

## 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-พัฒนาความมั่นคงของฐานะทางการเงินเพื่อให้ตอบรับกับการพัฒนาอย่างยั่งยืนทั้งในส่วนขององค์กรและผู้มีส่วนได้เสียอย่างครบถ้วน
3. สร้าง-พัฒนาการบริหารจัดการที่เป็นเลิศโดยที่บุคคลากรมืออาชีพภายใต้ระบบการปฏิบัติงานที่เป็นมาตรฐานอย่างต่อเนื่อง
4. สร้าง-พัฒนาความสุข ความพึงพอใจในสินค้าและบริการ ด้วยสิ่งแวดล้อมที่ดีกว่า คุณภาพชีวิตที่เหนือกว่า และตอบสนองความต้องการของลูกค้าในทุกช่วงชีวิต
5. สร้าง-พัฒนาชื่อเสียงและความภาคภูมิใจด้วยการดำเนินธุรกิจอย่างรับผิดชอบ มีจรรยาบรรณ และคำนึงถึงผลประโยชน์และผลกระทบในทุกส่วนของสังคมที่เกี่ยวข้อง

บริษัทดำเนินธุรกิจพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ โครงการที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยว บ้านแฝด ทาวน์เฮ้าส์ และคอนโดมิเนียม เพื่อขายเป็นหลัก โดยบริษัทมีนโยบายในการบริหารงานและว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างที่อยู่อาศัยตามแบบที่กำหนด และมีการควบคุมการก่อสร้างโดยการจัดส่งวิศวกรและสถาปนิกของบริษัทเข้าไปตรวจสอบคุณภาพในทุกขั้นตอน บริษัทยังมีบริษัทย่อยในธุรกิจก่อสร้าง เพื่อรับงานก่อสร้างและดำเนินการพัฒนาโครงการให้กับเฉพาะกลุ่มบริษัทเป็นหลัก นอกเหนือจากการว่าจ้าง บริษัทก่อสร้างจากภายนอกเพื่อเป็นการลดต้นทุนในการก่อสร้างอีกทางหนึ่ง นอกจากนี้บริษัทยังมีบริษัทย่อยเพื่อพัฒนาและบริหารโครงการศูนย์การค้า อาคารสำนักงาน พื้นที่เชิงพาณิชย์ ธุรกิจค้าปลีก ธุรกิจโรงแรมและการลงทุนและพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในต่างประเทศ

เป้าหมายการดำเนินงานในธุรกิจหลักของบริษัท คือ การมอบบ้านที่มีความสุขและการอยู่อาศัยที่สมบูรณ์แบบภายใต้แนวความคิด HAPPY LIVING ให้กับลูกค้าโดยยึดหลักดำเนินงานอย่างมีจริยธรรม ให้ความสำคัญต่อสิ่งแวดล้อม และรับผิดชอบต่อสังคมและผู้ถือหุ้น

การดำเนินนโยบายต่าง ๆ บริษัทให้ความสำคัญต่อการพัฒนาโครงการ เพื่อให้เกิดมูลค่าเพิ่ม คือ การสร้างความสุขแก่ผู้อยู่อาศัยในทุกรายละเอียด เพื่อให้ได้รับความพอใจสูงสุด ทั้งทำเลที่ตั้งโครงการ และรูปแบบโครงการ โดยเน้นที่คุณภาพสินค้าและคุณภาพการอยู่อาศัย ตั้งแต่การออกแบบที่สวยงามมีความลงตัวและเกิดประโยชน์ใช้สอยสูงสุดในทุกแบบบ้านและทุกรูปแบบโครงการ ตลอดจนการเพิ่มความร่มรื่นภายในโครงการด้วยต้นไม้ ทะเลสาบ และการจัดสวนภายในโครงการเพื่อสร้างบรรยากาศธรรมชาติ การจัดให้มีสโมสรสันทนาการและบริการต่าง ๆ สำหรับบริการผู้อยู่อาศัย อีกทั้งดูแลความปลอดภัยของผู้อยู่อาศัยโดยมีระบบโทรทัศน์วงจรปิดในจุดที่สำคัญและมีพนักงานรักษาความปลอดภัยตลอด 24 ชั่วโมงตั้งแต่ประตูทางเข้า รวมทั้งจัดให้มีกิจกรรมสร้างความบันเทิงช่วงวันหยุด

และเทศกาลต่าง ๆ เพื่อให้เกิดสังคมและมิตรภาพระหว่างเพื่อนบ้านภายในโครงการ ทั้งนี้บริษัทใส่ใจและทุ่มเทในการพัฒนาโครงการที่มีคุณภาพและมุ่งเน้นเสริมสร้างความสุขในการพักอาศัยทำให้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทและบริษัทย่อยได้รับการยอมรับด้วยดีตลอดมา

บริษัทยังคงมุ่งมั่นในการพัฒนาโครงการที่มีคุณภาพให้แก่กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทซึ่งครอบคลุมทุกกลุ่มอายุ ในทุกทำเล โดยปัจจุบันบริษัทได้พัฒนาโครงการทั้งบ้านแฝด บ้านเดี่ยว ทาวน์เฮ้าส์ และคอนโดมิเนียมตั้งแต่ระดับราคา 1 ล้านบาทถึง 150 ล้านบาทในหลากหลายทำเล เพื่อการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายให้ได้มากที่สุดและสร้างความภูมิใจในการอยู่อาศัยในโครงการของกลุ่มบริษัทพร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟก ทั้งนี้บริษัทเชื่อในการบริหารจัดการว่า การมีคุณภาพชีวิตและสิ่งแวดล้อมที่ดี ย่อมสร้างสังคมที่ดีและเพิ่มคนดีให้กับสังคมต่อไป

## 1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

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

จากผลของการเกิดวิกฤตการณ์ทางการเงินและเศรษฐกิจของประเทศ และผลกระทบจากการประกาศลอยตัวค่าเงินบาทเมื่อปี 2540 เป็นต้นมา ส่งผลให้บริษัทประสบปัญหาทางการเงิน และเข้าสู่กระบวนการฟื้นฟูกิจการและปรับโครงสร้างหนี้ และภายหลังจากที่บริษัทสามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขในการฟื้นฟูกิจการและปรับโครงสร้างหนี้ได้ครบถ้วน ศาลล้มละลายกลางได้มีคำสั่งยกเลิกการฟื้นฟูกิจการในปี 2547 และบริษัทได้ทยอยชำระหนี้ให้แก่เจ้าหนี้ตามแผนฟื้นฟูเรื่อยมาจนปลดภาระหนี้ทั้งหมดในปี 2554

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทมีทุนจดทะเบียน 9,000,000,000 บาท คิดเป็นหุ้นสามัญ 9,000,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท และทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 7,667,826,432 บาท คิดเป็นหุ้นสามัญ 7,667,826,432 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท

### เหตุการณ์สำคัญในช่วง 4 ปี

ปี 2559 :

- ☐ บริษัทได้เข้าร่วมลงทุนกับบริษัท เอสซีไอ อิเล็คทริก จำกัด (มหาชน) ใน บริษัท ที ยูทิลิตี้ส์ จำกัด ในสัดส่วนร้อยละ 40 ซึ่งมีแผนในการลงทุนในธุรกิจสาธารณูปโภค โดยปัจจุบัน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 มีทุนจดทะเบียนและทุนที่เรียกชำระแล้ว จำนวน 15,000,000 บาท
- ☐ ที่ประชุมคณะกรรมการของ KRH ได้มีมติอนุมัติการจัดตั้ง Kiroro Resort Development Co., Ltd. เพื่อประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยมีทุนจดทะเบียน 30 ล้านบาท KRH มีสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 100
- ☐ ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทย่อย (บริษัท วีทีเทล จำกัด (มหาชน) ("วีทีเทล")) ได้มีมติอนุมัติจัดตั้งบริษัทร่วมทุนภายใต้ชื่อบริษัท ออลส์ ดิสเคาท์ จำกัด เพื่อดำเนินธุรกิจค้าปลีกโดยมีทุนจดทะเบียน 100 ล้านบาท (หุ้นสามัญ 1,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท) (เรียกชำระร้อยละ 25) และ วีทีเทลมีสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 50
- ☐ ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2559 เมื่อวันที่ 23 ธันวาคม 2559 ได้มีมติอนุมัติการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทจำนวนไม่เกิน 1,300 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท เพื่อเสนอขายเป็นคราวๆ ให้แก่บุคคลในวงจำกัด (Private Placement) และออกตราสาร วงเงินไม่เกิน 100 ล้านดอลลาร์สหรัฐอเมริกาหรือสกุลเงินอื่นเทียบเท่า

ปี 2558 :

- ☐ ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2558 เมื่อวันที่ 23 เมษายน 2558 มีมติดังนี้
  - ☐ ได้มีมติอนุมัติให้บริษัทเปลี่ยนแปลงวิธีการชำระค่าตอบแทนให้แก่ผู้ถือหุ้นของบริษัท ไทย พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) (“ไทยพร็อพ”) ที่ตอบรับบริษัทถึงการเข้าซื้อกิจการของไทยพร็อพ ด้วยวิธีการทำค่าเสนอซื้อหลักทรัพย์ทั้งหมดของไทยพร็อพ โดยบริษัทจะชำระค่าตอบแทนให้แก่ผู้ถือหุ้นของไทยพร็อพที่ตอบรับค่าเสนอซื้อหลักทรัพย์ดังกล่าวเป็นเงินสด ในอัตราหุ้นละ 0.57 บาทเพียงวิธีเดียวเท่านั้น
  - ☐ ได้มีมติอนุมัติให้บริษัทเปลี่ยนแปลงวิธีการชำระค่าตอบแทนให้แก่ผู้ถือหุ้นของบริษัท แกรนด์ แอสเสท ไชเทิลส์ แอนด์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) (“แกรนด์แอสเสท”) ที่ตอบรับบริษัทถึงการเข้าซื้อหลักทรัพย์ของแกรนด์แอสเสทด้วยวิธีการทำค่าเสนอซื้อหลักทรัพย์ทั้งหมดของแกรนด์แอสเสท โดยบริษัทจะชำระค่าตอบแทนให้แก่ผู้ถือหุ้นของแกรนด์แอสเสทที่ตอบรับค่าเสนอซื้อหลักทรัพย์ดังกล่าวเป็นเงินสดในอัตราหุ้นละ 1.29 บาทเพียงวิธีเดียวเท่านั้น ทั้งนี้เนื่องจากที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นของ แกรนด์ แอสเสท ได้มีมติให้จ่ายเงินปันผลเป็นหุ้นในอัตรา 20 หุ้นเดิมต่อ 1 หุ้นปันผล ดังนั้นราคาในการเข้าทำค่าเสนอซื้อหลักทรัพย์ของหุ้นแกรนด์ 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 ด้วยการตัดหุ้นสามัญจดทะเบียนที่สำรองไว้เพื่อรองรับการทำค่าเสนอซื้อหลักทรัพย์ทั้งหมดของบริษัท ไทย พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) และบริษัท แกรนด์ แอสเสท ไชเทิลส์ 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
  - ☐ ได้มีมติให้จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัท จำนวน ไม่เกิน 1,928,031,552 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท ออกจัดสรรและเสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัท ตามสัดส่วนจำนวนหุ้นที่ผู้ถือหุ้นแต่ละรายถืออยู่ (Rights Offering) ในอัตราจัดสรร 3 หุ้นเดิม ต่อ 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 โดยมีทุนจดทะเบียน 400,000,000 บาท และทุนจดทะเบียนที่เรียกชำระแล้ว จำนวน 200,000,000 บาท บริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 65

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

ปี 2557 :

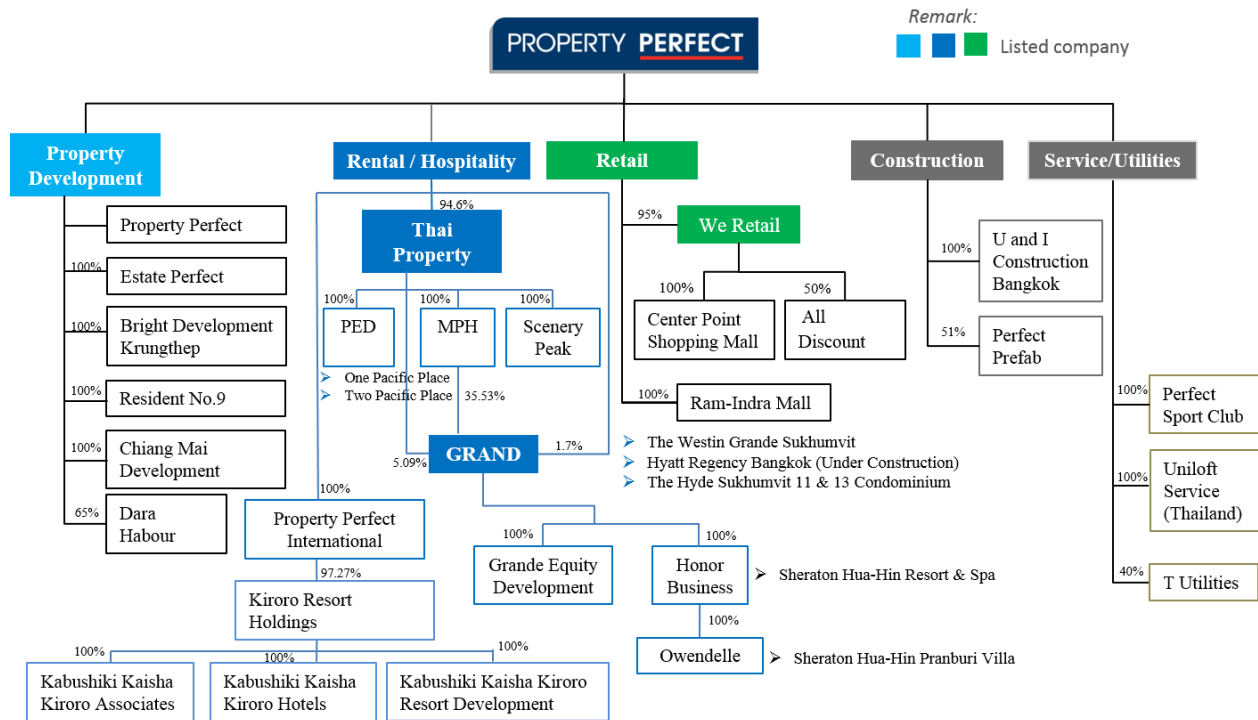
- บมจ. วีritel ได้ลดทุนจดทะเบียนและทุนที่ออกและชำระแล้วจาก 6,337,678,570 บาท (หุ้นสามัญ 1,267,535,714 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 5 บาท) เป็น 1,330,912,499.70 บาท โดยการเปลี่ยนแปลงมูลค่าที่ตราไว้ของหุ้นสามัญจากหุ้นละ 5 บาท เป็นหุ้นละ 1.05 บาท และนำทุนที่ลดลงจำนวน 5,006,766,070.30 บาท ไปลดส่วนต่ำกว่ามูลค่าหุ้นและขาดทุนสะสมของวีritel ตามลำดับ และได้เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 1,330,912,499.70 บาท เป็นจำนวน 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 การเพิ่มทุนและการจัดสรรหุ้นเพิ่มทุนของบริษัทเพื่อเป็นสิ่งตอบแทนให้แก่ผู้ถือหุ้นของก๊อบบมจ. ไทย พร็อพเพอร์ตี้ และบมจ. แกรนด์ แอสเสทที่ตอบรับคำเสนอซื้อหลักทรัพย์
- เพิ่มทุนจดทะเบียน บจ. เพอร์เฟก 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 2556 :

- ☐ คณะกรรมการบริษัทมีมติซื้อทรัพย์สินทั้งหมดคืนจากกองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์ พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟกที่ราคา 505,000,000 บาท และกองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์ พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟกได้จดทะเบียนเลิกกองทุนในเดือนมีนาคม
- ☐ จัดตั้งบริษัทย่อยชื่อ บจ. เชียงใหม่ ดีเวลลอปเม้นท์ โดยมีทุนจดทะเบียนและทุนที่เรียกชำระแล้ว 200,000,000 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 2,000,000 หุ้นมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท บริษัทถือหุ้นร้อยละ 100
- ☐ เพิ่มทุนจดทะเบียนใน บมจ. วีริเทค ตามสัดส่วนจำนวนหุ้นที่ผู้ถือหุ้นแต่ละรายถือ (Right Offering) ในอัตราส่วน 8 หุ้นเดิม ต่อ 5 หุ้นใหม่ ในราคา 1.10 บาท คิดเป็นจำนวนเงิน 500,400,000 บาท ทำให้บริษัทถือหุ้นใน บมจ. วีริเทค เท่ากับร้อยละ 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 สตฟฟ์ ซึ่งมีสิทธิการเช่าที่ดิน บริเวณ เขตบางกะปิ ด้วยวิธีการซื้อหุ้นสามัญ ทั้งหมดในราคา 350,000,000 บาท ทำให้ บจ. มาริยา สตฟฟ์ เป็นบริษัทย่อยที่บริษัทถือหุ้นร้อยละ 100 (ภายหลังเปลี่ยนชื่อเป็น บจ. รามอินทรา มอลล์)
- ☐ จัดตั้งและร่วมลงทุนในกองทุนอสังหาริมทรัพย์ยูนิลอฟท์ ซึ่งรับโอนกรรมสิทธิ์ในหอพักใกล้กับ มหาวิทยาลัยมหิดล (ศาลายา) จากบริษัท โดยกองทุนอสังหาริมทรัพย์ยูนิลอฟท์มีทุนจดทะเบียนทั้งหมด 515,000,000 บาท แบ่งเป็นจำนวนหุ้น 51,500,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท

### 1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

บริษัทและบริษัทย่อย ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ประเภทพัฒนาที่ดินและก่อสร้างที่อยู่อาศัยโดยเน้นการพัฒนาโครงการหมู่บ้านจัดสรร และโครงการอาคารชุด ในเขตกรุงเทพมหานคร และปริมณฑลเป็นหลัก โดยโครงสร้างการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม แบ่งออกเป็น 5 กลุ่ม ได้แก่ 1) กลุ่มธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ 2) กลุ่มธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อเช่าและโรงแรม 3) กลุ่มธุรกิจค้าปลีก 4) กลุ่มธุรกิจก่อสร้าง 5) กลุ่มธุรกิจบริการและอื่นๆ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 มีดังนี้



### กลุ่มธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

บริษัทและบริษัทย่อย ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายเป็นหลัก เป็นโครงการเพื่ออยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยว ทาวน์เฮ้าส์ และคอนโดมิเนียม โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

#### บริษัท พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟก จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”)

ประกอบธุรกิจพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยประเภทบ้านจัดสรร ทาวน์เฮ้าส์ และคอนโดมิเนียม โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทและบริษัทย่อยมีโครงการที่อยู่ระหว่างการเปิดขายรวม 60 โครงการ มูลค่าโครงการคงเหลือรวมทั้งสิ้น 40,759.45 ล้านบาท (สามารถศึกษารายละเอียดโครงการของบริษัทและบริษัทย่อยเพิ่มเติมในส่วนลักษณะการประกอบธุรกิจ ตารางผลิตภัณฑ์แยกตามโครงการปัจจุบัน)

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 มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท ทุนจดทะเบียนเรียกชำระแล้ว 1,200 ล้านบาท บริษัทถือหุ้นร้อยละ 100

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บจ.เอสเตท เพอร์เฟกต์ มีโครงการที่อยู่ระหว่างการเปิดขาย 8 โครงการ มูลค่าโครงการคงเหลือรวมทั้งสิ้น 5,837.10 ล้านบาท (สามารถศึกษารายละเอียดโครงการของบริษัทย่อยเพิ่มเติมในส่วนลักษณะการประกอบธุรกิจ ตารางผลิตภัณฑ์แยกตามโครงการปัจจุบัน)

กรรมการของ เอสเตทฯ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 มีจำนวน 5 ท่าน ดังนี้

<u>รายชื่อกรรมการ</u>	<u>ตำแหน่ง</u>
1. นางสาวศิริรัตน์ วงศ์วัฒนา	กรรมการ
2. นายกฤตภาส พงศ์ภักดิ์	กรรมการ
3. นายพรสวัสดิ์ เกษจุฬาศรีโรจน์	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 ยังได้พัฒนาโครงการอาคารพักอาศัยเพื่อการเช่าระดับพรีเมียมภายใต้แบรนด์ยูนิลอฟท์ (Uniloft) เนื่องจากเน้นการให้เช่ากับนักศึกษาเป็นหลัก ที่ตั้งโครงการส่วนใหญ่จึงใกล้กับมหาวิทยาลัยที่มีชื่อเสียง ปัจจุบัน บจ. ไบรท์ ดีเวลลอปเม้นท์ กรุงเทพ พัฒนาโครงการเพื่อเช่า 2 โครงการ มูลค่ารวม 1,000 ล้านบาท ประกอบด้วยโครงการ ยูนิลอฟท์ ใกล้มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จังหวัดเชียงใหม่ และ โครงการ ยูนิลอฟท์ ใกล้ มหาวิทยาลัย มหิดล ศาลายา จังหวัดนครปฐม ทั้งนี้ในช่วงปลายปี 2556 บริษัทได้ขายโครงการยูนิลอฟท์ ศาลายาให้กับกองทุนอสังหาริมทรัพย์ยูนิลอฟท์

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บจ.ไบรท์ ดีเวลลอปเม้นท์ กรุงเทพ มีโครงการที่เปิดขายรวม 13 โครงการ คิดเป็นมูลค่าโครงการคงเหลือรวม 9,363.71 ล้านบาท (สามารถศึกษารายละเอียดโครงการของบริษัทย่อยเพิ่มเติมในส่วนลักษณะการประกอบธุรกิจ ตารางผลิตภัณฑ์แยกตามโครงการปัจจุบัน) โดย บจ. ไบรท์ ดีเวลลอปเม้นท์ กรุงเทพ มีแผนเปิดขายคอนโดมิเนียมในปี 2560 อีก 4 โครงการ ในทำเลใกล้รถไฟฟ้าและมหาวิทยาลัย ซึ่งเป็นทำเลที่มีศักยภาพสูงเช่น ได้แก่ ไอคอนโด สเตชั่น รัตนาธิเบศร์, ไอคอนโด เสรีไทย, เมโทรสกาย จรัญสนิทวงศ์และเมโทร สกาย วุฒากาศ มูลค่ารวมประมาณ 6,900 ล้านบาท

กรรมการของ บจ. ไบรท์ ดีเวลลอปเม้นท์ กรุงเทพ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 มีจำนวน 5 ท่าน ดังนี้

รายชื่อกรรมการ	ตำแหน่ง
1. นางสาวศิริรัตน์ วงศ์วัฒนา	กรรมการ
2. นายพรสวัสดี เกษจุฬาศรีโรจน์	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 1.9- 5.0 ล้านบาท

ในปี 2557 บจ.เรสซิเดนซ์ นัมเบอร์ไนน์ ได้ขยายการพัฒนาโครงการไปยังจังหวัดเชียงใหม่ เนื่องจากเล็งเห็นศักยภาพและการเติบโตของความต้องการที่อยู่อาศัย โดยใช้ชื่อโครงการเพอร์เฟก เพลส เชียงใหม่ ซึ่งมีมูลค่าโครงการกว่า 938 ล้านบาท

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บจ.เรสซิเดนซ์ นัมเบอร์ไนน์ มีโครงการ ที่เปิดขายอยู่ 5 โครงการ คิดเป็นมูลค่าคงเหลือรวม 2,088.38 ล้านบาท (สามารถศึกษารายละเอียดโครงการของบริษัทย่อยเพิ่มเติมในส่วนลักษณะการประกอบธุรกิจ ตารางผลิตภัณฑ์แยกตามโครงการปัจจุบัน)

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

รายชื่อกรรมการ	ตำแหน่ง
1. นางสาวศิริรัตน์ วงศ์วัฒนา	กรรมการ
2. นายพรสวัสดี เกษจุฬาศรีโรจน์	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 ปัจจุบันมีทุนจดทะเบียนเรียกชำระแล้ว 200 ล้านบาท บริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 65 โดยร่วมทุนกับบริษัทในกลุ่ม Fatima เพื่อพัฒนาโครงการ ในรูปแบบ Shopping Center, อาคารที่พักอาศัย เช่น เซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ เป็นต้น ในทำเลที่ดิน ติดถนนสุขุมวิท อำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี โดยในปัจจุบัน บจ. ดาราฮาร์เบอร์ ยังไม่ได้เริ่มพัฒนาโครงการ



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

รายชื่อกรรมการ	ตำแหน่ง
1. นายชายนิด	อรรถญาณสกุล กรรมการ
2. นางสาวศิริรัตน์	วงศ์วัฒนา กรรมการ
3. นายปราโมทย์	เริ่มยินดี กรรมการ
4. นายพรสวัสดิ์	เกษจุพัศรีโรจน์ 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 เพื่อเป็นช่องทางของบริษัทในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์สำหรับการอยู่อาศัยในรูปแบบของการขายและเช่า โดยจะเน้นการพัฒนาโครงการแนวราบในบริเวณจังหวัดเชียงใหม่เป็นหลัก

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บจ. เชียงใหม่ ดีเวลลอปเม้นท์ ได้เริ่มพัฒนาที่ดินเพื่อเตรียมสำหรับการพัฒนาโครงการในอนาคต

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

รายชื่อกรรมการ	ตำแหน่ง
1. นางสาวศิริรัตน์	วงศ์วัฒนา กรรมการ
2. นายวงศกรณ	ประสิทธิ์วิภาต กรรมการ
3. นายวสันต์	ศรีรัตนพงษ์ กรรมการ
4. นายพรสวัสดิ์	เกษจุพัศรีโรจน์ 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 3,193,485,471 บาท บริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 94.60 (โดยบริษัทได้เข้าทำคำเสนอซื้อหลักทรัพย์ของบมจ.ไทย พร็อพเพอร์ตี้ ตั้งแต่วันที่ 22 กันยายน 2559 จนถึงวันที่ 24 พฤศจิกายน 2559 ซึ่งในวันที่ 28 พฤศจิกายน 2559 บริษัทได้รายงานผลการทำเสนอซื้อหุ้นของบมจ.ไทย พร็อพเพอร์ตี้ แก่สำนักงาน ก.ล.ต. โดยบริษัทได้รับซื้อหุ้นไว้ทั้งสิ้น 157,507,145 หุ้น และเมื่อรวมกับหุ้นที่ถือไว้เดิมจำนวน 2,863,274,022 หุ้น ทำให้บริษัทถือหุ้นรวม 3,020,781,167 ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 94.60) ต่อมา บมจ.ไทย พร็อพเพอร์ตี้ ได้ขอเพิกถอนหลักทรัพย์จากการเป็น

หลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ซึ่งคณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยได้สั่งเพิกถอนหลักทรัพย์ตั้งแต่วันที่ 9 ธันวาคม 2559

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

รายชื่อกรรมการ		ตำแหน่ง
1. นายพิจิตต	รัตตกุล	กรรมการ
2. นายปราโมทย์	เริ่มยินดี	กรรมการ
3. นายพรสวัสดิ์	เกษจุพัาศรีโรจน์	กรรมการ
4. นายประสงค์	วรรัตน์กุล	กรรมการ
5. นายลิขิต	สมนวลตาต	กรรมการ

#### บริษัท แปซิฟิค เอสเตท ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (บริษัทย่อยของบริษัท ไทย พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน))

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

โดยดำเนินธุรกิจให้เช่าอาคารสำนักงานจำนวน 2 อาคาร ได้แก่ อาคารวัน แปซิฟิค เพลส ตั้งอยู่เลขที่ 140 ถนนสุขุมวิท แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10110 มีพื้นที่สำนักงานให้เช่าสุทธิ 15,202 ตรม. มีอัตราผู้เช่าพื้นที่สำนักงาน 87.00% มีอัตราค่าเช่าพื้นที่สำนักงานเฉลี่ย 545 บาท/ตรม. มีจำนวน 19 ชั้น มีที่จอดรถ จำนวน 241 คัน และอาคารทู แปซิฟิค เพลส ตั้งอยู่เลขที่ 142 ถนนสุขุมวิท แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10110 มีพื้นที่สำนักงานให้เช่าสุทธิ 21,440 ตรม. มีอัตราผู้เช่าพื้นที่สำนักงาน 98.65% มีอัตราค่าเช่าพื้นที่สำนักงานเฉลี่ย 537 บาท/ตรม. มีจำนวน 30 ชั้น มีที่จอดรถ จำนวน 368 คัน โดยมี บจ.วีริเทล เป็นผู้บริหารทั้ง 2 อาคาร

กรรมการของ บจ.แปซิฟิค เอสเตท ดีเวลลอปเม้นท์ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 มีจำนวน 3 ท่าน ดังนี้

รายชื่อกรรมการ		ตำแหน่ง
1. นายพิจิตต	รัตตกุล	กรรมการ
2. นายปราโมทย์	เริ่มยินดี	กรรมการ
3. นายพรสวัสดิ์	เกษจุพัาศรีโรจน์	กรรมการ

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

บริษัท เมโทร พรีเมียร์ โฮลดิ้ง จำกัด ตั้งอยู่เลขที่ 2922/305-306 อาคารพาณิชย์อิสระทาวเวอร์ 2 ชั้น 29 ถนนเพชรบุรีตัดใหม่ แขวงบางกะปิ เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ จดทะเบียนเป็นบริษัทจำกัด 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 พีเอ็มอี โฮลดิ้ง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 มีจำนวน 3 ท่าน ดังนี้

รายชื่อกรรมการ	ตำแหน่ง
1. นายพิจิตต์ รัตตกุล	กรรมการ
2. นายปราโมทย์ เร่มยงค์	กรรมการ
3. นายพรสวรรค์ เกษจุฬาศรีโรจน์	กรรมการ

**บริษัท ซีนเนอร์จี พิค จำกัด (บริษัทย่อยของบริษัทไทย พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน))**

บริษัท ซีนเนอร์จี พิค จำกัด ตั้งอยู่ที่ Quastisky Buildings, PO Box 4389, Road Town, Tortola, British Virgin Islands จดทะเบียนเป็นบริษัทจำกัด เมื่อวันที่ 12 พฤษภาคม 2553 ปัจจุบัน บริษัท ซีนเนอร์จี พิค จำกัด มีทุนจดทะเบียน US\$ 50,000 ทุนจดทะเบียนเรียกชำระแล้ว US\$ 50,000 บริษัทถือหุ้นผ่าน บมจ.ไทย พร็อพเพอร์ตี้ เป็นสัดส่วนร้อยละ 100

กรรมการของ บจ. ซีนเนอร์จี พิค ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 มีจำนวน 1 ท่าน ดังนี้

รายชื่อกรรมการ	ตำแหน่ง
1. นายพรสวรรค์ เกษจุฬาศรีโรจน์	กรรมการ

**บริษัท แกรนด์ แอสเสท โฮเทลส์ แอนด์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) (บริษัทย่อยของบริษัทไทย พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน))**

บมจ.แกรนด์ แอสเสท โฮเทลส์ 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 โฮเทลส์ แอนด์ พร็อพเพอร์ตี้ มีทุนจดทะเบียน 2,889,040,000 บาท ทุนจดทะเบียนเรียกชำระแล้ว 2,889,039,237 บาท บริษัทถือหุ้นผ่าน บมจ.ไทย พร็อพเพอร์ตี้ เป็นสัดส่วนร้อยละ 38.43 และถือโดยตรงเป็นสัดส่วนร้อยละ 1.70

บมจ.แกรนด์ แอสเสท โฮเทลส์ แอนด์ พร็อพเพอร์ตี้ ดำเนินธุรกิจด้านการโรงแรมและพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ และปัจจุบันมีโรงแรมที่เปิดดำเนินการแล้ว 3 แห่ง มีโรงแรมที่อยู่ระหว่างการก่อสร้างอีก 1 แห่ง และมีโครงการโรงแรมและคอนโดมิเนียมในลักษณะมิกซ์ยูส ที่จังหวัดระยอง ขนาดพื้นที่ 99 ไร่ บนเนินแหลมแม่พิมพ์ ซึ่งจะเริ่มพัฒนาในปี 2560 โดยมีรายละเอียดดังนี้

โรงแรมที่เปิดดำเนินการแล้ว

1. โรงแรมเดอะ เวสทิน แกรนด์ สุขุมวิท ที่ตั้ง ซอยสุขุมวิท 19 กรุงเทพฯ เป็นโรงแรมระดับ 5 ดาว มีจำนวนชั้น 25 ชั้น มีจำนวนห้องพัก 363 ห้อง
2. โรงแรมเซราตัน หัวหิน รีสอร์ท แอนด์ สปา ที่ตั้ง อำเภอชะอำ จังหวัดเพชรบุรี เป็นโรงแรมระดับ 5 ดาว มีจำนวนชั้น 2 ชั้น และมีจำนวนห้องพัก 240 ห้อง
3. โรงแรมเซราตัน หัวหิน ปราณบุรี วิลล่า ที่ตั้ง อำเภอปราณบุรี 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 โรงแรมที่อยู่ระหว่างการศึกษารายละเอียดตั้งอยู่ที่ อำเภอแกลง จังหวัดระยอง คอนโดมิเนียมที่เปิดขายแล้ว

1. โครงการ ไฮด์ คอนโดมิเนียม ที่ตั้ง ซอยสุขุมวิท 13 มูลค่าโครงการ 5,258 ล้านบาท มีจำนวนชั้น 40 ชั้นและมีจำนวนห้องพัก 454 ห้อง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 มีมูลค่าคงเหลือ 469.30 ล้านบาท

2. โครงการ ไฮด์ สุขุมวิท 11 ตั้งอยู่เลขที่ 155/1 ซอยสุขุมวิท 11 มูลค่าโครงการ 4,281 ล้านบาท มีจำนวนชั้น 39 ชั้น และมีจำนวน 478 ห้อง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 มีมูลค่าคงเหลือ 2,345.27 ล้านบาท

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บมจ.แกรนด์ แอสเสท ไฮเทคส์ แอนด์ พร็อพเพอร์ตี้ มีโครงการ ที่เปิดขายอยู่ 4 โครงการ คิดเป็นมูลค่าคงเหลือรวม 2,886.98 ล้านบาท (สามารถศึกษารายละเอียดโครงการของบริษัทย่อยเพิ่มเติมในส่วนลักษณะการประกอบธุรกิจ ตารางผลิตภัณฑ์แยกตามโครงการปัจจุบัน)

กรรมการของ บมจ.แกรนด์ แอสเสท ไฮเทคส์ แอนด์ พร็อพเพอร์ตี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 มีจำนวน 12 ท่าน ดังนี้

#### รายชื่อกรรมการ

#### ตำแหน่ง

1. นายวิชัย	ทองแดง	ประธานกรรมการ
2. นายพิจิตต	รัตกุล	รองประธานกรรมการและประธานกรรมการบริหาร
3. นายชาตินิ	อรรถญาณสกุล	กรรมการ
4. นายวิหวัธ	วิภากุล	กรรมการ
5. นางสาววิลาวัลย์	เหลืองนาคทองดี	กรรมการ
6. นายสุรเดช	นฤหาล	กรรมการ
7. นายอมรินทร์	นฤหาล	กรรมการ
8. นายไพสิฐ	แก่นจันทร์	กรรมการ
9. นางพรศิริ	มโนหาญ	กรรมการอิสระและประธานกรรมการบริหารความเสี่ยง
10. นายพรชัย	กิตติปัญญางาม	กรรมการอิสระและประธานกรรมการตรวจสอบ
11. นายวัฒนา	สุทธิพิณิจธรรม	กรรมการอิสระและกรรมการตรวจสอบและกรรมการบริหารความเสี่ยง
12. นายอมฤทธิ	บันศิริ	กรรมการอิสระและกรรมการตรวจสอบ

#### **บริษัท แกรนด์ อีคิว ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (บริษัทย่อยของบริษัท แกรนด์ แอสเสท ไฮเทคส์ แอนด์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน))**

บริษัท แกรนด์ อีคิว ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ตั้งอยู่เลขที่ 388 อาคารเอ็กเซน ทาวเวอร์ ชั้น 32 ห้องเลขที่ 3203-4 ถนนสุขุมวิท แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพฯ บริษัทถือหุ้นผ่าน บมจ.แกรนด์ แอสเสท ไฮเทคส์ แอนด์ พร็อพเพอร์ตี้ เป็นสัดส่วนร้อยละ 100

บริษัท แกรนด์ อีคิว ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ดำเนินธุรกิจด้านพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ขณะนี้บริษัทอยู่ระหว่างการสรรหาที่ดินเพื่อนำมาพัฒนาในอนาคต

กรรมการของ บริษัท แกรนด์ อีคิว ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 มีจำนวน 4 ท่าน ดังนี้

#### รายชื่อกรรมการ

#### ตำแหน่ง

1. นายพิจิตต	รัตกุล	กรรมการ
2. นายชาตินิ	อรรถญาณสกุล	กรรมการ
3. นางสาววิลาวัลย์	เหลืองนาคทองดี	กรรมการ
4. นายอมรินทร์	นฤหาล	กรรมการ

**บริษัท สอนเนอร์ บิวซิเนส จำกัด (บริษัทย่อยของบริษัท แกรนด์ แอสเสท ไสเทิลส์ แอนด์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน))**

บริษัท สอนเนอร์ บิวซิเนส จำกัด ตั้งอยู่เลขที่ 388 อาคารเอ็กเซน ทาวเวอร์ ชั้น 32 ห้องเลขที่ 3203-4 ถนนสุขุมวิท แขวง คลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพฯ บริษัทถือหุ้นผ่าน บมจ.แกรนด์ แอสเสท ไสเทิลส์ แอนด์ พร็อพเพอร์ตี้ เป็นสัดส่วนร้อยละ 100

บริษัท สอนเนอร์ บิวซิเนส จำกัด ดำเนินธุรกิจด้านการโรงแรม และปัจจุบันมีโรงแรมที่เปิดดำเนินการแล้ว 2 แห่ง ประกอบด้วย โรงแรมเชรราตัน หัวหิน รีสอร์ท แอนด์ สปา โดยบริษัท สอนเนอร์ บิวซิเนส จำกัด ถือกรรมสิทธิ์ในที่ดินที่อำเภอชะอำ จังหวัดเพชรบุรี และโรงแรมเชรราตัน หัวหิน ปราณบุรี วิลล่า อำเภอปราณบุรี จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ โดยบริษัท โอเวนเดล จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท สอนเนอร์ บิวซิเนส จำกัด เป็นเจ้าของสิทธิการเช่าที่ดินและอาคารสิ่งปลูกสร้างของโรงแรมดังกล่าว

กรรมการของ บริษัท สอนเนอร์ บิวซิเนส จำกัด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 มีจำนวน 4 ท่าน ดังนี้

<u>รายชื่อกรรมการ</u>		<u>ตำแหน่ง</u>
1. นายพิจิตต	รัตกุล	กรรมการ
2. นายชายนิด	อรรถญาณสกุล	กรรมการ
3. นางสาววิลาวัลย์	เหลื่องนาคทองดี	กรรมการ
4. นายอมรินทร์	นฤหาล้า	กรรมการ

**บริษัท โอเวนเดล จำกัด (บริษัทย่อยของบริษัท สอนเนอร์ บิวซิเนส จำกัด)**

บริษัท โอเวนเดล จำกัด ตั้งอยู่เลขที่ 9/22 หมู่ 5 ตำบลปากน้ำปราณ อำเภอปราณบุรี จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ บริษัทถือหุ้นผ่าน บมจ.แกรนด์ แอสเสท ไสเทิลส์ แอนด์ พร็อพเพอร์ตี้ เป็นสัดส่วนร้อยละ 100

บริษัท โอเวนเดล จำกัด ดำเนินธุรกิจด้านการโรงแรม โดยเป็นเจ้าของสิทธิการเช่าที่ดิน และอาคารสิ่งปลูกสร้างซึ่งเป็นที่ตั้งของ โรงแรมเชรราตัน หัวหิน ปราณบุรี วิลล่า โดยบริษัท โอเวนเดล จำกัด ได้ให้เช่าช่วงสิทธิการเช่าดังกล่าวแก่บริษัท สอนเนอร์ บิวซิเนส จำกัด เพื่อประกอบกิจการโรงแรมดังกล่าว

กรรมการของ บริษัท โอเวนเดล จำกัด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 มีจำนวน 4 ท่าน ดังนี้

<u>รายชื่อกรรมการ</u>		<u>ตำแหน่ง</u>
1. นายพิจิตต	รัตกุล	กรรมการ
2. นายชายนิด	อรรถญาณสกุล	กรรมการ
3. นางสาววิลาวัลย์	เหลื่องนาคทองดี	กรรมการ
4. นายอมรินทร์	นฤหาล้า	กรรมการ

**Property Perfect International Pte. Ltd. (บริษัทย่อย)**

Property Perfect International ตั้งอยู่เลขที่ 160 Robinson Road #17-01 SBF Center Singapore 068914 ได้รับการก่อตั้งเมื่อวันที่ 12 กรกฎาคม 2555 โดยมีทุนจดทะเบียนและทุนที่เรียกชำระแล้ว 1 เหรียญสิงคโปร์ (SGD) Property Perfect International มีวัตถุประสงค์เพื่อลงทุนและพัฒนาธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในต่างประเทศ บริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 100 ของทุนชำระแล้ว Property Perfect International ถือหุ้นใน Kiroro Resort Holdings คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 97.27

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

**รายชื่อกรรมการ**

**ตำแหน่ง**

- |                                |             |               |
|--------------------------------|-------------|---------------|
| 1. นายพิชัย                    | รัตกุล      | ประธานกรรมการ |
| 2. นายธวัชชัย                  | นาคะตะ      | กรรมการ       |
| 3. นายชายนิด                   | อรรถญาณสกุล | 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 ของจำนวนหุ้นที่ออกและจำหน่ายได้แล้ว ทั้งหมดในราคา 1 เยน คิดเป็นเงินบาทประมาณ 0.4050 บาท (อัตราแลกเปลี่ยน 100 เยน = 40.50 บาท) และ รับซื้อสิทธิเรียกร้องในหนี้เงินกู้ยืมแก่ 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 ซื้อทรัพย์สินโครงการคิโระ ริสอร์ทจาก 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 หรือ ประมาณ 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”

เดือนมกราคม ปี 2559 มีการเพิ่มทุนจดทะเบียนใน Kiroro Resort Holdings จำนวน 500 ล้านบาท โดยแบ่งเป็นหุ้นจำนวน 100,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 5,000 เยน เสนอขายให้แก่ Property Perfect International เพื่อนำไปชำระหนี้เงินกู้ยืมจาก Property Perfect International และได้เรียกชำระทุนจดทะเบียนบางส่วนเพิ่มเติมจากการเพิ่มทุนจดทะเบียนในเดือนสิงหาคม ปี 2558 โดยวิธีให้สิทธิแก่ผู้ถือหุ้นเดิม ซึ่งบริษัท Property Perfect International ได้ใช้สิทธิตามสิทธิของผู้ถือหุ้นเดิม แต่ผู้ถือหุ้นรายย่อยอีก 3 รายไม่ได้ใช้สิทธิในครั้งนี้ จึงได้รับทุนเพิ่มจำนวน 499,070,000 เยน คิดเป็นหุ้นจำนวน 99,814 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 5,000 เยน และทำให้สัดส่วนการถือหุ้นของ Property Perfect International ใน Kiroro Resort Holdings เพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 97.27 ปัจจุบันทุนที่เรียกชำระแล้วของ Kiroro Resort Holdings มีจำนวน 2,799,925,640 เยนแบ่งเป็นหุ้นสามัญ 526,070 หุ้น

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

รายชื่อกรรมการ		ตำแหน่ง
1. นายพิชัย	รัตกุล	ประธานกรรมการ
2. นายธวัชชัย	นาคะตะ	กรรมการ
3. นายชายนิด	อรรถญาณสกุล	กรรมการ
4. นายออย	บุญอัน	กรรมการ
5. นายโยชิโร	อิโตะ	กรรมการ
6. นายเออิโสะ	โมริตะ	กรรมการ
7. นายเบนจามิน	แลม	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 ธันวาคม 2559 มีจำนวน 3 ท่าน ดังนี้

รายชื่อกรรมการ		ตำแหน่ง
1. นายเอียน	แม็คคินซี	ประธานกรรมการ
2. นายธวัชชัย	นาคะตะ	กรรมการ
3. นายเบนจามิน	แลม	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 มีระบบบัญชี ค่าตอบแทนพนักงาน และอื่นๆ ที่แตกต่าง ปัจจุบันทุนที่เรียกชำระแล้วของ Kabushiki Kaisha Kiroro Hotels มีจำนวน 30 ล้านเยน โดยแบ่งเป็นหุ้นสามัญ 3,000 หุ้น สัดส่วนการถือหุ้นของ Kiroro Resort Holdings คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 100

กรรมการของ Kabushiki Kaisha Kiroro Hotels ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 มีจำนวน 3 ท่าน ดังนี้

รายชื่อกรรมการ		ตำแหน่ง
1. นายเออิโสะ	โมริตะ	ประธานกรรมการ
2. นายชายนิด	อรรถญาณสกุล	กรรมการ
3. นายเมธี	ตันมานะตระกูล	กรรมการ



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

Kabushiki Kaisha Kiroro Resort Development ตั้งอยู่เลขที่ ITO ONE TEN Building 2F 5-1 Nishi 4-chome Kita 7-jo Kita-ku Sapporo, Hokkaido, Japan ได้รับการก่อตั้งเมื่อวันที่ 30 มีนาคม 2559 เป็นบริษัทที่จดทะเบียนจัดตั้งขึ้นตามกฎหมายของประเทศญี่ปุ่นเพื่อประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในประเทศญี่ปุ่น

ปัจจุบันทุนที่เรียกชำระแล้วของ Kabushiki Kaisha Kiroro Resort Development มีจำนวน 30 ล้านเยน โดยแบ่งเป็นหุ้นสามัญ 3,000 หุ้น สัดส่วนการถือหุ้นเป็นของ Kiroro Resort Holdings คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 100

กรรมการของ Kabushiki Kaisha Kiroro Resort Development ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 มีจำนวน 5 ท่าน ดังนี้

**รายชื่อกรรมการ****ตำแหน่ง**

1. นายเบนจามิน	แลม	ประธานกรรมการ
2. นายธวัชชัย	นาคะตะ	กรรมการ
3. นายชาญนิต	อรรถกฤษณสกุล	กรรมการ
4. นายวิฑูรย์	วิภากุล	กรรมการ
5. นายเชียน	แม็คคินซี	กรรมการ

**กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์ยูนิลอฟท์ (กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์)**

เดือนตุลาคม 2556 บจ. ไบรท์ ดีเวลลอปเม้นท์ กรุงเทพ ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัทถือหุ้นร้อยละ 100 ของทุนจดทะเบียนได้ขายทรัพย์สินในโครงการยูนิลอฟท์ ศาลายา ซึ่งตั้งอยู่ที่ตำบลศาลายา อำเภอพุทธมณฑล จังหวัดนครปฐม มูลค่ารวม 514 ล้านบาทให้แก่กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์ยูนิลอฟท์ที่บริหารจัดการโดยบริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุนรวม วรธน 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

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 ไโดโมมอน กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) จดทะเบียนเป็นบริษัทมหาชนจำกัด เมื่อวันที่ 27 เมษายน พ.ศ. 2544 และถือหุ้นสามัญร้อยละ 99.99 ของ บจ. เซ็นเตอร์พ้อยท์ ซ็อบบิง มอลล์ ซึ่งดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทศูนย์การค้า อาคารสำนักงาน และพื้นที่เชิงพาณิชย์ และถือหุ้นสามัญร้อยละ 50 ของ บจ. ออลส์ ดิสเคาท์ ซึ่งดำเนินธุรกิจพัฒนาและประกอบธุรกิจค้าปลีกต้นทุนต่ำรูปแบบใหม่

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 94.98



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

คณะกรรมการของบมจ. วีริเทค ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 มีจำนวน 8 ท่าน ดังนี้

**รายชื่อกรรมการ**

**ตำแหน่ง**

1. นายธวัชชัย	นาคะตะ	ประธานกรรมการ
2. นายชายนิด	อรรถญาณสกุล	กรรมการ และรองประธานกรรมการ และรักษาการประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
3. นายปราโมทย์	เริ่มยินดี	กรรมการ
4. นายกัมพล	ตติยกุล	กรรมการ
5. นายเชิดศักดิ์	กัญญาทิพย์	กรรมการอิสระ และประธานกรรมการตรวจสอบ
6. นายไชยกร	บุญลพพัทธ์	กรรมการอิสระ และกรรมการตรวจสอบ
7. นายประสงค์	วรรัตน์กุล	กรรมการอิสระ และกรรมการตรวจสอบ
8. นายวิระยุค	พันธุ์เพชร	กรรมการอิสระ

หมายเหตุ : โดยคุณสมศักดิ์ ไตรรักษา ได้ลาออกจากการกรรมการ เมื่อวันที่ 1 กันยายน 2558 ปัจจุบันคณะกรรมการบริษัทยังมีได้แต่งตั้งผู้ใดให้ดำรงตำแหน่งแทน

**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 ซึ่งมีแผนที่จะพัฒนาโครงการเป็นศูนย์การค้าแบบเปิดและอาคารสำนักงานให้เข้า และต่อมาในเดือนสิงหาคม 2555 ได้เป็นเจ้าของสิทธิการเช่าบริเวณถนนรัชดาภิเษกฝั่งตะวันตก (ฝั่งตรงกันข้าม) โดยมีแผนพัฒนาเป็นศูนย์การค้าแบบปิด (Closed Shopping Center) เช่นเดียวกัน

ปัจจุบัน บจ. เซ็นเตอร์พ้อยท์ ซ็อบบี้ มอลล์ อยู่ระหว่างการวางแผนก่อสร้างศูนย์การค้าแบบปิดภายใต้ชื่อ โครงการบางกอก มิตรทาวน์ (เฟส 1) บนถนนรัชดาภิเษกฝั่งตะวันตก ต่อเนื่องจากการเช่าทำสัญญาเช่าช่วงที่ดินบนถนนรัชดาภิเษกฝั่งตะวันตก โดยลักษณะของโครงการจะเป็นอาคารศูนย์การค้าแบบปิด 8 ชั้นบนพื้นที่ก่อสร้างกว่า 150,000 ตารางเมตร ภายในโครงการมีร้านค้าต่าง ๆ อาทิเช่น เสื้อผ้า แฟชั่น ร้านอาหาร สินค้าไลฟ์สไตล์ ธนาคาร และสินค้าต่างๆ

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

**รายชื่อกรรมการ**

**ตำแหน่ง**

1. นายชายนิด	อรรถญาณสกุล	กรรมการ
2. นายปราโมทย์	เริ่มยินดี	กรรมการ
3. นายวงศกรณ	ประสิทธิ์วิภาต	กรรมการ
4. นายพรสวัสดิ์	เกษจุพัศศิริโรจน์	กรรมการ
5. นางสาววิลาวัลย์	เหลื่องนาคทองดี	กรรมการ

**บริษัท ออลล์ ดิสเคาท์ จำกัด (บริษัทย่อยของบริษัท วีทีแอล จำกัด (มหาชน))**

บจ. ออลล์ ดิสเคาท์ ตั้งอยู่เลขที่ 593-593/1 ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพฯ ก่อตั้งขึ้นในเดือนมีนาคม พ.ศ. 2559 มีวัตถุประสงค์พัฒนาและประกอบธุรกิจค้าปลีกต้นทุนต่ำรูปแบบใหม่ มีทุนจดทะเบียน 100 ล้านบาท (หุ้นสามัญ 1,00,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท) เรียกชำระร้อยละ 25 และ บมจ.วีทีแอล มีสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 50

ปัจจุบัน ออลล์ ดิสเคาท์ อยู่ระหว่างการจัดทำแผนธุรกิจ

กรรมการของบจ. ออลล์ ดิสเคาท์ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 มีจำนวน 4 ท่าน ประกอบด้วย

รายชื่อกรรมการ	ตำแหน่ง
1. นายชายนิด	อรรถญาณสกุล กรรมการ
2. นายพรสวัสดิ์	เกษจุพัาศรีโรจน์ กรรมการ
3. นายพิศิษฐ์	ภูสณาคม กรรมการ
4. นางสาวโสพิศ	ภูสณาคม กรรมการ

**บริษัท รามอินทรา มอลล์ จำกัด (เดิมชื่อ บริษัท มาริยา สตर्फ จำกัด) (บริษัทย่อย)**

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

ในเดือนสิงหาคม 2557 บจ. มาริยา สตर्फ ได้ต่ออายุสัญญาสิทธิการเช่าฉบับดังกล่าวเพิ่มอีก 3 ปี ระหว่างวันที่ 1 เมษายน 2586 ถึง 31 มีนาคม 2589 รวมทั้งเปลี่ยนชื่อเป็น บจ. รามอินทรา มอลล์ ในเดือนกันยายน 2557 ต่อมาในเดือนมิถุนายน 2559 ได้ต่ออายุสัญญาสิทธิการเช่าฉบับดังกล่าวเพิ่มอีก 3 ปี ระหว่างวันที่ 1 เมษายน 2589 ถึง 31 มีนาคม 2592

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 ธันวาคม 2559 มีจำนวน 2 ท่าน ดังนี้

รายชื่อกรรมการ	ตำแหน่ง
1. นายชายนิด	อรรถญาณสกุล กรรมการ
2. นายปราโมทย์	เริ่มยินดี 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 ให้กลุ่มบริษัท เป็นหลัก เป็นการรับงานก่อสร้างจากกลุ่มบริษัทซึ่งเป็นเจ้าของโครงการโดยตรง เพื่อเพิ่มความคล่องตัวในการบริหารงานก่อสร้าง เน้นการจัดการเรื่องการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทานและ การหาบริษัทผู้รับเหมารายย่อยเพื่อเป็นการควบคุมต้นทุนการก่อสร้าง และระยะเวลา ก่อสร้าง รวมถึง การควบคุมปริมาณ และ คุณภาพในการก่อสร้าง ได้อย่างมีประสิทธิภาพ

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

รายชื่อกรรมการ	ตำแหน่ง
1. นายสมบัติ บวรสมบัติ	กรรมการ
2. นายกฤตภาส พงศ์ภักดิ์	กรรมการ
3. นายประกิต ฤกษ์ปรีดาพงศ์	กรรมการ
4. นายพิพัฒน์ นิตยโกศล	กรรมการ

#### 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 ฟริคาสท์ จำกัด ผู้ร่วมทุนซึ่งเป็นผู้ที่มีประสบการณ์ และเคยเป็นผู้ผลิตชิ้นส่วนสำเร็จรูปในการสร้างบ้านให้กับกลุ่มบริษัทมานานกว่า 5 ปี และไม่มีมีความเกี่ยวข้องใดๆ กับบริษัทเป็นผู้ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 49

วัตถุประสงค์เพื่อดำเนินการผลิต และ ประกอบติดตั้ง โครงสร้าง ระบบชิ้นส่วน สำเร็จรูป ซึ่งเป็นส่วนประกอบของ บ้านพักอาศัยทาวน์เฮ้าส์ และ ร้วโครงการ ชิ้นส่วนสำหรับคอนโดมิเนียม โดยนำระบบโรงงานมาใช้ เพื่อลดปัญหาแรงงานขาดแคลน ซึ่งบริษัทจะได้รับประโยชน์ ในด้านความชำนาญเฉพาะด้านและเทคโนโลยีฟรีแฟบจากบริษัทร่วมทุนแห่งนี้ ปัจจุบันได้ดำเนินการผลิตชิ้นส่วนสำเร็จรูปให้กับโครงการของบริษัทโดยมีกำลังการผลิต ประมาณ 500 หลังต่อปี

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

รายชื่อกรรมการ	ตำแหน่ง
1. นายวิชาญ ศิริเวชวรารุณ	กรรมการ
2. นายวรศักดิ์ จักรปิยะนันท์	กรรมการ
3. นายประกิต ฤกษ์ปรีดาพงศ์	กรรมการ
4. นายรุ่งโรจน์ สิงหนัด	กรรมการ
5. นายวิชาญ วัฒนานุกิจ	กรรมการ
6. นายภูววิทย์ แพงสุข	กรรมการ
7. นายคงศักดิ์ แก้วสุริยธำรง	กรรมการ

#### กลุ่มธุรกิจบริการและธุรกิจสาธารณูปโภค

##### บริษัท เพอร์เฟก สपोर्टคลับ จำกัด (บริษัทย่อย)

บจ. เพอร์เฟก สपोर्टคลับ 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 ประกอบธุรกิจบริหารพื้นที่สโมสรรในโครงการต่างๆของบริษัทและบริษัทย่อย  
กรรมการของบจ. เพอร์เฟก สปอร์ตคลับ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 มีจำนวน 4 ท่าน ดังนี้

รายชื่อกรรมการ		ตำแหน่ง
1. นายไพบรต์	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 เป็นผู้บริหารและจัดการโครงการ  
อสังหาริมทรัพย์ประเภทให้เช่าต่าง ๆ ของกลุ่มบริษัท

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

รายชื่อกรรมการ		ตำแหน่ง
1. นายศรัณยู	อรรถญาณสกุล	กรรมการ
2. นายณัฐพล	สีปอ	กรรมการ
3. นายปฐมภพ	อินทร์บำรุง	กรรมการ
4. นายเชิดศักดิ์	กัญเกียรติพันธ์	กรรมการ
5. นายเจมส์ สตีเวนสัน วอร์บอยส์		กรรมการ

#### บริษัท ที ยูทิลิตี้ส์ จำกัด (บริษัทร่วมลงทุน : Joint Venture Company)

บริษัท ที ยูทิลิตี้ส์ จำกัด ตั้งอยู่เลขที่ 116/1 ถนนสีลม แขวงสุริยวงศ์ เขตบางรัก กรุงเทพฯ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 มีทุนจด  
ทะเบียนและเรียกชำระแล้วมูลค่า 15 ล้านบาท บริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 40 โดยประกอบธุรกิจร่วมทุนในบริษัทและโครงการที่  
เกี่ยวข้องกับสาธารณูปโภค เช่น ธุรกิจผลิตไฟฟ้าประเภทต่างๆ และธุรกิจระบบน้ำประปา เป็นต้น

กรรมการของ บริษัท ที ยูทิลิตี้ส์ จำกัด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 มีจำนวน 5 ท่าน ดังนี้

รายชื่อกรรมการ		ตำแหน่ง
1. นายพิจิตต	รัตกุล	กรรมการ
2. นายชายนิด	อรรถญาณสกุล	กรรมการ
3. นายนพพล	มิลินทางกูร	กรรมการ
4. นางสาวอุณนดา	พุดมินาการ	กรรมการ
5. นายนันทพล	พัฒน์พงศ์พานิช	กรรมการ

## 2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

### โครงสร้างรายได้รวมการจำหน่ายผลิตภัณฑ์หลักจำแนกตามผลิตภัณฑ์

รายได้หลักของบริษัทมาจากรายได้จากการขายบ้านพร้อมที่ดิน โดยโครงการของกลุ่มบริษัทจะเน้น ในแนวราบ เช่น บ้านเดี่ยว และทาวน์เฮ้าส์ เป็นหลัก โครงสร้างรายได้ในช่วง 3 ปี มีรายละเอียดดังนี้

	งบการเงินรวม					
	ปี 2559		ปี 2558		ปี 2557	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
รายได้จากการขายบ้านพร้อมที่ดิน	6,614.0	42.5%	6,624.4	51.3%	6,275.6	49.1%
รายได้จากการขายหน่วยในอาคารชุดพักอาศัย	4,987.6	32.1%	3,159.6	24.5%	3,667.1	28.7%
รายได้จากการขายที่ดิน	863.7	5.6%	501.4	3.9%	1,628.7	12.7%
รายได้จากการประกอบโรงแรม	2,193.9	14.1%	1,523.6	11.8%	844.7	6.6%
รายได้ค่าเช่าและบริการ	361.3	2.3%	224.7	1.7%	28.4	0.2%
รายได้จากการรับเหมาก่อสร้าง	88.9	0.6%	-	0.0 %	-	0.0%
รายได้อื่น						
กำไรจากการขายสิทธิในการซื้อที่ดิน	118.7	0.8%	-	0.0%	-	0.0%
กำไรจากการซื้อในราคาต่ำกว่ามูลค่ายุติธรรม	-	0.0%	530.0	4.1%	-	0.0%
ดอกเบี้ยรับ	29.1	0.2%	83.0	0.6%	26.7	0.2%
เงินปันผลรับ	7.4	0.0%	7.6	0.1%	6.6	0.1%
กำไรจากการขายเงินลงทุนในบริษัทร่วม	-	0.0%	-	0.0%	77.3	0.6%
อื่นๆ	287.9	1.9%	251.0	1.9%	230.2	1.8%
<b>รายได้รวม</b>	<b>15,552.5</b>	<b>100.0%</b>	<b>12,905.3</b>	<b>100.0%</b>	<b>12,785.3</b>	<b>100.0%</b>

ตามงบการเงินรวมของบริษัทในปี 2557 - 2559 บริษัทมีรายได้จากการขายบ้านพร้อมที่ดิน ร้อยละ 49.1 ร้อยละ 51.3 และร้อยละ 42.5 ของรายได้รวม รายได้จากการขายหน่วยในอาคารชุดพักอาศัย ร้อยละ 28.7 ร้อยละ 24.5 และร้อยละ 32.1 ของรายได้รวม รายได้จากการขายที่ดินรอการพัฒนา คิดเป็นร้อยละ 12.7 ร้อยละ 3.9 และร้อยละ 5.6 ของรายได้รวม บริษัทมีรายได้จากการประกอบกิจการโรงแรม จำนวน 844.7 ล้านบาท จำนวน 1,523.6 ล้านบาท และจำนวน 2,193.9 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 6.6 ร้อยละ 11.8 และร้อยละ 14.1 นอกจากนี้ ตามงบกำไรขาดทุนรวม ยังมีส่วนแบ่งกำไรจากเงินลงทุนในบริษัทร่วม จำนวน 60.0 ล้านบาท ในปี 2557 และมีส่วนแบ่งขาดทุนจากเงินลงทุนในการร่วมค้า จำนวน 1.8 ล้านบาท และจำนวน 21.8 ล้านบาท ในปี 2558 - 2559 ตามลำดับ ซึ่งแสดงรายการไว้ก่อนรายการ "กำไรก่อนค่าใช้จ่ายทางการเงินและภาษีเงินได้"

## โครงสร้างรายได้จากการขายบ้านพร้อมที่ดิน จำแนกตามผลิตภัณฑ์

รายได้จากการขายบ้านพร้อมที่ดิน จากโครงการต่าง ๆ มีรายละเอียดดังนี้

ชื่อโครงการ	พัฒนา โครงกา รโดย	ลักษณะ โครงการ	ปี 2559		ปี 2558		ปี 2557	
			ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
Brand Master Piece								
มณียา มาสเตอร์พีซ เอ็กซ์คลูซีฟโซน	PF	SDH	14.5	0.2%	26.7	0.4%	40.5	0.6%
เพอร์เฟค มาสเตอร์พีซ รัตนานิเบศร์-ราชพฤกษ์	PF	SDH	369.0	5.6%	294.4	4.4%	282.9	4.5%
เพอร์เฟค มาสเตอร์พีซ รามคำแหง	PF	SDH	-	0.0%	-	0.0%	173.4	2.8%
เพอร์เฟค มาสเตอร์พีซ (เซ็นจูรี่) รามคำแหง-สุวรรณภูมิ	PF	SDH	76.1	1.2%	-	0.0%	-	0.0%
เพอร์เฟค มาสเตอร์พีซ รังสิต	PF	SDH	-	0.0%	30.0	0.5%	338.4	5.4%
เพอร์เฟค มาสเตอร์พีซ 2 รังสิต	PF	SDH	254.0	3.8%	141.1	2.1%	-	0.0%
เพอร์เฟค มาสเตอร์พีซ สุขุมวิท 77	EP	SDH	434.7	6.6%	180.9	2.7%	333.5	5.3%
Brand Perfect Place								
เพอร์เฟคเพลส เฟส 2 รัตนานิเบศร์ - ราชพฤกษ์	PF	SDH	70.6	1.1%	390.2	5.9%	452.5	7.2%
เพอร์เฟคเพลส 3 รัตนานิเบศร์ - ราชพฤกษ์	PF	SDH	475.5	7.2%	76.2	1.2%	-	0.0%
เพอร์เฟคเพลส รามคำแหง – สุวรรณภูมิ (โคโลเนียล)	PF	SDH	11.2	0.2%	25.6	0.4%	67.1	1.1%
เพอร์เฟคเพลส รามคำแหง – สุวรรณภูมิ (Exclusive Zone)	PF	SDH	10.7	0.2%	31.7	0.5%	79.6	1.3%
เพอร์เฟคเพลส รามคำแหง – สุวรรณภูมิ (The Lake Zone 2)	PF	SDH	5.9	0.1%	93.4	1.4%	-	0.0%
เพอร์เฟคเพลส 2 รามคำแหง – สุวรรณภูมิ	PF	SDH	43.2	0.7%	157.6	2.4%	226.7	3.6%
เพอร์เฟคเพลส รามคำแหง – สุวรรณภูมิ 3	PF	SDH	205.3	3.1%	89.3	1.3%	-	0.0%
เพอร์เฟค เฟลส(1) รามอินทรา-วงแหวน	PF	SDH	95.3	1.4%	-	0.0%	-	0.0%
เพอร์เฟค เฟลส รามอินทรา-วงแหวน The Exclusive	PF	SDH	39.1	0.6%	-	0.0%	-	0.0%
เพอร์เฟค เฟลส วงแหวน- รามคำแหง	PF	SDH	102.9	1.6%	-	0.0%	-	0.0%
เพอร์เฟค เฟลส วงแหวน- รามคำแหง(2)	PF	SDH	14.3	0.2%	-	0.0%	-	0.0%
เพอร์เฟคเพลส ราชพฤกษ์	PF	SDH	-	0.0%	50.0	0.8%	-	0.0%
เพอร์เฟคเพลส 2 ราชพฤกษ์	PF	SDH	8.0	0.1%	20.5	0.3%	244.7	3.9%
เพอร์เฟคเพลส 3 ราชพฤกษ์	PF	SDH	42.9	0.6%	439.1	6.6%	82.2	1.3%
เพอร์เฟคเพลส 4 ราชพฤกษ์	PF	SDH	276.1	4.2%	-	0.0%	-	0.0%
เพอร์เฟคเพลส ราชพฤกษ์ (Exclusive Zone)	PF	SDH	30.0	0.5%	-	0.0%	52.3	0.8%
เพอร์เฟคเพลส รังสิต	PF	SDH	52.8	0.8%	163.0	2.5%	112.1	1.8%
เพอร์เฟคเพลส 2 รังสิต	PF	SDH	139.1	2.1%	22.3	0.3%	-	0.0%
เพอร์เฟคเพลส แจ้งวัฒนะ	PF	SDH	381.3	5.8%	360.2	5.4%	288.5	4.6%
เพอร์เฟคเพลส พัฒนาการ ศรีนครินทร์	PF	SDH	145.4	2.2%	555.4	8.4%	297.6	4.7%
เพอร์เฟคเพลส สุขุมวิท 77-สุวรรณภูมิ	EP	SDH	421.9	6.4%	458.8	6.9%	345.7	5.5%
เพอร์เฟคเพลส เชียงใหม่	RN 9	SDH	98.7	1.5%	63.5	1.0%	17.5	0.3%
เพอร์เฟค เฟลส รามคำแหง -สุวรรณภูมิ	RN 9	SDH	15.1	0.2%	72.8	1.1%	-	-
Masterpiece Zone2(M2)								
Brand Maneerin / Perfect Park								
มณีรินทร์ เลค & พาร์ค ราชพฤกษ์-ติวานนท์	PF	SDH/Land	5.5	0.1%	5.2	0.1%	33.9	0.5%
เพอร์เฟค พาร์ค พระราม 5 - บางใหญ่	PF	SDH	423.4	6.4%	461.5	7.0%	403.8	6.4%
เพอร์เฟค พาร์ค รังสิต	PF	SDH	23.7	0.4%	100.3	1.5%	179.9	2.9%
เพอร์เฟค พาร์ค ราชพฤกษ์	PF	SDH	369.2	5.6%	126.0	1.9%	-	0.0%
เพอร์เฟค พาร์ค สุวรรณภูมิ	EP	SDH	187.7	2.8%	234.2	3.5%	286.3	4.6%
เพอร์เฟค พาร์ค บางบัวทอง	RN 9	SDH	235.7	3.6%	233.0	3.5%	183.3	2.9%

ชื่อโครงการ	พัฒนาโครงการโดย	ลักษณะโครงการ	ปี 2559		ปี 2558		ปี 2557	
			ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
เพอร์เฟค พาร์ค บางนา	BD	SDH	9.4	0.1%	4.6	0.1%		0.0%
Brand The Villa								
เดอะวิลล่า รัตนาธิเบศร์ - ราชพฤกษ์	PF	TH	14.7	0.2%	202.8	3.1%	381.9	6.1%
เดอะ เมทโร รามคำแหง	PF	TH	172.3	2.6%	336.1	5.1%	128.5	2.0%
เดอะ เมทโร พัฒนาการ ศรีนครินทร์	PF	TH	129.7	2.0%	200.0	3.0%	253.3	4.0%
เดอะ เมทโร รัตนาธิเบศร์	PF	TH	104.9	1.6%	35.2	0.5%	-	0.0%
โมดิวิลล่า ชัยพฤกษ์	PF	TH	114.2	1.7%	30.4	0.5%	-	0.0%
โมดิวิลล่า ทาวน์โฮม ชัยพฤกษ์	PF	TH,SDH	38.8	0.6%	17.7	0.3%	-	0.0%
โมดิวิลล่า รังสิต	PF	TH	118.5	1.8%	-	0.0%	-	0.0%
โมดิวิลล่าทาวน์โฮม -ลาดกระบัง	EP	TH	77	1.2%	114.1	1.7%	84.6	1.3%
โมดิวิลล่า ลาดกระบัง สุวรรณภูมิ	RN 9	SDH	64.6	1.0%	95.1	1.4%	91.1	1.5%
โมดิวิลล่า ปิ่นเกล้า - วงแหวน	EP	TH,SDH	199.8	3.0%	166.7	2.5%	273.5	4.4%
โมดิวิลล่า บางนา	EP	SDH	44.3	0.7%	49.6	0.7%	58.0	0.9%
โมดิวิลล่า (ทาวน์โฮม) บางนา	EP	TH	95.4	1.4%	127.5	1.9%	88.0	1.4%
โมดิวิลล่า บางบัวทอง	RN 9	TH,SDH	189.2	2.9%	230.6	3.5%	334.3	5.3%
โมดิวิลล่า (ทาวน์โฮม) เพชรเกษม 69	EP	TH	86.9	1.3%	70.2	1.1%	-	-
อื่นๆ								
เมทโร บิซทาวน์ บางบัวทอง	RN 9	Shop	42.4	0.6%	10.6	0.2%	-	-
เมทโร บิซทาวน์ บางนา	BD	Shop	9.7	0.1%	-	0.0%	-	-
อื่นๆรวม 11 โครงการ	PF /EP /RN9	TH,SDH, Shop	23.4	0.4%	30.6	0.5%	60.0	1.0%
รายได้จากการขายบ้านพร้อมที่ดินรวม			6,614.0	100.0%	6,624.4	100.0%	6,275.6	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 2557 ถึง ปี 2559 เป็นรายได้รวมจากโครงการที่ดำเนินงานภายใต้บมจ. พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟค จำนวน 4,167.8 ล้านบาท จำนวน 4,512.5 ล้านบาท และจำนวน 4,402.1 ล้านบาท และเป็นรายได้จากบริษัทย่อยจำนวน 2,107.8 ล้านบาท จำนวน 2,111.9 ล้านบาท และจำนวน 2,211.9 ล้านบาทตามลำดับ

## โครงสร้างรายได้จากการขายหน่วยในอาคารชุดพักอาศัย จำแนกตามผลิตภัณฑ์

ชื่อโครงการ	พัฒนา โครงการ โดย	ลักษณะ โครงการ	ปี 2559		ปี 2558		ปี 2557	
			ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
Metro Park / The Sky / Metro Riverfront / Metro Luxe / Bella Costa								
เมโทร พาร์ค สาทร์	PF	CONDO	170.2	3.4%	251.9	8.0%	369.4	10.1%
เดอะ สกาย สุขุมวิท	PF	CONDO	328.1	6.6%	1,009.1	31.9%	-	-
เมโทร ริเวอร์ฟรอนท์	PF	CONDO	494.2	9.9%	-	0.0%	-	-
เมโทร ลักซ์ พหลโยธิน	PF	CONDO	568.5	11.4%	-	0.0%	-	-
เมโทร ลักซ์ พระราม4	PF	CONDO	919.6	18.4%	-	0.0%	-	-
เบลล่า คอสต้า	PF	CONDO	522.6	10.5%	-	0.0%	-	-
เมโทร ลักซ์ เกษตร	BD	CONDO	677.7	13.6%	-	0.0%	-	-
iCONDO								
ไอคอนโด งามวงศ์วาน	BD	CONDO	1.6	0.0%	9.2	0.3%	79.9	2.2%
ไอคอนโด สุขุมวิท 105	BD	CONDO	357.8	7.2%	522.8	16.5%	625.3	17.1%
ไอคอนโด สุขุมวิท 2	BD	CONDO	2.3	0.0%	96.9	3.1%	514.8	14.0%
ไอคอนโด สุขุมวิท 103	BD	CONDO	-	0.0%	170.5	5.4%	869.7	23.7%
ไอคอนโด เกษตร	BD	CONDO	-	0.0%	5.4	0.2%	290.5	7.9%
ไอคอนโด งามวงศ์วาน 2	BD	CONDO	159.3	3.2%	188.0	5.9%	234.2	6.4%
ไอคอนโด เพชรเกษม 39	BD	CONDO	34	0.7%	136.3	4.3%	435.0	11.9%
ไอคอนโด ศาลายา	BD	CONDO	44.1	0.9%	518.0	16.4%	248.4	6.8%
ไอคอนโด ศาลายา 2	BD	CONDO	387.3	7.8%		0.0%		-
Hyde								
ไฮด์ สุขุมวิท	GRAND	CONDO	320.4	6.4%	251.5	8.0%	-	-
รายได้จากการขายหน่วยในอาคารชุดพักอาศัย รวม			4,987.7	100.0%	3,159.6	100.0%	3,667.1	100.0%

หมายเหตุ :

PF = บริษัท พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟค จำกัด (มหาชน)

BD = บริษัท ไบรท์ ดีเวลลอปเม้นท์ กรุงเทพฯ จำกัด

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

CONDO = คอนโดมิเนียม

รายได้จากการขายหน่วยในอาคารชุดพักอาศัยที่ปรากฏในงบการเงินรวมของบริษัท ในปี 2557 ถึง ปี 2559 เป็นรายได้รวมจากโครงการที่ดำเนินงาน ภายใต้บมจ. พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟค จำนวน 369.4 ล้านบาท จำนวน 1,261.0 ล้านบาท และจำนวน 3,003.2 ล้านบาทตามลำดับ และเป็นรายได้จากบริษัทย่อยจำนวน 3,297.7 ล้านบาท จำนวน 1,898.6 ล้านบาท และจำนวน 1,984.5 ล้านบาทตามลำดับ

### 2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัทและบริษัทย่อย ดำเนินการพัฒนาโครงการที่พักอาศัย ภายใต้แบรนด์ต่างๆ ตามสายผลิตภัณฑ์ที่หลากหลาย เพื่อตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่แตกต่างกัน ครอบคลุมทุกระดับราคา โดยเน้นทำเลที่ตั้งที่มีศักยภาพสูง ใกล้แนว



รถไฟฟ้า 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: 10.0 – 60.0 ล้านบาท



#### ตัวอย่างโครงการในปัจจุบัน:

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



โครงการ: เพอร์เฟค เพลส  
ระดับราคา: 5.0 – 10.0 ล้านบาท



#### ตัวอย่างโครงการในปัจจุบัน:

เพอร์เฟค เพลส รัตนาธิเบศร์  
เพอร์เฟค เพลส ราชพฤกษ์  
เพอร์เฟค เพลส รังสิต 2  
เพอร์เฟค เพลส แจ้งวัฒนะ  
เพอร์เฟค เพลส รามคำแหง-สุวรรณภูมิ 3  
เพอร์เฟค เพลส สุขุมวิท77-สุวรรณภูมิ 6  
เพอร์เฟค เพลส รามอินทรา-วงแหวน  
เพอร์เฟค เพลส วงแหวน-รามคำแหง  
เพอร์เฟค เพลส เมืองเชียงใหม่



โครงการ: เพอร์เฟค พาร์ค  
ระดับราคา: 3.0 – 5.0 ล้านบาท



#### ตัวอย่างโครงการในปัจจุบัน:

เพอร์เฟค พาร์ค ราชพฤกษ์  
เพอร์เฟค พาร์ค พระราม5-บางใหญ่  
เพอร์เฟค พาร์ค บางบัวทอง  
เพอร์เฟค พาร์ค สุวรรณภูมิ  
เพอร์เฟค พาร์ค ชัยพฤกษ์  
เพอร์เฟค พาร์ค บางนา

## บ้านเดี่ยวและบ้านแฝด



โครงการ : โมดิ วิลล่า  
ระดับราคา: 3.0 – 4.0 ล้านบาท



## ตัวอย่างโครงการในปัจจุบัน:

โมดิ วิลล่า ลาดกระบัง-สุวรรณภูมิ  
โมดิ วิลล่า บางนา  
โมดิ วิลล่า ชัยพฤกษ์

## 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 ลาดกระบัง-สุวรรณภูมิ  
โมดิ วิลล่า บางนา  
โมดิ วิลล่า เพชรเกษม69  
โมดิ วิลล่า ปิ่นเกล้า-วงแหวน  
โมดิ วิลล่า บางบัวทอง  
โมดิ วิลล่า รังสิต

ปี 2560 บริษัทและบริษัทย่อย มีแผนที่จะเปิดโครงการในทำเลใหม่และขยายเฟสเพิ่มเติมในโครงการทำเลเดิม รวม 14 โครงการ มูลค่าโครงการรวม 17,520 ล้านบาท บนทำเลรังสิต สุขุมวิท77 บางนา รามอินทรา แจ้งวัฒนะ และกรุงเทพมหานคร

## 2. คอนโดมิเนียม

บริษัทและบริษัทย่อย ดำเนินการพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมภายใต้แบรนด์ต่างๆ โดยมีผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายทั้ง คอนโดมิเนียม ไม่เกิน 8 ชั้น (Low Rise) และคอนโดมิเนียมสูงเกิน 8 ชั้น (High Rise) เพื่อตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่เป็นคนรุ่นใหม่ โดยมีราคาครอบคลุมตั้งแต่ 1.59 ล้านบาท ถึง 150.0 ล้านบาท โดยบริษัทและบริษัทย่อยจะเน้นเลือกทำเลที่ตั้งที่มีศักยภาพสูง ใกล้แนวรถไฟฟ้า อยู่ใกล้แหล่งชุมชน สามารถสัญจรไปมาได้สะดวก ซึ่งปัจจุบันสามารถแบ่งรายละเอียดโครงการตามแบรนด์ได้ดังนี้

## คอนโดมิเนียม



โครงการ: ไฮด์

ระดับราคา: 6.02 – 150.0 ล้านบาท



ตัวอย่างโครงการในปัจจุบัน:

โครงการไฮด์ สุขุมวิท 13

โครงการไฮด์ สุขุมวิท 11



โครงการ: เดอะ สกาย

ระดับราคา 3.08-11 ล้านบาท



โครงการ: เมโทร สกาย

ระดับราคา: 2.0 – 5.0 ล้านบาท



โครงการ: เมโทร ลักซ์

ระดับราคา: 1.8 – 5.4 ล้านบาท



ตัวอย่างโครงการในปัจจุบัน:

เมโทร ลักซ์ ริเวอร์ ฟรอนท์

เมโทร ลักซ์ พระราม 4

เมโทร ลักซ์ พหลโยธิน

เมโทร ลักซ์ เกษตร

เมโทร ลักซ์ รัชดา



โครงการ: เดอะ เลค

ระดับราคา: 1.59 - 3.0 ล้านบาท





## คอนโดมิเนียม



โครงการ: ไอคอนโด

ระดับราคา: 1.59 – 2.4 ล้านบาท



ตัวอย่างโครงการในปัจจุบัน:

ไอคอนโด สุขุมวิท 105

ไอคอนโอ ศาลายา

ไอคอนโอ ศาลายา เดอะ แคมป์



โครงการ: เบลล่า คอสตา

ระดับราคา: 3.99 – 12.0 ล้านบาท



ตัวอย่างโครงการในปัจจุบัน:

Bella Costa หัวหิน

ในปี 2560 บริษัทและบริษัทย่อยได้มีแผนเปิดโครงการคอนโดมิเนียม 5 โครงการ มูลค่ารวม 7,938 ล้านบาท ในทำเลใกล้รถไฟฟ้าและมหาวิทยาลัย ซึ่งเป็นทำเลที่มีศักยภาพสูงเช่น ได้แก่ เมโทรสกาย จรัญสนิทวงศ์ เมโทรสกาย วุฒากาศ เมโทรลักซ์ พหลโยธิน 2 ไอคอนโด เสรีไทย และไอคอนโดสุขุมวิท 77

ในการพิจารณาเปิดโครงการของบริษัทและบริษัทย่อยจะมีการทำวิจัยเพื่อรับทราบความต้องการของผู้บริโภคที่แท้จริงในแต่ละทำเลที่ตั้งโครงการทั้งในเรื่องของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ประเภทแบบบ้านและราคาที่เหมาะสม โดยทุก ๆ โครงการจะต้องผ่านการพิจารณาอย่างรอบคอบจากฝ่ายงานที่เกี่ยวข้องโดยการจัดทำการศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาโครงการบนทำเลที่มีศักยภาพ โดยมุ่งเน้นที่จะพัฒนาที่อยู่อาศัยที่มีคุณภาพ มีการออกแบบที่ดี ตลอดจนมีสภาพแวดล้อมที่ดีเหมาะแก่การอยู่อาศัย รวมทั้งการให้บริการที่ดีทั้งก่อนและหลังการขาย โดยภายหลังจากส่งมอบบ้านให้ลูกค้าแล้ว บริษัทและบริษัทย่อยยังคงสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้าในการรับประกันบ้านเป็นระยะเวลา 1 ปี นับจากวันโอนกรรมสิทธิ์โดยบริษัทมีแผนบริการภายหลังการขาย (Perfect Service) ซึ่งทำหน้าที่ดูแลและบริการลูกค้าที่บริษัทและบริษัทย่อยได้ทำการส่งมอบบ้านแล้วทั้งในระยะรับประกันและนอกระยะเวลาประกันโดยคำนึงถึงความรวดเร็วในการให้บริการและสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าโดยการคัดสรรบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถ ความซื่อสัตย์และมีพื้นฐานของการให้บริการจากการฝึกอบรมทั้งเรื่องความรู้ความสามารถในด้านต่าง ๆ

นอกจากนี้ บริษัทและบริษัทย่อยยังจัดให้มีการจัดการ ด้านการบริหารชุมชน พื้นที่พักผ่อน ตลอดจนสาธารณูปโภค สาธารณูปการต่าง ๆ ในโครงการของกลุ่มบริษัทจนกระทั่งได้ดำเนินการก่อสร้างโครงการจนแล้วเสร็จ เพื่อส่งมอบให้คณะกรรมการหมู่บ้าน หรือคณะกรรมการนิติบุคคลเพื่อดูแลต่อไป

### 3. ธุรกิจโรงแรมและรีสอร์ท

บริษัทฯ เน้นการลงทุนในโรงแรมระดับ 4 - 5 ดาว โดย เป็นผู้ลงทุนในการพัฒนาทรัพย์สินและจัดจ้าง บริษัทผู้บริหารโรงแรมที่มีประสบการณ์และมีเครือข่ายทั่วโลกมาบริหารทรัพย์สินนั้นๆ โดยปัจจุบันบริษัทฯ ได้จัดจ้างกลุ่มบริษัท Marriott International. และ Hyatt International Corporation เป็นผู้บริหารโรงแรมของบริษัทฯ ทั้งนี้ ในการลงทุนในธุรกิจโรงแรม บริษัทฯ จะเลือกลงทุนในสถานที่ที่สะดวกในการเดินทางและอยู่ในย่านธุรกิจ ของกรุงเทพฯ นอกจากนี้บริษัทฯ ยังมีนโยบายกระจายความเสี่ยงของการลงทุนในธุรกิจโรงแรมไปยังต่างจังหวัด โดยเลือกทำเลที่เป็นสถานที่ท่องเที่ยว มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่แตกต่าง หลากหลาย

อีกทั้งบริษัทฯ ได้ดำเนินธุรกิจโรงแรมและรีสอร์ทในต่างประเทศ ปัจจุบันบริษัทเป็นเจ้าของ คิโรโร รีสอร์ท (Kiroro Resort) ซึ่งตั้งอยู่ที่หมู่บ้านอะไคงาวา บนเกาะฮอกไกโด ประเทศญี่ปุ่น อยู่บนเนื้อที่กว่า 292 ไร่ ประกอบไปด้วยอาคารโรงแรมระดับ 4 ดาวจำนวน 2 อาคาร มีห้องพักรวมกัน 422 ห้อง โดยแบ่งเป็นห้องพักมาตรฐานขนาด 22 ตารางเมตร จนถึงห้องสวีทขนาด 149 ตารางเมตร โครงการคิโรโร รีสอร์ท (Kiroro Resort) มีอัตราการเข้าพักเฉลี่ยในปี 2559 เท่ากับร้อยละ 52.01 จุดเด่นของคิโรโรคือการเป็นสกีรีสอร์ทที่มีคุณภาพของหิมะที่ดีที่สุดแห่งหนึ่งในประเทศญี่ปุ่น ตัวโครงการตั้งอยู่ท่ามกลางภูมิประเทศที่สวยงามเหมาะสำหรับการท่องเที่ยวเชิงธรรมชาติในทุกฤดูกาล รวมทั้งหมู่บ้านอะไคงาวายังได้รับเลือกให้เป็นหนึ่งในหมู่บ้านที่มีความสวยงามที่สุดของญี่ปุ่น มีการให้บริการสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ อย่างครบครันแก่ลูกค้า อาทิเช่น ห้องประชุมสัมมนา ห้องอาหารและบาร์ พ่อน้ำพุร้อน สระว่ายน้ำ ร้านจำหน่ายสินค้าและของฝาก พื้นที่สันทนาการ เป็นต้น ปัจจุบันอยู่ภายใต้การบริหารจัดการโดยเชนโรงแรมระดับโลก กลุ่ม Marriott International ภายใต้แบรนด์ “Sheraton” และ “Tribute Portfolio” ขณะที่ด้านสกีรีสอร์ท ก็มีความร่วมมือกับ NZ Ski ผู้ให้บริการด้านสกีชั้นนำจากประเทศนิวซีแลนด์ในด้านการตลาด , บุคคลากร ที่มีความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านและระบบบริหารจัดการระดับมาตรฐานโลก

#### โรงแรม

**THE WESTIN**  
GRANDE SUKHUMVIT  
BANGKOK



#### ตัวอย่างโครงการในปัจจุบัน:

โรงแรมเดอะ เวสทิน แกรนด์ สุขุมวิท

(ค่าห้องพักเฉลี่ย : 4,220 บาทต่อห้องต่อคืน)

  
**Sheraton**  
Hua Hin  
RESORT & SPA



#### ตัวอย่างโครงการในปัจจุบัน:

โรงแรมเชอราตัน หัวหิน รีสอร์ท แอนด์ สปา

(ค่าห้องพักเฉลี่ย : 4,520 บาทต่อห้องต่อคืน)

  
**Sheraton**  
Hua Hin  
PRANBURI



โรงแรมเชอราตัน หัวหิน ปราณบุรี วิลล่า

(ค่าห้องพักเฉลี่ย : 7,350 บาทต่อห้องต่อคืน)

## โรงแรม



## ตัวอย่างโครงการในปัจจุบัน:

โรงแรมไฮแอท รีเจนซี่ กรุงเทพ สุขุมวิท  
(อยู่ในระหว่างการก่อสร้าง)



## ตัวอย่างโครงการในปัจจุบัน:

โครงการสกีรีสอร์ททิโรโร

## 4. อาคารสำนักงานให้เช่า

บริษัทและบริษัทย่อยได้ดำเนินธุรกิจอาคารสำนักงานให้เช่า ปัจจุบันเป็นเจ้าของอาคารวัน แปะซิฟิกเพลส ที่มีศักยภาพในการแข่งขันที่สูงขึ้นเนื่องจากทำเลที่ตั้งอยู่ใกล้กับสถานีรถไฟฟ้าบีทีเอส นานา ซึ่งเป็นย่านธุรกิจและมีความสะดวกในการคมนาคม, อัตราค่าเช่าถูกกว่าอาคารอื่นๆ ในบริเวณใกล้เคียง, อาคารและอุปกรณ์ได้รับการบำรุงรักษาให้อยู่ในสภาพดี และบริหารจัดการอาคารโดยมืออาชีพ อย่างไรก็ตาม เนื่องจากยังมีพื้นที่อาคารสำนักงาน (Supply) คงเหลืออยู่ในตลาด ประกอบกับมีพื้นที่เพิ่มจากอาคารสำนักงานที่เพิ่งสร้างเสร็จเข้ามาในตลาด จึงมีผลทำให้อัตราค่าเช่าพื้นที่ยังไม่สามารถปรับตัวขึ้นได้มากนัก ดังนั้นบริษัทยังคงมีแนวโน้มที่จะบริหารจัดการพื้นที่อาคารสำนักงานให้เช่าของบริษัทที่มีอยู่เดิมให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดต่อรายได้และผลกำไรของบริษัทต่อไป

## อาคารสำนักงานให้เช่า



## ตัวอย่างโครงการในปัจจุบัน:

อาคาร วัน แปะซิฟิกเพลส (อัตราค่าเช่าเฉลี่ย 502 บาทต่อตารางเมตร)

อาคาร ฑู แปะซิฟิกเพลส (อัตราค่าเช่าเฉลี่ย 526 บาทต่อตารางเมตร)

#### 5. ธุรกิจค้าปลีก

บริษัทและบริษัทย่อยมีแผนเบื้องต้นที่จะพัฒนาโครงการศูนย์การค้า อาคารสำนักงาน และพื้นที่เชิงพาณิชย์โดยแบ่งออกเป็น 2 ช่วงซึ่งช่วงแรก (ระยะ 1-2 ปี) จะเป็นการพัฒนาโครงการศูนย์การค้าแบบเปิดในรูปแบบของศูนย์การค้าชุมชน และต่อมาจะพัฒนาโครงการศูนย์การค้าแบบปิด และอาคารสำนักงานให้เช่า ปัจจุบัน บมจ.วีทีแอล (บริษัทย่อย) ได้พัฒนาและเปิดศูนย์การค้าชุมชน เมโทร เวสต์ทาวน์ ที่ถนนกัลปพฤกษ์ ในปี 2558 ได้จัดตั้งบริษัทร่วมทุน บริษัท ดาราฮาร์เบอร์ กับบริษัทในกลุ่ม Fatima เพื่อพัฒนาโครงการ mix-use shopping center และอาคารพักอาศัย ที่อำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี ซึ่งอยู่ระหว่างการศึกษาและออกแบบ นอกจากนี้ยังมีแผนที่จะเปิดโครงการศูนย์การค้าขนาดใหญ่บนถนนรัชดาภิเษกและรามอินทรา

## บริษัทและบริษัทย่อยมีลักษณะผลิตภัณฑ์แยกตามโครงการปัจจุบัน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 ดังนี้

ลำดับ	ชื่อและที่ตั้งโครงการ	ระยะเวลาพัฒนาโครงการ	ประเภท	จำนวนทั้งหมด		ความคืบหน้าการก่อสร้าง#		ความคืบหน้าการขาย			จำนวนคงเหลือ		จำนวนที่โอนกรรมสิทธิ์แล้ว		จำนวนที่รอโอนกรรมสิทธิ์	
				หน่วย	มูลค่า	มูลค่า	ร้อยละ	หน่วย	มูลค่า	ร้อยละ	หน่วย	มูลค่า	หน่วย	มูลค่า	หน่วย	มูลค่า
					(ล้านบาท)							(ล้านบาท)		(ล้านบาท)		(ล้านบาท)
1	เพอร์เฟก มาสเตอร์พีช รัตนาธิเบศร์ ที่ตั้ง ต.โพธิ์มา อ.เมือง จ.นนทบุรี	2550-2564	SDH	337	4,788.91	1,705.60	75	227	2,863.91	60	110	1,925.00	227	2,863.91	0	0.00
2	เพอร์เฟก มาสเตอร์พีช รามคำแหง (รวม Exclusive โซน) ที่ตั้ง แขวงมีนบุรี เขตมีนบุรี กทม.	2554-2557	SDH	32	289.86	110.18	100	22	179.86	62	10	110.00	22	179.86	0	0.00
3	เพอร์เฟก มาสเตอร์พีช เลคไซด์ รังสิต ที่ตั้ง อ.เมือง จ.ปทุมธานี	2557-2559	SDH	20	565.92	267.37	89	16	429.92	76	4	136.00	15	395.15	1	34.77
4	เพอร์เฟก มาสเตอร์พีช เซ็นจูรี่ รามคำแหง สุวรรณภูมิ ที่ตั้ง แขวงมีนบุรี เขตมีนบุรี กทม.	2558-2563	SDH	97	2,409.09	449.58	42	9	209.09	9	88	2,200.00	3	76.14	6	132.95
5	เพอร์เฟก เพลส 3 รัตนาธิเบศร์ - ราชพฤกษ์ ที่ตั้ง ต.โพธิ์มา อ.เมือง จ.นนทบุรี	2551-2561	SDH	195	1,301.33	378.85	63	87	599.33	46	108	702.00	80	551.69	7	47.64
6	เพอร์เฟก เพลส 3 ราชพฤกษ์ ที่ตั้ง ต.บางรักน้อย อ.เมือง จ.นนทบุรี	2555-2558	SDH	98	582.20	342.13	100	95	564.20	97	3	18.00	95	564.20	0	0.00
7	เพอร์เฟก เพลส 4 ราชพฤกษ์ ที่ตั้ง ต.บางรักน้อย อ.เมือง จ.นนทบุรี	2558-2561	SDH	184	1,209.17	349.39	55	43	292.67	24	141	916.50	41	279.43	2	13.24
8	เพอร์เฟก เพลส รังสิต ที่ตั้ง อ.เมือง จ.ปทุมธานี	2553-2560	SDH	113	673.26	372.07	99	110	655.26	97	3	18.00	109	650.11	1	5.15
9	เพอร์เฟก เพลส รังสิต 2 ที่ตั้ง อ.เมือง จ.ปทุมธานี	2553-2557	SDH	149	678.88	280.68	67	34	161.38	24	115	517.50	34	161.38	0	0.00
10	เพอร์เฟก เพลส แจ้งวัฒนะ ที่ตั้ง ต.คลองพระอุดม อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี	2555-2559	SDH	216	1,326.92	686.94	91	189	1,146.02	86	27	180.90	183	1,106.13	6	39.89
11	เพอร์เฟก เพลส รามคำแหง-สุวรรณภูมิ 2 ที่ตั้ง แขวงมีนบุรี เขตมีนบุรี กทม.	2558-2559	SDH	287	1,525.11	800.45	97	254	1,366.71	90	33	158.40	254	1,366.71	0	0.00
12	เพอร์เฟก เพลส รามคำแหง-สุวรรณภูมิ 2 (Lake Zone 2) ที่ตั้ง แขวงมีนบุรี เขตมีนบุรี กทม.	2558-2559	SDH	9	105.27	50.08	100	9	105.27	100	0	0.00	8	99.33	1	5.94
13	เพอร์เฟก เพลส รามคำแหง-สุวรรณภูมิ 3 ที่ตั้ง แขวงมีนบุรี เขตมีนบุรี กทม.	2558-2564	SDH	323	2,109.80	354.26	40	40	270.30	13	283	1,839.50	37	253.62	3	16.68
14	เพอร์เฟก เพลส รามอินทรา-วงแหวน ที่ตั้ง ต.เลียบวงแหวนกาญจนาภิเษก เขตสายไหม กทม.	2559	SDH	27	135.70	102.13	100	20	100.91	74	7	34.79	19	95.34	1	5.57



ลำดับ	ชื่อและที่ตั้งโครงการ	ระยะเวลาพัฒนาโครงการ	ประเภท	จำนวนทั้งหมด		ความคืบหน้าการก่อสร้าง#		ความคืบหน้าการขาย			จำนวนคงเหลือ		จำนวนที่โอนกรรมสิทธิ์แล้ว		จำนวนที่รอโอนกรรมสิทธิ์	
				หน่วย	มูลค่า	มูลค่า	ร้อยละ	หน่วย	มูลค่า	ร้อยละ	หน่วย	มูลค่า	หน่วย	มูลค่า	หน่วย	มูลค่า
					(ล้านบาท)	(ล้านบาท)			(ล้านบาท)			(ล้านบาท)		(ล้านบาท)		(ล้านบาท)
15	เพอร์เฟคเพลส รามอินทรา วงแหวน The Exclusive ที่ตั้ง ถ.เลียบวงแหวนกาญจนาภิเษก เขตสายไหม กทม.	2559	SDH	10	48.75			8	39.11	80	2	9.64	8	39.11	0	0.00
16	เพอร์เฟคเพลส 2 รามอินทรา วงแหวน ที่ตั้ง ถ.เลียบวงแหวนกาญจนาภิเษก เขตสายไหม กทม.	2559-2561	SDH	130	688.36	114.91	25	1	4.66	1	129	683.70	0	0.00	1	4.66
17	เพอร์เฟคเพลส รามคำแหง วงแหวน ที่ตั้ง ถ.รามคำแหง เขตสะพานสูง กทม.	2559	SDH	39	217.49	279.12	45	19	109.69	50	20	107.80	18	102.88	1	6.81
18	เพอร์เฟคเพลส รามคำแหง วงแหวน(2) ที่ตั้ง ถ.รามคำแหง เขตสะพานสูง กทม.	2559-2562	SDH	218	1,172.92			4	19.46	2	214	1,153.46	3	14.26	1	5.20
19	เพอร์เฟค พาร์ค พระราม 5-บางใหญ่ เฟส 1-5 ที่ตั้ง ต.บางแม่นาง อ.บางใหญ่ จ. นนทบุรี	2549-2560	SDH , DH	1,780	6,190.15	3,227.43	90	1,569	5,367.25	87	211	822.90	1,567	5,359.44	2	7.81
20	เพอร์เฟค พาร์ค ราชพฤกษ์ ที่ตั้ง ต.บางรักน้อย อ.เมือง จ.นนทบุรี	2558-2560	SDH	226	987.79	356.75	75	118	517.99	52	108	469.80	113	495.19	5	22.80
21	มณีนันท์ แลค & พาร์ค ราชพฤกษ์-ติวานนท์ ที่ตั้ง ต.บางคูวัด อ.เมือง จ.นนทบุรี	2549-2558	SDH	701	3,094.02	1,984.93	100	677	2,983.62	96	24	110.40	677	2,983.62	0	0.00
22	เดอะ เมทโพร รามคำแหง-วงแหวน ที่ตั้ง เขตสะพานสูง กทม.	2556-2558	TH	248	757.89	451.51	100	231	708.59	93	17	49.30	228	697.53	3	11.06
23	เดอะ เมทโพร รัตนาธิเบศร์ ที่ตั้ง ต.ท่าอิฐ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี	2557-2561	TH	277	1,133.04	283.79	46	39	157.24	14	238	975.80	35	140.01	4	17.23
24	โมดิ วิลล่า ชัยพฤกษ์ ที่ตั้ง ต.พิมลราช อ.บางบัวทอง จ.นนทบุรี	2558-2562	TH	187	629.59	193.44	62	44	150.54	24	143	479.05	42	144.57	2	5.97
25	โมดิ วิลล่า ทาวน์ โฮม ชัยพฤกษ์ ที่ตั้ง ต.พิมลราช อ.บางบัวทอง จ.นนทบุรี	2558-2562	TH	145	409.50	148.96	71	24	64.65	16	121	344.85	21	56.56	3	8.09
26	โมดิ วิลล่า รัชสีด ที่ตั้ง ต.ลำผักกูด อ.ธัญบุรี จ.ปทุมธานี	2559-2560	TH	179	423.65	187.02	79	51	129.25	31	128	294.40	49	123.66	2	5.59
27	เมโทร พาร์ค สาทร เฟส 3 ที่ตั้ง แขวงบางหว้า เขตภาษีเจริญ กทม.	2550-2558	CD	2,142	3,702.18	2,154.95	99	1,751	3,037.48	82	391	664.70	1,749	3,033.46	2	4.02
28	เมโทร ลักซ์ พลัสโอซิน ที่ตั้ง ถ.สุทธิสารวินิจฉัย เขตปทุมธานี กทม.	2557-2559	CD	300	800.70	458.09	98	226	578.70	72	74	222.00	222	568.45	4	10.25

ลำดับ	ชื่อและที่ตั้งโครงการ	ระยะเวลาพัฒนาโครงการ	ประเภท	จำนวนทั้งหมด		ความคืบหน้าการก่อสร้าง#		ความคืบหน้าการขาย			จำนวนคงเหลือ		จำนวนที่โอนกรรมสิทธิ์แล้ว		จำนวนที่รอโอนกรรมสิทธิ์	
				หน่วย	มูลค่า	มูลค่า	ร้อยละ	หน่วย	มูลค่า	ร้อยละ	หน่วย	มูลค่า	หน่วย	มูลค่า	หน่วย	มูลค่า
					(ล้านบาท)	(ล้านบาท)			(ล้านบาท)			(ล้านบาท)		(ล้านบาท)		(ล้านบาท)
29	เมโทร ลักซ์ พหลโยธิน เฟส 2 ที่ตั้ง ถ.สุทธิสารวินิจฉัย เขตพญาไท กทม.	2560-2561	CD	317	844.16	44.95	9	3	8.92	1	314	835.24	0	0.00	3	8.92
30	เดอะ สกาย สุขุมวิท ที่ตั้ง ถ.สุขุมวิท เขตพระโขนง กทม.	2555-2558	CD	900	3,800.00	2,402.56	99	404	1,353.51	36	496	2,446.49	400	1,337.22	4	16.29
31	เมโทร สกาย ประชาชื่น ที่ตั้ง ถ.ประชาชื่น เขตบางซื่อ กทม.	2557-2560	CD	1,356	3,500.00	1,561.64	82	507	1,450.71	41	849	2,049.29	0	0.00	507	1,450.71
32	เมโทร ลักซ์ ริเวอร์ ปร๊อนท์ ที่ตั้ง ถ.รัตนธิเบศร์ อ.เมือง จ.นนทบุรี	2557-2559	CD	606	1,750.00	1,020.74	96	169	635.55	36	437	1,114.45	128	494.22	41	141.33
33	เบลล่า คอสต้า ที่ตั้ง ต.ปากน้ำปราน อ.ปรานบุรี จ.ประจวบคีรีขันธ์	2557-2559	CD	323	1,793.97	844.79	92	98	533.97	30	225	1,260.00	96	522.52	2	11.45
34	เมโทร ลักซ์ พระราม 4 ที่ตั้ง ถ.พระราม 4 เขตคลองเตย กทม.	2557 - 2559	CD	488	1,555.65	649.41	83	300	935.25	60	188	620.40	295	919.61	5	15.64
รวมโครงการที่เปิดขายอยู่ในปัจจุบัน-PF				12,659	51,201.23	22,614.70		7,398	27,730.97	54	5,261	23,470.26	6,778	25,675.31	620	2,055.66
	บจ.เอสเตท เพอร์เฟกต์ (สัดส่วนการถือหุ้น 100%)															
35	เพอร์เฟกต์ มาสเตอร์พีซ 1-3 สุขุมวิท 77-สุวรรณภูมิ ที่ตั้ง ต.คลองราชาเทวะ อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ	2554-2561	SDH	136	2,992.21	1,142.19	88	82	1,653.21	55	54	1,339.00	81	1,631.19	1	22.02
36	เพอร์เฟกต์ เทลล์ สุขุมวิท 77-สุวรรณภูมิ เฟส 5-6 ที่ตั้ง ต.คลองราชาเทวะ อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ	2556-2561	SDH	375	2,382.42	2,361.92	87	188	1,187.62	50	187	1,194.80	178	1,125.74	10	61.88
37	เพอร์เฟกต์ พาร์ค สุวรรณภูมิ (ร่มเกล้า) (1-4) (EX) ที่ตั้ง แขวงมีนบุรี เขตมีนบุรี กทม.	2551-2561	SDH	732	3,185.49	1,300.06	95	587	2,507.09	79	145	678.40	582	2,480.97	5	26.12
38	โมดิ วิลล่า(ทาว์นโฮม) ลาดกระบัง ที่ตั้ง ต.คลองหลวงเพ่ง อ.เมือง จ.ฉะเชิงเทรา	2555-2562	TH	472	973.36	377.31	67	195	391.66	40	277	581.70	192	385.91	3	5.75
39	โมดิ วิลล่า ปิ่นเกล้า-วงแหวน ที่ตั้ง ต.ศาลากลาง อ.บางกรวย จ.นนทบุรี	2555-2560	TH	492	1,263.47	595.83	88	371	960.97	76	121	302.50	369	955.99	2	4.98
40	โมดิ วิลล่า บางนา ที่ตั้ง ต.บางเสาธง อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ	2556-2562	SDH, DH	162	564.75	191.44	58	47	162.25	29	115	402.50	46	159.01	1	3.24
41	โมดิ วิลล่า (ทาว์นโฮม) บางนา ที่ตั้ง ต.บางเสาธง อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ	2556-2562	TH	462	1,051.36	324.64	46	140	310.76	30	322	740.60	140	310.76	0	0.00

ลำดับ	ชื่อและที่ตั้งโครงการ	ระยะเวลาพัฒนาโครงการ	ประเภท	จำนวนทั้งหมด		ความคืบหน้าการก่อสร้าง#		ความคืบหน้าการขาย			จำนวนคงเหลือ		จำนวนที่โอนกรรมสิทธิ์แล้ว		จำนวนที่รอโอนกรรมสิทธิ์	
				หน่วย	มูลค่า	มูลค่า	ร้อยละ	หน่วย	มูลค่า	ร้อยละ	หน่วย	มูลค่า	หน่วย	มูลค่า	หน่วย	มูลค่า
					(ล้านบาท)	(ล้านบาท)			(ล้านบาท)			(ล้านบาท)		(ล้านบาท)		(ล้านบาท)
42	โมดิ วิลล่า ทาวน์โฮม เพชรเกษม 69 ที่ตั้ง แขวงหนองแขม เขตหนองแขม กทม.	2558-2562	TH	315	757.41	243.17	57	66	159.81	21	249	597.60	65	157.10	1	2.71
บจ. ไบรท์ ดีเวลลอปเม้นท์ กรุงเทพ (สัดส่วนการถือหุ้น 100%)																
43	ไอคอนโด จามวงส์ควาน 1 ที่ตั้ง ถ.ดวงมณี จ.นนทบุรี	2554-2556	CD	364	525.30	292.73	100	362	522.10	99	2	3.20	362	522.10	0	0.00
44	ไอคอนโด สุขุมวิท 105 ที่ตั้ง ถ.สุขุมวิท (ช.ลาซาล) กทม.	2554-2558	CD	1,380	2,209.06	579.48	100	1,232	1,957.46	89	148	251.60	1,228	1,952.06	4	5.40
45	ไอคอนโด ศาลายา 2 ที่ตั้ง ต.ศาลายา อ.พุทธมณฑล จ.นครปฐม	2557-2559	CD	890	1,476.52	790.09	89	235	395.77	27	655	1,080.75	230	387.37	5	8.40
46	ไอคอนโด สุขุมวิท 103 ที่ตั้ง แขวงบางจาก เขตพระโขนง กทม.	2554-2556	CD	834	1,547.36	917.97	100	830	1,540.56	100	4	6.80	830	1,540.56	0	0.00
47	ไอคอนโด จามวงส์ควาน 2 ที่ตั้ง ถ.ดวงมณี จ.นนทบุรี	2555-2557	CD	398	591.95	379.86	100	391	581.45	98	7	10.50	391	581.45	0	0.00
48	ไอคอนโด ศาลายา ที่ตั้ง ต.ศาลายา อ.พุทธมณฑล จ.นครปฐม	2555-2557	CD	567	939.02	379.86	100	488	812.62	87	79	126.40	487	810.44	1	2.18
49	ไอคอนโด เพชรเกษม 39 ที่ตั้ง ถ.เพชรเกษม แขวงบางหว้า เขตภาษีเจริญ กทม.	2555-2557	CD	404	606.87	413.01	100	403	605.27	100	1	1.60	403	605.27	0	0.00
50	เมโทร ลักซ์ เกษตร ที่ตั้ง ถ.ประเสริฐมนูกิจ เขตบางเขน กทม.	2557-2559	CD	564	1,594.99	698.36	69	253	705.53	44	311	889.46	244	677.69	9	27.84
51	เมโทร ลักซ์ รัชดา ที่ตั้ง ถ.รัชดาภิเษก กทม.	2557-2560	CD	535	1,855.00	348.45	39	159	586.44	32	376	1,268.56	0	0.00	159	586.44
52	เพอร์เฟก พาร์ค บางนา ที่ตั้ง อ.บางเสาธง จ.สมุทรปราการ	2558-2562	SDH	115	529.16	86.69	31	3	13.96	3	112	515.20	3	13.96	0	0.00
53	เมโทร บิซทาวน์ บางนา ที่ตั้ง อาคารพาณิชย์ ต.บางเสาธง อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ	2559-2562	TH	117	535.00	52.32	18	2	9.69	2	115	525.31	2	9.69	0	0.00
54	เมโทร สกาย จรัญ13 ที่ตั้ง ซ.จรัญสนิทวงศ์9/1 แขวงวัดท่าพระ เขตบางกอกใหญ่ ก.ทม.	2560	CD	673	2,643.00	41.47	3	21	63.72	2	652	2,579.28	0	0.00	21	63.72

ลำดับ	ชื่อและที่ตั้งโครงการ	ระยะเวลาพัฒนาโครงการ	ประเภท	จำนวนทั้งหมด		ความคืบหน้าการก่อสร้าง#		ความคืบหน้าการขาย			จำนวนคงเหลือ		จำนวนที่โอนกรรมสิทธิ์แล้ว		จำนวนที่รอโอนกรรมสิทธิ์	
				หน่วย	มูลค่า	มูลค่า	ร้อยละ	หน่วย	มูลค่า	ร้อยละ	หน่วย	มูลค่า	หน่วย	มูลค่า	หน่วย	มูลค่า
					(ล้านบาท)	(ล้านบาท)			(ล้านบาท)			(ล้านบาท)		(ล้านบาท)		(ล้านบาท)
55	เมโทร สกาย วุฒากาศ ที่ตั้ง แขวงตลาดพลู เขตธนบุรี ก.ท.ม.	2560	CD	624	2,159.00	39.63	4	9	53.95	2	615	2,105.05	0	0.00	9	53.95
บจ. เรสซิเดนซ์ นัมเบอร์ไนน์ (สัดส่วนการถือหุ้น 100%)																
56	เพอร์เฟก พาร์ค บางบัวทอง ที่ตั้ง ต.บางบัวทอง จ.นนทบุรี	2553-2560	SDH	409	1,603.15	796.27	98	364	1,423.15	89	45	180.00	361	1,411.50	3	11.65
57	โมดิ วิลล่า บางบัวทอง ที่ตั้ง ต.บางบัวทอง จ.นนทบุรี	2556-2560	TH, DH, SDH	462	1,196.66	563.88	89	354	953.66	80	108	243.00	351	947.13	3	6.53
58	โมดิ วิลล่า ลาดกระบัง-สุวรรณภูมิ ที่ตั้ง ต.คลองหลวงเพ่ง อ.เมือง จ.ฉะเชิงเทรา	2555-2561	SDH, DH	190	602.23	283.80	80	114	370.43	62	76	231.80	111	360.83	3	9.60
59	เพอร์เฟก เพลส เชียงใหม่ ที่ตั้ง ต.สันผีเสื้อ อ.เมือง จ.เชียงใหม่	2557-2562	SDH	206	957.59	276.65	53	36	184.09	19	170	773.50	35	179.74	1	4.35
60	เพอร์เฟก พาร์ค ชัยพฤกษ์ ที่ตั้ง ต.บางบัวทอง จ.นนทบุรี	2559-2562	SDH	154	690.76	160.49	47	6	30.68	4	148	660.08	0	0.00	6	30.68
บริษัท แกรนด์ แอสเสท แอนด์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) (สัดส่วนการถือหุ้น ทางตรง 38.43% ทางอ้อม 1.70%)																
61	ไฮด์ สุขุมวิท 13	2555 - 2558	CD	454	5,231.27	2,254.46	100	445	4,761.97	91	9	469.30	444	4,753.80	1	8.17
62	ไฮด์ สุขุมวิท 11	2558 - 2560	CD	478	4,455.59	1,686.52	37	250	2,110.32	47	228	2,345.27	0	0.00	250	2,110.32
63	เดอะ เทเรนตี		CD	734	3,013.39	2,162.80	100	732	2,985.98	99	2	27.41	732	2,985.98	0	0.00
64	หัวหิน บลู ลาгуนา		CD	145	1,285.03	1,031.93	100	139	1,240.03	96	6	45.00	139	1,240.03	0	0.00
รวมโครงการที่เปิดขายอยู่ในปัจจุบัน-บริษัทย่อย				13,843	49,418.37	20,773.28		8,504	29,242.20	59	5,339	20,176.17	8,006	26,186.27	498	3,055.93
รวมโครงการที่ดำเนินการอยู่ปัจจุบัน				26,502	100,619.60	43,387.98		15,902	56,973.17	57	10,600	43,646.43	14,784	51,861.58	1,118	5,111.59
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

โดยในปีบริษัทและบริษัทย่อยได้มีการพัฒนาแบบบ้านสไตล์ใหม่ European Habitat ที่มีรูปลักษณ์สวยงาม อ่อนหวานในบรรยากาศยุโรป ให้เป็นสินค้าใหม่ที่ตอบรับกับรสนิยมของลูกค้าในปัจจุบัน และทำการตลาดในภาพลักษณ์ใหม่เป็นโครงการบรรยากาศยุโรป

โดยบ้านสไตล์ European Habitat นี้ เป็นแบบบ้านที่พัฒนาต่อเนื่องจากแบบบ้านซีรีส์ Urbanista Collection 2016 ให้มีสไตล์ที่แตกต่างออกไป เข้ากับคอนเซ็ปต์โครงการบรรยากาศยุโรป ดังนี้

Gable Roof หลังคาทรงหน้าจั่วที่คลุมด้วยชายคา สร้างความเป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัว เพิ่มความงามด้วยบานหน้าต่างเล็ก Bracket และประดับด้วยสัญลักษณ์บอกทิศทางรูปหงส์ Weather Vane

Sky Balcony เปลี่ยนระเบียงกว้างชั้น 2 ให้สวยงามด้วยช่องปลูกดอกไม้ สร้างสรรค์เป็นมุมพักผ่อนส่วนตัวที่สวยงามมากขึ้น ให้สัมผัสธรรมชาติบนระเบียงกว้าง ปรับเปลี่ยนเป็นมุมจิบกาแฟยามเช้า มุมอ่านหนังสือเงียบๆ รับลมชมวิวธรรมชาติได้อย่างสบายใจ

Pastel Color ปรับเปลี่ยน Scheme สีบ้านด้วยโทนสีพาสเทล ที่มีความสวยงาม อ่อนหวาน ให้ความรู้สึกอบอุ่น มองแล้วสบายตา

##### ☐ คอนโดมิเนียม

บริษัทและบริษัทย่อยได้มีการพัฒนาการออกแบบคอนโดมิเนียมโดยแยกประเภทโครงการออกเป็น 2 กลุ่ม คือ คอนโดมิเนียมประเภทที่มีความสูงไม่เกิน 8 ชั้น (Low Rise) และ คอนโดมิเนียมประเภทที่มีความสูงเกินกว่า 8 ชั้น (High Rise) โดยใช้ชื่อแบรนด์ที่แตกต่างกันตามรูปแบบโครงการและกลุ่มของลูกค้าเป้าหมาย บริษัทได้ให้ความสำคัญกับการออกแบบโครงการเป็นอย่างมาก โดยเฉพาะอย่างยิ่งการใช้ประโยชน์สูงสุดของพื้นที่ใช้สอยในโครงการ ทั้งส่วนที่เป็นพื้นที่ส่วนกลาง และพื้นที่ภายในห้องชุดพักอาศัย ตลอดจนภาพลักษณ์ของโครงการให้ต้องมีความสวยงาม ทันสมัย โดดเด่นสะท้อนแนวความคิดการใช้ชีวิตของคนในเมืองได้เป็นอย่างดี

##### คุณภาพของสินค้าและบริการ (Quality and Service)

บริษัทและบริษัทย่อยมีการบริหารจัดการควบคุมการก่อสร้างบ้านและทาวน์เฮ้าส์โดยจัดจ้างผู้รับเหมาที่มีประสบการณ์เคยทำงานร่วมกับบริษัทหรือมีผลงานในอดีตที่น่าเชื่อถือให้ดำเนินการก่อสร้างตามแบบที่บริษัทกำหนด ด้วย

วัสดุก่อสร้างที่มีคุณภาพดีมีการควบคุมและตรวจสอบที่เหมาะสมเพื่อให้ผู้รับเหมาสามารถส่งมอบโครงการได้ตามกำหนดระยะเวลาแล้วเสร็จ สำหรับการจัดจ้างผู้รับเหมาหลักบริษัทยังเปิดโอกาสให้ผู้รับเหมานำเสนอและพิจารณาทางเลือกร่วมกันกับบริษัทถึงวิธีการก่อสร้าง อาทิเช่น พิจารณาทางเลือกระหว่างวิธีการก่อสร้างดั้งเดิม (Conventional System) หรือ การก่อสร้างสำเร็จรูป (Prefabrication หรือ Precast System) เพื่อให้ได้งานคุณภาพในงบประมาณที่บริษัทกำหนด

อย่างไรก็ตาม บริษัทได้เล็งเห็นถึงปัญหาความเสี่ยงด้านงานก่อสร้างที่อาจเกิดขึ้น เช่น การขาดแคลนแรงงานก่อสร้าง ต้นทุนวัสดุก่อสร้างเพิ่มสูงขึ้น และกำหนดระยะเวลาการส่งมอบที่ล่าช้า บริษัทและบริษัทย่อยจึงลงทุนขยายกำลังการผลิตบ้านแบบสำเร็จรูป (Prefabrication) และนำระบบ Tunnel Formwork<sup>1</sup> มาใช้เพื่อแก้ปัญหาข้างต้น ทำให้ในปัจจุบันบริษัทสามารถลดระยะเวลาการก่อสร้างจากเดิม 6 - 8 เดือน เหลือเพียง 4 - 5 เดือนสำหรับโครงการที่มีการนำเทคโนโลยีดังกล่าวมาปรับใช้ บริษัทยังให้ความสำคัญด้านคุณภาพของวัสดุที่นำมาใช้ในการก่อสร้างโดยใช้ผลิตภัณฑ์วัสดุก่อสร้างหลักจาก บริษัท เอสซีจี ผลิตภัณฑ์ก่อสร้าง จำกัด เพื่อสร้างความมั่นใจในความคงทนแข็งแรงและสวยงาม ทั้งนี้ บริษัทและบริษัทย่อยได้มีการบริหารต้นทุนการซื้อสินค้าและวัตถุดิบหลักโดยการเจรจาซื้อจำนวนมากเพื่อเพิ่มอำนาจการต่อรองและช่วยให้บริษัทสามารถกำหนดและคำนวณต้นทุนการพัฒนาโครงการได้ถูกต้องมากยิ่งขึ้น นอกจากนี้บริษัทและบริษัทย่อยได้เป็นพันธมิตรทางธุรกิจกับ บริษัท เอสซีจี ผลิตภัณฑ์ก่อสร้าง จำกัด โดยร่วมกันก่อสร้างบ้านนวัตกรรมใหม่โดยใช้ระบบโมดูลาร์ Modular<sup>2</sup> บนที่ดินภายในโครงการของบริษัทและบริษัทย่อย ภายใต้ชื่อโครงการ “SCG HEIM Innovative House” ซึ่งเป็นการก่อสร้างบ้านที่มุ่งเน้นเรื่องความสวยงาม ความปลอดภัยและความคุ้มค่าด้วยการนำเทคโนโลยีสมัยใหม่มาใช้ในทุกขั้นตอนของการก่อสร้าง รวมถึงการเลือกใช้วัสดุคุณภาพสูง และการตรวจสอบคุณภาพที่แม่นยำเพื่อเป็นอีกหนึ่งทางเลือกให้กับลูกค้าที่ให้ความสนใจกับบ้านนวัตกรรมใหม่โดยนำมาเริ่มใช้กับโครงการบ้านระดับพรีเมียมเป็นหลัก

#### หมายเหตุ

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

การนำเสนอขายบ้านพร้อมที่ดินของบริษัทและบริษัทย่อยนั้น จะนำเสนอในรูปแบบของบ้านสร้างเสร็จก่อนขายหรือบ้านพร้อมอยู่ โดยเป็นการสร้างบ้านตามแบบที่กำหนดให้เสร็จก่อนนำมาเปิดขายให้กับลูกค้า ซึ่งตอบโจทย์ลูกค้าที่ต้องการบ้านที่สามารถเข้าอยู่ได้ทันที ได้เห็นบ้านที่เสร็จสมบูรณ์ก่อนตัดสินใจซื้อ โดยลูกค้าสามารถทำธุรกรรมสิทธิ์และเข้าอยู่ได้ภายในระยะเวลาไม่เกิน 1 เดือนหลังจากจองซื้อ

สำหรับโครงการคอนโดมิเนียม บริษัทและบริษัทย่อยได้มีการขยายงานโดยในอนาคตจะดำเนินการก่อสร้างเพิ่มมากขึ้น ตลอดจนให้ความสำคัญในทุกขั้นตอนตั้งแต่การคัดเลือกผู้รับเหมาที่น่าเชื่อถือ มีความพร้อมในการลงทุน และมีประสบการณ์ยาวนาน โดยบริษัทและบริษัทย่อยจะจัดให้มีทีมประสานงานอย่างใกล้ชิด นอกจากนี้บริษัทและบริษัทย่อยยังได้ว่าจ้างบริษัทที่ปรึกษา (Consult and Construction Management) ที่มีประสบการณ์ด้านอาคารสูงเพื่อกำกับดูแลการก่อสร้างให้เป็นไปตามหลักวิศวกรรมและสถาปัตยกรรมให้ได้งานที่มีคุณภาพ ส่งมอบตามเวลาที่กำหนดและมีความปลอดภัย ในช่วงระยะเวลา 2- 3 ปีที่ผ่านมา สำหรับโครงการคอนโดมิเนียม บริษัทและบริษัทย่อยได้เลือกใช้บริษัท อิตาเลียนไทย จำกัด (มหาชน) และบริษัท แสงฟ้าก่อสร้าง จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทรับเหมาชั้นนำที่มีชื่อเสียงและมีมาตรฐานการ

ก่อสร้าง เป็นผู้รับเหมาหลัก โดยในระหว่างการก่อสร้างโครงการ บริษัทจะมีทีมงานวิศวกรตรวจสอบคุณภาพงานให้เป็นไปตามมาตรฐานทุกขั้นตอน มีหน่วยงานควบคุมมาตรฐานกลางและวิศวกรที่ปรึกษาที่จะคอยดูแลรักษามาตรฐานการก่อสร้างของทุกโครงการ มีการจัดฝึกอบรมและดูงานให้กับทั้งทีมงานวิศวกร ผู้ควบคุมการก่อสร้างของบริษัท และของผู้รับเหมา มีการจัดทำคู่มือระเบียบปฏิบัติงานก่อสร้าง และขั้นตอนการตรวจสอบงานก่อสร้างให้กับทีมงานของบริษัทและผู้รับเหมา

### รูปแบบโครงการและสิ่งแวดล้อม (Environment Impact Assessment)

นอกจากแบบบ้านที่สวยงาม และการกำหนดแบ่งพื้นที่ใช้สอยให้คุ้มค่าคุ้มราคาอย่างเหมาะสมแล้ว บริษัทยังเน้นการออกแบบพื้นที่ส่วนกลางของโครงการ การจัดการดูแลสภาพแวดล้อม การวางระบบสาธารณูปโภค ระบบรักษาความปลอดภัยภายในโครงการ สิ่งอำนวยความสะดวก และการบริการหลังการขาย เพื่อให้ลูกค้าผู้อยู่อาศัยได้รับประโยชน์อย่างสูงสุด รวมทั้งให้ความสำคัญกับการจัดกิจกรรมตามเทศกาลสำคัญต่าง ๆ เพื่อให้ลูกค้าได้ทำกิจกรรมร่วมกับครอบครัวและเพื่อนบ้านเพื่อการมีปฏิสัมพันธ์ที่ดีต่อกันอย่างสม่ำเสมอ จากแนวทางดังกล่าวทำให้โครงการของบริษัทได้รับรางวัลโครงการที่มีการบริหารและการจัดการสภาพแวดล้อมดีเด่น หรือ EIA Monitoring Awards จากกระทรวงทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมเป็นเวลา 3 ปีติดต่อกัน

- ระหว่าง ปี 2548 ถึง 2550 โครงการเพอร์เฟก เพลส รัตนาธิเบศร์, โครงการเพอร์เฟก เพลส รามคำแหง เฟส 1
- ระหว่าง ปี 2549 ถึง 2551 โครงการเพอร์เฟก 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 จากโครงการ เพอร์เฟก เพลส รัตนาธิเบศร์ และ โครงการ เพอร์เฟก เพลส สุขุมวิท 77-สุวรรณภูมิ
  - ☐ รางวัลประเภท บ้านเดี่ยวขนาดกลาง พื้นที่ใช้สอย 200-300 ตารางเมตร จำนวน 2 รางวัลจากโครงการ เพอร์เฟก มาสเตอร์พีช รัตนาธิเบศร์
  - ☐ รางวัลประเภท บ้านแถว (ทาวน์เฮ้าส์) พื้นที่ใช้สอยไม่เกิน 120 ตารางเมตร จำนวน 1 รางวัล จากโครงการ เดอะ วิลล่า รัตนาธิเบศร์ รางวัลประเภท บ้านแถว (ทาวน์เฮ้าส์) พื้นที่ใช้สอยมากกว่า 120 ตารางเมตร จำนวน 1 รางวัล จาก โครงการ เดอะ เมทโธ พระราม 9
  - ☐ รางวัลประเภท โครงการจัดสรรขนาดเล็ก จำนวนแปลงย่อยไม่เกิน 99 แปลง จาก โครงการ มณีรินทร์ พาร์ค 2 รังสิต
  - ☐ รางวัลประเภท โครงการจัดสรรขนาดกลาง จำนวนแปลงย่อยตั้งแต่ 100-299 แปลง จาก โครงการ เพอร์เฟก มาสเตอร์พีช เอกมัย-รามอินทรา
  - ☐ รางวัลประเภท โครงการจัดสรรขนาดใหญ่ จำนวนแปลงย่อยตั้งแต่ 300 แปลงขึ้นไปจาก โครงการ เพอร์เฟก เพลส สุขุมวิท 77-สุวรรณภูมิ
- ปี 2555 โครงการเพอร์เฟก มาสเตอร์พีช รัตนาธิเบศร์ ได้รับรางวัล Thailand Property Awards 2012 สาขาผู้พัฒนาโครงการบ้านยอดเยี่ยม และโครงการ เพอร์เฟก เพลส รังสิต ได้รับรางวัลโล่ประกาศเกียรติคุณ “โครงการอสังหาริมทรัพย์ดีเด่นภาคเอกชน ประเภทบ้านเดี่ยว ประจำปี 2555”

- ปี 2557 รางวัลประเภท โครงการประกวดบ้านจัดสรรอนุรักษ์พลังงานดีเด่น จาก โครงการ เพอร์เฟค เพลส แจ้ง วัฒนธรรมและโครงการเพอร์เฟค มาสเตอร์พีซ รางวัล

การจัดให้มีพื้นที่สวนสาธารณะ ทะเลสาบ พร้อมด้วยสโมสรขนาดใหญ่ที่สมบูรณ์แบบโดยร่วมกับพันธมิตรธุรกิจ อาทิ ร้านอาหาร , ศูนย์ออกกำลังกาย Fitness Center ร้านสะดวกซื้อ 7Eleven ร้านกาแฟ True Coffee เพื่อให้บริการ ภายในอาคารสโมสร ซึ่งเป็นการสร้างความแตกต่างที่เป็นจุดเด่นเหนือคู่แข่ง และเป็นการส่งเสริมสังคมที่อบอุ่น แนวคิด ดังกล่าวจึงเป็นการสร้างสิ่งแวดล้อมที่ใช้ประโยชน์ได้จริง ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้โครงการต่าง ๆ ของบริษัทและบริษัท ย่อยเป็นที่ยอมรับจากลูกค้าจนกลายเป็นจุดแข็งของบริษัทจนถึงปัจจุบัน

#### ☐ กลยุทธ์ด้านราคา (Price)

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

ทั้งนี้บริษัทและบริษัทย่อยมีการพัฒนาโครงการหลายรูปแบบ และหลายระดับราคาโดยแบ่งเป็น

##### **บ้านเดี่ยว บ้านแฝด และทาวน์เฮ้าส์**

มีโครงการตั้งแต่วระดับราคา 1.9 ล้านบาทขึ้นไปจนถึงโครงการระดับราคา 60 ล้านบาท ครอบคลุมความต้องการซื้อในทุก ๆ กลุ่มเป้าหมาย








##### **คอนโดมิเนียม**

มีโครงการตั้งแต่วระดับราคา 1.59 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 (บ้านเดี่ยว และบ้านแฝด)	<div> <div>PERFECT MASTERPIECE</div> <div>10 – 60 ล้านบาท</div> </div>					
	<div> <div>PERFECT PLACE</div> <div>5 - 10 ล้านบาท</div> </div>					
	<div> <div>PERFECT PARK</div> <div>3 - 5 ล้านบาท</div> </div>					
	<div> <div>MODI VILLA</div> <div>3 - 4 ล้านบาท</div> </div>					
TH (ทาวน์เฮ้าส์)	<div> <div>THE METRO</div> <div>2.7 - 5 ล้านบาท</div> </div>					
	<div> <div>MODI VILLA</div> <div>1.9 - 3 ล้านบาท</div> </div>					

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
CD (คอนโดมิเนียม)	<div>  <p>6.02 – 150 ล้านบาท</p> </div>					
	<div>  <p>3.99 – 12 ล้านบาท</p> </div>					
	<div>  <p>3.0 – 11 ล้านบาท</p> </div>					
	<div>  <p>1.8 – 5.4 ล้านบาท</p> </div>					
	<div>  <p>2.0 – 5 ล้านบาท</p> </div>					
	<div>  <p>1.59 – 3 ล้านบาท</p> </div>					
	<div>  <p>1.59 – 2.4 ล้านบาท</p> </div>					

## □ กลยุทธ์ด้านทำเลที่ตั้ง (Place)

### ทำเล (Location)

โครงการของบริษัทและบริษัทย่อยส่วนใหญ่จะตั้งอยู่ในทำเลที่มีศักยภาพในการเติบโตสูง เดินทางสะดวก โดยอยู่ใกล้แนวรถไฟฟ้าหรือแนวถนนตัดใหม่สายสำคัญ อาทิ

#### □ โซนเหนือและตะวันตก

โครงการจะตั้งอยู่ใกล้แนวรถไฟฟ้าสายสีม่วง(บางซื่อ-บางใหญ่)ที่เปิดให้บริการแล้วเมื่อวันที่ 6 ส.ค.59, รถไฟฟ้าสายสีแดง (บางซื่อ-รังสิต), รถไฟฟ้าสายสีชมพู (แคราย-มีนบุรี) บนถนนสายหลัก อาทิ ถนนราชพฤกษ์ ถนนชัยพฤกษ์ ถนนรัตนาธิเบศร์ ถนนกาญจนาภิเษก ถนนสะพานนนทบุรี-บางบัวทอง ถนนรังสิต-ปทุมธานี พร้อมเส้นทางเชื่อมต่อสู่ทำเลสำคัญ ได้แก่ สะพานพระราม 4 (ข้ามแม่น้ำเจ้าพระยา) และถนนเชื่อมต่อ ถนนราชพฤกษ์-กาญจนาภิเษก ที่เชื่อมทำเลจากถนนแจ้งวัฒนะสู่ถนนกาญจนาภิเษก รวมถึงมอเตอร์เวย์สายตะวันตกเชื่อมต่อ บางใหญ่-บ้านโป่ง-กาญจนบุรี ถนนราชพฤกษ์มีการขยายช่องจราจรจาก 6 ช่องจราจรเป็น 10 ช่องจราจร นอกจากนี้ยังเดินทางสะดวกด้วยทางด่วนชั้นที่ 2 และทางด่วนสายใหม่ศรีรัช-วงแหวน และใกล้แหล่งช้อปปิ้งที่เป็นศูนย์กลางขนาดใหญ่แห่งใหม่ ได้แก่ ห้างเซ็นทรัลเวสต์เกต-บางใหญ่, ห้างเซ็นทรัล-แจ้งวัฒนะ, ห้างเซ็นทรัล-รัตนาธิเบศร์, ห้างฟิวเจอร์พาร์ครังสิต, ห้าง Zpell รังสิต, ศูนย์การค้าคริสตัล พีทีที ถ.ชัยพฤกษ์, ศูนย์การค้าเดอะคริสตัล ราชพฤกษ์

#### □ โซนตะวันออก

โครงการจะตั้งอยู่ใกล้แนวรถไฟฟ้า Airport Rail Link รถไฟฟ้าสายสีชมพู (แคราย - มีนบุรี) ซึ่งมีการคาดการณ์ว่าจะสามารถเปิดให้ใช้บริการได้ในปี 2563 รถไฟฟ้าสายสีส้ม (ตลิ่งชัน – มีนบุรี) ในทำเลใกล้สนามบินสุวรรณภูมิ บนถนนสายหลัก อาทิ ถนนรามคำแหง ถนนสุขุมวิท77 ถนนร่มเกล้า พร้อมเดินทางสะดวกมากขึ้นด้วยถนนมอเตอร์เวย์ที่เชื่อมต่อจากกลางเมืองสู่ภาคตะวันออก-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

#### □ โซนต่างจังหวัด

บริษัทและบริษัทย่อย ได้ขยายโครงการออกไปในทำเลต่างจังหวัด โดยมุ่งเน้นไปที่จังหวัดที่มีศักยภาพในการเติบโตของตลาดที่อยู่อาศัยสูง ซึ่งมีการเปิดโครงการแล้วจำนวน 2 โครงการ คือ โครงการเพอร์เฟก เพลส เมือง

เชียงใหม่ เป็นโครงการบ้านเดี่ยวในจังหวัดเชียงใหม่ บนทำเลใกล้เมือง และโครงการ เบลลา คอสต้า หัวหิน เป็น คอนโดมิเนียมติดทะเล ริมชายหาดเขาเต่าที่มีความสวยงาม ในจังหวัดประจวบคีรีขันธ์(หัวหิน)

#### ☐ กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการขาย (Promotion)

##### การโฆษณาประชาสัมพันธ์ (Advertising & PR)

บริษัทและบริษัทย่อยมีนโยบายในการทำการตลาดโดยใช้สื่อแบบผสมผสานสำหรับทั้งโครงการบ้านเดี่ยว ทาวน์เฮ้าส์ 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 ของบริษัทและมีการจัดกิจกรรมเพื่อเป็นการขอบคุณลูกค้าที่อาศัยอยู่ในโครงการต่าง ๆ ของบริษัทที่แนะนำเพื่อนให้มาซื้อโครงการบ้านหรือคอนโดมิเนียมของบริษัทซึ่งเป็นการขยายช่องทางในการเข้าถึงลูกค้าและช่วยให้บริษัทสามารถเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายอย่างมีประสิทธิภาพและมีต้นทุนต่ำ จากการวางกลยุทธ์การบริหารลูกค้าสัมพันธ์ที่ได้รับการตอบรับเป็นอย่างดี ทำให้ในปัจจุบันอัตราการตัดสินใจซื้อสินค้าของบริษัทและบริษัทย่อยผ่านการแนะนำจากเพื่อนและญาติพี่น้องให้มาซื้อโครงการเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญตามลำดับ

ทั้งนี้ จากการที่สื่อออนไลน์ กลายเป็นรูปแบบการสื่อสารที่เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายทุกระดับในปัจจุบัน และยังมีแนวโน้มว่าจะได้รับความนิยมสูงขึ้นอีกในอนาคต บริษัทและบริษัทย่อย จึงมีนโยบายเชิงรุกด้านการสื่อสารการตลาดผ่านสื่อออนไลน์ โดยจัดสรรงบประมาณสำหรับสื่อออนไลน์ในสัดส่วนที่เพิ่มขึ้น นอกเหนือจากเว็บไซต์ในการนำเสนอข้อมูลและภาพลักษณ์ที่ดีขององค์กรเพื่อสร้างความเชื่อมั่นแล้ว ยังเน้นการใช้สื่อเครือข่ายสังคมออนไลน์ อาทิเช่น เฟสบุ๊ก LINE ทวิตเตอร์ และอินสตาแกรม ซึ่งสามารถเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้อย่างเฉพาะเจาะจง มีการทำการตลาดด้วยเครื่องมือการค้นหาบนอินเทอร์เน็ต (Search Engine) การโฆษณาด้วยแบนเนอร์บนเว็บไซต์เพื่อสร้างการรับรู้ การใช้จดหมายอิเล็กทรอนิกส์เพื่อเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเฉพาะกลุ่ม รวมถึงการใช้สื่อผ่านโทรศัพท์มือถือและแอปพลิเคชันต่างๆ เพื่ออำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าในการเข้าถึงข้อมูลได้อย่างรวดเร็ว บริษัทและบริษัทย่อยยังมีกิจกรรมการตลาดเฉพาะกับกลุ่มลูกค้าที่เข้ามาชมข้อมูลบนเว็บไซต์ของบริษัทมากขึ้นด้วยการให้ลูกค้าลงทะเบียน และนัดหมายเยี่ยมชมโครงการ ตลอดจนการมอบสิทธิพิเศษให้กับลูกค้าที่เข้ามาลงทะเบียน และเพิ่มช่องทางการสื่อสารที่เป็นลักษณะการทำงานตอบโต้ (Interactive Multimedia) ซึ่งได้รับการตอบรับเป็นอย่างดี ทำให้การเก็บข้อมูลและติดตามลูกค้าเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น

บริษัทและบริษัทย่อย พิจารณาเลือกใช้กลยุทธ์การส่งเสริมการขายที่เหมาะสมกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่มีความต้องการที่แตกต่างกัน เพื่อกระตุ้นการตัดสินใจของลูกค้าที่หลากหลาย โดยคำนึงถึงปัจจัยสภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจในแต่ละช่วงเวลา อาทิ ข้อเสนอพิเศษสำหรับลูกค้าที่ต้องการบ้านพร้อมอยู่ ด้วยเงื่อนไขทางการเงิน โดยร่วมกับสถาบันการเงินชั้นนำเสนอเงื่อนไขพิเศษ เช่น สินเชื่อดอกเบี้ยต่ำ การขยายระยะเวลากู้ การผ่อนแบบขั้นบันได เป็นต้น การร่วมมือกับบริษัทผู้ผลิตเฟอร์นิเจอร์ชั้นนำ ให้ออกแบบตกแต่งเฟอร์นิเจอร์ภายในบ้าน เพื่อให้ลูกค้าได้บ้านพร้อมเฟอร์นิเจอร์ในราคาพิเศษ เป็นการอำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้า และลดภาระการจัดหาวัสดุเฟอร์นิเจอร์มาออกแบบตกแต่งบ้านรวมถึงการจัดหาสินค้า ซึ่งมีอัตราดอกเบี้ยที่สูงกว่าสินเชื่อบ้านอยู่อาศัย

### การสร้างตราสินค้า

บริษัทและบริษัทย่อยได้มีแนวความคิดการพัฒนาตราสินค้าของบริษัทโดยการเน้นรูปแบบการอยู่อาศัยที่แตกต่างจากคู่แข่ง โดยปัจจุบันบริษัทได้พัฒนากลยุทธ์การสร้างตราสินค้าของบริษัทภายใต้แนวความคิด มาตรฐานความสุขในการอยู่อาศัย (Happy Living) โดยคำนึงถึงความสุขในการใช้ชีวิตภายในโครงการของบริษัท

- **คุณภาพ** คือ ความสุขที่ได้เป็นเจ้าของที่อยู่อาศัยคุณภาพสูง บริษัทมุ่งเน้นการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยคุณภาพสูง โดยเริ่มตั้งแต่กระบวนการออกแบบโดยผู้เชี่ยวชาญที่ได้คำนึงถึงการใช้ประโยชน์สูงสุดของพื้นที่ มีความสวยงามทันสมัย เลือกใช้วัสดุอุปกรณ์ที่มีคุณภาพ ตลอดจนการนำเทคโนโลยีการก่อสร้างสมัยใหม่มาใช้กับกระบวนการก่อสร้าง ซึ่งช่วยทำให้เกิดความรวดเร็วในการผลิต และได้คุณภาพที่เป็นมาตรฐานในทุกโครงการ รวมทั้งกำหนดให้มีการตรวจเช็คความเรียบร้อยในขั้นตอนสุดท้ายก่อนการโอนกรรมสิทธิ์ให้แก่ลูกค้า

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




- **ความปลอดภัย** คือ ความสุขจากความรู้สึกปลอดภัยในชีวิตและทรัพย์สิน เนื่องจากบริษัทเข้าใจความต้องการของผู้บริโภคที่ต้องการอยู่อาศัยในโครงการที่มีระบบรักษาความปลอดภัยสูงสุด บริษัทจึงได้มีการร่วมมือกับบริษัท ไทยซีคอมพิทักซ์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทรักษาความปลอดภัยชั้นนำจากประเทศญี่ปุ่นเพื่อให้บริการรักษาความปลอดภัยตลอด 24 ชั่วโมง ตั้งแต่ทางเข้าโครงการ ชุมประตู ป้อมยาม 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 เติงชายแบบระบายความร้อน กระฉกเขียวตัดแสง แผ่นฝ้ากันความร้อน ตลอดจนการใช้วัสดุทดแทนธรรมชาติ เพื่อช่วยรักษาสิ่งแวดล้อม เช่น การใช้พื้นไม้ลามิเนตซึ่งเป็นวัสดุสังเคราะห์ที่แข็งแรงแต่สวยงามเหมือนไม้จริง การใช้วงกบอลูมิเนียมที่มีทั้งความทนทานและสวยงาม เป็นต้น


บริษัทเชื่อว่าการสร้างแบรนด์ที่ดีต้องเกิดจากประสบการณ์ของลูกค้าอันนำไปสู่ความมั่นคงของภาพพจน์บริษัท ดังนั้นบริษัทจึงได้ให้ความสำคัญกับคุณภาพของงานก่อสร้าง การออกแบบและวางผังโครงการที่ดี การจัดการสภาพแวดล้อมภายในโครงการ ระบบสาธารณูปโภค และระบบรักษาความปลอดภัย อีกทั้งยังได้มีการจัดกิจกรรมเชื่อมความสัมพันธ์สำหรับลูกค้าที่อยู่



อาศัยในโครงการ ทำให้เกิดเป็นสังคมที่มีคุณภาพ อบอุ้น และเป็นสุขส่งผลให้เกิดการบอกต่อกันของลูกค้าที่อยากให้เป็น/ ญาติ  
เข้ามาอยู่ร่วมเป็นสังคมเดียวกัน

### ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

#### โครงการบ้านเดี่ยว บ้านแฝด และทาวน์เฮาส์

ประเภท	แบรนด์	ลักษณะกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	ราคาขาย ต่อหน่วย <sup>1</sup>
บ้านเดี่ยว		กลุ่มเป้าหมาย: เจ้าของธุรกิจขนาดกลาง-ใหญ่ ผู้บริหารระดับสูงใน องค์กร งานบริการเฉพาะทาง อาทิ แพทย์เฉพาะทาง นักบิน ช่วงอายุ: 40 – 55 ปี ระดับการศึกษา:ปริญญาโทขึ้นไป รายได้ส่วนตัวต่อเดือน: 200,000 บาทขึ้นไป รายได้รวมครอบครัวต่อเดือน: 300,000 บาทขึ้นไป จำนวนสมาชิกในครอบครัว: 4 – 6 คน	10.0 -60.0 ล้านบาท
		กลุ่มเป้าหมาย: เจ้าของธุรกิจ SME ผู้บริหารระดับกลาง งานบริการ เฉพาะทาง 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 – 10.0 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

ประเภท	แบรนด์	ลักษณะกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	ราคาขาย ต่อหน่วย <sup>1</sup>
		<p>กลุ่มเป้าหมาย: พนักงานบริษัทระดับผู้จัดการ เจ้าของธุรกิจขนาดเล็ก</p> <p>ช่วงอายุ: 30 – 40 ปี</p> <p>ระดับการศึกษา:ปริญญาตรีขึ้นไป</p> <p>รายได้ส่วนตัวต่อเดือน: 25,000 – 50,000 บาท</p> <p>รายได้รวมครอบครัวต่อเดือน: 50,000 – 100,000 บาท</p> <p>จำนวนสมาชิกในครอบครัว: 2 – 4 คน</p>	3.0 – 4.0 ล้านบาท

ประเภท	แบรนด์	ลักษณะกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	ราคาขาย ต่อหน่วย <sup>1</sup>
ทาวน์เฮ้าส์		<p>กลุ่มเป้าหมาย: พนักงานบริษัทระดับผู้จัดการขึ้นไป เจ้าของธุรกิจ SME ช่วงอายุ: 30 – 40 ปี</p> <p>ระดับการศึกษา: ปริญญาตรีขึ้นไป</p> <p>รายได้ส่วนตัวต่อเดือน: 50,000 – 100,000 บาท</p> <p>รายได้รวมครอบครัวต่อเดือน: 80,000 – 150,000 บาท</p> <p>จำนวนสมาชิกในครอบครัว: 3 – 4 คน</p>	2.7 – 5.0 ล้านบาท
ทาวน์เฮ้าส์		<p>กลุ่มเป้าหมาย: พนักงานบริษัทระดับผู้ช่วยผู้จัดการ ข้าราชการ พนักงานรัฐวิสาหกิจ</p> <p>ช่วงอายุ: 30 – 35 ปี</p> <p>ระดับการศึกษา: ปริญญาตรี</p> <p>รายได้ส่วนตัวต่อเดือน: 20,000 – 40,000 บาท</p> <p>รายได้รวมครอบครัวต่อเดือน: 40,000 – 80,000 บาท</p> <p>จำนวนสมาชิกในครอบครัว: 2 – 3 คน</p>	1.9 – 3.0 ล้านบาท



## โครงการคอนโดมิเนียม

ประเภท	แบรนด์	กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	ราคาขาย ต่อ ตร.ม. <sup>/1</sup>
คอนโดมิเนียม HIGH RISE		ตัวอย่างกลุ่มลูกค้า ผู้บริหารระดับสูง เจ้าของกิจการ นักธุรกิจ ชาวต่างชาติ กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ตั้งแต่ 200,000 บาทต่อเดือนขึ้นไป	200,000 - 310,000
		ตัวอย่างกลุ่มลูกค้า ผู้บริหารระดับสูง เจ้าของกิจการ นักธุรกิจ ชาวต่างชาติ กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ตั้งแต่ 150,000 บาทต่อเดือนขึ้นไป	110,000 - 181,000
		ตัวอย่างกลุ่มลูกค้า ผู้บริหารระดับสูง เจ้าของกิจการ กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ตั้งแต่ 120,000 บาทต่อเดือนขึ้นไป	78,000 - 109,000
คอนโดมิเนียม LOW RISE		ตัวอย่างกลุ่มลูกค้า ผู้บริหารระดับกลาง-สูง เจ้าของกิจการ กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ระหว่าง 50,000 บาทต่อเดือนขึ้นไป	75,000 - 140,000 <sup>/2</sup>
		ตัวอย่างกลุ่มลูกค้า พนักงานบริษัทระดับต้น-กลาง กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ระหว่าง 25,000 – 50,000 บาทต่อเดือน	50,000 - 65,000
		ตัวอย่างกลุ่มลูกค้า ผู้บริหารระดับสูง เจ้าของกิจการ นักธุรกิจ ชาวต่างชาติ กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ระหว่าง 150,000 บาทต่อเดือนขึ้นไป	80,000 - 140,000
		ตัวอย่างกลุ่มลูกค้า พนักงานบริษัทระดับต้น-กลาง กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ระหว่าง 25,000 ถึง 55,000 บาทต่อเดือน	53,000 - 60,000

หมายเหตุ /1 ราคาขายเฉลี่ยโดยประมาณเดือน มิ.ย. 2559

/2 ราคาเปิดตัวโครงการโดยประมาณ ทั้งนี้โครงการ Metro Luxe บางส่วนถูกปรับเปลี่ยนรายละเอียด

โครงการมาจากโครงการ Metro Sky / เดอะ สกาย

การเพิ่มผลิตภัณฑ์บ้าน ทาวน์เฮ้าส์และคอนโดมิเนียมให้ครอบคลุมทุกระดับราคาทำให้บริษัทสามารถตอบสนองกับความต้องการของลูกค้าได้อย่างกว้างขวางขึ้น ซึ่งเป็นการเพิ่มโอกาสทางการตลาดให้กับบริษัท รวมทั้งช่วยให้บริษัทสามารถนำเสนอผลิตภัณฑ์ให้แก่กลุ่มลูกค้ากลุ่มใหม่ สามารถเพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาด และลดการพึ่งพากลุ่มลูกค้าเพียงกลุ่มใดกลุ่มหนึ่ง

### การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

บริษัทและบริษัทย่อยเป็นผู้จำหน่ายบ้านเดี่ยว บ้านแฝด ทาวน์เฮ้าส์ และคอนโดมิเนียมผ่านสำนักงานขายที่ตั้งอยู่ในโครงการแต่ละโครงการ ทั้งนี้บริษัทได้จัดให้มีการฝึกอบรมเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ ของบริษัทให้แก่ทีมงานขายอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้พนักงานขายสามารถให้คำแนะนำ ตอบข้อซักถาม นำเสนอข้อเด่น และสร้างความมั่นใจให้แก่กลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้

บริษัทได้พัฒนาเว็บไซต์ของบริษัท <http://www.pf.co.th/> ให้ความสวยงาม สามารถเข้าถึงและสืบค้นข้อมูลได้ง่าย และมีรายละเอียดเกี่ยวกับโครงการต่าง ๆ ของบริษัทอย่างครบถ้วน เพื่อใช้ในการโฆษณาประชาสัมพันธ์และใช้เป็นช่องทางการติดต่อของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายอีกช่องทางหนึ่ง

## 2.2.2 ภาพการแข่งขันธุรกิจที่อยู่อาศัย และแนวโน้มธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

ภาพรวมภาพการแข่งขันของตลาดอสังหาริมทรัพย์เป็นการแข่งขันของผู้ประกอบการรายใหญ่ จากสถานการณ์ทั้งทางด้านต้นทุนการพัฒนาที่ปรับตัวสูงขึ้นและการให้สินเชื่อสำหรับผู้ประกอบการที่เข้มงวดมากขึ้น รวมทั้งสถานการณ์การขายที่ยังไม่ฟื้นตัวมากนัก ส่งผลให้ผู้ประกอบการรายใหญ่มีความได้เปรียบทั้งในด้านแหล่งเงินทุน การผลิต และการตลาด รวมทั้งได้รับความเชื่อถือจากผู้บริโภค สามารถเพิ่มส่วนแบ่งการตลาดได้มากขึ้น โดยสถานการณ์ตลาดที่อยู่อาศัยในปี 2559 ยังคงได้รับผลกระทบต่อเนื่องจากหลายปัจจัย การชะลอตัวของเศรษฐกิจ ภาวะหนี้ครัวเรือนที่ยังอยู่ในระดับสูง ความเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อของธนาคารทั้งกู้ซื้อบ้านและสินเชื่อพัฒนาโครงการ ความเชื่อมั่นของผู้บริโภคที่ยังไม่แสดงสัญญาณการปรับตัวเพิ่มขึ้นที่ชัดเจนและราคาที่ดินที่ปรับตัวสูงขึ้นมาก

โดยการเปิดตัวโครงการที่อยู่อาศัยใหม่ในเขตกรุงเทพฯและปริมณฑลในปี 2559 มีจำนวนหน่วยเพิ่มขึ้นเพียง 2% จากปีก่อน โดยเป็นจำนวนที่เพิ่มขึ้นจากทาวน์เฮ้าส์ถึง 20% แต่จำนวนบ้านเดี่ยวและคอนโดฯ ลดลง 3% และ 7% ตามลำดับ และมีมูลค่ารวมลดลงประมาณ 12% จากปีก่อน ส่วนใหญ่มาจากแนวราบที่ลดลง 4% และคอนโดลดลงถึง 19% ส่วนการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพฯและปริมณฑลในปี 2559 ลดลงทั้งจำนวนหน่วยและมูลค่า 10% และ 11% ตามลำดับ

สำหรับกลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ ผู้ประกอบการยังให้ความสำคัญกับที่อยู่อาศัยหรือโครงการอสังหาริมทรัพย์ในทำเลที่มีศักยภาพสูง โดยเน้นการเปิดโครงการในกลุ่มสินค้าระดับกลาง-บน เนื่องจากสภาวะเศรษฐกิจที่ยังไม่ฟื้นตัวและอัตราส่วนหนี้สินครัวเรือนที่ยังคงอยู่ในระดับสูงส่งผลกระทบต่อกลุ่มคนระดับล่าง รวมทั้งต้นทุนราคาที่ดินที่ขยับตัวสูงขึ้นมาก ส่งผลให้การพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ยากขึ้น กลุ่มสินค้าหลักจึงขยับระดับราคาสูงขึ้น

ด้านการตลาด ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ยังชะลอการใช้จ่ายทั้งการโฆษณาและประชาสัมพันธ์ เนื่องจากประเมินว่าสถานการณ์ยังไม่มีแนวโน้มการใช้จ่ายในด้านนี้ แต่เน้นไปที่การขายตลาดให้ครอบคลุมลูกค้าทุกกลุ่ม และปรับเปลี่ยนให้ทันกับสถานการณ์ปัจจุบันให้รวดเร็วยิ่งขึ้น เพื่อรักษาและเพิ่มสัดส่วนทางการตลาดของตนเอง โดยเน้นไปที่การตลาดออนไลน์และกิจกรรมการตลาดแบบแคมเปญขององค์กรมากขึ้น รวมทั้งพยายามพัฒนาด้านภาพลักษณ์และคุณภาพสินค้าและบริการเพื่อสร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน

ทั้งนี้ผู้ประกอบการยังคงหลีกเลี่ยงการแข่งขันทางด้านราคา เพื่อรักษาอัตราการทำกำไรไว้ในสถานการณ์ที่ต้นทุนปรับตัวสูงขึ้น อย่างไรก็ตามคาดว่าแนวโน้มที่จะปรับตัวสูงขึ้นอีกตามต้นทุนการผลิต หากตลาดและกำลังซื้อฟื้นตัว ขณะเดียวกันผู้ประกอบการมีการปรับปรุงขนาดและการใช้ประโยชน์พื้นที่ใช้สอยให้ดีขึ้นและลดต้นทุนที่ไม่จำเป็นลง เน้นใช้ประโยชน์พื้นที่ใช้สอยให้คุ้มค่าทุกตารางนิ้ว เพื่อช่วยให้ลูกค้ามีความสามารถซื้อสินค้าในขนาดและประโยชน์ใช้สอยที่ต้องการได้ ประกอบกับการพัฒนาด้านกระบวนการและเทคโนโลยีการก่อสร้างด้วยการใช้ระบบการผลิตแบบสำเร็จรูปมากขึ้น เพื่อให้เกิดการประหยัดต้นทุนและก่อสร้างได้เร็วขึ้น ซึ่งจะช่วยตอบสนองต่อความต้องการและการเปลี่ยนแปลงของตลาดได้ดีขึ้น รวมทั้งลดความเสี่ยงจากความผันผวนของต้นทุนและสถานการณ์แวดล้อมต่างๆ เหล่านี้ถือเป็นสิ่งที่จะสามารถสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันได้

แนวโน้มธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ปี 2560 คาดว่าจะขยายตัวประมาณ 10% โดยแนวโน้มครึ่งปีแรก ธุรกิจจะยังอยู่ในภาวะทรงตัว เศรษฐกิจจะมีการฟื้นตัวอย่างค่อยเป็นค่อยไปจากการฟื้นตัวของภาคเกษตรและการท่องเที่ยว การลงทุนในโครงสร้างพื้นฐานของภาครัฐมีความชัดเจนต่อเนื่อง เช่น รถไฟฟ้าสายสีส้ม สายสีชมพู และสายสีเหลืองเปิดพื้นที่ให้ผู้ประกอบการมีการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง ขณะที่ราคาที่ดินมีการปรับตัวขึ้นอย่างรวดเร็ว การเปิดตัวโครงการใหม่ส่วนใหญ่จะเป็นโครงการที่ถูกเลื่อนจากปลายปี 2559 ส่วนแนวโน้มครึ่งปีหลัง คาดว่าการขยายตัวของธุรกิจจะมีการเร่งตัวเพิ่มขึ้น นโยบายกระตุ้นเศรษฐกิจจากภาครัฐส่งเสริมให้มีเงินหมุนเวียนเข้ามาในระบบมากขึ้น ความเชื่อมั่นของผู้บริโภคจะเพิ่มขึ้นส่งผลให้กำลังซื้อจะกลับเข้ามา อีกทั้งแผนการลงทุนใน

โครงการต่างๆ ของภาครัฐจะมีความชัดเจนมากขึ้น โดยมีงบประมาณสูงถึง 4 แสนล้านบาท ซึ่งจะเป็นปัจจัยที่จะช่วยกระตุ้นความเชื่อมั่นของภาคเอกชนและทำให้เกิดการลงทุนตามภาครัฐ ส่งผลดีต่อการขยายตัวทางเศรษฐกิจ การเชื่อมต่อสถานีบางซื่อ-เตาปูน จะกระตุ้นให้เกิดการลงทุนพัฒนาในพื้นที่บางใหญ่โซนตะวันตก และตะวันตกเฉียงเหนือเพิ่มมากขึ้น

## 2.2.2 การตลาดและภาวะการแข่งขันธุรกิจอาคารสำนักงานให้เช่า

### การตลาด

อาคารสำนักงานอาคารวัน และทู แบชฟิค เพลส ซึ่งถือว่ามีศักยภาพในการแข่งขันที่สูงอันเนื่องมาจาก ทำเลตั้งอยู่ใกล้กับสถานีรถไฟฟ้าบีทีเอส นานา ซึ่งเป็นย่านธุรกิจและมีความสะดวกในการคมนาคม กลยุทธ์การตลาดยังคงวางตำแหน่งให้อัตราค่าเช่าถูกกว่าอาคารอื่นๆ ในบริเวณใกล้เคียงเล็กน้อยและมุ่งเน้นที่อัตราการเช่า อีกทั้งให้ความสำคัญกับการบำรุงรักษาอาคารและอุปกรณ์ให้อยู่ในสภาพที่ดี

### ภาวะการแข่งขันธุรกิจอาคารสำนักงานให้เช่า

ตลาดอาคารสำนักงานให้เช่าในกทม.ปี 2559 แผนกวิจัย ซีบีอาร์อี รายงานว่า ถึงแม้ปริมาณพื้นที่สำนักงานในกรุงเทพฯ จะเพิ่มขึ้นถึง 1.4 แสนตารางเมตร แต่อัตราพื้นที่ว่างยังคงลดลงอย่างต่อเนื่องจนแตะที่ระดับ 8% และค่าเช่าก็ปรับตัวสูงขึ้น 5-9% ขึ้นอยู่กับทำเลและเกรดของอาคารสำนักงาน อุปทานยังคงมีจำกัด พื้นที่สำนักงานใหม่ที่อยู่ระหว่างการก่อสร้างนั้นมีเพียง 2.25 แสนตารางเมตรที่มีกำหนดแล้วเสร็จในปี 2560 และ 1.67 แสนตารางเมตรที่มีกำหนดแล้วเสร็จในปี 2561 ขณะที่มีความต้องการเช่าเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง จากการขยายพื้นที่เดิมของบริษัทและพื้นที่ใหม่จากบริษัทต่างชาติที่เพิ่งเข้ามาตั้งฐานในไทย ส่งผลให้อาคารสำนักงานส่วนใหญ่ที่กำลังก่อสร้างและก่อสร้างใกล้เสร็จแล้วมีอัตราการเช่าเกือบเต็มก่อนที่อาคารจะสร้างเสร็จ

สรุปได้ว่าตลาดอาคารสำนักงานให้เช่าใน กทม.ยังเป็นตลาดของผู้ให้เช่าจากอุปทานที่มีออกมาน้อยเฉลี่ย 50,000 – 200,000 ตร.ม./ปี ขณะที่ความต้องการพื้นที่สำนักงานเพิ่มขึ้นทุกปีเฉลี่ย 200,000 ตร.ม./ปี อีกทั้งค่าเช่ามีโอกาสปรับตัวสูงขึ้นโดยเฉลี่ยประมาณ 5-10% ขึ้นอยู่กับทำเลและเกรดของอาคาร นอกจากนี้อาคารสำนักงานที่เป็นอาคารเก่ามีเพียง 14% ของพื้นที่สำนักงานใหม่ที่มีอายุน้อยกว่า 10 ปี และส่วนใหญ่อาคารเก่าที่อยู่ในทำเลที่ดีและมีผู้เช่ารายใหม่จะมีผู้เช่าเกือบเต็มแล้ว จึงไม่ค่อยได้รับผลกระทบต่อ พื้นที่เช่าสำนักงานใหม่ๆ ที่จะเข้ามาในตลาดมากนัก

## 2.2.3 การตลาดและภาวะการแข่งขันธุรกิจโรงแรมและการท่องเที่ยว

### การตลาด

กลยุทธ์การตลาด ยังคงมุ่งเน้นการลงทุนในโรงแรมระดับ 4 - 5 ดาว โดยบริษัทและบริษัทในเครือจะเป็นผู้ลงทุนในการพัฒนาทรัพย์สินหรือเข้าซื้อกิจการของโรงแรมอื่นที่เปิดดำเนินการอยู่แล้ว ในทำเลที่มีการเดินทางสะดวกและอยู่ในย่านธุรกิจ หรือสถานที่ท่องเที่ยว มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่แตกต่างหลากหลาย โดยกิจกรรมการตลาดจะคำนึงถึงความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายและการแข่งขัน รวมทั้งมาตรฐานและความต้องการของผู้บริหารโรงแรมของบริษัทฯ ซึ่งได้จัดจ้างบริษัทผู้บริหารโรงแรมที่มีประสบการณ์และมีเครือข่ายทั่วโลกมาบริหารทรัพย์สินนั้นๆ

### ภาวะการแข่งขันธุรกิจโรงแรมและการท่องเที่ยว

ธุรกิจโรงแรมและการท่องเที่ยวในปี 2559 ขยายตัวต่อเนื่องจากปีที่ผ่านมา โดยมีจำนวนนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติ 32.6 ล้านคน เพิ่มขึ้น 8.91% จากช่วงเวลาเดียวกันปีก่อน เป็นผลมาจากการขยายตัวของนักท่องเที่ยวเกือบทุกภูมิภาค โดยเฉพาะ

ภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ เช่น จีน มาเลเซีย เกาหลีใต้ ไต้หวัน และอาเซียน รวมถึงนักท่องเที่ยวต่างชาติเริ่มกลับมาเชื่อมั่น ประกอบกับภาครัฐได้มีการสนับสนุนและประชาสัมพันธ์การท่องเที่ยวผ่านการจัดงานต่างๆ รวมถึงการกระตุ้นการท่องเที่ยวในต่างจังหวัดเช่น หัวเมืองหลักและจังหวัดเมืองรองส่งผลให้ธุรกิจโรงแรมในต่างจังหวัดขยายตัวได้ นอกจากนี้ยังมีปัจจัยสนับสนุนการท่องเที่ยวเช่น ราคาค่าโดยสารเครื่องบินที่ลดราคาตามราคาน้ำมันดิบในตลาดโลก เป็นต้น

สรุปธุรกิจโรงแรมและการท่องเที่ยวยังมีแนวโน้มที่จะขยายตัวต่อเนื่องในปี 2560 โดยคาดว่าจะมีนักท่องเที่ยวต่างชาติมาท่องเที่ยวในประเทศไทยประมาณ 34.39 ล้านคน เพิ่มขึ้นระหว่าง 5.5% จากปีก่อน กอปรกับแรงหนุนจากการทำกิจกรรมการตลาดอย่างต่อเนื่องของหน่วยงานภาครัฐ รวมถึงการที่รัฐบาลได้ยุทธศาสตร์ให้ไทยเป็นศูนย์กลางการท่องเที่ยวทางน้ำ หรือ Marina Hub ของภูมิภาคอาเซียน โดยตลาดภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ยังเป็นตลาดหลักในการผลักดันการเติบโตของตลาดท่องเที่ยวไทย

## 2.2.4 การตลาดและภาวะการแข่งขันธุรกิจค้าปลีก

### การตลาด

กลยุทธ์การตลาดของธุรกิจค้าปลีกคือพัฒนาศูนย์การค้าให้เป็นรัฐจักษ์ มีความมั่นคงในการดำเนินธุรกิจ ด้วยรูปแบบกลยุทธ์การพัฒนาศูนย์การค้าระดับภูมิภาค และศูนย์การค้าชุมชนในทำเลที่มีศักยภาพสูง และสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าและการแข่งขันในแต่ละทำเลได้อย่างต่อเนื่อง

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

### ภาวะการแข่งขันธุรกิจค้าปลีก

ตลาดธุรกิจค้าปลีกในปี 2559 ขยายตัวต่อเนื่อง แม้ว่าภาวะเศรษฐกิจจะชะลอตัวลงในช่วง 1-2 ปีที่ผ่านมา แต่พื้นที่ค้าปลีกยังคงมีค่าเช่าที่เพิ่มขึ้นต่อเนื่องจากการที่มีอัตราการเช่าสูง โดยอัตราการเช่าเฉลี่ยในปี 2559 ยังทรงตัวในระดับที่สูงมากกว่า 90% ซึ่งการที่อัตราค่าเช่าเฉลี่ยสูงเพราะว่าโครงการพื้นที่ค้าปลีกส่วนใหญ่จะมีอัตราการเช่าเกือบเต็ม 100% หรือเต็ม 100% ก่อนที่จะเปิดโครงการ โดยในปี 2559 มีพื้นที่ค้าปลีกเปิดใหม่ประมาณ 187,000 ตร.ม.

คาดว่าธุรกิจค้าปลีกในปี 2560 ยังคงเติบโตได้ ซึ่งประเทศไทยยังมีศักยภาพและช่องทางในการขยายตัวได้อีกมากในอนาคต รวมถึงอัตราค่าเช่าเฉลี่ยยังสามารถปรับตัวสูงขึ้นได้อีกโดยเฉพาะย่านใจกลางกรุงเทพฯ เนื่องจากเป็นย่านสำคัญทางเศรษฐกิจของกรุงเทพฯ และยังเป็นทำเลที่ได้รับความนิยมและยังมีความต้องการเช่าพื้นที่จากแบรนด์ระดับ Luxury ของต่างชาติที่ไม่ได้มองแค่ผู้ซื้อชาวไทยเท่านั้น แต่ยังสนใจในกำลังซื้อจากนักท่องเที่ยวต่างชาติด้วย 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. บริษัทหาที่ดินเปล่าที่มีศักยภาพซึ่งบริษัทเป็นเจ้าของอยู่แล้วมาพัฒนาเป็นโครงการต่าง ๆ โดยทำการสำรวจตลาดเพื่อศึกษาความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย ก่อนนำเสนอรูปแบบและประเภทของโครงการอสังหาริมทรัพย์ให้กับทีมงานเพื่อพิจารณาความเป็นไปได้ก่อนจัดทำรายละเอียดโครงการเพื่อนำเสนอผู้บริหารในขั้นต่อไป
2. เมื่อบริษัทมีความสนใจที่จะดำเนินงานก่อสร้างและพัฒนาโครงการบริเวณใด บริษัทจะศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการโดยการสำรวจสถานะตลาด อุปทาน และความต้องการของลูกค้าในพื้นที่เป้าหมายที่จะดำเนินโครงการ หลังจากนั้นบริษัทจึงจะดำเนินการเจรจาซื้อที่ดินจากเจ้าของที่ดินหรือนายหน้าขายที่ดิน

เนื่องจากที่ดินในปัจจุบันมีแนวโน้มที่จะปรับราคาเพิ่มขึ้นจึงทำให้การหาที่ดินเปล่าที่บริษัทและบริษัทย่อยเป็นเจ้าของอยู่แล้วมาพัฒนาโครงการมีต้นทุนค่าที่ดินต่ำกว่า อย่างไรก็ตาม สำหรับทั้ง 2 กรณี สายงานกลุ่มพัฒนาธุรกิจจะเป็นผู้รับผิดชอบจัดทำการศึกษาความต้องการของตลาด รวมทั้งจัดทำรายงานการศึกษาความเป็นไปได้และนำเสนอให้แก่ผู้บริหารของบริษัทเพื่ออนุมัติตามเงื่อนไขการยอมรับหรือปฏิเสธโครงการซึ่งเป็นข้อกำหนดที่บริษัทได้กำหนดไว้ล่วงหน้า อาทิเช่น การกำหนดอัตรากำไรขั้นต้น ผลตอบแทนของโครงการ ฯลฯ ทั้งนี้ขอขอบเขตหน้าที่และความรับผิดชอบของฝ่ายพัฒนาธุรกิจครอบคลุมถึง

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

การบริหารจัดการงานก่อสร้างจะอยู่ภายใต้การดูแลของกลุ่มปฏิบัติการซึ่งแบ่งการบริหารออกเป็น

- ☐ สายงานบริหารงานก่อสร้าง (ส่วนกลาง) ทำหน้าที่เป็นหน่วยงานกลางในการจัดทำรายการวัสดุ ค่าวัสดุราคา ต้นทุนค่าก่อสร้าง 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 เนื่องจากการรวบรวมที่ดินในการพัฒนาโครงการมีทั้งในเขตกรุงเทพมหานคร ปริมณฑลและต่างจังหวัด และตัวแทนแต่ละรายจะมีความชำนาญเฉพาะเขตพื้นที่ของตน การมีตัวแทนจัดซื้อที่ดินที่หลากหลายจึงช่วยให้บริษัทสามารถจัดซื้อที่ดินที่มีศักยภาพในการพัฒนาโครงการในราคาที่ไม่สูงจนเกินไป และเป็นการเพิ่มประสิทธิภาพและลดระยะเวลาในการจัดหาที่ดินอีกด้วย

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

#### วัสดุก่อสร้าง

โดยทั่วไปแล้ว ผู้รับเหมาโครงการจะเป็นผู้จัดหาซื้อเองโดยตรง ยกเว้นวัสดุบางชนิดที่ต้องใช้ปริมาณมาก หรือวัสดุก่อสร้างที่มีราคาแพง ซึ่งบริษัทต้องการควบคุมคุณภาพและรูปแบบให้ได้มาตรฐานตามที่กำหนด และเพื่อประโยชน์ในการบริหารต้นทุนวัสดุก่อสร้างจากการสั่งซื้อจำนวนมาก อาทิ เสาเข็ม ประตู-หน้าต่าง อลูมิเนียม บัมบ้า หรือกระเบื้อง เป็นต้น โดยบริษัทมีนโยบายในการจัดซื้อวัสดุเองเพิ่มมากขึ้นได้แก่ การจัดซื้อ งานคอนกรีต,งานเหล็กเสริมคอนกรีตและงานสุขภัณฑ์เอง ซึ่งเราสามารถลดต้นทุนการก่อสร้างลงไปได้มาก โดยบริษัทจะเป็นผู้จัดหาวัสดุดังกล่าวเอง เพื่อลดภาระของผู้รับเหมา และจัดหาวัสดุในราคาที่ต่ำกว่าผู้รับเหมาจัดซื้อเอง วัสดุที่บริษัท สั่งซื้อส่วนใหญ่มักจะใช้ในขั้นตอนการก่อสร้างที่สามารถแยกจากขั้นตอนการทำงานของผู้รับเหมาได้อย่างชัดเจน 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 บริษัทมีระเบียบและขั้นตอนการคัดเลือกผู้รับเหมาโดยพิจารณาจากผู้รับเหมาที่มีความชำนาญมีประสิทธิภาพ และมีความพร้อมในการลงทุนโดยการว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านในแต่ละแบบจะเป็นราคามาตรฐานเดียวกันสำหรับผู้รับเหมาแต่ละราย ตลอดจนมีการติดตามประเมินผลงานทั้งด้านคุณภาพและส่งมอบงานตรงเวลา เพื่อปรับขึ้นและเพิ่มวงเงินในการพิจารณาจ้างอย่างเท่าเทียมกัน

ตลอดปีที่ผ่านมาเพื่อลดระยะเวลาการก่อสร้างและปัญหาต้นทุนแรงงานที่อาจจะเกิดขึ้น บริษัทได้ร่วมกับ บริษัท เซ็นเตอร์ ออฟ สแตนดาร์ด พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (CSP) และบริษัท เพอร์เฟก พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (เพอร์เฟก พร็อพเพอร์ตี้) ดำเนินการเพิ่มกำลังผลิต และ ประกอบติดตั้ง โครงสร้าง ระบบขึ้นส่วนสำเร็จรูป ซึ่งเป็นส่วนประกอบของ บ้านพักอาศัย ทาวน์เฮ้าส์ และ ร้วโครงการ และขึ้นส่วนสำหรับ คอนโดมิเนียม นอกจากนี้ยังได้ว่าจ้างให้ บริษัทปูนซิเมนต์ไทย จำกัด (มหาชน) และ บริษัท อิตาเลียนไทย ดีเวล๊อปเมนต์ จำกัด (มหาชน) ทำการผลิตและติดตั้งโครงสร้างระบบขึ้นส่วนสำเร็จรูปอีกด้วย

**โครงการคอนโดมิเนียม** บริษัทให้ความสำคัญในทุกขั้นตอนตั้งแต่การคัดเลือกผู้รับเหมาที่มีประสิทธิภาพมีความพร้อมในการลงทุน มีทีมงานที่มีประสิทธิภาพ โดยบริษัทมีทีมประสานงานอย่างใกล้ชิด รวมทั้งบริษัทได้ว่าจ้างบริษัทภายนอกมาทำหน้าที่ที่ปรึกษาการก่อสร้าง (Construction Consultant) ซึ่งจะทำหน้าที่ร่วมกับผู้จัดการโครงการและวิศวกรโครงการเพื่อกำกับดูแลการก่อสร้างให้เป็นไปตามหลัก วิศวกรรมศาสตร์และ มาตรฐาน ทั้งด้านคุณภาพ ระยะเวลาการก่อสร้างและความปลอดภัย โดยโครงการคอนโดมิเนียมของบริษัท ได้เลือกใช้บริษัท อิตาเลียนไทย จำกัด (มหาชน) ,บริษัท เจดับบลิวเอช คอนสตรัคชั่น จำกัดและบริษัท แสงฟ้าก่อสร้าง จำกัด ฯลฯ ซึ่งเป็นบริษัทที่มีชื่อเสียงและมีระดับมาตรฐานการก่อสร้าง เป็นผู้รับเหมาหลัก โดยในระหว่างการก่อสร้างโครงการ บริษัทจะมีทีมงานวิศวกร และผู้ควบคุมการก่อสร้างให้เป็นไปตามมาตรฐานทุกขั้นตอน มีหน่วยงานควบคุมมาตรฐานกลางและวิศวกรที่ปรึกษาที่จะคอยดูแลรักษามาตรฐานการก่อสร้าง โดยบริษัทได้รับมาตรฐานการรับรอง ISO 9001-2008 ซึ่งเป็นมาตรฐานสากลและช่วยเพิ่มความมั่นใจว่าบริษัทจะสามารถส่งมอบผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพให้กับลูกค้า

#### เทคโนโลยีการก่อสร้าง

ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เป็นธุรกิจที่มีการเติบโตอย่างรวดเร็วเป็นอย่างมากและการแข่งขันระหว่างผู้ประกอบการที่เพิ่มสูงในช่วง 2 – 3 ปีที่ผ่านมาได้ส่งผลให้เกิดภาวะขาดแคลนแรงงานมีฝีมือ 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

ด้านคุณภาพและความสวยงามสามารถทำได้เป็นอย่างดี เนื่องจากใช้แบบหล่อที่แข็งแรง เรียบ ตรง ประกอบกับการควบคุมคุณภาพที่ดีในโรงงาน ทำให้ชิ้นส่วนที่หล่อสำเร็จนั้นมีความเรียบ ได้แนว และขนาดถูกต้อง มีความคลาดเคลื่อนต่ำ เมื่อเทียบกับระบบการก่อสร้างทั่วไป

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

ในช่วงปลายปี 2559 บริษัทฯ ได้มีการเพิ่มสายการผลิต จากเดิม 3 สายการผลิตเป็น 4 สายการผลิต จะมีการเปิดใช้ต้นปี 2560 ทำให้กำลังผลิตเพิ่มปริมาณ 30% เป็น 750-800 หลัง/ปี นอกจากนี้จะเพิ่มชนิดของบ้านจากเดิม 4 แบบ เป็น 6 แบบบ้าน เพื่อรองรับความต้องการของลูกค้า

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



## 2.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทและบริษัทย่อยมีภาระผูกพันที่จะต้องส่งมอบสินค้าให้กับผู้ซื้อบ้านและคอนโดมิเนียม ตามที่ระบุในสัญญาซื้อขาย โดยแบ่งเป็นภาระผูกพันในแต่ละโครงการ ดังนี้

ชื่อโครงการ	พัฒนาโครงการ โดย	งานค้างส่งมอบ	
		หน่วย	ล้านบาท
<b>Brand Master Piece</b>	-		
เพอร์เฟก มาสเตอร์พีซ เลคไซด์ รังสิต	PF	1	34.77
เพอร์เฟกมาสเตอร์พีซ เซ็นจูรี่ รามคำแหง สุวรรณภูมิ	PF	6	132.95
เพอร์เฟก มาสเตอร์พีซ สุขุมวิท 77	EP	1	22.02
<b>Brand Perfect Place</b>	-		
เพอร์เฟก เพลส 2-3 รัตนาธิเบศร์	PF	7	47.64
เพอร์เฟก เพลส 4 ราชพฤกษ์	PF	2	13.24
เพอร์เฟก เพลส รังสิต	PF	1	5.15
เพอร์เฟก เพลส แจ้งวัฒนะ	PF	6	39.89
เพอร์เฟก เพลส รามคำแหง-สุวรรณภูมิ 2	PF	1	5.94
เพอร์เฟก เพลส รามคำแหง-สุวรรณภูมิ 3	PF	3	16.68
เพอร์เฟกเพลส รามอินทรา-วงแหวน	PF	1	5.57
เพอร์เฟกเพลส รามอินทรา2 วงแหวน	PF	1	4.66
เพอร์เฟกเพลส รามคำแหง วงแหวน	PF	1	6.81
เพอร์เฟกเพลส รามคำแหง วงแหวน(2)	PF	1	5.20
เพอร์เฟก เพลส สุขุมวิท 77-สุวรรณภูมิ	EP	10	61.88
เพอร์เฟก เพลส เชียงใหม่	RN 9	1	4.35
<b>Brand Perfect Park</b>	-		
เพอร์เฟก พาร์ค พระราม 5-บางใหญ่	PF	2	7.81
เพอร์เฟก พาร์ค ราชพฤกษ์	PF	5	22.80
เพอร์เฟก พาร์ค รัตนาธิเบศร์	PF	1	3.29
เพอร์เฟก พาร์ค สุวรรณภูมิ	EP	5	26.12
เพอร์เฟก พาร์ค บางบัวทอง	RN 9	3	11.65
เพอร์เฟก พาร์ค ชัยพฤกษ์	RN 9	6	30.68
<b>Brand The Villa / The Metro <sup>1</sup></b>	-		
เดอะ เมทโธร รัตนาธิเบศร์	PF	4	17.23
เดอะ เมทโธร รามคำแหง	PF	3	11.06
เดอะ เมทโธร พัฒนาการ-ศรีนครินทร์	PF	1	4.18
โมดิ วิลล่า ชัยพฤกษ์	PF	2	5.97

ชื่อโครงการ	พัฒนาโครงการ โดย	งานด้างส่งมอบ	
		หน่วย	ล้านบาท
โมดิ วิลล่า ทาวนโฮม ชัยพฤกษ์	PF	3	8.09
โมดิ วิลล่า รังสิต	PF	2	5.59
โมดิ วิลล่า ปิ่นเกล้า-วงแหวน	EP	2	4.98
โมดิ วิลล่า บางนา	EP	1	3.24
โมดิ วิลล่า ทาวนโฮม เพชรเกษม 69	EP	1	2.71
โมดิ วิลล่า ตลาดกระบ้ง - สุวรรณภูมิ (ทาวนโฮม)	EP	3	5.75
โมดิ วิลล่า ตลาดกระบ้ง - สุวรรณภูมิ	RN 9	3	9.60
โมดิ วิลล่า - บางบัวทอง	RN 9	3	6.53
<b>Brand Metro Park / Metro Sky / Hyde <sup>2</sup></b>			
เมโทร พาร์ค สาทร	PF	2	4.02
เดอะ สกาย สุขุมวิท	PF	4	16.29
เมโทร ลักซ์ พหลโยธิน	PF	4	10.25
เมโทร ลักซ์ พหลโยธิน เฟส 2	PF	3	8.92
เมโทร ลักซ์ พระราม 4	PF	5	15.64
เมโทร สกาย ประชาชื่น	PF	507	1,450.71
เมโทร ริเวอร์ฟรอนท์	PF	41	141.33
เบลล่า คอสต้า	PF	2	11.45
เมโทร ลักซ์ เกษตร	BD	9	27.84
เมโทร ลักซ์ รัชดา	BD	159	586.44
เมโทร สกาย จรัญ-ท่าพระ	BD	21	63.72
เมโทร สกาย วุฒากาศ	BD	9	53.95
ไฮด์ สุขุมวิท	GRAND	1	8.17
ไฮด์ สุขุมวิท 11	GRAND	250	2,110.32
<b>Brand I condo <sup>2</sup></b>			
ไอคอนโด สุขุมวิท 105	BD	4	5.40
ไอคอนโด ศาลายา	BD	1	2.18
ไอคอนโด ศาลายา 2	BD	5	8.40
<b>รวม</b>		<b>1,120</b>	<b>5,119.06</b>

1 ทาวน์เฮ้าส์

2 คอนโดมิเนียม

PF = บริษัท พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟก จำกัด (มหาชน)

EP = บริษัท เอสเตท เพอร์เฟก จำกัด

BD = บริษัท ไบรท์ ดีเวลลอปเม้นท์ กรุงเทพฯ จำกัด

RN 9 = บริษัท เรสซิเดนซ์ นัมเบอร์ไนน์ จำกัด

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

### 3. ปัจจัยความเสี่ยง

#### 3.1 ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

##### ความเสี่ยงจากภาวะการแข่งขันที่สูงขึ้นของตลาดที่อยู่อาศัย

ปัจจุบันการแข่งขันในตลาดที่อยู่อาศัยยังเป็นลักษณะการแข่งขันระหว่างผู้ประกอบการรายใหญ่ ซึ่งเป็นผลมาจากการที่ผู้ประกอบการรายใหญ่มีความสามารถในการปรับตัวในสภาวะที่ตลาดยังไม่ฟื้นตัว รวมถึงการที่ผู้ประกอบการรายใหญ่มีศักยภาพการลงทุนที่สูงกว่า และสามารถระดมทุนได้หลายช่องทางเนื่องจากได้รับความเชื่อมั่นจากนักลงทุนและสถาบันการเงิน ภาวะการแข่งขันในปัจจุบันจึงเป็นการแข่งขันของผู้ประกอบการรายใหญ่ที่ล้วนมีศักยภาพในการลงทุน บริษัทได้ตระหนักถึงปัจจัยความเสี่ยงนี้ จึงให้ความสำคัญในส่วนของการวิจัยและพัฒนาเพื่อเพิ่มขีดความสามารถของการแข่งขัน รวมถึงเน้นให้มีการศึกษาลูกค้ากลุ่มเป้าหมายอย่างละเอียดและสำรวจตลาดถึงความต้องการด้านต่าง ๆ โดยบริษัทได้ให้ความสำคัญในการพิจารณาทำเลที่ตั้งโครงการ รูปแบบโครงการ แบบบ้าน แบบคอนโดมิเนียม พื้นที่ใช้สอย ความคุ้มค่า การกำหนดราคาแบ่งกลุ่มลูกค้าเป้าหมายอย่างชัดเจน นอกจากนี้ บริษัทได้ดำเนินนโยบายทางการเงินร่วมกับสถาบันการเงินเพื่อช่วยเพิ่มศักยภาพด้านกำลังซื้อและลดภาระการผ่อนชำระของผู้บริโภคซึ่งสามารถช่วยเพิ่มความสามารถในการแข่งขันระหว่างบริษัทกับผู้ประกอบการรายใหญ่อื่น ๆ ได้

##### ความเสี่ยงจากการสร้างบ้านก่อนขาย และการจัดหาเงินทุนเพื่อพัฒนาโครงการของบริษัท

การที่บริษัทมีนโยบายที่จะสร้างบ้านและทาวน์เฮ้าส์ก่อนการขายจะส่งผลให้บริษัทต้องใช้เวลาลงทุนล่วงหน้าในการก่อสร้างที่อยู่อาศัยสูงมากขึ้นกว่าเดิม เนื่องจากไม่ได้รับเงินจากลูกค้ามาเป็นเงินทุนหมุนเวียนในระหว่างการก่อสร้าง รวมทั้งความไม่แน่นอนของปัจจัยที่อาจส่งผลกระทบต่อตลาดสินค้าที่อยู่อาศัยของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย อาทิเช่น (1) ความเชื่อมั่นในการบริโภคและกำลังซื้อของผู้บริโภคซึ่งเปลี่ยนแปลงตามภาวะเศรษฐกิจของประเทศไทยและเศรษฐกิจโลก (2) อัตราดอกเบี้ยที่อยู่อาศัยและนโยบายการปล่อยสินเชื่อของธนาคารพาณิชย์ และ (3) การสนับสนุนจากภาครัฐ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อกำลังซื้อและการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย บริษัทจึงมีความเสี่ยงจากการที่สร้างบ้านก่อนขายเสร็จแล้วไม่สามารถขายบ้านที่สร้างเสร็จได้ อันจะส่งผลให้บริษัทมีภาระต้นทุนสินค้าคงเหลือในปริมาณสูง ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อสภาพคล่องและความสามารถในการสร้างกำไรของบริษัท

บริษัทได้ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าวจึงได้กำหนดให้มีมาตรการต่าง ๆ ดังนี้

1. บริษัทได้กำหนดให้มีการศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภคโดยสำรวจความคิดเห็นของลูกค้าที่เข้าชมโครงการในด้านงบประมาณ ราคาที่พักอาศัย แบบที่พักอาศัย ขนาดที่ดิน เป็นต้น รวมทั้งใช้ข้อมูลการขายโครงการในอดีตในการวิเคราะห์ความต้องการของลูกค้า เนื่องจากบริษัทเป็นผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์รายใหญ่ และอยู่ในอุตสาหกรรมมานานเป็นระยะเวลา มากกว่า 30 ปี จึงมีความได้เปรียบทั้งในด้านข้อมูลทางการตลาด ความรู้ ประสบการณ์และความเข้าใจในความต้องการของลูกค้ากลุ่มเป้าหมายเป็นอย่างดี
2. สำหรับแต่ละโครงการ บริษัทจะแบ่งแผนงานก่อสร้างบ้าน และ/หรือ ทาวน์เฮ้าส์ออกเป็นเฟสย่อยๆ และจะทยอยว่าจ้างผู้รับเหมาให้ดำเนินการก่อสร้างบ้านตามทีบริษัทได้วางแผนงานไว้ โดยบริษัทให้ความสำคัญในการพิจารณาการวางแผนการก่อสร้างและสั่งสร้าง โดยพิจารณาสั่งสร้างบ้านให้เหมาะสมกับการขายโดยมีการกำหนดสินค้าคงเหลือขั้นต่ำ (Minimum Stock) และพิจารณาสั่งสร้างเพื่อให้มีค่าเฉลี่ยของสินค้าคงเหลือในแต่ละช่วงเวลาเป็นไปตามที่บริษัทกำหนดไว้ เพื่อให้มีบ้านพร้อมอยู่และมีบ้านระหว่างการก่อสร้างในจำนวนที่เหมาะสม ในกรณีที่ยอดขายไม่เป็นไปตามประมาณการ บริษัทจะสามารถปรับแผนการก่อสร้างได้อย่างรวดเร็ว หรือในกรณีที่ความต้องการของกลุ่มลูกค้ามีการเปลี่ยนแปลงอย่างมีนัยสำคัญ บริษัทก็จะสามารถปรับรูปแบบและขนาดของบ้านและทาวน์เฮ้าส์ให้ตรงกับความต้องการที่เปลี่ยนไปได้ หรือในกรณีที่

ความสามารถในการซื้อของกลุ่มลูกค้าเปลี่ยนไป บริษัทก็จะสามารถปรับขนาดพื้นที่บ้านให้มีราคาขายต่อหน่วยที่เหมาะสมกับกำลังซื้อของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้เช่นเดียวกัน

3. สำหรับการพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียม แม้ว่าบริษัทจะได้รับเงินทุนบางส่วนจากเงินค้ำของลูกค้านำมาใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน 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 บริษัทได้มีการวางแผนจัดสัดส่วนระหว่างโครงการประเภท Low Rise และ High Rise ให้เหมาะสมต่อการบริหารงานก่อสร้างและสอดคล้องกับการขาย การรับรู้รายได้ และการจัดหาเงินสนับสนุนจากสถาบันการเงิน
4. บริษัทมีแผนการจัดหาแหล่งเงินทุนที่ชัดเจนสำหรับแต่ละโครงการ ซึ่งในอดีตการเปิดขายโครงการต่าง ๆ ของบริษัทก็ได้รับการตอบรับเป็นอย่างดีจากผู้บริโภคมาโดยตลอด ทำให้บริษัทและบริษัทย่อยได้รับพิจารณาอนุมัติเงินกู้ยืมระยะยาวเพื่อสนับสนุนการพัฒนาโครงการจากสถาบันการเงินที่มั่นใจในศักยภาพของโครงการ ตลอดจนความต้องการเงินทุนหมุนเวียนที่เพิ่มสูงขึ้นจากการพัฒนาโครงการใหม่ไม่ได้ก่อให้เกิดปัญหาในการชำระหนี้คืนให้แก่เจ้าหนี้ของบริษัท เนื่องจากบริษัทสามารถนำเงิน (กำไร) ที่ได้รับจากการโอนขายบ้านและที่ดินในโครงการอื่น ๆ มาใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนประกอบด้วย

### ความเสี่ยงจากปัญหาด้านการเมืองและภาวะเศรษฐกิจ

ความไม่แน่นอนของสถานการณ์ทางการเมืองและการชะลอตัวทางเศรษฐกิจทำให้กำลังซื้อของผู้บริโภคลดต่ำลงและธนาคารพาณิชย์เข้มงวดมากขึ้นในการอนุมัติสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย ส่งผลกระทบต่อความต้องการอสังหาริมทรัพย์เพื่อที่อยู่อาศัยของผู้บริโภค และต่อการขายและการโอนกรรมสิทธิ์ของโครงการอสังหาริมทรัพย์ต่าง ๆ

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

### ความเสี่ยงจากการทุจริตหรือล้าสมัยของบ้าน ทาวน์เฮ้าส์ และคอนโดมิเนียมคงเหลือ

บริษัทและบริษัทย่อยได้มีการกำหนดราคาขายและระยะเวลาขายโครงการแต่ละโครงการไว้ล่วงหน้าซึ่งจะสอดคล้องกับการก่อสร้างสำหรับแต่ละโครงการ ทั้งนี้หากบริษัทไม่สามารถขายได้ตามที่คาดการณ์ไว้ก็จะส่งผลให้บริษัทและบริษัทย่อยมีจำนวนหน่วยของโครงการบ้าน ทาวน์เฮ้าส์ และคอนโดมิเนียมคงเหลือ และอาจทำให้บริษัทและบริษัทย่อยมีความเสี่ยงกับบ้าน ทาวน์เฮ้าส์ หรือคอนโดมิเนียมที่การออกแบบล้าสมัยหรือทรุดโทรมซึ่งก่อให้เกิดค่าใช้จ่ายในการตกแต่ง ซ่อมแซม บำรุงรักษาเพื่อให้อยู่ในสภาพที่สวยงาม หรืออาจทำให้ต้องขายในราคาต่ำกว่าต้นทุนในที่สุด

อย่างไรก็ดี บริษัทมีความมั่นใจว่าโครงการบ้าน ทาวน์เฮ้าส์ และคอนโดมิเนียมของบริษัทและบริษัทย่อยจะได้รับการตอบรับเป็นอย่างดีจากลูกค้าเนื่องจากโครงการของกลุ่มบริษัทมีจุดขายที่น่าสนใจและมีการกำหนดแผนการขายที่เหมาะสมกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย



ประกอบกับโครงการตั้งอยู่ในทำเลที่ดี ราคาเหมาะสมกับคุณภาพ ทำให้ที่ผ่านมากลุ่มบริษัทสามารถขายโครงการและรับรู้รายได้ใกล้เคียงกับประมาณการที่วางไว้ หรือในกรณีที่บริษัทมีความต้องการที่จะกระตุ่นยอดขายสำหรับบางโครงการ บริษัทก็มีการปรับกลยุทธ์การโฆษณาประชาสัมพันธ์ และเพิ่มโปรโมชั่นการขาย อาทิเช่น การพิจารณาลดราคาสำหรับยูนิตสุดท้าย การส่งเสริมการขายผ่านพนักงานขายประจำโครงการ การให้ข้อเสนอหรือของแถมเพิ่มเติม เป็นต้น

## 3.2 ความเสี่ยงเกี่ยวกับการผลิต

### ความเสี่ยงจากความผันผวนของต้นทุนในการก่อสร้าง

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

นอกจากนี้บริษัทจัดให้มีหน่วยงานที่ทำหน้าที่ดูแลการเปลี่ยนแปลงของราคาวัสดุก่อสร้างเป็นมาตรการรองรับราคาวัสดุก่อสร้างที่ผันผวนเพื่อให้มีการติดตามและควบคุมต้นทุนอย่างมีประสิทธิภาพอีกด้วย

### ความเสี่ยงจากการขาดแคลนผู้รับเหมาและแรงงาน

บริษัทให้ความสำคัญกับผู้รับเหมาที่ร่วมงานกับบริษัท โดยบริษัทมีเกณฑ์การคัดเลือกผู้รับเหมาและมีขั้นตอนประเมินความสามารถที่มีประสิทธิภาพมีผลงานในอดีตที่น่าเชื่อถือและนำมาจัดเก็บเป็นฐานข้อมูลสำหรับการคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้างในโครงการต่าง ๆ ของบริษัทและบริษัทย่อย โดยบริษัทมีนโยบายให้การสนับสนุนมีการวางระบบการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain Management) เพื่อช่วยสนับสนุนด้านการจัดหาวัตถุดิบให้แก่ผู้รับเหมา การให้ความรู้ผู้รับเหมา รวมทั้งการพิจารณาการจัดชั้นคุณภาพของผู้รับเหมาที่มีคุณภาพตามผลงาน ตลอดจนมีการปรับราคาค่าก่อสร้างตามสภาวะตลาดและวัสดุก่อสร้างที่เพิ่มขึ้นอันเป็นผลกระทบจากอัตราค่าจ้างแรงงานขึ้นต่ำโดยการพิจารณาอย่างเป็นธรรม และมีมาตรฐานการตรวจสอบให้เป็นไปตามเกณฑ์ที่กำหนด อีกทั้งมีการพิจารณาจำนวนงานที่จะจัดจ้างผู้รับเหมาแต่ละรายอย่างโปร่งใส มีการจ่ายเงินตรงต่อเวลา และยังเปิดกว้างรับผู้รับเหมาใหม่เข้ามาร่วมงานกับบริษัทโดยจะพิจารณาศักยภาพและคุณสมบัติของผู้รับเหมาใหม่ซึ่งเป็นการเตรียมความพร้อมเพื่อรองรับการขยายงานและการเติบโตของบริษัทในอนาคต สิ่งเหล่านี้ได้สร้างบรรยากาศของความร่วมมือระหว่างผู้รับเหมากับบริษัททำให้บริษัทมีความสัมพันธ์อันดีกับผู้รับเหมาที่บริษัทร่วมงานด้วยมาโดยตลอด

ปัจจุบันบริษัทและบริษัทย่อยทำสัญญาว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างทั้งขนาดกลางและขนาดเล็กจำนวนรวมมากกว่า 100 ราย โดยมีการกำหนดคุณสมบัติผู้รับเหมาและราคาก่อนที่จะมีการตกลงทำสัญญาและกำหนดระยะเวลาการส่งมอบงานที่ชัดเจน ทำให้บริษัทไม่มีความจำเป็นต้องพึ่งพิงผู้รับเหมารายใดรายหนึ่ง

ในขณะเดียวกันเพื่อป้องกันการเกิดภาวะการขาดแคลนแรงงาน บริษัทได้นำแนวคิดการก่อสร้างบ้านแบบสำเร็จรูป (Prefabrication) หรือ การก่อสร้างแบบพรีคาสท์ (Precast Construction) มาใช้โดยเพิ่มสัดส่วนการก่อสร้างบ้านแบบสำเร็จรูปเพื่อลดระยะเวลาการก่อสร้าง ทั้งนี้การก่อสร้างแบบพรีคาสท์จะใช้ผนังและชิ้นงานสำเร็จรูปซึ่งผลิตจากโรงงานมาประกอบทำให้บริษัทลดการ



พึ่งพาแรงงานที่มีฝีมือลงไปได้ บริษัทได้จัดตั้ง บจ. เพอร์เฟค ฟรีแพป ตั้งแต่ปี 2554 และร่วมมือกับบริษัท เซ็นเตอร์ ออฟ สแตนดาร์ด ฟรีคาสท์ จำกัด ดำเนินการผลิต ประกอบและติดตั้งโครงสร้างระบบขึ้นส่วนสำเร็จรูป ซึ่งเป็นส่วนประกอบของบ้านพักอาศัย ทาวน์เฮ้าส์ และรั้วโครงการ ตลอดจนขึ้นส่วนสำเร็จรูปสำหรับโครงการคอนโดมิเนียม ปัจจุบันมีกำลังการผลิตประมาณ 600 หลังต่อปี นอกจากนี้ยังได้ว่าจ้างให้ บริษัทปูนซิเมนต์ไทย จำกัด (มหาชน) และ บริษัท อิตาเลียนไทย ดีเวล๊อปเมนต์ จำกัด (มหาชน) ทำการผลิตและติดตั้งโครงสร้างระบบขึ้นส่วนสำเร็จรูปอีกด้วย

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 2559 เท่ากับ 6,393 ล้านบาท

ทั้งนี้บริษัทอาจมีความเสี่ยงที่เกิดจากการค้าประกันให้แก่บริษัทย่อยดังกล่าว หากบริษัทย่อยไม่สามารถชำระหนี้เงินต้นและดอกเบี้ยให้กับเจ้าหนี้อื่นใดที่บริษัทได้เข้าไปค้าประกันวงเงินกู้ยืมได้ตามกำหนด อย่างไรก็ตามบริษัทย่อยดังกล่าวต้องจัดหาเงินกู้ยืมและวงเงินสินเชื่อเพื่อวัตถุประสงค์ในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งเป็นการประกอบธุรกิจหลักของบริษัทย่อย โดยบริษัทมีการกำหนดนโยบายในการควบคุมดูแลการดำเนินธุรกิจของบริษัทย่อยอย่างใกล้ชิด ซึ่งจะทำให้บริษัทย่อยมีผลกำไรจากผลประกอบการและกระแสเงินสดจากการดำเนินงานเพียงพอที่จะชำระคืนหนี้เงินกู้ยืม ดังนั้นความเสี่ยงจากการที่บริษัทให้การค้าประกันวงเงินกู้ยืมแก่บริษัทย่อยจึงอยู่ในระดับค่อนข้างต่ำ

### 3.4 ความเสี่ยงด้านการเงิน

#### ความเสี่ยงจากการเข้าถึงแหล่งเงินทุน ความสามารถในการชำระหนี้

การเติบโตของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ต้องใช้เงินทุนในการดำเนินธุรกิจเป็นจำนวนมาก บริษัทได้ดำเนินนโยบายเพิ่มสภาพคล่องในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน ด้วยการสร้างพันธมิตรทางธุรกิจกับธนาคารพาณิชย์หลายแห่ง โดยทุกโครงการของบริษัทที่ดำเนินการในปัจจุบันล้วนได้รับการสนับสนุนจากสถาบันการเงิน โดยบริษัทจะพิจารณาเปรียบเทียบข้อเสนอที่มีต้นทุนเหมาะสมที่สุด และบริษัทยังได้ใช้การระดมทุนเพื่อบริหารสภาพคล่องโดยการออกหุ้นกู้ทั้งระยะสั้นและระยะยาวที่เหมาะสมกับความต้องการใช้เงินเพื่อนำมาพัฒนาโครงการและการขยายกิจการ (รายละเอียดตามข้อมูลหลักทรัพย์และผู้ถือหุ้น) การออกหุ้นกู้ดังกล่าวได้รับการตอบรับจากตลาดเป็นอย่างดี เนื่องจากด้วยชื่อเสียงและประสบการณ์ดำเนินธุรกิจของบริษัท

ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทมีหนี้สินหมุนเวียนตามงบแสดงฐานะการเงินจำนวน 13,356.06 ล้านบาท โดยมีรายการที่สำคัญได้แก่ ส่วนของหุ้นกู้ที่ถึงกำหนดชำระภายใน 1 ปี จำนวน 5,002.72 ล้านบาท เจ้าหนี้ตัวแลกเงินจำนวน 3,727.03 ล้านบาท รวมถึงเจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น จำนวน 2,863.65 ล้านบาท

สำหรับเงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงินนั้น บริษัทจะชำระคืนเงินกู้ยืมระยะยาวให้แก่สถาบันการเงินตามระยะเวลาการไถ่ถอนสิทธิของแต่ละโครงการ โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทและบริษัทย่อยมีโครงการที่เปิดขายในปัจจุบันมีมูลค่าโครงการคงเหลือเท่ากับ 43,646.43 ล้านบาท (สามารถศึกษารายละเอียดโครงการของบริษัทและบริษัทย่อยเพิ่มเติมในส่วนลักษณะการประกอบธุรกิจ ตารางผลิตภัณฑ์แยกตามโครงการปัจจุบัน) อีกทั้งเมื่อพิจารณาถึงเงินกู้ยืมระยะยาวตามสัญญาเงินกู้ที่ยังไม่ได้เบิกใช้ของบริษัทและบริษัทย่อย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 ที่มีวงเงินคงเหลือที่สามารถเบิกใช้ได้อีกจำนวน 11,175 ล้านบาท ซึ่งสามารถนำมาใช้เป็นแหล่งเงินทุนสำรองสำหรับบริษัทและบริษัทย่อย ในการชำระคืนหนี้

### ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ย

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

สำหรับความเสี่ยงที่อาจส่งผลกระทบต่อการซื้อขายของผู้ถือหุ้นนั้น มีผลกระทบเพียงเล็กน้อย เนื่องจากการซื้อบ้านเป็นการกู้ยืมระยะยาว การปรับขึ้นลงของอัตราดอกเบี้ยจึงส่งผลกระทบต่อยอดผ่อนชำระรายเดือนไม่มากนัก อีกทั้งผู้บริโภครับได้มีการชำระเงินค่างวดไปแล้วส่วนหนึ่ง นอกจากนี้ บริษัทก็สามารถจัดซื้อเสนอพิเศษด้านอัตราดอกเบี้ยร่วมกับธนาคารพาณิชย์ อีกทั้งการมีสินค้าหลายระดับราคาซึ่งเน้นที่กำลังซื้อจริงของผู้อยู่อาศัยจริงเป็นหลัก ก็เป็นส่วนที่ช่วยลดผลกระทบของความผันผวนของอัตราดอกเบี้ยที่มีต่อผู้ซื้อด้วย

ทั้งนี้ บริษัทมีภาระหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยตามงบแสดงฐานะการเงิน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 จำนวน 29,867.08 ล้านบาท แต่อย่างไรก็ตาม ภาระหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยดังกล่าว ส่วนใหญ่จะเป็นหุ้นกู้ และตั๋วแลกเงินระยะสั้นที่มีอัตราดอกเบี้ยคงที่ ซึ่งหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยที่จะได้รับผลกระทบ หากอัตราดอกเบี้ยเพิ่มขึ้น คือ เงินกู้ประเภท Project Finance ซึ่งมีจำนวน 5,215.87 ล้านบาท โดยถ้าอัตราดอกเบี้ยเพิ่มขึ้นร้อยละ 1 บริษัทจะมีภาระดอกเบี้ยเพิ่มขึ้นประมาณ 52 ล้านบาท

### ความเสี่ยงเนื่องจากการที่ต้องดำรงอัตราส่วนหนี้สินสุทธิต่อส่วนของผู้ถือหุ้นไม่เกิน 2.0 : 1

จากการที่บริษัทมีความเสี่ยงจากการดำรงอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นไม่เกิน 2.0:1 ในช่วงระยะเวลาที่ผ่านมา ขณะนี้บริษัทได้มีการบริหารจัดการหนี้สินและสามารถลดอัตราส่วนดังกล่าวลง โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทมีอัตราส่วนหนี้สินสุทธิต่อส่วนของผู้ถือหุ้นเท่ากับ 1.96:1 ทั้งนี้เนื่องจากบริษัทและบริษัทย่อยได้มีการขยายการลงทุนในโครงการใหม่หลายโครงการ ซึ่งต้องใช้เงินลงทุนจำนวนมาก จนทำให้อัตราส่วนหนี้สินสุทธิต่อส่วนของผู้ถือหุ้นเพิ่มสูงขึ้น อย่างไรก็ตามบริษัทได้มีแผนการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุน เพื่อเสนอขายเป็นคราวๆ ให้แก่บุคคลในวงจำกัด (Private Placement) ในจำนวนไม่เกิน 1,300 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท และออกหุ้นกู้ด้วยสิทธิค้ำยทุน ในวงเงินไม่เกิน 100 ล้านดอลลาร์สหรัฐอเมริกา โดยได้รับอนุมัติจากที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัท ในวันที่ 23 ธันวาคม 2559 ทางบริษัทจะดำเนินการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนและหุ้นกู้ด้วยสิทธิค้ำยทุนในปี 2560 ซึ่งจะทำให้อัตราส่วนหนี้สินสุทธิต่อส่วนของผู้ถือหุ้นปรับตัวลดลงอย่างมีนัยสำคัญ

\*จำนวนรวมของหนี้สินสุทธิ หมายถึง หนี้สินรวมตามที่ปรากฏในงบแสดงฐานะการเงินรวมที่ได้ตรวจสอบหรือสอบทานโดยผู้สอบบัญชีแล้ว โดยเป็นหนี้สินรวมที่มีภาระดอกเบี้ย หรือตกอยู่ภายใต้ส่วนลด ซึ่งรวมถึงภาระผูกพันทางการเงินและส่วนของหนี้ที่อาจเกิดขึ้นจากการที่บริษัทเข้าค้ำประกัน ออวาล์ หรือก่อภาระผูกพันอื่นในลักษณะเดียวกันให้แก่บุคคลใด ๆ หรือนิติบุคคลอื่นที่ไม่ใช่บริษัทย่อยของบริษัท

### ความเสี่ยงจากการเข้าเหมายโครงการยูนิลอฟท์ ศาลายา จากกองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์ยูนิลอฟท์ (UNIPF)

เนื่องจากบริษัทเป็นผู้บริหารและผู้เข้าเหมายโครงการยูนิลอฟท์ ศาลายา จากกองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์ยูนิลอฟท์ (UNIPF) โดยได้ทำสัญญาเข้าเหมายในรูปแบบของค่าเช่าคงที่จำนวน 43.50 ล้านบาทต่อปี สำหรับช่วงเวลา 3 ปีแรก (ระหว่างเดือนพฤศจิกายน 2556 ถึง 2559) และกองทุนรวมได้พิจารณาขยายระยะเวลาเช่าได้อีก 1 ปีถึงตุลาคม 2560 จึงมีความเสี่ยงในกรณีที่รายได้ของโครงการ

ตลาดเคลื่อนไหวต่ำกว่าที่ประมาณการไว้ซึ่งจะทำให้บริษัทมีภาระค่าใช้จ่ายที่ต้องชำระค่าเช่าเพื่อให้เป็นไปตามสัญญาเช่าเหมา ทั้งนี้บริษัทได้ป้องกันความเสี่ยงจากขาดทุนในการจ่ายค่าเช่าเหมาให้กับกองทุนรวมในอนาคตโดยฝ่ายบริหารได้มีการประเมินและตั้งสำรองการขาดทุนจากการรับประกันค่าเช่าจำนวน 45.30 ล้านบาทในปี 2556 และได้ตั้งสำรองการขาดทุนเพิ่มเติมจำนวน 24.03 ล้านบาทในปี 2557

โดยในปี 2559 บริษัทสามารถบริหารโครงการให้มีผลดำเนินงานดีขึ้นอย่างต่อเนื่องเมื่อเทียบกับปี 2557 และ 2558 จึงไม่จำเป็นที่จะต้องเพิ่มการตั้งสำรองการขาดทุนและคาดว่าผลการดำเนินงานจะดีขึ้นต่อเนื่อง

### 3.5 ความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจภายหลังจากการซื้อกิจการเป็นผลสำเร็จ

**ความเสี่ยงจากลักษณะการดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่แตกต่างกันระหว่างบริษัทและ บมจ. ไทยพร็อพเพอร์ตี้ และ บมจ. แกรนด์ แอสเสท**

จากการที่ธุรกิจหลักของบริษัทคือ การเป็นผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ทั้งในส่วนการพัฒนาที่ดินและก่อสร้างที่อยู่อาศัย แนวราบและแนวสูงเพื่อขาย ในขณะที่ธุรกิจหลักของบมจ. ไทย พร็อพเพอร์ตี้และ บมจ. แกรนด์ แอสเสท คือ ธุรกิจลงทุนในอสังหาริมทรัพย์อื่น ได้แก่ ธุรกิจอาคารสำนักงานให้เช่าและธุรกิจโรงแรมซึ่งเป็นประเภทอสังหาริมทรัพย์ที่มีลักษณะและความเสี่ยงในการดำเนินงานที่แตกต่างกันออกไป ทำให้ผลการดำเนินงานโดยรวมของบริษัทภายหลังจากการซื้อกิจการขึ้นอยู่กับความผันผวนทางเศรษฐกิจ และความต้องการอสังหาริมทรัพย์ในรูปแบบต่าง ๆ ที่หลากหลาย ตลอดจนความสามารถในการแข่งขันของกลุ่มบริษัทกับผู้ประกอบการรายอื่น ๆ ที่มีความเชี่ยวชาญในประเภทธุรกิจอสังหาริมทรัพย์นั้น ๆ

อย่างไรก็ตาม ภายหลังการเข้าซื้อกิจการแล้วเสร็จ กลุ่มบริษัทได้กำหนดโครงสร้างการบริหารจัดการธุรกิจของกลุ่มบริษัทโดยให้บริษัทเป็นแกนนำหลักในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายทั้งโครงการแนวราบและแนวสูง บมจ. วีเทลเป็นแกนหลักในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภทศูนย์การค้าและสำนักงานให้เช่า และ บมจ. แกรนด์ แอสเสทจะเป็นแกนนำหลักในการประกอบธุรกิจพัฒนาและประกอบกิจการโรงแรมและอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายในตลาดระดับบนโดยเน้นพัฒนาโครงการในบริเวณต่อเนื่องกับโรงแรมซึ่งอาจจะใช้การบริการและสิ่งอำนวยความสะดวกของโรงแรมมาเป็นจุดขาย ทั้งนี้ไม่มีการเปลี่ยนแปลงธุรกิจของแต่ละบริษัทในกลุ่มอย่างมีนัยสำคัญ แต่เป็นการกำหนดเพื่อกำหนดเน้นการดำเนินธุรกิจที่ตนเองมีความชำนาญและเป็นการใช้ศักยภาพเชิงบวกของทุกองค์กรภายใต้กลุ่มบริษัท ในด้านการบริหารงาน บริษัทได้เปลี่ยนแปลงกรรมการของบมจ. ไทย พร็อพเพอร์ตี้ และ บมจ. แกรนด์ แอสเสท โดยส่งตัวแทนของบริษัทเข้าไปดำรงตำแหน่งตามสัดส่วนแล้ว และได้ขอเพิกถอน บมจ. ไทยพร็อพเพอร์ตี้ ออกจากตลาดหลักทรัพย์สำเร็จเรียบร้อยแล้ว เมื่อวันที่ 9 ธันวาคม 2559

### **ความเสี่ยงจากการประกอบธุรกิจโรงแรมที่เพิ่มขึ้น**

ภายหลังจากการรวมกิจการเป็นผลสำเร็จ บริษัทจะมีบริษัทในเครือที่ประกอบธุรกิจโรงแรมระดับ 4-5 ดาว จึงทำให้บริษัทอาจมีความเสี่ยงจากการประกอบธุรกิจโรงแรมที่เพิ่มขึ้น ได้แก่ ความเสี่ยงจากความผันผวนของรายได้และกำไรจากธุรกิจโรงแรมซึ่งอาจได้รับผลกระทบจากความผันผวนของภาวะเศรษฐกิจโลกและประเทศไทย และสภาวะการแข่งขันระหว่างผู้ประกอบการโรงแรมเพื่อช่วงชิงส่วนแบ่งตลาด ซึ่งในปัจจุบันแรกกลุ่มผู้บริหารโรงแรมก็ได้มีการเพิ่มกิจกรรมทางการตลาดผ่านการบริหารจัดการโรงแรมที่มีประสบการณ์โดยการเจาะกลุ่มลูกค้าในต่างประเทศและขยายฐานลูกค้าไปยังตลาดกลุ่มใหม่มากขึ้นเช่น ญี่ปุ่น สิงคโปร์ สหรัฐอเมริกา และจีน เป็นต้น ขณะที่สภาวะการแข่งขันก็มีมุมมองว่าคู่แข่งรายใหม่โดยเฉพาะอย่างยิ่งในเขตชั้นในของกรุงเทพมหานครและบนถนนสุขุมวิท เพิ่มขึ้นในอัตราที่ลดลงเนื่องจากการเปิดโรงแรมใหม่ๆ เริ่มไม่ค่อยคุ้มค่าในการลงทุนแล้ว ซึ่งน่าจะช่วยลดความเสี่ยงจากความผันผวนของรายได้และกำไรจากธุรกิจโรงแรม

#### p4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

##### 4.1 ลักษณะสำคัญของทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

###### 4.1.1 ทรัพย์สินที่มีไว้เพื่อขาย

รายละเอียดทรัพย์สินที่มีไว้เพื่อขายของบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 มีดังนี้

ลำดับ	โครงการ	ลักษณะโครงการ / ที่ตั้ง	พื้นที่คงเหลือ (ไร่)	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	วงเงินจำนอง	เงินกู้/หุ้นกู้คงค้าง	หมายเหตุ
<b>แบรนด์ "เพอร์เฟก มาสเตอร์พีช"</b>							
1	เพอร์เฟก มาสเตอร์พีช รัตนานิเบศร์	บ้านเดี่ยว และที่ดินเปล่า / ถ. รัตนานิเบศร์ อ.เมือง จ. นนทบุรี	33.60	502.00	1,083.00	-	
2	เพอร์เฟก มาสเตอร์พีช เลคไซด์ รังสิต	บ้านเดี่ยว / ถ.รังสิต-ปทุมธานี อ.เมือง จ.ปทุมธานี	5.79	86.86	-	-	ที่ดิน 3.82 ไร่ ติดภาระจำนอง ร่วมกับโครงการเพอร์เฟก เพลส - รังสิต 2
3	เบลล่า เดล มอนเต้ เขาใหญ่	บ้านเดี่ยว / เขาใหญ่ อ.ปากช่อง จ.นครราชสีมา	112.06	314.27	-	-	
4	เบลล่า เดล มอนเต้ (2) เขาใหญ่	บ้านเดี่ยว / เขาใหญ่ อ.ปากช่อง จ.นครราชสีมา	59.64	149.06	-	-	
5	เพอร์เฟก มาสเตอร์พีช รามคำแหง - สุวรรณภูมิ	บ้านเดี่ยว / ถ.รามคำแหง เขตมีนบุรี กรุงเทพฯ	1.63	36.58	-	-	
6	เพอร์เฟก มาสเตอร์พีช 2 รามคำแหง - สุวรรณภูมิ	บ้านเดี่ยว / ถ.รามคำแหง เขตมีนบุรี กรุงเทพฯ	42.10	660.52	912.30	297.30	
7	เพอร์เฟก มาสเตอร์พีช แจ้งวัฒนะ	บ้านเดี่ยว / ถ.แจ้งวัฒนะ อ.ปากเกร็ด จ. นนทบุรี	27.47	195.45	411.00	110.00	
<b>แบรนด์ "เพอร์เฟก เพลส"</b>							
8	เพอร์เฟก เพลส รัตนานิเบศร์ 1-2 ราชพฤกษ์	บ้านเดี่ยว / ถ.รัตนานิเบศร์ อ.เมือง จ. นนทบุรี	7.41	54.17	-	-	ที่ดิน 4.8 ไร่ติดภาระจำนองวงเงิน LG 180 ล้านบาทร่วมกับที่ดินรอ การพัฒนาลำดับที่ 2

ลำดับ	โครงการ	ลักษณะโครงการ / ที่ตั้ง	พื้นที่คงเหลือ (ไร่)	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	วงเงินจำนอง	เงินกู้/หุ้นกู้คงค้าง	หมายเหตุ
9	เพอร์เฟก เพลส รัตนนิเบศร์ 3 ราชพฤกษ์	บ้านเดี่ยว / ถ.รัตนนิเบศร์ อ.เมือง จ. นนทบุรี	17.22	245.57	530.00	-	
10	เพอร์เฟก เพลส 3 ราชพฤกษ์	บ้านเดี่ยว / ถ.ราชพฤกษ์ อ.เมือง จ.นนทบุรี	0.47	18.36	-	-	ติดภาระจำนองร่วมกับโครงการเพอร์เฟก เพลส 4-ราชพฤกษ์ และเพอร์เฟกเพลส เอ็กคลูซีฟโซน - ราชพฤกษ์
11	เพอร์เฟก เพลส 4 - ราชพฤกษ์	บ้านเดี่ยว / ถ.ราชพฤกษ์ อ.เมือง จ.นนทบุรี	20.96	353.19	1,350	--	ติดภาระจำนองร่วมกับโครงการเพอร์เฟก เพลส 2-3-ราชพฤกษ์ และ เพอร์เฟกเพลส เอ็กคลูซีฟโซน - ราชพฤกษ์
12	เพอร์เฟก เพลส 2-3 รามคำแหง -สุวรรณภูมิ	บ้านเดี่ยว / ถ.รามคำแหง เขตมีนบุรี กรุงเทพฯ	47.93	636.57	800.00	324.47	ที่ดิน 42.79 ไร่ ติดจำนองเงินกู้โครงการ
13	เพอร์เฟก เพลส รังสิต	บ้านเดี่ยว / ถ.รังสิต-ปทุมธานี อ.เมือง จ.ปทุมธานี	0.63	6.92	-	-	
14	เพอร์เฟก เพลส รังสิต 2	บ้านเดี่ยว / ถ.รังสิต-ปทุมธานี อ.เมือง จ.ปทุมธานี	14.00	224.06	550.00	58.95	ติดภาระจำนองร่วมกับโครงการเพอร์เฟก มาสเตอร์พีช เลคไซด์ รังสิต
15	เพอร์เฟก เพลส แจ้งวัฒนะ	บ้านเดี่ยว / ถ.แจ้งวัฒนะ อ.ปากเกร็ด จ. นนทบุรี	5.82	135.73	520.00	-	
16	เพอร์เฟก เพลส / เพอร์เฟก มาสเตอร์พีช กรุงเทพมหานคร	บ้านเดี่ยว / ถ.เลียบวงแหวนกาญจนา-พิเศษ แขวงคลองสองต้นนุ่น เขตลาดกระบัง จ. กรุงเทพฯ	210.47	1,268.55	2,400.00	795.84	ที่ดิน 188.24 ไร่ ติดภาระจำนอง
17	เพอร์เฟก เพลส วงแหวน รามคำแหง	บ้านเดี่ยว / ถ.รามคำแหง เขตสะพานสูง กรุงเทพฯ	3.50	107.97	693.00	113.48	ติดภาระจำนองร่วมกับโครงการเพอร์เฟก เพลส วงแหวน-รามคำแหง (2)
18	เพอร์เฟก เพลส วงแหวน รามคำแหง (2)	บ้านเดี่ยว / ถ.รามคำแหง เขตสะพานสูง กรุงเทพฯ	33.43	291.27	-	-	ติดภาระจำนองร่วมกับโครงการเพอร์เฟก เพลส วงแหวน

ลำดับ	โครงการ	ลักษณะโครงการ / ที่ตั้ง	พื้นที่คงเหลือ (ไร่)	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	วงเงินจำนอง	เงินกู้/หุ้นกู้คงค้าง	หมายเหตุ
							รวมค่าแห่ง
19	เพอร์เฟก เพลส งามอินทรา วงแหวน	บ้านเดี่ยว / ถ.เลียบวงแหวนกาญจนาภิเษก เขตสายไหม กรุงเทพฯ	5.01	98.88	-	-	
20	เพอร์เฟก เพลส งามอินทรา วงแหวน Exclusive	บ้านเดี่ยว / ถ.เลียบวงแหวนกาญจนาภิเษก เขตสายไหม กรุงเทพฯ	0.46	5.89	-	-	
21	เพอร์เฟก เพลส งามอินทรา วงแหวน (2)	บ้านเดี่ยว / ถ.เลียบวงแหวนกาญจนาภิเษก เขตสายไหม กรุงเทพฯ	193.60	821.19	-	-	

**แบรนด์ "เพอร์เฟก พาร์ค" (Rebrand มาจาก "มณีนรีทร์")**

22	มณีนรีทร์ เลค & พาร์ค ดิวานนท์ - วงแหวน	บ้านเดี่ยวและที่ดินเปล่า / ถ.สะพานนนทบุรี-บางบัวทอง อ.เมือง จ.ปทุมธานี	7.28	93.76	-	-	
23	เพอร์เฟก พาร์ค พระราม 5 - บางใหญ่	บ้านเดี่ยวและบ้านแฝด / ถ.ประชาอุทิศ อ.บางใหญ่ จ.นนทบุรี	60.00	410.07	1,050.00	-	ที่ดิน 55.42 ไร่ ติดภาระจำนองเงินกู้โครงการ
24	เพอร์เฟก พาร์ค ราชพฤกษ์	บ้านเดี่ยว / ถ.ราชพฤกษ์ อ.เมือง จ.นนทบุรี	11.58	190.03	-	-	ติดภาระจำนองร่วมกับโครงการเพอร์เฟก เพลส 2-3 และ 4 ราชพฤกษ์ และ เพอร์เฟกเพลส เอ็กคลูซีฟโซน - ราชพฤกษ์
25	เพอร์เฟก พาร์ค รังสิต 2	บ้านเดี่ยว / ถ.รังสิต-ปทุมธานี อ.เมือง จ.ปทุมธานี	19.59	82.92	-	-	ติดภาระจำนอง 5.88 ไร่ร่วมกับโครงการเพอร์เฟก พาร์ค รังสิต 2 - โครงการไมดิ วิลล่า รังสิต

**แบรนด์ "เมโทร พาร์ค" และ "เมโทร สกาย"**

26.1	เมโทร พาร์ค สาทร เฟส 1 และ 3 (Low - rise Condominium)	คอนโดมิเนียม / ถ.กัลปพฤกษ์ เขตภาษีเจริญ กรุงเทพฯ	1.44	} 453.49	-	-	
26.2	เมโทร พาร์ค สาทร เฟส 3 (Low - rise Condominium) **	คอนโดมิเนียม / ถ.กัลปพฤกษ์ เขตภาษีเจริญ กรุงเทพฯ	14,150.58		370.00	-	ติดภาระจำนองในส่วนอาคารชุด
27	เดอะ สกาย สุขุมวิท **	คอนโดมิเนียม / ถ.สุขุมวิท	18,807.37	1,647.88			

ลำดับ	โครงการ	ลักษณะโครงการ / ที่ตั้ง	พื้นที่คงเหลือ (ไร่)	มูลค่าตามบัญชี สุทธิ (ล้านบาท)	วงเงินจำนอง	เงินกู้/หุ้นกู้ คงค้าง	หมายเหตุ
		เขตพระโขนง กรุงเทพฯ					
28	เมโทร ลักซ์ พหลโยธิน **	คอนโดมิเนียม / ถ.สุทธิสารวินิจฉัย เขตพญาไท(บางซื่อ) กรุงเทพฯ	2,672.60	165.39	-	-	
29	เบลล่า คอสต้า **	คอนโดมิเนียม / ต.ปากน้ำปราง อ.ปรางมุนี จ.ประจวบคีรีขันธ์	12,525.02	720.90	-	-	
30	เมโทร ริเวอร์ ฟรอนท์ **	คอนโดมิเนียม / ถ.รัตนวิเศษ อ.เมือง จ. นนทบุรี	15,367.99	795.45	-	-	
31	เมโทร ลักซ์ พระราม 4 **	คอนโดมิเนียม / ถ.พระราม 4 เขตคลองเตย กรุงเทพฯ	6,590.17	396.03	663.91	18.64	
32	เมโทร สกาย ประชาชื่น	คอนโดมิเนียม / ถ.ประชาชื่น เขตบางซื่อ กรุงเทพฯ	7.58	1,943.94	1,861.00	282.90	
33	เมโทร ลักซ์ พหลโยธิน 2	คอนโดมิเนียม / ถ.สุทธิสารวินิจฉัย เขตพญาไท(บางซื่อ) กรุงเทพฯ	6.90	282.98			
<b>แบรนด์ "เดอะวิลล่า" ,"โมดิ วิลล่า"และ เดอะ เมโทร</b>							
34	เดอะเมโทร รามคำแหง	ทาวน์เฮ้าส์ / ถ.รามคำแหง เขตสะพานสูง กรุงเทพฯ	1.33	59.31	-	-	
35	เดอะเมโทร รัตนวิเศษ	ทาวน์เฮ้าส์ ถ.รัตนวิเศษ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี	13.64	442.27	533.69	171.40	
36	โมดิ วิลล่า ชัยพฤกษ์	บ้านเดี่ยว บ้านแฝด / อ.บางบัวทอง จ. นนทบุรี	10.59	204.87	477.58	75.52	ติดภาระจำนองเงินกู้โครงการ ร่วมกับโครงการโมดิวิลล่า ทาวน์ โฮม ชัยพฤกษ์
37	โมดิ วิลล่า ทาวน์โฮม ชัยพฤกษ์	ทาวน์เฮ้าส์ / อ.บางบัวทอง จ. นนทบุรี	7.28	179.99	-	70.44	จำนองร่วมกับโครงการ โมดิ วิลล่า ชัยพฤกษ์
38	โมดิ วิลล่า รังสิต	ทาวน์เฮ้าส์ / จ.ปทุมธานี	6.45	122.68	459.00	13.23	ติดภาระจำนองเงินกู้โครงการ ร่วมกับโครงการวิเศษดี และ เพอร์เฟก-พาร์ค รังสิต 2



ลำดับ	โครงการ	ลักษณะโครงการ / ที่ตั้ง	พื้นที่คงเหลือ (ไร่)	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	วงเงินจำนอง	เงินกู้/หุ้นกู้คงค้าง	หมายเหตุ
39	โมดิ วิลล่า รังสิต คลอง 7	บ้านแฝด / ต.ลำผักกูด อ.ธัญบุรี จ.ปทุมธานี	34.66	191.82	358.00	82.00	
<b>โครงการภายใต้ บริษัท เอสเตท เพอร์เฟกต์ จำกัด</b>							
<b>แบรนด์ "เพอร์เฟกต์ มาสเตอร์พีช"</b>							
40	เพอร์เฟกต์ มาสเตอร์พีช (1-3) สุขุมวิท 77 - สุววรรณภูมิ	บ้านเดี่ยว / ถ.อ่อนนุช-ลาดกระบัง อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ	20.08	494.89	560.00	-	ที่ดิน 17.29 ไร่ ติดจำนองเงินกู้โครงการ
<b>แบรนด์ "เพอร์เฟกต์ เพลส"</b>							
41	เพอร์เฟกต์ เพลส สุขุมวิท 77 - สุววรรณภูมิ	บ้านเดี่ยว / ถ.อ่อนนุช-ลาดกระบัง อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ	45.08	481.20	625.00	99.13	ที่ดิน 29.96 ไร่ ติดจำนองเงินกู้โครงการ
<b>แบรนด์ "เพอร์เฟกต์ พาร์ค"</b>							
42	เพอร์เฟกต์ พาร์ค ร่มเกล้า	บ้านเดี่ยว / ถ.ร่มเกล้า เขตมีนบุรี กรุงเทพมหานคร	22.34	526.18	457.77	186.57	ที่ดิน 19.40 ไร่ ติดจำนองเงินกู้โครงการ
<b>แบรนด์ "เดอะวิลล่า" และ "โมดิ วิลล่า"</b>							
43	เดอะวิลล่า ทาวนิโฮม ลาดกระบัง	ทาวน์เฮ้าส์ / ต.คลองหลวงแพ่ง อ.เมืองฉะเชิงเทรา จ.ฉะเชิงเทรา	16.62	185.76	-	-	
44	โมดิวิลล่า ปิ่นเกล้า วงแหวน	ทาวน์เฮ้าส์ บ้านเดี่ยว บ้านแฝด / ต.ศาลากลาง อ.บางกรวย จ.นนทบุรี	7.93	137.54	-	-	
45	โมดิวิลล่า บางนา	บ้านเดี่ยว บ้านแฝด / ต.บางเสาธง อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ	13.53	140.27	329.96	75.07	
46	โมดิวิลล่า(ทาวนิโฮม) - บางนา	ทาวน์เฮ้าส์ / ต.บางเสาธง อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ	18.02	191.50	422.04	48.46	
47	โมดิวิลล่า ทาวนิโฮม เพชรเกษม 69	ทาวน์เฮ้าส์ / แขวงหนองแขม เขตหนองแขม กรุงเทพมหานคร	13.74	272.15	383.00	89.75	
48	โมดิวิลล่า(ทาวนิโฮม) รังสิต คลอง 7	ทาวน์เฮ้าส์ / ต.ลำผักกูด	46.15	241.31	450.00	-	

ลำดับ	โครงการ	ลักษณะโครงการ / ที่ตั้ง	พื้นที่คงเหลือ (ไร่)	มูลค่าตามบัญชี สุทธิ (ล้านบาท)	วงเงินจำนอง	เงินกู้/หุ้นกู้ คงค้าง	หมายเหตุ
		อ.ธัญบุรี จ.ปทุมธานี					
โครงการภายใต้ บริษัท ไบรท์ ดีเวลลอปเม้นท์ กรุงเทพ จำกัด							
49	เมโทร ลักซ์ รัชดา	คอนโดมิเนียม / ถ.รัชดาภิเษก กรุงเทพฯ	7.15	752.62	1,665.00	255.34	
50	Uniloft เชียงใหม่	คอนโดมิเนียม / ต.สุเทพ อ.เมือง จ.เชียงใหม่	7.37	459.75	198.61	134.72	
51	I Condo งามวงศ์วาน**	คอนโดมิเนียม / ถ.ดวงมณี จ.นนทบุรี	78.54	2.53	-	-	
52	I Condo สุขุมวิท 105**	คอนโดมิเนียม / ถ.สุขุมวิท(ช.ลาซาล) กรุงเทพฯ	5,085.80	170.37	-	-	
53	I Condo campus ศาลายา **	คอนโดมิเนียม / อ.ศาลายา จ.นครปฐม	20,628.91	574.24	-	-	
54	I Condo ศาลายา**	คอนโดมิเนียม / อ.ศาลายา จ.นครปฐม	3,749.76	120.77	-	-	
55	I Condo สุขุมวิท 103**	คอนโดมิเนียม / แขวงบางจาก เขตพระโขนง กรุงเทพฯ	224.22	7.05	-	-	
56	I Condo งามวงศ์วาน 2**	คอนโดมิเนียม / ถ.ดวงมณี จ.นนทบุรี	320.26	8.54	-	-	
57	I Condo เพชรเกษม 39**	คอนโดมิเนียม / ซ.เพชรเกษม 39 แขวงบางหว้า เขตภาษีเจริญ กรุงเทพฯ	45.16	4.75	-	-	
58	เมโทร ลักซ์ เกษตร	คอนโดมิเนียม / เขตบางเขน กรุงเทพฯ	10,919.66	508.49	687.00	-	
59	เพอร์เฟก พาร์ค บางนา	บ้านเดี่ยว / ต.บางเสาธง อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ	20.94	169.30	324.43	110.04	

ลำดับ	โครงการ	ลักษณะโครงการ / ที่ตั้ง	พื้นที่คงเหลือ (ไร่)	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	วงเงินจำนอง	เงินกู้/หุ้นกู้คงค้าง	หมายเหตุ
60	เมโทร บีช ทาวน์ บางนา	อาคารพาณิชย์ / ต.บางเสาธง อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ	11.02	137.27	170.09	30.65	
61	เมโทร สกาย จรัลสนิทวงศ์ 13	คอนโดมิเนียม / ซ.จรัลสนิทวงศ์ 9/1 แขวงวัดท่าพระ เขตบางกอกใหญ่ กรุงเทพฯ	3.62	477.72	-	-	
62	I Condo เดอะสแตนตัน รัตนาธิเบศร์	คอนโดมิเนียม / ต.บางรักน้อย อ.ตลาดขวัญ จ.นนทบุรี	5.80	156.78	-	-	
63	I Condo เสรีไทย เดอะ แคมป์ส	คอนโดมิเนียม / แขวงคลองกุ่ม เขตบึงกุ่ม กรุงเทพฯ	8.08	247.36	-	-	
64	Metro Sky วุฒากาศ	คอนโดมิเนียม / แขวงตลาดพลู เขตธนบุรี กรุงเทพฯ	7.97	593.39	-	-	
<b>โครงการภายใต้ บริษัท เรสซิเดนซ์ นัมเบอร์ไนน์ จำกัด</b>							
65	โมดิ วิลล่า บางบัวทอง	ทาวน์เฮ้าส์, บ้านเดี่ยว, บ้านแฝด / ต.บางบัวทอง อ.บางบัวทอง นนทบุรี	6.89	130.28	475.00	-	
66	เพอร์เฟก พาร์ค บางบัวทอง	บ้านเดี่ยว, บ้านแฝด / ต.บางบัวทอง อ.บางบัวทอง นนทบุรี	6.06	97.75	726.00	-	
67	โมดิ วิลล่า ลาดกระบัง-สุวรรณภูมิ	บ้านเดี่ยว, บ้านแฝด / ต.คลองหลวงแพ่ง อ.เมืองฉะเชิงเทรา จ.ฉะเชิงเทรา	8.12	101.72	-	-	
68	เพอร์เฟก เฟส เมืองเชียงใหม่	บ้านเดี่ยว / ต.สันผีเสื้อ อ.เมืองเชียงใหม่ จ.เชียงใหม่	27.37	275.60	450.97	100.02	
	เพอร์เฟก พาร์ค - ชัยพฤกษ์	บ้านเดี่ยว / ต.บางบัวทอง อ.บางบัวทอง นนทบุรี	30.86	283.06	349.00	87.00	

ลำดับ	โครงการ	ลักษณะโครงการ / ที่ตั้ง	พื้นที่คงเหลือ (ไร่)	มูลค่าตามบัญชี สุทธิ (ล้านบาท)	วงเงินจำนอง	เงินกู้/หุ้นกู้ คงค้าง	หมายเหตุ
<b>โครงการภายใต้ บริษัท เชียงใหม่ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด</b>							
	เพอร์เฟค มาสเตอร์พีซ แมริม	บ้านเดี่ยว / ต.แม่แรม อ.แมริม จ.เชียงใหม่	92.49	130.26	-	-	
<b>โครงการภายใต้ บริษัท แกรนด์ แอสเสท ไสเทิลส์ แอนด์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน)</b>							
	ไฮด์ สุขุมวิท**	คอนโดมิเนียม สุขุมวิทซอย 13 กรุงเทพ	1,781.00	220.95	-	-	
	ไฮด์ สุขุมวิท ซอย 11	คอนโดมิเนียม สุขุมวิทซอย 11 กรุงเทพ	2.40	1,605.52	1,534.00	610.00	
	โครงการระยอง H-Condo / L-Condo / Villa	ถนนสายเพ-แหลมแม่พิมพ์ อ.แกลง จ.ระยอง		400.61	-	-	
<b>โครงการอื่น ๆ</b>							
	โครงการอื่น ๆ		42.35	419.29	-	-	
<b>รวม (ยกเว้นอาคารชุดที่แสดงพื้นที่คงเหลือเป็นตารางเมตร)</b>			1,523.50	19,526.78	23,109.44	4,222.28	
<b>รวม (อาคารชุดเฉพาะที่แสดงพื้นที่คงเหลือเป็นตารางเมตร) **</b>			112,947.04	5,796.63	1,720.91	18.64	
	<b>รวมทั้งหมด</b>			25,323.61			

หมายเหตุ

\*\*โครงการเมโทรพาร์ค สาทร เฟส 3, เดอะสกายสุขุมวิท, เมโทรลักซ์ พหลโยธิน, Bella costa, เมโทร ริเวอร์ฟรอนท์, เมโทรลักซ์ พระราม 4, iCondo งามวงศ์วาน, iCondo สุขุมวิท105, iCondo ศาลายา, iCondo Campus ศาลายา, iCondo สุขุมวิท 103, iCondo งามวงศ์วาน 2, iCondo เพชรเกษม 39, เมโทรลักซ์ เกษตร และไฮด์ (สุขุมวิท 13) พื้นที่คงเหลือ มีหน่วยเป็น "ตารางเมตร"

## 4.1.2 ที่ดินรอการพัฒนา

รายละเอียดที่ดินรอการพัฒนาของบริษัทและบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 มีดังนี้

ลำดับ	โครงการ	ลักษณะโครงการ / ที่ตั้ง	พื้นที่ คงเหลือ (ไร่)	มูลค่าตาม บัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	ค่าเผื่อผล ขาดทุนจาก การลดมูลค่า	ราคา ประเมิน	ประเมิน โดย	วันที่ ประเมิน ราคา	วิธี ประเมิน	วงเงิน จ้าง	เงินกู้/หุ้นกู้ คงค้าง	หมายเหตุ
1	บริเวณรวมคำแหง	ถ.รามคำแหง เขตมีนบุรี และ เขตลาดกระบัง กรุงเทพฯ	6.31	26.44	-	38.70	D	กันยายน 2557	B	-	-	
2	บริเวณรัตนานิเบศร์	ช.ทำอัฐ ถ.รัตนานิเบศร์ อ.เมือง จ.นนทบุรี	33.78	265.53	(19.88)	270.13	D/F	ก.ย. 57 / ต.ค.57	B	180.00	-	ที่ดิน 8.25 ไร่ติด ภาระจำนองหนังสือ ค้ำประกัน
3	บริเวณแจ้งวัฒนะ	ถ.สายสะพาน-บางบัวทอง 345 อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี	553.38	1,738.64	-	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	-	459.11	C	เมษายน 2558	B	-	-	
6	บริเวณกรุงเทพกรีฑา	ถ.รามคำแหง แขวงประเวศ เขตประเวศ และแขวง- ลาดกระบัง เขตลาดกระบัง กรุงเทพฯ	116.71	335.53	-	476.02	A	ธันวาคม 2556	B	-	-	ที่ดิน 90.7 ไร่ติด จำนองร่วมกับเงินกู้ โครงการ
7	บริเวณราชพฤกษ์	ถ.ราชพฤกษ์ อ.เมือง จ.นนทบุรี	17.92	54.62	-	91.64	F	ตุลาคม 2557	C	-	-	ที่ดิน 4.12 ไร่ จดจำนองเพื่อค้ำ ประกันเงินกู้โครงการ
8	บริเวณรังสิต - ปทุมธานี	ต.สวนพริกไทย อ.เมือง ปทุมธานี(เชียงใหม่) จ.ปทุมธานี	92.96	222.95	(34.70)	224.40	D	กันยายน 2557	B			ที่ดิน 15.73 ไร่ ติด จำนองเงินกู้โครงการ

ลำดับ	โครงการ	ลักษณะโครงการ / ที่ตั้ง	พื้นที่ คงเหลือ (ไร่)	มูลค่าตาม บัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	ค่าเผื่อผล ขาดทุนจาก การลดมูลค่า	ราคา ประเมิน	ประเมิน โดย	วันที่ ประเมิน ราคา	วิธี ประเมิน	วงเงิน จำนอง	เงินกู้/หุ้นกู้ คงค้าง	หมายเหตุ
9	บริเวณถนนกิ่งแก้ว - อ่อนนุช	ถ.กิ่งแก้ว ต.ราชาเทวะ อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ	85.30	320.58	-	N/A	-	-	-	-	-	
10	บริเวณถนนราชพฤกษ์- รัตนานิเบศร์	ถ.ราชพฤกษ์ อ.เมือง จ.นนทบุรี	17.84	414.56	(2.97)	415.26	D	กันยายน 2557	B	-	-	
11	บริเวณถนนลาดพร้าว	ถนนลาดพร้าว กรุงเทพฯ	6.54	501.97	-	522.27	G	ธันวาคม 2559	D	-	-	
12	บริเวณรามคำแหง- นานาชาติ	ถ.รามคำแหง เขตมีนบุรี และ เขตลาดกระบัง กรุงเทพฯ	107.04	464.67	-	N/A	-	-	-	-	-	
โครงการภายใต้ บริษัท เอสเตท เพอร์เฟกต์ จำกัด												
13	บริเวณถนน ร่มเกล้า	ถ.ร่มเกล้า เขตมีนบุรี กรุงเทพมหานคร	192.79	600.92	-	740.60	A	กุมภาพันธ์ 2553	B	292.23	-	ที่ดิน 39.9 ไร่ติด จำนอง ธ.กรุงไทย ร่วมกับเงินกู้ โครงการ
14	บริเวณถนนอ่อนนุช	ถ.อ่อนนุช-ลาดกระบัง อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ	68.14	327.17	-	557.16	D	กันยายน 2557	A	-	-	
โครงการภายใต้ บริษัท ไบรท์ ดีเวลลอปเม้นท์ กรุงเทพ จำกัด												
15	บริเวณ มหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ บางนา	ต.บางเสาธง อ.บางพลี จ. สมุทรปราการ	21.21	135.96	-	156.92	D	พฤศจิกายน 2557	C	45.48	45.48	
16	บริเวณงามวงศ์วาน	ตั้งอยู่บน ถ.ดวงมณี จ.นนทบุรี	4.69	76.96	-	82.96	A	ตุลาคม 2554	B			
โครงการภายใต้ บริษัท เชียงใหม่ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด												
17	ที่ดินบริเวณ เชียงใหม่	ต.แมริม อ.แมริม จ.เชียงใหม่	148.78	212.85	-	N / A	-	-	-	-	-	

ลำดับ	โครงการ	ลักษณะโครงการ / ที่ตั้ง	พื้นที่ คงเหลือ (ไร่)	มูลค่าตาม บัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	ค่าเผื่อผล ขาดทุนจาก การลดมูลค่า	ราคา ประเมิน	ประเมิน โดย	วันที่ ประเมิน ราคา	วิธี ประเมิน	วงเงิน จำนอง	เงินกู้/หุ้นกู้ คงค้าง	หมายเหตุ
โครงการภายใต้ บริษัท แกรนด์ แอสเสท ไสเทิลส์ แอนด์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน)												
18	ที่ดินบริเวณ ระยอง	ถนนสายเพ-แหลมแม่พิมพ์ ตำบล ชากพง อำเภอ แกลง จังหวัดระยอง	11.62	86.22	-	N / A	-	-	-	-	-	
บริเวณอื่น ๆ			18.84	235.39	(18.51)	247.05				100.00	20.00	ที่ดิน 0.14 ไร่ติด จำนอง
รวมบริษัทและบริษัทย่อย			1,574.57	6,621.24	(76.06)					617.71	65.48	

#### วิธีการประเมิน

ประเมินโดยผู้ประเมินอิสระซึ่งได้ปรับราคาประเมินให้เป็นปัจจุบันโดยการนำมูลค่าของทรัพย์สิน ณ วันที่ประเมิน บวกค่าที่ดิน ค่าพัฒนา ค่าก่อสร้าง ที่เพิ่มขึ้นในระหว่างงวด และหักออกด้วยต้นทุนขายที่รับรู้ในระหว่างงวด

- A วิธีมูลค่าคงเหลือ
- B วิธีเปรียบเทียบข้อมูลตลาด/วิธีเปรียบเทียบราคาตลาด
- C สมมติฐานการพัฒนา

รหัส ชื่อบริษัทประเมิน

- |   |   |
|---|---|
| A บริษัท บรุค เรียวเอสเตท จำกัด                   | D บริษัท เอส.แอล สแตนดาร์ด แอปไพร์ซัล จำกัด |
| B บริษัท เอเจนซี ฟอว์เรียวเอสเตท แอปไพร์ซัล จำกัด | E บริษัท ไนท์แฟรงค์ ชาร์เตอร์ จำกัด         |
| C บริษัท แอดวานซ์ แอปไพร์ซัล จำกัด                | F บริษัท เวลท์ แอปไพร์ซัล จำกัด             |



## 4.1.3 ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ สุทธิ ประกอบด้วย

## ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในประเทศไทย

ประเภท/ลักษณะทรัพย์สิน	ที่ตั้ง	มูลค่าทางบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
อาคารสำนักงานและสโมสร เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้สโมสร เครื่องมือและอุปกรณ์	โครงการต่าง ๆ สำนักงานใหญ่และโครงการต่าง ๆ โครงการต่าง ๆ	38.10 71.95 82.67	เป็นเจ้าของ เป็นเจ้าของ เป็นเจ้าของ	ไม่มี / สโมสรเพื่อให้บริการ ลูกค้าในโครงการ ไม่มี ไม่มี
ยานพาหนะ	สำนักงานใหญ่และโครงการต่าง ๆ	7.56	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
งานระหว่างก่อสร้าง	โครงการต่าง ๆ	0.78	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
สินทรัพย์อื่น ๆ	โครงการต่าง ๆ	3.95	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
<b>รวม</b>		<b>205.01</b>	<b>ล้านบาท</b>	

## ธุรกิจโรงแรมและอาคารสำนักงานในประเทศไทย

ประเภท/ลักษณะทรัพย์สิน	ที่ตั้ง	มูลค่าทางบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
1. ที่ดิน				
- โรงแรมเดอะแสติน แกรนด์ สุขุมวิท	ถ.สุขุมวิท ห่างจากถนนอโศก มนตรีไปทางทิศตะวันตกประมาณ 220 เมตร เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร	70.07	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
- โรงแรมไฮแอท รีเจนซี่ กรุงเทพ สุขุมวิท	ซอยสุขุมวิท 13 กรุงเทพมหานคร	587.76	เป็นเจ้าของ	ค้ำประกันเงินกู้ของบริษัทฯ
- โรงแรมเชอราตัน หัวหิน รีสอร์ท แอนด์ สปา	ถ.เพชรเกษมหลักกิโลเมตรที่ 206- 207 อ.ชะอำ จ.เพชรบุรี	184.94	เป็นเจ้าของ	ค้ำประกันเงินกู้ของบริษัทฯ
- โรงแรมระยอง	ถนนสายเพ-แหลมแม่พิมพ์ อ.แกลง จ.ระยอง	241.17	เป็นเจ้าของ	
<b>รวมที่ดิน</b>		<b>1,083.94</b>		

2. ส่วนปรับปรุงที่ดิน อาคารและอุปกรณ์				
2.1 ส่วนปรับปรุงที่ดิน				
- โรงแรมเชอราตัน หัวหิน รีสอร์ท แอนด์ สปา	ถ.เพชรเกษมหลักกิโลเมตรที่ 206-207 อ.ชะอำ จ.เพชรบุรี	2.22	เป็นเจ้าของ	ค้ำประกันเงินกู้ของบริษัทฯ
- โรงแรมเชอราตัน หัวหิน ปราณบุรี วิลล่า	ถ.เลียบชายหาดปราณบุรี ปากน้ำปราณ ประจวบคีรีขันธ์	9.92	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
2.2 อาคารและส่วนปรับปรุงอาคาร				
- ร้านค้าในโครงการศูนย์การค้า พลาซ่า เดย์ม เวิลด์ ซุปเปอร์	ถ.ราชปรารภ แขวงมักกะสัน เขตราชเทวี กรุงเทพมหานคร	1.76	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
- โรงแรมเดอะเวสทิน แกรนด์ สุขุมวิท	ถ.สุขุมวิท ห่างจากถนนอโศกมนตรีไปทางทิศตะวันตกประมาณ 220 เมตร เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร	288.50	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
- โรงแรมเชอราตัน หัวหิน รีสอร์ท แอนด์ สปา	ถ.เพชรเกษมหลักกิโลเมตรที่ 206-207 อ.ชะอำ จ.เพชรบุรี	1,510.05	เป็นเจ้าของ	ค้ำประกันเงินกู้ของบริษัทฯ
- โรงแรมเชอราตัน หัวหิน ปราณบุรี วิลล่า	ถ.เลียบชายหาดปราณบุรี ปากน้ำปราณ ประจวบคีรีขันธ์	48.94	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
2.3 ส่วนปรับปรุงสำนักงาน	สำนักงานใหญ่	1.55	เป็นเจ้าของ	
2.4 อุปกรณ์และเครื่องตกแต่ง	โครงการต่างๆ	98.72	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
2.5 งานระหว่างก่อสร้าง	โครงการต่างๆ	1,434.85	เป็นเจ้าของ	ค้ำประกันเงินกู้ของบริษัทฯ
2.6 อุปกรณ์สำนักงานและ เครื่องใช้ในการดำเนินงาน	โครงการต่างๆ	116.69	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
2.7 ยานพาหนะ	โครงการต่างๆ	12.36	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
รวมส่วนปรับปรุงที่ดิน อาคารและอุปกรณ์		3,525.56		
รวม		4,609.50	ล้านบาท	

## ธุรกิจโรงแรมในต่างประเทศ

ประเภท/ลักษณะทรัพย์สิน	ที่ตั้ง	มูลค่าทางบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
ที่ดิน	ฮอกไกโด ประเทศญี่ปุ่น	148.95	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
อาคารโรงแรม	ฮอกไกโด ประเทศญี่ปุ่น	2,821.61	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
ส่วนปรับปรุงอาคารโรงแรม	ฮอกไกโด ประเทศญี่ปุ่น	914.12	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้	ฮอกไกโด ประเทศญี่ปุ่น	889.85	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
ยานพาหนะ	ฮอกไกโด ประเทศญี่ปุ่น	152.91	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
งานระหว่างก่อสร้าง	ฮอกไกโด ประเทศญี่ปุ่น	22.87	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
สินทรัพย์อื่น ๆ	ฮอกไกโด ประเทศญี่ปุ่น	254.53	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
<b>รวม</b>		<b>5,204.83</b>		
<b>คิดเป็นเงินไทยบาท มีมูลค่า</b>		<b>1,602.83</b>	<b>ล้านบาท</b>	
<b>รวม ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ สุทธิ ณ 31 ธันวาคม 2559</b>		<b>6,417.34</b>	<b>ล้านบาท</b>	

หมายเหตุ อัตราแลกเปลี่ยนถัวเฉลี่ย ณ วันทำการสุดท้าย 31 ธันวาคม 2559 : 100 เยน เท่ากับ 30.7951 บาท

## 4.1.4 อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559

โครงการ	ลักษณะโครงการ	เนื้อที่โครงการ (ไร่-งาน-ตร.วา)	ถือกรรมสิทธิ์โดย	มูลค่า (ล้านบาท)	ภาระ ผูกพัน
โครงการ Bangkok Midtown ฝั่งตะวันออก (ถนนรัชดาภิเษก ใกล้ ศูนย์วัฒนธรรม)	พื้นที่เชิงพาณิชย์และอาคารสำนักงาน	7-3-62*	บริษัท เซ็นเตอร์ พ้อยท์ ซ็อบปิ้ง มอลล์ จำกัด มีสิทธิการเช่าที่ดินเช่า 30 ปี (ระยะเวลาเช่าคงเหลือประมาณ 20 ปี - เดือน)	258.62	
		1-0-7	บริษัท เซ็นเตอร์ พ้อยท์ ซ็อบปิ้ง มอลล์ จำกัด		
โครงการ Bangkok Midtown ฝั่งตะวันตก (ถนนรัชดาภิเษก ใกล้ ศูนย์วัฒนธรรม)	ศูนย์การค้าและพื้นที่เชิงพาณิชย์ พื้นที่ก่อสร้างประมาณ 150,000 ตร.ม. (อยู่ระหว่างก่อสร้าง)	13-2-36	บริษัท เซ็นเตอร์ พ้อยท์ ซ็อบปิ้ง มอลล์ จำกัด มีสิทธิการเช่าที่ดินเช่า 30 ปี (ระยะเวลาเช่าคงเหลือประมาณ 28 ปี - เดือน)	712.54	
โครงการ Metro West Town (ถนนสาทร-กัลปพฤกษ์)	พื้นที่เชิงพาณิชย์ พื้นที่ก่อสร้างประมาณ 15,000 ตร.ม. (อยู่ระหว่างก่อสร้าง)	6-0-59	บริษัท วีริเทล จำกัด (มหาชน) มีสิทธิการเช่าที่ดิน 30 ปี (ระยะเวลาเช่าคงเหลือประมาณ 28 ปี 3 เดือน)	631.68	
		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 เพอร์เฟกต์ จำกัด (ระยะเวลาคงเหลือประมาณ 27 ปี 8 เดือน)	348.80	
อาคารโรงแรมเดอะ เวสทินแกรนด์ สุขุมวิท (เฉพาะส่วนห้างโรบินสัน)	การโรงแรม ให้เช่าสถานที่ ประกอบการศูนย์การค้า	5-0-15	บริษัท แกรนด์ แอสเสท ไชยสิทธิ์ แอนด์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) มีสิทธิการเช่าที่ดิน 30 ปี (ระยะเวลาเช่าคงเหลือประมาณ 5 ปี 3 เดือน)	38.41	
		0-0-40.70	บริษัท แกรนด์ แอสเสท ไชยสิทธิ์ แอนด์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน)		
อาคารสำนักงาน แปซิฟิค I&II	อาคารสำนักงาน 19 ชั้น และ 30 ชั้น ให้เช่า	3-3-83.2	บริษัท แปซิฟิค เอสเตท ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด มีสิทธิการเช่าที่ดิน 30 ปี (ระยะเวลาเช่าคงเหลือประมาณ 2 ปี 3 เดือน)	232.03	
<b>รวม</b>				<b>2,222.08</b>	

หมายเหตุ \* ผู้ให้เช่าอยู่ระหว่างการฟ้องร้องขอคืนที่ดินขนาดพื้นที่ 82 ตารางวา จากการทางพิเศษแห่งประเทศไทยและการรถไฟฟ้าขนส่งมวลชนแห่งประเทศไทย

- 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 ซุปเปอร์ มอลล์ จำกัด
- 4) บริษัท พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟก จำกัด (มหาชน) ถือหุ้น ร้อยละ 94.60 ในบริษัท ไทย พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด
- 5) บริษัท ไทย พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด ถือหุ้น ร้อยละ 41 ในบริษัท แกรนด์ แอสเสท ไชยสิทธิ์ แอนด์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) และถือหุ้นร้อยละ 100 ในบริษัท แปซิฟิก เอสเตท ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด

#### 4.1.5 สิทธิการเช่า

รายละเอียดสิทธิการเช่าของบริษัทและบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 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	45.39 ล้านบาท

หมายเหตุ บริษัทได้จดทะเบียนให้เช่าช่วงสิทธิการเช่าดังกล่าวเมื่อวันที่ 25 พฤศจิกายน 2540 กับบริษัทสองแห่ง

##### บมจ. วีริเทล

คู่สัญญา	ผู้เช่า: บมจ. วีริเทล ผู้ให้เช่า: สำนักงานทรัพย์สินส่วนพระมหากษัตริย์
อายุสัญญา	30 ปี เริ่มตั้งแต่ 1 เมษายน 2558 ถึง 31 มีนาคม 2588
เนื้อที่เช่า (ไร่-งาน-ตร.วา)	5-1-22 บริเวณตำบลบางหว้า อำเภอภาษีเจริญ กรุงเทพฯ
ค่าเช่า	คิดอัตราค่าเช่าเป็นรายเดือน เป็นระยะเวลา 30 ปี โดยมีการปรับอัตราค่าเช่าขึ้นทุก ๆ 5 ปี
มูลค่าสุทธิตามบัญชี	95.30 ล้านบาท

คู่สัญญา	ผู้เช่า: บมจ. วีริเทล ผู้ให้เช่า: บุคคลธรรมดา
อายุสัญญา	30 ปี เริ่มตั้งแต่ 1 มิถุนายน 2556 ถึง 31 พฤษภาคม 2586
เนื้อที่เช่า (ไร่-งาน-ตร.วา)	0-3-37 บริเวณถนนกัลปพฤกษ์ ตำบลบางขุนเทียน อำเภอจอมทอง กรุงเทพฯ
ค่าเช่า	คิดอัตราค่าเช่าเป็นรายเดือน เป็นระยะเวลา 30 ปี โดยมีการปรับอัตราค่าเช่าขึ้นทุก ๆ 3 ปี
มูลค่าสุทธิตามบัญชี	8.66 ล้านบาท

## บจ. เซ็นเตอร์ พ้อยท์ ซีอปปิง มอลล์

คู่สัญญา*	ผู้เช่า: บจ. เซ็นเตอร์ พ้อยท์ ซีอปปิง 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	96.48 ล้านบาท

หมายเหตุ \* ผู้ให้เช่าอยู่ระหว่างการฟ้องร้องขอคืนที่ดินขนาดเนื้อที่ 82 ตารางวา จากการทางพิเศษแห่งประเทศไทยและการรถไฟฯขนส่งมวลชนแห่งประเทศไทย

1. บริษัทได้รับการโอนสิทธิการเช่านี้จากบริษัทแห่งหนึ่งเมื่อวันที่ 3 กุมภาพันธ์ 2538

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

คู่สัญญา	ผู้เช่า: บจ. เซ็นเตอร์ พ้อยท์ ซีอปปิง 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	683.46 ล้านบาท

## บจ. รามอินทรา มอลล์ (เดิมชื่อบจ.มารีญา สดัมพ์)

คู่สัญญา	ผู้เช่า: บจ. รามอินทรา มอลล์ (เดิมชื่อบจ. มารีญา สดัมพ์) ผู้ให้เช่า: บุคคลธรรมดา
อายุสัญญา	33 ปี เริ่มตั้งแต่ 9 เมษายน 2556 ถึง 31 มีนาคม 2589 <sup>1</sup>
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	297.97 ล้านบาท

<sup>1</sup> เมื่อวันที่ 26 สิงหาคม 2557 บจ. รามอินทรา มอลล์ ได้ขยายอายุของสัญญาเช่าที่ดินเดิมที่ได้ลงนามในสัญญาเมื่อวันที่ 9 เมษายน 2556 ออกไปอีก 3 ปีจากครบกำหนดสัญญาวันที่ 31 มีนาคม 2586 เป็นวันที่ 31 มีนาคม 2589 และเมื่อวันที่ 17 มิถุนายน 2559 บจ. รามอินทรา มอลล์ ได้ขยายอายุของสัญญาเช่าที่ดินเดิมที่ได้ลงนามในสัญญาเมื่อวันที่ 26 สิงหาคม 2557 ออกไปอีก 3 ปีจากครบกำหนดสัญญาวันที่ 31 มีนาคม 2589 เป็นวันที่ 31 มีนาคม 2592

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	34.67 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 และห้างสรรพสินค้า โรบินสัน สาขาสุขุมวิท
มูลค่าสุทธิตามบัญชี	318.72 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 บริเวณถนนเลียบชายหาดปรางค์บุรี ตำบลปากน้ำปรางค์ อำเภอปรางค์บุรี จังหวัด ประจวบคีรีขันธ์
มูลค่าสุทธิตามบัญชี	367.40 ล้านบาท

**บริษัท แปซิฟิก เอสเตท ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด**

คู่สัญญา	ผู้เช่า: บริษัท แปซิฟิก 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 แปซิฟิก เฟลส และ ทุ แปซิฟิก เฟลส
มูลค่าสุทธิตามบัญชี	76.56 ล้านบาท

มูลค่ารวมสิทธิการเช่าสุทธิตามบัญชี ณ 31 ธันวาคม 2559 เท่ากับ 2,024.61 ล้านบาท

#### 4.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อย และบริษัทร่วม

บริษัทมีนโยบายในการลงทุนในบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมที่มีวัตถุประสงค์ในการประกอบกิจการที่มีลักษณะเดียวกันหรือใกล้เคียงกัน ซึ่งส่วนใหญ่เป็นธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ อันจะทำให้บริษัทมีผลประโยชน์เพิ่มมากขึ้น หรือธุรกิจที่เอื้อประโยชน์ (Synergy) ให้กับบริษัท โดยคณะกรรมการของบริษัทจะร่วมกันพิจารณาตามนโยบายการลงทุนของบริษัทโดยคำนึงถึงความจำเป็นเหมาะสม และประโยชน์ของบริษัทและผู้ถือหุ้นเป็นสำคัญ

ในการกำกับดูแลบริษัทย่อยและบริษัทร่วม บริษัทมีนโยบายส่งตัวแทนเข้าร่วมเป็นกรรมการและผู้บริหาร หรือคัดเลือกผู้บริหารที่มีคุณสมบัติและประสบการณ์ที่เหมาะสมกับการดำเนินธุรกิจเพื่อเป็นตัวแทนในการบริหารงานและกำหนดนโยบายที่สำคัญและควบคุมการดำเนินธุรกิจของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมดังกล่าว



## 5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทและบริษัทย่อยไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่ยังไม่สิ้นสุด ซึ่งอาจมีผลกระทบด้านลบต่อสินทรัพย์ของบริษัทและบริษัทย่อยที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น และไม่มีข้อพิพาทที่มีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทหรือบริษัทย่อยอย่างมีนัยสำคัญ หรือข้อพิพาทที่มีได้เกิดจากการประกอบธุรกิจโดยปกติของบริษัท ซึ่งคดีความ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 มีรายละเอียดดังนี้

- ก) บริษัทฯ ถูกลูกบ้านในโครงการแห่งหนึ่งจำนวน 88 รายฟ้องร้องเรียกค่าเสียหายจากการผิดสัญญาเป็นจำนวน 111 ล้านบาท โดยอ้างประเด็นว่าบริษัทฯ ขอลด และเรียกค่าเสื่อมของบ้านและที่ดินศาลชั้นต้นพิพากษาให้บริษัทฯ ชดเชยค่าเสียหายพร้อมดอกเบี้ยร้อยละ 7.5 ต่อปี ให้แก่โจทก์เป็นจำนวน 8 ล้านบาท บริษัทฯ อยู่ระหว่างยื่นอุทธรณ์คำพิพากษาของศาลชั้นต้น ปัจจุบัน คดีอยู่ระหว่างการพิจารณาของศาลอุทธรณ์ อย่างไรก็ตาม ฝ่ายบริหารของบริษัทฯ เชื่อว่าจะไม่เกิดผลเสียหายอย่างเป็นสาระสำคัญจากคดีความดังกล่าว บริษัทฯ จึงไม่ได้ตั้งสำรองสำหรับผลเสียหายจากคดีความ
- ข) บริษัทฯ ถูกคณะกรรมการนิติบุคคลหมู่บ้าน และลูกบ้านในโครงการแห่งหนึ่งฟ้องร้องเรียกค่าเสียหายเป็นจำนวน 14 ล้านบาทโดยกล่าวหาว่าบริษัทฯ นำที่ดินสาธารณะประโยชน์ของโครงการดังกล่าวออกขาย ปัจจุบัน ศาลอุทธรณ์ได้มีคำพิพากษาให้ยกฟ้องโจทก์ อย่างไรก็ตาม โจทก์มีสิทธิยื่นขออนุญาตฎีกา ฝ่ายบริหารของบริษัทฯ เชื่อว่าจะไม่เกิดผลเสียหายอย่างเป็นสาระสำคัญจากคดีความดังกล่าว บริษัทฯ จึงไม่ได้ตั้งสำรองสำหรับผลเสียหายจากคดีความเนื่องจากโจทก์ไม่เข้าใจข้อเท็จจริง ซึ่งบริษัทฯ ได้ดำเนินการถูกต้องตามกฎหมาย
- ค) บริษัทฯ ถูกลูกบ้านในโครงการแห่งหนึ่งฟ้องร้องเรียกค่าเสียหายเป็นจำนวน 6 ล้านบาทจากการที่ตนได้รับความเสียหายจากการที่บริษัทฯ ยินยอมให้ลูกบ้านในโครงการรายหนึ่ง (จำเลยร่วม) ต่อเติมบ้าน ศาลชั้นต้นและศาลอุทธรณ์พิพากษาให้บริษัทฯ และจำเลยร่วมร่วมกันรับผิดชอบความเสียหายจำนวน 0.2 ล้านบาท พร้อมดอกเบี้ยร้อยละ 7.5 ต่อปี บริษัทฯ ยื่นฎีกาและปัจจุบัน คดีอยู่ระหว่างการพิจารณาของศาลฎีกา อย่างไรก็ตาม ฝ่ายบริหารของบริษัทฯ เชื่อว่าจะไม่เกิดผลเสียหายอย่างเป็นสาระสำคัญจากคดีความดังกล่าว บริษัทฯ จึงไม่ได้ตั้งสำรองสำหรับผลเสียหายจากคดีความ
- ง) บริษัทฯ ถูกลูกบ้านในโครงการแห่งหนึ่งฟ้องร้องเรียกค่าเสียหายเป็นจำนวน 6 ล้านบาทโดยอ้างเหตุว่าบ้านของตนซึ่งตั้งอยู่ในโครงการดังกล่าวถูกโจรกรรมทรัพย์สินไปเป็นจำนวนมาก ศาลอุทธรณ์พิพากษาให้บริษัทฯ ร่วมกันรับผิดชอบจำเลยร่วมเป็นจำนวน 3 ล้านบาท พร้อมดอกเบี้ยร้อยละ 7.5 ต่อปี บริษัทฯ ยื่นฎีกาและปัจจุบัน คดีอยู่ระหว่างการพิจารณาของศาลฎีกา อย่างไรก็ตาม ฝ่ายบริหารของบริษัทฯ เชื่อว่าจะไม่เกิดผลเสียหายอย่างเป็นสาระสำคัญจากคดีความดังกล่าว บริษัทฯ จึงไม่ได้ตั้งสำรองสำหรับผลเสียหายจากคดีความ เนื่องจากทรัพย์สินเป็นของส่วนตัวของโจทก์ บริษัทฯ ไม่สามารถพิสูจน์จำนวนที่แน่นอนได้
- จ) บริษัทฯ ถูกลูกบ้านในโครงการฟ้องร้องเรียกค่าเสียหายเป็นจำนวน 10 ล้านบาท ซึ่งศาลอุทธรณ์ได้มีคำพิพากษาให้ยกฟ้องโจทก์ และโจทก์ได้ยื่นฎีกาคัดค้านคำพิพากษาของศาลอุทธรณ์ ปัจจุบัน คดีดังกล่าวอยู่ในระหว่างการพิจารณาของศาลฎีกา ฝ่ายบริหารของบริษัทฯ เชื่อว่าจะไม่เกิดผลเสียหายอย่างเป็นสาระสำคัญจากคดีความดังกล่าว
- ฉ) บริษัทฯ ถูกกลุ่มลูกบ้านในโครงการแห่งหนึ่ง ยื่นฟ้องในประเด็นเรื่องทางออกของโครงการสู่ทางสาธารณะ ซึ่งข้อเท็จจริงในการขออนุญาตจัดสรร บริษัทฯ ได้จัดให้มีทางออกด้านถนนพัฒนาการ แต่เพื่ออำนวยความสะดวกแก่ลูกบ้าน บริษัทฯ จึงขอเช่าที่ดินจากการรถไฟ เพื่อจัดให้มีทางออกสำรอง เพื่อสามารถเชื่อมกับทางด่วนกรุงเทพ-ชลบุรี สายใหม่

(มอเตอร์เวย์) อันเป็นทางออกนอกเหนือจากผังจัดสรร อย่างไรก็ตาม ลูกบ้านประสงค์จะให้บริษัทจัดการให้ถนนดังกล่าวเป็นทางออกถาวร ซึ่งบริษัทไม่สามารถทำได้ตามกฎหมาย ลูกบ้านจึงยื่นฟ้องเรียกค่าเสียหายรวมเป็นจำนวน 154 ล้านบาท ซึ่งจำนวนเงินดังกล่าว มีมูลค่าเท่ากับหรือสูงกว่าราคาบ้านและที่ดินซึ่งลูกบ้านได้ซื้อจากบริษัท ปัจจุบัน คดีอยู่ในระหว่างยื่นคำให้การต่อสู้คดี ฝ่ายบริหารของบริษัทเห็นว่าลูกบ้านดังกล่าวไม่ได้มีผลเสียหายตามจำนวนที่ฟ้อง และเชื่อว่าจะไม่เกิดผลเสียหายอย่างเป็นสาระสำคัญจากคดีความดังกล่าว บริษัทจึงไม่ได้ตั้งสำรองสำหรับผลเสียหายจากคดีความ

นอกจากนี้ บริษัท แกรนด์ แอสเสท ไทเทิล แอนด์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท ถูกฟ้องร้องจากเจ้าของที่ดินรายหนึ่ง โดยมีเนื้อหาหลักจากการที่โจทก์อ้างว่าบริษัทย่อยผิดสัญญาเช่าที่ดินที่ได้ตกลงไว้กับโจทก์เป็นเหตุให้โจทก์ได้รับความเสียหายโดยโจทก์ขอยกเลิกสัญญาเช่าที่ดินดังกล่าว และฟ้องร้องเรียกค่าเสียหายเป็นจำนวนเงิน 79 ล้านบาท ต่อมาเมื่อวันที่ 21 กันยายน 2559 ศาลจังหวัดพระโขนง ได้อ่านคำพิพากษาของศาลฎีกา ผลปรากฏว่าศาลฎีกาได้มีคำพิพากษายืนตามคำพิพากษาของศาลอุทธรณ์ โดยให้ยกฟ้องโจทก์และให้ค่าฤชาธรรมเนียมเป็นพับ จึงถือว่าคดีความดังกล่าวได้สิ้นสุดลง

บริษัทย่อยแห่งหนึ่ง (บริษัท แกรนด์ อีคิว ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด) มีคดีความที่ถูกฟ้องร้องเรียกค่าเสียหายจำนวน 1 คดี โดยมีทุนทรัพย์รวมเป็นจำนวนเงิน 47 ล้านบาท เมื่อวันที่ 18 ธันวาคม 2557 ศาลชั้นต้นได้มีคำพิพากษาให้ยกฟ้องโจทก์ ต่อมา เมื่อวันที่ 26 พฤษภาคม 2558 โจทก์ได้ยื่นอุทธรณ์คำพิพากษาของศาลชั้นต้นดังกล่าว ต่อมาเมื่อวันที่ 21 กรกฎาคม 2558 บริษัทย่อยได้ยื่นคำแก้อุทธรณ์ต่อศาล ปัจจุบัน คดีดังกล่าวอยู่ระหว่างการพิจารณาของศาลอุทธรณ์ และเมื่อวันที่ 5 เมษายน 2559 ศาลจังหวัดปทุมธานีได้อ่านคำพิพากษาของศาลอุทธรณ์ ผลปรากฏว่าศาลอุทธรณ์ได้มีคำพิพากษายืนตามคำพิพากษาของศาลชั้นต้น โดยให้ยกฟ้องโจทก์และให้ค่าฤชาธรรมเนียมเป็นพับ ต่อมา เมื่อวันที่ 29 กรกฎาคม 2559 โจทก์ได้ยื่นฎีกาคัดค้านคำพิพากษาของศาลอุทธรณ์และ เมื่อวันที่ 3 ตุลาคม 2559 บริษัทได้ยื่นคำแก้ต่อศาลฎีกา ปัจจุบันคดีดังกล่าวอยู่ระหว่างการพิจารณาของศาลฎีกา

## 6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

### 6.1 ข้อมูลทั่วไป

#### ข้อมูลบริษัท

ชื่อบริษัท	: บริษัท พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟก จำกัด (มหาชน)
ชื่อภาษาอังกฤษ	: Property Perfect Public Company Limited
ประเภทธุรกิจ	: พัฒนาอสังหาริมทรัพย์
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 100/1 อาคารวรสมบัติ ชั้น 17 ถนนพระราม 9 แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10310
เลขทะเบียนบริษัท	: 0107536001231
Home Page	: <a href="http://www.pf.co.th">www.pf.co.th</a>
โทรศัพท์	: 0-2245-6640-8, 0-2247-7500-4
โทรสาร	: 0-2247-3328
จำนวนหุ้นที่เรียกชำระแล้ว	: หุ้นสามัญ 7,667,826,432 หุ้น
มูลค่าที่ตราไว้	: 1 บาท
มูลค่าที่เรียกชำระแล้ว	: 7,667,826,432 บาท

#### ข้อมูลนิติบุคคลที่บริษัทถือหุ้นตั้งแต่ 10% ขึ้นไป

##### - บริษัทย่อยและบริษัทควบคุมร่วมกันที่บริษัทถือหุ้นโดยตรง

ชื่อบริษัท	: บริษัท เอสเตท เพอร์เฟกต์ จำกัด
ประเภทธุรกิจ	: พัฒนาอสังหาริมทรัพย์
ที่ตั้ง	: 100/1 อาคารวรสมบัติ ชั้น 17 ถนนพระราม 9 แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10310
โทรศัพท์	: 0-2245-6640-8, 0-2247-7500-4
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 10310
โทรศัพท์	: 0-2245-6640-8, 0-2247-7500-4

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 10310
โทรศัพท์	: 0-2245-6640-8, 0-2247-7500-4
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 10310
โทรศัพท์	: 0-2245-6640-8, 0-2247-7500-4
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 10310
โทรศัพท์	: 0-2245-6640-8, 0-2247-7500-4
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	: 160 Robinson Road #17-01 SBF Center Singapore 068914
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 บี ชั้น 19 ถนนพระราม 9 แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10310
โทรศัพท์	: 0-2245-6640-8, 0-2247-7500-4
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 10310
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 10310
โทรศัพท์	: 0-2245-6640-8, 0-2247-7500-4.

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 พรินซ์เพส จำกัด
ประเภทธุรกิจ	: ผลิตและประกอบติดตั้งโครงสร้างระบบขึ้นส่วนสำเร็จรูปอาคาร
ที่ตั้ง	: 100/1 อาคารวรสมบัติ ชั้น 10 ถนนพระราม 9 แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10310
โทรศัพท์	: 0-2245-6640-8, 0-2247-7500-4
โทรสาร	: 0-2246-0733
จำนวนหุ้นที่เรียกชำระแล้ว	: หุ้นสามัญ 250,000 หุ้น
มูลค่าที่ตราไว้	: 10 บาท
มูลค่าที่เรียกชำระแล้ว	: 2,500,000 บาท (เรียกชำระแล้วร้อยละ 25)
สัดส่วนการถือหุ้น	: 51.00 % (บริษัท เซ็นเตอร์ ออฟ สแตนดาร์ด ฟริคาสท์ จำกัด ถือหุ้นใน บจ. เพอร์เฟก พรินซ์เพส อีกร้อยละ 49)
ชื่อบริษัท	: บจ. รามอินทรา มอลล์ (เดิมชื่อ บริษัท มาริชา สต๊าฟฟ์ จำกัด)
ประเภทธุรกิจ	: พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ประเภทศูนย์การค้าและพื้นที่เชิงพาณิชย์
ที่ตั้ง	: 100/1 อาคารวรสมบัติ ชั้น 17 ถนนพระราม 9 แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10310
โทรศัพท์	: 0-2245-6640-8, 0-2247-7500-4
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 ถนนเพชรบุรีตัดใหม่แขวงบางกะปิ เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ
จำนวนหุ้นที่เรียกชำระแล้ว	: หุ้นสามัญ 3,193,185,471 หุ้น
มูลค่าที่เรียกชำระแล้ว	: 3,193,185,471 บาท
สัดส่วนการถือหุ้น	: 94.60%

ชื่อบริษัท : บริษัท ดาราฮาร์เบอร์ จำกัด  
ประเภทธุรกิจ : พัฒนาอสังหาริมทรัพย์  
ที่ตั้ง : 100/1 อาคารวรสมบัติ ชั้น 17 ถนนพระราม 9 แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10310  
จำนวนหุ้นที่เรียกชำระแล้ว : หุ้นสามัญ 200,000,000 หุ้น  
มูลค่าที่ตราไว้ : 10 บาท  
มูลค่าที่เรียกชำระแล้ว : 200,000,000 บาท  
สัดส่วนการถือหุ้น : 65.00%

ชื่อบริษัท : บริษัท ที ยูทิลิตี้ส์ จำกัด  
ประเภทธุรกิจ : ลงทุนในบริษัทและโครงการที่เกี่ยวข้องกับสาธารณูปโภค  
ที่ตั้ง : 116/1 ถนนสีลม แขวงสุริยวงศ์ เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร 10500  
จำนวนหุ้นที่เรียกชำระแล้ว : หุ้นสามัญ 1,500,000 หุ้น  
มูลค่าที่ตราไว้ : 10 บาท  
มูลค่าที่เรียกชำระแล้ว : 15,000,000 บาท  
สัดส่วนการถือหุ้น : 40.00%

- บริษัทย่อยที่บริษัทถือหุ้นโดยอ้อม

ชื่อบริษัท : บริษัท เซ็นเตอร์พ้อยท์ ซ็อบปี้ง มอลล์ จำกัด  
(บริษัทย่อยของ บมจ.วีทีแอล)  
ประเภทธุรกิจ : พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ประเภทศูนย์การค้าและพื้นที่เชิงพาณิชย์  
ที่ตั้ง : 100/1 อาคารวรสมบัติ ชั้น 17 ถนนพระราม 9 แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10310  
โทรศัพท์ : 0-2245-6640-8, 0-2247-7500-4  
โทรสาร : 0-2645-0024  
จำนวนหุ้นที่เรียกชำระแล้ว : หุ้นสามัญ 5,000,000 หุ้น  
มูลค่าที่ตราไว้ : 100 บาท  
มูลค่าที่เรียกชำระแล้ว : 500,000,000 บาท  
สัดส่วนการถือหุ้น : 94.98%

ชื่อบริษัท : บริษัท ออลล์ ดิสเคาท์ จำกัด  
(บริษัทย่อยของ บมจ.วีทีแอล)  
ประเภทธุรกิจ : พัฒนาและประกอบธุรกิจค้าปลีกต้นทุนต่ำรูปแบบใหม่  
ที่ตั้ง : 593-593/1 ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพฯ  
โทรศัพท์ : 0-2662-1000



โทรสาร	: -
จำนวนหุ้นที่เรียกชำระแล้ว	: หุ้นสามัญ 1,000,000 หุ้น
มูลค่าที่ตราไว้	: 100 บาท
มูลค่าที่เรียกชำระแล้ว	: 25,000,000 บาท
สัดส่วนการถือหุ้น	: 47.50%
ชื่อบริษัท	: Kiroro Resort Holdings Co., Ltd. (เดิมชื่อ Share Group Co.,Ltd.) (บริษัท ย่อยของ 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 526,070 หุ้น
มูลค่าที่เรียกชำระแล้ว	: 2,799,925,640 เยน
สัดส่วนการถือหุ้น	: 97.27%
ชื่อบริษัท	: Kabushiki Kaisha Kiroro Associates Co.,Ltd. (บริษัทย่อยของ Kiroro Resort Holdings Co., Ltd.)
ประเภทธุรกิจ	: บริหารลานสกี
ที่ตั้ง	: 128-1 Tokiwa, Akaigawa-mura, Yoichigun,Hokkaido, Japan
จำนวนหุ้นที่เรียกชำระแล้ว	: หุ้นสามัญ 610 หุ้น
มูลค่าที่เรียกชำระแล้ว	: 60,000,000 เยน
สัดส่วนการถือหุ้น	: 97.27%
ชื่อบริษัท	: Kabushiki Kaisha Kiroro Hotels Co., Ltd. (บริษัทย่อยของ Kiroro Resort Holdings Co., Ltd.)
ประเภทธุรกิจ	: พัฒนาอสังหาริมทรัพย์และธุรกิจโรงแรมในประเทศญี่ปุ่น
ที่ตั้ง	: 128-1 Tokiwa, Akaigawa-mura, Yoichigun,Hokkaido, Japan Sapporo, Hokkaido, Japan
จำนวนหุ้นที่เรียกชำระแล้ว	: หุ้นสามัญ 3,000 หุ้น
มูลค่าที่เรียกชำระแล้ว	: 30,000,000 เยน
สัดส่วนการถือหุ้น	: 97.27%
ชื่อบริษัท	: Kabushiki Kaisha Kiroro Resort Development Co., Ltd. (บริษัทย่อยของ Kiroro Resort Holdings Co., Ltd.)
ประเภทธุรกิจ	: พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในประเทศญี่ปุ่น

ที่ตั้ง	: ITO ONE TEN Building 2F 5-1 Nishi 4-chome Kita 7-jo Kita-ku Sapporo, Hokkaido, Japan
จำนวนหุ้นที่เรียกชำระแล้ว	: หุ้นสามัญ 3,000 หุ้น
มูลค่าที่เรียกชำระแล้ว	: 30,000,000 เยน
สัดส่วนการถือหุ้น	: 97.27%
ชื่อบริษัท	: บริษัท แปซิฟิก เอสเตท ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (บริษัทย่อยของ บมจ. ไทย พร็อพเพอร์ตี้)
ประเภทธุรกิจ	: ประกอบธุรกิจให้เช่าอาคารสำนักงาน
ที่ตั้ง	: 140 อาคาร วัน แปซิฟิค เพลส ชั้นเอ็ม ถนนสุขุมวิท แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพฯ
จำนวนหุ้นที่เรียกชำระแล้ว	: หุ้นสามัญ 600,000,000 หุ้น
มูลค่าที่เรียกชำระแล้ว	: 600,000,000 บาท
สัดส่วนการถือหุ้น	: 94.60%
ชื่อบริษัท	: บริษัท เมโทร พรีเมียร์ โฮลดิ้ง จำกัด (บริษัทย่อยของ บมจ. ไทย พร็อพเพอร์ตี้)
ประเภทธุรกิจ	: ประกอบธุรกิจเพื่อการลงทุน
ที่ตั้ง	: 2922/305-306 อาคารพาณิชย์อิสระทาวเวอร์ 2 ชั้น 29 ถนนเพชรบุรีตัดใหม่ แขวงบางกะปิ เขตห้วย ขวาง กรุงเทพฯ
จำนวนหุ้นที่เรียกชำระแล้ว	: หุ้นสามัญ 5,000,000 หุ้น
มูลค่าที่เรียกชำระแล้ว	: 5,000,000 บาท
สัดส่วนการถือหุ้น	: 94.60%
ชื่อบริษัท	: บริษัท แกรนด์ แอสเสท โฮเทลส์ แอนด์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) (บริษัทย่อยของ บมจ. ไทย พร็อพเพอร์ตี้)
ประเภทธุรกิจ	: ประกอบธุรกิจโรงแรม ให้เช่าสถานประกอบการศูนย์การค้าและพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
ที่ตั้ง	: เลขที่ 388 อาคารเอ็กเซน ทาวเวอร์ ชั้น 32 ห้องเลขที่ 3203-4 ถนนสุขุมวิท แขวงคลองเตย เขต คลองเตย กรุงเทพฯ
จำนวนหุ้นที่เรียกชำระแล้ว	: หุ้นสามัญ 2,889,039,237 หุ้น
มูลค่าที่เรียกชำระแล้ว	: 2,889,039,237 บาท
สัดส่วนการถือหุ้นทางอ้อม	: 38.43%
สัดส่วนการถือหุ้นทางตรง	: 1.70%

ชื่อบริษัท	: บริษัท ชีนเนอร์รี ฟิค จำกัด บริษัทย่อยของบริษัทไทย พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน)
ประเภทธุรกิจ	: ประกอบธุรกิจการลงทุน
ที่ตั้ง	: Quastisky Buildings, PO Box 4389, Road Town, Tortola, British Virgin Islands British Virgin Islands
จำนวนหุ้นที่เรียกชำระแล้ว	: หุ้นสามัญ 50,000 หุ้น
มูลค่าที่เรียกชำระแล้ว	: US\$ 50,000
สัดส่วนการถือหุ้น	: 94.60%
ชื่อบริษัท	: บริษัท แกรนด์ อีคิวตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด บริษัทย่อยของบริษัท แกรนด์ แอสเสท ไไฮเทคส์ แอนด์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน)
ประเภทธุรกิจ	: ประกอบธุรกิจด้านพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
ที่ตั้ง	: 388 อาคารเอ็กเซน ทาวเวอร์ ชั้น 32 ห้องเลขที่ 3203-4 ถนนสุขุมวิท แขวงคลองเตย เขต คลองเตย กรุงเทพฯ
จำนวนหุ้นที่เรียกชำระแล้ว	: หุ้นสามัญ 2,500,000 หุ้น
มูลค่าที่เรียกชำระแล้ว	: หุ้นละ 100 บาท
สัดส่วนการถือหุ้นทางอ้อม	: 38.43%
สัดส่วนการถือหุ้นทางตรง	: 100%
ชื่อบริษัท	: บริษัท ฮอนเนอร์ บิวซิเนส จำกัด บริษัทย่อยของบริษัท แกรนด์ แอสเสท ไไฮเทคส์ แอนด์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน)
ประเภทธุรกิจ	: ประกอบธุรกิจด้านการโรงแรม
ที่ตั้ง	: 388 อาคารเอ็กเซน ทาวเวอร์ ชั้น 32 ห้องเลขที่ 3203-4 ถนนสุขุมวิท แขวงคลองเตย เขต คลองเตย กรุงเทพฯ
จำนวนหุ้นที่เรียกชำระแล้ว	: หุ้นสามัญ 5,000,000 หุ้น
มูลค่าที่เรียกชำระแล้ว	: หุ้นละ 100 บาท
สัดส่วนการถือหุ้นทางอ้อม	: 38.43%
สัดส่วนการถือหุ้นทางตรง	: 100%
ชื่อบริษัท	: บริษัท โอเวนเดล จำกัด บริษัทย่อยของบริษัท แกรนด์ แอสเสท ไไฮเทคส์ แอนด์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน)
ประเภทธุรกิจ	: ประกอบธุรกิจด้านการโรงแรม
ที่ตั้ง	: 9/22 หมู่ 5 ตำบลปากน้ำปราน อำเภอบางบาล จังหวัดพระนครศรีอยุธยา
จำนวนหุ้นที่เรียกชำระแล้ว	: หุ้นสามัญ 28,000,000 หุ้น
มูลค่าที่เรียกชำระแล้ว	: หุ้นละ 10 บาท

สัดส่วนการถือหุ้นทางอ้อม : 38.43%

สัดส่วนการถือหุ้นทางตรง : 100%

## 6.2 ข้อมูลสำคัญอื่น

### ผู้สอบบัญชี

นายสุภชัย ปัญญวัฒน์

นางสาวทิพย์ นานาวัฒน์

นายกฤษดา 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 เอเจนซี 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 แอฟไพร์ซ จำกัด

114 ถนนรัตนอุทิศ ซอย 19 ตำบลหาดใหญ่

อำเภอหาดใหญ่ สงขลา 90110

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

## บริษัท เวลท์ แอฟไพร์ซ จำกัด

11/277 หมู่บ้านชั้นขวัญ 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

## ที่ปรึกษากฎหมาย

## บริษัท วีระวงศ์, ชินวัฒน์ และเพียงพนอ จำกัด

540 อาคารเมอร์คิวรี ทาวเวอร์ ชั้น 22

ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330

โทรศัพท์ 0-2264-8000 โทรสาร 0-2657-2222