

ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์ เป้าหมายหรือกลยุทธ์ในการดำเนินงาน

หลังจาก บริษัท แผ่นดินทอง พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) ปรับโครงสร้างผู้ถือหุ้นในช่วงปลายปี 2555 และได้ตั้งเป้าหมายที่จะพลิกฟื้นผลประกอบการของบริษัทฯ ให้กลับมามีผลกำไรนั้น บริษัทฯ ได้ดำเนินกลยุทธ์ต่อเนื่องตามแผนบันได 3 ขั้น ได้แก่ 1) การปรับพื้นฐานขององค์กร (Rebuilding Foundation) ในปี 2556 2) การสร้างคุณค่า (Unlocking Value) ในปี 2557 และ 3) การขยายธุรกิจให้ครบวงจร (Building Growth) ในปี 2558 โดยกลยุทธ์ดังกล่าวส่งผลให้ผลประกอบการของบริษัทฯ พลิกฟื้นขึ้นมามีกำไรในปี 2557 สำเร็จเร็วกว่าเป้าหมายที่วางไว้

บริษัทฯ ได้ต่อยอดขยายความสำเร็จจากพื้นฐานที่มั่นคง ทำผลกำไรก้าวกระโดด ด้วยแผน (Extending Growth) ทำผลกำไรก้าวกระโดดในปี 2559 และทำผลกำไรเติบโตอย่างต่อเนื่องในรอบ 9 เดือน ปี 2560 ที่ผ่านมา ด้วยวิสัยทัศน์และการมองภาพธุรกิจไปในอนาคตข้างหน้า บริษัทฯ ได้วางกลยุทธ์และแผนระยะยาว 5 ปี เน้นการเติบโตอย่างสมดุล และยั่งยืนในธุรกิจหลักของบริษัทฯ เพื่อให้บรรลุทั้งเป้าหมายระยะสั้น และระยะยาว ในการเป็นบริษัทอสังหาริมทรัพย์ชั้นนำ 1 ใน 5 ของประเทศ ภายในปี 2563 อย่างมั่นคงและยั่งยืน

รายได้หลักของบริษัทฯ ประกอบด้วย 2 ธุรกิจหลักคือ 1) ธุรกิจพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์แนวราบ และ 2) ธุรกิจอาคารเชิงพาณิชย์กรรม ในช่วงระยะเวลา 9 เดือนของปี 2560 บริษัทฯ ได้ขยายธุรกิจพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์แนวราบอย่างต่อเนื่องโดยได้เปิดตัวโครงการบ้านเดี่ยว บ้านแฝด และทาวน์เฮ้าส์ใหม่รวม 8 โครงการ มีมูลค่าโครงการรวมประมาณ 7,270 ล้านบาท ซึ่งได้รับการตอบรับเป็นอย่างดีมากกว่าลูกค้า ณ สิ้นเดือนกันยายนปี 2560 บริษัทฯ มีโครงการที่อยู่อาศัยแนวราบที่อยู่ระหว่างพัฒนาและขายรวมทั้งสิ้น 39 โครงการ ซึ่งจะทยอยรับรู้รายได้ในช่วงปี 2560 – 2561 จากศักยภาพดังกล่าว บริษัทฯ จึงมีนโยบายที่จะขยายธุรกิจในการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยแนวราบอย่างต่อเนื่อง

ในส่วนธุรกิจอาคารเชิงพาณิชย์กรรมยังคงเติบโตอย่างมีเสถียรภาพ อัตราการเช่าของอาคารออฟฟายโอ เซ็นเตอร์ที่เปิดให้บริการในปีที่ผ่านมายังได้ระดับสูงขึ้นเรื่อยๆ รวมถึงโรงแรม Modena by Fraser ที่มีผลการดำเนินงานที่ดีขึ้นเป็นลำดับ นอกจากนี้ยังมีโครงการ สามย่านมิตรทาวน์ที่ยังอยู่ในระหว่างการก่อสร้าง โครงการดังกล่าวจะประกอบไปด้วย 1) อาคารสำนักงานให้เช่า 2) ส่วนที่พักอาศัย และ 3) ส่วนพื้นที่ค้าปลีก โดยการก่อสร้างยังคงเป็นไปด้วยดีตามแผนและจะกลายเป็นหนึ่งในโครงการสำคัญที่สร้างฐานรายได้ที่ยั่งยืนให้กับบริษัทฯ ต่อไปในอนาคต

นอกจากการขยายธุรกิจหลักทั้งโครงการแนวราบและอาคารเชิงพาณิชย์กรรมแล้ว บริษัทฯ ยังต่อยอดความเติบโตภายใต้กลยุทธ์ Extending Growth ด้วยการแลกเปลี่ยนและถ่ายทอดองค์ความรู้ในการดำเนินธุรกิจจากกลุ่มเฟรเซอร์ เซ็นเตอร์พอยท์ (FCL) ประเทศสิงคโปร์ ทั้งในแง่การพัฒนาผลิตภัณฑ์ การควบคุมกำกับดูแลกิจการที่ดี และการบริหารจัดการกองทุนประเภท REIT เพื่อนำหลักปฏิบัติที่ดีที่สุดมาปรับใช้ในการพัฒนาองค์กรต่อไปในอนาคต

สำหรับสินทรัพย์ที่ไม่ใช่สินทรัพย์หลักในการประกอบธุรกิจ (Non-Core Assets) ในส่วนของบ้านและที่ดินที่อำเภอบ้านฉาง จังหวัดระยอง บริษัทฯ ได้จัดหาผู้บริหารโครงการที่มีศักยภาพ เพื่อเข้ามาช่วยในการพัฒนาและทยอยขายบ้านและที่ดินออกไปได้อย่างต่อเนื่อง ส่วนที่ดินเปล่าที่จังหวัดกระบี่ และสนามกอล์ฟพาโนรามา บริษัทฯ ยังคงนโยบายที่จะขายให้แก่ผู้ลงทุนที่มีศักยภาพต่อไป

จากการเติบโตตามแผนงานและกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจที่กล่าวข้างต้น ทำให้บริษัทฯ มีผลกำไรอย่างต่อเนื่อง โดยในปี 2559 บริษัทฯ มีการจ่ายเงินปันผลทั้งหมดเท่ากับ 0.23 บาทต่อหุ้น มูลค่า 534 ล้านบาท สำหรับรอบระยะเวลา 9 เดือนปี 2560 นี้ ฝ่ายจัดการได้เสนอจ่ายปันผลในอัตรา 0.25 บาทต่อหุ้น (อยู่ระหว่างการเสนออนุมัติจากที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น) โดยบริษัทฯ จะยังคงนโยบายในการขยายธุรกิจเพื่อให้เติบโตได้อย่างต่อเนื่อง และก้าวไปเป็นผู้นำในธุรกิจการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในด้านที่อยู่อาศัยและอาคารสูงเชิงพาณิชย์กรรมอย่างยั่งยืนต่อไป

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

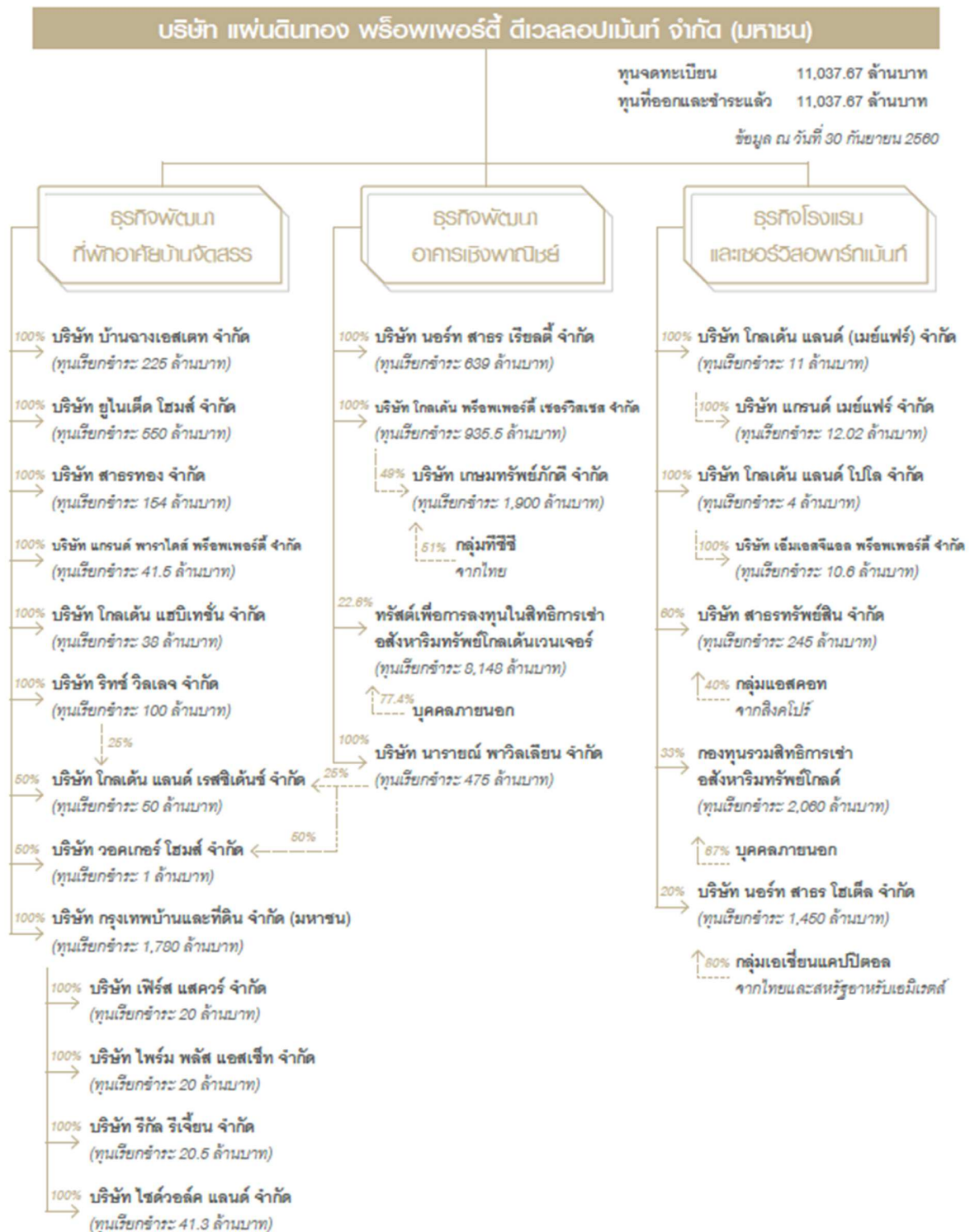
บริษัท แผ่นดินทอง พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) ก่อตั้งเมื่อปี 2521 โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ บริษัทฯ ได้เข้าเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เมื่อวันที่ 29 มีนาคม 2537 และได้แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด เมื่อวันที่ 17 มิถุนายน 2537

ปี	เหตุการณ์สำคัญ
เมษายน 2558	<p>ณ วันที่ 22 เมษายน 2558 ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ได้มีมติ</p> <p>อนุมัติลดทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ จำนวน 1,943,760 บาท จากเดิมทุนจดทะเบียน จำนวน 16,382,133,790 บาท เป็น 16,380,190,030 บาท แบ่งออกเป็นหุ้น จำนวน 1,638,019,003 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท โดยการตัดหุ้นจดทะเบียนที่ยังมิได้ออกจำหน่าย จำนวน 194,376 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท</p> <p>อนุมัติโอนทุนสำรองตามกฎหมายของบริษัทฯ จำนวน 77,227,512 บาท เพื่อชดเชยผลขาดทุนสะสมของบริษัทฯ โดยภายหลังการโอนทุนสำรองตามกฎหมายเพื่อชดเชยผลขาดทุนสะสมดังกล่าว บริษัทฯ จะคงเหลือผลขาดทุนสะสม จำนวน 1,256,955,461 บาท คำนวณจากการเงิน สำหรับปีสิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 ทั้งนี้ บริษัทฯ ไม่มีทุนสำรองอื่นใดนอกจากทุนสำรองตามกฎหมาย</p> <p>อนุมัติลดทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้วของบริษัทฯ จำนวน 8,599,599,765.75 บาท จากเดิมทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้ว จำนวน 16,380,190,030 บาท เป็น 7,780,590,264.25 บาท โดยการลดมูลค่าที่ตราไว้ของหุ้น จากเดิมมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท เป็นมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 4.75 บาท เพื่อชดเชยส่วนต่ำกว่ามูลค่าหุ้นของบริษัทฯ และผลขาดทุนสะสมของบริษัทฯ</p>
ธันวาคม 2558	<p>บริษัทฯ ได้มีการประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 6/2558 เมื่อวันที่ 6 พฤศจิกายน 2558 มีมติอนุมัติการจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลของบริษัทฯ สำหรับผลการดำเนินงานของบริษัทฯ งวดตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2558 ถึงวันที่ 30 กันยายน 2558 ในอัตรา 0.05 บาท ต่อหุ้น รวมเป็นเงินปันผลจ่ายทั้งสิ้น 81,900,950.15 บาท โดยกำหนดให้วันที่ 23 พฤศจิกายน 2558 เป็นวันกำหนดรายชื่อผู้มีสิทธิได้รับเงินปันผล (Record Date) และวันปิดสมุดทะเบียนผู้ถือหุ้นเพื่อรวบรวมรายชื่อผู้ถือหุ้นที่มีสิทธิรับเงินปันผลตามมาตรา 225 ของพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 ในวันที่ 24 พฤศจิกายน 2558 และกำหนดจ่ายเงินปันผลในวันที่ 3 ธันวาคม 2558</p> <p>บริษัทฯ ได้มีการประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2558 เมื่อวันที่ 17 ธันวาคม 2558 โดยมีมติดังนี้</p> <p>อนุมัติเพิ่มทุนจดทะเบียนอีกจำนวน 3,257,079,735.75 บาท จากทุนจดทะเบียนเดิมจำนวน 7,780,590,264.25 บาท เป็นจำนวน 11,037,670,000 บาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 685,700,997 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 4.75 บาท เพื่อเสนอขายให้แก่บุคคลในวงจำกัด (Private Placement) ได้แก่ บริษัท เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ โฮลดิ้งส์ (ประเทศไทย) จำกัด ("FPHT") ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของ FCL ซึ่งเป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกันของบริษัทฯ</p> <p>อนุมัติจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทฯ จำนวนไม่เกิน 685,700,997 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 4.75 บาท ให้แก่บุคคลในวงจำกัด (Private Placement) ได้แก่บริษัท เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ โฮลดิ้งส์ (ประเทศไทย) จำกัด ("FPHT") ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของ FCL ซึ่งเป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกันของบริษัทฯ โดยมีราคาเสนอขายหุ้นละ 7.25 บาท รวมมูลค่าเท่ากับ 4,971,332,228.25 บาท</p>

ปี	เหตุการณ์สำคัญ
	<p>อนุมัติผ่อนผันการทำคำเสนอซื้อหลักทรัพย์ทั้งหมดของกิจการ (Whitewash) โดยไม่ต้องทำคำเสนอซื้อหลักทรัพย์ทั้งหมดของกิจการ ตามหลักเกณฑ์ในการขอผ่อนผันการทำคำเสนอซื้อหลักทรัพย์ทั้งหมดของกิจการ</p> <p>อนุมัติการเข้าลงทุนในโครงการสามย่าน ซึ่งเข้าข่ายเป็นรายการได้มาซึ่งสินทรัพย์และรายการที่เกี่ยวข้องกัน โดยมีมูลค่าผลประโยชน์ตอบแทนจากการใช้ที่ดินและมูลค่าก่อสร้างโครงการรวมประมาณ 13,000 ล้านบาท โดยการร่วมทุนกับบริษัท ทิพย์พัฒน์ อาร์เซต จำกัด และ/หรือบริษัทในกลุ่มนายเจริญ สิริวัฒนภักดี ซึ่งเป็นกลุ่มผู้ได้รับสิทธิใช้ประโยชน์ในพื้นที่จากจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ด้วยการเข้าลงทุนในบริษัทที่จะจัดตั้งขึ้นใหม่ กลุ่มผู้ได้รับสิทธิจะถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 51 และบริษัทฯ จะถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 49 จำนวนหุ้นที่ออกและจำหน่ายแล้วทั้งหมดของบริษัทที่จะจัดตั้งขึ้นใหม่ โดยมูลค่าเงินลงทุนในส่วนของบริษัทฯ รวมประมาณ 1,960 ล้านบาท ภายหลังการเข้าทำรายการ บริษัทที่จะจัดตั้งขึ้นใหม่จะมีสถานะเป็นบริษัทร่วมของบริษัทฯ</p>
มกราคม 2559	<p>บริษัทฯ ได้ดำเนินการจดทะเบียนเปลี่ยนแปลงทุนจดทะเบียนชำระแล้ว เมื่อวันที่ 15 มกราคม 2559 จากเดิม 7,780,590,264.25 บาท เป็น 11,037,670,000 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 2,323,720,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ หุ้นละ 4.75 บาท ตามมติอนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนจากที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2558 เมื่อวันที่ 17 ธันวาคม 2558</p>
มกราคม 2559	<p>บริษัทฯ ได้จัดตั้งบริษัทร่วมทุนใหม่ขึ้นภายใต้ชื่อ “บริษัท เกษมทรัพย์ภักดี จำกัด” เมื่อวันที่ 27 มกราคม 2559 โดยบริษัทฯ ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 49 ซึ่งบริษัทร่วมที่จัดตั้งขึ้นใหม่นี้จะเป็นบริษัทผู้พัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ – สามย่าน มิตรทาวน์</p>
เมษายน 2559	<p>ณ วันที่ 25 เมษายน 2559 ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ได้มีมติ</p> <p>อนุมัติการจ่ายเงินปันผลประจำปี 2558 ให้แก่ผู้ถือหุ้น ในอัตราหุ้นละ 0.10 บาท รวมเป็นเงิน 198,083,620 บาท ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้มีการจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลในปี 2558 ไปแล้ว จำนวน 0.05 บาท เมื่อวันที่ 3 ธันวาคม 2558</p> <p>อนุมัติยกเลิกมติที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น เมื่อวันที่ 29 เมษายน 2548 ในการออกและเสนอขายหุ้นกู้ในวงเงินไม่เกิน 3,000 ล้านบาท เนื่องจากบริษัทฯ ยังไม่ได้มีการออกและเสนอขายหุ้นกู้ดังกล่าว และมติดังกล่าวไม่สอดคล้องกับสถานะทางการเงินของบริษัทฯ ในปัจจุบัน</p> <p>อนุมัติการออกและเสนอขายหุ้นกู้ภายในวงเงินไม่เกิน 7,000 ล้านบาท เพื่อใช้ในการประกอบธุรกิจทั่วไป และ/หรือ ชำระคืนเงินกู้ และ/หรือใช้ในการลงทุนของบริษัทฯ และบริษัทย่อย และ/หรือใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนของบริษัทฯ และบริษัทย่อย หรือเพื่อวัตถุประสงค์อื่นตามที่คณะกรรมการบริษัทฯ เห็นสมควร</p>
กันยายน 2559	<p>บริษัทฯ ได้รับการปรับเพิ่มอันดับความน่าเชื่อถือองค์กรจากเดิมที่ BBB แนวโน้ม คงที่ ขึ้นเป็น BBB+ แนวโน้ม คงที่ โดยบริษัท ทริสเรทติ้ง จำกัด</p>
พฤศจิกายน 2559	<p>เมื่อวันที่ 23 พฤศจิกายน 2559 บริษัทฯ มีการออกและเสนอขายหุ้นกู้จำนวน 3,000 ล้านบาท ตามมติที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2559 ภายในวงเงินไม่เกิน 7,000 ล้านบาท</p>

เมษายน 2560	<p>ณ วันที่ 26 เมษายน 2560 ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ได้มีมติอนุมัติการจ่ายเงินปันผลจากผลประกอบการปี 2559 ให้แก่ผู้ถือหุ้น ในอัตราหุ้นละ 0.23 บาท รวมเป็นเงิน 534,455,600 บาท โดยกำหนดให้จ่ายเงินปันผลในวันที่ 18 พฤษภาคม 2560 พร้อมกับอนุมัติการจัดสรรกำไรประจำปี 2559 เป็นทุนสำรองตามกฎหมายจำนวน 55 ล้านบาท</p> <p>อนุมัติการเปลี่ยนแปลงนโยบายการจ่ายเงินปันผล จากอัตราไม่เกินกว่าร้อยละ 60 ของกำไรสุทธิในแต่ละปี เป็น “กำหนดจ่ายเงินปันผลให้ผู้ถือหุ้นในอัตราไม่ต่ำกว่าร้อยละ 50 ของกำไรสุทธิหลังหักภาษีและทุนสำรองต่างๆ ทั้งหมดของงบการเงินรวม ภายใต้เงื่อนไขของแผนการลงทุน ความจำเป็นและความเหมาะสมอื่นๆ ในอนาคต เมื่อคณะกรรมการบริษัทมีมติเห็นชอบให้จ่ายปันผลประจำปีแล้ว จะต้องนำเสนอที่ประชุมผู้ถือหุ้นด้วย เว้นแต่จะเป็นการจ่ายปันผลระหว่างกาล ให้คณะกรรมการบริษัทมีอำนาจอนุมัติให้จ่ายเงินปันผลได้ แล้วให้รายงานให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นคราวต่อไป”</p> <p>อนุมัติการเปลี่ยนรอบบัญชีของบริษัทฯ จากเดิมที่มีรอบระยะบัญชีระหว่างวันที่ 1 มกราคม – 31 ธันวาคม ของทุกปี เป็น 1 ตุลาคม – 30 กันยายนของทุกปี โดยเริ่มรอบบัญชีแรกในปี 2560 รวมถึงอนุมัติการแก้ไขข้อบังคับของบริษัทฯ เพิ่มเติมเพื่อให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนรอบบัญชีของบริษัทฯ ด้วย</p> <p>อนุมัติการออกและเสนอขายหุ้นกู้เพิ่มเติมภายในวงเงินไม่เกิน 3,000 ล้านบาท โดยมีมูลค่ารวมของหุ้นกู้ทั้งหมดไม่เกิน 10,000 ล้านบาท เพื่อใช้ในการประกอบธุรกิจทั่วไป และ/หรือชำระคืนเงินกู้ และ/หรือใช้ในการลงทุนของบริษัทฯ และบริษัทย่อย และ/หรือใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนของบริษัทฯ และบริษัทย่อย หรือเพื่อวัตถุประสงค์อื่นตามที่คณะกรรมการบริษัทฯ เห็นสมควร</p>
พฤษภาคม 2560	สมาคมส่งเสริมผู้ลงทุนไทย(TIA) ได้ประเมินผลการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ครั้งที่ 24 ในวันที่ 26 เมษายน 2560 ได้คะแนนเต็ม 100 และเป็นการได้คะแนนเต็มร้อยติดต่อกันเป็นระยะเวลา 4 ปี
มิถุนายน 2560	เมื่อวันที่ 30 พฤษภาคม 2560 บริษัทฯ มีการออกและเสนอขายหุ้นกู้จำนวน 1,000 ล้านบาท ตามมติที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2560 ภายในวงเงินไม่เกิน 10,000 ล้านบาท อายุ 3 ปี เสนอขายต่อผู้ลงทุนไม่เกิน 10 ราย ดอกเบี้ยร้อยละ 3.30 ต่อปี
สิงหาคม 2560	เมื่อวันที่ 4 สิงหาคม 2560 บริษัทฯ มีการออกและเสนอขายหุ้นกู้จำนวน 1,000 ล้านบาท ตามมติที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2560 ภายในวงเงินไม่เกิน 10,000 ล้านบาท อายุ 3 ปี เสนอขายต่อผู้ลงทุนไม่เกิน 10 ราย ดอกเบี้ยร้อยละ 3.09 ต่อปี
กันยายน 2560	บริษัทฯ ได้จัดทำแบบประเมินตนเองในเรื่องมาตรการต่อต้านคอร์รัปชัน และได้ยื่นแบบประเมินเมื่อวันที่ 15 กันยายน 2560 เมื่อวันที่ 10 พฤศจิกายน 2560 สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย มีมติให้การรับรองบริษัทว่าเป็นสมาชิกแนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านทุจริต โดยใบรับรองจะมีอายุ 3 ปี นับจากวันที่มีมติให้การรับรอง
ตุลาคม 2560	บริษัทฯ ได้รับผลการประเมิน CGR ในระดับดีเลิศประจำปี 2560 (5 ดาว) จากโครงการสำรวจการกำกับดูแลกิจการบริษัทไทย หลักเกณฑ์ Corporate Governance Report of Thai Listed Companies (CGR) สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD) เมื่อวันที่ 17 ตุลาคม 2560

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัทฯ



2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

2.1 โครงการปัจจุบัน

โครงการปัจจุบันของบริษัทฯ ณ วันที่ 30 กันยายน 2560 มีจำนวนทั้งหมด 39 โครงการ แบ่งเป็นมูลค่าโครงการ, มูลค่าขาย และรายได้ ดังนี้

โครงการ	จำนวนโครงการ	รายละเอียดโครงการ		ยอดขาย		รายได้		ยอดเหลือขาย	
		จำนวนหลัง	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	จำนวนหลัง	(ล้านบาท)	จำนวนหลัง	(ล้านบาท)	จำนวนหลัง	(ล้านบาท)
โกลเด้น อเวนิว	1	418	1,306	418	1,306	418	1,306	0	0
โกลเด้น ทาวน์	18	5,511	15,017	4,445	12,356	3,299	9,238	1,066	2,661
โกลเด้น ซิตี้	2	576	1,979	528	1,812	521	1,790	48	167
ยอดรวม โครงการทาวน์โฮม	21	6,505	18,301	5,391	15,474	4,238	12,334	1,114	2,828
โกลเด้น นีโอ	4	660	3,013	491	2,242	402	1,716	169	771
โกลเด้น วิลเลจ	2	403	2,164	375	1,981	369	1,947	28	183
โกลเด้น เพรสทีจ	2	243	2,243	167	1,473	165	1,455	76	770
เดอะ แกรนด์	9	1,302	15,379	719	7,967	701	7,784	583	7,412
ยอดรวม โครงการบ้านเดี่ยว และบ้านแฝด	17	2,608	22,798	1,752	13,662	1,637	12,902	856	9,136
โกลเด้น บิส	1	33	191	14	83	13	77	19	108
ยอดรวม โครงการอาคารพาณิชย์	1	33	191	14	83	13	77	19	108
ยอดรวมทั้งหมด	39	9,146	41,290	7,157	29,219	5,888	25,313	1,989	12,071

แผนการดำเนินงานโครงการที่อยู่อาศัยของบริษัทในปี 2561

ในปี 2561 บริษัทมีแผนการดำเนินงานการเปิดโครงการใหม่ทั้งสิ้น 33 โครงการ มูลค่าโครงการรวม 37,163 ล้านบาท ซึ่งแบ่งตามประเภทของโครงการที่อยู่อาศัยได้ดังนี้

โครงการทาวน์โฮม	จำนวน	20	โครงการ
โครงการบ้านแฝด	จำนวน	9	โครงการ
โครงการบ้านเดี่ยว	จำนวน	4	โครงการ

โครงการ	ประเภทของโครงการ	บริหารโครงการ / เจ้าของ	ขนาด
โครงการที่พักอาศัยประเภทอาคารสูง เซอร์วิส อพาร์ทเมนท์และโรงแรม:			
เมย์แฟร์ แมริออท	เซอร์วิส อพาร์ทเมนท์ / โรงแรม	บจ.แกรนด์ เมย์แฟร์	164 ห้อง
เดอะ แอสคอต สาทร์	เซอร์วิส อพาร์ทเมนท์ / โรงแรม	บจ.สารทรัพย์สิน	177 ห้อง
สกาย วิลล่าส์	ห้องชุดพักอาศัย	บจ.สารทรัพย์สิน	3 ห้อง
ดับเบิลยู กรุงเทพฯ	โรงแรม	บจ.นอร์ท สาร ไซด์ (บริษัทร่วม)	403 ห้อง
โมเดน่า บาย เฟรเซอร์ กรุงเทพฯ	โรงแรม	บมจ.แผ่นดินทอง พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์	239 ห้อง
โครงการอาคารเชิงพาณิชย์กรรม:			
โกลเด้นแลนด์ บิวดิ้ง	อาคารสำนักงาน	บจ.นารายณ์ พาววิลเลียน	11,000 ตรม.
เอฟวายไอ เซ็นเตอร์	อาคารสำนักงาน	บมจ.แผ่นดินทอง พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์	48,000 ตรม.
สามย่าน มิตรทาวน์	Mixed Use Complex	บจ. เกษมทรัพย์ภักดี ¹	107,000 ตรม.
สาทร์ สแควร์ ออฟฟิศ ทาวเวอร์ ²	อาคารสำนักงาน	บจ.นอร์ท สาร เรียลตี้ / GVREIT	73,000 ตรม.
ปาร์คเวนเชอร์ อีโคเพล็กซ์ ²	อาคารสำนักงาน	บจ.นอร์ท สาร เรียลตี้ / GVREIT	26,000 ตรม.
โครงการอื่นๆ :			
โครงการพานอรามา กอล์ฟ แอนด์ คันทรี่ คลับ (ชื่อเดิม: วอยาจ พานอรามา)	ที่ดินจัดสรร รีสอร์ท และสนามกอล์ฟ	บมจ.แผ่นดินทอง พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์	2,000 ไร่

- หมายเหตุ:
1. บจ. เกษมทรัพย์ภักดีเป็นการร่วมทุนระหว่างบริษัทฯ และกลุ่มที่ซีซี โดยบริษัทฯ มีสัดส่วนการถือหุ้นอยู่ที่ร้อยละ 49
 2. เป็นอาคารที่บริษัทฯ เป็นผู้บริหารอาคารให้แก่ทรัสต์เพื่อการลงทุนในสิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์โกลเด้นเวนเจอร์ (GVREIT)

ลักษณะการประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทฯ จะแบ่งเป็น 2 ส่วนหลัก ดังนี้

- (1) โครงการที่อยู่อาศัย
- (2) โครงการอาคารเชิงพาณิชย์กรรม

2.2 โครงสร้างรายได้ของบริษัทฯ และบริษัทย่อย

ผลิตภัณฑ์หรือบริการ	สำหรับรอบระยะเวลาบัญชีตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2560 ถึง วันที่ 30 กันยายน 2560		สำหรับรอบระยะเวลาบัญชีตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2559 ถึง วันที่ 30 กันยายน 2559#		สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2559		สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2558 (ปรับปรุงใหม่)	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์	8,069.8	86.3	6,977.7	88.4	9,479.3	87.8	7,304.9	85.0
รายได้จากการเช่าและบริการ	636.8	6.8	448.1	5.7	648.5	6.0	773.0	9.0
รายได้จากธุรกิจโรงแรม	394.4	4.2	335.4	4.2	449.2	4.2	424.9	4.9
รายได้จากค่าบริหารโครงการ	79.2	0.8	50.2	0.6	78.0	0.7	0.0	0.0
รายได้จากกิจการสนามกอล์ฟ	17.0	0.2	15.1	0.2	20.8	0.2	16.9	0.2
รายได้อื่น:								
-กำไรจากการจำหน่ายเงินลงทุนในบริษัทร่วม	90.0	1.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
- รายได้จากเงินลงทุน	9.8	0.1	19.6	0.2	25.6	0.2	20.6	0.2
- รายได้อื่นๆ	55.1	0.6	47.5	0.6	94.9	0.9	51.3	0.6
รวม	9,352.1	100.0	7,893.6	100.0	10,796.3	100.0	8,591.6	100.0





หมายเหตุ # แสดงไว้เพื่อการเปรียบเทียบเท่านั้น

2.3 การประกอบธุรกิจของแต่ละสายผลิตภัณฑ์

2.3.1 โครงการที่อยู่อาศัย

บริษัทฯ และบริษัทย่อยดำเนินธุรกิจจัดสรรบ้านและที่ดินเพื่อจำหน่ายหลากหลายรูปแบบภายใต้แบรนด์ต่างๆ โดยเป็นการพัฒนาโครงการบ้านพักอาศัยในลักษณะแนวราบในรูปแบบของบ้านเดี่ยว บ้านแฝด และทาวน์เฮ้าส์ พร้อมการพัฒนาสาธารณูปโภคต่างๆ ในโครงการ ให้ครอบคลุมทุกระดับราคา เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าแต่ละกลุ่มที่แตกต่างกัน โดยผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ มีแบรนด์ต่างๆ ของกลุ่มบริษัท ดังนี้

ประเภทผลิตภัณฑ์	แบรนด์	ระดับราคา	โครงการปัจจุบัน
บ้านเดี่ยว		10 –30 ล้านบาท	<ul style="list-style-type: none"> เดอะ แกรนด์ พระราม 2 เดอะ แกรนด์ วงแหวน - ประชาอุทิศ เดอะ แกรนด์ ปิ่นเกล้า เดอะ แกรนด์ บางนา – วงแหวน

ประเภทผลิตภัณฑ์	แบรนด์	ระดับราคา	โครงการปัจจุบัน
		7 – 10 ล้าน บาท	<ul style="list-style-type: none"> • โกลเด้น เพรสทีจ วัชรพล – สุขุมวิท 5 • โกลเด้น เพรสทีจ เอกชัย - วงแหวน • แกรนด์โอ พระราม 2
บ้านเดี่ยว / บ้านแฝด		3.5 – 7 ล้าน บาท	<ul style="list-style-type: none"> • โกลเด้น วิลเลจ บางนา – กิ่งแก้ว • โกลเด้น วิลเลจ อ่อนนุช – พัฒนาการ
บ้านเดี่ยว / บ้านแฝด / ทาวน์เฮ้าส์		2 – 5 ล้านบาท	<ul style="list-style-type: none"> • โกลเด้น อเวนิว แจ้งวัฒนะ – ตีวานนท์
บ้านแฝด		3.5 – 4 ล้าน บาท	<ul style="list-style-type: none"> • โกลเด้น นีโอ พระราม 2 • โกลเด้น นีโอ บางนา – กิ่งแก้ว • โกลเด้น นีโอ ชัยพฤกษ์ – วงแหวน • โกลเด้น นีโอ ลาดพร้าว - เกษตรนวมินทร์
ทาวน์เฮ้าส์ 2 – 3 ชั้น		2 - 5 ล้านบาท	<ul style="list-style-type: none"> • โกลเด้น ซิตี้ ปิ่นเกล้า – ราษฎร์นพวงศ์ • โกลเด้น ซิตี้ อ่อนนุช - พัฒนาการ
ทาวน์โฮม 2 ชั้น		2 – 3 ล้านบาท	<ul style="list-style-type: none"> • โกลเด้น ทาวน์ รัตนวิเบศร์ – สถานีรถไฟฟ้า บางพลู • โกลเด้น ทาวน์ สุขสวัสดิ์ – พุทธบูชา • โกลเด้น เพรสทีจ วัชรพล-สุขุมวิท 5 • โกลเด้น ทาวน์ อ่อนนุช – พัฒนาการ • โกลเด้น ทาวน์ ลาดพร้าว-เกษตรนวมินทร์ • โกลเด้น ทาวน์ รามคำแหง – วงแหวน • โกลเด้น ทาวน์ บางนา – กิ่งแก้ว • โกลเด้น ทาวน์ ชัยพฤกษ์ - วงแหวน • โกลเด้น ทาวน์ ๒ อ่อนนุช - พัฒนาการ • โกลเด้น ทาวน์ รามอินทรา - คูบอน • โกลเด้น ทาวน์ พระราม 2 • โกลเด้น ทาวน์ อ่อนนุช-ลาดกระบัง • โกลเด้น ทาวน์ วงศ์สว่าง-รัชดา • โกลเด้น ทาวน์ บางนา-สวนหลวง • โกลเด้น ทาวน์ ๒ สุขสวัสดิ์-พุทธบูชา • โกลเด้น ทาวน์ ศรีราชา-อัสสัมชัญ • โกลเด้น ทาวน์ ๒ ลาดพร้าว-เกษตรนวมินทร์ • โกลเด้น ทาวน์ รัตนวิเบศร์-สถานีรถไฟฟ้า ไทรมา

ประเภทผลิตภัณฑ์	แบรนด์	ระดับราคา	โครงการปัจจุบัน
อาคารพาณิชย์ 4 ชั้น	GOLDEN BiZ	5-7 ล้านบาท	• โกลเด้น บิส บางนา - กิ่งแก้ว

ซึ่งในปี 2560 ที่ผ่านมามีบริษัทฯ ได้ขยายธุรกิจการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยแนวราบเพิ่มขึ้นภายใต้แบรนด์ดังกล่าว จำนวนทั้งสิ้น 8 โครงการ มูลค่า 7,270 ล้านบาท โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1. โกลเด้น ทาวน์ อ่อนนุช - ลาดกระบัง

รายละเอียดโครงการ	: ทาวน์โฮม 2 ชั้น
จำนวนหน่วย	: 308 หน่วย
มูลค่าโครงการ	: 704 ล้านบาท



2. โกลเด้น ทาวน์ วงศ์สว่าง - รัชดา

รายละเอียดโครงการ	: ทาวน์โฮม 2 ชั้น
จำนวนหน่วย	: 211 หน่วย
มูลค่าโครงการ	: 745 ล้านบาท



3. โกลเด้น ทาวน์ บางนา - สวนหลวง

รายละเอียดโครงการ	: ทาวน์โฮม 2 ชั้น
จำนวนหน่วย	: 426 หน่วย
มูลค่าโครงการ	: 1,296 ล้านบาท



4. โกลเด้น ทาวน์ ๒ สุขสวัสดิ์ - พุทธบูชา

รายละเอียดโครงการ	: ทาวน์โฮม 2 ชั้น
จำนวนหน่วย	: 272 หน่วย
มูลค่าโครงการ	: 895 ล้านบาท



5. โกลเด้น ทาวน์ ศรีราชา - อัสสัมชัญ

รายละเอียดโครงการ	: ทาวน์โฮม 2 ชั้น
จำนวนหน่วย	: 476 หน่วย
มูลค่าโครงการ	: 1,188 ล้านบาท



6. โกลเด้น นีโอ ลาดพร้าว - เกษตรนวมินทร์

รายละเอียดโครงการ	: บ้านแฝด 2 ชั้น
จำนวนหน่วย	: 128 หน่วย
มูลค่าโครงการ	: 747 ล้านบาท



7. โกลเด้น ทาวน์ ๒ ลาดพร้าว - เกษตรนวมินทร์

รายละเอียดโครงการ	:	ทาวน์โฮม 2 ชั้น
จำนวนหน่วย	:	335 หน่วย
มูลค่าโครงการ	:	1,023 ล้านบาท



8. โกลเด้น ทาวน์ รัตนาธิเบศร์ - สถานีรถไฟพญาไท

รายละเอียดโครงการ	:	ทาวน์โฮม 2 ชั้น
จำนวนหน่วย	:	238 หน่วย
มูลค่าโครงการ	:	672 ล้านบาท



2.3.2 โครงการอาคารเชิงพาณิชย์กรรม

ในการดำเนินธุรกิจโครงการอาคารเชิงพาณิชย์กรรม บริษัทฯ มีนโยบายที่จะพัฒนาและปรับปรุงคุณภาพในการบริหารงานให้มีประสิทธิภาพตอบสนองความต้องการของลูกค้าและเสริมกิจกรรมต่างๆ เพื่อเพิ่มอัตราการเช่า และทำให้บริษัทฯ สามารถรับรู้รายได้เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ปัจจุบัน บริษัทฯ มีโครงการอาคารเชิงพาณิชย์กรรมซึ่งประกอบธุรกิจประเภท เซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ โรงแรม อาคารสำนักงาน และรับบริหารอสังหาริมทรัพย์ประเภท อาคารสำนักงานดังนี้

โครงการ เดอะ แอสคอต สาทร และสกาย วิลล่าส์

เป็นอาคารเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ที่ทันสมัยตั้งอยู่ใจกลางย่านธุรกิจบนถนนสาทร ใกล้กับ สถานีรถไฟพญาไทของนครฯ มีความสูง 35 ชั้น มีห้องเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ให้เช่าจำนวน 177 หน่วย บริหารอาคารโดย ดี แอสคอต กรุ๊ป จำกัด ที่เป็นผู้ดำเนินการบริหารจัดการโรงแรมและที่พักอาศัยชั้นนำจากประเทศสิงคโปร์ นอกจากนี้ พื้นที่ของอาคารระหว่างชั้น 21 ถึง 35 เป็นที่ตั้งของ สกาย วิลล่าส์ ซึ่งเป็นที่อยู่อาศัยให้เช่าระยะยาวและออกแบบหรูหราโดยดีไซน์เนอร์ที่มีชื่อเสียง



โครงการ เดอะ แอสคอต สาทร
แบงคอก และสกาย วิลล่าส์

โครงการเมย์แฟร์ แมริออท เอ็กเซคิวทีฟ อพาร์ทเมนท์

เมย์แฟร์ แมริออท ถูกออกแบบให้เป็นเซอร์วิส อพาร์ทเมนท์ที่หรูหราที่สุดแห่งหนึ่งของ กรุงเทพฯ โดยตัวอาคารสูง 25 ชั้น ปัจจุบันได้รับใบอนุญาตให้ประกอบกิจการโรงแรมได้ และ บริษัทได้ขายสิทธิการเช่าของอาคารดังกล่าวให้แก่กองทุนโกลด์พร็อพเพอร์ตี้ฟันด์ (บริษัทถือ หุ้นอยู่ประมาณ 1 ใน 3) ตัวอาคารประกอบด้วยห้องพักจำนวน 164 ห้อง ห้องพักมีขนาด ตั้งแต่ 1 – 3 ห้องนอน บริหารโครงการโดยแมริออท อินเตอร์เนชั่นแนล ซึ่งเป็นบริษัท บริหารงานด้านการโรงแรมชั้นนำของโลก โครงการตั้งอยู่ใจกลางซอยหลังสวน ไม่ไกลจาก สถานีรถไฟบีทีเอส และใกล้สวนลุมพินีซึ่งถือเป็นบริเวณที่เป็นสวนสาธารณะที่ใหญ่ที่สุดในย่านธุรกิจของกรุงเทพฯ



โครงการเมย์แฟร์ แมริออท เอ็กเซคิวทีฟ
อพาร์ทเมนท์

โครงการสาทร สแควร์

เป็นอาคารสำนักงานสูง 40 ชั้นและชั้นใต้ดิน 5 ชั้น มีพื้นที่เช่ากว่า 73,000 ตารางเมตร ตั้งอยู่ในย่านธุรกิจที่สำคัญ ซึ่งเป็นจุดเชื่อมต่อระหว่างถนนสาทรและถนนรัชดาภิเษก สามารถเข้าถึงอาคารได้โดยทางเชื่อมจากสถานีรถไฟฟ้าชองนตรี อาคารสาทร สแควร์ มีรูปแบบสถาปัตยกรรมที่มีเอกลักษณ์ รวมถึงมีพื้นที่เช่าในแต่ละชั้นที่เป็นพื้นที่เปิดโล่งไม่มีเสาและมีฝ้าเพดานสูงทำให้มีความยืดหยุ่นในการจัดพื้นที่สำนักงานได้หลายแบบ อีกทั้งยังเป็นอาคารอนุรักษ์พลังงานในระดับ LEED Gold Certificated จาก USGBC ต่อมาในเดือนเมษายน 2559 บริษัทฯ ได้ให้เข้าช่วงสิทธิการเช่าระยะยาวของที่ดินและอาคารดังกล่าวให้แก่ทรัสต์เพื่อการลงทุนในสิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์โกลด์เอนเจอรี่ (GVREIT)



โครงการสาทร สแควร์

โครงการ โกลด์เอนแลนด์ บิวคิง

โครงการโกลด์เอนแลนด์ บิวคิง มีพื้นที่ให้เช่าทั้งหมดประมาณ 11,000 ตารางเมตร ตัวอาคารสูง 8 ชั้นและใต้ดิน 1 ชั้น อาคารตั้งอยู่ใกล้กับย่านช้อปปิ้งใจกลางเมืองและโรงแรมที่สำคัญ เช่น Central World เกษรพลาซ่า เซ็นทรัลชิดลม โรงแรมโฟร์ ซีซั่น โรงแรมแกรนด์ไฮแอท เอราวัณ และโรงแรมอินเตอร์ คอนติเนนตัล นอกจากนี้โกลด์เอนแลนด์ บิวคิง สามารถเดินทางจากสถานีรถไฟฟ้าบีทีเอส สถานีราชดำริและสถานีชิดลมเพียงไม่กี่นาที โดยอาคารได้รับการออกแบบมาให้สามารถมีความยืดหยุ่นในการจัดพื้นที่ เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้เช่าอาคาร



โครงการโกลด์เอนแลนด์ บิวคิง

โครงการเอฟ วาย ไอ เซ็นเตอร์ (FYI Center)

โครงการเอฟ วาย ไอ เซ็นเตอร์ (FYI Center) ตั้งอยู่บนหัวมุมถนนพระราม 4 ตัดกับถนนรัชดาภิเษก (ไผ่ลิงโต) ใกล้กับศูนย์ประชุมแห่งชาติสิริกิติ์ และสามารถเดินทางมายังตัวอาคารได้ด้วยรถไฟฟ้าใต้ดินซึ่งมีทางเข้า-ออกจากตัวสถานีอยู่ด้านหน้าอาคาร โครงการดังกล่าวเป็นอาคารสำนักงานสูง 12 ชั้น และชั้นใต้ดิน 3 ชั้น โดยออกแบบให้มีความยืดหยุ่นในการจัดพื้นที่ใช้งาน ภายใต้คอนเซ็ปท์ Business+Creativity โดยได้ก่อสร้างเสร็จพร้อมเปิดใช้งานได้ตั้งแต่ไตรมาสที่ 2 ปี 2559 เป็นต้นมา และได้รับรางวัลอาคารอนุรักษ์พลังงาน รางวัล LEED (Leadership in Energy and Environmental Design) ของสภาอาคารเขียวแห่งสหรัฐอเมริกา (U.S. Green Building Council : USGBC) ระดับ GOLD ในช่วงปลายปี 2559



โครงการเอฟ วาย ไอ เซ็นเตอร์

โรงแรม โมเดน่า บาย เฟรเซอร์ กรุงเทพฯ (Modena by Fraser Bangkok)

โรงแรมโมเดน่า บาย เฟรเซอร์ แบงคอก สูง 14 ชั้น มีชั้นใต้ดิน 1 ชั้น และมีห้องพักจำนวนทั้งสิ้น 239 ห้อง ภายใต้การบริหารจัดการของเฟรเซอร์ฮอสপিทาลิตี้ (Fraser Hospitality) ผู้เข้าพักจะได้รับประสบการณ์สะดวกสบายเหมือนอยู่ที่บ้าน ซึ่งตัวอาคารมีพื้นที่ติดกับอาคารสำนักงานเอฟ วาย ไอ เซ็นเตอร์ ด้วยทำเลที่ตั้งของโรงแรมที่ใกล้กับศูนย์ประชุมแห่งชาติสิริกิติ์ ทำเรือคลองเตย และย่านการค้าที่สามารถเดินทางได้ด้วยรถไฟฟ้าใต้ดิน จึงเหมาะสำหรับผู้ที่ต้องการจะเดินทางมาติดต่อธุรกิจ

นอกจากนี้ยังมีอาคารสำนักงานที่บริษัทฯ ได้รับเป็นผู้บริหารอสังหาริมทรัพย์ ดังนี้

- **โครงการปาร์คเวนเชอร์ อีโคเพล็กซ์ (Park Ventures Ecoplex)**

โครงการปาร์คเวนเชอร์ อีโคเพล็กซ์ เป็นโครงการอาคารสำนักงานให้เช่าเกรดเอ ย่านใจกลางเมือง ตั้งอยู่หัวมุมถนนเพลินจิตและถนนวิทยุ เชื่อมต่อโดยตรงจากรถไฟฟ้า (BTS) สถานีเพลินจิต

- **โครงการสาทร สแควร์ (Sathorn Square)**

โครงการสาทร สแควร์ เป็นโครงการอาคารสำนักงานให้เช่าเกรดเอ ตั้งอยู่หัวมุมถนนราชมรรคาสาทร – สาทร เชื่อมต่อโดยตรงจากรถไฟฟ้า (BTS) สถานีช่องนนทรี

ตั้งแต่ปี 2559 บริษัทฯ ได้เริ่มพัฒนาโครงการอาคารสูงเชิงพาณิชย์แห่งใหม่ซึ่งตั้งอยู่ที่หัวมุมถนนพระราม 4 ตัดกับถนนพญาไท โดยจะพัฒนาเป็นอาคารในรูปแบบ Mixed-Use Complex ซึ่งจะประกอบไปด้วยพื้นที่สำนักงาน ที่พักอาศัยและพื้นที่ศูนย์การค้าบนพื้นที่ 13 ไร่ ภายใต้ชื่อโครงการ “สามย่าน มิตรทาวน์ (SAMYAN MITRTOWN)” โดยบริษัทฯ ได้เริ่มดำเนินการก่อสร้างโครงการแล้ว โดยคาดว่าจะการก่อสร้างจะแล้วเสร็จในปี 2562

2.4 การตลาดและภาวะการแข่งขัน

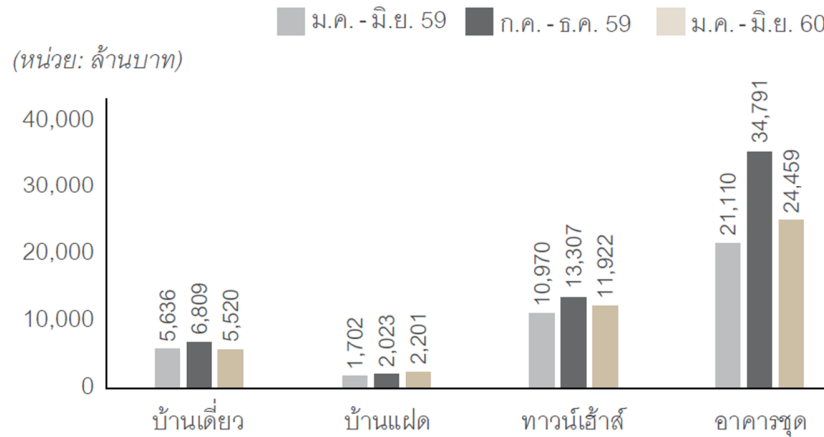
2.4.1 โครงการที่อยู่อาศัย

สภาวะอุตสาหกรรมของตลาดที่อยู่อาศัยโดยรวม เมื่อดูจากตัวเลขจำนวนยูนิตที่อยู่อาศัยที่ขายได้ครึ่งปีแรกของปี 2560 เฉพาะในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล และเมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้าเติบโตขึ้นจาก 40,408 หน่วย หรือคิดเป็นร้อยละ 11 โดยแบ่งตามประเภทที่อยู่อาศัยต่างๆ ดังต่อไปนี้

- บ้านเดี่ยว มียอดขายครึ่งปีแรก 2560 = 55,520 หน่วย
ลดลงร้อยละ 2 เมื่อเทียบช่วงเวลาเดียวกันในปีก่อนหน้า
- บ้านแฝด มียอดขายครึ่งปีแรก 2560 = 2,201 หน่วย
เพิ่มขึ้นร้อยละ 29 เมื่อเทียบช่วงเวลาเดียวกันในปีก่อนหน้า
- ทาวน์เฮ้าส์ มียอดขายครึ่งปีแรก 2560 = 11,922 หน่วย
เพิ่มขึ้นร้อยละ 9 เมื่อเทียบช่วงเวลาเดียวกันในปีก่อนหน้า
- อาคารชุด มียอดขายครึ่งปีแรก 2560 = 24,459 หน่วย
เพิ่มขึ้นร้อยละ 16 เมื่อเทียบช่วงเวลาเดียวกันในปีก่อนหน้า
- อื่น ๆ มียอดขายครึ่งปีแรก 2560 = 688 หน่วย
ลดลงร้อยละ 31 เมื่อเทียบช่วงเวลาเดียวกันในปีก่อนหน้า

โดยสถิติจำนวนยูนิตที่อยู่อาศัยที่ขายได้รายหกเดือน ในช่วงปี 2559 - ครึ่งปีแรก 2560 แบ่งตามผลิตภัณฑ์ต่างๆ ดังที่แสดงในแผนภูมิต่อไปนี้

กราฟเปรียบเทียบยูนิตขายที่อยู่อาศัย รายครึ่งปี ปี 2559 - ปี 2560



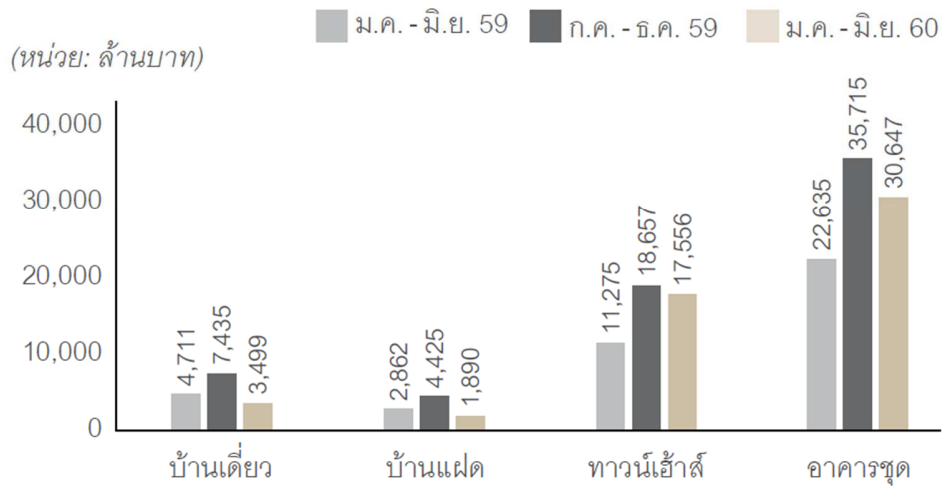
ที่มา : Agency for Real Estate Affairs (AREA)

หากพิจารณาการเติบโตของจำนวนหน่วยที่อยู่อาศัยเปิดใหม่จะพบว่า ในช่วงครึ่งปีแรก 2560 มีที่อยู่อาศัยเปิดใหม่จำนวนทั้งสิ้น 54,281 หน่วย เพิ่มขึ้นร้อยละ 25 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันในปีก่อนหน้าครึ่งปีแรก 2559 โดยแบ่งตามประเภทที่อยู่อาศัยต่างๆ ดังต่อไปนี้

- บ้านเดี่ยว มีหน่วยเปิดขายใหม่ครึ่งปีแรก 2560 = 3,499 หน่วย
ลดลงร้อยละ 26 เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันในปีก่อนหน้า
- บ้านแฝด มีหน่วยเปิดขายใหม่ครึ่งปีแรก 2560 = 1,890 หน่วย
ลดลงร้อยละ 34 เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันในปีก่อนหน้า
- ทาวน์เฮ้าส์ มีหน่วยเปิดขายใหม่ครึ่งปีแรก 2560 = 17,556 หน่วย
เพิ่มขึ้นร้อยละ 56 เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันในปีก่อนหน้า
- อาคารชุด มีหน่วยเปิดขายใหม่ครึ่งปีแรก 2560 = 30,647
เพิ่มขึ้นร้อยละ 35 เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันในปีก่อนหน้า
- อื่น ๆ มีหน่วยเปิดขายใหม่ครึ่งปีแรก 2560 = 689 หน่วย
ลดลงร้อยละ 61 เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันในปีก่อนหน้า

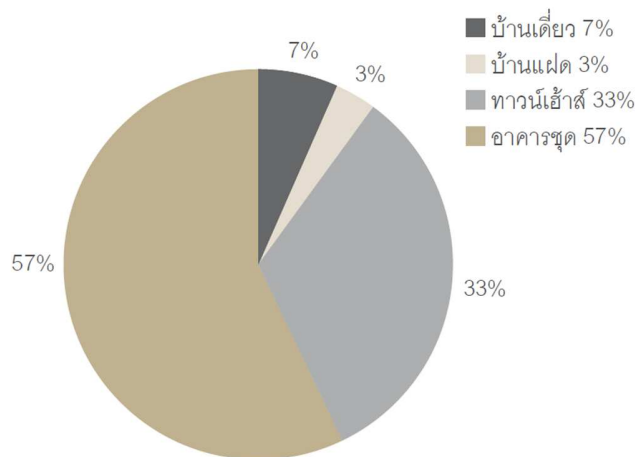
โดยสถิติจำนวนหน่วยที่อยู่อาศัยเปิดใหม่รายหกเดือน ในช่วงปี 2559 - ครึ่งปีแรก 2560 แบ่งตามผลิตภัณฑ์ต่างๆ ดังที่แสดงในแผนภูมิต่อไปนี้

กราฟเปรียบเทียบยูนิตที่อยู่อาศัยเปิดใหม่ รายครึ่งปี ปี 2559 - ปี 2560



ที่มา : Agency for Real Estate Affairs (AREA)

หากเทียบสัดส่วนหน่วยที่อยู่อาศัยเปิดใหม่ในครึ่งปีแรก 2560 จะเห็นว่าสัดส่วนการเปิดขายคอนโดมิเนียมยังคงเป็นอันดับสูงสุดในตลาด รองลงมาคือทาวน์เฮ้าส์ และบ้านเดี่ยว ตามลำดับ



ที่มา : Agency for Real Estate Affairs (AREA)

จากสภาพตลาดที่อยู่อาศัยที่มีผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์จำนวนมาก การแข่งขันสูง ประกอบกับพฤติกรรมและกระบวนการตัดสินใจของผู้บริโภคในปัจจุบันที่ใช้เหตุผลประกอบการตัดสินใจมากขึ้น บริษัทฯ จึงได้กำหนดกลยุทธ์ในการแข่งขันไว้ดังนี้

- **กลยุทธ์ด้านแบบบ้านหรือสินค้า**

เนื่องจากความต้องการของกลุ่มผู้บริโภคในแต่ละระดับราคาหรือแต่ละแบรนด์สินค้า จะมีความต้องการที่แตกต่างกันออกไป บริษัทจึงมีสินค้าที่มีความหลากหลายเพื่อให้เหมาะสมกับความต้องการในระดับราคาหรือพื้นที่นั้นๆ อีกทั้งบริษัทยังให้ความสำคัญในการศึกษาวิจัยเกี่ยวกับพฤติกรรมผู้บริโภคในแต่ละกลุ่มอย่างต่อเนื่องการออกแบบ โดยยังคงยึดหลักการสร้างประโยชน์พื้นที่ใช้สอยให้สูงที่สุด จากพื้นที่ที่มีอยู่ รวมถึงการเพิ่มนวัตกรรมใหม่ๆ ให้กับสินค้า

อีกทั้งยังพัฒนาสินค้าประเภทบ้านแฝดให้มีฟังก์ชันบ้าน สภาพโครงการหรือนวัตกรรมอื่นๆ ที่เทียบเท่าหรือดีกว่าบ้านเดี่ยวของคู่แข่งในย่านนั้นๆ โดยมีเอกลักษณ์ที่โดดเด่นกว่าในราคาที่เหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมาย

(An Affordable Stylish Living)

- **กลยุทธ์ด้านทำเลที่ตั้ง**

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการเลือกทำเลที่ตั้งโครงการ โดยทุกทำเลที่บริษัทเลือกจะต้องตรงตามหลักเกณฑ์ที่บริษัทตั้งไว้และที่จะต้องตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าในแต่ละระดับกลุ่มลูกค้าที่ไม่เหมือนกัน โดยโครงการส่วนใหญ่ของบริษัทจะตั้งอยู่ในทำเลที่ดี อีกทั้งบริษัทยังมองในด้านความสะดวกในการคมนาคมทางการเข้าถึงระบบสาธารณูปโภคต่างๆ ตลอดจนความสะดวกจากสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ภายนอกโครงการ

นอกเหนือจากที่กล่าวบริษัทยังให้ความสำคัญกับทำเล ตามแนวโน้มการขยายตัวของชุมชน และแผนการขยายเครือข่ายคมนาคมในอนาคตอีกด้วย บริษัทจะมีการเก็บ Land Bank ไว้เพื่อรอการพัฒนาโครงการในอนาคต อันจะสร้างรายได้เปรียบในด้านต้นทุนที่ดินที่ราคาสูงขึ้นมากในแต่ละปี เพื่อนำสู่ความสามารถในการแข่งขันกับผลตอบแทนที่สูงขึ้น

- **กลยุทธ์ด้านราคา**

การตั้งราคาของสินค้าของทางบริษัทนั้น จะมีการสำรวจสภาพตลาดบริเวณทำเลเป้าหมาย ทั้งราคา โปรโมชัน สินค้า สภาพโครงการ และอื่นๆ เพื่อวิเคราะห์สถานการณ์ทางการตลาดอย่างเป็นประจำและต่อเนื่อง โดยสร้างแรงจูงใจและความคุ้มค่าตามลักษณะสินค้า ให้เหมาะสมกับสภาวะเศรษฐกิจ โดยพิจารณาพร้อมกับปัจจัยด้านต้นทุน ทำเล รูปแบบโครงการ เงื่อนไขการตลาด ซึ่งบริษัทได้ทำราคาให้เหมาะสมกับตลาดที่จะพัฒนา โดยคำนึงถึงการยอมรับในมูลค่าของสินค้าเมื่อเทียบกับราคาที่คุณบริโภคต้องจ่าย (Value for Money) และการเพิ่มคุณค่าด้านฟังก์ชันบ้านที่มีมากกว่าหรือสภาพแวดล้อมและสิ่งอำนวยความสะดวกที่ดีกว่า เป็นต้น

- **กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการตลาด**

บริษัทฯ มีนโยบายในการทำการตลาดโดยใช้สื่อแบบผสมผสาน เพื่อให้ผู้บริโภคสามารถเข้าถึงข้อมูลโครงการได้มากที่สุด ซึ่งจะครอบคลุมสื่อต่างๆ ดังนี้

- 1) การโฆษณาผ่านป้ายโฆษณา (Billboard) เพื่อโฆษณาโครงการของบริษัท
- 2) การโฆษณาตามสื่อ วิทยุ หนังสือพิมพ์ และนิตยสาร
- 3) การโฆษณาผ่านระบบโทรศัพท์มือถือ โดยการประชาสัมพันธ์โครงการผ่าน SMS ไปยังกลุ่มเป้าหมายในช่วงกิจกรรมต่างๆ

4) การโฆษณาผ่านระบบอินเทอร์เน็ต เช่น เว็บไซต์ของบริษัท www.goldenland.co.th เฟซบุ๊ก อินสตาแกรม และเว็บไซต์ต่าง ๆ

5) การโฆษณาผ่านการบอกต่อของลูกค้า เช่น กิจกรรม Member Gets Members เพื่อให้ลูกค้าเดิมได้แนะนำให้ลูกค้าใหม่ซื้อโครงการ

อีกทั้งบริษัทยังให้ความสำคัญกับรูปแบบในการโฆษณาประชาสัมพันธ์ ที่จะต้องมีจุดเด่น มีเอกลักษณ์ทันสมัย น่าติดตาม และง่ายต่อการเข้าถึงและค้นหาข้อมูลได้อย่างดี

- **กลยุทธ์ด้านการบริหารต้นทุนผลิตภัณฑ์**

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

2.4.2 โครงการอาคารเชิงพาณิชย์กรรม

โดยภาพรวมของตลาดอาคารเชิงพาณิชย์กรรมที่รับรู้รายได้จากค่าเช่า โดยเฉพาะส่วนอาคารสำนักงานยังมีโอกาสเติบโตอย่างต่อเนื่องในช่วง 3 ปีข้างหน้า โดยคาดว่าความต้องการพื้นที่สำนักงานเช่าและอัตราค่าเช่ายังมีแนวโน้มสูงขึ้น โดยเฉพาะในอาคารสำนักงานเกรด A ในย่าน Central Business District (CBD) ที่อยู่ในแนวรถไฟฟ้า BTS หรือ MRT ซึ่งเป็นผลมาจากความต้องการเช่าอาคารที่เพิ่มขึ้นในขณะที่พื้นที่อาคารสำนักงานเกรด A ยังคงมีจำกัด ประกอบกับการจดทะเบียนตั้งบริษัทใหม่ยังมีอัตราเติบโตต่อเนื่อง ประกอบกับการขยายตัวของธุรกิจของบริษัทจดทะเบียนเดิม นอกจากนี้บริษัทต่างชาติยังมีแนวโน้มจะเข้ามาจัดตั้งสำนักงานในประเทศไทย ตามศักยภาพของลักษณะภูมิประเทศของไทยที่เป็นศูนย์กลาง Logistic ของกลุ่มประเทศ CLMV

ข้อมูลจากศูนย์วิจัยของบริษัท ซีบีอาร์อี (ประเทศไทย) ระบุว่า ณ ไตรมาส 2 ปี 2560 ปริมาณพื้นที่สำนักงานให้เช่าของอาคารสำนักงานที่สร้างเสร็จในกรุงเทพฯ ทั้งหมดมีประมาณ 8.64 ล้านตารางเมตร จากพื้นที่ดังกล่าวเป็นพื้นที่ที่ถูกเช่าแล้ว 7.99 ล้านตารางเมตร หรือ อัตราพื้นที่ว่างมีสัดส่วนอยู่ที่ร้อยละ 7.5 ของพื้นที่สำนักงานให้เช่าทั้งหมด ซึ่งเป็นอัตราพื้นที่ว่างที่ต่ำที่สุดในรอบ 20 ปี โดย 5 ปีที่ผ่านมา อัตราการเช่าพื้นที่สำนักงานในกรุงเทพฯ มีอัตราการเช่าเฉลี่ย 200,000 ตารางเมตรต่อปี และคาดการณ์ว่าในปี 2560 นี้ จะมีอัตราการเช่าเฉลี่ยที่ใกล้เคียงกัน โดยกลุ่มธุรกิจที่มีความต้องการเช่าสำนักงานเพิ่มขึ้นในปีนี้เป็นธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับ e-commerce และธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับ consumer finance (ธนาคารและสถาบันการเงินที่ขยายธุรกิจให้บริการธุรกรรมทางอินเทอร์เน็ตและให้บริการออนไลน์ ไม่ใช่การขยายหรือเพิ่มสาขา)

ในส่วนอาคารสำนักงานสร้างใหม่ ซีบีอาร์อี ระบุว่าในปี 2560 นี้ มีอาคารสำนักงานสร้างใหม่แล้วเสร็จและเปิดใช้งานทั้งหมด 5 อาคาร ดังนี้ อาคาร Gaysorn Tower ซึ่งเป็นอาคารเกรด A ในย่าน CBD และอาคาร G Tower (North Tower) อาคาร Bhiraaj Tower at BITEC อาคาร M Tower และอาคาร SC Tower ซึ่งอาคารกลุ่มหลังนี้เป็นอาคารที่ไม่ได้อยู่ในย่าน CBD แต่เดินทางได้ด้วยรถไฟฟ้า BTS หรือรถไฟฟ้าใต้ดิน MRT รวมทั้ง 5 อาคารเป็นพื้นที่สำนักงานใหม่ให้เช่าประมาณ 120,000 ตารางเมตร นอกจากนี้ ตั้งแต่ปลายปี 2560 จนถึงปี 2563 มีอาคารสำนักงานอยู่ในระหว่างการก่อสร้าง คิดเป็นพื้นที่สำนักงานใหม่ให้เช่าอีกประมาณ 420,000 ตารางเมตร ทอยเพิ่มขึ้นในช่วง 3 ปีจากนี้ ซึ่งร้อยละ 30 เป็นอาคารสำนักงานเกรด A ในย่าน CBD และอีกร้อยละ 70 อยู่ในย่านกรุงเทพฯ รอบนอก ข้อมูลจาก ซีบีอาร์อี ระบุว่า ขณะนี้มีที่ดินใจกลางเมืองหลายแปลงกำลังถูกพัฒนาและอยู่ในขั้นตอนวางแผนก่อสร้างเป็นอาคารสำนักงานให้เช่าอีกประมาณ 2 ล้านตารางเมตร ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อ

ต่อตลาดสำนักงานให้เข้าในอนาคต โดยในระยะยาว หากพื้นที่ให้เช่ามีมากกว่าความต้องการ อาจส่งผลกระทบต่ออัตราพื้นที่ว่างจะเพิ่มขึ้นและอัตราค่าเช่าจะลดลงตามลำดับ

สำหรับอาคารสำนักงานของบริษัทฯ ซึ่งปัจจุบันมี 2 โครงการ ได้แก่ อาคารโกลด์แลนด์ บิว딩 และอาคารเอฟวายไอ เซ็นเตอร์ (FYI Center) ตั้งอยู่บนทำเลที่ใกล้กับสถานีรถไฟฟ้าทั้ง 2 อาคาร ทำให้สะดวกในการเดินทาง โดยในส่วนของอาคารโกลด์แลนด์ บิว딩 ปัจจุบันมีลูกค้าเช่าพื้นที่ร้อยละ 88 (Q3 2017) อัตราค่าเช่าที่ราคา 600 บาทต่อตารางเมตร ส่วนอาคารเอฟวายไอ เซ็นเตอร์ (FYI Center) ปัจจุบันมีผู้เช่าพื้นที่แล้วมากกว่าร้อยละ 85 (Q3 2017) อัตราค่าเช่าที่ราคา 870 บาทต่อตารางเมตร

นอกจากนี้ยังมีอาคารที่บริษัทฯ รับเป็นผู้บริหารอาคารให้แก่ทรัสต์เพื่อการลงทุนในสิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์โกลด์แลนด์เวนเจอร์ (GVREIT) อยู่ 2 อาคารคือ อาคารสาทร สแควร์ และอาคารปาร์คเวนเชอร์ อีโคเพล็กซ์ อาคารทั้งสองตั้งอยู่ในทำเลที่ดี ติดกับสถานีรถไฟฟ้า เป็นอาคารที่มีคุณภาพและมีสิ่งอำนวยความสะดวกอย่างครบครัน สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ดี จึงทำให้ปัจจุบันยังคงอัตราการเช่าพื้นที่ของอาคารสาทร สแควร์อยู่ที่ร้อยละ 96 และอาคารปาร์คเวนเชอร์ อีโคเพล็กซ์อยู่ที่ร้อยละ 98 และสามารถเรียกราคาเช่าต่อตารางเมตรของอาคารสาทร สแควร์ที่ราคา 985 บาทต่อตารางเมตร และอาคารปาร์คเวนเชอร์ อีโคเพล็กซ์ที่ราคา 1,300 บาทต่อตารางเมตร ตามลำดับ โดยในปี 2560 บริษัทฯ ยังคงเน้นการจัดกิจกรรมต่างๆ ให้แก่ผู้เช่าอย่างต่อเนื่องทั้งการจัดกิจกรรมขายสินค้าลดราคา Food Truck กิจกรรมประกวดร้องเพลง กิจกรรมวิ่ง Vertical Run และกิจกรรมงานตามประเพณี เช่น ตักบาตรรับปีใหม่ สงกรานต์ช่วงสงกรานต์ กิจกรรมเพื่อช่วยสังคมต่างๆ กิจกรรมเพื่อความปลอดภัย เช่น การซ้อมอพยพคนของผู้เช่าในอาคารหากเกิดเหตุอัคคีภัยประจำปี ฯลฯ ซึ่งกิจกรรมต่างๆ นี้จัดขึ้นเพื่อเพิ่มความสะดวกสบาย ความบันเทิง สันทนาการ เน้นย้ำความปลอดภัยในอาคารสูง และสร้างสังคมที่น่าอยู่ในอาคาร นอกจากนี้รายได้จากการให้เช่าสำนักงานแล้ว ยังได้มีการจัดหารายได้จากการให้เช่าพื้นที่สันทนาการและจัดเลี้ยงภายใต้ชื่อ “Victor Club” ซึ่งมีให้บริการพื้นที่ดังกล่าวอยู่ 2 อาคารในปัจจุบัน คืออาคารสาทร สแควร์ และอาคารเอฟวายไอ เซ็นเตอร์ โดยมีบริการสถานที่จัดประชุม สัมมนาหรือจัดอีเวนท์ การแถลงข่าวต่างๆ ในอาคาร เพื่อเพิ่มความสะดวกให้แก่ลูกค้าในอาคารและอาคารใกล้เคียงด้วย

สำหรับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของการเช่าพื้นที่สำนักงาน จะมีทั้งกลุ่มบริษัทในประเทศ และบริษัทต่างชาติชั้นนำจำนวนประมาณ 500 ราย โดยผู้เช่าต้องการสภาพลักษณะทางกายภาพที่ปลอดภัยและน่าเชื่อถือ ซึ่งจะมีระบบขนส่งสาธารณะ รวมถึงรถไฟฟ้าที่ลูกค้าและพนักงานของผู้เช่าสามารถเข้าถึงอาคารสำนักงานได้โดยสะดวก การเป็นอาคารประหยัดพลังงานช่วยส่งเสริมภาพลักษณ์ขององค์กรของผู้เช่าว่าใส่ใจต่อสิ่งแวดล้อม อีกทั้งการสร้างสภาพแวดล้อมที่ดีต่อการทำงานของพนักงานจะช่วยให้พนักงานรักองค์กรและภูมิใจต่อความใส่ใจที่องค์กรมีให้ต่อพนักงาน นอกจากนี้ผู้เช่ามักจะเลือกพื้นที่เช่าที่มีความยืดหยุ่นในการจัดสำนักงานได้หลากหลายรูปแบบที่ตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงต่างๆ ขององค์กรผู้เช่าได้

ด้านกลยุทธ์ในการปล่อยเช่าพื้นที่ บริษัทฯ ดำเนินการผ่าน Agency ชั้นนำซึ่งเป็นปกติของอาคารสำนักงานที่ลูกค้าจะติดต่อผ่าน Agency ดังนั้น บริษัทฯ จะประสานงานกับ Agency อย่างใกล้ชิด คัดสรรและตรวจสอบประวัติลูกค้า ประเภทธุรกิจของลูกค้า พร้อมให้ข้อมูลที่ลูกค้าต้องการ และเสนอราคาเช่าที่เหมาะสม รวมถึงติดตามผลจนถึงที่สุด นอกจากนี้บริษัทฯ ยังมีการทำกิจกรรมลูกค้าสัมพันธ์ด้วยการจัดกิจกรรมต่างๆ ภายในส่วนล็อบบี้หรือภายนอกอาคาร เพื่อสร้างความสัมพันธ์ที่ดีต่อผู้เช่าในช่วงเทศกาลต่างๆ มีการจัดแถลงข่าวแก่สื่อมวลชนเพื่อประชาสัมพันธ์อาคาร จัดให้มีการตรวจสอบงานระบบอาคารและปรับปรุงการบริหารอาคารอยู่เสมอ มีการติดต่อสื่อสารผ่านช่องทางต่างๆ รวมทั้งอินเทอร์เน็ตและโซเชียลมีเดียต่างๆ เช่น เว็บไซต์ เฟซบุ๊ก อย่างต่อเนื่องเพื่อตอบคำถามแบรนด์ของอาคารสำนักงาน

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการพัฒนาโครงการ การออกแบบ และการอนุรักษ์พลังงาน นอกจากนี้ทั้ง 3 อาคาร อาคารปาร์คเวนเชอร์ อีโคเพล็กซ์ อาคารสาทร สแควร์ และอาคารเอฟวายไอ เซ็นเตอร์ จะได้รับรองเป็นอาคารที่ก่อสร้างให้อนุรักษ์พลังงานตามมาตรฐานสากล LEED (Leadership in Energy and Environment Design) ของ USGBC แล้วนั้น อาคารปาร์คเวนเชอร์ อีโคเพล็กซ์ และอาคารสาทร สแควร์ ยังได้รับรางวัล Thailand Energy Awards และ ASEAN Energy Awards และล่าสุดเมื่อช่วง

ปลายปี 2560 นี้ อาคารเอฟวายไอ เซ็นเตอร์ได้รับรางวัล 2 รางวัล Best Office Development และ Best Green Development จาก Thailand Property Awards 2017

2.5 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

2.5.1 การจัดหาที่ดิน

2.5.1.1 โครงการที่อยู่อาศัย

ที่ดิน

ที่ดินเพื่อใช้ในการพัฒนาโครงการของบริษัทฯ จะเลือกทำเลเดิมซึ่งมีฐานลูกค้าชัดเจนเพื่อทดแทนสินค้าในโครงการเดิมที่กำลังจะหมดไป และในทำเลใหม่ที่แตกต่างกัน เพื่อกระจายความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจ โดยบริษัทฯ ให้ความสำคัญในการจัดหาที่ดินเพื่อนำมาพัฒนาโครงการเป็นอย่างมากเนื่องจากเป็นปัจจัยหลักในการแข่งขัน

ดังนั้นราคาที่ดินที่ปรับตัวสูงขึ้นอย่างรวดเร็ว ทำให้ต้นทุนโครงการเพิ่มสูงขึ้น อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้พยายามจัดหาที่ดินในทำเลที่เหมาะสมกับราคา รวมไปถึงจะมีการเก็บ Land Bank ในบางทำเลที่มีศักยภาพสูงไว้ เพื่อรองรับการขยายตัวของบริษัทในอนาคต ถึงแม้จะไม่อยู่ติดสถานีรถไฟฟ้า หรือทางด่วนมาก แต่ก็สามารถเดินทางเข้าออกได้สะดวก โดยในขั้นตอนการหาที่ดินและพัฒนาโครงการ บริษัทฯ มีทีมวิจัยในการสำรวจสถานะตลาดและการแข่งขัน รวมทั้งพฤติกรรมผู้บริโภค จากนั้นจะทำการประมวลผลการศึกษาเพื่อนำมากำหนดแนวคิรูปแบบ ทำเลที่ตั้งที่เหมาะสมของโครงการ และประเมินความเป็นไปได้ของโครงการ เพื่อนำเสนอให้คณะกรรมการบริหารพิจารณาอนุมัติ

การจัดซื้อที่ดิน ที่มีศักยภาพและสามารถนำมาพัฒนาได้ทันตามแผนธุรกิจที่บริษัทกำหนด แบ่งออกเป็น 3 แนวทาง คือ

1. จากที่ดินที่นายหน้าขายที่ดินนำมาเสนอ และ บริษัทเป็นคนกำหนดทำเลเพื่อให้นายหน้าดำเนินการ
2. ติดต่อซื้อ ที่ดินโดยทีมงานของบริษัทฯ โดยตรง กับเจ้าของที่ดิน
3. ลงประกาศโฆษณาแสดงความต้องการซื้อ ที่ดินในสื่อต่างๆ ทั้งสื่อสิ่งพิมพ์ อินเทอร์เน็ต เป็นต้น

วัสดุก่อสร้าง

บริษัทฯ ได้มีการเจรจาต่อรองผู้ผลิตวัสดุก่อสร้างเพื่อให้ได้สินค้าที่มีคุณภาพดีในราคาที่เหมาะสม โดยบริษัทฯ จะเป็นผู้จัดซื้อวัสดุก่อสร้างเอง โดยวัสดุบางรายการมีการยืนยันราคาล่วงหน้าประมาณ 6 เดือนขึ้นไปกับผู้จำหน่ายวัสดุก่อสร้าง อีกทั้งการสั่งซื้อเป็นจำนวนมากจะทำให้บริษัทฯ สามารถต่อรองราคาและเงื่อนไขกับผู้ขายและควบคุมต้นทุนค่าก่อสร้างได้ ทั้งนี้ฝ่ายจัดซื้อจะทำหน้าที่ติดตามการเคลื่อนไหวของราคาวัสดุก่อสร้าง แล้วนำมาประเมินและคำนวณเป็นต้นทุนค่าก่อสร้าง ซึ่งโดยปกติราคาจะมีการเปลี่ยนแปลงอยู่ในกรอบที่ประเมินไว้ แต่ในกรณีที่มีการเปลี่ยนแปลงสูงเกินกว่าที่ประมาณไว้ บริษัทฯ จะจัดหาวัสดุอื่นที่มีคุณภาพใกล้เคียงกันทดแทน

2.5.1.2 โครงการอาคารเชิงพาณิชย์กรรม

ที่ดิน

เนื่องด้วยที่ดินที่จะพัฒนาโครงการเชิงพาณิชย์กรรมจะอยู่ในย่านธุรกิจ และการคมนาคมที่สะดวก ที่ดินจะต้องมีขนาดใหญ่เพียงพอที่จะพัฒนาได้ ทำให้เจ้าของที่ดินส่วนใหญ่มักจะนำที่ดินมาทำประโยชน์โดยให้การเช่าที่ดินมากกว่าการขายกรรมสิทธิ์ ทำให้ต้องรอให้สัญญาเดิมหมดอายุเสียก่อนจึงจะทำการพัฒนาโครงการใหม่ได้

บริษัทฯ มีทั้งประสบการณ์และความพร้อมในการพัฒนาโครงการที่หลากหลาย ทั้งอาคารสำนักงาน, โรงแรม, เซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ และอื่นๆ อีกทั้งบริษัทฯ เคยได้ดำเนินการเช่าและพัฒนาที่ดินกับเจ้าของที่ดินรายใหญ่มากมายอย่างยาวนาน พร้อมทั้งได้ปฏิบัติตามเงื่อนไขต่างๆ ในสัญญาเช่ามาด้วยดีโดยตลอด จนได้รับการยอมรับโดยทั่วไป จากประสบการณ์ดังกล่าวส่งผลให้บริษัทฯ ได้มีโอกาสในการพัฒนาที่ดินแปลงที่มีศักยภาพตัวอย่างเช่น ที่ดินโครงการ FYI Center ที่ตั้งอยู่บริเวณสี่แยกรัชดาภิเษกติดกับถนนพระราม 4 เป็นต้น

ในการเช่าที่ดินนั้นบริษัทฯ จะทำสัญญาเช่าที่ดินโดยทั่วไปเป็นเวลา 30 ปี และ/หรืออาจมีเงื่อนไขในการเช่าต่ออีก 30 ปี ดังนั้นการพัฒนาโครงการจึงต้องเน้นพัฒนาในที่มีศักยภาพสูง การจัดหาที่ดินในแต่ละครั้งฝ่ายบริหารจะเป็นผู้เข้าไปดูพื้นที่ด้วยตนเอง โดยมีการศึกษาข้อดีข้อเสีย ข้อมูลด้านกฎหมายและผังเมืองและข้อมูลทางการตลาดอย่างละเอียด ก่อนนำเสนอให้คณะกรรมการบริหารพิจารณาอนุมัติ เพื่อซื้อหรือเช่าที่ดินในแต่ละแปลง

วัสดุก่อสร้าง

ปัจจุบันผู้รับเหมาที่บริษัทฯ ว่าจ้างเป็นผู้รับผิดชอบในการจัดหาวัสดุสำหรับการก่อสร้าง บริษัทฯ ได้ระบุรายละเอียดราคาของวัสดุก่อสร้างไว้ในสัญญาจ้าง เพื่อเป็นการป้องกันไม่ให้นักลงทุนได้รับผลกระทบจากราคาวัสดุก่อสร้างที่อาจเพิ่มสูงขึ้น รวมถึงปัญหาที่เกิดจากวัสดุก่อสร้างขาดแคลนในระหว่างก่อสร้าง

2.5.2 การพัฒนาโครงการ

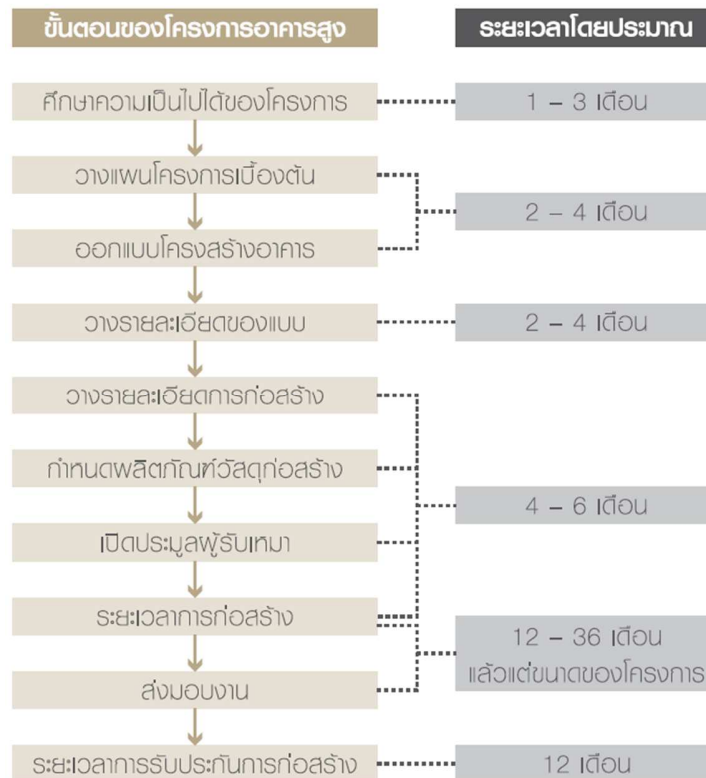
2.5.2.1 โครงการที่อยู่อาศัย

บริษัทฯ จะศึกษาความเป็นไปได้ของการขายและพัฒนาโครงการ โดยฝ่ายขาย การตลาด และฝ่ายพัฒนาธุรกิจ จะทำงานร่วมกันในการสำรวจตลาด การออกแบบ การตั้งราคา หลังจากบริษัทฯ ได้ซื้อที่ดินแล้ว และบริษัทฯ จะดำเนินการออกแบบด้านสถาปัตยกรรมทั้งออกแบบเอง และว่าจ้างบริษัทออกแบบ ในการออกแบบรูปแบบของโครงการ การออกแบบตัวบ้าน และการออกแบบภายในบ้าน จากนั้นจะว่าจ้างผู้รับเหมาเพื่อวางแผน/ดำเนินการก่อสร้างบ้านและการตรวจสอบคุณภาพโดยมีขั้นตอนการดำเนินการ ดังต่อไปนี้

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

2.5.2 โครงการอาคารเชิงพาณิชย์กรรม

บริษัทฯ จะเปิดประมูลราคาในส่วนของการรับเหมาโครงการ โดยผู้ที่ชนะการประมูลจึงจะทำสัญญาการก่อสร้างแบบทั้งโครงการและมีการรับประกันราคา โดยมีขั้นตอน ดังนี้



2.5.3 ผลกระทบสิ่งแวดล้อม

สำหรับโครงการที่อยู่อาศัย บริษัทฯ ได้มีการออกแบบพัฒนาระบบสาธารณูปโภคที่เหมาะสมในทุกๆโครงการ เพื่อให้ส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม ทั้งนี้บริษัทฯ ได้วางระบบบำบัดน้ำเสียสำหรับบ้านแต่ละหลังและระบบบำบัดน้ำเสียส่วนกลาง รวมถึงจัดให้มีการตรวจสอบคุณภาพน้ำทิ้ง ตามมาตรฐานที่กฎหมายกำหนดก่อนที่จะระบายลงสู่ทางน้ำสาธารณะต่อไป

นอกเหนือจากนั้น บริษัทฯ ยังว่าจ้างที่ปรึกษาเพื่อเตรียมการดังกล่าว รวมถึงการขออนุญาตขอความเห็นชอบในรายงานผลกระทบสิ่งแวดล้อมต่อสำนักนโยบายและแผนทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมเสียก่อนเริ่มขออนุญาตก่อสร้างอาคารและดำเนินการมาตรการต่างๆ ตามที่ระบุในรายงานฯ เพื่อลดผลกระทบจากงานก่อสร้างต่อชุมชนโดยรอบโครงการ อีกทั้ง บริษัทฯ ยังออกแบบและก่อสร้างอาคารเพื่อการอนุรักษ์พลังงานโดยเป็นไปตามมาตรฐานสากล “LEED (Leadership in Energy and Environment Design) Certificated” กับ USGBC เช่นโครงการอาคารสำนักงานสาทร สแควร์ เป็นนวัตกรรมใหม่ของอาคารที่เน้นการออกแบบเพื่อสิ่งแวดล้อม เช่น มีระบบระบายอากาศ ควบคุมระดับก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์ การหมุนเวียนของระบบทำความเย็นโดยใช้ระบบน้ำเย็นไม่มีสารเคมี และระบบแสงสว่างในพื้นที่อาคารจะใช้หลอดฟลูออเรสเซนต์ชนิดประหยัดไฟ T5 (T5 Fluorescent Lamp) เป็นต้น

2.5.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

2.5.4.1 โครงการที่อยู่อาศัย

ณ วันที่ 30 กันยายน 2560 บริษัท มียอดบ้านที่ได้รับการจองแล้วและรอโอนใน 39 โครงการ จำนวนรวม 1,268 หน่วย คิดเป็นมูลค่าขายทั้งสิ้น 4,054 ล้านบาท

2.5.4.2 โครงการอาคารเชิงพาณิชย์กรรม

ในปัจจุบันบริษัท กำลังดำเนินการพัฒนาโครงการ สามย่าน มิตรทาวน์ (SAMYAN MITRTOWN) บนที่ดินของ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ขนาดเนื้อที่ 13-3-93.64 ไร่ โดยพัฒนาเป็นอาคาร Mixed-Use Complex ซึ่งประกอบไปด้วยพื้นที่สำนักงาน ที่พักอาศัยและพื้นที่ศูนย์การค้า ซึ่งจะก่อสร้างเป็นอาคารคอนกรีตเสริมเหล็ก สูง 35 ชั้น สองทาวเวอร์ ชั้นใต้ดิน 2 ชั้น พื้นที่ก่อสร้างรวม 222,887 ตรม. โดยอาคารดังกล่าวได้รับใบอนุญาตก่อสร้างจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องก่อนเริ่มงานก่อสร้างเป็นที่เรียบร้อยแล้ว และได้ดำเนินการประมูล คัดเลือกผู้รับเหมางานเสาเข็มเจาะและ Diaphragm Wall โดยว่าจ้างให้ บริษัท ไพลอน จำกัด (มหาชน) เข้าดำเนินการแล้วเสร็จในเดือนมกราคม ที่ผ่านมา ส่วนงานผู้รับเหมาหลักได้ทำการประมูลและคัดเลือกให้ บริษัท นันทวัน จำกัด (Thai Obayashi Corp., Ltd.) เข้าเริ่มงานก่อสร้างในต้นเดือนมกราคม 2560 โดยมีกำหนดการแล้วเสร็จของอาคารภายใน ปี 2562

3. ปัจจัยความเสี่ยง

จากการประเมินของฝ่ายจัดการพบว่า ในปี 2560 บริษัทฯ มีปัจจัยเสี่ยงจากการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ และจากการเปลี่ยนแปลงของกฎหมาย โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

3.1 ปัจจัยเสี่ยงด้านการดำเนินงาน

เนื่องด้วยลักษณะที่ต่างกันของการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ จึงจัดประเภทความเสี่ยงตามลักษณะธุรกิจคือ 1) ธุรกิจโครงการที่อยู่อาศัย และ 2) โครงการเชิงพาณิชย์กรรม ดังนี้

3.1.1 โครงการที่อยู่อาศัย

ความเสี่ยงในการดำเนินงานโครงการที่อยู่อาศัยแบ่งออกได้เป็น 8 ปัจจัยหลัก อันได้แก่

3.1.1.1 ความเสี่ยงจากภาวะเศรษฐกิจและภาวะตลาดอสังหาริมทรัพย์

ด้วยสภาวะเศรษฐกิจและตลาดอสังหาริมทรัพย์ที่ยังคงชะลอตัว โดยมีปัจจัยจากความผันผวนทั้งภายในและภายนอกประเทศทางบริษัทฯ จึงได้ให้ความสำคัญในการติดตามดัชนีชี้วัดทางเศรษฐกิจและอสังหาริมทรัพย์ทั้งภายในและภายนอกประเทศอย่างใกล้ชิด เพื่อเป็นข้อมูลในการพัฒนากลยุทธ์ของบริษัทฯ ให้สามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้อย่างเหมาะสม และสอดคล้องกับสถานการณ์ในขณะนั้น

3.1.1.2 ความเสี่ยงด้านการบริหารต้นทุน

บริษัทฯ มีมาตรการในการควบคุมและลดความเสี่ยงอันเกิดจากความผันผวนของราคาวัสดุก่อสร้างและต้นทุนแรงงาน โดยจัดซื้อวัสดุก่อสร้างบางรายการจากผู้ผลิตโดยตรง และยังมีจัดการประกวดราคาจากตัวแทนต่างๆ เพื่อเปรียบเทียบและคัดเลือกวัสดุที่มีคุณภาพและราคาเหมาะสมที่สุด รวมถึงมีแผนการหาวัสดุทดแทนในกรณีที่ราคาวัสดุปรับตัวสูงขึ้นหรือขาดแคลนเพื่อรักษาประสิทธิภาพในการบริหารจัดการต้นทุน รวมถึงการจ้างผู้รับเหมารายย่อยโดยตรงไม่ผ่านผู้รับเหมาใหญ่ ซึ่งสามารถช่วยลดต้นทุนแรงงานในการก่อสร้างได้

นอกจากนั้น บริษัทฯ ยังให้ความสำคัญในการพัฒนานวัตกรรมการก่อสร้างและออกแบบสินค้า เพื่อเพิ่มศักยภาพในการใช้วัสดุก่อสร้างให้มีประสิทธิภาพสูงสุด

3.1.1.3 ความเสี่ยงของการขาดแคลนแรงงานและผู้รับเหมา

เพื่อบรรเทาความเสี่ยงของการขาดแคลนผู้รับเหมา บริษัทฯ จึงมีแนวทางการบริหารจัดการโดยการสร้างสายสัมพันธ์อันดีกับผู้รับเหมาผ่านการสนับสนุนในด้านการจัดหาวัสดุดิบให้แก่ผู้รับเหมา, การถ่ายทอดองค์ความรู้ที่เกี่ยวข้อง, การจัดสรรปริมาณงานให้แก่ผู้รับเหมาแต่ละรายอย่างโปร่งใส เป็นธรรมบนหลักเกณฑ์ที่บริษัทฯ กำหนด มีการปรับขึ้นค่าจ้างให้แก่ผู้รับเหมาเมื่อต้นทุนการดำเนินงานของผู้รับเหมาเช่น ค่าจ้างแรงงานขึ้นต่ำ ราคาวัสดุก่อสร้างปรับตัวสูงขึ้นตามความเหมาะสม ภายใต้หลักเกณฑ์ที่กำหนด รวมถึงดูแลให้ผู้รับเหมาได้รับค่าจ้างตรงตามเวลาที่ได้ตกลงกันไว้ ในขณะเดียวกันบริษัทฯ ได้นำแนวทางการก่อสร้างบ้านแบบสำเร็จรูป (Pre-cast) มาใช้เพื่อบรรเทาความเสี่ยงการขาดแคลนแรงงานอีกทางหนึ่ง เนื่องจากการก่อสร้างบ้านสำเร็จรูปจะใช้ผนังและชิ้นงานที่ได้ขึ้นรูปจากโรงงานมาประกอบที่หน้างาน ทำให้นอกจากจะใช้เวลาการก่อสร้างน้อยกว่าการก่อสร้างบ้านแบบเดิมแล้ว ยังสามารถลดการพึ่งพาแรงงานที่มีฝีมือลดลงไปได้ด้วย

3.1.1.4 ความเสี่ยงด้านตลาด การขาย และลูกค้าไม่รับโอน

เพื่อปรับตัวให้เข้ากับสภาวะตลาดอสังหาริมทรัพย์ในประเทศที่มีการแข่งขันสูง บริษัทฯ ได้ให้ความสำคัญกับเรื่องทำเลของโครงการ การพัฒนาฟังก์ชัน และสภาพแวดล้อมภายในโครงการให้เหนือกว่าคู่แข่งในราคาที่เหมาะสมได้ โดยบริษัทฯ ได้ทำการสำรวจทำเลและบริเวณโดยรอบก่อนการตัดสินใจซื้อที่ดิน รวมถึงทำการศึกษาสภาพตลาดและสร้างระบบจัดเก็บฐานข้อมูลลูกค้าอย่างเป็นระบบ เพื่อนำไปวิเคราะห์ในการเลือกสินค้าให้เหมาะสมกับความต้องการของตลาดนั้นๆ อย่างต่อเนื่อง และทำให้สามารถประมาณการยอดขายได้ใกล้เคียงกับความเป็นจริง

ในการลดความเสี่ยงของลูกค้าไม่รับโอน ทางบริษัทฯ มีการแจ้งให้ลูกค้าเข้าตรวจรับสินค้าล่วงหน้า และมีระบบการแก้ไขหรือซ่อมแซมให้ตรงกับความต้องการของลูกค้าอย่างรวดเร็ว เพื่อให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจมากที่สุด

นอกจากนี้ ทางบริษัทฯ ยังช่วยลูกค้าในการประสานงานกับสถาบันการเงินด้านวงเงินกู้เพื่อให้ได้รับการอนุมัติตรงตามวงจการรับโอนกรรมสิทธิ์

3.1.1.5 ความเสี่ยงจากการปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัยของธนาคารพาณิชย์

ปัจจุบันธนาคารพาณิชย์ในประเทศเข้มงวดการปล่อยสินเชื่อแก่ผู้บริโภคที่ซื้อที่อยู่อาศัย อันเนื่องจากความวิตกของภาระหนี้สินครัวเรือนที่อยู่เพิ่มสูงขึ้น ซึ่งอาจจะมีความเสี่ยงที่ธนาคารพาณิชย์จะปฏิเสธไม่อนุมัติสินเชื่อแก่ลูกค้า ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อยอดการโอนกรรมสิทธิ์ เพื่อลดความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทฯ จะประเมินคุณสมบัติเบื้องต้นและความสามารถในการผ่อนชำระเงินกู้ของลูกค้าที่จะขอสินเชื่อจากสถาบันการเงินตั้งแต่ช่วงที่เข้ามาซื้อโครงการไปจนถึงการขอสินเชื่อกับสถาบันการเงิน ซึ่งจะให้ความเสี่ยงจากการปล่อยสินเชื่อลดลง

3.1.1.6 ความเสี่ยงด้านการบริหาร

แบ่งออกเป็น 2 ส่วน คือ

- ฝ่ายโครงการ ต้องมีการบริหารโครงการโดยพัฒนาไม่ให้เกิดความเดือดร้อนต่อพื้นที่ข้างเคียง และชุมชนต้องมีการจัดการให้ได้สินค้าที่มีมาตรฐาน โดยการก่อสร้างให้ตรงตามแบบ กำหนดมาตรฐานวัสดุ กำหนดรายละเอียดการขายให้ชัดเจน รวมถึงชี้แจงเรื่องการรับประกันสินค้าต่างๆ เพื่อเป็นการเพิ่มความเชื่อมั่นของลูกค้า และ ต้องมีการจัดการบริการหลังการขายที่ดี สร้างความเข้าใจให้ลูกค้า
- ฝ่ายสนับสนุนโครงการ ต้องกำหนดระยะเวลาการทำงานให้สอดคล้อง และส่งเสริมกับแผนงานของโครงการ เพื่อให้เกิดการบริหารที่มีประสิทธิภาพ

3.1.1.7 ความเสี่ยงด้านเรื่องการซื้อที่ดินในการประกอบกร

- ความเสี่ยงที่ไม่สามารถซื้อที่ดินได้ ในขั้นตอนการซื้อที่ดินนั้นบางครั้งบริษัทฯ อาจจะไม่สามารถซื้อที่ดินแปลงที่ต้องการได้ อันเนื่องมาจากหลายสาเหตุดังนี้
 - มีผู้ซื้อรายอื่นเข้ามาซื้อแข่งกับบริษัทฯ โดยให้ราคาหรือเงื่อนไขที่ดีกว่า
 - เจ้าของที่ดินเพิ่มราคาขายสูงกว่าราคาเดิมที่แจ้งไว้มาก
 - บริษัทฯ ไม่สามารถรวบรวมที่ดินได้ต่อเนื่องเป็นผืนเดียวกันซึ่งอาจจะเกิดจากเจ้าของที่ดินบางรายเปลี่ยนเงื่อนไขการขายหรือมีผู้มาทำสัญญาซื้อขายที่ดินบางแปลงตกไว้ก่อนแล้วการซื้อที่ดินที่ผิดพลาด ถึงแม้ว่าในขั้นตอนการซื้อที่ดินของบริษัทฯ จะมีการทำ Check list ทั้งก่อนที่จะขออนุมัติต่อคณะกรรมการบริหาร และมีการตรวจสอบอีกครั้งก่อนที่จะวางแผนเงินมัดจำในการทำสัญญาซื้อที่ดิน แต่ก็อาจจะเกิดความผิดพลาดที่ไม่คาดคิดได้ โดยปัญหาอาจจะเกิดจากการตีความที่แตกต่างกันของหน่วยราชการที่เกี่ยวข้องในการใช้ประโยชน์พื้นที่ดิน หรือ การที่ไม่สามารถเข้าไปตรวจสอบสภาพพื้นที่ได้อย่างละเอียดก่อนทำสัญญา เป็นต้น

ทั้งนี้ถ้าเกิดข้อผิดพลาดขึ้นมาจริง บริษัทฯ ก็ได้วางแผนแนวทางแก้ปัญหาไว้โดยจะปรับเปลี่ยนรูปแบบในการพัฒนาโครงการให้สอดคล้องกับสภาพพื้นที่และการใช้ประโยชน์ในพื้นที่ เพื่อให้เกิดความเสียหายต่อบริษัทฯให้น้อยที่สุดหรือไม่กระทบเลย

- ความเสี่ยงของความสามารถในการขายโครงการบนที่ดินที่จัดซื้อมาแล้วให้ได้รับผลตอบแทนตามเป้าหมายที่วางไว้ภายในระยะเวลาที่กำหนดได้หรือไม่ บริษัทฯ ได้ควบคุมความเสี่ยงดังกล่าว โดยทำการวิเคราะห์สภาพตลาดทั้งด้านความต้องการและสินค้าคงเหลือจากผู้ประกอบการรายอื่นในแต่ละพื้นที่ เพื่อปรับปรุงข้อมูลทางด้านการตลาดของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ และการเปลี่ยนแปลงราคาที่ดินในทำเลต่างๆ อย่างต่อเนื่อง ซึ่งทำให้บริษัทฯ สามารถปรับแนวทางในการพัฒนาโครงการ เพื่อตอบสนองต่อภาวะตลาดและเศรษฐกิจในแต่ละช่วงเวลาได้ถูกต้อง การพิจารณาถึงปัจจัยต่างๆข้างต้น ทำให้บริษัทฯ สามารถลดความเสี่ยงในการซื้อที่ดินได้เป็นอย่างดี

3.1.1.8 ความเสี่ยงเรื่องการดำเนินการทางด้านจัดสรรและกฎหมายจัดสรร

การเปลี่ยนแปลงกฎหมาย/ระเบียบที่มีผลกระทบต่อธุรกิจสังหาริมทรัพย์ รวมทั้งการเวนคืนที่ดินเพื่อทำถนนหรือเพื่อประโยชน์สาธารณะอื่นๆ ส่งผลกระทบต่อ งานก่อสร้างโครงการของบริษัททำให้ล่าช้ากว่ากำหนด เกิดจากระเบียบขั้นตอน การขออนุญาตที่กำหนดขึ้นใหม่ทำให้มีความยุ่งยากขึ้น ต้นทุนผู้ประกอบการสูงขึ้น รวมทั้งการหยุดชะงักทั้งหมดหรือบางส่วน ไม่สามารถเดินหน้าได้ทำให้รายได้ต่ำกว่าเป้า เนื่องจากภาครัฐใช้เวลานานในการทำประชาคมติและสรุปว่าสามารถจะทำได้หรือไม่ โดยบริษัทฯ ได้ทำการควบคุมความเสี่ยงในด้านนี้ โดยการตรวจสอบข้อบัญญัติต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาโครงการอย่างรอบคอบที่มีอยู่ในปัจจุบันรวมทั้งที่จะประกาศใช้ในอนาคตอันใกล้ เช่น ข้อบัญญัติเกี่ยวกับผังเมือง ข้อบัญญัติเกี่ยวกับการก่อสร้างอาคาร ข้อบัญญัติเกี่ยวกับการจัดสรรที่ดิน และข้อบัญญัติย่อยแต่ละท้องถิ่น ซึ่งมีผลต่อการพัฒนาโครงการ รวมถึงการตรวจสอบกรรมสิทธิ์และการโอนสิทธิ์ต่างๆ บนที่ดินอย่างครบถ้วน ต่อจากนั้น บริษัทฯ จะทดลองวางผังโครงการที่ผ่านการคำนึงถึงปัจจัยเหล่านี้แล้วบนที่ดินนั้นๆ ว่าได้ผลตรงตามความต้องการของบริษัทฯ หรือไม่ก่อนการซื้อที่ดิน

3.1.2 โครงการอาคารสูงเชิงพาณิชย์

ความเสี่ยงในการดำเนินงานโครงการอาคารสูงเชิงพาณิชย์ แบ่งออกได้ดังนี้คือ

3.1.2.1 ความเสี่ยงทางด้านสถานะเศรษฐกิจ

เนื่องด้วยการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ โดยเฉพาะโครงการอาคารสูงเชิงพาณิชย์กรรม มักใช้เวลาในการพัฒนาก่อสร้างก่อนเริ่มมีรายได้เป็นระยะเวลา 2-4 ปี รวมถึงเวลาการใช้สอยประโยชน์จากโครงการอีก 30 ปี ถึง 60 ปี (ขึ้นอยู่กับเงื่อนไขในสัญญาเช่า) ซึ่งเป็นช่วงเวลาที่ยาวนาน ทำให้ได้รับผลกระทบจากความผันผวนของวัฏจักรเศรษฐกิจทั้งขึ้นและลง ทำให้ต้องมีการระมัดระวังในการลงทุนและหวังผลการลงทุนจากโครงการในระยะยาวซึ่งสอดคล้องกับแหล่งเงินระยะยาวของโครงการ แต่โดยแนวโน้มแล้วเศรษฐกิจของไทยก็มีการขยายตัวมาโดยตลอด ประเทศไทยได้มีการลงทุนระบบคมนาคมและระบบโลจิสติกส์ให้มีการเชื่อมต่อไปกับประเทศเพื่อนบ้านให้มีประสิทธิภาพ อีกทั้งประเทศเพื่อนบ้านโดยรอบยังจะมีการลงทุนและพัฒนาและขยายตัวทางเศรษฐกิจอีกมากจึงน่าจะส่งผลดีต่อเศรษฐกิจของไทยซึ่งเป็นศูนย์กลางระบบโลจิสติกส์ในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ในระยะยาวได้

3.1.2.2 ความเสี่ยงทางด้านต้นทุนโครงการ

ความเสี่ยงด้านการปรับราคาของวัสดุก่อสร้างและแรงงาน

ในปัจจุบันราคาของวัสดุก่อสร้างมีการเปลี่ยนแปลงเพียงเล็กน้อยและยังไม่มีสินค้าชนิดใดขาดตลาด แต่ตลาดแรงงานมีการขาดแคลน เนื่องจากมาตรการของรัฐในเรื่องแรงงานต่างด้าวทำให้มีผลกระทบต่อผู้รับเหมารายย่อย แต่โครงการได้ทำสัญญากับผู้รับเหมาก่อสร้างระดับแนวหน้าที่สามารถแก้ปัญหาดังกล่าวและสามารถจัดการคงราคาค่าก่อสร้างตลอดระยะเวลาของสัญญา (ประมาณ 3 ปี) ได้ เพื่อควบคุมต้นทุนและเวลาแล้วเสร็จของโครงการแล้วให้เป็นไปตามกำหนด นอกจากนี้โครงการยังศึกษาวิธีการก่อสร้างหรือวัสดุก่อสร้างชนิดใหม่ที่จะช่วยประหยัดเวลาหรือค่าก่อสร้างด้วย

ความเสี่ยงด้านการเงิน

สถาบันการเงินต่างๆ ยังคงระมัดระวังในการปล่อยสินเชื่อ เนื่องจากแนวโน้มหนี้ครัวเรือนยังไม่ลดลง และสถาบันการเงินมีการดูแลหนี้เสียมิให้เพิ่มขึ้นอย่างระมัดระวัง บริษัทจึงได้เตรียมข้อมูลสำหรับการขอสินเชื่อดังกล่าวเป็นอย่างดี ซึ่งโครงการได้รับการอนุมัติสินเชื่อในอัตราที่เหมาะสมโดยเป็นผลสะท้อนจากความแข็งแกร่งของผู้ถือหุ้นหลักและความน่าเชื่อถือของบริษัทจากการประเมินของ TRIS Rating ในระดับ BBB+

3.1.2.3 ความเสี่ยงด้านมาตรการสิ่งแวดล้อมเกี่ยวกับการก่อสร้างโครงการ

โครงการได้ปฏิบัติตามมาตรการด้านสิ่งแวดล้อมต่างๆ รวมถึงนำเสนอรายงานดังกล่าวต่อหน่วยงานที่เกี่ยวข้องอย่างสม่ำเสมอ เพราะตระหนักถึงปัญหาที่อาจเกิดขึ้นและพยายามลดผลกระทบจากการก่อสร้างต่อชุมชนโดยรอบให้เหลือน้อยที่สุด ซึ่งใน

ปัจจุบันได้มีหน่วยงานทางด้านการศึกษาค้นคว้าเข้ามาเยี่ยมชมโครงการเพื่อศึกษาวิธีการก่อสร้างและการป้องกันผลกระทบต่างๆ เป็นระยะ

3.1.2.4 ความเสี่ยงทางการตลาด

สภาวะตลาดทั่วไปยังคงมีการแข่งขันสูง รวมถึงกำลังซื้อยังไม่เข้มแข็ง จึงต้องมีการหาข้อมูลในด้านการตลาด โดยดำเนินการศึกษาลูกค้ากลุ่มเป้าหมายและสำรวจตลาดของคู่แข่ง ถึงแนวโน้มความต้องการด้านต่างๆ ของลูกค้า เช่น การใส่ใจต่อสิ่งแวดล้อม, การประหยัดพลังงาน เป็นต้น มาร่วมกับวิสัยทัศน์ของบริษัทเพื่อนำมาใช้เป็นข้อมูลประกอบการดำเนินการออกแบบให้สอดคล้องตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าหรือนำเสนอประสบการณ์ที่เหนือกว่าความคาดหวังของลูกค้า และทำให้ลูกค้าเกิดความรู้สึกที่แตกต่างที่พึงพอใจเพื่อให้สามารถแข่งขันได้กับคู่แข่งในอุตสาหกรรม อีกทั้งยังหาช่องทางการสื่อสารกับลูกค้าผ่านอินเทอร์เน็ตและโซเชียลเน็ตเวิร์คต่างๆ หรือช่องทางการตลาดอื่นๆ นอกจากนี้ฝ่ายจัดการยังต้องคอยติดตามความเปลี่ยนแปลงของตลาดที่เกิดขึ้นอยู่เสมอ เพื่อจะได้ตอบสนองต่อสถานการณ์ที่เกิดขึ้นต่างๆ ในปัจจุบันได้อย่างทันทั่วถึง

3.1.2.5 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงกฎหมายและการขออนุญาตจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

โดยที่รัฐบาลให้ความสำคัญกับการออกกฎหมายต่างๆ ให้มีความทันสมัยและสอดคล้องกับสภาพเศรษฐกิจและสังคมปัจจุบันให้มากที่สุด ทำให้ในช่วงปี 2559 – 2560 ที่ผ่านมามีการออกกฎหมายและแก้ไขเปลี่ยนแปลงกฎหมายหลายฉบับ รวมไปถึงการเสนอพิจารณาร่างกฎหมายอันอาจส่งผลกระทบต่อบริษัท ไม่ว่าจะเป็นโดยตรงและโดยอ้อมต่อการดำเนินธุรกิจปกติของบริษัทฯ เมื่อประเมินการเปลี่ยนแปลงกฎหมายในช่วงปี 2559 – 2560 มีส่วนที่คาดว่าจะก่อให้เกิดปัจจัยเสี่ยง คือ กฎหมายเกี่ยวกับภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง และกฎหมายเกี่ยวกับแรงงานต่างด้าว นอกจากนี้การพัฒนาก่อสร้างโครงการดังกล่าวต้องได้รับอนุญาตจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องเช่น ได้รับใบอนุญาตก่อสร้างจากกรุงเทพมหานคร, ได้รับความเห็นชอบในรายงานผลกระทบสิ่งแวดล้อมจากสำนักนโยบายและแผนทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม (EIA) เป็นต้น ซึ่งจึงต้องทำการศึกษากฎหมายที่เกี่ยวข้องและเตรียมการต่างๆ เป็นอย่างดีเพื่อให้ได้มาซึ่งใบอนุญาตที่เกี่ยวข้อง และโครงการก็ได้รับใบอนุญาตก่อสร้างและใบอนุญาตที่เกี่ยวข้องต่างๆ ตามหมายกำหนดการ และเตรียมตัวสำหรับการขอใบอนุญาตที่เกี่ยวข้องในอนาคตต่อไป

3.2.1 กฎหมายเกี่ยวกับภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง¹

การผลักดันให้นำกฎหมายภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้างฉบับใหม่มาใช้บังคับ โดยให้ยกเลิกพระราชบัญญัติภาษีโรงเรือนและที่ดิน พ.ศ. 2475 และพระราชบัญญัติภาษีบำรุงท้องที่ พ.ศ. 2508 ซึ่งจากการประชุมสมานิติบัญญัติแห่งชาติ ครั้งที่ 23/2560 เมื่อวันที่ 31 มีนาคม 2560 ที่ผ่านมา สำหรับวาระที่ 1 ขึ้นรับหลักการ นั้น ที่ประชุมได้พิจารณาอนุมัติรับหลักการแห่งร่างพระราชบัญญัติภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง พ.ศ. ... และมีมติให้ตั้งคณะกรรมการวิสามัญเพื่อพิจารณาพระราชบัญญัตินี้ โดยมีคณะรัฐมนตรีเป็นผู้เสนอ และเมื่อวันที่ 11 พฤษภาคม 2560 ได้มีการตั้งคณะกรรมการวิสามัญพิจารณาร่างพระราชบัญญัตินี้ แล้ว ขณะนี้จึงอยู่ระหว่างการรับฟังความคิดเห็นจากผู้ประกอบการ เพื่อรอเข้าสู่การพิจารณาร่างพระราชบัญญัติของคณะกรรมการวิสามัญในวาระที่ 2 และดำเนินการในวาระที่ 3 ขึ้นลงมติเห็นชอบ เพื่อให้มีการบังคับใช้ร่างพระราชบัญญัตินี้ ซึ่งคาดว่าจะประกาศใช้ในวันที่ 1 มกราคม 2562 ต่อไป

ร่างกฎหมายฉบับนี้ ได้กำหนดฐานภาษีของที่ดิน สิ่งปลูกสร้าง และสิ่งปลูกสร้างที่เป็นห้องชุด โดยให้ใช้ราคาประเมินทุนทรัพย์เป็นเกณฑ์ กรณีที่ไม่มีราคาประเมินให้เป็นไปตามที่กฎกระทรวงกำหนด ส่งผลให้ผู้ถือครองอสังหาริมทรัพย์ทุกประเภทต้องเสียภาษีเพิ่มขึ้นและปรับเปลี่ยนฐานคิดคำนวณภาษีเงินได้หัก ณ ที่จ่ายในการขายอสังหาริมทรัพย์ใหม่ โดยให้คิดคำนวณจากราคาประเมินทุนทรัพย์ตามประมวลกฎหมายที่ดิน ซึ่งปัจจุบันกรมธนารักษ์ได้จัดทำสรุปราคาประเมินทุนทรัพย์ที่ดิน เพื่อใช้ในการจดทะเบียนสิทธิและนิติกรรมปี 2559 – 2562 และเพื่อรองรับการประกาศใช้พระราชบัญญัติภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง และแม้ว่ากฎหมายฉบับที่เสนอโดยคณะรัฐมนตรีนี้จะกำหนดให้สามารถลดภาษีสำหรับที่ดินและสิ่งปลูกสร้างบางประเภทได้ แต่ไม่เกินร้อยละ 90 ของจำนวนภาษีที่ต้องเสียไป หรือตามร่างพระราชกฤษฎีกาด้วยการบรรเทาภาษีจะให้ยกเว้นการจัดเก็บภาษีให้กับทรัพย์สินส่วนกลางของอาคารชุด ที่ดินสาธารณะประโยชน์ของโครงการจัดสรรที่ไม่ได้ใช้ประโยชน์ในเชิงพาณิชย์ และบ้านพักอาศัยที่มีมูลค่าไม่เกิน 50 ล้านบาท รวมทั้งมีการบรรเทาภาระภาษีให้กับผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ โดยจัดเก็บ

ภาษีในอัตราร้อยละ 0.05 สำหรับที่ดินที่อยู่ระหว่างการพัฒนาเพื่อจัดทำโครงการที่พักอาศัยเพื่อขายโดยมีนิติบุคคลเป็นเจ้าของเป็นเวลา 3 ปี นับแต่ที่ได้กรรมสิทธิ์ในที่ดิน ก็ตาม แต่เมื่อกฎหมายมีผลบังคับใช้ย่อมส่ง ผลกระทบถึงการประเมินต้นทุนในการดำเนินธุรกิจที่สูงขึ้นไม่ว่าจะเป็นเรื่องของราคาที่ดินที่ซื้อขาย อัตราค่าเช่าที่ดิน รวมไปถึงการที่บริษัทฯ จะต้องถูกจัดเก็บภาษีตามอัตราที่กำหนดอันเนื่องมาจากการถือครองที่ดินและสิ่งปลูกสร้างตามลักษณะการใช้ประโยชน์ของที่ดินนั้นๆ

3.2.2 กฎหมายเกี่ยวกับแรงงานต่างด้าวⁱⁱ

จากการยกเลิกพระราชบัญญัติการทำงานของคนต่างด้าว พ.ศ. 2551 และพระราชกำหนดการนำคนต่างด้าวมาทำงานกับนายจ้างในประเทศ พ.ศ. 2559 และออกพระราชกำหนดการบริหารจัดการการทำงานของคนต่างด้าว พ.ศ. 2560 มาบังคับใช้โดยให้มีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 23 มิถุนายน 2560 เป็นต้นมา โดยเฉพาะอย่างยิ่งธุรกิจที่ต้องอาศัยการทำงานของคนต่างด้าว อาทิ บริษัทรับเหมาก่อสร้าง บริษัทที่ผลิตวัสดุอุปกรณ์ สำหรับใช้ในการก่อสร้าง และบริษัทที่ผลิตสินค้าอุปโภคบริโภค เป็นต้น อาจประสบปัญหาการขาดแคลนแรงงานและส่งผลกระทบต่อค่าใช้จ่ายในการจ้างแรงงานที่สูงขึ้น โดยบริษัทเหล่านี้อาจมีค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้นจากการดำเนินการเกี่ยวกับการจ้างแรงงานต่างด้าวรวมถึงมีการกำหนดโทษในความผิดตามพระราชกำหนดฉบับนี้มากขึ้นจากเดิมสูงขึ้น อันอาจถือเป็นการเพิ่มต้นทุนด้านแรงงานของบริษัทเหล่านั้น อย่างไรก็ตามการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ จะไม่มีการจ้างแรงงานต่างด้าว และแม้ว่าระหว่างนี้จะมีระยะเวลาผ่อนผันบางมาตราในส่วนบทกำหนดโทษโดยให้มีผลใช้บังคับได้ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2561 เป็นต้นไป ตามคำสั่งหัวหน้าคณะรักษาความสงบแห่งชาติที่ 33/2560 ก็ตาม แต่นายจ้างยังคงมีหน้าที่ต้องเร่งดำเนินการให้แรงงานต่างด้าวนั้นเป็นแรงงานที่ถูกต้องตามกฎหมายไม่ว่าจะมีค่าใช้จ่ายเพิ่มมากขึ้นเพียงใดก็ตาม ด้วยเหตุของการเพิ่มต้นทุนการดำเนินธุรกิจดังกล่าว จึงอาจส่งผลกระทบทั้งโดยตรงและโดยอ้อมต่อต้นทุนการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ในมูลค่าที่สูงขึ้นตามไปด้วย ไม่เฉพาะแต่เพียงค่าจ้างบริษัทรับเหมาก่อสร้างเท่านั้น แต่ยังรวมไปถึงค่าวัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ในการก่อสร้าง อีกด้วย

ⁱ อ้างอิงถึงข้อมูลจาก สรุปผลการประชุมสภานิติบัญญัติแห่งชาติ ครั้งที่ 23/2560, ประกาศสภานิติบัญญัติแห่งชาติ เรื่อง ตั้งคณะกรรมการการวิสามัญพิจารณา ร่างพระราชบัญญัติภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง พ.ศ....(ราชกิจจานุเบกษา เล่ม 134 ตอนที่ 35 ง วันที่ 11 พฤษภาคม 2560), สรุปราคาประเมินทุนทรัพย์ที่ดิน รอบบัญชีปี พ.ศ. 2559-2562 และข่าวกระทรวงการคลัง ลงวันที่ 7 มิถุนายน 2559 ฉบับที่ 74/2559

ⁱⁱ อ้างอิงถึงข้อมูลจาก พระราชกำหนดการบริหารจัดการการทำงานของคนต่างด้าว พ.ศ. 2560 (ราชกิจจานุเบกษา เล่ม 134 ตอนที่ 65 ก วันที่ 22 มิถุนายน 2560) และคำสั่งหัวหน้าคณะรักษาความสงบแห่งชาติ ที่ 33/2560 (ราชกิจจานุเบกษา เล่ม 134 ตอนพิเศษ 176 ง วันที่ 4 กรกฎาคม 2560)

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ลักษณะที่สำคัญของทรัพย์สินถาวรหลักที่บริษัทและบริษัทย่อยใช้ในการประกอบธุรกิจ

ที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง มีดังนี้

โครงการ	ที่ตั้ง	เนื้อที่ (ไร่-งาน-ตร.ว.)	มูลค่าตามบัญชี (บาท)	มูลค่าค้าประกัน (บาท)	ภาระผูกพัน	กรรมสิทธิ์ของ
พานอรามา กอล์ฟ แอนด์ คันทรี คลับ	กม. 199 ถ.มิตรภาพ อ.สีคิ้ว จ.นครราชสีมา	2,111 – 1 – 30.7	419,657,461	-	-	บมจ. แผ่นดินทองฯ
ที่ดิน	ต.หนองทะเล จ.กระบี่	118 – 3 – 20	148,472,350	-	-	บมจ. แผ่นดินทองฯ
ที่ดิน	อ.ทับสะแก จ.ประจวบคีรีขันธ์	1 – 0 – 23	400,000	-	-	บมจ. แผ่นดินทองฯ
สาทร สแควร์ - สำนักงานให้เช่า	ถ.นราธิวาสราชนครินทร์ กรุงเทพฯ	5 – 0 – 60.32	3,420,088,048.49	-	-	บจก. นอร์ท สาทร รีเทลดี (สิทธิการเช่า)
เอฟวายไอ เซ็นเตอร์	ถ.พระราม 4	7 – 3 – 27.52	3,199,702,103	-	-	บมจ. แผ่นดินทองฯ
โรงแรม โมเดน่า บาย เฟรเซอร์	เขตคลองเตย กรุงเทพฯ	1-0-47.48	930,239,849	-	-	(สิทธิการเช่า)
ที่ดิน ดิ แอสคอต แบงคอก	ถ.สาทรใต้ เขตสาทร กรุงเทพฯ	4 – 1 – 66.1	529,160,613	-	-	บมจ. แผ่นดินทองฯ
โรงแรม ดิ แอสคอต แบงคอก	อาคาร ดิ แอสคอต	30,119 ตร.ม.	920,498,427	396,743,483	หลักประกัน เงินกู้ เฉพาะส่วน อาคารและสิทธิ การเช่า	บจก. สาทรทรัพย์สิน (สิทธิการเช่า)
สกาย วิลล่าส์	สาทร ถ.สาทรใต้ เขตสาทร กรุงเทพฯ	793.65 ตร.ม.	35,714,250			
โกลเด้นแลนด์ บิวติง	ถ.ราชดำริ เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ	3 – 1 – 37	132,140,682	-	-	บจก. นารายณ์ พาววิลเลียน (สิทธิการเช่า)
โกลเด้น วิลเลจ บ้างฉาง	ถ.สุขุมวิท อ.บ้านฉาง จ. ระยอง	33-3-26.5	73,717,792	-	-	บจก. บ้านฉางเอสเตท

โครงการ	ที่ตั้ง	เนื้อที่ (ไร่-งาน-ตร.ว.)	มูลค่าตามบัญชี (บาท)	มูลค่าค้าประกัน (บาท)	ภาระผูกพัน	กรรมสิทธิ์ของ
โกลเด้น เฮอริเทจ แปลงนอกผังจัดสรร- รอพัฒนา	ถ.ราชพฤกษ์ (เพชร เกษม - รัตนาธิเบศร์) เขตตลิ่งชัน กรุงเทพฯ	3 - 2 - 15	26,400,484	-	-	บจก. ยูไนเต็ดโฮมส์
เลคโคโม อ่อนนุช-พัฒนาการ - โกลเด้น ทาวน์ - โกลเด้น วิลเลจ	ถ.สุขุมวิท 77 เขตประเวศ กรุงเทพฯ	ไม่จำนอง 1-0-30.5 จำนอง 4 - 2 - 1.6	162,520,245	260,000,000	หลักประกัน หนังสือค้ำ ประกัน	บจก. ยูไนเต็ดโฮมส์
โกลเด้น ทาวน์ ๒ อ่อนนุช - พัฒนาการ	แขวงประเวศ (พระโขนง) เขตประเวศ (คลองประเวศฝั่งเหนือ) กรุงเทพฯ	ไม่จำนอง 0-0-56.2 จำนอง 0-1-22.1	12,491,605	40,000,000	หลักประกัน หนังสือค้ำ ประกัน	บจก. ยูไนเต็ด โฮมส์
โกลเด้น นีโอ ชัยพฤกษ์ - วัง แหวน	ต.ไทรมาย อ.ไทรมาย จ.นนทบุรี	จำนอง 6-1-73.1	147,276,588	-	-	บจก. ยูไนเต็ดโฮมส์
โกลเด้น ทาวน์ อ่อนนุช- ลาดกระบัง	แขวง/เขต ลาดกระบัง กรุงเทพฯ	จำนอง 0-3-86.6	36,292,354	-	-	บจก. ยูไนเต็ด โฮมส์
โกลเด้น ทาวน์ ๒ บางนา-กิ่งแก้ว (ที่ดินเปล่า)	ถ.กิ่งแก้ว ต.ราชเทวะ อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ	12-3-38	109,182,500	-	-	บจก. ยูไนเต็ด โฮมส์
โกลเด้น นีโอ งามอินทรา-วังแหวน	แขวงจรัลเข้บัว เขตบาง กะปิ กรุงเทพฯ	65-2-88.8	445,309,728	-	-	บจก. ยูไนเต็ด โฮมส์
โกลเด้น วิลเลจ บางนา - กิ่งแก้ว	ถ.กิ่งแก้ว ต.ราชเทวะ อ.บางพลี จ. สมุทรปราการ	1-3-81.3	62,430,161	-	-	บจก. โกลเด้น แลนด์ เรสซิเดนซ์

โครงการ	ที่ตั้ง	เนื้อที่ (ไร่-งาน-ตร.ว.)	มูลค่าตามบัญชี (บาท)	มูลค่าค้าประกัน (บาท)	ภาระผูกพัน	กรรมสิทธิ์ของ
โกลดิน บิส บางนา-กิ่งแก้ว	ถ.กิ่งแก้ว ต.ราชาเทวะ อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ	0-3-42.4	78,800,683	-	-	บจก. โกลดิน แลนด์ เรสซิเดนซ์
โกลดิน ซิตี้ ปิ่นเกล้า – จรัญสนิทวงศ์	ถ.บางกวย-ไทรน้อย ต.บางกวย อ.บางกวย จ.นนทบุรี	ไม่จำนอง 0-0-38.3 จำนอง 3-1-57.1	137,229,363	-	-	บจก. โกลดิน แลนด์ เรสซิเดนซ์
โกลดิน เพรสทีจ วัชรพล – สุขาภิบาล 5	ถ.สุขาภิบาล 5 แขวงออเงิน เขตสายไหม กรุงเทพฯ	จำนอง 8 – 1 – 45.7	296,060,536	-	-	บจก. โกลดิน แลนด์ เรสซิเดนซ์
โกลดิน ทาวน์ รัตนวิเศษ – สถานีรถไฟฟ้าบางพลู	ช.วัดโมลี ต.บางรักใหญ่ อ.บางบัวทอง จ.นนทบุรี	1 – 0 – 72.2	41,819,328	-	-	บจก. โกลดิน แลนด์ เรสซิเดนซ์
โกลดิน เพรสทีจ เอกชัย – วงแหวน	ถ.เอกชัย แขวงบางบอน เขตบางบอน กรุงเทพฯ	จำนอง 9 – 1 – 32.2	245,119,106	-	-	บจก. โกลดิน แลนด์ เรสซิเดนซ์
โกลดิน ทาวน์ สุขสวัสดิ์ – พุทธบูชา	ถ.สุขสวัสดิ์ ซ.สุขสวัสดิ์ 30 แขวงบางปะกอก เขตราษฎร์บูรณะ กรุงเทพฯ	0 – 0 – 21.7	3,878,828	-	-	บจก. โกลดิน แลนด์ เรสซิเดนซ์
โกลดิน ทาวน์ ชัยพฤกษ์ – วงแหวน	ต.ไทรน้อย อ.ไทรน้อย จ.นนทบุรี	จำนอง 12-3-82.6	241,776,525	-	-	บจก. โกลดิน แลนด์ เรสซิเดนซ์
โกลดิน ทาวน์ บางนา – กิ่งแก้ว โกลดิน นีโอ บางนา – กิ่งแก้ว	ถ.กิ่งแก้ว ต.ราชาเทวะ อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ	จำนอง 10-3-71.1	353,767,554	170,000,000	หลักประกัน หนังสือค้ำ ประกัน	บจก. โกลดิน แลนด์ เรสซิเดนซ์

โครงการ	ที่ตั้ง	เนื้อที่ (ไร่-งาน-ตร.ว.)	มูลค่าตามบัญชี (บาท)	มูลค่าค้าประกัน (บาท)	ภาระผูกพัน	กรรมสิทธิ์ของ
โกลเด้น บิส ๒ บางนา-กิ่งแก้ว	ถ.กิ่งแก้ว ต.ราชาเทวะ อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ	จำนอง 3-0-89.3	35,762,400	5,000,000	หลักประกัน หนังสือค้ำ ประกัน	บจก. โกลเด้น แลนด์ เรสซิเดนซ์
โกลเด้น ทาวน์ วงศ์สว่าง-รัชดา	ต.บางเขน(สวนใหญ่) อ.เมือง(ตลาดขวัญ) จ.นนทบุรี	จำนอง 2-1-49.6	99,241,452	65,000,000	หลักประกัน หนังสือค้ำ ประกัน	บจก. โกลเด้น แลนด์ เรสซิเดนซ์
โกลเด้น ทาวน์ บางนา-สวนหลวง	แขวงดอกไม้ เขตประเวศ กรุงเทพฯ	จำนอง 12-1-75.7	375,489,319	100,000,000	หลักประกัน หนังสือค้ำ ประกัน	บจก. โกลเด้น แลนด์ เรสซิเดนซ์
ลาดพร้าว – เกษตรนวมินทร์ - โกลเด้น ทาวน์ ๓ - แกรนด์โอ	แขวงคลองกุ่ม เขตบางกะปิ กรุงเทพฯ	40-1-94	343,319,693	-	-	บจก. โกลเด้น แลนด์ เรสซิเดนซ์ บมจ. กรุงเทพบ้านและที่ดิน บจก. วอคเกอร์ โฮมส์ บจก. ยูไนเต็ด โฮมส์ บจก. ไพร์ม พลัส แอสเซ็ท บจก. เฟิร์ส แสควร์ บจก. ไซดวอล์ค แลนด์
โกลเด้น ทาวน์ ๒ ปิ่นเกล้า – จรัญสนิทวงศ์	ถ.บางกวย – ไทรน้อย ต.บางกวย อ.บางกวย จ. นนทบุรี	52-3-5.6	700,989,861	-	-	บจก. โกลเด้น แลนด์ เรสซิเดนซ์
โกลเด้น ทาวน์ ๓ สุขสวัสดิ์ – พุทธบูชา	แขวงทุ่งครุ เขตบางมด กรุงเทพฯ	50-1-85.4	445,404,619	-	-	บจก. โกลเด้น แลนด์ เรสซิเดนซ์
โกลเด้น ทาวน์ วิภาวดี – แจ้งวัฒนะ	แขวงสีกัน เขตบางเขน(ตลาดขวัญ) กรุงเทพฯ	33-2-89.8	345,982,904	-	-	บจก. โกลเด้น แลนด์ เรสซิเดนซ์

โครงการ	ที่ตั้ง	เนื้อที่ (ไร่-งาน-ตร.ว.)	มูลค่าตามบัญชี (บาท)	มูลค่าค้าประกัน (บาท)	ภาระผูกพัน	กรรมสิทธิ์ของ
โกลดิน ทาวน์ ๒ อ่อนนุช-ลาดกระบัง	แขวง/เขต ลาดกระบัง กรุงเทพฯ	จำนอง 26-2-79	162,010,876	316,000,000	หลักประกัน เงินกู้+หนังสือ ค้ำประกัน+เงิน เบิกเกินบัญชี	บจก. โกลดิน แลนด์ เรสซิเดนซ์
โกลดิน ทาวน์ รัตนานิเบศร์-สถานีรถไฟไทรมา จ.นนทบุรี	ถ.ไทรมา ต.ไทรมา อ.เมืองนนทบุรี จ.นนทบุรี	12-0-37.5	282,696,872	-	-	บจก. โกลดิน แลนด์ เรสซิเดนซ์
โกลดิน นีโอ ลาดพร้าว-เกษตรนวมินทร์	แขวงคลองกุ่ม เขตบาง กะปิ กรุงเทพฯ	11-2-43.6	275,398,434	-	-	บจก. โกลดิน แลนด์ เรสซิเดนซ์
โกลดิน ทาวน์ จอมทอง-วุฒากาศ	แขวงวัดราชโอรส/บาง ประทุน/บางขุนเทียน เขตบางขุนเทียน เขตจอมทอง กรุงเทพฯ	16-1-16	194,320,675	-	-	บจก. โกลดิน แลนด์ เรสซิเดนซ์
โกลดิน ทาวน์ วงศ์สว่าง-แคราย	ต.ตลาดขวัญ/สวนใหญ่ อ.เมืองนนทบุรี จ.นนทบุรี	28-3-82.9	416,838,546	-	-	บจก. โกลดิน แลนด์ เรสซิเดนซ์
โกลดิน ทาวน์ จอมทอง-เอกชัย	แขวงบางขุนเทียน/บาง ประทุน เขตจอมทอง/ บางขุนเทียน กรุงเทพฯ	55-2-31.2	543,387,823	-	-	บจก. โกลดิน แลนด์ เรสซิเดนซ์
โกลดิน ทาวน์ รามอินทรา-วงแหวน	แขวงหลุมไผ่ เขตบางเขน กรุงเทพฯ	36-2-71	207,779,793	-	-	บจก. โกลดิน แลนด์ เรสซิเดนซ์
โกลดิน ทาวน์ เพชรเกษม-บางแค	แขวงหลักสอง เขตภาษี เจริญ กรุงเทพฯ	39-3-70	258,338,008	-	-	บจก. โกลดิน แลนด์ เรสซิเดนซ์
โกลดิน ทาวน์ ศรีนครินทร์- สุขุมวิท	ต.บางเมือง อ.เมือง จ.สมุทรปราการ	36-3-37.4	221,606,250	-	-	บจก. โกลดิน แลนด์ เรสซิเดนซ์

โครงการ	ที่ตั้ง	เนื้อที่ (ไร่-งาน-ตร.ว.)	มูลค่าตามบัญชี (บาท)	มูลค่าค้าประกัน (บาท)	ภาระผูกพัน	กรรมสิทธิ์ของ
โกลเด้น ซิตี้ ๒ ลาดพร้าว- เกษตรนวมินทร์	แขวงคลองกุ่ม เขตบางกะปิ กรุงเทพฯ	10-3-89	117,874,000	-	-	บจก. โกลเด้น แลนด์ เรสซิเดนซ์
สราญพฤกษ์ รามคำแหง ลาดพร้าว แปลงจัดสรร แปลงนอกผังจัดสรร	ถ.รามคำแหง แขวงวังทองหลาง เขตวังทองหลาง กทม.	0-0-22.8 0-1-54.6	2,653,650 6,270,641	-	-	บมจ. กรุงเทพบ้านและที่ดิน
ราชพฤกษ์ วงแหวน เพชรเกษม แปลงนอกผังจัดสรร	แขวงหนองแขม เขตภาษีเจริญ กทม.	9 – 3 – 56	19,780,000	-	-	บมจ. กรุงเทพบ้านและที่ดิน
เดอะแกรนด์ บางนา-วงแหวน	ถ.กาญจนาภิเษก แขวงดอกไม้ เขตประเวศ กรุงเทพฯ	6 – 2 – 38.5	194,166,013	-	-	บมจ. กรุงเทพบ้านและที่ดิน บจก. ไซด์วอล์ค แลนด์
เดอะแกรนด์ ปิ่นเกล้า เฟส 1 (อัลเฟน่า)	ถ.บรมราชชนนี แขวงศาลาธรรมสพน์ เขตทวีวัฒนา กรุงเทพฯ	จำนอง 44 – 2 – 27.1	1,079,428,368	260,123,830	หลักประกัน เงินกู้+หนังสือ ค้ำประกัน	บมจ. กรุงเทพบ้านและที่ดิน บจก. รีทิล รีเจียน บจก. ไซด์วอล์ค แลนด์
ไทม์ พระราม 5	ถ.นครอินทร์ ต.บางสีทอง ต.บางกรวย จ.นนทบุรี	0 – 0 – 28.5	5,615,195	-	-	บมจ. กรุงเทพบ้านและที่ดิน บจก. ไซด์วอล์ค แลนด์
โกลเด้น ทาวน์ รามอินทรา-คูบอน	แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน กรุงเทพฯ	จำนอง 7-0-11.4	235,834,130	-	-	บมจ. กรุงเทพบ้านและที่ดิน

โครงการ	ที่ตั้ง	เนื้อที่ (ไร่-งาน-ตร.ว.)	มูลค่าตามบัญชี (บาท)	มูลค่าค้าประกัน (บาท)	ภาระผูกพัน	กรรมสิทธิ์ของ
สาทร-กัลปพฤกษ์ - โกดังเก็บ ทาวน์ - โกดังเก็บ นิโอ - โกดังเก็บ ซีดี - แกรนด์โอ	แขวงบางหว้า / แขวงวัดโสมนัส เขตภาษีเจริญ แขวงบางปะทุน / แขวงวัดราชโอรส เขตบางขุนเทียน แขวงบางขุนเทียน เขตจอมทอง	135-0-77.3	2,183,676,657	-	-	บมจ. กรุงเทพบ้านและที่ดิน
เดอะแกรนด์ พระราม 2	ต.พันท้ายนรสิงห์ อ.เมือง จ.สมุทรสาคร	จำนวน 14-2-47.1	100,881,199	-	-	บมจ. กรุงเทพบ้านและที่ดิน
แกรนด์โอ	ต.พันท้ายนรสิงห์ อ.เมือง จ.สมุทรสาคร	จำนวน 28-1-28.6	512,101,872	161,000,000	หลักประกัน หนังสือค้ำ ประกัน	บมจ. กรุงเทพบ้านและที่ดิน
บลิส	ต.พันท้ายนรสิงห์ อ.เมือง จ.สมุทรสาคร	จำนวน 21-1-41.6	329,514,357	-	-	บมจ. กรุงเทพบ้านและที่ดิน
เดอะเกรซ (ซิน ซีเนอริ)	ต.พันท้ายนรสิงห์ อ.เมือง จ.สมุทรสาคร	จำนวน 3-3-1.3	99,748,057	-	-	บมจ. กรุงเทพบ้านและที่ดิน
ดีไอส์แลนด์ (คอร์ทยาร์ด)	ต.พันท้ายนรสิงห์ อ.เมือง จ.สมุทรสาคร	จำนวน 2-2-37.3	84,911,303	-	-	บมจ. กรุงเทพบ้านและที่ดิน

โครงการ	ที่ตั้ง	เนื้อที่ (ไร่-งาน-ตร.ว.)	มูลค่าตามบัญชี (บาท)	มูลค่าค้าประกัน (บาท)	ภาระผูกพัน	กรรมสิทธิ์ของ
เลค แกรนด์โอเช่	ต.พันท้ายนรสิงห์ อ.เมือง จ.สมุทรสาคร	จำนอง 3-1-39.6	73,956,247	-	-	บมจ. กรุงเทพบ้านและที่ดิน
โกลเด้น นีโอ พระราม 2	ต.พันท้ายนรสิงห์ อ.เมือง จ.สมุทรสาคร	ไม่จำนอง 0-2-0.2 จำนอง 4-1-30.4	134,109,477	-	-	บมจ. กรุงเทพบ้านและที่ดิน
โกลเด้น ทาวน์ พระราม 2	ต.พันท้ายนรสิงห์ อ.เมือง จ.สมุทรสาคร	ไม่จำนอง 0-1-61.2 จำนอง 5-0-18	159,296,493	-	-	บมจ. กรุงเทพบ้านและที่ดิน
ทู แกรนด์ โมนาโค บางนา – วงแหวน	ถ.บางนา-ตราด กม.8 เขตประเวศ กรุงเทพฯ	43-3-33	282,731,025	-	-	บมจ. กรุงเทพบ้านและที่ดิน
โกลเด้น ทาวน์ ศรีราชา – อัสสัมชัญ	ต.สุรศักดิ์ อ.ศรีราชา จ.ชลบุรี	23-1-64.6	443,512,859	-	-	บจก. เฟิร์ส แสควร์
เดอะแกรนด์ ปิ่นเกล้า เฟส 2 (เดอะไพน์)	ถ.บรมราชชนนี แขวง ศาลาธรรมสพน์ เขตทวี วัฒนา กรุงเทพฯ	จำนอง 30 – 1 – 69.3	780,990,811	120,000,000	หลักประกัน หนังสือค้ำ ประกัน	บจก. เฟิร์ส แสควร์ บมจ. กรุงเทพบ้านและที่ดิน
โกลเด้น ทาวน์ ๒ ลาดพร้าว – เกษตรนวมินทร์	แขวงคลองกุ่ม เขตบางกะปิ กรุงเทพฯ	15-2-96.9	343,105,486	-	-	บจก. เฟิร์ส แสควร์
เดอะแกรนด์ วงแหวนประชาอุทิศ เฟส 2 (แกรนด์วิว)	ถ.ประชาอุทิศ แขวงทุ่งครุ เขตทุ่งครุ กรุงเทพฯ	1 – 0 – 86.6	36,909,019	-	-	บจก. ไพร์ม พลัส แอสเซ็ท บมจ. กรุงเทพบ้านและที่ดิน บจก. ไซด்வอลล์ แลนด์

โครงการ	ที่ตั้ง	เนื้อที่ (ไร่-งาน-ตร.ว.)	มูลค่าตามบัญชี (บาท)	มูลค่าค้าประกัน (บาท)	ภาระผูกพัน	กรรมสิทธิ์ของ
โกลเด้น ทาวน์ ๒ สุขสวัสดิ์ – พุทธบูชา	แขวงบางปะกอก/ บางมด เขตราษฎร์บูรณะ/ จอมทอง กรุงเทพฯ	8-0-61.9	326,922,787	-	-	บจก. ไพรม์ พลัส แอสเซ็ท
โกลเด้น ทาวน์ ๒ พระราม 2 โกลเด้น นีโอ ๒ พระราม 2	ต.พันท้ายนรสิงห์ อ.เมืองสมุทรสาคร จ.สมุทรสาคร	25-1-64.5 24-3-64	234,363,042	-	-	บจก. ไพรม์ พลัส แอสเซ็ท
โกลเด้น ซิตี้ ลาดพร้าว – เกษตรนวมินทร์	แขวงคลองกุ่ม เขตบางกะปิ กรุงเทพฯ	20-3-61	188,089,224	-	-	บจก. ไพรม์ พลัส แอสเซ็ท
โกลเด้น ทาวน์ ๒ บางนา – สวนหลวง	ถ.บางนา-ตราด กม.8 เขตประเวศ กรุงเทพฯ	30-1-67.9	148,136,291	-	-	บจก.แกรนด์ พาราไดส์ พร็อพเพอร์ตี้

สาระสำคัญของสัญญาเช่าที่ดินระยะยาว

โครงการ	คู่สัญญา		ปีที่สิ้นสุด ระยะเวลาเช่า	ภาระผูกพันค่าเช่าจ่ายในอนาคต (ล้านบาท)		
	ผู้ให้เช่า / ผู้ให้เช่าช่วง	ผู้เช่า / ผู้เช่าช่วง		ภายใน 1 ปี	หลังจาก 1 ปี แต่ภายใน 5 ปี	หลังจากปีที่ 5
โกลเด้นแลนด์ บิวติ้ง	กรมพระคลังข้างที่	บจ. นารายณ์ พาววิลเลียน	2565	4.08	18.00	-
ดิ แอสคอต แบงคอก	บมจ. แผ่นดินทองฯ	บจ. สาธร ทรัพย์สิน	2596	4.47	18.31	190.52
เมย์แฟร์ แมริออท	บจ. โกลเด้นแลนด์ เมย์แฟร์	กองทุนรวมสิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์ โกลด์ (ผู้เช่าหลัก)	2580	-	-	-
	กองทุนรวมสิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์ โกลด์	บจ. แกรนด์ เมย์แฟร์ (ผู้เช่าช่วง)	2566	48.00	192.00	10.00
สาทร สแควร์	สำนักงานทรัพย์สินส่วนพระมหากษัตริย์	บจ. นอร์ท สาธร เรียลตี้	2582	36.00	144.00	675.00
โรงแรม ดับบลิว แบงคอก	สำนักงานทรัพย์สินส่วนพระมหากษัตริย์	บจ. นอร์ท สาธร เรียลตี้ (ผู้เช่าหลัก)	2582	14.00	56.00	262.50
	บจ. นอร์ท สาธร เรียลตี้	บจ. นอร์ท สาธร โฮเต็ล (ผู้เช่าช่วง)	2582	14.00	56.00	262.50
เอฟ วาย ไอ เซ็นเตอร์ และโรงแรม ไมเค่นา บาย เฟรเซอร์	สำนักงานทรัพย์สินส่วนพระมหากษัตริย์	บมจ. แผ่นดินทองฯ	2590	23.00	92.00	866.40

4.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

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

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 30 กันยายน 2560 ถึงวันจัดเตรียมแบบแสดงรายการข้อมูลนี้ บริษัทฯ และบริษัทย่อยไม่มีคดีที่อาจมีผลกระทบด้านลบต่อทรัพย์สินของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อยที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนผู้ถือหุ้น และไม่มีคดีที่กระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อยอย่างมีนัยสำคัญ ซึ่งไม่สามารถประเมินผลกระทบเป็นตัวเลขได้ รวมทั้งไม่มีคดีที่มีได้เกิดจากการประกอบธุรกิจโดยปกติของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อยอันจำเป็นต้องเปิดเผยข้อมูลเกี่ยวกับคดีหรือข้อพิพาทที่ยังไม่สิ้นสุด

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	11,037,670,000.00 บาท ณ วันที่ 30 กันยายน 2560
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	11,037,670,000.00 บาท ณ วันที่ 30 กันยายน 2560
จำนวนหุ้นจดทะเบียน (หุ้นสามัญ)	2,323,720,000 หุ้น ณ วันที่ 30 กันยายน 2560
จำนวนหุ้นที่ออกและจำหน่ายแล้ว (หุ้นสามัญ)	2,323,720,000 หุ้น ณ วันที่ 30 กันยายน 2560
มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ	4.75 บาท
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	98 อาคารสาทร สแควร์ ออฟฟิศ ทาวเวอร์ ชั้นที่ 36 ถนนสาทรเหนือ แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร 10500
โทรศัพท์	0-2764-6200
โทรสาร	0-2764-6222
เว็บไซต์	www.goldenland.co.th
อีเมล	ir@goldenland.co.th

6.2 ชื่อ สถานที่ตั้งของบุคคลอ้างอิงอื่นๆ

นักลงทุนสัมพันธ์ / เลขานุการบริษัท

นางสาวปรีศนีย์ สุระเสถียร
โทรศัพท์: 0-2764-6200
โทรสาร: 0-2764-6222
อีเมล: ir@goldenland.co.th

นายทะเบียน (หุ้นสามัญ)

บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด
อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
93 ถนนรัชดาภิเษก เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400
โทรศัพท์: 0 2009 - 9000
โทรสาร: 0 2009 - 9991
ศูนย์ลูกค้าสัมพันธ์: 0 2009 - 9999
เว็บไซต์: www.set.or.th/tsd

ผู้สอบบัญชี

บริษัท เคพีเอ็มจี ภูมิไชย สอบบัญชี จำกัด
ชั้น 48 อาคารเอ็มไพร์ ทาวเวอร์ เลขที่ 195 ถนนสาทรใต้
แขวงยานนาวา เขตสาทร กรุงเทพมหานคร 10120
โทรศัพท์: 0-2677-2000
โทรสาร: 0-2677-2222
โดย นางวิไล บุรณกิตติโสภณ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 3920

หมายเหตุ: นายธนพล ศิริธนชัย ดำรงตำแหน่งเลขานุการบริษัทและนักลงทุนสัมพันธ์ตั้งแต่วันที่ 21 กุมภาพันธ์ 2560

นางสาวปรีศนีย์ สุระเสถียร ได้รับการแต่งตั้งเป็นเลขานุการบริษัทและนักลงทุนสัมพันธ์ตั้งแต่วันที่ 22 กุมภาพันธ์ 2560

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