

2. การบริหารจัดการความเสี่ยง

ปัจจัยความเสี่ยงต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท

ปัจจัยความเสี่ยงต่อการดำเนินธุรกิจที่สำคัญของบริษัท สามารถแบ่งออกได้เป็น 12 หัวข้อหลัก ดังนี้

- | | |
|--|--|
| ▶ การประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ | ▶ ความเสี่ยงด้านการเงิน |
| ▶ การประกอบธุรกิจโรงแรม | ▶ ความเสี่ยงในกรณีที่ไม่สามารถขายหุ้นกู้ได้เต็มจำนวนที่เสนอขาย |
| ▶ ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงลักษณะการรับรู้รายได้ของโครงการโรงแรมคราวน์ พลาซ่า แบงค็อก พระราม 9 (Crowne Plaza Bangkok Rama 9) และโครงการโรงแรมวินเดม แบงค็อก ควีน คอนเวนชั่น เซ็นเตอร์ ศูนย์สิริกิติ์ (Wyndham Bangkok Queen Convention Centre) | ▶ ความเสี่ยงของตราสาร |
| ▶ การประกอบธุรกิจร้านอาหารและเครื่องดื่ม | ▶ ความเสี่ยงจากเหตุการณ์แผ่นดินไหว |
| ▶ การประกอบธุรกิจบริหารสินทรัพย์ | ▶ ความเสี่ยงจากการใช้บริการบัญชีเงินฝากที่มีเงื่อนไขการเบิกถอนเงิน (Deposit with Withdrawal Condition) |
| ▶ การประกอบธุรกิจเซลล์แอนด์เวลเนส | ▶ ความเสี่ยงจากปัจจัยภายนอกที่อาจส่งผลกระทบต่อภาวะเศรษฐกิจและอุตสาหกรรม |
| ▶ การประกอบธุรกิจเทคโนโลยีเพื่อการอยู่อาศัย | |

รายละเอียดของปัจจัยความเสี่ยง รวมถึงแนวทางการป้องกันความเสี่ยงของบริษัท สามารถสรุปได้ ดังนี้

2.1 ความเสี่ยงจากการประกอบธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

1) ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงนโยบายของภาครัฐที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

(1) การเปลี่ยนแปลงทางการเมือง กฎหมายและกฎระเบียบที่เกี่ยวข้อง

ในช่วงหลายปีที่ผ่านมา ประเทศไทยมีการเปลี่ยนแปลงทางการเมือง กฎหมายและกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์อยู่บ่อยครั้ง เช่น การเปลี่ยนแปลงข้อกำหนดการจัดสรรที่ดินตาม พรบ. จัดสรรที่ดิน หรือ การเปลี่ยนแปลงกฎระเบียบเกี่ยวกับการกำหนดเขตการใช้ประโยชน์ที่ดิน (Zoning) กฎหมายผังเมือง การวางผังจราจร การเปลี่ยนแปลงกำหนดการก่อสร้างระบบขนส่งมวลชนต่างๆ รวมถึงการเปลี่ยนแปลงนโยบายของรัฐบาล เช่น นโยบายบ้านหลังแรก นโยบายเกี่ยวกับภาษีมรดก ภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง เป็นต้น การเปลี่ยนแปลงดังกล่าวมักเกิดขึ้นจากปัจจัยต่างๆ ในช่วงที่มีการเปลี่ยนแปลงรัฐบาล หรือเป็นการเปลี่ยนแปลงเพื่อให้สอดคล้องกับภาวะเศรษฐกิจของประเทศ การเปลี่ยนแปลงแต่ละครั้งอาจส่งผลกระทบต่อการทำงานของบริษัทในด้านต่างๆ เช่น ต้นทุนการพัฒนาโครงการ การวางแผนก่อสร้างโครงการ รวมถึงผลกระทบด้านการขาย การรับมือกรณีลืมนิติจากลูกค้า ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อผลประกอบการของบริษัท

บริษัทได้กำหนดขอบเขตหน้าที่ของฝ่ายพัฒนาธุรกิจ (Business Development) ทำหน้าที่ศึกษาและติดตามการเปลี่ยนแปลงเกี่ยวกับกฎระเบียบต่างๆ ที่เกี่ยวข้องอย่างใกล้ชิดและต่อเนื่อง ควบคู่กับการศึกษาสภาพตลาดและสถานะเศรษฐกิจ ฝ่ายออกแบบทำหน้าที่ในการปรับรูปแบบของโครงการให้สอดคล้อง ฝ่ายก่อสร้างทำ

หน้าที่ในการวางแผนงานก่อสร้างรวมถึงฝ่ายต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง ให้มีความพร้อมในการปรับแผนการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ ไม่ให้เกิดผลกระทบหรือได้รับผลกระทบน้อยที่สุดจากการเปลี่ยนแปลงดังกล่าว

(2) มาตรการของภาครัฐในการกำหนดนโยบายสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย

จากเดิมเมื่อวันที่ 1 เมษายน 2562 ธนาคารแห่งประเทศไทยได้มีการบังคับใช้มาตรการการกำกับดูแลสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย หรืออัตราส่วนสินเชื่อต่อมูลค่าหลักประกัน (LTV) สำหรับการซื้ออสังหาริมทรัพย์ทั้งประเภทบ้านเดี่ยว ทาวน์เฮาส์ และคอนโดมิเนียม โดยมีเป้าหมายเพื่อยกระดับการปล่อยสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยให้มีความเหมาะสม พร้อมกับเป็นการบริหารความเสี่ยงของทั้งผู้ให้กู้และผู้กู้ เพื่อลดผลกระทบจากการเก็งกำไรในรูปแบบต่างๆ โดยหลักเกณฑ์การปล่อยสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยดังกล่าว

ต่อมาเมื่อวันที่ 20 มกราคม 2563 ธนาคารแห่งประเทศไทย ได้มีการบังคับใช้มาตรการการกำกับดูแลสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย หรืออัตราส่วนสินเชื่อต่อมูลค่าหลักประกัน (LTV) โดยประกาศ ณ วันที่ 3 กุมภาพันธ์ 2563 ตามประกาศที่ ผก. (07)ว. 13/2563 เรื่อง นำส่งประกาศธนาคารแห่งประเทศไทย เรื่อง หลักเกณฑ์การกำกับดูแลสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยและสินเชื่อที่เกี่ยวข้องกับสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยของสถาบันการเงินเฉพาะกิจ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อส่งเสริมให้ประชาชนเป็นเจ้าของบ้านหลังแรก (สัญญาที่หนึ่ง) ได้ง่ายขึ้น และช่วยบรรเทาภาระค่าใช้จ่ายที่จำเป็นในการเช่าอยู่อาศัย โดยสามารถขอสินเชื่ออื่นที่เกี่ยวข้องกับสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยได้เพิ่มเติมอีกไม่เกินร้อยละ 10 ของมูลค่าขาย รวมถึงผ่อนคลายกฎเกณฑ์ในส่วนของผู้ที่ซื้อบ้านหลังแรกที่มีวินัยและผ่อนชำระไปแล้วเกิน 2 ปีขึ้นไป สามารถวางแผนการเงินได้เพียงร้อยละ 10 ตามรูปแบบการดำเนินชีวิตของลูกค้า (lifestyle) ที่เปลี่ยนไป ดังนั้น บริษัทฯ จึงมีการจัดทำแผนล่วงหน้าร่วมกับลูกค้า เพื่อประเมินความสามารถในการขอสินเชื่อตามแนวทางของประกาศธนาคารแห่งประเทศไทย ส่งผลดีต่อการโอนกรรมสิทธิ์ในโครงการต่างๆของบริษัทฯ ให้เป็นไปตามเป้าหมายที่วางไว้

ส่วนในปี 2568 ธนาคารแห่งประเทศไทย ได้มีการบังคับใช้มาตรการการกำกับดูแลสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย หรืออัตราส่วนสินเชื่อต่อมูลค่าหลักประกัน (LTV) โดยประกาศ ณ วันที่ 20 มีนาคม 2568 ตามประกาศที่ 8/2568 เรื่อง ปรท. ผ่อนคลายเกณฑ์ LTV ชั่วคราว และลดค่าธรรมเนียมโอนและจดจำนอง เหลือ 0.01% ราคาไม่เกิน 7 ล้านบาท โดยประกาศ ณ วันที่ 8 เมษายน 2568 เพื่อประคับประคองภาคอสังหาริมทรัพย์

สาระสำคัญของการผ่อนคลายเกณฑ์ LTV มีดังนี้

1. กำหนดให้เพดานอัตราส่วนเงินให้สินเชื่อต่อมูลค่าหลักประกันเป็นร้อยละ 100 สำหรับสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย ทั้งกรณี (1) มูลค่าหลักประกันต่ำกว่า 10 ล้านบาท ตั้งแต่สัญญาที่ 2 เป็นต้นไป และ (2) มูลค่าหลักประกันตั้งแต่ 10 ล้านบาทขึ้นไป ตั้งแต่สัญญาที่ 1 เป็นต้นไป

2. การผ่อนคลายนี้นี้ให้เป็นการชั่วคราว สำหรับสัญญาเงินกู้ที่ทำสัญญาตั้งแต่วันที่ 1 พฤษภาคม 2568 ถึงวันที่ 30 มิถุนายน 2569

และมีสถาบันการเงินภาครัฐที่มีมาตรการช่วยเหลือเพิ่มเติม ดังเช่น ธนาคารอาคารสงเคราะห์ ได้จัดทำสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยสนับสนุนให้ทุกคนมีบ้าน ปี 2568 ได้แก่ สินเชื่อบ้าน Happy Home ธอส., ดอกเบี้ยคงที่ 3.0% นาน 5 ปี และสินเชื่อบ้าน Life Begins with GHB ดอกเบี้ยเฉลี่ย 3 ปีแรก 2.7% เป็นต้น นอกจากนี้จากปัจจัยลบหลายๆด้านทำให้ภาครัฐเริ่มทบทวนการออกมาตรการกระตุ้นภาคอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งเปรียบเสมือนหัวใจสำคัญของเศรษฐกิจประเทศ แนวโน้มลดดอกเบี้ยนโยบาย ลดอัตราภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง และโครงการสินเชื่อบ้าน

ดอกเบี้ยต่ำสนับสนุนให้ทุกคนมีบ้าน เป็นต้น เพื่อเป็นการกระตุ้นการซื้ออสังหาริมทรัพย์และเศรษฐกิจโดยรวม ขณะเดียวกันบริษัทฯ ได้จัดตั้งทีมติดตามสถานการณ์มาตรการเพื่อที่อยู่อาศัยต่างๆ จากภาครัฐอย่างใกล้ชิด เพื่อปรับกลยุทธ์และแผนงานให้ได้ทันทั่วถึง

ลดค่าธรรมเนียมโอนและจดจำนอง มีดังนี้

(1) ให้เรียกเก็บค่าจดทะเบียนการโอนอสังหาริมทรัพย์และค่าจดทะเบียนการจำนองอสังหาริมทรัพย์อันเนื่องมาจากการจดทะเบียนโอนอสังหาริมทรัพย์ดังกล่าวในคราวเดียวกัน ร้อยละศูนย์จุดศูนย์หนึ่งสำหรับกรณีการซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นอาคารที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยวบ้านแฝด และบ้านแถว หรืออาคารพาณิชย์ หรือที่ดินพร้อมอาคารดังกล่าว ซึ่งมีราคาซื้อขายและราคาประเมินทุนทรัพย์ไม่เกินเจ็ดล้านบาท และวงเงินจำนองไม่เกินเจ็ดล้านบาท ทั้งนี้สำหรับผู้ซื้ออสังหาริมทรัพย์ซึ่งเป็นบุคคลธรรมดาที่มีสัญชาติไทย

(2) ประกาศนี้ให้ใช้บังคับตั้งแต่วันประกาศในราชกิจจานุเบกษาเป็นต้นไป ถึงวันที่ 30 มิถุนายน พ.ศ. 2569 ประกาศ ณ วันที่ 21 เมษายน พ.ศ. 2568

ต่อมาเมื่อ วันที่ 14 พฤษภาคม พ.ศ. 2569 ธนาคารแห่งประเทศไทยได้ประกาศระยะเวลาการผ่อนคลายเกณฑ์การกำหนดเพดานอัตราส่วนการปล่อยสินเชื่อต่อมูลค่าหลักประกัน (Loan to Value : LTV) สำหรับสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยและสินเชื่ออื่นที่เกี่ยวข้องกับสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย โดยขยายระยะเวลาออกไปอีก 1 ปี จากเดิมหมดอายุในวันที่ 30 มิถุนายน พ.ศ. 2569 ขยายเป็นวันที่ 30 มิถุนายน พ.ศ. 2570 โดยมีรายละเอียด ดังนี้

ให้เพดานอัตราส่วนเงินให้สินเชื่อต่อมูลค่าหลักประกันอยู่ที่ 100% สำหรับสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย ทั้งกรณี (1) มูลค่าหลักประกันต่ำกว่า 10 ล้านบาท ตั้งแต่สัญญากู้ยืมวันที่ 2 เป็นต้นไป และ (2) มูลค่าหลักประกันตั้งแต่ 10 ล้านบาทขึ้นไป ตั้งแต่สัญญากู้ยืมครั้งแรก

การผ่อนคลายนี้นี้เป็นการชั่วคราว สำหรับสัญญาเงินกู้ที่ทำตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม พ.ศ. 2569 ถึงวันที่ 30 มิถุนายน พ.ศ. 2570

โดยการขยายระยะเวลาการผ่อนคลายเกณฑ์การกำหนดเพดานอัตราส่วนการปล่อยสินเชื่อต่อมูลค่าหลักประกันในครั้งนี้ ธนาคารแห่งประเทศไทยมีวัตถุประสงค์เพื่อประคับประคองความเชื่อมั่นและสนับสนุนการฟื้นตัวของภาคอสังหาริมทรัพย์ โดยที่ผ่านมามีอุปสงค์ของที่อยู่อาศัยยังอ่อนแอตามการชะลอตัวของเศรษฐกิจ และได้รับผลกระทบจากสถานการณ์สงครามในตะวันออกกลางเพิ่มเติม ซึ่งส่งผลต่อต้นทุนของผู้ประกอบการและกำลังซื้อของภาคครัวเรือน

2) ความเสี่ยงจากการจัดหาที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ในอนาคต

การเลือกซื้อที่ดินเป็นปัจจัยสำคัญประการหนึ่งที่ส่งผลต่อความสำเร็จของการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ ปัจจัยสำคัญ ได้แก่ ทำเล ลักษณะรูปแบบที่ดิน ราคา ความหนาแน่นของโครงการต่าง ๆ ในทำเลนั้น รวมถึงปัจจัยทางกายภาพและระเบียบข้อบังคับต่างๆ ของหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้องกับที่ดินนั้น ๆ ทั้งหมดเหล่านี้อาจทำให้บริษัทมีความเสี่ยงจากข้อจำกัดจากปัจจัยดังกล่าวไม่มากนักน้อย ดังนั้น บริษัทได้กำหนดนโยบายเพื่อบริหารจัดการความเสี่ยงอันจะเกิดจากการจัดหาที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ในอนาคต ดังนี้

นโยบายในการจัดหาที่ดินในทำเลที่มีการคมนาคมสะดวก เช่น ตั้งอยู่ย่านใจกลางเมือง หรือตามเส้นทางแนวรถไฟฟ้าบีทีเอสหรือแนวรถไฟฟ้าใต้ดินทั้งที่เปิดให้บริการแล้วหรือเส้นทางที่มีแผนที่จะเปิดให้บริการในอนาคต

รวมไปถึงย่านชุมชนต่างๆ ที่สามารถเดินทางเข้าถึงใจกลางเมืองได้อย่างสะดวก เพื่อให้เกิดความคล่องตัวและตอบสนองต่อการใช้ชีวิตของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

นโยบายการจัดการแผนงานจัดซื้อที่ดินให้เพียงพอต่อแผนธุรกิจระยะสั้นในช่วง 3-5 ปี โดยไม่มีนโยบายถือครองที่ดินเปล่าที่ยังไม่พร้อมสำหรับการพัฒนาโครงการ หรือซื้อที่ดินมาเก็บไว้เพื่อรอการพัฒนาหรือยังไม่มีแผนการดำเนินงานที่ชัดเจน เว้นแต่บริษัทจะสังเกตเห็นว่าที่ดินแปลงดังกล่าวมีศักยภาพสูงในการพัฒนา คู่ค้าต่อการลงทุน และสามารถให้ผลตอบแทนจากการลงทุนในระดับที่ดี เนื่องจากการถือครองที่ดินเพื่อรอการพัฒนาจะทำให้เกิดต้นทุนการถือครอง ซึ่งเกิดจากต้นทุนทางการเงินของเงินกู้ยืมที่นำมาใช้ในการจัดซื้อที่ดินดังกล่าว ดังนั้น การเข้าซื้อที่ดินมาเก็บไว้โดยยังไม่มีแผนการพัฒนาโครงการที่ชัดเจนจะทำให้บริษัทมีความเสี่ยงจากสภาพคล่องที่ลดลง และต้องรับภาระหนี้สินรวมถึงต้นทุนการกู้ยืมตลอดระยะเวลาการถือครอง ซึ่งจะทำให้บริษัทมีต้นทุนการพัฒนาโครงการที่สูงขึ้น และอาจส่งผลกระทบต่อผลตอบแทนจากการลงทุนของบริษัท

นโยบายการจัดซื้ออาคารเก่าที่อยู่ในทำเลที่มีศักยภาพ โดยอาศัยประสบการณ์ ความชำนาญทางด้านวิศวกรรมของทีมงานที่มีมาอย่างยาวนาน ในการปรับปรุง ปรับเปลี่ยน และสร้างเสริมเพื่อสร้างมูลค่าของอาคารเก่าเหล่านั้น พัฒนาให้เป็นโครงการที่สร้างมูลค่าและคู่ค้ากับการลงทุน รวมถึงเข้าถึงกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้อย่างมีประสิทธิภาพ

นโยบายการจัดซื้อที่ดินในหัวเมืองใหญ่ที่มีศักยภาพสูง เช่น จังหวัดภูเก็ต เพื่อกระจายฐานการลงทุน และสร้างชื่อแบรนด์ของบริษัทให้เข้าถึงลูกค้ากลุ่มเป้าหมายใหม่ โดยพิจารณาที่ดินในทำเลที่อยู่ในย่านนักท่องเที่ยวเกิดใหม่ และทำเลที่เป็นเมืองขยายตามแผนแม่บทของจังหวัด การพิจารณาลักษณะทางกายภาพ เช่น ดินทะเล เป็นเนิน ใกล้แหล่งชุมชน หรืออื่น ๆ รวมถึงข้อกำหนดต่างๆ ของหน่วยงานราชการท้องถิ่นที่เกี่ยวข้อง

อนึ่ง ในการพิจารณาเข้าซื้อที่ดินแต่ละแห่ง บริษัทจะทำการศึกษาความเป็นไปได้ของการพัฒนาโครงการ รวมถึงศึกษาความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของที่ดินในบริเวณดังกล่าวอย่างรอบคอบ โดยเน้นย้ำเรื่องราคาที่ดินที่ต้องสอดคล้องกับแผนการศึกษาการพัฒนาโครงการ (Feasibility Study) และบริษัทไม่มีความเสี่ยงเรื่องกฎหมายที่เกี่ยวข้องต่างๆ จึงดำเนินการจัดซื้อเพื่อพัฒนาโครงการ จะเห็นได้ว่าปัจจุบันที่ดินที่อยู่ในระหว่างการพัฒนาเป็นที่ดินที่มีศักยภาพสูง และสามารถพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ตามแผนธุรกิจของบริษัท จากนโยบายการบริหารจัดการความเสี่ยงต่าง ๆ ข้างต้น นอกเหนือจากนั้น การสร้างเครือข่ายพันธมิตรที่ดีกับนายหน้าจัดหาที่ดิน ยังเป็นการลดความเสี่ยงด้านการเข้าถึงแหล่งที่ดินที่มีศักยภาพอีกทางหนึ่งด้วย ดังนั้นบริษัทจึงเชื่อมั่นว่าบริษัทจะสามารถบริหารจัดการซื้อจัดหาที่ดินพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่สร้างผลตอบแทนที่ดีต่อบริษัทได้อย่างต่อเนื่องในอนาคต

3) ความเสี่ยงจากการเพิ่มขึ้นของต้นทุนการพัฒนาโครงการ

ต้นทุนการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ของบริษัท ประกอบไปด้วย 2 ส่วนหลัก คือ ต้นทุนค่าที่ดิน และต้นทุนค่าก่อสร้าง ความเสี่ยงจากการเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องของต้นทุนการพัฒนาโครงการ ไม่ว่าจะเป็นต้นทุนค่าที่ดิน โดยเฉพาะในทำเลที่มีศักยภาพ ได้แก่ ที่มีชุมชนหนาแน่น หรือเป็นแหล่งศูนย์กลางธุรกิจ แนวเส้นทางคมนาคมและขนส่ง รวมถึงในย่านเมืองขยาย และความเสี่ยงจากการเพิ่มขึ้นของต้นทุนค่าก่อสร้าง ได้แก่ การปรับขึ้นราคาค่าวัสดุก่อสร้างในบางหมวด แต่บางหมวดมีแนวโน้มลดลง ในขณะที่ค่าแรงมีการปรับเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง

ดังนั้น บริษัทได้กำหนดนโยบายเพื่อบริหารจัดการความเสี่ยงจากการเพิ่มขึ้นของต้นทุนการพัฒนาโครงการ ดังนี้

นโยบายการจัดการความเสี่ยงด้านต้นทุนราคาที่ดิน บริษัทได้มีการนำเสนอในนโยบายการบริหารจัดการความเสี่ยงการจัดหาที่ดิน ดังแสดงในข้อที่ 2) ซึ่งครอบคลุมในมิติของการบริหารความเสี่ยงเกี่ยวกับการเพิ่มขึ้นของต้นทุนค่าที่ดิน

นโยบายการจัดการความเสี่ยงด้านต้นทุนค่าก่อสร้าง บริษัทกำหนดให้มีการจัดทำราคาประเมินกลางให้ครอบคลุมทั้งเรื่องค่าวัสดุ ค่าแรง และค่าโชห่วยต่าง ๆ โดยผ่านการทำงานร่วมกันในทีมงานได้แก่ ฝ่ายออกแบบ ฝ่ายประเมินราคา ฝ่ายควบคุมราคา ฝ่ายพัฒนาธุรกิจ รวมถึงฝ่ายก่อสร้าง เพื่อใช้เป็นราคามาตรฐานในการจัดซื้อ จัดจ้าง หรือประกวดราคางานรับเหมาก่อสร้าง เพื่อให้มั่นใจว่า ราคาที่จัดซื้อ จัดจ้างเป็นไปอย่างถูกต้องและเหมาะสม ในขณะเดียวกันความสามารถด้านการทำ Value Engineer เพื่อควบคุมค่าก่อสร้างภายใต้มาตรฐานทางวิศวกรรมที่บริษัทให้ความสำคัญอย่างต่อเนื่อง เป็นอีกปัจจัยหลักที่สามารถสนองนโยบายการจัดการความเสี่ยงด้านต้นทุนก่อสร้างได้เป็นอย่างดี และมีประสิทธิภาพ นอกจากนั้นความยืดหยุ่นของแผนก่อสร้างภายในบริษัทเอง ยังสามารถดำเนินการก่อสร้างโครงการได้ หากเกิดกรณีที่ราคาประมาณงานก่อสร้างโครงการสูงกว่าราคาเป้าหมาย การจัดการความเสี่ยงด้านค่าแรงที่มีแนวโน้มสูงขึ้น บริษัทมีนโยบายการคัดเลือกแรงงานที่มีฝีมือที่มีค่าแรงสูงกว่าแรงงานที่ไม่มีฝีมือ เพื่อควบคุมคุณภาพงานให้ได้มาตรฐาน ลดความสูญเสียจากค่าใช้จ่ายการแก้ไขงานบกพร่องที่ไม่ได้มาตรฐาน ซึ่งเป็นการควบคุมต้นทุนได้อย่างมีนัยสำคัญ นอกจากนั้น บริษัทมีนโยบายในการศึกษาเรื่องเทคโนโลยีก่อสร้าง เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพของการก่อสร้าง และลดการใช้แรงงานซึ่งมีแนวโน้มจะคลาดแคลนในอนาคต

นโยบายการจัดการความเสี่ยงด้านจัดซื้อจัดจ้าง รวมถึงวัสดุ และการติดตั้ง บริษัทกำหนดให้มีการประกวดราคาวัสดุต่าง ๆ โดยใช้ปริมาณรวมทุกโครงการ เพื่อสร้างอำนาจในการต่อรองราคาและเงื่อนไขที่เป็นประโยชน์ต่อการพัฒนาโครงการ รวมถึงการตกลงราคาล่วงหน้าตลอดการพัฒนาโครงการเพื่อลดความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาวัสดุก่อสร้างในภาวะขาดแคลน รวมถึงการจัดซื้อวัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้างตรงกับแหล่งผู้ผลิตเพื่อสร้างความได้เปรียบของการจัดการต้นทุนค่าวัสดุอย่างมีประสิทธิภาพ ภายใต้การจัดการความเสี่ยงเรื่องการส่งมอบวัสดุให้ตรงตามเวลาหากเป็นการนำเข้าวัสดุก่อสร้างจากต่างประเทศ

นอกจากนั้นการสร้างเครือข่ายพันธมิตรกับบริษัทรับเหมาก่อสร้าง ผู้ผลิต ผู้ขาย และตัวแทนจำหน่าย สามารถสร้างผลประโยชน์ในการดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืนแก่บริษัทอีกทางหนึ่งด้วย

4) ความเสี่ยงจากความล่าช้าของการขออนุญาตและการก่อสร้าง

การก่อสร้างโครงการถือเป็นกระบวนการสำคัญในการดำเนินธุรกิจของบริษัท เนื่องจากหากบริษัทไม่สามารถก่อสร้างโครงการเพื่อส่งมอบห้องชุดให้แก่ลูกค้าได้ตามระยะเวลาที่กำหนดไว้ในสัญญาจะซื้อขายห้องชุด ย่อมส่งผล กระทบต่อภาพลักษณ์ ความน่าเชื่อถือ การรับรู้รายได้และผลการดำเนินงานของบริษัท โดยทั่วไป บริษัทจะกำหนดระยะเวลาการก่อสร้างโครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภท Low Rise (ขนาดไม่เกิน 8 ชั้น) ประมาณ 2.5 ปี ขณะที่โครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภท High Rise (เกินกว่า 8 ชั้น) จะกำหนดไว้ที่ประมาณ 3.5 ปี ความเสี่ยงจากความล่าช้าของการก่อสร้างโครงการ อาจเกิดได้จากหลายสาเหตุ เช่น ความล่าช้าของการขออนุมัติรายงานวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม (EIA) ความล่าช้าของการขออนุมัติการก่อสร้าง ซึ่งส่งผลกระทบโดยตรงต่อแผนงานก่อสร้าง ความเสี่ยงจากความล่าช้าในการก่อสร้างโครงการที่นอกเหนือจากการได้รับใบอนุญาตต่าง ๆ จากหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้อง ยังมีความเสี่ยงจากความล่าช้าในการประมูล และคัดเลือกผู้รับเหมาที่มีคุณสมบัติตามเกณฑ์ที่กำหนดของบริษัท รวมถึงความเสี่ยงจากความล่าช้าในการจัดซื้อ จัดหาวัสดุ โดยเฉพาะวัสดุที่ต้องสั่งผลิตพิเศษ และ/หรือนำเข้าจากต่างประเทศ หรือความเสี่ยงจากการขาดแคลนแรงงาน จากความล่าช้าดังกล่าวอาจสร้างผลกระทบต่อ

การรับรู้รายได้ ต้นทุนโครงการที่สูงขึ้นจากภาระดอกเบี้ยเงินกู้โครงการจากสถาบันการเงิน ความเชื่อมั่นต่อบริษัท จากลูกค้า อาจมีการบอกเลิกสัญญาจากลูกค้า

บริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว จึงกำหนดนโยบายบริหารจัดการความเสี่ยงดังนี้

นโยบายการจัดการความเสี่ยงเรื่องขอใบอนุญาตจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง บริษัทจัดให้มีผู้รับผิดชอบโดยตรง โดยมีหน้าที่หลักในการติดตาม ศึกษาข้อมูล ประสานงานกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องอย่างสม่ำเสมอ ภายใต้ความรับผิดชอบของฝ่ายพัฒนารูขีกรูจ รวมถึงการเข้าพบ เข้าร่วมประชุม อบรม และสัมมนา ซึ่งจัดโดยหน่วยงานเหล่านั้น และเป็นการจัดเพื่อให้ความรู้กับภาคเอกชน เพื่อรับทราบและเตรียมความพร้อมของผลกระทบต่อการบังคับใช้ การปรับปรุงกฎระเบียบ การปรับผังเมือง ในระยะสั้นและระยะยาวของภาครัฐ เพื่อให้บริษัทมีความพร้อมและปรับแผนการพัฒนาโครงการ ลดผลกระทบได้อย่างมีประสิทธิภาพ

นโยบายการจัดซื้อ จัดจ้าง และการควบคุมต้นทุน บริษัทจัดให้มีการทำราคาประเมินกลางของโครงการในแต่ละ Segment เพื่อความรวดเร็วในการใช้เป็นราคามาตรฐานในการจัดประกวดราคาผู้รับเหมาก่อสร้าง รวมถึงราคาวัสดุต่าง ๆ บริษัทเริ่มกระบวนการจัดหาผู้รับเหมา จัดหาวัสดุ รวมถึงการทำ Value Engineer คู่ขนานกับกระบวนการยื่นขอใบอนุญาตจากหน่วยงานต่าง ๆ เพื่อย่นระยะเวลาการพัฒนาโครงการและควบคุมต้นทุนไปในคราวเดียวกัน หากการประมูลมีความยืดเยื้อ ซึ่งอาจเกิดขึ้นได้จากหลายปัจจัย เช่น การต่อรองราคาประมูล การปรับรายละเอียดการก่อสร้าง ระยะเวลาก่อสร้างที่กำหนดตามเงื่อนไขการประมูล เมื่อเกิดแนวโน้มจากความล่าช้าดังกล่าว แผนก่อสร้างของบริษัทซึ่งมีความพร้อมทั้งความสามารถ ประสบการณ์งานก่อสร้างอย่างยาวนาน และเครือข่ายผู้รับเหมารายเล็กที่พร้อมเริ่มงานก่อสร้างได้ทันที บริษัทจัดให้มีการกำหนดแผนจัดหา จัดซื้อ การเปรียบเทียบราคา และระยะเวลาการส่งวัสดุให้สอดคล้องกับแผนงานก่อสร้าง ซึ่งเป็นการทำงานร่วมกันระหว่างฝ่ายจัดซื้อ ฝ่ายควบคุมต้นทุน ฝ่ายก่อสร้าง และฝ่ายพัฒนารูขีกรูจ ซึ่งแผนงานดังกล่าวครอบคลุมถึงความเสี่ยงที่ไม่อาจควบคุมได้ โดยเฉพาะกรณีสินค้าที่สั่งผลิต และนำเข้า ความเสี่ยงดังกล่าว เช่น การเกิดมรสุมทางทะเล ส่งผลกระทบต่อการขนส่ง ผลกระทบที่เกิดจากปัญหาภายในของผู้ผลิตเองทำให้ไม่ผลิต หรือไม่สามารถส่งสินค้าได้ตรงตามเวลา รวมถึงการวางแผนวิธีการก่อสร้างที่มีประสิทธิภาพเพื่อลดการใช้แรงงานลง เพื่อลดผลกระทบหากเกิดกรณีขาดแคลนแรงงานในระหว่างการก่อสร้าง

นโยบายการบริการลูกค้า บริษัทกำหนดให้ฝ่ายบริการลูกค้าที่รับผิดชอบโดยตรงต่อการติดตาม ประสานงาน การตรวจรับมอบห้องชุด จนถึง การรับโอนกรรมสิทธิ์ห้องชุดอย่างครบวงจร เป็นการปฏิบัติงานร่วมกันกับฝ่ายก่อสร้างเพื่อไม่ให้บริษัทได้รับผลกระทบด้านการร้องเรียนคุณภาพ การส่งมอบห้องชุดล่าช้า ซึ่งอาจนำไปสู่การร้องเรียน หรือยกเลิกสัญญา โดยแนวปฏิบัติมีการกำหนดขั้นตอนเพื่อการดำเนินงานต่าง ๆ เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพและสร้างความพึงพอใจสูงสุดของลูกค้า

นอกจากนั้นบริษัทจัดให้มีการควบคุมคุณภาพงานก่อสร้างให้ได้มาตรฐานงานวิศวกรรม เพื่อให้มั่นใจได้ว่าบริษัทสามารถควบคุมระยะเวลาการก่อสร้าง ควบคุมต้นทุน และคุณภาพของงานได้ตามที่กำหนด

5) ความเสี่ยงจากการยกเลิกการจองหรือยกเลิกสัญญาจะซื้อจะขายห้องชุดของลูกค้า

การก่อสร้างโครงการอสังหาริมทรัพย์โครงการหนึ่งมักจะใช้เงินลงทุนที่ค่อนข้างสูง และใช้ระยะเวลาในการก่อสร้างประมาณ 2.5 – 3.5 ปี ขึ้นอยู่กับประเภทและลักษณะของโครงการ ผู้ประกอบการส่วนใหญ่จึงมีการเปิดขายโครงการก่อนเริ่มก่อสร้างเพื่อทดสอบตลาดและการตอบสนองของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย และโดยทั่วไปจะมีการเรียกเก็บเงินดาวน์จากลูกค้ามาจำนวนหนึ่ง โดยลูกค้าจะต้องชำระเงินดาวน์นี้ให้บริษัทประมาณร้อยละ 15 - 30 ของราคาห้องชุด ขึ้นกับอยู่กับ ราคา กลยุทธ์การขายและประเภทอสังหาริมทรัพย์ที่จำหน่าย เมื่อโครงการดำเนินการก่อสร้างแล้วเสร็จ ลูกค้าจะต้องชำระเงินในส่วนที่เหลือให้กับบริษัทครบทั้งจำนวน บริษัทจึงจะทำการโอนกรรมสิทธิ์ในห้องชุดดังกล่าวให้แก่ลูกค้า บริษัทจึงมีความเสี่ยงจากกรณีที่ลูกค้าวางเงินจองหรือเข้าทำสัญญาจะซื้อจะขายห้องชุดกับบริษัทแล้วแต่เกิดการยกเลิกในภายหลัง โดยไม่มาชำระเงินดาวน์ส่วนที่เหลือหรือไม่มารับโอนกรรมสิทธิ์ตามเวลาที่กำหนดในสัญญา ซึ่งส่วนใหญ่จะเกิดกับกลุ่มลูกค้าที่ซื้อเพื่อเก็งกำไร โดยลูกค้ากลุ่มดังกล่าวมักจะจองซื้อห้องชุดตั้งแต่เริ่มเปิดโครงการและมักจะทำการจองไว้จำนวนหลายยูนิต เพื่อนำมาขายต่อในภายหลัง และมักจะยอมทิ้งเงินจองหรือเงินดาวน์ของห้องชุดที่ไม่สามารถขายต่อได้และยอมสละสิทธิ์การรับโอนห้องชุดดังกล่าว ซึ่งจะทำให้บริษัทเสียโอกาสในการขายห้องชุดดังกล่าวให้กับบุคคลอื่นที่มีความต้องการซื้อที่แท้จริง และจะส่งผลให้บริษัทไม่สามารถรับรู้รายได้จากการขายได้ตามเป้าหมาย

นอกจากนี้ การยกเลิกการจองหรือยกเลิกสัญญาจะซื้อจะขายห้องชุดของลูกค้า อาจส่งผลให้บริษัทเสียความน่าเชื่อถือกับสถาบันการเงิน เนื่องจากสถาบันการเงินโดยทั่วไปมักมีเงื่อนไขกำหนดให้บริษัทจะต้องมียอดจองห้องชุดเกินกว่าอัตราที่กำหนดจึงจะสามารถเบิกเงินกู้ไปใช้ในการก่อสร้างและพัฒนาโครงการได้ ซึ่งหากโครงการอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทมีอัตราการยกเลิกการจองในระดับสูง อาจส่งผลกระทบต่อการยื่นขอสินเชื่อสำหรับใช้ในโครงการถัดไป 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 และอาจดำเนินการริบเงินที่ลูกค้าได้ชำระในวันจองและวันทำสัญญาตามเงื่อนไขที่กำหนดไว้ในสัญญาจะซื้อจะขายต่อไป

ทั้งนี้ โครงการคอนโดมิเนียมของบริษัทโดยส่วนใหญ่ จะเรียกเก็บเงินดาวน์ในสัดส่วนที่สูงจึงทำให้โอกาสที่ลูกค้าจะทิ้งเงินจอง เงินดาวน์ และไม่มารับโอนกรรมสิทธิ์ตามที่กำหนดมีไม่มากนัก ขณะที่โครงการคอนโดมิเนียมที่เรียกเก็บเงินดาวน์ในสัดส่วนน้อย มักจะเป็นโครงการคอนโดมิเนียมที่เจาะตลาดกลุ่มลูกค้าระดับกลางและล่าง ซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าที่มีความต้องการซื้ออสังหาริมทรัพย์เพื่ออยู่อาศัยอย่างแท้จริง (Real Demand) ดังนั้น โอกาสที่ลูกค้ากลุ่มดังกล่าวจะไม่มารับโอนกรรมสิทธิ์ ณ วันที่ครบกำหนดจึงอยู่ในเกณฑ์ที่ไม่สูงนัก

อย่างไรก็ตาม ในไตรมาส 1 ปี 2569 บริษัทไม่มีอัตราการยกเลิกการจองห้องชุดของลูกค้า เนื่องจากบริษัทมีการดำเนินนโยบาย Pre - Approved โดยสถาบันการเงินก่อนการทำสัญญา ดังนั้น เพื่อให้สามารถโอนกรรมสิทธิ์ภายในระยะเวลาที่กำหนด และรับรู้รายได้จากการขายได้เป็นไปตามแผนที่วางไว้ บริษัทมีแนวทางการดำเนินการแก้ไขและสนับสนุน ดังนี้

1. ฝ่ายขายดำเนินการ Pre - Approved โดยสถาบันการเงินก่อนการทำสัญญา
2. บริษัทปรับปรุงแบบการขายเพื่อตอบโจทย์กลุ่มลูกค้านักลงทุนสังหาริมทรัพย์
3. บริษัทฯ ปรับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่มีความต้องการซื้อเพื่ออยู่อาศัย
4. โครงการ Easy Home จัดทำขึ้นเพื่อรองรับลูกค้าที่ต้องการซื้อที่อยู่อาศัยแต่ยังไม่พร้อมด้านสินเชื่อ โดยบริษัทช่วยให้ลูกค้าเตรียมความพร้อมทางการเงินร่วมกับธนาคารอาคารสงเคราะห์ (ธอส.) เป็นระยะเวลา 2 ปี ก่อนยื่นขอสินเชื่อต่อไป ปัจจุบันโครงการได้รับความนิยมอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะในกลุ่มบ้านแนวราบราคาไม่เกิน 7 ล้านบาท ซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าที่มีความต้องการอยู่อาศัย

6) ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงตัวแทนขายอสังหาริมทรัพย์รายใหญ่

ปัจจัยความสำเร็จของการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ ส่วนหนึ่งขึ้นอยู่กับกระบวนการวางแผนด้านการขายและการประเมินความเสี่ยงด้านการตลาดอย่างรอบคอบ นอกเหนือจากบุคลากรฝ่ายขายและการตลาดภายในบริษัทแล้ว บริษัทยังมีตัวแทนขายหรือนายหน้าอสังหาริมทรัพย์รายอื่นให้เป็นผู้ดำเนินการร่วมในการขายและประชาสัมพันธ์โครงการของบริษัท การขายโครงการอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทที่ผ่านมาเป็นการขายผ่านตัวแทนขายหรือนายหน้ารายใหญ่เป็นส่วนมาก บริษัทเล็งเห็นถึงความเสี่ยงจากการพึ่งพิงตัวแทนขายอสังหาริมทรัพย์รายใหญ่ ซึ่งหากตัวแทนขายรายดังกล่าวขอยกเลิกสัญญาหรือไม่ประสงค์ที่จะให้บริการด้านการขายและการตลาดแก่โครงการของบริษัท อาจส่งผลกระทบต่อโครงการ ฐานะการเงินและผลการดำเนินงานรวมของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ บริษัทจึงมีนโยบายการจัดการความเสี่ยงจากการพึ่งพิงตัวแทนขายอสังหาริมทรัพย์รายใหญ่ ดังนี้

นโยบายการจัดการความเสี่ยงด้านงานขาย บริษัทมีการวางกลยุทธ์งานขายโดยพิจารณาจากโครงการที่พัฒนาเป็นหลัก กรณีโครงการที่กลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นคนไทย บริษัทจัดสัดส่วนการขายส่วนมากให้กับแผนกขายภายในบริษัท และสัดส่วนน้อยให้กับตัวแทนขาย ซึ่งมีทั้งตัวแทนขายที่มีฐานลูกค้าเป็นคนไทย หรือตัวแทนขายที่มีฐานลูกค้าเป็นคนต่างชาติ กรณีโครงการที่กลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นคนต่างชาติ บริษัทจัดสัดส่วนการขายส่วนมากให้กับตัวแทนขายที่มีฐานลูกค้าเป็นคนต่างชาติ และสัดส่วนน้อยให้กับแผนกขายของบริษัท อนึ่ง บริษัทมีการคัดเลือกตัวแทนขายให้สมดุลกันระหว่างตัวแทนขายรายใหญ่ รายกลาง และรายเล็ก ลดความเสี่ยงเรื่องการทำสัญญากับตัวแทนขายในรูปแบบ Sole Agent หรือ Master Agent ซึ่งเป็นการขายผ่านตัวแทนขายเพียงรายเดียว ประกอบกับนโยบายการพัฒนาโครงการในรูปแบบ Branded Residence ที่มี Brand โรงแรมระดับนานาชาติ มาใช้ในโครงการ ซึ่งโรงแรมเหล่านี้มีแผนกขายภายใน ที่ทำการขายโครงการที่ใช้ Brand โรงแรม เป็นการเพิ่มช่องทางการขาย และเพิ่มยอดขายอีกทางหนึ่งด้วยบริษัทมีการสร้างเครือข่ายตัวแทนขายในระดับนานาชาติ เพื่อขยายฐานลูกค้าให้กว้างขึ้นไม่พึ่งพิงลูกค้าชาติใดชาติหนึ่งเป็นหลัก สอดคล้องกับรูปแบบการพัฒนาโครงการที่มีทั้ง Mixed-Use โรงแรม และธุรกิจส่วนอื่น ๆ ของบริษัท สร้างการเติบโตทางด้านยอดขายให้ครอบคลุมทุกธุรกิจ

การก่อสร้างโครงการสังหาริมทรัพย์โครงการหนึ่งมักจะใช้เงินลงทุนที่ค่อนข้างสูง และใช้ระยะเวลาในการก่อสร้างประมาณ 2.5 – 3.5 ปี ขึ้นอยู่กับประเภทและลักษณะของโครงการ ที่ผ่านมามีบริษัทมีการเรียกเก็บเงินจองเงินทำสัญญา มากหรือน้อยแตกต่างกัน แบ่งเป็นลูกค้าคนไทย เรียกเก็บเงินจองไม่สูงมาก ชำระเงินทำสัญญาประมาณร้อยละ 10–15 และผ่อนดาวน์ต่อจนครบงวดตามเงื่อนไข ความเสี่ยงที่เกิดจากลูกค้าไทยที่ไม่มีความสามารถในการชำระค่าทำสัญญา ทำให้เกิดการทิ้งเงินจอง หรือไม่มีความสามารถในการผ่อนดาวน์ รวมจนถึงไม่สามารถรับโอนกรรมสิทธิ์เมื่อโครงการแล้วเสร็จ เกิดจากหลายปัจจัย เช่น การทิ้งเงินจอง อาจเกิดจากการเปลี่ยนใจในการซื้อโครงการนั้น การผัดผ่อนชำระเงินดาวน์หรือไม่สามารถรับโอนกรรมสิทธิ์เมื่อโครงการแล้วเสร็จ กรณีลูกค้าต่างชาติ เรียกเก็บเงินจองสูงกว่าลูกค้าคนไทย ชำระเงินทำสัญญาร้อยละ 25-30 และชำระงวดสุดท้าย ณ วันรับโอนกรรมสิทธิ์ ความเสี่ยงที่เกิดจากลูกค้าต่างชาติ กรณีทิ้งเงินจอง ส่วนมากคล้ายกันกับลูกค้าไทย คือเปลี่ยนใจในการซื้อโครงการนั้น ๆ ส่วนการผัดผ่อนไม่มารับโอนกรรมสิทธิ์เมื่อโครงการแล้วเสร็จ เกิดได้หลายปัจจัย เช่น ลูกค้าต่างชาติบางรายมีการซื้อห้องชุดจำนวนหลายห้อง ไม่มีความสามารถในการชำระเงินงวดสุดท้ายเพื่อรับโอนกรรมสิทธิ์ บางกรณีเกิดจากลูกค้าเปลี่ยนแผนการลงทุน บางกรณีเกิดจากปัญหาด้านการเงิน หรือบริษัทและตัวแทนขายไม่สามารถติดต่อลูกค้าเพื่อมารับโอนกรรมสิทธิ์ได้ เหล่านี้สร้างผลกระทบต่อแผนรับรายได้ กระแสเงินสด และผลดำเนินงานรวมของบริษัท บริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว จึงกำหนดนโยบายเพื่อลดความเสี่ยงผ่านกระบวนการต่าง ๆ เพื่อลดผลกระทบ ดังนี้

นโยบายการขายและการบริการลูกค้า บริษัทกำหนดให้มีกระบวนการปฏิบัติที่สอดคล้องและสนับสนุนซึ่งกันระหว่างงานขายและงานบริการลูกค้า เพื่อนำไปสู่การจอง การทำสัญญา ผ่อนดาวน์ และรับโอนกรรมสิทธิ์อย่างเป็นระบบ และเกิดประสิทธิภาพนำไปสู่ประสิทธิผลอย่างชัดเจน กล่าวคือ กรณีลูกค้าไทย ฝ่ายขายมีการคัดกรองลูกค้าตั้งแต่กระบวนการจอง และทำสัญญา เพื่อให้มั่นใจว่าลูกค้ามีความสามารถในการผ่อนดาวน์ และรับโอนกรรมสิทธิ์ โดยเป็นการดำเนินการร่วมกับธนาคารเพื่อตรวจสอบประวัติด้านการเงิน ภาระหนี้ต่าง ๆ ก่อนการเข้าทำสัญญา ฝ่ายขายมีการดำเนินงานติดตามในช่วงผ่อนดาวน์ตามขั้นตอนที่กำหนดอย่างสม่ำเสมอ หากเกิดกรณีมีงวดค้างชำระ จะมีการแจ้งเตือนและติดตามอย่างเป็นระบบ กรณีลูกค้าต่างชาติ ฝ่ายขายและตัวแทนขายมีการตรวจสอบอาชีพ และความสามารถด้านการเงิน วัตถุประสงค์ของการซื้อโครงการเบื้องต้น และกำหนดให้ลูกค้าชำระเงินและเข้าทำสัญญาภายในระยะเวลาที่กำหนด ก่อนโครงการแล้วเสร็จ

ฝ่ายบริการลูกค้าจะมีกระบวนการติดตามลูกค้า ดังนี้ กรณีลูกค้าไทย จะดำเนินการร่วมธนาคาร หรือสถาบันที่ลูกค้าประสงค์จะใช้สินเชื่อ เพื่อตรวจสอบความพร้อมและความสามารถในการชำระเงินและรับโอนกรรมสิทธิ์ล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 3 เดือน กรณีลูกค้าต่างชาติ ฝ่ายบริการลูกค้าจะมีการดำเนินงานร่วมกับตัวแทนขายในการติดต่อลูกค้า แนะนำการโอนเงินระหว่างประเทศ การติดตามเอกสารต่าง ๆ เพื่อใช้ประกอบการรับโอนกรรมสิทธิ์ ทั้งนี้ในกระบวนการต่าง ๆ รวมถึงการนัดหมายเพื่อตรวจรับมอบห้องชุดทั้งลูกค้าไทย และต่างชาติ และที่สำคัญเป็นการคัดกรองเพื่อให้ฝ่ายที่เกี่ยวข้องอื่นๆ เห็นภาพรวมของผลกระทบแบบองค์รวม และวางแผนงานสำหรับลดผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นได้

7) ความเสี่ยงจากการแข่งขันของธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อจำหน่าย

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

การนำนโยบายการพัฒนาโครงการ นโยบายการขายและการบริการลูกค้า มาดำเนินการควบคู่กัน เป็นกลยุทธ์ที่บริษัทดำเนินการให้ครอบคลุมความเสี่ยงอย่างเป็นระบบ ดังได้กล่าวในข้อ 5 ความเสี่ยงจากการยกเลิกการจองหรือยกเลิกสัญญาจะซื้อจะขายและการไม่สามารถรับโอนกรรมสิทธิ์ห้องชุดของลูกค้า และความเสี่ยงจากการพึ่งพิงรายได้หลักจากการขายอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียม การบริหารจัดการความเสี่ยงในด้านการพัฒนาโครงการ เป็นการวิเคราะห์ที่ครอบคลุมถึงการลดความเสี่ยงการแข่งขันด้านการขายทั้งโครงการแนวสูง และแนวราบ

บริษัทได้มุ่งเน้นการพัฒนาโครงการที่มีคุณภาพและสามารถตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้อย่างครบถ้วน โดยการพัฒนาแนวคิดและรูปแบบโครงการที่มีเอกลักษณ์ที่แตกต่างกันไปในแต่ละโครงการเพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าเป้าหมายแต่ละกลุ่ม โดยบริษัทมีกลยุทธ์ที่สำคัญ คือ การพัฒนาโครงการที่มีคุณภาพในพื้นที่ที่มีศักยภาพ (Prime Area) ในราคาที่เหมาะสม และมีความคุ้มค่าเมื่อเปรียบเทียบกับโครงการอื่นในบริเวณเดียวกัน โดยบริษัทจะคัดเลือกทำเลที่ตั้งอยู่ในเขตชุมชนหรือมีการคมนาคมที่สะดวกต่อการเดินทาง เช่น ติดแนวรถไฟฟ้า ติดถนนสายหลัก หรือใกล้ทางด่วน นอกจากนี้ บริษัทยังได้เปรียบคู่แข่งขันด้านต้นทุนการก่อสร้างจากการมีทีมงานบริหารและควบคุมงานก่อสร้างเป็นของตนเอง และด้วยประสบการณ์และความเชี่ยวชาญในธุรกิจรับเหมาก่อสร้างที่สั่งสมมาอย่างยาวนาน บริษัทได้คิดค้นและพัฒนาการก่อสร้างโดยใช้เทคนิคการก่อสร้างที่พัฒนาปรับปรุงขึ้นใหม่ที่ทำให้การก่อสร้างโครงการมีคุณภาพและมาตรฐานที่สูงขึ้น และใช้พื้นที่ที่มีอยู่อย่างจำกัดให้เกิดประโยชน์สูงสุด บริษัทยังมีการนำเอานวัตกรรม Siamese Technology และสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ เข้ามาใช้เพื่อสร้างคุณค่าให้กับโครงการ เช่น ระบบป้องกันเสียงรบกวนจากภายนอก กระฉอกสะท้อนความร้อน และระบบหมุนเวียนอากาศภายในห้องพักซึ่งสามารถกรองฝุ่นละอองขนาดเล็กกว่าระดับ PM 2.5 ได้ ประกอบกับการออกแบบภายในห้องชุดให้มีการใช้พื้นที่อย่างคุ้มค่า รวมถึงการใช้อุปกรณ์และเฟอร์นิเจอร์ที่มีคุณภาพดีและมีราคาที่เหมาะสม ทำให้บริษัทได้รับรางวัลด้านอสังหาริมทรัพย์ต่างๆ หลายรางวัล และทำให้โครงการของบริษัทมีความแตกต่างและสามารถแข่งขันได้กับผู้ประกอบการรายอื่น

นอกจากนี้ จากการแข่งขันที่สูงขึ้นในอุตสาหกรรม บริษัทได้เริ่มขยายกลุ่มลูกค้าเป้าหมายจากเดิมที่มุ่งเน้นเฉพาะกลุ่มลูกค้าที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัย โดยเพิ่มกลุ่มลูกค้าที่เป็นนักลงทุนทั้งในประเทศและต่างประเทศที่ต้องการซื้อเพื่อ

ลงทุนหรือปล่อยเช่า อีกทั้งยังมุ่งเน้นในการสร้างความแตกต่างให้กับโครงการเพื่อดึงดูดนักลงทุนและผู้เช่า โดยการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่มีคุณภาพในทำเลที่มีศักยภาพในรูปแบบของ Branded Residence ด้วยการยกระดับคุณภาพของทรัพย์สินผ่านการให้บริการหลังการขายด้วยการนำบริการของโรงแรมชั้นนำที่มีชื่อเสียงจากต่างประเทศเข้ามาให้บริการภายในโครงการที่พักอาศัย พร้อมกับการปรับเปลี่ยนรูปแบบการพัฒนาโครงการจากเดิมที่มุ่งเน้นการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อจำหน่ายเพียงอย่างเดียว มาเป็นโครงการแบบ Mixed Use ที่มีการผสมผสานระหว่างส่วนพักอาศัย และส่วนของโรงแรม และเซอร์วิสเรสซิเดนซ์ เพื่อให้ผู้ที่พักอาศัยทั้งหมดในโครงการได้รับการและสิ่งอำนวยความสะดวกในระดับมาตรฐานการบริการของโรงแรม จึงทำให้ลูกค้าผู้ซื้อห้องชุดเพื่ออยู่อาศัยได้รับความสะดวกสบาย และสามารถสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับทรัพย์สินของลูกค้า ขณะที่ลูกค้าซึ่งเป็นกลุ่มนักลงทุนก็สามารถหาผู้เช่าได้ง่ายขึ้น และสามารถสร้างผลตอบแทนที่ดีจากการปล่อยเช่า

ปัจจัยทั้งหมดดังกล่าวทำให้โครงการอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทแตกต่างจากผู้ประกอบการรายอื่น เป็นที่ยอมรับของลูกค้า โดยสามารถสร้างสภาพแวดล้อมการอยู่อาศัย การลงทุน ที่อยู่ร่วมกันอย่างผสมผสานภายในโครงการในแบบที่ลูกค้าทุกคนพึงพอใจ และสามารถสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับทรัพย์สินลูกค้าได้ ตามแนวคิด Asset for Life หรือ สร้างกำไรให้ทุกการใช้ชีวิต ที่บริษัทยึดมั่นมาตลอดในช่วง 10-14 ปีที่ผ่านมา

8) ความเสี่ยงจากขาดความต่อเนื่องของการโอนกรรมสิทธิ์

ความไม่ต่อเนื่องของการเปิดขายและการโอนกรรมสิทธิ์อสังหาริมทรัพย์โครงการใหม่ของบริษัท อาจส่งผลให้เกิดผลการดำเนินงานที่ลดลงหรือไม่มีความต่อเนื่องในการรับรู้รายได้ โดยในปี 2568 บริษัทมีรายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์และสินค้า จำนวน 1,558.12 ล้านบาท ลดลง 2,546.89 ล้านบาท หรือคิดเป็นการลดลงร้อยละ 62.04 จากปี 2567 เนื่องจากโครงการ Landmark At MRTA Station โครงการ Monsane Exclusive Villa Ratchapruek-Pinklao และโครงการ Monsane Ratchapruek-Chaeng Watthana มีการทยอยโอนกรรมสิทธิ์ไปค่อนข้างมากตั้งแต่ในปี 2567 ส่งผลให้ในไตรมาส 1 ปี 2569 ยอดโอนกรรมสิทธิ์จะลดลงตามยอดโอนกรรมสิทธิ์ที่สูงตั้งแต่ช่วงปี 2567 ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 มีนาคม ปี 2569 บริษัทมีมูลค่าโครงการที่อยู่ระหว่างรอโอนกรรมสิทธิ์ จำนวน 3,283.16 ล้านบาท โดยคาดว่าจะสามารถทยอยรับรู้รายได้อย่างต่อเนื่องในช่วงปี 2569-2570 อีกทั้ง บริษัทคาดว่ายอดขายใหม่จะมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นโดยหลักจากโครงการ Landmark At Grand Station และโครงการ Landmark At Kaset TSH Station ซึ่งคาดว่าจะเริ่มโอนกรรมสิทธิ์ในไตรมาส 2 ปี 2569 โดยคาดว่าจะสามารถทยอยรับรู้รายได้อย่างต่อเนื่องในช่วงปี 2569-2572

นอกจากนี้ บริษัทยังคงมีกลยุทธ์ในการเพิ่มรายได้จากการประกอบธุรกิจโรงแรม และรายได้จากการให้บริการเพิ่มขึ้นเพื่อทดแทนความไม่สม่ำเสมอของรายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์ ส่งผลให้บริษัทมีรายได้จากการประกอบธุรกิจโรงแรม รายได้จากการให้บริการ และรายได้ค่าเช่ารวมกันในช่วงไตรมาส 1 ปี 2569 เป็นจำนวน 235.34 ล้านบาท ซึ่งเพิ่มขึ้น 46.06 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 24.32 จากช่วงเดียวกันของปี 2568 โดยแบ่งเป็นรายได้จากการประกอบธุรกิจโรงแรม 183.39 ล้านบาท รายได้จากการบริการ 14.03 ล้านบาท และรายได้ค่าเช่า 37.92 ล้านบาท ตามลำดับ เนื่องจากบริษัทมีรายได้จากการประกอบธุรกิจโรงแรม และรายได้ค่าเช่าที่เพิ่มขึ้น

9) ความเสี่ยงจากการถูกผู้รับเหมาก่อสร้างฟ้องร้อง

ณ วันที่ 31 มีนาคม 2569 บริษัทและบริษัทย่อยมีข้อพิพาททางกฎหมายที่ยังไม่สิ้นสุดที่อาจมีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อย โดยบริษัทได้ถูกฟ้องร้องในคดีต่างๆ ซึ่งมีทุนทรัพย์รวมจำนวน 482.21 ล้านบาท (กรณี ก.) นอกจากนี้ บริษัทย่อยได้ดำเนินการฟ้องร้องในคดีความต่างๆ โดยมีทุนทรัพย์รวมจำนวน 607.25 ล้านบาท (กรณี ข.) ดังนี้

กรณี ก. ในระหว่างปี 2565 บริษัทถูกบริษัทผู้รับเหมาก่อสร้างแห่งหนึ่งฟ้องร้องดำเนินคดีเกี่ยวกับการผิดสัญญาก่อสร้างที่ศาลแพ่ง โดยมีทุนทรัพย์ 482.21 ล้านบาท อย่างไรก็ตาม บริษัทได้ฟ้องแย้งผู้รับเหมาก่อสร้างดังกล่าวในคดีเดียวกัน โดยมีทุนทรัพย์ฟ้องแย้ง 605.98 ล้านบาท ซึ่งศาลแพ่งมีกำหนดนัดฟังคำพิพากษาในวันที่ 25 ธันวาคม 2567 ต่อมาศาลแพ่งมีกำหนดให้เลื่อนนัดฟังคำพิพากษาใหม่ในวันที่ 28 มกราคม 2568 ทั้งนี้ เมื่อวันที่ 28 มกราคม 2568 ศาลแพ่งได้พิพากษาว่าบริษัทผู้รับเหมาก่อสร้างดังกล่าวเป็นฝ่ายผิดสัญญาและต้องรับผิดชอบใช้ค่าเสียหายและค่าปรับแก่บริษัท แต่ต้องพิจารณาผลงานที่บริษัทผู้รับเหมาก่อสร้างได้ทำให้แก่บริษัทแล้ว โดยศาลแพ่งพิพากษาให้บริษัทผู้รับเหมาก่อสร้างได้รับเงินค่าก่อสร้างและเงินประกันรวม จำนวน 186.00 ล้านบาท และศาลพิพากษาให้บริษัทได้รับค่าปรับและค่าเสียหาย รวม 78.25 ล้านบาท เมื่อหักลบจำนวนเงินที่ต่างฝ่ายต่างได้รับตามคำพิพากษาแล้วคงเหลือจำนวนเงินที่บริษัทต้องชำระแก่ บริษัทผู้รับเหมาก่อสร้างดังกล่าวทั้งสิ้น 107.75 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 1.68 ของส่วนของผู้ถือหุ้น (ณ 31 มีนาคม 2569 : 6,407.82 ล้านบาท) พร้อมดอกเบี้ยในอัตราร้อยละ 5.00 ต่อปี นับถัดจากวันที่ศาลมีคำพิพากษาจนกว่าจะชำระเสร็จ และบริษัทต้องคืนหนังสือค้ำประกันผลงานและให้ชำระค่าฤชาธรรมเนียมและค่าใช้จ่ายในการดำเนินคดีแทนบริษัทผู้รับเหมาก่อสร้างดังกล่าว ดังนั้น ผู้บริหารของบริษัทจึงบันทึกรายการทางบัญชีตามคำพิพากษาของศาลแพ่งในงบการเงินประจำปี 2567 อย่างไรก็ตาม บริษัทได้ยื่นอุทธรณ์ต่อศาลเมื่อวันที่ 27 พฤษภาคม 2568 คดีจึงอยู่ในระหว่างการพิจารณาของศาลอุทธรณ์

กรณี ข. ในระหว่างปี 2565 บริษัทย่อยแห่งหนึ่งฟ้องผู้รับเหมาก่อสร้างหนึ่งฟ้องร้องดำเนินคดีเกี่ยวกับการผิดสัญญาก่อสร้างที่สถาบันอนุญาโตตุลาการ โดยมีทุนทรัพย์ 607.25 ล้านบาท อย่างไรก็ตาม ผู้รับเหมาก่อสร้างดังกล่าวได้ฟ้องแย้งบริษัทย่อยดังกล่าวในคดีเดียวกัน โดยมีทุนทรัพย์ฟ้องแย้ง 379.89 ล้านบาท โดยสถาบันอนุญาโตตุลาการมีกำหนดนัดปรึกษาทำคำชี้ขาดในเดือนธันวาคม 2566 ต่อมาคณะอนุญาโตตุลาการมีมติเสียงข้างมากชี้ขาดให้บริษัทย่อยชำระเงิน จำนวน 69.69 ล้านบาท พร้อมดอกเบี้ยในอัตราร้อยละ 5.00 ต่อปี แก่ผู้รับเหมาก่อสร้าง ทั้งนี้ บริษัทย่อยดังกล่าวอยู่ระหว่างการยื่นฟ้องเพิกถอนคำชี้ขาดดังกล่าวที่ศาลแพ่งซึ่งศาลแพ่งได้มีกำหนดนัดฟังคำพิพากษาในวันที่ 18 มีนาคม 2568 โดยต่อมาเมื่อวันที่ 18 มีนาคม 2568 ศาลแพ่งได้พิพากษาว่าบริษัทผู้รับเหมาก่อสร้างดังกล่าวเป็นฝ่ายผิดสัญญา และต้องรับผิดชอบใช้ค่าเสียหายและค่าปรับแก่บริษัท แต่ต้องพิจารณาผลงานที่บริษัทผู้รับเหมาก่อสร้างได้ทำให้แก่บริษัทแล้ว โดยศาลแพ่งพิพากษาให้บริษัทผู้รับเหมาก่อสร้างได้รับเงินค่าก่อสร้างและเงินประกันรวม จำนวน 232.69 ล้านบาท และศาลพิพากษาให้บริษัทได้รับค่าปรับและค่าเสียหาย รวม 163.00 ล้านบาท เมื่อหักลบจำนวนเงินที่ต่างฝ่ายต่างได้รับตามคำพิพากษาแล้วคงเหลือจำนวนเงินที่บริษัทต้องชำระแก่ บริษัทผู้รับเหมาก่อสร้างดังกล่าวทั้งสิ้น 74.32 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 1.16 ของส่วนของผู้ถือหุ้น (ณ 31 มีนาคม 2569 : 6,407.82 ล้านบาท) พร้อมดอกเบี้ยในอัตราร้อยละ 5.00 ต่อปี นับถัดจากวันที่ศาลมีคำพิพากษาจนกว่าจะชำระเสร็จ และบริษัทต้องคืนหนังสือค้ำประกันผลงานและให้ชำระค่าฤชาธรรมเนียมและค่าใช้จ่ายในการดำเนินคดีแทนบริษัทผู้รับเหมาก่อสร้างดังกล่าว ดังนั้น ผู้บริหารของบริษัทจึงบันทึกรายการทาง

บัญชีตามคำพิพากษาของศาลแพ่งในงบการเงินประจำไตรมาส 1 ปี 2568 อย่างไรก็ตาม บริษัทได้ยื่นอุทธรณ์ต่อศาลเมื่อวันที่ 13 มิถุนายน 2568 คดีจึงอยู่ในระหว่างการพิจารณาของศาลฎีกา

โดย คดีดังกล่าวยังไม่สิ้นสุด โดยฝ่ายกฎหมายของบริษัทมีความเห็นว่า คดีกรณี ก. และ คดี ข. หากศาลอุทธรณ์ (กรณี ก.) และศาลฎีกา (กรณี ข.) ได้พิจารณาข้อเท็จจริงและพยานหลักฐานของบริษัททั้งหมดแล้วบริษัทมีโอกาสที่จะชนะคดีได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทอยู่ระหว่างอุทธรณ์ ซึ่งยังไม่สามารถสรุปได้ในขณะนี้

2.2 ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจโรงแรม

จากแผนธุรกิจที่ปรับเปลี่ยนรูปแบบการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์บางแห่งเป็นโครงการอสังหาริมทรัพย์แบบ Mixed Use เพื่อสร้างสภาพแวดล้อมการพักอาศัยแบบ Branded Residence โดยมี Brand โรงแรมที่มีชื่อเสียงในระดับนานาชาติมาเป็นส่วนหนึ่งของโครงการ นอกจากนั้นการจัดสรรพื้นที่ หรือ อาคารเพื่อประกอบธุรกิจโรงแรม มีความเสี่ยงในด้านการเลือกแบรนด์โรงแรมที่อาจไม่ตรงกลุ่มเป้าหมาย สร้างผลกระทบต่อความเชื่อมั่นในแบรนด์โรงแรมนั้นๆ ส่งผลกระทบต่อยอดขาย นอกจากนั้นความเสี่ยงต่อความสามารถในการเจรจาเงื่อนไขระหว่างบริษัท กับเจ้าของแบรนด์โรงแรม ทำให้เกิดผลกระทบต่อกระบวนการบริหารจัดการงานโรงแรม และต้นทุนบริหารโรงแรม ดังนั้น การก้าวเข้ามาสู่ธุรกิจโรงแรมอย่างเต็มรูปแบบ บริษัทได้มีการกำหนดนโยบายการบริหารงานธุรกิจโรงแรมอย่างเป็นระบบ เพื่อป้องกันความเสี่ยงจากการดำเนินธุรกิจโรงแรม ดังนี้

นโยบายการบริหารธุรกิจโรงแรม นอกเหนือจากนโยบายการพัฒนาโครงการที่เป็นกรอบใหญ่ในการพัฒนาโครงการว่าเป็นรูปแบบ Mixed-Use ที่มีธุรกิจโรงแรมอยู่ในโครงการเดียวกัน หรือเป็นโรงแรมแบบ Stand Alone บริษัทมีการว่าจ้างผู้เชี่ยวชาญด้านการวิจัยและสำรวจตลาดของอุตสาหกรรมโรงแรม เพื่อประกอบการวางแผน การเลือกแบรนด์โรงแรม นอกจากนั้นการเตรียมความพร้อมของทีมบริหารโรงแรมเพื่อให้ได้มาตรฐานตาม Brand Standard เป็นเรื่องที่สำคัญไม่ยิ่งหย่อนกว่ากัน บริษัททำสัญญาว่าจ้างบริหารงานโรงแรมกับ บริษัท ไชมิส แอนด์ คิว กรีน จำกัด (ซึ่งเป็นบริษัทร่วมทุนระหว่างบริษัท และ Kew Green ในสัดส่วนร้อยละ 49 และ 51 ตามลำดับ โดยบริษัท Kew Green เป็นดำเนินธุรกิจการบริหารโรงแรมมากกว่า 60 โรงแรมในประเทศอังกฤษ) ปัจจุบันบริหารจัดการโรงแรม 6 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 โรงแรม Tribe Living Bangkok Sukhumvit 39 และ โรงแรม Cassia Rama 9 Bangkok by Banyan Group ในโครงการ Landmark at MRTA Station

2.3 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงลักษณะการรับรู้รายได้ของโครงการโรงแรมคราวน์ พลาซ่า แบงค็อก พระราม 9 (Crowne Plaza Bangkok Rama 9) และโครงการโรงแรมวินเดม แบงค็อก คิวิน คอนเวนชัน เซนเตอร์ ศูนย์สิริกิติ์ (Wyndham Bangkok Queen Convention Centre)

ด้วยโครงการโรงแรมคราวน์ พลาซ่า แบงค็อก พระราม 9 และโครงการโรงแรม วินเดม แบงค็อก คิวิน คอนเวนชัน เซนเตอร์ ศูนย์สิริกิติ์ เป็นอาคารที่มีลักษณะกรรมสิทธิ์ในรูปแบบห้องชุด โดยมีเอกสารสิทธิ์เป็นหนังสือกรรมสิทธิ์ห้องชุด (อ.ข.2) ซึ่งเดิมบริษัทมีแผนพัฒนาโครงการดังกล่าวในรูปแบบ “อาคารชุดเพื่อขาย” ซึ่งมีวัตถุประสงค์ในการรับรู้รายได้จากการโอนกรรมสิทธิ์ให้แก่ผู้ซื้อ

อย่างไรก็ดี บริษัทได้ปรับเปลี่ยนรูปแบบการใช้ประโยชน์ของทรัพย์สินเป็นการดำเนินธุรกิจโรงแรมภายใต้ใบอนุญาตประกอบธุรกิจโรงแรมดังกล่าว โดยพิจารณาจากแนวโน้มการฟื้นตัวของภาคการท่องเที่ยวและศักยภาพของทำเล เพื่อเพิ่มโอกาสในการสร้างรายได้ต่อเนื่องในระยะยาวและปัจจุบันโรงแรมดังกล่าวได้รับใบอนุญาตประกอบธุรกิจโรงแรมจากกรมการปกครอง กระทรวงมหาดไทยแล้ว

ทั้งนี้ การเปลี่ยนแปลงรูปแบบการดำเนินธุรกิจโครงการดังกล่าวส่งผลให้ลักษณะของรายได้ที่จะได้รับจากโครงการดังกล่าวเปลี่ยนแปลงไป จาก “รายได้จากการขายห้องชุด” ซึ่งรับรู้รายได้เป็นจำนวนมากในครั้งเดียวเมื่อมีการโอนกรรมสิทธิ์ เป็น “รายได้จากการให้บริการ” ซึ่งต้องรับรู้ตามระยะเวลาการให้บริการจริง เช่น รายได้ค่าห้องพักและบริการเสริมอื่นๆ รวมไปถึงรายได้จากการดำเนินธุรกิจโรงแรมอาจมีความผันผวนตามอัตราการเข้าพัก (Occupancy Rate) และฤดูกาลท่องเที่ยว

ดังนั้น การเปลี่ยนแปลงรูปแบบการดำเนินธุรกิจอาจส่งผลให้ ในระยะสั้นบริษัทมีการรับรู้รายได้จากโครงการดังกล่าวลดลง โดยเฉพาะในช่วงเริ่มต้นของการดำเนินธุรกิจโรงแรม อย่างไรก็ดี บริษัทคาดว่าสามารถมีรายได้จากธุรกิจโรงแรมจะช่วยสร้างรายได้ประจำ (Recurring Income) ในระยะยาว ซึ่งจะเป็นประโยชน์ต่อความมั่นคงทางรายได้และการบริหารสภาพคล่องของบริษัท

2.4 ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจร้านอาหารและเครื่องดื่ม

1) ความเสี่ยงด้านการแข่งขัน

ปัจจุบันมีผู้ประกอบการที่หันมาเปิดธุรกิจอาหารและเครื่องดื่มเป็นจำนวนมาก รวมถึงความหลากหลายของประเภทอาหาร เครื่องดื่ม และบริการ ทำให้เกิดการแข่งขันสูง บริษัทมีความเสี่ยงในด้านส่วนแบ่งทางตลาด ส่งผลกระทบกับรายได้ที่อาจไม่คุ้มค่ากับการลงทุน เนื่องจากธุรกิจร้านอาหารและเครื่องดื่มเป็นธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ และโรงแรม อย่างไรก็ตาม บริษัทได้มีการกำหนดนโยบายในการดำเนินธุรกิจอาหารและเครื่องดื่มเพื่อลดความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ ดังนี้

นโยบายการประกอบธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม เนื่องจากธุรกิจนี้เป็นธุรกิจเกี่ยวข้องเนื่องกับการพัฒนาโครงการ ดังนั้นกลยุทธ์การเลือกรูปแบบร้าน ประเภทอาหารและเครื่องดื่ม การตกแต่ง ราคา การขาย การตลาด รวมถึงการโปรโมชันต่าง ๆ จะสอดคล้องกับรูปแบบโครงการที่พัฒนา ซึ่งเป็นที่ตั้งของร้านอาหารและเครื่องดื่ม การว่าจ้างผู้เชี่ยวชาญเพื่อศึกษาตลาดและพฤติกรรมผู้บริโภค ซึ่งเป็นส่วนสำคัญประกอบการตัดสินใจการดำเนินธุรกิจ นอกเหนือจากนั้นร้านอาหารและเครื่องดื่มที่ตั้งอยู่ภายในโครงการยังเป็นการเข้าถึงลูกค้าได้โดยตรง ได้แก่ ลูกค้าพักอาศัย ลูกค้าโรงแรม และลูกค้ากลุ่มที่มาติดต่อประสานงานภายในโครงการ

2) ความเสี่ยงด้านคุณภาพและต้นทุนวัตถุดิบ

บริษัทกำหนดมาตรฐานการจัดการร้านอาหารและเครื่องดื่ม ซึ่งครอบคลุมตั้งแต่กระบวนการคัดเลือกผู้บริหารร้านอาหาร Chef รวมถึงพนักงานบริการเพื่อให้ได้ตามมาตรฐานที่กำหนด นอกเหนือจากบุคลากรที่ได้มาตรฐานแล้ว การควบคุมคุณภาพวัตถุดิบ รสชาติอาหารและเครื่องดื่ม งานบริการ ความสะอาดได้มาตรฐานของหน่วยงานสาธารณสุข เป็นขั้นตอนที่มีการสุ่มตรวจอย่างสม่ำเสมอ การจัดการเรื่องต้นทุนวัตถุดิบผ่านนโยบายจัดซื้อจัดจ้างในรูปแบบการบริหารคลังสินค้าที่มีการสั่งซื้อในปริมาณที่มากพอประมาณ และกระจายวัตถุดิบไปยังร้านอาหารและเครื่องดื่มในเครือ ทำให้บริษัทสามารถบริหารจัดการต้นทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพ

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 บริษัทร่วมทุนจึงได้จัดเตรียมโครงสร้างการบริหารงานที่ประกอบไปด้วยฝ่ายกำกับดูแลการปฏิบัติงาน (Compliance) ฝ่ายกฎหมาย ที่ประกอบไปด้วยผู้มีประสบการณ์และเชี่ยวชาญด้านกฎหมาย ระเบียบ และ ข้อบังคับที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจบริษัทบริหารสินทรัพย์ ซึ่งฝ่ายดังกล่าวมีหน้าที่ในการติดตามการเปลี่ยนแปลงกฎหมาย ระเบียบ และข้อบังคับ ของธนาคารแห่งประเทศไทย และของหน่วยงานอื่นที่เกี่ยวข้อง และนำมาปรับปรุงและติดตามการดำเนินการภายในของบริษัทร่วมทุนให้เป็นไปตามกฎหมาย ระเบียบ และข้อบังคับ ได้อย่างถูกต้องและครบถ้วน

2) ความเสี่ยงด้านสภาพคล่อง

ธุรกิจบริหารสินทรัพย์เป็นธุรกิจที่ต้องใช้เงินทุนสูง (Capital Intensive) และจำเป็นต้องรักษาระดับสภาพคล่องไว้ให้เพียงพอตลอดเวลา การขาดสภาพคล่องอาจส่งผลกระทบต่อความเชื่อมั่นของลูกค้าและผู้มีส่วนได้เสียของบริษัท เช่น สถาบันการเงินที่ปล่อยสินเชื่อให้แก่บริษัท และสถาบันการเงินที่เป็นผู้จำหน่ายสินทรัพย์ด้วยคุณภาพและทรัพย์สินรอการขายให้แก่บริษัท เป็นต้น ปัจจัยที่อาจส่งผลกระทบต่อระดับสภาพคล่องของบริษัท มีทั้งปัจจัยภายนอกที่ไม่สามารถควบคุมได้ ได้แก่ เศรษฐกิจมหภาค ตลาดเงิน และนโยบายของภาครัฐที่ไม่เอื้ออำนวยต่อการประกอบธุรกิจของบริษัท รวมถึงความสามารถในการจัดหาเงินกู้ยืมที่มีการดอกเบี้ยที่สูงเกินไป บริษัทได้กำหนดนโยบายในการรักษาสภาพคล่องโดยการติดตามความเป็นไปของสภาพเศรษฐกิจ รวมถึงการชะลอการประมวลทรัพย์สินด้วยคุณภาพ (NPA) จากสถาบันการเงิน

3) ความเสี่ยงจากการที่ลูกค้าไม่มีความสามารถในการชำระหนี้ทำให้กลายเป็นหนี้เสีย (NPL)

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

2.6 ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจเฮลท์แคร์แอนด์เวลเนส

1) ความเสี่ยงจากการแข่งขันในธุรกิจ

บริษัทเล็งเห็นถึงโอกาสในการพัฒนาธุรกิจในด้านสุขภาพเพื่อเป็นอีกหนึ่งบริการที่จะสามารถทำให้โครงการแต่ละโครงการมีความน่าสนใจ โดยบริษัทเริ่มเปิดให้บริการ Pravinia Wellness and Beauty Center โดยดำเนินงานภายใต้ บริษัท ไชมิส พรวิเนีย จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทในเครือ ซึ่งบริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 60 ร่วมกับคุณครูปี ประวีณนุช กิตติวัฒนบำรุง นายกสมาคม นวดหน้า สปา ความงาม ประเทศไทย และกิจการสถาบันสอนความงามและสปาแห่งแรกและแห่งเดียวที่มีหลักสูตรศาสตร์นวดเพื่อการชะลอวัย anti aging spa นวดหน้าเร็ว ลดริ้วรอย face exercise ออกกำลังกายให้หน้าเด็ก โดยเริ่มต้นลงทุนสาขา Pravinia Wellness Ramada by Ramada Bangkok Sukhumvit 87 และได้เปิดบริการไปแล้วเมื่อปี 2566 ดำเนินการด้าน Wellness and beauty Center พร้อมทีมงานผู้เชี่ยวชาญระดับมืออาชีพ ปัจจุบัน Pravinia Wellness and Beauty Center ได้เปิดให้บริการแล้วทั้งหมด 2 สาขา ได้แก่

1. Pravinia Wellness and Beauty Center สาขา Wyndham Bangkok Queen Convention Centre
2. Pravinia Wellness and Beauty Center สาขา Ramada Ramada Bangkok Sukhumvit 87

อีกทั้ง บริษัทได้ขยายขอบเขตการดำเนินธุรกิจสู่กลุ่มธุรกิจการแพทย์และความงาม The PRIME Medical Center ผ่านการจัดตั้งบริษัท ไชมิส มินบุรีการแพทย์ จำกัด โดยบริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 51 ร่วมกับพันธมิตรที่มีความเชี่ยวชาญในอุตสาหกรรมทางการแพทย์ ได้แก่ โรงพยาบาลนวมินทร์ 9 และบริษัท มินบุรี การแพทย์ จำกัด โดยมีเป้าหมายเป็นศูนย์กลางด้านการดูแลสุขภาพเส้นผม นวัตกรรม รวมถึงด้านผิวพรรณและความงามแบบครบวงจร โดยให้บริการที่ครอบคลุมตั้งแต่การวิเคราะห์ปัญหา การบำบัดรักษา ไปจนถึงการดูแลสุขภาพอย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้เพื่อตอบสนองความต้องการที่เพิ่มขึ้นในตลาดสุขภาพและความงาม ซึ่งมีการเติบโตอย่างรวดเร็วในประเทศไทย

โดยธุรกิจเฮลท์แคร์ แอนด์ เวลเนสเป็นธุรกิจต่อเนื่องจากกลุ่มธุรกิจหลัก เพื่อตอบโจทย์ให้โครงการมีบริการที่ครอบคลุมทุกด้าน โดยมุ่งเน้นให้บริการกลุ่มผู้สูงอายุ, กลุ่มลูกค้าจากธุรกิจโรงแรมและธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม ซึ่งรวมถึงนักท่องเที่ยวต่างชาติ

ดังนั้นจากการเปิดดำเนินการที่ผ่านมาบริษัทจึงสามารถประเมินความเสี่ยงในการประมาณการรายได้ให้เป็นไปตามเป้าหมายโดยสอดคล้องกับกลุ่มธุรกิจหลักดังที่กล่าวมา ดังนั้น บริษัทจึงมีการจัดสรรการลงทุนให้สอดคล้องกับประมาณการรายได้ของแต่ละโครงการ

2.7 ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจเทคโนโลยีเพื่อการอยู่อาศัย

บริษัทได้จัดตั้งบริษัท ไชยสิน เทคโนโลยี จำกัด เพื่อดำเนินธุรกิจด้านเทคโนโลยีเพื่อการอยู่อาศัย เพื่อให้สอดคล้องกับการใช้ชีวิตในยุคปัจจุบันอย่างยั่งยืน โดยปัจจุบันบริษัทมีแผนที่จะพัฒนาสินค้าและบริการใน 4 กลุ่มธุรกิจหลัก ได้แก่ ธุรกิจให้บริการสถานีอัดประจุไฟฟ้าสำหรับยานยนต์ไฟฟ้า (Electronic Vehicle Charging Station) ธุรกิจจำหน่ายระบบโซลาร์เซลล์ (Solar Solution) ธุรกิจจัดจำหน่ายและติดตั้งระบบแลกเปลี่ยนอากาศ (Air Ventilation System) และธุรกิจให้เช่าโครงข่ายโดยมีรายละเอียดดังนี้

○ ธุรกิจให้บริการสถานีอัดประจุไฟฟ้าสำหรับยานยนต์ไฟฟ้า

เพื่อรองรับแผนยุทธศาสตร์ส่งเสริมการใช้นยานยนต์ไฟฟ้าของประเทศไทย รวมถึงกระแสการเติบโตอย่างมีนัยสำคัญของอุตสาหกรรมยานยนต์ไฟฟ้าในประเทศไทย บริษัทจึงมีแผนลงทุนในธุรกิจบริการสถานีอัดประจุไฟฟ้าสำหรับยานยนต์ไฟฟ้า โดยในระยะเริ่มต้นทางบริษัทมีแผนลงทุนภายในโครงการที่พัฒนาเพื่อให้บริการแก่ลูกบ้านของโครงการรวมถึงลูกค้าสัญจรที่ใช้นยานยนต์ไฟฟ้า

ในการจำกัดความเสี่ยงในการลงทุน บริษัทจะลงทุนเฉพาะในส่วนของโครงสร้างพื้นฐาน (Infrastructure) ในโครงการของบริษัทในเครือและพื้นที่ที่มีศักยภาพต่างๆ เมื่ออุปสงค์เพิ่มขึ้น ทางบริษัทก็มีความพร้อมในการเพิ่มจำนวนหัวชาร์จในสถานีเพื่อให้มีอุปทานที่สอดคล้องกับความต้องการใช้งานสถานีชาร์จยานยนต์ไฟฟ้าต่อไป

○ ธุรกิจจำหน่ายและติดตั้งระบบโซลาร์เซลล์

บริษัทเล็งเห็นความสำคัญของการใช้พลังงานสะอาดจากแสงอาทิตย์ จึงได้เริ่มให้บริการจำหน่ายและติดตั้งระบบโซลาร์เซลล์บนหลังคา (Solar Roof Solution) เพื่อสร้างทางเลือกให้แก่ลูกบ้านของโครงการ และลูกค้าภายนอกโดยบริษัทจะทำการติดตั้งแผงโซลาร์เซลล์ อุปกรณ์ประกอบระบบต่างๆ เป็นการสร้างรายได้ให้กับบริษัท รวมถึงสนับสนุนนโยบายอาคารสีเขียวด้วย

○ ธุรกิจจัดจำหน่ายและติดตั้งระบบแลกเปลี่ยนอากาศ

ปัจจุบัน ในหลายพื้นที่ประสบปัญหาหมอกควันทางอากาศ โดยเฉพาะพื้นที่เมืองที่มีการอยู่อาศัยหนาแน่น ทำให้คนมีความตื่นตัวในการดูแลสุขภาพมากยิ่งขึ้น ประกอบกับธุรกิจหลักของบริษัทเป็นธุรกิจพัฒนาที่อยู่อาศัย จึงได้ทำการต่อยอดโดยลงทุนในธุรกิจจำหน่ายและติดตั้งระบบแลกเปลี่ยนอากาศ แต่เนื่องจากเป็นตลาดที่มีการแข่งขันสูงทำให้ราคาของสินค้ามีความอ่อนไหว (Price Sensitive) อย่างไรก็ดี เพื่อช่วยบริหารความเสี่ยงด้านราคาดังกล่าว บริษัทมีรายการขายสินค้าให้กับคู่ค้ารายใหญ่เป็นฐานหลักในการขายสินค้า ส่งผลให้มีอำนาจในการต่อรองเกี่ยวกับต้นทุนการผลิตสินค้าที่เป็นแบบ big lot ทำให้ต้นทุนในการแข่งขันต่ำ จึงสามารถขายสินค้าในราคาที่ได้เปรียบกว่าคู่แข่งเมื่อเทียบคุณสมบัติของสินค้าที่เหมือนหรือคล้ายกัน นอกจากนี้ ปัจจุบันบริษัทเพิ่มสัดส่วนยอดขายให้กับลูกค้ารายย่อย โดยการทำการตลาดเพื่อให้คนรู้จักสินค้าของบริษัทมากยิ่งขึ้น

2.8 ความเสี่ยงทางการเงิน

1) ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงแหล่งเงินทุนจากสถาบันการเงิน

ในการลงทุนและพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ บริษัทมีแหล่งเงินทุนจากการกู้ยืมสถาบันการเงินเป็นหลัก ในสัดส่วนประมาณร้อยละ 35-50 ของเงินลงทุนในโครงการทั้งหมด การพึ่งพิงแหล่งเงินทุนจากสถาบันการเงินในสัดส่วนที่สูงดังกล่าว ทำให้บริษัทมีภาระในการจ่ายชำระคืนเงินกู้ยืมและดอกเบี้ยตามที่ธนาคารกำหนด และก่อให้เกิดความเสี่ยงต่อบริษัทในด้านต่างๆ อันเนื่องมาจากข้อกำหนดและเงื่อนไขที่สถาบันการเงินได้กำหนดไว้ ทั้งเรื่องการดำรงอัตราส่วนทางการเงิน การจ่ายเงินปันผล จนถึงการทำธุรกรรมในสิ่งต่างๆ ที่ต้องได้รับความเห็นชอบจากธนาคารก่อนดำเนินการ เช่น การเปลี่ยนแปลงโครงสร้างผู้ถือหุ้น เป็นต้น ดังนั้น หากบริษัทไม่สามารถขายหุ้นชุดในโครงการอสังหาริมทรัพย์ได้ตามแผนที่วางไว้ บริษัทอาจมีความเสี่ยงจากการไม่สามารถชำระคืนหนี้เงินกู้ยืมได้ตามที่กำหนด และอาจถูกเรียกให้ชำระคืนเงินกู้ยืมบางส่วนหรือทั้งหมดในทันที

บริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว จึงได้กำหนดให้มีการวางแผนและบริหารการเงินอย่างรอบคอบและรัดกุม และให้ความสำคัญกับการจ่ายชำระคืนเงินกู้ยืมทั้งระยะสั้นและระยะยาวอย่างครบถ้วนและตรงตามกำหนด นอกจากนี้ บริษัทมีนโยบายบริหารและสอบทานแผนการขายอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้มั่นใจว่าการขายหุ้นชุดเป็นไปตามเป้าหมายที่วางไว้ และบริษัทจะมีกระแสเงินสดที่เพียงพอสำหรับการชำระคืนเงินกู้ยืมและสามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขอื่นๆ ที่ธนาคารกำหนด เพื่อลดความเสี่ยงของการผิดนัดชำระและการถูกเรียกคืนเงินกู้ยืมในทันที นอกจากนี้ ในอนาคตบริษัทยังสามารถระดมทุนผ่านการออกและเสนอขายหุ้นเพิ่มทุน ซึ่งจะช่วยให้บริษัทมีส่วนของผู้ถือหุ้นเพิ่มขึ้น มีความคล่องตัว และสามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนอื่นๆ เพื่อใช้สนับสนุนแผนการขยายธุรกิจของบริษัทให้ เป็นไปตามเป้าหมายที่วางไว้ต่อไป

2) ความเสี่ยงจากการดำรงอัตราส่วนทางการเงินตามเงื่อนไขที่ธนาคารกำหนด

ณ วันที่ 31 มีนาคม 2569 บริษัทมีสัญญากู้ยืมเงินกับสถาบันการเงิน ซึ่งมีเงื่อนไขกำหนดให้บริษัทต้องดำรงอัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (IBD/E Ratio) ไม่เกิน 2.5:1 ณ วันสิ้นงวดบัญชีรายปีโดยอัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยต่อส่วนของผู้ถือหุ้นนี้ คำนวณโดยนำรวมเงินกู้ยืมจากบุคคลที่เกี่ยวข้องกันเป็นส่วนหนึ่งของส่วนของผู้ถือหุ้น ดังนั้น หากผลการดำเนินงานของบริษัทไม่เป็นไปตามที่คาดการณ์ และ/หรือบริษัทไม่สามารถโอนกรรมสิทธิ์ได้ตามที่ตั้งเป้าไว้ อาจมีความเสี่ยงที่บริษัทจะไม่สามารถรักษาสัดส่วนทางการเงินดังกล่าวได้ตามเงื่อนไข รวมถึงไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขอื่นๆ ของสัญญา บริษัทอาจมีความเสี่ยงจากการถูกเรียกคืนเงินต้นบางส่วนหรือทั้งหมดในทันที ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อสภาพคล่องและความสามารถในการดำเนินธุรกิจโดยเฉพาะการลงทุนพัฒนาโครงการต่อไปของบริษัท

ทั้งนี้ หากบริษัทสามารถออกและเสนอขายได้เต็มมูลค่าหุ้นกู้ที่มีมูลค่าการออกและเสนอขายจำนวน [•] ล้านบาท บริษัทคาดว่าจะทำให้อัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยต่อส่วนของผู้ถือหุ้นภายหลังจากการออกและเสนอขายหุ้นกู้ในครั้งนี้ มีค่าประมาณ [•] เท่า (คำนวณโดยใช้งบแสดงฐานะการเงิน ณ วันที่ 31 มีนาคม 2569 ซึ่งบริษัทมีหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยตามงบการเงินรวมซึ่งไม่รวมถึง หนี้สินตามสัญญาเช่า ไปด้วยเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด และไปด้วยเงินกู้ยืมระยะสั้นและเงินกู้ยืมระยะยาวจากบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน จำนวน 14,295.20 ล้านบาท โดยภายหลังงบการเงินรวมสำหรับปีสิ้นสุด ณ วันที่ 31 มีนาคม 2569 กลุ่มบริษัทมีการทำสัญญากู้ยืมเงินกับบุคคล

หลายท่าน มูลค่ารวม 55.00 ล้านบาท เมื่อวันที่ 3 เมษายน 2569 ออกหุ้นกู้ครั้งที่ 2/2569 จำนวน 3 ชุด มูลค่ารวม 503.50 ล้านบาท เมื่อวันที่ 3 เมษายน 2569 และมีการทำสัญญากู้ยืมเงินกับบุคคลท่านหนึ่ง มูลค่า 140.00 ล้านบาท เมื่อวันที่ 19 มิถุนายน 2569

อย่างไรก็ตาม บริษัทมีการชำระคืนหนี้หุ้นกู้ SASST264A จำนวน 1,200.00 ล้านบาท ในวันครบกำหนดไถ่ถอน ในวันที่ 25 เมษายน 2569 ส่งผลให้ปัจจุบัน (ณ วันที่ 26 พฤษภาคม 2569) บริษัทมีหนี้หุ้นกู้คงค้างคงเหลือทั้งหมด จำนวน 5,382.90 ล้านบาท ทั้งนี้ บริษัทมีหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยตามงบการเงินรวม ณ วันที่ 31 มีนาคม 2569 ภายหลังจากยุติจากการออกหุ้นกู้และชำระคืนหุ้นกู้ตามที่ได้กล่าวมาข้างต้น จำนวน 13,793.70 ล้านบาท บวกด้วยหุ้นกู้ที่ออกและเสนอขายในครั้งนี้ กรณีออกและเสนอขายได้เต็มมูลค่ารวมจำนวน [•] ล้านบาท ลบมูลค่าหุ้นกู้และมูลค่าหนี้สินที่จะชำระคืนโดยใช้เงินที่ได้จากการออกและเสนอขายในครั้งนี้รวมจำนวน [•] ล้านบาท หาดด้วย ส่วนของผู้ถือหุ้นบวกเงินกู้ยืมจากกรรมการและ/หรือผู้ถือหุ้นของบริษัทผู้กู้ตามงบการเงินรวม จำนวน 6,685.37 ล้านบาท) ทั้งนี้ อัตราส่วนดังกล่าวเป็นการประมาณการจากงบการเงิน และยังขึ้นอยู่กับผลประกอบการและส่วนของผู้ถือหุ้นที่ยังไม่สามารถประมาณการ อย่างไรก็ตาม อย่างไรก็ดี หาก ณ สิ้นไตรมาสและ/หรือสิ้นปี (แล้วแต่กรณี) หากผลการดำเนินงานของบริษัทไม่เป็นไปตามเป้าหมาย บริษัทยังมีความมั่นใจว่าการดำเนินนโยบายทางการเงินอย่างเข้มงวด จะทำให้บริษัทยังคงสามารถดำรงอัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยต่อส่วนผู้ถือหุ้นอยู่ในเกณฑ์ที่สถาบันการเงินกำหนด อย่างไรก็ตาม ในกรณีที่บริษัทไม่สามารถดำรงอัตราส่วนตามเงื่อนไขที่สถาบันการเงินกำหนดได้ และสถาบันการเงินไม่ผ่อนผันการดำรงอัตราส่วนทางการเงินตามเงื่อนไข อาจส่งผลให้สถาบันการเงินเรียกชำระเงินกู้คืนก่อนกำหนด โดยบริษัทมียอดคงค้างเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน ณ วันที่ 31 มีนาคม 2569 จำนวน 7,261.98 ล้านบาท อย่างไรก็ตาม เงินกู้ยืมส่วนใหญ่เป็นหนี้ที่มีหลักประกัน (รายละเอียดตามข้อ 1.2.4 เงินกู้ยืม ในส่วนที่ 3.2.1 โครงสร้างและการดำเนินงานของกลุ่มบริษัท) ดังนั้นหากบริษัทถูกบังคับชำระหนี้โดยพลัน ขณะที่บริษัทไม่มีกระแสเงินสดเพียงพอต่อการชำระหนี้ บริษัทอาจพิจารณาขายหลักประกันเพื่อนำไปชำระหนี้ ทั้งนี้ กรณีที่ไม่สามารถขายสินทรัพย์เพื่อนำไปชำระหนี้ได้ทั้งหมด หรือไม่เพียงพอ อาจส่งผลต่อเนื่องไปยังความสามารถในการบริหารหนี้สินของบริษัท ซึ่งรวมถึงความสามารถในการชำระดอกเบี้ยและการไถ่ถอนหุ้นกู้ที่ออกในครั้งนี้

บริษัทตระหนักถึงข้อกำหนดดังกล่าวและได้ดำเนินการนโยบายการเงินอย่างเต็มความสามารถเพื่อดำรงอัตราส่วนทางการเงินต่างๆ ของบริษัทและบริษัทย่อยให้ได้ตามเงื่อนไขที่ธนาคารกำหนด โดย ณ วันที่ 31 มีนาคม 2569 บริษัทมีอัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย ต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (ตามข้อกำหนดของธนาคาร) อยู่ที่ 2.14 เท่า ซึ่งเป็นไปตามเกณฑ์ที่ธนาคารกำหนด

3) ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงแหล่งเงินทุนจากการระดมทุนตราสารหนี้และการดำรงอัตราส่วนทางการเงินตามเงื่อนไขของหุ้นกู้

นอกเหนือจากการกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงิน การดำเนินงานของบริษัทจำเป็นต้องใช้แหล่งเงินทุนจากการออกหุ้นกู้ โดย ณ วันที่ 31 มีนาคม 2569 บริษัทมียอดคงค้างตราสารหนี้ตามงบการเงิน จำนวน 6,038.28 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 33.12 ของหนี้สินรวม แบ่งเป็น หุ้นกู้ระยะสั้น จำนวน 99.25 ล้านบาท หุ้นกู้ระยะยาวที่จะครบกำหนดชำระหนี้ใน 1 ปี จำนวน 2,006.59 ล้านบาท และ หุ้นกู้ระยะยาวที่มีกำหนดชำระหนี้เกิน 1 ปี จำนวน 3,932.44 ล้านบาท

ทั้งนี้บริษัทมีหน้าที่ต้องปฏิบัติตามเงื่อนไขการดำรงอัตราส่วนตามข้อกำหนดมติของหุ้นกู้ ซึ่งคืออัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยต่อส่วนของผู้ถือหุ้น ตามข้อกำหนดมติ (หนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยหักด้วยเงินสดและรายการที่เทียบเท่าเงินสด และหักด้วยเงินกู้ยืมระยะสั้นและเงินกู้ยืมระยะยาวจากบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน รวมถึงส่วนของผู้ถือหุ้นนั้นบวกด้วยเงินกู้ยืมระยะสั้นและเงินกู้ยืมระยะยาวจากบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน) ณ วันสิ้นงวดบัญชีรายไตรมาส ไม่เกิน 3:1 ตลอดอายุหุ้นกู้ ส่งผลให้บริษัทเกิดความเสี่ยงจากการปฏิบัติตามการดำรงอัตราส่วนทางการเงิน (Financial Covenant) ซึ่งหากผลการดำเนินงานของบริษัทไม่เป็นไปตามที่คาดการณ์ และ/หรือบริษัทไม่สามารถโอนกรรมสิทธิ์ได้ตามที่ตั้งเป้าไว้ อาจมีความเสี่ยงที่บริษัทจะไม่สามารถดำรงอัตราส่วนดังกล่าวให้เป็นไปตามข้อกำหนดมติ อาจถือเป็นเหตุผิดตามข้อกำหนดมติ อย่างไรก็ตาม บริษัท มีการกำกับดูแลให้สัดส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย และโครงสร้างเงินทุนให้อยู่ในระดับที่เหมาะสม

อัตราส่วนทางการเงิน	เงื่อนไขตามข้อกำหนดมติ	ณ 31 ธันวาคม 2567	ณ 31 ธันวาคม 2568	ณ 31 มีนาคม 2569
อัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย ต่อส่วนของผู้ถือหุ้น	-	2.07 เท่า	2.27 เท่า	2.29 เท่า
อัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย-สุทธิ ต่อส่วนของผู้ถือหุ้น ตามข้อกำหนดมติ ¹	ไม่เกิน 3:1	1.93 เท่า	2.11 เท่า	2.14 เท่า

หมายเหตุ:

¹ อัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยต่อส่วนของผู้ถือหุ้น คำนวณจากหนี้สินเฉพาะที่มีภาระดอกเบี้ยจ่ายทั้งหมดของผู้ถือหุ้นกู้ ซึ่งรวมถึงหนี้สินตามสัญญาเช่า ควบด้วยเงินสดและรายการที่เทียบเท่าเงินสด และลบด้วยเงินกู้ยืมระยะสั้นและเงินกู้ยืมระยะยาวจากบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน และนับรวมเงินกู้ยืมจากบุคคลที่เกี่ยวข้องกันเป็นส่วนหนึ่งของส่วนของผู้ถือหุ้น

ทั้งนี้ หากบริษัทสามารถออกและเสนอขายหุ้นกู้ได้เต็มมูลค่าหุ้นกู้ที่มีมูลค่าการออกและเสนอขายรวมทั้งหมดจำนวน [•] ล้านบาท คาดว่าจะทำให้อัตราส่วนที่ต้องดำรงไว้ตามข้อกำหนดมติภายหลังจากการออกและเสนอขายหุ้นกู้ในครั้งนี้ จะมีค่าประมาณ [•] เท่า (คำนวณโดยใช้งบแสดงฐานะการเงิน ณ วันที่ 31 มีนาคม 2569 ซึ่งบริษัทมีหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยตามงบการเงินรวมซึ่งไม่รวมถึงหนี้สินตามสัญญาเช่า ควบด้วยเงินสดและรายการที่เทียบเท่าเงินสด และลบด้วยเงินกู้ยืมระยะสั้นและเงินกู้ยืมระยะยาวจากบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน จำนวน 14,295.20 ล้านบาท โดยภายหลังงบการเงินรวมสำหรับปีสิ้นสุด ณ วันที่ 31 มีนาคม 2569 กลุ่มบริษัทมีการทำสัญญากู้ยืมเงินกับบุคคลหลายท่าน มูลค่ารวม 55.00 ล้านบาท เมื่อวันที่ 3 เมษายน 2569 ออกหุ้นกู้ครั้งที่ 2/2569 จำนวน 3 ชุด มูลค่ารวม 503.50 ล้านบาท เมื่อวันที่ 3 เมษายน 2569 และมีการทำสัญญากู้ยืมเงินกับบุคคลท่านหนึ่ง มูลค่า 140.00 ล้านบาท เมื่อวันที่ 19 มิถุนายน 2569

อย่างไรก็ตาม บริษัทมีการชำระคืนหนี้หุ้นกู้ SASST264A จำนวน 1,200.00 ล้านบาท ในวันครบกำหนดไถ่ถอน ในวันที่ 25 เมษายน 2569 ส่งผลให้ปัจจุบัน (ณ วันที่ 26 พฤษภาคม 2569) บริษัทมีหนี้หุ้นกู้คงค้างเหลือทั้งหมด จำนวน 5,382.90 ล้านบาท ทั้งนี้ บริษัทมีหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยตามงบการเงินรวม ณ วันที่ 31 มีนาคม 2569 ภายหลังยอดสุทธิจากการออกหุ้นกู้และชำระคืนหนี้หุ้นกู้ตามที่ได้กล่าวมาข้างต้น จำนวน 13,793.70 ล้านบาท บวกด้วยหุ้นกู้ที่ออกและเสนอขายในครั้งนี้ กรณีออกและเสนอขายได้เต็มมูลค่ารวมจำนวน [•] ล้านบาท ลบมูลค่าหุ้นกู้และมูลค่าหนี้สินที่จะชำระคืนโดยใช้เงินที่ได้จากการออกและเสนอขายในครั้งนี้รวมจำนวน [•] ล้านบาท หาดด้วย ส่วนของผู้ถือหุ้นบวกเงินกู้ยืมจากกรรมการและ/หรือผู้ถือหุ้นของบริษัทผู้กู้ตามงบการเงินรวม จำนวน 6,685.37 ล้านบาท) ซึ่งคาดว่าจะยังคงเป็นไปตามเงื่อนไขที่ระบุไว้ในข้อกำหนดมติ ทั้งนี้ อัตราส่วนดังกล่าวเป็นการประมาณ

การจากงบการเงิน และยังขึ้นอยู่กับผลประกอบการและส่วนของผู้ถือหุ้นที่ยังไม่สามารถประมาณการ อย่างไรก็ตาม หากในอนาคตบริษัทไม่สามารถดำรงอัตราส่วนทางการเงินตามข้อกำหนดสิทธิของหุ้นกู้ชุดนี้อาจนำไปสู่การผิดนัดชำระหนี้หุ้นกู้ ซึ่งอาจส่งผลให้หุ้นกู้คงค้างทั้งหมดของบริษัท ถือเป็นเหตุผิดนัดชำระหนี้ และเป็นอันถึงกำหนดชำระโดยพลัน

อย่างไรก็ดี หากผลการดำเนินงานของบริษัทไม่เป็นไปตามเป้าหมาย บริษัทยังมีความมั่นใจว่าการดำเนินนโยบายทางการเงินอย่างเข้มงวด จะทำให้บริษัทยังคงสามารถดำรงอัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย-สุทธิ ต่อส่วนของผู้ถือหุ้น อยู่ในเกณฑ์ที่กำหนดตามข้อกำหนดสิทธิ

4) ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ย

ณ วันที่ 31 มีนาคม 2569 บริษัทมีหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยจำนวนรวม 14,679.34 ล้านบาท ประกอบด้วยหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยแบบลอยตัวจำนวน 7,307.11 ล้านบาท และหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยแบบคงที่จำนวน 7,372.23 ล้านบาท คิดเป็นประมาณร้อยละ 49.78 และร้อยละ 50.22 ของหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยทั้งหมดตามลำดับ โดยหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยแบบคงที่ ได้แก่ หุ้นกู้ เงินกู้ยืมระยะสั้นจากบุคคลและบริษัทอื่น เงินกู้ยืมระยะสั้นจากบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน เงินกู้ยืมระยะยาวจากบริษัทอื่น เงินกู้ยืมระยะยาวจากบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน และหนี้สินตามสัญญาเช่าทางการเงิน เป็นต้น

สำหรับหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยแบบลอยตัวโดยหลักเป็นเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน มีอัตราดอกเบี้ยอ้างอิงกับอัตราดอกเบี้ย MLR ของธนาคารพาณิชย์ผู้ให้สินเชื่อ หากอัตราดอกเบี้ยอ้างอิงดังกล่าวปรับตัวสูงขึ้นอันเนื่องมาจากสภาวะเศรษฐกิจหรือนโยบายของรัฐบาล จะส่งผลให้บริษัทมีภาระดอกเบี้ยจ่ายที่สูงขึ้น ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อต้นทุนการพัฒนาโครงการและผลการดำเนินงานของบริษัท ในทางกลับกัน ในช่วงที่อัตราดอกเบี้ยอ้างอิงปรับตัวลดลงเช่นเดียวกับในปัจจุบัน บริษัทจะมีภาระดอกเบี้ยจ่ายลดลง ซึ่งจะส่งผลดีต่อผลการดำเนินงานของบริษัท

ในปัจจุบันบริษัทมีนโยบายบริหารความเสี่ยงด้านอัตราดอกเบี้ยโดยมอบหมายให้ฝ่ายบัญชีและการเงินติดตามความเคลื่อนไหวและแนวโน้มของอัตราดอกเบี้ย รวมถึงความเคลื่อนไหวของสภาพเศรษฐกิจและนโยบายของรัฐบาลอย่างใกล้ชิด เพื่อให้บริษัทสามารถวางแผนและปรับปรุงแนวทางการบริหารทางการเงินได้ทันต่อสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไป โดยบริษัทอาจพิจารณาใช้เครื่องมือทางการเงินเพื่อลดความเสี่ยงด้านอัตราดอกเบี้ยตามความเหมาะสม อย่างไรก็ตาม ในปัจจุบันเงินกู้ยืมของบริษัทเริ่มมีสัดส่วนลดลงตามลำดับเมื่อเทียบกับสินทรัพย์รวม จากการที่บริษัทนำกระแสเงินสดที่ได้รับจากการจำหน่ายห้องชุดในโครงการไปทยอยชำระคืนเงินกู้ยืมในแต่ละปี

5) ความเสี่ยงด้านความสามารถในการชำระหนี้

ณ วันที่ 31 มีนาคม 2569 บริษัทมีหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยที่ครบกำหนดภายใน 1 ปี จำนวน 5,976.97 ล้านบาท และมีหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยที่ครบกำหนดเกินกว่า 1 ปี จำนวน 8,702.37 ล้านบาท โดยมีรายละเอียดดังนี้

หนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย	ที่ครบกำหนดภายใน 1 ปี	ที่ครบกำหนดเกินกว่า 1 ปี
เงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน ¹	3,335.14	3,926.84
หุ้นกู้	2,105.83	3,932.44
เงินกู้ยืมจากบุคคลหรือกิจการที่เกี่ยวข้องกัน	149.93	127.62
หนี้สินตามสัญญาเช่า	2.45	16.32
เงินกู้ยืมจากบุคคลหรือบริษัทอื่น	374.97	-
เงินกู้ยืมระยะยาวจากบริษัทอื่น	8.65	699.15
รวม	5,976.97	8,702.37

หมายเหตุ: ¹ เงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน ประกอบด้วย เงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน

ณ วันที่ 31 มีนาคม 2569 บริษัทมีอัตราส่วนทางการเงินที่แสดงถึงความสามารถในการชำระหนี้ ดังนี้

อัตราส่วนทางการเงิน	ณ 31 ธันวาคม ปี 2567	ณ 31 ธันวาคม ปี 2568	ณ 31 มีนาคม ปี 2569
อัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยต่อกำไรก่อนดอกเบี้ยจ่าย ภาษีเงินได้ ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย (Interest Bearing Debt to EBITDA ratio) (เท่า)	14.98	22.76	25.45*
อัตราส่วนความสามารถชำระดอกเบี้ย (Interest Coverage Ratio : ICR) (EBITDA Basis) (เท่า)	1.03	0.63	0.63*
อัตราส่วนความสามารถในการชำระภาระผูกพัน (Debt Service Coverage Ratio : DSCR) (EBITDA Basis) (เท่า)	0.23	0.11	0.10*

หมายเหตุ: *ปรับข้อมูลที่นำมาจากงบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จรวมหรืองบกระแสเงินสดรวม ให้เป็นข้อมูลรายปี (Annualized) โดยใช้ข้อมูลจากงบการเงินย้อนหลัง 4 ไตรมาสล่าสุดมาคำนวณ

ณ วันที่ 31 มีนาคม 2569 บริษัทมีอัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยต่อกำไรก่อนดอกเบี้ยจ่าย ภาษีเงินได้ ค่าเสื่อมราคา และค่าตัดจำหน่าย (Interest Bearing Debt to EBITDA ratio) เท่ากับ 25.45 เท่า เนื่องจากบริษัทมีหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยเพิ่มขึ้นโดยหลักจากเงินกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงิน และเงินกู้ยืมจากบุคคลและบริษัทอื่น เมื่อเทียบกับ ณ สิ้นปี 2568 ในขณะที่บริษัทมีกำไรก่อนดอกเบี้ยจ่าย ภาษีเงินได้ ค่าเสื่อมราคา และค่าตัดจำหน่าย (EBITDA) ลดลง (โดยปรับข้อมูลให้เป็นข้อมูลรายปี (Annualized) ผ่านการใช้ข้อมูลจากงบการเงินย้อนหลัง 4 ไตรมาสล่าสุด) จาก ณ สิ้นปี 2568 โดยลดลงตามรายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์และสินค้าเป็นหลัก ส่งผลให้อัตราส่วน IBD/EBITDA เพิ่มขึ้น และบริษัทมีอัตราส่วนความสามารถในการชำระดอกเบี้ย (Interest Coverage Ratio : ICR) ณ วันที่ 31 มีนาคม 2569 เท่ากับ 0.63 เท่า โดยอัตราส่วนความสามารถในการชำระดอกเบี้ยที่ต่ำกว่า 1 เท่า แสดงถึง กำไรก่อนดอกเบี้ยจ่าย ภาษีเงินได้ ค่าเสื่อมราคา และค่าตัดจำหน่าย (EBITDA) ของบริษัทไม่เพียงพอสำหรับการชำระภาระดอกเบี้ยที่เกิดขึ้นในงวดนั้น โดยที่อัตราส่วนความสามารถในการชำระ

ภาระผูกพัน (Debt Service Coverage Ratio : DSCR) ณ วันที่ 31 มีนาคม 2569 เท่ากับ 0.10 เท่า โดยอัตราส่วนดังกล่าวที่ต่ำกว่า 1 เท่า แสดงถึงความสามารถในการชำระหนี้สินระยะสั้นที่มีภาระดอกเบี้ย และหนี้สินระยะยาวที่มีภาระดอกเบี้ยที่ครบกำหนดภายใน 1 ปีของบริษัทที่อยู่ในระดับต่ำเนื่องจากบริษัทมี EBITDA ที่ค่อนข้างต่ำเมื่อเทียบกับหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยระยะสั้น

ดังนั้น หากการก่อสร้างโครงการอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทมีความล่าช้า หรือยอดขายโครงการอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทไม่เป็นไปตามเป้าหมาย หรือบริษัทไม่สามารถรับรู้รายได้จากการโอนกรรมสิทธิ์ได้ตามแผนที่วางไว้ หรือบริษัทไม่ได้รับอนุมัติการขยายระยะเวลาสำหรับการเบิกใช้วงเงินและการชำระคืนเงินกู้ยืม หรือบริษัทไม่สามารถขอวงเงินสินเชื่อจากสถาบันการเงิน หรือบริษัทไม่สามารถออกหุ้นกู้ได้ตามแผน บริษัทอาจมีความเสี่ยงที่มีกระแสเงินสดที่ไม่เพียงพอต่อการชำระหนี้ของบริษัท

อย่างไรก็ดี เนื่องจากการออกและเสนอขายหุ้นกู้ในครั้งนี้มีวัตถุประสงค์ส่วนหนึ่งเพื่อนำเงินไปใช้สำหรับไถ่ถอนหุ้นกู้ระยะยาวของบริษัทที่จะครบกำหนดไถ่ถอนในเดือนกรกฎาคม และเดือนสิงหาคม 2569 ได้แก่ หุ้นกู้ SASST267A และหุ้นกู้ SASST268A จำนวน 392.60 ล้านบาท และ 120.80 ล้านบาท ตามลำดับ โดยบริษัทคาดว่า จะมีแหล่งเงินทุนสำรองจากกระแสเงินสดจากการดำเนินธุรกิจในกลุ่มของบริษัท และแหล่งเงินทุนจากสถาบันการเงิน นอกจากนี้ บริษัทคาดว่าจะมีแหล่งเงินทุนสำรองจากกระแสเงินสดจากการดำเนินงานของบริษัท ซึ่ง ณ วันที่ 31 มีนาคม 2569 บริษัทมีมูลค่าโครงการรอรับรู้รายได้ (Backlog) รวมทั้งสิ้น 3,283.16 ล้านบาท ซึ่งคาดว่าจะมีการโอนกรรมสิทธิ์อย่างต่อเนื่องในช่วงปี 2569-2570 อีกทั้ง บริษัทคาดว่าจะยอดขายใหม่จะมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นโดยหลักจากโครงการ Landmark At Grand Station และโครงการ Landmark At Kaset TSH Station ซึ่งคาดว่าจะเริ่มโอนกรรมสิทธิ์ในไตรมาส 2 ของปี 2569 ตามลำดับ โดยคาดว่าจะสามารถทยอยรับรู้รายได้อย่างต่อเนื่องในช่วงปี 2569-2572 และบริษัทอาจพิจารณากระแสเงินสดจากแหล่งอื่นๆ เพื่อช่วยในการบริหารสภาพคล่องและความสามารถในการชำระหนี้ของบริษัท ได้แก่ กระแสเงินสดจากธุรกิจอื่นของบริษัท เช่น ธุรกิจโรงแรม ธุรกิจบริหารพื้นที่เช่า และธุรกิจร้านอาหาร เป็นต้น กระแสเงินสดจากการออกหุ้นกู้ชุดใหม่ รวมถึงวงเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน ซึ่งบริษัทมีวงเงินสินเชื่อกับสถาบันการเงินที่ไม่มีเงื่อนไขในการเบิกใช้ ซึ่งมีวงเงินคงเหลือ ณ วันที่ 31 มีนาคม 2569 อยู่ที่ 10.94 ล้านบาท นอกจากนี้ ณ วันที่ 31 มีนาคม 2569 บริษัทมีเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด จำนวน 87.83 ล้านบาท และบริษัทมีแนวทางในการบริหารความเสี่ยงโดยการขอขยายระยะเวลาการชำระหนี้ที่จะครบกำหนดภายใน 1 ปีกับทางสถาบันการเงินเพื่อเสริมสภาพคล่องของบริษัท

6) ความเสี่ยงด้านสภาพคล่อง

ณ วันที่ 31 มีนาคม 2569 บริษัทมีอัตราส่วนสภาพคล่องเท่ากับ 1.69 เท่า ลดลงจาก ณ สิ้นปี 2568 ที่เท่ากับ 1.75 เท่า และมีอัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเร็วเท่ากับ 0.07 เท่า ลดลงจาก ณ สิ้นปี 2568 ซึ่งเท่ากับ 0.08 เท่า โดยอัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเร็วซึ่งต่ำกว่า 1 เท่า สะท้อนถึงความเสี่ยงที่บริษัทอาจจะไม่สามารถจัดหากระแสเงินสดให้เพียงพอต่อการชำระหนี้ระยะสั้นได้ เนื่องจากโดยปกติธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์มีสินทรัพย์ส่วนใหญ่ คือ สินค้าคงเหลือ ซึ่ง ณ วันที่ 31 มีนาคม 2569 ประกอบไปด้วย ที่ดินและต้นทุนโครงการระหว่างพัฒนารวมประมาณ 13,250.56 ล้านบาท สินค้าสำเร็จรูปประมาณ 1,013.49 ล้านบาท ซึ่งสินค้าคงเหลือที่เป็นที่ดินและต้นทุนโครงการระหว่างพัฒนาอาจไม่สามารถเปลี่ยนเป็นเงินสดหรือรายการเทียบเท่าเงินสดได้ภายในระยะเวลาอันสั้น

อย่างไรก็ตาม บริษัทคาดว่าจะรายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์จะปรับตัวเพิ่มขึ้น เนื่องจากโครงการที่อยู่ระหว่างการพัฒนาของบริษัท ได้แก่ โครงการ Landmark At Grand Station และ โครงการ Landmark At Kaset TSH Station มีแผนจะเริ่มโอนกรรมสิทธิ์ให้กับลูกค้าในช่วงไตรมาส 2 ของปี 2569 ดังนั้นบริษัทจึงคาดการณ์ว่าในช่วงปี 2569 บริษัทจะมีสภาพคล่องในการขายสินค้าของบริษัทที่ดีขึ้น รวมทั้งบริษัทมีแผนที่จะสร้างรายได้จากธุรกิจโรงแรมและธุรกิจการปล่อยเช่าของบริษัทให้เพิ่มสูงขึ้น ซึ่งจะเป็นปัจจัยที่ช่วยให้บริษัทมีกระแสเงินสดที่สม่ำเสมอมากขึ้น

7) ความเสี่ยงจากการจัดหาแหล่งเงินทุนให้เพียงพอต่อการพัฒนาโครงการ

ด้วยธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เป็นธุรกิจที่ใช้เงินลงทุนจำนวนมาก บริษัทจึงมีความจำเป็นในการจัดหาแหล่งเงินทุนจากหลายแห่งเพื่อให้เพียงพอต่อการก่อสร้างโครงการในปัจจุบัน และการพัฒนาโครงการในอนาคต ซึ่งในปัจจุบัน บริษัทมีโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่อยู่ระหว่างการก่อสร้างและรอการพัฒนาทั้งหมด 8 โครงการ ได้แก่ โครงการ Landmark At MRTA Station โครงการ Landmark At Grand Station โครงการ Landmark At Kaset TSH Station โครงการ Monsane Exclusive Villa Ratchapruek-Pinklao โครงการ Siamese Kin Ramintra 2 โครงการ Siamese Holm Phahol-Vibhavadi โครงการ Siamese Blossom Phahol-Vibhavadi และโครงการ Monsane Ratchapruek-Chaeng Watthana ซึ่งคาดว่าเงินทุนหลักในการก่อสร้างโครงการเหล่านี้จะเป็นเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน และคาดว่าจะใช้เงินบางส่วนในการพัฒนาโครงการจากเงินลงทุนส่วนตัวของผู้ถือหุ้นและการออกหุ้นกู้ รวมถึงบริษัทอาจใช้เงินรับล่วงหน้าจากลูกค้าตามสัญญาจะซื้อจะขายห้องชุด มาใช้ในการพัฒนาโครงการ

ดังนั้น หากบริษัทไม่สามารถขอกู้เงินสินเชื่อจากสถาบันการเงิน หรือบริษัทไม่สามารถออกหุ้นกู้ได้ตามแผน หรือยอดขายโครงการของบริษัทไม่เป็นไปตามเป้าหมาย บริษัทอาจไม่สามารถจัดหาเงินทุนได้อย่างเพียงพอและทันเวลา อันอาจส่งผลให้การพัฒนาโครงการต่างๆ ล่าช้าหรือไม่สำเร็จ รวมถึงอาจต้องจ่ายเงินค่าชดเชยให้กับผู้รับเหมาก่อสร้างตามสัญญารับเหมาก่อสร้าง ซึ่งความล่าช้าของกระแสเงินสดที่คาดว่าจะได้รับจากโครงการที่ลงทุน อาจกระทบต่อผลการดำเนินงานและความสามารถในการชำระหนี้ของบริษัทในอนาคตได้

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

2.9 ความเสี่ยงในกรณีที่ไม่สามารถขายหุ้นกู้ได้เต็มจำนวนที่เสนอขาย

เนื่องจากการออกและเสนอขายหุ้นกู้ในครั้งนี้มีวัตถุประสงค์ส่วนหนึ่งเพื่อนำเงินไปใช้สำหรับไถ่ถอนหุ้นกู้ระยะยาวของบริษัทที่จะครบกำหนดไถ่ถอนในเดือนกรกฎาคม ปี 2569 ได้แก่ หุ้นกู้ SASST267A ทั้งในส่วนของเงินต้นจำนวน 392.60 ล้านบาท และดอกเบี้ยงวดสุดท้าย ไม่ว่าทั้งหมดหรือบางส่วน ทั้งนี้ หากการเสนอขายหุ้นกู้ไม่เป็นไปตามที่บริษัทวางแผนไว้ หรือไม่สามารถออกหุ้นกู้ในครั้งนี้ได้เพียงพอต่อการไถ่ถอนหุ้นกู้ SASST267A และบริษัทไม่สามารถจัดหาแหล่งเงินทุนอื่นใดมาชำระหนี้หุ้นกู้ SASST267A ดังกล่าวได้ครบถ้วนภายในกำหนด บริษัทอาจมีความเสี่ยงในการผิดนัดชำระหนี้หุ้นกู้ดังกล่าวและอาจส่งผลให้เกิดการผิดนัดไขว้ (Cross Default) จนเป็นเหตุให้หุ้นกู้คงค้างของบริษัทเป็นอันถึงกำหนดชำระโดยพลันเช่นกัน รวมถึงบริษัทจะต้องทำการไถ่ถอนหุ้นกู้ที่ออกและเสนอขายในครั้งนี้นอกกรอบกำหนดไถ่ถอนทั้งจำนวนในคราวเดียวตามข้อ 7.3 (จ) ของข้อกำหนดสิทธิ

อย่างไรก็ดี บริษัทคาดว่าจะมีแหล่งเงินทุนสำรองจากกระแสเงินสดจากการดำเนินธุรกิจในกลุ่มของบริษัท แหล่งเงินทุนจากสถาบันการเงิน รวมถึงวงเงินสินเชื่อกับสถาบันการเงินที่ไม่มีเงื่อนไขในการเบิกใช้ ซึ่งมีวงเงินคงเหลือ ณ วันที่ 31 มีนาคม 2569 อยู่ที่ 10.94 ล้านบาท นอกจากนี้ บริษัทยังมีแหล่งเงินทุนสำรองจากกระแสเงินสดจากการดำเนินงานของบริษัท ซึ่ง ณ วันที่ 31 มีนาคม 2569 บริษัทมีมูลค่าโครงการรอรับรู้รายได้ (Backlog) รวมทั้งสิ้น 3,283.16 ล้านบาท ซึ่งคาดว่าจะมีการโอนกรรมสิทธิ์อย่างต่อเนื่องในช่วงปี 2569-2570 อีกทั้ง บริษัทคาดว่าจะมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นโดยหลักจากโครงการ Landmark At Grand Station และโครงการ Landmark At Kaset TSH Station ซึ่งคาดว่าจะเริ่มโอนกรรมสิทธิ์ในไตรมาส 2 ของปี 2569 ตามลำดับ โดยคาดว่าจะสามารถทยอยรับรู้รายได้อย่างต่อเนื่องในช่วงปี 2569-2572 รวมถึง ณ วันที่ 31 มีนาคม 2569 บริษัทมีเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด จำนวน 87.83 ล้านบาท ทั้งนี้ แผนการชำระหนี้ดังกล่าวขึ้นอยู่กับแผนการบริหารจัดการทางการเงินของบริษัทในขณะนั้น และจะต้องพิจารณาประกอบกับแหล่งกระแสเงินสดอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง

2.10 ความเสี่ยงของตราสาร

1) ความเสี่ยงด้านเครดิต (Credit Risk)

ผู้ถือหุ้นกู้มีความเสี่ยงที่จะไม่ได้รับชำระดอกเบี้ยหรือเงินต้นคืนในกรณีที่ธุรกิจและผลการดำเนินงานของผู้ออกหุ้นกู้ไม่เป็นไปตามที่คาดการณ์ หรือสินทรัพย์ของผู้ออกหุ้นกู้เมื่อเปลี่ยนเป็นเงินสดแล้วไม่เพียงพอต่อการชำระหนี้ ดังนั้นก่อนตัดสินใจลงทุน ผู้ลงทุนควรพิจารณาฐานะการเงิน ผลการดำเนินงาน ความเสี่ยง และความสามารถในการชำระหนี้ของผู้ออกหุ้นกู้จากข้อมูลที่ระบุไว้ในแบบแสดงรายการเสนอขายตราสารหนี้และร่างหนังสือชี้ชวน

การจัดอันดับความน่าเชื่อถือมิได้เป็นการให้คำแนะนำให้ซื้อ ขาย หรือ ถือครองหุ้นกู้ที่เสนอขายแต่อย่างใด และการจัดอันดับความน่าเชื่อถืออาจมีการยกเลิกหรือเปลี่ยนแปลงได้ตลอดอายุของหุ้นกู้ ผู้ลงทุนควรติดตามข้อมูลข่าวสารของบริษัทผู้ออกหุ้นกู้รวมถึงการเปลี่ยนแปลงการจัดอันดับความน่าเชื่อถือ ได้จากเว็บไซต์ของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ สถาบันการจัดอันดับความน่าเชื่อถือที่เกี่ยวข้อง หรือสมาคมตลาดตราสารหนี้ไทย

2) ความเสี่ยงด้านราคา (Price Risk)

ราคาสลากของหุ้นกู้ อาจมีการเปลี่ยนแปลงขึ้นอยู่กับปัจจัยหลายประการ เช่น ระดับอัตราดอกเบี้ยในตลาดการเงิน นโยบายของธนาคารแห่งประเทศไทย สภาวะเศรษฐกิจโดยรวม อัตราเงินเฟ้อ อายุของหุ้นกู้หรืออุปสงค์ส่วนเกินหรือส่วนขาดของหุ้นกู้ ดังนั้น ผู้ถือหุ้นกู้ อาจได้รับผลกระทบจากความผันผวนของราคาหุ้นกู้ ในกรณีที่มีการซื้อขายตราสารก่อนครบกำหนดไถ่ถอน ทั้งนี้ โดยทั่วไปราคาของหุ้นกู้ที่มีอายุคงเหลือยาวกว่าจะได้รับผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงอัตราดอกเบี้ยในตลาดมากกว่า

3) ความเสี่ยงด้านสภาพคล่อง (Liquidity Risk)

เมื่อผู้ถือหุ้นกู้ประสงค์จะขายหุ้นกู้ในตลาดรองก่อนครบกำหนดไถ่ถอนหุ้นกู้ ผู้ถือหุ้นกู้ อาจไม่สามารถขายหุ้นกู้ได้ทันทีในราคาที่ต้องการ เนื่องจากการซื้อขายเปลี่ยนมือของตราสารในตลาดรองอาจมีไม่มาก ผู้ถือหุ้นกู้สามารถซื้อขายหุ้นกู้ในตลาดรองได้กับผู้ค้าตราสารหนี้ หรือนิติบุคคลอื่นใด ที่มีใบอนุญาตค้าหลักทรัพย์อันเป็นตราสารแห่งนั้น นอกจากนี้ ผู้ถือหุ้นกู้ อาจไม่สามารถขายหุ้นกู้ในตลาดรองก่อนครบกำหนดไถ่ถอนหุ้นกู้ได้ เนื่องจากผู้ออกหุ้นกู้ได้จัดซื้อจำกัดการโอนไว้กับสำนักงาน ก.ล.ต. ให้จำกัดการโอนหุ้นกู้เฉพาะภายในกลุ่ม นักลงทุนสถาบัน และ/หรือ ผู้ลงทุนรายใหญ่ ตามความหมายในประกาศคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ว่าด้วยการกำหนดบทนิยามในประกาศเกี่ยวกับการออกและเสนอขายตราสารหนี้ทุกประเภท

4) ความเสี่ยงด้านหลักประกัน (Collateral Risk)

เนื่องจาก “หุ้นกู้เสี่ยงสูง มีประกันของบริษัท ไซมิส แอสเสท จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 3/2569 ชุดที่ 2 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2572 ซึ่งผู้ออกหุ้นกู้มีสิทธิไถ่ถอนก่อนครบกำหนด” (“หุ้นกู้ชุดที่ 2”) และ “หุ้นกู้เสี่ยงสูง มีประกันของบริษัท ไซมิส แอสเสท จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 3/2569 ชุดที่ 3 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2572 ซึ่งผู้ออกหุ้นกู้มีสิทธิไถ่ถอนก่อนครบกำหนด” (“หุ้นกู้ชุดที่ 3”) เป็นหุ้นกู้ที่มีประกัน โดยทรัพย์สินที่เป็นหลักประกันการชำระหนี้หุ้นกู้ ณ วันออกหุ้นกู้ ได้แก่ ทรัพย์สินประเภทเงินสดซึ่งนำฝากไว้ในบัญชีหลักประกันซึ่งเป็นบัญชีเงินฝากที่มีเงื่อนไขการเบิกถอนเงิน (Deposit with Withdrawal Condition) โดยจดทะเบียนสิทธิเรียกร้องในเงินฝากทั้งจำนวนเป็นหลักประกันทางธุรกิจ ตามกฎหมายหลักประกันทางธุรกิจให้กับผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ เพื่อเป็นประกันการชำระหนี้หุ้นกู้ ซึ่งมูลค่ารวมของทรัพย์สินที่เป็นหลักประกันประเภทเงินสดดังกล่าวต่อมูลค่าหุ้นกู้ที่จำหน่ายได้ ณ วันปิดการเสนอขายหุ้นกู้จะต้องเป็นอัตราส่วนไม่น้อยกว่า 1 : 1 เท่า

ภายหลังจากที่ผู้ออกหุ้นกู้ได้นำเงินสดในบัญชีหลักประกันไปใช้ในการไถ่ถอนหุ้นกู้ SASST267A ตามเงื่อนไขในข้อ 7.3 (จ) ของข้อกำหนดสิทธิ ผู้ออกหุ้นกู้จะดำเนินการจดทะเบียนจำนองทรัพย์สินประเภทอสังหาริมทรัพย์ โดยทรัพย์สินที่คาดว่าจะเป็นหลักประกัน ได้แก่ โครงการไซมิส เอ็กซ์คลูซีฟ มูลค่าประเมิน 84.04 ลบ. และ/หรือโครงการไซมิส เอ็กซ์คลูซีฟ 42 มูลค่าประเมิน 71.12 ลบ. และ/หรือโครงการไซมิส เอ็กซ์คลูซีฟ ควีนส์ มูลค่าประเมิน 58.40 ลบ. และ/หรือไซมิส สุขุมวิท 48 มูลค่าประเมิน 103.69 ลบ. และ/หรือไซมิส สุขุมวิท 87 มูลค่าประเมิน 122.43 ลบ. และ/หรือโครงการบลอสซั่ม คอนโด แอท แฟชั่น ปิโยนนี มูลค่าประเมิน 9.08 ลบ. และ/หรือโครงการบลอสซั่ม คอนโด แอท แฟชั่น อัลติทูดส์ มูลค่าประเมิน 13.71 ลบ. และ/หรือ โครงการบลอสซั่ม คอนโด แอท สาทร-เจริญราษฎร์ มูลค่าประเมิน 318.15 ลบ. และ/หรือที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างติดถนนพหลโยธิน (ทล. 1) ตำบลคลองหนึ่ง อำเภอคลองหลวง จังหวัดปทุมธานี มูลค่าประเมิน 16.25 ลบ. ทั้งนี้ ผู้ออกหุ้นกู้รับรองว่าจะดำเนินการจด

ทะเบียนจำนวนทรัพย์สินที่เป็นประกันสำหรับหุ้นกู้แต่ละชุดแยกจากกัน โดยในกรณีที่ทรัพย์สินที่เป็นประกันรายการ โดยอยู่ภายใต้ภาระจำนองหรือภาระผูกพันอื่น ๆ ผู้ออกหุ้นกู้จะดำเนินการไถ่ถอนทรัพย์สินดังกล่าวออกจากจำนอง หรือภาระผูกพันอื่น ๆ ทั้งหมด และจดทะเบียนจำนวนลำดับที่หนึ่งเพื่อเป็นประกันการชำระหนี้หุ้นกู้เพียงอย่างเดียว ให้แก่ผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ภายใน 7 (เจ็ด) วัน นับแต่วันที่ผู้ออกหุ้นกู้ได้ไถ่ถอนหุ้นกู้ SASST267A

ทั้งนี้ รายการทรัพย์สินที่จะเป็นประกันการชำระหนี้หุ้นกู้ตามที่ระบุในเอกสารแนบท้ายข้อกำหนดสิทธิมี มูลค่ารวมประมาณ 796.87 ล้านบาท โดยทรัพย์สินดังกล่าวเป็นเพียงรายการทรัพย์สินที่ผู้ออกหุ้นกู้พิจารณาว่า สามารถนำมาใช้เป็นหลักประกันได้ ซึ่งผู้ออกหุ้นกู้สามารถพิจารณาปรับเปลี่ยนได้ตามที่ผู้ออกหุ้นกู้เห็นสมควร เพื่อให้สอดคล้องกับมูลค่าหุ้นกู้ที่ออกและเสนอขายได้ โดยมูลค่าของทรัพย์สินที่เป็นประกันจะยังคงเป็นไปตาม เกณฑ์ที่ระบุไว้ในข้อกำหนดสิทธิเกี่ยวกับการดำรงอัตราส่วนมูลค่าของทรัพย์สินที่เป็นประกันและ/หรือทรัพย์สิน ทดแทนต่อมูลค่าของหุ้นกู้ที่ยังไม่ได้ไถ่ถอน ซึ่งผู้ถือหุ้นกู้สามารถตรวจสอบทรัพย์สินที่เป็นประกันของหุ้นกู้ได้จาก ข้อกำหนดสิทธิฉบับลงนาม อย่างไรก็ตาม วัณที่นำสินทรัพย์มาทดแทน ไม่ว่าในกรณีใด มูลค่าหลักประกันที่เหลืออยู่ ต่อมูลค่าที่ยังไม่ได้ไถ่ถอนทั้งหมด จะต้องไม่น้อยกว่าอัตราส่วนดังต่อไปนี้ (กรณีใดกรณีหนึ่งหรือทั้งสองกรณีรวมกัน)

(1) 1.3 : 1 สำหรับทรัพย์สินประเภทอสังหาริมทรัพย์

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

หลักประกันประเภทอสังหาริมทรัพย์จะได้รับการประเมินมูลค่าโดยบริษัทประเมินมูลค่าทรัพย์สินที่ได้รับ ความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต. อย่างไรก็ตาม มูลค่าประเมินเป็นเพียงความคิดเห็นของผู้ประเมิน ณ วันที่ประเมิน เท่านั้น มูลค่าหลักประกันของหุ้นกู้อาจลดลงซึ่งเป็นผลมาจากการลดลงของราคาตลาดของทรัพย์สิน และ/หรือ ลดลงจากการจำหน่ายทรัพย์สินที่เป็นประกัน อีกทั้งยังมีความเสี่ยงในกรณีที่มีการบังคับจำหน่ายทรัพย์สินหลักประกัน ขยายทอดเพื่อชำระหนี้ ผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้และผู้ถือหุ้นกู้จะต้องดำเนินการตามวิธีการและเงื่อนไขภายใต้ข้อกำหนดสิทธิที่ เกี่ยวข้อง สัญญาหลักประกันที่เกี่ยวข้อง และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง มิเช่นนั้น สิทธิของผู้ถือหุ้นกู้ที่เกี่ยวข้องในการได้รับ ชำระหนี้ทั้งหมด หรือบางส่วนภายใต้หุ้นกู้ชุดนี้อาจได้รับผลกระทบในทางลบอย่างมีนัยสำคัญ

อีกทั้ง หลักประกันอาจมีการถูกบังคับจำหน่ายในอนาคต โดยราคาซื้อขายจะขึ้นอยู่กับภาวะตลาดใน ขณะนั้น ซึ่งกระบวนการบังคับจำหน่ายจะต้องผ่านขั้นตอนในชั้นศาล และยังมีความเสี่ยงในการขยายทอดตลาด หลักประกัน ซึ่งมีโอกาสที่มูลค่าบังคับขายทอดตลาดอาจมีมูลค่าต่ำกว่ามูลค่าหนี้หุ้นกู้ หรือไม่มีผู้ซื้อ อย่างไรก็ตาม หาก เงินที่ได้รับจากการบังคับขายหลักประกันที่นำมาวางไว้ไม่เพียงพอกับมูลค่าหนี้ บริษัทฯ ยังต้องเป็นผู้ชำระหนี้ส่วนที่ ยังคงค้างให้กับผู้ถือหุ้นกู้ทั้งหมด

นอกจากนี้ ภายหลังจากวันออกหุ้นกู้ ผู้ออกหุ้นกู้มีสิทธิเปลี่ยนแปลงทรัพย์สินที่เป็นหลักประกันหรือนำ ทรัพย์สินทดแทนมาเป็นประกันการชำระหนี้หุ้นกู้ได้ โดยไม่ต้องเรียกประชุมผู้ถือหุ้นกู้เพื่อขอความยินยอม หรือ ได้รับความยินยอมจากผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ ตามเงื่อนไขที่ระบุไว้ในข้อ 6.8 ของข้อกำหนดสิทธิของหุ้นกู้ชุดที่ 2 และ 3 ทั้งนี้ ผู้ออกหุ้นกู้มีสิทธิปลอดจำนวนทรัพย์สินที่เป็นหลักประกันประเภทห้องชุดได้ก่อนครบกำหนดอายุหุ้นกู้ เพื่อขาย ห้องชุดให้แก่บุคคลอื่นได้ไม่เกินเดือนละ 3 ครั้ง โดยผู้ออกหุ้นกู้จะต้องนำเงินฝากเข้าบัญชีหลักประกันก่อนดำเนินการ จดทะเบียนปลอดจำนวนทรัพย์สินที่เป็นหลักประกันในจำนวนเงินไม่น้อยกว่าร้อยละ 77 (เจ็ดสิบเจ็ด) ของราคา ประเมินทรัพย์สินที่เป็นหลักประกันที่จะปลอดจำนวนในแต่ละคราว ตามเงื่อนไขที่ระบุไว้ในข้อ 6.7 ของข้อกำหนด

สิทธิของหุ้นกู้ชุดที่ 2 และ 3 โดยผู้ออกออกหุ้นกู้จะต้องดำรงมูลค่าของทรัพย์สินทั้งหมดที่เป็นประกันต่อมูลค่ารวมของหุ้นกู้ที่ยังมิได้ไถ่ถอนทั้งหมดตลอดอายุหุ้นกู้ในอัตราส่วนที่ระบุไว้ในข้อ 6.4 ของข้อกำหนดสิทธิของหุ้นกู้ชุดที่ 2 และ 3 โดยทรัพย์สินที่นำมาเป็นหลักประกันทดแทนมีดังนี้

- เงินสดที่มีการฝากเข้าบัญชีหลักประกันและมีการจดทะเบียนหลักประกันทางธุรกิจ
- พันธบัตรรัฐบาลชนิดที่มีใบตราสารและระบุชื่อผู้ออกหุ้นกู้เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์และมีการจดทะเบียนจำนำให้พันธบัตรดังกล่าวเป็นหลักประกัน
- หนังสือค้ำประกันธนาคาร (Bank Guarantee) ที่ออกโดยธนาคารพาณิชย์ในประเทศไทย หนังสือค้ำประกันธนาคารดังกล่าวจะต้องระบุอย่างชัดเจนว่าหนี้ที่ประกันคือหนี้หุ้นกู้ครั้งนี้
- ในกรณีที่ทรัพย์สินทดแทนเป็นทรัพย์สินประเภทอสังหาริมทรัพย์ ผู้ออกหุ้นกู้จะต้องดำเนินการจัดให้มีการจดทะเบียนจำนองอสังหาริมทรัพย์ในโครงการ ไชยสิน เอ็กซ์คลูซีฟ ควีนส์ โครงการอาคารชุด ไชยสิน เอ็กซ์คลูซีฟ โครงการอาคารชุดบอลลูนส์ คอนโด แอท สาทร-เจริญราษฎร์ โครงการ ไชยสิน เอ็กซ์คลูซีฟ สุขุมวิท 42 โครงการ ไชยสิน สุขุมวิท 48 โครงการ ไชยสิน สุขุมวิท 87 โครงการ ไชยสิน ราชครู โครงการ ไชยสิน พระรามเก้า (โครงการ Landmark @MRTA Station) รวมโรงแรม Crowne Plaza โครงการ Landmark At Kaset TSH Station และ โครงการ Landmark At Grand Station เพื่อเป็นประกันหุ้นกู้ให้แก่ผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้

อย่างไรก็ดี ผู้ออกหุ้นกู้จะจัดให้มีการประเมินราคาทรัพย์สินประเภทอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นประกันตามสัญญาหลักประกัน และ/หรือทรัพย์สินทดแทนที่เป็นอสังหาริมทรัพย์อื่นใด โดยผู้ประเมินมูลค่าทรัพย์สินอิสระที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต. จำนวน 1 รายภายใน 12 เดือนนับจากวันประเมินราคาทรัพย์สินที่เป็นประกันตามสัญญาหลักประกันครั้งล่าสุดตลอดอายุหุ้นกู้ และในกรณีที่มูลค่าของทรัพย์สินที่เป็นประกันมีมูลค่าลดลงไม่ว่าด้วยเหตุใดและผู้ออกหุ้นกู้ได้นำทรัพย์สินทดแทนมาเป็นประกันเพิ่มเติมตามหลักเกณฑ์ที่กำหนดโดยข้อ 6.6 หรือ 6.7 หรือ 6.8 ของข้อกำหนดสิทธิของหุ้นกู้ชุดที่ 2 และ 3 และผู้ออกหุ้นกู้จะต้องดำรงมูลค่าของทรัพย์สินทดแทนดังกล่าว เมื่อรวมกับมูลค่าของทรัพย์สินที่เป็นประกันตามสัญญาหลักประกันต่อมูลค่ารวมของหุ้นกู้ที่ยังมิได้ไถ่ถอนทั้งหมดตลอดอายุหุ้นกู้ตามอัตราไม่ต่ำกว่าอัตราส่วนที่กำหนดข้างต้น

5) ความเสี่ยงจากการที่ผู้ออกหุ้นกู้อาจใช้สิทธิไถ่ถอนหุ้นกู้ก่อนครบกำหนดไถ่ถอน (Reinvestment Risk)

ผู้ถือหุ้นกู้มีความเสี่ยงที่จะไม่สามารถคาดการณ์กระแสเงินสดรับจากหุ้นกู้ที่แน่นอนได้ และมีความเสี่ยงที่จะเสียโอกาสในการได้รับผลตอบแทนที่สูงจากการลงทุนในหุ้นกู้ที่เสนอขายหากผู้ออกหุ้นกู้ใช้สิทธิไถ่ถอนหุ้นกู้ก่อนวันครบกำหนดไถ่ถอนหุ้นกู้ในช่วงที่อัตราดอกเบี้ยในตลาดต่ำกว่าอัตราดอกเบี้ยของหุ้นกู้ ทั้งนี้โปรดพิจารณารายละเอียดเงื่อนไขการใช้สิทธิไถ่ถอนหุ้นกู้ก่อนครบกำหนดไถ่ถอนในข้อ 10.4 ในเอกสารแนบ 1 (ร่าง) ข้อกำหนดว่าด้วยสิทธิและหน้าที่ของผู้ออกหุ้นกู้และผู้ถือหุ้นกู้ ของแบบแสดงรายการข้อมูลการเสนอขายตราสารหนี้ (แบบ 69-PP-รายครั้ง) และร่างหนังสือชี้ชวน

6) ความเสี่ยงจากการบังคับชำระหนี้ซึ่งต่ำกว่าสถานะของเจ้าหนี้มีประกัน

เนื่องจากหุ้นกู้ชุดที่ 1 ในชื่อ “หุ้นกู้เสี่ยงสูง ไม่มีประกันของบริษัท ไชยสิทธิ์ แอสเสท จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 3/2569 ชุดที่ 1 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2571 ซึ่งผู้ออกหุ้นกู้มีสิทธิไถ่ถอนก่อนครบกำหนด” เป็นหุ้นกู้ไม่มีหลักประกัน ดังนั้น ในกรณีที่เมื่อเหตุผิดนัด อาจส่งผลให้หุ้นกู้ชุดนี้ซึ่งไม่มีหลักประกันจะมีลำดับสิทธิที่จะได้รับการชำระหนี้ต่ำกว่าเจ้าหนี้ที่มีประกัน นอกจากนี้ ทรัพย์สินหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจของผู้ออกหุ้นกู้ได้แก่ สินค้าคงเหลือ อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน และที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ ซึ่ง ณ วันที่ 31 มีนาคม 2569 มีมูลค่าตามงบการเงินเฉพาะกิจการจำนวน 7,834.97 ล้านบาท จำนวน 1,189.50 ล้านบาท และจำนวน 2,555.91 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งทรัพย์สินที่กล่าวมาข้างต้นส่วนใหญ่มีภาระผูกพัน โดยบริษัทมีทรัพย์สินหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจที่ไม่มีภาระผูกพันตามงบเฉพาะกิจการ รวมจำนวน 243.17 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 1.22 ของทรัพย์สินรวมตามงบเฉพาะกิจการ ซึ่งประกอบไปด้วย สินค้าคงเหลือ อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน และที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ที่ไม่มีภาระผูกพันตามงบเฉพาะกิจการ จำนวน 47.28 ล้านบาท 81.40 ล้านบาท และ 114.50 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 0.24 ร้อยละ 0.41 และร้อยละ 0.57 ของทรัพย์สินรวมตามงบเฉพาะกิจการ ตามลำดับ ในขณะที่กลุ่มบริษัทมีหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยจำนวน 14,679.34 ล้านบาท (ในส่วนนี้มีหนี้สินที่ไม่มีประกันอยู่จำนวน 5,028.32 ล้านบาท) ซึ่งเจ้าหนี้ผู้ถือหุ้นกู้ชุดที่ 1 มีฐานะเทียบเท่าเจ้าหนี้สามัญทั่วไปในการเรียกร้องให้ชำระหนี้ โดยหากมีการบังคับขายทรัพย์สินของผู้ออกหุ้นกู้ทอดตลาด ราคาประเมินทรัพย์สินอาจลดลงต่ำกว่ามูลค่าตามบัญชีของสินทรัพย์ ซึ่งหากมีการเฉลี่ยทรัพย์สินอาจไม่เพียงพอต่อการชำระคืนหนี้หุ้นกู้ชุดที่ 1 ที่ออกและเสนอขายในครั้งนี้

อย่างไรก็ตาม ณ วันที่ 31 มีนาคม 2569 บริษัทมีสินค้าคงเหลือ อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน และที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ที่ปลอดภาระผูกพันคิดตามงบเฉพาะกิจการ รวมทั้งสิ้น 243.17 ล้านบาท อย่างไรก็ตาม บริษัทสามารถนำทรัพย์สินไปก่อหลักประกันหรือภาระผูกพันใดๆ ได้ในอนาคต ซึ่งอาจทำให้ในอนาคตบริษัทมีทรัพย์สินที่ปลอดภาระผูกพันลดลงได้

7) ความเสี่ยงจากการด้อยสิทธิเชิงโครงสร้างของหุ้นกู้ที่ไม่มีประกัน

หุ้นกู้ชุดที่ 1 ในชื่อ “หุ้นกู้เสี่ยงสูง ไม่มีประกันของบริษัท ไชยสิทธิ์ แอสเสท จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 3/2569 ชุดที่ 1 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2571 ซึ่งผู้ออกหุ้นกู้มีสิทธิไถ่ถอนก่อนครบกำหนด” เป็นหุ้นกู้ไม่มีประกัน จึงมีความเสี่ยงจากการด้อยสิทธิเชิงโครงสร้างของหุ้นกู้ที่ไม่มีประกัน โดยหากเกิดกรณีที่บริษัทผิดนัดชำระหนี้ และต้องดำเนินการเอาทรัพย์สินมาชำระหนี้ เมื่อพิจารณาจากสิทธิเรียกร้องในสินทรัพย์ของบริษัทจะทำให้ผู้ถือหุ้นกู้ไม่มีประกันมีความด้อยสิทธิกว่าเจ้าหนี้ที่มีลำดับในการรับชำระหนี้คืนก่อนอย่างมีนัยสำคัญ จึงมีความเป็นไปได้ว่าผู้ออกหุ้นกู้จะมีทรัพย์สินไม่เพียงพอที่จะชำระคืนหนี้ให้แก่ผู้ถือหุ้นกู้ที่ไม่มีหลักประกันหรือเจ้าหนี้ในลำดับถัดลงมา

8) ความเสี่ยงจากการที่ผู้ออกหุ้นกู้อาจนำทรัพย์สินและรายได้ที่ใช้ในการประกอบธุรกิจไปก่อหลักประกันหรือภาระผูกพัน

เนื่องจากลักษณะของการประกอบธุรกิจหลักของผู้ออกหุ้นกู้เป็นธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งมีความจำเป็นต้องมีความคล่องตัวในการขอสินเชื่อและการก่อหลักประกันหรือภาระผูกพันเหนือทรัพย์สินและรายได้ของผู้ออกหุ้นกู้ โดยผู้ออกหุ้นกู้สามารถจำนอง จำน่า ก่อภาระหลักประกันหรือภาระผูกพันใดๆ เหนือทรัพย์สินและ/หรือรายได้สำคัญที่ใช้ในการประกอบธุรกิจของผู้ออกหุ้นกู้ได้ตามที่กำหนดไว้ในข้อ 7.3 (ข) (1) – 7.3 (ข) (5) ของ

ข้อกำหนดสิทธิฯ ดังนั้น ผู้ถือหุ้นกู้จึงมีความเสี่ยงหาก ผู้ออกหุ้นกู้นำทรัพย์สินและ/หรือรายได้ไปก่อหลักประกันหรือภาระผูกพันเป็นประกันหนี้ ทำให้เมื่อเกิดเหตุผิดนัดชำระหนี้ หากบังคับขายทรัพย์สินที่เป็นหลักประกันแล้วมีมูลค่าไม่เพียงพอต่อการชำระหนี้ บริษัทอาจจะมีทรัพย์สินที่ปลอดภาระผูกพันเพียงพอต่อการชำระคืนหุ้นกู้ และผู้ถือหุ้นกู้จะไม่ได้รับชำระหนี้คืนได้เต็มจำนวน

อย่างไรก็ตาม ข้อกำหนดสิทธิฯ ได้มีข้อกำหนดของภาระหนี้ของผู้ออกหุ้นกู้ ภายใต้การดำรงอัตราส่วนของหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยสุทธิต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Net Interest Bearing Debt to Equity Ratio) ณ วันสิ้นงวดบัญชีรายไตรมาสในแต่ละไตรมาสของผู้ออกหุ้นกู้ ตามงบการเงินรวมของผู้ออกหุ้นกู้ที่ได้ผ่านการสอบทานหรือตรวจสอบโดยผู้สอบบัญชีแล้ว เป็นอัตราส่วนไม่เกิน 3 : 1 (สามต่อหนึ่ง)

2.11 ความเสี่ยงจากเหตุการณ์แผ่นดินไหว

เมื่อวันศุกร์ที่ 28 มีนาคม 2568 ได้เกิดแผ่นดินไหวขนาด 8.2 ริกเตอร์ ลึกลงไปราว 10 กิโลเมตรโดยมีจุดศูนย์กลางอยู่ที่ประเทศเมียนมา และส่งแรงสั่นสะเทือนถึงประเทศไทยหลายพื้นที่ด้วยกัน รวมถึงจังหวัดกรุงเทพมหานคร ซึ่งเป็นพื้นที่ที่บริษัทมีโครงการอสังหาริมทรัพย์ตั้งอยู่เป็นหลัก ทำให้โครงการต่างๆ ของบริษัทมีความเสี่ยงต่อความเสียหายอันเนื่องมาจากแรงสั่นสะเทือน ซึ่งอาจสร้างผลกระทบต่อความปลอดภัยการใช้อาคารและความเชื่อมั่นต่อชื่อเสียงของบริษัท

สืบเนื่องจากนโยบายของบริษัทในการพัฒนาโครงการที่มุ่งเน้นคุณภาพงานก่อสร้างให้ได้มาตรฐานวิศวกรรม และเป็นไปตามกฎหมายที่เกี่ยวข้องต่างๆ ซึ่งครอบคลุมถึงการก่อสร้างที่มีการรองรับเหตุการณ์แผ่นดินไวนโยบายการจัดซื้อจัดจ้างเพื่อคัดเลือกวัสดุที่ได้มาตรฐาน นโยบายการคัดเลือกผู้รับเหมาที่มีคุณภาพ รวมถึงการมีทีมงานก่อสร้างภายในบริษัทที่มีประสบการณ์และความชำนาญ ความสามารถทางด้านวิศวกรรมต่างๆ เหล่านี้ ทำให้โครงการทุกโครงการของบริษัทไม่ได้รับความเสียหายต่อโครงสร้างอาคารหลัก เจ้าของร่วม ลูกค้า พนักงาน และผู้ให้บริการภายในโครงการทุกแห่งมีความปลอดภัย นอกจากนี้บริษัทยังได้กำหนดมาตรการการตรวจสอบอาคารโดยวิศวกรที่ชำนาญและมีประสบการณ์ทุกแขนง ได้แก่ วิศวกรโครงสร้างโยธา งานระบบประกอบอาคาร ดำเนินการตรวจสอบโครงสร้างหลัก งานไฟฟ้าและสื่อสาร งานระบบท่อและสุขาภิบาล งานป้องกันอัคคีภัย งานสถาปัตย์ งานระบบจลนศาสตร์อัตโนมัติ เพื่อให้มั่นใจถึงความปลอดภัยสูงสุดของผู้อยู่อาศัย และผู้ในพื้นที่ในโครงการ

บริษัทจัดตั้งทีมร่วมระหว่างวิศวกรโครงการ ฝ่ายนิติบุคคลอาคารชุด สํารวจความเสียหายภายในห้องชุดของเจ้าของร่วม เพื่อวางแผนการซ่อมแซมความชำรุดจากแรงสั่นสะเทือนอย่างเร่งด่วน ซึ่งเป็นการดำเนินงานคู่ขนานกับบริษัทประกันภัยเพื่อทำเรื่องเบิกจ่ายตามความคุ้มครองของกรมธรรม์

การตรวจสอบความเสียหายที่เกิดขึ้นของโครงการต่างๆ พบว่าไม่มีการตรวจพบความเสียหายต่อการอยู่อาศัย มีเพียงความเสียหายเชิงสถาปัตยกรรม เช่น รอยกะเทาะตามกำแพง และรอยแตกของกระเบื้อง เป็นต้น อย่างไรก็ตาม ในส่วนของโครงสร้างหลัก (อาทิ เสาและคาน) ของอาคารทุกโครงการของบริษัทมีความแข็งแรงปลอดภัย ตามมาตรฐานวิศวกรรม และตามข้อบังคับอาคาร กฎกระทรวงมหาดไทย ปี 2550 และมาตรฐานการออกแบบอาคารต้านทานการสั่นสะเทือนแผ่นดินไหว กรมโยธาธิการและผังเมือง 1301/1302 ทั้งนี้จะมีการดำเนินการตรวจสอบความปลอดภัยในโครงการอย่างละเอียดโดยทีมผู้เชี่ยวชาญอย่างเป็นระบบเพื่อยืนยันว่าโครงการทั้งหมดยังคงอยู่ในสภาพแข็งแรงและปลอดภัย

ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 มีนาคม 2569 กลุ่มบริษัทมีโครงการอสังหาริมทรัพย์ แบ่งเป็นโครงการที่สร้างแล้วเสร็จ และโครงการที่อยู่ระหว่างการก่อสร้าง ดังนี้

โครงการที่แล้วเสร็จ	รวม	%
อาคารสูงไม่เกิน 8 ชั้น (Low Rise)	7 ^{1/}	35%
อาคารสูงไม่เกิน 14 ชั้น (Mid Rise)	0	0%
อาคารสูงเกิน 14 ชั้น (High Rise)	13 ^{2/}	65%
รวม	20	100%

1/ ไชยมิตร บลอสซั่ม แอท แฟชั่น พลอต บี (ทาวนโฮม), ไชยมิตร บลอสซั่ม แอท แฟชั่น พลอต ซี (ทาวนโฮม), ไชยมิตร ดิสทริค, ไชยมิตร เฮอร์ดีโน, ไชยมิตร จอยญา, บลอสซั่ม คอนโด แอท สาทร-เจริญราษฎร์, ไชยมิตร คิน รามอินทรา

2/ บลอสซั่ม คอนโด แอท แฟชั่น อัลทิทูด, ไชยมิตร บลอสซั่ม แอท แฟชั่น พลอต บีคอน, ไชยมิตร นางลิ้นจี่, ไชยมิตร สุรวงศ์, ไชยมิตร ราชครู, ไชยมิตร เอ็กซ์คลูซีฟ 31, ไชยมิตร เอ็กซ์คลูซีฟ ควีนส์, ไชยมิตร สุขุมวิท 48, ไชยมิตร เอ็กซ์คลูซีฟ 42, ไชยมิตร สุขุมวิท 87, แลนด์มาร์ค แอท เอ็มอาร์ทีเอ สเตชั่น (บี), แลนด์มาร์ค แอท เอ็มอาร์ทีเอ สเตชั่น (ซี), ไทโรป ลิฟวิ่ง แบงค็อก สุขุมวิท 39

โครงการที่อยู่ระหว่างการก่อสร้าง	รวม	%
อาคารสูงไม่เกิน 8 ชั้น (Low Rise)	5 ^{3/}	62.50%
อาคารสูงไม่เกิน 14 ชั้น (Mid Rise)	0	0%
อาคารสูงเกิน 14 ชั้น (High Rise)	3 ^{4/}	37.50%
รวม	8	100%

3/ มนต์เสน่ห์ เอ็กซ์คลูซีฟ วิลล่า ราชพฤกษ์-ปิ่นเกล้า, มนต์เสน่ห์ ราชพฤกษ์ - แจ้งวัฒนะ, ไชยมิตร โฮล์ม พหลฯ-วิภาวดี, ไชยมิตร บลอสซั่ม พหลฯ-วิภาวดี, ไชยมิตร คิน รามอินทรา 2

4/ แลนด์มาร์ค แอท แกรนด์ สเตชั่น บี, แลนด์มาร์ค แอท เกษตร ทั้งสองห้อง สเตชั่น, แลนด์มาร์ค แอท เอ็มอาร์ทีเอ สเตชั่น (เอ)

แม้ว่าโครงการของกลุ่มบริษัทส่วนใหญ่ ร้อยละ 57 จะเป็นโครงการประเภท High Rise แต่ด้วยงานก่อสร้างของบริษัทมีความแข็งแกร่ง ปลอดภัย ตามมาตรฐานวิศวกรรม โดยจากเหตุการณ์แผ่นดินไหวที่ผ่านมาซึ่งมีความเสียหายเชิงสถาปัตยกรรม เช่น รอยร้าวตามกำแพง และรอยแตกของกระเบื้อง เท่านั้น ประกอบกับการที่ทางบริษัทได้มีการทำประกันภัยตัวอาคารจากภัยทางธรรมชาติไว้จึงทำให้ค่าใช้จ่ายดังกล่าวที่เกิดขึ้นไม่ส่งผลกระทบต่อการทำงานของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ และในส่วนของค่าใช้จ่ายในระยะยาวจากการเพิ่มขึ้นของต้นทุนในการก่อสร้าง จากการเพิ่มขึ้นของข้อกำหนดกฎเกณฑ์ในการก่อสร้างจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องเพื่อการรองรับแผ่นดินไหวและค่าเบี้ยประกันภัยของอาคารที่อาจมีการปรับเพิ่มขึ้น โดยค่าใช้จ่ายดังกล่าวไม่ได้ส่งผลกระทบต่อการทำงานของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ บริษัทมีความเชื่อมั่นว่ามาตรฐานการก่อสร้างที่ถูกต้องและปลอดภัยตามหลักวิศวกรรมในทุกโครงการ รวมถึงมาตรการช่วยเหลือผู้ได้รับผลกระทบที่ดี จะช่วยรักษาชื่อเสียงและผลการดำเนินงานในระยะยาวได้จากความมุ่งมั่นในการพัฒนาโครงการที่เน้นคุณภาพได้มาตรฐาน ดังนั้นเหตุการณ์แผ่นดินไหวจึงไม่ส่งผลกระทบต่อโครงสร้างหลักของโครงการ และทุกโครงการมีความปลอดภัยต่อการอยู่อาศัย ทำให้ได้รับความเชื่อมั่นต่อโครงการที่บริษัทพัฒนา และที่สำคัญที่สุดคือความเชื่อมั่นต่อบริษัท

2.12 ความเสี่ยงจากการใช้บริการบัญชีเงินฝากที่มีเงื่อนไขการเบิกถอนเงิน (Deposit with Withdrawal Condition)

การออกและเสนอขายหุ้นกู้ในครั้งนี้ ผู้ออกหุ้นกู้ได้มีการใช้บริการบัญชีเงินฝากที่มีเงื่อนไขการเบิกถอนเงิน (Deposit with Withdrawal Condition) สำหรับบัญชีหลักประกัน เนื่องจากข้อกำหนดสิทธิของหุ้นกู้ชุดที่ 2 และ 3 ข้อ 6.2 ระบุว่าผู้ออกหุ้นกู้รับรองว่าจะดำเนินการนำเงินสดที่จะได้จากการเสนอขายหุ้นกู้ชุดที่ 2 และ 3 จำนวนเท่ากับมูลค่าหุ้นกู้ชุดที่ 2 และ 3 ที่จำหน่ายได้ ณ วันปิดการเสนอขายหุ้นกู้ ฝากและดำรงไว้ในบัญชีหลักประกันซึ่งเป็นบัญชีเงินฝากที่มีเงื่อนไขการเบิกถอนเงิน (Deposit with Withdrawal Condition) และดำเนินการจดทะเบียนสิทธิเรียกร้องในเงินฝากทั้งจำนวนเป็นหลักประกันทางธุรกิจต่อเจ้าพนักงานทะเบียนหลักประกันทางธุรกิจของสำนักงานทะเบียนหลักประกันธุรกิจ กรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ ตามกฎหมายหลักประกันทางธุรกิจให้กับผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ ภายใน 7 (เจ็ด) วัน โดยผู้ออกหุ้นกู้ตกลงว่าจะไม่เบิกถอนหรือโอนออกซึ่งเงินสดที่เก็บรักษาไว้ในบัญชีหลักประกันนี้เป็นอันขาดไม่ว่าในกรณีใด ๆ เว้นแต่เป็นไปตามเงื่อนไขในข้อ 6.8 ของข้อกำหนดสิทธิ ทั้งนี้ ให้ผู้ออกหุ้นกู้และผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้เป็นผู้ลงนามร่วมกันเพื่อทำการเบิกถอนเงินออกจากบัญชีโดยมีเงื่อนไข

อย่างไรก็ตามบัญชีเงินฝากที่มีเงื่อนไขการเบิกถอนเงิน (Deposit With Withdrawal Condition) มิใช่บัญชีดูแลผลประโยชน์ตามที่กำหนดในพระราชบัญญัติการดูแลผลประโยชน์ของคู่สัญญา พ.ศ. 2551 (Escrow Account) แต่เป็นเพียงบัญชีรับฝากเงินที่มีเงื่อนไขการเบิกถอนเงินจากบัญชีตามคำสั่งของลูกค้า ซึ่งอยู่ภายใต้ประกาศธนาคารแห่งประเทศไทย ที่ สนส.7/2552 เรื่อง การอนุญาตให้ธนาคารพาณิชย์และบริษัทเงินทุนให้บริการรับฝากเงินที่มีเงื่อนไขการเบิกถอนเงินจากบัญชีตามคำสั่งลูกค้า ส่งผลให้เงินในบัญชีเงินฝากที่มีเงื่อนไขการเบิกถอนเงิน (Deposit With Withdrawal Condition) ไม่ได้รับการคุ้มครองตามมาตรา 25 แห่งพระราชบัญญัติการดูแลผลประโยชน์ของคู่สัญญา พ.ศ. 2551 แต่จะได้รับการคุ้มครองเช่นเดียวกับเงินฝากตามที่ตั้งสถาบันคุ้มครองเงินฝากแห่งพระราชบัญญัติว่าด้วยสถาบันคุ้มครองเงินฝาก พ.ศ. 2551 ประกาศกำหนด กล่าวคือหากสถาบันการเงินตามกฎหมายว่าด้วยธุรกิจสถาบันการเงินถูกเพิกถอนใบอนุญาต ผู้ฝากเงินในสถาบันการเงินดังกล่าวจะได้รับการจ่ายเงินจากสถาบันคุ้มครองเงินฝากในวงเงินไม่เกิน 1 ล้านบาท โดยผู้ฝากเงินจะต้องยื่นคำขอและแสดงพยานหลักฐานเพื่อขอรับเงินภายในเก้าสิบวันนับแต่วันที่ตั้งสถาบันคุ้มครองเงินฝากประกาศกำหนดให้มายื่นคำขอรับเงิน ส่วนเงินฝากที่เกินวงเงินคุ้มครองดังกล่าวนี้ ผู้ฝากเงินจะได้รับการเฉลี่ยคืนจากการชำระบัญชีสถาบันการเงินที่ถูกเพิกถอนใบอนุญาตต่อไป

2.13 ความเสี่ยงจากปัจจัยภายนอกที่อาจส่งผลกระทบต่อภาวะเศรษฐกิจและอุตสาหกรรม

ในช่วงกุมภาพันธ์ 2569 ที่ผ่านมา เกิดสถานการณ์ความตึงเครียดทางภูมิรัฐศาสตร์ในตะวันออกกลาง โดยเฉพาะเหตุการณ์ความขัดแย้งที่เกี่ยวข้องกับประเทศอิหร่าน ซึ่งอาจส่งผลให้เกิดความผันผวนในเศรษฐกิจโลก รวมถึงราคาพลังงาน ตลาดการเงิน และความเชื่อมั่นของนักลงทุน ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อภาวะเศรษฐกิจโดยรวมและกำลังซื้อของผู้บริโภคได้

อย่างไรก็ตาม บริษัทประเมินว่าผลกระทบจากสถานการณ์ดังกล่าวต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทในปัจจุบันอยู่ในระดับจำกัด โดย ณ วันที่ 31 มีนาคม 2569 บริษัทมีมูลค่าโครงการรอรับรู้รายได้ (Backlog) รวมทั้งสิ้น 3,283.16 ล้านบาท ซึ่งคาดว่าจะมีการโอนกรรมสิทธิ์อย่างต่อเนื่องในช่วงปี 2569-2570 อีกทั้ง บริษัทคาดว่าจะมียอดขายใหม่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องในแต่ละปีโดยหลักจากโครงการ Landmark At Grand Station และโครงการ Landmark At Kaset TSH Station ซึ่งคาดว่าจะเริ่มโอนกรรมสิทธิ์ในไตรมาส 2 ของปี 2569 ตามลำดับ โดยคาดว่า

จะสามารถทยอยรับรู้รายได้อย่างต่อเนื่องในช่วงปี 2569-2572 ขณะเดียวกัน บริษัทมีธุรกิจโรงแรม ธุรกิจร้านอาหาร และพื้นที่เช่าของบริษัทซึ่งคาดว่าจะยังสามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างต่อเนื่องและธุรกิจดังกล่าวเป็นการสร้างรายได้ในลักษณะรายได้ประจำ (Recurring Income) ซึ่งช่วยสนับสนุนกระแสเงินสดของบริษัท รวมถึงการพิจารณากระแสเงินสดจากแหล่งอื่นๆ เพื่อช่วยในการบริหารสภาพคล่อง

อีกทั้ง บริษัทมีสินทรัพย์ในทำเลศักยภาพที่มีมูลค่าเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง เช่น โรงแรม และที่ดินในเขตเมือง ซึ่งสามารถนำมาใช้ในการบริหารสภาพคล่องได้ ดังนั้น แม้สถานการณ์ความไม่แน่นอนจากปัจจัยภายนอกอาจส่งผลกระทบต่อภาวะเศรษฐกิจโดยรวม บริษัทเชื่อว่าด้วยโครงสร้างรายได้ที่หลากหลาย การมีโครงการที่พร้อมรับรู้รายได้ (Backlog) รวมถึงมีสินทรัพย์ในทำเลศักยภาพนั้นส่งผลให้บริษัทสามารถบริหารจัดการความเสี่ยงและรักษาเสถียรภาพทางการเงินได้อย่างเหมาะสม