

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท เจ้าพระยามหานคร จำกัด (มหาชน) (“บริษัท” หรือ “CMC”) ก่อตั้งเมื่อวันที่ 26 เมษายน 2537 ด้วยทุนจดทะเบียน 5,000,000 บาท โดยกลุ่มครอบครัวแพทยานันท์ ภายใต้การบริหารองค์กรของนายวิเชียร แพทยานันท์ เพื่อประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ และแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชน เมื่อวันที่ 2 กันยายน 2552 โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัท มีทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 1,000 ล้านบาท เป็นหุ้นสามัญ 1,000 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท โดยปัจจุบัน บริษัท มีบริษัทย่อยทั้งหมด 3 บริษัทคือ บริษัท พระยาพาณิชย์พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (“PPP”) บริษัท สยามมหานครพร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (“SMP”) บริษัท ไทยสยามนครพร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (“TSN”) (รวมเรียกว่า “กลุ่มบริษัท” หรือ “บริษัท และบริษัทย่อย” หรือ “บริษัท และบริษัทในเครือ”)

การประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัท แบ่งออกเป็น 3 กลุ่มธุรกิจ ได้แก่

(1) กลุ่มธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อที่อยู่อาศัย

ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อที่อยู่อาศัย ประกอบด้วย คอนโดมิเนียม ทาวน์เฮาส์ ทาวน์โฮม และบ้านเดี่ยว โดยทางบริษัท มุ่งเน้นในการพัฒนาโครงการประเภทคอนโดมิเนียมเป็นหลัก และส่วนใหญ่อยู่ในทำเลที่เป็นแนวเส้นทางรถไฟฟ้า เน้นความสะดวกในการเดินทางของผู้พักอาศัย บริษัทในเครือที่ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ได้แก่ CMC ซึ่งมีกลุ่มเป้าหมายที่มีรายได้ระดับกลางถึงช่วงต้นของกลุ่มที่มีรายได้ระดับสูง และ PPP ซึ่งมีกลุ่มเป้าหมายเป็นลูกค้าที่มีรายได้ระดับกลาง

(2) กลุ่มธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อให้เช่า

กลุ่มธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อให้เช่านี้ ดำเนินธุรกิจโดย SMP โดยมีอาคารซีเอ็มซี ทาวเวอร์ ซึ่งเป็นอาคารสำนักงานให้เช่าสูง 7 ชั้น ขนาดพื้นที่รวมประมาณ 3,983 ตารางเมตร ทั้งนี้ในปัจจุบันพื้นที่ส่วนใหญ่จะให้เช่าแก่กลุ่มบริษัท เพื่อใช้เป็นสำนักงาน คิดเป็นพื้นที่ 3,588 ตารางเมตร หรือคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 90 ของพื้นที่ทั้งหมด โดย SMP ปลอมเช่าพื้นที่บางส่วนของชั้นที่ 4 ให้บุคคลภายนอกที่ไม่มีความเกี่ยวข้องกันเช่าเพียง 1 ราย

ทั้งนี้ บริษัท สยามมหานครพร็อพเพอร์ตี้ จำกัด มีโครงการอาคารชุด 8 ชั้น “โครงการชาโตร์ อินทาวน์ รัชดา 36” และเตรียมที่จะพัฒนาในอนาคตอีก 1 โครงการ คือ “โครงการชาโตร์ อินทาวน์ รัชดา 36-2” เนื่องจากที่ดินที่เป็นที่ตั้งโครงการทั้ง 2 ถูกซื้อมาอยู่ในชื่อ SMP โดยเป็นที่ดินที่ซื้อมานานมากแล้วตั้งแต่ช่วงปี 2543

(3) กลุ่มธุรกิจรับเหมาก่อสร้างและโรงงานผลิตเฟอร์นิเจอร์และผนัง

กลุ่มธุรกิจรับเหมาก่อสร้างนี้ ดำเนินธุรกิจโดย TSN ซึ่งมีวัตถุประสงค์หลักเพื่อรับเหมาก่อสร้างให้โครงการที่พัฒนาโดย CMC, PPP และ SMP เป็นหลัก โดยในช่วงที่ TSN มีกำลังการก่อสร้างเหลือ TSN จะมีการรับงานก่อสร้างเล็กๆ น้อยๆ ภายนอกกลุ่มบริษัท เช่นงานปรับปรุงอาคาร งานปรับปรุงลานจอดรถ เพื่อเป็นการหารายได้เพิ่มเติมด้วย โดยนโยบายการดำเนินธุรกิจของ TSN ในอนาคต ผู้บริหารยังคง

มอบหมายให้เป็นผู้สนับสนุนงานก่อสร้างให้แก่กลุ่มบริษัทเป็นหลัก โดยจะเลือกรับงานที่มีความเสี่ยงต่ำ ใช้แรงงานน้อย มีอัตรากำไรสูง เช่น การเก็บงานก่อสร้างภายในอาคาร ส่วนงานที่มีความเสี่ยงสูง เช่น งานก่อสร้างที่ใกล้ชิดชุมชน งานก่อสร้างบริเวณเขตพระราชฐาน จะใช้ผู้รับเหมารายอื่นมารับงานแทน นอกจากนี้ TSN ยังมีหน่วยธุรกิจอื่น เพื่อสนับสนุนธุรกิจหลักของบริษัทฯ ดังนี้

- โรงงานผลิตเฟอร์นิเจอร์ เช่น ชุดครัว บานประตู กล้องจดหมาย โรงงานผนังพรีแคส โรงงานผนัง EPS (ผนังที่ใช้ภายในตึก) ซึ่งผลิตใช้สำหรับการก่อสร้างภายในกลุ่มบริษัทฯ เพื่อบริหารต้นทุนในการพัฒนาโครงการ ควบคุมระยะเวลาการก่อสร้าง และเพิ่มความสามารถในการบริหารจัดการสภาพแวดล้อมรอบพื้นที่ก่อสร้าง
- นำเข้าผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาโครงการของกลุ่มบริษัทฯ เช่น เครื่องสุขภัณฑ์ เครื่องใช้ไฟฟ้า เครื่องใช้ภายในครัวเรือน รวมถึงระบบ Home Automation เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ดียิ่งขึ้น
- ธุรกิจให้เช่าเครื่องจักรและเครื่องมือสำหรับงานก่อสร้าง เช่น ทาวเวอร์เครน นั่งร้าน ลิฟท์ขนของ รถปัมคอนกรีต เป็นต้น

ทั้งนี้ หากในอนาคตบริษัทฯ มีความสามารถรับงาน หรือขายเฟอร์นิเจอร์หรือวัสดุก่อสร้างเหล่านี้ให้บุคคลภายนอกได้โดยไม่กระทบต่องานของกลุ่มบริษัทฯ บริษัทฯ ก็สามารถมีรายได้เพิ่มเติม เพื่อรองรับการเติบโตของธุรกิจก่อสร้างและการพัฒนาสังหาริมทรัพย์ในอนาคต

1.1 นโยบายและเป้าหมายในการดำเนินงานของบริษัทฯ

บริษัทฯ มีเป้าหมายการดำเนินธุรกิจในการเป็นผู้ประกอบการชั้นนำในธุรกิจพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ทั้งแนวราบและแนวสูง โดยโครงการของบริษัทฯ จะเป็นโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่ต้องการตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าได้ในทุกระดับ โดยเฉพาะตลาดระดับกลาง และจะต้องเป็นโครงการที่มีลักษณะผลิตภัณฑ์ที่โดดเด่นและดึงดูด และให้ความคุ้มค่ามากกว่าแก่กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย กระจายตัวอยู่บนทำเลที่มีศักยภาพตามแนวการขนส่งระบบราง และพื้นที่ที่คาดว่าจะมีการเติบโตของความต้องการที่อยู่อาศัยจากการพัฒนาระบบขนส่งมวลชน และต้องเป็นโครงการที่สร้างผลตอบแทนที่ดีในระยะเวลาที่เหมาะสมต่อบริษัทฯ ภายใต้การบริหารงานก่อสร้างและงานการตลาดอย่างมีประสิทธิภาพ และประสิทธิผลโดยใช้เทคโนโลยีสารสนเทศในการจัดการ เทียบเท่าบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ชั้นนำ เพื่อตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นอย่างรวดเร็ว อีกทั้ง บริษัทฯ ยังมุ่งสร้างความสัมพันธ์ระยะยาวกับกลุ่มลูกค้า โดยเสนอบริการหลังการขายที่น่าประทับใจต่อลูกค้า เช่น การจัดกิจกรรมสร้างความประทับใจให้แก่ลูกค้าโดยการตรวจสอบสุขภาพบ้านให้แก่ลูกค้าในช่วงหน้าฝนในโครงการ CMC We Care การพาลูกบ้านไปชมภาพยนตร์และการแสดงต่างๆ การจัด Thank you Party ให้แก่ลูกบ้าน การมอบของขวัญเนื่องในโอกาสพิเศษต่างๆ เป็นต้น เพื่อสร้างและต่อยอดแบรนด์ให้แข็งแกร่ง เพื่อให้บริษัทมีฐานลูกค้าที่มั่นคงและสามารถเติบโตและความได้เปรียบเชิงการแข่งขันอยู่ในอุตสาหกรรมนี้ได้อย่างภาคภูมิใจและยั่งยืน โดยกลุ่มบริษัทฯ มีวิสัยทัศน์ พันธกิจและกลยุทธ์ดังนี้

วิสัยทัศน์ : “มุ่งมั่นสู่ความเป็นเลิศแห่งการเป็นผู้พัฒนาการอยู่อาศัย”

: “We will be the Excellent LIVING Development Provider”

พันธกิจ : “เข้าถึงและตอบสนองความต้องการของลูกค้าด้วยคุณภาพสินค้าและบริการที่สร้างความพึงพอใจให้แก่ลูกค้าในระดับที่สูงกว่าคู่แข่งในทุกผลิตภัณฑ์”

: “Customers’ Brand of Choice”

กลยุทธ์ของกลุ่มบริษัท :

1. การพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยบนทำเลศักยภาพและมีการเจริญเติบโตสูง เช่น พื้นที่แนวเส้นทางขนส่งมวลชนระบบราง หรือแหล่งชุมชน แหล่งงาน หรือบริเวณสถานศึกษา เพื่อเติมเต็มความต้องการการขนานลำเลียง
2. การสร้างความแตกต่างและเสริมคุณค่าโดยการพัฒนารูปแบบโครงการที่ตอบสนองต่อความต้องการการอยู่อาศัยของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในรูปแบบต่างๆ
3. การบริหารโครงการโดยรวมทั้งด้านการบริหารการก่อสร้าง การบริหารจัดการด้านการตลาดและการขาย และการจัดการกระบวนการภายในและห่วงโซ่อุปทาน ให้มีประสิทธิภาพและประสิทธิผลโดยใช้เทคโนโลยีสารสนเทศและเทคโนโลยีดิจิทัล
4. การสร้างการรับรู้ต่อตราสินค้าของกลุ่มบริษัทและโครงการในเชิงปริมาณและคุณภาพเพื่อให้เกิดการรับรู้ในวงกว้างอย่างยั่งยืน
5. การพัฒนาเชิงกลยุทธ์ด้านการบริหารลูกค้าสัมพันธ์ และผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง เพื่อให้เกิดประสบการณ์ที่ดีต่อบริษัท
6. การพัฒนาและดูแลบุคลากรทั้งผู้บริหารและเจ้าหน้าที่ในระดับชั้นต่างๆ ในการให้การฝึกอบรม ดูงาน และให้สวัสดิการที่เหมาะสม รวมถึงการมีระดับขั้นการเติบโตในสายงานต่างๆ ที่มีตัวชี้วัดที่ชัดเจน

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

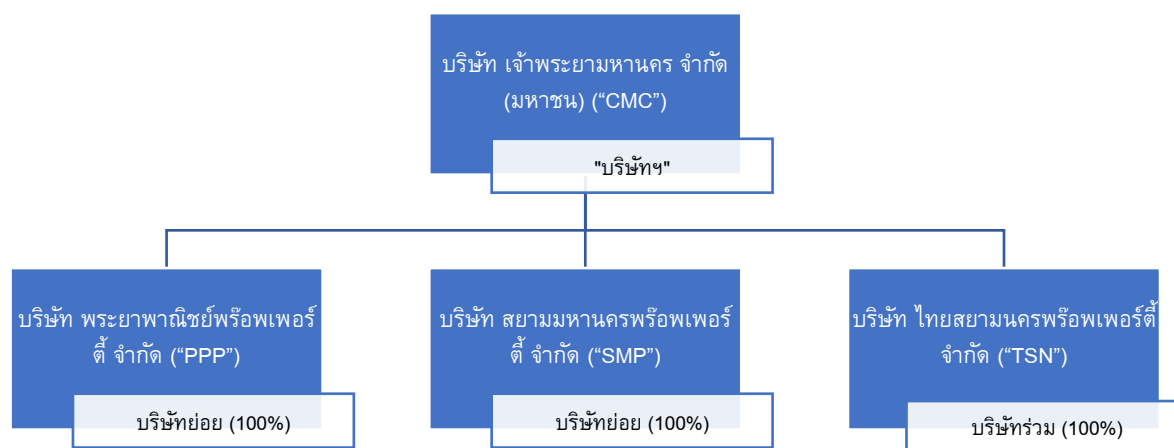
บริษัท เจ้าพระยามหานคร จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) ก่อตั้งเมื่อวันที่ 26 เมษายน 2537 ด้วยทุนจดทะเบียน 5,000,000 บาท โดยกลุ่มครอบครัวแพทยานันท์ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ภายใต้การบริหารงานของนายแพทย์ วิเชียร แพทยานันท์ ต่อมาในเดือน กันยายน 2537 บริษัทฯ ได้เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 20,000,000 บาทเพื่อใช้ในการพัฒนาโครงการ “บ้านพระยาภิรมย์รัชดา” และ ถัดมาในเดือน กรกฎาคม 2546 บริษัทฯ ได้เพิ่มทุนจดทะเบียนอีกครั้งเป็น 500,000,000 บาท เพื่อซื้อที่ดินจำนวน 102-0-98.5 ไร่สำหรับพัฒนาโครงการ “เดอะริช พระราม 2” เพื่อที่จะเริ่มพัฒนาโครงการในแนวราบ โดยบริษัทฯ ได้มีการพัฒนาโครงการในแนวราบเพิ่มเติมในเดือน มกราคม 2548 ซึ่งเป็นโครงการแนวราบ ประเภท ทาวน์เฮาส์ ทาวน์โฮม และ โฮมออฟฟิศ 3-4 ชั้น

ในเดือนมีนาคม 2550 บริษัทฯ ได้มีพัฒนาการสำคัญ คือการขยายการลงทุนและปรับโครงสร้างธุรกิจ บริษัทฯ ได้เข้าลงทุนซื้อหุ้นสามัญในสัดส่วนร้อยละ 99.9 ของ บริษัท พระยาพาณิชย์พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด บริษัท สยามมหานครพร็อพเพอร์ตี้ จำกัด และ บริษัท ไทยสยามนครพร็อพเพอร์ตี้ จำกัด จากผู้ถือหุ้นเดิมซึ่งเป็นกลุ่มครอบครัวแพทยานันท์ ซึ่งบริษัทฯ ได้เข้าลงทุนซื้อหุ้นในราคาพาร์ (Par value) และจากการปรับโครงสร้างธุรกิจครั้งนี้ทำให้ บริษัทฯ กลายเป็นกลุ่มบริษัท ซึ่งดำเนินธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่หลากหลายและเกือบครบวงจรเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ทุกรูปแบบ ทั้งลูกค้าที่ต้องการซื้อ อาคารชุดพักอาศัย บ้านเดี่ยว ทาวน์เฮาส์ ทาวน์โฮม ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อลูกค้าที่ต้องการเช่า ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อลูกค้าที่ต้องการบริการรับเหมาก่อสร้าง เป็นต้น

ในเดือนสิงหาคม 2552 บริษัทฯ ได้ย้ายที่ตั้งสำนักงานใหญ่ มาอยู่ที่ อาคารซีเอ็มซี ทาวเวอร์ ซึ่งเป็นที่ตั้งสำนักงานใหญ่ของบริษัทฯ ในปัจจุบัน และได้จดทะเบียนแปรสภาพเป็น บริษัท มหาชน จำกัด โดยใช้ชื่อว่า “บริษัท เจ้าพระยามหานคร จำกัด (มหาชน)” ทำการเปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นสามัญที่ตราไว้จาก 100 บาทต่อหุ้นเป็น 1 บาทต่อหุ้น รวมทั้งได้เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 750,000,000 บาท เป็น 1,000,000,000 บาท เพื่อเตรียมนำบริษัทฯ เข้าจดทะเบียนเป็น

บริษัทได้รับอนุญาตในตลาดหลักทรัพย์ Market for Alternative Investment หรือ MAI โดยหลักทรัพย์คือหุ้นสามัญของบริษัทฯ ได้เข้าซื้อขายวันแรกในตลาด MAI เมื่อวันที่ 19 พฤศจิกายน 2561

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของบริษัทฯ



1.4 ความสัมพันธ์กับกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่

กลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ ซึ่งถือหุ้นรวมกัน在公司 เกินกว่าร้อยละ 10 ของจำนวนหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงทั้งหมด¹ มีเพียงกลุ่มครอบครัวแพทยานันท์เพียงกลุ่มเดียว ซึ่งถือหุ้น在公司 รวมกันประมาณร้อยละ 78 (ข้อมูลรายชื่อผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 30 ธันวาคม 2562) โดยกลุ่มบริษัทฯ มีความสัมพันธ์กับกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่นี้

การแข่งขันทางธุรกิจ

กลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ มีการประกอบธุรกิจอื่น โดยที่ไม่มีการประกอบธุรกิจที่เป็นธุรกิจซึ่งถือเป็นการแข่งขันกันกับธุรกิจหลักของบริษัทฯ และบริษัทในเครือ โดยบริษัทฯ ที่มีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ร่วมกันกับบริษัทฯ และมีการประกอบธุรกิจที่คล้ายคลึงกับบริษัทฯ มีดังนี้

บริษัท	ความสัมพันธ์	ลักษณะธุรกิจ
บริษัท บางกอกไทยพร็อพเพอร์ตี้ แอนด์ คอนสตรัคชั่น จำกัด	กลุ่มครอบครัวแพทยานันท์เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่	ค้าอสังหาริมทรัพย์
บริษัท เจ้าพระยาเอ็นจิเนียริ่ง แอนด์ คอนสตรัคชั่น จำกัด	กลุ่มครอบครัวแพทยานันท์เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่	ก่อสร้าง เช่าพื้นที่ ขายน้ำมัน
บริษัท ผาทองเคหะการ จำกัด	กลุ่มครอบครัวแพทยานันท์เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่	ค้าอสังหาริมทรัพย์

¹ ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ตามประกาศคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ที่ กจ. 17/2551 เรื่อง การกำหนดบทนิยามในประกาศเกี่ยวกับการออกและเสนอขายหลักทรัพย์ หมายถึง ผู้ถือหุ้นในผู้ออกหลักทรัพย์เกินกว่าร้อยละสิบของจำนวนหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงทั้งหมดของผู้ออกหลักทรัพย์

บริษัท	ความสัมพันธ์	ลักษณะธุรกิจ
บริษัท ทีเอ็มเอวัน จำกัด	กลุ่มครอบครัวแพทยานันท์ เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่	ให้เช่าพื้นที่
บริษัท ทีเอ็มเอทู จำกัด	กลุ่มครอบครัวแพทยานันท์ เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่	ให้เช่าพื้นที่
บริษัท ทีเอ็มเอที จำกัด	กลุ่มครอบครัวแพทยานันท์ เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่	ถือครองที่ดินสำหรับการเกษตร

ปัจจุบันบริษัท บางกอกไทยพร็อพเพอร์ตี้ แอนด์ คอนสตรัคชั่น จำกัด มีกิจกรรมทางการธุรกิจสงฆ์หรือทรัพย์สินน้อยมาก ในส่วนของบริษัท เจ้าพระยาเอ็นจิเนียริ่ง แอนด์ คอนสตรัคชั่น จำกัด นั้นหยุดกิจกรรมทางธุรกิจไปตั้งแต่ปี 2552 ในส่วนของบริษัท ผาทองเคหะการ จำกัด นั้นหยุดกิจกรรมทางธุรกิจไปตั้งแต่ปี 2556 ในส่วนของบริษัท ทีเอ็มเอวัน จำกัด, บริษัท ทีเอ็มเอทู จำกัด และบริษัท ทีเอ็มเอที จำกัด นั้นเป็นบริษัทที่จัดตั้งขึ้นในปี 2560 เพื่อถือครองที่ดินของครอบครัวแพทยานันท์ โดยที่ดินส่วนใหญ่ไม่มีศักยภาพเพียงพอสำหรับพัฒนาเป็นโครงการสงฆ์หรือทรัพย์สิน เนื่องจากอยู่ในพื้นที่ต่างจังหวัด ในส่วนของบริษัท ทีเอ็มเอวัน จำกัด แม้จะมีที่ดินอยู่ในกรุงเทพฯ เขตพื้นที่สีส้ม ซึ่งตามกฎหมายแล้วสามารถพัฒนาเป็นโครงการสงฆ์หรือทรัพย์สินได้ แต่ศักยภาพจะไม่ดีนัก ทั้งนี้ บริษัททั้ง 6 แห่งได้ทำหนังสือให้คำรับรองยืนยันว่าจะไม่ดำเนินธุรกิจใดๆ ที่จะเป็นการแข่งขันกับกลุ่มบริษัทฯ และให้สิทธิในการปฏิเสธก่อนสำหรับที่ดินซึ่งมีขนาดที่ดินรวมใหญ่กว่า 1 ไร่แก่บริษัทฯ ด้วย

บริษัทฯ ได้แต่งตั้งกรรมการอิสระจำนวน 6 ท่าน (กรรมการอิสระลาออก 1 ท่าน เมื่อวันที่ 15 พฤศจิกายน 2562) จากจำนวนกรรมการทั้งหมด 12 ท่าน ซึ่งมีความรู้ความสามารถและมีความเป็นอิสระตามคุณสมบัติของสำนักงาน กสท. โดยที่ประธานคณะกรรมการเป็นกรรมการอิสระเพื่อการถ่วงดุลอำนาจในคณะกรรมการบริษัทฯ

นอกจากนี้ ผู้ถือหุ้นใหญ่ และ/หรือกรรมการ จำนวน 6 ท่าน ได้แก่ นายวิเชียร แพทยานันท์ นางสาวอนงค์ ลักษณะ แพทยานันท์ นายชัยวัฒน์ แพทยานันท์ นายวุฒิพงษ์ แพทยานันท์ นายวิโรจน์ แพทยานันท์ และนายนิรุต แพทยานันท์ ได้ลงนามในหนังสือสัญญาเพื่อรับรองต่อบริษัทฯ ว่า จะไม่ดำเนินธุรกิจใดๆ ที่จะเป็นการแข่งขันกับบริษัทฯ ตลอดระยะเวลาที่ยังเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ และ/หรือกรรมการของบริษัทฯ เพื่อป้องกันความขัดแย้งที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต ทั้งนี้ หากมีการดำเนินการใดๆ ที่เข้าข่ายฝ่าฝืนคำรับรองข้างต้น บริษัทฯ สามารถใช้สิทธิเรียกร้องค่าเสียหายที่เกิดขึ้นจากการกระทำดังกล่าวได้

ความสัมพันธ์ทางธุรกิจ

บริษัทฯ มีความสัมพันธ์ทางธุรกิจกับกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่และบริษัทอื่นที่มีผู้ถือหุ้นรายใหญ่เป็นกลุ่มเดียวกัน ได้แก่ บริษัท ทราเน็ก เซอร์วิส จำกัด ห้างหุ้นส่วนจำกัด วงเวียนใหญ่ขนส่ง บริษัท สมาร์ทมีเดีย ครีเอชั่น จำกัด บริษัท ทีเอ็มเอวัน จำกัด และบริษัท ทีเอ็มเอที จำกัด ในลักษณะของการซื้อขายสินค้า การให้บริการระหว่างกัน การเช่าสินทรัพย์ระหว่างกัน การกู้ยืมเงิน และการค้ำประกันเงินกู้ยืม โดยสามารถดูรายละเอียดเพิ่มเติมได้ใน ส่วนที่ 12 รายการระหว่างกัน

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

2.1 โครงสร้างรายได้แยกตามประเภทธุรกิจ

กลุ่มบริษัท ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อที่อยู่อาศัยเป็นหลัก โดยมี CMC และ PPP เป็นผู้พัฒนาและขายโครงการ โดยมี TSN เป็นผู้รับเหมาก่อสร้างสำหรับโครงการของทั้งสองบริษัท และมี SMP เป็นธุรกิจสนับสนุน (เป็นผู้ให้กลุ่มบริษัทเช่าสำนักงานเพื่อดำเนินธุรกิจ) ทั้งนี้ โครงการอสังหาริมทรัพย์ของกลุ่มบริษัท สามารถแบ่งออกเป็น 2 ประเภทหลัก คือ โครงการอาคารชุดที่พักอาศัย (คอนโดมิเนียม) และโครงการประเภทแนวราบ ได้แก่ โครงการหมู่บ้านจัดสรร ทาวน์เฮ้าส์ ทาวน์โฮม

โดยสัดส่วนรายได้ของกลุ่มบริษัท ในปี 2560 – 2562 สามารถแสดงได้ดังนี้

	งบการเงินตรวจสอบสิ้นสุด 31 ธันวาคม					
	2560		2561		2562	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์	1,525.23	91.03	1,931.02	96.54	1,279.32	89.51
รายได้จากการรับเหมาก่อสร้าง	-	-	14.96	0.75	103.86	7.27
รายได้อื่น						
- รายได้อื่นๆ	149.86	8.94	51.89	2.59	44.67	3.12
- ดอกเบี้ยรับ	0.51	0.03	2.32	0.12	1.44	0.10
รวมรายได้	1,675.60	100.00	2,000.19	100.00	1,429.29	100.00

2.2 ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

โครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ของกลุ่มบริษัท แบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือ โครงการพัฒนาอาคารชุดที่พักอาศัย (คอนโดมิเนียม) และโครงการพัฒนาที่อยู่อาศัยประเภทแนวราบ ได้แก่ โครงการหมู่บ้านจัดสรร ทาวน์เฮ้าส์ ทาวน์โฮม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 2563 โครงการต่าง ๆ ของของกลุ่มบริษัท ประกอบด้วย

1. โครงการประเภทอาคารชุด (คอนโดมิเนียม)

(ก) ที่พัฒนาแล้วเสร็จ พร้อมโอนกรรมสิทธิ์ และ เข้าพักอาศัยทั้งหมด 20 โครงการ แบ่งเป็นโครงการอาคารชุดพักอาศัยแบบ Low Rise จำนวน 13 โครงการหรือประมาณ 232 หน่วย เป็นโครงการอาคารชุดพักอาศัยแบบ High Rise จำนวน 7 โครงการหรือประมาณ 337 หน่วย

(ข) โครงการอาคารชุดพักอาศัยประเภท High Rise Condominium ที่อยู่ระหว่างดำเนินการก่อสร้างและเป็นโครงการแบบ Mixed-used รวมเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ จำนวน 1 โครงการหรือคิดเป็น 421 หน่วย โครงการชุดพักอาศัยประเภท Low Rise Condominium จำนวน 1 โครงการหรือคิดเป็น 210 หน่วย ซึ่งคาดว่าจะก่อสร้างแล้วเสร็จพร้อมโอนกรรมสิทธิ์และเข้าอยู่อาศัยได้ในราว ไตรมาสที่ 4 ของปี 2563

(ค) โครงการที่อยู่ในแผนการพัฒนาประจำปี 2563 แบ่งเป็นโครงการอาคารชุดพักอาศัยแบบ Low Rise จำนวน 6 โครงการ หรือคิดเป็น 2,681 หน่วย โครงการอาคารชุดพักอาศัยแบบ High Rise จำนวน 3 โครงการ หรือคิดเป็น 2,456 หน่วย

2. โครงการพัฒนาที่อยู่อาศัยประเภทแนวราบ

(ก) พัฒนาแล้วเสร็จ พร้อมโอนกรรมสิทธิ์ และ เข้าพักอาศัยทั้งหมด 1 โครงการ โครงการทาวน์เฮาส์และทาวน์โฮมจำนวน 1 โครงการหรือคิดเป็น 2 หน่วย

(ข) โครงการที่อยู่ในแผนการพัฒนาประจำปี 2563 ประกอบด้วยโครงการบ้านหมู่บ้านจัดสรรจำนวน 1 โครงการ หรือคิดเป็น 20 หน่วย โครงการทาวน์เฮาส์และทาวน์โฮมจำนวน 2 โครงการหรือคิดเป็น 8 หน่วย

สรุปโครงการของกลุ่มบริษัท ที่ได้กล่าวมาแล้วข้างต้น แยกเป็นโครงการที่พร้อมโอนกรรมสิทธิ์และเข้าอยู่อาศัยโครงการที่อยู่ระหว่างการก่อสร้าง โครงการที่อยู่ในแผนการก่อสร้าง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 มีดังนี้

ประเภทโครงการ	สร้างเสร็จพร้อมอยู่และกำลังขาย	อยู่ระหว่างก่อสร้างหรือเปิดขายแล้ว	รวม
โครงการอาคารชุด	20	11	31
โครงการแนวราบ	2	2	4
รวม	22	13	35

ตัวอย่างรูปแบบโครงการที่เปิดขายในปัจจุบัน

แบงศ์คอก ฮอไรซอน รามคำแหง



ชาโตว์ อินทาวน์ รัชดา 36



แบงศ์คอก ฮอไรซอน เพชรเกษม



ชาโตว์ อินทาวน์ รัชดา 20



ชาโตว์ อินทาวน์ สุขุมวิท 64 Sky Moon (64/2)



แบงศ์คอก ฮอไรซอน P48



แบงศ์คอก ฮอไรซอน ไลท์ รัชดา – ท่าพระ



ชาโตว์ อินทาวน์ รัชดา 19



ชาโตว์ อินทาวน์ สุขุมวิท 64 (Spa Sense)



แบงด์คอก เฟลิกซ์ @สถานีกรุงธนบุรี



ชาโตว์ อินทาวน์ สุขุมวิท 62/1



โครงการที่เปิดขายแล้วแต่อยู่ระหว่างก่อสร้าง

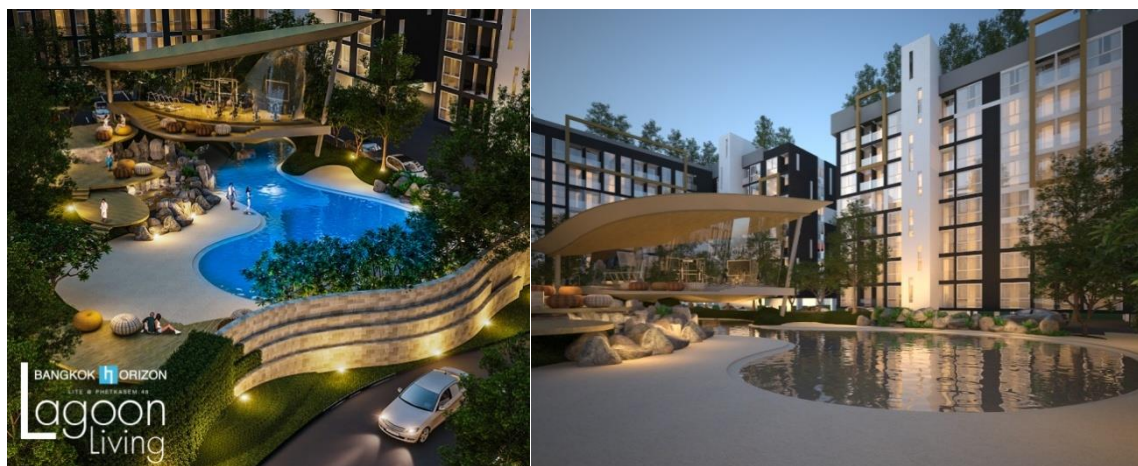
แนวดิ่ง

1. ชาโดว์ อินทาวน์ ปิ่นเกล้า



ที่ตั้งโครงการ	ซอยสมเด็จพระปิ่นเกล้า 4 แขวงบางยี่ขัน เขตบางพลัด กรุงเทพฯ
พื้นที่โครงการ	1-2-49 ไร่
ลักษณะโครงการ	อาคารชุดพักอาศัยสูง 5 ชั้น จำนวน 1 อาคาร พร้อมสระว่ายน้ำ ฟิตเนส สวนพักผ่อน ที่จอดรถชั้นใต้ดิน
มูลค่าโครงการ	478.19 ล้านบาท
จำนวนยูนิต	210 ยูนิต
พื้นที่ขาย	6,413.11 ตารางเมตร
ราคาขายต่อตารางเมตร	-
ราคาขายต่อยูนิต	-
จุดเด่นของโครงการ	ตั้งอยู่เชิงสะพานพระปิ่นเกล้า ภายใต้คอนเซ็ปต์ “The Art of Inspire” ตัวอาคารเป็นสไตล์โมเดิร์น กว้างขวาง โปร่งโล่ง และมีความเป็นส่วนตัวด้วยยูนิตในโครงการเพียง 210 ยูนิต มีสระว่ายน้ำและสวนสาธารณะบนชั้นดาดฟ้า สามารถนั่งชมวิวทิวทัศน์ได้ การตกแต่งภายในด้วยสไตล์ Modern Contemporary ทำเลที่ตั้งอยู่ใกล้แหล่งที่ทำงาน โรงพยาบาล และสถานที่ราชการหลายแห่ง การคมนาคมสะดวก รวดเร็ว ใกล้ทางด่วน เดินทางได้หลายช่องทาง ทั้งทางรถยนต์และทางเรือ รวมทั้งรถไฟฟ้าในอนาคต
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	<ul style="list-style-type: none"> - กลุ่มคนทำงานย่านปิ่นเกล้าและฝั่งพระนคร ที่ต้องการพักอาศัยใกล้ที่ทำงาน - กลุ่มคนที่มีรายได้ 30,000 บาทต่อเดือนขึ้นไป - กลุ่มนักลงทุนที่ต้องการซื้อห้องชุดสำหรับปล่อยเช่า - กลุ่มคนในละแวกใกล้เคียงที่ต้องการซื้อห้องชุดเก็บไว้สำหรับขยายครอบครัว - กลุ่มนักลงทุนทั้งระยะสั้นและระยะยาว ที่ต้องการซื้อเพื่อขายเก็งกำไร
การก่อสร้าง	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 มีความคืบหน้าในการก่อสร้างไปแล้ว 95% คงเหลืองานตกแต่งภายใน
การขาย	-
การโอนกรรมสิทธิ์	-

2. แบงก์คอก ฮอไรซอน ไลท์ @ สถานีเพชรเกษม 48



ที่ตั้งโครงการ	ซอยเพชรเกษม 48 แขวงบางหว้า เขตภาษีเจริญ กรุงเทพฯ
พื้นที่โครงการ	5-0-90 ไร่
ลักษณะโครงการ	อาคารชุดพักอาศัยสูง 8 ชั้น จำนวน 3 อาคาร
มูลค่าโครงการ	1,441.56 ล้านบาท
จำนวนยูนิต	741 ยูนิต
พื้นที่ขาย	19,827.61 ตารางเมตร
ราคาขายต่อตารางเมตร	ประมาณ 69,600 บาท
ราคาขายต่อยูนิต	ประมาณ 1.69 – 3.68 ล้านบาท
จุดเด่นของโครงการ	รูปแบบอาคารที่โดดเด่น เน้นคุณภาพของวัสดุ ออกแบบด้วยสไตล์ Crystal Lagoon Concept มีสระว่ายน้ำแบบ Freeform Swimming Pool Garden และฟิตเนสที่สามารถชมทิวทัศน์ได้ 360 องศา ตัวโครงการสามารถเข้าออกได้ทั้งจากซอยเพชรเกษม 48 และจากซอยเพชรเกษม 46, ห่างจาก BTS สถานีบางหว้า 200 เมตร ห่างจากถนนกาญจนาภิเษก 1.4 กิโลเมตร ตั้งอยู่ใกล้ห้างสรรพสินค้า The Mall (บางแค), Seacon Bangkae, มหาวิทยาลัยสยาม, โรงพยาบาลพญาไท 3
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	<ul style="list-style-type: none"> - พนักงานบริษัทเอกชน รายได้ 50,000 บาทขึ้นไป - เจ้าของกิจการ SME - กลุ่มที่ต้องการแยกครอบครัว - กลุ่มคนที่กำลังมองหาที่อยู่อาศัยที่มีพื้นที่เพิ่มขึ้น
การก่อสร้าง	เริ่มก่อสร้างในไตรมาส 1 ปี 2560 คาดว่าจะแล้วเสร็จในไตรมาส 4 ปี 2563 โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 มีความคืบหน้าในการก่อสร้างไปแล้ว 40 %
การขาย	เริ่มเปิดการขายตั้งแต่ไตรมาส 3 ปี 2560 โดย ณ 31 ธันวาคม 2562 มียอดขายที่ลูกค้าจองและทำสัญญาแล้วสะสม 246 ยูนิต คงเหลือขายอีก 494 ยูนิต
การโอนกรรมสิทธิ์	คาดว่าจะเริ่มโอนกรรมสิทธิ์ภายในไตรมาส 4 ปี 2563

3. เดอะ คิวเว่ ดิวานนท์



ที่ตั้งโครงการ	ถนนกรุงเทพ - นนทบุรี ตำบลบางเขน อำเภอเมือง จ.นนทบุรี
พื้นที่โครงการ	1-3-19 ไร่
ลักษณะโครงการ	อาคารชุดพักอาศัยสูง 33 ชั้น ใต้ดิน 2ชั้น จำนวน 1 อาคาร พร้อมสระว่ายน้ำ ฟิตเนส สวนพักผ่อน
มูลค่าโครงการ	1,568.14 ล้านบาท
จำนวนยูนิต	422 ยูนิต
พื้นที่ขาย	15,594 ตารางเมตร
ราคาขายต่อตารางเมตร	ประมาณ 110,000 บาท
ราคาขายต่อยูนิต	ประมาณ 3.45-7.67ล้านบาท
จุดเด่นของโครงการ	ทำเลใกล้สถานีรถไฟฟ้าแยกดิวานนท์ , ห้างสรรพสินค้าบิ๊กซี, มหาวิทยาลัย เทคโนโลยี พระจอมเกล้า พระนครเหนือ , มีพื้นที่ส่วนกลางมาก เช่น สวนบนอาคาร ,สวนหน้าโครงการ ทำให้รู้สึกไม่อึดอัด ทางเดินส่วนกลางแบบ Two single corridor มีข้อดีดังนี้ - ทำให้อาคารมีการระบายอากาศที่ดี เย็นสบาย ไม่ร้อน - ห้องพักมีความเป็นส่วนตัวมากขึ้น หน้าห้องไม่ชนกับห้องตรงข้าม ,โครงการอยู่ติดถนนกรุงเทพ-นนทบุรี มีการคมนาคมสะดวก อยู่ฝั่งขาออกเมือง และใกล้กับทางเข้าถนนนครอินทร์ , สามารถเดินทางเข้า-ออกเมืองได้สะดวก (โดยรถไฟฟ้าสายสีม่วง) ,สระว่ายน้ำยาวประมาณ 32.00 เมตร และมีStep Garden Design. พื้นที่สีเขียวบนอาคาร ที่เชื่อมต่อกัน ,Step Garden Design. เพิ่มพื้นที่สวนลอยฟ้า รับวิวได้มากขึ้น , การวางตัวอาคาร ให้ห้องพักหันทิศทางเหนือได้ไม่รับแดด แต่รับลมเข้าสู่อาคาร , อาคารมีความสูง 33 ชั้น และมีลิฟท์ถึง 5 ตัว ทำให้การขึ้นลงอาคารสะดวก และไม่แออัด ,มีพื้นที่สำหรับร้านค้าขนาดใหญ่ ซึ่งรองรับความต้องการของลูกค้าทั้ง421 ห้อง ได้เพียงพอ , รูปแบบอาคาร มีเอกลักษณ์ เด่นชัด ทันสมัย ด้วยทรงอาคาร เหมือนลักษณะใบไม้ ทำให้ห้องพักเปิดรับวิว ทิศได้วิว แม่น้ำ ทิศเหนือวิวเมือง , มีห้องออกกำลังกาย,Golf Simulation, ห้องชาวน้ำแยก ชาย-หญิง และ Sky Lounge ซึ่งถือว่า ให้เยอะกว่า คู่แข่งในระดับเดียวกัน , พร้อมด้วยระบบ Smart home. สั่งงานระบบภายในห้องผ่าน Smart phone. , SKY lounge หูหรรระดับโรงแรม
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	- เจ้าของกิจการ

	<ul style="list-style-type: none"> - นักลงทุน - ลูกค้าเก่า - ข้าราชการ/รัฐวิสาหกิจ - พนักงานเอกชนที่มีรายได้ประมาณ 40,000 บาท ขึ้นไป
การก่อสร้าง	เริ่มก่อสร้างในไตรมาส 4 ปี 2560 คาดว่าจะแล้วเสร็จในไตรมาส 4 ปี 2563 โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 มีความคืบหน้าในการก่อสร้างไปแล้ว 60%
การขาย	เริ่มเปิดการขายตั้งแต่ไตรมาส 2 ปี 2562 โดย ณ 31 ธันวาคม 2562 มียอดจองและทำสัญญาแล้วสะสมจำนวน 95 ยูนิต คงเหลือขายอีก 326 ยูนิต
การโอนกรรมสิทธิ์	คาดว่าจะเริ่มโอนกรรมสิทธิ์ภายในไตรมาส 4 ปี 2563

4. เดอะเคลฟ รีเวอร์ไลน์ เจ้าพระยาวางศ์สว่าง



ที่ตั้งโครงการ	ถนนพิบูลสงคราม ตำบลสวนใหญ่ อำเภอเมืองนนทบุรี จังหวัดนนทบุรี
พื้นที่โครงการ	2-1-56 ไร่
ลักษณะโครงการ	คอนโดมิเนียม 36 ชั้น 1 อาคาร พร้อมสระว่ายน้ำ ฟิตเนส สวนพักผ่อน
มูลค่าโครงการ	1,598.16 ล้านบาท
จำนวนยูนิต	600 ยูนิต
พื้นที่ขาย	17,578 ตารางเมตร
ราคาขายต่อตารางเมตร	ประมาณ 84,000 บาท
ราคาขายต่อยูนิต	ประมาณ 2.07-4.38 ล้านบาท
จุดเด่นของโครงการ	<p>คอนโดมิเนียมแม่น้ำเจ้าพระยา</p> <p>ใกล้สถานศึกษา เช่น สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าพระนครเหนือ โรงเรียนสตรีนนทบุรี โรงเรียนวัดเขมาภิรตาราม โรงเรียนโยธินบูรณะ เป็นต้น</p> <p>ใกล้สถานที่ราชการ เช่น อาคารรัฐสภาใหม่ กระทรวงสาธารณสุข เป็นต้น</p> <p>ใกล้ทางขึ้น ลง ทางด่วนศรีรัช สะพานพระราม5 สะพานพระราม7</p> <p>ใกล้สวนสาธารณะพระราม7</p> <p>ใกล้ท่าเรือด่วนท่าวัดเขมาภิรตาราม</p> <p>พื้นที่ส่วนกลางกว่า 2,700 ตารางเมตร</p>
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	กลุ่มนักลงทุน/ปล่อยเช่า

	กลุ่มผู้อยู่อาศัยที่ชอบทำเลิวิแม่บ้าน/ถนนพหลโยธิน กลุ่มอาจารย์และนักศึกษา กลุ่มพนักงาน กฟผ
การก่อสร้าง	เริ่มก่อสร้างในไตรมาส 3 ปี 2563 คาดว่าจะแล้วเสร็จในไตรมาส 2 ปี 2565
การขาย	เริ่มเปิดการขายตั้งแต่ไตรมาส 4 ปี 2562 โดย ณ 31 ธันวาคม 2562 มียอดจองและทำสัญญาแล้วสะสมจำนวน 46 ยูนิต คงเหลือขายอีก 554 ยูนิต
การโอนกรรมสิทธิ์	คาดว่าจะเริ่มโอนกรรมสิทธิ์ภายในไตรมาส 2 ปี 2565

5. โซนบิก พระราม9 รามคำแหง24



ที่ตั้งโครงการ	ซอยรามคำแหง 24 แยก 14 แขวงหัวหมาก เขตบางกะปิ กรุงเทพมหานคร
พื้นที่โครงการ	0-3-53 ไร่
ลักษณะโครงการ	คอนโดมิเนียม 8 ชั้น 1 อาคาร พร้อมสระว่ายน้ำ ฟิตเนส สวนพักผ่อน
มูลค่าโครงการ	299.04 ล้านบาท
จำนวนยูนิต	121 ยูนิต
พื้นที่ขาย	3,548 ตารางเมตร
ราคาขายต่อตารางเมตร	ประมาณ 74,000 บาท
ราคาขายต่อยูนิต	ประมาณ 1.92 – 3.3 ล้านบาท
จุดเด่นของโครงการ	ใกล้มหาวิทยาลัยรามคำแหง ABAC ใกล้ถนนพระราม9 รามคำแหง ใกล้ห้างสรรพสินค้า เช่น เดอะมอลล์บางกะปิ เดอะไนน์พระราม9 เป็นต้น ใกล้รถไฟฟ้าสายสีส้ม
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	กลุ่มนักลงทุนปล่อยเช่า กลุ่มอาจารย์และนักศึกษา
การก่อสร้าง	เริ่มก่อสร้างในไตรมาส 3 ปี 2563 คาดว่าจะแล้วเสร็จในไตรมาส 2 ปี 2564
การขาย	เริ่มเปิดการขายตั้งแต่ไตรมาส 4 ปี 2562
การโอนกรรมสิทธิ์	คาดว่าจะเริ่มโอนกรรมสิทธิ์ภายในไตรมาส 2 ปี 2564

6. คาซ่าดีว่า สาทร-วงแหวน เฟส2



ที่ตั้งโครงการ	ถ.กัลปพฤกษ์ ซอยก้านหินแก่น แขวงบางบอน เขตบางขุนเทียน กทม
พื้นที่โครงการ	0-2-17 ไร่
ลักษณะโครงการ	ทาวนโฮม3ชั้น มีชั้นลอย
มูลค่าโครงการ	40 ล้านบาท
จำนวนยูนิต	8 ยูนิต
พื้นที่ขาย	217ตารางวา
ราคาขายต่อตารางเมตร	ประมาณ 27,000 บาท
ราคาขายต่อยูนิต	ประมาณ 5-7 ล้านบาท
จุดเด่นของโครงการ	<p>ทาวนโฮม3ชั้นครึ่ง 3ห้องนอน2ห้องน้ำ หน้ากว้าง5เมตรจอดรถ2คัน เนื้อที่140 ตรม ทำเลอยู่ใกล้แหล่งชุมชน โรงเรียน ร้านค้าและห้างสรรพสินค้า</p> <p>การเดินทางเข้าจากถนนสายหลักสาทร-กัลปพฤกษ์ จุดขึ้น ลง ทางด่วนถนนกาญจนาภิเษกพระราม2 หรือรถไฟฟ้าสายสีเขียวอ่อน บางหว้า สามารถเข้าสู่โครงการได้โดยสะดวกสบายและไปสู่ใจกลางเมือง CBD ด้านในโดยง่าย</p> <p>ชั้นล่างโอ้อวดด้วยโถงโล่ง ฝ้าเพดานสูง สามารถปรับเปลี่ยนเป็นสำนักงานด้วยการจัด Multi Function แบบผสมผสาน</p> <p>รูปลักษณ์ทันสมัยสไตล์โมเดิร์น</p> <p>เหมาะสำหรับคนที่ต้องการเป็นสำนักงาน</p> <p>ราคาคู่ค่า จำนวนยูนิตไม่แออัด</p>
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	กลุ่มผู้บริหารระดับต้น เจ้าของกิจการ นักธุรกิจ SME
การก่อสร้าง	เริ่มก่อสร้างในไตรมาส1 ปี 2563 คาดว่าจะแล้วเสร็จในไตรมาส4 ปี 2563
การขาย	เริ่มเปิดการขายตั้งแต่ไตรมาส 1 ปี 2563
การโอนกรรมสิทธิ์	คาดว่าจะเริ่มโอนกรรมสิทธิ์ภายในไตรมาส 4 ปี 2563

7. คาซ่าดีว่า สาทร-วงแหวน เฟส3



ที่ตั้งโครงการ	ถ.กัลปพฤกษ์ ซอยกำนันแมน แขวงบางบอน เขตบางขุนเทียน กทม
พื้นที่โครงการ	0-2-20 ไร่
ลักษณะโครงการ	ทาวนิโฮม3ชั้น มีชั้นลอย
มูลค่าโครงการ	40 ล้านบาท
จำนวนยูนิต	8 ยูนิต
พื้นที่ขาย	220ตารางวา
ราคาขายต่อตารางเมตร	ประมาณ 27,000 บาท
ราคาขายต่อยูนิต	ประมาณ 5-7 ล้านบาท
จุดเด่นของโครงการ	<p>ทาวนิโฮม3ชั้นครึ่ง 3ห้องนอน2ห้องน้ำ หน้ากว้าง5เมตรจอดรถ2คัน เนื้อที่140 ตรม ทำเลอยู่ใกล้แหล่งชุมชน โรงเรียน ร้านค้าและห้างสรรพสินค้า</p> <p>การเดินทางเข้าจากถนนสายหลักสาทร-กัลปพฤกษ์ จุดขึ้น ลง ทางด่วนถนนกาญจนาภิเษกพระราม2 หรือรถไฟฟ้าสายสีเขียวอ่อน บางหว้า สามารถเข้าสู่โครงการได้โดยสะดวกสบายและไปสู่ใจกลางเมือง CBD ด้านในโดยง่าย</p> <p>ชั้นล่างโอ้อ่าด้วยโถงโล่ง ฝ้าเพดานสูง สามารถปรับเปลี่ยนเป็นสำนักงานด้วยการจัด Multi Function แบบผสมผสาน</p> <p>รูปลักษณ์ทันสมัยสไตล์โมเดิร์น</p> <p>เหมาะสำหรับคนที่ต้องการเป็นสำนักงาน</p> <p>ราคาคุ่มค่า จำนวนยูนิตไม่แออัด</p>
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	กลุ่มผู้บริหารระดับต้น เจ้าของกิจการ นักธุรกิจ SME
การก่อสร้าง	เริ่มก่อสร้างในไตรมาส1 ปี 2563 คาดว่าจะแล้วเสร็จในไตรมาส1 ปี 2564
การขาย	เริ่มเปิดการขายตั้งแต่ไตรมาส 1 ปี 2563
การโอนกรรมสิทธิ์	คาดว่าจะเริ่มโอนกรรมสิทธิ์ภายในไตรมาส 1 ปี 2564

ธุรกิจให้เช่าอาคารสำนักงาน

SMP เป็นบริษัทในกลุ่มที่ให้เช่าพื้นที่สำหรับเป็นสำนักงาน (อาคาร ซีเอ็มซี ทาวเวอร์ ตั้งอยู่บนถนนสมเด็จพระเจ้าตากสิน แขวงดาวคะนอง เขตธนบุรี กรุงเทพฯ) ให้เช่าเฟอร์นิเจอร์ เครื่องตกแต่งสำนักงาน และให้บริการต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการใช้อาคารสำนักงาน ซึ่งปัจจุบันให้บริษัทในกลุ่มเช่าเกือบทั้งหมด มีบุคคลภายนอกที่ไม่มีความเกี่ยวข้องกันเพียงรายเดียวที่เช่าพื้นที่ชั้น 4

ปัจจุบันอาคารซีเอ็มซี ทาวเวอร์ เป็นอาคารสูง 7 ชั้น พื้นที่ทั้งหมดรวมประมาณ 3,983 ตารางเมตร ให้บริษัทในกลุ่มเช่าพื้นที่เพื่อเป็นใช้เป็นสำนักงานประมาณ 3,588 ตารางเมตร หรือคิดเป็นประมาณร้อยละ 90 ของพื้นที่ทั้งหมด และมีบุคคลภายนอกเช่าพื้นที่บางส่วนบริเวณชั้น 4 เพียงรายเดียวซึ่งเช่าพื้นที่ประมาณ 218 ตารางเมตร หรือคิดเป็นร้อยละ 5 ของพื้นที่ทั้งหมด พื้นที่ที่เหลืออีกร้อยละ 5 ของพื้นที่ทั้งหมดเป็นพื้นที่ส่วนกลาง

ทั้งนี้ บริษัท สยามมหานครพร็อพเพอร์ตี้ จำกัด มีโครงการอาคารชุด 8 ชั้น “โครงการชาโดว์ อินทาวน์ รัชดา 36” และเตรียมที่จะพัฒนาในอนาคตอีก 1 โครงการ คือ “โครงการชาโดว์ อินทาวน์ รัชดา 36-2” เนื่องจากที่ดินที่เป็นที่ตั้งโครงการทั้ง 2 ถูกซื้อมาอยู่ในชื่อ SMP โดยเป็นที่ดินที่ซื้อมานานมากแล้วตั้งแต่ช่วงปี 2543

ธุรกิจรับเหมาก่อสร้างโครงการอสังหาริมทรัพย์

TSN เป็นบริษัทในกลุ่มที่ทำธุรกิจรับเหมาก่อสร้างโครงการอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งส่วนใหญ่จะรับงานรับเหมาก่อสร้างของกลุ่มบริษัท เพียงอย่างเดียวเนื่องจากที่ผ่านมา TSN ไม่มีกำลังการก่อสร้างเพียงพอที่จะรับงานรับเหมาก่อสร้างของงานภายนอกกลุ่มได้ โดย TSN จะทำหน้าที่เป็นผู้รับเหมาหลักซึ่งทำหน้าที่ควบคุมการก่อสร้างภาพรวมของโครงการ และดำเนินการงานก่อสร้างบางส่วนที่ไม่ต้องใช้แรงงานมาก เช่น งานตกแต่ง งานสถาปัตย์ งานเก็บรายละเอียด ในส่วนของงานก่อสร้างหนักซึ่งใช้แรงงานมาก TSN จะใช้ผู้รับเหมาภายนอกแทน เช่น งานฐานราก งานโครงสร้างหลัก เป็นต้น นอกจากนี้ TSN มีการว่าจ้างที่ปรึกษาก่อสร้างเพื่อมาช่วยให้คำแนะนำ และช่วยควบคุมงานก่อสร้างของผู้รับเหมาภายนอกต่างๆ ให้ TSN ด้วย โดยในช่วงที่ TSN มีกำลังการก่อสร้างเหลือ TSN จะมีการรับงานก่อสร้างเล็กๆ น้อยๆ ภายนอกกลุ่มบริษัท เช่นงานปรับปรุงอาคาร งานปรับปรุงลานจอดรถ เพื่อเป็นการหารายได้เพิ่มเติมด้วย

ทั้งนี้นโยบายการดำเนินธุรกิจของ TSN ในอนาคต ผู้บริหารยังคงมอบหมายให้เป็นผู้สนับสนุนงานก่อสร้างให้แก่กลุ่มบริษัทเป็นหลัก โดยจะเลือกรับงานที่มีความเสี่ยงต่ำ ใช้แรงงานน้อย มีอัตรากำไรสูง เช่น การเก็บงานก่อสร้างภายในอาคาร ส่วนงานที่มีความเสี่ยงสูง หรืองานที่เน้นการใช้แรงงานที่มาก เช่น งานฐานราก งานโครงสร้างหลักงานก่อสร้างที่ใกล้ชิดชุมชน งานก่อสร้างบริเวณเขตพระราชฐาน จะใช้ผู้รับเหมารายอื่นมารับงานแทน

นอกจากนี้ TSN มีโรงงานผลิตเฟอร์นิเจอร์ เช่น ชุดครัว บานประตู ตู้เสื้อผ้า กล่องจดหมาย โรงงานพรีแคส โรงงาน EPS (ผนังที่ไขภายในตึก) ซึ่งผลิตใช้สำหรับการก่อสร้างภายในกลุ่มบริษัท โดยกำลังการผลิตของโรงงานพรีแคสอยู่ที่ประมาณ 100 ตรม./วัน โรงงานอลูมิเนียมอยู่ที่ประมาณ 10 ชุด/วัน โรงงานเฟอร์นิเจอร์อยู่ที่ประมาณ 150 ชุด/เดือน และโรงงานผนังเบา EPS อยู่ที่ประมาณ 160 แผ่น/วัน ซึ่งปัจจุบัน TSN ได้ใช้กำลังการผลิตในโรงงานเหล่านี้เพื่อใช้ในโครงการระหว่างก่อสร้างของกลุ่มบริษัท โดยในปัจจุบันมี 2 โครงการ จำนวนรวม 1,163 ยูนิต

การตลาดและการแข่งขัน

กลยุทธ์ในการแข่งขันของบริษัทฯ

กลยุทธ์ทางด้านผลิตภัณฑ์/บริการ

(1) ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ของ CMC และ PPP

กลุ่มบริษัทฯ มีกลยุทธ์ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์โดยยึดตามนโยบาย 4Cs ของกลุ่มบริษัทฯ ภายใต้คอนเซ็ป “การสร้างสมดุลแห่งการใช้ชีวิต หรือ Harmony of Life” ดังนี้



- Clay : รัมนั้นทุกอณูแห่งความบริสุทธิ์ : สัมผัสความรัมนั้นแห่งเงาไม้ ท่ามกลางธรรมชาติอันบริสุทธิ์ เยียบสงบ ที่สะท้อนความมั่นคงแห่งการใช้ชีวิต
- Current : ผ่อนคลายด้วยละอองแห่งสายน้ำ : เปิดมิติแห่งความสดชื่นที่เหนือกว่า ต็มด่ำกับความสดใสที่รายล้อมพร้อมพร้อมด้วยสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน
- Cheerful : อีสราภาพแต่งแต้มสีสัน : เติมพลังด้วยอากาศอันบริสุทธิ์ สัมผัสสายลมหมุนเวียนที่รายล้อม สร้างคุณภาพชีวิตเหนือคำบรรยาย
- Clear : แสงเรืองรองของความอบอุ่น : ครอบครัวมิตรภาพและความปลอดภัย มั่นใจในทุกรายละเอียดแห่งการอยู่อาศัย ความทรงจำแห่งความสุข

นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ จะให้ความสำคัญแก่ทำเลที่ตั้งของโครงการอสังหาริมทรัพย์ของกลุ่มบริษัทฯ โดยจะเน้นให้มีที่ที่ตั้งที่สามารถเดินทางได้สะดวก โดยโครงการของกลุ่มบริษัทฯ จะไม่กระจุกตัวอยู่ในทำเลใดทำเลหนึ่งเป็นพิเศษ แต่จะมีการกระจายไปในทำเลต่าง ๆ ของกรุงเทพฯ และปริมณฑล ซึ่งเป็นการช่วยกระจายความเสี่ยงในการพัฒนาโครงการของกลุ่มบริษัทฯ จากการมีทำเลที่ตั้งของโครงการที่หลากหลาย

กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์แบ่งตามลักษณะของผลิตภัณฑ์ของกลุ่มบริษัท มีรายละเอียดดังนี้

โครงการคอนโดมิเนียม

กลุ่มบริษัท จะคำนึงถึงการเลือกสถานที่ตั้งโครงการเป็นอันดับแรก เพื่อเติมเต็มการอยู่อาศัยและตอบสนองการเดินทางในทุกรูปแบบทั้งระบบขนส่งมวลชน เช่น รถไฟฟ้า BTS และ MRT เป็นต้น และการเดินทางโดยพาหนะส่วนบุคคล โดยเฉพาะโครงการคอนโดมิเนียมแบบ Low Rise อันเป็นไปตามแนวคิด “Urbanize your life” และ “Art of Urban Life” ของกลุ่มบริษัท ทำเลที่ตั้งโครงการที่ดีจะมีเส้นทางที่สามารถมุ่งสู่ใจกลางเมืองและศูนย์ธุรกิจด้วยรถไฟฟ้าระบบราง หรือมุ่งสู่จุดหมายสำคัญต่าง ๆ เช่น ท่าอากาศยานสุวรรณภูมิ สะพานเชื่อมต่อกับสำคัญในกรุงเทพฯ ได้อย่างสะดวกรวดเร็วด้วยทางด่วนพิเศษ

กลุ่มบริษัท ไม่เพียงแต่จะให้ความสำคัญแก่สถานที่ตั้งของโครงการเท่านั้น แต่ยังให้ความสำคัญกับการออกแบบผลิตภัณฑ์เป็นอย่างดี แต่ละโครงการได้ถูกออกแบบให้มีความกลมกลืนกับพื้นที่ดั้งเดิม แต่ก็มีจุดเด่นทางสถาปัตยกรรม มีลูกเล่นภายนอกอาคารที่เชิญชวนให้อยู่อาศัย มี Theme ที่แตกต่างกันในแต่ละโครงการ และยังสร้างจุดเด่นที่แตกต่างจากแบบทั่ว ๆ ไปของคู่แข่งในอุตสาหกรรม เช่น โครงการแบงค์คอก เฟลิซ สาทร-ตากสิน จะเป็นคอนโดแนว “Urban Resort” ให้เชื่อมต่อชีวิตส่วนตัวแบบคนเมืองได้รวดเร็วเดินทางสะดวก สุขกับสังคมคุณภาพ ครบทุกฟังก์ชันการอยู่อาศัย หรือ โครงการชาโดว์ อินทาวน์ พระราม 8 จะเป็นคอนโด “สไตล์ เรนเชอร์ส สไตล์” โดยคำนึงถึงผู้อยู่อาศัยเป็นหลัก เพื่อตอบสนองความสุขในการใช้ชีวิตเป็นเอกลักษณ์ที่ไม่มีเหมือนใคร เติมเต็มในทุกมิติกับสิ่งอำนวยความสะดวกภายในให้ใช้ชีวิตแบบไร้ขีดจำกัด

ทุกโครงการมีการออกแบบที่เน้นความสะดวกสบายและผ่อนคลาย แยกผู้อยู่อาศัยจากความวุ่นวายของชีวิตคนเมืองโดยเฉพาะ เมื่อเข้ามาภายในโครงการจะรู้สึกถึงความเป็นส่วนตัว แวดล้อมด้วยธรรมชาติ แต่มีฟังก์ชันที่ทันสมัย เพื่อการใช้พื้นที่ที่ได้ประโยชน์ใช้สอยอย่างสูงสุดทุกตารางเมตร และการใช้วัสดุและอุปกรณ์ในห้องชุดที่มีคุณภาพและคุ้มค่า

นอกจากนี้ แต่ละโครงการจะมีการสร้างพื้นที่โล่งใจกลางตึก หรือเป็นแบบ Single Corridor คือประตูของห้องฝั่งตรงข้ามจะไม่วางไว้ตรงกัน ทำให้ผู้อยู่อาศัยไม่รู้สึกเหมือนอาศัยอยู่ในกล่องสี่เหลี่ยม

โครงการอสังหาริมทรัพย์แนวราบ

กลุ่มบริษัทมีการออกแบบโครงการที่เป็นบ้านเดี่ยว ให้มีรูปลักษณะภายนอกที่สะดุดตาสวยงามและมีเอกลักษณ์ เน้นบ้านที่มีขนาดใหญ่ มีพื้นที่ใช้สอยกว้างขวาง จัดสรรพื้นที่ใช้สอยภายในให้รองรับความต้องการและสอดคล้องกับรูปแบบการใช้ชีวิตของผู้อยู่อาศัยที่ต้องการความรู้สึกหรูหรา ความเป็นพิเศษในตัวเอง ทำเลที่ตั้งของโครงการบ้านเดี่ยว จะเป็นโซนที่ขยายออกจากใจกลางเมือง ไปทางรอบนอกที่ไม่ไกลมากนักและยังสามารถเดินทางเข้าสู่ตัวเมืองได้ไม่ลำบาก นอกจากนี้ยังมีสิ่งอำนวยความสะดวกที่ครบครัน มีการจัดวางผังโครงการให้ร่มรื่นสวยงามน่าอยู่ โครงการบ้านเดี่ยวจะเน้นลูกค้ากลุ่มที่มีรายได้ระดับสูงที่เป็นลักษณะครอบครัว

โครงการที่เป็นทาวน์เฮ้าส์และทาวน์โฮม จะถูกออกแบบโดยเน้นให้มีรูปลักษณะที่ทันสมัย มีการจัดพื้นที่ใช้สอยภายในให้คุ้มค่า สามารถใช้เป็นที่พักอาศัย และสำนักงานทำธุรกิจขนาดย่อมได้ในเวลาเดียวกัน เน้นกลุ่มลูกค้าระดับกลางขึ้นไป ที่เป็นครอบครัวขนาดเล็ก ผู้เริ่มทำกิจการของตัวเองโดยสามารถใช้บ้านเป็น

ออฟฟิศด้วย ทำเลของโครงการประเภทนี้ ทางกลุ่มบริษัทจะเน้นในโซนที่มีเส้นทางหลักมีความคล่องในการเดินทางเพื่อเข้าตัวเมืองหรือย่านธุรกิจ เช่น โครงการคาซ่า ดีว่า สาทร-กัลปพฤกษ์ เป็นต้น

(2) ธุรกิจการให้เช่าอาคารสำนักงานของ SMP

SMP ไม่ได้เน้นการให้เช่าอาคารสำนักงานแก่บุคคลภายนอกกลุ่มบริษัท จึงเน้นคุณภาพการให้บริการที่เหมาะสมและสอดคล้องกับลักษณะการดำเนินธุรกิจภายในของกลุ่มบริษัท เป็นหลัก

(3) ธุรกิจรับเหมาก่อสร้างของ TSN และโรงงานผลิตเฟอร์นิเจอร์และผนัง

TSN เน้นการให้บริการรับเหมาก่อสร้างของโครงการของกลุ่มบริษัท เป็นหลัก เพื่อตอบสนองต่อการบริหารจัดการได้อย่างรวดเร็ว ซึ่ง TSN มีโรงงานผลิตแผ่นคอนกรีตพรีแคส (Pre-Cast) โรงงานผลิตผนัง EPS ซึ่งเป็นวัสดุประกอบการก่อสร้างอาคารให้เกิดความรวดเร็ว และโรงงานผลิตเฟอร์นิเจอร์ เช่น ชุดครัวบานประตู และกล่องจดหมาย เพื่อใช้สนับสนุนการก่อสร้างคอนโดมิเนียมของ TSN จึงเป็นการช่วยลดระยะเวลาในการก่อสร้างให้เร็วขึ้น

กลยุทธ์ทางด้านราคา

บริษัท และบริษัทย่อยมีการประชุมร่วมกันระหว่างหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับการกำหนดราคาขายของแต่ละโครงการ ได้แก่ ฝ่ายพัฒนาโครงการ ฝ่ายการเงิน และฝ่ายการตลาดและขาย โดยการกำหนดราคาจะพิจารณาจากต้นทุนที่ดินและการก่อสร้างซึ่งมีการปรับปรุงตัวเลขให้สอดคล้องกับค่าปัจจุบันอย่างสม่ำเสมอ แปรผันของโครงการกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ทำให้ที่ตั้งโครงการ รูปแบบหรือความเป็นเอกลักษณ์ของโครงการ สิ่งอำนวยความสะดวกของโครงการ ทั้งนี้ ราคาขายของแต่ละโครงการต้องผ่านเกณฑ์กำไรเบื้องต้นขั้นต่ำของบริษัท และบริษัทย่อย และต้องเป็นราคาที่สามารถแข่งขันกับผู้ประกอบการรายอื่นที่มีโครงการอยู่ในบริเวณใกล้เคียง นอกจากนี้ในแต่ละช่วงของการขายโครงการบริษัท และบริษัทย่อยจะกำหนดราคาที่แตกต่างกันเช่น ในช่วง pre-sales จะเป็นช่วงที่โครงการยังไม่ได้ก่อสร้าง ราคาจะถูกที่สุดเพื่อลดภาระของโครงการให้เร็วที่สุด หลังจากทำการเปิดขายช่วง pre-sales บริษัท และบริษัทย่อยจะมีกลยุทธ์ด้านการขาย ปรับราคาขึ้น โดยดูจากกระแสตอบรับหรืออุปสงค์ของลูกค้าจากการเปิดขายช่วงต้น ฝ่ายการขายจะคอยดูในเรื่องความต้องการ/ความสนใจของลูกค้าในแต่ละโครงการ และคอยปรับกลยุทธ์ด้านราคาตลอดระยะเวลาการขาย จนถึงปิดโครงการ การปรับกลยุทธ์ด้านราคาจะต้องให้สอดคล้องกับสภาพเศรษฐกิจและสภาวะการแข่งขันในอุตสาหกรรมหรือในทำเลใกล้เคียงโครงการด้วย เช่น กรณีที่บริเวณใกล้เคียงกับโครงการของบริษัท และบริษัทย่อยมีโครงการของผู้พัฒนารายอื่นหรือคู่แข่งอยู่ ทางฝ่ายการขายจะต้องทำการศึกษากลยุทธ์ด้านราคาของโครงการของกลุ่มคู่แข่งประกอบการกำหนดราคาของบริษัท และบริษัทย่อยด้วย อย่างไรก็ตามยังคงต้องรักษาระดับส่วนกำไรขั้นต้นขั้นต่ำตามนโยบายของบริษัท และบริษัทย่อย

กลยุทธ์ด้านการขายและการส่งเสริมการขาย

บริษัท และบริษัทย่อยมีการวางกลยุทธ์ทางการตลาดที่หลากหลายในรูปแบบต่าง ๆ ในหลายช่องทาง โดยมีเป้าหมายเพื่อให้กลุ่มลูกค้าเป้าหมายมีการรับรู้และจดจำแบรนด์ของบริษัท และบริษัทย่อย เพื่อนำไปสู่การเพิ่มคุณค่าของแบรนด์ (Brand Value) ในการทำโฆษณาประชาสัมพันธ์ต่อไป บริษัท และบริษัทย่อยมีการใช้กลยุทธ์การประชาสัมพันธ์ทั้งแบบ above-the-line และ below-the-line ควบคู่กันไป โดยมีทั้งการโฆษณาผ่านสื่อต่าง ๆ (Mass Media) เช่น วิทยุ โทรทัศน์ และสิ่งพิมพ์ เพื่อเป็นการสื่อสารในวงกว้าง การสื่อสารผ่านสื่อกลางแจ้ง (Outdoor Media)

เช่น บ้ายบิลบอร์ด บ้ายบอกทาง เพื่อเป็นการสื่อสารกับกลุ่มลูกค้าที่อยู่บริเวณใกล้เคียงกับที่ตั้งโครงการเป็นหลัก การสื่อสารในช่องทางเลือกอื่น ๆ (below-the-line) เช่น การสื่อสารทางตรง (Direct Mail) การออกบูธแสดงสินค้า การจัดกิจกรรมที่โครงการ การจัดกิจกรรมลูกค้าแนะนำลูกค้า การจัดกิจกรรมร่วมกับองค์กรอื่น เป็นต้น นอกเหนือจากการใช้สื่อทั่วไปแล้ว บริษัทฯ และบริษัทย่อยยังได้ใช้สื่ออิเล็กทรอนิกส์เป็นอีกหนึ่งช่องทางในการทำโฆษณาประชาสัมพันธ์ โดย บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีเว็บไซต์คือ www.cmc.co.th และ fan-page ของ บริษัทฯ ใน Facebook (<https://www.facebook.com/cmc.co.th/>) เพื่อเป็นช่องทางในการแจ้งข่าวสารเกี่ยวกับกิจกรรมและโปรโมชั่นของโครงการต่าง ๆ รวมถึงข้อมูลของแต่ละโครงการ และยังสามารถรับทราบข้อเสนอแนะ ความคิดเห็นต่าง ๆ จากกลุ่มลูกค้าหรือผู้ที่สนใจด้วย

นอกจากนี้บริษัทฯ และบริษัทย่อย มีแผนการตลาดสำหรับแต่ละโครงการในแต่ละช่วงเวลา ทั้งนี้ เพื่อเป็นการกระตุ้นยอดขายของโครงการให้เป็นไปตามเป้าหมายที่วางไว้โดยเฉพาะในช่วงการเปิดตัวโครงการ (pre-sales) นอกจากนี้บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีการจัดกิจกรรมใหญ่ ๆ ที่เป็นกิจกรรมส่งเสริมการขายเป็นประจำทุกปี ภายใต้ชื่อ “CMC Smile Day”, “CMC Mid-Year Sale” และ “CMC Festival” โดยจะมีการจัดกิจกรรมให้ลูกค้าของโครงการร่วมสนุก ให้สิทธิพิเศษ หรือโปรโมชั่นกับลูกค้า โดยจะจัดตามห้างสรรพสินค้าที่อยู่ใกล้ที่ตั้งโครงการหรือในโซนที่มีลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย นอกจากนี้บริษัทฯ และบริษัทย่อยยังมีการจัดโปรโมชั่นสำหรับแต่ละโครงการอย่างต่อเนื่อง เช่น มีการแจกของแถมสำหรับผู้จองในช่วงเวลาที่กำหนด หรือให้สิทธิพิเศษแก่ผู้จองหรือซื้อยูนิตที่กำหนด เช่น จัดโปรโมชั่นอยู่ฟรี 1 ปี (ลูกค้าขอกู้เงินเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยจากธนาคาร แต่ในช่วง 1 ปีแรก ทางบริษัทฯ และบริษัทย่อยจะเป็นผู้รับผิดชอบชำระให้ธนาคารแทนลูกค้า ทั้งนี้ภายใต้วงเงินจำกัด) อย่างไรก็ตาม การจัดโปรโมชั่น ทางบริษัทฯ และบริษัทย่อยจะหาช่วงเวลาที่เหมาะสมสำหรับโปรโมชั่นแต่ละแบบ เพื่อให้เหมาะสมกับสถานการณ์ในแต่ละโครงการ อย่างเช่น โปรโมชั่นให้อยู่ฟรี 1 ปี มักจะให้เฉพาะยูนิตที่กำหนดจำนวนไม่กี่ยูนิต เนื่องจากโครงการนั้น ๆ เหลือเพียงไม่กี่ยูนิตก็จะปิดการขายได้แล้ว หรือเป็นยูนิตที่ขายยาก เป็นต้น

บริษัทฯ กำหนดนโยบายการจ่ายค่าคอมมิชชั่นให้แก่ฝ่ายขาย โดยแบ่งประเภทโครงการเป็นโครงการที่สร้างเสร็จพร้อมอยู่ (Ready-to-Move) และ โครงการระหว่างก่อสร้าง (Under Construction) สำหรับโครงการที่สร้างเสร็จพร้อมอยู่ พนักงานขายจะได้ค่าคอมมิชชั่นเมื่อลูกค้าทำการโอนกรรมสิทธิ์เป็นที่เรียบร้อยแล้ว ส่วนโครงการระหว่างก่อสร้าง พนักงานขายจะได้รับค่าคอมมิชชั่นบางส่วนเมื่อลูกค้าเข้ามาทำสัญญาภายในระยะเวลาที่กำหนด และจะได้ค่าคอมมิชชั่นส่วนที่เหลือเมื่อลูกค้าทำการโอนกรรมสิทธิ์เป็นที่เรียบร้อยแล้วเท่านั้น

นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ อาจพิจารณาในการหาหุ้นส่วนทางธุรกิจที่มีประสบการณ์ ในการพัฒนาโครงการร่วมกัน ซึ่งคาดว่าจะได้รับประโยชน์จากความรู้และประสบการณ์ในด้านการขายของหุ้นส่วนดังกล่าวสำหรับกลุ่มลูกค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศ

กลยุทธ์ด้านการบริการหลังการขาย

บริษัทฯ และบริษัทย่อยได้จัดให้มีบริการหลังการขายแก่ลูกค้า อาทิเช่น การรับประกันคุณภาพห้องชุดหลังจากวันที่โอนกรรมสิทธิ์ (รับประกันโครงสร้างและส่วนประกอบอาคารที่เป็นอสังหาริมทรัพย์ 5 ปีนับแต่วันที่จดทะเบียนอาคารชุด ส่วนควบอื่น 2 ปีนับแต่วันจดทะเบียนอาคารชุด) การอำนวยความสะดวกลูกค้าในการติดต่อกับธนาคารที่ให้การสนับสนุนโครงการในการขอสินเชื่อที่อยู่อาศัย เป็นต้น รวมทั้งการสร้างความสัมพันธ์เชิงคุณค่าในระยะยาวและยั่งยืนอย่างเป็นรูปธรรมกับกลุ่มลูกค้าและกลุ่มที่เกี่ยวข้องผ่านโครงการ CMC WE CARE โดยเสนอบริการในรูปแบบต่าง ๆ ได้แก่ การรับประกันคุณภาพของผลิตภัณฑ์ในการดูแลและซ่อมแซม การจัดกิจกรรมสร้างความ

ประทับใจให้แก่ลูกค้า โดยมีตัวอย่างที่ผ่านมา เช่น การตรวจสอบสภาพบ้านให้แก่ลูกค้าในช่วงหน้าฝน การพาลูกค้าไปชมภาพยนตร์และการแสดงต่าง ๆ การจัด Thank you Party ให้แก่ลูกค้า การมอบของขวัญเนื่องในโอกาสพิเศษต่าง ๆ เพื่อสร้างและต่อยอดการรับรู้ต่อตราสินค้าให้แข็งแกร่ง เพื่อให้บริษัทมีฐานลูกค้าที่มั่นคงและสามารถสร้างการเติบโตและความได้เปรียบเชิงการแข่งขันอยู่ในอุตสาหกรรมนี้ได้อย่างภาคภูมิใจและยั่งยืน

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ลูกค้าคอนโดมิเนียมของกลุ่มบริษัท

ได้แก่ กลุ่มคนที่ต้องการอาศัยอยู่ใจกลางเมือง ต้องการความสะดวกสบายในการคมนาคม และระยะทางจากโครงการถึงสถานีขนส่งมวลชนระบบรางเป็นปัจจัยที่สำคัญอย่างยิ่งในการเลือกที่อยู่อาศัย แต่ในขณะเดียวกันก็ยังต้องการที่อยู่ที่อยู่สะท้อนตัวตน ทันสมัย มีความเป็นส่วนตัวสูง มีพื้นที่สีเขียว ที่เติมเต็มชีวิตคนเมืองเสมือนใกล้ชิดธรรมชาติมากขึ้น กลุ่มบริษัท จึงพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมภายใต้แนวความคิดของ “Art of Urban Life” หรือ “ศิลปะแห่งการใช้ชีวิตในเมือง” ที่ติดต่อกับโลกภายนอกได้อย่างสะดวกรวดเร็วแต่คงไว้ซึ่งการพักผ่อนอย่างสมบูรณ์แบบ

กลุ่มบริษัท ได้กำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นกลุ่มระดับกลางถึงระดับสูงตอนล่าง ที่ต้องการที่พักอาศัยในทำเลแนวรถไฟฟ้า ย่านใจกลางเมืองที่สามารถเดินทางได้อย่างสะดวกสบาย โดยเน้นรูปแบบการใช้งานและพื้นที่ใช้สอยที่ตอบรับการใช้ชีวิตในสไตล์คนเมืองในราคาเหมาะสม และให้ความคุ้มค่ามากที่สุด และเป็นกลุ่มลูกค้าที่เป็นคนรุ่นใหม่จากพฤติกรรมผู้บริโภคที่มีการเปลี่ยนแปลง รูปแบบการใช้ชีวิต Life Style และความเป็นอยู่ โดยรายละเอียดกลุ่มลูกค้าแยกตามแบรนด์ของกลุ่มบริษัท มีรายละเอียดดังนี้

- Bangkok Feliz: Lifestyle คนทำงานระดับผู้บริหาร มองหาห้องชุดพักอาศัย ที่ตอบสนองความต้องการในการใช้ชีวิตในเมืองหลังเลิกงาน มีเวลาพักผ่อน ซอปปิ้ง ออกกำลังกาย ลดเวลาการเดินทาง ทั้งนี้ กลุ่มลูกค้ากลุ่มนี้ สถานภาพมีครอบครัวแล้วร้อยละ 54 สถานภาพโสดร้อยละ 46 และส่วนใหญ่มีรายได้ในช่วง 50,000- 200,000 บาทต่อเดือน และมีช่วงอายุ 36 ปีขึ้นไป
- Bangkok Horizon: Lifestyle คนทำงาน ผู้บริหารระดับต้น มองหาห้องชุดพักอาศัย ที่ตอบสนองความต้องการในการใช้ชีวิตในเมือง มีเวลาพักผ่อน ซอปปิ้ง ออกกำลังกาย กลุ่มลูกค้ากลุ่มนี้สถานภาพส่วนใหญ่โสด และส่วนใหญ่มีรายได้ในช่วง 50,000- 200,000 บาทต่อเดือน และมีช่วงอายุ 31 ปีขึ้นไป
- Chateau in Town: คนทำงาน ผู้บริหารระดับต้น มองหาห้องชุดพักอาศัย ที่ตอบสนองความต้องการในการใช้ชีวิตในเมือง มีเวลาพักผ่อน ซอปปิ้ง ออกกำลังกาย กลุ่มลูกค้ากลุ่มนี้สถานภาพส่วนใหญ่โสด และส่วนใหญ่มีรายได้ในช่วง 25,000 – 100,000 บาทต่อเดือน และมีช่วงอายุ 26 ปีขึ้นไป
- The CUVÉE: คนทำงาน เจ้าของกิจการ นักลงทุน ลูกค้าเก่า ข้าราชการ/รัฐวิสาหกิจ พนักงานเอกชนที่มีรายได้ประมาณ 40,000 บาทขึ้นไป ที่มองหาความเป็นส่วนตัว และสิ่งอำนวยความสะดวกด้วย ด้วยระบบ Smart home , Smart phone , SKY Lounge หรือหาระดับโรงแรม
- The CLEV: เหมาะสำหรับกลุ่มนักลงทุน/ปล่อยเช่า กลุ่มอาจารย์และนักศึกษา กลุ่มพนักงาน กฟผ. กลุ่มผู้อาศัยที่ชอบทำเลิฟวี่แม่น้ำ ตอบสนองความต้องการในการใช้ชีวิตในเมืองหลังเลิกงาน มีเวลาพักผ่อน ใกล้ศูนย์ราชการ และสถานศึกษาชั้นนำ
- CYBIQ: เหมาะสำหรับกลุ่มนักลงทุน/ปล่อยเช่า กลุ่มอาจารย์และนักศึกษา ที่ตอบสนองความต้องการในการใช้ชีวิตในเมือง มีเวลาพักผ่อน ซอปปิ้ง และสถานศึกษาชั้นนำ

บริษัทฯ และบริษัทย่อยจัดประเภทของโครงการคอนโดมิเนียมเป็น 6 กลุ่ม ตามชื่อโครงการ ซึ่งมีการแบ่งระดับราคาเพื่อให้ครอบคลุมกลุ่มเป้าหมายลูกค้าในทุกระดับ โดย The cuvee จะเป็นโครงการที่มีราคาในระดับระดับสูง ราคา 90,000 – 160,000 บาท ต่อตารางเมตร , โครงการแบงค์คอก ฮอไรซอน และแบงค์คอก เฟลิซ และ The CLEV จะเป็นโครงการที่มีราคาในระดับกลางถึงระดับสูงตอนต้น 70,000 – 120,000 บาท ต่อตารางเมตร ทั้งนี้การกำหนดราคาของโครงการ 3 แปรพันธ์จะมีช่วงที่ทับซ้อนกัน จึงมีการแบ่งให้โครงการแบงค์คอก ฮอไรซอน และ The CLEV เป็นอาคารสูง และโครงการแบงค์คอก เฟลิซ เป็นอาคารชุดแบบ Low Rise ที่ตั้งอยู่ในทำเลที่มีความต้องการของตลาดสูง ส่วนแบรนด์โครงการชาโดว์ อินทาวน์ และ CYBIQ จะมีราคาในระดับกลางตอนล่าง ช่วง 70,000- 90,000 บาทต่อตารางเมตรขึ้นกับทำเลที่ตั้งโครงการ

แบรนด์/โครงการ	รูปแบบโครงการ	ราคาโดยประมาณ (บาทต่อตร.ม.)
 BANGKOK HORIZON	ส่วนใหญ่เป็น High Rise	70,000 – 120,000
 BANGKOK FELIZ	ส่วนใหญ่เป็น Low Rise	90,000 – 120,000
 CHATEAU IN TOWN	ส่วนใหญ่เป็น Low Rise	70,000 - 90,000
 THE CUVÉE TIWANON	ส่วนใหญ่เป็น High Rise	90,000 – 160,000
 THE CLEV RIVERLINE CHAOPHRAYA - WONG SAWANG	ส่วนใหญ่เป็น High Rise	80,000 – 120,000
 CYBIQ RAMA IX - RAMKHAMHAENG 24	ส่วนใหญ่เป็น Low Rise	70,000 – 90,000

หมายเหตุ : 1. สำหรับแบรนด์ Bangkok Horizon Lite จะเป็นอาคารประเภท Low Rise

กลุ่มลูกค้าโครงการแนวราบของกลุ่มบริษัท

- The Rich: ผู้บริหาร หรือทำธุรกิจส่วนตัว ช่วงอายุ 40 ปี ขึ้นไป ชอบรูปแบบการอยู่อาศัยแบบครอบครัวใหญ่ ให้ความสำคัญค่าทุกตารางเมตร ชอบความเป็นส่วนตัว เงียบสงบ พร้อมทั้งมีสิ่งอำนวยความสะดวกสบาย
- Kasa Eureka: คนทำงาน ผู้บริหารระดับต้น หรือทำธุรกิจส่วนตัว ช่วงอายุ 31 ปี ขึ้นไป ชอบรูปแบบการอยู่อาศัยแนวราบ ชอบรูปแบบการอยู่อาศัยแบบครอบครัวเป็นรูปแบบที่เพี้ยนจากครอบครัวใหญ่มาตั้งครอบครัวใหม่ อยู่อาศัย 3-4 คน สถานภาพส่วนใหญ่มีครอบครัวร้อยละ 94 โดยมีรายได้ประมาณ 50,000- 100,000 บาท

- Kasa Deva: เป็นโครงการกลุ่มทาวน์โฮมที่มุ่งเน้นกลุ่มเป้าหมายที่มีรายได้รวมของครอบครัวประมาณ 100,000 - 300,000 บาทต่อเดือน โดยเน้นพัฒนาโครงการในทำเลใกล้เมือง ซึ่งสามารถเดินทางสะดวกด้วยระบบขนส่งมวลชนที่ทันสมัย ผู้อยู่อาศัยสามารถใช้เป็นได้ทั้งที่อยู่อาศัยและออฟฟิศสำนักงาน กลุ่มบริษัทให้ความสำคัญกับการวางผังโครงการ รูปแบบสถาปัตยกรรมทันสมัย วัสดุตกแต่งที่สร้างความแตกต่างให้สัมผัสบรรยากาศภายนอกได้มากกว่าปกติ และพื้นที่ใช้สอยที่คุ้มค่า มีสิ่งอำนวยความสะดวกภายในโครงการครบถ้วน เน้นการออกแบบทันสมัยสอดคล้องกับสภาพปัจจุบัน และวิถีชีวิตของความเป็นเจ้าของกิจการส่วนตัว

การจัดจำหน่ายและช่องทางการจัดจำหน่าย

กลุ่มบริษัท มีช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์โดยตรงผ่านสำนักงานขายของแต่ละโครงการ ทั้งนี้พนักงานขายของกลุ่มบริษัท จะได้รับการอบรมให้เข้าใจถึงภาพลักษณ์ของบริษัท กลยุทธ์ทางการตลาด รายละเอียดของโครงการนั้น ๆ เพื่อที่จะนำเสนอข้อมูล แสดงห้องตัวอย่าง ตอบข้อซักถาม ตลอดจนปิดการขาย โดยแต่ละโครงการจะมีทีมขายประมาณ 1-5 คน แล้วแต่ขนาดของโครงการ และมีการกำหนดค่านายหน้าในการขาย เพื่อสร้างแรงจูงใจให้แก่ทีมขาย นอกจากนี้ทีมขายยังมีการร่วมกับฝ่ายการตลาดของกลุ่มบริษัท ในการออกบูธตามสถานที่ต่าง ๆ เพื่อทำการประชาสัมพันธ์ และนำเสนอผลิตภัณฑ์ของกลุ่มบริษัท ต่อลูกค้า

กลุ่มบริษัท จะเริ่มเปิดขายห้องชุดหรือบ้านพักแต่ละโครงการก่อนก่อสร้าง (Pre-sales) เมื่อโครงการนั้น ๆ ได้รับใบอนุญาตก่อสร้างแล้ว โดยภายหลังจากที่ลูกค้าได้ทำการจองซื้อห้องพัสดุอาศัยซึ่งจะเป็นสัญญาจองแล้ว ขั้นตอนต่อไปจะทำการนัดลูกค้ามาเพื่อทำสัญญาจะซื้อจะขายภายใน 7 วันนับจากวันทำสัญญาจอง โดยเป็นการกำหนดเงื่อนไขการชำระค่าสัญญา การผ่อนชำระเงินดาวน์ และกำหนดระยะเวลาที่สามารถโอนกรรมสิทธิ์อัตราเงินดาวน์ของแต่ละโครงการจะขึ้นอยู่กับเงื่อนไขของแต่ละโครงการซึ่งจะอยู่ในช่วง 10 – 20% (โดยประมาณ) ของราคาขาย ทั้งนี้เงื่อนไขการผ่อนชำระเงินดาวน์ เช่น จำนวนสัดส่วนต่อราคา จำนวนงวด จำนวนเงินต่องวด นั้น จะขึ้นอยู่กับสถานะของโครงการนั้น สถานะการแข่งขันในตลาด สภาพเศรษฐกิจ เป็นต้น เช่น เป็นการขายช่วง Pre-sales หรือ Grand Opening หรืออื่น ๆ ราคาขาย ระยะเวลาที่ใช้ในการก่อสร้างให้แล้วเสร็จโดยประมาณ เงื่อนไขของธนาคารที่ให้การสนับสนุนโครงการในการให้สินเชื่อซื้อที่อยู่อาศัยกับลูกค้าของโครงการ เป็นต้น ลูกค้าสามารถเลือกผ่อนชำระดาวน์ได้ตามระยะเวลาที่ตกลงกัน หรือเลือกชำระทั้งจำนวนในวันทำสัญญา และเมื่อโครงการแล้วเสร็จ กลุ่มบริษัทจะนัดลูกค้ามาตรวจสอบห้องชุดพักอาศัย และทำการโอนกรรมสิทธิ์ห้องชุดพักอาศัยหรือบ้านพักอาศัยต่อไป

การประเมินศักยภาพในการแข่งขันของกลุ่มบริษัท

(1) ผลิตภัณฑ์ที่หลากหลาย

กลุ่มบริษัท มีโครงการที่มีความหลากหลาย ทั้งประเภทบ้านเดี่ยว ทาวน์เฮาส์ ทาวน์โฮม โฮมออฟฟิศ และ อาคารชุดพักอาศัย รวมทั้งยังมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในหลายระดับ ทำให้สามารถกระจายสินค้าได้ครอบคลุมและตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่หลากหลาย

(2) การออกแบบโครงการที่มีเอกลักษณ์

กลุ่มบริษัท ดำเนินการออกแบบโครงการที่เน้นให้สามารถตอบสนองความต้องการและรูปแบบการใช้ชีวิตของผู้บริโภคโดยจัดวางผังและการออกแบบให้เหมาะสมกับพื้นที่ใช้สอยให้สามารถใช้ประโยชน์อย่างเต็มที่ ตอบรับความต้องการของตลาดที่มีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา โดยโครงการของกลุ่มบริษัท จะมีการออกแบบร่วมกันระหว่างฝ่ายพัฒนาโครงการของกลุ่มบริษัท และบริษัทรับออกแบบภายนอกที่มีประสบการณ์

(3) ความสามารถในการจัดหาที่ดินและทำเลที่ตั้งโครงการ

ในการพัฒนาโครงการ โดยเฉพาะอย่างยิ่งคอนโดมิเนียม ทำเลที่ตั้งของโครงการเป็นสิ่งที่สำคัญมาก กลุ่มบริษัท นั้นมีจุดแข็งที่สามารถจัดหาที่ดินที่อยู่ใกล้กับสถานีขนส่งมวลชนระบบราง กลุ่มบริษัท มีหน่วยงานที่ทำหน้าที่จัดหาที่ดินโดยเฉพาะ และเป็นพันธมิตรทางธุรกิจกับนายหน้าที่ดินหลายราย เป็นระยะเวลายาวนาน กลุ่มบริษัท สามารถทราบข่าวการเสนอขายที่ดินในระยะเวลารวดเร็ว นอกจากนั้นกลุ่มบริษัท สามารถใช้ประสบการณ์ที่มีในตลาดอสังหาริมทรัพย์มาช่วยในการเจรจาเกี่ยวกับเจ้าของที่ดิน ชุมชนผู้อยู่อาศัยโดยรอบเพื่อให้การก่อสร้างเป็นไปอย่างรวดเร็วและราบรื่น

นอกจากนี้กลุ่มบริษัท ยังเน้นความสำคัญของสถานที่และทำเลที่ตั้งของโครงการที่จะนำเสนอต่อผู้บริโภค โดยจะต้องอยู่ในทำเลที่ดี มีศักยภาพ ใกล้สถานที่สำคัญ เช่น สถานศึกษา ห้างสรรพสินค้า โรงพยาบาล เป็นต้น นอกเหนือจากการที่โครงการจะตั้งอยู่ใกล้แนวขนส่งรถไฟฟ้ามวลชนในปัจจุบัน หรือจะดำเนินการก่อสร้างในอนาคต หรืออยู่ใกล้ทางขึ้นลงทางด่วนหรือถนนวงแหวนต่าง ๆ ทำให้บริษัท เชื่อมั่นว่าโครงการของกลุ่มบริษัท จะได้รับการตอบรับจากลูกค้าเป็นอย่างดี

(4) การบริหารความสัมพันธ์กับลูกค้า

กลุ่มบริษัท กำหนดนโยบายการดำเนินธุรกิจ ที่จะต้องมุ่งเน้นสร้างความพึงพอใจสูงสุดแก่ลูกค้า โดยการนำระบบการบริหารความสัมพันธ์ลูกค้า (Customer Relationship Management) มาใช้ในการบริหารกลุ่มลูกค้าทั้งลูกค้าเก่าและลูกค้าใหม่โดยมีการเก็บฐานข้อมูลลูกค้าทุกราย และมีการสื่อสารกับลูกค้าเหล่านี้อย่างต่อเนื่อง ให้ลูกค้าได้เข้ามามีส่วนร่วมกับกลุ่มบริษัท อันเป็นการสร้างความสัมพันธ์อันดีในระยะยาว ซึ่งจะทำให้เกิดการแนะนำและบอกต่อเกี่ยวกับโครงการของกลุ่มบริษัท ไปยังผู้บริโภคอื่น ๆ ต่อไป นอกจากนี้ ในอนาคตกลุ่มบริษัท คาดว่าจะเสนอบริการรับบริหารสินทรัพย์ (Property Management) ให้แก่โครงการอสังหาริมทรัพย์ของกลุ่มบริษัท รวมถึงให้บริการรับฝากปล่อยเช่าห้องชุดของลูกค้าที่ซื้อห้องชุดของกลุ่มบริษัท เพื่อใช้เป็นกลยุทธ์หนึ่งในการรักษาความสัมพันธ์ที่ดีหลังการขายกับลูกค้า

(5) ทีมผู้บริหารที่มีประสบการณ์

กลุ่มบริษัท มีผู้บริหารที่มีประสบการณ์มายาวนานเกือบ 20 ปีซึ่งทำให้กลุ่มบริษัท มีความเข้าใจในธุรกิจและกลุ่มเป้าหมายเป็นอย่างดี นอกจากนี้ กลุ่มบริษัท ยังมีการจัดฝึกอบรมผู้บริหารเป็นประจำ

(6) การมีหน่วยงานก่อสร้างเป็นของตนเอง

กลุ่มบริษัท มี TSN เป็นบริษัทย่อย ซึ่งรับผิดชอบในงานก่อสร้างโครงการของกลุ่มบริษัท เป็นหลัก โดยที่ผ่านมา TSN สามารถส่งมอบงานและดูแลงานก่อสร้างได้เป็นอย่างดี อีกทั้งช่วยให้กลุ่มบริษัท สามารถคำนวณและประเมินต้นทุนโครงการได้ ให้เหมาะสมกับแต่ละโครงการเพื่อรักษาระดับอัตรากำไรขั้นต้นของกลุ่มบริษัท

การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ**การพัฒนาโครงการ****ขั้นตอนการพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียม**

กลุ่มบริษัท ใช้ระยะเวลาในการพัฒนาโครงการอาคารชุดที่พักอาศัยหรือคอนโดมิเนียม ประมาณ 18-36 เดือน ทั้งนี้อาจใช้เวลามากกว่านี้ หากรายงานการศึกษาผลกระทบสิ่งแวดล้อมยังไม่ได้รับการอนุมัติ การพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียม แบ่งเป็น

- ช่วงเตรียมการ : ศึกษาความเป็นไปได้โครงการ หาแหล่งเงินทุน จัดทำแบบก่อสร้างโครงการ ช่วงนี้ใช้เวลาประมาณ 5 เดือน และหากเป็นโครงการที่มีจำนวนยูนิตตั้งแต่ 80 ยูนิตขึ้นไป หรือมีพื้นที่ใช้สอยรวมมากกว่า 4,000 ตารางเมตร จะต้องทำรายงานการศึกษาผลกระทบสิ่งแวดล้อม ซึ่งจะใช้เวลาอีก 6-12 เดือน
- ช่วงก่อสร้าง : หลังจากจัดทำแบบ และรายงานการศึกษาผลกระทบสิ่งแวดล้อม (ถ้ามี) ได้รับการอนุมัติแล้ว จะต้องยื่นขออนุญาตก่อสร้าง คัดเลือกผู้รับเหมา ช่วงนี้ใช้เวลาประมาณ 2 เดือน แล้วจึงเริ่มก่อสร้าง ซึ่งใช้เวลาในการก่อสร้าง 12-24 เดือน ขึ้นกับขนาดของโครงการ
- ช่วงการเปิดขายและส่งมอบ : จะเริ่มเปิดขายโครงการตั้งแต่ได้ใบอนุญาตก่อสร้างจนปิดโครงการ

ขั้นตอนการพัฒนาโครงการแนวราบ

กลุ่มบริษัท ใช้ระยะเวลาในการพัฒนาโครงการแนวราบ เช่น บ้านเดี่ยว ทาวน์โฮม/ทาวน์เฮ้าส์ ประมาณ 18-36 เดือน ทั้งนี้อาจใช้เวลามากกว่านี้ หากรายงานการศึกษาผลกระทบสิ่งแวดล้อมยังไม่ได้รับการอนุมัติ การพัฒนาโครงการแนวราบ แบ่งเป็น

- ช่วงเตรียมการ : ศึกษาความเป็นไปได้โครงการ หาแหล่งเงินทุน จัดทำแบบก่อสร้างโครงการ ช่วงนี้ใช้เวลาประมาณ 5 เดือน และหากเป็นโครงการที่มีพื้นที่เกินกว่า 100 ไร่ หรือมีตั้งแต่ 500 หลังขึ้นไป จะต้องทำรายงานการศึกษาผลกระทบสิ่งแวดล้อม ซึ่งจะใช้เวลาอีก 6-12 เดือน
- ช่วงก่อสร้าง : หลังจากจัดทำแบบ และรายงานการศึกษาผลกระทบสิ่งแวดล้อม (ถ้ามี) ได้รับการอนุมัติแล้ว จะต้องยื่นขออนุญาตก่อสร้าง คัดเลือกผู้รับเหมา ช่วงนี้ใช้เวลาประมาณ 2 เดือน แล้วจึงเริ่มก่อสร้าง ซึ่งใช้เวลาในการก่อสร้าง 12-24 เดือน ขึ้นกับขนาดของโครงการ
- ช่วงการเปิดขายและส่งมอบ : จะเริ่มเปิดขายโครงการตั้งแต่ได้ใบอนุญาตก่อสร้างจนปิดโครงการ

นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ อาจพิจารณาในการหาหุ้นส่วนทางธุรกิจที่มีประสบการณ์ ในการพัฒนาโครงการร่วมกัน ซึ่งคาดว่าจะสามารถได้รับประโยชน์จากความเชี่ยวชาญและเทคโนโลยีการก่อสร้างและการออกแบบของหุ้นส่วนดังกล่าว

การจัดหาที่ดิน

กลุ่มบริษัทฯ มีช่องทางการจัดหาที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการจากแหล่งต่างๆ หลายช่องทาง ได้แก่ การเสาะหาโดยทีมงานที่มีความเชี่ยวชาญของกลุ่มบริษัทฯ ซึ่งเป็นผู้มีประสบการณ์ในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์มายาวนานและมีสายสัมพันธ์อันดีกับผู้คนในแวดวงธุรกิจที่หลากหลายหรือผู้ที่มีที่ดินในครอบครอง เป็นผู้กว้างขวางในอุตสาหกรรม การจัดหาที่ดินจากนายหน้าค่าที่ดิน การหาที่ดินจากผู้ประกาศขายในอินเทอร์เน็ต การจัดหาที่ดินผ่านการประมูลทรัพย์สินที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ของสถาบันการเงินต่าง ๆ หรือการประมูลทรัพย์สินจากกรมบังคับคดี เป็นต้น ทั้งนี้กลุ่มบริษัทฯ จะพิจารณาเลือกซื้อที่ดินที่เห็นว่ามีความศักยภาพที่จะสามารถพัฒนาเป็นโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นที่ต้องการของตลาดได้ เช่น ผู้บริโภคมีความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยในละแวกนั้น ระบบสาธารณูปโภคในบริเวณมีการพัฒนาในระดับที่รองรับโครงการได้ การคมนาคมมีความสะดวกและคล่องตัว อยู่ในแนวเส้นทางระบบขนส่งมวลชน เป็นต้น นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ ยังพิจารณาจากผังเมืองประกอบด้วย จากนั้นกลุ่มบริษัทฯ จะดำเนินการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการที่จะพัฒนา ในด้านศักยภาพและความสามารถในการสร้างรายได้และผลตอบแทนในอัตราที่เหมาะสมตามนโยบายของกลุ่มบริษัทฯ ได้ กลุ่มบริษัทฯ จะคำนวณต้นทุนที่เหมาะสมเพื่อกำหนดราคาซื้อที่ดินดังกล่าว และทำการเจรจาเพื่อซื้อที่ดินจากเจ้าของกรรมสิทธิ์นั้นต่อไป โดยนโยบายของกลุ่มบริษัทฯ จะทำการซื้อที่ดินเพื่อพัฒนาทันที จะไม่ซื้อที่ดินเก็บไว้รอการพัฒนา เนื่องจากไม่ต้องการแบกรับภาระต้นทุนและเพื่อลดความเสี่ยงในด้านการเปลี่ยนแปลงมูลค่าของที่ดินและความเสี่ยงในปัจจัยภายนอกอื่น ๆ ทั้งนี้หากกลุ่มบริษัทฯ มีการซื้อที่ดินจากบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง กลุ่มบริษัทฯ จะปฏิบัติตามนโยบายการทำการรายการระหว่างกัน (รายละเอียดอยู่ในส่วนที่ 2.3.6 รายการระหว่างกัน)

ทั้งนี้แหล่งที่มาของเงินทุนที่กลุ่มบริษัทฯ ใช้ในการจัดหาที่ดิน จะมาจากเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินเป็นหลัก โดยกลุ่มบริษัทฯ จะขอเป็นสินเชื่อเพื่อพัฒนาโครงการ (Project Financing) ซึ่งจะรวมค่าซื้อที่ดินอยู่ในวงเงินด้วย รวมไปถึงการใช้แหล่งเงินทุนจากเงินทุนหมุนเวียนในกิจการของกลุ่มบริษัทฯ กรณีที่มีที่ดินที่มีศักยภาพมาก ๆ แต่เงินทุนของกลุ่มบริษัทฯ ณ ขณะนั้นมีไม่เพียงพอและยังไม่ได้ยื่นขอสินเชื่อจากสถาบันการเงิน กลุ่มบริษัทฯ จะใช้การกู้ยืมระยะสั้นจากกรรมการหรือผู้ถือหุ้นของกลุ่มบริษัทฯ เป็นบางกรณีเท่าที่จำเป็นเท่านั้น ซึ่งมีการคิดดอกเบี้ยตามอัตราตลาด

การจัดหาที่ปรึกษาคุณภาพงานก่อสร้าง

ในการพิจารณาคัดเลือกที่ปรึกษาควบคุมงานก่อสร้าง กลุ่มบริษัทฯ จะเปิดประมูลเพื่อคัดเลือกจากกลุ่มที่ปรึกษาประมาณ 2-3 รายให้ทำการยื่นข้อเสนอเข้ามายังกลุ่มบริษัทฯ โดยกลุ่มบริษัทฯ จะพิจารณาจากผลงาน ประสบการณ์ และความพร้อมในการทำงาน โดยที่ปรึกษาควบคุมงานก่อสร้างจะทำหน้าที่ให้คำปรึกษา ควบคุมคุณภาพของงานก่อสร้างของผู้รับเหมาก่อสร้างให้เป็นไปตามมาตรฐานที่ดี ถูกต้องตามแบบ และเร่งรัดงานในกรณีที่งานล่าช้า รวมถึงคอยประสานงานกับผู้รับเหมาก่อสร้างในกรณีที่มีการเพิ่ม/ลด ต่าง ๆ ในโครงการ

การจัดหาผู้รับเหมาก่อสร้าง

กลุ่มบริษัท จัดหาผู้รับเหมาก่อสร้างทั้งจากการใช้ TSN และผู้รับเหมาภายนอกรายอื่น ซึ่งขึ้นอยู่กับความเหมาะสม เช่น TSN จะไม่รับงานที่มีความเสี่ยงสูงหรืองานที่เน้นการใช้แรงงานที่มาก เช่น งานฐานราก งานโครงสร้างหลัก การก่อสร้างในเขตชุมชน การก่อสร้างใกล้บริเวณเขตพระราชฐาน ซึ่งส่วนใหญ่แล้ว TSN จะว่าจ้างผู้รับเหมาช่วงสำหรับงานฐานราก งานระบบ งานโครงสร้างหลัก และงานประกอบอาคาร เป็นหลัก ทั้งนี้ กลุ่มบริษัท จะพิจารณาคัดเลือกผู้รับเหมาจากหลักเกณฑ์ต่าง ๆ ได้แก่ ประสบการณ์ ชื่อเสียง และผลงานในอดีตที่ผ่านมา โดยเฉพาะผลงานที่มีลักษณะใกล้เคียงกับโครงการที่ต้องการให้ก่อสร้าง ความเรียบร้อยของงานก่อสร้าง ความตรงต่อเวลาในการส่งมอบงาน และราคาที่เสนอ นอกจากนี้กลุ่มบริษัท มีทำการประเมินคุณภาพงานของผู้รับเหมาช่วงเป็นระยะ ๆ เพื่อนำมาใช้ประกอบการพิจารณาการว่าจ้างผู้รับเหมาช่วงในแต่ละโครงการด้วย

การคัดเลือกผู้รับเหมาของกลุ่มบริษัท จะจัดให้มีการคัดเลือกโดยการประกวดราคา โดยให้ผู้ยื่นเสนอราคาอย่างน้อย 3 ราย กลุ่มบริษัท จะมีคณะทำงานที่จะเป็นผู้พิจารณาคัดเลือกผู้รับเหมาจากหลักเกณฑ์ต่าง ๆ นอกจากนี้ยังพิจารณาถึงความพร้อมในการทำงานและสถานะทางการเงินของบริษัทผู้รับเหมาก่อสร้าง

การจัดหาวัสดุก่อสร้างและสินค้าจำเป็นสำหรับการพัฒนาโครงการ

ในการจัดหาวัสดุก่อสร้างเพื่อใช้ในการก่อสร้างโครงการจะขึ้นอยู่กับข้อตกลงในสัญญาก่อสร้างว่าบริษัทเจ้าของโครงการเป็นผู้จัดหาให้ หรือผู้รับเหมาเป็นผู้จัดหาวัสดุเอง โดย CMC และ PPP จะกำหนดคุณภาพและมาตรฐานของวัสดุก่อสร้างที่ใช้ในโครงการให้ผู้รับเหมาทราบ ซึ่งผู้รับเหมาจะทำการประเมินและคำนวณค่าวัสดุก่อสร้างที่ต้องใช้ทั้งหมดซึ่งจะเป็นส่วนหนึ่งของค่ารับเหมาก่อสร้าง ในขณะที่วัสดุก่อสร้างบางประเภทที่มีการใช้เป็นจำนวนมากในรูปแบบที่เหมือนกัน หรือสามารถนับจำนวนได้แน่นอนและมีราคาต่อหน่วยค่อนข้างสูง หรือเป็นระบบที่มีขนาดใหญ่ เช่น เสาเข็ม ระบบลิฟต์ เครื่องปรับอากาศ เครื่องสุขภัณฑ์ เป็นต้น CMC และ PPP จะเป็นผู้รับผิดชอบจัดหาเอง เนื่องจาก CMC และ PPP เป็นผู้พัฒนาโครงการที่มีสัมพันธ์ทางการค้ากับผู้จำหน่ายระบบหรือวัสดุดังกล่าวมาช้านาน จะได้ราคาพิเศษกว่าที่จะให้ TSN เป็นผู้จัดหา

การจัดซื้อวัสดุก่อสร้างของกลุ่มบริษัท ที่ผ่านมาไม่มีการพึงพิงผู้จำหน่ายรายใดรายหนึ่งเป็นพิเศษ โดยมีการติดต่อกับผู้จำหน่ายวัสดุก่อสร้างมากกว่า 90 ราย

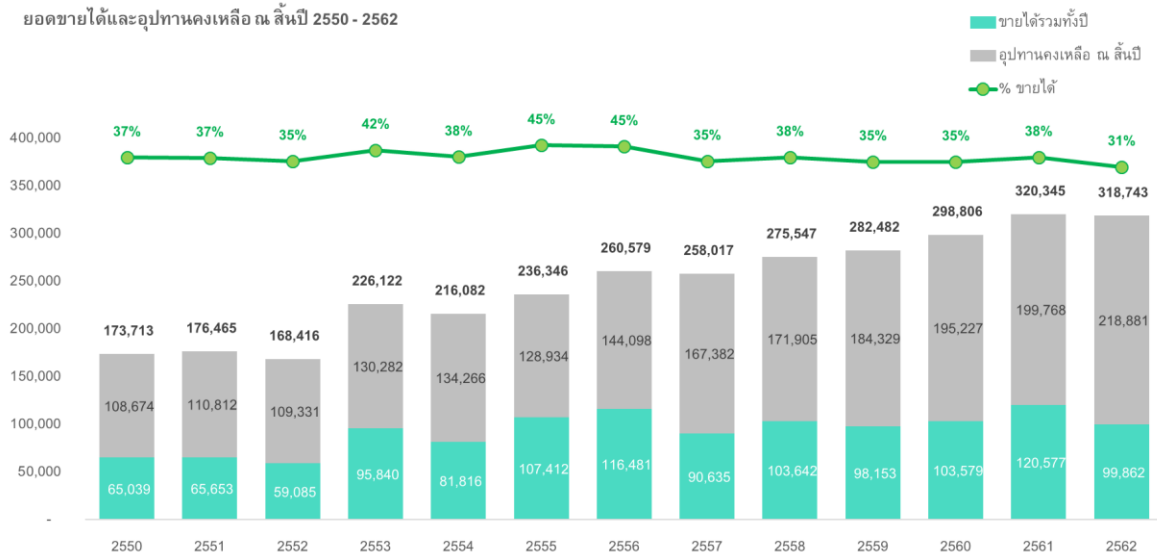
2.2.1 แนวโน้มและภาวะอุตสาหกรรม

ภาวะธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ปี 2562

ตลาดอสังหาริมทรัพย์ในปี 2562 มีอุปทานที่เสนอขายสะสมทั้งหมด จำนวน 318,743 หน่วย คิดเป็นมูลค่า 1,286,648 ล้านบาท ลดลงจากสิ้นปี 2561 จำนวน 1,602 หน่วย คิดเป็น 0.5% มูลค่าลดลง 72,142 ล้านบาท คิดเป็น 5.3%

ด้านอุปสงค์/ยอดซื้อทั้งปี 2562 มีจำนวน 99,862 หน่วย คิดเป็นมูลค่ารวม 403,106 ล้านบาท ลดลงจากปี 2561 จำนวน 20,715 หน่วย คิดเป็น 17.2% มูลค่าลดลง 108,339 ล้านบาท คิดเป็น 21.2% ยอดที่ขายได้ส่วนใหญ่เป็นอาคารชุด 54.4% รองลงมา คือ ทาวน์เฮาส์ 28.7% และอันดับ 3 คือ บ้านเดี่ยว 11.0% โดยมีอุปทานคงเหลือทั้งตลาด ณ สิ้นปี 2562 มีจำนวน 218,881 หน่วย

ยอดขายได้และอุปทานคงเหลือ ณ สิ้นปี 2550 - 2562



ที่มา : บริษัท เอเจนซี ฟอรั่ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส จำกัด (AREA)

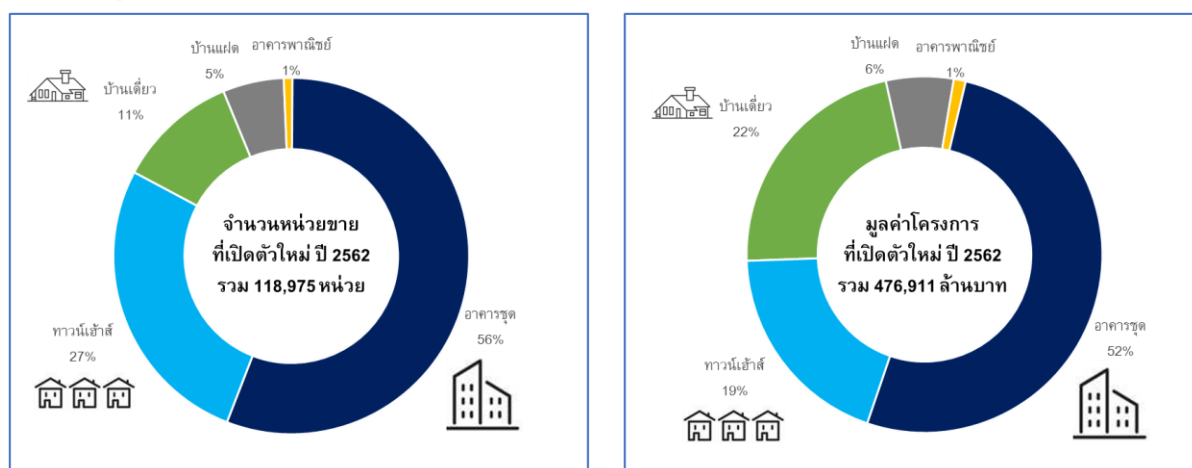
ปี 2562 มีโครงการอสังหาริมทรัพย์ทุกประเภทเปิดตัวใหม่ใหม่ 480 โครงการ เพิ่มขึ้นกว่าปี 2561 ที่ เปิดตัว 457 โครงการ อย่างไรก็ตามจำนวนเฉพาะหน่วยที่อยู่อาศัยที่เปิดตัวใหม่มักมีน้อยกว่า โดยในปี 2562 เปิดตัว 118,975 หน่วย ในขณะที่ปี 2561 เปิดตัวถึง 125,118 หน่วย หรือลดลง 4.9% ยิ่งพิจารณาจากมูลค่าโครงการที่อยู่อาศัยที่เปิดตัวใหม่ในปี 2562 ซึ่งมีอยู่ 476,911 ล้านบาทนั้น ลดลงจากปี 2561 ที่มีมูลค่า 565,811 ล้านบาท ถึง 15.7% และมีราคาขายเฉลี่ยต่อหน่วยลดลง 11.9% การพัฒนาส่วนใหญ่จะเน้นพัฒนาโดยผู้ประกอบการรายใหญ่ และจำนวนหน่วยในโครงการมีจำนวนมาก โดยเฉพาะอาคารชุด และเน้นพัฒนาสินค้าระดับปานกลางถึงค่อนข้างสูงเป็นสำคัญ โดยเฉพาะอาคารชุดตามแนวรถไฟฟ้าที่เปิดให้บริการแล้ว และส่วนต่อขยายที่อยู่ในเขตกรุงเทพฯ ชั้นในถึงชั้นกลาง ตั้งอยู่ในทำเลใจกลางเมือง ศูนย์ธุรกิจ และมีระบบไฟฟ้าสามารถเดินทางไปได้สะดวก แยกเป็นประเภทหลักๆ คือ บ้านเดี่ยว ทาวน์เฮาส์ และอาคารชุด ดังนี้

บ้านเดี่ยว หน่วยขายเปิดใหม่ทั้งปี 2562 จำนวน 13,084 หน่วย เพิ่มขึ้น 2,013 หน่วย (18.2%) จากปี 2561 หน่วยขายสะสมทั้งหมด 48,516 หน่วย เพิ่มขึ้น 474 หน่วย (1.0%) อุปทานเหลือขาย 37,506 หน่วย เพิ่มขึ้น 2,074 หน่วย (5.9%) จากสิ้นปี 2561 ส่วนการขายสะสมปี 2562 จำนวน 11,010 หน่วย ลดลง 1,600 หน่วย (-12.7%) จากปี 2561

ทาวน์เฮ้าส์ หน่วยขายเปิดใหม่ทั้งปี 2562 จำนวน 31,987 หน่วย เพิ่มขึ้น 270 หน่วย (0.9%) จากปี 2561 หน่วยขายสะสมทั้งหมด 95,209 หน่วย เพิ่มขึ้น 921 หน่วย (1.0%) อุปทานเหลือขาย 66,510 หน่วย เพิ่มขึ้น 3,288 หน่วย (5.2%) จากสิ้นปี 2561 ส่วนการขายสะสมปี 2562 จำนวน 28,699 หน่วย ลดลง 2,367 หน่วย (-7.6%) จากปี 2561

อาคารชุด หน่วยขายเปิดใหม่ทั้งปี 2562 จำนวน 66,367 หน่วย ลดลง 8,013 หน่วย (-10.8%) จากปี 2561 หน่วยขายสะสมทั้งหมด 148,185 หน่วย ลดลง 2,985 หน่วย (-2.0%) อุปทานเหลือขาย 93,882 หน่วย เพิ่มขึ้น 12,064 หน่วย (14.8%) จากสิ้นปี 2561 ส่วนการขายสะสมปี 2562 จำนวน 54,303 หน่วย ลดลง 15,049 หน่วย (-21.7%) จากปี 2561

โครงการที่อยู่อาศัยเปิดตัวใหม่ในปี 2562



ที่มา : บริษัท เอเจนซี พอร์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส จำกัด (AREA)

โดยสรุปจากการที่จำนวนหน่วยที่เปิดขายใหม่ มีจำนวนลดลง และมีมูลค่าการพัฒนาลดลง จึงทำให้ราคาขายเฉลี่ยต่อหน่วยลดลง สืบเนื่องจากผู้ประกอบการชะลอการเปิดโครงการ และลดการพัฒนาสินค้าระดับแพงลง เน้นกลุ่มลูกค้าระดับปานกลางเพิ่มมากขึ้น คือระดับราคา 3-5 ล้านบาท เป็นสำคัญ โดยเน้นกลุ่มเป้าหมายหลักที่มีกำลังซื้อเพื่ออยู่อาศัยจริง ส่วนตลาดอาคารชุดจะเน้นกลุ่มลูกค้าต่างชาติ เช่นท่าเล งามคำแหง รัชดา พระราม 9 และสุขุมวิท

ภาวะธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ปี 2563

แนวโน้มเศรษฐกิจไทย ปี 2563 คาดว่าจะขยายตัว 1.5%-2.5% หรือเฉลี่ย 2% ต่ำกว่าคาดการณ์เดิมที่ระดับร้อยละ 2.7%-3.7% ต่อปี ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับสถานการณ์การแพร่ระบาดของไวรัสโควิด-19 โดยกระทรวงท่องเที่ยวและกีฬาประเมินนักท่องเที่ยวต่างชาติอาจลดลง 5 ล้านคน ซึ่งจะส่งผลให้รายได้ของประเทศไทยหายไปประมาณ 2.5 แสนล้านบาท นอกจากนี้ปัจจัยลบอย่างไวรัสโควิด-19 ที่กระทบเศรษฐกิจไทยรุนแรงแล้ว ยังมีปัญหาภัยแล้ง และงบประมาณปี 2563 ล่าช้าออกไปอีก ทำให้เศรษฐกิจในปี 2563 ค่อนข้างสาหัส ซึ่งต้องติดตามผลกระทบจากไวรัสโควิด-19 ว่าจะ

รุนแรงแค่ไหนโดยอาจไม่รุนแรงเท่ากับตัวเลขของกระทรวงท่องเที่ยวและกีฬา แต่มีความเป็นไปได้ที่ GDP ปี 2563 จะต่ำกว่า 2%

แนวโน้มธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ในปี 2563 คาดว่าจากมาตรการกระตุ้นอสังหาริมทรัพย์ล่าสุดเรื่องการผ่อนผันเกณฑ์การกำหนดอัตราส่วนสินเชื่อต่อมูลค่าหลักประกัน (LTV) และมาตรการอื่นๆ ที่ยังใช้อยู่ จะทำให้อุปทานที่อยู่อาศัยยังคงเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง การเปิดใหม่ในปี 2563 อาจไม่น้อยกว่าปี 2562 แม้เศรษฐกิจจะไม่ดีก็ตาม เพราะยังมีแรงซื้อจากการการหวังเก็งกำไรเนื่องจากการลงทุนในธุรกิจอื่นมีจำกัด สิ่งที่น่าห่วงก็คืออุปทานรอการขายจะมีมากขึ้น บ้านว่างหรือบ้านที่สร้างเสร็จและขายไปแล้วแต่ไม่มีผู้เช่าอยู่อาศัยจะเพิ่มขึ้นจากที่พบในปี 2562 จำนวน 525,000 หน่วย สัดส่วนนักเก็งกำไรอาจเกิน 40% หนี้เสียอาจมีมากขึ้น ที่สำคัญ NPL หรือสินเชื่อต่อคุณภาพหรือสินเชื่อที่ไม่เกิดกำไรกับผู้ปล่อยกู้ น่าจะปรับตัวเพิ่มขึ้นกว่าที่กำลังก่อตัวในปี 2562

อย่างไรก็ตาม โดยสรุปแล้วจะเห็นว่ากลุ่มคนที่มีโอกาสได้รับประโยชน์สูงสุดจากมาตรการรัฐ ต่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ยังคงจำกัดอยู่แค่กลุ่มคนที่ซื้อที่อยู่อาศัยใหม่สร้างเสร็จ พร้อมโอนในราคาต่ำกว่า 3 ล้านบาท ซึ่งนับเป็นชนกลุ่มใหญ่ของตลาดที่อยู่อาศัย โดยส่วนมากจะกระจุกตัวอยู่ในคอนโดมิเนียมและทาวน์เฮาส์ และอาศัยอยู่ในพื้นที่รอบนอกของกรุงเทพและต่างจังหวัดเป็นส่วนใหญ่ รวมถึงการสร้างเงื่อนไขที่จำกัดเฉพาะที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จพร้อมอยู่ที่ไม่เคยผ่านการครอบครองโดยบุคคลอื่นมาก่อนเท่านั้น และด้วยลักษณะของมาตรการรัฐ ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ปี 2563 จึงมีแนวโน้มในการเติบโตที่จำกัดโดยเฉพาะในกลุ่มบ้านราคาไม่เกิน 3 ล้านบาท

3. ปัจจัยความเสี่ยง

ปัจจัยเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจ (Risk Factors)

ปัจจัยที่ก่อให้เกิดความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ มีแหล่งที่มาของความเสี่ยงทั้งจากภายในองค์กรและภายนอกองค์กร ซึ่งปัจจัยความเสี่ยงที่ปรากฏจากภายในองค์กร (Internal inherent risks) เป็นความเสี่ยงที่คณะกรรมการบริหารจัดการความเสี่ยงและฝ่ายจัดการของบริษัทฯ (Risk Management Committee and Risk owner) มีเป้าหมายที่จะทำให้ความเสี่ยงเหล่านี้น้อยลงหรือหมดไป (Managed risks) ให้ได้มากที่สุดโดยมีดัชนีชี้วัดความเสี่ยง (Key Risk Indicator – KRI) เป็นตัวชี้วัดความสำเร็จของการบริหารจัดการ ส่วนปัจจัยความเสี่ยงจากปัจจัยภายนอกองค์กรเป็นความเสี่ยงที่คณะกรรมการบริหารจัดการความเสี่ยงและฝ่ายจัดการพยายามกำหนดนโยบายการบริหารจัดการและการปฏิบัติการให้รอบคอบและรัดกุมเพื่อลดผลกระทบในทางลบให้ได้มากที่สุด ดังจะได้อธิบายถึงในแต่ละปัจจัยความเสี่ยง ดังต่อไปนี้

ปัจจัยความเสี่ยงภายในองค์กร

1. **ด้านการเงิน และสภาพคล่องทางการเงิน** ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เป็นธุรกิจที่ใช้เงินลงทุนสูง หากเกิดเหตุการณ์ที่เหนือความคาดหมายอย่างรุนแรง อาจทำให้เกิดปัญหาสภาพคล่องทางการเงินได้ บริษัทฯ จึงถือเป็นนโยบายที่ถือปฏิบัติอย่างต่อเนื่องเรื่องการรักษาสภาพคล่อง โดยมุ่งเน้นการลงทุนพัฒนาโครงการที่มีความเสี่ยงในระดับยอมรับได้ โดยมีความเป็นไปได้ของโครงการอยู่ในระดับสูง นอกจากนี้การเตรียมวงเงินสินเชื่อหมุนเวียนไว้ ก็เป็นแนวทางที่บริษัทฯ ได้ดำเนินการไว้ด้วยแล้วเช่นกัน อันจะนำมาซึ่งความเชื่อมั่นในการดำเนินธุรกิจให้มีสภาพคล่องอย่างเพียงพอ เมื่อเกิดเหตุการณ์เหนือความคาดหมายอย่างรุนแรง
2. **ด้านการตลาดและการขาย** ถือเป็นหัวใจในการดำเนินธุรกิจให้ประสบความสำเร็จ ดังนั้นบริษัทฯ จึงมุ่งมั่นที่จะสร้างตราสินค้า (Brand) ให้เป็นที่ยอมรับของผู้บริโภคอย่างต่อเนื่องและยาวนาน โดยการสร้างทีมการบริหารจัดการเพื่อบริการลูกค้าตั้งแต่ ก่อนการขาย ระหว่างการขาย และหลังการขายอย่างเป็นระบบ อันจะนำมาซึ่งความเชื่อมั่นของผู้บริโภค นอกจากนี้การเปิดช่องทางการตลาดและการขายใหม่ๆ ก็เป็นส่วนที่บริษัทฯ สามารถนำมาใช้ให้เป็นประโยชน์ได้
3. **ด้านการก่อสร้างและพัฒนาโครงการ** ถือว่าเป็นส่วนสำคัญที่จะช่วยเสริมให้บริษัทฯ ประสบความสำเร็จตามเป้าหมายที่กำหนดไว้ได้ ดังนั้นบริษัทฯ จึงเข้มงวดทั้งในเรื่องของคุณภาพ เวลา และต้นทุน ให้เป็นไปตามแผนที่กำหนดไว้ อย่างไรก็ตามจะยังมีปัจจัยภายนอกเข้ามามีผลกระทบค่อนข้างมาก เช่น การขาดแคลนแรงงาน การขึ้นค่าแรงงานขั้นต่ำ การปรับราคาของวัสดุก่อสร้าง เป็นต้น ดังนั้นบริษัทฯ จึงใช้กลยุทธ์ในหลากหลายมิติเพื่อลดปัญหาผลกระทบ เช่น การพัฒนาที่ดินพร้อมกันหลายโครงการเพื่อทำให้เกิดการประหยัดต่อขนาด (Economies of scale)
4. **ด้านทรัพยากรบุคคล และการบริหารจัดการ** ด้วยวิสัยทัศน์ของคณะกรรมการและฝ่ายจัดการของบริษัทฯ บริษัทฯ มีแผนการดำเนินการตั้งแต่ปี 2563 เป็นต้นไปในการปรับปรุงคุณภาพ วิธีการ และกระบวนการในการบริหารทรัพยากรบุคคล ที่ให้มีการว่าจ้างผู้บริหารมืออาชีพมาร่วมงานมากขึ้น มีการใช้เทคโนโลยีมาช่วยในการบริหารจัดการเพื่อลดจำนวนพนักงานและลดโอกาสของการผิดพลาดในการทำงานมากขึ้น เปิดโอกาสให้พนักงานได้แสดงความสามารถถือเป็นแนวคิดหลักที่จะทำให้พนักงานรู้ถึงคุณค่าของตนเอง และมุ่งมั่นที่จะนำองค์ความรู้มาพัฒนาองค์กรให้เจริญเติบโตอย่างมั่นคงและยั่งยืน เป็นการปลูกจิตสำนึกความรับผิดชอบต่อทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งจิตวิญญาณแห่งความเป็นเจ้าของ

ปัจจัยความเสี่ยงภายนอกองค์กร

- 1. ด้านภาวะเศรษฐกิจ ในปี 2563** บริษัทฯ คาดว่าธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์จะยังฟื้นตัวไม่ดีเท่าที่ควร เนื่องจากศักยภาพของผู้ที่ซื้อที่อยู่อาศัยซึ่งมีภาระหนี้ที่สูง ทำให้ธนาคารพาณิชย์พิจารณาไม่ปล่อยสินเชื่อเพื่อซื้อที่อยู่อาศัย หรือให้กู้ไม่เต็มจำนวนที่ลูกค้าต้องการ ก่อปรกับการแข่งขันที่สูง ทำให้ส่งผลกระทบต่อการเติบโตของบริษัทฯ ในการขายอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัย ซึ่งบริษัทฯ ได้กำหนดแผนการดำเนินธุรกิจไปสู่ธุรกิจที่จะก่อให้เกิดรายได้ประจําขึ้น เพื่อลดความเสี่ยงเรื่องรายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยอย่างเดียวยุ่กับวัฏจักรของอุตสาหกรรมและอยู่ในภาวะชะลอตัว
- 2. ด้านการเมืองการปกครอง** ประชาธิปไตยในประเทศไทยยังคงเป็นปัจจัยที่ต้องคอยเฝ้าระวัง ความมีเสถียรภาพของรัฐบาล ยังคงต้องจับตาดูอย่างใกล้ชิด อย่างไรก็ตามสินค้าประเภทที่พักอาศัยถือเป็นหนึ่งในปัจจัยที่ยังคงมีความจำเป็นในการดำรงชีวิต ถึงแม้ว่าจะเกิดประเด็นปัญหาทางด้านการเมือง ความขัดแย้งของคนในสังคม ก็เป็นเพียงการกระทบด้านอุปสงค์ในระยะสั้น การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการและพยายามลดหรือหลีกเลี่ยงปัจจัยเสี่ยงให้ได้มากที่สุด จะเป็นแนวทางหลักในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ
- 3. ด้านสังคมและพฤติกรรมผู้บริโภค** สังคมเมืองในปัจจุบันและอนาคต ขนาดของครอบครัวจะเล็กลง การเป็นครอบครัวเดี่ยวหรืออยู่คนเดียวจะมีจำนวนเพิ่มมากขึ้น จำนวนผู้สูงอายุจะมีอัตราการเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญในอนาคตอันใกล้ (ผู้ที่เกิดในยุค **Baby boom** จะเข้าสู่ช่วงผู้สูงอายุ) การปรับลักษณะของสินค้าให้เหมาะสมกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายและพฤติกรรมผู้บริโภค ถือเป็นสิ่งสำคัญและจำเป็นอย่างหลีกเลี่ยงมิได้ ดังนั้นบริษัทฯ จึงมุ่งเน้นการเก็บข้อมูลผู้บริโภคในเชิงลึก เพื่อให้สามารถผลิตสินค้าที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้ากลุ่มเป้าหมายให้ได้มากที่สุด
- 4. ด้านเทคโนโลยีและการสื่อสาร** เป็นที่ยอมรับกันอย่างกว้างขวางว่าเทคโนโลยีและการสื่อสารทำให้โลกธุรกิจนี้แคบลงอย่างมาก โดยเฉพาะอย่างยิ่งกิจกรรมด้านการตลาด ซึ่งส่งผลให้เข้าถึงลูกค้ากลุ่มเป้าหมายได้มากขึ้นภายใต้ค่าใช้จ่ายที่ลดลง ส่วนทางด้านการก่อสร้างและพัฒนาโครงการนั้นเทคโนโลยีสมัยใหม่ก็มีส่วนช่วยให้สามารถควบคุมคุณภาพ กำหนดกรอบเวลา และบริหารต้นทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น
- 5. ความเสี่ยงเกี่ยวกับการแข่งขัน** ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เป็นธุรกิจที่มีการแข่งขันกันสูงมากเพราะมีผู้ประกอบการในตลาดมากมาย แต่ละรายก็เห็นที่จะเพิ่มยอดขายและทำกำไรให้สูงขึ้น ทำให้ปริมาณอุปทานมีมากกว่าปริมาณอุปสงค์ ถ้าเกิดภาวะเศรษฐกิจชะลอตัว กำลังซื้อตกลง จะเหลือจำนวนยูนิตในสต็อกจำนวนมาก ดังนั้นบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์หลายๆ แห่งจำเป็นต้องลดราคาขายลง ทำให้การแข่งขันยิ่งรุนแรงขึ้น ยอดขายโดยรวมจะลดลง ขณะที่ต้นทุนยังสูงอยู่ แนวทางแก้ไขคือ ต้องติดตามสถานการณ์ธุรกิจอุตสาหกรรม และทิศทางภาวะเศรษฐกิจอย่างใกล้ชิด จำกัดจำนวนโครงการที่เปิดใหม่ให้มีจำนวนมากขึ้นไป สร้างสินค้าคุณภาพ ควบคุมต้นทุน ลดค่าใช้จ่าย เน้นการบริการและเพิ่มความพึงพอใจให้แก่ลูกค้า และสร้างความแตกต่างเพื่อรักษายอดขาย วิธีการดังกล่าวอาจมีผลกระทบต่อกำไรโดยรวมบ้าง
- 6. ความเสี่ยงเรื่องกำลังซื้อลดลง** ความเสี่ยงดังกล่าวอาจเกิดจากการชะลอตัวของเศรษฐกิจโลก ซึ่งทำให้มีผลกระทบต่อการส่งออกอย่างมีนัยสำคัญ เมื่อการส่งออกลดลงจะมีผลกระทบต่อเศรษฐกิจของประเทศไทยค่อนข้างมาก เพราะการเติบโตทางเศรษฐกิจพึ่งพาการส่งออกในอัตราที่สูง ทำให้เกิดปัญหาการว่างงาน จึงอาจทำให้ผู้บริโภคขาดความเชื่อมั่นและระมัดระวังเรื่องการใช้จ่ายมากขึ้น แนวทางแก้ไข คือ บริษัทฯ ต้องเน้นดำเนินการโครงการให้มีคุณภาพในราคาที่แข่งขันได้ โดยใช้นวัตกรรมต่างๆ เข้ามาช่วยให้มากขึ้น ทั้งการออกแบบ การเลือกใช้วัสดุก่อสร้าง และกระบวนการก่อสร้าง บริษัทฯ ต้องใช้วิธีการทางการตลาดให้หลากหลายมากขึ้นเพื่อกระตุ้นยอดขาย

7. ความเสี่ยงเกี่ยวกับการขาดแคลนแรงงานก่อสร้าง การลงทุนสาธารณูปโภคของภาครัฐทำให้เกิดปัญหาขาดแคลนผู้รับเหมา และขาดแคลนแรงงาน โดยเฉพาะแรงงานฝีมือดียิ่งหายาก ผลที่ตามมาคืองานก่อสร้างอาจล่าช้าและไม่ได้คุณภาพ ทำให้ลูกค้าไม่พอใจ ยอดขายตก สร้างผลเสียหายแก่บริษัท ทั้งในระยะสั้นและระยะยาว แนวทางแก้ไข คือ ปรับราคาจ้างเหมาให้เหมาะสมตามอัตราตลาด รวมทั้งจัดเกตรผู้รับเหมาเพื่อสามารถปรับอัตราจ้างพิเศษให้แก่ผู้รับเหมาฝีมือดี และใช้ระบบก่อสร้างกึ่งสำเร็จรูปมากขึ้น เพื่อลดอัตราการใช้แรงงานให้น้อยลง เป็นวิธีที่จะช่วยแก้ปัญหาการขาดแคลนแรงงานให้บรรเทาลงได้

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562

รายการและมูลค่าสุทธิตามบัญชีของทรัพย์สินหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ และบริษัทย่อย มีรายละเอียดดังนี้

รายการ	มูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ 31 ธันวาคม 2561 (ล้านบาท)	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
โครงการอสังหาริมทรัพย์ระหว่างการพัฒนา	3,380.91	โปรดพิจารณารายละเอียดตามข้อ 4.1.1	โปรดพิจารณารายละเอียดตามข้อ 4.1.1
โครงการอสังหาริมทรัพย์รอการพัฒนา	1,164.31	โปรดพิจารณารายละเอียดตามข้อ 4.1.2	โปรดพิจารณารายละเอียดตามข้อ 4.1.2
อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน	13.46	โปรดพิจารณารายละเอียดตามข้อ 4.1.3	โปรดพิจารณารายละเอียดตามข้อ 4.1.3
สิทธิการเช่า	12.17	โปรดพิจารณารายละเอียดตามข้อ 4.1.4	โปรดพิจารณารายละเอียดตามข้อ 4.1.4
ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์	198.23	โปรดพิจารณารายละเอียดตามข้อ 4.1.5	โปรดพิจารณารายละเอียดตามข้อ 4.1.5
รวม	4,769.08		

ทั้งนี้ รายการทรัพย์สินของบริษัทฯ และบริษัทย่อยตามที่แสดงไว้ข้างต้นสามารถแสดงรายละเอียดตามประเภทของทรัพย์สินได้ดังนี้

4.1.1 โครงการอสังหาริมทรัพย์ระหว่างการพัฒนา

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 โครงการอสังหาริมทรัพย์ระหว่างการพัฒนาตามงบการเงินรวม มีรายละเอียด ดังนี้

ลำดับ	โครงการ	มูลค่าสุทธิตามบัญชี (ล้านบาท) 31 ธันวาคม 2562	เจ้าของกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
<u>โครงการคอนโดมิเนียม</u>				
1	เบงค็อก ออโรซอน งามคำแหง	56.03	CMC	ไม่มีภาระผูกพัน
2	เบงค็อก ออโรซอน เพชรเกษม	1.27	CMC	ไม่มีภาระผูกพัน
3	เบงค็อก ออโรซอน สาทร	52.82	CMC	ไม่มีภาระผูกพัน
4	เบงค็อก ออโรซอน P48	11.29	CMC	ไม่มีภาระผูกพัน
5	เบงค็อก ออโรซอน ไฮท์ รัชดา – ท่าพระ	127.49	PPP	ค้ำประกันสินเชื่อของ PPP ที่วงเงิน 564 ล้านบาท
6	เบงค็อก ออโรซอน ไฮท์ รัชดา – ท่าพระ	36.25	PPP	ค้ำประกันสินเชื่อของ PPP ที่วงเงิน 564 ล้านบาท
7	เบงค็อก เฟลิกซ์ สุขุมวิท 69-2	7.11	CMC	ไม่มีภาระผูกพัน
8	เบงค็อก เฟลิกซ์ @สถานีกรุงธนบุรี	11.73	CMC	ไม่มีภาระผูกพัน
9	เบงค็อก เฟลิกซ์ @สถานีบางแค	54.08	CMC	ค้ำประกันสินเชื่อของ CMC ที่วงเงิน 60 ล้านบาท
10	ชาโดว์ อินทาวน์ รัชดา 19	3.64	PPP	ไม่มีภาระผูกพัน
11	ชาโดว์ อินทาวน์ รัชดา 20	2.39	PPP	ไม่มีภาระผูกพัน
12	ชาโดว์ อินทาวน์ รัชดา 36	1.34	SMP	ไม่มีภาระผูกพัน
13	ชาโดว์ อินทาวน์ วิภาวดี 10	3.23	PPP	ไม่มีภาระผูกพัน
14	ชาโดว์ อินทาวน์ สุขุมวิท 62/1	77.8	PPP	ค้ำประกันสินเชื่อของ PPP ที่วงเงิน 190 ล้านบาท
15	ชาโดว์ อินทาวน์ สุขุมวิท 62/1-2	3.02	PPP	ไม่มีภาระผูกพัน
16	ชาโดว์ อินทาวน์ สุขุมวิท 64	47.36	PPP	ไม่มีภาระผูกพัน
17	ชาโดว์ อินทาวน์ สุขุมวิท 64/1	87.85	PPP	ค้ำประกันสินเชื่อของ PPP ที่วงเงิน 190 ล้านบาท
18	ชาโดว์ อินทาวน์ สุขุมวิท 64/2	15.55	PPP	ไม่มีภาระผูกพัน
19	ชาโดว์ อินทาวน์ พระราม 8	158.48	PPP	ค้ำประกันสินเชื่อของ PPP ที่วงเงิน 702 ล้านบาท
20	ชาโดว์ อินทาวน์ จรัญสนิทวงศ์ 96/2	108.69	PPP	ไม่มีภาระผูกพัน
21	ชาโดว์ อินทาวน์ ปิ่นเกล้า	272.15	PPP	ค้ำประกันสินเชื่อของ PPP ที่วงเงิน 155 ล้านบาท

ลำดับ	โครงการ	มูลค่าสุทธิตามบัญชี (ล้านบาท) 31 ธันวาคม 2562	เจ้าของกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
22	เบงค็อก ออโรซอน ไลท์ @ สถานีเพชรเกษม 48	379.45	CMC	ค้ำประกันสินเชื่อของ CMC ที่วงเงิน 599.15 ล้านบาท
23	เดอะ ทิวเว่ ดิวานนท์	555.84	CMC	ค้ำประกันสินเชื่อของ CMC ที่วงเงิน 600 ล้านบาท
24	เดอะ เกลฟ ริเวอร์ไลน์ เจ้าพระยา - วงศ์สว่าง	180.46	PPP	ค้ำประกันสินเชื่อของ PPP ที่วงเงิน 550 ล้านบาท
25	ไซบิค พระราม9 - งามคำแหง 24	37.28	CMC	ค้ำประกันสินเชื่อของ CMC ที่วงเงิน 108.75 ล้านบาท
26	ที่ดินเบงค็อก ออโรซอน สุขสวัสดิ์	223.28	CMC	ค้ำประกันสินเชื่อของ CMC ที่วงเงิน 366.5 ล้านบาท
27	ที่ดินโครงการเบงค็อก ออโรซอน นวมินทร์ศรีบูรพา	187.63	CMC	ค้ำประกันสินเชื่อของ CMC ที่วงเงิน 672 ล้านบาท
28	ที่ดินโครงการเบงค็อก ออโรซอน ไลท์ @บางนา 36	167.9	CMC	ค้ำประกันสินเชื่อของ CMC ที่วงเงิน 90 ล้านบาท
29	ที่ดินโครงการชาโตว์ อินทาวน์ เกษตร แคมปัส	98.19	PPP	ค้ำประกันสินเชื่อของ PPP ที่วงเงิน 224 ล้านบาท
30	ที่ดินโครงการชาโตว์ อินทาวน์ @เสนา สเตชั่น	124.97	PPP	ค้ำประกันสินเชื่อของ PPP ที่วงเงิน 310 ล้านบาท
31	ที่ดินโครงการชาโตว์ อินทาวน์ รัชดา 36-2	69.56	SMP	ค้ำประกันสินเชื่อของ SMP ที่วงเงิน 241.00 ล้านบาท
โครงการเนวราบ				
32	เดอะริช พระราม 2 โซน A	104.17	CMC	ค้ำประกันสินเชื่อของ CMC ที่วงเงิน 478 ล้านบาท
33	คาซ่า ยูเรก้า พระราม 2-พุทธบูชา	6.27	CMC	ไม่มีภาระผูกพัน
34	โครงการคาซ่า ดีว่า สาทร-วงแหวน เฟส 2	8.26	PPP	ไม่มีภาระผูกพัน
35	โครงการคาซ่า ดีว่า สาทร-วงแหวน เฟส 3	9.92	PPP	ไม่มีภาระผูกพัน
	รวมทั้งสิ้น	3,292.75¹		

หมายเหตุ : 1. ยอดรวมมูลค่าสุทธิตามบัญชีของโครงการอสังหาริมทรัพย์ระหว่างการพัฒนาดังกล่าว จะแตกต่างจากมูลค่าโครงการอสังหาริมทรัพย์ระหว่างการพัฒนาที่แสดงในงบการเงินสำหรับปี 2562 เท่ากับ 86.09 ล้านบาท โดยมีสาเหตุมาจากมูลค่าคงเหลือ ซึ่งประกอบด้วยวัตถุดิบและชิ้นส่วนอุปกรณ์ที่ใช้ในการประกอบธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง, โรงงานเฟอร์นิเจอร์ และโรงงาน EPS ของกลุ่มบริษัท

4.1.2 โครงการอสังหาริมทรัพย์รอการพัฒนา

โครงการอสังหาริมทรัพย์รอการพัฒนา คือ ที่ดินที่กลุ่มบริษัทฯ ตั้งใจจะพัฒนาเป็นโครงการอสังหาริมทรัพย์แต่ปัจจุบันยังไม่มีแผนพัฒนาที่ชัดเจน หรือโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่ถูกชะลอโครงการเนื่องจากอยู่ระหว่างการพิจารณาปรับเปลี่ยนรูปแบบอาคาร หรือโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่อยู่ระหว่างการจัดทำรายงานผลกระทบสิ่งแวดล้อม โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 โครงการอสังหาริมทรัพย์รอการพัฒนาตามงบการเงินรวม มีรายละเอียด ดังนี้

ลำดับ	โครงการ	เนื้อที่ (ไร่-งาน-ตารางวา)	มูลค่าสุทธิตามบัญชี (ล้านบาท) 31 ธันวาคม 2562	เจ้าของกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
1	ที่ดินและสิ่งปลูกสร้างโครงการเดอะริช พระราม 2 โซน B-F	90-1-77.5	495.22	CMC	ค้ำประกันสินเชื่อของ CMC ที่วงเงิน 478 ล้านบาท
2	ที่ดินโครงการเบงค้อก เฟลิกซ์ สาทร-ตากสิน 1-2	2-1-15	183.97	CMC	ค้ำประกันสินเชื่อของ CMC ที่วงเงิน 150 ล้านบาท
3	ที่ดินโครงการเบงค้อก ฮอไรซอน ดิไวน์ 2	0-1-87	25.22	CMC	ไม่มีภาระผูกพัน
4	ที่ดินบริเวณ อ.กระทุ่มแบน จ.สมุทรสาคร	39-3-68.1	35.14	CMC	ไม่มีภาระผูกพัน
5	ที่ดินโครงการชาโตว์ อินทาวน์ ดีลักซ์ พระราม 8	4-1-12.5	164.91	PPP	ไม่มีภาระผูกพัน
6	ที่ดินโครงการเบงค้อก เฟลิกซ์ ปิ่นเกล้า	2-0-54.2	131.71	CMC	ค้ำประกันสินเชื่อของ PPP ที่วงเงิน 123.80 ล้านบาท
7	ที่ดินโครงการชาโตว์ อินทาวน์ ดีลักซ์ ปิ่นเกล้า	1-3-96.8	128.14	PPP	ค้ำประกันสินเชื่อของ PPP ที่วงเงิน 123.80 ล้านบาท
	รวมทั้งสิ้น	141-2-11.1	1,164.31		

4.1.3 อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน

อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน คือ อสังหาริมทรัพย์ที่ถือครองเพื่อหาประโยชน์จากรายได้ค่าเช่า หรือจากการเพิ่มขึ้นของมูลค่าสินทรัพย์ หรือทั้งสองอย่างและไม่ได้มีไว้ใช้งานโดยกิจการในกลุ่มบริษัท โดยอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนของกลุ่มบริษัท เป็นที่ดินที่เหลืออยู่โดยอยู่ใกล้กับโครงการคอนโดมิเนียมของกลุ่มบริษัท ซึ่งได้ปล่อยให้บุคคลธรรมดาภายนอกเช่าเพื่อทำเป็นที่จอดรถ โดยแสดงด้วยราคาทุน หักค่าเสื่อมราคาสะสม และ ค่าเพื่อการขาดทุนจากการด้อยค่า โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนตามงบการเงินรวมมีรายละเอียด ดังนี้

ลำดับ	ทรัพย์สิน ¹	มูลค่าสุทธิตามบัญชี (ล้านบาท) 31 ธันวาคม 2562	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
1	ที่ดินโฉนดเลขที่ 79054 เขตบางเขน กรุงเทพฯ รวม 1 แปลง (เนื้อที่รวม 0-0-99 ไร่)	2.45	เป็นเจ้าของโดยกลุ่มบริษัท	ไม่มีภาระผูกพัน
2	ที่ดินโฉนดเลขที่ 27648, 27649, 58822, 138475 และ 139626 บริเวณรอบ Clubhouse ภายในโครงการเดอะริช พระราม 2 (เนื้อที่รวม 2-1-6.7 ไร่)	11.01 ²	เป็นเจ้าของโดยกลุ่มบริษัท	ไม่มีภาระผูกพัน
	รวมทั้งสิ้น	13.46		

หมายเหตุ : 1. บริษัท จัดประเภทรายการสินทรัพย์ดังกล่าวเป็นอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน เนื่องจากบริษัท ยังไม่ได้มีการระบุวัตถุประสงค์ในการใช้งานที่ดินดังกล่าวอย่างชัดเจน ตามมาตรฐานการบัญชี ฉบับที่ 40 เรื่อง อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน

2. บริษัท พิจารณาจัดประเภทที่ดินรอบคลับเฮ้าส์จากที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ไปเป็นอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนในไตรมาส 3 ปี 2560

4.1.4 สิทธิการเช่า

สิทธิการเช่า คือ สิทธิการเช่าที่ SMP เช่าที่ดินเพื่อก่อสร้างอาคาร ซีเอ็มซี ทาวเวอร์ จากห้างหุ้นส่วนจำกัด วงเวียนใหญ่ขนส่ง แสดงตามราคาทุนหักค่าตัดจำหน่ายสะสมโดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 สิทธิการเช่าตามงบการเงินรวม มีรายละเอียด ดังนี้

ลำดับ	ทรัพย์สิน	มูลค่าสุทธิตามบัญชี (ล้านบาท) 31 ธันวาคม 2562	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
1	สิทธิการเช่าที่ดินที่เป็นที่ตั้งของอาคาร ซีเอ็มซี ทาวเวอร์ โดยสิทธิการเช่ามีระยะเวลาคงเหลือประมาณ 18.20 ปี ¹ (ที่ดินโฉนดเลขที่ 2692 และ 3499 เนื้อที่รวม 0-3-56 ไร่)	12.17	เป็นผู้ทรงสิทธิการเช่า	ค้ำประกันสินเชื่อที่ SMP มีกับสถาบันการเงินแห่งหนึ่งที่วงเงินรวม 5 ล้านบาท
	รวมทั้งสิ้น	12.17		

หมายเหตุ : 1. เมื่อสิ้นสุดระยะเวลาการเช่าตามสัญญาเช่าแล้ว อาคารและสิ่งปลูกสร้างใดๆ บนที่ดินตามสัญญาเช่าดังกล่าวจะตกเป็นกรรมสิทธิ์ของเจ้าของที่ดิน

4.1.5 ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์

ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ คือ สินทรัพย์ที่ใช้ประโยชน์โดยกลุ่มบริษัทฯ แสดงด้วยราคาทุนหักด้วยค่าเสื่อมราคาสะสมและค่าเผื่อการด้อยค่าของสินทรัพย์ โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ตามงบการเงินรวม มีรายละเอียด ดังนี้

ลำดับ	สินทรัพย์	คำอธิบาย	มูลค่าสุทธิตามบัญชี (ล้านบาท) 31 ธันวาคม 2562	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
1	ที่ดินและส่วนปรับปรุงที่ดิน	ที่ดินโฉนดเลขที่ 138469 – 138473 ซึ่งเป็นที่ตั้ง Clubhouse ของโครงการเดอะริช พระราม 2 (เนื้อที่รวม 1-0-55 ไร่)	5.80 ^{1,2}	เป็นเจ้าของโดยกลุ่มบริษัทฯ	ไม่มีภาระผูกพัน
		ที่ดินโฉนดเลขที่ 5390, 19233-4 (บุคคโล) เขต ธนบุรี กรุงเทพฯ รวม 3 แปลง เนื้อที่รวม 1-2-95 ไร่	38.11	เป็นเจ้าของโดยกลุ่มบริษัทฯ	ค้ำประกันสินเชื่อที่ TSN มีกับสถาบันการเงินแห่งหนึ่งที่วงเงิน 86.07 ล้านบาท
		ส่วนปรับปรุงที่ดิน (รั้วคอนกรีตล้อมที่ดิน)	0.85	เป็นเจ้าของโดยกลุ่มบริษัทฯ	ไม่มีภาระผูกพัน
		รวม	44.76		

ลำดับ	สินทรัพย์	คำอธิบาย	มูลค่าสุทธิตามบัญชี (ล้านบาท) 31 ธันวาคม 2562	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
2	อาคารและส่วนปรับปรุงอาคาร	อาคารสำนักงาน บนที่ดินบุคลโล (ที่ดินโฉนดเลขที่ 5390, 19233-4)	5.30	เป็นเจ้าของโดยกลุ่มบริษัท	ค้ำประกันสินเชื่อที่ TSN มีกับสถาบันการเงินแห่งหนึ่งที่วงเงิน 86.07 ล้านบาท
		อาคารโรงงานเฟอร์นิเจอร์ กรุงเทพฯ	4.18	เป็นเจ้าของโดยกลุ่มบริษัท	ค้ำประกันสินเชื่อที่ TSN มีกับสถาบันการเงินแห่งหนึ่งที่วงเงิน 80.80 ล้านบาท
		อาคารโรงงานผลิตผนังสำเร็จรูป EPS WALL	5.34	เป็นเจ้าของโดยกลุ่มบริษัท	ค้ำประกันสินเชื่อที่ TSN มีกับสถาบันการเงินแห่งหนึ่งที่วงเงิน 80.80 ล้านบาท
		อาคารโรงงานตัดเหล็ก	0.80	เป็นเจ้าของโดยกลุ่มบริษัท	ไม่มีภาระผูกพัน
		ส่วนปรับปรุงอาคารโรงเฟอร์นิเจอร์หลังคา Metal Sheet	0.30	เป็นเจ้าของโดยกลุ่มบริษัท	ไม่มีภาระผูกพัน
		ส่วนปรับปรุงอาคาร พื้นรอบอุโมงค์น้ำ	0.15	เป็นเจ้าของโดยกลุ่มบริษัท	ไม่มีภาระผูกพัน
		อาคารสโมสร โครงการเดอะริช พระราม 2 (สุทธิ)	- ¹	เป็นเจ้าของโดยกลุ่มบริษัท	ไม่มีภาระผูกพัน
		อาคารสำนักงาน ซีเอ็มซี ทาวเวอร์ ³	44.38	เป็นเจ้าของโดยกลุ่มบริษัท	ค้ำประกันสินเชื่อที่ SMP มีกับสถาบันการเงินแห่งหนึ่งที่วงเงิน 88.00 ล้านบาท
		รวม	60.45		
3	เครื่อง ตก แต่ง ติด ตั้ง และ เครื่องใช้สำนักงาน	อุปกรณ์สำนักงานที่ใช้ในการดำเนินงานปกติของ การ เช่น โต๊ะทำงาน, เก้าอี้, ตู้/ชั้นเก็บเอกสาร, เครื่องปริ้นเตอร์, เครื่องสำรองไฟ เป็นต้น	4.52	เป็นเจ้าของโดยกลุ่มบริษัท	ไม่มีภาระผูกพัน
		เครื่องตกแต่งและอุปกรณ์สำหรับงานภายใน อาคารสำนักงาน ซีเอ็มซี ทาวเวอร์ (สุทธิ)	2.92	เป็นเจ้าของโดยกลุ่มบริษัท	บางส่วนเป็นหลักค้ำประกันสินเชื่อที่ SMP มีกับสถาบันการเงิน แห่งหนึ่งที่วงเงิน 88.0 ล้านบาท
		รวม	7.44		
4	เครื่องมือ เครื่องใช้	เครื่องมือ หรือ อุปกรณ์ที่ใช้สำหรับกิจการก่อสร้าง เช่น รถตักดิน รถเข็นปูน เครื่องผสมปูน เครื่องปั๊ม น้ำ เลื่อย สว่าน เป็นต้น	63.33	เป็นเจ้าของโดยกลุ่มบริษัท	ไม่มีภาระผูกพัน
		Wall Panel เครื่องผสมปูน	3.58	เช่าซื้อ	ไม่มีภาระผูกพัน
		รวม	66.91		

ลำดับ	สินทรัพย์	คำอธิบาย	มูลค่าสุทธิตามบัญชี (ล้านบาท) 31 ธันวาคม 2562	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
5	ยานพาหนะ	รถยนต์สำหรับผู้บริหาร รถยนต์ที่ใช้สำหรับฝ่ายต่าง ๆ ในสำนักงาน และ โครงการต่าง ๆ ของกลุ่มบริษัท	1.45	เป็นเจ้าของโดยกลุ่มบริษัท	ไม่มีภาระผูกพัน
		รถกระบะบรรทุก 4 ล้อ Suzuki Carry 1600 CC. จำนวน 4 คัน และ รถบรรทุก 4 ล้อ DEVA ใช้เพื่อการขนส่งวัสดุก่อสร้าง	0.13	เช่าซื้อ	ติดภาระเช่าซื้อกับ ธนาคารธนชาติ จำกัด (มหาชน)
		รถกระบะบรรทุก 4 ล้อ Suzuki Carry 1600 CC. จำนวน 2 คัน ใช้เพื่อการขนส่งวัสดุก่อสร้าง	0.10	เช่าซื้อ	ติดภาระเช่าซื้อกับ ธนาคารเกียตินาคิน จำกัด
		รถกระบะบรรทุก 4 ล้อ Suzuki Carry 1100 CC.	0.01	เช่าซื้อ	ติดภาระเช่าซื้อกับ บริษัท ลิสซิงกสิกรไทย จำกัด
		รวม	1.69		
6	สำนักงานขาย	สำนักงานขายของโครงการ	13.60	เป็นเจ้าของโดยกลุ่มบริษัท	ไม่มีภาระผูกพัน
7	สินทรัพย์ระหว่างก่อสร้างและติดตั้ง	สินทรัพย์ที่อยู่ระหว่างการก่อสร้างที่ site งานก่อสร้าง เช่น ลิฟต์หรือกระแสไฟฟ้า เป็นต้น	3.38	เป็นเจ้าของโดยกลุ่มบริษัท	ไม่มีภาระผูกพัน
	รวมทั้งสิ้น		198.23		

หมายเหตุ : 1. บริษัท ประเมินตั้งการด้อยค่าของทรัพย์สินอาคารคลับเฮ้าส์และที่ดินของอาคารคลับเฮ้าส์ในไตรมาส 3 ปี 2560
2. บริษัท พิจารณาจัดประเภทที่ดินรอบคลับเฮ้าส์จากที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ไปเป็นอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนในไตรมาส 3 ปี 2560
3. เมื่อสิ้นสุดระยะเวลาการเช่าตามสัญญาเช่าแล้ว อาคารและสิ่งปลูกสร้างใดๆ บนที่ดินตามสัญญาเช่าดังกล่าวจะตกเป็นกรรมสิทธิ์ของเจ้าของที่ดิน

4.4 เงินลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทฯ มีการลงทุนในบริษัทย่อย ดังนี้

บริษัท	ชื่อย่อ	ประเภทธุรกิจ	ทุนชำระแล้ว (ล้านบาท)	สัดส่วนการ ถือหุ้น	มูลค่าตามบัญชีตามวิธีราคาทุน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 (ล้านบาท)
บริษัท พระยาพาณิชย์พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด	PPP	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อที่อยู่อาศัย	30.00	99.99	29.99
บริษัท สยามมหานครพร็อพเพอร์ตี้ จำกัด	SMP	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อที่อยู่อาศัย และให้เช่าอาคารสำนักงาน	80.00	99.93	78.96
บริษัท ไทยสยามนครพร็อพเพอร์ตี้	TSN	รับเหมาก่อสร้าง โดยเน้นรับงานในกลุ่มบริษัทฯ เป็นหลัก	100.00	99.98	87.21

4.5 ประกันธุรกิจและการประกันภัยทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

กลุ่มบริษัทฯ ได้ทำประกันความเสี่ยงภัยทรัพย์สินซึ่งสามารถสรุปได้ดังนี้

	ทรัพย์สิน	ผู้เอาประกันภัย	รายละเอียดของงานที่เอาประกันภัย	ผู้รับผลประโยชน์	ความคุ้มครอง
1.	โครงการชาโตว์ อินทาวน์ ปิ่นเกล้า	เจ้าของโครงการ และ/หรือ บุคคลอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับโครงการทั้งหมด	งานก่อสร้างอาคารคอนกรีตเสริมเหล็กจำนวน 1 หลัง 5 ชั้นและชั้นใต้ดิน 1 ชั้น รวมลานจอดรถ งานเข็มและฐานราก และอาคารอื่นทั้งหมดที่เกี่ยวข้องกับโครงการ รวมถึงงานระบบต่างๆ งานตกแต่ง และงานอื่นที่ระบุอยู่ในสัญญาว่าจ้าง	เจ้าของโครงการ และ/หรือ บุคคลอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับโครงการทั้งหมด	- การประกันความเสี่ยงภัยทรัพย์สินแบบพิเศษ วงเงิน 208 ล้านบาท - ความเสียหายต่อบุคคลภายนอก (Third Party Liability) วงเงิน 50 ล้านบาท ต่อครั้ง

	ทรัพย์สิน	ผู้เอาประกันภัย	รายละเอียดของงานที่เอาประกันภัย	ผู้รับผลประโยชน์	ความคุ้มครอง
2.	โครงการเบงค็อก ฮอไรซอน @ สถานีเพชรเกษม 48	เจ้าของโครงการ และ/หรือ ผู้ว่าจ้าง CMC และ/ หรือ บริษัทที่ปรึกษา และ/หรือ ผู้รับเหมาหลัก TSN และ/หรือ ผู้รับเหมาช่วง และ/หรือ ผู้รับเหมา รายย่อย และ/หรือ บุคคลอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับ โครงการทั้งหมด	งานก่อสร้างอาคารคอนกรีตเสริมเหล็ก 8 ชั้น จำนวน 3 หลัง รวมลาน จอดรถ งานเข็มและฐานราก และอาคารอื่นทั้งหมดที่เกี่ยวข้องกับ โครงการ รวมถึงงานระบบต่างๆ งานตกแต่ง และงานอื่นที่ระบุอยู่ใน สัญญาว่าจ้าง	เจ้าของโครงการ และ/หรือ ผู้ว่า จ้าง CMC และ/หรือ บริษัทที่ ปรึกษา และ/หรือ ผู้รับเหมาหลัก TSN และ/หรือ ผู้รับเหมาช่วง และ/หรือ ผู้รับเหมารายย่อย และ/หรือ บุคคลอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง กับโครงการทั้งหมด	- ความเสี่ยงภัยทุกประเภทของ งานก่อสร้าง (All Risks) วงเงิน 486 ล้านบาท - ความเสียหายต่อ บุคคลภายนอก (Third Party Liability) วงเงิน 50 ล้านบาท ต่อครั้ง
3.	โครงการเบงค็อก ฮอไรซอน ดิ วอน	CMC ในฐานะผู้ว่าจ้าง/เจ้าของโครงการ และ/หรือ บริษัท แสงฟ้าก่อสร้าง จำกัด ในฐานะผู้รับเหมา หลัก และ/หรือ บริษัทที่ปรึกษา และ/หรือผู้รับเหมา ช่วง และ/หรือผู้รับเหมารายย่อย และ/หรือ บุคคล อื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับโครงการทั้งหมด	งานก่อสร้างอาคารคอนกรีตเสริมเหล็ก 1 อาคาร (33 ชั้น ชั้นใต้ดิน 2 ชั้น) รวมลานจอดรถ (รวมงานเข็มและฐานราก) และอาคารอื่น ทั้งหมดที่เกี่ยวข้องกับโครงการรวมถึงงานติดตั้ง และงานระบบ ต่างๆ เช่น ระบบไฟฟ้า ประปา สุขาภิบาล และระบบอื่นๆ ที่ เกี่ยวข้อง รวมถึงงานตกแต่งภูมิสถาปัตย์ ทั้งในและนอกอาคาร งานตกแต่งภายในต่างๆ และงานอื่นที่ระบุอยู่ในสัญญาว่าจ้างและ รวมอยู่ภายใต้ทุนประกันภัย	CMC ในฐานะผู้ว่าจ้าง/เจ้าของ โครงการ และ/หรือบริษัท แสงฟ้า ก่อสร้าง จำกัด ในฐานะผู้รับเหมา หลัก และ/หรือ บริษัทที่ปรึกษา และ/หรือผู้รับเหมาช่วง และ/หรือ ผู้รับเหมารายย่อย และ/หรือ บุคคลอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับ โครงการทั้งหมด	- ความเสี่ยงภัยทุกประเภทของ งานก่อสร้าง (All Risks) วงเงิน 633 ล้านบาท - ความเสียหายต่อ บุคคลภายนอก (Third Party Liability) วงเงิน 50 ล้านบาท ต่อครั้ง
4.	ทรัพย์สินที่ใช้ใน การประกอบธุรกิจ ของกลุ่มบริษัทฯ	บริษัท สยามมหานคร พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด	สิ่งปลูกสร้างตัวอาคาร รวมส่วนปรับปรุงต่อเติมอาคาร ระบบงาน ต่างๆ เฟอร์นิเจอร์ สิ่งตกแต่ง เครื่องมือเครื่องใช้ต่างๆ อุปกรณ์ ต่างๆ ทรัพย์สินทุกชนิดที่อยู่ภายใต้การครอบครองดูแลของผู้เอา	ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) ตามภาระผูกพัน	ประกันความเสี่ยงภัยทรัพย์สิน วงเงินรวม 150 ล้านบาท

	ทรัพย์สิน	ผู้เอาประกันภัย	รายละเอียดของงานที่เอาประกันภัย	ผู้รับผลประโยชน์	ความคุ้มครอง
			ประกันภัยในฐานะผู้รักษาทรัพย์สิน และทรัพย์สินอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจของผู้เอาประกันภัย		
5.	โครงการเดอะเคลฟ รีเวอร์ไลน์ เจ้าพระยารวมศรีสว่าง	PPP ในฐานะผู้ว่าจ้าง/เจ้าของโครงการ และ/หรือผู้รับเหมาหลัก และ/หรือ บริษัทที่ปรึกษา และ/หรือผู้รับเหมาช่วง และ/หรือผู้รับเหมารายย่อย และ/หรือ บุคคลอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับโครงการทั้งหมด	งานก่อสร้างอาคารคอนกรีตเสริมเหล็ก 1 อาคาร (36 ชั้น) รวมลานจอดรถ (รวมงานเข็มและฐานราก) และอาคารอื่นทั้งหมดที่เกี่ยวข้องกับโครงการรวมถึงงานติดตั้ง และงานระบบต่างๆ เช่น ระบบไฟฟ้า ประปา สุขาภิบาล และระบบอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง รวมถึงงานตกแต่งภูมิสถาปัตย์ ทั้งในและนอกอาคาร งานตกแต่งภายในต่างๆ และงานอื่นที่ระบุอยู่ในสัญญาว่าจ้างและรวมอยู่ภายใต้ทุนประกันภัย	PPP ในฐานะผู้ว่าจ้าง/เจ้าของโครงการ และ/หรือผู้รับเหมาหลัก และ/หรือ บริษัทที่ปรึกษา และ/หรือผู้รับเหมาช่วง และ/หรือผู้รับเหมารายย่อย และ/หรือ บุคคลอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับโครงการทั้งหมด	- ความเสี่ยงภัยทุกประเภทของงานก่อสร้าง (All Risks) วงเงิน 700ล้านบาท - ความเสียหายต่อบุคคลภายนอก (Third Party Liability) วงเงิน 50 ล้านบาทต่อครั้ง
6.	โครงการ คาซ่าดีวา เฟส 2	PPP ในฐานะผู้ว่าจ้าง/เจ้าของโครงการ และ/หรือผู้รับเหมาหลัก และ/หรือ บริษัทที่ปรึกษา และ/หรือผู้รับเหมาช่วง และ/หรือผู้รับเหมารายย่อย และ/หรือ บุคคลอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับโครงการทั้งหมด	งานก่อสร้างทาวนโฮม 3ชั้นครึ่ง รวมลานจอดรถ (รวมงานเข็มและฐานราก) และอาคารอื่นทั้งหมดที่เกี่ยวข้องกับโครงการ รวมถึงงานติดตั้ง และงานระบบต่างๆ เช่น ระบบไฟฟ้า ประปา สุขาภิบาล และระบบอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง งานตกแต่งภายในต่างๆ และงานอื่นที่ระบุอยู่ในสัญญาว่าจ้างและรวมอยู่ภายใต้ทุนประกันภัย	PPP ในฐานะผู้ว่าจ้าง/เจ้าของโครงการ และ/หรือผู้รับเหมาหลัก และ/หรือ บริษัทที่ปรึกษา และ/หรือผู้รับเหมาช่วง และ/หรือผู้รับเหมารายย่อย และ/หรือ บุคคลอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับโครงการทั้งหมด	- ความเสี่ยงภัยทุกประเภทของงานก่อสร้าง (All Risks) วงเงิน 19.55ล้านบาท - ความเสียหายต่อบุคคลภายนอก (Third Party Liability) วงเงิน 2s ล้านบาทต่อครั้ง

หมายเหตุ : 1. บริษัทฯ จะเป็นผู้ทำประกันสำหรับโครงการระหว่างก่อสร้างโดยที่มีธนาคารหรือสถาบันการเงินซึ่งเป็นผู้ปล่อยกู้ให้โครงการดังกล่าวเป็นผู้รับผลประโยชน์ เมื่อโครงการดังกล่าวพัฒนาเสร็จแล้ว ผู้ทำประกันจะคืนเงินบุคคลผู้ดูแลคอนโด โดยธนาคารหรือสถาบันการเงินจะเป็นผู้รับผลประโยชน์ในฐานะเจ้าของห้องชุดสำหรับห้องชุดที่ยังไม่โอนกรรมสิทธิ์ขายให้แก่ลูกค้า ซึ่งบริษัทฯ ยังเป็นเจ้าของอยู่

4.6 นโยบายการลงทุนและบริหารงานในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทฯ มีนโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและมีแผนที่จะขยายหรือพัฒนาธุรกิจที่มีอยู่แล้ว รวมถึงลงทุนในธุรกิจที่เกื้อหนุนและเอื้อประโยชน์ต่อการทำธุรกิจของบริษัทฯ หรือเป็นธุรกิจซึ่งอยู่ในอุตสาหกรรมที่มีแนวโน้มการเจริญเติบโตหรือธุรกิจที่บริษัทฯ มีความถนัดและชำนาญ โดยจะคำนึงถึงอัตราผลตอบแทนที่ได้รับจากการลงทุน เพื่อประโยชน์ต่อผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ เป็นสำคัญ

บริษัทฯ กำหนดนโยบายการกำกับดูแลและบริหารกิจการบริษัทย่อยและบริษัทร่วม โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อกำหนดมาตรการและกลไกทั้งทางตรงและทางอ้อมเพื่อให้บริษัทฯ สามารถกำกับดูแลและบริหารจัดการกิจการของบริษัทย่อยและบริษัทร่วม รวมถึงการติดตามดูแลให้บริษัทย่อยและบริษัทร่วมมีการปฏิบัติตามมาตรการและกลไกต่างๆ ที่กำหนดไว้ได้เสมือนเป็นหน่วยงานของบริษัทฯ เอง และเป็นไปตามนโยบายของบริษัทฯ รวมถึงกฎหมายว่าด้วยบริษัทมหาชนจำกัด ประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ กฎหมายที่เกี่ยวข้องตลอดจนประกาศ ข้อบังคับและหลักเกณฑ์ต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง ของคณะกรรมการกำกับตลาดทุน สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ทั้งนี้ เพื่อรักษาผลประโยชน์ในเงินลงทุนของบริษัทฯ ในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมดังกล่าว โดยมีรายละเอียดดังนี้

- (1) บริษัทฯ จะส่งบุคคลที่เป็นตัวแทนของบริษัทฯ เข้าไปเป็นกรรมการในแต่ละบริษัทย่อยและ/หรือบริษัทร่วม ตามสัดส่วนการถือหุ้นในแต่ละบริษัทฯ เพื่อทำหน้าที่กำกับดูแลให้บริษัทย่อยและ/หรือบริษัทร่วมดำเนินการให้สอดคล้องกับกฎหมาย นโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดี รวมทั้งนโยบายอื่น ๆ ของบริษัทฯ อย่างไรก็ดี การส่งตัวแทนของบริษัทฯ เข้าไปเป็นกรรมการในแต่ละบริษัทย่อยและ/หรือบริษัทร่วมจะต้องได้รับการพิจารณาและเห็นชอบโดยที่ประชุมกรรมการบริษัทฯ โดยคำนึงถึงความเหมาะสมของแต่ละบริษัท
- (2) หากในการเข้าทำรายการ หรือการดำเนินการใด ๆ ของบริษัทย่อยที่เข้าขายหรือเป็นการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งทรัพย์สินตามประกาศรายการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ หรือรายการที่เกี่ยวข้องกันตามประกาศรายการที่เกี่ยวข้องกันที่เกี่ยวข้อง ซึ่งจะส่งผลให้บริษัทมีหน้าที่ต้องขออนุมัติที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัทฯ และ/หรือ ขออนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ หรือขออนุมัติจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องตามกฎหมายก่อนการเข้าทำรายการ บริษัทย่อยจะเข้าทำรายการหรือดำเนินการนั้นได้ต่อเมื่อได้รับอนุมัติจากที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัทฯ และ/หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ และ/หรือ หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง (แล้วแต่กรณี) เป็นที่เรียบร้อยแล้ว

นอกจากนี้ หากในการเข้าทำรายการหรือการเกิดเหตุการณ์บางกรณีของบริษัทย่อย อันทำให้บริษัทฯ มีหน้าที่ต้องเปิดเผยสารสนเทศต่อตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยตามหลักเกณฑ์ที่กำหนดในประกาศที่เกี่ยวข้อง กรรมการ และ/หรือผู้แทนของบริษัทย่อยดังกล่าวมีหน้าที่ต้องแจ้งมายังฝ่ายจัดการของบริษัทฯ ในทันทีที่ทราบว่ามีแผนจะเข้าทำรายการหรือเกิดเหตุการณ์ดังกล่าว

- (3) คณะกรรมการและผู้บริหารของบริษัทย่อยและ/หรือบริษัทร่วมแต่ละบริษัทจะมีขอบเขตอำนาจหน้าที่และความรับผิดชอบที่สำคัญตามกฎหมายที่เกี่ยวข้อง เช่น เปิดเผยข้อมูลเกี่ยวกับฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงานให้แก่บริษัททราบ โดยนำประกาศที่เกี่ยวข้องของคณะกรรมการกำกับตลาดทุนและประกาศ

คณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยมาใช้บังคับโดยอนุโลมรวมทั้งเปิดเผยและนำส่งข้อมูลส่วนได้เสียของตนและบุคคลที่มีความเกี่ยวข้องต่อคณะกรรมการบริษัทให้ทราบถึงความสัมพันธ์ และการทำธุรกรรม

กับบริษัท บริษัทย่อยและ/หรือบริษัทร่วมในลักษณะที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ และ
หลีกเลี่ยงการทำรายการที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์

- (4) บริษัทฯ จะกำหนดแผนงานและดำเนินการที่จำเป็น เพื่อให้มั่นใจได้ว่าบริษัทย่อยและ/หรือบริษัทร่วมมีการ
เปิดเผยข้อมูลเกี่ยวกับผลการดำเนินงานและฐานะทางการเงิน และบริษัทฯ จะดำเนินการที่จำเป็นและติดตาม
ให้บริษัทย่อยและ/หรือบริษัทร่วมมีระบบในการเปิดเผยข้อมูลและระบบควบคุมภายในที่เพียงพอและเหมาะสม
ในการดำเนินธุรกิจ

นอกจากนี้ บริษัทฯ จะติดตามอย่างใกล้ชิดถึงผลประกอบการและการดำเนินงานของบริษัทย่อยและ/หรือ
บริษัทร่วมดังกล่าวและนำเสนอผลการวิเคราะห์รวมถึงแสดงความคิดเห็นหรือข้อเสนอแนะต่อคณะกรรมการบริษัทฯ
และคณะกรรมการบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมนั้น ๆ เพื่อใช้ประกอบการพิจารณากำหนดนโยบายหรือปรับปรุงส่งเสริมให้
ธุรกิจของบริษัทย่อย และ/หรือ บริษัทร่วมมีการพัฒนาและเจริญเติบโตอย่างต่อเนื่อง

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2562 คดีฟ้องร้องที่สำคัญ มีรายละเอียดดังนี้

- 1) เมื่อเดือนกุมภาพันธ์ พ.ศ. 2562 บริษัทย่อยของบริษัทถูกฟ้องร้องในฐานะจำเลยโดยนิติบุคคลโครงการอาคารชุดโครงการหนึ่งในคดีพิพาทสัญญาเกี่ยวกับเรื่องดังต่อไปนี้ ก. การวางอุปกรณ์ดับเพลิง ข. จำนวนพื้นที่จอดรถ ค. การจัดงานเสวนากันหลักซึ่งบริษัทย่อยได้ดำเนินการแก้ไขบางรายการแล้วเสร็จในปี พ.ศ. 2562 ขณะนี้คดีอยู่ในระหว่างกระบวนการพิจารณาของศาลแพ่ง (ศาลชั้นต้น) โดยมีทุนทรัพย์รวมดอกเบี้ยแล้วทั้งสิ้น 6.36 ล้านบาท (พ.ศ. 2561 : ไม่มี)
- 2) เมื่อเดือนพฤษภาคม พ.ศ. 2562 บริษัทและบริษัทย่อยของบริษัทรวมถึงกรรมการของบริษัทย่อยถูกฟ้องร้องในฐานะจำเลย โดยลูกบ้านจำนวน 22 ราย ในคดีพิพาทสัญญาเกี่ยวกับพื้นที่และแบบของห้องชุดในโครงการเดียวกันกับโครงการข้างต้น และต่อมาในเดือนตุลาคม พ.ศ. 2562 มีลูกบ้านจำนวน 13 ราย ฟ้องร้องในเรื่องเดียวกันนี้ ขณะนี้คดีอยู่ในระหว่างกระบวนการพิจารณาของศาลแพ่งธนบุรี (ศาลชั้นต้น) โดยมีทุนทรัพย์รวมดอกเบี้ยแล้วทั้งสิ้น 151.16 ล้านบาท (พ.ศ. 2561 : ไม่มี)
- 3) ในปี พ.ศ. 2562 บริษัทถูกฟ้องร้องในฐานะจำเลยโดยลูกค้า 2 ราย และนิติบุคคลโครงการอาคารชุดโครงการหนึ่งในคดีพิพาทสัญญา และคดีพิพาทฐานละเมิดรวม 3 คดี โดยมีทุนทรัพย์รวมดอกเบี้ยทั้งสิ้น 1.47 ล้านบาท (พ.ศ. 2561 : 4.06 ล้านบาท) ขณะนี้คดีอยู่ในระหว่างการไต่สวนของศาลชั้นต้นและศาลฎีกา
- 4) ในปี พ.ศ. 2562 บริษัทย่อยของบริษัทถูกฟ้องร้องในฐานะจำเลยโดยสำนักงานคุ้มครองผู้บริโภค ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม และบริษัทผู้รับเหมาก่อสร้างของบริษัทย่อย รวม 3 คดี ในคดีพิพาทสัญญา โดยมีทุนทรัพย์รวมดอกเบี้ยแล้วทั้งสิ้น 2.06 ล้านบาท (พ.ศ. 2561 : 0.80 ล้านบาท) ขณะนี้คดีอยู่ในระหว่างการไต่สวนของศาลชั้นต้นและศาลฎีกา

จากคดีความของกลุ่มกิจการดังกล่าวข้างต้น มีทั้งสิ้น 9 คดี (พ.ศ. 2561 : 6 คดี) และทุนทรัพย์รวมดอกเบี้ยทั้งสิ้น 161.05 ล้านบาท (พ.ศ. 2561 : 4.86 ล้านบาท) อย่างไรก็ตามกลุ่มกิจการยังไม่ได้ตั้งประมาณการหนี้สินในข้อมูลทางการเงินรวมตามความเห็นของผู้บริหารและฝ่ายกฎหมายของกลุ่มกิจการเนื่องจากคาดว่าจะไม่เกิดความเสียหายอย่างเป็นสาระสำคัญ ต่อกลุ่มกิจการ

6. ข้อมูลสำคัญอื่น

ข้อมูลบริษัท

ชื่อบริษัท

: บริษัท เจ้าพระยามหานคร จำกัด (มหาชน)

Chaopraya Mahanakorn PCL. (CMC GROUP)

ลักษณะการประกอบธุรกิจ

: กลุ่มบริษัทดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อที่อยู่อาศัยเป็นหลัก โดยมี CMC และ PPP เป็นผู้พัฒนาและขายโครงการ โดยมี TSN เป็นผู้รับเหมาสำหรับโครงการของทั้งสองบริษัท และมี SMP เป็นธุรกิจสนับสนุน (เป็นผู้ให้กลุ่มบริษัท เช่าสำนักงานเพื่อดำเนินธุรกิจ) ทั้งนี้ โครงการอสังหาริมทรัพย์ของกลุ่มบริษัท สามารถแบ่งออกเป็น 2 ประเภทหลัก คือ โครงการอาคารชุดที่พักอาศัย (คอนโดมิเนียม) และโครงการประเภทแนวราบ ได้แก่ โครงการหมู่บ้านจัดสรร ทาวน์เฮ้าส์ ทาวน์โฮม
: 909/1 อาคารซีเอ็มซี ทาวเวอร์ ชั้น 6 ห้อง 601-602, ถนนสมเด็จพระเจ้าตากสิน แขวงดาวคะนอง เขตธนบุรี กรุงเทพฯ 10600

ที่ตั้งสำนักงานใหญ่

เลขทะเบียนบริษัท

: 0107552000162

โทรศัพท์

: 1172

โทรสาร

: 0-2460-2080 กด 8

ประธานเจ้าหน้าที่บริหารด้านการเงิน

: ดร. นพดล มิ่งจินดา (CFO)

Email

: noppadol@cmc.co.th

Home Page

: www.cmc.co.th

ทุนจดทะเบียน

: 1,000,000,000 บาท

ทุนชำระแล้ว

: 1,000,000,000 บาท

จำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด ของกิจการ

: หุ้นสามัญ 1,000,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1.00 บาท
รวม 1,000,000,000 บาท

นักลงทุนสัมพันธ์

ชื่อ

: วรภัฏ แพทยานันท์

ที่อยู่

: 909/1 ชั้น 6 ห้อง 601-602 ถนนสมเด็จพระเจ้าตากสิน แขวงดาวคะนอง
เขตธนบุรี กรุงเทพมหานคร

โทรศัพท์

: 1172 ต่อ 3999

Webpage

: www.cmc.co.th/ir

E-Mail Address

: ir@cmc.co.th

Official Line Account

: @cmcgir

หรือ QR Code



บุคคลอ้างอิง

1. **นายทะเบียนหลักทรัพย์** : บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด
93 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง
กรุงเทพมหานคร 10400
- โทรศัพท์ : 0-2009-9000
- โทรสาร : 0-2009-9991
- TSD Call Center : 0-2009-9999
- Website : www.set.or.th/tsd
- Email : SETContactCenter@set.or.th
2. **ผู้สอบบัญชี (Partner)** : นางสาวณนุช อภิชาติเสถียร บริษัท ไพร์ชวอเตอร์เฮาส์คูเปอร์ส เอบีเอส
จำกัด
3. **เลขานุการบริษัท** : ดร. นพดล มิ่งจินดา
4. **ผู้ตรวจสอบภายใน** : นางสาวณัฐภัสส์ กุลศิริมงคล
5. **ฝ่ายกฎหมาย** : นายชนาเทพ คิ้วเที่ยง
6. **ธนาคารหลัก** : ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) สำนักงานใหญ่ 9 ถนนรัชดาภิเษก
แขวงจตุจักร เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร 10900
โทร. 0-2777-7777
- : ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) สำนักงานใหญ่ 1222 ถนนพระราม
ที่ 3 แขวงบางโพธิ์พาง เขตยานนาวา กรุงเทพฯ 10120
โทร. 1572
7. **นายทะเบียนหุ้นกู้** : ธนาคาร ซีไอเอ็มบี ไทย จำกัด (มหาชน) 44 ถนนหลังสวน แขวงลุมพินี
เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330
โทร. 0-2626-7770
8. **ที่ปรึกษากฎหมาย** : สำนักงานบุญ-จิราธรทนายความและการบัญชี
เลขที่ 40/3894 หมู่ที่ 1 ถนนสามัคคี ตำบลท่าทราย
อำเภอเมืองนนทบุรี จังหวัดนนทบุรี 11000