

2.ลักษณะการประกอบธุรกิจ

2.1 ประวัติความเป็นมาและพัฒนาการที่สำคัญ

บริษัท เมโทรสตาร์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) ก่อตั้งเมื่อวันที่ 22 สิงหาคม 2543 โดยนาย วีระ บุรพชัยศรี ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรก 5.0 ล้านบาท โดยเปลี่ยนจากชื่อบริษัท เอ็มทีเอส พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด เมื่อวันที่ 24 มีนาคม 2546 ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์โดยมุ่งเน้นในเขตพื้นที่ย่านศูนย์กลางธุรกิจ (CBD-Central Business District) และพื้นที่ที่เป็นทำเลที่ดี (Prime Area) เริ่มดำเนินโครงการแรกภายใต้ชื่อ “สีลม เทอเรส” มีมูลค่าโครงการเท่ากับ 341.87 ล้านบาท ซึ่งเป็นโครงการคอนโดมิเนียมสูง 8 ชั้น ตั้งอยู่บริเวณถนนสาเลาแดง ซอย 2 ซึ่งเป็นอาคารที่ก่อสร้างแล้วทั้งร่างไว้เนื่องจากเจ้าของเดิมประสบปัญหาทางการเงินและเป็นหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้จากวิกฤตเศรษฐกิจในขณะนั้น โดยซื้อมาในปี 2543 ก่อสร้างแล้วเสร็จ และเริ่มเปิดขายเมื่อปี 2544 ทั้งนี้ บริษัทมีประวัติความเป็นมาที่สำคัญ ดังนี้

- | | |
|-----------------|--|
| 2546 | <ul style="list-style-type: none">• บริษัทเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 5.0 ล้านบาทเป็น 100.0 ล้านบาท ชำระแล้วเท่ากับ 30.0 ล้านบาท เพื่อซื้อที่ดินสำหรับการพัฒนาโครงการของบริษัท• ซื้อที่ดินบริเวณถนนสาเลาแดง ดำเนินการก่อสร้าง และเปิดขายโครงการภายใต้ชื่อ สีลม แกรนด์เทอร์เรส ซึ่งเป็นโครงการที่อยู่ในบริเวณเดียวกับโครงการสีลม เทอเรส |
| กุมภาพันธ์ 2547 | <ul style="list-style-type: none">• ชำระทุนจดทะเบียนเต็มเป็น 100.0 ล้านบาท |
| กรกฎาคม 2547 | <ul style="list-style-type: none">• บริษัทเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 100.0 ล้านบาท เป็น 200.0 ล้านบาท โดยเรียกชำระแล้วเต็มจำนวน เพื่อนำไปชำระเงินกู้ระยะสั้นซึ่งจะทยอยถึงกำหนดชำระภายในสิ้นปี 2547 |
| สิงหาคม 2547 | <ul style="list-style-type: none">• เริ่มดำเนินการก่อสร้างโครงการเซ็นทรัลพลูส์ แกรนด์เทอร์เรส• บริษัทเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 200.0 ล้านบาท เป็น 300.0 ล้านบาท |
| กันยายน 2547 | <ul style="list-style-type: none">• บริษัทได้แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด และเพิ่มทุนจดทะเบียนอีก 170.0 ล้านบาท ทำให้บริษัทมีทุนจดทะเบียนทั้งสิ้น 470.0 ล้านบาท เพื่อเป็นการเตรียมพร้อมในการเสนอขายหลักทรัพย์ต่อประชาชนทั่วไปจำนวน 150.0 ล้านบาท และนำบริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ภายหลังจากการเสนอขายหุ้นในครั้งนี้อย่างครบถ้วนสำหรับทุนจดทะเบียนอีก 20.0 ล้านบาทเป็นการรองรับการแปลงสภาพของใบสำคัญแสดงสิทธิที่ได้มีการจัดสรรให้แก่กรรมการและพนักงานของบริษัท |
| มิถุนายน 2548 | <ul style="list-style-type: none">• เริ่มดำเนินการก่อสร้างโครงการสาทร เทอเรส คอนโดมิเนียม |
| กรกฎาคม 2548 | <ul style="list-style-type: none">• เริ่มดำเนินการก่อสร้างโครงการบ้านริภา (ทาว์นเฮาส์) บริเวณซอยอุดมสุข |

2.2 ภาพรวมการประกอบธุรกิจของบริษัท

บริษัทประกอบธุรกิจหลักในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์โดยเฉพาะในพื้นที่ย่านศูนย์กลางธุรกิจ และพื้นที่ที่เป็นทำเลที่ดี ซึ่งบริษัทจะพิจารณาลักษณะโครงการอสังหาริมทรัพย์ให้เหมาะสมกับทำเลนั้นๆ อาทิเช่น พื้นที่บริเวณสีลม และสาทร เป็นพื้นที่ย่านใจกลางธุรกิจของกรุงเทพมหานครซึ่งมีที่ดินอยู่ค่อนข้างจำกัด และเป็นที่ตั้งของอาคารสำนักงานจำนวนมาก แต่ยังขาดแคลนอาคารชุดพักอาศัย จึงเหมาะกับการพัฒนาโครงการประเภทคอนโดมิเนียม บริษัทจึงได้เริ่มพัฒนาโครงการ “สีลม เทอเรส” ขึ้นเป็นโครงการแรกโดยการซื้อโครงการที่ทั้งร่างไว้แล้วนำมาพัฒนา

ต่อ ซึ่งประสบความสำเร็จในด้านการขายเป็นอย่างดี ปัจจุบัน บริษัทมีโครงการที่อยู่ระหว่างการพัฒนา 4 โครงการ ได้แก่

- โครงการสีลม แกรนด์เทอร์เรส เป็นคอนโดมิเนียมสูง 20 ชั้น โครงการตั้งอยู่บริเวณถนนสาละแก้ว แขวง สีลม เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร
- โครงการเซ็นทรัลพลาซ่า แกรนด์เทอร์เรส เป็นคอนโดมิเนียมสูง 27 ชั้น โครงการตั้งอยู่ติดกับถนน บริเวณ ปากซอยสาทร 11 ถนนสาทรใต้ แขวงยานนาวา เขตสาทร กรุงเทพมหานคร
- โครงการสาทร เทอเรส คอนโดมิเนียม เป็นคอนโดมิเนียมสูง 32 ชั้น โครงการตั้งอยู่บริเวณซอยสาทร 3 ถนนสาทรใต้ แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กรุงเทพมหานคร
- โครงการบ้านริภา ทาวน์เฮ้าส์ เป็นทาวน์เฮ้าส์สูง 4 ชั้น จำนวน 75 หลัง ตั้งอยู่บริเวณซอยอุดมสุข ถนนสุขุมวิท เขตพระโขนง กรุงเทพมหานคร

นอกจากนี้ บริษัทมีที่ดินอยู่ในมือบริเวณสาทร เพื่อเตรียมสำหรับการพัฒนาโครงการในอนาคต ได้แก่ โครงการสาทร แกรนด์เทอร์เรส และโครงการสาทร แกรนด์แมนชั่น

2.3 โครงสร้างรายได้*

	ส.ค.2544- ก.ค.2545		ส.ค.2545- ก.ค.2546		ส.ค.2546- ก.ค.2547		ส.ค.-ธ.ค.2547		ม.ค.-มิ.ย.2548	
	ล้าน บาท	%	ล้าน บาท	%	ล้าน บาท	%	ล้าน บาท	%	ล้าน บาท	%
รายได้จากการขาย อสังหาริมทรัพย์	84.5	99.61	240.7	98.37	147.9	90.68	69.4	84.82	327.5	99.76
รายได้จากการให้เช่า**	-	-	2.8	1.14	1.3	0.82	0.6	0.73	0.4	0.12
รายได้จากการเปลี่ยน สัญญา***	-	-	-	-	2.3	1.43	0.5	0.61	0.3	0.09
รายได้อื่น****	0.3	0.39	1.2	0.49	11.5	7.07	11.3	13.84	0.1	0.03
รายได้รวม	84.8	100.00	244.7	100.00	163.1	100.00	81.8	100.00	328.3	100.00

หมายเหตุ

*ปี 2545-2547 บริษัทมีรอบระยะเวลาบัญชีตั้งแต่สิงหาคม - กรกฎาคม อย่างไรก็ตาม บริษัทจะทำการเปลี่ยนแปลงรอบระยะเวลาบัญชีเป็นมกราคม - ธันวาคม ตั้งแต่ปี 2548 เป็นต้นไป

**รายได้จากการให้เช่าเกิดจากการให้เช่าที่ดินซึ่งบริษัทยังไม่ได้ดำเนินการพัฒนา โดยรายได้จากการให้เช่าในปี 2546 และ 2547 เกิดจากการให้เช่าที่ดินของโครงการสีลม แกรนด์เทอร์เรส และโครงการสาทร เทอเรส คอนโดมิเนียมตามลำดับ

***รายได้จากการเปลี่ยนสัญญา หมายถึง เงินที่บริษัทเก็บจากลูกค้าหากลูกค้าที่ทำสัญญาจะซื้อจะขายกับบริษัทแล้ว ต้องการโอนเปลี่ยนมือ โดยลูกค้าจะต้องเสียค่าธรรมเนียมในการโอนสิทธิในสัญญาเท่ากับ 50,000 บาทต่อครั้ง

****รายได้อื่น ประกอบด้วย กำไรจากการขายที่ดินเปล่า (งบการเงินปี 2547) กำไรจากการจำหน่ายเงินลงทุนในหลักทรัพย์ เพื่อขาย (งบการเงิน ส.ค.-ธ.ค. 2547) รายได้จากการยึดเงินจอง และดอกเบี้ยรับ

นอกจากนี้ ในอนาคตบริษัทอาจมีรายได้จากการบริการหลังการขายของบริษัทจากการเป็นตัวแทนเจ้าของห้องชุดในการจัดหาผู้เช่า กำหนดราคาเช่าที่เหมาะสม ดำเนินการเรื่องการจัดทำสัญญาระหว่างผู้เช่าและเจ้าของ

ห้องชุด รวมทั้งการตกแต่งห้องชุดพักอาศัย ทั้งนี้ การให้บริการในลักษณะดังกล่าวจะเริ่มจากโครงการสีลม แกรนด์เทอเรส ซึ่งจะก่อสร้างแล้วเสร็จประมาณเดือนพฤศจิกายน 2548

2.4 เป้าหมายการดำเนินธุรกิจ

บริษัทมีเป้าหมายในการเป็นผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยในระดับแนวหน้า โดยการพัฒนาโครงการที่มีคุณภาพ และสามารถตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัท ทั้งนี้ บริษัทจะมุ่งเน้นการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในย่านศูนย์กลางธุรกิจ (CBD-Central Business District) และในพื้นที่ที่เป็นทำเลที่ดี (Prime Area) ทั้งในเขตกรุงเทพมหานคร และต่างจังหวัด โดยจะพิจารณาประเภทของอสังหาริมทรัพย์ให้เหมาะสมกับทำเลนั้นๆ ไม่ว่าจะเป็นโครงการประเภทคอนโดมิเนียม ทาวน์เฮาส์ บ้านเดี่ยว อพาร์ทเมนต์ โรงแรม และรีสอร์ท เป็นต้น บริษัทมีแนวคิดสำคัญในการดำเนินธุรกิจ คือ “C C Q” - Concept, Class and Quality ซึ่งหมายถึง การพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่มีแนวคิดที่เป็นเอกลักษณ์ เป็นโครงการที่มีระดับเพื่อจับกลุ่มลูกค้าตั้งแต่ B+ ขึ้นไปซึ่งเป็นลูกค้ากลุ่มเป้าหมายของบริษัท และที่สำคัญจะต้องเป็นโครงการที่มีคุณภาพและให้คุณภาพชีวิตกับผู้อยู่อาศัย รวมทั้งมีสิ่งอำนวยความสะดวกที่ครบครัน