

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์ เป้าหมาย หรือ กลยุทธ์ของบริษัท/กลุ่ม

วิสัยทัศน์ในการดำเนินธุรกิจ

บริษัทฯ มีวิสัยทัศน์ในการดำเนินธุรกิจ คือ เป็นผู้นำด้านอสังหาริมทรัพย์ที่มีการพัฒนาอย่างไม่หยุดนิ่งในการสร้างความสุขและความพึงพอใจให้แก่ลูกค้าในทุกช่วงชีวิต รวมถึงชุมชน พันธมิตร ผู้ถือหุ้น ตลอดจนพนักงานโดยเน้นคุณภาพชีวิตในสิ่งแวดล้อมที่สมบูรณ์แบบ

ภารกิจที่ต้องดำเนินการ

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

บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ โครงการที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยว บ้านแฝด ทาวน์เฮ้าส์ และคอนโดมิเนียม เพื่อขายเป็นหลัก โดยบริษัทฯ มีนโยบายในการบริหารงานและว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างที่อยู่อาศัยตามแบบที่กำหนด และมีการควบคุมการก่อสร้างโดยการจ้างวิศวกรและสถาปนิกของบริษัทเข้าไปตรวจสอบคุณภาพในทุกขั้นตอน บริษัทฯ ยังมีบริษัทย่อยในธุรกิจก่อสร้าง เพื่อรับงานก่อสร้างและดำเนินการพัฒนาโครงการให้กับเฉพาะกลุ่มบริษัทเป็นหลัก นอกเหนือจากการว่าจ้างบริษัทก่อสร้างจากภายนอกเพื่อเป็นการลดต้นทุนในการก่อสร้างอีกทางหนึ่ง นอกจากนี้บริษัทฯ ยังมีบริษัทย่อยเพื่อพัฒนาและบริหารโครงการศูนย์การค้า อาคารสำนักงาน พื้นที่เชิงพาณิชย์ ธุรกิจค้าปลีก ธุรกิจโรงแรมและการลงทุนและพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในต่างประเทศ

เป้าหมายการดำเนินงานในธุรกิจหลักของบริษัทฯ คือ การมอบบ้านที่มีความสุขและการอยู่อาศัยที่สมบูรณ์แบบ ภายใต้แนวความคิด HAPPY LIVING ให้กับลูกค้าโดยยึดหลักดำเนินงานอย่างมีจริยธรรม ให้ความสำคัญต่อสิ่งแวดล้อม และรับผิดชอบต่อสังคมและผู้ถือหุ้น

การดำเนินนโยบายต่าง ๆ บริษัทฯ ให้ความสำคัญต่อการพัฒนาโครงการ เพื่อให้เกิดมูลค่าเพิ่ม คือ การสร้างความสุขแก่ผู้อยู่อาศัยในทุกรายละเอียด เพื่อให้ได้รับความพอใจสูงสุด ทั้งทำเลที่ตั้งโครงการ และรูปแบบโครงการ โดยเน้นที่คุณภาพสินค้าและคุณภาพการอยู่อาศัย ตั้งแต่การออกแบบที่สวยงามมีความลงตัวและเกิดประโยชน์ใช้สอยสูงสุด

ในทุกแบบบ้านและทุกรูปแบบโครงการ ตลอดจนการเพิ่มความร่มรื่นภายในโครงการด้วยต้นไม้ ทะเลสาบ และการจัดสวนภายในโครงการเพื่อสร้างบรรยากาศธรรมชาติ การจัดให้มีสโมสรส่วนกลางและบริการต่าง ๆ สำหรับบริการผู้อยู่อาศัย อีกทั้งดูแลความปลอดภัยของผู้อยู่อาศัยโดยมีระบบโทรทัศน์วงจรปิดในจุดที่สำคัญและมีพนักงานรักษาความปลอดภัยตลอด 24 ชั่วโมงตั้งแต่ประตูทางเข้า รวมทั้งจัดให้มีกิจกรรมสร้างความบันเทิงช่วงวันหยุดและเทศกาลต่าง ๆ เพื่อให้เกิดสังคมและมิตรภาพระหว่างเพื่อนบ้านภายในโครงการ ทั้งนี้บริษัทฯ ใส่ใจและทุ่มเทในการพัฒนาโครงการที่มีคุณภาพและมุ่งเน้นเสริมสร้างความสุขในการพักอาศัยทำให้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทและบริษัทย่อยได้รับการยอมรับด้วยดีตลอดมา

บริษัทฯ ยังคงมุ่งมั่นในการพัฒนาโครงการที่มีคุณภาพให้แก่กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ ซึ่งครอบคลุมทุกกลุ่มอายุ ในทุกทำเล โดยปัจจุบันบริษัทฯ ได้พัฒนาโครงการทั้งบ้านแฝด บ้านเดี่ยว ทาวน์เฮ้าส์ และคอนโดมิเนียมตั้งแต่ระดับราคา 1 ล้านบาทถึง 150 ล้านบาทในหลากหลายทำเล เพื่อการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายให้ได้มากที่สุดและสร้างความภูมิใจในการอยู่อาศัยในโครงการของกลุ่มบริษัทพร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟก ทั้งนี้บริษัทฯ เชื่อในการบริหารจัดการว่า การมีคุณภาพชีวิตและสิ่งแวดล้อมที่ดี ย่อมสร้างสังคมที่ดีและเพิ่มคนดีให้กับสังคมต่อไป

1.2 การเปลี่ยนแปลงและการพัฒนาที่สำคัญ

บริษัท พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟก จำกัด (มหาชน) จัดตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 14 สิงหาคม 2528 โดยกลุ่มผู้บริหารหมู่บ้านจัดสรร มณีया ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรกจำนวน 300,000 บาท ต่อมาในวันที่ 19 ตุลาคม 2536 บริษัทฯ ได้จดทะเบียนแปรสภาพเป็นบริษัท มหาชน จำกัด และวันที่ 1 มิถุนายน 2536 บริษัทฯ ได้นำหลักทรัพย์เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยในหมวดอสังหาริมทรัพย์

จากผลของการเกิดวิกฤตการณ์ทางการเงินและเศรษฐกิจของประเทศ และผลกระทบจากการประกาศลอยตัวค่าเงินบาทเมื่อปี 2540 เป็นต้นมา ส่งผลให้บริษัทฯ ประสบปัญหาทางการเงิน และเข้าสู่กระบวนการฟื้นฟูกิจการและปรับโครงสร้างหนี้ และภายหลังจากที่บริษัทฯ สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขในการฟื้นฟูกิจการและปรับโครงสร้างหนี้ได้ครบถ้วน ศาลล้มละลายกลางได้มีคำสั่งยกเลิกการฟื้นฟูกิจการในปี 2547 และบริษัทฯ ได้ทยอยชำระหนี้ให้แก่เจ้าหนี้ตามแผนฟื้นฟูเรื่อยมาจนปลดภาระหนี้ทั้งหมดในปี 2554

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ มีทุนจดทะเบียน 9,000,000,000 บาท คิดเป็นหุ้นสามัญ 9,000,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท และทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 8,667,826,432 บาท คิดเป็นหุ้นสามัญ 8,667,826,432 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท

เหตุการณ์สำคัญในช่วง 4 ปี

ปี 2560 :

- ☐ บริษัทฯ ได้ร่วมทุนกับบริษัท ชุมิโตโมะ ฟอเรสทรี จำกัด และ บริษัท แกรนด์ แอสเสท ไฮเทคส์ แอนด์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) จัดตั้งบริษัทร่วมทุนชื่อ บริษัท แกรนด์ สตาร์ จำกัด เพื่อพัฒนาโครงการไฮเอนด์ลักซ์ชัวรีคอนโดมิเนียมในพื้นที่ใจกลางเมือง

- ☐ บริษัท แกรนด์ แอสเสท โฮเทลส์ แอนด์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) (“GRAND”) ได้จัดให้มีการประชุมประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี เมื่อวันที่ 24 เมษายน 2560 โดยได้มีมติที่สำคัญดังต่อไปนี้
- ☐ ลดทุนจดทะเบียนจากทุนจดทะเบียนเดิม 2,889,040,000 บาท เป็นทุนจดทะเบียน 2,889,039,237 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 2,889,039,237 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท
- ☐ เพิ่มทุนจดทะเบียนจากทุนจดทะเบียนเดิม 2,889,039,237 บาท เป็นทุนจดทะเบียน 5,000,000,000 บาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 2,110,960,763 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท
- ☐ จัดสรรและเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนที่ออกใหม่จำนวน 866,711,771 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วนจำนวนหุ้นที่ผู้ถือหุ้นแต่ละรายถืออยู่ (Right Offering) ในอัตราส่วน 10 หุ้นเดิมต่อ 3 หุ้นใหม่ ในราคาเสนอขายหุ้นละ 1 บาท
- ☐ จัดสรรและเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนที่ออกใหม่จำนวน 1,244,248,992 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท รวมทั้งหุ้นสามัญที่คงเหลือหลังจากการจัดสรรให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามข้อ ค) ให้แก่บุคคลในวงจำกัด
- ☐ ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทเมื่อวันที่ 11 พฤษภาคม 2560 ได้มีมติการขายหุ้นสามัญทั้งหมดที่บริษัทฯ ถืออยู่ในบริษัท ดาราฮาร์เบอร์ จำกัด จำนวน 26,000,000 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 65 ของจำนวนหุ้นทั้งหมดของดาราฮาร์เบอร์ให้แก่บริษัท เซ็นทรัลพัฒนา จำกัด (มหาชน)
- ☐ บริษัท ที ยูทิลิตี้ส์ จำกัด (“TU”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อย ได้ชำระเพิ่มทุนจดทะเบียน โดยเรียกชำระเพิ่มเติมจากทุนจดทะเบียนที่เพิ่มขึ้น 60.00 ล้านบาท ในอัตราร้อยละ 50 คิดเป็นเงิน 30.00 ล้านบาท และได้เรียกชำระครบทั้งจำนวน รวมทุนจดทะเบียนและทุนที่เรียกชำระแล้ว จำนวน 75.00 ล้านบาท ทั้งนี้ ตามที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 4/2560 เมื่อวันที่ 4 สิงหาคม 2560 ได้มีมติอนุมัติให้เปลี่ยนแปลงสัดส่วนการถือหุ้นใน TU จากเดิมร้อยละ 40 เพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 45 นอกจากนี้ ณ 31 ธันวาคม 2560 TU ได้เพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทจากเดิม 75.00 ล้านบาท เพิ่มขึ้นเป็น 300.00 ล้านบาท เพื่อรองรับการลงทุนในโครงการต่าง ๆ ของ TU
- ☐ บริษัทฯ ได้มีการแปลงหนี้ใน Kiroro Resort Holdings เป็นทุนโดยการเพิ่มทุนจดทะเบียนของ Share Group จำนวน 1,205,000,000 เยน เป็นหุ้นบุริมสิทธิ จำนวน 241,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 5,000 เยน ทำให้ปัจจุบัน Property Perfect International ถือหุ้นใน Kiroro Resort Holdings คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 98.10

ปี 2559 :

- ☐ บริษัทฯ ได้เข้าร่วมลงทุนกับบริษัท เอสซีไอ อิเล็คตริก จำกัด (มหาชน) ใน บริษัท ที ยูทิลิตี้ส์ จำกัด ในสัดส่วนร้อยละ 40 ซึ่งมีแผนในการลงทุนในธุรกิจสาธารณูปโภค มีทุนจดทะเบียนและทุนที่เรียกชำระแล้ว ทั้งจำนวน 15.00 ล้านบาท ต่อมาได้มีการเพิ่มทุนจดทะเบียน อีกจำนวน 60.00 ล้านบาท รวม

เป็นทุนจดทะเบียน 75.00 ล้านบาท โดยในการเพิ่มทุนจดทะเบียน 60.00 ล้านบาท ได้เรียกชำระค่าหุ้นเพิ่มทุนในอัตราร้อยละ 25 คิดเป็นเงิน 15.00 ล้านบาท รวมมีทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้วทั้งสิ้น 30.00 ล้านบาท

- ☐ ที่ประชุมคณะกรรมการของ KRH ได้มีมติอนุมัติการจัดตั้ง Kiroro Resort Development Co., Ltd. เพื่อประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยมีทุนจดทะเบียน 30 ล้านบาท KRH มีสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 100
- ☐ ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทย่อย (บริษัท วีริเทล จำกัด (มหาชน) (“วีริเทล”)) ได้มีมติอนุมัติจัดตั้งบริษัทร่วมทุนภายใต้ชื่อบริษัท ออลล์ ดิสเคาท์ จำกัด เพื่อดำเนินธุรกิจค้าปลีกโดยมีทุนจดทะเบียน 100 ล้านบาท (หุ้นสามัญ 1,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท) (เรียกชำระร้อยละ 25) และ วีริเทลมีสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 50
- ☐ ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2559 เมื่อวันที่ 23 ธันวาคม 2559 ได้มีมติอนุมัติการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทฯ จำนวนไม่เกิน 1,300 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท เพื่อเสนอขายเป็นคราวๆ ให้แก่บุคคลในวงจำกัด (Private Placement) และออกตราสาร วงเงินไม่เกิน 100 ล้านเหรียญดอลลาร์สหรัฐอเมริกาหรือสกุลเงินอื่นเทียบเท่า

ปี 2558 :

- ☐ ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2558 เมื่อวันที่ 23 เมษายน 2558 มีมติดังนี้
 - ☐ ได้มีมติอนุมัติให้บริษัทฯ เปลี่ยนแปลงวิธีการชำระค่าตอบแทนให้แก่ผู้ถือหุ้นของบริษัท ไทยพร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) (“ไทยพร็อพ”) ที่ตอบรับบริษัทฯ ถึงการเข้าซื้อกิจการของ ไทยพร็อพ ด้วยวิธีการทำค้ำเสนอซื้อหลักทรัพย์ทั้งหมดของ ไทยพร็อพ โดยบริษัทฯ จะชำระค่าตอบแทนให้แก่ผู้ถือหุ้นของ ไทยพร็อพ ที่ตอบรับค้ำเสนอซื้อหลักทรัพย์ดังกล่าวเป็นตัวเงินในอัตราหุ้นละ 0.57 บาทเพียงวิธีเดียวเท่านั้น
 - ☐ ได้มีมติอนุมัติให้บริษัทฯ เปลี่ยนแปลงวิธีการชำระค่าตอบแทนให้แก่ผู้ถือหุ้นของบริษัท แกรนด์ แอสเสท ไอเทิลส์ แอนด์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) (“แกรนด์แอสเสท”) ที่ตอบรับบริษัทฯ ถึงการเข้าซื้อหลักทรัพย์ของ แกรนด์แอสเสท ด้วยวิธีการทำค้ำเสนอซื้อหลักทรัพย์ทั้งหมดของ แกรนด์แอสเสท โดยบริษัทฯ จะชำระค่าตอบแทนให้แก่ผู้ถือหุ้นของ แกรนด์แอสเสท ที่ตอบรับค้ำเสนอซื้อหลักทรัพย์ดังกล่าวเป็นตัวเงินในอัตราหุ้นละ 1.29 บาทเพียงวิธีเดียวเท่านั้น ทั้งนี้เนื่องจากที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นของ แกรนด์ แอสเสท ได้อนุมัติให้จ่ายเงินปันผลเป็นหุ้นในอัตรา 20 หุ้นเดิมต่อ 1 หุ้นปันผล ดังนั้นราคาในการเข้าทำค้ำเสนอซื้อหลักทรัพย์ของหุ้นแกรนด์ แอสเสท จึงเปลี่ยนเป็นหุ้นละ 1.29 บาท
 - ☐ ได้มีมติเป็นเอกฉันท์อนุมัติให้ลดทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ จากทุนจดทะเบียนเดิม 10,737,610,610 บาท ให้เหลือทุนจดทะเบียน 5,960,980,722 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 5,960,980,722 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท ด้วยการตัดหุ้นสามัญจดทะเบียนที่

สำรองไว้เพื่อรองรับการทำค่าเสนอซื้อหลักทรัพย์ทั้งหมดของบริษัท ไทย พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) และบริษัท แกรนด์ แอสเสท ไฮเทคส์ แอนด์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) รวมทั้งหุ้นสามัญที่ได้สำรองไว้เพื่อรองรับการปรับสิทธิให้แก่ผู้ถือใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ ครั้งที่ 1/2555 (PF-W3) รวมทั้งสิ้นจำนวน 4,776,629,888 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท

- ☐ ได้มีมติให้เพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ 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

- ☐ ได้มีมติอนุมัติให้จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทฯ จำนวน ไม่เกิน 1,928,031,552 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท ออกจัดสรรและเสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทฯ ตามสัดส่วนจำนวนหุ้นที่ผู้ถือหุ้นแต่ละรายถืออยู่ (Rights Offering) ในอัตราจัดสรร 3 หุ้นเดิม ต่อ 1 หุ้นสามัญเพิ่มทุนใหม่ (ในกรณีที่มิใช่หุ้นจากการคำนวณให้ปัดทิ้ง) ในราคาเสนอขายหุ้นละ 1 บาท และให้นำหุ้นสามัญที่ออกใหม่ จำนวนไม่เกิน 10,987,726 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท สำรองไว้เพื่อรองรับการปรับสิทธิให้แก่ผู้ถือใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ ครั้งที่ 1/2555 (PF-W3)

ปัจจุบัน บริษัทฯ ได้ออกหุ้นสามัญเพิ่มทุน 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 บริษัทฯ ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 65
- ☐ เพิ่มทุนจดทะเบียนใน บมจ. วีริเทค ตามสัดส่วนจำนวนหุ้นที่ผู้ถือหุ้นแต่ละรายถืออยู่ (Right Offering) ในอัตราส่วน 1 หุ้นเดิมต่อ 1 หุ้นใหม่ ในราคาหุ้นละ 1.10 บาท คิดเป็นจำนวนเงิน 1,300,985,485.80 บาท ทำให้บริษัทฯ ถือหุ้นใน บมจ. วีริเทค เท่ากับ ร้อยละ 94.98

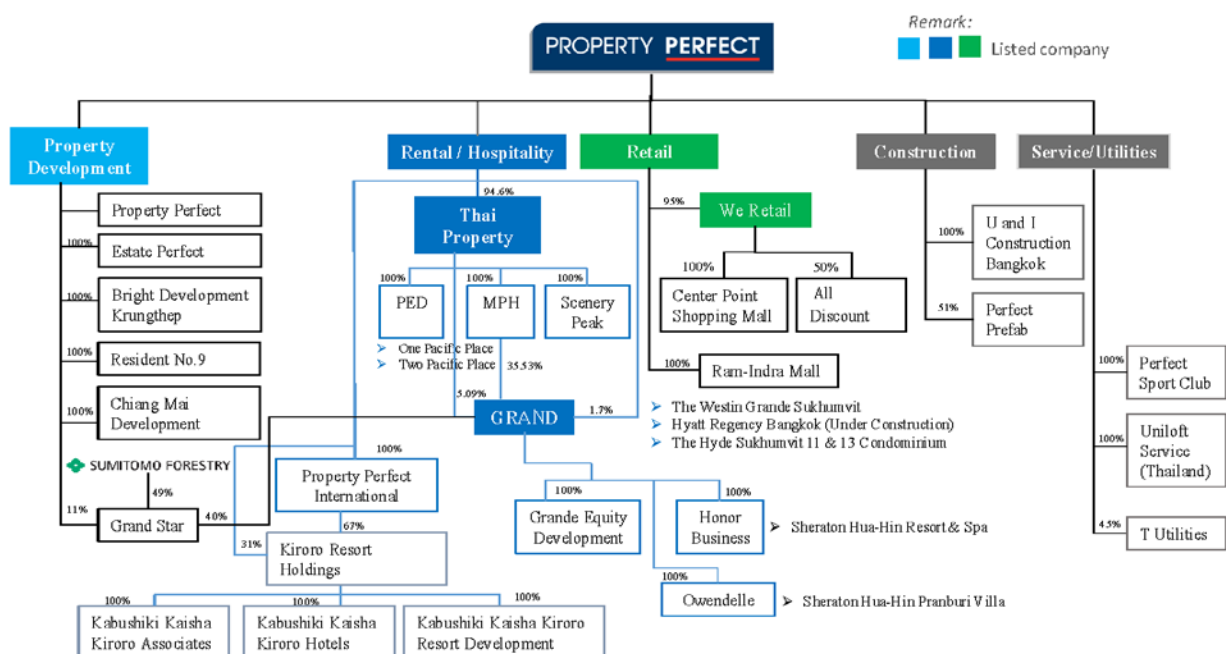
ปี 2557 :

- ☐ บมจ. วีริเทคได้ลดทุนจดทะเบียนและทุนที่ออกและชำระแล้วจาก 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 ไปลดส่วนต่ำกว่ามูลค่าหุ้นและขาดทุนสะสมของวีริเทคตามลำดับ และได้เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 1,330,912,499.70 บาทเป็นจำนวน 4,761,824,999.40 บาท (หุ้นสามัญ 4,535,071,428 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1.05 บาท)

- ☐ Property Perfect International ได้มีการแปลงหนี้ใน Share Group เป็นทุนโดยการเพิ่มทุนจดทะเบียนของ Share Group จำนวน 500,000,000 เยน แบ่งเป็นจำนวนหุ้น 100,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 5,000 เยน และนำหุ้นเพิ่มทุนดังกล่าวเสนอขายให้แก่ Property Perfect International แล้ว Share Group จึงนำเงินที่ได้จากการเพิ่มทุนดังกล่าวกลับไปชำระหนี้ให้แก่ Property Perfect International ทำให้ปัจจุบัน Property Perfect International ถือหุ้นใน Share Group คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 95.61 (เดือนพฤศจิกายน 2557 Share Group เปลี่ยนชื่อเป็น Kiroro Resort Holdings)
- ☐ ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2557 เมื่อวันที่ 29 กรกฎาคม 2557 ได้มีมติอนุมัติการเข้าซื้อกิจการ บมจ. ไทย พร็อพเพอร์ตี้ และ บมจ. แกรนด์ แอสเสทตามแผนการเข้าซื้อกิจการ รวมทั้งอนุมัติการดำเนินการต่างๆ ที่เกี่ยวข้องอันได้แก่ การเพิ่มทุนและการจัดสรรหุ้นเพิ่มทุนของบริษัท เพื่อเป็นสิ่งที่ตอบแทนให้แก่ผู้ถือหุ้นของ บมจ. ไทย พร็อพเพอร์ตี้ และ บมจ. แกรนด์ แอสเสทที่ตอบรับคำเสนอซื้อหลักทรัพย์
- ☐ เพิ่มทุนจดทะเบียน บจ. เพอร์เฟค สपोर्ट คลับ จำนวน 45,000,000 บาท รวมเป็นทุนจดทะเบียนทั้งหมด 50,000,000 บาท และมีทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 25,000,000 บาท
- ☐ ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทเมื่อวันที่ 6 พฤศจิกายน 2557 ได้มีมติจำหน่ายหุ้นสามัญทั้งหมดของบริษัท ที่ถืออยู่ใน บมจ. กรุงเทพบ้านและที่ดิน ให้แก่ บมจ. แผ่นดินทอง พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ อย่างไรก็ตาม การดำเนินการสำหรับการซื้อขายหุ้นดังกล่าวจำเป็นต้องได้รับการอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นของ บมจ. 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

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 2560 มีดังนี้



กลุ่มธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

บริษัทและบริษัทย่อย ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายเป็นหลัก เป็นโครงการเพื่ออยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยว ทาวน์เฮ้าส์ และคอนโดมิเนียม โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

บริษัท พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟค จำกัด (มหาชน) ("บริษัท")

ประกอบธุรกิจพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยประเภทบ้านจัดสรร ทาวน์เฮ้าส์ และคอนโดมิเนียม โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทและบริษัทย่อยมีโครงการที่อยู่ระหว่างการเปิดขายรวม 65 โครงการ มูลค่าโครงการคงเหลือรวมทั้งสิ้น 40,687.59 ล้านบาท (สามารถศึกษารายละเอียดโครงการของบริษัทและบริษัทย่อยเพิ่มเติมในส่วนลักษณะการประกอบธุรกิจ ตารางผลิตภัณฑ์แยกตามโครงการปัจจุบัน)

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

บริษัท เอสเตท เพอร์เฟคท์ จำกัด (บริษัทย่อย)

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

ปัจจุบัน บจ. เอสเตท เพอร์เฟคท์ มีทุนจดทะเบียน 1,200 ล้านบาท มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท ทุนจดทะเบียนเรียกชำระแล้ว 1,200 ล้านบาท บริษัทถือหุ้นร้อยละ 100

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บจ.เอสเตท เพอร์เฟคท์ มีโครงการที่อยู่ระหว่างการเปิดขาย 10 โครงการ มูลค่าโครงการคงเหลือรวมทั้งสิ้น 5,135.14 ล้านบาท (สามารถศึกษารายละเอียดโครงการของบริษัทย่อยเพิ่มเติมในส่วนของลักษณะการประกอบธุรกิจ ตารางผลิตภัณฑ์แยกตามโครงการปัจจุบัน)

กรรมการของ เอสเตทฯ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 มีจำนวน 5 ท่าน ดังนี้

<u>รายชื่อกรรมการ</u>		<u>ตำแหน่ง</u>
1. นางสาวศิริรัตน์	วงศ์วัฒนา	กรรมการ
2. นายกฤตภาส	พงศ์ภักดิ์	กรรมการ
3. นายพรสวัณ	เกษจุพัชรโรจน์	กรรมการ
4. นายวิชาญ	ศิริเวชราวุธ	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 ก่อตั้งเมื่อปี 2550 เพื่อประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียมเพื่อการอยู่อาศัยเป็นหลัก

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

นอกจากมุ่งเน้นการพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมภายใต้แบรนด์ ไอคอนโด (Icondo) เพื่อการขายแล้ว บจ. ไบรท์ ดีเวลลอปเม้นท์ กรุงเทพ ยังได้พัฒนาโครงการอาคารพักอาศัยเพื่อการเช่าระดับพรีเมียมภายใต้แบรนด์ยูนิลอฟท์ (Uniloft) เนื่องจากเน้นการให้เข้ากับนักศึกษาเป็นหลัก ที่ตั้งโครงการส่วนใหญ่จึงใกล้กับมหาวิทยาลัยที่มีชื่อเสียง ปัจจุบัน บจ. ไบรท์ ดีเวลลอปเม้นท์ กรุงเทพ พัฒนาโครงการเพื่อเช่า 2 โครงการ มูลค่ารวม 1,000 ล้านบาท ประกอบด้วยโครงการ ยูนิลอฟท์ ใกล้มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จังหวัดเชียงใหม่ และ โครงการ ยูนิลอฟท์ ใกล้มหาวิทยาลัย มหิดล ศาลายา จังหวัดนครปฐม ทั้งนี้ในช่วงปลายปี 2556 บริษัทได้ขายโครงการยูนิลอฟท์ ศาลายา ให้กับกองทุนอสังหาริมทรัพย์ยูนิลอฟท์

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บจ.ไบรท์ ดีเวลลอปเม้นท์ กรุงเทพฯ มีโครงการที่เปิดขายรวม 10 โครงการ คิดเป็นมูลค่าโครงการคงเหลือรวม 7,890.55 ล้านบาท (สามารถศึกษารายละเอียดโครงการของบริษัทย่อยเพิ่มเติมในส่วนลักษณะการประกอบธุรกิจ ตารางผลิตภัณฑ์แยกตามโครงการปัจจุบัน) โดย บจ. ไบรท์ ดีเวลลอปเม้นท์ กรุงเทพฯ มีแผนเปิดขายคอนโดมิเนียมในปี 2561 อีก 4 โครงการ ในทำเลใกล้รถไฟฟ้าและมหาวิทยาลัย ซึ่งเป็นทำเลที่มีศักยภาพสูงเช่น ได้แก่ ไอคอนโด สุขุมวิท 77 ไอคอนโด เสรีไทย เมโทรสกาย จรัญสนิทวงศ์และเมโทร สกาย วุฒากาศ มูลค่ารวมประมาณ 6,868 ล้านบาท

กรรมการของ บจ. ไบรท์ ดีเวลลอปเม้นท์ กรุงเทพฯ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 มีจำนวน 5 ท่าน ดังนี้

รายชื่อกรรมการ		ตำแหน่ง
1. นางสาวศิริรัตน์	วงศ์วัฒนา	กรรมการ
2. นายพรสวัสต์	เกษจุฟ้าศรีโรจน์	กรรมการ
3. นายวิชาญ	ศิริเวชวรารุณ	กรรมการ
4. นายสุเมธ	สุวจนกรณ์	กรรมการ
5. นายกฤตภาส	พงศ์ภักด์วร	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 - 6.0 ล้านบาท

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

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บจ.เรสซิเดนซ์ นัมเบอร์ไนน์ มีโครงการ ที่เปิดขายอยู่ 6 โครงการ คิดเป็นมูลค่าคงเหลือรวม 1,625.73 ล้านบาท (สามารถศึกษารายละเอียดโครงการของบริษัทย่อยเพิ่มเติมในส่วนลักษณะการประกอบธุรกิจ ตารางผลิตภัณฑ์แยกตามโครงการปัจจุบัน)

กรรมการของ บจ. เรสซิเดนซ์ นัมเบอร์ไนน์ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 มีจำนวน 4 ท่าน ดังนี้

รายชื่อกรรมการ		ตำแหน่ง
1. นางสาวศิริรัตน์	วงศ์วัฒนา	กรรมการ
2. นายพรสวัสต์	เกษจุฟ้าศรีโรจน์	กรรมการ
3. นายสรเพชร	สุขเกษม	กรรมการ
4. นายพรชัย	เกตุเล็ก	กรรมการ

บริษัท เชียงใหม่ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (บริษัทย่อย)

บจ. เชียงใหม่ ดีเวลลอปเม้นท์ ตั้งอยู่เลขที่ 100/1 อาคารวรสมบัติ ชั้น 17 ถนนพระราม 9 แขวงห้วยขวาง เขต
ห้วยขวาง กรุงเทพฯ มีทุนจดทะเบียน 200 ล้านบาท บริษัทฯ ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 100

ก่อตั้งเมื่อวันที่ 21 กุมภาพันธ์ 2556 มีวัตถุประสงค์ เพื่อเป็นช่องทางของบริษัทฯ ในการพัฒนาโครงการ
อสังหาริมทรัพย์สำหรับการอยู่อาศัยในรูปแบบของการขายและเช่า โดยจะเน้นการพัฒนาโครงการแนวราบในบริเวณ
จังหวัดเชียงใหม่เป็นหลัก

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บจ. เชียงใหม่ ดีเวลลอปเม้นท์ ได้เริ่มพัฒนาที่ดินเพื่อเตรียมสำหรับการพัฒนา
โครงการในอนาคต

กรรมการของ บจ. เชียงใหม่ ดีเวลลอปเม้นท์ ณ วันที่ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 มีจำนวน 4 ท่าน ดังนี้

<u>รายชื่อกรรมการ</u>		<u>ตำแหน่ง</u>
1. นางสาวศิริรัตน์	วงศ์วัฒนา	กรรมการ
2. นายวงศกรณ์	ประสิทธิ์วิภาต	กรรมการ
3. นายวสันต์	ศรีรัตนพงษ์	กรรมการ
4. นายพรสวัสดี	เกษจุฟ้าศรีโรจน์	กรรมการ

บริษัท แกรนด์ สตาร์ จำกัด (บริษัทร่วมทุน)

บริษัท แกรนด์ สตาร์ จำกัด เป็นบริษัทร่วมทุนระหว่าง บริษัท ซูมิโตโม ฟอเรสตรี้ จำกัด บริษัท แกรนด์ แอสเสท
โฮเทลส์ แอนด์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) และ บริษัท พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟค จำกัด (มหาชน) ก่อตั้งเมื่อวันที่ 22
พฤษภาคม 2560 ตั้งอยู่เลขที่ 388 อาคารเอ็กเซน ทาวเวอร์ ชั้นที่ 32 ห้องเลขที่ 3203-4 ถนนสุขุมวิท แขวงคลองเตย
เขตคลองเตย กรุงเทพฯ เพื่อพัฒนาโครงการไฮเอนด์ลักซ์ชัวรี่คอนโดมิเนียม มีทุนจดทะเบียน 1,200 ล้านบาท
โดยบริษัทฯ ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 11

กรรมการของบริษัท แกรนด์ สตาร์ จำกัด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 มีจำนวน 4 ท่าน ดังนี้

<u>รายชื่อกรรมการ</u>		<u>ตำแหน่ง</u>
1. นายชายนิด	อรรถญาณสกุล	กรรมการ
2. นายวิทวัส	วิภากุล	กรรมการ
3. นายเคนจิ	อิโนอิ	กรรมการ
4. นายคาซุฮิโกะ	มาตาเกะ	กรรมการ

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

บมจ.ไทย พร็อพเพอร์ตี้ ตั้งอยู่เลขที่ 2922/305-306 อาคารชาเลนเจอร์ 2 ชั้น 29 ถนนเพชรบุรีตัดใหม่ แขวงบางกะปิ เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ จดทะเบียนเป็นบริษัทมหาชนจำกัด เมื่อวันที่ 10 พฤษภาคม พ.ศ. 2537 ประกอบธุรกิจสำนักงานให้เช่าและธุรกิจโรงแรม โดยธุรกิจโรงแรมผ่านบริษัท แกรนด์ แอสเสท ไชเทิล แอนด์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน)

ปัจจุบัน บมจ.ไทย พร็อพเพอร์ตี้ มีทุนจดทะเบียน 3,353,702,060 บาท ทุนจดทะเบียนเรียกชำระแล้ว 3,193,185,471 บาท บริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 94.60 (โดยบริษัทฯ ได้เข้าทำคำเสนอซื้อหลักทรัพย์ของบมจ.ไทย พร็อพเพอร์ตี้ ตั้งแต่วันที่ 22 กันยายน 2559 จนถึงวันที่ 24 พฤศจิกายน 2559 ซึ่งในวันที่ 28 พฤศจิกายน 2559 บริษัทฯ ได้รายงานผลการทำเสนอซื้อหุ้นของบมจ.ไทย พร็อพเพอร์ตี้ แก่สำนักงาน ก.ล.ต. โดยบริษัทฯ ได้รับซื้อหุ้นไว้ทั้งสิ้น 157,507,145 หุ้น และเมื่อรวมกับหุ้นที่ถือไว้เดิมจำนวน 2,863,274,022 หุ้น ทำให้บริษัทฯ ถือหุ้นรวม 3,020,781,167 ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 94.60 ต่อมา บมจ.ไทย พร็อพเพอร์ตี้ ได้ขอเพิกถอนหลักทรัพย์จากการเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ซึ่งคณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยได้สั่งเพิกถอนหลักทรัพย์ตั้งแต่วันที่ 9 ธันวาคม 2559

กรรมการของ บมจ.ไทย พร็อพเพอร์ตี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 มีจำนวน 5 ท่าน ดังนี้

<u>รายชื่อกรรมการ</u>	<u>ตำแหน่ง</u>
1. นายพิจิตต์ รัตตกุล	กรรมการ
2. นายปราโมทย์ เริ่มยินดี	กรรมการ
3. นายพรสวัสดิ์ เกษจุฬาศรีโรจน์	กรรมการ
4. นายประสงค์ วรารัตนกุล	กรรมการ
5. นายลิขิต สมนวนตาต	กรรมการ

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

บริษัท แปซิฟิค เอสเตท ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ตั้งอยู่เลขที่ 140 อาคาร วัน แปซิฟิค เฟส ชั้นเอ็ม ถนนสุขุมวิท แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 จดทะเบียนเป็นบริษัทจำกัด เมื่อวันที่ 22 ธันวาคม พ.ศ. 2531 ปัจจุบันมีทุนจดทะเบียน 600 ล้านบาท ทุนจดทะเบียนเรียกชำระแล้ว 600 ล้านบาท บริษัทฯ ถือหุ้นผ่าน บมจ.ไทย พร็อพเพอร์ตี้ เป็นสัดส่วนร้อยละ 100

โดยดำเนินธุรกิจให้เช่าอาคารสำนักงานจำนวน 2 อาคาร ได้แก่ อาคารวัน แปซิฟิค เฟส ตั้งอยู่เลขที่ 140 ถนนสุขุมวิท แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10110 มีพื้นที่สำนักงานให้เช่าสุทธิ 15,202 ตรม. มีอัตราผู้เช่าพื้นที่สำนักงาน 83.56% มีจำนวน 19 ชั้น มีที่จอดรถ จำนวน 241 คัน และอาคารทู แปซิฟิค เฟส ตั้งอยู่เลขที่ 142 ถนนสุขุมวิท แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10110 มีพื้นที่สำนักงานให้เช่าสุทธิ 21,440 ตรม. มีอัตราผู้เช่าพื้นที่สำนักงาน 98.37% มีจำนวน 30 ชั้น มีที่จอดรถ จำนวน 368 คัน โดยมีบมจ.วีทีแอล เป็นผู้บริหารทั้ง 2 อาคาร

กรรมการของ บจ.แปซิฟิก เอสเตท ดีเวลลอปเม้นท์ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 มีจำนวน 3 ท่าน ดังนี้

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

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

บริษัท เมโทร พรีเมียร์ โฮลดิ้ง จำกัด ตั้งอยู่เลขที่ 2922/305-306 อาคารพาณิชย์อิมเมร่าทาวเวอร์ 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 บริษัทฯ ถือหุ้นผ่าน บมจ.ไทย พร็อพเพอร์ตี้ เป็นสัดส่วนร้อยละ 100

กรรมการของ บจ.เมโทร พรีเมียร์ โฮลดิ้ง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 มีจำนวน 3 ท่าน ดังนี้

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

บริษัท ซีนเนอร์จี ฟิค จำกัด (บริษัทย่อยของบริษัทไทย พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน))

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

กรรมการของ บจ. ซีนเนอร์จี ฟิค ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 มีจำนวน 1 ท่าน ดังนี้

รายชื่อกรรมการ		ตำแหน่ง
1. นายพรสวัสดิ์	เกษจุฟ้าศรีโรจน์	กรรมการ

บริษัท แกรนด์ แอสเสท โฮเทลส์ แอนด์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) (บริษัทย่อยของบริษัท ไทย 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 5,000,000,000 บาท ทุนจดทะเบียนเรียกชำระแล้ว 2,889,039,237 บาท บริษัทฯ ถือหุ้นผ่าน บมจ.ไทย พร็อพเพอร์ตี้ เป็นสัดส่วนร้อยละ 38.43 และถือโดยตรงเป็นสัดส่วนร้อยละ 1.70

บมจ.แกรนด์ แอสเสท ไสเทิลส์ แอนด์ พร็อพเพอร์ตี้ ดำเนินธุรกิจด้านการโรงแรมและพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ปัจจุบันมีโรงแรมที่เปิดดำเนินการแล้ว 3 แห่ง

1. โรงแรมเดอะ เวสทิน แกรนด์ สุขุมวิท ที่ตั้ง ซอยสุขุมวิท 19 กรุงเทพฯ เป็นโรงแรมระดับ 5 ดาว มีจำนวนชั้น 25 ชั้น มีจำนวนห้องพัก 362 ห้อง
2. โรงแรมเซราตัน หัวหิน รีสอร์ท แอนด์ สปา ที่ตั้ง อำเภอชะอำ จังหวัดเพชรบุรี เป็นโรงแรมระดับ 5 ดาว มีจำนวนชั้น 2 ชั้น และมีจำนวนห้องพัก 240 ห้อง
3. โรงแรมเซราตัน หัวหิน ปรานบุรี วิลล่า ที่ตั้ง อำเภอปรานบุรี จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ เป็นโรงแรมระดับ 5 ดาว มีจำนวนชั้น 1 ชั้น มีจำนวนห้องพักแบบพูลวิลล่า 53 หลัง

มีโรงแรมที่อยู่ระหว่างการก่อสร้างและคาดว่าจะเปิดดำเนินงานช่วงกลางปี 2561 ได้แก่ โรงแรมไฮแอท รีเจนซี่ กรุงเทพฯ สุขุมวิท เป็นโรงแรมระดับ 4 ดาว ที่ตั้ง ซอยสุขุมวิท 13 มีจำนวนชั้น 30 ชั้น มีจำนวนห้องพัก 273 ห้อง และมีโครงการโรงแรมและคอนโดมิเนียมในลักษณะมิกซ์ยูส ที่จังหวัดระยอง ขนาดพื้นที่ 93 ไร่ บนเนินแหลมแม่พิมพ์

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บมจ.แกรนด์ แอสเสท ไสเทิลส์ แอนด์ พร็อพเพอร์ตี้ มีโครงการ ที่เปิดขายอยู่ 4 โครงการ ได้แก่ โครงการ ไฮด์ สุขุมวิท 13 ไฮด์ สุขุมวิท 11 เดอะ เทรนด์ และหัวหิน บลู ลาгуน คิดเป็นมูลค่าคงเหลือรวม 2,262.29 ล้านบาท (สามารถศึกษารายละเอียดโครงการของบริษัทย่อยเพิ่มเติมในส่วนลักษณะการประกอบธุรกิจ ตารางผลิตภัณฑ์แยกตามโครงการปัจจุบัน)

กรรมการของ บมจ.แกรนด์ แอสเสท ไสเทิลส์ แอนด์ พร็อพเพอร์ตี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 มีจำนวน 12 ท่าน ดังนี้

รายชื่อกรรมการ		ตำแหน่ง
1. นายวิชัย	ทองแดง	ประธานกรรมการ
2. นายพิจิตต์	รัตกุล	รองประธานกรรมการและประธานกรรมการบริหาร
3. นายชายนิด	อรรถญาณสกุล	กรรมการ
4. นายวิทวัส	วิภากุล	กรรมการ
5. นางสาววิลาวัลย์	เหลื่องนาคทองดี	กรรมการ
6. นายสุรเดช	นฤหาล	กรรมการ
7. นายอมรินทร์	นฤหาล	กรรมการ
8. นายไพสิฐ	แก่นจันทร์	กรรมการ
9. นางพรศิริ	มโนหาญ	กรรมการอิสระและประธานกรรมการบริหาร ความเสี่ยง
10. นายพรชัย	กิตติปัญญางาม	กรรมการอิสระและประธานกรรมการตรวจสอบ
11. นายวัฒนา	สุทธิพิณิจธรรม	กรรมการอิสระและกรรมการตรวจสอบและ กรรมการบริหารความเสี่ยง
12. นายอมฤทธิ	ปิ่นศิริ	กรรมการอิสระและกรรมการตรวจสอบ

หมายเหตุ นางพรศิริ มโนหาญ ลาออกจากความเป็นกรรมการอิสระและประธานกรรมการบริหารความเสี่ยงในวันที่ 31 ธันวาคม 2560

บริษัท แกรนด์ อีคิวตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (บริษัทย่อยของบริษัท แกรนด์ แอสเสท ไสเทิลส์ แอนด์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน))

บริษัท แกรนด์ อีคิวตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ตั้งอยู่เลขที่ 388 อาคารเอ็กเซน ทาวเวอร์ ชั้น 32 ห้องเลขที่ 3203-4 ถนนสุขุมวิท แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพฯ บริษัทฯ ถือหุ้นผ่าน บมจ.แกรนด์ แอสเสท ไสเทิลส์ แอนด์ พร็อพเพอร์ตี้ เป็นสัดส่วนร้อยละ 100

บริษัท แกรนด์ อีคิวตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ดำเนินธุรกิจด้านพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ขณะนี้บริษัทอยู่ระหว่างการสรรหาที่ดินเพื่อนำมาพัฒนาในอนาคต

กรรมการของ บริษัท แกรนด์ อีคิวตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 มีจำนวน 5 ท่าน ดังนี้

<u>รายชื่อกรรมการ</u>		<u>ตำแหน่ง</u>
1. นายพิจิตต	รัตตกุล	กรรมการ
2. นายชายนิด	อรรถญาณสกุล	กรรมการ
3. นายวิทวัส	วิภากุล	กรรมการ
4. นายอมรินทร์	นฤหันธ์	กรรมการ
5. นายไพลีฐ	แก่นจันทร์	กรรมการ

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

บริษัท ฮอนเนอร์ บิวซิเนส จำกัด ตั้งอยู่เลขที่ 388 อาคารเอ็กเซน ทาวเวอร์ ชั้น 32 ห้องเลขที่ 3203-4 ถนนสุขุมวิท แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพฯ บริษัทฯ ถือหุ้นผ่าน บมจ.แกรนด์ แอสเสท ไสเทิลส์ แอนด์ พร็อพเพอร์ตี้ เป็นสัดส่วนร้อยละ 100

บริษัท ฮอนเนอร์ บิวซิเนส จำกัด ดำเนินธุรกิจด้านการบริหารโรงแรม คือ โรงแรมเชอราตัน หัวหิน รีสอร์ท แอนด์ สปา โดยเช่าทรัพย์สินของโรงแรมดังกล่าวจากทรัสต์เพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์

กรรมการของ บริษัท ฮอนเนอร์ บิวซิเนส จำกัด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 มีจำนวน 5 ท่าน ดังนี้

<u>รายชื่อกรรมการ</u>		<u>ตำแหน่ง</u>
1. นายพิจิตต	รัตตกุล	กรรมการ
2. นายชายนิด	อรรถญาณสกุล	กรรมการ
3. นายวิทวัส	วิภากุล	กรรมการ
4. นายอมรินทร์	นฤหันธ์	กรรมการ
5. นายไพลีฐ	แก่นจันทร์	กรรมการ

บริษัท โอเวนเดล จำกัด (บริษัทย่อยของบริษัท ฮอนเนอร์ บิวซิเนส จำกัด)

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

บริษัท โอเวนเดล จำกัด ดำเนินธุรกิจด้านการโรงแรม โดยเป็นเจ้าของสิทธิการเช่าที่ดิน และอาคารสิ่งปลูกสร้าง ซึ่งเป็นที่ตั้งของโรงแรมเชอราตัน หัวหิน ปราณบุรี วิลล่า

กรรมการของ บริษัท โอเวนเดล จำกัด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 มีจำนวน 5 ท่าน ดังนี้

<u>รายชื่อกรรมการ</u>		<u>ตำแหน่ง</u>
1. นายพิจิตต	รัตกุล	กรรมการ
2. นายชายนิด	อรรถญาณสกุล	กรรมการ
3. นายวิวัฒน์	วิภากุล	กรรมการ
4. นายอมรินทร์	นฤหาล้า	กรรมการ
5. นายไพสิฐ	แก่นจันทร์	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 บริษัทฯ ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 100 ของทุนชำระแล้ว Property Perfect International ถือหุ้นใน Kiroro Resort Holdings คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 66.71 และบริษัทฯ ถือหุ้นโดยตรงคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 31.42

กรรมการของ Property Perfect International ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 มีจำนวน 4 ท่าน ดังนี้

<u>รายชื่อกรรมการ</u>		<u>ตำแหน่ง</u>
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.) (บริษัท ย่อยของ 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 เข้าลงทุนโดยถือหุ้นสามัญและรับโอนสิทธิเรียกร้องใน Kabushiki Kaisha Kiroro Associates โดยถือหุ้นทั้งหมดจาก Mitsui

Fudosan Resort Co.,Ltd. ในสัดส่วนร้อยละ 100 ของจำนวนหุ้นที่ออกและจำหน่ายได้แล้วทั้งหมดในราคา 1 เยน คิดเป็นเงินบาทประมาณ 0.4050 บาท (อัตราแลกเปลี่ยน 100 เยน = 40.50 บาท) และรับซื้อสิทธิเรียกร้องในหนี้เงินกู้ยืมแก่ Kabushiki Kaisha Kiroro Associates จาก Mitsui Fudosan Co., Ltd. จำนวน 1,300.6 ล้านเยน คิดเป็นเงินไทยประมาณ 526.7 ล้านบาท ในราคา 160 ล้านเยน คิดเป็นเงินบาทประมาณ 64.8 ล้านบาท และมีมติให้ Kiroro Resort Holdings ซื้อทรัพย์สินโครงการคิโรโร รีสอร์ทจาก Mitsui Fudosan Resort Co.,Ltd. ซึ่งประกอบไปด้วยที่ดินจำนวน 292 ไร่ อาคารโรงแรม 2 อาคาร (ห้องพัก 422 ห้อง) ทรัพย์สินและอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับการให้บริการการเล่นสกีจาก Mitsui Fudosan Resort Co.,Ltd. ในราคา 1,039.99 ล้านเยน หรือประมาณ 425.2 ล้านบาท รวมเป็นราคาซื้อขาย 1,200 ล้านเยน หรือประมาณ 490 ล้านบาท และภาษีจากการโอนทรัพย์สินอีก 700 ล้านเยน หรือประมาณ 280 ล้านบาท รวมเป็นราคาทรัพย์สินทั้งสิ้น 1,900 ล้านเยน หรือ ประมาณ 770 ล้านบาท

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

เดือนสิงหาคม ปี 2558 ได้เพิ่มทุนจำนวน 2,500 ล้านเยน โดยวิธีให้สิทธิแก่ผู้ถือหุ้นเดิม จำนวน 2,500 ล้านเยน ซึ่งเรียกชำระทุนจดทะเบียนบางส่วนในเดือนกันยายน ปีเดียวกัน จำนวน 1,048.68 ล้านเยน 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 ล้านเยน 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

เดือนกรกฎาคม ปี 2560 มีการแปลงหนี้ของบริษัท พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟค (มหาชน) เป็นทุนจำนวน 1,205 ล้านเยน เป็นหุ้นสามัญจำนวน 241,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 5,000 เยน ทำให้สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัท พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟค จำกัด (มหาชน) โดยตรงใน Kiroro Resort Holdings เป็นร้อยละ 31.4 และสัดส่วนการถือหุ้นของ Property Perfect International ลดลงเป็นร้อยละ 66.7 ซึ่งเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 767,070 หุ้น และในเดือนพฤศจิกายน มีการลดทุนจดทะเบียนเพื่อประโยชน์ทางภาษี และล้างขาดทุนสะสม ปัจจุบันทุนที่เรียกชำระแล้วของ Kiroro Resort Holdings มีจำนวน 2,272,246,451 เยน

กรรมการของ Kiroro Resort Holdings ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 มีจำนวน 9 ท่าน ดังนี้

รายชื่อกรรมการ		ตำแหน่ง
1. นายพิชัย	รัตกุล	ประธานกรรมการ
2. นายธวัชชัย	นาคะตะ	กรรมการ
3. นายชานนิต	อรรถญาณสกุล	กรรมการ
4. นายออย	บุญอัน	กรรมการ
5. นายโยชิโร	อิโตะ	กรรมการ
6. นายเออิโสะ	โมริตะ	กรรมการ
7. นายเบนจามิน	แลม	กรรมการ
8. นายเมธี	ตันมานะตระกูล	กรรมการ
9. นายวิฑูรย์	วิภากุล	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 เพื่อประกอบธุรกิจลานสกี 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 2560 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 2560 มีจำนวน 3 ท่าน ดังนี้

รายชื่อกรรมการ

ตำแหน่ง

- | | | |
|---------------|---------------|---------------|
| 1. นายเออิโสะ | โมริตะ | ประธานกรรมการ |
| 2. นายชายนิด | อรรถญาณสกุล | กรรมการ |
| 3. นายเมธี | ต้นมานะตระกูล | 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 2560 มีจำนวน 4 ท่าน ดังนี้

รายชื่อกรรมการ

ตำแหน่ง

- | | | |
|----------------|-------------|---------------|
| 1. นายเบนจามิน | แลม | ประธานกรรมการ |
| 2. นายธวัชชัย | นาคะตะ | กรรมการ |
| 3. นายชายนิด | อรรถญาณสกุล | กรรมการ |
| 4. นายวิวัฒน์ | วิภากุล | กรรมการ |

กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์ยูนิลอฟท์ (กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์)

เดือนตุลาคม 2556 บจ. ไบรท์ ดีเวลลอปเม้นท์ กรุงเทพฯ 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 ราคาหน่วยละ 10 บาทโดยกองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์ยูนิลอฟท์จดทะเบียนเข้าซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยเมื่อวันที่ 14 พฤศจิกายน 2556

บริษัทฯ ได้ลงทุนหน่วยลงทุน คิดเป็นจำนวน 10,051,200 หน่วย หรือคิดเป็นสัดส่วน ร้อยละ 19.52 ของทุนจดทะเบียนทั้งหมดของกองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์ยูนิลอฟท์ ราคาหน่วยละ 10 บาท และได้ขายหน่วยลงทุนทั้งหมดให้กับศิริราชมูลนิธิ ตามมติที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นของกองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์ยูนิลอฟท์ครั้งที่ 1/2560 เมื่อวันที่ 13 พฤศจิกายน 2560

กลุ่มธุรกิจค้าปลีก

บริษัท วีรีเทล จำกัด (มหาชน) (บริษัทย่อย)

บมจ. วีรีเทล ตั้งอยู่เลขที่ 100/1 อาคารวรสมบัติ ชั้น 17 ถนนพระราม 9 แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ เดิมชื่อ บริษัท ไดโดมอน กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) จดทะเบียนเป็นบริษัทมหาชนจำกัด เมื่อวันที่ 27 เมษายน พ.ศ. 2544 และถือหุ้นสามัญร้อยละ 99.99 ของ บจ. เซ็นเตอร์พ้อยท์ ซ็อบปิ้ง มอลล์ ซึ่งดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภท ศูนย์การค้า อาคารสำนักงาน และพื้นที่เชิงพาณิชย์ และถือหุ้นสามัญร้อยละ 50 ของ บจ. ออลล์ ดิสเคาท์ ซึ่งดำเนินธุรกิจพัฒนาและประกอบธุรกิจค้าปลีกต้นทุนต่ำรูปแบบใหม่

ปัจจุบัน บมจ.วีรีเทล มีทุนจดทะเบียน 4,761,824,999.40 บาท และทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 2,615,114,338.20 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 2,490,585,084 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 1.05 บาท บริษัทฯ ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 94.98

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

คณะกรรมการของบมจ. วีรีเทล ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 มีจำนวน 8 ท่าน ดังนี้

รายชื่อกรรมการ

ตำแหน่ง

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

บริษัท เซ็นเตอร์พ้อยท์ ซ็อบปิ้ง มอลล์ จำกัด (บริษัทย่อยของบริษัท วีรีเทล จำกัด (มหาชน))

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

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

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

กรรมการของบจ. เซ็นเตอร์พ้อยท์ ซ็อบปี้ง มอลล์ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 มีจำนวน 5 ท่าน ประกอบด้วย

รายชื่อกรรมการ		ตำแหน่ง
1. นายชายนิด	อรรถญาณสกุล	กรรมการ
2. นายปราโมทย์	เริ่มยินดี	กรรมการ
3. นายวงศกรณ	ประสิทธิ์วิภาต	กรรมการ
4. นายพรสวัสดิ์	เกษจุฟ้าศรีโรจน์	กรรมการ
5. นางสาววิลาวัลย์	เหลืองนาคทองดี	กรรมการ

บริษัท ออลล์ ดิสเคาท์ จำกัด (บริษัทย่อยของบริษัท วีริเทิล จำกัด (มหาชน))

บจ. ออลล์ ดิสเคาท์ ตั้งอยู่เลขที่ 593-593/1 ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพฯ ก่อตั้งขึ้นในเดือนมีนาคม พ.ศ. 2559 มีวัตถุประสงค์พัฒนาและประกอบธุรกิจค้าปลีกต้นทุนต่ำรูปแบบใหม่ มีทุนจดทะเบียน 100 ล้านบาท (หุ้นสามัญ 1,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท) เรียกชำระร้อยละ 25 และ บมจ.วีริเทิล มีสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 50 ปัจจุบัน ออลล์ ดิสเคาท์ ได้เปิดร้านจำหน่ายสินค้าราคาประหยัดในเขตปริมณฑลแล้ว จำนวน 10 สาขา ภายใต้ชื่อ ออลล์ดี

กรรมการของบจ. ออลล์ ดิสเคาท์ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 มีจำนวน 4 ท่าน ประกอบด้วย

รายชื่อกรรมการ		ตำแหน่ง
1. นายชายนิด	อรรถญาณสกุล	กรรมการ
2. นายพรสวัสดิ์	เกษจุฟ้าศรีโรจน์	กรรมการ
3. นายพิศิษฐ์	ภูสណคม	กรรมการ
4. นางสาวโสพิศ	ภูสណคม	กรรมการ

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

บจ. รามอินทรา มอลล์ ก่อตั้งเมื่อปี 2547 ภายใต้ชื่อ บจ. มาริยา สตัฟฟ์ โดยในเดือนสิงหาคม 2556 บริษัทฯ ได้เข้าลงทุนด้วยวิธีการซื้อหุ้นสามัญทั้งหมดของบจ. มาริยา สตัฟฟ์ จากผู้ถือหุ้นเดิมในราคา 350 ล้านบาท ทำให้บริษัทฯ เป็นผู้ถือหุ้นในบจ. มาริยา สตัฟฟ์ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 100 ทั้งนี้ผู้ถือหุ้นเดิมของบจ. มาริยา สตัฟฟ์ ไม่มีความ

เกี่ยวข้องใด ๆ กับบริษัท และการเข้าซื้อหุ้นของ บจ. มาริยา สตัมพ์ เพื่อต้องการนำสิทธิการเช่าในที่ดิน บริเวณตำบล คลองกุ่ม อำเภอ บางกะปิ กรุงเทพมหานคร เนื้อที่ประมาณ 34 ไร่ ซึ่งมีระยะเวลาเช่าตามสัญญาเช่าอายุ 30 ปี เริ่ม ตั้งแต่ 9 เมษายน 2556 ถึง 31 มีนาคม 2586 มาพัฒนาเป็นศูนย์การค้าซึ่งปัจจุบันอยู่ระหว่างการศึกษาศึกษาและพิจารณา การลงทุน

ในเดือนสิงหาคม 2557 บจ. มาริยา สตัมพ์ 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 บริษัทฯ ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 100

กรรมการของ บจ. รามอินทรา มอลล์ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 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 ตั้งอยู่เลขที่ 100/89 อาคารอโงะวานิช ชั้น 27 ถนนพระราม 9 แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ ก่อตั้งเมื่อเดือนเมษายน 2554 ปัจจุบันมีทุนจดทะเบียน 100 ล้านบาท ทุนเรียกชำระแล้ว 100 ล้านบาท บริษัทฯ ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 100

วัตถุประสงค์เพื่อทำธุรกิจรับเหมาก่อสร้างและพัฒนาบ้านเดี่ยว บ้านแฝด ทาวน์เฮ้าส์ และคอนโดมิเนียมให้กลุ่ม บริษัทฯ เป็นหลัก เป็นการรับงานก่อสร้างจากกลุ่มบริษัทซึ่งเป็นเจ้าของโครงการโดยตรง เพื่อเพิ่มความคล่องตัวในการบริหารงานก่อสร้าง เน้นการจัดการเรื่องการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทานและ การหาบริษัทผู้รับเหมารายย่อยเพื่อเป็นการควบคุมต้นทุนการก่อสร้าง และระยะเวลาก่อสร้าง รวมถึงการควบคุมปริมาณ และคุณภาพในการก่อสร้างได้อย่างมีประสิทธิภาพ

กรรมการของ บจ. ยูแอนดีไอ คอนสตรัคชั่น กรุงเทพ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 มีจำนวน 4 ท่าน ดังนี้

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

บริษัท เพอร์เฟค พร็อพเพอ จำกัด (บริษัทย่อย)

บจ. เพอร์เฟค พร็อพเพอ ตั้งอยู่เลขที่ 100/1 อาคารวรสมบัติ ชั้น 10 ถนนพระราม 9 แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ ก่อตั้งเมื่อเดือนมิถุนายน 2554 มีทุนจดทะเบียน 10 ล้านบาท ทุนเรียกชำระแล้ว 2.5 ล้านบาทเป็นบริษัทร่วมทุน โดยบริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 51 และบริษัท เซ็นเตอร์ ออฟ สแตนดาร์ด พร็อพเพอ จำกัด ผู้ร่วมทุนซึ่งเป็นผู้ที่มีประสบการณ์ และเคยเป็นผู้ผลิตชิ้นส่วนสำเร็จรูปในการสร้างบ้านให้กับกลุ่มบริษัทมานานกว่า 5 ปี และไม่มี ความเกี่ยวข้องใดๆ กับบริษัทเป็นผู้ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 49

วัตถุประสงค์เพื่อดำเนินการผลิต และประกอบติดตั้ง โครงสร้าง ระบบชิ้นส่วนสำเร็จรูป ซึ่งเป็นส่วนประกอบของ บ้านพักอาศัย ทาวน์เฮ้าส์ และรั้วโครงการ ชิ้นส่วนสำหรับคอนโดมิเนียม โดยนำระบบโรงงานมาใช้ เพื่อลดปัญหา แรงงานขาดแคลน ซึ่งบริษัทจะได้รับประโยชน์ ในด้านความชำนาญเฉพาะด้านและเทคโนโลยีพร็อพเพอจากบริษัทร่วมทุน แห่งนี้ ปัจจุบันได้ดำเนินการผลิตชิ้นส่วนสำเร็จรูปให้กับโครงการของบริษัทโดยมีกำลังการผลิต ประมาณ 750 หลังต่อปี

กรรมการของ บจ.เพอร์เฟค พร็อพเพอ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 มีจำนวน 7 ท่าน ดังนี้

<u>รายชื่อกรรมการ</u>	<u>ตำแหน่ง</u>
1. นายวิชาญ ศิริเวชวรารุณ	กรรมการ
2. นายวรศักดิ์ จักรปิยะนันท์	กรรมการ
3. นายประกิต ฤกษ์ปรีดาพงศ์	กรรมการ
4. นายรุ่งโรจน์ สิงหนัด	กรรมการ
5. นายวิษยา วัฒนานุกิจ	กรรมการ
6. นายภูวิทย์ แพงสุข	กรรมการ
7. นายคงศักดิ์ แก้วสุริยธำรง	กรรมการ

กลุ่มธุรกิจบริการและธุรกิจสาธารณูปโภค**บริษัท เพอร์เฟค สपोर्टคลับ จำกัด (บริษัทย่อย)**

บจ. เพอร์เฟค สपोर्टคลับ ตั้งอยู่เลขที่ 100/52 อาคารว่องวานิช บี ชั้น 19 ถนนพระราม 9 แขวงห้วยขวาง เขต ห้วยขวาง กรุงเทพฯ ก่อตั้งเมื่อ เดือนกุมภาพันธ์ 2547 ปัจจุบันมีทุนจดทะเบียนทั้งสิ้น 50 ล้านบาท ทุนจดทะเบียนชำระ แล้ว 50 ล้านบาท โดยบริษัทฯ ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 100

บจ. เพอร์เฟค สपोर्टคลับ ประกอบธุรกิจบริหารพื้นที่สโมสรในโครงการต่างๆ ของบริษัทและบริษัทย่อย

กรรมการของบจ. เพอร์เฟค สपोर्टคลับ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 มีจำนวน 4 ท่าน ดังนี้

<u>รายชื่อกรรมการ</u>	<u>ตำแหน่ง</u>
1. นายไพรัตน์ เสนาจักร	กรรมการ
2. นายวสันต์ ศรีรัตนพงษ์	กรรมการ
3. นายกฤตภาส พงศ์ภักดิ์วัตร	กรรมการ
4. นายณทวี จิรวะชานนท์	กรรมการ

บริษัท ยูนิลอฟท์ เซอร์วิส (ประเทศไทย) จำกัด (บริษัทย่อย)

บจ. ยูนิลอฟท์ เซอร์วิส ตั้งอยู่เลขที่ 100/1 อาคารวรสมบัติ ชั้น 17 ถนนพระราม 9 แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ ก่อตั้งเมื่อเดือนกรกฎาคม 2554ทุนจดทะเบียน 100,000 บาท โดยมีบริษัทฯ เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ในสัดส่วนร้อยละ 100 ต่อมาในเดือนสิงหาคม 2556 ได้มีการเพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 5,000,000 บาท โดยเรียกชำระร้อยละ 25 ของจำนวนทุนที่เพิ่ม หรือคิดเป็น 1,225,000 บาท รวมเป็นทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้วมูลค่า 1,325,000 บาท ปัจจุบัน บจ. ยูนิลอฟท์ เซอร์วิส เป็นผู้บริหารจัดการโครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภทให้เช่าต่าง ๆ ของกลุ่มบริษัท

กรรมการของ บจ. ยูนิลอฟท์ เซอร์วิส ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 มีจำนวน 4 ท่าน ดังนี้

<u>รายชื่อกรรมการ</u>		<u>ตำแหน่ง</u>
1. นายศรัณยู	อรรถกฤษณ์สกุล	กรรมการ
2. นายณัฐพล	สีบอ้า	กรรมการ
3. นายปฐมภพ	อินทร์บำรุง	กรรมการ
4. นายเจมส์ สตีเวนสัน วอร์บอยส์		กรรมการ

บริษัท ที ยูทิลิตี้ส์ จำกัด (บริษัทร่วมลงทุน : Joint Venture Company)

บริษัท ที ยูทิลิตี้ส์ จำกัด (“ที ยูทิลิตี้ส์”) ตั้งอยู่เลขที่ 116/1 ถนนสีลม แขวงสุริยวงศ์ เขตบางรัก กรุงเทพฯ โดยประกอบธุรกิจร่วมลงทุนในบริษัทและโครงการที่เกี่ยวข้องกับสาธารณูปโภค เช่น ธุรกิจผลิตไฟฟ้าประเภทต่างๆ และธุรกิจระบบน้ำประปา เป็นต้น โดยบริษัทฯ ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 45 และเมื่อวันที่ 3 กรกฎาคม 2560 ที ยูทิลิตี้ส์ ได้จัดตั้งบริษัทย่อยเพิ่มขึ้นอีกจำนวน 5 บริษัท ได้แก่ บริษัท ทียู 1 จำกัด บริษัท ทียู 2 จำกัด บริษัท ทียู 3 จำกัด บริษัท ทียู 5 จำกัด และ บริษัท ทียู 6 จำกัด เพื่อประกอบกิจการผลิตและจำหน่ายไฟฟ้า วันที่ 27 พฤศจิกายน 2560 ได้จัดตั้งบริษัท เซาเทิร์น ยูทิลิตี้ส์ โฮลดิ้ง จำกัด เพื่อประกอบกิจการผลิตและจำหน่ายไฟฟ้า ปัจจุบันบริษัทมีทุนจดทะเบียน 300,000,000 บาท และเรียกชำระแล้ว 131,250,000 บาท

กรรมการของ บจ. ที ยูทิลิตี้ส์ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 มีจำนวน 5 ท่าน ดังนี้

<u>รายชื่อกรรมการ</u>		<u>ตำแหน่ง</u>
1. นายพิจิตต์	รัตกุล	กรรมการ
2. นายชายนิด	อรรถกฤษณ์สกุล	กรรมการ
3. นายนพพล	มิลินทางกูร	กรรมการ
4. นางสาวอุณณา	พฤตินารากร	กรรมการ
5. นายนันทพล	พัฒน์พงศ์พานิช	กรรมการ

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

โครงสร้างรายได้รวมการจำหน่ายผลิตภัณฑ์หลักจำแนกตามผลิตภัณฑ์

รายได้หลักของบริษัทฯ มาจากรายได้จากการขายบ้านพร้อมที่ดิน โดยโครงการของกลุ่มบริษัทจะเน้น ใน แนวราบ เช่น บ้านเดี่ยว และทาวน์เฮ้าส์ เป็นหลัก โครงสร้างรายได้ในช่วง 3 ปี มีรายละเอียดดังนี้

	งบการเงินรวม					
	ปี 2560		ปี 2559		ปี 2558	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
รายได้จากการขายบ้านพร้อมที่ดิน	7,454.7	44.6%	6,614.0	42.5%	6,624.4	51.3%
รายได้จากการขายหน่วยในอาคารชุดพักอาศัย	4,765.6	28.5%	4,987.6	32.1%	3,159.6	24.5%
รายได้จากการขายที่ดิน	1,225.5	7.3%	863.7	5.6%	501.4	3.9%
รายได้จากการประกอบโรงแรม	2,323.3	13.9%	2,193.9	14.1%	1,523.6	11.8%
รายได้ค่าเช่าและบริการ	344.1	2.1%	361.3	2.3%	224.7	1.7%
รายได้จากการรับเหมาก่อสร้าง	32.5	0.2%	88.9	0.6%	15.0	0.1%
รายได้อื่น						
กำไรจากการขายสิทธิในการซื้อที่ดิน	104.8	0.6%	118.7	0.8%	-	0.0%
กำไรจากการซื้อในราคาต่ำกว่ามูลค่ายุติธรรม	-	0.0%	-	0.0%	530.0	4.1%
กำไรจากการจำหน่ายเงินลงทุนในการร่วมค้า	107.0	0.6%	-	0.0%	-	0.0%
กำไรจากการสูญเสียการควบคุมในบริษัทย่อย	8.7	0.1%	-	0.0%	-	0.0%
ดอกเบี้ยรับ	82.4	0.5%	29.1	0.2%	83.0	0.6%
เงินปันผลรับ	6.5	0.0%	7.4	0.0%	7.6	0.1%
กำไรจากการขายเงินลงทุนในบริษัทร่วม	-	0.0%	-	0.0%	-	0.0%
รายได้จากการต่อรองราคาซื้อ	-	0.0%	-	0.0%	-	0.0%
อื่นๆ	275.6	1.6%	287.9	1.9%	236.0	1.8%
รายได้รวม	16,730.7	100.0%	15,552.5	100.0%	12,905.3	100.0%

ตามงบการเงินรวมของบริษัทฯ ในปี 2560 ปี 2559 และปี 2558 บริษัทฯ มีรายได้จากการขายบ้านพร้อมที่ดิน ร้อยละ 44.6 ร้อยละ 42.5 และร้อยละ 51.3 ของรายได้รวม รายได้จากการขายหน่วยในอาคารชุดพักอาศัย ร้อยละ 28.5 ร้อยละ 32.1 และร้อยละ 24.5 ของรายได้รวม รายได้จากการขายที่ดินรอการพัฒนา คิดเป็นร้อยละ 7.3 ร้อยละ 5.6 และร้อยละ 3.9 ของรายได้รวม บริษัทฯ มีรายได้จากการประกอบกิจการโรงแรมจำนวน 2,323.3 ล้านบาท จำนวน 2,193.9 ล้านบาท และจำนวน 1,523.6 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 13.9 ร้อยละ 14.1 และร้อยละ 11.8 นอกจากนี้ ตามงบกำไรขาดทุนรวม ยังมีส่วนแบ่งขาดทุนจากเงินลงทุนในการร่วมค้าจำนวน 72.6 ล้านบาท จำนวน 21.8 ล้านบาท และจำนวน 1.8 ล้านบาท ซึ่งแสดงรายการไว้ก่อนรายการ "กำไรก่อนค่าใช้จ่ายทางการเงินและภาษีเงินได้"

โครงสร้างรายได้จากการขายบ้านพร้อมที่ดิน จำแนกตามผลิตภัณฑ์

รายได้จากการขายบ้านพร้อมที่ดิน จากโครงการต่าง ๆ มีรายละเอียดดังนี้

ชื่อโครงการ	พัฒนาโครงการ โดย	ลักษณะโครงการ	ปี 2560		ปี 2559		ปี 2558	
			ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
Brand Master Piece								
มณียา มาสเตอร์พีช เอ็กซ์คลูซีฟโซน	PF	SDH	-	0.0%	14.5	0.2%	26.7	0.4%
เพอร์เฟค มาสเตอร์พีช รัตนานิเบศร์-ราชพฤกษ์	PF	SDH	397.1	5.3%	369.0	5.6%	294.4	4.4%
เพอร์เฟค มาสเตอร์พีช (เซ็นจูรี) รามคำแหง-สุวรรณภูมิ	PF	SDH	305.8	4.1%	76.1	1.2%	-	0.0%
เพอร์เฟค มาสเตอร์พีช 2 รังสิต	PF	SDH	200.4	2.7%	254.0	3.8%	141.1	2.1%
เพอร์เฟค มาสเตอร์พีช แจ้งวัฒนะ	PF	SDH	100.3	1.3%	-	0.0%	-	0.0%
เพอร์เฟค มาสเตอร์พีช กรุงเทพมหานคร	PF	SDH	12.5	0.2%	-	0.0%	-	0.0%
เพอร์เฟค มาสเตอร์พีช สุขุมวิท 77	EP	SDH	405.1	5.4%	434.7	6.6%	180.9	2.7%
Brand Perfect Place								
เพอร์เฟคเพลส เฟส 2 รัตนานิเบศร์ - ราชพฤกษ์	PF	SDH	-	0.0%	70.6	1.1%	390.2	5.9%
เพอร์เฟคเพลส 3 รัตนานิเบศร์ - ราชพฤกษ์	PF	SDH	503.8	6.8%	475.5	7.2%	76.2	1.2%
เพอร์เฟคเพลส รามคำแหง – สุวรรณภูมิ (โคโลเนียล)	PF	SDH	29.5	0.4%	11.2	0.2%	25.6	0.4%
เพอร์เฟคเพลส รามคำแหง – สุวรรณภูมิ (Exclusive Zone)	PF	SDH	-	0.0%	10.7	0.2%	31.7	0.5%
เพอร์เฟคเพลส รามคำแหง – สุวรรณภูมิ (The Lake Zone 2)	PF	SDH	-	0.0%	5.9	0.1%	93.4	1.4%
เพอร์เฟคเพลส 2 รามคำแหง – สุวรรณภูมิ	PF	SDH	64.4	0.9%	43.2	0.7%	157.6	2.4%
เพอร์เฟคเพลส รามคำแหง – สุวรรณภูมิ 3	PF	SDH	241.5	3.2%	205.3	3.1%	89.3	1.3%
เพอร์เฟค เฟส(1) รามอินทรา-วงแหวน	PF	SDH	26.1	0.4%	95.3	1.4%	-	0.0%
เพอร์เฟค เฟส(2) รามอินทรา-วงแหวน	PF	SDH	215.7	2.9%	-	0.0%	-	0.0%
เพอร์เฟค เฟส รามอินทรา-วงแหวน The Exclusive	PF	SDH	9.8	0.1%	39.1	0.6%	-	0.0%
เพอร์เฟค เฟส วงแหวน- รามคำแหง	PF	SDH	85.5	1.1%	102.9	1.6%	-	0.0%
เพอร์เฟค เฟส วงแหวน- รามคำแหง(2)	PF	SDH	237.1	3.2%	14.3	0.2%	-	0.0%
เพอร์เฟคเพลส กรุงเทพมหานคร	PF	SDH	134.6	1.8%	-	0.0%	-	0.0%
เพอร์เฟคเพลส ราชพฤกษ์	PF	SDH	-	0.0%	-	0.0%	50.0	0.8%
เพอร์เฟคเพลส 2 ราชพฤกษ์	PF	SDH	-	0.0%	8.0	0.1%	20.5	0.3%
เพอร์เฟคเพลส 3 ราชพฤกษ์	PF	SDH	21.4	0.3%	42.9	0.6%	439.1	6.6%
เพอร์เฟคเพลส 4 ราชพฤกษ์	PF	SDH	363.6	4.9%	276.1	4.2%	-	0.0%
เพอร์เฟคเพลส รังสิต	PF	SDH	24.0	0.3%	52.8	0.8%	163.0	2.5%
เพอร์เฟคเพลส 2 รังสิต	PF	SDH	234.9	3.2%	139.1	2.1%	22.3	0.3%
เพอร์เฟคเพลส แจ้งวัฒนะ	PF	SDH	209.7	2.8%	381.3	5.8%	360.2	5.4%
เพอร์เฟคเพลส แจ้งวัฒนะ (2)	PF	SDH	10.1	0.1%	-	0.0%	-	0.0%
เพอร์เฟคเพลส พัฒนาการ ศรีนครินทร์	PF	SDH	-	0.0%	145.4	2.2%	555.4	8.4%
เพอร์เฟคเพลส สุขุมวิท 77-สุวรรณภูมิ	EP	SDH	505.1	6.8%	421.9	6.4%	458.8	6.9%
เพอร์เฟคเพลส เชียงใหม่	RN 9	SDH	62.9	0.8%	98.7	1.5%	63.5	1.0%
เพอร์เฟค เฟส รามคำแหง -สุวรรณภูมิ Masterpice Zone 2(M2)	RN 9	SDH	-	0.0%	15.1	0.2%	72.8	1.1%

ชื่อโครงการ	พัฒนาโครงการโดย	ลักษณะโครงการ	ปี 2560		ปี 2559		ปี 2558	
			ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
Brand Maneerin / Perfect Park								
มณีรินทร์ เลค & พาร์ค ราชพฤกษ์-ติวานนท์	PF	SDH/Land	13.1	0.2%	5.5	0.1%	5.2	0.1%
เพอร์เฟค พาร์ค พระราม 5 - บางใหญ่	PF	SDH	341.6	4.6%	423.4	6.4%	461.5	7.0%
เพอร์เฟค พาร์ค รังสิต	PF	SDH	4.3	0.1%	23.7	0.4%	100.3	1.5%
เพอร์เฟค พาร์ค รังสิต (2)	PF	SDH	61.2	0.8%	-	0.0%	-	0.0%
เพอร์เฟค พาร์ค ราชพฤกษ์	PF	SDH	449.8	6.0%	369.2	5.6%	126.0	1.9%
เพอร์เฟค พาร์ค สุวรรณภูมิ	EP	SDH	324.6	4.4%	187.7	2.8%	234.2	3.5%
เพอร์เฟค พาร์ค บางบัวทอง	RN 9	SDH	148.5	2.0%	235.7	3.6%	233.0	3.5%
เพอร์เฟค พาร์ค บางนา	BD	SDH	28.63	0.4%	9.4	0.1%	4.6	0.1%
เพอร์เฟค พาร์ค ชัยพฤกษ์	RN 9	SDH	87.6	1.2%	-	0.0%	-	0.0%
Brand The Villa								
เดอะวิลล่า รัตนานิเบศร์ - ราชพฤกษ์	PF	TH	-	0.0%	14.7	0.2%	202.8	3.1%
เดอะ เมทโธ รามคำแหง	PF	TH	63.5	0.9%	172.3	2.6%	336.1	5.1%
เดอะ เมทโธ พัฒนาการ ศรีนครินทร์	PF	TH	3.7	0.1%	129.7	2.0%	200.0	3.0%
เดอะ เมทโธ รัตนานิเบศร์	PF	TH	105.7	1.4%	104.9	1.6%	35.2	0.5%
เดอะ เมทโธ พระราม9-กรุงเทพกรีฑา	PF	TH	46.2	0.6%	-	0.0%	-	0.0%
โมติวิลล่า ชัยพฤกษ์	PF	TH	79.7	1.1%	114.2	1.7%	30.4	0.5%
โมติวิลล่า ทาวน์โฮม ชัยพฤกษ์	PF	TH,SDH	85.0	1.1%	38.8	0.6%	17.7	0.3%
โมติวิลล่า รังสิต	PF	TH	201.6	2.7%	118.5	1.8%	-	0.0%
โมติวิลล่า รังสิต คลอง 7	PF	SDH	54.8	0.7%	-	0.0%	-	0.0%
โมติวิลล่าทาวน์โฮม –ลาดกระบัง	EP	TH	77.4	1.0%	77	1.2%	114.1	1.7%
โมติวิลล่า ลาดกระบัง สุวรรณภูมิ	RN 9	SDH	65.8	0.9%	64.6	1.0%	95.1	1.4%
โมติวิลล่า ปิ่นเกล้า – วงแหวน	EP	TH,SDH	155.7	2.1%	199.8	3.0%	166.7	2.5%
โมติวิลล่า บางนา	EP	SDH	60.8	0.8%	44.3	0.7%	49.6	0.7%
โมติวิลล่า (ทาวน์โฮม) บางนา	EP	TH	127.3	1.7%	95.4	1.4%	127.5	1.9%
โมติวิลล่า บางบัวทอง	RN 9	TH,SDH	170.8	2.3%	189.2	2.9%	230.6	3.5%
โมติวิลล่า (ทาวน์โฮม) เพชรเกษม 69	EP	TH	125.8	1.7%	86.9	1.3%	70.2	1.1%
โมติวิลล่า (ทาวน์โฮม) รังสิต คลอง 7	EP	TH	94.5	1.3%	0	0.0%	-	0.0%
อื่น ๆ								
เมทโธ บิซทาวน์ บางบัวทอง	RN 9	Shop	-	0.0%	42.4	0.6%	10.6	0.2%
เมทโธ บิซทาวน์ บางนา	BD	Shop	62.5	0.8%	9.7	0.1%		0.0%
อื่นๆรวม 11 โครงการ	PF /EP /RN9	TH,SDH,Shop	13.7	0.2%	23.4	0.4%	30.6	0.5%
รายได้จากการขายบ้านพร้อมที่ดิน รวม			7,454.7	100.0%	6,614.0	100.0%	6,624.4	100.0%

หมายเหตุ :

PF = บริษัท พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟค จำกัด (มหาชน)

EP = บริษัท เอสเตท เพอร์เฟค จำกัด

BD = บริษัท ไบรท์ ดีเวลลอปเม้นท์ กรุงเทพ จำกัด

RN 9 = บริษัท เรสซิเดนซ์ นมเบอร์ไนน์ จำกัด

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

รายได้จากการขายบ้านพร้อมที่ดินที่ปรากฏในงบการเงินรวมของบริษัทฯ ในปี 2560 ปี 2559 และปี 2558 เป็นรายได้รวมจากโครงการที่ดำเนินงานภายใต้บมจ. พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟค จำนวน 4,951.7 ล้านบาท จำนวน 4,393.9 ล้านบาท และจำนวน 4,512.5 ล้านบาท และเป็นรายได้จากบริษัทย่อยจำนวน 2,503.0 ล้านบาท จำนวน 2,220.1 ล้านบาท และจำนวน 2,111.9 ล้านบาท ตามลำดับ

โครงสร้างรายได้จากการขายหน่วยในอาคารชุดพักอาศัย จำแนกตามผลิตภัณฑ์

ชื่อโครงการ	พัฒนา โครงการ โดย	ลักษณะ โครงการ	ปี 2560		ปี 2559		ปี 2558		ปี 2557	
					ล้าน บาท	%	ล้าน บาท	%	ล้าน บาท	%
Metro Park / The Sky / Metro Riverfront / Metro Luxe / Bella Costa										
เมโทร พาร์ค สาทร	PF	CONDO	203.9	4.3%	170.2	3.4%	251.9	8.0%	369.4	10.1%
เดอะ สกาย สุขุมวิท	PF	CONDO	125.9	2.6%	328.1	6.6%	1,009.1	31.9%	-	0.0%
เดอะ สกาย ประชาชื่น	PF	CONDO	1,133.7	23.8%	0.0	0.0%	-	0.0%	-	0.0%
เมโทร ริเวอร์ฟรอนท์	PF	CONDO	280.2	5.9%	494.2	9.9%	-	0.0%	-	0.0%
เมโทร ลักซ์ พหลโยธิน	PF	CONDO	144.9	3.0%	568.5	11.4%	-	0.0%	-	0.0%
เมโทร ลักซ์ พระราม4	PF	CONDO	419.0	8.8%	919.6	18.4%	-	0.0%	-	0.0%
เบลล่า คอสต้า	PF	CONDO	50.0	1.0%	522.6	10.5%	-	0.0%	-	0.0%
เมโทร ลักซ์ เกษตร	BD	CONDO	307.39	6.5%	677.7	13.6%	-	0.0%	-	0.0%
เมโทร ลักซ์ รัชดา	BD	CONDO	442.28	9.3%	-	0.0%	-	0.0%	-	0.0%
ICONDO										
ไอคอนโด งามวงศ์วาน	BD	CONDO	3.47	0.1%	1.6	0.0%	9.2	0.3%	79.9	2.2%
ไอคอนโด สุขุมวิท 105	BD	CONDO	180.16	3.8%	357.8	7.2%	522.8	16.5%	625.3	17.1%
ไอคอนโด สุขาภิบาล 2	BD	CONDO	-	0.0%	2.3	0.0%	96.9	3.1%	514.8	14.0%
ไอคอนโด สุขุมวิท 103	BD	CONDO	10.5	0.2%	-	0.0%	170.5	5.4%	869.7	23.7%
ไอคอนโด เกษตร	BD	CONDO	-	0.0%	-	0.0%	5.4	0.2%	290.5	7.9%
ไอคอนโด งามวงศ์วาน 2	BD	CONDO	14.97	0.3%	159.3	3.2%	188.0	5.9%	234.2	6.4%
ไอคอนโด เพชรเกษม 39	BD	CONDO	1.99	0.0%	34	0.7%	136.3	4.3%	435.0	11.9%
ไอคอนโด ศาลายา	BD	CONDO	26.64	0.6%	44.1	0.9%	518.0	16.4%	248.4	6.8%
ไอคอนโด ศาลายา 2	BD	CONDO	224.98	4.7%	387.3	7.8%		0.0%		0.0%
Hyde										
ไฮด์ สุขุมวิท	GRAND	CONDO	295.49	6.2%	320.4	6.4%	251.5	8.0%	-	0.0%
ไฮด์ 2 สุขุมวิท	GRAND	CONDO	892.61	18.7%	-	0.0%	-	0.0%	-	0.0%
รายได้จากการขายหน่วยใน อาคารชุดพักอาศัย รวม			4,765.6	100.0%	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 กรุงเทพ จำกัด

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

CONDO = คอนโดมิเนียม

รายได้จากการขายหน่วยในอาคารชุดพักอาศัยที่ปรากฏในงบการเงินรวมของบริษัท ในปี 2560 ปี 2559 และปี 2558 เป็นรายได้รวมจากโครงการที่ดำเนินงาน ภายใต้บมจ. พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟก จำนวน 2,357.6 ล้านบาท จำนวน 3,003.2 ล้านบาท และจำนวน 1,261.0 ล้านบาท และเป็นรายได้จากบริษัทย่อยจำนวน 2,408.0 ล้านบาท จำนวน 1,984.5 ล้านบาท และจำนวน 1,898.6 ล้านบาทตามลำดับ

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

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

1. บ้านเดี่ยว บ้านแฝด และทาวน์เฮ้าส์

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

บ้านเดี่ยวและบ้านแฝด



โครงการ : เพอร์เฟก มาสเตอร์พีซ
ระดับราคา: 15.0 – 60.0 ล้านบาท



ตัวอย่างโครงการในปัจจุบัน:

เพอร์เฟก มาสเตอร์พีซ เซ็นจูรี รัตนานิเบศร์
เพอร์เฟก มาสเตอร์พีซ แจ้หวง
เพอร์เฟก มาสเตอร์พีซ เซ็นจูรี รามคำแหง
เพอร์เฟก มาสเตอร์พีซ สุขุมวิท77-สุวรรณภูมิ
เพอร์เฟก มาสเตอร์พีซ พระราม9-กรุงเทพมหานคร



โครงการ เพอร์เฟก เรสซิเดนซ์
ระดับราคา 10-15 ล้านบาท



ตัวอย่างโครงการในปัจจุบัน :

เพอร์เฟก เรสซิเดนซ์ แจ้หวง
เพอร์เฟก เรสซิเดนซ์ กรุงเทพมหานคร
เพอร์เฟก เรสซิเดนซ์ สุขุมวิท 77



โครงการ: เพอร์เฟก เพลส
ระดับราคา: 5.0 – 10.0 ล้านบาท



ตัวอย่างโครงการในปัจจุบัน:

เพอร์เฟก เพลส รัตนานิเบศร์
เพอร์เฟก เพลส ราชพฤกษ์
เพอร์เฟก เพลส รังสิต 2
เพอร์เฟก เพลส แจ้หวง
เพอร์เฟก เพลส รามคำแหง-สุวรรณภูมิ 3
เพอร์เฟก เพลส สุขุมวิท77-สุวรรณภูมิ 6
เพอร์เฟก เพลส รามอินทรา-วงแหวน
เพอร์เฟก เพลส วงแหวน-รามคำแหง
เพอร์เฟก เพลส เมืองเชียงใหม่
เพอร์เฟก เพลส กรุงเทพมหานคร

บ้านเดี่ยวและบ้านแฝด



โครงการ: เพอร์เฟค พาร์ค
ระดับราคา: 4.0 – 6.0 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: 2.89 - 5.0 ล้านบาท



ตัวอย่างโครงการในปัจจุบัน:

เดอะ เมโทร รามคำแหง-วงแหวน
เดอะเมโทร รัตนาธิเบศร์
เดอะเมโทร พระราม9-กรุงเทพ
กรีฑา



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 รังสิต2
โมดิ วิลล่า รังสิต คลอง 7

ปี 2561 บริษัทและบริษัทย่อย มีแผนที่จะเปิดโครงการในทำเลใหม่และขยายเฟสเพิ่มเติมในโครงการทำเลเดิมรวม 24 โครงการ มูลค่าโครงการรวม 26,017 ล้านบาท โดยในปี 2561 บริษัทฯ จะมีโครงการที่อยู่อาศัย แบบคอนโดใหม่ เพอร์เฟค เรสซิเดนซ์ ซึ่งเป็นบ้านเดี่ยวในระดับราคา 10-15 ล้านบาท อีก 3 โครงการ นอกจากนั้นแล้วยังมี โครงการ รีสอร์ท เรสซิเดนซ์ ในต่างจังหวัดอีก 2 โครงการ เขาใหญ่ และเชียงใหม่

2. คอนโดมิเนียม

บริษัทและบริษัทย่อย ดำเนินการพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมภายใต้แบรนด์ต่างๆ โดยมีผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายทั้งคอนโดมิเนียม 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



ตัวอย่างโครงการในปัจจุบัน:

โครงการเดอะ สกาย สุขุมวิท



โครงการ: เมโทร สกาย

ระดับราคา: 2.0 – 5.0 ล้านบาท



ตัวอย่างโครงการในปัจจุบัน:

เมโทร สกาย ประชาชื่น



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

คอนโดมิเนียม

The Lake

โครงการ: เดอะ เลค

ระดับราคา: 1.59 – 3.0 ล้านบาท



ตัวอย่างโครงการในปัจจุบัน:

เดอะเลค กัลปพฤกษ์-วุฒากาศ

คอนโดมิเนียม

Condo

โครงการ: ไอคอนโด

ระดับราคา: 1.59 – 2.4 ล้านบาท



ตัวอย่างโครงการในปัจจุบัน:

ไอคอนโด สุขุมวิท 105

ไอคอนโอ ศาลายา

ไอคอนโอ ศาลายา เดอะ

แคมปัส

ไอคอนโดเสรีไทย

ไอคอนโดสุขุมวิท 77

Bella Costa
HUA-HIN

โครงการ: เบลล่า คอสตา

ระดับราคา: 3.99 – 12.0 ล้านบาท



ตัวอย่างโครงการในปัจจุบัน:

เบลล่า คอสต้า หัวหิน

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

ในการพิจารณาเปิดโครงการของบริษัทและบริษัทย่อยจะมีการทำวิจัยเพื่อรับทราบความต้องการของผู้บริโภคที่แท้จริงในแต่ละทำเลที่ตั้งโครงการทั้งในเรื่องของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ประเภทบ้านและราคาที่เหมาะสม โดยทุกโครงการจะต้องผ่านการพิจารณาอย่างรอบคอบจากฝ่ายงานที่เกี่ยวข้องโดยการจัดทำการศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาโครงการบนทำเลที่มีศักยภาพ โดยมุ่งเน้นที่จะพัฒนาที่อยู่อาศัยที่มีคุณภาพ มีการออกแบบที่ดี ตลอดจนมีสภาพแวดล้อมที่ดีเหมาะแก่การอยู่อาศัย รวมทั้งการให้บริการที่ดีทั้งก่อนและหลังการขาย โดยภายหลังจากส่งมอบบ้านให้ลูกค้าแล้ว บริษัทและบริษัทย่อยยังคงสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้าในการรับประกันบ้านเป็นระยะเวลา 1 ปี นับจากวันโอนกรรมสิทธิ์โดยบริษัทมีแผนบริการภายหลังการขาย (Perfect Service) ซึ่งทำหน้าที่ดูแลและบริการลูกค้าที่บริษัทและบริษัทย่อยได้ทำการส่งมอบบ้านแล้วทั้งในระยะรับประกันและนอกระยะเวลาประกันโดยคำนึงถึงความเร็วในการให้บริการและสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าโดยการคัดสรรบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถ ความซื่อสัตย์และมีพื้นฐานของการให้บริการจากการฝึกอบรมทั้งเรื่องความรู้ความสามารถในด้านต่าง ๆ

นอกจากนี้ บริษัทและบริษัทย่อยยังจัดให้มีการจัดการ ด้านการบริหารชุมชน พื้นที่พักผ่อน ตลอดจนสาธารณูปโภค สาธารณูปการต่าง ๆ ในโครงการของกลุ่มบริษัทจนกระทั่งได้ดำเนินการก่อสร้างโครงการจนแล้วเสร็จเพื่อส่งมอบให้คณะกรรมการหมู่บ้าน 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 นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีนโยบายกระจายความเสี่ยงของการลงทุนในธุรกิจโรงแรมไปยังต่างจังหวัด โดยเลือกทำเลที่เป็นสถานที่ท่องเที่ยว มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่แตกต่างกัน หลากหลาย

อีกทั้งบริษัทได้ดำเนินธุรกิจโรงแรมและรีสอร์ทในต่างประเทศ 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 สปอน้ำพุร้อน 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


Sheraton
Hua Hin
RESORT & SPA



ตัวอย่างโครงการในปัจจุบัน:

โรงแรมเชอราตัน หัวหิน รีสอร์ท

แอนด์ สปา


Sheraton
Hua Hin
PRAMBURI



ตัวอย่างโครงการในปัจจุบัน:

โรงแรมเชอราตัน หัวหิน ปราณบุรี

วิลล่า


HYATT
REGENCY™
BANGKOK
SUKHUMVIT



ตัวอย่างโครงการในปัจจุบัน:

โรงแรมไฮแอท รีเจนซี่ กรุงเทพ

สุขุมวิท

(อยู่ระหว่างการก่อสร้าง)


KIORO



ตัวอย่างโครงการในปัจจุบัน:

โครงการสกีรีสอร์ทคิโระ

4. อาคารสำนักงานให้เช่า

บริษัทและบริษัทย่อยได้ดำเนินธุรกิจอาคารสำนักงานให้เช่า ปัจจุบันเป็นเจ้าของอาคารวัน แอชีฟิค เฟลส ที่มีศักยภาพในการแข่งขันที่สูงอันเนื่องมาจากทำเลที่ตั้งอยู่ใกล้กับสถานีรถไฟฟ้าบีทีเอส นานา ซึ่งเป็นย่านธุรกิจและมีความสะดวกในการคมนาคม, อัตราค่าเช่าถูกกว่าอาคารอื่นๆ ในบริเวณใกล้เคียง, อาคารและอุปกรณ์ได้รับการบำรุงรักษาให้อยู่ในสภาพดี และบริหารจัดการอาคารโดยมืออาชีพ อย่างไรก็ตาม เนื่องจากยังมีพื้นที่อาคารสำนักงาน (Supply) คงเหลืออยู่ในตลาด ประกอบกับมีพื้นที่เพิ่มจากอาคารสำนักงานที่เพิ่งสร้างเสร็จเข้ามาในตลาด จึงมีผลทำให้อัตราค่าเช่าพื้นที่ยังไม่สามารถปรับตัวขึ้นได้มากนัก ดังนั้นบริษัทยังคงมีแนวโน้มที่จะบริหารจัดการพื้นที่อาคารสำนักงานให้เช่าของบริษัทที่มีอยู่เดิมให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดต่อรายได้และผลกำไรของบริษัทต่อไป

อาคารสำนักงานให้เช่า



ตัวอย่างโครงการในปัจจุบัน:

อาคาร วัน แอชีฟิค เฟลส

อาคาร ทุ แอชีฟิค เฟลส

5. ธุรกิจค้าปลีก

บริษัทและบริษัทย่อยมีแผนเบื้องต้นที่จะพัฒนาโครงการศูนย์การค้า อาคารสำนักงาน และพื้นที่เชิงพาณิชย์โดยแบ่งออกเป็น 2 ช่วงซึ่งช่วงแรก (ระยะ 1-2 ปี) จะเป็นการพัฒนาโครงการศูนย์การค้าแบบเปิดในรูปแบบของศูนย์การค้าชุมชน และต่อมาจะพัฒนาโครงการศูนย์การค้าแบบปิด และอาคารสำนักงานให้เช่า ปัจจุบัน บมจ.วีริเทล (บริษัทย่อย) ได้พัฒนาและเปิดศูนย์การค้าชุมชน เมโทร เวสทาว์น ที่ถนนกัลปพฤกษ์ นอกจากนี้ยังมีแผนที่จะเปิดโครงการศูนย์การค้าขนาดใหญ่บนถนนรัชดาภิเษกและรวมอินทรา

บริษัทและบริษัทย่อยมีลักษณะผลิตภัณฑ์แยกตามโครงการปัจจุบัน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 ดังนี้

ลำดับ	ชื่อและที่ตั้งโครงการ	ระยะเวลาพัฒนาโครงการ	ประเภท	จำนวนทั้งหมด		ความคืบหน้าการก่อสร้าง #		ความคืบหน้าการขาย			จำนวนคงเหลือ		จำนวนที่โอนกรรมสิทธิ์แล้ว		จำนวนที่รอโอนกรรมสิทธิ์	
				หน่วย	มูลค่า (ล้านบาท)	มูลค่า (ล้านบาท)	ร้อยละ (%)	หน่วย	มูลค่า (ล้านบาท)	ร้อยละ (%)	หน่วย	มูลค่า (ล้านบาท)	หน่วย	มูลค่า (ล้านบาท)	หน่วย	มูลค่า (ล้านบาท)
1	เพอร์เฟค มาสเตอร์พีช รัตนวิเบศร์ ที่ตั้ง ต.ไทรมา อ.เมือง จ.นนทบุรี	2550-2562	SDH	337	5,016.77	1,454.38	73%	251	3,326.77	66%	86	1,690.00	249	3,260.94	2	65.50
2	เพอร์เฟค มาสเตอร์พีช เลคไซด์ รังสิต ที่ตั้ง อ.เมือง จ.ปทุมธานี	2554-2560	SDH	21	645.59	241.59	97%	21	645.59	100%	-	-	20	595.53	1	50.06
3	เพอร์เฟค มาสเตอร์พีช รามคำแหง-สุวรรณภูมิ ที่ตั้ง แขวงมีนบุรี เขตมีนบุรี กทม.	2554-2560	SDH	32	289.86	94.10	98%	22	179.86	62%	10	110.00	22	179.86	-	-
4	เพอร์เฟค มาสเตอร์พีช แจ่งวัฒนะ ที่ตั้ง อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี	2559-2562	SDH	64	928.66	195.37	46%	8	144.66	16%	56	784.00	6	100.32	2	44.34
5	เพอร์เฟค มาสเตอร์พีช พระราม 9-กรุงเทพมหานคร ที่ตั้ง แขวงคลองสองต้นนุ่น เขตลาดกระบัง กทม.	2560-2565	SDH	168	4,234.04	207.89	13%	6	137.06	3%	162	4,096.98	1	27.23	5	109.83
6	เพอร์เฟค มาสเตอร์พีช (เซ็นจูรี) รามคำแหง-สุวรรณภูมิ ที่ตั้ง แขวงมีนบุรี เขตมีนบุรี กทม.	2554-2563	SDH	97	2,324.03	491.20	47%	19	452.03	19%	78	1,872.00	16	381.89	3	70.14
7	เพอร์เฟค เฟลส รามคำแหง-สุวรรณภูมิ (2) ที่ตั้ง แขวงมีนบุรี เขตมีนบุรี กทม.	2554-2561	SDH	287	1,522.22	689.57	97%	269	1,435.82	94%	18	86.40	268	1,431.12	1	4.70
8	เพอร์เฟค เฟลส กรุงเทพมหานคร ที่ตั้ง แขวงคลองสองต้นนุ่น เขตลาดกระบัง กทม.	2560-2562	SDH	111	839.21	139.55	35%	35	288.97	34%	76	550.24	17	143.78	18	145.19
9	เพอร์เฟค เฟลส รามคำแหง-สุวรรณภูมิ (Lake Zone2) ที่ตั้ง แขวงมีนบุรี เขตมีนบุรี กทม.	2558-2561	SDH	9	114.33	47.01	100%	8	99.33	87%	1	15.00	8	99.33	-	-
10	เพอร์เฟค เฟลส 3 ราชพฤกษ์ ที่ตั้ง ต.บางรักน้อย อ.เมือง จ.นนทบุรี	2557-2560	SDH	98	585.61	296.19	99%	98	585.61	100%	-	-	98	585.61	-	-
11	เพอร์เฟค เฟลส 4 ราชพฤกษ์ ที่ตั้ง ต.บางรักน้อย อ.เมือง จ.นนทบุรี	2557-2562	SDH	184	1,218.81	356.31	70%	98	659.81	54%	86	559.00	95	639.67	3	20.14
12	เพอร์เฟค เฟลส รังสิต(2) ที่ตั้ง อ.เมือง จ.ปทุมธานี	2560-2564	SDH	149	697.23	297.84	77%	92	440.73	63%	57	256.50	83	396.25	9	44.48

ลำดับ	ชื่อและที่ตั้งโครงการ	ระยะเวลาพัฒนาโครงการ	ประเภท	จำนวนทั้งหมด		ความคืบหน้าการก่อสร้าง #		ความคืบหน้าการขาย			จำนวนคงเหลือ		จำนวนที่โอนกรรมสิทธิ์แล้ว		จำนวนที่รอโอนกรรมสิทธิ์	
				หน่วย	มูลค่า (ล้านบาท)	มูลค่า (ล้านบาท)	ร้อยละ (%)	หน่วย	มูลค่า (ล้านบาท)	ร้อยละ (%)	หน่วย	มูลค่า (ล้านบาท)	หน่วย	มูลค่า (ล้านบาท)	หน่วย	มูลค่า (ล้านบาท)
13	เพอร์เฟค เฟลส 3 รัตนาธิเบศร์ ที่ตั้ง ต.ไทรมา อ.เมือง จ.นนทบุรี	2558-2561	SDH	195	1,313.67	436.02	80%	176	1,190.17	91%	19	123.50	160	1,081.95	16	108.22
14	เพอร์เฟค เฟลส รามคำแหง-สุวรรณภูมิ (3) ที่ตั้ง แขวงมีนบุรี เขตมีนบุรี กทม.	2558-2562	SDH	324	2,100.87	365.37	42%	80	514.87	25%	244	1,586.00	77	495.12	3	19.75
15	เพอร์เฟค เฟลส รามอินทรา-วงแหวน (2) ที่ตั้ง ต.ปากเกร็ด อ.เมือง จ.นนทบุรี	2560-2563	SDH	130	699.81	202.39	48%	54	297.01	42%	76	402.80	41	215.64	13	81.37
16	เพอร์เฟค เฟลส วงแหวน-รามคำแหง ที่ตั้ง เขตสะพานสูง กทม.	2558-2561	SDH	39	215.37	118.72	100%	34	188.42	87%	5	26.95	34	188.42	-	-
17	เพอร์เฟค เฟลส รามอินทรา-วงแหวน ที่ตั้ง ต.ปากเกร็ด อ.เมือง จ.นนทบุรี	2558-2561	SDH	27	136.39	69.98	100%	24	121.48	89%	3	14.91	24	121.48	-	-
18	เพอร์เฟค เฟลส วงแหวน-รามคำแหง (2) ที่ตั้ง เขตสะพานสูง กทม.	2558-2563	SDH	210	1,142.70	207.26	33%	65	361.15	32%	145	781.55	47	251.38	18	109.77
19	เพอร์เฟค เฟลส แจ้งวัฒนะ (2) ที่ตั้ง ต.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี	2556-2564	SDH	372	2,093.26	111.68	14%	19	116.46	6%	353	1,976.80	3	17.26	16	99.20
20	เพอร์เฟค พาร์ค พระราม 5-บางใหญ่ เฟส 1-5 ที่ตั้ง ต.บางแม่นาง อ.บางใหญ่ จ.นนทบุรี	2549-2562	SDH , DH	1,780	6,206.92	2,988.53	92%	1,657	5,727.22	92%	123	479.70	1,651	5,703.70	6	23.52
21	เพอร์เฟค พาร์ค ราชพฤกษ์ ที่ตั้ง ต.บางรักน้อย อ.เมือง จ.นนทบุรี	2557-2562	SDH	226	1,006.58	392.38	99%	223	993.53	99%	3	13.05	212	944.99	11	48.54
22	มณีนทรี เลค & พาร์ค ราชพฤกษ์-ติวานนท์ ที่ตั้ง ต.บางคูวัด อ.เมือง จ.นนทบุรี	2546-2561	SDH , DH	701	3,088.72	1,609.28	100%	681	2,996.72	97%	20	92.00	681	2,996.72	-	-
23	เดอะเมทโพร รามคำแหง -วงแหวน ที่ตั้ง เขตสะพานสูง กทม.	2556-2561	TH	248	766.81	403.04	96%	246	761.01	99%	2	5.80	246	761.01	-	-
24	เดอะเมทโพร รัตนาธิเบศร์ ที่ตั้ง ต.ท่าอิฐ อ. ปากเกร็ด จ.นนทบุรี	2558-2562	TH	277	1,101.35	273.22	47%	92	342.85	31%	185	758.50	62	245.72	30	97.13

ลำดับ	ชื่อและที่ตั้งโครงการ	ระยะเวลาพัฒนาโครงการ	ประเภท	จำนวนทั้งหมด		ความคืบหน้าการก่อสร้าง #		ความคืบหน้าการขาย			จำนวนคงเหลือ		จำนวนที่โอนกรรมสิทธิ์แล้ว		จำนวนที่รอโอนกรรมสิทธิ์	
				หน่วย	มูลค่า	มูลค่า (ล้านบาท)	ร้อยละ (%)	หน่วย	มูลค่า	ร้อยละ (%)	หน่วย	มูลค่า	หน่วย	มูลค่า (ล้านบาท)	หน่วย	มูลค่า (ล้านบาท)
					(ล้านบาท)				(ล้านบาท)			(ล้านบาท)		(ล้านบาท)		(ล้านบาท)
25	โมดิ วิลล่า ชัยพฤกษ์ ที่ตั้ง ต.พิมลราช อ.งิ้วทอง จ.นนทบุรี	2558-2561	TH , DH	187	629.59	180.91	61%	66	224.24	36%	121	405.35	66	224.24	-	-
26	โมดิ วิลล่า ทาวนิสม ชัยพฤกษ์ ที่ตั้ง ต.พิมลราช อ.งิ้วทอง จ.นนทบุรี	2558-2561	TH	145	399.73	141.65	68%	56	146.08	37%	89	253.65	54	141.59	2	4.49
27	โมดิ วิลล่า รังสิต ที่ตั้ง อ.เมือง จ.ปทุมธานี	2559-2562	TH	179	443.30	239.51	100%	131	332.90	75%	48	110.40	126	320.13	5	12.77
28	เพอร์เฟค พาร์ค รังสิต(2) ที่ตั้ง อ.เมือง จ.ปทุมธานี	2560-2563	SDH , DH	238	916.54	112.73	19%	22	105.89	12%	216	810.65	13	63.65	9	42.24
29	โมดิ วิลล่า รังสิต คลอง ที่ตั้ง ต.ลำผักกูด อ.ธัญบุรี จ.ปทุมธานี	2560-2563	SDH , DH	228	301.67	115.44	31%	17	54.80	18%	211	246.87	17	54.80	-	-
30	เดอะเมโทร พระราม 9-กรุงเทพฯ ที่ตั้ง แขวงคลองสองต้นนุ่น เขตลาดกระบัง กทม.	2560-2562	TH	147	452.27	80.46	37%	132	405.77	90%	15	46.50	26	79.64	106	326.13
31	เมโทร บีชทาวน์ แจ้งวัฒนะ ที่ตั้ง อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี	2561	CB	6	37.80	3.28	25%	6	37.80	100%	-	-	-	-	6	37.80
32	เมโทร พาร์ค สาทร เฟส 3 ที่ตั้ง แขวงบางหว้า เขตภาษีเจริญ กทม .	2551-2558	CD	2,142	3,716.60	1,775.63	92%	1,875	3,262.70	88%	267	453.90	1,861	3,237.32	14	25.38
33	เดอะ สกาย สุขุมวิท ที่ตั้ง ด.สุขุมวิท กทม .	2555-2558	CD	900	3,800.00	2,115.28	100%	442	1,490.28	39%	458	2,309.72	437	1,463.12	5	27.16
34	เมโทร ลักซ์ พระราม 4 ที่ตั้ง ด.พระราม 4 เขตคลองเตย กทม.	2557-2561	CD	488	1,633.69	556.95	89%	438	1,468.69	90%	50	165.00	405	1,338.58	33	130.11
35	บลูล่า คอสต้า ที่ตั้ง ต.ปากน้ำปราน อ. ปรานบุรี จ.ประจวบคีรีขันธ์	2557-2560	CD	323	1,790.47	693.15	99%	107	580.87	32%	216	1,209.60	106	572.52	1	8.35
36	เมโทร สกาย ประชานิ ที่ตั้ง ด.ประชาชีน เขตบางซื่อ กทม .	2556-2560	CD	1,328	3,571.89	1,608.45	98%	471	1,384.35	39%	857	2,187.54	388	1,133.75	83	250.60

ลำดับ	ชื่อและที่ตั้งโครงการ	ระยะเวลาพัฒนาโครงการ	ประเภท	จำนวนทั้งหมด		ความคืบหน้าการก่อสร้าง #		ความคืบหน้าการขาย			จำนวนคงเหลือ		จำนวนที่โอนกรรมสิทธิ์แล้ว		จำนวนที่รอโอนกรรมสิทธิ์	
				หน่วย	มูลค่า (ล้านบาท)	มูลค่า (ล้านบาท)	ร้อยละ (%)	หน่วย	มูลค่า (ล้านบาท)	ร้อยละ (%)	หน่วย	มูลค่า (ล้านบาท)	หน่วย	มูลค่า (ล้านบาท)	หน่วย	มูลค่า (ล้านบาท)
37	เมโทร วิเวอร์ ฟรอนท์ ที่ตั้ง รัตนานิเบศร์ อ.เมือง จ.นนทบุรี	2557-2559	CD	606	1,750.00	962.81	100%	228	810.97	46%	378	939.03	216	774.41	12	36.56
38	เมโทร ลักซ์ พหลโยธิน ที่ตั้ง ด.สุทธิสารวินิจัย เขตพญาไท กทม.	2557-2559	CD	300	787.70	378.68	100%	279	724.70	92%	21	63.00	276	713.35	3	11.35
39	เมโทร ลักซ์ พหลโยธิน 2 ที่ตั้ง ด.สุทธิสารวินิจัย เขตพญาไท กทม.	2560-2561	CD	317	862.62	86.26	21%	109	309.34	36%	208	553.28	-	-	109	309.34
รวมโครงการที่เปิดขายอยู่ในปัจจุบัน - PF				13,620	59,382.68	20,740.06		8,657	33,346.51	56%	4,963	26,036.17	8,112	30,982.02	545	2,364.16
	บจก.เอสเตท เพอร์เฟคท์ (บริษัทย่อย) (สัดส่วนการถือหุ้น 100%)															
40	เพอร์เฟค มาสเตอร์พีซ 1-3 สุขุมวิท 77 ที่ตั้ง ด.คลองราชาเทวะ อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ	2555-2561	SDH	133	2,963.91	995.16	89%	98	2,035.91	69%	35	928.00	98	2,035.91	-	-
41	เพอร์เฟค เพลส สุขุมวิท 77-สุวรรณภูมิ (เฟส 5-6) ที่ตั้ง ด.คลองราชาเทวะ อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ	2550-2562	SDH	375	2,364.52	776.79	79%	315	1,980.92	84%	60	383.60	261	1,644.63	54	336.29
42	เพอร์เฟค พาร์ค-สุวรรณภูมิ (ร่วมเกล้า) (เฟส 1-4) EX ที่ตั้ง แขวงมีนบุรี เขตมีนบุรี กทม.	2550-2562	SDH , DH	732	3,187.13	1,298.66	89%	651	2,812.33	88%	81	374.80	649	2,802.73	2	9.60
43	ไมดิ วิลล่า ทาวนิยม ลาดกระบัง ที่ตั้ง ด.คลองหลวงแฟง อ.เมือง จ.ฉะเชิงเทรา	2555-2562	TH	563	967.13	346.48	73%	324	465.23	48%	239	501.90	323	463.34	1	1.89
44	ไมดิ วิลล่า ปิ่นเกล้า- วงแหวน ที่ตั้ง อ.บางกรวย จ.นนทบุรี	2555-2561	SDH , DH, TH	492	1,253.13	585.14	71%	440	1,123.13	90%	52	130.00	435	1,111.67	5	11.46
45	ไมดิวิลล่า บางนา ที่ตั้ง ด.บางเสาธง อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ	2556-2561	SDH , DH	162	565.48	189.29	60%	67	232.98	41%	95	332.50	63	219.76	4	13.22
46	ไมดิวิลล่า ทาวนิยม บางนา ที่ตั้ง ด.บางเสาธง อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ	2556-2562	TH	462	1,050.18	316.84	55%	197	440.68	42%	265	609.50	196	438.05	1	2.36
47	ไมดิวิลล่า ทาวนิยม เพชรเกษม 69 ที่ตั้ง แขวงหนองแขม เขตหนองแขม กทม.	2558-2563	TH	315	766.78	224.29	56%	118	293.98	38%	197	472.80	114	282.91	4	11.07

ลำดับ	ชื่อและที่ตั้งโครงการ	ระยะเวลาพัฒนาโครงการ	ประเภท	จำนวนทั้งหมด		ความคืบหน้าการก่อสร้าง #		ความคืบหน้าการขาย			จำนวนคงเหลือ		จำนวนที่โอนกรรมสิทธิ์แล้ว		จำนวนที่รอโอนกรรมสิทธิ์	
				หน่วย	มูลค่า (ล้านบาท)	มูลค่า (ล้านบาท)	ร้อยละ (%)	หน่วย	มูลค่า (ล้านบาท)	ร้อยละ (%)	หน่วย	มูลค่า (ล้านบาท)	หน่วย	มูลค่า (ล้านบาท)	หน่วย	มูลค่า (ล้านบาท)
48	ไมติวิลล่า ทาวนิโฮม รังสิต คลอง7 ที่ตั้ง ต.ลำผักกูด อ.ธัญบุรี จ.ปทุมธานี	2559-2565	TH	485	1,089.35	169.91	27%	44	101.51	9%	441	987.84	41	94.48	3	7.03
49	ไอคอนโด สุขุมวิท77 ที่ตั้ง ต.คลองราชาเทวะ อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ	2561-2562	CD	470	901.82	13.43	3%	252	487.62	54%	218	414.20	-	-	252	487.62
รวมโครงการที่เปิดขายอยู่ในปัจจุบัน - EP				4,189	15,109.43	4,915.99		2,506	9,974.29	66%	1,683	5,135.14	2,180	9,093.48	326	880.54
	บจก.โบรท์ ดีเวลลอปเม้นท์ กรุงเทพ (สัดส่วนการถือหุ้น 100%)															
50	ไอคอนโด สุขุมวิท 105 ที่ตั้ง ถ.สุขุมวิท 105 (ช.ลาซาล) กทม.	2554-2561	CD	1,380	2,210.49	999.53	99%	1,338	2,139.09	97%	42	71.40	1,333	2,132.22	5	6.87
51	ไอคอนโด ศาลายา2 ที่ตั้ง ต.ศาลายา อ.พุทธมณฑล จ.นครปฐม	2559-2561	CD	890	1,475.44	726.60	94%	377	628.99	43%	513	846.45	367	612.34	10	16.65
52	ไอคอนโด ศาลายา ที่ตั้ง ต.ศาลายา อ.พุทธมณฑล จ.นครปฐม	2555-2560	CD	567	943.24	476.91	100%	505	844.04	89%	62	99.20	503	837.08	2	6.96
53	เมโทร ลักซ์ เกษตร ที่ตั้ง ถ.ประเสริฐมนูกิจ กทม.	2557-2561	CD	564	1,565.75	637.23	91%	369	1,008.05	64%	195	557.70	361	985.09	8	22.96
54	เมโทร ลักซ์ รัชดา ที่ตั้ง ถ.รัชดาภิเษก กทม.	2557-2561	CD	535	1,884.63	596.11	85%	209	790.95	42%	326	1,093.68	123	442.28	86	348.67
55	เพอร์เฟค พาร์ค บางนา ที่ตั้ง ต.บางเสาธง จ.สมุทรปราการ	2558-2562	SDH , DH	115	529.86	70.74	27%	10	46.86	9%	105	483.00	9	42.59	1	4.27
56	เมโทร ปิรทาวน์ บางนา ที่ตั้ง อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ	2560-2564	CB	117	535.00	58.41	23%	15	72.19	13%	102	462.81	15	72.19	-	-
57	เมโทร สกาย จรัญ13 ที่ตั้ง ถ.จรัญสนิทวงศ์9/1 แขวงวัดท่าพระ เขตบางกอกใหญ่ กทม.	2560-2564	CD	672	2,500.00	38.75	3%	35	104.57	4%	637	2,395.43	-	-	35	104.57
58	เดอะ สกาย วุฒากาศ ที่ตั้ง แขวงตลาดพลู กทม.	2560-2563	CD	527	1,450.00	37.31	3%	76	218.21	15%	451	1,231.79	-	-	76	218.21

ลำดับ	ชื่อและที่ตั้งโครงการ	ระยะเวลาพัฒนาโครงการ	ประเภท	จำนวนทั้งหมด		ความคืบหน้าการก่อสร้าง #		ความคืบหน้าการขาย		จำนวนคงเหลือ		จำนวนที่โอนกรรมสิทธิ์แล้ว		จำนวนที่รอโอนกรรมสิทธิ์		
				หน่วย	มูลค่า (ล้านบาท)	มูลค่า (ล้านบาท)	ร้อยละ (%)	หน่วย	มูลค่า (ล้านบาท)	ร้อยละ (%)	หน่วย	มูลค่า (ล้านบาท)	หน่วย	มูลค่า (ล้านบาท)	หน่วย	มูลค่า (ล้านบาท)
59	ไอคอนโด เสรีไทย ที่ตั้ง แขวงคลองกุ่ม เขตบึงกุ่ม กทม.	2561-2562	CD	505	760.00	18.72	4%	62	110.91	15%	443	649.09	-	-	62	110.91
รวมโครงการที่เปิดขายอยู่ในปัจจุบัน - BD				5,872	13,854.41	3,660.31		2,996	5,963.86	43%	2,876	7,890.55	2,711	5,123.79	285	840.07
	บริษัท เรสซิเดนซ์ นัมเบอร์วัน จำกัด (สัดส่วนการถือหุ้น 100%)															
60	เพอร์เฟค พาร์ค บางบัวทอง ที่ตั้ง ต.บางบัวทอง จ.นนทบุรี	2554-2562	SDH	409	1,609.35	740.63	95%	400	1,573.35	98%	9	36.00	397	1,559.98	3	13.37
61	โมดิ วิลล่า - บางบัวทอง ที่ตั้ง ต.บางบัวทอง จ.นนทบุรี	2556-2561	SDH , DH, TH	462	1,205.65	533.38	96%	423	1,117.90	93%	39	87.75	423	1,117.90	-	-
62	โมดิ วิลล่า ลาดกระบัง-สุวรรณภูมิ ที่ตั้ง ต.คลองหลวงพ่าง อ.เมือง จ.ฉะเชิงเทรา	2555-2561	SDH , DH	190	606.66	267.36	80%	134	435.86	72%	56	170.80	131	426.60	3	9.26
63	เพอร์เฟค เฟลส เชียงใหม่ ที่ตั้ง ต.สันผีเสื้อ อ.เมือง จ.เชียงใหม่	2557-2563	SDH	206	966.50	241.03	50%	50	256.70	27%	156	709.80	47	242.72	3	13.98
64	เพอร์เฟค พาร์ค ชัยพฤกษ์ ที่ตั้ง ต.บางบัวทอง จ.นนทบุรี	2559-2562	SDH	154	689.67	165.39	54%	19	87.57	13%	135	602.10	19	87.57	-	-
65	เมทโร บิซทาวน์ บางบัวทอง 2 ที่ตั้ง ต.บางบัวทอง จ.นนทบุรี	2560-2562	CB	8	38.82	2.90	17%	4	19.54	50%	4	19.28	-	-	4	19.54
รวมโครงการที่เปิดขายอยู่ในปัจจุบัน - R9				1,429	5,116.65	1,950.69		1,030	3,490.92	68%	399	1,625.73	1,017	3,434.77	13	56.15
	บมจ. แกรนด์ แอสเสท แอนด์ พร็อพเพอร์ตี้ (สัดส่วนการถือหุ้น ทางตรง 1.70% ทางอ้อม 38.43%)															
66	ไฮด์ สุขุมวิท 13	2555-2558	CD	454	5,167.00	3,061.59	100%	452	5,042.40	98%	2	124.60	451	5,034.23	1	8.17
67	ไฮด์ สุขุมวิท 11	2558-2560	CD	478	4,470.53	2,501.64	100%	275	2,382.75	53%	203	2,087.78	106	892.61	169	1,490.14
68	เดอะ เทรนด์		CD	734	3,013.39	2,162.80	100%	732	2,985.98	99%	2	27.41	732	2,985.98	0	-
69	หัวหิน บลู ลากูน		CD	145	1,285.13	1,061.17	100%	142	1,262.63	98%	3	22.50	142	1,262.63	0	-
รวมโครงการที่เปิดขายอยู่ในปัจจุบัน-GRAND				1,811	13,936.05	8,787.20		1,601	11,673.76	84%	210	2,262.29	1,431	10,175.45	170	1,498.31
รวมโครงการที่เปิดขายอยู่ในปัจจุบัน ทั้งหมด				26,921	#####	40,054.25		16,790	64,449.34	60%	10,131	42,949.88	15,451	58,809.51	1,339	5,639.23
หมายเหตุ # ความคืบหน้าการก่อสร้าง ไม่รวมค่าที่ดิน SDH = บ้านเดี่ยว, DH = บ้านแฝด, TH = ทาวน์เฮ้าส์, CB = อาคารพาณิชย์ , CD = คอนโดมิเนียม																

2.2 การตลาด และภาวะการแข่งขัน

2.2.1 การตลาด และภาวะการแข่งขันธุรกิจที่อยู่อาศัย

การตลาด

☐ กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์

การออกแบบบ้าน และการออกแบบโครงการ (Product)

☐ บ้านเดี่ยว บ้านแฝด และทาวน์เฮ้าส์ (Low Rise Residential Units)

บริษัทและบริษัทย่อยได้มีการพัฒนาการออกแบบที่อยู่อาศัยโดยนำข้อมูลจากงานสำรวจและวิจัยความต้องการและความพึงพอใจของผู้บริโภค รวมทั้งการเปลี่ยนแปลงและการแข่งขันของตลาดที่อยู่อาศัยเพื่อนำมาพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าในแต่ละกลุ่มได้ดีขึ้นและพัฒนาความสามารถในการแข่งขันของบริษัทให้สูงขึ้น ทั้งนี้บริษัทและบริษัทย่อยได้มีการพัฒนารูปแบบบ้านในรูปแบบต่างๆ ตามประเภทของโครงการทั้งบ้านเดี่ยว บ้านแฝด และทาวน์เฮ้าส์ซึ่งยังคงเน้นการออกแบบบ้านให้มีความสวยงาม คำนึงถึงประโยชน์ใช้สอย สอดคล้องกับความต้องการตามแบบวิถีชีวิตและเหมาะสมกับลักษณะสภาพภูมิอากาศของประเทศไทย โดยทีมงานออกแบบหลักของบริษัทเป็นทีมงานที่มีประสบการณ์สูงในการออกแบบที่อยู่อาศัย อีกทั้งยังมีการปรับปรุงแบบเพิ่มเติมร่วมกับบริษัทสถาปนิกชั้นนำจากภายนอกเพื่อสร้างสรรค์แบบนวัตกรรมใหม่ๆ ตลอดมา และในปี 2561 บริษัท มีแผนที่จะพัฒนาแบบบ้าน ทั้งหมด 3 รุ่น ดังนี้

1. โครงการเพอร์เฟค เรสซิเดนซ์ เป็นแบรนด์ใหม่ ของบริษัท ซึ่งจะมีแบบบ้านซีรีส์ใหม่ ที่เรียกได้ว่าเป็นการปฏิวัติรูปแบบการอยู่อาศัย ภายในโครงการให้คุณได้ใช้ชีวิต ได้ง่าย และสะดวกสบายขึ้น ด้วยการนำเอาเทคโนโลยี มาผสมผสานกับการใช้ชีวิต ทั้งภายในบ้าน และภายในโครงการ
2. แบบบ้านรุ่น Minor Change ในโครงการเพอร์เฟค เฟลส ที่เน้นการปรับ Design Function เพื่อให้บ้านดูโปร่ง โล่ง สบาย มากยิ่งขึ้น ด้วยการ Design Space ใน Attic Room
3. แบบบ้านรุ่นใหม่ในโครงการเพอร์เฟค พาร์ค ที่เน้นการ Design เพื่อเพิ่มพื้นที่การใช้สอยภายในบ้าน ให้ใหญ่ขึ้น และ Design สถาปัตยกรรมตัวบ้านให้ทันสมัย และดูหรูหรามากขึ้น

นอกจากนั้นแล้ว การเพิ่มความสะดวกสบาย ในการอยู่อาศัย ด้วยการนำเอา เทคโนโลยีมาใช้ในโครงการ ภายในแนวคิด IOT และ Smart City

☐ คอนโดมิเนียม

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

คุณภาพของสินค้าและบริการ (Quality and Service)

บริษัทและบริษัทย่อยมีการบริหารจัดการควบคุมการก่อสร้างบ้านและทาวน์เฮ้าส์โดยจัดจ้างผู้รับเหมาที่มีประสบการณ์เคยทำงานร่วมกับบริษัทหรือมีผลงานในอดีตที่น่าเชื่อถือให้ดำเนินการก่อสร้างตามแบบที่บริษัทกำหนด ด้วยวัสดุก่อสร้างที่มีคุณภาพดีมีการควบคุมและตรวจสอบที่เหมาะสมเพื่อให้ผู้รับเหมาสามารถส่งมอบ

โครงการได้ตามกำหนดระยะเวลาแล้วเสร็จ สำหรับการจัดจ้างผู้รับเหมาหลักบริษัทยังเปิดโอกาสให้ผู้รับเหมา นำเสนอและพิจารณาทางเลือกร่วมกันกับบริษัทถึงวิธีการก่อสร้าง อาทิเช่น พิจารณาทางเลือกระหว่างวิธีการ ก่อสร้างดั้งเดิม (Conventional System) หรือ การก่อสร้างสำเร็จรูป (Prefabrication หรือ Precast System) เพื่อให้ ได้งานคุณภาพในงบประมาณที่บริษัทกำหนด

อย่างไรก็ตาม บริษัทได้เล็งเห็นถึงปัญหาความเสี่ยงด้านงานก่อสร้างที่อาจเกิดขึ้น เช่น การขาดแคลน แรงงานก่อสร้าง ต้นทุนวัสดุก่อสร้างเพิ่มสูงขึ้น และกำหนดระยะเวลาการส่งมอบที่ล่าช้า บริษัทและบริษัทย่อยจึง ลงทุนขยายกำลังการผลิตบ้านแบบสำเร็จรูป (Prefabrication) และนำระบบ Tunnel Formwork¹ มาใช้เพื่อ แก้ปัญหาข้างต้น ทำให้ในปัจจุบันบริษัทสามารถลดระยะเวลาก่อสร้างจากเดิม 6 - 8 เดือน เหลือเพียง 4 - 5 เดือน สำหรับโครงการที่มีการนำเทคโนโลยีดังกล่าวมาปรับใช้ บริษัทยังให้ความสำคัญด้านคุณภาพของวัสดุที่นำมาใช้ในการ ก่อสร้างโดยการใช้ผลิตภัณฑ์วัสดุก่อสร้างหลักจาก บริษัท เอสซีจี ผลิตภัณฑ์ก่อสร้าง จำกัด เพื่อสร้างความ มั่นใจในความคงทนแข็งแรงและสวยงาม ทั้งนี้บริษัทและบริษัทย่อยได้มีการบริหารต้นทุนการซื้อสินค้าและวัตถุดิบ หลักโดยการเจรจาสั่งซื้อจำนวนมากเพื่อเพิ่มอำนาจการต่อรองและช่วยให้บริษัทสามารถกำหนดและคำนวณต้นทุน การพัฒนาโครงการได้ถูกต้องมากยิ่งขึ้น นอกจากนี้บริษัทและบริษัทย่อยได้เป็นพันธมิตรทางธุรกิจกับ บริษัท เอสซี จี ผลิตภัณฑ์ก่อสร้าง จำกัด โดยร่วมกันก่อสร้างบ้านนวัตกรรมใหม่โดยใช้ระบบโมดูลาร์ Modular² บนที่ดินภายใน โครงการของบริษัทและบริษัทย่อย ภายใต้ชื่อโครงการ “SCG HEIM Innovative House” ซึ่งเป็นการก่อสร้างบ้านที่ มุ่งเน้นเรื่องความสวยงาม ความปลอดภัยและความคุ้มค่าด้วยการนำเทคโนโลยีสมัยใหม่มาใช้ในทุกขั้นตอนของ การก่อสร้าง รวมถึงการเลือกใช้วัสดุคุณภาพสูง และการตรวจสอบคุณภาพที่แม่นยำเพื่อเป็นอีกหนึ่งทางเลือกให้กับ ลูกค้าที่ให้ความสนใจกับบ้านนวัตกรรมใหม่โดยนำมาเริ่มใช้กับโครงการบ้านระดับพรีเมียมเป็นหลัก

หมายเหตุ

- 1 ระบบ Tunnel Formwork เป็นระบบก่อสร้างที่ใช้แบบหล่อเป็นรูปอุโมงค์ เพื่อทำการติดตั้งแบบหล่อเป็น ห้องหรือเป็นแถวและเทคอนกรีตผนังรับน้ำหนักและพื้นพร้อมกันอย่างต่อเนื่อง
- 2 ระบบโมดูลาร์ เป็นนวัตกรรมการสร้างที่อยู่อาศัยสำเร็จรูปโครงสร้างเหล็กที่มีการวางแผนการก่อสร้างทั้ง แบบและวัสดุมาจากโรงงานโดยการใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์ในออกแบบเพื่อช่วยคำนวณขนาดชิ้นส่วน วัสดุและจำนวนเพื่อนำมาสร้างที่อยู่อาศัยที่มีความแข็งแรงทนต่อสภาวะแผ่นดินไหว น้ำท่วม และภัยพิบัติ ต่างๆ

การนำเสนอขายบ้านพร้อมที่ดินของบริษัทและบริษัทย่อยนั้น จะนำเสนอในรูปแบบของบ้านสร้างเสร็จ ก่อนขาย หรือบ้านพร้อมอยู่ โดยเป็นการสร้างบ้านตามแบบที่กำหนดให้เสร็จก่อนนำมาเปิดขายให้กับลูกค้า ซึ่งตอบ โจทย์ลูกค้าที่ต้องการบ้านที่สามารถเข้าอยู่ได้ทันที ได้เห็นบ้านที่เสร็จสมบูรณ์ก่อนตัดสินใจซื้อ โดยลูกค้าสามารถทำ การโอนกรรมสิทธิ์และเข้าอยู่ได้ภายในระยะเวลาไม่เกิน 1 เดือนหลังจากจองซื้อ

สำหรับโครงการคอนโดมิเนียม บริษัทและบริษัทย่อยได้มีการขยายงานโดยในอนาคตจะดำเนินการ ก่อสร้างเพิ่มมากขึ้น ตลอดจนให้ความสำคัญในทุกขั้นตอนตั้งแต่การคัดเลือกผู้รับเหมาที่น่าเชื่อถือ มีความพร้อมใน การลงทุน และมีประสบการณ์ยาวนาน โดยบริษัทและบริษัทย่อยจะจัดให้มีทีมประสานงานอย่างใกล้ชิด นอกจากนี้ บริษัทและบริษัทย่อยยังได้ว่าจ้างบริษัทที่ปรึกษา (Consult and Construction Management) ที่มีประสบการณ์ ด้านอาคารสูงเพื่อกำกับดูแลการก่อสร้างให้เป็นไปตามหลักวิศวกรรมและสถาปัตยกรรมให้ได้นงานที่มีคุณภาพ ส่ง มอบตามเวลาที่กำหนดและมีความปลอดภัย ในช่วงระยะเวลา 2-3 ปีที่ผ่านมา สำหรับโครงการคอนโดมิเนียม บริษัทและบริษัทย่อยได้เลือกใช้บริษัท อิตาเลียนไทย จำกัด (มหาชน) และบริษัท แสงฟ้าก่อสร้าง จำกัด ซึ่งเป็น

บริษัทรับเหมารับงานที่มีชื่อเสียงและมีมาตรฐานการก่อสร้าง เป็นผู้รับเหมารับจ้าง โดยในระหว่างการก่อสร้างโครงการ บริษัทจะมีทีมงานวิศวกรตรวจสอบคุณภาพงานให้เป็นไปตามมาตรฐานทุกขั้นตอน มีหน่วยงานควบคุมมาตรฐานกลางและวิศวกรที่ปรึกษาที่จะคอยดูแลรักษามาตรฐานการก่อสร้างของทุกโครงการ มีการจัดฝึกอบรมและดูแลงานให้กับทั้งทีมงานวิศวกร ผู้ควบคุมการก่อสร้างของบริษัท และของผู้รับเหมา มีการจัดทำคู่มือระเบียบปฏิบัติงานก่อสร้าง และขั้นตอนการตรวจสอบงานก่อสร้างให้กับทีมงานของบริษัทและผู้รับเหมา

รูปแบบโครงการและสิ่งแวดล้อม (Environment Impact Assessment)

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

โครงการของบริษัท ได้แก่ เพอร์เฟค เฟลส รัชสิด ยังได้รับรางวัลโล่ประกาศเกียรติคุณ “โครงการอสังหาริมทรัพย์ดีเด่นภาคเอกชน ประเภทบ้านเดี่ยว ประจำปี 2555” นอกจากนี้ บริษัท ยังได้รับรางวัลจากการประกวด “โครงการบ้านจัดสรรอนุรักษ์พลังงานดีเด่น” จัดโดยกรมพัฒนาพลังงานทดแทนและอนุรักษ์พลังงาน กระทรวงพลังงาน ซึ่งมอบรางวัลให้แก่แบบบ้านและโครงการจัดสรร ที่มีความใส่ใจในเรื่องของการอนุรักษ์พลังงาน ทั้งการออกแบบ การเลือกใช้วัสดุอุปกรณ์ การวางผัง ตลอดจนมีการบริหารจัดการที่ดี โดยบริษัทได้รับรางวัลดังกล่าวครั้งแรกเมื่อปี 2551 และได้รับรางวัลในชื่อนี้มาอย่างต่อเนื่องจนถึง ปี 2560 เช่น

ปี 2559 รางวัลประเภทบ้านจัดสรรอนุรักษ์พลังงานดีเด่นด้านสถาปัตยกรรมประจำปี 2559 แบบบ้าน Verberna [V-Series] โครงการเพอร์เฟค เฟลส 3 รัตนาธิเบศร์-ราชพฤกษ์

ปี 2559 รางวัลประเภทบ้านจัดสรรอนุรักษ์พลังงานดีเด่นประจำปี 2559 แบบบ้าน Vernorica [V-Series] โครงการเพอร์เฟค เฟลส 3 รัตนาธิเบศร์-ราชพฤกษ์

ปี 2560 รางวัลประเภทบ้านจัดสรรอนุรักษ์พลังงานดีเด่นประจำปี 2560 จากโครงการเพอร์เฟค มาสเตอร์พีซ รวม 4 รางวัล ประกอบด้วย ประเภทบ้านเดี่ยว พื้นที่ใช้สอยมากกว่า 200 ตร.ม. แต่ไม่เกิน 300 ตร.ม. จากแบบบ้าน Regist, Repose และ Recency และประเภทบ้านเดี่ยว พื้นที่ใช้สอยมากกว่า 300 ตร.ม. จากแบบบ้าน Regent

การจัดให้มีพื้นที่สวนสาธารณะ ทะเลสาบ พร้อมด้วยสโมสรขนาดใหญ่ที่สมบูรณ์แบบโดยร่วมกับพันธมิตรธุรกิจ อาทิ ร้านอาหาร ศูนย์ออกกำลังกาย Fitness Center ร้านสะดวกซื้อ 7Eleven ร้านกาแฟ True Coffee เพื่อให้บริการภายในอาคารสโมสร ซึ่งเป็นการสร้างความแตกต่างที่เป็นจุดเด่นเหนือคู่แข่ง และเป็นการส่งเสริมสังคมที่อบอุ่น แนวคิดดังกล่าวจึงเป็นการสร้างสิ่งแวดล้อมที่ใช้ประโยชน์ได้จริง ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้โครงการต่าง ๆ ของบริษัทและบริษัทย่อยเป็นที่ยอมรับจากลูกค้าจนกลายเป็นจุดแข็งของบริษัทจนถึงปัจจุบัน

□ กลยุทธ์ด้านราคา (Price)

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

ทั้งนี้บริษัทและบริษัทย่อยมีการพัฒนาโครงการหลายรูปแบบ และหลายระดับราคาโดยแบ่งเป็น

บ้านเดี่ยว บ้านแฝด และทาวน์เฮ้าส์















มีโครงการตั้งแต่วัตถุประสงค์ราคา 1.9 ล้านบาทขึ้นไปจนถึงโครงการหุ้ระดับราคา 60 ล้านบาท ครอบคลุมความต้องการซื้อในทุก ๆ กลุ่มเป้าหมาย

คอนโดมิเนียม

มีโครงการตั้งแต่วัตถุประสงค์ราคา 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><div>PERFECT MASTERPIECE</div><div>15 – 60 ล้านบาท</div></div><div><div>PERFECT RESIDENCE</div><div>10-15 ล้านบาท</div></div><div><div>PERFECT PLACE</div><div>5 - 10 ล้านบาท</div></div><div><div>PERFECT PARK</div><div>4 - 6 ล้านบาท</div></div><div><div>MODI VILLA</div><div>3 - 4 ล้านบาท</div></div></div>					
TH (ทาวน์เฮ้าส์)	<div><div>THE METRO</div><div>2.89 - 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)						
	 6.02 - 150 ล้านบาท					
						
	 3.99 - 12 ล้านบาท					
						
	 3.0 - 11 ล้านบาท					
						
	 1.8 - 5.4 ล้านบาท					
						
	 2.0 - 5 ล้านบาท					
						
	 1.59 - 3 ล้านบาท					
						
	 1.59 - 2.4 ล้านบาท					

□ 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 ถนนรัชพฤกษ์ ถนนรัตนวิเบศร์ 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-รัตนวิเบศร์, ห้างฟิวเจอร์พาร์ค-รังสิต, ห้าง Zpell รังสิต, ศูนย์การค้าคริสตัลพิกเก็ต ติ.ชัยพฤกษ์, ศูนย์การค้าเดอะคริสตัล ราชพฤกษ์

□ โซนตะวันออก

โครงการจะตั้งอยู่ใกล้แนวรถไฟฟ้า Airport Rail Link รถไฟฟ้าสายสีชมพู (แคราย - มีนบุรี) ซึ่งมีการคาดการณ์ว่าจะสามารถเปิดให้ใช้บริการได้ในปี 2563 รถไฟฟ้าสายสีส้ม (ตลิ่งชัน – มีนบุรี) ในทำเลใกล้สนามบินสุวรรณภูมิ บนถนนสายหลัก อาทิ ถนนรามคำแหง ถนนสุขุมวิท 77 ถนนร่มเกล้า พร้อมเดินทางสะดวกมากขึ้นด้วยถนนมอเตอร์เวย์ที่เชื่อมต่อกับใจกลางเมืองสู่ภาคตะวันออก-ชลบุรี-พัทยา และถนนวงแหวนรอบนอก (ฝั่งตะวันออก) ที่เชื่อมต่อพื้นที่โซนเหนือและใต้ของกรุงเทพฯ

□ โซนในเมือง

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

□ โซนต่างจังหวัด

บริษัทและบริษัทย่อย ได้ขยายโครงการออกไปในทำเลต่างจังหวัด โดยมุ่งเน้นไปที่จังหวัดที่มีศักยภาพในการเติบโตของตลาดที่อยู่อาศัยสูง ซึ่งมีการเปิดโครงการแล้วจำนวน 2 โครงการ คือ โครงการเพอร์เฟค เพลส เมืองเชียงใหม่ เป็นโครงการบ้านเดี่ยวในจังหวัดเชียงใหม่ บนทำเลใกล้เมือง และโครงการ เบลาคอสต้า หัวหิน เป็นคอนโดมิเนียมติดทะเล ริมชายหาดเขาเต่าที่มีความสวยงาม ในจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ (หัวหิน) นอกจากนั้นแล้ว ยังมีโครงการ Resort Residence ที่เขาใหญ่ และเชียงใหม่ อีกด้วย

□ กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการขาย (Promotion)

การโฆษณาประชาสัมพันธ์ (Advertising & PR)

บริษัทและบริษัทย่อยมีนโยบายในการทำการตลาดโดยใช้สื่อแบบผสมผสานสำหรับทั้งโครงการบ้านเดี่ยว ทาวน์เฮ้าส์ และคอนโดมิเนียม โดยพิจารณาตามความเหมาะสมในการเลือกใช้สื่อต่าง ๆ เช่น สื่อหนังสือพิมพ์ สื่อโทรทัศน์ สื่อวิทยุ ป้ายโฆษณากลางแจ้ง (Billboard) จดหมายแผ่นพับ (Direct Mail) ฯลฯ เน้นการใช้สื่อในแบบบูรณาการ ผสานกับการสื่อสารการตลาดทางตรง (Direct Marketing) โดยคัดเลือกรูปแบบการใช้สื่อให้เหมาะสมกับลักษณะกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย และวัตถุประสงค์ของการประชาสัมพันธ์ การจัดกิจกรรมการตลาด และการทำการตลาดแบบการบริหารลูกค้าสัมพันธ์โดยเน้นการดูแล บริการกลุ่มลูกค้าที่อาศัยในโครงการต่างๆ ของบริษัทและมีการจัดกิจกรรมเพื่อเป็นการขอบคุณลูกค้าที่อาศัยอยู่ในโครงการต่าง ๆ ของบริษัทที่แนะนำเพื่อนให้มาซื้อโครงการบ้านหรือคอนโดมิเนียมของบริษัทซึ่งเป็นการขยายช่องทางในการเข้าถึงลูกค้าและช่วยให้บริษัทสามารถเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายอย่างมีประสิทธิภาพ และมีต้นทุนต่ำ จากการวางกลยุทธ์การบริหารลูกค้าสัมพันธ์ที่ได้รับการตอบรับเป็นอย่างดี ทำให้ในปัจจุบันอัตราการตัดสินใจตัดสินใจซื้อสินค้าของบริษัทและบริษัทย่อยผ่านการแนะนำจากเพื่อนและญาติพี่น้องให้มาซื้อโครงการเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญตามลำดับ

ทั้งนี้ จากการที่สื่อออนไลน์ กลายเป็นรูปแบบการสื่อสารที่เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายทุกระดับ และมีอัตราเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง บริษัทและบริษัทย่อย จึงมีนโยบายเชิงรุกด้านการสื่อสารการตลาดผ่านสื่อออนไลน์ โดยจัดสรรงบประมาณสำหรับสื่อออนไลน์ในสัดส่วนที่เพิ่มขึ้น นอกเหนือจากเว็บไซต์ในการนำเสนอข้อมูลและภาพลักษณ์ที่ดีขององค์กรเพื่อสร้างความเชื่อมั่นแล้ว ยังเน้นการใช้สื่อเครือข่ายสังคมออนไลน์ ทั้ง เฟสบุ๊ก ยูทูบ ไลน์ ทวิตเตอร์ และ อินสตาแกรม ซึ่งสามารถเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้อย่างเฉพาะเจาะจง มีการทำการตลาดด้วยเครื่องมือการค้นหาบนอินเทอร์เน็ต (Search Engine) การโฆษณาด้วยแบนเนอร์บนเว็บไซต์เพื่อสร้างการรับรู้ การใช้จดหมายอิเล็กทรอนิกส์เพื่อเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเฉพาะกลุ่ม การเข้าถึงลูกค้าได้อย่างรวดเร็วด้วยสื่อผ่านโทรศัพท์มือถือและยังทำให้ลูกค้ารับข้อมูลได้อย่างสะดวก รวมถึง การทำการตลาดด้วยเนื้อหา (Content Marketing) ส่งไปถึงกลุ่มเป้าหมายด้วยเครื่องมือที่หลากหลาย พร้อมรูปแบบของเนื้อหาที่สร้างความน่าสนใจ ทั้ง รูปภาพ คลิปวิดีโอ อินโฟกราฟิก บริษัทและบริษัทย่อยยังมีกิจกรรมการตลาดเฉพาะกับกลุ่มลูกค้าที่เข้ามาชมข้อมูลบนเว็บไซต์ของบริษัทมากขึ้นด้วยการให้ลูกค้าลงทะเบียน และนัดหมายเยี่ยมชมโครงการ การเปิดจองยูนิตพิเศษผ่านระบบออนไลน์ ตลอดจนการมอบสิทธิพิเศษให้กับลูกค้าที่เข้ามาลงทะเบียน และเพิ่มช่องทางการสื่อสารที่เป็นลักษณะการทำงานตอบโต้ ซึ่งได้รับการตอบรับเป็นอย่างดี ทำให้การเก็บข้อมูลและติดตามลูกค้าเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น

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

การสร้างตราสินค้า

บริษัทและบริษัทย่อยได้มีแนวความคิดการพัฒนาตราสินค้าของบริษัทโดยการเน้นรูปแบบการอยู่อาศัยที่แตกต่างจากคู่แข่ง โดยปัจจุบันบริษัทได้พัฒนากลยุทธ์การสร้างตราสินค้าของบริษัทภายใต้แนวความคิด มาตรฐานความสุขในการอยู่อาศัย (Happy Living) โดยคำนึงถึงความสุขในการใช้ชีวิตภายในโครงการของบริษัท

- คุณภาพ คือ ความสุขที่ได้เป็นเจ้าของที่อยู่อาศัยคุณภาพสูง บริษัทมุ่งเน้นการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยคุณภาพสูงโดยเริ่มตั้งแต่กระบวนการออกแบบโดยผู้เชี่ยวชาญที่ได้คำนึงถึงการใช้ประโยชน์สูงสุดของพื้นที่ มีความสวยงามทันสมัย เลือกใช้วัสดุอุปกรณ์ที่มีคุณภาพ ตลอดจนการนำเทคโนโลยีการก่อสร้างสมัยใหม่มาใช้กับกระบวนการก่อสร้าง ซึ่งช่วยทำให้เกิดความรวดเร็วในการผลิต และได้คุณภาพที่เป็นมาตรฐานในทุกโครงการ รวมทั้งกำหนดให้มีการตรวจเช็คความเรียบร้อยในขั้นตอนสุดท้ายก่อนการโอนกรรมสิทธิ์ให้แก่ลูกค้า





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

- ความปลอดภัย คือ ความสุขจากความรู้สึกลปลอดภัยในชีวิตและทรัพย์สิน เนื่องจากบริษัทเข้าใจความต้องการของผู้บริโภคที่ต้องการอยู่อาศัยในโครงการที่มีระบบรักษาความปลอดภัยสูงสุด บริษัทจึงได้มีการร่วมมือกับบริษัท ไทยซีคอมพิทักษ์กิจ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทรักษาความปลอดภัยชั้นนำจากประเทศญี่ปุ่นเพื่อให้บริการรักษาความปลอดภัยตลอด 24 ชั่วโมง ตั้งแต่ทางเข้าโครงการ ชุมประตู บัอมยาม พื้นที่ภายในโครงการ ตลอดจนภายในตัวบ้านด้วยระบบรักษาความปลอดภัยที่ได้มาตรฐาน
- การตอบสนองรูปแบบการใช้ชีวิต คือ ความสุขในการอยู่อาศัยในสิ่งแวดล้อมและสังคมที่สามารถตอบสนองรูปแบบการใช้ชีวิตของคนในยุคปัจจุบัน โดยบริษัทส่งเสริมให้มีการจัดกิจกรรมต่าง ๆ ภายในโครงการบ้านและคอนโดของ บริษัท อาทิเช่น การออกแบบพื้นที่ส่วนกลางให้กว้างขวาง จัดให้มีสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน เช่น สโมสรหมู่บ้านขนาดใหญ่ พื้นที่สำหรับออกกำลังกาย ฟิตเนส สระว่ายน้ำ ห้องเอนริคิ ร้านค้าและบริการต่างๆ ตลอดจนการจัดให้มีพื้นที่ส่วนกลางที่สามารถใช้พักผ่อน สังสรรค์ และทำกิจกรรมสำหรับครอบครัวได้หลากหลาย โดยไม่จำเป็นต้องเดินทางออกไปหาภายนอกโครงการ
- พื้นที่สีเขียว คือ ความสุขในการอยู่อาศัยในสถานที่ที่ใกล้ชิดกับธรรมชาติท่ามกลางสิ่งแวดล้อมที่ดี บริษัทจึงได้ออกแบบพื้นที่ส่วนกลางให้มีทั้งสวนพักผ่อน และทะเลสาบขนาดใหญ่ ซึ่งช่วยให้ความร่มรื่นเย็นสบายและอากาศบริสุทธิ์ รวมไปถึงการเลือกใช้วัสดุที่ช่วยประหยัดพลังงานและเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม เช่น หลังคาบ้านที่ไม่เก็บกักความร้อน เติงชายแบบระบายความร้อน กระฉกเขียวตัดแสง แผ่นฝ้ากันความร้อน ตลอดจนการใช้วัสดุทดแทนธรรมชาติ เพื่อช่วยรักษาสีแวดล้อม เช่น การใช้พื้นไม้ลามิเนตซึ่งเป็นวัสดุสังเคราะห์ที่แข็งแรงแต่สวยงามเหมือนไม้จริง การใช้วงกบอลูมิเนียมที่มีทั้งความทนทานและสวยงาม เป็นต้น

บริษัทเชื่อว่าการสร้างแบรนด์ที่ดีต้องเกิดจากประสบการณ์ของลูกค้าอันนำไปสู่ความมั่นคงของภาพพจน์บริษัท ดังนั้นบริษัทจึงได้ให้ความสำคัญกับคุณภาพของงานก่อสร้าง การออกแบบและวางแผนโครงการที่ดี การจัดการสภาพแวดล้อมภายในโครงการ ระบบสาธารณูปโภค และระบบรักษาความปลอดภัย อีกทั้งยังได้มีการจัดกิจกรรมเชื่อมความสัมพันธ์สำหรับลูกค้าที่อยู่อาศัยในโครงการ ทำให้เกิดเป็นสังคมที่มีคุณภาพ อบอุน และเป็นสุขส่งผลให้เกิดการบอกต่อกันของลูกค้าที่อยากให้เป็นเพื่อน/ญาติเข้ามาอยู่ร่วมเป็นสังคมเดียวกัน

ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

โครงการบ้านเดี่ยว บ้านแฝด และทาวน์เฮาส์

ประเภท	แบรนด์	ลักษณะกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	ราคาขาย ต่อหน่วย ¹
บ้านเดี่ยว		<p>กลุ่มเป้าหมาย : เจ้าของธุรกิจขนาดกลาง-ใหญ่ ผู้บริหารระดับสูงในองค์กร งานบริการเฉพาะทาง อาทิ แพทย์เฉพาะทาง นักบิน</p> <p>ช่วงอายุ : 40 – 55 ปี</p> <p>ระดับการศึกษา :ปริญญาโทขึ้นไป</p> <p>รายได้ส่วนตัวต่อเดือน : 200,000 บาทขึ้นไป</p> <p>รายได้รวมครอบครัวต่อเดือน : 300,000 บาทขึ้นไป</p> <p>จำนวนสมาชิกในครอบครัว : 4 – 6 คน</p>	15.0 -60.0 ล้านบาท
		<p>กลุ่มเป้าหมาย : ผู้บริหารระดับสูงในองค์กร เจ้าของธุรกิจขนาดกลาง แพทย์ นักบิน</p> <p>ช่วงอายุ : 35 – 50 ปี</p> <p>ระดับการศึกษา : ปริญญาโทขึ้นไป</p> <p>รายได้ส่วนตัวต่อเดือน : 150,000 บาทขึ้นไป</p> <p>รายได้รวมครอบครัวต่อเดือน : 250,000 บาทขึ้นไป</p> <p>จำนวนสมาชิกในครอบครัว : 4-6 คน</p>	10-15 ล้านบาท
		<p>กลุ่มเป้าหมาย : เจ้าของธุรกิจ SME ผู้บริหารระดับกลาง งานบริการเฉพาะทาง อาทิ แพทย์ทั่วไป วิศวกร สถาปนิก</p> <p>ช่วงอายุ : 35 – 45 ปี</p> <p>ระดับการศึกษา : ปริญญาตรีขึ้นไป</p> <p>รายได้ส่วนตัวต่อเดือน : 50,000 - 100,000 บาท</p> <p>รายได้รวมครอบครัวต่อเดือน : 100,000 - 200,000 บาท</p> <p>จำนวนสมาชิกในครอบครัว : 3 – 4 คน</p>	5.0 – 10.0 ล้านบาท
		<p>กลุ่มเป้าหมาย : พนักงานบริษัทระดับผู้จัดการขึ้นไป ผู้บริหารระดับกลาง วิศวกร สถาปนิก</p> <p>ช่วงอายุ : 30 – 40 ปี</p> <p>ระดับการศึกษา : ปริญญาตรีขึ้นไป</p> <p>รายได้ส่วนตัวต่อเดือน : 30,000 – 50,000 บาท</p> <p>รายได้รวมครอบครัวต่อเดือน : 60,000 – 100,000 บาท</p> <p>จำนวนสมาชิกในครอบครัว : 3 – 4 คน</p>	4.0 – 6.0 ล้านบาท

ประเภท	แบรนด์	ลักษณะกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	ราคาขาย ต่อหน่วย ¹
		<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
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>	3.5 – 5.0 ล้านบาท
		<p>กลุ่มเป้าหมาย: พนักงานบริษัทระดับผู้ช่วยผู้จัดการข้าราชการ 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. ^{1/}
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 ^{2/}
		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 ราคาขายเฉลี่ยโดยประมาณ ณ สิ้นปี 2560

/2 ราคาเปิดตัวโครงการโดยประมาณ ทั้งนี้โครงการ Metro Luxe บางส่วนถูกปรับเปลี่ยนรายละเอียด

โครงการมาจากโครงการ Metro Sky / เดอะ สกาย

การเพิ่มผลิตภัณฑ์บ้าน ทาวน์เฮ้าส์และคอนโดมิเนียมให้ครอบคลุมทุกระดับราคาทำให้บริษัทสามารถตอบสนอง
กับความต้องการของลูกค้าได้อย่างกว้างขวางขึ้น ซึ่งเป็นการเพิ่มโอกาสทางการตลาดให้กับบริษัท รวมทั้งช่วยให้บริษัท
สามารถนำเสนอผลิตภัณฑ์ให้แก่กลุ่มลูกค้ากลุ่มใหม่ สามารถเพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาด และลดการพึ่งพากลุ่มลูกค้าเพียง
กลุ่มใดกลุ่มหนึ่ง

การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

บริษัทและบริษัทย่อยเป็นผู้จำหน่ายบ้านเดี่ยว บ้านแฝด ทาวน์เฮ้าส์ และคอนโดมิเนียมผ่านสำนักงานขายที่ตั้งอยู่ในโครงการแต่ละโครงการ ทั้งนี้บริษัทได้จัดให้มีการฝึกอบรมเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ ของบริษัทให้แก่ทีมงานขายอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้พนักงานขายสามารถให้คำแนะนำ ตอบข้อซักถาม นำเสนอข้อเด่น และสร้างความมั่นใจให้แก่กลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้

บริษัทได้พัฒนาเว็บไซต์ของบริษัท <http://www.pf.co.th/> ให้ความสะดวก สามารถเข้าถึงและสืบค้นข้อมูลได้ง่าย และมีรายละเอียดเกี่ยวกับโครงการต่าง ๆ ของบริษัทอย่างครบถ้วน เพื่อใช้ในการโฆษณาประชาสัมพันธ์และใช้เป็นช่องทางในการติดต่อกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายอีกช่องทางหนึ่ง

2.2.2 ภาวะการแข่งขันธุรกิจที่อยู่อาศัย และแนวโน้มธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

ภาพรวมภาวะการแข่งขันของตลาดอสังหาริมทรัพย์เป็นการแข่งขันของผู้ประกอบการรายใหญ่ จากสถานการณ์ทั้งทางด้านต้นทุนการพัฒนาที่ปรับตัวสูงขึ้นและการให้สินเชื่อสำหรับผู้ประกอบการที่เข้มงวดมากขึ้น รวมทั้งสถานการณ์การขายที่ยังไม่ฟื้นตัวมากนัก ส่งผลให้ผู้ประกอบการรายใหญ่มีความได้เปรียบทั้งในด้านแหล่งเงินทุน การผลิต และการตลาด รวมทั้งได้รับความเชื่อถือจากผู้บริโภค สามารถเพิ่มส่วนแบ่งการตลาดได้มากขึ้น โดยสถานการณ์ตลาดที่อยู่อาศัยในปี 2560 ยังคงได้รับผลกระทบต่อเนื่องจากปัจจัย การชะลอตัวของเศรษฐกิจ ภาวะหนี้ครัวเรือนที่ยังอยู่ในระดับสูง ความเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อของธนาคารทั้งกู้ซื้อบ้านและสินเชื่อพัฒนาโครงการ ความเชื่อมั่นของผู้บริโภคที่ยังไม่แสดงสัญญาณการปรับตัวเพิ่มขึ้นที่ชัดเจน และราคาที่ดินที่ปรับตัวสูงขึ้นมาก อย่างไรก็ตาม การฟื้นตัวของเศรษฐกิจในปี 2561 น่าจะมีความต่อเนื่องและชัดเจนมากขึ้น ส่งผลให้ผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เชื่อมั่นและเปิดขายโครงการที่อยู่อาศัยใหม่มากขึ้น

ขณะที่ทิศทางการแข่งขันในตลาดที่อยู่อาศัยยังคงเป็นไปอย่างรุนแรง การชะลอการเปิดโครงการในปี 2560 โดยเฉพาะในช่วงครึ่งปีแรกของปี 2560 อาจส่งผลให้มีการเปิดโครงการใหม่ในปี 2561 เป็นจำนวนมาก อย่างไรก็ตาม จำนวนที่อยู่อาศัยคงค้างยังจะเป็นปัจจัยกดดันและทำให้ผู้ประกอบการตั้งเป้าหมายการเปิดขายโครงการที่อยู่อาศัยใหม่อย่างระมัดระวัง คาดว่าจำนวนที่อยู่อาศัยเปิดขายใหม่ในกรุงเทพฯ และปริมณฑลในปี 2561 น่าจะอยู่ที่ 100,000-108,000 หน่วย ขยายตัวร้อยละ 0-2 จากปี 2560 ผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์จะมีการปรับกลยุทธ์การลงทุนพัฒนาและการขายที่อยู่อาศัยแตกต่างกันตามเช็กเมนต์ แม้ตลาดคอนโดมิเนียมระดับบนจะเป็นตลาดที่ผู้ซื้อที่อยู่อาศัยมีกำลังซื้อ แต่ขนาดตลาดยังจำกัด กอปรกับความต้องการคอนโดมิเนียมระดับบนได้ถูกดูดซับไปแล้วส่วนหนึ่ง ส่งผลให้การลงทุนพัฒนาคอนโดมิเนียมระดับบนในปี 2561 ควรเป็นไปอย่างระมัดระวัง สำหรับโครงการที่อยู่อาศัยระดับกลาง น่าจะเป็นการสรรหาทำเลที่เหมาะสม แม้ไม่ได้อยู่ติดกับพื้นที่เส้นทางขนส่งมวลชน แต่ก็เดินทางได้หลายวิธี หรือเข้าถึงระบบขนส่งมวลชนได้ไม่ยากนัก รวมถึงมีการออกแบบฟังก์ชันการอยู่อาศัยที่ครบถ้วน เพื่อตอบโจทย์ด้านความคุ้มค่า ส่วนของตลาดที่อยู่อาศัยระดับล่างน่าจะชะลอตัว ในขณะเดียวกัน ผู้ประกอบการจะยังคงต้องเร่งทำการตลาดเพื่อระบายที่อยู่อาศัยคงค้างควบคู่กันไป

2.2.3 การตลาดและภาวะการแข่งขันธุรกิจอาคารสำนักงานให้เช่า

การตลาด

อาคารสำนักงานอาคารวัน และทู แปซิฟิก เฟลส ซึ่งถือว่ามีศักยภาพในการแข่งขันที่สูงขึ้นเนื่องจากทำเลตั้งอยู่ใกล้กับสถานีรถไฟฟ้าบีทีเอส นานา ซึ่งเป็นย่านธุรกิจและมีความสะดวกในการคมนาคม กลยุทธ์การตลาดยังคงวางตำแหน่งให้อัตราค่าเช่าถูกกว่าอาคารอื่นๆ ในบริเวณใกล้เคียงเล็กน้อยและมุ่งเน้นที่อัตราการเช่า อีกทั้งให้ความสำคัญกับการบำรุงรักษาอาคารและอุปกรณ์ให้อยู่ในสภาพที่ดี

ภาวะการแข่งขันธุรกิจอาคารสำนักงานให้เช่า

ธุรกิจให้เช่าพื้นที่อาคารสำนักงานในย่านใจกลางธุรกิจ (Central Business District: CBD) ถูกคาดว่าจะอาจมีแนวโน้มอุปทานในตลาดไม่เพียงพอต่อความต้องการที่เพิ่มขึ้น โดยจะส่งผลดีต่ออัตราการเช่าพื้นที่และอัตราการปรับค่าเช่าพื้นที่ แผนวิจัย ซีบีอาร์อี รายงานว่า ด้านปริมาณความต้องการใช้พื้นที่สำนักงานในกรุงเทพฯ ช่วง 2-3 ปีข้างหน้าจะยังคงอยู่ที่ระดับ 2 แสนตารางเมตร/ปี ปัจจุบันอัตราพื้นที่ว่างอยู่ที่ระดับ 7.8% และจะลดลงต่อเนื่อง ขณะที่ค่าเช่าพื้นที่สำนักงานปรับเพิ่มขึ้นเฉลี่ย 4-5% ในทุกเกรดและทุกทำเล จากปัจจัยที่ในปี 2561 มีพื้นที่สำนักงานใหม่เพิ่มเข้ามาน้อยกว่า 2 แสนตารางเมตร ค่าเช่าที่เพิ่มขึ้นและการที่บริษัทลดความเสี่ยงของความเสี่ยงของความเสี่ยงโดยไม่ต้องการทำสัญญาเช่าระยะยาว ผู้เช่าอาจมีทางเลือกใหม่คือหันไปเช่าพื้นที่ทำงานใน Co-Working Space มากกว่าการเช่าพื้นที่สำนักงานแบบเดิม ทั้งนี้ผู้ให้บริการพื้นที่ Co-Working Space จากต่างชาติ 4 ราย จะเปิดให้บริการครั้งแรกในอาคารสำนักงานในย่านใจกลางซีบีดีของกรุงเทพฯ โดยมีพื้นที่รวมทั้งหมดราว 1.8 หมื่นตารางเมตร และคาดว่าจะมีการขยายสาขาออกไปอีก

2.2.4 การตลาดและภาวะการแข่งขันธุรกิจโรงแรมและการท่องเที่ยว

การตลาด

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

ภาวะการแข่งขันธุรกิจโรงแรมและการท่องเที่ยว

ทิศทางปี 2561 การลงทุนในกลุ่มโรงแรมระดับ 4 – 6 ดาวคาดว่าจะขยายตัวเล็กน้อยเช่นเดียวกับปี 2560 รูปแบบโครงการขนาดใหญ่จะเป็น Mixed Use Development ที่มีทั้งที่พัก โรงแรม อาคารสำนักงาน คอนโดมิเนียมหรือเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ รวมทั้งมีการขยายการลงทุนไปยังประเทศเพื่อนบ้านเพิ่มขึ้น อาทิ พม่า เวียดนาม ลาวและกัมพูชา เนื่องจากธุรกิจท่องเที่ยว มีแนวโน้มการเติบโตอย่างต่อเนื่องแต่ยังขาดที่พักในกลุ่มนี้ อย่างไรก็ตาม ธุรกิจยังมีความเสี่ยงจากอุปทานที่ยังมีอยู่ค่อนข้างมาก ประกอบกับการเพิ่มขึ้นของที่พักโรงแรมขนาดกลางใหม่ๆ ที่มีคุณภาพการบริการไม่น้อยกว่า 4 ดาว

แต่ราคาแค่ระดับ 3 ดาว รวมทั้งนักท่องเที่ยวกลุ่มคุณภาพบางกลุ่มมีพฤติกรรม ปรับลดระยะเวลาการท่องเที่ยวและการใช้จ่ายสำหรับที่พักแรมลง

ปี 2561 นี้ จะเป็นปีที่อุตสาหกรรมท่องเที่ยวไทยเผชิญความท้าทายอย่างมาก โดยเฉพาะการแข่งขันจากหลายประเทศที่ให้ความสำคัญกับการทำตลาดท่องเที่ยวมากขึ้นรวมถึงปัจจัยเสี่ยงต่างๆ เช่น อัตราแลกเปลี่ยน เหตุการณ์ทางการเมืองในภูมิภาคต่างๆ ทั่วโลก สำหรับการส่งเสริมการท่องเที่ยวในปี 2561 เน้นกระตุ้นท่องเที่ยวในท้องถิ่น และท่องเที่ยวเมืองรอง เพื่อกระจายโอกาสเชิงพื้นที่และกระจายรายได้ให้กับท้องถิ่นตามที่คณะรัฐมนตรีมีมติเห็นชอบมาตรการภาษีเพื่อส่งเสริมการท่องเที่ยวใน 55 เมืองรอง

2.2.5 การตลาดและการแข่งขันธุรกิจค้าปลีก

การตลาด

กลยุทธ์การตลาดของธุรกิจค้าปลีกคือพัฒนาศูนย์การค้าให้เป็นที่รู้จัก มีความมั่นคงในการดำเนินธุรกิจ ด้วยรูปแบบกลยุทธ์การพัฒนาศูนย์การค้าระดับภูมิภาค และศูนย์การค้าชุมชนในทำเลที่มีศักยภาพสูง และสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าและการแข่งขันในแต่ละทำเลได้อย่างต่อเนื่อง

ภาวะการแข่งขันธุรกิจค้าปลีก

การแข่งขันในตลาดค้าปลีกคาดว่าจะมีความรุนแรงมากขึ้น จะมีการแข่งขันระหว่างร้านค้าและตลาดออนไลน์ที่จะเริ่มเห็นได้ชัดในปี 2561 อี-คอมเมิร์ซจะส่งผลกระทบอย่างมากต่อร้านค้าปลีกรูปแบบดั้งเดิม การปิดปรับปรุงพื้นที่ในศูนย์การค้าที่เสร็จเรียบร้อยแล้วและมีร้านค้าปลีกกลับมาเปิดให้บริการ จะให้อัตราพื้นที่ว่างซึ่งอยู่ที่ระดับ 5% ลดลง ในปี 2561 คาดว่าจะมีพื้นที่ค้าปลีกใหม่เพิ่มขึ้นอีกราว 3 แสนตารางเมตร ขณะที่ปี 2560 มีพื้นที่ค้าปลีกใหม่ 1 แสนตารางเมตร ซึ่งจะทำให้การแข่งขันในตลาดค้าปลีกเพื่อดึงดูดให้ลูกค้าเข้ามายังศูนย์การค้ารุนแรงมากขึ้น นอกจากนี้ผู้ค้าปลีกจะขยายช่องทางการขายให้มีความหลากหลายมากขึ้นทั้งการขายผ่านออนไลน์และการขายหน้าร้าน (Offline) ซึ่งหมายความว่าผู้ค้าปลีกอาจจะต้องการใช้พื้นที่น้อยลง ผู้ค้าปลีกและเจ้าของพื้นที่ค้าปลีกจะต้องปรับตัว ไม่เพียงแต่ต้องสร้างประสบการณ์ที่พิเศษให้แก่ลูกค้า แต่ยังต้องอำนวยความสะดวกที่ไม่สามารถหาได้จากการซื้อขายทางออนไลน์

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัทและบริษัทย่อยใช้ระยะเวลาในการดำเนินงานพัฒนาโครงการโดยเริ่มต้นตั้งแต่ขั้นตอนการศึกษาความเป็นไปได้จนกระทั่งส่งมอบบ้านหรือทาวน์เฮ้าส์ที่สร้างเสร็จประมาณ 12 - 18 เดือน และ 22 - 36 เดือนสำหรับโครงการคอนโดมิเนียม โดยบริษัทและบริษัทย่อยใช้ระยะเวลาในการก่อสร้างคอนโดมิเนียมประมาณ 12 - 14 เดือนสำหรับโครงการคอนโดมิเนียมสูงไม่เกิน 8 ชั้นและประมาณ 18 - 24 เดือนสำหรับโครงการคอนโดมิเนียมสูงเกิน 8 ชั้น การเริ่มต้นพัฒนาโครงการต่างๆ ของบริษัทสามารถแบ่งออกเป็น 2 กรณี ได้แก่

1. บริษัทนำที่ดินเปล่าที่มีศักยภาพซึ่งบริษัทเป็นเจ้าของอยู่แล้วมาพัฒนาเป็นโครงการต่าง ๆ โดยทำการสำรวจตลาดเพื่อศึกษาความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย ก่อนนำเสนอรูปแบบและประเภทของโครงการอสังหาริมทรัพย์ให้กับทีมงานเพื่อพิจารณาความเป็นไปได้ก่อนจัดทำรายละเอียดโครงการเพื่อนำเสนอผู้บริหารในขั้นต่อไป
2. เมื่อบริษัทมีความสนใจที่จะดำเนินงานก่อสร้างและพัฒนาโครงการบริเวณใด บริษัทจะศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการโดยการสำรวจสถานะตลาด อุปทาน และความต้องการของลูกค้าในพื้นที่เป้าหมายที่จะดำเนินโครงการ หลังจากนั้นบริษัทจึงจะดำเนินการเจรจาซื้อที่ดินจากเจ้าของที่ดินหรือนายหน้าขายที่ดิน

เนื่องจากที่ดินในปัจจุบันมีแนวโน้มที่จะปรับราคาเพิ่มขึ้นจึงทำให้การนำที่ดินเปล่าที่บริษัทและบริษัทย่อยเป็นเจ้าของอยู่แล้วมาพัฒนาโครงการมีต้นทุนค่าที่ดินต่ำกว่า อย่างไรก็ตาม สำหรับทั้ง 2 กรณี สายงานกลุ่มพัฒนาธุรกิจจะเป็นผู้รับผิดชอบจัดทำการศึกษาความต้องการของตลาด รวมทั้งจัดทำรายงานการศึกษาความเป็นไปได้และนำเสนอให้แก่ผู้บริหารของบริษัทเพื่ออนุมัติตามเงื่อนไขการยอมรับหรือปฏิเสธโครงการซึ่งเป็นข้อกำหนดที่บริษัทได้กำหนดไว้ล่วงหน้า อาทิเช่น การกำหนดอัตรากำไรขั้นต่ำ ผลตอบแทนของโครงการ ฯลฯ ทั้งนี้ขอบเขตหน้าที่และความรับผิดชอบของฝ่ายพัฒนาธุรกิจครอบคลุมถึง

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

การบริหารจัดการงานก่อสร้างจะอยู่ภายใต้การดูแลของกลุ่มปฏิบัติการซึ่งแบ่งการบริหารออกเป็น

- ☐ สายงานบริหารงานก่อสร้าง (ส่วนกลาง) ทำหน้าที่เป็นหน่วยงานกลางในการจัดทำรายการตรวจสอบปริมาณวัสดุ คำนวณราคาค่าต้นทุนค่าก่อสร้าง สรรหาผู้รับเหมาที่มีความชำนาญเฉพาะด้าน จัดซื้อวัสดุหลักที่ใช้ในการก่อสร้าง และดำเนินการยื่นขอใบอนุญาตก่อสร้าง
- ☐ สายงานบริหารโครงการ (โซน) ทำหน้าที่ดูแลและดำเนินการก่อสร้างให้เป็นไปตามแผนและกรอบงบประมาณที่กำหนดไว้ คัดเลือกผู้รับเหมารายย่อยควบคุมคุณภาพและตรวจรับงานโครงการต่าง ๆ
- ☐ สายงานนิติกรรมและโอนกรรมสิทธิ์ สนับสนุนกลุ่มงานบริหารจัดการงานก่อสร้างด้านการส่งมอบและโอนกรรมสิทธิ์บ้าน ทาวน์เฮาส์ และคอนโดมิเนียมที่สร้างแล้วเสร็จ รวมทั้งประสานติดต่อกับหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้อง

2.3.1 การจัดซื้อที่ดินและวัสดุก่อสร้าง

ที่ดิน

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

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

วัสดุก่อสร้าง

โดยทั่วไปแล้ว ผู้รับเหมาโครงการจะเป็นผู้จัดหาซื้อเองโดยตรง ยกเว้นวัสดุบางชนิดที่ต้องใช้ปริมาณมาก หรือวัสดุก่อสร้างที่มีราคาแพง ซึ่งบริษัทต้องการควบคุมคุณภาพและรูปแบบให้ได้มาตรฐานตามที่กำหนด และเพื่อประโยชน์ในการบริหารต้นทุนวัสดุก่อสร้างจากการสั่งซื้อจำนวนมาก อาทิ เสาเข็ม ประตู-หน้าต่าง อลูมิเนียม บั๊มน้ำ หรือกระเบื้อง เป็นต้น โดยบริษัทมีนโยบายในการจัดซื้อวัสดุเองเพิ่มมากขึ้นได้แก่ การจัดซื้อ งานคอนกรีต, งานเหล็กเสริมคอนกรีตและงานสุขภัณฑ์เอง ซึ่งเราสามารถลดต้นทุนการก่อสร้างลงไปได้มาก โดยบริษัทจะเป็นผู้จัดหาวัสดุดังกล่าวเอง เพื่อลดภาระของผู้รับเหมาและจัดหาวัสดุในราคาที่ต่ำกว่าผู้รับเหมาจัดซื้อเอง วัสดุที่บริษัท สั่งซื้อส่วนใหญ่มักจะใช้ในขั้นตอนการก่อสร้างที่สามารถแยกจากขั้นตอนการทำงานของผู้รับเหมาได้อย่างชัดเจน ทำให้บริษัทสามารถควบคุมงานก่อสร้างของผู้รับเหมาได้ด้วย

บริษัทได้ดำเนินนโยบาย เพื่อความลดความเสี่ยงของราคาวัสดุก่อสร้างที่ผันผวน โดยดำเนินการจัดซื้อ วัสดุก่อสร้างประเภทเหล็กเสริมคอนกรีต วัสดุประเภทโครงสร้างสำเร็จรูป อุปกรณ์สำหรับงานคอนโด เป็นต้น โดยบริษัทใช้กลยุทธ์ในการจัดซื้อจัดจ้างทั้งระยะสั้น และระยะยาว มีระยะเวลาตั้งแต่ 1 เดือนจนถึง 1 ปีโดยมีการติดตามสถานการณ์ของ

วัสดุก่อสร้างต่าง ๆ ในตลาดอย่างใกล้ชิด ทำให้บริษัทสามารถควบคุมราคาและลดความเสี่ยงจากราคาวัสดุที่ผันผวนได้อีกทั้ง ปริมาณวัสดุที่จัดซื้อจัดจ้างโดยส่วนมากจะมีปริมาณมาก จึงทำให้บริษัทสามารถต่อรองราคา และลดต้นทุนค่าก่อสร้างให้ต่ำลงได้

2.3.2 การบริหารงานก่อสร้างและเทคโนโลยีการก่อสร้าง

ปัจจุบันบริษัทได้พิจารณาเลือกใช้ระบบการผลิตที่เหมาะสมในแต่ละโครงการตามลักษณะโครงการเพื่อความเร็วและเพิ่มประสิทธิภาพการแข่งขันในด้านการผลิต โดยสามารถแบ่งเป็น

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

ตลอดปีที่ผ่านมาเพื่อลดระยะเวลาการก่อสร้างและปัญหาต้นทุนแรงงานที่อาจจะเกิดขึ้น บริษัทได้ร่วมกับบริษัท เซ็นเตอร์ ออฟ สแตนดาร์ด พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (CSP) และบริษัท เพอร์เฟค พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (เพอร์เฟค พร็อพเพอร์ตี้) ดำเนินการเพิ่มกำลังผลิต และ ประกอบติดตั้ง โครงสร้าง ระบบขึ้นส่วนสำเร็จรูป ซึ่งเป็นส่วนประกอบของ บ้านพักอาศัยทาวน์เฮ้าส์ และ รั้วโครงการ และขึ้นส่วนสำหรับคอนโดมิเนียม นอกจากนี้ยังได้ว่าจ้างให้ บริษัทปูนซิเมนต์ไทย จำกัด (มหาชน) และ บริษัท อิตาเลียนไทย ดีเวล๊อปเมนต์ จำกัด (มหาชน) ทำการผลิตและติดตั้งโครงสร้างระบบขึ้นส่วนสำเร็จรูปอีกด้วย

โครงการคอนโดมิเนียม บริษัทให้ความสำคัญในทุกขั้นตอนตั้งแต่การคัดเลือกผู้รับเหมาที่มีประสบการณ์มีความพร้อมในการลงทุน มีทีมงานที่มีประสิทธิภาพ โดยบริษัทมีทีมประสานงานอย่างใกล้ชิด รวมทั้งบริษัทได้ว่าจ้างบริษัทภายนอกมาทำหน้าที่ที่ปรึกษาการก่อสร้าง (Construction Consultant) ซึ่งจะทำหน้าที่ร่วมกับผู้จัดการโครงการและวิศวกรโครงการเพื่อกำกับดูแลการก่อสร้างให้เป็นไปตามหลัก วิศวกรรมศาสตร์และ มาตรฐาน ทั้งด้านคุณภาพ ระยะเวลาการก่อสร้างและความปลอดภัย โดยโครงการคอนโดมิเนียมของบริษัท ได้เลือกใช้บริษัท อิตาเลียนไทย จำกัด (มหาชน) ,บริษัท เจ ดับบลิว เอส คอนสตรัคชั่น จำกัดและบริษัท แสงฟ้าก่อสร้าง จำกัด ฯลฯ ซึ่งเป็นบริษัทที่มีชื่อเสียงและมีระดับมาตรฐานการก่อสร้าง เป็นผู้รับเหมาหลัก โดยในระหว่างการก่อสร้างโครงการบริษัทจะมีทีมงานวิศวกร และผู้ควบคุมการก่อสร้างให้เป็นไปตามมาตรฐานทุกขั้นตอน มีหน่วยงานควบคุมมาตรฐานกลางและวิศวกรที่ปรึกษาที่จะคอยดูแลรักษามาตรฐานการก่อสร้าง โดยบริษัทได้รับมาตรฐานการรับรอง ISO 9001-2008 ซึ่งเป็นมาตรฐานสากลและช่วยเพิ่มความมั่นใจว่าบริษัทจะสามารถส่งมอบผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพให้กับลูกค้า

เทคโนโลยีการก่อสร้าง

ธุรกิจสังหาริมทรัพย์เป็นธุรกิจที่มีการเติบโตอย่างรวดเร็วเป็นอย่างมากและการแข่งขันระหว่างผู้ประกอบการที่เพิ่มสูงในช่วง 2 – 3 ปีที่ผ่านมาได้ส่งผลให้เกิดภาวะขาดแคลนแรงงานมีฝีมือ ซึ่งภาวะดังกล่าวมีแนวโน้มที่จะรุนแรงมากขึ้น ดังนั้นเพื่อลดการพึ่งพิงแรงงาน บริษัทได้นำเทคโนโลยีการก่อสร้างสมัยใหม่เข้ามาผสมผสานการก่อสร้างแบบเดิม

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

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

ด้านคุณภาพและความสวยงามสามารถทำได้ดี เนื่องจากใช้แบบหล่อที่แข็งแรง เรียบ ตรง ประกอบกับการควบคุมคุณภาพที่ดีในโรงงาน ทำให้ชิ้นส่วนที่หล่อสำเร็จนั้นมีความเรียบ ได้แนว และขนาดถูกต้อง มีความคลาดเคลื่อนต่ำ เมื่อเทียบกับระบบการก่อสร้างทั่วไป

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

ในช่วงปลายปี 2559 บริษัท ได้มีการเพิ่มสายการผลิต จากเดิม 3 สายการผลิตเป็น 4 สายการผลิต จะมีการเปิดใช้ต้นปี 2560 ทำให้กำลังผลิตเพิ่มปริมาณ 30% เป็น 750-800 หลัง/ปี นอกจากนี้จะเพิ่มชนิดของบ้านจากเดิม 4 แบบ เป็น 8 แบบบ้าน เพื่อรองรับความต้องการของลูกค้า

ระบบโครงสร้างอาคารที่หล่อด้วย Tunnel Form เป็นระบบโครงสร้างที่มีลักษณะคล้ายอุโมงค์ โดยแบบหล่อประกอบด้วยผนังและพื้นเป็นรูปตัวยูคว่ำและมีการเทคอนกรีตผนังรับน้ำหนักและพื้นพร้อมกัน ภายในผนังจะมีการติดตั้งท่อสายไฟและท่อประปาไว้ ดังนั้นโครงสร้าง Tunnel Form จึงเป็นระบบที่มีประสิทธิภาพสูงสำหรับโครงการที่มีการก่อสร้างที่มีลักษณะเหมือนกัน เช่น ที่อยู่อาศัย โรงแรม รวมทั้งสิ่งปลูกสร้างที่ใช้ระบบนี้将有ความแข็งแรงและสามารถต้านทานแรงแผ่นดินไหวได้ดี



2.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทและบริษัทย่อยมีภาระผูกพันที่จะต้องส่งมอบสินค้าให้กับผู้ซื้อบ้านและคอนโดมิเนียมตามที่ระบุในสัญญาซื้อขาย โดยแบ่งเป็นภาระผูกพันในแต่ละโครงการ ดังนี้

ชื่อโครงการ	พัฒนาโครงการโดย	งานค้างส่งมอบ	
		หน่วย	ล้านบาท
Brand Master Piece			
เพอร์เฟค มาสเตอร์พีซ รัตนานิเบศร์	PF	2	65.50
เพอร์เฟค มาสเตอร์พีซ เซ็นจูรี่ รามคำแหง สุวรรณภูมิ	PF	3	70.14
เพอร์เฟค มาสเตอร์พีซ แจ่งวัฒนะ	PF	2	44.34
เพอร์เฟค มาสเตอร์พีซ เลคไซด์ รังสิต	PF	1	50.06
เพอร์เฟค มาสเตอร์พีซ พระราม9-กรุงเทพกรีฑา	PF	5	109.83
Brand Perfect Place			
เพอร์เฟค เพลส 3 รัตนานิเบศร์	PF	16	108.22
เพอร์เฟค เพลส 4 ราชพฤกษ์	PF	3	20.14
เพอร์เฟค เพลส รังสิต 2	PF	9	44.48
เพอร์เฟค เพลส แจ่งวัฒนะ 2	PF	16	99.20
เพอร์เฟค เพลส รามคำแหง-สุวรรณภูมิ 2	PF	1	4.70
เพอร์เฟค เพลส รามคำแหง-สุวรรณภูมิ 3	PF	3	19.75
เพอร์เฟค เพลส2 รามอินทรา-วงแหวน	PF	13	81.37
เพอร์เฟค เพลส วงแหวน- รามคำแหง 2	PF	18	109.77
เพอร์เฟค เพลส กรุงเทพกรีฑา	PF	18	145.19
เพอร์เฟค เพลส สุขุมวิท 77-สุวรรณภูมิ	EP	54	336.29
เพอร์เฟค เพลส เชียงใหม่	RN 9	3	13.98
Brand Perfect Park			
เพอร์เฟค พาร์ค พระราม 5-บางใหญ่	PF	6	23.52
เพอร์เฟค พาร์ค ราชพฤกษ์	PF	11	48.54

ชื่อโครงการ	พัฒนาโครงการโดย	งานค้างส่งมอบ	
		หน่วย	ล้านบาท
เพอร์เฟค พาร์ค รังสิต2	PF	9	42.24
เพอร์เฟค พาร์ค สุวรรณภูมิ	EP	2	9.60
เพอร์เฟค พาร์ค บางนา	BD	1	4.27
เพอร์เฟค พาร์ค บางบัวทอง	RN 9	3	13.37
Brand The Villa / The Metro ¹			
เดอะ เมโทร รัตนาธิเบศร์	PF	30	97.13
เดอะ เมโทร พระราม9-กรุงเทพกรีฑา	PF	106	326.13
เมโทร บิซทาวน์ แจ้งวัฒนะ	PF	6	37.80
โมดิ วิลล่า ทาวน์โฮม ชัยพฤกษ์	PF	2	4.49
โมดิ วิลล่า รังสิต	PF	5	12.77
โมดิ วิลล่า ปิ่นเกล้า-วงแหวน	EP	5	11.46
โมดิ วิลล่า บางนา	EP	4	13.22
โมดิ วิลล่า ทาวน์โฮม บางนา	EP	1	2.63
โมดิ วิลล่า ทาวน์โฮม เพชรเกษม 69	EP	4	11.07
โมดิ วิลล่า ลาดกระบัง - สุวรรณภูมิ (ทาวน์โฮม)	EP	1	1.89
โมดิ วิลล่า ทาวน์โฮม รังสิต คลอง7	EP	3	7.03
โมดิ วิลล่า ลาดกระบัง - สุวรรณภูมิ	RN 9	3	9.26
เมโทร บิซทาวน์ บางบัวทอง 2	RN 9	4	19.54
Brand Metro Park / Metro Sky / Hyde ²			
เมโทร พาร์ค สาทร	PF	14	25.38
เดอะ สกาย สุขุมวิท	PF	5	27.16
เมโทร ลักซ์ พหลโยธิน	PF	3	11.35
เมโทร ลักซ์ พหลโยธิน เฟส2	PF	109	309.34
เมโทร ลักซ์ พระราม 4	PF	33	130.11
เมโทร สกาย ประชาชื่น	PF	83	250.60
เมโทร ริเวอร์ฟรอนท์	PF	12	36.56
เบลล่า คอสต้า	PF	1	8.35
เมโทร ลักซ์ เกษตร	BD	8	22.96
เมโทร ลักซ์ รัชดา	BD	86	348.67
เมโทร สกาย จรัญ-ท่าพระ	BD	35	104.57
เมโทร สกาย วุฒากาศ	BD	76	218.21
ไฮด์ สุขุมวิท	GRANDE	1	8.17
ไฮด์ สุขุมวิท 11	GRANDE	169	1,490.14
Brand I condo ²			
ไอคอนโด สุขุมวิท 105	BD	5	6.87
ไอคอนโด ศาลายา 2	BD	10	16.65
ไอคอนโด ศาลายา	BD	2	6.96
ไอคอนโด เสรีไทย	BD	62	110.91

ชื่อโครงการ	พัฒนาโครงการโดย	งานค้างส่งมอบ	
		หน่วย	ล้านบาท
ไอคอนโด สุขุมวิท 77	EP	252	487.62
รวม		1,339	5,639.50

1 ทาวน์เฮ้าส์

2 คอนโดมิเนียม

PF = บริษัท พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟค จำกัด (มหาชน)

EP = บริษัท เอสเตท เพอร์เฟค จำกัด

BD = บริษัท ไบรท์ ดีเวลลอปเม้นท์ กรุงเทพฯ จำกัด

RN 9 = บริษัท เรสซิเดนซ์ นัมเบอร์ไนน์ จำกัด

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

3. ปัจจัยความเสี่ยง

3.1 ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

ความเสี่ยงจากภาวะการแข่งขันที่สูงขึ้นของตลาดที่อยู่อาศัย

ปัจจุบันการแข่งขันในตลาดที่อยู่อาศัยยังเป็นลักษณะการแข่งขันระหว่างผู้ประกอบการรายใหญ่ซึ่งเป็นผลมาจากการที่ผู้ประกอบการรายใหญ่มีความสามารถในการปรับตัวในสภาวะที่ตลาดยังไม่ฟื้นตัว รวมถึงการที่ผู้ประกอบการรายใหญ่มีศักยภาพการลงทุนที่สูงกว่า และสามารถระดมทุนได้หลายช่องทางเนื่องจากได้รับความเชื่อมั่นจากนักลงทุนและสถาบันการเงิน ภาวะการแข่งขันในปัจจุบันจึงเป็นการแข่งขันของผู้ประกอบการรายใหญ่ที่ล้วนมีศักยภาพในการลงทุน บริษัทได้ตระหนักถึงปัจจัยความเสี่ยงนี้จึงให้ความสำคัญในส่วนของการงานวิจัยและพัฒนาเพื่อเพิ่มขีดความสามารถของการแข่งขัน รวมถึงเน้นให้มีการศึกษาลูกค้ากลุ่มเป้าหมายอย่างละเอียดและสำรวจตลาดถึงความต้องการด้านต่าง ๆ โดยบริษัทได้ให้ความสำคัญในการพิจารณาทำเลที่ตั้งโครงการ รูปแบบโครงการ แบบบ้านแบบคอนโดมิเนียม พื้นที่ใช้สอย ความคุ้มค่า การกำหนดราคาแบ่งกลุ่มลูกค้าเป้าหมายอย่างชัดเจน นอกจากนี้บริษัทได้ดำเนินนโยบายทางการเงินร่วมกับสถาบันการเงินเพื่อช่วยเพิ่มศักยภาพด้านกำลังซื้อและลดภาระการผ่อนชำระของผู้บริโภคซึ่งสามารถช่วยเพิ่มความสามารถในการแข่งขันระหว่างบริษัทกับผู้ประกอบการรายใหญ่อื่น ๆ ได้

ความเสี่ยงจากการสร้างบ้านก่อนขาย และการจัดหาเงินทุนเพื่อพัฒนาโครงการของบริษัท

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

บริษัทได้ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าวจึงได้กำหนดให้มีมาตรการต่างๆ ดังนี้

1. บริษัทได้กำหนดให้มีการศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภคโดยสำรวจความคิดเห็นของลูกค้าที่เข้าชมโครงการในด้านงบประมาณราคาที่พักอาศัย แบบที่พักอาศัย ขนาดที่ดิน เป็นต้น รวมทั้งใช้ข้อมูลการขายโครงการในอดีตในการวิเคราะห์ความต้องการของลูกค้า เนื่องจากบริษัทเป็นผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์รายใหญ่และอยู่ในอุตสาหกรรมมานานเป็นระยะเวลามากกว่า 30 ปี จึงมีความได้เปรียบทั้งในด้านข้อมูลทางการตลาด ความรู้ ประสบการณ์และความเข้าใจในความต้องการของลูกค้ากลุ่มเป้าหมายเป็นอย่างดี
2. สำหรับแต่ละโครงการ บริษัทจะแบ่งแผนงานก่อสร้างบ้าน และ/หรือ ทาวน์เฮ้าส์ออกเป็นเฟสย่อยๆ และจะทยอยว่าจ้างผู้รับเหมาให้ดำเนินการก่อสร้างบ้านตามที่บริษัทได้วางแผนงานไว้ โดยบริษัทให้ความสำคัญในการพิจารณาการวางแผนการก่อสร้างและสิ่งสร้าง โดยพิจารณาสิ่งสร้างบ้านให้เหมาะสมกับการขายโดยมีการกำหนดสินค้าคงเหลือขั้นต่ำ (Minimum Stock) และพิจารณาสิ่งสร้างเพื่อให้มีค่าเฉลี่ยของสินค้าคงเหลือในแต่ละช่วงเวลาเป็นไปตามที่บริษัทกำหนดไว้ เพื่อให้มีบ้านพร้อมอยู่และมีบ้านระหว่างการก่อสร้างในจำนวนที่เหมาะสม ในกรณีที่ยอดขายไม่เป็นไปตามประมาณการ บริษัทจะสามารถปรับแผนการก่อสร้างได้

อย่างรวดเร็ว หรือในกรณีที่ความต้องการของกลุ่มลูกค้ามีการเปลี่ยนแปลงอย่างมีนัยสำคัญ บริษัทก็จะสามารถปรับรูปแบบและขนาดของบ้านและทาวน์เฮาส์ให้ตรงกับความต้องการที่เปลี่ยนไปได้ หรือในกรณีที่ความสามารถในการซื้อของกลุ่มลูกค้าเปลี่ยนไป บริษัทก็จะสามารถปรับขนาดพื้นที่บ้านให้มีราคาขายต่อหน่วยที่เหมาะสมกับกำลังซื้อของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้เช่นเดียวกัน

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

ความเสี่ยงจากปัญหาด้านการเมืองและภาวะเศรษฐกิจ

ความไม่แน่นอนของสถานการณ์ทางการเมืองและการชะลอตัวทางเศรษฐกิจทำให้กำลังซื้อของผู้บริโภคลดต่ำลงและธนาคารพาณิชย์เข้มงวดมากขึ้นในการอนุมัติสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย ส่งผลกระทบต่อความต้องการอสังหาริมทรัพย์เพื่อที่อยู่อาศัยของผู้บริโภค และต่อการขายและการโอนกรรมสิทธิ์ของโครงการอสังหาริมทรัพย์ต่าง ๆ

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

ความเสี่ยงจากการทรุดโทรมหรือล้าสมัยของบ้าน ทาวน์เฮ้าส์ และคอนโดมิเนียมคงเหลือ

บริษัทและบริษัทย่อยได้มีการกำหนดราคาขายและระยะเวลาขายโครงการแต่ละโครงการไว้ล่วงหน้าซึ่งจะสอดคล้องกับการก่อสร้างสำหรับแต่ละโครงการ ทั้งนี้หากบริษัทไม่สามารถขายได้ตามที่คาดการณ์ไว้ก็จะส่งผลให้บริษัทและบริษัทย่อยมีจำนวนหน่วยของโครงการบ้าน ทาวน์เฮ้าส์ และคอนโดมิเนียมคงเหลือ และอาจทำให้บริษัทและบริษัทย่อยมีความเสี่ยงกับบ้าน ทาวน์เฮ้าส์ หรือคอนโดมิเนียมที่การออกแบบล้าสมัยหรือทรุดโทรมซึ่งก่อให้เกิดค่าใช้จ่ายในการตกแต่ง ซ่อมแซม บำรุงรักษาเพื่อให้อยู่ในสภาพที่สวยงาม หรืออาจทำให้ต้องขายในราคาต่ำกว่าต้นทุนในที่สุด

อย่างไรก็ดี บริษัทมีความมั่นใจว่าโครงการบ้าน ทาวน์เฮ้าส์ และคอนโดมิเนียมของบริษัทและบริษัทย่อยจะได้รับการตอบรับเป็นอย่างดีจากลูกค้าเนื่องจากโครงการของกลุ่มบริษัทมีจุดขายที่น่าสนใจและมีการกำหนดแผนการขายที่เหมาะสมกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ประกอบกับโครงการตั้งอยู่ในทำเลที่ดี ราคาเหมาะสมกับคุณภาพ ทำให้ที่ผ่านมา กลุ่มบริษัทสามารถขายโครงการและรับรู้รายได้ใกล้เคียงกับประมาณการที่วางไว้ หรือในกรณีที่บริษัทมีความต้องการที่จะกระตุ้นยอดขายสำหรับบางโครงการ บริษัทก็จะมีกรปรับกลยุทธ์การโฆษณาประชาสัมพันธ์ และเพิ่มโปรโมชั่นการขาย อาทิเช่น การพิจารณาลดราคาสำหรับยูนิตสุดท้าย การส่งเสริมการขายผ่านพนักงานขายประจำโครงการ การให้ข้อเสนอหรือของแถมเพิ่มเติม เป็นต้น

3.2 ความเสี่ยงเกี่ยวกับการผลิต

ความเสี่ยงจากความผันผวนของต้นทุนในการก่อสร้าง

เนื่องจากวัสดุก่อสร้างเป็นวัตถุดิบหลักในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ ดังนั้นการเปลี่ยนแปลงของราคาต้นทุนวัสดุก่อสร้างอย่างมีนัยสำคัญ อาจส่งผลให้บริษัทมีความเสี่ยงจากต้นทุนการก่อสร้างที่ผันผวน ซึ่งบริษัทได้มีการบริหารจัดการการเพิ่มขึ้นของต้นทุนในการก่อสร้างบ้านแนวราบมาอย่างต่อเนื่อง โดย 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 ตลอดจนมีการ

ปรับราคาค่าก่อสร้างตามสภาวะตลาดและวัสดุก่อสร้างที่เพิ่มขึ้นอันเป็นผลกระทบจากอัตราค่าจ้างแรงงานขั้นต่ำโดยการพิจารณาอย่างเป็นธรรม และมีมาตรฐานการตรวจสอบให้เป็นไปตามเกณฑ์ที่กำหนด อีกทั้งมีการพิจารณาจำนวนงานที่จะจัดจ้างผู้รับเหมาแต่ละรายอย่างโปร่งใส มีการจ่ายเงินตรงต่อเวลา และยังเปิดกว้างรับผู้รับเหมาใหม่เข้ามาร่วมงานกับบริษัทโดยจะพิจารณาศักยภาพและคุณสมบัติของผู้รับเหมาใหม่ซึ่งเป็นการเตรียมความพร้อมเพื่อรองรับการขยายงานและการเติบโตของบริษัทในอนาคต สิ่งเหล่านี้ได้สร้างบรรยากาศของความร่วมมือระหว่างผู้รับเหมา กับบริษัท ทำให้บริษัทมีความสัมพันธ์อันดีกับผู้รับเหมาที่บริษัทร่วมงานด้วยมาโดยตลอด

ปัจจุบันบริษัทและบริษัทย่อยทำสัญญาว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างทั้งขนาดกลางและขนาดเล็กจำนวนรวมมากกว่า 100 ราย โดยมีการกำหนดคุณสมบัติผู้รับเหมาและราคาก่อนที่จะมีการตกลงทำสัญญาและกำหนดระยะเวลาการส่งมอบงานที่ชัดเจน ทำให้บริษัทไม่มีความจำเป็นต้องพึ่งผู้รับเหมารายใดรายหนึ่ง

ในขณะเดียวกันเพื่อป้องกันการเกิดภาวะการขาดแคลนแรงงาน บริษัทได้นำแนวคิดการก่อสร้างบ้านแบบสำเร็จรูป (Prefabrication) หรือ การก่อสร้างแบบพรีคาสท์ (Precast Construction) มาใช้โดยเพิ่มสัดส่วนการก่อสร้างบ้านแบบสำเร็จรูปเพื่อลดระยะเวลาการก่อสร้าง ทั้งนี้การก่อสร้างแบบพรีคาสท์จะใช้ผนังและชิ้นงานสำเร็จรูปซึ่งผลิตจากโรงงานมาประกอบทำให้บริษัทลดการพึ่งพาแรงงานที่มีฝีมือลงไปได้ บริษัทได้จัดตั้ง บจ. เพอร์เฟก พรีแฟบ ตั้งแต่ปี 2554 และร่วมมือกับบริษัท เซ็นเตอร์ ออฟ สแตนดาร์ด พรีคาสท์ จำกัด ดำเนินการผลิต ประกอบและติดตั้งโครงสร้างระบบขึ้นส่วนสำเร็จรูป ซึ่งเป็นส่วนประกอบของบ้านพักอาศัย ทาวน์เฮ้าส์และรั้วโครงการ ตลอดจนขึ้นส่วนสำเร็จรูปสำหรับโครงการคอนโดมิเนียม ขยายกำลังการผลิตปัจจุบันมีกำลังการผลิตประมาณ 750 หลังต่อปี นอกจากนี้ยังได้ว่าจ้างให้ บริษัทปูนซิเมนต์ไทย จำกัด (มหาชน) และ บริษัท อิตาเลียนไทย ดีเวล๊อปเมนต์ จำกัด (มหาชน) ทำการผลิตและติดตั้งโครงสร้างระบบขึ้นส่วนสำเร็จรูปอีกด้วย

นอกจากนี้บริษัทได้จัดตั้ง บจ. ยูแอนดีโอ 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 2560 เท่ากับ 7,298 ล้านบาท

ทั้งนี้บริษัทอาจมีความเสี่ยงที่เกิดจากการค้าประกันให้แก่บริษัทย่อยดังกล่าว หากบริษัทย่อยไม่สามารถชำระหนี้เงินต้นและดอกเบี้ยให้กับเจ้าหนี้อื่นใดที่บริษัทได้เข้าไปค้าประกันเงินกู้ยืมได้ตามกำหนด อย่างไรก็ตามบริษัทย่อยดังกล่าวต้องจัดหาเงินกู้ยืมและวงเงินสินเชื่อเพื่อวัตถุประสงค์ในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งเป็นการประกอบธุรกิจหลักของบริษัทย่อย โดยบริษัทมีการกำหนดนโยบายในการควบคุมดูแลการดำเนินธุรกิจของบริษัทย่อยอย่างใกล้ชิด ซึ่งจะทำให้บริษัทย่อยมีผลกำไรจากผลประกอบการและกระแสเงินสดจากการดำเนินงานเพียงพอที่จะชำระคืนหนี้เงินกู้ยืม ดังนั้นความเสี่ยงจากการที่บริษัทให้การค้าประกันเงินกู้ยืมแก่บริษัทย่อยจึงอยู่ในระดับค่อนข้างต่ำ

3.4 ความเสี่ยงด้านการเงิน

ความเสี่ยงจากการเข้าถึงแหล่งเงินทุน ความสามารถในการชำระหนี้

การเติบโตของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ต้องใช้เงินทุนในการดำเนินธุรกิจเป็นจำนวนมาก บริษัทได้ดำเนินนโยบายเพิ่มสภาพคล่องในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน ด้วยการสร้างพันธมิตรทางธุรกิจกับธนาคารพาณิชย์หลายแห่ง โดยทุกโครงการของบริษัทที่ดำเนินการในปัจจุบันล้วนได้รับการสนับสนุนจากสถาบันการเงิน โดยบริษัทจะพิจารณาเปรียบเทียบข้อเสนอที่มีต้นทุนเหมาะสมที่สุด และบริษัทยังได้ใช้การระดมทุนเพื่อบริหารสภาพคล่องโดยการออกหุ้นกู้ทั้งระยะสั้นและระยะยาวที่เหมาะสมกับความต้องการใช้เงินเพื่อนำมาพัฒนาโครงการและการขยายกิจการ (รายละเอียดตามข้อมูลหลักทรัพย์และผู้ถือหุ้น) การออกหุ้นกุดังกล่าวได้รับการตอบรับจากตลาดเป็นอย่างดี เนื่องด้วยชื่อเสียงและประสบการณ์ดำเนินธุรกิจของบริษัท

ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทและบริษัทย่อยมีหนี้สินหมุนเวียนตามงบแสดงฐานะการเงินจำนวน 10,677.47 ล้านบาท โดยมีรายการที่สำคัญได้แก่ ส่วนของหุ้นกู้ที่ถึงกำหนดชำระภายใน 1 ปี จำนวน 5,194.68 ล้านบาท ส่วนของเงินกู้ระยะยาวที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี จำนวน 1,012.94 ล้านบาท รวมถึงเจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่นจำนวน 2,461.86 ล้านบาท

ทั้งนี้เมื่อพิจารณาถึงสัญญาเงินกู้ที่ยังไม่ได้เบิกใช้ของบริษัทและบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 ที่มีวงเงินคงเหลือที่สามารถเบิกใช้ได้อีกจำนวน 7,403 ล้านบาท ประกอบกับเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดตามงบการเงินไตรมาสที่ 4 จำนวน 3,947 ล้านบาท ซึ่งแสดงให้เห็นถึงสภาพคล่องของบริษัทที่เพียงพอในการชำระหนี้สินหมุนเวียนและเป็นแหล่งเงินทุนสำรองสำหรับบริษัทและบริษัทย่อย ในการพัฒนาโครงการได้อย่างต่อเนื่อง

ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ย

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

สำหรับความเสี่ยงที่อาจส่งผลกระทบต่อการซื้อขายของผู้บริโภคนั้น มีผลกระทบเพียงเล็กน้อย เนื่องจากการกู้ยืมบ้านเป็นการกู้ยืมระยะยาว การปรับขึ้นลงของอัตราดอกเบี้ยจึงส่งผลต่อยอดผ่อนชำระรายเดือนไม่มากนัก อีกทั้งผู้บริโภคได้มีการชำระเงินดาวน์ไปแล้วส่วนหนึ่ง นอกจากนี้ บริษัทก็สามารถจัดข้อเสนอพิเศษด้านอัตราดอกเบี้ยร่วมกับธนาคารพาณิชย์ อีกทั้งการมีสินค้าหลายระดับราคาซึ่งเน้นที่กำลังซื้อจริงของผู้อยู่อาศัยจริงเป็นหลัก ก็เป็นส่วนที่ช่วยลดผลกระทบของความผันผวนของอัตราดอกเบี้ยที่มีต่อผู้ซื้อด้วย

ทั้งนี้ บริษัทและบริษัทย่อยมีภาระหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยตามงบแสดงฐานะการเงิน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 จำนวน 27,722.16 ล้านบาท แต่อย่างไรก็ตาม ภาระหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยดังกล่าว ส่วนใหญ่จะเป็นหุ้นกู้ ที่มีอัตราดอกเบี้ยคงที่ ซึ่งหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยที่จะได้รับผลกระทบ หากอัตราดอกเบี้ยเพิ่มขึ้น คือ เงินกู้ประเภท Project

Finance ซึ่งมีจำนวน 5,573.03 ล้านบาท โดยถ้าอัตราดอกเบี้ยเพิ่มขึ้นร้อยละ 1 บริษัทจะมีภาระดอกเบี้ยเพิ่มขึ้นประมาณ 56 ล้านบาท

ความเสี่ยงเนื่องจากการที่ต้องดำรงอัตราส่วนหนี้สินสุทธิต่อส่วนของผู้ถือหุ้นไม่เกิน 2.0: 1

จากการที่บริษัทมีความเสี่ยงจากการดำรงอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นไม่เกิน 2.0:1 ในช่วงระยะเวลาที่ผ่านมา ขณะนี้บริษัทได้มีการบริหารจัดการหนี้สินและสามารถลดอัตราส่วนดังกล่าวลง จากปี 2559 ที่อัตราส่วนหนี้สินสุทธิต่อส่วนของผู้ถือหุ้นเท่ากับ 1.96 โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทมีอัตราส่วนหนี้สินสุทธิต่อส่วนของผู้ถือหุ้นเท่ากับ 1.58:1 ทั้งนี้เนื่องจากบริษัทได้เสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนออกใหม่ จำนวน 300 ล้านหุ้น และ 700 ล้านหุ้นตามลำดับ มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท ในราคาหุ้นละ 1 บาท ให้กับนักลงทุนเฉพาะเจาะจง บริษัทฯได้รับชำระค่าหุ้นเรียบร้อยแล้วในวันที่ 28 ธันวาคม 2559 และวันที่ 10 มีนาคม 2560 ตามลำดับ ส่งผลให้ส่วนทุนของบริษัทเพิ่มขึ้น ซึ่งทำให้อัตราส่วนหนี้สินสุทธิต่อส่วนของผู้ถือหุ้นปรับตัวลดลง ทั้งนี้บริษัทได้ออกและเสนอขายหุ้นกู้ด้วยสิทธิคล้ายหุ้น จำนวน 447.7 ล้านบาท ในวันที่ 27 เมษายน 2560 ซึ่งช่วยให้อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นลดลง

ทั้งนี้ สำหรับ หุ้นกู้ของบริษัท พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟก จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 3/2560 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2564 และหุ้นกู้ของบริษัท พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟก จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 4/2560 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2564 มีอัตราส่วนหนี้สินสุทธิต่อส่วนของผู้ถือหุ้นเป็นอัตราส่วนเดียวกับที่ระบุไว้ในร่างข้อกำหนดว่าด้วยสิทธิและหน้าที่ของผู้ถือหุ้นกู้โดยผู้ถือหุ้นกู้จะดำรงไว้ซึ่งอัตราส่วนของ "หนี้สินสุทธิ" ต่อ "ส่วนของผู้ถือหุ้น" (Net Debt to Equity Ratio) ในอัตราส่วนไม่เกิน 2.5:1 ณ วันสิ้นงวดบัญชีรายไตรมาสหรือวันสิ้นปีบัญชีของผู้ถือหุ้นกู้

* จำนวนรวมของหนี้สินสุทธิ หมายถึง หนี้สินรวมตามที่ปรากฏในงบดุลรวมของผู้ถือหุ้นกู้ที่ได้ตรวจสอบ หรือสอบทานโดยผู้สอบบัญชีแล้ว ที่มีภาระดอกเบี้ย หรือตกอยู่ภายใต้ส่วนลด ซึ่งรวมถึงภาระผูกพันทางการเงินและส่วนของผู้ถือหุ้นที่อาจเกิดขึ้นจากการที่ผู้ถือหุ้นกู้เข้าค้ำประกัน อาวัล หรือก่อภาระผูกพันอื่นในลักษณะเดียวกันให้แก่บุคคลใดๆ หรือนิติบุคคลอื่นซึ่งไม่ได้รวมอยู่ในงบดุลรวมแต่เปิดเผยอยู่ในหมายเหตุประกอบงบดุลรวม แต่ไม่รวมถึงหนี้อันเกี่ยวข้องกับการขอออกหนังสือค้ำประกันจากสถาบันการเงินเพื่อวาง เป็นประกันในการจัดสรรที่ดิน หรือสาธารณูปโภค หรือการอื่นใดที่เกี่ยวข้อง ทั้งนี้หักด้วยเงินสดและรายการที่เทียบเท่าเงินสดตามที่ปรากฏในงบดุลรวม โดยรวมถึงบัญชีเงินฝากของผู้ถือหุ้นกู้ซึ่งผู้ถือหุ้นกุนำไปเป็นหลักประกันไว้กับบุคคลใดๆ ทั้งนี้ เพื่อป้องกันข้อสงสัยในการตีความหนี้สินดังกล่าวนี้ไม่รวมถึงเจ้าหนี้การค้า เงินรับล่วงหน้า หรือ หนี้ใดๆ ที่ไม่มีภาระดอกเบี้ย

3.5 ความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจภายหลังการซื้อกิจการเป็นผลสำเร็จ

ความเสี่ยงจากลักษณะการดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่แตกต่างกันระหว่างบริษัท และ บมจ. ไทย พร็อพเพอร์ตี้ และ บมจ. แกรนด์ แอสเสท

จากการที่ธุรกิจหลักของบริษัทคือ การเป็นผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ทั้งในส่วนการพัฒนาที่ดินและก่อสร้างที่อยู่อาศัย แนวราบและแนวสูงเพื่อขาย ในขณะที่ธุรกิจหลักของบมจ. ไทย พร็อพเพอร์ตี้ และ บมจ. แกรนด์ แอสเสท คือ ธุรกิจลงทุนในอสังหาริมทรัพย์อันได้แก่ ธุรกิจอาคารสำนักงานให้เช่าและธุรกิจโรงแรม ซึ่งเป็นประเภทอสังหาริมทรัพย์ที่มีลักษณะและความเสี่ยงในการดำเนินงานที่แตกต่างกันออกไป ทำให้ผลการดำเนินงานโดยรวมของบริษัทภายหลังการซื้อกิจการขึ้นอยู่กับความผันผวนทางเศรษฐกิจ และความต้องการอสังหาริมทรัพย์ในรูปแบบต่าง ๆ ที่หลากหลาย ตลอดจนความสามารถในการแข่งขันของกลุ่มบริษัทกับผู้ประกอบการรายอื่น ๆ ที่มีความเชี่ยวชาญในประเภทธุรกิจอสังหาริมทรัพย์นั้น ๆ

อย่างไรก็ตาม ภายหลังการเข้าซื้อกิจการแล้วเสร็จ กลุ่มบริษัทได้กำหนดโครงสร้างการบริหารจัดการธุรกิจของกลุ่มบริษัทโดยให้บริษัทเป็นแกนนำหลักในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายทั้งโครงการแนวราบและแนวสูง บมจ. วีritel เป็นแกนหลักในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภทศูนย์การค้าและสำนักงานให้เช่า และ บมจ. แกรนด์ แอสเสทจะเป็นแกนนำหลักในการประกอบธุรกิจพัฒนาและประกอบกิจการโรงแรมและอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายในตลาดระดับบนโดยเน้นพัฒนาโครงการในบริเวณต่อเนื่องกับโรงแรมซึ่งอาจจะใช้การบริการและสิ่งอำนวยความสะดวกของโรงแรมมาเป็นจุดขาย ทั้งนี้ไม่มีการเปลี่ยนแปลงธุรกิจของแต่ละบริษัทในกลุ่มอย่างมีนัยสำคัญ แต่เป็นการกำหนดเพื่อมุ่งเน้นการดำเนินธุรกิจที่ตนเองมีความชำนาญและเป็นการใช้ศักยภาพเชิงบวกของทุกองค์กรภายใต้กลุ่มบริษัท 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 และสถานการณ์แข่งขันระหว่างผู้ประกอบการโรงแรมเพื่อช่วงชิงส่วนแบ่งตลาด ซึ่งในปัจจุบันแรกกลุ่มผู้บริหารโรงแรมก็ได้มีการเพิ่มกิจกรรมทางการตลาดผ่านการบริหารจัดการโรงแรมที่มีประสบการณ์โดยเน้นการเจาะกลุ่มลูกค้าในต่างประเทศและขยายฐานลูกค้าไปยังตลาดกลุ่มใหม่มากขึ้นเช่น ญี่ปุ่น สิงคโปร์ สหรัฐอเมริกา และจีน เป็นต้น ขณะที่สถานการณ์แข่งขันก็มีมุมมองว่าคู่แข่งรายใหม่โดยเฉพาะอย่างยิ่งในเขตชั้นในของกรุงเทพมหานครและบนถนนสุขุมวิท เพิ่มขึ้นในอัตราที่ลดลงเนื่องจากการเปิดโรงแรมใหม่ๆ เริ่มไม่ค่อยคุ้มค่าในการลงทุนแล้ว ซึ่งน่าจะช่วยลดความเสี่ยงจากความผันผวนของรายได้และกำไรจากธุรกิจโรงแรมลงได้

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ลักษณะสำคัญของทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1.1 ทรัพย์สินที่มีไว้เพื่อขาย

รายละเอียดทรัพย์สินที่มีไว้เพื่อขายของบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 มีดังนี้

ลำดับ	โครงการ	ลักษณะโครงการ / ที่ตั้ง	พื้นที่คงเหลือ (ไร่)	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	วงเงินจำนอง	เงินกู้/ หนี้ผู้คงค้าง	หมายเหตุ
แบรนด์ "เพอร์เฟค มาสเตอร์พีช"							
1	เพอร์เฟค มาสเตอร์พีช รัตนานิเบศร์	บ้านเดี่ยว และที่ดินเปล่า ตั้งอยู่บน ถ. รัตนานิเบศร์ อ.เมือง จ. นนทบุรี	26.70	437.30	1,083.00	-	
2	เบลล่า เดล มอนเต้ เขาใหญ่	บ้านเดี่ยว ตั้งอยู่บริเวณเขาใหญ่ อ.ปากช่อง จ.นครราชสีมา	174.70	603.44	-	-	
3	เพอร์เฟค มาสเตอร์พีช รามคำแหง - สุวรรณภูมิ	บ้านเดี่ยว ตั้งอยู่บน ถ.รามคำแหง เขต มีนบุรี กรุงเทพฯ	1.63	36.73	-	-	
4	เพอร์เฟค มาสเตอร์พีช 2 รามคำแหง - สุวรรณภูมิ	บ้านเดี่ยว ตั้งอยู่บน ถ.รามคำแหง เขต มีนบุรี กรุงเทพฯ	36.67	679.04	912.30	230.72	
5	เพอร์เฟค มาสเตอร์พีช แจ้งวัฒนะ	บ้านเดี่ยว ตั้งอยู่บน ถ.แจ้งวัฒนะ อ.ปากเกร็ด จ. นนทบุรี	15.80	239.23	411.00	152.47	
6	เพอร์เฟค มาสเตอร์พีช พระราม 9 – กรุงเทพมหานคร	บ้านเดี่ยว ตั้งอยู่บน ถ.เคหะร่มเกล้า แขวงคลองสองต้นนุ่น เขตลาดกระบัง จ. กรุงเทพฯ	63.74	787.75	2,400.00	368.48	ที่ดิน 63.74 ไร่ ติดภาระจำนองร่วมกับโครงการ เพอร์เฟคเพลสกรุงเทพฯ กรีฑา(0132) กรุงเทพฯ กรีฑา (0144) เพอร์เฟค เรสซิเดนซ์ พระราม 9 - กรุงเทพฯกรีฑา

ลำดับ	โครงการ	ลักษณะโครงการ / ที่ตั้ง	พื้นที่คงเหลือ (ไร่)	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	วงเงินจำนวน	เงินกู้/ หุ้นกู้คงค้าง	หมายเหตุ
แบรนด์ "เพอร์เฟค เพลส"							
7	เพอร์เฟค เพลส รัตนนิเบศร์ 1-2 ราชพฤกษ์	บ้านเดี่ยว ตั้งอยู่บน ถ.รัตนนิเบศร์ อ.เมือง จ. นนทบุรี	2.58	19.73	-	-	
8	เพอร์เฟค เพลส รัตนนิเบศร์ 3 ราชพฤกษ์	บ้านเดี่ยว ตั้งอยู่บน ถ.รัตนนิเบศร์ อ.เมือง จ. นนทบุรี	5.01	94.30	530.00	-	ที่ดิน 5.01 ไร่ ติดจำนวนเงินกู้โครงการ
9	เพอร์เฟค เพลส 4 - 5 รัตนนิเบศร์	บ้านเดี่ยว ตั้งอยู่บน ถ.รัตนนิเบศร์ อ.เมือง จ. นนทบุรี	4.82	34.64	-	-	
10	เพอร์เฟค เพลส 4 - ราชพฤกษ์	บ้านเดี่ยว ตั้งอยู่บน ถ.ราชพฤกษ์ อ.เมือง จ. นนทบุรี	13.05	217.23	109.47	-	ที่ดิน 11.79 ไร่ ติดจำนวนเงินกู้โครงการ
11	เพอร์เฟค เพลส 2-3 รามคำแหง -สุววรรณภูมิ	บ้านเดี่ยว ตั้งอยู่บน ถ.รามคำแหง เขตมีนบุรี กรุงเทพฯ	39.91	547.40	890.00	226.77	ที่ดิน 37.02 ไร่ ติดจำนวนเงินกู้โครงการ
12	เพอร์เฟค เพลส รังสิต 2	บ้านเดี่ยว บน ถ.รังสิตปทุมธานี อ.เมือง จ.ปทุมธานี	7.71	133.52	550.00	-	ติดภาระจำนองร่วมกับโครงการเพอร์เฟค มาสเตอร์พีช เลคไซด์ รังสิต
13	เพอร์เฟค เพลส แจ้งวัฒนะ 1-2	บ้านเดี่ยว ตั้งอยู่บน ถ.แจ้งวัฒนะ อ.ปากเกร็ด จ. นนทบุรี	92.54	466.87	830.00	287.76	
14	เพอร์เฟค เพลส พระราม 9 - กรุงเทพฯกรีฑา	บ้านเดี่ยว ตั้งอยู่บน ถ.เลียบวงแหวนกาญจนาพิเศษ แขวงคลองสองต้นนุ่น เขตลาดกระบัง จ. กรุงเทพฯ	15.34	294.22	-	149.27	ที่ดิน 15.34 ไร่ ติดภาระจำนองร่วมกับโครงการเพอร์เฟค เพลส กรุงเทพฯกรีฑา (0132) กรุงเทพฯกรีฑา (0144) เพอร์เฟค เรสซิเดนซ์ พระราม 9 - กรุงเทพฯกรีฑา

ลำดับ	โครงการ	ลักษณะโครงการ / ที่ตั้ง	พื้นที่คงเหลือ (ไร่)	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	วงเงินจำนอง	เงินกู้/ หุ้นกู้คงค้าง	หมายเหตุ
15	เพอร์เฟค เพลส วงแหวน รามคำแหง	บ้านเดี่ยว ถ.รามคำแหง เขตสะพานสูง จ. กรุงเทพฯ	28.21	277.30	693.00	46.25	
16	เพอร์เฟค เพลส รามอินทรา วงแหวน	บ้านเดี่ยว ถ.เลียบวงแหวนกาญจนาภิเษก 5 แยก 1 แขวงคลองสามวาตะวันตก เขต คลองสามวา จ.กรุงเทพฯ	119.84	745.27	360.00	-	
17	เพอร์เฟค เรสซิเดนซ์ พระราม 9-กรุงเทพกรีฑา	บ้านเดี่ยว ถ.กรุงเทพกรีฑา แขวงลาดกระบัง เขตลาดกระบัง จ.กรุงเทพฯ	23.84	136.34	-	100.24	ที่ดิน 23.84 ไร่ ติดภาระจำนองร่วมกับโครงการ เพอร์เฟค เพลส กรุงเทพกรีฑา (0132) กรุงเทพกรีฑา (0144) เพอร์เฟค เรสซิเดนซ์ พระราม 9 - กรุงเทพกรีฑา

แบรนด์ "เพอร์เฟค พาร์ค" (Rebrand มาจาก "มณีนรีทร์")

18	มณีนรีทร์ เลค & พาร์ค ติวานนท์ - วงแหวน	บ้านเดี่ยวและที่ดินเปล่า ตั้งอยู่บน ถ.สะพานนนทบุรี-บางบัวทอง อ. เมือง จ.ปทุมธานี	6.26	76.90	-	-	
19	เพอร์เฟค พาร์ค พระราม 5 - บางใหญ่	บ้านเดี่ยวและบ้านแฝด ตั้งอยู่บน ถ. ประชาอุทิศ อ.บางใหญ่ จ.นนทบุรี	49.84	304.79	1,050.00	-	ที่ดิน 44.89 ไร่ ติดภาระจำนองเงินกู้โครงการ
20	เพอร์เฟค พาร์ค รังสิต2	บ้านเดี่ยว ตั้งอยู่บน ถ.รังสิต-ปทุม อ. เมือง จ.ปทุมธานี	27.19	249.62	380.00	61.0	ที่ดิน 27.19 ไร่ ติดภาระจำนองร่วมกับโครงการโมดิวิลล่า รังสิต-วัดเสด็จ
21	เพอร์เฟค พาร์ค ราชพฤกษ์	บ้านเดี่ยว ตั้งอยู่บน ถ.ราชพฤกษ์ อ. เมือง จ.นนทบุรี	1.44	29.76	-	-	

ลำดับ	โครงการ	ลักษณะโครงการ / ที่ตั้ง	พื้นที่คงเหลือ (ไร่)	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	วงเงินจำนอง	เงินกู้/ หุ้นกู้คงค้าง	หมายเหตุ
22	เพอร์เฟค พาร์ค แจ้งวัฒนะ	บ้านเดี่ยว บน ถ.แจ้งวัฒนะ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี	75.00	188.92	-	-	
แบรนด์ "เมโทร พาร์ค" และ "เมโทร สกาย"							
23.1	เมโทร พาร์ค สาทร เฟส 1 และ 3 (Low - rise Condominium)	คอนโดมิเนียม ตั้งอยู่บน ถ.กัลปพฤกษ์ เขตภาษีเจริญ กรุงเทพฯ	1.44	335.21	-	-	
23.2	เมโทร พาร์ค สาทร เฟส 3 (Low - rise Condominium) **	คอนโดมิเนียม ตั้งอยู่บน ถ.กัลปพฤกษ์ เขตภาษีเจริญ กรุงเทพฯ	10,092.02		94.62	70.74	ติดภาระจำนองใน ส่วนอาคารชุด
24	เดอะ สกาย สุขุมวิท **	คอนโดมิเนียม ตั้งอยู่บน ถ.สุขุมวิท เขตพระโขนง กรุงเทพฯ	17,590.54	1,558.86	336.68	857.41	วงเงิน 833.48 รวมกัน บมจ.กรุงเทพ ประกันชีวิต ร่วมกับ 91,102,154 วงเงิน 336.68 TBANK ดีก D ร่วมกับโครงการ 0154
25	เมโทร ลักซ์ พหลโยธิน**	คอนโดมิเนียม ตั้งอยู่บน ถ.สุทธิสาร วินิจัย เขตพญาไท(บางซื่อ) กรุงเทพฯ	1,003.21	63.46	-	-	
26	เบลล่า คอสต้า**	คอนโดมิเนียม ตั้งอยู่บน ต.ปากน้ำ ปราณ อ.ปรางค์บุรี จ.ประจวบคีรีขันธ์	11,952.67	695.51	-	-	
27	เมโทร สกาย ประชาชื่น	คอนโดมิเนียม ตั้งอยู่บน ถ.ประชาชื่น เขตบางซื่อ กรุงเทพฯ	29,652.12	1,592.94	-	-	

ลำดับ	โครงการ	ลักษณะโครงการ / ที่ตั้ง	พื้นที่คงเหลือ (ไร่)	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	วงเงินจำนวน	เงินกู้/ หุ้นกู้คงค้าง	หมายเหตุ
28	เมโทร รีเวอร์ ฟรอนท์**	คอนโดมิเนียม ตั้งอยู่บน ถ. รัตนวิเบศร์ อ.เมือง จ.นนทบุรี	12,133.57	641.76	429.00	327.36	พื้นที่ 12,038.08 ตรม. ติดภาระจำนอง เงินกู้โครงการ
29	เมโทร ลักซ์ พระราม 4**	คอนโดมิเนียม ตั้งอยู่บน ถ.พระราม 4 เขตคลองเตย กรุงเทพฯ	2,800.44	168.06	833.48	107.00	พื้นที่ 2,290. ตร.ม. จำนองวงเงิน 833.48 รวมกับ บมจ.กรุงเทพ ประกันชีวิต ร่วมกับ 91,102.154
30	เมโทร ลักซ์ พลไอยริน2	คอนโดมิเนียม ตั้งอยู่บน ถ.สุทธิสาร วินิจัย เขตพญาไท(บางซื่อ) กรุงเทพฯ	3.97	264.16	-	-	

แบรนด์ "เดอะวิลล่า" "โมดิ วิลล่า" และ เดอะ เมทโธ

31	เดอะเมทโธ รัตนวิเบศร์	ทาวน์เฮ้าส์ ตั้งอยู่บน ถ.รัตนวิเบศร์ อ. ปากเกร็ด จ.นนทบุรี	12.38	446.97	533.69	146.83	
32	โมดิ วิลล่า ชัยพฤกษ์	บ้านเดี่ยว บ้านแฝด อ.บางบัวทอง จ. นนทบุรี	8.81	167.06	477.58	42.22	ที่ดินติดภาระจำนอง เงินกู้โครงการ ร่วมกับ โครงการโมดิ วิลล่า ทาวน์โฮม ชัยพฤกษ์
33	โมดิ วิลล่า ทาวน์โฮม ชัยพฤกษ์	ทาวน์เฮ้าส์ อ. บางบัวทอง จ. นนทบุรี	5.31	123.31	-	41.66	ที่ดินติดจำนอง ร่วมกับโครงการ โมดิ วิลล่า ชัยพฤกษ์
34	โมดิ วิลล่า รังสิต	ทาวน์เฮ้าส์ ต.สวนพริกไทย อ.เมือง ปทุมธานี จ.ปทุมธานี	32.85	154.90	-	-	ติดภาระจำนอง ร่วมกับโครงการเพอร์ เฟค พาร์ครังสิต2
35	โมดิ วิลล่า รังสิต คลอง7	บ้านแฝด ถ.รังสิตนครนายก ต.ลำผักกูด อ.ธัญบุรี จ.ปทุมธานี	20.38	200.97	358.00	95.43	

ลำดับ	โครงการ	ลักษณะโครงการ / ที่ตั้ง	พื้นที่คงเหลือ (ไร่)	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	วงเงินจำนอง	เงินกู้/ หุ้นกู้คงค้าง	หมายเหตุ
36	เดอะเมทโร พระราม 9-กรุงเทพมหานคร	ทาวน์เฮาส์ ถ.กรุงเทพมหานครตัดใหม่ แขวงสะพานสูง เขตสะพานสูง จ. กรุงเทพฯ	6.47	114.08	-	-	
37	เมทโร บิซทาวน์ แจ้งวัฒนะ	อาคารพาณิชย์ บน ถ.แจ้งวัฒนะ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี	4.70	11.88	-	-	
38	โมดิ วิลล่า ราชพฤกษ์-ปทุมธานี	ทาวเฮาส์ บน ถ.นนทบุรี-ปทุมธานี อ. เมือง จ.ปทุมธานี	124.33	290.33	-	-	
39	โมดิ วิลล่า ราชพฤกษ์ 345	ทาวเฮาส์ บน ถ.ราชพฤกษ์ 345 อ.เมือง จ. ปทุมธานี	29.74	93.98	-	-	
40	เดอะเมทโร แจ้งวัฒนะ	ทาวเฮาส์ บน ถ.แจ้งวัฒนะ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี	7.58	10.97	-	-	
41	เมทโร บิซทาวน์ ไพร่มา พหลโยธิน-สุทธิ สาร	อาคารพาณิชย์ บน ถ.สุทธิสารวินิจัย เขตพญาไท (บางซื่อ) จ.กรุงเทพฯ	2.93	122.17	-	-	

โครงการภายใต้ บริษัท เอสเตท เพอร์เฟคท์ จำกัด

แบรนด์ "เพอร์เฟค มาสเตอร์พีช"

42	เพอร์เฟค มาสเตอร์พีช (1-3) สุขุมวิท 77 -สุวรรณภูมิ	บ้านเดี่ยว ตั้งอยู่บน ถ.อ่อนนุช- ลาดกระบัง อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ	13.34	336.83	560.00	-	ที่ดิน 12.26 ไร่ ติด จำนองเงินกู้โครงการ
----	---	--	-------	--------	--------	---	---

แบรนด์ "เพอร์เฟค เพลส"

43	เพอร์เฟค เพลส สุขุมวิท 77 -สุวรรณภูมิ	บ้านเดี่ยว ตั้งอยู่บน ถ.อ่อนนุช- ลาดกระบัง อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ	98.39	688.39	1,018.62	91.62	ที่ดิน 47.98 ไร่ ติด จำนองเงินกู้โครงการ
----	---------------------------------------	--	-------	--------	----------	-------	---

แบรนด์ "เพอร์เฟค พาร์ค"

ลำดับ	โครงการ	ลักษณะโครงการ / ที่ตั้ง	พื้นที่คงเหลือ (ไร่)	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	วงเงินจำนวน	เงินกู้/ หุ้นกู้คงค้าง	หมายเหตุ
44	เพอร์เฟค พาร์ค ร่มเกล้า	บ้านเดี่ยว ตั้งอยู่บน ถ.ร่มเกล้า เขตมีนบุรี กรุงเทพมหานคร	108.94	602.48	1,460.00	14.64	ที่ดิน 107 ไร่ ติดจำนวนเงินกู้โครงการ
แบรนด์ "เดอะวิลล่า" และ "โมดิ วิลล่า"							
45	เดอะวิลล่า ทาวน์โฮม ลาดกระบัง	ทาวน์เฮ้าส์ ตั้งอยู่บน ต.คลองหลวงแพ่ง อ.เมืองฉะเชิงเทรา จ.ฉะเชิงเทรา	14.64	148.63	-	-	
46	โมดิวิลล่า ปิ่นเกล้า วงแหวน	ทาวน์เฮ้าส์ บ้านเดี่ยว บ้านแฝด ตั้งอยู่บน ต.ศาลากลาง อ.บางกรวย จ.นนทบุรี	3.86	79.41	-	-	
47	โมดิวิลล่า บางนา	บ้านเดี่ยว บ้านแฝด ตั้งอยู่บน ต.บางเสาธง อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ	11.56	127.41	329.96	14.64	
48	โมดิวิลล่า(ทาวน์โฮม) - บางนา	ทาวน์เฮ้าส์ ตั้งอยู่บน ต.บางเสาธง อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ	15.09	147.84	422.04	18.21	
49	โมดิวิลล่า(ทาวน์โฮม) เพชรเกษม 69	ทาวน์เฮ้าส์ ตั้งอยู่บน แขวงหนองแขม เขตหนองแขม จ.กรุงเทพฯ	10.90	198.97	198.97	55.83	
50	โมดิวิลล่า(ทาวน์โฮม) รังสิต คลอง 7	ทาวน์เฮ้าส์ ตั้งอยู่บน ต.ลำผักกูด อ.ธัญบุรี จ.ปทุมธานี	24.79	266.36	450.00	116.57	
51	เมโทร บิซทาวน์ รามคำแหง	อาคารพาณิชย์ บน ถ.รามคำแหง เขตมีนบุรี จ.กรุงเทพฯ	0.42	1.70	-	-	

ลำดับ	โครงการ	ลักษณะโครงการ / ที่ตั้ง	พื้นที่คงเหลือ (ไร่)	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	วงเงินจำนอง	เงินกู้/ หุ้นกู้คงค้าง	หมายเหตุ
แบรนด์ "iCondo"							
52	iCondo สุขุมวิท 77	คอนโดมิเนียม บน ถ.อ่อนนุช-ลาดกระบัง อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ	5.08	129.47	-	-	
โครงการภายใต้ บริษัท ไบรท์ ดีเวลลอปเม้นท์ กรุงเทพ จำกัด							
53	เมโทร ลักซ์ รัชดา**	คอนโดมิเนียม ตั้งอยู่บน ถ.รัชดาภิเษก จ.กรุงเทพฯ	13,254.69	896.45	1,665.00	-	
54	Uniloft เชียงใหม่	คอนโดมิเนียม ตั้งอยู่บน ต.สุเทพ อ.เมือง จ.เชียงใหม่	7.37	460.00	198.61	115.16	
55	iCondo สุขุมวิท 105**	คอนโดมิเนียม ตั้งอยู่บน ถ.สุขุมวิท (ช.ลาซาล) กรุงเทพฯ	1,672.86	55.09	-	-	
56	iCondo campus ศาลายา **	คอนโดมิเนียม ตั้งอยู่บน อ.ศาลายา จ.นครปฐม	16,436.40	510.08	-	-	
57	iCondo ศาลายา**	คอนโดมิเนียม ตั้งอยู่บน อ.ศาลายา จ.นครปฐม	3,171.08	101.32	-	-	
58	เมโทร ลักซ์ เกษตร**	คอนโดมิเนียม ตั้งอยู่บน เขตบางเขน กรุงเทพฯ	7,150.29	359.51	687.00	80.19	
59	เพอร์เฟค พาร์ค บางนา	บ้านเดี่ยว ตั้งอยู่บน ต.บางเสาธง อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ	20.09	207.58	324.43	92.92	
60	เมโทร บีช ทาวน์ บางนา	อาคารพาณิชย์ ตั้งอยู่บน ต.บางเสาธง อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ	10.36	91.38	170.09	11.51	
61	เมโทร สกาย จรัญท่าพระ	คอนโดมิเนียม ตั้งอยู่บน แขวงวัดท่าพระ เขตบางกอกใหญ่ กรุงเทพฯ	3.55	525.95	904.38	204.37	

ลำดับ	โครงการ	ลักษณะโครงการ / ที่ตั้ง	พื้นที่คงเหลือ (ไร่)	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	วงเงินจำนอง	เงินกู้/ หุ้นกู้คงค้าง	หมายเหตุ
62	iCondo รัตนานิเบศร์	คอนโดมิเนียม ตั้งอยู่บน ต.บางรักน้อย อ.ตลาดขวัญ จ.นนทบุรี	5.80	164.62	-	-	
63	iCondo เสรีไทย	คอนโดมิเนียม ตั้งอยู่บน แขวงบึงกุ่ม เขตบึงกุ่ม กรุงเทพฯ	8.08	281.81	165.23	-	
64	เมโทร สกาย วุฒากาศ	คอนโดมิเนียม ตั้งอยู่บน แขวงตลาดพลู เขตธนบุรี กรุงเทพฯ	7.97	644.15	389.68	331.68	
โครงการภายใต้ บริษัท เรสซิเดนซ์ นัมเบอร์ไนน์ จำกัด							
65	โมดิ วิลล่า บางบัวทอง	ทาวน์เฮ้าส์, บ้านเดี่ยว, บ้านแฝด ตั้งอยู่ บน ต.บางบัวทอง อ.บางบัวทอง นนทบุรี	2.62	55.41	-	-	
66	เพอร์เฟค พาร์ค บางบัวทอง	บ้านเดี่ยว, บ้านแฝด ตั้งอยู่บน ต.บางบัว ทอง อ.บางบัวทอง นนทบุรี	1.57	30.18	-	-	
67	โมดิ วิลล่า ลาดกระบัง-สุวรรณภูมิ	บ้านเดี่ยว, บ้านแฝด ตั้งอยู่บน ต.คลอง หลวงแพ่ง อ.เมืองฉะเชิงเทรา จ. ฉะเชิงเทรา	5.99	66.62	-	-	
68	เพอร์เฟค เฟลส เชียงใหม่	บ้านเดี่ยว ตั้งอยู่บน ต.สันผีเสื้อ อ.เมือง เชียงใหม่ จ.เชียงใหม่	25.29	250.81	450.97	58.98	
69	เพอร์เฟค พาร์ค - ชัยพฤกษ์	บ้านเดี่ยว ตั้งอยู่บน ต.บางบัวทอง อ. บางบัวทอง นนทบุรี	15.13	244.66	349.00	22.93	
70	เมโทร บีชทาวน์ บางบัวทอง 2	อาคารพาณิชย์ ตั้งอยู่บน ต.บางบัวทอง อ.บางบัวทอง นนทบุรี	0.42	5.31	-	-	

ลำดับ	โครงการ	ลักษณะโครงการ / ที่ตั้ง	พื้นที่คงเหลือ (ไร่)	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	วงเงินจำนวน	เงินกู้/ หุ้นกู้คงค้าง	หมายเหตุ
โครงการภายใต้ บริษัท เชียงใหม่ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด							
71	เพอร์เฟค มาสเตอร์พีซ แมริม	บ้านเดี่ยว ตั้งอยู่ ต.แม่แรม อ.แมริม จ.เชียงใหม่	92.49	151.69	-	-	
โครงการภายใต้ บริษัท แกรนด์ แอสเสท ไสเทิลส์ แอนด์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย							
72	ไฮด์ สุขุมวิท**	คอนโดมิเนียม สุขุมวิทซอย 13 กรุงเทพฯ	442.76	55.23	-	-	
73	ไฮด์ สุขุมวิท ซอย 11**	คอนโดมิเนียม สุขุมวิทซอย 11 กรุงเทพฯ	17,488.33	1,995.54	1,534.00	676.15	
74	โครงการระยอง H-Condo / Villa	ถนนสายเพ-แหลมแม่พิมพ์ อ.แกลง จ.ระยอง	39.26	352.94	-	-	
โครงการอื่นๆ							
75	KIRORO	เกาะฮอกไกโด ประเทศญี่ปุ่น	-	119.21	-	-	
76	โครงการอื่นๆ		41.05	279.47	-	-	
รวม (ยกเว้นอาคารชุดที่แสดงพื้นที่คงเหลือเป็นตารางเมตร)			1,686,76	15,260.26	18,960.02	3,098.16	
รวม (อาคารชุดเฉพาะที่แสดงพื้นที่คงเหลือเป็นตารางเมตร) **			144,840.98	9,029.02	5,579.78	2,118.85	
รวมทั้งหมด				24,289.28			

หมายเหตุ

** โครงการเมโทร พาร์ค สาทร เฟส 3 / เดอะสกาย สุขุมวิท / เมโทรลักซ์ พหลโยธิน / เบลล่า คอนโด / เมโทรสกาย ประชาชื่น / เมโทรริเวอร์ ฟรอนท์ / เมโทรลักซ์ พระราม 4 / เมโทรลักซ์ รัชดา / iCondo งามวงศ์วาน / iCondo สุขุมวิท 105 / iCondo ศาลายา / iCondo Campus ศาลายา / เมโทรลักซ์ เกษตร / ไฮด์ (สุขุมวิท 13) / ไฮด์ (สุขุมวิท 11) พื้นที่คงเหลือ มีหน่วยเป็น "ตารางเมตร"

4.1.2 ที่ดินรอการพัฒนา

รายละเอียดที่ดินรอการพัฒนาของบริษัทและบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 มีดังนี้

ลำดับ	โครงการ	ลักษณะโครงการ / ที่ตั้ง	พื้นที่คงเหลือ (ไร่)	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	ค่าเผื่อผลขาดทุนจากการลดมูลค่า	ราคาประเมิน	ประเมินโดย	วันที่ประเมินราคา	วิธีประเมิน	วงเงินจ้าง	เงินกู้/หุ้นกู้คงค้าง	หมายเหตุ
1	บริเวณรวมคำแหง	ถ.รามคำแหง เขตมีนบุรี และเขตลาดกระบัง กรุงเทพฯ	5.41	23.56	-	37.09	D	กันยายน 2557	B	-	-	
2	บริเวณรัตนวิเศษ	ช.ท่าอิฐ ถ.รัตนวิเศษ อ.เมือง จ.นนทบุรี	19.15	143.80	(19.88)	158.68	D/F	ก.ย. 57 / ต.ค.57	B	180.00	-	ที่ดิน 8.25 ไร่ติดภาระจำนอง หนังสือค้ำประกัน
			10.00	108.37	-	N/A	-	-	-	-	-	
3	บริเวณแจ้งวัฒนะ	ถ.สายสะพาน-บางบัวทอง 345 อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี	340.97	693.42	-	1,220.49	B / A	ธ.ค. 56 / ม.ค.55	B	-	-	
			26.85	588.39	-	N/A	-	-	-	-	-	
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	-	-	

ลำดับ	โครงการ	ลักษณะโครงการ / ที่ตั้ง	พื้นที่คงเหลือ (ไร่)	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	ค่าเผื่อผลขาดทุนจากการลดมูลค่า	ราคาประเมิน	ประเมินโดย	วันที่ประเมินราคา	วิธีประเมิน	วงเงินจ้าง	เงินกู้/หุ้นกู้คงค้าง	หมายเหตุ
6	บริเวณกรุงเทพกรีฑา	ถ.รามคำแหง แขวงประเวศ เขตประเวศ และ แขวงลาดกระบัง เขตลาดกระบัง กรุงเทพฯ	155.37	682.62	-	697.40	B	ธันวาคม 2560	B	-	100.3	ที่ดิน 127.77 ไร่ติดจ้างร่วมกับเงินกู้โครงการ
7	บริเวณราชพฤกษ์	ถ.ราชพฤกษ์ อ.เมือง จ.นนทบุรี	17.92	54.62	-	55.63	F	ตุลาคม 2557	C	-	-	
8	บริเวณรังสิต - ปทุมธานี	ต.สวนพริกไทย อ.เมือง ปทุมธานี(เชียงราก) จ.ปทุมธานี	39.70	93.51	(11.63)	174.11	D	กันยายน 2557	B	-	-	
9	บริเวณถนนกิ่งแก้ว - อ่อนนุช	ตั้งอยู่บน ถ.กิ่งแก้ว ต.ราชาเทวะ อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ	86.62	326.03	-	N/A	-	-	-	-	-	
10	บริเวณถนนราชพฤกษ์-รัตนธิเบศร์	ถ.ราชพฤกษ์ อ.เมือง จ.นนทบุรี	25.84	666.97	(2.97)	761.39	B	ธันวาคม 2560	B	-	-	
11	บริเวณรามคำแหง - นานาชาติ	ถ. รามคำแหง เขตมีนบุรี และเขตลาดกระบัง กรุงเทพฯ	107.07	464.77	-	N/A	-	-	-	-	-	
12	เพอร์เฟคเพลส (3)-(4) รามอินทรา วงแหวน	บ้านเดี่ยว ถ.เลียบวงแหวนกาญจนาภิเษก เขตสายไหม กรุงเทพฯ	50.98	222.17	-	187.84	B	ธันวาคม 2560	-	-	-	

ลำดับ	โครงการ	ลักษณะโครงการ / ที่ตั้ง	พื้นที่คงเหลือ (ไร่)	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	ค่าเผื่อผลขาดทุนจากการลดมูลค่า	ราคาประเมิน	ประเมินโดย	วันที่ประเมินราคา	วิธีประเมิน	วงเงินจ้าง	เงินกู้/หุ้นกู้คงค้าง	หมายเหตุ
โครงการภายใต้ บริษัท เอสเตท เพอร์เฟค จำกัด												
13	บริเวณถนนอ่อนนุช	ตั้งอยู่บน ถ.อ่อนนุช-ลาดกระบัง อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ	14.55	242.35	-	364.68	G	ธันวาคม 2560	B	-	-	
โครงการภายใต้ บริษัท ไบรท์ ดีเวลลอปเม้นท์ กรุงเทพ จำกัด												
14	บริเวณมหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ บางนา	ตั้งอยู่บน ต.บางเสาธง อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ	21.21	109.45	-	118.76	B	ธันวาคม 2560	E	45.48	45.48	
15	บริเวณงามวงศ์วาน	ตั้งอยู่บน ถ.ดวงมณี จ.นนทบุรี	4.69	76.96	-	92.18	B	ธันวาคม 2560	E			
โครงการภายใต้ บริษัท เรสซิเดนซ์ นัมเบอร์ไนน์ จำกัด												
16	ที่ดินบริเวณจังหวัดตราด	ตั้งอยู่บน ต.ไม้รูด อ.คลองใหญ่ จ.ตราด	59.87	127.49	-	N / A	-	-	-	-	-	
โครงการภายใต้ บริษัท เชียงใหม่ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด												
17	ที่ดินบริเวณเชียงใหม่	ตั้งอยู่บน ต.แม่แรม อ.แมริม จ.เชียงใหม่	148.78	214.17	-	N / A	-	-	-	-	-	
โครงการภายใต้ บริษัท แกรนด์ แอสเสท โฮเทลส์ แอนด์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน)												
18	ที่ดินบริเวณระยอง	ถนนสายแพ-แหลมแม่พิมพ์ ตำบล ชากพง อำเภอกาญจนดิษฐ์ จังหวัดระยอง	15.34	117.12	-	N / A	-	-	-	-	-	

ลำดับ	โครงการ	ลักษณะโครงการ / ที่ตั้ง	พื้นที่คงเหลือ (ไร่)	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	ค่าเผื่อผลขาดทุนจากการลดมูลค่า	ราคาประเมิน	ประเมินโดย	วันที่ประเมินราคา	วิธีประเมิน	วงเงินจ้าง	เงินกู้/หุ้นกู้คงค้าง	หมายเหตุ
โครงการภายใต้ Kiroro Resort Holdings Co., Ltd.												
19	Kiroro	เกาะฮอกไกโด ประเทศญี่ปุ่น	243.00	66.58	-	-	-	-	-	-	-	
บริเวณอื่น ๆ			35.12	263.39	(22.33)	245.61	-	-	-	100.00	20.00	
รวมบริษัทและบริษัทย่อย			1,499.16	5,886.02	(56.81)					325.48	165.51	

วิธีการประเมิน

ประเมินราคาเป็นการประเมินโดยผู้ประเมินอิสระ ซึ่งได้ปรับราคาประเมินให้เป็นปัจจุบันโดยการนำมูลค่าของทรัพย์สิน ณ วันที่ประเมิน บวกค่าที่ดิน ที่เพิ่มขึ้นในระหว่างงวด

- A วิธีมูลค่าคงเหลือ
- B วิธีเปรียบเทียบข้อมูลตลาด / วิธีเปรียบเทียบราคาตลาด
- C สมมติฐานการพัฒนา
- D วิธีวิเคราะห์มูลค่าจากต้นทุน
- E วิธีเปรียบเทียบข้อมูลตลาดและสมมติฐานการพัฒนา

รหัส ชื่อบริษัทประเมิน

- A บริษัท บรูค เรย์ลเอสเตท จำกัด
- B บริษัท เอเจนซี ฟอร์เรย์ลเอสเตท แอฟแฟร์ส จำกัด
- C บริษัท แอดวานซ์ แอฟไพร์ซ จำกัด
- D บริษัท เอส.แอล สแตนดาร์ด แอฟไพร์ซ จำกัด
- E บริษัท ไนท์ แฟรงค์ ชาร์เตอร์
- F บริษัท เวลท์ แอฟไพร์ซ จำกัด
- G บจก. ไทยประเมินราคา ลินน์ ฟิลลิปส์

4.1.3 ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ สุทธิ ประกอบด้วย

ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในประเทศ

ประเภท/ลักษณะทรัพย์สิน	ที่ตั้ง	มูลค่าทางบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
ที่ดิน	โครงการต่าง ๆ	10.05	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
อาคารสำนักงานและสโมสร	โครงการต่าง ๆ	46.06	เป็นเจ้าของ	ไม่มี / สโมสรเพื่อให้บริการ ลูกค้าในโครงการ
เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้สโมสร	สำนักงานใหญ่และโครงการต่าง ๆ	104.45	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
เครื่องมือและอุปกรณ์	โครงการต่าง ๆ	73.00	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
ยานพาหนะ	สำนักงานใหญ่และโครงการต่าง ๆ	9.59	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
งานระหว่างก่อสร้าง	โครงการต่าง ๆ	1.04	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
สินทรัพย์อื่น ๆ	โครงการต่าง ๆ	3.01	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
รวม		247.20	ล้านบาท	

ธุรกิจโรงแรมและอาคารสำนักงานในประเทศ

ประเภท/ลักษณะทรัพย์สิน	ที่ตั้ง	มูลค่าทางบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
1. ที่ดิน				
- โรงแรมเดอะเวสทิน 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
- โรงแรมระยอง	ถนนสายเพ-แหลมแม่พิมพ์ อ.แกลง จ.ระยอง	291.50	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
รวม		949.33	ล้านบาท	

2. ส่วนปรับปรุงที่ดิน อาคารและอุปกรณ์				
2.1 ส่วนปรับปรุงที่ดิน				
- โรงแรมเชรธาตัน หัวหิน ปราณบุรี วิลล่า	ถ.เลียบชายหาดปราณบุรี ปากน้ำปราณ ประจวบคีรีขันธ์	6.07	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
2.2 อาคารและส่วนปรับปรุงอาคาร				
- ร้านค้าในโครงการศูนย์การค้า พลาเดียม เวิลด์ ซ้อปิ้ง	ถ.ราชปรารภ แขวงมักกะสัน เขตราชเทวี กรุงเทพมหานคร	1.57	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
- โรงแรมเดอะเวสทิน แกรนด์ สุขุมวิท	ถ.สุขุมวิท ห่างจากถนนอโศกมนตรีไปทางทิศตะวันตกประมาณ 220 เมตร เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร	230.84	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
- โรงแรมเชรธาตัน หัวหิน ปราณบุรี วิลล่า	ถ.เลียบชายหาดปราณบุรีปากน้ำปราณ ประจวบคีรีขันธ์	40.36	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
2.3 ส่วนปรับปรุงสำนักงาน	สำนักงานใหญ่	4.81	เป็นเจ้าของ	
2.4 อุปกรณ์และเครื่องตกแต่ง	โครงการต่างๆ	67.93	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
2.5 งานระหว่างก่อสร้าง	โครงการต่างๆ	2,155.97	เป็นเจ้าของ	ค่าประกันเงินกู้ของบริษัทฯ
2.6 อุปกรณ์สำนักงานและ เครื่องใช้ในการดำเนินงาน	โครงการต่างๆ	63.17	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
2.7 ยานพาหนะ	โครงการต่างๆ	7.86	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
รวมส่วนปรับปรุงที่ดิน อาคารและอุปกรณ์		2,578.58		
รวม		3,527.91	ล้านบาท	

ธุรกิจโรงแรมในต่างประเทศ

ประเภท/ลักษณะทรัพย์สิน	ที่ตั้ง	มูลค่าทางบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
ที่ดิน	ฮอกไกโด ประเทศญี่ปุ่น	148.94	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
อาคารโรงแรม	ฮอกไกโด ประเทศญี่ปุ่น	2,067.67	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
ส่วนปรับปรุงอาคารโรงแรม	ฮอกไกโด ประเทศญี่ปุ่น	1,195.45	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้	ฮอกไกโด ประเทศญี่ปุ่น	1,460.13	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
ยานพาหนะ	ฮอกไกโด ประเทศญี่ปุ่น	260.68	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
งานระหว่างก่อสร้าง	ฮอกไกโด ประเทศญี่ปุ่น	175.12	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
สินทรัพย์อื่นๆ	ฮอกไกโด ประเทศญี่ปุ่น	17.36	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
รวม		5,325.35		
คิดเป็นเงินไทยบาท มีมูลค่า		1,543.32	ล้านบาท	
รวม ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ สุทธิ ณ 31 ธันวาคม 2560		5,318.43	ล้านบาท	

หมายเหตุ อัตราแลกเปลี่ยนถาวรเฉลี่ย ณ วันทำการสุดท้าย 31 ธันวาคม 2560 : 100 เยน เท่ากับ 28.9806 บาท

4.1.4 อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560

โครงการ	ลักษณะโครงการ	เนื้อที่โครงการ (ไร่-งาน-ตร.วา)	ถือกรรมสิทธิ์โดย	มูลค่า (ล้านบาท)	ภาระ ผูกพัน
โครงการ Bangkok Midtown ผังตะวันออก (ถนนรัชดาภิเษก ใกล้ ศูนย์วัฒนธรรม)	พื้นที่เชิงพาณิชย์และอาคารสำนักงาน	7-3-62*	บริษัท เซ็นเตอร์ พ้อยท์ ซุปเปอร์ มอลล์ จำกัด มีสิทธิการเช่าที่ดินเช่า 30 ปี (ระยะเวลาเช่าคงเหลือประมาณ 19 ปี - เดือน)	258.62	
		1-0-7	บริษัท เซ็นเตอร์ พ้อยท์ ซุปเปอร์ มอลล์ จำกัด		
โครงการ Bangkok Midtown ผังตะวันตก (ถนนรัชดาภิเษก ใกล้ ศูนย์วัฒนธรรม)	ศูนย์การค้าและพื้นที่เชิงพาณิชย์ พื้นที่ก่อสร้างประมาณ 150,000 ตร.ม. (อยู่ระหว่างก่อสร้าง)	13-2-36	บริษัท เซ็นเตอร์ พ้อยท์ ซุปเปอร์ มอลล์ จำกัด มีสิทธิการเช่าที่ดินเช่า 30 ปี (ระยะเวลาเช่าคงเหลือประมาณ 27 ปี - เดือน)	712.46	
โครงการ Metro West Town (ถนนสาทร-กัลปพฤกษ์)	พื้นที่เชิงพาณิชย์ พื้นที่ก่อสร้างประมาณ 15,000 ตร.ม. (อยู่ระหว่างก่อสร้าง)	6-0-59	บริษัท วีวีเทล จำกัด (มหาชน) มีสิทธิการเช่าที่ดิน 30 ปี (ระยะเวลาเช่าคงเหลือประมาณ 27 ปี 3 เดือน)	614.78	
		5-0-75	บริษัท วีวีเทล จำกัด (มหาชน)		
อาคารโรงแรมเดอะ เวสทินแกรนด์ สุขุมวิท (เฉพาะส่วนห้างโรบินสัน)	การโรงแรม ให้เช่าสถานประกอบการศูนย์การค้า	5-0-15	บริษัท แกรนด์ แอสเสท โอเทลส์ แอนด์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) มีสิทธิการเช่าที่ดิน 30 ปี (ระยะเวลาเช่าคงเหลือประมาณ 4 ปี 3 เดือน)	30.47	
		0-0-40.70	บริษัท แกรนด์ แอสเสท โอเทลส์ แอนด์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน)		
อาคารสำนักงานแปซิฟิค I&II	อาคารสำนักงาน 19 ชั้น และ 30 ชั้น ให้เช่า	3-3-83.2	บริษัท แปซิฟิค เอสเตท ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด มีสิทธิการเช่าที่ดิน 30 ปี (ระยะเวลาเช่าคงเหลือประมาณ 1 ปี 3 เดือน)	126.01	
รวม				1,742.34	

หมายเหตุ * ผู้ให้เช่าอยู่ระหว่างการฟ้องร้องขอคืนที่ดินขนาดเนื้อที่ 82 ตารางวา จากการทางพิเศษแห่งประเทศไทยและการรถไฟฟ้าขนส่งมวลชนแห่งประเทศไทย

- 1) บริษัท พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟค จำกัด (มหาชน) ถือหุ้น ร้อยละ 94.97 ในบริษัท วีวีเทล จำกัด (มหาชน)
- 2) บริษัท พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟค จำกัด (มหาชน) ถือหุ้น ร้อยละ 100 ในบริษัท เอสเตท เพอร์เฟค จำกัด
- 3) บริษัท วีวีเทล จำกัด (มหาชน) ถือหุ้น ร้อยละ 100 ในบริษัท เซ็นเตอร์ พ้อยท์ ซุปเปอร์ มอลล์ จำกัด
- 4) บริษัท พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟค จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นร้อยละ 94.60 ในบริษัท ไทย พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน)
- 5) บริษัท ไทย พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นร้อยละ 41 ในบริษัท แกรนด์ แอสเสท โอเทลส์ แอนด์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) และถือหุ้นร้อยละ 100 ในบริษัท แปซิฟิค เอสเตท ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด

4.1.5 สิทธิการเช่า

รายละเอียดสิทธิการเช่าของบริษัทและบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 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	27.18 ล้านบาท

หมายเหตุ บริษัทได้จดทะเบียนให้เช่าช่วงสิทธิการเช่าดังกล่าวเมื่อวันที่ 25 พฤศจิกายน 2540 กับบริษัทสองแห่ง

คู่สัญญา	ผู้เช่า: บริษัท* ผู้ให้เช่า: บุคคลธรรมดา
อายุสัญญา	27 ปี เริ่มตั้งแต่ 1 มกราคม 2543 ถึง 31 ธันวาคม 2569
เนื้อที่เช่า (ไร่-งาน-ตร.วา)	11-3-32.8 บริเวณตำบลห้วยขวาง อำเภอห้วยขวาง กรุงเทพฯ
ค่าเช่า	คิดอัตราค่าเช่าเป็นรายปี เป็นระยะเวลา 27 ปี โดยมีการปรับอัตราค่าเช่าขึ้นในปีที่8 และปีที่18
มูลค่าสุทธิตามบัญชี	13.50 ล้านบาท

หมายเหตุ *บริษัทได้ซื้อสิทธิการเช่าจากบริษัทแห่งหนึ่ง โดยมีค่าตอบแทนเป็นจำนวน 15 ล้านบาทและมีค่าเช่าตลอดอายุสัญญาที่เหลือ (10ปี)จ่ายให้แก่เจ้าของที่ดินเป็นจำนวน 49.50 ล้านบาท

คู่สัญญา	ผู้เช่า: บริษัท ผู้ให้เช่า: กรมธนารักษ์
อายุสัญญา	50 ปี เริ่มตั้งแต่ 23 พฤศจิกายน 2559 ถึง 22 พฤศจิกายน 2609
เนื้อที่เช่า (ไร่-งาน-ตร.วา)	895-0-44 บริเวณตำบลไม้งูด อำเภอคลองใหญ่ จังหวัดตราด
ค่าเช่า	คิดอัตราค่าเช่าเป็นรายปี เป็นระยะเวลา 50 ปี โดยมีการปรับอัตราค่าเช่าขึ้นทุก ๆ 5 ปี
มูลค่าสุทธิตามบัญชี	- ล้านบาท

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	91.92 ล้านบาท

คู่สัญญา	ผู้เช่า: บมจ. วีritel 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	8.33 ล้านบาท

บจ. เซ็นเตอร์ พ้อยท์ ซีโอปปิง มอลล์

คู่สัญญา*	ผู้เช่า: บจ. เซ็นเตอร์ พ้อยท์ ซีโอปปิง 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	91.66 ล้านบาท

หมายเหตุ * ผู้ให้เช่าอยู่ระหว่างการฟ้องร้องขอคืนที่ดินขนาดเนื้อที่ 82 ตารางวา จากการทางพิเศษแห่งประเทศไทยและการรถไฟแห่งประเทศไทย

1. บริษัทได้รับการโอนสิทธิการเช่านี้จากบริษัทแห่งหนึ่งเมื่อวันที่ 3 กุมภาพันธ์ 2538

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

คู่สัญญา	ผู้เช่า: บจ. เซ็นเตอร์ พ้อยท์ ซีโอปปิง 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	659.07 ล้านบาท

บจ. รามอินทรา มอลล์ (เดิมชื่อ บจ. มาริยา สดัมพ์)

คู่สัญญา	ผู้เช่า: บจ. รามอินทรา มอลล์ (เดิมชื่อ บจ. มาริยา สดัมพ์) ผู้ให้เช่า: บุคคลธรรมดา
อายุสัญญา	33 ปี เริ่มตั้งแต่ 9 เมษายน 2556 ถึง 31 มีนาคม 2589 ¹
เนื้อที่เช่า (ไร่-งาน-ตร.วา)	34-0-0 บริเวณตำบลลาดพร้าว อำเภอบางกะปิ กรุงเทพฯ
ค่าเช่า	ระยะเวลาก่อสร้าง 2 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 เมษายน 2556 ถึงวันที่ 31 มีนาคม 2558 จะไม่มีการเก็บค่าเช่า หลังจากนั้น คิดอัตราค่าเช่าเป็นรายปี โดยมีการปรับอัตราค่าเช่าขึ้นทุก ๆ 3 ปี
มูลค่าสุทธิตามบัญชี	288.76 ล้านบาท

¹ 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	33.52 ล้านบาท

บมจ. แกรนด์ แอสเสท ไฮเทคส์ แอนด์ พร็อพเพอร์ตี้

คู่สัญญา	ผู้เช่า: บมจ. แกรนด์ แอสเสท ไฮเทคส์ แอนด์ พร็อพเพอร์ตี้ ผู้ให้เช่า: บริษัทแห่งหนึ่ง
อายุสัญญา	30 ปี เริ่มตั้งแต่ 17 เมษายน 2535 ถึง 16 มีนาคม 2565
เนื้อที่เช่า (ไร่-งาน-ตร.วา)	5-0-15 บริเวณถนนสุขุมวิทห่างจากถนนอโศกมนตรีไปทางทิศตะวันตกประมาณ 220 เมตร แขวงคลองเตยเหนือ กรุงเทพฯ เป็นที่ตั้งโรงแรมเดอะเวสทิน แกรนด์ สุขุมวิท และห้างสรรพสินค้าโรบินสัน สาขาสุขุมวิท
มูลค่าสุทธิตามบัญชี	258.50 ล้านบาท

คู่สัญญา	ผู้เช่า: บมจ. แกรนด์ แอสเสท ไฮเทคส์ 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 จังหวัดประจวบคีรีขันธ์
มูลค่าสุทธิตามบัญชี	343.16 ล้านบาท

บริษัท แปซิฟิค เอสเตท ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด

คู่สัญญา	ผู้เช่า: บริษัท แปซิฟิค เอสเตท ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ผู้ให้เช่า: บริษัทแห่งหนึ่ง
อายุสัญญา	30 ปี เริ่มตั้งแต่ 15 มีนาคม 2532 ถึง 14 มีนาคม 2562
เนื้อที่เช่า (ไร่-งาน-ตร.วา)	3-3-83.2 บริเวณถนนสุขุมวิทห่างจากถนนอโศกมนตรีไปทางทิศตะวันตกประมาณ 860 เมตร แขวงคลองเตยเหนือ กรุงเทพฯ เป็นที่ตั้งอาคารสำนักงาน วัน แปซิฟิค เพลส และ ทุ แปซิฟิค เพลส
มูลค่าสุทธิตามบัญชี	39.81 ล้านบาท

มูลค่ารวมสิทธิการเช่าสุทธิตามบัญชี ณ 31 ธันวาคม 2560 เท่ากับ 1,855.41 ล้านบาท

4.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อย และบริษัทร่วม

บริษัทมีนโยบายในการลงทุนในบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมที่มีวัตถุประสงค์ในการประกอบกิจการที่มีลักษณะเดียวกันหรือใกล้เคียงกัน ซึ่งส่วนใหญ่เป็นธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ อันจะทำให้บริษัทมีผลประโยชน์การเพิ่มมากขึ้น หรือธุรกิจที่เอื้อประโยชน์ (Synergy) ให้กับบริษัท โดยคณะกรรมการของบริษัทจะร่วมกันพิจารณาตามนโยบายการลงทุนของบริษัทโดยคำนึงถึงความจำเป็นเหมาะสม และประโยชน์ของบริษัทและผู้ถือหุ้นเป็นสำคัญ

ในการกำกับดูแลบริษัทย่อยและบริษัทร่วม บริษัทมีนโยบายส่งตัวแทนเข้าร่วมเป็นกรรมการและผู้บริหาร หรือคัดเลือกผู้บริหารที่มีคุณสมบัติและประสบการณ์ที่เหมาะสมกับการดำเนินธุรกิจเพื่อเป็นตัวแทนในการบริหารงานและกำหนดนโยบายที่สำคัญและควบคุมการดำเนินธุรกิจของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมดังกล่าว

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทและบริษัทย่อยไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่ยังไม่สิ้นสุด ซึ่งอาจมีผลกระทบด้านลบต่อสินทรัพย์ของบริษัทและบริษัทย่อยที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น และไม่มีข้อพิพาทที่มีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทหรือบริษัทย่อยอย่างมีนัยสำคัญ หรือข้อพิพาทที่มีได้เกิดจากการประกอบธุรกิจโดยปกติของบริษัท ซึ่งคดีความ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 มีรายละเอียดดังนี้

- ก) บริษัทฯ ถูกลูกบ้านในโครงการแห่งหนึ่งจำนวน 97 รายฟ้องร้องเรียกค่าเสียหายจากการผิดสัญญาเป็นจำนวน 111 ล้านบาท โดยอ้างประเด็นว่าบริษัทฯ ขี้ฉ้อ และเรียกค่าเสื่อมของบ้านและที่ดิน ในเดือนมิถุนายน 2560 ศาลอุทธรณ์ ได้มีคำพิพากษาให้บริษัทฯ จ่ายค่าชดเชยค่าเสียหายแก่โจทก์เป็นจำนวน 8 ล้านบาทพร้อมดอกเบี้ยร้อยละ 7.5 ต่อปี บริษัทฯ อยู่ระหว่างยื่นฎีกาคำพิพากษาของศาลอุทธรณ์ อย่างไรก็ตาม ฝ่ายบริหารของบริษัทฯ เชื่อว่าจะไม่เกิดผลเสียหายอย่างเป็นสาระสำคัญจากคดีความดังกล่าว บริษัทฯ จึงไม่ได้ตั้งสำรองสำหรับผลเสียหายจากคดีความ
- ข) บริษัทฯ ถูกคณะกรรมการนิติบุคคลหมู่บ้าน และลูกบ้านในโครงการแห่งหนึ่งฟ้องร้องเรียกค่าเสียหายเป็นจำนวน 14 ล้านบาทโดยกล่าวหาว่าบริษัทฯ นำที่ดินสาธารณะประโยชน์ของโครงการดังกล่าวออกขาย ศาลอุทธรณ์ได้มีคำพิพากษาให้ยกฟ้องโจทก์ ต่อมา โจทก์ได้ยื่นฎีกา ปัจจุบัน คดีอยู่ระหว่างการพิจารณาของศาลฎีกา ฝ่ายบริหารของบริษัทฯ เชื่อว่าจะไม่เกิดผลเสียหายอย่างเป็นสาระสำคัญจากคดีความดังกล่าว บริษัทฯ จึงไม่ได้ตั้งสำรองสำหรับผลเสียหายจากคดีความ เนื่องจากโจทก์ไม่เข้าใจข้อเท็จจริง ซึ่งบริษัทฯ ได้ดำเนินการถูกต้องตามกฎหมาย
- ค) บริษัทฯ ถูกลูกบ้านในโครงการแห่งหนึ่งฟ้องร้องเรียกค่าเสียหายเป็นจำนวน 6 ล้านบาทจากการที่ตนได้รับความเสียหายจากการที่บริษัทฯ ยินยอมให้ลูกบ้านในโครงการรายหนึ่ง (จำเลยร่วม) ต่อเติมบ้าน ศาลชั้นต้นและศาลอุทธรณ์พิพากษาให้บริษัทฯ และจำเลยร่วมร่วมกันรับผิดชอบความเสียหายจำนวน 0.2 ล้านบาทพร้อมดอกเบี้ยร้อยละ 7.5 ต่อปี บริษัทฯ ยื่นฎีกาและปัจจุบัน คดีอยู่ระหว่างการพิจารณาของศาลฎีกา อย่างไรก็ตาม ฝ่ายบริหารของบริษัทฯ เชื่อว่าจะไม่เกิดผลเสียหายอย่างเป็นสาระสำคัญจากคดีความดังกล่าว บริษัทฯ จึงไม่ได้ตั้งสำรองสำหรับผลเสียหายจากคดีความ
- ง) บริษัทฯ ถูกลูกบ้านในโครงการฟ้องร้องเรียกค่าเสียหายเป็นจำนวน 10 ล้านบาท ซึ่งศาลอุทธรณ์ได้มีคำพิพากษาให้ยกฟ้องโจทก์ และโจทก์ได้ยื่นฎีกาคัดค้านคำพิพากษาของศาลอุทธรณ์ ปัจจุบัน คดีดังกล่าวอยู่ในระหว่างการพิจารณาของศาลฎีกา ฝ่ายบริหารของบริษัทฯ เชื่อว่าจะไม่เกิดผลเสียหายอย่างเป็นสาระสำคัญจากคดีความดังกล่าว
- จ) บริษัทฯ ถูกกลุ่มลูกบ้านในโครงการแห่งหนึ่ง ยื่นฟ้องในประเด็นเรื่องทางออกของโครงการสู่ทางสาธารณะซึ่งข้อเท็จจริงในการขออนุญาตจัดสรร บริษัทฯ ได้จัดให้มีทางออกด้านถนนพัฒนาการ แต่เพื่ออำนวยความสะดวกแก่ลูกบ้าน บริษัทฯ จึงขอเช่าที่ดินจากการรถไฟ เพื่อจัดให้มีทางออกสำรอง เพื่อสามารถเชื่อมกับทางด่วนกรุงเทพ-ชลบุรี สายใหม่ (มอเตอร์เวย์) อันเป็นทางออกนอกเหนือจากผังจัดสรร อย่างไรก็ตาม ลูกบ้านประสงค์จะให้บริษัทฯ จัดการให้ถนนดังกล่าวเป็นทางออกถาวร ซึ่งบริษัทฯ ไม่สามารถทำได้ตามกฎหมาย ลูกบ้านจึงยื่นฟ้องเรียกร้องค่าเสียหายรวมเป็นจำนวน 154 ล้านบาท ซึ่งจำนวนเงินดังกล่าว มีมูลค่าเท่ากับหรือสูงกว่าราคาบ้านและที่ดินซึ่งลูกบ้านได้ซื้อจากบริษัทฯ ในเดือนมิถุนายน 2560 ศาลชั้นต้นได้พิพากษาให้บริษัทฯ จดภาระจำยอมในที่ดินของบริษัทฯ ตรงติดกับทางด่วน ส่วนค่าเสียหายนั้นถ้า

ลูกบ้านไม่ประสงค์ใช้ทางดังกล่าว ให้บริษัทฯ ชดเชยค่าเสียหายให้เดือนละ 0.32 ล้านบาท นับจากวันที่ลูกบ้านไม่สามารถใช้ทางได้ หรือลูกบ้านมีหนังสือว่าไม่ประสงค์จะใช้ทางดังกล่าว บริษัทฯ ได้ยื่นอุทธรณ์คำพิพากษาของศาลชั้นต้น ปัจจุบันคดีดังกล่าวอยู่ระหว่างการพิจารณาของศาลอุทธรณ์ ฝ่ายบริหารของบริษัทฯ เห็นว่าลูกบ้านดังกล่าวไม่ได้มีผลเสียหายตามจำนวนที่ฟ้อง และเชื่อว่าจะไม่เกิดผลเสียหายอย่างเป็นสาระสำคัญจากคดีความดังกล่าว บริษัทฯ จึงไม่ได้ตั้งสำรองสำหรับผลเสียหายจากคดีความ

- ด) ในเดือนพฤษภาคม 2560 บริษัทฯ ถูกกลุ่มลูกบ้านในโครงการแห่งหนึ่ง ยื่นฟ้องในประเด็นเรื่องทางออกของโครงการสู่ทางสาธารณะ ซึ่งข้อเท็จจริงในการขออนุญาตจัดสรร บริษัทฯ ได้จัดให้มีทางออกด้านถนน พัฒนาการ แต่เพื่ออำนวยความสะดวกแก่ลูกบ้าน บริษัทฯ จึงขอเช่าที่ดินจากการรถไฟ เพื่อจัดให้มีทางออก ล้างลอง เพื่อสามารถเชื่อมกับทางด่วนกรุงเทพ-ชลบุรี สายใหม่ (มอเตอร์เวย์) อันเป็นทางออกนอกเหนือจากผังจัดสรร อย่างไรก็ตาม ลูกบ้านประสงค์จะให้บริษัทฯ จัดการให้ถนนดังกล่าวเป็นทางออกถาวร ซึ่งบริษัทฯ ไม่สามารถทำได้ตามกฎหมาย ลูกบ้านจึงยื่นฟ้องเรียกร้องค่าเสียหายรวมเป็นจำนวน 44 ล้านบาท ซึ่งจำนวนเงินดังกล่าว มีมูลค่าเท่ากับหรือสูงกว่าราคาบ้านและที่ดินซึ่งลูกบ้านได้ซื้อจากบริษัทฯ ปัจจุบัน คดีอยู่ในระหว่างการพิจารณาของศาลชั้นต้น ฝ่ายบริหารของบริษัทฯ เห็นว่าลูกบ้านดังกล่าวไม่ได้มีผลเสียหายตามจำนวนที่ฟ้อง และเชื่อว่าจะไม่เกิดผลเสียหายอย่างเป็นสาระสำคัญจากคดีความดังกล่าว บริษัทฯ จึงไม่ได้ตั้งสำรองสำหรับผลเสียหายจากคดีความ
- ข) บริษัทย่อยแห่งหนึ่ง (บริษัท แกรนด์ อีคิว ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด) มีคดีความที่ถูกฟ้องร้องเรียกค่าเสียหายจำนวน 1 คดี โดยมีทุนทรัพย์รวมเป็นจำนวนเงิน 47 ล้านบาท เมื่อวันที่ 18 ธันวาคม 2557 ศาลชั้นต้นได้มีคำพิพากษาให้ยกฟ้องโจทก์ ต่อมา เมื่อวันที่ 26 พฤษภาคม 2558 โจทก์ได้ยื่นอุทธรณ์คำพิพากษาของศาลชั้นต้นดังกล่าว ต่อมา เมื่อวันที่ 21 กรกฎาคม 2558 บริษัทย่อยได้ยื่นคำแก้อุทธรณ์ต่อศาลอุทธรณ์ และเมื่อวันที่ 5 เมษายน 2559 ศาลจังหวัดพิจิตรได้อ่านคำพิพากษาของศาลอุทธรณ์ ผลปรากฏว่าศาลอุทธรณ์ได้มีคำพิพากษายืนตามคำพิพากษาของศาลชั้นต้น โดยให้ยกฟ้องโจทก์และให้ค่าฤชาธรรมเนียมเป็นพับ ต่อมา เมื่อวันที่ 29 กรกฎาคม 2559 โจทก์ได้ยื่นฎีกาคัดค้านคำพิพากษาของศาลอุทธรณ์และเมื่อวันที่ 3 ตุลาคม 2559 บริษัทย่อยได้ยื่นคำแก้ต่อศาลฎีกา ต่อมา เมื่อวันที่ 12 ธันวาคม 2560 ศาลจังหวัดพิจิตรได้อ่านคำพิพากษาของศาลฎีกา ผลปรากฏว่าศาลฎีกาได้มีคำพิพากษายืนตามคำพิพากษาของศาลอุทธรณ์ และให้ค่าฤชาธรรมเนียมชั้นฎีกาเป็นพับ จึงถือว่าคดีความดังกล่าวสิ้นสุดลง

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไป

ข้อมูลบริษัท

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

ข้อมูลนิติบุคคลที่บริษัทถือหุ้นตั้งแต่ 10% ขึ้นไป

- บริษัทย่อยและบริษัทควบคุมร่วมกันที่บริษัทถือหุ้นโดยตรง

ชื่อบริษัท	: บริษัท เอสเตท เพอร์เฟคท์ 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 แกรนด์ สตาร์ จำกัด
ประเภทธุรกิจ	: พัฒนาอสังหาริมทรัพย์
ที่ตั้ง	: 338 อาคารเอ็กเซน ทาวเวอร์ ชั้นที่ 32 ห้องเลขที่ 3203-4 ถนนสุขุมวิท แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร
จำนวนหุ้นที่เรียกชำระแล้ว	: หุ้นสามัญ 12,000,000 หุ้น
มูลค่าที่ตราไว้	: 100 บาท
มูลค่าที่เรียกชำระแล้ว	: 1,200,000,000 บาท
สัดส่วนการถือหุ้นทางอ้อม	: 16.05%
สัดส่วนการถือหุ้นทางตรง	: 11%

ชื่อบริษัท : บริษัท วีรีเทล 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 : 0-2645-0024
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 : 100/1 อาคารวรสมบัติ ชั้น 11 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 50,000 หุ้น
มูลค่าที่ตราไว้	: 100 บาท
มูลค่าที่เรียกชำระแล้ว	: 1,325,000 บาท (1,000 หุ้น เรียกชำระหุ้นละ 100 บาทและ 49,000 หุ้นเรียกชำระหุ้นละ 25 บาท)
สัดส่วนการถือหุ้น	: 100 %
ชื่อบริษัท	: บริษัท เพอร์เฟค พร็อพเพอร์ตี้ 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 1,000,000 หุ้น
มูลค่าที่ตราไว้	: 10 บาท
มูลค่าที่เรียกชำระแล้ว	: 2,500,000 บาท (เรียกชำระแล้วร้อยละ 25)
สัดส่วนการถือหุ้น	: 51.00 % (บริษัท เซ็นเตอร์ ออฟ สแตนดาร์ด พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด ถือหุ้นใน บจ. เพอร์เฟค พร็อพเพอร์ตี้ อีกร้อยละ 49)
ชื่อบริษัท	: บจ. รามอินทรา มอลล์ (เดิมชื่อ บริษัท มาริยา สตาร์ 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	ชื่อบริษัท : บริษัท ไทย พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน)
ประเภทธุรกิจ	: พัฒนาอสังหาริมทรัพย์
ที่ตั้ง	: 2922/305-306 อาคารชาญอิสระทาวเวอร์ 2 ชั้น 29 ถนนเพชรบุรีตัดใหม่ แขวง บางกะปิ เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ
จำนวนหุ้นที่เรียกชำระแล้ว	: หุ้นสามัญ 3,193,185,471 หุ้น
มูลค่าที่เรียกชำระแล้ว	: 3,193,185,471 บาท
สัดส่วนการถือหุ้น	: 94.60%

ชื่อบริษัท	: บริษัท ที ยูทิลิตี้ส์ จำกัด
ประเภทธุรกิจ	: ลงทุนในบริษัทและโครงการที่เกี่ยวข้องกับสาธารณูปโภค
ที่ตั้ง	: 116/1 ถนนสีลม แขวงสุริยวงศ์ เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร 10500
จำนวนหุ้นที่เรียกชำระแล้ว	: หุ้นสามัญ 30,000,000 หุ้น
มูลค่าที่ตราไว้	: 10 บาท
มูลค่าที่เรียกชำระแล้ว	: 131,250,000 บาท
สัดส่วนการถือหุ้น	: 45.00%

- บริษัทย่อยที่บริษัทถือหุ้นโดยอ้อม

ชื่อบริษัท	: บริษัท เซ็นเตอร์พ้อยท์ ซ็อบปี้ง มอลล์ จำกัด (บริษัทย่อยของ บมจ.วีริเทค)
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 ดิสเค๊าท์ จำกัด (บริษัทย่อยของ บมจ.วีริเทค)
ประเภทธุรกิจ	: พัฒนาและประกอบธุรกิจค้าปลีกต้นทุนต่ำรูปแบบใหม่
ที่ตั้ง	: 593-593/1 ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพฯ
โทรศัพท์	: 0-2258-2515
โทรสาร	: 0-2258-0512

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.) (บริษัทย่อยของ Property Perfect International Pte.Ltd.)
ประเภทธุรกิจ	: พัฒนาอสังหาริมทรัพย์และธุรกิจโรงแรมในประเทศญี่ปุ่น
ที่ตั้ง	: ITO ONE TEN Building 2F 5-1 Nishi 4-chome Kita 7-jo Kita-ku Sapporo, Hokkaido, Japan
จำนวนหุ้นที่เรียกชำระแล้ว	: หุ้นสามัญ 767,070 หุ้น
มูลค่าที่เรียกชำระแล้ว	: 2,272,246,451 เยน
สัดส่วนการถือหุ้น	: 98.10% (สัดส่วนการถือหุ้นทางตรง 31.4% และ ทางอ้อม 66.7%)
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	: 98.10%
ชื่อบริษัท	: Kabushiki Kaisha Kiroro Hotels Co., Ltd. (บริษัทย่อยของ Kiroro Resort Holdings Co., Ltd.)
ประเภทธุรกิจ	: พัฒนาอสังหาริมทรัพย์และธุรกิจโรงแรมในประเทศญี่ปุ่น
ที่ตั้ง	: 128-1 Tokiwa, Akaigawa-mura, Yoichigun, Hokkaido, Japan
จำนวนหุ้นที่เรียกชำระแล้ว	: หุ้นสามัญ 3,000 หุ้น
มูลค่าที่เรียกชำระแล้ว	: 30,000,000 เยน
สัดส่วนการถือหุ้น	: 98.10%
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	: 98.10%
ชื่อบริษัท	: บริษัท แปซิฟิก เอสเตท ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (บริษัทย่อยของ บมจ. ไทย พร็อพเพอร์ตี้)
ประเภทธุรกิจ	: ประกอบธุรกิจให้เช่าอาคารสำนักงาน
ที่ตั้ง	: 140 อาคาร วัน แปซิฟิก เพลส ชั้นเอ็ม ถนนสุขุมวิท แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพฯ
จำนวนหุ้นที่เรียกชำระแล้ว	: หุ้นสามัญ 60,000,000 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 อาคารชาญอิสสระทาวเวอร์ 2 ชั้น 29 ถนนเพชรบุรีตัดใหม่ แขวง บางกะปิ เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ
จำนวนหุ้นที่เรียกชำระแล้ว	: หุ้นสามัญ 50,000 หุ้น
มูลค่าที่เรียกชำระแล้ว	: 5,000,000 บาท
สัดส่วนการถือหุ้น	: 94.60%
ชื่อบริษัท	: บริษัท ซีนเนอร์จี พิค จำกัด บริษัทย่อยของบริษัทไทย พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน)
ประเภทธุรกิจ	: ประกอบธุรกิจการลงทุน
ที่ตั้ง	: Quastisky Buildings, PO Box 4389, Road Town, Tortola, British Virgin Islands
จำนวนหุ้นที่เรียกชำระแล้ว	: หุ้นสามัญ 50,000 หุ้น
มูลค่าที่เรียกชำระแล้ว	: US\$ 50,000
สัดส่วนการถือหุ้น	: 94.60%
ชื่อบริษัท	: บริษัท แกรนด์ แอสเสท โฮเทลส์ แอนด์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) (บริษัทย่อยของ บมจ. ไทย พร็อพเพอร์ตี้)
ประเภทธุรกิจ	: ประกอบธุรกิจโรงแรม ให้เช่าสถานประกอบการศูนย์การค้าและพัฒนา อสังหาริมทรัพย์
ที่ตั้ง	: 388 อาคารเอ็กเซน ทาวเวอร์ ชั้น 32 ห้องเลขที่ 3203-4 ถนนสุขุมวิท แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพฯ
จำนวนหุ้นที่เรียกชำระแล้ว	: หุ้นสามัญ 2,889,039,237 หุ้น
มูลค่าที่เรียกชำระแล้ว	: 2,889,039,237 บาท

สัดส่วนการถือหุ้นทางอ้อม : 38.43%

สัดส่วนการถือหุ้นทางตรง : 1.70%

ชื่อบริษัท : บริษัท แกรนด์ อีคิว ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด

บริษัทย่อยของบริษัท แกรนด์ แอสเสท ไทเทิล แอนด์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน)

ประเภทธุรกิจ : ประกอบธุรกิจด้านพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

ที่ตั้ง : 388 อาคารเอ็กเซน ทาวเวอร์ ชั้น 32 ห้องเลขที่ 3203-4 ถนนสุขุมวิท
แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพฯ

จำนวนหุ้นที่เรียกชำระแล้ว : หุ้นสามัญ 2,500,000 หุ้น

มูลค่าที่เรียกชำระแล้ว : 250,000,000 บาท

สัดส่วนการถือหุ้นทางอ้อม : 38.43%

ชื่อบริษัท : บริษัท ฮอนเนอร์ บิวซิเนส จำกัด

บริษัทย่อยของบริษัท แกรนด์ แอสเสท ไทเทิล แอนด์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน)

ประเภทธุรกิจ : ประกอบธุรกิจด้านการโรงแรม

ที่ตั้ง : 388 อาคารเอ็กเซน ทาวเวอร์ ชั้น 32 ห้องเลขที่ 3203-4 ถนนสุขุมวิท
แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพฯ

จำนวนหุ้นที่เรียกชำระแล้ว : หุ้นสามัญ 5,000,000 หุ้น

มูลค่าที่เรียกชำระแล้ว : 500,000,000 บาท

สัดส่วนการถือหุ้นทางอ้อม : 38.43%

ชื่อบริษัท : บริษัท โอเวนเดล จำกัด

บริษัทย่อยของบริษัท แกรนด์ แอสเสท ไทเทิล แอนด์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน)

ประเภทธุรกิจ : ประกอบธุรกิจด้านการโรงแรม

ที่ตั้ง : 9/22 หมู่ 5 ตำบลปากน้ำปราน อำเภอปรานบุรี จังหวัดประจวบคีรีขันธ์

จำนวนหุ้นที่เรียกชำระแล้ว : หุ้นสามัญ 28,000,000 หุ้น

มูลค่าที่เรียกชำระแล้ว : 280,000,000 บาท

สัดส่วนการถือหุ้นทางอ้อม : 38.43%

6.2 ข้อมูลสำคัญอื่น

ผู้สอบบัญชี

นายศุภชัย ปัญญวัฒน์

นางชลรส สันติธวัชวราภรณ์

นายกฤษดา เลิศวนา

บริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด

(เดิมชื่อบริษัท สำนักงาน เอ็นส์ที แอนด์ ยัง จำกัด)

เลขที่ 193/136-137 อาคารเลคริชดา 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 บรูค เรียลเอสเตท จำกัด

ชั้นที่ 20 ห้อง 2005-6, อาคารเดอะมิลเลนเนียม 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 แอฟไพร์ซัล จำกัด

114 ถนนรัตนอุทิศ ซอย 19 ตำบลหาดใหญ่

อำเภอหาดใหญ่ สงขลา 90110

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

บริษัท เวลท์ แอฟไพร์ซัล จำกัด

11/277 หมู่บ้านธัญวัชร 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 อาคารชานาญเพ็ญชาติ บิสิเนส เซ็นเตอร์

ถนนพระราม 9 เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ 10320

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

ที่ปรึกษากฎหมาย**บริษัท วีระวงศ์, ชินวัฒน์ และเพียงพนอ จำกัด**

540 อาคารเมอริควี ทาวเวอร์ ชั้น 22

ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330

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