

ส่วนที่ 1

ข้อมูลสรุป (Executive Summary)

บริษัท เสนาดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) เดิมชื่อบริษัท กรุงเทพเคหะกรุ๊ป จำกัด ก่อตั้งเมื่อวันที่ 11 พฤษภาคม 2536 ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มต้น 50,000,000 บาท โดยกลุ่มนายธีรวัฒน์ ธีรวัชรชัย (“คุณธีรวัฒน์”) ซึ่งปัจจุบันดำรงตำแหน่งกรรมการบริหาร ประธานกรรมการบริหาร และกรรมการผู้จัดการ คุณธีรวัฒน์ฯ เริ่มต้นดำเนินธุรกิจด้วยการขายและติดตั้งวัสดุก่อสร้างประเภทไม้ ก่อนที่จะขยายมาสู่การดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยเพื่อขายสำหรับกลุ่มลูกค้าผู้มีรายได้ระดับล่างถึงปานกลางอย่างเต็มตัว โดยเริ่มจากที่อยู่อาศัยประเภททาวน์เฮ้าส์เป็นหลัก จนปัจจุบันบริษัทฯ มีผลิตภัณฑ์ที่จำหน่ายเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าทั้งที่อยู่อาศัยในแนวราบและที่อยู่อาศัยในแนวสูงรวม 6 รูปแบบ ได้แก่ บ้านเดี่ยว ทาวน์เฮ้าส์ บ้านแฝด อาคารพาณิชย์ คอนโดมิเนียม และอพาร์ทเมนต์ให้เช่า โดยบริษัทฯ มุ่งเน้นการสร้างมูลค่าเพิ่มในผลิตภัณฑ์ให้กับผู้ซื้อโครงการ ด้วยคุณภาพที่ดีและราคาที่แข่งขันได้ และจากประสบการณ์และความชำนาญในการดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์สำหรับกลุ่มลูกค้าผู้มีรายได้ระดับล่างถึงปานกลางมายาวนานกว่า 20 ปี (ผ่านวิกฤตการณ์ทางเศรษฐกิจในช่วงปี 2540 โดยไม่มีประวัติการติดค้างการส่งมอบที่อยู่อาศัยให้กับลูกค้า) ทำให้บริษัทฯ เป็นที่รู้จักและได้รับความเชื่อถือในคุณภาพสินค้าด้วยดีมาโดยตลอด ซึ่งที่ผ่านมา บริษัทฯ ได้ส่งมอบที่อยู่อาศัยให้กับลูกค้ามาแล้วมากกว่า 15,000 ยูนิต

บริษัทฯ เน้นการดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในรูปแบบที่หลากหลาย ทั้งโครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยแนวราบและแนวสูง เพื่อให้ครอบคลุมและตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล และโครงการอสังหาริมทรัพย์รูปแบบอื่นที่ตอบสนองการใช้ชีวิตประจำวันของกลุ่มลูกค้าบริษัทฯ จะพิจารณาลงทุนซื้อที่ดินในทำเลที่มีศักยภาพในการพัฒนาโครงการในต้นทุนที่เหมาะสมอันจะส่งผลถึงการกำหนดราคาขายในระดับที่สามารถแข่งขันได้และให้ผลตอบแทนการลงทุนที่คุ้มค่า การออกแบบที่อยู่อาศัยและผังโครงการที่ลงตัวในทุกมิติ การพัฒนาที่ดินและการก่อสร้างที่มีคุณภาพ การให้ข้อเสนอเงื่อนไขทางการเงินที่เหมาะสมเพื่อช่วยแบ่งเบาภาระทางการเงินให้แก่ลูกค้าและเอื้ออำนวยต่อการตัดสินใจเลือกซื้อที่อยู่อาศัยในโครงการของบริษัทฯ ตลอดไปจนถึงการบริการหลังการขายเพื่อสร้างประสบการณ์ที่น่าประทับใจให้กับกลุ่มลูกค้า อาทิ การดูแลด้านความปลอดภัย การร่วมสร้างคุณภาพสังคมที่อบอุ่นของแต่ละโครงการ การบริหารจัดการดูแลสาธารณูปโภคส่วนกลางและสภาพแวดล้อมโครงการภายหลังจากโอนกรรมสิทธิ์พื้นที่ส่วนกลางให้แก่นิติบุคคลบ้านจัดสรรหรือนิติบุคคลอาคารชุดเป็นที่เรียบร้อยแล้ว รวมทั้งการเป็นสื่อกลางในการอำนวยความสะดวกในการขายบ้านให้แก่กลุ่มลูกค้าของโครงการเสนา เป็นต้น ทั้งนี้เพื่อสร้างความพึงพอใจสูงสุดให้กับกลุ่มลูกค้าภายใต้แนวคิด “Integrating Customers Experience” ซึ่งเป็นแนวคิดในการบริหารโครงการและการบริการลูกค้าแบบครบวงจร ทั้งก่อนเลือกซื้อที่อยู่อาศัยในโครงการของบริษัทฯ ไปตลอดจนถึงหลังจากขายที่อยู่อาศัยของโครงการ (Integrate Solution) นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้จัดตั้งโครงการ “เสนา แฟมิลี การ์ด” (SENA Family Card) เพื่อสร้างสังคมสมาชิกบ้านเสนาขึ้นมา ซึ่งกลุ่มลูกค้าสมาชิกนี้จะเป็กลุ่มกำลังซื้อที่สำคัญต่อไป โดยในอนาคตบริษัทฯ จะใช้ชื่อโครงการ 5 ชื่อหลักสำหรับที่อยู่อาศัยแนวราบและแนวสูงของบริษัทฯ ได้แก่ “เสนาแกรนด์โฮม” “เสนากรีนวิลล์” และ “เสนาวิลล่า” สำหรับโครงการที่อยู่อาศัยแนวราบ และโครงการ “เดอะนิช” และ “เดอะแคช” สำหรับโครงการที่อยู่อาศัยแนวสูง และโครงการ “เสนาเฮ้าส์” ซึ่งเป็นโครงการอพาร์ทเมนต์ให้เช่า

เป้าหมายในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ คือ การเป็นผู้ประกอบการชั้นนำในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ในรูปแบบที่หลากหลาย โดยเน้นที่คุณภาพ และความคุ้มค่า สามารถตอบสนองความต้องการทั้งด้านที่อยู่อาศัยและการใช้

ชีวิตประจำวัน ของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายผู้มีรายได้ระดับล่างถึงปานกลาง โดยในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ในรูปแบบต่างๆ บริษัทฯ จะเลือกพัฒนาโครงการในทำเลที่เหมาะสมและมีศักยภาพตามแนวระบบสาธารณูปโภคที่ดี เพื่อให้เกิดผลตอบแทนที่คุ้มค่าและมีโครงสร้างการลงทุนที่เหมาะสม นอกจากนี้ บริษัทฯ จะให้ความสำคัญต่อการสร้างความพึงพอใจสูงสุดและประสบการณ์ที่น่าประทับใจให้กับกลุ่มลูกค้า โดยการพัฒนาโครงการที่มีคุณภาพ และการให้บริการด้านอสังหาริมทรัพย์อย่างครบวงจรทั้งก่อนและหลังการขาย ซึ่งจะนำไปสู่การขายฐานลูกค้าอย่างต่อเนื่องและยั่งยืน

บริษัทฯ มีบริษัทย่อยจำนวน 5 บริษัท ได้แก่

1. บริษัท วิคตอรี แอสเซต แมเนจเม้นท์ จำกัด (VAM) ดำเนินธุรกิจให้เช่าอสังหาริมทรัพย์ โดยปัจจุบันมีโครงการอพาร์ทเม้นท์ให้เช่าภายใต้ชื่อ “เสนาเฮ้าส์” ตั้งอยู่ที่ถนนพหลโยธิน 30 (โครงการอยู่ระหว่างการขออนุญาตประกอบธุรกิจโรงแรม) ซึ่งบริษัทฯ ถือหุ้นจำนวน 49,994 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียน ซึ่งเท่ากับ 50,000,000 บาท
2. บริษัท เอส แอนด์ อาร์ เฮ้าส์ จำกัด (SRH) ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยเพื่อขาย โดยมีโครงการที่อยู่ภายใต้การบริหารงานของ SRH ได้แก่ “ธันยบดี” โดยบริษัทฯ ถือหุ้นจำนวน 59,993 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียน ซึ่งปัจจุบันเท่ากับ 3,750,000 บาท (ปัจจุบันโครงการดังกล่าวขายหมดแล้ว และอยู่ระหว่างการจัดตั้งนิติบุคคลของโครงการ กอปรกับบริษัทฯ ไม่มีนโยบายที่จะดำเนินการภายใต้ SRH ดังนั้น เมื่อการประชุมคณะกรรมการบริหารครั้งที่ 7/2551 วันที่ 29 เมษายน 2551 ได้มีมติดำเนินการชำระบัญชี SRH ให้เสร็จสิ้นหลังจากการโอนนิติบุคคลเรียบร้อยแล้ว
3. บริษัท เอส แอนด์ พี เอสเตต ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (SPE) ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยเพื่อขาย โดยมีโครงการที่อยู่ภายใต้การบริหารงานของ SPE คือ “แพรวมาพร คลอง 7” (ตั้งอยู่ที่ถนนรังสิต-คลอง 7 จังหวัดปทุมธานี) ซึ่งบริษัทฯ ถือหุ้นจำนวน 11,195 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 79.96 ของทุนจดทะเบียน ซึ่งเท่ากับ 14,000,000 บาท (ผู้ถือหุ้นส่วนที่เหลือเป็นบุคคลที่ไม่มีความเกี่ยวข้องกับผู้ถือหุ้นหลักหรือผู้บริหารของบริษัทฯ)
4. บริษัท เอส เอ็น แอสเซต ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (SNA) ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยเพื่อขาย โดยมีโครงการที่อยู่ภายใต้การบริหารงานของ SNA คือ “เสนาวิลล่า ลำลูกกา คลอง 2” “เดอะนิช ลาดพร้าว 48 เฟส 2” “เดอะแคช ลำลูกกา คลอง 2” “เดอะแคช ปู่เจ้า” และ “เดอะแคช ตากสิน” โดยบริษัทฯ ถือหุ้นจำนวน 1,993 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 99.65 ของทุนจดทะเบียน ซึ่งเท่ากับ 2,000,000 บาท
5. บริษัท เอส แอนด์ พี เฮ้าส์ จำกัด (SPH) ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยเพื่อขาย โดยมีโครงการที่อยู่ภายใต้การบริหารงานของ SPH คือ “แพรวมาพร คลอง 4” (ตั้งอยู่ที่ถนนรังสิต-คลอง 4 จังหวัดปทุมธานี) โดยบริษัทฯ ถือหุ้นจำนวน 745 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 74.50 ของทุนจดทะเบียน ซึ่งเท่ากับ 1,000,000 บาท (ผู้ถือหุ้นส่วนที่เหลือเป็นบุคคลที่ไม่มีความเกี่ยวข้องกับผู้ถือหุ้นหลักหรือผู้บริหารของบริษัทฯ)

ฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงาน

ในปี 2549-2551 บริษัทฯ มีรายได้จากการขายเท่ากับ 646.0 ล้านบาท 683.5 ล้านบาท และ 1,232.8 ล้านบาท ตามลำดับ มีรายได้รวม 652.7 ล้านบาท 697.3 ล้านบาท และ 1,268.1 ล้านบาท ตามลำดับ ในปี 2552 ไตรมาส 1 บริษัทฯ มีรายได้รวมเท่ากับ 356.2 ล้านบาท ประกอบด้วย รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์เท่ากับ 346.9 ล้านบาท รายได้จากค่าเช่าอพาร์ทเม้นท์โครงการ “เสนาเฮ้าส์” เท่ากับ 4.4 ล้านบาท และรายได้อื่นเท่ากับ 4.9 ล้านบาท รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์มาจากการรับรู้รายได้ของโครงการคอนโดมิเนียม 2 โครงการ คือ โครงการ “เดอะนิช สุขุมวิท 49” ซึ่งทยอยรับรู้รายได้มาตั้งแต่ช่วงปลายปี 2551 และโครงการ “เดอะนิช ลาดพร้าว 48” ซึ่งเริ่มรับรู้รายได้ในไตรมาสนี้ สำหรับการรับรู้โครงการแนวราบ ประกอบด้วย โครงการ “วิลล่ารามอินทรา” “วิลล่ารามอินทรา Exclusive โซน A” “เสนาวิลล่าราม

อินทรา” “เสนาวิลล่า ลำลูกกาคลอง 2” “เสนากรีนวิลล์ คลอง 11” “เสนากรีนวิลล์ รามอินทรา” “เสนากรีนวิลล์ บางนา-เทพารักษ์” และ “เสนากรีนวิลล์ ลำลูกกาคลอง

ณ วันที่ 31 มีนาคม 2552 บริษัทฯ มีโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยเพื่อขายระหว่างดำเนินการรวมทั้งสิ้น 23 โครงการ คิดเป็นจำนวนที่อยู่อาศัยเมื่อโครงการเสร็จสมบูรณ์ทั้งสิ้น 3,232 ยูนิต ซึ่งได้มีการโอนกรรมสิทธิ์ไปแล้ว 1,201 ยูนิต ยังคงเหลือจำนวนที่พักอาศัยที่อยู่ระหว่างการก่อสร้างเพื่อโอนขายและที่อยู่อาศัยที่ยังไม่ขายรวมทั้งสิ้น 2,031 ยูนิต คิดเป็นมูลค่าโครงการคงเหลือซึ่งทางบริษัทฯ จะทยอยปิดการขายและรับรู้รายได้จนถึงปี 2554 รวมทั้งสิ้นประมาณ 3,074.6 ล้านบาท และมีโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยเพื่อเช่า ประกอบด้วย โครงการ “เสนาเฮาส์” อพาร์ทเมนต์ให้เช่ารายเดือนและรายวันรวมจำนวน 159 ยูนิต ซึ่งปัจจุบันเปิดดำเนินการเป็นที่เรียบร้อยแล้ว และเนื่องจากมีการให้บริการเช่าห้องพักแบบรายวัน บริษัทฯ ย่อยซึ่งเป็นผู้ดำเนินโครงการอยู่ได้ระหว่างการขออนุญาตประกอบธุรกิจโรงแรม

ปี 2549-2551 บริษัทฯ มีต้นทุนขายรวมเท่ากับ 382.3 ล้านบาท 410.4 ล้านบาท และ 708.3 ล้านบาท คิดเป็นอัตราส่วนร้อยละ 58.6 58.9 และ 55.8 ของรายได้รวมตามลำดับ สำหรับงวด 3 เดือนของปี 2552 บริษัทฯ มีต้นทุนขายเท่ากับ 219.9 ล้านบาท คิดเป็นอัตราส่วนร้อยละ 61.7 ของรายได้รวม ประกอบด้วยต้นทุนขายที่อยู่อาศัยเท่ากับ 217.1 ล้านบาท คิดเป็นอัตราส่วนร้อยละ 62.6 ของรายได้จากการขายที่อยู่อาศัย โดยกำไรขั้นต้นในงวด 3 เดือนของปี 2552 มีอัตราที่ลดลง เมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า เนื่องจากในช่วงเวลาดังกล่าว บริษัทฯ ได้มีการจัดรายการส่งเสริมการขายเพื่อกระตุ้นกำลังซื้อ โดยการให้ส่วนลดสูงสุดถึงร้อยละ 10 จากราคาขาย นอกจากนี้ในไตรมาสนี้ บริษัทฯ มีการรับรู้รายได้ส่วนหนึ่งจากโครงการแนวสูง ซึ่งโครงการแนวสูงจะมีอัตรากำไรขั้นต้นต่ำกว่าโครงการแนวราบ และต้นทุนโครงการอพาร์ทเมนต์ให้เช่าเท่ากับ 2.8 ล้านบาท คิดเป็นอัตราส่วนร้อยละ 63.6 ของรายได้จากค่าเช่า

ในปี 2549-2551 บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารเท่ากับ 93.3 ล้านบาท 129.7 ล้านบาท และ 158.4 ล้านบาท คิดเป็นอัตราส่วนร้อยละ 14.3 18.6 และ 12.5 ของรายได้รวมตามลำดับ สำหรับงวด 3 เดือนของปี 2552 บริษัทฯ และบริษัทฯ ย่อย มีค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารจำนวน 29.2 ล้านบาท คิดเป็นอัตราส่วนร้อยละ 8.4 ของรายได้รวม ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารที่สำคัญ ประกอบด้วย เงินเดือน โบนัส และสวัสดิการ ค่าโฆษณาประชาสัมพันธ์ และค่าสาธารณูปโภค ซึ่งเท่ากับ 8.3 ล้านบาท 7.7 ล้านบาท และ 2.1 ล้านบาท ตามลำดับ

สินทรัพย์หมุนเวียนในงบการเงินรวมของบริษัทฯ ปี 2549-2551 เท่ากับ 817.0 ล้านบาท และ 941.9 ล้านบาท และ 1,068.4 ล้านบาท ตามลำดับ มีสินทรัพย์รวมเท่ากับ 1,026.1 ล้านบาท และ 1,341.7 ล้านบาท และ 1,801.2 ล้านบาท ตามลำดับ และสำหรับงวด 3 เดือนของปี 2552 สิ้นสุด ณ วันที่ 31 มีนาคม 2552 บริษัทฯ มีสินทรัพย์หมุนเวียนเท่ากับ 1,097.2 ล้านบาท มีสินทรัพย์รวมเท่ากับ 1,807.1 ล้านบาท ในขณะที่สินทรัพย์รวมของบริษัทฯ ณ สิ้นปี 2549-2551 เท่ากับ 257.9 ล้านบาท 475.3 ล้านบาท และ 755.8 ล้านบาท ตามลำดับ และสำหรับงวด 3 เดือนของปี 2552 สิ้นสุด ณ วันที่ 31 มีนาคม 2552 บริษัทฯ มีหนี้สินรวมเท่ากับ 694.1 ล้านบาท โดยมีหนี้สินจากสถาบันการเงินจำนวนเพียง 167.5 ล้านบาท

บริษัทฯ มีมูลค่าส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ณ สิ้นปี 2549-2551 และสำหรับงวด 3 เดือน สิ้นสุด ณ วันที่ 31 มีนาคม 2552 เท่ากับ 768.2 ล้านบาท 866.4 ล้านบาท 1,045.4 ล้านบาท และ 1,113.0 ล้านบาท ตามลำดับ โดยมีส่วนของผู้ถือหุ้นเพิ่มขึ้นต่อเนื่องทุกปี เนื่องจากบริษัทฯ มีผลการดำเนินงานกำไรมาโดยต่อเนื่อง จึงส่งผลให้บริษัทฯ มีกำไรสะสมเพิ่มขึ้นในแต่ละปี โดย ณ วันที่ 31 มีนาคม 2552 บริษัทฯ มีทุนจดทะเบียนเท่ากับ 700.0 ล้านบาท มีทุนจดทะเบียน

ชำระแล้วเท่ากับ 500.0 ล้านบาท ทั้งนี้ ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2551 เมื่อวันที่ 30 สิงหาคม 2551 ได้มีมติยืนยันให้เสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนที่ออกใหม่แก่ประชาชนจำนวน 200 ล้านหุ้น (สองร้อยล้านหุ้น) มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท (หนึ่งบาท) โดยแบ่งเป็นหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 175 ล้านหุ้น (หนึ่งร้อยเจ็ดสิบล้านหุ้น) เพื่อเสนอขายแก่ประชาชน และหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 25 ล้านหุ้น (ยี่สิบล้านหุ้น) เพื่อบริหารการเสนอขายแก่ผู้จัดสรรหุ้นส่วนเกินสำหรับการใช้สิทธิในการจัดสรรหุ้นส่วนเกิน (Over-allotment)

ปัจจัยที่อาจมีผลต่อการดำเนินงานหรือฐานะการเงินในอนาคต

1. การลดลงของมูลค่าหุ้นตามบัญชีเนื่องจากบริษัทฯ มีการจ่ายเงินปันผลระหว่างกาล

เนื่องจากที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 3/2552 เมื่อวันที่ 1 มิถุนายน 2552 มีมติอนุมัติให้จ่ายเงินปันผลระหว่างกาลในอัตรา 0.14 บาทต่อหุ้น คิดเป็นเงินปันผลจ่ายจำนวน 70.00 ล้านบาท และบริษัทฯ ได้จ่ายเงินปันผลดังกล่าวให้แก่ผู้ถือหุ้นเป็นที่เรียบร้อยแล้วเมื่อวันที่ 18 มิถุนายน 2552 การจ่ายเงินปันผลดังกล่าวส่งผลให้มูลค่าส่วนของผู้ถือหุ้นลดลงไปจำนวนเท่ากับเงินปันผลจ่าย บริษัทฯ จึงมีมูลค่าหุ้นตามบัญชี (Book Value) ลดลงเท่ากับ 0.14 บาทต่อหุ้น จากฐานจำนวนหุ้นสามัญ 500 ล้านหุ้น และลดลงเท่ากับ 0.10 บาทต่อหุ้น จากฐานจำนวนหุ้นสามัญ 700 ล้านหุ้น หลังเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนต่อประชาชนเป็นที่เรียบร้อยแล้ว (รวมกรณีจัดสรรหุ้นส่วนเกินเต็มจำนวน)

นอกจากนี้ ฝ่ายบริหารของบริษัทฯ มีแผนที่จะเสนอคณะกรรมการบริษัทพิจารณาจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลจากผลการดำเนินงานงวด 6 เดือนของปี 2552 ให้แก่ผู้ถือหุ้น ซึ่งคาดว่าจะจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลดังกล่าว ประมาณเดือนตุลาคม 2552 ทั้งนี้การพิจารณาจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลดังกล่าวจะต้องพิจารณาปัจจัยต่างๆ เช่น ผลการดำเนินงาน ฐานะทางการเงินของบริษัทฯ สภาพคล่องของบริษัทฯ การขยายธุรกิจ และปัจจัยอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องในการบริหารงานของบริษัทฯ และจะต้องได้รับการอนุมัติจากที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท (รายละเอียดเพิ่มเติม ส่วนที่ 2 ข้อ 8.3 นโยบายการจ่ายเงินปันผล)

2. การลดลงของอัตรากำไรต่อหุ้นเนื่องจากการเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนแก่ประชาชน

จากงบการเงินรวมระหว่างกาลที่สอบทานแล้วสำหรับงวด 3 เดือนของปี 2552 บริษัทฯ มีกำไรสุทธิเท่ากับ 67.6 ล้านบาท และ ณ วันที่ 31 มีนาคม 2552 บริษัทฯ มีทุนจดทะเบียนเท่ากับ 700.0 ล้านบาท มีทุนจดทะเบียนที่ออกและชำระเต็มมูลค่าแล้วเท่ากับ 500.0 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 500 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท บริษัทฯ มีอัตรากำไรต่อหุ้นเท่ากับ 0.14 บาท โดยคำนวณจากจำนวนหุ้นสามัญที่ออกและเรียกชำระเต็มมูลค่าแล้ว ณ วันที่ 31 มีนาคม 2552 แต่ภายหลังจากที่บริษัทฯ ดำเนินการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทฯ แก่ประชาชนในครั้งนี้ จะทำให้บริษัทฯ มีทุนจดทะเบียนที่ออกและชำระเต็มมูลค่าแล้วเท่ากับ 700.0 ล้านบาท (กรณีมีการจัดสรรหุ้นส่วนเกินทั้งจำนวน) แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 700 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท ดังนั้น การเสนอขายหุ้นสามัญแก่ประชาชนครั้งนี้ อาจส่งผลให้อัตรากำไรต่อหุ้นของบริษัทฯ ที่จะเกิดขึ้นในอนาคตลดลง หากอัตราการเติบโตของกำไรสุทธิต่ำกว่าอัตราการเพิ่มขึ้นของจำนวนหุ้นสามัญของบริษัทฯ

โครงการในอนาคต

บริษัทฯ มีเป้าหมายการดำเนินธุรกิจในการเป็นผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่มีความหลากหลายในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ทั้งที่อยู่อาศัยในแนวราบและแนวสูง ในระดับราคาที่สอดคล้องกับความต้องการของผู้มีรายได้ระดับล่างถึงระดับปานกลาง ซึ่งเป็นกลุ่มผู้มีรายได้ส่วนใหญ่มากกว่าร้อยละ 80 ของผู้มีรายได้ทั้งหมด และถือเป็นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักของบริษัทฯ ในระดับราคาที่สามารถแข่งขันได้ โดยบริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการสร้างที่อยู่อาศัย

ที่มีคุณภาพ ในทำเลที่มีศักยภาพ ใกล้แหล่งชุมชน และอยู่ในแนวสาธารณูปโภคที่ดี บริษัทฯ มีโครงการที่อยู่ในแผนงานในอนาคตรวมทั้งสิ้น 6 โครงการ (รายละเอียดเพิ่มเติมส่วนที่ 2 ข้อ 2.6 โครงการในอนาคต) ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้กำหนดกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจเพื่อเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันในปี 2552-2553 ดังนี้

1. บริษัทฯ มุ่งนโยบายเน้นการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยราคาถูก เพื่อให้สอดคล้องกับภาวะเศรษฐกิจและการเปลี่ยนแปลงของสภาพเศรษฐกิจในปัจจุบัน และตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่มีรายได้ระดับล่างที่กำลังซื้อที่อยู่อาศัยในระดับราคาต่ำกว่า 0.7 ล้านบาท ภายใต้แบรนด์ “เดอะแคช” เนื่องจากลูกค้ากลุ่มดังกล่าวส่วนใหญ่ยังคงพักอาศัยในห้องเช่าหรืออพาร์ทเมนต์ ซึ่งมีความต้องการที่จะมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง
2. เน้นการพัฒนาโครงการหลายโครงการในรูปแบบใกล้เคียงกันในแต่ละทำเล เพื่อให้เกิดการประหยัดต่อขนาดในการลงทุน เพิ่มอำนาจต่อรองในการสั่งซื้อวัสดุก่อสร้าง และเป็นการลดค่าใช้จ่ายดำเนินการ รวมทั้งสามารถสร้างความรู้จักให้กับกลุ่มลูกค้าได้ดียิ่งขึ้น โดยถึงแม้จะพัฒนาหลายโครงการในแต่ละทำเล แต่บริษัทฯ ยังคงใช้ชื่อโครงการ 5 ชื่อหลักได้แก่ “เสนาแกรนด์โฮม” “เสนากรีนวิลล์” และ “เสนาวิลล์” สำหรับโครงการที่อยู่อาศัยในแนวราบ และโครงการ “เดอะนิช” และ “เดอะแคช” สำหรับโครงการที่อยู่อาศัยในแนวสูง และกำหนดรูปแบบที่อยู่อาศัยที่คล้ายคลึงกัน เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพในการบริหารจัดการด้านต้นทุนโครงการ
3. วางแผนการพัฒนาโครงการให้มีขนาดเหมาะสม ใช้ระยะเวลาปิดโครงการประมาณ 2 ปีต่อโครงการ เพื่อลดความเสี่ยงจากความผันผวนของภาวะธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งทำให้บริษัทฯ สามารถปรับเปลี่ยนกลยุทธ์การดำเนินธุรกิจให้สอดคล้องกับสภาวะตลาดอสังหาริมทรัพย์ได้อย่างรวดเร็วทันต่อการเปลี่ยนแปลงของภาวะเศรษฐกิจ หากเป็นโครงการที่บริษัทฯ ลงทุนซื้อที่ดินขนาดใหญ่มา บริษัทฯ จะจัดแบ่งที่ดินและผังโครงการดังกล่าวออกเป็นโครงการย่อย (แบ่ง Phase) เพื่อให้สามารถบริหารและปิดแต่ละโครงการย่อยได้ภายในระยะเวลา 2 ปีตามนโยบายที่กำหนดไว้
4. มุ่งศึกษาพัฒนาวิธีการและขั้นตอนการดำเนินโครงการต่างๆ เพื่อลดระยะเวลาในการก่อสร้างของผู้รับเหมาก่อสร้าง รวมทั้งมุ่งเน้นการศึกษาพฤติกรรมและความต้องการของผู้บริโภค เพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการของผู้ซื้อได้ดียิ่งขึ้น อันจะเป็นการช่วยลดความเสี่ยงในการดำเนินโครงการและการบริหารจัดการต้นทุนโครงการให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น
5. มุ่งเน้นการสร้างประสบการณ์ของลูกค้าบ้านเสนาให้เกิดความพึงพอใจสูงสุด ภายใต้แนวความคิด “Integrating Customers Experience” โดยจะมีบริการในเรื่องของการดูแลนิติบุคคล การบริหารจัดการโครงการส่วนกลาง เพื่อสร้างสังคมโครงการให้น่าอยู่อาศัย และพร้อมกันนั้นมีการบริการขายบ้านมือสอง เพื่อให้ลูกค้าได้รับประโยชน์จากการลงทุนซื้อบ้านของโครงการเสนา
6. จากประสบการณ์ที่ยาวนานและการศึกษาพัฒนาอย่างต่อเนื่อง ทำให้บริษัทฯ ทราบดีถึงความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นอย่างดี ดังนั้น บริษัทฯ จะใช้รายการส่งเสริมการขายโดยการให้ข้อเสนอและเงื่อนไขทางการเงินที่หลากหลายกับลูกค้า โดยมาตรการส่งเสริมการขายด้วยข้อเสนอและเงื่อนไขด้านการเงินจะมีการปรับเปลี่ยนให้สอดคล้องกับภาวะเศรษฐกิจในแต่ละช่วงเวลา อาทิ รายการส่งเสริมการขายโครงการ “โอนพร้อมเช่าอยู่ฟรี 2 ปี” โครงการ “มาตรการที่ 7 ฝ่าวิกฤต เสนาใจดี ทั้งอยู่ฟรี ทั้งช่วยผ่อน” โครงการ “ยืมกับบ้านเสนา บ้านที่ทำให้คุณยิ้ม ยิ้มกับราคา ยิ้มกับบริการ” เป็นต้น
7. เน้นการสร้างแบรนด์ของเสนาให้เป็นที่รู้จักอย่างกว้างขวาง รวมทั้งเน้นการเติบโตอย่างมั่นคง และมุ่งเน้นการตอบแทนคืนสู่สังคม

ปัจจัยความเสี่ยง

1.1 ความเสี่ยงจากการที่บริษัทฯ ประกอบธุรกิจที่มีการแข่งขันสูง

ปัจจุบันการแข่งขันระหว่างผู้ประกอบการรายใหญ่ในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ยังคงอยู่ในระดับสูง โดยเฉพาะในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล โดยผู้ประกอบการรายใหญ่ใช้กลยุทธ์การแข่งขันด้านราคาเป็นสำคัญ ก่อปรกับภาครัฐสนับสนุนโครงการที่อยู่อาศัยราคาต่ำเพื่อเสนอขายให้กับประชาชนผู้มีรายได้น้อย อาทิ โครงการบ้านเอื้ออาทร โครงการบ้านประกันสังคม (สปส.1506) ทำให้ผู้ประกอบการที่เน้นกลุ่มลูกค้าผู้มีรายได้น้อยระดับล่างถึงระดับปานกลาง จำเป็นต้องเผชิญกับการแข่งขันที่สูงขึ้น นอกจากนี้ ในตลาดบ้านมือสองปัจจุบัน สถาบันการเงินต่างๆ ได้นำอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (Non Performing Assets; NPA) ออกประมูลหรือเสนอขายในราคาต่ำกว่าราคาตลาด ยิ่งทำให้การแข่งขันทวีความรุนแรงเพิ่มขึ้น ทำให้บริษัทฯ ได้รับผลกระทบโดยตรงจากการเพิ่มขึ้นของจำนวนที่อยู่อาศัยในตลาดดังกล่าวเนื่องจากมีกลุ่มลูกค้าเดียวกันกับโครงการของบริษัทฯ

อย่างไรก็ตาม ด้วยประสบการณ์ของผู้บริหารบริษัทฯ ซึ่งอยู่ในแวดวงธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์มานานกว่า 20 ปี และด้วยการขายที่อยู่อาศัยสำหรับกลุ่มลูกค้าผู้มีรายได้น้อยระดับล่างถึงระดับปานกลางซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักของบริษัทฯ มากกว่า 15,000 ยูนิต ทำให้บริษัทฯ เข้าใจและทราบถึงความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักเป็นอย่างดี อีกทั้งการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยที่เน้นคุณภาพของที่อยู่อาศัย และการพัฒนาโครงการหลายโครงการในแต่ละพื้นที่ เพื่อให้เกิดการประหยัดต่อขนาดในการลงทุน และเป็นการช่วยลดค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ รวมทั้งสามารถสร้างความรู้จักให้กับลูกค้าได้เป็นอย่างดี (พัฒนาหลายโครงการ แต่ยังคงใช้ชื่อโครงการ 5 ชื่อหลัก และมีรูปแบบที่อยู่อาศัยที่คล้ายคลึงกัน) นอกจากนี้ การมีนโยบายการบริหารงานที่ชัดเจน ทำให้บริษัทฯ สามารถบริหารโครงการแต่ละโครงการได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยในงบการเงินระหว่างกาล (งบการเงินรวม) งวด 3 เดือน สิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2552 บริษัทฯ มีสินทรัพย์ดำเนินงานโดยเฉพาะสินค้าคงเหลือเท่ากับ 817.28 ล้านบาท และมีที่ดินรอการพัฒนาเท่ากับ 442.87 ล้านบาท ซึ่งหมายถึงบริษัทฯ ยังคงมีโครงการที่อยู่ในระหว่างการดำเนินงานและโครงการในอนาคต ซึ่งจะก่อให้เกิดรายได้และผลกำไรต่อเนื่องไปจนถึงปี 2554 ก่อปรกับบริษัทฯ มีฐานะทางการเงินที่เข้มแข็ง ดังจะเห็นได้จากอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นเท่ากับ 0.62 เท่า ซึ่งถือได้ว่าอยู่ในระดับต่ำ และแสดงให้เห็นถึงศักยภาพในการแข่งขันของบริษัทฯ ที่มีค่อนข้างมาก

1.2 ความเสี่ยงจากการที่รายได้ของบริษัทฯ มีความผันผวน

บริษัทฯ มีรายได้หลักจากการขายอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งถือว่าเป็นธุรกิจที่ยังคงมีความผันผวนค่อนข้างมาก โดยขึ้นอยู่กับปัจจัยต่างๆ หลายปัจจัย ทั้งปัจจัยภายใน อาทิ รูปแบบที่อยู่อาศัย และการกำหนดราคา แต่ยังเป็นปัจจัยที่บริษัทฯ สามารถประเมินผลกระทบและสามารถปรับเปลี่ยนกลยุทธ์การบริหารเพื่อให้สอดคล้องกับปัจจัยนั้นๆ ได้ และปัจจัยภายนอก อาทิ ภาวะเศรษฐกิจการเมือง การเปลี่ยนแปลงนโยบายต่างๆ ของภาครัฐบาลที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งทั้งหมดล้วนเป็นปัจจัยที่อาจส่งผลให้เกิดความผันผวนของรายได้ของบริษัทฯ และส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ

อย่างไรก็ตาม เนื่องจากบริษัทฯ ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์มานานกว่า 20 ปี และผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ มีความหลากหลายทั้งที่อยู่อาศัยประเภทแนวราบและแนวสูง ครอบคลุมพื้นที่ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล และมีระดับราคาที่ครอบคลุมความสามารถในการซื้อของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ ได้แก่กลุ่มผู้มีรายได้น้อยระดับล่างถึงปานกลาง ซึ่งเป็นกลุ่มผู้มีรายได้อันดับหนึ่งในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล โดยมีสัดส่วนประมาณร้อยละ 95 ของผู้มีรายได้นั้นทั้งหมด (ที่มา : บทวิเคราะห์ JP Morgan) ดังนั้น หากเกิดความผันผวนของความต้องการซื้อจึงไม่ส่งผลกระทบต่อบริษัทฯ มากนัก นอกจากนี้ ในการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยของบริษัทฯ จะเน้นพัฒนาโครงการในขนาดที่เหมาะสมใช้ระยะเวลาปิดโครงการประมาณ 2 ปีต่อโครงการ เพื่อลดความเสี่ยงจากความผันผวนของภาวะเศรษฐกิจ ซึ่งทำให้บริษัทฯ สามารถปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจให้สอดคล้องกับภาวะได้อย่างรวดเร็วทันต่อการเปลี่ยนแปลงของ

ภาวะเศรษฐกิจ หากเป็นโครงการของบริษัทฯ ลงทุนซื้อที่ดินขนาดใหญ่มา บริษัทฯ จะจัดแบ่งที่ดินและผังโครงการดังกล่าว ออกเป็นโครงการย่อย (แบ่ง Phase) เพื่อให้สามารถบริหารและปิดแต่ละโครงการย่อยได้ภายในระยะเวลา 2 ปีตาม นโยบายที่กำหนดไว้ กอปรกับการมีฐานะทางการเงินที่เข้มแข็ง และมีนโยบายที่จะดำเนินธุรกิจประเภทที่อยู่อาศัยที่ ก่อให้เกิดรายได้อย่างต่อเนื่อง ได้แก่ อพาร์ทเมนต์ให้เช่า จึงทำให้บริษัทฯ สามารถลดผลกระทบจากความผันผวนของภาวะ ตลาดอสังหาริมทรัพย์ลงได้

1.3 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

บริษัทฯ อาจได้รับความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงระเบียบ ประกาศ ข้อกำหนด และขั้นตอนปฏิบัติตาม กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งอาจจะส่งผลกระทบต่อต้นทุนและค่าใช้จ่ายในการดำเนินโครงการที่อยู่อาศัยของ บริษัทฯ อาทิ การเปลี่ยนแปลงข้อกำหนดการจัดสรรที่ดินตาม พ.ร.บ.จัดสรรที่ดิน (ได้แก่ การกำหนดเนื้อที่ที่ดิน การ กำหนดความกว้างของเขตทางเดินและเขตถนน การกำหนดพื้นที่ส่วนกลาง การส่งมอบและโอนกรรมสิทธิ์ทรัพย์สิน ส่วนกลางทั้งหมดให้แก่นิติบุคคลโครงการ การกำหนดระเบียบชุมชน การประเมินและจัดทำรายงานผลกระทบสิ่งแวดล้อม การประเมินและจัดทำรายงานผลการตรวจสอบสภาพอาคารสูง) รวมถึงการเปลี่ยนแปลงกฎระเบียบเกี่ยวกับการกำหนด เขตการใช้ประโยชน์ที่ดิน (Zoning) กฎหมายผังเมือง (ปกติกรมการผังเมืองจะประกาศใช้กฎหมายผังเมืองแต่ละฉบับคราว ละ 5 ปี อาจต่ออายุได้อีก 2 ครั้งๆ ละไม่เกิน 1 ปี หลังจากนั้นต้องมีการปรับปรุงและประกาศใช้ใหม่) และการวางผังจราจร เป็นต้น

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้ทำการศึกษา และติดตามการเปลี่ยนแปลงเกี่ยวกับกฎระเบียบต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้น อย่างต่อเนื่อง เพื่อเตรียมความพร้อมสำหรับการปรับเปลี่ยนการดำเนินการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยให้สอดคล้องกับการ เปลี่ยนแปลงที่อาจเกิดขึ้นดังกล่าว ควบคู่ไปกับการศึกษาภาวะตลาดอย่างสม่ำเสมอ ซึ่งจากการเตรียมความพร้อม ดังกล่าว ทำให้บริษัทฯ มั่นใจได้ว่าจะไม่ได้รับผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงดังกล่าว

1.4 ความเสี่ยงจากการขาดแคลนผู้รับเหมาก่อสร้างและผู้รับเหมาตกแต่งที่มีคุณภาพ

บริษัทฯ อาจได้รับความเสี่ยงในการขาดแคลนผู้รับเหมาก่อสร้างและผู้รับเหมาตกแต่งที่มีคุณภาพ เนื่องจาก บริษัทฯ ไม่มีทีมงานก่อสร้างและตกแต่งเป็นของบริษัทฯ เอง และผู้รับเหมาในประเทศไทยที่มีฝีมือคุณภาพดีมีจำนวนจำกัด ซึ่งบริษัทฯ จะต้องเผชิญกับการแข่งขันในการจัดจ้างทีมผู้รับเหมาที่มีคุณภาพ ทั้งจากคู่แข่งทางตรงคือผู้ประกอบการ พัฒนาอสังหาริมทรัพย์รายอื่น และคู่แข่งทางอ้อมคือหน่วยงานราชการ ซึ่งมีงานก่อสร้างในโครงการระบบสาธารณูปโภค หรือโครงการสาธารณประโยชน์ต่างๆ เช่นกัน โดยหากว่าบริษัทฯ ไม่สามารถจัดจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างและผู้รับเหมาตกแต่ง ได้ตามจำนวนหรือตามระยะเวลาที่ต้องการ ก็อาจส่งผลให้เกิดความล่าช้าในการก่อสร้างหรือการตกแต่ง ทำให้ไม่สามารถ ส่งมอบงานและโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยให้แก่ลูกค้าได้ทันตามกำหนด หรือไม่สามารเปิดโครงการได้ตามเป้าหมายที่วาง ไว้ ตลอดจนก่อให้เกิดต้นทุนแฝงต่างๆ อาทิ ต้นทุนดอกเบี้ยเงินกู้ และต้นทุนค่าเสียโอกาสของเงินทุน เป็นต้น

แต่อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีนโยบายในการป้องกันความเสี่ยงดังกล่าว โดยสำหรับที่อยู่อาศัยในแนวราบ ซึ่ง ได้แก่ บ้านเดี่ยว ทาวน์เฮ้าส์ บ้านแฝด และอาคารพาณิชย์ บริษัทฯ มีนโยบายให้ผู้จัดการโครงการ (Project Manager) ใน แต่ละโครงการเป็นผู้พิจารณาว่าจ้างผู้รับเหมารายย่อยต่างๆ โดยแบ่งตามประเภทงาน อาทิ งานโครงสร้าง งานหลังคา งาน ระบบไฟฟ้า งานระบบประปา และงานติดตั้งต่างๆ ซึ่งบริษัทฯ จะกำหนดต้นทุนในการก่อสร้างบ้านแต่ละแบบทั้งค่าวัสดุ และค่าแรงในการก่อสร้างไว้เป็นมาตรฐาน โดยบริษัทฯ มีทีมงานผู้รับเหมาจำนวนกว่า 50 ทีม ที่ทำงานร่วมกันมายาวนาน กว่า 10 ปี และเป็นทีมที่คุณภาพงานเป็นไปตามมาตรฐาน และสามารถส่งมอบงานได้ทันตามเวลาที่กำหนด และด้วย ปริมาณงานที่มากพอ กอปรกับอัตราค่าจ้างที่เป็นราคาตลาด จึงทำให้บริษัทฯ สามารถลดความเสี่ยงจากการทิ้งงานหรือ เลือกลงงานของผู้รับเหมาได้ และสำหรับโครงการที่อยู่อาศัยประเภทแนวสูง ได้แก่ คอนโดมิเนียม และอพาร์ทเมนต์ให้เช่า

บริษัทฯ มีนโยบายว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างและตกแต่งเพียงรายเดียว (ผู้รับเหมาแบบ Turn Key) โดยทำสัญญาว่าจ้างเหมาก่อสร้างงานโครงสร้างและงานสถาปัตยกรรม โดยมอบหมายให้เป็นผู้รับเหมาหลักของโครงการ (Main Contractor) ซึ่งการว่าจ้างผู้รับเหมาในลักษณะดังกล่าว บริษัทฯ จะคัดเลือกบริษัทผู้รับเหมาที่มีประวัติการทำงานดีและมีฐานะทางการเงินที่มั่นคง เพื่อลดความเสี่ยงจากการที่งานหรืองานก่อสร้างไม่ได้มาตรฐาน โดยบริษัทฯ จะส่งวิศวกรของบริษัทฯ เข้าไปตรวจคุณภาพงานอย่างต่อเนื่อง ซึ่งการดำเนินการดังกล่าว ทำให้บริษัทฯ สะดวกในการบริหารจัดการและควบคุมงานให้ได้มาตรฐานตามต้องการ และยังเป็นการช่วยลดผลกระทบจากความเสียดังกล่าว

1.5 ความเสี่ยงจากการปรับตัวเพิ่มขึ้นของอัตราดอกเบี้ย

สำหรับความเสี่ยงจากการปรับตัวเพิ่มขึ้นของอัตราดอกเบี้ย สามารถพิจารณาได้ 2 ประเด็น กล่าวคือ

- ความเสี่ยงจากการปรับตัวเพิ่มขึ้นของอัตราดอกเบี้ย ซึ่งส่งผลกระทบต่อเงินเฟ้อด้านอุปสงค์ และผลกระทบต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยของลูกค้า :

หากอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ในระบบสถาบันการเงินปรับตัวเพิ่มขึ้น จะส่งผลกระทบต่ออัตราเงินเฟ้อด้านอุปสงค์ (Demand-pull Inflation) ทำให้ค่าของเงินลดลงหรือกล่าวอีกนัยหนึ่งว่ากำลังซื้อของผู้บริโภคลดลง (Purchasing Power) อีกทั้งในการพิจารณาเพื่อตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยของลูกค้า ไม่ว่าจะเป็นโครงการที่อยู่อาศัยในแนวราบ หรือโครงการที่อยู่อาศัยในแนวสูง ลูกค้าจะพิจารณาเลือกซื้อจากทำเลที่ตั้งโครงการ ราคาขาย และรายการส่งเสริมการขาย ซึ่งลูกค้าโดยส่วนใหญ่จะขอสนับสนุนเงินกู้สำหรับที่อยู่อาศัยจากสถาบันการเงิน (Housing Loan) ดังนั้น อัตราดอกเบี้ยเงินกู้และเงื่อนไขการผ่อนชำระเงินกู้ จึงเป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่ส่งผลกระทบต่อตัดสินใจเลือกซื้อที่อยู่อาศัยของลูกค้า หากอัตราดอกเบี้ยปรับตัวสูงขึ้นย่อมส่งผลกระทบต่อเงินกู้ที่สถาบันการเงินให้การสนับสนุนก็จะลดลงเมื่อเทียบกับรายได้ของผู้ซื้อ ทำให้ไม่สามารถซื้อบ้านในระดับราคาที่ต้องการได้ รวมทั้งส่งผลกระทบต่อผ่อนชำระต่อเดือนที่จะต้องปรับเพิ่มขึ้น ทำให้เมื่อเปรียบเทียบกับความสามารถในการผ่อนชำระของลูกค้าแล้ว ลูกค้าอาจจะไม่สามารถซื้อที่อยู่อาศัยในระดับราคาที่ต้องการได้

อย่างไรก็ตาม จากประสบการณ์ที่ยาวนาน กอปรกับการให้ความสำคัญกับศึกษาพฤติกรรมของผู้ต้องการซื้อที่อยู่อาศัยที่เป็นกลุ่มเป้าหมายของบริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง ทำให้บริษัทฯ ทราบและเข้าใจถึงความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นอย่างดี ซึ่งบริษัทฯ ได้จัดรูปแบบการส่งเสริมการขายที่แตกต่างจากโครงการที่อยู่อาศัยอื่นๆ โดยเน้นการให้ข้อเสนอทางการเงินที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้าและสอดคล้องกับกำลังซื้อที่อยู่อาศัยของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ซึ่งถือเป็นการแบ่งเบาภาระทางการเงินในการซื้อที่อยู่อาศัยของลูกค้า โดยในช่วงปี 2549 ถึงกลางปี 2551 บริษัทฯ ได้จัดการส่งเสริมการขายร่วมกับธนาคารอาคารสงเคราะห์ภายใต้ชื่อโครงการ “โอนพร้อมเช่าอยู่ฟรี 2 ปี” ซึ่งได้รับการตอบรับจากลูกค้าเป็นอย่างดี และในช่วงปลายปี 2551 บริษัทฯ ได้จัดรายการส่งเสริมการขายร่วมกับธนาคารอาคารสงเคราะห์ภายใต้ชื่อโครงการ “มาตรการที่ 7 ฝ่าวิกฤต เสนาใจดี ทั้งอยู่ฟรี ทั้งช่วยผ่อน” และล่าสุดในช่วงต้นปี 2552 บริษัทฯ ได้จัดรายการส่งเสริมการขายภายใต้ชื่อโครงการ “ยืมกับบ้านเสนา บ้านที่ทำให้คุณยิ้ม ยืมกับราคา ยืมกับบริการ” ซึ่งการออกรายการส่งเสริมการขายดังกล่าว ช่วยให้บริษัทฯ สามารถลดความเสี่ยงจากการชะลอการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย อันเนื่องมาจากการปรับตัวเพิ่มขึ้นของอัตราดอกเบี้ยได้

- ความเสี่ยงจากการปรับตัวเพิ่มขึ้นของอัตราดอกเบี้ย ซึ่งส่งผลกระทบต่อต้นทุนทางการเงินของบริษัทฯ :

ในการดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เงินลงทุนถือเป็นสิ่งสำคัญในการประกอบธุรกิจ เนื่องจากต้องใช้เงินลงทุนจำนวนมากในการซื้อที่ดิน การพัฒนาที่ดิน และการก่อสร้าง โดยในอดีตบริษัทฯ จะใช้แหล่งเงินทุนภายในกิจการเป็นหลักสำหรับการดำเนินโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ แต่ในปัจจุบัน บริษัทฯ มีนโยบายในการขอรับสนับสนุนเงินกู้จากสถาบันการเงินเพื่อใช้ในการขยายกิจการ และรองรับการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ต่างๆ ที่จะเกิดขึ้นในอนาคต ดังนั้น หากอัตราดอกเบี้ยมีการปรับตัวสูงขึ้นย่อมส่งผลกระทบต่อต้นทุนทางการเงินของบริษัทฯ

อย่างไรก็ตาม ด้วยประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจ และการมีฐานะทางการเงินที่เข้มแข็ง โดย ณ 31 มีนาคม 2552 มีอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นเพียง 0.62 เท่า ทำให้บริษัทฯ มีต้นทุนทางการเงินไม่สูงมากนัก กอปรกับการมีผลการดำเนินงานที่ดีมาโดยต่อเนื่อง ทำให้บริษัทฯ มีอำนาจต่อรองเกี่ยวกับเงื่อนไขทางการเงินจากการขอรับการสนับสนุนวงเงินสินเชื่อจากสถาบันการเงิน ดังนั้น หากเกิดความผันผวนของอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ บริษัทฯ จึงได้รับผลกระทบไม่มาก

1.6 ความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาวัสดุก่อสร้าง

บริษัทฯ อาจได้รับความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาวัสดุก่อสร้างที่มีแนวโน้มปรับตัวเพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง ดังจะเห็นได้จากดัชนีราคาวัสดุก่อสร้างเฉลี่ยในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา (ปี 2549-ปี 2551) ซึ่งเท่ากับ 128.9, 135.2 และ 158.4 ตามลำดับ (ที่มา : www.indexpr.moc.go.th/price_present/csi/stat/other/conyear.asp) ถึงแม้ว่าดัชนีราคาวัสดุก่อสร้างเฉลี่ยในช่วง 4 เดือนแรกของปี 2552 (เดือนมกราคม-เดือนเมษายน) ซึ่งเท่ากับ 136.6 ลดลงจากปี 2551 ความผันผวนของราคาวัสดุก่อสร้างดังกล่าวถือเป็นความเสี่ยงที่ผู้ประกอบการทุกรายรวมทั้งบริษัทฯ อาจได้รับผลกระทบจากการที่ราคาวัสดุก่อสร้างเปลี่ยนแปลงไปในทิศทางที่ปรับตัวสูงขึ้น อาจส่งผลทำให้ต้นทุนค่าก่อสร้างเพิ่มขึ้น

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีนโยบายในการลดความเสี่ยงดังกล่าว โดยสำหรับโครงการที่อยู่อาศัยในแนวสูง บริษัทฯ จะว่าจ้างผู้รับเหมาแบบ Turn Key ซึ่งผู้รับเหมาจะเป็นผู้รับผิดชอบเกี่ยวกับเรื่องของการจัดซื้อวัสดุก่อสร้างเอง ซึ่งทำให้บริษัทฯ สามารถคาดการณ์ต้นทุนและอัตรากำไรขั้นต้นได้อย่างแน่นอน แต่สำหรับโครงการที่อยู่อาศัยในแนวราบ บริษัทฯ มีนโยบายการสั่งซื้อเป็นจำนวนมากสำหรับวัสดุก่อสร้างที่บริษัทฯ ต้องใช้ในทุกโครงการทำให้เกิดการประหยัดต่อขนาดของต้นทุนวัสดุก่อสร้าง (จะกำหนดให้มีการใช้วัสดุที่คล้ายคลึงกันจะได้ประหยัด) ซึ่งบริษัทฯ จะทำการควบคุมราคาซื้อโดยการจ่ายชำระเงินล่วงหน้าบางส่วนเพื่อจูงราคาซื้อวัสดุก่อสร้าง โดยวิธีการดังกล่าวช่วยให้บริษัทฯ สามารถคาดการณ์ต้นทุนและอัตรากำไรขั้นต้นได้ และสำหรับวิธีการจัดส่ง บริษัทฯ จะให้ผู้ค้าวัสดุก่อสร้างทยอยจัดส่งตรงไปยังพื้นที่ซึ่งเป็นที่ตั้งของโครงการแต่ละแห่งตามงวดระยะเวลาการก่อสร้างที่เหมาะสม เพื่อลดข้อจำกัดด้านพื้นที่จัดเก็บวัสดุก่อสร้างและลดความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้นเนื่องจากความเสียหายจากการจัดเก็บและการเสื่อมคุณภาพของวัสดุก่อสร้าง อีกทั้งเป็นการจองปริมาณวัสดุก่อสร้างด้วย ซึ่งจะช่วยลดความเสี่ยงในการจัดหาวัสดุก่อสร้างได้เมื่อมีความต้องการใช้งานจากที่กล่าวมาข้างต้น จึงทำให้บริษัทฯ ได้รับผลกระทบจากความเสี่ยงดังกล่าวค่อนข้างน้อย

1.7 ความเสี่ยงจากการที่ผู้ถือหุ้นใหญ่มีอิทธิพลต่อการกำหนดนโยบายการบริหารงาน

บริษัทฯ มีกลุ่มตระกูลธัญลักษณ์ภาคย์ เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ (รายละเอียดเพิ่มเติมส่วนที่ 2 ข้อ 2.8 โครงสร้างเงินทุน) โดยผู้ถือหุ้นรวมกันคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียนที่ออกและเรียกชำระแล้ว และภายหลังการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่ประชาชนทั่วไปในครั้งแล้ว กลุ่มตระกูลธัญลักษณ์ภาคย์ จะถือหุ้นรวมกันคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 74.07 ของทุนจดทะเบียนที่ออกและเรียกชำระแล้ว ทั้งนี้กรณีที่มีการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนส่วนที่รองรับการจัดสรรหุ้นส่วนเกินให้แก่ประชาชนทั่วไปในคราวเดียวกันกับการเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนครั้งนี้เต็มทั้งจำนวนแล้ว กลุ่มตระกูลธัญลักษณ์ภาคย์ จะถือหุ้นรวมกันคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 71.43 ของทุนจดทะเบียนที่ออกและเรียกชำระแล้ว ดังนั้น บริษัทฯ และ/หรือผู้ถือหุ้นรายย่อยจึงอาจมีความเสี่ยงจากการที่ผู้ถือหุ้นใหญ่มีอิทธิพลต่อการกำหนดนโยบายการบริหารงานไปในทิศทางใดทิศทางหนึ่ง เนื่องจากกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่ถือหุ้นรวมกันเกินกว่ากึ่งหนึ่ง และเป็นกรรมการบริษัทร่วมอยู่ในคณะกรรมการของบริษัทฯ เช่นกัน

อย่างไรก็ดี บริษัทฯ มีคณะกรรมการตรวจสอบซึ่งเป็นกรรมการอิสระจำนวน 3 ท่าน และมีกรรมการอิสระอีกจำนวน 2 ท่าน รวมเป็นจำนวนกรรมการอิสระทั้งสิ้น 5 ท่าน จากจำนวนกรรมการบริษัททั้งหมด 9 ท่าน ซึ่งกรรมการอิสระทุกท่านเป็นผู้ทรงคุณวุฒิและเป็นที่ยอมรับในสังคม โดยประธานกรรมการตรวจสอบได้ดำรงตำแหน่งประธานกรรมการบริษัทด้วย จึงเป็นการช่วยเพิ่มประสิทธิภาพและความโปร่งใสในการบริหารจัดการผ่านระบบการควบคุมตรวจสอบการ

ดำเนินงานของบริษัทฯ และการถ่วงดุลอำนาจของคณะกรรมการบริหารของบริษัทฯ รวมทั้ง คณะกรรมการบริษัทคำนึงถึงความสำคัญของนโยบายเกี่ยวกับการกำกับดูแลกิจการที่ดี (Principles of Good Corporate Governance) โดยจะปฏิบัติตามแนวทางการกำกับดูแลกิจการที่ดีอย่างเคร่งครัด ดังนั้น บริษัทฯ จึงมั่นใจว่าผู้ถือหุ้นทุกท่าน รวมถึงผู้มีส่วนได้เสียกับบริษัทฯ จะได้รับการปฏิบัติอย่างเท่าเทียมและเป็นธรรม

1.8 ความเสี่ยงจากความเพียงพอของจำนวนเงินทุน สำหรับการพัฒนาโครงการต่อเนื่อง

บริษัทฯ มีวัตถุประสงค์ในการใช้เงินที่ได้จากการจำหน่ายหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทฯ ในครั้งนี้เพื่อใช้เป็นเงินลงทุนซื้อที่ดินในทำเลที่มีศักยภาพในการพัฒนาโครงการในอนาคต และบางส่วนจะนำไปใช้เป็นเงินลงทุนค่าก่อสร้างสำหรับโครงการต่างๆ ที่อยู่ระหว่างดำเนินงานในปัจจุบัน ซึ่งการจำหน่ายหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทฯ ในครั้งนี้ บริษัทฯ อาจได้รับความเสี่ยงจากการที่จำนวนเงินที่ระดมทุนได้จากการจำหน่ายหุ้นสามัญเพิ่มทุน อาจจะไม่เพียงพอที่จะนำมาใช้ในการลงทุนซื้อที่ดินหรือใช้เป็นเงินลงทุนค่าก่อสร้างโครงการดังที่กล่าว แต่เนื่องจากบริษัทฯ จะมีกระแสเงินสดรับจากการโอนขายที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียมจากโครงการเดอะนิช สุขุมวิท 49 ตั้งแต่ช่วงปลายปี 2551 ถึงต้นปี 2552 อีกทั้งปัจจุบันบริษัทฯ ยังคงมีสภาพคล่องทางการเงินที่ดี และมีอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นที่อยู่ในระดับต่ำ ดังนั้น บริษัทฯ จึงมั่นใจว่าหากจำนวนเงินที่ได้รับจากการระดมทุนในครั้งนี้ไม่เพียงพอ บริษัทฯ จะสามารถขอรับการสนับสนุนวงเงินสินเชื่อจากสถาบันการเงินเพื่อนำมาทำธุรกรรมดังกล่าว และทำให้บริษัทฯ สามารถดำเนินงานตามแผนงานได้

1.9 ความเสี่ยงจากการที่หุ้นสามัญของบริษัทฯ อาจจะไม่ได้รับอนุญาตจากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ให้เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์

บริษัทฯ มีความประสงค์จะเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชน และนำหุ้นสามัญทั้งหมดของบริษัทฯ เข้าเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย โดยบริษัทฯ ได้รับอนุญาตจากสำนักงาน ก.ล.ต. ให้เสนอขายหุ้นที่ออกใหม่ต่อประชาชน เมื่อวันที่ 29 ธันวาคม 2551 ซึ่งกำหนดเงื่อนไขให้บริษัทฯ ดำเนินการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนแก่ประชาชนให้แล้วเสร็จภายในวันที่ 29 มิถุนายน 2552 และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยได้แจ้งผลอนุมัติการพิจารณาคำขอให้รับหุ้นสามัญเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียน เมื่อวันที่ 13 มกราคม 2552 ซึ่งกำหนดเงื่อนไขให้บริษัทฯ ดำเนินการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนแก่ประชาชนเพื่อกระจายการถือหุ้นรายย่อยให้แล้วเสร็จภายในวันที่ 12 กรกฎาคม 2552 ทั้งนี้เมื่อวันที่ 27 พฤษภาคม 2552 บริษัทฯ ได้ยื่นหนังสือต่อสำนักงาน ก.ล.ต. และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เพื่อขอผ่อนผันขยายระยะเวลาการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนแก่ประชาชนออกไปอีก 6 เดือนนับจากวันครบกำหนด ซึ่งบริษัท แอสเซท โปร แมเนจเม้นท์ จำกัด และบริษัทหลักทรัพย์ กิมเอ็ง (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) ในฐานะที่ปรึกษาทางการเงินได้ร่วมพิจารณาคุณสมบัติของบริษัทฯ ในเบื้องต้นแล้ว เห็นว่าบริษัทฯ มีคุณสมบัติครบถ้วนที่จะสามารถเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ตามข้อบังคับตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เรื่องการรับหุ้นสามัญหรือหุ้นบุริมสิทธิเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียน พ.ศ.2544 ฉบับลงวันที่ 22 มกราคม 2544 (รวมทั้งที่มีการแก้ไขเพิ่มเติม) ยกเว้นคุณสมบัติเรื่องการกระจายการถือหุ้นรายย่อย ซึ่งบริษัทฯ จะต้องเป็นผู้ถือหุ้นรายย่อยไม่น้อยกว่า 1,000 ราย และถือหุ้นรวมกันไม่น้อยกว่าร้อยละ 25 ของทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้ว

บริษัทฯ ยังคงมีความไม่แน่นอนในการที่จะได้รับอนุญาตจากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยให้หุ้นสามัญของบริษัทฯ เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ผู้ลงทุนจึงอาจมีความเสี่ยงเกี่ยวกับสภาพคล่องของหุ้นสามัญของบริษัทฯ ในตลาดรอง หากบริษัทฯ ไม่สามารถกระจายหุ้นสามัญต่อประชาชนได้ครบถ้วนตามหลักเกณฑ์ของตลาดหลักทรัพย์ฯ ซึ่งจะทำให้บริษัทฯ มีคุณสมบัติไม่ครบถ้วนตามข้อบังคับของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย หรือหากหุ้นสามัญของบริษัทฯ ไม่ได้รับอนุญาตให้เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ หรือผู้ลงทุนอาจมีความเสี่ยงเกี่ยวกับการไม่ได้รับผลตอบแทนจากการขายหุ้นได้ตามราคาที่คาดการณ์ไว้

สรุปข้อมูลหลักทรัพย์ที่เสนอขาย

บริษัทฯ มีทุนจดทะเบียน 700,000,000 บาท (เจ็ดร้อยล้านบาท) มีทุนจดทะเบียนชำระแล้วเท่ากับ 500,000,000 บาท (ห้าร้อยล้านบาท) แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 500,000,000 หุ้น (ห้าร้อยล้านหุ้น) มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท (หนึ่งบาท) โดยที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2551 เมื่อวันที่ 30 สิงหาคม 2551 มีมติยืนยันให้เสนอขายหุ้นสามัญที่ออกใหม่ของบริษัทแก่ประชาชนจำนวน 200,000,000 หุ้น (สองร้อยล้านหุ้น) มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท (หนึ่งบาท) โดยแบ่งเป็นหุ้นสามัญเพิ่มทุนเพื่อเสนอขายแก่ประชาชนจำนวน 175,000,000 หุ้น (หนึ่งร้อยเจ็ดสิบล้านหุ้น) มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท คิดเป็นร้อยละ 25.93 ของทุนชำระแล้วภายหลังการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนในครั้งนี้อย่างนี้ (ไม่รวมการจัดสรรหุ้นส่วนเกิน) และในกรณีที่มีการจัดสรรหุ้นส่วนเกิน หุ้นส่วนเกินดังกล่าวจะมีจำนวนไม่เกิน 25,000,000 หุ้น (ยี่สิบล้านหุ้น) หรือคิดเป็นร้อยละ 3.57 ของทุนชำระแล้วภายหลังการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนในครั้งนี้อย่างนี้ (การเสนอขายหุ้นสามัญของบริษัทไม่ได้มีการจัดสรรหุ้นให้แก่ประชาชนในวงกว้างเนื่องจากจำนวนหุ้นที่เสนอขายมีจำนวนจำกัด) ทั้งนี้ ภายหลังการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่ประชาชนในครั้งนี้อย่างนี้ (ภายใต้สมมติฐานว่าได้มีการจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนที่เสนอขายต่อประชาชนรวมทั้งมีการจัดสรรหุ้นส่วนเกินครบทั้งจำนวน) บริษัทฯ จะมีทุนจดทะเบียนที่ออกและชำระแล้วเพิ่มเป็น 700,000,000 บาท (เจ็ดร้อยล้านบาท) มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท (หนึ่งบาท) โดยเสนอขายราคาหุ้นละ 1.98 บาท และทำการเสนอขายวันที่ 16-17 และ 20 กรกฎาคม 2552 ซึ่งบริษัทฯ มีวัตถุประสงค์ในการนำเงินที่ได้จากการระดมทุนไปใช้เป็นเงินทุนในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ทั้งโครงการที่เปิดดำเนินการอยู่ และโครงการในอนาคต อาทิ เงินลงทุนซื้อที่ดินในทำเลที่มีศักยภาพ, เงินลงทุนค่าก่อสร้าง เป็นต้น ทั้งนี้ บริษัทฯ มีความประสงค์ที่จะนำหุ้นสามัญของบริษัทฯ เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ภายหลังจากที่ได้รับอนุญาตให้เสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนทั่วไปจากสำนักงาน ก.ล.ต. เรียบร้อยแล้ว

(ผู้ลงทุนควรอ่านรายละเอียดข้อมูลในส่วนที่ 2 และส่วนที่ 3 ก่อนการตัดสินใจจองซื้อหลักทรัพย์)