

2. ปัจจัยความเสี่ยง

2.1 ความเสี่ยงจากการแข่งขันในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

บริษัทฯ คาดว่าน่าจะมีการเปิดขายโครงการที่อยู่อาศัยใหม่ในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑลอย่างต่อเนื่องในปี 2555-2558 โดยปัจจัยหลักที่ยังคงส่งผลต่อการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการและการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค ได้แก่ การฟื้นตัวของเศรษฐกิจในกลุ่มประเทศยูโรและสหรัฐฯ ปัญหาความขัดแย้งทางการเมืองระหว่างประเทศตะวันตกกับประเทศผู้ผลิตน้ำมันในตะวันออกกลางรวมถึงความขัดแย้งทางการเมืองระหว่างกลุ่มประเทศในภูมิภาคเอเชีย ปัญหาความขัดแย้งทางการเมืองภายในประเทศ ตลอดจนกำลังซื้อและกำลังการผลิตบางส่วนที่หายไปจากผลกระทบของอุทกภัยในไตรมาสสุดท้ายของปี 2554 อย่างไรก็ตามสถานการณ์ในปัจจุบันได้ปรับตัวดีขึ้นในระลอกหนึ่ง อีกทั้งการเปิดเสรีภายใต้กรอบของ AEC ในปี 2558 คาดว่าจะส่งผลให้ความต้องการที่อยู่อาศัยในไทยมีมากขึ้นเนื่องจากความพร้อมของระบบสาธารณูปโภคในไทยมีค่อนข้างสูงเมื่อเทียบกับประเทศเพื่อนบ้าน

บริษัทฯ ได้มีนโยบายในการพัฒนาประเภทโครงการที่บริษัทฯ มีประสบการณ์ มีความชำนาญ และเป็นที่ยอมรับของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นอันดับแรกขณะเดียวกันก็ให้ความสำคัญกับการศึกษาวิจัยและวิเคราะห์ความต้องการของผู้บริโภคในแต่ละพื้นที่ การสำรวจวิเคราะห์โครงการของผู้ประกอบการรายอื่นๆ ในพื้นที่เดียวกัน และการประเมินศักยภาพของทำเลในด้านต่างๆ ซึ่งจะทำให้บริษัทฯ สามารถพัฒนาโครงการและบริการที่มีคุณค่าตอบสนองต่อความต้องการของผู้บริโภคอย่างแท้จริง อันนำไปสู่ความเชื่อมั่นที่มีต่อแบรนด์องค์กร (Corporate Brand) และความสำเร็จทางธุรกิจ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีการสำรวจวัดความพึงพอใจของลูกค้าอย่างต่อเนื่องในทุกขั้นตอน เช่น การขาย การโอนกรรมสิทธิ์ คุณภาพบ้าน การบริการ เป็นต้น เพื่อนำไปสู่การปรับปรุงการให้บริการและส่งมอบที่อยู่อาศัยที่มีคุณภาพของบริษัทฯ พร้อมทั้งปลูกฝังแนวคิดในการมีส่วนร่วมในการสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าแก่พนักงานทุกฝ่ายและทุกระดับ

2.2 ความเสี่ยงจากความผันผวนของต้นทุนวัสดุก่อสร้าง

ปี 2555 ราคาวัสดุก่อสร้างปรับตัวเพิ่มขึ้นจากปี 2554 คิดเป็นร้อยละ 8.9 ดังจะเห็นได้จากดัชนีราคาวัสดุก่อสร้างเฉลี่ยสำหรับ ปี 2555 และงวดเดียวกันของปี 2554 เท่ากับ 141.4 และ 129.8 ตามลำดับ (ที่มา : www.indexpr.moc.go.th/price_present/csi/stat/other/conyear.asp) การปรับตัวขึ้นดังกล่าวสะท้อนความต้องการวัสดุก่อสร้างที่เพิ่มสูงขึ้นสืบเนื่องจากการเร่งฟื้นฟูระบบสาธารณูปโภคและที่อยู่อาศัยภายหลังสถานการณ์อุทกภัยในหลายพื้นที่เริ่มเข้าสู่ภาวะปกติ

บริษัทฯ มีแนวทางการบริหารจัดการความเสี่ยงดังกล่าว โดยการแต่งงานออกเป็นชิ้นงานย่อยๆ จากนั้นจะจ้างผู้รับเหมาตามราคากลางที่บริษัทฯ กำหนดสำหรับแต่ละงานย่อยๆ นั้นและใช้กำหนดเวลา (Time Schedule) เป็นหลักในการควบคุมงานทั้งนี้ บริษัทฯ จะวางแผนการสั่งซื้อวัสดุก่อสร้างล่วงหน้าด้วยปริมาณที่มากพอเพื่อให้เกิดการประหยัดต่อขนาด และมีการกำหนดปริมาณและราคาวัสดุก่อสร้างบางส่วนล่วงหน้าเพื่อประโยชน์ในการควบคุมต้นทุนการก่อสร้างและลดความเสี่ยงในการจัดหาวัสดุก่อสร้างได้

2.3 ความเสี่ยงด้านกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

เนื่องจากกฎระเบียบและข้อบังคับที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ได้มีการปรับปรุงแก้ไขและเพิ่มเติมอยู่เสมอ บริษัทฯ จึงอาจมีความเสี่ยงหากมีการเปลี่ยนแปลงกฎระเบียบดังกล่าว ดังเช่นกรณีของพ.ร.บ.ผังเมืองรวมกรุงเทพฯ ฉบับใหม่ที่จะส่งผลให้ผู้ประกอบการพัฒนาโครงการได้ยากขึ้น โดยการเปลี่ยนแปลงการใช้ประโยชน์ที่ดินที่กำหนดให้มีการลด-เพิ่มการใช้ประโยชน์ที่ดินในบางพื้นที่ การกำหนดพื้นที่สีเขียวเพิ่มเติม การเพิ่มอัตราส่วนพื้นที่อาคารรวมต่อพื้นที่ดิน (FAR Bonus) การกำหนดเงื่อนไขความกว้างของถนนหรือตรอกซอยที่จะสร้างอาคารที่พักอาศัยประเภทต่างๆ เช่น การสร้างคอนโดมิเนียม หอพัก ในพื้นที่ที่ถูกกำหนดให้ใช้ประโยชน์ที่ดินประเภทอยู่อาศัยหนาแน่นน้อย (พื้นที่ ย.3) บนพื้นที่ไม่เกิน 2,000 ตารางเมตร จะต้องอยู่บนถนนที่มีความกว้าง 16 เมตร ในขณะที่ผังเมืองรวมกรุงเทพฯ ฉบับปัจจุบันกำหนดให้ตั้งอยู่บนถนนกว้างเพียง 10 เมตร เป็นต้น

บริษัทฯ ลดความเสี่ยงดังกล่าวโดยการศึกษาและติดตามการเปลี่ยนแปลงเกี่ยวกับกฎระเบียบต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้นอย่างต่อเนื่องเพื่อเตรียมความพร้อมสำหรับการปรับเปลี่ยนการดำเนินการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงที่อาจเกิดขึ้นดังกล่าว และบริษัทฯ จะไม่ซื้อที่ดินสะสมไว้หากยังไม่มีแผนที่จะทำโครงการบนที่ดินดังกล่าว เพื่อป้องกันการเปลี่ยนแปลงที่อาจมีผลต่อที่ดินที่มีอยู่ได้

2.4 ความเสี่ยงจากการปรับตัวเพิ่มขึ้นของอัตราดอกเบี้ย และกฎเกณฑ์ของธนาคารแห่งประเทศไทยที่เกี่ยวข้องกับภาคอสังหาริมทรัพย์

แนวโน้มเศรษฐกิจไทยคาดว่าจะมีการขยายตัวต่อเนื่องโดยมีการบริโภคภาคเอกชนเป็นตัวขับเคลื่อนสำคัญ เนื่องจากได้รับปัจจัยสนับสนุนจากรายได้ประชาชนซึ่งเพิ่มขึ้นตามการปรับค่าจ้างขึ้นต่ำ การปรับเงินเดือนข้าราชการและพนักงานรัฐวิสาหกิจ ทั้งนี้การปรับเพิ่มอัตราดอกเบี้ยนโยบายย่อมส่งผลให้อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ของสถาบันการเงินปรับเพิ่มขึ้นในทิศทางเดียวกัน ภาคธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ก็จะได้รับผลกระทบจากการปรับตัวเพิ่มขึ้นของอัตราดอกเบี้ยเช่นกัน โดยสามารถพิจารณาได้ 2 ประเด็น กล่าวคือ

- การปรับตัวเพิ่มขึ้นของอัตราดอกเบี้ยส่งผลกระทบต่อเงินเพื่อด้านอุปสงค์ ลูกค้าโดยส่วนใหญ่จะขอสนับสนุนสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยจากสถาบันการเงิน (Housing Loan) ดังนั้นหากอัตราดอกเบี้ยปรับตัวสูงขึ้นย่อมส่งผลกระทบต่อยอดผ่อนชำระต่อเดือนที่ปรับเพิ่มขึ้นหรือระยะเวลาผ่อนชำระที่นานขึ้น ทำให้เมื่อเปรียบเทียบกับความสามารถในการผ่อนชำระของลูกค้าแล้ว ลูกค้าบางรายอาจจะไม่สามารถซื้อที่อยู่อาศัยในระดับราคาที่ต้องการได้นอกจากนี้การปรับเพิ่มขึ้นของอัตราดอกเบี้ยยังทำให้วงเงินกู้ที่สถาบันการเงินจะให้การสนับสนุนลดลงตามไปด้วย
- การปรับตัวเพิ่มขึ้นของอัตราดอกเบี้ยส่งผลกระทบต่อต้นทุนทางการเงินของบริษัทฯ เนื่องจากบริษัทฯ มีการขอรับการสนับสนุนวงเงินกู้จากสถาบันการเงินเพื่อใช้ในการขยายกิจการและรองรับการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ต่างๆ ที่จะเกิดขึ้นในอนาคต ดังนั้น หากอัตราดอกเบี้ยมีการปรับตัวสูงขึ้นย่อมส่งผลกระทบต่อต้นทุนทางการเงินของบริษัทฯ เช่นกัน

2.5 ความเสี่ยงเกี่ยวกับสภาพคล่องและการเข้าถึงแหล่งเงินทุน

ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เป็นธุรกิจที่ต้องใช้การลงทุนสูง เริ่มตั้งแต่การลงทุนซื้อที่ดิน การพัฒนาที่ดิน การก่อสร้าง และการขาย กิจกรรมดังกล่าวล้วนต้องใช้เงินลงทุนจำนวนมากจนกว่าบริษัทจะได้รับชำระหนี้ส่วนใหญ่ของมูลค่าขายในวันโอนกรรมสิทธิ์ซึ่งจะเกิดขึ้นเมื่อการก่อสร้างแล้วเสร็จ ทั้งนี้ บริษัทมีระยะเวลาในการการบริหารโครงการประมาณ 1-2 ปีขึ้นไปแล้วแต่ขนาดของโครงการ ดังนั้นธุรกิจนี้จึงมีความเสี่ยงเกี่ยวกับการบริหารสภาพคล่องทางการเงินและการเข้าถึงแหล่งเงินทุนที่จะต้องใช้ในการดำเนินธุรกิจ

บริษัท และบริษัทย่อยได้ให้ความสำคัญในการบริหารสภาพคล่องทางการเงินด้วยการดำเนินธุรกิจอย่างระมัดระวังรอบคอบในการพิจารณาพัฒนาโครงการ ตั้งแต่การพิจารณาเลือกทำเลที่ดินที่จะลงทุนซื้อ การทำวิจัยเพื่อวิเคราะห์ศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการต่างๆ และการให้ความสำคัญในรายละเอียดของทุกส่วนงานที่สำคัญในแต่ละโครงการเพื่อให้ทุกโครงการประสบความสำเร็จ นอกจากนี้แหล่งเงินทุนในตลาดทุนแล้ว บริษัท ยังมีความสัมพันธ์อันดีและได้รับความไว้วางใจจากสถาบันการเงินหลายแห่งที่ให้สนับสนุนสินเชื่อเป็นอย่างดีตลอดมาทั้งในส่วนของการสินเชื่อโครงการ (Project Finance) และการให้สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย (Housing Loan) แก่ลูกค้าที่สนใจจะซื้อโครงการต่างๆ ของบริษัทและบริษัทย่อย

2.6 ความเสี่ยงจากการขาดแคลนผู้รับเหมา

ในปัจจุบัน ผู้ประกอบการมีแผนการพัฒนาโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์หลายโครงการ รวมถึงงานก่อสร้างโครงการสาธารณูปโภคขนาดใหญ่อีกเป็นจำนวนมาก ภาวะการณ์เช่นนี้อาจส่งผลให้เกิดภาวะขาดแคลนผู้รับเหมาและอาจส่งผลกระทบต่อเนื้องานก่อสร้างของบริษัทฯ เกิดความล่าช้าจากกำหนดการที่วางไว้ได้ เพื่อลดความเสี่ยงจากกรณีดังกล่าว บริษัทฯ ได้มีการคัดเลือกผู้รับเหมาที่มีคุณภาพได้มาตรฐานตามที่กำหนดจำนวนหนึ่งและติดตามให้มีการว่าจ้างเป็นประจำอย่างต่อเนื่องเพื่อให้ผู้รับเหมาที่คัดเลือกแล้วดังกล่าวมีความมั่นคงในการดำเนินธุรกิจและยินดีที่จะร่วมงานกับบริษัทฯ ต่อไปในอนาคต

2.7 ความเสี่ยงจากการสรรหาที่ดินเพื่อการพัฒนา

บริษัทฯ ไม่มีนโยบายในการสะสมที่ดินเปล่า (Land Bank) โดยยังไม่มีแผนการก่อสร้างโครงการที่ชัดเจนเนื่องจากจะทำให้บริษัทฯ มีภาระต้นทุนทางการเงิน ซึ่งอาจก่อให้เกิดปัญหาเกี่ยวกับสภาพคล่องทางการเงินของบริษัทฯ ได้ โดยที่ผ่านมา บริษัทฯ จะพิจารณาซื้อที่ดินต่อเมื่อบริษัทฯ ได้ทำการศึกษาและมั่นใจในศักยภาพของที่ดินในทำเลนั้นแล้ว ดังนั้น อาจมีความเสี่ยงกรณีต้องซื้อที่ดินในราคาที่สูงกว่าที่บริษัทฯ กำหนด หรืออาจไม่สามารถซื้อที่ดินได้ครบตามจำนวนที่ต้องการ หรืออาจไม่สามารถซื้อที่ดินได้เลย ซึ่งราคาที่ดินที่ซื้อมาในราคาตลาดจะสะท้อนในราคาขายที่พึงอาศัยของบริษัทฯ แต่เนื่องจากบริษัทฯ จะเน้นเฉพาะทำเลซึ่งมีศักยภาพในการเติบโตของราคาที่ดินสูง ดังนั้น กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ มักจะได้ประโยชน์จากการเพิ่มขึ้นของราคาที่ดินภายหลังจากที่ซื้อมาส่งผลให้ออกาสในการขายของบริษัทฯ จึงมีมากกว่าผู้ประกอบการรายอื่น

การวางแผนพัฒนาโครงการอย่างต่อเนื่องส่งผลให้นายหน้าที่ดินมีความยินดีที่จะเสนอขายที่ดินให้กับบริษัทฯ เนื่องจากบริษัทฯ มีความต้องการที่ดินใหม่ ๆ อย่างต่อเนื่องนอกจากการสร้างความสัมพันธ์อันดีกับนายหน้าที่ดินแล้ว บริษัทฯ ยังรับซื้อที่ดินจากเจ้าของที่ดินโดยตรงอีกด้วย

2.8 ความเสี่ยงจากภัยธรรมชาติ

วิกฤตน้ำท่วมในปี 2554 ส่งผลกระทบต่อยอดขายของผู้ประกอบการสังหาริมทรัพย์ในวงกว้าง โดยมีการยกเลิกการจองและเกิดการชะลอการซื้อที่อยู่อาศัยใหม่เนื่องจากกำลังซื้อของผู้บริโภคลดลง นอกจากนี้ผู้ซื้อยังใช้เวลาเพิ่มขึ้นในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อให้มั่นใจว่าทำเลนั้นๆจะไม่ถูกผลกระทบของวิกฤตน้ำท่วม พฤติกรรมของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไปนั้นส่งผลให้บริษัทฯ เน้นให้ความสำคัญอย่างยิ่งกับสภาพพื้นที่ของทำเล รวมถึงความเป็นไปได้ที่จะเกิดผลกระทบจากภัยธรรมชาติต่างๆ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังติดตามและอำนวยความสะดวกแก่ลูกค้าในโครงการที่ได้รับผลกระทบจากวิกฤตน้ำท่วมอย่างต่อเนื่อง

2.9 ความเสี่ยงจากการที่ผู้ถือหุ้นใหญ่มีอิทธิพลต่อการกำหนดนโยบายการบริหารงาน

บริษัทฯ มีกลุ่มตระกูลธวัชชัยพาณิชย์ เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ซึ่งถือหุ้นรวมกันจำนวนร้อยละ 52.34 ของทุนจดทะเบียนที่ออกและเรียกชำระแล้ว ดังนั้น บริษัทฯ และ/หรือผู้ถือหุ้นรายย่อยจึงอาจมีความเสี่ยงจากการที่ผู้ถือหุ้นรายใหญ่สามารถควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้เกือบทั้งหมด ยกเว้นเรื่องที่เกี่ยวข้องกับกฎหมายหรือข้อบังคับบริษัท กำหนดให้ต้องได้รับเสียงอนุมัติ 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น และผู้ถือหุ้นใหญ่มีอิทธิพลต่อการกำหนดนโยบายการบริหารงานเนื่องจากถือหุ้นรวมกันเกินกว่ากึ่งหนึ่ง และเป็นกรรมการบริษัทร่วมอยู่ในคณะกรรมการของบริษัทฯ เช่นกัน

อย่างไรก็ดี บริษัทฯ มีนโยบายการถ่วงดุลอำนาจโดยจัดให้มีคณะกรรมการตรวจสอบซึ่งเป็นกรรมการอิสระจำนวน 3 ท่าน และมีกรรมการอิสระอีกจำนวน 2 ท่าน รวมเป็นจำนวนกรรมการอิสระทั้งสิ้น 5 ท่าน จากจำนวนกรรมการบริษัททั้งหมด 10 ท่าน และประธานกรรมการตรวจสอบได้ดำรงตำแหน่งประธานกรรมการบริษัทด้วย จึงเป็นการช่วยเพิ่มประสิทธิภาพและความโปร่งใสในการบริหารจัดการผ่านระบบการควบคุมตรวจสอบการดำเนินงานของบริษัทฯ และการถ่วงดุลอำนาจของคณะกรรมการบริหารของบริษัทฯ ดังนั้น บริษัทฯ จึงมั่นใจว่าผู้ถือหุ้นทุกท่าน รวมถึงผู้มีส่วนได้เสียกับบริษัทฯ จะได้รับการปฏิบัติอย่างเท่าเทียมและเป็นธรรม