

2. การบริหารจัดการความเสี่ยง

ปัจจัยความเสี่ยงต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท

ปัจจัยความเสี่ยงต่อการดำเนินธุรกิจที่สำคัญของบริษัท สามารถแบ่งออกไปได้เป็น 10 หัวข้อหลัก ดังนี้

- ▶ การประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
- ▶ การประกอบธุรกิจโรงแรม
- ▶ การประกอบธุรกิจร้านอาหาร
- ▶ การประกอบธุรกิจ Cloud Kitchen
- ▶ การประกอบธุรกิจบริหารสินทรัพย์
- ▶ การประกอบธุรกิจสปาแอนด์เวลเนส
- ▶ การประกอบธุรกิจเทคโนโลยีเพื่อการอยู่อาศัย
- ▶ ความเสี่ยงด้านการเงิน
- ▶ ความเสี่ยงจากขาดความต่อเนื่องของการโอนกรรมสิทธิ์และมิ
 กำไรสุทธิที่ไม่ได้มาจากการดำเนินงาน
- ▶ ความเสี่ยงจากการถูกผู้รับเหมาก่อสร้างฟ้องร้อง

รายละเอียดของปัจจัยความเสี่ยง รวมถึงแนวทางการป้องกันความเสี่ยงของบริษัท สามารถสรุปได้ ดังนี้

2.1 ความเสี่ยงจากการประกอบธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

1) ความเสี่ยงจากการจัดหาที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ในอนาคต

การเลือกซื้อที่ดินเป็นปัจจัยสำคัญประการหนึ่งที่ส่งผลต่อความสำเร็จของโครงการอสังหาริมทรัพย์ บริษัท จึงให้ความสำคัญอย่างมากกับการเลือกซื้อที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการทั้งประเภทโครงการคอนโดมิเนียม บ้านจัดสรร ทาวน์โฮม และโฮมออฟฟิศ โดยจะพิจารณาจากทำเลที่มีการคมนาคมสะดวก เช่น ตั้งอยู่ใจกลางเมือง หรือตามเส้นทางแนวรถไฟฟ้าบีทีเอสหรือรถไฟฟ้าใต้ดินทั้งที่เปิดให้บริการแล้วหรือเส้นทางที่มีแผนที่จะเปิดให้บริการในอนาคต รวมไปถึงย่านชุมชนต่างๆ ที่สามารถเดินทางเข้าถึงใจกลางเมืองได้อย่างสะดวก เพื่อให้เกิดความคล่องตัว และตอบสนองต่อการใช้ชีวิตของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

เนื่องจากที่ดินเป็นสินทรัพย์ที่มีมูลค่าสูงและการเข้าซื้อที่ดินต้องใช้เงินลงทุนจำนวนมาก บริษัทจึงมีนโยบายวางแผนจัดซื้อที่ดินให้เพียงพอต่อแผนธุรกิจระยะสั้นในช่วง 3-5 ปี โดยไม่มีนโยบายถือครองที่ดินเปล่าที่ยังไม่พร้อมสำหรับการพัฒนาโครงการ หรือซื้อที่ดินมาเก็บไว้เพื่อรอการพัฒนาหรือยังไม่มีแผนการดำเนินงานที่ชัดเจน เว้นแต่บริษัทจะเล็งเห็นว่าที่ดินแปลงดังกล่าวมีศักยภาพสูงในการพัฒนา คู่ค้าต่อการลงทุน และสามารถให้ผลตอบแทนจากการลงทุนในระดับที่ดี เนื่องจากการถือครองที่ดินเพื่อรอการพัฒนาจะทำให้เกิดต้นทุนการถือครอง ซึ่งเกิดจากต้นทุนทางการเงินของเงินกู้ยืมที่นำมาใช้ในการจัดซื้อที่ดินดังกล่าว ดังนั้น การเข้าซื้อที่ดินมาเก็บไว้โดยยังไม่มีแผนการพัฒนาโครงการที่ชัดเจนจะทำให้บริษัทมีความเสี่ยงจากสภาพคล่องที่ลดลง และต้องรับภาระหนี้สิน รวมถึงต้นทุนการกู้ยืมตลอดระยะเวลาการถือครอง ซึ่งจะทำให้บริษัทมีต้นทุนการพัฒนาโครงการที่สูงขึ้น และอาจส่งผลกระทบต่อผลตอบแทนจากการลงทุนของบริษัท

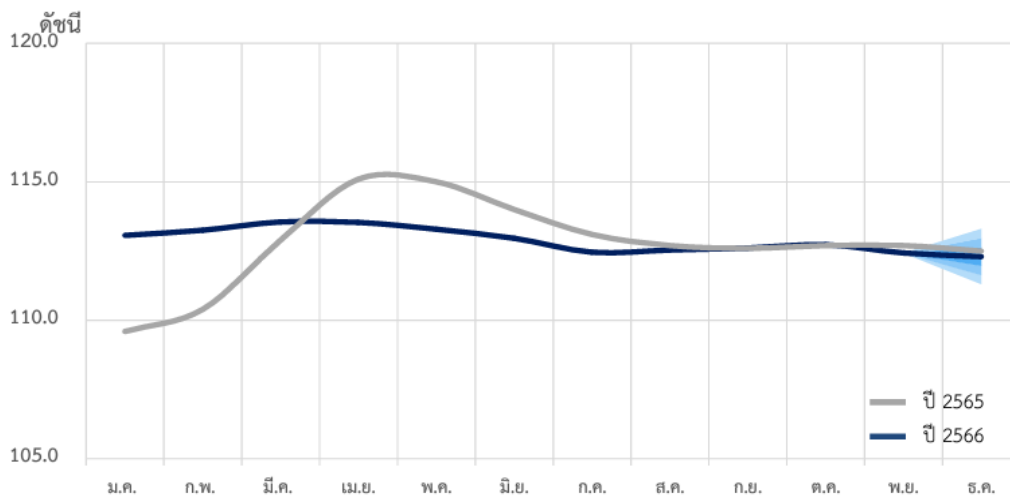
นโยบายดังกล่าวทำให้บริษัทมีความเสี่ยงจากการไม่สามารถจัดหาที่ดินที่เหมาะสมสำหรับการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ได้ในอนาคต จากการที่ราคาที่ดินโดยเฉพาะในย่านศูนย์กลางธุรกิจหรือใจกลางเมืองมีการปรับตัวสูงขึ้นอย่างรวดเร็ว การขาดแคลนที่ดินในทำเลย่านธุรกิจ การแข่งขันในการซื้อที่ดินของผู้ประกอบการรายอื่น ซึ่งอาจทำให้บริษัทมีต้นทุนการจัดหาที่ดินที่แพงขึ้น หรือราคาที่ดินในบริเวณดังกล่าวปรับตัวสูงขึ้นจนไม่คุ้มค่าต่อการ

ลงทุน ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อฐานะการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัท อย่างไรก็ตาม บริษัทได้บริหารความเสี่ยงดังกล่าว โดยจัดให้มีนโยบายซื้อที่ดินเก็บเฉพาะที่ดินที่มีศักยภาพสูงและมีแนวโน้มที่ราคาจะปรับขึ้นอย่างรวดเร็ว

ในการพิจารณาซื้อที่ดินแต่ละแห่ง บริษัทจะทำการศึกษาความเป็นไปได้ของการพัฒนาโครงการในเบื้องต้น รวมถึงศึกษาความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของที่ดินในบริเวณดังกล่าว แล้วจึงดำเนินการจัดซื้อเพื่อพัฒนาโครงการ จึงทำให้ในปัจจุบันที่ดินเปล่าที่บริษัทถืออยู่ทั้งหมดเป็นที่ดินที่มีศักยภาพสูงที่พร้อมสำหรับการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ตามแผนธุรกิจของบริษัท ซึ่งนโยบายการจัดซื้อที่ดินที่มีศักยภาพไว้ก่อนล่วงหน้าเป็นส่วนหนึ่งที่จะช่วยให้บริษัทมีความได้เปรียบในด้านต้นทุนการพัฒนาโครงการ ทำให้บริษัทสามารถกำหนดราคาขายที่แข่งขันได้กับผู้ประกอบการรายอื่น และทำให้บริษัทได้รับอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนในระดับที่ดี นอกจากนี้ ด้วยประสบการณ์และความเชี่ยวชาญในธุรกิจรับเหมาก่อสร้างมานานกว่า 30 ปี ผู้บริหารและทีมงานของบริษัทจึงมีความคุ้นเคยกับที่ดินในแหล่งต่างๆ และมีวิสัยทัศน์ที่กว้างไกล ทำให้สามารถประเมินศักยภาพและแนวโน้มราคาที่ดินในบริเวณต่างๆ ได้เป็นอย่างดี นอกจากนี้ บริษัทได้มอบหมายให้ฝ่ายพัฒนาธุรกิจ ทำหน้าที่ศึกษาและติดตามเรื่องที่ดินอย่างใกล้ชิดเพื่อให้ทราบถึงแนวโน้มราคาและศักยภาพของการพัฒนาโครงการในพื้นที่ต่างๆ เพิ่มเติมเพื่อลดความเสี่ยงของการซื้อที่ดินในช่วงที่ราคาที่ดินปรับตัวสูงขึ้น ลดความเสี่ยงจากการไม่สามารถจัดหาที่ดินที่มีศักยภาพในการพัฒนาโครงการได้ในอนาคต รวมทั้งลดความเสี่ยงจากการลงทุนในที่ดินที่มีการแข่งขันสูงแต่มีศักยภาพในการพัฒนาต่ำกว่า โดยฝ่ายพัฒนาธุรกิจ จะทำหน้าที่จัดหาที่ดินที่มีศักยภาพสำหรับการพัฒนาโครงการภายใต้กรอบนโยบายการจัดซื้อที่ดินของบริษัท นอกจากนี้ บริษัทยังได้สร้างเครือข่ายและความสัมพันธ์อันดีกับนายหน้าจัดหาที่ดินหลายราย บริษัทจึงเชื่อว่าจะสามารถจัดหาที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ได้อย่างต่อเนื่องในอนาคต

2) ความเสี่ยงจากการเพิ่มขึ้นของต้นทุนการพัฒนาโครงการ

ต้นทุนการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทโดยส่วนใหญ่ คือ ต้นทุนค่าก่อสร้างโครงการ ซึ่งประกอบด้วย ราคาสถูก่อสร้าง อาทิ ราคาไม้และผลิตภัณฑ์ไม้ ราคาซีเมนต์ ราคาสถูฉาบผิว และราคาสถูก่อสร้างอื่นๆ เป็นต้น โดยที่แนวโน้มดัชนีราคาสถูก่อสร้างในปีที่ 2566 มีดัชนีราคาที่ใกล้เคียงกับปี 2565 ดังแสดงในแผนภาพต่อไปนี้



ที่มา : สำนักงานดัชนีเศรษฐกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์

ข้อมูลจากกองดัชนีเศรษฐกิจการค้า สำนักงานนโยบายและยุทธศาสตร์การค้า กระทรวงพาณิชย์ พบว่า ดัชนีราคาวัสดุก่อสร้างเฉลี่ยทั้งปีของปี 2566 ขยายตัวเพิ่มขึ้นร้อยละ 0.1 เมื่อเทียบกับปี 2565 จากการฟื้นตัวของภาคการท่องเที่ยว ซึ่งส่งผลให้มีการปรับปรุงโครงการเชิงพาณิชย์ เช่น โรงแรม อาคาร และพื้นที่ค้าปลีก เป็นต้น ถึงแม้ว่าในช่วงไตรมาสที่ 4 ดัชนีราคาวัสดุก่อสร้างในหมวดอื่น ๆ มีการปรับตัวเพิ่มขึ้น อย่างไรก็ตาม ดัชนีราคาหมวดเหล็กและผลิตภัณฑ์เหล็กลดลงอย่างต่อเนื่อง 10 เดือนติดต่อกันในปี 2566 เนื่องจากมีปริมาณเหล็กส่วนเกินสูงจากปัญหาวิกฤตอสังหาริมทรัพย์ของจีน ซึ่งเป็นปัจจัยกดดันให้ราคาเหล็กในตลาดโลกและในประเทศปรับลดลง จึงส่งผลให้ภาพรวมของดัชนีราคาวัสดุก่อสร้างปี 2566 ขยายตัวเพียงเล็กน้อย

นอกจากนี้ ต้นทุนค่าแรงยังมีแนวโน้มปรับตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยในเดือนธันวาคม ปี 2566 มีการประกาศปรับค่าแรงขั้นต่ำในเขตกรุงเทพมหานครเพิ่มขึ้นเป็น 363 บาทต่อวัน และมีผลบังคับใช้วันที่ 1 มกราคม 2567 เป็นต้นไป ดังนั้น หากต้นทุนวัสดุก่อสร้างและค่าแรงปรับตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง จะส่งผลกระทบต่อต้นทุนการพัฒนาโครงการและความสามารถในการทำกำไรของบริษัท

อย่างไรก็ตาม บริษัทได้ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว และได้กำหนดมาตรการในการควบคุมและลดความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาวัสดุก่อสร้าง โดยในการจัดหาวัสดุก่อสร้างสำหรับใช้ในการก่อสร้างโครงการของบริษัท บริษัทมีนโยบายจัดจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างโครงการในลักษณะจ้างเหมาแบบ Lump Sum Contract ซึ่งผู้รับเหมาจะเป็นผู้รับผิดชอบในการจัดซื้อวัสดุก่อสร้างหลัก โดยราคาวัสดุก่อสร้างดังกล่าวจะรวมเป็นส่วนหนึ่งของราคารับเหมาก่อสร้าง ดังนั้น หากราคาวัสดุก่อสร้างหลักปรับตัวสูงขึ้นในช่วงระหว่างการจัดหาโครงการ บริษัทจะไม่ได้รับผลกระทบเนื่องจากผู้รับเหมาก่อสร้างจะเป็นผู้รับความเสี่ยงในเรื่องดังกล่าว

บริษัทมีนโยบายจัดซื้อวัสดุและอุปกรณ์บางประเภทจากผู้ผลิตโดยตรง โดยจะจัดให้มีการประกวดราคา หรือเปรียบเทียบราคาและคุณภาพของวัสดุโดยฝ่ายจัดซื้อ และมีนโยบายเข้าเจรจาเพื่อกำหนดราคาซื้อขายวัสดุดังกล่าวเป็นการล่วงหน้าตั้งแต่ช่วงเริ่มก่อสร้างโครงการ เพื่อลดความเสี่ยงของการเปลี่ยนแปลงราคาสินค้าในอนาคต บริษัทยังได้รับประโยชน์จากการสั่งซื้อวัสดุก่อสร้างในปริมาณมาก (Economies of Scale) ทำให้มีอำนาจต่อรองด้านราคากับผู้ผลิตมากขึ้น ทั้งนี้ บริษัทได้กำหนดให้ฝ่าย Quantity Survey และฝ่ายจัดซื้อ ทำหน้าที่ติดตามการเปลี่ยนแปลงของราคาวัสดุก่อสร้างอย่างต่อเนื่อง เพื่อประเมินแนวโน้มของราคาวัสดุก่อสร้างในอนาคต เพื่อที่จะสามารถกำหนดราคาว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างโครงการได้อย่างเหมาะสมก่อนการลงนามในสัญญาว่าจ้างผู้รับเหมาซึ่งจะมีการกำหนดราคาที่แน่นอนในสัญญา

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

3) ความเสี่ยงจากการขายโครงการคอนโดมิเนียมก่อนการก่อสร้าง

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

นอกจากนี้ บริษัทมีแนวทางลดความเสี่ยงจากการขายคอนโดมิเนียมก่อนการก่อสร้างที่ไม่เป็นไปตามแผนการขายที่วางไว้ โดยก่อนการก่อสร้างบริษัทจะทำการวิจัยเชิงลึกเพื่อพัฒนารูปแบบโครงการคอนโดมิเนียมให้ตรงกับความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในแต่ละระดับ และเมื่อโครงการเริ่มเปิดจำหน่าย บริษัทจะทำการตลาดเพื่อประชาสัมพันธ์และกระตุ้นยอดขายผ่านกิจกรรมส่งเสริมการตลาดและการขายที่เหมาะสม ผ่านการจัดอีเว้นท์และการนำเสนอข้อมูลให้แก่ลูกค้าและนักลงทุนผ่านกิจกรรม Roadshow เป็นต้น

4) ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงนโยบายของภาครัฐที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

(1) การเปลี่ยนแปลงทางการเมือง กฎหมายและกฎระเบียบที่เกี่ยวข้อง

ในช่วงหลายปีที่ผ่านมา ประเทศไทยมีการเปลี่ยนแปลงทางการเมือง กฎหมายและกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์อยู่บ่อยครั้ง เช่น การเปลี่ยนแปลงข้อกำหนดการจัดสรรที่ดินตาม พรบ. จัดสรรที่ดิน หรือการเปลี่ยนแปลงกฎระเบียบเกี่ยวกับการกำหนดเขตการใช้ประโยชน์ที่ดิน (Zoning) กฎหมายผังเมือง การวางผังจราจร การเปลี่ยนแปลงกำหนดการก่อสร้างระบบขนส่งมวลชนต่างๆ รวมถึงการเปลี่ยนแปลงนโยบายของรัฐบาล เช่น นโยบายบ้านหลังแรก นโยบายเกี่ยวกับภาษีมรดก ภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง เป็นต้น การเปลี่ยนแปลงดังกล่าวมักจะเกิดขึ้นจากปัจจัยต่างๆ ในช่วงที่มีการเปลี่ยนแปลงรัฐบาล หรือเป็นการเปลี่ยนแปลงเพื่อให้สอดคล้องกับภาวะเศรษฐกิจของประเทศ การเปลี่ยนแปลงแต่ละครั้งอาจส่งผลกระทบต่อการทำงานของบริษัทในด้านต่างๆ เช่น การวางแผนก่อสร้างโครงการ ซึ่งอาจส่งผลให้บริษัทมีต้นทุนการพัฒนาโครงการหรือค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานที่สูงขึ้น

อย่างไรก็ดี บริษัทได้มอบหมายให้ฝ่ายพัฒนาธุรกิจ (Business Development) ทำหน้าที่ศึกษาและติดตามการเปลี่ยนแปลงเกี่ยวกับกฎระเบียบต่างๆ ที่เกี่ยวข้องอย่างต่อเนื่อง ควบคู่กับการศึกษาสภาพตลาดและสถานะเศรษฐกิจ เพื่อเตรียมรับมือและเตรียมความพร้อมในการปรับแผนการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อลดผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงดังกล่าว นอกจากนี้ บริษัทยังมีทีมงานที่มีความเชี่ยวชาญด้านวิศวกรรมและ

กฎหมาย จึงสามารถดัดแปลงผังจัดสรรหรือรูปแบบโครงการให้สอดคล้องตามกฎหมายเพื่อให้เกิดการใช้ประโยชน์จากที่ดินได้สูงสุด

(2) มาตรการของภาครัฐในการกำหนดนโยบายสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย

เมื่อวันที่ 1 เมษายน 2562 ธนาคารแห่งประเทศไทยได้ปรับหลักเกณฑ์การกำกับดูแลสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย หรืออัตราส่วนสินเชื่อต่อมูลค่าหลักประกันสำหรับการซื้ออสังหาริมทรัพย์ทั้งประเภทบ้านเดี่ยว ทาวน์เฮาส์ และ คอนโดมิเนียม โดยมีเป้าหมายเพื่อยกระดับการปล่อยสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยให้มีความเหมาะสม พร้อมกับการบริหารความเสี่ยงของทั้งผู้ให้กู้และผู้กู้ เพื่อลดผลกระทบจากการเก็งกำไรในรูปแบบต่างๆ จนอาจส่งผลกระทบต่อปัญหาด้านการชำระหนี้ของประชาชนจากการที่ได้นำเงินกู้เงินกำลังผ่อนค้างวัด ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อเนื่องต่อการชำระหนี้ของผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ในอนาคต

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

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

5) ความเสี่ยงจากความล่าช้าของการขออนุญาตและการก่อสร้าง

การก่อสร้างโครงการถือเป็นกระบวนการสำคัญในการดำเนินธุรกิจของบริษัท เนื่องจากหากบริษัทไม่สามารถก่อสร้างโครงการเพื่อส่งมอบห้องชุดให้แก่ลูกค้าได้ตามระยะเวลาที่กำหนดไว้ในสัญญาจะซื้อขายห้องชุด ย่อมส่งผลกระทบต่อภาพลักษณ์ ความน่าเชื่อถือ การรับรู้รายได้และผลการดำเนินงานของบริษัท โดยทั่วไป บริษัทจะกำหนดระยะเวลาการก่อสร้างโครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภท Low Rise (ขนาดไม่เกิน 8 ชั้น) ประมาณ 2.5 ปี ขณะที่โครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภท High Rise (เกินกว่า 8 ชั้น) จะกำหนดไว้ที่ประมาณ 3.5 ปี บริษัทจึงมีความเสี่ยงจากความล่าช้าของการก่อสร้างโครงการ ซึ่งอาจเกิดได้จากหลายสาเหตุ เช่น ความล่าช้าของขั้นตอนการขออนุมัติรายงานวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม (EIA) หรือโครงการไม่สามารถทำยอดจองขั้นต่ำได้ตามที่ธนาคารกำหนดจึงทำให้ไม่สามารถเบิกเงินกู้ยืมจากธนาคารเพื่อนำมาก่อสร้างโครงการได้ ในกรณีที่โครงการอสังหาริมทรัพย์ก่อสร้างล่าช้ากว่าที่กำหนดไว้ในสัญญาจะซื้อขายห้องชุด ตามพรบ.อาคารชุด พ.ศ. 2522 (และที่ได้มีการแก้ไข

เพิ่มเติม) ลูกคามีสิทธิที่จะบอกเลิกสัญญาได้ และมีสิทธิเรียกคืนเงินที่ลูกค้าได้ชำระไปแล้วทั้งหมดพร้อมดอกเบี้ยตามที่กำหนดไว้ในสัญญา (ซึ่งจะเป็นอัตราเดียวกับที่บริษัทเรียกเก็บจากลูกค้ากรณีลูกค้าจ่ายค่าห้องชุดล่าช้า) หรือในกรณีที่ลูกค้าไม่ประสงค์จะยกเลิกสัญญา ลูกค้ามีสิทธิเรียกค่าปรับเป็นรายวันได้ในอัตราร้อยละ 0.01 ของราคาห้องชุด จนกว่าโครงการจะก่อสร้างแล้วเสร็จ แต่โดยรวมแล้วต้องไม่เกินร้อยละ 10 ของราคาห้องชุด ความล่าช้าในการก่อสร้างโครงการดังกล่าว ยังส่งผลกระทบต่อความล่าช้าของการรับรู้รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์ของบริษัท และอาจส่งผลให้บริษัทมีต้นทุนการพัฒนาโครงการที่สูงขึ้นจากภาระดอกเบี้ยของเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินที่นำมาใช้เป็นแหล่งเงินทุนในการพัฒนาโครงการ

บริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว จึงให้ความสำคัญกับกระบวนการคัดเลือกผู้รับเหมา โดยจะพิจารณาจากประสบการณ์การทำงาน ชื่อเสียง ผลงานในอดีตที่ผ่านมา ความเรียบร้อยของงานก่อสร้าง ความตรงต่อเวลาในส่งมอบงาน รวมถึงความพร้อมในการทำงานและฐานะการเงินของบริษัทผู้รับเหมาก่อสร้าง เพื่อให้มั่นใจได้ว่าบริษัทได้ผู้รับเหมาที่มีคุณภาพมาเป็นผู้ดำเนินการก่อสร้าง

อีกทั้ง สำหรับโครงการที่มีขนาดใหญ่และมีความซับซ้อนของงาน บริษัทจะว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างมากกว่า 1 ราย เพื่อดำเนินงานก่อสร้างภายนอกแยกจากงานก่อสร้างภายในตัวอาคาร รวมถึงงานระบบต่างๆ เช่น ระบบไฟฟ้า ระบบสุขาภิบาลและดับเพลิง ระบบปรับอากาศและระบายอากาศ รวมถึงงานตกแต่งภายใน เพื่อลดความเสี่ยงจากความล่าช้าของการก่อสร้างโครงการดังกล่าว นอกจากนี้ สัญญาผู้รับเหมาก่อสร้างที่บริษัทเข้าทำกับผู้รับเหมา ยังมีการกำหนดค่าปรับในกรณีที่ผู้รับเหมาส่งมอบงานล่าช้า และมีการหักเงินค่าประกันผลงานไว้ในแต่ละงวดงานอีกร้อยละ 5 ของมูลค่างานที่ส่งมอบ ซึ่งผู้รับเหมาจะได้รับเงินประกันคืนเมื่อครบกำหนดระยะเวลาประกันผลงาน เพื่อให้มั่นใจได้ว่าบริษัทสามารถควบคุมระยะเวลาการก่อสร้าง ควบคุมต้นทุน และคุณภาพของงานได้ตามที่กำหนด

นอกจากนี้ เพื่อลดความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทได้กำหนดให้ฝ่ายบริหารและควบคุมงานก่อสร้าง ซึ่งประกอบด้วยทีมวิศวกรและโพรแมน ซึ่งเป็นบุคลากรภายในบริษัทที่มีประสบการณ์ในธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ทำหน้าที่บริหารงานก่อสร้างโครงการ พร้อมทั้งตรวจสอบการดำเนินงาน ควบคุมคุณภาพงาน และติดต่อประสานงานกับผู้รับเหมาหลัก โดยบริษัท และผู้รับเหมาจะมีการประชุมหารือร่วมกันอย่างสม่ำเสมออย่างน้อยทุกสัปดาห์ เพื่อสอบถามปัญหาต่างๆ ที่พบในงานก่อสร้างและร่วมกันแก้ไขปัญหาดังกล่าว เพื่อให้มั่นใจว่าผู้รับเหมาสามารถดำเนินงานก่อสร้างได้เป็นไปตามแผนงานที่วางไว้ นอกจากนี้ ด้วยประสบการณ์และความสัมพันธ์ที่ดีของบริษัทในธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ในกรณีที่ผู้รับเหมาเกิดการขาดแคลนแรงงานที่ใช้ในการก่อสร้าง บริษัทก็สามารถจัดหาผู้รับเหมารายใหม่หรือแรงงานเพิ่มเติม เข้าทำงานทดแทนได้อย่างทันท่วงที อย่งไรก็ดี กรณีที่เกิดเหตุสุดวิสัยจากปัจจัยที่ไม่สามารถควบคุมได้ ที่อาจส่งผลให้โครงการของบริษัทไม่สามารถก่อสร้างได้แล้วเสร็จตามกำหนด บริษัทมีนโยบายเจรจากับลูกค้าโดยอาจเสนอโปรโมชั่นเพิ่มเติมในวันโอน เพื่อลดความเสี่ยงของการยกเลิกสัญญาหรือการจ่ายค่าปรับรายวัน ทั้งนี้ ด้วยประสบการณ์และความเชี่ยวชาญของผู้บริหารและทีมงานที่อยู่ในธุรกิจรับเหมาก่อสร้างมาอย่างยาวนาน รวมทั้งการประสานงานกับผู้รับเหมาอย่างใกล้ชิด ทำให้ในการก่อสร้างโครงการที่ผ่านมา บริษัทสามารถแก้ไขปัญหาต่างๆ และควบคุมดูแลการก่อสร้างให้แล้วเสร็จภายในงบประมาณที่วางไว้และสามารถส่งมอบห้องชุดให้แก่ลูกค้าได้ภายในเวลาที่กำหนดหรือคลาดเคลื่อนจากเวลาที่กำหนดไม่มากนัก

6) ความเสี่ยงจากการยกเลิกการจองหรือยกเลิกสัญญาจะซื้อจะขายห้องชุดของลูกค้า

การก่อสร้างโครงการอสังหาริมทรัพย์โครงการหนึ่งมักจะทำให้เงินลงทุนที่ค่อนข้างสูง และใช้ระยะเวลาในการก่อสร้างประมาณ 2.5 – 3.5 ปี ขึ้นอยู่กับประเภทและลักษณะของโครงการ ผู้ประกอบการส่วนใหญ่จึงมีการเปิดขายโครงการก่อนเริ่มก่อสร้างเพื่อทดสอบตลาดและการตอบสนองของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย และโดยทั่วไปจะมีการเรียกเก็บเงินดาวน์จากลูกค้ามาจำนวนหนึ่ง โดยลูกค้าจะต้องชำระเงินดาวน์นี้ให้บริษัทประมาณร้อยละ 15 - 30 ของราคาห้องชุด ขึ้นกับสัญญาของลูกค้า ราคาและประเภทอสังหาริมทรัพย์ที่จำหน่าย เมื่อโครงการดำเนินการก่อสร้างแล้วเสร็จ ลูกค้าจะต้องชำระเงินในส่วนที่เหลือให้กับบริษัทครบทั้งจำนวน บริษัทจึงจะทำการโอนกรรมสิทธิ์ในห้องชุดดังกล่าวให้แก่ลูกค้า บริษัทจึงมีความเสี่ยงจากกรณีที่ลูกค้าวางเงินจองหรือเข้าทำสัญญาจะซื้อจะขายห้องชุดกับบริษัทแล้วแต่เกิดการยกเลิกในภายหลัง โดยไม่มาชำระเงินดาวน์ส่วนที่เหลือหรือไม่มารับโอนกรรมสิทธิ์ตามเวลาที่กำหนดในสัญญา ซึ่งส่วนใหญ่จะเกิดกับกลุ่มลูกค้าที่ซื้อเพื่อเก็งกำไร โดยลูกค้ากลุ่มดังกล่าวมักจะจองซื้อห้องชุดตั้งแต่เริ่มเปิดโครงการและมักจะทำการจองไว้จำนวนหลายยูนิต เพื่อนำมาขายต่อในภายหลัง และมักจะยอมทิ้งเงินจองหรือเงินดาวน์ของห้องชุดที่ไม่สามารถขายต่อได้และยอมสละสิทธิการรับโอนห้องชุดดังกล่าว ซึ่งจะทำให้บริษัทเสียโอกาสในการขายห้องชุดดังกล่าวให้กับบุคคลอื่นที่มีความต้องการซื้อที่แท้จริง และจะส่งผลให้บริษัทไม่สามารถรับรู้รายได้จากการขายได้ตามเป้าหมาย

นอกจากนี้ การยกเลิกการจองหรือยกเลิกสัญญาจะซื้อจะขายห้องชุดของลูกค้า อาจส่งผลให้บริษัทเสียความน่าเชื่อถือกับสถาบันการเงิน เนื่องจากสถาบันการเงินโดยทั่วไปมักมีเงื่อนไขกำหนดให้บริษัทจะต้องมียอดขายห้องชุดเกินกว่าอัตราที่กำหนดจึงจะสามารถเบิกเงินกู้ไปใช้ในการก่อสร้างและพัฒนาโครงการได้ ซึ่งหากโครงการอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทมีอัตราการยกเลิกการจองในระดับสูง อาจส่งผลต่อการยื่นขอสินเชื่อสำหรับใช้ในโครงการถัดไป ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อแผนธุรกิจ สภาพคล่อง และผลการดำเนินงานของบริษัท

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

ทั้งนี้ โครงการคอนโดมิเนียมของบริษัทโดยส่วนใหญ่ จะเรียกเก็บเงินดาวน์ในสัดส่วนที่สูงจึงทำให้โอกาสที่ลูกค้าจะทิ้งเงินจอง เงินดาวน์ และไม่มารับโอนกรรมสิทธิ์ตามที่กำหนดมีไม่มากนัก ขณะที่โครงการคอนโดมิเนียมที่เรียกเก็บเงินดาวน์ในสัดส่วนน้อย มักจะเป็นโครงการคอนโดมิเนียมที่เจาะตลาดกลุ่มลูกค้าระดับกลางและล่าง ซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าที่มีความต้องการซื้ออสังหาริมทรัพย์เพื่ออยู่อาศัยอย่างแท้จริง (Real Demand) ดังนั้น โอกาสที่ลูกค้า

กลุ่มดังกล่าวจะไม่มารับโอนกรรมสิทธิ์ ณ วันที่ครบกำหนดจึงอยู่ในเกณฑ์ที่ไม่สูงนัก โดยบริษัทมีอัตราการยกเลิกการจองห้องชุดของลูกค้าในปี 2566 ที่ประมาณอัตราร้อยละ 10 นอกจากนี้ ในกรณีที่บริษัทประเมินแล้วว่ามีโอกาสที่ลูกค้าจะไม่มารับโอนกรรมสิทธิ์ในห้องชุดภายในวันที่กำหนด บริษัทอาจพิจารณาใช้แผนการตลาดโดยการจัดโปรโมชัน หรือแจกของสมนาคุณ เพื่อจูงใจให้ลูกค้ามารับโอนกรรมสิทธิ์ภายในระยะเวลาที่กำหนด เพื่อให้บริษัทสามารถรับรู้รายได้จากการขายได้เป็นไปตามแผนที่วางไว้

7) ความเสี่ยงจากความล่าช้าในการรับโอนกรรมสิทธิ์ของลูกค้า

โดยทั่วไปเมื่อลูกค้าเข้าทำสัญญาจะซื้อจะขายห้องชุดกับบริษัท ในสัญญาจะซื้อจะขายจะมีการกำหนดวันโอนกรรมสิทธิ์ของห้องชุดเมื่อโครงการแล้วเสร็จในระยะเวลาที่แน่นอน ทั้งโครงการที่แล้วเสร็จพร้อมโอนกรรมสิทธิ์และโครงการที่อยู่ระหว่างการพัฒนา อย่างไรก็ตาม บริษัทอาจเผชิญความเสี่ยงจากความล่าช้าในการโอนกรรมสิทธิ์ของลูกค้าเกินกว่าที่กำหนดหรือการผัดขันธ์ชำระเงินค่าโอนกรรมสิทธิ์ ซึ่งในอดีตที่ผ่านมาจะมีสาเหตุหลักเนื่องจากลูกค้าไม่สามารถขอสินเชื่อกับสถาบันการเงินได้ เหตุการณ์ดังกล่าวอาจส่งผลกระทบต่อรับรู้รายได้ของบริษัท ที่อาจไม่เป็นไปตามการประมาณการหรือการวางแผนการบริหารเงินสดและสภาพคล่องที่อาจคลาดเคลื่อน รวมถึงอาจส่งผลให้บริษัทต้องดำเนินการรับเงินจองและเงินทำสัญญาที่ได้ชำระมาแล้วเนื่องจากผู้ซื้อผิดสัญญา และบริษัทต้องนำห้องชุดดังกล่าวออกมาจำหน่ายใหม่

อย่างไรก็ดี บริษัทมีนโยบายบริหารความเสี่ยงของลูกค้าในด้านสินเชื่อ โดยมีมาตรการสนับสนุนให้ลูกค้ายื่นขออนุมัติสินเชื่อในเบื้องต้น (Pre-Approve) โดยบริษัทมีกระบวนการ Pre-Approve ที่ทำร่วมกับสถาบันการเงินหลายแห่งในการพิจารณาความสามารถในการขอสินเชื่อของลูกค้า และพิจารณาวงเงินที่จะได้รับอนุมัติในเบื้องต้น เพื่อให้ลูกค้าพิจารณาก่อนตัดสินใจซื้อห้องชุดกับบริษัท นอกจากนี้ บริษัทมีนโยบายในการเตรียมความพร้อมให้แก่ลูกค้าสำหรับการขอสินเชื่อจริงจากสถาบันการเงินอย่างน้อยล่วงหน้า 3 เดือน ก่อนที่โครงการจะก่อสร้างแล้วเสร็จและจะเริ่มโอนกรรมสิทธิ์ในห้องชุด เพื่ออำนวยความสะดวกแก่ทั้งลูกค้าและสถาบันการเงินเพื่อให้กระบวนการอนุมัติสินเชื่อเป็นไปอย่างรวดเร็วและสอดคล้องกับแผนการขายของบริษัท นอกจากนี้ ฝ่ายขาย ฝ่ายบริการลูกค้า และฝ่ายกฎหมายยังมีการติดตามและนัดหมายการดำเนินการโอนกรรมสิทธิ์กับลูกค้าที่ชัดเจนและเป็นลายลักษณ์อักษร ทั้งนี้ ในกรณีที่ลูกค้าขอสินเชื่อไม่ผ่านหรือไม่มารับโอนกรรมสิทธิ์ภายในระยะเวลาที่กำหนด บริษัทอาจพิจารณาคืนเงินที่ลูกค้าชำระมาทั้งหมดหรือบางส่วน และนำห้องชุดดังกล่าวกลับมาขายใหม่ (Resale) ให้กับลูกค้ารายอื่นที่ยังมีความต้องการต่อไป

8) ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงตัวแทนขายอสังหาริมทรัพย์รายใหญ่

ปัจจัยความสำเร็จของการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ ส่วนหนึ่งขึ้นอยู่กับกระบวนการวางแผนด้านการขายและการประเมินความเสี่ยงด้านการตลาดอย่างรอบคอบ นอกเหนือจากบุคลากรฝ่ายขายและการตลาดภายในบริษัท บริษัทยังใช้บริการตัวแทนขายหรือนายหน้าอสังหาริมทรัพย์รายอื่นให้เป็นผู้ดำเนินการร่วมในการขายและประชาสัมพันธ์โครงการของบริษัท โดยเฉพาะในช่วงที่บริษัทมีการเปิดตัวโครงการอสังหาริมทรัพย์อย่างต่อเนื่องหลายโครงการ ซึ่งทำให้บุคลากรภายในของบริษัทมีไม่เพียงพอต่อการดำเนินการดังกล่าว บริษัทมีนโยบายคัดเลือกตัวแทนขายอสังหาริมทรัพย์โดยพิจารณาจากความเหมาะสมตามลักษณะโครงการ ทำเลที่ตั้ง และกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของแต่ละโครงการเป็นหลัก โดยบริษัทอาจพิจารณาแต่งตั้งตัวแทนขายของแต่ละโครงการในลักษณะ Co

Agent ตัวแทนร่วมขาย หรือ Sole Agent เพื่อทำหน้าที่เป็นที่ปรึกษาด้านการขาย การบริหารการขาย รวมถึงการวางแผนด้านการตลาดและประชาสัมพันธ์ให้แก่โครงการของบริษัทแบบครบวงจร ทั้งนี้ เพื่อความคล่องตัวในการดำเนินธุรกิจ บริษัทไม่มีข้อผูกมัดหรือสัญญาการขายโครงการแบบผูกขาดระยะยาวกับตัวแทนขายรายใดรายหนึ่งแต่อย่างใด

การขายโครงการอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทที่ผ่านมาเป็นการขายผ่านตัวแทนขายหรือนายหน้าเป็นส่วนใหญ่ บริษัทจึงมีความเสี่ยงจากการพึ่งพิงตัวแทนขายอสังหาริมทรัพย์รายใหญ่ ซึ่งหากตัวแทนขายรายดังกล่าวขอยกเลิกสัญญาหรือไม่ประสงค์ที่จะให้บริการด้านการขายและการตลาดแก่โครงการของบริษัท อาจส่งผลกระทบต่อฐานะการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ

อย่างไรก็ดี บริษัทเชื่อว่าโอกาสที่จะสูญเสียความสัมพันธ์ทางธุรกิจกับตัวแทนขายรายใหญ่มีไม่มากนัก เนื่องจากบริษัทมีความสัมพันธ์ทางธุรกิจที่ดีกับตัวแทนขายรายใหญ่อ้างอิง ซึ่งเป็นคู่ค้าของบริษัทตั้งแต่เริ่มดำเนินธุรกิจ ทั้งนี้ เพื่อการบริหารความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทได้เพิ่มตัวแทนขาย (Agent) รายใหญ่ในต่างประเทศที่มีศักยภาพเทียบเท่า และยังสามารถเตรียมทีมขายลูกค้าต่างประเทศเพิ่มเติม ซึ่งเป็นทีมขายภายในบริษัท ที่จะทำการขายแบบ B2B ผ่าน Sub Agent มากกว่า 50 รายที่บริษัทแต่งตั้งขึ้นเพื่อทำการขายให้แก่บริษัท เพื่อลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงตัวแทนขายรายใหญ่เพียงไม่กี่ราย รวมถึงกระจายแหล่งตัวแทนให้มากยิ่งขึ้น

นอกจากนี้ ในปีที่ผ่านมา บริษัทมุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าชาวต่างชาติที่อาศัยอยู่ในประเทศไทย เพื่อหลีกเลี่ยงข้อจำกัดด้านการเดินทางเข้าประเทศของลูกค้าต่างชาติที่ไม่สามารถเข้ามาซื้ออสังหาริมทรัพย์ในไทย ในขณะเดียวกันบริษัทมีแผนจำหน่ายผ่านเครือข่ายของกลุ่มธุรกิจ Branded Residence ซึ่งมีตัวแทนขายในต่างประเทศที่สำคัญ อาทิ สาธารณรัฐประชาชนจีน รัสเซีย และอินเดีย เป็นต้น อีกทั้ง บริษัทยังมีแผนเปิดสำนักงานตัวแทนขายโดยตรงในประเทศเป้าหมายเมื่อสถานการณ์โควิด-19 คลี่คลาย

9) ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้าชาวจีน

ภายใต้พระราชบัญญัติอาคารชุด ชาวต่างชาติสามารถถือครองห้องชุดในโครงการคอนโดมิเนียมได้สูงสุดไม่เกินร้อยละ 49 ของพื้นที่ขายทั้งหมดในอาคารที่ได้จดทะเบียนเป็นอาคารชุด (ยกเว้นในกรณีที่อาคารชุดนั้นตั้งอยู่ในเขตพื้นที่ส่งเสริมการลงทุน จะสามารถถือครองได้สูงสุดร้อยละ 100 ของพื้นที่ขายทั้งหมด) ขณะที่อสังหาริมทรัพย์ประเภทอื่นในประเทศไทย เช่น ที่ดินและที่อยู่อาศัยแนวราบ ชาวต่างชาติจะไม่สามารถครอบครองได้โดยเสรีเว้นแต่จะเข้าขายช้อยกเว้นบางประการ เช่น กฎกระทรวง กำหนดหลักเกณฑ์ วิธีการ และเงื่อนไขการได้มาซึ่งที่ดินเพื่อใช้เป็นที่อยู่อาศัยของคนต่างด้าว พ.ศ. 2545 กำหนดให้ชาวต่างชาติสามารถซื้อที่อยู่อาศัยพร้อมที่ดินในประเทศไทยได้ 1 ไร่ โดยมีเงื่อนไขต้องลงทุนในประเทศไทยตามที่กฎกระทรวงกำหนดไม่ต่ำกว่า 40 ล้านบาท และต้องคงการลงทุนไว้ไม่ต่ำกว่า 5 ปี ด้วยเงื่อนไขข้างต้นจึงส่งผลให้ห้องชุดในโครงการคอนโดมิเนียมในประเทศไทยเป็นที่สนใจของนักลงทุนชาวต่างชาติมากกว่าการถือครองที่ดินหรือที่อยู่อาศัยแนวราบ

ในช่วง 3-4 ปีที่ผ่านมา นักลงทุนชาวจีนและฮ่องกงได้เข้าซื้อห้องชุดในโครงการคอนโดมิเนียมในประเทศไทยเป็นจำนวนมาก ซึ่งรวมถึงโครงการคอนโดมิเนียมของบริษัท เนื่องจากสามารถให้ผลตอบแทนจากการลงทุนในระดับที่ดี โดยทำเลที่เป็นที่นิยม คือ โครงการตามแนวรถไฟฟ้าในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล และทำเลที่มีชาวจีนอาศัยอยู่มาก เช่น รัชดาภิเษก หรือทำเลที่สามารถเดินทางได้โดยสะดวก โดยการขายห้องชุดในโครงการ

คอนโดมิเนียมของบริษัทในอดีตที่ผ่านมา มีสัดส่วนลูกค้าสัญชาติไทยและลูกค้าต่างชาติคิดเป็นประมาณร้อยละ 80 และร้อยละ 20 ตามลำดับ โดยกลุ่มลูกค้าต่างชาติ จะประกอบด้วยลูกค้าชาวจีนและฮ่องกงเป็นหลัก บริษัทจึงมีความเสี่ยงจากการพึ่งพิงความต้องการและกำลังซื้อของลูกค้าหรือกลุ่มนักลงทุนชาวจีน โดยหากลูกค้าชาวจีนตัดสินใจชะลอการลงทุน หรือยกเลิกสัญญาจะซื้อจะขายห้องชุดในโครงการของบริษัท อาจส่งผลกระทบต่อรายได้และผลการดำเนินงานของบริษัท

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

10) ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงรายได้หลักจากการขายอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียม

ปัจจุบันบริษัทมุ่งเน้นการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียมเป็นหลักทั้งในรูปแบบ High Rise และ Low Rise การพึ่งพิงรายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียมในสัดส่วนที่สูงดังกล่าว ทำให้บริษัทมีความเสี่ยงหากตลาดคอนโดมิเนียมในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลเกิดภาวะอุปทานล้นตลาด ซึ่งเกิดขึ้นเมื่อความต้องการที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียมมีน้อยกว่าจำนวนห้องชุดพักอาศัยที่มีอยู่ในตลาด รวมถึงหากพฤติกรรมผู้บริโภคมีการเปลี่ยนแปลงไป โดยมีความต้องการที่อยู่อาศัยประเภทอื่นมากขึ้น เช่น บ้านเดี่ยวหรือทาวน์โฮม อาจส่งผลให้รายได้และผลประโยชน์ของบริษัทไม่เป็นไปตามที่คาดไว้

อย่างไรก็ดี ก่อนการเริ่มลงทุนพัฒนาโครงการใดๆ บริษัทจะทำการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการโดยละเอียด เพื่อกำหนดราคาขายที่เหมาะสมกับทำเลที่ตั้งโครงการและรายรับของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย รวมถึงการศึกษากฎะตลาต พฤติกรรมและแนวโน้มความต้องการของผู้บริโภค และอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนในกรณีต่างๆ อีกทั้งในระหว่างการพัฒนาโครงการ บริษัทยังมีนโยบายติดตามความเป็นไปของภาวะตลาด รวมถึงภาวะเศรษฐกิจของประเทศ ตลอดจนปัจจัยอื่นๆ ที่อาจมีผลกระทบต่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียมอย่างต่อเนื่อง

นอกจากนี้ เพื่อลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงรายได้จากการจำหน่ายอสังหาริมทรัพย์ประเภทโครงการคอนโดมิเนียมเป็นหลัก บริษัทได้พัฒนาโครงการ Tribe 39 ซึ่งเป็นโรงแรมเพียงอย่างเดียวทั้งโครงการ โดยโรงแรมแห่งนี้เปิดดำเนินการในช่วงเดือนกุมภาพันธ์ ปี 2567 และบริษัทได้ขยายการลงทุนไปสู่โครงการอสังหาริมทรัพย์

แนวราบเพิ่มมากขึ้น โดยในไตรมาส 3 ปี 2567 บริษัทมีการก่อสร้างและขายโครงการแนวราบรวม 4 โครงการ (ไม่รวมโครงการในแนวราบที่ก่อสร้างเสร็จแล้วและอยู่ระหว่างการโอนกรรมสิทธิ์อีก 2 โครงการ) และได้มีแผนในการพัฒนาโครงการแนวราบให้มีมูลค่าการพัฒนาโครงการรวมเท่ากับมูลค่าการพัฒนาโครงการประเภทคอนโดมิเนียมภายในปี 2567 เพื่อเป็นการกระจายความเสี่ยงทั้งด้านความหลากหลายของสินค้าและทำเลที่ตั้งโครงการ เพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคที่หลากหลายเพิ่มมากขึ้น รวมทั้งมีเป้าหมายพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ในรูปแบบต่างๆ ในพื้นที่ต่างจังหวัดที่อยู่ในแหล่งท่องเที่ยวขนาดใหญ่เพิ่มเติม หากพบว่ามีโอกาสทางการตลาดสำหรับธุรกิจประเภทดังกล่าวและมีโอกาสได้รับอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนที่เหมาะสม บริษัทเชื่อว่า นโยบายและแผนการขยายธุรกิจดังกล่าวจะช่วยให้อำนาจการขยายได้ที่หลากหลายขึ้น รวมถึงมีสัดส่วนรายได้ประจำเพิ่มขึ้น ซึ่งจะช่วยลดความเสี่ยงของบริษัทจากการพึ่งพิงรายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียมเป็นหลักได้

11) ความเสี่ยงจากการแข่งขันของธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อจำหน่าย

ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อจำหน่าย เป็นธุรกิจหลักของบริษัทในปัจจุบัน และเป็นธุรกิจที่มีการแข่งขันสูงโดยเฉพาะในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล เนื่องจากมีผู้ประกอบการจำนวนมากทั้งที่เป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ และบริษัทนอกตลาดหลักทรัพย์ฯ ทั้งขนาดเล็กและขนาดใหญ่ หรือรายใหม่ที่เพิ่งเข้ามาในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ทั้งนี้ ด้วยพื้นที่ที่มีอยู่อย่างจำกัดแต่ผู้ประกอบการอาจมีความต้องการพัฒนาโครงการบนที่ดินในทำเลเดียวกัน จึงอาจเกิดการแข่งขันด้านการจัดซื้อที่ดิน ซึ่งจะส่งผลให้ราคาที่ดินปรับตัวสูงขึ้น โดยเฉพาะทำเลใกล้สถานีรถไฟฟ้า รวมถึงการปรับเพิ่มราคาวัสดุก่อสร้างและค่าแรง ซึ่งจะส่งผลให้ต้นทุนการพัฒนาโครงการปรับตัวสูงขึ้น จึงทำให้ผู้ประกอบการหลายรายกำหนดกลยุทธ์ในการขายที่หลากหลายมากขึ้น ทั้งการจัดโปรโมชั่น แจกของสมนาคุณ หรือการพัฒนาห้องชุดที่มีหลายขนาด หลายเกรด เพื่อให้สามารถกำหนดราคาที่หลากหลายและครอบคลุมกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่กว้างขึ้น บริษัทจึงมีความเสี่ยงจากการแข่งขันที่สูงในอุตสาหกรรม ซึ่งอาจส่งผลให้บริษัทมีต้นทุนที่สูงขึ้น และมีรายได้จากการขายที่ลดลง ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัท

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

เฟอร์นิเจอร์ที่มีคุณภาพดีและมีราคาที่เหมาะสม ทำให้บริษัทได้รับรางวัลด้านอสังหาริมทรัพย์ต่างๆ หลายรางวัล และทำให้โครงการของบริษัทมีความแตกต่างและสามารถแข่งขันได้กับผู้ประกอบการรายอื่น

นอกจากนี้ จากการแข่งขันที่สูงขึ้นในอุตสาหกรรม บริษัทได้เริ่มขยายกลุ่มลูกค้าเป้าหมายจากเดิมที่มุ่งเน้นเฉพาะกลุ่มลูกค้าที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัย โดยเพิ่มกลุ่มลูกค้าที่เป็นนักลงทุนทั้งในประเทศและต่างประเทศที่ต้องการซื้อเพื่อลงทุนหรือปล่อยเช่า อีกทั้งยังมุ่งเน้นในการสร้างความแตกต่างให้กับโครงการเพื่อดึงดูดนักลงทุนและผู้เช่า โดยการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่มีคุณภาพในทำเลที่มีศักยภาพในรูปแบบของ Branded Residence ด้วยการยกระดับคุณภาพของทรัพย์สินผ่านการให้บริการหลังการขายด้วยการนำบริการของโรงแรมชั้นนำที่มีชื่อเสียงจากต่างประเทศเข้ามาให้บริการภายในโครงการที่พักอาศัย พร้อมกับการปรับเปลี่ยนรูปแบบการพัฒนาโครงการจากเดิมที่มุ่งเน้นการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อจำหน่ายเพียงอย่างเดียว มาเป็นโครงการแบบ Mixed Use ที่มีการผสมผสานระหว่างส่วนพักอาศัย และส่วนของโรงแรม และเซอร์วิสเรสซิเดนซ์ เพื่อให้ผู้ที่พักอาศัยทั้งหมดในโครงการได้รับบริการและสิ่งอำนวยความสะดวกในระดับมาตรฐานการบริการของโรงแรม จึงทำให้ลูกค้าผู้ซื้อห้องชุดเพื่ออยู่อาศัยได้รับความสะดวกสบาย และสามารถสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับทรัพย์สินของลูกค้า ขณะของลูกค้าซึ่งเป็นกลุ่มนักลงทุนก็สามารถหาผู้เช่าได้ง่ายขึ้น และสามารถสร้างผลตอบแทนที่ดีจากการปล่อยเช่า

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

12) ความเสี่ยงจากการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภท Mixed Use

(1) ความเสี่ยงจากการไม่มีประสบการณ์ในการบริหารจัดการโครงการอสังหาริมทรัพย์แบบ Mixed Use

บริษัทมีการปรับรูปแบบการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์บางแห่งจากโครงการที่มีอสังหาริมทรัพย์เพื่อจำหน่ายเพียงอย่างเดียว ให้เป็นโครงการอสังหาริมทรัพย์แบบ Mixed Use เพื่อสร้างสภาพแวดล้อมการพักอาศัยแบบ Branded Residence ซึ่งในโครงการประกอบด้วย ส่วนพักอาศัย พื้นที่ให้เช่าเชิงพาณิชย์ และส่วนของโรงแรมและเซอร์วิสเรสซิเดนซ์ โดยโครงการที่จะได้รับการปรับเปลี่ยนให้เป็นรูปแบบ Mixed Use นี้ ประกอบด้วย โครงการ Wyndham Residence (Siamese Exclusive Queens) โครงการ Ramada Plaza Residence (Siamese Sukhumvit 48) โครงการ Wyndham Garden Residence (Siamese Exclusive 42) และโครงการ Ramada Residence (Siamese Sukhumvit 87) นอกจากนี้โครงการข้างต้น บริษัทยังอยู่ระหว่างการก่อสร้างโครงการ Landmark @ MRTA Station ซึ่งเป็นโครงการแบบ Mixed Use ขนาดใหญ่ริมถนนพระรามเก้า มูลค่าโครงการรวมประมาณ 10,000 ล้านบาท และโครงการ Landmark @ Grand Station เป็นโครงการ Mixed Use ริมถนนรามอินทรา มูลค่าโครงการรวมประมาณ 4,300 ล้านบาท

เนื่องจากในอดีตที่ผ่านมา บริษัทประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อจำหน่ายเพียงอย่างเดียว โดยมีส่วนของอสังหาริมทรัพย์เพื่อเช่าเพียงเล็กน้อย บริษัทอาจมีความเสี่ยงจากการไม่คุ้นเคยกับการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์แบบ Mixed Use ซึ่งต้องอาศัยประสบการณ์ในการบริหารจัดการ โดยเฉพาะในส่วนของโรงแรมหรือเซอร์วิสเรสซิเดนซ์ ซึ่งเป็นธุรกิจใหม่ที่บริษัทไม่เคยทำมาก่อน

อย่างไรก็ดี โครงการประเภท Mixed Use ของบริษัททั้งหมด (ยกเว้นโครงการ Landmark @ MRTA Station และ Landmark @ Grand Station) เป็นโครงการที่ปรับเปลี่ยนรูปแบบมาจากโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อจำหน่าย โดยการนำพื้นที่หรือห้องชุดบางส่วนในโครงการที่มีอยู่ มาปรับเปลี่ยนรูปแบบให้เป็นพื้นที่เช่าเชิงพาณิชย์ โรงแรมและเซอร์วิสเรสซิเดนซ์ ซึ่งคิดเป็นพื้นที่ไม่เกินร้อยละ 20 ของพื้นที่โครงการทั้งหมด โดยพื้นที่อีกกว่าร้อยละ 80 จะยังคงเป็นส่วนของอสังหาริมทรัพย์เพื่อจำหน่าย ซึ่งบริษัทมีประสบการณ์และความชำนาญ อย่างไรก็ดี เพื่อให้มั่นใจว่าการปรับเปลี่ยนรูปแบบโครงการดังกล่าวจะประสบความสำเร็จตามที่คาดไว้ บริษัทจึงได้ว่าจ้าง JLL ซึ่งบริษัทที่ปรึกษาด้านอสังหาริมทรัพย์ชั้นนำของประเทศ ในการวิจัยและสำรวจความต้องการของตลาดเพื่อวางแผนการดำเนินธุรกิจลักษณะ Mixed Use ให้เป็นไปอย่างรอบคอบและระมัดระวัง

(2) ความเสี่ยงจากข้อร้องเรียนของลูกค้าผู้ซื้อห้องชุดเพื่ออยู่อาศัยในโครงการ

จากแผนการดำเนินธุรกิจของบริษัทที่มุ่งสู่การพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์แบบ Mixed Use มากขึ้น โดยการนำพื้นที่บางส่วนหรือห้องชุดบางส่วนในโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่พัฒนาแล้ว มาปรับเปลี่ยนรูปแบบการใช้งานให้เป็นพื้นที่เช่าเชิงพาณิชย์ และห้องพักเพื่อการบริการในรูปแบบโรงแรมหรือเซอร์วิสเรสซิเดนซ์เพื่อให้บริการแก่ลูกค้าภายนอก บริษัทอาจมีความเสี่ยงจากการเกิดข้อร้องเรียนของลูกค้าผู้ซื้อห้องชุดในโครงการเพื่อพักอาศัย ในกรณีที่ลูกค้าจากภายนอกซึ่งส่วนใหญ่เป็นกลุ่มนักท่องเที่ยวรวมความเป็นส่วนตัวของที่พักอาศัยในโครงการ โดยเฉพาะโครงการที่นำห้องชุดบางส่วนในอาคารพักอาศัยมาปรับเปลี่ยนรูปแบบให้เป็นโรงแรมหรือเซอร์วิสเรสซิเดนซ์ เช่น โครงการ Blossom Condo @ Fashion Beyond โครงการ Wyndham Residence โครงการ Wyndham Garden Residence และโครงการ Ramada Residence การร้องเรียนดังกล่าวอาจส่งผลกระทบในทางลบต่อภาพลักษณ์และชื่อเสียงของโครงการ ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อเนื่องถึงความสามารถในการขายโครงการใหม่ของบริษัทในอนาคต

บริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว ในการปรับเปลี่ยนรูปแบบการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ให้เป็นแบบ Mixed Use บริษัทได้ให้ความสำคัญกับความเป็นส่วนตัวของลูกค้าที่ซื้อห้องชุดเพื่ออยู่อาศัยในโครงการเป็นหลัก บริษัทจึงจัดสรรพื้นที่สำหรับโรงแรมและเซอร์วิสเรสซิเดนซ์ โดยมีการแยกชั้น แยกอาคาร หรือแยกโครงการ ออกจากกันอย่างชัดเจน นอกจากนี้ หากพื้นที่สำหรับการก่อสร้างโครงการเชื้ออำนวยการ บริษัทจะแยกสิ่งอำนวยความสะดวก เช่น ลิฟต์โดยสาร และฟิตเนส ระหว่างส่วนของผู้อยู่อาศัยและส่วนของผู้เช่าออกจากกัน เช่น โครงการ Blossom Condo @ Fashion Beyond มีการแยกสระว่ายน้ำสำหรับผู้ใช้บริการโรงแรมและผู้พักอาศัยออกจากกัน โครงการ Wyndham Residence แยกส่วนรับรอง (Lobby) ออกจากกัน และโครงการ Wyndham Garden Residence แยกสระว่ายน้ำและฟิตเนส สำหรับผู้ใช้บริการโรงแรมและผู้พักอาศัยออกจากกัน เป็นต้น

นอกจากนี้ ก่อนการขายห้องชุดในโครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภท Mixed Use ในทุกโครงการ ลูกค้าที่ซื้อห้องชุดในโครงการเพื่ออยู่อาศัยทุกรายจะรับทราบว่า ในอนาคตบริษัทจะนำห้องชุดบางส่วนหรือบางชั้นในโครงการออกให้บุคคลภายนอกเช่า ซึ่งอาจจะกระทบความเป็นส่วนตัวของลูกค้าผู้พักอาศัย โดยลูกค้าผู้ซื้อห้องชุดทุกรายจะต้องลงนามยินยอม หรือ Consent ให้บริษัทนำห้องชุดในโครงการไปขอใบอนุญาตประกอบธุรกิจโรงแรม และยินยอมให้บริษัทนำห้องชุดบางส่วนในโครงการออกให้บริการให้ลักษณะดังกล่าว ดังนั้นหากลูกค้าไม่ลงนามยินยอมในหนังสือดังกล่าว บริษัทจะปฏิเสธการขายห้องชุด

ให้แก่ลูกค้ารายนั้นๆ ทั้งนี้ บริษัทเชื่อมั่นว่าด้วยนโยบายดังกล่าวประกอบกับและแผนการบริหารจัดการโครงการที่ดี จะไม่ส่งผลกระทบต่อภาพลักษณ์และยอดขายอสังหาริมทรัพย์ของบริษัท แต่จะช่วยเพิ่มผู้ซื้อซึ่งเป็นกลุ่มนักลงทุนที่ต้องการผลตอบแทนจากการปล่อยเช่ามากขึ้น

2.2 ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจโรงแรม

จากแผนธุรกิจที่ปรับเปลี่ยนรูปแบบการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์บางแห่งเป็นโครงการอสังหาริมทรัพย์แบบ Mixed Use เพื่อสร้างสภาพแวดล้อมการพักอาศัยแบบ Branded Residence โดยในส่วนของจัดการความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจโรงแรม บริษัทได้ว่าจ้างผู้เชี่ยวชาญและบุคลากรที่มีประสบการณ์ในการทำงานและการบริหารงานโรงแรม โดยจัดตั้งฝ่ายงานโรงแรม (Hotel Operation Department) ขึ้นเป็นการเฉพาะ ทำหน้าที่ติดต่อประสานงานกับผู้บริหารงานโรงแรมเจ้าของแบรนด์โรงแรม และผู้ให้บริการภายในโรงแรม รวมถึงดูแลความเรียบร้อยในด้านต่างๆ และรายงานตรงต่อประธานเจ้าหน้าที่บริหาร (CEO)

อีกทั้ง บริษัทได้ว่าจ้าง JLL ให้ช่วยในการวิจัยและสำรวจความต้องการของตลาดเพื่อวางแผนการดำเนินธุรกิจโรงแรม นอกจากนี้ บริษัทยังได้ว่าจ้างผู้บริหารงานโรงแรม หรือ Hotel Operator ซึ่งเป็นมืออาชีพระดับนานาชาติ ที่มีประสบการณ์ในการบริหารงานโรงแรมที่มีชื่อเสียงจากต่างประเทศ เข้ามาดูแลและบริหารจัดการงานด้านโรงแรม โดยในปัจจุบันบริษัทได้เข้าทำสัญญาว่าจ้างบริหารงานโรงแรมกับ บริษัท ไชยสิทธิ์ แอนด์ คิว กรีน จำกัด (ซึ่งเป็นบริษัทร่วมทุนระหว่าง บริษัท และ Kew Green ในสัดส่วนร้อยละ 49 และ 51 ตามลำดับ) ซึ่งเข้าบริหารจัดการโรงแรม 5 แห่งภายใต้โครงการของกลุ่มบริษัท ได้แก่ โรงแรม "Wyndham Bangkok Queen Convention Centre" ในโครงการ Siamese Exclusive Queens โรงแรม "Wyndham Garden Sukhumvit 42" ในโครงการ Siamese Exclusive 42 โรงแรม "Ramada by Wyndham Bangkok Sukhumvit 87" ในโครงการ Siamese Sukhumvit 87 โรงแรม "Ramada Plaza by Wyndham Bangkok Sukhumvit 48" ในโครงการ Siamese Sukhumvit 48 และโรงแรม Tribe Living Bangkok Sukhumvit 39

2.3 ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจร้านอาหาร

1) ความเสี่ยงจากการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมของผู้บริโภคหลังการแพร่ระบาดของไวรัสโควิด-19

ในช่วงปีที่ผ่านมาธุรกิจร้านอาหารต้องเผชิญความเสี่ยงหลายด้าน โดยเฉพาะการระบาดของไวรัสโควิด-19 ตั้งแต่ปลายปี 2562 ส่งผลกระทบต่อภาคการท่องเที่ยวและพฤติกรรมของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไปสู่วิถีชีวิตใหม่ (New Normal) โดยผู้บริโภคมีพฤติกรรมการรับประทานอาหารที่เปลี่ยนจากการทานในร้าน เป็นการสั่งอาหารออนไลน์มากขึ้น ประกอบกับมาตรการการเฝ้าระวังและป้องกันการแพร่ระบาดของภาครัฐในช่วงที่ผ่านมา โดยเฉพาะการประกาศมาตรการต่างๆ ในพื้นที่ควบคุมสูงสุดและเข้มงวด ส่งผลกระทบต่อร้านอาหารเกือบทุกประเภท โดยเฉพาะร้านอาหารที่มีบริการจำกัดที่ตั้งอยู่ในห้างสรรพสินค้าและสถานที่ท่องเที่ยวและให้บริการเฉพาะการนั่งทานภายในร้านจะยังมีแนวโน้มเผชิญความท้าทายสูง จากพฤติกรรมของผู้บริโภคที่หลีกเลี่ยงหรือลดการทำกิจกรรมพบปะสังสรรค์

บริษัทได้ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว จึงได้ให้ความสำคัญกับการยกระดับมาตรการความสะอาดและความปลอดภัยด้านสุขอนามัยที่เพิ่มมากขึ้น เพื่อสร้างความเชื่อมั่นให้กับลูกค้าที่มาใช้บริการร้านอาหาร และลดความเสี่ยงในการแพร่ระบาดภายในสถานประกอบการ โดยร้านอาหารในเครือของบริษัทได้รับการรับรองมาตรฐาน Amazing Thailand Safety and Health Administration หรือ SHA PLUS ในร้านอาหารทุกแห่ง โดยเป็นโครงการที่

กระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา โดยการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย ร่วมมือกับกระทรวงสาธารณสุข หน่วยงานจากภาครัฐและเอกชนในการยกระดับมาตรการความปลอดภัยและความปลอดภัยด้านสุขอนามัย รวมถึงยังได้มีการปรับแผนกลยุทธ์ที่นอกเหนือจากการจัดส่งอาหารให้กับลูกค้าที่อยู่ภายในโครงการที่ร้านอาหารนั้นๆ ตั้งอยู่ ยังมีบริการจัดส่งผ่านแพลตฟอร์มผู้ให้บริการ Food Delivery เพื่อเพิ่มช่องทางการจำหน่ายที่หลากหลายมากขึ้นตามรูปแบบวิถีชีวิตที่เปลี่ยนไปพร้อมกับรองรับการเติบโตของธุรกิจ Food Delivery ที่กำลังเติบโตอย่างต่อเนื่อง

2) ความเสี่ยงด้านความผันผวนของราคาวัตถุดิบและต้นทุนอาหาร

ต้นทุนวัตถุดิบอาหารเป็นต้นทุนที่มีมูลค่ามากที่สุดของธุรกิจร้านอาหาร ราคาของวัตถุดิบของแต่ละช่วงเวลาขึ้นอยู่กับปริมาณการผลิต รวมถึงปัญหาจากการผลิต เช่น โรคระบาด ยกตัวอย่างเช่น โรคระบาดในหมูในปี 2565 ส่งผลให้ต้นทุนวัตถุดิบสูงขึ้นมาก ในขณะที่บริษัทไม่สามารถปรับราคาขายให้สูงขึ้นเพื่อชดเชยกับราคาวัตถุดิบที่เพิ่มขึ้น เนื่องจากความกดดันจากการแข่งขัน หรือจากภาวะเศรษฐกิจที่ทำให้กำลังซื้อของผู้บริโภคอ่อนลงหรือจากปัจจัยอื่นที่ไม่เอื้ออำนวยต่อการปรับขึ้นราคาขาย ก็จะทำให้ส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัท อย่างไรก็ตามบริษัทพยายามแก้ปัญหาเรื่องราคาวัตถุดิบที่เพิ่มสูงขึ้น ด้วยการทำการสัญญาซื้อขายล่วงหน้ากับผู้ขายหรือผู้จำหน่ายเพื่อลดความผันผวนของราคาวัตถุดิบและต้นทุนอาหารให้อยู่ในระดับที่สามารถควบคุมได้

2.4 ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ Cloud Kitchen

จากการผ่อนคลายของการแพร่ระบาดของโควิด -19 จึงทำให้พฤติกรรมผู้บริโภคของผู้บริโภคได้เริ่มกลับเข้าสู่ภาวะปกติในการรับประทานอาหารที่ร้านอาหารมากขึ้น ร้านอาหารต่าง ๆ จึงมีความนิยมที่จะเปิดร้านอาหารโดยมีพื้นที่ให้ลูกค้าสามารถรับประทานได้มากขึ้น จึงส่งผลให้ธุรกิจครัวกลาง (Cloud Kitchen) ได้รับความนิยมน้อยลง ณ วันที่ 30 กันยายน 2567 บริษัทยังคงมีธุรกิจครัวกลางที่ประกอบธุรกิจอยู่จำนวน 2 สาขา หากธุรกิจครัวกลางได้รับความนิยมที่ลดต่ำลงอาจส่งผลกระทบต่อผลประกอบการของบริษัท ทั้งนี้ เพื่อลดความเสี่ยงจากการประกอบธุรกิจครัวกลางบริษัทจึงไม่มีแผนในการขยายสาขาธุรกิจครัวกลาง (Cloud Kitchen) และเน้นการขยายโครงสร้างรายได้ไปที่ธุรกิจหลักของบริษัทมากขึ้น

2.5 ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจบริหารสินทรัพย์

1) ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลง กฎหมาย ระเบียบ และข้อบังคับ ที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจบริหารสินทรัพย์

ธุรกิจบริหารสินทรัพย์เป็นธุรกิจภายใต้การกำกับดูแลของธนาคารแห่งประเทศไทย ซึ่งบริษัทมีหน้าที่ต้องปฏิบัติตามกฎหมาย ระเบียบ และข้อบังคับที่เกี่ยวข้อง เช่น การปรับโครงสร้างหนี้ การประเมินราคาและการจำหน่ายสินทรัพย์ที่เป็นหลักประกันและทรัพย์สินรอการขาย กฎระเบียบและวิธีการในการบริหารจัดการทรัพย์สินรอการขาย การติดตามลูกหนี้ทวงถามหนี้ การตัดจำหน่ายหนี้สูญ กฎเกณฑ์ภาษีต่างๆ และมาตรฐานการบัญชี เป็นต้น นอกจากนี้ บริษัทยังต้องปฏิบัติตามกฎหมาย ระเบียบ และข้อบังคับอื่นๆ ในอุตสาหกรรมอื่นที่เกี่ยวข้อง เช่น กฎหมายภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง กฎหมายสิ่งแวดล้อม กฎหมายผังเมือง เป็นต้น ดังนั้น หากมีการเปลี่ยนแปลงกฎหมาย ระเบียบ และข้อบังคับดังกล่าว อาจส่งผลกระทบต่อวิธีการปฏิบัติงาน และผลการดำเนินงานของบริษัท

ทั้งนี้ เพื่อลดความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทพร้อมทุนจึงได้จัดเตรียมโครงสร้างการบริหารงานที่ประกอบไปด้วยฝ่ายกำกับดูแลการปฏิบัติงาน (Compliance) ฝ่ายกฎหมาย ที่ประกอบไปด้วยผู้มีประสบการณ์และเชี่ยวชาญด้าน

กฎหมาย ระเบียบ และ ข้อบังคับที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจบริษัทบริหารสินทรัพย์ ซึ่งฝ่ายดังกล่าวมีหน้าที่ในการติดตามการเปลี่ยนแปลงกฎหมาย ระเบียบ และข้อบังคับ ของธนาคารแห่งประเทศไทย และของหน่วยงานอื่นที่เกี่ยวข้อง และนำมาปรับปรุงและติดตามการดำเนินการภายในของบริษัทร่วมทุนให้เป็นไปตามกฎหมาย ระเบียบ และข้อบังคับ ได้อย่างถูกต้องและครบถ้วน

2) ความเสี่ยงด้านสภาพคล่อง

ธุรกิจบริหารสินทรัพย์เป็นธุรกิจที่ต้องใช้เงินทุนสูง (Capital Intensive) และจำเป็นต้องรักษาระดับสภาพคล่องไว้ให้เพียงพอตลอดเวลา การขาดสภาพคล่องอาจส่งผลกระทบต่อความเชื่อมั่นของลูกค้าและผู้มีส่วนได้เสียของบริษัท เช่น สถาบันการเงินที่ปล่อยสินเชื่อให้แก่บริษัท และสถาบันการเงินที่เป็นผู้จำหน่ายสินทรัพย์ด้วยคุณภาพ และทรัพย์สินรอการขายให้แก่บริษัท เป็นต้น ปัจจัยที่อาจส่งผลกระทบต่อระดับสภาพคล่องของบริษัท มีทั้งปัจจัยภายในที่ไม่สามารถควบคุมได้ ได้แก่ เศรษฐกิจมหภาค ตลาดเงิน และนโยบายของภาครัฐที่ไม่เอื้ออำนวยต่อการประกอบธุรกิจของบริษัท รวมถึงความสามารถในการจัดหาเงินกู้ยืมที่มีภาระดอกเบี้ยที่สูงเกินไป

3) ความเสี่ยงจากการที่ลูกค้าไม่มีความสามารถในการชำระหนี้ทำให้กลายเป็นหนี้เสีย (NPL)

บริษัทอาจไม่สามารถเก็บเงินจากลูกหนี้ได้ตามเป้าหมาย อันเป็นเหตุมาจากลูกหนี้ตามสัญญาปรับโครงสร้างหนี้ไม่สามารถผ่อนชำระได้ตามเงื่อนไขที่ตกลงกันไว้ แต่ทั้งนี้ บริษัทจะมีการรวบรวมข้อมูล และแยกประเภทสถานะดำเนินการของลูกหนี้แต่ละราย เพื่อติดตามหนี้ของลูกหนี้ในแต่ละสถานะอย่างใกล้ชิด โดยบริษัทจะแบ่งลูกหนี้ NPL เป็น 2 ประเภท ได้แก่ 1) ลูกหนี้ที่ยังอยู่นอกกระบวนการศาล และ 2) ลูกหนี้ที่เข้าสู่กระบวนการทางศาลแล้ว โดยลูกหนี้ทุกรายที่มีการตกลงเงื่อนไขการปรับโครงสร้างหนี้ แล้วไม่สามารถชำระหนี้ได้ตามเงื่อนไข บริษัทจะติดตามเพื่อปรับโครงสร้างหนี้อีกครั้งเพื่อให้ได้มาซึ่งกระแสเงินสดรายเดือน รวมทั้งหากลูกหนี้รายใดที่ไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขโดยมีเหตุอันไม่สมควร บริษัทสามารถใช้มาตรการทางกฎหมายเพื่อบังคับชำระหนี้ และบังคับทรัพย์สินหลักประกัน ออกขายทอดตลาด อันเป็นผลให้ บริษัท ได้รับชำระเป็นเงินสด และ/หรือ การได้รับทรัพย์สินกลับมา รวมถึงส่งผลให้การจัดการด้านคุณภาพของลูกหนี้ NPL ของบริษัทอยู่ในระดับที่เหมาะสม

2.6 ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจสปาแอนด์เวลเนส

1) ความเสี่ยงจากการแข่งขันในธุรกิจ

บริษัทเล็งเห็นถึงโอกาสในการพัฒนาธุรกิจในด้านสุขภาพภายใต้ บริษัท ไซมิส เวลเนส จำกัด เพื่อเป็นอีกหนึ่งการบริการที่จะสามารถทำให้โครงการแต่ละโครงการมีความน่าสนใจ โดยบริษัท เริ่มเปิดให้บริการธุรกิจสปาในไตรมาส 4 ของปี 2565 จำนวน 1 โครงการ ได้แก่ Wyndham Garden Residence และเริ่มเปิดให้บริการเพิ่มอีก 2 โครงการ ในไตรมาส 1 ของปี 2566 ได้แก่ Wyndham Residence และ Ramada Plaza Residence นอกจากนี้ บริษัทมีแผนขยายเพิ่มอีก 2 สาขา ในปี 2567 ได้แก่ Yumoto Wellness Onsen @ Tribe 39 Bangkok และ Spa and Onsen at Landmark MRTA Station อย่างไรก็ตาม ธุรกิจสปาเป็นธุรกิจที่มีความเสี่ยงจากสถานการณ์โควิด-19 หากมีการแพร่ระบาดในประเทศ ธุรกิจสปาอาจเป็นธุรกิจแรกๆ ที่จะถูกสั่งให้หยุดดำเนินการชั่วคราว อีกทั้ง Market Positioning ของบริษัทจะเน้นกลุ่มลูกค้าระดับกลางขึ้นไป ซึ่งรวมถึงนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติด้วย บริษัทจึงมีความเสี่ยงในเรื่องรายได้ที่อาจไม่เป็นไปตามเป้าหมายที่วางไว้ นอกจากนั้น การแข่งขันที่สูงในธุรกิจสปายังอาจส่งผลกระทบต่อรายได้และกำไรของบริษัทอีกด้วย

ทั้งนี้ เพื่อบริหารความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทมีนโยบายที่จะมุ่งเน้นให้บริการแก่กลุ่มลูกค้าภายในโครงการ โดยเป็นกลุ่มลูกค้าที่มาใช้บริการร้านอาหารและโรงแรมในแต่ละโครงการ รวมถึงกลุ่มลูกค้าคนไทยเป็นหลัก อีกทั้งยังพร้อมที่จะดำเนินกิจการท่ามกลางการแข่งขันที่สูงด้วยแนวความคิดการบริการที่มีคุณภาพสูงในราคาที่จับต้องได้

2) ความเสี่ยงในการหาที่เช่าดำเนินธุรกิจสปาที่มีศักยภาพ

ธุรกิจสปาส่วนใหญ่จะต้องอยู่ในทำเลศักยภาพที่มีนักท่องเที่ยว ย่านธุรกิจ หรือย่านในเมือง ซึ่งพื้นที่เช่าในทำเลที่ดีและเหมาะสมส่วนใหญ่จะหายากและมีราคาเช่าค่อนข้างสูง รวมทั้งมีสัญญาเช่าที่ยาวนาน ส่วนใหญ่ผู้ที่เช่าที่ได้แล้วมักจะต่อสัญญาไปเรื่อยๆ ทำให้ผู้ที่ทำธุรกิจสปามีความเสี่ยงในการหาพื้นที่เช่า รวมถึงการขยายสาขาในทำเลที่เหมาะสม

อย่างไรก็ดี แผนการพัฒนาโครงการของบริษัทในอนาคตจะเป็นลักษณะ Mixed Use ซึ่งมีทั้งส่วนคอนโดมิเนียม โรงแรม ร้านอาหาร ส่วนพาณิชย์ ที่มีพื้นที่เอื้อในการดำเนินธุรกิจสปาในโครงการของบริษัท ทำให้บริษัทมีต้นทุนค่าเช่าพื้นที่บนทำเลที่มีศักยภาพในราคาที่ถูกลง และยังช่วยลดความเสี่ยงในการหาพื้นที่เช่าที่มีศักยภาพและหลีกเลี่ยงจากการจัดหาพื้นที่เพื่อขยายธุรกิจในอนาคตได้

2.7 ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจเทคโนโลยีเพื่อการอยู่อาศัย

บริษัทได้จัดตั้งบริษัท ไชยสิน เทคโนโลยี จำกัด เพื่อดำเนินธุรกิจด้านเทคโนโลยีเพื่อการอยู่อาศัย เพื่อให้สอดคล้องกับการใช้ชีวิตในยุคปัจจุบันอย่างยั่งยืน โดยปัจจุบันบริษัทมีแผนที่จะพัฒนาสินค้าและบริการใน 3 กลุ่มธุรกิจหลัก ได้แก่ ธุรกิจให้บริการสถานีอัดประจุไฟฟ้าสำหรับยานยนต์ไฟฟ้า (Electronic Vehicle Charging Station) ธุรกิจจำหน่ายกระแสไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ (Solar PV System) และธุรกิจจัดจำหน่ายและติดตั้งระบบกรองอากาศ (Air of Life) โดยมีรายละเอียดดังนี้

○ ธุรกิจให้บริการสถานีอัดประจุไฟฟ้าสำหรับยานยนต์ไฟฟ้า

เพื่อรองรับแผนยุทธศาสตร์ส่งเสริมการใช้นโยบายยานยนต์ไฟฟ้าของประเทศไทย รวมทั้งกระแสการเติบโตอย่างมีนัยสำคัญของอุตสาหกรรมยานยนต์ไฟฟ้าในประเทศไทย บริษัทจึงมีแผนลงทุนในธุรกิจบริการสถานีอัดประจุไฟฟ้าสำหรับยานยนต์ไฟฟ้า โดยในระยะเริ่มต้นทางบริษัทมีแผนลงทุนภายในโครงการที่พัฒนาเพื่อให้บริการแก่ลูกบ้านของโครงการรวมถึงลูกค้าสัญจรที่ใช้นโยบายยานยนต์ไฟฟ้า

ในการจำกัดความเสี่ยงในการลงทุน บริษัทจะลงทุนเฉพาะในส่วนของโครงสร้างพื้นฐาน (Infrastructure) ในโครงการของบริษัทในเครือและพื้นที่ที่มีศักยภาพต่างๆ เมื่ออุปสงค์เพิ่มขึ้น ทางบริษัทก็มีความพร้อมในการเพิ่มจำนวนหัวชาร์จในสถานีเพื่อให้มีอุปทานที่สอดคล้องกับความต้องการใช้งานสถานีชาร์จยานยนต์ไฟฟ้าต่อไป

○ ธุรกิจจำหน่ายกระแสไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์

บริษัทได้เริ่มลงทุนผลิตและจัดจำหน่ายกระแสไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ เพื่อสร้างทางเลือกในการใช้พลังงานสะอาดให้แก่ลูกบ้านของโครงการ โดยบริษัทจะทำการติดตั้ง แผงอุปกรณ์เพื่อผลิตไฟฟ้ามาจำหน่ายให้แก่ส่วนกลางของโครงการ นอกเหนือจากการทำสัญญาติดตั้งในโครงการที่แล้วเสร็จแล้ว บริษัทเล็งเห็นโอกาสในการลงทุนในช่วงก่อสร้างโครงการ เนื่องจากค่าใช้จ่ายด้านพลังงานในอาคารชั่วคราว มีราคาต่อหน่วยที่สูง จึงเสนอบริการติดตั้งในที่พักอาศัยคนงาน

ก่อสร้างและสำนักงานขาย ทั้งนี้ธุรกิจอาจได้รับความเสี่ยงจากการพัฒนาของเทคโนโลยีที่อาจมีการพัฒนาอย่างรวดเร็ว แต่การเปลี่ยนแปลงอาจจะไม่รวดเร็วมากนัก จึงมองว่าความเสี่ยงค่อนข้างต่ำ

○ ธุรกิจจัดจำหน่ายและติดตั้งระบบกรองอากาศ

ปัจจุบัน ในหลายพื้นที่ประสบปัญหาหมอกควันทางอากาศ โดยเฉพาะพื้นที่เมืองที่มีการอยู่อาศัยหนาแน่น ทำให้คนมีความตื่นตัวในการดูแลสุขภาพมากยิ่งขึ้น ประกอบกับธุรกิจหลักของบริษัทเป็นธุรกิจพัฒนาที่อยู่อาศัย จึงได้ทำการต่อยอดโดยลงทุนในธุรกิจจำหน่ายและติดตั้งระบบกรองอากาศ แต่เนื่องจากเป็นตลาดที่มีการแข่งขันสูงทำให้ราคาของสินค้ามีความอ่อนไหว (Price Sensitive) อย่างไรก็ตาม เพื่อช่วยบริหารความเสี่ยงด้านราคาดังกล่าว บริษัทมีรายการขายสินค้าให้กับลูกค้ารายใหญ่เป็นฐานหลักในการขายสินค้า ส่งผลให้มีอำนาจในการต่อรองเกี่ยวกับต้นทุนการผลิตสินค้าที่เป็นแบบ big lot ทำให้ต้นทุนในการแข่งขันต่ำ จึงสามารถขายสินค้าในราคาที่ได้เปรียบกว่าคู่แข่งเมื่อเทียบคุณสมบัติของสินค้าที่เหมือนหรือคล้ายกัน นอกจากนี้ บริษัทมีแผนที่จะเพิ่มสัดส่วนยอดขายให้กับลูกค้ารายย่อย โดยการทำการตลาดเพื่อให้คนรู้จักสินค้าของบริษัทให้มากยิ่งขึ้น

2.8 ความเสี่ยงทางการเงิน

1) ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงแหล่งเงินทุนจากสถาบันการเงิน

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

บริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว จึงได้กำหนดให้มีการวางแผนและบริหารการเงินอย่างรอบคอบและรัดกุม และให้ความสำคัญกับการจ่ายชำระคืนเงินกู้ยืมทั้งระยะสั้นและระยะยาวอย่างครบถ้วนและตรงตามกำหนด นอกจากนี้ บริษัทมีนโยบายบริหารและสอบทานแผนการขายอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้มั่นใจว่าการขายห้องชุดเป็นไปตามเป้าหมายที่วางไว้ และบริษัทจะมีกระแสเงินสดที่เพียงพอสำหรับการชำระคืนเงินกู้ยืมและสามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขอื่นๆ ที่ธนาคารกำหนด เพื่อลดความเสี่ยงของการผิดนัดชำระและการถูกเรียกคืนเงินกู้ยืมในทันที นอกจากนี้ ในอนาคตบริษัทยังสามารถระดมทุนผ่านการออกและเสนอขายหุ้นเพิ่มทุน ซึ่งจะช่วยให้บริษัทมีส่วนของผู้ถือหุ้นเพิ่มขึ้น มีความคล่องตัว และสามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนอื่นๆ เพื่อใช้สนับสนุนแผนการขายธุรกิจของบริษัทให้เป็นไปตามเป้าหมายที่วางไว้ต่อไป

2) ความเสี่ยงจากการดำรงอัตราส่วนทางการเงินตามเงื่อนไขที่ธนาคารกำหนด

ณ วันที่ 30 กันยายน 2567 บริษัทมีสัญญากู้ยืมเงินกับสถาบันการเงิน ซึ่งมีเงื่อนไขกำหนดให้บริษัทต้องดำรงอัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (IBD/E Ratio) ไม่เกิน 2.5:1 ณ วันสิ้นงวดบัญชีรายปี โดยอัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยต่อส่วนของผู้ถือหุ้นนี้ คำนวณโดยนับรวมเงินกู้ยืมจากบุคคลที่เกี่ยวข้องกันเป็น

ส่วนหนึ่งของส่วนของผู้ถือหุ้น ดังนั้น หากผลการดำเนินงานของบริษัทไม่เป็นไปตามที่คาดการณ์ และ/หรือบริษัทไม่สามารถโอนกรรมสิทธิ์ได้ตามที่ตั้งเป้าไว้ อาจมีความเสี่ยงที่บริษัทจะไม่สามารถรักษาสัดส่วนทางการเงินดังกล่าวได้ตามเงื่อนไข รวมถึงไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขอื่นๆ ของสัญญา บริษัทอาจมีความเสี่ยงจากการถูกเรียกคืนเงินต้นบางส่วนหรือทั้งหมดในทันที ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อสภาพคล่องและความสามารถในการดำเนินธุรกิจโดยเฉพาะการลงทุนพัฒนาโครงการต่อไปของบริษัท

ทั้งนี้ หากบริษัทสามารถออกและเสนอขายได้เต็มมูลค่าหุ้นกู้ที่มีมูลค่าการออกและเสนอขายจำนวน [•] ล้านบาท บริษัทคาดว่าจะทำให้อัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยต่อส่วนของผู้ถือหุ้นภายหลังจากการออกและเสนอขายหุ้นกู้ในครั้งนี้ มีค่าประมาณ [•] เท่า (คำนวณโดยใช้งบแสดงฐานะการเงิน ณ วันที่ 30 กันยายน 2567 ซึ่งบริษัทมีหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยตามงบการเงินรวม จำนวน 12,855.61 ล้านบาท ทั้งนี้ ณ 27 พฤศจิกายน 2567 บริษัทมีการออกหุ้นกู้ทั้งหมด 3 ชุด รวมจำนวน 974.50 ล้านบาท โดยบริษัทมีการนำเงินที่ได้จากการออกหุ้นกู้ในครั้งนี้ดังกล่าวส่วนหนึ่งเพื่อนำไปชำระคืนหนี้หุ้นกู้ SASST251A จำนวน 490.30 ล้านบาท และหุ้นกู้ระยะสั้นของบริษัทครั้งที่ 1/2567 จำนวน 50 ล้านบาท ส่งผลให้ ณ 31 ธันวาคม 2567 บริษัทมีหนี้หุ้นกู้คงค้างคงเหลือทั้งหมด จำนวน 6,012.60 ล้านบาท ทั้งนี้ บริษัทมีหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยตามงบการเงินรวม ณ 30 กันยายน 2567 ภายหลังยอดสุทธิจากการออกหุ้นกู้และชำระคืนหุ้นกู้ตามที่ได้กล่าวมาข้างต้น จำนวน [•] ล้านบาท ลบด้วยเงินกู้ยืมที่มีภาระดอกเบี้ยจากกรรมการและ/หรือผู้ถือหุ้นของบริษัทผู้กู้ จำนวน 144.92 ล้านบาท บวกด้วยหุ้นกู้ที่ออกและเสนอขายในครั้งนี้ กรณีออกและเสนอขายได้เต็มมูลค่ารวมจำนวน [•] ล้านบาท ลบมูลค่าหุ้นกู้ที่จะไถ่ถอนจำนวน [•] ล้านบาท หารด้วย ส่วนของผู้ถือหุ้นบวกเงินกู้ยืมจากกรรมการและ/หรือผู้ถือหุ้นของบริษัทผู้กู้ตามงบการเงินรวม จำนวน 6,464.56 ล้านบาท) อย่างไรก็ตาม หาก ณ สิ้นปี บริษัทไม่สามารถดำรงอัตราส่วนตามเงื่อนไขที่สถาบันการเงินกำหนดได้ และสถาบันการเงินไม่ผ่อนผันการดำรงอัตราส่วนทางการเงินตามเงื่อนไข อาจส่งผลให้สถาบันการเงินเรียกชำระเงินกู้คืนก่อนกำหนด และอาจส่งผลกระทบต่อประสิทธิภาพในการบริหารหนี้สินของบริษัท ซึ่งรวมถึงความสามารถในการชำระดอกเบี้ยและการไถ่ถอนหุ้นกู้ที่ออกในครั้งนี้

บริษัทตระหนักถึงข้อกำหนดดังกล่าวและได้ดำเนินการอย่างเต็มความสามารถเพื่อดำรงอัตราส่วนทางการเงินต่างๆ ของบริษัทและบริษัทย่อยให้ได้ตามเงื่อนไขที่ธนาคารกำหนด โดย ณ วันที่ 30 กันยายน 2567 บริษัทมีอัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย ต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (ตามข้อกำหนดของธนาคาร) อยู่ที่ 1.97 เท่า ซึ่งเป็นไปตามเกณฑ์ที่ธนาคารกำหนด

3) ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงแหล่งเงินทุนจากการระดมทุนตราสารหนี้และการดำรงอัตราส่วนทางการเงินตามเงื่อนไขของหุ้นกู้

นอกเหนือจากการกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงิน การดำเนินงานของบริษัทจำเป็นต้องใช้แหล่งเงินทุนจากการออกหุ้นกู้ โดย ณ วันที่ 30 กันยายน 2567 บริษัทมียอดคงค้างตราสารหนี้จำนวน 5,532.51 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 33.61 ของหนี้สินรวม แบ่งเป็นหุ้นกู้ระยะสั้น จำนวน 49.87 ล้านบาท หุ้นกู้ระยะยาวที่จะครบกำหนดชำระใน 1 ปี จำนวน 1,637.79 ล้านบาท และ หุ้นกู้ระยะยาวที่มีกำหนดชำระเกิน 1 ปี จำนวน 3,844.85 ล้านบาท

ทั้งนี้บริษัทมีหน้าที่ต้องปฏิบัติตามเงื่อนไขการดำรงอัตราส่วนตามข้อกำหนดสิทธิฯ ของหุ้นกู้ ซึ่งคืออัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยต่อส่วนของผู้ถือหุ้น ตามข้อกำหนดสิทธิ (หนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยหักด้วยเงินสด และ รายการที่เทียบเท่าเงินสด และหักด้วยเงินกู้ยืมระยะสั้นและเงินกู้ยืมระยะยาวจากบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน รวมถึงส่วนของผู้ถือหุ้นนั้นบวกด้วยเงินกู้ยืมระยะสั้นและเงินกู้ยืมระยะยาวจากบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน) ณ วันสิ้นงวดบัญชีราย

ไตรมาส ไม่เกิน 3:1 ตลอดอายุหุ้นกู้ ส่งผลให้บริษัทเกิดความเสี่ยงจากการปฏิบัติตามการดำรงอัตราส่วนทางการเงิน (Financial Covenant) ซึ่งหากผลการดำเนินงานของบริษัทไม่เป็นไปตามที่คาดการณ์ และ/หรือบริษัทไม่สามารถโอนกรรมสิทธิ์ได้ตามที่ตั้งเป้าไว้ อาจมีความเสี่ยงที่บริษัทจะไม่สามารถดำรงอัตราส่วนดังกล่าวให้เป็นไปตามข้อกำหนดสัญญา อาจถือเป็นเหตุผิดตามข้อกำหนดสัญญา อย่างไรก็ดี บริษัท มีการกำกับดูแลให้สัดส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย และโครงสร้างเงินทุนให้อยู่ในระดับที่เหมาะสม

อัตราส่วนทางการเงิน	เงื่อนไขตามข้อกำหนดสัญญา	ณ 31 ธันวาคม 2565	ณ 31 ธันวาคม 2566	ณ 30 กันยายน 2567
อัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย ต่อส่วนของผู้ถือหุ้น	-	2.01 เท่า	2.03 เท่า	2.07 เท่า
อัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย-สุทธิ ต่อส่วนของผู้ถือหุ้น ตามข้อกำหนดสัญญา ^{1/}	ไม่เกิน 3:1	1.76 เท่า	1.86 เท่า	1.95 เท่า

หมายเหตุ:

^{1/} อัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยต่อส่วนของผู้ถือหุ้น คำนวณจากหนี้สินเฉพาะที่มีภาระดอกเบี้ยจ่ายทั้งหมดของผู้ถือหุ้นกู้ ซึ่งไม่รวมถึง หนี้สินตามสัญญาเช่า ไปด้วยเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด และไปด้วยเงินกู้ยืมระยะสั้นและเงินกู้ยืมระยะยาวจากบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน และนับรวมเงินกู้ยืมจากบุคคลที่เกี่ยวข้องกันเป็นส่วนหนึ่งของส่วนของผู้ถือหุ้น

ทั้งนี้ หากบริษัทสามารถออกและเสนอขายหุ้นกู้ได้เต็มมูลค่าหุ้นกู้ที่มีมูลค่าการออกและเสนอขาย รวมทั้งหมดจำนวน [•] ล้านบาท งบประมาณหุ้นกู้ที่จะไถ่ถอนจำนวน [•] ล้านบาท คาดว่าจะทำให้อัตราส่วนที่ต้องดำรงไว้ตามข้อกำหนดสัญญาภายหลังจากการออกและเสนอขายหุ้นกู้ในครั้งนี้ จะมีค่าประมาณ [•] เท่า (คำนวณโดยใช้งบแสดงฐานะการเงิน ณ วันที่ 30 กันยายน 2567 ซึ่งบริษัทมีหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยตามงบการเงินรวม จำนวน 12,855.61 ล้านบาท ทั้งนี้ ณ 27 พฤศจิกายน 2567 บริษัทมีการออกหุ้นกู้ทั้งหมด 3 ชุด รวมจำนวน 974.50 ล้านบาท โดยบริษัทมีการนำเงินที่ได้จากการออกหุ้นกู้ในครั้งดังกล่าวส่วนหนึ่งเพื่อนำไปชำระคืนหนี้หุ้นกู้ SASST251A จำนวน 490.30 ล้านบาท และหุ้นกู้ระยะสั้นของบริษัท ครั้งที่ 1/2567 จำนวน 50 ล้านบาท ส่งผลให้ ณ 31 ธันวาคม 2567 บริษัทมีหนี้หุ้นกู้คงค้างเหลือทั้งหมด จำนวน 6,012.60 ล้านบาท ทั้งนี้ บริษัทมีหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยตามงบการเงินรวม ณ 30 กันยายน 2567 ภายหลังยอดสุทธิจากการออกหุ้นกู้และชำระคืนหนี้หุ้นกู้ตามที่ได้กล่าวมาข้างต้น จำนวน [•] ล้านบาท ไปด้วยเงินกู้ยืมที่มีภาระดอกเบี้ยจากกรรมการและ/หรือผู้ถือหุ้นของบริษัทผู้กู้ จำนวน 144.92 ล้านบาท ไปด้วยหนี้สินตามสัญญาเช่า จำนวน 11.88 ล้านบาท ไปด้วยเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด จำนวน 97.66 ล้านบาท บวกด้วยหนี้หุ้นกู้ที่ออกและเสนอขายในครั้งนี้ กรณีเสนอขายได้เต็มมูลค่ารวมจำนวน [•] ล้านบาท งบประมาณหุ้นกู้ที่จะไถ่ถอนจำนวน [•] ล้านบาท และหารด้วย ส่วนของผู้ถือหุ้นบวกเงินกู้ยืมจากบุคคลที่เกี่ยวข้องกันตามงบการเงินรวม จำนวน 6,464.56 ล้านบาท) ซึ่งคาดว่าจะยังคงเป็นไปตามเงื่อนไขที่ระบุไว้ในข้อกำหนดสัญญา อย่างไรก็ตาม อย่างไรก็ดี หากในอนาคตบริษัทไม่สามารถดำรงอัตราส่วนทางการเงินตามข้อกำหนดสัญญาของหุ้นกู้ชุดนี้อาจนำไปสู่การผิดนัดชำระหนี้หุ้นกู้ ซึ่งอาจส่งผลให้หุ้นกู้คงค้างทั้งหมดของบริษัท ถือเป็นเหตุผิดนัดชำระหนี้ และเป็นอันถึงกำหนดชำระโดยพลัน

4) ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ย

ณ วันที่ 30 กันยายน 2567 บริษัทมีหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยจำนวนรวม 12,855.61 ล้านบาท ประกอบด้วยหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยแบบลอยตัวจำนวน 6,373.14 ล้านบาท และหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยแบบคงที่จำนวน 6,482.47 ล้านบาท คิดเป็นประมาณร้อยละ 49.57 และร้อยละ 50.43 ของหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยทั้งหมด

ตามลำดับ โดยหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยแบบคงที่ ประกอบด้วย หนี้กู้ระยะสั้น หนี้กู้ระยะยาว เงินกู้ยืมระยะสั้นและยาวจากบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน และหนี้สินตามสัญญาเช่าทางการเงิน

สำหรับหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยแบบลอยตัวเป็นเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินทั้งหมด มีอัตราดอกเบี้ยอ้างอิงกับอัตราดอกเบี้ย MLR ของธนาคารพาณิชย์ผู้ให้สินเชื่อ หากอัตราดอกเบี้ยอ้างอิงดังกล่าวปรับตัวสูงขึ้นอันเนื่องมาจากสภาวะเศรษฐกิจหรือนโยบายของรัฐบาล จะส่งผลให้บริษัทมีภาระดอกเบี้ยจ่ายที่สูงขึ้น ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อต้นทุนการพัฒนาโครงการและผลการดำเนินงานของบริษัท ในทางกลับกัน ในช่วงที่อัตราดอกเบี้ยอ้างอิงปรับตัวลดลงเช่นเดียวกับในปัจจุบัน บริษัทจะมีภาระดอกเบี้ยจ่ายลดลง ซึ่งจะส่งผลดีต่อผลการดำเนินงานของบริษัท

ในปัจจุบันบริษัทมีนโยบายบริหารความเสี่ยงด้านอัตราดอกเบี้ยโดยมอบหมายให้ฝ่ายบัญชีและการเงินติดตามความเคลื่อนไหวและแนวโน้มของอัตราดอกเบี้ย รวมถึงความเคลื่อนไหวของสภาพเศรษฐกิจและนโยบายของรัฐบาลอย่างใกล้ชิด เพื่อให้บริษัทสามารถวางแผนและปรับปรุงแนวทางการบริหารทางการเงินได้ทันต่อสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไป โดยบริษัทอาจพิจารณาใช้เครื่องมือทางการเงินเพื่อลดความเสี่ยงด้านอัตราดอกเบี้ยตามความเหมาะสม อย่างไรก็ตาม ในปัจจุบันเงินกู้ยืมของบริษัทเริ่มมีสัดส่วนลดลงตามลำดับเมื่อเทียบกับสินทรัพย์รวม จากการที่บริษัทนำกระแสเงินสดที่ได้รับจากการจำหน่ายห้องชุดในโครงการไปทยอยชำระคืนเงินกู้ยืมในแต่ละปี

5) ความเสี่ยงด้านความสามารถในการชำระหนี้

ณ วันที่ 30 กันยายน 2567 บริษัทมีหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยที่ครบกำหนดภายใน 1 ปี จำนวน 5,087.68 ล้านบาท และมีหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยที่ครบกำหนดเกินกว่า 1 ปี จำนวน 7,767.93 ล้านบาท โดยมีรายละเอียดดังนี้

หนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย	ที่ครบกำหนดภายใน 1 ปี	ที่ครบกำหนดเกินกว่า 1 ปี
เงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน ¹⁾	2,643.81	3,759.26
หนี้กู้	1,687.66	3,844.85
เงินกู้ยืมจากบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน	26.38	118.54
หนี้สินตามสัญญาเช่า	3.36	8.52
เงินกู้ยืมจากบุคคลหรือบริษัทอื่น	726.47	36.76
รวม	5,087.68	7,767.93

หมายเหตุ: ¹⁾ เงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน ประกอบด้วย เงินกู้ยืมระยะสั้นและระยะยาวจากสถาบันการเงิน

ณ วันที่ 30 กันยายน 2567 บริษัทมีอัตราส่วนทางการเงินที่แสดงถึงความสามารถในการชำระหนี้ ดังนี้

อัตราส่วนทางการเงิน	ปี 2565	ปี 2566	30 ก.ย. ปี 2567
อัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยต่อกำไรก่อนดอกเบี้ยจ่าย ภาษีเงินได้ ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย (Interest Bearing Debt to EBITDA ratio) (เท่า)	15.70	23.84	16.10*
อัตราส่วนความสามารถชำระดอกเบี้ย (Interest Coverage Ratio : ICR) (EBITDA Basis) (เท่า)	1.39	0.85	1.02
อัตราส่วนความสามารถในการชำระภาระผูกพัน (Debt Service Coverage Ratio : DSCR) (EBITDA Basis) (เท่า)	0.30	0.10	0.16*

หมายเหตุ : * ปรับข้อมูลที่นำมาจากงบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จรวมหรืองบกระแสเงินสดรวม ให้เป็นข้อมูลรายปี (Annualized) โดยใช้ข้อมูลจากงบการเงินย้อนหลัง 4 ไตรมาสล่าสุดมาคำนวณ

ณ วันที่ 30 กันยายน 2567 บริษัทมีอัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยต่อกำไรก่อนดอกเบี้ยจ่าย ภาษีเงินได้ ค่าเสื่อมราคา และค่าตัดจำหน่าย (Interest Bearing Debt to EBITDA ratio) เท่ากับ 16.10* เท่า ลดจาก ณ สิ้นปี 2566 ที่เท่ากับ 23.84 เท่า เนื่องจากบริษัทมีหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยเพิ่มขึ้นจากการออกหุ้นกู้และเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน อย่างไรก็ตามบริษัทมีกำไรก่อนดอกเบี้ยจ่าย ภาษีเงินได้ ค่าเสื่อมราคา และค่าตัดจำหน่าย (EBITDA) ที่ปรับข้อมูลที่นำมาจากงบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จรวมหรืองบกระแสเงินสดรวม ให้เป็นข้อมูลรายปี (Annualized) เพิ่มขึ้นจากรายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์และสินค้าที่เพิ่มขึ้น สำหรับอัตราส่วนความสามารถในการชำระดอกเบี้ย (Interest Coverage Ratio : ICR) เท่ากับ 1.02 เท่า อย่างไรก็ตาม หากบริษัทมีผลประกอบการลดลงอันส่งผลให้บริษัทมี EBITDA ในระดับที่ต่ำลง หรือมีดอกเบี้ยจ่ายที่เพิ่มขึ้น อาจส่งผลให้บริษัทมีอัตราส่วน ICR ที่ต่ำกว่า 1 เท่า โดยอัตราส่วนความสามารถในการชำระดอกเบี้ยที่ต่ำกว่า 1 เท่า แสดงถึง กำไรก่อนดอกเบี้ยจ่าย ภาษีเงินได้ ค่าเสื่อมราคา และค่าตัดจำหน่าย (EBITDA) ของบริษัทไม่เพียงพอสำหรับการชำระภาระดอกเบี้ยที่เกิดขึ้นในงวดนั้น ในขณะที่อัตราส่วนความสามารถในการชำระภาระผูกพัน ณ วันที่ 30 กันยายน 2567 เท่ากับ 0.16 เท่า โดยอัตราส่วนดังกล่าวที่ต่ำกว่า 1 เท่า แสดงถึงความสามารถในการชำระหนี้สินของบริษัทที่อยู่ในระดับต่ำ เนื่องจากบริษัทมีหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยค่อนข้างสูง

อีกทั้ง ในปัจจุบันโครงการอสังหาริมทรัพย์ส่วนใหญ่ของบริษัทอยู่ระหว่างการก่อสร้าง จึงทำให้บริษัทมีเงินสดจ่ายเพื่อใช้ในการก่อสร้างโครงการอสังหาริมทรัพย์จำนวนมาก ส่งผลให้บริษัทมีกระแสเงินสดสุทธิจากกิจกรรมดำเนินงานติดลบอย่างต่อเนื่องในบางไตรมาส อย่างไรก็ตามในงวด 9 เดือน ปี 2567 บริษัทมีเงินสดสุทธิที่ได้มาในกิจกรรมดำเนินงานจำนวน 205.66 ล้านบาท ซึ่งเป็นการเพิ่มขึ้นมาเป็นบวก โดยเพิ่มขึ้นจำนวน 2,568.85 ล้านบาท หรือคิดเป็นการเพิ่มขึ้นร้อยละ 108.70 เมื่อเทียบกับงวด 9 เดือน ปี 2566 จากมีกระแสเงินสดสุทธิใช้ไปจากกิจกรรมดำเนินงานจำนวน 2,363.19 ล้านบาท โดยมีสาเหตุหลักมาจากการที่บริษัทมีการเริ่มโอนกรรมสิทธิ์โครงการอสังหาริมทรัพย์ของบริษัท แบ่งเป็นโครงการโดยหลัก ได้แก่ โครงการ Siamese Rama 9 โครงการ Monsane Exclusive Villa Ratchapruek-Pinklao และโครงการ Monsane Ratchapruek-Chaeng Watthana ซึ่งโครงการ Siamese Rama 9 และโครงการ Monsane Exclusive Villa Ratchapruek-Pinklao เริ่มมีการโอนกรรมสิทธิ์ตั้งแต่ไตรมาส 4 ของปี 2566 ในขณะที่โครงการ Monsane Ratchapruek-Chaeng Watthana เริ่มมีการโอนกรรมสิทธิ์ตั้งแต่เดือนมีนาคม ปี 2567

นอกจากนี้ ในเดือนกุมภาพันธ์ 2567 บริษัทได้รับอนุมัติการขยายระยะเวลาสำหรับการเบิกใช้วงเงินและการชำระคืนเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินแห่งหนึ่งจำนวน 2 วงเงิน ซึ่งมีมูลค่าจำนวน 574 ล้านบาท และ 516 ล้านบาท โดยเงินกู้ยืมนี้มีกำหนดชำระในวันที่ 26 กุมภาพันธ์ 2567 และวันที่ 27 เมษายน 2567 ตามลำดับ ซึ่งสถาบันการเงินแห่งนี้ได้ขยายระยะเวลาการชำระหนี้ทั้ง 2 วงเงินออกไป 1 ปี ให้มีกำหนดชำระคืนภายในวันที่ 26 กุมภาพันธ์ 2568 และ วันที่ 27 เมษายน 2568 ตามลำดับ

ดังนั้น หากการก่อสร้างโครงการอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทมีความล่าช้า หรือยอดขายโครงการอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทไม่เป็นไปตามเป้าหมาย หรือบริษัทไม่สามารถรับรู้รายได้จากการโอนกรรมสิทธิ์ได้ตามแผนที่วางไว้ หรือบริษัทไม่ได้รับอนุมัติการขยายระยะเวลาสำหรับการเบิกใช้วงเงินและการชำระคืนเงินกู้ยืม หรือ

บริษัทไม่สามารถของเงินสินเชื่อจากสถาบันการเงิน หรือบริษัทไม่สามารถออกหุ้นกู้ได้ตามแผน บริษัทอาจมีความเสี่ยงที่มีกระแสเงินสดที่ไม่เพียงพอต่อการชำระหนี้ของบริษัท

อย่างไรก็ดี บริษัทมีแผนที่จะใช้เงินที่ได้รับจากการออกหุ้นกู้ในครั้งนี้ ไม่ว่าทั้งหมดหรือบางส่วน ในการไถ่ถอนหุ้นกู้ระยะยาวของบริษัทที่จะครบกำหนดไถ่ถอนในเดือนเมษายน 2568 ได้แก่ หุ้นกู้ SASST254A จำนวน 238.00 ล้านบาท และหุ้นกู้ SASST251A จำนวน 490.30 ล้านบาท และหุ้นกู้ระยะยาวของบริษัทที่จะครบกำหนดไถ่ถอนในเดือนมีนาคม 2568 (หุ้นกู้ระยะยาวของบริษัท ครั้งที่ 4/2567) จำนวน 50.00 ล้านบาท ซึ่งหากหุ้นกู้ที่ออกได้ ในครั้งนี้ไม่เพียงพอต่อการไถ่ถอนหุ้นกู้ทั้ง 3 ชุดดังที่กล่าวข้างต้น บริษัทคาดว่าจะขอการสนับสนุนทางการเงินในรูปแบบของเงินกู้ยืมจากกรรมการ และ/หรือ ผู้ถือหุ้นของบริษัท ในการไถ่ถอนหุ้นกู้ที่กล่าวมาข้างต้น ซึ่งปัจจุบันวงเงินดังกล่าวได้รับอนุมัติแล้วในมติประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 3/2567 เมื่อวันที่ 25 มิถุนายน 2567 วงเงินไม่เกิน 500 ล้านบาท นอกจากนี้ บริษัทคาดว่าจะแหล่งเงินทุนหลักที่จะใช้ในการชำระคืนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยที่ถึงกำหนดชำระภายใน 1 ปี และที่ถึงกำหนดชำระเกินกว่า 1 ปี จากสถาบันการเงิน จะมาจากกระแสเงินสดที่คาดว่าจะได้รับการโอนกรรมสิทธิ์โครงการอสังหาริมทรัพย์ของบริษัท ซึ่ง ณ วันที่ 30 กันยายน 2567 บริษัทมีมูลค่าโครงการรอรับรู้รายได้ (Backlog) รวมทั้งสิ้น 6,493.3 ล้านบาท ซึ่งคาดว่าจะมีการโอนกรรมสิทธิ์อย่างต่อเนื่องในช่วงปี 2567-2569 และบริษัทอาจพิจารณากระแสเงินสดจากแหล่งอื่นๆ เพื่อช่วยในการบริหารสภาพคล่องและความสามารถในการชำระหนี้ของบริษัท ได้แก่ กระแสเงินสดจากธุรกิจอื่นของบริษัท เช่น ธุรกิจโรงแรม และธุรกิจร้านอาหาร เป็นต้น กระแสเงินสดจากการออกหุ้นกู้ชุดใหม่ รวมถึงวงเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน ซึ่ง ณ วันที่ 30 กันยายน 2567 บริษัทมีเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ประมาณ 97.66 ล้านบาท และบริษัทมีวงเงินสินเชื่อกับสถาบันการเงินที่ไม่มีเงื่อนไขในการเบิกใช้ ซึ่งมีวงเงินคงเหลือ ณ 30 กันยายน 2567 อยู่ที่ 24.08 ล้านบาท นอกจากนี้ บริษัทมีแนวทางในการบริหารความเสี่ยงโดยการขอขยายระยะเวลาการชำระหนี้ที่จะครบกำหนดภายใน 1 ปีกับทางสถาบันการเงินเพื่อเสริมสภาพคล่องของบริษัท

6) ความเสี่ยงด้านสภาพคล่อง

ณ วันที่ 30 กันยายน 2567 บริษัทมีอัตราส่วนสภาพคล่องเท่ากับ 1.86 เท่า ลดลงจาก ณ สิ้นปี 2566 ที่เท่ากับ 1.91 เท่า และมีอัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเร็วเท่ากับ 0.09 เท่า ลดลงจาก ณ สิ้นปี 2566 ซึ่งเท่ากับ 0.19 เท่า โดยอัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเร็วซึ่งต่ำกว่า 1 เท่า อาจสะท้อนถึงความเสี่ยงที่บริษัทจะไม่สามารถจัดหากระแสเงินสดให้เพียงพอเพื่อชำระหนี้ระยะสั้นได้ เนื่องจากโดยปกติธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์มีสินทรัพย์ส่วนใหญ่ คือ สินค้าคงเหลือ ซึ่ง ณ วันที่ 30 กันยายน 2567 ประกอบไปด้วย ที่ดินและต้นทุนโครงการระหว่างพัฒนารวมประมาณ 11,898.90 ล้านบาท สินค้าสำเร็จรูปประมาณ 1,704.81 ล้านบาท และอื่นๆ ประมาณ 32.84 ล้านบาท ซึ่งสินค้าคงเหลือที่เป็นที่ดินและต้นทุนโครงการระหว่างพัฒนาอาจไม่สามารถเปลี่ยนเป็นเงินสดหรือรายการเทียบเท่าเงินสดได้ภายในระยะเวลาอันสั้น

อย่างไรก็ตาม บริษัทคาดว่าจะรายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์จะปรับตัวเพิ่มขึ้น เนื่องจากโครงการที่อยู่ระหว่างการพัฒนาของบริษัทนั้นก่อสร้างแล้วเสร็จและเริ่มมีการโอนกรรมสิทธิ์ให้กับลูกค้าในช่วงไตรมาส 4 ของปี 2566 ดังนั้น บริษัทจึงคาดการณ์ว่าบริษัทจะสามารถมีสภาพคล่องในการขายสินค้าของบริษัทที่ดีขึ้นในช่วงปี 2567

รวมทั้ง บริษัทที่มีแผนที่จะสร้างรายได้จากธุรกิจโรงแรมและธุรกิจการปล่อยเช่าของบริษัทให้เพิ่มสูงขึ้น ซึ่งจะเป็นปัจจัยที่ช่วยให้บริษัทมีกระแสเงินสดที่สม่ำเสมอมากขึ้น

7) ความเสี่ยงจากการจัดหาแหล่งเงินทุนให้เพียงพอต่อการพัฒนาโครงการ

ด้วยธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เป็นธุรกิจที่ใช้เงินลงทุนจำนวนมาก บริษัทจึงมีความจำเป็นในการจัดหาแหล่งเงินทุนจากหลายแห่งเพื่อให้เพียงพอต่อการก่อสร้างโครงการในปัจจุบัน และการพัฒนาโครงการในอนาคต ซึ่งในปัจจุบัน บริษัทมีโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่อยู่ระหว่างการก่อสร้างและรอการพัฒนาทั้งหมด 7 โครงการ ได้แก่ โครงการ Siamese Rama 9 โครงการ Landmark At Grand Station B โครงการ Landmark At Kaset TSH Station โครงการ Monsane Exclusive Villa Ratchapruek-Pinklao โครงการ Siamese Holm Phahol-Vibhavadi โครงการ Siamese Blossom Phahol-Vibhavadi และโครงการ Monsane Ratchapruek-Chaeng Watthana ซึ่งคาดว่าเงินทุนหลักในการก่อสร้างโครงการเหล่านี้จะเป็นเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน และคาดว่าจะใช้เงินบางส่วนในการพัฒนาโครงการจากเงินลงทุนส่วนตัวของผู้ถือหุ้นและการออกหุ้นกู้ รวมถึงบริษัทอาจใช้เงินรับล่วงหน้าจากลูกค้าตามสัญญาจะซื้อจะขายห้องชุด มาใช้ในการพัฒนาโครงการ

ดังนั้น หากบริษัทไม่สามารถขยวงเงินสินเชื่อจากสถาบันการเงิน หรือบริษัทไม่สามารถออกหุ้นกู้ได้ตามแผน หรือยอดขายโครงการของบริษัทไม่เป็นไปตามเป้าหมาย บริษัทอาจไม่สามารถจัดหาเงินทุนได้อย่างเพียงพอและทันเวลา อันอาจส่งผลให้การพัฒนาโครงการต่างๆ ล่าช้าหรือไม่สำเร็จ รวมถึงอาจต้องจ่ายคืนค่าชดเชยให้กับผู้รับเหมาก่อสร้างตามสัญญาผู้รับเหมาก่อสร้าง ซึ่งความล่าช้าของกระแสเงินสดที่คาดว่าจะได้รับจากโครงการที่ลงทุน อาจกระทบต่อผลการดำเนินงานและความสามารถในการชำระหนี้ของบริษัทในอนาคตได้

อย่างไรก็ตาม บริษัทมีแผนการจัดหาแหล่งเงินทุนที่ชัดเจนในแต่ละโครงการ นอกจากนี้ ตลอดระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจของบริษัทนั้น บริษัทได้รับการสนับสนุนทางการเงินจากสถาบันการเงินเป็นอย่างดี โดยที่ผ่านมาสถาบันการเงินอนุมัติเงินกู้ยืมระยะยาวที่เป็น project loan กับบริษัทเพื่อใช้เป็นเงินทุนหลักในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ให้สำเร็จลุล่วง ประกอบกับบริษัทเป็นผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย มีความน่าเชื่อถือและมีความสามารถในการระดมทุนที่หลากหลายมากยิ่งขึ้น รวมถึงผู้บริหารของบริษัทเป็นผู้มีประสบการณ์ในธุรกิจก่อสร้าง และธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์แบบครบวงจรมาอย่างยาวนาน จึงเป็นปัจจัยที่ทำให้บริษัทมีความสามารถในการจัดหาแหล่งเงินทุนในการพัฒนาโครงการในปัจจุบันได้อย่างต่อเนื่อง และบริษัทมีความเชื่อมั่นว่าจากประสบการณ์และปัจจัยดังที่กล่าวมานี้จะช่วยให้บริษัทสามารถจัดหาแหล่งเงินทุนได้อย่างเพียงพอในอนาคต

2.9 ความเสี่ยงจากขาดความต่อเนื่องของการโอนกรรมสิทธิ์

ความไม่ต่อเนื่องของการเปิดขายและการโอนกรรมสิทธิ์อสังหาริมทรัพย์โครงการใหม่ของบริษัท อาจส่งผลให้เกิดผลการดำเนินงานที่ลดลงหรือไม่มีความต่อเนื่องในการรับรู้รายได้ ซึ่งในปี 2566 โครงการใหม่ของบริษัทหลายโครงการอยู่ระหว่างการพัฒนา อีกทั้ง บริษัทมีจำนวนห้องที่สามารถจำหน่ายได้ลดลงจากปี 2565 ประกอบกับมีบางโครงการได้ปิดการขายไปแล้ว ส่งผลให้ยอดขายอสังหาริมทรัพย์และสินค้าของปี 2566 ต่ำกว่า ปี 2565 จำนวน 687.02 ล้านบาท คิดเป็นการลดลงร้อยละ 37.97 อย่างไรก็ตาม บริษัทได้เริ่มโอนกรรมสิทธิ์ของโครงการใหม่ในไตรมาส 4 ของปี 2566 ซึ่งรายได้จากการโอนกรรมสิทธิ์โครงการใหม่ส่วนใหญ่มาจากโครงการ 'ไชยสิทธิ์ พระราม 9 และโครงการ Monsane' Exclusive Villa ราชพฤกษ์-ปิ่นเกล้า โดยในงวด 9 เดือน ปี 2567 บริษัทมีรายได้จากการขาย

อสังหาริมทรัพย์และสินค้า จำนวน 2,867.11 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 2,290.91 ล้านบาท หรือคิดเป็นการเพิ่มขึ้นร้อยละ 397.59 จากงวด 9 เดือน ปี 2566 โดยหลักจากการเริ่มทยอยโอนกรรมสิทธิ์โครงการ 'ไชยสิทธิ์ พระราม 9 และโครงการ Monsane' Exclusive Villa ราชพฤกษ์-ปิ่นเกล้า โดย ณ 30 กันยายน ปี 2567 บริษัทมีมูลค่าโครงการที่อยู่ระหว่างรอโอนกรรมสิทธิ์ จำนวน 6,493.29 ล้านบาท โดยคาดว่าจะสามารถรับรู้รายได้อย่างต่อเนื่องในช่วงปี 2567-2569

นอกจากนี้ บริษัทยังคงมีกลยุทธ์ในการเพิ่มรายได้จากการให้บริการเพิ่มขึ้นเพื่อทดแทนความไม่สม่ำเสมอของรายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์ ส่งผลให้บริษัทมีรายได้จากการให้บริการในงวด 9 เดือน ปี 2567 เพิ่มขึ้นจำนวน 69.04 ล้านบาท หรือคิดเป็นการเพิ่มขึ้นร้อยละ 29.60 เมื่อเทียบกับงวด 9 เดือน ปี 2566 นอกจากนี้ บริษัทคาดว่าจะรายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์ และรายได้จากการให้บริการในปี 2567 จะเพิ่มสูงขึ้น และคาดว่าจะส่งผลให้บริษัทมีรายได้จากการดำเนินงานที่สูงขึ้น ซึ่งทำให้มีแนวโน้มว่าความสามารถในการทำกำไรของบริษัทในปี 2567 จะมาจากการดำเนินงานเป็นหลัก

2.10 ความเสี่ยงในกรณีที่ไม่สามารถขายหุ้นกู้ได้เต็มจำนวนที่เสนอขาย

ด้วยบริษัทมีแผนในการนำเงินจากการขายหุ้นกู้ในครั้งนี้ ไม่ว่าทั้งหมดหรือบางส่วน ไปชำระหนี้หุ้นกู้ระยะยาวของบริษัท ครั้งที่ 4/2567 หุ้นกู้ SASST254A และหุ้นกู้ SASST254B ที่จะครบกำหนดชำระวันที่ 24 มีนาคม พ.ศ. 2568 วันที่ 28 เมษายน พ.ศ. 2568 และวันที่ 30 เมษายน พ.ศ. 2568 จำนวน 50.00 ล้านบาท 238.00 ล้านบาท และจำนวน 84.60 ล้านบาท โดยหากการเสนอขายหุ้นกู้ไม่เป็นไปตามที่บริษัทวางแผนไว้ หรือไม่สามารถออกหุ้นกู้ในครั้งนี้ได้เพียงพอต่อการไถ่ถอนหุ้นกู้ทั้ง 3 ชุดข้างต้น บริษัทอาจมีความเสี่ยงในการผิดนัดชำระหนี้หุ้นกู้ทั้ง 3 ชุดดังกล่าว อย่างไรก็ตาม บริษัทคาดว่าจะขอการสนับสนุนทางการเงินในรูปแบบของเงินกู้ยืมจากกรรมการ และ/หรือ ผู้ถือหุ้นของบริษัทในการไถ่ถอนหุ้นกู้ที่กล่าวมาข้างต้น ซึ่งปัจจุบันวงเงินดังกล่าวได้รับอนุมัติแล้วในมติประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 3/2567 เมื่อวันที่ 25 มิถุนายน 2567 วงเงินไม่เกิน 500 ล้านบาท รวมถึงเงินสินเชื่อสถาบันการเงินที่ไม่มีเงื่อนไขในการเบิกใช้ ซึ่งมีวงเงินคงเหลือ ณ 30 กันยายน 2567 อยู่ที่ 24.08 ล้านบาท นอกจากนี้ บริษัทยังมีแหล่งเงินทุนสำรองจากกระแสเงินสดจากการดำเนินงานของบริษัท ซึ่ง ณ 30 กันยายน 2567 บริษัทมีมูลค่าโครงการรอรับรู้รายได้ (Backlog) รวมทั้งสิ้น 6,493.3 ล้านบาท ซึ่งคาดว่าจะมีการโอนกรรมสิทธิ์อย่างต่อเนื่องในช่วงปี 2567-2569 รวมถึงเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดหมุนเวียน โดย ณ 30 กันยายน 2567 บริษัทมีเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด จำนวน 97.66 ล้านบาท

2.11 ความเสี่ยงจากการถูกผู้รับเหมาก่อสร้างฟ้องร้อง

กรณีการชำระเงินล่าช้าหรือไม่ครบตามจำนวนที่ทำได้กับผู้รับเหมาก่อสร้างซึ่งเกิดจากปัญหาความล่าช้าในการก่อสร้างโครงการ หรือคุณภาพของการก่อสร้างไม่เป็นไปตามที่ตกลงกันได้ ถือเป็นความเสี่ยงที่เกิดขึ้นได้ของธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่มีการว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างเป็นรายโครงการ

ณ วันที่ 30 กันยายน 2567 บริษัทและบริษัทย่อยมีข้อพิพาททางกฎหมายที่อาจส่งผลกระทบต่อสินทรัพย์ของบริษัทหรือบริษัทย่อยที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น โดยบริษัทมีข้อพิพาททาง

กฎหมายที่ยังไม่สิ้นสุดที่มีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อย โดยบริษัทได้ถูกฟ้องร้องในคดีต่างๆ ซึ่งมีทุนทรัพย์รวมจำนวน 482.21 ล้านบาท (กรณี ก.) นอกจากนั้น บริษัทย่อยได้ดำเนินการฟ้องร้องในคดีความต่างๆ โดยมีทุนทรัพย์รวมจำนวน 607.25 ล้านบาท (กรณี ข.) ดังนี้

กรณี ก. บริษัทถูกผู้รับเหมาก่อสร้างแห่งหนึ่งฟ้องร้องดำเนินคดีเกี่ยวกับการผิดสัญญาก่อสร้าง โดยมีทุนทรัพย์ 482.21 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 7.76 ของส่วนของผู้ถือหุ้น (ณ 30 กันยายน 2567 : 6,212.17 ล้านบาท) อย่างไรก็ตาม บริษัทได้ฟ้องแย้งผู้รับเหมาก่อสร้างดังกล่าวในคดีเดียวกัน โดยมีทุนทรัพย์ฟ้องแย้ง 605.98 ล้านบาท ทั้งนี้ ศาลแพ่งมีกำหนดนัดฟังคำพิพากษา ในวันที่ 28 มกราคม 2568

กรณี ข. บริษัทย่อยแห่งหนึ่งฟ้องผู้รับเหมาก่อสร้างแห่งหนึ่งฟ้องร้องดำเนินคดีเกี่ยวกับการผิดสัญญาก่อสร้างที่สถาบันอนุญาโตตุลาการ โดยมีทุนทรัพย์ 607.25 ล้านบาท อย่างไรก็ตาม ผู้รับเหมาก่อสร้างดังกล่าวได้ฟ้องแย้งบริษัทย่อยดังกล่าวในคดีเดียวกัน โดยมีทุนทรัพย์ฟ้องแย้ง 379.89 ล้านบาท ต่อมาเมื่อวันที่ 15 ธันวาคม 2566 สถาบันอนุญาโตตุลาการได้มีคำชี้ขาดให้บริษัทย่อยชำระเงิน 69.69 ล้านบาท พร้อมดอกเบี้ยอัตราร้อยละ 5.00 ต่อปี ให้แก่ผู้รับเหมาก่อสร้าง ทั้งนี้ บริษัทย่อยได้ยื่นคำร้องเพิกถอนคำชี้ขาดดังกล่าวที่ศาลแพ่ง ซึ่งศาลแพ่งมีกำหนดนัดฟังคำพิพากษา ในวันที่ 18 มีนาคม 2568 อย่างไรก็ตามเนื่องจากผลของคดีความขึ้นอยู่กับการตัดสินของศาลแพ่งซึ่งยังไม่สามารถสรุปได้ในขณะนี้ ผู้บริหารของกลุ่มบริษัทเชื่อว่าคดีดังกล่าวจะไม่ก่อให้เกิดผลเสียหายอย่างมีสาระสำคัญต่อกลุ่มบริษัท ดังนั้น ผู้บริหารของกลุ่มบริษัทจึงไม่รับรู้ประมาณการหนี้สินที่อาจเกิดขึ้น

ณ วันที่ 30 กันยายน 2567 คดีดังกล่าวยังไม่สิ้นสุด โดยฝ่ายกฎหมายของบริษัทมีความเห็นว่า คดีกรณี ก. อยู่ในช่วงการพิจารณาคดีของศาลแพ่งเป็นคดีที่บริษัทมีข้อต่อสู้และมีโอกาสที่จะเป็นฝ่ายชนะคดี ภายหลังจากที่ศาลได้พิจารณาข้อเท็จจริงและพยานหลักฐานทั้งหมดแล้ว ฝ่ายกฎหมายจึงมีความเห็นสืบเนื่องโดยเชื่อว่าบริษัทจะไม่มีภาระค่าใช้จ่ายใดเพิ่มเติมเพื่อเป็นค่าสินไหมทดแทนในส่วนนี้ คดีกรณี ข. บริษัทย่อยได้ยื่นคำร้องเพิกถอนคำชี้ขาดดังกล่าวที่ศาลแพ่ง ซึ่งศาลแพ่งมีกำหนดนัดฟังคำพิพากษา ในวันที่ 18 มีนาคม 2568 ซึ่งหากศาลชั้นต้นได้พิจารณาจากพยานหลักฐานทั้งหมดแล้ว ทางที่ปรึกษากฎหมายภายนอกของบริษัทให้ความเห็นว่า มีความเป็นไปได้มากที่ศาลจะเห็นชอบเพิกถอนคำชี้ขาดของคณะอนุญาโตตุลาการ อันจะมีผลให้บริษัทย่อยไม่ต้องรับภาระค่าใช้จ่ายตามคำวินิจฉัยชี้ขาดของสถาบันอนุญาโตตุลาการ อย่างไรก็ตาม หากศาลชั้นต้นมีความเห็นให้บริษัทย่อยต้องชำระเงินค่าเสียหาย คาดว่ามูลค่าความเสียหายทั้งหมดที่บริษัทจะต้องชำระอยู่ที่ 69.69 ล้านบาท ทั้งนี้ ปัจจุบันคดีดังกล่าวอยู่ระหว่างการดำเนินการตามกระบวนการยุติธรรม อย่างไรก็ตาม ฝ่ายบริหารของบริษัทคาดว่าจะไม่เกิดผลเสียหายที่เป็นสาระสำคัญต่อบริษัท ดังนั้น บริษัทจึงไม่ได้บันทึกสำรองผลเสียหายที่อาจเกิดขึ้นจากคดีดังกล่าวไว้ในงบการเงิน

2.12 ความเสี่ยงของตราสาร

1) ความเสี่ยงด้านเครดิต (Credit Risk)

ผู้ถือหุ้นมีความเสี่ยงที่จะไม่ได้รับชำระดอกเบี้ยหรือเงินต้นคืนในกรณีที่ธุรกิจและผลการดำเนินงานของผู้ถือหุ้นไม่เป็นไปตามที่คาดการณ์ หรือสินทรัพย์ของผู้ถือหุ้นเมื่อเปลี่ยนเป็นเงินสดแล้วไม่เพียงพอต่อการชำระหนี้ ดังนั้นก่อนตัดสินใจลงทุนควรพิจารณาฐานะการเงิน ผลการดำเนินงาน ความเสี่ยง และความสามารถในการชำระหนี้ของผู้ถือหุ้นจากข้อมูลที่ระบุไว้ในแบบแสดงรายการเสนอขายตราสารหนี้และร่างหนังสือชี้ชวน

การจัดอันดับความน่าเชื่อถือมิได้เป็นการให้คำแนะนำให้ซื้อ ขาย หรือ ถือครองหุ้นกู้ที่เสนอขายแต่อย่างใด และการจัดอันดับความน่าเชื่อถืออาจมีการยกเลิกหรือเปลี่ยนแปลงได้ตลอดอายุของหุ้นกู้ ผู้ลงทุนควรติดตามข้อมูลข่าวสารของบริษัทผู้ถือหุ้นรวมถึงการเปลี่ยนแปลงการจัดอันดับความน่าเชื่อถือ ได้จากเว็บไซต์ของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ สถาบันการจัดอันดับความน่าเชื่อถือที่เกี่ยวข้อง หรือสมาคมตลาดตราสารหนี้ไทย

2) ความเสี่ยงด้านราคา (Price Risk)

ราคาสตลาดของหุ้นกู้ อาจมีการเปลี่ยนแปลงขึ้นอยู่กับปัจจัยหลายประการ เช่น ระดับอัตราดอกเบี้ยในตลาดการเงิน นโยบายของธนาคารแห่งประเทศไทย สภาวะเศรษฐกิจโดยรวม อัตราเงินเฟ้อ อายุของหุ้นกู้หรืออุปสงค์ส่วนเกินหรือส่วนขาดของหุ้นกู้ ดังนั้น ผู้ถือหุ้นอาจได้รับผลกระทบจากความผันผวนของราคาหุ้นกู้ ในกรณีที่มีการซื้อขายตราสารก่อนครบกำหนดไถ่ถอน ทั้งนี้ โดยทั่วไปราคาของหุ้นกู้ที่มีอายุคงเหลือยาวกว่าจะได้รับผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงอัตราดอกเบี้ยในตลาดมากกว่า

3) ความเสี่ยงด้านสภาพคล่อง (Liquidity Risk)

เมื่อผู้ถือหุ้นประสงค์จะขายหุ้นกู้ในตลาดรองก่อนครบกำหนดไถ่ถอนหุ้นกู้ ผู้ถือหุ้นอาจไม่สามารถขายหุ้นกู้ได้ทันทีในราคาที่ต้องการ เนื่องจากการซื้อขายเปลี่ยนมือของตราสารในตลาดรองอาจมีไม่มาก ผู้ถือหุ้นจะสามารถซื้อขายหุ้นกู้ในตลาดรองได้กับผู้ค้าตราสารหนี้ หรือนิติบุคคลอื่นใด ที่มีใบอนุญาตค้าหลักทรัพย์อันเป็นตราสารแห่งนั้น นอกจากนี้ ผู้ถือหุ้นอาจไม่สามารถขายหุ้นกู้ในตลาดรองก่อนครบกำหนดไถ่ถอนหุ้นกู้ได้ เนื่องจากผู้ถือหุ้นไม่ได้จดชื่อจำกัดการโอนไว้กับสำนักงาน ก.ล.ต. ให้จำกัดการโอนหุ้นกู้เฉพาะภายในกลุ่มนักลงทุนสถาบัน และ/หรือ ผู้ลงทุนรายใหญ่ ตามความหมายในประกาศคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ว่าด้วยการกำหนดบทนิยามในประกาศเกี่ยวกับการออกและเสนอขายตราสารหนี้ทุกประเภท

4) ความเสี่ยงด้านหลักประกัน (Collateral Risk)

ทรัพย์สินที่เป็นหลักประกันการชำระหนี้หุ้นกู้ที่ออกและเสนอขายในครั้งนี้ ได้แก่ ที่ดินเปล่า และ/หรือห้องชุดโครงการไซมิส พระรามเก้า ซึ่งร้อยละ 100.00 ของหลักประกันทั้งหมด ไม่ติดภาระผูกพัน โดยหลักประกันเป็นการจำนองลำดับแรกและลำดับเดียว ทั้งนี้ รายละเอียดเป็นไปตามเอกสารหมายเลข 3 แนบท้ายข้อกำหนดสิทธิของหุ้นกู้ชุดที่ 2 และ 3

ทั้งนี้ ทรัพย์สินที่จะเป็นประกันการชำระหนี้หุ้นกู้ตามที่ระบุไว้ในสัญญาหลักประกันขึ้นอยู่กับมูลค่าหุ้นกู้ที่ออกและเสนอขายได้ในวันออกหุ้นกู้ซึ่งผู้ถือหุ้นสามารถพิจารณาปรับเปลี่ยนหรือลดจำนวนได้ตามที่ผู้ถือหุ้นเห็นสมควร เพื่อให้สอดคล้องกับมูลค่าหุ้นกู้ที่ออกและเสนอขายได้ โดยมูลค่าของหลักประกันจะยังคงเป็นไปตาม

เกณฑ์ที่ระบุไว้ในข้อกำหนดสิทธิเกี่ยวกับการดำรงอัตราส่วนมูลค่าของทรัพย์สินที่เป็นประกันและ/หรือทรัพย์สินทดแทนต่อมูลค่าของหุ้นกู้ที่ยังไม่ได้ไถ่ถอน ในอัตราส่วนอย่างน้อยดังต่อไปนี้ (กรณีใดกรณีหนึ่งหรือทั้งสองกรณีรวมกัน)

(1) 1.3 : 1 สำหรับทรัพย์สินประเภทอสังหาริมทรัพย์

(2) 1 : 1 สำหรับทรัพย์สินที่เป็นเงินสด หรือพันธบัตรรัฐบาล หรือหนังสือค้ำประกันธนาคาร (Bank Guarantee) ที่ออกโดยธนาคารพาณิชย์ในประเทศไทย รวมกัน

ในกรณีที่มูลค่าของทรัพย์สินที่เป็นประกันมีมูลค่าลดลงไม่ว่าด้วยเหตุใดและผู้ออกหุ้นกู้ได้นำทรัพย์สินทดแทนมาเป็นประกันเพิ่มเติมตามหลักเกณฑ์ที่กำหนดโดยข้อ 6.6 หรือ 6.7 ของข้อกำหนดสิทธิหุ้นกู้ชุดที่ 2 และ 3 ผู้ออกหุ้นกู้จะต้องดำรงมูลค่าของทรัพย์สินทดแทนดังกล่าว และเมื่อรวมกับมูลค่าของทรัพย์สินเดิมที่เป็นประกันตามสัญญาหลักประกันมูลค่าทรัพย์สินที่เป็นประกันทั้งหมดต่อมูลค่ารวมของหุ้นกู้ที่ยังไม่ได้ไถ่ถอนทั้งหมดตลอดอายุหุ้นกู้จะต้องไม่ต่ำกว่าอัตราส่วนที่กำหนดข้างต้น

ทั้งนี้ ในกรณีที่หลักประกันมีทั้งทรัพย์สินที่เป็นหลักประกันเป็นอสังหาริมทรัพย์ตาม (1) และเป็นเงินสดหรือพันธบัตรรัฐบาล หรือหนังสือค้ำประกันธนาคาร (Bank Guarantee) ที่ออกโดยธนาคารพาณิชย์ในประเทศไทย รวมกันตามข้อ (2) รวมกัน การคำนวณมูลค่าหลักประกันจะต้องนำมูลค่าหลักประกันตามข้อ (2) มาหักออกจากมูลค่าหุ้นกู้ที่ยังไม่ได้ไถ่ถอน แล้วให้นำมูลค่าหุ้นกู้ที่ยังไม่ได้ไถ่ถอนดังกล่าว มาคำนวณการดำรงอัตราส่วนมูลค่าหลักประกันตามที่กำหนดในข้อ (1)

หลักประกันทั้งหมดได้รับการประเมินมูลค่าโดยบริษัทประเมินมูลค่าทรัพย์สินที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต. อย่างไรก็ดี มูลค่าประเมินเป็นเพียงความคิดเห็นของผู้ประเมิน ณ วันที่ประเมินเท่านั้น มูลค่าหลักประกันของหุ้นกู้อาจลดลงซึ่งเป็นผลมาจากการลดลงของราคาตลาดของทรัพย์สิน และ/หรือ ลดลงจากการจำหน่ายทรัพย์สินที่เป็นประกัน อีกทั้งยังมีความเสี่ยงในกรณีที่มีการบังคับจำหน่ายทรัพย์สินหลักประกันขายทอดเพื่อชำระหนี้ ตามเอกสารแนบท้าย 3 ของข้อกำหนดสิทธิหุ้นกู้ชุดที่ 2 และ 3 ผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้และผู้ถือหุ้นกู้จะต้องดำเนินการตามวิธีการและเงื่อนไขภายใต้ข้อกำหนดสิทธิที่เกี่ยวข้อง สัญญาหลักประกันที่เกี่ยวข้อง และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง มิเช่นนั้น สิทธิของผู้ถือหุ้นกู้ที่เกี่ยวข้องในการได้รับชำระหนี้ทั้งหมด หรือบางส่วนภายใต้หุ้นกู้ชุดนี้อาจได้รับผลกระทบในทางลบอย่างมีนัยสำคัญ

อีกทั้ง หลักประกันอาจมีการถูกบังคับจำหน่ายในอนาคต โดยราคาซื้อขายจะขึ้นอยู่กับภาวะตลาดในขณะนั้น ซึ่งกระบวนการบังคับจำหน่ายจะต้องผ่านขั้นตอนในชั้นศาล และยังมีความเสี่ยงในการขายทอดตลาดหลักประกัน ซึ่งมีโอกาสที่มูลค่าบังคับขายทอดตลาดอาจมีมูลค่าต่ำกว่ามูลค่าหนี้หุ้นกู้ หรือไม่มีผู้ซื้อ อย่างไรก็ดี หากเงินที่ได้รับจากการบังคับขายหลักประกันที่นำมาวางไว้ไม่เพียงพอต่อมูลค่าหนี้ บริษัทฯ ยังต้องเป็นผู้ชำระหนี้ส่วนที่ยังคงค้างให้กับผู้ถือหุ้นกู้ทั้งหมด

นอกจากนี้ ภายหลังจากวันออกหุ้นกู้ ผู้ออกหุ้นกุ่มีสิทธิเปลี่ยนแปลงทรัพย์สินที่เป็นหลักประกันหรือนำทรัพย์สินทดแทนมาเป็นประกันการชำระหนี้หุ้นกู้ได้ โดยไม่ต้องเรียกประชุมผู้ถือหุ้นกู้เพื่อขอความยินยอม หรือได้รับความยินยอมจากผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ ตามเงื่อนไขที่ระบุไว้ในข้อ 6.8 ของข้อกำหนดสิทธิของหุ้นกู้ชุดที่ 2 และ 3 ทั้งนี้ ผู้ออกหุ้นกุ่มีสิทธิปลดปล่อยทรัพย์สินที่เป็นหลักประกันประเภทห้องชุดได้ก่อนครบกำหนดอายุหุ้นกู้ เพื่อขายห้องชุดให้แก่บุคคลอื่นได้ไม่เกินเดือนละ 3 ครั้ง โดยผู้ออกหุ้นกู้จะต้องนำเงินฝากเข้าบัญชีดูแลผลประโยชน์ของ

คู้สัญญา (Escrow Account) ก่อนดำเนินการจดทะเบียนปลดจำนองทรัพย์สินที่เป็นหลักประกันในจำนวนเงินไม่น้อยกว่าร้อยละ 77 ของราคาประเมินทรัพย์สินที่เป็นหลักประกันที่จะปลดจำนองในแต่ละคราว ตามเงื่อนไขที่ระบุไว้ในข้อ 6.7 ของข้อกำหนดสิทธิของหุ้นกู้ชุดที่ 2 และ 3 โดยผู้ออกหุ้นกู้จะต้องดำรงมูลค่าของทรัพย์สินทั้งหมดที่เป็นประกันต่อมูลค่ารวมของหุ้นกู้ที่ยังมีได้ไถ่ถอนทั้งหมดตลอดอายุหุ้นกู้ในอัตราส่วนที่ระบุไว้ในข้อ 6.4 ของข้อกำหนดสิทธิของหุ้นกู้ชุดที่ 2 และ 3 โดยทรัพย์สินที่นำมาเป็นหลักประกันทดแทนมีดังนี้

- เงินสดที่มีการฝากเข้าบัญชีหลักประกันและมีการจดทะเบียนหลักประกันทางธุรกิจ
- พันธบัตรรัฐบาลชนิดที่มีใบตราสารและระบุชื่อผู้ออกหุ้นกู้เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์และมีการจดทะเบียนจำนำให้พันธบัตรดังกล่าวเป็นหลักประกัน
- หนังสือค้ำประกันธนาคาร (Bank Guarantee) ที่ออกโดยธนาคารพาณิชย์ในประเทศไทย หนังสือค้ำประกันธนาคารดังกล่าวจะต้องระบุอย่างชัดเจนว่าหนี้ที่ประกันคือหนี้หุ้นกู้ครั้งนี้
- ในกรณีที่ทรัพย์สินทดแทนเป็นทรัพย์สินประเภทอสังหาริมทรัพย์ ผู้ออกหุ้นกู้จะต้องดำเนินการจัดให้มีการจดทะเบียนจำนองอสังหาริมทรัพย์ในโครงการ ไชยสิทธิ์ เอ็กซ์คลูซีฟ ควีนส์ โครงการอาคารชุด ไชยสิทธิ์ เอ็กซ์คลูซีฟ โครงการอาคารชุดบลอสซัม คอนโด แอท สาทร-เจริญราษฎร์ โครงการ ไชยสิทธิ์ เอ็กซ์คลูซีฟ สุขุมวิท 42 โครงการ ไชยสิทธิ์ สุขุมวิท 48 โครงการ ไชยสิทธิ์ สุขุมวิท 87 โครงการ ไชยสิทธิ์พระรามเก้า (โครงการ Landmark @ MRTA Station) รวมโรงแรม Crowne Plaza โครงการ Landmark At Kaset TSH Station และ โครงการ Landmark At Grand Station เพื่อเป็นประกันหุ้นกู้ให้แก่ผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ ทั้งนี้ ผู้ออกหุ้นกู้จะจัดให้มีการประเมินราคาทรัพย์สินที่เป็นหลักประกันโดยผู้ประเมินมูลค่าทรัพย์สินที่ได้รับการเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต. และตามรายละเอียดที่ระบุไว้ในข้อ 6.4 ของข้อกำหนดสิทธิของหุ้นกู้ชุดที่ 2 และ 3 เพื่อเป็นประกันหุ้นกู้ให้แก่ผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้

อย่างไรก็ดี ผู้ออกหุ้นกู้จะจัดให้มีการประเมินราคาทรัพย์สินประเภทอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นประกันตามสัญญาหลักประกัน และ/หรือทรัพย์สินทดแทนที่เป็นอสังหาริมทรัพย์อื่นใด ตามรายละเอียดที่ระบุไว้ในข้อ 6.4 โดยผู้ประเมินมูลค่าทรัพย์สินอิสระที่ได้รับการเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต. จำนวน 1 รายภายใน 12 เดือนนับจากวันประเมินราคาทรัพย์สินที่เป็นประกันตามสัญญาหลักประกันครั้งล่าสุดตลอดอายุหุ้นกู้ และในกรณีที่มูลค่าของทรัพย์สินที่เป็นประกันมีมูลค่าลดลงไม่ว่าด้วยเหตุใดและผู้ออกหุ้นกู้ได้นำทรัพย์สินทดแทนมาเป็นประกันเพิ่มเติมตามหลักเกณฑ์ที่กำหนดโดยข้อ 6.6 หรือ 6.7 ของข้อกำหนดสิทธิของหุ้นกู้ชุดที่ 2 และ 3 และผู้ออกหุ้นกู้จะต้องดำรงมูลค่าของทรัพย์สินทดแทนดังกล่าว เมื่อรวมกับมูลค่าของทรัพย์สินที่เป็นประกันตามสัญญาหลักประกันต่อมูลค่ารวมของหุ้นกู้ที่ยังมีได้ไถ่ถอนทั้งหมดตลอดอายุหุ้นกู้ตามอัตราไม่ต่ำกว่าอัตราส่วนที่กำหนดข้างต้น

5) ความเสี่ยงจากการที่ผู้ออกหุ้นกู้อาจใช้สิทธิไถ่ถอนหุ้นกู้ก่อนครบกำหนดไถ่ถอน (Reinvestment Risk)

ผู้ถือหุ้นกู้มีความเสี่ยงที่จะไม่สามารถคาดการณ์กระแสเงินสดรับจากหุ้นกู้ที่แน่นอนได้ และมีความเสี่ยงที่จะเสียโอกาสในการได้รับผลตอบแทนที่สูงจากการลงทุนในหุ้นกู้ที่เสนอขายหากผู้ออกหุ้นกู้ใช้สิทธิไถ่ถอนหุ้นกู้ก่อนวันครบกำหนดไถ่ถอนหุ้นกู้ในช่วงที่อัตราดอกเบี้ยในตลาดต่ำกว่าอัตราดอกเบี้ยของหุ้นกู้ ทั้งนี้โปรดพิจารณารายละเอียดเงื่อนไขการใช้สิทธิไถ่ถอนหุ้นกู้ก่อนครบกำหนดไถ่ถอนในข้อ 9.4 (ของข้อกำหนดสิทธิหุ้นกู้ชุดที่ 1) และข้อ 10.4 (ของข้อกำหนดสิทธิหุ้นกู้ชุดที่ 2 และ 3) ในเอกสารแนบ 1 (ร่าง) ข้อกำหนดว่าด้วยสิทธิและหน้าที่ของผู้ออก

หุ้นกู้และผู้ถือหุ้นกู้ ของแบบแสดงรายการข้อมูลการเสนอขายตราสารหนี้ (แบบ 69-PP-รายครั้ง) และร่างหนังสือชี้ชวน

6) ความเสี่ยงจากการบังคับชำระหนี้ซึ่งด้อยกว่าสถานะของเจ้าหนี้มีประกัน

เนื่องจากหุ้นกู้ชุดที่ 1 ในชื่อ “หุ้นกู้เสี่ยงสูง ไม่มีประกันของบริษัท ไซมิส แอสเสท จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 1/2568 ชุดที่ 1 ครอบคลุมโดยค้ำประกันปี พ.ศ. 2569 ซึ่งผู้ออกหุ้นกู้มีสิทธิไถ่ถอนก่อนครบกำหนด” ไม่มีหลักประกัน ดังนั้น ในกรณีที่ไม่มีเหตุผิดนัด อาจส่งผลให้หุ้นกู้ชุดนี้ซึ่งไม่มีหลักประกันจะมีลำดับสิทธิที่จะได้รับการชำระหนี้ด้อยกว่าเจ้าหนี้ที่มีประกัน นอกจากนี้ ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจส่วนใหญ่ของผู้ออกหุ้นกู้ได้แก่ สินค้าคงเหลือ อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน และที่ดิน อาคารและอุปกรณ์นั้น ณ สิ้นไตรมาส 3 ปี 2567 มีมูลค่าตามงบการเงิน เฉพาะกิจการจำนวน 5,664.96 ล้านบาท จำนวน 1,127.57 ล้านบาท และ จำนวน 2,638.15 ล้านบาท ซึ่งทรัพย์สินที่กล่าวมาข้างต้นส่วนใหญ่ติดภาระผูกพัน (บริษัทมีสินค้าคงเหลือ อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน และที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ที่ปลอดภาระผูกพันคิดตามงบเฉพาะกิจการ จำนวน 55.66 ล้านบาท 8.34 ล้านบาท และ 1,671.20 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 0.32 ร้อยละ 0.05 และร้อยละ 9.61 ของทรัพย์สินรวมตามงบเฉพาะกิจการ ตามลำดับ) ในขณะที่กลุ่มบริษัทมีหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยจำนวน 12,855.61 ล้านบาท (ในส่วนนี้มีหนี้สินที่ไม่มีประกันอยู่จำนวน 1,515.45 ล้านบาท) เมื่อเทียบกับทรัพย์สินที่ติดภาระผูกพันและส่วนที่ไม่ติดภาระผูกพัน ในงบเฉพาะกิจการของบริษัทจำนวน 7,695.48 ล้านบาท และ 9,689.58 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งเจ้าหนี้ผู้ถือหุ้นกู้ชุดที่ 1 มีฐานะเทียบเท่าเจ้าหนี้สามัญทั่วไปในการเรียกร้องให้ชำระหนี้ โดยหากมีการบังคับขายทรัพย์สินของผู้ออกหุ้นกู้ทอดตลาด ราคาประเมินทรัพย์สินอาจลดลงต่ำกว่ามูลค่าของสินทรัพย์มูลค่าทุน ซึ่งหากมีการเฉลี่ยทรัพย์สินอาจไม่เพียงพอต่อการชำระคืนหนี้หุ้นกู้ชุดที่ 1 ที่ออกและเสนอขายในครั้งนี้

อย่างไรก็ตาม ณ สิ้นไตรมาส 3 ปี 2567 บริษัทมีสินค้าคงเหลือ อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน และที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ที่ปลอดภาระผูกพันคิดตามงบเฉพาะกิจการ จำนวน 55.66 ล้านบาท 8.34 ล้านบาท และ 1,671.20 ล้านบาท ตามลำดับ รวมทั้งสิ้น 1,735.20 ล้านบาท เทียบกับหุ้นกู้ไม่มีประกันที่จะเสนอขายในครั้งนี้จำนวน [•] ล้านบาท ซึ่งมีมูลค่า [มากกว่า/น้อยกว่า] หุ้นกู้ชุดที่ 1 หากเสนอขายได้เต็มจำนวน อย่างไรก็ตาม บริษัทสามารถนำทรัพย์สินไปก่อหลักประกันหรือภาระผูกพันใดๆ ได้ในอนาคต ซึ่งอาจทำให้ในอนาคตบริษัทมีทรัพย์สินที่ปลอดภาระผูกพันลดลงได้

7) ความเสี่ยงจากการด้อยสิทธิเชิงโครงสร้างของหุ้นกู้ที่ไม่มีประกัน

หุ้นกู้ชุดที่ 1 ในชื่อ “หุ้นกู้เสี่ยงสูง ไม่มีประกันของบริษัท ไซมิส แอสเสท จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 1/2568 ชุดที่ 1 ครอบคลุมโดยค้ำประกันปี พ.ศ. 2569 ซึ่งผู้ออกหุ้นกู้มีสิทธิไถ่ถอนก่อนครบกำหนด” เป็นหุ้นกู้ไม่มีประกัน จึงมีความเสี่ยงจากการด้อยสิทธิเชิงโครงสร้างของหุ้นกู้ที่ไม่มีประกัน โดยหากเกิดกรณีที่บริษัทผิดนัดชำระหนี้ และต้องดำเนินการเอาทรัพย์สินมาชำระหนี้ เมื่อพิจารณาจากสิทธิเรียกร้องในสินทรัพย์ของบริษัทจะทำให้ผู้ถือหุ้นกู้ไม่มีประกันมีความด้อยสิทธิกว่าเจ้าหนี้ที่มีลำดับในการรับชำระหนี้คืนก่อนอย่างมีนัยสำคัญ