

## 1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

### 1.1 วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์ และเป้าหมายของบริษัทฯ

บริษัท โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย ประกอบธุรกิจหลักคือ ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัย ในรูปแบบที่หลากหลายอันได้แก่ ที่ดินเปล่า บ้านเดี่ยว ทาวน์เฮ้าส์ อาคารชุดพักอาศัย ทั้งแนวราบและตึกสูง

วิสัยทัศน์ในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ คือการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยในรูปแบบที่หลากหลาย โดยมุ่งเน้นการพัฒนาที่อยู่อาศัยบนแนวคิดที่แตกต่างอย่างมีดีไซน์ เป็นเอกลักษณ์ และออกแบบสร้างสรรค์นวัตกรรมใหม่ในการอยู่อาศัย เพื่อตอบสนองความต้องการที่หลากหลายเป็นทางเลือกใหม่ให้แก่ผู้บริโภค

พันธกิจของบริษัทฯ คือการเป็นผู้บุกเบิกและเป็นผู้นำในด้านการออกแบบ และสร้างสรรค์โครงการและการบริการของบริษัทฯ ซึ่งเป็นนวัตกรรม (Product Innovation Leader) ในการนำเสนอที่อยู่อาศัยที่มีคุณค่า และคุณภาพสูง และสร้างเอกลักษณ์เฉพาะตัวให้กับผู้อยู่อาศัย เพื่อตอบสนองความต้องการ และมอบความพึงพอใจเกินความคาดหมายให้กับลูกค้า

บริษัทฯ มุ่งเน้นพัฒนาโครงการในทำเลที่มีศักยภาพ ใกล้ย่านศูนย์กลางธุรกิจ และพร้อมด้วยสิ่งอำนวยความสะดวก ที่เพิ่มคุณค่าให้ที่อยู่อาศัยของผู้ซื้อโครงการ นอกจากนี้บริษัทฯ ยังสนับสนุนและส่งเสริมการรับผิดชอบต่อชุมชนและสังคม โดยการปฏิบัติตามนโยบายและกฎระเบียบในการดูแลสิ่งแวดล้อมและสังคมอย่างเคร่งครัด

### 1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

บริษัท โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) “บริษัทฯ” ได้จดทะเบียนก่อตั้งเมื่อวันที่ 19 กรกฎาคม 2534 และได้จดทะเบียนเป็นบริษัทในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยเมื่อวันที่ 22 พฤศจิกายน 2539 โดยมีชื่อย่อหลักทรัพย์ในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยว่า “NOBLE” ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทฯมีทุนชำระแล้ว 1,369,413,525 บาทเป็นหุ้นสามัญจำนวน 456,471,175 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 3.00 บาทสำหรับความเป็นมาและการเปลี่ยนแปลงพัฒนาการที่สำคัญมีดังนี้

- |         |  |
|---------|--|
| ปี 2534 | บริษัท โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) ก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 19 กรกฎาคม 2534 โดย กลุ่มคุณกิตติ ธนากิจอำนวย ร่วมกับกลุ่มคุณชาติ โสภณพนิช และคุณพินดา เทพกาญจนา (ธรรมาเวศิน) ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรก 20 ล้านบาท โดยมีวัตถุประสงค์ที่จะนำเสนอและเป็นผู้ดำเนินการสร้างสรรค์สร้างนวัตกรรมใหม่และแตกต่างในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ |
| ปี 2537 | บริษัทฯ ได้ปรับโครงสร้างผู้ถือหุ้นโดยดึงพันธมิตรทางธุรกิจและสถาบันการเงินที่มั่นคง อาทิเช่น Prudential Asset Management Asia, JAIC Investment Fund, ธนาคารไทยทุน จำกัด (มหาชน), กลุ่มบุศราพันธ์ และกลุ่มบุศราวาศ เข้าร่วมลงทุนเพื่อเพิ่มศักยภาพในการดำเนินธุรกิจ   |
| ปี 2539 | บริษัทฯ ได้เข้าจดทะเบียนเป็นบริษัทในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย  |

- ปี 2540 หุ่นของบริษัทฯ เริ่มทำการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
- ปี 2542 บริษัทฯ ประสบความสำเร็จอย่างยิ่งในการปรับปรุงโครงสร้างหนี้ ซึ่งเป็นผลกระทบอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้อันเนื่องมาจากวิกฤตเศรษฐกิจในปี 2540 โดยบริษัทฯ สามารถลดภาระหนี้และภาระผูกพันลงกว่าร้อยละ 98 จากจำนวนหนี้ทั้งสิ้น 2,570 ล้านบาท
- ปี 2544 ผู้ถือหุ้นเดิมได้ใช้สิทธิซื้อหุ้นสามัญที่บริษัทฯ ออกและเสนอขายครบเต็มจำนวน 182,713,026 หุ้น ในราคาหุ้นละ 1.50 บาท โดยผู้ถือหุ้นที่ซื้อหุ้นสามัญ 1 หุ้นจะได้รับใบสำคัญแสดงสิทธิซื้อหุ้นสามัญจำนวน 1 หุ้นในราคาหุ้นละ 6 บาท ใบสำคัญแสดงสิทธิมีอายุ 5 ปี ทั้งนี้เงินที่ได้รับจากการเพิ่มทุนจำนวน 274 ล้านบาท บริษัทฯ ได้นำไปใช้ลงทุนซื้อทรัพย์สินเพื่อพัฒนาโครงการ เพื่อขยายกิจการ
- ปี 2545 บริษัทฯ เปิดโครงการใหม่อย่างเป็นทางการได้แก่ โครงการโนเบิล ทารา เอกมัย-พระราม 9, โครงการโนเบิล วานา ใน 2 ท่าเล ได้แก่ ปิ่นเกล้า และวัชรพล ส่งผลให้ปี 2545 บริษัทฯ มีผลกำไรสุทธิทั้งสิ้นจำนวน 265 ล้านบาท
- ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นได้มีมติเป็นเอกฉันท์ให้บริษัทฯ ล้างผลขาดทุนสะสม โดยการลดมูลค่าหุ้นที่ตราไว้จากมูลค่าหุ้นละ 10 บาท เป็น 5 บาท และโดยการนำทุนสำรองตามกฎหมายและส่วนเกินมูลค่าหุ้นชดเชยผลขาดทุนสะสมที่แสดงไว้ในงบดุลของบริษัทฯ
- ผู้ถือใบสำคัญแสดงสิทธิจำนวนกว่าร้อยละ 99.8 ได้แสดงความจำนงในการใช้สิทธิซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ จำนวนทั้งสิ้นรวม 182,401,636 หุ้น ในราคาหุ้นละ 6 บาท เงินที่ได้รับจากการเพิ่มทุนบริษัทฯ นำไปใช้ในการลงทุนซื้อทรัพย์สินและใช้พัฒนาโครงการเพื่อขยายกิจการและสร้างผลกำไรอย่างต่อเนื่อง
- ปี 2546 บริษัทฯ เปิดโครงการใหม่อีก 6 โครงการ ครอบคลุมทั้งโครงการบ้านเดี่ยว คอนโดมิเนียม ทาวน์เฮ้าส์ และที่ดินจัดสรร ประกอบด้วยโครงการโนเบิล อนาวานา โครงการโนเบิล ทารา งามวงศ์วาน โครงการโนเบิล จีโอ วัชรพล โครงการโนเบิล ออรา คอนโด โครงการทาวน์เฮ้าส์ เฟสท์โฮม และโครงการโนเบิลสาทร ท่าพระ ซึ่งเป็นโครงการที่ดินจัดสรรและผลของความสำเร็จในการขายทำให้ปี 2546 บริษัทฯ มีรายได้จากการขายรวมทั้งสิ้น 3,087 ล้านบาท และมีกำไรสุทธิจำนวน 747 ล้านบาท
- เดือนพฤศจิกายน บริษัทฯ ออกและเสนอขายหุ้นกู้ ประเภทไม่ด้อยสิทธิ ไม่มีประกัน ดอกเบี้ยคงที่ร้อยละ 4 อายุ 3 ปี รวมมูลค่าทั้งสิ้น 1,000 ล้านบาท ให้แก่ผู้ลงทุนสถาบัน โดยบริษัทฯ นำเงินที่ได้จากการเสนอขายหุ้นกู้ไปใช้ในการซื้อทรัพย์สิน และขยายการดำเนินงานธุรกิจของบริษัทฯ
- ปี 2547 บริษัทฯ เปิดโครงการเพิ่มขึ้นอีก 4 โครงการ เป็นโครงการบ้านเดี่ยว 2 โครงการ ได้แก่ โครงการ โนเบิล ทารา พัฒนาการ และโครงการ โนเบิล จีโอ พระราม 5 และโครงการ คอนโดมิเนียม 2 โครงการ ได้แก่ โครงการ โนเบิล ไกลท์ ราชครู และโครงการ โนเบิล ซีโร

ไนน์ ร่วมฤดี โดยในปี 2547 บริษัทฯ มีรายได้จากการขายรวม 1,770 ล้านบาท และมีกำไรสุทธิจำนวน 334 ล้านบาท

ปี 2548 จากความสำเร็จของโครงการโนเบิล ทารา ในเดือนเมษายน 2548 บริษัทฯ ได้เปิดโครงการโนเบิล ทารา งามวงศ์วาน 2 โครงการบ้านเดี่ยว 86 ยูนิต เพิ่มอีกหนึ่งโครงการ ซึ่งตั้งอยู่ติดกับโครงการโนเบิล ทารา งามวงศ์วาน

ปี 2549 บริษัทฯ ได้เปิดตัวโครงการคอนโดมิเนียมใจกลางเมือง 4 โครงการ ได้แก่ โครงการโนเบิล แอมเบียนซ์ ร่วมฤดี โครงการโนเบิล แอมเบียนซ์ สารสิน โครงการโนเบิล รมิกซ์ และโครงการโนเบิล โซโล ซึ่งประสบความสำเร็จอย่างยิ่งด้วยยอดขายสิ้นสุดปี 2549 กว่า 2,900 ล้านบาท

ปี 2550 บริษัทฯ ได้เปิดตัวโครงการโนเบิล รีเฟลกซ์ โครงการคอนโดมิเนียมในซอยอารีย์ใกล้สถานีรถไฟฟ้า รายล้อมไปด้วยสิ่งอำนวยความสะดวกมากมาย มูลค่าโครงการ 882 ล้านบาท ซึ่งประสบความสำเร็จอย่างมากโดยสามารถปิดการขายทั้งโครงการได้ภายในวันแรกของการเปิดขาย

เพื่อล้างส่วนลดมูลค่าหุ้น ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นได้มีมติเป็นเอกฉันท์ให้บริษัทฯ ลดทุนของบริษัทฯ โดยการลดมูลค่าหุ้นที่ตราไว้ของบริษัทฯ จากเดิมหุ้นละ 5 บาท เป็นหุ้นละ 3 บาท ทำให้ทุนชำระแล้วของบริษัทฯ ลดลงจาก 2,282,355,875 บาท เป็น 1,369,413,525 บาท โดยให้นำทุนชำระแล้วของบริษัทฯ ในส่วนที่ลดลงและมีได้คืนกลับให้ผู้ถือหุ้นบันทึกหักลบกับส่วนลดมูลค่าหุ้น ทำให้ภายหลังจากการหักลบส่วนลดมูลค่าหุ้นดังกล่าวแล้ว บริษัทฯ คงเหลือส่วนเกินมูลค่าหุ้น ซึ่งมีได้คืนกลับให้ผู้ถือหุ้นจำนวน 69,174,340 บาท

ปี 2551 บริษัทฯ ได้เปิดตัวโครงการที่ดินจัดสรร โนเบิล เรสซิเดนส์ และโครงการคอนโดมิเนียม โนเบิล รีวีล ซึ่งประสบความสำเร็จอย่างมากโดยมียอดจองมูลค่ากว่า 1,000 ล้านบาทในวันแรกที่เปิดขายโครงการ นอกจากนี้บริษัทฯ ยังได้เปิดโครงการเซอร์วิส อพาร์ทเมนท์ในซอยร่วมฤดี ซอย 2 เพื่อเป็นแหล่งรายได้ในระยะยาว

ปี 2552 บริษัทฯ ได้เปิดตัวโครงการทาวน์เฮ้าส์ใจกลางเมือง โนเบิล คิวบ์ อย่างเป็นทางการ และจากความสำเร็จในการเปิดขายโครงการคอนโดมิเนียมที่ผ่านมา ในปี 2552 บริษัทฯ ยังได้เปิดตัวโครงการคอนโดมิเนียมอีก 2 โครงการประกอบด้วยโครงการโนเบิล รีฟอร์ม และโครงการโนเบิล รีไฟ์ ตั้งอยู่ปากซอยอารีย์ และซอยสุขุมวิท 26 ทำเลติดรถไฟฟ้า ซึ่งประสบความสำเร็จอย่างมากในวันแรกที่เปิดขาย

ปี 2553 บริษัทฯ ได้เปิดตัวโครงการคอนโดมิเนียม 3 โครงการใน 3 ทำเลใจกลางเมืองกรุงเทพมหานคร ใกล้รถไฟฟ้าประกอบด้วยโครงการโนเบิล รีดี ในซอยอารีย์, โครงการโนเบิล รีเวนซ์ ติดถนนศรีอยุธยา และโครงการโนเบิล รมิกซ์ 2 สุขุมวิท 36 ซึ่งยังคงได้รับการตอบรับเป็นอย่างดีจากลูกค้าผู้ซื้อโครงการ

- ปี 2554 บริษัทฯ ได้เปิดตัวโครงการคอนโดมิเนียม 2 โครงการประกอบด้วยโนเบิล เพลินจิต ตั้งอยู่บนถนนเพลินจิต ติดสถานีรถไฟฟ้าเพลินจิต และโครงการโนเบิล ชูไนท์ ตั้งอยู่บนถนนสุรศักดิ์ ใกล้สถานีรถไฟฟ้าสุรศักดิ์
- ในเดือนมิถุนายน 2554 บริษัทฯ ได้ออกและเสนอขายหุ้นกู้ชนิดระบุชื่อผู้ถือ ประเภทไม่ด้อยสิทธิ ไม่มีประกัน และมีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ อายุ 3 ปี รวมมูลค่าทั้งสิ้น 1,500 ล้านบาทให้แก่ผู้ลงทุนทั่วไป และ/หรือ ผู้ลงทุนสถาบัน โดยบริษัทฯ นำเงินที่ได้จากการเสนอขายหุ้นกู้ไปใช้ในการชำระคืนหนี้ และ/หรือใช้รองรับการขยายธุรกิจ และ/หรือใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน
- ปี 2555 บริษัทฯ ได้เปิดตัวโครงการโนเบิล รีวอลฟ์ ซึ่งเป็นโครงการคอนโดมิเนียม ตั้งอยู่ในซอยอารีย์ ท่าเลใกล้สถานีรถไฟฟ้า
- ในเดือนสิงหาคม 2555 บริษัทฯ ได้ออกและเสนอขายหุ้นกู้ชนิดระบุชื่อผู้ถือ ประเภทไม่ด้อยสิทธิ ไม่มีประกัน และมีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ อายุ 3 ปี รวมมูลค่าทั้งสิ้น 1,500 ล้านบาทให้แก่ผู้ลงทุนทั่วไป และ/หรือ ผู้ลงทุนสถาบัน โดยบริษัทฯ นำเงินที่ได้จากการเสนอขายหุ้นกู้ไปใช้ในการชำระคืนหนี้ และ/หรือใช้รองรับการขยายธุรกิจ และ/หรือใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน
- ปี 2556 ในเดือนกุมภาพันธ์ บริษัทฯ ได้เปิดตัวโครงการโนเบิล รีวอลฟ์ รัชดา โครงการคอนโดมิเนียม ตั้งอยู่บนถนนรัชดาภิเษก ท่าเลใกล้สถานีรถไฟฟ้า ประสบความสำเร็จด้วยยอดขายกว่าร้อยละ 90
- เดือนกรกฎาคม 2556 บริษัทฯ ได้ออกและเสนอขายหุ้นกู้ชนิดระบุชื่อผู้ถือ ประเภทไม่ด้อยสิทธิ ไม่มีประกัน และมีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ อายุ 3 ปี รวมมูลค่าทั้งสิ้น 1,500 ล้านบาทให้แก่ผู้ลงทุนทั่วไป และ/หรือ ผู้ลงทุนสถาบัน โดยบริษัทฯ นำเงินที่ได้จากการเสนอขายหุ้นกู้ไปใช้ในการชำระคืนหนี้ และ/หรือใช้รองรับการขยายธุรกิจ และ/หรือใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน
- ในเดือนกันยายน และเดือนพฤศจิกายน บริษัทฯ ได้เปิดตัวโครงการโนเบิล รีวอลฟ์ รัชดา 2 และโครงการโนเบิล รีโว่ สีส้ม ซึ่งยังคงได้รับการต้อนรับเป็นอย่างดีจากลูกค้าผู้ซื้อโครงการ โดยเฉพาะโครงการโนเบิล รีโว่ สีส้ม

### 1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัทฯ

นอกจากธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งเป็นธุรกิจหลักของบริษัท โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อยแล้ว บริษัทฯ ยังประกอบธุรกิจลักษณะอื่น ๆ ที่มีความสัมพันธ์เกี่ยวเนื่องกับธุรกิจหลัก อาทิ ธุรกิจให้เช่าและบริการ ธุรกิจบริหารโครงการและให้บริการหลังการส่งมอบแก่ลูกค้า นอกจากนี้บริษัทฯ ยังเริ่มขยายกิจการไปสู่ธุรกิจเซอวิส อพาร์ทเมนต์ โดยสามารถแบ่งตามลักษณะการดำเนินงานได้ดังต่อไปนี้

## I. ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย

ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายเป็นธุรกิจหลักของบริษัทฯ โดยบริษัทฯ ได้พัฒนาโครงการเพื่ออยู่อาศัยทั้งรูปแบบ บ้านเดี่ยว อาคารชุดพักอาศัยทั้งแนวราบและตึกสูง ปัจจุบันมีโครงการที่พัฒนาแล้วรวมทั้งสิ้น 39 โครงการ แบ่งเป็นโครงการที่พัฒนาและเปิดการขายก่อนปี 2545 จำนวน 8 โครงการ มูลค่าโครงการรวม 4,877 ล้านบาท และโครงการที่เปิดการขายตั้งแต่ปี 2545 มี 31 โครงการ มูลค่าโครงการรวม 55,172 ล้านบาท รายละเอียดดังนี้

### โครงการที่พัฒนาและเปิดการขายก่อนปี 2545

1. โครงการโนเบิล พาร์ค
2. โครงการโนเบิล โฮม
3. โครงการโนเบิล นีโอ-ซิตี
4. โครงการเดอะโนเบิล
5. โครงการโนเบิล แฮาส์ ภูเก็ต
6. โครงการโนเบิล ซ้อยส์ ปิ่นเกล้า
7. โครงการโนเบิล ซ้อยส์ วัฒนา
8. โครงการโนเบิล แฮาส์ ร่วมฤดี

### โครงการที่เปิดการขายตั้งแต่ปี 2545

1. โครงการโนเบิล ทารา เอกมัย – พระราม 9
2. โครงการโนเบิล วานา ปิ่นเกล้า
3. โครงการโนเบิล วานา วัชรพล
4. โครงการโนเบิล อนาวานา ปิ่นเกล้า
5. โครงการโนเบิล สาทร-ท่าพระ
6. โครงการเฟิสท์โฮม
7. โครงการโนเบิล ออรา คอนโด
8. โครงการโนเบิล ทารา งามวงศ์วาน
9. โครงการโนเบิล ซีไอ วัชรพล
10. โครงการโนเบิล ทารา พัฒนาการ
11. โครงการโนเบิล ซีไอ พระราม 5
12. โครงการโนเบิล โลท์
13. โครงการโนเบิล ซีโรไนน์
14. โครงการโนเบิล ทารา งามวงศ์วาน 2
15. โครงการโนเบิล แอมเบียนซ์ สารสิน
16. โครงการโนเบิล รีมิกซ์
17. โครงการโนเบิล โซโล
18. โครงการโนเบิล รีเฟลกซ์
19. โครงการโนเบิล รีวีล
20. โครงการโนเบิล เรสซิเดนส์
21. โครงการโนเบิล คิวบ์
22. โครงการโนเบิล รีฟอรั่ม
23. โครงการโนเบิล รีไฟน์
24. โครงการโนเบิล รีดี
25. โครงการโนเบิล รีเวนส์
26. โครงการโนเบิล รีมิกซ์ 2
27. โครงการโนเบิล เพลินจิต
28. โครงการโนเบิล รีวอลฟ์

29. โครงการโนเบิล รีวอลฟ์ รัชดา
30. โครงการโนเบิล รีวอลฟ์ รัชดา 2
31. โครงการโนเบิล รีโว่ สีลม

เพื่อควบคุมคุณภาพ ระยะเวลาตลอดจนต้นทุนการก่อสร้าง และเพื่อสร้างความมั่นใจให้แก่ผู้บริโภค บริษัทฯ ใช้นโยบายสร้างบ้านพร้อมอยู่ (Pre-Build) ก่อนเปิดการขายสำหรับโครงการบ้านเดี่ยวของบริษัทฯ โดยเริ่มตั้งแต่ปี 2545 และใช้อย่างเต็มรูปแบบในปี 2546 จนถึงปัจจุบัน

## II. ธุรกิจรับจ้างสร้างบ้าน

ธุรกิจรับจ้างสร้างบ้านเป็นธุรกิจที่บริษัทฯ ใช้เป็นกลยุทธ์ในการขายโครงการอีกรูปแบบหนึ่ง โดยโครงการที่เปิดตัวในปี 2545 บริษัทฯ เสนอทางเลือกให้แก่ลูกค้า 2 ทางเลือกคือบ้านพร้อมอยู่ (Pre-Build) และบ้านสั่งสร้าง (Build to Order) กรณีที่ลูกค้าเลือกซื้อบ้านสั่งสร้าง ลูกค้าสามารถกำหนดรายละเอียดของวัสดุและรูปแบบของการตกแต่งภายในให้สอดคล้องกับความต้องการและการใช้สอยที่แตกต่างกันได้ โดยบริษัทฯ จะสร้างบ้านให้แก่ลูกค้าภายหลังจากลูกค้ารับโอนที่ดินในโครงการแล้ว อย่างไรก็ตามตั้งแต่ปี 2546 บริษัทฯ ใช้นโยบายสร้างบ้านพร้อมอยู่สำหรับโครงการใหม่ของบริษัทฯ แต่ยังคงรูปแบบของโครงการ การตกแต่ง และการออกแบบ ที่สะท้อนถึงเอกลักษณ์ เฉพาะตัวของลูกค้าของบริษัทฯ

## III. ธุรกิจศูนย์การค้า

นอกจากรูปแบบการอยู่อาศัย บริษัทฯ ยังสรรค์สร้างนวัตกรรมเพื่อรูปแบบการใช้ชีวิตที่แตกต่าง โดยขยายสู่ธุรกิจศูนย์การค้าในนาม Playground ภายใต้แนวคิด Inspiration Store ศูนย์การค้าที่มีไฮเป็นเพียงแหล่งช้อปปิ้ง แต่ Playground จะเป็นสถานที่สร้างความสนุกสนานและแรงบันดาลใจ ผ่านทางแฟชั่น ทั้งเสื้อผ้าและเครื่องประดับ ศิลปะ งานดีไซน์ ของใช้ตกแต่งบ้านดนตรี หนังสือ นอกจากนี้ภายในศูนย์ยังประกอบด้วย ร้านอาหาร มุมพักผ่อนในร้านกาแฟ ชั้นเรียนทำอาหารโดยเชฟชั้นนำ Gallery และ Event Hall สำหรับงานสร้างสรรค์เพื่อเติมแรงบันดาลใจให้กับลูกค้าในทุก ๆ วัน Playground ตั้งอยู่กลางซอยทองหล่อ ศูนย์กลางของวิถีชีวิตทันสมัย เปิดตัวอย่างเป็นทางการในวันที่ 1 เมษายน 2548 และเพื่อย้ำแนวคิด Concept Store ในเดือนพฤศจิกายน 2549 บริษัทฯ ยังได้เปิดตัว MANGA by Playground ในศูนย์การค้าเซ็นทรัลเวิลด์ โซน Forum ชั้น 1 ทั้งนี้ในปี 2552 เป็นต้นมา บริษัทฯ ได้เปิดให้เข้าพื้นที่ทั้งหมดของศูนย์การค้า Playground แก่บุคคลภายนอก

บริษัทฯ ได้จำหน่ายเงินลงทุนบริษัท เพลย์กราว์น สโตร์ จำกัด ทั้งหมดเมื่อวันที่ 15 ธันวาคม 2552 โดยปัจจุบันศาลได้มีคำสั่งให้ บริษัท เพลย์กราว์น สโตร์ จำกัด ชำระหนี้เงินกู้ยืมคงค้างให้แก่ บริษัทฯ

#### IV. ธุรกิจเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์

ในปี 2551 บริษัทได้ขยายธุรกิจสู่เซอร์วิส อพาร์ทเมนต์ ภายใต้ชื่อ เทนเฟซ เซอร์วิส เรสซิเดนส์ (“เทนเฟซ”) ตั้งอยู่ที่ซอยร่วมฤดี ซอย 2 ซึ่งทำเลดังกล่าวอยู่กลางใจเมืองแวดล้อมไปด้วยอาคารสำนักงานจำนวนมาก ในขณะที่โรงแรมและเซอร์วิส อพาร์ทเมนต์ ที่ให้บริการในบริเวณนี้มีอยู่จำกัด “เทนเฟซ” จึงมีศักยภาพสูงในการแข่งขันและสามารถตอบสนองความต้องการของผู้เข้าพักได้เป็นอย่างดี “เทนเฟซ” มีการตกแต่งโดยได้แรงบันดาลใจจากทศกัณฐ์ ในมหากาพย์รามเกียรติ์ ภายในประกอบด้วยห้องพักรวม 79 ห้อง แบ่งเป็น 1 ห้องนอน 59 ห้อง และ 2 ห้องนอน 20 ห้อง และมีสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ เช่น ห้องอาหารนานาชาติ ผับสกี ฟิตเนส สระว่ายน้ำ บริการรถรับส่งจากเทนเฟซ-สถานีรถไฟฟ้าเพลินจิต อินเทอร์เน็ต Wi-fi ฯลฯ โดยเริ่มเปิดให้บริการตั้งแต่เดือนกรกฎาคม 2551

#### V. ธุรกิจอื่น ๆ

บริษัทฯ ดำเนินการในธุรกิจที่มีความสัมพันธ์เกี่ยวเนื่องกับธุรกิจหลักของบริษัทฯ แบ่งออกเป็น

##### 1. ธุรกิจรับบริหารโครงการและให้บริการหลังการส่งมอบแก่ลูกค้า

บริษัทฯ ให้ความสำคัญต่อการสร้างความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้า โดยตระหนักดีว่าความสัมพันธ์ของลูกค้ากับบริษัทฯ มิได้จบลงเมื่อลูกค้าชำระเงินครบถ้วน จึงได้จัดหน่วยงานเพื่อบริหารโครงการและให้บริการแก่ลูกค้าในโครงการที่บริษัทฯ ได้พัฒนาขึ้นหลังการส่งมอบเพื่อให้โครงการคงสภาพแวดล้อมการอยู่อาศัยที่ดีก่อนจัดตั้งนิติบุคคลหมู่บ้านจัดสรร หรือนิติบุคคลอาคารชุด นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังจัดให้มีบริการตรวจเช็ค และซ่อมแซมบำรุงรักษากันน้ำให้แก่ลูกค้าในโครงการอีกด้วย

##### 2. ธุรกิจให้บริการบริหารสินทรัพย์และหนี้สิน

ด้วยประสบการณ์ ความรู้ และความชำนาญ ประกอบกับฐานข้อมูลเกี่ยวกับสินทรัพย์ในภาคธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่บริษัทฯ ได้ทำการรวบรวม จนเป็นที่เชื่อถือของนักลงทุนทั้งในและต่างประเทศ บริษัทฯ ได้รับการไว้วางใจจากนักลงทุนต่างประเทศให้ทำการประเมินราคาสินทรัพย์ภาคธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ และได้ร่วมลงทุนกับนักลงทุนเพื่อเข้าร่วมประมูลสินทรัพย์ โดยเน้นการประมูลสินเชื่อในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ และโดยที่ในระบบสถาบันการเงินยังคงมีหนี้สินที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (NPL) และสินทรัพย์ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (NPA) จำนวนมาก บริษัทฯ จึงให้บริการบริหารสินทรัพย์ของสถาบันการเงิน หรือของบรรษัทบริหารสินทรัพย์ที่จะถูกจัดตั้งเพื่อเป็นเครื่องมือในการแก้ปัญหาหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ของสถาบันการเงินอีกด้วย นอกจากนี้บริษัทฯ ยังมีเป้าหมายที่จะซื้อสินทรัพย์ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้จากสถาบันการเงินต่าง ๆ เพื่อมาพัฒนาโครงการต่อไปอีกด้วย

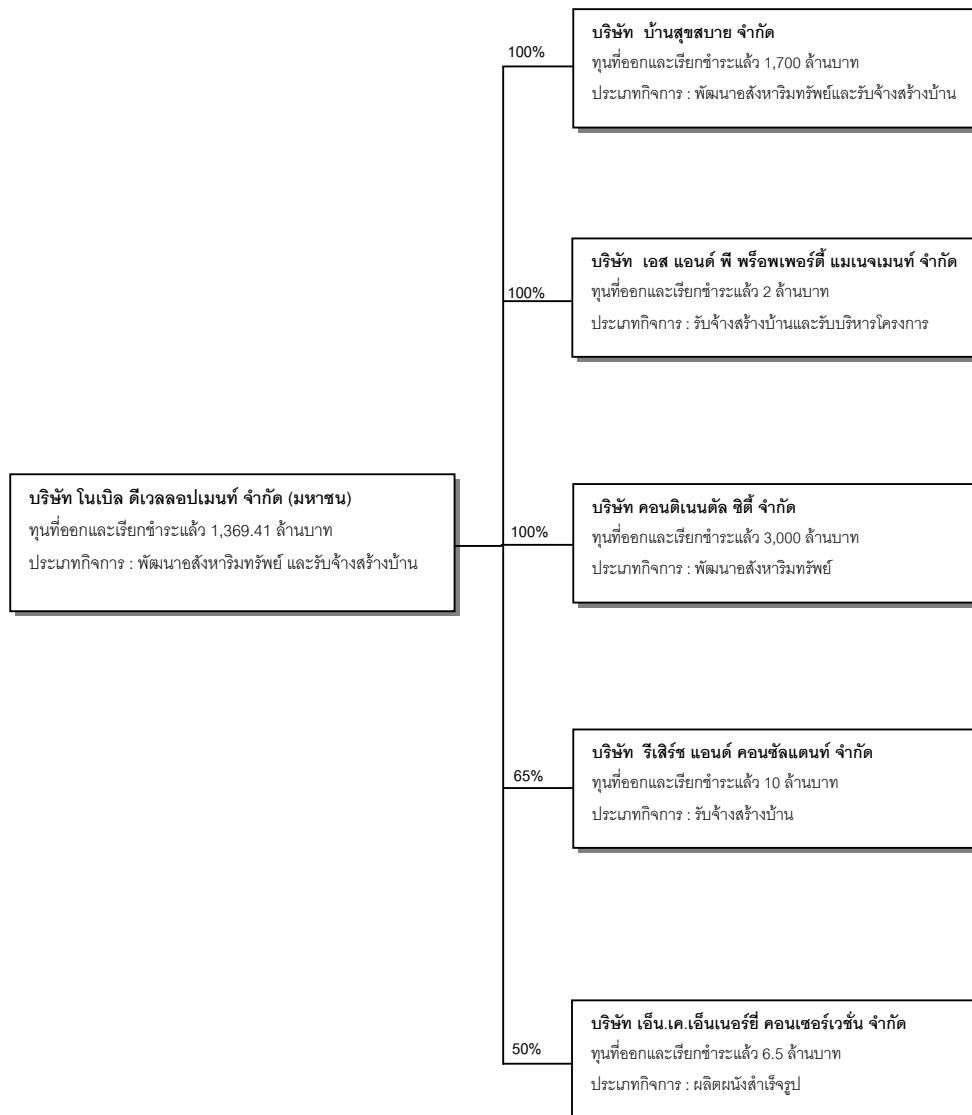
**นโยบายการแบ่งการดำเนินงานของบริษัทในกลุ่ม**

บริษัทฯ มีนโยบายแบ่งการดำเนินงาน โดยให้บริษัทในกลุ่มดำเนินการพัฒนาโครงการแยกแต่ละโครงการ รายละเอียดดังนี้

ชื่อบริษัท – ที่ตั้ง	ประเภทกิจการ	โครงการที่ดำเนินการ
1. บริษัท บ้านสุขสบาย จำกัด 900 อาคารต้นสนทาวเวอร์ ชั้น 19 ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ และรับจ้างสร้างบ้าน	โนเบิล พาร์ค โนเบิล ทาวร่า งามวงศ์วาน 2
2. บริษัท เอส แอนด์ พี พร็อพเพอร์ตี้ แมเนจเม้นท์ จำกัด 900 อาคารต้นสนทาวเวอร์ ชั้น 19 ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร	รับจ้างสร้างบ้าน และรับบริหารโครงการ	โนเบิล นีโอ ซิตี้
3. บริษัท คอนติเนนตัล ซิตี้ จำกัด 900 อาคารต้นสนทาวเวอร์ ชั้น 19 ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	เดอะ โนเบิล โนเบิล รีมีกซ์ โนเบิล รีมีกซ์ 2
4. บริษัท รีเล็กซ์ แอนด์ คอนซัลแตนท์ จำกัด 900 อาคารต้นสนทาวเวอร์ ชั้น 19 ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร	รับจ้างสร้างบ้าน	โนเบิล ช้อยส์ ปิ่นเกล้า โนเบิล ช้อยส์ วัฒนา
5. บริษัท เอ็น.เค.เอ็นเนอร์ยี คอนเซอร์เวชั่น จำกัด 54/4 หมู่ที่ 7 ตำบลบางเสาธง อำเภอบางเสาธง จังหวัดสมุทรปราการ	ผลิตพลังงานไฟฟ้า	โนเบิล ช้อยส์ ปิ่นเกล้า โนเบิล ช้อยส์ วัฒนา



โครงสร้างการถือหุ้นของ บริษัท โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) ในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม  
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556



## 2 ลักษณะการประกอบธุรกิจ

โครงสร้างรายได้ของบริษัท โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)

(หน่วย : ล้านบาท)

โครงสร้างรายได้	2554		2555		2556	
	มูลค่า	%	มูลค่า	%	มูลค่า	%
<b>ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย</b>						
บ้านเดี่ยวและที่ดิน	1,273.48	53.26	464.53	20.49	575.73	19.45
อาคารชุดพักอาศัย	984.83	41.19	1,654.62	73.00	2,250.71	76.04
<b>รวมรายได้จากการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย</b>	<b>2,258.31</b>	<b>94.46</b>	<b>2,119.15</b>	<b>93.49</b>	<b>2,826.44</b>	<b>95.49</b>
<b>ธุรกิจให้เช่าและให้บริการ</b>						
เซอร์วิสอพาร์ทเม้นท์	59.21	2.48	61.15	2.70	45.59	1.54
ศูนย์การค้า	9.52	0.40	0.04	0.00	-	-
อาคารชุดพักอาศัย	10.42	0.44	12.02	0.53	12.05	0.41
<b>รวมรายได้จากธุรกิจให้เช่าและให้บริการ</b>	<b>79.15</b>	<b>3.31</b>	<b>73.21</b>	<b>3.23</b>	<b>57.64</b>	<b>1.95</b>
<b>รวมรายได้จากธุรกิจหลัก</b>	<b>2,337.46</b>	<b>97.77</b>	<b>2,192.35</b>	<b>96.72</b>	<b>2,884.08</b>	<b>97.44</b>
<b>รายได้อื่น</b>						
กำไรจากการยกเลิกสัญญา	0.45	0.02	4.52	0.20	12.21	0.41
ดอกเบี้ยรับ	47.77	2.00	63.52	2.80	55.19	1.86
อื่นๆ	5.19	0.22	6.19	0.27	8.47	0.29
<b>รวมรายได้อื่น</b>	<b>53.41</b>	<b>2.23</b>	<b>74.23</b>	<b>3.28</b>	<b>75.87</b>	<b>2.56</b>
<b>รายได้รวม</b>	<b>2,390.87</b>	<b>100.00</b>	<b>2,266.59</b>	<b>100.00</b>	<b>2,959.95</b>	<b>100.00</b>
<b>อัตราการเพิ่ม(ลด)ของรายได้จากธุรกิจหลัก</b>	<b>(400.09)</b>	<b>(14.61)</b>	<b>(145.10)</b>	<b>(6.21)</b>	<b>691.73</b>	<b>31.55</b>

## โครงสร้างรายได้ของบริษัท โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

(หน่วย : ล้านบาท)

โครงสร้างรายได้	ดำเนินการโดย <sup>(1)</sup>	% การถือหุ้น	2554		2555		2556	
			มูลค่า	%	มูลค่า	%	มูลค่า	%
<b>ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย</b>								
บ้านเดี่ยวและที่ดิน	NOBLE	-	1,273.48	42.89	464.53	17.49	574.87	17.88
อาคารชุดพักอาศัย	NOBLE	-	984.83	33.17	1,654.11	62.29	2,183.11	67.91
	CC	100%	561.83	18.92	356.72	13.43	259.29	8.07
	S&P	100%	2.54	0.09	-	-	-	-
	BSS	100%	-	-	2.95	0.11	-	-
รวมรายได้จากการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย			2,822.68	95.07	2,478.31	93.33	3,017.28	93.86
<b>ธุรกิจให้เช่าและให้บริการ</b>								
เซอวิสอพาร์ทเม้นท์	NOBLE	-	59.21	1.99	61.15	2.30	45.59	1.42
ศูนย์การค้า	NOBLE	-	9.52	0.32	0.04	0.00	-	-
อาคารชุดพักอาศัย	NOBLE	-	10.42	0.35	12.02	0.45	12.05	0.37
	CC	100%	8.43	0.28	8.03	0.30	9.64	0.30
รวมรายได้จากธุรกิจให้เช่าและให้บริการ			87.58	2.95	81.24	3.06	67.28	2.09
รวมรายได้จากธุรกิจหลัก			2,910.26	98.02	2,559.55	96.39	3,084.56	95.95
<b>รายได้อื่น</b>								
กำไรจากการยกเลิกสัญญา	<sup>(2)</sup>	-	2.10	0.07	6.45	0.24	12.26	0.38
ดอกเบี้ยรับ	<sup>(2)</sup>	-	49.65	1.67	71.15	2.68	109.07	3.39
อื่นๆ	<sup>(2)</sup>	-	7.10	0.24	18.39	0.69	8.74	0.27
รวมรายได้อื่น			58.85	1.98	95.99	3.61	130.07	4.05
รายได้รวม			2,969.12	100.00	2,655.54	100.00	3,214.63	100.00
อัตราการเพิ่ม(ลด)ของรายได้จากธุรกิจหลัก			(2,194.60)	(42.99)	(350.72)	(12.05)	525.02	20.51

หมายเหตุ (1) NOBLE = บมจ. โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์

CC= บจ.คอนติเนนตัล ซิตี้, S&amp;P = บจ.เอส แอนด์ พี พร็อพเพอร์ตี้ แมเนจเม้นท์, BSS = บจ.บ้านสุขสบาย

(2) แสดงยอดรวมรายได้ของบริษัทฯ และบริษัทย่อย

## 2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการหลัก

ธุรกิจหลักของ บริษัท โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย คือธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย โดยพัฒนาเป็นโครงการเพื่ออยู่อาศัยทั้งรูปแบบ บ้านเดี่ยว และคอนโดมิเนียมทั้งแนวราบและตึกสูง โครงการของบริษัทฯ เน้นการออกแบบเพื่อการอยู่อาศัยที่แตกต่างให้เป็นทางเลือกแก่ลูกค้าที่ต้องการความเป็นเอกลักษณ์ส่วนตัวและต้องการบ้านที่ต่างจากแนวคิดเดิม ๆ โดยโครงการของบริษัทฯ จะมุ่งเน้นทำเลที่มีศักยภาพ ใกล้ย่านศูนย์กลางธุรกิจ และพร้อมด้วยสิ่งอำนวยความสะดวก ที่เพิ่มคุณค่าให้การอยู่อาศัย โครงการของบริษัทฯ ประกอบด้วยรูปแบบดังนี้

- **บ้านเดี่ยว** โดยบริษัทฯ เสนอทางเลือกให้ลูกค้า 3 ทางเลือก คือ

บ้านพร้อมอยู่ (Pre-Build) เพื่อให้ลูกค้าเกิดความเชื่อมั่นโดยจะได้เห็นและเลือกบ้านที่ตรงกับความต้องการของตนก่อนตัดสินใจซื้อ และยังตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่ต้องการอยู่อาศัยในทันทีที่ตัดสินใจซื้อบ้าน บริษัทฯ จึงเสนอบ้านสร้างเสร็จพร้อมเข้าอยู่อาศัย เพื่อเป็นทางเลือกให้แก่ลูกค้า ทั้งนี้บ้านพร้อมอยู่ที่บริษัทฯ นำเสนอยังคงรูปแบบที่แตกต่างและแสดงถึงความเป็นเอกลักษณ์ของผู้อยู่อาศัยด้วย อนึ่งเพื่อควบคุมต้นทุนและระยะเวลาก่อสร้างโครงการของบริษัทฯ ในปัจจุบันจะเป็นโครงการบ้านพร้อมอยู่ และบ้านพร้อมอยู่รวมตกแต่งภายในเท่านั้น

บ้านพร้อมอยู่รวมตกแต่งภายใน (Noble Instant) เป็นการพัฒนาขึ้นไปอีกขั้นจากบ้านพร้อมอยู่ โดยการรวมการตกแต่งภายในที่เต็มเต็มชีวิตให้ลูกค้ายิ่งขึ้น กลยุทธ์การขายในรูปแบบนี้นอกจากลูกค้าจะได้เลือกบ้านแบบที่ต้องการแล้ว ยังได้สัมผัสถึงบรรยากาศของบ้านที่แท้จริงด้วยการตกแต่งภายในอย่างสมบูรณ์ตามสไตล์ของ Noble ที่ถูกออกแบบและตกแต่งโดยคำนึงถึงควมมีเอกลักษณ์ ความสวยงามอย่างมีดีไซน์ ประโยชน์ใช้สอย และสอดคล้องกับแบบบ้านที่เลือก ภายในได้แนวคิดของ Noble Instant ลูกค้าไม่ต้องกังวลและเสียเวลากับการตกแต่งภายในอีกต่อไป สิ่งเดียวที่ยังอาจจะเป็นภาระของลูกค้า คือ “เหลือแค่คิด จะใช้ชีวิตอย่างไร” บริษัทฯ เสนอ Noble Instant เพื่อเป็นทางเลือกให้แก่ลูกค้าในทุกโครงการบ้านเดี่ยวของบริษัทฯ

บ้านสั่งสร้าง (Build-to-Order) สำหรับลูกค้าโครงการบ้านเดี่ยวที่ต้องการรูปแบบตกแต่งภายในและการใช้สอยตามแบบฉบับของตนเอง โดยหลังจากลูกค้ารับโอนที่ดินที่เลือกซื้อในโครงการของบริษัทฯ แล้ว บริษัทฯ จะสร้างบ้านให้แก่ลูกค้า ซึ่งลูกค้าสามารถเลือกที่จะเปลี่ยนแปลงหรือเพิ่มเติมในส่วนของวัสดุหรืออุปกรณ์ตกแต่งบ้านได้ตามความต้องการของตนเอง

- **อาคารชุดพักอาศัย (Condominium)** บริษัทฯ จะเลือกทำเลกลางเมืองที่มีศักยภาพสูงเพื่อพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียม โดยพัฒนาทั้งอาคารสูงตั้งแต่ขนาด 8 ชั้นขึ้นไป โดยตั้งแต่ปี 2546 บริษัทฯ ได้เปิดโครงการคอนโดมิเนียมรวม 18 โครงการใน 10 ทำเลเยี่ยมกลางกรุง ได้แก่ โครงการโนเบิล ออรา คอนโด ซอยทองหล่อ, โครงการโนเบิล ซีโรไนน์ ซอยร่วมฤดี, โครงการโนเบิล ไกลท์ ซอยอารีย์ 1 สถานีรถไฟฟ้าอารีย์, โครงการโนเบิล แอมเบียนซ์ สารสิน,

โครงการโนเบิล รีมีกซ์ สุขุมวิท 36, โครงการโนเบิล โซโด ซอยทองหล่อ, โครงการโนเบิล รีเฟล็กซ์ ซอยอารีย์, โครงการโนเบิลรีวิล ซอยเอกมัย, โครงการ โนเบิล รีฟอร์ม ซอย อารีย์, โครงการโนเบิลรีไฟน์ สุขุมวิท 26, โครงการโนเบิล รีดี ซอยอารีย์, โครงการโนเบิล รีเวนส์ ถนนศรีอยุธยา, โครงการโนเบิล รีมีกซ์ 2 สุขุมวิท 36, โครงการโนเบิลเพลินจิต ถนนเพลินจิต, โครงการโนเบิล รีวอลฟ์ ซอยอารีย์, โครงการโนเบิล รีวอลฟ์ รัชดา, โครงการโนเบิล รีวอลฟ์ รัชดา 2 และโครงการโนเบิล รีโว สีลม

- **ทาวน์เฮ้าส์และอาคารพาณิชย์** ด้วยตระหนักถึงความต้องการของลูกค้าในทุกกลุ่ม บริษัทฯ จึงขยายฐานทางการตลาดให้ครอบคลุมทุกกลุ่มลูกค้า จึงพัฒนาโครงการทาวน์เฮ้าส์และอาคารพาณิชย์โดยโครงการแรกใช้แนวคิดบ้านหลังแรก (First Home) ในทำเลใกล้ศูนย์กลางธุรกิจแต่ราคาปานกลาง ด้วยราคาเริ่มต้นเพียง 890,000 บาท และในปี 2552 บริษัทฯ ได้พัฒนาโครงการทาวน์เฮ้าส์ใจกลางเมือง โนเบิล คิวบ์ ตั้งอยู่บนถนนพัฒนาการ ด้วยราคาเริ่มต้น 4.5 ล้านบาท
- **ที่ดินจัดสรร** โครงการที่ดินจัดสรรโครงการแรกที่บริษัทฯ ได้พัฒนาคือโครงการสาทร-ท่าพระ เป็นการจัดสรรพื้นที่ในโครงการแบ่งขาย เนื้อที่ดินมีขนาดตั้งแต่ 78-168 ตารางวา สำหรับคนเมืองที่ต้องการความสงบภายใต้สังคมเล็ก ๆ โครงการจัดให้มีสาธารณูปโภคส่วนกลางพร้อมรองรับให้ลูกค้าที่อยากมีบ้านด้วยการออกแบบของตนเอง โดยลูกค้าสามารถใส่ความคิดและสรรสร้างบ้านให้ถูกใจตัวเองและครอบครัวได้อย่างเต็มที่ และในปี 2551 บริษัทฯ ได้พัฒนาโครงการโนเบิล เรสซิเดนส์ ตั้งอยู่บนถนนพัฒนาการ ทำเลใจกลางเมืองด้วยเนื้อที่ดินขนาดตั้งแต่ 99 ตารางวาขึ้นไป

## รายละเอียดโครงการเพื่อขายที่ดำเนินการอยู่ในปัจจุบัน ณ 31 ธันวาคม 2556

โครงการ เนื้อที่ (ไร่-งาน-วา)	ลักษณะโครงการ	เจ้าของกรรมสิทธิ์	จำนวน ยูนิต	มูลค่า โครงการ ล้านบาท	ต้นทุน โครงการ ล้านบาท	ระยะเวลา ก่อสร้าง	ความคืบหน้า การก่อสร้าง		ความคืบหน้าการขาย			การโอนกรรมสิทธิ์			มูลค่างานที่ยังไม่ส่งมอบ		
							ล้าน บาท	%	ล้าน บาท	ยูนิต	% <sup>(1)</sup>	ล้าน บาท	ยูนิต	% <sup>(2)</sup>	ล้าน บาท	ยูนิต	% <sup>(2)</sup>
1. โนเบิล จีโอ พระราม 5 42-1-44	- บ้านเดี่ยว	บมจ.โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์	141	949	757	2546-2548	757	100%	822	122	87%	822	122	100%	-	-	-
2. โนเบิล รีดี้ 1-3-48	- อาคารชุดพักอาศัย	บมจ.โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์	272	1,561	928	2553-2556	920	99%	1,165	215	79%	763	143	67%	402	72	33%
3. โนเบิล รีเวนส์ 1-2-67	- อาคารชุดพักอาศัย	บมจ.โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์	261	1,433	891	2553-2557	862	97%	1,418	259	99%	-	-	-	1,418	259	100%
4. โนเบิล เพลินจิต 9-0-92	- อาคารชุดพักอาศัย	บมจ.โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์	1,444	16,373	9,642	2555-2560	5,781	60%	7,715	658	46%	-	-	-	7,715	658	100%
5. โนเบิล ริวอลฟ์ 2-1-70	- อาคารชุดพักอาศัย	บมจ.โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์	487	2,252	1,422	2556-2559	611	43%	1,085	270	55%	-	-	-	1,085	270	100%
6. โนเบิล ริวอลฟ์ รัชดา 3-1-92	- อาคารชุดพักอาศัย	บมจ.โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์	766	2,792	1,728	2556-2559	679	39%	2,253	670	87%	-	-	-	2,253	670	100%
7. โนเบิล ริวอลฟ์ รัชดา2 3-1-66	- อาคารชุดพักอาศัย	บมจ.โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์	755	2,915	1,687	2557-2560	653	39%	976	273	36%	-	-	-	976	273	100%
8. โนเบิล ริโว สิลม 1-1-83	- อาคารชุดพักอาศัย	บมจ.โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์	319	1,760	1,073	2557-2559	362	34%	1,671	304	95%	-	-	-	1,671	304	100%

(1)ร้อยละของจำนวนยูนิต

(2)ร้อยละของความคืบหน้าการขาย

## รายละเอียดโครงการเพื่อขายในอดีต

โครงการ เนื้อที่ (ไร่-งาน-วา)	ลักษณะโครงการ	เจ้าของกรรมสิทธิ์	จำนวนยูนิต	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	ต้นทุน โครงการ (ล้านบาท)	ระยะเวลาก่อสร้าง
1. โนเบิล พาร์ค 154-3-43	- อาคารชุดพักอาศัยเชิงราบ (Condo House) - บ้านเดี่ยว	บมจ.โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์ บจ. บางพลีวิว	1,080 174	1,352 553	1,130 458	2535-2537
2. โนเบิล โยม 55-0-00	- บ้านเดี่ยวหลังคาโค้ง	บมจ.โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์	169	668	466	2536-2537
3. โนเบิล นีโอ-ซิตี 31-0-07	- บ้านเดี่ยวเชิงขยาย - อาคารชุดพักอาศัย (Groundominium)	บจ. วิภาวิ	45 222	167 362	150 430	2537-2541
4. เดอะ โนเบิล 6-2-73	- บ้านเดี่ยว	บจ.คอนติเนนตัล ซิตี้	22	272	249	2537-2541
5. โนเบิล เอ๊าส์ พญาไท 2-0-27	- อาคารชุดพักอาศัย,พื้นที่เพื่อการพาณิชย์ และพื้นที่สำนักงาน	บจ. เวิร์ลไทม์โฮลดิ้ง	304	782	657	2537-2542
6. โนเบิล ช้อยส์ ปิ่นเกล้า 38-0-28	- บ้านเดี่ยวและที่ดิน	บมจ.โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์	137	174	243	2539-2541
7. โนเบิล ช้อยส์ วิภาวดี 32-2-39	- บ้านเดี่ยวและที่ดิน	บจ. วิภาวิ	199	389	268	2539-2542
8. โนเบิล เอ๊าส์ ร่วมฤดี 0-2-34	- อาคารชุดพักอาศัย	บมจ.โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์	23	158	170	2538-2544
9. โนเบิล ทารา เอกมัย-พระราม 9 30-0-31	- บ้านเดี่ยวและที่ดิน	บมจ.โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์ บจ. บ้านสุขสบาย	127	698	416	2544-2546

โครงการ เนื้อที่ (ไร่-งาน-วา)	ลักษณะโครงการ	เจ้าของกรรมสิทธิ์	จำนวนยูนิต	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	ต้นทุน โครงการ (ล้านบาท)	ระยะเวลาก่อสร้าง
10. โนเบิล วานา ปิ่นเกล้า 42-0-90	- บ้านเดี่ยวและที่ดิน	บมจ.โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์	125	673	513	2544-2546
11. โนเบิล สาทร-ท่าพระ 3-2-97	- ที่ดินจัดสรร	บมจ.โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์	15	111	86	2546-2546
12. เฟิสท์โฮม 18-0-45	- ทาวน์เฮ้าส์และอาคารพาณิชย์	บมจ.โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์	363	425	243	2545-2546
13. โนเบิล อนาวานา ปิ่นเกล้า 42-1-67	- บ้านเดี่ยว	บมจ.โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์	98	844	622	2545-2547
14. โนเบิล วานา วัชรพล 52-2-04	- บ้านเดี่ยว	บมจ.โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์	166	1,069	637	2544-2548
15. โนเบิล ออรา คอนโด 3-0-97	- อาคารชุดพักอาศัย	บมจ.โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์	223	1,498	812	2546-2548
16. โนเบิล ไทท์ 1-1-61	- อาคารชุดพักอาศัย	บมจ.โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์	220	718	403	2547-2549
17. โนเบิล ทารา งามวงศ์วาน 35-1-18	- บ้านเดี่ยว	บมจ.โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์	102	973	635	2545-2547
18. โนเบิล ทารา งามวงศ์วาน 2 32-0-23	- บ้านเดี่ยว	บจ. บ้านสุขสบาย	86	785	609	2547-2549



โครงการ เนื้อที่ (ไร่-งาน-วา)	ลักษณะโครงการ	เจ้าของกรรมสิทธิ์	จำนวนยูนิต	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	ต้นทุน โครงการ (ล้านบาท)	ระยะเวลาก่อสร้าง
19. โนเบิล แอมเบียนซ์ สารสิน 1-0-05	- อาคารชุดพักอาศัย	บมจ.โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์	79	394	244	2549-2550
20. โนเบิล จีโอ วัชรพล 72-1-26	- บ้านเดี่ยว	บมจ.โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์	383	2,006	1,150	2545-2550
21. โนเบิล ซีโรไนน์ 0-3-05	- อาคารชุดพักอาศัย	บมจ.โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์	39	300	189	2547-2548
22. โนเบิล ทารา พัฒนาการ 31-1-91	- บ้านเดี่ยว	บมจ.โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์	60	937	569	2546-2548
23. โนเบิล รีมิกซ์ 5-0-02	- อาคารชุดพักอาศัย	บจ.คอนติเนนตัล ซิตี้	504	2,439	1,436	2549-2553
24. โนเบิล รีเฟลกซ์ 1-2-40	- อาคารชุดพักอาศัย	บมจ.โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์	205	886	585	2551-2553
25. โนเบิล โซโล 3-1-55	- อาคารชุดพักอาศัย	บมจ.โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์	408	1,757	1,166	2549-2552
26. โนเบิล รีไฟน์ 1-2-88	- อาคารชุดพักอาศัย	บมจ.โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์	243	1,319	776	2553-2555
27. โนเบิล เรสซิเดนส์ 38-2-61	- ที่ดินจัดสรร	บมจ.โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์	70	1,116	625	2551-2552

โครงการ เนื้อที่ (ไร่-งาน-วา)	ลักษณะโครงการ	เจ้าของกรรมสิทธิ์	จำนวนยูนิต	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	ต้นทุน โครงการ (ล้านบาท)	ระยะเวลาก่อสร้าง
28. โนเบิล รีมิกซ์ 2 5-0-02	- อาคารชุดพักอาศัย	บจ.คอนติเนนตัล ซีดี	149	1,158	702	2549-2553
29. โนเบิล รีวิล 2-0-31	- อาคารชุดพักอาศัย	บมจ.โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์	273	1,432	870	2551-2554
30. โนเบิล รีฟอรั่ม 1-1-82	- อาคารชุดพักอาศัย	บมจ.โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์	194	1,099	705	2552-2555
31. โนเบิล คิวบ์ 46-2-91	- อาคารชุดพักอาศัย	บมจ.โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์	389	2,499	1,553	2551-2556

- หมายเหตุ
- โครงการในอดีตคือโครงการที่มีการขายและโอนกรรมสิทธิ์เกินกว่าร้อยละ 90 ของมูลค่าโครงการ
  - ไม่รวมที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างจำนวน 83 ยูนิต มูลค่า 151 ล้านบาท ที่บริษัทฯ ขายหมดแล้วและเป็นการขายตามสภาพโดยไม่มีการพัฒนา
  - โครงการโนเบิล รีมิกซ์ ใช้ที่ดินรวมกับโครงการโนเบิล รีมิกซ์ 2

**รายละเอียดโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายที่ดำเนินการอยู่ในปัจจุบัน****1) โครงการโนเบิล จีโอ พระราม 5**

โนเบิล จีโอ บ้านที่ถูกออกแบบโดยลดทอนสิ่งที่ไม่จำเป็นเพื่อเพิ่มเนื้อที่ใช้สอย บนแนวคิด Planning & Function สามารถจัดวางเฟอร์นิเจอร์ได้อย่างอิสระ และด้วยหลักการออกแบบภายในบ้านแบบ Box shape ทำให้ได้พื้นที่โล่งที่สุด ตัดผนังกันระหว่างห้องที่ใช้ร่วมกันออก จึงได้ห้องนั่งเล่น และห้องนอนที่กว้างเพิ่มขึ้น สำหรับภายนอกบ้าน ด้วยแปลนบ้านถูกออกแบบล้อมรอบด้วยธรรมชาติ ให้ทุกทิศทางมีมุมมองเปิด เพื่อให้ผู้อยู่อาศัยได้ชื่นชมกับบรรยากาศของสวนสวยภายนอกบ้าน ไม่ว่าจะอยู่มุมไหนแม้ยามนั่งทำงานหรือพักผ่อนภายในบ้าน ไม่เว้นแม้แต่ในห้องน้ำ ก็สามารถมองเห็นสวนได้เช่นกัน

ที่ดิน	โฉนดรวม 42-1-44 ไร่
กรรมสิทธิ์	บริษัท โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)
ที่ตั้ง	ถนนนครินทร์-กาญจนาภิเษก ตำบลบางขุนทอง อำเภอบางกรวย จังหวัดนนทบุรี
ลักษณะโครงการ	บ้านเดี่ยวและที่ดิน 141 ไร่ พื้นที่ใช้สอยตั้งแต่ 175-441 ตารางเมตรบนเนื้อที่ 55 ตารางวาขึ้นไป
มูลค่าโครงการที่ขาย	949 ล้านบาท
ราคาขาย	ราคาเฉลี่ยยูนิตละ 6.7 ล้านบาท
เริ่มเปิดขายอย่างเป็นทางการ	กุมภาพันธ์ 2547

**2) โครงการโนเบิล รีดี**

โครงการคอนโดมิเนียมตั้งอยู่ในซอยอารีย์ 1 ย่านธุรกิจใจกลางกรุงเทพมหานคร ใกล้สถานีรถไฟฟ้าเพื่อรองรับการเดินทางไปยังย่านธุรกิจที่สำคัญพร้อมสิ่งอำนวยความสะดวกและสาธารณูปโภคครบครัน ด้วยความสูงของอาคาร 23 ชั้นพร้อมห้องออกกำลังกายและสระว่ายน้ำ มีขนาดตั้งแต่ 1 ห้องนอนและ 2 ห้องนอน

ที่ดิน	โฉนดรวม 1-3-48 ไร่
กรรมสิทธิ์	บริษัท โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)
ที่ตั้ง	ซอยอารีย์ 1 ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ
ลักษณะโครงการ	อาคารชุดพักอาศัย 272 ยูนิต พื้นที่ใช้สอย ตั้งแต่ 32-113 ตารางเมตร
มูลค่าโครงการที่ขาย	1,561 ล้านบาท
ราคาขาย	ราคาเฉลี่ยยูนิตละ 5.7 ล้านบาท
เริ่มเปิดขายอย่างเป็นทางการ	มีนาคม 2553

**3) โครงการโนเบิล รีเวนจ์**

โครงการคอนโดมิเนียมตั้งอยู่บนถนนศรีอยุธยา ใกล้ทั้งสถานีรถไฟฟ้าพญาไท และสถานีแอร์พอร์ตลิงค์ ตั้งอยู่ใจกลางกรุงเทพมหานครใกล้สถานศึกษาและย่านธุรกิจชั้นนำ พร้อมสิ่งอำนวยความสะดวกและสาธารณูปโภคครบครัน ด้วยความสูงของอาคาร 30 ชั้นพร้อมห้องออกกำลังกายและสระว่ายน้ำ มีขนาดตั้งแต่ 1 ห้องนอนและ 2 ห้องนอน

ที่ดิน	โฉนดรวม 1-2-67 ไร่
กรรมสิทธิ์	บริษัท โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)
ที่ตั้ง	ถนนศรีอยุธยา แขวงถนนพญาไท เขตราชเทวี กรุงเทพฯ
ลักษณะโครงการ	อาคารชุดพักอาศัย 261 ยูนิต พื้นที่ใช้สอย ตั้งแต่ 33-68 ตารางเมตร
มูลค่าโครงการที่ขาย	1,433 ล้านบาท
ราคาขาย	ราคาเฉลี่ยยูนิตละ 5.5 ล้านบาท
เริ่มเปิดขายอย่างเป็นทางการ	กรกฎาคม 2553

**4) โครงการโนเบิล เพลินจิต**

โครงการคอนโดมิเนียม 3 อาคารความสูง 51 ชั้น, 45 ชั้น และ 14 ชั้น ท่ามกลางสวนสวยขนาด 4 ไร่ ด้วยแนวคิด Vertical Garden City นครแห่งใหม่ใจกลางกรุงเทพฯ ใกล้ศูนย์การค้าและโรงแรมระดับสูง รวมทั้งการคมนาคมที่สะดวกด้วยทางเดินที่เชื่อมต่อกับสถานีรถไฟฟ้าเพลินจิต พร้อม Private Lift ที่ให้บริการส่วนตัวถึงห้องพัก เหมาะต่อการใช้ชีวิตใจกลางเมือง มีขนาดตั้งแต่ 1 ห้องนอนถึง 3 ห้องนอน และห้องเพนท์เฮาส์

ที่ดิน	โฉนดรวม 9-0-92 ไร่
กรรมสิทธิ์	บริษัท โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)
ที่ตั้ง	ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ
ลักษณะโครงการ	อาคารชุดพักอาศัย 1,444 ยูนิต พื้นที่ใช้สอย ตั้งแต่ 40-199 ตารางเมตร
มูลค่าโครงการที่ขาย	16,373 ล้านบาท
ราคาขาย	ราคาเฉลี่ยยูนิตละ 11.3 ล้านบาท
เริ่มเปิดขายอย่างเป็นทางการ	มิถุนายน 2554

**5) โครงการโนเบิล รีวอลฟ์**

โครงการคอนโดมิเนียมสูง 38 ชั้น ด้วยแนวคิดขนาดความสุขไม่ได้ขึ้นอยู่กับขนาดของพื้นที่ สุขเติมทีในพื้นที่ลงตัว ด้วยคอนโดแนวคิดใหม่ใกล้สถานีรถไฟฟ้า สะดวกต่อการเดินทางพร้อมใช้เวลาที่เหลืออย่างเหนือชั้นกับสระว่ายน้ำและห้องออกกำลังกายลอยฟ้า โครงการมีขนาดตั้งแต่ 1 ห้องนอนถึง 2 ห้องนอน

ที่ดิน	โฉนดรวม 2-1-70 ไร่
กรรมสิทธิ์	บริษัท โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)
ที่ตั้ง	ซอยอารีย์ 1 ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร
ลักษณะโครงการ	อาคารชุดพักอาศัยและพื้นที่เพื่อการพาณิชย์ 487 ยูนิต พื้นที่ใช้สอย ตั้งแต่ 25-311 ตารางเมตร
มูลค่าโครงการที่ขาย	2,252 ล้านบาท
ราคาขาย	ราคาเฉลี่ยยูนิตละ 4.6 ล้านบาท
เริ่มเปิดขายอย่างเป็นทางการ	สิงหาคม 2555

**6) โครงการโนเบิล รีวอลฟ์ รัชดา**

โครงการคอนโดมิเนียมสูง 38 ชั้น ด้วยแนวคิดทุกฟังก์ชันในชีวิตพอดีกับความต้องการของคุณ ด้วยคอนโดมิเนียมในรูปแบบชีวิต Revolve Living ให้ทุกฟังก์ชันในชีวิต พอดีกับความต้องการของคุณ ลงตัวกับไลฟ์สไตล์ที่ไร้ขีดจำกัด กับทำเลติด MRT ศูนย์วัฒนธรรม โครงการมีขนาดตั้งแต่ 1 ห้องนอนถึง 2 ห้องนอน

ที่ดิน	โฉนดรวม 3-1-92 ไร่
กรรมสิทธิ์	บริษัท โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)
ที่ตั้ง	ถนนรัชดาภิเษก แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร
ลักษณะโครงการ	อาคารชุดพักอาศัย 766 ยูนิต พื้นที่ใช้สอย ตั้งแต่ 22-63 ตารางเมตร
มูลค่าโครงการที่ขาย	2,792 ล้านบาท
ราคาขาย	ราคาเฉลี่ยยูนิตละ 3.6 ล้านบาท
เริ่มเปิดขายอย่างเป็นทางการ	กุมภาพันธ์ 2556

**7) โครงการโนเบิล รีวอลฟ์ รัชดา 2**

โครงการคอนโดมิเนียมแนวคิวดิไซน์ชีวิตให้ทุกสิ่งที่ต้องการ รอบล้อมตัวคุณ ด้วยการนำเสนอไลฟ์สไตล์ใหม่ใจกลางรัชดา ย่านธุรกิจล่าสุดครบทุกฟังก์ชันชีวิต ที่ระดับความสูง 42 ชั้น ระดับความสูง ไร้ขีดจำกัด ติดรถไฟฟ้าใต้ดิน เชื่อมต่อให้ชีวิตใกล้กัน แหวกว่ายไลฟ์สไตล์ไม่สิ้นสุดกับ Infinity Edge Pool โครงการมีขนาดตั้งแต่ 1 ห้องนอนถึง 2 ห้องนอน

ที่ดิน	โฉนดรวม 3-1-66 ไร่
กรรมสิทธิ์	บริษัท โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)
ที่ตั้ง	ถนนรัชดาภิเษก แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร
ลักษณะโครงการ	อาคารชุดพักอาศัย 755 ยูนิต พื้นที่ใช้สอย ตั้งแต่ 22-63 ตารางเมตร
มูลค่าโครงการที่ขาย	2,915 ล้านบาท
ราคาขาย	ราคาเฉลี่ยยูนิตละ 3.9 ล้านบาท
เริ่มเปิดขายอย่างเป็นทางการ	กันยายน 2556

**8) โครงการโนเบิล รีโว่ สีลม**

คอนโดมิเนียมรูปแบบชีวิตแขนงใหม่ ที่ใช้ชีวิตได้แบบไม่ตายตัวบนหลายหลากทางเลือกที่รวมตัวด้วยความสูง 32 ชั้น ใจกลางย่านสีลม-สาทร ใกล้บีทีเอส สุรศักดิ์และไม่ไกลจากทางด่วน พร้อมพบกับ Infinity Edge Pool และ Sky Fitness โครงการมีขนาดตั้งแต่ 1 ห้องนอนถึง 2 ห้องนอน

ที่ดิน	โฉนดรวม 1-1-84 ไร่
กรรมสิทธิ์	บริษัท โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)
ที่ตั้ง	ถนนสุรศักดิ์ แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร
ลักษณะโครงการ	อาคารชุดพักอาศัย 319 ยูนิต พื้นที่ใช้สอย ตั้งแต่ 31-66 ตารางเมตร
มูลค่าโครงการที่ขาย	1,760 ล้านบาท
ราคาขาย	ราคาเฉลี่ยยูนิตละ 5.5 ล้านบาท
เริ่มเปิดขายอย่างเป็นทางการ	พฤศจิกายน 2556

## 2.2 การตลาดและการแข่งขัน

### 2.2.1 นโยบายการตลาดและกลยุทธ์ในการแข่งขัน

#### □ กลยุทธ์ในการแข่งขัน

บริษัทฯ มีเป้าหมายขององค์กร (Corporate Mission) ที่กำหนดไว้เพื่อเป็นแนวทางในการดำเนินงาน โดย บริษัทฯจะเป็นผู้บุกเบิกและผู้นำ ในการออกแบบ และ สร้างสรรค์ โครงการ และการบริการของบริษัท ซึ่งเป็นนวัตกรรม (Product Innovation Leader) ในการเสนอที่อยู่อาศัยที่มีคุณค่า และคุณภาพสูง และสร้างเอกลักษณ์เฉพาะตัวให้กับผู้อยู่อาศัย

เพื่อให้บริษัทฯ ได้บรรลุถึงเป้าหมายขององค์กรที่ได้กำหนดไว้ บริษัทฯ จึงกำหนดแนวนโยบายด้านกลยุทธ์ (Corporate Strategy) ออกเป็น 4 ประการหลัก คือ

#### 1. นโยบายการเป็นผู้นำทางด้านผลิตภัณฑ์

จากการวิเคราะห์ด้านกลยุทธ์ พบว่าผู้ประกอบการในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ต่างนำเสนอรูปแบบที่อยู่อาศัยที่ได้มีความแตกต่างกัน (Low Product Differentiation) การเลือกซื้อของผู้บริโภคจึงเป็นการเปรียบเทียบเพียงคุณภาพ และความเชื่อถือในตัวบริษัท กับราคาที่สามารถบริโภคได้ ความต้องการหลายอย่างของผู้บริโภคจึงถูกจำกัดอยู่ภายใต้กรอบที่ผู้ประกอบการได้กำหนดขึ้น ผู้บริโภคจึงไม่สามารถได้สินค้าที่ตรงตามความต้องการของตน หรือสร้างสรรค์เอกลักษณ์ที่เป็นความรู้สึกเฉพาะตนได้

ด้วยแนวคิดดังกล่าว บริษัทฯ จึงวางกลยุทธ์ในการแข่งขันโดยพิจารณาถึงความต้องการของลูกค้า และด้วยนโยบายการเป็นผู้นำในการสร้างสรรค์ที่อยู่อาศัยที่มีรูปแบบแตกต่างอย่างทันสมัย ซึ่งแตกต่างจากตลาดทั่วไป โดยผสมผสานระหว่างเทคโนโลยีกับแนวคิดการออกแบบ โครงการต่างๆ ของบริษัทฯ ไม่ว่าจะเป็นโครงการแนวราบหรือตึกสูง จึงมีความเป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัว และสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ทั้งในเรื่องคุณภาพ รูปแบบ และสภาพแวดล้อม ตลอดจนภาพลักษณ์ของโครงการได้เป็นอย่างดี

บริษัทฯ ได้พัฒนารูปแบบของการอยู่อาศัยที่แตกต่างมาโดยตลอดระยะเวลาที่ผ่านมาไม่ว่าจะเป็น “คอนโดเฮอร์ส” คอนโดมิเนียมเชิงราบแห่งแรกในประเทศไทย “บ้านเดี่ยวหลังคาโค้ง” หรือ “บ้านเดี่ยวเชิงชาย” บ้านที่เตรียมความพร้อมเพื่อขยายความสุขได้ในอนาคต นอกจากนี้ยังได้พัฒนาโครงการบ้านเดี่ยวด้วยบ้าน 3 แบบ 3 แนวคิด ทั้งโนเบิล ทารา , โนเบิล วานา และ โนเบิล จีโอ เพื่อเสนอเป็นทางเลือกและตอบสนองให้แก่ลูกค้าที่ต้องการเอกลักษณ์เฉพาะตัว โครงการคอนโดมิเนียมที่ต่างทั้งแนวคิด รูปแบบและดีไซน์ จะเหมือนกันอยู่เพียงศักยภาพของที่ดินบนทำเลต่างกัน เช่น ทองหล่อถนนของวิถีชีวิตที่ทันสมัย ถนนพหลโยธินใกล้สถานีรถไฟฟ้าอารีย์ รวมฤทธิประโยชน์แห่งความเรียบหรู สวรรค์สวนสาธารณะใหญ่ใจกลางเมือง สุขุมวิทถนนสายหลักของกรุงเทพ ถนนศรีอยุธยาจุดเชื่อมต่อโครงข่ายระบบขนส่งมวลชนหลากหลาย เพลินจิตศูนย์กลางธุรกิจใจกลางเมือง พร้อมด้วยสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน โครงการที่ดินเปล่าในแนวคิด “ปลูกสังคม ที่แตกต่าง ตามใจ” อีกหนึ่ง

โครงการคุณภาพบนพื้นที่ที่สวยงามที่สุดแห่งหนึ่งใจกลางมหานครกรุงเทพมหานคร ริมถนนพัฒนาการ โครงการทาวน์เฮ้าส์ภายใต้แนวคิดใช้ชีวิตให้แตกต่าง เพิ่มพื้นที่ส่วนตัวให้กว้างขึ้น ดีไซน์ขยายขีดจำกัด โดยเป็นทาวน์เฮ้าส์ที่ให้ความรู้สึกเหมือนบ้านเดี่ยวเนื่องจากไม่ใช้ผนังร่วมกัน ในราคาใกล้เคียงคอนโดมิเนียม บนเส้นทางธุรกิจเพียง 3 กิโลเมตรจากทองหล่อ

ด้วยการตกแต่งภายในตามดีไซน์แบบ Noble ซึ่งเป็นที่ชื่นชอบและยอมรับอย่างมากในกลุ่มลูกค้า บริษัทฯ จึงพัฒนาเหนือผู้ประกอบการอื่นไปอีกขั้นด้วยการนำเสนอบ้าน Noble Instant บ้านพร้อมอยู่รวมตกแต่งภายในที่ลูกค้าสามารถสัมผัสบรรยากาศของบ้านจริงด้วยการตกแต่งภายในอย่างสมบูรณ์ ภายใต้แนวคิด Noble Instant “เหลือแค่คิด จะใช้ชีวิตอย่างไร” ลูกค้าไม่ต้องกังวลและเสียเวลากับการตกแต่งภายในอีกต่อไป

## 2. นโยบายด้านการกำหนดราคา

การกำหนดราคาขายของโครงการต่าง ๆ ที่ขายพร้อมการตกแต่งบริษัทฯ จะรวมอุปกรณ์และการตกแต่งภายในชั้นพื้นฐานไว้ในราคาขาย เพื่อให้สถาบันการเงินอนุมัติวงเงินสินเชื่อโดยรวมอุปกรณ์และการตกแต่งเหล่านั้นพร้อมไปกับตัวบ้านทำให้ลูกค้าประหยัดทั้งเวลาและค่าใช้จ่ายในการตกแต่งภายใน

## 3. นโยบายการให้บริการอย่างครบวงจร

บริษัทฯ ปลุกฝังและตั้งเป้าหมายให้พนักงานทุกคนในองค์กรเข้าใจว่า การที่ลูกค้าตัดสินใจซื้อบ้านกับทางบริษัทฯ ไม่ได้หมายความว่า จะเป็นจุดจบของความสัมพันธ์ระหว่างบริษัทฯ กับลูกค้า หากแต่เป็นจุดเริ่มต้นของความสัมพันธ์ บริษัทฯ จึงได้ริเริ่มการบริการคุณภาพที่หลากหลายเริ่มตั้งแต่ระหว่างการสร้างบ้านจนหลังการส่งมอบบ้าน ดังนี้

- **การบริการเลือกวัสดุ และอุปกรณ์ต่างๆ และการควบคุมคุณภาพงานก่อสร้างภายในตัวบ้าน** ตัวแทนของบริษัทฯ จะเป็นผู้แนะนำและให้คำปรึกษาถึงประเภทของวัสดุต่าง ๆ ที่บริษัทฯ ได้นำเสนอให้เลือก และคอยควบคุมผลงานการก่อสร้างให้ได้เป็นไปตามมาตรฐานที่บริษัทฯ ได้กำหนดไว้
- **ให้บริการติดต่อและประสานงานกับสถาบันการเงิน** สำหรับลูกค้าที่ต้องการสินเชื่อเพื่อซื้อบ้านในโครงการ บริษัทฯ ติดต่อกับสถาบันการเงินหลายๆ แห่ง เพื่อให้ลูกค้าได้เปรียบเทียบข้อเสนอและเลือกขอสินเชื่อจากสถาบันการเงินที่ลูกค้าพอใจที่สุด และบริษัทฯ ยังได้จัดหน่วยงานประสานงานกับทางสถาบันการเงินเพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้าในการติดต่อขอสินเชื่อให้เป็นไปอย่างราบรื่นอีกด้วย
- **บริการซ่อมแซมและบำรุงรักษาก่อนบ้าน** บ้านที่ส่งมอบให้แก่ลูกค้านอกจากจะได้รับการตรวจคุณภาพบ้านตามมาตรฐานที่บริษัทฯ กำหนดแล้ว ลูกค้าจะได้รับการบริการตรวจซ่อมแซมและบำรุงรักษาภายในระยะเวลาที่บริษัทฯ กำหนดอีกด้วย



- **บริการพิเศษ “One Stop Service”** ในปีที่ผ่านมาบริษัทฯ เปิดตัวโครงการที่ดินเปล่าขึ้น เพื่อให้ลูกค้าสามารถออกแบบ สร้างสรรค์บ้านได้ตรงตามความต้องการ ซึ่งบริษัทฯ ได้ให้บริการในเรื่องการแนะนำและประสานงานการออกแบบบ้าน รวมไปถึงการบริการแนะนำและประสานกับผู้รับเหมา ผู้ควบคุมงานก่อสร้าง จนถึงเรื่องการขออนุญาตปลูกสร้างบ้าน เพื่อเป็นการอำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้า

#### 4. นโยบายการตอบแทนลูกค้าและสังคม

ปี 2556 บริษัทฯ ยังคงมุ่งมั่นเสนอกิจกรรมดีๆ มอบให้แก่ลูกค้าและสังคมอย่างต่อเนื่อง โดยลูกค้าและผู้ที่มีสนใจสามารถเข้าร่วมกิจกรรมกับบริษัทฯ ได้โดยผ่านทาง Website ของบริษัทฯ ที่ [www.nobleid.com](http://www.nobleid.com) ซึ่งบริษัทฯ จัดทำไอดีคอมมูนิตี้นี้ขึ้นเพื่อให้ลูกค้าและผู้สนใจทั่วไป ได้เข้ามาแบ่งปัน แลกเปลี่ยนแนวคิดและเปิดรับประสบการณ์ใหม่ๆ กับหลากหลายเรื่องราวหลายไอดีดีๆ จากทุกมุมโลก เพื่อสร้างความบันเทิง รอยยิ้ม ความประทับใจ หรือไว้เป็นแรงบันดาลใจ ในการริเริ่มสร้างสรรค์สิ่งใหม่ๆ ให้ชีวิต ทั้งด้านดีไซน์ ศิลปะและวัฒนธรรมเทคโนโลยี ท่องเที่ยว อาหาร ข่าวสารต่างๆ ตลอดจนกิจกรรมดีๆ ในแบบโนเบิล ที่จะนำมามอบเป็นพิเศษให้กับลูกค้าและสังคม โดยในปี 2556 บริษัทฯ ทุ่มเทพนักงานร่วมปลูกป่าชายเลนร่วมสร้างสรรค์โลกสีเขียว ภายใต้แนวคิด “Be Different...Be Green” และกิจกรรมปันสิ่งของ อาทิ เพอร์นิเจอร์, เครื่องใช้ไฟฟ้า, ของตกแต่งบ้าน ฯลฯ เพื่อจำหน่ายในงาน “ปันกัน (ของ) ใหญ่” โดยรายได้มอบเป็นเงินทุนการศึกษาให้แก่นักเรียนในมูลนิธิยุวพัฒน์ นอกจากนี้สำหรับลูกค้าและผู้สนใจทั่วไปบริษัทฯ ได้แจกบัตรชมภาพยนตร์โรแมนติก – ดราม่า เรื่อง “The Great Gatsby” อีกทั้งจัด Workshop สำหรับผู้ชื่นชอบงานศิลปะแอนด์เมด เช่น การจัดดอกไม้สไตล์ Vintage เพื่อตกแต่งมุมเก๋ๆ ภายในบ้าน หรือ Make & Shake Cocktail เพื่อเพิ่มเต็มสีสันให้กับงานปาร์ตี้ภายในบ้าน เรียนรู้เทคนิคการผสมเครื่องดื่มค็อกเทลและม็อกเทล เป็นต้น

#### □ **กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย**

ลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ คือ ผู้มีความต้องการที่อยู่อาศัยที่มีสไตล์ และมีเอกลักษณ์สะท้อนถึงความเป็นตัวของตัวเอง ที่ต้องการที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล มีระดับรายได้ปานกลางถึงระดับรายได้สูงตั้งแต่ 60,000 บาทต่อเดือนขึ้นไป

ด้วยคำนึงถึงความต้องการของลูกค้า และสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไป บริษัทฯ ได้ขยายฐานไปสู่กลุ่มลูกค้าครอบครัวขนาดเล็กที่ต้องการที่พักอาศัยในเขตกรุงเทพมหานครชั้นใน ที่เน้นการเดินทางสะดวกและใกล้แหล่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ด้วยโครงการคอนโดมิเนียมใจกลางเมือง ซึ่งเหมาะสำหรับกลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ปานกลางเฉลี่ยประมาณ 30,000 บาทต่อเดือนขึ้นไป

## □ การจำหน่าย และช่องทางการจัดจำหน่าย

นอกจากการจัดจำหน่ายที่สำนักงานขาย โดยการสร้างและตกแต่งบ้านตัวอย่าง เพื่อให้ลูกค้าได้เห็นถึงบ้านที่ตนกำลังจะตัดสินใจซื้อ เพื่อให้ลูกค้าได้รู้จักโครงการของบริษัท อย่างแพร่หลาย บริษัทยังใช้สื่อประชาสัมพันธ์ที่มีประสิทธิภาพสูงในการเข้าถึงลูกค้า ได้แก่ โฆษณาทางโทรทัศน์ วิทยุ หนังสือพิมพ์ และนิตยสาร นอกจากนี้บริษัทยังใช้สื่อที่มีค่าใช้จ่ายต่ำ แต่ก่อให้เกิดผลด้านการขายได้เป็นอย่างดีไม่ว่าจะเป็น Direct Mail, สื่อผ่านทางระบบ Internet หรือการส่งข้อมูลผ่านโทรศัพท์มือถือ SMS, MMS โดยลูกค้าสามารถค้นหาข้อมูลโครงการของบริษัท รวมทั้งข้อเสนอพิเศษในแต่ละโครงการ ข้อมูลเกี่ยวกับบริษัท หรือข่าวสารต่างๆ ได้ที่ Website ของบริษัท [www.noblehome.com](http://www.noblehome.com) หรือทางโทรศัพท์ 0-2251-9955 เบอร์เดียว ลูกค้าสามารถขอรับข้อมูลได้ทุกโครงการ

### 2.2.2 ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

ภาพรวมเศรษฐกิจโลกสำหรับปี 2556 ยังคงอยู่ในช่วงทรงตัว หลายประเทศมีอัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจที่ลดลงจากปี 2555 จากตารางที่ 1 : อัตราการเติบโตของผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (GDP) ประเทศที่สำคัญ จะเห็นได้ว่าปี 2556 เศรษฐกิจของสหรัฐอเมริกามีอัตราการเติบโตของผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ อยู่ที่ประมาณร้อยละ 1.6 ลดลงจากปี 2555 ซึ่งถือเป็นสัญญาณที่ดีในการฟื้นตัวของเศรษฐกิจอย่างมั่นคงค่อยเป็นค่อยไป ในขณะที่เศรษฐกิจกลุ่มประเทศยุโรปอัตราเติบโตของผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ ยังคงติดลบจากปัญหานี้ สาธารณะและอัตราการว่างงานที่อยู่ในระดับสูง ส่วนประเทศจีน ภาพรวมของเศรษฐกิจชะลอตัวเช่นกัน ซึ่งส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจของประเทศอื่นๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่งต่อผู้ส่งออกสินค้าในกลุ่มประเทศเกิดใหม่ เนื่องจากเป็นประเทศคู่ค้าที่สำคัญของจีน สำหรับสถานการณ์การเงินโลก ธนาคารกลางหลายๆ ประเทศ มีแนวโน้มคงอัตราดอกเบี้ยนโยบายให้อยู่ในระดับต่ำ เนื่องจากอัตราเงินเฟ้อยังคงอยู่ในระดับต่ำ และเพื่อกระตุ้นเศรษฐกิจที่อยู่ในช่วงฟื้นตัวให้สามารถขยายตัวได้อย่างต่อเนื่องและมีเสถียรภาพมากขึ้น

ตารางที่ 1 : อัตราการเติบโตของผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (GDP) ประเทศที่สำคัญ

	2554	2555	2555				2556			2556F
			Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	
GDP (%YOY)										
สหรัฐอเมริกา	1.8	2.8	3.3	2.8	3.1	2.0	1.3	1.6	1.6	1.6
สหภาพยุโรป	1.6	(0.5)	(0.1)	(0.4)	(0.6)	(0.8)	(0.8)	(0.2)	(0.0)	(0.4)
ญี่ปุ่น	(0.6)	2.0	3.4	3.8	0.3	0.4	0.3	1.2	2.6	2.0
จีน	9.4	7.7	7.9	7.6	7.4	7.9	7.7	7.5	7.8	7.6
ฮ่องกง	4.9	1.5	0.7	0.9	1.5	2.8	2.9	3.2	2.9	3.0

	2554	2555	2555				2556			2556F
			Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	
เกาหลีใต้	3.7	2.1	2.8	2.4	1.6	1.5	1.5	2.3	3.3	2.8
สิงคโปร์	5.3	1.3	1.5	2.3	(0.03)	1.5	0.3	4.4	5.8	3.5
อินโดนีเซีย	6.5	6.2	6.3	6.4	6.2	6.1	6.1	5.8	5.6	5.3
มาเลเซีย	5.1	5.6	5.1	5.6	5.3	6.5	4.1	4.4	5.0	4.7
ฟิลิปปินส์	3.6	6.8	6.5	6.3	7.3	7.1	7.7	7.6	7.0	6.8
อินเดีย	7.5	5.1	5.1	5.4	5.2	4.7	4.8	4.4	4.8	3.8
ไทย	0.1	6.5	0.4	4.4	3.1	19.1	5.4	2.8	2.7	3.1

ที่มา : CEIC World Economic Outlook, IMF

ส่วนเศรษฐกิจไทยในปี 2556 อัตราการเติบโตของผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศมีการชะลอตัวลง ตามสภาวะเศรษฐกิจโลก โดยในปี 2556 อัตราการเติบโตของผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศอยู่ที่ประมาณร้อยละ 3.0 ซึ่งชะลอตัวลงจากปี 2555 ที่มีอัตราการขยายตัวอยู่ที่ร้อยละ 6.5 โดยปัจจัยที่ทำให้อัตราการขยายตัวชะลอตัวลง คือ อุปสงค์ในประเทศที่ลดลง โดยเฉพาะการใช้จ่ายเพื่อการอุปโภคบริโภคของครัวเรือน จากการใช้จ่ายประเภทยานยนต์ที่มีผลสืบเนื่องจากนโยบายคั่นภาษีรถยนต์คันแรก, การลงทุนภาครัฐและภาคเอกชนที่ลดลง รวมทั้งการชะลอการลงทุนในโครงการขนาดใหญ่ต่างๆ โดยในปีที่ผ่านมาผู้ประกอบการต้องแข่งขันกันมากขึ้น เนื่องจากการชะลอตัวของอุปสงค์หรือความต้องการซื้อในเกือบทุกด้าน เนื่องจากผู้บริโภคต้องระมัดระวังในการใช้จ่ายมากขึ้นตามภาระหนี้ที่เพิ่มขึ้นและความเชื่อมั่นที่ลดลง ขณะเดียวกันการส่งออกสินค้ามีแนวโน้มฟื้นตัวช้าตามแนวโน้มเศรษฐกิจประเทศสำคัญของโลก นอกจากนี้ในช่วงปลายปี 2556 จะเศรษฐกิจไทยยังได้รับผลกระทบจากปัญหาทางการเมือง ซึ่งทำให้หลายๆ ฝ่ายทั้งภาคเอกชน และผู้บริโภคชะลอการลงทุน เนื่องจากไม่มั่นใจในเสถียรภาพทางการเมือง และผลกระทบจากปัญหาดังกล่าว

ธุรกิจภาคอสังหาริมทรัพย์สำหรับปี 2556 มีอัตราการขยายตัวอยู่ในระดับค่อนข้างดีเมื่อเปรียบเทียบกับปี 2555 โดยภาพรวมภาคธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา มีการเติบโตประมาณร้อยละ 7 ขณะที่ภาพรวมของเศรษฐกิจไทยขยายตัวเฉลี่ยร้อยละ 3 ซึ่งมีการเติบโตไปในทิศทางเดียวกับเศรษฐกิจไทย แต่มีอัตราการเติบโตที่สูงกว่าเศรษฐกิจไทยมาโดยตลอด เนื่องจากธุรกิจภาคอสังหาริมทรัพย์เป็นปัจจัยหลักในการเติบโตของเศรษฐกิจของประเทศ ทั้งยังช่วยก่อให้เกิดหน่วยธุรกิจอื่นๆ เช่น การจ้างงาน การผลิต และการบริโภค ตลอดจนการพัฒนาและขยายความเจริญออกไปสู่บริเวณโดยรอบเกิดการสร้างชุมชนและสังคม นอกจากนี้ยังมีปัจจัยส่งเสริมสนับสนุนธุรกิจอสังหาริมทรัพย์โดยตรง เช่น โครงการก่อสร้างเส้นทางคมนาคม โครงการขนส่งมวลชนระบบราง และกระแสการตื่นตัวการเปิดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (เออีซี) ที่จะส่งผลให้เกิดการลงทุนทั่วประเทศ นอกจากนี้อัตราดอกเบี้ยในประเทศยังอยู่ในระดับต่ำ แต่อย่างไรก็ตามยังคงมีปัจจัยลบซึ่งส่งผลกระทบต่อ

ภาคอสังหาริมทรัพย์เช่นกันได้แก่ ต้นทุนค่าก่อสร้างและต้นทุนค่าที่ดินที่ปรับตัวเพิ่มสูงขึ้น  
ปัญหาการขาดแคลนแรงงาน รวมถึงปัญหาสถานการณ์ทางการเมือง

ตารางที่ 2 : จำนวนที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล

	2550	2551	2552	2553	2554	2555	2556
<b>สร้างโดยผู้ประกอบการ</b>							
บ้านเดี่ยว บ้านแฝด ทาวน์เฮ้าส์ และอาคารพาณิชย์	32,757	27,513	21,634	24,476	26,994	23,174	37,230
เปลี่ยนแปลงจากปีก่อนเพิ่มขึ้น (ลดลง)	1.7%	(16.0)%	(21.4)%	13.1%	10.3%	(14.2)%	60.7%
อาคารชุด	17,432	34,049	53,725	59,919	34,734	78,391	69,532
เปลี่ยนแปลงจากปีก่อนเพิ่มขึ้น (ลดลง)	(6.3)%	95.3%	57.8%	11.5%	(42.0)%	125.7%	(11.3)%
<b>รวมสร้างโดยผู้ประกอบการ</b>	<b>50,189</b>	<b>61,562</b>	<b>75,359</b>	<b>84,395</b>	<b>61,728</b>	<b>101,565</b>	<b>106,762</b>
เปลี่ยนแปลงจากปีก่อนเพิ่มขึ้น (ลดลง)	(1.2)%	22.7%	22.4%	12.0%	(26.9)%	64.5%	5.1%
<b>สร้างเอง</b>							
	25,341	24,017	19,618	22,498	20,128	23,437	23,284
เปลี่ยนแปลงจากปีก่อนเพิ่มขึ้น (ลดลง)	(12.5)%	(5.2)%	(18.3)%	14.7%	(10.5)%	16.4%	(0.7)%
<b>รวมที่อยู่อาศัยที่จดทะเบียนเพิ่มขึ้น</b>	<b>75,530</b>	<b>85,579</b>	<b>94,977</b>	<b>106,893</b>	<b>81,856</b>	<b>125,002</b>	<b>130,046</b>
เปลี่ยนแปลงจากปีก่อนเพิ่มขึ้น (ลดลง)	(5.3)%	13.3%	11.0%	12.5%	(23.4)%	52.7%	4.0%

ที่มา : ธนาคารแห่งประเทศไทย

จากตารางที่ 2 จำนวนที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล จะเห็นได้ว่ามีที่อยู่อาศัยที่สร้างเสร็จในปี 2556 จำนวนรวม 130,046 หน่วย เพิ่มขึ้นจากปีก่อนร้อยละ 4.0 โดยจำนวนที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยว บ้านแฝด ทาวน์เฮ้าส์ และอาคารพาณิชย์ที่สร้างโดยผู้ประกอบการซึ่งเพิ่มขึ้นถึงร้อยละ 60.7 จากจำนวน 23,174 หน่วยเป็น 37,230 ในขณะที่ที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุด ลดลงร้อยละ 11.3 จากจำนวน 78,391 หน่วยเป็น 69,532 หน่วย ส่วนที่อยู่อาศัยที่ประชาชนสร้างเองลดลงร้อยละ 0.7 จากจำนวน 23,437 หน่วย เป็น 23,284 หน่วย ซึ่งเห็นได้ว่าการเพิ่มขึ้นของจำนวนที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จเกิดจากการเพิ่มขึ้นของที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยว บ้านแฝด ทาวน์เฮ้าส์ และอาคารพาณิชย์เป็นหลัก สาเหตุหลักเนื่องจากนโยบายการก่อสร้างการคมนาคมพื้นฐาน อาทิเช่น การขยายระบบรถไฟฟ้า โครงสร้างเส้นทางคมนาคม โครงการขนส่งมวลชนระบบราง และกระแสนการตื่นตัวการเปิดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (เออีซี) ที่จะส่งผลให้เกิดการพัฒนาและการลงทุนในวงกว้าง ทำให้ผู้บริโภคสนใจที่อยู่อาศัยแนวราบบริเวณรอบเมืองเพิ่มมากขึ้น เนื่องจากคาดว่าจะได้รับความสะดวกจากระบบคมนาคมเพิ่มขึ้นจากโครงการดังกล่าว อีกทั้งจากเหตุการณ์อุทกภัยในปี 2554 เกิดการชะลอตัวลงของการเปิดโครงการที่อยู่อาศัยแนวราบ รวมถึงการส่งมอบบ้านพร้อมที่ดินซึ่งก่อสร้างเสร็จล่าช้า ทำให้จำนวนที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยว บ้านแฝด ทาวน์เฮ้าส์ และอาคารพาณิชย์มีการเปิดตัวและส่งมอบบ้านในปี

ที่ผ่านมาค่อนข้างสูง โดยปัจจัยที่สำคัญในการกำหนดแนวโน้มธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในปีนี้มีดังนี้

- **ความเข้มงวดในการอนุมัติสินเชื่อที่อยู่อาศัยของธนาคารพาณิชย์** : สาเหตุมาจากหนี้ภาคครัวเรือนเพิ่มสูงขึ้น รายได้ผู้บริโภคไม่เพียงพอต่อค่าครองชีพที่สูงขึ้น ประกอบกับลูกค้ามีการผิดนัดชำระหนี้เพิ่มขึ้น เป็นเหตุให้ธนาคารพาณิชย์เข้มงวดและระมัดระวังในการอนุมัติสินเชื่อ เพื่อลดความเสี่ยงของลูกค้าที่จะเป็น Non Performing Loan (NPL) โดยสะท้อนจากอัตราการปฏิเสธสินเชื่อที่ปรับเพิ่มขึ้นประมาณร้อยละ 5-10 โดยธนาคารพาณิชย์จะเข้มงวดเป็นพิเศษในการพิจารณาสินเชื่อสำหรับกลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ต่ำกว่า 15,000 บาทต่อเดือน ซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าที่อ่อนไหวต่อภาระหนี้ และในกลุ่มที่อยู่อาศัยที่มีราคามากกว่า 10 ล้านบาทขึ้นไป เช่น คอนโดใจกลางเมือง หรือบ้านพักตากอากาศในเมืองท่องเที่ยว เนื่องจากเป็นสินทรัพย์ที่มีราคาสูง มีสภาพคล่องต่ำ มีความเสี่ยงสูง รวมถึงที่อยู่อาศัยหลังที่ 2 หรือ 3 เป็นต้นไป นอกจากนี้ธนาคารได้ลดวงเงินสินเชื่อต่อมูลค่าหลักทรัพย์ LTV ลงอีกประมาณร้อยละ 10 -15 โดยปัญหาดังกล่าวส่งผลให้ผู้บริโภคมีกำลังซื้อลดลง โดยผู้บริโภคที่ต้องการที่อยู่อาศัยที่แท้จริงจำเป็นต้องเปลี่ยนที่อยู่อาศัยในขนาดและราคาที่ลดลงเพื่อให้สอดคล้องกับความสามารถในการกู้ หรือจำเป็นต้องหาผู้ร่วมกู้ นอกจากนี้ผู้บริโภคจะต้องมีวินัยทางการเงิน แสดงแหล่งรายได้ให้ชัดเจน และที่สำคัญจะต้องไม่ก่อหนี้อื่นๆ ซึ่งจะทำให้เพิ่มภาระค่าใช้จ่าย ด้านผู้ประกอบการจำเป็นต้องหาวิธีการจัดการแก้ไขปัญหาดังกล่าว โดยผู้ประกอบการบางรายกำหนดนโยบายเรียกเก็บเงินดาวน์เพิ่มขึ้นเพื่อให้ยอดเงินกู้ในวันโอนกรรมสิทธิ์ลดลง ซึ่งเป็นทางเลือกที่ดีอีกทางเลือกหนึ่ง ซึ่งจะช่วยลดปัญหาการเก็งกำไร ปัญหาการทิ้งเงินจอง และช่วยทำให้มูลค่าสินเชื่อต่อหลักประกัน ณ วันโอนกรรมสิทธิ์ลดลงอยู่ในระดับที่ไม่เสี่ยงมาก นอกจากนี้ผู้ประกอบการบางรายยังช่วยเหลือผู้บริโภคโดยเจรจากับธนาคารพาณิชย์เพื่อจัดโปรโมชั่นพิเศษช่วยเหลือลูกค้าที่สินเชื่อไม่ผ่าน และสำหรับธนาคารพาณิชย์จำเป็นต้องใกล้ชิดลูกค้ามากขึ้นโดยให้คำปรึกษากับลูกค้าตั้งแต่วันแรก ทั้งการตรวจสอบเครดิตบูโร การจัดการเงินออม อีกทั้งควบคุมและแก้ไขปัญหาโดยทั่วไปนโยบายของธนาคารพาณิชย์คือพยายามคุมสินเชื่อรวมของลูกค้าทั้งรถ บ้าน และสินเชื่ออื่นๆ ให้มีภาระหนี้ไม่เกินร้อยละ 50-60 ของรายได้ ในขณะที่ธนาคารแห่งประเทศไทยก็คงอัตราดอกเบี้ยนโยบายในปัจจุบันเป็นระดับที่ค่อนข้างต่ำอย่างต่อเนื่องเพื่อบรรเทาภาระค่าใช้จ่ายของผู้บริโภค และเพื่อกระตุ้นภาวะเศรษฐกิจเช่นกัน

- **กลยุทธ์การตลาดและการส่งเสริมการตลาด** : สภาพะการตลาดในปี 2557 มีสถานการณ์ทางการเมืองเป็นปัจจัยที่มีความสำคัญต่อการชี้วัดแนวโน้มเศรษฐกิจ โดยหลายฝ่ายประเมินว่าสถานการณ์ความไม่สงบทางการเมืองภายในประเทศมีแนวโน้มจะยืดเยื้อถึงกลางปี 2557 อีกทั้งการเลือกตั้งที่ผ่านมาก็ยังไม่เรียบร้อย และมีแนวโน้มว่าการจัดตั้งรัฐบาลใหม่อาจใช้ระยะเวลาอันยาวนานเกินครึ่งปี ประกอบกับรัฐบาลรักษาการไม่มีอำนาจในการบริหารประเทศ หรือดำเนินการโครงการต่างๆ ได้อย่างเต็มรูปแบบ ซึ่งความไม่สงบทาง

การเมืองเป็นปัจจัยกำหนดอัตราการเติบโตของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์โดยตรง ทำให้การลงทุน , การเปิดตัวโครงการใหม่ และการโอนกรรมสิทธิ์ชะงักงัน ผู้ประกอบการต้องกำหนดแผนงานอย่างระมัดระวัง มั่นใจในกำลังซื้อ และคาดว่าโครงการจะประสบผลสำเร็จอย่างดี จึงตัดสินใจดำเนินการ ขณะเดียวกันด้านผู้บริโภคกำลังซื้อก็ลดลงเช่นกัน โดยกลุ่มผู้ซื้อที่เป็นนักลงทุนและนักเก็งกำไรจะหายไปจากตลาดเนื่องจากสภาวะเศรษฐกิจ, สภาพคล่องในตลาดลดลง และหนี้ภาคครัวเรือนสูงขึ้น

จากสถานการณ์ดังกล่าวผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ต่างปรับกลยุทธ์การตลาดทั้งทางตรงและทางอ้อม ผู้ประกอบการหลายรายประกาศปรับลดประมาณการยอดขาย ลดจำนวนโครงการเปิดใหม่ เนื่องจากในช่วง 2-3 เดือนที่ผ่านมายอดขายการโอนกรรมสิทธิ์ และจำนวนผู้เช่าเยี่ยมชมโครงการลดลง แต่อย่างไรก็ตามผู้ประกอบการบางรายมองว่าสถานการณ์ดังกล่าวจัดว่าเป็นโอกาสที่ดี ในการปรับฐานเนื่องจากในช่วงหลายปีที่ผ่านมา มีสินค้าออกสู่ตลาดเกินความต้องการ โดยเฉพาะโครงการอาคารชุดที่เปิดตัวออกมาจำนวนมากจนน่าวิตก ซึ่งถือเป็นช่วงระยะเวลาการระบายสินค้าที่สะสม แต่สำหรับกลุ่มผู้บริโภคที่เป็นผู้ที่มีความต้องการที่อยู่อาศัยจริงและมีกำลังซื้อ ซึ่งยังคงตัดสินใจซื้อ กลุ่มลูกค้าดังกล่าวจะได้เปรียบมากเนื่องจากในช่วงนี้ผู้ประกอบการต่างจัดแคมเปญเพื่อกระตุ้นยอดขาย ทั้งแจกทอง เครื่องใช้ไฟฟ้า, ส่วนลดเงินสด, ตกแต่งฟรีพร้อมอยู่, ฟรีค่าธรรมเนียมโอนกรรมสิทธิ์ ค่าธรรมเนียมจดจำนอง และค่าใช้จ่ายส่วนกลาง เป็นต้น เพื่อส่งเสริมการตลาด โดยในช่วงครึ่งปีหลังคาดการณ์ว่าสถานการณ์ทางการเมืองจะคลี่คลาย และจะเป็นระยะเวลาที่ผู้ประกอบการจะเริ่มทยอยเปิดตัวโครงการใหม่ ดังนั้นผู้ประกอบการต้องวางแผนกลยุทธ์การตลาดเป็นอย่างดีเพื่อจะได้เปรียบและความมั่นใจในการแข่งขัน

- *การขาดแคลนแรงงาน และต้นทุนค่าที่ดิน ค่าก่อสร้างที่เพิ่มขึ้น* : ปัญหาการขาดแคลนแรงงานส่งผลกระทบต่อเนื่องมาหลายปี และยังคงเป็นปัญหาใหญ่ต่อไปในปีี้ จากการเคลื่อนย้ายแรงงานกลับสู่ภูมิลำเนา ส่วนต้นทุนค่าที่ดินและค่าก่อสร้างก็มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง สาเหตุจากการลงทุนโครงการขนาดใหญ่ของรัฐบาลและเอกชน การขยายเส้นทางคมนาคม ทำให้มีการเก็งกำไรในที่ดินบริเวณใกล้เคียงเกินความเป็นจริง มีการแย่งชิงทรัพยากร และแรงงาน นอกจากนี้ผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ต่างแข่งขันเร่งเปิดโครงการใหม่เป็นจำนวนมาก จากสถานการณ์ปัจจุบันการลงทุนของภาครัฐบาลและเอกชนมีแนวโน้มชะลอการลงทุน จากเศรษฐกิจโลกและเหตุการณ์ทางการเมือง ส่งผลให้การแข่งขันด้านต้นทุนจะผ่อนคลาย เพราะไม่มีงานภาครัฐมาแย่งซื้อวัสดุ และจัดจ้างแรงงาน แต่อย่างไรก็ตามการชะลอการลงทุนของภาครัฐบาลจะเกิดเพียงระยะเวลานั้นๆ เท่านั้น แผนการลงทุนจะเกิดแน่นอนในอนาคต พร้อมทั้งการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (เออีซี) ทำให้ไทยกลายเป็นฐานการลงทุนที่สำคัญ เกิดการหมุนเวียนของบรรดาผู้ประกอบการ นักธุรกิจ และแรงงาน ในกลุ่มประเทศสมาชิกอาเซียน ทำให้กลุ่มทุนจากต่างประเทศ เช่น ญี่ปุ่น จีน ขยายการลงทุนในไทยมากขึ้น และคาดว่าจะยิ่งใกล้เปิดเออีซี การลงทุนยิ่งเข้ามาในไทยมากยิ่งขึ้น ส่งผลต่อวิกฤตแรงงาน ต้นทุนค่าที่ดินและค่าก่อสร้าง จากปัญหาขาดแคลน

แรงงาน ต้นทุนค่าที่ดิน และค่าก่อสร้างที่สูงขึ้น ต้นทุนทางการเงินก็สูงขึ้นตามมา ทั้งหมดนำมาสู่ราคาสินค้าที่ปรับตัวสูงขึ้น ดังนั้นเพื่อแก้ไขปัญหาดังกล่าวผู้ประกอบการจำเป็นต้องบริหารต้นทุน และบริหารจัดการอย่างมีประสิทธิภาพ บางรายมีแผนขยายการลงทุนสร้างโรงงานระบบก่อสร้างสำเร็จรูป มีการนำเข้าเทคโนโลยีการก่อสร้างใหม่ เข้ามาใช้ทดแทนแรงงานฝีมือ เป็นต้น

สำหรับเศรษฐกิจไทยในปี 2557 คาดว่ามีแนวโน้มปรับตัวดีขึ้นจากปี 2556 ตามภาคการส่งออกที่น่าจะกลับมามีบทบาทต่อระบบเศรษฐกิจมากขึ้น การลงทุนภาคเอกชน การลงทุนภาครัฐบาลในโครงการลงทุนขนาดใหญ่ที่มีแนวโน้มกลับมาลงทุนตามแผนที่วางไว้เดิม เพื่อให้สอดคล้องกับเศรษฐกิจประเทศคู่ค้าที่มีแนวโน้มขยายตัวดีขึ้น ภายหลังจากที่เศรษฐกิจชะลอตัวไปในปี 2556 โดยจะค่อยๆ ปรับตัวดีขึ้นจนเป็นปกติในช่วงกลางปี 2557 นอกจากนี้รายได้และการจ้างงานก็มีแนวโน้มปรับตัวดีขึ้น ตามการฟื้นตัวของเศรษฐกิจ โดยการขยายตัวของเศรษฐกิจไทยจะมากขึ้นเรื่อยๆ ควบคู่กันไปกับ ระดับการฟื้นตัวของเศรษฐกิจโลก และความคืบหน้าของการลงทุนในโครงสร้างพื้นฐานเป็นสำคัญ

ส่วนธุรกิจภาคอสังหาริมทรัพย์บริษัทฯ คาดว่ามีอัตราการขยายตัวไม่มาก จากปัจจัยลบหลายด้าน ทั้งจากสถานะเศรษฐกิจโลกที่ฟื้นตัวแบบค่อยเป็นค่อยไป ภาระหนี้สินครัวเรือนที่มีแนวโน้มสูงขึ้น ธนาคารปล่อยสินเชื่อลดลง เนื่องจากสภาพคล่องของเงินในระบบตึงตัว การขาดแคลนแรงงานก่อสร้าง ผลกระทบจากแรงงานที่ขยายตัวต่ำ และทักษะของแรงงานที่ไม่สอดคล้องกับความต้องการของนายจ้างยังเป็นข้อจำกัดของธุรกิจ และปัญหาการเมืองที่ยังไม่สามารถแก้ไขได้ โดยปัจจัยเสริมมีเพียงอัตราดอกเบี้ยที่คาดว่าจะทรงตัว และการขยายการลงทุนของต่างชาติ เนื่องจากการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (เออีซี) จะเริ่มต้นขึ้นในปี 2558 แต่อย่างไรก็ตามในปี 2557 บริษัทฯ คาดว่าราคาที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียมในระดับกลาง-ล่าง มีแนวโน้มลดลง เนื่องจากจะมีการเปิดตัวโครงการจำนวนมาก ส่วนคอนโดมิเนียมระดับกลางราคายังคงที่ เพราะลูกค้าในระดับกลางได้รับผลกระทบทางเศรษฐกิจน้อยกว่า ส่วนโครงการที่อยู่อาศัยระดับบน ซึ่งมีราคาสูงนั้น ไม่ว่าจะเป็นโครงการคอนโดมิเนียมแนวรถไฟฟ้า หรือที่อยู่อาศัยแนวราบบริเวณกรุงเทพชั้นนอก บริษัทฯ คาดว่าจะที่อยู่อาศัยกลุ่มนี้ราคาเฉลี่ยจะสูงขึ้นจากต้นทุนค่าที่ดิน ค่าวัสดุก่อสร้างที่ปรับตัวสูงขึ้น อีกทั้งแรงงานที่ขาดแคลน แต่สำหรับลูกค้าในกลุ่มนี้ จะได้รับผลกระทบด้านเศรษฐกิจน้อยที่สุด เนื่องจากลูกค้ามีความมั่นคงทางรายได้ สำหรับบริษัทฯ ซึ่งเน้นที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพฯ โดยโครงการคอนโดมิเนียม บริษัทฯ จะมุ่งเน้นที่ลูกค้าระดับรายได้ปานกลาง ซึ่งคาดว่าจะยังคงได้รับการตอบรับที่ดี เนื่องจากลูกค้ากลุ่มดังกล่าวได้รับผลกระทบจากความผันผวนทางเศรษฐกิจค่อนข้างต่ำ อีกทั้งบริษัทฯ มุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าที่เป็น Real Demand ดังนั้นในปี 2557 บริษัทฯ เชื่อมั่นว่า บริษัทฯ สามารถแข่งขันในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ได้อย่างมีประสิทธิภาพ และรักษาส่วนแบ่งการตลาดได้ ด้วยสถานะการเงินที่เข้มแข็ง ความเชี่ยวชาญในการพัฒนาโครงการ และความโดดเด่นในการทำการตลาด

การแข่งขันในธุรกิจภาคอสังหาริมทรัพย์นั้น ถือเป็นตลาดของผู้ประกอบการรายใหญ่ ที่มีชื่อเสียงมีความพร้อมในทุกด้าน ผู้ประกอบการรายใหม่สามารถเข้าสู่ตลาดได้ไม่ยาก แต่ การที่จะประสบความสำเร็จมีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับ สามารถเปิดโครงการใหม่ได้อย่าง ต่อเนื่องนั้นเป็นเรื่องยาก เนื่องจากธุรกิจดังกล่าวต้องอาศัยชื่อเสียงและความเชื่อมั่นของ ผู้บริโภค เพราะเป็นสินค้าที่มีราคาสูง ต้องอาศัยความไว้วางใจ ซึ่งถือเป็นการกีดกัน ผู้ประกอบการรายใหม่และรายย่อย อีกทั้งสถานการณ์การการตลาดยังเปลี่ยนแปลงค่อนข้าง รวดเร็ว ผู้ประกอบการต้องพัฒนาสินค้า กลยุทธ์ทางการตลาด หลายรูปแบบเพื่อให้ เหมาะสมกับสถานการณ์

สำหรับส่วนแบ่งตลาดของบริษัทฯ ในปีที่ผ่านมาบริษัทฯ เน้นลงทุนที่อยู่อาศัยประเภท อาคารชุดเป็นส่วนใหญ่ จากข้อมูลของธนาคารแห่งประเทศไทยจำนวนที่อยู่อาศัยประเภท อาคารชุดสร้างเสร็จในเขตกรุงเทพมหานครมีจำนวน 69,532 หน่วย โดยในปี 2556 บริษัทฯ มีอาคารชุดสร้างเสร็จจำนวน 533 หน่วย ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 0.8 แต่หากพิจารณาระดับราคา ของอาคารชุดในตลาดแล้ว พบว่าห้องชุดที่ราคาน้อยกว่า 2 ล้านบาท มีสัดส่วนร้อยละ 50, ระดับราคา 2- 3 ล้านบาท มีสัดส่วนร้อยละ 20 และระดับราคา 3 ล้านบาทขึ้นไป มีสัดส่วน ประมาณร้อยละ 30 ซึ่งหากพิจารณาเฉพาะระดับราคาของห้องชุดราคา 3 ล้านบาทขึ้นไป เนื่องจากเป็นระดับราคาสินค้าของบริษัทฯ จะเห็นว่าบริษัทฯ มีส่วนแบ่งการตลาดใน segment ดังกล่าวคิดเป็นร้อยละ 2.6



## 2.3 การผลิตหรือการจัดหาผลิตภัณฑ์เพื่อจำหน่าย

### ขั้นตอนการพัฒนาและการก่อสร้าง

#### 1. ศึกษาและวิเคราะห์ความเป็นไปได้

ศึกษาและวิเคราะห์รูปแบบความเป็นไปได้ของโครงการทั้งทางด้านการตลาด อาทิ ขนาดโครงการ, วิจัยและพัฒนาแบบบ้านหรืออาคารชุด, ทำเลที่ตั้ง, กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย และทางด้านการเงิน อาทิเช่น ต้นทุนของโครงการ, ผลตอบแทนของโครงการ ตลอดจนเงินทุนในโครงการ

#### 2. จัดหาที่ดิน

ดำเนินการจัดหาที่ดินในรูปแบบ, ขนาด และทำเลที่ต้องการ

#### 3. วางรูปแบบการพัฒนาโครงการ

วางผังและออกแบบโครงการ

#### 4. สร้างบ้านตัวอย่าง, สำนักงานขายและสโมสร

บริษัทฯ จะสร้างบ้านตัวอย่างเพื่อให้ลูกค้าเห็นลักษณะและรูปแบบการใช้สอยบ้านรวมทั้งยังเสนอเป็นแนวคิดให้แก่ลูกค้าสำหรับการตกแต่งภายใน นอกจากนี้บริษัทฯ ยังดำเนินการสร้างสโมสรในโครงการให้แล้วเสร็จก่อนเปิดการขายอย่างเป็นทางการ เพื่อให้ลูกค้าสามารถใช้ประโยชน์ในทางสันทนาการ และเพื่อความสมบูรณ์ของการอยู่อาศัยอย่างแท้จริง

#### 5. ขออนุญาตปลูกสร้างและติดต่อหน่วยราชการที่เกี่ยวข้อง

ดำเนินการขออนุญาตปลูกสร้าง, จัดสรรที่ดิน, ประปา, ไฟฟ้า ฯลฯ

#### 6. ดำเนินการก่อสร้าง

เนื่องจากบริษัทฯ ได้ปรับกลยุทธ์เพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขันโดยการสร้างบ้านพร้อมอยู่เต็มรูปแบบสำหรับโครงการที่บริษัทฯ เปิดการขายตั้งแต่ปี 2546 เพื่อเป็นการเพิ่มความมั่นใจให้ลูกค้าที่จะเลือกซื้อบ้านในโครงการของบริษัทฯ การดำเนินการก่อสร้างมีขั้นตอนดังนี้

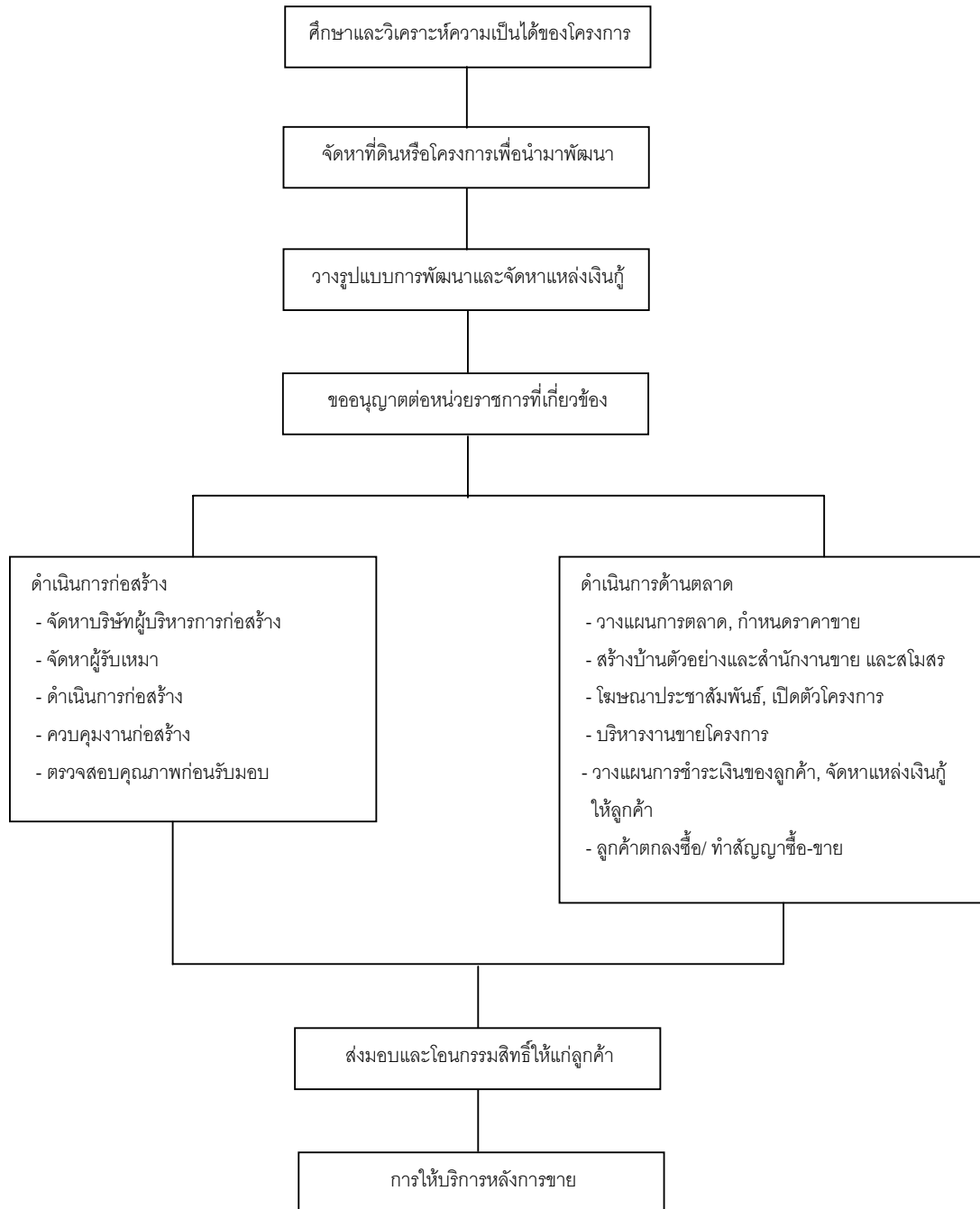
- จัดหาผู้บริหารงานการก่อสร้างเพื่อควบคุมงาน, ให้คำแนะนำด้านการก่อสร้าง และการคัดเลือกผู้รับเหมา
- จัดหาผู้รับเหมาโดยวิธีการเสนอราคาการก่อสร้างตามแบบ
- ดำเนินการก่อสร้าง
- ควบคุมงานและติดตามผลการปฏิบัติงานการก่อสร้าง
- รับมอบบ้านจากผู้รับเหมาภายหลังจากบริษัทฯ เข้าตรวจสอบคุณภาพ

#### 7. ดำเนินการด้านการตลาด

- วางแผนการตลาด, กำหนดราคาขาย
- วางแผนการโฆษณาประชาสัมพันธ์

- วางแผนการชำระเงินของลูกค้าพร้อมทั้งอำนวยความสะดวกโดยจัดหาแหล่งเงินกู้ให้กับลูกค้าเมื่อมีการโอนกรรมสิทธิ์
8. *ส่งมอบและโอนกรรมสิทธิ์*  
ส่งมอบและโอนกรรมสิทธิ์ให้แก่ลูกค้าภายหลังจากที่ได้รับการตรวจสอบจากลูกค้าเรียบร้อยแล้ว
9. *การให้บริการหลังการขาย*
- บริหารโครงการ ก่อนการจัดตั้งนิติบุคคลหมู่บ้านจัดสรร หรือ นิติบุคคลอาคารชุด (แล้วแต่กรณี) จะแล้วเสร็จ บริษัทฯ จะบริหารโครงการเพื่อรักษาและคงสภาพแวดล้อมในโครงการเพื่อการอยู่อาศัยที่ดี
  - บริการตรวจสอบและซ่อมบำรุงบ้านของลูกค้าในโครงการ
- ในปี 2556 บริษัทฯ ไม่มีความเสี่ยงเรื่องการพึ่งพาผู้รับเหมารายใดเกินกว่าร้อยละ 30 ของยอดซื้อ (การว่าจ้าง) รวม

### ขั้นตอนในการพัฒนาโครงการของบริษัท (โครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์)



## ข้อมูลเกี่ยวกับวัตถุดิบ

### 1. ที่ดินเพื่อการพัฒนา

#### □ แหล่งที่มา

การจัดหาที่ดินเพื่อการพัฒนาของบริษัทฯ จะมาจากแหล่งต่าง ๆ ดังนี้

- จากเจ้าของที่ดินโดยตรงโดยเจ้าของที่ดินอาจเป็นผู้มาเสนอขาย หรือบริษัทฯ อาจเป็นผู้เข้าไปเสนอซื้อ หากพื้นที่นั้นเป็นพื้นที่ที่มีศักยภาพสูงและอยู่ในความต้องการของบริษัทฯ
- จากสถาบันการเงิน หรือ บริษัทบริหารสินทรัพย์สถาบันการเงิน ซึ่งได้นำสินทรัพย์ที่ได้มีการเจรจาบังคับจากลูกหนี้มาจำหน่าย
- จากนายหน้าขายที่ดิน นำมาเสนอให้เลือก
- จากการลงโฆษณา ประกาศรับซื้อที่ดินในหนังสือพิมพ์ หรือนิตยสารที่เกี่ยวข้อง ซึ่งบริษัทฯ ได้มีการออกแบบระบบสารสนเทศที่ทันสมัย ในการเก็บรวบรวมและประมวลผลที่ดินที่มีศักยภาพในการพัฒนา ผู้บริหารของบริษัทฯ สามารถที่จะนำเอาข้อมูลเกี่ยวกับที่ดินที่มาเสนอขายมาใช้วิเคราะห์ได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ด้วยฐานข้อมูลของบริษัทฯ ประกอบกับประสบการณ์และความเชี่ยวชาญในการบริหารทรัพย์สินที่ยากแก่การจัดการ (Distress Asset) ช่องทางการเลือกซื้อที่ดินหรือทรัพย์สินอีกแหล่งของบริษัทฯ คือจากการประมูลขายทรัพย์สินที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ของสถาบันการเงิน หรือบริษัทบริหารสินทรัพย์ต่าง ๆ รวมไปถึงการประมูลขายทอดตลาดทรัพย์สินของกรมบังคับคดี อีกด้วย

#### □ หลักเกณฑ์ในการพิจารณา

บริษัทฯ มีหลักเกณฑ์ในการพิจารณาที่จะลงทุนในที่ดินแต่ละแห่งดังนี้

##### สถานที่ตั้ง

ที่ดินที่บริษัทฯ สนใจจะตั้งอยู่ในแหล่งที่อยู่อาศัย ซึ่งจะมุ่งเน้นไปยังทำเลที่ยังไม่เคยมีโครงการของบริษัทฯ มาก่อน ทั้งนี้เพราะแนวทางในการพัฒนาโครงการของบริษัทฯ นั้นต้องการจะกระจายสถานที่ตั้งโครงการออกไปให้ได้มากที่สุด เพื่อให้ลูกค้ามีโอกาสเลือกทำเลที่ตั้งที่ถูกต้องมากที่สุดและทำให้ชื่อ Noble เป็นที่รู้จักกว้างขวางยิ่งขึ้น

##### ขนาดของที่ดิน

ขนาดของที่ดิน เป็นอีกปัจจัยหนึ่งในการพิจารณา เนื่องจากจะเป็นปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการกำหนดรูปแบบของโครงการ โดยทั่วไปขนาดของที่ดินที่เหมาะสมกับรูปแบบโครงการของบริษัทฯ ในปัจจุบันจะเป็นพื้นที่ประมาณ 50-100 ไร่ต่อโครงการ ในเขตปริมณฑลหรือเขตกรุงเทพฯ รอบนอกเพื่อพัฒนาโครงการแนวราบและพื้นที่ประมาณ 1-2 ไร่ต่อโครงการ สำหรับโครงการใจกลางเมือง

### ความสะดวกในการเดินทาง

ในปัจจุบันระยะเวลาในการเดินทางจากบ้านถึงที่ทำงานเป็นปัจจัยสำคัญในการพิจารณาเลือกซื้อที่อยู่อาศัยของลูกค้า บริษัทฯ มีนโยบายที่จะเลือกซื้อที่ดินที่ตั้งอยู่ในทำเลที่มีการคมนาคมสะดวกเพื่อประหยัดเวลาในการเดินทางมายังย่านธุรกิจกลางเมือง

## 2. **วัสดุก่อสร้าง**

การทำสัญญาว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้าง บริษัทฯ จะตกลงว่าจ้างทั้งแรงงานและวัสดุ แต่สำหรับวัสดุก่อสร้างบางประเภทที่บริษัทฯ มีอำนาจต่อรองสูง บริษัทฯ มีนโยบายจะเลือกซื้อวัสดุเหล่านั้นเอง อาทิเช่น สุขภัณฑ์, อุปกรณ์ประตูลูกบิด, ถังบำบัดน้ำเสีย, ลิฟท์และวัสดุผนังหลังคา (Metal Sheet) เป็นต้น รวมไปถึงกรณีที่วัสดุมูลค่ารายการประกอบอาคารแตกต่างกัน บริษัทฯ จะช่วยผู้รับเหมาในการซื้อและจัดหาวัสดุก่อสร้างเหล่านั้นด้วยเพื่อแก้ปัญหาการขาดแคลนและบริหารต้นทุนให้มีประสิทธิภาพ นอกจากนี้บริษัทฯ ยังมีนโยบายที่จะผลิตวัสดุก่อสร้างบางชนิดเพื่อลดต้นทุนการผลิตในอนาคต โดยจะหารือเกี่ยวกับคุณภาพ ความคงทน และราคาของวัสดุก่อสร้างต่างๆ ร่วมกันกับบริษัทที่ปรึกษาด้านการบริหารการก่อสร้าง ซึ่งเป็นบริษัทที่ปรึกษาอิสระที่มีความสามารถ ความชำนาญสูง และเป็นที่น่าเชื่อถือ

## 2.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 มีงานยังไม่ได้ส่งมอบดังนี้

โครงการ	มูลค่างานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ	
	ล้านบาท	ยูนิต
1. โนเบิล คิวบ์	23	4
2. โนเบิล รีฟอร็ม	29	5
3. โนเบิล รีดี	402	72
4. โนเบิล รีเวนจ์	1,418	259
5. โนเบิล เพลนิจิต	7,715	658
6. โนเบิล รีวอลฟ์	1,085	270
7. โนเบิล รีวอลฟ์ รัชดา	2,253	670
8. โนเบิล รีวอลฟ์ รัชดา 2	976	273
9. โนเบิล รีโว สीलม	1,671	304
<b>รวม</b>	<b>15,572</b>	<b>2,515</b>

### 3. ปัจจัยความเสี่ยง

ปัจจัยความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นและมีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ได้แก่

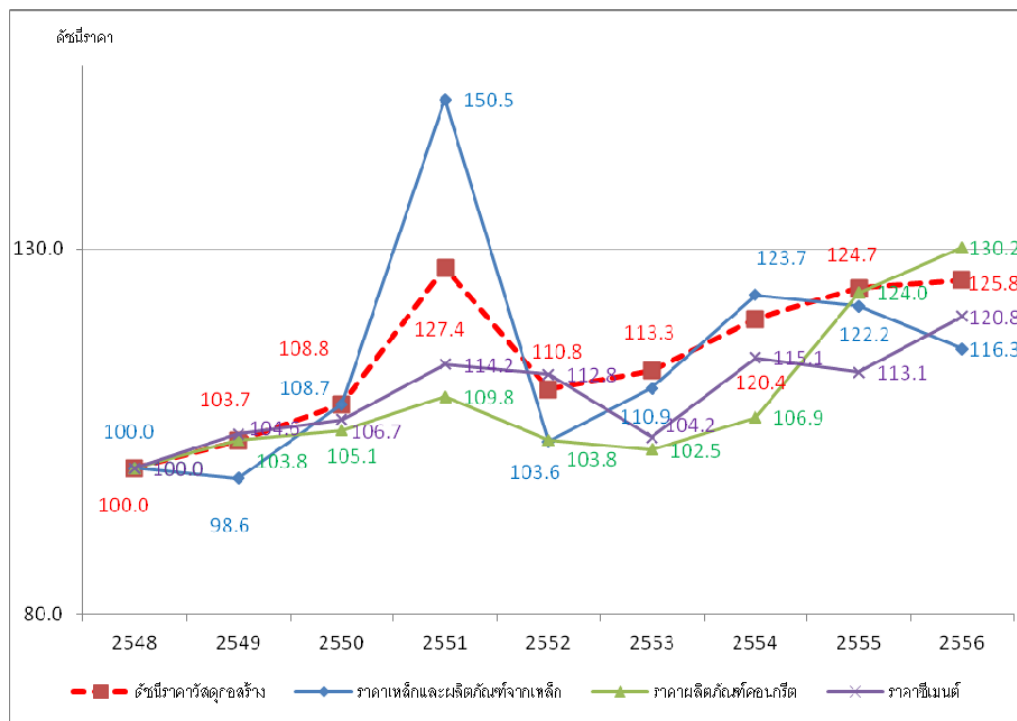
#### 3.1 ความเสี่ยงจากราคาวัสดุก่อสร้างและต้นทุนการก่อสร้าง

จากตารางที่ 1 ดัชนีราคาวัสดุก่อสร้างเฉลี่ยจะเห็นได้ว่าราคาวัสดุก่อสร้างสำหรับปี 2556 ปรับตัวเพิ่มขึ้นเพียงร้อยละ 0.9 ซึ่งไม่เปลี่ยนแปลงมากนักเมื่อเปรียบเทียบกับปี 2555 โดยวัสดุก่อสร้างที่มีราคาเพิ่มขึ้นได้แก่ ไม้และผลิตภัณฑ์จากไม้ ซีเมนต์ และผลิตภัณฑ์คอนกรีตซึ่งมีราคาเพิ่มขึ้นร้อยละ 5.5, 6.8 และ 5.0 ตามลำดับ ทั้งนี้เนื่องจากต้นทุนการผลิตของซีเมนต์ และคอนกรีต มีการปรับตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ซึ่งเป็นผลสืบเนื่องจากปัญหาการขาดแคลนแรงงาน ทำให้มีความต้องการใช้ผลิตภัณฑ์คอนกรีตสำเร็จรูปมากขึ้น อีกทั้งยังมีความต้องการวัสดุก่อสร้างในประเทศเพื่อก่อสร้างโครงการพื้นฐานของภาครัฐและที่อยู่อาศัยของเอกชน ในทิศทางตรงข้ามราคาเหล็กและผลิตภัณฑ์จากเหล็กกลับลดลงอย่างต่อเนื่องมาจากปีก่อนที่ร้อยละ 4.8 สาเหตุหลักเป็นผลมาจากราคาเหล็กในตลาดโลกที่อ่อนตัวลงเนื่องจากอุปทานส่วนเกินจากประเทศจีน ประกอบกับความต้องการเหล็กชะลอตัวลงในช่วงครึ่งปีหลังเมื่อเข้าสู่ฤดูฝน และความกังวลจากปัญหาสถานการณ์ทางการเมืองในประเทศ

ตารางที่ 1 ดัชนีราคาวัสดุก่อสร้างเฉลี่ย

หมวด	ปีฐาน 2548	ปี								เปลี่ยนแปลง	
		2550	2551	2552	2553	2554	2555	2556		2555	2556
ดัชนีราคาวัสดุก่อสร้างรวม	100.0	108.8	127.4	110.8	113.3	120.4	124.7	125.8	3.5%		0.9%
ไม้และผลิตภัณฑ์จากไม้	100.0	109.7	118.8	133.3	135.8	139.8	143.0	150.9	2.3%		5.5%
ซีเมนต์	100.0	106.7	114.2	112.8	104.2	115.1	113.1	120.8	-1.8%		6.8%
ผลิตภัณฑ์คอนกรีต	100.0	105.1	109.8	103.8	102.5	106.9	124.0	130.2	16.0%		5.0%
เหล็กและผลิตภัณฑ์เหล็ก	100.0	108.7	150.5	103.6	110.9	123.7	122.2	116.3	-1.2%		-4.8%
กระเบื้อง	100.0	106.6	109.1	110.7	110.6	109.4	111.5	111.6	1.9%		0.1%
วัสดุฉนวนผิว	100.0	102.2	105.8	113.2	113.8	116.6	119.5	121.2	2.5%		1.4%
สุขภัณฑ์	100.0	123.6	131.8	148.9	144.5	149.9	152.3	156.0	1.6%		2.5%
อุปกรณ์ไฟฟ้าและประปา	100.0	113.9	114.7	108.2	110.4	113.6	114.9	112.8	1.1%		-1.8%
วัสดุก่อสร้างอื่นๆ	100.0	110.3	118.3	119.2	122.8	129.8	142.0	145.6	9.4%		2.5%

แผนภูมิที่ 1 ดัชนีราคาวัสดุก่อสร้างเฉลี่ยเปรียบเทียบกับราคาเหล็กและผลิตภัณฑ์จากเหล็ก ราคาผลิตภัณฑ์คอนกรีต และราคาซีเมนต์



ที่มา : สำนักดัชนีเศรษฐกิจการค้า สำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์ กระทรวงพาณิชย์

เมื่อพิจารณาจากราคาวัสดุก่อสร้างโดยรวมตลอดทั้งปี 2556 ซึ่งเปลี่ยนแปลงไม่มากนักจากปี 2555 คาดว่าแนวโน้มราคาวัสดุก่อสร้างในปี 2557 จะปรับตัวเพิ่มขึ้นเล็กน้อยเช่นกัน เนื่องจากความกังวลต่อสถานการณ์ทางการเมืองที่มีแนวโน้มยืดเยื้อ ทำให้โครงการต่างๆทั้งภาครัฐและเอกชนชะลอตัว ประกอบกับอุปทานน้ำมันดิบโลกในปี 2557 มีการขยายตัวอย่างต่อเนื่องในอัตราที่เพิ่มมากขึ้น ดังนั้นราคาน้ำมันโดยเฉลี่ยมีแนวโน้มลดลง นอกจากนี้ยังมีปัจจัยที่จะส่งผลกระทบต่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในปีนี้นั้นคือปัญหาแรงงานสืบเนื่องมาจากนโยบายค่าจ้างขั้นต่ำ 300 บาทต่อวัน ทำให้มีการจ้างแรงงานต่างด้าวเพิ่มมากขึ้น อีกทั้งต้นทุนค่าก่อสร้างยังคงปรับขึ้นต่อเนื่อง โดยเฉพาะคอนกรีตผสมเสร็จ เนื่องจากช่วยลดระยะเวลาการก่อสร้างให้เร็วขึ้น เพื่อทดแทนปัญหาแรงงาน

ด้วยสถานการณ์ทางการเมืองที่ยังไม่ปกติ ทำให้เกิดความกังวลและส่งผลกระทบต่อความเชื่อมั่นของผู้บริโภคให้ชะลอการซื้อที่อยู่อาศัย ราคาวัสดุก่อสร้าง และค่าจ้างแรงงานจะมีแนวโน้มปรับตัวสูงขึ้นแต่ไม่มากนัก อย่างไรก็ตามด้วยนโยบายของบริษัทฯ ในการจัดซื้อวัสดุก่อสร้างที่สำคัญล่วงหน้า อาทิเช่น เหล็กและผลิตภัณฑ์จากเหล็ก การติดตามสถานการณ์อย่างใกล้ชิดและปรับตัวให้เท่าทันต่อสถานการณ์ การจัดจ้างและการวางแผนการก่อสร้างล่วงหน้าอย่างมีประสิทธิภาพจะสามารถรองรับการผลิตและการขยายงาน ช่วยลดความเสี่ยงจากการขาดแคลนและลดความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาวัสดุก่อสร้าง และการเพิ่มขึ้นของค่าจ้างแรงงานได้เป็นอย่างดี



### 3.2 ความเสี่ยงจากราคาที่ดิน

จากข้อมูลของศูนย์ข้อมูลวิจัยและประเมินค่าอสังหาริมทรัพย์ไทย ระบุว่าอัตราการเปลี่ยนแปลงภาพรวมราคาที่ดินของของปี 2556 เพิ่มขึ้นโดยเฉลี่ยร้อยละ 4.6 ซึ่งเป็นการเพิ่มสูงขึ้นกว่าปี พ.ศ.2555 ที่เพิ่มขึ้นเพียง 3.7% โดยราคาที่ดินที่แพงที่สุดคือ ที่ดินบริเวณใกล้สถานีรถไฟฟ้าสยาม ย่านสยามสแควร์ ซึ่งมีราคาเฉลี่ยตารางวาละ 1.65 ล้านบาท หรือไร่ละ 660 ล้านบาท สาเหตุที่ที่ดินในทำเลดังกล่าวมีราคาสูงเนื่องจากมีรถไฟฟ้าวิ่งผ่านถึง 2 สาย เป็นศูนย์รวมของห้างสรรพสินค้าต่างๆ นอกจากนี้ บริเวณชิดลมและเพลินจิต เป็นอีกทำเลหนึ่งที่มีราคาแพงใกล้เคียงกับสยามสแควร์ อันดับรองลงมาเป็นที่ดินย่านสุขุมวิท นานาวิทย์ ศาลาแดง ที่มีราคาเฉลี่ยตารางวาละ 1.4 ล้านบาท

โดยทั่วไปสำหรับที่ดินแนวรถไฟฟ้า ราคาจะปรับเพิ่มขึ้นเฉลี่ยปีละประมาณ 10% โดยในปี 2556 มีการเปิดให้บริการรถไฟฟ้าส่วนต่อขยายอีก 2 สถานี คือสถานีวุฒากาศ และสถานีบางหว้า ไปเมื่อวันที่ 5 ธันวาคม 2556 ได้ส่งผลให้ราคาที่ดินบริเวณใกล้สองสถานียังคงขยับตัวสูงขึ้น ส่วนรถไฟฟ้าสายสีม่วงบางใหญ่-บางซื่อคาดว่าจะเปิดให้บริการเต็มรูปแบบได้ในต้นปี 2560 รวมไปถึงงานก่อสร้างจุดเชื่อมต่อระหว่างรถไฟฟ้าสายสีม่วงและสายสีน้ำเงินบริเวณเตาปูน เพื่อให้ประชาชนที่เดินทางเชื่อมต่อรถไฟฟ้าทั้ง 2 ระบบสามารถเดินทางได้อย่างสะดวกและคล่องตัว ซึ่งรถไฟฟ้าสายสีน้ำเงินจากหัวลำโพง-บางแค ยังอยู่ในระหว่างก่อสร้าง ส่วนสายสีเขียวช่วงแบริ่ง-สมุทรปราการ ยังอยู่ในระหว่างก่อสร้างเช่นกัน

สำหรับบริษัท เนื่องจากทำเลที่ตั้งของบริษัทฯ สนใจส่วนใหญ่จะตั้งอยู่ในแหล่งที่อยู่อาศัยใจกลางเมือง โดยเฉพาะโครงการคอนโดมิเนียม บริษัทฯ เน้นลงทุนทำเลแนวเส้นทางรถไฟฟ้า ซึ่งสอดคล้องกับนโยบายขยายเส้นทางรถไฟฟ้าเพื่ออำนวยความสะดวกให้ประชาชนโดยเชื่อมต่อระหว่างกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ซึ่งราคาที่ดินในทำเลดังกล่าวมีแนวโน้มจะปรับตัวสูงขึ้น อาจส่งผลกระทบต่อต้นทุนที่ดินของบริษัทฯ อย่างไรก็ตามด้วยประสบการณ์ในการทำธุรกิจ รวมทั้งจากการศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาโครงการอย่างระมัดระวัง และรอบคอบเพื่อประกอบการพิจารณาลงทุนซื้อที่ดิน ทำให้บริษัทฯ ไม่มีปัญหาเรื่องความเสี่ยงจากราคาที่ดิน หรือปัญหาในการถือครองที่ดินแต่อย่างใด

### 3.3 ความเสี่ยงจากวิกฤติเศรษฐกิจโลกและปัญหาการเมืองภายในประเทศ

สภาวะเศรษฐกิจโลกสำหรับปี 2556 ที่ผ่านมา มีเหตุการณ์สำคัญเหตุการณ์หนึ่งที่เกิดขึ้นกับสหรัฐอเมริกา นั่นคือ “Government Shutdown” หรือการปิดทำการของหน่วยงานรัฐ ซึ่งส่งผลกระทบต่อเจ้าหน้าที่ของรัฐถึง 8 แสนคนต้องถูกพักงาน สาเหตุมาจากความขัดแย้งกันทางการเมืองระหว่างฝ่ายเดโมแครตและรีพับลิกัน โดยประเด็นสำคัญที่ถูกหยิบยกขึ้นมาต่อรอง คือกฎหมายประกันสุขภาพ หรือโอบามาแคร์ ที่พรรครีพับลิกันต้องการให้ปรับเปลี่ยนเงื่อนไขหรือเลื่อนออกไป ขณะที่ประธานาธิบดีบารัค โอบามา และพรรคเดโมแครต ยืนยันว่าจะไม่มีการประนีประนอมในเรื่องดังกล่าว อย่างไรก็ตามพรรคเดโมแครตและรีพับลิกันสามารถหาข้อตกลงร่วมกันในการที่จะเพิ่มเพดานหนี้ชั่วคราวเพื่อให้รัฐบาลสามารถกลับมาเปิดทำการได้อีกครั้ง

ในช่วงต้นปี 2556 ธนาคารกลางสหรัฐฯ (Fed) ยังคงขนาดมาตรการขยายปริมาณเงิน (Quantitative easing) ไว้ที่ 8.5 หมื่นล้านดอลลาร์ต่อเดือนเช่นเดิม เป็นผลให้อัตราดอกเบี้ยนโยบายคงในระดับต่ำ อย่างไรก็ตามในเดือนธันวาคม ได้มีมติให้ลดมูลค่าการซื้อพันธบัตรลงเหลือ 7.5 หมื่นล้านดอลลาร์ต่อเดือน หลังจาก

ตัวเลขการจ้างงานมีความแข็งแกร่งขึ้น และอัตราว่างงานลดลง นอกจากนี้ยังมีมาตรการผ่อนคลายจากประเทศอื่นๆอีก เช่นนโยบายการเงินจากธนาคารกลางยุโรป (อีซีบี) ที่ปรับลดอัตราดอกเบี้ยนโยบาย (Refinance rate) ลงจากร้อยละ 0.50 ต่อปี เป็นร้อยละ 0.25 ต่อปี และมาตรการขยายปริมาณเงินต่อเนื่องจากธนาคารกลางญี่ปุ่น (บีโอเจ)

สำหรับเศรษฐกิจไทยในปี 2556 เหตุการณ์สำคัญที่มีผลกระทบคือวิกฤติการณ์ทางการเมืองที่สร้างปรากฏการณ์ใหม่ให้ประเทศนั้นคือ การร่วมตัวของมวลมหาประชาชน ที่ประชาชนจากทุกภาคส่วนพร้อมใจกันออกมาร่วมแสดงพลัง เดินชุมนุมประท้วงเป่านกหวีด ขับไล่วิธีรัฐบาล สาเหตุหลักเนื่องมาจากการผลักดันร่าง พรก.นิรโทษกรรม จนรัฐบาลได้ตัดสินใจยุบสภาเมื่อวันที่ 9 ธันวาคม 2556 นอกจากนี้ยังมีปัญหาในโครงการรับจำนำข้าวซึ่งถูกวิพากษ์วิจารณ์ว่าเกิดการทุจริตในโครงการดังกล่าว ทั้งนี้มีการประเมินว่าในรอบ 2 ปีที่ผ่านมารัฐบาลขาดทุนไปแล้วหลายแสนล้านบาท เนื่องจากนำข้าวไปขายในราคาต่ำกว่าทุนให้แก่บริษัทหน้าหรือบริษัทในเครือขายที่เชื่อมโยงกับฝ่ายการเมือง ซึ่งโครงการนี้ได้สร้างความเสียหายให้กับระบบการค้าข้าวมากที่สุด ในประวัติศาสตร์ โดยยังคงมีชาวนาจำนวนมากยังไม่ได้รับเงินชำระค่าข้าวของตน สำหรับค่าเงินบาทนั้นพบกับความผันผวนมากในปีนี้ โดยในช่วงต้นปีเงินบาทเผชิญกับการแข็งค่าจากมาตรการผ่อนคลายทางการเงินเชิงปริมาณของธนาคารกลางสหรัฐ ทำให้เงินบาทแข็งค่าจนแตะระดับต่ำสุดที่ 28.54 บาทต่อดอลลาร์ เป็นการแข็งค่าสุดในรอบ 17 ปี แต่หลังจากนั้นธนาคารกลางได้ลดขนาด (Tapering) มาตรการคิวอี ทำให้เงินทุนต่างชาติเริ่มทยอยไหลออก กดค่าเงินบาทให้อ่อนค่าลงจนมาปิดที่ระดับ 32.86 บาทต่อดอลลาร์ เป็นการอ่อนค่ามากสุดในรอบเกือบ 4 ปี ส่วนดัชนีตลาดหลักทรัพย์ก็ผันผวนขึ้นลงรุนแรงเช่นกัน ถึงแม้ช่วงต้นปีในเดือนพฤษภาคม 2556 ได้ทำสถิติใหม่ในรอบ 20 ปี ดัชนีทะลุ 1,600 จุดและมีมูลค่าซื้อขายหลักทรัพย์สูงสุดนับตั้งแต่ตลาดหลักทรัพย์เปิดทำการมา แต่หลังจากการลดขนาดมาตรการคิวอี ประกอบกับสถานการณ์ทางการเมือง ดัชนีหุ้นไทยได้ปรับตัวลดลงปิดที่ระดับ 1,298 จุด ณ สิ้นปี 2556 ลดลง 6.7% จากปี 2555 ส่วนการใช้จ่ายภาคครัวเรือน การลงทุนทั้งภาคเอกชนและภาครัฐ มูลค่าการส่งออก ปรับลดลงทั้งระบบส่งผลให้เศรษฐกิจไทยในปี 2556 ขยายตัวเพียง 2.9 %

ส่วนทิศทางเศรษฐกิจโลกในปี 2557 คาดว่าภาวะเศรษฐกิจจะปรับตัวในทิศทางที่ดีขึ้น จากการฟื้นตัวเศรษฐกิจของประเทศต่างๆ โดยเฉพาะสหรัฐอเมริกาจากการฟื้นตัวดีขึ้นจากอุปสงค์เอกชน อัตราการว่างงานที่ลดลง เศรษฐกิจยุโรปจะฟื้นตัวอย่างช้าๆ และประเทศในภูมิภาคเอเชีย ไม่ว่าจะเป็น จีน ญี่ปุ่น จากมาตรการขยายปริมาณเงินต่อเนื่อง นโยบายผ่อนคลายทางการเงิน และนโยบายการปรับลดอัตราดอกเบี้ยนโยบายให้อยู่ระดับต่ำของธนาคารกลางยุโรปเมื่อปลายปี 2556 โดย ปรับลดอัตราดอกเบี้ยนโยบายเป็นร้อยละ 0.25 ต่อปี และอัตราดอกเบี้ย (marginal lending facility) อีกร้อยละ 0.25 ต่อปีซึ่งเป็นระดับที่ต่ำที่สุดในประวัติศาสตร์ เพื่อส่งผลให้ต้นทุนทางการเงินลดลงและลดความเสี่ยงด้านภาวะเงินฝืด เพื่อสนับสนุนการฟื้นตัวของเศรษฐกิจและกระตุ้นการบริโภคและการลงทุนให้เพิ่มขึ้น

ส่วนทิศทางเศรษฐกิจของประเทศไทยในปี 2557 ด้วยสถานการณ์ทางการเมืองที่ยังคงไม่มีเสถียรภาพ การชุมนุมที่ยังยืดเยื้อ คาดว่าในช่วงครึ่งปีแรกกำลังซื้อ การบริโภค และการลงทุนของประชาชนโดยรวมยังคงไม่มากนัก อย่างไรก็ตามด้วยภาวะเศรษฐกิจโลกที่กำลังฟื้นตัวดีขึ้น ไม่ว่าจะเป็นจากเศรษฐกิจของสหรัฐฯ ยุโรป จีน และญี่ปุ่น ทำให้บรรยากาศในการลงทุนและเศรษฐกิจภายในประเทศน่าจะปรับตัวดีขึ้นไปในทิศทางเดียวกัน ประกอบกับสืบเนื่องมาจากวันที่ 22 มกราคม 2557 คณะกรรมการนโยบายการเงิน (กนง.) มีมติให้

คงอัตราดอกเบี้ยนโยบายที่ร้อยละ 2.25 ต่อไป เนื่องจากประเมินว่าอัตราดอกเบี้ยนโยบายดังกล่าวเป็นระดับที่เหมาะสมต่อการสนับสนุนการฟื้นตัวของเศรษฐกิจไทย และสอดคล้องกับทิศทางการดำเนินนโยบายการเงินของประเทศอื่นในภูมิภาคเอเชีย

ในช่วงครึ่งปีหากหลังสถานการณ์ทางการเมืองเริ่มคลี่คลาย โครงการรับจำนำข้าวมีความโปร่งใสในหลายๆ ด้าน ทั้งราคารับจำนำ การตรวจสอบข้าวตั้งแต่ข้าวที่เข้าคลัง การเก็บรักษา จนถึงการระบายข้าวคุณภาพควบคุมได้ และราคาข้าวไทยปรับลดลงให้ใกล้เคียงกับราคาตลาดโลกมากขึ้น จะทำให้การส่งออกข้าวได้ดีขึ้นและสามารถกลับมาแข่งขันกับตลาดโลกได้อีกครั้ง และด้วยค่าเงินบาทที่กลับมาอ่อนค่า ประกอบกับเศรษฐกิจของประเทศคู่ค้าที่สำคัญอย่างอเมริกา และยุโรปที่มีแนวโน้มฟื้นตัวอย่างมีนัยตามการขยายตัวของการใช้จ่ายภาคเอกชนและการฟื้นตัวของภาคอสังหาริมทรัพย์ รวมถึงการส่งออกไปยังกลุ่มประเทศกัมพูชา ลาว พม่า และเวียดนาม ก็มีทิศทางการขยายตัวที่สดใส ซึ่งภาคการส่งออกถือเป็นตัวขับเคลื่อนเศรษฐกิจที่สำคัญของประเทศ

นอกจากนี้ยังมีปัจจัยที่เอื้ออำนวยต่อการเติบโตในปี 2557 นี้ กล่าวคือการเปิดเสรีทางการค้า ภายใต้กรอบข้อตกลงการเป็นประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (Asean Economic Community: AEC) ในปี 2558 ซึ่งผู้ประกอบการจำเป็นต้องพัฒนาคุณภาพและปรับปรุงประสิทธิภาพการผลิตและการดำเนินงานอยู่เสมอ ตลอดจนเพิ่มความสามารถทางการแข่งขันของสินค้าของไทย อันจะช่วยให้ธุรกิจสามารถแข่งขันกับตลาดโลกได้อย่างราบรื่น ซึ่งการเปิดเสรีนี้จะเป็นแรงผลักดันส่วนหนึ่งที่ทำให้ภาคการท่องเที่ยวของไทย มีอัตราการขยายตัวที่สูงขึ้นและจะนำรายได้เข้าประเทศเป็นจำนวนมาก

### 3.4 ความเสี่ยงเกี่ยวกับรายได้ของบริษัท

ธุรกิจหลักของบริษัทฯ คือธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ รายได้ของบริษัทฯ ขึ้นอยู่กับการพัฒนาโครงการ ความสำเร็จในการเปิดขายโครงการของบริษัทฯ และการโอนกรรมสิทธิ์ให้แก่ลูกค้าผู้ซื้อโครงการ ซึ่งในช่วงหลายปีที่ผ่านมาความสำเร็จในการเปิดขายโครงการของบริษัทฯ สะท้อนให้เห็นถึงเจตนาถาวรและความมุ่งมั่นที่จะเป็นผู้นำในการสร้างสรรค์นวัตกรรมใหม่ของรูปแบบการอยู่อาศัย โดยตลอดมาบริษัทฯ ได้วิจัยพฤติกรรมรวมถึงปัจจัยในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยของผู้บริโภคซึ่งเปลี่ยนแปลงไปตามปัจจัยทางเศรษฐกิจ สังคม และพื้นฐานความต้องการส่วนตัว เพื่อให้บริษัทฯ สามารถปรับเปลี่ยนกลยุทธ์และตอบสนองความต้องการที่หลากหลายให้แก่ลูกค้า และรองรับการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง และด้วยเป้าหมายของบริษัทฯ ในการเติบโตอย่างมั่นคงด้วยนโยบายในการรักษาความเข้มแข็งด้านการเงิน การลงทุนและการบริหารงานด้วยความเคร่งครัด รอบคอบ โปร่งใสและมีประสิทธิภาพ สำหรับปี 2557 บริษัทฯ ได้วางแผนเปิดตัวโครงการเพิ่มอีกประมาณ 3 โครงการ มูลค่าโครงการรวมกว่า 5,900 ล้านบาท ซึ่งตั้งอยู่ในทำเล ย่านธุรกิจ ที่มีศักยภาพ สะดวกต่อการเดินทาง พร้อมสิ่งอำนวยความสะดวกที่ครบครัน

### 3.5 ความเสี่ยงจากความสามารถในการชำระหนี้ และการปฏิบัติตามเงื่อนไขของหุ้นกู้

ณ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทฯ มียอดเงินกู้ระยะสั้น-ตัวแลกเงินและตัวสัญญาใช้เงินจำนวน 555.76 ล้านบาท เงินกู้ยืมระยะยาวที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปีจำนวน 1,979.13 ล้านบาท และเงินกู้ยืมระยะยาวจำนวน 7,261.23 ล้านบาท โดยมีอัตราส่วนสภาพคล่องเท่ากับ 2.82 เท่า ลดขึ้นจากปีก่อนซึ่งมีอัตราเท่ากับ 3.89 เท่า อนึ่ง ตามเงื่อนไขข้อกำหนดสิทธิตลอดอายุในการออกหุ้นกู้กำหนดให้บริษัทฯ จะต้องดำรงอัตราส่วน

ของหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นตามที่ปรากฏในงบการเงินรวมไม่เกินกว่า 2.2 เท่า ณ วันสิ้นงวดบัญชีของแต่ละไตรมาส โดยสำหรับ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทมีอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นตามเงื่อนไขในข้อกำหนดสิทธิเท่ากับ 1.50 เท่า

บริษัทฯ มีการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์อย่างต่อเนื่อง และประสบความสำเร็จจากทุกโครงการ รวมถึงได้กำหนดระยะเวลาการชำระคืนเงินกู้เพื่อพัฒนาโครงการจากสถาบันการเงินให้สอดคล้องกับระยะเวลาการโอนกรรมสิทธิ์ของโครงการ อีกทั้งยังกำหนดแผนงานการลงทุนอย่างระมัดระวังและรอบคอบ ทำให้บริษัทฯ มีความมั่นใจในความสามารถในการชำระหนี้เงินต้นและดอกเบี้ยได้ ทั้งนี้ ณ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทฯ ยังมีเงินสินเชื่อที่ยังไม่ได้เบิกใช้อีกจำนวน 4,530 ล้านบาท นอกจากนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทฯ ยังมีโครงการที่ขายและยังไม่ได้โอนกรรมสิทธิ์ให้แก่ลูกค้ามูลค่ารวมกว่า 15,800 ล้านบาท ซึ่งเป็นแหล่งเงินทุนที่บริษัทฯ เตรียมไว้สำหรับการชำระหนี้และหุ้นกู้ต่อไป

### 3.6 ความเสี่ยงจากการให้กู้ยืมกับบริษัทย่อย และบริษัทร่วม

ยอดเงินให้กู้ยืมระยะสั้นและลูกหนี้บริษัทย่อยรวมดอกเบี้ยคงค้าง ณ 31 ธันวาคม 2556 มีจำนวนรวมทั้งสิ้น 24.25 ล้านบาท โดยบริษัทฯ ได้ตั้งสำรองค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญทั้งสิ้นเต็มจำนวน สำหรับยอดเงินให้กู้ยืมและดอกเบี้ยค้างรับจากบริษัทย่อยเป็นการให้กู้ยืมแก่บริษัทย่อยที่บริษัทฯ ถือหุ้นอยู่ร้อยละ 100 จำนวน 17.24 ล้านบาท และบริษัท ย่อยที่บริษัทฯ ถือหุ้นอยู่ร้อยละ 65 จำนวน 7.01 ล้านบาท อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีนโยบายในการจัดการความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจากการให้กู้ยืมแก่บริษัทย่อย บริษัทร่วม ด้วยการควบคุมดูแลการดำเนินธุรกิจอย่างใกล้ชิด และติดตามเพื่อให้ชำระหนี้ให้แก่บริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้บริษัทฯ ได้เปิดเผยข้อมูลการให้กู้ยืมเงินดังกล่าวไว้ในหัวข้อรายการระหว่างกัน

#### 4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

##### 4.1 รายละเอียดของทรัพย์สินหลักที่บริษัทฯ และบริษัทย่อยใช้ในการประกอบธุรกิจ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556

##### 4.1.1 ทรัพย์สินกรรมสิทธิ์ของบริษัท โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)

##### 1. โครงการพัฒนาที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างมีไว้เพื่อขาย

หน่วย : ล้านบาท

โครงการ	ที่ตั้ง	เนื้อที่ (ไร่-งาน-ตรว.)	มูลค่า ทางบัญชี	ภาระหนี้ ที่เป็นประกัน	ราคาประเมิน	ผู้ประเมิน	วันที่ประเมิน
1. โนเบิล วานา วัชรพล	ชอยร่วมมิตรพัฒนา ถนนวัชรพล แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน กรุงเทพมหานคร	0-2-10	15.05	-	150.30	บจก. เอ็น แอนด์ เอ แอฟไพร์ซัล	23 ธันวาคม 2544
2. โนเบิล ทารา พัฒนาการ	ถนนพัฒนาการ แขวงสวนหลวง เขตสวนหลวง กรุงเทพมหานคร	0-1-41	15.39	-	N/A	N/A	N/A
3. โนเบิล จีโอ พระราม 5	ถนนนครอินทร์-กาญจนาภิเษก ตำบลบางขุนทอง อำเภอบางกรวย จังหวัดนนทบุรี	4-2-21	99.99	-	N/A	N/A	N/A
4. โนเบิล โชโล	ชอยสุขุมวิท 55 (ชอยทองหล่อ) แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร	163 ตรม.	7.40	-	406.50 (ไม่รวมค่าก่อสร้าง)	บจก. บรูค เรียลเอสเตท	5 เมษายน 2549
5. โนเบิล รีวีล	ชอยสุขุมวิท 63 แขวงพระโขนงเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร	62 ตรม.	3.27	-	290.80 (ไม่รวมค่าก่อสร้าง)	บจก. บรูค เรียลเอสเตท	12 ธันวาคม 2550
6. โนเบิล เรสซิเดนส์	ถนนพัฒนาการ แขวงสวนหลวง เขตสวนหลวง กรุงเทพมหานคร	0-2-98	14.63	-	N/A	N/A	N/A
7. โนเบิล คิวบ์	ถนนพัฒนาการ แขวงสวนหลวง เขตสวนหลวง กรุงเทพมหานคร	0-3-83	39.12	-	N/A	N/A	N/A
8. โนเบิล รีฟอรั่ม	ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร	663 ตรม.	50.73	-	279.40 (ไม่รวมค่าก่อสร้าง)	บจก. บรูค เรียลเอสเตท	6 มีนาคม 2552
9. โนเบิล รีดี	ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร	6,642 ตรม.	443.83	17.46	261.80 (ไม่รวมค่าก่อสร้าง)	บจก. เวิลด์ แวลูเอชั่น	11 มิถุนายน 2553
10. โนเบิล รีเวนต์	ถนนศรีอยุธยา แขวงถนนพญาไท เขตราชเทวี กรุงเทพมหานคร	1-2-67	862.08	463.00	333.50 (ไม่รวมค่าก่อสร้าง)	บจก. ซิมส์ พร็อพเพอร์ตี้ คอนซัลแทนท์	15 มิถุนายน 2553

โครงการ	ที่ตั้ง	เนื้อที่ (ไร่-งาน-ตรว.)	มูลค่า ทางบัญชี	ภาระหนี้ ที่เป็นประกัน	ราคาประเมิน	ผู้ประเมิน	วันที่ประเมิน
11.โนเบิล เพลินจิต	ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร	9-0-56	5,781.27	3,194.51	5,021.00	บจก. แอดวานซ์ แอปไพร์ซัล	4 กุมภาพันธ์ 2557
12.โนเบิล ริวอลฟ์	ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร	2-1-70	611.48	373.00	533.50 (ไม่รวมค่าก่อสร้าง)	บจก. เคแทค แอปไพร์ซัล แอนด์ เซอร์วิส	13 กรกฎาคม 2555
13.โนเบิล ริวอลฟ์ รัชดา	ถนนรัชดาภิเษก แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร	3-1-92	678.99	468.00	543.07 (ไม่รวมค่าก่อสร้าง)	บจก.เอ็น แอนด์ เอ แอปไพร์ซัล	12 ตุลาคม 2555
14.โนเบิล ริวอลฟ์ รัชดา 2	ถนนรัชดาภิเษก แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร	3-1-66	653.18	-	N/A	N/A	N/A
15.โนเบิล รีโว่ สิลม	ถนนสุรศักดิ์ แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร	1-1-83	362.35	232.00	425.60	บจก. ซิมส์ พร็อพเพอร์ตี้ คอนซัล แทนท์	22 มกราคม 2557

## 2. โครงการพัฒนาที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างเพื่อให้เช่าและให้บริการ

หน่วย : ล้านบาท

โครงการ	ที่ตั้ง	เนื้อที่ (ไร่-งาน-ตรว.)	มูลค่า ทางบัญชี	ภาระหนี้ ที่เป็นประกัน	ราคาประเมิน	ผู้ประเมิน	วันที่ประเมิน
1. เทนเฟซ	ซอยร่วมฤดี แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร	1-1-97	308.21	-	800.00	บจก. บรุค เรียลเอสเตท	30 มิถุนายน 2554
2. ที่ดินบนถนนเชื้อเพลิง	ตำบลช่องนนทรี อำเภอยานนาวา กรุงเทพมหานคร	2-2-27	145.87	-	213.50	บจก. บรุค เรียลเอสเตท	11 มิถุนายน 2555

## 3. ที่ดินมีไว้เพื่อพัฒนาโครงการ

หน่วย : ล้านบาท

ที่ตั้งโครงการ/ที่ดิน	เนื้อที่ (ไร่-งาน-ตรว.)	มูลค่า ทางบัญชี	ภาระหนี้ ที่เป็นประกัน	ราคาประเมิน	ผู้ประเมิน	วันที่ประเมิน
1. ที่ดินบนถนนพระราม 5 ถนนนครินทร์-กาญจนาภิเษก ตำบลบางขุนทอง อำเภอบางกรวย จังหวัดนนทบุรี	43-2-34	234.48	-	261.50	บจก. บรุค เรียลเอสเตท	1 กุมภาพันธ์ 2548
2. ที่ดินบนหาดชะอำ อำเภอชะอำ จังหวัดเพชรบุรี	117-3-32	139.04	-	365.80	บจก. บรุค เรียลเอสเตท	2 กุมภาพันธ์ 2548

ที่ตั้งโครงการ/ที่ดิน	เนื้อที่ (ไร่-งาน-ตรว.)	มูลค่า ทางบัญชี	ภาระหนี้ ที่เป็นประกัน	ราคาประเมิน	ผู้ประเมิน	วันที่ประเมิน
3. ที่ดินในซอยทองหล่อ ซอยสุขุมวิท 55 (ซอยทองหล่อ) แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร	2-0-60	83.14	-	427.00	บจก. บรูค เรียวเอสเตท	6 พฤศจิกายน 2549
4. ที่ดินบนถนนเพิ่มสิน ตำบลคลองถนน อำเภอสายไหม กรุงเทพมหานคร	50-0-67	374.29	-	N/A	N/A	N/A

## 4. ทรัพย์สินหรือที่ดินมีไว้เพื่อขาย

หน่วย : ล้านบาท

ที่ตั้งโครงการ/ที่ดิน	เนื้อที่ (ไร่-งาน-ตรว.)	มูลค่า ทางบัญชี	ภาระหนี้ ที่เป็นประกัน	ราคาประเมิน	ผู้ประเมิน	วันที่ประเมิน
1. โนเบิล พาร์ค ถนนสุขุมวิท 6 ตำบลบางพลีใหญ่ อำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ	3-2-71	22.89	-	37.10	บจก. บรูค เรียวเอสเตท	15 ธันวาคม 2554
2. Grounddominium โครงการโนเบิล นีโอซิตี ใกล้สนามบินดอนเมือง เขตดอนเมือง กรุงเทพมหานคร	4 (ยูนิต)	4.61	-	408.60	บจก. บรูค เรียวเอสเตท	21 มิถุนายน 2542
3. Condominium โครงการโนเบิลเฮาส์ พญาไท แขวงพญาไท เขตราชเทวี กรุงเทพมหานคร	1 (ยูนิต)	1.50	-	296.20	บจก. บรูค เรียวเอสเตท	16 มิถุนายน 2542

## 5. อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน

หน่วย : ล้านบาท

ที่ตั้งโครงการ/ที่ดิน	เนื้อที่ (ไร่-งาน-ตรว.)	มูลค่า ทางบัญชี	ภาระหนี้ ที่เป็นประกัน	ราคาประเมิน	ผู้ประเมิน	วันที่ประเมิน
1. พื้นที่เพื่อการพาณิชย์ โครงการโนเบิล ออรา คอนโด ซอยสุขุมวิท 55 (ซอยทองหล่อ) แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร	959 ตรม.	9.95	-	168.60 (ไม่รวมค่าก่อสร้าง)	บจก. เอ็น แอนด์ เอ แอฟไพร์ซัล	23 กุมภาพันธ์ 2547
2. พื้นที่เพื่อการพาณิชย์ โครงการโนเบิล โซโล ซอยสุขุมวิท 55 (ซอยทองหล่อ) แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร	1,423 ตรม.	37.15	-	406.50 <sup>(3)</sup> (ไม่รวมค่าก่อสร้าง)	บจก. บรูค เรียวเอสเตท	5 เมษายน 2549
3. พื้นที่เพื่อการพาณิชย์ โครงการโนเบิล รีมีกซ์ ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตัน เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร	108 ตรม.	9.58	-	1,782.70 <sup>(4)</sup>	บจก. บรูค เรียวเอสเตท	15 มีนาคม 2550

ที่ตั้งโครงการ/ที่ดิน	เนื้อที่ (ไร่-งาน-ตรว.)	มูลค่า ทางบัญชี	ภาระหนี้ ที่เป็นประกัน	ราคาประเมิน	ผู้ประเมิน	วันที่ประเมิน
4. ที่ดินถนนสุขาภิบาล 6 ตำบลบางพลีใหญ่ อำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ	19-0-00	12.56 <sup>(1)</sup>	-	28.50	บจก. บรูค เรียวเอสเตท	2 กรกฎาคม 2550
5. ที่ดินในสนามกอล์ฟ โนเบิล เพลส รีสอร์ท แอนด์คันทรีคลับ ตำบลคลองแก้ว อำเภอบ้านบึง จังหวัดชลบุรี	86-2-73	43.34 <sup>(2)</sup>	-	81.10	บจก.ชาลแมนน์ (ฟาร์อีสต์)	27 กันยายน 2545

<sup>(1)</sup> มูลค่าสุทธิหลังหักค่าเผื่อการด้อยค่าของสินทรัพย์จำนวน 57 ล้านบาท

<sup>(2)</sup> มูลค่าสุทธิหลังหักค่าเผื่อการด้อยค่าของสินทรัพย์จำนวน 1.29 ล้านบาท

<sup>(3)</sup> ราคาประเมินรวมกับโครงการโนเบิล โซโล

<sup>(4)</sup> ราคาประเมินรวมกับโครงการโนเบิล รีมีกซ์



## 4.1.2 ทรัพย์สินกรรมสิทธิ์ของบริษัทย่อย

## 1. โครงการพัฒนาที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างมีไว้เพื่อขาย

หน่วย: ล้านบาท

ที่ตั้งโครงการ/ที่ดิน	เนื้อที่ (ไร่-งาน-ตรว.)	มูลค่า ทางบัญชี	ภาระหนี้ ที่เป็นประกัน	ราคาประเมิน	ผู้ประเมิน	วันที่ประเมิน	ผู้ถือกรรมสิทธิ์
1. โนเบิล รีมีกซ์ ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตัน เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร	325 ตรม.	16.36	-	1,782.70	บจก. บรูค เรียวเอสเตท	15 มีนาคม 2550	บจก.คอนติเนนตัล ซิตี

## 2. ที่ดินมีไว้เพื่อพัฒนาโครงการ

หน่วย : ล้านบาท

ที่ตั้งโครงการ/ที่ดิน	เนื้อที่ (ไร่-งาน-ตรว.)	มูลค่า ทางบัญชี	ภาระหนี้ ที่เป็นประกัน	ราคาประเมิน	ผู้ประเมิน	วันที่ประเมิน	ผู้ถือกรรมสิทธิ์
1. ที่ดินบนถนนพหลโยธิน ตำบลสามเสนใน อำเภอพญาไท กรุงเทพมหานคร	3-1-62	1,108.16	-	N/A	N/A	N/A	บจก.คอนติเนนตัล ซิตี

## 3. อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน

หน่วย: ล้านบาท

ที่ตั้งโครงการ/ที่ดิน	เนื้อที่ (ไร่-งาน-ตรว.)	มูลค่า ทางบัญชี	ภาระหนี้ ที่เป็นประกัน	ราคาประเมิน	ผู้ประเมิน	วันที่ประเมิน	ผู้ถือกรรมสิทธิ์
1. พื้นที่เพื่อการพาณิชย์ โครงการโนเบิล รีมีกซ์ ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตัน เขตคลองเตยกรุงเทพมหานคร	6,618 ตรม.	253.71	-	1,782.70 <sup>(1)</sup>	บจก. บรูค เรียวเอสเตท	15 มีนาคม 2550	บจก.คอนติเนนตัล ซิตี
2. ที่ดินในซอยร่วมฤดี ซอยร่วมฤดี แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร	0-0-20	5.32	-	800.00 <sup>(2)</sup>	บจก. บรูค เรียวเอสเตท	30 มิถุนายน 2554	บจก.คอนติเนนตัล ซิตี
3. ที่ดินบนถนนเพลินจิต ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร	0-0-36	48.76	<sup>(3)</sup> -	5,021.00 <sup>(3)</sup>	บจก. แอดวานซ์ แอฟไพร ซัล	4 กุมภาพันธ์ 2557	บจก.คอนติเนนตัล ซิตี
4. ที่ดินบนถนนสุรศักดิ์ ถนนสุรศักดิ์ แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร	0-0-24	14.68	<sup>(4)</sup> -	425.60 <sup>(4)</sup>	บจก. ซิมส์ พร็อพเพอร์ตี้ คอนซัลแทนท์	22 มกราคม 2557	บจก.คอนติเนนตัล ซิตี
5. ที่ดินบนถนนเชื้อเพลิง ตำบลช่องนนทรี อำเภอยานนาวา กรุงเทพมหานคร	0-0-20	2.85	-	213.50 <sup>(5)</sup>	บจก. บรูค เรียวเอสเตท	11 มิถุนายน 2555	บจก.คอนติเนนตัล ซิตี

ที่ตั้งโครงการ/ที่ดิน	เนื้อที่ (ไร่-งาน-ตรว.)	มูลค่า ทางบัญชี	ภาระหนี้ ที่เป็นประกัน	ราคาประเมิน	ผู้ประเมิน	วันที่ประเมิน	ผู้ถือกรรมสิทธิ์
6. ที่ดินในซอยทองหล่อ ซอยสุขุมวิท 55 (ซอยทองหล่อ) แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร	0-0-12	1.18	-	427.00 <sup>(6)</sup>	บจก. บรูค เรียดเอสเตท	6 พฤศจิกายน 2549	บจก.บ้านสุขสบาย
7. ที่ดินบนถนนเพิ่มสิน ตำบลคลองถนน อำเภอสายไหม กรุงเทพมหานคร	0-0-46	0.79	-	N/A	N/A	N/A	บจก.บ้านสุขสบาย

<sup>(1)</sup> ราคาประเมินรวมกับโครงการโนเบิล รีมีกซ์

<sup>(2)</sup> ราคาประเมินรวมกับเทนเฟซ

<sup>(3)</sup> ภาระหนี้และราคาประเมินรวมกับโครงการโนเบิล เพลินจิต

<sup>(4)</sup> ภาระหนี้และราคาประเมินรวมกับโครงการโนเบิล รีโว่ สีส้ม

<sup>(5)</sup> ราคาประเมินรวมกับที่ดินบนถนนเชื้อเพลิง

<sup>(6)</sup> ราคาประเมินรวมกับที่ดินในซอยทองหล่อ

**สินทรัพย์เช่า**

## 1. พื้นี่สำนักงาน

ที่ตั้ง : เลขที่ 900 อาคารต้นสนทาวเวอร์ ชั้น 19 ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330  
ผู้ให้เช่า : บริษัท บีบีทีวี เอ็ดควิตี้ จำกัด  
วัตถุประสงค์ : ที่ตั้งสำนักงาน  
ค่าเช่า : 247,485 บาท/เดือน  
ระยะเวลา : 3 ปี เริ่มตั้งแต่วันที่ 14 สิงหาคม 2556 ถึง 13 สิงหาคม 2559

## 2. เครื่องอุปกรณ์อาคาร

ที่ตั้ง : เลขที่ 900 อาคารต้นสนทาวเวอร์ ชั้น 19 ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330  
ผู้ให้เช่า : บริษัท บีบีทีวี เอ็ดควิตี้ จำกัด  
วัตถุประสงค์ : ใช้ในสำนักงาน  
ค่าเช่า : 329,980 บาท/เดือน  
ระยะเวลา : 3 ปี เริ่มตั้งแต่วันที่ 14 สิงหาคม 2556 ถึง 13 สิงหาคม 2559

## 3. บริการภายในอาคาร

ที่ตั้ง : เลขที่ 900 อาคารต้นสนทาวเวอร์ ชั้น 19 ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330  
ผู้ให้บริการ : บริษัท บีบีทีวี เอ็ดควิตี้ จำกัด  
วัตถุประสงค์ : ใช้ในสำนักงาน  
ค่าบริการ : 247,485 บาท/เดือน  
ระยะเวลา : 3 ปี เริ่มตั้งแต่วันที่ 14 สิงหาคม 2556 ถึง 13 สิงหาคม 2559

## 4.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

เพื่อวัตถุประสงค์ให้เกิดความคล่องตัวในการบริหารโครงการแต่ละโครงการ บริษัทฯ จึงมีนโยบายลงทุนในบริษัทย่อย และบริษัทร่วม โดยมีสัดส่วนเงินลงทุน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 ดังนี้

หน่วย : ล้านบาท

ชื่อบริษัท – ที่ตั้ง	รายชื่อกรรมการ	ประเภทกิจการ	ทุนที่เรียกชำระแล้ว	ร้อยละของหุ้นที่มีสิทธิออกเสียง	ต้นทุนเงินลงทุน	มูลค่าเงินลงทุน
1. บริษัท บ้านสุขสบาย จำกัด 900 อาคารต้นสนทาวเวอร์ ชั้น 19 ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร	นายกิตติ ธนากิจอำนวย นายสิทธิ ลีละเกษมฤกษ์ นางสาววาสนา เขียวศิริศักดิ์ นางบุญเพิ่ม เจียมธีระนาถ นายณรงค์ เตชะไชยวงศ์ นายสุรเชษฐ์ สุบุญสันต์ ผศ. ดร. สมชาย สุภัทรกุล นายอริฐ เศวตะทัต นายธีรพล วรนิธิพงศ์ นายศิริระ อุดล	พัฒนา อสังหาริมทรัพย์ และรับจ้างสร้าง บ้าน	1,700.00	100	1,698.85	1,698.85
2. บริษัท เอส แอนด์ พี พร็อพเพอร์ตี้ แมเนจเม้นท์ จำกัด 900 อาคารต้นสนทาวเวอร์ ชั้น 19 ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร	นายกิตติ ธนากิจอำนวย นายสิทธิ ลีละเกษมฤกษ์ นางสาววาสนา เขียวศิริศักดิ์ นางบุญเพิ่ม เจียมธีระนาถ นายณรงค์ เตชะไชยวงศ์ นายสุรเชษฐ์ สุบุญสันต์ ผศ. ดร. สมชาย สุภัทรกุล นายอริฐ เศวตะทัต นายธีรพล วรนิธิพงศ์ นายศิริระ อุดล	รับจ้างสร้างบ้าน และรับบริหาร โครงการ	2.00	100	0.01	-
3. บริษัท คอนดิเนนตัล ซิตี จำกัด 900 อาคารต้นสนทาวเวอร์ ชั้น 19 ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร	นายกิตติ ธนากิจอำนวย นายสิทธิ ลีละเกษมฤกษ์ นางสาววาสนา เขียวศิริศักดิ์ นางบุญเพิ่ม เจียมธีระนาถ นายณรงค์ เตชะไชยวงศ์ นายสุรเชษฐ์ สุบุญสันต์ ผศ. ดร. สมชาย สุภัทรกุล นายอริฐ เศวตะทัต นายธีรพล วรนิธิพงศ์ นายศิริระ อุดล	พัฒนา อสังหาริมทรัพย์	3,000.00	100	3,002.78	3,002.78
4. บริษัท รีเสิร์ช แอนด์ คอนซัลแตนท์ จำกัด 900 อาคารต้นสนทาวเวอร์ชั้น 19 ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร	นายกิตติ ธนากิจอำนวย นายสิทธิ ลีละเกษมฤกษ์ นายศิริระ อุดล นายสมบุญณ์ เผ่าบวรจ นายยงค์วัฒน์ งามสันติวงศ์ นายทวนทอง เผ่าบวรจ	รับจ้าง สร้างบ้าน	10.00	65	6.50	-

ชื่อบริษัท - ที่ตั้ง	รายชื่อกรรมการ	ประเภทกิจการ	ทุนที่เรียกชำระแล้ว	ร้อยละของหุ้นที่มีสิทธิออกเสียง	ต้นทุนเงินลงทุน	มูลค่าเงินลงทุน
5. บริษัท เอ็น.เค.เอ็นเนอร์ยี คอนเซอร์เวชั่น จำกัด 54/4 หมู่ที่ 7 ตำบลบางเสาธง อำเภอบางเสาธง จังหวัดสมุทรปราการ	นายสิทธิ ลีละเกษมฤกษ์ นายพัฒนพงศ์ สุขเกษม นายสมศักดิ์ จงเข้ม	ผลิตพลังงาน สำเร็จรูป	6.50	50	3.25	-

หมายเหตุ ในบริษัทย่อยทุกบริษัท ถือโดยบริษัท โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) ร้อยละ 100 ยกเว้น

1. บจก.รีเสิร์ช แอนด์ คอนซัลแตนท์ ถือหุ้นโดย บมจ. โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์ ร้อยละ 65 และ บจก.ศิวานนท์ก่อสร้าง ร้อยละ 35
2. บจก.เอ็น.เค.เอ็นเนอร์ยี คอนเซอร์เวชั่น ถือหุ้นโดย บมจ. โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์ ร้อยละ 50 และ นายพัฒนพงศ์ สุขเกษม ร้อยละ 50
3. บริษัทฯ ได้ตั้งค่าเผื่อการด้อยค่าของเงินลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมแล้วจำนวน 9.75 ล้านบาท

#### 4.3 ขอบเขตอำนาจในการควบคุม/การมีส่วนร่วมในการกำหนดนโยบาย และการส่งตัวแทนของบริษัทไปเป็นกรรมการในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทฯ มีส่วนร่วมในการดูแลและควบคุมการบริหารงานต่างๆ ของบริษัทย่อยและบริษัทร่วม ตามสัดส่วนเงินลงทุนที่บริษัทฯ ถือหุ้นอยู่ในแต่ละบริษัทนั้นๆ โดยบริษัทฯ ได้ส่งตัวแทนและกรรมการของบริษัทฯ เข้าไปเป็นกรรมการในบริษัทร่วมและบริษัทย่อยเพื่อบริหารงานและกำหนดนโยบายที่สำคัญในการดำเนินธุรกิจ

## 5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ สิ้นปี 2556 บริษัทฯ หรือบริษัทย่อย ไม่มีคดีหรือข้อพิพาททางกฎหมายที่ยังไม่สิ้นสุดและเป็นผลบต่อสินทรัพย์มากกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น หรือมีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจอย่างมีนัยสำคัญ หรือเป็นคดีที่มีได้เกิดจากการประกอบธุรกิจโดยปกติของบริษัทฯ แต่อย่างใด

## 6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

ชื่อบริษัท	บริษัท โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	เลขที่ 900 อาคารต้นสนทาวเวอร์ ชั้น 19 ถนนเพลินจิต เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330
ประเภทธุรกิจ	ประกอบธุรกิจหลักประเภทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
เลขทะเบียนบริษัท	0107538000312
โทรศัพท์	(66) 2251-9955
โทรสาร	(66) 2251-9977
Home Page	<a href="http://www.noblehome.com">http://www.noblehome.com</a>
ทุนจดทะเบียน	หุ้นสามัญจำนวน 456,471,175 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 3 บาท
ทุนชำระแล้ว	1,369,413,525 บาท

### นิติบุคคลที่บริษัทถือหุ้นอยู่ตั้งแต่ร้อยละ 10 ขึ้นไป

ชื่อบริษัท	บริษัท บ้านสุขสบาย จำกัด
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	900 อาคารต้นสนทาวเวอร์ ชั้น 19 ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร
ประเภทธุรกิจ	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์และรับจ้างสร้างบ้าน
เลขทะเบียนบริษัท	0115534002564
โทรศัพท์	(66) 2251-9955
โทรสาร	(66) 2251-9977
ทุนจดทะเบียน	หุ้นสามัญจำนวน 17,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท
ทุนชำระแล้ว	1,700,000,000 บาท

ชื่อบริษัท	บริษัท เอส แอนด์ พี พร็อพเพอร์ตี้ แมเนจเม้นท์ จำกัด
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	900 อาคารต้นสนทาวเวอร์ ชั้น 19 ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร
ประเภทธุรกิจ	รับจ้างสร้างบ้านและรับบริหารโครงการ
เลขทะเบียนบริษัท	0105533098789
โทรศัพท์	(66) 2251-9955
โทรสาร	(66) 2251-9977
ทุนจดทะเบียน	หุ้นสามัญจำนวน 20,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท
ทุนชำระแล้ว	2,000,000 บาท



ชื่อบริษัท	<b>บริษัท คอนดิเนนตัล ซิตี จำกัด</b>
ที่ตั้งสำนักงานแห่งใหญ่	900 อาคารต้นสนทาวเวอร์ ชั้น 19 ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร
ประเภทธุรกิจ	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์
เลขทะเบียนบริษัท	0105528034727
โทรศัพท์	(66) 2251-9955
โทรสาร	(66) 2251-9977
ทุนจดทะเบียน	หุ้นสามัญจำนวน 30,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท
ทุนชำระแล้ว	3,000,000,000 บาท
ชื่อบริษัท	<b>บริษัท รีเสิร์ช แอนด์ คอนซัลแตนท์ จำกัด</b>
ที่ตั้งสำนักงานแห่งใหญ่	900 อาคารต้นสนทาวเวอร์ ชั้น 19 ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร
ประเภทธุรกิจ	รับจ้างสร้างบ้าน
เลขทะเบียนบริษัท	0105537135697
โทรศัพท์	(66) 2251-9955
โทรสาร	(66) 2251-9977
ทุนจดทะเบียน	หุ้นสามัญจำนวน 100,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท
ทุนชำระแล้ว	10,000,000 บาท

ชื่อบริษัท	บริษัท เอ็น.เค.เอ็นเนอร์ยี่ คอนเซอร์เวชั่น จำกัด
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	54/4 หมู่ที่ 7 ตำบลบางเสาธง อำเภอบางเสาธง จังหวัดสมุทรปราการ
ประเภทธุรกิจ	ผลิตพลังงานสำเร็จรูป
เลขทะเบียนบริษัท	0115540002601
โทรศัพท์	(66) 2251-9955
โทรสาร	(66) 2251-9977
ทุนจดทะเบียน	หุ้นสามัญจำนวน 10,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1,000 บาท
ทุนชำระแล้ว	6,500,000 บาท

## บุคคลอ้างอิงอื่น ๆ

นายทะเบียนหลักทรัพย์	บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด 62 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10110 โทร. 0-2229-2800 โทรสาร 0-2359-1259
ผู้สอบบัญชี	นางอนุทัย ภูมิสุรกุล ทะเบียนเลขที่ 3873 บริษัท ไพรัชวอเตอร์เฮาส์คูเปอร์ส เอบีเอส จำกัด 179/74-80 ชั้น 15 อาคารบางกอก ซิตี้ ถนนสาทรใต้ กรุงเทพฯ 10120 โทร. 0-2344-1000 โทรสาร 0-2286-5050
ที่ปรึกษากฎหมาย	บริษัท วีระวงศ์, ชินวัฒน์ และเพ็ญพนา จำกัด 540 ชั้น 22 อาคารเมอริควี ทาวเวอร์ ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330 โทร. 0-2264-8000 โทรสาร 0-2657-2222
นายทะเบียนหุ้นกู้ และผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้	<b>หุ้นกู้ของบริษัท โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 1/2554 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2557</b> ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) 1222 ถนนพระรามที่ 3 แขวงบางโพงพาง เขตยานนาวา กรุงเทพมหานคร 10120 โทร. 0-2296-2000
นายทะเบียนหุ้นกู้ และผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้	<b>หุ้นกู้ของบริษัท โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 1/2555 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2558</b> ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) 1222 ถนนพระรามที่ 3 แขวงบางโพงพาง เขตยานนาวา กรุงเทพมหานคร 10120 โทร. 0-2296-2000
นายทะเบียนหุ้นกู้ และผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้	<b>หุ้นกู้ของบริษัท โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 1/2556 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2559</b> ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) 1222 ถนนพระรามที่ 3 แขวงบางโพงพาง เขตยานนาวา กรุงเทพมหานคร 10120 โทร. 0-2296-2000