

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์ เป้าหมาย หรือ กลยุทธ์ของบริษัท/กลุ่ม

วิสัยทัศน์ในการดำเนินธุรกิจ

บริษัทมีวิสัยทัศน์ในการดำเนินธุรกิจ คือ เป็นผู้นำด้านอสังหาริมทรัพย์ที่มีการพัฒนาอย่างไม่หยุดนิ่งในการสร้างความสุขและความพึงพอใจให้แก่ลูกค้าในทุกช่วงชีวิต รวมถึงชุมชน พันธมิตร ผู้ถือหุ้น ตลอดจนพนักงานโดยเน้นคุณภาพชีวิตในสิ่งแวดล้อมที่สมบูรณ์แบบ

ภารกิจที่ต้องดำเนินการ

1. สร้างสรรค์-พัฒนาสินค้าและบริการที่ทันสมัย ในทำเลที่มีศักยภาพ ตอบสนองแนวคิดใหม่ ๆ ของการใช้ชีวิตอย่างทันสมัยและต่อเนื่อง
2. สร้าง-พัฒนาความมั่นคงของฐานะทางการเงินเพื่อให้ตอบรับกับการพัฒนาที่ยั่งยืนทั้งในส่วนขององค์กรและผู้มีส่วนได้เสียอย่างครบถ้วน
3. สร้าง-พัฒนาการบริหารจัดการที่เป็นเลิศโดยที่บุคคลากรมืออาชีพภายใต้ระบบการปฏิบัติงานที่เป็นมาตรฐานอย่างต่อเนื่อง
4. สร้าง-พัฒนาความสุข ความพึงพอใจในสินค้าและบริการ ด้วยสิ่งแวดล้อมที่ดีกว่า คุณภาพชีวิตที่เหนือกว่า และตอบสนองความต้องการของลูกค้าในทุกช่วงชีวิต
5. สร้าง-พัฒนาชื่อเสียงและความภาคภูมิใจด้วยการดำเนินธุรกิจอย่างรับผิดชอบ มีจรรยาบรรณ และคำนึงถึงผลประโยชน์และผลกระทบในทุกส่วนของสังคมที่เกี่ยวข้อง

บริษัทดำเนินธุรกิจพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ โครงการที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยว บ้านแฝด ทาวน์เฮ้าส์ และคอนโดมิเนียม เพื่อขายเป็นหลัก โดยบริษัทมีนโยบายในการบริหารงานและว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างที่อยู่อาศัยตามแบบที่กำหนด และมีการควบคุมการก่อสร้างโดยการส่งวิศวกรและสถาปนิกของบริษัทเข้าไปตรวจสอบคุณภาพในทุกขั้นตอน บริษัทยังมีบริษัทย่อยในธุรกิจก่อสร้าง เพื่อรับงานก่อสร้างและดำเนินการพัฒนาโครงการให้กับเฉพาะกลุ่มบริษัทเป็นหลัก นอกเหนือจากการว่าจ้างบริษัทก่อสร้างจากภายนอกเพื่อเป็นการลดต้นทุนในการก่อสร้างอีกทางหนึ่ง นอกจากนี้บริษัทยังมีบริษัทย่อยเพื่อพัฒนาและบริหารโครงการศูนย์การค้า อาคารสำนักงาน พื้นที่เชิงพาณิชย์ ธุรกิจค้าปลีก ธุรกิจโรงแรมและการลงทุนและพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในต่างประเทศ

เป้าหมายการดำเนินงานในธุรกิจหลักของบริษัท คือ การมอบบ้านที่มีความสุขและการอยู่อาศัยที่สมบูรณ์แบบภายใต้แนวความคิด HAPPY LIVING ให้กับลูกค้าโดยยึดหลักดำเนินงานอย่างมีจริยธรรม ให้ความสำคัญต่อสิ่งแวดล้อม และรับผิดชอบต่อสังคมและผู้ถือหุ้น

การดำเนินนโยบายต่าง ๆ บริษัทให้ความสำคัญต่อการพัฒนาโครงการ เพื่อให้เกิดมูลค่าเพิ่ม คือ การสร้างความสุขแก่ผู้อยู่อาศัยในทุกรายละเอียด เพื่อให้ได้รับความพอใจสูงสุด ทั้งทำเลที่ตั้งโครงการ และรูปแบบโครงการ โดยเน้นที่คุณภาพสินค้าและคุณภาพการอยู่อาศัย ตั้งแต่การออกแบบที่สวยงามมีความลงตัวและเกิดประโยชน์ใช้

สอยสูงสุดในทุกแบบบ้านและทุกรูปแบบโครงการ ตลอดจนการเพิ่มความร่มรื่นภายในโครงการด้วยต้นไม้ ทะเลสาบ และการจัดสวนภายในโครงการเพื่อสร้างบรรยากาศธรรมชาติ การจัดให้มีสโมสรส่วนกลางและบริการต่าง ๆ สำหรับบริการผู้อยู่อาศัย อีกทั้งดูแลความปลอดภัยของผู้อยู่อาศัยโดยมีระบบโทรทัศน์วงจรปิดในจุดที่สำคัญและมีพนักงานรักษาความปลอดภัยตลอด 24 ชั่วโมงตั้งแต่ประตูทางเข้า รวมทั้งจัดให้มีกิจกรรมสร้างความบันเทิงช่วงวันหยุดและเทศกาลต่าง ๆ เพื่อให้เกิดสังคมและมิตรภาพระหว่างเพื่อนบ้านภายในโครงการ ทั้งนี้บริษัทใส่ใจและทุ่มเทในการพัฒนาโครงการที่มีคุณภาพและมุ่งเน้นเสริมสร้างความสุขในการพักอาศัยทำให้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทและบริษัทย่อยได้รับการยอมรับด้วยดีตลอดมา

บริษัทยังคงมุ่งมั่นในการพัฒนาโครงการที่มีคุณภาพให้แก่กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทซึ่งครอบคลุมทุกกลุ่มอายุ ในทุกทำเล โดยปัจจุบันบริษัทได้พัฒนาโครงการทั้งบ้านแฝด บ้านเดี่ยว ทาวน์เฮ้าส์ และคอนโดมิเนียม ตั้งแต่ระดับราคา 1 ล้านบาทถึง 150 ล้านบาทในหลากหลายทำเล เพื่อการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายให้ได้มากที่สุด และสร้างความภูมิใจในการอยู่อาศัยในโครงการของกลุ่มบริษัทพร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟก ทั้งนี้บริษัทเชื่อในการบริหารจัดการว่า การมีคุณภาพชีวิตและสิ่งแวดล้อมที่ดี ย่อมสร้างสังคมที่ดีและเพิ่มคนดีให้กับสังคมต่อไป

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนากิจการที่สำคัญ

บริษัท พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟก จำกัด (มหาชน) จัดตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 14 สิงหาคม 2528 โดยกลุ่มผู้บริหารหมู่บ้านจัดสรร มณียา ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรกจำนวน 300,000 บาท ต่อมาในวันที่ 19 ตุลาคม 2536 บริษัทได้จดทะเบียนแปรสภาพเป็นบริษัท มหาชน จำกัด และวันที่ 1 มิถุนายน 2536 บริษัทได้นำหลักทรัพย์เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยในหมวดอสังหาริมทรัพย์

จากผลของวิกฤตการณ์ทางการเงินและเศรษฐกิจของประเทศและผลกระทบจากการประกาศลอยตัวค่าเงินบาทเมื่อปี 2540 เป็นต้นมา ได้ส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทอย่างรุนแรงและต่อเนื่อง ทำให้บริษัทขาดสภาพคล่องทางการเงิน และเข้าสู่หมวดบริษัทจดทะเบียนที่อยู่ระหว่างฟื้นฟูการดำเนินงาน (REHABCO Sector) จนกระทั่งเมื่อวันที่ 22 มกราคม 2544 เจ้าหนี้ของบริษัทจำนวน 3 รายได้ยื่นคำร้องขอฟื้นฟูกิจการของบริษัทต่อศาลล้มละลายกลางและในวันที่ 19 กุมภาพันธ์ 2544 ศาลล้มละลายกลางได้มีคำสั่งให้ฟื้นฟูกิจการของบริษัทพร้อมทั้งแต่งตั้งให้ บริษัท เอเชียน อินเตอร์เนชั่นแนล แพลนเนอริส จำกัด เป็นผู้ทำแผนของบริษัท ซึ่งต่อมาเมื่อวันที่ 2 ตุลาคม 2544 ศาลล้มละลายกลางได้มีคำสั่งเห็นชอบต่อแผนฟื้นฟูกิจการของบริษัท และบริษัทได้กลับเข้าซื้อขายในหมวดบริษัทจดทะเบียนที่อยู่ระหว่างฟื้นฟูการดำเนินงานในวันที่ 22 พฤศจิกายน 2544 และได้ย้ายกลับเข้าซื้อขายในหมวดอสังหาริมทรัพย์ตั้งแต่วันที่ 19 มิถุนายน 2545

ภายหลังจากที่บริษัทสามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขในการฟื้นฟูกิจการและปรับโครงสร้างหนี้ได้ครบถ้วนและได้ยื่นคำขอออกจากกระบวนการฟื้นฟูกิจการต่อศาล ส่งผลให้ในวันที่ 12 เมษายน 2547 ศาลล้มละลายกลางได้มีคำสั่งยกเลิกการฟื้นฟูกิจการซึ่งเป็นผลให้อำนาจในการจัดการกลับคืนสู่ผู้บริหารเดิมของบริษัท บริษัทได้ทยอยชำระหนี้ให้แก่เจ้าหนี้ตามแผนฟื้นฟูเรื่อยมาจนปลดภาระหนี้ทั้งหมดในปี 2554

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทมีทุนจดทะเบียน 7,900,000,000 บาท คิดเป็นหุ้นสามัญ 7,900,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท และทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 7,667,826,432 บาท คิดเป็นหุ้นสามัญ 7,667,826,432 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท

เหตุการณ์สำคัญในช่วง 4 ปี**ปี 2555 :**

- ☐ ลงทุนในประเทศญี่ปุ่น โดยการนำบริษัทย่อยคือ Property Perfect International เข้าลงทุนโดยการเข้าเป็นผู้ถือหุ้นใน Share Group (ภายหลังเปลี่ยนชื่อเป็น Kiroro Resort Holdings) ในสัดส่วนร้อยละ 69.01 ชื่อทรัพย์สินคือ โครงการคิโรโระ รีสอร์ท ซึ่งตั้งอยู่ ณ เกาะฮอกไกโด ประเทศญี่ปุ่น ซึ่งรายละเอียดของทรัพย์สิน ประกอบด้วย ที่ดินประมาณ 292 ไร่ โรงแรม จำนวน 2 โรงแรม รวม 422 ห้อง รวมถึงทรัพย์สินในการประกอบกิจการโรงแรม เครื่องมือและอุปกรณ์ต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการเล่นสกี
- ☐ บริษัทชำระค่าหุ้นเพิ่มเติมให้แก่ บจ. ยูแอนด์ ไอ คอนสตรัคชั่น กรุงเทพ อีกหุ้นละ 50 บาท รวมเป็นทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 100,000,000 บาท บริษัทยังคงถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 100
- ☐ ลงทุนในหุ้นสามัญเพิ่มทุนของ บมจ. วีritel ซึ่งเป็นบริษัทย่อยจำนวน 363,912,024 หุ้น ในราคาเสนอขายหุ้นละ 1.10 บาท รวมเป็นเงิน 400,303,226.40 บาท ซึ่งทำให้บริษัทถือหุ้นใน บมจ. วีritel รวมทั้งสิ้น 727,824,048 หุ้น คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 91.05

ปี 2556 :

- ☐ คณะกรรมการบริษัทมีมติซื้อทรัพย์สินทั้งหมดคืนจากกองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์ พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟคที่ราคา 505,000,000 บาท และกองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์ พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟคได้จดทะเบียนเลิกกองทุนในเดือนมีนาคม
- ☐ จัดตั้งบริษัทย่อยชื่อ บจ. เชียงใหม่ ดีเวลลอปเม้นท์ โดยมีทุนจดทะเบียนและทุนที่เรียกชำระแล้ว 200,000,000 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 2,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท บริษัทถือหุ้นร้อยละ 100
- ☐ เพิ่มทุนจดทะเบียนใน บมจ. วีritel ตามสัดส่วนจำนวนหุ้นที่ผู้ถือหุ้นแต่ละรายถือ (Right Offering) ในอัตราส่วน 8 หุ้นเดิม ต่อ 5 หุ้นใหม่ ในราคา 1.10 บาท คิดเป็นจำนวนเงิน 500,400,000 บาท ทำให้บริษัทถือหุ้นใน บมจ. วีritel เท่ากับ ร้อยละ 93.31
- ☐ เพิ่มทุนจดทะเบียนใน บจ. ยูนิลอฟท์ เซอร์วิส ซึ่งเป็นบริษัทย่อย อีกจำนวน 4,900,000 บาท จากทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้วเดิม 100,000 บาท โดยเรียกชำระในอัตราร้อยละ 25 คิดเป็นเงิน 1,225,000 บาท รวมเป็นทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้วมูลค่า 1,325,000 บาท
- ☐ ลงทุนใน บจ. มาริยา สตัมป์ ซึ่งมีสิทธิการเช่าที่ดิน บริเวณ เขตบางกะปิ ด้วยวิธีการซื้อหุ้นสามัญทั้งหมดในราคา 350,000,000 บาท ทำให้ บจ. มาริยา สตัมป์ เป็นบริษัทย่อยที่บริษัทถือหุ้นร้อยละ 100 (ภายหลังเปลี่ยนชื่อเป็น บจ. รามอินทรา มอลล์)
- ☐ จัดตั้งและร่วมลงทุนในกองทุนอสังหาริมทรัพย์ยูนิลอฟท์ ซึ่งรับโอนกรรมสิทธิ์ในหอพักใกล้เคียงมหาวิทยาลัยมหิดล (ศาลายา) จากบริษัท โดยกองทุนอสังหาริมทรัพย์ยูนิลอฟท์มีทุนจดทะเบียนทั้งหมด 515,000,000 บาท แบ่งเป็นจำนวนหุ้น 51,500,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท

ปี 2557 :

- ☐ บมจ. วีritel ได้ลดทุนจดทะเบียนและทุนที่ออกและชำระแล้วจาก 6,337,678,570 บาท (หุ้นสามัญ 1,267,535,714 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 5 บาท) เป็น 1,330,912,499.70 บาท โดยการเปลี่ยนแปลงมูลค่าที่ตราไว้ของหุ้นสามัญจากหุ้นละ 5 บาท เป็นหุ้นละ 1.05 บาท และนำทุนที่ลดลงจำนวน 5,006,766,070.30 บาท ไปลดส่วนต่ำกว่ามูลค่าหุ้นและขาดทุนสะสมของวีritel ตามลำดับ และได้เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 1,330,912,499.70 บาทเป็นจำนวน 4,761,824,999.40 บาท (หุ้นสามัญ 4,535,071,428 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1.05 บาท)
- ☐ Property Perfect International ได้มีการแปลงหนี้ใน Share Group เป็นทุนโดยการเพิ่มทุนจดทะเบียนของ Share Group จำนวน 500,000,000 เยน แบ่งเป็นจำนวนหุ้น 100,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 5,000 เยน และนำหุ้นเพิ่มทุนดังกล่าวเสนอขายให้แก่ Property Perfect International แล้ว Share Group จึงนำเงินที่ได้จากการเพิ่มทุนดังกล่าวกลับไปชำระหนี้ให้แก่ Property Perfect International ทำให้ปัจจุบัน Property Perfect International ถือหุ้นใน Share Group คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 95.61 (เดือนพฤศจิกายน 2557 Share Group เปลี่ยนชื่อเป็น Kiroro Resort Holdings)
- ☐ ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2557 เมื่อวันที่ 29 กรกฎาคม 2557 ได้มีมติอนุมัติการเข้าซื้อกิจการบมจ. ไทย พร็อพเพอร์ตี้ และบมจ. แกรนด์ แอสเสทตามแผนการเข้าซื้อกิจการ รวมทั้งอนุมัติการดำเนินการต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องอันได้แก่ การเพิ่มทุนและการจัดสรรหุ้นเพิ่มทุนของบริษัทเพื่อเป็นสิ่งที่ตอบแทนให้แก่ผู้ถือหุ้นของกับบมจ. ไทย พร็อพเพอร์ตี้ และบมจ. แกรนด์ แอสเสทที่ตอบรับคำเสนอซื้อหลักทรัพย์
- ☐ เพิ่มทุนจดทะเบียน บจ. เพอร์เฟค สปอร์ต คลับ จำนวน 45,000,000 บาท รวมเป็นทุนจดทะเบียนทั้งหมด 50,000,000 บาท และมีทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 25,000,000 บาท
- ☐ ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทเมื่อวันที่ 6 พฤศจิกายน 2557 ได้มีมติจำหน่ายหุ้นสามัญทั้งหมดของบริษัทที่ถืออยู่ใน บมจ. กรุงเทพบ้านและที่ดิน ให้แก่บมจ. แผ่นดินทอง พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ อย่างไรก็ตาม การดำเนินการสำหรับการซื้อขายหุ้นดังกล่าวจำเป็นต้องได้รับการอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบมจ. แผ่นดินทอง พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ ในวันที่ 9 ธันวาคม 2557
- ☐ บริษัท ยูนิเวนเจอร์ จำกัด ได้จัดให้มีการประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2557 เมื่อวันที่ 9 ธันวาคม 2557 โดยมีมติอนุมัติให้บริษัท แผ่นดินทอง พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) (GOLD) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทเข้าซื้อหุ้นสามัญของบริษัท กรุงเทพบ้านและที่ดิน จำกัด (มหาชน) (KLAND) จำนวน 1,780,000 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 100 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของ KLAND หรือในจำนวนขั้นต่ำที่ทำให้ GOLD ถือหุ้นใน KLAND ไม่น้อยกว่าร้อยละ 51 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของ KLAND และทำให้ GOLD มีอำนาจควบคุมใน KLAND ในราคาหุ้นละ 2 บาท คิดเป็นมูลค่าทั้งสิ้น 3,560,000 บาทจากกลุ่มผู้ถือหุ้นเดิมของ KLAND

ปี 2558 :

- ☐ ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2558 เมื่อวันที่ 23 เมษายน 2558 มีมติดังนี้
 - ☐ ได้มีมติอนุมัติให้บริษัทเปลี่ยนแปลงวิธีการชำระค่าตอบแทนให้แก่ผู้ถือหุ้นของบริษัท ไทย พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) ("ไทยพร็อพ") ที่ตอบรับบริษัทถึงการเข้าซื้อกิจการของ

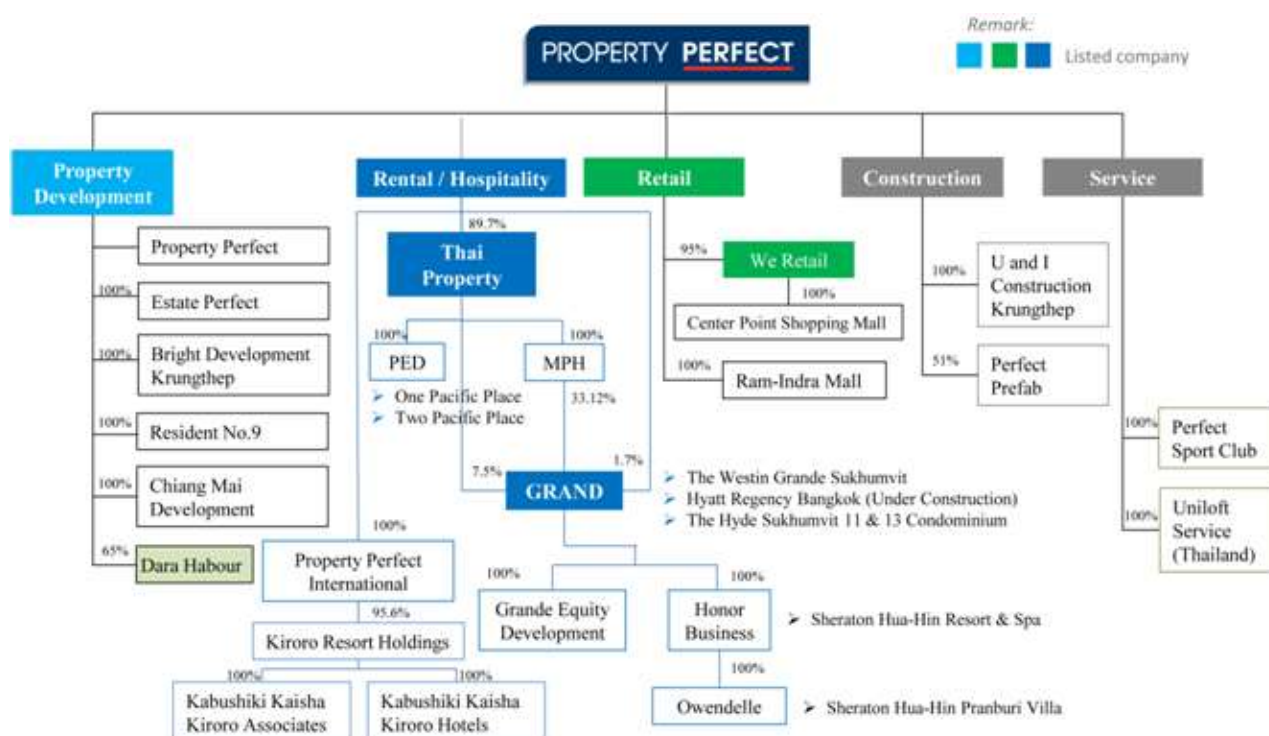
ไทยพร็อพ ด้วยวิธีการทำคำเสนอซื้อหลักทรัพย์ทั้งหมดของไทยพร็อพ โดยบริษัทจะชำระค่าตอบแทนให้แก่ผู้ถือหุ้นของไทยพร็อพที่ตอบรับคำเสนอซื้อหลักทรัพย์ดังกล่าวเป็นเงินสด ในอัตราหุ้นละ 0.57 บาทเพียงวิธีเดียวเท่านั้น

- ได้มีมติอนุมัติให้บริษัทเปลี่ยนแปลงวิธีการชำระค่าตอบแทนให้แก่ผู้ถือหุ้นของบริษัท แกรนด์ แอสเสท โฮเทลส์ แอนด์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) (“แกรนด์แอสเสท”) ที่ตอบรับบริษัทถึงการเข้าซื้อหลักทรัพย์ของแกรนด์แอสเสทด้วยวิธีการทำคำเสนอซื้อหลักทรัพย์ทั้งหมดของแกรนด์แอสเสท โดยบริษัทจะชำระค่าตอบแทนให้แก่ผู้ถือหุ้นของแกรนด์แอสเสทที่ตอบรับคำเสนอซื้อหลักทรัพย์ดังกล่าวเป็นเงินสดในอัตราหุ้นละ 1.29 บาทเพียงวิธีเดียวเท่านั้น ทั้งนี้เนื่องจากที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นของ แกรนด์ แอสเสท ได้อนุมัติให้จ่ายเงินปันผลเป็นหุ้นในอัตรา 20 หุ้นเดิมต่อ 1 หุ้นปันผล ดังนั้นราคาในการเข้าทำคำเสนอซื้อหลักทรัพย์ของหุ้นแกรนด์ แอสเสท จึงเปลี่ยนเป็นหุ้นละ 1.29 บาท
- ได้มีมติเป็นเอกฉันท์อนุมัติให้ลดทุนจดทะเบียนของบริษัท จากทุนจดทะเบียนเดิม 10,737,610,610 บาท ให้เหลือทุนจดทะเบียน 5,960,980,722 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 5,960,980,722 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท ด้วยการตัดหุ้นสามัญจดทะเบียนที่สำรองไว้เพื่อรองรับการทำคำเสนอซื้อหลักทรัพย์ทั้งหมดของบริษัท ไทย พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) และบริษัท แกรนด์ แอสเสท โฮเทลส์ แอนด์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) รวมทั้งหุ้นสามัญที่ได้สำรองไว้เพื่อรองรับการปรับสิทธิให้แก่ผู้ถือใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัท ครั้งที่ 1/2555 (PF-W3) รวมทั้งสิ้นจำนวน 4,776,629,888 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท
- ได้มีมติให้เพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัท จากทุนจดทะเบียนเดิม 5,960,980,722 บาท ให้เป็นทุนจดทะเบียน 7,900,000,000 บาท กล่าวคือ ให้เพิ่มทุนจดทะเบียนขึ้นอีก 1,939,019,278 บาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่เป็นจำนวน 1,939,019,278 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท
- ได้มีมติอนุมัติให้จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัท จำนวน ไม่เกิน 1,928,031,552 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท ออกจัดสรรและเสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัท ตามสัดส่วนจำนวนหุ้นที่ผู้ถือหุ้นแต่ละรายถืออยู่ (Rights Offering) ในอัตราจัดสรร 3 หุ้นเดิมต่อ 1 หุ้นสามัญเพิ่มทุนใหม่ (ในกรณีที่มีเศษหุ้นจากการคำนวณให้ปัดทิ้ง) ในราคาเสนอขายหุ้นละ 1 บาท และให้นำหุ้นสามัญที่ออกใหม่ จำนวนไม่เกิน 10,987,726 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท สำรองไว้เพื่อรองรับการปรับสิทธิให้แก่ผู้ถือใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัท ครั้งที่ 1/2555 (PF-W3)
ปัจจุบัน บริษัทได้ออกหุ้นสามัญเพิ่มทุน จำนวน 1,806,495,077 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 1 บาท รวมเป็นเงินทั้งสิ้น 1,806,495,077 บาท และมีการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญ (PF-W3) จำนวน 78,379,700 บาท
- จัดตั้งเงินลงทุนในการร่วมค้า ในนาม ชื่อ บริษัท ดาราฮาร์เบอร์ จำกัด โดยมีทุนจดทะเบียนและทุนที่เรียกชำระแล้ว 400,000,000 บาท ทุนจดทะเบียนเรียกชำระแล้ว จำนวน 200,000,000 บาท บริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 65

- เพิ่มทุนจดทะเบียนใน บมจ. วีริเทล ตามสัดส่วนจำนวนหุ้นที่ผู้ถือหุ้นแต่ละรายถืออยู่ (Right Offering) ในอัตราส่วน 1 หุ้นเดิมต่อ 1 หุ้นใหม่ ในราคาหุ้นละ 1.10 บาท คิดเป็นจำนวนเงิน 1,300,985,485.80 บาท ทำให้บริษัทถือหุ้นใน บมจ. วีริเทล เท่ากับ ร้อยละ 94.98

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

บริษัทและบริษัทย่อย ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ประเภทพัฒนาที่ดินและก่อสร้างที่อยู่อาศัย โดยเน้นการพัฒนาโครงการหมู่บ้านจัดสรร และโครงการอาคารชุด ในเขตกรุงเทพมหานคร และปริมณฑลเป็นหลัก โดยโครงสร้างการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม แบ่งออกเป็น 5 กลุ่ม ได้แก่ 1) กลุ่มธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ 2) กลุ่มธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อเช่าและโรงแรม 3) กลุ่มธุรกิจค้าปลีก 4) กลุ่มธุรกิจก่อสร้าง 5) กลุ่มธุรกิจบริการ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 มีดังนี้



กลุ่มธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

บริษัทและบริษัทย่อย ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายเป็นหลัก เป็นโครงการเพื่ออยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยว ทาวน์เฮ้าส์ และคอนโดมิเนียม โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

บริษัท พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟค จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”)

ประกอบธุรกิจพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยประเภทบ้านจัดสรร ทาวน์เฮ้าส์ และคอนโดมิเนียม โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทและบริษัทย่อยมีโครงการที่อยู่ระหว่างการเปิดขายรวม 56 โครงการ มูลค่าโครงการคงเหลือรวมทั้งสิ้น 34,541.31 ล้านบาท (สามารถศึกษารายละเอียดโครงการของบริษัทและบริษัทย่อยเพิ่มเติมในส่วนลักษณะการประกอบธุรกิจ ตารางผลิตภัณท์แยกตามโครงการปัจจุบัน)

หมายเหตุ : ไม่รวมโครงการของ บริษัท แกรนด์ แอสเสท แอนด์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน)

บริษัท เอสเตท เพอร์เฟกต์ จำกัด (บริษัทย่อย)

บจ. เอสเตท เพอร์เฟกต์ ตั้งอยู่เลขที่ 100/1 อาคารวรสมบัติ ชั้น 17 ถนนพระราม 9 แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ ก่อตั้งเมื่อปี 2537 เพื่อประกอบธุรกิจพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภทบ้านเดี่ยว บ้านแฝด และทาวน์เฮ้าส์ในทำเลต่าง ๆ ที่มีศักยภาพ

ปัจจุบัน บจ. เอสเตท เพอร์เฟกต์ มีทุนจดทะเบียน 1,200 ล้านบาท โดยมีมติคณะกรรมการบริษัทให้เพิ่มทุนจากทุนจดทะเบียนเดิม 1,000 ล้านบาท เป็น 1,200 ล้านบาท เมื่อเดือน มกราคม 2553 โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 20 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท ทุนจดทะเบียนเรียกชำระแล้ว 1,200 ล้านบาท บริษัทถือหุ้นร้อยละ 100

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บจ.เอสเตท เพอร์เฟกต์ มีโครงการที่อยู่ระหว่างการเปิดขาย 8 โครงการ มูลค่าโครงการคงเหลือรวมทั้งสิ้น 6,633.84 ล้านบาท (สามารถศึกษารายละเอียดโครงการของบริษัทย่อยเพิ่มเติมในส่วนลักษณะการประกอบธุรกิจ ตารางผลิตภัณฑ์แยกตามโครงการปัจจุบัน)

กรรมการของ เอสเตทฯ ณ วันที่ 31 มกราคม 2559 มีจำนวน 5 ท่าน ดังนี้

รายชื่อกรรมการ		ตำแหน่ง
1. นางสาวศิริรัตน์	วงศ์วัฒนา	กรรมการ
2. นายกฤตภาส	พงศ์ภักดิ์	กรรมการ
3. นายพรสวรรค์	เกษจุฟ้าศรีโรจน์	กรรมการ
4. นายวิชาญ	ศิริเวชวรารุณ	กรรมการ
5. นายวสันต์	ศรีรัตนพงษ์	กรรมการ

บริษัท ไบรท์ ดีเวลลอปเม้นท์ กรุงเทพ จำกัด (บริษัทย่อย)

บจ. ไบรท์ ดีเวลลอปเม้นท์ กรุงเทพ ตั้งอยู่เลขที่ 100/1 อาคารวรสมบัติ ชั้น 17 ถนนพระราม 9 แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ ก่อตั้งเมื่อ ปี 2550 เพื่อประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียมเพื่อการอยู่อาศัยเป็นหลัก

ปัจจุบัน บจ. ไบรท์ ดีเวลลอปเม้นท์ กรุงเทพ มีทุนจดทะเบียน 1,000 ล้านบาท ทุนจดทะเบียนเรียกชำระแล้ว 1,000 ล้านบาท บริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 100

นอกจากมุ่งเน้นการพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมภายใต้แบรนด์ ไอคอนโด (iCONDO) เพื่อการขายแล้ว บจ. ไบรท์ ดีเวลลอปเม้นท์ กรุงเทพ ยังได้พัฒนาโครงการอาคารพักอาศัยเพื่อการเช่าระดับพรีเมียมภายใต้แบรนด์ ยูนิลอฟท์ (Uniloft) เนื่องจากเน้นการให้เช่ากับนักศึกษาเป็นหลัก ที่ตั้งโครงการส่วนใหญ่จึงใกล้กับมหาวิทยาลัยที่มีชื่อเสียง ปัจจุบัน บจ. ไบรท์ ดีเวลลอปเม้นท์ กรุงเทพ พัฒนาโครงการเพื่อเช่า 2 โครงการ มูลค่ารวม 1,000 ล้านบาท ประกอบด้วยโครงการ ยูนิลอฟท์ ไกล้มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จังหวัดเชียงใหม่ และ โครงการ ยูนิลอฟท์ ไกล้มหาวิทยาลัย มหิดล ศาลายา จังหวัดนครปฐม ทั้งนี้ในช่วงปลายปี 2556 บริษัทได้ขายโครงการยูนิลอฟท์ ศาลายาให้กับกองทุนอสังหาริมทรัพย์ยูนิลอฟท์ และมีแผนที่จะขายโครงการยูนิลอฟท์ เชียงใหม่ให้กับทรัสต์เพื่อการลงทุน (REIT) อสังหาริมทรัพย์ดังกล่าวเพิ่มเติมในอนาคต

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บจ.ไบรท์ ดีเวลลอปเม้นท์ กรุงเทพฯ มีโครงการที่เปิดขายรวม 10 โครงการ คิดเป็นมูลค่าโครงการคงเหลือรวม 3,804.91 ล้านบาท (สามารถศึกษารายละเอียดโครงการของบริษัทย่อยเพิ่มเติมในส่วนลักษณะการประกอบธุรกิจ ตารางผลิตภัณฑ์แยกตามโครงการปัจจุบัน) ซึ่งจากการวิจัยความต้องการที่อยู่อาศัยใกล้สถาบันการศึกษาพบว่าการเติบโตอย่างมีนัยสำคัญ บจ. ไบรท์ ดีเวลลอปเม้นท์ กรุงเทพฯ จึงมีแผนเปิดขายคอนโดมิเนียมอีก 1 โครงการ ได้แก่ ไอคอนโด ศาลายา 2 มูลค่ารวมกว่า 1,400 ล้านบาท

กรรมการของ บจ. ไบรท์ ดีเวลลอปเม้นท์ กรุงเทพฯ ณ วันที่ 31 มกราคม 2559 มีจำนวน 5 ท่าน ดังนี้

รายชื่อกรรมการ		ตำแหน่ง
1. นางสาวศิริรัตน์	วงศ์วัฒนา	กรรมการ
2. นายพรสวัสดิ์	เกษจุฟ้าศิริโรจน์	กรรมการ
3. นายวิชาญ	ศิริเวชวรารุณ	กรรมการ
4. นายสุเมธ	สุวจนกรณ์	กรรมการ
5. นายนันทชาติ	กลีบพิพัฒน์	กรรมการ

บริษัท เรสซิเดนซ์ นัมเบอร์ไนน์ จำกัด (บริษัทย่อย)

บจ. เรสซิเดนซ์ นัมเบอร์ไนน์ ตั้งอยู่เลขที่ 100/1 อาคารวรสมบัติ ชั้น 17 ถนนพระราม 9 แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ มีทุนจดทะเบียน 1,000 ล้านบาท บริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 100 มีวัตถุประสงค์เพื่อพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอยู่อาศัยแนวราบที่เป็นโครงการขนาดเล็ก ตั้งอยู่ในทำเลที่มีศักยภาพ โดยมีกลุ่มเป้าหมายเป็นลูกค้าที่กำลังเริ่มสร้างครอบครัว มีความต้องการบ้านเดี่ยวหรือทาวน์เฮ้าส์ในระดับราคา 1.7 - 4.0 ล้านบาท

และในระหว่างปี 2557 บจ.เรสซิเดนซ์ นัมเบอร์ไนน์ ได้ขยายการพัฒนาโครงการไปยังจังหวัดเชียงใหม่ เนื่องจากเล็งเห็นศักยภาพและการเติบโตของความต้องการที่อยู่อาศัย โดยใช้ชื่อโครงการเพอร์เฟค เพลส เชียงใหม่ ซึ่งมีมูลค่าโครงการกว่า 938 ล้านบาท

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บจ.เรสซิเดนซ์ นัมเบอร์ไนน์ มีโครงการ ที่เปิดขายอยู่ 6 โครงการ คิดเป็นมูลค่าคงเหลือรวม 2,192.78 ล้านบาท (สามารถศึกษารายละเอียดโครงการของบริษัทย่อยเพิ่มเติมในส่วนลักษณะการประกอบธุรกิจ ตารางผลิตภัณฑ์แยกตามโครงการปัจจุบัน)

กรรมการของ บจ. เรสซิเดนซ์ นัมเบอร์ไนน์ ณ วันที่ 31 มกราคม 2559 มีจำนวน 4 ท่าน ดังนี้

รายชื่อกรรมการ		ตำแหน่ง
1. นางสาวศิริรัตน์	วงศ์วัฒนา	กรรมการ
2. นายพรสวัสดิ์	เกษจุฟ้าศิริโรจน์	กรรมการ
3. นายสรเพชร	สุขเกษม	กรรมการ
4. นายพรชัย	เกตุเล็ก	กรรมการ

บริษัท ดาราฮาร์เบอร์ จำกัด (เงินลงทุนในการร่วมค้า)

บจ. ดาราฮาร์เบอร์ ตั้งอยู่เลขที่ 100/1 อาคารวรสมบัติ ชั้น 17 ถนนพระราม 9 แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ มีทุนจดทะเบียน 400 ล้านบาท บริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 65 โดยร่วมทุนกับบริษัทในกลุ่ม Fatima เพื่อพัฒนาโครงการ ในรูปแบบ Shopping Center, อาคารพักอาศัย เช่น เซอร์วิสอพาร์ทเม้นท์ เป็นต้น ในทำเลที่ดิน ติดถนนสุขุมวิท อำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี โดยในปัจจุบัน บจ. ดาราฮาร์เบอร์ ยังไม่ได้เริ่มพัฒนาโครงการ

กรรมการของ บจ. ดาราฮาร์เบอร์ ณ วันที่ วันที่ 31 มกราคม 2559 มีจำนวน 7 ท่าน ดังนี้

<u>รายชื่อกรรมการ</u>		<u>ตำแหน่ง</u>
1. นายชานนิต	อรรถญาณสกุล	กรรมการ
2. นางสาวศิริรัตน์	วงศ์วัฒนา	กรรมการ
3. นายปราโมทย์	เริ่มยินดี	กรรมการ
4. นายพรสวัสดิ์	เกษจุฟ้าศรีโรจน์	กรรมการ
5. นายแสงชัย	อภิชาติธนพัฒน์	กรรมการ
6. นายสิทธิศักดิ์	อภิชาติธนพัฒน์	กรรมการ
7. นางพรทิพา	พฤตศาสตร์	กรรมการ

บริษัท เชียงใหม่ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (บริษัทย่อย)

บจ. เชียงใหม่ ดีเวลลอปเม้นท์ ตั้งอยู่เลขที่ 100/1 อาคารวรสมบัติ ชั้น 17 ถนนพระราม 9 แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ มีทุนจดทะเบียน 200 ล้านบาท บริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 100

ก่อตั้งเมื่อวันที่ 21 กุมภาพันธ์ 2556 มีวัตถุประสงค์ เพื่อเป็นช่องทางของบริษัทในการพัฒนาโครงการ อสังหาริมทรัพย์สำหรับการอยู่อาศัยในรูปแบบของการขายและเช่า โดยจะเน้นการพัฒนาโครงการแนวราบในบริเวณ จังหวัดเชียงใหม่เป็นหลัก ปัจจุบัน บจ. เชียงใหม่ ดีเวลลอปเม้นท์ ยังไม่ได้เริ่มพัฒนาโครงการ

กรรมการของ บจ. เชียงใหม่ ดีเวลลอปเม้นท์ ณ วันที่ วันที่ 31 มกราคม 2559 มีจำนวน 4 ท่าน ดังนี้

<u>รายชื่อกรรมการ</u>		<u>ตำแหน่ง</u>
1. นางสาวศิริรัตน์	วงศ์วัฒนา	กรรมการ
2. นายวงศกรณ	ประสิทธิ์วิภาต	กรรมการ
3. นายวสันต์	ศิริรัตน์พงษ์	กรรมการ
4. นายพรสวัสดิ์	เกษจุฟ้าศรีโรจน์	กรรมการ

กลุ่มธุรกิจอาคารสำนักงานให้เช่าและโรงแรม**บริษัท ไทย พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) (บริษัทย่อย)**

บมจ.ไทย พร็อพเพอร์ตี้ ตั้งอยู่เลขที่ 2922/305-306 อาคารชาญอิสระทาวเวอร์ 2 ชั้น 29 ถนนเพชรบุรีตัดใหม่ แขวงบางกะปิ เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ จดทะเบียนเป็นบริษัทมหาชนจำกัด เมื่อวันที่ 10 พฤษภาคม พ.ศ. 2537

ประกอบธุรกิจสำนักงานให้เช่าและธุรกิจโรงแรม โดยธุรกิจโรงแรมผ่านบริษัท แกรนด์ แอสเสท โฮเทลส์ แอนด์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน)

ปัจจุบัน บมจ.ไทย พร็อพเพอร์ตี้ มีทุนจดทะเบียน 3,353,702,060 บาท ทุนจดทะเบียนเรียกชำระแล้ว 3,193,185,471 บาท บริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 89.67 (โดยบริษัทได้เข้าทำคำเสนอซื้อหลักทรัพย์ของไทยพร็อพเพอร์ตี้ตั้งแต่วันที่ 28 เมษายน 2558 จนถึงวันที่ 5 มิถุนายน 2558 ซึ่งวันที่ 9 มิถุนายน 2558 บริษัทได้รายงานผลการทำเสนอซื้อหุ้นของไทยพร็อพ แก่สำนักงาน ก.ล.ต. โดยบริษัทได้รับซื้อหุ้นไว้ทั้งสิ้น 2,863,274,022 หุ้น ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 89.67)

กรรมการของ บมจ.ไทย พร็อพเพอร์ตี้ ณ วันที่ 31 มกราคม 2559 มีจำนวน 5 ท่าน ดังนี้

รายชื่อกรรมการ		ตำแหน่ง
1. นายพิจิตต์	รัตตกุล	กรรมการ
2. นายปราโมทย์	เริ่มยินดี	กรรมการ
3. นายพรสวัสดี	เกษจุฟ้าศรีโรจน์	กรรมการ
4. นายประสงค์	วรารัตนกุล	กรรมการ
5. นายลิขิต	สมนวลตาต	กรรมการ

บริษัท แปซิฟิก เอสเตท ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (บริษัทย่อยของบริษัท ไทย พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน))

บริษัท แปซิฟิก เอสเตท ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ตั้งอยู่เลขที่ 140 อาคาร วัน แปซิฟิก เพลส ชั้นเอ็ม ถนนสุขุมวิท แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 จดทะเบียนเป็นบริษัทมหาชนจำกัด เมื่อวันที่ 22 ธันวาคม พ.ศ. 2531 ปัจจุบัน มีทุนจดทะเบียน 600 ล้านบาท ทุนจดทะเบียนเรียกชำระแล้ว 600 ล้านบาท บริษัทถือหุ้นผ่าน บมจ.ไทย พร็อพเพอร์ตี้ เป็นสัดส่วนร้อยละ 100

โดยดำเนินธุรกิจให้เช่าอาคารสำนักงานจำนวน 2 อาคาร ได้แก่ อาคารวัน แปซิฟิก เพลส ตั้งอยู่เลขที่ 140 ถนนสุขุมวิท แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10110 มีพื้นที่สำนักงานให้เช่าสุทธิ 16,035 ตรม. มีอัตราผู้เช่าพื้นที่สำนักงาน 96.3% มีอัตราค่าเช่าพื้นที่สำนักงานเฉลี่ย 502 บาท/ตรม. มีจำนวน 19 ชั้น มีที่จอดรถ จำนวน 241 คัน โดยมีบมจ. วีริเทล เป็นผู้บริหารอาคาร จำกัด และอาคารพูน แปซิฟิก เพลส ตั้งอยู่เลขที่ 142 ถนนสุขุมวิท แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10110 มีพื้นที่สำนักงานให้เช่าสุทธิ 21,548 ตรม. มีอัตราผู้เช่าพื้นที่สำนักงาน 99.2% มีอัตราค่าเช่าพื้นที่สำนักงานเฉลี่ย 526 บาท/ตรม. มีจำนวน 30 ชั้น มีที่จอดรถ จำนวน 368 คัน โดยมีบมจ.วีริเทล เป็นผู้บริหารอาคาร

กรรมการของ บจ.แปซิฟิก เอสเตท ดีเวลลอปเม้นท์ ณ วันที่ 31 มกราคม 2559 มีจำนวน 3 ท่าน ดังนี้

รายชื่อกรรมการ		ตำแหน่ง
1. นายพิจิตต์	รัตตกุล	กรรมการ
2. นายปราโมทย์	เริ่มยินดี	กรรมการ
3. นายพรสวัสดี	เกษจุฟ้าศรีโรจน์	กรรมการ

บริษัท เมโทร พรีเมียร์ โฮลดิ้ง จำกัด (บริษัทย่อยของบริษัท ไทย พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน))

บริษัท เมโทร พรีเมียร์ โฮลดิ้ง จำกัด ตั้งอยู่เลขที่ 2922/305-306 อาคารชาญอุสินทาวเวอร์ 2 ชั้น 29 ถนนเพชรบุรีตัดใหม่ แขวงบางกะปิ เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ จดทะเบียนเป็นบริษัทมหาชนจำกัด เมื่อวันที่ 29 พฤศจิกายน พ.ศ. 2553 ปัจจุบัน บริษัท เมโทร พรีเมียร์ โฮลดิ้ง จำกัด มีทุนจดทะเบียน 5 ล้านบาท ทุนจดทะเบียนเรียกชำระแล้ว 5 ล้านบาท บริษัทถือหุ้นผ่าน บมจ.ไทย พร็อพเพอร์ตี้ เป็นสัดส่วนร้อยละ 100

กรรมการของ บจ.เมโทร พรีเมียร์ โฮลดิ้ง ณ วันที่ 31 มกราคม 2559 มีจำนวน 3 ท่าน ดังนี้

<u>รายชื่อกรรมการ</u>		<u>ตำแหน่ง</u>
1. นายพิจิตต์	รัตตกุล	กรรมการ
2. นายปราโมทย์	เริ่มยินดี	กรรมการ
3. นายพรสวัสดิ์	เกษจุฟ้าศรีโรจน์	กรรมการ

บริษัท แกรนด์ แอสเสท ไโฮเทิลส์ แอนด์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) (บริษัทย่อยของบริษัท ไทย พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน))

บมจ.แกรนด์ แอสเสท ไโฮเทิลส์ แอนด์ พร็อพเพอร์ตี้ ตั้งอยู่เลขที่ 388 อาคารเอ็กเซน ทาวเวอร์ ชั้น 32 ห้องเลขที่ 3203-4 ถนนสุขุมวิท แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพฯ จดทะเบียนเป็นบริษัทมหาชนจำกัด เมื่อวันที่ 7 กรกฎาคม พ.ศ. 2546 ปัจจุบัน บมจ.แกรนด์ แอสเสท ไโฮเทิลส์ แอนด์ พร็อพเพอร์ตี้ มีทุนจดทะเบียน 2,889,040,000 บาท ทุนจดทะเบียนเรียกชำระแล้ว 2,889,039,237 บาท บริษัทถือหุ้นผ่าน บมจ.ไทย พร็อพเพอร์ตี้ เป็นสัดส่วนร้อยละ 40.62 และถือโดยตรงเป็นสัดส่วน 1.70 (โดยบริษัทได้เข้าทำคำเสนอซื้อหลักทรัพย์ของแกรนด์ แอสเสท ตั้งแต่วันที่ 17 มิถุนายน 2558จนถึงวันที่ 22 กรกฎาคม 2558 ทั้งนี้ในวันที่ 23 กรกฎาคม 2558 บริษัทได้รายงานผลการเสนอซื้อหุ้นของแกรนด์ แอสเสท แก่สำนักงาน ก.ล.ต. โดยบริษัทรับซื้อหุ้นไว้ทั้งสิ้น 49,099,819 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 1.70)

บมจ.แกรนด์ แอสเสท ไโฮเทิลส์ แอนด์ พร็อพเพอร์ตี้ ดำเนินธุรกิจด้านการโรงแรมและพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ และปัจจุบันมีโรงแรมที่เปิดดำเนินการแล้ว 3 แห่ง และมีโรงแรมที่อยู่ในระหว่างการก่อสร้างอีก 1 แห่ง โดยมีรายละเอียดดังนี้

โรงแรมที่เปิดดำเนินการแล้ว

1. โรงแรมเดอะ เวสทิน แกรนด์ สุขุมวิท ที่ตั้ง ซอยสุขุมวิท 19 กรุงเทพฯ เป็นโรงแรมระดับ 5 ดาว มีจำนวนชั้น 25 ชั้น มีจำนวนห้องพัก 363 ห้อง
2. โรงแรมเซอราตัน หัวหิน รีสอร์ท แอนด์ สปา ที่ตั้ง อำเภอชะอำ จังหวัดเพชรบุรี เป็นโรงแรมระดับ 5 ดาว มีจำนวนชั้น 2 ชั้น และมีจำนวนห้องพัก 240 ห้อง
3. โรงแรมเซอราตัน หัวหิน ปรมาณู วิลล่า ที่ตั้ง อำเภอปรมาณู จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ เป็นโรงแรมระดับ 5 ดาว มีจำนวนชั้น 1 ชั้น มีจำนวนห้องพักแบบพูลวิลล่า 53 หลัง

โรงแรมที่อยู่ระหว่างก่อสร้าง ได้แก่ โรงแรมไฮแอท รีเจนซี่ กรุงเทพ สุขุมวิท เป็นโรงแรมระดับ 4 ดาว ที่ตั้ง ซอยสุขุมวิท 13 มีจำนวนชั้น 30 ชั้น มีจำนวนห้องพัก 273 ห้อง

คอนโดมิเนียมที่เปิดขายแล้ว

1. โครงการ ไฮด์ คอนโดมิเนียม ที่ตั้ง ซอยสุขุมวิท 13 มูลค่าโครงการ 5,258 ล้านบาท มีจำนวนชั้น 40 ชั้นและมีจำนวน ห้องพัก 454 ห้อง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 มีมูลค่าคงเหลือ 652 ล้านบาท
2. โครงการ ไฮด์ สุขุมวิท 11 ตั้งอยู่เลขที่ 155/1 ซอยสุขุมวิท 11 มูลค่าโครงการ 4,281 ล้านบาท มีจำนวนชั้น 39 ชั้นและมีจำนวน 478 ห้อง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 มีมูลค่าคงเหลือ 2,362 ล้านบาท

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บมจ.แกรนด์ แอสเสท ไสเทิล แอนด์ พร็อพเพอร์ตี้ มีโครงการ ที่เปิดขายอยู่ 4 โครงการ คิดเป็นมูลค่าคงเหลือรวม 3,088.56 ล้านบาท (สามารถศึกษารายละเอียดโครงการของบริษัทย่อยเพิ่มเติมในส่วนลักษณะการประกอบธุรกิจ ตารางผลิตภัณฑ์แยกตามโครงการปัจจุบัน)

กรรมการของ บมจ.แกรนด์ แอสเสท ไสเทิล แอนด์ พร็อพเพอร์ตี้ ณ วันที่ 31 มกราคม 2559 มีจำนวน 11 ท่าน ดังนี้

รายชื่อกรรมการ

ตำแหน่ง

1. นายวัชรกิติ	วัชรวัทย์	ประธานกรรมการ
2. นายวิชัย	ทองแดง	ประธานกรรมการบริหารและกรรมการ
3. นายพิจิตต	รัตตกุล	กรรมการ
4. นายชายนิด	อรรถญาณสกุล	กรรมการ
5. นางสาววิลาวัลย์	เหลื่องนาททองดี	กรรมการ
6. นายสุรเดช	นฤหาล้า	กรรมการ
7. นายอมรินทร์	นฤหาล้า	กรรมการ
8. นางพรศิริ	มนโหาญ	กรรมการอิสระ
9. นายพรชัย	กิตติปัญญางาม	กรรมการอิสระและประธานกรรมการตรวจสอบ
10. นายวัฒนา	สุทธิพิณิจธรรม	กรรมการอิสระและกรรมการตรวจสอบ
11. นายอมฤทธิ	บันศิริ	กรรมการอิสระและกรรมการตรวจสอบ

Property Perfect International Pte. Ltd. (บริษัทย่อย)

Property Perfect International ตั้งอยู่เลขที่ 80 Raffles Place, #266-01 UOB Plaza 1, Singapore 048624 ได้รับการก่อตั้งเมื่อวันที่ 12 กรกฎาคม 2555 โดยมีทุนจดทะเบียนและทุนที่เรียกชำระแล้ว 1 เหรียญสิงคโปร์ (SGD) Property Perfect International มีวัตถุประสงค์เพื่อลงทุนและพัฒนาธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในต่างประเทศ บริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 100 ของทุนชำระแล้ว Property Perfect International ถือหุ้นใน Kiroro Resort Holdings คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 95.61

กรรมการของ Property Perfect International ณ วันที่ 31 มกราคม 2559 มีจำนวน 4 ท่าน ดังนี้

รายชื่อกรรมการ		ตำแหน่ง
1. นายพิชัย	รัตตกุล	ประธานกรรมการ
2. นายธวัชชัย	นาคะตะ	กรรมการ
3. นายชายนิด	อรรณณาสกุล	กรรมการ
4. Mr.Krishnaveni d/o Sandanam		กรรมการ

Kiroro Resort Holdings Co., Ltd. (เดิมชื่อ Share Group Co., Ltd.) (บริษัทย่อยของ Property Perfect International Pte. Ltd.)

Kiroro Resort Holdings (เปลี่ยนชื่อจาก Share Group ในเดือนพฤศจิกายน 2557) ตั้งอยู่เลขที่ ITO ONE TEN Building 2F 5-1 Nishi 4-chome Kita 7-jo Kita-ku Sapporo, Hokkaido, Japan เป็นบริษัทที่จดทะเบียนจัดตั้งขึ้นตามกฎหมายของประเทศญี่ปุ่น เพื่อประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์และธุรกิจโรงแรมในประเทศญี่ปุ่น โดยที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 4/2555 เมื่อวันที่ 27 สิงหาคม 2555 มีมติให้ Kiroro Resort Holdings เข้าลงทุนโดยซื้อหุ้นสามัญและรับโอนสิทธิเรียกร้องใน Kabushiki Kaisha Kiroro Associates โดยซื้อหุ้นทั้งหมดจาก Mitsui Fudosan Resort Co.,Ltd. ในสัดส่วนร้อยละ 100 ของจำนวนหุ้นที่ออกและจำหน่ายได้แล้วทั้งหมดในราคา 1 เยน คิดเป็นเงินบาทประมาณ 0.4050 บาท (อัตราแลกเปลี่ยน 100 เยน = 40.50 บาท) และ รับซื้อสิทธิเรียกร้องในหนี้เงินให้กู้ยืมแก่ Kabushiki Kaisha Kiroro Associates จาก Mitsui Fudosan Co., Ltd. จำนวน 1,300.6 ล้านบาท คิดเป็นเงินไทยประมาณ 526.7 ล้านบาท ในราคา 160 ล้านบาท คิดเป็นเงินบาทประมาณ 64.8 ล้านบาท และมีมติให้ Kiroro Resort Holdings ซื้อทรัพย์สินโครงการคิโรโระ รีสอร์ทจาก Mitsui Fudosan Resort Co.,Ltd. ซึ่งประกอบไปด้วยที่ดินจำนวน 292 ไร่ อาคารโรงแรม 2 อาคาร (ห้องพัก 422 ห้อง) ทรัพย์สินและอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับการให้บริการการเล่นสกีจาก Mitsui Fudosan Resort Co.,Ltd. ในราคา 1,039.99 ล้านบาท หรือ ประมาณ 425.2 ล้านบาท รวมเป็นราคาซื้อขาย 1,200 ล้านบาท หรือประมาณ 490 ล้านบาท และภาษีจากการโอนทรัพย์สินอีก 700 ล้านบาท หรือประมาณ 280 ล้านบาท รวมเป็นราคาทรัพย์สินทั้งสิ้น 1,900 ล้านบาท หรือประมาณ 770 ล้านบาท

มีการเพิ่มทุนจดทะเบียน ใน Kiroro Resort Holdings เมื่อเดือนมีนาคม ปี 2557 จำนวน 500 ล้านบาท โดยแบ่งเป็นหุ้นจำนวน 100,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 5,000 เยน เสนอขายให้แก่ Property Perfect International เพื่อนำไปชำระหนี้เงินกู้ยืมจาก Property Perfect International ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัทถือหุ้นทำให้ Property Perfect International ถือหุ้นใน Kiroro Resort Holdings เพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 95.61

เดือนสิงหาคม ปี 2558 ได้เพิ่มทุนจำนวน 2,500 ล้านบาท โดยวิธีให้สิทธิแก่ผู้ถือหุ้นเดิม จำนวน 2,500 ล้านบาท ซึ่งเรียกชำระทุนจดทะเบียนบางส่วนในเดือนกันยายน ปีเดียวกัน จำนวน 1,048.68 ล้านบาท คิดเป็นหุ้นจำนวน 209,736 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 5,000 เยน เพื่อนำไปใช้ในการปรับปรุงโรงแรมตามมาตรฐานของบริษัท Starwood Hotel and Resorts Worldwide, Inc. ซึ่งจะเปลี่ยนชื่อเป็น “Sheraton Hokkaido Kiroro Resort” และ “The Kiroro, a Tribute Portfolio Hotel, Hokkaido”

ซึ่งบริษัท Property Perfect International ได้ใช้สิทธิตามสิทธิของผู้ถือหุ้นเดิม ทำให้ยังคงสัดส่วนการถือหุ้นใน Kiroro Resort เท่าเดิมคือ สัดส่วน 95.61

ปัจจุบันทุนที่เรียกชำระแล้วของ Kiroro Resort Holdings มีจำนวน 1,800,853,640 เยน แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 326,256 หุ้น

กรรมการของ Kiroro Resort Holdings ณ วันที่ 31 มกราคม 2559 มีจำนวน 7 ท่าน ดังนี้

<u>รายชื่อกรรมการ</u>		<u>ตำแหน่ง</u>
1. นายพิชัย	รัตกุล	ประธานกรรมการ
2. นายธวัชชัย	นาคะตะ	กรรมการ
3. นายชายนิด	อรรถญาณสกุล	กรรมการ
4. นายออย	บุญอัน	กรรมการ
5. นายฮาจิเมะ	โมริ	กรรมการ
6. นายโยชิโร	อิโตะ	กรรมการ
7. นายเออิโซะ	โมริตะ	กรรมการ

Kabushiki Kaisha Kiroro Associates Co., Ltd. (บริษัทย่อยของ Kiroro Resort Holdings Co., Ltd.)

Kabushiki Kaisha Kiroro Associates ตั้งอยู่เลขที่ 128-1 Tokiwa, Akaigawa-mura, Yoichigun, Hokkaido, Japan โดยเป็นบริษัทที่จดทะเบียนจัดตั้งขึ้นตามกฎหมายของประเทศญี่ปุ่น เพื่อประกอบธุรกิจด้านสกี ปัจจุบันทุนที่เรียกชำระแล้วของ Kabushiki Kaisha Kiroro Associates มีจำนวน 60 ล้านเยน โดยแบ่งเป็นหุ้นสามัญ 610 หุ้น หลังจากปรับโครงสร้างการลงทุนโดย Kiroro Resort Holdings (รายละเอียดตามข้อมูลบริษัท Kiroro Resort Holdings ข้างต้น) ทำให้สัดส่วนการถือหุ้นเป็นของ Kiroro Resort Holdings คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 100

กรรมการของ Kabushiki Kaisha Kiroro Associates ณ วันที่ 31 มกราคม 2559 มีจำนวน 3 ท่าน ดังนี้

<u>รายชื่อกรรมการ</u>		<u>ตำแหน่ง</u>
1. นายชายนิด	อรรถญาณสกุล	ประธานกรรมการ
2. นายธวัชชัย	นาคะตะ	กรรมการ
3. นายเอียน	แม็คคินซี	กรรมการ

Kabushiki Kaisha Kiroro Hotels Co., Ltd. (บริษัทย่อยของ Kiroro Resort Holdings Co., Ltd.)

Kabushiki Kaisha Kiroro Hotels ตั้งอยู่เลขที่ 128-1 Tokiwa, Akaigawa-mura, Yoichigun, Hokkaido, Japan ได้รับการก่อตั้งเมื่อวันที่ 19 สิงหาคม 2558 โดยเป็นบริษัทที่จดทะเบียนจัดตั้งขึ้นตามกฎหมายของประเทศญี่ปุ่น เพื่อประกอบธุรกิจบริหารโรงแรมเป็นการแยกการดำเนินงานธุรกิจโรงแรมออกจากธุรกิจสกีที่ยังคงดำเนินธุรกิจโดย Kabushiki Kaisha Kiroro Associates เนื่องจากการเข้ามาบริหารโรงแรมโดยกลุ่ม Starwood ซึ่งมีระบบบัญชีค่าตอบแทนพนักงาน และอื่นๆ ที่แตกต่าง ปัจจุบันทุนที่เรียกชำระแล้วของ Kabushiki Kaisha Kiroro Hotels มีจำนวน 1,800,853,640 เยน โดยแบ่งเป็นหุ้นสามัญ 326,256 หุ้น สัดส่วนการถือหุ้นของ Kiroro Resort Holdings คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 95.61%

กรรมการของ Kabushiki Kaisha Kiroro Hotels ณ วันที่ 31 มกราคม 2559 มีจำนวน 2 ท่าน ดังนี้

รายชื่อกรรมการ

ตำแหน่ง

- | | | |
|---------------|-------------|---------|
| 1. นายเออิโสะ | โมริตะ | กรรมการ |
| 2. นายชายนิด | อรรถญาณสกุล | กรรมการ |

กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์ยูนิลอฟท์ (กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์)

เดือนตุลาคม 2556 บจ. ไบรท์ ดีเวลลอปเม้นท์ กรุงเทพฯ ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัทถือหุ้นร้อยละ 100 ของทุนจดทะเบียนได้ขายทรัพย์สินในโครงการยูนิลอฟท์ ศาลายา ซึ่งตั้งอยู่ที่ตำบลศาลายา อำเภอพุทธมณฑล จังหวัดนครปฐม มูลค่ารวม 514 ล้านบาทให้แก่กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์ยูนิลอฟท์ที่บริหารจัดการโดยบริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุนรวม วรณ จำกัด โดยมีรายละเอียดทรัพย์สินดังนี้

- (1) ที่ดินที่เป็นที่ตั้งของโครงการยูนิลอฟท์ ศาลายา โฉนดเลขที่ 15781
- (2) อาคารและสิ่งปลูกสร้างโครงการยูนิลอฟท์ ศาลายา
- (3) ระบบสาธารณูปโภค งานระบบ เฟอร์นิเจอร์ วัสดุ และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องและจำเป็นต่อการใช้ประโยชน์ในโครงการยูนิลอฟท์ ศาลายา

กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์ยูนิลอฟท์เป็นกองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์ประเภทไม่รับซื้อคืนหน่วยลงทุนและไม่กำหนดอายุโครงการมีทุนจดทะเบียน 515 ล้านบาท แบ่งเป็นจำนวนหุ้น 51,500,000 หุ้น ราคาหุ้นละ 10 บาทโดยกองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์ยูนิลอฟท์จดทะเบียนเข้าซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยเมื่อวันที่ 14 พฤศจิกายน 2556 และบริษัทได้กลับเข้าไปลงทุนโดยการซื้อหน่วยลงทุนของกองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์ยูนิลอฟท์จำนวน 10,051,200 หน่วย มูลค่าที่ตราไว้หน่วยละ 10 บาท รวมเป็นเงินลงทุนทั้งสิ้น 100,512,000 บาท

ปัจจุบัน บริษัทได้ลงทุนหน่วยลงทุน คิดเป็นจำนวน 10,051,200 หน่วย หรือคิดเป็นสัดส่วน ร้อยละ 19.52 ของทุนจดทะเบียนทั้งหมดของกองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์ยูนิลอฟท์

กลุ่มธุรกิจค้าปลีก

บริษัท วีรีเทล จำกัด (มหาชน) (บริษัทย่อย)

บมจ. วีรีเทล ตั้งอยู่เลขที่ 100/1 อาคารวรสมบัติ ชั้น 17 ถนนพระราม 9 แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ เดิมชื่อ บริษัท ไดโดมอน กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) จดทะเบียนเป็นบริษัทมหาชนจำกัด เมื่อวันที่ 27 เมษายน พ.ศ. 2544 และถือหุ้นสามัญร้อยละ 99.99 ของ บจ. เซ็นเตอร์พ้อยท์ ซ็อปปิ้ง มอลล์ ซึ่งดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทศูนย์การค้า อาคารสำนักงาน และพื้นที่เชิงพาณิชย์

ปัจจุบัน บมจ.วีรีเทล มีทุนจดทะเบียน 4,761,824,999.40 บาท และ ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 2,615,114,338.20 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 2,490,585,084 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 1.05 บาท บริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 94.97

บมจ.วีรีเทล ได้เปิดโครงการศูนย์การค้าแบบเปิด (Open Shopping Complex) แล้ว ในรูปแบบของศูนย์การค้าชุมชน (Community Mall) โซนตะวันตกของกรุงเทพมหานคร ภายใต้แบรนด์ เมโทร เวสต์ทาวน์

คณะกรรมการของบจ. วีริเทค ณ วันที่ 31 มกราคม 2559 มีจำนวน 8 ท่าน ดังนี้

รายชื่อกรรมการ		ตำแหน่ง
1. นายวัชรชัย	นาคะตะ	ประธานกรรมการ
2. นายชานิน	อรรถญาณสกุล	กรรมการ และรองประธานกรรมการ และรักษาการประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
3. นายปราโมทย์	เริ่มยินดี	กรรมการ
4. นายกัมพล	ตติยกุล	กรรมการ
5. นายเชิดศักดิ์	กู้เกียรตินันท์	กรรมการอิสระ และประธานกรรมการตรวจสอบ
6. นายไชยกร	บุญลพพัทธ์	กรรมการอิสระ และกรรมการตรวจสอบ
7. นายประสงค์	วรรัตน์กุล	กรรมการ
8. นายวีระยุค	พันธุ์เพชร	กรรมการ

หมายเหตุ : โดยคุณสมศักดิ์ ไตรรักษา ได้ลาออกจากการกรรมการ

บริษัท เซ็นเตอร์พ้อยท์ ซ็อบบี้ มอลล์ จำกัด (บริษัทย่อยของบริษัท วีริเทค จำกัด (มหาชน))

บจ. เซ็นเตอร์พ้อยท์ ซ็อบบี้ มอลล์ ตั้งอยู่เลขที่ 100/1 อาคารวรสมบัติ ชั้น 17 ถนนพระราม 9 แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ ก่อตั้งขึ้นในเดือนธันวาคม พ.ศ. 2550 มีวัตถุประสงค์เพื่อบริหารและพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ให้เข้าประเภทศูนย์การค้าและอาคารสำนักงานให้เข้า

บจ. เซ็นเตอร์พ้อยท์ ซ็อบบี้ มอลล์ เป็นเจ้าของที่ดินและสิทธิการเช่าบริเวณถนนรัชดาภิเษกฝั่งตะวันออกบางส่วน ซึ่งมีแผนที่จะพัฒนาโครงการเป็นศูนย์การค้าแบบปิดและอาคารสำนักงานให้เข้า และต่อมาในเดือนสิงหาคม 2555 ได้เป็นเจ้าของสิทธิการเช่าบริเวณถนนรัชดาภิเษกฝั่งตะวันตก (ฝั่งตรงกันข้าม) โดยมีแผนพัฒนาเป็นศูนย์การค้าแบบปิด (Closed Shopping Center) เช่นเดียวกัน

ปัจจุบัน บจ. เซ็นเตอร์พ้อยท์ ซ็อบบี้ มอลล์ อยู่ระหว่างการวางแผนก่อสร้างศูนย์การค้าแบบปิดภายใต้ชื่อโครงการบางกอก มิดทาวน์ (เฟส 1) บนถนนรัชดาภิเษกฝั่งตะวันตก ต่อเนื่องจากการเช่าทำสัญญาเช่าช่วงที่ดินบนถนนรัชดาภิเษกฝั่งตะวันตก โดยลักษณะของโครงการจะเป็นอาคารศูนย์การค้าแบบปิด 8 ชั้นบนพื้นที่ก่อสร้างกว่า 150,000 ตารางเมตร ภายในโครงการมีร้านค้าต่าง ๆ อาทิเช่น เสื้อผ้า แฟชั่น ร้านอาหาร สินค้าไลฟ์สไตล์ ธนาคาร และสินค้าต่าง ๆ

กรรมการของบจ. เซ็นเตอร์พ้อยท์ ซ็อบบี้ มอลล์ ณ วันที่ 31 มกราคม 2559 มีจำนวน 5 ท่าน ประกอบด้วย

รายชื่อกรรมการ		ตำแหน่ง
1. นายชานิน	อรรถญาณสกุล	กรรมการ
2. นายปราโมทย์	เริ่มยินดี	กรรมการ
3. นายวงศกรณ	ประสิทธิ์วิภาต	กรรมการ
4. นายพรสวัสดิ์	เกษจุพัศศิริโรจน์	กรรมการ
5. นางสาววิลาวัลย์	เหล็องนาคทองดี	กรรมการ

บริษัท รามอินทรา มอลล์ จำกัด (เดิมชื่อ บริษัท มาริยา สต๊าฟ จำกัด) (บริษัทย่อย)

บจ. รามอินทรา มอลล์ ก่อตั้งเมื่อปี 2547 ภายใต้ชื่อ บจ. มาริยา สต๊าฟ โดยในเดือนสิงหาคม 2556 บริษัทได้เข้าลงทุนด้วยวิธีการซื้อหุ้นสามัญทั้งหมดของบจ. มาริยา สต๊าฟ จากผู้ถือหุ้นเดิมในราคา 350 ล้านบาท ทำให้บริษัทเป็นผู้ถือหุ้นในบจ. มาริยา สต๊าฟ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 100 ทั้งนี้ผู้ถือหุ้นเดิมของบจ. มาริยา สต๊าฟ ไม่มีความเกี่ยวข้องใด ๆ กับบริษัท และการเข้าซื้อหุ้นของ บจ. มาริยา สต๊าฟ เพื่อต้องการนำสิทธิการเช่าในที่ดิน บริเวณตำบล คลองกุ่ม อำเภอ บางกะปิ กรุงเทพมหานคร เนื้อที่ประมาณ 34 ไร่ ซึ่งมีระยะเวลาเช่าตามสัญญาเช่าอายุ 30 ปี เริ่มตั้งแต่ 9 เมษายน 2556 ถึง 31 มีนาคม 2586 มาพัฒนาเป็นศูนย์การค้าซึ่งปัจจุบันอยู่ระหว่างการศึกษาศึกษาและพิจารณาการลงทุน

ในเดือนสิงหาคม 2557 บจ. มาริยา สต๊าฟ ได้ต่ออายุสัญญาสิทธิการเช่าฉบับดังกล่าวเพิ่มอีก 3 ปี ระหว่างวันที่ 1 เมษายน 2586 ถึง 31 มีนาคม 2589 รวมทั้งเปลี่ยนชื่อเป็น บจ. รามอินทรา มอลล์ ในเดือนกันยายน 2557

บจ. รามอินทรา มอลล์ ตั้งอยู่เลขที่ 100/1 อาคารวรสมบัติ ชั้น 17 ถนนพระราม 9 แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ ปัจจุบัน บจ. รามอินทรา มอลล์ มีทุนจดทะเบียน 350 ล้านบาท บริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 100 กรรมการของ บจ. รามอินทรา มอลล์ ณ วันที่ 31 มกราคม 2559 มีจำนวน 2 ท่าน ดังนี้

รายชื่อกรรมการ**ตำแหน่ง**

- | | | |
|----------------|-------------|---------|
| 1. นายชานนิต | อรรถญาณสกุล | กรรมการ |
| 2. นายปราโมทย์ | เริ่มยิณี | กรรมการ |

กลุ่มธุรกิจก่อสร้าง**บริษัท ยูแอนดีไอ คอนสตรัคชั่น กรุงเทพ จำกัด (บริษัทย่อย)**

บจ. ยูแอนดีไอ คอนสตรัคชั่น กรุงเทพ ตั้งอยู่ที่เลขที่ 100/89 อาคารว่องวานิช ชั้น 27 ถนนพระราม 9 แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ ก่อตั้งเมื่อเดือน เมษายน 2554 ปัจจุบันมีทุนจดทะเบียน 100 ล้านบาท ทุนเรียกชำระแล้ว 100 ล้านบาท บริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 100

วัตถุประสงค์เพื่อทำธุรกิจ รับเหมาก่อสร้างและพัฒนา บ้านเดี่ยว บ้านแฝด ทาวน์เฮ้าส์ และ คอนโดมิเนียม ให้เฉพาะกลุ่มบริษัท เป็นการรับงานก่อสร้างจากกลุ่มบริษัทซึ่งเป็นเจ้าของโครงการโดยตรง เพื่อเพิ่มความคล่องตัวในการบริหารงานก่อสร้าง เน้นการจัดการเรื่องการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทานและ การหาบริษัทผู้รับเหมารายย่อยเพื่อเป็นการควบคุมต้นทุนการก่อสร้าง และระยะเวลาก่อสร้าง รวมถึง การควบคุมปริมาณ และ คุณภาพในการก่อสร้าง ได้อย่างมีประสิทธิภาพ

กรรมการของ บจ. ยูแอนดีไอ คอนสตรัคชั่น ณ วันที่ 31 มกราคม 2559 กรุงเทพ มีจำนวน 4 ท่าน ดังนี้

รายชื่อกรรมการ**ตำแหน่ง**

- | | | |
|---------------|---------------|---------|
| 1. นายสมบัติ | บวรสมบัติ | กรรมการ |
| 2. นายฤตภาส | พงศ์ภักดิ์ | กรรมการ |
| 3. นายประทีป | ฤกษ์ปรีดาพงศ์ | กรรมการ |
| 4. นายพิพัฒน์ | นิตยโกศล | กรรมการ |

หมายเหตุ : โดยคุณมานิต ยุคเกษมวงศ์ หมดวาระจากการเป็นกรรมการ เนื่องจากถึงแก่อนิจกรรม

บริษัท เพอร์เฟก พร็อพเพก จำกัด (บริษัทย่อย)

บจ. เพอร์เฟก พร็อพเพก ตั้งอยู่เลขที่ 100/1 อาคารวรสมบัติ ชั้น 10 ถนนพระราม 9 แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ ก่อตั้งเมื่อ เดือน มิถุนายน 2554 มีทุนจดทะเบียน 10 ล้านบาท ทุนเรียกชำระแล้ว 2.5 ล้านบาทเป็นบริษัทร่วมทุน โดยบริษัทถือหุ้นร้อยละ 51 และ บริษัท เซ็นเตอร์ ออฟ สแตนดาร์ด พร็อพเพก จำกัด ผู้ร่วมทุนซึ่งเป็นผู้ที่มีประสบการณ์ และเคยเป็นผู้ผลิตชิ้นส่วนสำเร็จรูปในการสร้างบ้านให้กับกลุ่มบริษัทมานานกว่า 5 ปี และไม่มีมีความเกี่ยวข้องกับใดๆ กับบริษัทเป็นผู้ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 49

วัตถุประสงค์เพื่อดำเนินการผลิต และ ประกอบติดตั้ง โครงสร้าง ระบบชิ้นส่วน สำเร็จรูป ซึ่งเป็นส่วนประกอบของ บ้านพักอาศัย ทาวน์เฮาส์ และ ร้วโครงการ ชิ้นส่วนสำหรับคอนโดมิเนียม โดยนำระบบโรงงานมาใช้ เพื่อลดปัญหาแรงงานขาดแคลน ซึ่งบริษัทจะได้รับประโยชน์ ในด้านความชำนาญเฉพาะด้านและเทคโนโลยีพร็อพเพกจากบริษัทร่วมทุนแห่งนี้ ปัจจุบันได้ดำเนินการผลิตชิ้นส่วนสำเร็จรูปให้กับโครงการของบริษัทโดยมีกำลังการผลิตประมาณ 500 หลังต่อปี

กรรมการของ บจ.เพอร์เฟก พร็อพเพก ณ วันที่ 31 มกราคม 2559 มีจำนวน 7 ท่าน ดังนี้

<u>รายชื่อกรรมการ</u>	<u>ตำแหน่ง</u>
1. นายวิชาญ ศิริเชาวราวุธ	กรรมการ
2. นายวรศักดิ์ จักรปิยะนันท์	กรรมการ
3. นายประภิต ฤกษ์ปรีดาพงศ์	กรรมการ
4. นายรุ่งโรจน์ สิงหนัด	กรรมการ
5. นายวิชยา วัฒนานุกิจ	กรรมการ
6. นายภูวิทย์ แพงสุข	กรรมการ
7. นายคงศักดิ์ แก้วสุริยอำรง	กรรมการ

กลุ่มธุรกิจบริการ**บริษัท เพอร์เฟก สปอร์ตคลับ จำกัด (บริษัทย่อย)**

บจ. เพอร์เฟก สปอร์ตคลับ ตั้งอยู่เลขที่ 100/52 อาคารว่องวานิช บี ชั้น 19 ถนนพระราม 9 แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ ก่อตั้งเมื่อ เดือนกุมภาพันธ์ 2547 ปัจจุบันมีทุนจดทะเบียนทั้งสิ้น 50 ล้านบาท ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 50 ล้านบาท โดยบริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 100

บจ. เพอร์เฟก สปอร์ตคลับ ประกอบธุรกิจบริหารพื้นที่สโมสรในโครงการต่างๆของบริษัทและบริษัทย่อย

กรรมการของบจ. เพอร์เฟก สปอร์ตคลับ ณ วันที่ 31 มกราคม 2559 มีจำนวน 4 ท่าน ดังนี้

<u>รายชื่อกรรมการ</u>	<u>ตำแหน่ง</u>
1. นายไพรัตน์ เสนาจักร	กรรมการ
2. นายนันทชาติ กลีบพิพัฒน์	กรรมการ
3. นายวสันต์ ศรีรัตนพงษ์	กรรมการ
4. นายกฤตภาส พงศ์ภักดิ์	กรรมการ

บริษัท ยูนิลอฟท์ เซอร์วิส (ประเทศไทย) จำกัด (บริษัทย่อย)

บจ. ยูนิลอฟท์ เซอร์วิส ตั้งอยู่ที่เลขที่ 100/1 อาคารวรสมบัติ ชั้น 17 ถนนพระราม 9 แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ ก่อตั้งเมื่อเดือน กรกฎาคม 2554ทุนจดทะเบียน 100,000 บาท โดยมีบริษัทเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ในสัดส่วนร้อยละ 100 ต่อมาในเดือน สิงหาคม 2556 ได้มีการเพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 5,000,000 บาท โดยเรียกชำระร้อยละ 25 ของจำนวนทุนที่เพิ่ม หรือคิดเป็น 1,225,000 บาท รวมเป็นทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้วมูลค่า 1,325,000 บาท ปัจจุบัน บจ. ยูนิลอฟท์ เซอร์วิส เป็นผู้บริหารและจัดการโครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภทให้เช่าต่างๆ ของกลุ่มบริษัท

กรรมการของบจ. ยูนิลอฟท์ เซอร์วิส ณ วันที่ 31 มกราคม 2559 มีจำนวน 5 ท่าน ดังนี้

<u>รายชื่อกรรมการ</u>		<u>ตำแหน่ง</u>
1. นายศรัณยู	อรรถญาณสกุล	กรรมการ
2. นายณัฐพล	สีบ่อ	กรรมการ
3. นายปฐมภพ	อินทร์บำรุง	กรรมการ
4. นายเชิดศักดิ์	กู้เกียรตินันท์	กรรมการ
5. นายเจมส์ สตีเวนสัน วอร์บอยส์		กรรมการ

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

โครงสร้างรายได้รวมการจำหน่ายผลิตภัณฑ์หลักจำแนกตามผลิตภัณฑ์

รายได้หลักของบริษัทมาจากรายได้จากการขายบ้านพร้อมที่ดิน โดยโครงการของกลุ่มบริษัทจะเน้น ในแนวราบ เช่น บ้านเดี่ยว และทาวน์เฮ้าส์ เป็นหลัก โครงสร้างรายได้ในช่วง 3 ปี มีรายละเอียดดังนี้

	งบการเงินรวม					
	ปี 2558		ปี 2557		2556	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
รายได้จากการขายบ้านพร้อมที่ดิน	6,624.4	51.3%	6,275.6	49.1%	6,836.5	60.9%
รายได้จากการขายหน่วยในอาคารชุดพักอาศัย	3,159.6	24.5%	3,667.1	28.7%	2,626.4	23.4%
รายได้จากการขายที่ดินรอพัฒนา	501.4	3.9%	1,628.7	12.7%	529.5	4.7%
รายได้จากการประกอบโรงแรม	1,523.6	11.8%	844.7	6.6%	1,018.4	9.1%
รายได้ค่าเช่าและบริการ	224.7	1.7%	28.4	0.2%	-	0.0%
รายได้อื่น						
กำไรจากการซื้อในราคาต่ำกว่ามูลค่ายุติธรรม	530.0	4.1%	-	0.0%	-	0.0%
ดอกเบี้ยรับ	83.0	0.6%	26.7	0.2%	19.2	0.2%
เงินปันผลรับ	7.6	0.1%	6.6	0.1%	-	0.0%
กำไรจากการขายเงินลงทุนในบริษัทร่วม	-	0.0%	77.3	0.6%	-	0.0%
รายได้จากการต่อรองราคาซื้อ	-	0.0%	-	-	-	0.0%
อื่นๆ	251.0	1.9%	230.2	1.8%	198.7	1.8%
รายได้รวม	12,905.3	100.0%	12,785.3	100.0%	11,228.7	100.0%

ตามงบการเงินรวมของบริษัทในปี 2556 - 2558 บริษัทมีรายได้จากการขายบ้านพร้อมที่ดิน ร้อยละ 60.9 ร้อยละ 49.1 และร้อยละ 51.3 ของรายได้รวมรายได้จากการขายหน่วยในอาคารชุดพักอาศัย ร้อยละ 23.4 ร้อยละ 28.7 และร้อยละ 24.5 ของรายได้รวม รายได้จากการขายที่ดินรอการพัฒนา คิดเป็นร้อยละ 4.7 ร้อยละ 12.7 และร้อยละ 3.9 ของรายได้รวม บริษัทมีรายได้จากการประกอบกิจการโรงแรม จำนวน 1,018.4 ล้านบาท จำนวน 844.7 ล้านบาท และจำนวน 1,523.6 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 9.1 ร้อยละ 6.6 และร้อยละ 11.8 นอกจากนี้ ตามงบกำไรขาดทุนรวม ยังมีส่วนแบ่งกำไรจากเงินลงทุนในบริษัทร่วมซึ่ง แสดงรายการไว้ก่อนรายการ "กำไรก่อนค่าใช้จ่ายทางการเงินและภาษีเงินได้" 59.8 ล้านบาท และร้อยละ 60.0 ล้านบาท ในปี 2556 ถึงปี 2557 ตามลำดับ

โครงสร้างรายได้จากการขายบ้านพร้อมที่ดิน จำแนกตามผลิตภัณฑ์

รายได้จากการขายบ้านพร้อมที่ดิน จากโครงการต่าง ๆ มีรายละเอียดดังนี้

ชื่อโครงการ	พัฒนา โครง การโดย	ลักษณะ โครงการ	ปี 2558		ปี 2557		ปี 2556	
			ล้าน บาท	%	ล้าน บาท	%	ล้าน บาท	%
Brand Master Piece								
มณีนียา มาสเตอร์พีช เอ็กซ์คลูซีฟโซน	PF	SDH	26.7	0.4%	40.5	0.6%	8.0	0.1%
มาสเตอร์พีช เอกมัย รามอินทรา	PF	SDH	-	0.0%	-	-	197.2	2.9%
เพอร์เฟค มาสเตอร์พีช รัตนาธิเบศร์-ราชพฤกษ์	PF	SDH	294.4	4.4%	282.9	4.5%	378.5	5.5%
เพอร์เฟค มาสเตอร์พีช พระราม 9	PF	SDH	-	0.0%	-	-	253.2	3.7%
เพอร์เฟค มาสเตอร์พีช ราชพฤกษ์	PF	SDH	-	0.0%	16.4	0.3%	243.7	3.6%
เพอร์เฟค มาสเตอร์พีช รามคำแหง	PF	SDH	-	0.0%	173.4	2.8%	267.0	3.9%
เพอร์เฟค มาสเตอร์พีช รังสิต	PF	SDH	30.0	0.5%	338.4	5.4%	131.3	1.9%
เพอร์เฟค มาสเตอร์พีช 2 รังสิต	PF	SDH	141.1	2.1%	-	0.0%	-	0.0%
เพอร์เฟค มาสเตอร์พีช สุขุมวิท 77	EP	SDH	180.9	2.7%	333.5	5.3%	495.6	7.2%
Brand Perfect Place								
เพอร์เฟคเพลส เฟส 1 รัตนาธิเบศร์ - ราชพฤกษ์	PF	SDH	-	0.0%	-	0.0%	6.7	0.1%
เพอร์เฟคเพลส เฟส 2 รัตนาธิเบศร์ - ราชพฤกษ์	PF	SDH	390.2	5.9%	452.5	7.2%	575.3	8.4%
เพอร์เฟคเพลส 3 รัตนาธิเบศร์ - ราชพฤกษ์	PF	SDH	76.2	1.2%	-	0.0%	-	0.0%
เพอร์เฟคเพลส รามคำแหง – สุวรรณภูมิ (The Private Zone)	PF	SDH	-	0.0%	12.4	0.2%	93.1	1.4%
เพอร์เฟคเพลส รามคำแหง – สุวรรณภูมิ (โคโลเนียล)	PF	SDH	25.6	0.4%	67.1	1.1%	75.0	1.1%
เพอร์เฟคเพลส รามคำแหง – สุวรรณภูมิ (Exclusive Zone)	PF	SDH	31.7	0.5%	79.6	1.3%	6.7	0.1%
เพอร์เฟคเพลส รามคำแหง – สุวรรณภูมิ (The Lake Zone)	PF	SDH	-	0.0%	-	0.0%	-	0.0%
เพอร์เฟคเพลส รามคำแหง – สุวรรณภูมิ (The Lake Zone 2)	PF	SDH	93.4	1.4%	-	0.0%	-	0.0%
เพอร์เฟคเพลส 2 รามคำแหง – สุวรรณภูมิ	PF	SDH	157.6	2.4%	226.7	3.6%	278.2	4.1%

ชื่อโครงการ	พัฒนา โครงการโดย	ลักษณะ โครงการ	ปี 2558		ปี 2557		ปี 2556	
			ล้าน บาท	%	ล้าน บาท	%	ล้าน บาท	%
เพอร์เฟคเพลส รามคำแหง – สุววรรณภูมิ 3	PF	SDH	89.3	1.3%	-	0.0%	-	0.0%
เพอร์เฟคเพลส ราชพฤกษ์	PF	SDH	50.0	0.8%	-	-	96.4	1.4%
เพอร์เฟคเพลส 2 ราชพฤกษ์	PF	SDH	20.5	0.3%	244.7	3.9%	232.5	3.4%
เพอร์เฟคเพลส 3 ราชพฤกษ์	PF	SDH	439.1	6.6%	82.2	1.3%	-	0.0%
เพอร์เฟคเพลส ราชพฤกษ์ (Exclusive Zone)	PF	SDH	-	0.0%	52.3	0.8%	-	0.0%
เพอร์เฟคเพลส รังสิต	PF	SDH	163.0	2.5%	112.1	1.8%	126.5	1.9%
เพอร์เฟคเพลส 2 รังสิต	PF	SDH	22.3	0.3%	-	0.0%	-	0.0%
เพอร์เฟคเพลส แจ้งวัฒนะ	PF	SDH	360.2	5.4%	288.5	4.6%	76.1	1.1%
เพอร์เฟคเพลส พัฒนาการ ศรีนครินทร์	PF	SDH	555.4	8.4%	297.6	4.7%	-	0.0%
เพอร์เฟคเพลส สุขุมวิท 77-สุววรรณภูมิ	EP	SDH	458.8	6.9%	345.7	5.5%	432.0	6.3%
เพอร์เฟคเพลส เชียงใหม่	RN 9	SDH	63.5	1.0%	17.5	0.3%	-	0.0%
เพอร์เฟคเพลส รามคำแหง -สุววรรณภูมิ Masterpice Zone 2(M2)	RN 9	SDH	72.8	1.1%				
Brand Maneerin / Perfect Park								
มณีรินทร์ เลค & พาร์ค ราชพฤกษ์-ติวานนท์	PF	SDH/ Land	5.2	0.1%	33.9	0.5%	105.1	1.5%
มณีรินทร์ พาร์ค 2 รังสิต	PF	SDH	-	0.0%	-	0.0%	-	0.0%
เพอร์เฟค พาร์ค รามคำแหง - สุววรรณภูมิ	PF	SDH	-	0.0%	-	0.0%	-	0.0%
เพอร์เฟค พาร์ค พระราม 5 - บางใหญ่	PF	SDH	461.5	7.0%	403.8	6.4%	514.2	7.5%
เพอร์เฟค พาร์ค รังสิต	PF	SDH	100.3	1.5%	179.9	2.9%	166.0	2.4%
เพอร์เฟค พาร์ค ราชพฤกษ์	PF	SDH	126.0	1.9%	-	0.0%	-	0.0%
เพอร์เฟค พาร์ค สุววรรณภูมิ	EP	SDH	234.2	3.5%	286.3	4.6%	447.0	6.5%
เพอร์เฟค พาร์ค บางบัวทอง	RN 9	SDH	233.0	3.5%	183.3	2.9%	281.9	4.1%
เพอร์เฟค พาร์ค บางนา	BD	SDH	4.6	0.1%		0.0%		0.0%
Brand The Villa								
เดอะวิลล่า รัตนาธิเบศร์ - ราชพฤกษ์	PF	TH	202.8	3.1%	381.9	6.1%	358.5	5.2%
เดอะ เมทโทร พระราม 9	PF	TH	3.6	0.1%	5.4	0.1%	-	0.0%

ชื่อโครงการ	พัฒนา โครงการโดย	ลักษณะ โครงการ	ปี 2558		ปี 2557		ปี 2556	
			ล้าน บาท	%	ล้าน บาท	%	ล้าน บาท	%
เดอะ เมทโร สาทร์	PF	TH/Land	3.0	0.0%	-	0.0%	-	0.0%
เดอะ เมทโร รามคำแหง	PF	TH	336.1	5.1%	128.5	2.0%	60.7	0.9%
เดอะ เมทโร พัฒนาการ ศรีนครินทร์	PF	TH	200.0	3.0%	253.3	4.0%	95.3	1.4%
เดอะ เมทโร รัตนาธิเบศร์	PF	TH	35.2	0.5%	-	0.0%	-	0.0%
โมดิวิลล่า ชัยพฤกษ์	PF	TH	30.4	0.5%	-	0.0%	-	0.0%
โมดิวิลล่า ทาวน์โฮม ชัยพฤกษ์	PF	TH,SDH	17.7	0.3%	-	0.0%	-	0.0%
เดอะวิลล่า รามคำแหง-สุวรรณภูมิ	EP	TH		0.0%	4.0	0.1%	4.7	0.1%
เดอะวิลล่า รามอินทรา-วงแหวน	EP	TH		0.0%	3.4	0.1%	36.8	0.5%
เดอะวิลล่า บางบัวทอง	RN 9	TH	-	0.0%	4.7	0.1%	140.7	2.1%
โมดิวิลล่าทาวน์โฮม –ลาดกระบัง	EP	TH	114.1	1.7%	84.6	1.3%	86.5	1.3%
โมดิวิลล่า ลาดกระบัง สุวรรณภูมิ	RN 9	SDH	95.1	1.4%	91.1	1.5%	83.8	1.2%
โมดิวิลล่า ปิ่นเกล้า – วงแหวน	EP	TH,SDH	166.7	2.5%	273.5	4.4%	214.1	3.1%
โมดิวิลล่า บางนา	EP	SDH	49.6	0.7%	58.0	0.9%	7.2	0.1%
โมดิวิลล่า (ทาวน์โฮม) บางนา	EP	TH	127.5	1.9%	88.0	1.4%	-	0.0%
โมดิวิลล่า บางบัวทอง	RN 9	TH,SDH	230.6	3.5%	334.3	5.3%	193.1	2.8%
โมดิวิลล่า (ทาวน์โฮม) เพชรเกษม 69	EP	TH	70.2	1.1%		0.0%		0.0%
อื่น ๆ			34.6	0.6%	13.8	0.3%		
รายได้จากการขายบ้านพร้อมที่ดิน รวม			6,624.4	100.0%	6,275.6	100.0%	6,836.6	100.0%

หมายเหตุ :

PF = บริษัท พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟค จำกัด (มหาชน)

EP = บริษัท เอสเตท เพอร์เฟค จำกัด

BD = บริษัท ไบรท์ ดีเวลลอปเม้นท์ กรุงเทพฯ จำกัด

RN 9 = บริษัท เรสซิเดนซ์ นัมเบอร์ไนน์ จำกัด

SDH = บ้านเดี่ยว, TH = ทาวน์เฮาส์, Land = ที่ดินเปล่า, Shop = อาคารพาณิชย์

รายได้จากการขายบ้านพร้อมที่ดินที่ปรากฏในงบการเงินรวมของบริษัทในปี 2556 ถึง ปี 2558 เป็นรายได้รวมจากโครงการที่ดำเนินงานภายใต้บมจ. พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟค จำนวน 4,345.2 ล้านบาท จำนวน 4,167.8 ล้านบาท และ จำนวน 4,512.5 ล้านบาท และเป็นรายได้จากบริษัทย่อย จำนวน 2,491.4 ล้านบาท จำนวน 2,107.8 ล้านบาท และ จำนวน 2,111.9 ล้านบาท ตามลำดับ

โครงสร้างรายได้จากการขายหน่วยในอาคารชุดพักอาศัย จำแนกตามผลิตภัณฑ์

ชื่อโครงการ	พัฒนา โครงการโดย	ลักษณะ โครงการ	ปี 2558		ปี 2557		ปี 2556	
			ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
<u>Metro Park / The Sky</u>								
เมโทร พาร์ค สาทร	PF	CONDO	251.9	8.0%	369.4	10.1%	334.7	12.7%
เดอะ สกาย สุขุมวิท	PF	CONDO	1,009.1	31.9%				
เมโทร สกาย รัชดา	BD	CONDO		0.0%	-	0.0%	3.7	0.1%
<u>ICONDO</u>								
ไอคอนโด งามวงศ์วาน	BD	CONDO	9.2	0.3%	79.9	2.2%	431.4	16.4%
ไอคอนโด สุขุมวิท 105	BD	CONDO	522.8	16.5%	625.3	17.1%	446.1	17.0%
ไอคอนโด สุขุมวิท 2	BD	CONDO	96.9	3.1%	514.8	14.0%	396.1	15.1%
ไอคอนโด สุขุมวิท 103	BD	CONDO	170.5	5.4%	869.7	23.7%	500.4	19.1%
ไอคอนโด เกษตร	BD	CONDO	5.4	0.2%	290.5	7.9%	-	0.0%
ไอคอนโด งามวงศ์วาน 2	BD	CONDO	188.0	5.9%	234.2	6.4%	-	0.0%
ไอคอนโด เพชรเกษม 39	BD	CONDO	136.3	4.3%	435.0	11.9%	-	0.0%
ไอคอนโด ศาลายา	BD	CONDO	518.0	16.4%	248.4	6.8%	-	0.0%
<u>Hyde</u>								
ไฮด์ สุขุมวิท	GRAND	CONDO	251.5	8.0%	-	0.0%	-	0.0%
<u>Uniloft</u>	-							
ยูนิลอฟท์ ศาลายา	BD				-	0.0%	514.0	19.6%
รายได้จากการขายหน่วย ในอาคารชุดพักอาศัย รวม			3,159.6	100.0%	3,667.1	100.0%	2,626.4	100.0%

หมายเหตุ :

PF = บริษัท พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟค จำกัด (มหาชน)

BD = บริษัท ไบรท์ ดีเวลลอปเม้นท์ กรุงเทพฯ จำกัด

GRAND = บริษัท แกรนด์ แอสเสท โฮเทลส์ แอนด์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน)

CONDO = คอนโดมิเนียม

รายได้จากการขายหน่วยในอาคารชุดพักอาศัยที่ปรากฏในงบการเงินรวมของบริษัท ในปี 2556 ถึง ปี 2558 เป็นรายได้รวมจากโครงการที่ดำเนินงาน ภายใต้ บมจ. พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟค จำนวน จำนวน 334.7 ล้านบาท 369.4 ล้านบาท และ 1,261.0 ล้านบาท ตามลำดับ และเป็นรายได้จากบริษัทย่อย จำนวน 2,291.7 ล้านบาท และ จำนวน 3,297.7 ล้านบาท และ 1,898.6 ตามลำดับ

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัทและบริษัทย่อย ดำเนินการพัฒนาโครงการที่พักอาศัย ภายใต้แบรนด์ต่างๆ ตามสายผลิตภัณฑ์ที่หลากหลาย เพื่อตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่แตกต่างกัน ครอบคลุมทุกระดับราคา โดยเน้นทำเลที่ตั้งที่มีศักยภาพสูง ใกล้แนวรถไฟฟ้า ในแหล่งชุมชนใกล้มหาวิทยาลัย ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล รวมถึงโครงการในต่างจังหวัดที่มีศักยภาพและเติบโตสูงได้แก่ จ.ประจวบคีรีขันธ์(หัวหิน) และจ.เชียงใหม่ ซึ่งปัจจุบันสามารถแบ่งประเภทผลิตภัณฑ์ได้ ดังนี้ คือ

1. บ้านเดี่ยว บ้านแฝด และทาวน์เฮ้าส์

บริษัทและบริษัทย่อย ดำเนินการพัฒนา เพื่อตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าที่แตกต่างกัน ในแต่ละทำเลที่มีศักยภาพตามความเหมาะสมในระดับราคา ตั้งแต่ 1.9 – 60.0 ล้านบาท ภายใต้แบรนด์ต่าง ๆ ตามรายละเอียดดังนี้

บ้านเดี่ยวและบ้านแฝด



โครงการ: เพอร์เฟค มาสเตอร์พีซ
ระดับราคา: 9.0 – 60.0 ล้านบาท



ตัวอย่างโครงการในปัจจุบัน:

เพอร์เฟค มาสเตอร์พีซ เซ็นจูรี รัตนาธิเบศร์
เพอร์เฟค มาสเตอร์พีซ เลคไซด์ รังสิต
เพอร์เฟค มาสเตอร์พีซ รามคำแหง
เพอร์เฟค มาสเตอร์พีซ สุขุมวิท 77-สุวรรณภูมิ



โครงการ: เพอร์เฟค เพลส
ระดับราคา: 5.0 – 9.0 ล้านบาท



ตัวอย่างโครงการในปัจจุบัน:

เพอร์เฟค เพลส รัตนาธิเบศร์
เพอร์เฟค เพลส ราชพฤกษ์
เพอร์เฟค เพลส รังสิต
เพอร์เฟค เพลส รังสิต 2
เพอร์เฟค เพลส รามคำแหง-สุวรรณภูมิ 2
เพอร์เฟค เพลส รามคำแหง-สุวรรณภูมิ 3
เพอร์เฟค เพลส สุขุมวิท 77-สุวรรณภูมิ
เพอร์เฟค เพลส แจ้งวัฒนะ
เพอร์เฟค เพลส พัฒนาการ-ศรีนครินทร์
เพอร์เฟค เพลส เมืองเชียงใหม่

บ้านเดี่ยวและบ้านแฝด



โครงการ: เพอร์เฟค พาร์ค
ระดับราคา: 3.0 – 5.0 ล้านบาท



ตัวอย่างโครงการในปัจจุบัน:

เพอร์เฟค พาร์ค บางบัวทอง
เพอร์เฟค พาร์ค พระราม 5-บางใหญ่
เพอร์เฟค พาร์ค รังสิต
เพอร์เฟค พาร์ค สุวรรณภูมิ
เพอร์เฟค พาร์ค ราชพฤกษ์



โครงการ: โมดิ วิลล่า
ระดับราคา: 3.0 – 4.0 ล้านบาท



ตัวอย่างโครงการในปัจจุบัน:

โมดิ วิลล่า ลาดกระบัง-สุวรรณภูมิ
โมดิ วิลล่า บางนา

ทาวน์เฮ้าส์



โครงการ: เดอะ เมโทร
ระดับราคา: 2.7 – 5.0 ล้านบาท



ตัวอย่างโครงการในปัจจุบัน:

เดอะ เมโทร รามคำแหง-วงแหวน
เดอะ เมโทร พัฒนาการ-ศรีนครินทร์
เดอะเมโทร รัตนาธิเบศร์



โครงการ: โมดิ วิลล่า (ทาวน์โฮม)
ระดับราคา: 1.9 – 3.0 ล้านบาท



ตัวอย่างโครงการในปัจจุบัน:

โมดิ วิลล่า(ทาวน์โฮม) ลาดกระบัง-สุวรรณภูมิ
โมดิ วิลล่า(ทาวน์โฮม) บางนา
โมดิ วิลล่า(ทาวน์โฮม) เพชรเกษม69
โมดิ วิลล่า(ทาวน์โฮม) ปิ่นเกล้า-วงแหวน
โมดิ วิลล่า(ทาวน์โฮม) บางบัวทอง

ปี 2558 บริษัทและบริษัทย่อย ได้เปิดโครงการในทำเลใหม่และขยายเฟสเพิ่มเติมในโครงการทำเลเดิม รวม 14 โครงการ มูลค่าโครงการรวมกว่า 14,765 ล้านบาท บนทำเล ราชพฤกษ์ รัตนาธิเบศร์ รังสิต รามคำแหง อ่อนนุช รัชเมเกล้า บางนา เพชรเกษม และชัยพฤกษ์ตัดใหม่

2. คอนโดมิเนียม

บริษัทและบริษัทย่อย ดำเนินการพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมภายใต้แบรนด์ต่างๆ โดยมีผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายทั้ง คอนโดมิเนียม ไม่เกิน 8 ชั้น (Low Rise) และคอนโดมิเนียมสูงเกิน 8 ชั้น (High Rise) เพื่อตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่เป็นคนรุ่นใหม่ โดยมีราคาครอบคลุมตั้งแต่ 1.0 ล้านบาท ถึง 150.0 ล้านบาท โดยบริษัทและบริษัทย่อยจะเน้นเลือกทำเลที่ตั้งที่มีศักยภาพสูง ใกล้แนวรถไฟฟ้า อยู่ใกล้แหล่งชุมชน สามารถสัญจรไปมาได้สะดวก ซึ่งปัจจุบันสามารถแบ่งรายละเอียดโครงการตามแบรนด์ได้ดังนี้

คอนโดมิเนียม



โครงการ: ไฮด์
ระดับราคา: 5.36 -150.0
ล้านบาท



ตัวอย่างโครงการในปัจจุบัน:

โครงการไฮด์ สุขุมวิท

โครงการไฮด์ สุขุมวิท 11



โครงการ: เดอะ สกาย
ระดับราคา: 2.8 – 11.0 ล้าน
บาท



ตัวอย่างโครงการในปัจจุบัน:

เดอะ สกาย สุขุมวิท



โครงการ: เมโทร สกาย ระดับ
ราคา: 1.9 – 5.0 ล้านบาท



ตัวอย่างโครงการในปัจจุบัน:

เมโทร สกาย ประชาชื่น



โครงการ: เมโทร ลักซ์
ระดับราคา: 1.8 – 5.4 ล้าน
บาท



ตัวอย่างโครงการในปัจจุบัน:

เมโทร ลักซ์ ริเวอร์ ฟรอนท์

เมโทร ลักซ์ พระราม 4

เมโทร ลักซ์ พหลโยธิน (เมโทร สกาย
พหลโยธิน)

เมโทร ลักซ์ เกษตร

เมโทร ลักซ์ รัชดา (เดอะ สกาย รัชดา)

คอนโดมิเนียม



โครงการ: เดอะ เลค

ระดับราคา: 1.5 ล้านบาท
(เริ่มต้น)

ตัวอย่างโครงการในปัจจุบัน:

เดอะ เลค สาทร์



โครงการ: ไอคอนโด

ระดับราคา: 1.4 – 2.4 ล้านบาท



ตัวอย่างโครงการในปัจจุบัน:

ไอคอนโด งามวงศ์วาน 1

ไอคอนโด งามวงศ์วาน 2

ไอคอนโด สุขุมวิท 2

ไอคอนโด สุขุมวิท 103

ไอคอนโด สุขุมวิท 105

ไอคอนโด เพชรเกษม 39

ไอคอนโอ ศาลายา



โครงการ: เบลล่า คอสตา

ระดับราคา: 2.95 ล้านบาท
(เริ่มต้น)

ตัวอย่างโครงการในปัจจุบัน:

Bella Costa หัวหิน

ในปี 2558 บริษัทและบริษัทย่อยได้เปิดโครงการคอนโดมิเนียม 1 โครงการ มูลค่ารวม 4,281 ล้านบาท คือโครงการ The Hyde สุขุมวิท 11

ในการพิจารณาเปิดโครงการของบริษัทและบริษัทย่อยจะมีการทำวิจัยเพื่อรับทราบความต้องการของผู้บริโภคที่แท้จริงในแต่ละทำเลที่ตั้งโครงการทั้งในเรื่องของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ประเภทบ้านและราคาที่เหมาะสม โดยทุก ๆ โครงการจะต้องผ่านการพิจารณาอย่างรอบคอบจากฝ่ายงานที่เกี่ยวข้องโดยการจัดทำการศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาโครงการบนทำเลที่มีศักยภาพ โดยมุ่งเน้นที่จะพัฒนาที่อยู่อาศัยที่มีคุณภาพ มีการออกแบบที่ดี ตลอดจนมีสภาพแวดล้อมที่ดีเหมาะแก่การอยู่อาศัย รวมทั้งการให้บริการที่ดีทั้งก่อนและหลังการขาย โดยภายหลังจากส่งมอบบ้านให้ลูกค้าแล้ว บริษัทและบริษัทย่อยยังคงสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้าในการรับประกันบ้านเป็นระยะเวลา 1 ปี นับจากวันโอนกรรมสิทธิ์โดยบริษัทมีแผนกบริการภายหลังการขาย

(Perfect Service) ซึ่งทำหน้าที่ดูแลและบริการลูกค้าที่บริษัทและบริษัทย่อยได้ทำการส่งมอบบ้านแล้วทั้งในระยะรับประกันและนอกระยะเวลาประกันโดยคำนึงถึงความรวดเร็วในการให้บริการและสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าโดยการคัดสรรบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถ ความซื่อสัตย์และมีพื้นฐานของการให้บริการจากการฝึกอบรมทั้งเรื่องความรู้ความสามารถในด้านต่าง ๆ

นอกจากนี้ บริษัทและบริษัทย่อยยังจัดให้มีการจัดการ ด้านการบริหารชุมชน พื้นที่พักผ่อน ตลอดจนสาธารณูปโภค สาธารณูปการต่าง ๆ ในโครงการของกลุ่มบริษัทจนกระทั่งได้ดำเนินการก่อสร้างโครงการจนแล้วเสร็จเพื่อส่งมอบให้คณะกรรมการหมู่บ้าน หรือคณะกรรมการนิติบุคคลเพื่อดูแลต่อไป

3. ธุรกิจโรงแรมและรีสอร์ท

บริษัทเน้นการลงทุนในโรงแรมระดับ 4 - 5 ดาว โดย เป็นผู้ลงทุนในการพัฒนาทรัพย์สินและจัดจ้าง บริษัทผู้บริหารโรงแรมที่มีประสบการณ์และมีเครือข่ายทั่วโลกมาบริหารทรัพย์สินนั้นๆ โดยปัจจุบันบริษัทฯ ได้จัดจ้างกลุ่มบริษัท Starwood Hotels & Resorts Worldwide, Inc. และ Hyatt International Corporation เป็นผู้บริหารโรงแรมของบริษัทฯ ทั้งนี้ ในการลงทุนในธุรกิจโรงแรม บริษัทฯ จะเลือกลงทุนในสถานที่ที่สะดวกในการเดินทางและอยู่ในย่านธุรกิจ ของกรุงเทพฯ นอกจากนี้บริษัทฯ ยังมีนโยบายกระจายความเสี่ยงของการลงทุนในธุรกิจโรงแรมไปยังต่างจังหวัด โดยเลือกทำเลที่เป็นสถานที่ท่องเที่ยว มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่แตกต่าง หลากหลาย

อีกทั้งบริษัทได้ดำเนินธุรกิจโรงแรมและรีสอร์ทในต่างประเทศ ปัจจุบันบริษัทเป็นเจ้าของ คิโรโร รีสอร์ท (Kiroro Resort) ซึ่งตั้งอยู่ที่หมู่บ้านอะไคงาวา บนเกาะฮอกไกโด ประเทศญี่ปุ่น อยู่บนเนื้อที่กว่า 292 ไร่ ประกอบด้วยอาคารโรงแรมระดับ 4 ดาวจำนวน 2 อาคาร มีห้องพักรวมกัน 422 ห้อง โดยแบ่งเป็นห้องพักมาตรฐานขนาด 22 ตารางเมตร จนถึงห้องสวีทขนาด 149 ตารางเมตร โครงการคิโรโร รีสอร์ท (Kiroro Resort) มีอัตราการเข้าพักเฉลี่ยในปี 2558 เท่ากับร้อยละ 60.2 จุดเด่นของคิโรโรคือการเป็นสกีรีสอร์ทที่มีคุณภาพของหิมะที่ดีที่สุดแห่งหนึ่งในประเทศญี่ปุ่น ตัวโครงการตั้งอยู่ท่ามกลางภูมิประเทศที่สวยงามเหมาะสำหรับการท่องเที่ยวเชิงธรรมชาติในทุกฤดูกาล รวมทั้งหมู่บ้านอะไคงาวาซึ่งเป็นที่ตั้งของโครงการได้รับการจัดอันดับเป็นหมู่บ้านที่มีความสวยงามเป็นลำดับ 2 ของญี่ปุ่น มีการให้บริการสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ อย่างครบครันแก่ลูกค้า อาทิเช่น ห้องประชุมสัมมนา ห้องอาหารและบาร์ บ่อน้ำพุร้อน สระว่ายน้ำ ร้านจำหน่ายสินค้าและของฝาก พื้นที่สันทนาการ เป็นต้น ปัจจุบันอยู่ภายใต้การบริหารจัดการโดยเชนโรงแรมระดับโลก กลุ่ม Starwood Hotels and Resorts ภายใต้แบรนด์ “Sheraton” และ “Tribute Portfolio” ขณะที่ด้านสกีรีสอร์ท ก็มีความร่วมมือกับ NZ Ski ผู้ให้บริการด้านสกีชั้นนำจากประเทศนิวซีแลนด์ในด้านการตลาด ,บุคลากร ที่มีความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านและระบบบริหารจัดการระดับมาตรฐานโลก

โรงแรม

THE WESTIN
GRANDE SUKHUMVIT
BANGKOK



ตัวอย่างโครงการในปัจจุบัน:

โรงแรมเดอะ เวสทิน แกรนด์ สุขุมวิท
(ค่าห้องพักเฉลี่ย : 3,746 บาทต่อห้องต่อคืน)

โรงแรม



ตัวอย่างโครงการในปัจจุบัน:

โรงแรมเชอราตัน หัวหิน รีสอร์ท แอนด์ สปา (ค่าห้องพักเฉลี่ย : 3,792 บาทต่อห้องต่อคืน)



โรงแรมเชอราตัน หัวหิน ปราณบุรี วิลล่า (ค่าห้องพักเฉลี่ย : 6,301 บาทต่อห้องต่อคืน)



ตัวอย่างโครงการในปัจจุบัน:

โรงแรมไฮแอท รีเจนซี่ กรุงเทพฯ สุขุมวิท (อยู่ในระหว่างการก่อสร้าง)



ตัวอย่างโครงการในปัจจุบัน:

โครงการสกีรีสอร์ทคิโรโร

4. อาคารสำนักงานให้เช่า

บริษัทและบริษัทย่อยได้ดำเนินธุรกิจอาคารสำนักงานให้เช่า ปัจจุบันเป็นเจ้าของอาคารวัน และทู แปซิฟิกเพลส ที่มีศักยภาพในการแข่งขันที่สูงขึ้นเนื่องจากทำเลที่ตั้งอยู่ใกล้กับสถานีรถไฟฟ้าบีทีเอส นานา ซึ่งเป็นย่านธุรกิจและมีความสะดวกในการคมนาคม, อัตราค่าเช่าถูกกว่าอาคารอื่นๆ ในบริเวณใกล้เคียง, อาคารและอุปกรณ์ได้รับการบำรุงรักษาให้อยู่ในสภาพดี และบริหารจัดการอาคารโดยมีอาชีพได้แก่ บริษัท โจนส์ แลง ลาซาลส์ แมนเนจเม้นท์ จำกัด อย่างไรก็ตาม เนื่องจากยังมีพื้นที่อาคารสำนักงาน (Supply) คงเหลืออยู่ในตลาด ประกอบกับมีพื้นที่เพิ่มจากอาคารสำนักงานที่เพิ่งสร้างเสร็จเข้ามาในตลาด จึงมีผลทำให้อัตราค่าเช่าพื้นที่ยังไม่สามารถปรับตัวขึ้นได้มากนัก ดังนั้นบริษัทยังคงมีแนวโน้มที่จะบริหารจัดการพื้นที่อาคารสำนักงานให้เช่าของบริษัทที่มีอยู่เดิมให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดต่อรายได้และผลกำไรของบริษัทต่อไป

อาคารสำนักงานให้เช่า



ตัวอย่างโครงการในปัจจุบัน:

อาคาร วัน แปะซิฟิคเพลส (อัตราค่าเช่าเฉลี่ย 502 บาทต่อตารางเมตร)

อาคาร ทุ แปะซิฟิคเพลส (อัตราค่าเช่าเฉลี่ย 526 บาทต่อตารางเมตร)

5. ธุรกิจค้าปลีก

บริษัทและบริษัทย่อยมีแผนเบื้องต้นที่จะพัฒนาโครงการศูนย์การค้า อาคารสำนักงาน และพื้นที่เชิงพาณิชย์ โดยแบ่งออกเป็น 2 ช่วงซึ่งช่วงแรก (ระยะ 1-2 ปี) จะเป็นการพัฒนาโครงการศูนย์การค้าแบบเปิดในรูปแบบของศูนย์การค้าชุมชน และต่อมาจะพัฒนาโครงการศูนย์การค้าแบบปิด และอาคารสำนักงานให้เช่า ปัจจุบัน บมจ.วีริเทล (บริษัทย่อย) ได้พัฒนาและเปิดศูนย์การค้าชุมชน เมโทร เวสทาวน์ ที่ถนนกัลปพฤกษ์ ในปี 2558 ได้จัดตั้งบริษัทร่วมทุน บริษัท ดาราฮาร์เบอร์ กับบริษัทในกลุ่ม Fatima เพื่อพัฒนาโครงการ mix-use shopping center และอาคารพักอาศัย ที่อำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี ซึ่งอยู่ระหว่างการศึกษาศึกษาและออกแบบ นอกจากนี้ยังมีแผนที่จะเปิดโครงการศูนย์การค้าแบบปิดขนาดใหญ่บนถนนรัชดาภิเษก

บริษัทและบริษัทย่อยมีลักษณะผลิตภัณฑ์แยกตามโครงการปัจจุบัน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 ดังนี้

ลำดับ	ชื่อและที่ตั้งโครงการ	ระยะเวลาพัฒนาโครงการ	ประเภท	จำนวนทั้งหมด		ความคืบหน้าการก่อสร้าง*		ความคืบหน้าการขาย			จำนวนคงเหลือ		จำนวนที่โอนกรรมสิทธิ์แล้ว		จำนวนที่รอโอนกรรมสิทธิ์	
				หน่วย	มูลค่า (ล้านบาท)	มูลค่า (ล้านบาท)	ร้อยละ	หน่วย	มูลค่า (ล้านบาท)	ร้อยละ	หน่วย	มูลค่า (ล้านบาท)	หน่วย	มูลค่า (ล้านบาท)	หน่วย	มูลค่า (ล้านบาท)
1	เพอร์เฟค มาสเตอร์พีช รัตนานิเบศร์ ที่ตั้ง ต.ไทรมา อ.เมือง จ.นนทบุรี	2550-2562	SDH	337	4,784.18	1,614.28	71	208	2,526.68	53	129	2,257.50	206	2,494.88	2	31.80
2	เพอร์เฟค มาสเตอร์พีช รวมคำแหง (รวม Exclusive โซน) ที่ตั้ง แขวงมีนบุรี เขตมีนบุรี กทม.	2554-2558	SDH	32	301.12	110.23	100	20	169.12	56	12	132.00	20	169.12	0	0
3	เพอร์เฟค มาสเตอร์พีช เลคไซด์ รังสิต	2558-2559	SDH	20	589.98	216.60	61	9	215.98	37	11	374.00	6	141.10	3	74.88
4	เพอร์เฟค เพลส รวมคำแหง-สุวรรณภูมิ 2 ที่ตั้ง แขวงมีนบุรี เขตมีนบุรี กทม.	2554-2558	SDH	287	1,541.94	804.81	100	245	1,323.54	86	42	218.40	245	1,232.54	0	0
5	เพอร์เฟค เพลส รวมคำแหง-สุวรรณภูมิ 2 (Lake Zone 2) ที่ตั้ง แขวงมีนบุรี เขตมีนบุรี กทม.	2558-2559	SDH	9	123.38	52.38	100	7	93.38	76	0	0	7	93.38	0	0
6	เพอร์เฟค เพลส 2-3 รัตนานิเบศร์ – ราชพฤกษ์ ที่ตั้ง ต.ไทรมา อ.เมือง จ.นนทบุรี	2550-2558	SDH	762	4,207.01	1,735.30	93	568	3,023.61	71	194	1,183.40	565	3,007.23	3	16.38
7	เพอร์เฟค เพลส 2 ราชพฤกษ์ เฟส ที่ตั้ง ต.บางรักน้อย อ.เมือง จ.นนทบุรี	2556-2562	SDH	79	504.17	263.14	100	78	497.67	99	1	6.50	78	497.67	0	0
8	เพอร์เฟค เพลส 3 ราชพฤกษ์ ที่ตั้ง ต.บางรักน้อย อ.เมือง จ.นนทบุรี	2557-2558	SDH	98	575.28	346.84	100	89	521.18	91	9	54.00	89	521.28	0	0
9	เพอร์เฟค เพลส 4 ราชพฤกษ์ ที่ตั้ง ต.บางรักน้อย อ.เมือง จ.นนทบุรี	2558-2562	SDH	184	1,222.15	150.08	13	2	11.95	1	182	1,110.20	0	0	2	11.95
10	เพอร์เฟค เพลส รังสิต ที่ตั้ง อ.เมือง จ.ปทุมธานี	2554-2558	SDH	113	674.51	369.49	95	101	602.51	90	12	72.00	100	597.33	1	5.18
11	เพอร์เฟค เพลส พัฒนาการ-ศรีนครินทร์ ที่ตั้ง ถ.พัฒนาการ เขตประเวศ กทม.	2556-2558	SDH	142	973.36	453.51	100	124	827.41	87	18	126.00	121	827.41	3	19.95
12	เพอร์เฟค เพลส เขิกุลสีฟ้า-ราชพฤกษ์ ที่ตั้ง ต.บางรักน้อย อ.เมือง จ.นนทบุรี	2557-2558	SDH	11	81.46	39.45	96	7	52.26	64	4	29.20	7	52.26	7	43.28
13	เพอร์เฟค เพลส แจ้งวัฒนะ ที่ตั้ง 72 ต.คลองพระอุดม อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี	2558-2562	SDH	216	1,286.61	588.49	78	131	768.11	59	85	518.50	124	724.83	8	46.13

ลำดับ	ชื่อและที่ตั้งโครงการ	ระยะเวลาพัฒนาโครงการ	ประเภท	จำนวนทั้งหมด		ความคืบหน้าการก่อสร้าง [#]		ความคืบหน้าการขาย			จำนวนคงเหลือ		จำนวนที่โอนกรรมสิทธิ์แล้ว		จำนวนที่รอโอนกรรมสิทธิ์	
				หน่วย	มูลค่า (ล้านบาท)	มูลค่า (ล้านบาท)	ร้อยละ	หน่วย	มูลค่า (ล้านบาท)	ร้อยละ	หน่วย	มูลค่า (ล้านบาท)	หน่วย	มูลค่า (ล้านบาท)	หน่วย	มูลค่า (ล้านบาท)
14	เพอร์เฟค เพลส รัชสิด 2 ที่ตั้ง อ.เมือง จ.ปทุมธานี	2558-2562	SDH	149	660.00	150.55	37	5	26.07	4	144	633.93	4	22.32	1	3.75
15	เพอร์เฟค เพลส รามคำแหง-สุวรรณภูมิ 3 ที่ตั้ง แขวงมีนบุรี เขตมีนบุรี กทม.	2558-2562	SDH	323	1,828.64	188.13	21	13	101.09	6	310	1,727.55	6	48.30	7	52.79
16	เพอร์เฟค พาร์ค พระราม 5-บางใหญ่ เฟส 1-5 ที่ตั้ง ต.บางแม่นาง อ.บางใหญ่ จ. นนทบุรี	2549-2560	SDH , DH	1,780	6,196.87	3,067.82	90	1,468	4,980.07	81	312	1,216.80	1,456	4,928.51	12	51.56
17	เพอร์เฟค พาร์ค รัชสิด ที่ตั้ง อ.เมือง จ.ปทุมธานี	2553-2558	SDH , DH	175	690.51	411.13	100	170	669.51	97	5	21.00	168	661.66	2	7.85
18	เมเนียร์ เลค& พาร์ค ราชพฤกษ์-ติวานนท์ ที่ตั้ง ต.บางคูวัด อ.เมือง จ.นนทบุรี	2546-2557	SDH	701	3,093.12	1,992.22	100	676	2,798.12	96	25	115.00	676	2,978.12	676	2,978.12
19	เพอร์เฟค พาร์ค ราชพฤกษ์ ที่ตั้ง ต.บางรักน้อย อ.เมือง จ.นนทบุรี	2558-2562	SDH	226	950.77	167.31	32	40	169.62	18	186	781.20	31	131.33	9	38.24
20	เดอะ วิลล่า รัตนนิมิตร์ ที่ตั้ง ต.ท่าอิฐ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี	2549-2558	TH , DH	1,427	3,657.45	2,016.59	100	1,424	3,647.25	100	3	10.20	1,424	3,647.25	0	0
21	โมดิ วิลล่า ชัยพฤกษ์ ที่ตั้ง ต.พิมลราช อ.บางบัวทอง จ.นนทบุรี	2558-2561	TH	187	595.00	122.64	40	13	44.96	8	174	550.04	10	33.62	3	11.34
22	โมดิ วิลล่า ทาวน์ โฮม ชัยพฤกษ์ ที่ตั้ง ต.พิมลราช อ.บางบัวทอง จ.นนทบุรี	2558-2561	TH	145	405.00	73.58	36	9	23.09	5	136	381.91	7	17.79	2	5.30
23	เดอะ เมโทร รามคำแหง-วงแหวน ที่ตั้ง เขตสะพานสูง กทม.	2556-2558	TH	248	732.69	444.40	93	186	552.89	76	62	179.80	177	525.24	9	27.65
24	เดอะ เมโทร พัฒนาการ-ศรีนครินทร์ ที่ตั้ง ถ.พัฒนาการ เขตประเวศ กทม.	2556-2558	TH	171	677.52	345.39	96	145	576.12	80	26	101.40	139	550.77	6	25.35
25	เดอะ เมโทร รัตนนิมิตร์ ที่ตั้ง ต.ท่าอิฐ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี	2558-2562	TH	277	1,207.57	214.73	36	6	35.16	4	264	1,156.32	9	35.16	4	16.09
26	เมโทร พาร์ค สาทร เฟส 3 ที่ตั้ง แขวงบางหว้า เขตภาษีเจริญ กทม.	2550-2558	CD	2,142	3,691.42	2,144.15	100	1,665	2,880.52	78	477	810.90	1,655	2,863.23	10	17.29

ลำดับ	ชื่อและที่ตั้งโครงการ	ระยะเวลาพัฒนาโครงการ	ประเภท	จำนวนทั้งหมด		ความคืบหน้าการก่อสร้าง [#]		ความคืบหน้าการขาย			จำนวนคงเหลือ		จำนวนที่โอนกรรมสิทธิ์แล้ว		จำนวนที่รอโอนกรรมสิทธิ์	
				หน่วย	มูลค่า (ล้านบาท)	มูลค่า (ล้านบาท)	ร้อยละ	หน่วย	มูลค่า (ล้านบาท)	ร้อยละ	หน่วย	มูลค่า (ล้านบาท)	หน่วย	มูลค่า (ล้านบาท)	หน่วย	มูลค่า (ล้านบาท)
27	เมโทร ลักซ์ พหลโยธิน (เมโทร สกาย พหลโยธิน) ที่ตั้ง ถ.สุทธิสารวินิจฉัย กทม.	2557-2558	CD	300	810.00	208.95	42	140	351.50	43	160	458.50	0	0	140	351.50
28	เดอะ สกาย สุขุมวิท ที่ตั้ง ถ.สุขุมวิท กทม.	2555-2558	CD	900	3,800.00	2,372.00	98	400	1,339.37	36	500	2,460.63	314	1,009.14	86	330.23
29	เมโทร สกาย ประชาชีวิน ที่ตั้ง ถ.ประชาชีวิน เขตบางซื่อ กทม.	2557-2560	CD	1,356	3,500.00	353.98	18	426	1,202.42	34	930	2,297.58	0	0	426	1,202.42
30	เมโทร ลักซ์ ริเวอร์ ฟรอนท์ (เมโทร ริเวอร์ ฟรอนท์) ที่ตั้ง ถ.รัตนธิเบศร์ อ.เมือง จ.นนทบุรี	2557-2559	CD	606	1,717.00	332.88	33	197	705.18	44	409	1,011.82	0	0	197	705.18
31	เบลล่า คอสต้า ที่ตั้ง ต.ปากน้ำปรมาณ อ.ปรมาณบุรี จ.ประจวบคีรีขันธ์	2557-2558	CD	323	1,824.00	709.00	75	95	520.23	29	228	1,303.47	0	0	95	520.53
32	เมโทร ลักซ์ พระราม 4 ที่ตั้ง ถนนพระราม 4 เขตคลองเตย กทม.	2557 - 2559	CD	488	1,500	545.98	71	297	919.97	61	191	580.03	0	0	297	919.97
รวมโครงการที่เปิดขายอยู่ในปัจจุบัน-PF				16,993	61,289.25	-	-	11,928	39,932.71	-	5,065	21,357.00	10,509	35,059.95	1,419	4,872.76
บจ.เอสเคที เพอร์เฟคท์																
33	เพอร์เฟค มาสเตอร์พีช 1-3 สุขุมวิท 77-สุวรรณภูมิ ที่ตั้ง ถ.สุขุมวิท กทม.	2555-2558	SDH	136	3,060.43	921.75	72	65	1,616.43	8	71	1,444.00	63	1,529.96	2	86.47
34	เพอร์เฟค เพลส สุขุมวิท 77-สุวรรณภูมิ เฟส 3-6 ที่ตั้ง ต.คลองราชาเทวะ อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ	2550-2558	SDH	948	5,757.96	2,128.55	79	697	4,309.66	75	251	1,448.30	682	4,213.31	15	96.35
35	เพอร์เฟค พาร์ค สุวรรณภูมิ (รวมเกล้า) (1-4) (EX) ที่ตั้ง แขวงมีนบุรี เขตมีนบุรี กทม.	2550-2558	SDH	732	3,415.41	1,540.09	89	559	2,662.20	78	173	753.40	541	2,581.95	18	80.06
36	โมดิ วิลล่า ปิ่นเกล้า-วงแหวน ที่ตั้ง อ.บางกรวย จ.นนทบุรี	2555-2559	TH	492	1,537.01	539.06	80	292	1,037.01	67	200	500.00	289	1,029.71	3	7.30
37	โมดิ วิลล่า (ทาว์นโฮม) ลาดกระบัง ที่ตั้ง ต.คลองหลวงพ่วง อ.เมือง จ.ฉะเชิงเทรา	2555-2559	TH	472	1,028.30	312.22	55	157	398.30	38	315	630.00	155	393.50	2	4.80
38	โมดิ วิลล่า (ทาว์นโฮม) บางนา ที่ตั้ง อ.บางเสาธง จ.สมุทรปราการ	2556-2560	TH	462	1,068.95	276.68	40	106	321.36	30	356	747.60	98	303.34	8	18.02
39	โมดิ วิลล่า บางนา ที่ตั้ง อ.บางเสาธง จ.สมุทรปราการ	2556-2559	SDH, DH	162	617.69	173.47	54	33	172.64	28	129	455.05	33	172.64	0	0

ลำดับ	ชื่อและที่ตั้งโครงการ	ระยะเวลาพัฒนาโครงการ	ประเภท	จำนวนทั้งหมด		ความคืบหน้าการก่อสร้าง [#]		ความคืบหน้าการขาย			จำนวนคงเหลือ		จำนวนที่โอนกรรมสิทธิ์แล้ว		จำนวนที่รอโอนกรรมสิทธิ์	
				หน่วย	มูลค่า (ล้านบาท)	มูลค่า (ล้านบาท)	ร้อยละ	หน่วย	มูลค่า (ล้านบาท)	ร้อยละ	หน่วย	มูลค่า (ล้านบาท)	หน่วย	มูลค่า (ล้านบาท)	หน่วย	มูลค่า (ล้านบาท)
40	โมดิ วิลล่า ทาวน์โฮม เพชรเกษม 69 ที่ตั้ง อ.บางเสาธง จ.สมุทรปราการ	2558-2561	TH	315	740.32	195.18	47	32	74.83	10	283	665.49	30	70.19	2	4.64
	บจ. ไบรท์ ดีเวลลอปเม้นท์ กรุงเทพฯ															
41	เมโทร ลักซ์ รัชดา (เดอะ สกาย รัชดา) ที่ตั้ง ถ.รัชดาภิเษก กทม.	2557-2559	CD	535	1,835.10	151.80	19	120	424.10	23	415	1,411.00	0	0	120	424.10
42	ไอคอนโด งามวงศ์วาน 1 ที่ตั้ง ถ.ดวงมณี จ.นนทบุรี	2554-2557	CD	364	525.31	292.72	100	362	522.11	99	2	3.20	361	520.51	1	1.60
43	ไอคอนโด สุขุมวิท 2 ที่ตั้ง ถ. สุขุมวิท เขตปทุมธานี กทม.	2554-2558	CD	658	1,009.37	579.41	100	657	1,007.77	100	1	1.60	657	1,007.77	0	0
44	ไอคอนโด สุขุมวิท 105 ที่ตั้ง ถ.สุขุมวิท (ช.ลาซาล) กทม.	2554-2558	CD	1,380	2,166.01	1,222.44	98	1,059	1,652.41	77	321	513.60	1,023	1,594.27	36	58.14
45	ไอคอนโด สุขุมวิท 103 ที่ตั้ง เขตบางนา กทม.	2554-2558	CD	834	1,547.36	922.48	100	830	1,540.56	100	4	6.80	830	1,540.56	0	0
46	ไอคอนโด งามวงศ์วาน 2 ที่ตั้ง ถ.ดวงมณี จ.นนทบุรี	2555-2558	CD	398	605.55	378.73	98	295	440.75	73	103	164.80	283	422.15	12	18.60
47	ไอคอนโด ศาลายา ที่ตั้ง ต.ศาลายา อ.พุทธมณฑล จ.นครปฐม	2555-2557	CD	567	942.92	543.02	92	465	774.62	82	102	168.30	460	766.38	5	8.24
48	เมโทร ลักซ์ เกษตร (เมโทร สกาย เกษตร) ที่ตั้ง ถ.ประเสริฐมนูกิจ กทม.	2557-2559	CD	564	1,600.00	254.50	30	222	611.19	38	342	988.81	0	0	222	611.19
49	ไอคอนโด เพชรเกษม 39 ที่ตั้ง ถ.เพชรเกษม กทม.	2555-2558	CD	404	598.24	413.09	95	390	575.84	96	14	22.40	388	571.26	2	4.58
50	เพอร์เฟค พาร์ค บางนา อ.บางเสาธง จ. สมุทรปราการ	2558-2562	SDH	115	528.95	68	25	1	4.55	1	114	524.40	1	4.55	0	0
	บจ. เรสซิเดนซ์ นัมเบอร์ไนน์															
51	เพอร์เฟค พาร์ค บางบัวทอง ที่ตั้ง ต.บางบัวทอง จ.นนทบุรี	2553-2559	SDH	409	1,598.90	757.81	93	292	1,130.90	71	117	468.00	284	1,097.84	8	33.06
52	โมดิ วิลล่า ลาดกระบัง-สุวรรณภูมิ ที่ตั้ง ต.คลองหลวงพ่วง อ.เมือง จ.ฉะเชิงเทรา	2555-2559	SDH, DH	190	597.75	241.95	68	85	277.50	46	105	320.25	83	271.36	2	6.14

ลำดับ	ชื่อและที่ตั้งโครงการ	ระยะเวลาพัฒนาโครงการ	ประเภท	จำนวนทั้งหมด		ความคืบหน้าการก่อสร้าง [#]		ความคืบหน้าการขาย			จำนวนคงเหลือ		จำนวนที่โอนกรรมสิทธิ์แล้ว		จำนวนที่รอโอนกรรมสิทธิ์	
				หน่วย	มูลค่า (ล้านบาท)	มูลค่า (ล้านบาท)	ร้อยละ	หน่วย	มูลค่า (ล้านบาท)	ร้อยละ	หน่วย	มูลค่า (ล้านบาท)	หน่วย	มูลค่า (ล้านบาท)	หน่วย	มูลค่า (ล้านบาท)
53	โมดิ วิลล่า บางบัวทอง ที่ตั้ง ต.บางบัวทอง จ.นนทบุรี	2556-2559	TH, DH, SDH	462	1,182.74	479.06	76	244	692.24	59	218	490.50	241	685.25	3	6.99
54	เพอร์เฟค เพลส เชียงใหม่ ที่ตั้ง ต.สันผีเสื้อ อ.เมือง จ.เชียงใหม่	2557-2560	SDH	206	949.21	208.07	40	20	102.91	11	186	846.30	11	59.83	9	43.08
55	เพอร์เฟค เพลส งามคำแหง-สุวรรณภูมิ Masterpice Zone ที่ตั้ง แขวงมีนบุรี เขตมีนบุรี กทม.	2558-2562	SDH	5	90.35	36.53	98	4	72.78	81	1	17.57	4	72.78	0	0
56	เมทโทร บิซทาวน์ (อาคารพาณิชย์ บางบัวทอง) ต.บางบัวทอง จ.นนทบุรี	2558-2562	TH	12	54.26	22.48	69	1	4.10	8	11	50.16	0	0	1	4.10
	บริษัท แกรนด์ แอสเสท แอนด์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน)															
57	ไฮด์ สุภูมิวิท 13	2012-2016	CD	454	5,258.14	5,258.14	100	441	4,605.97	87	13	652.17	439	4,433.52	2	172.45
58	ไฮด์ สุภูมิวิท 11	2015-2018	CD	478	4,281.15	214.00	5	235	1,918.91	45	243	2,362.24	0	0	235	1,918.91
59	เดอะ เทรนด์		CD	734	3,013.39	3,013.39	100	732	2,985.98	99	2	27.41	732	2,958.98	0	0
60	หัวหิน บลู ลาгуนา		CD	145	1,286.73	1,286.73	100	139	1,240.03	96	6	46.70	139	1,240.03	0	0
รวมโครงการที่เปิดขายอยู่ในปัจจุบัน-บริษัทย่อย				12,633.00	48,897.51	-	-	8,535	31,117.46	-	4,098.00	15,720.05	7,827.00	27,568.64	708	3,608.82
รวมโครงการที่ดำเนินการอยู่ปัจจุบัน				26,847.00	101,200.21	-	-	17,506.00	63,570.39	-	9,341.00	37,629.83	15,471	55,471.11	2,035.00	8,099.28
หมายเหตุ # ความคืบหน้าการก่อสร้างไม่รวมค่าที่ดิน SDH = บ้านเดี่ยว, TH = ทาวน์เฮ้าส์, DH = บ้านแฝด, CD = คอนโดมิเนียม																

2.2 การตลาด และภาวะการแข่งขัน

2.2.1 การตลาด และภาวะการแข่งขันธุรกิจที่อยู่อาศัย

การตลาด

☐ กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์

การออกแบบบ้าน (Product)

☐ บ้านเดี่ยว บ้านแฝด และทาวน์เฮ้าส์ (Low Rise Residential Units)

บริษัทและบริษัทย่อยได้มีการพัฒนาการออกแบบที่อยู่อาศัยโดยนำข้อมูลจากงานสำรวจและวิจัยความต้องการและความพึงพอใจของผู้บริโภค รวมทั้งการเปลี่ยนแปลงและการแข่งขันของตลาดที่อยู่อาศัยเพื่อนำมาพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าในแต่ละกลุ่มได้ดีขึ้นและพัฒนาความสามารถในการแข่งขันของบริษัทให้สูงขึ้น ทั้งนี้บริษัทและบริษัทย่อยได้มีการพัฒนารูปแบบบ้านในแบบต่างๆ ตามประเภทของโครงการทั้งบ้านเดี่ยว บ้านแฝด และทาวน์เฮ้าส์ซึ่งยังคงเน้นการออกแบบบ้านให้มีความสวยงาม คำนึงถึงประโยชน์ใช้สอย สอดคล้องกับความต้องการตามแบบวิถีชีวิตและเหมาะสมกับลักษณะสภาพภูมิอากาศของประเทศไทย โดยทีมงานออกแบบหลักของบริษัทเป็นทีมงานที่มีประสบการณ์สูงในการออกแบบที่อยู่อาศัย อีกทั้งยังมีการปรับปรุงแบบเพิ่มเติมร่วมกับบริษัทสถาปนิกชั้นนำจากภายนอกเพื่อสร้างสรรค์แบบนวัตกรรมใหม่ๆ ตลอดมา

โดยในปีบริษัทและบริษัทย่อยได้มีการพัฒนาแบบบ้านซีรีส์ใหม่ Urbanista Collection 2015 ที่มีรูปปลั๊กอินที่ทันสมัยขึ้น ตอบรับการใช้สอยของลูกค้าได้ลงตัวมากขึ้น และทำการตลาดในภาพลักษณ์ที่ใหม่ขึ้น โดยยังคงคอนเซ็ปต์การออกแบบ พื้นที่ใช้สอย และฟังก์ชันแบบเดิม ที่ได้รับการตอบสนองที่ดีจากผู้บริโภค แบ่งออกเป็น 2 Series ได้แก่

☐ City Life Series บ้านแบบใหม่สำหรับกลุ่มเป้าหมายแบรนด์ เพอร์เฟค พาร์ค

☐ Smart Life Series บ้านแบบใหม่สำหรับกลุ่มเป้าหมายแบรนด์ เพอร์เฟค เฟลส

โดยบ้าน Urbanista Collection 2015 นี้ เป็นแบบบ้านที่พัฒนาการออกแบบให้รองรับทุกการใช้ชีวิตของคนรุ่นใหม่โดดเด่นด้วยดีไซน์ Natural Modern Style พร้อมฟังก์ชันหลากหลายที่ลงตัว กับการออกแบบ Flexible Space ให้ปรับเปลี่ยนฟังก์ชันได้ตามไลฟ์สไตล์ครบครันทุกฟังก์ชันใช้สอย ดังนี้

Sky Terrace ฟังก์ชันใหม่สุดพิเศษ จาก Urbanista Collection 2015 สร้างสรรค์เป็นมุมพักผ่อนส่วนตัวจากห้องนอน สัมผัสธรรมชาติบนระเบียงกว้าง ปรับเปลี่ยนเป็นมุมจิบกาแฟยามเช้า มุมอ่านหนังสือเงียบๆ รับลมชมวิวยามค่ำคืนได้อย่างสบายใจ

Dining Room ดีไซน์พิเศษเปิดรับวิวสวนสวย เชื่อมต่อ Pantry เพื่อความสะดวกสบายในการเตรียมอาหารหรือจัดปาร์ตี้เล็กๆ เพื่อต้อนรับแขกคนพิเศษ โดยไร้กลิ่นอาหารมารบกวนบรรยากาศสบายๆ ในห้องนั่งเล่น

Window Corner ในห้องนอน เปิดมุมมองธรรมชาติอย่างใกล้ชิด พร้อมด้วยระเบียงกว้าง 2 ด้านเพื่อการพักผ่อนที่สมบูรณ์แบบพร้อม

Walk-in Closet จัดสรรเป็นสัดส่วน ขยายพื้นที่ให้ห้องนอนเพื่อกิจกรรมอื่นๆ ได้หลากหลาย ไม่ว่าจะเป็นส่วนอ่านหนังสือหรือนั่งเล่นชมโทรทัศน์

Working Area เพิ่มมุมพิเศษจัดเป็นห้องทำงาน เพื่อตอบสนองไลฟ์สไตล์คนรุ่นใหม่ใหม่ ให้ความสำคัญเป็นส่วนตัว และเป็นสัดส่วนมากขึ้น

□ คอนโดมิเนียม

บริษัทและบริษัทย่อยได้มีการพัฒนาการออกแบบคอนโดมิเนียมโดยแยกประเภทโครงการออกเป็น 2 กลุ่ม คือ คอนโดมิเนียมประเภทที่มีความสูงไม่เกิน 8 ชั้น (Low Rise) และ คอนโดมิเนียมประเภทที่มีความสูงเกินกว่า 8 ชั้น (High Rise) โดยใช้ชื่อแบรนด์ที่แตกต่างกันตามรูปแบบโครงการและกลุ่มของลูกค้าเป้าหมาย บริษัทได้ให้ความสำคัญกับการออกแบบโครงการเป็นอย่างมาก โดยเฉพาะอย่างยิ่งการใช้ประโยชน์สูงสุดของพื้นที่ใช้สอยในโครงการทั้งหมด ทั้งส่วนที่เป็นพื้นที่ส่วนกลาง และพื้นที่ภายในห้องชุดพักอาศัย ตลอดจนภาพลักษณ์ของโครงการจะต้องมีความสวยงามทันสมัย โดดเด่น และสะท้อนแนวความคิดการใช้ชีวิตของคนในเมืองได้เป็นอย่างดี

คุณภาพของสินค้าและบริการ (Quality and Service)

บริษัทและบริษัทย่อยมีการบริหารจัดการควบคุมการก่อสร้างบ้านและทาวน์เฮ้าส์โดยจัดจ้างผู้รับเหมาที่มีประสบการณ์เคยทำงานร่วมกับบริษัทหรือมีผลงานในอดีตที่น่าเชื่อถือให้ดำเนินการก่อสร้างตามแบบที่บริษัทกำหนด ด้วยวัสดุก่อสร้างที่มีคุณภาพดีและมีการควบคุมตรวจสอบที่เหมาะสมเพื่อให้ผู้รับเหมาสามารถส่งมอบโครงการได้ตามกำหนดระยะเวลาแล้วเสร็จ สำหรับการจ้างผู้รับเหมาหลักบริษัทยังเปิดโอกาสให้ผู้รับเหมาแนะนำเสนอและพิจารณาทางเลือกร่วมกันกับบริษัทถึงวิธีการก่อสร้าง อาทิเช่น พิจารณาทางเลือกระหว่างวิธีการก่อสร้างดั้งเดิม (Conventional System) หรือ การก่อสร้างสำเร็จรูป (Prefabrication หรือ Precast System) เพื่อให้ได้งานคุณภาพในงบประมาณที่บริษัทกำหนด

อย่างไรก็ตาม บริษัทได้เล็งเห็นถึงปัญหามาส่งก่อสร้างที่อาจเกิดขึ้น เช่น การขาดแคลนแรงงานก่อสร้าง ต้นทุนวัสดุก่อสร้างเพิ่มสูงขึ้น และระยะเวลาการส่งมอบที่ลดลง บริษัทและบริษัทย่อยจึงลงทุนขยายกำลังการผลิตบ้านแบบสำเร็จรูป (Prefabrication) และนำระบบ Tunnel Formwork¹ มาใช้เพื่อแก้ปัญหาข้างต้น ทำให้ในปัจจุบันบริษัทสามารถลดระยะเวลาก่อสร้างจากเดิม 6 - 8 เดือน เหลือเพียง 4 - 5 เดือนสำหรับโครงการที่มีการนำเทคโนโลยีดังกล่าวมาปรับใช้ บริษัทยังให้ความสำคัญด้านคุณภาพของวัสดุที่นำมาใช้ในการก่อสร้างโดยใช้ผลิตภัณฑ์วัสดุก่อสร้างหลักจาก บริษัท เอสซีจี ผลิตภัณฑ์ก่อสร้าง จำกัด เพื่อเป็นการสร้างความมั่นใจในความคงทนแข็งแรงและสวยงาม ทั้งนี้บริษัทและบริษัทย่อยมีการบริหารต้นทุนการซื้อสินค้าและวัตถุดิบหลักโดยการเจรจาสั่งซื้อจำนวนมากเพื่อเพิ่มอำนาจการต่อรองและช่วยให้บริษัทสามารถกำหนดและคำนวณต้นทุนการพัฒนาโครงการได้ถูกต้องมากยิ่งขึ้น นอกจากนี้บริษัทและบริษัทย่อยได้เป็นพันธมิตรทางธุรกิจกับ บริษัท เอสซีจี ผลิตภัณฑ์ก่อสร้าง จำกัด โดยร่วมกันก่อสร้างบ้านนวัตกรรมใหม่โดยใช้ระบบโมดูลาร์ Modular² บนที่ดินภายในโครงการของบริษัทและบริษัทย่อย ภายใต้ชื่อโครงการ “SCG HEIM Innovative House” ซึ่งเป็นการก่อสร้างบ้านที่มุ่งเน้นเรื่องความสวยงาม ความปลอดภัยและความคุ้มค่าด้วยการนำเทคโนโลยีสมัยใหม่มาใช้ในทุกขั้นตอนของการก่อสร้าง รวมถึงการเลือกใช้วัสดุคุณภาพสูง และการตรวจสอบคุณภาพที่แม่นยำเพื่อเป็น

อีกหนึ่งทางเลือกให้กับลูกค้าที่ให้ความสนใจกับบ้านนวัตกรรมใหม่โดยนำมาเริ่มใช้กับโครงการบ้านระดับพรีเมียมเป็นหลัก

หมายเหตุ

- 1 ระบบ Tunnel Formwork เป็นระบบก่อสร้างที่ใช้แบบหล่อเป็นรูปอุโมงค์ เพื่อทำการติดตั้งแบบหล่อเป็นห้องหรือเป็นแถวและเทคอนกรีตผนังรับน้ำหนักและพื้นพร้อมกันอย่างต่อเนื่อง
- 2 ระบบโมดูลาร์ เป็นนวัตกรรมการสร้างที่อยู่อาศัยสำเร็จรูปโครงสร้างเหล็กที่มีการวางแผนการก่อสร้างทั้งแบบและวัสดุมาจากโรงงานโดยการใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์ในออกแบบเพื่อช่วยคำนวณขนาดชิ้นส่วนวัสดุและจำนวนเพื่อนำมาสร้างที่อยู่อาศัยที่มีความแข็งแรงทนต่อสภาวะแผ่นดินไหว น้ำท่วม และภัยพิบัติต่างๆ

การนำเสนอขายบ้านพร้อมที่ดินของบริษัทและบริษัทย่อยนั้น จะนำเสนอในรูปแบบของบ้านสร้างเสร็จก่อนขาย หรือบ้านพร้อมอยู่ โดยเป็นการสร้างบ้านตามแบบที่กำหนดให้เสร็จก่อนนำมาเปิดขายให้กับลูกค้า ซึ่งตอบโจทย์ลูกค้าที่ต้องการบ้านที่สามารถเข้าอยู่ได้ทันที ได้เห็นบ้านที่เสร็จสมบูรณ์ก่อนตัดสินใจซื้อ โดยลูกค้าสามารถทำการโอนกรรมสิทธิ์และเข้าอยู่ได้ภายในระยะเวลาไม่เกิน 1 เดือนหลังจากจองซื้อ

สำหรับโครงการคอนโดมิเนียม บริษัทและบริษัทย่อยได้มีการขยายงานโดยในอนาคตจะดำเนินการก่อสร้างเพิ่มมากขึ้น ตลอดจนให้ความสำคัญในทุกขั้นตอนตั้งแต่การคัดเลือกผู้รับเหมาที่น่าเชื่อถือ มีความพร้อมในการลงทุน และมีประสบการณ์ยาวนาน โดยบริษัทและบริษัทย่อยจะจัดให้มีทีมประสานงานอย่างใกล้ชิด นอกจากนี้บริษัทและบริษัทย่อยยังได้ว่าจ้างบริษัทที่ปรึกษา (Construction Management) ที่มีประสบการณ์ด้านอาคารสูงเพื่อกำกับดูแลการก่อสร้างให้เป็นไปตามหลักวิศวกรรมศาสตร์และ มาตรฐานทั้งด้านคุณภาพ ระยะเวลาการก่อสร้างและความปลอดภัย ในช่วงระยะเวลา 2-3 ปีที่ผ่านมา สำหรับโครงการคอนโดมิเนียม บริษัทและบริษัทย่อยได้เลือกใช้บริษัท อิตาเลียนไทย จำกัด (มหาชน) และบริษัท แสงฟ้าก่อสร้าง จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทที่มีชื่อเสียงและมีระดับมาตรฐานการก่อสร้าง เป็นบริษัทผู้รับเหมาหลัก โดยในระหว่างการก่อสร้างโครงการ บริษัทจะมีทีมงานวิศวกร และผู้ควบคุมงานก่อสร้างให้เป็นไปตามมาตรฐานทุกขั้นตอน มีหน่วยงานควบคุมมาตรฐานกลาง และวิศวกรที่ปรึกษาที่จะคอยดูแลรักษามาตรฐานการก่อสร้างของทุกโครงการ มีการจัดฝึกอบรมและดูงานให้กับทั้งทีมงานวิศวกร ผู้ควบคุมการก่อสร้างของบริษัท และของผู้รับเหมา มีการจัดทำคู่มือการก่อสร้าง และขั้นตอนการตรวจสอบงานก่อสร้างให้กับทีมงานของบริษัทและผู้รับเหมา

รูปแบบโครงการและสิ่งแวดล้อม (Environment Impact Assessment)

นอกจากแบบบ้านที่สวยงาม และการกำหนดแบ่งพื้นที่ใช้สอยให้คุ้มค่าคุ้มราคาอย่างเหมาะสมแล้ว บริษัทยังเน้นการออกแบบพื้นที่ส่วนกลางของโครงการ การจัดการดูแลสภาพแวดล้อม การวางระบบสาธารณูปโภค ระบบรักษาความปลอดภัยภายในโครงการ สิ่งอำนวยความสะดวก และการบริการหลังการขาย เพื่อให้ลูกค้าอยู่อาศัยได้รับประโยชน์อย่างสูงสุด รวมทั้งให้ความสำคัญกับการจัดกิจกรรมตามเทศกาลสำคัญต่าง ๆ เพื่อให้ลูกค้าได้ทำกิจกรรมร่วมกับครอบครัวและเพื่อนบ้านเพื่อการมีปฏิสัมพันธ์ที่ดีต่อกันอย่างสม่ำเสมอ จากแนวทางดังกล่าวทำให้โครงการของบริษัทได้รับรางวัล

โครงการที่มีการบริหารและการจัดการสภาพแวดล้อมดีเด่น หรือ EIA Monitoring Awards จากกระทรวงทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมเป็นเวลา 3 ปีติดต่อกัน

- ระหว่าง ปี 2548 ถึง 2550 โครงการเพอร์เฟค เพลส รัตนานิเบศร์, โครงการเพอร์เฟค เพลส รามคำแหง เฟส 1
- ระหว่าง ปี 2549 ถึง 2551 โครงการเพอร์เฟค เพลส รามคำแหง เฟส 2 และ เฟส 3
- ปี 2551 บริษัทได้รับรางวัลจากการประกวด “โครงการบ้านจัดสรรอนุรักษ์พลังงานดีเด่น” จัดโดยกรมพัฒนาพลังงานทดแทนและอนุรักษ์พลังงาน กระทรวงพลังงาน ซึ่งมอบรางวัลให้แก่แบบบ้านและโครงการจัดสรร ที่มีความใส่ใจในเรื่องของการอนุรักษ์พลังงาน ทั้งการออกแบบ การเลือกใช้วัสดุอุปกรณ์ การวางผัง ตลอดจนมีการบริหารจัดการที่ดี โดยบริษัทได้รับรางวัลในประเภทต่างๆ รวม 10 รางวัล ได้แก่
 - ☐ รางวัลประเภท บ้านเดี่ยวขนาดเล็ก พื้นที่ใช้สอยไม่เกิน 200 ตารางเมตร จำนวน 3 รางวัล จาก โครงการ เพอร์เฟค เพลส รัตนานิเบศร์ และ โครงการ เพอร์เฟค เพลส สุขุมวิท 77-สุวรรณภูมิ
 - ☐ รางวัลประเภท บ้านเดี่ยวขนาดกลาง พื้นที่ใช้สอย 200-300 ตารางเมตร จำนวน 2 รางวัลจาก โครงการ เพอร์เฟค มาสเตอร์พีช รัตนานิเบศร์
 - ☐ รางวัลประเภท บ้านแถว (ทาวน์เฮ้าส์) พื้นที่ใช้สอยไม่เกิน 120 ตารางเมตร จำนวน 1 รางวัล จาก โครงการ เดอะ วิลล่า รัตนานิเบศร์ รางวัลประเภท บ้านแถว (ทาวน์เฮ้าส์) พื้นที่ใช้สอยมากกว่า 120 ตารางเมตร จำนวน 1 รางวัล จาก โครงการ เดอะ เมทโธร พระราม 9
 - ☐ รางวัลประเภท โครงการจัดสรรขนาดเล็ก จำนวนแปลงย่อยไม่เกิน 99 แปลง จาก โครงการ มณีนรินทร์ พาร์ค 2 รังสิต
 - ☐ รางวัลประเภท โครงการจัดสรรขนาดกลาง จำนวนแปลงย่อยตั้งแต่ 100-299 แปลง จาก โครงการ เพอร์เฟค มาสเตอร์พีช เอกมัย-รามอินทรา
 - ☐ รางวัลประเภท โครงการจัดสรรขนาดใหญ่ จำนวนแปลงย่อยตั้งแต่ 300 แปลง ขึ้นไปจาก โครงการ เพอร์เฟค เพลส สุขุมวิท 77-สุวรรณภูมิ
- ปี 2555 โครงการเพอร์เฟค มาสเตอร์พีช รัตนานิเบศร์ ได้รับรางวัล Thailand Property Awards 2012 สาขาผู้พัฒนาโครงการบ้านยอดเยี่ยม และโครงการ เพอร์เฟค เพลส รังสิต ได้รับรางวัลโล่ประกาศเกียรติคุณ “โครงการอสังหาริมทรัพย์ดีเด่นภาคเอกชน ประเภทบ้านเดี่ยว ประจำปี 2555”
- ปี 2557 รางวัลประเภท โครงการประกวดบ้านจัดสรรอนุรักษ์พลังงานดีเด่น จาก โครงการ เพอร์เฟค เพลส แจ้งวัฒนะและโครงการเพอร์เฟค มาสเตอร์พีช รังสิต

การจัดให้มีพื้นที่สวนสาธารณะ ทะเลสาบ พร้อมด้วยสโมสรขนาดใหญ่ที่สมบูรณ์แบบโดยร่วมกับพันธมิตรธุรกิจ อาทิ ร้านอาหาร , ศูนย์ออกกำลังกาย Fitness Center ร้านสะดวกซื้อ 7Eleven ร้านกาแฟ True Coffee เพื่อให้บริการภายในอาคารสโมสร ซึ่งเป็นการสร้างความแตกต่างที่เป็นจุดเด่น

เหนือคู่แข่ง และเป็นการส่งเสริมสังคมที่อบอุ่น แนวคิดดังกล่าวจึงเป็นการสร้างสิ่งแวดล้อมที่ใช้ประโยชน์ได้จริง ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้โครงการต่าง ๆ ของบริษัทและบริษัทย่อยเป็นที่ยอมรับจากลูกค้าจนกลายเป็นจุดแข็งของบริษัทตราบนานเท่านาน

□ กลยุทธ์ด้านราคา (Price)

บริษัทและบริษัทย่อยมีนโยบายในการตั้งราคาเพื่อสร้างแรงจูงใจและความคุ้มค่าตามลักษณะสินค้า เหมาะสมกับสถานะเศรษฐกิจและสภาพการแข่งขัน สำหรับทั้งโครงการบ้านเดี่ยว บ้านแฝด ทาวน์เฮ้าส์ และคอนโดมิเนียม โดยพิจารณาพร้อมกับปัจจัยด้านต้นทุน ทำเล รูปแบบโครงการ เงื่อนไขการตลาด ตลอดจนพิจารณาเปรียบเทียบกับคู่แข่ง อาทิเช่น การตั้งราคาขายใกล้เคียงกับคู่แข่ง แต่เพิ่มคุณค่าด้านสภาพแวดล้อมและสิ่งอำนวยความสะดวกที่ดีกว่า เป็นต้น

ทั้งนี้บริษัทและบริษัทย่อยมีการพัฒนาโครงการหลายรูปแบบ และหลายระดับราคาโดยแบ่งเป็น

บ้านเดี่ยว บ้านแฝด และทาวน์เฮ้าส์ มีโครงการตั้งแต่วิทยุมูลค่า 1.7 ล้านบาทขึ้นไปจนถึงโครงการหรูระดับราคา 40 ล้านบาท ครอบคลุมความต้องการซื้อในทุก ๆ กลุ่มเป้าหมาย

คอนโดมิเนียม มีโครงการตั้งแต่วิทยุมูลค่า 1 ล้านบาทขึ้นไปจนถึงโครงการระดับราคา 150 ล้านบาท

ตารางแสดงระดับราคาผลิตภัณฑ์แบ่งตามแบรนด์

ประเภท	ระดับราคาผลิตภัณฑ์ (หน่วย : ล้านบาท)					
	1.0 – 2.0	2.0 – 3.0	3.0 – 4.0	4.0 – 5.0	5.0 – 9.0	สูงกว่า 9.0
SDH (บ้านเดี่ยวและ บ้านแฝด)			 3.0 – 5.0 ล้านบาท		 5.0 – 9.0 ล้านบาท	 9.0 – 60.0 ล้านบาท
TH (ทาวน์เฮ้าส์)		 1.9 – 3.0 ล้านบาท	 2.7 – 5.0 ล้านบาท			
CD (คอนโดมิเนียม)	 1.4 – 2.4 ล้านบาท	 1.5 – 3.0 ล้านบาท	 1.9 – 5.0 ล้านบาท	 1.8 – 5.4 ล้านบาท	 2.95 – 8.0 ล้านบาท	 2.8 – 11.0 ล้านบาท
					 5.36 – 150.0 ล้านบาท	

☐ กลยุทธ์ด้านทำเลที่ตั้ง (Place)

ทำเล (Location)

โครงการของบริษัทและบริษัทย่อยส่วนใหญ่จะตั้งอยู่ในทำเลที่มีศักยภาพในการเติบโตสูง เดินทางสะดวก โดยอยู่ใกล้แนวรถไฟฟ้าหรือแนวถนนตัดใหม่สายสำคัญ อาทิ

☐ โซนเหนือและตะวันตก

โครงการจะตั้งอยู่ใกล้แนวรถไฟฟ้าสายสีม่วง(บางซื่อ-บางใหญ่)ที่เริ่มทดสอบเดินรถในวันที่ 5 ธ.ค.58 และคาดว่าจะเปิดให้บริการในปี 2559 รถไฟฟ้าสายสีแดง (บางซื่อ-รังสิต) รถไฟฟ้าสายสีชมพู (แคราย-มีนบุรี) บนถนนสายหลัก อาทิ ถนนราชพฤกษ์ ถนนชัยพฤกษ์ ถนนรัตนวิบูลย์ ถนนกาญจนาภิเษก ถนนสะพานนนทบุรี-บางบัวทอง ถนนรังสิต-ปทุมธานี พร้อมเส้นทางเชื่อมต่อสู่ทำเลสำคัญ ได้แก่ สะพานพระราม 4 (ข้ามแม่น้ำเจ้าพระยา) และถนนเชื่อมต่อนถนนราชพฤกษ์-กาญจนาภิเษก ที่เชื่อมทำเลจากถนนแจ้งวัฒนะสู่ถนนกาญจนาภิเษก รวมถึงมอเตอร์เวย์สายตะวันตกเชื่อมต่อนางใหญ่-บ้านโป่ง-กาญจนบุรี ถนนราชพฤกษ์มีการขยายช่องจราจรจาก 6 ช่องจราจรเป็น 10 ช่องจราจร นอกจากนี้ยังเดินทางสะดวกด้วยทางด่วนชั้นที่ 2 และทางด่วนสายใหม่ศรีรัช-วงแหวนรอบนอก และใกล้แหล่งช้อปปิ้งที่เป็นศูนย์กลางขนาดใหญ่แห่งใหม่ ได้แก่ ห้างเซ็นทรัลเวสต์เกต-บางใหญ่, ห้างเซ็นทรัล-แจ้งวัฒนะ, ห้างเซ็นทรัล-รัตนวิบูลย์, ห้างฟิวเจอร์พาร์ค-รังสิต, ห้าง Zpell รังสิต, ศูนย์การค้าคริสตัล ฟีชี ติ อ.ชัยพฤกษ์, ศูนย์การค้าเดอะคริสตัล ราชพฤกษ์

☐ โซนตะวันออก

โครงการจะตั้งอยู่ใกล้แนวรถไฟฟ้า Airport Rail Link รถไฟฟ้าสายสีชมพู (แคราย - มีนบุรี) ซึ่งมีการคาดการณ์ว่าจะสามารถเปิดให้บริการได้ในปี 2560 รถไฟฟ้าสายสีส้ม (ตลิ่งชัน - มีนบุรี) ในทำเลใกล้สนามบินสุวรรณภูมิ บนถนนสายหลัก อาทิ ถนนรามคำแหง ถนนสุขุมวิท 77 ถนนร่มเกล้า พร้อมเดินทางสะดวกมากขึ้นด้วยถนนมอเตอร์เวย์ที่เชื่อมต่อกับใจกลางเมืองสู่ภาคตะวันออก-ชลบุรี-พัทยา และถนนวงแหวนรอบนอก (ฝั่งตะวันออก) ที่เชื่อมต่อพื้นที่โซนเหนือและใต้ของกรุงเทพฯ

☐ โซนในเมือง

โครงการจะตั้งอยู่ในพื้นที่เขตศูนย์กลางธุรกิจ ได้แก่ ถนนมอเตอร์เวย์ แนวรถไฟฟ้า Airport Rail Link แนวรถไฟฟ้ายกระดับ BTS และแนวรถไฟฟ้าใต้ดิน MRT ในเส้นทางทั้งที่เปิดให้บริการแล้วในปัจจุบัน และเส้นทางที่กำลังจะเปิดให้บริการในอนาคต โดยโครงการส่วนใหญ่จะพัฒนาเป็นโครงการบ้านเดี่ยวระดับบน (Perfect Masterpiece) ทาวน์เฮ้าส์ 3 ชั้น (The METRO) และคอนโดมิเนียม (HYDE, METRO PARK, METRO SKY, iCONDO) เป็นหลัก

□ โฆษณาต่างจังหวัด

บริษัทและบริษัทย่อย ได้ขยายโครงการออกไปในทำเลต่างจังหวัด โดยมุ่งเน้นไปที่จังหวัดที่มีศักยภาพในการเติบโตของตลาดที่อยู่อาศัยสูง ซึ่งมีการเปิดโครงการใหม่ 2 โครงการ คือ โครงการเพอร์เฟก เพลส เมืองเชียงใหม่ เป็นโครงการบ้านเดี่ยวในจังหวัดเชียงใหม่ บนทำเลใกล้เมือง และโครงการ เบลลา คอสต้า หัวหิน เป็นคอนโดมิเนียมติดทะเล ริมชายหาดเขาเต่าที่มีความสวยงาม ในจังหวัดหัวหิน

□ กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการขาย (Promotion)

การโฆษณาประชาสัมพันธ์ (Advertising & PR)

บริษัทและบริษัทย่อยมีนโยบายในการทำตลาดโดยใช้สื่อแบบผสมผสานสำหรับทั้งโครงการบ้านเดี่ยว ทาวน์เฮาส์ และคอนโดมิเนียม โดยพิจารณาตามความเหมาะสมในการเลือกใช้สื่อต่าง ๆ เช่น สื่อหนังสือพิมพ์ สื่อโทรทัศน์ สื่อวิทยุ ป้ายโฆษณากลางแจ้ง (Billboard) จดหมายแผ่นพับ (Direct Mail) ฯลฯ ปัจจุบันได้พัฒนาการใช้สื่อในรูปแบบของบูรณาการ (Integrated Communication) เป็นลักษณะสื่อมวลชน (Mass Media) ซึ่งเป็นการโฆษณาที่สามารถสื่อไปถึงลูกค้ากลุ่มเป้าหมายได้หลายโครงการส่งผลให้ต้นทุนการโฆษณาประชาสัมพันธ์ลดลง ผสานกับการสื่อสารการตลาดทางตรง (Direct Marketing) โดยคัดเลือกรูปแบบการใช้สื่อให้เหมาะสมกับลักษณะกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย และวัตถุประสงค์ของการประชาสัมพันธ์ การจัดกิจกรรมการตลาด และการทำการตลาดแบบการบริหารลูกค้าสัมพันธ์โดยเน้นการดูแล บริการกลุ่มลูกค้าที่อาศัยในโครงการต่างๆ ของบริษัทและมีการจัดกิจกรรมเพื่อเป็นการขอบคุณลูกค้าที่อาศัยอยู่ในโครงการต่างๆ ของบริษัทที่แนะนำเพื่อนให้มาซื้อโครงการบ้านหรือคอนโดมิเนียมของบริษัทซึ่งเป็นการขยายช่องทางในการเข้าถึงลูกค้าและช่วยให้บริษัทสามารถเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายอย่างมีประสิทธิภาพและมีต้นทุนต่ำ จากการวางกลยุทธ์การบริหารลูกค้าสัมพันธ์ที่ได้รับการตอบรับเป็นอย่างดี ทำให้ในปัจจุบันอัตราการตัดสินใจซื้อสินค้าของบริษัทและบริษัทย่อยผ่านการแนะนำจากเพื่อนและญาติพี่น้องให้มาซื้อโครงการเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญตามลำดับ

ทั้งนี้ จากการที่กลุ่มลูกค้าเป้าหมายในปัจจุบันมีการเปิดรับเทคโนโลยีมากขึ้น บริษัทและบริษัทย่อยจึงมีนโยบายเชิงรุกด้านการสื่อสารการตลาดผ่านสื่อออนไลน์ โดยจัดสรรงบประมาณสำหรับสื่อออนไลน์ในสัดส่วนที่เพิ่มขึ้น นอกเหนือจากเว็บไซต์แล้ว ยังมีการใช้โปรแกรมเพื่อช่วยในการสืบค้นหาข้อมูล (Search Engine) และ การโฆษณาด้วยแบนเนอร์บนเว็บไซต์เพื่อสร้างการรับรู้ รวมถึงการใช้จดหมายอิเล็กทรอนิกส์เพื่อเข้าถึงกลุ่มลูกค้าแบบเฉพาะเจาะจง ตลอดจนการใช้สื่อแบบเครือข่ายสังคมออนไลน์ อาทิเช่น เฟสบุ๊ก ทวิตเตอร์ และอินสตาแกรม ในการนำเสนอภาพลักษณ์ที่ดีขององค์กรเพื่อสร้างความเชื่อมั่น รวมถึงการใช้สื่อผ่านโทรศัพท์มือถือและโปรแกรมแอปพลิเคชันต่างๆ เพื่ออำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าในการเข้าถึงข้อมูลได้อย่างรวดเร็ว บริษัทและบริษัทย่อยยังมีกิจกรรมการตลาดเฉพาะกับกลุ่มลูกค้าที่เข้ามาชมข้อมูลบนเว็บไซต์ของบริษัทมากขึ้นด้วยการให้ลูกค้าลงทะเบียน และนัดหมายเยี่ยมชมโครงการ ตลอดจนการมอบสิทธิพิเศษให้กับลูกค้าที่เข้ามาลงทะเบียน และเพิ่มช่องทางการสื่อสารที่เป็นลักษณะการทำงานตอบโต้

(Interactive Multimedia) ซึ่งได้รับการตอบรับเป็นอย่างดี ทำให้การเก็บข้อมูลและติดตามลูกค้าเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น

บริษัทและบริษัทย่อย พิจารณาเลือกใช้กลยุทธ์การส่งเสริมการขายที่เหมาะสมกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่มีความต้องการที่แตกต่างกัน เพื่อกระตุ้นการตัดสินใจของลูกค้าที่หลากหลาย โดยคำนึงถึงปัจจัยสภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจในแต่ละช่วงเวลา อาทิ ข้อเสนอพิเศษสำหรับลูกค้าที่ต้องการบ้านพร้อมอยู่ ด้วยเงื่อนไขทางการเงิน โดยร่วมกับสถาบันการเงินชั้นนำ เสนอเงื่อนไขพิเศษ เช่น สินเชื่อดอกเบี้ยต่ำ การขยายระยะเวลากู้ การผ่อนแบบขั้นบันได เป็นต้น การร่วมมือกับบริษัทผู้ผลิตเฟอร์นิเจอร์ชั้นนำ ให้ออกแบบตกแต่งเฟอร์นิเจอร์ภายในบ้าน เพื่อให้ลูกค้าได้บ้านพร้อมเฟอร์นิเจอร์ในราคาพิเศษ เป็นการอำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้า และลดภาระการจัดหาวัสดุมาออกแบบตกแต่งบ้านรวมถึงการจัดหาสินค้าที่มีอัตราดอกเบี้ยที่สูงกว่าสินเชื่อที่อยู่อาศัย

การสร้างตราสินค้า

บริษัทและบริษัทย่อยได้มีแนวความคิดการพัฒนาตราสินค้าของบริษัทโดยการเน้นรูปแบบการอยู่อาศัยที่แตกต่างจากคู่แข่งอื่น โดยปัจจุบันบริษัทได้พัฒนากลยุทธ์การสร้างตราสินค้าของบริษัทภายใต้แนวความคิดมาตรฐานความสุขในการอยู่อาศัย (Happy Living) โดยคำนึงถึงความสุขในการใช้ชีวิตภายในโครงการของบริษัท

- คุณภาพ คือ ความสุขที่ได้เป็นเจ้าของที่อยู่อาศัยคุณภาพสูง บริษัทมุ่งเน้นการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยคุณภาพสูงโดยเริ่มตั้งแต่กระบวนการออกแบบโดยผู้เชี่ยวชาญที่ได้คำนึงถึงการใช้ประโยชน์สูงสุดของพื้นที่ มีความสวยงามทันสมัย เลือกใช้วัสดุอุปกรณ์ที่มีคุณภาพ ตลอดจนการนำเทคโนโลยีการก่อสร้างสมัยใหม่มาใช้กับกระบวนการก่อสร้าง ซึ่งช่วยทำให้เกิดความรวดเร็วในการผลิต และได้คุณภาพที่เป็นมาตรฐานในทุกโครงการ รวมทั้งกำหนดให้มีการตรวจเช็คความเรียบร้อยในขั้นตอนสุดท้ายก่อนการโอนกรรมสิทธิ์ให้แก่ลูกค้า

ในปี 2556 บริษัทและบริษัทย่อยได้นำระบบมาตรฐานอุตสาหกรรม ISO 9001-2008 ซึ่งเป็นมาตรฐานระดับสากลสำหรับระบบบริหารคุณภาพ (Quality Management System) ที่เกี่ยวกับการจัดการทางด้านคุณภาพและการประกันคุณภาพ โดยเริ่มนำระบบบริหารคุณภาพดังกล่าวเข้ามาใช้กับกระบวนการก่อสร้างสำหรับโครงการแนวราบของบริษัทและบริษัทย่อยโดยมีจุดมุ่งหมายเพื่อเพิ่มความพึงพอใจสูงสุดของลูกค้า

- ความปลอดภัย คือ ความสุขจากความรู้สึกปลอดภัยในชีวิตและทรัพย์สิน เนื่องจากบริษัทเข้าใจความต้องการของผู้บริโภคที่ต้องการอยู่อาศัยในโครงการที่มีระบบรักษาความปลอดภัยสูงสุด บริษัทจึงได้มีการร่วมมือกับบริษัท ไทยซีคอมพิท์ทิกส์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทรักษาความปลอดภัยชั้นนำจากประเทศญี่ปุ่น เพื่อให้บริการรักษาความปลอดภัยตลอด 24 ชั่วโมง ตั้งแต่ทางเข้าโครงการ ชุมประตูป้อมยาม พื้นที่ภายในโครงการ ตลอดจนภายในตัวบ้านด้วยระบบรักษาความปลอดภัยที่ได้มาตรฐาน

- การตอบสนองรูปแบบการใช้ชีวิต คือ ความสุขในการอยู่อาศัยในสิ่งแวดล้อมและสังคมที่สามารถตอบสนองรูปแบบการใช้ชีวิตของคนในยุคปัจจุบัน โดยบริษัทส่งเสริมให้มีการจัดกิจกรรมต่าง ๆ ภายในโครงการบ้านและคอนโดของ บริษัท อาทิเช่น การออกแบบพื้นที่ส่วนกลางให้กว้างขวาง จัดให้มีสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน เช่น สโมสรหมู่บ้านขนาดใหญ่ พื้นที่สำหรับออกกำลังกาย ฟิตเนส สระว่ายน้ำ ห้องแอโรบิค ร้านค้าและบริการต่างๆ ตลอดจนการจัดให้มีพื้นที่ส่วนกลางที่สามารถใช้พักผ่อน สังสรรค์ และทำกิจกรรมสำหรับครอบครัวได้หลากหลาย โดยไม่จำเป็นต้องเดินทางออกไปหาภายนอกโครงการ
- พื้นที่สีเขียว คือ ความสุขในการอยู่อาศัยในสถานที่ที่ใกล้ชิดกับธรรมชาติท่ามกลางสิ่งแวดล้อมที่ดี บริษัทจึงได้ออกแบบพื้นที่ส่วนกลางให้มีทั้งสวนพักผ่อน และทะเลสาบขนาดใหญ่ ซึ่งช่วยให้ความร่มรื่นเย็นสบายและอากาศบริสุทธิ์ รวมไปถึงการเลือกใช้วัสดุที่ช่วยประหยัดพลังงานและเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม เช่น หลังคาบ้านที่ไม่เก็บกักความร้อน เจึงขายแบบระบายความร้อน กระจุกเขียวตัดแสง แผ่นฝ้ากันความร้อน ตลอดจนการใช้วัสดุทดแทนธรรมชาติ เพื่อช่วยรักษาสภาพแวดล้อม เช่น การใช้พื้นไม้ลามิเนตซึ่งเป็นวัสดุสังเคราะห์ที่แข็งแรงแต่สวยงามเหมือนไม้จริง การใช้วงกบอลูมิเนียมที่มีทั้งความทนทานและสวยงาม เป็นต้น

บริษัทเชื่อว่าการสร้างแบรนด์ที่ดีต้องเกิดจากประสบการณ์ของลูกค้าอันนำไปสู่ความมั่นคงของภาพพจน์บริษัท ดังนั้นบริษัทจึงได้ให้ความสำคัญกับคุณภาพของงานก่อสร้าง การออกแบบและวางผังโครงการที่ดี การจัดการสภาพแวดล้อมภายในโครงการ ระบบสาธารณูปโภค และระบบรักษาความปลอดภัย อีกทั้งยังได้มีการจัดกิจกรรมเชื่อมความสัมพันธ์สำหรับลูกค้าที่อยู่อาศัยในโครงการ ทำให้เกิดเป็นสังคมที่มีคุณภาพ อบอวน และเป็นสุขส่งผลให้เกิดการบอกต่อกันของลูกค้าที่อยากให้เป็นเพื่อน/ญาติเข้ามาอยู่ร่วมเป็นสังคมเดียวกัน

ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

โครงการบ้านเดี่ยว บ้านแฝด และทาวน์เฮาส์

ประเภท	แบรนด์	ลักษณะกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	ราคาขาย ต่อหน่วย ¹
บ้านเดี่ยว		กลุ่มเป้าหมาย: เจ้าของธุรกิจขนาดกลาง-ใหญ่ ผู้บริหารระดับสูงในองค์กร งานบริการเฉพาะทาง อาทิ แพทย์เฉพาะทาง นักบิน ช่วงอายุ: 40 – 55 ปี ระดับการศึกษา: ปริญญาโทขึ้นไป รายได้ส่วนตัวต่อเดือน: 200,000 บาทขึ้นไป รายได้รวมครอบครัวต่อเดือน: 300,000 บาทขึ้นไป จำนวนสมาชิกในครอบครัว: 4 – 6 คน	9.0 -60.0 ล้านบาท

ประเภท	แบรนด์	ลักษณะกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	ราคาขาย ต่อ หน่วย ¹
		กลุ่มเป้าหมาย: เจ้าของธุรกิจ SME ผู้บริหารระดับกลาง งาน บริการเฉพาะทาง อาทิ แพทย์ทั่วไป วิศวกร สถาปนิก ช่วงอายุ: 35 – 45 ปี ระดับการศึกษา:ปริญญาตรีขึ้นไป รายได้ส่วนตัวต่อเดือน: 50,000 - 100,000 บาท รายได้รวมครอบครัวต่อเดือน: 100,000 - 200,000 บาท จำนวนสมาชิกในครอบครัว: 3 – 4 คน	5.0 – 9.0 ล้านบาท
		กลุ่มเป้าหมาย: พนักงานบริษัทระดับผู้จัดการขึ้นไป ผู้บริหาร ระดับกลาง วิศวกร สถาปนิก ช่วงอายุ: 30 – 40 ปี ระดับการศึกษา: ปริญญาตรีขึ้นไป รายได้ส่วนตัวต่อเดือน: 30,000 – 50,000 บาท รายได้รวมครอบครัวต่อเดือน: 60,000 – 100,000 บาท จำนวนสมาชิกในครอบครัว: 3 – 4 คน	3.0 – 5.0 ล้านบาท
		กลุ่มเป้าหมาย: พนักงานบริษัทระดับผู้จัดการ เจ้าของธุรกิจ ขนาดเล็ก ช่วงอายุ: 30 – 40 ปี ระดับการศึกษา: ปริญญาตรีขึ้นไป รายได้ส่วนตัวต่อเดือน: 25,000 – 50,000 บาท รายได้รวมครอบครัวต่อเดือน: 50,000 – 100,000 บาท จำนวนสมาชิกในครอบครัว: 2 – 4 คน	3.0 – 4.0 ล้านบาท
ทาวน์เฮ้าส์		กลุ่มเป้าหมาย: พนักงานบริษัทระดับผู้จัดการขึ้นไป เจ้าของ ธุรกิจ SME ช่วงอายุ: 30 – 40 ปี ระดับการศึกษา: ปริญญาตรีขึ้นไป รายได้ส่วนตัวต่อเดือน: 50,000 – 100,000 บาท รายได้รวมครอบครัวต่อเดือน: 80,000 – 150,000 บาท จำนวนสมาชิกในครอบครัว: 3 – 4 คน	2.7 – 5.0 ล้านบาท

ประเภท	แบรนด์	ลักษณะกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	ราคาขาย ต่อหน่วย ¹
		กลุ่มเป้าหมาย: พนักงานบริษัทระดับผู้ช่วยผู้จัดการ ข้าราชการ พนักงานรัฐวิสาหกิจ ช่วงอายุ: 30 – 35 ปี ระดับการศึกษา:ปริญญาตรี รายได้ส่วนตัวต่อเดือน: 20,000 – 40,000 บาท รายได้รวมครอบครัวต่อเดือน: 40,000 – 80,000 บาท จำนวนสมาชิกในครอบครัว: 2 – 3 คน	1.9 – 3.0 ล้านบาท

โครงการคอนโดมิเนียม

ประเภท	แบรนด์	กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	ราคาขาย ต่อตร.ม. ¹
			1
คอนโดมิเนียม HIGH RISE		ตัวอย่างกลุ่มลูกค้า ผู้บริหารระดับสูง เจ้าของกิจการ นักธุรกิจชาวต่างชาติ กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ตั้งแต่ 200,000 บาทต่อเดือนขึ้นไป	200,000 - 310,000
		ตัวอย่างกลุ่มลูกค้า ผู้บริหารระดับสูง เจ้าของกิจการ นักธุรกิจชาวต่างชาติ กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ตั้งแต่ 150,000 บาทต่อเดือนขึ้นไป	100,000 - 141,000
		ตัวอย่างกลุ่มลูกค้า ผู้บริหารระดับสูง เจ้าของกิจการ กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ตั้งแต่ 120,000 บาทต่อเดือนขึ้นไป	70,000 - 106,000
คอนโดมิเนียม LOW RISE		ตัวอย่างกลุ่มลูกค้า ผู้บริหารระดับกลาง-สูง เจ้าของกิจการ กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ระหว่าง 50,000 บาทต่อเดือนขึ้นไป	75,000 - 120,000 ²
		ตัวอย่างกลุ่มลูกค้า พนักงานบริษัทระดับต้น-กลาง กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ระหว่าง 25,000 – 50,000 บาทต่อเดือน	47,500 - 58,000
		ตัวอย่างกลุ่มลูกค้า ผู้บริหารระดับสูง เจ้าของกิจการ นักธุรกิจชาวต่างชาติ กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ระหว่าง 150,000 บาทต่อเดือนขึ้นไป	78,000 - 110,000

ประเภท	แบรนด์	กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	ราคาขาย ต่อตร.ม. ¹
		ตัวอย่างกลุ่มลูกค้า พนักงานบริษัทระดับต้น-กลาง กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ระหว่าง 25,000 ถึง 55,000 บาทต่อเดือน	51,300 - 66,300

หมายเหตุ /1 ราคาขายเฉลี่ยโดยประมาณเดือนธันวาคม 2558

/2 ราคาเปิดตัวโครงการโดยประมาณ ทั้งนี้โครงการ Metro Luxe บางส่วนถูกปรับเปลี่ยนรายละเอียดโครงการมาจากโครงการ Metro Sky / เดอะ สกาย

การเพิ่มผลิตภัณฑ์บ้าน ทาวน์เฮ้าส์และคอนโดมิเนียมให้ครอบคลุมทุกระดับราคาทำให้บริษัทสามารถตอบสนองกับความต้องการของลูกค้าได้อย่างกว้างขวางขึ้น ซึ่งเป็นการเพิ่มโอกาสทางการตลาดให้กับบริษัท รวมทั้งช่วยให้บริษัทสามารถนำเสนอผลิตภัณฑ์ให้แก่กลุ่มลูกค้ากลุ่มใหม่ สามารถเพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาด และลดการพึ่งพากลุ่มลูกค้าเพียงกลุ่มใดกลุ่มหนึ่ง

การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

บริษัทและบริษัทย่อยเป็นผู้จำหน่ายบ้านเดี่ยว บ้านแฝด ทาวน์เฮ้าส์ และคอนโดมิเนียมผ่านสำนักงานขายที่ตั้งอยู่ในโครงการแต่ละโครงการ ทั้งนี้บริษัทได้จัดให้มีการฝึกอบรมเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ต่างๆ ของบริษัทให้แก่ทีมงานขายอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้พนักงานขายสามารถให้คำแนะนำ ตอบข้อซักถาม นำเสนอข้อเด่น และสร้างความมั่นใจให้แก่กลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้

บริษัทได้พัฒนาเว็บไซต์ของบริษัท <http://www.pf.co.th/> ให้มีความสวยงาม สามารถเข้าถึงและสืบค้นข้อมูลได้ง่าย และมีรายละเอียดเกี่ยวกับโครงการต่างๆ ของบริษัทอย่างครบถ้วน เพื่อใช้ในการโฆษณาประชาสัมพันธ์และใช้เป็นช่องทางในการติดต่อกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายอีกช่องทางหนึ่ง

2.2.2 ภาวะการแข่งขันธุรกิจที่อยู่อาศัย

ภาพรวมภาวะการแข่งขันของตลาดอสังหาริมทรัพย์เป็นการแข่งขันของผู้ประกอบการรายใหญ่มากขึ้น จากสถานการณ์ทั้งทางด้านต้นทุนการพัฒนาที่ปรับตัวสูงขึ้นและการให้สินเชื่อสำหรับผู้ประกอบการที่เข้มงวดมากขึ้น รวมทั้งสถานการณ์การขายที่ยังไม่ฟื้นตัวมากนัก ส่งผลให้ผู้ประกอบการรายใหญ่มีความได้เปรียบทั้งในด้านการลงทุน การผลิต และการตลาด รวมทั้งได้รับความเชื่อถือจากผู้บริโภค สามารถเพิ่มส่วนแบ่งการตลาดได้มากขึ้น ขัดแย้งกับสถานการณ์ตลาดที่ยังคงชะลอตัว

สำหรับกลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ ผู้ประกอบการยังให้ความสำคัญกับที่อยู่อาศัยหรือโครงการอสังหาริมทรัพย์ในทำเลที่มีศักยภาพสูง โดยเน้นการเปิดโครงการในกลุ่มสินค้าระดับบนมากขึ้น ขณะที่สถานการณ์ด้านกำลังซื้อที่ชะลอตัวจากสภาวะเศรษฐกิจและอัตราส่วนหนี้สินครัวเรือนที่ยังคงอยู่ในระดับสูง

รวมทั้งต้นทุนราคาที่ดินที่ขยับตัวสูงขึ้นมาก ส่งผลให้การพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ยากขึ้น กลุ่มสินค้าหลักจึงขยับระดับราคาสูงขึ้น

ด้านการตลาด ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ยังชะลอการใช้จ่ายทั้งการโฆษณาและประชาสัมพันธ์ เนื่องจากประเมินว่าสถานการณ์ยังไม่มีแนวโน้มที่ดีในการใช้จ่ายในด้านนี้ แต่เน้นไปที่การขยายตลาดให้ครอบคลุมลูกค้าทุกกลุ่ม และปรับเปลี่ยนให้ทันกับสถานการณ์ปัจจุบันให้รวดเร็วยิ่งขึ้น เพื่อรักษาและเพิ่มสัดส่วนทางการตลาดของตนเอง โดยเน้นไปทำการตลาดออนไลน์และกิจกรรมการตลาดแบบแคมเปญขององค์กร รวมทั้งพยายามพัฒนาด้านภาพลักษณ์และคุณภาพสินค้าและการบริการเพื่อสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันอีกด้วย

ทั้งนี้ผู้ประกอบการยังคงหลีกเลี่ยงการแข่งขันทางด้านราคา เพื่อรักษาอัตราการทำกำไรไว้ในสถานการณ์ที่ต้นทุนปรับตัวสูงขึ้น แต่ราคามีแนวโน้มที่จะปรับตัวสูงขึ้นอีกตามต้นทุนการผลิต หากตลาดและกำลังซื้อฟื้นตัว อีกทั้งผู้ประกอบการมีการปรับปรุงขนาดและการใช้ประโยชน์พื้นที่ให้ดียิ่งขึ้นและลดต้นทุนที่ไม่จำเป็นลง เน้นใช้ประโยชน์พื้นที่ให้สอยให้คุ้มค่าทุกตารางนิ้ว เพื่อช่วยให้ลูกค้ามีความสามารถซื้อสินค้าในขนาดและประโยชน์ใช้สอยที่ต้องการได้ ประกอบกับการพัฒนาด้านกระบวนการและเทคโนโลยีการก่อสร้างด้วยการใช้ระบบการผลิตแบบสำเร็จรูปมากขึ้น เพื่อให้เกิดการประหยัดต้นทุนและก่อสร้างได้เร็วขึ้น ซึ่งจะช่วยตอบสนองต่อความต้องการและการเปลี่ยนแปลงของตลาดได้ดีขึ้น รวมทั้งลดความเสี่ยงจากความผันผวนของต้นทุนและสถานการณ์แวดล้อมต่างๆ เหล่านี้ถือเป็นสิ่งที่จะสามารถสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันได้

ภาวะอุตสาหกรรมและแนวโน้มธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

สถานการณ์ตลาดที่อยู่อาศัยในปี 2558 ได้รับผลกระทบจากหลายปัจจัยได้แก่ การชะลอตัวของเศรษฐกิจ ภาวะหนี้ครัวเรือนที่ยังอยู่ในระดับสูง ความระมัดระวังในการปล่อยสินเชื่อของธนาคาร ความเชื่อมั่นของผู้บริโภคลดลงต่อเนื่องและราคาที่ดินที่ปรับตัวสูงขึ้นมาก ส่งผลให้ที่อยู่อาศัยเปิดขายใหม่มีจำนวนหน่วยที่ลดลงทั้งที่อยู่อาศัยแนวราบและคอนโด แต่มูลค่าที่อยู่อาศัยเพิ่มสูงขึ้นเนื่องจากสินค้าที่เปิดขายใหม่ส่วนใหญ่เป็นสินค้าระดับไฮเอนด์มากขึ้น โดยเฉพาะคอนโดที่มีการพัฒนาสินค้าในย่านใจกลางเมืองและริมแม่น้ำเจ้าพระยาจำนวนมาก ขณะที่คอนโดระดับราคาต่ำกว่าล้านบาท ก็มีการเติบโตขึ้นเล็กน้อยแต่จะอยู่ในทำเลชานเมืองที่เป็นทำเลใหม่มีคู่แข่งน้อยซึ่งราคาที่ดินยังไม่สูงมากนัก ส่วนสินค้าแนวราบที่ชะลอตัวลงในครั้งนี้แรกของปีเริ่มปรับตัวดีขึ้นในช่วงปลายปี โดยได้รับปัจจัยบวกจากมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจภาคอสังหาริมทรัพย์จากรัฐ รวมถึงการขยายตัวของชุมชนชานเมืองและการคมนาคมที่สะดวกมากขึ้นมา โดยสินค้าแนวราบที่เปิดขายใหม่เพิ่มขึ้นมากเป็นบ้านเดี่ยวระดับไฮเอนด์และทาวน์เฮ้าส์ระดับราคา 1-2 ล้านบาท

อย่างไรก็ตามในภาพรวมผู้ประกอบการยังคงชะลอการเปิดโครงการใหม่และเน้นการขายและโอนกรรมสิทธิ์เพื่อระบายสินค้าคงเหลือ ซึ่งน่าจะส่งผลให้ตลาดมีความสมดุลมากขึ้น ดังนั้นหากความเชื่อมั่นและกำลังซื้อของผู้บริโภคฟื้นตัว ตลาดน่าจะกลับมาฟื้นตัวได้ โดยปัจจัยสนับสนุนยังคงมาจากการขยายตัวของโครงข่ายรถไฟฟ้า การเติบโตของชุมชนชานเมือง และการปรับตัวของผู้ประกอบการในการตอบสนองความต้องการและกำลังซื้อของผู้บริโภค

โดยการเปิดตัวโครงการที่อยู่อาศัยใหม่ในเขตกรุงเทพฯและปริมณฑลในปี 2558 ลดลง 10% จากปีก่อน โดยลดลงทั้งสินค้าแนวราบและคอนโด แบ่งเป็น สินค้าแนวราบลดลง 16% และคอนโดลดลง 5% แต่

มูลค่าเพิ่มขึ้น 20% จากปีก่อน โดยเพิ่มขึ้นทั้งสินค้าแนวราบและคอนโด แบ่งเป็น สินค้าแนวราบเพิ่มขึ้นเล็กน้อย 3% และคอนโดเพิ่มขึ้นถึง 37% ส่วนจำนวนการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑลในปี 2558 เพิ่มขึ้น 13% แต่มูลค่าการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยลดลง 9% เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีที่ผ่านมา สำหรับจำนวนที่อยู่อาศัยจดทะเบียนสร้างเสร็จในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑลในปี 2558 ลดลง 9% เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีที่ผ่านมา

แนวโน้มตลาดที่อยู่อาศัยปี 2559 คาดว่าจะทยอยฟื้นตัวดีขึ้นกว่าปีก่อน ซึ่งปัจจัยสนับสนุนหลักจะมาจากภาครัฐ เช่น การลงทุนโครงสร้างพื้นฐานของภาครัฐมีความคืบหน้าชัดเจนขึ้นรวมถึงการเปิดให้บริการรถไฟฟ้าสายสีม่วง คาดว่าจะส่งผลในการช่วยดูดซับคอนโดได้จำนวนมาก และมาตรการการกระตุ้นเศรษฐกิจภาคอสังหาริมทรัพย์ที่ต่อเนื่องจากปลายปีที่แล้ว จะช่วยให้สินค้าแนวราบยังคงฟื้นตัวได้อย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ภาพรวมเศรษฐกิจยังคงย่ำแย่ฟื้นตัวอย่างช้าๆ อัตราดอกเบี้ยและราคาน้ำมันที่ทรงตัวในระดับต่ำ จะส่งผลให้แนวโน้มความเชื่อมั่นของผู้บริโภคเริ่มปรับตัวดีขึ้น อย่างไรก็ตามภาวะหนี้ครัวเรือนที่สูงขึ้น และความระมัดระวังในการปล่อยสินเชื่อของธนาคาร จะส่งผลกระทบต่อความต้องการซื้อและกำลังซื้อของผู้บริโภค และเป็นปัจจัยเสี่ยงต่อยอดขายและยอดรับรู้อย่างได้ของผู้ประกอบการ

2.2.2 การตลาดและภาวะการแข่งขันธุรกิจอาคารสำนักงานให้เช่า

การตลาด

กลยุทธ์การตลาดของอาคารสำนักงานอาคารวัน และทู แปซิฟิค เพลส ซึ่งถือว่ามีความศักยภาพในการแข่งขันที่สูงอันเนื่องมาจาก ทำเลตั้งอยู่ใกล้กับสถานีรถไฟฟ้าบีทีเอส นานา ซึ่งเป็นย่านธุรกิจและมีความสะดวกในการคมนาคม ยังคงวางตำแหน่งทางการตลาดให้อัตราค่าเช่าสูงกว่าอาคารอื่นๆ ในบริเวณใกล้เคียงเล็กน้อยโดยมุ่งเน้นที่อัตราการเช่า อีกทั้งให้ความสำคัญกับการบำรุงรักษาอาคารและอุปกรณ์ให้อยู่ในสภาพที่ดี

ภาวะการแข่งขันธุรกิจอาคารสำนักงานให้เช่า

ตลาดอาคารสำนักงานให้เช่าในกทม.ปี 2558 ยังคงมีอุปทานอยู่จำกัดโดยมีพื้นที่สำนักงานเปิดใหม่ประมาณ 156,000 ตร.ม.ใกล้เคียงกับปีที่แล้วเนื่องจากไม่มีพื้นที่อาคารสำนักงานให้เช่าใหม่เข้าสู่ตลาดมากนัก ขณะที่มีความต้องการเช่าเพิ่มขึ้นต่อเนื่องจากปี 2557 จากสถานการณ์การเมืองที่สงบขึ้นและความต้องการพื้นที่สำนักงานทั้งบริษัทต่างชาติและบริษัทไทยมีมากขึ้น ส่งผลให้อาคารสำนักงานในกรุงเทพฯ มีอัตราการเช่าสูงที่สุดในรอบหลายปีที่ผ่านมาและค่าเช่ามีการปรับขึ้นต่อเนื่องในช่วง 12 ปีที่ผ่านมา

สรุปในปี 2559 ตลาดอาคารสำนักงานให้เช่าใน กทม.ยังเป็นตลาดของผู้ให้เช่าจากอุปทานที่มีออกมาน้อยเฉลี่ย 50,000 – 200,000 ตร.ม./ปี ขณะที่ความต้องการพื้นที่สำนักงานเพิ่มขึ้นทุกปีเฉลี่ย 200,000 ตร.ม./ปี ทั้งนี้มาจากการขยายพื้นที่เดิมของบริษัทและพื้นที่ใหม่จากบริษัทต่างชาติที่เพิ่งเข้ามาตั้งฐานในไทย ส่งผลให้อัตราพื้นที่ว่างลดลง อีกทั้งค่าเช่ามีโอกาสปรับตัวสูงขึ้นโดยเฉลี่ยประมาณ 5% นอกจากนี้อาคารสำนักงานที่เป็นอาคารเก่ามีเพียง 14% ของพื้นที่สำนักงานใหม่ที่มีอายุน้อยกว่า 10 ปี และ

ส่วนใหญ่อาคารเก่าที่อยู่ในทำเลที่ดีและมีผู้เช่ารายใหม่จะมีผู้เช่าเกือบเต็มแล้ว จึงไม่ค่อยได้รับผลกระทบต่อพื้นที่เช่าสำนักงานใหม่ๆที่จะเข้ามาในตลาดมากนัก

2.2.3 การตลาดและภาวะการแข่งขันธุรกิจโรงแรมและการท่องเที่ยว

การตลาด

กลยุทธ์การตลาดของธุรกิจโรงแรม บริษัทและบริษัทย่อยยังคงมุ่งเน้นการลงทุนในโรงแรมระดับ 4 - 5 ดาว โดยบริษัทเป็นผู้ลงทุนในการพัฒนาทรัพย์สินหรือเข้าซื้อกิจการ(Acquisition) ของโรงแรมอื่นที่เปิดดำเนินการอยู่แล้ว ในทำเลที่มีการเดินทางสะดวกและอยู่ในย่านธุรกิจ หรือสถานที่ท่องเที่ยว มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่แตกต่างหลากหลาย ทั้งนี้บริษัทได้พัฒนาโครงการและดำเนินกิจกรรมการตลาดโดยคำนึงความต้องการของกลุ่มเป้าหมายและการแข่งขัน รวมทั้งมาตรฐานและความต้องการของผู้บริหารโรงแรมของบริษัทฯ ซึ่งได้จัดจ้างบริษัทผู้บริหารโรงแรมที่มีประสบการณ์และมีเครือข่ายทั่วโลกมาบริหารทรัพย์สินนั้นๆ

ภาวะการแข่งขันธุรกิจโรงแรมและการท่องเที่ยว

ธุรกิจโรงแรมและการท่องเที่ยวปี 2558 ปรับตัวดีขึ้น โดยมีจำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติ 29.88 ล้านคน ขยายตัว 20.44% จากช่วงเวลาเดียวกันปีก่อน และอัตราการเข้าพักโรงแรมเฉลี่ยอยู่ที่ 73.4% เติบโตขึ้น 13.6% เมื่อเทียบกับปีก่อน โดยในเดือนธันวาคม 2558 มีอัตราการเข้าพักสูงสุดถึง 77.4% สูงที่สุดในรอบ 2 ทศวรรษของธุรกิจโรงแรมไทย เป็นผลมาจากการขยายตัวของนักท่องเที่ยวเกือบทุกภูมิภาค โดยเฉพาะภูมิภาคเอเชียตะวันออก เช่น จีน มาเลเซีย เกาหลีใต้ ไต้หวัน และอาเซียน รวมถึงนักท่องเที่ยวต่างชาติเริ่มกลับมาเชื่อมั่นประกอบกับภาครัฐได้มีการสนับสนุนและประชาสัมพันธ์การท่องเที่ยวผ่านการจัดงานต่างๆ เช่น งานไทยเที่ยวไทย เป็นต้น ซึ่งเป็นการกระตุ้นนักท่องเที่ยวให้ตัดสินใจได้ง่ายขึ้น รวมทั้งกิจกรรมส่งเสริมการท่องเที่ยวอื่นๆ ทั้งของภาครัฐและภาคเอกชน เช่น เพิ่มการลดหย่อนภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา/นิติบุคคลในปีภาษี 2558 จากค่าใช้จ่ายการท่องเที่ยว เป็นต้น

สรุปธุรกิจโรงแรมและการท่องเที่ยวยังมีแนวโน้มที่จะขยายตัวต่อเนื่องในปี 2559 โดยคาดว่าจะมีนักท่องเที่ยวต่างชาติมาท่องเที่ยวในไทยประมาณ 32.54 – 34.02 ล้านคน เพิ่มขึ้นระหว่าง 9% – 14% จากปีก่อน กอปรกับแรงหนุนจากการทำงานกิจกรรมการตลาดอย่างต่อเนื่องของหน่วยงานภาครัฐ รวมถึงการที่รัฐบาลได้ยุทธศาสตร์ให้ไทยเป็นศูนย์กลางการท่องเที่ยวทางน้ำ หรือ Marina Hub ของภูมิภาคอาเซียน โดยตลาดภูมิภาคเอเชียตะวันออกยังเป็นตลาดหลักในการผลักดันการเติบโตของตลาดท่องเที่ยวไทย โดยเฉพาะตลาดนักท่องเที่ยวจีน

2.2.4 การตลาดและภาวะการแข่งขันธุรกิจค้าปลีก

การตลาด

กลยุทธ์การตลาดเพื่อพัฒนาศูนย์การค้าให้เป็นที่รู้จัก มีความมั่นคงในการดำเนินธุรกิจ ด้วยรูปแบบกลยุทธ์การพัฒนาศูนย์การค้าระดับภูมิภาค และศูนย์การค้าชุมชนในทำเลที่มีศักยภาพสูง และสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าและการแข่งขันในแต่ละทำเลได้อย่างต่อเนื่อง

จากการศึกษาความเป็นไปได้ทางการตลาดของแต่ละทำเล บริษัทจะพัฒนาโครงการศูนย์การค้าในรูปแบบ ศูนย์การค้าแบบเปิด (Open Shopping Complex) และ ศูนย์การค้าชุมชน (Community Mall) รวมทั้งโครงการศูนย์การค้าแบบปิด (Closed Shopping Complex) ตามความเหมาะสมทางการตลาดในแต่ละทำเล เช่น ทำเลใกล้แหล่งชุมชนที่พักราคาดี ทำเลใกล้รถไฟฟ้า ย่านธุรกิจการค้า โดยมีร้านค้าและบริการที่ดึงดูดกำลังซื้อในแต่ละทำเล

ภาวะการแข่งขันธุรกิจค้าปลีก

ตลาดธุรกิจค้าปลีกในปี 2558 เติบโตขึ้นเล็กน้อยประมาณ 3% จากปีก่อน ส่วนใหญ่เป็นผลมาจากสถานะเศรษฐกิจที่ยังไม่ฟื้นตัว แต่ช่วงปลายปีหลังจากที่ภาครัฐออกมาตรการซื้อช่วยชาติให้ผู้บริโภคสามารถนำไปเสร็จไปออกไปกับภาษีเพื่อใช้ลดหย่อนภาษีได้ ส่งผลให้ธุรกิจค้าปลีกเริ่มปรับตัวดีขึ้น นอกจากนี้พื้นที่ค้าปลีกที่เปิดใหม่ในปีนี้มีจำนวนมากทั้งในกรุงเทพฯ และพื้นที่โดยรอบประมาณ 894,020 ตร.ม. ทำให้มีพื้นที่ค้าปลีกทั้งหมดประมาณ 7.81 ล้านตร.ม. โดยปัจจัยหลักมาจากมีศูนย์การค้าขนาดใหญ่หลายโครงการมีกำหนดเปิดขายปีนี้ และอัตราการเช่าพื้นที่ค้าปลีกที่สูง ส่งผลให้ค่าเช่าเฉลี่ยเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง

คาดว่าธุรกิจค้าปลีกในปี 2559 ยังคงเติบโตขึ้นเล็กน้อยจากปีก่อน และประเทศไทยยังมีศักยภาพในการขยายตัวได้อีกมากในอนาคต รวมถึงอัตราค่าเช่าเฉลี่ยยังสามารถปรับตัวสูงขึ้นได้อีกโดยเฉพาะย่านใจกลางกรุงเทพฯ เนื่องจากเป็นย่านสำคัญทางเศรษฐกิจของกรุงเทพฯ และยังเป็นทำเลที่ได้รับความนิยมและยังมีความต้องการเช่าพื้นที่จากแบรนด์ระดับ Luxury ของต่างชาติ ส่วนต่างจังหวัดและรอบนอกกรุงเทพฯ เชื่อว่าจะเริ่มปรับตัวดีขึ้นตามภาวะเศรษฐกิจที่เริ่มมีแนวโน้มฟื้นตัวขึ้น

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัทและบริษัทย่อยใช้ระยะเวลาในการดำเนินงานพัฒนาโครงการโดยเริ่มต้นตั้งแต่ขั้นตอนการศึกษาความเป็นไปได้จนกระทั่งส่งมอบบ้านหรือทาวน์เฮ้าส์ที่สร้างเสร็จประมาณ 12 - 18 เดือน และ 22 - 36 เดือนสำหรับโครงการคอนโดมิเนียม โดยบริษัทและบริษัทย่อยใช้ระยะเวลาในการก่อสร้างคอนโดมิเนียมประมาณ 12 - 14 เดือนสำหรับโครงการคอนโดมิเนียมสูงไม่เกิน 8 ชั้นและประมาณ 18 - 24 เดือนสำหรับโครงการคอนโดมิเนียมสูงเกิน 8 ชั้น

การเริ่มต้นพัฒนาโครงการต่าง ๆ ของบริษัทสามารถแบ่งออกเป็น 2 กรณี ได้แก่

1. บริษัทนำที่ดินเปล่าที่มีศักยภาพซึ่งบริษัทเป็นเจ้าของอยู่แล้วมาพัฒนาเป็นโครงการต่าง ๆ โดยทำการสำรวจตลาดเพื่อศึกษาความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย ก่อนนำเสนอรูปแบบและประเภทของโครงการ อสังหาริมทรัพย์ให้กับทีมงานเพื่อพิจารณาความเป็นไปได้ก่อนจัดทำรายละเอียดโครงการเพื่อนำเสนอผู้บริหารในขั้นต่อไป
2. เมื่อบริษัทมีความสนใจที่จะดำเนินงานก่อสร้างและพัฒนาโครงการบริเวณใด บริษัทจะศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการโดยการสำรวจสถานะตลาด อุปทาน และความต้องการของลูกค้าในพื้นที่เป้าหมายที่จะดำเนินโครงการ หลังจากนั้นบริษัทจึงจะดำเนินการเจรจาซื้อที่ดินจากเจ้าของที่ดินหรือนายหน้าขายที่ดิน

เนื่องจากที่ดินในปัจจุบันมีแนวโน้มที่จะปรับราคาเพิ่มขึ้นจึงทำให้การนำที่ดินเปล่าที่บริษัทและบริษัทย่อยเป็นเจ้าของอยู่แล้วมาพัฒนาโครงการมีต้นทุนค่าที่ดินต่ำกว่า อย่างไรก็ตาม สำหรับทั้ง 2 กรณี สายงานกลุ่มพัฒนาธุรกิจจะเป็นผู้รับผิดชอบจัดทำการศึกษาความต้องการของตลาด รวมทั้งจัดทำรายงานการศึกษาคือความเป็นไปได้และนำเสนอให้แก่ผู้บริหารของบริษัทเพื่ออนุมัติตามเงื่อนไขการยอมรับหรือปฏิเสธโครงการซึ่งเป็นข้อกำหนดที่บริษัทได้กำหนดไว้ล่วงหน้า อาทิเช่น การกำหนดอัตราค่าไถ่ที่ดิน ต้นทุนผลตอบแทนของโครงการ ฯลฯ ทั้งนี้ขอบเขตหน้าที่และความรับผิดชอบของฝ่ายพัฒนาธุรกิจครอบคลุมถึง

- ☐ สายงานวางแผนและพัฒนาโครงการ ทำหน้าที่ดูแลการสำรวจความต้องการของตลาดโดยใช้ข้อมูลจากหน่วยงานภายใน/ จัดหาข้อมูลจากบริษัทผู้เชี่ยวชาญภายนอก ประสานงานกับทีมบริหารจัดการงานก่อสร้างเพื่อจัดทำรายงานการศึกษาความเป็นไปได้ จัดเตรียมงบประมาณของโครงการในภาพรวม และ วางแผนการขายและการผลิต
- ☐ สายงานออกแบบ กำหนดแนวทาง ลักษณะ และรูปแบบของบ้าน ทาวน์เฮาส์ และคอนโดมิเนียม สำหรับโครงการที่ได้รับอนุมัติแล้วจากผู้บริหาร และร่วมมือกับบริษัทออกแบบภายนอก (Outsource) เพื่อพัฒนาแบบสำหรับโครงการใหม่
- ☐ สายงานโฆษณา ประชาสัมพันธ์ และบริหารงานขาย จัดทำแผนเพื่อกำหนดรูปแบบการขาย (Theme) ประเภทสื่อ และบริหารจัดการงบประมาณด้านการขาย การตลาดและประชาสัมพันธ์ของทั้งบริษัทและโครงการ

การบริหารจัดการงานก่อสร้างจะอยู่ภายใต้การดูแลของกลุ่มปฏิบัติการซึ่งแบ่งการบริหารออกเป็น

- ☐ สายงานบริหารงานก่อสร้าง (ส่วนกลาง) ทำหน้าที่เป็นหน่วยงานกลางในการจัดทำรายการวัตถุดิบ คำนวณราคาต้นทุนค่าก่อสร้าง จัดประกวดราคา สรรหาผู้รับเหมาที่มีความชำนาญเฉพาะด้าน จัดซื้อวัสดุหลักที่ใช้ในการก่อสร้าง และดำเนินการยื่นขอใบอนุญาตก่อสร้าง
- ☐ สายงานบริหารโครงการ (โซน) ทำหน้าที่ดูแลและดำเนินการก่อสร้างให้เป็นไปตามแผนและกรอบงบประมาณที่กำหนดไว้ คัดเลือกผู้รับเหมารายย่อยควบคุมคุณภาพและตรวจรับงานโครงการต่าง ๆ

- ☐ สายงานนิติกรรมและโอนกรรมสิทธิ์ สนับสนุนกลุ่มงานบริหารจัดการงานก่อสร้างด้านการส่งมอบและโอนกรรมสิทธิ์บ้าน ทาวน์เฮ้าส์ และคอนโดมิเนียมที่สร้างแล้วเสร็จ รวมทั้งประสานติดต่อกับหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้อง

2.3.1 การจัดซื้อที่ดินและวัสดุก่อสร้าง

ที่ดิน

ที่ดินเป็นทำเลที่ตั้งของโครงการซึ่งเป็นหนึ่งในปัจจัยสำคัญที่กลุ่มเป้าหมายใช้ในการตัดสินใจเลือกซื้อที่อยู่อาศัย และเป็นต้นทุนหลักในการดำเนินธุรกิจของบริษัท บริษัทจึงให้ความสำคัญต่อการจัดซื้อที่ดินเป็นอย่างมากโดยการพิจารณาที่ดินที่มีศักยภาพ ในทำเลที่ตั้งที่มีระบบสาธารณูปโภคของรัฐรองรับ บริษัทมีแนวทางในการรวบรวมที่ดินเพื่อใช้ในการพัฒนาโครงการ โดยขั้นตอนการอนุมัติการจัดซื้อที่ดินนั้นจะเริ่มจากการขออนุมัติงบประมาณการจัดซื้อที่ดินรวมจากคณะกรรมการบริษัทในการเสนอเรื่องขออนุมัติงบประมาณประจำปี หลังจากได้รับอนุมัติงบประมาณแล้วจึงเริ่มจัดซื้อที่ดินแต่ละแห่งโดยผ่านประธานกรรมการบริหารและคณะทำงานร่วม (ประกอบด้วยฝ่ายออกแบบ ฝ่ายก่อสร้าง ฝ่ายการตลาด และฝ่ายงบประมาณ) โดยจะพิจารณาเรื่องทำเลและศักยภาพในการพัฒนาเป็นหลัก สำหรับการติดต่อซื้อที่ดินมีทั้งซื้อจากเจ้าของที่ดินโดยตรงหรือผ่านตัวแทน โดยตัวแทนในการรวบรวมที่ดินของบริษัทนั้นมีทั้งตัวแทนที่เป็นบุคคลภายนอกและพนักงาน/ผู้บริหารของบริษัท เนื่องจากการรวบรวมที่ดินในการพัฒนาโครงการมีทั้งในเขตกรุงเทพฯ ปริมณฑลและต่างจังหวัด และตัวแทนแต่ละรายจะมีความชำนาญเฉพาะเขตพื้นที่ของตน การมีตัวแทนจัดซื้อที่ดินที่หลากหลายจึงช่วยให้บริษัทสามารถจัดซื้อที่ดินที่มีศักยภาพในการพัฒนาโครงการในราคาที่ไม่สูงจนเกินไป และเป็นการเพิ่มประสิทธิภาพและลดระยะเวลาในการจัดหาที่ดินอีกด้วย

การแข่งขันในปัจจุบันเป็นการแข่งขันระหว่างผู้ประกอบการรายใหญ่ ซึ่งส่วนใหญ่ไม่มีข้อจำกัดทางการเงิน ดังนั้น แนวทางการปฏิบัติโดยทั่วไปของอุตสาหกรรมจึงนิยมทำสัญญาจะซื้อจะขายในนามของตัวแทนกับเจ้าของที่ดิน โดยเงื่อนไขในสัญญานั้นจะสามารถโอนให้กับบุคคล/นิติบุคคลอื่นได้ ทำให้สามารถโอนกรรมสิทธิ์เป็นชื่อบริษัทเมื่อจ่ายเงินส่วนที่เหลือเรียบร้อยแล้ว ทั้งนี้ตัวแทนในการรวบรวมที่ดินให้บริษัทเป็นบุคคลที่บริษัทไว้วางใจ และได้ทำธุรกิจต่อเนื่องให้บริษัทมาเป็นเวลานาน อย่างไรก็ตาม เพื่อป้องกันกรณีที่ตัวแทนก่อให้เกิดความเสียหายกับบริษัท บริษัทจึงกำหนดให้มีการทำสัญญาระหว่างตัวแทนกับบริษัทเมื่อบริษัทหรือบริษัทย่อยจ่ายเงินทดรองจ่ายล่วงหน้าค่าซื้อที่ดินให้กับตัวแทนในการรวบรวมซื้อที่ดินซึ่งสัญญาดังกล่าวจะมีผลบังคับทางกฎหมายให้บริษัทสามารถเรียกร้องเงินจ่ายล่วงหน้าค่าซื้อที่ดินคืนจากตัวแทนได้หากตัวแทนไม่ปฏิบัติตามสัญญาในการรวบรวมที่ดินของบริษัทและบริษัทย่อย ทั้งนี้ บริษัทจะจ่ายค่านายหน้าให้กับตัวแทนที่เป็นบุคคลภายนอกเท่านั้นในอัตราเท่ากับร้อยละ 3 ซึ่งเป็นอัตราตามปกติทั่วไป

วัสดุก่อสร้าง

โดยทั่วไปแล้ว ผู้รับเหมาโครงการจะเป็นผู้จัดหาซื้อเองโดยตรง ยกเว้นวัสดุบางชนิดที่ต้องใช้ปริมาณมาก หรือวัสดุก่อสร้างที่มีราคาแพง ซึ่งบริษัทต้องการควบคุมคุณภาพและรูปแบบให้ได้มาตรฐานตามที่กำหนด และเพื่อประโยชน์ในการบริหารต้นทุนวัสดุก่อสร้างจากการสั่งซื้อจำนวนมาก อาทิ เสาเข็ม ประตู-หน้าต่าง อลูมิเนียม บัมบ้า หรือกระเบื้อง เป็นต้น โดยบริษัทมีนโยบายในการจัดซื้อวัสดุเองเพิ่มมากขึ้นได้แก่ การจัดซื้อ งานคอนกรีต,งานเหล็ก

เสริมคอนกรีตและงานสุขภัณฑ์เอง ซึ่งเราสามารถลดต้นทุนการก่อสร้างลงไปได้มาก โดยบริษัทจะเป็นผู้จัดหาวัสดุดังกล่าวเอง เพื่อลดภาระของผู้รับเหมาและจัดหาวัสดุในราคาที่ต่ำกว่าผู้รับเหมาดำเนินการซื้อเอง วัสดุที่บริษัทสั่งซื้อส่วนใหญ่มักจะใช้ในขั้นตอนการก่อสร้างที่สามารถแยกจากขั้นตอนการทำงานของผู้รับเหมาได้อย่างชัดเจน ทำให้บริษัทสามารถควบคุมงานก่อสร้างของผู้รับเหมาได้ด้วย

บริษัทได้ดำเนินนโยบาย เพื่อความลดความเสี่ยงของราคาวัสดุก่อสร้างที่ผันผวน โดยดำเนินการจัดซื้อ วัสดุก่อสร้างประเภทเหล็กเสริมคอนกรีต วัสดุประเภทโครงสร้างสำเร็จรูป อุปกรณ์สำหรับงานคอนโด เป็นต้น โดยบริษัทใช้กลยุทธ์ในการจัดซื้อจัดจ้างทั้งระยะสั้น และระยะยาว มีระยะเวลาตั้งแต่ 1 เดือนจนถึง 1 ปีโดยมีการติดตามสถานการณ์ของวัสดุก่อสร้างต่าง ๆ ในตลาดอย่างใกล้ชิด ทำให้บริษัทสามารถควบคุมราคาและลดความเสี่ยงจากราคาวัสดุที่ผันผวนได้ อีกทั้ง ปริมาณวัสดุที่จัดซื้อจัดจ้างโดยส่วนมากจะมีปริมาณมาก จึงทำให้บริษัทสามารถต่อรองราคา และลดต้นทุนค่าก่อสร้างให้ได้ต่ำลงได้

2.3.2 การบริหารงานก่อสร้างและเทคโนโลยีการก่อสร้าง

ปัจจุบันบริษัทได้พิจารณาเลือกใช้ระบบการผลิตที่เหมาะสมในแต่ละโครงการตามลักษณะโครงการเพื่อความเร็วและเพิ่มประสิทธิภาพการแข่งขันในด้านการผลิต โดยสามารถแบ่งเป็น

โครงการทาวน์เฮ้าส์ บ้านแฝด บ้านเดี่ยว บริษัทไม่มีข้อจำกัดใดในกระบวนการผลิตบ้านเดี่ยว โดยบริษัทใช้วิธีการจ้างผู้รับเหมาภายนอกเป็นผู้ก่อสร้างงานโครงการของบริษัท การจัดหาผู้รับเหมาส่วนใหญ่จะเป็นผู้รับเหมาขนาดกลาง และผู้รับเหมาขนาดใหญ่ เพื่อให้งานที่แต่ละผู้รับเหมารับผิดชอบมีความสอดคล้องกับขนาดและเงินลงทุน และเพื่อให้ได้บ้านที่มีคุณภาพเป็นไปตามมาตรฐานที่บริษัทกำหนด บริษัทมีระเบียบและขั้นตอนการคัดเลือกผู้รับเหมาโดยพิจารณาจากผู้รับเหมาที่มีความชำนาญมีประสบการณ์ และมีความพร้อมในการลงทุนโดยการว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านในแต่ละแบบจะเป็นราคามาตรฐานเดียวกันสำหรับผู้รับเหมาแต่ละราย ตลอดจนมีการติดตามประเมินผลงานทั้งด้านคุณภาพและส่งมอบงานตรงเวลา เพื่อปรับขึ้นและเพิ่มวงเงินในการพิจารณาสั่งจ้างอย่างเท่าเทียมกัน

ตลอดปีที่ผ่านมาเพื่อลดระยะเวลาการก่อสร้างและปัญหาต้นทุนแรงงานที่อาจจะเกิดขึ้น บริษัทได้ร่วมกับบริษัท เซ็นตอร์ ออฟ สแตนดาร์ด ฟริคาสท์ จำกัด (CSP) และบริษัท เพอร์เฟค ฟริแฟบ จำกัด (**เพอร์เฟค ฟริแฟบ**) ดำเนินการเพิ่มกำลังผลิต และ ประกอบติดตั้ง โครงสร้าง ระบบขึ้นส่วนสำเร็จรูป ซึ่งเป็นส่วนประกอบของ บ้านพักอาศัย ทาวน์เฮ้าส์ และ รั้วโครงการ และขึ้นส่วนสำหรับคอนโดมิเนียม

โครงการคอนโดมิเนียม บริษัทให้ความสำคัญในทุกขั้นตอนตั้งแต่การคัดเลือกผู้รับเหมาที่มีประสบการณ์มีความพร้อมในการลงทุน มีทีมงานที่มีประสิทธิภาพ โดยบริษัทมีทีมประสานงานอย่างใกล้ชิด รวมทั้งบริษัทได้ว่าจ้างบริษัทภายนอกมาทำหน้าที่ที่ปรึกษาการก่อสร้าง (Construction Consultant) ซึ่งจะทำหน้าที่ร่วมกับผู้จัดการโครงการและวิศวกรโครงการเพื่อกำกับดูแลการก่อสร้างให้เป็นไปตามหลัก วิศวกรรมศาสตร์และ มาตรฐาน ทั้งด้านคุณภาพ ระยะเวลาการก่อสร้างและความปลอดภัย โดยโครงการคอนโดมิเนียมของบริษัท ได้เลือกใช้บริษัท อิตาเลียนไทย จำกัด (มหาชน) ,บริษัท เจ ดับบลิว เอส คอนสตรัคชั่น จำกัดและบริษัท แสงฟ้าก่อสร้าง จำกัด ฯลฯ ซึ่งเป็นบริษัทที่มีชื่อเสียงและมีระดับมาตรฐานการก่อสร้าง เป็นผู้รับเหมาหลัก โดยในระหว่างการก่อสร้างโครงการบริษัทจะมีทีมงานวิศวกร และผู้ควบคุมการก่อสร้างให้เป็นไปตามมาตรฐานทุกขั้นตอน มีหน่วยงานควบคุมมาตรฐานกลาง

และวิศวกรที่ปรึกษาที่จะคอยดูแลรักษามาตรฐานการก่อสร้าง โดยบริษัทได้รับมาตรฐานการรับรอง ISO 9001-2008 ซึ่งเป็นมาตรฐานสากลและช่วยเพิ่มความมั่นใจว่าบริษัทจะสามารถส่งมอบผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพให้กับลูกค้า

เทคโนโลยีการก่อสร้าง

ธุรกิจสังหาริมทรัพย์เป็นธุรกิจที่มีการเติบโตอย่างรวดเร็วเป็นอย่างมากและการแข่งขันระหว่างผู้ประกอบการที่เพิ่มสูงในช่วง 2 – 3 ปีที่ผ่านมาได้ส่งผลให้เกิดภาวะขาดแคลนแรงงาน ซึ่งภาวะดังกล่าวมีแนวโน้มที่จะรุนแรงมากขึ้น ดังนั้นเพื่อลดการพึ่งพิงแรงงาน บริษัทได้นำเทคโนโลยีการก่อสร้างสมัยใหม่เข้ามาผสมผสานการก่อสร้างแบบเดิม

ระบบการก่อสร้างด้วยคอนกรีตหล่อสำเร็จรูป (Precast Concrete System) คือระบบการผลิตและก่อสร้างเชิงอุตสาหกรรม โดยแบ่งชิ้นส่วนโครงสร้างของอาคารเป็นชิ้น ๆ แล้วทำการหล่อเป็นชิ้นส่วนคอนกรีตสำเร็จรูป (Precast Concrete Panel) ในโรงงาน จากนั้นจึงขนส่งชิ้นส่วนต่าง ๆ ไปติดตั้งยังสถานที่ก่อสร้าง การใช้ระบบนี้ทำให้การก่อสร้างเป็นไปด้วยความรวดเร็ว ลดงานที่ต้องทำต่อในสถานที่ก่อสร้างลง และสามารถควบคุมคุณภาพได้ดีเนื่องจากการควบคุมการผลิตในโรงงาน

นอกจากนี้โครงสร้างคอนกรีตสำเร็จรูปของกลุ่มบริษัทยังมีความแข็งแรงทนทาน เนื่องจากใช้ระบบผนังรับน้ำหนัก (Load Bearing Wall) เป็นโครงสร้างแทนเสา เมื่อเทียบกันแล้วพื้นที่หน้าตัดของผนังรับน้ำหนักมีมากกว่าพื้นที่หน้าตัดของเสาโครงสร้างในระบบการก่อสร้างทั่วไปหลายเท่าตัว ผนังเกือบทั้งหมดของอาคารถูกใช้เป็นระบบโครงสร้างรับและถ่ายน้ำหนักลงสู่ฐานราก จึงมั่นใจได้ในเรื่องของความแข็งแรงทนทาน ในส่วนของรอยต่อของแผ่นผนังคอนกรีตสำเร็จรูป จะมีการเทคอนกรีตลงในร่องระหว่างผนัง ซึ่งถูกออกแบบมาให้ทำการถ่ายแรงระหว่างแผ่นผนัง และทำหน้าที่ในการป้องกันน้ำซึมผ่านไปในตัว

ด้านคุณภาพและความสวยงามสามารถทำได้ดี เนื่องจากใช้แบบหล่อที่แข็งแรง เรียบ ตรง ประกอบกับการควบคุมคุณภาพที่ดีในโรงงาน ทำให้ชิ้นส่วนที่หล่อสำเร็จนั้นมีความเรียบ ได้แนว และขนาดถูกต้อง มีความคลาดเคลื่อนต่ำ เมื่อเทียบกับระบบการก่อสร้างทั่วไป

นอกจากนี้ยังมีข้อดีอื่น ๆ ของการใช้ระบบการก่อสร้างด้วยคอนกรีตสำเร็จรูปอีก อาทิเช่น การลดงานก่อสร้างในสถานที่ก่อสร้างลง ทำให้ลดการสูญเสียของวัสดุ ลดที่กองเก็บวัสดุหน้างานทำให้สถานที่ดูเรียบร้อยสะอาดตา ลดการใช้แรงงาน ควบคุมเวลาและต้นทุนได้ดี อย่างไรก็ตาม ข้อจำกัดของการใช้ระบบนี้ได้แก่ การลงทุนที่ค่อนข้างสูง เนื่องจากต้องมีการลงทุนในโรงงานและเครื่องจักร จำเป็นต้องใช้เครื่องจักรในการติดตั้ง

ระบบโครงสร้างอาคารที่หล่อด้วย Tunnel Form เป็นระบบโครงสร้างที่มีลักษณะคล้ายอุโมงค์ โดยแบบหล่อประกอบด้วยผนังและพื้นเป็นรูปตัวยูคว่ำและมีการเทคอนกรีตผนังรับน้ำหนักและพื้นพร้อมกัน ภายในผนังจะมีการติดตั้งท่อสายไฟและท่อประปาไว้ ดังนั้นโครงสร้าง Tunnel Form จึงเป็นระบบที่มีประสิทธิภาพสูงสำหรับโครงการที่มีการก่อสร้างที่มีลักษณะเหมือนกัน เช่น ที่อยู่อาศัย โรงแรม รวมทั้งสิ่งปลูกสร้างที่ใช้ระบบนี้จะมีความแข็งแรงและสามารถต้านทานแรงแผ่นดินไหวได้ดี



2.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทและบริษัทย่อยมีภาระผูกพันที่จะต้องส่งมอบสินค้าให้กับผู้ซื้อบ้านและคอนโดมิเนียม ตามที่ระบุในสัญญาซื้อขาย โดยแบ่งเป็นภาระผูกพันในแต่ละโครงการ ดังนี้

ชื่อโครงการ	พัฒนาโครงการโดย	งานค้างส่งมอบ	
		หน่วย	ล้านบาท
Brand Master Piece	-		
เพอร์เฟก มาสเตอร์พีซ รัตนาธิเบศร์	PF	2	31.80
เพอร์เฟก มาสเตอร์พีซ เลคไซด์ รังสิต	PF	3	74.88
มณีนีมา มาสเตอร์พีซ เอ็กซ์คลูซีฟ (ส่วนขยาย)	PF	1	6.83
เพอร์เฟก มาสเตอร์พีซ สุขุมวิท 77	EP	2	86.47
Brand Perfect Place	-		
เพอร์เฟก เฟลส 2-3 รัตนาธิเบศร์	PF	3	16.38
เพอร์เฟก เฟลส 4 ราชพฤกษ์	PF	2	11.95
เพอร์เฟก เฟลส รังสิต	PF	1	5.18
เพอร์เฟก เฟลส รังสิต 2	PF	1	3.75
เพอร์เฟก เฟลส แจ้งวัฒนะ	PF	7	43.28
เพอร์เฟก เฟลส รามคำแหง-สุววรรณภูมิ (Lake zone 2)	PF	0	-
เพอร์เฟก เฟลส รามคำแหง-สุววรรณภูมิ 2	PF	0	-
เพอร์เฟก เฟลส รามคำแหง-สุววรรณภูมิ 3	PF	7	52.79
เพอร์เฟก เฟลส พัฒนาการ-ศรีนครินทร์	PF	3	19.95

ชื่อโครงการ	พัฒนาโครงการโดย	งานค้างส่งมอบ	
		หน่วย	ล้านบาท
เพอร์เฟค เฟส สุธุมวิท 77-สุวรรณภูมิ	EP	15	96.35
เพอร์เฟค เฟส เชียงใหม่	RN 9	9	43.08
Brand Maneerin / Perfect Park	-		
เพอร์เฟค พาร์ค พระราม 5-บางใหญ่	PF	12	51.56
เพอร์เฟค พาร์ค รังสิต	PF	2	7.85
เพอร์เฟค พาร์ค ราชพฤกษ์	PF	9	38.24
เพอร์เฟค พาร์ค สุวรรณภูมิ	EP	18	80.06
เพอร์เฟค พาร์ค บางบัวทอง	RN 9	8	33.06
Brand The Villa / The Metro ¹	-		
เดอะ วิลล่า รัตนาธิเบศร์	PF	0	-
เดอะ เมโทร รัตนาธิเบศร์	PF	4	16.09
เดอะ เมโทร รามคำแหง	PF	9	27.65
เดอะ เมโทร พัฒนาการ-ศรีนครินทร์	PF	6	25.35
โมดิ วิลล่า - ชัยพฤกษ์	PF	3	11.34
โมดิ วิลล่า ทาวน์โฮม ชัยพฤกษ์	PF	2	5.30
เดอะ วิลล่า รามอินทรา	EP	0	-
โมดิ วิลล่า ปิ่นเกล้า-วงแหวน	EP	3	7.30
โมดิ วิลล่า - บางนา	EP	0	-
โมดิ วิลล่า ทาวน์โฮม บางนา	EP	8	18.02
โมดิ วิลล่า ทาวน์โฮม เพชรเกษม 69	EP	2	4.64
โมดิ วิลล่า ลาดกระบัง - สุวรรณภูมิ (ทาวน์โฮม)	EP	2	4.80
โมดิ วิลล่า ลาดกระบัง - สุวรรณภูมิ	RN 9	2	6.14
โมดิ วิลล่า - บางบัวทอง	RN 9	3	6.99
เมโทร ปิ่นทาวน์ บางบัวทอง	RN 9	1	4.10
Brand Metro Park / Metro Sky / Hyde ²	-		
เมโทร พาร์ค สาทร	PF	10	17.29
เดอะ สกาย สุธุมวิท	PF	86	330.23

ชื่อโครงการ	พัฒนาโครงการโดย	งานค้างส่งมอบ	
		หน่วย	ล้านบาท
เมโทร ลักซ์ พหลโยธิน	PF	140	351.50
เมโทร ลักซ์ พระราม 4	PF	297	919.97
เมโทร สกาย ประชาชื่น	PF	426	1,202.42
เมโทร ริเวอร์ฟรอนท์	PF	197	705.18
เบลล่า คอสต้า	PF	95	520.53
เมโทร ลักซ์ เกษตร	BD	222	611.19
เมโทร ลักซ์ รัชดา	BD	120	424.10
ไฮด์ สุขุมวิท	GRANDE	2	172.45
ไฮด์ สุขุมวิท 11	GRANDE	235	1,918.91
Brand I condo ²	-		
ไอคอนโด สุขุมวิท 2	BD		
ไอคอนโด สุขุมวิท 105	BD	36	58.14
ไอคอนโด สุขุมวิท 103	BD		
ไอคอนโด งามวงศ์วาน 1	BD	1	1.60
ไอคอนโด งามวงศ์วาน 2	BD	12	18.60
ไอคอนโด เพชรเกษม 39	BD	2	4.58
ไอคอนโด ศาลายา	BD	5	8.24
รวม		2,036	8,106.11

1 ทาวน์เฮ้าส์

2 คอนโดมิเนียม

PF = บริษัท พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟค จำกัด (มหาชน)

EP = บริษัท เอสเตท เพอร์เฟค จำกัด

BD = บริษัท ไบรท์ ดีเวลลอปเม้นท์ กรุงเทพฯ จำกัด

RN 9 = บริษัท เรสซิเดนซ์ นัมเบอร์ไนน์ จำกัด

GRANDE = บริษัท แกรนด์ แอสเสท ไฮเทคส์ แอนด์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน)

3. ปัจจัยความเสี่ยง

3.1 ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

ความเสี่ยงจากภาวะการแข่งขันที่สูงขึ้นของตลาดที่อยู่อาศัย

ปัจจุบันการแข่งขันในตลาดที่อยู่อาศัยยังเป็นลักษณะการแข่งขันระหว่างผู้ประกอบการรายใหญ่ซึ่งเป็นผลมาจากการที่ผู้ประกอบการรายใหญ่มีความสามารถในการปรับตัวตามสภาวะที่ตลาดมีความผันผวนสูง รวมถึงการที่ผู้ประกอบการรายใหญ่มีศักยภาพการลงทุนที่สูงกว่า และสามารถระดมทุนได้หลายช่องทางเนื่องจากได้รับความเชื่อมั่นจากนักลงทุนและสถาบันการเงิน ภาวะการแข่งขันในปัจจุบันจึงเป็นการแข่งขันของผู้ประกอบการรายใหญ่ที่ล้วนมีศักยภาพในการลงทุน บริษัทได้ตระหนักถึงปัจจัยความเสี่ยงนี้ จึงให้ความสำคัญในส่วนของการวิจัยและพัฒนาเพื่อเพิ่มขีดความสามารถของการแข่งขัน รวมถึงเน้นให้มีการศึกษาลูกค้ากลุ่มเป้าหมายอย่างละเอียดและสำรวจตลาดถึงความต้องการด้านต่าง ๆ โดยบริษัทได้ให้ความสำคัญในการพิจารณาทำเลที่ตั้งโครงการ รูปแบบโครงการ แบบบ้าน แบบคอนโดมิเนียม พื้นที่ใช้สอย ความคุ้มค่า การกำหนดราคาแบ่งกลุ่มลูกค้าเป้าหมายอย่างชัดเจน นอกจากนี้บริษัทได้ดำเนินนโยบายทางการเงินร่วมกับสถาบันการเงินเพื่อช่วยเพิ่มศักยภาพด้านกำลังซื้อและลดภาระการผ่อนชำระของผู้บริโภคซึ่งสามารถช่วยเพิ่มความสามารถในการแข่งขันระหว่างบริษัทกับผู้ประกอบการรายใหญ่อื่น ๆ ได้

ความเสี่ยงจากการสร้างบ้านก่อนขาย และการจัดหาเงินทุนเพื่อพัฒนาโครงการของบริษัท

การที่บริษัทมีนโยบายที่จะสร้างบ้านและทาวน์เฮ้าส์ก่อนการขายจะส่งผลให้บริษัทต้องใช้เงินทุนล่วงหน้าในการก่อสร้างที่อยู่อาศัยสูงมากขึ้นกว่าเดิม เนื่องจากไม่ได้รับเงินจากลูกค้ามาเป็นเงินทุนหมุนเวียนในระหว่างการก่อสร้างรวมทั้งความไม่แน่นอนของปัจจัยที่อาจส่งผลกระทบต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย อาทิเช่น (1) ความเชื่อมั่นในการบริโภคและกำลังซื้อของผู้บริโภคซึ่งเปลี่ยนแปลงตามสภาวะเศรษฐกิจของประเทศไทยและเศรษฐกิจโลก (2) อัตราดอกเบี้ยที่อยู่อาศัยและนโยบายการปล่อยสินเชื่อของธนาคารพาณิชย์ และ (3) การสนับสนุนจากภาครัฐ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อกำลังซื้อและการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย บริษัทจึงมีความเสี่ยงจากการที่สร้างบ้านก่อนขายเสร็จแล้วไม่สามารถขายบ้านที่สร้างเสร็จได้ อันจะส่งผลให้บริษัทมีภาระต้นทุนสินค้าคงเหลือในปริมาณสูง ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อสภาพคล่องและความสามารถในการสร้างกำไรของบริษัท

บริษัทได้ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าวจึงได้กำหนดให้มีมาตรการต่างๆ ดังนี้

1. บริษัทได้กำหนดให้มีการศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภคโดยสำรวจความคิดเห็นของลูกค้าที่เข้าชมโครงการในด้านงบประมาณราคาที่พักอาศัย แบบที่พักอาศัย ขนาดที่ดิน เป็นต้น รวมทั้งใช้ข้อมูลการขายโครงการในอดีตในการวิเคราะห์ความต้องการของลูกค้า เนื่องจากบริษัทเป็นผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์รายใหญ่ และอยู่ในอุตสาหกรรมมานานเป็นระยะเวลามากกว่า 30 ปี จึงมีความได้เปรียบทั้งในด้านข้อมูลทางการตลาด ความรู้ ประสบการณ์และความเข้าใจในความต้องการของลูกค้ากลุ่มเป้าหมายเป็นอย่างดี
2. สำหรับแต่ละโครงการ บริษัทจะแบ่งแผนงานก่อสร้างบ้าน และ/หรือ ทาวน์เฮ้าส์ออกเป็นเฟสย่อยๆ และจะทยอยว่าจ้างผู้รับเหมาให้ดำเนินการก่อสร้างบ้านตามที่บริษัทได้วางแผนงานไว้ โดยบริษัทให้ความสำคัญในการพิจารณาการวางแผนการก่อสร้างและสั่งสร้าง โดยพิจารณาสั่งสร้างบ้านให้เหมาะสมกับการขาย โดยมีการกำหนดสินค้าคงเหลือขั้นต่ำ (Minimum Stock) และพิจารณาสั่งสร้างเพื่อให้มีค่าเฉลี่ยของ

สินค้าคงเหลือในแต่ละช่วงเวลาเป็นไปตามที่บริษัทกำหนดไว้ เพื่อให้มีบ้านพร้อมอยู่และมีบ้านระหว่างการก่อสร้างในจำนวนที่เหมาะสม ในกรณีที่ยอดขายไม่เป็นไปตามประมาณการ บริษัทจะสามารถปรับแผนการก่อสร้างได้อย่างรวดเร็ว หรือในกรณีที่ความต้องการของกลุ่มลูกค้ามีการเปลี่ยนแปลงอย่างมีนัยสำคัญ บริษัทก็จะสามารถปรับรูปแบบและขนาดของบ้านและทาวน์เฮาส์ให้ตรงกับความต้องการที่เปลี่ยนไปได้ หรือในกรณีที่ความสามารถในการซื้อของลูกค้าเปลี่ยนไป บริษัทก็จะสามารถปรับขนาดพื้นที่บ้านให้มีราคาขายต่อหน่วยที่เหมาะสมกับกำลังซื้อของลูกค้าเป้าหมายได้เช่นเดียวกัน

3. สำหรับการพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียม แม้ว่าบริษัทจะได้รับเงินทุนบางส่วนจากเงินค้ำของลูกค้ำ และสามารถนำมาใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน การพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมก็ยังจำเป็นต้องใช้เงินลงทุนค่อนข้างมากโดยบริษัทได้ให้ความสำคัญในการบริหารเงินลงทุน โดยจัดแบ่งรูปแบบ คอนโดมิเนียมเป็น 2 ประเภท คือ คอนโดมิเนียมประเภทสูงไม่เกิน 8 ชั้น (Low Rise) และคอนโดมิเนียมประเภทสูงเกิน 8 ชั้น (High Rise) ซึ่งระยะเวลาการก่อสร้างของคอนโดมิเนียม Low Rise จะอยู่ที่ 12 ถึง 14 เดือน ส่วนการก่อสร้างคอนโดมิเนียม High Rise จะอยู่ที่ 18 ถึง 24 เดือน บริษัทได้มีการวางแผนจัดสรรส่วนระหว่างโครงการประเภท Low Rise และ High Rise ให้เหมาะสมต่อการบริหารงานก่อสร้างและสอดคล้องกับการขาย การรับรู้รายได้ และการจัดหาเงินสนับสนุนจากสถาบันการเงิน
4. บริษัทมีแผนการจัดหาแหล่งเงินทุนที่ชัดเจนสำหรับแต่ละโครงการ ซึ่งในอดีตการเปิดขายโครงการต่าง ๆ ของบริษัทก็ได้รับการตอบรับเป็นอย่างดีจากผู้บริโภคมาโดยตลอด ทำให้บริษัทและบริษัทย่อยได้รับพิจารณาอนุมัติเงินกู้ยืมระยะยาวเพื่อสนับสนุนการพัฒนาโครงการจากสถาบันการเงินที่มั่นใจในศักยภาพของโครงการ ตลอดจนความต้องการเงินทุนหมุนเวียนที่เพิ่มสูงขึ้นจากการพัฒนาโครงการใหม่ ไม่ได้ก่อให้เกิดปัญหาในการชำระหนี้คืนให้แก่เจ้าหนี้ของบริษัท เนื่องจากบริษัทสามารถนำเงิน (กำไร) ที่ได้รับจากการขายบ้านและที่ดินในโครงการอื่น ๆ มาใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนประกอบด้วย (พิจารณาเพิ่มเติมในหัวข้อความเสี่ยงจากการเข้าถึงแหล่งเงินทุน ความสามารถในการชำระหนี้)

ความเสี่ยงจากปัญหาด้านการเมืองและภาวะเศรษฐกิจ

ความไม่แน่นอนของสถานการณ์ทางการเมืองและการชะลอตัวทางเศรษฐกิจส่งผลให้กำลังซื้อของผู้บริโภคลดต่ำลงและธนาคารพาณิชย์เข้มงวดมากขึ้นในการอนุมัติสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย ส่งผลกระทบต่อความต้องการอสังหาริมทรัพย์เพื่อที่อยู่อาศัยของผู้บริโภค ซึ่งส่งผลโดยตรงต่อการขายและการโอนกรรมสิทธิ์ของโครงการอสังหาริมทรัพย์ต่าง ๆ

และเมื่อคำนึงถึงประเด็นที่กล่าวมาแล้วข้างต้น บริษัทได้มีการวางแผนและปรับกลยุทธ์เพื่อให้สอดคล้องกับภาวะเศรษฐกิจและสถานการณ์ทางการเมืองในช่วงนั้น ๆ อาทิเช่น บริษัทให้ความสำคัญกับการเปิดโครงการ การซื้อที่ดินใหม่ การก่อสร้าง และการบริหารกระแสเงินสดของบริษัทโดยจะพัฒนาโครงการให้สอดคล้องกับสภาวะในช่วงดังกล่าว เช่น บริษัทจะวางแผนก่อสร้างให้สอดคล้องกับอัตราการขายเพื่อมิให้มีสินค้าคงเหลือมากเกินไป และจะชะลอการเปิดโครงการรวมถึงการซื้อที่ดินใหม่ เพื่อจะบริหารกระแสเงินสดได้อย่างมีประสิทธิภาพ และลดความเสี่ยงจากความไม่แน่นอนจากสถานการณ์ทางการเมืองและภาวะเศรษฐกิจ รวมทั้งการบริหารต้นทุน และการทำการตลาดเพื่อกระตุ้นยอดขายและรายได้ในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ทุกประเภทของบริษัท

ความเสี่ยงจากการทรุดโทรมหรือล้าสมัยของบ้าน ทาวน์เฮ้าส์ และคอนโดมิเนียมคงเหลือ

บริษัทและบริษัทย่อยได้มีการกำหนดราคาขายและระยะเวลาขายโครงการแต่ละโครงการไว้ล่วงหน้าซึ่งจะสอดคล้องกับการก่อสร้างสำหรับแต่ละโครงการ ทั้งนี้หากบริษัทไม่สามารถขายได้ตามที่คาดการณ์ไว้ก็จะส่งผลให้บริษัทและบริษัทย่อยมีจำนวนหน่วยของโครงการบ้าน ทาวน์เฮ้าส์ และคอนโดมิเนียมคงเหลือ และอาจทำให้บริษัทและบริษัทย่อยมีความเสี่ยงกับบ้าน ทาวน์เฮ้าส์ หรือคอนโดมิเนียมที่การออกแบบล้าสมัยหรือทรุดโทรมซึ่งก่อให้เกิดค่าใช้จ่ายในการตกแต่ง ซ่อมแซม บำรุงรักษาเพื่อให้อยู่ในสภาพที่สวยงาม หรืออาจทำให้ต้องขายในราคาต่ำกว่าต้นทุนในที่สุด

อย่างไรก็ดี บริษัทมีความมั่นใจว่าโครงการบ้าน ทาวน์เฮ้าส์ และคอนโดมิเนียมของบริษัทและบริษัทย่อยจะได้รับการตอบรับเป็นอย่างดีจากลูกค้าเนื่องจากโครงการของกลุ่มบริษัทมีจุดขายที่น่าสนใจและมีการกำหนดแผนการขายที่เหมาะสมกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ประกอบกับโครงการตั้งอยู่ในทำเลที่ดี ราคาเหมาะสมกับคุณภาพ ทำให้ที่ผ่านมากลุ่มบริษัทสามารถขายโครงการและรับรู้รายได้ใกล้เคียงกับประมาณการที่วางไว้ หรือในกรณีที่บริษัทมีความต้องการที่จะกระตุ่นยอดขายสำหรับบางโครงการ บริษัทก็จะมีการปรับกลยุทธ์การโฆษณาประชาสัมพันธ์ และเพิ่มโปรโมชั่นการขาย อาทิเช่น การพิจารณาลดราคาสำหรับยูนิตสุดท้าย การส่งเสริมการขายผ่านพนักงานขายประจำโครงการ การให้ข้อเสนอหรือของแถมเพิ่มเติม เป็นต้น

3.2 ความเสี่ยงเกี่ยวกับการผลิต

ความเสี่ยงจากความผันผวนของต้นทุนในการก่อสร้าง

เนื่องจากวัสดุก่อสร้างเป็นวัตถุดิบหลักในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ ดังนั้นการเปลี่ยนแปลงของราคาต้นทุนวัสดุก่อสร้างอย่างมีนัยสำคัญ อาจส่งผลให้บริษัทมีความเสี่ยงจากต้นทุนการก่อสร้างที่ผันผวน ซึ่งบริษัทได้มีการบริหารจัดการการเพิ่มขึ้นของต้นทุนในการก่อสร้างบ้านแนวราบอย่างต่อเนื่องโดย สำหรับโครงการบ้านเดี่ยวและทาวน์เฮ้าส์ บริษัทมีมาตรการในการควบคุมและลดความเสี่ยงอันเกิดจากความผันผวนของราคาวัสดุก่อสร้างโดยจัดซื้อวัสดุก่อสร้างบางรายการจากผู้ผลิตโดยตรง จัดให้มีการประกวดราคา เพื่อเปรียบเทียบคุณภาพ การทดสอบคุณภาพวัสดุ ราคาตลาด เลือกราคาที่เหมาะสมที่สุด การหาวัสดุทดแทน เป็นต้น เพื่อลดความเสี่ยงจากการผันผวนของราคาวัสดุก่อสร้าง และยังได้รับประโยชน์จากการสั่งซื้อวัสดุก่อสร้างในปริมาณมาก (Economies of Scale) รวมทั้งได้ใช้วิธีเดียวกันนี้ในการจัดซื้อ วัสดุก่อสร้างหลายรายการสำหรับโครงการคอนโดมิเนียมด้วยเช่นกัน อาทิเช่น กระเบื้อง สุขภัณฑ์ เครื่องปรับอากาศ ฯลฯ ทำให้บริษัทมีอำนาจต่อรองกับผู้ผลิตในการกำหนดราคามากขึ้น

นอกจากนี้บริษัทจัดให้มีหน่วยงานที่ทำหน้าที่ดูแลการเปลี่ยนแปลงของราคาวัสดุก่อสร้างเป็นมาตรการรองรับราคาวัสดุก่อสร้างที่ผันผวนเพื่อให้มีการติดตามและควบคุมต้นทุนอย่างมีประสิทธิภาพอีกด้วย

ความเสี่ยงจากการขาดแคลนผู้รับเหมาและแรงงาน

บริษัทให้ความสำคัญกับผู้รับเหมาที่ร่วมงานกับบริษัท โดยบริษัทมีเกณฑ์การคัดเลือกผู้รับเหมาและมีขั้นตอนประเมินความสามารถที่มีประสิทธิภาพมีผลงานในอดีตที่น่าเชื่อถือและนำมาจัดเก็บเป็นฐานข้อมูลสำหรับการคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้างในโครงการต่าง ๆ ของบริษัทและบริษัทย่อย โดยบริษัทมีนโยบายให้การสนับสนุนมีการวางระบบการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain Management) เพื่อช่วยสนับสนุนด้านการจัดหาวัตถุดิบ

ให้แก่ผู้รับเหมา การให้ความรู้ผู้รับเหมา รวมทั้งการพิจารณาการจัดชั้นคุณภาพของผู้รับเหมาที่มีคุณภาพตามผลงาน ตลอดจนมีการปรับราคาค่าก่อสร้างตามสภาวะตลาดและวัสดุก่อสร้างที่เพิ่มขึ้นอันเป็นผลกระทบจากอัตราค่าจ้างแรงงานขั้นต่ำโดยการพิจารณาอย่างเป็นธรรม และมีมาตรฐานการตรวจสอบให้เป็นไปตามเกณฑ์ที่กำหนด อีกทั้งมีการพิจารณาจำนวนงานที่จะจัดจ้างผู้รับเหมาแต่ละรายอย่างโปร่งใส มีการจ่ายเงินตรงต่อเวลา และยังเปิดกว้างรับผู้รับเหมาใหม่เข้ามาร่วมงานกับบริษัทโดยจะพิจารณาศักยภาพและคุณสมบัติของผู้รับเหมาใหม่ซึ่งเป็นการเตรียมความพร้อมเพื่อรองรับการขยายงานและการเติบโตของบริษัทในอนาคต สิ่งเหล่านี้ได้สร้างบรรยากาศของความร่วมมือระหว่างผู้รับเหมา กับบริษัททำให้บริษัทมีความสัมพันธ์อันดีกับผู้รับเหมาที่บริษัทร่วมงานด้วยมาโดยตลอด

ปัจจุบันบริษัทและบริษัทย่อยทำสัญญาว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างทั้งขนาดกลางและขนาดเล็กจำนวนรวมมากกว่า 100 ราย โดยมีการกำหนดคุณสมบัติผู้รับเหมาและราคาก่อนที่จะมีการตกลงทำสัญญาและกำหนดระยะเวลาการส่งมอบงานที่ชัดเจน ทำให้บริษัทไม่มีความจำเป็นต้องพึ่งพิงผู้รับเหมารายใดรายหนึ่ง

ในขณะเดียวกันเพื่อป้องกันการเกิดภาวะการขาดแคลนแรงงาน บริษัทได้นำแนวคิดการก่อสร้างบ้านแบบสำเร็จรูป (Prefabrication) หรือ การก่อสร้างแบบพรีคาสท์ (Precast Construction) มาใช้โดยเพิ่มสัดส่วนการก่อสร้างบ้านแบบสำเร็จรูปเพื่อลดระยะเวลาการก่อสร้าง ทั้งนี้การก่อสร้างแบบพรีคาสท์จะใช้ผนังและชิ้นงานสำเร็จรูปซึ่งผลิตจากโรงงานมาประกอบทำให้บริษัทลดการพึ่งพาแรงงานที่มีฝีมือลงไปได้ บริษัทได้จัดตั้ง บจ. เพอร์เฟค พรีแฟบ ตั้งแต่ปี 2554 โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อดำเนินการผลิต ประกอบและติดตั้งโครงสร้างระบบขึ้นส่วนสำเร็จรูป ซึ่งเป็นส่วนประกอบของบ้านพักอาศัย ทาวน์เฮ้าส์และรั้วโครงการ ตลอดจนขึ้นส่วนสำเร็จรูปสำหรับโครงการคอนโดมิเนียม ปัจจุบัน บจ. เพอร์เฟค พรีแฟบ ได้ดำเนินการผลิตขึ้นส่วนสำเร็จรูปให้กับโครงการของบริษัทแล้วโดยมีกำลังการผลิตประมาณ 500 หลังต่อปี

นอกจากนี้บริษัทได้จัดตั้ง บจ. ยูแอนดีไอ คอนสตรัคชั่น กรุงเทพ ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 100 โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อทำธุรกิจ รับเหมาก่อสร้าง บ้านเดี่ยว บ้านแฝด ทาวน์เฮ้าส์ และ คอนโดมิเนียม Low Rise ให้เฉพาะกลุ่มบริษัท เป็นการรับงานก่อสร้างจากกลุ่มบริษัทซึ่งเป็นเจ้าของโครงการโดยตรง ซึ่งช่วยให้บริษัทสามารถควบคุมต้นทุนและระยะเวลาก่อสร้าง รวมถึง การควบคุมปริมาณ คุณภาพในการก่อสร้าง และลดความเสี่ยงจากการขาดแคลนผู้รับเหมาที่มีคุณภาพ

3.3 ความเสี่ยงด้านการบริหาร การจัดการ

ความเสี่ยงจากการค้าประกันบริษัทย่อย

บริษัทได้มีการค้าประกันวงเงินกู้ยืมให้แก่บริษัทย่อย วันที่ 31 ธันวาคม 2558 เท่ากับ 9,191.7 ล้านบาท

ทั้งนี้บริษัทอาจมีความเสี่ยงที่เกิดจากการค้าประกันให้แก่บริษัทย่อยดังกล่าว หากบริษัทย่อยไม่สามารถชำระหนี้เงินต้นและดอกเบี้ยให้กับเจ้าหนี้อื่นใดที่บริษัทได้เข้าไปค้าประกันเงินกู้ยืมได้ตามกำหนด อย่างไรก็ตามบริษัทย่อยดังกล่าวต้องจัดหาเงินกู้ยืมและวงเงินสินเชื่อเพื่อวัตถุประสงค์ในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งเป็นการประกอบธุรกิจหลักของบริษัทย่อย โดยบริษัทมีการกำหนดนโยบายในการควบคุมดูแลการดำเนินธุรกิจของบริษัทย่อยอย่างใกล้ชิด ซึ่งจะทำให้บริษัทย่อยมีผลกำไรจากผลประกอบการและกระแสเงินสดจากการดำเนินงานเพียงพอที่จะชำระคืนหนี้เงินกู้ยืม ดังนั้นความเสี่ยงจากการที่บริษัทให้การค้าประกันเงินกู้ยืมแก่บริษัทย่อยจึงอยู่ในระดับค่อนข้างต่ำ

3.4 ความเสี่ยงด้านการเงิน

ความเสี่ยงจากการเข้าถึงแหล่งเงินทุน ความสามารถในการชำระหนี้

การเติบโตของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ต้องใช้เงินทุนในการดำเนินธุรกิจเป็นจำนวนมาก บริษัทได้ดำเนินนโยบายเพิ่มสภาพคล่องในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน ด้วยการสร้างพันธมิตรทางธุรกิจกับธนาคารพาณิชย์หลายแห่ง โดยทุกโครงการของบริษัทที่ดำเนินการในปัจจุบันล้วนได้รับการสนับสนุนจากสถาบันการเงิน โดยบริษัทจะพิจารณาเปรียบเทียบข้อเสนอที่มีต้นทุนเหมาะสมที่สุด และบริษัทยังได้ใช้การระดมทุนเพื่อบริหารสภาพคล่องโดยการออกหุ้นกู้ทั้งระยะสั้นและระยะยาวที่เหมาะสมกับความต้องการใช้เงินเพื่อนำมาพัฒนาโครงการและการขยายกิจการ (รายละเอียดตามข้อมูลหลักทรัพย์และผู้ถือหุ้น) การออกหุ้นกู้ดังกล่าวได้รับการตอบรับจากตลาดเป็นอย่างดี เนื่องจากด้วยชื่อเสียงและประสบการณ์ดำเนินธุรกิจของบริษัท

ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทมีหนี้สินหมุนเวียนตามงบแสดงฐานะการเงินจำนวน 11,964.832 ล้านบาท โดยมีรายการที่สำคัญได้แก่ ส่วนของหุ้นกู้ที่ถึงกำหนดชำระภายใน 1 ปี จำนวน 10,970 ล้านบาท ส่วนของเงินกู้ยืมระยะยาวที่ถึงกำหนดชำระภายใน 1 ปี จำนวน 5,709.49 ล้านบาท รวมถึงเจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่นจำนวน 2,792.05 ล้านบาท

สำหรับเงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงินนั้น บริษัทจะชำระคืนเงินกู้ยืมระยะยาวให้แก่สถาบันการเงินตามระยะเวลาการโอนกรรมสิทธิ์ของแต่ละโครงการ โดย ณ วันที่ 31 กันยายน 2558 บริษัทและบริษัทย่อยมีโครงการที่เปิดขายในปัจจุบันมีมูลค่าโครงการคงเหลือเท่ากับ 75,168.18 ล้านบาท (สามารถศึกษารายละเอียดโครงการของบริษัทและบริษัทย่อยเพิ่มเติมในส่วนลักษณะการประกอบธุรกิจ ตารางผลิตภัณฑ์แยกตามโครงการปัจจุบัน) อีกทั้งเมื่อพิจารณาถึงเงินกู้ยืมระยะยาวตามสัญญาเงินกู้ที่ยังไม่ได้เบิกใช้ของบริษัทและบริษัทย่อย ณ วันที่ 30 ธันวาคม 2558 ที่มีวงเงินคงเหลือที่สามารถเบิกใช้ได้อีกจำนวน 11,687.34 ล้านบาท ซึ่งสามารถนำมาใช้เป็นแหล่งเงินทุนสำรองสำหรับบริษัทและบริษัทย่อยอีกทางหนึ่ง ทั้งนี้ ในการชำระคืนหนี้หุ้นกู้ที่ครบกำหนด รวมถึงเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงินนั้น ที่ผ่านมามีบริษัทจะใช้เงินทุนหมุนเวียนจากการดำเนินธุรกิจ รวมถึงการออกหุ้นกู้ชุดใหม่ ซึ่งที่ผ่านมามีบริษัทสามารถชำระหนี้ให้แก่เจ้าหนี้ทุกรายได้ตามกำหนด และสามารถที่จะดำรงอัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญได้ตามเงื่อนไขของการออกหุ้นกู้และการกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงิน

ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ย

จากการที่บริษัทต้องมีการกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงินในประเทศ เพื่อใช้เป็นเงินทุนในการพัฒนาโครงการและดำเนินงาน ดังนั้นอัตราดอกเบี้ยในตลาดเงินจึงมีผลกระทบต่อต้นทุนทางการเงินของบริษัท ถึงแม้ว่าการกู้ยืมเงินดังกล่าวของบริษัทจะคิดในอัตราดอกเบี้ยลอยตัวก็ตาม แต่เป็นการคิดอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ในระดับอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมขั้นต่ำ (MLR) หรือต่ำกว่านั้น นอกจากนี้บริษัทได้มีมาตรการลดความเสี่ยงของอัตราดอกเบี้ยที่มีความผันผวน โดยการออกหุ้นกู้ระยะยาวที่มีอัตราดอกเบี้ยคงที่ เพื่อนำไปชำระคืนเงินกู้ยืมเดิมบางส่วนที่คิดเป็นอัตราดอกเบี้ยลอยตัวและมีต้นทุนดอกเบี้ยที่สูงกว่า รวมถึงการออกตั๋วแลกเงินระยะสั้นที่มีอัตราดอกเบี้ยต่ำ เพื่อให้สามารถควบคุมต้นทุนอัตราดอกเบี้ยของบริษัทให้อยู่ในระดับเหมาะสม

สำหรับความเสี่ยงที่อาจส่งผลกระทบต่ออัตราซื้อที่อยู่อาศัยของผู้บริโภคนั้น มีผลกระทบเพียงเล็กน้อย เนื่องจากการกู้ยืมบ้านเป็นการกู้ยืมระยะยาว การปรับขึ้นลงของอัตราดอกเบี้ยจึงส่งผลกระทบต่อผ่อนชำระรายเดือนไม่มากนัก อีกทั้งผู้บริโภคได้มีการชำระเงินดาวน์ไปแล้วส่วนหนึ่ง นอกจากนี้ บริษัทก็สามารถจัดข้อเสนอพิเศษด้านอัตรา

ดอกเบี้ยร่วมกับธนาคารพาณิชย์ อีกทั้งการมีสินค้าหลายระดับราคาซึ่งเน้นที่กำลังซื้อจริงของผู้อยู่อาศัยจึงเป็นหลัก ก็เป็นส่วนที่ช่วยลดผลกระทบของความผันผวนของอัตราดอกเบี้ยที่มีต่อผู้ซื้อด้วย

ทั้งนี้ บริษัทมีภาระหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยตามงบแสดงฐานะการเงิน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 จำนวน 11,007.95 ล้านบาท แต่อย่างไรก็ตาม ภาระหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยดังกล่าว ส่วนใหญ่จะเป็นหุ้นกู้ และตัวแลกเงิน ระยะสั้นที่มีอัตราดอกเบี้ยคงที่ ซึ่งหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยที่จะได้รับผลกระทบ หากอัตราดอกเบี้ยเพิ่มขึ้น คือ เงินกู้ ประเภท Project Finance ซึ่งมีจำนวน 5,709.49 ล้านบาท โดยถ้าอัตราดอกเบี้ยเพิ่มขึ้นร้อยละ 1 บริษัทจะมีภาระดอกเบี้ยเพิ่มขึ้นประมาณ 57 ล้านบาท

ความเสี่ยงเนื่องจากการที่ต้องดำรงอัตราส่วนหนี้สินสุทธิต่อส่วนของผู้ถือหุ้นไม่เกิน 2.0: 1

จากการที่บริษัทมีความเสี่ยงจากการดำรงอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นไม่เกิน 2.0:1 ในช่วงระยะเวลาที่ผ่านมา ขณะนี้บริษัทได้มีการบริหารจัดการหนี้สินและสามารถลดอัตราส่วนดังกล่าวลง โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทมีอัตราส่วนหนี้สินสุทธิต่อส่วนของผู้ถือหุ้นเท่ากับ 1.58:1

* จำนวนรวมของหนี้สินสุทธิ หมายถึง หนี้สินรวมตามที่ปรากฏในงบแสดงฐานะการเงินรวมที่ได้ตรวจสอบหรือสอบทาน โดยผู้สอบบัญชีแล้ว โดยเป็นหนี้สินรวมที่มีภาระดอกเบี้ย หรือตกอยู่ภายใต้ส่วนลด ซึ่งรวมถึงภาระผูกพันทางการเงินและส่วนของหนี้สินที่อาจเกิดขึ้นจากการที่บริษัทเข้าค้ำประกัน อาวัล หรือก่อภาระผูกพันอื่นในลักษณะเดียวกันให้แก่บุคคลใด ๆ หรือนิติบุคคลอื่นที่ไม่ใช่บริษัทย่อยของบริษัท

ความเสี่ยงจากการเข้าเหมาโครงการยูนิลอฟท์ ศาลายา จากกองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์ยูนิลอฟท์ (UNIPF)

เนื่องจากบริษัทเป็นผู้บริหารและผู้เข้าเหมาโครงการยูนิลอฟท์ ศาลายา จากกองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์ยูนิลอฟท์ (UNIPF) โดยได้ทำสัญญาเช่าเหมาในรูปแบบของค่าเช่าคงที่จำนวน 43.50 ล้านบาทต่อปี สำหรับช่วงเวลา 3 ปีแรก (ระหว่างเดือนพฤศจิกายน 2556 ถึง 2559) และกองทุนรวมมีสิทธิพิจารณาขยายระยะเวลาการเช่าได้อีก 1 ปี จึงมีความเสี่ยงในกรณีที่รายได้ของโครงการคลาดเคลื่อนต่ำกว่าที่ประมาณการไว้ซึ่งจะทำให้บริษัทมีภาระค่าใช้จ่ายที่ต้องชำระค่าเช่าเพื่อให้เป็นไปตามสัญญาเช่าเหมา ทั้งนี้บริษัทได้ป้องกันความเสี่ยงจากขาดทุนในการจ่ายค่าเช่าเหมาให้กับกองทุนรวมในอนาคตโดยฝ่ายบริหารได้มีการประเมินและตั้งสำรองการขาดทุนจากการรับประกันค่าเช่าจำนวน 45.30 ล้านบาทในปี 2556 ซึ่งเป็นระดับที่เหมาะสมและได้รับความเห็นชอบจากบริษัทผู้สอบบัญชีแล้ว

โดยในปี 2557 บริษัทได้ตั้งสำรองการขาดทุนเพิ่มเติม จำนวน 24.03 ล้านบาท จากการที่มีอัตราเข้าพักต่ำกว่าที่ได้ประมาณการไว้ และในปี 2558บริษัทสามารถบริหารโครงการให้มีผลดำเนินงานดีขึ้นเมื่อเทียบกับปี 2557 และคาดว่าจะผลการดำเนินงานจะดีขึ้นต่อเนื่อง จึงไม่จำเป็นที่จะต้องเพิ่มการตั้งสำรองการขาดทุน

3.5 ความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจภายหลังจากการซื้อกิจการเป็นผลสำเร็จ

ความเสี่ยงจากลักษณะการดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่แตกต่างกันระหว่างบริษัท และ บมจ. ไทย พร็อพเพอร์ตี้ และ บมจ. แกรนด์ แอสเสท

จากการที่ธุรกิจหลักของบริษัทคือ การเป็นผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ทั้งในส่วนการพัฒนาที่ดินและก่อสร้างที่อยู่อาศัย แนวราบและแนวสูงเพื่อขาย ในขณะที่ธุรกิจหลักของบมจ. ไทย พร็อพเพอร์ตี้และ บมจ. แกรนด์ แอสเสทคือ ธุรกิจลงทุนในอสังหาริมทรัพย์อันได้แก่ ธุรกิจอาคารสำนักงานให้เช่าและธุรกิจโรงแรมซึ่งเป็นประเภทอสังหาริมทรัพย์ที่มีลักษณะและความเสี่ยงในการดำเนินงานที่แตกต่างกันออกไป ทำให้ผลการดำเนินงานโดยรวมของบริษัทภายหลังจากการซื้อกิจการขึ้นอยู่กับความผันผวนทางเศรษฐกิจ และความต้องการอสังหาริมทรัพย์ในรูปแบบต่าง ๆ ที่หลากหลาย ตลอดจนความสามารถในการแข่งขันของกลุ่มบริษัทกับผู้ประกอบการรายอื่น ๆ ที่มีความเชี่ยวชาญในประเภทธุรกิจอสังหาริมทรัพย์นั้น ๆ

อย่างไรก็ตาม ภายหลังจากการเข้าซื้อกิจการแล้วเสร็จ กลุ่มบริษัทมีแผนจะจัดโครงสร้างการบริหารจัดการธุรกิจของกลุ่มบริษัทใหม่โดยกำหนดให้บริษัทเป็นแกนนำหลักในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายทั้งโครงการแนวราบและแนวสูง บมจ. วีรเทลเป็นแกนหลักในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภทศูนย์การค้าและสำนักงานให้เช่า และ บมจ. แกรนด์ แอสเสทจะเป็นแกนนำหลักในการประกอบธุรกิจพัฒนาและประกอบกิจการโรงแรมสำหรับโครงการที่ดำเนินการอยู่ในปัจจุบันและโครงการใหม่ในอนาคต ซึ่งการจัดกลุ่มธุรกิจอย่างชัดเจนจะทำให้แต่ละสายธุรกิจของกลุ่มบริษัทมีการดำเนินงานต่อเนื่องกัน อีกทั้งเป็นการเพิ่มศักยภาพของทีมผู้บริหารและพนักงาน และเป็นการมุ่งเน้นการดำเนินธุรกิจที่ตนเองมีความชำนาญและเป็นการใช้ศักยภาพเชิงบวกของทุกองค์กรภายใต้กลุ่มบริษัท

ความเสี่ยงจากการประกอบธุรกิจโรงแรมที่เพิ่มขึ้น

ภายหลังจากการรวมกิจการเป็นผลสำเร็จ บริษัทจะมีบริษัทในเครือที่ประกอบธุรกิจโรงแรมระดับ 4-5 ดาว จึงทำให้บริษัทอาจมีความเสี่ยงจากการประกอบธุรกิจโรงแรมที่เพิ่มขึ้น ได้แก่ ความเสี่ยงจากความผันผวนของรายได้และกำไรจากธุรกิจโรงแรมซึ่งอาจได้รับผลกระทบจากสภาพการแข่งขันระหว่างผู้ประกอบการโรงแรมเพื่อช่วงชิงส่วนแบ่งตลาด รวมถึงปัจจัยภายนอกต่าง ๆ ที่จะมีผลกระทบกับทรัพย์สินและการดำเนินงานของธุรกิจโรงแรม เช่น ภัยธรรมชาติต่าง ๆ การก่อการร้าย หรือความไม่สงบทางการเมือง ซึ่งเป็นปัจจัยที่ไม่สามารถคาดการณ์ล่วงหน้า โดยเหตุการณ์เหล่านี้หากเกิดขึ้นแล้วจะส่งผลให้จำนวนนักท่องเที่ยวที่เดินทางเข้ามาในประเทศลดลงอย่างมาก และส่งผลกระทบโดยตรงต่อรายได้ และกำไรของธุรกิจโรงแรม

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ลักษณะสำคัญของทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1.1 ทรัพย์สินที่มีไว้เพื่อขาย

รายละเอียดทรัพย์สินที่มีไว้เพื่อขายของบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 มีดังนี้

ลำดับ	โครงการ	ลักษณะโครงการ / ที่ตั้ง	พื้นที่คงเหลือ (ไร่)	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	วงเงินจำนอง	เงินกู้/หุ้นกู้คงค้าง	หมายเหตุ
แบรนด์ "เพอร์เฟค มาสเตอร์พีช"							
1	เพอร์เฟค มาสเตอร์พีช รัตนวิเบศร์	บ้านเดี่ยว และที่ดินเปล่า ตั้งอยู่บน ถ. รัตนวิเบศร์ อ.เมือง จ. นนทบุรี	40.45	612.21	1,083.00	39.06	
2	เพอร์เฟค มาสเตอร์พีช เลคไซด์ รังสิต	บ้านเดี่ยว ตั้งอยู่บนถ. รังสิต-ปทุมธานี อ.เมือง จ. ปทุมธานี	10.51	170.35	550.00	71.91	ติดภาระจำนองร่วมกับโครงการเพอร์เฟค เฟลส - รังสิต 2
3	เบลล่า เดล มอนเต้ เขาใหญ่	บ้านเดี่ยว ตั้งอยู่บริเวณ เขาใหญ่ อ.ปากช่อง จ. นครราชสีมา	174.71	408.65			
4	เพอร์เฟค มาสเตอร์พีช รามคำแหง - สุวรรณภูมิ	บ้านเดี่ยว ตั้งอยู่บน ถ. รามคำแหง เขตมีนบุรี กรุงเทพฯ	2.12	48.66	50.00	33.08	
5	เพอร์เฟค มาสเตอร์พีช 2 รามคำแหง - สุวรรณภูมิ	บ้านเดี่ยว ตั้งอยู่บน ถ. รามคำแหง เขตมีนบุรี กรุงเทพฯ	63.98	318.70	189.75	-	

ลำดับ	โครงการ	ลักษณะโครงการ / ที่ตั้ง	พื้นที่คงเหลือ (ไร่)	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	วงเงินจำนวน	เงินกู้/หุ้นกู้คงค้าง	หมายเหตุ
แบรนด์ "เพอร์เฟค เพลส"							
6	เพอร์เฟค เพลส รัตนาธิเบศร์ 1-2 ราชพฤกษ์	บ้านเดี่ยว ตั้งอยู่บน ถ. รัตนาธิเบศร์ อ.เมือง จ. นนทบุรี	26.17	93.21	-	-	ที่ดิน 4.8 ไร่ติดภาระจำนองวงเงิน LG 180 ล้านบาทร่วมกับที่ดินรอการพัฒนาลำดับที่ 2,
7	เพอร์เฟค เพลส รัตนาธิเบศร์ 3 ราชพฤกษ์	บ้านเดี่ยว ตั้งอยู่บน ถ. รัตนาธิเบศร์ อ.เมือง จ. นนทบุรี	41.01	304.95	530.00	203.25	
8	เพอร์เฟค เพลส 2 - 3 ราชพฤกษ์	บ้านเดี่ยว ตั้งอยู่บน ถ. ราชพฤกษ์ อ.เมือง จ. นนทบุรี	1.70	56.65	-	-	ติดภาระจำนองร่วมกับโครงการเพอร์เฟค เพลส 4-ราชพฤกษ์ และ เพอร์เฟค เพลส เอ็กคลูซีฟโซน - ราชพฤกษ์
9	เพอร์เฟค เพลส 4 - ราชพฤกษ์	บ้านเดี่ยว ตั้งอยู่บน ถ. ราชพฤกษ์ อ.เมือง จ. นนทบุรี	27.03	320.65	1,350.00	71.79	ติดภาระจำนองร่วมกับโครงการเพอร์เฟค เพลส 2-3-ราชพฤกษ์ และ เพอร์เฟค เพลส เอ็กคลูซีฟโซน - ราชพฤกษ์
10	เพอร์เฟค เพลส เอ็กคลูซีฟ โซน - ราชพฤกษ์	บ้านเดี่ยว ตั้งอยู่บน ถ. ราชพฤกษ์ อ.เมือง จ. นนทบุรี	0.66	17.11			ติดภาระจำนองร่วมกับโครงการเพอร์เฟค เพลส 2-3 และ 4 - ราชพฤกษ์

ลำดับ	โครงการ	ลักษณะโครงการ / ที่ตั้ง	พื้นที่คงเหลือ (ไร่)	มูลค่าตามบัญชี สุทธิ (ล้านบาท)	วงเงินจำนอง	เงินกู้/หุ้นกู้คง ค้าง	หมายเหตุ
11	เพอร์เฟค เพลส 2-3 รามคำแหง -สุวรรณภูมิ	บ้านเดี่ยว ตั้งอยู่บน ถ. รามคำแหง เขตมีนบุรี กรุงเทพฯ	76.16	636.23	800.00	-	ที่ดิน 70.22 ไร่ติดจำนอง เงินกู้โครงการ
12	เพอร์เฟค เพลส รังสิต	บ้านเดี่ยว ตั้งอยู่บน ถ. รังสิต-ปทุมธานี อ.เมือง จ. ปทุมธานี	2.03	37.59			
13	เพอร์เฟค เพลส รังสิต 2	บ้านเดี่ยว ตั้งอยู่บน ถ. รังสิต-ปทุมธานี อ.เมือง จ. ปทุมธานี	17.91	180.42	-	90.66	ติดภาระจำนองร่วมกับ โครงการเพอร์เฟค มาสเตอร์พีช เลคไซด์ รังสิต
14	เพอร์เฟค เพลส แจ้งวัฒนะ	บ้านเดี่ยว ตั้งอยู่บน ถ. แจ้งวัฒนะ อ.ปากเกร็ด จ. นนทบุรี	15.54	258.39	520.00	-	
15	เพอร์เฟค เพลส / เพอร์เฟค มาสเตอร์พีช กรุงเทพกรีฑา	บ้านเดี่ยว ตั้งอยู่บนถ. เลียบวงแหวนกาญจนา พิเศษ แขวงคลองสองต้น นุ่น เขตลาดกระบัง จ. กรุงเทพ	209.81	1,164.22	2,400.00	795.84	
16	เพอร์เฟคเพลส พัฒนาการ -ศรีนครินทร์	บ้านเดี่ยว ตั้งอยู่บนถนน อ่อนนุช 80 แขวงประเวศ เขตประเวศ กรุงเทพฯ	3.61	117.52			ติดภาระจำนองร่วมกับ โครงการ เดอะ เมทโร พัฒนาการ ศรีนครินทร์
17	เพอร์เฟค เพลส วงแหวน รามคำแหง	บ้านเดี่ยว ถ.รามคำแหง เขตสะพานสูง กรุงเทพฯ	62.91	214.03			

ลำดับ	โครงการ	ลักษณะโครงการ / ที่ตั้ง	พื้นที่คงเหลือ (ไร่)	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	วงเงินจำนอง	เงินกู้/หุ้นกู้คงค้าง	หมายเหตุ
18	เพอร์เฟค เพลส รามอินทรา วงแหวน	บ้านเดี่ยว ถ.เลียบวงแหวนกาญจนาภิเษก เขตสายไหม กรุงเทพฯ	9.02	54.97			
แบรนด์ "เพอร์เฟค พาร์ค" (Rebrand มาจาก "มณีรินทร์")							
19	มณีรินทร์ เลค & พาร์ค ดิวานนท์ - วงแหวน	บ้านเดี่ยวและที่ดินเปล่า ตั้งอยู่บน ถ.สะพานนนทบุรี-บางบัวทอง อ.เมือง จ.ปทุมธานี	7.53	98.83	-	-	
20	เพอร์เฟค พาร์ค พระราม 5 -บางใหญ่	บ้านเดี่ยวและบ้านแฝด ตั้งอยู่บน ถ.ประชาอุทิศ อ.บางใหญ่ จ.นนทบุรี	72.51	520.56	1,050.00	94.66	
21	เพอร์เฟค พาร์ค รังสิต	บ้านเดี่ยว ตั้งอยู่บน ถ.รังสิต-ปทุม อ.เมือง จ.ปทุมธานี	0.90	18.76			
22	เพอร์เฟค พาร์ค ราชพฤกษ์	บ้านเดี่ยว ตั้งอยู่บน ถ.ราชพฤกษ์ อ.เมือง จ.นนทบุรี	19.97	209.39		114.39	ติดภาระจำนองร่วมกับโครงการเพอร์เฟค เพลส 2-3 และ 4 ราชพฤกษ์ และเพอร์เฟคเพลส เอ็กคลูซีฟ โซน - ราชพฤกษ์

ลำดับ	โครงการ	ลักษณะโครงการ / ที่ตั้ง	พื้นที่คงเหลือ (ไร่)	มูลค่าตามบัญชี สุทธิ (ล้านบาท)	วงเงินจำนอง	เงินกู้/หุ้นกู้คง ค้าง	หมายเหตุ
แบรนด์ "เมโทร พาร์ค" และ "เมโทร สกาย"							
23.1	เมโทร พาร์ค สาทร เฟส 1 และ 3 (Low - rise Condominium)	คอนโดมิเนียม ตั้งอยู่บน ถ. กัลปพฤกษ์ เขตภาษีเจริญ กรุงเทพฯ	1.44	547.61	-	-	
23.2	เมโทร พาร์ค สาทร เฟส 3 (Low - rise Condominium) **	คอนโดมิเนียม ตั้งอยู่บน ถ. กัลปพฤกษ์ เขตภาษีเจริญ กรุงเทพฯ	17,462.96		370.00	93.31	ติดภาระจำนองในส่วน อาคารชุด
24	เดอะ สกาย สุขุมวิท **	คอนโดมิเนียม ตั้งอยู่บน ถ.สุขุมวิท เขต พระโขนง กรุงเทพฯ	21,828.00	1,877.72	1,210.00	437.52	
25	เมโทร ลักซ์ พหลโยธิน	คอนโดมิเนียม ตั้งอยู่บน ถ. สุทธิสารวินิจฉัย เขตพญา ไท(บางซื่อ) กรุงเทพฯ	10.05	555.85	1701.43	217.02	
26	เบลล่า คอสต้า	คอนโดมิเนียมตั้งอยู่บน ต. ปากน้ำปราณ อ.ปราณบุรี จ.ประจวบคีรีขันธ์	11.78	921.09			
27	เมโทร สกาย ประชาชื่น	คอนโดมิเนียม ตั้งอยู่บน ถ. ประชาชื่น เขตบางซื่อ กรุงเทพฯ	7.58	797.62	1,861.00	282.90	
28	เมโทร ริเวอร์ ฟรอนท์	คอนโดมิเนียม ตั้งอยู่บน ถ. รัตนธิเบศร์ อ.เมือง จ. นนทบุรี	7.59	419.30			

ลำดับ	โครงการ	ลักษณะโครงการ / ที่ตั้ง	พื้นที่คงเหลือ (ไร่)	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	วงเงินจำนอง	เงินกู้/หุ้นกู้คงค้าง	หมายเหตุ
29	เมโทร ลักซ์ พระราม 4	คอนโดมิเนียม ตั้งอยู่บน ถ.พระราม 4 เขต คลองเตย กรุงเทพฯ	4.19	834.71	663.91	478.06	
แบรนด์ "เดอะวิลล่า", "ไมดิ วิลล่า" และ เดอะ เมโทร							
30	เดอะวิลล่า รัตนานิเบศร์ - ราชพฤกษ์	ทาวน์เฮ้าส์ ตั้งอยู่บน ถ. รัตนานิเบศร์ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี	1.93	20.53	-	-	
31	เดอะเมโทร รามคำแหง	ทาวน์เฮ้าส์ ตั้งอยู่บน ถ.รามคำแหง เขตสะพาน สูง กรุงเทพฯ	4.29	193.40	410.00	-	
32	เดอะเมโทร พัฒนาการ - ศรีนครินทร์	ทาวน์เฮ้าส์ ตั้งอยู่บน ถนนอ่อนนุช 80 แขวง ประเวศ เขตประเวศ กรุงเทพฯ	2.20	71.45	710.00	-	
33	เดอะเมโทร รัตนานิเบศร์	ทาวน์เฮ้าส์ ตั้งอยู่บน ถ. รัตนานิเบศร์ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี	14.95	469.87	533.69	237.17	
34	ไมดิ วิลล่า ชัยพฤกษ์	บ้านเดี่ยว บ้านแฝด อ. บางบัวทอง จ. นนทบุรี	13.11	207.97	477.58	87.80	
35	ไมดิ วิลล่า ทาวน์โฮม ชัยพฤกษ์	ทาวน์เฮ้าส์ อ. บางบัวทอง จ. นนทบุรี	8.10	131.90		64.35	จำนองร่วมกับโครงการ ไมดิ วิลล่า ชัยพฤกษ์

ลำดับ	โครงการ	ลักษณะโครงการ / ที่ตั้ง	พื้นที่คงเหลือ (ไร่)	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	วงเงินจำนวน	เงินกู้/หุ้นกู้คงค้าง	หมายเหตุ
โครงการภายใต้ บริษัท เอสเตท เพอร์เฟค จำกัด							
แบรนด์ "เพอร์เฟค มาสเตอร์พีช"							
36	เพอร์เฟค มาสเตอร์พีช (1-3)สุขุมวิท 77 -สุวรรณภูมิ	บ้านเดี่ยว ตั้งอยู่บน ถ. อ่อนนุช-ลาดกระบัง อ. บางพลี จ.สมุทรปราการ	29.40	555.85	560.00	184.82	ที่ดิน 23.1 ไร่ ติดจำนวนเงินกู้โครงการ
แบรนด์ "เพอร์เฟค เพลส"							
37	เพอร์เฟค เพลส สุขุมวิท 77 -สุวรรณภูมิ	บ้านเดี่ยว ตั้งอยู่บน ถ. อ่อนนุช-ลาดกระบัง อ. บางพลี จ.สมุทรปราการ	58.00	599.89	625.00	242.42	ที่ดิน 34.7 ไร่ ติดจำนวนเงินกู้โครงการ
แบรนด์ "เพอร์เฟค พาร์ค"							
38	เพอร์เฟค พาร์ค ร่มเกล้า	บ้านเดี่ยว ตั้งอยู่บน ถ. ร่มเกล้า เขตมีนบุรี กรุงเทพมหานคร	27.17	578.77	457.77	255.26	ที่ดิน 23.3 ไร่ ติดจำนวนเงินกู้โครงการ
แบรนด์ "เดอะวิลล่า" และ "ไมดิ วิลล่า"							
39	เดอะวิลล่า ทาวนโฮม ลาดกระบัง	ทาวน์เฮ้าส์ ตั้งอยู่บน ต. คลองหลวงพ่วง อ. เมือง ฉะเชิงเทรา จ. ฉะเชิงเทรา	18.69	174.22			
40	ไมดิวิลล่า ปิ่นเกล้า วงแหวน	ทาวน์เฮ้าส์ บ้านเดี่ยว บ้านแฝด ตั้งอยู่บน ต. ศาลากลาง อ. บางกรวย จ. นนทบุรี	13.17	213.56	530.00	-	

ลำดับ	โครงการ	ลักษณะโครงการ / ที่ตั้ง	พื้นที่คงเหลือ (ไร่)	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	วงเงินจำนวน	เงินกู้/หุ้นกู้คงค้าง	หมายเหตุ
41	โมดิวิลล่า บางนา	บ้านเดี่ยว บ้านแฝด ตั้งอยู่บน ต.บางเสาธง อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ	14.83	153.16	329.96	92.47	
42	โมดิวิลล่า(ทาวนิโฮม) - บางนา	ทาวน์เฮ้าส์ ตั้งอยู่บน ต.บางเสาธง อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ	20.55	210.45	422.04	90.09	
43	โมดิวิลล่า ทาวนิโฮม เพชรเกษม 69	ทาวน์เฮ้าส์ ตั้งอยู่บน แขวงหนองแขม เขตหนองแขม กรุงเทพมหานคร	15.54	285.15	383.00	149.05	
โครงการภายใต้ บริษัท ไบรท์ ดีเวลลอปเม้นท์ กรุงเทพ จำกัด							
44	เมโทร ลักซ์ รัชดา	คอนโดมิเนียม ตั้งอยู่บน ถ. รัชดาภิเษก กรุงเทพฯ	7.18	555.97	1,665.00	259.10	
45	Uniloft เชียงใหม่	คอนโดมิเนียม ตั้งอยู่บน ต.สุเทพ อ.เมือง จ.เชียงใหม่	7.37	451.67	198.61	152.92	
46	I Condo งามวงศ์วาน**	คอนโดมิเนียม ตั้งอยู่บน ถ.ดวงมณี จ.นนทบุรี	109.96	3.50			
47	I Condo สุขุมวิท 2**	คอนโดมิเนียม ตั้งอยู่บน ถ.สุขุมวิท เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ	47.84	0.96			
48	I Condo สุขุมวิท 105**	คอนโดมิเนียม ตั้งอยู่บน ถ.สุขุมวิท (ช.ลาซาล) กรุงเทพฯ	11,708.66	385.46	775.10		

ลำดับ	โครงการ	ลักษณะโครงการ / ที่ตั้ง	พื้นที่คงเหลือ (ไร่)	มูลค่าตามบัญชี สุทธิ (ล้านบาท)	วงเงินจำนอง	เงินกู้/หุ้นกู้คง ค้าง	หมายเหตุ
49	I Condo campus ศาลายา	คอนโดมิเนียม ตั้งอยู่บน อ.ศาลายา จ.นครปฐม	9.85	655.02	370.27	-	
50	I Condo ศาลายา**	คอนโดมิเนียม ตั้งอยู่บน อ.ศาลายา จ.นครปฐม	4,552.78	148.24	305.00	-	
51	I Condo สุขุมวิท 103**	คอนโดมิเนียม ตั้งอยู่บน แขวงบางจาก เขตพระ โขนง กรุงเทพฯ	224.22	7.06	-	-	
52	I Condo งามวงศ์วาน 2**	คอนโดมิเนียม ตั้งอยู่บน ถ.ดวงมณี จ.นนทบุรี	3,272.72	123.91	194.20	-	
53	I Condo เพชรเกษม 39**	คอนโดมิเนียม ตั้งอยู่บน ช.เพชรเกษม 39 แขวง บางหว้า เขตภาษีเจริญ กรุงเทพฯ	772.56	32.45	218.00	-	
54	เมโทร ลักซ์ เกษตร	คอนโดมิเนียม ตั้งอยู่บน เขตบางเขน กรุงเทพฯ	6.63	475.11	772.00	160.00	
55	เพอร์เฟค พาร์ค บางนา	บ้านเดี่ยว ตั้งอยู่บน ต. บางเสาธง อ.บางพลี จ. สมุทรปราการ	21.21	152.66	324.43	96.86	
56	เมโทร บีช ทาวน์ บางนา	อาคารพาณิชย์ ตั้งอยู่บน ต.บางเสาธง อ.บางพลี จ. สมุทรปราการ	11.12	108.98	170.09	35.47	

ลำดับ	โครงการ	ลักษณะโครงการ / ที่ตั้ง	พื้นที่คงเหลือ (ไร่)	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	วงเงินจำนอง	เงินกู้/หุ้นกู้คงค้าง	หมายเหตุ
โครงการภายใต้ บริษัท เรสซิเดนซ์ นัมเบอร์วัน จำกัด							
57	โมดิ วิลล่า บางบัวทอง	ทาวน์เฮ้าส์, บ้านเดี่ยว, บ้านแฝด ตั้งอยู่บน ต.บางบัวทอง อ.บางบัวทอง นนทบุรี	11.73	166.17	475.00	-	
58	เพอร์เฟค พาร์ค บางบัวทอง	บ้านเดี่ยว, บ้านแฝด ตั้งอยู่บน ต.บางบัวทอง อ.บางบัวทอง นนทบุรี	12.77	230.36	726.00	-	
59	โมดิ วิลล่า ลาดกระบัง-สุวรรณภูมิ	บ้านเดี่ยว, บ้านแฝด ตั้งอยู่บน ต.คลองหลวงแพ่ง อ.เมืองฉะเชิงเทรา จ.ฉะเชิงเทรา	10.28	104.15			
60	เพอร์เฟค เพลส เชียงใหม่	บ้านเดี่ยว ตั้งอยู่บน ต.สันผีเสื้อ อ.เมืองเชียงใหม่ จ.เชียงใหม่	30.81	275.35	450.97	111.50	
61	เพอร์เฟค พาร์ค - ชัยพฤกษ์	บ้านเดี่ยว ตั้งอยู่บน ต.บางบัวทอง อ.บางบัวทอง นนทบุรี	30.86	151.49	87.31	-	

ลำดับ	โครงการ	ลักษณะโครงการ / ที่ตั้ง	พื้นที่คงเหลือ (ไร่)	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	วงเงินจำนวน	เงินกู้/หุ้นกู้คงค้าง	หมายเหตุ
โครงการภายใต้ บริษัท แกรนด์ แอสเสท โฮเทลส์ แอนด์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน)							
62	ไฮด์ สุขุมวิท**	คอนโดมิเนียม สุขุมวิท ซอย 13 กรุงเทพฯ	3,115.36	372.27			
63	ไฮด์ สุขุมวิท ซอย 11	คอนโดมิเนียม สุขุมวิท ซอย 11 กรุงเทพฯ	2.40	1,222.71	1,534.00	610.00	
โครงการอื่น ๆ							
64	โครงการอื่น ๆ		40.57	353.89	-	-	
รวม (ยกเว้นอาคารชุดที่แสดงพื้นที่คงเหลือเป็นตารางเมตร)			1,373.58	18,160.33	24,961.81	5,321.90	
รวม (อาคารชุดเฉพาะที่แสดงพื้นที่คงเหลือเป็นตารางเมตร) **			63,095.06	3,499.18	3,072.30	530.83	
รวมทั้งหมด				21,659.51			

หมายเหตุ

**โครงการเมโทร พาร์ค สาทร เฟส 3, เดอะสกาย สุขุมวิท, i Condo งามวงศ์วาน, i Condo สุขุมวิท 2, i Condo สุขุมวิท 105, i Condo ศาลายา, i Condo สุขุมวิท 103, i Condo งามวงศ์วาน 2, i Condo เพชรเกษม 39 และ ไฮด์ (สุขุมวิท 13) พื้นที่คงเหลือ มีหน่วยเป็น "ตารางเมตร"

4.1.2 ที่ดินรอการพัฒนา

รายละเอียดที่ดินรอการพัฒนาของบริษัทและบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 มีดังนี้

ลำดับ	โครงการ	ลักษณะโครงการ / ที่ตั้ง	พื้นที่ คงเหลือ (ไร่)	มูลค่าตาม บัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	ค่าเผื่อผล ขาดทุนจาก การลดมูลค่า	ราคา ประเมิน	ประเมิน โดย	วันที่ ประเมิน ราคา	วิธีประเมิน	วงเงิน จำนวน	เงินกู้/หุ้นกู้ คงค้าง	หมายเหตุ
1	บริเวณรามคำแหง	ถ.รามคำแหง เขตมีนบุรี และเขตลาดกระบัง กรุงเทพฯ	9.24	41.43	-	53.69	D	กันยายน 2557	B	-	-	
2	บริเวณรัตนานิเบศร์	ช.ทำอิฐ ถ.รัตนานิเบศร์ อ. เมือง จ.นนทบุรี	40.40	391.54	(22.85)	407.46	D/F	ก.ย. 57 / ต.ค.57	B	284.00	84.00	ที่ดิน 8.25 ไร่ติด ภาระจำนองหนังสือ ค้ำประกัน และที่ดิน 2.52 ไร่ ติดจำนอง เจ้าของที่ดิน
3	บริเวณแจ้งวัฒนะ	ถ.สายสะพาน-บางบัวทอง 345 อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี	628.73	1,483.38	-	1,791.00	B / A	ธ.ค. 56 / ม.ค.55	B	-	-	
4	บริเวณเคหะร่มเกล้า	ถ.ร่มเกล้า แขวงลาดกระบัง เขตลาดกระบัง กรุงเทพฯ	55.68	239.74	-	246.00	D	กันยายน 2557	B	-	-	
5	บริเวณรามอินทรา	แขวงคลองกุ่ม เขตบางกะปิ จ.กรุงเทพฯ	15.04	360.54	-	409.66	C	พฤศจิกายน 2555	A	-	-	
6	บริเวณกรุงเทพกรีฑา	ถ.รามคำแหง แขวงประเวศ เขตประเวศ และ แขวง ลาดกระบัง เขตลาดกระบัง กรุงเทพฯ	126.59	365.59	-	506.07	A	ธันวาคม 2556	B	-	-	ที่ดิน 90.7 ไร่ติด จำนองร่วมกับเงินกู้ โครงการ

ลำดับ	โครงการ	ลักษณะโครงการ / ที่ตั้ง	พื้นที่ คงเหลือ (ไร่)	มูลค่าตาม บัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	ค่าเผื่อผล ขาดทุนจาก การลดมูลค่า	ราคา ประเมิน	ประเมิน โดย	วันที่ ประเมิน ราคา	วิธีประเมิน	วงเงิน จำนอง	เงินกู้/หุ้นกู้ คงค้าง	หมายเหตุ
7	บริเวณราชพฤกษ์	ถ.ราชพฤกษ์ อ.เมือง จ. นนทบุรี	17.93	54.62	-	91.64	F	ตุลาคม 2557	C	-		ที่ดิน 4.12 ไร่ จัด จำนองเพื่อค้ำ ประกันเงินกู้ โครงการ
8	รามอินทรา วงแหวน (ฝั่งคลองตะวันตก)	เขตมีนบุรี กรุงเทพฯ	201.39	772.81		N/A						
9	บริเวณรังสิต - ปทุมธานี	ต.สวนพริกไทย อ.เมือง ปทุมธานี(เขียงราก) จ. ปทุมธานี	122.09	284.47	(34.70)	285.90	D	กันยายน 2557	B			
10	บริเวณถนนกิ่งแก้ว - อ่อนนุช	ตั้งอยู่บน ถ.กิ่งแก้ว ต.ราชา เทวะ อ.บางพลี จ. สมุทรปราการ	23.62	94.48								
โครงการภายใต้ บริษัท เอสเตท เพอร์เฟค จำกัด												
11	บริเวณถนน ร่มเกล้า	ตั้งอยู่บน ถ.ร่มเกล้า เขตมีน บุรี กรุงเทพมหานคร	193.25	598.96	-	639.78	A	กุมภาพันธ์ 2553	B	382.89	90.66	ที่ดิน 49.9 ไร่ ติด จำนองด้วยสัญญาใช้ เงิน, ที่ดิน 39.9 ไร่ ติดจำนอง ธ. กรุงเทพ ร่วมกับ เงินกู้โครงการ
12	บริเวณถนนอ่อนนุช	ตั้งอยู่บน ถ.อ่อนนุช- ลาดกระบัง อ.บางพลี จ. สมุทรปราการ	81.58	360.20		370.96	D	กันยายน 2557	A	91.62	91.62	ที่ดิน 32.72 ไร่ ติด จำนองด้วยสัญญาใช้ เงิน

ลำดับ	โครงการ	ลักษณะโครงการ / ที่ตั้ง	พื้นที่ คงเหลือ (ไร่)	มูลค่าตาม บัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	ค่าเผื่อผล ขาดทุนจาก การลดมูลค่า	ราคา ประเมิน	ประเมิน โดย	วันที่ ประเมิน ราคา	วิธีประเมิน	วงเงิน จำนอง	เงินกู้/หุ้นกู้ คงค้าง	หมายเหตุ
โครงการภายใต้ บริษัท ไบรท์ ดีเวลลอปเม้นท์ กรุงเทพ จำกัด												
13	บริเวณ มหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ บางนา	ตั้งอยู่บน ต.บางเสาธง อ. บางพลี จ.สมุทรปราการ	21.21	141.68		156.93	D	พฤศจิกายน 2557	C	45.48	45.48	
14	บริเวณทางด่วน	ตั้งอยู่บน ถ.ดวงมณี จ. นนทบุรี	4.69	76.96		80.72	A	ตุลาคม 2554	B			
15	บริเวณ จรัสสินทวงศ์-ท่า พระ	ตั้งอยู่บน ซ.เจริญสินทวงศ์ 9/1	0.15	40.47								
โครงการภายใต้ บริษัท เชียงใหม่ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด												
16	ที่ดินบริเวณ เชียงใหม่	ตั้งอยู่บน ต.แมริม อ.แมริม จ.เชียงใหม่	243.46	333.88		N / A						
บริเวณอื่น ๆ			18.00	255.13	(9.50)					-	-	
รวมบริษัทและบริษัทย่อย			1,803.02	5,895.88	(67.05)					803.99	311.76	

วิธีการประเมิน

ประเมินโดยผู้ประเมินอิสระซึ่งได้ปรับราคาประเมินให้เป็นปัจจุบันโดยการนำมูลค่าของทรัพย์สิน ณ วันที่ประเมิน บวกค่าที่ดิน ค่าพัฒนา ค่าก่อสร้าง ที่เพิ่มขึ้นในระหว่างงวด และหักออกด้วยต้นทุนขายที่รับรู้ในระหว่างงวด

A วิธีมูลค่าคงเหลือ

B วิธีเปรียบเทียบข้อมูลตลาด/ วิธีเปรียบเทียบราคาตลาด

C สมมติฐานการพัฒนา

รหัส ชื่อบริษัทประเมิน

A บริษัท บรอด เรย์ลเอสเตท จำกัด

B บริษัท เอเจนซี ฟอว์เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส จำกัด

C บริษัท แอดวานซ์ แอฟโพรชัล จำกัด

D บริษัท เอส.แอล สแตนดาร์ด แอฟโพรชัล จำกัด

E บริษัท ไนท์แฟรงค์ ชาร์เตอร์ จำกัด

F บริษัท เวลท์ แอฟโพรชัล จำกัด

4.1.3 ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ สุทธิ ประกอบด้วย

ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในประเทศ

ประเภท/ลักษณะทรัพย์สิน	ที่ตั้ง	มูลค่าทางบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
อาคารสำนักงานและสโมสร	โครงการต่าง ๆ	45.13	เป็นเจ้าของ	ไม่มี / สโมสรเพื่อ ให้บริการลูกค้า ในโครงการ
เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้สโมสร	สำนักงานใหญ่และโครงการต่าง ๆ	59.04	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
เครื่องมือและอุปกรณ์	โครงการต่าง ๆ	95.61	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
ยานพาหนะ	สำนักงานใหญ่และโครงการต่าง ๆ	15.58	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
งานระหว่างก่อสร้าง	โครงการต่าง ๆ	1.17	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
สินทรัพย์อื่น ๆ	โครงการต่าง ๆ	4.26	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
รวม		220.79		

ธุรกิจโรงแรมและอาคารสำนักงานในประเทศ

ประเภท/ลักษณะทรัพย์สิน	ที่ตั้ง	มูลค่าทางบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
1. ที่ดิน				
- โรงแรมเดอะเวสทิน แกรนด์ สุขุมวิท	ถ.สุขุมวิท ห่างจากถนนอโศกมนตรี ไปทางทิศตะวันตกประมาณ 220 เมตร เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร	70.07	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
- โรงแรมไฮแอท รีเจนซี่ กรุงเทพ สุขุมวิท	ซอยสุขุมวิท 13 กรุงเทพมหานคร	551.90	เป็นเจ้าของ	ค้ำประกันเงินกู้ ของบริษัทฯ
- โรงแรมเซอราตัน หัวหิน รีสอร์ท แอนด์ สปา	ถนนเพชรเกษมหลักกิโลเมตรที่ 206-207 อ.ชะอำ จ.เพชรบุรี	174.40	เป็นเจ้าของ	ค้ำประกันเงินกู้ ของบริษัทฯ
รวมที่ดิน		796.37		
2. ส่วนปรับปรุงที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์				
2.1 ส่วนปรับปรุงที่ดิน				
		17.25	เป็นเจ้าของ	ค้ำประกันเงินกู้ ของบริษัทฯ
2.2 อาคาร				
ร้านค้าในโครงการศูนย์การค้าพาโล เดียม เวิลด์ ซุปเปอร์	ถ.ราชปรารภ แขวงมักกะสัน เขต ราชเทวี กรุงเทพมหานคร	1.95	เป็นเจ้าของ	
- โรงแรมเดอะเวสทิน แกรนด์ สุขุมวิท	ถ.สุขุมวิท ห่างจากถนนอโศกมนตรี ไปทางทิศตะวันตกประมาณ 220 เมตร เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร	292.98	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
- โรงแรมเซอราตัน หัวหิน รีสอร์ท แอนด์ สปา	ถนนเพชรเกษมหลักกิโลเมตรที่ 206-207 อ.ชะอำ จ.เพชรบุรี	1,581.51	เป็นเจ้าของ	ค้ำประกันเงินกู้ ของบริษัทฯ
- โรงแรมเซอราตัน หัวหิน ปราน บุรี วิลล่า	ถนนเลียบชายหาดปรานบุรีปากน้ำ ปราน ประจวบคีรีขันธ์	28.93	เป็นเจ้าของ	ไม่มี

ประเภท/ลักษณะทรัพย์สิน	ที่ตั้ง	มูลค่าทางบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
2.3 ส่วนปรับปรุงอาคาร				
- โรงแรมเดอะเวสทิน แกรนด์ สุขุมวิท	ถ.สุขุมวิท ห่างจากถนนอโศกมนตรี ไปทางทิศตะวันตกประมาณ 220 เมตร เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร	53.63	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
- โรงแรมเซอราตัน หัวหิน รีสอร์ท แอนด์ สปา	ถนนเพชรเกษมหลักกิโลเมตรที่ 206-207 อ.ชะอำ จ.เพชรบุรี	12.51	เป็นเจ้าของ	ค้ำประกันเงินกู้ ของบริษัทฯ
- โรงแรมเซอราตัน หัวหิน ปราน บุรี วิลล่า	ถนนเลียบชายหาดปรานบุรีปากน้ำ ปราน ประจวบคีรีขันธ์	27.86	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
2.4 ส่วนปรับปรุงสำนักงาน	สำนักงานใหญ่	1.82	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
2.5 อุปกรณ์และเครื่องตกแต่ง	โครงการต่างๆ	104.38	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
2.6 งานระหว่างก่อสร้าง	โครงการต่างๆ	1,056.06	เป็นเจ้าของ	ค้ำประกันเงินกู้ ของบริษัทฯ
2.7 อุปกรณ์สำนักงานและ เครื่องใช้ ในการดำเนินงาน	โครงการต่างๆ	139.48	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
2.8 ยานพาหนะ	โครงการต่างๆ	12.49	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
2.9 อื่นๆ	โครงการต่างๆ	35.86		
รวมส่วนปรับปรุงที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์		3,366.71		
รวม		4,163.08		

ธุรกิจโรงแรมในต่างประเทศ

ประเภท/ลักษณะทรัพย์สิน	ที่ตั้ง	มูลค่าทางบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
ที่ดิน	ฮอกไกโด ประเทศญี่ปุ่น	148.95	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
อาคารโรงแรม	ฮอกไกโด ประเทศญี่ปุ่น	1,570.92	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
ส่วนปรับปรุงอาคารโรงแรม	ฮอกไกโด ประเทศญี่ปุ่น	768.49	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้	ฮอกไกโด ประเทศญี่ปุ่น	837.84	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
ยานพาหนะ	ฮอกไกโด ประเทศญี่ปุ่น	86.65	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
งานระหว่างก่อสร้าง	ฮอกไกโด ประเทศญี่ปุ่น	-	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
สินทรัพย์อื่น ๆ	ฮอกไกโด ประเทศญี่ปุ่น	99.05	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
รวม		3,511.90		
คิดเป็นเงินไทยบาท มีมูลค่า		1,052.18	ล้านบาท	
รวม ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ สุทธิ ณ 31 ธันวาคม 2558		5,436.05	ล้านบาท	

หมายเหตุ อัตราแลกเปลี่ยนถัวเฉลี่ย ณ วันทำการสุดท้าย 30 ธันวาคม 2558 : 100 เยน เท่ากับ 29.9604 บาท

4.1.4 อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558

โครงการ	ลักษณะโครงการ	เนื้อที่โครงการ (ไร่-งาน-ตร.วา)	ถือกรรมสิทธิ์โดย	มูลค่า (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
โครงการ Bangkok Midtown ฝั่งตะวันออก (ถนนรัชดาภิเษก ใกล้ ศูนย์วัฒนธรรม)	พื้นที่เชิงพาณิชย์และ อาคารสำนักงาน	7-3-62*	บริษัท เซ็นเตอร์ พ้อยท์ ซ็อบปี้ง มอลล์ จำกัด มีสิทธิการเช่าที่ดินเช่า 30 ปี (ระยะเวลาเช่าคงเหลือ ประมาณ 21 ปี)	258.62	
		1-0-7	บริษัท เซ็นเตอร์ พ้อยท์ ซ็อบปี้ง มอลล์ จำกัด		
โครงการ Bangkok Midtown ฝั่งตะวันตก (ถนนรัชดาภิเษก ใกล้ ศูนย์วัฒนธรรม)	ศูนย์การค้าและพื้นที่เชิงพาณิชย์ พื้นที่ก่อสร้าง ประมาณ 150,000 ตร.ม. (อยู่ระหว่างก่อสร้าง)	13-2-36	บริษัท เซ็นเตอร์ พ้อยท์ ซ็อบปี้ง มอลล์ จำกัด มีสิทธิการเช่าที่ดินเช่า 30 ปี (ระยะเวลาเช่าคงเหลือ ประมาณ 29 ปี)	638.26	
โครงการ Metro West Town (ถนนสาทร-กัลปพฤกษ์)	พื้นที่เชิงพาณิชย์ พื้นที่ก่อสร้างประมาณ 15,000 ตร.ม. (อยู่ระหว่างก่อสร้าง)	6-0-59	บริษัท วีริเทล จำกัด (มหาชน) มีสิทธิการเช่าที่ดิน 30 ปี (ระยะเวลาเช่าคงเหลือประมาณ 29 ปี 3 เดือน)	656.85	
		5-0-75	บริษัท วีริเทล จำกัด (มหาชน)		
โครงการ Metro East Town (ถนนสุขุมวิท 77)	พื้นที่เชิงพาณิชย์ (อยู่ระหว่างออกแบบก่อสร้าง)	16-2-29	บริษัท วีริเทล จำกัด (มหาชน) มีสิทธิการเช่าที่ดิน 30 ปีจากบริษัท เอสเตท เพอร์เฟคท์ จำกัด (ระยะเวลาคงเหลือประมาณ 28 ปี 8 เดือน)	348.44	ค่าประกันวงเงินกู้ 223 ล้านบาท กับ ธนาคารพาณิชย์ แห่งหนึ่ง
อาคารโรงแรมเดอะเว สทินแกรนด์ สุขุมวิท (เฉพาะส่วนห้างโรบินสัน)	การโรงแรม ให้เช่าสถานที่ ประกอบการศูนย์การค้า	5-0-15	บริษัท แกรนด์ แอสเสท โฮเทลส์ แอนด์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) มีสิทธิการเช่าที่ดิน 30 ปี (ระยะเวลาเช่าคงเหลือประมาณ 6 ปี 3 เดือน)	46.35	
		0-0-40.70	บริษัท แกรนด์ แอสเสท โฮเทลส์ แอนด์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน)		
อาคารสำนักงานแปซิฟิก I&II	อาคารสำนักงาน 19 ชั้น และ 30 ชั้น ให้เช่า	3-3-83.2	บริษัท แปซิฟิก เอสเตท ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด มีสิทธิการเช่าที่ดิน 30 ปี (ระยะเวลาเช่าคงเหลือประมาณ 3 ปี 3 เดือน)	338.35	
รวม				2,286.87	

หมายเหตุ * ผู้ให้เช่าอยู่ระหว่างการฟ้องร้องขอคืนที่ดินขนาดพื้นที่ 82 ตารางวา จากการทางพิเศษแห่งประเทศไทยและการรถไฟฟ้ามหานครแห่งประเทศไทย

- 1) บริษัท พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟก จำกัด (มหาชน) ถือหุ้น ร้อยละ 94.97 ในบริษัท วีริเทล จำกัด (มหาชน)
- 2) บริษัท พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟก จำกัด (มหาชน) ถือหุ้น ร้อยละ 100 ในบริษัท เอสเตท เพอร์เฟคท์ จำกัด
- 3) บริษัท วีริเทล จำกัด (มหาชน) ถือหุ้น ร้อยละ 100 ในบริษัท เซ็นเตอร์ พ้อยท์ ซ็อบปี้ง มอลล์ จำกัด
- 4) บริษัท พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟก จำกัด (มหาชน) ถือหุ้น ร้อยละ 89.67 ในบริษัท ไทย พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด
- 5) บริษัท ไทย พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด ถือหุ้น ร้อยละ 41 ในบริษัท แกรนด์ แอสเสท โฮเทลส์ แอนด์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) และถือหุ้นร้อยละ 100 ในบริษัท แปซิฟิก เอสเตท ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด

4.1.5 สิทธิการเช่า

รายละเอียดสิทธิการเช่าของบริษัทและบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 มีดังนี้

บริษัท

คู่สัญญา	ผู้เช่า: บริษัท ผู้ให้เช่า: บุคคลธรรมดา
อายุสัญญา	30 ปี เริ่มตั้งแต่ 1 สิงหาคม 2539 ถึง 1 สิงหาคม 2569
เนื้อที่เช่า (ไร่-งาน-ตร.วา)	2-3-42 บริเวณตำบลสามเสนนอกฝั่งเหนือ อำเภอบางซื่อ กรุงเทพฯ
ค่าเช่า	คิดอัตราค่าเช่าเป็นรายเดือน เป็นระยะเวลา 30 ปี โดยมีการปรับอัตราค่าเช่าขึ้นทุก ๆ 10 ปี
มูลค่าสุทธิตามบัญชี	33.61 ล้านบาท

หมายเหตุ บริษัทได้จดทะเบียนให้เช่าช่วงสิทธิการเช่าดังกล่าวเมื่อวันที่ 25 พฤศจิกายน 2540 กับบริษัทสองแห่ง

บมจ. วีริเทค

คู่สัญญา	ผู้เช่า: บมจ. วีริเทค ผู้ให้เช่า: สำนักงานทรัพย์สินส่วนพระมหากษัตริย์
อายุสัญญา	30 ปี เริ่มตั้งแต่ 1 เมษายน 2558 ถึง 31 มีนาคม 2588
เนื้อที่เช่า (ไร่-งาน-ตร.วา)	5-1-22 บริเวณตำบลบางหัว อำเภอกาญจนบุรี กรุงเทพฯ
ค่าเช่า	คิดอัตราค่าเช่าเป็นรายเดือน เป็นระยะเวลา 30 ปี โดยมีการปรับอัตราค่าเช่าขึ้นทุก ๆ 5 ปี
มูลค่าสุทธิตามบัญชี	98.67 ล้านบาท

คู่สัญญา	ผู้เช่า: บมจ. วีริเทค ผู้ให้เช่า: บุคคลธรรมดา
อายุสัญญา	30 ปี เริ่มตั้งแต่ 1 มิถุนายน 2556 ถึง 31 พฤษภาคม 2586
เนื้อที่เช่า (ไร่-งาน-ตร.วา)	0-3-37 บริเวณถนนกัลปพฤกษ์ ตำบลบางขุนเทียน อำเภोजอมทอง กรุงเทพฯ
ค่าเช่า	คิดอัตราค่าเช่าเป็นรายเดือน เป็นระยะเวลา 30 ปี โดยมีการปรับอัตราค่าเช่าขึ้นทุก ๆ 3 ปี
มูลค่าสุทธิตามบัญชี	8.99 ล้านบาท

บจ. เซ็นเตอร์ พ้อยท์ ซีโปปิง มอลล์

คู่สัญญา*	ผู้เช่า: บจ. เซ็นเตอร์ พ้อยท์ ซีโปปิง มอลล์ ผู้ให้เช่า: บุคคลธรรมดา
อายุสัญญา	26 ปี 8 เดือน เริ่มตั้งแต่ 8 เมษายน 2553 ถึง 31 ธันวาคม 2579

เนื้อที่เช่า (ไร่-งาน-ตร.วา)	7-3-62.1* บริเวณถนนรัชดาภิเษก ตำบลสามเสนนอกฝั่งเหนือ อำเภอบางซื่อ กรุงเทพฯ
ค่าเช่า	สิทธิการเช่าฉบับเดิม: คิดอัตราค่าเช่าเป็นรายเดือน สิทธิการเช่าฉบับเดิมที่ได้รับการแก้ไขเพิ่มเติมและสิทธิการเช่าฉบับใหม่: คิดอัตราค่าเช่าเป็นรายปี โดยที่อัตราค่าเช่าจะปรับขึ้นทุก ๆ 3 ปี
มูลค่าสุทธิตามบัญชี	101.31 ล้านบาท

หมายเหตุ * ผู้ให้เช่าอยู่ระหว่างการฟ้องร้องขอคืนที่ดินขนาดเนื้อที่ 82 ตารางวา จากการทางพิเศษแห่งประเทศไทยและการรถไฟฟ้ามหานครแห่งประเทศไทย

1. บริษัทได้รับการโอนสิทธิการเช่าจากบริษัทแห่งหนึ่งเมื่อวันที่ 3 กุมภาพันธ์ 2538

2. บจ. เซ็นเตอร์ พ้อยท์ ซ็อบปิ้ง มอลล์ ได้รับการโอนสิทธิการเช่าจากบริษัทเมื่อวันที่ 8 เมษายน 2553 ทั้งนี้ ภายหลังจากที่บจ. เซ็นเตอร์ พ้อยท์ ซ็อบปิ้ง มอลล์ ได้รับการโอนสิทธิการเช่าแล้ว เจ้าของกรรมสิทธิ์ที่ดิน (บุคคลธรรมดา) ได้มีการแก้ไขเพิ่มเติมสิทธิการเช่าฉบับเดิม และได้ทำสิทธิการเช่าฉบับใหม่กับบจ. เซ็นเตอร์ พ้อยท์ ซ็อบปิ้ง มอลล์ บนที่ดินเดิมเป็นระยะเวลา 11 ปี 11 เดือน ต่อจากสิทธิการเช่าฉบับเดิม นับตั้งแต่วันที่ 1 กุมภาพันธ์ 2568 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2579

คู่สัญญา	ผู้เช่า: บจ. เซ็นเตอร์ พ้อยท์ ซ็อบปิ้ง มอลล์ ผู้ให้เช่า: บริษัทแห่งหนึ่ง
อายุสัญญา	30 ปี เริ่มตั้งแต่ 1 มกราคม 2558 ถึง 31 ธันวาคม 2587
เนื้อที่เช่า (ไร่-งาน-ตร.วา)	13-2-36.2 บริเวณถนนรัชดาภิเษก ตำบลสามเสนนอกฝั่งเหนือ อำเภอบางซื่อ กรุงเทพฯ
ค่าเช่า	คิดอัตราค่าเช่าเป็นรายปี เป็นระยะเวลา 30 ปี โดยที่อัตราค่าเช่าจะปรับขึ้นทุก ๆ 3 ปี เริ่มตั้งแต่ค่าเช่าปีที่ 2
มูลค่าสุทธิตามบัญชี	707.92 ล้านบาท

บจ. รามอินทรา มอลล์ (เดิมชื่อ บจ. มาริยา สตर्फ)

คู่สัญญา	ผู้เช่า: บจ. รามอินทรา มอลล์ (เดิมชื่อ บจ. มาริยา สตर्फ) ผู้ให้เช่า: บุคคลธรรมดา
อายุสัญญา	33 ปี เริ่มตั้งแต่ 9 เมษายน 2556 ถึง 31 มีนาคม 2589 ¹
เนื้อที่เช่า (ไร่-งาน-ตร.วา)	34-0-0 บริเวณตำบลลาดพร้าว อำเภอบางกะปิ กรุงเทพฯ
ค่าเช่า	ระยะเวลาก่อสร้าง 2 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 เมษายน 2556 ถึงวันที่ 31 มีนาคม 2558 จะไม่มีการเก็บค่าเช่า หลังจากนั้น คิดอัตราค่าเช่าเป็นรายปี โดยมีการปรับอัตราค่าเช่าขึ้นทุก ๆ 3 ปี
มูลค่าสุทธิตามบัญชี	280.23 ล้านบาท

¹ เมื่อวันที่ 26 สิงหาคม 2557 บจ. รามอินทรา มอลล์ ได้ขยายอายุของสัญญาเช่าที่ดินเดิมที่ได้ลงนามในสัญญาเมื่อวันที่ 9 เมษายน 2556 ออกไปอีก 3 ปีจากครบกำหนดสัญญาวันที่ 31 มีนาคม 2586 เป็นวันที่ 31 มีนาคม 2589

คู่สัญญา	ผู้เช่า: บจ. รามอินทรา มอลล์ (เดิมชื่อ บจ. มาริยา สดัมพ์) ผู้ให้เช่า: บุคคลธรรมดา
อายุสัญญา	30 ปี เริ่มตั้งแต่ 1 กุมภาพันธ์ 2560 ถึง 31 มกราคม 2590
เนื้อที่เช่า (ไร่-งาน-ตร.วา)	9-1-92.30 บริเวณตำบลคลองกุ่ม อำเภอบางกะปิ กรุงเทพฯ
ค่าเช่า	ระยะเวลาก่อสร้าง 29 เดือน ตั้งแต่วันที่ 24 กันยายน 2557 ถึงวันที่ 31 มกราคม 2560 จะไม่มีการเก็บค่าเช่า หลังจากนั้น คิดอัตราค่าเช่าเป็นรายปี โดยมีการปรับอัตราค่าเช่าขึ้นทุก ๆ 3 ปี
มูลค่าสุทธิตามบัญชี	35.82 ล้านบาท

บมจ. แกรนด์ แอสเสท ไสเทิลส์ แอนด์ พร็อพเพอร์ตี้

คู่สัญญา	ผู้เช่า: บมจ. แกรนด์ แอสเสท ไสเทิลส์ แอนด์ พร็อพเพอร์ตี้ ผู้ให้เช่า: บริษัทแห่งหนึ่ง
อายุสัญญา	30 ปี เริ่มตั้งแต่ 17 เมษายน 2535 ถึง 16 มีนาคม 2565
เนื้อที่เช่า (ไร่-งาน-ตร.วา)	5-0-15 บริเวณถนนสุขุมวิทห่างจากถนนอโศกมนตรีไปทางทิศตะวันตกประมาณ 220 เมตร แขวงคลองเตยเหนือ กรุงเทพฯ เป็นที่ตั้งโรงแรมเดอะเวสทิน แกรนด์ สุขุมวิท และห้างสรรพสินค้าโรบินสัน สาขาสุขุมวิท
มูลค่าสุทธิตามบัญชี	379.06 ล้านบาท

คู่สัญญา	ผู้เช่า: บมจ. แกรนด์ แอสเสท ไสเทิลส์ แอนด์ พร็อพเพอร์ตี้ ผู้ให้เช่า: บุคคลธรรมดา
อายุสัญญา	27 ปี 2 เดือน 28 วัน เริ่มตั้งแต่ 11 สิงหาคม 2548 ถึง 7 พฤศจิกายน 2575
เนื้อที่เช่า (ไร่-งาน-ตร.วา)	25-2-42.25 บริเวณถนนเลียบชายหาดปราณบุรี ตำบลปากน้ำปราณ อำเภอปราณบุรี จังหวัดประจวบคีรีขันธ์
มูลค่าสุทธิตามบัญชี	391.67 ล้านบาท

บริษัท แปซิฟิค เอสเตท ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด

คู่สัญญา	ผู้เช่า: บริษัท แปซิฟิค เอสเตท ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ผู้ให้เช่า: บริษัทแห่งหนึ่ง
อายุสัญญา	30 ปี เริ่มตั้งแต่ 15 มีนาคม 2532 ถึง 14 มีนาคม 2562
เนื้อที่เช่า (ไร่-งาน-ตร.วา)	3-3-83.2 บริเวณถนนสุขุมวิทห่างจากถนนอโศกมนตรีไปทางทิศตะวันตกประมาณ 860 เมตร แขวงคลองเตยเหนือ กรุงเทพฯ เป็นที่ตั้งอาคารสำนักงาน วัน แปซิฟิค เพลส์ และ หู แปซิฟิค เพลส์
มูลค่าสุทธิตามบัญชี	113.32 ล้านบาท

มูลค่ารวมสิทธิการเช่าสุทธิตามบัญชี ณ 31 ธันวาคม 2558 เท่ากับ 2,150.60 ล้านบาท

4.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อย และบริษัทร่วม

บริษัทมีนโยบายในการลงทุนในบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมที่มีวัตถุประสงค์ในการประกอบกิจการที่มีลักษณะ

เดียวกันหรือใกล้เคียงกัน ซึ่งส่วนใหญ่เป็นธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ อันจะทำให้บริษัทมีผลประโยชน์เพิ่มมากขึ้น หรือธุรกิจที่เอื้อประโยชน์ (Synergy) ให้กับบริษัท โดยคณะกรรมการของบริษัทจะร่วมกันพิจารณาตามนโยบายการลงทุนของบริษัทโดยคำนึงถึงความจำเป็น เหมาะสม และประโยชน์ของบริษัทและผู้ถือหุ้นเป็นสำคัญ

ในการกำกับดูแลบริษัทย่อยและบริษัทร่วม บริษัทมีนโยบายส่งตัวแทนเข้าร่วมเป็นกรรมการและผู้บริหาร หรือคัดเลือกผู้บริหารที่มีคุณสมบัติและประสบการณ์ที่เหมาะสมกับการดำเนินธุรกิจเพื่อเป็นตัวแทนในการบริหารงาน และกำหนดนโยบายที่สำคัญและควบคุมการดำเนินงานธุรกิจของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมดังกล่าว

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทและบริษัทย่อยไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่ยังไม่สิ้นสุด ซึ่งอาจมีผลกระทบด้านลบต่อสินทรัพย์ของบริษัทและบริษัทย่อยที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น และไม่มีข้อพิพาทที่มีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทหรือบริษัทย่อยอย่างมีนัยสำคัญ หรือข้อพิพาทที่มีได้เกิดจากการประกอบธุรกิจโดยปกติของบริษัท

อย่างไรก็ตามในระหว่างงวดไม่มีความคืบหน้าเกี่ยวกับคดีฟ้องร้อง กรณีลูกบ้านหลายรายในโครงการของบริษัทฟ้องร้องเรียกค่าเสียหายจากบริษัทเป็นทุนทรัพย์รวมประมาณ 300.0 ล้านบาท ปัจจุบัน คดีอยู่ระหว่างการพิจารณาของศาล ทั้งนี้ ฝ่ายบริหารของบริษัทเชื่อว่าจะไม่เกิดผลเสียหายอย่างเป็นสาระสำคัญจากคดีความดังกล่าว บริษัท จึงไม่ตั้งสำรองผลเสียหายจากคดีความ

นอกจากนี้ บริษัท แกรนด์ แอสเสท ไโฮเทลส์ แอนด์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท ถูกฟ้องร้องจากเจ้าของที่ดินรายหนึ่ง โดยมีเนื้อหาหลักจากการที่โจทก์อ้างว่าบริษัทย่อยผิดสัญญาเช่าที่ดินที่ได้ตกลงไว้กับโจทก์เป็นเหตุให้โจทก์ได้รับความเสียหายโดยโจทก์ขอยกเลิกสัญญาเช่าที่ดินดังกล่าว และฟ้องร้องเรียกค่าเสียหายเป็นจำนวนเงิน 79 ล้านบาท ปัจจุบัน คดีดังกล่าวอยู่ในระหว่างการพิจารณาของศาลฎีกา ฝ่ายบริหารของบริษัทย่อยเชื่อว่าบริษัทย่อยจะไม่มีภาระหนี้สินที่เป็นสาระสำคัญที่ต้องชดเชยความเสียหายต่อผู้ฟ้องร้องจากผลของคดีดังกล่าว ดังนั้นจึงยังไม่มี การตั้งสำรองสำหรับหนี้สินจากผลของคดีดังกล่าวไว้ในบัญชี นอกจากนี้ ณ วันที่ซื้อเงินลงทุนในบริษัทย่อย บริษัทฯ ได้พิจารณาหนี้สินที่อาจเกิดขึ้นจากคดีความดังกล่าว โดยได้รับความเห็นจากทนายความซึ่งบริษัทฯ เชื่อว่าบริษัทย่อยจะไม่มีภาระหนี้สินที่เป็นสาระสำคัญที่ต้องชดเชยความเสียหายต่อผู้ฟ้องร้องจากผลของคดีดังกล่าวเช่นกัน

บริษัทย่อยแห่งหนึ่ง (บริษัท แกรนด์ อีคิว ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด) มีคดีความที่ถูกฟ้องร้องเรียกค่าเสียหายจำนวน 1 คดี โดยมีทุนทรัพย์รวมเป็นจำนวนเงิน 47 ล้านบาท เมื่อวันที่ 18 ธันวาคม 2557 ศาลชั้นต้นได้มีคำพิพากษาให้ยกฟ้องโจทก์ ต่อมา เมื่อวันที่ 26 พฤษภาคม 2558 โจทก์ได้ยื่นอุทธรณ์คำพิพากษาของศาลชั้นต้นดังกล่าว ต่อมา เมื่อวันที่ 21 กรกฎาคม 2558 บริษัทย่อยได้ยื่นคำขอแก้อุทธรณ์ต่อศาลอุทธรณ์ ปัจจุบัน คดีดังกล่าวอยู่ระหว่างการพิจารณาของศาลอุทธรณ์

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไป

ข้อมูลบริษัท

ชื่อบริษัท	: บริษัท พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟค จำกัด (มหาชน)
ชื่อภาษาอังกฤษ	: Property Perfect Public Company Limited
ประเภทธุรกิจ	: พัฒนาอสังหาริมทรัพย์
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 100/1 อาคารวรสมบัติ ชั้น 17 ถนนพระราม 9 แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10320
เลขทะเบียนบริษัท	: 0107536001231
Home Page	: www.pf.co.th
โทรศัพท์	: 0-2245-6640-8, 02-274-7500-4
โทรสาร	: 0-2247-3328
จำนวนหุ้นที่เรียกชำระแล้ว	: หุ้นสามัญ 7,667,826,432 หุ้น
มูลค่าที่ตราไว้	: 1 บาท
มูลค่าที่เรียกชำระแล้ว	: 7,667,826,432 บาท

ข้อมูลนิติบุคคลที่บริษัทถือหุ้นตั้งแต่ 10% ขึ้นไป

- บริษัทย่อยและบริษัทร่วมที่บริษัทถือหุ้นโดยตรง

ชื่อบริษัท	: บริษัท เอสเตท เพอร์เฟคท์ จำกัด
ประเภทธุรกิจ	: พัฒนาอสังหาริมทรัพย์
ที่ตั้ง	: 100/1 อาคารวรสมบัติ ชั้น 17 ถนนพระราม 9 แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10320
โทรศัพท์	: 0-2245-6640-8, 02-274-7500-4
โทรสาร	: 0-2246-0733
จำนวนหุ้นที่เรียกชำระแล้ว	: หุ้นสามัญ 120,000,000 หุ้น
มูลค่าที่ตราไว้	: 10 บาท
มูลค่าที่เรียกชำระแล้ว	: 1,200,000,000 บาท
สัดส่วนการถือหุ้น	: 100 %

ชื่อบริษัท	: บริษัท ไบรท์ ดีเวลลอปเม้นท์ กรุงเทพ จำกัด
ประเภทธุรกิจ	: พัฒนาอสังหาริมทรัพย์
ที่ตั้ง	: 100/1 อาคารวรสมบัติ ชั้น 17 ถนนพระราม 9 แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10320
โทรศัพท์	: 0-2245-6640-8, 02-274-7500-4
โทรสาร	: 0-2246-0733

จำนวนหุ้นที่เรียกชำระแล้ว	: หุ้นสามัญ 10,000,000 หุ้น
มูลค่าที่ตราไว้	: 100 บาท
มูลค่าที่เรียกชำระแล้ว	: 1,000,000,000 บาท
สัดส่วนการถือหุ้น	: 100 %
ชื่อบริษัท	: บริษัท เรสซิเดนซ์ นัมเบอร์ไนน์ จำกัด
ประเภทธุรกิจ	: พัฒนาอสังหาริมทรัพย์
ที่ตั้ง	: 100/1 อาคารวรสมบัติ ชั้น 17 ถนนพระราม 9 แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10320
โทรศัพท์	: 0-2245-6640-8, 02-274-7500-4
โทรสาร	: 0-2246-0733
จำนวนหุ้นที่เรียกชำระแล้ว	: หุ้นสามัญ 10,000,000 หุ้น
มูลค่าที่ตราไว้	: 100 บาท
มูลค่าที่เรียกชำระแล้ว	: 1,000,000,000 บาท
สัดส่วนการถือหุ้น	: 100 %
ชื่อบริษัท	: บริษัท เชียงใหม่ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด
ประเภทธุรกิจ	: พัฒนาอสังหาริมทรัพย์
ที่ตั้ง	: 100/1 อาคารวรสมบัติ ชั้น 17 ถนนพระราม 9 แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10320
โทรศัพท์	: 0-2245-6640-8, 02-274-7500-4
โทรสาร	: 0-2246-0733
จำนวนหุ้นที่เรียกชำระแล้ว	: หุ้นสามัญ 2,000,000 หุ้น
มูลค่าที่ตราไว้	: 100 บาท
มูลค่าที่เรียกชำระแล้ว	: 200,000,000 บาท
สัดส่วนการถือหุ้น	: 100 %
ชื่อบริษัท	: บริษัท วีริเทล จำกัด (มหาชน)
ประเภทธุรกิจ	: พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ประเภทศูนย์การค้าและพื้นที่เชิงพาณิชย์
ที่ตั้ง	: 100/1 อาคารวรสมบัติ ชั้น 17 ถนนพระราม 9 แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10320
โทรศัพท์	: 0-2245-6640-8, 02-274-7500-4
โทรสาร	: 0-645-0024
จำนวนหุ้นที่เรียกชำระแล้ว	: หุ้นสามัญ 2,490,585,084 หุ้น
มูลค่าที่ตราไว้	: 1.05 บาท
มูลค่าที่เรียกชำระแล้ว	: 2,615,114,338.20 บาท
สัดส่วนการถือหุ้น	: 94.98 %

ชื่อบริษัท	: Property Perfect International Pte.Ltd.
ประเภทธุรกิจ	: ลงทุนและพัฒนาธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในต่างประเทศ
ที่ตั้ง	: 1 Raffles Place, #28-02 One Raffles Place, Singapore 048616
จำนวนหุ้นที่เรียกชำระแล้ว	: หุ้นสามัญ 1 หุ้น
มูลค่าที่ตราไว้	: 1 เหรียญสิงคโปร์ (SGD)
มูลค่าที่เรียกชำระแล้ว	: 1 เหรียญสิงคโปร์ (SGD)
สัดส่วนการถือหุ้น	: 100 %
ชื่อบริษัท	: บริษัท เพอร์เฟก สपोर्टคลับ จำกัด
ประเภทธุรกิจ	: บริหารสโมสร
ที่ตั้ง	: 100/52 อาคารว่องวานิช ปี ชั้น 19 ถนนพระราม 9 แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10320
โทรศัพท์	: 0-2245-6640-8, 02-274-7500-4
โทรสาร	: 0-2645-1409
จำนวนหุ้นที่เรียกชำระแล้ว	: หุ้นสามัญ 500,000 หุ้น
มูลค่าที่ตราไว้	: 100 บาท
มูลค่าที่เรียกชำระแล้ว	: 50,000,000 บาท
สัดส่วนการถือหุ้น	: 100 %
ชื่อบริษัท	: บริษัท ยู แอนด์ ไอ คอนสตรัคชั่น กรุงเทพ จำกัด
ประเภทธุรกิจ	: ธุรกิจก่อสร้าง
ที่ตั้ง	: 100/89 อาคารว่องวานิช ชั้น 27 ถนนพระราม 9 แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10320
โทรศัพท์	: 0-2246-2093-6
โทรสาร	: 0-2246-2020
จำนวนหุ้นที่เรียกชำระแล้ว	: หุ้นสามัญ 1,000,000 หุ้น
มูลค่าที่ตราไว้	: 100 บาท
มูลค่าที่เรียกชำระแล้ว	: 100,000,000 บาท
สัดส่วนการถือหุ้น	: 100 %
ชื่อบริษัท	: บริษัท ยูนิลอฟท์ เซอร์วิส (ประเทศไทย) จำกัด
ประเภทธุรกิจ	: ธุรกิจอพาร์ทเมนต์
ที่ตั้ง	: 100/1 อาคารวรสมบัติ ชั้น 17 ถนนพระราม 9 แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10320
โทรศัพท์	: 0-2245-6640-8, 02-274-7500-4.
โทรสาร	: 0-2246-0733

จำนวนหุ้นที่เรียกชำระแล้ว	: หุ้นสามัญ 13,250 หุ้น
มูลค่าที่ตราไว้	: 100 บาท
มูลค่าที่เรียกชำระแล้ว	: 1,325,000 บาท (1,000 หุ้น เรียกชำระหุ้นละ 100 บาทและ 49,000 หุ้นเรียกชำระหุ้นละ 25 บาท)
สัดส่วนการถือหุ้น	: 100 %
ชื่อบริษัท	: บริษัท เพอร์เฟก พร็อพเพก จำกัด
ประเภทธุรกิจ	: ผลิตและประกอบติดตั้งโครงสร้างระบบขึ้นส่วนสำเร็จรูปอาคาร
ที่ตั้ง	: 100/1 อาคารวรสมบัติ ชั้น 10 ถนนพระราม 9 แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10320
โทรศัพท์	: 0-2245-6640-8, 02-274-7500-4
โทรสาร	: 0-2246-0733
จำนวนหุ้นที่เรียกชำระแล้ว	: หุ้นสามัญ 250,000 หุ้น
มูลค่าที่ตราไว้	: 10 บาท
มูลค่าที่เรียกชำระแล้ว	: 2,500,000 บาท (เรียกชำระแล้วร้อยละ 25)
สัดส่วนการถือหุ้น	: 51 % (บริษัท เซ็นเตอร์ ออฟ สแตนดาร์ด ฟริคาสท์ จำกัด ถือหุ้นใน บจ. เพอร์เฟก พร็อพเพก อีกร้อยละ 49)
ชื่อบริษัท	: บจ. รามอินทรา มอลล์ (เดิมชื่อ บริษัท มาริยา สตर्फ จำกัด)
ประเภทธุรกิจ	: พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ประเภทศูนย์การค้าและพื้นที่เชิงพาณิชย์
ที่ตั้ง	: 100/1 อาคารวรสมบัติ ชั้น 17 ถนนพระราม 9 แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10320
โทรศัพท์	: 0-2245-6640-8, 02-274-7500-4
โทรสาร	: 0-2246-0733
จำนวนหุ้นที่เรียกชำระแล้ว	: หุ้นสามัญ 3,500,000 หุ้น
มูลค่าที่ตราไว้	: 100 บาท
มูลค่าที่เรียกชำระแล้ว	: 350,000,000 บาท
สัดส่วนการถือหุ้น	: 100 %
ชื่อบริษัท	: บริษัท ไทย พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน)
ประเภทธุรกิจ	: พัฒนาอสังหาริมทรัพย์
ที่ตั้ง	: 2922/305-306 อาคารชาญอิสระทาวเวอร์ 2 ชั้น 29 ถนนเพชรบุรีตัดใหม่ แขวงบางกะปิ เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ
จำนวนหุ้นที่เรียกชำระแล้ว	: หุ้นสามัญ 3,193,185,471 หุ้น
มูลค่าที่เรียกชำระแล้ว	: 3,193,185,471 บาท
สัดส่วนการถือหุ้น	: 89.67%

ชื่อบริษัท	: บริษัท ดาราฮาร์เบอร์ จำกัด
ประเภทธุรกิจ	: พัฒนาอสังหาริมทรัพย์
ที่ตั้ง	: 100/1 อาคารวรสมบัติ ชั้น 17 ถนนพระราม 9 แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10320
จำนวนหุ้นที่เรียกชำระแล้ว	: หุ้นสามัญ 200,000,000 หุ้น
มูลค่าที่ตราไว้	: 10 บาท
มูลค่าที่เรียกชำระแล้ว	: 200,000,000 บาท
สัดส่วนการถือหุ้น	: 65%

- บริษัทย่อยที่บริษัทถือหุ้นโดยอ้อม

ชื่อบริษัท	: บริษัท เซ็นเตอร์พ้อยท์ ซีโอปปิง มอลล์ จำกัด (บริษัทย่อยของ บมจ.วีริเทค)
ประเภทธุรกิจ	: พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ประเภทศูนย์การค้าและพื้นที่เชิงพาณิชย์
ที่ตั้ง	: 100/1 อาคารวรสมบัติ ชั้น 17 ถนนพระราม 9 แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10320
โทรศัพท์	: 0-2245-6640-8, 02-274-7500-4
โทรสาร	: 0-2645-0024
จำนวนหุ้นที่เรียกชำระแล้ว	: หุ้นสามัญ 5,000,000 หุ้น
มูลค่าที่ตราไว้	: 100 บาท
มูลค่าที่เรียกชำระแล้ว	: 500,000,000 บาท
สัดส่วนการถือหุ้น	: 93.31 %

ชื่อบริษัท	: Kiroro Resort Holdings Co., Ltd. (เดิมชื่อ Share Group Co.,Ltd.) (บริษัทย่อยของ Property Perfect International Pte.Ltd.)
ประเภทธุรกิจ	: พัฒนาอสังหาริมทรัพย์และธุรกิจโรงแรมในประเทศญี่ปุ่น
ที่ตั้ง	: ITO ONE TEN Building 2F 5-1 Nishi 4-chome Kita 7-jo Kita-ku Sapporo, Hokkaido, Japan
จำนวนหุ้นที่เรียกชำระแล้ว	: หุ้นสามัญ 326,256 หุ้น
มูลค่าที่เรียกชำระแล้ว	: 1,800,853,640 เยน
สัดส่วนการถือหุ้น	: 95.61%

ชื่อบริษัท	: Kabushiki Kaisha Kiroro Associates Co.,Ltd. (บริษัทย่อยของ Share Group Co.,Ltd.)
ประเภทธุรกิจ	: บริหารลานสกี
ที่ตั้ง	: 128-1 Tokiwa, Akaigawa-mura, Yoichigun,Hokkaido, Japan
จำนวนหุ้นที่เรียกชำระแล้ว	: หุ้นสามัญ 610 หุ้น
มูลค่าที่เรียกชำระแล้ว	: 60,000,000 เยน
สัดส่วนการถือหุ้น	: 95.61%
ชื่อบริษัท	: Kabushiki Kaisha Kiroro Hotels Co., Ltd. (บริษัทย่อยของ Kiroro Resort Holdings Co., Ltd.)
ประเภทธุรกิจ	: พัฒนาอสังหาริมทรัพย์และธุรกิจโรงแรมในประเทศญี่ปุ่น
ที่ตั้ง	: ITO ONE TEN Building 2F 5-1 Nishi 4-chome Kita 7-jo Kita-ku Sapporo, Hokkaido, Japan
จำนวนหุ้นที่เรียกชำระแล้ว	: หุ้นสามัญ 116,520 หุ้น
มูลค่าที่เรียกชำระแล้ว	: 752,173,640 เยน
สัดส่วนการถือหุ้น	: 95.61%
ชื่อบริษัท	: บริษัท แปซิฟิค เอสเตท ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด
ประเภทธุรกิจ	: ประกอบธุรกิจให้เช่าอาคารสำนักงาน
ที่ตั้ง	: 140 อาคาร วัน แปซิฟิค เพลส ชั้นเอ็ม ถนนสุขุมวิท แขวงคลองเตย เขต คลองเตย กรุงเทพฯ
จำนวนหุ้นที่เรียกชำระแล้ว	: หุ้นสามัญ 600,000,000 หุ้น
มูลค่าที่เรียกชำระแล้ว	: 600,000,000 บาท
สัดส่วนการถือหุ้น	: 100%
ชื่อบริษัท	: บริษัท เมโทร พรี่เมียร์ โฮลดิ้ง จำกัด
ประเภทธุรกิจ	: ประกอบธุรกิจเพื่อการลงทุน
ที่ตั้ง	: 2922/305-306 อาคารชาวยุทธิระทาวเวอร์ 2 ชั้น 29 ถนนเพชรบุรีตัดใหม่ แขวงบางกะปิ เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ
จำนวนหุ้นที่เรียกชำระแล้ว	: หุ้นสามัญ 5,000,000 หุ้น
มูลค่าที่เรียกชำระแล้ว	: 5,000,000 บาท
สัดส่วนการถือหุ้น	: 100%

ชื่อบริษัท	: บริษัท แกรนด์ แอสเสท ไสเทิลส์ แอนด์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน)
ประเภทธุรกิจ	: ประกอบธุรกิจโรงแรม ให้เช่าสถานประกอบการศูนย์การค้าและพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
ที่ตั้ง	: เลขที่ 388 อาคารเอ็กเซน ทาวเวอร์ ชั้น 32 ห้องเลขที่ 3203-4 ถนนสุขุมวิท แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพฯ
จำนวนหุ้นที่เรียกชำระแล้ว	: หุ้นสามัญ 2,889,039,237 หุ้น
มูลค่าที่เรียกชำระแล้ว	: 2,889,039,237 บาท
สัดส่วนการถือหุ้นทางอ้อม	: 40.62%
สัดส่วนการถือหุ้นทางตรง	: 1.70%

6.2 ข้อมูลสำคัญอื่น

ผู้สอบบัญชี

นายศุภชัย ปัญญวัฒน์
นางสาวทิพวัลย์ นานาวัฒน์
นายกฤษฎา เลิศวนา
บริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด
(เดิมชื่อบริษัท สำนักงาน เอ็นส์ แอนด์ ยัง จำกัด)
เลขที่ 193/136-137 อาคารเลครัชดา คอมเพล็กซ์ ชั้น 33
ถนนรัชดาภิเษก เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10110
โทรศัพท์ 0-2264-0777, 0-2661-6190
โทรสาร 0-264-0790, 0-2661-9192

สถาบันการเงิน

ที่ติดต่อประจำ

ธนาคารกรุงไทย จำกัด (มหาชน)
35 ถนนสุขุมวิท แขวงคลองเตยเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110
ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)
1222 ถนนพระรามที่ 3 แขวงบางโพงพาง เขตยานนาวา กรุงเทพมหานคร 10120
ธนาคารซีไอเอ็มบี ไทย จำกัด (มหาชน)
44 ถนนหลังสวน แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330
ธนาคารธนชาต จำกัด (มหาชน)
1101 ถนนเพชรบุรีตัดใหม่ แขวงมักกะสัน เขตราชเทวี กรุงเทพมหานคร 10400

นายทะเบียนหลักทรัพย์

บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด
เลขที่ 62 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ชั้น 4, 6-7
ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขตคลองเตย
กรุงเทพฯ 10110
โทรศัพท์ 0-2359-1200-1 โทรสาร 0-2359-1259

ประเมินราคาที่ดิน**บริษัท เอเจนซี่ ฟอร์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส จำกัด**

10 ถนนนนทรี แขวงช่องนนทรี เขตยานนาวา กรุงเทพฯ 10120

โทรศัพท์ 0-2295-3905 โทรสาร 0-2295-1154

บริษัท บรุค เรียลเอสเตท จำกัด

ชั้นที่ 20 ห้อง 2005-6, อาคารเดอะมิลเลนเนีย ทาวเวอร์

เลขที่ 62 ถนนหลังสวน แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน, กรุงเทพฯ 10330

โทรศัพท์ 0-2652-6300 โทรสาร 0-2652-6399

บริษัท ไทยประเมินราคา ลินส์ ฟิลลิปส์ จำกัด

121/47-48 อาคารอาร์เอสทาวเวอร์ ชั้น 11

ถนนรัชดาภิเษก เขตดินแดง

กรุงเทพฯ 10320

โทรศัพท์ 0-2641-2128-32 โทรสาร 0-2641-2134

บริษัท เอส.แอล.สแตนดาร์ด แอปไพร์ซ จำกัด

114 ถนนรัตนอุทิศ ซอย 19 ตำบลหาดใหญ่

อำเภอหาดใหญ่ สงขลา 90110

โทรศัพท์ 0-7435-9130 โทรสาร 0-7435-9130

บริษัท เวลท์ แอปไพร์ซ จำกัด

11/277 หมู่บ้านอันริวัช 5 ซอยวัชรพล 1/9

แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน กรุงเทพฯ 10220

โทรศัพท์ 0-2948-0928-9, 0-2948-2258 โทรสาร 0-2948-2259

บริษัท ไนท์แฟรงค์ ชาร์เตอร์ (ประเทศไทย) จำกัด

65/192 ชั้น 23 อาคารชำนาญพิเศษชาติ บิสิเนส เซ็นเตอร์

ถนนพระราม 9 เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ 10320

โทรศัพท์ 0-2643-8223 โทรสาร 0-2643-8224