

## 1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

### 1.1 วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์ และเป้าหมายของบริษัทฯ

ธุรกิจหลักของบริษัท โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย คือ ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัย ในรูปแบบที่หลากหลายอันได้แก่ ที่ดินเปล่า บ้านเดี่ยว ทาวน์เฮ้าส์ อาคารชุดพักอาศัย ทั้งแนวราบและตึกสูง

วิสัยทัศน์ในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ คือการมุ่งมั่นนำเสนอนวัตกรรมที่ริเริ่มขึ้นจากความต้องการที่จะมอบความพอใจเกินความคาดหมายให้กับลูกค้า ผสานกับเทคโนโลยีล้ำสมัย เพื่อสร้างสรรค์ที่อยู่อาศัยที่ดีที่สุดสำหรับรูปแบบการดำเนินชีวิตที่หลากหลาย

พันธกิจของบริษัทฯ คือ

- บริษัทฯ จะเป็นผู้บุกเบิกและเป็นผู้นำในด้านนวัตกรรมใหม่ และสร้างเอกลักษณ์เฉพาะตัวของการอยู่อาศัย เพื่อตอบสนองความต้องการ พร้อมนำคุณภาพที่ดีกว่ามาสู่ลูกค้า
- บริษัทฯ บริหารงานภายใต้นโยบายการบริหารงานและบริหารเงินทุนอย่างเคร่งครัด รอบคอบ มีประสิทธิภาพ และโปร่งใสตามหลักบรรษัทภิบาล ตลอดจนสร้างความน่าเชื่อถือให้กับผู้ลงทุนและผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่มเพื่อนำไปสู่การเติบโตอย่างต่อเนื่อง
- บริษัทฯ สนับสนุนและส่งเสริมการรับผิดชอบต่อชุมชน สังคมและสิ่งแวดล้อม โดยการปฏิบัติตามนโยบายและกฎระเบียบในการดูแลสังคมและสิ่งแวดล้อมอย่างเคร่งครัด

### 1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

บริษัท โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) “บริษัทฯ” ได้จดทะเบียนก่อตั้งเมื่อวันที่ 19 กรกฎาคม 2534 และได้จดทะเบียนเป็นบริษัทในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยเมื่อวันที่ 22 พฤศจิกายน 2539 โดยมีชื่อย่อหลักทรัพย์ในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยว่า “NOBLE” ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯมีทุนชำระแล้ว 1,369,413,525 บาทเป็นหุ้นสามัญจำนวน 456,471,175 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 3.00 บาท สำหรับความเป็นมาและการเปลี่ยนแปลงพัฒนาการที่สำคัญมีดังนี้

- |         |  |
|---------|--|
| ปี 2534 | บริษัท โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) ก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 19 กรกฎาคม 2534 โดย กลุ่มคุณกิตติ ธนากิจอำนวย ร่วมกับกลุ่มคุณชาลี ไสภณพนิช และคุณพนิดา เทพกาญจนา (วิธณเวทิน) ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรก 20 ล้านบาท โดยมีวัตถุประสงค์ที่จะนำเสนอและเป็นผู้ดำเนินการสรรค์สร้างนวัตกรรมใหม่และแตกต่างในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ |
| ปี 2537 | บริษัทฯ ได้ปรับโครงสร้างผู้ถือหุ้นโดยดึงพันธมิตรทางธุรกิจและสถาบันการเงินที่มั่นคง อาทิเช่น Prudential Asset Management Asia, JAIC Investment Fund, ธนาคารไทยทุน จำกัด (มหาชน), กลุ่มบุศราพันธ์ และกลุ่มบุศราวาศ์ เข้าร่วมลงทุนเพื่อเพิ่มศักยภาพในการดำเนินธุรกิจ  |

- ปี 2539 บริษัทฯ ได้เข้าจดทะเบียนเป็นบริษัทในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
- ปี 2540 หุ้นของบริษัทฯ เริ่มทำการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
- ปี 2542 บริษัทฯ ประสบความสำเร็จในการปรับปรุงโครงสร้างหนี้ 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 ทั้งนี้เงินที่รับจากการเพิ่มทุนจำนวน 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 ได้แสดงความจำนงในการใช้สิทธิซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯจำนวนทั้งสิ้นรวม 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 เฟิสท์โฮม และโครงการโนเบิลสาทร ท่าพระ ซึ่งเป็นโครงการที่ดินจัดสรร และผลของความสำเร็จในการขายทำให้ปี 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 ไลฟ์ 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 รีมิทซ์ และ โครงการโนเบิล โซโล ซึ่งประสบความสำเร็จเป็นอย่างดีด้วยยอดขายสิ้นสุดปี 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 ในส่วนที่ลดลงและมิได้คืนกลับให้ผู้ถือหุ้นบันทึกหักลบกับส่วนลดมูลค่าหุ้น ทำให้ภายหลังจากการหักลบส่วนลดมูลค่าหุ้นดังกล่าวแล้ว บริษัทฯ คงเหลือส่วนเกินมูลค่าหุ้น ซึ่งมีได้คืนกลับให้ผู้ถือหุ้นจำนวน 69,174,340 บาท
- ปี 2551 บริษัทฯ ได้เปิดตัวโครงการที่ดินจัดสรร โนเบิล เรสซิเดนส์ และโครงการคอนโดมิเนียมโนเบิล รีวิล ซึ่งประสบความสำเร็จอย่างมากโดยมียอดจองมูลค่ากว่า 1,000 ล้านบาท ในวันแรกที่เปิดขายโครงการ นอกจากนี้บริษัทฯ ยังได้เปิดโครงการเซอร์วิส อพาร์ทเม้นท์ในซอยร่วมฤดี ซอย 2 เพื่อเป็นแหล่งรายได้ในระยะยาว
- ปี 2552 บริษัทฯ ได้เปิดตัวโครงการทาวน์เฮ้าส์ใจกลางเมือง โนเบิล คิวบ์ อย่างเป็นทางการ และจากความสำเร็จในการเปิดขายโครงการคอนโดมิเนียมที่ผ่านมา ในปี 2552 บริษัทฯ ยังได้เปิดตัวโครงการคอนโดมิเนียมอีก 2 โครงการประกอบด้วยโครงการโนเบิล รีฟอรั่ม และโครงการโนเบิล รีไฟน์ ตั้งอยู่ปากซอยอารีย์ และซอยสุขุมวิท 26 ท่าเลติตรรไฟฟ้า ซึ่งประสบความสำเร็จอย่างมากในวันแรกที่เปิดขาย
- ปี 2553 บริษัทฯ ได้เปิดตัวโครงการคอนโดมิเนียม 3 โครงการใน 3 ท่าเลใจกลางกรุงเทพมหานคร ใกล้รถไฟฟ้าประกอบด้วยโครงการโนเบิล รีดี ในซอยอารีย์, โครงการ

โนเบิล รีเวนส์ ติดถนนศรีอยุธยา และโครงการโนเบิล รีมิกซ์ 2 สุขุมวิท 36 ซึ่งยังคงได้รับการตอบรับเป็นอย่างดีจากลูกค้าผู้ซื้อโครงการ

ปี 2554 บริษัทฯ ได้เปิดตัวโครงการคอนโดมิเนียม 2 โครงการประกอบด้วยโนเบิล เพลินจิต ตั้งอยู่บนถนนเพลินจิต ติดสถานีรถไฟฟ้าเพลินจิต และโครงการโนเบิล ยูไนท์ ตั้งอยู่บนถนนสุรศักดิ์ ใกล้สถานีรถไฟฟ้าสุรศักดิ์

ในเดือนมิถุนายน บริษัทฯ ได้ออกและเสนอขายหุ้นกู้ชนิดระบุชื่อผู้ถือ ประเภทไม่ด้อยสิทธิ ไม่มีประกัน และมีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ อายุ 3 ปี รวมมูลค่าทั้งสิ้น 1,500 ล้านบาท ให้แก่ผู้ลงทุนทั่วไป และ/หรือ ผู้ลงทุนสถาบัน โดยบริษัทฯ นำเงินที่ได้จากการเสนอขายหุ้นกู้ไปใช้ในการชำระคืนหนี้ และ/หรือใช้รองรับการขยายธุรกิจ และ/หรือใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน

ปี 2555 บริษัทฯ ได้เปิดตัวโครงการโนเบิล รีวอลฟ์ ซึ่งเป็นโครงการคอนโดมิเนียม ตั้งอยู่ในซอยอารีย์ ท่าเลใกล้สถานีรถไฟฟ้า

ในเดือนสิงหาคม บริษัทฯ ได้ออกและเสนอขายหุ้นกู้ชนิดระบุชื่อผู้ถือ ประเภทไม่ด้อยสิทธิ ไม่มีประกัน และมีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ อายุ 3 ปี รวมมูลค่าทั้งสิ้น 1,500 ล้านบาท ให้แก่ผู้ลงทุนทั่วไป และ/หรือ ผู้ลงทุนสถาบัน โดยบริษัทฯ นำเงินที่ได้จากการเสนอขายหุ้นกู้ไปใช้ในการชำระคืนหนี้ และ/หรือใช้รองรับการขยายธุรกิจ และ/หรือใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน

ปี 2556 ในเดือนกุมภาพันธ์ บริษัทฯ ได้เปิดตัวโครงการโนเบิล รีวอลฟ์ รัชดา โครงการคอนโดมิเนียม ตั้งอยู่บนถนนรัชดาภิเษก ท่าเลใกล้สถานีรถไฟฟ้า ประสบความสำเร็จ ด้วยยอดจองซื้อกว่าร้อยละ 90

เดือนกรกฎาคม บริษัทฯ ได้ออกและเสนอขายหุ้นกู้ชนิดระบุชื่อผู้ถือ ประเภทไม่ด้อยสิทธิ ไม่มีประกัน และมีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ อายุ 3 ปี รวมมูลค่าทั้งสิ้น 1,500 ล้านบาท ให้แก่ผู้ลงทุนทั่วไป และ/หรือ ผู้ลงทุนสถาบัน โดยบริษัทฯ นำเงินที่ได้จากการเสนอขายหุ้นกู้ไปใช้ในการชำระคืนหนี้ และ/หรือใช้รองรับการขยายธุรกิจ และ/หรือใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน

ในเดือนกันยายน และเดือนพฤศจิกายน บริษัทฯ ได้เปิดตัวโครงการโนเบิล รีวอลฟ์ รัชดา 2 และโครงการโนเบิล รีโว่ สีลม ซึ่งยังคงได้รับการต้อนรับเป็นอย่างดีจากลูกค้าผู้ซื้อโครงการ โดยเฉพาะโครงการโนเบิล รีโว่ สีลม

ปี 2557 เดือนพฤษภาคม บริษัทฯ ได้ออกและเสนอขายหุ้นกู้ชนิดระบุชื่อผู้ถือ ประเภทไม่ด้อยสิทธิ ไม่มีประกัน และมีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ อายุ 3 ปี รวมมูลค่าทั้งสิ้น 1,500 ล้านบาท ให้แก่ผู้ลงทุนทั่วไป และ/หรือ ผู้ลงทุนสถาบัน โดยบริษัทฯ นำเงินที่ได้จากการเสนอขายหุ้นกู้ไปใช้ในการชำระคืนหนี้ และ/หรือใช้รองรับการขยายธุรกิจ และ/หรือใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน

ในเดือนกันยายนและเดือนพฤศจิกายนบริษัทฯ ได้เปิดตัวโครงการโนเบิล รีโคด ตั้งอยู่ในซอยสุขุมวิท 19 และโครงการ เรียว แฉ่งวัฒนะ ซึ่งได้รับการต้อนรับเป็นอย่างดีจากลูกค้าผู้ซื้อโครงการ

ปี 2558 ในเดือนกุมภาพันธ์บริษัทฯ ได้เปิดตัวโครงการโนเบิล เกเบิล วัชรพล ซึ่งเป็นโครงการบ้านเดี่ยวและบ้านแฝด

ในเดือนเมษายน บริษัทฯ ได้ออกและเสนอขายหุ้นกู้ชนิดระบุชื่อผู้ถือ ประเภทไม่ด้อยสิทธิ ไม่มีประกัน และไม่มีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ อายุ 3 ปี รวมมูลค่าทั้งสิ้น 200 ล้านบาท ให้แก่ผู้ลงทุนโดยเฉพาะเจาะจงซึ่งมีจำนวนไม่เกินสิบราย ในรอบระยะเวลาสี่เดือนใด ๆ โดยบริษัทฯ นำเงินที่ได้จากการเสนอขายหุ้นกู้ไปใช้ในการชำระคืนหนี้ และ/หรือใช้รองรับการขยายธุรกิจ และ/หรือใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน

ในเดือนมิถุนายนบริษัทฯ ได้เปิดตัวโครงการโนเบิล บี เทอร์ติรี ตั้งอยู่ในซอยสุขุมวิท 33 เดือนกรกฎาคม บริษัทฯ ได้ออกและเสนอขายหุ้นกู้ชนิดระบุชื่อผู้ถือ ประเภทไม่ด้อยสิทธิ ไม่มีประกัน และมีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ อายุ 3 ปี รวมมูลค่าทั้งสิ้น 1,500 ล้านบาท ให้แก่ผู้ลงทุนทั่วไป และ/หรือ ผู้ลงทุนสถาบัน โดยบริษัทฯ นำเงินที่ได้จากการเสนอขายหุ้นกู้ไปใช้ในการชำระคืนหนี้ และ/หรือใช้รองรับการขยายธุรกิจ และ/หรือใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน

เดือนกันยายน บริษัทฯ ได้ออกและเสนอขายหุ้นกู้ชนิดระบุชื่อผู้ถือ ประเภทไม่ด้อยสิทธิ ไม่มีประกัน และไม่มีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ อายุ 3 ปี รวมมูลค่าทั้งสิ้น 150 ล้านบาท ให้แก่ผู้ลงทุนโดยเฉพาะเจาะจงซึ่งมีจำนวนไม่เกินสิบราย ในรอบระยะเวลาสี่เดือนใด ๆ โดยบริษัทฯ นำเงินที่ได้จากการเสนอขายหุ้นกู้ไปใช้ในการชำระคืนหนี้ และ/หรือใช้รองรับการขยายธุรกิจ และ/หรือใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน

ปี 2559 ในเดือนมีนาคม บริษัทฯ ได้เปิดตัวโครงการโนเบิล บี ไนน์ทีน ซึ่งเป็นโครงการคอนโดมิเนียม ตั้งอยู่ในซอยสุขุมวิท 19

เดือนมิถุนายน บริษัทฯ ได้ออกและเสนอขายหุ้นกู้ชนิดระบุชื่อผู้ถือ ประเภทไม่ด้อยสิทธิ ไม่มีประกัน และมีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ อายุ 3 ปี รวมมูลค่าทั้งสิ้น 1,500 ล้านบาท ให้แก่ผู้ลงทุนทั่วไป และ/หรือ ผู้ลงทุนสถาบัน โดยบริษัทฯ นำเงินที่ได้จากการเสนอขายหุ้นกู้ไปใช้ในการชำระคืนหนี้หุ้นกู้ และ/หรือใช้รองรับการขยายธุรกิจของบริษัทฯ และ/หรือใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน

ปี 2560 เดือนพฤษภาคม บริษัทฯ ได้ออกและเสนอขายหุ้นกู้ชนิดระบุชื่อผู้ถือ ประเภทไม่ด้อยสิทธิ ไม่มีประกัน และมีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ อายุ 3 ปี รวมมูลค่าทั้งสิ้น 1,500 ล้านบาท ให้แก่ผู้ลงทุนทั่วไป และ/หรือ ผู้ลงทุนสถาบัน โดยบริษัทฯ นำเงินที่ได้จากการเสนอขายหุ้นกู้ไปใช้ในการชำระคืนหนี้หุ้นกู้ และ/หรือใช้รองรับการขยายธุรกิจของบริษัทฯ และ/หรือใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน

ในเดือนกรกฎาคม บริษัทฯ ได้เปิดตัวโครงการโนเบิล อรวัน สุขุมวิท 33 ซึ่งเป็นโครงการคอนโดมิเนียม ตั้งอยู่ในซอยสุขุมวิท 33

ในเดือนตุลาคม บริษัทฯ ได้ออกและเสนอขายหุ้นกู้ระยะสั้นชนิดระบุชื่อผู้ถือ ประเภทไม่ด้อยสิทธิ ไม่มีประกัน และมีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ อายุ 268 วัน รวมมูลค่าทั้งสิ้น 721.50 ล้านบาท ให้แก่ผู้ลงทุนสถาบัน และ/หรือ ผู้ลงทุนรายใหญ่ โดยบริษัทฯ นำเงินที่ได้จากการเสนอขายหุ้นกู้ไปใช้ในการชำระคืนหนี้ และ/หรือใช้รองรับการขยายธุรกิจของบริษัทฯ และ/หรือใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน

ในเดือนพฤศจิกายน บริษัทฯ ได้เปิดตัวโครงการโนเบิล แอมเบียนซ์ สุขุมวิท 42 ซึ่งเป็นโครงการคอนโดมิเนียม ตั้งอยู่ในซอยสุขุมวิท 42

### 1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัทฯ

นอกจากธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งเป็นธุรกิจหลักของบริษัท โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อยแล้ว บริษัทฯ ยังประกอบธุรกิจลักษณะอื่น ๆ ที่มีความสัมพันธ์เกี่ยวเนื่องกับธุรกิจหลัก อาทิ ธุรกิจให้เช่าและบริการ ธุรกิจบริหารโครงการและให้บริการหลังการส่งมอบแก่ลูกค้า และธุรกิจเซอร์วิส อพาร์ทเม้นท์ โดยสามารถแบ่งตามลักษณะการดำเนินงานได้ดังต่อไปนี้

## I. ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย

ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายเป็นธุรกิจหลักของบริษัทฯ โดยบริษัทฯ ได้พัฒนาโครงการเพื่ออยู่อาศัยทั้งรูปแบบ บ้านเดี่ยว อาคารชุดพักอาศัยทั้งแนวราบและตึกสูง ปัจจุบันมีโครงการที่พัฒนาแล้วรวมทั้งสิ้น 44 โครงการ แบ่งเป็นโครงการที่พัฒนาและเปิดการขายก่อนปี 2545 จำนวน 8 โครงการ มูลค่าโครงการรวม 4,877 ล้านบาท และโครงการที่เปิดการขายตั้งแต่ปี 2545 มี 36 โครงการ มูลค่าโครงการรวม 74,897 ล้านบาท รายละเอียดดังนี้

### โครงการที่พัฒนาและเปิดการขายก่อนปี 2545

1. โครงการโนเบิล พาร์ค
2. โครงการโนเบิล โฮม
3. โครงการโนเบิล นิโอ-ซิตี
4. โครงการเดอะโนเบิล
5. โครงการโนเบิล เฮ้าส์ พญาไท
6. โครงการโนเบิล ซ้อยส์ ปิ่นเกล้า
7. โครงการโนเบิล ซ้อยส์ วิภาวดี
8. โครงการโนเบิล เฮ้าส์ 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 จีโอ วัชรพล
10. โครงการโนเบิล ทารา พัฒนาการ
11. โครงการโนเบิล จีโอ พระราม 5
12. โครงการโนเบิล ไกลท์
13. โครงการโนเบิล ซีโรไนน์
14. โครงการโนเบิล ทารา งามวงศ์วาน 2
15. โครงการโนเบิล แอมเบียนซ์ สารสิน
16. โครงการโนเบิล รีมิกรี
17. โครงการโนเบิล โซโล
18. โครงการโนเบิล รีเฟลกซ์
19. โครงการโนเบิล รีวีล
20. โครงการโนเบิล เรสซิเดนส์
21. โครงการโนเบิล คิวบ์
22. โครงการโนเบิล รีฟอร์ม
23. โครงการโนเบิล รีไฟน์
24. โครงการโนเบิล รีดี
25. โครงการโนเบิล รีเวนจ์
26. โครงการโนเบิล รีมิกรี 2
27. โครงการโนเบิล เพลินจิต

28. โครงการโนเบิล รีวอลฟ์ รัชดา
29. โครงการโนเบิล รีวอลฟ์ รัชดา 2
30. โครงการโนเบิล รีโว สีลม
31. โครงการโนเบิล รีโคล
32. โครงการโนเบิล เกเบิล วัชรพล
33. โครงการโนเบิล บี เทอร์รี่
34. โครงการโนเบิล บี ไนนทิน
35. โครงการโนเบิล อร่าวัน สุขุมวิท 33
36. โครงการโนเบิล แอมเบียนซ์ สุขุมวิท 42

เพื่อควบคุมคุณภาพ ระยะเวลาตลอดจนต้นทุนการก่อสร้าง และเพื่อสร้างความมั่นใจให้แก่ผู้บริโภค บริษัทฯ ใช้นโยบายสร้างบ้านพร้อมอยู่ (Pre-Build) ก่อนเปิดการขายสำหรับโครงการบ้านเดี่ยวของบริษัทฯ โดยเริ่มตั้งแต่ปี 2545 และ ใช้อย่างเต็มรูปแบบในปี 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. ธุรกิจเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์

ในปี 2551 บริษัทฯ ได้ขยายธุรกิจสู่เซอร์วิส 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 ผับสิดา ฟิตเนส สระว่ายน้ำ บริการรถรับส่งจาก เทนเฟซ-สถานีรถไฟฟ้าเพลินจิต อินเทอร์เน็ต Wi-fi ฯลฯ โดยเริ่มเปิดให้บริการตั้งแต่เดือนกรกฎาคม 2551



#### IV. ธุรกิจอื่น ๆ

บริษัทฯ ดำเนินการในธุรกิจที่มีความสัมพันธ์เกี่ยวเนื่องกับธุรกิจหลักของบริษัทฯ แบ่งออกเป็น

##### 1. ธุรกิจรับบริหารโครงการและให้บริการหลังการส่งมอบแก่ลูกค้า

บริษัทฯ ให้ความสำคัญต่อการสร้างความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้า โดยตระหนักดีว่าความสัมพันธ์ของลูกค้ากับบริษัทฯ มิได้จบลงเมื่อลูกค้าชำระเงินครบถ้วน จึงได้จัดหน่วยงานเพื่อบริหารโครงการและให้บริการแก่ลูกค้าในโครงการที่บริษัทฯ ได้พัฒนาขึ้นหลังการส่งมอบเพื่อให้โครงการคงสภาพแวดล้อมการอยู่อาศัยที่ดีก่อนจัดตั้งนิติบุคคลหมู่บ้านจัดสรร หรือนิติบุคคลอาคารชุด นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังจัดให้มีบริการตรวจเช็ค และซ่อมแซมบำรุงรักษาบ้านให้แก่ลูกค้าในโครงการ รวมไปถึงการให้บริการตัวแทนซื้อ ขาย เช่า ให้แก่ลูกค้าในโครงการอีกด้วย

##### 2. ธุรกิจให้บริการบริหารสินทรัพย์และหนี้สิน

ด้วยประสบการณ์ ความรู้ และความชำนาญ ประกอบกับฐานข้อมูลเกี่ยวกับสินทรัพย์ในภาคธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่บริษัทฯ ได้ทำการรวบรวม จนเป็นที่เชื่อถือของนักลงทุนทั้งในและต่างประเทศ บริษัทฯ ได้รับการไว้วางใจจากนักลงทุนต่างประเทศให้ทำการประเมินราคาสินทรัพย์ภาคธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ และได้ร่วมลงทุนกับนักลงทุนเพื่อเข้าร่วมประมวลสินทรัพย์ โดยเน้นการประมวลสินเชื่อในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ และโดยที่ในระบบสถาบันการเงินยังคงมีหนี้สินที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (NPL) และสินทรัพย์ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (NPA) จำนวนมาก บริษัทฯ จึงให้บริการรับบริหารสินทรัพย์ของสถาบันการเงิน หรือของบรรษัทบริหารสินทรัพย์ที่จะถูกจัดตั้งเพื่อเป็นเครื่องมือในการแก้ปัญหาหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ของสถาบันการเงินอีกด้วย นอกจากนี้บริษัทฯ ยังมีเป้าหมายที่จะซื้อสินทรัพย์ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้จากสถาบันการเงินต่าง ๆ เพื่อมาพัฒนาโครงการต่อไปอีกด้วย

**นโยบายการแบ่งการดำเนินงานของบริษัทในกลุ่ม**

บริษัทฯ มีนโยบายแบ่งการดำเนินงาน โดยให้บริษัทในกลุ่มดำเนินการพัฒนาโครงการแยกแต่ละโครงการ รายละเอียดดังนี้

ชื่อบริษัท – ที่ตั้ง	ประเภทกิจการ	โครงการที่ดำเนินการ
1. บริษัท บ้านสุขสบาย จำกัด 1035 อาคารโนเบิล ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ และรับจ้างสร้างบ้าน	โนเบิล พาร์ค โนเบิล ทารา งามวงศ์วาน 2
2. บริษัท เอส แอนด์ พี พร็อพเพอร์ตี้ แมเนจเม้นท์ จำกัด 1035 อาคารโนเบิล ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร	รับจ้างสร้างบ้าน และบริหารจัดการโครงการ	โนเบิล นีโอ ซิตี้
3. บริษัท คอนดิเนนตัล ซิตี้ จำกัด 1035 อาคารโนเบิล ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	เดอะ โนเบิล โนเบิล รีมิกซ์ โนเบิล รีมิกซ์ 2 โนเบิล รีโคล โนเบิล บี เทอร์ริตอรี โนเบิล บี ไนน์ทีน โนเบิล อควาน์ สุขุมวิท 33
4. บริษัท เอ็น.เค.เอ็นเนอร์ยี คอนเซอร์เวชั่น จำกัด 54/4 หมู่ที่ 7 ตำบลบางเสาธง อำเภอบางเสาธง จังหวัดสมุทรปราการ	ผลิตพลังงานสำเร็จรูป	โนเบิล ช้อยส์ ปิ่นเกล้า โนเบิล ช้อยส์ วัฒนา



## 2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

โครงสร้างรายได้ของบริษัท โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)

(หน่วย : ล้านบาท)

โครงสร้างรายได้	2558		2559		2560	
	มูลค่า	%	มูลค่า	%	มูลค่า	%
<b>ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย</b>						
บ้านเดี่ยวและที่ดิน	65.95	18.28	110.52	2.46	72.68	0.75
อาคารชุดพักอาศัย	200.15	55.47	4,298.81	95.58	9,488.33	98.11
<b>รวมรายได้จากการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย</b>	<b>266.10</b>	<b>73.74</b>	<b>4,409.32</b>	<b>98.03</b>	<b>9,561.00</b>	<b>98.87</b>
<b>ธุรกิจขายสินค้า ให้เช่าและบริการ</b>						
เซอวิสอพาร์ทเมนท์	48.60	13.47	48.53	1.08	47.89	0.50
อาคารชุดพักอาศัย	14.30	3.96	15.09	0.34	46.49	0.48
<b>รวมรายได้จากธุรกิจขายสินค้า ให้เช่าและบริการ</b>	<b>62.90</b>	<b>17.43</b>	<b>63.62</b>	<b>1.41</b>	<b>94.38</b>	<b>0.98</b>
<b>รวมรายได้จากธุรกิจหลัก</b>	<b>329.00</b>	<b>91.17</b>	<b>4,472.94</b>	<b>99.45</b>	<b>9,655.38</b>	<b>99.84</b>
<b>รายได้อื่น</b>						
กำไรจากการยกเลิกสัญญา	1.82	0.50	12.68	0.28	2.77	0.03
ดอกเบี้ยรับ	9.97	2.76	7.00	0.16	7.46	0.08
อื่นๆ	20.06	5.56	5.10	0.11	5.09	0.05
<b>รวมรายได้อื่น</b>	<b>31.85</b>	<b>8.83</b>	<b>24.77</b>	<b>0.55</b>	<b>15.32</b>	<b>0.16</b>
<b>รายได้รวม</b>	<b>360.85</b>	<b>100.00</b>	<b>4,497.72</b>	<b>100.00</b>	<b>9,670.71</b>	<b>100.00</b>
<b>อัตราการเพิ่ม(ลด)ของรายได้จากธุรกิจหลัก</b>	<b>(1,937.37)</b>	<b>(85.48)</b>	<b>4,143.94</b>	<b>1,259.56</b>	<b>5,182.44</b>	<b>115.86</b>

## โครงสร้างรายได้ของบริษัท โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

(หน่วย : ล้านบาท)

โครงสร้างรายได้	ดำเนินการโดย (1)	%การถือหุ้น	2558		2559		2560	
			มูลค่า	%	มูลค่า	%	มูลค่า	%
<b>ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย</b>								
บ้านเดี่ยวและที่ดิน	NOBLE	-	65.95	14.75	110.52	2.42	72.68	0.75
อาคารชุดพักอาศัย	NOBLE	-	200.15	44.76	4,298.81	94.12	9,480.34	97.42
	CC	100%	20.66	4.62	-	-	-	-
<b>รวมรายได้จากการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย</b>			<b>286.75</b>	<b>64.13</b>	<b>4,409.32</b>	<b>96.54</b>	<b>9,553.02</b>	<b>98.17</b>
<b>ธุรกิจขายสินค้า ให้เช่าและบริการ</b>								
เชอริวีสอพาร์ทเมนท์	NOBLE	-	48.60	10.87	48.53	1.06	47.89	0.49
อาคารชุดพักอาศัย	NOBLE	-	14.30	3.20	15.09	0.33	46.49	0.48
	CC	100%	22.91	5.12	29.62	0.65	30.05	0.31
<b>รวมรายได้จากธุรกิจขายสินค้า ให้เช่าและบริการ</b>			<b>85.82</b>	<b>19.19</b>	<b>93.24</b>	<b>2.04</b>	<b>124.43</b>	<b>1.28</b>
<b>รวมรายได้จากธุรกิจหลัก</b>			<b>372.57</b>	<b>83.32</b>	<b>4,502.56</b>	<b>98.58</b>	<b>9,677.45</b>	<b>99.45</b>
<b>รายได้อื่น</b>								
กำไรจากการขายหลักทรัพย์	(2)	-	2.66	0.59	14.97	0.33	10.45	0.11
ดอกเบี้ยรับ	(2)	-	49.65	11.10	41.54	0.91	22.14	0.23
อื่นๆ	(2)	-	22.28	4.98	8.47	0.19	21.28	0.22
<b>รวมรายได้อื่น</b>			<b>74.59</b>	<b>16.68</b>	<b>64.97</b>	<b>1.42</b>	<b>53.87</b>	<b>0.55</b>
<b>รายได้รวม</b>			<b>447.16</b>	<b>100.00</b>	<b>4,567.53</b>	<b>100.00</b>	<b>9,731.31</b>	<b>100.00</b>
<b>อัตราการเพิ่ม(ลด)ของรายได้จากธุรกิจหลัก</b>			<b>(1,903.85)</b>	<b>(83.63)</b>	<b>4,129.99</b>	<b>1,108.52</b>	<b>5,174.88</b>	<b>114.93</b>

หมายเหตุ (1) NOBLE = บมจ. โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์

CC = บจ. คอนติเนนตัล ซิตี้

(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 และยังคงตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่ต้องการอยู่อาศัยในทันทีที่ตัดสินใจซื้อบ้าน 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 22 โครงการใน 10 ทำเลเยี่ยมกลางกรุง ได้แก่ โครงการโนเบิล ออรา คอนโด ซอยทองหล่อ, โครงการโนเบิล ซีโรไนน์ ซอยร่วมฤดี, โครงการโนเบิล โลท์ ซอยอารีย์ 1 สถานีรถไฟฟ้าอารีย์, โครงการโนเบิล แอมเบียนส์ สารสิน,

โครงการโนเบิล รีมีกซ์ สุขุมวิท 36, โครงการโนเบิล โซโล่ ซอยทองหล่อ, โครงการโนเบิล รีเฟล็กซ์ ซอยอารีย์, โครงการโนเบิล รีวีล ซอยเอกมัย, โครงการ โนเบิล รีฟอร์ม ซอย อารีย์, โครงการโนเบิล รีไฟน์ สุขุมวิท 26, โครงการโนเบิล รีดี ซอยอารีย์, โครงการโนเบิล รีเวนส์ ถนนศรีอยุธยา,โครงการโนเบิล รีมีกซ์ 2 สุขุมวิท 36, โครงการโนเบิล เพลินจิต ถนนเพลินจิต, โครงการโนเบิล รีวอลฟ์ รัชดา, โครงการโนเบิล รีวอลฟ์ รัชดา 2, โครงการโนเบิล รีโว่ สีลม, โครงการโนเบิล รีโคส สุขุมวิท 19, โครงการโนเบิล บี เทอร์รี่ สุขุมวิท 33, โครงการโนเบิล บีไนน์ทีน สุขุมวิท 19, โครงการโนเบิล อร่าวัน สุขุมวิท 33 และ โครงการโนเบิล แอมเบียนซ์ สุขุมวิท 42

- **ทาวน์เฮ้าส์และอาคารพาณิชย์** ด้วยตระหนักถึงความต้องการของลูกค้าในทุกกลุ่ม บริษัทฯ จึงขยายฐานทางการตลาดให้ครอบคลุมทุกกลุ่มลูกค้า จึงพัฒนาโครงการทาวน์เฮ้าส์และอาคารพาณิชย์โดยโครงการแรกใช้แนวคิดบ้านหลังแรก (First Home) ในทำเลใกล้ศูนย์กลางธุรกิจแต่ราคาชนเมือง 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 2560

โครงการ เนื้อที่ (ไร่-งาน-ตรว.)	ลักษณะโครงการ	เจ้าของกรรมสิทธิ์	จำนวน ยูนิต	มูลค่า โครงการ ล้านบาท	ต้นทุน โครงการ ล้านบาท	ระยะเวลา ก่อสร้าง	ความคืบหน้า การก่อสร้าง		ความคืบหน้าการขาย <sup>(1)</sup>			การโอนกรรมสิทธิ์			มูลค่างานที่ยังไม่ส่งมอบ		
							ล้าน บาท	%	ล้าน บาท	ยูนิต	% <sup>(2)</sup>	ล้าน บาท	ยูนิต	% <sup>(3)</sup>	ล้าน บาท	ยูนิต	% <sup>(3)</sup>
1. โนเบิล เพลินจิต 9-0-92	- อาคารชุดพักอาศัย	บมจ.โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์	1,444	19,596	11,006	2555-2559	10,242	93%	11,091	901	62%	10,734	886	98%	357	15	2%
2. โนเบิล ริวอลฟ์ รัชดา 3-1-92	- อาคารชุดพักอาศัย	บมจ.โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์	766	2,840	1,805	2556-2560	1,732	96%	2,250	658	86%	2,035	598	91%	215	60	9%
3. โนเบิล ริวอลฟ์ รัชดา2 3-1-66	- อาคารชุดพักอาศัย	บมจ.โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์	755	3,290	1,894	2557-2561	1,389	73%	2,710	639	85%	-	-	-	2,710	639	100%
4. โนเบิล รีโว่ สีลม 1-2-8	- อาคารชุดพักอาศัย	บมจ.โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์	319	1,772	1,151	2557-2560	1,112	97%	1,670	302	95%	986	186	62%	684	116	38%
5. โนเบิล วิโคล 1-2-28	- อาคารชุดพักอาศัย	บจ.คอนติเนนตัล ซิตี้	288	2,475	1,557	2558-2562	915	59%	2,326	270	94%	-	-	-	2,326	270	100%
6. โนเบิล เกเบิล รัชพล 49-2-79	- บ้านเดี่ยวและบ้านแฝด	บมจ.โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์	266	2,192	1,359	2556-2561	1,055	78%	155	28	11%	155	28	100%	-	-	-
7. โนเบิล บี เทอร์ติรี 2-0-5	- อาคารชุดพักอาศัย	บจ.คอนติเนนตัล ซิตี้	282	3,259	1,787	2559-2562	842	47%	1,429	125	44%	-	-	-	1,429	125	100%
8. โนเบิล บี ไนนี้น 3-2-95	- อาคารชุดพักอาศัย	บจ.คอนติเนนตัล ซิตี้	586	6,333	3,562	2560-2563	1,754	49%	1,845	180	31%	-	-	-	1,845	180	100%
9. โนเบิล ออวอร์น สุภูมิวิท 33 1-2-95	- อาคารชุดพักอาศัย	บจ.คอนติเนนตัล ซิตี้	274	2,449	1,391	2561-2563	610	44%	1,882	214	78%	-	-	-	1,882	214	100%
10. โนเบิล แอมเบียนส์ สุภูมิวิท 42 2-0-00	- อาคารชุดพักอาศัย	บมจ.โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์	259	1,540	898	2561-2563	469	52%	710	117	45%	-	-	-	710	117	100%

(1) ยอดขายที่ทำสัญญาจะซื้อจะขายแล้ว (2) ร้อยละของจำนวนยูนิต (3) ร้อยละของความคืบหน้าการขาย



## รายละเอียดโครงการเพื่อขายในอดีต

โครงการ เนื้อที่ (ไร่-งาน-ตรว.)	ลักษณะโครงการ	เจ้าของกรรมสิทธิ์	จำนวนยูนิต	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	ต้นทุน โครงการ (ล้านบาท)	ระยะเวลาก่อสร้าง
1. โนเบิล พาร์ค 154-3-43	- อาคารชุดพักอาศัยเชิงราบ (Condo House) - บ้านเดี่ยว	บมจ.โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์ บจ. บางพลีวิ	1,080 174	1,352 553	1,130 458	2535-2537
2. โนเบิล โฮม 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 ซิตี	22	272	249	2537-2541
5. โนเบิล แฮ็ส พญาไท 2-0-27	- อาคารชุดพักอาศัย,พื้นที่เพื่อการพาณิชย์ และพื้นที่สำนักงาน	บจ. เวิร์ดไทม์โฮลดิ้ง	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 แฮ็ส 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 อนุวานา 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	1,070	637	2544-2548
15. โนเบิล ออรา คอนโด 3-0-97	- อาคารชุดพักอาศัย	บมจ.โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์	223	1,498	812	2546-2548
16. โนเบิล ไลท์ 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-ตรว.)	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 ซิตี	504	2,439	1,436	2549-2553
24. โนเบิล รีเฟลกซ์ 1-2-40	- อาคารชุดพักอาศัย	บมจ.โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์	205	886	585	2551-2553
25. โนเบิล ไฮโล 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-ตรว.)	ลักษณะโครงการ	เจ้าของกรรมสิทธิ์	จำนวนยูนิต	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	ต้นทุน โครงการ (ล้านบาท)	ระยะเวลาก่อสร้าง
28. โนเบิล รีมีกซ์ 2 5-0-02	- อาคารชุดพักอาศัย	บจ.คอนติเนนตัล ซีดี	149	1,158	702	2549-2553
29. โนเบิล รีวีล 2-0-31	- อาคารชุดพักอาศัย	บมจ.โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์	273	1,433	865	2551-2554
30. โนเบิล รีฟอรั่ม 1-1-82	- อาคารชุดพักอาศัย	บมจ.โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์	194	1,102	705	2552-2555
31. โนเบิล คิวบ์ 46-2-91	- ทาวน์เฮ้าส์	บมจ.โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์	389	2,512	1,553	2551-2556
32. โนเบิล รีเวนจ์ 1-2-67	- อาคารชุดพักอาศัย	บมจ.โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์	261	1,439	887	2553-2557
33. โนเบิล รีดี 1-3-48	- อาคารชุดพักอาศัย	บมจ.โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์	272	1,606	921	2553-2556
34. โนเบิล จีโอ พระราม 5 42-1-44	- บ้านเดี่ยว	บมจ.โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์	141	954	757	2546-2548

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

## รายละเอียดโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายที่ดำเนินการอยู่ในปัจจุบัน

### 1) 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 เหมาะสำหรับการใช้ชีวิตใจกลางเมือง 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 44-209 ตารางเมตร
มูลค่าโครงการที่ขาย	19,596 ล้านบาท
ราคาขาย	ราคาเฉลี่ยยูนิตละ 13.6 ล้านบาท
เริ่มเปิดขายอย่างเป็นทางการ	มิถุนายน 2554

### 2) โครงการโนเบิล รีวอลฟ์ รัชดา

โครงการคอนโดมิเนียมสูง 38 ชั้น ด้วยแนวคิดทุกฟังก์ชันในชีวิตพอดีกับความต้องการของคุณ ด้วยคอนโดมิเนียมในรูปแบบชีวิต Revolve Living ให้ทุกฟังก์ชันในชีวิต พอดีกับความต้องการของคุณ ลงตัวกับไลฟ์สไตล์ที่ไร้ขีดจำกัด กับทำเลติด สถานีรถไฟฟ้าเอ็มอาร์ที 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	2,840 ล้านบาท
ราคาขาย	ราคาเฉลี่ยยูนิตละ 3.7 ล้านบาท
เริ่มเปิดขายอย่างเป็นทางการ	กุมภาพันธ์ 2556

**3) โครงการโนเบิล รีวอลฟ์ รัชดา 2**

โครงการคอนโดมิเนียมแนวคิดดีไซน์ชีวิตให้ทุกสิ่งที่ต้องการ รอบล้อมตัวคุณ ด้วยการนำเสนอไลฟ์สไตล์ใหม่ใจกลางรัชดา ย่านธุรกิจล่าสุดครบทุกฟังก์ชันชีวิต ที่ระดับความสูง 42 ชั้น ระดับความสูง ไร้ขีดจำกัด ติดรถไฟฟ้าใต้ดิน เชื่อมต่อให้ชีวิตใกล้กัน แนวกว่ายไลฟ์สไตล์ไม่สิ้นสุดกับ 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	3,290 ล้านบาท
ราคาขาย	ราคาเฉลี่ยยูนิตละ 4.4 ล้านบาท
เริ่มเปิดขายอย่างเป็นทางการ	กันยายน 2556

**4) 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 1-2-8 ไร่
กรรมสิทธิ์	บริษัท โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)
ที่ตั้ง	ถนนสุรศักดิ์ แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร
ลักษณะโครงการ	อาคารชุดพักอาศัย 319 ยูนิต พื้นที่ใช้สอย ตั้งแต่ 32-66 ตารางเมตร
มูลค่าโครงการที่ขาย	1,772 ล้านบาท
ราคาขาย	ราคาเฉลี่ยยูนิตละ 5.6 ล้านบาท
เริ่มเปิดขายอย่างเป็นทางการ	พฤศจิกายน 2556

**5) โครงการโนเบิล รีโคส**

คอนโดมิเนียมสูง 28 ชั้นใจกลางเมือง สะดวกต่อการเดินทางด้วยท่าอากาศยานไฟฟ้าเอ็มอาร์ที สุขุมวิท และบีทีเอสอโศก ด้วยแนวคิดพบทุกสิ่งมีชีวิตต้องการ พร้อมผ่อนคลายไปกับ Sky Infinity Edge Pool และ Sky Fitness โครงการมีขนาดตั้งแต่ 1 ห้องนอนถึง 2 ห้องนอน

ที่ดิน	โฉนดรวม 1-2-28 ไร่
กรรมสิทธิ์	บริษัท คอนติเนนตัล ซิตี จำกัด
ที่ตั้ง	ซอยสุขุมวิท 19 (วัฒนา) แขวงคลองเตยเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร
ลักษณะโครงการ	อาคารชุดพักอาศัย 288 ยูนิต พื้นที่ใช้สอย ตั้งแต่ 34-70 ตารางเมตร
มูลค่าโครงการที่ขาย	2,475 ล้านบาท
ราคาขาย	ราคาเฉลี่ยยูนิตละ 8.6 ล้านบาท
เริ่มเปิดขายอย่างเป็นทางการ	กันยายน 2557

**6) โครงการโนเบิล เกเบิล วัชรพล**

โครงการบ้านเดี่ยวและบ้านแฝด ด้วยแนวคิดเต็มชีวิตด้วยพื้นที่ว่าง เต็มทุกอย่างที่คุณต้องการ รองรับทุกรูปแบบของการใช้ชีวิต เพื่อความสุขทุกตารางเมตร เพราะความสุขที่แท้จริงสร้างได้ ทั้งจาก “พื้นที่ภายในตัวบ้าน” และ “พื้นที่รอบตัวบ้าน” พร้อมส่วนกลางและพื้นที่สีเขียวในโครงการ

ที่ดิน	โฉนดรวม 49-2-79 ไร่
กรรมสิทธิ์	บริษัท โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)
ที่ตั้ง	ถนนเพิ่มสิน แขวงคลองถนน เขตสายไหม กรุงเทพมหานคร
ลักษณะโครงการ	บ้านเดี่ยวและบ้านแฝด 266 ยูนิต พื้นที่ใช้สอยตั้งแต่ 157-217 ตารางเมตรบนเนื้อที่ 36 ตารางวาขึ้นไป
มูลค่าโครงการที่ขาย	2,192 ล้านบาท
ราคาขาย	ราคาเฉลี่ยยูนิตละ 8.2 ล้านบาท
เริ่มเปิดขายอย่างเป็นทางการ	กุมภาพันธ์ 2558

**7) โครงการโนเบิล บี เทอร์รี่**

คอนโดมิเนียมสูง 31 ชั้นใจกลางแหล่งแฟชั่น สะดวกต่อการเดินทางด้วยท่าอากาศยานรถไฟบีทีเอสพร้อมพงษ์ พร้อมแนวคิดพลิกชีวิตสู่อิสระกับ Sky Infinity Edge Pool และ Sky Garden และ Sky Fitness โครงการมีขนาดตั้งแต่ 1 ห้องนอนถึง 3 ห้องนอน

ที่ดิน	โฉนดรวม 2-0-5 ไร่
กรรมสิทธิ์	บริษัท คอนติเนนตัล ซิตี้ จำกัด
ที่ตั้ง	ซอยสุขุมวิท 33 (แดงอุดม) แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร
ลักษณะโครงการ	อาคารชุดพักอาศัย 282 ยูนิต พื้นที่ใช้สอย ตั้งแต่ 34-140 ตารางเมตร
มูลค่าโครงการที่ขาย	3,259 ล้านบาท
ราคาขาย	ราคาเฉลี่ยยูนิตละ 11.6 ล้านบาท
เริ่มเปิดขายอย่างเป็นทางการ	มิถุนายน 2558

**8) โครงการโนเบิล บี ไนน์ทิน**

โครงการคอนโดมิเนียม 2 อาคารความสูง 48 ชั้น และ 27 ชั้น ด้วยเพดานสูง 3 เมตร ทำเลใจกลางเมืองใกล้ศูนย์การค้า และสถาบันการศึกษาชั้นนำ สะดวกต่อการเดินทางด้วยท่าอากาศยานรถไฟบีทีเอสพร้อมพงษ์ และบีทีเอสชิดลม นำเสนอโครงการด้วยแนวคิดเชื่อมชีวิตใหม่ ให้ไร้รอยต่อ ลื่นไหลไปกับชีวิตที่นำหลงไหล ในย่านสุขุมวิท 19 โครงการมีขนาดตั้งแต่ 1 ห้องนอนถึง 2 ห้องนอน และห้องเพนท์เฮาส์

ที่ดิน	โฉนดรวม 3-2-95 ไร่
กรรมสิทธิ์	บริษัท คอนติเนนตัล ซิตี้ จำกัด
ที่ตั้ง	ซอยสุขุมวิท 19 (วัฒนา) แขวงคลองเตยเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร
ลักษณะโครงการ	อาคารชุดพักอาศัย 586 ยูนิต พื้นที่ใช้สอย ตั้งแต่ 33-147 ตารางเมตร
มูลค่าโครงการที่ขาย	6,333 ล้านบาท
ราคาขาย	ราคาเฉลี่ยยูนิตละ 10.8 ล้านบาท
เริ่มเปิดขายอย่างเป็นทางการ	มีนาคม 2559



**9) โครงการโนเบิล อรวัน สุขุมวิท 33**

โครงการคอนโดมิเนียมความสูง 25 ชั้น ทำเลใจกลางเมืองใกล้ศูนย์การค้า นำเสนอโครงการด้วยแนวคิดใช้ชีวิตไม่เคยซ้ำสไตล์ Multiculture ใจกลางเมืองสุขุมวิทใกล้ BTS พร้อมพงษ์ และ ดี เอ็ม ดิสทริก เวลด์ คลาสชอปปิ้งเซ็นเตอร์ โครงการมีขนาดตั้งแต่ 1 ห้องนอนถึง 2 ห้องนอน และห้องเพนท์เฮาส์

ที่ดิน	โฉนดรวม 1-2-95 ไร่
กรรมสิทธิ์	บริษัท คอนติเนนตัล ซิตี้ จำกัด
ที่ตั้ง	ซอยสุขุมวิท 33 (แดงอุดม) แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร
ลักษณะโครงการ	อาคารชุดพักอาศัย 274 ยูนิต พื้นที่ใช้สอย ตั้งแต่ 27-65 ตารางเมตร
มูลค่าโครงการที่ขาย	2,449 ล้านบาท
ราคาขาย	ราคาเฉลี่ยยูนิตละ 8.9 ล้านบาท
เริ่มเปิดขายอย่างเป็นทางการ	กรกฎาคม 2560

**10) โครงการโนเบิล แอมเบียนส์ สุขุมวิท 42**

โครงการคอนโดมิเนียมสูง 8 ชั้นด้วยแนวคิดถอดสี่เหลี่ยมสู่ชีวิตเรียบง่ายแบบ Lagom design ลดทอนสิ่งเกินจำเป็นให้เจอความเรียบง่าย พอเหมาะพอดี ด้วยการจับความสวยงามของความพอดีไว้ในทุกองค์ประกอบ สร้างบรรยากาศเรียบง่ายแต่ใช้ชีวิตได้เต็มที่ทุกฟังก์ชันทุกครั้งที่บ้าน โครงการตั้งอยู่ใจกลางเมืองใกล้ BTS เอกมัย มีขนาดตั้งแต่ 1 ห้องนอนถึง 2 ห้องนอน

ที่ดิน	โฉนดรวม 2-0-0 ไร่
กรรมสิทธิ์	บริษัท โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)
ที่ตั้ง	ซอยสุขุมวิท 42 แขวงพระโขนง เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร
ลักษณะโครงการ	อาคารชุดพักอาศัย 259 ยูนิต พื้นที่ใช้สอย ตั้งแต่ 25-61 ตารางเมตร
มูลค่าโครงการที่ขาย	1,540 ล้านบาท
ราคาขาย	ราคาเฉลี่ยยูนิตละ 5.9 ล้านบาท
เริ่มเปิดขายอย่างเป็นทางการ	พฤศจิกายน 2560

## 2.2 การตลาดและการแข่งขัน

### 2.2.1 นโยบายการตลาดและกลยุทธ์ในการแข่งขัน

#### □ กลยุทธ์ในการแข่งขัน

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

เพื่อให้บริษัทฯ ได้บรรลุถึงเป้าหมายขององค์กรที่กำหนดไว้ บริษัทฯ จึงกำหนด แผนนโยบายด้านกลยุทธ์ (Corporate Strategy) ออกเป็น 4 ประการหลัก คือ

#### 1. นโยบายการเป็นผู้นำทางด้านผลิตภัณฑ์

จากการวิเคราะห์ด้านกลยุทธ์ พบว่าผู้ประกอบการในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ต่างนำเสนอรูปแบบที่อยู่อาศัยที่มีได้มีความแตกต่างกัน (Low Product Differentiation) การเลือกซื้อของผู้บริโภคจึงเป็นการเปรียบเทียบเพียงคุณภาพ และความเชื่อถือในตัวบริษัทฯ กับราคาที่สามารถบริโภคได้ ความต้องการหลายอย่างของผู้บริโภคจึงถูกจำกัดอยู่ภายใต้กรอบที่ผู้ประกอบการได้กำหนดขึ้น ผู้บริโภคจึงไม่สามารถได้สินค้าที่ตรงตามความต้องการของตน หรือสร้างสรรค์เอกลักษณ์ที่เป็นความรู้สึกเฉพาะตนได้

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

บริษัทฯ ได้พัฒนารูปแบบของการอยู่อาศัยที่แตกต่างมาโดยตลอดระยะเวลาที่ผ่านมาไม่ว่าจะเป็น “คอนโดเฮ้าส์” คอนโดมิเนียมเชิงราบแห่งแรกในประเทศไทย “บ้านเดี่ยวหลังคาโค้ง” หรือ “บ้านเดี่ยวเชิงชาย” บ้านที่เตรียมความพร้อมเพื่อขยายความสุขได้ในอนาคต นอกจากนี้ยังได้พัฒนาโครงการบ้านเดี่ยวด้วยบ้าน 4 แบบ 4 แนวคิด ทั้งโนเบิล ทารา , โนเบิล วานา, โนเบิล จีโอ และโนเบิล เกเบิล เพื่อเสนอเป็นทางเลือกและตอบสนองให้แก่ลูกค้าที่ต้องการเอกลักษณ์เฉพาะตัว โครงการคอนโดมิเนียมที่ต่างทั้งแนวคิด รูปแบบและดีไซน์ จะเหมือนกันอยู่เพียงศักยภาพของที่ดินบนทำเลต่างกัน เช่น ทองหล่อถนนของวิถีชีวิตที่ทันสมัย ถนนพหลโยธินใกล้สถานีรถไฟฟ้าอารีย์ ร่วมฤดีซอยแห่งความเรียบหรู สารสินสวนสาธารณะใหญ่ใจกลางเมือง สุขุมวิทถนนสายหลักของกรุงเทพ ถนนศรีอยุธยาจุดเชื่อมต่อโครงข่ายระบบขนส่งมวลชนหลากหลาย เพลินิจิตศูนย์กลางธุรกิจใจกลางเมือง

พร้อมด้วยสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน รัชดาทำเลใจกลางเมืองพร้อมด้วยศูนย์การค้าและสำนักงานชั้นนำ สีสันทำเลศูนย์กลางธุรกิจและสถานศึกษา โครงการที่ดินเปล่าในแนวคิด “ปลูกสังคม ที่แตกต่าง ตามใจ” อีกหนึ่งโครงการคุณภาพบนพื้นที่ที่สวยงามที่สุดแห่งหนึ่งใจกลางมหานครกรุงเทพ 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 ปลูกฝังและตั้งเป้าหมายให้พนักงานทุกคนในองค์กรเข้าใจว่า การที่ลูกค้าตัดสินใจซื้อบ้านกับทางบริษัทฯ ไม่ได้หมายความว่า จะเป็นจุดจบของความสัมพันธ์ระหว่างบริษัทฯ กับลูกค้า หากแต่เป็นจุดเริ่มต้นของความสัมพันธ์ บริษัทฯ จึงได้ริเริ่มการบริการคุณภาพที่หลากหลายเริ่มตั้งแต่ระหว่างการสร้างบ้านจนหลังการส่งมอบบ้าน ดังนี้

- **การบริการเลือกวัสดุ และอุปกรณ์ต่าง ๆ และการควบคุมคุณภาพงานก่อสร้างภายในตัวบ้าน** ตัวแทนของบริษัทฯ จะเป็นผู้แนะนำและให้คำปรึกษาถึงประเภทของวัสดุต่าง ๆ ที่บริษัทฯ ได้นำเสนอให้เลือก และคอยควบคุมผลงานการก่อสร้างให้ได้เป็นไปตามมาตรฐานที่บริษัทฯ ได้กำหนดไว้
- **ให้บริการติดต่อและประสานงานกับสถาบันการเงิน** สำหรับลูกค้าที่ต้องการสินเชื่อเพื่อซื้อบ้านในโครงการ บริษัทฯ ติดต่อกับสถาบันการเงินหลายๆ แห่ง เพื่อให้ลูกค้าได้เปรียบเทียบข้อเสนอและเลือกขอสินเชื่อจากสถาบันการเงินที่ลูกค้าพอใจที่สุด และบริษัทฯ ยังได้จัดหน่วยงานประสานงานกับทางสถาบันการเงินเพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้าในการติดต่อขอสินเชื่อให้เป็นไปอย่างราบรื่นอีกด้วย

- **บริการซ่อมแซมและบำรุงรักษากัน** บ้านที่ส่งมอบให้แก่ลูกค้านอกจากจะได้รับการตรวจคุณภาพบ้านตามมาตรฐานที่บริษัทฯ กำหนดแล้ว ลูกค้าจะได้รับการบริการตรวจซ่อมแซมและบำรุงรักษาภายในระยะเวลาที่บริษัทฯ กำหนดอีกด้วย
- **บริการพิเศษ “One Stop Service”** ในปีที่ผ่านมาบริษัทฯ เปิดตัวโครงการที่ดินเปล่าขึ้น เพื่อให้ลูกค้าสามารถออกแบบ สร้างสรรค์บ้านได้ตรงตามความต้องการ ซึ่งบริษัทฯ ได้ให้บริการในเรื่องการแนะนำและประสานงานการออกแบบบ้าน รวมไปถึงการบริการแนะนำและประสานกับผู้รับเหมา ผู้ควบคุมงานก่อสร้าง จนถึงเรื่องการขออนุญาตปลูกสร้างบ้าน เพื่อเป็นการอำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้า

#### 4. นโยบายการตอบแทนลูกค้าและสังคม

บริษัทฯ มุ่งมั่นเสนอกิจกรรมดีๆ มอบให้แก่ลูกค้าและสังคมอย่างต่อเนื่อง โดยลูกค้าและผู้สนใจสามารถเข้าร่วมกิจกรรมกับบริษัทฯ ได้โดยผ่านทาง Website ของบริษัทฯ ที่ [www.nobleid.com](http://www.nobleid.com) ซึ่งบริษัทฯ จัดทำคอมมูนิตี้นี้ขึ้นเพื่อให้ลูกค้าและผู้สนใจทั่วไป ได้เข้ามาแบ่งปัน แลกเปลี่ยนแนวคิดและเปิดรับประสบการณ์ใหม่ๆ กับหลากหลายไอเดียดีๆ จากทุกมุมโลก เพื่อสร้างความบันเทิง รอยยิ้ม ความประทับใจ หรือไว้เป็นแรงบันดาลใจ ในการริเริ่มสร้างสรรค์สิ่งใหม่ๆ ให้ชีวิต ทั้งด้านดีไซน์ ศิลปะและวัฒนธรรมเทคโนโลยี ท่องเที่ยว อาหาร ข่าวสารต่างๆ ตลอดจนกิจกรรมดีๆ ที่บริษัทฯ จะนำมามอบเป็นพิเศษให้กับลูกค้าและสังคม โดยกิจกรรมเพื่อสังคมในปี 2560 มีหลายกิจกรรมต่อเนื่องตลอดทั้งปี อาทิ การร่วมเป็นส่วนหนึ่งในการส่งมอบเครื่องอุปโภค-บริโภค และถุงยังชีพเพื่อช่วยเหลือผู้ประสบอุทกภัยภาคใต้ และร่วมมอบเงินบริจาคสนับสนุนกิจกรรม “๑ ล้าน ๕ แสนก้าววิ่งเพื่อชีวิต เชียงใหม่-ศิริราช” เพื่อสมทบทุนสร้างอาคาร นวมินทรพิตร 84 พรรษา อาคารหลังสุดท้ายของศิริราช ที่ในหลวงรัชกาลที่ 9 พระราชทานนามเพื่อผู้ป่วยด้วยโอกาส และกิจกรรมซึ่งร่วมกับกลุ่มศิลปินจัดนิทรรศการศิลปะ “ดอกไม้ของพ่อ : Flower Of King Rama ๙” ซึ่งจัดขึ้นเพื่อเทิดพระเกียรติพระบาทสมเด็จพระปรมินทรมหาภูมิพลอดุลยเดช โดยรายได้จากการประมูลงานศิลปะ มอบให้มูลนิธิ “มอบด้วยใจ ให้ด้วยรัก” ของคณะแพทยศาสตร์วชิรพยาบาล มหาวิทยาลัยนวมินทราธิราชเพื่อการพัฒนาศักยภาพในการดูแลผู้ป่วยภาวะวิกฤต ภาวะฉุกเฉิน และผู้ป่วยที่มีโรคซับซ้อน ให้มีโอกาสได้รับการรักษา รวมถึงการจัดซื้อเครื่องมือและอุปกรณ์การแพทย์ที่ทันสมัย รวมถึงกิจกรรมเพื่อสนับสนุนชาวนาไทยกับโครงการ “ผูกปิ่นโต กินข้าวกับชาวนา” เพื่อให้พนักงานร่วมเป็นส่วนหนึ่งในการให้ในสภาวะการณ์ที่เกษตรกรไทยกำลังประสบปัญหาข้าวราคาตก ด้วยการซื้อข้าวจากชาวนาโดยตรงเพื่อการันตีรายได้ให้กับกลุ่มชาวนา ส่วนกิจกรรมสำหรับลูกค้า บริษัทฯ ได้จัดกิจกรรมที่น่าสนใจหลากหลายกิจกรรม อาทิ เช่น งาน Noble ID Living With Scent Workshop เพื่อร่วมกันเปิดประสบการณ์ใหม่เรียนรู้ศาสตร์และศิลป์ในการผสมผสานความหอมในแบบฉบับเฉพาะตัว, งาน Noble ID Paint With Heart Workshop เป็นการเรียนรู้ทักษะการวาดภาพ และเข้าใจในองค์ประกอบ

ของการวาดภาพใบหน้า รวมถึงการทำความรู้จักอุปกรณ์และเทคนิคในการวาดภาพ, งาน Noble ID Inspiration Photography Workshop เปิดมุมมองการถ่ายภาพ สร้างแรงบันดาลใจผ่านเลนส์กล้องเพื่อให้ได้ภาพที่สวยงาม สื่อความหมายจากภาพ และกิจกรรม Craft A New Journey เพื่อเป็นการขอบคุณและสร้างความสัมพันธ์อันดีระหว่างลูกบ้านกับบริษัทฯ ซึ่งภายในงานมีกิจกรรม DIY Christmas Card, ตกแต่งคุกกี้, วาดภาพ Portrait พร้อมร่วมรับประทานอาหารว่าง, เครื่องดื่ม และฟังเพลงร่วมกัน โดยกิจกรรมที่เกิดขึ้นทั้งหมดในปี 2560 บริษัทฯ ได้นำเสนอผ่านทาง Website ของบริษัทฯ ที่ [www.noblehome.com](http://www.noblehome.com)

#### □ กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ คือ ผู้มีความต้องการที่อยู่อาศัยที่มีสไตล์ และมีเอกลักษณ์สะท้อนถึงความเป็นตัวของตัวเอง ที่ต้องการที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล มีระดับรายได้ปานกลางถึงระดับรายได้สูงตั้งแต่ 60,000 บาทต่อเดือนขึ้นไป

ด้วยคำนึงถึงความต้องการของลูกค้า และสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไป บริษัทฯ ได้ขยายฐานไปสู่กลุ่มลูกค้าครอบครัวขนาดเล็กที่ต้องการที่พักอาศัยในเขตกรุงเทพมหานครใน ที่เน้นการเดินทางสะดวกและใกล้แหล่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ด้วยโครงการคอนโดมิเนียมใจกลางเมือง ซึ่งเหมาะสำหรับกลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ปานกลางเฉลี่ยประมาณ 30,000 บาทต่อเดือนขึ้นไป

#### □ การจำหน่าย และช่องทางการจัดจำหน่าย

นอกจากการจัดจำหน่ายที่สำนักงานขาย โดยการสร้างและตกแต่งบ้านตัวอย่าง เพื่อให้ลูกค้าได้เห็นถึงบ้านที่ตนกำลังจะตัดสินใจซื้อ เพื่อให้ลูกค้าได้รู้จักโครงการของบริษัทฯ อย่างแพร่หลาย บริษัทฯ ยังใช้สื่อประชาสัมพันธ์ที่มีประสิทธิภาพสูงในการเข้าถึงลูกค้า ได้แก่ โฆษณาทางโทรทัศน์ วิทยุ หนังสือพิมพ์ และนิตยสาร นอกจากนี้บริษัทฯ ยังใช้สื่อที่มีค่าใช้จ่ายต่ำ แต่ก่อให้เกิดผลด้านการขายได้เป็นอย่างดีไม่ว่าจะเป็น Direct Mail, สื่อผ่านทางระบบ Internet หรือการส่งข้อมูลผ่านโทรศัพท์มือถือ SMS, MMS โดยลูกค้าสามารถค้นหาข้อมูลโครงการของบริษัทฯ รวมทั้งข้อเสนอพิเศษในแต่ละโครงการ ข้อมูลเกี่ยวกับบริษัทฯ หรือข่าวสารต่างๆ ได้ที่ Website ของบริษัทฯ [www.noblehome.com](http://www.noblehome.com) หรือทางโทรศัพท์ 0-2251-9955 เบอร์เดียว ลูกค้าสามารถขอรับข้อมูลได้ทุกโครงการ

### 2.2.2 ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

เศรษฐกิจโลกปี 2560 มีอัตราการขยายตัวที่ประมาณร้อยละ 3.7 เพิ่มขึ้นจากปี 2559 ที่มีอัตราการขยายตัวที่ร้อยละ 2.9 ซึ่งเป็นการขยายตัวอย่างต่อเนื่องและเกือบทุกประเทศสืบเนื่องจากมาตรการผ่อนคลายทางการเงินเพื่อสนับสนุนการเติบโตของเศรษฐกิจ ทั้งนี้มีเพียงธนาคารกลางอังกฤษและธนาคารกลางสหรัฐอเมริกาที่ปรับขึ้นอัตราดอกเบี้ย ซึ่งส่งผลให้ค่าเงินดอลลาร์สหรัฐอ่อนค่าลง อีกทั้งหลายฝ่ายผิดหวังกับหลายๆ นโยบายของประธานาธิบดีโดนัลด์ ทรัมป์ ที่ยังไม่สามารถผ่านเป็นกฎหมายได้ โดยปีที่ผ่านมามีประเทศ

สหรัฐอเมริกา มีอัตราเงินเฟ้ออยู่ที่ระดับร้อยละ 2, ด้านกลุ่มประเทศยุโรปอัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจมีแนวโน้มแข็งแกร่งแต่ปัญหาภายในของแต่ละประเทศยังเป็นปัจจัยลบต่อการขยายตัวโดยรวม อาทิ ประเด็นควั่นกาตาลุญญา ที่จะส่งผลกระทบต่อการเติบโตของสเปน, Brexit ที่ยังคงเป็นปัจจัยคลุมเครือ, ปัญหาการจัดตั้งรัฐบาลผสมในเยอรมัน เป็นต้น ส่วนประเทศญี่ปุ่นเศรษฐกิจขยายตัวอย่างค่อยเป็นค่อยไป จากการที่นายอาเบะชนะเลือกตั้งตามที่คาดหมาย เป็นการสนับสนุนให้เกิดเสถียรภาพทางการเมืองและความต่อเนื่องในการดำเนินนโยบายเศรษฐกิจ ในขณะที่ประเทศจีน สภาวะเศรษฐกิจขยายตัวที่ประมาณร้อยละ 6-7 ตามที่ทางการกำหนดไว้จากนโยบายมุ่งเน้นการเติบโตจากภายในเป็นหลัก และปัญหานี้สินภาคเอกชนที่ยังอยู่ในระดับสูง

เศรษฐกิจไทยปี 2560 มีอัตราการขยายตัวที่ประมาณร้อยละ 3.9 ปรับตัวดีขึ้นจากปี 2559 โดยมีปัจจัยสนับสนุนหลักจากอุปสงค์ภายนอกประเทศ โดยเฉพาะจากการส่งออกสินค้าที่มีแนวโน้มขยายตัวดีและกระจายในหลายหมวดสินค้ามากขึ้น ซึ่งเป็นไปตามเศรษฐกิจประเทศคู่ค้าที่มีแนวโน้มฟื้นตัวได้ดีขึ้น นอกจากนี้การใช้จ่ายของภาครัฐยังคงเป็นแรงขับเคลื่อนเศรษฐกิจที่สำคัญ โดยการใช้จ่ายด้านอุปโภคและการลงทุนภาครัฐที่เบิกจ่ายมีเกณฑ์ดีอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ยังได้รับแรงหนุนจากการจัดทำงบประมาณรายจ่ายเพิ่มเติมประจำปีงบประมาณ 2560 จำนวน 1.9 แสนล้านบาท การลงทุนโครงสร้างพื้นฐานด้านคมนาคมขนาดใหญ่ อาทิ โครงการรถไฟทางคู่และรถไฟฟ้าในเขตเมือง โครงการมอเตอร์เวย์ และโครงการพัฒนาท่าอากาศยาน สำหรับการลงทุนภาคเอกชนมีแนวโน้มขยายตัวอย่างค่อยเป็นค่อยไป ตามแนวโน้มอัตราดอกเบี้ยที่ยังอยู่ในระดับต่ำ ที่จะช่วยให้ต้นทุนการดำเนินการธุรกิจอยู่ในระดับที่เอื้อต่อการลงทุน ส่วนภาคครัวเรือนมีการขยายตัวตามภาครัฐและเอกชน โดยเฉพาะรายได้เกษตรกรที่ปรับตัวดีขึ้นตามราคาสินค้าโภคภัณฑ์ในตลาดโลก นอกจากนี้ปี 2560 การลงทุนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยก็เติบโตอย่างมาก โดยเฉพาะไตรมาสที่ 4 ซึ่งจากต้นปีดัชนีตลาดหลักทรัพย์อยู่ที่ระดับ 1,540 จุด และปรับตัวขึ้นอย่างมากในปลายปี ดัชนีตลาดหลักทรัพย์ปิดที่ 1,750 จุด นับเป็นสถิติสูงสุดในรอบกว่า 20 ปี ซึ่งส่งผลให้เกิดการหมุนเวียนของกระแสเงินในระบบ สำหรับเสถียรภาพเศรษฐกิจไทย มีอัตราเงินเฟ้อที่ร้อยละ 0.8 ตามแนวโน้มต้นทุนราคาน้ำมันดิบในตลาดโลกที่มีทิศทางเพิ่มขึ้น

ปี 2560 ธุรกิจสังหาริมทรัพย์ถูกกระตุ้นจากปัจจัยบวกหลายด้าน ทั้งมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจของรัฐบาล ผ่านการลงทุนในโครงข่ายคมนาคมขนส่งและรถไฟฟ้าสายสำคัญต่างๆ ที่คาดการณ์ว่าจะเป็นการเปิดพื้นที่ใหม่ในปริมณฑล และมาตรการส่งเสริมเขตเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก รวมไปถึงมาตรการส่งเสริมการพัฒนาที่อยู่อาศัยรองรับสังคมผู้สูงอายุ ซึ่งรัฐบาลมุ่งมั่นผลักดันเพื่อช่วยสร้างตลาดใหม่ เพื่อทดแทนยอดขายที่ชะลอตัวลง รวมไปถึงอัตราเงินเฟ้อที่ยังคงอยู่ในระดับต่ำ และอัตราดอกเบี้ยนโยบายซึ่งค่อนข้างคงที่ที่อัตราร้อยละ 1.5% ซึ่งปัจจัยต่างๆ ดังกล่าว ช่วยกระตุ้นตลาดอสังหาริมทรัพย์ในปี 2560

ตารางที่ 1 : จำนวนที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล

	2554	2555	2556	2557	2558	2559	2560
<b>สร้างโดยผู้ประกอบการ</b>							
บ้านเดี่ยว บ้านแฝด ทาวน์เฮ้าส์ และอาคารพาณิชย์	26,994	23,174	37,577	33,935	33,827	31,742	30,834
เปลี่ยนแปลงจากปีก่อนเพิ่มขึ้น (ลดลง)	10.3%	(14.2)%	62.2%	(9.7)%	(0.3)%	(6.5)%	(2.9)%
อาคารชุด	34,734	78,391	71,440	75,058	67,628	72,886	59,791
เปลี่ยนแปลงจากปีก่อนเพิ่มขึ้น (ลดลง)	(42.0)%	125.7%	(8.9)%	5.1%	(9.9)%	(2.9)%	(18.0)%
<b>รวมสร้างโดยผู้ประกอบการ</b>	<b>61,728</b>	<b>101,565</b>	<b>109,017</b>	<b>108,993</b>	<b>101,455</b>	<b>104,628</b>	<b>90,625</b>
เปลี่ยนแปลงจากปีก่อนเพิ่มขึ้น (ลดลง)	(26.9)%	64.5%	7.3%	0.0%	(6.9)%	(4.0)%	(13.4)%
<b>สร้างเอง</b>							
เปลี่ยนแปลงจากปีก่อนเพิ่มขึ้น (ลดลง)	(10.5)%	16.4%	(0.6)%	5.0%	(8.5)%	(10.4)%	(6.9)%
<b>รวมที่อยู่อาศัยที่จดทะเบียนเพิ่มขึ้น</b>	<b>81,856</b>	<b>125,002</b>	<b>132,302</b>	<b>133,439</b>	<b>123,830</b>	<b>126,543</b>	<b>111,032</b>
เปลี่ยนแปลงจากปีก่อนเพิ่มขึ้น (ลดลง)	(23.4)%	52.7%	5.8%	0.9%	(7.2)%	(5.2)%	(12.3)%

ที่มา : ธนาคารแห่งประเทศไทย

จากตารางที่ 1 จำนวนที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลในปี 2560 มีจำนวน 111,032 หน่วย ลดลงจากปีก่อนร้อยละ 12.3 สาเหตุหลักเกิดจากการลดลงของจำนวนที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุดซึ่งลดลงถึงร้อยละ 18.0 จากจำนวน 72,886 หน่วย เหลือ 59,791 หน่วย และที่อยู่อาศัยที่ประชาชนสร้างเองลดลงร้อยละ 6.9 จากจำนวน 21,915 หน่วย เป็น 20,407 หน่วย ในขณะที่จำนวนที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยว บ้านแฝด ทาวน์เฮ้าส์ และอาคารพาณิชย์ที่สร้างโดยผู้ประกอบการลดลงในอัตราต่ำที่สุดที่ร้อยละ 2.9 จากจำนวน 31,742 หน่วยเป็น 30,834 หน่วย ซึ่งเห็นได้ว่าภาพรวมของจำนวนที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลลดลงอย่างมาก และเป็นการลดลงจากที่อยู่อาศัยทุกประเภท สาเหตุหลักเกิดจากผู้บริโภคไม่กล้าตัดสินใจลงทุนระยะยาว นอกจากนี้ยังมีปัญหานี้สินครัวเรือนที่อยู่ในระดับสูง และความเข้มงวดของการปล่อยสินเชื่อของสถาบันการเงิน ทำให้ผู้บริโภคกำลังซื้อลดต่ำลงและชะลอการตัดสินใจซื้อ โดยเฉพาะอย่างยิ่งการลดลงของจำนวนที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จประเภทอาคารชุด เนื่องจากราคาของที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุดได้ปรับสูงขึ้นมากและรวดเร็ว อีกทั้งในช่วงหลายปีที่ผ่านมาจำนวนอาคารชุดที่สร้างเสร็จจดทะเบียนเพิ่มขึ้นจำนวนมาก ทำให้มีสินค้าคงเหลืออยู่ระบบเป็นจำนวนมาก ผู้ประกอบการต่างชะลอการเปิดโครงการใหม่ อีกทั้งผู้บริโภคมีความกังวลกับปัญหาพองสบู่ของราคาที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุด แต่อย่างไรก็ตามในช่วงครึ่งปีหลังของปี 2560 จำนวนที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล มียอดจดทะเบียนเพิ่มขึ้น คาดว่า

เกิดจากผู้บริโภคมีความเชื่อมั่นในสถานะเศรษฐกิจมากขึ้น อีกทั้งธนาคารเร่งทำยอดสินเชื่อปลายปีมีการแข่งขันการปล่อยสินเชื่อรวมถึงการผ่อนปรนเกณฑ์การพิจารณาสินเชื่อ ซึ่งเป็นแนวโน้มที่ดีสำหรับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ โดยคาดการณ์ว่าในปี 2561 ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์จะมีการขยายตัวจากปีก่อนร้อยละ 5-10 โดยการแข่งขันของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในปีนี้จะทำให้ตลาดยังคงเป็นปัจจัยสำคัญของตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค นอกจากนี้ยังมีปัจจัยด้านการพัฒนาสินค้าและบริการ เนื่องจากปัจจุบันการซื้ออสังหาริมทรัพย์ไม่ได้มุ่งเพื่อเป็นที่อยู่อาศัยเท่านั้น แต่ยังเป็นการลงทุนระยะยาวที่สร้างผลตอบแทนอีกด้วย ดังนั้นการตัดสินใจซื้ออสังหาริมทรัพย์จะต้องตอบสนองวัตถุประสงค์หลากหลายมากขึ้น ทั้งเพื่อการปล่อยเช่าลงทุนทำกำไร แหล่งพำนักรักษาตัว สถานที่พักผ่อนตากอากาศพักผ่อน ผนวกกับเทคโนโลยีมีการพัฒนาตลอดเวลา โลกกำลังเข้าสู่สังคมดิจิทัล ดังนั้นผู้ประกอบการจำเป็นต้องสร้างความแตกต่างให้กับองค์กร สินค้าและบริการ จำเป็นต้องประยุกต์ ปรับตัว พัฒนา เพิ่มศักยภาพเพิ่มความน่าเชื่อถือ เพื่อแย่งชิงส่วนแบ่งทางการตลาด โดยแนวโน้มของการพัฒนาสินค้าและบริการ ที่ผู้ประกอบการนำมาประยุกต์ใช้ในธุรกิจมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

- **นวัตกรรมและเทคโนโลยีทางด้านอสังหาริมทรัพย์ (Property Technology : PROPTech) :** ปัจจุบันเริ่มมีการนำเทคโนโลยีมาใช้ในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์มากขึ้นเพื่อการให้บริการและอำนวยความสะดวกภายในบ้าน คอนโด สำนักงาน หรือการใช้เทคโนโลยีนำมาช่วยการขาย การโฆษณา รวมถึงการทำธุรกรรมทางการเงิน การจองซื้อ การจองเช่าพื้นที่ส่วนกลาง หรือการติดต่อบริการหลังการขาย เช่น ระบบควบคุมอัตโนมัติภายในบ้านหรืออาคาร (Home Automation) ที่นำมาใช้งานเพื่อสร้างความสะดวกสบายและความปลอดภัยสำหรับผู้อาศัยผ่านระบบดิจิทัล, ระบบช่วยเรื่องการสื่อสารกับอุปกรณ์เครื่องใช้ภายในบ้านผ่านโครงข่ายอินเทอร์เน็ตแบบเรียลไทม์ (ระบบ IoT : Internet of Things) เป็นการช่วยส่งงานอุปกรณ์ไฟฟ้า หรือการตรวจสอบผู้บุกรุก, เครื่องมือช่วยการขาย (Virtual Tour) โดยผู้บริโภคสามารถรับชมห้องตัวอย่างได้แบบ 3 มิติ สามารถเข้าถึงบรรยากาศของห้องตัวอย่างได้เสมือนกับการเดินชมอยู่ในสถานที่จริง และการใช้เทคโนโลยีเข้ามาบริการด้านการเงินและการลงทุน (Financial Technology : FinTech) ที่อำนวยความสะดวกและเพิ่มความคล่องตัวให้ผู้ประกอบการและผู้บริโภคในการรับหรือจ่ายค่าสินค้าและบริการ ด้วยระบบ Online Payment หรือ ด้านสินเชื่อที่มีการเชื่อมโยงเทคโนโลยีด้านการเงินเข้ามาสนับสนุน วิเคราะห์ความสามารถของผู้บริโภค ซึ่งการนำเทคโนโลยีมาประยุกต์กับสินค้าและบริการ จะทำให้สินค้ามีความน่าสนใจโดดเด่น แตกต่างจากคู่แข่ง เป็นการเพิ่มโอกาสในการแข่งขัน

- **การออกแบบที่อยู่อาศัยให้สามารถให้ประโยชน์ได้หลากหลาย (Mixed-Use) :** รูปแบบธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่รวมเอาโครงการที่อยู่อาศัย โรงแรม อาคาร สำนักงาน ศูนย์แสดงสินค้าและการประชุม ซุปเปอร์มาร์เก็ต สวนสนุก พื้นที่สีเขียว รวมถึงสิ่งอำนวยความสะดวกมากมายมารวมไว้ในพื้นที่เดียวกัน โดยโครงการ Mixed-use ถูกสรรสร้างขึ้นเพื่อรองรับความต้องการของผู้อยู่อาศัยรุ่นใหม่ วัยทำงานที่อยากอยู่ใกล้ที่ทำงาน



รวมไปถึงกลุ่มผู้กำลังเข้าสู่วัยเกษียณที่ต้องการที่พักอาศัยสำหรับการพักผ่อน รายล้อมด้วยสิ่งอำนวยความสะดวก โดยไม่ต้องเดินทาง ในราคาที่คุ้มค่าสมเหตุผล โดยจากมุมมองของผู้ประกอบการเนื่องจากต้นทุนค่าที่ดินมีการปรับตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องและรวดเร็ว อีกทั้งที่ดินในทำเลที่มีศักยภาพมีอยู่อย่างจำกัด โครงการ Mixed-use จึงเป็นทางเลือกของการให้ที่ดินอย่างมีประสิทธิภาพ และรูปแบบโครงการสามารถทำให้มูลค่าโครงการและมูลค่าที่ดินเพิ่มขึ้น โดยหากพัฒนาอย่างเต็มรูปแบบสามารถสร้างระบบนิเวศทางธุรกิจ (EcoSystem) ได้ เป็นการเชื่อมโยงทุกฝ่ายในวงจรธุรกิจที่หลากหลายให้เกื้อหนุนกัน หากส่วนหนึ่งส่วนใดเกิดปัญหาส่วนที่เหลือยังสามารถดำเนินการต่อไปได้ อีกทั้งเป็นการสร้างการแข่งขันในองค์กรที่ช่วยพัฒนาธุรกิจ เป็นการสร้างมูลค่าเพิ่มในพื้นที่เดียวกัน เป็นการสร้างธุรกิจที่สมบูรณ์แบบ และสามารถสร้างความสมดุลรายได้ของบริษัทฯ ผ่านธุรกิจแบบ Recurring Income ควบคู่ไปกับการพัฒนาสังหาริมทรัพย์เพื่อขายและรับเงินจำนวนมากมาชดเชยเงินลงทุนของการดำเนินโครงการ อีกทั้งโครงการ Mixed-use ยังเป็นการรองรับการใช้ประโยชน์ที่ดินให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด ช่วยลดต้นทุนและสร้างผลกำไรในระยะยาวที่คุ้มค่า ทั้งนี้โครงการ Mixed-use สามารถเพิ่มมูลค่าโครงการมากกว่าการพัฒนาโครงการใดโครงการหนึ่งเพียงอย่างเดียวได้กว่าร้อยละ 30 นอกจากนี้แล้วโครงการดังกล่าวยังเป็นการขยายฐานลูกค้า เนื่องจากสินค้ามีความหลากหลาย ซึ่งตอบโจทย์ความต้องการของผู้บริโภคได้หลากหลายและครอบคลุม แต่อย่างไรก็ตามการดำเนินโครงการรูปแบบดังกล่าวผู้ประกอบการต้องมีเงินลงทุนค่อนข้างสูง มีสายสัมพันธ์ทางธุรกิจ ต้องมีความชำนาญและเชี่ยวชาญในหลายๆ ด้าน และต้องคงคุณภาพของโครงการทั้งหมดได้สม่ำเสมอ จึงจะสามารถรับผลกำไรระยะยาวได้

- **การพัฒนาสังหาริมทรัพย์เพื่อรองรับสังคมผู้สูงอายุ (ELDERLY CARE) :**  
จากการที่ประเทศไทยกำลังก้าวเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุ โดยมีสัดส่วนประชากรที่มีผู้สูงอายุเพิ่มขึ้นซึ่งคาดว่าในปี 2565 จะมีผู้สูงอายุกว่า 13 ล้านคน หรือประมาณร้อยละ 20 ของประชากร และในปี 2580 จะมีผู้สูงอายุกว่า 20 ล้านคน หรือประมาณร้อยละ 30 ของประชากร อีกทั้งมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ จากการที่อัตราการเกิดของคนไทยลดลง และแนวโน้มการดูแลสุขภาพให้มีอายุยืนยาวสูงขึ้น ทั้งนี้ภาครัฐได้ให้ความสำคัญกับการดูแลสุขภาพผู้สูงอายุ จึงมีนโยบายสนับสนุน เช่น การออกมาตรการการจัดตั้งกองทุนบำเหน็จบำนาญแห่งชาติ มาตรการภาษีสนับสนุนกรณีการจ้างงานผู้สูงอายุ มาตรการเงินกู้สำหรับนำไปเป็นค่าใช้จ่ายในการครองชีพโดยนำที่อยู่อาศัยมาค้ำประกัน (Reverse Mortgage) นอกจากนี้แล้วประเทศไทยยังเป็นแหล่งพำนักรับผู้สูงอายุต่างชาติ ญี่ปุ่น ยุโรป สแกนดิเนเวีย นิยมเลือกอยู่อาศัย จึงมีมาตรการขยายระยะเวลา Long Stay Visa จากเดิม ที่อนุญาตให้ชาวต่างชาติพำนักในประเทศไทยได้ครั้งละไม่เกิน 1 ปี เป็น 10 ปี เพื่อให้ประเทศไทยเป็นศูนย์กลางด้านสุขภาพ

จากเหตุผลดังกล่าวข้างต้นจึงมาเป็นแนวโน้มของการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อรองรับความต้องการด้านที่พักอาศัยคุณภาพที่สนับสนุนการใช้ชีวิตของผู้สูงอายุ โดยการออกแบบอสังหาริมทรัพย์จำเป็นต้องให้ความสำคัญไม่เฉพาะด้านกายภาพ และเน้นความปลอดภัย ความสะดวกสบายในการใช้ชีวิต รวมถึงกิจกรรมที่สร้างคุณค่าทางจิตใจที่จะทำให้ผู้สูงอายุมีความสุข จึงเกิดการผสมผสานแนวคิดที่พิกสำหรับผู้สูงอายุ และผู้อยู่อาศัยทั่วไป เพื่อเป็นทางเลือกที่จะช่วยรองรับความต้องการของทุกคนในครอบครัว เช่น การออกแบบโต๊ะอาหาร เครื่องใช้ไฟฟ้า ให้อยู่ในระดับมือเอื้อมถึง ทางออกมีความกว้าง พื้นห้องไม่มีขั้นบันได ประตูห้องไม่ใช่ลูกบิด มีระบบเตือน (Alarm) หรือระบบติดต่อเวลาฉุกเฉิน เป็นต้น นอกจากการออกแบบภายในแล้วพื้นที่ส่วนกลางและบริการส่วนกลางก็มีส่วนสำคัญทำให้ผู้อยู่อาศัยรู้สึกถึงคุณค่าของตนเอง เช่น การจัดกิจกรรมเพื่อสร้างสังคมให้ผู้อยู่อาศัยได้พบปะสังสรรค์ กิจกรรมอาสา เป็นต้น โดยตลาดดังกล่าวมีแนวโน้มขนาดใหญ่ขึ้นเรื่อยๆ อีกทั้งยังเป็นกลุ่มลูกค้าที่มีกำลังซื้อสูง

- ตลาดสินค้าระดับพรีเมียม (PREMIUM SEGMENT) : จากที่พักอาศัยประเภทคอนโดมิเนียมระดับบนมีแนวโน้มขยายตัวมากขึ้น ซึ่งสินค้ากลุ่มนี้จะมีเอกลักษณ์เฉพาะ มีความเป็นส่วนตัว ขนาดไม่ใหญ่มาก และคาดว่าจะเป็นที่รอตในอนาคตราคาที่ดินปรับตัวขึ้นอย่างมาก การเสนอขายจึงหลีกเลี่ยงไม่ได้ที่สินค้าจะมีราคาสูง อีกทั้งตลาดสินค้าระดับกลางและระดับล่างชะลอตัวลง จากปัญหานี้ครัวเรือนระดับสูง ความมั่นคงของผู้บริโภคลดลงเนื่องจากการทดแทนของเทคโนโลยีส่งผลให้มีการลดจำนวนพนักงาน ลดสาขาให้เห็นต่อเนื่อง ซึ่งผู้ประกอบการในตลาดดังกล่าวต้องระมัดระวังเพราะลูกค้าหากขาดรายได้ หรือรายได้ลดลง จะมีผลต่อการตัดสินใจซื้อ หรือหากซื้อแล้วอยู่ระหว่างการก่อสร้างรองรับโอนกรรมสิทธิ์อาจไม่มีความสามารถรับโอนกรรมสิทธิ์ หรือก่อให้เกิดปัญหาสินเชื่อตามมา ในขณะที่สินค้าระดับพรีเมียมผู้บริโภคมีศักยภาพและความมั่นคงสูง นอกจากนี้อุปสงค์ อุปทาน และราคาก็มีแนวโน้มสูงขึ้นกว่า segment อื่นด้วย ราคาไม่ใช่ประเด็นหลักในการตัดสินใจซื้อสำหรับลูกค้ากลุ่มพรีเมียม ปัจจัยสำคัญของตลาดสินค้าระดับนี้จะเน้นเรื่องศักยภาพในทำเล และความพรีเมียมของสินค้า ดังนั้นผู้ประกอบการต้องมุ่งนำเสนอและแสดงศักยภาพในสินค้าและบริการเพื่อแบ่งตลาดในสินค้า segment นี้

สำหรับเศรษฐกิจไทยในปี 2561 คาดการณ์ว่าอัตราการเติบโตของเศรษฐกิจไทยอยู่ที่ประมาณร้อยละ 3.5 - 4.0 ซึ่งยังคงขยายตัวต่อเนื่องจากปี 2560 ด้วยแรงสนับสนุนจากการลงทุนของภาครัฐที่เร่งมากขึ้นและมีความชัดเจนมากขึ้นกว่าในอดีต ด้านการบริโภคภายในประเทศมีแนวโน้มฟื้นตัว รวมทั้งภาคการท่องเที่ยวที่ยังแข็งแกร่ง แต่อย่างไรก็ตามจากปัจจัยเรื่องค่าเงินบาทที่แข็งอย่างต่อเนื่อง อาจส่งผลกระทบต่อภาคการส่งออก ส่วนการลงทุนภาคเอกชนยังคงมีความไม่แน่นอน ทั้งนี้การประมาณการณ์เศรษฐกิจไทยข้างต้น ต้องคำนึงถึงปัจจัยเสี่ยงที่ต้องติดตามอย่างใกล้ชิด อาทิ ความผันผวนของตลาดเงินโลก และความไม่แน่นอนของนโยบายเศรษฐกิจและการค้าของสหรัฐอเมริกา และความไม่แน่นอน

ทางการเมืองภายในประเทศ ทั้งนี้สภาพคล่องในระบบการเงินโลกที่อยู่ในระดับสูง ประกอบกับแนวโน้มประเทศสหรัฐอเมริกาที่น่าจะขึ้นดอกเบี้ย เป็นปัจจัยสนับสนุนกระแสเงินที่ไหลเข้าตลาดหุ้นไทย

ธุรกิจภาคอสังหาริมทรัพย์ในปี 2561 มีแนวโน้มขยายตัวประมาณร้อยละ 5-10 ราคาสินค้าปรับเพิ่มร้อยละ 3-10 เนื่องจากคาดว่าจะกำลังซื้อเริ่มแข็งแกร่งขึ้น โดยเฉพาะผู้บริโภคในเขตกรุงเทพและปริมณฑล อีกทั้งธนาคารเริ่มปล่อยกู้ให้กับผู้ซื้อบ้าน และผ่อนปรนเงื่อนไขการพิจารณาสินเชื่อมากขึ้น ทั้งนี้อัตราดอกเบี้ยยังคงอยู่ในระดับต่ำ โดยมีที่พักอาศัยประเภทคอนโดมิเนียมเป็นปัจจัยหลักในการเติบโต จากพฤติกรรมผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไป ในปีนี้จะมีจำนวนคอนโดมิเนียมใหม่สร้างเสร็จและโอนกรรมสิทธิ์จำนวนมาก ประกอบกับหลายฝ่ายให้ความเห็นว่าตลาดคอนโดมิเนียมยังสามารถขยายตัวต่อไปได้อีก เพียงแต่ผู้ประกอบการอาจจะกังวลเรื่องยอดขาย ซึ่งเป็นผลดีทำให้ผู้ประกอบการลงทุนอย่างระมัดระวัง อีกทั้งยังมีกลุ่มลูกค้าต่างประเทศให้ความสนใจซื้อและลงทุนในที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียมอย่างมาก แต่อย่างไรก็ตามประเด็นเรื่องการโอนเงินจากต่างประเทศเพื่อการโอนกรรมสิทธิ์คอนโดมิเนียมในกลุ่มผู้ซื้อต่างชาติ ยังเป็นอุปสรรคและปัญหาอยู่สำหรับปัจจัยที่มีผลกระทบต่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์มีดังต่อไปนี้

#### ปัจจัยบวก

- อัตราดอกเบี้ยอยู่ในระดับต่ำ
- การลงทุนโครงการขนาดใหญ่ของภาครัฐ
- ราคาอสังหาริมทรัพย์ของประเทศไทยอยู่ในระดับราคาต่ำกว่าประเทศอื่นๆ ในภูมิภาคอาเซียน

#### ปัจจัยลบ

- กำลังซื้อของผู้บริโภคหดตัว จากภาวะรายจ่ายในชีวิตประจำวันที่สูงขึ้นและภาระหนี้ครัวเรือนที่ยังอยู่ระดับสูง
- ต้นทุนค่าที่ดิน ค่าก่อสร้างในการพัฒนาสูงขึ้น

สำหรับส่วนแบ่งตลาดของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ปัจจุบันส่วนแบ่งการตลาดเป็นของผู้ประกอบการรายใหญ่ทั้งจดทะเบียนและไม่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย โดยเฉพาะอย่างยิ่งตลาดคอนโดมิเนียม เนื่องจากการลงทุนที่ใช้เงินลงทุนสูง โดยเฉพาะราคาที่ดินที่ปรับตัวขึ้นอย่างรวดเร็ว ทั้งนี้หากพิจารณาที่พักอาศัยประเภทคอนโดมิเนียมในกรุงเทพตลาดเป็นของผู้ประกอบการรายใหญ่โดยมีส่วนแบ่งตลาดสูงถึงร้อยละ 70 และส่วนที่เหลือประมาณร้อยละ 30 เป็นของผู้ประกอบการรายกลางและรายเล็ก โดยหากพิจารณาย้อนหลัง 5 ปี ผู้ประกอบการรายกลางและรายเล็กเคยมีส่วนแบ่งตลาดที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียมสูงถึงร้อยละ 60 นอกจากนี้ผู้ประกอบการรายเล็กก็ไม่สามารถแทรกเข้ามาในตลาดสินค้าระดับราคา 10-15 ล้านบาทได้อีกด้วย เนื่องจากปัจจัยด้านต้นทุนราคาค่าที่ดินที่สูงถึง 1.4-1.5 ล้านบาทต่อตารางวา รวมถึงข้อเสีย ความน่าเชื่อถือของผู้ประกอบการด้วย ส่วนที่พักอาศัยประเภทบ้านเดี่ยว ผู้ประกอบการรายกลางและรายเล็กมีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ

ละ 30 และหากเป็นตลาดสินค้าระดับบนราคาสูงผู้ประกอบการกลุ่มนี้จะมีส่วนแบ่งตลาดเพียงร้อยละ 18 ส่วนที่พัทยาศูนย์ประเภทยานoise ผู้ประกอบการรายใหญ่ ครองส่วนแบ่งตลาดกว่าร้อยละ 60 ส่วนที่เหลือร้อยละ 40 จะเป็นของผู้ประกอบการรายกลางและรายเล็ก ซึ่งเดิมในที่พัทยาศูนย์ประเภทยานoise ผู้ประกอบการรายกลางและรายเล็กมีส่วนแบ่งตลาดสูงถึงร้อยละ 50 แต่อย่างไรก็ตามในปีที่ผ่านมาผู้ประกอบการรายใหญ่ให้ความสนใจในตลาดที่พัทยาศูนย์ประเภทยานoise ระดับราคา 2-5 ล้านบาทมากขึ้น ดังนั้นภาพรวมของส่วนแบ่งการตลาดสำหรับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ส่วนใหญ่จึงเป็นของผู้ประกอบการรายใหญ่

## 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
- วางแผนการชำระเงินของลูกค้าพร้อมทั้งอำนวยความสะดวกโดยจัดหาแหล่งเงินทุนให้กับลูกค้าเมื่อมีการโอนกรรมสิทธิ์

8. *ส่งมอบและโอนกรรมสิทธิ์*

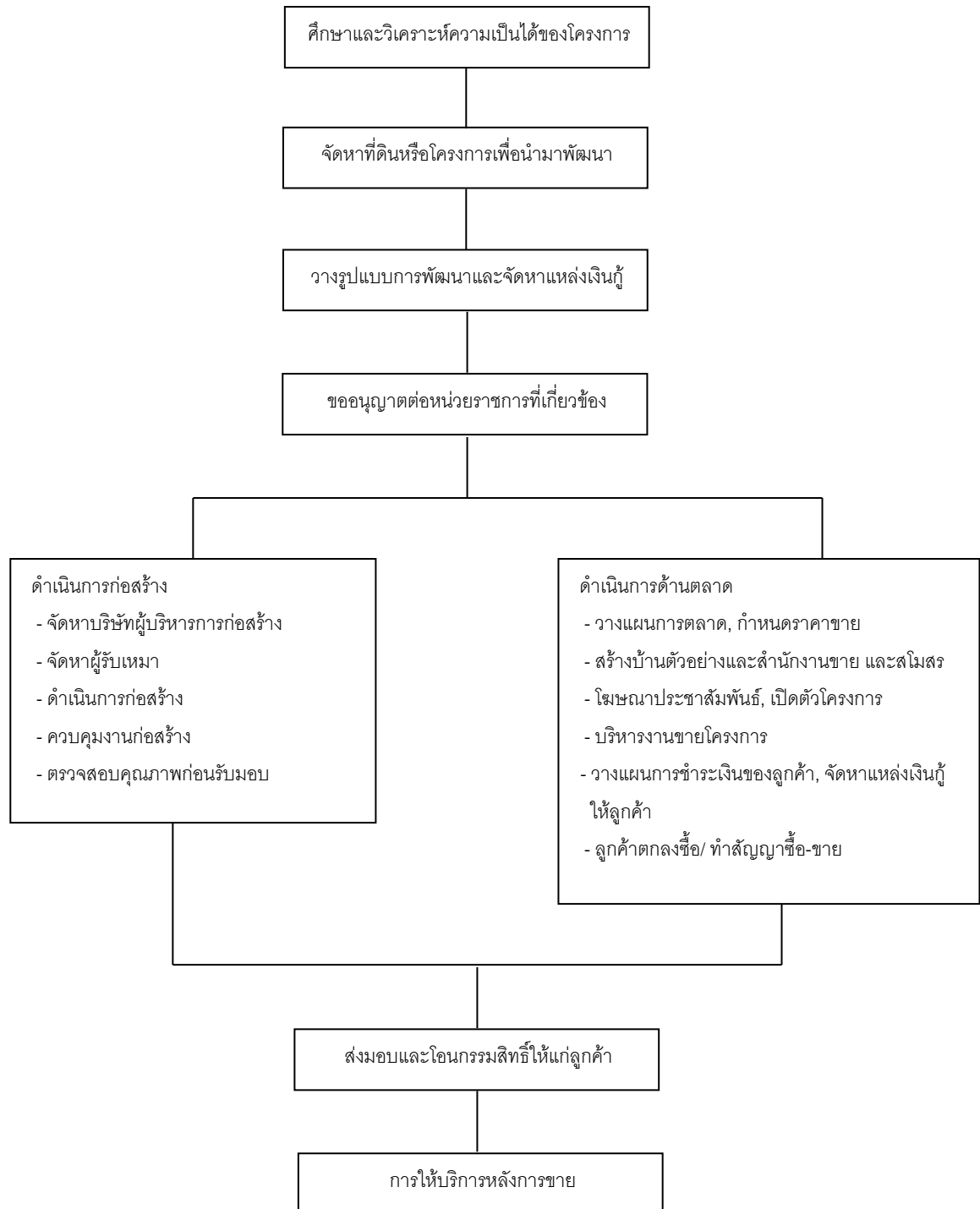
ส่งมอบและโอนกรรมสิทธิ์ให้แก่ลูกค้าภายหลังจากที่ได้รับการตรวจสอบจากลูกค้าเรียบร้อยแล้ว

9. *การให้บริการหลังการขาย*

- บริหารโครงการ ก่อนการจัดตั้งนิติบุคคลหมู่บ้านจัดสรร หรือ นิติบุคคลอาคารชุด (แล้วแต่กรณี) จะแล้วเสร็จ บริษัทฯ จะบริหารโครงการเพื่อรักษาและคงสภาพแวดล้อมในโครงการเพื่อการอยู่อาศัยที่ดี
- บริการตรวจสอบและซ่อมบำรุงบ้านของลูกค้าในโครงการ

ในปี 2560 บริษัทฯ ไม่มีความเสี่ยงเรื่องการพึ่งพาผู้รับเหมารายใดเกินกว่าร้อยละ 30 ของยอดซื้อ (การว่าจ้าง) รวม

## ขั้นตอนในการพัฒนาโครงการของบริษัท (โครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์)



## ข้อมูลเกี่ยวกับวัตถุดิบ

### 1. ที่ดินเพื่อการพัฒนา

#### □ แหล่งที่มา

การจัดหาที่ดินเพื่อการพัฒนาของบริษัทฯ จะมาจากแหล่งต่าง ๆ ดังนี้

- จากเจ้าของที่ดินโดยตรงโดยเจ้าของที่ดินอาจเป็นผู้มาเสนอขาย หรือบริษัทฯ อาจเป็นผู้เข้าไปเสนอซื้อ หากพื้นที่นั้นเป็นพื้นที่ที่มีศักยภาพสูงและอยู่ในความต้องการของบริษัทฯ
- จากสถาบันการเงิน หรือ บริษัทบริหารสินทรัพย์สถาบันการเงิน ซึ่งได้นำสินทรัพย์ที่ได้มีการเจรจารับคืนจากลูกหนี้มาจำหน่าย
- 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 นั้น ต้องการจะกระจายสถานที่ตั้งโครงการออกไปให้ได้มากที่สุด เพื่อให้ลูกค้ามีโอกาสเลือกทำเลที่ตั้งที่ถูกใจมากที่สุดและทำให้ชื่อ 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, อุปกรณ์ประตู่, ถังบำบัดน้ำเสีย, ลิฟท์และวัสดุผนังหลังคา (Metal Sheet) เป็นต้น รวมไปถึงกรณีที่วัสดุบางรายการประสบภาวะขาดแคลน บริษัทฯ จะช่วยผู้รับเหมาในการซื้อและจัดหาวัสดุก่อสร้างเหล่านั้นด้วยเพื่อแก้ปัญหาการขาดแคลนและบริหารต้นทุนให้มีประสิทธิภาพ นอกจากนี้บริษัทฯ ยังมีนโยบายที่จะผลิตวัสดุก่อสร้างบางชนิดเพื่อลดต้นทุนการผลิตในอนาคต โดยจะหารือเกี่ยวกับคุณภาพ ความคงทน และราคาของวัสดุก่อสร้างต่างๆ ร่วมกันกับบริษัทที่ปรึกษาด้านการบริหารการก่อสร้าง ซึ่งเป็นบริษัทที่ปรึกษาอิสระที่มีความสามารถ ความชำนาญสูง และเป็นที่น่าเชื่อถือ

## 2.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 มีงานที่ยังไม่ได้ส่งมอบดังนี้

โครงการ	มูลค่างานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ	
	ล้านบาท	ยูนิต
1. โนเบิล เพลินจิต	357	15
2. โนเบิล รีวอลฟ์ รัชดา	215	60
3. โนเบิล รีวอลฟ์ รัชดา 2	2,710	639
4. โนเบิล รีโว่ สีลม	684	116
5. โนเบิล รีโคด	2,326	270
6. โนเบิล บี เทอร์ดีทรี	1,429	125
7. โนเบิล บี ไนน์ทีน	1,845	180
8. โนเบิล อร่าวัน สุขุมวิท 33	1,882	214
9. โนเบิล แอมเบียนซ์ สุขุมวิท 42	710	117
<b>รวม</b>	<b>12,158</b>	<b>1,736</b>

### 3. ปัจจัยความเสี่ยง

ปัจจัยความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นและมีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ได้แก่

#### 3.1 ความเสี่ยงจากราคาวัสดุก่อสร้างและต้นทุนการก่อสร้าง

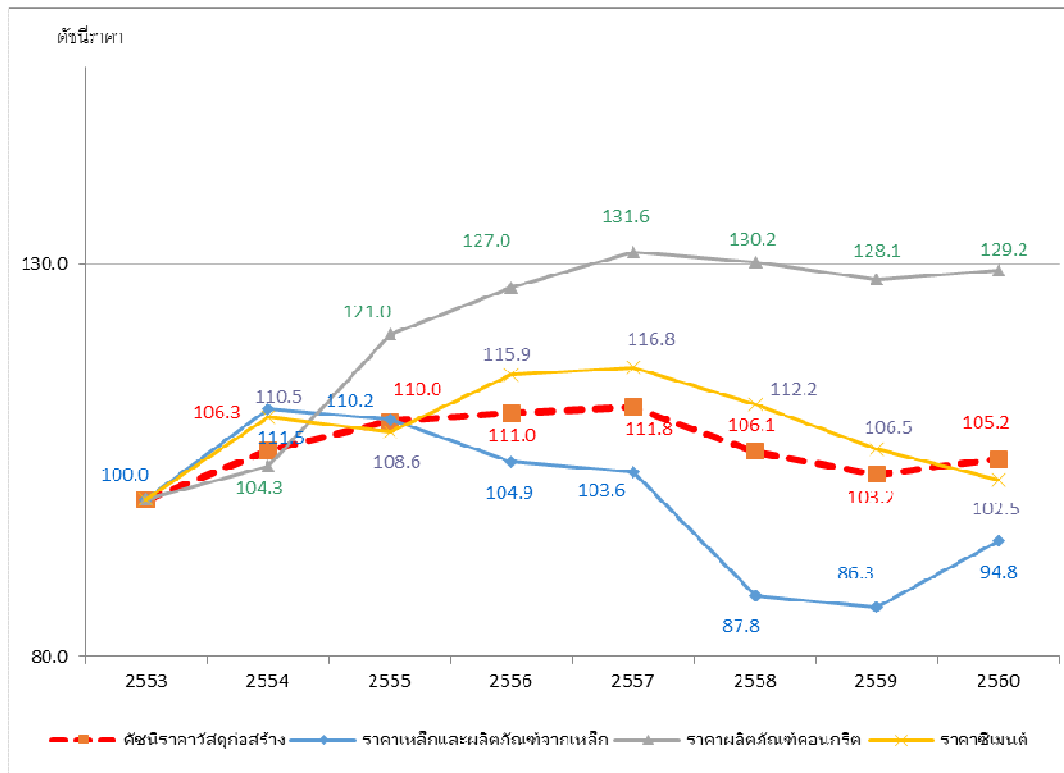
จากตารางที่ 1 ดัชนีราคาวัสดุก่อสร้างเฉลี่ยจะเห็นได้ว่าภาพรวมของราคาวัสดุก่อสร้างรวมสำหรับปี 2560 มีราคาเพิ่มขึ้นร้อยละ 1.9 เมื่อเปรียบเทียบกับปี 2559 โดยเฉพาะราคาเหล็กและผลิตภัณฑ์เหล็กของปี 2560 เพิ่มขึ้นจากปี 2559 ถึงร้อยละ 9.8 เนื่องจากราคาเหล็กในตลาดโลกที่เพิ่มขึ้นจากการฟื้นตัวของเศรษฐกิจโลก และเป็นปัจจัยสำคัญที่ส่งผลกระทบต่อราคาวัสดุก่อสร้างเนื่องจากเหล็กและผลิตภัณฑ์เหล็กเป็นต้นทุนหลักในการก่อสร้าง ส่วนราคาของไม้และผลิตภัณฑ์จากไม้เพิ่มขึ้นร้อยละ 3.6 สาเหตุหลักเนื่องจากราคานำเข้าไม้ที่ใช้เป็นวัตถุดิบในการก่อสร้างปรับราคาสูงขึ้นเมื่อเทียบกับปีก่อนที่มีราคาทรงตัว

ภาพรวมของราคาวัสดุก่อสร้างสำหรับปี 2560 มีอัตราเพิ่มขึ้นเปรียบเทียบกับปี 2559 ซึ่งปัจจัยบวกเกิดจากโครงการก่อสร้างของภาครัฐที่เพิ่มขึ้นทั้งการก่อสร้างโครงการใหม่และการสานต่อโครงการต่อเนื่อง โดยเฉพาะการลงทุนในโครงสร้างพื้นฐานที่กระจายการก่อสร้างไปยังภูมิภาคต่างๆ ของประเทศ ส่งผลให้ความต้องการวัสดุก่อสร้างเพิ่มมากขึ้น นอกจากนี้ราคาวัสดุก่อสร้างโดยรวมที่เพิ่มขึ้นยังเกิดจากการเพิ่มขึ้นของราคาสินค้าในตลาดโลกจากการฟื้นตัวของเศรษฐกิจโดยรวม นอกจากนี้ราคาเหล็กและผลิตภัณฑ์เหล็กที่เพิ่มขึ้นยังเป็นผลสืบเนื่องมาจากความพยายามอย่างต่อเนื่องของทางการจีนในการปรับลดกำลังการผลิตซึ่งเป็นส่วนสำคัญในการช่วยปฏิรูปโครงสร้างด้านอุปทาน

ตารางที่ 1 ดัชนีราคาวัสดุก่อสร้างเฉลี่ย

หมวด	ปีฐาน 2553	2554	2555	2556	2557	2558	2559	2560	เปลี่ยนแปลง	
									2559	2560
ดัชนีราคาวัสดุก่อสร้างรวม	100.0	106.3	110.0	111.0	111.8	106.1	103.2	105.2	-2.7%	1.9%
ไม้และผลิตภัณฑ์จากไม้	100.0	103.0	105.4	111.2	111.6	112.7	111.6	115.6	-1.0%	3.6%
ซีเมนต์	100.0	110.5	108.6	115.9	116.8	112.2	106.5	102.5	-5.1%	-3.8%
ผลิตภัณฑ์คอนกรีต	100.0	104.3	121.0	127.0	131.6	130.2	128.1	129.2	-1.6%	0.9%
เหล็กและผลิตภัณฑ์เหล็ก	100.0	111.5	110.2	104.9	103.6	87.8	86.3	94.8	-1.7%	9.8%
กระเบื้อง	100.0	99.0	100.8	100.9	101.0	101.1	101.1	100.5	0.0%	-0.6%
วัสดุฉนวนผิว	100.0	102.5	105.0	106.5	106.3	106.3	106.9	108.4	0.6%	1.4%
สุขภัณฑ์	100.0	103.8	105.4	108.0	107.9	107.8	107.8	107.7	0.0%	-0.1%
อุปกรณ์ไฟฟ้าและประปา	100.0	102.9	104.1	102.2	100.7	95.6	94.0	93.8	-1.7%	-0.2%
วัสดุก่อสร้างอื่นๆ	100.0	105.7	115.6	118.5	122.4	120.6	112.9	112.5	-6.4%	-0.4%

แผนภูมิที่ 1 ดัชนีราคาวัสดุก่อสร้างเฉลี่ยเปรียบเทียบกับราคาเหล็กและผลิตภัณฑ์จากเหล็ก ราคาผลิตภัณฑ์คอนกรีต และราคาซีเมนต์



ที่มา : สำนักดัชนีเศรษฐกิจการค้า สำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์ กระทรวงพาณิชย์

แนวโน้มราคาวัสดุก่อสร้างสำหรับปี 2561 คาดว่าจะขยายตัวเพิ่มขึ้น จากการลงทุนก่อสร้างโครงการขนาดใหญ่ของภาครัฐ เช่น โครงการพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจภาคตะวันออก แผนพัฒนาด้านคมนาคมขนส่งระยะเร่งด่วน โดยเฉพาะในกลุ่มวัสดุก่อสร้างที่ใช้ในงานก่อสร้างโครงสร้างพื้นฐานของภาครัฐ ได้แก่ เหล็ก ปูนซีเมนต์ คอนกรีตผสมเสร็จ และเสาเข็มคอนกรีต (เป็นวัสดุก่อสร้างที่มีสัดส่วนอยู่สูงในการใช้งานของทั้งภาครัฐและเอกชน) ประกอบกับภาคเอกชนมีความเชื่อมั่นเศรษฐกิจมีแนวโน้มปรับตัวในทิศทางที่ดีขึ้น ทั้งเศรษฐกิจโลกและเศรษฐกิจในประเทศ การเติบโตของการส่งออกและการท่องเที่ยวเป็นปัจจัยให้นักลงทุนมีความเชื่อมั่นในการลงทุนด้านอสังหาริมทรัพย์ทั้งด้านที่อยู่อาศัยและเพื่อการพาณิชย์เพิ่มมากขึ้น ด้วยปัจจัยดังกล่าวส่งผลให้อุปสงค์ของราคาวัสดุก่อสร้างสำหรับปี 2561-2562 มีแนวโน้มที่จะขยายตัวเพิ่มขึ้น

นอกจากราคาวัสดุก่อสร้างที่มีแนวโน้มปรับตัวสูงขึ้นแล้วยังมีปัจจัยที่ส่งผลต่อการเพิ่มขึ้นของต้นทุนการก่อสร้างคือ ต้นทุนค่าจ้างแรงงานเพิ่มขึ้นเนื่องจากการปรับขึ้นอัตราค่าจ้างแรงงานขั้นต่ำรวมถึง อาจเกิดปัญหาการขาดแคลนแรงงานเนื่องจากโครงการก่อสร้างของภาครัฐที่เพิ่มปริมาณขึ้น ทำให้เกิดความต้องการแรงงานในอุตสาหกรรมก่อสร้าง โดยเฉพาะแรงงานที่มีความชำนาญ และมีประสบการณ์ นอกจากนี้การบังคับใช้ พ.ร.ก.การบริหารจัดการการทำงานของคนต่างด้าว อาจส่งผลกระทบต่อการขาดแคลนแรงงาน ซึ่งผู้ประกอบการควรมีแผนรองรับปัญหาดังกล่าว

อย่างไรก็ตามด้วยนโยบายของบริษัทฯ ในการจัดซื้อวัสดุก่อสร้างที่สำคัญล่วงหน้า อาทิเช่น เหล็กและผลิตภัณฑ์จากเหล็ก การติดตามสถานการณ์อย่างใกล้ชิดและปรับตัวให้เท่าทันต่อสถานการณ์ การจัดจ้าง

และการวางแผนการก่อสร้างล่วงหน้าอย่างมีประสิทธิภาพจะสามารถรองรับการผลิตและการขยายงาน ช่วยลดความเสี่ยงจากการขาดแคลนและลดความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาราคาวัสดุก่อสร้าง และการเพิ่มขึ้นของค่าจ้างแรงงานได้เป็นอย่างดี

### 3.2 ความเสี่ยงจากราคาที่ดิน

ราคาประเมินที่ดินใหม่ที่มีผลบังคับใช้ตั้งแต่ 1 มกราคม 2559 ถึง 31 ธันวาคม 2562 ทำให้ราคาประเมินที่ดินทั่วประเทศปรับตัวสูงขึ้น โดยเฉพาะที่ดินแนวรถไฟฟ้าที่มีการก่อสร้างแล้ว จากผลสำรวจราคาที่ดินแนวรถไฟฟ้าสายสีม่วง (เตาปูน-บางใหญ่) บริเวณสถานีตลาดบางใหญ่ในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา (ปี 2554-2559) พบว่าราคาที่ดินเพิ่มขึ้นจาก 85,000 ต่อตารางวาเป็นราคาตารางวาละ 145,000 บาท หรือเพิ่มขึ้นถึง 71% ในรอบ 5 ปี หรือปรับตัวมากกว่า 10% ต่อปี ราคาที่ดินแนวรถไฟฟ้าสายสีเขียวส่วนต่อขยาย แบริ่ง-สมุทรปราการมีการปรับตัวเพิ่มขึ้นที่ 16.43% แสดงให้เห็นว่าการก่อสร้างรถไฟฟ้าส่งผลดีต่อการเพิ่มขึ้นของราคาที่ดินเป็นอย่างยิ่ง สำหรับราคาที่ดินในส่วนภูมิภาคเปลี่ยนแปลงเพิ่มขึ้นเช่นกันซึ่งเป็นผลสืบเนื่องจากการที่รัฐบาลประกาศเขตเศรษฐกิจพิเศษและการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน การพัฒนาโครงการของภาครัฐ การพัฒนาด้านระบบขนส่งมวลชน (Mass Transit) โดยรถไฟฟ้าที่มีการเปิดให้บริการในปี 2560 ได้แก่ โครงการรถไฟฟ้าสายสีเขียว ส่วนต่อขยายแบริ่ง-สมุทรปราการ ซึ่งได้เปิดบริการการเดินรถส่วนต่อขยายจากสถานีแบริ่ง-สถานีสำโรงในเดือนเมษายน 2560 สำหรับการเปิดให้บริการรถไฟฟ้าในอนาคตนั้น คาดการณ์ว่า จะสามารถเปิดให้บริการเดินรถตลอดเส้นทางสายสีเขียว แบริ่ง-สมุทรปราการในเดือนธันวาคม 2561 และเปิดให้บริการโครงการรถไฟฟ้าสายสีน้ำเงิน ส่วนต่อขยายช่วงหัวลำโพง-บางแคในเดือนกันยายน 2562 ตามลำดับ การเริ่มก่อสร้างรถไฟฟ้าสายใหม่ เป็นรถไฟฟ้าโมโนเรล 2 สาย คือ สายสีชมพู ปากเกร็ด-มีนบุรี ระยะทาง 34 กม. สายสีเหลือง ลาดพร้าว-สำโรง ระยะทาง 30 กม. รวมทั้งรถไฟฟ้าสายสีส้ม จากมีนบุรี-ศูนย์วัฒนธรรม ระยะทาง 23 กม. ซึ่งปัจจัยเหล่านี้จะส่งผลให้ราคาที่ดินปรับตัวสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง

สำหรับบริษัท เนื่องจากทำเลที่ตั้งที่บริษัท สนใจส่วนใหญ่จะตั้งอยู่ในแหล่งที่อยู่อาศัยใจกลางเมือง โดยเฉพาะโครงการคอนโดมิเนียม โดยบริษัท เน้นลงทุนทำเลแนวเส้นทางรถไฟฟ้า ซึ่งสอดคล้องกับนโยบายขยายเส้นทางรถไฟฟ้าเพื่ออำนวยความสะดวกให้ประชาชนโดยเชื่อมต่อระหว่างกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ซึ่งราคาที่ดินในทำเลดังกล่าวมีแนวโน้มจะปรับตัวสูงขึ้นตามราคาประเมิน และอาจส่งผลต่อต้นทุนที่ดินของบริษัท อย่างไรก็ตามด้วยประสบการณ์ในการทำธุรกิจ รวมทั้งจากการศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาโครงการอย่างระมัดระวัง และรอบคอบเพื่อประกอบการพิจารณาลงทุนซื้อที่ดิน ทำให้บริษัท ไม่มีปัญหาเรื่องความเสี่ยงจากราคาที่ดิน หรือปัญหาในการถือครองที่ดินแต่อย่างใด เนื่องจากทำเลที่บริษัท ได้ลงทุนซื้อเพื่อพัฒนาโครงการโดยส่วนใหญ่จะเป็นทำเลซึ่งอยู่ในความสนใจของลูกค้าผู้ซื้อโครงการดังจะเห็นได้จากการประสบความสำเร็จในการเปิดขายหลายโครงการที่ผ่านมา

### 3.3 ความเสี่ยงจากความล่าช้า คุณภาพ ผลงานของผู้รับเหมาและการขาดแคลนแรงงาน

การก่อสร้างโครงการของบริษัท ดำเนินการโดยการว่าจ้างบริษัทรับเหมาก่อสร้างจากภายนอก ซึ่งอาจเกิดความเสี่ยงหากบริษัทดังกล่าวส่งมอบงานล่าช้า หรือคุณภาพไม่เป็นไปตามมาตรฐานที่กำหนด นอกจากนี้ยังอาจมีปัญหาเกี่ยวกับการขาดแคลนแรงงาน ซึ่งบริษัท ได้ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว บริษัท ได้กำหนดนโยบายในการคัดเลือกบริษัทรับเหมาก่อสร้างโดยการประมูล ซึ่งได้มีการเปรียบเทียบทั้งราคา

ชื่อเสียงของบริษัทรับเหมาก่อสร้าง และคุณภาพการทำงานควบคู่กันเพื่อให้เหมาะสมกับขนาดของโครงการ นอกจากนี้ยังได้ว่าจ้างบริษัทผู้ควบคุมงานที่มีประสบการณ์และมีความเชี่ยวชาญมาควบคุมงานก่อสร้างโครงการของบริษัทฯ ซึ่งบริษัทฯ ได้ติดตามควบคุมการก่อสร้างโครงการและจัดให้มีการประสานงานระหว่างบริษัทฯ บริษัทรับเหมาก่อสร้างและบริษัทผู้ควบคุมงานอย่างใกล้ชิดตลอดระยะเวลาการก่อสร้างเพื่อให้สามารถแก้ไขปัญหาต่าง ๆ และควบคุมการก่อสร้างให้เป็นไปตามแผนงานที่กำหนด สามารถช่วยลดความเสี่ยงจากเรื่องดังกล่าวได้

### 3.4 ความเสี่ยงจากเศรษฐกิจโลกและเศรษฐกิจภายในประเทศ

เศรษฐกิจโลกมีแนวโน้มขยายตัวอย่างต่อเนื่อง โดยเศรษฐกิจของสหรัฐอเมริกามีแนวโน้มขยายตัวดี นโยบายการลงทุนภาคเศรษฐกิจที่เพิ่มขึ้นและความแน่นอนของอุปสงค์ ส่งผลให้การลงทุนภาคธุรกิจและการส่งออกมีส่วนต่อการเพิ่มขึ้นของอัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจ เศรษฐกิจกลุ่มประเทศยุโรปฟื้นตัวจากอุปสงค์ในประเทศ โดยได้รับแรงสนับสนุนจากนโยบายการเงินที่ผ่อนคลาย การจ้างงานที่ดีขึ้น และความไม่แน่นอนทางการเมืองที่ลดลง ประกอบกับการส่งออกที่ดีขึ้นจากการฟื้นตัวของการค้าโลก เศรษฐกิจญี่ปุ่นมีการฟื้นตัวอย่างค่อยเป็นค่อยไปตามแนวโน้มการส่งออก และการบริโภคในประเทศที่ได้รับการสนับสนุนจากนโยบายการเงินที่ผ่อนคลายและตลาดแรงงานที่ปรับตัวดีขึ้น ขณะที่เศรษฐกิจจีนขยายตัวได้ในเกณฑ์ดีจากการส่งออก แม้จะมีแนวโน้มชะลอตัวบ้างในอนาคตตามแผนการปฏิรูปโครงสร้างเศรษฐกิจ สำหรับเศรษฐกิจเอเชีย (ไม่รวมญี่ปุ่นและจีน) ฟื้นตัวได้อย่างต่อเนื่องจากการส่งออกที่ขยายตัวตามอุปสงค์ของประเทศคู่ค้า โดยเฉพาะการส่งออกในหมวดสินค้าอิเล็กทรอนิกส์และสินค้าโภคภัณฑ์ อัตราเงินเฟ้อมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างช้าๆ ทั้งนี้ภาพรวมของเศรษฐกิจโลกจึงคาดว่าจะมีการขยายตัวในวงกว้าง แต่อย่างไรก็ตามยังคงมีความเสี่ยงจากความไม่แน่นอนของนโยบายเศรษฐกิจและการค้าของประเทศสหรัฐอเมริกา และการปรับโครงสร้างของเศรษฐกิจจีน ซึ่งเป็นปัจจัยหลักของเศรษฐกิจโลก สำหรับอัตราดอกเบี้ยนโยบายของธนาคารกลางของแต่ละประเทศส่วนใหญ่ยังคงไม่มีการปรับ ยกเว้นธนาคารกลางสหรัฐอเมริกาที่มีการปรับขึ้นอัตราดอกเบี้ยนโยบาย

สำหรับปี 2560 เศรษฐกิจไทยในครึ่งปีแรกมีอัตราการขยายตัวร้อยละ 3.5 จากนโยบายการคลัง การลงทุนของภาครัฐ จากธุรกิจในการผลิตเพื่อการส่งออกที่ขยายตัวตามการฟื้นตัวของเศรษฐกิจประเทศคู่ค้า และเศรษฐกิจโลก ซึ่งมีแนวโน้มลงทุนเพิ่มเติมในอนาคต และจากการท่องเที่ยวที่ยังคงมีแนวโน้มการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง แต่อย่างไรก็ตามการขยายตัวทางเศรษฐกิจดังกล่าวหลายฝ่ายยังคงวิตก เนื่องจากเป็นการขยายตัวของธุรกิจบางส่วนเท่านั้น และยังคงไม่มีการจ้างงานเพิ่มเติมแม้จะมีคำสั่งซื้อเข้ามามากขึ้น ส่วนหนึ่งเพราะเกรงว่าคำสั่งซื้อจะไม่สม่ำเสมอและบางธุรกิจมีแผนจะลงทุนในเครื่องจักรเพื่อทดแทนแรงงานมากขึ้น ในขณะที่กำลังซื้อของผู้บริโภคโดยรวมก็ยังไม่ขยายตัว รายได้ของแรงงานในภาคการผลิตยังไม่ได้ผลตอบแทนที่เพิ่มขึ้นจากภาคการส่งออกที่ขยายตัว โดยในมุมมองประชากรในระดับกลางถึงระดับล่างยังไม่รู้สึกถึงการเปลี่ยนแปลงอย่างมีนัยสำคัญ เนื่องจากรายได้ยังไม่เพิ่มขึ้นและหนี้สินภาคครัวเรือนยังอยู่ระดับสูง ส่วนการใช้จ่ายภาครัฐที่มีเบิกจ่ายอย่างต่อเนื่อง แต่มีความล่าช้ากว่าที่คาดไว้ เช่น โครงการในบพัฒนากลุ่มจังหวัด โครงการมอเตอร์เวย์ โครงการรถไฟฟ้าทางคู่ และรถไฟฟ้าบางสายตามแผนการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานของรัฐ เป็นต้น ซึ่งเป็นปัจจัยลบต่อการขยายตัวดังกล่าว สำหรับในครึ่งปีหลังของปี 2560 เศรษฐกิจไทยมีอัตราการขยายตัวร้อยละ 4.15 โดยมีปัจจัยสนับสนุนจากการส่งออกที่ขยายตัวอย่างแข็งแกร่งทั้งสินค้าด้านการเกษตรและอุตสาหกรรม รวมถึงการขยายตัวอย่างต่อเนื่องของการบริโภคภาคเอกชน การใช้จ่ายของ

ภาครัฐและการลงทุนรวม ซึ่งนับว่าเป็นอัตราการขยายตัวสูงสุดในรอบ 18 ไตรมาสที่ผ่านมา รวมทั้งปี 2560 เศรษฐกิจไทยขยายตัวร้อยละ 3.9 ปรับตัวดีขึ้นจากการขยายตัวร้อยละ 3.3 ในปี 2559

ภาพรวมตลาดอสังหาริมทรัพย์ในปี 2560 ในช่วงครึ่งปีแรกยังคงมีการชะลอตัวของจำนวนยูนิตทั้งด้านอุปทานและอุปสงค์ เนื่องจากสถาบันการเงินยังคงเข้มงวดอย่างมากในการปล่อยสินเชื่อ และยังมีปัจจัยลบจากหนี้สินของภาคครัวเรือนที่อยู่ในระดับสูง และความไม่แน่นอนของเศรษฐกิจทั้งภายในและต่างประเทศ อย่างไรก็ตามในช่วงครึ่งปีหลังของปี 2560 สถานการณ์ด้านอสังหาริมทรัพย์เริ่มมีสัญญาณที่ดีขึ้นจากการฟื้นตัวของเศรษฐกิจในประเทศ ความชัดเจนของการลงทุนด้านคมนาคมและโครงสร้างพื้นฐานของภาครัฐ ซึ่งช่วยสร้างความเชื่อมั่นให้แก่นักลงทุนและกระตุ้นกำลังซื้อในกลุ่มตลาดระดับกลางไปจนถึงระดับล่าง

แนวโน้มภาพรวมตลาดอสังหาริมทรัพย์ในปี 2561 คาดว่าจะปรับตัวดีขึ้นทั้งด้านอุปสงค์และอุปทาน โดยได้รับแรงสนับสนุนจากภาวะเศรษฐกิจโลกที่มีแนวโน้มปรับตัวดีขึ้นจากปีก่อน การสนับสนุนการส่งออกและการลงทุนภาครัฐที่ชัดเจนมากขึ้น ทิศทางอัตราดอกเบี้ยที่จะปรับตัวเพิ่มขึ้นในระดับต่ำ นโยบายสนับสนุนของรัฐบาลด้านสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย ซึ่งปัจจัยเหล่านี้จะทำให้ภาคธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เติบโตขึ้น โดยการพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมในเมืองยังคงมีอย่างต่อเนื่อง ซึ่งอัตราการขายน่าจะปรับตัวดีขึ้นตามความเชื่อมั่นของประชาชนในประเทศที่ปรับเพิ่มสูงขึ้น

### 3.5 ความเสี่ยงจากการที่ผลประกอบการในอนาคตไม่ตรงตามเป้าหมาย

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจหลักคือธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ผลประกอบการของบริษัทฯ ขึ้นอยู่กับความสามารถในการพัฒนาโครงการ ความสำเร็จในการเปิดขายโครงการของบริษัทฯ และการโอนกรรมสิทธิ์ให้แก่ลูกค้าผู้ซื้อโครงการ จากเจตนารมณ์ของบริษัทฯ และความมุ่งมั่นที่จะเป็นผู้นำในการสรรสร้างนวัตกรรมใหม่ของรูปแบบการอยู่อาศัย การวิจัยพฤติกรรมรวมถึงปัจจัยในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยของผู้บริโภคซึ่งเปลี่ยนแปลงไปตามปัจจัยทางเศรษฐกิจ สังคม และพื้นฐานความต้องการส่วนตัว เพื่อให้สามารถปรับเปลี่ยนกลยุทธ์และตอบสนองความต้องการที่หลากหลายให้แก่ลูกค้า ทำให้ในช่วงหลายปีที่ผ่านมาบริษัทฯ ประสบความสำเร็จในการเปิดขายโครงการ และด้วยเป้าหมายของบริษัทฯ ในการเติบโตอย่างมั่นคงด้วยนโยบายในการรักษาความเข้มแข็งด้านการเงิน การลงทุนและการบริหารงานด้วยความเคร่งครัด รอบคอบ โปร่งใสและมีประสิทธิภาพ เป็นส่วนสำคัญที่ทำให้บริษัทฯ มีความแข็งแกร่งและสามารถขยายกิจการได้อย่างต่อเนื่องมาโดยตลอด สำหรับปี 2560 บริษัทฯ ได้เปิดตัวโครงการคอนโดมิเนียมจำนวน 2 โครงการตั้งอยู่ในทำเลย่านธุรกิจที่มีศักยภาพสะดวกต่อการเดินทางพร้อมสิ่งอำนวยความสะดวกที่ครบครัน ได้แก่ โครงการโนเบิล ออราโน่ สุขุมวิท 33 และ โครงการโนเบิล แอมเบียนซ์ สุขุมวิท 42 มูลค่าโครงการรวม 3,900 ล้านบาท ซึ่งได้รับการต้อนรับเป็นอย่างดีจากลูกค้าผู้ซื้อโครงการ

สำหรับความเสี่ยงด้านการโอนกรรมสิทธิ์นั้น เนื่องจากกลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่ของบริษัทฯ เริ่มตั้งแต่ระดับกลางจนถึงระดับสูง และด้วยนโยบายของบริษัทฯ ในการกำหนดเงื่อนไขในการชำระเงินดาวน์ในจำนวนที่เหมาะสมเพื่อป้องกันความเสี่ยง รวมถึงบริษัทฯ ได้จัดให้มีกระบวนการในการติดตามและเรียกเก็บชำระเงินดาวน์จากลูกค้าอย่างใกล้ชิด จึงสามารถช่วยลดความเสี่ยงจากการโอนกรรมสิทธิ์ได้เป็นอย่างดี

### 3.6 ความเสี่ยงจากความสามารถในการชำระหนี้ และการปฏิบัติตามเงื่อนไข

ณ 31 ธันวาคม 2560 เงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินและนักลงทุนอื่น (สุทธิ) ของบริษัทฯ มีรายละเอียดดังนี้

1. เงินกู้ยืมระยะสั้น-ตัวแลกเงินมีจำนวน 1,170.32 ล้านบาท เป็นการกู้ยืมจากสถาบันการเงินซึ่งมีกำหนดชำระภายใน 1 ปี โดยมีอัตราคิดลดร้อยละ 3.80-4.75 ต่อปี
2. เงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงินจำนวน 5,903.16 ล้านบาท โดยอัตราดอกเบี้ยอ้างอิงกับ Minimum loan rate (MLR) ของธนาคารผู้ให้กู้ด้วยร้อยละ 1.50-1.85 ซึ่ง ณ 31 ธันวาคม 2560 มีอัตราดอกเบี้ย 6.25-6.65 ต่อปี ธนาคารได้กำหนดเงื่อนไขให้บริษัทฯ ดำรงอัตราส่วนหนี้สินทางการเงินสุทธิต่อส่วนของผู้ถือหุ้นไม่เกินกว่า 2.5 เท่า ณ วันสิ้นงวดบัญชีของแต่ละไตรมาสตลอดอายุสัญญาเงินกู้
3. หุ้นกู้จำนวน 5,563.18 ล้านบาท อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 3.75-4.60 ต่อปี โดยบริษัทฯ ต้องดำรงอัตราส่วนหนี้สินทางการเงินสุทธิต่อส่วนของผู้ถือหุ้นไม่เกินกว่า 2.2 เท่า หรือ 2.5 เท่า ณ วันสิ้นงวดบัญชีของแต่ละไตรมาสหุ้นกู้ตลอดอายุหุ้นกู้ (ตามเงื่อนไขที่ระบุไว้ในข้อกำหนดว่าด้วยสิทธิและหน้าที่ของผู้ถือหุ้นกู้และผู้ถือหุ้นกู้สำหรับหุ้นกู้แต่ละรุ่น)

ในกรณีที่บริษัทฯ ไม่สามารถดำรงไว้ซึ่งอัตราส่วนหนี้สินทางการเงินสุทธิต่อส่วนของผู้ถือหุ้นตามที่กำหนด อาจส่งผลให้เป็นการผิดนัดตามข้อกำหนดสิทธิของหุ้นกู้และเงื่อนไขของวงเงินสินเชื่อ ซึ่งอาจทำให้หนี้ถึงกำหนดชำระโดยพลัน อย่างไรก็ตามที่บริษัทฯ ณ 31 ธันวาคม 2560 อัตราส่วนหนี้สินทางการเงินสุทธิต่อส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ อยู่ที่ระดับ 1.81 เท่า ซึ่งเป็นไปตามเงื่อนไขของข้อกำหนดว่าด้วยสิทธิและหน้าที่ของผู้ถือหุ้นกู้และผู้ถือหุ้นกู้รวมถึงเงื่อนไขของวงเงินสินเชื่อ

บริษัทฯ มีนโยบายที่จะรักษาอัตราส่วนหนี้สินทางการเงินสุทธิต่อส่วนของผู้ถือหุ้นดังกล่าวให้อยู่ในระดับที่เหมาะสมและมีให้เกินระดับที่กำหนดไว้ตามข้อกำหนดสิทธิ รวมถึงการกระจายกำหนดการชำระหนี้สินระยะยาวให้อยู่ในระดับที่เหมาะสม นอกจากนี้บริษัทฯ มีการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์อย่างต่อเนื่อง และประสบความสำเร็จจากทุกโครงการ รวมถึงได้กำหนดระยะเวลาการชำระคืนเงินกู้เพื่อพัฒนาโครงการจากสถาบันการเงินให้สอดคล้องกับระยะเวลาการโอนกรรมสิทธิ์ของโครงการ อีกทั้งยังกำหนดแผนงานการลงทุนอย่างระมัดระวังและรอบคอบ ทำให้บริษัทฯ มีความมั่นใจในความสามารถในการชำระหนี้เงินต้นและดอกเบี้ยได้ ทั้งนี้ ณ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ ยังมีวงเงินสินเชื่อที่ยังไม่ได้เบิกใช้อีกจำนวน 7,288 ล้านบาท อีกทั้งยังมีโครงการที่ขายและยังไม่ได้โอนกรรมสิทธิ์ให้แก่ลูกค้ามูลค่ารวมประมาณ 12,900 ล้านบาท ซึ่งเป็นแหล่งเงินทุนที่บริษัทฯ เตรียมไว้สำหรับการชำระหนี้และหุ้นกู้ต่อไป โดยบริษัทฯ มีโครงการที่จะโอนกรรมสิทธิ์ในไตรมาสที่สองปี 2561 คือโครงการโนเบิล ริเวอร์ฟรอนต์ รัชดา 2 ซึ่งมียอดขายแล้วประมาณ 2,700 ล้านบาท

### 3.7 ความเสี่ยงจากการให้กู้ยืมกับบริษัทย่อย และบริษัทร่วม

ยอดเงินให้กู้ยืมระยะสั้นและดอกเบี้ยค้างรับจากบริษัทย่อย ณ 31 ธันวาคม 2560 มีจำนวนรวมทั้งสิ้น 20.86 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจาก ณ สิ้นปี 2559 ซึ่งมีจำนวน 20.09 ล้านบาท โดยบริษัทฯ ได้ตั้งสำรองค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญทั้งสิ้นเต็มจำนวน สำหรับยอดเงินให้กู้ยืมและดอกเบี้ยค้างรับจากบริษัทย่อยเป็นการให้กู้ยืมแก่



บริษัทย่อยที่บริษัทฯ ถือหุ้นอยู่ร้อยละ 100 เพื่อใช้ในการพัฒนาโครงการและขยายงานตามแผนการ รวมถึงเป็นการช่วยเสริมสภาพคล่องในช่วงที่บริษัทย่อยประสบปัญหาทางการเงินและธุรกิจ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีนโยบายในการจัดการความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจากการให้กู้ยืมแก่บริษัทย่อย บริษัทฯ ร่วม ด้วยการควบคุมดูแลการดำเนินธุรกิจอย่างใกล้ชิด และติดตามเพื่อให้ชำระหนี้ให้แก่บริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้บริษัทฯ ได้เปิดเผยข้อมูลการให้กู้ยืมเงินดังกล่าวไว้ในหัวข้อรายการระหว่างกัน

### 3.8 ความเสี่ยงเรื่องการผันผวนของอัตราดอกเบี้ย

จากความสำเร็จในการเปิดขายโครงการที่ผ่านมา รวมถึงนโยบายทางการเงินที่เคร่งครัด รอบคอบ โปร่งใสและมีประสิทธิภาพ ทำให้บริษัทฯ ได้รับความเชื่อถือจากสถาบันการเงิน และส่งผลให้บริษัทฯ ได้รับการสนับสนุนแหล่งเงินทุนจากสถาบันการเงินเป็นอย่างดี นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้มีการสร้างพันธมิตรทางธุรกิจกับสถาบันการเงินหลายแห่ง เพื่อนำมาเปรียบเทียบข้อเสนอที่ ทำให้บริษัทฯ ได้รับประโยชน์สูงสุด

แนวโน้มอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมสำหรับปี 2561 คาดว่ายังคงอยู่ในระดับทรงตัวเพื่อสนับสนุนการฟื้นตัวของเศรษฐกิจในประเทศ ซึ่งจะช่วยลดความเสี่ยงจากการเพิ่มขึ้นของอัตราดอกเบี้ย อย่างไรก็ตามในหลายปีที่ผ่านมามี บริษัทฯ ได้ออกและเสนอขายตัวแลกเงิน หุ้นกู้แบบไม่ด้อยสิทธิ ไม่มีประกัน ซึ่งหุ้นกู้และตัวเงินที่บริษัทฯ เสนอขายมีอัตราดอกเบี้ยคงที่และได้รับการตอบรับจากตลาดเป็นอย่างดี จึงเป็นการลดความเสี่ยงจากการเพิ่มขึ้นของอัตราดอกเบี้ยในอนาคต ทั้งนี้ สำหรับหนี้สินที่อาจมีความเสี่ยงหากมีผลกระทบจากการผันผวนของอัตราดอกเบี้ย ณ 31 ธันวาคม 2560 ของบริษัทฯ มีจำนวน 5,916.10 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 36.92 ของหนี้สินรวม โดยหากอัตราดอกเบี้ยเพิ่มขึ้นร้อยละ 1 บริษัทฯ จะมีภาระเพิ่มขึ้นจำนวนประมาณ 59.16 ล้านบาทต่อปี

#### 4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

##### 4.1 รายละเอียดของทรัพย์สินหลักที่บริษัทและบริษัทย่อยใช้ในการประกอบธุรกิจ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560

##### 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	0-1-05	8.15	-	150.30	บจก. เอ็น แอนด์ เอ แอฟไพร์ซัล	23 ธันวาคม 2544
2. โนเบิล จีโอ พระราม 5	ถนนนครอินทร์-กาญจนาภิเษก ตำบลบางขุนกอง อำเภอบางกรวย จังหวัดนนทบุรี	2-2-11	66.97	-	N/A	N/A	N/A
3. โนเบิล โซโล	ซอยสุขุมวิท 55 (ซอยทองหล่อ) แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร	163 ตรม.	7.40	-	406.50 (ไม่รวมค่าก่อสร้าง)	บจก. บรูค เรย์ลเอสเตท	5 เมษายน 2549
4. โนเบิล เรสซิเดนส์	ถนนพัฒนาการ แขวงสวนหลวง เขตสวนหลวง กรุงเทพมหานคร	0-2-98	19.06	-	N/A	N/A	N/A
5. โนเบิล รีดี	ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร	212 ตรม.	15.27	-	261.80 (ไม่รวมค่าก่อสร้าง)	บจก. เวลด์ แวลูเอชั่น	11 มิถุนายน 2553
6. โนเบิล รีเวนต์	ถนนศรีอยุธยา แขวงถนนพญาไท เขตราชเทวี กรุงเทพมหานคร	153 ตรม.	11.93	-	333.50 (ไม่รวมค่าก่อสร้าง)	บจก. ซิมส์ พร็อพเพอร์ตี้ คอนซัลแทนท์	15 มิถุนายน 2553
7. โนเบิล เพลินจิต	ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร	30,703 ตรม.	4,255.58	-	5,021.00 (ไม่รวมค่าก่อสร้าง)	บจก. แอดวานซ์ แอฟไพร์ซัล	4 กุมภาพันธ์ 2557
8. โนเบิล รีวอลฟ์ รัชดา	ถนนรัชดาภิเษก แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร	6,113 ตรม.	438.70	-	543.07 (ไม่รวมค่าก่อสร้าง)	บจก. เอ็น แอนด์ เอ แอฟไพร์ซัล	12 ตุลาคม 2555
9. โนเบิล รีวอลฟ์ รัชดา 2	ถนนรัชดาภิเษก แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร	3-1-66	1,382.27	716.50	601.13 (ไม่รวมค่าก่อสร้าง)	บจก. แอดวานซ์ แอฟไพร์ซัล	25 เมษายน 2557
10. โนเบิล รีโว สีสม	ถนนสุรศักดิ์ แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร	5,834 ตรม.	468.15	-	425.60 (ไม่รวมค่าก่อสร้าง)	บจก. ซิมส์ พร็อพเพอร์ตี้ คอนซัลแทนท์	22 มกราคม 2557

โครงการ	ที่ตั้ง	เนื้อที่ (ไร่-งาน-ตรว.)	มูลค่า ทางบัญชี	ภาระหนี้ ที่เป็นประกัน	ราคาประเมิน	ผู้ประเมิน	วันที่ประเมิน
11. โนเบิล เกเบิล	ตำบลคลองถนน อำเภอสายไหม กรุงเทพมหานคร	29-3-71	918.91	-	N/A	N/A	N/A
12. โนเบิล แอมเบียนซ์ สุขุมวิท 42	ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร	2-0-0	461.48	308.00	440.00 (ไม่รวมค่าก่อสร้าง)	บจก. ซิมส์ พร็อพเพอร์ตี้ คอนซัลแทนท์	25 กันยายน 2560

## 2. โครงการพัฒนาที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างเพื่อให้เช่าและให้บริการ

หน่วย : ล้านบาท

โครงการ	ที่ตั้ง	เนื้อที่ (ไร่-งาน-ตรว.)	มูลค่า ทางบัญชี	ภาระหนี้ ที่เป็นประกัน	ราคาประเมิน	ผู้ประเมิน	วันที่ประเมิน
1. เทนเพช	ซอยร่วมฤดี แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร	1-2-18	256.43	300.00	799.06	บจก. แอดวานซ์ แอปไพเรซัล	24 เมษายน 2560
2. ที่ดินบนถนนเชื้อเพลิง	ตำบลช่องนนทรี อำเภอยานนาวา กรุงเทพมหานคร	2-2-47	145.87	-	213.50	บจก. บรูค เรียลเอสเตท	11 มิถุนายน 2555

## 3. ที่ดินมีไว้เพื่อพัฒนาโครงการ

หน่วย : ล้านบาท

ที่ตั้งโครงการ/ที่ดิน	เนื้อที่ (ไร่-งาน-ตรว.)	มูลค่า ทางบัญชี	ภาระหนี้ ที่เป็นประกัน	ราคาประเมิน	ผู้ประเมิน	วันที่ประเมิน
1. ที่ดินบนถนนพระราม 5 ถนนนครอินทร์-กาญจนาภิเษก ตำบลบางขุนกอง อำเภอบางกรวย จังหวัดนนทบุรี	43-2-34	234.48	-	261.50	บจก. บรูค เรียลเอสเตท	1 กุมภาพันธ์ 2548
2. ที่ดินบนหาดชะอำ อำเภอชะอำ จังหวัดเพชรบุรี	117-3-32	146.91	-	365.80	บจก. บรูค เรียลเอสเตท	2 กุมภาพันธ์ 2548
3. ที่ดินในซอยทองหล่อ ซอยสุขุมวิท 55 (ซอยทองหล่อ) แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร	1-2-62	92.67	-	427.00	บจก. บรูค เรียลเอสเตท	6 พฤศจิกายน 2549
4. ที่ดินในซอยอารีย์ 1 ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร	2-1-70	687.57	-	533.50 (ไม่รวมค่าก่อสร้าง)	บจก. เคแทค แอปไพเรซัล แอนด์ เซอร์วิส	13 กรกฎาคม 2555
5. ที่ดินบนถนนวิทยุ ถนนวิทยุ แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร	3-1-32	2,536.16	1,492.00	2,132.64 (ไม่รวมค่าก่อสร้าง)	บจก. แอดวานซ์ แอปไพเรซัล	29 พฤศจิกายน 2559
6. ที่ดินบนถนนประดิษฐ์มนูธรรม ถนนประดิษฐ์มนูธรรม แขวงลาดพร้าว เขตลาดพร้าว กรุงเทพมหานคร	62-1-19	1,900.00	-	1,916.00 (ไม่รวมค่าก่อสร้าง)	บจก. เอเจนซี ฟอร์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส	20 ธันวาคม 2560

## 4. ทรัพย์สินหรือที่ดินมีไว้เพื่อขาย

หน่วย : ล้านบาท

ที่ตั้งโครงการ/ที่ดิน	เนื้อที่ (ไร่-งาน-ตรว.)	มูลค่า ทางบัญชี	ภาระหนี้ ที่เป็นประกัน	ราคาประเมิน	ผู้ประเมิน	วันที่ประเมิน
1. โนเบิล พาร์ค ถนนสุขาภิบาล 6 ตำบลบางพลีใหญ่ อำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ	3-2-71	17.01	-	37.10	บจก. บรูค เรียวเอสเตท	15 ธันวาคม 2554
2. Grounddominium โครงการโนเบิล นีโอซีดี ใกล้สนามบินดอนเมือง เขตดอนเมือง กรุงเทพมหานคร	4 (ยูนิต)	4.61	-	408.60	บจก. บรูค เรียวเอสเตท	21 มิถุนายน 2542
3. Condominium โครงการโนเบิลเฮอร์ส 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.	6.56	-	168.60 (ไม่รวมค่าก่อสร้าง)	บจก. เอ็น แอนด์ เอ แอฟไพร์ซัล	23 กุมภาพันธ์ 2547
2. พื้นที่เพื่อการพาณิชย์ โครงการโนเบิล โซโล ซอยสุขุมวิท 55 (ซอยทองหล่อ) แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร	1,423 ตรม.	27.00	-	406.50 <sup>(2)</sup> (ไม่รวมค่าก่อสร้าง)	บจก. บรูค เรียวเอสเตท	5 เมษายน 2549
3. พื้นที่เพื่อการพาณิชย์ โครงการโนเบิล รีมีกซ์ ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตัน เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร	108 ตรม.	7.35	-	1,782.70 <sup>(3)</sup>	บจก. บรูค เรียวเอสเตท	15 มีนาคม 2550
4. พื้นที่เพื่อการพาณิชย์ โครงการโนเบิล เพลินจิต ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร	807 ตรม.	113.30	-	5,021.00 (ไม่รวมค่าก่อสร้าง)	บจก. แอดวานซ์ แอฟไพร์ซัล	4 กุมภาพันธ์ 2557
5. ที่ดินถนนสุขาภิบาล 6 ตำบลบางพลีใหญ่ อำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ	19-0-00	12.56 <sup>(1)</sup>	-	28.50	บจก. บรูค เรียวเอสเตท	2 กรกฎาคม 2550
6. ที่ดินในสนามกอล์ฟ โนเบิล เพลส ริสอร์ท แอนด์คันทรีคลับ ตำบลคลองแก้ว อำเภอบ้านบึง จังหวัดชลบุรี	119-3-03	59.18	-	81.10	บจก. ซาลแมนน์ (ฟาร์อีสท์)	27 กันยายน 2545

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

<sup>(2)</sup> ราคาประเมินรวมกับโครงการโนเบิล ไซโล<sup>(3)</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	182 ตรม.	9.20	-	1,782.70	บจก. บรุค เรียลเอสเตท	15 มีนาคม 2550	บจก.คอนติเนนตัล ซีดี
2. โนเบิล รีโคล ซอยสุขุมวิท 19 แขวงคลองเตยเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร	1-2-28	933.55	555.60	1,740.86 (ไม่รวมค่าก่อสร้าง)	บจก. จัสติส พร็อพเพอร์ตี้ แอนด์ แอฟไพร์ซัล	13 ธันวาคม 2556	บจก.คอนติเนนตัล ซีดี
3. โนเบิล บี เทอร์ดีทรี ซอยสุขุมวิท 33 แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร	2-0-5	841.62	450.00	1,276.45 (ไม่รวมค่าก่อสร้าง)	บจก. แอดวานซ์ แอฟไพร์ซัล	30 กันยายน 2558	บจก.คอนติเนนตัล ซีดี
4. โนเบิล บี ไนน์ทีน แขวงคลองเตยเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร	3-2-95	1,760.21	940.00	1,740.86 <sup>(1)</sup> (ไม่รวมค่าก่อสร้าง)	บจก. จัสติส พร็อพเพอร์ตี้ แอนด์ แอฟไพร์ซัล	13 ธันวาคม 2556	บจก.คอนติเนนตัล ซีดี
5. โนเบิล อร่าวณ์ สุขุมวิท 33 แขวงคลองเตยเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร	1-2-95	606.44	389.00	1,276.45 <sup>(2)</sup> (ไม่รวมค่าก่อสร้าง)	บจก. แอดวานซ์ แอฟไพร์ซัล	30 กันยายน 2558	บจก.คอนติเนนตัล ซีดี
6. โนเบิล เพลินจิต ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร	24 ตรม.	3.66	-	5,021.00 <sup>(3)</sup> (ไม่รวมค่าก่อสร้าง)	บจก. แอดวานซ์ แอฟไพร์ซัล	4 กุมภาพันธ์ 2557	บจก.คอนติเนนตัล ซีดี
7. โนเบิล เพลินจิต ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร	29 ตรม.	4.40	-	5,021.00 <sup>(3)</sup> (ไม่รวมค่าก่อสร้าง)	บจก. แอดวานซ์ แอฟไพร์ซัล	4 กุมภาพันธ์ 2557	บจก.บ้านสุขสบาย

## 2. ที่ดินมีไว้เพื่อพัฒนาโครงการ

หน่วย : ล้านบาท

ที่ตั้งโครงการ/ที่ดิน	เนื้อที่ (ไร่-งาน-ตรว.)	มูลค่า ทางบัญชี	ภาระหนี้ ที่เป็นประกัน	ราคาประเมิน	ผู้ประเมิน	วันที่ประเมิน	ผู้ถือกรรมสิทธิ์
1. ที่ดินบนถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร	3-1-62	1,304.11	765.00	831.64 (ไม่รวมค่าก่อสร้าง)	บจก. เอ็น แอนด์ เอ แอฟไพร์ซัล	27 พฤศจิกายน 2557	บจก.คอนติเนนตัล ซิตี
2. ที่ดินบนถนนแจ้งวัฒนะ ตำบลปากเกร็ด อำเภอปากเกร็ด จังหวัดนนทบุรี	3-3-38	267.82	-	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.	175.17	-	1,782.70 <sup>(4)</sup>	บจก. บรูค เรียดเอสเตท	15 มีนาคม 2550	บจก.คอนติเนนตัล ซิตี
2. ที่ดินบนถนนเชื้อเพลิง ตำบลช่อนนทรี อำเภอยานนาวา กรุงเทพมหานคร	0-0-20	2.85	-	213.50 <sup>(5)</sup>	บจก. บรูค เรียดเอสเตท	11 มิถุนายน 2555	บจก.คอนติเนนตัล ซิตี
3. ที่ดินในซอยทองหล่อ ซอยสุขุมวิท 55 (ซอยทองหล่อ) แขวงคลองเตยเหนือ เขต วัฒนา กรุงเทพมหานคร	0-0-03	0.30	-	427.00 <sup>(6)</sup>	บจก. บรูค เรียดเอสเตท	6 พฤศจิกายน 2549	บจก.บ้านสุขสบาย
4. ที่ดินบนถนนเพิ่มสิน ตำบลคลองถนน อำเภอสายไหม กรุงเทพมหานคร	0-0-46	0.79	-	N/A	N/A	N/A	บจก.บ้านสุขสบาย

<sup>(1)</sup> ราคาประเมินรวมกับโครงการโนเบิล รีโคล<sup>(2)</sup> ราคาประเมินรวมกับโครงการโนเบิล บี เทอร์ดีทรี<sup>(3)</sup> ราคาประเมินรวมกับโครงการโนเบิล เพลินจิต<sup>(4)</sup> ราคาประเมินรวมกับโครงการโนเบิล รีมีกซ์<sup>(5)</sup> ราคาประเมินรวมกับที่ดินบนถนนเชื้อเพลิง<sup>(6)</sup> ราคาประเมินรวมกับที่ดินในซอยทองหล่อ

#### 4.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

เพื่อวัตถุประสงค์ให้เกิดความคล่องตัวในการบริหารโครงการแต่ละโครงการ บริษัทฯ จึงมีนโยบายลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม โดยมีสัดส่วนเงินลงทุน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 ดังนี้

หน่วย : ล้านบาท

ชื่อบริษัท – ที่ตั้ง	รายชื่อกรรมการ	ประเภทกิจการ	ทุนที่เรียกชำระแล้ว	ร้อยละของหุ้นที่มีสิทธิออกเสียง	ต้นทุนเงินลงทุน	มูลค่าเงินลงทุน
1. บริษัท บ้านสุขสบาย จำกัด 1035 อาคารโนเบิล ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร	นายกิตติ ธนากิจอำนวย นายสิทธิ ลีละเกษมฤกษ์ นางสาววาสนา เขียวศิริศักดิ์ นางบุญเพิ่ม เจียมธีระนาถ นายณรงค์ เตชะไชยวงศ์ นายสุรเชษฐ์ สุบุญสันต์ รศ. ดร. สมชาย สุภัทรกุล นายอรัฐ เศวตะทัต นายธีรพล วรนิธิพงศ์ นายศิระ อุดล	พัฒนา อสังหาริมทรัพย์ และรับจ้างสร้าง บ้าน	1,700.00	100	1,698.85	1,698.85
2. บริษัท เอส แอนด์ พี พร็อพเพอร์ตี้ แมเนจเม้นท์ จำกัด 1035 อาคารโนเบิล ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร	นายกิตติ ธนากิจอำนวย นายสิทธิ ลีละเกษมฤกษ์ นางสาววาสนา เขียวศิริศักดิ์ นางบุญเพิ่ม เจียมธีระนาถ นายณรงค์ เตชะไชยวงศ์ นายสุรเชษฐ์ สุบุญสันต์ รศ. ดร. สมชาย สุภัทรกุล นายอรัฐ เศวตะทัต นายธีรพล วรนิธิพงศ์ นายศิระ อุดล	รับจ้างสร้างบ้าน และรับบริหาร โครงการ	2.00	100	0.01	-
3. บริษัท คอนดิเนนตัล ซิตี จำกัด 1035 อาคารโนเบิล ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร	นายกิตติ ธนากิจอำนวย นายสิทธิ ลีละเกษมฤกษ์ นางสาววาสนา เขียวศิริศักดิ์ นางบุญเพิ่ม เจียมธีระนาถ นายณรงค์ เตชะไชยวงศ์ นายสุรเชษฐ์ สุบุญสันต์ รศ. ดร. สมชาย สุภัทรกุล นายอรัฐ เศวตะทัต นายธีรพล วรนิธิพงศ์ นายศิระ อุดล	พัฒนา อสังหาริมทรัพย์	3,000.00	100	3,002.78	3,002.78
4. บริษัท เอ็น.เค.เอ็นเนอร์ยี คอนเซอร์เวชั่น จำกัด 54/4 หมู่ที่ 7 ตำบลบางเสาธง อำเภอบางเสาธง จังหวัดสมุทรปราการ	นายสิทธิ ลีละเกษมฤกษ์ นายพัฒพงศ์ สุขเกษม นายสมศักดิ์ จงเข้ม	ผลิตผนัง สำเร็จรูป	6.50	50	3.25	-

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

1. บจก.เอ็น.เค.เอ็นเนอร์ยี คอนเซอร์เวชั่น ถือหุ้นโดย บมจ. โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์ ร้อยละ 50 และ นายพัฒพงศ์ สุขเกษม ร้อยละ 50
2. บริษัทฯ ได้ตั้งค่าเผื่อการด้อยค่าของเงินลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมแล้วจำนวน 3.25 ล้านบาท

**4.3 ขอบเขตอำนาจในการควบคุม/การมีส่วนร่วมในการกำหนดนโยบาย และการส่งตัวแทนของบริษัทไปเป็นกรรมการในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม**

บริษัทฯ มีส่วนร่วมในการดูแลและควบคุมการบริหารงานต่างๆ ของบริษัทย่อยและบริษัทร่วม ตามสัดส่วนเงินลงทุนที่บริษัทฯ ถือหุ้นอยู่ในแต่ละบริษัทนั้นๆ โดยบริษัทฯ ได้ส่งตัวแทนและกรรมการของบริษัทฯ เข้าไปเป็นกรรมการในบริษัทร่วมและบริษัทย่อยเพื่อบริหารงานและกำหนดนโยบายที่สำคัญในการดำเนินธุรกิจ



## 5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

บริษัทฯ มีคดีหรือข้อพิพาททางกฎหมายที่ยังไม่สิ้นสุด และเป็นคดีที่มีได้เกิดจากการประกอบธุรกิจโดยปกติ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 รายละเอียดดังนี้

คดีระหว่างบริษัท เอบีเอ็น แอมโร นอมินีส์ สิงคโปร์ จำกัด กับพวกรวม 14 ราย ได้ยื่นฟ้องบริษัทฯ กับพวกรวม 9 ราย (กรรมการบริษัทฯ และผู้ถือหุ้น) ต่อศาลแพ่งกรุงเทพใต้ มูลคดี ละเมิด, ขอเพิกถอนมติที่ประชุมผู้ถือหุ้น, เรียกค่าเสียหาย ทั้งนี้เมื่อวันที่ 9 ตุลาคม 2558 ศาลแพ่งกรุงเทพใต้ได้มีคำพิพากษาให้เพิกถอนการรับจดทะเบียนเพิ่มทุนและแก้ไขหนังสือบริคณห์สนธิของบริษัทฯ ที่นายทะเบียนกรมพัฒนาธุรกิจการค้ารับจดทะเบียนไว้เมื่อวันที่ 28 เมษายน 2557 ปัจจุบันอยู่ระหว่างขั้นตอนของศาลฎีกา

## 6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

ชื่อบริษัท	บริษัท โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	เลขที่ 1035 อาคารโนเบิล ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี 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 บาทคิดเป็นทุนที่เรียกชำระแล้วจำนวน 1,369,413,525 บาท
ทุนชำระแล้ว	หุ้นสามัญจำนวน 456,471,175 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 3 บาทคิดเป็นทุนที่เรียกชำระแล้วจำนวน 1,369,413,525 บาท

## นิติบุคคลที่บริษัทถือหุ้นอยู่ตั้งแต่ร้อยละ 10 ขึ้นไป

ชื่อบริษัท	บริษัท บ้านสุขสบาย จำกัด
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	เลขที่ 1035 อาคารโนเบิล ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330
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	เลขที่ 1035 อาคารโนเบิล ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330
ประเภทธุรกิจ	รับจ้างสร้างบ้านและบริหารจัดการโครงการ
เลขทะเบียนบริษัท	0105533098789
โทรศัพท์	(66) 2251-9955
โทรสาร	(66) 2251-9977
ทุนจดทะเบียน	หุ้นสามัญจำนวน 20,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท
ทุนชำระแล้ว	2,000,000 บาท

ชื่อบริษัท	บริษัท คอนติเนนตัล ซิตี จำกัด
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	เลขที่ 1035 อาคารโนเบิล ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330
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	บริษัท เอ็น.เค.เอ็นเนอร์ยี 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  
93 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร 10400  
โทร. 0-2009-9000 โทรสาร 0-2009-9991

## ผู้สอบบัญชี

นายกฤษณ์ ชัชวาลวงศ์ ทะเบียนเลขที่ 5016  
บริษัท ไพร่ซวอเตอร์เฮาส์คูเปอร์ส เอพีเอส จำกัด  
179/74-80 ชั้น 15 อาคารบางกอก ซิตี้ ถนนสาทรใต้  
กรุงเทพมหานคร 10120  
โทร. 0-2344-1000

## ที่ปรึกษากฎหมาย

บริษัท วีระวงศ์, ชินวัฒน์ และพาร์ทเนอร์ส จำกัด  
540 อาคารเมอริคัวร์ ทาวเวอร์ ชั้น 22  
ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330  
โทร. 0-2264-8000 โทรสาร 0-2657-2222

บริษัท เบเคอร์ แอนด์ แม็คเค็นซี จำกัด  
990 อาคารอับดุลราฮิม ชั้นที่ 5 และชั้น 22-25  
ถนนพระราม 4 แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร 10500  
โทร. 0-2636-2000 โทรสาร 0-2636-2111

## ที่ปรึกษาทางการเงิน

ไม่มี

## นายทะเบียนหุ้นกู้

**หุ้นกู้ของบริษัท โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 1/2558 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2561**  
ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)  
1222 ถนนพระรามที่ 3 แขวงบางโพงพาง เขตยานนาวา  
กรุงเทพมหานคร 10120  
โทร. 0-2296-2000

## นายทะเบียนหุ้นกู้ และผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้

**หุ้นกู้ของบริษัท โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 2/2558 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2561**  
ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)  
1222 ถนนพระรามที่ 3 แขวงบางโพงพาง เขตยานนาวา  
กรุงเทพมหานคร 10120  
โทร. 0-2296-2000

นายทะเบียนหุ้นกู้	<b>หุ้นกู้ของบริษัท โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 3/2558 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2561</b> ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) 1222 ถนนพระรามที่ 3 แขวงบางโพงพาง เขตยานนาวา กรุงเทพมหานคร 10120 โทร. 0-2296-2000
นายทะเบียนหุ้นกู้ และผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้	<b>หุ้นกู้ของบริษัท โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 1/2559 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2562</b> ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) 1222 ถนนพระรามที่ 3 แขวงบางโพงพาง เขตยานนาวา กรุงเทพมหานคร 10120 โทร. 0-2296-2000
นายทะเบียนหุ้นกู้ และผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้	<b>หุ้นกู้ของบริษัท โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 1/2560 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2563</b> ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) 1222 ถนนพระรามที่ 3 แขวงบางโพงพาง เขตยานนาวา กรุงเทพมหานคร 10120 โทร. 0-2296-2000
นายทะเบียนหุ้นกู้ และผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้	<b>หุ้นกู้ระยะสั้นของบริษัท โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 1/2560</b> ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) 1222 ถนนพระรามที่ 3 แขวงบางโพงพาง เขตยานนาวา กรุงเทพมหานคร 10120 โทร. 0-2296-2000
สถาบันการเงินที่ติดต่อประจำ	ธนาคารกรุงไทย จำกัด (มหาชน) เลขที่ 35 ถนนสุขุมวิท แขวงคลองเตยเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร  ธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน) เลขที่ 1 ซอยราษฎร์บูรณะ 27/1 ถนนราษฎร์บูรณะ แขวงราษฎร์บูรณะ เขตราษฎร์บูรณะ กรุงเทพฯ 10140

ธนาคาร ธนชาติ จำกัด (มหาชน)

เลขที่ 444 อาคารเอ็มบีเค ทาวเวอร์

ถนนพญาไท แขวงวังใหม่ เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร

ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)

1222 ถนนพระรามที่ 3 แขวงบางโพงพาง เขตยานนาวา

กรุงเทพมหานคร 10120

โทร. 0-2296-2000