

2.2.2 การบริหารจัดการความเสี่ยง**1. ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ****1.1 ความเสี่ยงจากการแข่งขันที่สูงในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์**

ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียมในเขตกรุงเทพมหานครและพื้นที่บริเวณใกล้เคียงกับระบบขนส่งมวลชนระบบราง ถือว่าเป็นธุรกิจหนึ่งที่มีการแข่งขันสูง เนื่องจากมีผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมจำนวนมาก ทั้งรายใหญ่และรายเล็ก อีกทั้งพื้นที่บริเวณใกล้เคียงกับระบบขนส่งมวลชนระบบรางมีค่อนข้างจำกัด โดยเฉพาะเส้นทางที่มีผู้ให้บริการจำนวนมาก ทำให้ราคาที่ดินบริเวณดังกล่าวมีการปรับตัวสูงขึ้น ตามความต้องการที่เพิ่มมากขึ้น นอกจากนี้ โครงการที่แล้วเสร็จและโครงการที่กำลังก่อสร้างจำนวนมากในตลาด มีความหลากหลายในขนาดและรูปแบบของห้องชุด ทำให้ลูกค้ามีทางเลือกและอำนาจในการซื้อมากขึ้น ส่งผลให้ผู้ประกอบการแต่ละรายมีการกำหนดกลยุทธ์ในการขายมากขึ้น เพื่อแย่งชิงกำลังซื้อของลูกค้า

ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว จึงกำหนดกลยุทธ์แบบเชิงรุกในการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทในทุกด้าน ไม่ว่าจะเป็นด้านการหาทำเลที่ตั้งเพื่อเปิดโครงการใหม่ที่มีศักยภาพในราคาต้นทุนที่ไม่สูง การออกแบบภายในและภายนอกของโครงการให้มีเอกลักษณ์เฉพาะและสามารถตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าและผู้อยู่อาศัย โดยเน้นความทันสมัย น่าอยู่ มีฟังก์ชันการใช้งานที่ครบถ้วนด้วยวัสดุอุปกรณ์ที่มีคุณภาพและอำนวยความสะดวกสบายให้กับผู้อยู่อาศัย ด้านการตลาดที่รวดเร็วและตรงกับความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ด้านการขาย การกำหนดราคาขายที่เหมาะสม ทำให้ลูกค้ารับรู้ถึงความคุ้มค่า และสามารถแข่งขันกับคู่แข่งในบริเวณเดียวกันหรือใกล้เคียงได้ พร้อมกับการบริการหลังการขายที่มีคุณภาพและเอาใจใส่ต่อสินค้าและบริการ นอกจากนี้ยังเพิ่มรูปแบบโครงการแนวราบที่มีการออกแบบที่ทันสมัย มีการออกแบบฟังก์ชันการใช้งานบนพื้นที่ใช้สอยให้มากขึ้น และเป็นที่ต้องการของกลุ่มลูกค้าที่ต้องการที่อยู่อาศัย เพื่อเป็นทางเลือกให้กับผู้ที่กำลังมองหาโครงการที่อยู่อาศัย ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทเชื่อว่ากลยุทธ์ดังกล่าวจะทำให้กลุ่มบริษัทมีศักยภาพในการแข่งขันกับคู่แข่งอื่นในธุรกิจเดียวกันได้ นอกจากนี้ในปัจจุบันมีการก่อสร้างเส้นทางรถไฟฟ้าส่วนต่อขยายเพิ่มขึ้นหลายเส้นทาง โดยมีเส้นทางครอบคลุมพื้นที่ชานเมืองมากขึ้น โดยสายที่มีการก่อสร้างแล้วเสร็จและเปิดไปให้บริการไปในปี 2566 คือ สายสีเหลือง ลาดพร้าว-สำโรง และรถไฟฟ้าสีชมพู แคราย-มีนบุรี นอกจากนี้ ยังมีรถไฟฟ้าสายที่อยู่ระหว่างการก่อสร้างเช่น สายสีส้ม ศูนย์วัฒนธรรม-มีนบุรี และ สายสีม่วงใต้ เตาปูน – ราษฎร์บูรณะ และยังมีสายรถไฟฟ้าที่อยู่ในแผนอีกหลายสาย กลุ่มบริษัทจึงได้ทำการขยายพื้นที่การพัฒนาโครงการออกไปยังพื้นที่ตามแนวรถไฟฟ้าสายใหม่ ตามชานเมืองและต่างจังหวัด รวมถึงพื้นที่โซนโครงการเขตพัฒนาพิเศษภาคตะวันออก ทำให้มีการกระจายทำเลที่มีศักยภาพออกไปเพิ่มขึ้น เป็นการเปิดโอกาสให้กลุ่มบริษัทมีพื้นที่ในการพัฒนาโครงการเพิ่มมากขึ้นในอนาคต

1.2 ความเสี่ยงจากการปรับขึ้นของราคาที่ดินและต้นทุนการก่อสร้าง

ปัจจุบันราคาที่ดินปรับตัวสูงขึ้นมากโดยเฉพาะที่ดินในเขตชั้นใน และพื้นที่ที่มีการเติบโตของประชากรสูง พื้นที่ที่มีระบบขนส่งมวลชนและพื้นที่แนวการก่อสร้างระบบขนส่งมวลชนระบบราง จะมีการปรับเพิ่มขึ้นของราคาประเมินทุนทรัพย์ที่ดิน และเนื่องจากกลุ่มบริษัทมีการกระจายทำเลที่พัฒนาโครงการของกลุ่มบริษัทไปตามพื้นที่ที่มีปรับตัวขึ้นของราคาที่ดินด้วย ซึ่งทำให้ต้นทุนที่ดินในการพัฒนาโครงการของกลุ่มบริษัทปรับเพิ่มขึ้นด้วย อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทได้มีแนวทางในการลดผลกระทบจากปัจจัยข้างต้น โดยการเลือกพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ในทำเลที่มีศักยภาพอื่น

ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทได้ทำการศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาโครงการอย่างรอบคอบ และวิเคราะห์และประเมินสภาพตลาดและสภาพเศรษฐกิจ เพื่อใช้ประกอบการพิจารณาการซื้อที่ดินสำหรับพัฒนาโครงการแต่ละแห่ง เพื่อให้ได้ผลตอบแทนที่ดี คำนวณค่าการลงทุน มีผลกำไรที่เป็นประโยชน์ต่อกลุ่มบริษัทและผู้ถือหุ้นของบริษัท เป็นหลัก ไม่ซื้อที่ดินเพื่อการพัฒนาที่แพงเกินไปจนไม่คุ้มค่าการลงทุน นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทไม่มีนโยบายที่จะซื้อที่ดินเก็บไว้เพื่อรอการพัฒนาโครงการเป็นจำนวนมาก ในการพิจารณาซื้อที่ดินจะต้องมีแผนการพัฒนารองรับก่อน รวมถึงมีการติดตามการเปลี่ยนแปลงราคาที่ดินในทำเลต่างๆ อย่างต่อเนื่อง

นอกจากปัจจัยแนวโน้มการปรับเพิ่มขึ้นของราคาที่ดินในทำเลที่มีศักยภาพในกรุงเทพฯ แล้ว ยังมีปัจจัยด้านต้นทุนการก่อสร้างที่จะมีผลต่อต้นทุนพัฒนาโครงการของกลุ่มบริษัท ซึ่งที่ผ่านมาราคาวัสดุก่อสร้างมีการปรับตัวสูงขึ้นเมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า ในปี 2567 นี้คาดการณ์ว่าอัตราเงินเฟ้อของโลกจะชะลอตัวลง เป็นผลมาจากราคาน้ำมันที่ปรับตัวลดลงตามราคาตลาด และอุปทานของสินค้าในตลาดบางประเภทที่มีการผลิตเข้ามามากขึ้น ดังนั้น ปัจจัยความเสี่ยงในส่วนของต้นทุนวัสดุก่อสร้างน่าจะมีกระทบต่อกลุ่มบริษัทเพียงเล็กน้อย

อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทมีความตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว จึงได้มีการสร้างสัมพันธ์อันดีและเป็นพันธมิตรกับคู่ค้าที่เป็นบริษัทรับเหมาก่อสร้าง และตัวแทนจำหน่ายวัสดุตกแต่ง เพื่อให้ได้ราคาที่เหมาะสม และที่สำคัญต้องได้คุณภาพที่ดี เพื่อให้มั่นใจว่าสามารถพัฒนาโครงการที่มีคุณภาพดีและมีต้นทุนที่เหมาะสม เนื่องด้วยกลุ่มบริษัทมีกระบวนการจัดจ้างและคัดเลือกผู้รับเหมาที่มีประสิทธิภาพ ทำให้กลุ่มบริษัทได้ผู้รับเหมาที่มีประสบการณ์และทีมงานที่ดีมาเป็นพันธมิตรร่วมทำงาน ซึ่งเป็นส่วนช่วยให้การพัฒนาโครงการต่างๆ ของกลุ่มบริษัทเป็นไปอย่างราบรื่นและมีคุณภาพที่ดี ผู้รับเหมาส่วนใหญ่ที่กลุ่มบริษัทร่วมงานด้วย เป็นบริษัทที่มีความมั่นคงน่าเชื่อถือ และมีผลงานที่ดี นอกจากนี้กลุ่มบริษัทได้ติดตามและประเมินแนวโน้มราคาวัสดุก่อสร้างอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้สามารถปรับใช้ในการจัดทำการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการที่จะพัฒนาได้ใกล้เคียงกับสถานการณ์ที่เป็นปัจจุบันได้ เพื่อให้สามารถประมาณการต้นทุนโครงการและมูลค่าขายของโครงการได้อย่างมีประสิทธิภาพ

1.3 ความเสี่ยงจากการเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยของสถาบันการเงิน

ความเสี่ยงจากการเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อสามารถพิจารณาเป็น 2 ประเด็น คือ สินเชื่อสำหรับผู้ประกอบการ (Pre-Finance) และสินเชื่อสำหรับผู้บริโภค (Post-Finance)

สินเชื่อสำหรับผู้ประกอบการ (Pre-Finance) กลุ่มบริษัทอาจได้รับผลกระทบในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนสำหรับการพัฒนาโครงการ หากสถาบันการเงินมีความเข้มงวดในการอนุมัติเงินกู้สำหรับพัฒนาโครงการใหม่ๆ ซึ่งกลุ่มบริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว จึงมีการสร้างความน่าเชื่อถือและเป็นพันธมิตรกับสถาบันการเงินหลายแห่ง โดยการนำเสนอแผนธุรกิจ ผลการดำเนินงานและฐานะการเงินที่มีการเติบโตต่อเนื่อง และมีประวัติการชำระดอกเบี้ยและเงินต้นที่ตรงตามกำหนด รวมถึงการปฏิบัติตามเงื่อนไขในสัญญาเงินกู้อย่างครบถ้วน ทำให้กลุ่มบริษัทมีความน่าเชื่อถือ ที่ผ่านมามีสถาบันการเงินให้การสนับสนุนวงเงินสินเชื่อเป็นแหล่งเงินทุนในการพัฒนาโครงการ และขยายธุรกิจตลอดมา

สินเชื่อสำหรับผู้บริโภค (Post-Finance) ผู้บริโภคอาจได้รับผลกระทบจากความเสี่ยงจากการอนุมัติสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยมากขึ้น เนื่องจากสภาวะเศรษฐกิจถดถอยสืบเนื่องมาจากการแพร่ระบาดของเชื้อ Covid -19 ซึ่งทำให้มีความ

เสี่ยงที่ลูกหนี้จะไม่ชำระหนี้เพิ่มสูงขึ้น ธนาคารพาณิชย์จึงมีความระมัดระวังในการปล่อยสินเชื่อมากยิ่งขึ้นเนื่องจากความเสี่ยงด้านเครดิตของผู้กู้ ส่งผลให้การขอสินเชื่อไม่ผ่าน หรือ ใช้ระยะเวลาในการอนุมัติสินเชื่อนานขึ้นกว่าปกติ เป็นต้น ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อรายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์ของกลุ่มบริษัทได้

กลุ่มบริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว จึงมีการอำนวยความสะดวกแก่ลูกค้าและสถาบันการเงินในกระบวนการอนุมัติสินเชื่อให้เป็นไปอย่างรวดเร็วและเป็นไปตามแผนงานของกลุ่มบริษัท รวมถึงบริษัทได้ทำการประเมินคุณสมบัติเบื้องต้นและความสามารถในการผ่อนชำระเงินกู้ของลูกค้า และหากลูกค้าขอสินเชื่อไม่ผ่าน กลุ่มบริษัทจะมีกระบวนการในการนำห้องชุดจากการถูกปฏิเสธสินเชื่อดังกล่าวกลับมาขายใหม่ให้กับลูกค้าที่ยังคงมีความต้องการผ่านกระบวนการขายของกลุ่มบริษัทต่อไป

1.4 ความเสี่ยงจากการขายและการจัดเก็บรายได้

ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เป็นธุรกิจที่ใช้เวลาในการก่อสร้างค่อนข้างนาน และผู้ประกอบการจะต้องรับรู้รายได้จากการขายได้เมื่อโครงการแล้วเสร็จและมีการโอนกรรมสิทธิ์ไปให้ลูกค้า รวมถึงสถานะการณ์การแพร่ระบาดของ Covid-19 ส่งผลให้ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ได้รับผลกระทบ จะเห็นได้จากอัตราการซื้อขาย และการโอนกรรมสิทธิ์ที่ลดลงอย่างมาก และส่วนใหญ่ผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์จึงมีการเปิดขายโครงการก่อนเริ่มก่อสร้าง หรือ Pre-sales เพื่อเป็นการทดสอบตลาด การตอบสนองของกลุ่มลูกค้า รวมถึงการรับเงินจากลูกค้าเป็นการล่วงหน้า ไม่ว่าจะเป็นค่าจอง ค่าทำสัญญา และค่ามัดจำ ตามที่ระบุในสัญญาจะซื้อขายห้องชุด เป็นต้น เพื่อนำมาหมุนเวียนสำหรับการก่อสร้างนอกเหนือจากเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน ดังนั้นจึงมีความเสี่ยงจากการขายและการจัดเก็บรายได้ตลอดระยะเวลาก่อสร้าง

ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว จึงมีการวางแผนในเรื่องช่วงระยะเวลาของการขายและพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ ตลอดจนการโอนกรรมสิทธิ์ให้มีความต่อเนื่องสม่ำเสมอ รวมถึงการกำหนดนโยบายเกี่ยวกับจำนวนเงินดาวน์สำหรับลูกค้าที่ทำสัญญาจะซื้อขายห้องชุดของโครงการโดยรวม ประมาณร้อยละ 10-15 ของราคาขาย ทั้งนี้ในบางโครงการอาจจะมีการปรับอัตราเงินดาวน์เพื่อเป็นการส่งเสริมการขายได้ในบางช่วงของการขายโครงการได้ อย่างไรก็ตาม โดยรวมแล้วจะมีสัดส่วนเงินดาวน์เป็นไปตามที่ระบุข้างต้น ซึ่งสัดส่วนเงินดาวน์ข้างต้นเป็นจำนวนเงินในระดับที่สูงเพียงพอที่จะใช้เป็นกลไกในการคัดกรองลูกค้าได้ระดับหนึ่ง เพื่อให้ได้กลุ่มลูกค้าที่มีกำลังซื้อที่แท้จริง และจากสถานะการณ์การแพร่ระบาดของ Covid-19 ส่งผลให้เกิดการเปลี่ยนแปลงต่อธุรกิจที่จะต้องปรับตัวและเตรียมความพร้อมในการรับมือต่อเหตุการณ์ฉุกเฉินที่เกิดขึ้น โดยบริษัทมีแนวทางในการรับมือเบื้องต้นตามแผนบริหารความต่อเนื่องทางธุรกิจ (Business Continuity Plan : BCP) และมีการปรับนโยบายการขายให้สอดคล้องกับสถานการณ์มากยิ่งขึ้น รวมถึงมีแนวทางในการลดความเสี่ยง โดยจัดให้มีทีมงานและกระบวนการในการติดตามการจ่ายชำระค่างวดระหว่างที่โครงการกำลังก่อสร้างเป็นประจำ เพื่อให้มีการจ่ายค่างวดตามระยะเวลาในสัญญาจะซื้อขาย ทำให้เพิ่มความยืดหยุ่นทางการเงินของกลุ่มบริษัท

1.5 ความเสี่ยงด้านรายได้จากลูกค้าต่างชาติ

ด้วยกลยุทธ์และแนวทางการทำธุรกิจของกลุ่มบริษัท เน้นการขายให้กับลูกค้าคนไทยที่มีความต้องการที่อยู่อาศัยจริง ไม่ได้เน้นการขายให้กับลูกค้าต่างชาติ ทำให้ที่ผ่านมากลุ่มบริษัทมีลูกค้าต่างชาติเป็นสัดส่วนน้อยเมื่อเทียบกับลูกค้าคน

ไทย โดยสัดส่วนยูนิตที่ลูกค้าต่างชาติโอนกรรมสิทธิ์ห้องชุดโครงการของกลุ่มบริษัทสำหรับงวดปี 2566 คิดเป็นประมาณร้อยละ 4.69 ของจำนวนยูนิตที่มีการโอนกรรมสิทธิ์ทั้งหมดในช่วงเวลาดังกล่าว ทั้งนี้ถือว่าเป็นสัดส่วนที่น้อย อย่างไรก็ตาม เนื่องจากลูกค้าเป้าหมายหลักของกลุ่มบริษัทยังคงเป็นกลุ่มลูกค้าคนไทย ความเสี่ยงที่อาจเกิดจากความไม่สม่ำเสมอของรายได้จากลูกค้าต่างชาติจึงมีไม่มากนัก และไม่มีผลกระทบต่อผลประกอบการของกลุ่มบริษัทโดยรวม

1.6 ความเสี่ยงจากการที่กลุ่มบริษัทมีรายได้หลักมาจากโครงการคอนโดมิเนียม

ในช่วงปี 2564 – 2566 และงวด 6 เดือนปี 2567 รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียม มีสัดส่วนโดยเฉลี่ยสูงกว่าร้อยละ 90 ของรายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์ทั้งหมด ดังนั้นหากการก่อสร้างล่าช้าและการโอนกรรมสิทธิ์ของห้องชุดไม่เป็นไปตามที่ประมาณการไว้ กลุ่มบริษัทอาจเกิดความเสี่ยงที่อาจจะส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานโดยรวมอย่างมีนัยสำคัญ อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทเข้าใจประเด็นความเสี่ยงดังกล่าว จึงได้มีการกระจายการลงทุนไปยังโครงการแนวราบซึ่งมีโครงการที่พัฒนาในรูปแบบทาวน์โฮมและโฮมออฟฟิศอีกด้วย โดยในช่วงปีที่ผ่านมาดังกล่าวมีโครงการที่แล้วเสร็จ 8 โครงการ ได้แก่ The Honor, Glam และ Baan Puri Puri ลาดพร้าว 41 (ทาวน์โฮม) Baan Puri Puri ลาดพร้าว 41 (โฮมออฟฟิศ) Baan Puri Puri Courtyard พัฒนาการ Esta รัชสีตคลอง 2 The Arbor ดอนเมือง-แจ้งวัฒนะ และ The Honor Yothinpattana และมีแผนพัฒนาโครงการแนวราบในอนาคตอีกจำนวนหนึ่ง ทั้งนี้ เนื่องจากภาวะเศรษฐกิจอยู่ในสภาวะหดตัว ทำให้กำลังซื้อมีอยู่จำกัด การที่กลุ่มบริษัทพัฒนาคอนโดมิเนียมหลายโครงการที่มีกลุ่มราคา 1.5-2.5 ล้านบาทเป็นหลัก ซึ่งเป็นราคาที่อยู่อาศัยที่สามารถจับต้องได้ ประกอบกับมีทำเลที่กระจายตัวตามแนวรถไฟฟ้า ทั้งในส่วนที่ก่อสร้างแล้วเสร็จและอยู่ระหว่างก่อสร้าง ดังนั้น หากการก่อสร้างบางโครงการล่าช้า กลุ่มบริษัทยังคงมีห้องชุดของโครงการอื่นที่แล้วเสร็จ สำหรับนำเสนอและขายให้กับลูกค้าที่สนใจควบคู่กับโครงการแนวราบด้วย

1.7 ความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับแรงงานและผู้รับเหมา

ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ยังคงเผชิญกับปัญหาขาดแคลนแรงงานและผู้รับเหมาอย่างต่อเนื่อง สาเหตุมาจากปัจจุบันภาครัฐมีโครงการก่อสร้างสาธารณูปโภคขนาดใหญ่จำนวนมาก ประกอบกับการแข่งขันที่รุนแรง ผู้ประกอบการรายใหญ่หลายรายมีโครงการก่อสร้างอสังหาริมทรัพย์ขนาดใหญ่ เช่น โครงการอสังหาริมทรัพย์แบบผสมผสาน (Mixed-Use) เป็นต้น ส่งผลให้เกิดความต้องการและการแย่งชิงในบริษัทผู้รับเหมา โดยเฉพาะในช่วงที่เกิดการแพร่ระบาดของ Covid-19 ส่งผลให้แรงงานบางส่วนอพยพกลับประเทศ หรือ ต่างจังหวัด ในขณะที่ผู้ประกอบการยังคงพัฒนาโครงการก่อสร้างเพื่อส่งมอบที่อยู่อาศัยให้ผู้ซื้อได้ทันต่อเวลา จึงส่งผลให้ผู้ประกอบการหลายรายขาดแคลนแรงงาน ซึ่งบริษัทเองก็ประสบปัญหาดังกล่าวด้วยเช่นกัน เพราะหากบริษัทไม่สามารถจัดหาผู้รับเหมาที่มีแรงงานที่มีฝีมือเข้าดำเนินการในโครงการได้ อาจทำให้งานก่อสร้างล่าช้า ไม่สามารถโอนที่อยู่อาศัยให้แก่ผู้ซื้อได้ภายในระยะเวลาที่กำหนดและอาจส่งผลกระทบต่อคุณภาพของงานก่อสร้างที่อาจไม่เป็นไปตามมาตรฐาน อีกทั้งกลุ่มบริษัทไม่มีส่วนงานก่อสร้างโครงการโดยตรง ดังนั้น หากไม่สามารถหาผู้รับเหมาและแรงงานได้ กลุ่มบริษัทอาจมีผลกระทบทำให้โครงการก่อสร้างของกลุ่มบริษัทล่าช้า และไม่ได้ตามมาตรฐานตามที่กลุ่มบริษัทกำหนด อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว จึงมีการสร้างความน่าเชื่อถือ สร้างความสัมพันธ์อันดีและเป็นพันธมิตรกับบริษัทผู้รับเหมาที่มีประสบการณ์และความชำนาญเพื่อสร้างความเชื่อมั่นว่ากลุ่มบริษัทจะมีโครงการก่อสร้างอย่าง

ต่อเนื่องในอนาคต และจะเป็นการลดความเสี่ยงจากการที่กลุ่มบริษัทอาจไม่สามารถส่งมอบโครงการได้ทันและตรงตามมาตรฐานที่กำหนด

ในการว่าจ้างผู้รับเหมา กลุ่มบริษัทมีกระบวนการคัดเลือกผู้รับเหมาโดยคำนึงถึงคุณสมบัติต่างๆ ที่เหมาะสม มีประวัติการทำงานที่ดี มีคุณภาพดี ไม่มีประวัติการเกิดปัญหาในระหว่างการดำเนินการ และมีความมั่นคงในส่วนฐานะทางการเงินด้วย บริษัทผู้รับเหมาที่กลุ่มบริษัทร่วมงานด้วยจะเป็นผู้รับเหมาที่มีเทคนิคและเทคโนโลยีในการก่อสร้าง ที่สามารถช่วยลดการใช้แรงงานคนได้ และทำให้สามารถก่อสร้างโครงการให้แล้วเสร็จได้อย่างมีคุณภาพและตามกำหนดเวลา

1.8 ความเสี่ยงจากการจัดหาที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการในอนาคต

ปัจจุบันการแข่งขันที่รุนแรงในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์โดยเฉพาะพื้นที่บริเวณแนวระบบขนส่งมวลชนระบบรางของกรุงเทพฯ ประกอบกับการเข้าถึงทำเลที่ตั้งที่มีศักยภาพของผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์รายใหญ่ที่มีโอกาสมากกว่าผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์รายเล็ก นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทไม่มีนโยบายในการซื้อที่ดินเปล่าที่ยังไม่มีแผนที่จะพัฒนาโครงการที่แน่นอน ปัจจุบันเหล่านี้อาจจะส่งผลให้กลุ่มบริษัทเกิดความเสี่ยงจากการจัดหาที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการต่อไปในอนาคต ซึ่งอาจจะทำให้ผลการดำเนินงานของกลุ่มบริษัทไม่ต่อเนื่อง

อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว จึงได้กำหนดให้มีหน่วยงานที่มีความชำนาญและเชี่ยวชาญในการมองหาทำเลที่ตั้งที่มีศักยภาพจะนำมาพัฒนา และกลุ่มบริษัทมีการติดตามเหตุการณ์ แนวโน้ม ทิศทางของตลาดอสังหาริมทรัพย์ รวมถึงมีการวิเคราะห์ วางแผนงานธุรกิจ และกลยุทธ์สำหรับพัฒนาโครงการเป็นการล่วงหน้าอย่างน้อย 3-5 ปี ครอบคลุมทำเลที่ตั้งที่เหมาะสมและมีศักยภาพ อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทยังมีช่องทางให้เจ้าของที่ดินสามารถเสนอขายโดยตรงกับกลุ่มบริษัท หรือผ่านนายหน้า ซึ่งกลุ่มบริษัทมีความสัมพันธ์ที่ดีกับนายหน้าซื้อขายที่ดินต่างๆ จึงทำให้กลุ่มบริษัทได้รับข่าวสารเกี่ยวกับที่ดินในทำเลที่มีศักยภาพมาโดยตลอด กลุ่มบริษัทเชื่อว่าการดำเนินการดังกล่าวจะสามารถลดความเสี่ยงจากการจัดหาที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการในอนาคตได้ อีกทั้งในอดีต กลุ่มบริษัทไม่เคยมีเหตุการณ์ที่ทำให้ไม่สามารถจัดหาที่ดินสำหรับพัฒนาโครงการจนทำให้เกิดผลกระทบต่อการดำเนินงานของกลุ่มบริษัทแต่อย่างใด

ทั้งนี้ เนื่องด้วยสภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัว ทำให้ราคาที่ดินที่เคยปรับตัวสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง เกิดภาวะทรงตัว ประกอบกับการชะลอจัดสรรที่ดินเพื่อพัฒนาของผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ดังนั้นในช่วงเวลาที่เกิดสถานการณ์ดังกล่าวนี้ จึงเป็นเวลาที่กลุ่มบริษัทสามารถสรรหาที่ดินในราคาเหมาะสมได้มากขึ้น

1.9 ความเสี่ยงจากการยกเลิกการจองหรือยกเลิกสัญญาจะซื้อจะขายห้องชุดของลูกค้า

ผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์โดยส่วนใหญ่รวมถึงกลุ่มบริษัทจะทำการเปิดขายโครงการล่วงหน้าก่อนที่โครงการจะสร้างแล้วเสร็จ (Pre-sales) เนื่องจากต้องการเงินบางส่วนจากลูกค้าสำหรับการพัฒนาโครงการ และต้องการแบ่งเบาภาระของลูกค้าที่ต้องชำระในช่วงโอนกรรมสิทธิ์ห้องชุด โดยในช่วงที่เปิดขายโครงการหรือ Pre-sales ดังกล่าว ลูกค้าจะต้องทำสัญญาจอง และสัญญาจะซื้อจะขายห้องชุด พร้อมกับชำระค่าจอง ค่าทำสัญญา และผ่อนชำระเงินค่างวดตามสัญญา ดังนั้น หากในช่วงที่โครงการยังสร้างไม่เสร็จหรือการก่อสร้างล่าช้ากว่ากำหนด แล้วมีลูกค้าทำการยกเลิกการซื้อห้องชุด ซึ่ง

ลูกค้าจะระงับการชำระเงินที่ต้องชำระตามสัญญา เช่น เงินจอง เงินทำสัญญา และเงินค่านำ ทำให้กระแสเงินสดรับจากลูกค้าอาจไม่เป็นไปตามที่ประมาณการไว้ ซึ่งจะมีผลต่อการวางแผนการเงินสำหรับการพัฒนาโครงการ

ที่ผ่านมาลูกค้ามีการยกเลิกสัญญาจะซื้อจะขาย โดยในงวดปี 2565-2566 และงวด 6 เดือนปี 2567 กลุ่มบริษัทมีอัตราส่วนการยกเลิกสัญญาจากการปฏิเสธสินเชื่อคิดเป็นร้อยละ 18 ร้อยละ 25 และร้อยละ 28 ตามลำดับ ของมูลค่าโครงการที่ขายได้ อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทมีการบริหารจัดการความเสี่ยงที่เกิดจากการยกเลิกสัญญาของลูกค้าดังกล่าว เช่น การใช้โปรแกรม Fin Plus ที่เป็นสื่อกลางระหว่างสถาบันการเงินและลูกค้าเพื่อช่วยประเมินศักยภาพทางการเงินของลูกค้าในการซื้อได้เบื้องต้น ซึ่งจะสามารถประเมินเบื้องต้นว่าช่วงราคาของห้องชุดแบบใดที่สอดคล้องกับความสามารถของการชำระของลูกค้าที่ต้องทำการกู้ยืมจากสถาบันการเงิน ซึ่งทีมขายของกลุ่มบริษัทก็จะสามารถแนะนำการเลือกซื้อห้องชุดแบบที่เหมาะสมสำหรับลูกค้าแต่ละรายได้ ทำให้จำนวนการยกเลิกสัญญาเนื่องจากลูกค้าไม่ผ่านมีน้อยลง เป็นต้น นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทยังมีทีมงานในการติดตามและประสานงานกับลูกค้าอย่างใกล้ชิด อีกทั้งอำนวยความสะดวกและแก้ไขปัญหา เพื่อให้ลูกค้าสามารถปฏิบัติตามสัญญาจะซื้อจะขายห้องชุด รวมถึงการประสานงานในส่วนการขอสินเชื่อกับสถาบันการเงินด้วย ทั้งนี้ ห้องชุดที่มีการยกเลิกสัญญา ทางกลุ่มบริษัทยังสามารถนำมาขายให้ลูกค้ารายใหม่ได้ ทำให้ผลกระทบของความเสี่ยงข้างต้นต่อกลุ่มบริษัทมีไม่มาก

1.10 ความเสี่ยงจากสินค้าคงเหลือ

โดยปกติธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียมในแต่ละโครงการจะมีจำนวนยูนิตค่อนข้างมากและมีหลากหลายทำเล เช่น ห้องมุม ห้องวิวสวน ห้องวิวสระว่ายน้ำ เป็นต้น ซึ่งผู้บริโภคอาจมีความชอบแตกต่างกัน ส่งผลให้มียูนิตที่เหลือจากการขาย นอกจากนี้อาจจะมียูนิตที่เหลือจากการที่ลูกค้าขอสินเชื่อกับสถาบันการเงินไม่ผ่าน ดังนั้น หากกลุ่มบริษัทมียูนิตที่เหลือมากขึ้น อาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงาน สภาพคล่อง รวมไปถึงชื่อเสียงของโครงการของกลุ่มบริษัทได้ อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทตระหนักความเสี่ยงดังกล่าว จึงมีแนวทางในการออกแบบและพัฒนาโครงการ โดยคำนึงถึงการอยู่อาศัยและความต้องการของผู้อยู่อาศัยเป็นหลัก ทั้งจำนวนยูนิตที่เหมาะสม มีขนาดพื้นที่ส่วนกลาง และส่วนส่วนทางการที่สามารถตอบสนองความต้องการของผู้อยู่อาศัยให้ได้มากที่สุด เพื่อให้เป็นโครงการที่เหมาะสมแก่การอยู่อาศัยของลูกค้าและไลฟ์สไตล์ของลูกค้าแต่ละกลุ่ม กลุ่มบริษัทจึงเชื่อมั่นว่าแนวทางดังกล่าวจะสามารถลดความเสี่ยงจากสินค้าคงเหลือได้

1.11 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงทางกฎหมาย และกฎระเบียบ รวมถึงการเปลี่ยนแปลงทางการเมือง ซึ่งอาจมีผลกระทบต่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ของกลุ่มบริษัท

การดำเนินการธุรกิจของกลุ่มบริษัทเกี่ยวข้องกับกฎหมายหลายฉบับ ซึ่งกฎหมายแต่ละฉบับจะมีข้อกำหนดที่ซับซ้อน และมีโอกาสในการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา กลุ่มบริษัทจึงต้องใช้ความรอบคอบในการดำเนินการเพื่อให้เป็นไปตามข้อกำหนดอย่างครบถ้วน ซึ่งหากไม่ปฏิบัติตามหรือปฏิบัติตามไม่ครบถ้วนอาจก่อให้เกิดความเสี่ยงต่อบริษัทได้ เช่น เขตจำกัดความสูง และข้อพิพาทแนวเขตที่ดินกับเจ้าของที่ดินข้างเคียง ตลอดจนปัญหาการร้องเรียนระหว่างก่อสร้าง หรือการถูกเวนคืนที่ดินเพื่อการก่อสร้างสาธารณูปโภคของภาครัฐ หรือปัญหาอื่นที่เกิดจากการแก้ไขกฎหมาย ประกาศ และข้อกำหนดต่างๆ ของทางราชการที่มีผลบังคับใช้ระหว่างที่กลุ่มบริษัทถือครองที่ดินแล้ว แต่อยู่ระหว่างเตรียมการเพื่อขออนุญาตต่อหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

นอกจากนี้ การพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียมของกลุ่มบริษัทในปัจจุบัน มีจำนวนห้องชุดในแต่ละโครงการตั้งแต่ 80 ห้องขึ้นไป หรือมีพื้นที่ใช้สอยตั้งแต่ 4,000 ตารางเมตรขึ้นไป จำเป็นต้องจัดทำรายงานการวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม (Environmental Impact Assessment หรือ EIA) เพื่อขออนุมัติต่อสำนักวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม กระทรวงทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม โดยกลุ่มบริษัทจะว่าจ้างบริษัทที่ปรึกษาซึ่งขึ้นทะเบียนต่อกระทรวงทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมเป็นผู้ดำเนินการจัดทำรายการดังกล่าว หากในอนาคตมีการเปลี่ยนแปลงหรือเพิ่มเติมข้อกำหนดที่ใช้ในการจัดทำรายการ EIA อาจส่งผลกระทบต่อกลุ่มบริษัทในการจัดเตรียมข้อมูลประกอบการจัดทำรายงาน ซึ่งอาจต้องใช้เวลาในการปรับและเตรียมตัว อย่างไรก็ตาม จะต้องดำเนินการให้เร็วที่สุดเพื่อที่จะไม่ให้เกิดผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัท นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทที่มีงานที่ทำการศึกษาและมีการติดตามการเปลี่ยนแปลงกฎหมาย หรือกฎระเบียบต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับ และอาจมีผลกระทบต่อประกอบการธุรกิจ เพื่อปรับและเตรียมแผนงานเพื่อให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงที่อาจเกิดขึ้นดังกล่าว

1.12 ความเพียงพอของกระแสเงินสดของบริษัท ซึ่งมีแหล่งที่มาจากเงินปันผลรับจากบริษัทย่อยของบริษัท

บริษัท ประกอบธุรกิจโดยการถือหุ้นในบริษัทอื่น (Holding Company) ไม่มีการประกอบธุรกิจการขายอสังหาริมทรัพย์ที่ดำเนินงานโดยตรงที่ก่อให้เกิดรายได้หลักของตนเอง มีเพียงรายได้จากการเช่าและบริการ ดังนั้น กระแสเงินสดของบริษัทจึงมาจากเงินปันผลรับจากบริษัทย่อยของบริษัท ดังนั้นผลการดำเนินงานและการบริหารจัดการกระแสเงินสดของบริษัท จึงขึ้นอยู่กับผลประกอบการและความสามารถในการจ่ายเงินปันผลของบริษัทย่อย ดังนั้น บริษัท จึงมีอาจมีความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจและความสามารถในการจ่ายเงินปันผลของบริษัทย่อย หากบริษัทย่อยประสบปัญหาหรืออุปสรรคในการดำเนินธุรกิจ ก็ส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานและกระแสเงินสดของบริษัทด้วย อย่างไรก็ตาม เนื่องด้วยบริษัทย่อยที่ประกอบธุรกิจหลักจะมีบริษัทเป็นผู้ควบคุมดูแลและบริหารจัดการในการดำเนินธุรกิจ ดังนั้นบริษัทจะทราบถึงปัญหาหรืออุปสรรค และมีการติดตาม รวมถึงแนวทางแก้ไขหรือบรรเทาปัญหาต่างๆ ได้อย่างทันทั่วถึง ซึ่งจะช่วยให้ผลกระทบอันเกิดจากการประกอบธุรกิจของบริษัทย่อย และการจ่ายปันเงินผลของบริษัทย่อยมีน้อยลงได้ ทั้งนี้ ที่ผ่านมากลุ่มบริษัทสามารถบริหารจัดการให้ได้ผลประกอบการที่ใกล้เคียงกับที่วางแผนไว้

1.13 ความเสี่ยงจากกฎหมายคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล

ตามที่พระราชบัญญัติคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล (Personal Data Protection Regulation Act หรือ PDPA) และมาตรการคุ้มครองความเป็นส่วนตัวของข้อมูลส่วนบุคคลแห่งสหภาพ ยุโรป (General Data Protection Regulation หรือ GDPR) มีผลบังคับใช้ กลุ่มบริษัทจึงได้ตระหนักถึงความสำคัญต่อการดำเนินการตามหลักเกณฑ์ของกฎหมายอย่างเคร่ง เพื่อคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ที่เกี่ยวข้องกับบริษัทที่บริษัทได้ถือครองอยู่นั้น

ทั้งนี้เพื่อลดความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้นกลุ่มบริษัทจึงได้กำหนดให้มีนโยบายและระเบียบปฏิบัติสำหรับการคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลภายในกลุ่มบริษัท พร้อมทั้งการกำหนดหน่วยงานและผู้รับผิดชอบในการดำเนินการดังกล่าวอย่างชัดเจน รวมถึงกำหนดมาตรการป้องกันความปลอดภัยของข้อมูลส่วนบุคคล ระบบการจัดเก็บข้อมูลส่วนบุคคลให้มีความเหมาะสม และการฝึกอบรมให้ความรู้แก่พนักงานที่เกี่ยวข้องถึงหลักเกณฑ์และวิธีการปฏิบัติตามกฎหมายดังกล่าว

2. ความเสี่ยงด้านการเงิน

2.1 ความเสี่ยงด้านความสามารถในการชำระหนี้

ณ 30 มิถุนายน 2567 บริษัทมีอัตราส่วนความสามารถชำระภาระผูกพัน (DSCR) เท่ากับ 0.31 เท่า มีอัตราส่วนความสามารถในการชำระดอกเบี้ย (ICR) เท่ากับ 4.92 เท่า และมีอัตราส่วนสภาพคล่องอยู่ที่ 1.58 เท่า แสดงให้เห็นว่าบริษัทมีสภาพคล่องเพียงพอในการชำระดอกเบี้ย แต่อาจต้องจัดหาต้องชำระภาระหนี้สินทั้งหมด โดย ณ 30 มิถุนายน 2567 บริษัทมียอดหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยที่จะครบกำหนดภายใน 1 ปี จำนวน 6,976.51 ล้านบาท โดยหลักๆเป็น เงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินจำนวน 5,433.03 ล้านบาท หุ้นกู้จำนวน 1,523.39 ล้านบาท และหนี้สินตามสัญญาเช่าจำนวน 20.09 ล้านบาท ซึ่งบริษัทมีแผนในการชำระหนี้โดยใช้แหล่งเงินทุนจากกระแสเงินสดจากการดำเนินงานของบริษัท ทั้งนี้ ณ 30 มิถุนายน 2567 บริษัทมี backlog จำนวน 23,678 ล้านบาท ซึ่งพร้อมโอนกรรมสิทธิ์ได้ในปี 2567 ประมาณ 8,452 ล้านบาท อีกทั้งบริษัทจะมีการออกหุ้นกู้ใหม่ทดแทนหุ้นกู้เดิม นอกจากนี้ ณ 30 มิถุนายน 2567 บริษัทมีเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด จำนวน 1,065.36 ล้านบาท อย่างไรก็ตาม หากการดำเนินการไม่เป็นไปตามแผนและบริษัทไม่สามารถหาแหล่งเงินทุนอื่นนอกเหนือจากที่กล่าวข้างต้น บริษัทอาจมีความเสี่ยงในเรื่องความสามารถในการชำระหนี้ได้

2.2 ความเสี่ยงจากภาระหนี้สินที่มีแนวโน้มสูงขึ้น

เนื่องจากในช่วงปี 2565 – 2566 ที่ผ่านมา กลุ่มบริษัทมีการขยายตัวทางธุรกิจและมีการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์อย่างต่อเนื่อง จึงต้องมีการหาแหล่งเงินทุนเพิ่มมากขึ้น และส่งผลให้ภาระหนี้ที่มีภาระดอกเบี้ยของบริษัทเพิ่มขึ้นค่อนข้างมาก ซึ่ง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 วันที่ 31 ธันวาคม 2566 และงวด 6 เดือนสิ้นสุด 30 มิถุนายน 2567 บริษัทมีหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยจำนวน 7,449.89 ล้านบาท 12,818.78 ล้านบาท และ 12,330.95 ล้านบาท ตามลำดับ โดยที่ผ่านมามีบริษัทใช้แหล่งเงินทุนจากการกู้ยืมสถาบันการเงิน และการระดมทุนผ่านการออกหุ้นกู้เป็นหลัก อย่างไรก็ตาม บริษัทได้มีการดูแลและติดตามให้โครงสร้างทางการเงินอยู่ในระดับที่เหมาะสม

2.3 ความเสี่ยงเกี่ยวกับการปรับตัวเพิ่มขึ้นของอัตราดอกเบี้ย

กลุ่มบริษัทมีสัญญาเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินหลายแห่งเพื่อใช้เป็นเงินทุนในการพัฒนาโครงการของกลุ่มบริษัท ซึ่งส่วนใหญ่จะมีการคิดดอกเบี้ยในอัตราดอกเบี้ยลอยตัว ดังนั้น หากอัตราดอกเบี้ยมีการปรับตัวเพิ่มขึ้นจะส่งผลให้กลุ่มบริษัทมีต้นทุนทางการเงินหรือต้นทุนโครงการที่สูงขึ้น และอาจจะส่งผลต่อผลการดำเนินงานโดยรวมของกลุ่มบริษัทด้วย

การปรับตัวของอัตราดอกเบี้ย นอกจากจะส่งผลต่อต้นทุนในการพัฒนาโครงการของกลุ่มบริษัทแล้ว ยังมีผลต่อการพิจารณาตัดสินใจเลือกซื้ออสังหาริมทรัพย์เพื่อที่อยู่อาศัยของลูกค้าหรือผู้บริโภคด้วย ในกรณีที่อัตราดอกเบี้ยมีการปรับตัวเพิ่มขึ้นจะทำให้ลูกค้าชะลอการตัดสินใจ เนื่องจากต้องพิจารณาความสามารถในการชำระหนี้ของตนเองที่จะมีภาระดอกเบี้ยที่สูงขึ้น ในส่วนนี้กลุ่มบริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว จึงมีการติดตามและศึกษาพฤติกรรมของกลุ่มลูกค้าตลอด ทำให้สามารถกำหนดราคาขายที่ช่วยให้ลูกค้าสามารถซื้อเป็นเจ้าของได้

2.4 ความเสี่ยงจากการดำรงอัตราส่วนทางการเงินของบริษัท

ณ 30 มิถุนายน 2567 บริษัทมีอัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยสุทธิต่อส่วนของผู้ถือหุ้นตามนิยามในข้อกำหนดสิทธิอยู่ที่ 1.32 เท่า โดยตามข้อกำหนดสิทธิ บริษัทจะต้องดำรงอัตราส่วนดังกล่าวไว้ไม่เกิน 2.50 เท่า ณ วันสิ้นสุดบัญชีของแต่ละปีตลอดอายุหุ้นกู้ ทั้งนี้หากบริษัทไม่สามารถดำรงอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นได้ตามข้อกำหนดสิทธิที่กำหนดไว้อาจทำให้บริษัทเข้าเหตุผิดนัดตามข้อกำหนดสิทธิและอาจทำให้นี้หุ้นกู้ทั้งหมดเป็นอันถึงกำหนดชำระโดยพลัน อย่างไรก็ตามบริษัทได้ให้ความสำคัญและมีมาตรการในการดูแลให้สัดส่วนดังกล่าวและโครงสร้างเงินทุนให้อยู่ในระดับที่เหมาะสม

2.5 ความเสี่ยงจากการถูกยกเลิกหรือถูกระงับใช้วงเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินของบริษัทย่อย และ/หรือ กิจการร่วมค้า

ณ 30 มิถุนายน 2567 กลุ่มบริษัทมีเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินจำนวน 8,264.74 ล้านบาท โดยเป็นภาระหนี้จากวงเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินของกลุ่มบริษัท เพื่อนำมาใช้ในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ของกลุ่มบริษัท โดยสถาบันการเงินที่ให้กู้ยืมบางรายได้กำหนดเงื่อนไขการดำรงสัดส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น ("D/E Ratio") ของผู้กู้ด้วย ทั้งนี้ในการพัฒนาแต่ละโครงการ บริษัทย่อยและ/หรือ กิจการร่วมค้าผู้พัฒนาโครงการนั้นจะเป็นผู้กู้ยืมจากสถาบันการเงินเอง ซึ่งเงื่อนไขข้างต้นจะเป็นเงื่อนไขต่อบริษัทผู้เก่านั้น แต่อย่างไรก็ตาม ในกรณีที่บริษัทย่อย และ/หรือ กิจการร่วมค้าที่เป็นผู้กู้ไม่สามารถทำตามเงื่อนไขข้างต้น บริษัท จะได้ผลกระทบและอาจต้องรับผิดชอบในการชำระหนี้ในฐานะที่บริษัทเป็นผู้ค้ำประกันวงเงินเกือบทุกวงของบริษัทย่อยและ/หรือ กิจการร่วมค้า ซึ่งอาจส่งผลให้บริษัทฯ สูญเสียสภาพคล่องและไม่สามารถชำระหนี้ได้ซึ่งอาจเข้าข่ายผิดนัดหุ้นกู้ได้ (Cross Default) (ตามข้อกำหนดสิทธิของหุ้นกู้จะเกิดเหตุผิดนัดหุ้นกู้เมื่อบริษัทฯ ผิดนัดชำระหนี้ในมูลหนี้ที่เกินกว่า 500 ล้านบาท) ดังนั้นจึงต้องมีการติดตามสถานะของแต่ละบริษัทให้เป็นไปตามเงื่อนไขดังกล่าวไม่ให้เกิดการผิดเงื่อนไขได้

อย่างไรก็ดี ณ ปัจจุบัน กลุ่มบริษัทสามารถดำรง D/E Ratio อยู่ในเงื่อนไขที่สถาบันการเงินกำหนด ทั้งนี้หากในอนาคตบริษัทย่อยมีการพัฒนาโครงการเพิ่มขึ้น ทำให้การกู้ยืมเงินเพื่อพัฒนาโครงการเพิ่มขึ้น อาจทำให้ D/E Ratio เกินอัตราที่กำหนดในสัญญาได้ กลุ่มบริษัทมีแนวทางที่คอยติดตามการดำรงอัตราส่วนดังกล่าวอย่างสม่ำเสมอ โดยจะดูแลให้ทุกบริษัทมีอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นที่เหมาะสม และเพื่อไม่ให้ผิดเงื่อนไขในสัญญา อีกทั้งเมื่อโครงการพัฒนาแล้วเสร็จก็就会有การโอนกรรมสิทธิ์ให้ลูกค้าพร้อมกับการทยอยชำระคืนเงินกู้ ส่งผลให้ภาระหนี้ลดลงและเป็นผลให้ D/E Ratio ยังคงอยู่ระดับที่ควบคุมได้ โดยที่ผ่านมาจนถึงปัจจุบันกลุ่มบริษัทได้รับการสนับสนุนวงเงินกู้ยืมกับสถาบันการเงินทุกแห่งเป็นอย่างดี ประกอบกับการกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงินนั้นจะใช้ที่ดินของแต่ละโครงการเป็นหลักประกันวงเงินกู้ยืมเพื่อพัฒนาโครงการ (Project Financing) อีกทั้ง กลุ่มบริษัทมีการวางแผนทางการเงินระยะยาวและมีการติดตามผลการดำเนินงานอย่างต่อเนื่อง เพื่อสร้างความมั่นใจว่ากลุ่มบริษัทจะมีกระแสเงินสดเพียงพอสำหรับชำระดอกเบี้ยและเงินกู้ยืม และสามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขทางการเงินที่กำหนดในสัญญาเงินกู้จากสถาบันการเงิน รวมทั้งสามารถขยายการลงทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพตามเป้าหมายที่วางไว้

2.6 ความเสี่ยงในกรณีที่ไม่สามารถขายหุ้นกู้ได้เต็มจำนวนที่เสนอขาย

เนื่องจากบริษัทมีแผนในการนำเงินจากการขายหุ้นกู้ในครั้งนี้ไปใช้ในการก่อสร้างและพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ รวมทั้งใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน ทั้งนี้ หากการขายหุ้นกู้ไม่เป็นไปตามที่บริษัทวางแผนไว้ อาจส่งผลให้การพัฒนาโครงการอาจจะล่าช้าออกไป อย่างไรก็ตาม บริษัทยังมีแหล่งเงินทุนสำรองจากกระแสเงินสดจากการดำเนินงาน ซึ่ง ณ 30 มิถุนายน 2567 บริษัทมี backlog จำนวน 23,678 ล้านบาท ซึ่งจะพร้อมโอนกรรมสิทธิ์ได้ในปีนี้ ประมาณ 8,452 ล้านบาท รวมทั้งบริษัทยังมีวงเงินกับสถาบันการเงินที่สามารถเบิกใช้ได้ นอกจากนี้ ณ 30 มิถุนายน 2567 บริษัทมีเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด จำนวน 1,065.36 ล้านบาท

3. ความเสี่ยงด้านการบริหารจัดการ

3.1 ความเสี่ยงจากการที่บริษัท มีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ถือหุ้นมากกว่าร้อยละ 50

ณ 30 มิถุนายน 2567 บริษัท เวลท์ แคปปิตอล วัน จำกัดและกลุ่มครอบครัววิพันธุ์พงษ์ถือหุ้นในบริษัทจำนวน 609,635,658 หุ้น คิดเป็นประมาณร้อยละ 67.80 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัท ซึ่งมีสัดส่วนการถือหุ้นเกินกึ่งหนึ่งของที่ประชุมผู้ถือหุ้นดังกล่าวทำให้กลุ่มผู้ถือหุ้นดังกล่าวมีอำนาจในการควบคุมบริษัท และมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจของบริษัท ในเรื่องที่สำคัญที่ต้องได้รับอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นด้วยคะแนนเสียงที่เกินกว่ากึ่งหนึ่งของหุ้นที่มีสิทธิออกเสียง อย่างไรก็ตาม บริษัท ได้ตระหนักถึงความสำคัญของการถ่วงดุลอำนาจ จึงได้แต่งตั้งกรรมการอิสระจำนวน 5 ท่านจากคณะกรรมการทั้งสิ้น 9 ท่าน เพื่อถ่วงดุลอำนาจในการบริหารจัดการอย่างเป็นอิสระจากกรรมการที่เป็นผู้บริหารของบริษัท อีกทั้งได้แต่งตั้งคณะกรรมการตรวจสอบซึ่งประกอบด้วยกรรมการที่เป็นอิสระจำนวน 3 ท่าน เพื่อความโปร่งใสและเพื่อสร้างความมั่นใจให้ผู้ถือหุ้นว่าสามารถสอบทานการทำงานและมีการถ่วงดุลอำนาจในฐานะตัวแทนของผู้ถือหุ้นรายย่อยได้ในระดับหนึ่ง นอกจากนี้ เมื่อบริษัท ได้เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แล้ว บริษัทจะต้องเปิดเผยข้อมูลและปฏิบัติตามหลักเกณฑ์และกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องของสำนักงาน ก.ล.ต. และตลาดหลักทรัพย์ฯ เช่น รายการที่เกี่ยวข้องกัน และรายการได้มาและจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ของบริษัท เป็นต้น เพื่อผลประโยชน์สูงสุดของบริษัทและผู้ถือหุ้นทุกราย

4. ความเสี่ยงของตราสาร

4.1 ความเสี่ยงด้านเครดิต (Credit Risk)

ผู้ถือหุ้นมีความเสี่ยงที่อาจจะไม่ได้รับชำระดอกเบี้ยหรือเงินต้น ในกรณีที่ธุรกิจและผลการดำเนินงานของผู้ถือหุ้นไม่เป็นไปตามที่คาดหมาย หรือทรัพย์สินของผู้ถือหุ้น มีไม่เพียงพอต่อการชำระหนี้ ดังนั้น ก่อนการตัดสินใจลงทุน ผู้ลงทุนควรพิจารณาฐานะการเงินและความสามารถในการชำระหนี้ของผู้ถือหุ้นจากข้อมูลที่ระบุไว้ในแบบแสดงรายการข้อมูลการเสนอขายตราสารหนี้และร่างหนังสือชี้ชวน ในการประเมินความเสี่ยงด้านเครดิตของผู้ถือหุ้น ผู้ลงทุนสามารถดูการจัดอันดับความน่าเชื่อถือของหุ้นกู้หรือผู้ถือหุ้นที่จัดทำโดยสถาบันจัดอันดับความน่าเชื่อถือประกอบการตัดสินใจลงทุนได้ ถ้าการจัดอันดับความน่าเชื่อถือของหุ้นกู้ต่ำ แสดงว่าความเสี่ยงด้านเครดิตของหุ้นกู้หรือผู้ถือหุ้นสูง ผลตอบแทนที่ผู้ลงทุนได้รับควรจะสูงด้วยเพื่อชดเชยความเสี่ยงที่สูงของหุ้นกู้ดังกล่าว อย่างไรก็ตาม การจัดอันดับความน่าเชื่อถือมิได้เป็นการให้คำแนะนำให้ซื้อ ขาย หรือถือครองหุ้นกู้ที่เสนอขายแต่อย่างใด และการจัดอันดับความน่าเชื่อถืออาจมีการยกเลิกหรือเปลี่ยนแปลงได้ตลอดอายุของหุ้นกู้ ผู้ลงทุนควรติดตามข้อมูลข่าวสารของบริษัทผู้ถือหุ้นรวมถึงการปรับปรุงเปลี่ยนแปลงการ

จัดอันดับความน่าเชื่อถือ ได้จากเว็บไซต์ของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ สถาบันจัดอันดับความน่าเชื่อถือที่เกี่ยวข้อง หรือสมาคมตลาดตราสารหนี้ไทย

4.2 ความเสี่ยงด้านราคา (Price Risk)

ราคาสลากของหุ้นกู้นั้นอาจมีการเปลี่ยนแปลงขึ้นอยู่กับปัจจัยหลายประการ ยกตัวอย่างเช่น ระดับอัตราดอกเบี้ยในตลาดการเงิน นโยบายของธนาคารแห่งประเทศไทย สภาวะเศรษฐกิจโดยรวม อัตราเงินเฟ้อ อายุของหุ้นกู้หรืออุปสงค์ส่วนเกิน หรือส่วนขาดของหุ้นกู้ ดังนั้น ผู้ถือหุ้นกู้จะได้รับผลกระทบจากความผันผวนของราคาหุ้นกู้ในกรณีที่มีการซื้อขายตราสารก่อนครบกำหนดไถ่ถอน

4.3 ความเสี่ยงด้านสภาพคล่อง (Liquidity Risk)

ความเสี่ยงที่เกิดขึ้นเมื่อผู้ถือหุ้นกู้ไม่สามารถขายหุ้นกู้ในตลาดรองก่อนครบกำหนดไถ่ถอนหุ้นกู้ได้ทันทีในราคาที่ตนเองต้องการ เนื่องจากการซื้อขายเปลี่ยนมือของตราสารในตลาดรองอาจมีไม่มาก ทั้งนี้ ผู้ออกหุ้นกู้ไม่ได้นำหุ้นกู้ไปซื้อขายในตลาดรองใดๆ อย่างไรก็ตาม ผู้ถือหุ้นกู้สามารถซื้อขายหุ้นกู้ในตลาดรองได้กับผู้มีใบอนุญาตค้าตราสารหนี้ ซึ่งส่วนใหญ่เป็นธนาคารพาณิชย์และบริษัทหลักทรัพย์ หากมีผู้ประสงค์จะซื้อหุ้นกู้จากผู้ถือหุ้นกู้ที่ต้องการขายหุ้นกู้ตัวเองผ่านผู้ที่มีใบอนุญาตค้าตราสารหนี้นั้นๆ นอกจากนี้ผู้ถือหุ้นกู้อาจไม่สามารถขายหรือโอนหุ้นกู้ให้แก่บุคคลใดๆ โดยทั่วไปได้ แต่จะถูกจำกัดให้ขายหรือโอนหุ้นกู้ได้เฉพาะภายในกลุ่มผู้ลงทุนสถาบัน และ/หรือ ผู้ลงทุนรายใหญ่ ตามที่ผู้ออกหุ้นกู้ได้จัดซื้อจำกัดการโอนไว้กับ สำนักงาน ก.ล.ต. ให้จำกัดการโอนหุ้นกู้เฉพาะภายในกลุ่มผู้ลงทุนสถาบัน และ/หรือ ผู้ลงทุนรายใหญ่ ตามความหมายในประกาศคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ที่ กจ.39/2564 เรื่อง การกำหนดบทนิยามผู้ลงทุนสถาบัน ผู้ลงทุนรายใหญ่พิเศษ และผู้ลงทุนรายใหญ่ ฉบับวันที่ 24 ธันวาคม พ.ศ.2564 (ตามที่มีการแก้ไขเพิ่มเติมหรือใช้แทนที่)

4.4 ความเสี่ยงจากการไม่มีหลักประกัน

กรณีที่ผู้ออกหุ้นกู้มีการผิดนัดและต้องชำระคืนหนี้ค้างชำระโดยพลัน หุ้นกู้นี้จะมีความเสี่ยงที่จะไม่ได้รับชำระคืนมากกว่าหนี้อื่นของผู้ออกหุ้นกู้เนื่องจากหุ้นกู้นี้ไม่มีหลักประกัน จึงมีสถานะและสิทธิได้รับชำระหนี้ด้อยกว่าเจ้าหนี้สถาบันการเงินที่มีหลักประกัน

อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทมีสินทรัพย์หลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ ประกอบด้วย (1) อสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย (2) เงินมัดจำค่าที่ดิน (3) อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน (4) ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ (5) สินทรัพย์ไม่มีตัวตน และ (6) ที่ดินรอการพัฒนา โดย ณ 30 มิถุนายน 2567 กลุ่มบริษัทมีสินทรัพย์หลักดังกล่าวมูลค่ารวม 22,173.03 ล้านบาท โดยมีมูลค่าติดภาระผูกพันรวม 19,705.32 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 89 ของมูลค่าสินทรัพย์ประเภทดังกล่าวทั้งหมด ทั้งนี้กลุ่มบริษัทมีหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยที่ไม่มีประกันจำนวน 4,063.71 ล้านบาท

ทั้งนี้ บริษัทมีสินทรัพย์หลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจจำนวน 190.53 ล้านบาท (เนื่องจากบริษัทเป็น holding company ดังนั้นทรัพย์สินส่วนใหญ่จึงอยู่ที่บริษัทย่อย) โดยทรัพย์สินส่วนใหญ่ของบริษัทติดภาระผูกพันโดยมีการจดจำนองกับสถาบันการเงิน ซึ่งมีมูลค่าคงเหลือที่ปลอดภาระผูกพันจำนวน 83.02 ล้านบาท (คิดเป็นร้อยละ 0.70 ของสินทรัพย์รวมในงบการเงินเฉพาะ) อย่างไรก็ตาม บริษัทมีหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยที่ไม่มีประกันจำนวน 3,991.99 ล้านบาท ดังนั้นหนี้หุ้นกู้ที่ไม่มีหลักประกันจึงมีความเสี่ยงในกรณีที่บริษัทจำเป็นต้องขายทรัพย์สินเพื่อชำระหนี้ ซึ่งทรัพย์สินดังกล่าวอาจไม่เพียงพอในการชำระหนี้หุ้นกู้ที่ไม่มีประกัน