในเขตกรุงเทพมหานคร โดยมุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าที่ต้องการซื้อห้องชุดเพื่ออยู่อาศัย ซึ่งต้องการความสะดวกสบาย ใกล้สิ่งอำนวยความสะดวก และลูกค้าซึ่งเป็นกลุ่มนักลงทุนทั้งคนไทยและชาวต่างชาติที่เล็งเห็นการเติบโตของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในประเทศไทย

บริษัทประกอบธุรกิจหลักในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อจำหน่ายทั้งโครงการแนวราบและแนวสูง โดยตั้งแต่เริ่มจัดตั้งบริษัทในปี 2553 บริษัทเปิดตัวโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อจำหน่ายมาแล้วจำนวน 20 โครงการ ประกอบด้วย โครงการอสังหาริมทรัพย์แนวสูง ซึ่งได้แก่ โครงการคอนโดมิเนียมประเภท High Rise และ Low Rise จำนวน 16 โครงการ และโครงการอสังหาริมทรัพย์แนวราบ ซึ่งได้แก่ โครงการทาวน์โฮม โฮมออฟฟิศ และบ้านจัดสรร จำนวน 4 โครงการ มูลค่าโครงการรวมทั้งสิ้น 46,000 ล้านบาท (ข้อมูล ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563) นอกจากนี้ บริษัทยังให้บริการอื่นที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ เช่น การให้บริการบริหารจัดการนิติบุคคลอาคารชุดแบบครบวงจร



ASSET OF LIFE



ตลอด 10 ปีที่ผ่านมา บริษัทมีนโยบายพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ภายใต้แนวคิด “Asset of Life สร้างกำไรให้กับทุกการใช้ชีวิต” บริษัทจึงมุ่งมั่นที่จะสร้างคุณค่าและมูลค่าเพิ่มให้กับโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่มีอยู่อย่างต่อเนื่อง เพื่อสร้างความแตกต่างและความสามารถในการแข่งขันกับผู้ประกอบการรายอื่น โดยเฉพาะอย่างยิ่งในโครงการประเภทคอนโดมิเนียมที่มีผู้ประกอบการจำนวนมากทั้งรายเล็กและรายใหญ่ บริษัทจึงมุ่งเน้นการพัฒนาโครงการในรูปแบบที่สามารถสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับทรัพย์สินได้ในระยะยาว ในปี 2562 ที่ผ่านมามีบริษัทจึงเริ่มการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ในรูปแบบของ Branded Residence ด้วยการนำบริการของโรงแรมชั้นนำที่มีชื่อเสียงจากต่างประเทศเข้ามาให้บริการภายในโครงการที่พักอาศัย ร่วมกับการปรับเปลี่ยนรูปแบบของโครงการอสังหาริมทรัพย์บางแห่งให้เป็นแบบ Mixed Use มากขึ้น เพื่อให้เกิดการบริหารทรัพย์สินส่วนกลางอย่างมีประสิทธิภาพและเกิดการใช้ประโยชน์ร่วมกันอย่างสูงสุด

ในการพัฒนาโครงการแบบ Mixed Use บริษัทได้จัดสรรพื้นที่ของโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่กำลังจะพัฒนาบางส่วน หรือนำห้องชุดบางส่วนในโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่พัฒนาแล้วมาปรับเปลี่ยนรูปแบบการใช้งานให้เป็นพื้นที่เช่าเชิงพาณิชย์ หรือนำมาให้บริการในรูปแบบโรงแรมหรือเซอร์วิสเรสซิเดนซ์ เพื่อสร้างรายได้ประจำและสม่ำเสมอ (Recurring income) โดยในส่วนของโรงแรมและเซอร์วิสเรสซิเดนซ์ บริษัทได้ว่าจ้าง Hotel Operator ที่มีประสบการณ์ในการบริหารงานโรงแรมที่มีชื่อเสียงจากต่างประเทศ ซึ่งได้แก่ Greenland and Hotel Management International Group Limited (“Greenland”) และ

Kew Green Group Limited (“Kew Green”) มาเป็นผู้บริหารงานโรงแรมของโครงการ ภายใต้สัญญาแฟรนไชส์กับเจ้าของแบรนด์โรงแรมชั้นนำระดับโลก เพื่อให้ผู้ที่พักอาศัยทั้งหมดในโครงการ ไม่ว่าจะเป็นเจ้าของห้องชุดหรือผู้เช่าห้องชุด ได้รับความสะดวกสบายจากบริการในด้านต่างๆ เสมือนพักอาศัยในโรงแรม (Branded Residence) การให้บริการหลังการขายในรูปแบบดังกล่าว สามารถสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับทรัพย์สินของลูกค้าได้ในระยะยาวจากสภาพแวดล้อมของโครงการที่เปรียบพร้อมไปด้วยสิ่งอำนวยความสะดวกและบริการต่างๆ จึงตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่ซื้อห้องชุดทั้งเพื่ออยู่อาศัยเอง และลูกค้าประเภทนักลงทุนที่เป็นกลุ่มลูกค้าหลักของบริษัท ที่ต้องการหาผลตอบแทนจากการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ด้วยการซื้อห้องชุดเพื่อนำไปปล่อยเช่าทั้งในระยะสั้นและระยะยาว อันจะเพิ่มความสามารถในการแข่งขันด้านการขายให้แก่บริษัท ขณะเดียวกัน ยังจะสามารถสร้างรายได้หลายประเภทภายในโครงการเดียวกันให้แก่บริษัท ทั้งรายได้จากการจำหน่ายห้องชุด รายได้จากการให้เช่า และรายได้จากการให้บริการ ทำให้บริษัทมีรายได้ประจำที่มั่นคงและต่อเนื่อง มีแหล่งที่มาของรายได้ที่หลากหลายขึ้น และลดการพึ่งพิงธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อจำหน่ายเพียงอย่างเดียว

จากแผนการดำเนินธุรกิจข้างต้น ส่งผลให้รูปแบบการพัฒนาโครงการของบริษัทในปัจจุบันมีการปรับเปลี่ยนไปสู่การพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภท Mixed Use มากขึ้น โดยโครงการอสังหาริมทรัพย์โดยส่วนใหญ่ของบริษัท จะประกอบด้วยส่วนของห้องชุดพักอาศัย พื้นที่ให้เช่าเชิงพาณิชย์ และส่วนของโรงแรมหรือเซอร์วิสเรสซิเดนซ์ อย่างไรก็ตามในทุกโครงการจะยังมีส่วนของห้องชุดพักอาศัยเพื่อจำหน่ายเป็นแกนหลักของโครงการ ซึ่งบริษัทมีการจัดสรรพื้นที่กว่าร้อยละ 80 ของแต่ละโครงการเป็นห้องชุดเพื่อจำหน่าย จึงทำให้ในปัจจุบันและในอนาคตอันใกล้ บริษัทยังมีธุรกิจหลัก ได้แก่ ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อจำหน่าย โดยมีธุรกิจรอง ได้แก่ ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อเช่าและเพื่อการบริหาร ซึ่งในอนาคตบริษัทอาจมีสัดส่วนของพอร์ตอสังหาริมทรัพย์เพื่อเช่าและบริหารที่เพิ่มขึ้น ตามการเปิดตัวของพื้นที่ให้เช่าและการให้บริการต่างๆ ของโครงการที่ทยอยก่อสร้างแล้วเสร็จในแต่ละปี

รูปแบบของการดำเนินธุรกิจแต่ละประเภท สามารถสรุปได้ดังนี้

ภาพรวมการประกอบธุรกิจของบริษัท

1. ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อจำหน่าย
2. ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อเช่า
3. ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อการบริหาร

1. ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อจำหน่าย

ธุรกิจหลักของบริษัทในปัจจุบัน ได้แก่ ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อจำหน่ายทั้งโครงการประเภทแนวราบและแนวสูง ซึ่งได้แก่ โครงการคอนโดมิเนียม ทาวน์โฮม โฮมออฟฟิศ และบ้านจัดสรร โดยบริษัทเริ่มพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อจำหน่ายโครงการแรกในปี 2554 ภายใต้ชื่อโครงการ Siamese Gioia ซึ่งเป็นอาคารคอนโดมิเนียมสูง 7 ชั้น จำนวน 160 ยูนิต ตั้งอยู่ในซอยสุขุมวิท 31 ในการพัฒนาโครงการดังกล่าว บริษัทได้นำประสบการณ์ด้านการก่อสร้าง รวมถึงเทคนิคด้านการออกแบบและการก่อสร้างมาใช้ในการพัฒนาโครงการเพื่อให้เกิดประโยชน์จากการใช้พื้นที่อย่างสูงสุด โดยโครงการ Siamese Gioia ได้รับการตอบรับที่ดีจากลูกค้า และได้รับรางวัลสถาปัตยกรรมที่สมควรเผยแพร่ ประเภทอาคารพักอาศัยรวม รวมถึงรางวัลสถาปัตยกรรมดีเด่น ประจำปี 2557 จากสมาคมสถาปนิกสยาม ในพระบรมราชูปถัมภ์ ในระหว่างปี 2554 จนถึงปัจจุบัน บริษัทได้เปิดตัวและพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมอย่างต่อเนื่องปีละ 1 – 2 โครงการ และในปี 2556 บริษัทได้ขยาย

สู่การพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์แนวราบ ภายใต้ชื่อโครงการ Siamese Blossom @ Fashion ซึ่งประกอบด้วย โครงการ ทาวน์โฮม โฮมออฟฟิศ และบ้านจัดสรร และโครงการ Siamese Kin ซึ่งเป็นโครงการบ้านจัดสรรระดับ High End บริเวณถนน รามอินทรา โดยในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อจำหน่าย บริษัทจะมุ่งเน้นรูปแบบการพัฒนาโครงการที่มี เอกลักษณ์แตกต่างกันไปในแต่ละโครงการเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าเป้าหมายแต่ละกลุ่ม โดยในการพัฒนา โครงการอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทจะมีการนำเอานวัตกรรม Siamese Technology และสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ เข้ามา ใช้เพื่อสร้างคุณค่าและจุดเด่นให้กับโครงการ เช่น ระบบป้องกันเสียงรบกวนจากภายนอก กระจุยสะท้อนความร้อน ระบบ หมุนเวียนอากาศภายในห้องพัก (Siamese Ventilation System) รวมถึงระบบจอดรถอัตโนมัติ (Intelligence Parking System) เพื่อเพิ่มความเป็นส่วนตัวและยกระดับคุณภาพการอยู่อาศัยภายใต้สภาพแวดล้อมที่ดี

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่ออยู่อาศัยมาแล้วจำนวน 20 โครงการ มูลค่าโครงการ รวมทั้งสิ้น 46,000 ล้านบาท ประกอบด้วย โครงการอสังหาริมทรัพย์ที่ปิดโครงการแล้วจำนวน 9 โครงการ และโครงการที่อยู่ ระหว่างการขายจำนวน 11 โครงการ แบ่งเป็น โครงการคอนโดมิเนียมที่อยู่ระหว่างการขาย 10 โครงการ และโครงการบ้าน เดี่ยวและทาวน์โฮมที่อยู่ระหว่างการขาย 1 โครงการ โดยโครงการระหว่างการขายของบริษัทในปัจจุบัน โดยส่วนใหญ่เป็น โครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียม ที่ตั้งอยู่ใจกลางเมืองในพื้นที่ที่มีศักยภาพ รายล้อมไปด้วยสิ่งอำนวยความสะดวก อยู่ใกล้กับระบบคมนาคมขนส่งขนาดใหญ่ เช่น บริเวณรถไฟฟ้า ทางด่วน หรือมีแนวโน้มในการพัฒนาพื้นที่ในอนาคต เช่น ถนนสุขุมวิท ถนนรัชดาภิเษก ถนนพระรามเก้า เป็นต้น

ภาพรวมโครงการอสังหาริมทรัพย์ของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563

	จำนวนโครงการ	มูลค่าโครงการ (ลบ.) ¹
โครงการอสังหาริมทรัพย์แนวสูง ประเภทคอนโดมิเนียม		
โครงการที่ปิดโครงการแล้ว	6	6,390.2
โครงการที่อยู่ระหว่างการโอนกรรมสิทธิ์	7	18,292.2
โครงการที่อยู่ระหว่างการก่อสร้างและการขาย	1	9,946.3
โครงการที่อยู่ระหว่างการขายและรอการพัฒนา	2	9,286.1
รวม	16	43,914.8
โครงการอสังหาริมทรัพย์แนวราบ		
โครงการที่ปิดโครงการแล้ว	3	1,422.5
โครงการที่อยู่ระหว่างการโอนกรรมสิทธิ์	1	1,092.2
รวม	4	2,514.7
รวมโครงการทั้งหมดของบริษัท	20	46,429.5

¹ มูลค่าโครงการ ประกอบด้วย มูลค่าที่ห้องชุดส่วนที่จำหน่าย และส่วนที่ถือกรรมสิทธิ์โดยบริษัท

โครงการอสังหาริมทรัพย์ของบริษัท จำแนกตามสถานะโครงการ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563

หน่วย: ล้านบาท	มูลค่าโครงการ ¹	มูลค่าที่โอนกรรมสิทธิ์แล้ว	มูลค่ารายการโอนกรรมสิทธิ์ ²	ระยะเวลาที่คาดว่าจะเริ่มโอนกรรมสิทธิ์
โครงการอสังหาริมทรัพย์แนวสูง				
1. โครงการที่ปิดโครงการแล้ว				
1.1 Siamese Gioia ^{/3}	920.7	906.6	-	-
1.2 Siamese Thirty Nine	603.2	603.2	-	-
1.3 Siamese Ratchakru ^{/3}	1,652.9	1,452.8	-	-
1.4 Siamese Nanglinchee ^{/3}	926.0	922.2	-	-
1.5 Blossom Condo @ Fashion Altitude ^{/3}	759.0	750.5	-	-
1.6 Siamese Surawong	1,528.4	1,470.8	5.9	
รวม	6,390.2	6,106.1	5.9	
2. โครงการที่อยู่ระหว่างการโอนกรรมสิทธิ์				
2.1 Blossom Condo @ Sathorn-Charoenrat	2,981.2	1,912.2	11.0	ม.ค. 2563
2.2 Siamese Exclusive 31	2,554.6	1,822.4	64.2	ม.ค. 2563
2.3 Blossom Condo @ Fashion Beyond	978.5	622.9	3.9	ม.ค. 2563
2.4 Wyndham Residence	3,705.9	1,253.3	8.8	ม.ค. 2563
2.5 Ramada Plaza Residence	2,655.0	820.5	286.1	ม.ค. 2563
2.6 Wyndham Garden Residence	3,307.4	1,380.9	618.0	ม.ค. 2563
2.7 Ramada Residence	2,109.6	277.6	1,076.4	ม.ค. 2563
รวม	18,292.2	8,089.8	2,068.4	
3. โครงการที่อยู่ระหว่างการก่อสร้างและการขาย				
3.2 Siamese Rama 9	9,946.3	-	3,716.1	ไตรมาส 4 ปี 2565
รวม	9,946.3	-	3,716.1	
4. โครงการที่อยู่ระหว่างการขายและการพัฒนา				
4.1 The Collection	5,584.9	-	368.0	ไตรมาส 4 ปี 2566
4.2 Siamese Exclusive Ratchada	3,701.2	-	1,051.9	ไตรมาส 4 ปี 2566
รวม	9,286.1	-	1,419.9	
รวมโครงการอสังหาริมทรัพย์แนวสูง	43,914.8	14,195.9	7,210.3	

หน่วย: ล้านบาท	มูลค่าโครงการ ^{1/}	มูลค่าที่โอนกรรมสิทธิ์แล้ว	มูลค่าการโอนกรรมสิทธิ์ ^{2/}	ระยะเวลาที่คาดว่าจะเริ่มโอนกรรมสิทธิ์
โครงการอสังหาริมทรัพย์แนวราบ				
1. โครงการที่ปิดโครงการแล้ว				
1.1 Siamese Blossom @ Fashion - Plot B	276.3	268.2	-	-
1.2 Siamese Blossom @ Fashion Plot A	354.1	354.1	-	-
1.3 Siamese Blossom @ Fashion - Plot C	792.1	792.1	-	-
รวม	1,422.5	1,414.4	-	-
2. โครงการที่อยู่ระหว่างการโอนกรรมสิทธิ์				
2.1 Siamese Kin	1,092.2	348.6	23.7	ก.พ. 2564
รวม	1,092.2	348.6	23.7	
รวมโครงการอสังหาริมทรัพย์แนวราบ	2,514.7	1,763.1	12.0	

^{1/} มูลค่าโครงการ ประกอบด้วย มูลค่าห้องชุดส่วนที่จำหน่าย และส่วนที่ถือกรรมสิทธิ์โดยบริษัท

^{2/} มูลค่าการโอนกรรมสิทธิ์ หมายถึง มูลค่าห้องชุดตามสัญญาจะซื้อขายแล้ว หรือห้องชุดที่มีสัญญาจะซื้อแล้ว





^{3/} สำหรับโครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียมที่ปิดโครงการแล้ว บริษัทยังคงถือครองกรรมสิทธิ์ห้องชุดในโครงการบางส่วนเพื่อให้เช่าหรือบริการ

^{4/} ระยะเวลาที่คาดว่าจะโอนกรรมสิทธิ์สำหรับห้องชุดที่ทำสัญญาจะซื้อขายแล้ว

Branded Residence

ด้วยนโยบายการพัฒนาโครงการเพื่อสร้างความแตกต่างให้กับโครงการอสังหาริมทรัพย์ของบริษัท สำหรับโครงการคอนโดมิเนียมระหว่างการขายซึ่งเป็นโครงการใหม่ที่ยังก่อสร้างไม่แล้วเสร็จในปัจจุบัน บริษัทได้ปรับเปลี่ยนรูปแบบการพัฒนาโครงการจากห้องชุดเพื่ออยู่อาศัยแบบปกติ มาเป็นการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อจำหน่ายในรูปแบบ Branded Residence ซึ่งจะมีอยู่ในโครงการระหว่างการขายโดยส่วนใหญ่ของบริษัทที่ได้รับการปรับเปลี่ยนรูปแบบให้เป็นโครงการประเภท Mixed Use โดยรูปแบบ Branded Residence ซึ่งเป็นการนำบริการของโรงแรมชั้นนำที่มีชื่อเสียงจากต่างประเทศเข้ามาให้บริการภายในโครงการที่พักอาศัย จะตอบสนองต่อไลฟ์สไตล์และความต้องการของลูกค้า 2 กลุ่มหลัก คือ (1) ลูกค้าที่ซื้อห้องชุดเพื่ออยู่อาศัยเอง ที่ต้องการความสะดวกสบายจากการเข้าใช้บริการสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ตามมาตรฐานของโรงแรม เช่น บริการอาหารและเครื่องดื่มภายในห้องพัก บริการทำความสะอาดห้องพัก และบริการซักรีด เป็นต้น และ (2) ลูกค้าซึ่งเป็นกลุ่มนักลงทุนที่ต้องการผลตอบแทนจากการปล่อยเช่า ซึ่งสามารถเสนอห้องชุดเพื่อเช่าพร้อมบริการในระดับโรงแรมที่มีอยู่ในโครงการ จึงทำให้ลูกค้าหาผู้เช่าได้ง่ายขึ้น และสามารถสร้างผลตอบแทนที่ดีจากการปล่อยเช่า

บริษัทได้เริ่มพัฒนารูปแบบ Branded Residence ในโครงการ Siamese Exclusive Queens เป็นโครงการแรก โดยดำเนินการภายใต้แบรนด์ Wyndham ซึ่งได้เริ่มเปิดให้บริการตั้งแต่เดือนเมษายน 2563 เป็นต้นมา และต่อมา บริษัทได้ทำการ Re-Branding โครงการคอนโดมิเนียมของบริษัทที่มีบริการ Branded Residence ทั้ง 4 โครงการเพื่อสะท้อนภาพลักษณ์การให้บริการแบบโรงแรมตามมาตรฐานระดับโลกของแบรนด์ที่ใช้ในการบริหารโครงการ เพื่อให้ผู้พักอาศัยได้รับบริการต่างๆ เหมือนหนึ่งการเข้าพักในโรงแรม ซึ่งเป็นการเพิ่มมูลค่าให้กับโครงการและสามารถตอบโจทย์การใช้ชีวิตของลูกค้าที่ต้องการความสะดวกสบายได้ดียิ่งขึ้นด้วย ดังนี้

	
Wyndham Residence (เดิมชื่อ Siamese Exclusive Queens)	Ramada Plaza Residence (เดิมชื่อ Siamese Sukhumvit 48)
	
Wyndham Garden Residence (เดิมชื่อ Siamese Exclusive 42)	Ramada Residence (เดิมชื่อ Siamese Sukhumvit 87)

นอกจาก 4 โครงการข้างต้น บริษัทยังอยู่ระหว่างการปรับรูปแบบ และเจรจาเพื่อเลือกแบรนด์ที่เหมาะสมกับโครงการระหว่าง การขายอื่นๆ ได้แก่ โครงการ Siamese Rama 9 โครงการ The Collection และโครงการ Siamese Exclusive Ratchada จากนโยบายของบริษัทที่ต้องการลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงรายได้จากการจำหน่ายอสังหาริมทรัพย์เพียงอย่างเดียว ในปี 2562 บริษัทได้พัฒนารูปแบบการใช้งานอสังหาริมทรัพย์ให้มีความหลากหลาย สอดคล้องกับสภาวะเศรษฐกิจ และสามารถ สร้างรายได้ประจำ (Recurring Income) ดังนั้นในโครงการใหม่ๆ ของบริษัท เช่น โครงการ Siamese Rama 9 รวมถึง โครงการในอนาคต ซึ่งได้แก่ โครงการ Blossom Condo @ Fashion 3 ที่จะเปิดตัวในไตรมาส 1/2564 จะเป็นการพัฒนา โครงการในรูปแบบ Mixed Use ทั้งหมด ซึ่งบริษัทจะมีการจัดสรรพื้นที่ส่วนหนึ่งประมาณร้อยละ 10 – 15 ของพื้นที่โครงการ ทั้งหมด เป็นพื้นที่เช่าเชิงพาณิชย์ และพื้นที่อีกส่วนหนึ่งประมาณร้อยละ 10 – 20 ของพื้นที่โครงการทั้งหมด เป็นห้องพักเพื่อ การบริการในรูปแบบโรงแรมหรือเซอร์วิสเรสซิเดนซ์ เพื่อกระจายแหล่งที่มาของรายได้ให้มีความหลากหลายขึ้น นอกจากนี้ บริษัทยังมีแผนที่จะลดความเสี่ยงจากการที่ภาวะตลาดอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายชะลอตัว เช่น ในช่วงสถานการณ์ COVID-19 โดยการนำห้องชุดเพื่อขายบางส่วนที่มีใบอนุญาตประกอบธุรกิจโรงแรม มาปรับเปลี่ยนรูปแบบให้เป็นห้องพัก แบบโรงแรมหรือเซอร์วิสเรสซิเดนซ์เพิ่มเติม เพื่อสร้างรายได้จากค่าเช่าและบริการในช่วงระยะเวลาดังกล่าว โดยเมื่อตลาด อสังหาริมทรัพย์กลับเข้าสู่ภาวะปกติ บริษัทจะนำห้องชุดดังกล่าวกลับมาจำหน่ายเป็นห้องชุดตามปกติต่อไป ด้วยนโยบาย การดำเนินธุรกิจซึ่งมีความยืดหยุ่นดังกล่าว บริษัทอาจมีการโอนเปลี่ยนประเภทการใช้งานของสินทรัพย์ที่มีอยู่ให้สอดคล้อง กับสภาวะตลาด ณ ขณะใดขณะหนึ่ง บริษัทจึงได้กำหนดเกณฑ์การเปลี่ยนวัตถุประสงค์การใช้งานของทรัพย์สินเพื่อรองรับ การโอนเปลี่ยนประเภทการใช้งานของทรัพย์สินที่จะเกิดขึ้นตามแผนการดำเนินธุรกิจของบริษัท

2. ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อเช่า

นอกจากการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อจำหน่ายแล้ว บริษัทยังมุ่งเน้นการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อเช่าที่สามารถสร้าง รายได้ประจำและต่อเนื่อง (Recurring Income) เพื่อลดความเสี่ยงจากความผันผวนของธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อ

จำหน่ายที่เป็นธุรกิจหลักของบริษัทในปัจจุบัน โดยในทุกโครงการอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทจะมีพื้นที่ให้เช่าเชิงพาณิชย์ที่อยู่ชั้นล่างของตัวอาคารที่พักอาศัย นอกจากนี้ บริษัทได้จัดสรรพื้นที่บางส่วนในโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่อยู่ระหว่างการพัฒนา หรือนำห้องชุดบางส่วนในโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่มีอยู่แล้วมาเปลี่ยนรูปแบบเป็นพื้นที่ให้เช่าเชิงพาณิชย์ โดยบริษัทจะคัดเลือกผู้เช่าหรือผู้ประกอบการธุรกิจที่สนับสนุนภาพลักษณ์ของโครงการ และสามารถอำนวยความสะดวกให้แก่ผู้พักอาศัยในโครงการ เช่น ร้านสะดวกซื้อ ร้านอาหาร ร้านกาแฟ และศูนย์สุขภาพ (Wellness Center) เป็นต้น การพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อเช่าดังกล่าว นอกจากจะช่วยเพิ่มสัดส่วนรายได้จากธุรกิจให้เช่าที่สามารถสร้างรายได้ประจำและสม่ำเสมอ ยังเปิดโอกาสให้กับบริษัทได้เข้าร่วมลงทุนทางธุรกิจกับผู้เช่ารายต่างๆ หากธุรกิจดังกล่าวเป็นธุรกิจที่มีศักยภาพในการเติบโตที่ดีในอนาคต

สำหรับพื้นที่ให้เช่าเชิงพาณิชย์ในโครงการต่างๆ ของบริษัทในปัจจุบัน ประกอบด้วย พื้นที่สำนักงานให้เช่า และพื้นที่ให้เช่าเชิงพาณิชย์กรรมอื่นๆ เช่น พื้นที่ครัวกลางให้เช่าสำหรับผู้ประกอบการธุรกิจอาหารเดลิเวอรี่ หรือ Cloud Kitchen ภายใต้ชื่อ Bizzie Dish (“บิซซี่ ดิช”) ซึ่งตั้งอยู่ในโครงการ Blossom Condo @ Sathorn-Charoenrat โดยในปัจจุบันมีผู้ประกอบการร้านอาหารเช่าพื้นที่แล้วกว่า 10 ราย ซึ่งจะรับออเดอร์และจัดส่งอาหารผ่านทางแอปพลิเคชันไลน์แมน (Line Man) โดยบริษัทคิดค่าเช่าในรูปแบบของส่วนแบ่งกำไร (Gross Profit Sharing)

ตัวอย่างโครงการที่มีอสังหาริมทรัพย์เพื่อเช่า

		
Siamese Ratchakru สำนักงานและพื้นที่ให้เช่าเชิงพาณิชย์	Blossom Condo @ Sathorn-Charoenrat สำนักงานและพื้นที่ครัวกลางให้เช่า	Siamese Rama 9 สำนักงานและพื้นที่ให้เช่าเชิงพาณิชย์

นอกจากนี้ เพื่อเพิ่มสัดส่วนของพอร์ตอสังหาริมทรัพย์ที่สามารถสร้างรายได้ประจำ และเพื่อให้เกิดประโยชน์จากการใช้ที่ดินอย่างสูงสุด บริษัทมีแผนที่จะพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภทมิกซ์ยูส (Mixed Use) ขนาดใหญ่เพิ่มขึ้น โดยมีโครงการต้นแบบ ได้แก่ โครงการ Siamese Rama 9 มูลค่าโครงการประมาณ 10,000 ล้านบาท ซึ่งเปิดตัวเมื่อไตรมาสที่ 2/2562 โดยคาดว่าจะก่อสร้างแล้วเสร็จในไตรมาสที่ 4/2565 โดยในโครงการจะประกอบด้วย อาคารชุดพักอาศัย อาคารสำนักงาน โรงแรม และพื้นที่ให้เช่าเชิงพาณิชย์ในบริเวณเดียวกัน จากนั้นบริษัทจะขยายสู่การพัฒนาโครงการประเภท Mixed Use ในเขตชานเมือง ภายใต้ชื่อโครงการ Blossom Condo @ Fashion 3 บริเวณถนนรามอินทรา เพื่อกระจายความเสี่ยงจากการกระจุกตัวของโครงการประเภท Mixed Use ในพื้นที่ย่านศูนย์กลางธุรกิจ (CBD)

3. ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อการค้า



นอกเหนือจากการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อจำหน่ายและเพื่อเช่าแล้ว บริษัทมีนโยบายการดำเนินธุรกิจเพื่อลดความเสี่ยงจากความผันผวนของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อจำหน่าย และเพื่อเพิ่มแหล่งที่มาของรายได้ให้หลากหลายขึ้น โดยการจัดสรรพื้นที่บางส่วนในโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่อยู่ระหว่างการพัฒนา เพื่อก่อสร้างเป็นอาคารโรงแรมในตึกด้านหน้าที่ติดกับถนนใหญ่ หรือนำห้องชุดบางส่วนในโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่มีอยู่แล้วมาปรับเปลี่ยนรูปแบบการใช้งานเพื่อสร้างรายได้ค่าเช่าและบริการในช่วงระยะเวลาหนึ่ง เพื่อชดเชยยอดขายและยอดโอนเมื่อตลาดอสังหาริมทรัพย์ชะลอตัว และ

จะนำกลับมาจำหน่ายเป็นห้องชุดตามปกติเมื่อภาวะตลาดปรับตัวดีขึ้น โดยการปรับรูปแบบห้องชุดดังกล่าวให้เป็นห้องพักแบบมีบริการในรูปแบบโรงแรมหรือเซอร์วิสเรสซิเดนซ์ (Serviced Residence) เพื่อให้บริการที่พักอาศัยแก่ลูกค้าภายนอกทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติที่ต้องการเช่าที่พักอาศัยทั้งแบบระยะสั้นและระยะยาว โดยให้บริการห้องพักพร้อมสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ เช่น อาหารและเครื่องดื่ม (Food & Beverage) พื้นที่จอดรถส่วนตัว สระว่ายน้ำ ฟิตเนส บริการทำความสะอาดและบริการซักผ้า เป็นต้น

การพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อการค้าบริการ เป็นส่วนหนึ่งของกลยุทธ์และแผนการดำเนินธุรกิจที่สำคัญของบริษัทที่ต้องการมุ่งเน้นการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ในรูปแบบของ “Branded Residence” เพื่อนำบริการของโรงแรมชั้นนำที่มีชื่อเสียงจากต่างประเทศเข้ามาให้บริการภายในโครงการที่พักอาศัย ซึ่งบริการดังกล่าว นอกจากจะมีไว้สำหรับให้บริการลูกค้าภายนอกแล้ว ผู้พักอาศัยทั้งหมดในโครงการ ซึ่งรวมถึงลูกค้าผู้เป็นเจ้าของห้องชุดเพื่ออยู่อาศัยยังสามารถเข้าใช้บริการสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ภายใต้มาตรฐานการบริการ (Service Standard) ของแบรนด์โรงแรมนั้นๆ จึงถือเป็นการเพิ่มมูลค่าให้กับทรัพย์สินของลูกค้า และช่วยสร้างจุดเด่นด้านบริการหลังการขายของโครงการคอนโดมิเนียมของบริษัทได้เป็นอย่างดี

ปัจจุบัน บริษัทว่าจ้างผู้ให้บริการบริหารจัดการ 2 ราย ได้แก่ Greenland and Hotel Management International Group Limited (“Greenland”) ซึ่งเป็นบุคคลภายนอก และ บริษัท ไชมิส แอนด์ คิว กรีน จำกัด (“SKG”) ซึ่งเป็นบริษัทร่วมทุนระหว่างบริษัท (ผ่านบริษัทย่อย ไชมิส เวลท์) ในสัดส่วนร้อยละ 49 และ Kew Green Group Limited (“Kew Green”) ในสัดส่วนร้อยละ 51 ซึ่งทั้ง Greenland และ Kew Green บริษัทเป็น Hotel Operators ที่มีชื่อเสียงและมีประสบการณ์ในการบริหารงานโรงแรมชั้นนำในต่างประเทศ

ข้อมูลสรุปการประกอบธุรกิจของ Greenland และ Kew Green

	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Greenland เป็นผู้บริหารงานโรงแรม (Hotel Management Company) รายใหญ่ที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฮ่องกง ปัจจุบัน Greenland เป็นเจ้าของแบรนด์โรงแรม “Primus” “The Qube” และ “Q-Box” โดยเป็นเจ้าของโรงแรมกว่า 70 แห่งในประเทศจีน และในต่างประเทศ เช่น สหรัฐอเมริกา ออสเตรเลีย และเยอรมัน ▶ นอกจากธุรกิจโรงแรม กลุ่มบริษัท Greenland ยังประกอบธุรกิจอื่นๆ อีกหลายประเภท เช่น ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ธุรกิจการเงิน ธุรกิจขนส่งมวลชนทางราง และธุรกิจพลังงาน
	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Kew Green เป็นผู้บริหารงานโรงแรมภายใต้แบรนด์โรงแรมชั้นนำต่างๆ เช่น Hilton, Marriott, Crowne Plaza, และ Holiday Inns ผ่านระบบแฟรนไชส์ ▶ Kew Green มีประสบการณ์ในการบริหารงานโรงแรมกว่า 17 ปี และเป็นเจ้าของโรงแรมกว่า 70 แห่งในประเทศอังกฤษ ในปัจจุบัน Kew Green อยู่ระหว่างขยายธุรกิจบริหารจัดการโรงแรมในภูมิภาค Asia Pacific

บริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อการค้าบริการในรูปแบบต่างๆ โดยคำนึงถึงความเป็นส่วนตัวของลูกค้าที่ซื้อห้องชุดเพื่ออยู่อาศัยในโครงการเป็นหลัก บริษัทจึงจัดสรรพื้นที่สำหรับโรงแรมและเซอร์วิสเรสซิเดนซ์ โดยมีการแยกชั้น แยกอาคาร หรือแยกโครงการ ออกจากกันอย่างชัดเจน เพื่อบริหารพื้นที่ส่วนตัวของผู้พักอาศัยและพื้นที่ส่วนกลางสำหรับผู้เช่า ดังนี้

1. ห้องพักเพื่อการบริการที่ตั้งอยู่ในอาคารพักอาศัย

ในการพัฒนาห้องพักในรูปแบบดังกล่าว บริษัทได้จัดสรรห้องชุดบางชั้นในโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่พัฒนาแล้ว เช่น ห้องชุดในโครงการ Blossom Condo @ Fashion Beyond โดยนำมาปรับเปลี่ยนรูปแบบให้เป็นห้องพักแบบมีบริการในรูปแบบโรงแรมหรือเซอร์วิสเรสซิเดนซ์ โดยบริษัทจะนำห้องชุดดังกล่าวไปขอใบอนุญาตประกอบธุรกิจโรงแรม (Hotel License) เพื่อให้สามารถนำห้องชุดที่ได้รับใบอนุญาตดังกล่าวไปปล่อยเช่าระยะสั้นหรือรายวันในลักษณะโรงแรมได้อย่างถูกต้องตามกฎหมาย สำหรับห้องชุดที่จัดสรรไว้เพื่อเป็นห้องพักแบบมีบริการแต่ไม่ได้ขอใบอนุญาตประกอบธุรกิจโรงแรม บริษัทจะนำไปให้บริการในรูปแบบของเซอร์วิสเรสซิเดนซ์ ซึ่งจะสามารถให้บริการห้องพักแบบรายสัปดาห์หรือรายเดือนได้เท่านั้น

สำหรับโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่มีห้องพักเพื่อการบริการในลักษณะดังกล่าว ก่อนการขายห้องชุดในโครงการ บริษัทในฐานะผู้พัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อจำหน่าย จะต้องได้รับความยินยอม หรือ Consent จากลูกค้าซึ่งเป็นผู้ซื้อห้องชุดทุกราย ผ่านการลงนามในหนังสือยินยอมให้บริษัทนำห้องชุดในโครงการไปขอใบอนุญาตประกอบธุรกิจโรงแรมดังนั้นลูกค้าที่ซื้อห้องชุดในโครงการเพื่ออยู่อาศัยทุกรายจะรับทราบว่าในอนาคตบริษัทจะนำห้องชุดบางส่วนหรือบางชั้นในโครงการออกให้บุคคลภายนอกเช่า ซึ่งอาจกระทบต่อความเป็นส่วนตัวของลูกค้าผู้พักอาศัย หากลูกค้าไม่ลงนามในหนังสือยินยอมดังกล่าว บริษัทจะปฏิเสธการขายห้องชุดให้แก่ลูกค้ารายนั้นๆ ปัจจุบัน บริษัทมีโครงการนำร่องที่ให้บริการห้องพักในลักษณะดังกล่าว ได้แก่ โรงแรมขนาดเล็กที่ตั้งอยู่ในโครงการ Blossom Condo @ Fashion Beyond บริเวณถนนรามอินทรา ซึ่งบริษัทได้จัดสรรห้องชุดในโครงการดังกล่าวจำนวน 154 ยูนิตจากห้องชุดทั้งหมดจำนวน 453 ยูนิต มาพัฒนาและให้บริการเป็นห้องพักในโรงแรมระดับ 3 ดาว ภายใต้แบรนด์ Q-Box บริหารงานโดย Greenland ซึ่งได้เริ่มเปิดให้บริการลูกค้าตั้งแต่ไตรมาสที่ 2/2562

โรงแรมคิว-บ็อกซ์ แบงค็อก บลอสซัม (Q-Box Hotel Bangkok Blossom)



ประเภท	▪ โรงแรมและเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ ระดับ 3 ดาว
สถานที่ตั้ง	▪ 90/1 ถนนรามอินทรา แขวงรามอินทรา เขตคันนายาว กรุงเทพมหานคร 10230
จำนวนห้องพัก	▪ 153 ห้อง (ข้อมูล ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563) ▪ ตั้งอยู่ในชั้น 2 – 6, 12, 12A, 14 และ 17

สำหรับโครงการอสังหาริมทรัพย์อื่นๆ ที่มีรูปแบบการพัฒนาห้องพักเพื่อการบริการในลักษณะเดียวกัน คือ โครงการ Wyndham Residence โครงการ Wyndham Garden Residence และโครงการ Ramada Residence โดยโครงการเหล่านี้จะบริหารงานโดยบริษัทร่วมทุน ไชยสิทธิ์ แอนด์ คิว กรีน โดยในปัจจุบันบริษัทได้รับความไว้วางใจจากเครือโรงแรมชั้นนำระดับโลกอย่าง Wyndham Hotel Group จากประเทศสหรัฐอเมริกา อนุญาตให้ใช้แบรนด์โรงแรม Wyndham และ Ramada ในการให้บริการโรงแรมหรือเซอร์วิสเรสซิเดนซ์ในโครงการดังกล่าว ผ่านการเข้าทำสัญญา License Agreement กับเจ้าของแบรนด์โรงแรม โดยผู้พักอาศัยในโครงการดังกล่าวจะได้รับบริการภายใต้มาตรฐานการบริการของแบรนด์โรงแรมนั้นๆ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 การพัฒนาห้องพักเพื่อการบริการประเภทดังกล่าวมีความคืบหน้าของแต่ละโครงการ ดังนี้

ชื่อโครงการ	จำนวนห้องพักเพื่อ บริการ / ห้องชุดทั้งหมด	Hotel Brand	Hotel License	ปีที่คาดว่าจะ เปิดให้บริการ
Wyndham Residence	85 ยูนิต / 332 ยูนิต	Wyndham	✓	2564
Wyndham Garden Residence	66 ยูนิต / 454 ยูนิต	Wyndham Garden	✓	2564
Ramada Plaza Residence	48 ยูนิต / 373 ยูนิต	Ramada Plaza	✓	2564

หมายเหตุ : บริษัทอาจพิจารณาปรับเปลี่ยนรูปแบบการให้บริการห้องเช่าในลักษณะให้เช่ารายวัน หรือรายสัปดาห์และรายเดือน ตามความเหมาะสม

ทั้งนี้ การพัฒนาห้องพักเพื่อให้บริการในรูปแบบดังกล่าวอาจก่อให้เกิดผลกระทบหรือข้อร้องเรียนจากผู้อยู่อาศัยเดิมอันเนื่องมาจากการเปลี่ยนรูปแบบการใช้งานของห้องชุดดังกล่าวในภายหลัง เพื่อลดผลกระทบดังกล่าว นอกจากการให้ผู้ซื้อห้องชุดทุกรายในโครงการลงนามในหนังสือยินยอมที่เกี่ยวข้องแล้ว หากพื้นที่สำหรับการก่อสร้างโครงการเอื้ออำนวย บริษัทจะออกแบบโครงการให้แยกสิ่งอำนวยความสะดวก เช่น ลิฟท์โดยสาร และฟิตเนส ระหว่างส่วนของผู้อยู่อาศัยและส่วนของผู้เช่าออกจากกันอย่างชัดเจน

สำหรับโครงการระหว่างการขายในปัจจุบัน ที่มีส่วนของโรงแรมหรือเซอร์วิสเรสซิเดนซ์ บริษัทได้จัดให้มีการแยกสิ่งอำนวยความสะดวกซึ่งเป็นทรัพย์สินส่วนกลางไว้ เช่น โครงการ Blossom Condo @ Fashion Beyond มีการแยกสระว่ายน้ำสำหรับผู้ใช้บริการโรงแรมและผู้พักอาศัยออกจากกัน โครงการ Wyndham Residence แยกส่วนรับรอง (Lobby) ออกจากกัน และโครงการ Wyndham Garden Residence แยกสระว่ายน้ำและฟิตเนส สำหรับผู้ให้บริการโรงแรมและผู้พักอาศัยออกจากกัน เป็นต้น

2. ห้องพักเพื่อให้บริการที่ตั้งอยู่ในอาคารด้านหน้าของโครงการ

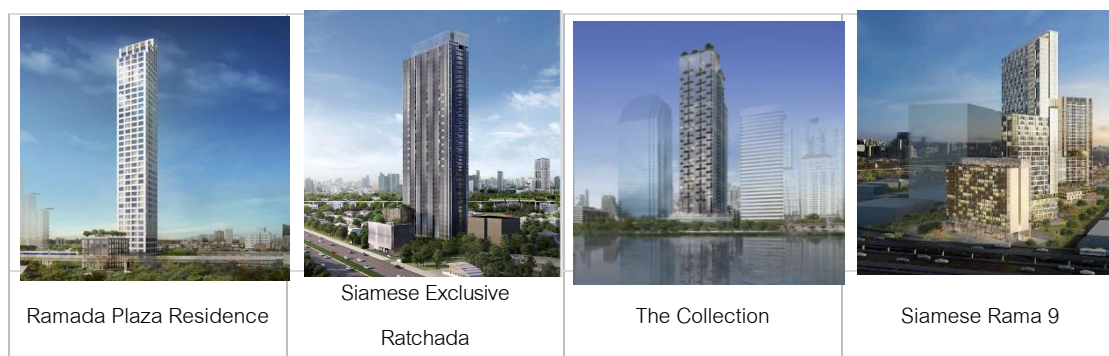
จากการที่บริษัทมีนโยบายที่จะถือครองกรรมสิทธิ์ทรัพย์สินในโครงการอสังหาริมทรัพย์บางส่วนที่เล็งเห็นว่าเป็นทรัพย์สินที่มีศักยภาพที่สามารถนำมาพัฒนาเป็นสินทรัพย์ที่จะสร้างรายได้ประจำต่อเนื่อง และคาดว่าจะมีมูลค่าเพิ่มสูงขึ้นในอนาคต เช่น อาคารด้านหน้าโครงการที่ติดถนนใหญ่ บริษัทจึงพัฒนาอาคารดังกล่าวเป็นอาคารโรงแรมหรือเซอร์วิสเรสซิเดนซ์ เพื่อให้บริการห้องพักอาศัยแบบมีบริการแก่บุคคลภายนอก โดยบริษัทได้จัดสรรพื้นที่ส่วนหน้าของโครงการอสังหาริมทรัพย์เหล่านี้ในส่วนที่ติดกับถนนใหญ่เพื่อก่อสร้างเป็นอาคารโรงแรมหรือเซอร์วิสเรสซิเดนซ์ทั้งอาคาร ซึ่งเป็นรูปแบบการพัฒนาโครงการที่ช่วยลดผลกระทบหรือข้อขัดแย้งที่อาจเกิดขึ้นระหว่างผู้พักอาศัยภายในโครงการและผู้เช่าห้องพักจากภายนอก นอกจากนี้ เมื่อสินทรัพย์ดังกล่าวได้รับการบริหารจัดการจนสามารถทำกำไรได้ดีในระดับหนึ่ง บริษัทอาจพิจารณาขายเข้ากองทรัสต์เพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ (REIT) หรือจำหน่ายในลักษณะยกตักให้แก่นักลงทุนที่สนใจเพื่อสร้างกำไรและกระแสเงินสดรับเพื่อใช้ในการลงทุนของบริษัทต่อไปในอนาคต

ทั้งนี้ รูปแบบการพัฒนาห้องพักเพื่อให้บริการในลักษณะดังกล่าวจะมีอยู่ในโครงการอสังหาริมทรัพย์แนวสูงที่เปิดตัวในปี 2561 เป็นต้นมา เช่น โครงการ Ramada Plaza Residence โครงการ The Collection โครงการ Siamese Exclusive Ratchada และโครงการ Siamese Rama 9 รวมถึงโครงการที่กำลังจะเปิดตัวในไตรมาส 1/2564 เช่น โครงการ Blossom Condo @ Grand Station

ตัวอย่างรูปแบบการพัฒนาโครงการ



ตัวอย่างโครงการที่มีอาคารด้านหน้าเป็นอาคารโรงแรม



โดยมีสถานะของการพัฒนาโครงการเฉพาะส่วนของห้องพักแบบโรงแรม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 ดังนี้

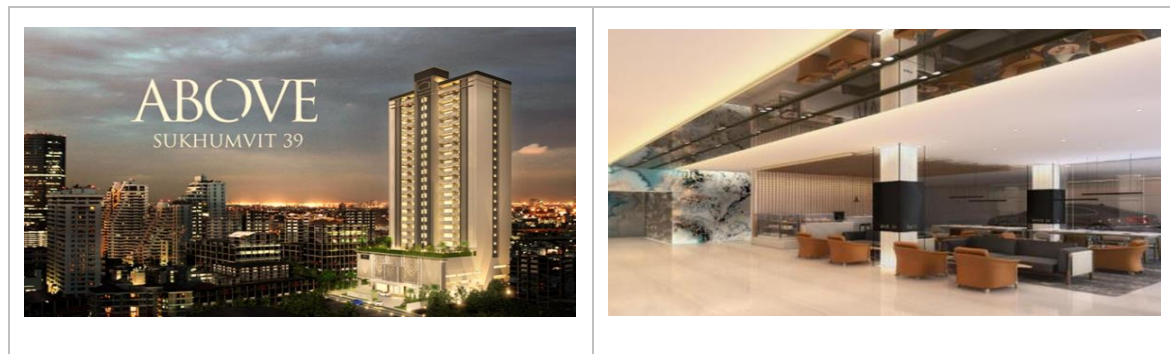
ชื่อโครงการ	จำนวนห้องพักเพื่อบริการ / ห้องชุดทั้งหมด	Hotel Brand	Hotel License	ปีที่คาดว่าจะเปิดให้บริการ
Ramada Plaza Residence	16 ยูนิต อาคาร A	Ramada Plaza	✓	2564
Siamese Exclusive Ratchada	30 ยูนิต อาคาร B	ยังไม่กำหนด	- ¹	Q3/2566
The Collection	72 ยูนิต อาคาร A	ยังไม่กำหนด	- ¹	Q4/2566
Siamese Rama 9	276 ยูนิต อาคาร A	Crowne Plaza	- ¹	Q3/2566

¹ โครงการอยู่ระหว่างการยื่นขอใบอนุญาตก่อสร้าง จึงยังไม่ได้ดำเนินการขอใบอนุญาตประกอบธุรกิจโรงแรม

3. โครงการที่ให้บริการโรงแรมเพียงอย่างเดียว

นอกจากการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่มีลักษณะเป็นโครงการประเภท Mixed-use ที่มีการผสมผสานระหว่างส่วนของห้องชุดพักอาศัยและส่วนของห้องพักเพื่อการบริหาร บริษัทยังมีแผนที่จะพัฒนาโครงการที่ให้บริการเป็นโรงแรมเพียงอย่างเดียว โดยในปี 2561 บริษัทได้เข้าซื้อที่ดินและอาคารในซอยสุขุมวิท 39 เพื่อนำมาปรับปรุง (Renovate) เพื่อเปิดให้บริการเป็นโรงแรมหรือห้องชุดแบบมีบริการ (Serviced Residence) ภายใต้ชื่อโครงการ Above 39 โดยในปัจจุบันบริษัทอยู่ระหว่างการออกแบบโครงการเพื่อปรับขนาดและปรับผังห้องพักเพื่อให้เกิดประโยชน์จากการใช้พื้นที่อย่างสูงสุด

โครงการ Above 39



สรุปรูปแบบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภท Mixed-use ในแต่ละโครงการ

รูปแบบโครงการ	(1)	(2)		(3)	
	ห้องชุด เพื่อจำหน่าย	สำนักงาน	พื้นที่ พณิชยกรรม	โรงแรม	เซอร์วิส เรสซิเดนซ์
โครงการที่ก่อสร้างแล้วเสร็จ					
1. Siamese Ratchakru	✓	✓	✓		
โครงการที่อยู่ระหว่างการโอนกรรมสิทธิ์					
2. Blossom Condo @ Sathorn – Charoenrat	✓	✓	✓		
3. Blossom Condo @ Fashion Beyond ^{/1}	✓		✓	✓	
4. Siamese Exclusive 31	✓		✓		✓
5. Wyndham Residence ^{/1}	✓		✓	✓	
6. Ramada Plaza Residence ^{/1}	✓		✓	✓	
7. Wyndham Garden Residence ^{/1}	✓		✓	✓	
โครงการที่อยู่ระหว่างการก่อสร้างหรือการพัฒนา ^{/2}					
8. Ramada Residence	✓		✓	✓	
9. The Collection	✓		✓	✓	✓
10. Siamese Exclusive Ratchada	✓	✓	✓	✓	✓
11. Siamese Rama 9	✓	✓	✓	✓	✓

หมายเหตุ : การจัดสรรพื้นที่หรือห้องชุดของโครงการคอนโดมิเนียมตามตารางข้างต้น อ้างอิงจากแผนธุรกิจของบริษัท ณ สิ้นปี 2562 อย่างไรก็ดี แผนการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อเช่าและบริการดังกล่าวยังมีความไม่แน่นอน ขึ้นอยู่กับหลายปัจจัย เช่น สถานะเศรษฐกิจ ภาวะอุตสาหกรรม นโยบายภาครัฐ รวมถึงการขอใบอนุญาตประกอบธุรกิจที่เกี่ยวข้อง บริษัทอาจปรับเปลี่ยนแผนการพัฒนาโครงการให้สอดคล้องกับสถานการณ์ตามความเหมาะสมต่อไป

^{/1} บริษัทมีการขายห้องชุดบางส่วนที่มีใบอนุญาตประกอบธุรกิจโรงแรมภายใต้ชื่อของบริษัท ให้แก่ลูกค้า อย่างไรก็ตาม ตามแผนธุรกิจของบริษัทในระยะสั้น บริษัทจะให้บริการห้องพักในรูปแบบโรงแรมหรือเซอร์วิสเรสซิเดนซ์เฉพาะห้องชุดที่มีใบอนุญาตประกอบธุรกิจโรงแรมที่บริษัทเป็นผู้ถือกรรมสิทธิ์เท่านั้น

^{/2} สำหรับโครงการที่อยู่ระหว่างการก่อสร้างหรือการพัฒนา บริษัทจะนำห้องชุดบางส่วนหรืออาคารส่วนหน้าของโครงการไปขอใบอนุญาตประกอบธุรกิจโรงแรม ภายหลังจากที่โครงการก่อสร้างแล้วเสร็จ

นอกจากการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ในรูปแบบอาคารโรงแรมหรือเซอร์วิสเรสซิเดนซ์ (Serviced Residence) บริษัทได้พัฒนาบริการเสริมเพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ผู้ให้บริการ โดยได้เริ่มดำเนินธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม (F&B) ซึ่งปัจจุบันมีธุรกิจร้านกาแฟแบรนด์ "Kafeology" จำนวน 4 สาขาภายในโครงการของบริษัท สำหรับลูกค้าที่อยากเปลี่ยนบรรยากาศในการทำงาน มีการแบ่งโซนสำหรับการนั่งทำงาน มีบริการอินเทอร์เน็ต หรือห้องประชุมรองรับกลุ่มลูกค้า Co-Working Space รวมถึงการพัฒนาร้านอาหารรสเมรี่ (Rosemary) รองรับลูกค้าที่ใช้บริการโรงแรม Q-Box Hotel Bangkok Blossom ในโครงการ Blossom Condo @ Fashion Beyond นอกจากนั้น ในปี 2563 บริษัทได้จัดตั้งบริษัทย่อย ได้แก่ บริษัท ไชมิส เทสต์ จำกัด ด้วยทุนชำระแล้ว 1 ล้านบาท โดยบริษัทถือหุ้นร้อยละ 60 และผู้ร่วมทุนถือหุ้นร้อยละ 40 ของทุนชำระแล้ว เพื่อดำเนินธุรกิจร้านอาหารภายในโครงการของบริษัท เพื่อรองรับความต้องการของกลุ่มลูกค้าที่ใช้บริการโรงแรมและบุคคลทั่วไป และเพิ่มแหล่งที่มาของรายได้ โดยได้เริ่มพัฒนาห้องอาหารแห่งแรกภายในโครงการ Wyndham Residence ภายใต้ชื่อห้องอาหาร Marie Guimar ตั้งอยู่บนชั้น 28 ให้บริการอาหารประเภท Traditional Thai Food Fine Dining และห้องอาหาร Falcon Secret Bar ตั้งอยู่บนชั้น 34 โดยให้บริการเครื่องดื่มทุกประเภท เพื่อให้ลูกค้าผู้ใช้บริการสามารถมองเห็นวิวสวนเบญจกิติ โดยคาดว่าจะเปิดให้บริการในช่วงเดือนธันวาคม 2563 ทั้งนี้ ไชมิส เทสต์ มีแผนจะเปิดห้องอาหารเพิ่มเติมในอีก 3 โครงการ ได้แก่ โครงการ Wyndham Garden Residence, Ramada Plaza Residence, และ Ramada Residence ในช่วงไตรมาส 1/2564

1.1 วิสัยทัศน์ พันธกิจ ค่านิยมองค์กร เป้าหมายและกลยุทธ์การดำเนินงาน

1.1.1 วิสัยทัศน์

บริษัทมุ่งมั่นที่จะก้าวสู่การเป็น Living's Value Creator ด้วยการตอบสนองความต้องการของลูกค้าอย่างฉับไว สร้างคุณค่าในทุกประสบการณ์ของการอยู่อาศัยและการลงทุน ภายใต้แนวคิด Asset of Life สร้างกำไรให้กับทุกการใช้ชีวิต เพื่อก้าวสู่การเป็นหนึ่งใน 5 ทางเลือกแรกของลูกค้า (Top 5 of Customer's Choice) ภายในปี 2568

1.1.2 พันธกิจ

- ▶ การพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่มีคุณภาพสูง ที่มาพร้อมกับการให้บริการลูกค้าที่เป็นเลิศ สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้มากกว่าที่ลูกค้าคาดหวังเอาไว้ ในราคาที่คุ้มค่ากว่าคู่แข่งที่อยู่ในมาตรฐานเดียวกัน
- ▶ การดำเนินงานตามมาตรฐานจริยธรรมอย่างเคร่งครัด และการสร้างสภาพแวดล้อมการทำงานที่เปิดโอกาสให้พนักงานทุกคนมีความก้าวหน้าในหน้าที่การงาน และได้รับผลตอบแทนที่คุ้มค่า
- ▶ การสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับคู่ค้าโดยคำนึงถึงผลประโยชน์ร่วมกัน
- ▶ การพัฒนาองค์กรอย่างยั่งยืน เพื่อสร้างความเจริญเติบโตในมูลค่าการลงทุนของผู้ถือหุ้น

1.1.3 ค่านิยมองค์กร

- A - AGILITY: รวดเร็ว เท่าทันสถานการณ์
- I - INTEGRITY: ทำงานอย่างมีจรรยาบรรณ
- M - MANAGING EFFICIENCY: บริหารอย่างมีประสิทธิภาพ
- S - SELF DEVELOPMENT: เรียนรู้และพัฒนาอย่างยั่งยืน

1.1.4 เป้าหมาย

บริษัทมุ่งมั่นที่จะเป็นผู้พัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อจำหน่ายที่แตกต่างจากผู้ประกอบการรายอื่น ด้วยจุดเด่นในการนำเอานวัตกรรมและสิ่งอำนวยความสะดวกในรูปแบบต่างๆ เข้ามาใช้ในโครงการ บริษัทมุ่งเน้นการพัฒนาโครงการที่หลากหลายที่สามารถตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย ทั้งลูกค้าที่ซื้อห้องชุดเพื่ออยู่อาศัย และลูกค้ากลุ่มนักลงทุนที่ซื้อห้องชุดเพื่อการปล่อยเช่า พร้อมการบริการที่เป็นเลิศ ผ่านการให้บริการหลังการขายที่สร้างความสะดวกสบายให้แก่ผู้พักอาศัยในโครงการ

นอกจากการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์บนพื้นที่ที่มีศักยภาพในเขตกรุงเทพมหานคร-ปริมณฑล บริษัทมีแผนที่จะขยายการลงทุนสู่การพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ในเมืองท่องเที่ยวขนาดใหญ่ เช่น ภูเก็ต พัทยา และเชียงใหม่ เพื่อรองรับการเติบโตของอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวในอนาคต และอยู่ระหว่างการศึกษาโอกาสในการลงทุนพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในต่างประเทศที่มีศักยภาพในการเติบโต เช่น ฟิลิปปินส์ อินโดนีเซีย มาเลเซีย บังกลาเทศ เป็นต้น

1.1.5 กลยุทธ์การดำเนินงาน

บริษัทมีกลยุทธ์การดำเนินงานเพื่อให้บรรลุเป้าหมายในการสร้างความคุ้มค่าให้แก่ลูกค้าผู้ซื้อโครงการของบริษัท ทั้งการซื้อเพื่ออยู่อาศัยและเพื่อการลงทุน ดังนี้

(1) การคัดสรรทำเลที่ตั้งโครงการที่ดีและมีศักยภาพ

ในการพิจารณาพัฒนาโครงการบริษัทให้ความสำคัญกับการพิจารณาทำเลที่ตั้งเป็นอันดับแรก เนื่องจากทำเลที่ตั้งถือเป็นปัจจัยหลักในการพิจารณาเลือกซื้อที่อยู่อาศัยของผู้บริโภคหรือแม้แต่เพื่อการลงทุน บริษัทจึงมุ่งเน้นสรรหาที่ดินและพัฒนาโครงการในพื้นที่ซึ่งพิจารณาแล้วว่ามีความศักยภาพในการเติบโต ใกล้แหล่งชุมชนและสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ เช่น สถานีรถไฟฟ้า สถานีรถไฟใต้ดิน หรือมีโอกาสพัฒนาเป็นแหล่งชุมชนในอนาคต เพื่อตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าในปัจจุบันที่มุ่งเน้นการหาที่พักที่เดินทางสะดวก ใกล้สิ่งอำนวยความสะดวก โดยบริษัทมีทีมพัฒนารูทซึ่งจะทำงานร่วมกับบริษัทที่ปรึกษาเพื่อรวบรวมข้อมูลด้านที่ดินและนำมาวิเคราะห์ศักยภาพที่ดินอย่างรอบคอบ ก่อนนำมาพิจารณาคัดเลือกพื้นที่เพื่อพัฒนาโครงการต่อไป

ปัจจุบัน บริษัทมีโครงการที่อยู่ระหว่างการโอนกรรมสิทธิ์ ระหว่างการพัฒนาและโครงการที่รอการพัฒนาอยู่ในพื้นที่ตามแนวระบบขนส่งมวลชน โดยเฉพาะในบริเวณย่านศูนย์กลางทางธุรกิจ (Central Business District หรือ CBD) หรือโซนส่วนต่อขยายศูนย์กลางธุรกิจ (New Central Business District หรือ New CBD) ซึ่งพื้นที่ในย่านดังกล่าวยังมีโอกาสจากการเพิ่มขึ้นของราคาที่ดินในอนาคต ทำให้เป็นที่สนใจของลูกค้ากลุ่มนักลงทุนอีกด้วย

(2) ความสามารถในการบริหารต้นทุนโครงการด้วยประสบการณ์ด้านการก่อสร้างมากกว่า 30 ปี

ทีมบริหารซึ่งนำโดยนายขจรศิษฐ์ สิงสรเจริญ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร เป็นผู้บริหารที่มีประสบการณ์ในธุรกิจก่อสร้างมากกว่า 30 ปี โดยนายขจรศิษฐ์เป็นหนึ่งในผู้ก่อตั้งและอดีตทีมผู้บริหารระดับสูงของบริษัท อุตสาหกรรม จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทผู้รับเหมาก่อสร้างรายใหญ่ในประเทศไทย รับงานก่อสร้างโครงการต่างๆ รวมถึงคอนโดมิเนียม ห้างสรรพสินค้า และโรงแรม โดยนายขจรศิษฐ์ และทีมงานมีประสบการณ์ด้านการก่อสร้าง มีความรู้ความเข้าใจในการก่อสร้างโครงการอสังหาริมทรัพย์ขนาดใหญ่ จึงนำเอานวัตกรรมมาใช้ในการก่อสร้างในรูปแบบต่างๆ มาประยุกต์กับงานออกแบบและงานก่อสร้างโครงการเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพของการพัฒนาโครงการ เช่น การเพิ่มพื้นที่ขาย และการลดต้นทุนการก่อสร้าง เป็นต้น

จากประสบการณ์ด้านการรับเหมาก่อสร้างของทีมผู้บริหาร รวมถึงสายสัมพันธ์ที่ดีกับกลุ่มผู้รับเหมารายต่างๆ ทำให้บริษัทสามารถพิจารณาคัดเลือกผู้รับเหมาที่มีความเหมาะสมและมีความชำนาญตามส่วนงาน (Specialist Sub-Contractor) ทำให้บริษัทสามารถควบคุมบริหารจัดการต้นทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งถือเป็นปัจจัยความสำเร็จที่สำคัญในการพัฒนาโครงการ ซึ่งทำให้ต้นทุนการพัฒนาโครงการสามารถแข่งขันได้กับผู้ประกอบการรายอื่น นอกจากนี้ บริษัทที่มีงานควบคุมการก่อสร้างที่มีประสบการณ์ เช่น วิศวกร และช่างเทคนิคในสาขาต่างๆ ทำให้บริษัทมีความยืดหยุ่นในการเลือกวิธีการพัฒนาโครงการ โดยบริษัทสามารถประเมินการทำงานของผู้รับเหมาหรือผู้ควบคุมงานในแต่ละราย หากบริษัทพิจารณาแล้วเห็นว่าโครงการมีแนวโน้มจะเสร็จล่าช้า บริษัทสามารถส่งทีมงานเข้าควบคุมการทำงานได้ทันที รวมถึงบริษัทที่มีงานตรวจสอบคุณภาพงานก่อสร้างที่มีประสบการณ์ในการทำงาน มีความรู้ ความเข้าใจในการก่อสร้าง เพื่อให้มั่นใจว่างานก่อสร้างของโครงการมีคุณภาพที่ได้มาตรฐานและเป็นที่ยอมรับของลูกค้า

(3) พัฒนาโครงการที่ตอบโจทย์ความต้องการของกลุ่มลูกค้าทุกประเภท

ปัจจุบันกลุ่มลูกค้าที่ซื้อห้องชุดของโครงการมีทั้งลูกค้าที่ซื้อห้องชุดเพื่ออยู่อาศัย และนักลงทุนที่ต้องการแสวงหากำไรจากการลงทุนปล่อยเช่าซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าหลักของบริษัท นอกจากการนำเอานวัตกรรมและสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ เข้ามาใช้ในโครงการ บริษัทยังมุ่งเน้นการให้บริการหลังการขาย โดยในปี 2562 ที่ผ่านมา บริษัทมีแนวคิดในการนำเอาบริการของโรงแรมชั้นนำจากต่างประเทศเข้ามาให้บริการในโครงการที่พักอาศัย เพื่อปรับเปลี่ยนรูปแบบจากโครงการคอนโดมิเนียมทั่วไป สู่การเป็น Branded Residence เพื่อให้ผู้พักอาศัยทั้งหมดในโครงการ ไม่ว่าจะเป็นเจ้าของห้องชุด หรือผู้เช่าห้องชุด สามารถเลือกใช้บริการต่างๆ ได้เสมือนพักอาศัยในโรงแรม เช่น บริการทำความสะอาด บริการซักผ้า บริการอาหารและเครื่องดื่มในห้องพัก เป็นต้น การให้บริการดังกล่าว นอกจากจะตอบโจทย์กลุ่มลูกค้าผู้ซื้อห้องชุดเพื่ออยู่อาศัยเองแล้ว ยังเอื้อประโยชน์แก่กลุ่มนักลงทุนที่ซื้อห้องชุดเพื่อปล่อยเช่า ซึ่งจะสามารถหาผู้เช่าได้ง่ายขึ้น และสามารถสร้างผลตอบแทนที่ดีจากการปล่อยเช่า

(4) เพิ่มสัดส่วนพอร์ตอสังหาริมทรัพย์เพื่อเช่าและบริการเพื่อกระจายความเสี่ยงทางธุรกิจ

เพื่อลดการพึ่งพิงรายได้จากการจำหน่ายอสังหาริมทรัพย์เพียงอย่างเดียว และลดความเสี่ยงจากความผันผวนในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อจำหน่ายซึ่งมักได้รับผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจของประเทศ ทำให้ความต้องการซื้ออสังหาริมทรัพย์ลดต่ำลง บริษัทได้จัดสรรพื้นที่บางส่วนในโครงการเพื่อนำมาพัฒนาเป็น (1) ห้องพักเพื่อการบริการ ในรูปแบบโรงแรมหรือเซอร์วิสเรสซิเดนซ์ โดยบริษัทได้จัดสรรห้องชุดบางส่วนในอาคารพักอาศัย หรือพื้นที่ด้านหน้าของโครงการ เพื่อนำมาพัฒนาเป็นห้องพักรับรองให้บริการ โดยบริษัทจะว่าจ้างหรือร่วมทุนกับ Hotel Operator ที่มีประสบการณ์และความชำนาญในการบริหารจัดการโรงแรมที่มีชื่อเสียงจากต่างประเทศ มาบริหารโรงแรมให้กับโครงการของบริษัท และเมื่อกำลังซื้อของผู้บริโภคและความต้องการซื้ออสังหาริมทรัพย์เพิ่มสูงขึ้น บริษัทสามารถนำห้องชุดดังกล่าวมาขายเป็นห้องชุดเพื่อจำหน่ายตามปกติธุรกิจของบริษัทต่อไป (2) พื้นที่ให้เช่าเชิงพาณิชย์ เพื่อให้โครงการของบริษัทรายล้อมไปด้วยสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ โดยบริษัทจะคัดเลือกกลุ่มผู้เช่าที่มีศักยภาพในด้านต่างๆ เช่น ในโครงการ Blossom Condo @ Sathorn-Charoenrat ซึ่งเปิดให้ผู้ประกอบการร้านอาหารที่ได้รับความนิยมเช่าพื้นที่เพื่อใช้เป็นครัวกลางสำหรับการให้บริการแบบ Delivery (Cloud Kitchen) หรือ (3) ห้องอาหารระดับพรีเมียม ในโครงการ Wyndham Residence เพิ่มอำนวยความสะดวกให้แก่ผู้ใช้บริการ การพัฒนาโครงการในรูปแบบดังกล่าว นอกจากจะสร้างรายได้เสริมและชดเชยการชะลอตัวของยอดขายในช่วงเศรษฐกิจปรับตัวลงให้แก่บริษัท ยัง

ช่วยส่งเสริมภาพลักษณ์ของโครงการให้มีความสวยงามและน่าอยู่ และสามารถสร้างผลตอบแทนที่ดีในการขายต่อของลูกค้า

(5) แผนพัฒนาโครงการอย่างต่อเนื่องเพื่อการเติบโตในระยะยาว

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทมีโครงการที่อยู่ระหว่างการโอนกรรมสิทธิ์ รวมทั้งสิ้น 8 โครงการ (ประกอบด้วยโครงการแนวสูง 7 โครงการ และโครงการแนวราบ 1 โครงการ) ซึ่งมีการทยอยส่งมอบห้องชุดให้แก่ลูกค้ามาอย่างต่อเนื่องจนถึงปัจจุบัน นอกจากนี้บริษัทมีโครงการที่อยู่ระหว่างการก่อสร้าง และอยู่ระหว่างการพัฒนา รวมทั้งสิ้น 4 โครงการ มูลค่าโครงการเฉพาะส่วนที่ขายรวมประมาณ 18,000 ล้านบาท ซึ่งคาดว่าจะเริ่มทยอยส่งมอบได้ตั้งแต่ 4/2565 เป็นต้นไป และทางบริษัทอยู่ระหว่างพิจารณาลงทุนในโครงการใหม่ๆ เพื่อรองรับการเติบโตของบริษัทในอนาคตคือ 1.โครงการพัฒนาหมู่บ้านแนวราบ ขนาด 300 ยูนิต มูลค่าโครงการ 4,000 ลบ. บริเวณที่ดินแถวพุทธมณฑล และ 2.โครงการคอนโดมิเนียม ขนาด 800 ยูนิต มูลค่าโครงการ 2,000 ลบ. บริเวณที่ดินติด สถานีรถไฟฟ้าสายสีแดง สถานีทุ่งสองห้อง เป็นต้น บริษัทจึงมีโครงการที่สามารถส่งมอบได้อย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ บริษัทยังมีทีมงานจัดหาที่ดิน ซึ่งมีสายสัมพันธ์ที่ดีกับกลุ่มนายหน้า ซึ่งทำหน้าที่สรรหาที่ดินที่มีศักยภาพเพื่อพัฒนาโครงการเพิ่มเติมในอนาคต นอกจากการมุ่งเน้นการพัฒนาโครงการในเขตกรุงเทพมหานครแล้ว บริษัทอยู่ระหว่างการศึกษาแผนการพัฒนาโครงการในต่างจังหวัดที่เป็นแหล่งท่องเที่ยว เช่น ภูเก็ต พัทยา เชียงใหม่ เป็นต้น โดยจะเน้นการพัฒนาโครงการในรูปแบบอสังหาริมทรัพย์เพื่อจำหน่ายและอสังหาริมทรัพย์เพื่อการบริหาร เพื่อรองรับการเติบโตของอุตสาหกรรมท่องเที่ยวของประเทศไทย

(6) มุ่งเน้นการพัฒนาบุคลากรให้มีประสิทธิภาพ

เพื่อให้บริษัทมีทีมงานที่มีคุณภาพ บริษัทจะพิจารณาคัดเลือกบุคลากรที่มีความรู้ ประสบการณ์ที่เกี่ยวข้องกับงานโดยตรง รวมถึงบริษัทมีการถ่ายทอดความรู้ที่เกี่ยวข้องกับการทำงาน เช่น หลักสูตรการขาย การควบคุมการก่อสร้าง ให้แก่พนักงานทุกคนในทุกระดับชั้นอย่างสม่ำเสมอ โดยบริษัทให้ความสำคัญกับการลงมือปฏิบัติงานในสถานที่จริง ซึ่งจะก่อให้เกิดประสบการณ์ทำงานโดยตรงและเสริมสร้างทักษะในการแก้ไขปัญหา โดยบริษัทได้จัดตั้งบริษัท ไชมิส อินเทลลิเจนซ์ จำกัด ด้วยความร่วมมือของกลุ่มลูกค้า เช่น ผู้รับเหมาก่อสร้าง ที่จะส่งผู้เชี่ยวชาญมาเป็นวิทยากรอบรมเพิ่มทักษะการทำงานให้แก่พนักงาน เช่น การแนะนำเทคนิคด้านการทาสีและการใช้งานสี การบริหารงานก่อสร้าง เป็นต้น เพื่อให้บริษัทมีทีมงานที่มีประสิทธิภาพ และแก้ไขปัญหาการขาดแคลนแรงงานที่มีทักษะฝีมือ และลดการพึ่งพิงแรงงานภายนอก นอกจากนี้ บริษัทอยู่ระหว่างการประชุมงานกับผู้ประกอบการขนาดเล็ก (Start Up Company) ด้วยความร่วมมือจากสำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ (สวทช.) เพื่อคิดค้นพัฒนาการนำวัสดุที่เหลือใช้จากการก่อสร้างมาใช้ประโยชน์ และการพัฒนา Application ต่างๆ ที่คาดว่าจะมีประโยชน์ต่อการดำเนินธุรกิจ เช่น Application ด้านการควบคุมการก่อสร้าง เป็นต้น

(7) ความสามารถในการเพิ่มประโยชน์ใช้สอยและมูลค่าให้แก่ทรัพย์สิน

ด้วยประสบการณ์ด้านรับเหมาก่อสร้างและด้านการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ของทีมผู้บริหารที่มีมากกว่า 20 ปี ทำให้บริษัทนำความรู้ด้านก่อสร้าง ด้านกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการสร้างอาคาร การเปลี่ยนแปลงประเภทการใช้อาคารจากที่ได้รับอนุญาตไว้เดิม เพื่อมาพัฒนาอาคารให้เกิดประโยชน์และเพิ่มมูลค่าสูงสุดให้กับทรัพย์สิน โดยคำนึงถึงสภาพตลาด การแข่งขัน และความเหมาะสมของทำเลที่ตั้งของอาคารนั้นๆ เช่น การพัฒนาอาคาร อพาร์ทเมนต์เก่าเพื่อเป็นคอนโดมิเนียมโครงการ Siamese Ratchakru ซึ่งปัจจุบันโครงการดังกล่าวได้ส่งมอบห้องชุดทั้งหมด

เป็นที่เรียบร้อยแล้ว หรือการเช่าซื้อที่ดินและอาคาร Service Apartment 41 ห้อง เพื่อนำมาดัดแปลงโครงสร้างภายในให้เป็นโรงแรมหรือห้องชุดแบบมีบริการ (Serviced Residence) 272 ห้อง ภายใต้ชื่อโครงการ Above 39 ซึ่งปัจจุบันอยู่ระหว่างการก่อสร้าง โดยคาดว่าจะเริ่มเปิดให้บริการในไตรมาส 4/2566

(8) พัฒนาศักยภาพสินทรัพย์ให้มีมูลค่าเพิ่มรองรับโอกาสในการจำหน่ายให้แก่นักลงทุน

จากนโยบายของบริษัทที่ถือครองกรรมสิทธิ์อาคารด้านหน้าในโครงการต่างๆ ที่พิจารณาว่าเป็นที่ดินที่มีศักยภาพในการพัฒนาและมีโอกาสจากการปรับเปลี่ยนของมูลค่าที่ดิน เช่น โครงการ Ramada Plaza Residence โครงการ Siamese Exclusive Ratchada และโครงการ The Collection บริษัทจึงพัฒนาศักยภาพสินทรัพย์ส่วนหนึ่งเป็นโรงแรมหรือเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์เพื่อสร้างรายได้ประจำในอนาคตและลดการพึ่งพิงรายได้จากการจำหน่ายอสังหาริมทรัพย์ และได้ว่าจ้าง Hotel Operator ที่มีชื่อเสียงและประสบการณ์มาบริหารงานโรงแรมหรือเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับทรัพย์สิน โดยบริษัทมีนโยบายที่จะจำหน่ายส่วนอาคารโรงแรมเพื่อสร้างผลกำไร (Capital Gain) ในอนาคต เพื่อเพิ่มโอกาสในการสร้างรายได้และผลตอบแทนที่ดีแก่บริษัทและผู้ถือหุ้นในระยะยาว นอกจากนี้ การจำหน่ายอาคารยังจะเพิ่มสภาพคล่องของกลุ่มบริษัทให้พร้อมรองรับการลงทุนในโครงการใหม่ที่มีขนาดใหญ่ขึ้น

1.2 พัฒนาการที่สำคัญของบริษัท

ปี	พัฒนาการที่สำคัญ
2553	<p>ก่อตั้งบริษัทเพื่อประกอบธุรกิจพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์</p> <ul style="list-style-type: none"> จัดตั้งบริษัท โดยนายขจรศิษฐ์ และกลุ่มพันธมิตรที่มีประสบการณ์ด้านการก่อสร้าง ด้วยทุนชำระแล้วเริ่มต้น 10 ล้านบาท ประกอบด้วย หุ้นสามัญจำนวน 100,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เพื่อรองรับการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ในเขตกรุงเทพมหานคร โดยนายขจรศิษฐ์ ถือหุ้นร้อยละ 30 ของหุ้นที่จำหน่ายได้ทั้งหมดของบริษัท และผู้ถือหุ้นอีก 6 รายถือหุ้นรวมกันร้อยละ 70* <p>* จากจำนวนผู้ถือหุ้นอื่น 6 ราย คงเหลือผู้ถือหุ้นที่ยังถือหุ้น ณ ปัจจุบัน จำนวน 4 ราย ได้แก่ นายอุทร ภูษิตกาญจนา นายกมล โอกาสกิตติ นายอาร์กซ์ ศศิพงษ์ปรีชา และนางสาวจินดารัตน์ ตุงคะเกษตริน</p>
2554	<p>เปิดตัวโครงการคอนโดมิเนียมแห่งแรก</p> <ul style="list-style-type: none"> เปิดตัวอาคารชุดพักอาศัยแห่งแรกของบริษัท เป็นคอนโดมิเนียมแบบ Low Rise ภายใต้ชื่อโครงการ "Siamese Gioia" ตั้งอยู่ที่ซอยสุขุมวิท 31 กรุงเทพมหานคร บนที่ดินกว่า 1-3-92 ไร่ มูลค่าโครงการรวม 920.7 ล้านบาท เปิดตัวอาคารชุดพักอาศัย Siamese Thirty Nine ตั้งอยู่ที่ซอยสุขุมวิท 39 บนที่ดินกว่า 1-0-58 ไร่ มูลค่าโครงการรวม 603.2 ล้านบาท
2555	<p>จัดตั้งบริษัทย่อยรองรับการพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียม</p> <ul style="list-style-type: none"> จัดตั้งบริษัท ไชมิส สุรวงศ์ จำกัด ด้วยทุนชำระแล้วเริ่มต้น 1 ล้านบาท โดยบริษัทถือหุ้นร้อยละ 70 ของทุนชำระแล้ว ร่วมกับพันธมิตรทางธุรกิจ 13 ราย เพื่อพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมบนถนนทรัพย์สิน <p>ขยายไปยังธุรกิจพัฒนาคอนโดมิเนียมแบบ High Rise และโครงการอสังหาริมทรัพย์แนวราบ</p> <ul style="list-style-type: none"> เปิดตัวอาคารชุดพักอาศัย พร้อมอาคารสำนักงานให้เช่า แบบ High Rise โครงการแรกของบริษัท ภายใต้ชื่อโครงการ "Siamese Ratchakru" ตั้งอยู่ที่ถนนพหลโยธิน บนที่ดินกว่า 1-0-83.5 ไร่ มูลค่าโครงการรวม 1,652.9 ล้านบาท

ปี	พัฒนาการที่สำคัญ
	<ul style="list-style-type: none"> ▶ เปิดตัวโครงการอสังหาริมทรัพย์แนวราบ ประเภททาวน์เฮ้าส์ ภายใต้ชื่อ “Siamese Blossom @ Fashion Plot B” ตั้งอยู่ที่ถนนรามอินทรา บนที่ดินเนื้อที่ 5-1-53.2 ไร่ มูลค่าโครงการรวม 276.3 ล้านบาท
2556	<p>เพิ่มทุนชำระแล้วเพื่อรองรับการขยายธุรกิจโดยเสนอขายแก่ผู้ถือหุ้นเดิม</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ เพิ่มทุนชำระแล้วจำนวน 90 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 900,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท ▶ เพิ่มทุนชำระแล้วจำนวน 100 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 1,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท <p>ภายหลังการเพิ่มทุน บริษัทมีทุนชำระแล้วจำนวน 200 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 2,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท โดยนายขจรศิษฐ์ถือหุ้นร้อยละ 30 ของหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด</p> <p>เปิดตัวโครงการคอนโดมิเนียมเพิ่มเติมอีก 3 โครงการ</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ เปิดตัวอาคารชุดพักอาศัย ภายใต้ชื่อโครงการ “Siamese Surawong” ตั้งอยู่ที่ถนนทรัพย์ บนที่ดินกว่า 1-2-11.9 ไร่ ดำเนินการโดย บริษัท ไชมิส สุรวงศ์ จำกัด มูลค่าโครงการรวม 1,528.4 ล้านบาท ▶ เปิดตัวอาคารชุดพักอาศัย ภายใต้ชื่อโครงการ “Siamese Nanglinchee” ตั้งอยู่ที่ถนนพระราม 3 บนที่ดินกว่า 2-2-73 ไร่ มูลค่าโครงการรวม 926.0 ล้านบาท ▶ เปิดตัวโครงการอสังหาริมทรัพย์แนวราบ ประเภททาวน์เฮ้าส์ ภายใต้ชื่อ “Siamese Blossom @ Fashion Plot C” ตั้งอยู่ที่ถนนรามอินทรา บนที่ดินเนื้อที่ 20-3-30.8 ไร่ มูลค่าโครงการรวม 792.1 ล้านบาท
2557	<p>เพิ่มทุนชำระแล้วรองรับการขยายธุรกิจโดยเสนอขายแก่ผู้ถือหุ้นเดิม</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ เพิ่มทุนชำระแล้วจำนวน 80 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 800,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท <p>ภายหลังการเพิ่มทุน บริษัทมีทุนชำระแล้วจำนวน 280 ล้านบาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 2,800,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท โดยนายขจรศิษฐ์ถือหุ้นร้อยละ 45 ของหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด</p> <p>เปิดตัวโครงการอสังหาริมทรัพย์แนวราบ</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ เปิดตัวโครงการอสังหาริมทรัพย์แนวราบ ประเภทโฮมออฟฟิศ ภายใต้ชื่อ “Siamese Blossom @ Fashion Plot A” ตั้งอยู่ที่ถนนรามอินทรา บนที่ดินเนื้อที่ 8-1-47.4 ไร่ มูลค่าโครงการรวม 354.1 ล้านบาท
2558	<p>ซื้อหุ้นในบริษัทย่อย</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ บริษัทเข้าซื้อหุ้นทั้งหมดของบริษัท ไชมิส สุขุมวิท จำกัด (“ไชมิส สุขุมวิท”) (เดิมชื่อบริษัท พรหมเนศ 52 จำกัด) จากบุคคลที่ไม่เกี่ยวข้องกันเพื่อได้มาซึ่งกรรมสิทธิ์ในที่ดินสำหรับการพัฒนาโครงการสุขุมวิท 48 ▶ ปัจจุบันไชมิส สุขุมวิท มีทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้วจำนวน 149.5 ล้านบาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 1,494,850 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท โดยบริษัทเป็นผู้ถือหุ้นร้อยละ 100 ของหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด <p>เพิ่มทุนชำระแล้วรองรับการขยายธุรกิจโดยเสนอขายแก่ผู้ถือหุ้นเดิม</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ เพิ่มทุนชำระแล้วจำนวน 75 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 750,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท ▶ เพิ่มทุนชำระแล้วจำนวน 350 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 3,500,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท

ปี	พัฒนาการที่สำคัญ
	<p>ภายหลังการเพิ่มทุน บริษัทมีทุนชำระแล้วจำนวน 705 ล้านบาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 7,050,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท โดยนายชวรงค์สิทธิ์ถือหุ้นร้อยละ 45 ของหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด</p> <p>เปิดตัวโครงการคอนโดมิเนียมระดับพรีเมียม ภายใต้แบรนด์ Exclusive</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ เปิดตัวอาคารชุดพักอาศัย แบบ High Rise ระดับพรีเมียมภายใต้แบรนด์ Exclusive แห่งแรก ได้แก่ โครงการ “Siamese Exclusive (Sukhumvit 31)” ตั้งอยู่ที่ซอยสุขุมวิท 31 กรุงเทพมหานคร บนที่ดินกว่า 1-2-98.3 ไร่ มูลค่าโครงการรวม 2,554.6 ล้านบาท ▶ เปิดตัวอาคารชุดพักอาศัย แบบ High Rise เพื่อบริการกลุ่มลูกค้าในย่านรามอินทรา ภายใต้ชื่อโครงการ “Blossom Condo @ Fashion Altitude” ตั้งอยู่บนที่ดินกว่า 2-0-17.7 ไร่ มูลค่าโครงการรวม 759.0 ล้านบาท
2559	<p>จัดตั้งและร่วมทุนในบริษัทย่อยเพิ่ม</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ เดือนมิถุนายน - จัดตั้งบริษัท เอส สุขุมวิท ๘๗ จำกัด (“เอส สุขุมวิท ๘๗”) เพื่อบริการพัฒนโครงการ Siamese Sukhumvit 87 ปัจจุบัน เอส สุขุมวิท ๘๗ มีทุนจดทะเบียนและชำระแล้ว 10 ล้านบาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 100,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท โดยบริษัทเข้าถือหุ้นร้อยละ 94% และส่วนที่เหลือถือหุ้นโดยบริษัท แองเจิล เรียว เอสเตท คอนซัลเทนซ์ จำกัด (“แองเจิล”) ▶ เดือนกันยายน - เข้าร่วมทุนกับนางรัชนี บุญแย้ม (“นางรัชนี”) เพื่อพัฒนาโครงการ Siamese Exclusive Queens บนเนื้อที่รวม 2-0-54 ตารางวา (854 ตารางวา) ภายใต้บริษัท ไชมิส ควีนส์ จำกัด (“ไชมิส ควีนส์”) โดยบริษัทและนางรัชนีถือหุ้นร้อยละ 60 และ 40 ของหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด ตามลำดับ โดยบริษัทเป็นผู้รับผิดชอบในการพัฒนาที่ดินและบริหารงานโครงการ <p>เพิ่มทุนจดทะเบียนรองรับการขยายธุรกิจ</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ เดือนตุลาคม - เพิ่มทุนชำระแล้วจำนวน 125 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 1,250,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท โดยเสนอขายแก่ผู้ถือหุ้นเดิม ภายหลังการเพิ่มทุนบริษัทมีทุนชำระแล้วจำนวน 830 ล้านบาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 8,300,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท ▶ เดือนธันวาคม - เพิ่มทุนชำระแล้วจำนวน 50 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 502,471 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เพื่อเสนอขายหุ้นให้แก่นักลงทุนใหม่จำนวน 17 ราย ในราคาเสนอขายหุ้นละ 661 บาท ซึ่งเป็นราคาประเมินตามวิธีมูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสด (Discounted Cash Flow) โดยที่ปรึกษาทางการเงินอิสระรายหนึ่ง และเรียกชำระในอัตราส่วนที่แตกต่างกัน อย่างไรก็ดี ในปัจจุบันบริษัทได้รับชำระค่าหุ้นดังกล่าวเต็มจำนวนแล้ว <p>ภายหลังการเพิ่มทุน บริษัทมีทุนจดทะเบียนจำนวน 880 ล้านบาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 8,802,471 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท ทุนชำระแล้วจำนวน 864 ล้านบาท ภายหลังการเสนอขายหุ้น นายชวรงค์สิทธิ์ถือหุ้นร้อยละ 42.4 ของหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด</p> <p>เปิดตัวโครงการคอนโดมิเนียมใหม่ 2 โครงการ</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ เดือนมีนาคม - บริษัทเปิดตัวอาคารชุดพักอาศัย แบบ Low Rise และสำนักงานเพื่อขาย ภายใต้ชื่อโครงการ “Blossom Condo @ Sathorn - Charoenrat” ตั้งอยู่ที่ถนนจันทน์ สาทร บนที่ดินกว่า 7-1-56.5 ไร่ มูลค่าโครงการรวม 2,981.2 ล้านบาท ▶ เดือนกรกฎาคม - ไชมิส สุขุมวิท (บริษัทย่อย 100%) เปิดตัวอาคารชุดพักอาศัย แบบ High Rise ภายใต้ชื่อโครงการ “Siamese Sukhumvit 48” ตั้งอยู่บนถนนสุขุมวิท กรุงเทพมหานคร บนที่ดินกว่า 1-3-79.6 ไร่ มูลค่าโครงการรวม 2,655.0 ล้านบาท

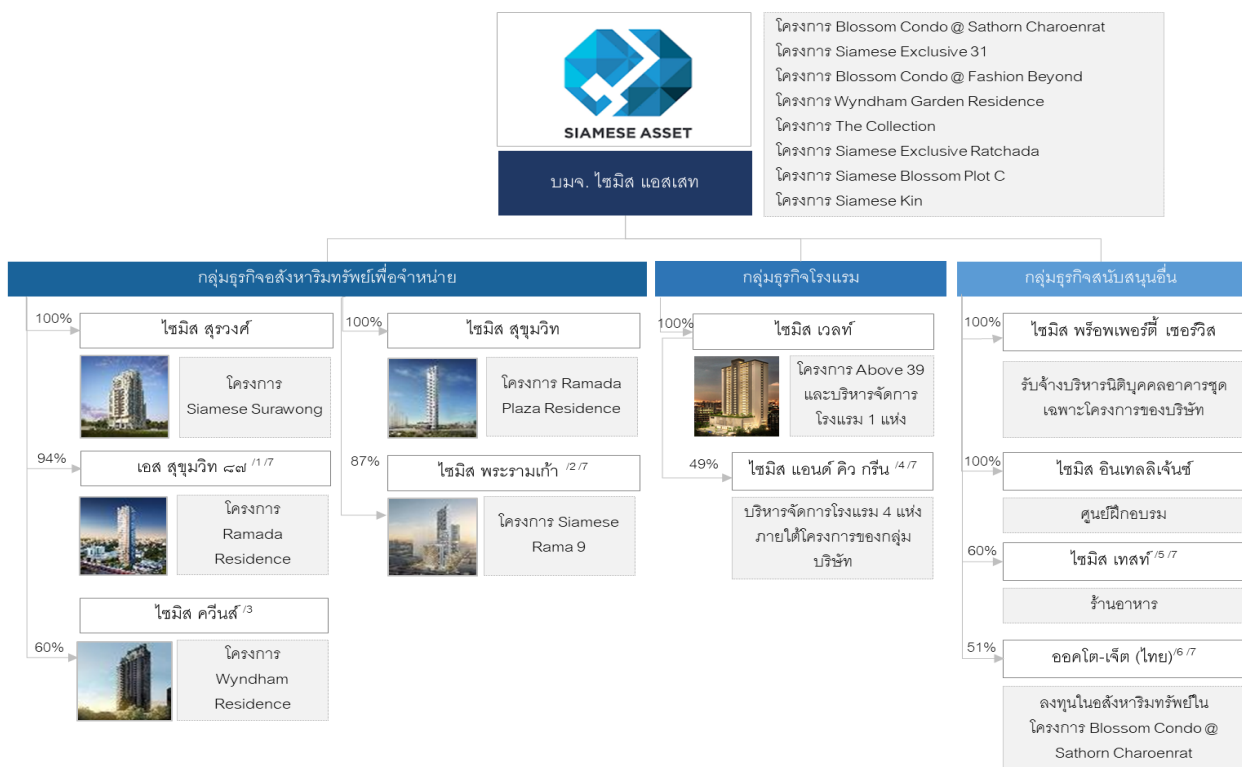
ปี	พัฒนาการที่สำคัญ
2560	<p>ปรับโครงสร้างการถือหุ้นเพื่อจัดความขัดแย้งทางผลประโยชน์</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ เดือนสิงหาคม - ซื้อหุ้นในบริษัท ไชมิส พร็อพเพอร์ตี้ เซอร์วิส จำกัด (“ไชมิส พร็อพเพอร์ตี้”) ซึ่งประกอบธุรกิจรับจ้างบริหารนิติบุคคลอาคารชุดของบริษัท จากกลุ่มผู้ถือหุ้นเดิม จำนวน 9,998 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 99.98 ของหุ้นที่จำหน่ายแล้วทั้งหมด ในราคาหุ้นละ 100 บาท ตามมูลค่าที่ตราไว้ (Par) มูลค่ารวม 1.0 ล้านบาท โดยไชมิส พร็อพเพอร์ตี้ มีมูลค่าทางบัญชี ณ วันทำรายการเท่ากับ (4.73) ล้านบาท ▶ เดือนตุลาคม - ซื้อหุ้น ไชมิส สุรวงศ์ ซึ่งประกอบธุรกิจพัฒนาโครงการ Siamese Surawong ส่วนที่เหลือร้อยละ 30 จากกลุ่มผู้ถือหุ้นเดิม ในราคาหุ้นละ 100 บาท ตามมูลค่าที่ตราไว้ (Par) มูลค่ารวม 0.3 ล้านบาท โดยไชมิส สุรวงศ์ มีมูลค่าทางบัญชี ณ วันทำรายการ 1.19 ล้านบาท ภายหลังการซื้อหุ้น บริษัทถือหุ้นในไชมิส สุรวงศ์ ร้อยละ 100 ของหุ้นที่จำหน่ายแล้วทั้งหมด <p>เพิ่มทุนจดทะเบียนรองรับการขยายธุรกิจ</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ เดือนธันวาคม - เพิ่มทุนจดทะเบียนรวมจำนวน 43 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 432,572 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เพื่อเสนอขายหุ้นให้แก่แก่นักลงทุนใหม่จำนวน 7 ราย ในราคาเสนอขายหุ้นละ 661 บาท ซึ่งเป็นราคาประเมินตามวิธีมูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสด (Discounted Cash Flow) โดยที่ปรึกษาทางการเงินอิสระรายหนึ่ง และเรียกชำระในอัตราส่วนแตกต่างกัน โดยปัจจุบันบริษัทได้รับชำระค่าหุ้นดังกล่าวเต็มจำนวนแล้ว <p>ภายหลังการเพิ่มทุนบริษัทมีทุนจดทะเบียนจำนวน 923 ล้านบาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 9,235,043 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท ทุนชำระแล้วจำนวน 899 ล้านบาท ภายหลังการเสนอขายหุ้นนายชวรงค์ศิษฐ์ถือหุ้นร้อยละ 41 ของหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด</p> <p>เปิดตัวโครงการใหม่ 4 โครงการ</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ เดือนกุมภาพันธ์ - เปิดตัวอาคารชุดพักอาศัย แบบ High Rise ภายใต้ชื่อโครงการ “Blossom Condo @ Fashion Beyond” เพื่อรองรับกลุ่มลูกค้าในย่านรามอินทรา ซึ่งเป็นโครงการคอนโดมิเนียม ตั้งอยู่บนที่ดินกว่า 2-1-13.4 ไร่ มูลค่าโครงการรวม 978.5 ล้านบาท ▶ เดือนมีนาคม - เปิดตัวอาคารชุดพักอาศัย แบบ High Rise ระดับพรีเมียม โครงการคอนโดมิเนียม “Siamese Exclusive 42” ตั้งอยู่ที่ซอยสุขุมวิท 42 ถนนสุขุมวิท กรุงเทพมหานคร บนที่ดินกว่า 2-1-77 ไร่ มูลค่าโครงการรวม 3,307.2 ล้านบาท ▶ เดือนพฤศจิกายน - เปิดตัวโครงการแนวราบ ภายใต้ชื่อโครงการ “Siamese Kin” ประกอบด้วยบ้านเดี่ยว บ้านแฝด ทาวน์โฮม ตั้งอยู่บนที่ดินกว่า 17-3-23.96 ไร่ มูลค่าโครงการ 1,092.2 ล้านบาท ▶ เดือนธันวาคม - ไชมิส ควีนส์ (บริษัทถือหุ้นร้อยละ 60) เปิดตัวอาคารชุดพักอาศัย แบบ High Rise ระดับพรีเมียม โครงการคอนโดมิเนียม “Siamese Exclusive Queens” ตั้งอยู่ที่ซอยไผ่สิงหนัด ถนนพระรามที่ 4 กรุงเทพมหานคร บนที่ดินกว่า 2-0-54 ไร่ มูลค่าโครงการรวม 3,705.9 ล้านบาท
2561	<p>จัดตั้งบริษัทย่อย 2 แห่ง เพื่อรองรับการขยายธุรกิจสังหาริมทรัพย์และธุรกิจที่เกี่ยวข้อง</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ เดือนมีนาคม - จัดตั้ง บริษัท ไชมิส พระรามเก้า จำกัด (“ไชมิส พระรามเก้า”) ทุนจดทะเบียนและชำระแล้ว 10 ล้านบาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 100,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เพื่อซื้อที่ดินสำหรับการพัฒนาโครงการมิกซ์ยูส (Mixed Use) ซึ่งประกอบด้วยอาคารชุดเพื่ออยู่อาศัย (Residential Real Estate) และอสังหาริมทรัพย์เพื่อเช่าเชิงพาณิชย์ (Commercial Real Estate) อาคารชุดพักอาศัยแบบมีบริการ อาคารสำนักงาน และอาคารพาณิชย์ โดยบริษัทถือหุ้นร้อยละ 87 ของหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด ส่วนที่เหลือร้อยละ 10 ถือโดยนางสาวชิน จุเดีย น้า เอส พี ซึ่งเป็นนักธุรกิจชาวสิงคโปร์ และร้อยละ 3 ถือโดยบริษัท แองเจิล เรียด เอสเตท คอนซัลแทนซี จำกัด

ปี	พัฒนาการที่สำคัญ
	<p>▶ เดือนสิงหาคม - จัดตั้งบริษัท ไชมิส เวลท์ จำกัด (“ไชมิส เวลท์”) ทุนจดทะเบียนและชำระแล้ว 20 ล้านบาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 200,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เพื่อรองรับการพัฒนาโครงการโรงแรมและเซอร์วิสเรสซิเดนซ์ บนที่ดินซอยสุขุมวิท 39 โดยบริษัทถือหุ้นร้อยละ 100 ของหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด</p> <p>ซื้อหุ้นในกิจการที่เกี่ยวข้องเพื่อจัดการความขัดแย้งทางผลประโยชน์</p> <p>▶ เดือนมีนาคม - บริษัทเข้าซื้อหุ้นสามัญร้อยละ 51 ของหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัท ออคโต-เจ็ด (ไทย) จำกัด (“ออคโต-เจ็ด”) จากบริษัท สิ่งสรรเสริญ จำกัด ซึ่งเป็นกิจการที่เกี่ยวข้องกัน ในราคาหุ้นละ 558 บาท รวมมูลค่า 28 ล้านบาท ตามมูลค่ายุติธรรมอ้างอิงจากราคาประเมินของผู้ประเมินราคาทรัพย์สินอิสระ</p> <p>เพิ่มทุนจดทะเบียนรองรับการขยายธุรกิจ</p> <p>▶ เดือนกรกฎาคม - กันยายน - เพิ่มทุนจดทะเบียนอีกจำนวน 38 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 380,430 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เพื่อเสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม 7 ราย ในราคาหุ้นละ 661-700 บาท โดยเรียกชำระในอัตราส่วนที่แตกต่างกัน โดยปัจจุบันบริษัทได้รับชำระค่าหุ้นดังกล่าวเต็มจำนวนแล้ว</p> <p>ภายหลังการเพิ่มทุน บริษัทมีทุนจดทะเบียนจำนวน 962 ล้านบาท ทุนชำระแล้วจำนวน 947 ล้านบาท และมีส่วนเกินมูลค่าหุ้นสามัญรวม 626 ล้านบาท โดยภายหลังการเสนอขายหุ้นดังกล่าวคุณชวริศฐิทธิ์ถือหุ้นร้อยละ 40.96 ของหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด</p> <p>เปิดตัวโครงการคอนโดมิเนียมใหม่</p> <p>▶ เดือนมีนาคม - เปิดตัวอาคารชุดพักอาศัย แบบ High Rise โครงการ “Siamese Sukhumvit 87” ตั้งอยู่บนถนนสุขุมวิท กรุงเทพมหานคร บนที่ดินกว่า 1-3-83 ไร่ ภายหลัง เอส สุภูมิวิ ๘๗ ซึ่งบริษัทถือหุ้นร้อยละ 94 ของหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด มูลค่าโครงการรวม 2,109.6 ล้านบาท</p> <p>▶ เดือนตุลาคม - เปิดตัวอาคารชุดพักอาศัยแบบ High Rise โครงการ “The Collection” ซึ่งเป็นโครงการระดับ Super Luxury เป็นโครงการแรกของบริษัท ตั้งอยู่ในซอยสุขุมวิท 16 บนที่ดินกว่า 2-0-57.8 ไร่ มูลค่าโครงการรวม 5,584.9 ล้านบาท</p> <p>ได้รับใบอนุญาตประกอบธุรกิจโรงแรมรองรับการขยายธุรกิจ</p> <p>▶ เดือนธันวาคม - โครงการ Blossom Condo @ Fashion Beyond ได้รับใบอนุญาตประกอบธุรกิจโรงแรมจำนวน 234 ห้อง</p> <p>แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชน และเพิ่มทุนเพื่อรองรับการเสนอขายหุ้นต่อประชาชนทั่วไป (IPO)</p> <p>▶ ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 2/2562 เมื่อวันที่ 7 ตุลาคม 2562 มีมติที่สำคัญดังนี้</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ อนุมัติให้แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด ▪ เปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้ จากเดิมหุ้นละ 100 บาท เป็นหุ้นละ 1 บาท ▪ เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 961.6 ล้านบาท เป็น 1,281.6 ล้านบาท โดยการเพิ่มทุนรวม 320 ล้านบาท <ol style="list-style-type: none"> (1) หุ้นสามัญจำนวนไม่เกิน 290 ล้านหุ้น เพื่อจัดสรรและเสนอขายแก่ประชาชนทั่วไปเป็นครั้งแรก (2) หุ้นสามัญจำนวนไม่เกิน 30 ล้านหุ้น เพื่อเสนอขายต่อผู้จัดหาหุ้นส่วนเกินของบริษัทอันเกี่ยวเนื่องกับการจัดสรรหุ้นส่วนเกิน

ปี	พัฒนาการที่สำคัญ
2562	<p>เปิดตัวโครงการใหม่ 2 โครงการ</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ เดือนกุมภาพันธ์ - เปิดตัวอาคารชุดพักอาศัย แบบ High Rise โครงการคอนโดมิเนียม “Siamese Exclusive Ratchada” ตั้งอยู่บนถนนรัชดาภิเษก กรุงเทพมหานคร บนที่ดินกว่า 2-2-94.3 ไร่ มูลค่าโครงการรวม 3,701.2 ล้านบาท ปัจจุบันอยู่ระหว่างการพัฒนาใบอนุญาต ▶ เดือนพฤษภาคม - เปิดตัวโครงการ “Siamese Rama 9” ซึ่งเป็นโครงการ Mixed Use ตั้งอยู่บนถนนพระรามเก้า กรุงเทพมหานคร บนที่ดิน 13-1-63.5 ไร่ พัฒนาขึ้นภายใต้ ไชยมิส พระรามเก้า ซึ่งบริษัทถือหุ้นร้อยละ 87 ของหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด โดยในโครงการประกอบด้วยคอนโดมิเนียม อาคารพาณิชย์ และอาคารสำนักงาน มูลค่าโครงการรวม 9,946.3 ล้านบาท <p>ได้รับใบอนุญาตประกอบธุรกิจโรงแรมเพิ่มเติม</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ เดือนกันยายน - โครงการ Siamese Exclusive Queens ได้รับใบอนุญาตประกอบธุรกิจโรงแรมจำนวน 99 ห้อง <p>จัดตั้งบริษัทรองรับการขยายธุรกิจโรงแรมและธุรกิจร้านอาหาร</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ เดือนมีนาคม - จัดตั้งบริษัท ไชยมิส แอนด์ คิว กรีน จำกัด (“ไชยมิส แอนด์ คิว กรีน”) โดยมีไชยมิส เวลท์ ถือหุ้นร้อยละ 49 และ Kew Green Group Limited ซึ่งเป็นผู้บริหารโรงแรมในประเทศไทย ถือหุ้นร้อยละ 51 ทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้ว 4 ล้านบาท เพื่อดำเนินธุรกิจบริหารโรงแรมภายในโครงการของกลุ่มบริษัท ▪ เดือนพฤษภาคม - ไชยมิส แอนด์ คิว กรีน ลงนามในสัญญา Licensed Agreement กับ Wyndham Hotel Asia Pacific Company Limited เพื่อรับสิทธิในการใช้แบรนด์ Wyndham และ Ramada สำหรับการประกอบธุรกิจโรงแรมใน 4 โครงการ ดังนี้ <ul style="list-style-type: none"> ▪ โครงการ Siamese Exclusive Queens - ดำเนินธุรกิจโรงแรมภายใต้ชื่อ Wyndham Bangkok Queen Convention Centre Hotel ปัจจุบันบริษัทได้รับใบอนุญาตประกอบธุรกิจโรงแรมแล้ว ▪ โครงการ Siamese Sukhumvit 87 พัฒนาโรงแรมภายใต้ชื่อ Ramada by Wyndham Bangkok Sukhumvit 87 ปัจจุบันบริษัทได้รับใบอนุญาตประกอบธุรกิจโรงแรมแล้ว ▪ โครงการ Siamese Exclusive 42 พัฒนาโรงแรมภายใต้ชื่อ ชื่อ Wyndham Garden Bangkok Sukhumvit 42 Hotel ปัจจุบันบริษัทได้รับใบอนุญาตประกอบธุรกิจโรงแรมแล้ว ▪ โครงการ Siamese Sukhumvit 48 พัฒนาโรงแรมภายใต้ชื่อ Ramada Plaza by Wyndham Bangkok Sukhumvit 48 Hotel ปัจจุบันบริษัทได้รับใบอนุญาตประกอบธุรกิจโรงแรมแล้ว ▪ เดือนพฤศจิกายน - จัดตั้งบริษัท ไชยมิส เทสท์ จำกัด (“ไชยมิส เทสท์”) ทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้ว 1 ล้านบาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 10,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท โดยบริษัทถือหุ้นร้อยละ 60 และบริษัท เทสท์ ออฟ ชัคเชสส์ จำกัด ถือหุ้นร้อยละ 40 ของหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด เพื่อดำเนินธุรกิจร้านอาหารในโครงการ Wyndham Residence
2563	<p>เพิ่มทุนจดทะเบียนในบริษัทย่อยรองรับการขยายธุรกิจ</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ เดือนพฤศจิกายน - บริษัท ไชยมิส พระรามเก้า จำกัด เพิ่มทุนจดทะเบียนอีกจำนวน 30 ล้านบาท ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วนการถือหุ้น เพื่อรองรับการลงทุนก่อสร้างโครงการไชยมิส พระรามเก้า ภายหลังการเพิ่มทุนไชยมิส พระรามเก้า มีทุนจดทะเบียนจำนวน 40 ล้านบาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 400,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท <p>Re-Branding โครงการคอนโดมิเนียมที่มีบริการ Branded Residence</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ โครงการ Siamese Exclusive Queens เปลี่ยนชื่อเป็น Wyndham Residence

ปี	พัฒนาการที่สำคัญ
	<ul style="list-style-type: none"> โครงการ Siamese Sukhumvit 48 เปลี่ยนชื่อเป็น Ramada Plaza Residence บริษัทได้ร่วมมือกับ Wyndham และ Ramada ซึ่งเป็นแบรนด์โรงแรมชั้นนำที่มีชื่อเสียงจากต่างประเทศ เข้ามาพัฒนารูปแบบการให้บริการ เพื่อเพิ่มกลยุทธ์ในการขายคอนโดมิเนียมโดยนำบริการของโรงแรม มาให้บริการแก่ลูกค้าผู้พักอาศัยในโครงการ ภายใต้รูปแบบ “Branded Residence” พร้อมทั้งได้เปลี่ยนชื่อโครงการ (Re-Branding) ให้สอดคล้องกับการให้บริการดังกล่าวใน 4 โครงการ ดังนี้ โครงการ Siamese Exclusive 42 เปลี่ยนชื่อเป็น Wyndham Garden Residence โครงการ Siamese Sukhumvit 87 เปลี่ยนชื่อเป็น Ramada Residence <p>บริษัทฯ ได้เข้าจดทะเบียนเป็นบริษัทในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย</p> <ul style="list-style-type: none"> บริษัท ไชมิส แอสเสท จำกัด (มหาชน) ได้เข้าเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เมื่อวันที่ 25 ธันวาคม 2563 โดยทำการขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 150 ล้านหุ้น ให้แก่ประชาชนทั่วไป ทำให้บริษัทมีทุนจดทะเบียนเป็น 1,111.5 ล้านบาท

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563



^{1/1} ผู้ถือหุ้นอื่นของบริษัท เอส สุภูมิวิทย์ ๘๗ จำกัด คือ แองเจิล ซึ่งถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 6 ของหุ้นที่ออกและจำหน่ายแล้วทั้งหมด

^{2/2} ผู้ถือหุ้นอื่นของบริษัท ไชมิส พระรามเก้า จำกัด คือ นางสาว ชิน จูเดียโน่ แอล พี และแองเจิล ซึ่งถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 10 และร้อยละ 3 ของหุ้นที่ออกและจำหน่ายแล้วทั้งหมด ตามลำดับ

^{3/3} ผู้ถือหุ้นอื่นของบริษัท ไชมิส ควินส์ จำกัด คือ นางรัชณี บุญแย้ม และนายธัญญะ วงศ์พรพิญภาพ (“นายธัญญะ”) ซึ่งถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 39.5 และร้อยละ 0.5 ของหุ้นที่ออกและจำหน่ายแล้วทั้งหมด ตามลำดับ โดยนายธัญญะ และนางรัชณี บุญแย้ม ซึ่งเป็นมารดาของนายธัญญะ ทั้ง 2 ท่าน เป็นบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งตามนิยามที่กำหนดในประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุนที่ กจ. 17/2551 เรื่องการกำหนดบทบาทนิยามในประกาศเกี่ยวกับการออกและเสนอขายหลักทรัพย์ และเป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน ตามนิยามที่กำหนดในประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุนที่ ทจ. 21/2551 เรื่องหลักเกณฑ์ในการทำรายการที่เกี่ยวข้องกัน เนื่องจากเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ในบริษัท ถือหุ้นร้อยละ 12.95 ของทุนชำระแล้วก่อนการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุน

- ¹⁴ ผู้ถือหุ้นอื่นของบริษัท ไชมิส แอนด์ คิว กรีน จำกัด คือ Kew Green Group Limited ซึ่งถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 51 ของหุ้นที่จำหน่ายแล้วทั้งหมด
- ¹⁵ ผู้ถือหุ้นอื่นของบริษัท ไชมิส เทสต์ จำกัด คือ บริษัท เทสต์ ออฟ ชัคเซสส์ จำกัด ซึ่งถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 40 ของหุ้นที่ออกและจำหน่ายแล้วทั้งหมด
- ¹⁶ ผู้ถือหุ้นอื่นของบริษัท ออกโต-เจ็ด (ไทย) จำกัด คือ นาย โจเซฟ ลี บุน เล็ง และนางสาว ชิน จูเดีย นาส เอส พี ซึ่งถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 30 และร้อยละ 19 ของหุ้นที่ออกและจำหน่ายแล้วทั้งหมด ตามลำดับ
- ¹⁷ ผู้ถือหุ้นอื่นของบริษัทย่อย ประกอบด้วย แองเจิล, นางสาว ชิน จูเดีย นาส เอส พี, Kew Green Group Limited, บริษัท เทสต์ ออฟ ชัคเซสส์ จำกัด และนาย โจเซฟ ลี บุน เล็ง ไม่เป็นบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งตามนิยามที่กำหนดในประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุนที่ กจ. 17/2551 เรื่องการกำหนดบทนิยามในประกาศเกี่ยวกับการออกและเสนอขายหลักทรัพย์ และไม่เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน ตามนิยามที่กำหนดในประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุนที่ กจ. 21/2551 เรื่องหลักเกณฑ์ในการทำรายการที่เกี่ยวข้องกัน

รายละเอียดของบริษัท บริษัทย่อย และกิจการร่วมค้าของบริษัทมีดังนี้

1. บริษัท ไชมิส แอสเสท จำกัด (มหาชน) ("บริษัท")

ทุนจดทะเบียน 1,281.5 ล้านบาท และทุนชำระแล้ว 961.5 ล้านบาท บริษัทดำเนินธุรกิจหลักในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อจำหน่ายทั้งโครงการแนวราบและแนวสูง โดยมีโครงการที่พัฒนาภายใต้บริษัทรวมทั้งสิ้น 8 โครงการ และเป็นผู้ถือใบอนุญาตประกอบธุรกิจโรงแรม Q-Box Hotel Bangkok Blossom ในโครงการ Blossom Condo @ Fashion Beyond

โครงการที่พัฒนาภายใต้บริษัท

1) Blossom Condo @ Sathorn-Charoenrat	โครงการคอนโดมิเนียม Low Rise
2) Siamese Exclusive 31	โครงการคอนโดมิเนียม High Rise
3) Blossom Condo @ Fashion Beyond	โครงการคอนโดมิเนียม High Rise
4) Wyndham Garden Residence	โครงการคอนโดมิเนียม High Rise
5) The Collection	โครงการคอนโดมิเนียม High Rise
6) Siamese Exclusive Ratchada	โครงการคอนโดมิเนียม High Rise
7) Siamese Blossom @ Fashion Plot C	โครงการทาวน์โฮม
8) Siamese Kin	โครงการบ้านเดี่ยว บ้านแฝด ทาวน์โฮม

2. บริษัท ไชมิส ควีนส์ จำกัด ("ไชมิส ควีนส์")

ทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้ว 217 ล้านบาท บริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 60 ดำเนินธุรกิจพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียม Wyndham Residence

3. บริษัท ไชมิส สุรวงศ์ จำกัด ("ไชมิส สุรวงศ์")

ทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้ว 1 ล้านบาท บริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 100 ดำเนินธุรกิจพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียม Siamese Surawong

4. บริษัท ไชมิส สุขุมวิท จำกัด ("ไชมิส สุขุมวิท")

ทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้ว 149.5 ล้านบาท บริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 100 ดำเนินธุรกิจพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียม Siamese Sukhumvit 48 และเป็นผู้ถือใบอนุญาตประกอบธุรกิจโรงแรม Ramada Plaza by Wyndham Bangkok Sukhumvit 48 ในโครงการ Ramada Plaza Residence (อาคาร A)

5. บริษัท เอส สุขุมวิท ๘๗ จำกัด (“เอส สุขุมวิท ๘๗”)

ทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้ว 10 ล้านบาท บริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 94 (โดยมีบริษัท แอจิล เรียล เอสเตท คอนซัลแทนส์ จำกัด ถือหุ้นร้อยละ 6) ดำเนินธุรกิจพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียม Ramada Residence

6. บริษัท ไชยมิตร พระรามเก้า จำกัด (“ไชยมิตร พระรามเก้า”)

ทุนจดทะเบียน 40 ล้านบาท บริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 87 นางสาวชิน จุติยานา เอส พี ถือหุ้นร้อยละ 10 และบริษัท แอจิล เรียล เอสเตท คอนซัลแทนส์ จำกัด ถือหุ้นร้อยละ 3 ดำเนินธุรกิจพัฒนาโครงการ Siamese Rama 9 ซึ่งเป็นโครงการแบบ Mixed Use ประกอบด้วย ส่วนคอนโดมิเนียมเพื่อจำหน่าย โรงแรม และพื้นที่ให้เช่าเชิงพาณิชย์

7. บริษัท ไชยมิตร เวลท์ จำกัด (“ไชยมิตร เวลท์”)

ทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้ว 20 ล้านบาท บริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 100 ดำเนินธุรกิจโรงแรมภายใต้โครงการ Above 39 และเป็นผู้ถือใบอนุญาตประกอบธุรกิจโรงแรมใน 3 โครงการที่มีห้องพักบริการที่ตั้งอยู่ในอาคารพักอาศัย ได้แก่ โรงแรม Wyndham Bangkok Queen Convention Centre ในโครงการ Wyndham Residence โรงแรม Wyndham Garden Bangkok Sukhumvit 42 ในโครงการ Wyndham Garden Residence และโรงแรม Ramada by Wyndham Bangkok Sukhumvit 87 ในโครงการ Ramada Residence

8. บริษัท ไชยมิตร แอนด์ คิว กรีน จำกัด (“ไชยมิตร แอนด์ คิว กรีน”)

ทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้ว 4 ล้านบาท บริษัทถือหุ้นทางอ้อมผ่านไชยมิตร เวลท์ ในสัดส่วนร้อยละ 49 โดยมี Kew Green Group Limited ถือหุ้นร้อยละ 51 ดำเนินธุรกิจบริหารโรงแรมในโครงการของบริษัทและบริษัทย่อยรวม 4 แห่ง ภายใต้แบรนด์ Wyndham และ Ramada

9. บริษัท ไชยมิตร พร็อพเพอร์ตี้ เซอร์วิส จำกัด (“ไชยมิตร พร็อพเพอร์ตี้ เซอร์วิส”)

ทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้ว 5 ล้านบาท บริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 100 ดำเนินธุรกิจรับจ้างบริหารนิติบุคคล อาคารชุดให้กับโครงการของบริษัท

10. บริษัท ไชยมิตร อินเทลลิเจนซ์ จำกัด (“ไชยมิตร อินเทลลิเจนซ์”)

ทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้ว 1 ล้านบาท บริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 100 ดำเนินธุรกิจศูนย์ฝึกอบรมสำหรับพนักงานของกลุ่มบริษัท

11. บริษัท ไชยมิตร เทสต์ จำกัด (“ไชยมิตร เทสต์”)

ทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้ว 1 ล้านบาท บริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 60 และบริษัท เทสต์ ออฟ ชัคเชสส์ จำกัด ถือหุ้นร้อยละ 40 ดำเนินธุรกิจร้านอาหารในโครงการของกลุ่มบริษัท โดยบริษัท เทสต์ ออฟ ชัคเชสส์ จำกัด ถือหุ้นโดย นายอายุสกร อารยางกูร, นายจอห์น เวน ชาน และ นายพิรุณห์ วัชรามนตรี ในสัดส่วนร้อยละ 50, 25 และ 25 ตามลำดับ

12. บริษัท ออกโต-เจ็ต (ไทย) จำกัด (“ออกโต-เจ็ต (ไทย)”)

ทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้ว 10 ล้านบาท บริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 51 โดยมีนายโจเซฟ ดี บูน เล็ง ถือหุ้นร้อยละ 49 ดำเนินธุรกิจลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ในโครงการ Blossom Condo @ Sathorn-Charoenrat

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

บริษัทประกอบธุรกิจหลักในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อจำหน่าย ทั้งโครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภทอาคารชุด คอนโดมิเนียม และอสังหาริมทรัพย์แนวราบ เช่น บ้านเดี่ยว ทาวน์โฮม โฮมออฟฟิศ ในเขตกรุงเทพมหานคร บริษัทมุ่งเน้นการพัฒนาโครงการในทำเลที่มีศักยภาพในย่านศูนย์กลางธุรกิจ (CBD) โดยดำเนินธุรกิจด้วยประสบการณ์ ความชำนาญ และความใส่ใจของทีมงาน เพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับผู้อยู่อาศัย และตอบสนองการใช้ชีวิตในรูปแบบที่เป็นเอกลักษณ์ภายใต้แนวคิด **“Asset of Life สร้างกำไรให้ทุกการใช้ชีวิต”**

นอกจากการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อจำหน่าย บริษัทยังมุ่งเน้นการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่สามารถสร้างมูลค่าเพิ่มและสร้างรายได้ประจำและสม่ำเสมอ โดยในปี 2562 ที่ผ่านมา บริษัทได้เริ่มพัฒนาโครงการในรูปแบบของ Branded Residence โดยเริ่มจากการนำห้องชุดบางส่วนในโครงการมาปรับเปลี่ยนให้เป็นห้องพักในรูปแบบของโรงแรมหรือ เซอร์วิสเรสซิเดนซ์ และนำบริการของโรงแรมชั้นนำจากต่างประเทศเข้ามาให้บริการภายในโครงการที่พักอาศัย เพื่อให้ผู้ที่อยู่อาศัยทั้งหมดในโครงการไม่ว่าจะเป็นลูกค้าซึ่งเป็นเจ้าของห้องชุด หรือลูกค้าผู้เช่าหรือเข้าพักในห้องชุด ได้รับบริการและสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ เสมือนพักอาศัยในโรงแรม การพัฒนาโครงการในรูปแบบดังกล่าว นอกจากจะตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่ซื้อห้องชุดเพื่ออยู่อาศัยด้วยจุดเด่นด้านบริการหลังการขายที่แตกต่างจากผู้ประกอบการรายอื่นแล้ว ยังสามารถดึงดูดนักลงทุนที่ซื้อห้องชุดเพื่อการปล่อยเช่า นอกจากนี้ บริษัทยังปรับเปลี่ยนรูปแบบการพัฒนาโครงการประเภท Mixed Use มากขึ้น ทั้งการนำโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่มีอยู่ในปัจจุบัน หรือโครงการที่จะพัฒนาใหม่ มาจัดสรรพื้นที่บางส่วนเป็นพื้นที่เช่าเชิงพาณิชย์ เพื่อให้สามารถสร้างรายได้หลายประเภทในโครงการเดียว ทั้งรายได้จากการจำหน่ายอสังหาริมทรัพย์ รายได้จากการให้เช่า และรายได้จากการให้บริการ จึงช่วยกระจายความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจของบริษัทได้เป็นอย่างดี

โครงสร้างรายได้ของบริษัท

โครงสร้างรายได้ของบริษัท แบ่งตามประเภทธุรกิจสำหรับปี 2561-2563

รายได้	ปี 2561		ปี 2562		ปี 2563	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้จากธุรกิจจำหน่ายอสังหาริมทรัพย์ ¹	1,916.0	95.5	3,430.1	97.3	3,369.5	92.5
โครงการคอนโดมิเนียม	1,531.0	76.3	3,302.7	93.7	3,341.4	91.0
โครงการแนวราบ	385.0	19.2	127.4	3.6	28.1	1.5
รายได้จากการให้เช่าและบริการ	2.5	0.1	6.9	0.2	31.2	0.9
รายได้จากการประกอบธุรกิจโรงแรม	-	-	7.2	0.2	16.6	0.5
รายได้จากการบริการอื่น ²	41.1	2.1	32.3	0.9	1.1	0.03
รวมรายได้จากการขายและบริการ	1,959.6	97.7	3,476.5	98.6	3,418.4	93.9
รายได้อื่น ³	47.0	2.3	48.7	1.4	216.9	6.0
รวมรายได้	2,006.5	100.0	3,525.2	100.0	3,641.3	100.0

- ¹¹ รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์สำหรับปี 2561 ได้มีการจัดประเภทรายการใหม่โดยฝ่ายจัดการของบริษัท เพื่อประโยชน์ในการเปรียบเทียบกับปี 2562 โดยรายการปรับปรุงที่สำคัญได้แก่ การแสดงรายการภาษีธุรกิจเฉพาะและค่าธรรมเนียมการโอนกรรมสิทธิ์ และการส่งเสริมการขายโดยไม่คิดมูลค่า เป็นส่วนหักจากรายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์
- ¹² รายได้จากการให้บริการ ได้แก่ รายได้จากการรับเหมาก่อสร้าง และรายได้จากการบริหารงานนิติบุคคลอาคารชุด เป็นต้น ทั้งนี้ ตั้งแต่ปี 2562 คงเหลือเพียงรายได้จากการบริหารงานนิติบุคคล
- ¹³ รายได้อื่น ได้แก่ รายได้จากการยกเลิกสัญญาของลูกค้า รายได้จากการให้เช่าและบริการ กำไรจากการขายทรัพย์สิน และดอกเบี้ยรับ เป็นต้น

ในปัจจุบัน บริษัทมีรายได้จากธุรกิจ 3 ประเภท ได้แก่ ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อจำหน่าย ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อเช่า และธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อการบริหาร (หรือธุรกิจโรงแรม) ซึ่งเป็นรายได้จากโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่ก่อสร้างแล้วเสร็จ อยู่ระหว่างการก่อสร้าง หรือรอการพัฒนา ซึ่งในปัจจุบันมีจำนวนทั้งสิ้น 13 โครงการ (ไม่นับรวมโครงการที่ปิดการขายแล้ว และมีสัดส่วนของรายได้จากธุรกิจอื่นที่นอกเหนือจากการขายอสังหาริมทรัพย์ที่ไม่มีนัยสำคัญ)

โดยรายละเอียดของโครงการอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทในปัจจุบัน มีดังนี้

โครงการอสังหาริมทรัพย์ในปัจจุบัน (Active Projects)	ร้อยละของพื้นที่ทั้งหมด			ปีที่คาดว่าจะเปิดให้บริการ ส่วนโรงแรม	มูลค่าโครงการ (ลบ.)	
	ส่วนขาย	พื้นที่ให้เช่า	โรงแรม		ส่วนขาย ¹	ส่วนของบริษัท ²
โครงการแนวสูง						
Blossom Condo @ Sathorn-Charoenrat	95%	5%	-	n/a	2,836.0	145.2
Siamese Exclusive 31	88%	12%	-	n/a	2,376.6	178.0
Blossom Condo @ Fashion Beyond	64%	-	36%	เริ่มดำเนินการแล้ว	755.9	222.6
Wyndham Residence	73%	-	27%	ไตรมาสที่ 1/2564	3,320.9	385.1
Ramada Plaza Residence	85%	3%	12%	ไตรมาสที่ 1/2564	2,459.3	195.8
Wyndham Garden Residence	85%	4%	11%	ไตรมาสที่ 1/2564	2,905.7	401.7
Ramada Residence	78%	1%	21%	ไตรมาสที่ 2/2564	1,842.6	267.0
The Collection	85%	3%	12%	ไตรมาสที่ 4/2566	5,180.2	404.8
Siamese Exclusive Ratchada	90%	7%	3%	ไตรมาสที่ 4/2566	3,462.7	238.5
Siamese Rama 9	74%	15%	11%	ไตรมาสที่ 4/2565	8,570.9	1,375.5
โครงการแนวราบ						
Siamese Kin	100%	-	-	n/a	1,092.2	-

หมายเหตุ: บริษัทอาจปรับเปลี่ยนแผนการพัฒนาโครงการในส่วนอสังหาริมทรัพย์เพื่อเช่าและบริการ ในกรณีที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างมีนัยสำคัญในสถานะเศรษฐกิจ อุตสาหกรรม หรือนโยบายภาครัฐ และการขอใบอนุญาตประกอบธุรกิจที่เกี่ยวข้อง

¹¹ มูลค่าของโครงการส่วนขาย หมายถึง มูลค่าทรัพย์สินในโครงการ เฉพาะส่วนของห้องชุดพักอาศัยที่มีไว้เพื่อจำหน่าย (รวมส่วนที่จำหน่ายแล้ว)

¹² มูลค่าของโครงการส่วนของบริษัท หมายถึง มูลค่าทรัพย์สินในโครงการนั้นๆ เฉพาะส่วนที่ถือกรรมสิทธิ์โดยบริษัท ซึ่งแสดงด้วยราคาทุน ซึ่งประกอบด้วย ส่วนของพื้นที่ให้เช่าเชิงพาณิชย์ และส่วนของโรงแรมและเซอร์วิสเรสซิเดนซ์

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

2.1.1 ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อจำหน่าย




บริษัทพัฒนาโครงการประเภทคอนโดมิเนียมเพื่อจำหน่ายเป็นหลัก โดยตั้งแต่ปี 2555 จนถึงปัจจุบัน บริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อจำหน่ายประเภทโครงการคอนโดมิเนียม รวมทั้งสิ้น 16 โครงการ มูลค่าโครงการรวม 43,700

ด้านบาท และโครงการแนวราบ รวมทั้งสิ้น 4 โครงการ มูลค่าโครงการรวม 2,500 ล้านบาท (โดยโครงการที่เปิดการขายแล้วมีจำนวน 9 โครงการ ประกอบด้วยโครงการคอนโดมิเนียม 6 โครงการ และโครงการแนวราบ 3 โครงการ) บริษัทมุ่งเน้นการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อจำหน่ายที่มีความแตกต่างจากผู้ประกอบการรายอื่น และสามารถตอบโจทย์ความต้องการของกลุ่มลูกค้าที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัย และกลุ่มนักลงทุนอสังหาริมทรัพย์ที่ซื้อห้องชุดเพื่อการปล่อยเช่าในระยะสั้นและระยะยาว

บริษัทมุ่งเน้นการพัฒนาโครงการที่ครอบคลุมทุกกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย โดยกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักของบริษัท ได้แก่ กลุ่มนักลงทุนอสังหาริมทรัพย์ทั้งคนไทยและต่างประเทศที่ต้องการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์เพื่อสร้างรายได้จากการปล่อยเช่าในระยะยาว กลุ่มลูกค้าที่ต้องการที่พักอาศัยใกล้สถานที่ทำงาน กลุ่มชาวต่างชาติที่เข้ามาทำงานในประเทศไทย และต้องการหาที่พักใกล้ออฟฟิศและมีสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน บริษัทได้เริ่มพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมแห่งแรกในปี 2554 ได้แก่ โครงการ Siamese Gioia (Sukhumvit 31) ซึ่งเป็นโครงการคอนโดมิเนียม Low rise จำนวน 7 ชั้น ตั้งอยู่ในซอยสุขุมวิท 31 มูลค่าโครงการ 920.7 ล้านบาท จากนั้นในปี 2556 บริษัทได้ขยายสู่การพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์แนวราบบริเวณถนนรามอินทรา และได้มีการพัฒนาโครงการแนวสูงและแนวราบมาอย่างต่อเนื่อง

บริษัทมีนโยบายการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายหลากหลายรูปแบบภายใต้แบรนด์ต่างๆ เพื่อให้ครอบคลุมทุกระดับราคา และตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่แตกต่างกัน โดยก่อนการพัฒนาโครงการในแต่ละโครงการ บริษัทมีขั้นตอนการรวบรวมข้อมูลเพื่อศึกษาสภาพแวดล้อม ความหนาแน่นของประชากร รายได้ของประชากร เส้นทางคมนาคม และข้อมูลการขายของโครงการอื่นในพื้นที่ใกล้เคียง เพื่อวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการตลาดและการเงินของโครงการและกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย เพื่อให้มั่นใจว่าโครงการของบริษัทจะได้รับการตอบรับที่ดีและมีอัตราผลตอบแทนที่เหมาะสม

บริษัทได้จำแนกลูกค้าสำหรับโครงการแนวสูงออกเป็น 5 กลุ่มตามแบรนด์ ดังนี้

	<p>คอนโดมิเนียมระดับ Super Luxury เป็นโครงการที่มีความเรียบหรู ตกแต่งด้วยวัสดุอุปกรณ์ระดับพรีเมียมนำเข้าจากต่างประเทศ ราคาขายเฉลี่ย 230,000 – 300,000 บาทต่อตารางเมตร เหมาะสำหรับกลุ่มลูกค้าช่วงอายุ 35-65 ปี มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนตั้งแต่ 150,000 บาท เป็นต้นไป ที่ต้องการห้องชุดระดับ Premium เสมือนหนึ่งการพักอาศัยในโรงแรม โครงการภายใต้แบรนด์ Collection</p>
	<p>คอนโดมิเนียมระดับ High End เป็นโครงการที่มีความเรียบหรู ตั้งอยู่ในโซนธุรกิจ เช่น สุขุมวิท พระราม 4 รัชดาภิเษก ราคาขายเฉลี่ย 150,000 – 230,000 บาทต่อตารางเมตร เหมาะสำหรับกลุ่มลูกค้าช่วงอายุ 35-60 ปี มีรายได้เฉลี่ยตั้งแต่ 100,000 บาทต่อเดือน ที่ต้องการใช้ชีวิตในสังคมเมืองและมองหาที่อยู่อาศัยใจกลางเมือง หรือต้องการซื้อเพื่อลงทุน โครงการภายใต้แบรนด์ Exclusive เช่น โครงการ Siamese Exclusive 31, โครงการ Wyndham Residence (เดิมชื่อโครงการ Siamese Exclusive Queens), โครงการ Siamese Exclusive Ratchada และโครงการ Wyndham Garden Residence (เดิมชื่อโครงการ Siamese Exclusive 42)</p>
	<p>คอนโดมิเนียมระดับ Middle High เป็นโครงการสไตล์ Boutique ตั้งในเขตชุมชนเมือง เช่น สุขุมวิท ราคาขายเฉลี่ย 100,000 -150,000 บาทต่อตารางเมตร เหมาะสำหรับกลุ่มลูกค้าช่วงอายุ 30-50 ปี รายได้เฉลี่ยตั้งแต่ 100,000 บาทต่อเดือน ที่ต้องการที่อยู่อาศัยและมีที่ทำงานอยู่ในย่านธุรกิจใจ</p>

	กลางเมือง โดยเฉพาะย่านสุขุมวิท และใกล้เคียง โครงการภายใต้แบรนด์ Siamese Gioia เช่น โครงการ Siamese Gioia (Sukhumvit 31)
SIAMESE	คอนโดมิเนียมระดับ Middle High เป็นโครงการที่ตั้งในเขตชุมชนเมือง การเดินทางสะดวก ใกล้รถไฟฟ้า หรือจุดขึ้นลงทางด่วน เช่น สุขุมวิท ราคาขายเฉลี่ย 100,000 -150,000 บาทต่อตารางเมตร เหมาะสำหรับกลุ่มลูกค้าช่วงอายุ 30 ปี รายได้เฉลี่ยตั้งแต่ 70,000 บาทต่อเดือน ที่ต้องการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองและต้องการหาที่พักอาศัยใกล้ที่ทำงาน โครงการภายใต้แบรนด์ Siamese เช่น โครงการ Ramada Plaza Residence(เดิมชื่อโครงการ Siamese Sukhumvit 48) และ โครงการ Ramada Residence (เดิมชื่อโครงการ Siamese Sukhumvit 87)
blossom CONDO FASHION	คอนโดมิเนียมระดับ Urban Mass เป็นโครงการที่ให้ความคุ้มค่า ตั้งอยู่ทำเลพื้นที่รอบนอกรถไฟฟ้า ราคาขายเฉลี่ย 80,000-100,000 บาทต่อตารางเมตร เหมาะกับกลุ่มลูกค้าวัยเริ่มทำงาน ช่วงอายุ 25-45 ปี มีรายได้เฉลี่ยตั้งแต่ 50,000 บาทต่อเดือน ที่ต้องการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง โครงการภายใต้แบรนด์ Siamese Blossom เช่น โครงการ Blossom Condo @ Sathorn – Charoenrat ห่างจากรถไฟฟ้าประมาณ 700 เมตร โครงการ Blossom Condo @ Fashion Beyond ห่างจากรถไฟฟ้าสายสีชมพู (โครงการในอนาคต)

กลุ่มลูกค้าสำหรับโครงการ Branded Residence

WYNDHAM RESIDENCE BY SIAMESE ASSET WYNDHAM GARDEN RESIDENCE BY SIAMESE ASSET	คอนโดมิเนียมพร้อมบริการระดับ High End ตั้งอยู่ในโซนธุรกิจ เช่น โครงการ Wyndham Residence (เดิมชื่อโครงการ Siamese Exclusive Queens), โครงการ Siamese Exclusive Ratchada และโครงการ Wyndham Garden Residence (เดิมชื่อโครงการ Siamese Exclusive 42) ในราคาขายเฉลี่ย 150,000- 230,000 บาทต่อตารางเมตร
RAMADA RESIDENCE BY SIAMESE ASSET RAMADA PLAZA RESIDENCE BY SIAMESE ASSET	คอนโดมิเนียมพร้อมบริการระดับ Middle High เป็นโครงการที่ตั้งในเขตชุมชนเมืองเหมาะสำหรับกลุ่มลูกค้าช่วงอายุ 30 ปี เช่น โครงการ Ramada Plaza Residence(เดิมชื่อโครงการ Siamese Sukhumvit 48) และ โครงการ Ramada Residence (เดิมชื่อโครงการ Siamese Sukhumvit 87) ในราคาขายเฉลี่ย 100,000 – 150,000 บาทต่อตารางเมตร

กลุ่มลูกค้าสำหรับโครงการแนวราบออกเป็น 3 กลุ่มตามแบรนด์ ดังนี้

SIAMESE KIN	บ้านเดี่ยว บ้านแฝด ทาวน์โฮม ภายใต้แนวคิด “Smart Living” ที่เพียบพร้อมด้วยนวัตกรรมในการประหยัดพลังงาน และเทคโนโลยีที่ช่วยอำนวยความสะดวกในการอยู่อาศัยและป้องกันภัยพิบัติทางธรรมชาติได้ตามมาตรฐานระดับโลก ราคาขายเฉลี่ย 5.0 – 22.0 ล้านบาทต่อหน่วย เหมาะกับกลุ่มลูกค้าประเภทครอบครัวที่มองหาที่อยู่อาศัยที่รองรับนวัตกรรมแห่งอนาคตเป็นหลัก
SIAMESE DISTRICT	โฮมออฟฟิศ สำหรับกลุ่มลูกค้าเป็นเจ้าของธุรกิจขนาดเล็ก เช่น Start-up company หรือ SME ที่ต้องการใช้เป็นที่อยู่อาศัยและออฟฟิศในเวลาเดียวกัน โดยมีที่ดินขนาด 50-70 ตารางวา และพื้นที่ใช้สอยกว่า 400 ตารางเมตร ราคาขายเฉลี่ย 25 ล้านบาทต่อหน่วย
SIAMESE blossom @ fashion	ทาวน์เฮ้าส์ สำหรับครอบครัวขนาดเล็ก โดยในแต่ละยูนิตมีเนื้อที่ประมาณ 20 – 30 ตารางวา พื้นที่ใช้สอยประมาณ 200 -250 ตารางเมตร ราคาขายเฉลี่ย 3.5-6.5 ล้านบาทต่อหน่วย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทมีโครงการคอนโดมิเนียมที่อยู่ระหว่างการก่อสร้างและรอการพัฒนาจำนวนรวม 4 โครงการ ประกอบด้วย โครงการที่อยู่ระหว่างการก่อสร้างจำนวน 2 โครงการ และโครงการที่รอการพัฒนา ซึ่งเป็นโครงการที่เปิดขายแล้วแต่ยังไม่ได้เริ่มการก่อสร้าง จำนวน 2 โครงการ





นอกจากนั้นเพื่อสร้างความแตกต่างในการแข่งขันบริษัทได้พัฒนารูปแบบการให้บริการแก่ผู้ใช้บริการห้องพักให้สามารถเลือกใช้บริการได้เสมือนหนึ่งการเข้าพักในโรงแรม เพื่อตอบสนองความต้องการแก่กลุ่มลูกค้าที่ซื้อห้องชุดเพื่อพักอาศัยเอง และกลุ่มลูกค้าที่เป็นนักลงทุนที่ซื้ออสังหาริมทรัพย์เพื่อปล่อยเช่าซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าหลักของบริษัท โดยในปี 2563 บริษัทได้ร่วมมือกับกลุ่มแบรนด์ Wyndham เพื่อพัฒนาการให้บริการในรูปแบบ Branded Residence ใน 4 โครงการ พร้อมทั้งบริษัทได้เปลี่ยนชื่อ (Re-Branding) โครงการดังกล่าวให้สอดคล้องกับรูปแบบการให้บริการ โดยปัจจุบัน โครงการคอนโดมิเนียมของบริษัทที่มีบริการ Branded Residence มีทั้งสิ้น 4 โครงการภายใต้แบรนด์ Wyndham และ Ramada ได้แก่ โครงการ Wyndham Residence (ชื่อโครงการเดิม Siamese Exclusive Queens) โครงการ Ramada Plaza Residence (ชื่อโครงการเดิม Siamese Sukhumvit 48) โครงการ Wyndham Garden Residence (ชื่อโครงการเดิม Siamese Exclusive 42) และโครงการ Ramada Residence (ชื่อโครงการเดิม Siamese Sukhumvit 87)

รายละเอียดของโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อจำหน่ายในแต่ละประเภทของบริษัท มีดังนี้

1. โครงการคอนโดมิเนียม

1.1 โครงการที่ก่อสร้างแล้วเสร็จและอยู่ระหว่างการขาย

1.1.1 Blossom Condo @ Sathorn-Charoenrat



	
	
ที่ตั้งโครงการ	ถนนเจริญราษฎร์ แขวงทุ่งวัดดอน เขตสาทร กรุงเทพมหานคร
ผู้พัฒนาโครงการ	ไชมิส แอสเสท

ประเภทโครงการ	อาคารชุดพักอาศัย Low Rise สูง 8 ชั้น จำนวน 4 อาคาร และอาคารสำนักงาน 7 ชั้น จำนวน 1 อาคาร
สถานะโครงการ	ก่อสร้างแล้วเสร็จ 100% ในเดือนมิถุนายน 2562
พื้นที่โครงการ	เนื้อที่ 7-1-56.5 ไร่ (2,957 ตารางเมตร)
พื้นที่ขาย	34,269 ตารางเมตร
มูลค่าโครงการ	2,796.8 ล้านบาท
จำนวนยูนิต	ห้องชุดทั้งโครงการ 792 ยูนิต ประกอบด้วย <ul style="list-style-type: none"> ▶ ห้องชุดเพื่อขายจำนวน 786 ยูนิต ประกอบด้วยห้องชุดพักอาศัย และห้องชุดสำนักงาน ▶ ห้องชุดส่วนที่บริษัทถือกรรมสิทธิ์จำนวน 6 ยูนิต ซึ่งประกอบด้วย <ul style="list-style-type: none"> ▪ ห้องชุดเพื่อให้เช่าเชิงพาณิชย์กรรมจำนวน 5 ยูนิต ▪ ห้องชุดที่พัฒนาเป็นพิตเนสสำหรับโครงการ จำนวน 1 ยูนิต
ประเภทห้อง	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 1 ห้องนอน ขนาดพื้นที่ 30 – 32 ตารางเมตร จำนวน 649 ยูนิต และพื้นที่ 95 ตารางเมตร จำนวน 1 ยูนิต ▶ 2 ห้องนอน ขนาดพื้นที่ 61 – 77 ตารางเมตร จำนวน 126 ยูนิต ▶ ห้องชุดสำนักงาน ขนาดพื้นที่ 270-647 ตารางเมตร จำนวน 12 ยูนิต
ราคาขายเฉลี่ย	ห้องชุดราคาขายเฉลี่ย 3.4 ล้านบาทต่อยูนิต
จุดเด่นของโครงการ	<ul style="list-style-type: none"> ▶ โครงการตั้งอยู่บนถนนเจริญราษฎร์ สามารถเชื่อมต่อไปยังถนนหลายสาย เช่น สาทร สีลม เพื่อเข้าสู่ใจกลางเมืองไม่ว่าจะเป็นถนนพระราม 3 ถนนจันทน์ ถนนเจริญกรุง ถนนราชีวาส อีกทั้งยังอยู่ใกล้กับทางด่วนพิเศษและระบบขนส่งสาธารณะ ใกล้ BTS สุรศักดิ์ ในระยะ 500 เมตร
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	<ul style="list-style-type: none"> ▶ กลุ่มคนวัยทำงานและครอบครัวขนาดเล็กที่อยู่ย่านถนนจันทน์, สาทร, เจริญกรุง, พระราม 3 ▶ กลุ่มลูกค้ารายได้เฉลี่ย 30,000 บาท/ เดือน ขึ้นไป
ช่วงที่เริ่มเปิดขาย	มีนาคม 2558
ความคืบหน้าการขาย	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 คงเหลือห้องชุดรอการขายจำนวน 151 ยูนิต ¹ มูลค่ารวม 912.8 ล้านบาท และห้องชุดที่ทำสัญญาจะซื้อจะขายแล้วรอการส่งมอบจำนวน 3 ยูนิต มูลค่า 11.0 ล้านบาท โดยมีกำหนดการส่งมอบตั้งแต่เดือนมกราคม 2564 เป็นต้นไป
การโอนกรรมสิทธิ์	เริ่มโอนกรรมสิทธิ์เดือนกันยายน 2561 ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 โอนกรรมสิทธิ์แล้วจำนวน 633 ยูนิต มูลค่า 1,912.2 ล้านบาท

¹ ห้องชุดรอการขายซึ่งยังไม่ได้ทำสัญญากับลูกค้าภายนอกจำนวน 151 ยูนิต ประกอบด้วยห้องชุดของออกโต-เจ็ต (OJ) (กิจการร่วมค้าที่บริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 51) จำนวน 84 ยูนิต และห้องชุดของบริษัท จำนวน 67 ยูนิต





1.1.2 Blossom Condo @ Fashion Beyond



 	
ที่ตั้งโครงการ	ถนนรัชดา-รามอินทรา แขวงคันนายาว เขตคันนายาว กรุงเทพมหานคร
ผู้พัฒนาโครงการ	ไชมิส แอสเสท
ประเภทโครงการ	อาคารชุดพักอาศัย High Rise สูง 20 ชั้น จำนวน 1 อาคาร
สถานะโครงการ	ก่อสร้างแล้วเสร็จ 100% ในเดือนพฤษภาคม 2562
พื้นที่โครงการ	เนื้อที่ 2-1-13.4 ไร่ (913.4 ตารางเมตร)
พื้นที่ขาย	8,415 ตารางเมตร
มูลค่าโครงการ	978.5 ล้านบาท
จำนวนยูนิต	<p>ห้องชุดทั้งโครงการจำนวน 453 ยูนิต ประกอบด้วย</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ ห้องชุดเพื่อขายจำนวน 296 ยูนิต ▶ ห้องชุดส่วนที่บริษัทถือครองกรรมสิทธิ์จำนวน 157 ยูนิต ซึ่งประกอบด้วย <ul style="list-style-type: none"> ▪ ห้องชุดสำหรับการประกอบธุรกิจโรงแรมหรือเซอร์วิสเรสซิเดนซ์จำนวน 154 ยูนิต ▪ ห้องชุดเชิงพาณิชย์กรรมจำนวน 3 ยูนิต
ประเภทห้อง	<p>1 ห้องนอน ขนาดพื้นที่ 25 – 33 ตารางเมตร จำนวน 275 ยูนิต</p> <p>2 ห้องนอน ขนาดพื้นที่ 41 – 51 ตารางเมตร จำนวน 48 ยูนิต</p>
ราคาขายเฉลี่ย	ห้องชุดราคาขายเฉลี่ย 2.6 ล้านบาทต่อยูนิต
จุดเด่นของโครงการ	โครงการตั้งอยู่บนย่านรามอินทรา ใกล้กับห้างแฟชั่น ไอส์แลนด์ และ เดอะพรอมานาด เดินทางสะดวกด้วยเส้นทางที่เชื่อมต่อถนนหลายสาย พร้อมเข้าถึงใจกลางเมืองด้วยสถานีรถไฟฟ้าสีชมพู (โครงการในอนาคต)
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	<ul style="list-style-type: none"> ▶ ลูกค้าที่มีรถยนต์ส่วนตัว ต้องการมีที่พักอาศัยย่านรามอินทรา, บึงกุ่ม, มีนบุรี, คลองสามวา, พระยาสุเรนทร์ เพื่อหลีกเลี่ยงความวุ่นวายจากตัวเมืองชั้นใน แต่ก็สามารถเดินทางเข้าถึงได้อย่างสะดวก ▶ กลุ่มลูกค้ารายได้เฉลี่ย 20,000 บาท/ เดือนขึ้นไป
ช่วงที่เริ่มเปิดขาย	กุมภาพันธ์ 2560
ความคืบหน้าการขาย	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 คงเหลือห้องชุดรอการขายจำนวน 48 ยูนิต มูลค่ารวม 129.1 ล้านบาท และห้องชุดที่ทำสัญญาจะซื้อขายแล้วรอการส่งมอบจำนวน 2 ยูนิต มูลค่ารวม 3.9 ล้านบาท โดยมีกำหนดการส่งมอบตั้งแต่เดือนมกราคม 2564 เป็นต้นไป
การโอนกรรมสิทธิ์	เริ่มโอนกรรมสิทธิ์เดือนธันวาคม 2561 ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 โอนกรรมสิทธิ์แล้วจำนวน 246 ยูนิต มูลค่ารวม 622.9 ล้านบาท





ข้อมูลที่สำคัญอื่นๆ	<ul style="list-style-type: none"> บริษัทได้รับใบอนุญาตประกอบธุรกิจโรงแรม ในโครงการ Blossom Condo @ Fashion Beyond โดยมีอายุ 5 ปี สิ้นสุดวันที่ 10 ธันวาคม 2566 จำนวน 234 ยูนิต บริษัทมีการขายห้องชุดบางส่วนที่มีการขายห้องชุดที่มีใบอนุญาตประกอบธุรกิจโรงแรมจำนวน 80 ยูนิต อย่างไรก็ตามในเบื้องต้นบริษัทจะดำเนินการให้บริการห้องเช่าในรูปแบบโรงแรมหรือเซอร์วิสเรสซิเดนซ์เฉพาะห้องชุดที่บริษัทเป็นผู้ถือกรรมสิทธิ์จำนวน 154 ยูนิตเท่านั้น ลูกค้าผู้ซื้อห้องชุดทุกรายได้ลงนามยินยอมในหนังสือการนำห้องชุดออกให้เช่าหรือจัดให้มีนิติสัมพันธ์ใดๆ ให้บริษัทนำห้องชุดออกให้เช่าในลักษณะการเช่ารายวัน ดังนั้นผู้พักอาศัยทุกรายจะรับทราบว่าในอนาคตอาจจะมีผู้พักอาศัยจากภายนอกมาใช้บริการสิ่งอำนวยความสะดวกของโครงการ อย่างไรก็ตามในการให้บริการห้องชุดแบบมีบริการเพื่อให้เช่านั้น เนื่องจากพื้นที่ในการพัฒนาโครงการมีจำกัด ในโครงการดังกล่าวไม่มีการแยกส่วนกลางระหว่างผู้พักอาศัยกับผู้ให้บริการห้องชุดให้เช่าของบริษัท
---------------------	---

1.1.3 Siamese Exclusive 31

 	
 	
ที่ตั้งโครงการ	ซอยสุขุมวิท 31 แขวงวัฒนา เขตคลองเตยเหนือ กรุงเทพมหานคร
ผู้พัฒนาโครงการ	ไชมิส แอสเสท
ประเภทโครงการ	อาคารชุดพักอาศัย High Rise สูง 21 ชั้น จำนวน 1 อาคาร
สถานะโครงการ	ก่อสร้างแล้วเสร็จ 100% ในเดือนกันยายน 2562
พื้นที่โครงการ	เนื้อที่ 1-2-98.3 ไร่ (698.30 ตารางวา)
พื้นที่ขาย	12,370 ตารางเมตร
มูลค่าโครงการ	2,554.6 ล้านบาท
จำนวนยูนิต	ห้องชุดทั้งโครงการจำนวน 192 ยูนิต ประกอบด้วย <ul style="list-style-type: none"> ▶ ห้องชุดเพื่อขายจำนวน 171 ยูนิต ▶ ห้องชุดที่บริษัทถือครองเพื่อให้เช่า จำนวน 21 ยูนิต
ประเภทห้อง	1 ห้องนอน ขนาดพื้นที่ 47 – 66 ตารางเมตร จำนวน 89 ยูนิต 2 ห้องนอน ขนาดพื้นที่ 70 – 85 ตารางเมตร จำนวน 62 ยูนิต





	3 ห้องนอน ขนาดพื้นที่ 115 – 135 ตารางเมตร จำนวน 36 ยูนิต
ราคาขายเฉลี่ย	ห้องชุดราคาขายเฉลี่ย 13.9 ล้านบาทต่อยูนิต
จุดเด่นของโครงการ	<ul style="list-style-type: none"> ▶ โครงการคอนโดมิเนียมบนทำเลใจกลางซอยสุขุมวิท 31 ที่ออกแบบภายใต้แนวคิด “Living in the Garden” เพื่อมอบทั้งความหรูหราและธรรมชาติให้แก่ผู้พักอาศัย พร้อม Private Lift ทุกยูนิต ▶ การคมนาคมที่สะดวก ใกล้ถนนสุขุมวิท อโศก เพชรบุรีตัดใหม่และทองหล่อ รวมถึงสถานีรถไฟฟ้า BTS พร้อมพงษ์ และ MRT สุขุมวิท
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	<ul style="list-style-type: none"> ▶ กลุ่ม Young Executive / เจ้าของธุรกิจ ที่ทำงานย่านสุขุมวิท, อโศก, พระราม 4 ▶ กลุ่มลูกค้ารายได้เฉลี่ย 180,000 บาท/ เดือนขึ้นไป
ช่วงที่เริ่มเปิดขาย	สิงหาคม 2558
ความคืบหน้าการขาย	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 คงเหลือห้องชุดรอการขาย จำนวน 38 ยูนิต มูลค่ารวม 490.0 ล้านบาท ห้องชุดที่ทำสัญญาจะซื้อจะขายแล้วรอการส่งมอบจำนวน 3 ยูนิต มูลค่า 64.2 ล้านบาท โดยมีกำหนดการส่งมอบ ตั้งแต่เดือนมกราคม 2564 เป็นต้นไป
การโอนกรรมสิทธิ์	เริ่มโอนกรรมสิทธิ์เดือนมีนาคม 2562 ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 โอนกรรมสิทธิ์แล้วจำนวน 127 ยูนิต มูลค่า 1,753.6 ล้านบาท

1.1.4 Wyndham Residence (ชื่อโครงการเดิม Siamese Exclusive Queens)

 	
 	
ที่ตั้งโครงการ	ซอยไผ่ลิงหิโต ถนนพระราม 4 แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร
ผู้พัฒนาโครงการ	ไชมิส ควีนส์ (บริษัทย่อยที่บริษัทถือหุ้น 60%)
ประเภทโครงการ	อาคารชุดพักอาศัยสูง 33 ชั้น จำนวน 1 อาคาร
สถานะโครงการ	ก่อสร้างแล้วเสร็จ 100% ในเดือนกรกฎาคม 2563
พื้นที่โครงการ	เนื้อที่ 2-0-44 ไร่ (844 ตารางวา)

พื้นที่ขาย	14,729 ตารางเมตร
มูลค่าโครงการ	3,705.9 ล้านบาท
จำนวนยูนิต	ห้องชุดทั้งโครงการจำนวน 332 ยูนิต ประกอบด้วย <ul style="list-style-type: none"> ▶ ห้องชุดเพื่อขายจำนวน 244 ยูนิต ▶ ห้องชุดส่วนที่บริษัทถือครองกรรมสิทธิ์จำนวน 88 ยูนิต ซึ่งประกอบด้วย <ul style="list-style-type: none"> ▪ ห้องชุดสำหรับการประกอบธุรกิจโรงแรมหรือเซอร์วิสเรสซิเดนซ์จำนวน 1 ยูนิต ▪ ห้องชุดเชิงพาณิชย์กรรมจำนวน 87 ยูนิต
ประเภทห้อง	1 ห้องนอน ขนาดพื้นที่ 34 – 58 ตารางเมตร จำนวน 155 ยูนิต 2 ห้องนอน ขนาดพื้นที่ 76 – 102 ตารางเมตร จำนวน 74 ยูนิต 3 ห้องนอน ขนาดพื้นที่ 131 – 154 ตารางเมตร จำนวน 16 ยูนิต
ราคาขายเฉลี่ย	ห้องชุดราคาขายเฉลี่ย 13.7 ล้านบาทต่อยูนิต
จุดเด่นของโครงการ	โครงการตั้งอยู่บนที่ดินใจกลางเมือง ซึ่งเป็นศูนย์กลางธุรกิจ ใกล้สถานที่สำคัญ และสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ เช่น อาคาร Exchange Tower, FYI Center, สวนเบญจกิติ, Terminal 21, ศูนย์ประชุมแห่งชาติสิริกิติ์
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	▶ กลุ่ม Young Executive / เจ้าของธุรกิจ ที่ทำงานย่านสุขุมวิท, อโศก, พระราม 4 ▶ กลุ่มลูกค้าอายุ 35 – 55 ปี ที่มีรายได้เฉลี่ย 170,000 บาท/เดือนขึ้นไป
ช่วงที่เริ่มเปิดขาย	ธันวาคม 2560
ความคืบหน้าการขาย	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 คงเหลือห้องชุดรอการขาย จำนวน 127 ยูนิต มูลค่ารวม 2,058.7 ล้านบาท ห้องชุดที่ทำสัญญาจะซื้อจะขายแล้วรอการส่งมอบจำนวน 1 ยูนิต มูลค่า 8.8 ล้านบาท โดยมีกำหนดการส่งมอบตั้งแต่เดือนกุมภาพันธ์ 2564 เป็นต้นไป
การโอนกรรมสิทธิ์	เริ่มโอนกรรมสิทธิ์เมื่อเดือนพฤศจิกายน 2562 ณ วันที่ 30 กันยายน 2563 โอนกรรมสิทธิ์แล้วจำนวน 109 ยูนิต มูลค่า 1,208.3 ล้านบาท
ข้อมูลที่สำคัญอื่นๆ	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ไชมิส เวิลด์ ได้รับใบอนุญาตประกอบธุรกิจโรงแรม ในโครงการ Wyndham Residence ในนามโรงแรม Wyndham Bangkok Queen Convention Centre Hotel จำนวน 99 ยูนิต โดยมีอายุ 5 ปี สิ้นสุดวันที่ 29 กันยายน 2567 ไชมิส ควีนส์ มีการขายห้องชุดบางส่วนที่มีการขายห้องชุดที่มีใบอนุญาตประกอบธุรกิจโรงแรมจำนวน 12 ยูนิต ในเบื้องต้นบริษัทจะดำเนินการให้บริการห้องเช่าในรูปแบบโรงแรมหรือเซอร์วิสเรสซิเดนซ์เฉพาะห้องชุดที่บริษัทเป็นผู้ถือกรรมสิทธิ์จำนวน 87 ยูนิตเท่านั้น ▪ ลูกค้าผู้ซื้อห้องชุดทุกรายได้ลงนามยินยอมในหนังสือการนำห้องชุดออกให้เช่าหรือจัดให้มีนิติสัมพันธ์ใดๆ ให้บริษัทนำห้องชุดออกให้เช่าในลักษณะการเช่ารายวัน ดังนั้นผู้พักอาศัยทุกรายจะรับทราบว่าในอนาคตอาจจะมีผู้พักอาศัยจากภายนอกมาใช้บริการสิ่งอำนวยความสะดวกของโครงการ อย่างไรก็ตามในการให้บริการห้องชุดแบบมีบริการเพื่อให้เช่านั้น บริษัทได้แยกส่วนรับรอง (Lobby) ของผู้พักอาศัยและผู้ให้บริการห้องชุดให้เข้าออกจากกัน เพื่ออำนวยความสะดวกแก่ผู้ให้บริการทั้งสองประเภท ▪ บริษัทได้ลงทุนจัดตั้งกิจการร่วมค้า บริษัท ไชมิส เทสต์ จำกัด (“ไชมิส เทสต์”) โดยถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 60 ของทุนชำระแล้ว เพื่อดำเนินธุรกิจร้านอาหาร 2 แห่ง ในโครงการ ได้แก่ ห้องอาหาร Marie Guimar เพื่อให้บริการอาหารประเภท Traditional Thai Food Fine Dinning และห้องอาหาร Falcon Secret Bar บนชั้น 34 เพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้าซึ่งเป็นเจ้าของห้องชุด หรือผู้เช่าห้องชุด ทั้งนี้คาดว่าจะเปิดให้บริการในเดือนธันวาคม 2563

1.1.5 Ramada Plaza Residence (ชื่อโครงการเดิม Siamese Sukhumvit 48)

			
			
ที่ตั้งโครงการ	ถนนสุขุมวิท แขวงคลองเตย เขตพระโขนง กรุงเทพมหานคร		
ผู้พัฒนาโครงการ	ไซมิส สุขุมวิท (บริษัทย่อยที่บริษัทถือหุ้น 100%)		
ประเภทโครงการ	อาคารชุดพักอาศัยแบบมีบริการเพื่อให้เช่าสูง 5 ชั้น จำนวน 1 อาคาร (อาคาร A) อาคารชุดพักอาศัยสูง 39 ชั้น จำนวน 1 อาคาร (อาคาร B)		
สถานะโครงการ	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 ก่อสร้างแล้วเสร็จประมาณ 100%		
พื้นที่โครงการ	เนื้อที่ 1-3-79.6 (779.6 ตารางเมตร)		
พื้นที่ขาย	13,284 ตารางเมตร		
มูลค่าโครงการ	2,655.0 ล้านบาท		
จำนวนยูนิต	ห้องชุดทั้งโครงการจำนวน 358 ยูนิต ประกอบด้วย <ul style="list-style-type: none">▶ ห้องชุดเพื่อขายจำนวน 339 ยูนิต ซึ่งตั้งอยู่ในอาคาร B▶ ห้องชุดส่วนที่บริษัทถือครองกรรมสิทธิ์จำนวน 19 ยูนิต ซึ่งตั้งอยู่ในอาคาร A ประกอบด้วย<ul style="list-style-type: none">▪ ห้องชุดสำหรับการประกอบธุรกิจโรงแรมหรือเซอร์วิสเรสซิเดนซ์ จำนวน 16 ยูนิต▪ ห้องชุดเพื่อให้เช่าเชิงพาณิชย์กรรม จำนวน 3 ยูนิต		
ประเภทห้อง	1 ห้องนอน ขนาดพื้นที่ 25 – 36 ตารางเมตร จำนวน 239 ยูนิต 2 ห้องนอน ขนาดพื้นที่ 50 - 62 ตารางเมตร จำนวน 93 ยูนิต 3 ห้องนอน ขนาดพื้นที่ 115 -201 ตารางเมตร จำนวน 7 ยูนิต		
ราคาขายเฉลี่ย	ห้องชุดราคาขายเฉลี่ย 7.2 ล้านบาทต่อยูนิต		

จุดเด่นของโครงการ	<ul style="list-style-type: none"> โครงการคอนโดมิเนียมในทำเลสุขุมวิท ใกล้สถานียรถไฟฟ้า BTS อ่อนนุช เพียง 300 เมตร เป็นอาคารที่สูงถึง 197 เมตร ด้วยแนวคิดการออกแบบ “The Zenith of Your Expectation- Always Live Higher” ที่มอบทัศนียภาพของเมือง ผสานความสวยงามของแม่น้ำเจ้าพระยาไว้ได้อย่างลงตัว พร้อมความสะดวกสบายรอบด้าน ตอบสนองทุกไลฟ์สไตล์
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	<ul style="list-style-type: none"> ลูกค้าที่ชื่นชอบอ่อนนุช, บางนา, กล้วยน้ำไท ต้องการความสะดวกในการเดินทางด้วยระบบ BTS กลุ่มลูกค้าอายุ 30 – 55 ปี ที่มีรายได้เฉลี่ย 100,000 บาท/เดือนขึ้นไป
ช่วงที่เริ่มเปิดขาย	กุมภาพันธ์ 2559
ความคืบหน้าการขาย	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 คงเหลือห้องชุดรอการขาย จำนวน 179 ยูนิต มูลค่ารวม 1,352.6 ล้านบาท ห้องชุดที่ทำสัญญาจะซื้อจะขายแล้วรอการส่งมอบจำนวน 43 ยูนิต มูลค่า 286.1 ล้านบาท โดยมีกำหนดการส่งมอบตั้งแต่เดือนมกราคม 2564 เป็นต้นไป
การโอนกรรมสิทธิ์	เริ่มโอนกรรมสิทธิ์เมื่อเดือนกรกฎาคม 2563 ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 โอนกรรมสิทธิ์แล้วจำนวน 117 ยูนิต มูลค่า 820.5 ล้านบาท
ข้อมูลที่สำคัญอื่นๆ	ไชมิส สุขุมวิท ได้รับใบอนุญาตประกอบธุรกิจโรงแรม ในโครงการ Ramada Plaza Residence ในนามโรงแรม Ramada Plaza by Wyndham Bangkok Sukhumvit 48 จำนวน 16 ยูนิต ซึ่งตั้งอยู่ในอาคาร A โดยมีอายุ 5 ปี สิ้นสุดวันที่ 2 กรกฎาคม 2568 ปัจจุบันบริษัทเป็นผู้ถือกรรมสิทธิ์ห้องชุดทั้งอาคาร และไม่มีการขายห้องชุดในอาคารดังกล่าวให้แก่ลูกค้า

1.1.6 Wyndham Garden Residence (ชื่อโครงการเดิม Siamese Exclusive 42)

 	
 	
ที่ตั้งโครงการ	ซอยสุขุมวิท 42 ถนนสุขุมวิท แขวงพระโขนง เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร
ผู้พัฒนาโครงการ	ไชมิส แอสเสท
ประเภทโครงการ	อาคารชุดพักอาศัยสูง 31 ชั้น จำนวน 1 อาคาร

สถานะโครงการ	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 ก่อสร้างแล้วเสร็จประมาณ 100%
พื้นที่โครงการ	เนื้อที่ 2-1-77 (977 ตารางเมตร)
พื้นที่ขาย	16,054 ตารางเมตร
มูลค่าโครงการ	3,307.4 ล้านบาท
จำนวนยูนิต	<p>ห้องชุดทั้งโครงการจำนวน 454 ยูนิต ประกอบด้วย</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ ห้องชุดเพื่อขายจำนวน 383 ยูนิต ▶ ห้องชุดส่วนที่บริษัทถือครองกรรมสิทธิ์จำนวน 71 ยูนิต ซึ่งประกอบด้วย <ul style="list-style-type: none"> ▪ ห้องชุดสำหรับการประกอบธุรกิจโรงแรมหรือเซอร์วิสเรสซิเดนซ์จำนวน 66 ยูนิต ซึ่งตั้งอยู่ในชั้น 26- 29 ▪ ห้องชุดเพื่อให้เช่าเชิงพาณิชย์กรรม จำนวน 5 ยูนิต
ประเภทห้อง	<p>1 ห้องนอน ขนาดพื้นที่ 29 - 43 ตารางเมตร จำนวน 275 ยูนิต</p> <p>2 ห้องนอน ขนาดพื้นที่ 47 – 67 ตารางเมตร จำนวน 100 ยูนิต</p> <p>3 ห้องนอน ขนาดพื้นที่ 88 – 99 ตารางเมตร จำนวน 4 ยูนิต</p> <p>4 ห้องนอน ขนาดพื้นที่ 142 – 157 ตารางเมตร จำนวน 4 ยูนิต</p>
ราคาขายเฉลี่ย	ห้องชุดราคาขายเฉลี่ย 7.5 ล้านบาทต่อยูนิต
จุดเด่นของโครงการ	<ul style="list-style-type: none"> ▶ โครงการตั้งอยู่ในซอยสุขุมวิท 42 ตรงข้ามกับซอยสุขุมวิท 63 (เอกมัย) ซึ่งถือเป็นโซนที่พักอาศัยใจกลางเมืองโดดเด่นด้วยการออกแบบภายใต้แนวคิด “Best of Both Worlds” ที่ผสมผสานเอกลักษณ์ความเป็นญี่ปุ่นและไทยอย่างลงตัว ▶ การเดินทางสะดวกสบายด้วย ระยะทาง 300 เมตร จาก BTS เอกมัย จึงเป็นแหล่งที่อยู่อาศัยที่ได้รับความนิยมของชาวต่างชาติ โดยเฉพาะชาวญี่ปุ่น
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Young executive / เจ้าของธุรกิจที่ต้องการใช้ชีวิตในสังคมเมือง มีรสนิยมในการอยู่อาศัย เหมาะสำหรับทั้งลูกค้าที่มองหาที่อยู่อาศัยใจกลางเมืองหรือต้องการซื้อเพื่อลงทุนปล่อยเช่าระยะยาว และกลุ่มชาวต่างชาติที่เข้ามาทำงานในประเทศไทยและต้องการหาที่พักใกล้ออฟฟิศและมีสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน ▶ กลุ่มลูกค้าอายุ 30 – 50 ปี ที่มีรายได้เฉลี่ย 150,000 บาท/เดือน ขึ้นไป
ช่วงที่เริ่มเปิดขาย	มีนาคม 2560
ความคืบหน้าการขาย	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 คงเหลือห้องชุดรอการขาย จำนวน 113 ยูนิต มูลค่ารวม 906.9 ล้านบาท ห้องชุดที่ทำสัญญาจะซื้อจะขายแล้วรอการส่งมอบจำนวน 85 ยูนิต มูลค่า 618.0 ล้านบาท โดยมีกำหนดการส่งมอบตั้งแต่เดือนมกราคม 2564 เป็นต้นไป
การโอนกรรมสิทธิ์	เริ่มโอนกรรมสิทธิ์เมื่อเดือนกรกฎาคม 2563 ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 โอนกรรมสิทธิ์แล้วจำนวน 185 ยูนิต มูลค่า 1,380.9 ล้านบาท
ข้อมูลสำคัญอื่นๆ	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ไชมิส เวิลด์ ได้รับใบอนุญาตประกอบธุรกิจโรงแรม ในโครงการ Wyndham Garden Residence ในนามโรงแรม Wyndham Garden Bangkok Sukhumvit 42 จำนวน 449 ยูนิต โดยมีอายุ 5 ปี สิ้นสุดวันที่ 3 มิถุนายน 2568 บริษัทมีการขายห้องชุดบางส่วนที่มีการขายห้องชุดที่มีใบอนุญาตประกอบธุรกิจโรงแรมจำนวน 383 ยูนิต ในเบื้องต้นบริษัทจะดำเนินการให้บริการห้องเช่าในรูปแบบโรงแรมหรือเซอร์วิสเรสซิเดนซ์เฉพาะห้องชุดที่บริษัทเป็นผู้ถือกรรมสิทธิ์จำนวน 66 ยูนิตเท่านั้น

	<ul style="list-style-type: none"> ลูกค้าผู้ซื้อห้องชุดทุกรายได้ลงนามยินยอมในหนังสือการนำห้องชุดออกให้เช่าหรือจัดให้มีนิติสัมพันธ์ใดๆ ให้บริษัทนำห้องชุดออกให้เช่าในลักษณะการเช่ารายวัน ดังนั้นผู้พักอาศัยทุกรายจะรับทราบว่าในอนาคตอาจจะมีผู้พักอาศัยจากภายนอกมาใช้บริการสิ่งอำนวยความสะดวกของโครงการ อย่างไรก็ตามในการให้บริการห้องชุดแบบมีบริการเพื่อให้เช่า นั้น บริษัทได้แยกสิ่งอำนวยความสะดวก เช่น สระว่ายน้ำ และฟิตเนส สำหรับผู้พักอาศัยและผู้ให้บริการห้องชุดให้เจ้าของบริษัทออกจากกันอย่างชัดเจน เพื่อลดข้อร้องเรียนที่อาจเกิดขึ้น
--	---

1.2 โครงการที่อยู่ระหว่างการขายและก่อสร้าง



1.2.1 Ramada Residence (ชื่อโครงการเดิม Siamese Sukhumvit 87)

 	
 	
ที่ตั้งโครงการ	ถนนสุขุมวิท แขวงบางจาก เขตพระโขนง กรุงเทพมหานคร
ผู้พัฒนาโครงการ	เอส สุขุมวิท ๘๗ (บริษัทย่อยที่บริษัทถือหุ้น 94%)
ประเภทโครงการ	อาคารชุดพักอาศัยสูง 25 ชั้น จำนวน 1 อาคาร
สถานะโครงการ	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 ก่อสร้างแล้วเสร็จประมาณ 94%
พื้นที่โครงการ	เนื้อที่ 1-3-83 ไร่ (783 ตารางวา)
พื้นที่ขาย	10,133 ตารางเมตร
มูลค่าโครงการ	2,109.6 ล้านบาท
จำนวนยูนิต	ห้องชุดทั้งโครงการจำนวน 373 ยูนิต ประกอบด้วย <ul style="list-style-type: none"> ▶ ห้องชุดเพื่อขายจำนวน 289 ยูนิต ▶ ห้องชุดส่วนที่บริษัทถือครองกรรมสิทธิ์จำนวน 84 ยูนิต ซึ่งประกอบด้วย <ul style="list-style-type: none"> ▪ ห้องชุดสำหรับการประกอบธุรกิจโรงแรมหรือเซอร์วิสเรสซิเดนซ์จำนวน 83 ยูนิต ซึ่งตั้งอยู่ในชั้น 10-14 ▪ ห้องชุดเพื่อให้เช่าเชิงพาณิชย์กรรมจำนวน 1 ยูนิต
ประเภทห้อง	1 ห้องนอน ขนาดพื้นที่ 30-40 ตารางเมตร จำนวน 348 ยูนิต

	2 ห้องนอน ขนาดพื้นที่ 64 ตารางเมตร จำนวน 24 ยูนิต
ราคาขายเฉลี่ย	ห้องชุดราคาขายเฉลี่ย 6.4 ล้านบาทต่อยูนิต
จุดเด่นของโครงการ	<ul style="list-style-type: none"> โครงการระดับพรีเมียมบนพื้นที่แนวรถไฟฟ้า ติดถนนสุขุมวิท ตั้งอยู่ระหว่างสถานีรถไฟฟ้า BTS อ่อนนุช (ระยะทาง 350 เมตร) และสถานีบางจาก (ระยะทาง 480 เมตร) และใกล้จุดขึ้นลงทางด่วน สามารถเชื่อมต่อเข้าสู่ตัวเมืองได้อย่างรวดเร็วและสะดวกสบาย พร้อมสิ่งอำนวยความสะดวกในการอยู่อาศัย เช่น ห้างสรรพสินค้า คอมมูนิตี้มอลล์ โรงพยาบาล โรงเรียน เป็นต้น
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	<ul style="list-style-type: none"> กลุ่มลูกค้าที่ต้องการที่พักไม่ไกลจากย่านใจกลางเมืองที่มีความสะดวกสบายในการเดินทาง และกลุ่มชาวต่างชาติที่เข้ามาทำงานในประเทศไทยและต้องการหาที่พักใกล้ออฟฟิศหรือที่มีการเดินทางสะดวกสบาย สามารถเข้าถึงสิ่งอำนวยความสะดวกที่ครบครันได้อย่างง่ายดาย รวมถึงนักลงทุนที่ต้องการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ที่มีศักยภาพในการทำกำไรในระยะยาว กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้เฉลี่ย 100,000 บาท/เดือน ขึ้นไป
ระยะเวลาก่อสร้าง	เริ่มก่อสร้างเดือนสิงหาคม 2561 คาดว่าจะแล้วเสร็จบางส่วนและเริ่มทยอยส่งมอบในเดือนพฤศจิกายน 2563
ช่วงที่เริ่มเปิดขาย	มีนาคม 2561
ความคืบหน้าการขาย	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 คงเหลือห้องชุดรอการขาย จำนวน 90 ยูนิต มูลค่ารวม 488.6 ล้านบาท ห้องชุดที่ทำสัญญาจะซื้อจะขายแล้วรอการส่งมอบจำนวน 155 ยูนิต มูลค่า 1,076.4 ล้านบาท โดยมีกำหนดการส่งมอบตั้งแต่เดือนมกราคม 2564 เป็นต้นไป
การโอนกรรมสิทธิ์	เริ่มโอนกรรมสิทธิ์เมื่อเดือนพฤศจิกายน 2563 ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 โอนกรรมสิทธิ์แล้วจำนวน 44 ยูนิต มูลค่า 277.6 ล้านบาท
ข้อมูลสำคัญอื่นๆ	<ul style="list-style-type: none"> ไชมิส เวิลด์ ได้รับใบอนุญาตประกอบธุรกิจโรงแรม ในโครงการ Ramada Residence ในนามโรงแรม Ramada by Wyndham Bangkok Sukhumvit 87จำนวน 372 ยูนิต โดยมีอายุ 5 ปี สิ้นสุดวันที่ 1 ตุลาคม 2568 บริษัทมีการขายห้องชุดบางส่วนที่มีการขายห้องชุดที่มีใบอนุญาตประกอบธุรกิจโรงแรมจำนวน 278 ยูนิต ในเบื้องต้นบริษัทจะดำเนินการให้บริการห้องเช่าในรูปแบบโรงแรมหรือเซอร์วิสเรสซิเดนซ์เฉพาะห้องชุดที่บริษัทเป็นผู้ถือกรรมสิทธิ์จำนวน 94 ยูนิตเท่านั้น ลูกค้าซื้อห้องชุดทุกรายได้ลงนามยินยอมในหนังสือการนำห้องชุดออกให้เช่าหรือจัดให้มีนิติสัมพันธ์ใดๆ ให้บริษัทนำห้องชุดออกให้เช่าในลักษณะการเช่ารายวัน ดังนั้นผู้พักอาศัยทุกรายจะรับทราบว่าเป็นอนาคตอาจจะมีผู้พักอาศัยจากภายนอกมาใช้บริการสิ่งอำนวยความสะดวกของโครงการ อย่างไรก็ตามในการให้บริการห้องชุดแบบมีบริการเพื่อให้เช่า นั้น เนื่องจากพื้นที่ในการพัฒนาโครงการมีจำกัด ในโครงการดังกล่าวไม่มีการแยกส่วนกลางระหว่างผู้พักอาศัยกับผู้ให้บริการห้องชุดให้เช่าของบริษัท

1.2.2 Siamese Rama 9



 	
ที่ตั้งโครงการ	ถนนพระรามเก้า
ผู้พัฒนาโครงการ	บริษัท ไชมิส พระรามเก้า จำกัด (บริษัทย่อยที่บริษัทถือหุ้น 87%)
ประเภทโครงการ	<p>โครงการ Mixed-Use ประกอบด้วย อาคารชุดพักอาศัยเพื่อจำหน่าย อาคารโรงแรมหรือเซอร์วิสเรสซิเดนซ์ อาคารสำนักงานให้เช่า และพื้นที่ให้เช่าเชิงพาณิชย์กรรม</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. อาคารชุดพักอาศัยแบบมีบริการเพื่อให้เช่าสูง 18 ชั้น จำนวน 1 อาคาร (อาคาร A) 2. อาคารแบบผสมผสาน ประกอบด้วย พื้นที่ให้เช่าเชิงพาณิชย์กรรม อาคารสำนักงานให้เช่า ห้องชุดพักอาศัย สูง 38 ชั้น 1 อาคาร (Siamese Tower, อาคาร B) 3. อาคารชุดพักอาศัย สูง 29 ชั้น 1 อาคาร (Siamese Residence, อาคาร C)
สถานะโครงการ	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 ก่อสร้างแล้วประมาณ 2%
พื้นที่โครงการ	เนื้อที่ 13-1-63.5 ไร่ (5,363.5 ตารางวา)
พื้นที่ขาย	58,762 ตารางเมตร
มูลค่าโครงการ	9,949.5 ล้านบาท
จำนวนยูนิต	<p>ห้องชุดทั้งโครงการจำนวน 2,070 ยูนิต (Siamese Tower และ Siamese Residence) ประกอบด้วย</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ ห้องชุดเพื่อขายจำนวน 1,673 ยูนิต ▶ ห้องชุดส่วนที่บริษัทถือครองกรรมสิทธิ์จำนวน 397 ยูนิต ซึ่งประกอบด้วย <ul style="list-style-type: none"> ▪ ห้องชุดสำหรับการประกอบธุรกิจโรงแรมหรือเซอร์วิสเรสซิเดนซ์ จำนวน 276 ยูนิต ▪ อาคารสำนักงานให้เช่าจำนวน 61 ยูนิต ▪ ห้องชุดเพื่อให้เช่าเชิงพาณิชย์กรรมจำนวน 60 ยูนิต
ประเภทห้อง	<ol style="list-style-type: none"> 2. Siamese Tower (1,112 ยูนิต) <ul style="list-style-type: none"> ▪ 1 ห้องนอน ขนาดพื้นที่ 27 – 39 ตารางเมตร จำนวน 930 ยูนิต ▪ 2 ห้องนอน ขนาดพื้นที่ 43 – 55 ตารางเมตร จำนวน 181 ยูนิต ▪ 3 ห้องนอน ขนาดพื้นที่ 72 ตารางเมตร จำนวน 1 ยูนิต 3. Siamese Residence (561 ยูนิต) <ul style="list-style-type: none"> ▪ 1 ห้องนอน ขนาดพื้นที่ 27 – 33 ตารางเมตร จำนวน 448 ยูนิต ▪ 2 ห้องนอน ขนาดพื้นที่ 40 – 50 ตารางเมตร จำนวน 64 ยูนิต ▪ 3 ห้องนอน ขนาดพื้นที่ 60 – 73 ตารางเมตร จำนวน 44 ยูนิต ▪ Penthouse ขนาดพื้นที่ 162 – 205 ตารางเมตร จำนวน 5 ยูนิต
ราคาขายเฉลี่ย	ห้องชุดราคาขายเฉลี่ย 5.1 ล้านบาทต่อยูนิต
จุดเด่นของโครงการ	<ul style="list-style-type: none"> ▶ โครงการมิกซ์ยูส (Mixed-use) ภายใต้แนวคิด “Why Choose, When You Can Have It All” ที่รวมทุกความสะดวกสบายไว้ในโครงการ ประกอบด้วย อาคารสำนักงาน ที่พักอาศัย Co-Working Space

	<p>พื้นที่กิจกรรม และพื้นที่พาณิชย์ ที่ตั้งโครงการอยู่ในเขตธุรกิจ ห่างจาก MRT รฟม. ประมาณ 350 เมตร (โครงการในอนาคต)</p> <p>► Siamese Technology นวัตกรรมเพื่อที่อยู่อาศัย ที่มีระบบป้องกันฝุ่น pm 2.5 และระบบการลดกลิ่นและเสียงภายนอกเพื่อคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น</p>
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	► กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้เฉลี่ย 50,000 บาท/เดือน ขึ้นไป
ระยะเวลาก่อสร้าง	เริ่มก่อสร้างเดือนตุลาคม 2563 คาดว่าจะแล้วเสร็จบางส่วนและเริ่มทยอยส่งมอบในไตรมาสที่ 4 ปี 2565
ช่วงที่เริ่มเปิดขาย	พฤษภาคม 2562
ความคืบหน้าการขาย	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 คงเหลือห้องชุดรอการขายจำนวน 911 ยูนิต มูลค่ารวม 4,854.8 ล้านบาท
การโอนกรรมสิทธิ์	<p>คาดว่าจะเริ่มโอนกรรมสิทธิ์ในไตรมาส 4 ของปี 2565</p> <p>ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 ห้องชุดที่ทำสัญญาจองซื้อแล้วรวม 762 ยูนิต มูลค่ารวม 3,716.1 ล้านบาท</p>
ข้อมูลสำคัญอื่นๆ	ลูกค้าผู้ซื้อห้องชุดทุกรายได้ลงนามยินยอมในหนังสือการนำห้องชุดออกให้เช่าหรือจัดให้มีนิติสัมพันธ์ใดๆ ให้บริษัทนำห้องชุดออกให้เช่าในลักษณะการเช่ารายวัน ดังนั้นผู้พักอาศัยทุกรายจะรับทราบว่าในอนาคตอาจจะมีผู้พักอาศัยจากภายนอกมาใช้บริการสิ่งอำนวยความสะดวกของโครงการ

1.3 โครงการที่อยู่ระหว่างการขายและรอการพัฒนา

1.3.1 The Collection

<div style="display: flex; justify-content: space-around;">   </div> <div style="display: flex; justify-content: space-around;">  </div>	
ที่ตั้งโครงการ	ซอยสุขุมวิท 16 ถนนสุขุมวิท แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร
ผู้พัฒนาโครงการ	ไชมิส แอสเสท
ประเภทโครงการ	<p>โครงการ Mixed-Use ประกอบด้วย อาคารชุดพักอาศัยเพื่อจำหน่าย อาคารโรงแรมหรือเซอร์วิสเรสซิเดนซ์ และพื้นที่ให้เช่าเชิงพาณิชย์กรรม</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ อาคารโรงแรมหรือเซอร์วิสเรสซิเดนซ์ สูง 7 ชั้น จำนวน 1 อาคาร (อาคาร A) ▪ อาคารชุดพักอาศัยเพื่อจำหน่าย สูง 41 ชั้น จำนวน 1 อาคาร (อาคาร B)

สถานะโครงการ	ปัจจุบันอยู่ระหว่างการขอใบอนุญาตที่เกี่ยวข้องกับการก่อสร้าง คาดว่าจะเริ่มก่อสร้างไตรมาส 3 ของปี 2564
พื้นที่โครงการ	เนื้อที่ 2-1-29.8 ไร่ (929.8 ตารางวา)
พื้นที่ขาย	20,140 ตารางเมตร
มูลค่าโครงการ	5,584.9 ล้านบาท
จำนวนยูนิต	ห้องชุดทั้งโครงการจำนวน 522 ยูนิต ประกอบด้วย <ul style="list-style-type: none"> ▶ ห้องชุดเพื่อขายจำนวน 443 ยูนิต ▶ ห้องชุดส่วนที่บริษัทถือครองกรรมสิทธิ์จำนวน 79 ยูนิต ซึ่งตั้งอยู่ในอาคาร A ประกอบด้วย <ul style="list-style-type: none"> ▪ ห้องชุดสำหรับประกอบธุรกิจโรงแรมหรือเซอร์วิสเรสซิเดนซ์ จำนวน 72 ยูนิต ▪ ห้องชุดเพื่อให้เช่าเชิงพาณิชย์กรรมจำนวน 7 ยูนิต
ประเภทห้อง	1 ห้องนอน ขนาดพื้นที่ 35 – 36 ตารางเมตร จำนวน 334 ยูนิต 2 ห้องนอน ขนาดพื้นที่ 70 – 90 ตารางเมตร จำนวน 107 ยูนิต เพนส์เฮาส์ ขนาดพื้นที่ 141 และ 145 ตารางเมตร จำนวน 2 ยูนิต
ราคาขายเฉลี่ย	ห้องชุดราคาขายเฉลี่ย 11.7 ล้านบาทต่อยูนิต
จุดเด่นของโครงการ	<ul style="list-style-type: none"> ▶ โครงการคอนโดมิเนียมบนทำเลที่สามารถเชื่อมไปยังถนนสายหลักได้หลายเส้นทางทั้งสุขุมวิท อโศก และ พระราม 4 โดยใช้เวลาเดินทางจากสถานีรถไฟฟ้า BTS อโศก เพียง 2 นาที ▶ โครงการออกแบบภายใต้แนวคิด “Live without Compromise : ที่สุดของความประณีต ใส่ใจทุกรายละเอียด เพื่อสิ่งที่ดีและคุ้มค่าที่สุด” โดยควบคุมทุกขั้นตอนการก่อสร้างอย่างประณีตภายใต้มาตรฐานคอนโดมิเนียมระดับสากล รวมถึงการใช้วัสดุตกแต่งภายในระดับ World-class ที่โครงการนำเข้ามาจากอิตาลีและเยอรมัน เพื่อตอบโจทย์ไลฟ์สไตล์การใช้ชีวิตอย่างมีระดับและให้ความเป็นหนึ่งเดียวกับธรรมชาติด้วยวิวของสวนเบญจกิติ ▶ Siamese Technology นวัตกรรมเพื่อที่อยู่อาศัย ที่มีระบบป้องกันฝุ่น pm 2.5 และระบบการลดกลิ่นและเสียงภายนอกเพื่อคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	<ul style="list-style-type: none"> ▶ กลุ่มลูกค้าที่มีกำลังซื้อสูงทั้งชาวไทย และชาวต่างประเทศ โดยแบ่งออกเป็น 4 กลุ่ม คือ กลุ่มนักคิด นักธุรกิจ และคนรุ่นใหม่ (The Thinker) กลุ่มผู้นำเทรนด์ (The Trendsetter) กลุ่มนักเดินทางและนักลงทุน (The Traveler) และกลุ่มนักสะสมและครอบครัวยุคเล็ก - กลาง (The Collector) ▶ กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้เฉลี่ย 150,000 บาท/เดือนขึ้นไป
ระยะเวลาก่อสร้าง	ไตรมาส 3 ของปี 2564 – ไตรมาส 4 ของปี 2566
ช่วงที่เริ่มเปิดขาย	ตุลาคม 2561
ความคืบหน้าการขาย	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 คงเหลือห้องชุดรอการขายจำนวน 406 ยูนิต มูลค่ารวม 4,812.1 ล้านบาท
การโอนกรรมสิทธิ์	คาดว่าจะเริ่มโอนกรรมสิทธิ์ในไตรมาส 4 ของปี 2566 ณ วันที่ 31 กันยายน 2563 ห้องชุดที่ทำสัญญาจะซื้อจะขายแล้วรวม 41 ยูนิต มูลค่ารวม 430.3 ล้านบาท
ข้อมูลสำคัญอื่นๆ	ลูกค้าผู้ซื้อห้องชุดทุกรายได้ลงนามยินยอมในหนังสือการนำห้องชุดออกให้เช่าหรือจัดให้มีนิติสัมพันธ์ใดๆ ให้บริษัทนำห้องชุดออกให้เช่าในลักษณะการเช่ารายวัน ดังนั้นผู้พักอาศัยทุกรายจะรับทราบว่าในอนาคตอาจจะมีผู้พักอาศัยจากภายนอกมาใช้บริการสิ่งอำนวยความสะดวกของโครงการ

1.3.2 Siamese Exclusive Ratchada

  	
ที่ตั้งโครงการ	ถนนรัชดาภิเษก แขวงสามเสนนอก เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร
ผู้พัฒนาโครงการ	ไชมิส แอสเสท
ประเภทโครงการ	<p>โครงการ Mixed-Use ประกอบด้วย อาคารห้องชุดพักอาศัยเพื่อจำหน่าย อาคารห้องพักเพื่อการบริหารในรูปแบบโรงแรมหรือเซอร์วิสเรสซิเดนซ์ อาคารสำนักงานให้เช่า และพื้นที่ให้เช่าเชิงพาณิชย์รวม</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ อาคารสำนักงานให้เช่าสูง 4 ชั้น จำนวน 1 อาคาร (อาคาร A) ▪ อาคารโรงแรมหรือเซอร์วิสเรสซิเดนซ์สูง 7 ชั้น จำนวน 1 อาคาร (อาคาร B) ▪ อาคารชุดพักอาศัยเพื่อจำหน่าย สูง 37 ชั้น จำนวน 1 อาคาร (อาคาร C)
สถานะโครงการ	ปัจจุบันอยู่ระหว่างการขอใบอนุญาตที่เกี่ยวข้องกับการก่อสร้าง คาดว่าจะเริ่มก่อสร้างไตรมาส 3 ของปี 2564
พื้นที่โครงการ	เนื้อที่ 2-2-94.3 (1,094.3 ตารางเมตร)
พื้นที่ขาย	22,083 ตารางเมตร
มูลค่าโครงการ	3,701.2 ล้านบาท
จำนวนยูนิต	<p>ห้องชุดทั้งโครงการจำนวน 622 ยูนิต ประกอบด้วย</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ ห้องชุดเพื่อขายจำนวน 560 ยูนิต ▶ ห้องชุดส่วนที่บริษัทถือครองกรรมสิทธิ์จำนวน 62 ยูนิต ซึ่งประกอบด้วย <ul style="list-style-type: none"> ▪ ห้องพักโรงแรมหรือเซอร์วิสเรสซิเดนซ์ จำนวน 30 ยูนิต ซึ่งตั้งอยู่ในอาคาร B ▪ อาคารสำนักงานให้เช่า จำนวน 28 ยูนิต ▪ ห้องชุดเพื่อให้เช่าเชิงพาณิชย์รวมจำนวน 4 ยูนิต
ประเภทห้อง	<p>1 ห้องนอน ขนาดพื้นที่ 31 – 49 ตารางเมตร จำนวน 420 ยูนิต</p> <p>2 ห้องนอน ขนาดพื้นที่ 50 – 70 ตารางเมตร จำนวน 140 ยูนิต</p>
ราคาขายเฉลี่ย	ห้องชุดราคาขายเฉลี่ย 6.2 ล้านบาทต่อยูนิต

จุดเด่นของโครงการ	<ul style="list-style-type: none"> โครงการตั้งอยู่ใกล้รถไฟฟ้าใต้ดิน สถานีรัชดาภิเษก เพียง 90 เมตร เดินทางสะดวกกว่าด้วยถนนสายหลัก ถนนวิภาวดีรังสิต แยกลาดพร้าว และถนนรัชดาภิเษกใกล้กับศูนย์การค้าเซ็นทรัลพลาซ่า 9 และออฟฟิศสำนักงานชั้นนำ เพื่อชีวิตที่สมดุลทั้งเรื่องงาน และไลฟ์สไตล์ส่วนตัว Siamese Technology นวัตกรรมเพื่อที่อยู่อาศัย ที่ระบบป้องกันฝุ่น pm 2.5 และระบบการลดกลิ่นและเสียงภายนอกเพื่อคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	<ul style="list-style-type: none"> กลุ่มลูกค้าระดับไฮเอนด์ (A+) ที่ต้องการใช้ชีวิตในสังคมเมือง มีรสนิยมในการอยู่อาศัย เหมาะสำหรับทั้งลูกค้าที่มองหาที่อยู่อาศัยใจกลางเมืองหรือต้องการซื้อเพื่อลงทุน เนื่องจากการปล่อยเช่าคอนโดย่านกลางเมืองยังได้รับการตอบรับที่ดี ประกอบกับโอกาสของมูลค่าทรัพย์สินที่จะเพิ่มขึ้น กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้เฉลี่ย 120,000 บาท/ต่อเดือนขึ้นไป
ระยะเวลาก่อสร้าง	ไตรมาส 3 ของปี 2564 – ไตรมาส 4 ของปี 2566
ช่วงที่เริ่มเปิดขาย	กุมภาพันธ์ 2562
ความคืบหน้าการขาย	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 คงเหลือห้องชุดรอการขายจำนวน 371 ยูนิต มูลค่ารวม 2,410.8 ล้านบาท
การโอนกรรมสิทธิ์	คาดว่าจะเริ่มโอนกรรมสิทธิ์ในไตรมาส 4 ของปี 2566 ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 ห้องชุดที่ทำสัญญาจะซื้อจะขายแล้วรวม 189 ยูนิต มูลค่ารวม 1,051.9 ล้านบาท
ข้อมูลสำคัญอื่นๆ	ลูกค้าผู้ซื้อห้องชุดทุกรายได้ลงนามยินยอมในหนังสือการนำห้องชุดออกให้เช่าหรือจัดให้มีนิติสัมพันธ์ใดๆ ให้บริษัทนำห้องชุดออกให้เช่าในลักษณะการเช่ารายวัน ดังนั้นผู้พักอาศัยทุกรายจะรับทราบว่าในอนาคตอาจจะมีผู้พักอาศัยจากภายนอกมาใช้บริการสิ่งอำนวยความสะดวกของโครงการ

2. โครงการแนวราบ

2.1 โครงการที่อยู่ระหว่างการขาย

2.1.1 Siamese Kin

 	
ที่ตั้งโครงการ	ซอยรามอินทรา 64 ถนนรามอินทรา แขวงคันนายาว เขตคันนายาว กรุงเทพมหานคร
ผู้พัฒนาโครงการ	ไชมิส แอสเสท
ประเภทโครงการ	บ้านเดี่ยว บ้านแฝด ทาวน์โฮม
สถานะโครงการ	ก่อสร้างแล้วเสร็จ 100%
พื้นที่โครงการ	เนื้อที่ 17-3-23.96 ไร่ (ตารางวา)
พื้นที่ขาย	5,387.6 ตารางเมตร (เฉพาะที่เปิดขาย)

มูลค่าโครงการ	1,092.2 ล้านบาท
จำนวนยูนิต	107 ยูนิต
ราคาขายเฉลี่ย	บ้านเดี่ยว 13-20 ล้านบาท บ้านแฝด 8.5 ล้านบาท ทาวน์โฮม 6.3 ล้านบาท
จุดเด่นของโครงการ	<ul style="list-style-type: none"> โครงการตั้งอยู่บนย่านรามอินทรา ใกล้กับห้างแฟชั่น ไอส์แลนด์ และ เดอะพรอมานาด เดินทางสะดวกด้วยเส้นทางที่เชื่อมต่อถนนหลายสาย พร้อมเข้าถึงใจกลางเมืองด้วยสถานีรถไฟฟ้าสีชมพู บ้านนวัตกรรม คุณภาพจาก SCG Heim และเทคโนโลยีจากประเทศญี่ปุ่น
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	<ul style="list-style-type: none"> กลุ่มครอบครัวขนาดเล็ก - ขนาดใหญ่ ต้องการที่อยู่อาศัยที่มีความเป็นส่วนตัว ในสภาพแวดล้อมเงียบสงบ กลุ่มลูกค้าที่มีอายุ 30-50 ปีขึ้นไป และมีรายได้เฉลี่ย 150,000 บาท/เดือนขึ้นไป
ระยะเวลาก่อสร้าง	ปี 2560
ช่วงเวลาเริ่มเปิดขาย	เดือนพฤศจิกายน 2560
ความคืบหน้าการขาย	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 คงเหลือยูนิตรอการขายจำนวน 74 ยูนิต มูลค่ารวม 719.8 ล้านบาท ยูนิตที่ทำสัญญาจะซื้อจะขายแล้วรอการส่งมอบจำนวน 2 ยูนิต มูลค่า 23.7 ล้านบาท โดยมีกำหนดการส่งมอบตั้งแต่เดือนมกราคม 2564 เป็นต้นไป
การโอนกรรมสิทธิ์	<p>เริ่มโอนกรรมสิทธิ์เมื่อเดือนธันวาคม 2560</p> <p>ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 โอนกรรมสิทธิ์แล้วจำนวน 31 ยูนิต มูลค่ารวม 348.6 ล้านบาท</p>

2.1.2 ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อเช่า

เพื่อลดความเสี่ยงจากความผันผวนในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อจำหน่ายซึ่งเป็นธุรกิจหลักของบริษัท และลดการพึ่งพิงรายได้จากการจำหน่ายอสังหาริมทรัพย์เพียงอย่างเดียว บริษัทได้จัดสรรห้องชุดและพื้นที่บางส่วนในโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อจำหน่าย เพื่อนำไปพัฒนาเป็นพื้นที่เช่าสำหรับการปล่อยเช่าทั้งในระยะสั้นและระยะยาว เพื่อสร้างรายได้ประจำและต่อเนื่อง (Recurring Income) โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 โครงการของบริษัทมีจำนวนห้องชุดเพื่อเช่าดังนี้

โครงการ	ปีที่เปิดให้บริการ	พื้นที่เช่า (ตร.ม)	ร้อยละของพื้นที่ทั้งหมด	จำนวนห้องเพื่อให้เช่า				อัตราค่าเช่าพื้นที่ ²	
				เพื่อพักอาศัย	พาณิชย์กรรม	ออฟฟิศ	รวม		
1. โครงการที่ปิดโครงการแล้ว									
1.1 Siamese Gioia	2562	190.7	2%	3	-	-	3	100%	
1.2 Siamese Ratchakru	2557	391.1	3%	-	1	4	5	60%	
1.3 Siamese Nanglinchee	2562	71.6	1%	1	-	-	1	0%	
1.4 Blossom Condo @ Fashion Altitude	2561	148.5	1%	-	2	-	2	100%	
1.5 Siamese Surawong	2562	581.7	4%	8	-	-	8	0%	
2. โครงการที่อยู่ระหว่างการโอนกรรมสิทธิ์									
2.1 Blossom @ Sathorn-Charoenrat	2561	1,839.8	5%	-	3	2	5	38%	
2.2 Siamese Exclusive 31	2563	1,672.1	12%	20	1	-	21	100%	
2.3 Ramada Plaza Residence	2564	477.9	3%	-	3	-	3	0%	
2.4 Wyndham Garden Residence	2564	862.1	4%	-	5	-	5	0%	
3. โครงการที่อยู่ระหว่างก่อสร้าง ¹									
3.1 Ramada Residence	2564	128.1	1%	-	1	-	1	0%	
3.2 Siamese Rama 9	2565	11,564.0	15%	-	60	61	121	0%	

4.	โครงการที่อยู่ระหว่างการพัฒนา ¹								
4.1	The Collection	2566	700.2	3%	-	7	-	7	0%
4.2	Siamese Exclusive Ratchada	2566	1,134.8	5%	-	4	28	32	0%
รวมห้องชุดเพื่อเช่า					41	87	95	223	


¹ บริษัทอาจปรับเปลี่ยนประเภทการให้เช่าห้องชุด โดยขึ้นอยู่กับปัจจัยต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง เช่น สภาวะเศรษฐกิจ ภาวะอุตสาหกรรม รวมถึงเงื่อนไขใบอนุญาตที่เกี่ยวข้องก่อนพิจารณาดำเนินงาน โดยบริษัทจะพิจารณาถึงโอกาสในการสร้างรายได้และผลตอบแทนที่ดีแก่บริษัทและผู้ถือหุ้นในระยะยาวเป็นสำคัญ ทั้งนี้ บริษัทได้กำหนดเกณฑ์การเปลี่ยนวัตถุประสงค์การใช้งานของสินทรัพย์ (รายละเอียดเพิ่มเติมเกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงวัตถุประสงค์การใช้งานของทรัพย์สินแสดงในส่วนที่ 2.4.16 คำอธิบายและการวิเคราะห์ฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน)

² ข้อมูลอัตราการเช่า ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563

ทั้งนี้ บริษัทอาจพิจารณาจำหน่ายห้องชุดดังกล่าวให้แก่นักลงทุนหรือลูกค้าที่ต้องการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ที่แสวงหารายได้ค่าเช่าที่แน่นอน โดยในการพิจารณาจำหน่ายทรัพย์สินจะคำนึงถึงอัตราผลตอบแทนที่บริษัทจะได้รับเปรียบเทียบกับเงินลงทุนของบริษัท

นอกจากนั้นบริษัทได้จัดสรรพื้นที่ชั้นล่างของทุกโครงการ เป็นพื้นที่เช่าสำหรับผู้ประกอบการรายย่อย เช่น ร้านสะดวกซื้อ ร้านอาหารและเครื่องดื่ม ร้านเสริมความงาม รวมถึงธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับสุขภาพ (Wellness Center) เป็นต้น เพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ผู้พักอาศัยในโครงการ นอกจากนี้ บริษัทอาจนำห้องชุดบางส่วนในโครงการที่มีอยู่แล้วมาปรับเปลี่ยนรูปแบบให้เป็นอาคารสำนักงานให้เช่า เช่น ในโครงการ Blossom Condo @ Sathorn-Charoenrat เป็นต้น โดยในการคัดเลือกกลุ่มผู้เช่า บริษัทจะพิจารณาถึงความต้องการของผู้อยู่อาศัย รูปแบบการประกอบธุรกิจของผู้เช่าที่สอดคล้องกับภาพลักษณ์ของแต่ละโครงการ รวมถึงพฤติกรรมผู้บริโภค เช่น บริษัทได้เล็งเห็นแนวโน้มการพฤติกรรมการทานอาหารของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไปในปัจจุบัน โดยผู้บริโภคส่วนใหญ่นิยมการสั่งอาหารผ่านทาง Application ต่างๆ ที่มีความสะดวกสบาย ดังนั้นในปี 2563 บริษัทจึงได้เริ่มจัดสรรพื้นที่เช่าบางส่วนในโครงการ Blossom Condo @ Sathorn-Charoenrat ให้เป็นแหล่งรวมร้านอาหารที่ได้รับความนิยมภายใต้ชื่อ Bizzie Dish (บิซซี่ ดิช) โดยให้ผู้ประกอบการร้านอาหารเช่าพื้นที่สำหรับใช้เป็นครัวกลางในการผลิตอาหารเพื่อจำหน่ายผ่านระบบ Delivery ผ่านทาง Application ต่างๆ เช่น Lineman และ Get เป็นต้น ซึ่งบริษัทคิดค่าเช่าในรูปแบบส่วนแบ่งกำไร (Gross Profit Sharing) จากการจำหน่ายอาหารของผู้ประกอบการดังกล่าว รูปแบบการพัฒนาพื้นที่ให้เช่าดังกล่าวจะเป็นประโยชน์ทั้งในด้านผู้ประกอบการร้านอาหาร เพิ่มแหล่งช่องทางการขาย ลดต้นทุนในการเปิดร้านอาหาร ในขณะที่ผู้บริโภคสามารถสั่งอาหารในร้านที่ต้องการได้โดยมีค่าใช้จ่ายในการจัดส่งอาหารที่ถูกลง ลดระยะเวลาในการจัดส่งอาหาร

เพื่อใช้ประโยชน์จากที่ดินที่มีศักยภาพให้เกิดประโยชน์สูงสุด นอกจากการจัดสรรพื้นที่บางส่วนในโครงการที่มีอยู่เดิมแล้ว บริษัทได้เริ่มพัฒนาโครงการในรูปแบบ Mixed Use ขนาดใหญ่แห่งแรก ภายใต้ชื่อโครงการ Siamese Rama 9 โดยบริษัท ไชมิส พระรามเก้า จำกัด (ไชมิสพระรามเก้า) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัทถือหุ้นร้อยละ 87 มูลค่าโครงการประมาณ 10,000 ล้านบาท โดยภายในโครงการจะประกอบด้วย อาคารชุดพักอาศัย อาคารสำนักงานให้เช่า และสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ บนพื้นที่ให้เช่าเชิงพาณิชย์ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าทั้งกลุ่มผู้อาศัยและกลุ่มนักลงทุน คาดว่าจะเริ่มให้บริการเชิงพาณิชย์ได้ในไตรมาส 4/2565

	โครงการ Siamese Rama 9 <table border="1"> <tr> <td data-bbox="815 226 1007 389">รูปแบบโครงการ</td><td data-bbox="1007 226 1402 389"> <ul style="list-style-type: none"> ห้องชุดพักอาศัยเพื่อจำหน่าย พื้นที่เชิงพาณิชย์ให้เช่า พื้นที่สำนักงาน โรงแรมหรือเซอร์วิสเรสซิเดนซ์ </td></tr> <tr> <td data-bbox="815 389 1007 445">สถานะโครงการ</td><td data-bbox="1007 389 1402 445">อยู่ระหว่างการก่อสร้าง</td></tr> <tr> <td data-bbox="815 445 1007 524">วันที่คาดว่าจะเปิดให้บริการ</td><td data-bbox="1007 445 1402 524">ไตรมาสที่ 4 ปี 2565</td></tr> </table>	รูปแบบโครงการ	<ul style="list-style-type: none"> ห้องชุดพักอาศัยเพื่อจำหน่าย พื้นที่เชิงพาณิชย์ให้เช่า พื้นที่สำนักงาน โรงแรมหรือเซอร์วิสเรสซิเดนซ์ 	สถานะโครงการ	อยู่ระหว่างการก่อสร้าง	วันที่คาดว่าจะเปิดให้บริการ	ไตรมาสที่ 4 ปี 2565
รูปแบบโครงการ	<ul style="list-style-type: none"> ห้องชุดพักอาศัยเพื่อจำหน่าย พื้นที่เชิงพาณิชย์ให้เช่า พื้นที่สำนักงาน โรงแรมหรือเซอร์วิสเรสซิเดนซ์ 						
สถานะโครงการ	อยู่ระหว่างการก่อสร้าง						
วันที่คาดว่าจะเปิดให้บริการ	ไตรมาสที่ 4 ปี 2565						

นอกจากนี้ บริษัทมีแผนจะเปิดตัวโครงการ Mixed Use แห่งที่สองภายใต้ชื่อโครงการ Blossom Condo @ Fashion 3 ในช่วงไตรมาส 1/2564 บนเนื้อที่กว่า 5 ไร่ เพื่อเป็นแหล่งรวมความสะดวกสบายแห่งใหม่ในย่านรามอินทรา ซึ่งโครงการดังกล่าวตั้งอยู่ใกล้สถานีรถไฟฟ้าสายสีชมพู (สถานีโนนาคต) โดยภายในโครงการจะประกอบด้วยอาคารชุดพักอาศัย อาคารสำนักงาน พื้นที่เชิงพาณิชย์กรรม โรงแรมหรือเซอร์วิสเรสซิเดนซ์ ปัจจุบันโครงการดังกล่าวอยู่ระหว่างการออกแบบรูปแบบโครงการ คาดว่าจะมีการเปิดตัวในช่วงไตรมาส 1/2564

2.1.3 ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อการค้าบริการ

นอกจากการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อจำหน่ายและเพื่อเช่าแล้ว ในปี 2562 บริษัทได้เริ่มพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อการค้าบริการตามนโยบายการดำเนินธุรกิจเพื่อลดความเสี่ยงจากความผันผวนของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อจำหน่าย และเพื่อเพิ่มแหล่งที่มาของรายได้ให้หลากหลายขึ้น โดยการนำพื้นที่ด้านหน้าของโครงการซึ่งอยู่ติดกับถนนใหญ่ ซึ่งเป็นที่ดินที่มีศักยภาพ มาพัฒนาเป็นอาคารโรงแรมโดยเฉพาะ หรือการนำห้องชุดบางส่วนในโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่มีศักยภาพในปัจจุบัน มาปรับเปลี่ยนรูปแบบให้เป็นห้องพักในรูปแบบโรงแรมหรือเซอร์วิสเรสซิเดนซ์ เพื่อสร้างรายได้ค่าเช่าและบริการที่สม่ำเสมอ หรือในช่วงระยะเวลาหนึ่ง และจะพิจารณาจำหน่ายสินทรัพย์ดังกล่าวเมื่อมีความต้องการซื้อจากลูกค้าหรือนักลงทุน โดยบริษัทจะให้บริการที่พักอาศัยทั้งแบบระยะสั้นและระยะยาวแก่ลูกค้าภายนอกทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติ ซึ่งจะมีสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ในระดับมาตรฐานโรงแรมไว้บริการ เช่น บริการอาหารและเครื่องดื่ม บริการทำความสะอาดห้องพัก และบริการซักรีด เป็นต้น นอกจากนี้ ผู้พักอาศัยในส่วนอื่นๆ ของโครงการ เช่น เจ้าของห้องชุดพักอาศัย ยังสามารถเข้าใช้บริการสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ข้างต้น จึงถือเป็นการยกระดับคุณภาพที่อยู่อาศัยสู่การเป็น Branded Residence โดยการให้บริการหลังการขายที่สามารถสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่ทรัพย์สินของลูกค้า การพัฒนาโครงการในรูปแบบดังกล่าว นอกจากจะสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่ทรัพย์สินของลูกค้าและสร้างความสะดวกสบายให้แก่ผู้พักอาศัยในโครงการแล้ว ยังรักษาภาพลักษณ์ของโครงการให้มีความสวยงามน่าอยู่เสมอ

บริษัทได้เริ่มพัฒนาโรงแรมแห่งแรกในโครงการ Blossom Condo @ Fashion Beyond โดยการนำห้องชุดส่วนหนึ่งในโครงการดังกล่าวไปขอใบอนุญาตประกอบธุรกิจโรงแรม และว่าจ้าง Hotel Operator ที่มีประสบการณ์ในการบริหารงานโรงแรมในต่างประเทศ ซึ่งได้แก่ Greenland and Hotel Management International Group Limited ซึ่งเป็นเจ้าของแบรนด์โรงแรมต่างๆ เช่น “Primus” “The Qube” และ “Q-Box” เป็นผู้บริหารโรงแรมดังกล่าว พร้อมเข้าทำสัญญา Hotel Franchise Agreement เพื่อรับสิทธิในการใช้แบรนด์โรงแรม Q-Box ในการประกอบธุรกิจโรงแรมภายใต้ชื่อ Q-Box Hotel Bangkok Blossom ซึ่งตั้งอยู่บริเวณถนนรามอินทรา โดยในปัจจุบันบริษัทนำห้องชุดจำนวน 153 ยูนิต มาปรับเปลี่ยนรูปแบบโดยการตกแต่งเพิ่มเติม เพื่อให้เป็นไปตามมาตรฐานห้องพักของโรงแรม Q-Box ซึ่ง

ได้เริ่มให้บริการในเดือนเมษายน 2562 โดยในช่วง ที่ผ่านมามีจนถึงเดือนกันยายน 2563 มีอัตราการเข้าพัก (Occupancy Rate) เฉลี่ยประมาณร้อยละ 40-50

ในปี 2563 บริษัทได้วางแผนพัฒนาโรงแรมแห่งที่สองในเขตตัวเมือง ภายในโครงการ Wyndham Residence โดยบริษัทได้ขอใบอนุญาตประกอบธุรกิจโรงแรมสำหรับห้องชุดบางส่วนในโครงการ และว่าจ้างบริษัท ไชยมิตร แอนด์ คิวกรีน จำกัด เป็น Hotel Operator พร้อมเข้าทำสัญญา Licensed Agreement เพื่อรับสิทธิในการใช้แบรนด์โรงแรม Wyndham ในการประกอบธุรกิจโรงแรมภายใต้ชื่อ Wyndham Bangkok Queen Convention Centre ปัจจุบันบริษัท ให้บริการห้องพักในโรงแรมดังกล่าวจำนวน 83 ห้อง ซึ่งได้เริ่มเปิดให้บริการบางส่วนในช่วงไตรมาส 3/2563 อย่างไรก็ตาม ด้ ตั้งแต่เดือนมีนาคม 2563 รัฐบาลได้ออกนโยบายห้ามนักท่องเที่ยวต่างชาติเดินทางเข้ามาในประเทศไทย เพื่อป้องกันการระบาดของ COVID-19 บริษัทจึงได้ปรับรูปแบบการให้บริการจากการให้บริการห้องพักรายวันในลักษณะ โรงแรม เป็นการให้เช่าห้องพักพร้อมบริการรายเดือน โดยมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้แก่ พนักงานต่างชาติที่ทำงานในประเทศไทย เป็นต้น

ในการบริหารจัดการโรงแรมหรือเซอร์วิสเรสซิเดนซ์ บริษัทได้ว่าจ้างผู้ให้บริการจากภายนอก หรือร่วมทุนกับ ผู้ประกอบการจากต่างประเทศที่มีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญในการบริหารงานโรงแรม ให้เป็นผู้ดำเนินงาน โรงแรม (Hotel Operator) โดยในปัจจุบันบริษัทได้ว่าจ้างผู้ให้บริการ 2 ราย เพื่อบริหารโรงแรมของกลุ่มบริษัทดังนี้

- (1) Greenland and Hotel Management International Group Limited ("Greenland") เป็นผู้บริหารโรงแรม Q-Box Hotel Bangkok Blossom ซึ่งตั้งอยู่ในโครงการ Blossom Condo @ Fashion Beyond โดย Greenland เป็นบุคคลภายนอกที่มีประสบการณ์ในการบริหารโรงแรม และเป็นเจ้าของโรงแรมกว่า 70 แห่ง ในประเทศจีน
- (2) บริษัท Kew Green Group Limited ("Kew Green") ร่วมลงทุนจัดตั้งบริษัท Siamese and Kew Green จำกัด โดยบริษัทถือหุ้นร้อยละ 49 (ผ่านการถือหุ้นร้อยละ 100 ในไชยมิตร เวลท์) และ Kew Green ถือหุ้นร้อยละ 51 เพื่อบริหารโรงแรมของกลุ่มบริษัท 4 แห่ง ซึ่ง Kew Green เป็นบุคคลภายนอกที่มีประสบการณ์ในการบริหารโรงแรม ชัยนาในต่างประเทศ เช่น Hilton Crowne Plaza และ Holiday Inn ผ่านระบบแฟรนไชส์ และเป็นเจ้าของ โรงแรมกว่า 70 แห่ง ในประเทศอังกฤษ

ในการพัฒนาห้องพักเพื่อการบริการของบริษัท บริษัทจะเริ่มดำเนินการโดยการนำห้องชุดบางส่วนไปขอใบอนุญาต ประกอบธุรกิจโรงแรม (Hotel License) เพื่อให้สามารถนำห้องชุดที่ได้รับใบอนุญาตดังกล่าวไปปล่อยเช่าระยะสั้น หรือรายวันในลักษณะโรงแรมได้อย่างถูกต้องตามกฎหมาย สำหรับห้องชุดที่จัดสรรไว้เพื่อเป็นห้องพักแบบมีบริการแต่ ไม่ได้ขอใบอนุญาตประกอบธุรกิจโรงแรม บริษัทจะนำไปให้บริการในรูปแบบของเซอร์วิสเรสซิเดนซ์ ซึ่งจะ สามารถ ให้บริการห้องพักแบบรายสัปดาห์หรือรายเดือนได้เท่านั้น

บริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อการบริการในรูปแบบโรงแรมหรือเซอร์วิสเรสซิเดนซ์ทั้งหมด 3 รูปแบบ ได้แก่ ห้องพัก เพื่อการบริการที่ตั้งอยู่ในอาคารพักอาศัย ห้องพักเพื่อการบริการที่ตั้งอยู่ในอาคารด้านหน้าของโครงการ และโครงการ ที่ให้บริการโรงแรมเพียงอย่างเดียว ซึ่งรูปแบบการพัฒนาโครงการจะสอดคล้องกับลักษณะโครงสร้างและพื้นที่ของ โครงการ อย่างไรก็ตาม การพัฒนาห้องพักเพื่อการบริการที่ตั้งอยู่ในอาคารพักอาศัย หรือตั้งอยู่ในอาคารด้านหน้าของ โครงการ อาจก่อให้เกิดข้อร้องเรียนจากผู้ซื้อที่มีวัตถุประสงค์เพื่ออยู่อาศัย ดังนั้นก่อนการทำสัญญาจะซื้อจะขาย บริษัทในฐานะผู้พัฒนาโครงการเพื่อจำหน่าย จะต้องได้รับความยินยอมจากผู้ซื้อทุกรายในโครงการ ผ่านการลงนาม ในหนังสือยินยอมการนำห้องชุดออกให้เช่าหรือจัดให้มีนิติสัมพันธ์ใดๆ (หนังสือยินยอมฯ) โดยผู้จะซื้อให้ความ

ยินยอมในการนำทรัพย์สินกลางไปขออนุญาตหรือดำเนินการให้ถูกต้องตามพระราชบัญญัติโรงแรม พ.ศ. 2547 ดังนั้น ลูกค้าทุกรายที่ซื้อห้องชุดในโครงการจะรับทราบตั้งแต่ต้นว่าในอนาคตจะมีพื้นที่ห้องชุดบางส่วนที่นำออกไปให้เช่าในลักษณะโรงแรม ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อความเป็นส่วนตัวของผู้พักอาศัยในโครงการ หากในกรณีที่ลูกค้าไม่ลงนามในหนังสือยินยอมฯ ดังกล่าวบริษัทจะปฏิเสธการขายห้องชุดให้แก่ลูกค้ายรายนั้นๆ

นอกจากนี้ ในการพัฒนาโครงการในรูปแบบดังกล่าว บริษัทได้คำนึงถึงความเป็นส่วนตัวของลูกค้าผู้ซื้อห้องชุดเพื่ออยู่อาศัยเป็นหลัก โดยบริษัทได้แยกชั้น แยกอาคาร หรือแยกโครงการสำหรับการให้บริการโรงแรมหรือเซอร์วิสเรสซิเดนซ์ออกจากส่วนของห้องชุดเพื่อจำหน่ายอย่างชัดเจน และเพื่อลดผลกระทบหรือข้อร้องเรียนที่อาจเกิดขึ้นจากกลุ่มลูกค้าผู้อยู่อาศัย หากพื้นที่สำหรับการก่อสร้างโครงการเอื้ออำนวย บริษัทจะออกแบบโครงการให้แยกสิ่งอำนวยความสะดวก เช่น โถงต้อนรับ ลิฟท์โดยสาร และฟิตเนส ระหว่างส่วนของผู้อยู่อาศัยและส่วนของผู้ใช้บริการโรงแรมออกจากกัน

1. ห้องพักเพื่อการบริการที่อยู่ภายในอาคารชุดพักอาศัย

บริษัทได้นำห้องชุดบางชั้นซึ่งตั้งอยู่ในอาคารชุดพักอาศัยของโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่พัฒนาแล้วจำนวน 4 โครงการ มาปรับเปลี่ยนรูปแบบให้เป็นห้องพักเพื่อการบริการในรูปแบบโรงแรมหรือเซอร์วิสเรสซิเดนซ์ โดยในปัจจุบัน บริษัทได้รับใบอนุญาตประกอบธุรกิจโรงแรม (Hotel License) ทั้ง 4 โครงการ ได้แก่ โครงการ Blossom @ Fashion Beyond และโครงการ Wyndham Residence โครงการ Wyndham Garden Residence และโครงการ Ramada Residence ทั้งนี้ บริษัทจะพิจารณาจำหน่ายห้องชุดดังกล่าวซึ่งมีลักษณะเช่นเดียวกับห้องชุดพักอาศัยเพื่อจำหน่ายแบบปกติ เมื่อมีความต้องการซื้อจากลูกค้าหรือนักลงทุน

1.1 โครงการ Blossom Condo @ Fashion Beyond



โรงแรม	Q-Box Hotel Bangkok Blossom
ประเภท	โรงแรมระดับ 3 ดาว
สถานที่ตั้ง	90/1 ถนนรัชดา-รามอินทรา แขวงคันนายาว เขตคันนายาว กรุงเทพมหานคร
ผู้ถือใบอนุญาตฯ	ไชมิส แอสเสท
จำนวนห้องที่ได้ใบอนุญาตฯ	234 ห้อง
ผู้ดำเนินการ	Greenland and Hotel Management International Group Limited
รูปแบบการว่าจ้าง	สัญญาจ้างบริหารจัดการและให้คำปรึกษาธุรกิจโรงแรม ระยะเวลา 5 ปี
ห้องพักที่เปิดให้บริการ	153 ห้อง ซึ่งตั้งอยู่ในชั้น 2 – 6, 12, 12A, 14 และ 17
ช่วงเวลาที่เปิดให้บริการ	เมษายน 2562
อัตราค่าห้องพัก	1,000 – 2,000 บาท/ห้อง/คืน
อัตราการเข้าพักเฉลี่ย	40%-50%


บริการอื่นๆ	เพื่อเป็นการอำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้าที่ใช้บริการโรงแรม บริษัทได้พัฒนาพื้นที่บางส่วนเพื่อประกอบธุรกิจร้านอาหารและเครื่องดื่มภายใต้ชื่อ “รสเมรี”
ข้อมูลอื่นๆ	โครงการมีการแยกสระว่ายน้ำสำหรับผู้ใช้บริการและผู้พักอาศัย

1.2 โครงการ Wyndham Residence (ชื่อโครงการเดิม Siamese Exclusive Queens)



โรงแรม	Wyndham Bangkok Queen Convention Centre
ประเภท	โรงแรมระดับ 5 ดาว
สถานที่ตั้ง	ซอยไผ่ลิงหิโต ถนนพระราม 4 แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร
ผู้ถือใบอนุญาตฯ	ไชมิส เวลท์ (บริษัทย่อยที่บริษัทถือหุ้นร้อยละ 100)
จำนวนห้องที่ได้ใบอนุญาตฯ	99 ห้อง
ผู้ดำเนินการ	บริษัท ไชมิส แอนด์ คิว กรีน จำกัด - บริษัทถือหุ้นโดยอ้อม (ผ่านไชมิส เวลท์) ถือหุ้นร้อยละ 51 และ Kew Green Group Limited (“Kew Green”) ถือหุ้นร้อยละ 49
ลักษณะการว่าจ้าง	สัญญาจ้างบริหารจัดการและให้คำปรึกษาดูแลธุรกิจโรงแรม ระยะเวลา 10 ปี
ห้องพักที่คาดว่าจะเปิดให้บริการ	87 ห้อง ซึ่งตั้งอยู่ในชั้น 2-6 และชั้น 25-27
ช่วงเวลาที่จะเปิดให้บริการ	คาดว่าจะเริ่มเปิดให้บริการในปี 2564
บริการอื่นๆ	เพื่อเป็นการอำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้าที่ใช้บริการโรงแรม บริษัทได้พัฒนาพื้นที่บางส่วนเพื่อประกอบธุรกิจร้านอาหารและเครื่องดื่มภายใต้ชื่อ “Kafelogy”
ข้อมูลอื่นๆ	โครงการมีการแยกส่วนโถงต้อนรับสำหรับผู้ใช้บริการและผู้พักอาศัย

สำหรับอีก 2 โครงการที่มีรูปแบบการพัฒนาห้องพักเพื่อให้บริการในอาคารพักอาศัย ได้แก่ โครงการ Wyndham Garden Residence และโครงการ Ramada Residence ปัจจุบันโครงการดังกล่าวอยู่ระหว่างการตกแต่งห้องชุดเพื่อรองรับการให้บริการในรูปแบบโรงแรม


	โครงการ	Wyndham Garden Residence (ชื่อโครงการเดิม Siamese Exclusive 42)
	โรงแรม	Wyndham Garden Bangkok Sukhumvit 42
	ผู้ให้บริการโรงแรม	Siamese and Kew Green (กิจการร่วมค้าที่บริษัทถือหุ้นโดยอ้อมร้อยละ 49 ผ่านไชมิส เวลท์)
	ประเภทโรงแรม	โรงแรมระดับ 4.5 ดาว
	จำนวนห้องพักให้บริการ	66 ห้อง
	ช่วงเวลาที่จะเปิดให้บริการ	ไตรมาสที่ 1 ปี 2564
	สถานะโครงการ	ได้รับใบอนุญาตประกอบธุรกิจโรงแรมแล้ว ปัจจุบันอยู่ระหว่างการพัฒนาห้องชุดในรูปแบบโรงแรม

	โครงการ	Ramada Residence (ชื่อโครงการเดิม Siamese Sukhumvit 87)
	โรงแรม	Ramada by Wyndham Bangkok Sukhumvit 87
	ผู้ให้บริการโรงแรม	Siamese and Kew Green (กิจการร่วมค้าที่บริษัทถือหุ้นโดย ข้อมร้อยละ 49 ผ่านไชนีส เวลท์)
	ประเภทโรงแรม	โรงแรมระดับ 4 ดาว
	จำนวนห้องพักให้บริการ	83 ห้อง
	ช่วงเวลาที่จะเปิดให้บริการ	ไตรมาสที่ 2 ปี 2564
	สถานะโครงการ	ได้รับใบอนุญาตประกอบธุรกิจโรงแรมแล้ว ปัจจุบันอยู่ ระหว่างการพัฒนาห้องชุดในรูปแบบโรงแรม

2. ห้องพักเพื่อการบริการแบบแยกอาคาร

ด้วยทำเลที่ตั้งของโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อจำหน่ายโดยส่วนใหญ่ซึ่งตั้งอยู่ในย่านศูนย์กลางธุรกิจ บริเวณถนน
สุขุมวิท ติดแนวรถไฟฟ้าเป็นหลัก ซึ่งเป็นทำเลที่มีศักยภาพ สามารถนำมาพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่สามารถสร้าง
รายได้ประเภทอื่นเพิ่มเติม ในปี 2561 บริษัทจึงมีแนวคิดที่จะพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ให้มีความหลากหลาย
มากขึ้น โดยการจัดสรรพื้นที่ด้านหน้าของอาคารคอนโดมิเนียม ซึ่งเป็นส่วนที่ติดกับถนนใหญ่ มาพัฒนาเป็น
อสังหาริมทรัพย์ในรูปแบบโรงแรมหรือเซอร์วิสเรสซิเดนซ์เพื่อให้บริการแก่บุคคลภายนอก การพัฒนาโครงการใน
รูปแบบดังกล่าว นอกจากจะช่วยลดโอกาสในการเกิดข้อร้องเรียนจากกลุ่มลูกค้าที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัยในโครงการแล้ว ยัง
ช่วยส่งเสริมภาพลักษณ์ของโครงการให้มีความสวยงามและน่าอยู่ อีกทั้งยังทำให้บริษัทยังมีแหล่งที่มาของรายได้
ประเภทอื่นที่สูงขึ้น เพื่อลดการพึ่งพิงรายได้จากการจำหน่ายอสังหาริมทรัพย์เป็นหลัก รวมถึงโอกาสในการสร้าง
ผลตอบแทนจากการจำหน่ายอาคารโรงแรมดังกล่าวให้แก่นักลงทุนอสังหาริมทรัพย์ที่สนใจเพื่อเสริมสภาพคล่องของ
บริษัท

ณ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทมีโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่มีอาคารโรงแรมตั้งอยู่ด้านหน้าของอาคารที่พักอาศัย รวม
ทั้งสิ้น 4 โครงการ ประกอบด้วยโครงการ Ramada Plaza Residence โครงการ The Collection โครงการ Siamese
Exclusive Ratchada และโครงการ Siamese Rama 9 โดยโครงการทั้งหมดเป็นโครงการระหว่างก่อสร้างหรือรอการ
พัฒนา โดยคาดว่าจะเริ่มเปิดให้บริการในส่วนโรงแรมตั้งแต่ปี 2564 เป็นต้นไป

	โครงการ	Ramada Plaza Residence (ชื่อโครงการเดิม Siamese Sukhumvit 48)
	โรงแรม	Ramada Plaza by Wyndham Bangkok Sukhumvit 48
	ผู้ให้บริการโรงแรม	Siamese and Kew Green (กิจการร่วมค้าที่บริษัทถือหุ้นโดย ข้อมร้อยละ 49 ผ่านไชนีส เวลท์)
	ประเภทโรงแรม	โรงแรมระดับ 4.5 ดาว
	จำนวนห้องพักให้บริการ	16 ห้อง
	ช่วงเวลาที่จะเปิดให้บริการ	ไตรมาสที่ 3 ปี 2564
	สถานะโครงการ	ได้รับใบอนุญาตประกอบธุรกิจโรงแรมแล้ว ปัจจุบันอยู่ ระหว่างการพัฒนาห้องชุดในรูปแบบโรงแรม
	โครงการ	Siamese Exclusive Ratchada
	โรงแรม	อยู่ระหว่างการเจรจา

	ผู้ให้บริการโรงแรม	Greenland
	ประเภทโรงแรม	โรงแรมระดับ 4 ดาว
	จำนวนห้องพักให้บริการ	30 ห้อง
	ช่วงเวลาที่จะเปิดให้บริการ	ไตรมาสที่ 4 ปี 2566
	สถานะโครงการ	อยู่ระหว่างการขอใบอนุญาตที่เกี่ยวข้องกับการก่อสร้าง โดยบริษัทจะขอใบอนุญาตประกอบธุรกิจโรงแรมเมื่อการก่อสร้างแล้วเสร็จ
	โครงการ	The Collection
	โรงแรม	อยู่ระหว่างการเจรจา
	ผู้ให้บริการโรงแรม	Greenland
	ประเภทโรงแรม	โรงแรมระดับ 5 ดาว
	จำนวนห้องพักให้บริการ	72 ห้อง
	โครงการ	Siamese Rama 9
	โรงแรม	Crowne Plaza ¹
	ผู้ให้บริการโรงแรม	Siamese and Kew Green
	ประเภทโรงแรม	โรงแรมระดับ 4.5 ดาว
	จำนวนห้องพักให้บริการ	276 ห้อง
	ช่วงเวลาที่จะเปิดให้บริการ	ไตรมาสที่ 4 ปี 2565
	สถานะโครงการ	อยู่ระหว่างการก่อสร้าง

¹ โรงแรมภายใต้แบรนด์ Crowne Plaza สำหรับอาคาร A ในโครงการ ทั้งนี้บริษัทได้รับข้อเสนอเบื้องต้นจากโรงแรม Cassia by Banyan Tree สำหรับอาคาร B และอยู่ระหว่างการพิจารณาเงื่อนไขที่เกี่ยวข้อง โดยคาดว่าจะทราบผลการพิจารณาภายในไตรมาส 4/2563

3. โครงการที่ดำเนินธุรกิจโรงแรม

บริษัทเริ่มพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นโรงแรมเต็มรูปแบบแห่งแรกในโครงการ Above 39 ซึ่งตั้งอยู่ที่ซอย สุขุมวิท 39 โดยในปี 2561 ไชมิส เวิลด์ (บริษัทย่อยที่บริษัทถือหุ้นร้อยละ 100) ได้ซื้อที่ดินพร้อมอาคารเดิมที่ก่อสร้างแล้วเสร็จเมื่อปี 2536 ในรูปแบบอาคารชุดพักอาศัย จำนวน 41 ยูนิต พื้นที่ใช้สอยเฉลี่ยประมาณ 235 ตารางเมตร/ยูนิต เพื่อนำมาปรับปรุงเป็นโรงแรมและเซอร์วิสเรสซิเดนซ์ที่มีขนาดห้องพักที่เหมาะสมกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ทั้งนี้บริษัทได้จ้างผู้ประเมินสภาพโครงสร้างอาคาร เพื่อทดสอบความสมบูรณ์ของอาคารเนื่องจากอาคารมีอายุกว่า 27 ปี โดยได้ทดสอบการรับน้ำหนักของพื้นอาคาร และความสมบูรณ์ของเนื้อคอนกรีตรวมถึงความต่อเนื่องของเนื้อคอนกรีตของเสาและพื้น ซึ่งจากการทดสอบโดยผู้เชี่ยวชาญไม่พบประเด็นที่อาจส่งผลกระทบต่อสภาพอาคาร

ประกอบกับตามมาตรฐานการประเมินราคาของสมาคมผู้ประเมินค่าทรัพย์สินแห่งประเทศไทย อาคารพักอาศัย 16 – 25 ชั้น มีอายุการใช้งานอาคารได้ถึง 50 ปี

ปัจจุบันบริษัทอยู่ระหว่างการออกแบบเพื่อปรับปรุงขนาดห้องพักให้มีความเหมาะสมเพื่อใช้ประโยชน์จากพื้นที่ใช้สอยมากที่สุด และรื้อถอนโครงสร้างอาคารภายนอกบางส่วน โดยบริษัทคาดว่าจะเริ่มหาจัดหาผู้รับเหมาก่อสร้างและเริ่มงานก่อสร้างได้ในไตรมาส 1 ของปี 2564 ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 โครงการดังกล่าวได้ดำเนินการปรับปรุงงานภายนอกอาคารไปแล้วประมาณ 15% ของงานก่อสร้างทั้งหมด

 	
ที่ตั้งโครงการ	ซอยสุขุมวิท 39 ถนนสุขุมวิท แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร
ผู้พัฒนาโครงการ	บริษัท ไชมิส เวิลด์ จำกัด (บริษัทถือหุ้นร้อยละ 100)
ประเภทโครงการ	โรงแรมและเซอร์วิสเรสซิเดนซ์ (Serviced Residence) ¹⁾
สถานะโครงการ	อยู่ระหว่างออกแบบและก่อสร้าง
พื้นที่โครงการ	เนื้อที่ 1-0-66 ไร่ (466 ตารางวา)
พื้นที่ขาย	8,883.7 ตารางเมตร
มูลค่าโครงการ	ประมาณ 1,900 ล้านบาท
จำนวนห้องพัก	272 ห้อง ประกอบด้วย เซอร์วิสเรสซิเดนซ์ 192 ยูนิต และโรงแรม 80 ยูนิต
อัตราค่าห้องพัก	เซอร์วิสเรสซิเดนซ์ ประมาณ 56,000 บาทต่อเดือน โรงแรม ประมาณ 2,500 บาทต่อวัน
จุดเด่นของโครงการ	เป็นโรงแรมที่ตั้งอยู่ใจกลางของย่านสุขุมวิท รายล้อมไปด้วยสิ่งอำนวยความสะดวกมากมายไม่ว่าจะเป็นห้างสรรพสินค้า ร้านอาหาร คาเฟ่ โรงพยาบาล สถานศึกษาและสถานบันเทิง นอกจากนี้โรงแรมแห่งนี้ยังถูกออกแบบให้มีการผสมผสานความเป็นกรุงเทพมหานครเข้าไปในรายละเอียดส่วนต่างๆ ของโรงแรม
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	กลุ่มนักท่องเที่ยวและนักธุรกิจต่างชาติ
ช่วงเวลาที่จะเปิดให้บริการ	ไตรมาสที่ 3 ของปี 2565

¹⁾ บริษัทได้รับข้อเสนอเบื้องต้นจากโรงแรม Hilton ทั้งนี้บริษัทอยู่ระหว่างการพิจารณาเงื่อนไขที่เกี่ยวข้อง โดยคาดว่าจะทราบผลการพิจารณาภายในไตรมาส 1/2564

นอกเหนือจากการให้บริการห้องพักในรูปแบบโรงแรมหรือเซอร์วิสเรสซิเดนซ์แล้วภายใต้ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อบริการแล้ว บริษัทได้พัฒนารูปแบบการประกอบธุรกิจเพื่อให้ครอบคลุมการให้บริการโรงแรมมากขึ้น เพื่อให้โครงการของบริษัทมีบริการที่วงจร สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่มาใช้บริการทั้งลูกค้าที่ซื้อห้องชุดเพื่ออยู่อาศัยเอง และผู้ให้บริการโรงแรม รวมถึงลูกค้าภายนอก เช่น ร้านกาแฟภายใต้แบรนด์ Kefelogy ในโครงการ Wyndham

Residence โครงการ Siamese Rama 9 โครงการ Blossom Condo @Sathorn-Charoenrat เป็นต้น รวมถึงการพัฒนาร้านอาหารภายใต้แบรนด์ “Rosemary” เพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ผู้ใช้บริการโรงแรม Q-Box Hotel Bangkok Blossom ภายในโครงการ Blossom Condo @ Fashion Beyond นอกจากนั้นในปี 2563 บริษัทได้ร่วมทุนกับผู้ประกอบการร้านอาหารจัดตั้งบริษัท ไชมิส เทส จำกัด (ไชมิส เทส) โดยบริษัทถือหุ้นร้อยละ 51 ของทุนชำระแล้ว เพื่อประกอบธุรกิจร้านอาหารภายในโครงการ Siamese Exclusive Queens ภายใต้ชื่อห้องอาหาร Marie Guimar บนชั้น 28 และห้องอาหาร Falcon Secret Bar บนชั้น 34 โดยคาดว่าจะเริ่มเปิดดำเนินการในไตรมาส 1/2564

สรุปสถานะการก่อสร้าง การขาย และการโอนกรรมสิทธิ์ของโครงการ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563

ชื่อโครงการ	บริษัทผู้พัฒนาโครงการ	เนื้อที่ดินโครงการ (ไร่)	พื้นที่		สถานะการก่อสร้าง		โครงการทั้งหมด ¹		ส่วนที่เป็นกรรมสิทธิ์ของบริษัท ²		เดือนปีที่เริ่มการขาย	ส่วนที่ขาย		ห้องคงเหลือรอการขาย		% ความสำเร็จการขาย	สถานะการขายและการโอนกรรมสิทธิ์				
			พื้นที่โครงการ (ตร.วา.)	พื้นที่ขาย (ตร.ม.)	เดือนปีที่เริ่มก่อสร้าง	% งานก่อสร้าง						ส่วนที่ขายได้แล้วสะสม	ส่วนที่ขาย				% ความคืบหน้าการขาย	เดือนปีที่โอนเริ่มโอนกรรมสิทธิ์	ส่วนที่โอนกรรมสิทธิ์แล้ว		ส่วนที่รอโอนกรรมสิทธิ์
			ยูนิต	ล้านบาท	ยูนิต	ล้านบาท	ยูนิต	ล้านบาท	ยูนิต	ล้านบาท		ยูนิต	ล้านบาท	ยูนิต	ล้านบาท		ยูนิต	ล้านบาท	ยูนิต	ล้านบาท	
1. กลุ่มโครงการแนวสูง - โครงการที่ปิดโครงการแล้ว																					
1.1. Siamese Gioia	บริษัท	1-3-92	792	11,000	พ.ค.-54	100%	160	920.7	3	14.1	ก.ย.-53	157	906.6	-	-	100%	พ.ย.-55	157	906.6	-	-
1.2. Siamese Thirty Nine	บริษัท	1-0-58	458	6,172	มี.ค.-55	100%	87	603.2	-	0.0	พ.ย.-54	87	603.2	-	-	100%	ธ.ค.-56	87	603.2	-	-
1.3. Siamese Ratchakru	บริษัท	1-0-83.5	484	13,771	พ.ย.-55	100%	281	1,652.9	10	200.1	เม.ย.-55	271	1,452.8	-	-	100%	ส.ค.-57	271	1,452.8	-	-
1.4. Siamese Nanglinchee	บริษัท	2-2-73	1,073	12,081	ต.ค.-56	100%	214	926.0	1	3.8	ส.ค.-56	213	922.2	-	-	100%	ก.พ.-58	213	922.2	-	-
1.5. Blossom Condo@Fashion Altitude	บริษัท	2-0-17.7	818	10,915	ธ.ค.-59	100%	326	759.0	2	8.4	มี.ค.-58	324	750.5	-	-	100%	มิ.ย.-60	324	750.5	-	-
1.6. Siamese Surawong	ไซมิส สุรวงศ์	1-2-11.9	612	10,681	พ.ย.-56	100%	206	1,528.4	8	51.7	ก.ย.-56	198	1,476.7	-	-	100%	มี.ค.-59	197	1,470.8	1	5.9
2. กลุ่มโครงการแนวสูง - โครงการที่อยู่ระหว่างการโอนกรรมสิทธิ์																					
2.1 Blossom @Sathom-Charoenrat	บริษัท	7-1-56.5	2,957	34,269	มี.ค.-59	100%	793	2,981.2	6	145.2	มี.ค.-58	636	1,923.2	151	912.8	81%	ก.ย.-61	633	1,912.2	3	11.0
2.2 Siamese Exclusive 31	บริษัท	1-2-98.3	698	12,371	ก.พ.-59	100%	192	2,554.6	21	178.0	ส.ค.-58	133	1,886.5	38	490.0	78%	มี.ค.-62	130	1,822.4	3	64.2
2.3 Blossom Condo@Fashion Beyond	บริษัท	2-1-13.4	913	8,415	พ.ค.-60	100%	453	978.5	157	222.6	ก.พ.-60	248	626.8	48	129.1	84%	ธ.ค.-61	246	622.9	2	3.9
2.4 Wyndham Residence	ไซมิส คิวินส์	2-0-44	844	14,729	เม.ย.-61	100%	332	3,705.9	90	385.1	ธ.ค.-60	115	1,262.1	127	2,058.7	48%	พ.ย.-62	114	1,253.3	1	8.8
2.5 Ramada Plaza Residence	ไซมิส สุขุมวิท	1-3-79.6	780	13,284	ก.พ.-60	100%	358	2,655.0	19	195.8	ก.พ.-59	160	1,106.7	179	1,352.6	47%	ก.ค.-63	117	820.5	43	286.1
2.6 Wyndham Garden Residence	บริษัท	2-1-77	977	16,054	ก.พ.-61	100%	454	3,307.4	71	401.7	มี.ค.-60	270	1,998.8	113	906.9	70%	ก.ค.-63	185	1,380.9	85	618.0
2.7 Ramada Residence	เอส สุขุมวิท ๘๗	1-3-83	783	10,133	ส.ค.-61	94%	373	2,109.6	84	267.0	มี.ค.-61	199	1,354.0	90	488.6	69%	พ.ย.-63	44	277.6	155	1,076.4
3. กลุ่มโครงการแนวสูง – โครงการที่อยู่ระหว่างการก่อสร้างและการขาย																					
3.1 Siamese Rama 9	ไซมิส พระรามเก้า	13-1-63.5	5,363.5	58,762	Q4 / 63	2%	2,070	9,946.3	397	1,375.5	พ.ค.-62	762	3,716.1	911	4,854.8	46%	Q4/22	-	-	762	3,716.1
4. กลุ่มโครงการแนวสูง – โครงการที่อยู่ระหว่างการขายและรอการพัฒนา																					
4.1 The Collection	บริษัท	2-0-57.8	858	20,140	Q3 / 64	0%	522	5,584.9	79	404.8	ต.ค.-61	37	368.0	406	4,812.1	8%	Q4 / 66	-	-	37	368.0
4.2 Siamese Exclusive Ratchada	บริษัท	2-2-94.3	1,094	22,083	Q2 / 64	0%	622	3,701.2	62	238.5	ก.พ.-62	189	1,051.9	371	2,410.8	34%	Q4 / 66	-	-	189	1,051.9
5. กลุ่มโครงการแนวราบ																					
5.1 Siamese Blossom at Fashion - B	บริษัท	5-1-53.2	2,153	8,360	ม.ค.-56	100%	48	276.3	1	8.1	ธ.ค.-55	47	268.2	-	-	100%	ส.ค.-56	47	268.2	-	-
5.2 Siamese Blossom at Fashion – A	บริษัท	8-1-47.4	3,347	9,459	มี.ค.-57	100%	17	354.1	-	-	ม.ค.-57	17	354.1	-	-	100%	ธ.ค.-57	17	354.1	-	-
5.3 Blossom Plot C	บริษัท	20-3-30.8	8,331	25,662	ม.ค.-56	100%	165	792.1	-	-	ม.ค.-56	165	792.1	-	-	100%	ม.ค.-57	165	792.1	-	-
5.4 Siamese Kin	บริษัท	17-3-23.96	7,124	5,388	เม.ย.-60	65%	107	1,092.2	-	-	พ.ย.-60	33	372.3	74	719.8	31%	ธ.ค.-60	31	348.6	2	23.7
รวม							7,780	46,429.5	1,011	4,100.3		4,261	23,193.0	2,508	19,136.3			2,978	15,959.0	1,283	7,234.0

- ^{1/} มูลค่าโครงการทั้งหมด ประกอบด้วย มูลค่าห้องชุดพักอาศัยเพื่อจำหน่าย และมูลค่าห้องชุดที่เป็นกรรมสิทธิ์ของบริษัท
- ^{2/} มูลค่าห้องชุดส่วนที่เป็นกรรมสิทธิ์ของบริษัทแสดงด้วยราคาทุน ประกอบด้วย ห้องชุดที่บริษัทถือไว้เพื่อให้บริการเช่าระยะยาว และห้องชุดที่มีใบอนุญาตประกอบธุรกิจโรงแรมเพื่อให้บริการเช่าระยะสั้น (รายละเอียดเพิ่มเติมแสดงในรายละเอียดในแต่ละโครงการ) ซึ่งเป็นไปตามนโยบายของบริษัทในการลดความเสี่ยงจากความผันผวนของความต้องการซื้อห้องชุดพักอาศัย และลดการพึ่งพิงรายได้จากการจำหน่ายอสังหาริมทรัพย์ประเภทโครงการคอนโดมิเนียม โดยบริษัทจะนำห้องชุดดังกล่าวมาสร้างรายได้จากการเช่าและบริการในช่วงระยะเวลาหนึ่ง และบริษัทสามารถพิจารณาขายห้องชุดให้แก่ลูกค้าผู้ต้องการที่พักอาศัย หรือนักลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ที่แสวงหารายได้ค่าเช่าที่แน่นอน โดยในการพิจารณาจำหน่ายทรัพย์สินจะคำนึงถึงอัตราผลตอบแทนที่บริษัทจะได้รับเปรียบเทียบกับเงินลงทุนของบริษัท

นอกจากนั้น บริษัทมีบริการที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในด้านต่างๆ เช่น การให้บริการรับจ้างบริหารนิติบุคคลอาคารชุด โดยบริษัท ไชมิส พร็อพเพอร์ตี้ เซอร์วิส จำกัด (“ไชมิส พร็อพเพอร์ตี้”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัทถือหุ้นร้อยละ 100 ของหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัท ให้บริการรับจ้างบริหารนิติบุคคลอาคารชุดสำหรับโครงการที่พัฒนาโดยบริษัทเท่านั้น เพื่อรักษาภาพลักษณ์ของโครงการให้สวยงาม สร้างความพึงพอใจในการอยู่อาศัย โดย ไชมิส พร็อพเพอร์ตี้ จะได้รับค่าจ้างการบริหารเป็นรายเดือนจากนิติบุคคลอาคารชุดของโครงการต่างๆ ตามที่กำหนดในสัญญาบริหารจัดการอาคารชุด ณ วันที่ 30 กันยายน 2563 ไชมิส พร็อพเพอร์ตี้ ให้บริการบริหารนิติบุคคลอาคารชุดทั้งหมด 9 โครงการ ได้แก่ โครงการ Siamese Gioia (Sukhumvit 31), โครงการ Siamese Thirty Nine, โครงการ Siamese Nanglinchee, โครงการ Siamese Ratchakru, โครงการ Blossom Condo @ Fashion Altitude, โครงการ Blossom Condo @ Fashion Beyond, โครงการ Blossom Condo @ Sathorn-Charoenrat, โครงการ Siamese Exclusive 31 โครงการ Wyndham Residence โครงการ Ramada Plaza Residence และโครงการ Wyndham Garden Residence ทั้งนี้บริษัทไม่มีนโยบายที่ให้บริการที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์แก่โครงการอื่นๆ ที่นอกเหนือจากโครงการของบริษัท

2.2 การตลาดและภาวะการแข่งขัน

2.2.1 การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

บริษัทมีช่องทางการจำหน่ายที่ครอบคลุมทั้งลูกค้าในประเทศและต่างประเทศตามรายละเอียดดังนี้

1) ทีมงานขายของบริษัท (Sales Executive)

บริษัทมีทีมงานด้านการขายประจำอยู่ในทุกโครงการ ซึ่งพนักงานขายเป็นทีมงานที่มีประสบการณ์ ได้รับความรู้ความเข้าใจ สามารถสื่อสารแนวคิด รูปแบบ จุดเด่นของแต่ละโครงการ รวมถึงมีความรู้เกี่ยวกับภาวะอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์โดยรวมเป็นอย่างดี เพื่อรองรับกลุ่มลูกค้าทุกประเภททั้งชาวไทยและต่างชาติ โดยทีมขายจะเริ่มประชาสัมพันธ์โครงการในพื้นที่ละแวกใกล้เคียงกับที่ตั้งของโครงการ ผ่านทางป้ายโฆษณา โบรชัวร์ เนื่องจากลูกค้าส่วนหนึ่งของโครงการมาจากผู้ที่พักอาศัยหรือทำงานในบริเวณรอบโครงการ ที่ต้องการขยายขยายที่อยู่เดิม หรืออยู่ระหว่างการพิจารณาย้ายที่พักอาศัยใกล้กับที่ทำงาน นอกจากนี้ ยังจัดให้มีห้องตัวอย่างในแต่ละโครงการเพื่อให้ลูกค้าได้เห็นภาพของโครงการ โดยเฉพาะในช่วง Pre-sale จนถึงระยะเริ่มต้นการก่อสร้าง เนื่องจากพฤติกรรมของผู้บริโภคจะต้องการไปดูสถานที่จริง ทำเลที่ตั้งของโครงการ เพื่อสร้างความมั่นใจก่อนการตัดสินใจซื้อ

นอกจากพนักงานขายประจำโครงการแล้ว บริษัทยังมีช่องทางการติดต่อสื่อสารทั้งทาง Offline และ Online ผ่านทางโทรศัพท์โดยพนักงานขายที่สามารถให้ข้อมูลแนะนำโครงการได้เช่นเดียวกับพนักงานประจำโครงการ หรือทางเว็บไซต์/ช่องทางโซเชียลมีเดียต่างๆ เช่น Facebook Line Instagram WeChat รวมถึง Website ของบริษัท เป็นต้น ซึ่งลูกค้าสามารถเข้าไปศึกษาข้อมูลรายละเอียดเบื้องต้นของแต่ละโครงการได้ เพื่อให้การขายของบริษัทครอบคลุมทุกกลุ่มประเภทลูกค้า นอกจากนี้ ยังมีการประชาสัมพันธ์โครงการผ่านสื่อรูปแบบต่างๆ เช่น ป้ายโฆษณา การจัดตั้งบูธ

การเข้าร่วมงานนิทรรศการต่างๆ เพื่อให้โครงการและแบรนด์สินค้าของบริษัทเป็นที่รู้จักในวงกว้าง อีกทั้งบริษัทมีการได้นำระบบปฏิบัติการด้านการตลาดและการขายเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพทางการขายและจัดเก็บข้อมูลของลูกค้าอย่างเป็นระบบ

2) ตัวแทนขาย (Agent)

เพื่อให้การขายของบริษัทครอบคลุมกลุ่มลูกค้าทุกประเภท บริษัทได้ว่าจ้างตัวแทนขายภายนอกที่มีชื่อเสียงหลายราย มีประสบการณ์ผลงานการขายเป็นที่ยอมรับ มีความรู้ มีความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศ เพื่อทำหน้าที่เป็นตัวแทนในการขายห้องชุดของบริษัท โดยตัวแทนหลักที่บริษัทใช้บริการ กลุ่มบริษัท แองเจิล เรียด เอสเตท คอนซัลแทนซี (“ARE”) ซึ่งมีประสบการณ์ในการขายอสังหาริมทรัพย์ในต่างประเทศ โดยเฉพาะสาธารณรัฐประชาชนจีน ฮองกง และสิงคโปร์ โดย ARE จะรับผิดชอบการจัดกิจกรรมทางการตลาด การลงโฆษณา การนำเสนอโครงการต่อกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในต่างประเทศ (Roadshow) และจะได้รับผลตอบแทนเป็นอัตราค่านายหน้าอ้างอิงจากราคาขายห้องชุด และตัวแทนขายที่มีความชำนาญในการขายในประเทศไทยหลายราย

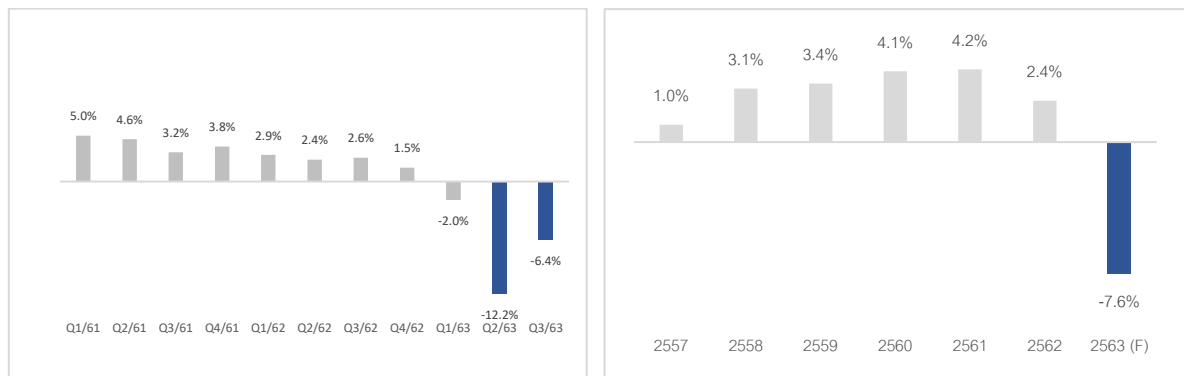
2.2.2 อุตสาหกรรมและการแข่งขัน

(1) ภาวะอุตสาหกรรม

ภาพรวมเศรษฐกิจไทยในไตรมาส 3 ของปี 2563 และแนวโน้มเศรษฐกิจไทยในปี 2563

สำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติเศรษฐกิจ (สภาพัฒน์) รายงานภาพรวมเศรษฐกิจไทยในไตรมาส 3 ของปี 2563 ผลิตภัณฑ์มวลรวมประเทศ (GDP) ปรับตัวลดลงร้อยละ 6.4 ต่อเนื่องจากการลดลงร้อยละ 12.1 ในไตรมาส 2 ของปี ซึ่งเป็นผลมาจากการบริโภคภาคเอกชนชะลอตัว การใช้จ่ายภาครัฐ การลงทุนภาครัฐและเอกชนปรับตัวลดลง การส่งออกปรับตัวลดลงตามการส่งออกบริการที่ปรับตัวลดลงมา

ผลิตภัณฑ์มวลรวมประเทศ (GDP)



ที่มา: สำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติเศรษฐกิจ

ธนาคารแห่งประเทศไทยประเมินว่าภาพรวมเศรษฐกิจไทยในไตรมาสที่ 3 ปี 2563 ปรับดีขึ้นจากไตรมาสที่ 2 จากกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่กลับมาเกือบเป็นปกติในหลายส่วนตามมาตรการผ่อนคลายการปิดเมือง ทั้งในและต่างประเทศ โดยเฉพาะในเดือนกันยายนที่ภาพรวมเศรษฐกิจปรับดีขึ้นชัดเจน เป็นผลจากกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่ทยอยปรับดีขึ้น อย่างไรก็ตามก็ยังมีประเด็นที่ต้องให้ความสำคัญเป็นพิเศษ ได้แก่

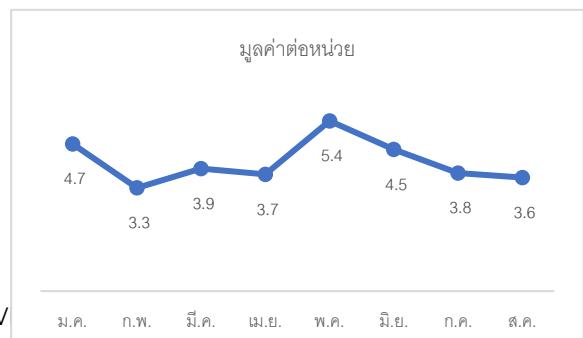
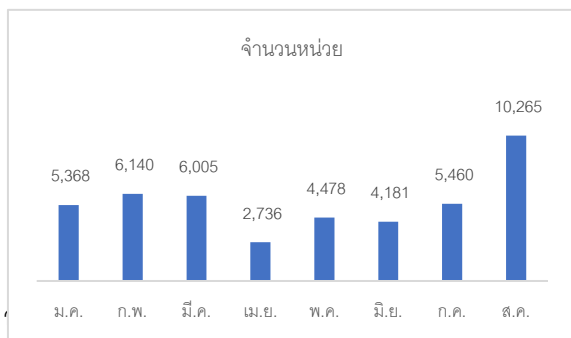
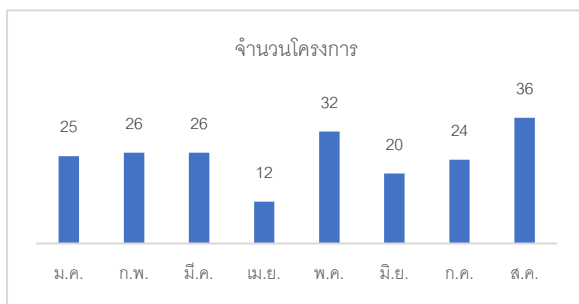
- ความไม่แน่นอนทางการเมืองภายในประเทศ ซึ่งจะกระทบความเชื่อมั่น โดยหากมองย้อนเหตุการณ์ทางการเมือง ทุกครั้งจะกระทบต่อความเชื่อมั่นนักลงทุนและการบริโภค ซึ่งประเด็นทางการเมืองจะกระทบการบริโภคของไทย ที่ปัจจุบันมีความเปราะบางค่อนข้างสูงจาก COVID-19
- การเปิดรับนักท่องเที่ยวต่างชาติ เพราะเป็นส่วนสำคัญต่อการฟื้นตัวเศรษฐกิจ และอาจเป็นปัจจัยถ่วงรั้งการเติบโต โดยในเดือนกันยายน ตัวเลขนักท่องเที่ยวยังเป็นศูนย์ ติดต่อกันเป็นเดือนที่ 6 จากประมาณการตัวเลขนักท่องเที่ยวทั้งปี 6.7 ล้านคน
- การระบาดของ COVID-19 รอบ 2 ในต่างประเทศที่จะเข้ามากระทบ เศรษฐกิจและภาคการส่งออกของไทย จากในเดือนกันยายน ภาพรวมการส่งออก (ไม่รวมทองคำ) หดตัวน้อยลงจากเดือนก่อนอยู่ที่ -13.6% มาอยู่ที่ -3.7% ซึ่งปรับตัวขึ้นทุกหมวดสินค้า สอดคล้องกับ อุปสงค์ของประเทศคู่ค้าที่ฟื้นตัวดีขึ้น โดยเฉพาะหมวดเครื่องใช้ไฟฟ้าที่ขยายตัวต่อเนื่อง และได้รับอานิสงส์จากสงครามการค้า และหมวดรถยนต์ที่เห็น การขยายตัวปรับตัวดีขึ้น โดยเฉพาะยอดขาย รถยนต์ทั้งส่วนบุคคลและเชิงพาณิชย์
- การฟื้นตัวของธุรกิจยานยนต์ ทั้งการผลิตและส่งออก ต้องติดตามว่าการขยายตัวเป็นปัจจัยชั่วคราวหรือต่อเนื่อง โดยพิจารณาจาก 2 ส่วนหลัก คือ การให้สินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ที่พบว่าแนวโน้มไตรมาส 4 มีความต้องการสินเชื่อเพิ่มมากขึ้น แต่สถาบันการเงินยังให้ความระมัดระวังการปล่อยกู้ และความต้องการจากต่างประเทศ
- การฟื้นตัวของตลาดแรงงานและรายได้ภาคประชาชน ซึ่งจะเป็นเครื่องจักรสำคัญของการฟื้นตัวเศรษฐกิจ ซึ่งตัวเลขในเดือน ก.ย.ปรับตัวขึ้น แต่ยังคงเปราะบาง โดยตัวเลขผู้ขอรับสิทธิว่างงาน ตามสิทธิประกันสังคมอยู่ที่ 4.4 แสนคน (ณ เดือน ส.ค. 2563 รวมกัน 3.3 ล้านคน)

ภาพรวมเศรษฐกิจของปี 2563 ยังมีแนวโน้มที่จะปรับตัวลดลงจากปี 2562 สภาพัฒน์คาดว่าจะปรับตัวลดลงถึงร้อยละ (6.0) จากเดิมที่ประเมินว่าจะขยายตัวร้อยละ (-7.8) - (-7.3) โดยคาดว่าจะอัตราเงินเฟ้อจะอยู่ในช่วงเฉลี่ยร้อยละ (1.2) – (0.7) โดยเศรษฐกิจทั้งปีมีข้อจำกัดจากการปรับตัวลดลงมากของจำนวนและรายได้จากนักท่องเที่ยวต่างชาติ ภาวะความรุนแรงของเศรษฐกิจและปริมาณการค้าโลก ภาวะความถดถอยรุนแรงของเศรษฐกิจและปริมาณการค้าโลก และผลกระทบจากการระบาดของ COVID-19 รวมถึงปัญหามลพิษ โดยคาดการณ์ว่าการบริโภคภาคเอกชนจะปรับตัวลดลงตามฐานรายได้ การปรับเปลี่ยนพฤติกรรมของผู้บริโภค สำหรับภาพรวมเศรษฐกิจปี 2564 สภาพัฒน์ประเมินว่าจะขยายตัวร้อยละ 3.5-4.5 โดยมีปัจจัยสนับสนุนจาก การปรับตัวขึ้นของอุปสงค์ภายในประเทศ การฟื้นตัวของเศรษฐกิจและปริมาณการค้าโลก แรงขับเคลื่อนจากภาครัฐจากการเบิกจ่ายภายใต้กรอบงบประมาณรายจ่ายประจำปีและมาตรการทางเศรษฐกิจ รวมถึงฐานการขยายตัวที่ต่ำผิดปกติในปี 2563

(2) ภาพรวมธุรกิจสังหาริมทรัพย์

จากสถานการณ์การแพร่ระบาดของไวรัส COVID-19 ส่งผลกระทบอย่างมากทั้งด้านเศรษฐกิจและสังคมทั่วโลก ทั้งนี้ ภาคอสังหาริมทรัพย์เป็นภาคเศรษฐกิจหนึ่งที่ได้รับผลกระทบอย่างมาก จากข้อมูลการสำรวจตลาดที่อยู่อาศัยทั่วประเทศของศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์พบว่า ในปี 2563 แม้ว่าในช่วงต้นปี ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์จะได้รับผลกระทบโดยตรงจากสถานการณ์ COVID-19 ทำให้ลูกค้าและผู้ประกอบการต่างชะลอการดำเนินธุรกรรมต่างๆ อย่างไรก็ตาม ในช่วงไตรมาส 3/2563 มีการผ่อนคลายมาตรการด้าน COVID-19 ในประเทศลง จากสถานการณ์การแพร่ระบาด และจำนวนผู้ติดเชื้อใหม่ในประเทศที่ลดลง ทำให้ผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ได้เริ่มเปิดตัวโครงการใหม่ในช่วงครึ่งหลังของปี 2563 โดยข้อมูลของบริษัท เอเจนซี ฟอร์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส จำกัด (AREA) ได้รายงานการเปิดตัวโครงการอสังหาริมทรัพย์ใหม่ในช่วงเดือนสิงหาคม 2563 มีจำนวนทั้งสิ้น 36 โครงการ เพิ่มขึ้น 12 โครงการจากเดือน

กรกฎาคม โดยจำนวนหน่วยที่เปิดขายใหม่ในเดือนทั้งหมด 10,265 หน่วย เพิ่มขึ้นจากเดือนกรกฎาคมจำนวน 5,460 หน่วย หรือเพิ่มขึ้นกว่าร้อยละ 88 โดยอาคารชุดมีจำนวนหน่วยเปิดขายใหม่มากที่สุดจำนวน 4,624 หน่วย คิดเป็นร้อยละ 45 รองลงมาได้แก่ อสังหาริมทรัพย์ประเภททาวน์เฮาส์จำนวน 3,480 หน่วย คิดเป็นร้อยละ 33.9 และบ้านเดี่ยว 1,202 หน่วย คิดเป็นร้อยละ 11.7 ของจำนวนหน่วยขายที่เปิดขายใหม่ทั้งหมด ในขณะที่มูลค่ารวมของการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่เกิดขึ้นในเดือนสิงหาคม 2563 มีมูลค่ารวมทั้งสิ้น 37,253 ล้านบาท ซึ่งเพิ่มขึ้นจากเดือนที่ผ่านมาจำนวน 16,675 ล้านบาท หรือคิดเป็นเพิ่มขึ้นร้อยละ 81 ในด้านทำเลที่ตั้งพบว่าในเดือนสิงหาคมมีโครงการที่เปิดตัวใหม่และตั้งอยู่ในเขตกรุงเทพมหานครชั้นในจำนวน 3 โครงการ ส่วนที่ตั้งอยู่ในเขตเมืองชั้นกลางและส่วนต่อขยายของเมือง (intermediate area) มีจำนวน 26 โครงการ เช่น ถนนติวานนท์ ถนนแจ้งวัฒนะ ถนนลาดพร้าว ถนนรามอินทรา ถนนบางนา-ตราด ถนนเทพารักษ์ ถนนสุขสวัสดิ์ ถนนเพชรเกษม เป็นต้น นอกจากนี้ยังมีอีก 7 โครงการที่อยู่ในพื้นที่รอบนอกซึ่งใกล้แหล่งงานและสถาบันการศึกษาในบริเวณนั้น เช่น ย่านไทรน้อย เศรษฐกิจ และคลองหลวง เป็นต้น



อาจจะต้องใช้เวลาในการฟื้นตัวที่นานกว่าธุรกิจอื่นๆ เนื่องจากยังคงมีปัจจัยที่มีผลกระทบต่อภาวะอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์ เช่น มาตรการ LTV ของธนาคารแห่งประเทศไทย สงครามการค้าระหว่างจีนและสหรัฐอเมริกา เป็นต้น

1. มาตรการควบคุมสินเชื่อที่อยู่อาศัยโดยการปรับเปลี่ยนอัตราส่วนวงเงินสินเชื่อต่อหลักประกันที่ออกโดยธนาคารแห่งประเทศไทย

ในเดือนเมษายน 2562 ธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) ได้ออกมาตรการควบคุมสินเชื่อที่อยู่อาศัยโดยการปรับเปลี่ยนอัตราส่วนวงเงินสินเชื่อต่อหลักประกันซึ่งส่งผลกระทบต่อภาพรวมธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ดังนั้นในเดือนมกราคม 2563 ธนาคารแห่งประเทศไทยได้ผ่อนปรนหลักเกณฑ์มาตรการควบคุมสินเชื่อที่อยู่อาศัยโดยการปรับเปลี่ยนอัตราส่วนวงเงินสินเชื่อต่อหลักประกันดังกล่าว เพื่อส่งเสริมให้ประชาชนเป็นเจ้าของบ้านหลังแรกได้ง่ายขึ้นและช่วยบรรเทาภาระค่าใช้จ่ายที่จำเป็นในการเข้าอยู่อาศัย เช่น การตกแต่งบ้าน การซ่อมแซม

รวมถึงเพื่อดูแลกลุ่มประชาชนที่จำเป็นต้องมีที่อยู่อาศัย 2 หลัง ที่มีวินัยในการผ่อนชำระมาแล้วระยะหนึ่งให้สามารถเข้าถึงสินเชื่อได้ง่ายขึ้น โดยกรณีที่เป็นการกู้เงินสำหรับบ้านหลังแรกไม่เกิน 10 ล้านบาท ผู้กู้สามารถขอลงเงินสินเชื่อได้เต็มจำนวนเช่นเดิม (LTV 100% ของราคาบ้าน) และสามารถกู้เพิ่มเติมเพื่อการตกแต่งบ้านได้อีกร้อยละ 10 ของราคาบ้านเนื่องจากพบว่ากลุ่มที่ซื้อบ้านในสัญญาแรกส่วนใหญ่เป็นกลุ่มที่มีความต้องการซื้อเพื่ออยู่อาศัยจริง และหลังจากซื้อบ้านแล้วยังมีความต้องการสินเชื่อเพื่อตกแต่งบ้านเพิ่มเติม โดยที่ผ่านมากลุ่มนี้ใช้วิธีการกู้ยืมผ่านสินเชื่ออื่นๆ เช่น สินเชื่อส่วนบุคคล หรือ บัตรเครดิต ซึ่งมีอัตราดอกเบี้ยที่สูงกว่า หากในกรณีที่บ้านหลังแรกมีมูลค่ามากกว่า 10 ล้านบาท ให้ปรับลดเงินดาวน์จากเดิมร้อยละ 20 คงเหลือร้อยละ 10

สำหรับการซื้อบ้านในสัญญาที่สองเพื่อให้กลุ่มลูกค้าที่ต้องการซื้อบ้านเพื่ออยู่อาศัยจริงให้สอดคล้องกับรูปแบบการใช้ชีวิต ธปท. จึงผ่อนคลาญกฎเกณฑ์ LTV โดยหากผ่อนชำระตามสัญญาที่ 1 มาแล้ว 2 ปีขึ้นไป สามารถวางเงินดาวน์ได้เพียงร้อยละ 10 จากเดิมร้อยละ 20 ส่วนผู้ที่ซื้อบ้านหลังแรกและยังผ่อนชำระไม่ถึง 2 ปี หากจะซื้อหลังที่สองยังต้องวางเงินดาวน์ร้อยละ 20 เช่นเดิม สำหรับสัญญาที่ 3 ขึ้นไป ยังกำหนดเกณฑ์ LTV ไว้เช่นเดิมที่ร้อยละ 70 โดยการปรับหลักเกณฑ์ดังกล่าวจะเอื้อประโยชน์ให้กับกลุ่มลูกค้าที่ซื้อบ้านหลังแรกมากกว่า ในขณะที่ผู้ซื้อบ้านหลังที่ 2 จะได้รับผลประโยชน์เพียงเล็กน้อย โดยกลุ่มผู้ประกอบการที่คาดว่าจะได้รับประโยชน์จะเป็นกลุ่มแนวราบ เนื่องจากเป็นกลุ่มลูกค้าที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัยจริงต่างจากกลุ่มลูกค้าที่ซื้อห้องชุด ซึ่งเป็นกลุ่มที่ซื้อเพื่อการลงทุนรวมถึงเก็งกำไร

อย่างไรก็ตาม การปรับปรุงเกณฑ์ดังกล่าวจะเป็นประโยชน์ต่อภาพรวมอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์ในระยะยาว เนื่องจากจะเป็นการป้องกันโอกาสการเกิดวิกฤตฟองสบู่ของอสังหาริมทรัพย์ และช่วยให้อุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์มีการเติบโตในระดับที่เหมาะสม ทั้งนี้เพื่อปรับตัวให้สอดคล้องกับมาตรการดังกล่าว ผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์อาจพิจารณาแนวทางการทำธุรกิจที่รัดกุมมากยิ่งขึ้น เช่น

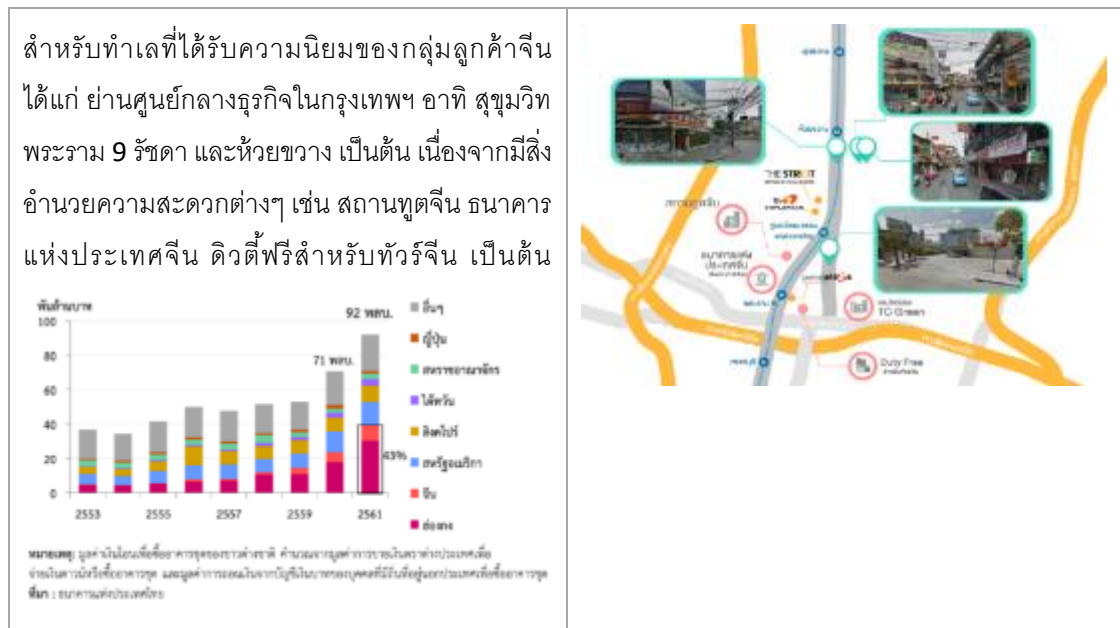
- เน้นเปิดตัวโครงการที่มั่นใจในศักยภาพ พิจารณาอย่างรอบคอบทั้งทำเล ประเภทสินค้าที่เหมาะสม และภาวะการแข่งขันอยู่ในระดับต่ำ
- การกลั่นกรองลูกค้าก่อนทำสัญญาจะซื้อจะขายหรือการจอง เพื่อแนะนำโปรแกรมที่เหมาะสมสำหรับลูกค้า โดยเฉพาะการตรวจสอบสถานะสัญญาการกู้ยืมที่อยู่อาศัยว่ามีอยู่จำนวนกี่สัญญา เพื่อลดความเสี่ยงของผู้ซื้อเพื่อการลงทุน/เก็งกำไร และการขอสินเชื่ออย่างไม่เป็นทางการ (Pre-approve) ในเบื้องต้น เพื่อลดการปฏิเสธสินเชื่อที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต
- การขยายระยะเวลาการจ่ายเงินดาวน์ โดยเฉพาะโครงการที่อยู่อาศัยแนวราบที่ผู้บริโภคนิยมซื้อบ้านสร้างเสร็จก่อนขาย ผู้ประกอบการอาจเลือกปรับเปลี่ยนมาใช้รูปแบบการจองที่อยู่อาศัยที่ยังไม่ได้ก่อสร้าง (บ้านสั่งสร้าง) เพื่อขยายระยะเวลาการจ่ายเงินดาวน์ของผู้ซื้อออกไปได้ ลดภาระเงินดาวน์ที่เพิ่มขึ้นของผู้ซื้อที่อยู่อาศัย
- ลดการกระจุกตัวของกลุ่มลูกค้า โดยเฉพาะลูกค้าชาวจีน ซึ่งผู้ประกอบการอาจหันมาทำตลาดในกลุ่มลูกค้าชาวต่างชาติในประเทศอื่นๆ มากขึ้น เช่น สหรัฐอเมริกา และสิงคโปร์ ซึ่งเป็นประเทศอันดับสองและสามรองจากจีนที่เข้ามาซื้ออสังหาริมทรัพย์ในไทย หรือแม้แต่การทำการตลาดโดยตรงกับกลุ่มชาวต่างชาติที่เข้ามาทำธุรกิจและการค้าในไทยและลดการพึ่งพิงกลุ่มเอเจนซี

- เพิ่มสัดส่วนรายได้ประจำ (Recurring income) ให้มากขึ้น เช่น รายได้จากอสังหาริมทรัพย์เพื่อเช่า เป็นต้น เพื่อลดความเสี่ยงในช่วงที่ภาวะตลาดที่อยู่อาศัยเพื่อขายเผชิญกับภาวะซบเซา

แม้ว่านโยบายดังกล่าวจะส่งผลกระทบต่อโครงการที่มีมูลค่ามากกว่า 10 ล้านบาทต่อหน่วย ซึ่งเป็นโครงการภายใต้แบรนด์ Exclusive แต่เนื่องด้วยพฤติกรรมของลูกค้าในโครงการดังกล่าวจะเป็นกลุ่มลูกค้าที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเอง หรือลงทุนในระยะยาวมากกว่าเก็งกำไรระยะสั้น และกลุ่มลูกค้ากว่าร้อยละ 49 เป็นลูกค้าต่างประเทศ ประกอบกับนโยบายของบริษัทกำหนดให้ลูกค้าผ่อนดาวน์ที่ร้อยละ 20-30 ของมูลค่าโครงการ ดังนั้นบริษัทจึงได้รับผลกระทบจากมาตรการดังกล่าวไม่มากนัก

2. ความไม่แน่นอนทางเศรษฐกิจโลก และสงครามการค้าระหว่างสหรัฐอเมริกาและจีน

นอกจากการพึ่งพากำลังซื้อภายในประเทศแล้ว ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในประเทศไทยยังได้รับความสนใจจากกลุ่มลูกค้าต่างประเทศ ทั้งในรูปแบบการเข้ามาซื้อเพื่ออยู่อาศัยและการเข้ามาร่วมลงทุนกับผู้ประกอบการชาวไทย จากข้อมูลของธนาคารแห่งประเทศไทย พบว่าในปี 2562 เงินโอนเพื่อซื้ออาคารชุดจากชาวต่างชาติมีมูลค่ารวม 67,596 ล้านบาท ลดลงจากปี 2561 ที่มีมูลค่ารวม 91,006 หรือลดลงร้อยละ 26 โดยสัดส่วนเงินโอนส่วนใหญ่กว่าร้อยละ 40 มาจากประเทศจีน (รวมถึงฮ่องกง) รองลงมาสหรัฐอเมริกา ร้อยละ 15 สิงคโปร์ ร้อยละ 13 ตามลำดับ จากสัดส่วนดังกล่าวจะเห็นว่าอสังหาริมทรัพย์ของประเทศไทยยังคงพึ่งพิงผู้บริโภคจากจีน ดังนั้นหากเกิดสงครามการค้าจะส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจของประเทศจีนอย่างมีนัยสำคัญ ซึ่งจะส่งผลกระทบโดยตรงต่อผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ในไทยอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้



ปัจจัยหลักที่อสังหาริมทรัพย์ในประเทศไทยได้รับการตอบรับที่ดีจากนักลงทุนจีน เนื่องจากอสังหาริมทรัพย์ในประเทศไทยมีราคาถูกกว่าประเทศอื่นๆ เช่น สหรัฐอเมริกา แคนาดา อังกฤษ ออสเตรเลีย ผลตอบแทนจากการลงทุนเป็นที่น่าพอใจของนักลงทุนจีนซึ่งมีพฤติกรรมแสวงหาผลตอบแทน นอกจากนี้ กฎหมายของประเทศไทยไม่ได้มีข้อห้ามในการซื้ออสังหาริมทรัพย์ซึ่งเป็นการจำกัดการลงทุนของนักลงทุนจีนดังเช่นบางประเทศ เช่น ประเทศออสเตรเลีย กำหนดห้ามคนต่างชาติซื้อบ้านมือสอง เพราะไม่ต้องการทำให้คนในประเทศได้รับผลกระทบจากการปรับราคาขึ้น ประเทศมาเลเซีย ให้ชาวต่างชาติซื้อเฉพาะบ้านที่มีราคาอย่างน้อย 0.5 - 2 ล้านริงกิต เทียบเท่า 4-16

ด้านบาท ประเทศสิงคโปร์ ห้ามซื้อบ้านเพื่อการเคหะแห่งชาติสิงคโปร์ก่อสร้างซึ่งคิดเป็นส่วนใหญ่กว่าร้อยละ 85 ของบ้านในสิงคโปร์ และในกรณีนี้ที่ซื้อบ้านที่เอกชนพัฒนาจะต้องรับภาระเสียภาษีร้อยละ 20-25 ในขณะที่กฎหมายของประเทศไทยค่อนข้างเอื้อต่อการซื้ออสังหาริมทรัพย์ของชาวจีน เช่น ชาวต่างชาติสามารถซื้อห้องชุดได้ถึงร้อยละ 49 ของเนื้อที่ห้องชุดทั้งหมดในแต่ละโครงการ ประกอบกับความขึ้นช้อบในการใช้ชีวิตในเมืองไทยจากวัฒนธรรมคุณภาพความเป็นอยู่ และสถานที่ท่องเที่ยวที่ได้รับความนิยมในกลุ่มนักท่องเที่ยวจีน

อย่างไรก็ตาม เนื่องจากในช่วงหลายปีที่ผ่านมา กลุ่มนักลงทุนจีนได้เข้ามาลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ในประเทศไทยเป็นจำนวนมาก ซึ่งอาจก่อให้เกิดราคาอสังหาริมทรัพย์ที่สูงผิดปกติ ดังนั้นเพื่อเป็นการลดความเสี่ยงดังกล่าวผู้ประกอบการในประเทศไทยได้เรียกเก็บเงินดาวน์จากนักลงทุนจีนในอัตราสูงถึงร้อยละ 25-30 ของราคาห้องชุด ในขณะที่เงินดาวน์ที่เก็บจากลูกค้าไทยเฉลี่ยประมาณ 10 ของราคาห้องชุด เพื่อป้องกันความเสี่ยงจากการทิ้งจอง นอกจากนี้เพื่อลดผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นจากการซื้ออสังหาริมทรัพย์เพื่อเก็งกำไร กลุ่มผู้ประกอบการได้ปรับแผนธุรกิจโดยเน้นการพัฒนาโครงการระดับพรีเมียม โครงการบ้านแนวราบ เพื่อกระจายความเสี่ยงและเพิ่มโอกาสทางธุรกิจ

อย่างไรก็ตาม จากวิกฤตการระบาดของไวรัส COVID-19 ที่ผ่านมามีชาวต่างชาติโดยเฉพาะลูกค้าชาวจีนเริ่มออกหาที่อยู่ใหม่ในประเทศที่มีระบบสาธารณสุขที่มีประสิทธิภาพ ซึ่งจากตัวเลขผู้ติดเชื้อในไทยที่ลดลงอย่างต่อเนื่องสะท้อนให้เห็นถึงความสำเร็จของภาครัฐในการดำเนินมาตรการควบคุมการระบาดจนทำให้ไม่พบผู้ติดเชื้อในประเทศ ไทย ทำให้ลูกค้าชาวจีนให้ความเชื่อมั่นในระบบสาธารณสุขของไทย และพร้อมที่จะเข้ามาซื้ออสังหาริมทรัพย์ในไทยเพื่อการอยู่อาศัยในระยะยาว และเพื่อการลงทุน โดยรูปแบบการลงทุนจะเปลี่ยนไปจากในอดีตที่เน้นการซื้อห้องชุดเพื่อลงทุนหวังผลกำไรจากค่าเช่าในระยะยาว เป็นการซื้อห้องชุดเพื่ออยู่อาศัยที่มีขนาดใหญ่เหมาะสมสำหรับครอบครัวขนาดใหญ่

2.2.3 กลยุทธ์ในการแข่งขัน

(1) การคัดสรรทำเลที่ตั้งโครงการที่ดีและมีศักยภาพ

ในการพิจารณาพัฒนาโครงการบริษัทให้ความสำคัญกับการพิจารณาทำเลที่ตั้งเป็นอันดับแรก เนื่องจากทำเลที่ตั้งถือเป็นปัจจัยหลักในการพิจารณาเลือกซื้อที่อยู่อาศัยของผู้บริโภคหรือแม้แต่เพื่อการลงทุน บริษัทจึงมุ่งเน้นสรรหาที่ดินและพัฒนาโครงการในพื้นที่ซึ่งพิจารณาแล้วว่ามีความศักยภาพในการเติบโต ใกล้แหล่งชุมชนและสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ เช่น สถานีรถไฟฟ้า สถานีรถไฟใต้ดิน หรือมีโอกาสพัฒนาเป็นแหล่งชุมชนในอนาคต เพื่อตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าในปัจจุบันที่มุ่งเน้นการหาที่พักที่เดินทางสะดวก ใกล้สิ่งอำนวยความสะดวก โดยบริษัทมีทีมพัฒนาธุรกิจซึ่งจะทำงานร่วมกับบริษัทที่ปรึกษาเพื่อรวบรวมข้อมูลด้านที่ดินและนำมาวิเคราะห์ศักยภาพที่ดิน รวมถึงการศึกษาพฤติกรรมกรรมกรผู้บริโภค ภาวะตลาด ภาพรวมการแข่งขันในพื้นที่ใกล้เคียงกับที่ตั้งโครงการ เพื่อให้มั่นใจว่าบริษัทได้รับข้อมูลด้านการขายและการตลาดที่ถูกต้องและมีประสิทธิภาพ ก่อนนำมาพิจารณาคัดเลือกพื้นที่เพื่อพัฒนาโครงการต่อไป

ปัจจุบัน บริษัทมีโครงการที่อยู่ระหว่างการโอนกรรมสิทธิ์ ระหว่างการพัฒนาและโครงการที่รอการพัฒนาอยู่ในพื้นที่ตามแนวระบบขนส่งมวลชน โดยเฉพาะในบริเวณย่านศูนย์กลางทางธุรกิจ (Central Business District หรือ CBD) หรือโซนส่วนต่อขยายศูนย์กลางธุรกิจ (New Central Business District หรือ New CBD) เช่น ถนนสุขุมวิท มีโครงการ The Collection, Siamese Exclusive 31, Siamese Exclusive 42 ถนนสุขุมวิท-พระราม 4 มีโครงการ Wyndham Residence ถนนรัชดาภิเษก มีโครงการ Siamese Exclusive Ratchada และถนนพระรามเก้า มีโครงการ

Siamese Rama 9 เป็นต้น ซึ่งพื้นที่ในย่านธุรกิจดังกล่าว ยังมีโอกาสจากการเพิ่มขึ้นของราคาที่ดินในอนาคต ทำให้เป็นที่สนใจของลูกค้ายกลุ่มนักลงทุนอีกด้วย

(2) การควบคุมต้นทุนอย่างมีประสิทธิภาพและคุณภาพงานก่อสร้างที่ได้มาตรฐาน

เพื่อให้การควบคุมต้นทุนมีประสิทธิภาพและลดผลกระทบจากต้นทุนโครงการที่อาจเพิ่มขึ้นเกินกว่างบลงทุนที่กำหนดไว้ (Cost Overrun) ซึ่งจะส่งผลต่อความคุ้มค่าของโครงการลงทุน บริษัทจะทำสัญญาว่าจ้างผู้รับเหมาในการพัฒนาโครงการตามลักษณะประเภทของงานซึ่งครอบคลุมแรงงาน การจัดซื้อวัสดุอุปกรณ์ซึ่งระบุปริมาณและประเภทวัสดุ ก่อสร้างไว้อย่างชัดเจนภายใต้สัญญาจ้างแบบเหมารวม (Lump Sum Contract) อย่างไรก็ตาม อุปกรณ์บางประเภทที่มีมูลค่าต่อหน่วยสูง เช่น ลิฟต์โดยสาร โดยบริษัทจะดำเนินการจัดซื้อด้วยตนเองจากคู่ค้าที่อยู่ในระบบ Vendor List โดยบริษัทจะตกลงราคาซื้อกับผู้จำหน่ายสินค้าตั้งแต่ในช่วงแรก เพื่อลดความเสี่ยงจากความผันผวนของราคา อุปกรณ์ นอกจากนั้น เพื่อการก่อสร้างที่มีประสิทธิภาพ ลดระยะเวลาและแรงงานในการก่อสร้าง และลดต้นทุนการก่อสร้าง บริษัทได้ให้ความสำคัญกับปรับปรุงเทคนิคต่างๆ ในการก่อสร้าง เช่น ระบบป้องกันดินพัง รวมถึงพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อใช้ติดตั้งในโครงการของบริษัท เช่น ห้องน้ำสำเร็จรูป ซึ่งจะช่วยให้เพิ่มคุณภาพและลดต้นทุนการก่อสร้างได้ในระดับหนึ่ง

นอกจากนี้ เพื่อให้มั่นใจว่าห้องชุดของบริษัทที่ส่งมอบให้แก่ลูกค้ามีคุณภาพและส่งมอบได้ตรงตามเวลาที่กำหนด บริษัทได้คัดเลือกทีมวิศวกร ทีมที่ปรึกษาด้านการก่อสร้าง ที่มีประสบการณ์ในการทำงาน ทำงานควบคู่กับฝ่ายบริหารและควบคุมงานก่อสร้างของบริษัท โดยมีการรายงานผลความคืบหน้าจากการก่อสร้างให้ทราบเป็นประจำ เพื่อติดตามผลงานและดำเนินการแก้ไขปัญหาที่ตรวจพบได้อย่างทันท่วงที และไม่กระทบต่อระยะเวลาก่อสร้างในภาพรวม นอกจากนั้น ในระหว่างการก่อสร้าง บริษัทจะรวบรวมปัญหาที่เกิดขึ้นจากการทำงาน ทั้งด้านการก่อสร้าง การออกแบบ รวมถึงปัญหาคุณภาพของสินค้าที่ต้องซ่อมแซมเป็นประจำ เพื่อนำมาวิเคราะห์หาสาเหตุ และแนวทางแก้ไข โดยจัดทำเป็นมาตรฐานการทำงานด้านการออกแบบ (Design Guide) และมาตรฐานด้านการก่อสร้าง (Small Details) เพื่อให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องทั้งภายในและภายนอกศึกษาเรียนรู้ และนำไปปฏิบัติเพื่อไม่ให้เกิดข้อผิดพลาดในอนาคต

(3) การตั้งราคาสอดคล้องกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ในการกำหนดราคาขาย บริษัทจะพิจารณาจากปัจจัยต่างๆ เช่น ศักยภาพของที่ดิน กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ข้อมูลการขายห้องชุดของผู้ประกอบการรายอื่นๆ ที่อยู่ในพื้นที่ใกล้เคียง พฤติกรรมของกลุ่มลูกค้าในพื้นที่ตั้งของโครงการ ภาวะอุตสาหกรรมโดยรวม รวมถึงต้นทุนการพัฒนาที่ดิน ต้นทุนการก่อสร้างโครงการ ค่าใช้จ่ายในการขายและการตลาด เพื่อกำหนดราคาขายที่เหมาะสมและแข่งขันได้กับผู้ประกอบการรายอื่นในพื้นที่ใกล้เคียง โดยที่บริษัทยังคงได้รับอัตราผลตอบแทนที่เหมาะสม และด้วยประสบการณ์ของทีมบริหารที่มาจากสายงานก่อสร้าง ทำให้การพัฒนาโครงการของบริษัทสามารถคัดเลือกผู้รับเหมาที่มีประสบการณ์ มีคุณภาพ ภายใต้ราคาที่เหมาะสม

บริษัทแบ่งกลุ่มเป้าหมายตามราคาขาย เช่น กลุ่ม Blossom Condo ที่รองรับกลุ่มลูกค้าวัยเริ่มทำงาน ราคาขายเฉลี่ย 80,000 – 100,000 บาทต่อตารางเมตร ในขณะที่กลุ่ม Siamese+ สถานที่ เป็นโครงการที่ตั้งอยู่ในเขตชุมชนเมือง เหมาะสมกับกลุ่มลูกค้าที่ต้องการหาที่พักอาศัยใกล้ที่ทำงาน ราคาขายเฉลี่ย 100,000 – 150,000 บาทต่อตารางเมตร ด้วยการพัฒนาโครงการที่มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่ชัดเจน ทำให้บริษัทสามารถวางแผนการขายและการตลาดให้สอดคล้องกับลักษณะของกลุ่มลูกค้าในแต่ละประเภทโครงการได้อย่างชัดเจน

(4) การนำนวัตกรรมใหม่ด้านการออกแบบก่อสร้างมาใช้ให้สอดคล้องกับพฤติกรรมผู้บริโภค

บริษัทให้ความสำคัญกับการออกแบบและการก่อสร้าง บริษัทจึงได้พัฒนาออกแบบห้องชุดของโครงการให้มีลักษณะโดดเด่น ภายใต้แนวคิดการสร้างที่อยู่อาศัยจากการใช้ชีวิตจริง เช่น การออกแบบห้องชุดที่มีเพดานสูง รองรับการจัดตั้งเฟอร์นิเจอร์ชั้นลอย เพื่อเพิ่มพื้นที่ใช้สอยได้อย่างสูงสุด การเลือกใช้วัสดุอุปกรณ์ที่ใช้งานได้จริงและมีประสิทธิภาพ เพื่อให้ลูกค้าผู้ซื้อโครงการได้รับความสะดวกสบายที่สุด โดยในโครงการมีบริการสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ เช่น สระว่ายน้ำ ห้องออกกำลังกาย ระบบรักษาความปลอดภัยตลอด 24 ชั่วโมง นอกจากนี้ยังอำนวยความสะดวกตามมาตรฐานของโครงการห้องชุดโดยทั่วไปแล้ว โครงการของบริษัทได้ให้ความสำคัญกับนวัตกรรมใหม่ที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม และเป็นประโยชน์กับผู้พักอาศัย โดยในโครงการ Siamese Exclusive Ratchada, โครงการ The Collection และ โครงการ Siamese Rama 9 มีการนำ SIAMESE TECHNOLOGY มาใช้ เช่น การติดตั้งระบบหมุนเวียนอากาศภายในห้องพักอาศัยตลอด 24 ชม. ช่วยกรองฝุ่นละออง PM 2.5 ถ่ายเทอากาศและลดกลิ่นต่างๆ การใช้กระจกที่ช่วยลดความร้อนจากภายนอกเข้าสู่ภายในอาคาร ทำให้อากาศเย็นสบายและประหยัดการใช้พลังงาน การติดตั้งระบบกันเสียงรบกวนจากภายนอก การติดตั้งระบบระบายอากาศที่แยกกลิ่นของห้องน้ำเสียออกจากท่อระบายอากาศของท่อระบายน้ำ ทำให้อากาศภายในห้องไม่พึงประสงค์ในห้องน้ำได้ ซึ่งเป็นเทคโนโลยีที่บริษัทออกแบบและพัฒนาในโครงการเพื่อสร้างความแตกต่างของโครงการ และตอบโจทย์ของการใช้ชีวิตในเมืองที่ผู้อาศัยต้องประสบกับมลพิษในชีวิตประจำวัน

(5) การบริการก่อนและหลังการขายเพื่อสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า

นอกจากการขายห้องชุดแก่ลูกค้าแล้ว เพื่อสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้าที่กำลังพิจารณาตัดสินใจเลือกซื้อห้องชุดของบริษัท บริษัทมีหน่วยงานบริการหลังการขาย (Customer Support, CS) โดยเฉพาะเพื่อให้บริการในด้านต่างๆ แก่ลูกค้า เช่น การติดต่อด้านสินเชื่อกับสถาบันการเงินต่างๆ ซึ่งนอกจากจะช่วยอำนวยความสะดวกให้ลูกค้าแล้ว ยังช่วยให้บริษัทสามารถวางแผนการโอนห้องชุดในอนาคตได้อย่างมีประสิทธิภาพ รวมถึงการให้บริการเพิ่มช่องทางการแจ้งปัญหาหรือข้อขัดข้องในการใช้งานหรือการอยู่อาศัยภายใต้ระยะรับประกันผ่านช่องทางการสื่อสารที่หลากหลาย ไม่ว่าจะเป็น Offline หรือ Online เพื่อความรวดเร็วในการให้บริการ การให้บริการเป็นตัวแทนและนายหน้าในการจัดหาผู้เช่าห้องชุด ให้บริการบริหารจัดการนิติบุคคลบริหารอาคารชุด เพื่อให้ลูกค้าได้รับความพอใจและประสบการณ์ที่ดีในการซื้อโครงการของบริษัท

นอกจากนั้น บริษัทยังเปิดโอกาสให้สิทธิลูกค้าเก่าจองซื้อโครงการใหม่ในวันเปิดตัวโครงการ โดยจะได้รับส่วนลดพิเศษเพื่อสร้างฐานลูกค้าเฉพาะกลุ่มของบริษัท อีกทั้งบริษัทยังมีการรวบรวมข้อมูลของลูกค้า เพื่อใช้เป็นฐานข้อมูลลูกค้าในการขายและการตลาดในอนาคต รวมทั้งทำการสำรวจความพึงพอใจของลูกค้า เพื่อนำมาปรับปรุงสินค้าและบริการให้เกิดความพึงพอใจสูงสุด

(6) บริการเสริมระดับมาตรฐานโรงแรมแก่ผู้พักอาศัยในโครงการ

เพื่ออำนวยความสะดวกและเสริมบริการหลังการขายให้แก่ผู้ซื้อห้องชุดเพื่อพักอาศัย และกลุ่มลูกค้าประเภทนักลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ทั้งคนไทยและคนต่างชาติ ที่ต้องการหาผลตอบแทนจากการปล่อยเช่า บริษัทได้เริ่มพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ภายใต้รูปแบบ “Branded Residence” โดยบริษัทจะมีการจัดสรรพื้นที่บางส่วนในโครงการมาให้บริการห้องพักในรูปแบบของโรงแรมหรือเซอร์วิสเรสซิเดนซ์ ซึ่งจะทำให้ผู้พักอาศัยในโครงการทั้งหมด ซึ่งรวมถึงเจ้าของห้องชุด สามารถเข้าใช้บริการต่างๆ ในระดับมาตรฐานของโรงแรม เช่น การทำความสะอาดห้องพัก และการ

บริการอาหารและเครื่องดื่มในห้องพัก เป็นต้น การมีบริการและสิ่งอำนวยความสะดวกในการพักอาศัยดังกล่าว นอกจากจะสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่ทรัพย์สินของลูกค้าแล้ว ยังเพิ่มโอกาสในการหาผู้เช่าสำหรับกลุ่มลูกค้าประเภทนักลงทุนซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าหลัก และสามารถสร้างผลตอบแทนที่ดีจากการปล่อยเช่าได้ การให้บริการในรูปแบบดังกล่าว จะเริ่มมีในโครงการ Wyndham Residence เป็นแห่งแรก

(7) ผลงานการก่อสร้างโครงการที่เป็นที่ยอมรับ

ด้วยผลงานที่สั่งสมมากกว่า 10 ปี รวมถึงรางวัลต่างๆ ที่บริษัทได้รับทั้งด้านการออกแบบ และการก่อสร้างจากหลากหลายสถาบันทั้งในประเทศและต่างประเทศ ล้วนเป็นเครื่องยืนยันคุณภาพทั้งการออกแบบและการก่อสร้างของโครงการ เพื่อสร้างความมั่นใจให้แก่ผู้บริโภค โดยในปี 2557 ได้รับรางวัลสถาปัตยกรรมที่สมควรเผยแพร่ ประเภทอาคารพักอาศัยรวม และรางวัลสถาปัตยกรรมดีเด่น จากสมาคมสถาปนิกสยามในพระบรมราชูปถัมภ์ ในปี 2559 รางวัลบ้านจัดสรรอนุรักษ์พลังงานจากกระทรวงพลังงาน รางวัล Best Boutique Developer จาก Thailand Property Awards โดยล่าสุดในปี 2562 บริษัทได้รับรางวัลจาก Thailand Property Awards รวม 10 รางวัล ดังนี้

1. รางวัลสุดยอดนักพัฒนา (ประเทศไทย) (Best Developer (Thailand))
2. รางวัล Special Recognition in CSR
3. รางวัล Special Recognition for Design and Construction
4. รางวัล Best Mixed Use Development จากโครงการ Siamese Rama 9
5. รางวัล Best Affordable Condo Interior Design (Bangkok) จากโครงการ Siamese Rama 9
6. รางวัล Best Digital Performance Commercial Development จากโครงการ Siamese Rama 9
7. รางวัล Highly Recommended- The Best Luxury Condo Development (Bangkok) - จากโครงการ The Collection
8. รางวัล Highly Recommended- Best Mid End Condo Interior Design (Bangkok) จากโครงการ Siamese Exclusive Ratchada
9. รางวัล - Best Affordable Condo Architectural Design (Bangkok) จากโครงการ Siamese Rama 9
10. รางวัล Best Affordable Condo Landscape Architectural Design (Bangkok) จากโครงการ Siamese Rama 9



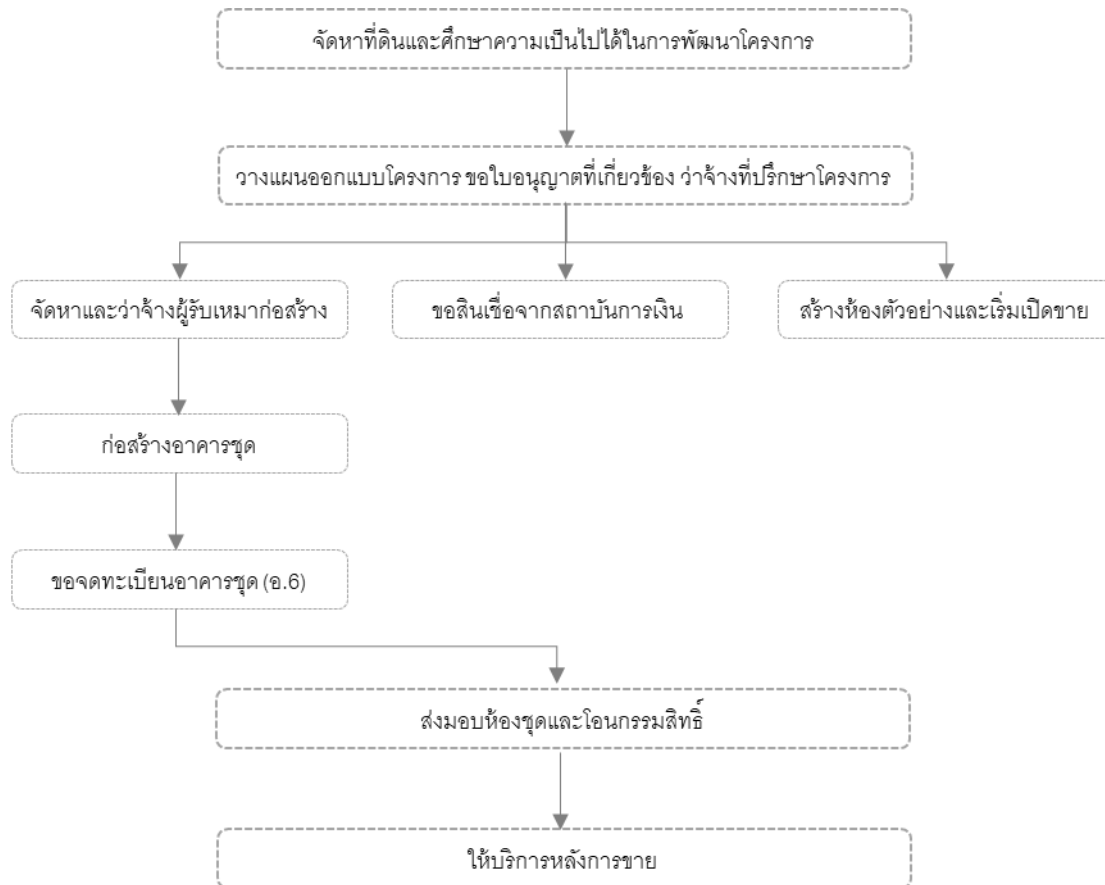
ในปี 2563 บริษัทได้รับรางวัลจาก Prix D'excellence Awards 2020 ใน 2 สาขา ดังนี้

1. สาขา Residential Condominium จากโครงการ Wyndham Residence และ Siamese Exclusive 31
2. สาขา Residential (Low Rise) จากโครงการ Siamese KIN

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

(1) การพัฒนาโครงการ

ภาพรวมขั้นตอนการพัฒนาโครงการ



รายละเอียดการพัฒนาโครงการ

1. การจัดหาที่ดินและศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาโครงการ

ในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ บริษัทให้ความสำคัญในการพิจารณาคัดเลือกทำเลที่ตั้งที่มีศักยภาพในการเติบโต เช่น พื้นที่ในเขตเมืองชั้นใน พื้นที่ใกล้ระบบแนวรถไฟฟ้าที่เชื่อมต่อระหว่างเขตเมืองชั้นในและชั้นกลาง หรือพื้นที่ใกล้แนวสถานีรถไฟฟ้าในอนาคต พื้นที่ในส่วนต่อขยายศูนย์กลางธุรกิจแห่งใหม่ (New CBD) โดยในการจัดหาที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการ บริษัทจะติดต่อผ่านนายหน้าที่ดินที่น่าเสนอที่ดินให้บริษัท โดยจะพิจารณาความเป็นไปได้ของโครงการเบื้องต้นเพื่อประเมินความคุ้มค่าของการลงทุนภายใต้เงื่อนไขต่างๆ เพื่อนำเสนอต่อประธานเจ้าหน้าที่บริหาร หากเล็งเห็นว่าเป็นโครงการที่มีโอกาสประสบความสำเร็จ บริษัทและบริษัทที่ปรึกษาการลงทุนด้านอสังหาริมทรัพย์จะร่วมกันศึกษาความเหมาะสมของที่ตั้งโครงการ ภาวะตลาด ภาพรวมการแข่งขันโดยรวมในพื้นที่ใกล้เคียงกับที่ตั้งโครงการ พฤติกรรมผู้บริโภค เช่น ลักษณะห้องชุดที่เป็นที่ต้องการ อัตราการขายของโครงการในพื้นที่ใกล้เคียง เปรียบเทียบราคาที่ดินกับราคาประเมินจากกรมที่ดินและราคาตลาด ระเบียบและข้อจำกัดทางกฎหมายต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับพื้นที่ เช่น การใช้ประโยชน์ที่ดินตามกฎหมายผังเมือง ความกว้างของถนนสาธารณะในบริเวณโครงการ เพื่อกำหนดระยะรั้ว ความสูงของอาคาร รวมถึงข้อกฎหมายด้านสิ่งแวดล้อมที่เกี่ยวข้อง เพื่อวิเคราะห์ความ

เป็นไปไดของโครงการ อัตราผลตอบแทนที่คาดว่าจะได้รับ ก่อนนำเสนอต่อคณะกรรมการบริหาร และ/หรือ คณะกรรมการบริษัทเพื่อพิจารณาตัดสินใจต่อไป หากคณะกรรมการบริหาร หรือคณะกรรมการบริษัทพิจารณา อนุมัติให้บริษัทเข้าซื้อที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการแล้ว ฝ่ายพัฒนาธุรกิจและฝ่ายกฎหมายจะติดต่อทำสัญญาจะซื้อจะ ขาย สัญญาซื้อขาย และกำหนดระยะเวลาการชำระเงินและโอนกรรมสิทธิ์ต่อไป ซึ่งการศึกษาความเป็นไปไดก่อนการ เข้าซื้อที่ดินจะใช้เวลาประมาณ 3 เดือน

บริษัทไม่มีนโยบายการจ่ายค่านายหน้าในการดำเนินการต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับที่ดิน ให้แก่ กรรมการ หรือผู้บริหารของ บริษัท โดยบริษัทมีการตรวจสอบประวัติ ประสบการณ์ ความน่าเชื่อถือของตัวแทนต่างๆ ที่เกี่ยวข้องก่อนการทำ ธุรกรรม บริษัทไม่มีนโยบายในการเข้าซื้อที่ดินเพื่อรอการพัฒนาล่วงหน้าเป็นระยะเวลานาน เนื่องจากราคาที่ดินมี ความผันผวน และมีมูลค่าสูง และใช้ระยะเวลานานในการพัฒนาโครงการ ดังนั้นการลงทุนซื้อที่ดินโดยยังไม่มี โครงการรองรับจะก่อให้เกิดความเสี่ยงด้านการเงินและสภาพคล่องต่อบริษัทเป็นอย่างมาก รวมถึงความเสี่ยงจาก การเปลี่ยนแปลงกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับที่ดิน

2. วางแผนออกแบบโครงการ ขอใบอนุญาตที่เกี่ยวข้องกับการก่อสร้าง และว่าจ้างที่ปรึกษาโครงการ

เมื่อบริษัทได้รับที่ดินเป็นที่เรียบร้อยแล้ว ฝ่ายพัฒนาธุรกิจ ฝ่ายออกแบบ ฝ่ายก่อสร้าง ฝ่ายขาย และฝ่ายการตลาด จะประชุมร่วมกันเพื่อกำหนดรายละเอียดของโครงการ รูปแบบ จำนวนห้อง กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ราคาขาย โดย อาจจะว่าจ้างที่ปรึกษาด้านต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง เช่น บริษัทที่ปรึกษาด้านสิ่งแวดล้อม ที่ปรึกษาด้านการออกแบบ ที่ ปรึกษาวิศวกรโครงสร้าง เพื่อร่วมกันกับผู้ดำเนินการจัดทำรายงานการวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม (EIA) โดยฝ่าย ที่เกี่ยวข้องจะดำเนินการขอใบอนุญาตที่เกี่ยวข้องกับการก่อสร้างภายหลังได้รับอนุญาต EIA

นอกจากนั้น บริษัทยังมีการว่าจ้างบริษัทที่ปรึกษาด้านควบคุมและบริหารการก่อสร้าง (Construction Management หรือ CM) เพื่อควบคุมดูแลด้านคุณภาพ วิธีการก่อสร้าง ความปลอดภัย และสิ่งแวดล้อมของโครงการ รวมถึงถึง ควบคุมการก่อสร้างให้แล้วเสร็จตามเป้าหมายของโครงการ และว่าจ้างที่ปรึกษาด้านต้นทุนของโครงการ (Quantity Surveyor หรือ QS) เพื่อจัดทำเอกสารแสดงราคากลาง ปริมาณวัสดุ ปริมาณแรงงานและราคาในการก่อสร้าง (Bill of Quantities หรือ BOQ) โดยละเอียด เพื่อใช้เป็นเอกสารประกอบในการประกวดราคาคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้าง (TOR) ในการพิจารณาคัดเลือกว่าจ้างที่ปรึกษาด้านต้นทุนโครงการ และที่ปรึกษาด้านควบคุมและบริหารการ ก่อสร้าง บริษัทจะคัดเลือกโดยการเปรียบเทียบคุณสมบัติที่เกี่ยวข้องในด้านต่างๆ อย่างน้อย 3 ราย-โดยพิจารณาจาก ประวัติการรับงานอื่นๆ ที่ผ่านมา ชื่อเสียง ผลงาน ประสบการณ์และความเชี่ยวชาญ รูปแบบหรือวิธีการในการ ตรวจสอบ การกำกับงานก่อสร้างของผู้รับเหมา ความพร้อมของทีมงานทั้งในระดับบริหารและระดับปฏิบัติการของ บริษัทที่ปรึกษาด้านการก่อสร้าง รวมถึงวิธีการและเทคโนโลยีที่ใช้ในการก่อสร้าง หรือความสามารถในการ บริหารงานก่อสร้างโครงการให้มีต้นทุนที่ต่ำลง เป็นต้น ในการออกแบบโครงการรวมถึงการขอใบอนุญาตที่เกี่ยวข้อง กับการก่อสร้างใช้เวลาในการดำเนินการโดยประมาณ 10 เดือน

3. จัดหาและว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้าง

บริษัทไม่มีนโยบายในการว่าจ้างผู้รับเหมารายเดียวแบบเบ็ดเสร็จทั้งโครงการ โดยจะว่าจ้างผู้รับเหมาตามลักษณะ ประเภทของงาน ที่สอดคล้องกับประสบการณ์ของผู้รับเหมาแต่ละราย เช่น งานโครงสร้างอาคาร งานสถาปัตยกรรม งานตกแต่งภายใน งานระบบประกอบอาคาร และงานติดตั้งเครื่องจักรอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้อง เป็นต้น ทั้งนี้ ขอบเขตของ แต่ละส่วนงานอาจแตกต่างกันตามขนาดของโครงการ เนื่องจากบริษัทต้องการควบคุมผลงานอย่างใกล้ชิดและลด ต้นทุนในการก่อสร้าง โดยขอบเขตการทำงานของผู้รับเหมาแต่ละรายจะครอบคลุมตั้งแต่การจัดซื้อวัสดุอุปกรณ์ ตามที่ระบุในสัญญาว่าจ้าง เช่น อิฐ หิน ปูน ทราย และเหล็ก เป็นต้น รวมถึงแรงงานทั้งหมดที่เกี่ยวข้องกับการ

ก่อสร้าง พร้อมทั้งการรับประกันผลงาน ตามที่ระบุในสัญญาว่าจ้างก่อสร้างแบบเหมารวม (Lump sum Contract) บริษัทจะพิจารณาคัดเลือกกว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างโดยพิจารณาประวัติการทำงานที่ผ่านมา ผลงานโครงการที่ผ่านมา ประสบการณ์ในการทำงานในด้านการเกี่ยวข้อง ผลการดำเนินงาน แหล่งเงินทุน และความพร้อมด้านแรงงาน เป็นต้น

ระยะเวลาก่อสร้างในแต่ละโครงการจะแตกต่างกันตามรูปแบบและลักษณะของโครงการ ซึ่งโดยเฉลี่ยโครงการ คอนโดมิเนียม Low Rise ใช้เวลาในการก่อสร้างประมาณ 16-18 เดือน และคอนโดมิเนียม High Rise ใช้เวลาในการก่อสร้างประมาณ 18-36 เดือน

นอกจากนี้บริษัทได้ส่งที่ปรึกษาด้านต้นทุนโครงการแล้ว และที่ปรึกษาด้านการก่อสร้างโครงการ (Construction Management หรือ CM) ประจำอยู่ที่โครงการของบริษัท เพื่อเป็นตัวแทนของบริษัทในการควบคุม ดูแล งานก่อสร้าง โดยละเอียดให้เป็นไปตามแบบและมาตรฐานที่ถูกต้อง ภายในกรอบระยะเวลาที่ตกลงร่วมกันตามสัญญาว่าจ้าง โดยที่ปรึกษาด้านการก่อสร้างและตัวแทนจากฝ่ายก่อสร้างจะประชุมร่วมกันทุกสัปดาห์เพื่อรับทราบความคืบหน้าในการก่อสร้าง ปัญหาที่เกิดขึ้น เพื่อสามารถวิเคราะห์และดำเนินการแก้ไขได้ทันเวลาที่เพื่อจะได้ไม่กระทบต่อระยะเวลาการก่อสร้างในภาพรวม ที่ปรึกษาด้านการก่อสร้างโครงการ และที่ปรึกษาด้านต้นทุนของโครงการ จะร่วมกันตรวจสอบคุณภาพงานก่อสร้างให้ถูกต้องตามสัญญาว่าจ้าง ก่อนส่งให้ฝ่ายก่อสร้างของบริษัท ตรวจสอบและพิจารณาเพื่อจัดส่งให้ฝ่ายบัญชีและการเงินทำการเบิกจ่ายต่อไป

อนึ่งภายใต้สัญญาว่าจ้างรับเหมาก่อสร้างแบบเหมารวม (Lump Sum Contract) นั้นจะไม่รวมอุปกรณ์บางประเภทที่สามารถนับจำนวนได้แน่นอน หรือมีมูลค่าต่อหน่วยสูง เช่น ลิฟต์โดยสาร เครื่องปรับอากาศ เพอร์ริเจอร์ต่างๆ โดยทางฝ่ายจัดซื้อของบริษัทจะเป็นผู้ดำเนินการจัดซื้อด้วยตนเอง ทั้งนี้ในการดำเนินการดังกล่าวฝ่ายจัดซื้อจะจัดให้มีการเปรียบเทียบราคาจากผู้ขายอย่างน้อย 2 ราย โดยจะพิจารณาคัดเลือกจาก ราคา คุณสมบัติของสินค้า เงื่อนไขการชำระเงิน และระยะเวลาการรับประกันสินค้า โดยบริษัทจะจัดซื้อสินค้านี้ตามจำนวนที่คาดว่าจะใช้ในแต่ละโครงการเท่านั้น บริษัทไม่มีนโยบายในการสั่งซื้ออุปกรณ์ดังกล่าวมาสำรองไว้

4. ติดต่อขอแหล่งเงินทุนจากสถาบันการเงิน

ในขณะที่ฝ่ายก่อสร้างเริ่มจัดหาผู้รับเหมาก่อสร้าง ฝ่ายการเงินจะจัดทำประมาณการทางการเงินเพื่อติดต่อขอสินเชื่อจากสถาบันการเงินต่อไป ทั้งนี้โดยปกติสถาบันการเงินจะกำหนดเงื่อนไขต่างๆ เช่น ให้นำที่ดินซึ่งเป็นที่ตั้งของโครงการ การค้ำประกันวงเงิน เป็นหลักประกันการขอสินเชื่อ

5. สร้างห้องตัวอย่างและเริ่มเปิดการขาย

บริษัทจะเริ่มเปิดการขายเมื่อบริษัทสามารถสรุปลักษณะรายละเอียดของโครงการ โดยจะเริ่มเปิดขายให้แก่กลุ่มลูกค้าที่เคยซื้อห้องชุดของบริษัท กลุ่มพันธมิตรทางธุรกิจ และบุคคลทั่วไป ตามลำดับ ในช่วง 5-6 เดือนก่อนการก่อสร้างโครงการ

6. ส่งมอบห้องชุดและโอนกรรมสิทธิ์

เมื่อการก่อสร้างใกล้แล้วเสร็จ หน่วยงานต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง เช่น ฝ่ายก่อสร้าง ฝ่ายขาย จะประชุมร่วมกันเพื่อกำหนดแผนการส่งมอบห้องชุดให้กับลูกค้า โดยบริษัทจัดให้มีหน่วยงานตรวจสอบคุณภาพ (Quality Control หรือ QC) เพื่อทำการตรวจสอบห้องก่อนส่งมอบให้ลูกค้า เพื่อให้ยืนยันความพร้อมก่อนส่งจดหมายนัดตรวจห้องกับลูกค้า

(2) ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

บริษัทตระหนักดีว่าในการดำเนินธุรกิจด้านการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์นั้นจะต้องเกี่ยวข้องหรือมีผลกระทบต่อชุมชนและสังคมในหลายภาคส่วน โดยเฉพาะอย่างยิ่งในชุมชนโดยรอบโครงการ บริษัทจึงได้กำหนดนโยบายความรับผิดชอบต่อสังคม เพื่อให้พนักงานทุกคนตระหนักถึงความสำคัญในการรักษาสิ่งแวดล้อม โดยบริษัทได้ศึกษาและวิเคราะห์ รวมถึงการจัดทำรายงานผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมเบื้องต้นและได้ปฏิบัติตามกฎหมายและกฎระเบียบต่างๆ อย่างเคร่งครัดในกระบวนการก่อสร้าง เช่น การควบคุมเสียง ฝุ่นละออง และความสั่นสะเทือนของพื้นผิว นอกจากนี้ บริษัทยังได้ดำเนินการอื่นๆ ที่นอกเหนือจากข้อกำหนดและกฎระเบียบต่างๆ เพื่อเป็นประโยชน์ต่อชุมชนโดยรอบ อาทิ เช่น การปรับปรุงทางเท้าและสิ่งอำนวยความสะดวก การกำจัดขยะและวัสดุก่อสร้างเหลือใช้ และการปรับปรุงภูมิทัศน์ทั้งในและโดยรอบโครงการ

นอกจากนั้น บริษัทได้ปฏิบัติตามกฎระเบียบของหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้องกับการก่อสร้างอสังหาริมทรัพย์ โดยพระราชบัญญัติส่งเสริมและรักษาคุณภาพสิ่งแวดล้อมแห่งชาติ 2535 มาตรา 46 กำหนดให้โครงการคอนโดมิเนียมที่มีจำนวนห้องชุด ตั้งแต่ 80 ห้องขึ้นไป หรือมีพื้นที่ใช้สอยตั้งแต่ 4,000 ตารางเมตรขึ้นไป หรือโครงการบ้านจัดสรรที่มีจำนวนที่ดินแปลงย่อยตั้งแต่ 500 แปลง หรือเนื้อที่เกินกว่า 100 ไร่ ต้องทำรายงานวิเคราะห์ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม ซึ่งครอบคลุมการศึกษาผลกระทบต่อทรัพยากรกายภาพ ทรัพยากรชีวภาพ สังคม เพื่อจะได้หาทางป้องกันผลกระทบในทางลบให้น้อยที่สุด โดยจะยื่นต่อสำนักงานนโยบายและแผนทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม (สผ.) เป็นผู้ดำเนินการจัดทำรายงานวิเคราะห์ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมและได้รับอนุมัติมาโดยตลอดทุกโครงการ ในอดีตที่ผ่านมา บริษัทไม่มีประเด็น เรื่องผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมในทุกโครงการและไม่มีค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมในการป้องกันผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมนอกเหนือจากค่าใช้จ่ายในการว่าจ้างที่ปรึกษาดังกล่าว ทั้งนี้ ปัจจุบันบริษัทไม่มีข้อพิพาทที่ถูกฟ้องร้องอันเนื่องจากปัญหากับสิ่งแวดล้อม

3. ปัจจัยความเสี่ยง

บริษัท ไชยสิน แอสเสท จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) ประกอบธุรกิจหลักในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยเพื่อจำหน่ายทั้งโครงการแนวราบและแนวสูง ซึ่งประกอบด้วย โครงการคอนโดมิเนียม บ้านจัดสรร ทาวน์โฮม และโฮมออฟฟิศ โดยมุ่งเน้นการพัฒนาโครงการประเภทคอนโดมิเนียมในเขตกรุงเทพมหานครในทำเลที่มีศักยภาพในย่านศูนย์กลางธุรกิจ (CBD) หรือใกล้แหล่งชุมชน มีการคมนาคมสะดวก ใกล้หรือติดระบบขนส่งมวลชนทางราง เช่น รถไฟฟ้าบีทีเอสและรถไฟฟ้าใต้ดิน บริษัทมีนโยบายมุ่งเน้นในการสร้างความแตกต่างของโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่จะพัฒนาขึ้นแต่ละแห่ง โดยการนำแนวคิดการพัฒนาโครงการรูปแบบใหม่ๆ รวมทั้งการนำนวัตกรรมและสิ่งอำนวยความสะดวกในรูปแบบต่างๆ เข้ามาใช้ เพื่อสร้างคุณค่าและจุดเด่นให้กับโครงการ เพื่อให้ลูกค้าสามารถเป็นเจ้าของอสังหาริมทรัพย์ที่มีคุณภาพ มีมาตรฐาน ตั้งอยู่ในทำเลและสภาพแวดล้อมที่ดี

ในปี 2562 บริษัทได้ปรับเปลี่ยนรูปแบบการดำเนินธุรกิจโดยหันมามุ่งเน้นการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อจำหน่ายในรูปแบบของ Branded Residence โดยการนำบริการของโรงแรมชั้นนำที่มีชื่อเสียงจากต่างประเทศเข้ามาให้บริการในโครงการที่พักอาศัย เพื่อสร้างความสะดวกสบายให้แก่ผู้อยู่อาศัยและสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่สินทรัพย์ เพื่อดึงดูดลูกค้าทั้งกลุ่มผู้ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเองและนักลงทุนที่ต้องการผลตอบแทนจากการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ นอกจากนี้ บริษัทยังมุ่งเน้นการพัฒนาโครงการประเภทมิกซ์ยูส (Mixed-used) มากขึ้น โดยการนำพื้นที่ของโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่มีอยู่ในปัจจุบันบางส่วนมาปรับเปลี่ยนรูปแบบให้เป็นอสังหาริมทรัพย์เพื่อเช่า และอสังหาริมทรัพย์เพื่อการบริการในรูปแบบโรงแรมและเซอร์วิสเรสซิเดนซ์ โดยมีเป้าหมายเพื่อเพิ่มสัดส่วนของรายได้ประจำ (Recurring Income) และรายได้ประเภทอื่นที่นอกเหนือจากรายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์ เพื่อสร้างเสถียรภาพทางการเงินของบริษัทในระยะยาว นอกจากนี้ บริษัทยังให้บริการอื่นที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เช่น การรับจ้างบริหารโครงการนิติบุคคลอาคารชุด และการให้บริการตัวแทนขายและจัดหาผู้เช่าห้องชุดแบบครบวงจร

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทมีโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่อยู่ระหว่างการขายจำนวนรวมทั้งสิ้น 11 โครงการ แบ่งเป็นโครงการคอนโดมิเนียม 11 โครงการ และโครงการบ้านจัดสรร 1 โครงการ โดยทั้งหมดเป็นโครงการที่พัฒนาขึ้นในเขตพื้นที่กรุงเทพมหานคร

ปัจจัยความเสี่ยงที่สำคัญของบริษัท สามารถแบ่งออกได้เป็น 3 หัวข้อหลัก ดังนี้

1. ความเสี่ยงจากการประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
2. ความเสี่ยงด้านการเงิน
3. ความเสี่ยงจากผลกระทบของสถานการณ์การแพร่ระบาดของไวรัส COVID-19

รายละเอียดของปัจจัยความเสี่ยงรวมถึงแนวทางการป้องกันความเสี่ยงของบริษัท สามารถสรุปได้ ดังนี้

1. ความเสี่ยงจากการประกอบธุรกิจอสังหาริมทรัพย์
 - 1.1 ความเสี่ยงจากการจัดหาที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ในอนาคต

การเลือกซื้อที่ดินเป็นปัจจัยสำคัญประการหนึ่งที่ส่งผลต่อความสำเร็จของโครงการอสังหาริมทรัพย์ บริษัทจึงให้ความสำคัญอย่างมากกับการเลือกซื้อที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการทั้งประเภทโครงการคอนโดมิเนียม บ้านจัดสรร ทาวน์โฮม และโฮมออฟฟิศ โดยจะพิจารณาจากทำเลที่มีการคมนาคมสะดวก เช่น ตั้งอยู่ใจกลางเมือง หรือตามเส้นทางแนวรถไฟฟ้าบีทีเอสหรือรถไฟฟ้าใต้ดินทั้งที่เปิดให้บริการแล้วหรือเส้นทางที่มีแผนที่จะเปิดให้บริการในอนาคต รวมไปถึง

ถึงย่านชุมชนต่างๆ ที่สามารถเดินทางเข้าถึงใจกลางเมืองได้อย่างสะดวก เพื่อให้เกิดความคล่องตัวและตอบสนองต่อการใช้ชีวิตของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

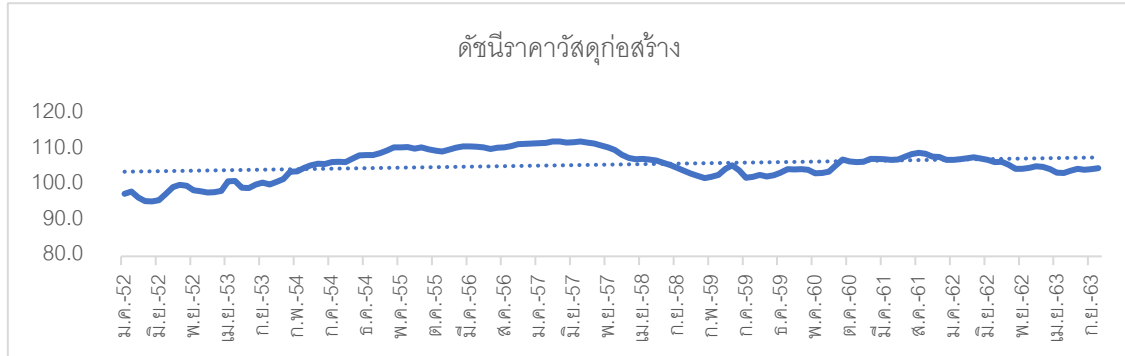
เนื่องจากที่ดินเป็นสินทรัพย์ที่มีมูลค่าสูงและการเข้าซื้อที่ดินต้องใช้เงินลงทุนจำนวนมาก บริษัทจึงมีนโยบายวางแผนจัดซื้อที่ดินให้เพียงพอต่อแผนธุรกิจระยะสั้นในช่วง 3-5 ปี โดยไม่มีนโยบายถือครองที่ดินเปล่าที่ยังไม่พร้อมสำหรับการพัฒนาโครงการ หรือซื้อที่ดินมาเก็บไว้เพื่อรอการพัฒนาหรือยังไม่มีแผนการดำเนินงานที่ชัดเจน เว้นแต่บริษัทจะเล็งเห็นว่าที่ดินแปลงดังกล่าวมีศักยภาพสูงในการพัฒนา คุ่มค่าต่อการลงทุน และสามารถให้ผลตอบแทนจากการลงทุนในระดับที่ดี เนื่องจากการถือครองที่ดินเพื่อรอการพัฒนาจะทำให้เกิดต้นทุนการถือครอง ซึ่งเกิดจากต้นทุนทางการเงินของเงินกู้ยืมที่นำมาใช้ในการจัดซื้อที่ดินดังกล่าว ดังนั้น การเข้าซื้อที่ดินมาเก็บไว้โดยยังไม่มีแผนการพัฒนาโครงการที่ชัดเจนจะทำให้บริษัทมีความเสี่ยงจากสภาพคล่องที่ลดลง และต้องรับภาระหนี้สินรวมถึงต้นทุนการกู้ยืมตลอดระยะเวลาการถือครอง ซึ่งจะทำให้บริษัทมีต้นทุนการพัฒนาโครงการที่สูงขึ้น และอาจส่งผลกระทบต่อผลตอบแทนจากการลงทุนของบริษัท

นโยบายดังกล่าวทำให้บริษัทมีความเสี่ยงจากการไม่สามารถจัดหาที่ดินที่เหมาะสมสำหรับการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ได้ในอนาคต จากการที่ราคาที่ดินโดยเฉพาะในย่านศูนย์กลางธุรกิจหรือใจกลางเมืองมีการปรับตัวสูงขึ้นอย่างรวดเร็ว การขาดแคลนที่ดินในทำเลย่านธุรกิจ การแข่งขันในการซื้อที่ดินของผู้ประกอบการรายอื่น ซึ่งอาจทำให้บริษัทมีต้นทุนการจัดหาที่ดินที่แพงขึ้น หรือราคาที่ดินในบริเวณดังกล่าวปรับตัวสูงขึ้นจนไม่คุ้มค่าต่อการลงทุน ซึ่งอาจส่งผลกระทบในทางลบต่อฐานะการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัท อย่างไรก็ตาม บริษัทได้บริหารความเสี่ยงดังกล่าว โดยจัดให้มีนโยบายซื้อที่ดินเก็บเฉพาะที่ดินที่มีศักยภาพสูงและมีแนวโน้มจะปรับราคาขึ้นอย่างรวดเร็ว โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทมีที่ดินเปล่าพร้อมพัฒนา ซึ่งสามารถรองรับการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ในอนาคตได้อีก 3 ถึง 5 ปีข้างหน้า

ในการพิจารณาเข้าซื้อที่ดินแต่ละแห่ง บริษัทจะทำการศึกษาความเป็นไปได้ของการพัฒนาโครงการในเบื้องต้น รวมถึงศึกษาความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของที่ดินในบริเวณดังกล่าว แล้วจึงดำเนินการจัดซื้อเพื่อพัฒนาโครงการ จึงทำให้ในปัจจุบันที่ดินเปล่าที่บริษัทถืออยู่ทั้งหมดเป็นที่ดินที่มีศักยภาพสูงที่พร้อมสำหรับการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ตามแผนธุรกิจของบริษัท ซึ่งนโยบายการจัดซื้อที่ดินที่มีศักยภาพไว้ก่อนล่วงหน้าเป็นส่วนหนึ่งที่ช่วยให้บริษัทมีความได้เปรียบในด้านต้นทุนการพัฒนาโครงการ ทำให้บริษัทสามารถกำหนดราคาขายที่แข่งขันได้กับผู้ประกอบการรายอื่น และทำให้บริษัทได้รับอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนในระดับที่ดี นอกจากนี้ ด้วยประสบการณ์และความเชี่ยวชาญในธุรกิจรับเหมาก่อสร้างมานานกว่า 30 ปี ผู้บริหารและทีมงานของบริษัทจึงมีความคุ้นเคยกับที่ดินในแหล่งต่างๆ และมีวิสัยทัศน์ที่กว้างไกล ทำให้สามารถประเมินศักยภาพและแนวโน้มราคาที่ดินในบริเวณต่างๆ ได้เป็นอย่างดี นอกจากนี้ บริษัทได้มอบหมายให้ฝ่ายพัฒนาธุรกิจ ทำหน้าที่ศึกษาและติดตามเรื่องที่ดินอย่างใกล้ชิดเพื่อให้ทราบถึงแนวโน้มราคาและศักยภาพของการพัฒนาโครงการในพื้นที่ต่างๆ เพิ่มเติม เพื่อลดความเสี่ยงของการเข้าซื้อที่ดินในช่วงที่ราคาที่ดินปรับตัวสูงขึ้น ลดความเสี่ยงจากการไม่สามารถจัดหาที่ดินที่มีศักยภาพในการพัฒนาโครงการได้ในอนาคต รวมทั้งลดความเสี่ยงจากการลงทุนในที่ดินที่มีการแข่งขันสูงแต่มีศักยภาพในการพัฒนาต่ำกว่า โดยฝ่ายพัฒนาธุรกิจ จะทำหน้าที่จัดหาที่ดินที่มีศักยภาพสำหรับการพัฒนาโครงการภายใต้กรอบนโยบายการจัดซื้อที่ดินของบริษัท นอกจากนี้ บริษัทยังได้สร้างเครือข่ายและความสัมพันธ์อันดีกับนายหน้าจัดหาที่ดินหลายราย บริษัทจึงเชื่อว่าจะสามารถจัดหาที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ได้อย่างต่อเนื่องในอนาคต

1.2 ความเสี่ยงจากการเพิ่มขึ้นของต้นทุนการพัฒนาโครงการ

ต้นทุนการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทโดยส่วนใหญ่ คือ ต้นทุนค่าก่อสร้างโครงการ ซึ่งประกอบด้วย ค่าวัสดุก่อสร้างและค่าแรง ในช่วง 11 ปีที่ผ่านมา (2552 – ต.ค. 2563) ดัชนีราคาวัสดุก่อสร้างมีความผันผวนและมีการเปลี่ยนแปลงดังแสดงในแผนภาพต่อไปนี้



ที่มา: สำนักงานดัชนีเศรษฐกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์

ดัชนีราคาวัสดุก่อสร้างเฉลี่ยทั้งปีของปี 2561 เพิ่มขึ้นร้อยละ 2.6 จากปี 2560 เนื่องจากราคาวัสดุก่อสร้างในบางหมวดปรับตัวสูงขึ้น เช่น หมวดเหล็กและผลิตภัณฑ์เหล็ก หมวดผลิตภัณฑ์คอนกรีต อิฐมอญ ทราวย หิน หมวดไม้และผลิตภัณฑ์จากไม้ หมวดวัสดุฉนวน หมวดอุปกรณ์ไฟฟ้าและประปา เป็นต้น ซึ่งเป็นผลมาจากต้นทุนวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตปรับตัวเพิ่มสูงขึ้น ประกอบกับการขยายตัวของธุรกิจก่อสร้าง ทำให้มีความต้องการใช้วัสดุก่อสร้างเป็นจำนวนมาก อย่างไรก็ตาม ดัชนีราคาวัสดุก่อสร้างเฉลี่ยของปี 2562 ลดลงร้อยละ 1.3 จากปี 2561 จากการที่ภาคธุรกิจก่อสร้างในประเทศเริ่มกลับมาชะลอตัว อีกทั้งราคาผลิตภัณฑ์เหล็กยังปรับตัวลดลงตามราคาในตลาดโลก ดัชนีราคาวัสดุก่อสร้างเฉลี่ยของปี 2563 (ม.ค. - ต.ค. 2563) ยังคงลดลงอย่างต่อเนื่อง ซึ่งลดลงร้อยละ 1.9 จากปี 2562 ตามภาวะชะงักงันของภาคก่อสร้างจากผลกระทบของ COVID-19 หากในอนาคตราคาวัสดุก่อสร้างปรับตัวสูงขึ้น จะส่งผลกระทบต่อต้นทุนการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ของบริษัท

นอกจากนี้ ต้นทุนค่าแรงยังมีแนวโน้มปรับตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องจากนโยบายของภาครัฐในการกำหนดอัตราค่าแรงขั้นต่ำโดยเฉพาะในช่วงเปลี่ยนผ่านรัฐบาลชุดใหม่ ซึ่งในปัจจุบันอัตราค่าแรงขั้นต่ำอยู่ที่ 331 บาทต่อวันในเขตพื้นที่กรุงเทพมหานคร เพิ่มขึ้นจากปีก่อนหน้าซึ่งอยู่ที่ 325 บาทต่อวัน ดังนั้น หากต้นทุนวัสดุก่อสร้างและค่าแรงปรับตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง จะส่งผลกระทบต่อต้นทุนการพัฒนาโครงการและความสามารถในการทำกำไรของบริษัท

บริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว และได้กำหนดมาตรการในการควบคุมและลดความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาวัสดุก่อสร้าง โดยในการจัดหาวัสดุก่อสร้างสำหรับการก่อสร้างโครงการของบริษัท บริษัทมีนโยบายจัดจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างโครงการในลักษณะจ้างเหมาแบบ Lump Sum Contract ซึ่งผู้รับเหมาจะเป็นผู้รับผิดชอบในการจัดซื้อวัสดุก่อสร้างหลัก โดยราคาวัสดุก่อสร้างดังกล่าวจะรวมเป็นส่วนหนึ่งของราคารับเหมาก่อสร้าง ดังนั้น หากราคาวัสดุก่อสร้างหลักปรับตัวสูงขึ้นในช่วงระหว่างการก่อสร้างโครงการ บริษัทจะไม่ได้รับผลกระทบเนื่องจากผู้รับเหมาก่อสร้างจะเป็นผู้รับความเสี่ยงในเรื่องดังกล่าว

นอกจากนี้ บริษัทมีนโยบายจัดซื้อวัสดุและอุปกรณ์บางประเภทจากผู้ผลิตโดยตรง โดยจะจัดให้มีการประกวดราคาหรือเปรียบเทียบราคาและคุณภาพของวัสดุโดยฝ่ายจัดซื้อ และมีนโยบายเข้าเจรจาเพื่อกำหนดราคาซื้อขายวัสดุดังกล่าวเป็นการล่วงหน้าตั้งแต่ช่วงเริ่มก่อสร้างโครงการ เพื่อลดความเสี่ยงของการเปลี่ยนแปลงราคาสินค้าในอนาคต

บริษัทยังได้รับประโยชน์จากการสั่งซื้อวัสดุก่อสร้างในปริมาณมาก (Economies of Scale) ทำให้มีอำนาจต่อรองด้านราคากับผู้ผลิตมากขึ้น ทั้งนี้ บริษัทได้กำหนดให้ฝ่าย Quantity Survey และฝ่ายจัดซื้อ ทำหน้าที่ติดตามการเปลี่ยนแปลงของราคาวัสดุก่อสร้างอย่างต่อเนื่อง เพื่อประเมินแนวโน้มของราคาวัสดุก่อสร้างในอนาคต เพื่อที่จะสามารถกำหนดราคาว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างโครงการได้อย่างเหมาะสมก่อนการลงนามในสัญญาว่าจ้างผู้รับเหมาซึ่งจะมีการกำหนดราคาที่แน่นอนในสัญญา

นอกจากนี้ ด้วยประสบการณ์ในธุรกิจรับเหมาก่อสร้างมาอย่างยาวนาน รวมถึงการมีทีมงานบริหารและควบคุมงานก่อสร้างเป็นของตนเอง ทำให้ในอดีตที่ผ่านมา บริษัทสามารถบริหารจัดการต้นทุนการก่อสร้างโครงการได้อย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญประการหนึ่งที่ทำให้ต้นทุนการพัฒนาโครงการของบริษัทสามารถแข่งขันได้กับผู้ประกอบการรายอื่น ในปัจจุบัน บริษัทมีทีมงานบริหารและควบคุมงานก่อสร้าง ที่ประกอบด้วย วิศวกร สถาปนิก ช่างเขียนแบบ ไฟร์แมน และช่างชำนาญการ จำนวนกว่า 100 คน ซึ่งมีประสบการณ์ในการทำงานรับเหมาก่อสร้างให้กับบริษัทรับเหมาก่อสร้างชั้นนำของประเทศมาก่อน การมีทีมงานบริหารและควบคุมงานก่อสร้างเป็นของตนเอง ทำให้บริษัทสามารถบริหารจัดการงานก่อสร้างโครงการให้แล้วเสร็จได้ตามเวลาที่กำหนดและเป็นไปตามมาตรฐานงานก่อสร้างของบริษัท อีกทั้งยังสามารถลดค่าใช้จ่ายที่ซ้ำซ้อนอื่นๆ เช่น ค่าจ้างวิศวกรควบคุมงาน เป็นต้น

1.3 ความเสี่ยงจากการขายโครงการคอนโดมิเนียมก่อนการก่อสร้าง

โครงการอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทโดยทั่วไปจะมีลักษณะเป็นการเสนอขายก่อนเริ่มการก่อสร้าง (Pre-Sales) หรือการขายระหว่างการก่อสร้างโครงการ ทั้งนี้ เนื่องจากการก่อสร้างโครงการต้องใช้เวลาระยะหนึ่ง บริษัทจึงดำเนินการขายก่อนที่โครงการจะแล้วเสร็จ เพื่อให้บริษัทสามารถนำกระแสเงินสดส่วนหนึ่งจากเงินจอง เงินทำสัญญา และเงินดาวน์มาใช้เป็นเงินทุนในการก่อสร้างและพัฒนาโครงการ นอกจากนี้ การเสนอขายคอนโดมิเนียมก่อนเริ่มการก่อสร้าง ยังช่วยลดความเสี่ยงด้านการตลาดและเพิ่มความยืดหยุ่นในการปรับเปลี่ยนและพัฒนาแบบผลิตภัณฑ์ให้เหมาะสมกับสถานการณ์ที่เปลี่ยนไปอีกด้วย อย่างไรก็ตาม การเสนอขายคอนโดมิเนียมก่อนเริ่มการก่อสร้าง ทำให้บริษัทมีความเสี่ยงด้านการควบคุมต้นทุนก่อสร้าง เนื่องจากการตั้งราคาขายก่อนเริ่มการก่อสร้าง จึงมีความเป็นไปได้ที่อัตรากำไรขั้นต้นจะลดลงหากต้นทุนการก่อสร้างเพิ่มสูงขึ้นในเวลาต่อมา ทั้งนี้ บริษัทได้ลดความเสี่ยงดังกล่าว โดยการเข้าทำสัญญาก่อสร้างแบบจ้างเหมาแบบ Lump Sum Contract กับผู้รับเหมา ทำให้บริษัทสามารถควบคุมต้นทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งจะทำให้อัตรากำไรขั้นต้นที่บริษัทคาดการณ์ไว้ไม่ได้รับผลกระทบจากความผันผวนของราคาก่อสร้างอย่างมีนัยสำคัญ

นอกจากนี้ บริษัทมีแนวทางลดความเสี่ยงจากการขายคอนโดมิเนียมก่อนการก่อสร้างที่ไม่เป็นไปตามแผนการขายที่วางไว้ โดยก่อนการก่อสร้างบริษัทจะทำการวิจัยเชิงลึกเพื่อพัฒนาแบบโครงการคอนโดมิเนียมให้ตรงกับความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในแต่ละระดับ และเมื่อโครงการเริ่มเปิดจำหน่าย บริษัทจะทำการตลาดเพื่อประชาสัมพันธ์และกระตุ้นยอดขายผ่านกิจกรรมส่งเสริมการตลาดและการขายที่เหมาะสม ผ่านการจัดอีเว้นท์และการนำเสนอข้อมูลให้แก่ลูกค้าและนักลงทุนผ่านกิจกรรม Roadshow เป็นต้น

1.4 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงนโยบายของภาครัฐที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

1) การเปลี่ยนแปลงทางการเมือง กฎหมายและกฎระเบียบที่เกี่ยวข้อง

ในช่วงหลายปีที่ผ่านมา ประเทศไทยมีการเปลี่ยนแปลงทางการเมือง กฎหมายและกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์อยู่บ่อยครั้ง เช่น การเปลี่ยนแปลงข้อกำหนดการจัดสรรที่ดินตาม พรบ. จัดสรรที่ดิน หรือการ

เปลี่ยนแปลงกฎระเบียบเกี่ยวกับการกำหนดเขตการใช้ประโยชน์ที่ดิน (Zoning) กฎหมายผังเมือง การวางผังจราจร การเปลี่ยนแปลงกำหนดการก่อสร้างระบบขนส่งมวลชนต่างๆ รวมถึงการเปลี่ยนแปลงนโยบายของรัฐบาล เช่น นโยบายบ้านหลังแรก นโยบายเกี่ยวกับภาษีมรดก ภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง เป็นต้น การเปลี่ยนแปลงดังกล่าว มักจะเกิดขึ้นจากปัจจัยต่างๆ ในช่วงที่มีการเปลี่ยนแปลงรัฐบาล หรือเป็นการเปลี่ยนแปลงเพื่อให้สอดคล้องกับภาวะเศรษฐกิจของประเทศ การเปลี่ยนแปลงแต่ละครั้งอาจส่งผลกระทบต่อการดำเนินงานของบริษัทในด้านต่างๆ เช่น การวางแผนก่อสร้างโครงการ ซึ่งอาจส่งผลให้บริษัทมีต้นทุนการพัฒนาโครงการหรือค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานที่สูงขึ้น

อย่างไรก็ดี บริษัทได้มอบหมายให้ฝ่ายพัฒนารูธุรกิจ (Business Development) ทำหน้าที่ศึกษาและติดตามการเปลี่ยนแปลงเกี่ยวกับกฎระเบียบต่างๆ ที่เกี่ยวข้องอย่างต่อเนื่อง ควบคู่กับการศึกษาสภาพตลาดและสถานะเศรษฐกิจ เพื่อเตรียมรับมือและเตรียมความพร้อมในการปรับแผนการพัฒนาคอนโดมิเนียมโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อลดผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงดังกล่าว นอกจากนี้ บริษัทยังมีทีมงานที่มีความเชี่ยวชาญด้านวิศวกรรมและกฎหมาย จึงสามารถดัดแปลงผังจัดสรรหรือรูปแบบโครงการให้สอดคล้องตามกฎหมายเพื่อให้เกิดการใช้ประโยชน์จากที่ดินได้สูงสุด

1) มาตรการของภาครัฐในการกำหนดนโยบายสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย

เมื่อวันที่ 1 เมษายน 2562 ธนาคารแห่งประเทศไทยได้รับหลักเกณฑ์การกำกับดูแลสินเชื่อที่อยู่อาศัย หรืออัตราส่วนสินเชื่อต่อมูลค่าหลักประกันสำหรับการซื้ออสังหาริมทรัพย์ทั้งประเภทบ้านเดี่ยว ทาวน์เฮาส์ และคอนโดมิเนียม โดยมีเป้าหมายเพื่อยกระดับการปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัยให้มีความเหมาะสม พร้อมกับเป็นการบริหารความเสี่ยงของทั้งผู้ให้กู้และผู้กู้ เพื่อลดผลกระทบจากการเก็งกำไรในรูปแบบต่างๆ จนอาจส่งผลกระทบต่อปัญหาด้านการชำระหนี้ของประชาชนจากการที่ได้วงเงินกู้เกินกำลังผ่อนชำระ ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อเนื่องต่อการชำระหนี้ของผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ในอนาคต

หลักเกณฑ์การปล่อยสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยตามเกณฑ์ใหม่ส่งผลกระทบโดยตรงต่อผู้ซื้อบ้านหรือห้องชุดหลังที่ 2 ซึ่งส่วนใหญ่เป็นลูกค้ากลุ่มเป้าหมายของบริษัท เนื่องจากลูกค้ากลุ่มเป้าหมายของบริษัทจะเป็นผู้ใช้ชีวิตส่วนใหญ่อยู่ในตัวเมือง จึงมักหาซื้อบ้านหรือคอนโดมิเนียมหลังที่ 2 เพื่อให้การเดินทางมาทำงานในเมืองมีความสะดวกมากยิ่งขึ้น ดังนั้น ลูกค้ากลุ่มดังกล่าวจึงต้องเตรียมเงินดาวน์มากขึ้น และอาจได้รับผลกระทบจากความเข้มงวดในการอนุมัติสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยมากขึ้น เช่น การขอสินเชื่อไม่ผ่าน หรือใช้เวลานานในการอนุมัติสินเชื่อ หรืออาจทำให้ลูกค้าตัดสินใจชะลอการรับโอนกรรมสิทธิ์ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อการรับรู้รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์ของบริษัท

อย่างไรก็ดี ฝ่ายบริหารของบริษัทประเมินว่า ถึงแม้แนวนโยบายดังกล่าวส่งผลกระทบโดยตรงต่อกำลังซื้อและการตัดสินใจซื้อโครงการของลูกค้า แต่ขณะเดียวกันนโยบายดังกล่าวส่งผลดีต่อบริษัทในแง่ของการคัดกรองลูกค้าซึ่งจะทำให้บริษัทได้ลูกค้าที่มีกำลังซื้อที่แท้จริงในระดับหนึ่ง นอกจากนี้ บริษัทเชื่อว่า มาตรการดังกล่าวจะไม่ส่งผลกระทบต่อแผนการขายและการโอนห้องชุดในโครงการปัจจุบันอย่างมีนัยสำคัญ เนื่องจากบริษัทมีนโยบายกำหนดให้ลูกค้าต้องวางเงินดาวน์ขั้นต่ำที่ประมาณร้อยละ 15 – 25 ของราคาขายห้องชุดสำหรับลูกค้าคนไทย และร้อยละ 30 สำหรับลูกค้าต่างประเทศ ซึ่งเป็นจำนวนเงินที่สูง จึงสามารถช่วยคัดกรองลูกค้าที่มีกำลังซื้อและมีความต้องการซื้อที่แท้จริงได้ในระดับหนึ่ง

1.5 ความเสี่ยงจากความล่าช้าของการขออนุญาตและการก่อสร้าง

การก่อสร้างโครงการถือเป็นกระบวนการสำคัญในการดำเนินธุรกิจของบริษัท เนื่องจากหากบริษัทไม่สามารถก่อสร้างโครงการเพื่อส่งมอบห้องชุดให้แก่ลูกค้าได้ตามระยะเวลาที่กำหนดไว้ในสัญญาจะซื้อขายห้องชุด ย่อมส่งผลกระทบต่อภาพลักษณ์ ความน่าเชื่อถือ การรับรู้รายได้และผลการดำเนินงานของบริษัท โดยทั่วไป บริษัทจะกำหนดระยะเวลาการก่อสร้างโครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภท Low Rise (ขนาดไม่เกิน 8 ชั้น) ประมาณ 2.5 ปี ขณะที่โครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภท High Rise (เกินกว่า 8 ชั้น) จะกำหนดไว้ที่ประมาณ 3.5 ปี บริษัทจึงมีความเสี่ยงจากความล่าช้าของการก่อสร้างโครงการ ซึ่งอาจเกิดได้จากหลายสาเหตุ เช่น ความล่าช้าของขั้นตอนการขออนุมัติรายงานวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม (EIA) หรือโครงการไม่สามารถทำยอดขายขั้นต่ำได้ตามที่ธนาคารกำหนดจึงทำให้ไม่สามารถเบิกเงินกู้ยืมจากธนาคารเพื่อนำมาก่อสร้างโครงการได้ ในกรณีที่โครงการอสังหาริมทรัพย์ก่อสร้างล่าช้ากว่าที่กำหนดไว้ในสัญญาจะซื้อขายห้องชุด ตามพรบ.อาคารชุด พ.ศ. 2522 (และที่ได้มีการแก้ไขเพิ่มเติม) ลูกค้ามีสิทธิที่จะบอกเลิกสัญญาได้ และมีสิทธิเรียกคืนเงินที่ลูกค้าได้ชำระไปแล้วทั้งหมดพร้อมดอกเบี้ยตามที่กำหนดไว้ในสัญญา (ซึ่งจะเป็นอัตราเดียวกับที่บริษัทเรียกเก็บจากลูกค้ากรณีลูกค้าจ่ายค่าห้องชุดล่าช้า) หรือในกรณีที่ลูกค้าไม่ประสงค์จะยกเลิกสัญญา ลูกค้ามีสิทธิเรียกค่าปรับเป็นรายวันได้ในอัตราร้อยละ 0.01 ของราคาห้องชุด จนกว่าโครงการจะก่อสร้างแล้วเสร็จ แต่โดยรวมแล้วต้องไม่เกินร้อยละ 10 ของราคาห้องชุด ความล่าช้าในการก่อสร้างโครงการดังกล่าว ยังส่งผลกระทบต่อความล่าช้าของการรับรู้รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์ของบริษัท และอาจส่งผลให้บริษัทมีต้นทุนการพัฒนาโครงการที่สูงขึ้นจากภาระดอกเบี้ยของเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินที่นำมาใช้เป็นแหล่งเงินทุนในการพัฒนาโครงการ

บริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว จึงให้ความสำคัญกับกระบวนการคัดเลือกผู้รับเหมา โดยจะพิจารณาจากประสบการณ์การทำงาน ชื่อเสียง ผลงานในอดีตที่ผ่านมา ความเรียบร้อยของงานก่อสร้าง ความตรงต่อเวลาในส่งมอบงาน รวมถึงความพร้อมในการทำงานและฐานะการเงินของบริษัทผู้รับเหมาก่อสร้าง เพื่อให้มั่นใจได้ว่าบริษัทได้ผู้รับเหมาที่มีคุณภาพมาเป็นผู้ดำเนินการก่อสร้าง อีกทั้ง สำหรับโครงการที่มีขนาดใหญ่และมีความซับซ้อนของงาน บริษัทจะว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างมากกว่า 1 ราย เพื่อดำเนินงานก่อสร้างภายนอกแยกจากงานก่อสร้างภายในตัวอาคาร รวมถึงงานระบบต่างๆ เช่น ระบบไฟฟ้า ระบบสุขาภิบาลและดับเพลิง ระบบปรับอากาศและระบายอากาศ รวมถึงงานตกแต่งภายใน เพื่อลดความเสี่ยงจากความล่าช้าของการก่อสร้างโครงการดังกล่าว นอกจากนี้ สัญญารับเหมาก่อสร้างที่บริษัทเข้าทำกับผู้รับเหมาจะมีการกำหนดค่าปรับในกรณีที่ผู้รับเหมาส่งมอบงานล่าช้า และมีการหักเงินค่าประกันผลงานไว้ในแต่ละงวดงานอีกร้อยละ 5 ของมูลค่างานที่ส่งมอบ ซึ่งผู้รับเหมาจะได้รับเงินประกันคืนเมื่อครบกำหนดระยะเวลาประกันผลงาน เพื่อให้มั่นใจได้ว่าบริษัทสามารถควบคุมระยะเวลาการก่อสร้าง ควบคุมต้นทุน และคุณภาพของงานได้ตามที่กำหนด

นอกจากนี้ เพื่อลดความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทได้กำหนดให้ฝ่ายบริหารและควบคุมงานก่อสร้าง ซึ่งประกอบด้วยทีมวิศวกรและไฟร์แมน ซึ่งเป็นบุคลากรภายในบริษัทที่มีประสบการณ์ในธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ทำหน้าที่บริหารงานก่อสร้างโครงการ พร้อมกับตรวจสอบการดำเนินงาน ควบคุมคุณภาพงาน และติดต่อประสานงานกับผู้รับเหมาหลัก โดยบริษัท และผู้รับเหมาจะมีการประชุมหารือร่วมกันอย่างสม่ำเสมออย่างน้อยทุกสัปดาห์ เพื่อสอบถามปัญหาต่างๆ ที่พบในงานก่อสร้างและร่วมกันแก้ไขปัญหาดังกล่าว เพื่อให้มั่นใจว่าผู้รับเหมาสามารถดำเนินงานก่อสร้างได้เป็นไปตามแผนงานที่วางไว้ นอกจากนี้ ด้วยประสบการณ์และความสัมพันธ์ที่ดีของบริษัทในธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ในกรณีที่ผู้รับเหมาเกิดการขาดแคลนแรงงานที่ใช้ในการก่อสร้าง บริษัทก็สามารถจัดหาผู้รับเหมารายใหม่หรือแรงงาน

เพิ่มเติม เข้าทำงานทดแทนได้อย่างทัน่วงที่ อย่างไรก็ดี กรณีที่เกิดเหตุสุดวิสัยจากปัจจัยที่ไม่สามารถควบคุมได้ ที่อาจส่งผลให้โครงการของบริษัทไม่สามารถก่อสร้างได้แล้วเสร็จตามกำหนด บริษัทมีนโยบายเจรจากับลูกค้าโดยอาจเสนอโปรโมชันเพิ่มเติมในวันโอน เพื่อลดความเสี่ยงของการยกเลิกสัญญาหรือการจ่ายค่าปรับรายวัน ทั้งนี้ ด้วยประสบการณ์และความเชี่ยวชาญของผู้บริหารและทีมงานที่อยู่ในธุรกิจรับเหมาก่อสร้างมาอย่างยาวนาน รวมทั้งการประสานงานกับผู้รับเหมาอย่างใกล้ชิด ทำให้ในการก่อสร้างโครงการที่ผ่านมา บริษัทสามารถแก้ไขปัญหาต่างๆ และควบคุมดูแลการก่อสร้างให้แล้วเสร็จภายในงบประมาณที่วางไว้และสามารถส่งมอบห้องชุดให้แก่ลูกค้าได้ภายในเวลาที่กำหนดหรือคลาดเคลื่อนจากเวลาที่กำหนดไม่มากนัก

1.6 ความเสี่ยงจากการยกเลิกการจองหรือยกเลิกสัญญาจะซื้อจะขายห้องชุดของลูกค้า

การก่อสร้างโครงการอสังหาริมทรัพย์โครงการหนึ่งมักจะใช้เงินลงทุนที่ค่อนข้างสูง และใช้ระยะเวลาในการก่อสร้างประมาณ 2.5 – 3.5 ปี ขึ้นอยู่กับประเภทและลักษณะของโครงการ ผู้ประกอบการส่วนใหญ่จึงมีการเปิดขายโครงการก่อนเริ่มก่อสร้างเพื่อทดสอบตลาดและการตอบสนองของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย และโดยทั่วไปจะมีการเรียกเก็บเงินดาวน์จากลูกค้ามาจำนวนหนึ่ง โดยลูกค้าจะต้องชำระเงินดาวน์ให้บริษัทประมาณร้อยละ 10 – 30 ของราคาห้องชุดขึ้นกับสัญญาของลูกค้า ราคาและประเภทอสังหาริมทรัพย์ที่จำหน่าย เมื่อโครงการดำเนินการก่อสร้างแล้วเสร็จลูกค้าจะต้องชำระเงินในส่วนที่เหลือให้กับบริษัทครบทั้งจำนวน บริษัทจึงจะทำการโอนกรรมสิทธิ์ในห้องชุดดังกล่าวให้แก่ลูกค้า บริษัทจึงมีความเสี่ยงจากกรณีที่ลูกค้าวางเงินจองหรือเข้าทำสัญญาจะซื้อจะขายห้องชุดกับบริษัทแล้วแต่เกิดการยกเลิกในภายหลัง โดยไม่ชำระเงินดาวน์ส่วนที่เหลือหรือไม่มารับโอนกรรมสิทธิ์ตามเวลาที่กำหนดในสัญญา ซึ่งส่วนใหญ่จะเกิดกับกลุ่มลูกค้าที่ซื้อเพื่อเก็งกำไร โดยลูกค้ากลุ่มดังกล่าวมักจะจองซื้อห้องชุดตั้งแต่เริ่มเปิดโครงการและมักจะทำการจองไว้จำนวนหลายยูนิต เพื่อนำมาขายต่อในภายหลัง และมักจะยอมทิ้งเงินจองหรือเงินดาวน์ของห้องชุดที่ไม่สามารถขายต่อได้และยอมสละสิทธิการรับโอนห้องชุดดังกล่าว ซึ่งจะทำให้บริษัทเสียโอกาสในการขายห้องชุดดังกล่าวให้กับบุคคลอื่นที่มีความต้องการซื้อที่แท้จริง และจะส่งผลให้บริษัทไม่สามารถรับรู้รายได้จากการขายได้ตามเป้าหมาย

นอกจากนี้ การยกเลิกการจองหรือยกเลิกสัญญาจะซื้อจะขายห้องชุดของลูกค้า อาจส่งผลให้บริษัทเสียความน่าเชื่อถือกับสถาบันการเงิน เนื่องจากสถาบันการเงินโดยทั่วไปมักมีเงื่อนไขกำหนดให้บริษัทจะต้องมียอดจองห้องชุดเกินกว่าอัตราที่กำหนดจึงจะสามารถเบิกเงินกู้ไปใช้ในการก่อสร้างและพัฒนาโครงการได้ ซึ่งหากโครงการอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทมีอัตราการยกเลิกการจองในระดับสูง อาจส่งผลต่อการยื่นขอสินเชื่อสำหรับใช้ในโครงการถัดไป ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อแผนธุรกิจ สภาพคล่อง และผลการดำเนินงานของบริษัท

บริษัทพยายามที่จะลดความเสี่ยงดังกล่าว โดยจัดให้มีกระบวนการปฏิบัติงานที่ชัดเจนสำหรับขั้นตอนการรับจองและการทำสัญญาจะซื้อจะขายกับลูกค้า รวมถึงมีขั้นตอนการติดตามลูกค้าเมื่อค้างชำระเงินดาวน์อย่างเป็นระบบ โดยพนักงานฝ่ายขายจะคอยดูแลลูกค้าอย่างใกล้ชิด และมีการรายงานการติดตามลูกค้าให้ผู้บริหารได้รับทราบเป็นระยะ นอกจากนี้ บริษัทยังมีมาตรการในการติดตามการชำระเงินดาวน์อย่างเหมาะสม เช่น หากลูกค้าผิดนัดชำระเงินดาวน์จำนวน 1 – 2 งวด พนักงานฝ่ายขายจะโทรศัพท์หรือส่งข้อความเพื่อติดตามและแจ้งเตือนลูกค้า หากลูกค้าค้างชำระ 3 งวด ฝ่ายบริการลูกค้า (Customer Service) จะส่งหนังสือแจ้งเตือนเรื่องการค้างชำระค้างงวดและโทรศัพท์เพื่อติดตาม และหากลูกค้าค้างชำระเงินดาวน์เกินกว่า 3 งวดขึ้นไป บริษัทจะออกหนังสือแจ้งให้ชำระหนี้เป็นจดหมายลงทะเบียนโดยฝ่ายกฎหมายของบริษัท ทั้งนี้ ทุกๆ สิ้นเดือน บริษัทจะจัดให้มีการประชุมร่วมกัน 3 ฝ่าย ได้แก่ ฝ่ายขาย ฝ่ายบริการลูกค้า และฝ่ายกฎหมาย เพื่อติดตามความคืบหน้าของลูกค้าแต่ละราย และหาข้อสรุปร่วมกัน โดย

บริษัทอาจพิจารณาบอกเลิกสัญญาจะซื้อจะขายของลูกค้า และอาจดำเนินการรับเงินที่ลูกค้าได้ชำระในวันจองและวันทำสัญญาตามเงื่อนไขที่กำหนดไว้ในสัญญาจะซื้อจะขายต่อไป

ทั้งนี้ โครงการคอนโดมิเนียมของบริษัทโดยส่วนใหญ่ จะเรียกเก็บเงินดาวน์ในสัดส่วนที่สูงจึงทำให้โอกาสที่ลูกค้าจะทิ้งเงินจอง เงินดาวน์ และไม่มารับโอนกรรมสิทธิ์ตามที่กำหนดมีไม่มากนัก ขณะที่โครงการคอนโดมิเนียมที่เรียกเก็บเงินดาวน์ในสัดส่วนน้อย มักจะเป็นโครงการคอนโดมิเนียมที่เจาะตลาดกลุ่มลูกค้าระดับกลางและล่าง ซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าที่มีความต้องการซื้ออสังหาริมทรัพย์เพื่ออยู่อาศัยอย่างแท้จริง (Real Demand) ดังนั้น โอกาสที่ลูกค้ากลุ่มดังกล่าวจะไม่มารับโอนกรรมสิทธิ์ ณ วันที่ครบกำหนดจึงอยู่ในเกณฑ์ที่ไม่สูงนัก นอกจากนี้ ในกรณีที่บริษัทประเมินแล้วว่ามีโอกาสที่ลูกค้าจะไม่มารับโอนกรรมสิทธิ์ในห้องพักภายในวันที่กำหนด บริษัทอาจพิจารณาใช้แผนการตลาดโดยการจัดโปรโมชั่น หรือแจกของสมนาคุณ เพื่อจูงใจให้ลูกค้ามารับโอนกรรมสิทธิ์ภายในระยะเวลาที่กำหนด เพื่อให้บริษัทสามารถรับรู้รายได้จากการขายได้เป็นไปตามแผนที่วางไว้

1.7 ความเสี่ยงจากความล่าช้าในการรับโอนกรรมสิทธิ์ของลูกค้า

โดยทั่วไปเมื่อลูกค้าเข้าทำสัญญาจะซื้อจะขายห้องพักกับบริษัทฯ นั้น ในสัญญาจะซื้อจะขายดังกล่าวบริษัทฯ จะมีการกำหนดวันโอนกรรมสิทธิ์ของห้องพักเมื่อโครงการแล้วเสร็จในระยะเวลาที่แน่นอน ทั้งโครงการที่แล้วเสร็จพร้อมโอนกรรมสิทธิ์และโครงการที่อยู่ระหว่างการพัฒนา อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ อาจเผชิญความเสี่ยงจากความล่าช้าในการโอนกรรมสิทธิ์ของลูกค้าเกินกว่าที่กำหนดหรือการผัดผ่อนชำระเงินค่าโอนกรรมสิทธิ์ ซึ่งในอดีตที่ผ่านมาจะมีสาเหตุหลักมาจากการที่ลูกค้าไม่สามารถขอสินเชื่อกับสถาบันการเงินได้ เหตุการณ์ดังกล่าวอาจส่งผลกระทบต่อการรับรู้รายได้ของบริษัทฯ ที่อาจไม่เป็นไปตามการประมาณการหรือการวางแผนการบริหารเงินสดและสภาพคล่องที่อาจคลาดเคลื่อนรวมถึงอาจส่งผลให้บริษัทฯ ต้องดำเนินการรับเงินจองและเงินทำสัญญาที่ได้ชำระมาแล้วเนื่องจากผู้ซื้อผิดสัญญา ซึ่งทำให้บริษัทฯ ต้องนำห้องพักดังกล่าวออกมาจำหน่ายใหม่ อย่างไรก็ตาม ในปัจจุบัน บริษัทฯ มีกระบวนการ pre-approve ที่ทำร่วมกับสถาบันการเงินหลายแห่งในการพิจารณาความสามารถในการขอสินเชื่อเบื้องต้น และพิจารณาวางเงินที่จะได้รับอนุมัติ เพื่อให้ผู้ซื้อพิจารณาตัดสินใจซื้อห้องพักกับบริษัทฯ โดยกระบวนการดังกล่าวใช้ระยะเวลาไม่นานในการทราบผล นอกจากนี้ บริษัทฯ โดยฝ่ายขายและฝ่ายกฎหมายมีกระบวนการติดตามและนัดหมายการดำเนินการโอนกรรมสิทธิ์กับลูกค้าที่ชัดเจนและเป็นลายลักษณ์อักษร เพื่อให้บริษัทฯ ทั้งฝ่ายขายและฝ่ายบัญชีและการเงิน รวมถึงฝ่ายลูกค้าสัมพันธ์สามารถวางแผนทางการเงินได้อย่างเหมาะสมและมีประสิทธิภาพโดยทั่วไปเมื่อลูกค้าเข้าทำสัญญาจะซื้อจะขายห้องพักกับบริษัทฯ ในสัญญาจะซื้อจะขายจะมีการกำหนดวันโอนกรรมสิทธิ์ของห้องพักเมื่อโครงการแล้วเสร็จในระยะเวลาที่แน่นอน ทั้งโครงการที่แล้วเสร็จพร้อมโอนกรรมสิทธิ์และโครงการที่อยู่ระหว่างการพัฒนา อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ อาจเผชิญความเสี่ยงจากความล่าช้าในการรับโอนกรรมสิทธิ์ในห้องพักหรือการผัดผ่อนชำระเงินเพื่อรับโอนกรรมสิทธิ์ ซึ่งอาจมีสาเหตุหลักมาจากการที่ลูกค้าไม่สามารถขอสินเชื่อกับสถาบันการเงินได้ เหตุการณ์ดังกล่าวอาจส่งผลกระทบต่อการรับรู้รายได้ของบริษัทฯ ที่อาจไม่เป็นไปตามแผนที่วางไว้ ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อแผนการบริหารเงินสดและสภาพคล่องของบริษัท

บริษัทได้บริหารความเสี่ยงของลูกค้าในด้านสินเชื่อ โดยมีมาตรการสนับสนุนให้ลูกค้ายื่นขออนุมัติสินเชื่อเบื้องต้น (Pre-Approve) โดยบริษัทมีกระบวนการ Pre-Approve ที่ทำร่วมกับสถาบันการเงินหลายแห่งในการพิจารณาความสามารถในการขอสินเชื่อของลูกค้า และพิจารณาวางเงินที่จะได้รับอนุมัติในเบื้องต้น เพื่อให้ลูกค้าพิจารณาก่อนตัดสินใจซื้อห้องพักกับบริษัทฯ นอกจากนี้ บริษัทมีนโยบายในการเตรียมความพร้อมให้แก่ลูกค้าสำหรับการขอสินเชื่อจริงจากสถาบันการเงินอย่างน้อยล่วงหน้า 3 เดือน ก่อนที่โครงการจะก่อสร้างแล้วเสร็จและจะเริ่มโอนกรรมสิทธิ์ใน

ห้องชุด เพื่ออำนวยความสะดวกแก่ทั้งลูกค้าและสถาบันการเงินเพื่อให้กระบวนการอนุมัติสินเชื่อเป็นไปอย่างรวดเร็วและสอดคล้องกับแผนการขายของบริษัท นอกจากนี้ ฝ่ายขาย ฝ่ายบริการลูกค้า และฝ่ายกฎหมายยังมีกระบวนการติดตามและนัดหมายการดำเนินการโอนกรรมสิทธิ์กับลูกค้าที่ชัดเจนและเป็นลายลักษณ์อักษร ทั้งนี้ ในกรณีที่ลูกค้าขอสินเชื่อไม่ผ่านหรือไม่มารับโอนกรรมสิทธิ์ภายในระยะเวลาที่กำหนด บริษัทอาจพิจารณาคืนเงินที่ลูกค้าชำระมาทั้งหมดหรือบางส่วน และนำห้องชุดดังกล่าวกลับมาขายใหม่ (Resale) ให้กับลูกค้ารายอื่นที่ยังมีความต้องการต่อไป

1.8 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงตัวแทนขายอสังหาริมทรัพย์รายใหญ่

ปัจจัยความสำเร็จของการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ ส่วนหนึ่งขึ้นอยู่กับการวางแผนด้านการขายและการประเมินความเสี่ยงด้านการตลาดอย่างรอบคอบ นอกเหนือจากบุคลากรฝ่ายขายและการตลาดภายในบริษัท บริษัทยังใช้บริการตัวแทนขายหรือนายหน้าอสังหาริมทรัพย์รายอื่นให้เป็นผู้ดำเนินการร่วมในการขายและประชาสัมพันธ์โครงการของบริษัท โดยเฉพาะในช่วงที่บริษัทมีการเปิดตัวโครงการอสังหาริมทรัพย์อย่างต่อเนื่องหลายโครงการ ซึ่งทำให้บุคลากรภายในของบริษัทไม่เพียงพอต่อการดำเนินการดังกล่าว บริษัทมีนโยบายคัดเลือกตัวแทนขายอสังหาริมทรัพย์โดยพิจารณาจากความเหมาะสมตามลักษณะโครงการ ทำเลที่ตั้ง และกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของแต่ละโครงการเป็นหลัก โดยบริษัทอาจพิจารณาแต่งตั้งตัวแทนขายของแต่ละโครงการในลักษณะ Co Agent ตัวแทนร่วมขาย หรือ Sole Agent เพื่อทำหน้าที่เป็นที่ปรึกษาด้านการขาย การบริหารการขาย รวมถึงการวางแผนด้านการตลาดและประชาสัมพันธ์ให้แก่โครงการของบริษัทแบบครบวงจร ทั้งนี้ เพื่อความคล่องตัวในการดำเนินธุรกิจ บริษัทไม่มีข้อผูกมัดหรือสัญญาการขายโครงการแบบผูกขาดระยะยาวกับตัวแทนขายรายใดรายหนึ่งแต่อย่างใด

การขายโครงการอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทในปีที่ผ่านมาเป็นการขายผ่านตัวแทนขายหรือนายหน้าเป็นส่วนใหญ่ โดยตัวแทนขายรายใหญ่ของบริษัท ประกอบด้วย บริษัท แองเจิล เรียล เอสเตท คอนซัลแทนซี จำกัด บริษัท โกลบอล แอสเสท จำกัด และบริษัท เอพีที เรียล เอสเตท จำกัด ซึ่งทั้ง 3 บริษัท เป็นบริษัทในกลุ่มของ บริษัท แองเจิล เรียล เอสเตท คอนซัลแทนซี จำกัด หรือ “ARE” ซึ่งเป็นบริษัทที่ปรึกษาด้านการตลาดและการขายอสังหาริมทรัพย์ชั้นนำของประเทศไทย ที่มีความเชี่ยวชาญด้านการขายและการจัดหาลูกค้าชาวต่างชาติ (Foreign Quota) ด้วยเครือข่ายนายหน้ารายย่อย (Sub Agents) และฐานลูกค้าในหลายประเทศทั่วโลก โดยในปี 2561 – 2562 และช่วง 9 เดือนแรกของปี 2563 บริษัทขายห้องชุดผ่าน ARE คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 48 ร้อยละ 22 และร้อยละ 21 ของห้องชุดที่ขายทั้งหมดในแต่ละปี ตามลำดับ บริษัทจึงมีความเสี่ยงจากการพึ่งพิงตัวแทนขายอสังหาริมทรัพย์รายใหญ่ ซึ่งหากตัวแทนขายรายดังกล่าวขอยกเลิกสัญญาหรือไม่ประสงค์ที่จะให้บริการด้านการขายและการตลาดแก่โครงการของบริษัท อาจส่งผลกระทบต่อฐานะการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ

ทั้งนี้ บริษัทเชื่อว่าโอกาสที่จะสูญเสียความสัมพันธ์ทางธุรกิจกับตัวแทนขายรายดังกล่าวมีไม่มากนัก เนื่องจากบริษัทมีความสัมพันธ์ทางธุรกิจที่ดีกับตัวแทนขายรายนี้มาโดยตลอด โดย ARE เป็นคู่ค้าของบริษัทตั้งแต่เริ่มดำเนินธุรกิจ อย่างไรก็ตาม เพื่อบริหารความเสี่ยงในเรื่องดังกล่าว โดยบริษัทได้เพิ่มตัวแทนขาย (Agent) รายใหญ่ในต่างประเทศที่มีศักยภาพเทียบเท่ากับกลุ่ม ARE ได้แก่ DWT Pte Ltd. ซึ่งเป็นบริษัทในกลุ่ม DWG โดยได้เริ่มงานที่โครงการ Siamese Rama 9 แล้ว นอกจากนี้ บริษัทยังได้เตรียมทีมขายลูกค้าต่างประเทศเพิ่มเติม ซึ่งเป็นทีมขายภายในบริษัท ที่จะทำการขายแบบ B2B ผ่าน Sub Agent มากกว่า 50 รายที่บริษัทแต่งตั้งขึ้นเพื่อทำการขายให้แก่บริษัท เพื่อลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงตัวแทนขายรายใหญ่เพียงไม่กี่ราย โดยจะเห็นว่าในปัจจุบันบริษัทมีสัดส่วนการขายห้องชุดผ่าน ARE ที่ลดลงจากร้อยละ 48 ในปี 2561 เป็นร้อยละ 22 ในปี 2562 และร้อยละ 21 ในช่วง 9 เดือนแรกของปี 2563

ตามลำดับ โดยกว่าร้อยละ 56 ของห้องชุดที่ขายได้ทั้งหมดในช่วง 9 เดือนแรกของปี 2563 เป็นการขายโดยทีมขายภายในของบริษัท

1.9 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้าชาวจีน

ภายใต้พระราชบัญญัติอาคารชุด ชาวต่างชาติสามารถถือครองห้องชุดในโครงการคอนโดมิเนียมได้สูงสุดไม่เกินร้อยละ 49 ของพื้นที่ขายทั้งหมดในอาคารที่ได้จดทะเบียนเป็นอาคารชุด (ยกเว้นในกรณีที่อาคารชุดนั้นตั้งอยู่ในเขตพื้นที่ส่งเสริมการลงทุน จะสามารถถือครองได้สูงสุดร้อยละ 100 ของพื้นที่ขายทั้งหมด) ขณะที่อสังหาริมทรัพย์ประเภทอื่นในประเทศไทย เช่น ที่ดิน และที่อยู่อาศัยแนวราบ ชาวต่างชาติจะไม่สามารถครอบครองได้โดยเสรีเว้นแต่จะเช่าขายหรือยกเว้นบางประการ จึงส่งผลให้ห้องชุดในโครงการคอนโดมิเนียมในประเทศไทยเป็นที่สนใจของนักลงทุนชาวต่างชาติ เนื่องจากเป็นที่อยู่อาศัยรูปแบบเดียวที่ชาวต่างชาติสามารถถือครองได้ตามที่กฎหมายกำหนด

ในช่วง 2-3 ปีที่ผ่านมา นักลงทุนชาวจีนและฮ่องกงได้เข้าซื้อห้องชุดในโครงการคอนโดมิเนียมในประเทศไทยเป็นจำนวนมาก ซึ่งรวมถึงโครงการคอนโดมิเนียมของบริษัท เนื่องจากสามารถให้ผลตอบแทนจากการลงทุนในระดับที่ดี โดยทำเลที่เป็นที่นิยม คือ โครงการตามแนวรถไฟฟ้าในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล และทำเลที่มีชาวจีนอาศัยอยู่มาก เช่น รัชดาภิเษก หรือทำเลที่สามารถเดินทางได้โดยสะดวก โดยการขายห้องชุดในโครงการคอนโดมิเนียมของบริษัทในอดีตที่ผ่านมา มีสัดส่วนลูกค้าสัญชาติไทยและลูกค้าต่างชาติคิดเป็นประมาณร้อยละ 60 และร้อยละ 40 ตามลำดับ โดยกลุ่มลูกค้าต่างชาติ จะประกอบด้วยลูกค้าชาวจีนและฮ่องกงเป็นหลัก บริษัทจึงมีความเสี่ยงจากการพึ่งพิงความต้องการและกำลังซื้อของลูกค้าหรือกลุ่มนักลงทุนชาวจีน โดยหากลูกค้าชาวจีนตัดสินใจชะลอการลงทุนหรือยกเลิกสัญญาจะซื้อจะขายห้องชุดในโครงการของบริษัท อันเป็นผลจากปัจจัยต่างๆ เช่น สงครามการค้าระหว่างจีนกับสหรัฐอเมริกา ที่อาจส่งผลกระทบต่อภาวะเศรษฐกิจในประเทศจีน การลดลงของค่าเงินหยวน การแข็งค่าของเงินบาทไทย มาตรการควบคุมเงินทุนไหลออกของรัฐบาลจีน ความเข้มงวดในการกำกับดูแลด้านการลงทุนของธนาคารแห่งประเทศไทย รวมถึงสถานการณ์การแพร่ระบาดของไวรัสในประเทศจีน อาจส่งผลกระทบต่อความต้องการซื้ออสังหาริมทรัพย์ของลูกค้าชาวจีน และอาจส่งผลกระทบต่อรายได้และผลการดำเนินงานของบริษัทในอนาคต

บริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว จึงกำหนดนโยบายเรียกเก็บเงินจองและเงินทำสัญญาจากลูกค้าชาวต่างชาติในอัตราร้อยละ 25 – 30 ของราคาห้องชุด ซึ่งสูงกว่าอัตราที่เรียกเก็บจากลูกค้าชาวไทยที่ประมาณร้อยละ 5 – 10 ของราคาห้องชุด (ไม่รวมเงินดาวน์) เพื่อลดความเสี่ยงจากการทิ้งเงินจองและยกเลิกสัญญาจะซื้อจะขายห้องชุดในภายหลัง นอกจากนี้ สำหรับโครงการขายห้องชุดให้กับลูกค้าชาวต่างชาติ บริษัทมีนโยบายขยายฐานลูกค้าไปยังประเทศอื่นมากขึ้น เช่น ประเทศในแถบทวีปยุโรป ประเทศญี่ปุ่น หรือสิงคโปร์ ผ่านการว่าจ้างตัวแทนขายหรือนายหน้าที่มีช่องทางจำหน่ายทั้งในประเทศและต่างประเทศ เพื่อลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้าชาติใดชาติหนึ่งเป็นหลัก นอกจากนี้ บริษัทมีนโยบายมุ่งเน้นการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ในทำเลที่มีศักยภาพที่สามารถให้ผลตอบแทนจากการลงทุนทั้งจากการปล่อยเช่า (Rental Yield) และกำไรจากการขาย (Capital Gain) ในระดับที่ดี เพื่อให้โครงการของบริษัทเป็นที่น่าสนใจของนักลงทุนต่างชาติ ร่วมกับการรักษาคุณภาพและมาตรฐานการก่อสร้างที่ควบคุมและดูแลโดยทีมงานบริหารและควบคุมงานก่อสร้างของบริษัทที่มีประสบการณ์สูง เพื่อยกระดับคุณภาพงานก่อสร้างโครงการให้ได้ตามมาตรฐานของต่างประเทศ นอกจากนี้ บริษัทยังมีพันธมิตรและบริษัทในกลุ่มที่พร้อมให้บริการหลังการขายแก่นักลงทุน เช่น การดูแลจัดหาผู้เช่า และการบริหารจัดการการเช่า เป็นต้น บริษัทจึงเชื่อว่าโครงการอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทจะได้รับการตอบรับที่ดีจากกลุ่มนักลงทุนต่างชาติอย่างต่อเนื่อง

1.10 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงรายได้หลักจากการขายอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียม

ปัจจุบันบริษัทมุ่งเน้นการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียมเป็นหลักทั้งในรูปแบบ High Rise และ Low Rise การพึ่งพิงรายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียมในสัดส่วนที่สูงดังกล่าว ทำให้บริษัทมีความเสี่ยงหากตลาดคอนโดมิเนียมในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลเกิดภาวะอุปทานล้นตลาด ซึ่งจะเกิดขึ้นเมื่อความต้องการที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียมมีน้อยกว่าจำนวนห้องชุดพักอาศัยที่มีอยู่ในตลาด รวมถึงหากพฤติกรรมผู้บริโภคมีการเปลี่ยนแปลงไป โดยมีความต้องการที่อยู่อาศัยประเภทอื่นมากขึ้น เช่น บ้านเดี่ยว หรือทาวน์โฮม อาจส่งผลให้รายได้และผลประกอบการของบริษัทไม่เป็นไปตามที่คาดไว้

อย่างไรก็ดี ก่อนการเริ่มลงทุนพัฒนาโครงการใดๆ บริษัทจะทำการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการโดยละเอียดเพื่อกำหนดราคาขายที่เหมาะสมกับทำเลที่ตั้งโครงการและรายรับของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย รวมถึงการศึกษาภาวะตลาด พฤติกรรมและแนวโน้มความต้องการของผู้บริโภค และอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนในกรณีต่างๆ อีกทั้งในระหว่างการพัฒนาโครงการ บริษัทยังมีนโยบายติดตามความเป็นไปของภาวะตลาด รวมถึงภาวะเศรษฐกิจของประเทศ ตลอดจนปัจจัยอื่นๆ ที่อาจมีผลกระทบต่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียมอย่างต่อเนื่อง

นอกจากนี้ เพื่อลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงรายได้จากการจำหน่ายอสังหาริมทรัพย์ประเภทโครงการคอนโดมิเนียมเป็นหลัก บริษัทจึงได้เริ่มพัฒนาโครงการประเภทมิกซ์ยูส (Mixed-use) ขนาดใหญ่ ได้แก่ โครงการ Siamese Rama 9 ซึ่งประกอบด้วย ห้องชุดพักอาศัย พื้นที่สำนักงานให้เช่า โรงแรม และพื้นที่ค้าปลีกในบริเวณเดียวกัน และบริษัทยังมีแผนพัฒนาโครงการ Above 39 ในอนาคต ซึ่งจะพัฒนาเป็นโรงแรมเพียงอย่างเดียวทั้งโครงการ ซึ่งคาดว่าจะก่อสร้างแล้วเสร็จและทยอยเปิดดำเนินการได้ในปี 2565 และปี 2566 ตามลำดับ นอกจากนี้ บริษัทยังมีแผนพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์แนวราบ เช่น โครงการทาวน์โฮมหรือโฮมออฟฟิศ รวมถึงการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ในรูปแบบต่างๆ ในพื้นที่ต่างจังหวัดที่อยู่ในแหล่งท่องเที่ยวขนาดใหญ่เพิ่มเติม หากพบว่ามีโอกาสทางการตลาดสำหรับธุรกิจประเภทดังกล่าวและมีโอกาสได้รับอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนที่เหมาะสม บริษัทเชื่อว่า นโยบายและแผนการขายธุรกิจดังกล่าวจะช่วยให้บริษัทมีรายได้ที่หลากหลายขึ้น รวมถึงมีสัดส่วนรายได้ประจำเพิ่มขึ้น ซึ่งจะช่วยลดความเสี่ยงของบริษัทจากการพึ่งพิงรายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียมเป็นหลักได้

1.11 ความเสี่ยงจากการแข่งขันของธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อจำหน่าย

ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อจำหน่าย เป็นธุรกิจหลักของบริษัทในปัจจุบัน และเป็นธุรกิจที่มีการแข่งขันสูง โดยเฉพาะในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล เนื่องจากมีผู้ประกอบการจำนวนมากทั้งที่เป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ และบริษัทนอกตลาดหลักทรัพย์ฯ ทั้งขนาดเล็กและขนาดใหญ่ หรือรายใหม่ที่กำลังเข้ามาในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ทั้งนี้ ด้วยพื้นที่ที่มีอยู่อย่างจำกัดแต่ผู้ประกอบการอาจมีความต้องการพัฒนาโครงการบนที่ดินในทำเลเดียวกัน จึงอาจเกิดการแข่งขันด้านการจัดซื้อที่ดิน ซึ่งจะส่งผลให้ราคาที่ดินปรับตัวสูงขึ้น โดยเฉพาะทำเลใกล้สถานีรถไฟฟ้า รวมถึงการปรับเพิ่มราคาวัสดุก่อสร้างและค่าแรง ซึ่งจะส่งผลให้ต้นทุนการพัฒนาโครงการปรับตัวสูงขึ้น จึงทำให้ผู้ประกอบการหลายรายกำหนดกลยุทธ์ในการขายที่หลากหลายมากขึ้น ทั้งการจัดโปรโมชั่น แจกของ สมนาคุณ หรือการพัฒนาห้องชุดที่มีหลายขนาด หลายเกรด เพื่อให้สามารถกำหนดราคาที่หลากหลายและครอบคลุมกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่กว้างขึ้น บริษัทจึงมีความเสี่ยงจากการแข่งขันที่สูงในอุตสาหกรรม ซึ่งอาจส่งผลให้บริษัทมีต้นทุนที่สูงขึ้น และมีรายได้จากการขายที่ลดลง ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัท

เพื่อบริหารความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทได้มุ่งเน้นการพัฒนาโครงการที่มีคุณภาพและสามารถตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้อย่างครบถ้วน โดยการพัฒนาแนวคิดและรูปแบบโครงการที่มีเอกลักษณ์ที่แตกต่างกันไปในแต่ละโครงการเพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าเป้าหมายแต่ละกลุ่ม โดยบริษัทมีกลยุทธ์ที่สำคัญ คือ การพัฒนาโครงการที่มีคุณภาพในพื้นที่ที่มีศักยภาพ (Prime Area) ในราคาที่เหมาะสม และมีความคุ้มค่าเมื่อเปรียบเทียบกับโครงการอื่นในบริเวณเดียวกัน โดยบริษัทจะคัดเลือกทำเลที่ตั้งอยู่ในเขตชุมชนหรือมีการคมนาคมที่สะดวกต่อการเดินทาง เช่น ติดแนวรถไฟฟ้า ติดถนนสายหลัก หรือใกล้ทางด่วน นอกจากนี้ บริษัทยังได้เปรียบคู่แข่งด้านต้นทุนการก่อสร้างจากการมีทีมงานบริหารและควบคุมงานก่อสร้างเป็นของตนเอง และด้วยประสบการณ์และความเชี่ยวชาญในธุรกิจรับเหมาก่อสร้างที่สั่งสมมาอย่างยาวนาน บริษัทได้คิดค้นและพัฒนาการก่อสร้างโดยใช้เทคนิคการก่อสร้างที่พัฒนาปรับปรุงขึ้นใหม่ที่ทำให้การก่อสร้างโครงการมีคุณภาพและมาตรฐานที่สูงขึ้น และใช้พื้นที่ที่มีอยู่อย่างจำกัดให้เกิดประโยชน์สูงสุด บริษัทยังมีการนำเอานวัตกรรม Siamese Technology และสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ เข้ามาใช้เพื่อสร้างคุณค่าให้กับโครงการ เช่น ระบบป้องกันเสียงรบกวนจากภายนอก กระจกสะท้อนความร้อน และระบบหมุนเวียนอากาศภายในห้องพักซึ่งสามารถกรองฝุ่นละอองขนาดเล็กระดับ PM 2.5 ได้ ประกอบกับการออกแบบภายในห้องชุดให้มีการใช้พื้นที่อย่างคุ้มค่า รวมถึงการใช้อุปกรณ์และเฟอร์นิเจอร์ที่มีคุณภาพดีและมีราคาที่เหมาะสม ทำให้บริษัทได้รับรางวัลด้านอสังหาริมทรัพย์ต่างๆ หลายรางวัล และทำให้โครงการของบริษัทมีความแตกต่างและสามารถแข่งขันได้กับผู้ประกอบการรายอื่น

นอกจากนี้ จากการแข่งขันที่สูงขึ้นในอุตสาหกรรม บริษัทได้เริ่มขยายกลุ่มลูกค้าเป้าหมายจากเดิมที่มุ่งเน้นเฉพาะกลุ่มลูกค้าที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัย โดยเพิ่มกลุ่มลูกค้าที่เป็นนักลงทุนทั้งในประเทศและต่างประเทศที่ต้องการซื้อเพื่อลงทุนหรือปล่อยเช่า อีกทั้งยังมุ่งเน้นในการสร้างความแตกต่างให้กับโครงการเพื่อดึงดูดนักลงทุนและผู้เช่า โดยการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่มีคุณภาพในทำเลที่มีศักยภาพในรูปแบบของ Branded Residence ด้วยการยกระดับคุณภาพของทรัพย์สินผ่านการให้บริการหลังการขายด้วยการนำบริการของโรงแรมชั้นนำที่มีชื่อเสียงจากต่างประเทศเข้ามาให้บริการภายในโครงการที่พักอาศัย พร้อมกับการปรับเปลี่ยนรูปแบบการพัฒนาโครงการจากเดิมที่มุ่งเน้นการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อจำหน่ายเพียงอย่างเดียว มาเป็นโครงการแบบ Mixed Use ที่มีการผสมผสานระหว่างส่วนพักอาศัย และส่วนของโรงแรมและเซอร์วิสเรสซิเดนซ์ เพื่อให้ผู้ที่พักอาศัยทั้งหมดในโครงการได้รับบริการและสิ่งอำนวยความสะดวกในระดับมาตรฐานการบริการของโรงแรม จึงทำให้ลูกค้าผู้ซื้อห้องชุดเพื่ออยู่อาศัยได้รับความสะดวกสบาย และสามารถสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับทรัพย์สินของลูกค้า ขณะที่ลูกค้าซึ่งเป็นกลุ่มนักลงทุนก็สามารถหาผู้เช่าได้ง่ายขึ้น และสามารถสร้างผลตอบแทนที่ดีจากการปล่อยเช่า

ปัจจัยทั้งหมดดังกล่าวทำให้โครงการอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทแตกต่างจากผู้ประกอบการรายอื่น เป็นที่ยอมรับของลูกค้า และสามารถสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับทรัพย์สินลูกค้าได้ ตามแนวคิด Asset for Life หรือ สร้างกำไรให้ทุกการใช้ชีวิต ที่บริษัทยึดมั่นมาตลอดในช่วง 10 ปีที่ผ่านมา

1.12 ความเสี่ยงจากการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภท Mixed Use

- 1) ความเสี่ยงจากการไม่มีประสบการณ์ในการบริหารจัดการโครงการอสังหาริมทรัพย์แบบ Mixed Use โดยตรง
- ตามแผนธุรกิจในปัจจุบัน บริษัทได้เริ่มปรับเปลี่ยนรูปแบบการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์บางแห่งจากโครงการที่มีอสังหาริมทรัพย์เพื่อจำหน่ายเพียงอย่างเดียว ให้เป็นโครงการอสังหาริมทรัพย์แบบ Mixed Use เพื่อสร้างสภาพแวดล้อมการพักอาศัยแบบ Branded Residence ซึ่งในโครงการประกอบด้วย ส่วนพักอาศัย พื้นที่ให้เช่าเชิง

พาณิชย์ และส่วนของโรงแรมและเซอร์วิสเรสซิเดนซ์ โดยโครงการที่จะได้รับการปรับเปลี่ยนให้เป็นรูปแบบ Mixed Use นี้ ประกอบด้วย โครงการ Wyndham Residence (Siamese Exclusive Queens) โครงการ Ramada Plaza Residence (Siamese Sukhumvit 48) โครงการ Wyndham Garden Residence (Siamese Exclusive 42) โครงการ The Collection โครงการ Siamese Exclusive Ratchada และโครงการ Ramada Residence (Siamese Sukhumvit 87) นอกจากนี้โครงการข้างต้น บริษัทยังอยู่ระหว่างการพัฒนาโครงการ Siamese Rama 9 ซึ่งเป็นโครงการแบบ Mixed Use ขนาดใหญ่ริมถนนพระรามเก้า มูลค่าโครงการรวมประมาณ 10,000 ล้านบาท

เนื่องจากในอดีตที่ผ่านมา บริษัทประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อจำหน่ายเพียงอย่างเดียว โดยมีส่วนของอสังหาริมทรัพย์เพื่อเช่าเพียงเล็กน้อย บริษัทอาจมีความเสี่ยงจากการไม่คุ้นเคยกับการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์แบบ Mixed Use ซึ่งต้องอาศัยประสบการณ์ในการบริหารจัดการโดยเฉพาะในส่วนของโรงแรมหรือเซอร์วิสเรสซิเดนซ์ ซึ่งเป็นธุรกิจใหม่ที่บริษัทไม่เคยทำมาก่อน

อย่างไรก็ดี โครงการประเภท Mixed Use ของบริษัททั้งหมด (ยกเว้นโครงการ Siamese Rama 9) เป็นโครงการที่ปรับเปลี่ยนรูปแบบมาจากโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อจำหน่าย โดยการนำพื้นที่หรือห้องชุดบางส่วนในโครงการที่มีอยู่ มาปรับเปลี่ยนรูปแบบให้เป็นพื้นที่เช่าเชิงพาณิชย์ โรงแรมและเซอร์วิสเรสซิเดนซ์ ซึ่งคิดเป็นพื้นที่ไม่เกินร้อยละ 20 ของพื้นที่โครงการทั้งหมด โดยพื้นที่อีกกว่าร้อยละ 80 จะยังคงเป็นส่วนของอสังหาริมทรัพย์เพื่อจำหน่าย ซึ่งบริษัทมีประสบการณ์และความชำนาญ อย่างไรก็ตาม เพื่อให้มั่นใจว่าการปรับเปลี่ยนรูปแบบโครงการดังกล่าวจะประสบความสำเร็จตามที่คาดไว้ ในการบริหารจัดการโครงการต่างๆ บริษัทได้ว่าจ้างผู้เชี่ยวชาญและบุคลากรที่มีประสบการณ์ในการทำงานและการบริหารงานโรงแรม โดยจัดตั้งฝ่ายงานโรงแรม (Hotel Operation Department) ขึ้นเป็นการเฉพาะ ทำหน้าที่ติดต่อประสานงานกับผู้บริหารงานโรงแรม เจ้าของแบรนด์โรงแรม และผู้ให้บริการภายในโรงแรม รวมถึงดูแลความเรียบร้อยในด้านต่างๆ และรายงานตรงต่อประธานเจ้าหน้าที่บริหาร (CEO) อีกทั้ง บริษัทได้ว่าจ้าง JLL ซึ่งเป็นบริษัทที่ปรึกษาด้านอสังหาริมทรัพย์ชั้นนำของประเทศ ให้ช่วยในการวิจัยและสำรวจความต้องการของตลาดเพื่อวางแผนการดำเนินธุรกิจโรงแรมให้เป็นไปอย่างรอบคอบและระมัดระวัง นอกจากนี้ บริษัทยังได้ว่าจ้างผู้บริหารงานโรงแรม หรือ Hotel Operators ซึ่งเป็นมืออาชีพระดับนานาชาติ ที่มีประสบการณ์ในการบริหารงานโรงแรมที่มีชื่อเสียงจากต่างประเทศ เข้ามาดูแลและบริหารจัดการงานด้านโรงแรม โดยในปัจจุบันบริษัทได้เข้าทำสัญญาว่าจ้างบริหารงานโรงแรมกับ Hotel Operators 2 ราย ได้แก่ (1) Greenland ซึ่งในปัจจุบันให้บริการบริหารจัดการโรงแรม Q-Box Hotel Bangkok Blossom ที่บริเวณถนนรามอินทรา และ (2) บริษัท ไชมิส แอนด์ คิว กรีน จำกัด (ซึ่งเป็นบริษัทร่วมทุนระหว่างบริษัท และ Kew Green ในสัดส่วนร้อยละ 49 และ 51 ตามลำดับ) ซึ่งจะเข้าบริหารจัดการโรงแรม Wyndham Bangkok Queen Convention Centre ในโครงการ Wyndham Residence ที่คาดว่าจะเปิดให้บริการในไตรมาส 2/2564

2) ความเสี่ยงจากข้อร้องเรียนของลูกค้าผู้ซื้อห้องชุดเพื่ออยู่อาศัยในโครงการ

จากแผนการดำเนินธุรกิจของบริษัทที่มุ่งสู่การพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์แบบ Mixed Use มากขึ้น โดยการนำพื้นที่บางส่วนหรือห้องชุดบางส่วนในโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่พัฒนาแล้ว มาปรับเปลี่ยนรูปแบบการใช้งานให้เป็นพื้นที่เช่าเชิงพาณิชย์ และห้องพักเพื่อการบริการในรูปแบบโรงแรมหรือเซอร์วิสเรสซิเดนซ์เพื่อให้บริการแก่ลูกค้าภายนอก บริษัทอาจมีความเสี่ยงจากการเกิดข้อร้องเรียนของลูกค้าผู้ซื้อห้องชุดในโครงการเพื่อพักอาศัย ในกรณีที่ลูกค้าจากภายนอกซึ่งส่วนใหญ่เป็นกลุ่มนักท่องเที่ยวรวมทวนความเป็นส่วนตัวของผู้พักอาศัยในโครงการ โดยเฉพาะ

โครงการที่นำห้องชุดบางส่วนในอาคารพักอาศัยมาปรับเปลี่ยนรูปแบบให้เป็นโรงแรมหรือเซอร์วิสเรสซิเดนซ์ เช่น โครงการ Blossom Condo @ Fashion Beyond โครงการ Wyndham Residence โครงการ Wyndham Garden Residence และโครงการ Ramada Residence การรื้อเรียนดังกล่าวอาจส่งผลกระทบต่อทางลบต่อภาพลักษณ์ และชื่อเสียงของโครงการ ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อเนื่องถึงความสามารถในการขายโครงการใหม่ของบริษัทในอนาคต

บริษัทตระหนักถึงความเสียดังกล่าว ในการปรับเปลี่ยนรูปแบบการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ให้เป็นแบบ Mixed Use บริษัทได้ให้ความสำคัญกับความเป็นส่วนตัวของลูกค้าที่ซื้อห้องชุดเพื่ออยู่อาศัยในโครงการเป็นหลัก บริษัทจึงจัดสรรพื้นที่สำหรับโรงแรมและเซอร์วิสเรสซิเดนซ์ โดยมีการแยกชั้น แยกอาคาร หรือแยกโครงการ ออกจากกันอย่างชัดเจน นอกจากนี้ หากพื้นที่สำหรับการก่อสร้างโครงการอื่นอันววย บริษัทจะแยกสิ่งอำนวยความสะดวก เช่น ลิฟต์โดยสาร และพิตเนส ระหว่างส่วนของผู้อยู่อาศัยและส่วนของผู้เช่าออกจากกัน เช่น โครงการ Blossom Condo @ Fashion Beyond มีการแยกสระว่ายน้ำสำหรับผู้ใช้บริการโรงแรมและผู้พักอาศัยออกจากกัน โครงการ Wyndham Residence แยกส่วนรับรอง (Lobby) ออกจากกัน และโครงการ Wyndham Garden Residence แยกสระว่ายน้ำและพิตเนส สำหรับผู้ให้บริการโรงแรมและผู้พักอาศัยออกจากกัน เป็นต้น

นอกจากนี้ ก่อนการขายห้องชุดในโครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภท Mixed Use ในทุกโครงการ ลูกค้าที่ซื้อห้องชุดในโครงการเพื่ออยู่อาศัยทุกรายจะรับทราบว่า ในอนาคตบริษัทจะนำห้องชุดบางส่วนหรือบางชั้นในโครงการออกให้บุคคลภายนอกเช่า ซึ่งอาจจะกระทบความเป็นส่วนตัวของลูกค้าผู้พักอาศัย โดยลูกค้าผู้ซื้อห้องชุดทุกรายจะต้องลงนามยินยอม หรือ Consent ให้บริษัทนำห้องชุดในโครงการไปขอใบอนุญาตประกอบธุรกิจโรงแรม และยินยอมให้บริษัทนำห้องชุดบางส่วนในโครงการออกให้บริการให้ลักษณะดังกล่าว ดังนั้นหากลูกค้าไม่ลงนามยินยอมในหนังสือดังกล่าว บริษัทจะปฏิเสธการขายห้องชุดให้แก่ลูกค้ารายนั้นๆ ทั้งนี้ บริษัทเชื่อมั่นว่าด้วยนโยบายดังกล่าวประกอบกับและแผนการบริหารจัดการโครงการที่ดี จะไม่ส่งผลกระทบต่อภาพลักษณ์และยอดขายอสังหาริมทรัพย์ของบริษัท แต่จะช่วยเพิ่มผู้ซื้อซึ่งเป็นกลุ่มนักลงทุนที่ต้องการผลตอบแทนจากการปล่อยเช่ามากขึ้น

2. ความเสี่ยงทางการเงิน

2.1 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงแหล่งเงินทุนจากสถาบันการเงิน

ในการลงทุนและพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ บริษัทมีแหล่งเงินทุนจากการกู้ยืมสถาบันการเงินเป็นหลัก ในสัดส่วนประมาณร้อยละ 70 ของเงินลงทุนในโครงการทั้งหมด การพึ่งพิงแหล่งเงินทุนจากสถาบันการเงินในสัดส่วนที่สูงดังกล่าว ทำให้บริษัทมีภาระในการจ่ายชำระคืนเงินกู้ยืมและดอกเบี้ยตามที่ธนาคารกำหนด และก่อให้เกิดความเสี่ยงต่อบริษัทในด้านต่างๆ อันเนื่องมาจากข้อกำหนดและเงื่อนไขที่สถาบันการเงินได้กำหนดไว้ ทั้งเรื่องการดำรงอัตราส่วนทางการเงิน การจ่ายเงินปันผล จนถึงการทำธุรกรรมในเรื่องต่างๆ ที่ต้องได้รับความเห็นชอบจากธนาคารก่อนดำเนินการ เช่น การเปลี่ยนแปลงโครงสร้างผู้ถือหุ้น เป็นต้น ดังนั้น หากบริษัทไม่สามารถขายห้องชุดในโครงการอสังหาริมทรัพย์ได้ตามแผนที่วางไว้ บริษัทอาจมีความเสี่ยงจากการไม่สามารถชำระคืนเงินกู้ยืมได้ตามที่กำหนด และอาจถูกเรียกให้ชำระคืนเงินกู้ยืมบางส่วนหรือทั้งหมดในทันที

บริษัทตระหนักถึงความเสียดังกล่าว จึงได้กำหนดให้มีการวางแผนและบริหารการเงินอย่างรอบคอบและรัดกุม และให้ความสำคัญกับการจ่ายชำระคืนเงินกู้ยืมทั้งระยะสั้นและระยะยาวอย่างครบถ้วนและตรงตามกำหนด นอกจากนี้ บริษัทมีนโยบายบริหารและสอบทานแผนการขายอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้มั่นใจว่าการขายห้องชุดเป็นไปตามเป้าหมายที่วางไว้ และบริษัทจะมีกระแสเงินสดที่เพียงพอสำหรับการชำระคืนเงินกู้ยืมและสามารถปฏิบัติตามเงื่อนไข

อื่นๆ ที่ธนาคารกำหนด เพื่อลดความเสี่ยงของการผิดนัดชำระและการถูกเรียกคืนเงินกู้ยืมในทันที นอกจากนี้ภายหลังการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ บริษัทจะนำเงินที่ได้รับจากการเสนอขายหลักทรัพย์ในครั้งนี้ส่วนหนึ่งไปชำระคืนเงินกู้ยืมจากธนาคาร โดยอีกส่วนหนึ่งจะนำไปใช้ลงทุนสำหรับโครงการในอนาคตและใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนภายในกิจการแทนการกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงินเพิ่มเติม ซึ่งจะทำให้บริษัทมีภาระหนี้สินและดอกเบี้ยจ่ายกับสถาบันการเงินลดลง อีกทั้ง ในอนาคตบริษัทยังสามารถระดมทุนผ่านการออกและเสนอขายหุ้นเพิ่มทุน ซึ่งจะช่วยให้บริษัทมีส่วนของผู้ถือหุ้นเพิ่มขึ้น มีความคล่องตัว และสามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนอื่นๆ เพื่อใช้สนับสนุนแผนการขยายธุรกิจของบริษัทให้เป็นไปตามเป้าหมายที่วางไว้ต่อไป

1) การดำรงอัตราส่วนทางการเงินตามเงื่อนไขที่ธนาคารกำหนด

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทมีสัญญากู้ยืมเงินกับสถาบันการเงิน 2 แห่ง ซึ่งมีเงื่อนไขกำหนดให้บริษัทต้องดำรงอัตราส่วนหนี้สินต่อทุน (D/E Ratio) ตามเงื่อนไขที่ธนาคารกำหนด ดังนั้น หากบริษัทไม่สามารถรักษาสัดส่วนทางการเงินดังกล่าวได้ตามเงื่อนไข รวมถึงไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขอื่นๆ ของสัญญา บริษัทอาจมีความเสี่ยงจากการถูกเรียกคืนเงินต้นบางส่วนหรือทั้งหมดในทันที ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อสภาพคล่องและความสามารถในการดำเนินธุรกิจโดยเฉพาะการลงทุนพัฒนาโครงการต่อไปของบริษัท

บริษัทตระหนักถึงข้อกำหนดดังกล่าวและได้ดำเนินการอย่างเต็มความสามารถเพื่อดำรงอัตราส่วนทางการเงินต่างๆ ของบริษัทและบริษัทย่อยให้ได้ตามเงื่อนไขที่ธนาคารกำหนด โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทและบริษัทย่อยมีอัตราส่วนหนี้สินต่อทุนเป็นไปตามเกณฑ์ที่ธนาคารกำหนด ดังมีรายละเอียดดังนี้

	อัตราส่วนหนี้สินต่อทุน	
	เงื่อนไขของธนาคาร	ณ 31 ธันวาคม 2563
บริษัท ไชมิส แอสเสท จำกัด ¹⁾	ไม่เกิน 3:1 เท่า	1.00 เท่า
บริษัท เอส สุภูมิวิทย์ 87 จำกัด	ไม่เกิน 3:1 เท่า	1.38 เท่า
บริษัท ไชมิส คิวินส์ จำกัด	ไม่เกิน 3:1 เท่า	0.22 เท่า
บริษัท ไชมิส เวิลด์ จำกัด	ไม่เกิน 3:1 เท่า	1.14 เท่า

หมายเหตุ: อัตราส่วนหนี้สินต่อทุนที่แสดงข้างต้น จะถูกคำนวณทุกสิ้นปีตามนิยามที่กำหนดไว้ในสัญญาเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินที่เกี่ยวข้อง ซึ่งคำนวณโดยใช้ หนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย หักด้วยส่วนของผู้ถือหุ้นบวกเงินกู้ยืมจากกรรมการและ/หรือผู้ถือหุ้นของบริษัทผู้กู้

¹⁾ คำนวณจากการงบการเงินเฉพาะกิจการ

2) ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทมีหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยจำนวนรวม 5,790.3 ล้านบาท ประกอบด้วยหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยแบบลอยตัวจำนวน 4,062.5 ล้านบาท และหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยแบบคงที่จำนวน 1,727.8 ล้านบาท คิดเป็นประมาณร้อยละ 70 และร้อยละ 30 ของหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยทั้งหมด ตามลำดับ โดยหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยแบบคงที่ ประกอบด้วย หุ้นกู้ระยะสั้น หุ้นกู้ระยะยาว และหนี้สินตามสัญญาเช่าทางการเงิน

สำหรับหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยแบบลอยตัวเป็นเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินทั้งหมด มีอัตราดอกเบี้ยอ้างอิงกับอัตราดอกเบี้ย MLR ของธนาคารพาณิชย์ผู้ให้สินเชื่อ หากอัตราดอกเบี้ยอ้างอิงดังกล่าวปรับตัวสูงขึ้นอันเนื่องมาจากสภาวะเศรษฐกิจหรือนโยบายของรัฐบาล จะส่งผลให้บริษัทมีภาระดอกเบี้ยจ่ายที่สูงขึ้น ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อต้นทุนการพัฒนาโครงการและผลการดำเนินงานของบริษัท ในทางกลับกัน ในช่วงที่อัตราดอกเบี้ยอ้างอิงปรับตัวลดลงเช่นเดียวกับในปัจจุบัน บริษัทจะมีภาระดอกเบี้ยจ่ายลดลง ซึ่งจะส่งผลดีต่อผลการดำเนินงานของบริษัท

ในปัจจุบันบริษัทมีนโยบายบริหารความเสี่ยงด้านอัตราดอกเบี้ยโดยมอบหมายให้ฝ่ายบัญชีและการเงินติดตามความเคลื่อนไหวและแนวโน้มของอัตราดอกเบี้ย รวมถึงความเคลื่อนไหวของสภาพเศรษฐกิจและนโยบายของรัฐบาลอย่างใกล้ชิด เพื่อให้บริษัทสามารถวางแผนและปรับปรุงแนวทางการบริหารทางการเงินได้ทันต่อสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไป โดยบริษัทอาจพิจารณาใช้เครื่องมือทางการเงินเพื่อลดความเสี่ยงด้านอัตราดอกเบี้ยตามความเหมาะสม อย่างไรก็ตาม ในปัจจุบันเงินกู้ยืมของบริษัทเริ่มมีสัดส่วนลดลงตามลำดับเมื่อเทียบกับสินทรัพย์รวม จากการที่บริษัทนำกระแสเงินสดที่ได้รับจากการจำหน่ายหน่วยลงทุนในโครงการไปทยอยชำระคืนเงินกู้ยืมในแต่ละปี นอกจากนี้หลังการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ บริษัทจะนำเงินที่ได้รับจากการเสนอขายหลักทรัพย์ในครั้งนี้ไปชำระคืนเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินและหุ้นกู้ระยะสั้นและระยะยาวที่กำลังจะครบกำหนดบางส่วน ซึ่งจะทำให้บริษัทมีหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยน้อยลง

3) ความเสี่ยงจากการไม่สามารถจ่ายเงินปันผลให้กับผู้ถือหุ้น

สัญญาเงินกู้ยืมกับธนาคารในประเทศ 2 แห่ง มีเงื่อนไขห้ามไม่ให้บริษัทจ่ายเงินปันผล หรือผลประโยชน์ใดๆ แก่ผู้ถือหุ้น เว้นแต่ธนาคารซึ่งเป็นผู้ให้กู้จะเห็นว่าไม่กระทบต่อความสามารถในการชำระหนี้ของบริษัท บริษัทจึงมีความเสี่ยงจากการที่อาจไม่สามารถจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นได้ในอนาคต หากบริษัทเผชิญกับปัญหาสภาพคล่องจนไม่สามารถจ่ายชำระหนี้ให้กับธนาคารได้ตามกำหนด อย่างไรก็ตาม ด้วยการบริหารจัดการสภาพคล่องที่ดี โดยการจัดทำประมาณทางการเงินล่วงหน้าเป็นรายเดือน และการจัดเตรียมแหล่งเงินทุนสำรองให้พร้อมเป็นการล่วงหน้า จึงทำให้ในอดีตที่ผ่านมาบริษัทสามารถชำระหนี้ให้กับธนาคารได้ตามกำหนด นอกจากนี้ บริษัทคาดว่าผลประกอบการในอนาคตจะปรับตัวดีขึ้นตามลำดับหลังผ่านช่วงสถานการณ์ COVID-19 ด้วยการมุ่งเน้นการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่มีคุณภาพ และการพัฒนาประสิทธิภาพการดำเนินงาน ซึ่งจะทำให้บริษัทไม่มีข้อจำกัดของการจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นในอนาคต

3. ความเสี่ยงจากผลกระทบของสถานการณ์การแพร่ระบาดของไวรัส COVID-19

ตั้งแต่เดือนมีนาคม 2563 ประเทศไทยเผชิญกับสถานการณ์การแพร่ระบาดของไวรัสโคโรนา 2019 หรือ “COVID-19” ซึ่งต่อมากระทรวงสาธารณสุขได้ประกาศให้เป็นโรคติดต่ออันตราย ตามพระราชบัญญัติโรคติดต่อ พ.ศ. 2558 สถานการณ์ดังกล่าวส่งผลกระทบเป็นวงกว้างต่อภาวะเศรษฐกิจและสังคมของประเทศ โดยเฉพาะภาคอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียมในเขตกรุงเทพมหานคร ที่ต้องเผชิญกับภาวะอุปทานส่วนเกินจากโครงการที่ทยอยก่อสร้างเสร็จแล้วตามแผน แต่ลูกค้าส่วนใหญ่ยังคงชะลอการตัดสินใจซื้อหรือรับโอนกรรมสิทธิ์ เนื่องจากต้องการสำรองเงินสดไว้ใช้ยามจำเป็น สถานการณ์ดังกล่าวจึงมีแนวโน้มที่จะส่งผลกระทบต่อยอดขายและยอดโอนกรรมสิทธิ์ของบริษัทตั้งแต่ช่วงไตรมาส 2/2563 เป็นต้นไป โดยเฉพาะยอดขายและยอดโอนกรรมสิทธิ์ของลูกค้าชาวต่างชาติ ซึ่งส่วนใหญ่เป็นลูกค้าชาวจีน โดยลูกค้ากลุ่มนี้จะไม่สามารถเดินทางมาตรวจและรับโอนห้องชุดได้ด้วยตนเอง เนื่องจากมาตรการล็อกดาวน์ของรัฐบาลที่ห้ามชาวต่างชาติเดินทางเข้าออกประเทศไทยในช่วงเวลาดังกล่าว สถานการณ์ดังกล่าวส่งผลกระทบโดยตรงต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท โดยเฉพาะในด้านสภาพคล่องและต้นทุนในการประกอบธุรกิจ อันเนื่องมาจากยอดขายใหม่และยอดโอนกรรมสิทธิ์ที่มีแนวโน้มจะลดลง ซึ่งจะส่งผลให้บริษัทมีเงินทุนหมุนเวียนสำหรับการพัฒนาโครงการที่ลดลง และอาจเกิดปัญหาสภาพคล่องเมื่อต้องจ่ายชำระคืนเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินหรือไถ่ถอนหุ้นกู้เมื่อครบกำหนด ความเสี่ยงจากสถานการณ์ดังกล่าวอาจส่งผลกระทบในทางลบต่อรายได้ ผลการดำเนินงาน และสภาพคล่องของบริษัท ในช่วงระยะเวลาหนึ่ง

อย่างไรก็ดี ภายใต้สถานการณ์ความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทได้มีการออกรายการส่งเสริมการขาย (Promotion) เพื่อกระตุ้นการขาย เช่น การลดค่าธรรมเนียมการโอนและภาษี และการนำห้องชุดที่หลุดจองหรือหลุดดาวน์มาส่งเสริมการขายในราคาพิเศษ มุ่งเน้นการทำตลาดแบบ Online เลื่อนการเปิดโครงการใหม่ ได้แก่ โครงการ Blossom Condo @ Fashion 3 ซึ่งได้เลื่อนการเปิดตัวจากช่วงไตรมาส 4/2563 เป็นไตรมาส 1/2564

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 สินทรัพย์หลักของบริษัท

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 สินทรัพย์หลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจของบริษัท มีมูลค่าสุทธิตามบัญชีหลังหักค่าเสื่อมสะสมและค่าเผื่อการด้อยค่าต่างๆ ตามที่แสดงในงบการเงินรวมเท่ากับ 11,307.1 ล้านบาท โดยมีรายละเอียดดังนี้

รายการ	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)
สินค้ายคงเหลือ	เป็นเจ้าของ	7,988.7
ที่ดินและต้นทุนโครงการรอการพัฒนา	เป็นเจ้าของ	252.6
อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน	เป็นเจ้าของ	397.9
ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์	เป็นเจ้าของ	2,663.1
สินทรัพย์ไม่มีตัวตน	เป็นเจ้าของ	4.8
รวมทั้งสิ้น		11,307.1

ทรัพย์สินหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจที่แสดงไว้ข้างต้น สามารถแสดงรายละเอียดตามประเภทของสินทรัพย์ได้ ดังนี้

4.1.1 สินค้ายคงเหลือ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 สินค้ายคงเหลือ มีมูลค่าตามบัญชีสุทธิรวมเท่ากับ 7,988.7 ล้านบาท รายละเอียดดังนี้

ชื่อโครงการ	ประเภทสินทรัพย์	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ(ล้านบาท)					ราคาประเมิน ^{1/} (ล้านบาท)	วันที่ประเมิน
		สินค้าสำเร็จรูป	ที่ดินและต้นทุนการพัฒนา	ที่ดิน	ค่าใช้จ่ายอื่นๆ	รวมทั้งสิ้น		
Siamese Surawong	อาคารชุดพักอาศัย	4.5	-	-	-	4.5	6.6	29 ต.ค. 63
Blossom Condo @ Sathorn-Charoenrat	อาคารชุดพักอาศัย และสำนักงาน	538.0	-	-	-	538.0	983.2	30 ต.ค. 63
Blossom Condo @ Fashion Beyond	อาคารชุดพักอาศัย	60.4	-	-	-	60.4	131.8	26 ต.ค. 63
Siamese Exclusive 31	อาคารชุดพักอาศัย	347.3	-	-	-	347.3	542.7	26 ต.ค. 63
Wyndham Residence	อาคารชุดพักอาศัย	640.9	-	-	-	640.9	1,840.5	24 ต.ค. 63
Wyndham Garden Residence	โครงการระหว่างก่อสร้าง	-	886.2	-	-	886.2	1,365.2 ^{2/}	2 พ.ย. 63
Ramada Plaza Residence	โครงการระหว่างก่อสร้าง	-	896.9	-	-	896.3	1,465.3 ^{2/}	24 ต.ค. 63
Ramada Residence	โครงการระหว่างก่อสร้าง	-	697.8	-	-	697.7	1,345.1	26 ต.ค. 63
Siamese Exclusive Ratchada	ที่ดินรอพัฒนา	-	-	820.1	148.7	968.8	941.5 ^{3/}	27 ต.ค. 63
The Collection (Sukhumvit 16)	ที่ดินรอพัฒนา	-	-	770.0	161.7	931.7	898.7 ^{3/}	27 ต.ค. 63
Siamese Rama 9	ที่ดินรอพัฒนา	-	-	1,196.1	270.4	1,466.5	1,289.0 ^{3/}	26 ต.ค. 63
Siamese Kin	บ้านเดี่ยว บ้านแฝด และ ทาวน์โฮม	358.2	97.8	-	-	456.0	486.1	28 ต.ค. 63

Blossom Condo @ Fashion 3	ที่ดินรอพัฒนา	-	-	92.7	0.9	93.6	369.4	30 ต.ค. 63
ชื่อโครงการ	ประเภทสินทรัพย์	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ(ล้านบาท)					ราคาประเมิน ^{1/} (ล้านบาท)	วันที่ประเมิน
		สินค้าสำเร็จรูป	ที่ดินและต้นทุนการพัฒนา	ที่ดิน	ค่าใช้จ่ายอื่นๆ	รวมทั้งสิ้น		
อื่นๆ (โครงการในอนาคต)	-	-	-	-	0.1	0.1	-	-
รวมทั้งสิ้น		1,949.3	2,578.7	2,878.9	581.8	7,988.7		

^{1/} ราคาทรัพย์สินประเมินโดยบริษัท แอดวานซ์ แอฟไพร์ จำกัด ผู้ประเมินหลักคือ นายวิเศษ นุ้ยตุ้ม ใช้วิธีประเมินตามประเภทของทรัพย์สิน ได้แก่ 1) ห้องชุด และที่ดินพร้อมโครงการบ้านเดี่ยว ประเมินด้วยวิธีเปรียบเทียบราคาตลาด (Market Approach) แบบ Individual Basis 2) โครงการระหว่างก่อสร้างอาคารชุดพักอาศัย / บ้านเดี่ยว ประเมินด้วยวิธีคิดจากต้นทุน (Cost Approach) และสอบทานด้วยวิธีคำนวณมูลค่าคงเหลือสุทธิ (Residual Method) และ 3) ที่ดินรอการพัฒนา ประเมินด้วยวิธีเปรียบเทียบราคาตลาด และสอบทานด้วยวิธีคำนวณมูลค่าคงเหลือสุทธิ

^{2/} ราคาประเมินด้วยวิธีเปรียบเทียบราคาตลาด (Market Approach) และปรับปรุงให้แสดงมูลค่าตามจำนวนห้องชุดคงเหลือ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 โดยไม่รวมห้องชุดเพื่อให้บริการโรงแรมซึ่งโอนไปบันทึกเป็นที่ดิน อาคาร อุปกรณ์ (PPE)

^{3/} ราคาประเมินด้วยวิธีมูลค่าคงเหลือสุทธิ (Residual Method) ซึ่งประเมินเฉพาะมูลค่าที่ดิน

4.1.2 ที่ดินและต้นทุนโครงการรอการพัฒนา

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 ที่ดินและต้นทุนโครงการรอการพัฒนาของบริษัท มีมูลค่าตามบัญชีสุทธิรวมเท่ากับ 252.6 ล้านบาท โดยมีรายละเอียดดังนี้

ผู้ถือกรรมสิทธิ์	รายการ	พื้นที่ (ไร่)	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)
บริษัท	ที่ดินเปล่า	14-3-48	เป็นเจ้าของ	252.6
รวมทั้งสิ้น				252.6

4.1.3 อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนของบริษัท มีมูลค่าตามบัญชีสุทธิรวมเท่ากับ 397.8 ล้านบาท โดยมีรายละเอียดดังนี้

ผู้ถือกรรมสิทธิ์	รายการ	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)
บริษัท	ห้องชุดโครงการ Siamese Blossom @ Fashion Plot B จำนวน 1 ห้อง	เป็นเจ้าของ	6.8
บริษัท	ห้องชุดโครงการ Siamese Ratchakru จำนวน 5 ห้อง	เป็นเจ้าของ	28.2
บริษัท	ห้องชุดโครงการ Blossom Condo @ Fashion Altitude จำนวน 2 ห้อง	เป็นเจ้าของ	8.0
บริษัท	ห้องชุดโครงการ Blossom Condo @ Sathorn-Charoenrat จำนวน 5 ห้อง	เป็นเจ้าของ	114.9
บริษัท	ห้องชุดโครงการ Siamese Exclusive 31 จำนวน 21 ห้อง	เป็นเจ้าของ	172.4
บริษัท	ห้องชุดโครงการ Siamese Gioia จำนวน 3 ห้อง	เป็นเจ้าของ	13.6
บริษัท	ห้องชุดโครงการ Siamese Nanglinchee จำนวน 1 ห้อง	เป็นเจ้าของ	3.6
ไชยสิทธิ์	ห้องชุดโครงการ Siamese Surawong	เป็นเจ้าของ	50.4

ผู้ถือกรรมสิทธิ์	รายการ	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)
ผู้ร่วม	จำนวน 8 ห้อง		
รวมทั้งสิ้น			397.9

4.1.4 ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ และสินทรัพย์สิทธิการใช้

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ของบริษัท มีมูลค่าตามบัญชีสุทธิรวมเท่ากับ 2,663.1 ล้านบาท โดยมีรายละเอียดดังนี้

ผู้ถือกรรมสิทธิ์	รายการ	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)
บริษัท	ที่ดิน	เป็นเจ้าของ	120.9
บริษัท	ส่วนปรับปรุงที่ดิน	เป็นเจ้าของ	0.0
บริษัท	อาคารและส่วนปรับปรุงอาคาร	เป็นเจ้าของ	419.0
บริษัทและบริษัทย่อย	อาคารชั่วคราว	เป็นเจ้าของ	57.3
บริษัทและบริษัทย่อย	เครื่องใช้และเครื่องตกแต่งสำนักงาน	เป็นเจ้าของ	51.6
บริษัทและบริษัทย่อย	อุปกรณ์สำหรับก่อสร้าง	เป็นเจ้าของ	2.8
บริษัทและบริษัทย่อย	ยานพาหนะ	เป็นเจ้าของ	0.9
บริษัทและบริษัทย่อย	สินทรัพย์สิทธิการใช้	เป็นเจ้าของ	1.0
บริษัทและบริษัทย่อย	สินทรัพย์ระหว่างก่อสร้าง	เป็นเจ้าของ	2,009.6
รวมทั้งสิ้น			2,663.1

4.1.5 โครงการที่อยู่ระหว่างก่อสร้าง

โครงการ	ทรัพย์สินที่เอาประกันภัย	ผู้รับผลประโยชน์	จำนวนทุนประกันภัย (ล้านบาท)
1. โครงการ Ramada Residence	งานก่อสร้างอาคารชุดจำนวน 1 อาคาร (รวมงานเสาชิม้เจาะ) ได้แก่ <ul style="list-style-type: none"> งานโครงสร้าง งานตกแต่ง สถาปัตยกรรม งานภูมิสถาปัตยกรรม งานระบบไฟฟ้าและงานระบบสื่อสาร งานระบบสุขาภิบาล งานระบบดับเพลิง งานระบบปรับอากาศและงานระบายอากาศ งานลิฟท์ และงานระบบจอดรถ 	ผู้ให้กู้ของโครงการ	709.5

ทั้งนี้ บริษัทได้จัดทำประกันภัยโดยมีวงเงินเอาประกันภัยเป็นไปตามเงื่อนไขที่ผู้ให้กู้กำหนด

4.2 เงินลงทุนในบริษัทย่อยและการร่วมค้า

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทลงทุนในบริษัทย่อยและกิจการร่วมค้า 11 บริษัท โดยบันทึกมูลค่าเงินลงทุนในบริษัทย่อยและกิจการร่วมค้าตามงบการเงินเฉพาะของบริษัท ด้วยวิธีราคาทุน รวมทั้งสิ้น 589.3 ล้านบาท รายละเอียดดังนี้

รายการ	ลักษณะการประกอบธุรกิจ	สัดส่วนการลงทุน (ร้อยละ)	มูลค่าเงินลงทุนตามราคาทุน ณ 31 ธ.ค. 63 (ล้านบาท)
1. บริษัท ไชยมิส สุรวงศ์ จำกัด	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	99.9	13.2
2. บริษัท ไชยมิส สุขุมวิท จำกัด	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	99.9	378.3
3. บริษัท ไชยมิส ควีนส์ จำกัด	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	60.0	130.2
4. บริษัท เอส สุขุมวิท ๘๗ จำกัด	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	94.0	9.4
5. บริษัท ไชยมิส พร็อพเพอร์ตี้ เซอร์วิส จำกัด	ให้บริการบริหารงานจัดการดูแลนิติบุคคลอาคารชุดและหมู่บ้านจัดสรร	99.9	-
6. บริษัท ไชยมิส พระรามเก้า จำกัด	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	86.9	8.7
7. บริษัท ไชยมิส เวลท์ จำกัด	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	99.9	20.0
8. บริษัท ไชยมิส อินเทลลิเจนซ์ จำกัด	ศูนย์ฝึกอบรม	99.9	1.0
9. บริษัท ไชยมิส เทสต์ จำกัด	ร้านอาหาร	60.0	-
10. บริษัท ออคโต-เจ็ต (ไทย) จำกัด	จำหน่ายและให้เช่าอสังหาริมทรัพย์	51.0	28.5
รวม			589.3

หมายเหตุ: ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทมีค่าเผื่อการด้อยค่าของมูลค่าเงินลงทุน เท่ากับ 4.99 ล้านบาท

4.3 นโยบายการลงทุนและการกำกับดูแลการดำเนินงานในบริษัทย่อย และบริษัทร่วม

1) นโยบายการลงทุน

บริษัทมีนโยบายการลงทุนที่สอดคล้องกับเป้าหมาย วิสัยทัศน์ และแผนกลยุทธ์ ในการสร้างความเจริญเติบโตของ บริษัท ซึ่งจะทำให้บริษัทมีผลประกอบการหรือผลกำไรเพิ่มขึ้น หรือลงทุนในธุรกิจที่เอื้อประโยชน์ให้กับบริษัทเพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของกลุ่มบริษัท และเพื่อให้บริษัทบรรลุเป้าหมายในการเป็นผู้ประกอบการชั้นนำในธุรกิจหลักของบริษัท ทั้งนี้ บริษัทอาจพิจารณาลงทุนในธุรกิจอื่นเพิ่มเติม หากเป็นธุรกิจที่มีศักยภาพ มีการเติบโต หรือสามารถต่อยอดทางธุรกิจ หรือเป็นประโยชน์ต่อธุรกิจของบริษัท ซึ่งสามารถสร้างผลตอบแทนที่ดีในการลงทุน โดยการพิจารณาการลงทุนของบริษัทนั้น บริษัทจะทำการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของการลงทุนและพิจารณาศักยภาพ และปัจจัยความเสี่ยงจากการลงทุน ทั้งนี้ หากเป็นโครงการที่ลงทุนและพัฒนาเพื่อขาย บริษัทสามารถพิจารณาเปลี่ยนแปลงวัตถุประสงค์การลงทุน ไปดำเนินธุรกิจที่สร้างรายได้หมุนเวียนต่อเนื่อง (Recurring Income Business) เพื่อให้สอดคล้องกับแผนธุรกิจและสถานะตลาด ณ ขณะนั้น โดยมีขั้นตอนการวิเคราะห์การลงทุนอย่างเหมาะสม ซึ่งจะต้องได้รับความเห็นชอบ และ/หรือการอนุมัติจากที่ประชุมคณะกรรมการบริหาร และ/หรือที่ประชุมคณะกรรมการ บริษัท และ/หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทแล้วแต่กรณี ทั้งนี้ ในการขออนุมัติการลงทุนของบริษัทจะต้องสอดคล้อง เป็นไปตามประกาศคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และประกาศคณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยที่เกี่ยวข้อง

2) นโยบายการกำกับดูแลการดำเนินงานของบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทกำหนดนโยบายการกำกับดูแลการดำเนินงานของบริษัทย่อยและบริษัทร่วม โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อกำหนดมาตรการและกลไกทั้งทางตรงและทางอ้อม เพื่อให้บริษัทสามารถกำกับดูแลและบริหารจัดการกิจการของบริษัทย่อยและบริษัทร่วม รวมถึงการติดตามดูแลให้บริษัทย่อยและบริษัทร่วมมีกรอบปฏิบัติตามมาตรการและกลไกต่าง ๆ ตามนโยบายของบริษัท รวมถึงตามกฎหมายที่เกี่ยวข้อง ทั้งนี้ เพื่อรักษาผลประโยชน์เงินลงทุนของบริษัทในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมดังกล่าว โดยมีการดำเนินการดังนี้

- บริษัทจะส่งบุคคลที่เป็นตัวแทนของบริษัทเข้าไปเป็นกรรมการในบริษัทย่อย และ/หรือบริษัทร่วม ตามสัดส่วนการถือหุ้นในแต่ละบริษัท เพื่อทำหน้าที่กำกับดูแลให้บริษัทย่อย และ/หรือบริษัทร่วม ดำเนินการให้สอดคล้องกับนโยบายของบริษัท และเป็นไปตามกฎหมาย อย่างไรก็ตาม การส่งตัวแทนของบริษัทเข้าไปเป็นกรรมการในแต่ละบริษัทย่อย และ/หรือบริษัทร่วมจะต้องได้รับการพิจารณาและเห็นชอบจากที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท โดยคำนึงถึงความเหมาะสมของแต่ละบริษัท
- หากการเข้าทำรายการ หรือการดำเนินการใด ๆ ของบริษัทย่อยที่เข้าข่ายหรือเป็นการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ ตามประกาศรายการได้มาและจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ หรือรายการที่เกี่ยวข้องกัน ตามประกาศรายการที่เกี่ยวข้องกัน ซึ่งจะส่งผลให้บริษัทมีหน้าที่ต้องขออนุมัติที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัท และ/หรือขออนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัท หรือขออนุมัติจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องตามกฎหมายก่อนการเข้าทำรายการ บริษัทย่อยจะเข้าทำรายการหรือดำเนินการนั้นได้ต่อเมื่อได้รับอนุมัติจากที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัท และ/หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัท และ/หรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง (แล้วแต่กรณี) เป็นที่เรียบร้อยแล้ว

นอกจากนี้ หากในการเข้าทำรายการหรือการเกิดเหตุการณ์บางกรณีของบริษัทย่อย อันทำให้บริษัทมีหน้าที่ต้องเปิดเผยสารสนเทศต่อตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยตามหลักเกณฑ์ที่กำหนด กรรมการผู้แทนของบริษัทย่อยดังกล่าวมีหน้าที่ต้องแจ้งมายังฝ่ายจัดการของบริษัทในทันทีที่ทราบว่ามีแผนที่จะเข้าทำรายการหรือเกิดเหตุการณ์ดังกล่าว

- คณะกรรมการและผู้บริหารของบริษัทย่อย และ/หรือบริษัทร่วมแต่ละบริษัทจะมีขอบเขตอำนาจหน้าที่และความรับผิดชอบที่สำคัญตามกฎหมายที่เกี่ยวข้อง เช่น การเปิดเผยข้อมูลเกี่ยวกับฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงานให้แก่บริษัททราบ โดยนำประกาศที่เกี่ยวข้องของคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และประกาศของคณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย มาใช้บังคับโดยอนุโลม รวมทั้งเปิดเผยและนำส่งข้อมูลส่วนได้เสียของตนและบุคคลที่มีความเกี่ยวข้องต่อคณะกรรมการบริษัทให้ทราบถึงความสัมพันธ์ และการทำธุรกรรมกับบริษัท บริษัทย่อย และ/หรือบริษัทร่วม ในลักษณะที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ และหลีกเลี่ยงการทำรายการที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์
- บริษัทจะกำหนดแผนงานและดำเนินการที่จำเป็น เพื่อทำให้มั่นใจได้ว่าบริษัทย่อย และ/หรือบริษัทร่วมมีการเปิดเผยข้อมูลเกี่ยวกับผลการดำเนินงานและฐานะทางการเงิน และบริษัทจะดำเนินการที่จำเป็นและติดตามให้บริษัทย่อยและ/หรือบริษัทร่วมมีระบบในการเปิดเผยข้อมูลและระบบควบคุมภายในที่เพียงพอและเหมาะสมในการดำเนินธุรกิจ

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทและบริษัทย่อยไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายอื่นใดที่อาจก่อให้เกิดผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทหรือบริษัทย่อยอย่างมีนัยสำคัญ รวมถึงไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายอื่นใดที่ไม่ได้เกิดจากการประกอบธุรกิจโดยปกติของบริษัทหรือบริษัทย่อย

6. ข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มบริษัท

6.1.1 บริษัท

ชื่อบริษัทภาษาไทย	:	บริษัท ไชมิส แอสเสท จำกัด (มหาชน)
ชื่อบริษัทภาษาอังกฤษ	:	Siamese Asset Public Company Limited
เลขทะเบียนบริษัท	:	0107562000432
ประเภทธุรกิจหลัก	:	ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่พักอาศัยทั้งแนวสูงและแนวราบเพื่อจำหน่าย
<p>ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 มีโครงการที่อยู่ระหว่างการโอนกรรมสิทธิ์ ระหว่างการก่อสร้าง และรอการพัฒนา รวมทั้งสิ้น 10 โครงการ ดังนี้</p> <p>โครงการแนวสูง</p> <p>โครงการ Blossom Condo @ Sathorn Charoenrat</p> <p>โครงการ Siamese Exclusive 31</p> <p>โครงการ Blossom Condo @ Fashion Beyond</p> <p>โครงการ Wyndham Residence</p> <p>โครงการ Ramada Plaza Residence</p> <p>โครงการ Wyndham Garden Residence</p> <p>โครงการ Ramada Residence</p> <p>โครงการ Siamese Rama 9</p> <p>โครงการ The Collection</p> <p>โครงการ Siamese Exclusive Ratchada</p> <p>โครงการแนวราบ</p> <p>โครงการ Siamese Kin</p>		
ที่ตั้งสำนักงาน	:	1077/48 ถนนพหลโยธิน แขวงพญาไท เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร 10400
เบอร์โทรศัพท์	:	02-617-1555 หรือ Call Center 1306
โทรสาร	:	02-617-1591
Website	:	www.siameseasset.co.th
ทุนจดทะเบียน	:	1,281,547,300 บาท
ทุนจดทะเบียนที่ออกและจำหน่ายแล้ว	:	1,111,547,300 บาท

6.1.2 บริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563

ชื่อบริษัท	ประเภทธุรกิจ	ทุนชำระแล้ว	จำนวนหุ้นที่จำหน่าย แล้วทั้งหมด (หุ้น)	สัดส่วนการถือหุ้น ของบริษัท	ที่ตั้งสำนักงาน	โทรศัพท์	โครงการที่พัฒนาภายใต้ บริษัทย่อย
(1) บริษัท ไชยมิส ควีนส์ จำกัด Siamese Queens Company Limited	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เพื่อจำหน่าย	217,000,000	2,170,000	ร้อยละ 60	1077/48 ถนนพหลโยธิน แขวงพญาไท เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร 10400	02-617-1555	Wyndham Residence
(2) บริษัท ไชยมิส สุขุมวิท จำกัด Siamese Sukumvit Company Limited	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เพื่อจำหน่าย	149,485,000	1,494,850	ร้อยละ 100	1077/48 ถนนพหลโยธิน แขวงพญาไท เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร 10400	02-617-1555	Ramada Plaza Residence
(3) บริษัท เอส สุขุมวิท ๘๗ จำกัด S Sukumvit 87 Company Limited	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เพื่อจำหน่าย	10,000,000	10,000	ร้อยละ 94	1077/48 ถนนพหลโยธิน แขวงพญาไท เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร 10400	02-617-1555	Ramada Residence
(4) บริษัท ไชยมิส พระรามเก้า จำกัด Siamese Rama 9 Company Limited	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เพื่อจำหน่าย	20,447,950	400,000	ร้อยละ 87	1077/48 ถนนพหลโยธิน แขวงพญาไท เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร 10400	02-617-1555	Siamese Rama 9
(5) บริษัท ไชยมิส สุรวงศ์ จำกัด Siamese Surawong Company Limited	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เพื่อจำหน่าย	1,000,000	10,000	ร้อยละ 100	1077/48 ถนนพหลโยธิน แขวงพญาไท เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร 10400	02-617-1555	Siamese Surawong
(6) บริษัท ไชยมิส เวลท์ จำกัด Siamese Wealth Company Limited	โรงแรม	20,000,000	200,000	ร้อยละ 100	1077/48 ถนนพหลโยธิน แขวงพญาไท เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร 10400	02-617-1555	Above 39 (โครงการในอนาคต)
(7) บริษัท ไชยมิส พร็อพเพอร์ตี้ เซอร์วิส จำกัด Siamese Property Service	ให้บริการบริหารจัดการ นิติบุคคลอาคารชุด	5,000,000	50,000	ร้อยละ 100	1077/48 ถนนพหลโยธิน แขวงพญาไท เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร 10400	02-617-1555	-

ชื่อบริษัท	ประเภทธุรกิจ	ทุนชำระแล้ว	จำนวนหุ้นที่จำหน่าย แล้วทั้งหมด (หุ้น)	สัดส่วนการถือหุ้น ของบริษัท	ที่ตั้งสำนักงาน	โทรศัพท์	โครงการที่พัฒนาภายใต้ บริษัทย่อย
Siamese Property Service Company Limited							
(8) บริษัท ไชมิส อินเทลลิเจนซ์ จำกัด Siamese Intelligence Company Limited	สถานศึกษา ศูนย์ ฝึกอบรม	1,000,000	10,000	ร้อยละ 100	1077/48 ถนนพหลโยธิน แขวงพญาไท เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร 10400	02-617-1555	-
(9) บริษัท ไชมิส เทสต์ จำกัด Siamese Taste Company Limited	ร้านอาหารและเครื่องดื่ม ภายในโครงการของ บริษัท	1,000,000	10,000	ร้อยละ 60	1077/48 ถนนพหลโยธิน แขวงพญาไท เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร 10400	02-617-1555	-

6.1.3 กิจกรรมร่วมค้า ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563

1. บริษัท ออกโต-เจ็ต (ไทย) จำกัด

ชื่อบริษัทภาษาไทย	: บริษัท ออกโต-เจ็ต (ไทย) จำกัด
ชื่อบริษัทภาษาอังกฤษ	: Octo-Jet (Thai) Company Limited
ประเภทธุรกิจ	: ลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ในโครงการ Blossom Condo @ Sathorn Charoenrat
ทุนชำระแล้ว	: 10,000,000
จำนวนหุ้นที่จำหน่ายแล้วทั้งหมด (หุ้น)	: 100,000
สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัท	: ร้อยละ 51
ที่ตั้งสำนักงาน	: 1077/48 ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร 10400
โทรศัพท์	: 02-617-1555

2. บริษัท ไชมิส แอนด์ คิว กรีน จำกัด

ชื่อบริษัทภาษาไทย	: บริษัท ไชมิส แอนด์ คิว กรีน จำกัด
ชื่อบริษัทภาษาอังกฤษ	: Siamese and Kew Green Company Limited
ประเภทธุรกิจ	: บริหารโรงแรมใน 4 โครงการภายใต้แบรนด์ Wyndham และ Ramamda <ol style="list-style-type: none"> โครงการ Wyndham Residence Bangkok โครงการ Ramada Plaza Residence โครงการ Ramada Residence Bangkok โครงการ Wyndham Garden Residence
ทุนชำระแล้ว	: 4,000,000
จำนวนหุ้นที่จำหน่ายแล้วทั้งหมด (หุ้น)	: 40,000
สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัท	: ถือหุ้นทางอ้อมผ่านไชมิส เวลท์ ร้อยละ 49
ที่ตั้งสำนักงาน	: 1077/48 ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร 10400
โทรศัพท์	: 02-617-1555

6.2 บุคคลอ้างอิงอื่นๆ

(1) นายทะเบียนหลักทรัพย์	: บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด
สถานที่ตั้ง	: อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ชั้น 1 Tower B (ข้างสถานีทูตจีน) เลขที่ 93 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร 10400
โทรศัพท์	: 0 2009 9000, 0 2009 9999
โทรสาร	: 0 2009 9991
Website	: www.set.or.th/tsd

- (2) ผู้สอบบัญชี : บริษัท ดีลอยท์ ทูช โทมัส โซนไฮมส์ สอบบัญชี จำกัด
 สถานที่ตั้ง : ชั้น 23-27 เลขที่ 11/1 เอไอเอ สาทร ทาวเวอร์ ถนนสาทรใต้
 แขวงยานนาวา เขตสาทร กรุงเทพมหานคร
 โทรศัพท์ : 02 034 0000
 โทรสาร : 02 034 0100
 Website : www.deloitte.com
- (3) ผู้ตรวจสอบภายใน : บริษัท พีแอนด์แอล คอร์ปอเรชั่น จำกัด
 สถานที่ตั้ง : 281/157 เดอะฟิฟท์ อเวนิว อาคารบี ชั้น 2 ถนนกรุงเทพฯ-นนทบุรี
 ตำบลบางเขน อำเภอเมือง จังหวัดนนทบุรี 11000
 โทรศัพท์ : 02 526 6100
 โทรสาร : 02 526 0300
 Website : www.plcorporation.com
- (4) ที่ปรึกษากฎหมาย : บริษัท ชรินทร์ แอนด์ แอสโซซิเอตส์ จำกัด
 สถานที่ตั้ง : 57 อาคารปาร์คเวนเชอร์ อีโคเพล็กซ์ ชั้น 16 ห้อง 1609-1610
 ถนนวิทยุ แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330
 โทรศัพท์ : 02 108 2344
 โทรสาร : 02 108 2303
 Website : www.charinandassociates.com
- (5) ที่ปรึกษาทางการเงิน : บริษัท ที่ปรึกษา เอเชีย พลัส จำกัด
 สถานที่ตั้ง : ชั้น 11 อาคารสารคดี 175 ถนนสาทรใต้ แขวงทุ่งมหาเมฆ
 เขตสาทร กรุงเทพมหานคร
 โทรศัพท์ : 0 2680 4002-3
 โทรสาร : 0 2670 9291
 Website : www.asiaplusadvisory.co.th

ผู้ลงทุนสามารถศึกษาข้อมูลของบริษัทที่ออกหลักทรัพย์เพิ่มเติมได้จากแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) ของ
 บริษัทฯ ที่แสดงไว้ใน www.sec.or.th หรือ www.siameaseasset.co.th