

## 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 ให้กลับมามีผลกำไรภายใน 3 ปี (ภายในปี 2558) โดยกลยุทธ์ดังกล่าวส่งผลให้ผลประกอบการของบริษัทฯ พลิกฟื้นขึ้นมามีกำไรในปี 2557 สำเร็จเร็วกว่าเป้าหมายที่วางไว้

บริษัทฯ ได้ต่อยอดขยายความสำเร็จจากพื้นฐานที่มั่นคง ด้วยแผนต่อขยายการเติบโต (Extending Growth) ในปี 2559 การควบรวมและตัดต่อทางธุรกิจ (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> เพิ่มขึ้นเป็น 15,796 ล้านบาท ในปี 2561<sup>3</sup>



ในปี 2562 นี้ เป็นปีแห่งการเก็บเกี่ยวความสำเร็จ (Harvesting Success) บริษัทดำเนินการตามแผนยุทธศาสตร์ 5 กลยุทธ์ ดังนี้

- 1) รักษาอัตราการเติบโตทางธุรกิจ โดยมีแผนเปิดโครงการที่อยู่อาศัยแนวราบ 20 โครงการ มูลค่าประมาณ 21,300 ล้านบาท โดยในปีนี้นักบริษัทได้เร่งพัฒนาโครงการบ้านแฝดภายใต้ชื่อ “นีโอโฮม Neo Home” ขึ้นมาทดแทนตลาดบ้านเดี่ยวในเขตเมืองที่มีราคาสูงขึ้น ในส่วนตลาดทาวน์โฮมที่เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีสัดส่วนมากที่สุดคือประมาณ

<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 – กันยายน 2561

ร้อยละ 55 โดยเน้นการเปิดโครงการในทำเลใหม่ที่ยังไม่มี เช่น พหลโยธิน-รังสิต ดิوانนท์ บางแค-เพชรเกษม และเฉลิมพระเกียรติ เป็นต้น ส่วนในทำเลเดิมก็ยังคงเปิดโครงการใหม่ เพื่อรักษาฐานตลาดที่มียอดขายต่อเนื่อง โดยรวมหลายโครงการของบริษัทยังสามารถขายหมดภายใน 2 วันแรกที่เปิดขาย ถึงแม้ว่าจะได้รับผลกระทบจากมาตรการควบคุมสินค้าของธนาคารแห่งประเทศไทย ในส่วนโครงการต่างจังหวัดมีการเปิดเพิ่มขึ้นอีก 4 โครงการคือที่ เชียงราย ฉะเชิงเทรา พัทธยา เชียงใหม่ ซึ่งได้รับการตอบรับเป็นอย่างดี ณ สิ้นเดือนกันยายนปี 2562 บริษัท มีโครงการที่อยู่อาศัยแนวราบที่อยู่ระหว่างพัฒนาและขายรวมทั้งสิ้น 60 โครงการ ซึ่งจะทยอยรับรู้รายได้ในช่วงปี 2562 - 2565 บริษัท ยังคงนโยบายที่จะขยายธุรกิจหลักในการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยแนวราบต่อเนื่องอย่างระมัดระวัง

ในส่วนธุรกิจอาคารเชิงพาณิชย์กรรมยังคงเติบโตอย่างมีเสถียรภาพ โดยเพิ่มอัตราการเช่าพื้นที่ของอาคารสำนักงานโดยเฉพาะโครงการอพวยไอ เช่นเตอร์ ปัจจุบันมีอัตราการเช่าพื้นที่อยู่ที่ร้อยละ 100 นอกจากนี้ โรงแรม Modena by Fraser ที่อยู่ภายในบริเวณเดียวกันกับอาคารอพวยไอ เช่นเตอร์มีผลการดำเนินงานที่ดีขึ้นเป็นลำดับ

ส่วนโครงการ สามย่านมิตรทาวน์ ในเดือน มีนาคม 2562 บริษัทฯ เปิดขายอาคารชุดโครงการ ทริปปิลเวย์ เรสซิเดนซ์ (Triple Y Residence) แบบสัญญาเช่า 30 ปี และได้เริ่มโอนอาคารชุดให้ลูกค้าในเดือนสิงหาคม 2562 ที่ผ่านมา ส่วนอาคารมิตรทาวน์ ออฟฟิศ ทาวเวอร์ ได้เริ่มเปิดให้ใช้บริการในเดือนเดียวกัน โดยบริษัทฯ ได้ย้ายสำนักงานใหญ่เข้าไปใช้บริการเป็นรายแรก ส่วนของโรงแรม ทริปปิลเวย์ ก็เริ่มเปิดให้ลูกค้าทดลองเข้าพักในเดือนกันยายน 2562 ส่วนพื้นที่ศูนย์การค้า เปิดโครงการในวันที่ 20 กันยายน 2562 เป็นการเริ่มเก็บเกี่ยวความสำเร็จจากการพัฒนาที่ผ่านมา

- 2) ปรับปรุงคุณภาพสินค้าและบริการ เพื่อคงความได้เปรียบในเชิงการแข่งขัน โดยการจัดอบรมช่างฝีมือให้กับผู้รับเหมาที่เข้ามาทำงานของบริษัท จัดประกวดโครงการคุณภาพดีเด่น จัดประกวดนวัตกรรมในการก่อสร้างและบริการ จัดทำแอปพลิเคชัน เพื่อให้ลูกค้าบ้าน ลูกค้าอาคารเช่า และอาคารศูนย์การค้า แจ้งประสานงานมายังบริษัท เพื่อให้การบริการที่ดียิ่งขึ้น
- 3) จัดทำโครงสร้างของฐานข้อมูล เพื่อจัดเก็บข้อมูลของลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการ เพื่อนำไปวิเคราะห์ และปรับปรุงคุณภาพของสินค้าและบริการ เพื่อสร้างประสบการณ์การใช้งานที่ดีให้ลูกค้าเกิดความประทับใจ เปิดให้บริการแอปพลิเคชัน Mitr (มิตร) สำหรับผู้เข้ามาใช้บริการในสามย่าน มิตรทาวน์
- 4) เพิ่มศักยภาพการแข่งขันระดับสากล ผ่านความร่วมมือกับกลุ่มเฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ จากสิงคโปร์ ภายใต้แนวคิดชื่อ “โกลด์แลนด์-เฟรเซอร์ส ชินเนอรัล” เพื่อยกระดับองค์ความรู้ เทคโนโลยี และความชำนาญในการพัฒนา การลงทุน และการบริหารโครงการให้ขึ้นถึงระดับนานาชาติ โดยเร่งความร่วมมือมากขึ้นเพื่อยกระดับมาตรฐานของบริษัท เพื่อเปลี่ยนผ่าน จากสถานะเดิมบริษัทร่วม ขึ้นมาเป็นบริษัทย่อยของกลุ่มเฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้
- 5) ผลักดันวัฒนธรรมองค์กร GOLD ไปยังทุกภาคส่วนขององค์กรที่เติบโตต่อเนื่อง มีพนักงานและผู้ร่วมงานใหม่เพิ่มเข้ามารับการเติบโตและการเปลี่ยนแปลงขององค์กร รวมทั้งพัฒนาศักยภาพของแต่ละบุคคลให้เติบโตเพื่อผลักดันองค์กรให้เติบโต

ภารกิจที่สำคัญอีกประการหนึ่ง เมื่อการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีเข้ามามีอิทธิพลต่อวิถีการใช้ชีวิตของผู้คนให้สามารถดำเนินชีวิตด้วยความรวดเร็ว คำนึงใหม่ ๆ ของผู้บริโภคได้ก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงสภาพแวดล้อมของตลาดไปสู่จุดที่มีมิติเชิงกายภาพและเชิงดิจิทัลไม่สามารถแยกจากกันได้ บริษัท แผ่นดินทอง พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) เชื่อว่าหัวใจสำคัญของการเปลี่ยนแปลงนั้น ไม่ใช่เพียงแค่การนำเทคโนโลยีเข้ามาปรับใช้ในองค์กร แต่คือ “คนและกระบวนการทางความคิด (Mindset)” ที่จะผลักดันให้การเปลี่ยนผ่านองค์กรไปสู่ดิจิทัล (Digital Transformation) ได้สำเร็จ ในปีที่ผ่านมา บริษัทฯ ได้นำระบบ GOLD GEN มาใช้ในการบริหารทรัพยากรมนุษย์ และระบบ GOLD PRO มาช่วยในกระบวนการบริหารธุรกิจ ซึ่งเป็นสัญญาณแห่งความพร้อมขององค์กรที่จะก้าวไปสู่ยุคดิจิทัล ปีนี้ เรายังพัฒนาระบบ GOLD PRO Phase II ให้ครอบคลุมระบบงานมากขึ้น ให้สามารถเชื่อมต่อกับระบบการขายอาคารชุด และระบบการเก็บ

เงิน POS เป็นต้น ด้วยเป้าหมายแห่งการเป็นบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่มอบประสบการณ์ที่ดีที่สุดแก่ลูกค้า การเปลี่ยนผ่านสู่ดิจิทัลของบริษัท แผ่นดินทอง พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) นอกจากจะเป็นความท้าทายของบริษัทฯ แต่ยังเป็นความภาคภูมิใจที่จะได้มอบประสบการณ์ที่ดีที่สุดแก่ทุกคน ตามสโลแกนของบริษัท “Developing the Best”

จากการเติบโตตามแผนงานและกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจที่กล่าวข้างต้น ทำให้บริษัทฯ มีผลกำไรอย่างต่อเนื่องและสามารถจ่ายเงินปันผลเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง โดยในปีบัญชี 2561 (1 ตุลาคม 2560 – 30 กันยายน 2561) บริษัทฯ มีการจ่ายเงินปันผลทั้งหมดเท่ากับ 0.46 บาทต่อหุ้น ซึ่งมากกว่าในปี 2560 (1 มกราคม – 30 กันยายน 2560) ที่มีการจ่ายเงินปันผล 0.25 บาทต่อหุ้น บริษัทฯ จะยังคงนโยบายในการขยายธุรกิจเพื่อให้เติบโตได้อย่างต่อเนื่อง และก้าวไปเป็นผู้นำในธุรกิจการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในด้านที่อยู่อาศัยและอาคารสูงเชิงพาณิชย์กรรม โดยจะเดินไปข้างหน้าอย่างรอบคอบและระมัดระวังเพื่อให้ผู้ถือหุ้นมีความมั่นใจในผลประกอบการทางธุรกิจ พื้นฐานทางการเงินที่มั่นคงแข็งแรง ตลอดจนเป้าหมายการเจริญเติบโตของรายได้และผลกำไรอย่างยั่งยืน

## 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
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 ตามมติอนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนจากที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2558 เมื่อวันที่ 17 ธันวาคม 2558</p> <p>บริษัทฯ ได้จัดตั้งบริษัทร่วมทุนใหม่ขึ้นภายใต้ชื่อ “บริษัท เกษมทรัพย์ภักดี จำกัด” เมื่อวันที่ 27 มกราคม 2559 โดยบริษัทฯ ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 49 ซึ่งบริษัทร่วมที่จัดตั้งขึ้นใหม่นี้จะเป็นบริษัทผู้พัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ – สามย่านมิตรทาวน์</p>
เมษายน 2559	<p>ณ วันที่ 25 เมษายน 2559 ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ได้มีมติ</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>อนุมัติยกเลิกมติที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น เมื่อวันที่ 29 เมษายน 2548 ในการออกและเสนอขายหุ้นกู้ในวงเงินไม่เกิน 3,000 ล้านบาท เนื่องจากบริษัทฯ ยังไม่ได้มีการออกและเสนอขายหุ้นกู้ดังกล่าว และมติดังกล่าวไม่สอดคล้องกับสถานะทางการเงินของบริษัทฯ ในปัจจุบัน</li> <li>อนุมัติการออกและเสนอขายหุ้นกู้ภายในวงเงินไม่เกิน 7,000 ล้านบาท เพื่อใช้ในการประกอบธุรกิจทั่วไป และ/หรือ ชำระคืนเงินกู้ และ/หรือ ใช้ในการลงทุนของบริษัทฯ และบริษัทย่อย และ/หรือ ใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนของบริษัทฯ และบริษัทย่อย หรือเพื่อวัตถุประสงค์อื่นตามที่คณะกรรมการบริษัทฯ เห็นสมควร</li> </ul>
กันยายน 2559	<p>บริษัทฯ ได้รับการปรับเพิ่มอันดับความน่าเชื่อถือองค์กรจากเดิมที่ BBB แนวโน้มคงที่ ขึ้นเป็น BBB+ แนวโน้มคงที่ โดยบริษัท ทริสเรทติ้ง จำกัด</p>

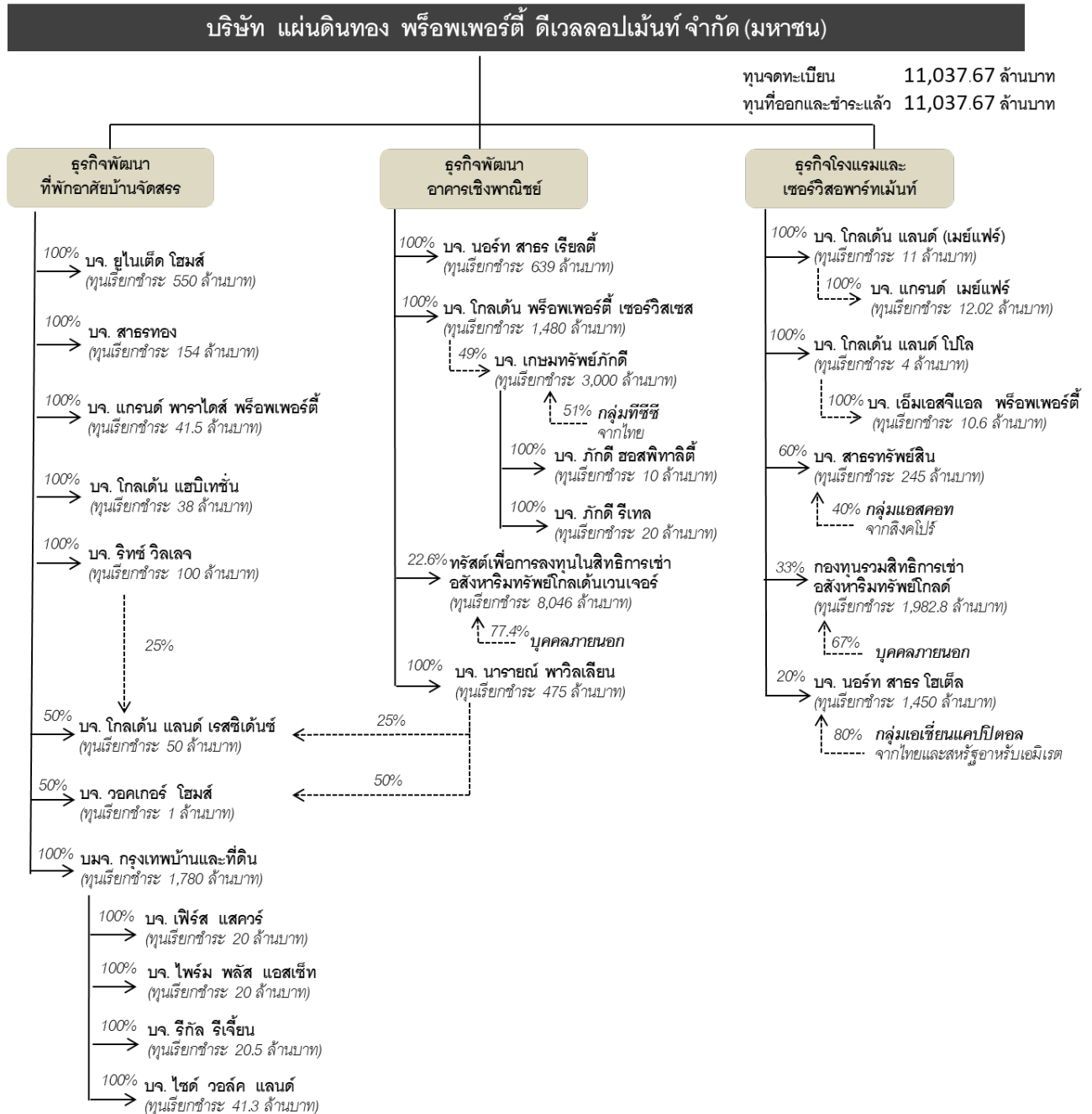
ปี	เหตุการณ์สำคัญ
พฤศจิกายน 2559	เมื่อวันที่ 23 พฤศจิกายน 2559 บริษัทฯ มีการออกและเสนอขายหุ้นกู้จำนวน 3,000 ล้านบาท ตามมติที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2559 ภายในวงเงินไม่เกิน 7,000 ล้านบาท
เมษายน 2560	ณ วันที่ 26 เมษายน 2562 ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ได้มีมติ ดังนี้ <ul style="list-style-type: none"> <li>อนุมัติการจ่ายเงินปันผลจากผลประกอบการปี 2559 ให้แก่ผู้ถือหุ้น ในอัตราหุ้นละ 0.23 บาท รวมเป็นเงินจำนวน 534.46 ล้านบาท</li> <li>อนุมัติการออกและเสนอขายหุ้นกู้เพิ่มเติมจำนวนไม่เกิน 3,000 ล้านบาท โดยมูลค่ารวมหุ้นกู้ทั้งหมดวงเงินไม่เกิน 10,000 ล้านบาท เพื่อใช้ในการประกอบธุรกิจทั่วไป และ/หรือ ชำระคืนเงินกู้ และ/หรือ ใช้ในการลงทุนของบริษัทฯ และบริษัทย่อย และ/หรือ ใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนของบริษัทฯ และบริษัทย่อย หรือเพื่อวัตถุประสงค์อื่นตามที่คณะกรรมการบริษัทฯ เห็นสมควร</li> <li>อนุมัติการเปลี่ยนรอบระยะเวลาบัญชีจากเดิมวันที่ 1 มกราคม – 31 ธันวาคม ของทุกปี เป็น วันที่ 1 ตุลาคม – 30 กันยายน ของทุกปี โดยเริ่มตั้งแต่วรอบระยะเวลาบัญชี 2560 เป็นต้นไป</li> </ul>
พฤษภาคม 2560	สมาคมส่งเสริมผู้ลงทุนไทย (TIA) ได้ประเมินผลการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ครั้งที่ 24 ในวันที่ 26 เมษายน 2560 ได้คะแนนเต็ม 100 และเป็นการได้คะแนนเต็มร้อยติดต่อกันเป็นระยะเวลา 4 ปี  เมื่อวันที่ 30 พฤษภาคม 2560 บริษัทฯ มีการออกและเสนอขายหุ้นกู้จำนวน 1,000 ล้านบาท ตามมติที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2560 ภายในวงเงินไม่เกิน 10,000 ล้านบาท อายุ 3 ปี เสนอขายต่อผู้ลงทุนไม่เกิน 10 ราย อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 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/หรือ ผู้ลงทุนรายใหญ่ 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 ได้รับรางวัลดีเด่นประเภทอาคารสร้างสรรค์เพื่อการอนุรักษ์พลังงาน จากกรมพัฒนาพลังงานทดแทนและอนุรักษ์พลังงาน กระทรวงพลังงาน</p> <p>บริษัทฯ ได้รับรางวัล “โครงการอสังหาริมทรัพย์ดีเด่น พ.ศ. 2561” จากโครงการ GRANDIO ลาดพร้าว - เกษตรนวมินทร์ และโครงการ GOLDEN TOWN วงศ์สว่าง - แคราย ซึ่งจัดโดยบริษัท เอเจนซี ฟอรั่เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส จำกัด (AREA)</p> <p>ในวันที่ 24 สิงหาคม 2561 บริษัท ทริสเรทติ้ง จำกัด คงอันดับความน่าเชื่อถือของ บริษัท แผ่นดินทอง พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) ที่ BBB+ แนวโน้มคงที่</p>
ตุลาคม 2561	<p>บริษัทฯ ได้รับผลการประเมิน CGR ในระดับดีเลิศประจำปี 2561 (5 ดาว) จากโครงการสำรวจการกำกับดูแลกิจการบริษัทไทย หลักเกณฑ์ Corporate Governance Report of Thai Listed Companies (CGR) สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD) เมื่อวันที่ 19 ตุลาคม 2561</p>
ธันวาคม 2561	<p>เมื่อวันที่ 19 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ มีการออกและเสนอขายหุ้นกู้จำนวน 3,000 ล้านบาท ตามมติที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2560 ภายในวงเงินไม่เกิน 10,000 ล้านบาท อายุ 3 ปี เสนอขายต่อผู้ลงทุนสถาบัน และ/หรือ ผู้ลงทุนรายใหญ่ อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 3.64 ต่อปี</p>
มกราคม 2562	<p>ณ วันที่ 17 มกราคม 2562 ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ได้มีมติ ดังนี้</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>อนุมัติการจ่ายเงินปันผลจากผลประกอบการปี 2561 ให้แก่ผู้ถือหุ้น ในอัตราหุ้นละ 0.46 บาท รวมเป็นเงินจำนวน 1,068.90 ล้านบาท</li> <li>อนุมัติการออกและเสนอขายหุ้นกู้เพิ่มเติมจำนวนไม่เกิน 3,000 ล้านบาท โดยมูลค่ารวมหุ้นกู้ทั้งหมดวงเงินไม่เกิน 13,000 ล้านบาท เพื่อใช้ในการประกอบธุรกิจทั่วไป และ/หรือ ชำระคืนเงินกู้ และ/หรือ ใช้ในการลงทุนของบริษัทฯ และบริษัทย่อย และ/หรือ ใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนของบริษัทฯ และบริษัทย่อย หรือเพื่อวัตถุประสงค์อื่นตามที่คณะกรรมการบริษัทฯ เห็นสมควร</li> </ul>
กุมภาพันธ์ 2562	<p>เมื่อวันที่ 25 กุมภาพันธ์ 2562 บริษัท เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) ประกาศเจตนาในการเข้าถือหลักทรัพย์เพื่อครอบงำกิจการ (แบบ 247-3) และคำเสนอซื้อหลักทรัพย์ (Tender Offer) (แบบ 247-4) ต่อสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย</p> <p>เมื่อวันที่ 26 กุมภาพันธ์ 2562 บริษัทฯ ได้จำหน่ายเงินลงทุนในหุ้นสามัญที่บริษัทฯ ถืออยู่ทั้งหมดในบริษัท บ้านฉางเอสเตท จำกัด จำนวน 2,249,998 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียนให้กับบุคคลภายนอกที่ไม่มีความเกี่ยวข้องกับบริษัทฯ ทั้งนี้ วัตถุประสงค์ของการทำรายการคือ เพื่อจำหน่ายสินทรัพย์ที่ไม่ได้เป็นธุรกิจหลักของบริษัทฯ ซึ่งได้มาจากการควบรวมกิจการที่ผ่านมา เพื่อลดค่าใช้จ่ายในการบริหารงาน</p>
มีนาคม 2562	<p>เมื่อวันที่ 1 มีนาคม 2562 บริษัท ทริสเรทติ้ง จำกัด ได้ประกาศ “เครดิตพิโนจ” แนวโน้ม “Positive” หรือ “บวก” สำหรับอันดับความน่าเชื่อถือของ บริษัทฯ ที่ BBB+</p>
พฤษภาคม 2562	<p>อาคารเอฟวายไอ เซ็นเตอร์ ได้รับพระราชทานรางวัลจากสมเด็จพระกนิษฐาธิราชเจ้า กรมสมเด็จพระเทพรัตนราชสุดาฯ รางวัลโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อคุณภาพชีวิตดีเด่น ประจำปี 2561 ประเภทอาคารสำนักงาน จากสมาคมสถาปนิกสยาม ในพระบรมราชูปถัมภ์</p>

ปี	เหตุการณ์สำคัญ
มิถุนายน 2562	<p>บริษัทฯ ได้รับรางวัล BCI Asia Top 10 Developers Awards 2019 จากโครงการบ้านแฝด นีโอโฮม 2 รางวัล จากโครงการใกล้เคียง นีโอ สาทร์ และใกล้เคียง นีโอ ๒ บางนา – กิ่งแก้ว</p> <p>เมื่อวันที่ 25 มิถุนายน 2562 บริษัทฯ นำส่งรายงานความเห็นของกิจการเกี่ยวกับคำเสนอซื้อหลักทรัพย์ (แบบ 250-2) และความเห็นของที่ปรึกษาทางการเงินอิสระต่อคำเสนอซื้อหลักทรัพย์ของบริษัทฯ แผ่นดินทอง พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) ต่อผู้ถือหุ้นและตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย</p>
กรกฎาคม 2562	<p>บริษัทฯ ได้รับรางวัล FIABCI – Thai PRIZ D'EXCELLENCE AWARDS 2019 ประเภทที่อยู่อาศัยแนวราบ จากโครงการ เดอะ แกรนด์ ปิ่นเกล้า จัดโดย สมาคมการค้าอสังหาริมทรัพย์สากล (FIABCI – Thai)</p>
สิงหาคม 2562	<p>เมื่อวันที่ 15 สิงหาคม 2562 บริษัทฯ ได้รับแจ้งแบบรายงานผลการซื้อหลักทรัพย์ของบริษัทฯ ซึ่งบริษัท เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) ผู้ทำคำเสนอซื้อ ได้รับซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ ไปทั้งสิ้น 2,195,898,701 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 94.5 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัทฯ</p>
กันยายน 2562	<p>เมื่อวันที่ 17 กันยายน 2562 บริษัทฯ ทริสเรทติ้ง จำกัด ยกเลิกเครดิตพิโนจ แนวโน้ม “บวก” และปรับเพิ่มอันดับความน่าเชื่อถือของบริษัทฯ จากเดิม BBB+ เป็น A- แนวโน้มคงที่</p> <p>เมื่อวันที่ 20 กันยายน 2562 บริษัทฯ ได้รับแจ้งจากบริษัท เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) ถึงความประสงค์ที่จะทำคำเสนอซื้อหลักทรัพย์ของบริษัทฯ ทั้งหมด เพื่อทำการเพิกถอนหุ้นของบริษัทฯ ออกจากการเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย</p>

### 1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัทฯ

ข้อมูล ณ 30 กันยายน 2562





## 2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

### 2.1 โครงการปัจจุบัน

โครงการปัจจุบันของบริษัทฯ ณ วันที่ 30 กันยายน 2562 มีจำนวนทั้งหมด 60 โครงการ แบ่งเป็นมูลค่าโครงการ มูลค่าขาย และรายได้ ดังนี้

โครงการ	จำนวนโครงการ	รายละเอียดโครงการ		ยอดขาย		รายได้		ยอดเหลือขาย	
		หน่วย	มูลค่า	หน่วย	มูลค่า	หน่วย	มูลค่า	หน่วย	มูลค่า
โกลดैन ทาวน	33	11,317	33,253	6,910	20,398	5,864	17,576	4,407	12,855
โกลดैन ซิตี้	2	286	1,546	116	529	12	68	170	1,017
<b>ยอดรวมโครงการทาวนโฮม</b>	<b>35</b>	<b>11,603</b>	<b>34,799</b>	<b>7,026</b>	<b>20,927</b>	<b>5,876</b>	<b>17,644</b>	<b>4,577</b>	<b>13,873</b>
โกลดैन นีโอ	9	1,602	9,651	949	5,921	835	5,036	653	3,730
โกลดैन เพรสทีจ	2	243	2,247	224	2,045	223	2,032	19	202
แกรนด์ไฮ	3	449	4,922	177	1,670	162	1,534	272	3,253
เดอะ แกรนด์	9	1,205	17,086	774	8,086	761	7,957	431	9,000
ทู แกรนด์ โมนาโค	1	77	2,099	38	1,100	32	959	39	1,000
<b>ยอดรวมโครงการบ้านเดี่ยวและบ้านแฝด</b>	<b>24</b>	<b>3,576</b>	<b>36,006</b>	<b>2,162</b>	<b>18,821</b>	<b>2,013</b>	<b>17,518</b>	<b>1,414</b>	<b>17,185</b>
โกลดैन บิส	1	33	185	24	139	24	139	9	46
<b>ยอดรวมโครงการอาคารพาณิชย์</b>	<b>1</b>	<b>33</b>	<b>185</b>	<b>24</b>	<b>139</b>	<b>24</b>	<b>139</b>	<b>9</b>	<b>46</b>
<b>ยอดรวมทั้งหมด</b>	<b>60</b>	<b>15,212</b>	<b>70,991</b>	<b>9,212</b>	<b>39,887</b>	<b>7,913</b>	<b>35,302</b>	<b>6,000</b>	<b>31,104</b>

### แผนการดำเนินงานโครงการที่อยู่อาศัยของบริษัทฯ ในปี 2562

ในปี 2562 บริษัทฯ มีแผนการดำเนินงานการเปิดโครงการใหม่ทั้งสิ้น 20 โครงการ มูลค่าโครงการประมาณ 21,308 ล้านบาท ซึ่งแบ่งตามประเภทของโครงการที่อยู่อาศัยได้ดังนี้

โครงการทาวนโฮม	จำนวน	14	โครงการ
โครงการบ้านแฝด	จำนวน	4	โครงการ
โครงการบ้านเดี่ยว	จำนวน	2	โครงการ



โครงการ	ประเภทของโครงการ	บริหารโครงการ / เจ้าของ	ขนาด
<b>โครงการอาคารเชิงพาณิชย์กรรม:</b>			
โกลด์แลนด์ บิว딩	อาคารสำนักงาน	บริษัท นารายณ์ พาวิลเลียน จำกัด	11,000 ตรม.
เอฟวายไอ เซ็นเตอร์	อาคารสำนักงาน	GOLD	48,000 ตรม.
มิตรทาวน์ ออฟฟิศ ทาวเวอร์	อาคารสำนักงาน	GOLD / บริษัท เกษมทรัพย์ภักดี จำกัด <sup>1</sup>	48,000 ตรม.
สามย่าน มิตรทาวน์ (รีเทล)	Retail / Mixed Use Complex	GOLD / บริษัท เกษมทรัพย์ภักดี จำกัด <sup>1</sup>	32,000 ตรม.
สาทร สแควร์ ออฟฟิศ ทาวเวอร์ <sup>2</sup>	อาคารสำนักงาน	บริษัท นอร์ท สาทร เรียลตี้ จำกัด / GVREIT	73,000 ตรม.
ปาร์ค เวเนเซอร์ อีโคเพล็กซ์ <sup>3</sup>	อาคารสำนักงาน	บริษัท นอร์ท สาทร เรียลตี้ จำกัด / GVREIT	26,000 ตรม.
<b>โครงการที่พักอาศัยประเภทอาคารสูง เซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ และโรงแรม:</b>			
ทริปเปิ้ลวาย เรสซิเดนซ์	ห้องชุดพักอาศัย (สิทธิการเช่า)	GOLD / บริษัท เกษมทรัพย์ภักดี จำกัด <sup>1</sup>	516 ห้อง
โรงแรมทริปเปิ้ลวาย	โรงแรม	บริษัท ภักดีฮอสพิทาลิตี้ จำกัด <sup>3</sup> / บริษัท เกษมทรัพย์ภักดี จำกัด <sup>1</sup>	102 ห้อง
โมเดน่า บาย เฟรเซอร์ กรุงเทพฯ	โรงแรม	Fraser's Hospitality / GOLD	239 ห้อง
ด็บเบิลยู กรุงเทพฯ	โรงแรม	บริษัท นอร์ท สาทร โฮเต็ล จำกัด (บริษัทร่วม)	403 ห้อง
เมย์แฟร์ โฮเต็ล	เซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ / โรงแรม	Marriott International / บริษัท แกรนด์ เมย์แฟร์ จำกัด และ GOLDPF	164 ห้อง
เดอะ แอสคอต สาทร	เซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ / โรงแรม	Ascott International / บริษัท สาทร ทรัพย์สิน จำกัด	177 ห้อง
สกาย วิลล่าส์	ห้องชุดพักอาศัย (สิทธิการเช่า)	บริษัท สาทรทรัพย์สิน จำกัด	3 ห้อง
<b>โครงการอื่นๆ :</b>			
โครงการพานอรามา กอล์ฟ แอนด์ คันทรี่ คลับ	ที่ดินจัดสรร รีสอร์ท และ สนามกอล์ฟ	GOLD	2,000 ไร่

หมายเหตุ: <sup>1</sup> บริษัท เกษมทรัพย์ภักดี จำกัด เป็นการร่วมทุนระหว่างบริษัทฯ และกลุ่มที่ซีซี โดยบริษัทฯ มีสัดส่วนการถือหุ้นอยู่ที่ร้อยละ 49

<sup>2</sup> เป็นอาคารที่บริษัทฯ เป็นผู้บริหารอาคารให้แก่ทรัสต์เพื่อการลงทุนในสิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์โกลด์เวิลด์ (GVREIT)

<sup>3</sup> บริษัท ภักดีฮอสพิทาลิตี้ จำกัด เป็นบริษัทที่จัดตั้งขึ้นเพื่อบริหารงานส่วนโรงแรม โดยบริษัทฯ เกษมทรัพย์ภักดี จำกัด เป็นผู้ถือหุ้นหลัก

ลักษณะการประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทฯ จะแบ่งเป็น 2 ส่วนหลัก ดังนี้

- (1) โครงการที่อยู่อาศัย
- (2) โครงการอาคารเชิงพาณิชย์กรรม

## 2.2 โครงสร้างรายได้ของบริษัทฯ และบริษัทย่อย


ผลิตภัณฑ์หรือบริการ	ตุลาคม 2561 - กันยายน 2562		ตุลาคม 2560 - กันยายน 2561		มกราคม - กันยายน 2560		ตุลาคม 2559 - กันยายน 2560	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์	15,515.06	89.2	14,040.86	89.1	8,069.78	86.3	10,571.39	86.3
รายได้จากการเช่าและบริการ	953.70	5.5	933.09	5.9	636.79	6.8	837.24	6.8
รายได้จากธุรกิจโรงแรม	565.83	3.3	551.42	3.5	394.45	4.2	508.27	4.1
รายได้จากค่าบริการโครงการ	212.52	1.2	142.78	0.9	79.22	0.8	106.99	0.9
รายได้จากกิจการสนามกอล์ฟ	31.71	0.2	26.99	0.2	16.95	0.2	22.64	0.2
รายได้อื่น:								
- กำไรจากการจำหน่ายเงินลงทุนในบริษัทย่อยและร่วม	18.06	0.1	-	-	90.04	1.0	90.04	0.7
- รายได้จากเงินลงทุน	13.10	0.1	13.53	0.1	9.80	0.1	15.84	0.1
- รายได้อื่นๆ	78.92	0.5	52.25	0.3	55.09	0.6	102.46	0.9
รวม	17,388.90	100.0	15,760.92	100.0	9,352.12	100.0	12,254.87	100.0

## 2.3 การประกอบธุรกิจของแต่ละสายผลิตภัณฑ์

### 2.3.1 โครงการที่อยู่อาศัย

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

ประเภทผลิตภัณฑ์	แบรนด์	ระดับราคา	โครงการปัจจุบัน
บ้านเดี่ยว	 	10 – 40 ล้านบาท	<ul style="list-style-type: none"> <li>เดอะ แกรนด์ พระราม 2</li> <li>แกรนด์วิว</li> <li>เดอะ แกรนด์ ปิ่นเกล้า</li> <li>ทูแกรนด์ โมนาโค บางนา – วงแหวน</li> <li>เดอะ แกรนด์ ลักซ์ บางนา – สวนหลวง</li> </ul>
	 	7 – 10 ล้านบาท	<ul style="list-style-type: none"> <li>โกลเด้น เพรสทีจ วัชรพล – สุขุมวิท 5</li> <li>โกลเด้น เพรสทีจ เอกชัย – วงแหวน</li> <li>แกรนด์โอ ลาดพร้าว-เกษตรวมมิตร</li> <li>แกรนด์โอ บางแค</li> <li>แกรนด์โอ เพชรเกษม 81</li> </ul>

บ้านแฝด		3.5 – 7 ล้านบาท	<ul style="list-style-type: none"> <li>• โกลเด้น นีโอ ๒ พระราม 2</li> <li>• โกลเด้น นีโอ ชัยพฤกษ์ – วงแหวน</li> <li>• โกลเด้น นีโอ ลาดพร้าว – เกษตรนวมินทร์</li> <li>• โกลเด้น นีโอ บางแค</li> <li>• โกลเด้น นีโอ สาทร</li> <li>• โกลเด้น นีโอ ๒ ลาดพร้าว-เกษตรนวมินทร์</li> <li>• โกลเด้น นีโอ รามอินทรา-วงแหวน</li> <li>• โกลเด้น นีโอ ๒ บางนา-กิ่งแก้ว</li> <li>• โกลเด้น นีโอ แจ้งวัฒนะ-เมืองทองฯ</li> </ul>
ทาวนเฮ้าส์ 2 – 3 ชั้น		3 – 5 ล้านบาท	<ul style="list-style-type: none"> <li>• โกลเด้น ซิตี้ สาทร</li> <li>• โกลเด้น ซิตี้ แจ้งวัฒนะ-เมืองทองฯ</li> </ul>
ทาวนโฮม 2 ชั้น		2 – 3 ล้านบาท	<ul style="list-style-type: none"> <li>• โกลเด้น ทาวน์ รัตนาธิเบศร์-สถานีรถไฟฟ้าบางพลู</li> <li>• โกลเด้น ทาวน์ ชัยพฤกษ์-วงแหวน</li> <li>• โกลเด้น ทาวน์ รามอินทรา-คูบอน</li> <li>• โกลเด้น ทาวน์ พระราม 2</li> <li>• โกลเด้น ทาวน์ ศรีราชา-อัสสัมชัญ</li> <li>• โกลเด้น ทาวน์ ๒ ลาดพร้าว-เกษตรนวมินทร์</li> <li>• โกลเด้น ทาวน์ รัตนาธิเบศร์-สถานีรถไฟฟ้าโพธิ์มา</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 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> <li>• โกลเด้น ทาวน์ ๓ บางนา-สวนหลวง</li> <li>• โกลเด้น ทาวน์ ๓ ลาดพร้าว-เกษตรนวมินทร์</li> <li>• โกลเด้น ทาวน์ สาทร</li> <li>• โกลเด้น ทาวน์ สุขุมวิท-สถานีรถไฟฟ้าบางรี</li> <li>• โกลเด้น ทาวน์ งามวงศ์วาน-แคราย</li> <li>• โกลเด้น ทาวน์ เชียงราย-ปิ่นเกล้า-แยกสนามบิน</li> <li>• โกลเด้น ทาวน์ ณะเชิงเทรา-บ้านโพธิ์</li> <li>• โกลเด้น ทาวน์ รัตนาธิเบศร์-เวสต์เกต</li> <li>• โกลเด้น ทาวน์ เจริญเมือง-สุขุมวิทไฮเวย์</li> <li>• โกลเด้น ทาวน์ เพชรเกษม-พุทธมณฑลสาย 3</li> </ul>

			<ul style="list-style-type: none"> <li>• โกลเด้น ทาวน์ พัทยาใต้-สุขุมวิท</li> <li>• โกลเด้น ทาวน์ รังสิต คลองสาม</li> <li>• โกลเด้น ทาวน์ สุขสวัสดิ์-พุทธบูชา</li> <li>• โกลเด้น ทาวน์ ๒ บางนา-สวนหลวง</li> </ul>
อาคารพาณิชย์ 4 ชั้น		5-7 ล้านบาท	<ul style="list-style-type: none"> <li>• โกลเด้น บิส บางนา-กิ่งแก้ว</li> </ul>

ซึ่งในปี 2562 ที่ผ่านมามี บริษัทฯ ได้ขยายธุรกิจการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยแนวราบเพิ่มขึ้นภายใต้แบรนด์ดังกล่าว จำนวนทั้งสิ้น 20 โครงการ มูลค่า 21,308 ล้านบาท โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

#### 1. โกลเด้น ทาวน์ ๓ บางนา-สวนหลวง

วันเปิดโครงการ: วันที่ 6 - 7 ตุลาคม 2561

รายละเอียดโครงการ : ทาวน์โฮม 2 ชั้น

จำนวนหน่วย : 379 หน่วย

มูลค่าโครงการ : 1,239 ล้านบาท



#### 2. โกลเด้น ทาวน์ ๓ ลาดพร้าว-เกษตรนวมินทร์

วันเปิดโครงการ: วันที่ 3 - 4 พฤศจิกายน 2561

รายละเอียดโครงการ : ทาวน์โฮม 2 ชั้น

จำนวนหน่วย : 211 หน่วย

มูลค่าโครงการ : 711 ล้านบาท



#### 3. โกลเด้น นีโอ ๒ ลาดพร้าว-เกษตรนวมินทร์

วันเปิดโครงการ: วันที่ 10 - 11 พฤศจิกายน 2561

รายละเอียดโครงการ : บ้านแฝด 2 ชั้น

จำนวนหน่วย : 77 หน่วย

มูลค่าโครงการ : 1,872 ล้านบาท



#### 4. โกลเด้น นีโอ รามอินทรา-วงแหวน

วันเปิดโครงการ: วันที่ 24 - 25 พฤศจิกายน 2561

รายละเอียดโครงการ : บ้านแฝด 2 ชั้น

จำนวนหน่วย : 79 หน่วย

มูลค่าโครงการ : 470 ล้านบาท



#### 5. โกลเด้น นีโอ ๒ บางนา-กิ่งแก้ว

วันเปิดโครงการ: วันที่ 1 - 2 ธันวาคม 2561

รายละเอียดโครงการ : บ้านแฝด 2 ชั้น

จำนวนหน่วย : 473 หน่วย

มูลค่าโครงการ : 2,322 ล้านบาท



#### 6. โกลเด้น ทาวน์ สาทร

วันเปิดโครงการ: วันที่ 26 - 27 มกราคม 2562

รายละเอียดโครงการ : ทาวน์เฮาส์ 2 ชั้น

จำนวนหน่วย : 392 หน่วย

มูลค่าโครงการ : 1,715 ล้านบาท



### 7. เดอะแกรนด์ ลักซ์ บางนา-สวนหลวง

วันเปิดโครงการ: วันที่ 16 – 17 กุมภาพันธ์ 2562

รายละเอียดโครงการ : บ้านเดี่ยว 2 ชั้น

จำนวนหน่วย : 61 หน่วย

มูลค่าโครงการ : 1,569 ล้านบาท



### 8. โกลเด้น ทาวน์ สุขุมวิท - แบร์รี่

วันเปิดโครงการ: วันที่ 23 - 24 กุมภาพันธ์ 2562

รายละเอียดโครงการ : ทาวน์เฮ้าส์ 2 ชั้น

จำนวนหน่วย : 282 หน่วย

มูลค่าโครงการ : 1,061 ล้านบาท



### 9. แกรนด์โอ เพชรเกษม 81

วันเปิดโครงการ: วันที่ 27 - 28 เมษายน 2562

รายละเอียดโครงการ : บ้านเดี่ยว 2 ชั้น

จำนวนหน่วย : 107 หน่วย

มูลค่าโครงการ : 1,119 ล้านบาท



### 10. โกลเด้น ทาวน์ งามวงศ์วาน-แคราย

วันเปิดโครงการ: วันที่ 27 - 28 เมษายน 2562

รายละเอียดโครงการ : ทาวน์เฮ้าส์ 2 ชั้น

จำนวนหน่วย : 321 หน่วย

มูลค่าโครงการ : 1,164 ล้านบาท



### 11. โกลเด้น ทาวน์ เชียงราย-บิกซีแยกสนามบิน

วันเปิดโครงการ: วันที่ 22 - 23 มิถุนายน 2562

รายละเอียดโครงการ : ทาวน์เฮ้าส์ 2 ชั้น

จำนวนหน่วย : 353 หน่วย

มูลค่าโครงการ : 825 ล้านบาท



### 12. โกลเด้น ซิตี้ สาทร

วันเปิดโครงการ: วันที่ 6 - 7 กรกฎาคม 2562

รายละเอียดโครงการ : ทาวน์เฮ้าส์ 3 ชั้น

จำนวนหน่วย : 199 หน่วย

มูลค่าโครงการ : 688 ล้านบาท



### 13. โกลเด้น นีโอ แจ่งวัฒนะ-เมืองทองฯ

วันเปิดโครงการ: วันที่ 20 – 21 กรกฎาคม 2562

รายละเอียดโครงการ : บ้านแฝด 2 ชั้น

จำนวนหน่วย : 156 หน่วย

มูลค่าโครงการ : 1,149 ล้านบาท



### 14. โกลเด้น ซิตี้ แจ่งวัฒนะ-เมืองทองฯ

วันเปิดโครงการ: วันที่ 3 - 4 สิงหาคม 2562

รายละเอียดโครงการ : ทาวน์เฮ้าส์ 3 ชั้น

จำนวนหน่วย : 167 หน่วย

มูลค่าโครงการ : 725 ล้านบาท





### 15. โกลเด้น ทาวน์ ฉะเชิงเทรา-บ้านโพธิ์

วันเปิดโครงการ: วันที่ 3 - 4 สิงหาคม 2562

รายละเอียดโครงการ : ทาวน์เฮ้าส์ 2 ชั้น

จำนวนหน่วย : 360 หน่วย

มูลค่าโครงการ : 1,140 ล้านบาท



### 16. โกลเด้น ทาวน์ รัตนานิเบศร์-เวสต์เกต

วันเปิดโครงการ: วันที่ 17 - 18 สิงหาคม 2562

รายละเอียดโครงการ : ทาวน์เฮ้าส์ 2 ชั้น

จำนวนหน่วย : 290 หน่วย

มูลค่าโครงการ : 835 ล้านบาท



### 17. โกลเด้น ทาวน์ พัทยาใต้-สุขุมวิท

วันเปิดโครงการ: วันที่ 31 สิงหาคม - 1 กันยายน 2562

รายละเอียดโครงการ : ทาวน์เฮ้าส์ 2 ชั้น

จำนวนหน่วย : 249 หน่วย

มูลค่าโครงการ : 671 ล้านบาท



### 18. โกลเด้น ทาวน์ รังสิต คลองสาม

วันเปิดโครงการ: วันที่ 31 สิงหาคม - 1 กันยายน 2562

รายละเอียดโครงการ : ทาวน์เฮ้าส์ 2 ชั้น

จำนวนหน่วย : 495 หน่วย

มูลค่าโครงการ : 1,193 ล้านบาท



### 19. โกลเด้น ทาวน์ เจริญเมือง-ซูเปอร์ไฮเวย์

วันเปิดโครงการ: วันที่ 7 - 8 กันยายน 2562

รายละเอียดโครงการ : ทาวน์เฮ้าส์ 2 ชั้น

จำนวนหน่วย : 131 หน่วย

มูลค่าโครงการ : 375 ล้านบาท



### 20. โกลเด้น ทาวน์ เพชรเกษม-พุทธมณฑลสาย 3

วันเปิดโครงการ: วันที่ 14 - 15 กันยายน 2562

รายละเอียดโครงการ : ทาวน์เฮ้าส์ 2 ชั้น

จำนวนหน่วย : 291 หน่วย

มูลค่าโครงการ : 816 ล้านบาท



## 2.3.2 โครงการอาคารเชิงพาณิชย์กรรม

ในการดำเนินธุรกิจโครงการอาคารเชิงพาณิชย์กรรม บริษัทฯ มีนโยบายที่จะพัฒนาและปรับปรุงคุณภาพในการบริหารงานให้มีประสิทธิภาพตอบสนองความต้องการของลูกค้าและเสริมกิจกรรมต่างๆ เพื่อเพิ่มอัตราการเช่า และทำให้บริษัทฯ สามารถรับรู้รายได้เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ปัจจุบัน บริษัทฯ มีโครงการอาคารเชิงพาณิชย์กรรมซึ่งประกอบด้วยธุรกิจประเภท เซอร์วิสอพาร์ทเม้นท์ โรงแรม อาคารสำนักงาน และรับบริหารอสังหาริมทรัพย์ ดังนี้

### 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 ภายใต้คอนเซ็ปต์ 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

### โครงการ โกลด์เอนด์แลนด์ บิวคิง

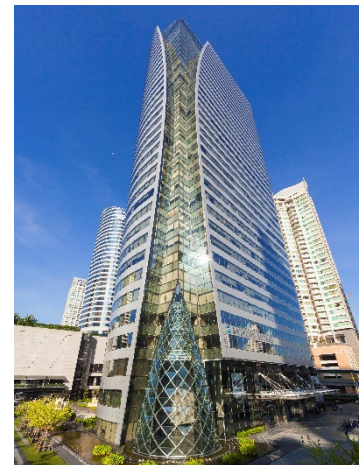
โครงการโกลด์เอนด์แลนด์ บิวคิง มีพื้นที่ให้เช่าทั้งหมดประมาณ 11,000 ตารางเมตร ตัวอาคารสูง 8 ชั้นและใต้ดิน 1 ชั้น อาคารตั้งอยู่ชอยมหาดเล็กหลวง 1 ถนนราชดำริ ห่างจากสถานีรถไฟฟ้าบีทีเอส ราชดำริราว 400 เมตร และยังคงอยู่ใกล้กับย่านช้อปปิ้งใจกลางเมืองและโรงแรมที่สำคัญ เช่น เซ็นทรัลเวิลด์ เกษรวิลเลจ เซ็นทรัลชิดลม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



โครงการโกลด์เอนด์แลนด์ บิวคิง

### โครงการสาทร สแควร์

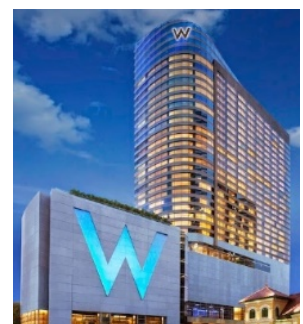
เป็นอาคารสำนักงานสูง 40 ชั้นและชั้นใต้ดิน 5 ชั้น มีพื้นที่เช่ากว่า 73,000 ตารางเมตร ตั้งอยู่ในย่านธุรกิจที่สำคัญ ซึ่งเป็นจุดเชื่อมต่อระหว่างถนนสาทรและถนนนราธิวาสราชนครินทร์ สามารถเข้าถึงอาคารได้โดยทางเชื่อมจากสถานีรถไฟฟ้าบีทีเอสช่องนนทรี อาคารสาทร สแควร์ มีรูปแบบสถาปัตยกรรมที่มีเอกลักษณ์ รวมถึงมีพื้นที่เช่าในแต่ละชั้นที่เป็นพื้นที่เปิดโล่งไม่มีเสาและมีฝ้าเพดานสู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



โครงการสาทร สแควร์

### โครงการ โรงแรม ดับเบิลยู กรุงเทพฯ

เป็นอาคารโรงแรมสูง 30 ชั้นและชั้นใต้ดิน 5 ชั้น มีจำนวนห้องพักรวม 403 ห้อง ตั้งอยู่ในที่ดินแปลงเดียวกับอาคารสาทร สแควร์ ซึ่งตั้งอยู่ในใจกลางย่านธุรกิจ และใกล้สถานีรถไฟฟ้าบีทีเอสช่องนนทรี ได้รับการออกแบบให้เป็นโรงแรมหรู ระดับ 5 ดาว แปรนด์ ดับเบิลยู (W) ภายในเครือฮายแมริออทและอยู่ภายใต้การบริหารงานของเครือฮายโรงแรมชั้นนำของโลก บจ.แมริออท อินเตอร์เนชันแนล โรงแรมดังกล่าวเคยได้รับรางวัลต่างๆ มากมายเช่น Best Design Hotel Worldwide 2015 บริษัทได้ร่วมทุนกับบริษัทต่างชาติเพื่อดำเนินงานโครงการนี้ โดยปัจจุบันบริษัทถือหุ้นอยู่ร้อยละ 20



โรงแรม ดับเบิลยู กรุงเทพฯ



### โรงแรม โมเดน่า บาซ เฟรเซอร์ กรุงเทพฯ (Modena by Fraser Bangkok)

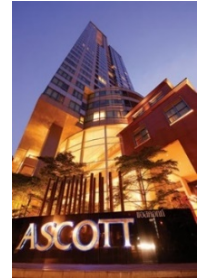
โรงแรมโมเดน่า บาซ เฟรเซอร์ กรุงเทพฯ สูง 14 ชั้น มีชั้นใต้ดิน 1 ชั้น และมีห้องพักจำนวนทั้งสิ้น 239 ห้อง ภายใต้การบริหารจัดการของเฟรเซอร์ โฮสพิทาลิตี้ (Fraser's Hospitality) ผู้เข้าพักจะได้รับประสบการณ์ความสะดวกสบายเหมือนอยู่ที่บ้าน ซึ่งตัวอาคารตั้งอยู่ในที่ดินเดียวกันกับอาคารสำนักงานเอฟวาย ไอ เซ็นเตอร์ ด้วยทำเลที่ตั้งของโรงแรมที่ใกล้กับศูนย์ประชุมแห่งชาติสิริกิติ์ ทำเรือคลองเตย และย่านการค้าที่สามารถเดินทางได้ด้วยรถไฟฟ้าใต้ดิน จึงเหมาะสำหรับผู้ที่ต้องการจะเดินทางมาติดต่อธุรกิจ



โรงแรม โมเดน่า บาซ เฟรเซอร์ กรุงเทพฯ

### โครงการ เดอะ แอสคอต สาทร และสกาย วิลล่าส์

เป็นอาคารเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ที่ทันสมัยตั้งอยู่ใจกลางย่านธุรกิจบนถนนสาทร ใกล้กับสถานีรถไฟฟ้าช่องนนทรี มีความสูง 35 ชั้น มีห้องเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ให้เช่าจำนวน 177 ยูนิต บริหารอาคารโดย ดิ แอสคอต กรุ๊ป จำกัด ที่เป็นผู้นำในการบริหารจัดการโรงแรมและที่พักอาศัยชั้นนำจากประเทศสิงคโปร์ นอกจากนี้พื้นที่ของอาคารระหว่างชั้น 21 ถึง 35 เป็นที่ตั้งของ สกาย วิลล่าส์ ซึ่งเป็นที่อยู่อาศัยให้เช่าระยะยาวและออกแบบหรูหราโดยดีไซน์เนอร์ที่มีชื่อเสียง



โครงการ เดอะ แอสคอต สาทร

แองคอง และสกาย วิลล่าส์

### โครงการเมย์แฟร์ แมริออท เอ็กเซคคิวทีฟ อพาร์ทเมนต์

เมย์แฟร์ แมริออท ที่ถูกออกแบบให้เป็นเซอร์วิส อพาร์ทเมนต์ที่หรูหราที่สุดแห่งหนึ่งของกรุงเทพฯ โดยตัวอาคารสูง 25 ชั้น ปัจจุบันได้รับใบอนุญาตให้ประกอบกิจการโรงแรมได้ และบริษัทได้ขายสิทธิการเช่าของอาคารดังกล่าวแก่กองทุนโกลด์พร็อพเพอร์ตี้ฟันด์ (บริษัทถือหุ้นอยู่ประมาณ 1 ใน 3) ตัวอาคารประกอบด้วยห้องพักจำนวน 164 ห้อง ห้องพักมีขนาดตั้งแต่ 1 – 3 ห้องนอน บริหารโครงการโดย บจ. แมริออท อินเตอร์เนชั่นแนล ซึ่งเป็นบริษัทบริหารงานด้านการโรงแรมชั้นนำของโลก โครงการตั้งอยู่ใจกลางซอยหลังสวน ไม่ไกลจากสถานีรถไฟฟ้าบีทีเอส และใกล้สวนลุมพินีซึ่งถือเป็นบริเวณที่เป็นสวนสาธารณะที่ใหญ่ที่สุดในย่านธุรกิจของกรุงเทพฯ



โครงการเมย์แฟร์ แมริออท

เอ็กเซคคิวทีฟ อพาร์ทเมนต์

นอกจากนี้ยังมีอาคารสำนักงานที่บริษัทฯ ได้รับเป็นผู้บริหารอสังหาริมทรัพย์ ดังนี้

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

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



โครงการปาร์คเวนเชอร์ อีโคเพล็กซ์

- **โครงการสาทร สแควร์ (Sathorn Square)**

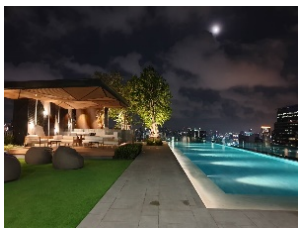
โครงการสาทร สแควร์ เป็นโครงการอาคารสำนักงานให้เช่าเกรดเอ ตั้งอยู่หัวมุมถนนนราธิวาสราชนครินทร์ – สาทร เชื่อมต่อโดยตรงจากรถไฟฟ้าบีทีเอสสถานีช่องนนทรี เป็นอาคารอนุรักษ์พลังงานในระดับ LEED GOLD Certificated จาก USGBC

## โครงการสามย่าน มิตรทาวน์

อาคารเชิงพาณิชย์กรรม ที่บริษัท พัฒนาภายใต้บริษัทร่วมทุน (บริษัทลงทุนร้อยละ 49) ตั้งอยู่ที่หัวมุมถนนพระราม 4 ตัดกับถนนพญาไท และทำทางเชื่อมเป็นอุโมงค์จากสถานีรถไฟฟ้าใต้ดิน สถานีสามย่าน โดยพัฒนาเป็นในรูปแบบ Mixed-Use Complex มูลค่ากว่า 9,000 ล้านบาท ซึ่งประกอบไปด้วยพื้นที่ 3 ส่วน ได้แก่ 1) พื้นที่สำนักงาน 2) ส่วนที่พักอาศัยและโรงแรม และ 3) พื้นที่ศูนย์การค้า โดยมีรายละเอียดดังนี้



Drop off หน้าตึกสำนักงาน



สระว่ายน้ำชั้น 33 ส่วนพักอาศัย



สามย่าน มิตรทาวน์ พลาซ่า



โครงการสามย่าน มิตรทาวน์

- **พื้นที่สำนักงาน :** เป็นอาคารสำนักงานเกรดเอ ทั้งสิ้น 31 ชั้น คิดเป็นพื้นที่ให้เช่า 48,000 ตารางเมตร พร้อมระบบ Turnstile เพื่อรักษาความปลอดภัย ประหยัดพลังงานด้วยหลอด LED ทั้งอาคาร ระบบปรับอากาศสามารถปรับอุณหภูมิ ในพื้นที่ย่อยได้ (ระบบ VAV) และพื้นที่สำนักงานแบบ Colum free เปิดให้ใช้บริการเมื่อปลายเดือน สิงหาคม 2562
- **ส่วนที่พักอาศัย :** ประกอบไปด้วยคอนโดมิเนียม 516 ยูนิต พร้อมด้วยระบบรักษาความปลอดภัยด้วยคีย์การ์ดในทุกห้องพักและประตูพื้นที่ส่วนกลางทั้งหมด ครอบคลุมด้วยสระว่ายน้ำ ห้องออกกำลังกาย ห้อง Library ฯลฯ และโรงแรมจำนวน 112 ห้อง ที่แยกเป็นสัดส่วนต่างหากจากส่วนพักอาศัย ส่วนอาคารชุด เปิดการขายและเริ่มจดทะเบียนสิทธิการเช่าไปเมื่อปลายเดือน สิงหาคม 2562 ส่วนโรงแรมเริ่มเปิดให้ลูกค้าทดลองเข้าพักในเดือนกันยายน 2562
- **พื้นที่ศูนย์การค้า :** สูง 6 ชั้น มีพื้นที่ให้เช่าทั้งสิ้น 36,000 ตารางเมตร ด้วยแนวคิด Learn Well, Live Well and Eat Well พรังพร้อมไปด้วยร้านค้าที่มีชื่อเสียงในบริเวณสามย่านเดิม และร้านค้าที่เป็นที่ต้องการในปัจจุบัน มีโซน 24 ชั่วโมงไว้สำหรับคนนอนดึก อีกทั้งยังมีมิตรทาวน์ฮอลล์ ขนาดประมาณ 1,800 ตารางเมตร ไว้จัดอีเวนท์ ประชุม สัมมนา ฯลฯ และได้เปิดให้บริการในเดือนกันยายน ปี 2562

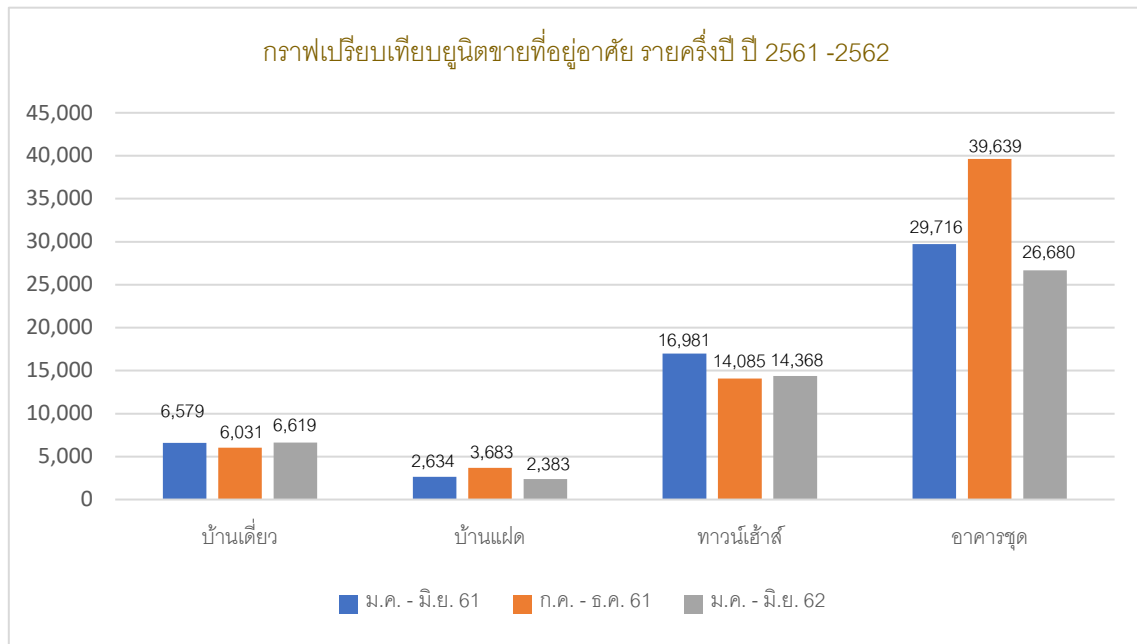
## 2.4 การตลาดและภาวะการแข่งขัน

### 2.4.1 โครงการที่อยู่อาศัย

สภาวะอุตสาหกรรมของตลาดที่อยู่อาศัยโดยรวม เมื่อดูจากตัวเลขจำนวนยูนิตที่อยู่อาศัยที่ขายได้ครึ่งปีแรกของปี 2562 เฉพาะในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล และเมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้าเติบโตขึ้นจากเดิม 6,074 หน่วย หรือคิดเป็นร้อยละ 10.70 โดยแบ่งตามประเภทที่อยู่อาศัยต่างๆ ดังต่อไปนี้

- บ้านเดี่ยว มียอดขายครึ่งปีแรก 2562 = 6,619 หน่วย  
เพิ่มขึ้นร้อยละ 0.61 เมื่อเทียบช่วงเวลาเดียวกันในปีก่อนหน้า
- บ้านแฝด มียอดขายครึ่งปีแรก 2562 = 2,383 หน่วย  
ลดลงร้อยละ 9.53 เมื่อเทียบช่วงเวลาเดียวกันในปีก่อนหน้า
- ทาวน์เฮ้าส์ มียอดขายครึ่งปีแรก 2562 = 14,368 หน่วย  
ลดลงร้อยละ 15.39 เมื่อเทียบช่วงเวลาเดียวกันในปีก่อนหน้า
- อาคารชุด มียอดขายครึ่งปีแรก 2562 = 26,680 หน่วย  
ลดลงร้อยละ 10.22 เมื่อเทียบช่วงเวลาเดียวกันในปีก่อนหน้า
- อื่น ๆ มียอดขายครึ่งปีแรก 2562 = 605 หน่วย  
ลดลงร้อยละ 28.32 เมื่อเทียบช่วงเวลาเดียวกันในปีก่อนหน้า

โดยสถิติจำนวนยูนิตที่อยู่อาศัยที่ขายได้รายหกเดือน ในช่วงปี 2561 - ครึ่งปีแรก 2562 แบ่งตามผลิตภัณฑ์ต่างๆ ดังที่แสดงในแผนภูมิต่อไปนี้

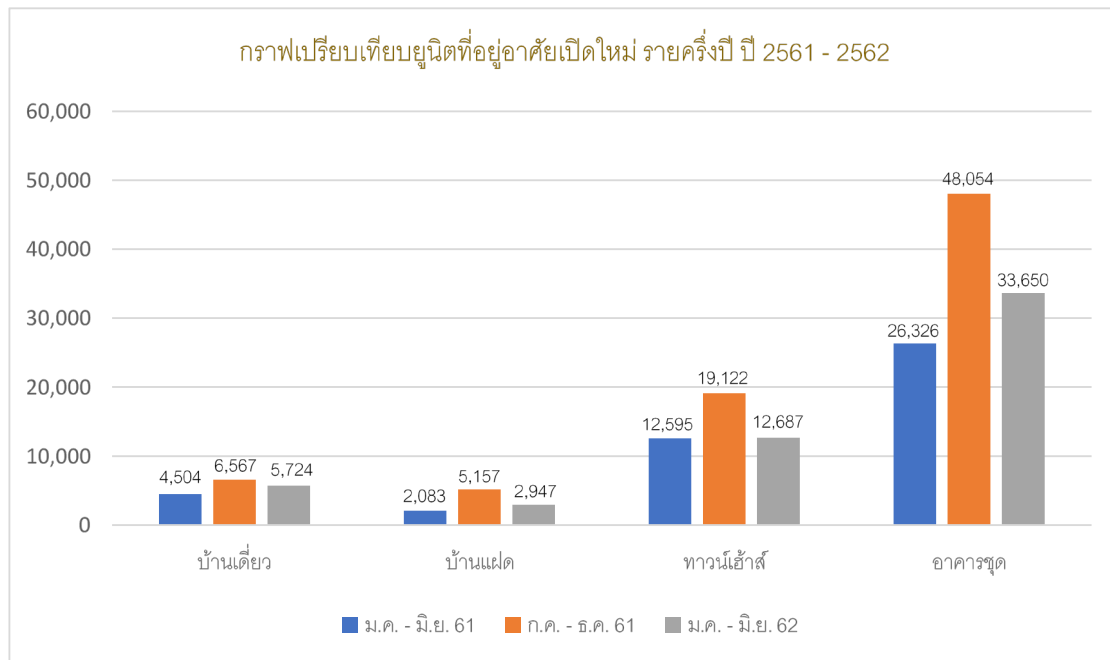


ที่มา : Agency for Real Estate Affairs (AREA)

หากพิจารณาการเติบโตของจำนวนหน่วยที่อยู่อาศัยเปิดใหม่จะพบว่า ในช่วงครึ่งปีแรก 2562 มีที่อยู่อาศัยเปิดใหม่จำนวนทั้งสิ้น 45,870 หน่วย ลดลงร้อยละ 15 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันในปีก่อนหน้าครึ่งปีแรก 2561 โดยแบ่งตามประเภทที่อยู่อาศัยต่างๆ ดังต่อไปนี้

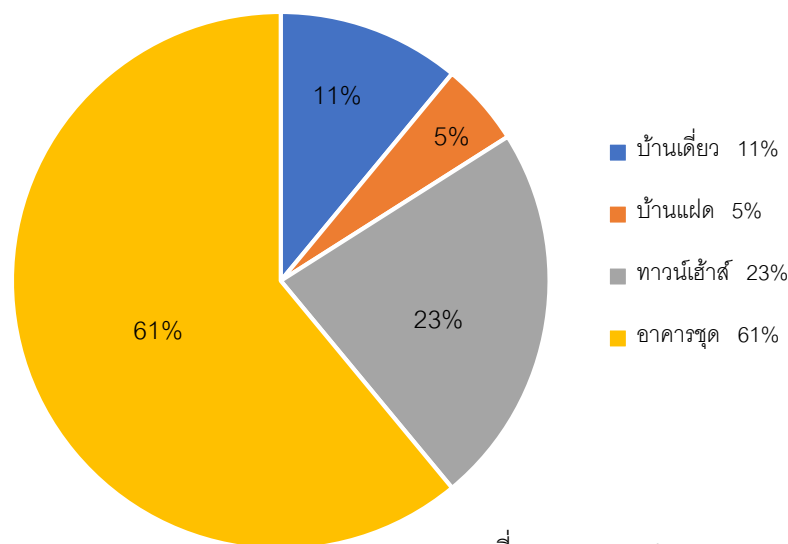
- บ้านเดี่ยว มีหน่วยเปิดขายใหม่ครึ่งปีแรก 2562 = 5,724 หน่วย เพิ่มขึ้นร้อยละ 27.09 เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันในปีก่อนหน้า
- บ้านแฝด มีหน่วยเปิดขายใหม่ครึ่งปีแรก 2562 = 2,947 หน่วย เพิ่มขึ้นร้อยละ 41.48 เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันในปีก่อนหน้า
- ทาวน์เฮ้าส์ มีหน่วยเปิดขายใหม่ครึ่งปีแรก 2562 = 12,687 หน่วย เพิ่มขึ้นร้อยละ 0.73 เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันในปีก่อนหน้า
- อาคารชุด มีหน่วยเปิดขายใหม่ครึ่งปีแรก 2562 = 33,650 เพิ่มขึ้นร้อยละ 27.82 เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันในปีก่อนหน้า
- อื่น ๆ มีหน่วยเปิดขายใหม่ครึ่งปีแรก 2562 = 489 หน่วย เพิ่มขึ้นร้อยละ 35.08 เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันในปีก่อนหน้า

โดยสถิติจำนวนหน่วยที่อยู่อาศัยเปิดใหม่อายรวมรายเดือน ในช่วงปี 2561 - ครึ่งปีแรก 2562 แบ่งตามผลิตภัณฑ์ต่างๆ ดังที่แสดงในแผนภูมิต่อไปนี้



ที่มา : Agency for Real Estate Affairs (AREA)

หากเทียบสัดส่วนหน่วยที่อยู่อาศัยเปิดใหม่ในครึ่งปีแรก 2562 จะเห็นได้ว่าสัดส่วนการเปิดขายคอนโดมิเนียมยังคงเป็นอันดับสูงสุดในตลาด รองลงมาคือทาวน์เฮ้าส์ และบ้านเดี่ยว ตามลำดับ



ที่มา : Agency for Real Estate Affairs

จากสภาพตลาดที่อยู่อาศัยที่มีผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์จำนวนมาก การแข่งขันสูง ประกอบกับพฤติกรรมและกระบวนการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภคในปัจจุบันที่ใช้เหตุผลประกอบการตัดสินใจมากขึ้น บริษัทฯ จึงได้กำหนดกลยุทธ์ในการแข่งขันไว้ดังนี้

- **กลยุทธ์ด้านแบบบ้านหรือสินค้า**

เนื่องจากความต้องการของกลุ่มผู้บริโภคในแต่ละระดับราคาหรือแต่ละแบรนด์สินค้า จะมีความต้องการที่แตกต่างกัน บริษัทฯ จึงควรมีสินค้าที่มีความหลากหลายเพื่อให้เหมาะสมกับความต้องการในแต่ละระดับราคาหรือพื้นที่นั้นๆ อีกทั้งบริษัทฯ ยังให้ความสำคัญในการศึกษาวิจัยเกี่ยวกับพฤติกรรมผู้บริโภคในแต่ละกลุ่มอย่างต่อเนื่อง การออกแบบยังคงยึดหลักการสร้างประโยชน์พื้นที่ให้สอยให้สูงที่สุดจากพื้นที่ที่มีอยู่ รวมถึงการเพิ่มนวัตกรรมใหม่ๆ ให้กับสินค้า

อีกทั้งยังพัฒนาสินค้าประเภทบ้านแฝดให้มีฟังก์ชันบ้าน สภาพโครงการหรือนวัตกรรมอื่นๆ ที่เทียบเท่าหรือดีกว่าบ้านเดี่ยวของคู่แข่งในย่านนั้นๆ โดยมีเอกลักษณ์ที่โดดเด่นกว่าในราคาที่เหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมาย (Affordable Stylish Living)

- **กลยุทธ์ด้านทำเลที่ตั้ง**

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

นอกเหนือจากที่กล่าวมาแล้ว บริษัทฯ ยังให้ความสำคัญกับทำเลตามแนวโน้มการขยายตัวของชุมชน และแผนการขยายเครือข่ายคมนาคมในอนาคตอีกด้วย เพื่อรักษาความสามารถในการแข่งขันเนื่องจากราคาที่ดินที่ปรับตัวสูงขึ้น บริษัทฯ จึงมีการวางแผนการเลือกซื้อที่ดินที่เหมาะสมเพื่อใช้รองรับการพัฒนาโครงการในอนาคต

- **กลยุทธ์ด้านราคา**

การตั้งราคาของสินค้าของทางบริษัทฯ นั้น จะมีการสำรวจสภาพตลาดบริเวณทำเลเป้าหมาย ทั้งราคา ไปรษณีย์สินค้า สภาพโครงการ และอื่นๆ เพื่อวิเคราะห์สถานการณ์ทางการตลาดอย่างเป็นประจำและต่อเนื่อง โดยสร้างแรงจูงใจและความคุ้มค่าตามลักษณะสินค้า ให้เหมาะสมกับสถานะเศรษฐกิจ โดยพิจารณาร่วมกับปัจจัยด้านต้นทุน ทำเล รูปแบบโครงการ เงื่อนไขการตลาด ซึ่งบริษัทฯ ได้ทำราคาให้เหมาะสมกับตลาดที่จะพัฒนา โดยคำนึงถึงการยอมรับในมูลค่าของสินค้าเมื่อเทียบกับราคาที่ผู้บริโภคต้องจ่าย (Value for Money) และการเพิ่มคุณค่าด้านฟังก์ชันบ้านที่มีมากกว่าหรือสภาพแวดล้อมและสิ่งอำนวยความสะดวกที่ดีกว่า เป็นต้น

- **กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการตลาด**

บริษัทฯ มีนโยบายในการทำการตลาดโดยใช้สื่อแบบผสมผสาน เพื่อผู้บริโภคสามารถเข้าถึงข้อมูลโครงการได้มากที่สุด ซึ่งจะครอบคลุมสื่อต่างๆ ดังนี้

- 1) การโฆษณาผ่านป้ายโฆษณา (Billboard) เพื่อโฆษณาโครงการของบริษัทฯ
- 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 2 ปี 2562 ปริมาณพื้นที่สำนักงานให้เช่าของอาคารสำนักงานที่สร้างเสร็จในกรุงเทพฯ ทั้งหมดมีประมาณ 8.93 ล้านตารางเมตร จากพื้นที่ดังกล่าวเป็นพื้นที่ที่ถูกเช่าแล้ว 8.31 ล้านตารางเมตร หรือ อัตราพื้นที่ว่างมีสัดส่วนอยู่ต่ำกว่าร้อยละ 6.9 ของพื้นที่สำนักงานให้เช่าทั้งหมดซึ่งจัดว่าเป็นอัตราพื้นที่ว่างที่ต่ำและคาดการณ์ว่าในปี 2562 นี้จะมีอัตราการเช่าเฉลี่ยของสำนักงานเกรดเอ อยู่ในราคา 1,055 บาทต่อตารางเมตร ส่วนอาคารสำนักงานสร้างใหม่ ซีบีอาร์อี ระบุว่าในไตรมาสที่ 2 ยังไม่มีอาคารสำนักงานสร้างใหม่แล้วเสร็จ แต่ในไตรมาส 3 คาดว่าโครงการสามย่านมิตรทาวน์ ออฟฟิศ ทาวเวอร์ จะแล้วเสร็จ มีพื้นที่รวม 48,000 ตารางเมตร โดยเป็นอาคารที่อยู่ในย่านศูนย์กลางธุรกิจ (Central Business District - CBD) เพียง 1 อาคาร

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

อย่างไรก็ตาม ตลาดอาคารสำนักงานมีปัจจัยกดดันจากสำนักงานให้เช่ารูปแบบใหม่ หรือ “co-working space” ที่มีลักษณะพื้นที่เป็นสำนักงานเต็มรูปแบบพร้อมด้วยอุปกรณ์พื้นฐานที่จำเป็น โดยคิดค่าเช่าจ่ายตามปริมาณการใช้สอยตอบสนองความต้องการของผู้เช่าที่ไม่ต้องการลงทุนตกแต่งพื้นที่สำนักงานและต้องการความยืดหยุ่นสูง co-working space จึงเข้ามามีส่วนแบ่งทางการตลาดของอาคารสำนักงานให้เช่าเพิ่มขึ้น นอกจากนี้ ในไตรมาส 2 มีอาคารสำนักงานอยู่ระหว่างการก่อสร้าง คิดเป็นพื้นที่สำนักงานใหม่ให้เช่าอีกประมาณ 1,100,000 ตารางเมตร และจะทยอยสร้างเสร็จในช่วง 3 ปีนี้ ข้อมูลจากซีบีอาร์อีระบุเพิ่มว่า ขณะนี้พื้นที่ดินใจกลางเมืองหลายแปลงกำลังถูกพัฒนาและอยู่ในขั้นตอนวางแผนก่อสร้างเป็นอาคารสำนักงานให้เช่าอีก ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อตลาดสำนักงานให้เช่าในอนาคต โดยในระยะยาวหากพื้นที่ให้เช่ามีมากกว่าความต้องการ อาจส่งผลกระทบต่ออัตราพื้นที่ว่างจะเพิ่มขึ้นและอัตราค่าเช่าจะลดลงตามลำดับ

เพื่อรักษาความได้เปรียบทางการแข่งขัน บริษัทฯ ยังคงใช้กลยุทธ์การสร้างความสัมพันธ์อันดีกับผู้เช่าโดยในปี 2562 บริษัทฯ ได้จัดกิจกรรมต่างๆ ให้แก่ผู้เช่าอย่างต่อเนื่อง ทั้งการจัดกิจกรรมขายสินค้าลดราคาจากแบรนด์สินค้าชั้นนำ กิจกรรมขายอาหารและขนม (Food Truck) กิจกรรมประกวดร้องเพลง (singing contest) กิจกรรมวิ่ง “Vertical Run” กิจกรรมตามงานประเพณี เช่น ตักบาตรรับปีใหม่ สงกรานต์ช่วงเทศกาลสงกรานต์ กิจกรรมเพื่อช่วยสังคมต่างๆ กิจกรรมเพื่อความปลอดภัย อันได้แก่ การซ้อมอพยพคนภายในของผู้เช่าอาคารหากเกิดเหตุอัคคีภัยประจำปี ซึ่งกิจกรรมต่างๆ ที่จัดขึ้นนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อเพิ่มความบันเทิง สันทนาการ ความสะดวกสบาย เน้นย้ำความปลอดภัยในอาคารสูง และสร้างสังคมที่น่าอยู่ในอาคาร กิจกรรมดังกล่าวและผลการสำรวจความพึงพอใจการบริการในปี 2562 ความพึงพอใจเฉลี่ยทุกอาคารอยู่ที่ร้อยละ 82 จึงเป็นส่วนช่วยสะท้อนผลการดำเนินงานของอาคารทั้งของบริษัทฯ และอาคารที่บริษัทฯ เป็นผู้บริหารอาคารให้รักษาระดับอัตราการเช่าเกือบ 100% และอัตราค่าเช่าได้สูงเป็นอันดับต้นๆ ในระดับเดียวกันในตลาด

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการพัฒนาโครงการ การออกแบบ และการอนุรักษ์พลังงาน นอกจากนี้ทั้ง 3 อาคาร ได้แก่ อาคารปาร์ค เวเนเซอร์ อีโคเพล็กซ์ อาคารสาทร สแควร์ และอาคารเอฟ วาย ไอ เซ็นเตอร์ ได้รับการรับรองเป็นอาคารที่ก่อสร้างให้ประหยัดพลังงานและเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมตามมาตรฐานสากล LEED (Leadership in Energy and Environment Design) ของ USGBC แล้วนั้น อาคารปาร์ค เวเนเซอร์ อีโคเพล็กซ์ และอาคารสาทร สแควร์ ยังได้รับรางวัล Thailand Energy Awards และ ASEAN Energy Awards และเมื่อช่วงปลายปี 2560 ที่ผ่านมา อาคารเอฟ วาย ไอ 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 โดยผู้เช่าต้องการสภาพแวดล้อมทางการตลาดขององค์กรบนทำเลใจกลางเมือง สถานที่ตั้งใกล้ระบบขนส่งสาธารณะหรือเชื่อมกับรถไฟฟ้าบีทีเอสหรือเอ็มอาร์ทีที่ลูกค้าและพนักงานของผู้เช่าสามารถเข้าถึงอาคารสำนักงานได้โดยสะดวก การเป็นอาคารประหยัดพลังงานส่งเสริมการสร้างสภาพแวดล้อมที่ดีต่อการทำงานของพนักงานจะช่วยให้พนักงานรักองค์กรและภูมิใจต่อความใส่ใจที่องค์กรมีให้ต่อพนักงาน นอกจากนี้ผู้เช่ามักจะเลือกพื้นที่เช่าที่มีความยืดหยุ่นในการจัดสำนักงานได้หลากหลายรูปแบบที่ตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงต่างๆ ขององค์กรผู้เช่าได้ ซึ่งอาคารต่างๆ ภายใต้การดูแลของบริษัทฯ มีคุณสมบัติที่สามารถรองรับผู้เช่าบริษัทขนาดเล็กจนถึงองค์กรขนาดใหญ่ตอบสนองต่อความต้องการดังกล่าวของลูกค้าได้ทั้งหมดที่กล่าวมา

ด้านกลยุทธ์ในการปล่อยเช่าพื้นที่ บริษัทฯ ดำเนินการผ่าน Agency ชำนาญซึ่งเป็นธุรกรรมปกติของการเช่าอาคารสำนักงานที่ลูกค้าจะติดต่อผ่าน 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 ยังมียุทธศาสตร์ในการซื้อที่ดินผืนใหญ่ เพื่อพัฒนาหลายโครงการครอบคลุมทุกระดับราคาสินค้าที่อยู่อาศัยในทำเลเดียวกัน โดยในขั้นตอนการจัดหาที่ดินและพัฒนาโครงการ บริษัทฯ มีทีมวิจัยในการสำรวจสถานะตลาดและการแข่งขัน รวมทั้งพฤติกรรมผู้บริโภค จากนั้นจะทำการประมวลผลการศึกษาเพื่อนำมากำหนดแนวคิดรูปแบบ ทำเลที่ตั้งที่เหมาะสมของโครงการ และประเมินความเป็นไปได้ของโครงการ เพื่อนำเสนอให้คณะกรรมการบริหารพิจารณาอนุมัติ

การจัดซื้อที่ดินที่มีศักยภาพและสามารถนำมาพัฒนาได้ทันตามแผนธุรกิจที่บริษัทฯ กำหนด แบ่งออกเป็น 3 แนวทาง คือ



1. จากที่ดินที่นายหน้าขายที่ดินนำมาเสนอ และบริษัทฯ เป็นคนกำหนดทำเลให้นายหน้าดำเนินการ
2. ติดต่อซื้อที่ดินโดยทีมงานของบริษัทฯ โดยตรง กับเจ้าของที่ดิน
3. ลงประกาศโฆษณาแสดงความต้องการซื้อที่ดินในสื่อต่างๆ ทั้งสื่อสิ่งพิมพ์ อินเทอร์เน็ต เป็นต้น

### วัตถุประสงค์สร้าง

บริษัทฯ ได้มีการเจรจาต่อรองกับผู้ผลิตวัสดุก่อสร้างเพื่อให้ได้สินค้าที่มีคุณภาพดีในราคาที่เหมาะสม โดยบริษัทฯ จะเป็นผู้จัดซื้อวัสดุก่อสร้างเอง โดยวัสดุก่อสร้างรายการมีการยืนยันราคาล่วงหน้าประมาณ 6 เดือนขึ้นไปกับผู้จำหน่ายวัสดุก่อสร้าง อีกทั้งการสั่งซื้อเป็นจำนวนมากจะทำให้บริษัทฯ สามารถต่อรองราคาและเงื่อนไขกับผู้ขายและควบคุมต้นทุนค่าก่อสร้างได้ ทั้งนี้ฝ่ายจัดซื้อจะทำหน้าที่ติดตามการเคลื่อนไหวของราคาวัสดุก่อสร้าง แล้วนำมาประเมินและคำนวณเป็นต้นทุนค่าก่อสร้าง ซึ่งโดยปกติราคาจะมีการเปลี่ยนแปลงอยู่ในกรอบที่ประเมินไว้ แต่ในกรณีที่มีการเปลี่ยนแปลงสูงเกินกว่าที่ประมาณไว้ บริษัทฯ จะจัดหาวัสดุอื่นที่มีคุณภาพใกล้เคียงกันทดแทน

### โครงการอาคารเชิงพาณิชย์กรรม

#### ที่ดิน

ที่ดินที่เหมาะสมต่อการพัฒนาโครงการเชิงพาณิชย์กรรม ควรเป็นทำเลที่ตั้งอยู่ในย่านธุรกิจ มีการคมนาคมที่สะดวกสบาย หากอยู่ในแนวรถไฟฟ้าจะเป็นปัจจัยหนุนต่อโครงการยิ่งขึ้น อย่างไรก็ตาม การจัดหาที่ดินในทำเลดังกล่าวมีความท้าทายมากขึ้นเนื่องจากข้อจำกัดของพื้นที่ และราคาที่ดินที่ปรับตัวสูงขึ้นทุกปี นอกจากนี้ เงื่อนไขของกรรมสิทธิ์ของที่ดินในบริเวณดังกล่าวมักจะเป็นการขายสิทธิ์การเช่าระยะยาวแทนที่จะขายโอนกรรมสิทธิ์ขาด ดังนั้น ในการจัดหาที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการจึงต้องรอให้ที่ดินผืนนั้นๆ หมดภาระผูกพันตามสัญญาเดิมหรือปลอดจากภาระใดๆ เสียก่อน

อย่างไรก็ตามจากการที่บริษัทฯ มีทั้งประสบการณ์และความพร้อมในการพัฒนาโครงการในรูปแบบที่หลากหลายทั้งอาคารสำนักงาน โรงแรม เซอร์วิส อพาร์ทเมนต์ และศูนย์การค้า อีกทั้งบริษัทฯ มีประสบการณ์ในการเช่าและพัฒนาที่ดินกับเจ้าของที่ดินรายใหญ่มาอย่างยาวนานและได้ปฏิบัติตามเงื่อนไขต่างๆ ในสัญญาเช่ามาด้วยดีโดยตลอด จนมีชื่อเสียงและได้รับการยอมรับโดยทั่วไป เหล่านี้ส่งผลให้บริษัทฯ ได้มีโอกาสในการพัฒนาที่ดินแปลงที่มีศักยภาพ เช่น ที่ดินโครงการ FYI Center ที่ตั้งอยู่บริเวณสี่แยกรัชดาภิเษกติดกับถนนพระราม 4 เป็นต้น

ในการเช่าที่ดินนั้นบริษัทฯ จะทำสัญญาเช่าที่ดินโดยทั่วไปเป็นเวลา 30 ปี และ/หรือ อาจมีเงื่อนไขในการเช่าต่ออีก 30 ปี การพัฒนาโครงการจึงต้องเน้นพัฒนาในที่มีศักยภาพสูงและการคมนาคมสะดวก การจัดหาที่ดินในแต่ละครั้งฝ่ายบริหารจะเป็นผู้เข้าไปดูพื้นที่ด้วยตนเอง โดยมีการศึกษาข้อดีข้อเสีย ข้อมูลด้านกฎหมายและผังเมืองและข้อมูลทางการตลาดอย่างละเอียด ก่อนนำเสนอให้คณะกรรมการบริหารพิจารณาอนุมัติการซื้อหรือเช่าที่ดินในแต่ละแปลง

### วัตถุประสงค์สร้าง

ปัจจุบันผู้รับเหมาที่บริษัทฯ ว่าจ้างเป็นผู้รับผิดชอบในการจัดหาวัสดุสำหรับการก่อสร้าง บริษัทฯ ได้ระบุรายละเอียดราคาของวัสดุก่อสร้างไว้ในสัญญาจ้าง เพื่อเป็นการป้องกันไม่ให้นักลงทุนได้รับผลกระทบจากราคาวัสดุก่อสร้างที่อาจเพิ่มสูงขึ้น รวมถึงปัญหาที่เกิดจากวัสดุก่อสร้างขาดแคลนในระหว่างก่อสร้าง อีกทั้งการจ้างเหมาจะทำการคัดเลือกผู้รับเหมาที่มีประสบการณ์ มีความเชี่ยวชาญ และผลงานที่ผ่านมาเป็นที่ยอมรับ เพื่อสามารถส่งมอบงานที่มีคุณภาพได้ตามกำหนดการตามสัญญา

## 2.5.2 การพัฒนาโครงการ

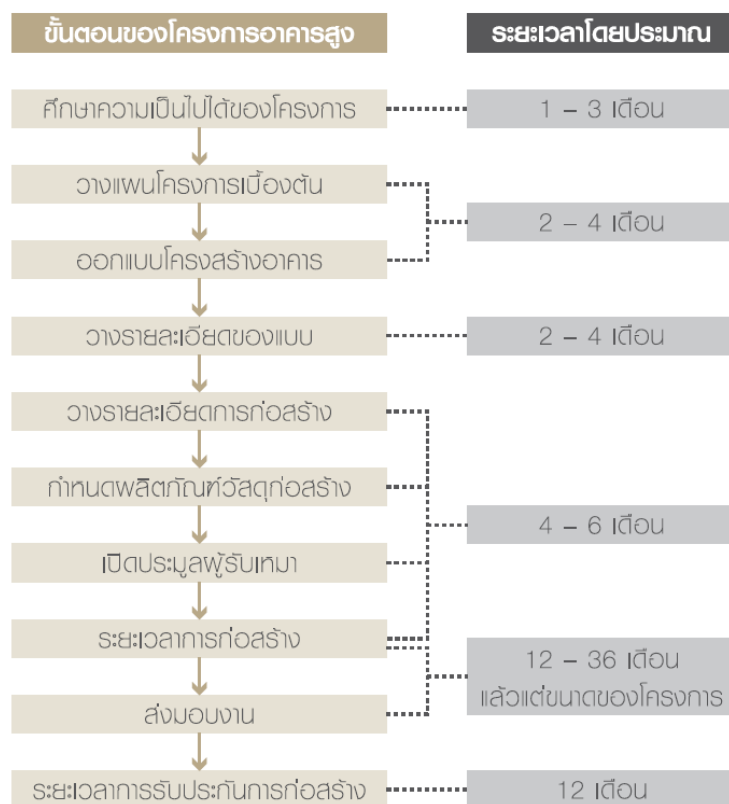
### โครงการที่อยู่อาศัย

บริษัทฯ จะศึกษาความเป็นไปได้ของการขายและพัฒนาโครงการ โดยฝ่ายขาย การตลาด และฝ่ายพัฒนารูจิจ จะทำงานร่วมกันในการสำรวจตลาด การออกแบบ การตั้งราคา หลังจากบริษัทฯ ได้ซื้อที่ดินแล้ว บริษัทฯ จะดำเนินการออกแบบด้านสถาปัตยกรรม ทั้งออกแบบเองและว่าจ้างบริษัทออกแบบ ในการออกแบบรูปแบบของโครงการ การออกแบบตัวบ้าน และการออกแบบภายในบ้าน จากนั้นจะว่าจ้างผู้รับเหมาเพื่อวางแผน/ดำเนินการก่อสร้างบ้านและการตรวจสอบคุณภาพโดยมีขั้นตอนการดำเนินการ ดังต่อไปนี้

ลำดับ	ขั้นตอน	ระยะเวลา (เดือน)											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
(1)	<b>พัฒนาโครงการ</b>												
	ถมดิน / สาธารณูปโภค /												
	ออกแบบ / สร้างบ้านตัวอย่าง												
	ก่อสร้างบ้าน / ระบบไฟฟ้า / ประปา												
	ตรวจสอบ												
(2)	<b>กฎหมาย</b>												
	ขอคำที่ดิน / ขออนุญาตก่อสร้าง												
	ขออนุญาตจัดสรร												
	ออกโฉนดแปลงย่อย												
(3)	<b>การขาย</b>												
	เตรียมการขาย แลโฆษณา												
	ขออนุมัติเงินกู้ล่วงหน้า / พ่อครัว												

### โครงการอาคารเชิงพาณิชย์กรรม

บริษัทฯ จะเปิดประมูลราคาในส่วนของงานผู้รับเหมาโครงการ โดยผู้ที่ชนะการประมูลจึงจะทำสัญญาการก่อสร้างแบบทั้งโครงการและมีการรับประกันราคา โดยมีขั้นตอน ดังนี้



### 2.5.3 ผลกระทบสิ่งแวดล้อม

#### โครงการที่อยู่อาศัย

สำหรับโครงการที่อยู่อาศัย บริษัทฯ ได้มีการออกแบบพัฒนาระบบสาธารณูปโภคที่เหมาะสมในทุกๆ โครงการ เพื่อมิให้ส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม ทั้งนี้บริษัทฯ ได้วางระบบบำบัดน้ำเสียสำหรับบ้านแต่ละหลังและระบบบำบัดน้ำเสียส่วนกลาง รวมถึงจัดให้มีการตรวจสอบคุณภาพน้ำทิ้ง ตามมาตรฐานที่กฎหมายกำหนดก่อนที่จะระบายลงสู่ทางน้ำสาธารณะต่อไป

สำหรับโครงการที่ต้องจัดทำผลกระทบสิ่งแวดล้อม บริษัทฯ ก็ได้แจ้งที่ปรึกษาเพื่อเตรียมการดังกล่าว รวมถึงการขออนุญาตขอความเห็นชอบในรายงานผลกระทบสิ่งแวดล้อมต่อสำนักนโยบายและแผนทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมเสียก่อนเริ่มขออนุญาตก่อสร้างโครงการและดำเนินมาตรการต่างๆ ตามที่ระบุในรายงานฯ เพื่อลดผลกระทบจากงานก่อสร้างต่อชุมชนโดยรอบโครงการ

#### โครงการอาคารเชิงพาณิชย์กรรม

สำหรับอาคารขนาดใหญ่หรืออาคารสูง บริษัทฯ ได้มีการออกแบบพัฒนาระบบสาธารณูปโภคที่เหมาะสมในทุกๆ โครงการ เพื่อมิให้ส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม โดยได้วางระบบบำบัดน้ำเสียรวมสำหรับส่วนใช้สอยทั้งหมด รวมถึงจัดให้มีการตรวจสอบคุณภาพน้ำทิ้งตามมาตรฐานที่กฎหมายกำหนดก่อนที่จะระบายลงสู่ทางน้ำสาธารณะต่อไป เพื่อทำให้เกิดสภาพแวดล้อมที่ดี บริษัทฯ จึงคำนึงถึงการเพิ่มต้นไม้หรือพื้นที่สีเขียวของโครงการ มากกว่าที่กำหนดในกฎหมายเสมอ

นอกเหนือจากนั้น บริษัทฯ ยังว่าจ้างที่ปรึกษาเพื่อเตรียมการดังกล่าว รวมถึงการขออนุญาตขอความเห็นชอบในรายงานผลกระทบสิ่งแวดล้อมต่อสำนักนโยบายและแผนทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมเสียก่อนเริ่มขออนุญาตก่อสร้างอาคาร และดำเนินการมาตรการต่างๆ ตามที่ระบุในรายงานฯ เพื่อลดผลกระทบจากงานก่อสร้างต่อชุมชนโดยรอบโครงการ

อีกทั้ง บริษัทฯ ยังออกแบบและก่อสร้างอาคารเพื่อการอนุรักษ์พลังงานโดยเป็นไปตามมาตรฐานสากล “LEED (Leadership in Energy and Environment Design) Certificated” กับ USGBC เช่น โครงการอาคารสำนักงานสาทรสแควร์ 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 2562 บริษัทฯ มียออดบ้านที่ได้รับการจองแล้วและรอโอนใน 37 โครงการ จำนวนรวม 1,102 หน่วย คิดเป็นมูลค่าขายทั้งสิ้น 4,537 ล้านบาท

##### 2.5.4.2 โครงการอาคารเชิงพาณิชย์กรรม

บริษัทฯ ดำเนินการพัฒนาโครงการสามย่าน มิตรทาวน์ (SAMYAN MITRTOWN) บนที่ดินของจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ขนาดเนื้อที่ 13-3-93.64 ไร่ โดยพัฒนาเป็นอาคาร Mixed-Use Complex ซึ่งประกอบไปด้วยพื้นที่สำนักงาน ที่พักอาศัย โรงแรม ห้องอเนกประสงค์ โรงภาพยนตร์ และศูนย์การค้า ซึ่งก่อสร้างเป็นอาคารคอนกรีตเสริมเหล็ก สูง 35 ชั้น สองทาวเวอร์ ชั้นใต้ดิน 2 ชั้น พื้นที่ก่อสร้างรวม 222,887 ตารางเมตร โดยอาคารดังกล่าวได้รับใบอนุญาตก่อสร้างจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องก่อนเริ่มงานก่อสร้างเป็นที่เรียบร้อยแล้ว ส่วนงานผู้รับเหมาหลักได้ทำการประมูลและคัดเลือกให้บริษัท นันทวัน จำกัด (Thai Obayashi Corp., Ltd.) เข้าเริ่มงานก่อสร้างในต้นเดือนมกราคม 2560 โดยแล้วเสร็จในปี 2562 นอกจากนี้โครงการยังได้มีการสร้างทางเดินเชื่อมใต้ดินจากชั้นใต้ดินของโครงการไปยังสถานีรถไฟฟ้าสามย่าน ของการรถไฟฟ้าขนส่งมวลชนแห่งประเทศไทย (MRT) เพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ผู้มาใช้อาคาร โดยได้รับอนุญาตจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องเมื่อต้นปี 2561 ที่ผ่านมา และได้ทำการคัดเลือกผู้รับเหมาที่มีความเชี่ยวชาญในงานดังกล่าว อันได้แก่ บริษัท เนวาร์ตน์พัฒนาการ จำกัด (มหาชน) เป็นผู้ดำเนินงานดังกล่าว ซึ่งปัจจุบันงานดังกล่าวได้แล้วเสร็จและทำการขออนุญาตหน่วยงานที่เกี่ยวข้องเพื่อเปิดใช้ทางเชื่อมดังกล่าวอย่างเป็นทางการในเดือนกันยายน 2562

### 3. ปัจจัยความเสี่ยง

จากการประเมินของฝ่ายจัดการพบว่า ในปี 2562 บริษัทฯ มีปัจจัยเสี่ยงจากการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ และจากการเปลี่ยนแปลงของกฎหมาย โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

#### 3.1 ปัจจัยเสี่ยงด้านการดำเนินงาน

เนื่องด้วยลักษณะที่ต่างกันของการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ จึงจัดประเภทความเสี่ยงตามลักษณะธุรกิจคือ 1) ธุรกิจโครงการที่อยู่อาศัย และ 2) โครงการเชิงพาณิชย์กรรม ดังนี้

##### 3.1.1 โครงการที่อยู่อาศัย

ความเสี่ยงในการดำเนินงานโครงการที่อยู่อาศัยแบ่งออกได้เป็น 9 ปัจจัยหลัก อันได้แก่

###### 3.1.1.1 ความเสี่ยงจากภาวะเศรษฐกิจและภาวะตลาดอสังหาริมทรัพย์

แนวโน้มตลาดผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ได้มีแผนธุรกิจลงทุนในแนวราบมากขึ้น ทำให้เพิ่มทางเลือกให้ลูกค้ามีตัวเปรียบเทียบและชะลอการตัดสินใจ การเลือกทำเล และสินค้าในราคาที่เหมาะสม รวมถึงการหาที่ดินล่วงหน้าเพื่อวางแผนระยะยาวในการพัฒนาโครงการจึงสำคัญมาก และต้องดำเนินการอย่างต่อเนื่อง เพราะด้วยสภาวะเศรษฐกิจและตลาดอสังหาริมทรัพย์ที่ยังคงชะลอตัวอยู่อย่างต่อเนื่อง โดยมีปัจจัยจากความผันผวนทั้งภายในและภายนอกประเทศ ทางบริษัทฯ จึงได้ให้ความสำคัญในการติดตามดัชนีชี้วัดทางเศรษฐกิจและอสังหาริมทรัพย์ทั้งภายในและภายนอกประเทศอย่างใกล้ชิด เพื่อเป็นข้อมูลในการพัฒนากลยุทธ์ของบริษัทฯ ให้สามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้อย่างเหมาะสมและสอดคล้องกับสถานการณ์ในขณะนั้น

###### 3.1.1.2 ความเสี่ยงด้านการบริหารต้นทุน

เนื่องจากในปีที่ผ่านมาผู้ผลิตหลายรายเริ่มปรับราคาสต็อกก่อสร้างบางประเภท ซึ่งจะมีผลทำให้ต้นทุนสินค้าสูงขึ้น และกำไรสินค้าที่เป็น backlog ลดลง บริษัทฯ จึงมีมาตรการในการควบคุมและลดความเสี่ยงอันเกิดจากความผันผวนของราคาสต็อกก่อสร้างและต้นทุนแรงงาน โดยการเจรจากับทางผู้ผลิตให้คงราคาเดิมสำหรับสินค้าที่เป็น backlog และพิจารณาผู้ผลิตรายใหม่เพื่อเปรียบเทียบราคา โดยจัดซื้อวัสดุก่อสร้างบางรายการจากผู้ผลิตโดยตรง และยังมีการจัดการประกวดราคาจากตัวแทนต่างๆ เพื่อเปรียบเทียบและคัดเลือกผู้ผลิตที่มีคุณภาพและราคาเหมาะสมที่สุด รวมถึงมีแผนการหาวัสดุทดแทนในกรณีที่ราคาวัสดุปรับตัวสูงขึ้นหรือขาดแคลน เพื่อรักษาประสิทธิภาพในการบริหารจัดการต้นทุน รวมถึงการจ้างผู้รับเหมารายย่อยโดยตรงไม่ผ่านผู้รับเหมารายใหญ่ ซึ่งสามารถช่วยลดต้นทุนแรงงานในการก่อสร้างได้

นอกจากนั้น บริษัทฯ ยังให้ความสำคัญในการพัฒนานวัตกรรมก่อสร้างและออกแบบสินค้า เพื่อเพิ่มศักยภาพในการใช้วัสดุก่อสร้างให้มีประสิทธิภาพสูงสุด

###### 3.1.1.3 ความเสี่ยงของการขาดแคลนแรงงานและผู้รับเหมา

เพื่อบรรเทาความเสี่ยงของการขาดแคลนผู้รับเหมา บริษัทฯ จึงมีแนวทางการบริหารจัดการโดยการสร้างสายสัมพันธ์อันดีกับผู้รับเหมาผ่านการสนับสนุนในด้านการจัดหาวัตถุดิบให้แก่ผู้รับเหมา การถ่ายทอดองค์ความรู้ที่เกี่ยวข้อง การจัดสรรปริมาณงานให้แก่ผู้รับเหมาแต่ละรายอย่างโปร่งใสเป็นธรรมบนหลักเกณฑ์ที่บริษัทฯ กำหนด มีการปรับขึ้นค่าจ้างให้แก่ผู้รับเหมาเมื่อต้นทุนการดำเนินงานของผู้รับเหมาเพิ่มขึ้น เช่น ค่าจ้างแรงงานขั้นต่ำ ราคาสต็อกก่อสร้างปรับตัวสูงขึ้นตามความเหมาะสม ภายใต้หลักเกณฑ์ที่กำหนด รวมถึงดูแลให้ผู้รับเหมาได้รับค่าจ้างตรงตามเวลาที่ได้ตกลงกันไว้

ในขณะเดียวกันบริษัทได้นำแนวคิดการก่อสร้างบ้านแบบสำเร็จรูป (Pre-cast) มาใช้เพื่อบรรเทาความเสี่ยงการขาดแคลนแรงงานอีกทางหนึ่ง เนื่องจากการก่อสร้างบ้านสำเร็จรูปจะใช้ผนังและชิ้นงานที่ได้ขึ้นรูปจากโรงงานมาประกอบที่หน้างานทำให้นอกจากจะใช้เวลาการก่อสร้างน้อยกว่าการก่อสร้างบ้านแบบเดิมแล้ว ยังสามารถลดการพึ่งพาแรงงานที่มีฝีมือลงไปได้ด้วย

#### 3.1.1.4 ความเสี่ยงด้านตลาด การขาย และลูกค้าไม่รับโอน

เพื่อปรับตัวให้เข้ากับสภาวะตลาดอสังหาริมทรัพย์ในประเทศที่มีการแข่งขันสูง บริษัทฯ ได้ให้ความสำคัญกับเรื่องทำเลของโครงการ การพัฒนาฟังก์ชัน และสภาพแวดล้อมภายในโครงการให้เหนือกว่าคู่แข่งในราคาที่แข่งขันได้ โดยบริษัทฯ ได้ทำการสำรวจทำเลและบริเวณโดยรอบก่อนการตัดสินใจซื้อที่ดิน รวมถึงทำการศึกษาสภาพตลาดและสร้างระบบจัดเก็บฐานข้อมูลลูกค้าอย่างเป็นระบบ เพื่อนำไปวิเคราะห์ในการเลือกสินค้าให้เหมาะสมกับความต้องการของตลาดนั้นๆ อย่างต่อเนื่อง และทำให้สามารถประมาณการยอดขายได้ใกล้เคียงกับความเป็นจริง

ในการลดความเสี่ยงของลูกค้าไม่รับโอน ทางบริษัทฯ มีการแจ้งให้ลูกค้าเข้าตรวจรับสินค้าล่วงหน้า และมีระบบการแก้ไขหรือซ่อมแซมให้ตรงกับความต้องการของลูกค้าอย่างรวดเร็ว เพื่อให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจมากที่สุด

นอกจากนี้ ทางบริษัทฯ ยังช่วยลูกค้าในการประสานงานกับสถาบันการเงินด้านวงเงินกู้เพื่อให้ได้รับการอนุมัติตรงตามวงเงินการรับโอนกรรมสิทธิ์

#### 3.1.1.5 ความเสี่ยงจากการปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัยของธนาคารพาณิชย์

ปัจจุบันธนาคารพาณิชย์ในประเทศเข้มงวดการปล่อยสินเชื่อแก่ผู้บริโภคที่ซื้อที่อยู่อาศัย อันเนื่องจากความวิตกของภาระหนี้สินครัวเรือนที่เพิ่มสูงขึ้น ซึ่งอาจมีความเสี่ยงที่ธนาคารพาณิชย์จะปฏิเสธไม่อนุมัติสินเชื่อแก่ลูกค้า ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อยอดขายโครงการ โดยบริษัทฯ จะจัดสัมมนาเพื่อเพิ่มความเข้าใจระหว่างบริษัทฯ กับกลุ่มธนาคาร ใช้หลักเกณฑ์ของบริษัท เพื่อกระตุ้นและจูงใจให้กลุ่มธนาคารอนุมัติสินเชื่อเร็วขึ้นและปฏิเสธน้อยลง นอกจากนี้ยังมีมาตรการ LTV ที่ทำให้ลูกค้าต้องจ่ายเงินเดิมนั้นมากขึ้น เพื่อลดความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทฯ จะประเมินคุณสมบัติเบื้องต้นและความสามารถในการผ่อนชำระเงินกู้ของลูกค้าที่จะขอสินเชื่อจากสถาบันการเงินตั้งแต่ช่วงที่เข้ามาซื้อโครงการไปจนถึงการขอสินเชื่อกับสถาบันการเงิน ซึ่งจะทำให้ความเสี่ยงจากการปล่อยสินเชื่อลดลง รวมถึงการเตรียมความพร้อมและให้คำแนะนำกับลูกค้าในการขออนุมัติสินเชื่อ และหาแนวทางร่วมกันกับกลุ่มธนาคารเพื่อหาแนวทางในการช่วยเหลือสำหรับลูกค้าบ้านหลังที่สองและหลังที่สาม

#### 3.1.1.6 ความเสี่ยงด้านการบริหาร

แบ่งออกเป็น 2 ส่วน คือ

1. ฝ่ายโครงการ ต้องมีการบริหารโครงการโดยพัฒนาไม่ให้เกิดความเดือดร้อนต่อพื้นที่ข้างเคียงและชุมชน ต้องมีการจัดการให้ได้สินค้าที่มีมาตรฐาน โดยการก่อสร้างให้ตรงตามแบบ กำหนดมาตรฐานวัสดุ กำหนดรายละเอียดการขายให้ชัดเจน รวมถึงชี้แจงเรื่องการรับประกันสินค้าต่างๆ เพื่อเป็นการเพิ่มความเชื่อมั่นของลูกค้า และต้องมีการจัดการบริการหลังการขายที่ดี สร้างความเข้าใจให้ลูกค้า
2. ฝ่ายสนับสนุนโครงการ ต้องกำหนดระยะเวลาการทำงานให้สอดคล้องและส่งเสริมกับแผนงานของโครงการ เพื่อให้เกิดการบริหารที่มีประสิทธิภาพ

#### 3.1.1.7 ความเสี่ยงด้านการจัดซื้อที่ดินในการประกอบการ

1. ความเสี่ยงที่ไม่สามารถซื้อที่ดินได้ ในขั้นตอนการซื้อที่ดินนั้นบางครั้งบริษัทฯ อาจจะไม่สามารถซื้อที่ดินแปลงที่ต้องการได้ อันเนื่องมาจากหลายสาเหตุดังนี้
  - มีผู้ซื้อรายอื่นเข้ามาซื้อแข่งกับบริษัทฯ โดยให้ราคาหรือเงื่อนไขที่ดีกว่า
  - เจ้าของที่ดินเพิ่มราคาขายสูงกว่าราคาเดิมที่แจ้งไว้มาก
  - บริษัทฯ ไม่สามารถรวบรวมที่ดินได้ต่อเนื่องเป็นผืนเดียวกันซึ่งอาจเกิดจากเจ้าของที่ดินบางรายเปลี่ยนเงื่อนไขการขายหรือมีผู้มาทำสัญญาซื้อขายที่ดินบางแปลงได้ก่อนแล้ว
2. การซื้อที่ดินที่ผิดพลาด ถึงแม้ว่าในขั้นตอนการซื้อที่ดินของบริษัทฯ จะมีการทำ Check list ทั้งก่อนที่จะขออนุมัติต่อคณะกรรมการบริหาร และมีการตรวจสอบอีกครั้งก่อนที่จะวางเงินมัดจำในการทำสัญญาซื้อที่ดิน แต่ก็อาจจะเกิดความผิดพลาดที่ไม่คาดคิดได้ โดยปัญหาอาจจะเกิดจากการตีความที่แตกต่างกันของหน่วยงานราชการที่

เกี่ยวข้องในการใช้ประโยชน์พื้นที่ดิน หรือ การที่ไม่สามารถเข้าไปตรวจสอบสภาพพื้นที่ได้อย่างละเอียดก่อนทำสัญญา เป็นต้น

ทั้งนี้ถ้าเกิดข้อผิดพลาดขึ้นมาจริง บริษัทฯ ก็ได้วางแผนทางแก้ปัญหาไว้โดยจะปรับเปลี่ยนรูปแบบในการพัฒนาโครงการให้สอดคล้องกับสภาพพื้นที่และการใช้ประโยชน์ในพื้นที่ เพื่อให้เกิดความเสียหายต่อบริษัทฯ ให้น้อยที่สุดหรือไม่กระทบเลย

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

### 3.1.1.8 ความเสี่ยงเรื่องการดำเนินการทางด้านจัดสรรและกฎหมายจัดสรร

การเปลี่ยนแปลงกฎหมาย/ระเบียบที่มีผลกระทบต่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ รวมทั้งการเวนคืนที่ดินเพื่อทำถนนหรือเพื่อประโยชน์สาธารณะอื่นๆ ส่งผลกระทบต่องานก่อสร้างโครงการของบริษัทฯ ให้ล่าช้ากว่ากำหนด เกิดจากระเบียบขั้นตอนการขออนุญาตที่กำหนดขึ้นใหม่ทำให้มีความยุ่งยากขึ้น ต้นทุนผู้ประกอบการสูงขึ้น รวมทั้งการหยุดชะงักทั้งหมดหรือบางส่วน ไม่สามารถเดินหน้าได้ทำให้รายได้ต่ำกว่าเป้า เนื่องจากภาครัฐใช้เวลาในการพิจารณาและสรุปว่าสามารถจะทำได้หรือไม่ โดยบริษัทฯ ได้ทำการควบคุมความเสี่ยงในด้านนี้ โดยจัดทำแบบสำรวจที่ดินก่อนซื้อ โดยกำหนดหัวข้อต่างๆ เช่น ผังเมือง ข้อกำหนดเรื่องก่อสร้าง ระบบสาธารณูปโภค เป็นต้น และกำหนดให้ผู้ออกแบบตรวจสอบข้อกำหนดเกี่ยวกับการจัดสรรที่ดินเพื่อที่อยู่อาศัย ตามพื้นที่ตั้งโครงการก่อสร้าง และข้อกำหนดต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง จัดทำแผนงานการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัย เพื่อควบคุมไม่ให้เกิดความล่าช้า ดำเนินการโทรเช็ครอบการประชุมคณะกรรมการจัดสรรของสำนักงานที่ดินพื้นที่ เพื่อนำมาวางแผนจัดสรร มีการประชุมแชร์ข้อมูลและความรู้เกี่ยวกับการยื่นขออนุญาตจัดสรรที่ดิน ทั้งนี้ควรกำหนดอำนาจอนุมัติ โดยค่าใช้จ่ายทุกรายการต้องผ่านผู้มีอำนาจตามที่บริษัทกำหนดไว้ตามจรรยาบรรณทางธุรกิจและมาตรการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน พร้อมทั้งสื่อสารให้พนักงานรับทราบ ต่อจากนั้น บริษัทฯ จะทดลองวางผังโครงการที่ผ่านการคำนึงถึงปัจจัยเหล่านี้แล้วบนที่ดินนั้นๆ ว่าได้ผลตรงตามความต้องการของบริษัทฯ หรือไม่ก่อนการซื้อที่ดิน

### 3.1.1.9 ความเสี่ยงจากการประกาศใช้ พ.ร.บ. คุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล

ปลายปี 2562 จะมีการประกาศใช้ พ.ร.บ. คุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล ซึ่งจะมีผลต่อการดำเนินงานทุกหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับข้อมูลส่วนบุคคลไม่ว่าจะเป็นข้อมูลพนักงาน คู่ค้า ลูกค้า หากมีการจัดเก็บข้อมูลภายใต้การรับผิดชอบของบริษัทฯ จำเป็นต้องขออนุญาตจัดเก็บกับพนักงาน คู่ค้า ลูกค้า หรือเจ้าของข้อมูลส่วนตัวนั้นๆ ทุกครั้ง ทางบริษัทฯ จึงมีความจำเป็นต้องแก้ไข Application Software ทุกตัวที่เกี่ยวข้องให้สอดคล้องและรองรับต่อ พ.ร.บ. ดังกล่าว และจำเป็นต้องพิจารณานโยบายทางด้าน IT ใหม่ รวมถึงกระบวนการควบคุมด้านการปฏิบัติการโดยพนักงานในองค์กร รวมถึงคู่ค้าที่เข้าร่วมใช้ข้อมูลของบริษัทฯ ด้วย โดยการให้ความรู้แก่พนักงานในองค์กรที่มีส่วนเกี่ยวข้องให้รับทราบ และจัดตั้งหน่วยงานกลางเพื่อทบทวนและจัดทำแผนในการแก้ไข จ้างที่ปรึกษาทางด้านกฎหมายเพื่อช่วยประเมินความเสี่ยง และทบทวนนโยบายในการปฏิบัติงานในกระบวนการที่เกี่ยวข้อง จัดให้มีผู้ปฏิบัติงานที่เกี่ยวข้องทำหน้าที่วิเคราะห์ระบบ ทำการทบทวนและกำหนดแนวทางแก้ไข

### 3.1.2 โครงการอาคารสูงเชิงพาณิชย์กรรม

ความเสี่ยงในการดำเนินงานโครงการอาคารสูงเชิงพาณิชย์กรรม แบ่งออกได้ดังนี้คือ



### 3.1.2.1 ความเสี่ยงทางด้านสถานะเศรษฐกิจ

เนื่องด้วยการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ โดยเฉพาะโครงการอาคารสูงเชิงพาณิชย์กรรม มักใช้เวลาในการพัฒนาก่อสร้างก่อนเริ่มมีรายได้เป็นระยะเวลา 2-4 ปี รวมถึงเวลาการใช้สอยประโยชน์จากโครงการอีก 30 - 60 ปี (ขึ้นอยู่กับเงื่อนไขในสัญญาเช่า) ซึ่งเป็นช่วงเวลาที่ยาวนาน ทำให้ต้องคำนึงถึงผลกระทบจากความผันผวนของวัฏจักรเศรษฐกิจทั้งขึ้นและลง ต้องมีความระมัดระวังในการลงทุนและหวังผลการลงทุนจากโครงการในระยะยาวให้สอดคล้องกับแหล่งเงินเชื่อระยะยาวของโครงการ แต่โดยแนวโน้มแล้วเศรษฐกิจของไทยในระยะยาวก็มีการขยายตัวต่อเนื่องมาโดยตลอด ถึงแม้ในปีที่ผ่านมาประเทศไทยได้มีการขยายตัวของ GDP ในอัตราที่ลดลง ซึ่งมีผลมาจากสภาพเศรษฐกิจโลกและสงครามการค้าระหว่างประเทศสหรัฐอเมริกาและจีน นอกจากนี้ค่าเงินบาทมีค่าแข็งขึ้นเมื่อเทียบกับค่าเงินในภูมิภาคอาเซียนทำให้รายได้จากการส่งออกของไทยชะลอลง และรายได้จากการท่องเที่ยวก็ชะลอลงเช่นกัน แต่รัฐบาลพยายามกระตุ้นเศรษฐกิจด้วยการลงทุนโครงการ EEC และโครงสร้างพื้นฐานเพื่อกระตุ้นการขยายตัวของเศรษฐกิจต่อไปด้วยการเพิ่มและขยายตัวของระบบคมนาคมและระบบโลจิสติกส์ให้มีการเชื่อมต่อกับประเทศเพื่อนบ้านให้มีประสิทธิภาพ อีกทั้งประเทศเพื่อนบ้านโดยรอบยังจะมีการลงทุนและพัฒนาและขยายตัวทางเศรษฐกิจอีกมาก จึงน่าจะส่งผลดีต่อเศรษฐกิจของไทยซึ่งเป็นศูนย์กลางระบบโลจิสติกส์ในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ทำให้มีการขยายตัวของเศรษฐกิจของไทยในระยะยาวได้

### 3.1.2.2 ความเสี่ยงทางด้านต้นทุนโครงการ

#### ความเสี่ยงด้านการปรับราคาของวัสดุก่อสร้างและแรงงาน

ในปัจจุบันราคาของวัสดุก่อสร้างมีการเปลี่ยนแปลงเพียงเล็กน้อยและยังไม่มีวัสดุก่อสร้างชนิดใดขาดตลาด แต่ตลาดแรงงานมีการขาดแคลน เนื่องจากมาตรการของรัฐเข้มงวดในเรื่องการใช้แรงงานต่างด้าวที่ลงทะเบียนถูกต้องตามกฎหมาย ทำให้มีผลกระทบต่อผู้รับเหมารายย่อยทั่วไปที่ไม่ได้มีการเตรียมการหรือจัดการที่ดีพอ แต่โครงการได้ทำสัญญากับผู้รับเหมาก่อสร้างระดับแนวหน้าที่สามารถดูแลปัญหาดังกล่าวและสามารถจัดการคงราคาก่อสร้างตลอดระยะเวลาของสัญญา (ประมาณ 2-3 ปี) ได้ เพื่อควบคุมต้นทุนและเวลาแล้วเสร็จของโครงการให้เป็นไปตามกำหนด นอกจากนี้โครงการยังปรับปรุงวิธีการก่อสร้าง ใช้อุปกรณ์เพิ่มเพื่อช่วยย่นระยะเวลา หรือใช้วัสดุก่อสร้างชนิดใหม่ที่ช่วยประหยัดเวลาและลดการใช้แรงงานหรือค่าก่อสร้างด้วย

#### ความเสี่ยงด้านการเงิน

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

นอกจากนี้ในปลายปี 2561 ธนาคารแห่งประเทศไทยได้ปรับขึ้นอัตราดอกเบี้ยจาก 1.5% เป็น 1.75% และออกมาตรการควบคุมสินเชื่อให้เข้มงวดขึ้นในโครงการ LTV ซึ่งมีผลกระทบโดยตรงต่อกำลังซื้อ และต้นทุนทางการเงินของโครงการ ซึ่งบริษัทต้องทำงานหนักขึ้นเพื่อวิเคราะห์ความต้องการของลูกค้าให้แม่นยำขึ้น อีกทั้งต้องหาทางลดค่าใช้จ่ายต่างๆ ให้เกิดความคุ้มค่าเพื่อยังคงอัตรากำไรเอาไว้

### 3.1.2.3 ความเสี่ยงด้านมาตรการสิ่งแวดล้อมเกี่ยวกับการก่อสร้างโครงการ

โครงการได้ปฏิบัติตามมาตรการด้านสิ่งแวดล้อมต่างๆ รวมถึงนำเสนอรายงานดังกล่าวต่อหน่วยงานที่เกี่ยวข้องอย่างสม่ำเสมอ เพราะตระหนักถึงปัญหาที่อาจเกิดขึ้นและพยายามลดผลกระทบจากการก่อสร้างต่อชุมชนโดยรอบให้เหลือน้อยที่สุด ซึ่งในปัจจุบันได้มีหน่วยงานทางด้านการศึกษาได้ขอเข้ามาเยี่ยมชมโครงการเพื่อศึกษาวิธีการก่อสร้างและการป้องกันผลกระทบต่างๆ เป็นระยะๆ

### 3.1.2.4 ความเสี่ยงทางการตลาด

สภาวะตลาดทั่วไปยังคงมีการแข่งขันสูง รวมถึงกำลังซื้อยังไม่เข้มแข็ง จึงต้องมีการหาข้อมูลในด้านการตลาด โดยดำเนินการศึกษาลูกค้ากลุ่มเป้าหมายและสำรวจตลาดของคู่แข่ง ถึงแนวโน้มความต้องการด้านต่างๆ ของลูกค้า เช่น โลฟิสไต์ การใช้ชีวิตของลูกค้า การใส่ใจต่อสิ่งแวดล้อม การประหยัดพลังงาน เป็นต้น มาร่วมกับวิสัยทัศน์ของบริษัทเพื่อนำมาใช้เป็นข้อมูลประกอบการออกแบบให้สอดคล้องตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าหรือนำเสนอประสบการณ์ที่เหนือกว่าความคาดหวังของลูกค้า และทำให้ลูกค้าเกิดความรู้สึกที่แตกต่างที่พึงพอใจเพื่อให้สามารถแข่งขันได้กับคู่แข่งในอุตสาหกรรม อีกทั้งยังหาช่องทางการสื่อสารกับลูกค้าผ่านอินเทอร์เน็ตและโซเชียลเน็ตเวิร์กต่างๆ หรือช่องทางการตลาดอื่นๆ นอกจากนี้ฝ่ายจัดการยังต้องคอยติดตามความเปลี่ยนแปลงของตลาดที่เกิดขึ้นอยู่เสมอ เพื่อจะได้ตอบสนองต่อสถานการณ์ต่างๆ ที่เกิดขึ้นในปัจจุบันได้อย่างทันท่วงที และต้องทำให้ได้ด้วยความรวดเร็วกว่าคู่แข่ง

### 3.1.2.5 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงกฎหมายและการขออนุญาตจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

โดยที่รัฐบาลให้ความสำคัญกับการออกกฎหมายต่างๆ ให้มีความทันสมัยและสอดคล้องกับสภาพเศรษฐกิจและสังคมปัจจุบันให้มากที่สุด ทำให้ในช่วงปี 2559 – 2562 ที่ผ่านมามีการออกกฎหมายและแก้ไขเปลี่ยนแปลงกฎหมายหลายฉบับ รวมไปถึงการเสนอพิจารณาร่างกฎหมายอันอาจส่งผลกระทบต่อบริษัทฯ ไม่ว่าโดยตรงและโดยอ้อมต่อการดำเนินธุรกิจปกติของบริษัทฯ เมื่อประเมินการเปลี่ยนแปลงกฎหมายในช่วงปี 2559 – 2562 มีส่วนที่คาดว่าจะก่อให้เกิดปัจจัยเสี่ยง คือ กฎหมายเกี่ยวกับภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง ผังเมืองรวมใหม่กรุงเทพมหานคร และกฎหมายเกี่ยวกับแรงงานต่างด้าว นอกจากนี้การพัฒนาก่อสร้างโครงการดังกล่าวต้องได้รับอนุญาตจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เช่น ได้รับใบอนุญาตก่อสร้างจากกรุงเทพมหานคร ได้รับความเห็นชอบในรายงานผลกระทบสิ่งแวดล้อมจากสำนักนโยบายและแผนทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม (EIA) เป็นต้น ซึ่งต้องทำการศึกษากฎหมายที่เกี่ยวข้องและเตรียมการต่างๆ เป็นอย่างดีเพื่อให้ได้มาซึ่งใบอนุญาตที่เกี่ยวข้อง และโครงการก็ได้รับใบอนุญาตก่อสร้างและใบอนุญาตที่เกี่ยวข้องต่างๆ ตามหมายกำหนดการ

## 3.2 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงทางกฎหมาย

กฎหมายเป็นส่วนสำคัญส่วนหนึ่งที่ต้องคำนึงถึงในการกำหนดนโยบายของบริษัทฯ ในการดำเนินธุรกิจ ซึ่งในปี 2562 นั้นมีการแก้ไขและเปลี่ยนแปลงกฎหมายหลายฉบับ และมีการเสนอร่างกฎหมายต่างๆ เพื่อพิจารณาออกเป็นกฎหมายโดยอาจมีผลกระทบทั้งโดยตรงหรือโดยอ้อมต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ บริษัทฯ จึงได้รวบรวมและประเมินการเปลี่ยนแปลงกฎหมายในช่วงปี 2562 เฉพาะส่วนที่คาดว่าจะก่อให้เกิดปัจจัยเสี่ยง ดังต่อไปนี้

### 3.2.1 กฎหมายภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง

ภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้างเป็นภาษีที่จะนำมาใช้แทนภาษีโรงเรือนและที่ดิน รวมถึงภาษีบำรุงท้องที่ สถานะปัจจุบันประกาศใช้ในราชกิจจานุเบกษาแล้ว เป็นพระราชบัญญัติภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง พ.ศ. 2562 เมื่อวันที่ 12 มีนาคม 2562 แต่การจัดเก็บภาษีสำหรับที่ดินและสิ่งปลูกสร้างตามกฎหมายฉบับดังกล่าว จะมีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2563 เป็นต้นไป โดยกฎหมายฉบับนี้จะมีผลให้เปลี่ยนแปลงฐานภาษี โดยเปลี่ยนจากค่ารายปี (ภาษีโรงเรือนและที่ดิน) และราคาปานกลางของที่ดิน (ภาษีบำรุงท้องที่) มาเป็นราคาประเมินทุนทรัพย์ และกำหนดอัตราภาษีใหม่โดยให้อำนาจรัฐบาลออกเป็นพระราชกฤษฎีกา หากพิจารณาจากพระราชบัญญัติฯ นี้ ผู้ถือครองอสังหาริมทรัพย์บางรายอาจต้องชำระภาษีสูงขึ้น ในขณะที่ผู้ถือครองอสังหาริมทรัพย์บางรายอาจชำระภาษีน้อยลง ทั้งนี้ ขึ้นอยู่กับราคาประเมินทุนทรัพย์และอัตราภาษีที่จะประกาศใช้เป็นตัวแปรสำคัญ

### 3.2.2 กฎหมายเกี่ยวกับการคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล

พระราชบัญญัติคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล พ.ศ. 2562 ซึ่งประกาศในราชกิจจานุเบกษาเมื่อ วันที่ 27 พฤษภาคม 2562 โดยมีบทบัญญัติ 2 ส่วนที่ให้ผลทันที แต่ในส่วนบทบัญญัติที่จะต้องดำเนินการจัดให้มีการคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลตามที่กฎหมายกำหนดนั้นจะมีผลใช้บังคับเมื่อพ้นกำหนด 1 ปี นับแต่วันที่ประกาศใช้ในราชกิจจานุเบกษา กฎหมายฉบับนี้เป็นกฎหมายใหม่ที่ไม่เคยมีในระบบกฎหมายไทยมาก่อน โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อทำให้การคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลมีประสิทธิภาพ และเพื่อให้มีมาตรการเยียวยาเจ้าของข้อมูลส่วนบุคคลจากการถูกละเมิดสิทธิในข้อมูลส่วนบุคคล

กฎหมายเกี่ยวกับการคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลนี้มีผลทำให้บริษัทฯ ต้องจัดให้มีการดำเนินการให้เป็นไปตามที่กฎหมายกำหนดซึ่งจะส่งผลกระทบต่อการทำงานภายในของบริษัทฯ เอง ต่อลูกค้า คู่ค้า รวมถึงผู้ถือหุ้น และแม้ว่าจะทำให้เกิดกระบวนการในการทำธุรกรรมต่างๆ มากขึ้น แต่จะส่งผลให้มีการจัดเก็บข้อมูลได้อย่างมีระบบและปลอดภัยยิ่งขึ้น รวมถึงเมื่อบริษัทฯ ได้จัดให้มีและดำเนินการตามกฎหมายดังกล่าวแล้วย่อมลดความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นกับบริษัทฯ ในการกระทำความผิดภายใต้กฎหมายฉบับนี้และกฎหมายฉบับอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องได้ ซึ่งจะมีผลกระทบต่อดัชนีที่อาจเพิ่มมากขึ้นในการปฏิบัติตามกฎหมายฉบับดังกล่าวหลายประการ

กล่าวโดยสรุป เมื่อวิเคราะห์การเปลี่ยนแปลงทางกฎหมายต่างๆ แล้ว เมื่อบริษัทฯ ได้จัดเตรียมนโยบายและการดำเนินการต่างๆ ที่รัดกุมก็เชื่อมั่นว่าจะสามารถลดความเสี่ยงที่อาจส่งผลกระทบต่อบริษัทฯ ให้น้อยที่สุดได้

#### 4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

##### 4.1 ลักษณะที่สำคัญของทรัพย์สินถาวรหลักที่บริษัทและบริษัทย่อยใช้ในการประกอบธุรกิจ ที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง มีดังนี้

ณ วันที่ 30 กันยายน 2562

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	2,096-3-76.7	438,054,593	-	-	บมจ. แผ่นดินทองฯ
ที่ดิน	ต.หนองทะเล จ.กระบี่	118-3-20	148,472,350	-	-	บมจ. แผ่นดินทองฯ
สาทร สแควร์ -สำนักงานให้เช่า	ถ.นราธิวาสราชนครินทร์ กรุงเทพฯ	5-0-60.32	3,001,882,410	-	-	บจก. นอร์ท สาร เรียลตี้ (สิทธิการเช่า)
เอฟวายไอ เซ็นเตอร์ โรงแรม โมเดน่า บาย เฟรเซอร์	ถ.พระราม 4 เขตคลองเตย กรุงเทพฯ	7-3-27.52 1-0-47.48	2,903,132,400 797,964,803	-	-	บมจ. แผ่นดินทองฯ (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 สาทร	30,119 ตร.ม.	882,934,570	313,489,711	หลักประกันเงินกู้ เฉพาะส่วนอาคาร และสิทธิการเช่า	บจก. สารทรัพย์สิน (สิทธิการเช่า)
สกาย วิลล่าส์	ถ.สาทรใต้ เขตสาทร กรุงเทพฯ	793.65 ตร.ม.	40,250,082			
โกldenแลนด์ บิวติ่ง	ถ.ราชดำริ เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ	3-1-37	73,398,658	-	-	บจก. นารายณ์ พาววิลเลียน (สิทธิการเช่า)
โกlden เฮอริเทจ แปลงนอกผังจัดสรร-รอพัฒนา	ถ.ราชพฤกษ์ (เพชรเกษม - รัตนวิ เบศรี) เขตตลิ่งชัน กรุงเทพฯ	4-1-25.1	26,400,484	-	-	บจก. ยูไนเต็ดโฮมส์

ณ วันที่ 30 กันยายน 2562

โครงการ	ที่ตั้ง	เนื้อที่ (ไร่-งาน-ตร.ว.)	มูลค่าตามบัญชี (บาท)	มูลค่าค้าประกัน (บาท)	ภาระผูกพัน	กรรมสิทธิ์ของ
โกลดัน นีโอ ชัยพฤกษ์-วงแหวน	ต.ไทรน้อย อ.ไทรน้อย จ.นนทบุรี	0-1-28.20	7,765,762	-	-	บจก. ยูไนเต็ดโฮมส์
โกลดัน นีโอ ๒ บางนา-กิ่งแก้ว	ถ.กิ่งแก้ว ต.ราชเทวะ อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ	31-3-39.3	852,300,594	-	-	บจก. ยูไนเต็ด โฮมส์
โกลดัน นีโอ รามอินทรา-วงแหวน (ที่ดินจัดสรรฯ)	แขวงจระเข้บัว เขตบางกะปิ กรุงเทพฯ	2-1-46.4	94,356,792	-	-	บจก. ยูไนเต็ด โฮมส์
(ที่ดินนอกจัดสรรฯ)		1-2-37.90	120,141,855			
รามอินทรา-วงแหวน (ที่ดินให้เช่า)	ข.บางชัน ข.คลองสามวา กรุงเทพฯ	1-0-7.2	15,912,000	-	-	บจก. ยูไนเต็ด โฮมส์
โกลดัน ทาวน์ ๓ บางนา-สวนหลวง	แขวงดอกไม้ เขตประเวศ กรุงเทพฯ	7-3-56.2	405,798,870	-	-	บจก. ยูไนเต็ด โฮมส์
โกลดัน ทาวน์ สาทร	แขวงบางขุนเทียน เขตจอมทอง กรุงเทพฯ	12-1-38.3	697,234,217	452,750,000	หลักประกันเงินกู้+ หนังสือค้ำประกัน	บจก. ยูไนเต็ด โฮมส์
โกลดัน ทาวน์ พหลโยธิน- สถานีรถไฟฟ้าคูคต	ต.ลำลูกกา อ.คูคต จ.ปทุมธานี	29-3-97.6	361,591,849	-	-	บจก. ยูไนเต็ด โฮมส์
โกลดัน ทาวน์ งามวงศ์วาน-แคราย (ดิวานนท์ 45)	ต.ท่าทราย อ.เมืองนนทบุรี จ.นนทบุรี	12-2-72.5	485,357,943	-	-	บจก. ยูไนเต็ด โฮมส์
โกลดัน ทาวน์ ๒ บางแค	แขวงหลักสอง เขตภาษีเจริญ กรุงเทพฯ	34-1-65.5	373,931,162	333,293,390	หลักประกันเงินกู้+ หนังสือค้ำประกัน	บจก. ยูไนเต็ด โฮมส์

ณ วันที่ 30 กันยายน 2562

โครงการ	ที่ตั้ง	เนื้อที่ (ไร่-งาน-ตร.ว.)	มูลค่าตามบัญชี (บาท)	มูลค่าค้าประกัน (บาท)	ภาระผูกพัน	กรรมสิทธิ์ของ
โกลเด้น นีโอ จรัลสนิทวงศ์ 35 (ถนนแก้วเงินทอง)	แขวงบางขุนนนท์ เขตบางกอกน้อย กรุงเทพฯ	67-3-95.40	1,002,877,283	-	-	บจก. ยูไนเต็ด โฮมส์
โกลเด้น ทาวน์ เชียงใหม่-กาดรวมโชค	ต.ฟ้าฮ่าม อ.เมืองเชียงใหม่ จ.เชียงใหม่	37-2-6.6	440,697,116	-	-	บจก. ยูไนเต็ด โฮมส์
โกลเด้น นีโอ ไคราช-เทอร์มินอล	ต.หมื่นไวย อ.นครราชสีมา จ.นครราชสีมา	61-1-65	281,826,645	-	-	บจก. ยูไนเต็ด โฮมส์
บางนา กม.5 - โกลเด้น นีโอ - โกลเด้น ทาวน์	ต.บางแก้ว อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ	92-0-8.3	504,389,874	-	-	บจก. ยูไนเต็ด โฮมส์ บจก. วอคเกอร์ โฮมส์ บจก. โกลเด้น แลนด์ เรสซิเดนซ์
โกลเด้น บิส บางนา-กิ่งแก้ว	ถ.กิ่งแก้ว ต.ราชเทวะ อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ	0-1-53.4	30,906,009	-	-	บจก. โกลเด้น แลนด์ เรสซิเดนซ์
โกลเด้น เพรสทีจ วัชรพล-สุขาภิบาล 5	ถ.สุขาภิบาล 5 แขวงออกเงิน เขตสายไหม กรุงเทพฯ	3-1-9.8	135,074,549	-	-	บจก. โกลเด้น แลนด์ เรสซิเดนซ์
โกลเด้น ทาวน์ รัตนาธิเบศร์- สถานีรถไฟฟ้าบางพลู	ช.วัดโมลี ต.บางรักใหญ่ อ.บางบัวทอง จ.นนทบุรี	0-0-34.8	3,839,644	-	-	บจก. โกลเด้น แลนด์ เรสซิเดนซ์
โกลเด้น เพรสทีจ เอกชัย-วงแหวน	ถ.เอกชัย แขวงบางบอน เขตบางบอน กรุงเทพฯ	0-3-83.8	31,953,018	-	-	บจก. โกลเด้น แลนด์ เรสซิเดนซ์

ณ วันที่ 30 กันยายน 2562

โครงการ	ที่ตั้ง	เนื้อที่ (ไร่-งาน-ตร.ว.)	มูลค่าตามบัญชี (บาท)	มูลค่าค้าประกัน (บาท)	ภาระผูกพัน	กรรมสิทธิ์ของ
โกลดัน ทาวน์ สุขสวัสดิ์-พุทธบูชา	ถ.สุขสวัสดิ์ ซ.สุขสวัสดิ์ 30 แขวงบาง ปะกอก เขตราชบุรี-บูรณะ กรุงเทพฯ	0-0-21.7	3,722,099	-	-	บจก. โกลดัน แลนด์ เรสซิเดนซ์
โกลดัน ทาวน์ ชัยพฤกษ์-วงแหวน	ต.ไทรน้อย อ.ไทรน้อย จ.นนทบุรี	6-3-61.7	168,422,913	-	-	บจก. โกลดัน แลนด์ เรสซิเดนซ์
โกลดัน บิส ๒ บางนา-กิ่งแก้ว	ถ.กิ่งแก้ว ต.ราชาเทวะ อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ	3-0-1.18	39,392,716	-	-	บจก. โกลดัน แลนด์ เรสซิเดนซ์
โกลดัน ทาวน์ ๒ ปิ่นเกล้า-จรัญสนิทวงศ์	ถ.บางกวย – ไทรน้อย ต.บางกวย อ.บางกวย จ. นนทบุรี	7-3-10.1	348,720,788	-	-	บจก. โกลดัน แลนด์ เรสซิเดนซ์
โกลดัน ทาวน์ ๓ สุขสวัสดิ์-พุทธบูชา	แขวงทุ่งครุ เขตบางมด กรุงเทพฯ	10-1-40.5	350,758,583	-	-	บจก. โกลดัน แลนด์ เรสซิเดนซ์
โกลดัน ทาวน์ วิภาวดี-แจ้งวัฒนะ	แขวงสีกัน เขตบางเขน(ตลาดขวัญ) กรุงเทพฯ	6-1-81.0	255,839,998	-	-	บจก. โกลดัน แลนด์ เรสซิเดนซ์
โกลดัน ทาวน์ รัตนนิเบศร์- สถานีรถไฟฟ้ามหานคร	ถ.ไทรมา ต.ไทรมา อ.เมืองนนทบุรี จ.นนทบุรี	0-3-60.8	31,494,968	-	-	บจก. โกลดัน แลนด์ เรสซิเดนซ์
โกลดัน นิโอ ลาดพร้าว- เกษตรนวมินทร์	แขวงคลองกุ่ม เขตบางกะปิ กรุงเทพฯ	1-0-12.3	40,702,154	-	-	บจก. โกลดัน แลนด์ เรสซิเดนซ์
โกลดัน ทาวน์ วงศ์สว่าง-แคราย	ต.ตลาดขวัญ/สวนใหญ่ อ.เมืองนนทบุรี จ.นนทบุรี	3-3-7.8	173,558,248	-	-	บจก. โกลดัน แลนด์ เรสซิเดนซ์



ณ วันที่ 30 กันยายน 2562

โครงการ	ที่ตั้ง	เนื้อที่ (ไร่-งาน-ตร.ว.)	มูลค่าตามบัญชี (บาท)	มูลค่าค้าประกัน (บาท)	ภาระผูกพัน	กรรมสิทธิ์ของ
โกลดัน ทาวน์ รามอินทรา-วงแหวน	แขวงหลุมไผ่ เขตบางเขน กรุงเทพฯ	16-3-3.9	507,190,888	-	-	บจก. โกลดัน แลนด์ เรสซิเดนซ์
โกลดัน ทาวน์ เพชรเกษม	แขวงหลักสอง เขตภาษีเจริญ กรุงเทพฯ	6-2-29.6	192,978,060	-	-	บจก. โกลดัน แลนด์ เรสซิเดนซ์
โกลดัน ทาวน์ ศรีนครินทร์-สุขุมวิท	ต.บางเมือง อ.เมือง จ.สมุทรปราการ	8-1-94.3	213,839,545	-	-	บจก. โกลดัน แลนด์ เรสซิเดนซ์
โกลดัน ทาวน์ บางแค	แขวงหลักสอง เขตภาษีเจริญ กรุงเทพฯ	2-1-0.9	82,221,250	-	-	บจก. โกลดัน แลนด์ เรสซิเดนซ์
โกลดัน ทาวน์ พหลโยธิน-สะพานใหม่	ต.คลองถนน (ดอนเมือง) อ.สายไหม (บางเขน) กรุงเทพฯ	19-0-60.4	694,525,885	550,000,000	หลักประกันเงินกู้+ หนังสือค้ำประกัน	บจก. โกลดัน แลนด์ เรสซิเดนซ์
โกลดัน นีโอ ๒ บางแค	แขวงหลักสอง เขตภาษีเจริญ กรุงเทพฯ	48-3-8.6	366,866,624	-	-	บจก. โกลดัน แลนด์ เรสซิเดนซ์
โกลดัน ทาวน์ เพชรเกษม 81	แขวงหนองแขม/หนองค้างพลู เขต หนองแขม(ภาษีเจริญ) กรุงเทพฯ	33-3-9	334,523,155	380,000,000	หลักประกันเงินกู้+ หนังสือค้ำประกัน	บจก. โกลดัน แลนด์ เรสซิเดนซ์ บจก. วอคเกอร์โฮมส์
โกลดัน ทาวน์ จอมทอง-วุฒากาศ	แขวงวัดราชโอรส/บางประทุน/บาง ชุนเทียน เขตบางขุนเทียน เขต จอมทอง กรุงเทพฯ	61-0-57.2	1,110,885,778	-	-	บจก. โกลดัน แลนด์ เรสซิเดนซ์ บมจ. กรุงเทพบ้านและที่ดิน
โกลดัน ทาวน์ จอมทอง-เอกชัย	แขวงบางขุนเทียน/บางประทุน เขต จอมทอง/บางขุนเทียน กรุงเทพฯ	93-1-46.4	1,079,503,730	-	-	บจก. โกลดัน แลนด์ เรสซิเดนซ์
โกลดัน ทาวน์ สุขุมวิท- สถานีรถไฟฟ้ามหานคร	ต.สำโรงใต้ (สำโรง) อ.พระประแดง (พระโขนง) จ.สมุทรปราการ	6-3-77.1	306,706,771	-	-	บจก. โกลดัน แลนด์ เรสซิเดนซ์

ณ วันที่ 30 กันยายน 2562

โครงการ	ที่ตั้ง	เนื้อที่ (ไร่-งาน-ตร.ว.)	มูลค่าตามบัญชี (บาท)	มูลค่าค้าประกัน (บาท)	ภาระผูกพัน	กรรมสิทธิ์ของ
โกลดัน ซีตี้ ๒ ลาดพร้าว- เกษตรนวมินทร์	แขวงคลองกุ่ม เขตบางกะปิ กรุงเทพฯ	10-3-89.0	122,154,481	-	-	บจก. โกลดัน แลนด์ เรสซิเดนซ์
โกลดัน ทาวน์ รัตนวิเบศร์-เวสต์เกต	อ.บางบัวทอง จ.นนทบุรี	12-2-41.20	369,809,392	-	-	บจก. โกลดัน แลนด์ เรสซิเดนซ์
พระราม 2 (หลังเดอะแกรนด์) - โกลดัน นีโอ ๓ พระราม 2 - โกลดัน นีโอ ๔ พระราม 2 - โกลดัน ทาวน์ ๓ พระราม 2 - โกลดัน ทาวน์ ๔ พระราม 2	ต.พันท้ายนรสิงห์ อ.เมืองสมุทรสาคร จ.สมุทรสาคร	176-0-7.8	1,060,060,733	-	-	บจก. โกลดัน แลนด์ เรสซิเดนซ์ บจก. ยูไนเต็ด โฮมส์ บมจ. กรุงเทพบ้านและที่ดิน บจก. เฟิร์ส แสควร์ บจก. ไชควอล์ค แลนด์
โกลดัน ทาวน์ เจริญเมือง-ซูเปอร์ไฮเวย์	จ.เชียงใหม่	6-0-6.4	141,721,470	-	-	บจก. โกลดัน แลนด์ เรสซิเดนซ์
โกลดัน ทาวน์ เอลิมพระเกียรติฯ- สวนหลวง (ชอย 30)	แขวงดอกไม้ เขตประเวศ กทม.	14-3-74.40	187,351,601	-	-	บจก. โกลดัน แลนด์ เรสซิเดนซ์
โกลดัน นีโอ งามวงศ์วาน-ประชาชื่น	ต.ปากเกร็ด อ.บางตลาด จ.นนทบุรี	29-0-61.5	409,515,309	-	-	บจก. โกลดัน แลนด์ เรสซิเดนซ์
รัตนวิเบศร์-ราชพฤกษ์ - แกรนด์โอ - โกลดัน ทาวน์ - โกลดัน ทาวน์ ๒	ต.บางรักพัฒนา อ.บางบัวทอง จ.นนทบุรี (บางกรวยไทรน้อย-อักษรา)	142-3-63.4	1,217,450,045	-	-	บจก. โกลดัน แลนด์ เรสซิเดนซ์ บมจ. กรุงเทพบ้านและที่ดิน บจก. ไชควอล์ค แลนด์

ณ วันที่ 30 กันยายน 2562

โครงการ	ที่ตั้ง	เนื้อที่ (ไร่-งาน-ตร.ว.)	มูลค่าตามบัญชี (บาท)	มูลค่าค้าประกัน (บาท)	ภาระผูกพัน	กรรมสิทธิ์ของ
เชียงใหม่ - โกลเด้น ทาวน์-เชียงใหม่ บิ๊กซี - โกลเด้น ทาวน์ ๒ + โกลเด้น วิลเลจ	ต.บ้านดู่ อ.เมืองเชียงใหม่ จ.เชียงใหม่	12-3-22.3 81-2-70.0	237,653,959 469,877,188	-	-	บจก. โกลเด้น แลนด์ เรสซิเดนซ์ บจก. เฟิร์ส แสควร์ บจก. วอคเกอร์โฮมส์ บจก. ไซท์วอล์ค แลนด์ บจก. ยูไนเต็ด โฮมส์
แจ้งวัฒนะ-ติวานนท์ (เมืองทอง) - โกลเด้น ทาวน์ - โกลเด้น ซิตี้ - โกลเด้น นีโอ	ต.บ้านใหม่/บางพุด อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี	67-3-55.4 8-1-68.5 12-3-39.9	498,817,690 449,951,199 584,359,733	663,000,000 327,000,000 448,000,000	หลักประกันเงินกู้+ หนังสือค้ำประกัน	บจก. ไซท์วอล์ค แลนด์ บจก. ไพร์ม พลัส แอสเซ็ท บจก. โกลเด้น แลนด์ เรสซิเดนซ์ บจก. ยูไนเต็ด โฮมส์
ราชพฤกษ์ วงแหวน เพชรเกษม แปลงนอกผังจัดสรร	แขวงหนองแขม เขตภาษีเจริญ กทม.	9-3-56	19,780,000	-	-	บมจ. กรุงเทพบ้านและที่ดิน
รามอินทรา-คูบอน (ที่ดินเปล่า)	ข.ท่าแร้ง ข.บางเขน กรุงเทพฯ	1-3-69.8	14,844,604	-	-	บมจ. กรุงเทพบ้านและที่ดิน
เดอะแกรนด์ ปิ่นเกล้า เฟส 1 (อัลฟีน่า)	ถ.บรมราชชนนี แขวงศาลาธรรมสพน์ เขตทวีวัฒนา กรุงเทพฯ	35-1-56.1	1,390,427,078	-	-	บมจ. กรุงเทพบ้านและที่ดิน บจก. รีกัล รีเจียน บจก. ไซท์วอล์ค แลนด์
โกลเด้น นีโอ สาทร	แขวงบางขุนเทียน เขตจอมทอง กรุงเทพฯ	8-1-13.9	654,740,671	-	-	บมจ. กรุงเทพบ้านและที่ดิน

ณ วันที่ 30 กันยายน 2562

โครงการ	ที่ตั้ง	เนื้อที่ (ไร่-งาน-ตร.ว.)	มูลค่าตามบัญชี (บาท)	มูลค่าค้าประกัน (บาท)	ภาระผูกพัน	กรรมสิทธิ์ของ
เดอะแกรนด์ พระราม 2 (รอการพัฒนา-เฟส 5, 8,14)	ต.พันท้ายนรสิงห์ อ.เมือง จ.สมุทรสาคร	17-3-99.5	84,409,502	-	-	บมจ. กรุงเทพบ้านและที่ดิน
แกรนด์โอ	ต.พันท้ายนรสิงห์ อ.เมือง จ.สมุทรสาคร	10-2-21.7	298,941,260	-	-	บมจ. กรุงเทพบ้านและที่ดิน
บลิส	ต.พันท้ายนรสิงห์ อ.เมือง จ.สมุทรสาคร	3-2-34.1	83,923,165	-	-	บมจ. กรุงเทพบ้านและที่ดิน
เดอะเกรซ (ชีน ซีโนวรี)	ต.พันท้ายนรสิงห์ อ.เมือง จ.สมุทรสาคร	0-3-99.1	23,826,624	-	-	บมจ. กรุงเทพบ้านและที่ดิน
ดีไอส์แลนด์ (คอร์ทยาร์ด)	ต.พันท้ายนรสิงห์ อ.เมือง จ.สมุทรสาคร	0-1-56.5	37,976,157	-	-	บมจ. กรุงเทพบ้านและที่ดิน
เลค แกรนด์โอเช่	ต.พันท้ายนรสิงห์ อ.เมือง จ.สมุทรสาคร	0-3-16.2	22,553,018	-	-	บมจ. กรุงเทพบ้านและที่ดิน
ทู แกรนด์ ไมนาโค บางนา-วงแหวน	ถ.บางนา-ตราด กม.8 เขตประเวศ กรุงเทพฯ	13-3-56.2	408,920,199	-	-	บมจ. กรุงเทพบ้านและที่ดิน
โกลเด้น ทาวน์ ๓ ลาดพร้าว-เกษตรนวมินทร์	แขวงคลองกุ่ม เขตบึงกุ่ม กรุงเทพฯ	0-3-81.8	44,087,950	-	-	บมจ. กรุงเทพบ้านและที่ดิน
แกรนด์โอ บางแค	แขวงหลักสอง เขตภาษีเจริญ กรุงเทพฯ	29-2-63.5	1,109,032,419	630,400,000	หลักประกันเงินกู้+ หนังสือค้ำประกัน	บมจ. กรุงเทพบ้านและที่ดิน

ณ วันที่ 30 กันยายน 2562

โครงการ	ที่ตั้ง	เนื้อที่ (ไร่-งาน-ตร.ว.)	มูลค่าตามบัญชี (บาท)	มูลค่าค้าประกัน (บาท)	ภาระผูกพัน	กรรมสิทธิ์ของ
เดอะแกรนด์ ลักซ์ บางนา-สวนหลวง	แขวงดอกไม้ เขตประเวศ กรุงเทพฯ	17-1-3.4	677,660,449	-	-	บมจ. กรุงเทพบ้านและที่ดิน
โกลดัน ทาวน์ ดิวานนท์-แจ้งวัฒนะ (เลียบบคลองประปา)	ต.บ้านใหม่ อ.เมืองปทุมธานี จ.ปทุมธานี	31-2-10.9	267,628,745	-	-	บมจ. กรุงเทพบ้านและที่ดิน
แกรนด์โอ เพชรเกษม 81	แขวงหนองแขม (หนองค้างพลู) เขต หนองแขม (ภาษีเจริญ) กรุงเทพฯ	11-3-50.1	432,373,221	287,000,000	หลักประกันเงินกู้+ หนังสือค้ำประกัน	บมจ. กรุงเทพบ้านและที่ดิน
รามอินทรา-วงแหวน 2 - แกรนด์โอ - โกลดัน ทาวน์ ๒	แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน กรุงเทพฯ	134-3-35.60	1,363,466,656 101,083,590	1,685,000,000	-	บมจ. กรุงเทพบ้านและที่ดิน บจก. ไพรม์ พลัส แอสเซ็ท บจก. โกลดัน แลนด์ เรสซิเดนซ์ บจก. วอคเกอร์โฮมส์
พหลโยธิน-รังสิต (โรงกาปณ)	ต.คลองหนึ่ง อ.คลองหลวง	74-3-96.6	612,825,233	848,000,000	หลักประกันเงินกู้+ หนังสือค้ำประกัน	บมจ. กรุงเทพบ้านและที่ดิน
- แกรนด์โอ	จ.ปทุมธานี	30-1-54.7	292,823,422	364,000,000		บจก. ไพรม์ พลัส แอสเซ็ท
- โกลดัน ทาวน์		29-3-34.7	331,332,946	359,000,000		บจก. โกลดัน แลนด์ เรสซิเดนซ์
- โกลดัน ทาวน์ ๒						บจก. ไซควอล์ค แลนด์
โกลดัน ทาวน์ รังสิต คลอง 3	ต.คลองสาม อ.คลองหลวง	21-2-42.2	383,814,553	145,189,800	หลักประกันเงินกู้	บมจ. กรุงเทพบ้านและที่ดิน
โกลดัน ทาวน์ ๒ รังสิต คลอง 3	จ.ปทุมธานี	48-0-23.4	313,465,312	161,476,560		บจก. วอคเกอร์โฮมส์
โกลดัน ทาวน์ เพชรเกษม-พุทธ มณฑลสาย 3	แขวงหนองแขม (หนองค้างพลู) เขต หนองแขม (ภาษีเจริญ) กรุงเทพฯ	12-2-96.8	324,910,592	-	-	บมจ. กรุงเทพบ้านและที่ดิน

ณ วันที่ 30 กันยายน 2562

โครงการ	ที่ตั้ง	เนื้อที่ (ไร่-งาน-ตร.ว.)	มูลค่าตามบัญชี (บาท)	มูลค่าค้าประกัน (บาท)	ภาระผูกพัน	กรรมสิทธิ์ของ
เดอะแกรนด์ ปิ่นเกล้า เฟส 2 (เดอโพนี)	ถ.บรมราชชนนี แขวงศาลาธรรมสพน์ เขตทวีวัฒนา กรุงเทพฯ	0-3-72.0	53,780,869	-	-	บจก. เฟิร์ส แสควร์ บมจ. กรุงเทพบ้านและที่ดิน
โกลดैन ทาวน์ ศรีราชา-อัสสัมชัญ	ต.สุรศักดิ์ อ.ศรีราชา จ.ชลบุรี	12-0-42.4	387,904,094	-	-	บจก. เฟิร์ส แสควร์
โกลดैन ทาวน์ อยุธยา	ต.บ้านกรด อ.บางปะอิน จ.พระนครศรีอยุธยา	13-0-91.8	345,025,967	-	-	บจก. เฟิร์ส แสควร์
โกลดैन ทาวน์ ๒ ลาดพร้าว- เกษตรนวมินทร์	แขวงคลองกุ่ม เขตบางกะปิ กรุงเทพฯ	0-0-50.0	7,625,693	-	-	บจก. เฟิร์ส แสควร์
โกลดैन ทาวน์ พญาไท สุขุมวิท	ต.หนองปรือ อ.บางละมุง จ.ชลบุรี	11-0-91.6	212,873,880	-	-	บจก. เฟิร์ส แสควร์
โกลดैन ทาวน์ ชลบุรี-อ่างศิลา	ต.บ้านเสม็ด อ.เมืองชลบุรี จ.ชลบุรี	83-1-41.3	647,162,371	401,264,070	หลักประกันเงินกู้	บจก. เฟิร์ส แสควร์
โกลดैन ทาวน์ ฉะเชิงเทรา บ้านโพธิ์	ต.บ้านโพธิ์ อ.บางกรูด จ.ฉะเชิงเทรา	21-1-87.13	300,999,722	-	-	บจก. เฟิร์ส แสควร์
โกลดैन ทาวน์ ๔ สุขสวัสดิ์-พุทธบูชา	แขวงบางปะกอก เขตราชบุรีบูรณะ กรุงเทพฯ	32-0-0.6	474,433,835	-	-	บจก. เฟิร์ส แสควร์
โกลดैन ทาวน์ เฉลิมพระเกียรติ-	แขวงบางแก้ว เขตพระโขนง กทม.	27-0-15	278,342,718	-	-	บจก. เฟิร์ส แสควร์



ณ วันที่ 30 กันยายน 2562

โครงการ	ที่ตั้ง	เนื้อที่ (ไร่-งาน-ตร.ว.)	มูลค่าตามบัญชี (บาท)	มูลค่าค้าประกัน (บาท)	ภาระผูกพัน	กรรมสิทธิ์ของ
สวนหลวง (ซอย 28)						
โกลดัน ทาวน์ ๒ พระราม 2	ต.พันท้ายนรสิงห์ อ.เมืองสมุทรสาคร	2-2-33.5	70,356,548	-	-	บจก. ไพรม์ พลัส แอสเซ็ท
โกลดัน นีโอ ๒ พระราม 2	จ.สมุทรสาคร	3-3-60.2	104,362,611	-	-	
โกลดัน ทาวน์ ๒	ต.บางเขน อ.เมือง จ.นนทบุรี	14-0-41.5	282,472,575	-	-	บจก. ไพรม์ พลัส แอสเซ็ท
งามวงศ์วาน-ประชาชื่น						
โกลดัน นีโอ ๒ ลาดพร้าว- เกษตรนวมินทร์	แขวงคลองกุ่ม เขตบึงกุ่ม กรุงเทพฯ	3-2-17.5	152,018,008	-	-	บจก. ไพรม์ พลัส แอสเซ็ท
โกลดัน ซิตี สาทร	แขวงบางหว้า เขตภาษีเจริญ กรุงเทพฯ	6-1-38.7	346,534,630	206,000,000	หลักประกันเงินกู้+ หนังสือค้ำประกัน	บจก. ไพรม์ พลัส แอสเซ็ท

### สาระสำคัญของสัญญาเช่าที่ดินระยะยาว

โครงการ	คู่สัญญา		ปีที่สิ้นสุด ระยะเวลาเช่า	ภาระผูกพันค่าเช่าจ่ายในอนาคต (ล้านบาท)		
	ผู้ให้เช่า / ผู้ให้เช่าช่วง	ผู้เช่า / ผู้เช่าช่วง		ภายใน 1 ปี	หลังจาก 1 ปี แต่ภายใน 5 ปี	หลังจากปีที่ 5
โกldenแลนด์ บิวติ้ง	กรมพระคลังข้างที่	บจ. นารายณ์ พาววิลเลียน	2565	4.50	9.21	-
ดิ แอสคอต แบงคอก	บมจ. แผ่นดินทองฯ	บจ. สารท ทรัพย์สิน	2596	4.47	23.92	175.98
เมย์แฟร์ แมริออท	บจ. โกลเด็นแลนด์ เมย์แฟร์	กองทุนรวมสิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์ โกลด์ (ผู้เช่าหลัก)	2580	-	-	-
	กองทุนรวมสิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์ โกลด์	บจ. แกรนด์ เมย์แฟร์ (ผู้เช่าช่วง)	2566	48.00	129.31	-
สาทร สแควร์	สำนักงานทรัพย์สินส่วนพระมหากษัตริย์	บจ. นอร์ท สารท เรียดดี	2583	36.00	144.00	576.00
โรงแรม ดับบลิว แบงคอก	สำนักงานทรัพย์สินส่วนพระมหากษัตริย์	บจ. นอร์ท สารท เรียดดี (ผู้เช่าหลัก)	2583	14.00	56.00	224.00
	บจ. นอร์ท สารท เรียดดี	บจ. นอร์ท สารท ไฮเต็ล (ผู้เช่าช่วง)	2583	14.00	56.00	224.00
เอฟวายไอ เซ็นเตอร์ และโรงแรม โมเดน่า แบงคอก	สำนักงานทรัพย์สินส่วนพระมหากษัตริย์	บมจ. แผ่นดินทองฯ	2590	23.00	97.70	824.28

#### 4.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทฯ มีนโยบายการลงทุนในกิจการที่ประกอบธุรกิจต่างๆ ซึ่งส่วนใหญ่เป็นธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายและให้เช่า รวมทั้งธุรกิจที่ปรึกษาและพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ต่างๆ เป็นต้น โดยคณะกรรมการของบริษัทฯ จะร่วมกันพิจารณาตามนโยบายการลงทุนของบริษัทฯ โดยคำนึงถึงความจำเป็น เหมาะสม และประโยชน์ของบริษัทฯ และผู้ถือหุ้น เป็นสำคัญ กอปรกับสถานะเศรษฐกิจ ณ ขณะนั้นๆ และต้องปฏิบัติตามข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ในเรื่องการเข้าทำรายการที่เกี่ยวข้องกันหรือการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ของบริษัทอย่างเคร่งครัด

## 5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 30 กันยายน 2562 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 2562
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	11,037,670,000.00 บาท ณ วันที่ 30 กันยายน 2562
จำนวนหุ้นจดทะเบียน (หุ้นสามัญ)	2,323,720,000 หุ้น ณ วันที่ 30 กันยายน 2562
จำนวนหุ้นที่ออกและจำหน่ายแล้ว (หุ้นสามัญ)	2,323,720,000 หุ้น ณ วันที่ 30 กันยายน 2562
มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	4.75 บาท 944 มิตรทาวน์ ออฟฟิศ ทาวเวอร์ ชั้น 20 ถนนพระราม 4 แขวงวังใหม่ เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330
โทรศัพท์	0-2764-6200
โทรสาร	0-2764-6222
เว็บไซต์	www.goldenland.co.th
อีเมลล์	ir@goldenland.co.th

## 6.2 ชื่อ สถานที่ตั้งของบุคคลอ้างอิงอื่นๆ

### นักลงทุนสัมพันธ์ / เลขานุการ บริษัท

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 - 50 อาคารเอ็มไพร์ ทาวเวอร์ เลขที่ 1 ถนนสาทรใต้  
แขวงยานนาวา เขตสาทร กรุงเทพมหานคร 10120  
โทรศัพท์: 0-2677-2000  
โทรสาร: 0-2677-2222  
โดย นางวิไล บุรณกิตติโสภณ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 3920

ผู้ลงทุนสามารถศึกษาข้อมูลของบริษัทที่ออกหลักทรัพย์เพิ่มเติมได้จากแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) ของบริษัทที่แสดงไว้ใน [www.sec.or.th](http://www.sec.or.th) หรือเว็บไซต์ของบริษัท [www.goldenland.co.th](http://www.goldenland.co.th)