

ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์ เป้าหมายหรือกลยุทธ์ในการดำเนินงาน

ในปี 2556 บริษัท แผ่นดินทอง พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) ได้กำหนดวิสัยทัศน์และพันธกิจของบริษัทฯ เป็นแผนธุรกิจ 3 ปี เพื่อพลิกฟื้นผลประกอบการของบริษัทฯ ให้กลับมามีผลกำไรภายในปี 2558 โดยได้ตั้งวิสัยทัศน์ “ที่จะเป็นผู้นำในธุรกิจการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในด้านที่อยู่อาศัยและอาคารสูงเชิงพาณิชย์กรรมทั้งในประเทศและในระดับสากล” โดยในพันธกิจที่เป็นบันได 3 ขั้น ประกอบด้วย (1) ปรับพื้นฐาน (Rebuild Foundation) (2) สร้างคุณค่า (Unlocking Value) และ (3) ก้าวขยายธุรกิจให้ครบวงจร (Growth Diversification)

ทั้งนี้ ปีที่ผ่านมาเป็นปีแรกที่คณะกรรมการบริหารภายใต้โครงสร้างผู้ถือหุ้นชุดใหม่ของ บริษัท แผ่นดินทอง พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) ได้เข้ามาทำงานอย่างเต็มตัว หลังจากที่มีการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างผู้ถือหุ้นใหญ่เมื่อปลายปี 2555 ดังนั้น คณะผู้บริหารจึงได้วางเป้าหมายมุ่งพัฒนาองค์กรแบบบูรณาการโดยกำหนดให้ปี 2556 เป็นปีแห่งการปรับพื้นฐาน โดยเริ่มจากการจัดประเภทสินทรัพย์ของบริษัทฯ เป็นสินทรัพย์หลักในการประกอบธุรกิจ (Core Assets) และประเภทที่ไม่ใช่สินทรัพย์หลัก (Non-core Assets) เพื่อกำหนดทิศทางการลงทุนและแนวทางการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ โดยจะปรับปรุงและสร้างมูลค่าเพิ่มแก่โครงการอสังหาริมทรัพย์ที่มีอยู่แล้ว พร้อมกับวางแผนพัฒนาโครงการใหม่ๆ เพื่อให้บริษัทฯ สามารถรับรู้รายได้จากการขายได้ภายในระยะเวลาอันรวดเร็ว ภายใต้การจัดการของบริษัทฯ ย่อยๆ ที่ได้จัดตั้งขึ้นมาใหม่ คือ บริษัท ไกลเด็น แลนด์ เรสซิเดนซ์ จำกัด ซึ่งจะเป็นบริษัทผู้พัฒนาและบริหารจัดการโครงการแนวราบที่เกิดขึ้นใหม่ทั้งหมดของบริษัทฯ

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมุ่งเน้นการบริหารสินทรัพย์ที่มีอยู่เดิม โดยเฉพาะอาคารเชิงพาณิชย์กรรมที่รับรู้รายได้จากค่าเช่า ทั้งส่วนของอาคารสำนักงานและเซอร์วิสอพาร์ทเม้นท์ เพื่อให้สามารถปล่อยพื้นที่เช่าได้มากขึ้น และรับรู้รายได้อย่างต่อเนื่องในระยะยาว แต่อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ยังคงประสบภาวะการขาดทุนเนื่องจากภาระด้านดอกเบี้ยและค่าใช้จ่ายด้านการขาย ซึ่งคณะผู้บริหารกำลังดำเนินการปรับปรุงโครงสร้างทางการเงินเพื่อให้บริษัทฯ มีสถานะทางการเงินที่แข็งแกร่งขึ้น และมีสภาพคล่องเพียงพอที่จะลงทุนขยายธุรกิจหลัก โดยเฉพาะโครงการที่อยู่อาศัยแนวราบเพิ่มมากขึ้น ซึ่งจะเป็นส่วนสำคัญที่จะช่วยพลิกสถานะของบริษัทฯ ให้กลับมามีกำไรได้ภายในระยะเวลาไม่นานนักตามที่วางเป้าหมายไว้

ในส่วนขององค์กร บริษัทฯ มุ่งเน้นที่จะพัฒนาทรัพยากรบุคคล เสริมสร้างศักยภาพของพนักงานภายใต้วัฒนธรรมองค์กรที่เรียกว่า GOLD (G – Good Governance ทำงานอย่างโปร่งใส/ O – Open-minded ต้องเปิดใจไม่ปิดกั้น/ L – Learning Organization เรียนรู้อย่างเป็นมิตร/ D – Drive for Excellence ร่วมกันคิดพร้อมก้าวไกล) ซึ่งจะมุ่งหลอมรวมพนักงานทุกคนให้เป็นหนึ่งเดียวกัน มีการจัดระเบียบการทำงาน ย้ายสำนักงานใหญ่ และตกแต่งสถานที่ทำงานเพื่อส่งเสริมการสร้างแรงบันดาลใจ และความคิดสร้างสรรค์ ลงทุนเรื่องระบบคอมพิวเตอร์ บัญชี รวมถึงการรีแบรนด์องค์กรเพื่อสร้างภาพลักษณ์และการรับรู้ต่อสาธารณชน ทั้งหมดนี้ถือเป็นการวางรากฐานเพื่อให้บริษัทฯ สามารถเติบโตอย่างต่อเนื่องและก้าวสู่การเป็นผู้นำในตลาดอสังหาริมทรัพย์อย่างยั่งยืน

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

บริษัท แผ่นดินทอง พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) ก่อตั้งเมื่อปี 2521 โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ บริษัทฯ ได้เข้าเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เมื่อวันที่ 29 มีนาคม 2537 และได้แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด เมื่อวันที่ 17 มิถุนายน 2537

ประวัติความเป็นมาที่สำคัญของบริษัทฯ ในรอบ 3 ปี ที่ผ่านมา

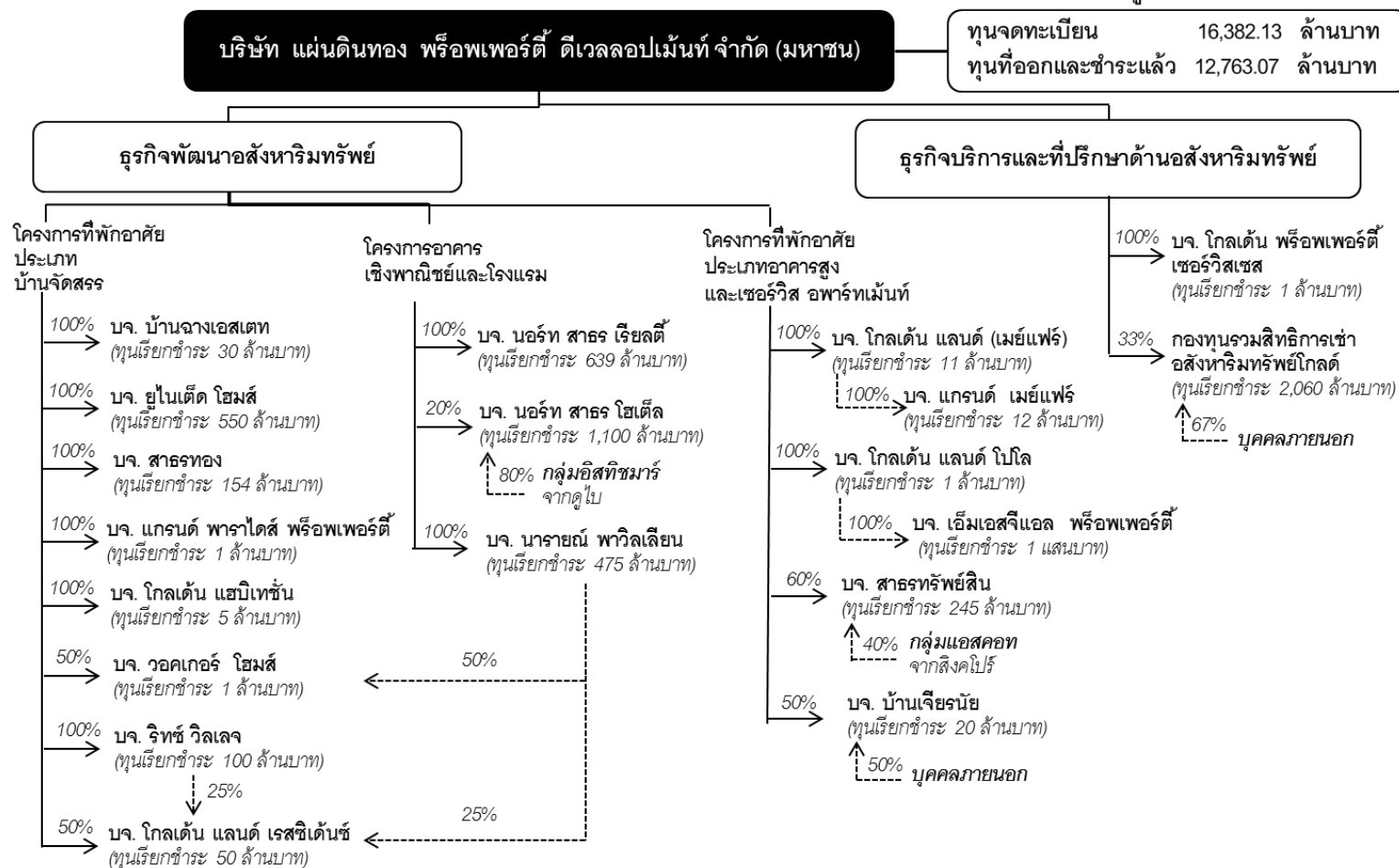
ปี	เหตุการณ์สำคัญ
มีนาคม 2553	บริษัท นอร์ท สแตร เรียลตี้ จำกัด ได้รับการอนุมัติวงเงินสินเชื่อเพื่อใช้ในการก่อสร้างอาคารสำนักงานให้เช่า โครงการสาทร สแควร์ จำนวนเงิน 2,460 ล้านบาท จากธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน) ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) ธนาคารนครหลวงไทย จำกัด (มหาชน) ธนาคารทหารไทย จำกัด (มหาชน) และธนาคารธนาชาติ จำกัด (มหาชน)
พฤศจิกายน 2553	บริษัทฯ ได้รับรางวัล “นักพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ยอดเยี่ยม” ในงานประกาศรางวัล ไทยแลนด์ พร็อพเพอร์ตี้ อะวอร์ด ประจำปี 2553 (Thailand Property Award)
มีนาคม 2554	<p>ณ วันที่ 3 มีนาคม 2554 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ แผ่นดินทอง พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) ได้มีมติ</p> <ul style="list-style-type: none"> - อนุมัติการลดทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ จำนวน 787.0 ล้านบาท จากเดิมทุนจดทะเบียน 7,087.82 ล้านบาท เป็น 6,300.82 ล้านบาท โดยตัดหุ้นที่ยังไม่ได้ออกจำหน่ายของบริษัทฯ จำนวน 78.70 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท - อนุมัติการออกใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทฯ (“ใบสำคัญแสดงสิทธิ”) จำนวน 504.07 ล้านหน่วย โดยจัดสรรใบสำคัญแสดงสิทธิให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทฯ ที่ใช้สิทธิจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนที่เสนอขายแก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทฯ ตามสัดส่วนการถือหุ้น (Right Offering) โดยไม่คิดมูลค่า ในอัตราส่วนหุ้นสามัญที่ได้รับจัดสรรจากการจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุน 1 หุ้นต่อ 1 หน่วยใบสำคัญแสดงสิทธิ โดยราคาการใช้สิทธิอยู่ที่ 3 บาทต่อหุ้น - อนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ จำนวน 10,081.31 ล้านบาท จากจำนวน 6,300.82 ล้านบาท เป็น 16,382.13 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทฯ จำนวน 1,008.13 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท - อนุมัติจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทฯ จำนวนไม่เกิน 1,008.13 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาทดังต่อไปนี้ <ol style="list-style-type: none"> (1) จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทฯ จำนวนไม่เกิน 504.07 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทฯ ตามสัดส่วนจำนวนหุ้นที่ผู้ถือหุ้นแต่ละรายถืออยู่ (Right Offering) ในอัตราจัดสรร 5 หุ้นเดิมต่อ 4 หุ้นใหม่ และกำหนดราคาเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนที่ราคา 3 บาท (2) จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทฯ จำนวนไม่เกิน 504.07 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท เพื่อรองรับการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่ออก และเสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทฯ รายที่ใช้สิทธิจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนที่เสนอขายแก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทฯ

ปี	เหตุการณ์สำคัญ
มีนาคม 2554	ณ วันที่ 7 มีนาคม 2554 บริษัทฯ ได้จดทะเบียนลดทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ กับกระทรวงพาณิชย์ จำนวน 78.70 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท และ ณ วันที่ 8 มีนาคม 2554 บริษัทฯ ได้จดทะเบียนเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ กับกระทรวงพาณิชย์ จำนวน 1,008.13 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท
เมษายน 2554	ณ วันที่ 4 เมษายน 2554 บริษัทฯ ได้เสร็จสิ้นการจัดสรรหุ้นตามสิทธิจำนวน 504.07 ล้านหุ้น และหุ้นสามัญเพิ่มทุนดังกล่าวได้จดทะเบียนทุนที่ออกและชำระเต็มมูลค่าทั้งจำนวนกับกระทรวงพาณิชย์เป็นจำนวนเงิน 1,512.20 ล้านบาท และบริษัทฯ ได้จัดสรรใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทฯ (“ใบสำคัญแสดงสิทธิ”) จำนวน 504.07 ล้านหน่วย ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม โดยราคาการใช้สิทธิอยู่ที่ 3 บาทต่อหุ้น
กันยายน 2554	ณ วันที่ 15 กันยายน 2554 โครงการสาทร สแควร์ ออฟฟิศ ทาวเวอร์ ได้รับอนุญาตเปิดใช้อาคารจากกรุงเทพมหานครแล้ว
สิงหาคม 2555	ณ วันที่ 10 สิงหาคม 2555 อาคารโรงแรม “W Bangkok” ได้รับอนุญาตเปิดใช้อาคารจากกรุงเทพมหานครแล้ว
ตุลาคม 2555	บริษัท ยูนิเวนเจอร์ จำกัด (มหาชน) (“UV”) ได้รับอนุมัติจากมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นให้เข้าทำคำเสนอซื้อหลักทรัพย์ทั้งหมดของ บริษัท แผ่นดินทอง พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) โดยสมัครใจ (“Voluntary Tender Offer” หรือ “VTO”)
พฤศจิกายน 2555	<p>ณ วันที่ 12 พฤศจิกายน 2555 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ ได้มีมติอนุมัติให้ซื้อหุ้นเพิ่มทุนในบริษัท ยูไนเต็ด โฮมส์ จำกัด ซึ่งเพิ่มทุนจดทะเบียนจากเดิม 500 ล้านบาท เป็น 550 ล้านบาท โดยแบ่งออกเป็น 5 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท โดย บริษัท ยูไนเต็ด โฮมส์ จำกัด เรียกชำระเต็มมูลค่าทั้งจำนวน ภายหลังจากที่บริษัทฯ เข้าซื้อหุ้นเพิ่มทุนดังกล่าว ยังคงทำให้บริษัทฯ ถือหุ้นคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 100 ของทุนจดทะเบียนของ บริษัท ยูไนเต็ด โฮมส์ จำกัด</p> <p>บริษัท เจวีเอส ที่ปรึกษาการเงิน จำกัด ได้จัดทำรายงานความเห็นของที่ปรึกษาทางการเงินอิสระต่อคำเสนอซื้อหลักทรัพย์ของบริษัทฯ ซึ่ง บมจ. ยูนิเวนเจอร์ เป็นผู้ทำคำเสนอซื้อ ให้แก่ผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ</p> <p>ณ วันที่ 22 พฤศจิกายน 2555 ซึ่งเป็นวันสิ้นสุดการทำคำเสนอซื้อหลักทรัพย์ของบริษัทฯ โดยสมัครใจ บริษัท ยูนิเวนเจอร์ จำกัด (มหาชน) ได้เข้าถือหุ้นสามัญของบริษัทฯ รวมจำนวนทั้งสิ้น 574,369,645 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 50.64 ของจำนวนหุ้นที่ออกและจำหน่ายแล้วทั้งหมดของบริษัทฯ และถือใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นเพิ่มทุนของบริษัทฯ (GOLD-W1) จำนวน 235,478,220 หน่วย ทำให้ยูนิเวนเจอร์เป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ลำดับที่ 1 ของบริษัทฯ</p>
ธันวาคม 2555	บริษัทฯ ได้มีการประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ เพื่อแต่งตั้งกรรมการเข้าใหม่ทดแทนกรรมการเดิมที่ลาออกไปรวม 7 ท่าน และมีการแต่งตั้งคณะกรรมการบริหาร และคณะกรรมการตรวจสอบใหม่
เมษายน 2556	บริษัทฯ ได้มีการประชุมผู้ถือหุ้นสามัญประจำปี 2556 และได้แต่งตั้งกรรมการเข้าใหม่ทดแทนกรรมการเดิมที่ลาออกตามวาระจำนวน 1 ท่าน และได้แต่งตั้งกรรมการใหม่เพิ่มอีก 1 ท่าน รวมกรรมการทั้งหมด 9 ท่าน
เมษายน 2556	บริษัทฯ ได้จัดตั้งบริษัทย่อยใหม่ขึ้นภายใต้ชื่อ “บริษัท โกลเด้น แลนด์ เรสซิเดนซ์ จำกัด” โดยบริษัทฯ ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.99 ซึ่งบริษัทย่อยที่จัดตั้งขึ้นใหม่นี้จะเป็นบริษัทผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยในแนวราบโครงการใหม่ที่จะเกิดขึ้นตั้งแต่ปี 2556 เป็นต้นไป

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

ภาพรวมการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ บริษัทย่อย และบริษัทร่วม

ข้อมูล ณ วันที่ 7 มกราคม 2557



โครงการที่ดำเนินงานในระหว่างปี 2556 สรุปได้ดังนี้

โครงการ	ประเภทของโครงการ	ดำเนินโครงการโดย
โครงการที่พักอาศัยประเภทบ้านจัดสรร:		
1. โกลเด้น เลเจนด์	บ้านเดี่ยว	บจ.ยูไนเต็ด โฮมส์ และ บจ.ริทซ์ วิลเลจ
2. โกลเด้น นครา	บ้านเดี่ยว	บจ.ยูไนเต็ด โฮมส์ และ บจ.ริทซ์ วิลเลจ
3. โกลเด้น เฮอริเทจ	บ้านเดี่ยว	บจ.ยูไนเต็ด โฮมส์ และ บจ.ริทซ์ วิลเลจ
4. แกรนด์ มินาโค	บ้านเดี่ยว	บจ.ยูไนเต็ด โฮมส์ บจ.แกรนด์ พาราไดส์ พร็อพ เพอร์ตี้
5. โกลเด้น วิลเลจ	บ้านเดี่ยวและห้องชุดพักอาศัย	บจ.บ้านฉางเอสเตท
6. บ้านสวนสวย	บ้านเดี่ยว	บจ.สารทอง
7. โกลเด้น อเวนิว – แจ้งวัฒนะ-ติวานนท์	บ้านเดี่ยวและทาวน์เฮาส์	บจ.โกลเด้น แลนด์ เรสซิเดนซ์
โครงการที่พักอาศัยประเภทอาคารสูง เซอร์วิส อพาร์ทเม้นท์และโรงแรม:		
8. เมย์แฟร์ แมริออท	เซอร์วิส อพาร์ทเม้นท์ / โรงแรม	บจ. แกรนด์ เมย์แฟร์
9. ดี แอสคอต สาทร แบงคอก	เซอร์วิส อพาร์ทเม้นท์ / โรงแรม	บจ.สารทรัพย์สิน
10. สกาย วิลล่าส์	ห้องชุดพักอาศัย	บจ.สารทรัพย์สิน
11. ดับบลิว แบงคอก	โรงแรม	บจ.นอร์ท สาทร โฮเต็ล (บริษัทร่วม)
โครงการอาคารเชิงพาณิชย์:		
12. โกลเด้นแลนด์ บิวติ้ง	อาคารสำนักงาน	บจ.นารายณ์ พาววิลเลียน
13. สาทร สแควร์ ออฟฟิต	อาคารสำนักงาน	บจ.นอร์ท สาทร เรียลตี้
14. อินซ์เคป รามคำแหง	อาคารสำนักงาน(ปัจจุบันปิด) และโกดังเก็บสินค้า	บมจ.แผ่นดินทองฯ
15. เอฟวายไอ เซ็นเตอร์	อาคารสำนักงานและโรงแรม (อยู่ระหว่างการก่อสร้าง)	บมจ.แผ่นดินทอง พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์
โครงการอื่น ๆ :		
16. โครงการพานอรามา กอล์ฟ แอนด์คันทรี คลับ (เดิมชื่อ: วอยาจ พานอรามา)	ที่ดินจัดสรร รีสอร์ท และสนาม กอล์ฟ	บมจ.แผ่นดินทอง พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ บริษัทย่อย และบริษัทร่วม

ลักษณะการประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทฯ จะแบ่งเป็น 2 ส่วนหลัก ดังนี้

- (1) โครงการที่อยู่อาศัย
- (2) โครงการอาคารสูงเชิงพาณิชย์

โครงสร้างรายได้ของบริษัทฯ และบริษัทย่อย

ผลิตภัณฑ์หรือบริการ	2556		2555		2554	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์:						
- โครงการบ้านเดี่ยว	622.23	39.0	842.00	50.1	491.36	43.0
- โครงการอาคารชุด	-	-	3.88	0.2	87.19	7.6
- โครงการอื่นๆ	-	-	-	-	4.27	0.4
รายได้จากการเช่าและบริการ:						
- เซอร์วิสอพาร์ทเมนท์	409.02	25.7	396.04	23.6	355.66	31.1
- อาคารสำนักงานให้เช่า	486.12	30.5	347.07	20.7	61.84	5.4
- อื่นๆ	25.82	1.6	31.65	1.9	53.49	4.7
รายได้จากกิจการสนามกอล์ฟ:						
- โครงการพานอรามา กอล์ฟ แอนด์ คันทรี คลับ	22.17	1.4	22.76	1.3	22.37	2.0
รายได้อื่น:						
- รายได้จากเงินลงทุน	14.15	0.9	23.38	1.4	35.39	3.1
- รายได้จากค่าบริหารโครงการ	8.25	0.5	5.81	0.3	14.40	1.2
- รายได้อื่นๆ	6.11	0.4	8.30	0.5	17.89	1.5
รวม	1,593.87	100.0	1,680.89	100.0	1,143.86	100.0

2.1 การประกอบธุรกิจของแต่ละสายผลิตภัณฑ์

(1) โครงการที่อยู่อาศัย

ในปี 2556 บริษัทฯ ยังคงนโยบายการพัฒนาที่อยู่อาศัยในแนวราบประเภทบ้านเดี่ยว ทาวน์เฮาส์ และอาคารโฮมออฟฟิศ เพื่อขาย โดยมีโครงการเดิมซึ่งพัฒนาและขายต่อเนื่องมาจากปีที่ผ่านมา ประกอบด้วย

โครงการโกลเด้น เฮอริเทจ

ตั้งอยู่บนถนนราชพฤกษ์ ใกล้สะพานสาทร มีพื้นที่รวม 154-2.25.6 ไร่ 212 ยูนิต มีรูปแบบสถาปัตยกรรมในสไตล์แกรนด์ อิตาลีเลียน ผสมผสานกับความร่วมสมัยด้วยความสง่างามของสถาปัตยกรรมแบบคลาสสิก ซึ่งตลอดปีที่ผ่านมาได้มีการขายและโอนบ้านให้ลูกค้าอย่างต่อเนื่อง ปัจจุบันบ้านทุกหลังในโครงการได้ถูกขายหมดแล้ว

โครงการโกลเด้น เลเจนด์

ตั้งอยู่บนถนนกัลปพฤกษ์ มีพื้นที่รวม 142-1.22 ไร่ 272 ยูนิต การออกแบบโครงการเป็นวิลล่าสไตล์เมดิเตอร์เรเนียน ปัจจุบันยังมีบ้านขายในโครงการเพียง 17 แปลง และคาดว่าจะปิดโครงการได้ภายในปี 2557

โครงการโกลเด้น นครา

ตั้งอยู่บนถนนพระรามเก้าด้านตะวันออกของกรุงเทพ ซึ่งสามารถเข้าถึงได้โดยสะดวกจากถนนมอเตอร์เวย์ และไม่ไกลจากสถานีรถไฟฟ้าแอร์พอร์ตลิงค์สถานีสานเข้าน้ำร้อน มีพื้นที่รวม 106-1.35.1 ไร่ 247 ยูนิต คาดว่าจะปิดโครงการได้ภายใน กลางปี 2557

โครงการ แกรนด์ โมนาโค

ตั้งอยู่ด้านตะวันออกของกรุงเทพ ใกล้ถนนวงแหวนรอบนอกตะวันออกและถนนบางนา-ตราด มีพื้นที่รวม 64-1-41.9 ไร่ 181 ยูนิต คาดว่าจะปิดโครงการได้ภายในกลางปี 2557 นี้

โครงการ โกลเด้น วิลเลจ

ตั้งอยู่ที่ตำบลบ้านฉาง อำเภอบ้านฉาง จังหวัดระยอง เป็นโครงการที่รวมการพัฒนาอาคารชุดพักอาศัย บ้านเดี่ยว ทาวน์เฮ้าส์ และอาคารพาณิชย์ไว้ในบริเวณเดียวกัน ซึ่งทางบริษัทฯ ได้ปรับปรุงแผนที่จะเร่งการขายที่ดินและบ้านที่มีอยู่เพื่อให้สามารถปิดโครงการได้ภายในปี 2557

นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้ขยายธุรกิจการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยแนวราบเพิ่มขึ้นภายใต้ บริษัท โกลเด้น แลนด์ เรสซิเดนซ์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่จัดตั้งขึ้นมาให้เป็นบริษัทผู้พัฒนาและบริหารจัดการที่อยู่อาศัยแนวราบโครงการใหม่ที่เกิดขึ้นทั้งหมด โดยในช่วงไตรมาส 4 ปี 2556 ได้มีการเปิดขายไปแล้ว 1 โครงการ ได้แก่ **โครงการ โกลเด้น อเวนิว แจ้งวัฒนะ-ติวานนท์** ซึ่งตั้งอยู่บนถนนติวานนท์ ซอย สุขาประชาสรรค์ 3 มีพื้นที่รวม 51-2-95.3 ไร่ จำนวนบ้านทั้งหมด 411 ยูนิต แบ่งเป็น บ้านเดี่ยว-บ้านแฝด 90 ยูนิต และทาวน์โฮม 321 ยูนิต และจะได้มีการเปิดตัวโครงการใหม่อย่างต่อเนื่องในปีต่อไป

(2) โครงการอาคารสูงเชิงพาณิชย์

ในการดำเนินธุรกิจโครงการอาคารสูงเชิงพาณิชย์ บริษัทฯ มีนโยบายที่จะพัฒนาและปรับปรุงคุณภาพในการบริหารงานให้มีประสิทธิภาพ เพื่อเพิ่มอัตราการเช่า และทำให้บริษัทฯ สามารถรับรู้รายได้เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ปัจจุบัน บริษัทฯ มีโครงการอาคารสูงเชิงพาณิชย์ซึ่งประกอบธุรกิจประเภท เซอร์วิสอพาร์ทเม้นท์ โรงแรม และอาคารสำนักงาน ดังนี้

โครงการ ติ แอสคอต สาทร์ แบงคอก และสกาย วิลล่าส์

เป็นอาคารเซอร์วิสอพาร์ทเม้นท์ที่ทันสมัยตั้งอยู่ใจกลางย่านธุรกิจบนถนนสาทร ใกล้กับสถานีรถไฟฟ้าช่องนนทรี มีความสูง 35 ชั้น มีห้องเซอร์วิสอพาร์ทเม้นท์ให้เช่าจำนวน 177 ยูนิต บริหารอาคารโดย ติ แอสคอต กรุ๊ป จำกัด ที่เป็นผู้นำในการบริหารจัดการโรงแรมและที่พักอาศัยชั้นนำจากประเทศสิงคโปร์ นอกจากนี้ พื้นที่ของอาคารระหว่างชั้น 21 ถึง 35 เป็นที่ตั้งของ สกาย วิลล่าส์ ซึ่งเป็นที่อยู่อาศัยที่หรูหราและออกแบบโดยดีไซน์เนอร์ที่มีชื่อเสียง

โครงการเมย์แฟร์ แมริออท เอ็กเซคคิวทีฟ อพาร์ทเม้นท์

เมย์แฟร์ แมริออท ถูกออกแบบให้เป็นเซอร์วิส อพาร์ทเม้นท์ที่หรูหราที่สุดแห่งหนึ่งของกรุงเทพฯ โดยตัวอาคารสูง 25 ชั้น ปัจจุบันได้รับใบอนุญาตให้ประกอบกิจการโรงแรมได้ และบริษัทฯ ได้ขายสิทธิการเช่าของอาคารดังกล่าวให้แก่กองทุนโกลด์พร็อพเพอร์ตี้ฟันด์ (บริษัทถือหุ้นอยู่ประมาณ 1 ใน 3) ตัวอาคารประกอบด้วยห้องพักจำนวน 164 ห้อง ห้องพักมีขนาดตั้งแต่ 1-3 ห้องนอน บริหารโครงการโดยแมริออท อินเตอร์เนชั่นแนล ซึ่งเป็นบริษัทบริหารงานด้านการโรงแรมชั้นนำของโลก โครงการตั้งอยู่ใจกลางซอยหลังสวน ไม่ไกลจากสถานีรถไฟฟ้าบีทีเอส และใกล้สวนลุมพินี ซึ่งถือเป็นบริเวณที่เป็นสวนสาธารณะที่ดีแห่งหนึ่งในย่านธุรกิจของกรุงเทพฯ

โครงการสาทร สแควร์

เป็นอาคารสำนักงานสูง 40 ชั้น มีพื้นที่เช่ากว่า 73,000 ตารางเมตร ตั้งอยู่ในย่านธุรกิจที่สำคัญ ซึ่งเป็นจุดเชื่อมต่อระหว่างถนนสาทรและถนนนาภิบาลสาทรสามารถเข้าถึงอาคารได้โดยทางเชื่อมจากสถานีรถไฟฟ้าช่องนนทรี อาคารสาทร สแควร์ มีรูปแบบสถาปัตยกรรมที่มีเอกลักษณ์ รวมถึงมีพื้นที่เช่าในแต่ละชั้นที่เป็นพื้นที่เปิดโล่งไม่มีเสาทำให้มีความยืดหยุ่นในการจัดพื้นที่สำนักงาน

โครงการ โกลด์แลนด์ บิวติง

โครงการโกลด์แลนด์ บิวติง มีพื้นที่ให้เช่าทั้งหมดประมาณ 11,000 ตารางเมตร ตัวอาคารสูง 8 ชั้นและได้ดิน 1 ชั้น อาคารตั้งอยู่ใกล้กับย่านช้อปปิ้งใจกลางเมืองและโรงแรมที่สำคัญ เช่น Central World เกษรพลาซ่า เซ็นทรัลชิดลม โรงแรมโฟร์ ซีซั่น โรงแรมแกรนด์ไฮแอท เอราวัณ และโรงแรมอินเตอร์ คอนติเนนตัล นอกจากนี้โกลด์แลนด์ บิวติง สามารถเดินทางจากสถานีรถไฟฟ้า บีทีเอส สถานีราชดำริและสถานีชิดลมเพียงไม่กี่นาที โดยอาคารได้รับการออกแบบมาเพื่อให้สามารถมีความยืดหยุ่นในการจัดพื้นที่ เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้เช่าอาคาร

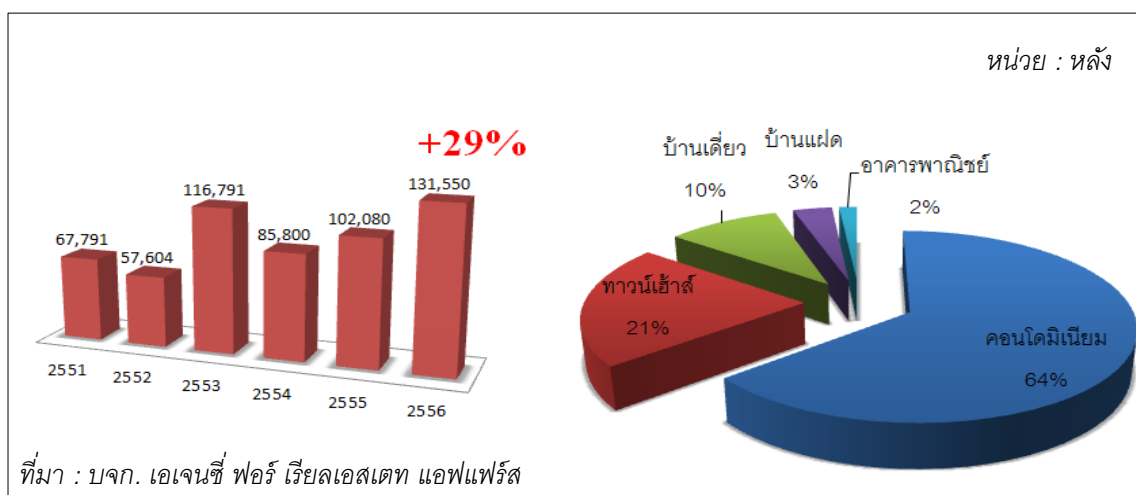
นอกจากนี้ในปี 2556 บริษัทฯ ได้เริ่มแผนการพัฒนาโครงการอาคารสูงเชิงพาณิชย์แห่งใหม่ซึ่งตั้งอยู่บนหัวมุมถนน พระราม 4 ตัดกับถนนรัชดาภิเษก (ไผ่สิงโต) โดยจะพัฒนาเป็นโครงการอาคารสำนักงานและโรงแรมภายใต้ชื่อ **โครงการเอฟ วาย ไอ เซ็นเตอร์ (FYI Center)** โดยมีขนาดของที่ดินประมาณ 8 ไร่ มีกำหนดการจะก่อสร้างให้แล้วเสร็จประมาณปี 2560

2.2 การตลาดและภาวะการแข่งขัน

(1) โครงการที่อยู่อาศัย

ภาวะอุตสาหกรรมของตลาดที่อยู่อาศัยโดยรวมในปี 2556 จากตัวเลขของบ้านจดทะเบียนที่เพิ่มขึ้นทั้งหมดในเขต กรุงเทพมหานครและปริมณฑล มียอดจดทะเบียนรวม 117,900 หน่วย เพิ่มขึ้น 5.5% โดยแบ่งแยกเป็นที่อยู่อาศัยประเภทสร้างเอง 21,240 หน่วย ลดลง 2.9% เมื่อเทียบกับปี 2555 (มีจำนวน 21,850 หน่วย) และที่อยู่อาศัยประเภทจัดสรร 96,660 หน่วย เพิ่มขึ้น 7.4% เมื่อเทียบกับปี 2555 (มีจำนวน 89,538 หน่วย)

ส่วนโครงการที่เปิดใหม่ในปี 2556 ตลาดคอนโดมิเนียมยังคงเป็นตลาดที่มีการขยายตัวมากที่สุด โดยมีจำนวนโครงการที่เปิดใหม่ทั้งหมดประมาณ 84,250 หน่วย จาก 180 โครงการ รองลงมาจะเป็นทาวน์เฮ้าส์ ที่เปิดใหม่ทั้งหมดประมาณ 28,047 หน่วย จาก 144 โครงการ และบ้านเดี่ยว เปิดใหม่ทั้งหมดประมาณ 12,789 หน่วย จาก 99 โครงการ ตามลำดับ



จากสภาพตลาดที่อยู่อาศัยที่มีผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์จำนวนมาก การแข่งขันสูง ประกอบกับพฤติกรรมและกระบวนการตัดสินใจของผู้บริโภคในปัจจุบันที่ใช้เหตุผลประกอบการตัดสินใจมากขึ้น บริษัทฯ จึงได้กำหนดกลยุทธ์ในการแข่งขันไว้ดังนี้

- **กลยุทธ์ด้านแบบบ้านหรือสินค้า**

เนื่องจากความต้องการของกลุ่มผู้บริโภคในแต่ละระดับราคาหรือแต่ละแบรนด์สินค้า จะมีความต้องการที่แตกต่างกันออกไป บริษัทฯ จึงได้ให้ความสำคัญในการศึกษาวิจัยเกี่ยวกับพฤติกรรมผู้บริโภคในแต่ละกลุ่มอย่างต่อเนื่อง เพื่อนำผลการศึกษาวิจัยที่ได้มาพัฒนาสินค้า หรือความต้องการต่างๆ เพื่อสร้างความพึงพอใจให้เกิดแก่ลูกค้า

นอกเหนือจากนี้บริษัทยังมุ่งเน้นถึงการให้ที่มากกว่าทั้งฟังก์ชันบ้าน , สภาพโครงการหรือนวัตกรรมอื่นๆ ที่เหนือกว่าคู่แข่งในย่านนั้นๆ และมีเอกลักษณ์ที่โดดเด่นกว่าในราคาที่เหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมาย (Affordable Stylish Living)

- **กลยุทธ์ด้านทำเลที่ตั้ง**

บริษัทให้ความสำคัญกับการเลือกทำเลที่ตั้งโครงการ ที่จะต้องตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าในแต่ละระดับกลุ่มลูกค้าและตรงตามหลักเกณฑ์ที่ทางบริษัทกำหนดไว้ในการเลือกซื้อที่ดิน โดยโครงการส่วนใหญ่ของบริษัทจะตั้งอยู่ในทำเลที่ดี ตั้งอยู่ในรัศมีที่ไม่ห่างจากย่านธุรกิจหรือเป็นชุมชน สามารถเดินทางเข้าสู่ใจกลางเมืองได้สะดวกและใกล้สาธารณูปโภคต่างๆ โดยจะกระจายอยู่รอบกรุงเทพมหานครและปริมณฑล

- **กลยุทธ์ด้านราคา**

บริษัทมีนโยบายในการตั้งราคา เพื่อสร้างแรงจูงใจและความคุ้มค่าตามลักษณะสินค้า ให้เหมาะสมกับภาวะเศรษฐกิจ สภาพการแข่งขัน โดยพิจารณาพร้อมกับปัจจัยด้านต้นทุน ทำเล รูปแบบโครงการ เงื่อนไขการตลาด เปรียบเทียบกับคู่แข่ง โดยคำนึงถึงการยอมรับในมูลค่าของสินค้าเมื่อเทียบกับราคาของผู้บริโภคต้องจ่าย (Value for Money) เช่น การตั้งราคาขายใกล้เคียงกับคู่แข่ง แต่เพิ่มคุณค่าด้านฟังก์ชันบ้านที่มีมากกว่าหรือสภาพแวดล้อมและสิ่งอำนวยความสะดวกที่ดีกว่า เป็นต้น

- **กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการตลาด**

บริษัทมีนโยบายในการทำการตลาดโดยใช้สื่อแบบผสมผสาน เพื่อให้การเข้าถึงข้อมูลโครงการของผู้บริโภคได้มากที่สุด ซึ่งจะครอบคลุมสื่อต่างๆ ดังนี้

- 1) การโฆษณาผ่านป้ายโฆษณา (Billboard) เพื่อโฆษณาโครงการของบริษัท
- 2) การโฆษณาตามสื่อ วิทยุ หนังสือพิมพ์ และนิตยสาร
- 3) การออกบูธต่างๆตามแหล่งกลุ่มเป้าหมาย เช่น ห้างสรรพสินค้า และงานมหกรรมบ้าน
- 4) ผ่านระบบ โทรศัพท์ มือถือ โดยการประชาสัมพันธ์โครงการผ่าน SMS ไปยังกลุ่มเป้าหมายในช่วงกิจกรรมต่างๆ
- 5) ผ่านระบบ Internet เช่น website ของบริษัทเอง www.goldenlandplc.co.th , facebook , Instagram รวมทั้ง Web Banner ตาม Website อสังหาริมทรัพย์ หรือตาม Website ที่กลุ่มเป้าหมายใช้เป็นประจำ
- 6) ผ่านการบอกต่อของลูกค้า เช่น กิจกรรม Member Gets Members เพื่อให้ลูกค้าเดิมได้แนะนำให้ลูกค้าใหม่ซื้อโครงการ

- **กลยุทธ์ด้านการบริหารต้นทุนผลิตภัณฑ์**

บริษัทจะบริหารจัดการงานก่อสร้างด้วยตัวเอง โดยงานก่อสร้างจะแบ่งงานออกเป็นส่วน ๆ เช่น งานฐานราก งานปูน งานติดตั้งชิ้นส่วน งานปูพื้นกระเบื้อง และงานหลังคา เป็นต้น โดยบริษัท จะว่าจ้างผู้รับเหมาที่มีความชำนาญเฉพาะด้านเพื่อรับผิดชอบงานดังกล่าว และ จะควบคุมการก่อสร้างเองโดยการจัดส่งเจ้าหน้าที่ของบริษัท อันได้แก่ วิศวกรและผู้ควบคุมงานก่อสร้าง (Foremen) เข้าไปตรวจสอบให้เป็นไปตามรูปแบบและมาตรฐานที่กำหนด ทั้งนี้ บริษัท จะเป็นผู้จัดหาวัสดุก่อสร้างเอง ซึ่งทำให้บริษัทฯ สามารถบริหารต้นทุนการก่อสร้างได้อย่างมีประสิทธิภาพ

- **กลยุทธ์ด้านการบริการหลังการขาย**

การสร้างเชื่อมั่นต่อบริษัทฯ ด้านความแข็งแรงของงานก่อสร้างและคุณภาพของผลิตภัณฑ์ บริษัทฯ มีการรับประกันผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ดังนี้

- รับประกันคุณภาพโครงสร้างของบ้านเป็นระยะเวลา 5 ปี นับจากวันโอนกรรมสิทธิ์
- รับประกันคุณภาพของบ้านเป็นระยะเวลา 1 ปี นับจากวันโอนกรรมสิทธิ์ ในกรณีหากพบปัญหาด้านก่อสร้าง เช่น ระบบไฟฟ้า ระบบประปา เป็นต้น

สำหรับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ นั้น จะเป็นกลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ระดับปานกลาง โดยส่วนมากจะเป็นลูกค้าที่อยู่ในพื้นที่ ที่โครงการตั้งอยู่ และมีลูกค้าบางส่วนที่เป็นลูกค้านอกพื้นที่ เพื่อให้ตรงตามระดับความต้องการของลูกค้าในแต่ละแบรนด์ซึ่งสะท้อนระดับราคาที่แตกต่างกันไป โดยมีการจัดแบ่งแบรนด์ไว้ดังนี้

ตารางแสดงระดับราคาผลิตภัณฑ์แบ่งตามแบรนด์

ประเภท	แบรนด์	ราคาขาย
บ้านเดี่ยว	โกลดैन เพรสทีจ	บ้านเดี่ยว 3 ชั้น = ราคา 6 – 8 ล้านบาท
บ้านเดี่ยวและบ้านแฝด	โกลดैन วิลเลจ	บ้านเดี่ยว 2 ชั้น = ราคา 3.5 – 6 ล้านบาท
ทาวน์เฮ้าส์	โกลดैन ซิตี้	ทาวน์เฮ้าส์ 3 ชั้น = ราคา 3 – 5 ล้านบาท
ทาวน์เฮ้าส์	โกลดैन ทาวน์	ทาวน์เฮ้าส์ 2 ชั้น = ราคา 2 – 3 ล้านบาท
แบบผสม (บ้านเดี่ยวและทาวน์เฮ้าส์)	โกลดैन อเวนิว	ราคาตามประเภทบ้าน

ด้านช่องทางในการจัดจำหน่าย เนื่องด้วยผลิตภัณฑ์ของทางบริษัทฯ เป็นสินค้าประเภท High Involvement บริษัทฯ จึงได้วางกลยุทธ์ช่องทางการจัดจำหน่ายให้สอดคล้องกับประเภทของผลิตภัณฑ์ แบ่งเป็น

1. การขายในโครงการ: เป็นการขายโดยทีมพนักงานขายที่ได้รับการฝึกอบรมพัฒนาตามหลัก Service Standard ของทางบริษัทฯ โดยพนักงานจะดำเนินกิจกรรมทางการขายภายในสำนักงานขายแต่ละโครงการ
2. การขายภายนอกโครงการ: เป็นการขายและสนับสนุนการขายโดยทีมการตลาด ไม่ว่าจะเป็นการออกบูธต่าง ๆ ตามห้างสรรพสินค้า หรืองานมหกรรมบ้านต่าง ๆ เพื่อเป็นการเพิ่มยอดขาย หรือ เป็นการเชิญลูกค้าให้เข้ามาแวะชมที่โครงการเพื่อดำเนินกิจกรรมการขายภายในโครงการต่อไป

สำหรับนโยบายในการจัดหาที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการ บริษัทฯ ไม่มีนโยบายในการสะสมที่ดินเปล่า (Land Bank) ดังนั้น เมื่อบริษัทฯ มีความสนใจที่จะดำเนินการก่อสร้างและพัฒนาที่ดินบริเวณใด บริษัทฯ จะศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการโดยสำรวจสภาพการณ์ของตลาด และสภาวะการแข่งขัน ตลอดจนความต้องการของลูกค้าในพื้นที่เป้าหมายที่จะดำเนินโครงการ หลังจากนั้น บริษัทฯ จึงจะดำเนินการเจรจาซื้อที่ดิน โดยบริษัทฯ จะดำเนินการซื้อที่ดินจากเจ้าของที่ดินหรือนายหน้าขายที่ดินโดยตรงเพื่อดำเนินการพัฒนาต่อไป โดยบริษัทฯ จะเปรียบเทียบราคาที่ดินกับราคาประเมินหรือราคาตลาด เพื่อให้แน่ใจว่าที่ดินที่ซื้อจะมีราคาที่ไม่แพงเกินไป

ส่วนด้านการพัฒนาโครงการ เนื่องจากบริษัทฯ เป็นผู้บริหารจัดการงานก่อสร้างโครงการต่าง ๆ ด้วยตัวเอง จึงเป็นผู้ดำเนินการจัดซื้อวัสดุก่อสร้างเองด้วย โดยหลังจากที่ฝ่ายจัดซื้อได้รับรายละเอียดของวัสดุก่อสร้างที่ต้องการใช้ในโครงการต่าง ๆ แล้ว โดยส่วนใหญ่ฝ่ายจัดซื้อจะดำเนินการติดต่อกับผู้ผลิตวัสดุก่อสร้างแต่ละแห่งโดยตรงเพื่อตรวจสอบราคาของวัสดุก่อสร้างที่จะซื้อ โดยปกติ บริษัทฯ จะได้ส่วนลดค่อนข้างสูง เนื่องจากบริษัทฯ ซื้อวัสดุก่อสร้างในปริมาณที่มาก เมื่อบริษัทฯ สามารถตกลงปริมาณของวัสดุก่อสร้างและราคากับผู้ผลิตได้แล้ว บริษัทฯ จะส่งซื้อวัสดุก่อสร้างผ่านตัวแทนของผู้ผลิตเพื่อดำเนินการส่งวัสดุก่อสร้างไปยังโครงการต่าง ๆ โดยตรง และการที่บริษัทฯ มีความสัมพันธ์อันดีกับผู้นำเข้าวัสดุก่อสร้าง จึงสามารถส่งซื้อวัสดุก่อสร้างได้ตามปริมาณที่ต้องการ

นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้ใช้เทคโนโลยีในการก่อสร้างเพื่อช่วยในการก่อสร้างบ้านเดี่ยวและทาวน์เฮ้าส์ เช่น ระบบโครงสร้างผนังรับน้ำหนักแบบหล่อในที่ด้วยเทคโนโลยีแบบอุโมงค์ หรือ Tunnel Form เพื่อใช้ในการก่อสร้าง

บ้านทาว์นเฮาส์แบบสองชั้น ส่วนบ้านเดี่ยวจะใช้ เทคโนโลยีการก่อสร้างแบบผนังสำเร็จรูปรับน้ำหนัก หรือ Pre-Cast คือ การนำวิธีการก่อสร้างระบบโครงสร้างผนังรับน้ำหนักแบบคอนกรีตเสริมเหล็กสำเร็จรูป

ในด้านผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม บริษัทฯ ได้ให้ความสำคัญและตระหนักถึงผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมและชุมชนใกล้เคียงกับโครงการบ้านจัดสรรของบริษัทฯ อยู่เสมอ ดังนั้น บริษัทฯ จึงระมัดระวังและเข้มงวดอย่างยิ่ง ในการออกแบบระบบต่างๆ ในโครงการ ให้มีระบบที่พร้อมและสามารถปกป้องไม่ให้เกิดผลกระทบใดๆ ต่อสิ่งแวดล้อมและชุมชนใกล้เคียงได้

(2) โครงการอาคารสูงเชิงพาณิชย์

โดยภาพรวมของตลาดอาคารสูงเชิงพาณิชย์ที่รับรู้รายได้จากค่าเช่า โดยเฉพาะส่วนอาคารสำนักงานยังมีโอกาสเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยคาดว่าความต้องการพื้นที่สำนักงานเช่าและอัตราค่าเช่ายังมีแนวโน้มสูงขึ้น โดยเฉพาะในอาคารสำนักงานเกรด A ในย่าน Central Business District (CBD) ที่อยู่ในแนวรถไฟฟ้า BTS หรือ MRT ซึ่งเป็นผลมาจากนโยบายของรัฐบาลในการกระตุ้นเศรษฐกิจ การจดทะเบียนตั้งบริษัทใหม่ยังมีอัตราเติบโตเพิ่มขึ้น และการขยายตัวของธุรกิจของบริษัทจดทะเบียนเดิม นอกจากนี้บริษัทต่างชาติยังมีแนวโน้มจะเข้ามาจัดตั้งสำนักงานในประเทศไทย เพื่อรองรับการขยายตัวของตลาดอาเซียนจากการเปิดประชาคมอาเซียน (AEC)

ในส่วนของการแข่งขันของอาคารสำนักงานให้เช่า เนื่องจากปริมาณพื้นที่ของสำนักงานที่สร้างเสร็จมีประมาณ 8.09 ล้านตารางเมตร และอยู่ในระหว่างก่อสร้างอีก 0.45 ล้านตารางเมตร โดยจะมีพื้นที่ที่ทำการเช่าแล้ว 7.27 ล้านตารางเมตร หรือ เป็นอัตราการเช่า 89.8% ของพื้นที่สำนักงานทั้งหมด ซึ่งเป็นอัตราการเช่าที่เติบโตต่อเนื่องมาหลายปี (ตั้งแต่ปี 2009)

หากแยกพิจารณาเฉพาะอาคารสำนักงานเกรด A จะพบว่าอัตราการเช่าเพิ่มขึ้นเป็น 90.1% (ให้เช่าแล้ว 1.1 ล้านตารางเมตร จากพื้นที่รวม 1.23 ล้านตารางเมตร) และมีอัตราค่าเช่าเฉลี่ยสูงถึง 810 บาทต่อตารางเมตร ซึ่งนับเป็นอัตราค่าเช่าเฉลี่ยสูงสุดที่เคยมีมาของธุรกิจอาคารสำนักงาน ดังนั้น ในปัจจุบันการแข่งขันในธุรกิจอาคารสำนักงานให้เช่าจะไม่สูงมากนัก แต่ก็ต้องมีการดูแล ปรับปรุงอาคารให้อยู่สภาพดีเสมอ มีบริการพื้นฐานที่ผู้เช่าต้องการครบถ้วน พร้อมด้วยระบบรักษาความปลอดภัย

สำหรับอาคารสำนักงานของบริษัทฯ ซึ่งปัจจุบันมี 2 โครงการ ได้แก่ อาคารโกลเด้น แลนด์ บิวติง และอาคารสาทรสแควร์ ตั้งอยู่บนทำเลที่ใกล้กับสถานีรถไฟฟ้าทั้ง 2 อาคาร ทำให้สะดวกในการเดินทาง โดยในส่วนของอาคารโกลเด้น แลนด์ บิวติง ปัจจุบันมีลูกค้าเช่าพื้นที่โดยเฉลี่ยทั้งปีมากกว่าร้อยละ 90 ส่วนอาคารสาทรสแควร์ ปัจจุบันมีผู้เช่าพื้นที่แล้วมากกว่าร้อยละ 70

โดยในปี 2556 บริษัทฯ ได้เน้นการปรับปรุงคุณภาพของอาคารสำนักงานสาทร สแควร์ อย่างต่อเนื่อง เพื่อจะเพิ่มอัตราการเช่าให้สูงขึ้น เนื่องจากเป็นอาคารสำนักงานที่ตั้งอยู่ในย่านใจกลางธุรกิจที่มีศักยภาพสูง มีทางเชื่อมกับสถานีรถไฟฟ้า และเป็นอาคารที่มีการควบคุมสภาพแวดล้อมที่ทันสมัย มีระบบเครื่องปรับอากาศควบคุมอุณหภูมิในระบบ VAV (Variable Air Volume) พร้อมด้วย CO2 Detector ที่จะเพิ่ม fresh air ตามปริมาณของ CO2 ทำให้บริษัทฯ ได้รับ LEED Gold Certificated เมื่อวันที่ 3 เมษายน 2556 ที่ผ่านมา

ในส่วนของพื้นที่สำนักงานทั้งหมดมีลิฟต์โดยสารความเร็วสูงจำนวน 18 ตัว (3 โซน) ภายในพื้นที่เช่าออกแบบเปิดโล่งอิสระ(column free) มีหน้าต่างขนาดใหญ่ ฝ้าเพดานสูง 2.95 เมตร ซึ่งทำให้พื้นที่สำนักงานที่อยู่ในอาคารสามารถสัมผัสถึงแสงธรรมชาติสร้างสภาพแวดล้อมที่ดีการทำงานและมองเห็นวิวทิวทัศน์รอบเมืองได้ นอกจากนี้ยังมีการใช้บัตรเข้าออกอาคารที่ ควบคุมการเข้าออกลิฟต์ตลอด 24 ชั่วโมง มีกล้องวงจรปิด และระบบสัญญาณที่ประตูอีกทั้งสายโทรศัพท์และเคเบิลที่เข้าถึงทุกพื้นที่ ที่จอดรถชั้นใต้ดิน 5 ชั้น สะดวกสบายพร้อมระบบ Parking Guidance ที่ช่วยในการหาที่ว่างของที่จอดรถได้โดยสะดวก

สำหรับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของอาคารสาทร สแควร์ จะมีทั้งกลุ่มบริษัทในประเทศ และบริษัทต่างชาติชั้นนำจำนวนประมาณ 500 ราย โดยลูกค้าต้องการสร้างภาพลักษณ์ทางการตลาดบนทำเลกลางใจเมือง ซึ่งมีระบบขนส่งสาธารณะ รวมถึงรถไฟฟ้าที่เข้าถึงอาคารสำนักงานได้โดยสะดวก การเป็นอาคารประหยัดพลังงานซึ่งมีสภาพแวดล้อมที่ดีต่อการทำงานของพนักงาน และพื้นที่เช่าที่มีความยืดหยุ่นในการจัดสำนักงานได้หลากหลายรูปแบบ

ด้านกลยุทธ์ในการปล่อยเช่าพื้นที่ บริษัทฯ ดำเนินการผ่าน agency ชำนาญ ซึ่งเป็นปรกติของอาคารสำนักงานที่ลูกค้าจะติดต่อผ่าน agency ดังนั้น บริษัทฯ จะต้องประสานงานกับ agency อย่างใกล้ชิด พร้อมให้ข้อมูลที่ลูกค้าต้องการ รวมถึงติดตามผลจนถึงที่สุด ในด้านการปรับปรุงคุณภาพของอาคาร ปี 2556 ที่ผ่านมา บริษัทฯ ได้มี rebranding โครงการสาทรสแควร์ใหม่ มีการปรับเปลี่ยน Building Logo และ งาน signage อีกทั้งงานสวน landscape โดยรอบอาคารให้สอดคล้องกับการ rebranding มีการจัดกิจกรรมต่างๆ ภายในส่วนล็อบบี้หรือภายนอกอาคาร เพื่อสร้างความสัมพันธ์ที่ดีแก่ผู้เช่าในช่วงเทศกาลต่างๆ มีการจัดแถลงข่าวแก่สื่อมวลชนเพื่อประชาสัมพันธ์อาคาร จัดให้มีการตรวจสอบงานระบบอาคารและปรับปรุงการบริหารอาคารอยู่เสมอ มีการปรับปรุงการติดต่อสื่อสารผ่านทางอินเทอร์เน็ต ทั้งเว็บเพจ, เฟสบุ๊ก ฯลฯ

ในส่วนของผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม บริษัทฯ ได้มีการออกแบบและวางผังที่ปรึกษาเพื่อเตรียมการดังกล่าว รวมถึงการขออนุญาตขอความเห็นชอบในรายงานผลกระทบสิ่งแวดล้อมต่อสำนักนโยบายและแผนทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมเสียก่อนเริ่มขออนุญาตก่อสร้างอาคาร และดำเนินการมาตรการต่างๆ ตามที่ระบุในรายงานฯ เพื่อลดผลกระทบจากงานก่อสร้างต่อชุมชนโดยรอบโครงการ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีการออกแบบและก่อสร้างอาคารให้อนุรักษ์พลังงานเพื่อให้เป็นไปตามมาตรฐานสากล “LEED (Leadership in Energy and Environment Design) Certificated” กับ USGBC เช่นโครงการอาคารสำนักงานสาทร สแควร์ เป็นนวัตกรรมใหม่ของอาคารที่เน้นการออกแบบเพื่อสิ่งแวดล้อม เช่น มีระบบระบายอากาศ ควบคุมระดับก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์ การหมุนเวียนของระบบทำความเย็นโดยใช้ระบบน้ำเย็นไม่มีสารเคมี และระบบแสงสว่างในพื้นที่อาคารจะใช้หลอดฟลูออเรสเซนต์ชนิดประหยัดไฟ T5 (T5 Fluorescent Lamp) เป็นต้น

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

(1) การจัดหาวัตถุดิบ

ที่ดิน

ราคาที่ดินที่ปรับตัวสูงขึ้นอย่างรวดเร็ว โดยเฉพาะในแนวเส้นทางรถไฟฟ้า เส้นทางใกล้ทางขึ้นลงทางด่วน และสะพานข้ามแม่น้ำใหม่ ทำให้ต้นทุนโครงการเพิ่มสูงขึ้น อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้พยายามจัดหาที่ดินที่ไม่ได้มีราคาสูงมากนัก ถึงแม้จะไม่อยู่ติดสถานีรถไฟฟ้า หรือทางด่วนมาก แต่ก็อยู่ในแหล่งที่เป็นชุมชนและสามารถเดินทางเข้าออกได้สะดวก โดยการจัดหาที่ดินดังกล่าว ทางฝ่ายบริหารจะเข้าไปดูพื้นที่เอง ก่อนนำเสนอให้คณะกรรมการบริหารพิจารณาอนุมัติ โดยมีการศึกษาข้อดีข้อเสีย ข้อมูลด้านกฎหมายและผังเมือง และข้อมูลทางการตลาดอย่างละเอียด ก่อนจะอนุมัติซื้อที่ดินในแต่ละแปลง

วัสดุก่อสร้าง

ปัจจุบันผู้รับเหมาที่บริษัทฯ ว่าจ้างเป็นผู้รับผิดชอบในการจัดหาวัสดุสำหรับการก่อสร้าง บริษัทฯ ได้ระบุรายละเอียดราคาของวัสดุก่อสร้างไว้ในสัญญาจ้าง เพื่อเป็นการป้องกันไม่ให้นักลงทุนได้รับผลกระทบจากราคาวัสดุก่อสร้างที่อาจเพิ่มสูงขึ้น รวมถึงปัญหาที่เกิดจากวัสดุก่อสร้างขาดแคลนในระหว่างก่อสร้าง

(2) การพัฒนาโครงการ

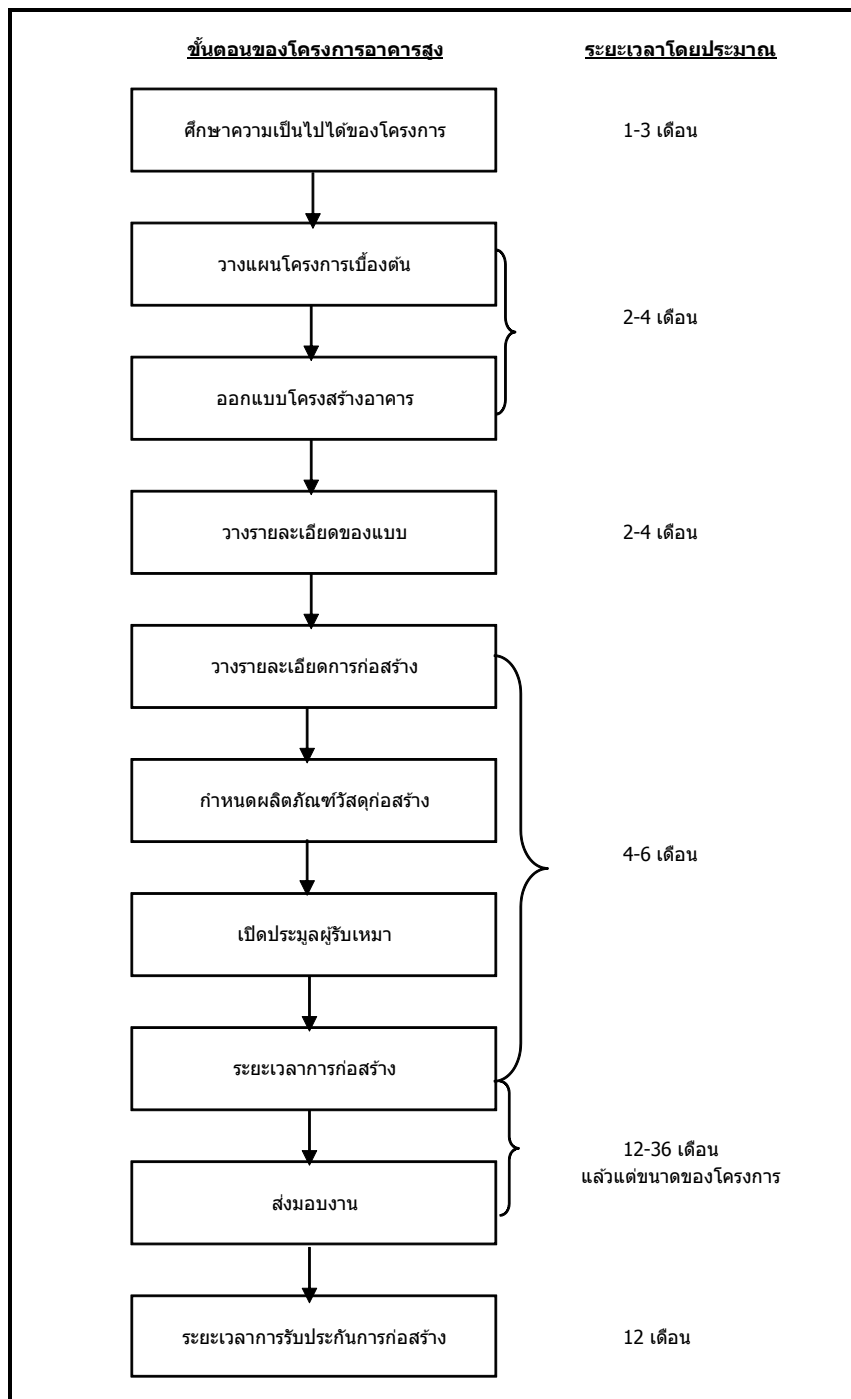
โครงการบ้านเดี่ยว

บริษัทฯ จะศึกษาความเป็นไปได้ของการขายและพัฒนาโครงการ โดยฝ่ายขาย การตลาด และฝ่ายพัฒนารูจิก จะทำงานร่วมกันในการสำรวจตลาด การออกแบบ การตั้งราคา หลังจากบริษัทฯ ได้ซื้อที่ดินแล้ว และบริษัทฯ จะดำเนินการว่าจ้างบริษัทออกแบบสถาปัตยกรรมเพื่อให้ประสานงานร่วมกับทีมงานของบริษัทฯ ในการออกแบบรูปแบบของโครงการ การออกแบบตัวบ้าน และการออกแบบภายในบ้าน จากนั้นจะว่าจ้างผู้รับเหมาเพื่อวางแผน/ดำเนินการก่อสร้างบ้านและการตรวจสอบคุณภาพโดยมีขั้นตอนการดำเนินการ ดังต่อไปนี้

ลำดับ	ขั้นตอน	ระยะเวลา (เดือน)												
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
(1)	พัฒนาโครงการ													
	ถมดิน / สาธารณูปโภค / ออกแบบ / สร้างบ้านตัวอย่าง													
	ก่อสร้างบ้าน / ระบบไฟฟ้า / ประปา													
	ตรวจสอบ													
(2)	กฎหมาย													
	ขอคำที่ดิน / ขออนุญาตก่อสร้าง													
	ขออนุญาตจัดสรร													
	ออกโฉนดแปลงย่อย													
(3)	การขาย													
	เตรียมการขายและโฆษณา / ขออนุมัติเงินกู้ล่วงหน้า													
	ผ่อนดาวน์													

โครงการอาคารสูง

บริษัทฯ จะเปิดประมูลราคาในส่วนของการรับเหมาโครงการ โดยผู้ที่ชนะการประมูลจึงจะทำสัญญาการก่อสร้างแบบทั้งโครงการและมีการรับประกันราคา โดยมีขั้นตอน ดังนี้



(3) ผลกระทบสิ่งแวดล้อม

ในส่วนของผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม บริษัทฯ ได้มีการออกแบบและว่าจ้างที่ปรึกษาเพื่อเตรียมการดังกล่าว รวมถึงการขออนุญาตขอความเห็นชอบในรายงานผลกระทบสิ่งแวดล้อมต่อสำนักนโยบายและแผนทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมเสียก่อนเริ่มขออนุญาตก่อสร้างอาคาร และดำเนินการมาตรการต่างๆตามที่ระบุในรายงานฯ เพื่อลดผลกระทบจากงานก่อสร้างต่อชุมชนโดยรอบโครงการ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีการออกแบบและก่อสร้างอาคารให้อาคารพลังงานเพื่อให้เป็นไปตามมาตรฐานสากล “LEED (Leadership in Energy and Environment Design) Certificated” กับ USGBC เช่นโครงการอาคารสำนักงานสาทร สแควร์ เป็นนวัตกรรมใหม่ของอาคารที่เน้นการออกแบบเพื่อสิ่งแวดล้อม เช่น มีระบบระบายอากาศ ควบคุมระดับก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์ การหมุนเวียนของระบบทำความเย็นโดยใช้ระบบน้ำเย็นไม่มีสารเคมี และระบบแสงสว่างในพื้นที่อาคารจะใช้หลอดฟลูออเรสเซนต์ชนิดประหยัดไฟ T5 (T5 Fluorescent Lamp) เป็นต้น

3. ปัจจัยเสี่ยง

3.1 ปัจจัยเสี่ยงด้านการดำเนินงาน

(1) โครงการที่อยู่อาศัย

แบ่งออกได้เป็น 4 ปัจจัยหลัก ได้แก่

ก) ความเสี่ยงด้านการดำเนินงาน จากอดีตที่ผ่านมาโครงการบ้านจัดสรรของบริษัทเป็นโครงการขนาดใหญ่และเป็นโครงการที่มีแปลงขายใหญ่เฉลี่ย 70 ตารางวา กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มคนที่มีรายได้สูง ใช้การก่อสร้างแบบก่ออิฐ-ฉาบปูน ซึ่งใช้เวลาในการก่อสร้างที่ยาวนานถึงประมาณ 12 – 15 เดือน ส่งผลให้เกิดความเสี่ยงในการส่งมอบบ้านล่าช้า และยังคงพึ่งพาแรงงานซึ่งเป็นปัญหาในการจัดการทั้งเรื่องของความขาดแคลนแรงงาน และค่าแรง จึงทำให้เกิดความเสี่ยงในการบริหารจัดการผู้รับเหมา ในปีนี้บริษัทเน้นการพัฒนาโครงการกลุ่มลูกค้าระดับกลางและกลางล่างเป็นบ้าน และทาวน์เฮ้าส์ โดยเปลี่ยนการก่อสร้างจากระบบก่ออิฐ-ฉาบปูน มีเป็นระบบผนังสำเร็จรูป(Precast)สำหรับสินค้าบ้าน และระบบหล่อในที่ (Tunnel Form) สำหรับสินค้าทาวน์เฮ้าส์ เพื่อลดความเสี่ยงเกี่ยวกับระยะเวลาการส่งมอบบ้าน ซึ่งใช้การก่อสร้างประมาณ 3 - 4 เดือน ลดการใช้แรงงานลง แต่ทั้งนี้ยังคงมีความเสี่ยงเนื่องจากการผลิตแผ่นและการซื้อแบบหล่อในที่ที่มีความต่อเนื่อง จึงต้องมีการเลือกสินค้าที่เหมาะสม เป็นช่องว่างของตลาดและอยู่ในราคาที่ลูกค้าสามารถเข้าถึงได้ จึงต้องมีการควบคุมต้นทุนโดยการออกแบบสินค้าด้วยวัสดุที่เหมาะสม จ้างผู้รับเหมารายย่อยโดยตรงไม่ผ่านผู้รับเหมาใหญ่ และสั่งซื้อวัสดุก่อสร้างเอง รวมถึงยังต้องมีการวางแผนการสั่งซื้อที่มีประสิทธิภาพเหมาะสมกับยอดขายในแต่ละปี

ข) ความเสี่ยงด้านตลาด การขาย และลูกค้าไม่รับโอน กลุ่มลูกค้าหลักคือในระดับราคาที่ 2 - 6 ล้านบาท จึงเน้นไปในการพัฒนาโครงการที่เป็นสินค้า ทาวน์เฮ้าส์ และบ้านแฝดและบ้านเดี่ยวขนาดเล็ก ซึ่งมีฐานลูกค้าที่มากกว่าแต่ก็มีคู่แข่งที่มากเช่นเดียวกัน ทำให้บริษัทต้องเน้นทำเลโครงการ พังค์ชั่นสภาพแวดล้อมภายในโครงการที่ดีกว่าคู่แข่งแต่ยังคงเป็นราคาที่แข่งขันได้ อย่างไรก็ตามบริษัทได้บริหารจัดการงานด้านการตลาดและการขายดังกล่าวโดยมีการทำสำรวจทำเลและสภาพตลาดก่อนการตัดสินใจซื้อที่ดินและเลือกสินค้าให้เหมาะสมกับความต้องการของตลาด เพื่อให้สามารถประมาณการยอดขายได้ใกล้เคียงความเป็นจริง รวมถึงสร้างระบบจัดเก็บฐานข้อมูลลูกค้าใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูลในการทำตลาดและการขาย เพื่อให้สามารถจับกลุ่มลูกค้าได้ถูกต้องขึ้นและจัดโปรโมชั่นเร่งการขายได้ สำหรับในช่วงที่โอนบ้านให้กับลูกค้า ทางบริษัทฯ จะมีการแจ้งให้ลูกค้าเข้าตรวจรับล่วงหน้า และมีระบบการแก้ไขหรือซ่อมแซมให้ตรงกับความต้องการของลูกค้าอย่างรวดเร็ว เพื่อให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจมากที่สุด นอกจากนี้ ยังช่วยลูกค้าประสานงานกับสถาบันการเงินในด้านวงเงินกู้เพื่อให้ได้รับการอนุมัติตรงตามวงจกรับโอนกรรมสิทธิ์ ซึ่งที่ผ่านมามีลูกค้าที่ไม่รับโอนในสัดส่วนไม่เกินร้อยละ 10 ของลูกค้าทั้งหมด

ค) ความเสี่ยงด้านการเงิน จากการก่อสร้างที่เป็นระบบผนังสำเร็จรูป และระบบหล่อในที่ เพื่อให้ควบคุมราคาต้นทุนได้ การออกแบบต้องทำไปพร้อมกับประมาณราคาก่อสร้างทั้งส่วนของสาธารณูปโภค และบ้านขาย จะต้องมีการเลือกและควบคุมวัสดุก่อสร้างให้มีความเหมาะสม มีสินค้าทดแทนในระดับราคาเดียวกัน เพื่อควบคุมต้นทุน ทั้งนี้ยังต้องพึ่งการวางแผนการก่อสร้างและการกำหนดค่าใช้จ่ายที่เหมาะสมกับยอดขาย เพื่อวางแผนการใช้เงินที่เหมาะสมและลดความเสี่ยงด้านการเงิน

ง) ความเสี่ยงด้านการบริหาร แบ่งออกเป็น 2 ส่วน คือ

- ฝ่ายโครงการ ต้องมีการบริหารโครงการโดยพัฒนาไม่ให้เกิดความเดือดร้อนต่อพื้นที่ข้างเคียง และชุมชนต้องมีการจัดการให้ได้สินค้าที่มีมาตรฐาน โดยการก่อสร้างให้ตรงตามแบบ กำหนดมาตรฐานวัสดุ กำหนดรายละเอียดการขายให้ชัดเจน รวมถึงชี้แจงเรื่องการรับประกันสินค้าต่างๆเพื่อเป็นการเพิ่มความเชื่อมั่นของลูกค้า และ ต้องมีการจัดการบริการหลังการขายที่ดีสร้างความเข้าใจให้ลูกค้า
- ฝ่ายสนับสนุนโครงการ ต้องกำหนดระยะเวลาการทำงานให้สอดคล้อง และส่งเสริมกับแผนงานของโครงการ เพื่อให้เกิดการบริหารที่มีประสิทธิภาพ

จ) ความเสี่ยงด้านเรื่องการจัดซื้อที่ดินในการประกอบการ

1. ความเสี่ยงที่ไม่สามารถซื้อที่ดินได้ ในขั้นตอนการซื้อที่ดินนั้นบางครั้งบริษัทอาจไม่สามารถซื้อที่ดินแปลงที่ต้องการได้ อันเนื่องมาจากหลายสาเหตุดังนี้

- มีผู้ซื้อขายอื่นเข้ามาซื้อแข่งกับบริษัท โดยให้ราคาหรือเงื่อนไขที่ดีกว่า
- เจ้าของที่ดินเพิ่มราคาขายสูงกว่าราคาเดิมที่แจ้งไว้มาก
- บริษัทฯ ไม่สามารถรวบรวมที่ดินได้ต่อเนื่องเป็นผืนเดียวกันซึ่งอาจจะเกิดจาก เจ้าของที่ดินบางราย เปลี่ยนเงื่อนไขการขายหรือมีผู้มาทำสัญญาซื้อขายที่ดินบางแปลงดักไว้ก่อนแล้ว

2. การซื้อที่ดินที่ผิดพลาด ถึงแม้ว่าในขั้นตอนการซื้อที่ดินของบริษัทจะมีการทำ Check list ทั้งก่อนที่จะขออนุมัติต่อคณะกรรมการบริหาร และมีการตรวจสอบอีกครั้งก่อนที่จะวางเงินมัดจำในการทำสัญญาซื้อที่ดิน แต่ก็อาจจะเกิดความผิดพลาดที่ไม่คาดคิดได้ โดยปัญหาอาจจะเกิดจากการตีความที่แตกต่างกันของหน่วยราชการที่เกี่ยวข้องในการใช้ประโยชน์ที่ดิน หรือ การที่ไม่สามารถเข้าไปตรวจสอบสภาพพื้นที่ได้อย่างละเอียดก่อนทำสัญญา เป็นต้น

ทั้งนี้ถ้าเกิดข้อผิดพลาดขึ้นมาจริง บริษัทก็ได้วางแผนทางแก้ปัญหาไว้โดยจะปรับเปลี่ยนรูปแบบในการพัฒนาโครงการให้สอดคล้องกับสภาพพื้นที่และการใช้ประโยชน์ในพื้นที่ เพื่อให้เกิดความเสียหายต่อบริษัทให้น้อยที่สุดหรือไม่กระทบเลย

3. ความเสี่ยงของความสามารถในการขายโครงการบนที่ดินที่จัดซื้อมาแล้วให้ได้รับผลตอบแทนตามเป้าหมายที่วางไว้ภายในระยะเวลาที่กำหนดได้หรือไม่ บริษัทฯ ได้ควบคุมความเสี่ยงดังกล่าว โดยทำการวิเคราะห์สภาพตลาดทั้งด้านความต้องการและสินค้าคงเหลือจากผู้ประกอบการรายอื่นในแต่ละพื้นที่ เพื่อปรับปรุงข้อมูลทางด้านการตลาดของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ และการเปลี่ยนแปลงราคาที่ดินในทำเลต่างๆ อย่างต่อเนื่อง ซึ่งทำให้บริษัทฯ สามารถปรับแนวทางในการพัฒนาโครงการ เพื่อตอบสนองต่อภาวะตลาดและเศรษฐกิจในแต่ละช่วงเวลาได้ถูกต้อง การพิจารณาถึงปัจจัยต่างๆ ข้างต้น ทำให้บริษัทฯ สามารถลดความเสี่ยงในการซื้อที่ดินได้เป็นอย่างดี

ฉ) ความเสี่ยงเรื่องการค้าเงินทางด้านการจัดสรรและกฎหมายจัดสรร

ความเสี่ยงที่เกิดจากความสามารถพัฒนาโครงการในรูปแบบที่กำหนดไว้โดยไม่ติดข้อกำหนด กฎหมาย หรือ ข้อบังคับใดๆ โดยบริษัทฯ ได้ทำการควบคุมความเสี่ยงในด้านนี้ โดยการตรวจสอบข้อบัญญัติต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาโครงการอย่างรอบคอบ ที่มีอยู่ในปัจจุบันรวมทั้งที่จะประกาศใช้ในอนาคตอันใกล้ เช่น ข้อบัญญัติเกี่ยวกับผังเมือง ข้อบัญญัติเกี่ยวกับการก่อสร้างอาคาร ข้อบัญญัติเกี่ยวกับการจัดสรรที่ดิน และข้อบัญญัติย่อยแต่ละท้องถิ่น ซึ่งมีผลต่อการพัฒนาโครงการ รวมถึงการตรวจสอบกรรมสิทธิ์และการโอนสิทธิ์ต่างๆ บนที่ดินอย่างครบถ้วน ต่อจากนั้น บริษัทฯ จะทดลองวางผังโครงการที่ผ่านการคำนึงถึงปัจจัยเหล่านี้แล้วบนที่ดินนั้นๆ ว่าได้ผลตรงตามความต้องการของบริษัทฯ หรือไม่ ก่อนการซื้อที่ดิน

(2) โครงการอาคารสูงเชิงพาณิชย์

บริษัทฯ ได้พัฒนาโครงการเชิงพาณิชย์กรรมโดยเช่าที่ดินจากเจ้าของที่ดินที่ตั้งอยู่ในทำเลที่มีศักยภาพในย่านกลางใจเมือง ซึ่งส่วนใหญ่จะมีระยะเวลาเช่าที่ดิน 30 ปี และสิทธิในการต่ออายุสัญญาเช่าอีก 30 ปี โดยมีอัตราค่าเช่าที่ดินเป็นมูลค่าปัจจุบันอยู่ในระหว่างร้อยละ 35 - 45 ของราคาตลาด สำหรับอายุการเช่า 30 ปี ซึ่งเป็นอัตราค่าเช่าที่ดินระยะยาวโดยปกติกับหน่วยงานราชการโดยทั่วไป และมีสัดส่วนของค่าเช่าตามมูลค่าปัจจุบันอยู่ในระหว่างร้อยละ 5 - 10 ของรายได้รวม โดยที่ดินที่เช่าจะพัฒนาเป็นโครงการเชิงพาณิชย์ เช่น อาคารสำนักงาน โรงแรม หรือเซอร์วิสอพาร์ทเม้นท์ ซึ่งการพัฒนาโครงการดังกล่าวอาจจะมีปัจจัยเสี่ยงที่ต้องใช้เงินลงทุนในการพัฒนาสูง แต่บริษัทฯ จะได้รับผลตอบแทนในระยะยาวจากค่าเช่าพื้นที่อาคาร โดยหากภาวะเศรษฐกิจมีการเติบโตในภาวะปกติอย่างต่อเนื่อง ความ

ต้องการเช่าพื้นที่ในอาคารเชิงพาณิชย์จะเพิ่มสูงขึ้น ส่งผลให้อัตราค่าเช่าเพิ่มขึ้นด้วย อย่างไรก็ตาม ในการพัฒนาอาคารเชิงพาณิชย์ดังกล่าว บริษัทฯ ก็ยังคงต้องระมัดระวังในการปฏิบัติตามเงื่อนไขต่างๆ ในสัญญาเช่าอย่างเคร่งครัด และต้องมีการวางแผนบริหารการเงินให้มีประสิทธิภาพสูงสุด มีการควบคุมต้นทุนทางการเงินอย่างเคร่งครัดทั้งแหล่งเงินทุนและอัตราดอกเบี้ย โดยเฉพาะในระหว่างการพัฒนาโครงการจะต้องมีการควบคุมต้นทุนให้อยู่ในงบประมาณ และคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้างที่มีคุณภาพเพื่อให้งานเสร็จตรงตามเวลาและแผนงานที่วางไว้

อีกทั้งการพัฒนาก่อสร้างโครงการดังกล่าวต้องได้รับอนุญาตจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องเช่น ได้รับใบอนุญาตก่อสร้างจากกรุงเทพมหานคร ได้รับความเห็นชอบในรายงานผลกระทบสิ่งแวดล้อมจากสำนักนโยบายและแผนทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม เป็นต้น ซึ่งต้องทำการศึกษากฎหมายที่เกี่ยวข้องและเตรียมการต่างๆ เป็นอย่างดีเพื่อให้ได้มาซึ่งใบอนุญาตที่เกี่ยวข้อง

ในด้านการตลาดก็ได้มีการศึกษาลูกค้ากลุ่มเป้าหมายและสำรวจตลาด ถึงความต้องการด้านต่างๆ เพื่อดำเนินการออกแบบให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า และให้สามารถแข่งขันได้กับคู่แข่ง อีกทั้งต้องคอยติดตามความเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นเพื่อจะได้ตอบสนองต่อสิ่งที่เกิดขึ้นได้ทันทั่วทั้ง

นอกจากนี้ ยังอาจมีปัจจัยเสี่ยงที่อยู่นอกเหนือการควบคุมของบริษัทฯ ที่มีผลกระทบต่อการพัฒนาโครงการและการดำเนินธุรกิจ เช่น การเปลี่ยนแปลงนโยบายของส่วนราชการ การชุมนุมทางการเมือง ภัยธรรมชาติ และการขาดแคลนคนงานหรือวัสดุก่อสร้าง เป็นต้น ซึ่งที่ผ่านมาบริษัทฯ ได้ติดตามในกรณีที่เกิดเหตุการณ์เหล่านี้อย่างใกล้ชิด เพื่อให้สามารถแก้ไขปัญหาที่อาจเกิดขึ้นได้ในทันที

ในปี 2556 บริษัทฯ มีโครงการอาคารสูงที่พัฒนาเสร็จสมบูรณ์แล้วคือ อาคารสถานทูตรัสเซียเดิม และบริษัทฯ มีแผนจะเริ่มทำการก่อสร้างโครงการ FYI Center ในปี 2557 ซึ่งโครงการจะประกอบไปด้วยอาคารสำนักงานและโรงแรม ซึ่งตั้งอยู่บนถนนรัชดาภิเษกติดกับถนนพระราม 4 (ใกล้ถนนคลองไผ่สิงโต) ตรงข้ามกับศูนย์ประชุมแห่งชาติสิริกิติ์และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ซึ่งบริษัทฯ เช่าที่ดินจากสำนักงานทรัพย์สินส่วนพระมหากษัตริย์ โดยคาดว่าจะก่อสร้างแล้วเสร็จพร้อมเปิดดำเนินงานได้ภายในปี 2560

3.2 ปัจจัยเสี่ยงด้านภาระหนี้สินกับสถาบันการเงิน

ในปี 2556 บริษัทและบริษัทย่อยมีเงินกู้ยืมกับสถาบันการเงินเป็นจำนวนทั้งสิ้นประมาณ 3,595.37 ล้านบาท เป็นเงินกู้เพื่อใช้ในการพัฒนาโครงการ โดยในส่วนของโครงการอาคารสูงจะเป็นเงินกู้ระยะยาวมีระยะเวลาการกู้ประมาณ 10 ปี ซึ่งบริษัทฯ ได้มีการวางแผนการบริหารจัดการทางการเงินโดยเฉพาะกระแสเงินสดให้มีประสิทธิภาพสูงสุด นอกจากนี้ยังมีการติดตามสถานการณ์ทางเศรษฐกิจ ภาวะอัตราดอกเบี้ยและอัตราเงินเฟ้ออย่างใกล้ชิด ทั้งนี้เพื่อลดความเสี่ยงในกรณีที่มิเหตุการณ์ไม่ปกติเกิดขึ้น บริษัทฯ ก็ยังสามารถชำระคืนหนี้ให้แก่สถาบันการเงินได้ตามสัญญาเงินกู้ และไม่มีผลกระทบต่อการทำงานในโครงการต่างๆ และผลการดำเนินงานของบริษัทฯ

การมีรายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์ ค่าเช่า และค่าบริการต่างๆ อย่างต่อเนื่อง ทำให้บริษัทฯ สามารถชำระคืนเงินกู้ได้ตามระยะเวลาที่กำหนด และบริษัทฯ คาดว่า บริษัทฯ จะมีรายได้เพิ่มขึ้นจากโครงการในอนาคตเมื่อแล้วเสร็จ

3.3 ปัจจัยเสี่ยงด้านการค้าประกัน

(ก) บริษัท สาทรทรัพย์สิน จำกัด

บริษัทฯ ค่าประกันเงินกู้ยืมให้กับ บริษัท สาทรทรัพย์สิน จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยและบริษัทฯ ถือหุ้นในอัตราร้อยละ 60 ของทุนจดทะเบียนจำนวน 245 ล้านบาท โดยบริษัท สาทรทรัพย์สิน จำกัด มีเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินจำนวนทั้งสิ้น 535 ล้านบาท ปัจจุบัน บริษัท สาทรทรัพย์สิน จำกัด มีเงินกู้ยืมซึ่งมีภาระค่าประกันจำนวน 321 ล้านบาท หรือ 60% ของเงินกู้จำนวน 535 ล้านบาท มีวัตถุประสงค์ในการกู้ยืมเพื่อการดำเนินโครงการดิ แอสคอต

สาทร แบงคอก ซึ่งเป็นโครงการเซอร์วิส อพาร์ทเม้นท์ เกรด เอ ที่ขายสิทธิการเช่าระยะยาวและให้เช่าในระยะสั้น อาคารตั้งอยู่บนสาทรใต้ ทั้งนี้ บริษัทฯ เชื่อกันว่ารายได้จากการขายและการให้เช่าของโครงการดังกล่าวจะทำให้ บริษัทฯ สาทรทรีพลีสิน จำกัด สามารถชำระหนี้เงินกู้คืนแก่ธนาคารฯ ได้ตามสัญญาเงินกู้

(ข) บริษัท ยูไนเต็ท โฮมส์ จำกัด

บริษัทฯ ค่าประกันวงเงินกู้ยืมให้กับ บริษัท ยูไนเต็ท โฮมส์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัทฯ ถือหุ้นในอัตราร้อยละ 100 ของทุนจดทะเบียนจำนวน 550 ล้านบาท โดย บริษัท ยูไนเต็ท โฮมส์ จำกัด มีวงเงินเบิกเกินบัญชีจากสถาบันการเงินจำนวนทั้งสิ้น 50 ล้านบาท ปัจจุบัน วงเงินเบิกเกินบัญชีดังกล่าวไม่มียอดคงค้าง แต่ยังคงวงเงินไว้เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินงานของโครงการบ้านจัดสรร โครงการ โกลเด้น เลเจนด์ และโครงการแกรนด์ ไมนาโค

(ค) บริษัท ริทซ์ วิลเลจ จำกัด

บริษัทฯ ค่าประกันวงเงินกู้ยืมให้กับ บริษัท ริทซ์ วิลเลจ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัทฯ ถือหุ้นในอัตราร้อยละ 100 ของทุนจดทะเบียนจำนวน 100 ล้านบาท โดย บริษัท ริทซ์ วิลเลจ จำกัด มีวงเงินเบิกเกินบัญชีจากสถาบันการเงินจำนวนทั้งสิ้น 40 ล้านบาท ปัจจุบัน วงเงินเบิกเกินบัญชีดังกล่าวไม่มียอดคงค้าง แต่ยังคงวงเงินไว้เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินงานของโครงการบ้านจัดสรร โครงการ โกลเด้น เฮอริเทจ

(ง) บริษัท นอร์ท साธร เรียลตี้ จำกัด

บริษัทฯ ค่าประกันวงเงินกู้ยืมให้กับบริษัท นอร์ท สาธร เรียลตี้ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัทฯ ถือหุ้นในอัตราร้อยละ 100 ของทุนจดทะเบียนจำนวน 638.60 ล้านบาท โดย บริษัท นอร์ท สาธร เรียลตี้ จำกัด มีวงเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินจำนวนทั้งสิ้น 2,460 ล้านบาท ปัจจุบัน บริษัท นอร์ท สาธร เรียลตี้ จำกัด มีเงินกู้ซึ่งมีภาระค่าประกันจำนวน 1,919.98 ล้านบาท เงินกู้ยืมดังกล่าวใช้เป็นเงินลงทุนในการดำเนินงานของโครงการสาทร สแควร์

(จ) บริษัท โกลเด้นแลนด์ เรสซิเดนซ์ จำกัด

บริษัทฯ ค่าประกันวงเงินกู้ยืมเพื่อโครงการจากสถาบันการเงินจำนวน 614 ล้านบาท ให้กับบริษัท โกลเด้น แลนด์ เรสซิเดนซ์ จำกัดซึ่งเป็นบริษัทย่อยและบริษัทฯ ถือหุ้นทั้งทางตรงและทางอ้อมในอัตราร้อยละ 100 ของทุนจดทะเบียนจำนวน 50 ล้านบาท ปัจจุบัน บริษัท โกลเด้น แลนด์ เรสซิเดนซ์ เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ในการดำเนินงานของโครงการบ้านจัดสรร โครงการ โกลเด้นทาวน์ ปิ่นเกล้า ที่มีเงินกู้โครงการคงค้าง ณ 31 ธันวาคม 2556 เป็นจำนวนเงิน 253 ล้านบาท

ทั้งนี้ การค้ำประกันวงเงินกู้ยืมดังกล่าวหากบริษัทย่อยไม่สามารถจ่ายคืนเงินกู้ได้ตามกำหนด บริษัทฯ อาจได้รับความเสียหายเท่ากับจำนวนเงินค้ำประกันดังกล่าว อย่างไรก็ตาม จากผลการดำเนินงานที่ผ่านมา บริษัทฯ ได้มีการบริหารจัดการให้โครงการต่างๆ สามารถจำหน่ายและก่อสร้างเพื่อส่งมอบให้ลูกค้าได้ตามระยะเวลาที่กำหนด ดังนั้น จึงไม่มีผลกระทบต่อการชำระคืนเงินกู้ของบริษัทย่อยข้างต้น

3.4 ปัจจัยเสี่ยงด้านการบริหารจัดการ

ในปี 2556 บริษัทฯ ได้มีการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างผู้ถือหุ้นและคณะกรรมการชุดใหม่ อันเป็นผลมาจากการที่ บริษัท ยูนิเวนเจอร์ จำกัด (มหาชน) เข้าซื้อหุ้นของบริษัทฯ ผ่านกระบวนการทำคำเสนอซื้อโดยสมัครใจในไตรมาส 4 ปี 2555 ทำให้ บมจ. ยูนิเวนเจอร์ เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ ในสัดส่วนมากกว่าร้อยละ 50 ของทุนจดทะเบียนเรียกชำระแล้วทั้งหมด ดังนั้น บริษัทฯ จึงมีความเสี่ยงจากการถูกควบคุมโดยผู้ถือหุ้นรายใหญ่ อย่างไรก็ตาม บมจ. ยูนิเวนเจอร์ และบริษัทฯ ได้มีการกำหนดนโยบายที่ชัดเจนที่จะไม่ทำธุรกิจที่เป็นการแข่งขันกัน และมีผู้บริหารหลักที่ควบคุมและบริหารจัดการธุรกิจ (Day to Day Operations) แยกออกจากกันอย่างชัดเจน

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ลักษณะที่สำคัญของทรัพย์สินถาวรหลักที่บริษัทและบริษัทย่อยใช้ในการประกอบธุรกิจ ที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง มีดังนี้

โครงการ	ที่ตั้ง	เนื้อที่	มูลค่าตามบัญชี(บาท)	มูลค่าค้าประกัน(บาท)	ภาระผูกพัน	กรรมสิทธิ์ของ
พานอรามา กอล์ฟ แอนด์ คันทรี คลับ	กม. 199 ถ.มิตรภาพ อ.สีคิ้ว จ.นครราชสีมา	2,096 – 3 – 32 ไร่	637,620,360	-	หลักประกันหนังสือค้ำประกัน และหลักประกันในชั้นศาล บางส่วน	บมจ.แผ่นดินทอง พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์
พานอรามา กอล์ฟ แอนด์ คันทรี คลับ	กม. 199 ถ.มิตรภาพ อ.สีคิ้ว จ.นครราชสีมา	142 - 0 - 63 ไร่	-	10,000,000	หลักประกันหนังสือค้ำประกัน	บมจ.แผ่นดินทอง พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์
พานอรามา กอล์ฟ แอนด์ คันทรี คลับ	กม. 199 ถ.มิตรภาพ อ.สีคิ้ว จ.นครราชสีมา	5 – 0 - 75 ไร่	-	4,150,000	หลักประกันในชั้นศาล	บมจ.แผ่นดินทอง พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์
พานอรามา กอล์ฟ แอนด์ คันทรี คลับ	กม. 199 ถ.มิตรภาพ อ.สีคิ้ว จ.นครราชสีมา	0 – 2 - 98 ไร่	-	596,000	หลักประกันในชั้นศาล	บมจ.แผ่นดินทอง พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์
พานอรามา กอล์ฟ แอนด์ คันทรี คลับ	กม. 199 ถ.มิตรภาพ อ.สีคิ้ว จ.นครราชสีมา	0 - 1 - 41 ไร่	-	211,500	หลักประกันในชั้นศาล	บมจ.แผ่นดินทอง พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์
ที่ดินพร้อมอาคารโรงแรม	อำเภอเชียงของ จ.เชียงราย	15 – 1 - 82 ไร่	43,237,722	-	-	บมจ.แผ่นดินทอง พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์
ที่ดิน	อำเภอเชียงของ จ.เชียงราย	39 - 0 - 0 ไร่	6,602,411	-	-	บมจ.แผ่นดินทอง พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์
ที่ดิน	อำเภอเมือง จ.เชียงราย	35 – 3 - 1 ไร่	50,058,406	-	-	บมจ.แผ่นดินทอง พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์
ที่ดิน	อำเภอเชียงของ จ.เชียงราย	62 – 2 - 51 ไร่	5,564,006	-	-	บมจ.แผ่นดินทอง พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์
ที่ดิน	ตำบลหนองทะเล จ.กระบี่	118 – 3 - 20 ไร่	148,472,351	-	-	บมจ.แผ่นดินทอง พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์
ที่ดิน	อำเภอทับสะแก จ.ประจวบคีรีขันธ์	212 – 3 – 27.7 ไร่	118,659,238	-	-	บมจ.แผ่นดินทอง พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์
ที่ดิน	ถ.รามคำแหง เขตบางกะปิ กรุงเทพฯ	31 – 0 - 70 ไร่	692,900,000	500,000,000	หลักประกันเงินกู้	บมจ.แผ่นดินทอง พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์
อาคารรวมค่าแห่ง คอมเพล็กซ์		42,457.50 ตรม.	11,600,649			
ที่ดิน	ช.ไผ่สีทอง ต.พระราม 4 เขตคลองเตย กรุงเทพฯ	8 – 3 – 75.28 ไร่	1,044,701,315	-	-	บมจ.แผ่นดินทอง พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์

โครงการ	ที่ตั้ง	เนื้อที่	มูลค่าตามบัญชี(บาท)	มูลค่าค้าประกัน(บาท)	ภาระผูกพัน	กรรมสิทธิ์ของ
โกลดิน เลเจนด์	ถ.กัลปพฤกษ์ (สาทรตัดใหม่) เขตบางแค กรุงเทพฯ	11 - 3 - 31.6 ไร่	74,251,137	-	-	บจก. ยูโนเด็คโฮมส์ บจก. ริทซ์ วิลเลจ บจก. วอคเกอร์ โฮมส์
โกลดิน เฮอริเทจ	ถ.ราชพฤกษ์ (เพชรเกษม - รัตนานิเบศร์) เขตตลิ่งชัน กรุงเทพฯ	4 - 3 - 34.3 ไร่	29,435,659	-	หลักประกันเงินกู้	บจก. ยูโนเด็คโฮมส์ บจก. ริทซ์ วิลเลจ บจก. แกรนด์ พาราไดส์ พร็อพเพอร์ตี้ บจก. วอคเกอร์ โฮมส์
โกลดิน เฮอริเทจ	ถ.ราชพฤกษ์ (เพชรเกษม - รัตนานิเบศร์) เขตตลิ่งชัน กรุงเทพฯ	31 - 0 - 27.5 ไร่	-	118,454,420	หลักประกันเงินกู้	บจก. ยูโนเด็คโฮมส์ บจก. ริทซ์ วิลเลจ บจก. แกรนด์ พาราไดส์ พร็อพเพอร์ตี้ บจก. วอคเกอร์ โฮมส์
โกลดิน นครา	ถ.พระรามเก้าตัดใหม่ (ศรีนครินทร์-วงแหวน ตะวันออก) เขตประเวศ กรุงเทพฯ	152 - 3 - 69.1 ไร่	669,849,353	-	-	บจก. ยูโนเด็คโฮมส์ บจก. ริทซ์ วิลเลจ บจก. วอคเกอร์ โฮมส์ บจก. แกรนด์ พาราไดส์ พร็อพเพอร์ตี้
แกรนด์ ไมนาโค	ถ.บางนา-ตราด กม.8 เขตประเวศ กรุงเทพฯ	77 - 0 - 183.9 ไร่	347,132,649	-	หลักประกันหนังสือค้ำประกัน สาธารณูปโภค	บจก. ยูโนเด็คโฮมส์ บจก. ริทซ์ วิลเลจ บจก. แกรนด์ พาราไดส์ พร็อพเพอร์ตี้ บจก. วอคเกอร์ โฮมส์
แกรนด์ ไมนาโค	ถ.บางนา-ตราด กม.8 เขตประเวศ กรุงเทพฯ	89 - 3 - 94.1 ไร่	-	20,000,000	หลักประกันหนังสือค้ำประกัน สาธารณูปโภค	บจก. ยูโนเด็คโฮมส์ บจก. ริทซ์ วิลเลจ บจก. แกรนด์ พาราไดส์ พร็อพเพอร์ตี้ บจก. วอคเกอร์ โฮมส์
บ้านสวนสวย	ถ.เฉลิมพระเกียรติ กรุงเทพฯ	0 - 3 - 65 ไร่	5,831,573	-	-	บจก. สวรรพทอง
โกลดิน วิลเลจ	ถ.สุขุมวิท อ.บ้านฉาง จ. ระยอง	29 - 2 - 10.2 ไร่	87,803,818	-	-	บจก. บ้านฉางเอสเตท
โกลดิน วิลเลจ	ถ.สุขุมวิท อ.บ้านฉาง จ.ระยอง	15 - 2 - 70.8 ไร่	30,279,825	10,000,000	หลักประกันเงินกู้	บจก. บ้านฉางเอสเตท

โครงการ	ที่ตั้ง	เนื้อที่	มูลค่าตามบัญชี(บาท)	มูลค่าค้าประกัน(บาท)	ภาระผูกพัน	กรรมสิทธิ์ของ
โกลเด้น วิลเลจ บางนา – กิ่งแก้ว	ถ.กิ่งแก้ว ต.ราชเทวะ อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ	44 – 1 - 76 ไร่	431,948,279	449,000,000	หลักประกันเงินกู้	บจก. โกลเด้น แลนด์ เรสซิเดนซ์
โกลเด้น อเวนิว แจ้งวัฒนะ – ดิวนนท์	ถ.ดิวนนท์ แขวงบางพุด เขตปากเกร็ด จ.นนทบุรี	51 – 3 – 11.9 ไร่	523,614,621	512,000,000	หลักประกันเงินกู้	บจก. โกลเด้น แลนด์ เรสซิเดนซ์
โกลเด้น ทาวน์ ปิ่นเกล้า – จัตุรสนิทวงศ์	ถ.บางกวย – ไทรน้อย ต.บางกวย อ.บางกวย จ. นนทบุรี	41 – 2 – 89.6 ไร่	405,019,960	614,000,000	หลักประกันเงินกู้	บจก. โกลเด้น แลนด์ เรสซิเดนซ์
ที่ดิน ดิ แอสคอต สาทร แบงคอก	ถ.สาทรใต้ เขตสาทร กรุงเทพฯ	4 – 1 – 66.01 ไร่	529,160,613	350,000,000	หลักประกันเงินกู้	บมจ.แผ่นดินทอง พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์
สิทธิการเช่า ดิ แอสคอต สาทร แบงคอก			1,046,503,631	885,000,000		บจก.สารทรัพย์สิน
สาทร สแควร์ – สำนักงานให้เช่า	ถ.นราธิวาสราชนครินทร์ กรุงเทพฯ	5 – 0 – 60.32 ไร่	3,906,054,694	1,991,592,839	หลักประกันเงินกู้	บจก.นอร์ท สาทร เรียดดี้
โกลเด้นแลนด์ บิวติ้ง	ถ.ราชดำริ เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ	3 – 1 - 37 ไร่	221,122,044	-	-	บจก.นารายณ์ พาววิลเลียน

ระบุงเงินค้ำประกันของทรัพย์สิน กรณีนำทรัพย์สินไปวางเป็นประกัน

โครงการ	ที่ตั้ง	เนื้อที่	มูลค่าตามบัญชี(บาท)	มูลค่าค้ำประกัน(บาท)	ภาระผูกพัน	กรรมสิทธิ์ของ
พานอรามา กอล์ฟ แอนด์ คันทรี คลับ	กม. 199 ถ.มิตรภาพ อ.สีคิ้ว จ.นครราชสีมา	142 - 0 - 63 ไร่	10,000,000	-	หลักประกันหนังสือค้ำประกัน	บมจ. แผ่นดินทอง พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์
พานอรามา กอล์ฟ แอนด์ คันทรี คลับ	กม. 199 ถ.มิตรภาพ อ.สีคิ้ว จ.นครราชสีมา	5 - 0 - 75 ไร่	4,150,000	-	หลักประกันศาล	บมจ. แผ่นดินทอง พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์
พานอรามา กอล์ฟ แอนด์ คันทรี คลับ	กม. 199 ถ.มิตรภาพ อ.สีคิ้ว จ.นครราชสีมา	0 - 2 - 98 ไร่	896,000	-	หลักประกันศาล	บมจ. แผ่นดินทอง พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์
พานอรามา กอล์ฟ แอนด์ คันทรี คลับ	กม. 199 ถ.มิตรภาพ อ.สีคิ้ว จ.นครราชสีมา	0 - 1 - 41 ไร่	211,500	-	หลักประกันศาล	บมจ. แผ่นดินทอง พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์
ที่ดิน	ถ.รามคำแหง เขตบางกะปิ	31 - 0 - 70 ไร่	500,000,000	692,900,000	หลักประกันเงินกู้	บมจ. แผ่นดินทอง พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์
รวมคำแหง คอมเพล็กซ์	กรุงเทพฯ	42,457.50 ตรม.		11,600,649		บมจ. แผ่นดินทอง พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์
โกlden เฮอริเทจ	ถ.ราชพฤกษ์ (เพชรเกษม - รัตนธิเบศร์) เขตตลิ่งชัน กรุงเทพฯ	31 - 0 - 27.5 ไร่	118,454,420	29,435,659	หลักประกันเงินกู้	บจก. ยูไนเต็ดโฮมส์ บจก. ริทซ์ วิลเลจ บจก. แกรนด์ พาราไดส์ พร็อพเพอร์ตี้ และ บจก. วอคเกอร์ โฮมส์
แกรนด์ โมนาโค	ถ.บางนา-ตราด กม.8 เขตประเวศ กรุงเทพฯ	89 - 3 - 94.1 ไร่	20,000,000	347,132,649	หลักประกันหนังสือค้ำประกัน สาธารณูปโภค	บจก. ยูไนเต็ดโฮมส์ บจก. ริทซ์ วิลเลจ บจก. แกรนด์ พาราไดส์ พร็อพเพอร์ตี้ และ บจก. วอคเกอร์ โฮมส์
โกlden วิลเลจ	ถ.สุขุมวิท อ.บ้านฉาง จ.ระยอง	15 - 2 - 70.8 ไร่	10,000,000	30,279,825	หลักประกันเงินกู้	บจก. บ้านฉางเอสเตท
โกlden วิลเลจ บางนา - กิงแก้ว	ถ.กิงแก้ว ต.ราชาเทวะ อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ	44 - 1 - 76 ไร่	449,000,000	431,948,279	หลักประกันเงินกู้	บจก. โกlden แลนด์ เรสซิเดนซ์

โครงการ	ที่ตั้ง	เนื้อที่	มูลค่าตามบัญชี(บาท)	มูลค่าค้าประกัน(บาท)	ภาระผูกพัน	กรรมสิทธิ์ของ
โกลดิน อเวนิว แฉงวัฒนะ – ดิวานนท์	ถ.ดิวานนท์ แขวงบางพูด เขตปากเกร็ด จ.นนทบุรี	51 – 3 – 11.9 ไร่	512,000,000	523,614,621	หลักประกันเงินกู้	บจก.โกลดิน แลนด์ เรสซิเดนซ์
โกลดิน ทาวน์ ปิ่นเกล้า – จรัญสนิทวงศ์	ถ.บางกวย – ไทรน้อย ต.บางกวย อ.บางกวย จ.นนทบุรี	44 – 1 – 76 ไร่	614,000,000	405,019,960	หลักประกันเงินกู้	บจก.โกลดิน แลนด์ เรสซิเดนซ์
ที่ดิน ดิ แอสคอต สาทร แบงคอก	ถ.สาทรใต้ เขตสาทร กรุงเทพฯ	4 – 1 – 66.01 ไร่	350,000,000	529,160,613	{ หลักประกันเงินกู้	บมจ.แผ่นดินทอง พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์
สิทธิการเช่า ดิ แอสคอต สาทร แบงคอก			885,000,000	1,046,503,631		บจก.สาทรทรัพย์สิน
สาทร สแควร์ – สำนักงานให้เช่า	ถ.นราธิวาสราชนครินทร์ กรุงเทพฯ	5 – 0 – 60.32 ไร่	1,991,592,839	3,906,054,694	หลักประกันเงินกู้	บจก.นอร์ท สาทร เรียลตี้

สาระสำคัญของสัญญาเช่าที่ดินระยะยาว

โครงการ	คู่สัญญา		ปีที่สิ้นสุด ระยะเวลาเช่า	ภาระผูกพันค่าเช่าจ่ายในอนาคต (ล้านบาท)		
	ผู้ให้เช่า / ผู้ให้เช่าช่วง	ผู้เช่า / ผู้เช่าช่วง		ภายใน 1 ปี	หลังจาก 1 ปี แต่ภายใน 5 ปี	หลังจากปีที่ 5
โกลเด้นแลนด์ บิวติ้ง (โกลเด้น พาววิลเลียน)	กรมพระคลังข้างที่	บจ. นารายณ์ พาววิลเลียน	2565	3.51	15.89	14.12
ดิ แอสคอต สาทร์ แบงคอก	บมจ. แผ่นดินทอง พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์	บจ. สาทร์ ทรัพย์สิน	2596	4.25	17.44	204.37
เมย์แฟร์ แมริออท	กองทุนรวมสิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์โกลด์	บจ. แกรนด์ เมย์แฟร์	2566	48.00	192.00	202.00
สาทร์ สแควร์ – สำนักงานให้เช่า	สำนักงานทรัพย์สินส่วนพระมหากษัตริย์	บจ. นอร์ท สาทร์ เรียลตี้	2583	36.00	144.00	756.00
โรงแรม ดับบลิว แบงคอก	สำนักงานทรัพย์สินส่วนพระมหากษัตริย์	บจ. นอร์ท สาทร์ เรียลตี้	2583	14.00	56.00	294.00
โรงแรม ดับบลิว แบงคอก	บจ. นอร์ท สาทร์ เรียลตี้	บจ. นอร์ท สาทร์ โฮเต็ล	2583	14.00	56.00	294.00
พระราม 4	สำนักงานทรัพย์สินส่วนพระมหากษัตริย์	บมจ. แผ่นดินทอง พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์	2590	19.80	82.40	958.40

4.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทฯ มีนโยบายการลงทุนในกิจการที่ประกอบธุรกิจต่าง ๆ ซึ่งส่วนใหญ่เป็นธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายและให้เช่า รวมทั้งธุรกิจที่ปรึกษาและพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ต่าง ๆ เป็นต้น โดยคณะกรรมการของบริษัทฯ จะร่วมกันพิจารณาตามนโยบายการลงทุนของบริษัทฯ โดยคำนึงถึงความจำเป็น เหมาะสม และประโยชน์ของบริษัทฯ และผู้ถือหุ้นเป็นสำคัญ กอปรกับสถานะเศรษฐกิจ ณ ขณะนั้น ๆ และต้องปฏิบัติตามข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ในเรื่องการเข้าทำรายการที่เกี่ยวข้องกันหรือการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ของบริษัท อย่างเคร่งครัด

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 ถึงวันจัดเตรียมแบบแสดงรายการข้อมูลนี้ บริษัทฯและบริษัทย่อยไม่มีคดีที่อาจมีผลกระทบด้านลบต่อทรัพย์สินของบริษัทหรือบริษัทย่อยที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนผู้ถือหุ้น และไม่มีคดีที่กระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทหรือบริษัทย่อยอย่างมีนัยสำคัญซึ่งไม่สามารถประเมินผลกระทบเป็นตัวเลขได้ รวมทั้งไม่มีคดีที่มีได้เกิดจากการประกอบธุรกิจโดยปกติของบริษัทหรือบริษัทย่อยอันจำเป็นต้องเปิดเผยข้อมูลเกี่ยวกับคดีหรือข้อพิพาทที่ยังไม่สิ้นสุด

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไป

ชื่อบริษัท	บริษัท แผ่นดินทอง พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) GOLDEN LAND PROPERTY DEVELOPMENT PUBLIC COMPANY LIMITED
ชื่อย่อหลักทรัพย์	GOLD
ประเภทธุรกิจ	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์
เลขทะเบียนบริษัท	0107537002273
ทุนจดทะเบียน	16,382,133,790 บาท ณ วันที่ 7 มกราคม 2557
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	12,763,072,610 บาท ณ วันที่ 7 มกราคม 2557
จำนวนหุ้นจดทะเบียน (หุ้นสามัญ)	1,638,213,379 หุ้น ณ วันที่ 7 มกราคม 2557
จำนวนหุ้นที่ออกและจำหน่ายแล้ว (หุ้นสามัญ)	1,276,307,261 หุ้น ณ วันที่ 7 มกราคม 2557
มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ	10 บาท
หลักทรัพย์อื่น	ใบสำคัญแสดงสิทธิ GOLD-W1 จำนวน 504,065,655 หน่วย ซึ่งเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนกับตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ปัจจุบันเหลือใบสำคัญแสดงสิทธิที่ยังไม่ได้ใช้สิทธิจำนวน 361,906,118 หน่วย
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	98 อาคารสาทร สแควร์ ออฟฟิศ ทาวเวอร์ ชั้นที่ 36 ถนนสาทรเหนือ แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพฯ 10500
โทรศัพท์	0-2620-6200
โทรสาร	0-2620-6222
เว็บไซต์	www.goldenlandplc.co.th
อีเมลล์	ir@goldenlandplc.co.th

ชื่อ สถานที่ตั้งของบุคคลอ้างอิงอื่นๆ

นักลงทุนสัมพันธ์	นายก้าพล ปุญโสณี โทรศัพท: 0-2620-6200 โทรสาร: 0-2620-6222 อีเมล: ir@goldenlandplc.co.th
นายทะเบียน (หุ้นสามัญและใบสำคัญแสดงสิทธิ)	บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด 62 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท: 0-2229-2800 โทรสาร: 0-2654-5427 Call Center: 0-2229-2888 เว็บไซต์: http://www.tsd.co.th
ผู้สอบบัญชี	บริษัท เคพีเอ็มจี ภูมิภาคไทย สอบบัญชี จำกัด ชั้น 48 อาคารเอ็มไพร์ ทาวเวอร์ เลขที่ 195 ถนนสาทรใต้ แขวงยานนาวา เขตสาทร กรุงเทพมหานคร 10120 โทรศัพท: 0-2677-2000 โทรสาร: 0-2677-2222 โดย นายนิรันดร์ ลีลาเมธวัฒน์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 2316 และ/หรือ นายสุพจน์ สิงห์เสนห์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 2826 และ/หรือ นางสาวนิตยา เชษฐโชติรส ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 4439 และ/หรือ นางสาววิภาวรรณ ปัทวันวิเวก ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 4795

ผู้ลงทุนสามารถศึกษาข้อมูลของบริษัทที่ออกหลักทรัพย์เพิ่มเติมได้จากแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) ของบริษัทที่แสดงไว้ใน www.sec.or.th หรือเว็บไซต์ของบริษัท www.goldenlandplc.co.th

ข้อมูลทั่วไปของบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

1. บริษัท โกลเด้น แลนด์ เรสซิเดนซ์ จำกัด

ประเภทธุรกิจ :	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์
สถานที่ตั้งสำนักงาน :	98 อาคารสาทร สแควร์ ออฟฟิศ ทาวเวอร์ ชั้นที่ 36 ถนนสาทรเหนือ แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพฯ 10500 โทรศัพท์ 0-2620-6200 โทรสาร 0-2620-6222
ทุนจดทะเบียน :	50,000,000 บาท
จำนวนหุ้นสามัญที่ออกจำหน่าย :	5,000,000 หุ้น
มูลค่าที่ตราไว้ต่อหุ้น :	10 บาท
ทุนชำระแล้ว :	50,000,000 บาท
สัดส่วนการถือหุ้น :	50%

2. บริษัท บ้านฉางเอสเตท จำกัด

ประเภทธุรกิจ :	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์
สถานที่ตั้งสำนักงาน :	130/206 หมู่ที่ 5 ถนนสุขุมวิท กม.195 ตำบลบ้านฉาง อำเภอบ้านฉาง จังหวัดระยอง โทรศัพท์ (038) 696-067 โทรสาร (038) 695-743
ทุนจดทะเบียน :	30,000,000 บาท
จำนวนหุ้นสามัญที่ออกจำหน่าย :	300,000 หุ้น
มูลค่าที่ตราไว้ต่อหุ้น :	100 บาท
ทุนชำระแล้ว :	30,000,000 บาท
สัดส่วนการถือหุ้น :	100%

3. บริษัท นารายณ์ พาววิลเลียน จำกัด

ประเภทธุรกิจ :	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์และอาคารสำนักงาน
สถานที่ตั้งสำนักงาน :	153/3 อาคารโกลเด้น พาววิลเลียน ชั้น 8 ซอยมหาดเล็กหลวง 1 ถนนราชดำริ แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330 โทรศัพท์ 0-2620-6200 โทรสาร 0-2620-6222
ทุนจดทะเบียน :	475,000,000 บาท
จำนวนหุ้นสามัญที่ออกจำหน่าย :	4,750,000 หุ้น
มูลค่าที่ตราไว้ต่อหุ้น :	100 บาท
ทุนชำระแล้ว :	475,000,000 บาท
สัดส่วนการถือหุ้น :	100%

4. บริษัท ยูไนเต็ด โฮมส์ จำกัด

ประเภทธุรกิจ :	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์
สถานที่ตั้งสำนักงาน :	98 อาคารสาทร สแควร์ ออฟฟิศ ทาวเวอร์ ชั้นที่ 36 ถนนสาทรเหนือ แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพฯ 10500 โทรศัพท์ 0-2620-6200 โทรสาร 0-2620-6222
ทุนจดทะเบียน :	550,000,000 บาท
จำนวนหุ้นสามัญที่ออกจำหน่าย :	55,000,000 หุ้น
มูลค่าที่ตราไว้ต่อหุ้น :	10 บาท
ทุนชำระแล้ว :	550,000,000 บาท
สัดส่วนการถือหุ้น :	100%

5. บริษัท โกลเด้น แลนด์ (เมย์แฟร์) จำกัด

ประเภทธุรกิจ :	การลงทุน
สถานที่ตั้งสำนักงาน :	60 อาคารเมย์แฟร์แมริออทเอดจ์เคียวทิฟอพาร์ทเมนต์ ซอยหลังสวน แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330 โทรศัพท์ 0-2620-6200 โทรสาร 0-2620-6222
ทุนจดทะเบียน :	11,000,000 บาท
จำนวนหุ้นสามัญที่ออกจำหน่าย :	1,100,000 หุ้น
มูลค่าที่ตราไว้ต่อหุ้น :	10 บาท
ทุนชำระแล้ว :	11,000,000 บาท
สัดส่วนการถือหุ้น :	100%

6. บริษัท นอร์ท साธรี เรียลตี้ จำกัด

ประเภทธุรกิจ :	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์และอาคารสำนักงาน
สถานที่ตั้งสำนักงาน :	98 อาคารสาทร สแควร์ ออฟฟิศ ทาวเวอร์ ชั้นที่ 36 ถนนสาทรเหนือ แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพฯ 10500 โทรศัพท์ 0-2620-6200 โทรสาร 0-2620-6222
ทุนจดทะเบียน :	638,600,000 บาท
จำนวนหุ้นสามัญที่ออกจำหน่าย :	63,860,000 หุ้น
มูลค่าที่ตราไว้ต่อหุ้น :	10 บาท
ทุนชำระแล้ว :	638,600,000 บาท
สัดส่วนการถือหุ้น :	100%

7. บริษัท ริทซ์ วิลเลจ จำกัด

ประเภทธุรกิจ :	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์
สถานที่ตั้งสำนักงาน :	98 อาคารสาทร สแควร์ ออฟฟิศ ทาวเวอร์ ชั้นที่ 36 ถนนสาทรเหนือ แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพฯ 10500 โทรศัพท์ 0-2620-6200 โทรสาร 0-2620-6222
ทุนจดทะเบียน :	100,000,000 บาท
จำนวนหุ้นสามัญที่ออกจำหน่าย :	10,000,000 หุ้น
มูลค่าที่ตราไว้ต่อหุ้น :	10 บาท
ทุนชำระแล้ว :	100,000,000 บาท
สัดส่วนการถือหุ้น :	100%

8. บริษัท โกลเด้น แลนด์ โปโล จำกัด

ประเภทธุรกิจ :	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์
สถานที่ตั้งสำนักงาน :	98 อาคารสาทร สแควร์ ออฟฟิศ ทาวเวอร์ ชั้นที่ 36 ถนนสาทรเหนือ แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพฯ 10500 โทรศัพท์ 0-2620-6200 โทรสาร 0-2620-6222
ทุนจดทะเบียน :	1,000,000 บาท
จำนวนหุ้นสามัญที่ออกจำหน่าย :	100,000 หุ้น
มูลค่าที่ตราไว้ต่อหุ้น :	10 บาท
ทุนชำระแล้ว :	1,000,000 บาท
สัดส่วนการถือหุ้น :	100%

9. บริษัท แกรนด์ พาราไดส์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด

ประเภทธุรกิจ :	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์
สถานที่ตั้งสำนักงาน :	98 อาคารสาทร สแควร์ ออฟฟิศ ทาวเวอร์ ชั้นที่ 36 ถนนสาทรเหนือ แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพฯ 10500 โทรศัพท์ 0-2620-6200 โทรสาร 0-2620-6222
ทุนจดทะเบียน :	1,000,000 บาท
จำนวนหุ้นสามัญที่ออกจำหน่าย :	100,000 หุ้น
มูลค่าที่ตราไว้ต่อหุ้น :	10 บาท
ทุนชำระแล้ว :	1,000,000 บาท
สัดส่วนการถือหุ้น :	100%

10. บริษัท โกลเด้น พร็อพเพอร์ตี้ เซอร์วิสเชส จำกัด

ประเภทธุรกิจ :	บริการการบริหารอสังหาริมทรัพย์
สถานที่ตั้งสำนักงาน :	98 อาคารสาทร สแควร์ ออฟฟิศ ทาวเวอร์ ชั้นที่ 36 ถนนสาทรเหนือ แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพฯ 10500 โทรศัพท์ 0-2620-6200 โทรสาร 0-2620-6222
ทุนจดทะเบียน :	1,000,000 บาท
จำนวนหุ้นสามัญที่ออกจำหน่าย :	100,000 หุ้น
มูลค่าที่ตราไว้ต่อหุ้น :	10 บาท
ทุนชำระแล้ว :	1,000,000 บาท
สัดส่วนการถือหุ้น :	100%

11. บริษัท โกลเด้น แอปีเทชั่น จำกัด

ประเภทธุรกิจ :	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์
สถานที่ตั้งสำนักงาน :	98 อาคารสาทร สแควร์ ออฟฟิศ ทาวเวอร์ ชั้นที่ 36 ถนนสาทรเหนือ แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพฯ 10500 โทรศัพท์ 0-2620-6200 โทรสาร 0-2620-6222
ทุนจดทะเบียน :	5,000,000 บาท
จำนวนหุ้นสามัญที่ออกจำหน่าย :	500,000 หุ้น
มูลค่าที่ตราไว้ต่อหุ้น :	10 บาท
ทุนชำระแล้ว :	5,000,000 บาท
สัดส่วนการถือหุ้น :	100%

12. บริษัท สาทรทอง จำกัด

ประเภทธุรกิจ :	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์
สถานที่ตั้งสำนักงาน :	98 อาคารสาทร สแควร์ ออฟฟิศ ทาวเวอร์ ชั้นที่ 36 ถนนสาทรเหนือ แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพฯ 10500 โทรศัพท์ 0-2620-6200 โทรสาร 0-2620-6222
ทุนจดทะเบียน :	220,000,000 บาท
จำนวนหุ้นสามัญที่ออกจำหน่าย :	22,000,000 หุ้น
มูลค่าที่ตราไว้ต่อหุ้น :	10 บาท
ทุนชำระแล้ว :	154,000,000 บาท
สัดส่วนการถือหุ้น :	100%

13. บริษัท สาทรทรัพย์สิน จำกัด

ประเภทธุรกิจ :	ให้เช่าอาคารพักอาศัย
สถานที่ตั้งสำนักงาน :	187 ถนนสาทรใต้ แขวงยานนาวา เขตสาทร กรุงเทพฯ 10120 โทรศัพท์ 0-2620-6200 โทรสาร 0-2620-6222
ทุนจดทะเบียน :	245,000,000 บาท
จำนวนหุ้นสามัญที่ออกจำหน่าย :	24,500,000 หุ้น
มูลค่าที่ตราไว้ต่อหุ้น :	10 บาท
ทุนชำระแล้ว :	245,000,000 บาท
สัดส่วนการถือหุ้น :	60%

14. บริษัท วอคเกอร์ โฮมส์ จำกัด

ประเภทธุรกิจ :	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์
สถานที่ตั้งสำนักงาน :	98 อาคารสาทร สแควร์ ออฟฟิศ ทาวเวอร์ ชั้นที่ 36 ถนนสาทรเหนือ แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพฯ 10500 โทรศัพท์ 0-2620-6200 โทรสาร 0-2620-6222
ทุนจดทะเบียน :	1,000,000 บาท
จำนวนหุ้นสามัญที่ออกจำหน่าย :	100,000 หุ้น
มูลค่าที่ตราไว้ต่อหุ้น :	10 บาท
ทุนชำระแล้ว :	1,000,000 บาท
สัดส่วนการถือหุ้น :	50%

หมายเหตุ : และถือหุ้นโดย บริษัท นารายณ์ พาววิลเลียน จำกัด ในสัดส่วน 50%

15. บริษัท เอ็มเอสจีแอล พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด

ประเภทธุรกิจ :	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์
สถานที่ตั้งสำนักงาน :	98 อาคารสาทร สแควร์ ออฟฟิศ ทาวเวอร์ ชั้นที่ 36 ถนนสาทรเหนือ แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพฯ 10500 โทรศัพท์ 0-2620-6200 โทรสาร 0-2620-6222
ทุนจดทะเบียน :	100,000 บาท
จำนวนหุ้นสามัญที่ออกจำหน่าย :	10,000 หุ้น
มูลค่าที่ตราไว้ต่อหุ้น :	10 บาท
ทุนชำระแล้ว :	100,000 บาท
สัดส่วนการถือหุ้น :	100%

หมายเหตุ : ถือหุ้น บริษัท เอ็มเอสจีแอล พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด ทางอ้อม ผ่าน บริษัท โกลเด้น แลนด์ โบโด จำกัด

16. บริษัท แกรนด์ เมย์แฟร์ จำกัด

ประเภทธุรกิจ :	ให้เช่าอาคารพักอาศัย
สถานที่ตั้งสำนักงาน :	60 ซอยหลังสวน แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330
	โทรศัพท์ 0-2620-6200
	โทรสาร 0-2620-6222
ทุนจดทะเบียน :	15,000,000 บาท
จำนวนหุ้นสามัญที่ออกจำหน่าย :	1,500,000 บาท
มูลค่าที่ตราไว้ต่อหุ้น :	10 บาท
ทุนชำระแล้ว :	12,020,000 บาท
สัดส่วนการถือหุ้น :	100%

หมายเหตุ : ถือหุ้น บริษัท แกรนด์ เมย์แฟร์ จำกัด ทางอ้อม ผ่าน บริษัท โกลเด้น แลนด์ (เมย์แฟร์) จำกัด

17. บริษัท นอร์ท สแธร์ ไฮเต็ล จำกัด

ประเภทธุรกิจ :	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์
สถานที่ตั้งสำนักงาน :	106 ถนนสาทรเหนือ แขวงสีลม
	เขตบางรัก กรุงเทพฯ 10500
	โทรศัพท์ 0-2620-6200
	โทรสาร 0-2620-6222
ทุนจดทะเบียน :	1,100,000,000 บาท
จำนวนหุ้นสามัญที่ออกจำหน่าย :	11,000,000 หุ้น
มูลค่าที่ตราไว้ต่อหุ้น :	100 บาท
ทุนชำระแล้ว :	1,100,000,000 บาท
สัดส่วนการถือหุ้น :	20%

18. บริษัท บ้านเจียรนัย จำกัด

ประเภทธุรกิจ :	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์
สถานที่ตั้งสำนักงาน :	153/3 อาคารโกลเด้น พาวิลเลียน ชั้น 8 ซอยมหาดเล็กหลวง 1
	ถนนราชดำริ แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330
	โทรศัพท์ 0-2620-6200
	โทรสาร 0-2620-6222
ทุนจดทะเบียน :	20,000,000 บาท
จำนวนหุ้นสามัญที่ออกจำหน่าย :	2,000,000 หุ้น
มูลค่าที่ตราไว้ต่อหุ้น :	10 บาท
ทุนชำระแล้ว :	20,000,000 บาท
สัดส่วนการถือหุ้น :	50%

19. กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์โกลด์

ประเภทธุรกิจ :	ลงทุนในอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายหรือให้เช่า
สถานที่ตั้งสำนักงาน :	บริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุนกสิกรไทย จำกัด อาคารธนาคารกสิกรไทย จำกัด ชั้น 6 เลขที่ 400/22 ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร 10400 โทรศัพท์ 0-2673-3999 โทรสาร 0-2673-3988
ทุนจดทะเบียน :	2,060,000,000 บาท
จำนวนหุ้นสามัญที่ออกจำหน่าย :	206,000,000 หุ้น
มูลค่าที่ตราไว้ต่อหุ้น :	10 บาท
ทุนชำระแล้ว :	2,060,000,000 บาท
สัดส่วนการถือหุ้น :	33%