

2.1.2 การบริหารจัดการความเสี่ยง

1. นโยบายและแผนการบริหารความเสี่ยง

บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย เพื่อเช่า และให้บริการด้านที่อยู่อาศัยแบบครบวงจร ซึ่งธุรกิจนี้อาจได้รับผลกระทบจากปัจจัยเสี่ยงต่างๆ ทั้งภายในและภายนอก โดยบริษัทฯ ได้ตระหนักถึงการป้องกันความเสี่ยงเหล่านี้ จึงมีการประเมินปัจจัยเสี่ยงและวางมาตรการป้องกันความเสี่ยงในทุกๆ ด้าน รวมถึงมีการศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภค เพื่อศึกษาความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ทั้งในด้านทำเลที่ตั้ง รูปแบบโครงการ การออกแบบบ้าน และระดับราคา เป็นต้น โดยมีการศึกษาวิจัยทั้งก่อนเริ่มโครงการ และระหว่างดำเนินโครงการ เพื่อให้สามารถลดความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้บริโภคได้อย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อให้การประมาณการยอดขายมีความคลาดเคลื่อนน้อยที่สุด ช่วยลดความเสี่ยงจากการประสบปัญหาสภาพคล่อง รวมทั้งทำให้เงินลงทุนของบริษัทฯ ถูกใช้ไปในการพัฒนาโครงการอย่างมีประสิทธิภาพ

บริษัทฯ ตระหนักและเห็นความสำคัญของการบริหารและจัดการองค์กรที่ดี เพื่อขับเคลื่อนองค์กรให้เติบโตและขยายธุรกิจอย่างมีประสิทธิภาพ มีฐานะการเงินที่มั่นคงและสร้างผลตอบแทนแก่ผู้ถือหุ้นอย่างเหมาะสม คณะกรรมการบริษัท ได้แต่งตั้งคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง ประกอบด้วย กรรมการอิสระ และผู้บริหาร โดยได้จัดทำนโยบายบริหารความเสี่ยง หน้าที่และความรับผิดชอบ สำหรับบริหารจัดการความเสี่ยง จัดการเพื่อป้องกัน ลดความเสี่ยง หรือผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นได้อย่างมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้ให้ความสำคัญกับการป้องกันการทุจริตคอร์รัปชัน บริษัทฯ มีการกำหนดนโยบายการปฏิบัติตามกฎหมายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน และการประเมินความเสี่ยงด้านการทุจริตคอร์รัปชัน ต่อเนื่องทุกปี โดยได้กำหนดนโยบายการป้องกันการมีส่วนเกี่ยวข้องกับการคอร์รัปชัน ซึ่งบรรจุไว้ในนโยบายการกำกับดูแลกิจการ และคู่มือจริยธรรมทางธุรกิจของบริษัทฯ โดยได้เปิดเผยบนเว็บไซต์ของบริษัทฯ เป็นที่เรียบร้อยแล้ว

2. ปัจจัยความเสี่ยงต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท

2.1 ความเสี่ยงต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทหรือกลุ่มบริษัท

1. ความเสี่ยงด้านการกลยุทธ์และการประกอบธุรกิจ (Strategic Risk)

1.1 ความเสี่ยงจากการแข่งขันในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

ณ สิ้นปี 2566 มีโครงการที่อยู่ระหว่างการขายในกรุงเทพฯ-ปริมณฑล สะสมรวมกันทั้งหมดเกือบ 3,000 โครงการ มีจำนวนที่อยู่อาศัยเหลือขายสะสมรวมประมาณ 233,430 หน่วย มูลค่ารวมประมาณ 1,176,700 ล้านบาท แบ่งเป็น คอนโดมิเนียม 84,200 หน่วย มูลค่ารวมประมาณ 342,620 ล้านบาท บ้านเดี่ยว 43,500 หน่วย มูลค่ารวมประมาณ 466,070 ล้านบาท บ้านแฝด 24,830 หน่วย มูลค่ารวมประมาณ 125,350 ล้านบาท และทาวน์เฮ้าส์ 77,310 หน่วย มูลค่ารวมประมาณ 225,000 ล้านบาท ที่เหลือเป็นอาคารพาณิชย์พักอาศัยและที่ดินเปล่า

มีบริษัทมหาชนที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (SET) ภายใต้หมวดธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ (PROP) รวมกันประมาณเกือบ 60 บริษัท และที่จดทะเบียนในตลาด MAI อีกเกือบ 40 บริษัท นอกจากนี้ ยังมีบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่ไม่ได้จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เฉพาะในพื้นที่กรุงเทพฯ และจังหวัดปริมณฑลอีกไม่ต่ำกว่า 200 บริษัท โดยยังไม่รวมในพื้นที่จังหวัดอื่นๆ ทั่วประเทศ

ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์จึงเป็นธุรกิจในตลาดแข่งขันสมบูรณ์ ไม่มีผู้ประกอบการรายใดสามารถกำหนดปริมาณและราคาในตลาด สินค้าและบริการมีลักษณะโดยภาพรวมไม่แตกต่างกันมาก จึงสามารถทดแทนกันได้ การเข้า

และออกจากตลาดเป็นไปอย่างค่อนข้างเสรี ผู้ซื้อที่อยู่อาศัยมีความรอบรู้เกี่ยวกับข้อมูลข่าวสารในตลาดพอสมควร มีโอกาสและทางเลือกในการซื้อจากผู้ประกอบการรายใดก็ได้ที่ผู้ซื้อพิจารณาเห็นเหมาะสม

การพิจารณาดูตลาดอสังหาริมทรัพย์ไม่ว่าจะเป็นที่อยู่อาศัยหรือเชิงพาณิชย์นั้น ไม่อาจจะพิจารณาเป็นภาพรวมได้ทั้งหมด ต้องมีการแบ่งย่อยรายพื้นที่และระดับราคา เพราะตลาดที่ดีสำหรับผู้ประกอบการรายหนึ่งอาจไม่ใช่ตลาดที่ดีสำหรับผู้ประกอบการรายอื่น และทำเลหรือราคาที่ดีสำหรับผู้บริโภคอาจไม่ใช่ทำเลหรือราคาที่ดีสำหรับผู้บริโภคอื่น ดังนั้น บริษัทฯ จึงมีการศึกษาข้อมูลทางการตลาดและการศึกษาความเป็นไปได้ในระดับพื้นที่อย่างถี่ถ้วนทุกครั้งก่อนการเริ่มลงทุน

การแข่งขันในตลาดอสังหาริมทรัพย์จึงต้องอาศัยข้อมูลเชิงลึกจากการวิจัยการตลาดทั้งในภาพกว้างและในเชิงลึกสำหรับแต่ละพื้นที่ แต่ละประเภทอสังหาริมทรัพย์ และแต่ละระดับราคา บริษัทฯ มีการทำวิจัยทางการตลาดดังกล่าวอย่างต่อเนื่อง มีการศึกษาความเป็นไปได้ (Feasibility Study) ในการพัฒนาแต่ละโครงการ ตั้งแต่การศึกษาเบื้องต้นไปจนถึงการศึกษาอย่างละเอียดถี่ถ้วน ในแง่มุมทางการเงิน การตลาด การออกแบบ ฯลฯ เราจึงมีความมั่นใจในการพัฒนาโครงการและตอบโต้ความต้องการของตลาดตามทิศทางปัจจุบัน และแนวโน้มในอนาคต

บริษัทฯ ถือเป็นหนึ่งในผู้นำทางการตลาดอสังหาริมทรัพย์สำหรับพื้นที่กรุงเทพฯ และปริมณฑล โดยผู้บริหารและสินค้าของบริษัทมีภาพลักษณ์ที่ดีมาก เป็นที่ยอมรับในวงการอสังหาริมทรัพย์โดยทั่วไป ทั้งนี้ ณ 30 มิถุนายน 2567 บริษัทฯ มีโครงการที่อยู่ในระหว่างการขายรวม 65 โครงการ ด้วยมูลค่าโครงการรวมกันประมาณ 83,916 ล้านบาท

บริษัทสามารถควบคุมความเสี่ยงจากการแข่งขัน โดยการสร้างความแตกต่างจากการแสวงหาโอกาสใหม่ๆ เช่น การพิจารณา diversify ธุรกิจไปสู่ภาคอสังหาริมทรัพย์ที่เกี่ยวข้องกับการสาธารณสุขและการดูแลสุขภาพ ซึ่งสอดคล้องกับแนวโน้มความใส่ใจต่อเรื่องสาธารณสุขของประชาชน การมองหาโอกาสในพื้นที่ใหม่ๆ และการจัดหาที่ดินในทำเลที่เหมาะสมได้อย่างรวดเร็ว การตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าในระดับราคาที่ลูกค้าต้องการ สอดคล้องกับกำลังซื้อและสภาพการเดินทาง การศึกษานวัตกรรมอื่นๆ ที่สามารถต่อยอดกับธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ การพัฒนา Applications ต่างๆ การพัฒนาบุคลากรอย่างต่อเนื่องเพื่อสร้างสรรค์และพัฒนาสินค้าและบริการที่ดีที่สุดสำหรับลูกค้า

นอกจากนี้ บริษัทยังสามารถต่อยอดธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับภาคอสังหาริมทรัพย์ได้อย่างลงตัว เช่น ธุรกิจพลังงานโซลาร์ ซึ่งสามารถนำมาใช้ประยุกต์กับที่อยู่อาศัยและอสังหาริมทรัพย์เชิงพาณิชย์ ธุรกิจคลังสินค้า ธุรกิจบริหารโครงการ ธุรกิจนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ ธุรกิจสนามกอล์ฟ ฯลฯ

1.2 ความเสี่ยงจากธุรกิจพลังงานสะอาด

1.2.1 ธุรกิจพลังงานโซลาร์ โดย บริษัท เสนา กรีน เอนเนอร์ยี จำกัด (บริษัทย่อยทางตรง)

บริษัท เสนา กรีน เอนเนอร์ยี จำกัด (“บริษัท”) ดำเนินธุรกิจพลังงานแสงอาทิตย์แบบครบวงจร มีทั้งโซลาร์ฟาร์มและโซลาร์รูฟท็อป บริษัทฯ ได้ให้บริการตั้งแต่การให้คำปรึกษา การออกแบบ การติดตั้ง ตลอดจนการบริการหลังการขายแบบครบวงจรในเรื่องโซลาร์รูฟท็อป โดย บริษัท เสนาดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) ถือหุ้นร้อยละ 99.99 ของทุนชำระแล้ว สำหรับความเสี่ยงของธุรกิจพลังงานโซลาร์ ประกอบด้วย

1. ความผันผวนของราคา : ราคาของวัสดุที่ใช้ในโซลาร์ เช่น แผงโซลาร์และแบตเตอรี่ อาจมีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อค่าใช้จ่ายและกำไรของธุรกิจ

2. การเปลี่ยนแปลงนโยบายรัฐบาล : นโยบายสนับสนุนพลังงานทดแทนอาจมีการเปลี่ยนแปลง ซึ่งอาจมีผลต่อการได้รับสิทธิประโยชน์หรือการสนับสนุนจากรัฐบาล
3. ปัจจัยทางเทคนิค : การติดตั้งและการบำรุงรักษาแผงโซลาร์อาจมีปัญหาด้านเทคนิคที่ส่งผลกระทบต่อประสิทธิภาพและอายุการใช้งานของระบบ
4. การรับประกันและบริการหลังการขาย : การจัดการกับการรับประกันสินค้าและการให้บริการหลังการขายเป็นสิ่งสำคัญ เพื่อรักษาความพึงพอใจของลูกค้าและลดความเสี่ยงจากปัญหาด้านเทคนิค
5. ความเสี่ยงด้านการเงิน : การลงทุนในโครงการพลังงานโซลาร์มักมีต้นทุนเริ่มต้นสูง ซึ่งอาจสร้างความเสี่ยงทางการเงินหากโครงการไม่สามารถสร้างรายได้ตามที่คาดหวัง
6. การเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ : การเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศหรือสภาพอากาศที่ไม่เอื้ออำนวยอาจมีผลกระทบต่อประสิทธิภาพของแผงโซลาร์

อย่างไรก็ตาม ความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจพลังงานโซลาร์ค่อนข้างต่ำ เนื่องจากธุรกิจพลังงานโซลาร์มิได้เป็นธุรกิจหลักของกลุ่มบริษัท แต่เป็นธุรกิจที่ส่งเสริม สนับสนุน มุ่งเน้นการพัฒนาธุรกิจอย่างยั่งยืน โดยคำนึงถึงผู้มีส่วนได้ส่วนเสียไปพร้อมกับความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม อีกทั้ง บริษัท เสนา กรีน เอนเนอร์ยี จำกัด เป็นผู้บุกเบิกโซลาร์เพื่อโครงการอสังหาริมทรัพย์เต็มรูปแบบเจ้าแรกในประเทศไทย รวมถึงเป็นผู้บุกเบิกพลังงานโซลาร์ครบวงจรของประเทศไทย ที่มีประสบการณ์มากกว่า 14 ปี

1.2.2 ธุรกิจตัวแทนจำหน่ายรถยนต์ไฟฟ้า โดย บริษัท เสนา กรีน ออโตโมทีฟ จำกัด (บริษัทย่อยทางอ้อม)

บริษัท เสนา กรีน ออโตโมทีฟ จำกัด (“บริษัท”) ดำเนินธุรกิจเป็นตัวแทนจำหน่ายรถยนต์ไฟฟ้าแบรนด์ NETA แบบครบวงจร มี Showroom ตั้งอยู่บริเวณเส้นสุขุมวิท-อ่อนนุช 75 ให้บริการเป็นที่ปรึกษาด้านการขาย บริการจุดชาร์จไฟฟ้า EV Charger บริการหลังการขายแบบครบวงจร และศูนย์บริการซ่อมสีและตัวถัง ตลอดจนให้คำแนะนำในการใช้รถไฟฟ้าให้มีประสิทธิภาพสูงสุด โดยมีบริษัท เสนา กรีน เอนเนอร์ยี จำกัด ถือหุ้นร้อยละ 40 ของทุนชำระแล้ว ความเสี่ยงของธุรกิจนี้เป็นความเสี่ยงด้านการแข่งขันที่สูงขึ้น โดยเฉพาะด้านราคาของรถยนต์ไฟฟ้าและคุณภาพในการใช้งาน ทำให้ค่ายรถซึ่งเป็นผู้ผลิตต้องเน้นกลยุทธ์การลดต้นทุน เพื่อให้สามารถทำราคาที่สู้กับคู่แข่งในตลาดได้ ทั้งนี้ธุรกิจตัวแทนจำหน่ายรถยนต์ไฟฟ้ามิได้เป็นธุรกิจหลักของกลุ่มบริษัท และเป็นตัวแทนจำหน่ายจึงถือว่ามีความเสี่ยงที่ต่ำ บริษัทฯมองว่าเป็นธุรกิจที่สนับสนุนเทคโนโลยีที่ยั่งยืน เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมเสริมสร้างความหลากหลาย เพื่อขยายโอกาสให้กับบริษัทฯ ในอนาคต

1.3 ความเสี่ยงจากธุรกิจให้สินเชื่อและให้บริการด้านการเงิน

บริษัท เงินสดใจดี จำกัด (“บริษัท”) ซึ่งเป็นบริษัท ในเครือของเสนาฯ เริ่มดำเนินกิจการในปี 2564 เพื่อแก้ปัญหาผู้บริโภคที่อาจกู้สินเชื่อบ้านไม่ผ่านสามารถมาใช้บริการทางเลือกได้

ความเสี่ยงที่สำคัญที่สุดในธุรกิจการเงินคือความเสี่ยงด้านเครดิต ซึ่งเกิดจากการที่ลูกค้าหรือผู้กู้ไม่สามารถชำระหนี้ตามที่ตกลงไว้ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อสภาพคล่องและผลกำไรของบริษัท ทั้งนี้ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2567 บริษัทไม่มีหนี้เสีย หรือ NPL

อย่างไรก็ตาม บริษัท เงินสดใจดี จำกัด ปัจจุบัน เน้นให้บริการ ให้คำปรึกษา วิเคราะห์ความสามารถชำระหนี้เงินกู้ธนาคาร และ ความสามารถชำระค่าเช่าออม (ซึ่งมิใช่การให้สินเชื่อ แต่เป็นการวิเคราะห์ความสามารถในการชำระค่าเช่าของลูกค้า) ของลูกค้าที่ประสงค์ที่ซื้อบ้าน หรือ คอนโด ในโครงการของเสนาฯ เท่านั้น โดย บริษัท จะให้สินเชื่อระยะสั้น ดอกเบี้ยต่ำ เพื่อช่วยเหลือลูกค้า โดยรวมภาระหนี้ให้ลูกค้า มีระยะเวลาให้สินเชื่อ ไม่เกิน 2 เดือน และ กรณีให้สินเชื่อส่วนต่าง สำหรับ ลูกค้ากู้ได้ไม่เต็มจำนวนเงินซื้อบ้านหรือคอนโด จำกัดระยะเวลาชำระคืนบริษัท ไว้ ไม่เกิน 36 เดือน ทั้งนี้ บริษัท จะประเมินความสามารถชำระหนี้เงินของลูกค้า จากกระแสเงินสดของลูกค้า และ จำกัดวงเงินให้สินเชื่อลูกค้าแต่ละรายไว้ ไม่เกิน 5% ของราคาซื้อขายหลังหักส่วนลด ก่อนการอนุมัติการให้สินเชื่อแต่ละราย ทำให้ความเสี่ยงด้านเครดิตของลูกค้าอยู่ในเกณฑ์ต่ำ และ ความเสี่ยงอยู่ในเกณฑ์ที่จำกัด

นอกจากความเสี่ยงด้านเครดิตแล้วยังมีความเสี่ยงจากการกำกับดูแล เนื่องจากธุรกิจถูกควบคุมโดยกฎหมายและข้อบังคับที่เข้มงวดด้านการเงิน โดย บริษัทเงินสดใจดี เป็นบริษัทผู้ให้บริการสินเชื่อ Non Bank ภายใต้การกำกับของธนาคารแห่งประเทศไทย หากมีการเปลี่ยนแปลงข้อกำหนดในการควบคุมต่างๆ อาจต้องมีการปรับตัวหรือปรับโครงสร้างการดำเนินงาน ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อประสิทธิภาพและต้นทุน

2. ความเสี่ยงด้านการบริหารจัดการและการปฏิบัติงาน (Operational Risk)

2.1 ความเสี่ยงจากการขาดแคลนผู้รับเหมาและแรงงาน

ประเทศไทยเผชิญปัญหาแรงงานในประเทศขาดแคลนมานานแล้ว จนต้องนำเข้าแรงงานจากประเทศเพื่อนบ้าน ข้างเคียงเข้ามาทดแทนในแวดวงธุรกิจก่อสร้างและพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ และปัญหาการขาดแคลนแรงงานยังมีแนวโน้มรุนแรงมากขึ้น โดยเฉพาะเมื่อภาครัฐเร่งขับเคลื่อนนโยบายพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานด้านคมนาคมขนส่ง ยิ่งทำให้ความต้องการแรงงานในภาคการก่อสร้างเพิ่มสูงขึ้น ทำให้ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์มีแรงงานไม่เพียงพอต่อความต้องการ

ภาครัฐมีการวางแผนก่อสร้างโครงการสาธารณูปโภคต่างๆจำนวนมากโดยเฉพาะโครงการด้านการขนส่งคมนาคม ยิ่งทำให้ผู้รับเหมาต้องประเมินถึงระดับความรุนแรงของการขาดแคลนแรงงานที่จะเกิดขึ้น แม้จะมีมาตรการหรือแนวทางต่างๆ จากภาครัฐและหน่วยงานที่เกี่ยวข้องออกมาช่วยบรรเทาปัญหา แต่ภาคอสังหาริมทรัพย์และผู้รับเหมาต้องปรับตัวและรับมือกับสถานการณ์การขาดแคลนแรงงานที่จะเกิดขึ้นให้ได้ เพื่อให้สามารถดำเนินโครงการก่อสร้างได้แล้วเสร็จตามกำหนดระยะเวลา สามารถบริหารจัดการต้นทุนได้อย่างเหมาะสมในสภาวะที่เปลี่ยนแปลงได้ และต้องประยุกต์ใช้ความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีในหลายๆ ด้านเพื่อการดำเนินงานก่อสร้างโครงการอสังหาริมทรัพย์ให้มีประสิทธิภาพสูงสุด

ขณะเดียวกัน ภาครัฐมีการปรับอัตราค่าจ้างขั้นต่ำต่อวันสูงขึ้นในปี 2567 โดยเฉพาะในพื้นที่กรุงเทพฯ-ปริมณฑล ปรับเพิ่มขึ้นเป็น 363 บาท จากเดิม 353 บาท ทำให้ต้นทุนค่าจ้างแรงงานของผู้ประกอบการเพิ่มสูงขึ้น

ความเสี่ยงการขาดแคลนผู้รับเหมาและแรงงานดังกล่าวยังอาจส่งผลให้ บริษัทฯ มีความเสี่ยงจากความล่าช้าและความเสี่ยงจากคุณภาพและผลงานของผู้รับเหมา อย่างไรก็ตาม ที่ผ่านมา บริษัทฯ ไม่มีโครงการที่ก่อสร้างล่าช้ากว่ากำหนดเนื่องจาก บริษัทฯ ได้มีการคัดเลือกผู้รับเหมาที่มีคุณภาพได้มาตรฐานตามที่กำหนด และติดตามให้มีการว่าจ้างเป็นประจำอย่างต่อเนื่อง โดยในโครงการแนวราบ บริษัทฯ จะวางแผนว่าจ้างผู้รับเหมา 2 บริษัท เพื่อดำเนินงานก่อสร้างเป็นการป้องกันความเสี่ยงในกรณีที่ผู้รับเหมารายใดรายหนึ่ง ไม่พร้อมในการรับจ้างต่อ และเพื่อให้เกิดความมั่นคงในการดำเนิน

ธุรกิจ และความร่วมมือที่ดีต่อไปในอนาคต ในขณะเดียวกัน มีการกำหนดให้ผู้รับเหมาต้องเสียค่าปรับล่าช้าเป็นรายวันเพื่อป้องกันไม่ให้เกิดการส่งมอบงานล่าช้า และกำหนดการก่อสร้างเป็นไปตามแผนที่วางไว้เพื่อลดความเสี่ยงและควบคุมค่าใช้จ่าย

2.2 ความเสี่ยงจากการจัดหาที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการในอนาคต

ที่ดินสำหรับการพัฒนาที่อยู่อาศัยในทำเล ราคา และขนาดที่เหมาะสม เป็นทรัพยากรที่หาได้ยากขึ้น เริ่มขาดแคลน หรือมีแต่ราคาสูงเกินกว่าที่จะพัฒนาโครงการเพื่อตอบสนองต่อกลุ่มเป้าหมายของบริษัทในแต่ละทำเล

การแข่งขันในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพิ่มสูงขึ้น ทำให้เกิดการแข่งขันในการซื้อที่ดินของผู้ประกอบการ โดยเฉพาะพื้นที่ที่อยู่ในทำเลใจกลางกรุงเทพมหานคร หรือพื้นที่ที่อยู่ในแนวเส้นทางของระบบขนส่งมวลชน อาจส่งผลกระทบต่อบริษัท มีความเสี่ยงจากการจัดหาและจัดซื้อที่ดินไม่ได้ตามแผนธุรกิจ ตลอดจนราคาที่ดินที่มีการปรับตัวสูงขึ้น ส่งผลกระทบต่อต้นทุนการพัฒนาโครงการ และอาจทำให้ไม่สามารถพัฒนาโครงการเพื่อให้ได้ผลตอบแทนตามแผนการลงทุน

บริษัทฯ มีการถือครองที่ดินเปล่า (Land Bank) ที่ยังไม่พร้อมจะพัฒนาโครงการ อันเกิดจากการซื้อกิจการซึ่งมีที่ดินที่ยังไม่พัฒนาหรือพัฒนายังไม่แล้วเสร็จ หรือเกิดจากได้มาซึ่งที่ดินในอดีตและได้เก็บไว้เพื่อรอการพัฒนาโครงการ แต่เนื่องจากที่ดินเป็นสินทรัพย์ที่มีมูลค่าสูงและใช้เงินลงทุนจำนวนมาก ในขณะที่การพัฒนาโครงการจะใช้เวลาอย่างน้อยหนึ่งปีในแต่ละโครงการ ขึ้นอยู่กับขนาดของโครงการ

การลงทุนซื้อที่ดินมาเก็บไว้ล่วงหน้าในขณะที่ยังไม่มีแผนพัฒนาโครงการบนพื้นที่นั้น จะทำให้มีความเสี่ยงจากการที่สภาพคล่องอาจลดลง และไม่สามารถนำเงินลงทุนดังกล่าวไปใช้หมุนเวียนหรือใช้ในการพัฒนาโครงการอื่นๆได้ และยังทำให้ต้นทุนในการพัฒนาโครงการเพิ่มขึ้นจากต้นทุนทางการเงินที่ต้องใช้ไปในการซื้อที่ดิน นอกจากนี้ยังต้องคำนึงถึงภาระภาษีที่ดินตามกฎหมาย

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีการวางแผนในการจัดซื้อที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการ ตั้งแต่การกำหนดแนวทางในการจัดหาที่ดินในแต่ละปี การพิจารณาพื้นที่เป้าหมายและระดับราคาที่ดินที่ให้ได้ผลตอบแทนจากการลงทุนสูงและสอดคล้องกับรูปแบบและระดับราคาของโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่จะพัฒนา เพื่อให้แน่ใจว่าจะมีที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการอย่างต่อเนื่อง โดยในการพิจารณาจัดซื้อที่ดินแต่ละแห่ง จะมีการศึกษาและประเมินความเป็นไปได้เบื้องต้นในการพัฒนาโครงการพิจารณาโอกาสและศักยภาพจากการพัฒนาดังกล่าว ทิศทางการเจริญเติบโตของแหล่งที่อยู่อาศัย เส้นทางการพัฒนาของโครงการระบบขนส่งมวลชนระบบราง ข้อจำกัดทางกฎหมาย และมีการตรวจสอบกรรมสิทธิ์อย่างละเอียด เพื่อลดความเสี่ยงในทุกๆด้านก่อนการตัดสินใจซื้อที่ดิน

มีการศึกษาทางการตลาดเพื่อพิจารณาแนวโน้มและศักยภาพของการพัฒนาแหล่งที่อยู่อาศัยในแต่ละพื้นที่อย่างสม่ำเสมอ เพื่อลดความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงของราคาที่ดินที่สูงขึ้น ความเสี่ยงจากการที่ไม่สามารถซื้อทำเลที่มีศักยภาพในการพัฒนาในอนาคต หรือความเสี่ยงจากนโยบายของรัฐบาลที่เปลี่ยนไป เช่น ภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง และการวางแผนโครงการระบบการขนส่งมวลชนระบบราง

นอกจากนี้ บริษัทฯ มีการจัดหาที่ดินโดยรับซื้อจากเจ้าของที่ดินโดยตรง ดำเนินการเองโดยฝ่ายงานภายใน ภายใต้ขั้นตอนการจัดหาที่ดินที่กำหนดไว้อย่างชัดเจน และการจัดหาที่ดินผ่านนายหน้า (Broker) ซึ่งบริษัทฯ มีความสัมพันธ์ที่ดีกับนายหน้าจัดหาที่ดินหลายราย ทำให้สามารถจัดหาที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ในอนาคตได้อย่างต่อเนื่อง

2.3 ความเสี่ยงเกี่ยวกับการยกเลิกการจองโครงการของบริษัท

ด้วยสถานะหนี้ครัวเรือนที่อยู่ในระดับสูง ส่งผลให้กลุ่มลูกค้าของบริษัทฯ คือกลุ่มรายได้ปานกลางได้รับผลกระทบในการขอสินเชื่อที่อยู่อาศัยค่อนข้างมาก ซึ่งโดยส่วนใหญ่จะอยู่ในกลุ่มสินค้าระดับต่ำกว่า 2 ล้านบาท ส่งผลให้อัตราการชำระหนี้สินเชื่อโดยรวมอยู่ที่ประมาณ 32% ของยอดทำสัญญา

บริษัทฯ บริหารจัดการความเสี่ยงดังกล่าว โดยนำเสนอทางเลือกในการ “เช่าออมบ้าน” กับ LivNex ซึ่งเป็นบริษัทในเครือ โดยลูกค้าไม่ต้องชำระเงินดาวน์ ไม่ต้องรอการอนุมัติสินเชื่อจากธนาคาร และผ่อนในอัตราดอกเบี้ยพิเศษแบบลดต้นลดดอกตลอดสัญญา 36 งวด ค่าเช่าทุกเดือนจะถูกหักดอกเบี้ยและสะสมไว้ให้ลูกค้าจนครบสัญญา และการใช้ข้อมูลจากเครดิตบูโรในการวิเคราะห์ความสามารถของลูกค้า

อีกทางเลือกหนึ่งคือบริการ “เงินสดใจดี” ธุรกิจสินเชื่อที่ให้บริการสินเชื่อ Non-Bank ภายใต้การกำกับของธนาคารแห่งประเทศไทย ซึ่งมีทีมที่ปรึกษาและผู้เชี่ยวชาญวิเคราะห์การเงินที่ที่ประสบการณ์ด้านสินเชื่อที่อยู่อาศัย เพื่อให้สามารถให้สินเชื่อที่เหมาะสมกับลูกค้า นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังใช้ข้อมูลจากเครดิตบูโรในการวิเคราะห์คุณสมบัติและความสามารถของลูกค้า

3. ความเสี่ยงด้านกฎระเบียบและกฎหมาย (Compliance Risk)

ผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงข้อบังคับกฎหมายและระเบียบวิธีปฏิบัติการดำเนินธุรกิจภาคอสังหาริมทรัพย์ มีกฎระเบียบ ข้อบังคับ หรือกฎหมายที่เกี่ยวข้องหลายฉบับ เช่น พระราชบัญญัติจัดสรรที่ดิน พระราชบัญญัติอาคารชุด พระราชบัญญัติส่งเสริมและรักษาคุณภาพสิ่งแวดล้อมแห่งชาติ เป็นต้น โดยที่ผ่านมา บริษัทฯ มีนโยบายอย่างชัดเจนในการปฏิบัติงานให้เป็นไปตามกฎหมายและข้อบังคับที่เกี่ยวข้อง และมีการเตรียมความพร้อมเกี่ยวกับกฎระเบียบที่ออกใหม่ ศึกษาผลกระทบ ข้อดี ข้อเสียของกฎเกณฑ์ต่างๆ ให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่บริษัท และผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่ม

การประกาศใช้ พ.ร.บ.คุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล พ.ศ. 2562 ที่มีผลบังคับใช้ในวันที่ 1 มิถุนายน พ.ศ. 2565 ซึ่งกฎหมายดังกล่าว มีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจโดยตรง เนื่องจากข้อมูลถือเป็นทรัพย์สินประเภทหนึ่งในการดำเนินธุรกิจของทุกองค์กร เช่น มูลส่วนบุคคลทั้งของพนักงาน คู่ค้า โดยเฉพาะลูกค้า มีโอกาสที่จะละเมิดข้อบังคับตาม พ.ร.บ.คุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลได้ หากไม่มีมาตรการบริหารจัดการเรื่องข้อมูลส่วนบุคคลที่ปลอดภัย

สำหรับบริษัท ในฐานะผู้ควบคุมข้อมูล ได้จัดทำนโยบายต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับ พ.ร.บ. คุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล การกำหนดมาตรการรักษาความมั่นคงปลอดภัยของข้อมูลส่วนบุคคล การกำหนดขั้นตอนการปฏิบัติงานที่สอดคล้องตามข้อกำหนดของกฎหมายตั้งแต่ขั้นตอนแรกที่ได้มาซึ่งการนำข้อมูลไปใช้ทางธุรกิจ การจัดเก็บและรักษาข้อมูล และการจัดอบรมให้ความรู้ความเข้าใจในสาระสำคัญของกฎหมายและแนวปฏิบัติที่ถูกต้องสำหรับพนักงานที่เกี่ยวข้องกับข้อมูลส่วนบุคคลของลูกค้าและคู่ค้าโดยตรง ตลอดจนสื่อสารความเข้าใจเกี่ยวกับ พ.ร.บ.คุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล ไปยังพนักงานทุกคนในองค์กร เพื่อสร้างความตระหนักรู้ และมีความระมัดระวังในการใช้ข้อมูลส่วนบุคคล

4. ความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นใหม่ (Emerging Risk)

4.1 ความเสี่ยงจากภัยพิบัติทางธรรมชาติและโรคระบาด

การเกิดภัยธรรมชาติ อุบัติภัย การก่อวินาศกรรมโดยเฉพาะอย่างยิ่งการเกิดโรคระบาดที่รุนแรงและแพร่กระจายไปทั่วโลก แม้จะมีโอกาสเกิดไม่บ่อยนัก แต่หากเกิดความเสียหายจากภัยเหล่านี้ อาจก่อให้เกิดการหยุดชะงัก

ทางธุรกิจ และส่งผลกระทบต่อกระแสเงินสด และความสามารถในการทำกำไรของกิจการได้ ดังนั้น บริษัทฯ จึงได้จัดทำ ประกันภัยที่ครอบคลุมความเสียหายอันเกิดจากภัยธรรมชาติ อุบัติภัย และการก่อวินาศกรรมให้กับทุกโครงการ ภายใต้ การบริหารงานของบริษัทฯ เพื่อป้องกันความเสียหายทางการเงิน รวมถึง มีการจัดทำ Business Continuity Plan เพื่อ บริหารจัดการในสถานการณ์ฉุกเฉินและการวางแผนธุรกิจอย่างต่อเนื่องมีการติดตาม สถานการณ์อย่างใกล้ชิด และ ประเมินความเสี่ยง เพื่อรองรับและลด ผลกระทบจากเหตุการณ์ฉุกเฉิน หรือเหตุการณ์วิกฤตที่อาจเกิดขึ้นกับบริษัทฯ ได้

4.2 ความเสี่ยงด้านสิ่งแวดล้อมและสิทธิมนุษยชน

ด้วยสถานการณ์และความตื่นตัวในสังคมโลกที่ปรับเปลี่ยนไปในเชิงอนุรักษ์ธรรมชาติ และใส่ใจต่อสิ่งแวดล้อม อาชีวอนามัย และความปลอดภัยมากขึ้น รวมทั้งการเคารพสิทธิมนุษยชน ทำให้ธุรกิจต่างๆต้องตอบสนองต่อความตื่นตัว เหล่านี้

บริษัทฯ ตระหนักรู้ในบริบทดังกล่าวมาแล้วเป็นเวลานาน และได้สร้างองค์ประกอบที่ตอบสนองในเชิงบวกต่อ สังคมและผู้บริโภคในทุกกระบวนการของการพัฒนาพลังงานทดแทนที่ครอบคลุมมา เห็นได้จากการเป็นผู้ประกอบการรายแรกๆที่ นำระบบ Solar Energy มาใช้ รวมทั้งธุรกิจที่เกี่ยวข้องทั้งในภาค Clean Energy, Deforestation, Carbon Credit และอื่นๆ รวมทั้งการใส่ใจในสวัสดิภาพและสวัสดิการของพนักงานทุกระดับ การดูแลลูกบ้านในโครงการทั้งในภาวะปกติหรือในภาวะ ที่ลูกบ้านประสบปัญหาจากภัยสาธารณะ เช่น ในช่วงสถานการณ์โควิด หรือในสถานการณ์ภัยพิบัติอื่นๆ

ผู้บริหารของบริษัทฯ มีความตื่นตัวและตอบสนองต่อความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นใหม่ได้รวดเร็ว โดยการปรับแผนการ พัฒนาโครงการต่างๆ เป็นระยะๆ ให้สอดคล้องกับบริบทที่เปลี่ยนแปลงไปเหล่านี้

5. ความเสี่ยงด้านการเงิน (Financial Risk)

5.1 ความเสี่ยงด้านนโยบายการปล่อยสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยของสถาบันการเงิน

ยอดการปล่อยสินเชื่อเพื่ออยู่อาศัยทั้งที่อยู่อาศัยใหม่และที่อยู่อาศัยมือสองรวมกันให้แก่ประชาชนรายย่อยของ สถาบันการเงินในปี 2566 มียอดรวมประมาณ 678,350 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 2.8 เมื่อเทียบกับยอดรวม 698.072 ล้าน บาทในปี 2565 โดยยอดสินเชื่อเพื่ออยู่อาศัยปล่อยใหม่ให้แก่ประชาชนรายย่อยในครั้งแรกของปี 2566 มีมูลค่าประมาณ 313,180 ล้านบาท แต่ในช่วงครึ่งหลังของปีสถานการณ์ดีขึ้น มีมูลค่าสินเชื่อเพื่ออยู่อาศัยปล่อยใหม่รวม 365.170 ล้านบาท เพิ่มขึ้นกว่าครึ่งแรกของปีถึงร้อยละ 16.6 สะท้อนสถานการณ์ตลาดที่อยู่อาศัยที่ดีขึ้นในครึ่งปีหลัง

มูลค่าสินเชื่อเพื่ออยู่อาศัยบุคคลทั่วไปคงค้าง ณ สิ้นปี 2566 อยู่ที่ประมาณ 4,950,200 ล้านบาทเพิ่มขึ้นร้อยละ 4.4 เมื่อเทียบกับ ณ สิ้นปี 2565 ซึ่งมียอดคงค้างเท่ากับประมาณ 4,741,100 ล้านบาท

ธนาคารของรัฐยังคงปล่อยสินเชื่อในสัดส่วนที่สูง เพื่อสนับสนุนนโยบายภาครัฐในการช่วยเหลือผู้มีรายได้น้อยถึง ปานกลาง เนื่องจากสถาบันการเงินเฉพาะกิจมีพันธกิจในการตอบสนองนโยบายภาครัฐในด้านการสนับสนุนโครงการ สินเชื่อเพื่ออยู่อาศัยของผู้มีรายได้น้อยและปานกลาง

คุณภาพของสินเชื่อเพื่ออยู่อาศัยอาจถดถอยลงได้ในอนาคต สัดส่วนภาระหนี้ต่อรายได้ (Debt Service Ratio หรือ DSR) โดยเฉลี่ยของครัวเรือนไทยอยู่ในระดับใกล้เคียงร้อยละ 30 มาตั้งแต่ปี 2562 และเพิ่มเกินระดับร้อยละ 30 ภายหลัง เกิดการระบาดของโควิด เนื่องจากครัวเรือนมีการกู้ยืมเพื่อชดเชยรายได้ที่ขาดหายไป

ภาวะหนี้ภาคครัวเรือนของประเทศไทยยังอยู่ในระดับสูง ปัจจุบันอยู่ที่ร้อยละ 90.9 ต่อ GDP ส่งผลกระทบต่อศักยภาพในการซื้อที่อยู่อาศัย ทั้งนี้ หนี้ครัวเรือนที่เป็นสินเชื่อที่อยู่อาศัยมีสัดส่วนเพียงประมาณหนึ่งในสามของหนี้ครัวเรือนทั้งหมด เทียบกับในหลายประเทศซึ่งหนี้ครัวเรือนที่เป็นสินเชื่อที่อยู่อาศัยมีสัดส่วนประมาณร้อยละ 40 ของหนี้ครัวเรือนทั้งหมด หมายความว่าภาระหนี้ของภาคครัวเรือนในประเทศไทยเป็นไปเพื่อการอุปโภคบริโภคอย่างอื่น เช่น สินเชื่อบัตรเครดิต สินเชื่อรถ และสินเชื่อส่วนบุคคลประเภทต่างๆ ในสัดส่วนที่สูงจนไม่สามารถขอสินเชื่อเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยได้ เพราะมีภาระหนี้ต่อรายได้สูงเกินไป

บริษัทฯ มีการศึกษาสถานการณ์ตลาดที่อยู่อาศัยอย่างต่อเนื่อง ตลอดจนประสานงานกับสถาบันการเงินทั้งธนาคารพาณิชย์และธนาคารของรัฐ เพื่อติดตามนโยบายการปล่อยสินเชื่อของสถาบันการเงินแต่ละแห่งอย่างใกล้ชิดและเพื่อปรับเปลี่ยนแนวทางการบริหารจัดการสินเชื่อเพื่อผู้ซื้อที่อยู่อาศัยให้สอดคล้องกับแต่ละสถาบันการเงินในแต่ละช่วงเวลา

นอกจากนี้บริษัทฯ ยังมีมาตรการคัดกรองผู้ซื้อรายย่อย หรือการ Pre-approve ในการจองซื้อบ้านจัดสรรหรือคอนโดมิเนียม เพื่อลดปัญหาการยกเลิกการซื้อเนื่องจากการขอสินเชื่อไม่ผ่าน และลดการเสียโอกาสในการขาย

5.2 ความเสี่ยงจากความผันผวนของต้นทุนวัสดุก่อสร้างและต้นทุนค่าแรงขั้นต่ำ

ปัจจัยหลักที่สำคัญของการดำเนินธุรกิจของบริษัท นอกจากราคาต้นทุนที่ดินแล้ว ต้นทุนการก่อสร้างเป็นปัจจัยเสี่ยงที่มีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท โดยต้นทุนการก่อสร้างประกอบด้วยต้นทุนราคาวัสดุก่อสร้างและต้นทุนค่าแรงเป็นหลัก ซึ่งราคาวัสดุก่อสร้างมีการปรับตัวตามอุปสงค์ อุปทานในตลาดโลก การเติบโตทางเศรษฐกิจ อัตราเงินเฟ้อ และสถานการณ์การก่อสร้างภายในประเทศ รวมทั้งการปรับค่าแรงขั้นต่ำ ทำให้มีความเสี่ยงจากต้นทุนการก่อสร้างที่อาจสูงขึ้นในอนาคต โดยเฉพาะหมวดเหล็กและผลิตภัณฑ์เหล็กซึ่งขยายตัวในอัตราสูงตามราคาเหล็กในตลาดโลกที่เพิ่มขึ้น นอกจากนี้ ราคาสินค้าวัสดุก่อสร้างหลายประเภท อาทิ หมวดอุปกรณ์ไฟฟ้าและประปา หมวดผลิตภัณฑ์คอนกรีต หมวดวัสดุก่อสร้างอื่น ๆ อาจปรับสูงขึ้นตามต้นทุน วัตถุดิบ ราคาน้ำมันดิบ และค่าขนส่ง หากเกิดสถานการณ์ความตึงเครียดเกี่ยวโยงไปถึงประเทศที่เป็นฐานการผลิตที่สำคัญ

5.3 ความเสี่ยงเกี่ยวกับสภาพคล่องและการเข้าถึงแหล่งเงินทุน

ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เป็นธุรกิจที่ต้องใช้การลงทุนสูง เริ่มตั้งแต่การลงทุนซื้อที่ดิน การพัฒนาที่ดิน การก่อสร้าง และการขาย กิจกรรมดังกล่าวล้วนต้องใช้เงินลงทุนจำนวนมากจนกว่าบริษัทฯ จะได้รับชำระหนี้ส่วนใหญ่ของมูลค่าขายในวันโอนกรรมสิทธิ์ซึ่งจะเกิดขึ้นเมื่อการก่อสร้างแล้วเสร็จ ทั้งนี้ บริษัทฯ มีระยะเวลาในการบริหารโครงการประมาณ 1-2 ปีขึ้นไปแล้วแต่ขนาดของโครงการ ดังนั้น ธุรกิจนี้จึงมีความเสี่ยงเกี่ยวกับการบริหารสภาพคล่องทางการเงินและการเข้าถึงแหล่งเงินทุนที่จะต้องใช้ในการดำเนินธุรกิจ

บริษัทฯ ได้ดำเนินนโยบายเพิ่มสภาพคล่องในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน ด้วยการสร้างพันธมิตรทางธุรกิจกับสถาบันการเงินหลายแห่ง ซึ่งได้รับความไว้วางใจจากสถาบันการเงินหลายแห่งที่ให้สนับสนุนสินเชื่อเป็นอย่างดีตลอดมา โดยบริษัทฯ จะพิจารณาเปรียบเทียบข้อเสนอมที่มีต้นทุนเหมาะสมที่สุด ทั้งในส่วนของสินเชื่อเพื่อพัฒนาโครงการ (Pre-Finance) โดยบริษัทฯ มีวงเงิน Pre-Finance รองรับทุกโครงการ และบริษัทฯ ยังได้ใช้การระดมทุนเพื่อบริหารสภาพคล่องโดยการออกตั๋วเงินระยะสั้น หุ้นกู้ทั้งระยะสั้นและระยะยาวที่เหมาะสมกับความต้องการใช้เงินเพื่อนำมาพัฒนาโครงการและการขยายกิจการ ซึ่งการออกหุ้นกู้ดังกล่าวได้รับการตอบรับจากตลาดเป็นอย่างดี เนื่องด้วย ชื่อเสียงและประสิทธิภาพการดำเนินงานของบริษัทฯ อีกทั้งบริษัทฯ ให้ความสำคัญในการบริหารสภาพคล่องทางการเงินด้วยการดำเนินธุรกิจอย่าง

ระดับกระทรวงรอบคอบในการพิจารณาพัฒนาโครงการ ตั้งแต่การพิจารณาเลือกทำเลที่ดินที่จะลงทุนซื้อ การทำวิจัยเพื่อวิเคราะห์ศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการต่าง ๆ และการให้ความสำคัญในรายละเอียดของทุกส่วนงานที่สำคัญในแต่ละโครงการเพื่อให้ทุกโครงการประสบความสำเร็จ

นอกจากนี้ คณะกรรมการบริษัท มีนโยบายที่ชัดเจนในการบริหารเงินทุน โดยมีการบริหารจัดการความเสี่ยงด้านการเงิน เพื่อลดความเสี่ยงที่อาจส่งผลกระทบต่อการทำงานและฐานะทางการเงินของบริษัท โดยมีการกำกับดูแลและติดตามให้ฝ่ายจัดการมีการรายงานผลการดำเนินงานอย่างต่อเนื่อง พร้อมทั้งมีแผนรองรับในกรณีที่แนวโน้มที่จะประสบปัญหาทางการเงินโดยคำนึงถึงความเป็นธรรมต่อผู้มีส่วนได้เสียทุกรายอย่างเท่าเทียมกัน รวมถึง ดูแลให้มีการบริหารสภาพคล่อง เพื่อให้เกิดความพร้อมในการชำระหนี้ให้แก่เจ้าหนี้อย่างทันเวลาที่ภายใต้สถานการณ์ฉุกเฉิน เพื่อให้สามารถชำระหนี้คืนให้แก่เจ้าหนี้ได้แม้ในภาวะที่ประสบวิกฤติสภาพคล่อง และหากเกิดกรณีที่ไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขที่ตกลงกันได้ บริษัทจะแจ้งให้เจ้าหนี้ทราบ และดำเนินการหาแนวทางการแก้ไขปัญหา ตลอดจนดูแลให้มีการรายงานข้อมูลสารสนเทศต่างๆ ที่ถูกต้องและครบถ้วนแก่เจ้าหนี้

5.4 ความเสี่ยงด้านการเงินจากการปรับตัวเพิ่มขึ้นของอัตราดอกเบี้ย

ในช่วงปี 2566 ทิศทางอัตราดอกเบี้ยเปลี่ยนเป็นขาขึ้น อัตราดอกเบี้ยนโยบาย ณ สิ้นปี 2566 อยู่ที่ระดับร้อยละ 2.50 เทียบกับ ร้อยละ 1.25 ณ สิ้นปี 2565 อัตราดอกเบี้ยนโยบายที่เพิ่มขึ้นสะท้อนต่อไปยังอัตราดอกเบี้ยในตลาดการเงิน ซึ่งทำให้ต้นทุนทางการเงินของทั้งผู้ประกอบการและของผู้บริโภคที่ต้องการซื้อที่อยู่อาศัยเพิ่มขึ้น เป็นปัจจัยกดดันทั้งต้นทุนโดยรวมของผู้ประกอบการและกำลังซื้อของผู้บริโภคที่ต้องการซื้อบ้าน อย่างไรก็ตาม แนวโน้มอัตราดอกเบี้ยนโยบายในประเทศเริ่มนิ่งในช่วงต้นปี 2567 และมีโอกาสปรับลดลงได้ในช่วงครึ่งหลังของปี 2567

ความเสี่ยงจากการปรับตัวเพิ่มขึ้นของอัตราดอกเบี้ยส่งผลกระทบต่อการทำงานธุรกิจของบริษัท โดยส่งผลกระทบต่อต้นทุนทางการเงินของบริษัท และส่งผลกระทบต่อพิจารณาตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยของลูกค้า ซึ่งส่วนใหญ่จะขอการสนับสนุนเงินกู้เพื่อที่อยู่อาศัยจากสถาบันการเงิน

อัตราดอกเบี้ยเงินกู้และเงื่อนไขการผ่อนชำระเงินกู้ เป็นปัจจัยที่สำคัญต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยของลูกค้า เพราะสะท้อนความสามารถในการผ่อนชำระของลูกค้า หากอัตราดอกเบี้ยและเงื่อนไขไม่เอื้ออำนวยอาจทำให้ลูกค้าชะลอการตัดสินใจซื้อ หรือสถาบันการเงินอาจปฏิเสธการให้สินเชื่อต่อลูกค้า หรือให้กู้ไม่เต็มตามวงเงินที่ลูกค้าต้องการ บริษัทตระหนักถึงปัญหานี้ จึงมีการศึกษาพฤติกรรมของลูกค้าอย่างต่อเนื่อง และปรับเงื่อนไขการซื้อและการผ่อนดาวน์ให้กับลูกค้าได้อย่างเหมาะสม ช่วยแบ่งเบาภาระทางการเงินในการซื้อที่อยู่อาศัยของลูกค้า

5.5 ความเสี่ยงจากการดำรงอัตราส่วนทางการเงิน

ณ วันที่ 31 กรกฎาคม 2567 บริษัทมีหนี้สินกู้ยืมค้างของบริษัททั้งสิ้น 7,095 ล้านบาท แบ่งเป็นภายใต้โครงการ MTN ปี 2564 จำนวน 1,200 ล้านบาทและภายใต้โครงการ MTN ปี 2565 จำนวน 5,895 ล้านบาท โดยตามข้อกำหนดสิทธิของหนี้ภายใต้โครงการ MTN ปี 2564 และ ปี 2565 ที่มีมูลค่าค้างอยู่ ณ วันที่ 31 กรกฎาคม 2567 นั้น กำหนดให้ต้องดำรงอัตราส่วนดังนี้

1. ข้อกำหนดสิทธิ MTN ปี 2564 บริษัทต้องดำรงหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น ตลอดจนอายุของหนี้ในอัตราส่วนไม่เกิน 2.5:1 ณ วันสิ้นงวดบัญชีรายไตรมาสในแต่ละไตรมาสของผู้ถือหุ้น ตามงบการเงินรวมของผู้ถือหุ้นที่ได้ผ่านการสอบทานหรือตรวจสอบโดยผู้สอบบัญชีแล้ว

2.ข้อกำหนดสิทธิ MTN ปี 2565 (รวมถึงโครงการ MTN ปี 2567) บริษัทต้องดำรงหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยต่อ ส่วนของผู้ถือหุ้น ตลอดอายุของหุ้นกู้ในอัตราส่วนไม่เกิน 2.5:1 ณ วันสิ้นงวดบัญชีรายไตรมาสในแต่ละไตรมาสของผู้ถือหุ้นกู้ ตามงบการเงินรวมของผู้ถือหุ้นกู้ที่ได้ผ่านการสอบทานหรือตรวจสอบโดยผู้สอบบัญชีแล้ว

โดย ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2567 บริษัทมีอัตราส่วนหนี้สิน ต่อ ส่วนของผู้ถือหุ้นตามข้อกำหนดสิทธิ MTN ปี 2564 และอัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย ต่อ ส่วนของผู้ถือหุ้นข้อกำหนดสิทธิ MTN ปี 2565 เท่ากับ 1.81:1 และ 1.65:1 ตามลำดับ ซึ่งไม่เกินอัตราที่ต้องดำรง 2.5 : 1 ตามเงื่อนไขที่กำหนดไว้ในข้อกำหนดสิทธิ

5.6 ความเสี่ยงจากภาระหนี้สินทางการเงินของบริษัทจะยังอยู่ในระดับสูง

ภาระหนี้สินทางการเงินของบริษัทจะยังอยู่ในระดับสูงช่วงหนึ่ง เนื่องจากต้องใช้เวลามากขึ้นในการทยอยขายสินค้าเหลือขายที่เหลืออยู่ มูลค่าโครงการที่เหลือขายของโครงการที่พัฒนาโดยบริษัทเองและที่พัฒนาภายใต้กิจการร่วมทุน ปรับเพิ่มขึ้นมาอยู่ที่ 5.4 หมื่นล้านบาท (โดยเป็นโครงการแนวราบประมาณ 38% และที่เหลือเป็นโครงการคอนโดมิเนียม) ณ เดือนมิถุนายน 2567 จากประมาณ 2.9 หมื่นล้านบาท ณ เดือนธันวาคม 2565 ส่งผลให้ ระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ยเพิ่มขึ้นมาอยู่ที่ 1,529 วัน ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2567 จาก 1,276 วัน ณ เดือนธันวาคม 2565

ตามรายงานอันดับความเชื่อถือของบริษัทและหุ้นกู้ โดย บริษัท ทริสเรทติ้ง จำกัด (มหาชน) ณ วันที่ 31 กรกฎาคม 2567 ตามสมมติฐานกรณีพื้นฐาน ทริสเรทติ้ง ประเมินการว่าอัตราส่วนหนี้สินทางการเงินต่อเงินทุนของบริษัทจะยังอยู่ในช่วง 57%-60% ทริสเรทติ้งยังคาดว่าอัตราส่วนเงินทุนจากการดำเนินงานต่อหนี้สินทางการเงินจะอยู่ในช่วง 5%-7% ในช่วงปี 2567-2569 ซึ่งตัวเลขเหล่านี้ขึ้นอยู่กับสมมติฐานที่คาดว่าบริษัทจะเปิดตัวโครงการใหม่ภายใต้สัญญาการร่วมทุนรูปแบบใหม่ (หนึ่งบริษัทหลายโครงการ) ที่มีมูลค่ามากกว่า 3.6 หมื่นล้านบาทในช่วงปีประมาณการ งบประมาณ สำหรับการซื้อที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการของบริษัทเองจะอยู่ที่ประมาณ 0.5 พันล้านบาทต่อปีในช่วงปี 2568-2569 พร้อมกับการใช้จ่ายประมาณ 600-800 ล้านบาทต่อปีในช่วง 3 ปีข้างหน้าสำหรับการเพิ่มทุนในกิจการร่วมทุนในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์และการลงทุนในธุรกิจอื่น ๆ อีกด้วย

ทั้งนี้ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2567 กลุ่มบริษัทฯ มีโครงการที่ขายได้แล้วอยู่ระหว่างรอโอนกรรมสิทธิ์ (Backlog) จำนวน 5,472 ล้านบาท โดยคาดว่าจะโอนกรรมสิทธิ์ในปี 2567-2569 หาก Backlog ดังกล่าวเริ่มโอนกรรมสิทธิ์แล้วจะส่งผลให้ระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ยและหนี้สินทางการเงินลดลง

6. ความเสี่ยงเกี่ยวกับการลงทุนในตราสารหนี้

ความเสี่ยงด้านเครดิต (Credit Risk)

ผู้ถือหุ้นที่มีความเสี่ยงที่อาจจะไม่ได้รับชำระดอกเบี้ยหรือเงินต้น ในกรณีที่ธุรกิจและผลการดำเนินงานของผู้ถือหุ้นกู้ไม่เป็นไปตามที่คาดหมาย หรือทรัพย์สินของผู้ถือหุ้นกู้ มีไม่เพียงพอต่อการชำระหนี้ ดังนั้น ก่อนการตัดสินใจลงทุน ผู้ลงทุนควรพิจารณาฐานะการเงินและความสามารถในการชำระหนี้ของผู้ถือหุ้นกู้จากข้อมูลที่ระบุไว้ในแบบแสดงรายการข้อมูลการเสนอขายตราสารหนี้และร่างหนังสือชี้ชวนในการประเมินความเสี่ยงด้านเครดิตของผู้ถือหุ้นกู้ ผู้ลงทุนสามารถดูการจัดอันดับความน่าเชื่อถือของผู้ถือหุ้นกู้ที่จัดทำโดยสถาบันจัดอันดับความน่าเชื่อถือประกอบการตัดสินใจลงทุนได้ ถ้าการจัดอันดับความน่าเชื่อถือของผู้ถือหุ้นกู้ต่ำ แสดงว่าความเสี่ยงด้านเครดิตของผู้ถือหุ้นกู้สูง ผลตอบแทนที่ผู้ลงทุนได้รับควรจะสูงด้วยเพื่อชดเชยความเสี่ยงที่สูงของผู้ถือหุ้นกู้ดังกล่าว

อย่างไรก็ตาม การจัดอันดับความน่าเชื่อถือมิได้เป็นการให้คำแนะนำให้ซื้อ ขาย หรือถือครองหุ้นกู้ที่เสนอขายแต่อย่างใด และการจัดอันดับความน่าเชื่อถืออาจมีการยกเลิกหรือเปลี่ยนแปลงได้ตลอดอายุของหุ้นกู้ ก่อนการลงทุนผู้ลงทุนควรศึกษาข้อมูลผลการดำเนินงานของบริษัทผู้ออกหุ้นกู้ นอกจากการพิจารณา credit rating ของหุ้นกู้ และผู้ลงทุนควรติดตามข้อมูลข่าวสารของบริษัทผู้ออกหุ้นกู้อันรวมถึงการปรับปรุงเปลี่ยนแปลงการจัดอันดับ credit rating ได้จากเว็บไซต์สำนักงาน ก.ล.ต. สถาบันจัดอันดับความน่าเชื่อถือ หรือสมาคมตลาดตราสารหนี้ไทย

ความเสี่ยงด้านราคา (Price Risk)

ราคาตลาดของหุ้นกู้นั้นอาจมีการเปลี่ยนแปลงขึ้นอยู่กับการเปลี่ยนแปลงของปัจจัยหลายประการ ยกตัวอย่างเช่น ระดับอัตราดอกเบี้ยในตลาดการเงิน นโยบายของธนาคารแห่งประเทศไทย สภาพเศรษฐกิจโดยรวม อัตราเงินเฟ้อ อายุของหุ้นกู้ หรืออุปสงค์ส่วนเกินหรือส่วนขาดของหุ้นกู้ ดังนั้น ผู้ถือหุ้นกู้จะได้รับผลกระทบจากความผันผวนของราคาดังกล่าว ในกรณีที่มีการซื้อขายตราสารก่อนครบกำหนดไถ่ถอน ทั้งนี้ หุ้นกู้ที่มีอายุคงเหลือยาวกว่าจะได้รับผลกระทบจากความผันผวนดังกล่าวมากกว่า

ความเสี่ยงด้านสภาพคล่อง (Liquidity Risk)

ผู้ถือหุ้นกู้ อาจไม่สามารถขายหุ้นกู้ก่อนครบกำหนดไถ่ถอนหุ้นกู้ได้ทันทีในราคาที่ต้องการ เนื่องจากมีการซื้อขายเปลี่ยนแปลงมือของหุ้นกู้ในตลาดรองอาจมีไม่มาก อย่างไรก็ตาม ผู้ถือหุ้นกู้สามารถขายหุ้นกู้ได้ที่ธนาคารพาณิชย์ บริษัทหลักทรัพย์ หรือนิติบุคคลอื่นใดที่มีใบอนุญาตค้าหลักทรัพย์อันเป็นตราสารแห่งหนี้ หากมีผู้เสนอซื้อหรือขายหุ้นกู้ผ่านผู้มีใบอนุญาตดังกล่าวข้างต้น นอกจากนี้ ในกรณีที่หุ้นกู้ชุดที่เกี่ยวข้องกับการออกและเสนอขายต่อผู้ลงทุนสถาบัน ผู้ลงทุนรายใหญ่พิเศษ และ/หรือ ผู้ลงทุนรายใหญ่ ตามประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุนที่ พ.จ. 16/2565 การขออนุญาตและการอนุญาตให้เสนอขายตราสารหนี้ที่ออกใหม่ต่อบุคคลในวงจำกัด และการเสนอขายหุ้นกู้แปลงสภาพต่อบุคคลที่มีลักษณะเฉพาะฉบับลงวันที่ 23 กันยายน พ.ศ. 2565 (รวมทั้งที่มีการแก้ไขเพิ่มเติม) และผู้ออกหุ้นกู้ได้จัดซื้อจำกัดการโอนให้จำกัดอยู่ในผู้ลงทุนสถาบัน ผู้ลงทุนรายใหญ่พิเศษ และ/หรือ ผู้ลงทุนรายใหญ่เท่านั้นไว้กับสำนักงาน ก.ล.ต. ดังนั้น ผู้ออกหุ้นกู้และ/หรือนายทะเบียนหุ้นกู้จะไม่รับจดทะเบียนการโอนหุ้นกู้ไม่ว่าในทศใด ๆ ให้แก่บุคคลอื่นที่ไม่ใช่ผู้ลงทุนสถาบัน ผู้ลงทุนรายใหญ่พิเศษ และ/หรือ ผู้ลงทุนรายใหญ่ ตามประกาศคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ที่ 5/2552 เรื่อง การกำหนดบทนิยามในประกาศเกี่ยวกับการออกและเสนอขายตราสารหนี้ทุกประเภท ฉบับลงวันที่ 13 มีนาคม พ.ศ. 2552 (รวมทั้งที่มีการแก้ไขเพิ่มเติมหรือที่แก้ไขแทนที่) และตามประกาศคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ที่ ก.จ. 39/2564 เรื่องการกำหนดบทนิยามผู้ลงทุนสถาบัน ผู้ลงทุนรายใหญ่พิเศษ และผู้ลงทุนรายใหญ่ ฉบับลงวันที่ 24 ธันวาคม พ.ศ. 2564 (รวมทั้งที่มีการแก้ไขเพิ่มเติมหรือที่แก้ไขแทนที่) เว้นแต่เป็นการโอนทางมรดก

ความเสี่ยงเกี่ยวกับการด้อยสิทธิเชิงโครงสร้างของหุ้นกู้ไม่มีหลักประกัน

กรณีที่ผู้ออกหุ้นกู้มีการผิดนัดและต้องชำระคืนหนี้ค้างชำระโดยพลัน หุ้นกู้ไม่มีหลักประกันจะมีความเสี่ยงที่จะไม่ได้รับชำระคืนมากกว่าหนี้อื่นของผู้ออกหุ้นกู้เนื่องจากหุ้นกู้ไม่มีหลักประกันจะมีสถานะและสิทธิได้รับชำระหนี้ด้อยกว่าเจ้าหนี้สถาบันการเงินที่มีหลักประกัน

กลุ่มบริษัทมีสินทรัพย์หลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ ประกอบด้วย (1) สินค้าคงเหลือ (2) อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน และ (3) ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ โดย ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2567 ตามงบการเงินเฉพาะกิจการ กลุ่มบริษัทมีสินทรัพย์หลักดังกล่าวมูลค่ารวม 5,401.6 ล้านบาท โดยมีมูลค่าติดภาระผูกพันรวม 4,129.1 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 76.4 ของมูลค่าสินทรัพย์ประเภทดังกล่าวทั้งหมด โดยมีส่วนที่ไม่ติดภาระผูกพันจำนวน 1,272.5 ล้านบาท ทั้งนี้ตามงบการเงินเฉพาะกิจการ

บริษัทมีหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยที่ไม่มีประกันจำนวน 8,649.7 ล้านบาท ดังนั้นหนี้สินที่ไม่มีหลักประกันจึงมีความเสี่ยงในกรณีที่บริษัทจำเป็นต้องขายทรัพย์สินเพื่อชำระหนี้สิน ซึ่งทรัพย์สินดังกล่าวอาจไม่เพียงพอในการชำระหนี้สินที่ไม่มีประกัน

ความเสี่ยงจากข้อกำหนดสิทธิของหุ้นกู้ ไม่มีข้อกำหนดจำกัดการก่อหลักประกันหรือภาระผูกพันเหนือทรัพย์สินและรายได้ที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

เนื่องจากลักษณะของการประกอบธุรกิจของผู้ถือหุ้นกู้เป็นธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ซึ่งมีความจำเป็นต้องมีความคล่องตัวในการขอสินเชื่อและการก่อหลักประกันหรือภาระผูกพันเหนือทรัพย์สินและรายได้ของผู้ถือหุ้นกู้ ดังนั้นข้อกำหนดสิทธิสำหรับหุ้นกู้ของผู้ถือหุ้นกู้ รวมถึงหุ้นกู้ภายใต้โครงการนี้ จะไม่มีข้อกำหนดจำกัดการก่อหลักประกันหรือภาระผูกพันเหนือทรัพย์สินและรายได้ที่ใช้ในการประกอบธุรกิจของผู้ถือหุ้นกู้ ทั้งในปัจจุบันและอนาคต ผู้ถือหุ้นกู้จึงมีความเสี่ยงหาก ผู้ถือหุ้นกู้นำทรัพย์สินหรือรายได้ไปก่อหลักประกันหรือภาระผูกพันเป็นประกันหนี้ ทำให้เมื่อเกิดเหตุการณ์ชำระหนี้ บริษัทจะไม่มีทรัพย์สินเพียงพอต่อการชำระหนี้สินและผู้ถือหุ้นกู้จะไม่สามารถเรียกร้องการชำระคืนได้เต็มมูลค่าหลักประกัน

แต่ถึงแม้ไม่มีข้อกำหนดดังกล่าว ข้อกำหนดสิทธิได้มีข้อกำหนดของภาระหนี้ของผู้ถือหุ้นกู้ ภายใต้การดำรงหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (สำหรับโครงการ MTN ปี 2564) และหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (สำหรับโครงการ MTN ปี 2565 และโครงการ MTN ปี 2567) โดยผู้ถือหุ้นกู้จะต้องดำรงอัตราส่วนดังกล่าว ไม่เกิน 2.5:1 ณ วันสิ้นงวดบัญชีรายไตรมาสในแต่ละไตรมาสของผู้ถือหุ้นกู้ ตามงบการเงินรวมของผู้ถือหุ้นกู้ที่ได้ผ่านการสอบทานหรือตรวจสอบโดยผู้สอบบัญชีแล้ว