

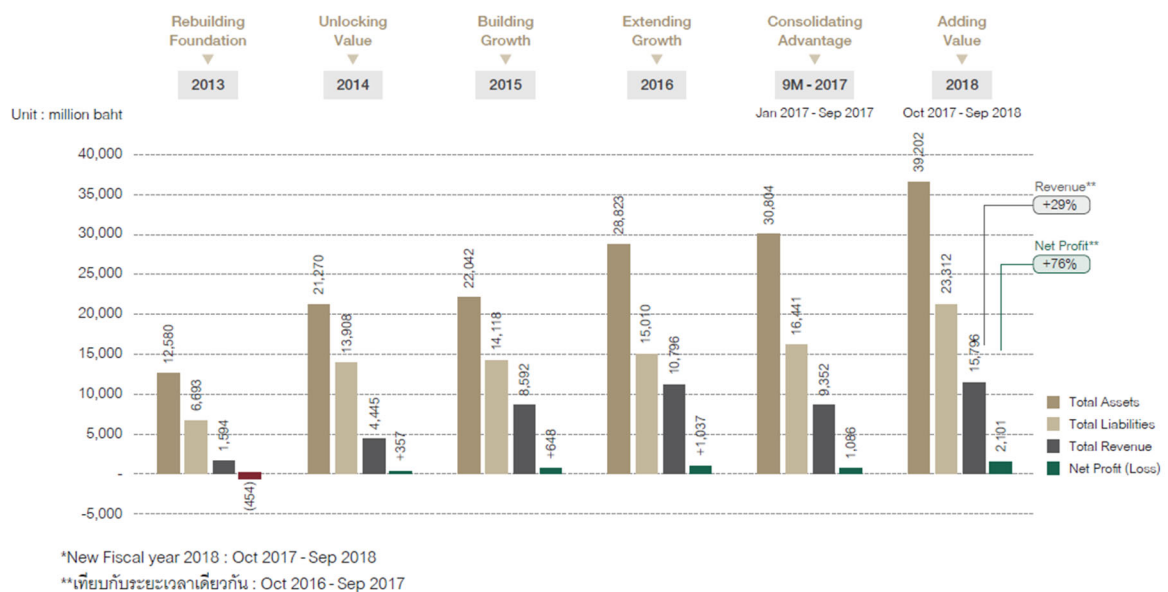
## ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

### 1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

#### 1.1 วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์ เป้าหมายหรือกลยุทธ์ในการดำเนินงาน

หลังจาก บริษัท แผ่นดินทอง พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) ปรับโครงสร้างผู้ถือหุ้นในช่วงปลายปี 2555 และได้ปรับกลยุทธ์ตามแผนบันได 3 ขั้น<sup>1</sup> ตั้งเป้าหมายที่จะพลิกฟื้นผลประกอบการของบริษัทฯ ให้กลับมามีผลกำไร โดยกลยุทธ์ดังกล่าวส่งผลให้ผลประกอบการของบริษัทฯ พลิกฟื้นขึ้นมามีกำไรในปี 2557 สำเร็จเร็วกว่าเป้าหมายที่วางไว้

บริษัทฯ ได้ต่อยอดขยายความสำเร็จจากพื้นฐานที่มั่นคง ด้วยแผนต่อขยายการเติบโต (Extending Growth) ในปี 2559 การควบรวมและเติมต่อทางธุรกิจ (Consolidating Advantages) ในปี 2560 รวมถึงการเพิ่มมูลค่าและเติมศักยภาพขององค์กร (Adding Value) ในปี 2561 ที่ผ่านมา ทำให้บริษัทฯ สร้างการเติบโตของรายได้และกำไรก้าวกระโดดอย่างต่อเนื่อง รายได้เพิ่ม 10 เท่าตัวในระยะเวลา 5 ปี จาก 1,594 ล้านบาท ในปี 2556<sup>2</sup> เพิ่มระดับสูงกว่า 16,000 ล้านบาท ในปี 2561<sup>3</sup>



ในปี 2561 ที่ผ่านมา เป็นปีแห่งการเพิ่มมูลค่าและเติมศักยภาพขององค์กร บริษัทได้ดำเนินการตาม 5 กลยุทธ์หลักให้สำเร็จลุล่วงและดำเนินการต่อเนื่องในอนาคต ดังนี้

- 1) เพิ่มมูลค่ายอดขายและรายได้จากโครงการที่อยู่อาศัย ผ่านการเปิดโครงการที่อยู่อาศัยแนวราบกว่า 19 โครงการ มูลค่ากว่า 23,000 ล้านบาท ซึ่งหลายโครงการสามารถขายหมดนับตั้งแต่ 2 วันแรกที่เปิดขาย และทำสถิติยอดขายใหม่ให้กับวงการทาวนโฮมของประเทศไทย นอกจากนี้ยังรวมทั้งมีการเปิดขายโครงการต่างจังหวัด โครงการที่ 2 ของบริษัทฯ คือ โกลเด้น ทาวน อโยธยา ซึ่งได้รับการตอบรับเป็นอย่างดี ณ สิ้นเดือนกันยายนปี 2561 บริษัทฯ มีโครงการที่อยู่อาศัยแนวราบที่อยู่ระหว่างพัฒนาและขายรวมทั้งสิ้น 53 โครงการ ซึ่งจะทยอยรับรู้รายได้ในช่วงปี 2561 - 2562 จากศักยภาพดังกล่าวบริษัทฯ จึงมีนโยบายที่จะขยายธุรกิจหลักในการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยแนวราบอย่างต่อเนื่อง

<sup>1</sup>แผนบันได 3 ขั้น ประกอบด้วย 1) การปรับพื้นฐานขององค์กร (Rebuilding Foundation) ในปี 2556 2) การสร้างคุณค่า (Unlocking Value) ในปี 2557 และ 3) การขยายธุรกิจให้ครบวงจร (Building Growth) ในปี 2558

<sup>2</sup>รอบระยะเวลาบัญชี 12 เดือน มกราคม – ธันวาคม 2556

<sup>3</sup>รอบระยะเวลาบัญชี 12 เดือน ตุลาคม 2560 – ธันวาคม 2561

- 2) เพิ่มมูลค่าสินทรัพย์ ในส่วนธุรกิจอาคารเชิงพาณิชย์กรรมยังคงเติบโตอย่างมีเสถียรภาพ เพิ่มอัตราการเช่าของอาคารสำนักงานต่างๆ โดยเฉพาะดำเนินการวางแผนขายสิทธิการเช่าระยะยาวในโครงการเอฟวายไอ เซ็นเตอร์ ที่ได้เปิดให้บริการในปี 2558 ปัจจุบันมีอัตราการเช่าอยู่ที่ร้อยละ 96 นอกจากนี้โรงแรม Modena by Fraser ที่อยู่ภายในบริเวณเดียวกันกับอาคารเอฟวายไอ เซ็นเตอร์มีผลการดำเนินงานที่ดีขึ้นเป็นลำดับ

ในเดือนกันยายนของปีใหม่นี้ บริษัทมีแผนการเปิดให้บริการโครงการ สามย่านมิตรทาวน์ที่ตั้งอยู่บนหัวมุมถนนพญาไท-พระราม 4 เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ (ติด MRT สถานีสามย่าน) โครงการดังกล่าวเป็นโครงการมิกซ์ยูสมีพื้นที่รวม 222,000 ตารางเมตรประกอบด้วย 1) อาคารสำนักงานให้เช่า 2) ส่วนที่พักอาศัย และ 3) ส่วนพื้นที่ค้าปลีก ขณะนี้โครงการ สามย่านมิตรทาวน์ ยังอยู่ในระหว่างการก่อสร้างโดยการก่อสร้างยังคงเป็นไปด้วยดีตามแผนและจะกลายเป็นหนึ่งในโครงการสำคัญที่สร้างฐานรายได้ต่อเนื่องให้กับบริษัทฯ ต่อไปในอนาคต

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

- 3) เพิ่มศักยภาพของงานระบบฐานข้อมูลของบริษัท โดยการลงทุนใน SAP S4 HANA) ซึ่งเป็นระบบวางแผนทรัพยากรองค์กร (Enterprise Resource Planning) ที่ทันสมัยที่สุดในปัจจุบัน โดยระบบนี้จะช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในกระบวนการทำงานทั้งระบบอย่างต่อเนื่องทั้ง จากกลยุทธ์ งานวางแผน งานผลิต งานขาย งานบริการหลังการขาย งานทรัพยากรมนุษย์ และงานบัญชีการเงิน ทำให้สามารถวิเคราะห์ข้อมูล ในการวางแผนพัฒนาโครงการได้อย่างแม่นยำมากขึ้น
- 4) เพิ่มศักยภาพการแข่งขันระดับสากล ผ่านความร่วมมือกับกลุ่มเฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ จากสิงคโปร์ ภายใต้แนวคิดชื่อ "โกลด์เอนด์-เฟรเซอร์ส ซินเนอจี" เพื่อยกระดับองค์ความรู้ เทคโนโลยี และความชำนาญในการพัฒนา การลงทุน และการบริหารโครงการให้ขึ้นถึงระดับนานาชาติ
- 5) เพิ่มศักยภาพของพนักงาน โดยกำหนดให้เป็นปี "องค์กรแห่งการเรียนรู้ (Learning Organization)" ยึดตามวัฒนธรรมองค์กร GOLD โดยเน้นการฝึกอบรม การเรียนรู้ ด้านการบริหารจัดการ และการพัฒนาศักยภาพของแต่ละบุคคล

บริษัทยังคงวิสัยทัศน์และพันธสัญญาเดิม ในการเป็นผู้นำของบริษัททอสงหาริมทรัพย์อย่างมั่นคงและยั่งยืน และมีเป้าหมายรายได้เติบโตเป็น 1 ใน 5 ของประเทศภายในปี 2563 ในการมองภาพธุรกิจไปในอนาคตข้างหน้า บริษัทฯ ได้วางกลยุทธ์และแผนระยะยาว 3 - 5 ปี เน้นการเติบโตอย่างสมดุล รอบคอบ ระมัดระวัง โดยปรับการกระจายสัดส่วนรายได้หลักในธุรกิจอาคารเชิงพาณิชย์กรรมให้มากขึ้น เพื่อมีความสมดุลให้สัดส่วนรายได้จากการขายต่อรายได้ค่าเช่ามีสัดส่วนที่ 75 : 25 ในระยะยาว (จากสัดส่วนเฉลี่ยที่ 89 : 11 ในปัจจุบัน) บริษัทฯ มีภารกิจที่สำคัญอีกประการหนึ่ง เมื่อการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีเข้ามามีอิทธิพลต่อวิถีการใช้ชีวิตของผู้คนให้สามารถดำเนินชีวิตด้วยความรวดเร็ว คำนิยมใหม่ๆ ของผู้บริโภคได้ก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงสภาพแวดล้อมของตลาดไปสู่จุดที่มีมิติเชิงกายภาพและเชิงดิจิทัลไม่สามารถแยกจากกันได้ บริษัท แผ่นดินทอง พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) เชื่อว่าหัวใจสำคัญของการเปลี่ยนแปลงนั้น ไม่ใช่เพียงแค่การนำเทคโนโลยีเข้ามาปรับใช้ในองค์กร แต่คือ "คน และกระบวนการทางความคิด (Mindset)" ที่จะผลักดันให้การเปลี่ยนผ่านองค์กรไปสู่ดิจิทัล (Digital Transformation) ได้สำเร็จ โดยปีนี้ บริษัทฯ ได้นำระบบ GOLD GEN มาใช้ในการบริหารทรัพยากรมนุษย์ และระบบ GOLD PRO มาช่วยในกระบวนการบริหารธุรกิจ ซึ่งเป็นสัญญาณแห่งความพร้อมขององค์กรที่จะก้าวไปสู่ยุคดิจิทัล ด้วยเป้าหมายแห่งการเป็นบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่มอบประสบการณ์ที่ดีที่สุดแก่ลูกค้า การเปลี่ยนผ่านสู่ดิจิทัลของบริษัท แผ่นดินทอง พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) นอกจากจะเป็นความท้าทายของบริษัทฯ แต่ยังเป็นความภาคภูมิใจที่จะได้มอบประสบการณ์ที่ดีที่สุดแก่ทุกคนตามสโลแกนของบริษัท "Developing the Best"

จากการเติบโตตามแผนงานและกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจที่กล่าวข้างต้น ทำให้บริษัทฯ มีผลกำไรอย่างต่อเนื่องและสามารถจ่ายเงินปันผลเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง โดยในปีบัญชี 2560 (1 มกราคม – 30 กันยายน 2560) บริษัทฯ มีการจ่ายเงินปันผลทั้งหมดเท่ากับ 0.25 บาทต่อหุ้น มูลค่า 581 ล้านบาท ซึ่งสูงกว่าเงินปันผล จำนวน 0.23 บาทต่อหุ้น สำหรับรอบระยะเวลา 12 เดือนในปีก่อนหน้า บริษัทฯ จะยังคงนโยบายในการขยายธุรกิจเพื่อให้เติบโตได้อย่างต่อเนื่อง และก้าวไปเป็นผู้นำในธุรกิจการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในด้านที่อยู่อาศัยและอาคารสูงเชิงพาณิชย์กรรม โดยจะเดินไปข้างหน้าอย่างรอบคอบและระมัดระวังเพื่อให้ผู้ถือหุ้นมีความมั่นใจในผลประกอบการทางธุรกิจ พื้นฐานทางการเงินที่มั่นคงแข็งแรง ตลอดจนเป้าหมายการเจริญเติบโตของรายได้และผลกำไรอย่างยั่งยืน

## 1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

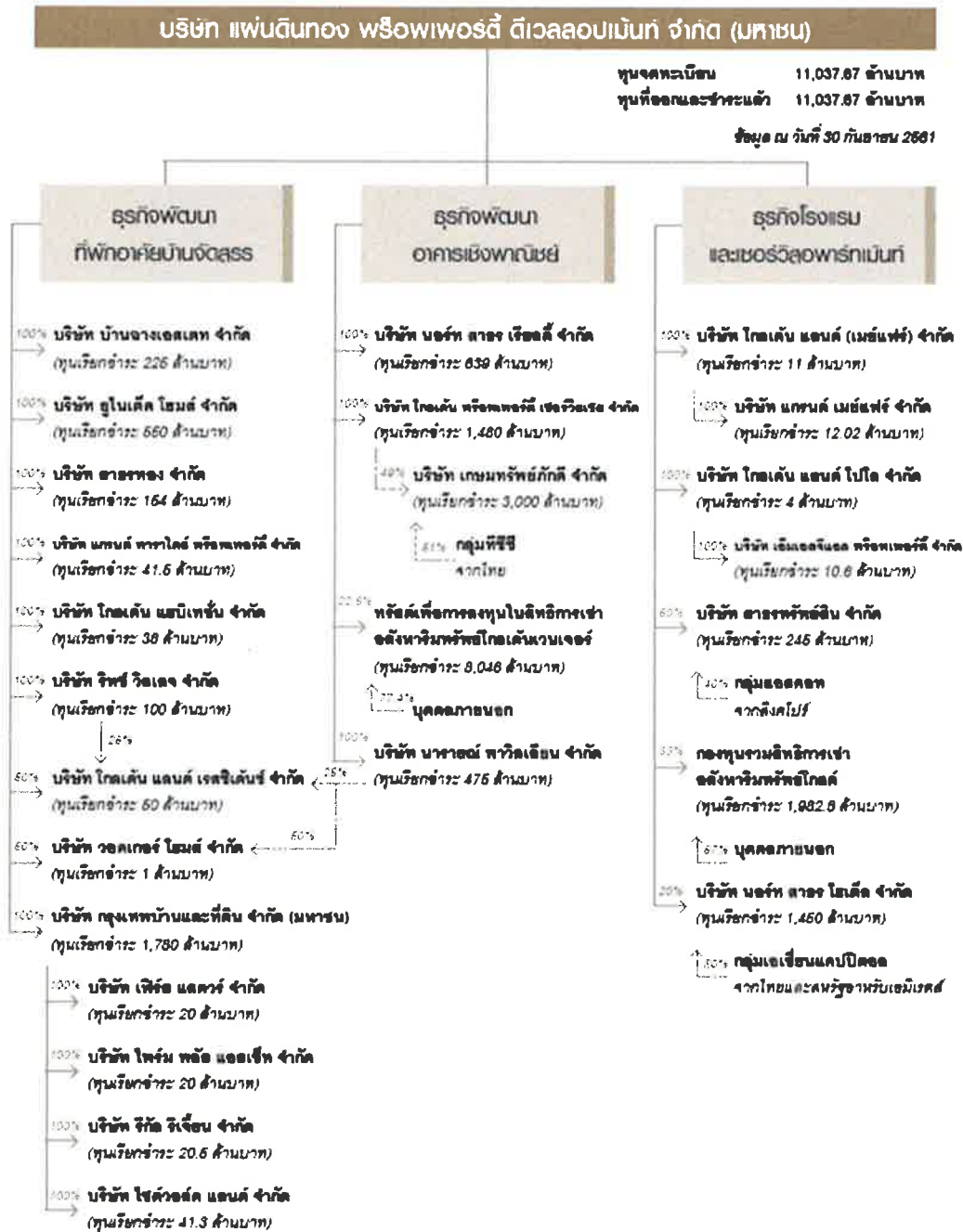
บริษัท แผ่นดินทอง พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) ก่อตั้งเมื่อปี 2521 โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ บริษัทฯ แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด เมื่อวันที่ 29 มีนาคม 2537 และต่อมาได้เข้าเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เมื่อวันที่ 17 มิถุนายน 2537 ตามลำดับ

ปี	เหตุการณ์สำคัญ
มกราคม 2559	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 ตามมติอนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนจากที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2558 เมื่อวันที่ 17 ธันวาคม 2558
มกราคม 2559	บริษัทฯ ได้จัดตั้งบริษัทร่วมทุนใหม่ขึ้นภายใต้ชื่อ "บริษัท เกษมทรัพย์ภักดี จำกัด" เมื่อวันที่ 27 มกราคม 2559 โดยบริษัทฯ ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 49 ซึ่งบริษัทร่วมที่จัดตั้งขึ้นใหม่นี้จะเป็นบริษัทผู้พัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ – สามย่านมิตรทาวน์
เมษายน 2559	ณ วันที่ 25 เมษายน 2559 ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ได้มีมติ 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 อนุมัติยกเลิกมติที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น เมื่อวันที่ 29 เมษายน 2548 ในการออกและเสนอขายหุ้นกู้ในวงเงินไม่เกิน 3,000 ล้านบาท เนื่องจากบริษัทฯ ยังไม่ได้มีการออกและเสนอขายหุ้นกู้ดังกล่าว และมติดังกล่าวไม่สอดคล้องกับสถานะทางการเงินของบริษัทฯ ในปัจจุบัน อนุมัติการออกและเสนอขายหุ้นกู้ภายในวงเงินไม่เกิน 7,000 ล้านบาท เพื่อใช้ในการประกอบธุรกิจทั่วไป และ/หรือ ชำระคืนเงินกู้ และ/หรือใช้ในการลงทุนของบริษัทฯ และบริษัทย่อย และ/หรือใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนของบริษัทฯ และบริษัทย่อย หรือเพื่อวัตถุประสงค์อื่นตามที่คณะกรรมการบริษัทฯ เห็นสมควร

ปี	เหตุการณ์สำคัญ
กันยายน 2559	บริษัทฯ ได้รับการปรับเพิ่มอันดับความน่าเชื่อถือขององค์กรจากเดิมที่ BBB แนวโน้ม คงที่ ขึ้นเป็น BBB+ แนวโน้ม คงที่ โดยบริษัท ทริสเรทติ้ง จำกัด
พฤศจิกายน 2559	เมื่อวันที่ 23 พฤศจิกายน 2559 บริษัทฯ มีการออกและเสนอขายหุ้นกู้จำนวน 3,000 ล้านบาท ตามมติที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2559 ภายในวงเงินไม่เกิน 7,000 ล้านบาท
พฤษภาคม 2560	สมาคมส่งเสริมผู้ลงทุนไทย(TIA) ได้ประเมินผลการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ครั้งที่ 24 ในวันที่ 26 เมษายน 2560 ได้คะแนนเต็ม 100 และเป็นการได้คะแนนเต็มร้อยละติดต่อกันเป็นระยะเวลา 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
มกราคม 2561	ณ วันที่ 18 มกราคม 2561 ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ได้มีมติอนุมัติการจ่ายเงินปันผลจากผลประกอบการปี 2560 ให้แก่ผู้ถือหุ้น ในอัตราหุ้นละ 0.25 รวมเป็นเงินทั้งสิ้น 580,930,000 บาท โดยกำหนดให้จ่ายเงินปันผลในวันที่ 14 กุมภาพันธ์ 2561 พร้อมกับอนุมัติการจัดสรรกำไรประจำปี 2560 เป็นทุนสำรองตามกฎหมายจำนวน 60 ล้านบาท
กุมภาพันธ์ 2561	เมื่อวันที่ 22 กุมภาพันธ์ 2561 บริษัทฯ มีการออกและเสนอขายหุ้นกู้จำนวน 2,000 ล้านบาท ตามมติที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2560 ภายในวงเงินไม่เกิน 10,000 ล้านบาท อายุ 5 ปี เสนอขายต่อผู้ลงทุนสถาบัน และ/หรือผู้ลงทุนรายใหญ่ ดอกเบี้ยร้อยละ 3.35 ต่อปี
มิถุนายน 2561	บริษัทฯ ได้รับรางวัล BCI Asia Top 10 Developers Awards 2018 จากโครงการบ้านเดี่ยว THE Grand และทาวน์โฮม Golden Town

ปี	เหตุการณ์สำคัญ
สิงหาคม 2561	<p>อาคาร เอฟวายไอ เซ็นเตอร์ ได้รับรางวัลดีเด่นประเภท อาคารสร้างสรรค์เพื่อการอนุรักษ์พลังงาน จากกรมพัฒนาพลังงานทดแทนและอนุรักษ์พลังงาน กระทรวงพลังงาน</p> <p>บริษัทฯ ได้รับรางวัล "โครงการอสังหาริมทรัพย์ดีเด่น พ.ศ.2561" จากโครงการ GRANDIO ลาดพร้าว-เกษตรวมินทร์ และ โครงการ "GOLDEN TOWN วงศ์สว่าง-แคราย" ซึ่งจัดโดยบริษัท เอเจนซี ฟอร์ เรียล เอสเตท แอฟแฟร์ส จำกัด (AREA)</p> <p>ในวันที่ 24 สิงหาคม 2561 บริษัท ทริสเรทติ้ง จำกัด คงอันดับความน่าเชื่อถือของ บริษัท แผ่นดินทอง พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) ที่ BBB+ แนวโน้ม คงที่</p>
ตุลาคม 2561	<p>บริษัทฯ ได้รับผลการประเมิน CGR ในระดับดีเลิศประจำปี 2560 (5 ดาว) จากโครงการสำรวจการกำกับดูแลกิจการบริษัทไทย หลักเกณฑ์ Corporate Governance Report of Thai Listed Companies (CGR) สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD) เมื่อวันที่ 19 ตุลาคม 2560</p>

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท





## 2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

### 2.1 โครงการปัจจุบัน

โครงการปัจจุบันของบริษัทฯ ณ วันที่ 30 กันยายน 2561 มีจำนวนทั้งหมด 53 โครงการ แบ่งเป็นมูลค่าโครงการ, มูลค่าขาย และรายได้ ดังนี้

โครงการ	ระบบจดทะเบียน	รายละเอียดโครงการ		ยอดขาย		รายได้		ยอดเหลือขาย	
		หน่วย	มูลค่า	หน่วย	มูลค่า	หน่วย	มูลค่า	หน่วย	มูลค่า
โกลดัน ทาวน์	27	9,483	26,908	6,272	18,302	5,077	14,791	3,211	8,606
โกลดัน ซิตี้	1	495	1,733	494	1,729	493	1,725	1	4
<b>ยอดรวม โครงการทาวน์โฮม</b>	<b>28</b>	<b>9,978</b>	<b>28,641</b>	<b>6,766</b>	<b>20,031</b>	<b>5,570</b>	<b>16,516</b>	<b>3,212</b>	<b>8,610</b>
โกลดัน นีโอ	8	1,305	7,284	1,091	6,254	714	3,315	214	1,030
โกลดัน วิลเลจ	2	403	2,237	403	2,237	403	2,237	0	0
โกลดัน เพรสทีจ	2	243	2,243	216	1,965	214	1,942	27	279
แกรนด์โอ	2	342	3,280	126	1,211	48	410	216	2,070
เดอะ แกรนด์	9	1,290	15,732	982	11,036	970	10,841	308	4,696
ทู แกรนด์ ไมนาโค	1	77	1,872	21	673	19	590	56	1,200
<b>ยอดรวม โครงการบ้านเดี่ยวและบ้านแฝด</b>	<b>24</b>	<b>3,660</b>	<b>32,648</b>	<b>2,839</b>	<b>23,376</b>	<b>2,368</b>	<b>19,335</b>	<b>821</b>	<b>9,275</b>
โกลดัน บิส	1	33	184	23	134	22	128	10	50
<b>ยอดรวม โครงการอาคารพาณิชย์</b>	<b>1</b>	<b>33</b>	<b>184</b>	<b>23</b>	<b>134</b>	<b>22</b>	<b>128</b>	<b>10</b>	<b>50</b>
<b>ยอดรวมทั้งหมด</b>	<b>53</b>	<b>13,671</b>	<b>61,473</b>	<b>9,628</b>	<b>43,541</b>	<b>7,960</b>	<b>35,979</b>	<b>4,043</b>	<b>17,935</b>

โครงการ	ประเภทของโครงการ	บริหารโครงการ / เจ้าของ	ขนาด
<b>โครงการอาคารเชิงพาณิชย์กรรม:</b>			
โกลเด้นแลนด์ บิวติ้ง	อาคารสำนักงาน	บริษัทนารายณ์ พาววิลเลียน จำกัด	11,000 ตรม.
เอฟวายไอ เซ็นเตอร์	อาคารสำนักงาน	บริษัทแผ่นดินทอง พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)	48,000 ตรม.
สามย่าน มิตรทาวน์	Mixed Use Complex	บริษัท เกษมทรัพย์ภักดี จำกัด <sup>1</sup>	107,000 ตรม.
สาทร สแควร์ ออฟฟิศ ทาวเวอร์ <sup>2</sup>	อาคารสำนักงาน	บริษัทนอร์ท สารร เรียลตี้ จำกัด / GVREIT	73,000 ตรม.
ปาร์คเวนเชอร์ อีโคเพล็กซ์ <sup>2</sup>	อาคารสำนักงาน	บริษัทนอร์ท สารร เรียลตี้ จำกัด / GVREIT	26,000 ตรม.
<b>โครงการที่พักอาศัยประเภทอาคารสูง เซอร์วิส อพาร์ทเม้นท์และโรงแรม:</b>			
โมเดน่า บาย เฟรเซอร์ กรุงเทพฯ	โรงแรม	บริษัทแผ่นดินทอง พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)	239 ห้อง
ดับเบิลยู กรุงเทพฯ	โรงแรม	บริษัทนอร์ท สารร ไฮเดิล จำกัด (บริษัทร่วม)	403 ห้อง
เมย์แฟร์ ไฮเดิล	เซอร์วิส อพาร์ทเม้นท์ / โรงแรม	บริษัท แกรนด์ เมย์แฟร์ จำกัด	164 ห้อง
เดอะ แอสคอต สาทร	เซอร์วิส อพาร์ทเม้นท์ / โรงแรม	บริษัทสารทรัพย์สิน จำกัด	177 ห้อง
สกาย วิลล่าส์	ห้องชุดพักอาศัย	บริษัทสารทรัพย์สิน จำกัด	3 ห้อง
<b>โครงการอื่นๆ :</b>			
โครงการพานอรามา กอล์ฟ แอนด์ คันทรี่ คลับ (ชื่อเดิม: วอยาจ พานอรามา)	ที่ดินจัดสรร รีสอร์ท และสนามกอล์ฟ	บริษัทแผ่นดินทอง พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)	2,000 ไร่

หมายเหตุ: 1. บริษัทเกษมทรัพย์ภักดี จำกัด เป็นการร่วมทุนระหว่างบริษัทฯ และกลุ่มที่ซีที โดยบริษัทฯ มีสัดส่วนการถือหุ้นอยู่ที่ร้อยละ 49

2. เป็นอาคารที่บริษัทฯ เป็นผู้บริหารอาคารให้แก่ทรัสต์เพื่อการลงทุนในสิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์โกลเด้นเวนเจอร์ (GVREIT)

**ลักษณะการประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทฯ จะแบ่งเป็น 2 ส่วนหลัก ดังนี้**

- (1) โครงการที่อยู่อาศัย
- (2) โครงการอาคารเชิงพาณิชย์กรรม



## 2.2 โครงสร้างรายได้ของบริษัทฯ และบริษัทย่อย

ผลิตภัณฑ์หรือบริการ	ตุลาคม 2560 – กันยายน 2561		มกราคม – กันยายน 2560		ตุลาคม 2559 – กันยายน 2560*	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์	14,052.93	88.9	8,069.78	86.3	10,571.39	86.3
รายได้จากการเช่าและบริการ	958.89	6.1	636.79	6.8	837.24	6.8
รายได้จากธุรกิจโรงแรม	551.42	3.5	394.45	4.2	508.27	4.1
รายได้จากค่าบริการโครงการ	142.78	0.9	79.22	0.8	106.99	0.9
รายได้จากกิจการสนามกอล์ฟ	26.99	0.2	16.95	0.2	22.64	0.2
รายได้อื่น:						
- กำไรจากการจำหน่ายเงินลงทุนในบริษัทร่วม	-	-	90.04	1.0	90.04	0.7
- รายได้จากเงินลงทุน	13.53	0.1	9.80	0.1	15.84	0.1
- รายได้อื่นๆ	49.12	0.3	55.09	0.6	102.46	0.9
<b>รวม</b>	<b>15,795.65</b>	<b>100.0</b>	<b>9,352.12</b>	<b>100.0</b>	<b>12,254.87</b>	<b>100.0</b>

หมายเหตุ # แสดงไว้เพื่อการเปรียบเทียบเท่านั้น

## 2.3 การประกอบธุรกิจของแต่ละสายผลิตภัณฑ์

### 2.3.1 โครงการที่อยู่อาศัย

บริษัทฯ และบริษัทย่อยดำเนินธุรกิจจัดสรรบ้านและที่ดิน พัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยแนวราบ โดยเป็นการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยแนวราบในรูปแบบของบ้านเดี่ยว บ้านแฝด และทาวน์เฮ้าส์ พร้อมการพัฒนาสาธารณูปโภคต่างๆ ในโครงการให้ครอบคลุมทุกระดับราคา เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าแต่ละกลุ่มที่แตกต่างกัน โดยผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ มีแบรนด์ต่างๆ ของกลุ่มบริษัท ดังนี้

ประเภทผลิตภัณฑ์	แบรนด์	ระดับราคา	โครงการปัจจุบัน
บ้านเดี่ยว	THE GRAND	10 - 40 ล้านบาท	• เดอะ แกรนด์ พระราม 2 • เดอะ แกรนด์ วงแหวน-ประชาอุทิศ • เดอะ แกรนด์ ปิ่นเกล้า
	TWO MONACO		• เดอะ แกรนด์ บางนา-วงแหวน • ทูแกรนด์ ไมนาโค บางนา-วงแหวน
	GOLDEN PRESTIGE Grandio	7 - 10 ล้านบาท	• โกลเด้น เพรสทีจ วัชรพล - สุขุมวิท 5 • โกลเด้น เพรสทีจ เอกชัย-วงแหวน • แกรนด์โอ ลาดพร้าว-เกษตรวมินทร์ • แกรนด์โอ บางแค
บ้านเดี่ยว / บ้านแฝด	GOLDEN VILLAGE	5 - 7 ล้านบาท	• โกลเด้น วิลเลจ บางนา-กิ่งแก้ว • โกลเด้น วิลเลจ อ่อนนุช-พัฒนาการ

ประเภทผลิตภัณฑ์	แบรนด์	ระดับราคา	โครงการปัจจุบัน
บ้านแฝด	GOLDEN NE	3.5-7 ล้านบาท	<ul style="list-style-type: none"> <li>• โกลเด้น นีโอ พระราม 2</li> <li>• โกลเด้น นีโอ ๒ พระราม 2</li> <li>• โกลเด้น นีโอ บางนา-กิ้งก่า</li> <li>• โกลเด้น นีโอ ชัยพฤกษ์-วงแหวน</li> <li>• โกลเด้น นีโอ ลาดพร้าว-เกษตรนวมินทร์</li> <li>• โกลเด้น นีโอ บางแค</li> <li>• โกลเด้น นีโอ สาทร</li> </ul>
ทาวน์เฮาส์ 2-3 ชั้น	GOLDEN CITY	3-5 ล้านบาท	<ul style="list-style-type: none"> <li>• โกลเด้น ซิตี้ ปิ่นเกล้า-เจริญสุขนิทวงศ์</li> </ul>
ทาวน์โฮม 2 ชั้น	GOLDEN TOWN	2-3 ล้านบาท	<ul style="list-style-type: none"> <li>• โกลเด้น ทาวน์ รัตนวิเศษ - สถานีรถไฟบางพลู</li> <li>• โกลเด้น ทาวน์ อ่อนนุช - พัฒนาการ</li> <li>• โกลเด้น ทาวน์ บางนา-กิ้งก่า</li> <li>• โกลเด้น ทาวน์ ชัยพฤกษ์-วงแหวน</li> <li>• โกลเด้น ทาวน์ ๒ อ่อนนุช - พัฒนาการ</li> <li>• โกลเด้น ทาวน์ รามอินทรา - คูบอน</li> <li>• โกลเด้น ทาวน์ พระราม 2</li> <li>• โกลเด้น ทาวน์ อ่อนนุช - ลาดกระบัง</li> <li>• โกลเด้น ทาวน์ วงศ์สว่าง - รัชดา</li> <li>• โกลเด้น ทาวน์ บางนา - สวนหลวง</li> <li>• โกลเด้น ทาวน์ ๒ สุขสวัสดิ์ - พุทธบูชา</li> <li>• โกลเด้น ทาวน์ ศรีราชา - อัลบั้มชัย</li> <li>• โกลเด้น ทาวน์ ๒ ลาดพร้าว - เกษตรนวมินทร์</li> <li>• โกลเด้น ทาวน์ รัตนวิเศษ - สถานีรถไฟไทรน้ำ</li> <li>• โกลเด้น ทาวน์ ๒ ปิ่นเกล้า - เจริญสุขนิทวงศ์</li> <li>• โกลเด้น ทาวน์ ๒ อ่อนนุช - ลาดกระบัง</li> <li>• โกลเด้น ทาวน์ ๓ สุขสวัสดิ์ - พุทธบูชา</li> <li>• โกลเด้น ทาวน์ ๒ พระราม 2</li> <li>• โกลเด้น ทาวน์ ๒ บางนา - สวนหลวง</li> <li>• โกลเด้น ทาวน์ วัฒนา - แจ้งวัฒนะ</li> <li>• โกลเด้น ทาวน์ วงศ์สว่าง - แคราย</li> <li>• โกลเด้น ทาวน์ เพชรเกษม</li> <li>• โกลเด้น ทาวน์ ศรีนครินทร์ - สุขุมวิท</li> <li>• โกลเด้น ทาวน์ อยุธยา</li> <li>• โกลเด้น ทาวน์ บางแค</li> <li>• โกลเด้น ทาวน์ พหลโยธิน - สะพานใหม่</li> <li>• โกลเด้น ทาวน์ รามอินทรา - วงแหวน</li> </ul>
อาคารพาณิชย์ 4 ชั้น	GOLDEN BIZ	5-7 ล้านบาท	<ul style="list-style-type: none"> <li>• โกลเด้น บิส บางนา-กิ้งก่า</li> </ul>

ในปี 2561 บริษัทฯ มีแผนการดำเนินงานการเปิดโครงการใหม่ทั้งสิ้น 19 โครงการ มูลค่าโครงการรวม 22,700 ล้านบาท ภายใต้แบรนด์ดังกล่าว แบ่งตามประเภทของโครงการที่อยู่อาศัยได้ดังนี้

โครงการทาวน์โฮม	จำนวน	13	โครงการ
โครงการบ้านแฝด	จำนวน	3	โครงการ
โครงการบ้านเดี่ยว	จำนวน	3	โครงการ

โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้



1. โกลเด้น ทาวน์ ๒ อ่อนนุช - ลาดกระบัง  
 วันเปิดโครงการ : วันที่ 11-12 พฤศจิกายน 2560  
 รายละเอียดโครงการ : ทาวน์โฮม 2 ชั้น  
 จำนวนหน่วย : 311 หน่วย  
 มูลค่าโครงการ : 732 ล้านบาท



2. โกลเด้น ทาวน์ ๒ ปิ่นเกล้า - จรัญสโรทวงศ์  
 วันเปิดโครงการ : วันที่ 18-19 พฤศจิกายน 2560  
 รายละเอียดโครงการ : ทาวน์โฮม 2 ชั้น  
 จำนวนหน่วย : 473 หน่วย  
 มูลค่าโครงการ : 1,716 ล้านบาท



3. กูเอร์บัน โนเบิล อ่างทอง - วังทอง  
 วันเปิดโครงการ : วันที่ 18-19 พฤศจิกายน 2560  
 รายละเอียดโครงการ : บ้านเดี่ยว 2 ชั้น  
 จำนวนหน่วย : 77 หน่วย  
 มูลค่าโครงการ : 1,872 ล้านบาท



4. โกลเด้น ทาวน์ ๓ สุขสวัสดิ์ - พุทธบูชา  
 วันเปิดโครงการ : วันที่ 25-26 พฤศจิกายน 2560  
 รายละเอียดโครงการ : ทาวน์โฮม 2 ชั้น  
 จำนวนหน่วย : 481 หน่วย  
 มูลค่าโครงการ : 1,334 ล้านบาท



5. โกลเด้น ทาวน์ ๒ พระราม 2  
 วันเปิดโครงการ : วันที่ 2-3 ธันวาคม 2560  
 รายละเอียดโครงการ : ทาวน์โฮม 2 ชั้น  
 จำนวนหน่วย : 302 หน่วย  
 มูลค่าโครงการ : 681 ล้านบาท



6. โกลเด้น บีโอ ๒ พระราม 2  
 วันเปิดโครงการ : วันที่ 2-3 ธันวาคม 2560  
 รายละเอียดโครงการ : บ้านแฝด 2 ชั้น  
 จำนวนหน่วย : 168 หน่วย  
 มูลค่าโครงการ : 568 ล้านบาท





7. โกลเด้นทาวน์ วัฒนา - กรุงเทพมหานคร

วันเปิดโครงการ : วันที่ 24 - 26 กุมภาพันธ์ 2561  
รายละเอียดโครงการ : ทาวน์เฮ้าส์ 2 ชั้น  
จำนวนหน่วย : 330 หน่วย  
มูลค่าโครงการ : 1,061 ล้านบาท



8. แกรนด์โอ ลากัวร์ - กรุงเทพมหานคร

วันเปิดโครงการ : วันที่ 3 - 4 มีนาคม 2561  
รายละเอียดโครงการ : บ้านเดี่ยว 2 ชั้น  
จำนวนหน่วย : 81 หน่วย  
มูลค่าโครงการ : 676 ล้านบาท



9. โกลเด้นทาวน์ ๒ บางนา - ส่วนคลอง

วันเปิดโครงการ : วันที่ 10 - 11 มีนาคม 2561  
รายละเอียดโครงการ : ทาวน์เฮ้าส์ 2 ชั้น  
จำนวนหน่วย : 212 หน่วย  
มูลค่าโครงการ : 712 ล้านบาท



10. โกลเด้นทาวน์ วงแหวน - นครราชสีมา

วันเปิดโครงการ : วันที่ 17 - 18 มีนาคม 2561  
รายละเอียดโครงการ : ทาวน์เฮ้าส์ 2 ชั้น  
จำนวนหน่วย : 282 หน่วย  
มูลค่าโครงการ : 1,030 ล้านบาท



11. โกลเด้นทาวน์ ศรีนครินทร์ - สุพรรณบุรี

วันเปิดโครงการ : วันที่ 19 - 20 มีนาคม 2561  
รายละเอียดโครงการ : ทาวน์เฮ้าส์ 2 ชั้น  
จำนวนหน่วย : 405 หน่วย  
มูลค่าโครงการ : 897 ล้านบาท



12. โกลเด้นทาวน์ เพชรเกษม

วันเปิดโครงการ : วันที่ 24 - 26 มีนาคม 2561  
รายละเอียดโครงการ : ทาวน์เฮ้าส์ 2 ชั้น  
จำนวนหน่วย : 384 หน่วย  
มูลค่าโครงการ : 1,000 ล้านบาท



**13. โกลเด้น บิลโล่ บางแค**

วันเปิดโครงการ : วันที่ 23-24 มิถุนายน 2561  
รายละเอียดโครงการ : บ้านแฝด 2 ชั้น  
จำนวนหน่วย : 134 หน่วย  
มูลค่าโครงการ : 866 ล้านบาท



**14. โกลเด้น ทาวน์ อัญญา**

วันเปิดโครงการ : วันที่ 4-6 สิงหาคม 2561  
รายละเอียดโครงการ : ทาวน์เฮาส์ 2 ชั้น  
จำนวนหน่วย : 465 หน่วย  
มูลค่าโครงการ : 1,040 ล้านบาท



**15. โกลเด้น ทาวน์ บางแค**

วันเปิดโครงการ : วันที่ 4-6 สิงหาคม 2561  
รายละเอียดโครงการ : ทาวน์เฮาส์ 2 ชั้น  
จำนวนหน่วย : 360 หน่วย  
มูลค่าโครงการ : 1,140 ล้านบาท



**16. แกรนด์ไฮ บางแค**

วันเปิดโครงการ : วันที่ 18-19 สิงหาคม 2561  
รายละเอียดโครงการ : บ้านเดี่ยว 2 ชั้น  
จำนวนหน่วย : 261 หน่วย  
มูลค่าโครงการ : 2,604 ล้านบาท



**17. โกลเด้น ทาวน์ ฟรอลิอัน - สะพานใหม่**

วันเปิดโครงการ : วันที่ 16-16 กันยายน 2561  
รายละเอียดโครงการ : ทาวน์เฮาส์ 2 ชั้น  
จำนวนหน่วย : 406 หน่วย  
มูลค่าโครงการ : 1,513 ล้านบาท



**18. โกลเด้น บิลโล่ ลาดพร้าว**

วันเปิดโครงการ : วันที่ 22-23 กันยายน 2561  
รายละเอียดโครงการ : บ้านแฝด 2 ชั้น  
จำนวนหน่วย : 237 หน่วย  
มูลค่าโครงการ : 2,114 ล้านบาท



19. โกลเด้น ทาวน์ รมอินทรา วงทอง

วันเปิดโครงการ : วันที่ 29-30 กันยายน 2561

รายละเอียดโครงการ : ทาวน์เฮาส์ 2 ชั้น

จำนวนหน่วย : 478 หน่วย

มูลค่าโครงการ : 1,443 ล้านบาท

### 2.3.2 โครงการอาคารเชิงพาณิชย์กรรม

ในการดำเนินธุรกิจโครงการอาคารเชิงพาณิชย์กรรม บริษัทฯ มีนโยบายที่จะพัฒนาและปรับปรุงคุณภาพในการบริหารงานให้มีประสิทธิภาพตอบสนองความต้องการของลูกค้าและเสริมกิจกรรมต่างๆ เพื่อเพิ่มอัตราการเช่า และทำให้บริษัทฯ สามารถรับรู้รายได้เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ปัจจุบัน บริษัทฯ มีโครงการอาคารเชิงพาณิชย์กรรมซึ่งประกอบด้วยธุรกิจประเภท เซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ โรงแรม อาคารสำนักงาน และรับบริหารอสังหาริมทรัพย์ประเภทอาคารสำนักงาน ดังนี้

โครงการเอฟ วาย ไอ เซ็นเตอร์ (FYI Center)

ตั้งอยู่บนหัวมุมถนนพระราม 4 ตัดกับถนนรัชดาภิเษก (ฝั่งสิงโต) 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

โครงการ โกลเด้นแลนด์ บิวคิง

มีพื้นที่ให้เช่าทั้งหมดประมาณ 11,000 ตารางเมตร ตัวอาคารสูง 8 ชั้นและใต้ดิน 1 ชั้น อาคารตั้งอยู่ชอยมหาดเล็กหลวง 1 ถนนราชดำริ ห่างจากสถานีรถไฟฟ้าบีทีเอส ราชดำริราว 400 เมตร และยังอยู่ใกล้กับย่านช้อปปิ้งใจกลางเมืองและโรงแรมที่สำคัญ เช่น เซ็นทรัลเวิลด์ เกษรวิลเลจ เซ็นทรัลชิดลม โรงแรมอนันตรา สยาม กรุงเทพฯ โรงแรมแกรนด์ไฮแอท เอราวัณ และโรงแรมอินเตอร์ คอนติเนนตัล โกลเด้นแลนด์ บิวคิง ได้รับการออกแบบมาเพื่อให้สามารถมีความยืดหยุ่นในการจัดพื้นที่ เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้เช่าอาคารที่เป็นบริษัทขนาดเล็กและกลาง



โครงการโกลเด้นแลนด์ บิวคิง



### โครงการสาทร สแควร์

เป็นอาคารสำนักงานสูง 40 ชั้นและชั้นใต้ดิน 5 ชั้น มีพื้นที่เช่ากว่า 73,000 ตารางเมตร ตั้งอยู่ในย่านธุรกิจที่สำคัญ ซึ่งเป็นจุดเชื่อมต่อระหว่างถนนสาทรและถนนนราธิวาสราชนครินทร์ สามารถเข้าถึงอาคารได้โดยทางเชื่อมจากสถานีรถไฟฟ้าบีทีเอสช่องนนทรี อาคารสาทร สแควร์ มีรูปแบบสถาปัตยกรรมที่มีเอกลักษณ์ รวมถึงมีพื้นที่เช่าในแต่ละชั้นที่เป็นพื้นที่เปิดโล่งไม่มีเสาและมีฝ้าเพดานสูงทำให้มีความยืดหยุ่นในการจัดพื้นที่สำนักงานได้หลายแบบ อีกทั้งยังเป็นอาคารอนุรักษ์พลังงานในระดับ LEED Gold Certificated จาก USGBC ต่อมาในเดือนเมษายน 2559 บริษัทฯ ได้ให้เช่าช่วงสิทธิการเช่าระยะยาวของที่ดินและอาคารดังกล่าวให้แก่ทรัสต์เพื่อการลงทุนในสิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์โกลด์เวิลด์แวนเจอร์ (GVREIT) อย่างไรก็ตามบริษัทฯ ยังรับเป็นเป็นผู้บริหารอาคาร เพื่อให้เกิดความต่อเนื่องและสร้างความมั่นใจให้กับนักลงทุน



โครงการสาทร สแควร์

### โครงการ โรงแรม ดับเบิลยู กรุงเทพฯ

เป็นอาคารโรงแรมสูง 30 ชั้นและชั้นใต้ดิน 5 ชั้น มีจำนวนห้องพักรวม 403 ห้อง ตั้งอยู่ในที่ดินแปลงเดียวกับอาคารสาทร สแควร์ ซึ่งตั้งอยู่ในใจกลางย่านธุรกิจ และใกล้สถานีรถไฟฟ้าบีทีเอสช่องนนทรี ได้รับการออกแบบให้เป็นโรงแรมหรู ระดับ 5 ดาว แบรนด ดับเบิลยู (W) ภายในเครือฮายแอตมอเรอและอยู่ภายใต้การบริหารงานของเครือฮายโรงแรมชั้นนำของโลก บจ.แอตมอเรอ อินเตอร์เนชั่นแนล โรงแรมดังกล่าวเคยได้รับรางวัลต่างๆ มากมายเช่น Best Design Hotel Worldwide 2015 โรงแรม โมเดนา บาเยเฟรเซอร์ กรุงเทพฯ (Modena by Fraser Bangkok)

เป็นอาคารโรงแรมสูง 14 ชั้น มีชั้นใต้ดิน 1 ชั้น และมีห้องพักจำนวนทั้งสิ้น 239 ห้อง ภายใต้การบริหารจัดการของเฟรเซอร์ฮอสปิตาลิตี้ (Fraser Hospitality) ผู้เข้าพักจะได้รับประสบการณ์ความสะดวกสบายเหมือนอยู่ที่บ้าน ซึ่งตัวอาคารตั้งอยู่ในที่ดินเดียวกันกับอาคารสำนักงานเอฟวายไอ เซ็นเตอร์ ด้วยทำเลที่ตั้งของโรงแรมที่ใกล้กับศูนย์ประชุมแห่งชาติสิริกิติ์ ท่าเรือคลองเตย และย่านการค้าที่สามารถเดินทางได้ด้วยรถไฟฟ้าใต้ดิน จึงเหมาะสำหรับผู้ที่ต้องการจะเดินทางมาติดต่อกิจการ



**โครงการ เดอะ แอสคอต สาทร และสกาย วิลล่าส์**

เป็นอาคารเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ที่ทันสมัยตั้งอยู่ใจกลางย่านธุรกิจบนถนนสาทร ใกล้กับสถานีรถไฟฟ้าช่องนนทรี มีความสูง 35 ชั้น มีห้องเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ให้เช่าจำนวน 177 ยูนิต บริหารอาคารโดย ดี แอสคอต กรุ๊ป จำกัด ซึ่งเป็นผู้นำในการบริการจัดการโรงแรมและที่พักอาศัยชั้นนำจากประเทศสิงคโปร์ นอกจากนี้ พื้นที่ของอาคารระหว่างชั้น 21 ถึง 35 เป็นที่ตั้งของ สกาย วิลล่าส์ ซึ่งเป็นที่อยู่อาศัยให้เช่ายาวและออกแบบหรูหราโดยดีไซน์เนอร์ที่มีชื่อเสียง

**โครงการเมย์แฟร์ แมริออท เอ็กเซคิวทีฟ อพาร์ทเมนท์**

เป็นอาคารที่ถูกออกแบบให้เป็นเซอร์วิส อพาร์ทเมนท์ที่หรูหราที่สุดแห่งหนึ่งของกรุงเทพฯ โดยตัวอาคารสูง 25 ชั้น ปัจจุบันได้รับใบอนุญาตให้ประกอบกิจการโรงแรมได้ และบริษัทได้ให้เช่ายาวอาคารดังกล่าวแก่กองทุนโกลด์พร็อพเพอร์ตี้ฟันด์ (บริษัทถือหุ้นอยู่ประมาณ 1 ใน 3) ตัวอาคารประกอบด้วยห้องพักจำนวน 164 ห้อง ห้องพักมีขนาดตั้งแต่ 1 – 3 ห้องนอน บริหารโครงการโดย บจ.แมริออท อินเตอร์เนชั่นแนล ซึ่งเป็นบริษัทบริหารงานด้านการโรงแรมชั้นนำของโลก โครงการตั้งอยู่ใจกลางชอยหลังสวน ไม่ไกลจากสถานีรถไฟฟ้าบีทีเอส และใกล้สวนลุมพินีซึ่งถือเป็นบริเวณที่เป็นสวนสาธารณะที่ใหญ่ที่สุดในย่านธุรกิจของกรุงเทพฯ

นอกจากนี้ยังมีอาคารสำนักงานที่บริษัทฯ ได้รับเป็นผู้บริหารอสังหาริมทรัพย์ ดังนี้

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

เป็นอาคารสำนักงานให้เช่าเกรดเอ ย่านใจกลางเมือง ตั้งอยู่หัวมุมถนนเพลินจิตและถนนวิทยุ เชื่อมต่อโดยตรงจากรถไฟฟ้า (BTS) สถานีเพลินจิต เป็นอาคารอนุรักษ์พลังงานในระดับ LEED Platinum Certificated จาก USGBC

ตั้งแต่ปี 2559 เป็นต้นมาบริษัทฯ ได้เริ่มพัฒนาโครงการอาคารสูงเชิงพาณิชย์แห่งใหม่ซึ่งตั้งอยู่ที่หัวมุมถนนพระราม 4 ติดกับถนนพญาไท โดยจะพัฒนาเป็นอาคารในรูปแบบ Mixed-Use Complex มูลค่ากว่า 9,000 ล้านบาท ภายใต้ชื่อโครงการ "สามย่าน มิตรทาวน์ (SAMYAN MITRTOWN)" ซึ่งจะประกอบไปด้วยพื้นที่ 3 ส่วน ได้แก่ 1) พื้นที่สำนักงาน 2) ส่วนที่พักอาศัยและโรงแรม และ 3) พื้นที่ศูนย์การค้า โดยมีรายละเอียดดังนี้

- **พื้นที่สำนักงาน:** เป็นอาคารสำนักงานเกรดเอ ทั้งสิ้น 31 ชั้น คิดเป็นพื้นที่ให้เช่า 48,000 ตารางเมตร
- **ส่วนที่พักอาศัย:** ประกอบไปด้วยคอนโดมิเนียม 516 ยูนิต และโรงแรมจำนวน 104 ห้อง
- **พื้นที่ศูนย์การค้า:** สูง 6 ชั้น มีพื้นที่ให้เช่าทั้งสิ้น 36,000 ตารางเมตร

ในขณะนี้โครงการยังอยู่ในระหว่างการก่อสร้างโดยมีความคืบหน้าไปเกินกว่าร้อยละ 50 คาดว่าการก่อสร้างจะแล้วเสร็จและพร้อมให้บริการในปี 2562



โครงการ เดอะ แอสคอต สาทร แบงคอก และสกาย วิลล่าส์



โครงการเมย์แฟร์ แมริออท เอ็กเซคิวทีฟ อพาร์ทเมนท์

## 2.4 การตลาดและภาวะการแข่งขัน

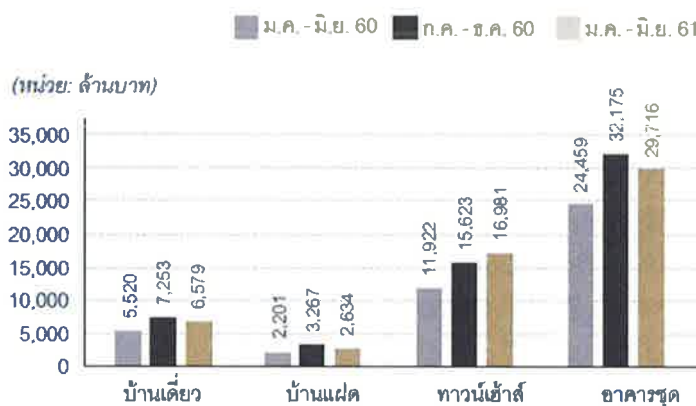
### 2.4.1 โครงการที่อยู่อาศัย

สถานะอุตสาหกรรมของตลาดที่อยู่อาศัยโดยรวม เมื่อดูจากตัวเลขจำนวนยูนิตที่อยู่อาศัยที่ขายได้ครึ่งปีแรกของปี 2561 เฉพาะในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล และเมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้าเติบโตขึ้นจากเดิม 11,808 หน่วย หรือคิดเป็นร้อยละ 27 โดยแบ่งตามประเภทที่อยู่อาศัยต่างๆ ดังต่อไปนี้

- บ้านเดี่ยว มียอดขายครึ่งปีแรก 2561 = 6,579 หน่วย  
เพิ่มขึ้นร้อยละ 19 เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันในปีก่อนหน้า
- บ้านแฝด มียอดขายครึ่งปีแรก 2561 = 2,634 หน่วย  
เพิ่มขึ้นร้อยละ 20 เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันในปีก่อนหน้า
- ทาวน์เฮ้าส์ มียอดขายครึ่งปีแรก 2561 = 16,981 หน่วย  
เพิ่มขึ้นร้อยละ 42 เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันในปีก่อนหน้า
- อาคารชุด มียอดขายครึ่งปีแรก 2561 = 29,716 หน่วย  
เพิ่มขึ้นร้อยละ 21 เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันในปีก่อนหน้า
- อื่น ๆ มียอดขายครึ่งปีแรก 2561 = 844 หน่วย  
เพิ่มขึ้นร้อยละ 23 เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันในปีก่อนหน้า

โดยสถิติจำนวนยูนิตที่อยู่อาศัยที่ขายได้รายหกเดือน ในช่วงปี 2560 - ครึ่งปีแรก 2561 แบ่งตามผลิตภัณฑ์ต่างๆ ดังที่แสดงในแผนภูมิต่อไปนี้

กราฟเปรียบเทียบยูนิตขายที่อยู่อาศัย รายครึ่งปี ปี 2560 - ปี 2561



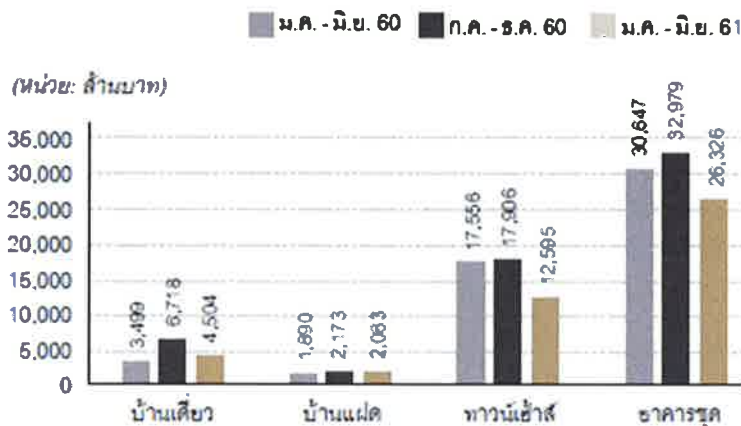
ที่มา : Agency for Real Estate Affairs (AREA)

หากพิจารณาการเติบโตของจำนวนหน่วยที่อยู่อาศัยเปิดใหม่จะพบว่า ในช่วงครึ่งปีแรก 2561 มีที่อยู่อาศัยเปิดใหม่จำนวนทั้งสิ้น 45,870 หน่วย ลดลงร้อยละ 15 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันในปีก่อนหน้าครึ่งปีแรก 2560 โดยแบ่งตามประเภทที่อยู่อาศัยต่างๆ ดังต่อไปนี้

- บ้านเดี่ยว มีหน่วยเปิดขายใหม่ครึ่งปีแรก 2561 = 4,504 หน่วย  
เพิ่มขึ้นร้อยละ 29 เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันในปีก่อนหน้า
- บ้านแฝด มีหน่วยเปิดขายใหม่ครึ่งปีแรก 2561 = 2,083 หน่วย  
เพิ่มขึ้นร้อยละ 10 เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันในปีก่อนหน้า
- ทาวน์เฮ้าส์ มีหน่วยเปิดขายใหม่ครึ่งปีแรก 2561 = 12,595 หน่วย  
ลดลงร้อยละ 28 เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันในปีก่อนหน้า
- อาคารชุด มีหน่วยเปิดขายใหม่ครึ่งปีแรก 2561 = 26,326  
ลดลงร้อยละ 14 เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันในปีก่อนหน้า
- อื่น ๆ มีหน่วยเปิดขายใหม่ครึ่งปีแรก 2561 = 362 หน่วย  
ลดลงร้อยละ 47 เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันในปีก่อนหน้า

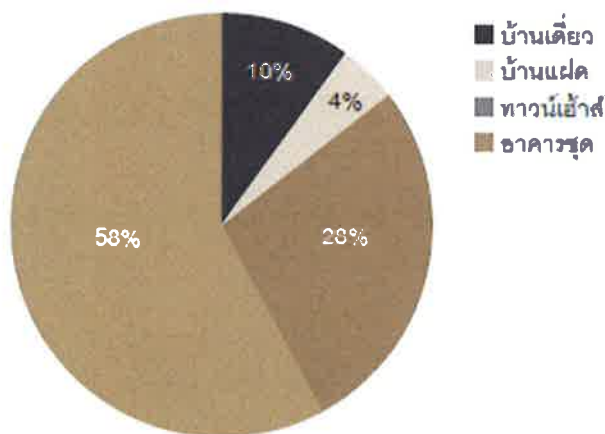
โดยสถิติจำนวนหน่วยที่อยู่อาศัยเปิดใหม่รายหกเดือน ในช่วงปี 2560 - ครึ่งปีแรก 2561 แบ่งตามผลิตภัณฑ์ต่างๆ ดังที่แสดงในแผนภูมิต่อไปนี้

กราฟเปรียบเทียบยอดขายที่อยู่อาศัยเปิดใหม่ รายครึ่งปี ปี 2560 - ปี 2561



ที่มา : Agency for Real Estate Affairs (AREA)

หากเทียบสัดส่วนหน่วยที่อยู่อาศัยเปิดใหม่ในครึ่งปีแรก 2561 จะเห็นได้ว่าสัดส่วนการเปิดขายคอนโดมิเนียมยังคงเป็นอันดับสูงสุดในตลาด รองลงมาคือทาวน์เฮ้าส์ และบ้านเดี่ยว ตามลำดับ



ที่มา : Agency for Real Estate Affairs (AREA)

จากสภาพตลาดที่อยู่อาศัยที่มีผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์จำนวนมาก การแข่งขันสูง ประกอบกับพฤติกรรมและกระบวนการตัดสินใจของผู้บริโภคในปัจจุบันที่ใช้เหตุผลประกอบการตัดสินใจมากขึ้น บริษัทฯ จึงได้กำหนดกลยุทธ์ในการแข่งขันไว้ดังนี้

#### กลยุทธ์ด้านแบบบ้านหรือสินค้า

เนื่องจากความต้องการของกลุ่มผู้บริโภคในแต่ละระดับราคาหรือแต่ละแบรนด์สินค้า จะมีความต้องการที่แตกต่างกันออกไป บริษัทฯ จึงมีสินค้าที่มีความหลากหลายเพื่อให้เหมาะสมกับความต้องการในแต่ละระดับราคาหรือพื้นที่นั้นๆ อีกทั้งบริษัทฯ ยังให้ความสำคัญในการศึกษาวิจัยเกี่ยวกับ

พฤติกรรมผู้บริโภคในแต่ละกลุ่มอย่างต่อเนื่อง การออกแบบยังคงยึดหลักการสร้างประโยชน์พื้นที่ใช้สอยให้สูงที่สุดจากพื้นที่ที่มีอยู่ รวมถึงการเพิ่มนวัตกรรมใหม่ๆ ให้กับสินค้า

อีกทั้งยังพัฒนาสินค้าประเภทบ้านแฝดให้มีฟังก์ชันบ้าน สภาพโครงการหรือนวัตกรรมอื่นๆ ที่เทียบเท่าหรือดีกว่าบ้านเดี่ยวของคู่แข่งในย่านนั้นๆ โดยมีเอกลักษณ์ที่โดดเด่นกว่าในราคาที่เหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมาย (An Affordable Stylish Living)

#### • กลยุทธ์ด้านทำเลที่ตั้ง

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการเลือกทำเลที่ตั้งโครงการ โดยทุกทำเลที่บริษัทฯ เลือกจะต้องตรงตามหลักเกณฑ์ที่บริษัทฯ ตั้งไว้และต้องตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าในแต่ละระดับกลุ่มลูกค้าที่ไม่เหมือนกัน โดยโครงการส่วนใหญ่ของบริษัทฯ จะตั้งอยู่ในทำเลที่ดี อีกทั้งบริษัทฯ ยังมองในด้านความสะดวกในการคมนาคม การเข้าถึงระบบสาธารณูปโภคต่างๆ ตลอดจนความสะดวกจากสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ภายนอกโครงการ



นอกเหนือจากที่กล่าวมาแล้ว บริษัทฯ ยังให้ความสำคัญกับทำเลตามแนวโน้มการขยายตัวของชุมชน และแผนการขยายเครือข่ายคมนาคมในอนาคตอีกด้วย เพื่อรักษาความสามารถในการแข่งขันเนื่องจากราคาที่ดินที่ปรับตัวสูงขึ้น บริษัทฯ จึงมีการวางแผนการเลือกซื้อที่ดินที่เหมาะสมเพื่อใช้รองรับการพัฒนาโครงการในอนาคต

#### • กลยุทธ์ด้านราคา

การตั้งราคาของสินค้าของทางบริษัทนั้น จะมีการสำรวจสภาพตลาดบริเวณทำเลเป้าหมาย ทั้งราคา โปรโมชัน สินค้า สภาพโครงการ และอื่นๆ เพื่อวิเคราะห์สถานการณ์ทางการตลาดอย่างเป็นประจำและต่อเนื่อง โดยสร้างแรงจูงใจและความคุ้มค่าตามลักษณะสินค้า ให้เหมาะสมกับสถานะเศรษฐกิจ โดยพิจารณาร่วมกับปัจจัยด้านต้นทุน ทำเล รูปแบบโครงการ เงื่อนไขการตลาด ซึ่งบริษัทได้ทำราคาให้เหมาะสมกับตลาดที่จะพัฒนา โดยคำนึงถึงการยอมรับในมูลค่าของสินค้าเมื่อเทียบกับราคาของผู้บริโภคต้องจ่าย (Value for Money) และการเพิ่มคุณค่าด้านฟังก์ชันบ้านที่มีมากกว่าหรือสภาพแวดล้อมและสิ่งอำนวยความสะดวกที่ดีกว่า เป็นต้น

#### • กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการตลาด

บริษัทฯ มีนโยบายในการทำการตลาดโดยใช้สื่อแบบผสมผสาน เพื่อผู้บริโภคสามารถเข้าถึงข้อมูลโครงการได้มากที่สุด ซึ่งจะครอบคลุมสื่อต่างๆ ดังนี้

- 1) การโฆษณาผ่านป้ายโฆษณา (Billboard) เพื่อโฆษณาโครงการของบริษัท
- 2) การโฆษณาตามสื่อ วิทยุ หนังสือพิมพ์ และนิตยสาร
- 3) การโฆษณาผ่านระบบโทรศัพท์มือถือ โดยการประชาสัมพันธ์โครงการผ่าน SMS ไปยังกลุ่มเป้าหมายในช่วงกิจกรรมต่างๆ
- 4) การโฆษณาผ่านระบบอินเทอร์เน็ต เช่น เว็บไซต์ของบริษัท [www.goldenland.co.th](http://www.goldenland.co.th) เฟซบุ๊ก อินสตาแกรม และเว็บไซต์ต่างๆ
- 5) การโฆษณาผ่านการบอกต่อของลูกค้า เช่น กิจกรรม Member Gets Members เพื่อให้ลูกค้าเดิมได้แนะนำให้ลูกค้าใหม่ซื้อโครงการ

อีกทั้งบริษัทฯ ยังให้ความสำคัญกับรูปแบบในการโฆษณาประชาสัมพันธ์ ที่จะต้องมีจุดเด่น มีเอกลักษณ์ทันสมัย น่าติดตาม และง่ายต่อการเข้าถึงและค้นหาข้อมูลได้อย่างดี

#### • กลยุทธ์ด้านการบริหารต้นทุนผลิตภัณฑ์

บริษัทฯ จะบริหารจัดการงานก่อสร้างด้วยตัวเอง โดยงานก่อสร้างจะแบ่งงานออกเป็นส่วนๆ เช่น งานฐานราก งานปูน งานติดตั้งชิ้นส่วน งานปูพื้นกระเบื้อง และงานหลังคา เป็นต้น โดยบริษัทฯ จะว่าจ้างผู้รับเหมาที่มีความชำนาญเฉพาะด้านเพื่อรับผิดชอบงานดังกล่าวและจะควบคุมการก่อสร้างเองโดยการจัดส่งเจ้าหน้าที่ของบริษัทฯ อันได้แก่ วิศวกรและผู้ควบคุมงานก่อสร้าง (Foremen) เข้าไปตรวจสอบให้เป็นไปตามรูปแบบและมาตรฐานที่กำหนด ทั้งนี้ บริษัทฯ จะเป็นผู้จัดหาวัสดุก่อสร้างเองซึ่งทำให้บริษัทฯ สามารถบริหารต้นทุนการก่อสร้างได้อย่างมีประสิทธิภาพ

นอกจากนี้ยังจัดตั้งฝ่ายพัฒนาคุณภาพสินค้า (Quality Development) เพื่อพัฒนาวิธีการก่อสร้าง และหานวัตกรรมใหม่ๆ ในการก่อสร้าง เพื่อให้ได้คุณภาพและต้นทุนที่เหมาะสม

#### 2.4.2 โครงการอาคารเชิงพาณิชย์กรรม

ตลาดอาคารสำนักงานยังมีโอกาสเติบโตได้อย่างต่อเนื่อง ข้อมูลจากศูนย์วิจัยของบริษัท ซีบีอาร์อี (ประเทศไทย) ระบุว่า ณ ไตรมาส 1 ปี 2561 ปริมาณพื้นที่สำนักงานให้เช่าของอาคารสำนักงานที่สร้างเสร็จในกรุงเทพฯ ทั้งหมดมีประมาณ 8.8 ล้านตารางเมตร จากพื้นที่ดังกล่าวเป็นพื้นที่ที่ถูกเช่าแล้ว 8.18 ล้านตารางเมตร หรือ อัตราพื้นที่ว่างมีสัดส่วนอยู่ต่ำกว่าร้อยละ 8 ของพื้นที่สำนักงานให้เช่าทั้งหมดซึ่งจัดว่าเป็นอัตราพื้นที่ว่างที่ต่ำและคาดการณ์ว่าในปี 2561 นี้จะมีอัตราการเช่าเฉลี่ยอยู่ในระดับใกล้เคียงเดิม ส่วนอาคารสำนักงานสร้างใหม่ ซีบีอาร์อี ระบุว่าอาคารสำนักงานสร้างใหม่แล้วเสร็จและเปิดใช้งานทั้งหมด 5 อาคาร มีพื้นที่รวมกันทั้งสิ้น 120,000 ตารางเมตร โดยเป็นอาคารที่อยู่ในย่านศูนย์กลางธุรกิจ

(Central Business District - CBD) เพียง 1 อาคาร และอีก 4 อาคารตั้งอยู่นอกเขต CBD แต่สามารถเข้าถึงได้ด้วยรถไฟฟ้า

ความต้องการพื้นที่สำนักงานเช่าและอัตราค่าเช่ายังมีแนวโน้มสูงขึ้น โดยเฉพาะในอาคารสำนักงานเกรดเอ ในย่าน Central Business District (CBD) ที่อยู่ในแนวรถไฟฟ้า BTS หรือ MRT ซึ่งเป็นผลมาจากความต้องการเช่าอาคารที่เพิ่มขึ้น ในขณะที่พื้นที่อาคารสำนักงานเกรดเอ ยังคงเพิ่มขึ้นอย่างจำกัด ประกอบกับการจดทะเบียนตั้งบริษัทใหม่ยังมีอัตราเติบโตต่อเนื่อง (รวมถึงการขยายตัวของธุรกิจของบริษัทที่จดทะเบียนเดิม) กลุ่มธุรกิจที่มีความต้องการเช่าสำนักงานเพิ่มขึ้นในปีนี้เป็นธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับ e-commerce และธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับ consumer finance (ธนาคารและสถาบันการเงินที่ขยายธุรกิจให้บริการธุรกรรมทางอินเทอร์เน็ตและให้บริการออนไลน์ ไม่ใช่การขยายหรือเพิ่มสาขา)

อย่างไรก็ตาม ตลาดอาคารสำนักงานมีปัจจัยกดดันจากสำนักงานให้เช่ารูปแบบใหม่ หรือ "co-working space" ที่มีลักษณะพื้นที่เป็นสำนักงานเต็มรูปแบบพร้อมด้วยอุปกรณ์พื้นฐานที่จำเป็น โดยคิดค่าเช่าจ่ายตามปริมาณการใช้สอยตอบสนองความต้องการของผู้เช่าที่ไม่ต้องการลงทุนตกแต่งพื้นที่สำนักงานและต้องการความยืดหยุ่นสูง co-working space จึงเข้ามามีส่วนแบ่งทางการตลาดของอาคารสำนักงานให้เช่าเพิ่มขึ้น นอกจากนี้ ตั้งแต่ปลายปี 2560 จนถึงปี 2563 มีอาคารสำนักงานอยู่ในระหว่างการก่อสร้าง คิดเป็นพื้นที่สำนักงานใหม่ให้เช่าอีกประมาณ 420,000 ตารางเมตร ททยอยเพิ่มขึ้นในช่วง 3 ปีนี้ ซึ่งร้อยละ 30 เป็นอาคารสำนักงานเกรดเอ ในย่าน CBD และอีกร้อยละ 70 อยู่ในย่านกรุงเทพฯ รอบนอก ข้อมูลจาก ซีบีอาร์อี ระบุว่า ขณะนี้มีที่ดินใจกลางเมืองหลายแปลงกำลังถูกพัฒนาและอยู่ในขั้นตอนวางแผนก่อสร้างเป็นอาคารสำนักงานให้เช่าอีกประมาณ 2 ล้านตารางเมตร ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อตลาดสำนักงานให้เช่าในอนาคต โดยในระยะยาว หากพื้นที่ให้เช่ามีมากกว่าความต้องการ อาจส่งผลกระทบต่ออัตราพื้นที่ว่างจะเพิ่มขึ้นและอัตราค่าเช่าจะลดลงตามลำดับ

เพื่อรักษาความได้เปรียบทางการแข่งขัน บริษัทฯ ยังคงใช้กลยุทธ์การสร้างความสัมพันธ์อันดีกับผู้เช่าโดยในปี 2561 บริษัทฯ ได้จัดกิจกรรมต่างๆ ให้แก่ผู้เช่าอย่างต่อเนื่อง ทั้งการจัดกิจกรรมขายสินค้าลดราคาจากแบรนด์สินค้าชั้นนำ, กิจกรรมขายอาหารและขนม (Food Truck), กิจกรรมประกวดร้องเพลง (singing contest), กิจกรรมวิ่ง "Vertical Run", กิจกรรมตามงานประเพณีเช่น ตักบาตรรับปีใหม่ สรงน้ำพระช่วงเทศกาลสงกรานต์, กิจกรรมเพื่อช่วยสังคมต่างๆ, กิจกรรมเพื่อความปลอดภัยอันได้แก่ การซ้อมอพยพคนภายในของผู้เช่าอาคารหากเกิดเหตุอัคคีภัยประจำปี ซึ่งกิจกรรมต่างๆ ที่จัดขึ้นนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อเพิ่มความบันเทิง สันทนาการ, ความสะดวกสบาย เน้นย้ำความปลอดภัยในอาคารสูง, และสร้างสังคมที่น่าอยู่ในอาคาร กิจกรรมดังกล่าวและผลการสำรวจความพึงพอใจการบริการในปี 2561 ความพึงพอใจเฉลี่ยทุกอาคารอยู่ที่ร้อยละ 80 จึงเป็นส่วนช่วยสะท้อนผลการดำเนินงานของอาคารทั้งของบริษัทฯ และอาคารที่บริษัทฯ เป็นผู้บริหารอาคารให้รักษาระดับอัตราการเช่าเกือบ 100% และอัตราค่าได้สูงเป็นอันดับต้นๆ ในระดับเดียวกันในตลาด

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการพัฒนาโครงการ การออกแบบ และการอนุรักษ์พลังงาน นอกจากนี้ทั้ง 3 อาคาร ได้แก่ อาคารปาร์คเวนเชอร์ อีโคเพล็กซ์ อาคารสาทร สแควร์ และอาคารเอฟวายไอ เซ็นเตอร์ ได้รับการรับรองเป็นอาคารที่ก่อสร้างให้ประหยัดพลังงานและเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมตามมาตรฐานสากล LEED (Leadership in Energy and Environment Design) ของ USGBC แล้วนั้น อาคารปาร์คเวนเชอร์ อีโคเพล็กซ์ และอาคารสาทร สแควร์ ยังได้รับรางวัล Thailand Energy Awards และ ASEAN Energy Awards และเมื่อช่วงปลายปี 2560 ที่ผ่านมา อาคารเอฟวายไอ เซ็นเตอร์ได้รับรางวัล 2 รางวัล Best Office Development และ Best Green Development จาก Thailand Property Awards 2017 และล่าสุด FYI Center ยังได้รับรางวัลด้านอนุรักษ์พลังงาน ประเภทอาคาร – อาคารสร้างสรรค์เพื่อการอนุรักษ์พลังงาน (อาคารใหม่) จากการประกวดโครงการ Thailand Energy Awards 2018 เมื่อเดือนสิงหาคม ปี 2561

สำหรับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของการเช่าพื้นที่สำนักงาน จะมีทั้งกลุ่มบริษัทในประเทศ และบริษัทต่างชาติชั้นนำจำนวนประมาณ 500 ราย โดยผู้เช่าต้องการสภาพลักษณะทางการตลาดขององค์กรบนทำเลใจกลางเมือง สถานที่ตั้งใกล้ระบบขนส่งสาธารณะหรือเชื่อมกับรถไฟฟ้าบีทีเอสหรือเอ็มอาร์ทีที่ลูกค้าและพนักงานของผู้เช่าสามารถเข้าถึงอาคารสำนักงานได้โดยสะดวก การเป็นอาคารประหยัดพลังงานส่งเสริมการสร้างสภาพแวดล้อมที่ดีต่อการทำงานของพนักงานจะช่วยให้พนักงานรักองค์กรและภูมิใจต่อความใส่ใจที่องค์กรมีให้ต่อพนักงาน นอกจากนี้ผู้เช่ามักจะเลือกพื้นที่เช่าที่มีความยืดหยุ่นในการจัดสำนักงานได้หลากหลายรูปแบบที่ตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงต่างๆ ขององค์กรผู้เช่าได้ ซึ่งอาคารต่างๆ



ภายใต้การดูแลของบริษัทฯ มีคุณสมบัติที่สามารถรองรับผู้เช่าบริษัทขนาดเล็กจนถึงองค์กรขนาดใหญ่ตอบสนองต่อความต้องการดังกล่าวของลูกค้าได้ทั้งหมดที่กล่าวมา

ด้านกลยุทธ์ในการปล่อยเช่าพื้นที่ บริษัทฯ ดำเนินการผ่าน Agency ชื่อนำซึ่งเป็นธุรกรรมปกติของการเช่าอาคารสำนักงานที่ลูกค้าจะติดต่อผ่าน Agency ดังนั้น บริษัทฯ จะประสานงานกับ Agency อย่างใกล้ชิด คัดสรรและตรวจสอบประวัติลูกค้า ประเภทธุรกิจของลูกค้า พร้อมให้ข้อมูลที่ลูกค้าต้องการ และเสนอราคาเช่าที่เหมาะสม รวมถึงติดตามผลจนถึงที่สุด นอกจากนี้บริษัทฯ ยังมีการทำกิจกรรมลูกค้าสัมพันธ์อย่างต่อเนื่อง และรักษาระดับการบริการ มีมาตรฐานและกระบวนการจัดการอาคาร มีระบบรักษาความปลอดภัยที่เข้มงวด มีการตรวจสอบงานระบบและบำรุงรักษาอยู่สม่ำเสมอ อีกทั้งยังมีช่องทางสื่อสาร ประชาสัมพันธ์ กับผู้เช่าผ่านช่องทางต่างๆ รวมทั้งอินเทอร์เน็ตและโซเชียลมีเดียต่างๆ เช่น เว็บไซต์ เฟซบุ๊ก อย่างต่อเนื่องเพื่อต่อยอดแบรนด์ของอาคารสำนักงาน

## 2.5 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

### 2.5.1 การจัดหาวัตถุดิบ

โครงการที่อยู่อาศัย

ที่ดิน

ที่ดินเพื่อใช้ในการพัฒนาโครงการของบริษัทฯ จะเลือกทำเลเดิมซึ่งมีฐานลูกค้าชัดเจนเพื่อทดแทนสินค้าในโครงการเดิมที่กำลังจะหมดไป และในทำเลใหม่ที่แตกต่างกัน เพื่อกระจายความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจ โดยบริษัทฯ ให้ความสำคัญในการจัดหาที่ดินเพื่อนำมาพัฒนาโครงการเป็นอย่างมากเนื่องจากเป็นปัจจัยหลักในการแข่งขัน

ดังนั้นราคาที่ดินที่ปรับตัวสูงขึ้นอย่างรวดเร็ว ทำให้ต้นทุนโครงการเพิ่มสูงขึ้น อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้พยายามจัดหาที่ดินในทำเลที่เหมาะสมกับราคา เพื่อรองรับการขยายตัวของบริษัทฯ ในอนาคต ถึงแม้จะไม่อยู่ติดสถานีรถไฟฟ้า หรือทางด่วนมาก แต่ก็สามารถเดินทางเข้าออกได้สะดวก อีกทั้งบริษัทฯ ยังมีนโยบายในการซื้อที่ดินผืนใหญ่ เพื่อพัฒนาหลายโครงการครอบคลุมทุกระดับราคาสินค้าที่อยู่อาศัยในทำเลเดียวกัน โดยในขั้นตอนการจัดหาที่ดินและพัฒนาโครงการ บริษัทฯ มีทีมวิจัยในการสำรวจสถานะตลาดและการแข่งขัน รวมทั้งพฤติกรรมผู้บริโภค จากนั้นจะทำการประมวลผลการศึกษาเพื่อนำมากำหนดแนวคิดรูปแบบ ทำเลที่ตั้งที่เหมาะสมของโครงการ และประเมินความเป็นไปได้ของโครงการ เพื่อนำเสนอให้คณะกรรมการบริหารพิจารณาอนุมัติ

การจัดซื้อที่ดิน ที่มีศักยภาพและสามารถนำมาพัฒนาได้ทันตามแผนธุรกิจที่บริษัทฯ กำหนด แบ่งออกเป็น 3 แนวทาง คือ

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

วัสดุก่อสร้าง

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

โครงการอาคารเชิงพาณิชย์กรรม

ที่ดิน

ที่ดินที่เหมาะสมต่อการพัฒนาโครงการเชิงพาณิชย์กรรม ควรเป็นทำเลที่ตั้งอยู่ในย่านธุรกิจ มีการคมนาคมที่สะดวกสบาย หากอยู่ในแนวรถไฟฟ้าจะเป็นปัจจัยหนุนต่อโครงการยิ่งขึ้น อย่างไรก็ตาม การจัดหาที่ดินในทำเลดังกล่าวมีความท้าทายมากขึ้นเนื่องจากข้อจำกัดของพื้นที่ และราคาที่ดินที่ปรับตัวสูงขึ้น นอกจากนี้เงื่อนไขของกรรมสิทธิ์ของที่ดินในบริเวณ

ดังกล่าวมักจะเป็นการขายสิทธิการเช่าระยะยาวแทนที่จะขายโอนกรรมสิทธิ์ขาด ดังนั้น ในการจัดหาที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการจึงต้องรอให้ที่ดินผืนนั้นๆ หมดภาระผูกพันตามสัญญาเดิมหรือปลอดจากภาระใดๆ เสียก่อน

อย่างไรก็ตามจากการที่บริษัทฯ มีทั้งประสบการณ์และความพร้อมในการพัฒนาโครงการในรูปแบบที่หลากหลายทั้ง อาคารสำนักงาน, โรงแรม, เซอร์วิส อพาร์ทเมนต์ และศูนย์การค้า อีกทั้งบริษัทฯ มีประสบการณ์ในการเช่าและพัฒนาที่ดินกับเจ้าของที่ดินรายใหญ่มาอย่างยาวนานและได้ปฏิบัติตามเงื่อนไขต่างๆ ในสัญญาเช่ามาด้วยดีโดยตลอด จนมีชื่อเสียงและได้รับการยอมรับโดยทั่วไป เหล่านี้ส่งผลให้บริษัทฯ ได้มีโอกาสในการพัฒนาที่ดินแปลงที่มีศักยภาพเช่น ที่ดินโครงการ FYI Center ที่ตั้งอยู่บริเวณสี่แยกรัชดาภิเษกติดกับถนนพระราม 4 เป็นต้น

ในการเช่าที่ดินนั้นบริษัทฯ จะทำสัญญาเช่าที่ดินโดยทั่วไปเป็นเวลา 30 ปี และ/หรืออาจมีเงื่อนไขในการเช่าต่ออีก 30 ปี การพัฒนาโครงการจึงต้องเน้นพัฒนาในที่มีศักยภาพสูงและการคมนาคมสะดวก การจัดหาที่ดินในแต่ละครั้งฝ่ายบริหารจะเป็นผู้เข้าไปดูพื้นที่ด้วยตนเอง โดยมีการศึกษาข้อดีข้อเสีย ข้อมูลด้านกฎหมายและผังเมืองและข้อมูลทางการตลาดอย่างละเอียด ก่อนนำเสนอให้คณะกรรมการบริหารพิจารณาอนุมัติการซื้อหรือเช่าที่ดินในแต่ละแปลง

วัสดุก่อสร้าง

ปัจจุบันผู้รับเหมาที่บริษัทฯ ว่าจ้างเป็นผู้รับผิดชอบในการจัดหาวัสดุสำหรับการก่อสร้าง บริษัทฯ ได้ระบุรายละเอียดราคาของวัสดุก่อสร้างไว้ในสัญญาจ้าง เพื่อเป็นการป้องกันไม่ให้เป็นภาระแก่บริษัทฯ ได้รับผลกระทบจากราคาวัสดุก่อสร้างที่อาจเพิ่มสูงขึ้น รวมถึงปัญหาที่เกิดจากวัสดุก่อสร้างขาดแคลนในระหว่างก่อสร้าง อีกทั้งการจ้างเหมาจะทำการคัดเลือกผู้รับเหมาที่มีประสบการณ์ มีความเชี่ยวชาญ แลผลงานที่ผ่านมาเป็นที่ยอมรับ เพื่อสามารถส่งมอบงานที่มีคุณภาพได้ตามกำหนดการตามสัญญา

## 2.5.2 การพัฒนาโครงการ

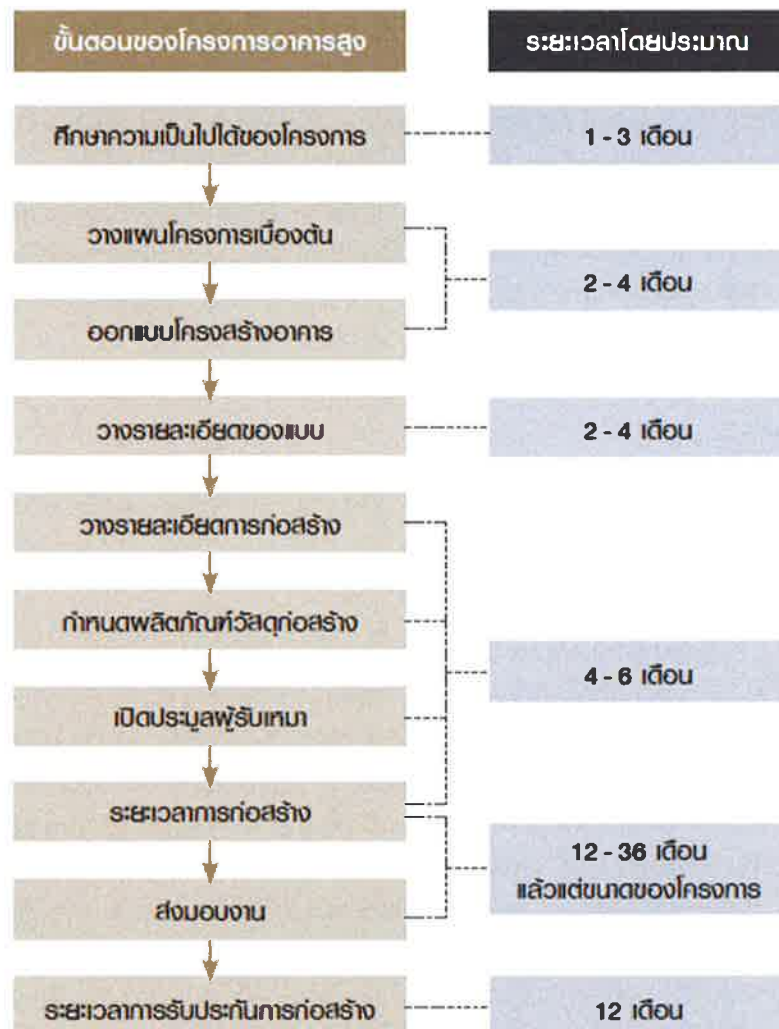
### โครงการที่อยู่อาศัย

บริษัทฯ จะศึกษาความเป็นไปได้ของการขายและพัฒนาโครงการ โดยฝ่ายขาย การตลาด และฝ่ายพัฒนาธุรกิจ จะทำงานร่วมกันในการสำรวจตลาด การออกแบบ การตั้งราคา หลังจากบริษัทฯ ได้ซื้อที่ดินแล้ว บริษัทฯ 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												
	รอคำที่ดิน / รออนุญาตก่อสร้าง												
	รออนุญาตจัดสรร												
	ออกโฉนดแปลงย่อย												
(3)	การขาย												
	เตรียมการขาย และโฆษณา												
	รออนุมัติเงินกู้ ล่วงหน้า / ผ่อนดาวน์												

### โครงการอาคารเชิงพาณิชย์กรรม

บริษัทฯ จะเปิดประมูลราคาในส่วนของงานผู้รับเหมาโครงการ โดยผู้ที่ชนะการประมูลจึงจะทำสัญญาการก่อสร้างแบบทั้งโครงการและมีการรับประกันราคา โดยมีขั้นตอน ดังนี้



### 2.5.3 ผลกระทบสิ่งแวดล้อม

#### โครงการที่อยู่อาศัย

สำหรับโครงการที่อยู่อาศัย บริษัทฯ ได้มีการออกแบบพัฒนาระบบสาธารณูปโภคที่เหมาะสมในทุกๆ โครงการ เพื่อมิให้ส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม ทั้งนี้บริษัทฯ ได้วางระบบบำบัดน้ำเสียสำหรับบ้านแต่ละหลังและระบบบำบัดน้ำเสียส่วนกลาง รวมถึงจัดให้มีการตรวจสอบคุณภาพน้ำทิ้ง ตามมาตรฐานที่กฎหมายกำหนดก่อนที่จะระบายลงสู่ทางน้ำสาธารณะต่อไป

สำหรับโครงการที่ต้องจัดทำผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม บริษัทฯ ก็ได้ว่าจ้างที่ปรึกษาเพื่อเตรียมการดังกล่าว รวมถึงการขออนุญาตขอความเห็นชอบในรายงานผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมต่อสำนักงานนโยบายและแผนทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมเสียก่อนเริ่มขออนุญาตก่อสร้างโครงการและดำเนินมาตรการต่างๆ ตามที่ระบุในรายงานฯ เพื่อลดผลกระทบจากงานก่อสร้างต่อชุมชนโดยรอบโครงการ

#### โครงการอาคารเชิงพาณิชย์กรรม

สำหรับอาคารขนาดใหญ่หรืออาคารสูง บริษัทฯ ได้มีการออกแบบพัฒนาระบบสาธารณูปโภคที่เหมาะสมในทุกๆ โครงการ เพื่อมิให้ส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม โดยได้วางระบบบำบัดน้ำเสียรวมสำหรับส่วนใช้สอยทั้งหมด รวมถึงจัดให้มีการ

ตรวจสอบคุณภาพน้ำทั้งตามมาตรฐานที่กฎหมายกำหนดก่อนที่จะระบายลงสู่ทางน้ำสาธารณะต่อไป เพื่อทำให้เกิดสภาพแวดล้อมที่ดีบริษัทฯ จึงคำนึงถึงการเพิ่มต้นไม้หรือพื้นที่สีเขียวของโครงการ มากกว่าที่กำหนดในกฎหมายเสมอ

นอกเหนือจากนั้น บริษัทฯ ยังว่าจ้างที่ปรึกษาเพื่อเตรียมการดังกล่าว รวมถึงการขออนุญาตขอความเห็นชอบในรายงานผลกระทบสิ่งแวดล้อมต่อสำนักงานนโยบายและแผนทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมเสียก่อนเริ่มขออนุญาตก่อสร้างอาคาร และดำเนินมาตรการต่างๆ ตามที่ระบุในรายงานฯ เพื่อลดผลกระทบจากงานก่อสร้างต่อชุมชนโดยรอบโครงการ

อีกทั้ง บริษัทฯ ยังออกแบบและก่อสร้างอาคารเพื่อการอนุรักษ์พลังงานโดยเป็นไปตามมาตรฐานสากล "LEED (Leadership in Energy and Environment Design) Certificated" กับ USGBC เช่นโครงการอาคารสำนักงานสาทรสแควร์ เป็นนวัตกรรมใหม่ของอาคารที่เน้นการออกแบบเพื่อสิ่งแวดล้อม เช่น มีระบบระบายอากาศ ควบคุมระดับก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์ การหมุนเวียนของระบบทำความเย็นโดยใช้ระบบน้ำเย็น(ไม่มีสารเคมี) และระบบแสงสว่างในพื้นที่อาคารจะใช้หลอดฟลูออเรสเซนต์ชนิดประหยัดไฟ T5 (T5 Fluorescent Lamp)หรือ หลอด LED เพื่อประหยัดพลังงานไฟฟ้า เป็นต้น

#### 2.5.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

##### 2.5.4.1 โครงการที่อยู่อาศัย

ณ วันที่ 30 กันยายน 2561 บริษัทฯ มียอดขายที่ได้รับการจองแล้วและรอโอนใน 40 โครงการ จำนวนรวม 1,665 หน่วย คิดเป็นมูลค่าขายทั้งสิ้น 7,238 ล้านบาท

##### 2.5.4.2 โครงการอาคารเชิงพาณิชย์กรรม

ในปัจจุบันบริษัทฯ กำลังดำเนินการพัฒนาโครงการ สามย่าน มิตรทาวน์ (SAMYAN MITRTOWN) บนที่ดินของจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ขนาดเนื้อที่ 13-3-93.64 ไร่ โดยพัฒนาเป็นอาคาร Mixed-Use Complex ซึ่งประกอบไปด้วยพื้นที่สำนักงาน ที่พักอาศัย โรงแรม ห้องอเนกประสงค์ โรงภาพยนตร์ และศูนย์การค้า ซึ่งจะก่อสร้างเป็นอาคารคอนกรีตเสริมเหล็ก สูง 35 ชั้น สองทาวเวอร์ ชั้นใต้ดิน 2 ชั้น พื้นที่ก่อสร้างรวม 222,887 ตร.ม. โดยอาคารดังกล่าวได้รับใบอนุญาตก่อสร้างจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องก่อนเริ่มงานก่อสร้างเป็นที่เรียบร้อยแล้ว ส่วนงานผู้รับเหมาหลักได้ทำการประมูลและคัดเลือกให้บริษัท นันทวัน จำกัด (Thai Obayashi Corp., Ltd.) เข้าเริ่มงานก่อสร้างในต้นเดือนมกราคม 2560 โดยมีกำหนดการแล้วเสร็จของอาคารภายใน ปี 2562 นอกจากนี้โครงการยังได้มีการสร้างทางเดินเชื่อมใต้ดินจากชั้นใต้ดินของโครงการไปยังสถานีรถไฟฟ้าสามย่าน ของการรถไฟฟ้าขนส่งมวลชนแห่งประเทศไทย เพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ผู้มาใช้อาคาร โดยได้รับอนุญาตจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องเมื่อต้นปี 2561 ที่ผ่านมาและได้ทำการคัดเลือกผู้รับเหมาที่มีความเชี่ยวชาญในงานดังกล่าว อันได้แก่ บริษัท เนวรัตน์พัฒนาการ จำกัด(มหาชน) เป็นผู้ดำเนินงานดังกล่าว โดยมีกำหนดแล้วเสร็จภายในปี 2562 เช่นเดียวกับการก่อสร้างอาคารโครงการ ซึ่งการดำเนินงานก่อสร้างของโครงการและทางเชื่อมใต้ดินคืบหน้าเป็นไปตามแผนงานที่วางไว้



### 3. ปัจจัยความเสี่ยง

#### 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 โดยมีปัจจัยจากความผันผวนทั้งภายในและภายนอกประเทศ ทางบริษัทฯ จึงได้ให้ความสำคัญในการติดตามดัชนีชี้วัดทางเศรษฐกิจและอสังหาริมทรัพย์ทั้งภายในและภายนอกประเทศอย่างใกล้ชิด เพื่อเป็นข้อมูลในการพัฒนากลยุทธ์ของบริษัทฯ ให้สามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้อย่างเหมาะสม และสอดคล้องกับสถานการณ์ในขณะนั้น

###### 3.1.1.2 ความเสี่ยงด้านการบริหารต้นทุน

บริษัทฯ มีมาตรการในการควบคุมและลดความเสี่ยงอันเกิดจากความผันผวนของราคาวัสดุก่อสร้างและต้นทุนแรงงาน โดยจัดซื้อวัสดุก่อสร้างบางรายการจากผู้ผลิตโดยตรง และยังมีการจัดการประกวดราคาจากตัวแทนต่างๆ เพื่อเปรียบเทียบและคัดเลือกวัสดุที่มีคุณภาพและราคาเหมาะสมที่สุด รวมถึงมีแผนการหาวัสดุทดแทนในกรณีที่ราคาวัสดุปรับตัวสูงขึ้นหรือขาดแคลนเพื่อรักษาประสิทธิภาพในการบริหารจัดการต้นทุน รวมถึงการจ้างผู้รับเหมารายย่อยโดยตรงไม่ผ่านผู้รับเหมาใหญ่ ซึ่งสามารถช่วยลดต้นทุนแรงงานในการก่อสร้างได้

นอกจากนั้น บริษัทฯ ยังให้ความสำคัญในการพัฒนานวัตกรรมการก่อสร้างและออกแบบสินค้า เพื่อเพิ่มศักยภาพในการใช้วัสดุก่อสร้างให้มีประสิทธิภาพสูงสุด

###### 3.1.1.3 ความเสี่ยงของการขาดแคลนแรงงานและผู้รับเหมา

เพื่อบรรเทาความเสี่ยงของการขาดแคลนผู้รับเหมา บริษัทฯ จึงมีแนวทางการบริหารจัดการโดยการสร้างสายสัมพันธ์อันดีกับผู้รับเหมาผ่านการสนับสนุนในด้านการจัดหาวัตถุดิบให้แก่ผู้รับเหมา, การถ่ายทอดองค์ความรู้ที่เกี่ยวข้อง, การจัดสรรปริมาณงานให้แก่ผู้รับเหมาแต่ละรายอย่างโปร่งใส เป็นธรรมบนหลักเกณฑ์ที่บริษัทฯ กำหนด มีการปรับขึ้นค่าจ้างให้แก่ผู้รับเหมาเมื่อต้นทุนการดำเนินงานของผู้รับเหมาเพิ่มขึ้น เช่น ค่าจ้างแรงงานขั้นต่ำ ราคาวัสดุก่อสร้างปรับตัวสูงขึ้นตามความเหมาะสม ภายใต้หลักเกณฑ์ที่กำหนด รวมถึงดูแลให้ผู้รับเหมาได้รับค่าจ้างตรงตามเวลาที่ได้ตกลงกันไว้

ในขณะเดียวกันบริษัทได้นำแนวคิดการก่อสร้างบ้านแบบสำเร็จรูป (Pre-cast) มาใช้เพื่อบรรเทาความเสี่ยงการขาดแคลนแรงงานอีกทางหนึ่ง เนื่องจากการก่อสร้างบ้านสำเร็จรูปจะใช้แรงงานและชิ้นงานที่ได้ขึ้นรูปจากโรงงานมาประกอบที่หน้างาน ทำให้นอกจากจะใช้เวลาการก่อสร้างน้อยกว่าการก่อสร้างบ้านแบบเดิมแล้ว ยังสามารถลดการพึ่งพาแรงงานที่มีฝีมือลดลงไปได้ด้วย

###### 3.1.1.4 ความเสี่ยงด้านตลาด การขาย และลูกค้าไม่รับโอน

เพื่อปรับตัวให้เข้ากับสภาวะตลาดอสังหาริมทรัพย์ในประเทศที่มีการแข่งขันสูง บริษัทฯ ได้ให้ความสำคัญกับเรื่องทำเลของโครงการ การพัฒนาฟังก์ชัน และสภาพแวดล้อมภายในโครงการให้เหนือกว่าคู่แข่งในราคาที่เหมาะสมได้ โดยบริษัทฯ ได้ทำการสำรวจทำเลและบริเวณโดยรอบก่อนการตัดสินใจซื้อที่ดิน รวมถึงทำการศึกษาสภาพตลาดและสร้างระบบจัดเก็บฐานข้อมูลลูกค้าอย่างเป็นระบบ เพื่อนำไปวิเคราะห์ในการเลือกสินค้าให้เหมาะสมกับความต้องการของตลาดนั้นๆ อย่างต่อเนื่อง และทำให้สามารถประมาณการยอดขายได้ใกล้เคียงกับความเป็นจริง

ในการลดความเสี่ยงของลูกค้าไม่รับโอน ทางบริษัทฯ มีการแจ้งให้ลูกค้าเข้าตรวจรับสินค้าล่วงหน้า และมีระบบการแก้ไขหรือซ่อมแซมให้ตรงตามความต้องการของลูกค้าอย่างรวดเร็ว เพื่อให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจมากที่สุด

นอกจากนี้ ทางบริษัทฯ ยังช่วยลูกค้าในการประสานงานกับสถาบันการเงินด้านวงเงินกู้เพื่อให้ได้รับการอนุมัติตรงตามวงเงินการรับโอนกรรมสิทธิ์



### 3.1.1.5 ความเสี่ยงจากการปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัยของธนาคารพาณิชย์

ปัจจุบันธนาคารพาณิชย์ในประเทศเข้มงวดการปล่อยสินเชื่อแก่ผู้บริโภคที่ซื้อที่อยู่อาศัย อันเนื่องจากความวิตกของภาระหนี้สินครัวเรือนที่อยู่เพิ่มสูงขึ้น ซึ่งอาจจะมีความเสี่ยงที่ธนาคารพาณิชย์จะปฏิเสธไม่อนุมัติสินเชื่อแก่ลูกค้า ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อยอดการโอนกรรมสิทธิ์ เพื่อลดความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทฯ จะประเมินคุณสมบัติเบื้องต้นและความสามารถในการผ่อนชำระเงินกู้ของลูกค้าที่จะขอสินเชื่อจากสถาบันการเงินตั้งแต่ช่วงที่เข้ามาซื้อโครงการไปจนถึงการขอสินเชื่อกับสถาบันการเงิน ซึ่งจะทำให้ความเสี่ยงจากการปล่อยสินเชื่อลดลง รวมถึงการเตรียมความพร้อมและให้คำแนะนำกับลูกค้าในการขออนุมัติสินเชื่อ

### 3.1.1.6 ความเสี่ยงด้านการบริหาร

แบ่งออกเป็น 2 ส่วน คือ

1. ฝ่ายโครงการ ต้องมีการบริหารโครงการโดยพัฒนาไม่ให้เกิดความเดือดร้อนต่อพื้นที่ข้างเคียง และชุมชน ต้องมีการจัดการให้ได้สินค้าที่มีมาตรฐาน โดยการก่อสร้างให้ตรงตามแบบ กำหนดมาตรฐานวัสดุ กำหนดรายละเอียดการขายให้ชัดเจน รวมถึงชี้แจงเรื่องการรับประกันสินค้าต่างๆ เพื่อเป็นการเพิ่มความเชื่อมั่นของลูกค้า และ ต้องมีการจัดการบริการหลังการขายที่ดี สร้างความเข้าใจให้ลูกค้า
2. ฝ่ายสนับสนุนโครงการ ต้องกำหนดระยะเวลาการทำงานให้สอดคล้อง และส่งเสริมกับแผนงานของโครงการ เพื่อให้เกิดการบริหารที่มีประสิทธิภาพ

### 3.1.1.7 ความเสี่ยงด้านเรื่องการจัดซื้อที่ดินในการประกอบการ

ความเสี่ยงที่ไม่สามารถซื้อที่ดินได้ ในขั้นตอนการซื้อที่ดินนั้นบางครั้งบริษัทฯ อาจจะไม่สามารถซื้อที่ดินแปลงที่ต้องการได้ อันเนื่องมาจากหลายสาเหตุดังนี้

- มีผู้ซื้อรายอื่นเข้ามาซื้อแข่งกับบริษัทฯ โดยให้ราคาหรือเงื่อนไขที่ดีกว่า
- เจ้าของที่ดินเพิ่มราคาขายสูงกว่าราคาเดิมที่แจ้งไว้มาก
- บริษัทฯ ไม่สามารถรวบรวมที่ดินได้ต่อเนื่องเป็นผืนเดียวกันซึ่งอาจเกิดจากเจ้าของที่ดินบางรายเปลี่ยนเงื่อนไขการขายหรือมีผู้มาทำสัญญาซื้อขายที่ดินบางแปลงดังกล่าวก่อนแล้วการซื้อที่ดินที่ติดพลัด ถึงแม้ว่าในขั้นตอนการซื้อที่ดินของบริษัทฯ จะมีการทำ Check list ทั้งก่อนที่จะขออนุมัติต่อคณะกรรมการบริหาร และมีการตรวจสอบอีกครั้งก่อนที่จะวางเงินมัดจำในการทำสัญญาซื้อที่ดิน แต่ก็อาจเกิดความผิดพลาดที่ไม่คาดคิดได้ โดยปัญหาอาจเกิดจากการตีความที่แตกต่างกันของหน่วยราชการที่เกี่ยวข้องในการใช้ประโยชน์พื้นที่ดิน หรือ การที่ไม่สามารถเข้าไปตรวจสอบสภาพพื้นที่ได้อย่างละเอียดก่อนทำสัญญา เป็นต้น

ทั้งนี้ถ้าเกิดข้อผิดพลาดขึ้นมาจริง บริษัทฯ ก็ได้วางแผนทางแก้ปัญหาไว้โดยจะปรับเปลี่ยนรูปแบบในการพัฒนาโครงการให้สอดคล้องกับสภาพพื้นที่และการใช้ประโยชน์ในพื้นที่ เพื่อให้เกิดความเสียหายต่อบริษัทฯ ให้น้อยที่สุดหรือไม่กระทบเลย

ความเสี่ยงของความสามารถในการขายโครงการบนที่ดินที่จัดซื้อมาแล้วให้ได้รับผลตอบแทนตามเป้าหมายที่วางไว้ในระยะเวลาที่กำหนดหรือไม่ บริษัทฯ ได้ควบคุมความเสี่ยงดังกล่าว โดยทำการวิเคราะห์สภาพตลาดทั้งด้านความต้องการและสินค้าคงเหลือจากผู้ประกอบการรายอื่นในแต่ละพื้นที่ เพื่อปรับปรุงข้อมูลทางด้านการตลาดของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ และการเปลี่ยนแปลงราคาที่ดินในทำเลต่างๆ อย่างต่อเนื่อง ซึ่งทำให้บริษัทฯ สามารถปรับแนวทางในการพัฒนาโครงการเพื่อตอบสนองต่อภาวะตลาดและเศรษฐกิจในแต่ละช่วงเวลาได้ถูกต้อง การพิจารณาถึงปัจจัยต่างๆ ข้างต้น ทำให้บริษัทฯ สามารถลดความเสี่ยงในการซื้อที่ดินได้เป็นอย่างดี

### 3.1.1.8 ความเสี่ยงเรื่องการค้าและการดำเนินงานด้านจัดสรรและกฎหมายจัดสรร

การเปลี่ยนแปลงกฎหมาย/ระเบียบที่มีผลกระทบต่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ รวมทั้งการเวนคืนที่ดินเพื่อทำถนนหรือเพื่อประโยชน์สาธารณะอื่นๆ ส่งผลกระทบต่อ งานก่อสร้างโครงการของบริษัทฯ ให้ล่าช้ากว่ากำหนด เกิดจากระเบียบขั้นตอนการขออนุญาตที่กำหนดขึ้นใหม่ทำให้มีความยุ่งยากขึ้น ต้นทุนผู้ประกอบการสูงขึ้น รวมทั้งการหยุดชะงักทั้งหมดหรือบางส่วน ไม่สามารถเดินหน้าได้ทำให้รายได้ต่ำกว่าเป้า เนื่องจากภาครัฐใช้เวลานานในการทำประชาคมติและสรุปว่าสามารถจะทำได้หรือไม่ โดยบริษัทฯ ได้ทำการควบคุมความเสี่ยงในด้านนี้ โดยการตรวจสอบข้อบัญญัติต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง

กับการพัฒนาโครงการอย่างรอบคอบที่มีอยู่ในปัจจุบันรวมทั้งที่จะประกาศใช้ในอนาคตอันใกล้ เช่น ข้อบัญญัติเกี่ยวกับผังเมือง ข้อบัญญัติเกี่ยวกับการก่อสร้างอาคาร ข้อบัญญัติเกี่ยวกับการจัดสรรที่ดิน และข้อบัญญัติย่อยแต่ละท้องถิ่น ซึ่งมีผลต่อการพัฒนาโครงการ รวมถึงการตรวจสอบกรรมสิทธิ์และการโอนสิทธิ์ต่างๆ บนที่ดินอย่างครบถ้วน ต่อจากนั้น บริษัทฯ จะทดลองวางผังโครงการที่ผ่านการคำนึงถึงปัจจัยเหล่านี้แล้วบนที่ดินนั้นๆ ว่าได้ผลตรงตามความต้องการของบริษัทฯ หรือไม่ก่อนการซื้อที่ดิน

### 3.1.2 โครงการอาคารเชิงพาณิชย์กรรม

ความเสี่ยงในการดำเนินงานโครงการอาคารเชิงพาณิชย์กรรม แบ่งออกได้ดังนี้คือ

#### 3.1.2.1 ความเสี่ยงทางด้านสถานะเศรษฐกิจ

เนื่องด้วยการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ โดยเฉพาะโครงการอาคารเชิงพาณิชย์กรรม มักใช้เวลาในการพัฒนาก่อสร้างก่อนเริ่มมีรายได้เป็นระยะเวลา 2-4 ปี รวมถึงเวลาการใช้สอยประโยชน์จากโครงการอีก 30 ปี ถึง 60 ปี (ขึ้นอยู่กับเงื่อนไขสัญญาเช่า) ซึ่งเป็นช่วงเวลาที่ยาวนาน ทำให้ต้องคำนึงถึงผลกระทบจากความผันผวนของวัฏจักรเศรษฐกิจทั้งขึ้นและลง ต้องมีการระมัดระวังในการลงทุนและหวังผลการลงทุนจากโครงการในระยะยาวให้สอดคล้องกับแหล่งเงินเชื่อระยะยาวของโครงการ แต่โดยแนวโน้มแล้วเศรษฐกิจของไทยในระยะยาวก็มีการขยายตัวต่อเนื่องมาโดยตลอด และในปีนี้ประเทศไทยได้มีขยายตัวของ GDP มากกว่าการคาดการณ์ซึ่งมีผลมาจากการส่งออกเพิ่มขึ้น รายได้จากการท่องเที่ยวที่สูงขึ้น และมีการลงทุนเพื่อกระตุ้นการขยายตัวของเศรษฐกิจต่อไปด้วยการเพิ่มและขยายตัวของระบบคมนาคมและระบบโลจิสติกส์ให้มีการเชื่อมต่อกับประเทศเพื่อนบ้านให้มีประสิทธิภาพ อีกทั้งประเทศเพื่อนบ้านโดยรอบยังจะมีการลงทุนและพัฒนาและขยายตัวทางเศรษฐกิจอีกมาก จึงน่าจะส่งผลดีต่อเศรษฐกิจของไทยซึ่งเป็นศูนย์กลางระบบโลจิสติกส์ในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ทำให้มีการขยายตัวของเศรษฐกิจของไทยในระยะยาวได้

#### 3.1.2.2 ความเสี่ยงทางด้านต้นทุนโครงการ

ความเสี่ยงด้านการปรับราคาของวัสดุก่อสร้างและแรงงาน

ในปัจจุบันราคาของวัสดุก่อสร้างมีการเปลี่ยนแปลงเพียงเล็กน้อยและยังไม่มีวัสดุก่อสร้างชนิดใดขาดตลาด แต่ตลาดแรงงานมีการขาดแคลน เนื่องจากมาตรการของรัฐเข้มงวดในเรื่องการใช้แรงงานต่างด้าวที่ลงทะเบียนถูกต้องตามกฎหมาย ทำให้มีผลกระทบต่อผู้รับเหมารายย่อยทั่วไปที่ไม่ได้มีการเตรียมการหรือจัดการที่ดีพอ แต่โครงการได้ทำสัญญากับผู้รับเหมาก่อสร้างระดับแนวหน้าที่สามารถดูแลปัญหาดังกล่าวและสามารถจัดการคงราคาค่าก่อสร้างตลอดระยะเวลาของสัญญา (ประมาณ 2-3 ปี) ได้ เพื่อควบคุมต้นทุนและเวลาแล้วเสร็จของโครงการแล้วให้เป็นไปตามกำหนด นอกจากนี้โครงการยังปรับปรุงวิธีการก่อสร้าง ใช้อุปกรณ์เพิ่มเพื่อช่วยย่นระยะเวลา หรือใช้วัสดุก่อสร้างชนิดใหม่ที่ช่วยประหยัดเวลาหรือค่าก่อสร้างด้วย

ความเสี่ยงด้านการเงิน

สถาบันการเงินต่างๆ ยังคงระมัดระวังในการปล่อยสินเชื่อ เนื่องจากแนวโน้มหนี้ครัวเรือนยังไม่ลดลง และสถาบันการเงินมีการดูแลหนี้เสียมิให้เพิ่มขึ้นอย่างระมัดระวัง บริษัทจึงได้เตรียมข้อมูลสำหรับการขอสินเชื่อดังกล่าวเป็นอย่างดี ซึ่งโครงการได้รับการอนุมัติสินเชื่อในอัตราที่เหมาะสมโดยเป็นผลสะท้อนจากความแข็งแกร่งของผู้ถือหุ้นหลักและความน่าเชื่อถือของบริษัทจากการประเมินของ TRIS Rating ในระดับ BBB+ ซึ่งโครงการได้รับการอนุมัติเงินกู้สำหรับโครงการจากสถาบันการเงินชั้นนำในปี 2561 เป็นที่เรียบร้อยแล้ว

#### 3.1.2.3 ความเสี่ยงด้านมาตรการสิ่งแวดล้อมเกี่ยวกับการก่อสร้างโครงการ

โครงการได้ปฏิบัติตามมาตรการด้านสิ่งแวดล้อมต่างๆ รวมถึงนำเสนอรายงานดังกล่าวต่อหน่วยงานที่เกี่ยวข้องอย่างสม่ำเสมอ เพราะตระหนักถึงปัญหาที่อาจเกิดขึ้นและพยายามลดผลกระทบจากการก่อสร้างต่อชุมชนโดยรอบให้เหลือน้อยที่สุด ซึ่งในปัจจุบันได้มีหน่วยงานทางด้านการศึกษาได้ขอเข้ามาเยี่ยมชมโครงการเพื่อศึกษาวิธีการก่อสร้างและการป้องกันผลกระทบต่างๆ เป็นระยะๆ

### 3.1.2.4 ความเสี่ยงทางการตลาด

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

### 3.1.2.5 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงกฎหมายและการขออนุญาตจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

โดยที่รัฐบาลให้ความสำคัญกับการออกกฎหมายต่างๆ ให้มีความทันสมัยและสอดคล้องกับสภาพเศรษฐกิจและสังคมปัจจุบันให้มากที่สุด ทำให้ในช่วงปี 2559 – 2561 ที่ผ่านมามีการออกกฎหมายและแก้ไขเปลี่ยนแปลงกฎหมายหลายฉบับ รวมไปถึงการเสนอพิจารณาร่างกฎหมายอันอาจส่งผลกระทบต่อบริษัทฯ ไม่ว่าจะเป็นโดยตรงและโดยอ้อมต่อการดำเนินธุรกิจปกติของบริษัทฯ เมื่อประเมินการเปลี่ยนแปลงกฎหมายในช่วงปี 2559 – 2561 มีส่วนที่คาดว่าจะก่อให้เกิดปัจจัยเสี่ยง คือ กฎหมายเกี่ยวกับภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง และกฎหมายเกี่ยวกับแรงงานต่างด้าว นอกจากนี้การพัฒนาโครงสร้างโครงการดังกล่าวต้องได้รับอนุญาตจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องเช่น ได้รับใบอนุญาตก่อสร้างจากกรุงเทพมหานคร, ได้รับความเห็นชอบในรายงานผลกระทบสิ่งแวดล้อมจากสำนักงานนโยบายและแผนทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม (EIA) เป็นต้น ซึ่งต้องทำการศึกษากฎหมายที่เกี่ยวข้องและเตรียมการต่างๆ เป็นอย่างดีเพื่อให้ได้มาซึ่งใบอนุญาตที่เกี่ยวข้อง และโครงการก็ได้รับใบอนุญาตก่อสร้างและใบอนุญาตที่เกี่ยวข้องต่างๆ ตามหมายกำหนดการ และเตรียมตัวสำหรับการขอใบอนุญาตที่เกี่ยวข้องในอนาคตต่อไป

## 3.2 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงทางกฎหมาย

กฎหมายเป็นส่วนสำคัญส่วนหนึ่งที่ต้องคำนึงถึงในการกำหนดนโยบายของบริษัทฯ ในการดำเนินธุรกิจ ซึ่งในปี 2561 นั้นมีการแก้ไขและเปลี่ยนแปลงกฎหมายหลายฉบับ และมีการเสนอร่างกฎหมายต่างๆ เพื่อพิจารณาออกเป็นกฎหมายโดยอาจมีผลกระทบทั้งโดยตรงหรือโดยอ้อมต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ บริษัทฯ จึงได้รวบรวมและประเมินการเปลี่ยนแปลงกฎหมายในช่วงปี 2560 – 2562 เฉพาะส่วนที่คาดว่าจะก่อให้เกิดปัจจัยเสี่ยง ดังต่อไปนี้

### 3.2.1 กฎหมายภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง

ภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้างเป็นภาษีที่จะนำมาใช้แทนภาษีโรงเรือนและที่ดิน รวมถึงภาษีบำรุงท้องที่ สถานะปัจจุบันของร่างพระราชบัญญัติภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง ได้ผ่านการพิจารณาลงมติเห็นชอบ จากสภานิติบัญญัติแห่งชาติ เมื่อวันที่ 16 พฤศจิกายน 2561 โดยจะมีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2563 เป็นต้นไป คงเหลือแต่ประกาศใช้กฎหมายฉบับนี้ในราชกิจจานุเบกษาต่อไป

หลังจากมีการประกาศใช้เป็นกฎหมายแล้วจะมีผลให้เปลี่ยนแปลงฐานภาษี โดยเปลี่ยนจากค่ารายปี (ภาษีโรงเรือนและที่ดิน) และราคาปานกลางของที่ดิน (ภาษีบำรุงท้องที่) มาเป็นราคาประเมินทุนทรัพย์ และกำหนดอัตราภาษีใหม่โดยให้อำนาจรัฐบาลออกเป็นพระราชกฤษฎีกา หากพิจารณาจากร่างพระราชบัญญัติฯ นี้ ผู้ถือครองอสังหาริมทรัพย์บางรายอาจต้องชำระภาษีสูงขึ้น ในขณะที่ผู้ถือครองอสังหาริมทรัพย์บางรายอาจชำระภาษีน้อยลง ทั้งนี้ ขึ้นอยู่กับราคาประเมินทุนทรัพย์และอัตราภาษีที่จะประกาศใช้เป็นตัวแปรสำคัญ

### 3.2.2 กฎหมายภาษีการได้รับประโยชน์จากการพัฒนาระบบสาธารณูปโภค ขัณฑ์ฐานด้านคมนาคมขนส่งของรัฐ

เมื่อวันที่ 10 กรกฎาคม 2561 คณะรัฐมนตรีได้อนุมัติหลักการร่างพระราชบัญญัติภาษีการได้รับประโยชน์จากการพัฒนาระบบสาธารณูปโภค ขัณฑ์ฐานด้านคมนาคมขนส่งของรัฐ ("ภาษีการได้รับประโยชน์") ตามที่กระทรวงการคลังเสนอ และให้ส่งสำนักงานคณะกรรมการกฤษฎีกาตรวจพิจารณา แล้วส่งให้คณะกรรมการประสานงานสภานิติบัญญัติแห่งชาติ

พิจารณา ก่อนเสนอสมานิติบัญญัติแห่งชาติต่อไปตามลำดับ แต่ทั้งนี้ ยังไม่มีความชัดเจนว่าจะประกาศให้มีผลบังคับใช้เมื่อใด

ภาษีการได้รับประโยชน์ เป็นภาษีใหม่ ที่จะจัดเก็บจากผู้ขายที่ดินหรือห้องชุด เจ้าของที่ดินหรือห้องชุดที่ใช้ประโยชน์เชิงพาณิชย์ และผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ห้องชุดรอการจำหน่าย ซึ่งตั้งอยู่รอบพื้นที่ที่จะพัฒนาระบบสาธารณูปโภคขั้นพื้นฐานด้านคมนาคมขนส่งของรัฐ ("โครงการ") (อันได้แก่ โครงการรถไฟฟ้าความเร็วสูง โครงการรถไฟฟ้ารางคู่ โครงการรถไฟฟ้าขนส่งมวลชน โครงการสนามบิน โครงการท่าเรือ โครงการทางด่วนพิเศษ และโครงการอื่นๆ ที่กำหนดต่อไปในพระราชกฤษฎีกา) โดยมีฐานภาษีเป็นส่วนต่างระหว่าง ราคาประเมินทุนทรัพย์ในวันที่โครงการแล้วเสร็จ กับราคาประเมินทุนทรัพย์ก่อนวันเริ่มโครงการ ส่วนอัตราภาษีนั้นกำหนดเพดานไว้ไม่เกินร้อยละ 5 ของฐานภาษี ทั้งนี้ อัตราที่จะใช้บังคับตามกฎหมายจะเป็นไปตามพระราชกฤษฎีกาที่ประกาศในภายหลัง

ภาษีการได้รับประโยชน์ ถือเป็นการสร้างภาระภาษีเพิ่มเติมให้กับเจ้าของอสังหาริมทรัพย์ ส่งผลให้ต้นทุนในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ สูงขึ้น เพราะหากโครงการฯ ทำให้มูลค่าอสังหาริมทรัพย์ปรับตัวสูงขึ้น ก็ย่อมสะท้อนอยู่ในรูปของราคาประเมินทุนทรัพย์ ซึ่งจะถูกนำไปใช้เป็นฐานภาษีในการคำนวณและเรียกเก็บภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้างจากบริษัทฯ อยู่แล้วในทุกๆ ปี อีกทั้งถูกนำไปเป็นฐานคำนวณและเรียกเก็บค่าธรรมเนียมและภาษีที่ต้องชำระเมื่อมีการจดทะเบียนโอนกรรมสิทธิ์หรือสิทธิครอบครองอีกด้วย

### 3.2.3 กฎหมายเกี่ยวกับแรงงานต่างด้าว

พระราชกำหนดการบริหารจัดการการทำงานของคนต่างด้าว พ.ศ. 2560 มีมาตรการบังคับใช้กฎหมายที่เข้มงวดมากขึ้นกว่าเดิม ทำให้ผู้รับเหมาของบริษัทฯ ซึ่งมีลูกจ้างเป็นแรงงานต่างด้าว ต้องมีค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้นสำหรับการปฏิบัติตามกฎหมายดังกล่าว ส่งผลกระทบโดยตรงต่อต้นทุนการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ไม่เฉพาะแต่เพียงค่าจ้างบริษัทรับเหมาก่อสร้างเท่านั้น แต่ยังรวมไปถึงค่าวัสดุและอุปกรณ์ในการก่อสร้างอันเป็นผลเนื่องมาจากต้นทุนการผลิตสินค้าที่มีมูลค่าเพิ่มขึ้นด้วย นอกจากนี้การปฏิบัติตามกฎหมายดังกล่าวต้องใช้ระยะเวลาในการดำเนินการซึ่งกระทบต่อระยะเวลาการก่อสร้างโครงการต่างๆ ของบริษัทฯ

กล่าวโดยสรุปเมื่อวิเคราะห์การเปลี่ยนแปลงทางกฎหมายต่างๆ แล้ว เมื่อบริษัทฯ ได้จัดเตรียมนโยบายและการดำเนินการต่างๆ ที่รัดกุมก็เชื่อมั่นว่าจะสามารถลดความเสี่ยงที่อาจส่งผลกระทบต่อบริษัทฯ ให้น้อยที่สุดได้



4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ
- 4.1 ลักษณะที่สำคัญของทรัพย์สินถาวรหลักที่บริษัทและบริษัทย่อยใช้ในการประกอบธุรกิจที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง มีดังนี้

โครงการ	ที่ตั้ง	เนื้อที่ (ไร่-งาน-ตร.ว.)	มูลค่าตามบัญชี (บาท)	มูลค่าค้าประกัน (บาท)	ภาระผูกพัน	กรรมสิทธิ์ของ
พานอรามา กอล์ฟ แอนด์ คันทรี คลับ	กม. 199 ถ.มิตรภาพ อ.สหัสขันธ์ จ.นครราชสีมา	2,096 - 3 - 76.7	424,074,180	-	-	บมจ. แอนด์ดินทองฯ
ที่ดิน	ต.หนองทะเล จ.กระบี่	118 - 3 - 20	148,472,350	-	-	บมจ. แอนด์ดินทองฯ
ที่ดิน	อ.ทับสะแก จ. ประจวบคีรีขันธ์	1 - 0 - 23	400,000	-	-	บมจ. แอนด์ดินทองฯ
สาทร สเตจเจอร์ - สำนักงานให้เช่า	ถ.นราธิวาสราชนครินทร์ เขตบางรัก กรุงเทพฯ	5 - 0 - 60.32	3,273,023,329	-	-	บจก. นอร์ท สาทร เรียดดี้ (สิทธิการเช่า)
เดอะวายุไฮ เซ็นเตอร์	ถ.พระราม 4	7 - 3 - 27.52	3,020,386,205	-	-	บมจ. แอนด์ดินทองฯ
โรงแรม โมเดิร์น บาย เฟรเซอร์	เขตคลองเตย กรุงเทพฯ	1-0-47.48	872,330,638	-	-	(สิทธิการเช่า)
ที่ดิน ดี เอสคอต แบงคอก	ถ.สาทรใต้ เขตสาทร กรุงเทพฯ	4 - 1 - 66.1	529,160,613	-	-	บมจ. แอนด์ดินทองฯ
โรงแรม ดี เอสคอต แบงคอก	อาคาร ดี เอสคอต สาทร	30,119 ตร.ม.	900,342,361	} 360,743,483	หลักประกันเงินกู้เฉพาะส่วน อาคารและสิทธิการเช่า	บจก. สาทรทรีพีสัน (สิทธิการเช่า)
สกาย วิลล่าส์	ถ.สาทรใต้ เขตสาทร กรุงเทพฯ	793.65 ตร.ม.	35,714,250			
โกลเด้นแลนด์ บิวติ่ง	ถ.ราชดำริ เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ	3 - 1 - 37	98,061,341	-	-	บจก. นวรายณ์ พาริลเลียน (สิทธิการเช่า)

โครงการ	ที่ตั้ง	เนื้อที่ (ไร่-งาน-ตร.ว.)	มูลค่าตามบัญชี (บาท)	มูลค่าค้าประกัน (บาท)	ภาระผูกพัน	กรรมสิทธิ์ของ
โกลเด้น วิลเลจ บ้างฉาง	ถ.สุขุมวิท อ.บ้านฉาง จ. ระยอง	33-3-26.5	49,915,387	-	-	บจก. บ้านฉางเอสเตท
โกลเด้น เฮอริเทจ แปลงนอกผังผังสรร- รอดพัฒนา	ถ.ราชพฤกษ์ (เพชรเกษม - รัตนวิบูลย์) เขตตลิ่งชัน กรุงเทพฯ	3 - 2 - 15	26,400,484	-	-	บจก. ยูโนเด็คโฮมส์
โกลเด้น นีโอ ชัยพฤกษ์ - วงแหวน	ต.โพธิ์น้อย อ.โพธิ์น้อย จ.นนทบุรี	2-2-98.7	66,027,720	-	-	บจก. ยูโนเด็คโฮมส์
แกรนด์โอ ลาดพร้าว-เกษตรนรินทร์	แขวงคลองกุ่ม เขตบึงกุ่ม กรุงเทพฯ	4-1-40	141,639,358	-	-	บจก. ยูโนเด็ค โฮมส์
โกลเด้น นีโอ บางแค	แขวงหลักสอง เขตภาษี เจริญ กรุงเทพฯ	9-1-90.9	416,250,310	-	-	บจก. ยูโนเด็ค โฮมส์
โกลเด้น นีโอ ๒ บางนา-กิ่งแก้ว	ถ.กิ่งแก้ว ต.ราชเทวะ อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ	79-1-47	677,367,261	483,500,000	หลักประกันเงินกู้	บจก. ยูโนเด็ค โฮมส์
โกลเด้น นีโอ งามอินทรา-วงแหวน	แขวงจรัญบัว เขตบางกะปิ กรุงเทพฯ	36-2-71	300,136,133	-	-	บจก. ยูโนเด็ค โฮมส์
โกลเด้น ทาวน์ ๓ บางนา-สวนหลวง	แขวงดอกลำไย เขตประเวศ กรุงเทพฯ	38-0-16	425,202,178	-	-	บจก. ยูโนเด็ค โฮมส์
โกลเด้น ทาวน์ สาทร	แขวงบางขุนเทียน เขต จอมทอง กรุงเทพฯ	38-0-45.9	527,190,514	532,000,000	หลักประกันเงินกู้ + หนังสือค้ำประกัน	บจก. ยูโนเด็ค โฮมส์
โกลเด้น ทาวน์ ล้าลูกกา-สถานีรถไฟ คูคต	ต.ล้าลูกกา อ.คูคต จ. ปทุมธานี	29-5-98	204,639,935	-	-	บจก. ยูโนเด็ค โฮมส์



โครงการ	ที่ตั้ง	เนื้อที่ (ไร่-งาน-ตร.ว.)	มูลค่าตามบัญชี (บาท)	มูลค่าค้าประกัน (บาท)	ภาระผูกพัน	กรรมสิทธิ์ของ
โกลดิน ทาวน์จามวงศ์วาน-แคราย	ต.ท่าทราย อ.เมืองนนทบุรี จ.นนทบุรี	29-3-88	385,782,491			บจก. ยูเนเต็ด โฮมส์
บางนา กม.5 - โกลดิน นิโอ - โกลดิน ทาวน์	ต.บางแก้ว อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ	94-2-8	323,361,214	-	-	บจก. ยูเนเต็ด โฮมส์ บจก. โกลดิน แลนด์ เรสทิเด้นท์
โกลดิน บิส บางนา-กิ่งแก้ว	ถ.กิ่งแก้ว ต.ราชทะเล อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ	0-1-88.2	39,726,691	-	-	บจก. โกลดิน แลนด์ เรสทิเด้นท์
โกลดิน ซิตี้ ปิ่นเกล้า-จรัญสนิทวงศ์	ถ.บางกรวย-ไทรน้อย ต.บางกรวย อ.บางกรวย จ.นนทบุรี	0-0-69.3	13,203,015	-	-	บจก. โกลดิน แลนด์ เรสทิเด้นท์
โกลดิน เพรสทีจ รัชพล - สุขุมวิท 5	ถ.สุขุมวิท 5 แขวงอโศก เขตสายไหม กรุงเทพฯ	4-1-4	174,995,209	-	-	บจก. โกลดิน แลนด์ เรสทิเด้นท์
โกลดิน ทาวน์ รัตนวิมล - สถานี รถไฟฟ้าบางพลี	ต.วัดโมลีโลกยารักษ์ใหญ่ อ.บางบัวทอง จ.นนทบุรี	0-1-50.1	13,326,726	-	-	บจก. โกลดิน แลนด์ เรสทิเด้นท์
โกลดิน เพรสทีจ เอกชัย - วงแหวน	ถ.เอกชัย แขวงบางบอน เขตบางบอน กรุงเทพฯ	2-1-59.1	64,797,474	-	-	บจก. โกลดิน แลนด์ เรสทิเด้นท์
โกลดิน ทาวน์ สุขสวัสดิ์ - พุทธบูชา	ถ.สุขสวัสดิ์ ต.สุขสวัสดิ์ 30 แขวงบางปะกอก เขต ราษฎร์-บูรณะ กรุงเทพฯ	0-0-21.7	3,281,211	-	-	บจก. โกลดิน แลนด์ เรสทิเด้นท์
โกลดิน ทาวน์ ชัยพฤกษ์ - วงแหวน	ต.ไทรน้อย อ.ไทรน้อย จ.นนทบุรี	9-3-51.4	203,238,877	-	-	บจก. โกลดิน แลนด์ เรสทิเด้นท์

๒๓ ๒๐.

โครงการ	ที่ตั้ง	เนื้อที่ (ไร่-งาน-ตร.ว.)	มูลค่าตามบัญชี (บาท)	มูลค่าค้าประกัน (บาท)	ภาระผูกพัน	กรรมสิทธิ์ของ
โกลดิน บิส ๒ บางนา-กิ่งแก้ว	ถ.กิ่งแก้ว ต.ราชาเทวะ อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ	3-0-89.3	40,573,905	-	-	บจก. โกลดิน แลนด์ เรสทิเด้นซ์
โกลดิน ทาวน์ ๒ ปิ่นเกล้า-เจริญสุขนิทวงศ์	ถ.บางกอกวัย - ไทรน้อย ต.บางกอกวัย อ.บางกรวย จ. นนทบุรี	16-0-42.4	683,665,496	-	-	บจก. โกลดิน แลนด์ เรสทิเด้นซ์
โกลดิน ทาวน์ ๓ สุขสวัสดิ์-พุทธบูชา	แขวงทุ่งครุ เขตบางมด กรุงเทพฯ	16-3-82.5	462,334,148	-	-	บจก. โกลดิน แลนด์ เรสทิเด้นซ์
โกลดิน ทาวน์ วิภาวดี-แจ้งวัฒนะ	แขวงสีกัน เขตบางเขน (ตลาดขวัญ) กรุงเทพฯ	11-0-63.4	401,013,828	-	-	บจก. โกลดิน แลนด์ เรสทิเด้นซ์
โกลดิน ทาวน์ ๒ อโณมสุท-ลาดกระบัง	แขวงเขต ลาดกระบัง กรุงเทพฯ	0-0-41.9	5,279,548	-	-	บจก. โกลดิน แลนด์ เรสทิเด้นซ์
โกลดิน ทาวน์ รัตนวิเศษ-สถานีรถไฟ ไทรมา	ถ.ไทรมา ต.ไทรมา อ.เมือง นนทบุรี จ.นนทบุรี	4-1-0.7	151,897,096	-	-	บจก. โกลดิน แลนด์ เรสทิเด้นซ์
โกลดิน นิโธ ลาดพร้าว-เกษตรนวมินทร์	แขวงคลองกุ่ม เขตบางกะปิ กรุงเทพฯ	3-0-67.4	104,779,629	-	-	บจก. โกลดิน แลนด์ เรสทิเด้นซ์
โกลดิน ทาวน์ จอมทอง-วุฒากาศ	แขวงวัดราชโอรส/บาง พระขุน/บางขุนเทียน เขต บางขุนเทียน เขตจอมทอง กรุงเทพฯ	16-1-16	208,041,068	-	-	บจก. โกลดิน แลนด์ เรสทิเด้นซ์
โกลดิน ทาวน์ วงศ์สว่าง-แคราย	ต.ตลาดขวัญ/สวนใหญ่ อ. เมืองนนทบุรี จ.นนทบุรี	8-1-29.2	353,616,377	-	-	บจก. โกลดิน แลนด์ เรสทิเด้นซ์

โครงการ	ที่ตั้ง	เนื้อที่ (ไร่-งาน-ตร.ว.)	มูลค่าตามบัญชี (บาท)	มูลค่าค่าประกัน (บาท)	ภาระผูกพัน	กรรมสิทธิ์ของ
โกลดิน ทาวน์ จอมทอง-เอกชัย	แขวงบางขุนเทียน/บาง ประทุน เขตจอมทอง/บางขุน เทียน กรุงเทพฯ	66-3-66	826,292,559	-	-	บจก. โกลดิน แลนด์ เรสทิเด้นท์
โกลดิน ทาวน์ รามอินทรา-วงแหวน	แขวงหลุมไผ่ เขตบางเขน กรุงเทพฯ	22-2-35.3	567,305,711	-	-	บจก. โกลดิน แลนด์ เรสทิเด้นท์
โกลดิน ทาวน์ เพชรเกษม	แขวงหลักสอง เขตภาษี เจริญ กรุงเทพฯ	14-1-30	307,469,264	-	-	บจก. โกลดิน แลนด์ เรสทิเด้นท์
โกลดิน ทาวน์ ศรีนครินทร์-สุขุมวิท	ต.บางเมือง อ.เมือง จ. สมุทรปราการ	17-1-49.3	312,757,517	-	-	บจก. โกลดิน แลนด์ เรสทิเด้นท์
โกลดิน ทาวน์ บางแค	แขวงหลักสอง เขตภาษี เจริญ กรุงเทพฯ	16-0-71.7	341,470,353	350,000,000	หลักประกัน เงินกู้+หนังสือค้ำ ประกัน	บจก. โกลดิน แลนด์ เรสทิเด้นท์
โกลดิน นิโธ ๒ บางแค	แขวงหลักสอง เขตภาษี เจริญ กรุงเทพฯ	37-0-0	162,017,165	340,000,000	หลักประกัน เงินกู้+หนังสือค้ำ ประกัน	บจก. โกลดิน แลนด์ เรสทิเด้นท์ บจก. ยูเนียด โฮมส์
โกลดิน ทาวน์ พหลโยธิน-สะพานใหม่	ต.คลองถนน (ดอนเมือง) อ. สายไหม (บางเขน) กรุงเทพฯ	51-0-52.6	686,269,275	650,000,000	หลักประกัน เงินกู้+หนังสือค้ำ ประกัน	บจก. โกลดิน แลนด์ เรสทิเด้นท์
โกลดิน ทาวน์ สุขุมวิท-สถานีรถไฟฟ้าแมริ่ง	ต.ลำโพงใต้ (ลำโพง) อ.พระ ประแดง (พระโขนง) จ. สมุทรปราการ	24-1-64	321,159,262	-	-	บจก. โกลดิน แลนด์ เรสทิเด้นท์
โกลดิน ชิตี้ ๒ ลาดพร้าว-เกษตรวมินทร์	แขวงคลองกุ่ม เขตบางกะปิ กรุงเทพฯ	10-3-89	125,182,017	-	-	บจก. โกลดิน แลนด์ เรสทิเด้นท์

โครงการ	ที่ตั้ง	เนื้อที่ (ไร่-งาน-ตร.ว.)	มูลค่าตามบัญชี (บาท)	มูลค่าค้าประกัน (บาท)	ภาระผูกพัน	กรรมสิทธิ์ของ
โกลดเด็น ทาวน์ ๒ งามวงศ์วาน-ประชาชื่น	ต.ปากเกร็ด อ.บางตลาด จ.นนทบุรี	26-1-36.6	358,209,604	-	-	บจก. โกลดเด็น แลนด์ เรสทิเด้นท์
เสียงราย	ต.บ้านคู่อ.เมืองเสียงราย	114-3-8	502,050,869	-	-	บจก. โกลดเด็น แลนด์ เรสทิเด้นท์ บจก. วอคเกอร์โฮมส์ บจก. ไฮด์วอล์ค แลนด์ บจก. เฟิร์ส แสควร์ บจก. ยูไนเต็ต โฮมส์
- โกลดเด็น ทาวน์ - แกรนดิโอ - โกลดเด็น ทาวน์ ๒	จ.เสียงราย					
แจ้งวัฒนะ-ติวานนท์	ต.สีกัน อ.บางเขน (ตลาดขวัญ) กทม.	136-0-14	960,463,590	-	-	บจก. โกลดเด็น แลนด์ เรสทิเด้นท์ บจก. ไฮด์วอล์ค แลนด์ บจก. ยูไนเต็ต โฮมส์ บจก. ไพรม์ พลัส แอสเซ็ท
- โกลดเด็น ซิตี้ - โกลดเด็น นีโอ - โกลดเด็น ทาวน์						
ศราญพฤกษ์ งามคำแหง ลาดพร้าว แปลงจัสตร	ถ.รามคำแหง แขวงวังทองหลาง เขตวังทองหลาง กทม.	0-0-22.8	2,653,650	-	-	บมจ. กรุงเทพบ้านและที่ดิน
ราชพฤกษ์ วงแหวน เพชรเกษม แปลงเอกฝั่งจัสตร	แขวงหนองแขม เขตภาษีเจริญ กทม.	9 - 3 - 56	19,780,000	-	-	บมจ. กรุงเทพบ้านและที่ดิน
เดอะแกรนด์ อุดมสุข	ถ.กาญจนาภิเษก แขวงดอกไม้ เขตประเวศ กรุงเทพฯ	0-0-81	8,793,738	-	-	บมจ. กรุงเทพบ้านและที่ดิน บจก. ไฮด์วอล์ค แลนด์
เดอะแกรนด์ ปิ่นเกล้า เฟส 1 (อัลทีน่า)	ถ.บรมราชชนนี แขวงศาลาธรรมสพน์ เขตทวีวัฒนา กรุงเทพฯ	45-0-7.3	1,198,655,507	-	-	บมจ. กรุงเทพบ้านและที่ดิน บจก. รีล รีเจียน



โครงการ	ที่ตั้ง	เนื้อที่ (ไร่-งาน-ตร.ว.)	มูลค่าตามบัญชี (บาท)	มูลค่าค้าประกัน (บาท)	ภาระผูกพัน	กรรมสิทธิ์ของ
โกสิดั่น ทาวน์ รัมอินทรา-คู้บอน	แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน กรุงเทพฯ	0-1-50.7	30,450,984	-	-	บจก. ไฮโดรอลิค แลนด์
โกสิดั่น มีโอ สาทร	แขวงบางขุนเทียน เขต จอมทอง กรุงเทพฯ	55-0-0.5 60-1-13	2,076,800,421	-	-	บมจ. กรุงเทพมหานครและที่ดิน
โกสิดั่น ทาวน์ ๒ สาทร	ต.พื้นที่บางนา-สุขุมวิท อ.เมือง จ.สมุทรสาคร	14-2-47.1	86,368,763	-	-	บมจ. กรุงเทพมหานครและที่ดิน
เดอะแกรนด์ พระราม 2	ต.พื้นที่บางนา-สุขุมวิท อ.เมือง จ.สมุทรสาคร	18-2-72.7	331,008,839	-	-	บมจ. กรุงเทพมหานครและที่ดิน
แกรนด์ไฮ	ต.พื้นที่บางนา-สุขุมวิท อ.เมือง จ.สมุทรสาคร	9-0-6.4	163,618,629	-	-	บมจ. กรุงเทพมหานครและที่ดิน
บลิส	ต.พื้นที่บางนา-สุขุมวิท อ.เมือง จ.สมุทรสาคร	3-2-24.8	92,459,640	-	-	บมจ. กรุงเทพมหานครและที่ดิน
เดอะมารช (เซ็น ซีนอร์รี่)	ต.พื้นที่บางนา-สุขุมวิท อ.เมือง จ.สมุทรสาคร	0-1-56.5	35,320,030	-	-	บมจ. กรุงเทพมหานครและที่ดิน
ดีไอเอสแลนด์ (คอร์พอริต)	ต.พื้นที่บางนา-สุขุมวิท อ.เมือง จ.สมุทรสาคร	2-2-90.9	78,107,815	-	-	บมจ. กรุงเทพมหานครและที่ดิน
เลค แกรนด์ดีไอเอส	ต.พื้นที่บางนา-สุขุมวิท อ.เมือง จ.สมุทรสาคร	0-3-59.2	24,155,497	-	-	บมจ. กรุงเทพมหานครและที่ดิน
โกสิดั่น ทาวน์ พระราม 2	ต.พื้นที่บางนา-สุขุมวิท อ.เมือง จ.สมุทรสาคร	18-2-0.4	447,145,092	-	-	บมจ. กรุงเทพมหานครและที่ดิน
ทู แกรนด์ ฝั่งนาโค บางนา-วงแหวน	ถ.บางนา-ตราด กม.8 เขตประเวศ กรุงเทพฯ					

โครงการ	ที่ตั้ง	เนื้อที่ (ไร่-งาน-ตร.ว.)	มูลค่าตามบัญชี (บาท)	มูลค่าค้าประกัน (บาท)	ภาระผูกพัน	กรรมสิทธิ์ของ
โกลดิน ทาวน์ ๓ ตลาดพร้าว-เกษตรวมินทร์	แขวงคลองกุ่ม เขตบึงกุ่ม กรุงเทพฯ	10-3-27.1	246,672,541	-	-	บมจ. กรุงเทพมหานครและที่ดิน
แกรนด์ไฮ บางแค	แขวงหลักสอง เขตภาษี เจริญ กรุงเทพฯ	38-3-86.1	994,457,363	-	-	บมจ. กรุงเทพมหานครและที่ดิน
เดอะแกรนด์ ๒ บางนา-วงแหวน	แขวงคลองใหม่ เขตประเวศ กรุงเทพฯ	36-2-28	347,773,038	-	-	บมจ. กรุงเทพมหานครและที่ดิน
เพชรเกษม 81 - โกลดิน ทาวน์ - แกรนด์ไฮ	แขวงหนองแขม เขตหนอง แขม กรุงเทพฯ	59-3-66	527,240,679	732,000,000	หลักประกัน เงินกู้-หนี้ซื้อค่า ประกัน	บมจ. กรุงเทพมหานครและที่ดิน บจก. โกลดิน แลนด์ เรลชีเด้นท์ บจก. วอคเกอร์ โฮมส์
รามอินทรา-วงแหวน ๒	แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน กรุงเทพฯ	133-0-78	941,585,675	-	-	บมจ. กรุงเทพมหานครและที่ดิน บจก. โกลดิน แลนด์ เรลชีเด้นท์ บจก. วอคเกอร์ โฮมส์
เดอะแกรนด์ ปิ่นเกล้า เฟล 2 (เดอะโพร์)	ถ.บรมราชชนนี แขวงศาลา ธรรมสพน์ เขตทวีวัฒนา กรุงเทพฯ	9-3-34	281,838,224	-	-	บจก. เฟิร์ส แสควร์ บมจ. กรุงเทพมหานครและที่ดิน
โกลดิน ทาวน์ ศิริราช-อัสสัมชัญ	ต.สุรศักดิ์ อ.ศิริราช จ.ชลบุรี	16-2-17.8	470,491,721	-	-	บจก. เฟิร์ส แสควร์
โกลดิน ทาวน์ อยุธยา	ต.บ้านกรด อ.บางปะอิน จ. พระนครศรีอยุธยา	20-3-83.8	335,635,726	-	-	บจก. เฟิร์ส แสควร์
โกลดิน ทาวน์ ๒ ตลาดพร้าว-เกษตรวมินทร์	แขวงคลองกุ่ม เขตบางกะปิ กรุงเทพฯ	5-0-26.6	156,579,184	-	-	บจก. เฟิร์ส แสควร์

โครงการ	ที่ตั้ง	เนื้อที่ (ไร่-งาน-ตร.ว.)	มูลค่าตามบัญชี (บาท)	มูลค่าค้าประกัน (บาท)	ภาระผูกพัน	กรรมสิทธิ์ของ
โกลดิน ทาวน์ พัทยาใต้	ต.หนองปรือ อ.บางละมุง จ.ชลบุรี	24-0-4	158,630,049	-	-	บจก. เฟิร์ส แอสเคอร์
โกลดิน ทาวน์ ชลบุรี-อ่างศิลา	ต.บ้านเสม็ด อ.เมืองชลบุรี จ.ชลบุรี	85-2-68	589,640,807	407,457,000	หลักประกันเงินกู้	บจก. เฟิร์ส แอสเคอร์
เดอะแกรนด์ วังแหวนประจักษ์พิศ เฟส 2 (แกรนด์วิว)	ถ.ประจักษ์พิศ แขวงทุ่งคู เขตทุ่งคู กรุงเทพฯ	0-2-69.4	8,428,452	-	-	บจก. ไพรม์ พลัส แอสเคอร์ บมจ. กรุงเทพมหานครและที่ดิน บจก. ไฮด์วอล์ค แลนด์
โกลดิน ทาวน์ ๒ สุขสวัสดิ์-พุทธบูชา	แขวงบางประกอก/บางมด เขตราชบุรีบูรณะ/จอมทอง กรุงเทพฯ	0-0-23.7	3,040,223	-	-	บจก. ไพรม์ พลัส แอสเคอร์
โกลดิน ทาวน์ ๒ พระราม 2	ต.พันท้ายนรสิงห์ อ.เมืองสมุทรสาคร จ.สมุทรสาคร	8-0-45 7-1-10.1	160,664,598 136,354,009	-	-	บจก. ไพรม์ พลัส แอสเคอร์
โกลดิน ทาวน์ งามวงศ์วาน-กระพรวน สาธารณสุข	ต.บางเขน อ.เมือง จ.นนทบุรี	15-0-0	61,587,645	-	-	บจก. ไพรม์ พลัส แอสเคอร์
โกลดิน นีโอ ๒ ตลาดพร้าว-เกษมณมิตร	แขวงคลองกุ่ม เขตบึงกุ่ม กรุงเทพฯ	10-0-93.4	255,520,552	-	-	บจก. ไพรม์ พลัส แอสเคอร์
โกลดิน ซิตี้ สาทร	แขวงบางหว้า เขตภาษีเจริญ กรุงเทพฯ	15-1-1.3	191,626,040	-	-	บจก. ไพรม์ พลัส แอสเคอร์
โกลดิน ทาวน์ ๒ บางนา-สวนหลวง	ถ.บางนา-ตราด กม.8 เขตประเวศ กรุงเทพฯ	4-3-51.6	148,272,830	-	-	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 พาววิลเลี่ยน	2565	4.29	17.81	-
ดิ แอสคอต แบงคอก	บมจ. แผ่นดินทองฯ	บจ. สารธร ทริพย์สิน	2596	4.47	18.99	180.91
เมย์แฟร์ แมริออท	บจ. โกลเด้นแลนด์ เมย์แฟร์	กองทุนรวมสิทธิการเช่า อสังหาริมทรัพย์โกลด์ (ผู้เช่าหลัก)	2580	-	-	-
สาทร สแควร์	กองทุนรวมสิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์โกลด์	บจ. แกรนต์ เมย์แฟร์ (ผู้เช่าช่วง)	2566	48.00	192.00	10.00
	สำนักงานทรัพย์สินส่วนพระมหากษัตริย์	บจ. นอรัท สารธร เรียลตี้ (ผู้เช่าหลัก)	2582	36.00	144.00	612.00
	บจ. นอรัท สารธร เรียลตี้	ทรัสต์เพื่อการลงทุนในสิทธิการเช่า อสังหาริมทรัพย์โกลด์เด็นเวนเจอร์ (ผู้เช่าช่วง)	2582	36.00	144.00	612.00
	สำนักงานทรัพย์สินส่วนพระมหากษัตริย์	บจ. นอรัท สารธร เรียลตี้ (ผู้เช่าหลัก)	2582	14.00	56.00	238.00
โรงแรม ดับเบิลยู แบงคอก	บจ. นอรัท สารธร เรียลตี้	บจ. นอรัท สารธร เรียลตี้ (ผู้เช่าช่วง)	2582	14.00	56.00	238.00
พระราชมา 4	สำนักงานทรัพย์สินส่วนพระมหากษัตริย์	บมจ. แผ่นดินทองฯ	2590	22.87	94.25	850.73

4.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทฯ มีนโยบายการลงทุนในกิจการที่ประกอบธุรกิจต่างๆ ซึ่งส่วนใหญ่เป็นธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายและให้เช่า รวมทั้งธุรกิจที่ปรึกษาและพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ต่างๆ เป็นต้น โดยคณะกรรมการของบริษัทฯ จะร่วมกันพิจารณาตามนโยบายการลงทุนของบริษัทฯ โดยคำนึงถึงความเป็นเหมาะสม และประโยชน์ของบริษัทฯ และผู้ถือหุ้นเป็นสำคัญ กอปรกับสภาวะเศรษฐกิจ ณ ขณะนั้นๆ และต้องปฏิบัติตามข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ในเรื่องการเข้ารายการที่เกี่ยวข้องโยงกันหรือการได้มาหรือจำหน่ายไปสิ่งสินทรัพย์ของบริษัทฯ อย่างเคร่งครัด



## 5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 30 กันยายน 2561 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 2561
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	11,037,670,000.00 บาท ณ วันที่ 30 กันยายน 2561
จำนวนหุ้นจดทะเบียน (หุ้นสามัญ)	2,323,720,000 หุ้น ณ วันที่ 30 กันยายน 2561
จำนวนหุ้นที่ออกและจำหน่ายแล้ว (หุ้นสามัญ)	2,323,720,000 หุ้น ณ วันที่ 30 กันยายน 2561
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
อีเมลล์	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: นางสาวปรีศนีย์ สุระเสถียร ได้รับการแต่งตั้งเป็นเลขานุการบริษัทและนักลงทุนสัมพันธ์ตั้งแต่วันที่ 22 กุมภาพันธ์ 2560

ผู้ลงทุนสามารถศึกษาข้อมูลของบริษัทที่ออกหลักทรัพย์เพิ่มเติมได้จากแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) ของบริษัทที่แสดงไว้ใน

[www.sec.or.th](http://www.sec.or.th) หรือเว็บไซต์ของบริษัท [www.goldenland.co.th](http://www.goldenland.co.th)