

## 1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

### 1.1 วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์ และเป้าหมายของบริษัทฯ

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

ในปี 2562 นับเป็นจุดเปลี่ยนที่สำคัญของโนเบิล ที่ได้มีการเปลี่ยนแปลงผู้ถือหุ้นหลัก ได้แก่ นายธงชัย บุศราพันธ์, nCrowne Pte. Ltd. ภายใต้กลุ่มบริษัท Fulcrum Capital โดย นายแฟรงค์ ฟง คีน เหลียง และบริษัท บีทีเอส กรุ๊ป โฮลดิ้งส์ จำกัด (มหาชน) ที่มีเป้าหมายร่วมกันในการบริหารพัฒนาธุรกิจ เพื่อต่อยอดการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่ล้ำหน้าอย่างมั่นคง ตามวิสัยทัศน์และพันธกิจที่โนเบิลได้กำหนดไว้

วิสัยทัศน์ในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ คือเราสร้างบ้านให้เป็นมากกว่าแค่ที่อยู่อาศัย ด้วยแนวคิดในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่ล้ำหน้า เพื่อสร้างคุณภาพชีวิตอีกระดับให้กับผู้อยู่อาศัย โดยมุ่งมั่นในการพัฒนาศักยภาพ เพื่อก้าวข้ามขีดจำกัดไปสู่สิ่งใหม่อย่างไม่หยุดยั้งเพื่อสร้างสรรค์วันพรุ่งนี้ที่ดีกว่า

พันธกิจของบริษัทฯ คือ

- เราพัฒนาที่อยู่อาศัยในราคาที่จับต้องได้จนถึงระดับไฮเอนด์ และขยายธุรกิจไปตลาดต่างประเทศ
- เรามุ่งพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยด้วยดีไซน์ที่แปลกใหม่ ความเป็นเอกลักษณ์ พร้อมด้วยคุณภาพที่ดี ที่สุดเพื่อสร้างความพอใจที่เกินความคาดหมาย และความภูมิใจให้กับลูกบ้านโนเบิลทุกคน
- พนักงานทุกคนเป็นเหมือนสมาชิกในครอบครัว เราดูแล รับฟังข้อเสนอ และความคิดเห็น พร้อมสนับสนุนให้ทุกคนมีความเป็นผู้นำและผู้ร่วมทีมที่แข็งแกร่ง เพื่อร่วมกันพัฒนาองค์กรด้วยความเป็นเจ้าของร่วมกัน
- เราปฏิบัติต่อผู้ร่วมธุรกิจด้วยความยุติธรรมและความโปร่งใส โดยตระหนักถึงความสำคัญในการบริหารองค์กรตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี และความรับผิดชอบต่อสังคม

### 1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

บริษัท โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) “บริษัทฯ” ได้จดทะเบียนก่อตั้งเมื่อวันที่ 19 กรกฎาคม 2534 และได้จดทะเบียนเป็นบริษัทในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยเมื่อวันที่ 22 พฤศจิกายน 2539 โดยมีชื่อย่อหลักทรัพย์ในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยว่า “NOBLE” ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทฯ มีทุนชำระแล้ว 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 ธนากิจอำนวนย ร่วมกับกลุ่มคุณชาลี ไสภณพนิช และคุณพนิดา เทพ

- กาณูณา (วันเวคืน) ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรก 20 ล้านบาท โดยมีวัตถุประสงค์ที่จะนำเสนอและเป็นผู้ดำเนินการสรรสร้างนวัตกรรมใหม่และแตกต่างในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
- ปี 2537 บริษัทฯ ได้ปรับโครงสร้างผู้ถือหุ้นโดยดึงพันธมิตรทางธุรกิจและสถาบันการเงินที่มั่นคง อาทิเช่น Prudential Asset Management Asia, JAIC Investment Fund, ธนาคารไทยทุน จำกัด (มหาชน), กลุ่มบุศราพันธ์ และกลุ่มบุศราวงศ์ 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 อนุวานา โครงการโนเบิล ทารา งามวงศ์วาน โครงการโนเบิล จีโอ วัชรพล โครงการโนเบิล ออรา คอนโด โครงการทาวน์เฮ้าส์ เฟิสท์โฮม และโครงการโนเบิลสาทร ท่าพระ ซึ่งเป็น

โครงการที่ดินจัดสรร 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 โลท์ 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 โครงการ โนเบิล แอมเบียนซ์ ร่วมฤดี โครงการโนเบิล แอมเบียนซ์ สารสิน โครงการโนเบิล รีมิกซ์ และ โครงการโนเบิล โซโล ซึ่งประสบความสำเร็จอย่างดียิ่งด้วยยอดขายสิ้นสุดปี 2549 กว่า 2,900 ล้านบาท

ปี 2550 บริษัทฯ ได้เปิดตัวโครงการโนเบิล รีเฟลกซ์ โครงการคอนโดมิเนียมในซอยอารีย์ใกล้ สถานีรถไฟฟ้า รายละเอียดไปด้วยสิ่งอำนวยความสะดวกมากมาย 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 ในส่วนที่ลดลงและมิได้คืนกลับให้ผู้ถือหุ้นบันทึกหักกลับกับส่วนลดมูลค่าหุ้น ทำให้ภายหลังจากการหักกลับส่วนลดมูลค่าหุ้นดังกล่าวแล้ว บริษัทฯ คงเหลือส่วนเกินมูลค่าหุ้น ซึ่งมีได้คืนกลับให้ผู้ถือหุ้นจำนวน 69,174,340 บาท

ปี 2551 บริษัทฯ ได้เปิดตัวโครงการที่ดินจัดสรร โนเบิล เรสซิเดนส์ และโครงการคอนโดมิเนียม โนเบิล รีวิล ซึ่งประสบความสำเร็จอย่างมากโดยมียอดขายมูลค่ากว่า 1,000 ล้านบาท ในวันแรกที่เปิดขายโครงการ นอกจากนี้บริษัทฯ ยังได้เปิดโครงการเซอร์วิส อพาร์ทเมนต์ ในซอยร่วมฤดี ซอย 2 เพื่อเป็นแหล่งรายได้ในระยะยาว

- ปี 2552 บริษัทฯ ได้เปิดตัวโครงการทาวน์เฮาส์ใจกลางเมือง โนเบิล คิวบ์ อย่างเป็นทางการ และจากความสำเร็จในการเปิดขายโครงการคอนโดมิเนียมที่ผ่านมา ในปี 2552 บริษัทฯ ยังได้เปิดตัวโครงการคอนโดมิเนียมอีก 2 โครงการประกอบด้วยโครงการโนเบิล รีฟอรั่ม และโครงการโนเบิล รีไฟน์ ตั้งอยู่ปากซอยอารีย์ และซอยสุขุมวิท 26 ทำเลติดรถไฟฟ้าซึ่งประสบความสำเร็จอย่างมากในวันแรกที่เปิดขาย
- ปี 2553 บริษัทฯ ได้เปิดตัวโครงการคอนโดมิเนียม 3 โครงการใน 3 ทำเลใจกลางกรุงเทพมหานคร ใกล้รถไฟฟ้าประกอบด้วยโครงการโนเบิล รีดี ในซอยอารีย์, โครงการโนเบิล รีเวนจ์ ติดถนนศรีอยุธยา และโครงการโนเบิล รีมีกซ์ 2 สุขุมวิท 36 ซึ่งยังคงได้รับการตอบรับเป็นอย่างดีจากลูกค้าผู้ซื้อโครงการ
- ปี 2554 บริษัทฯ ได้เปิดตัวโครงการคอนโดมิเนียม 2 โครงการประกอบด้วยโนเบิล เฟลนิจิต ตั้งอยู่บนถนนเฟลนิจิต ติดสถานีรถไฟฟ้าเฟลนิจิต และโครงการโนเบิล ยูไนท์ ตั้งอยู่บนถนนสุขุมวิท ใกล้สถานีรถไฟฟ้าสุขุมวิท
- ในเดือนมิถุนายน บริษัทฯ ได้ออกและเสนอขายหุ้นกู้ชนิดระบุชื่อผู้ถือ ประเภทไม่ด้อยสิทธิ ไม่มีประกัน และมีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ อายุ 3 ปี รวมมูลค่าทั้งสิ้น 1,500 ล้านบาทให้แก่ผู้ลงทุนทั่วไป และ/หรือ ผู้ลงทุนสถาบัน โดยบริษัทฯ นำเงินที่ได้จากการเสนอขายหุ้นกู้ไปใช้ในการชำระคืนหนี้ และ/หรือใช้รองรับการขยายธุรกิจ และ/หรือใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน
- ปี 2555 บริษัทฯ ได้เปิดตัวโครงการโนเบิล รีวอลฟ์ ซึ่งเป็นโครงการคอนโดมิเนียม ตั้งอยู่ในซอยอารีย์ ทำเลใกล้สถานีรถไฟฟ้า
- ในเดือนสิงหาคม บริษัทฯ ได้ออกและเสนอขายหุ้นกู้ชนิดระบุชื่อผู้ถือ ประเภทไม่ด้อยสิทธิ ไม่มีประกัน และมีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ อายุ 3 ปี รวมมูลค่าทั้งสิ้น 1,500 ล้านบาทให้แก่ผู้ลงทุนทั่วไป และ/หรือ ผู้ลงทุนสถาบัน โดยบริษัทฯ นำเงินที่ได้จากการเสนอขายหุ้นกู้ไปใช้ในการชำระคืนหนี้ และ/หรือใช้รองรับการขยายธุรกิจ และ/หรือใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน
- ปี 2556 ในเดือนกุมภาพันธ์ บริษัทฯ ได้เปิดตัวโครงการโนเบิล รีวอลฟ์ รัชดา โครงการคอนโดมิเนียม ตั้งอยู่บนถนนรัชดาภิเษก ทำเลใกล้สถานีรถไฟฟ้า ประสบความสำเร็จด้วยยอดขายของซื้อกว่าร้อยละ 90
- เดือนกรกฎาคม บริษัทฯ ได้ออกและเสนอขายหุ้นกู้ชนิดระบุชื่อผู้ถือ ประเภทไม่ด้อยสิทธิ ไม่มีประกัน และมีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ อายุ 3 ปี รวมมูลค่าทั้งสิ้น 1,500 ล้านบาทให้แก่ผู้ลงทุนทั่วไป และ/หรือ ผู้ลงทุนสถาบัน โดยบริษัทฯ นำเงินที่ได้จากการเสนอขายหุ้นกู้ไปใช้ในการชำระคืนหนี้ และ/หรือใช้รองรับการขยายธุรกิจ และ/หรือใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน

ในเดือนกันยายน และเดือนพฤศจิกายน บริษัทฯ ได้เปิดตัวโครงการโนเบิล รีวอลฟ์ รัชดา 2 และโครงการโนเบิล รีโว่ สีลม ซึ่งยังคงได้รับการต้อนรับเป็นอย่างดีจากลูกค้า ผู้ซื้อโครงการ โดยเฉพาะโครงการโนเบิล รีโว่ สีลม

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

ในเดือนกันยายนและเดือนพฤศจิกายน บริษัทฯ ได้เปิดตัวโครงการโนเบิล รีโคล์ ตั้งอยู่ในซอยสุขุมวิท 19 และโครงการ เรียบล แสงวัฒนะ ซึ่งได้รับการต้อนรับเป็นอย่างดีจากลูกค้าผู้ซื้อโครงการ

ปี 2558 ในเดือนกุมภาพันธ์ บริษัทฯ ได้เปิดตัวโครงการโนเบิล เกเบิล วัชรพล ซึ่งเป็นโครงการบ้านเดี่ยวและบ้านแฝด

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

ในเดือนมิถุนายน บริษัทฯ ได้เปิดตัวโครงการโนเบิล บี เทอร์ติรี ตั้งอยู่ในซอยสุขุมวิท 33

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

เดือนกันยายน บริษัทฯ ได้ออกและเสนอขายหุ้นกู้ชนิดระบุชื่อผู้ถือ ประเภทไม่ด้อยสิทธิ ไม่มีประกัน และไม่มีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ อายุ 3 ปี รวมมูลค่าทั้งสิ้น 150 ล้านบาท ให้แก่ผู้ลงทุนโดยเฉพาะเจาะจงซึ่งมีจำนวนไม่เกินสิบราย ในรอบระยะเวลาสี่เดือนใด ๆ โดยบริษัทฯ นำเงินที่ได้จากการเสนอขายหุ้นกู้ไปใช้ชำระค่านี้นี้ 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 ให้แก่

ผู้ลงทุนทั่วไป และ/หรือ ผู้ลงทุนสถาบัน โดยบริษัทฯ นำเงินที่ได้จากการเสนอขายหุ้นกู้ไปใช้ในการชำระคืนหนี้หุ้นกู้ และ/หรือ ใช้รองรับการขยายธุรกิจของบริษัทฯ และ/หรือ ใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน

ปี 2560

เดือนพฤษภาคม บริษัทฯ ได้ออกและเสนอขายหุ้นกู้ชนิดระยะบูตซ์ผู้ถือ ประเภทไม่ด้อยสิทธิ ไม่มีประกัน และมีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ อายุ 3 ปี รวมมูลค่าทั้งสิ้น 1,500 ล้านบาท ให้แก่ผู้ลงทุนทั่วไป และ/หรือ ผู้ลงทุนสถาบัน โดยบริษัทฯ นำเงินที่ได้จากการเสนอขายหุ้นกู้ไปใช้ในการชำระคืนหนี้หุ้นกู้ และ/หรือ ใช้รองรับการขยายธุรกิจของบริษัทฯ และ/หรือ ใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน

ในเดือนกรกฎาคม บริษัทฯ ได้เปิดตัวโครงการโนเบิล อรวัน สุขุมวิท 33 ซึ่งเป็นโครงการคอนโดมิเนียม ตั้งอยู่ในซอยสุขุมวิท 33

ในเดือนตุลาคม บริษัทฯ ได้ออกและเสนอขายหุ้นกู้ระยะสั้นชนิดระยะบูตซ์ผู้ถือ ประเภทไม่ด้อยสิทธิ ไม่มีประกัน และมีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ อายุ 268 วัน รวมมูลค่าทั้งสิ้น 721.50 ล้านบาท ให้แก่ผู้ลงทุนสถาบัน และ/หรือ ผู้ลงทุนรายใหญ่ โดยบริษัทฯ นำเงินที่ได้จากการเสนอขายหุ้นกู้ไปใช้ในการชำระคืนหนี้ และ/หรือ ใช้รองรับการขยายธุรกิจของบริษัทฯ และ/หรือ ใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน

ในเดือนพฤศจิกายน บริษัทฯ ได้เปิดตัวโครงการโนเบิล แอมเบียนซ์ สุขุมวิท 42 ซึ่งเป็นโครงการคอนโดมิเนียม ตั้งอยู่ในซอยสุขุมวิท 42

ปี 2561

เดือนกุมภาพันธ์ บริษัทฯ ได้ออกและเสนอขายหุ้นกู้ชนิดระยะบูตซ์ผู้ถือ ประเภทไม่ด้อยสิทธิ ไม่มีประกัน และมีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ อายุ 3 ปี รวมมูลค่าทั้งสิ้น 1,500 ล้านบาท ให้แก่ผู้ลงทุนทั่วไป และ/หรือ ผู้ลงทุนสถาบัน โดยบริษัทฯ นำเงินที่ได้จากการเสนอขายหุ้นกู้ไปใช้ในการชำระคืนหนี้ และ/หรือ ใช้รองรับการขยายธุรกิจของบริษัทฯ และ/หรือ ใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน

ในเดือนมีนาคม บริษัทฯ ได้เปิดตัวโครงการ นิว โนเบิล แจ้งวัฒนะซึ่งเป็นโครงการคอนโดมิเนียม ตั้งอยู่บนถนนแจ้งวัฒนะ

ในเดือนพฤษภาคม บริษัทฯ ได้เปิดตัวโครงการโนเบิล อรวัน อารีย์ ซึ่งเป็นโครงการคอนโดมิเนียม ตั้งอยู่บนถนนพหลโยธิน

ในเดือนกรกฎาคม บริษัทฯ ได้ออกและเสนอขายหุ้นกู้ระยะสั้นชนิดระยะบูตซ์ผู้ถือ ประเภทไม่ด้อยสิทธิ ไม่มีประกัน และมีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ อายุ 270 วัน รวมมูลค่าทั้งสิ้น 950 ล้านบาท ให้แก่ผู้ลงทุนสถาบัน และ/หรือ ผู้ลงทุนรายใหญ่ โดยบริษัทฯ นำเงินที่ได้จากการเสนอขายหุ้นกู้ไปใช้ในการชำระคืนหนี้ และ/หรือ ใช้รองรับการขยายธุรกิจของบริษัทฯ และ/หรือ ใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน

ในเดือนตุลาคม บริษัทฯ ได้เปิดตัวโครงการโนเบิล สเตท 39 ซึ่งเป็นโครงการคอนโดมิเนียม ตั้งอยู่ในซอยสุขุมวิท 39

ในเดือนพฤศจิกายน บริษัทฯ ได้ออกและเสนอขายหุ้นกู้ชนิดระบุชื่อผู้ถือ ประเภทไม่ด้อยสิทธิ ไม่มีประกัน และมีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ อายุ 2 ปี รวมมูลค่าทั้งสิ้น 1,050 ล้านบาทให้แก่ผู้ลงทุนสถาบัน และ/หรือ ผู้ลงทุนรายใหญ่ โดยบริษัทฯ นำเงินที่ได้จากการเสนอขายหุ้นกู้ไปใช้ในการชำระคืนหนี้ และ/หรือใช้รองรับการขยายธุรกิจของบริษัทฯ และ/หรือใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน

ปี 2562 ในเดือนเมษายน บริษัทฯ ประกาศโครงสร้าง ผู้ถือหุ้นใหม่หลังปรับเพิ่มบริหาร โดยมี นายธงชัย บุศราพันธ์, nCrowne Capital ภายใต้กลุ่มบริษัท Fulcrum Capital โดย นายแฟรงค์ ฟง คีน เหลียง และ บมจ. บีทีเอส กรุ๊ป โฮลดิ้งส์ พร้อมเปิดวิสัยทัศน์สร้างการเติบโตแบบก้าวกระโดด

นายธงชัย บุศราพันธ์ เข้าดำรงตำแหน่งประธานกรรมการ ประธานเจ้าหน้าที่บริหารร่วม ท่านที่ 1 ดูแลการดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ทั้งแนวราบและตึกสูงของโนเบิล ส่วน นายแฟรงค์ ฟง คีน เหลียง ดำรงตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่บริหารร่วม ท่านที่ 2 ร่วมบริหารงานในภาพรวมด้วยกัน โดยจะเน้นเรื่องการค้าและการตลาดและการลงทุนในต่างประเทศ

ในเดือนมิถุนายน บริษัทฯ ได้ออกและเสนอขายหุ้นกู้ชนิดระบุชื่อผู้ถือ ประเภทไม่ด้อยสิทธิ ไม่มีประกัน และมีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ อายุ 3 ปี รวมมูลค่าทั้งสิ้น 1,500 ล้านบาทให้แก่ผู้ลงทุนสถาบันและผู้ลงทุนรายใหญ่ โดยบริษัทฯ นำเงินที่ได้จากการเสนอขายหุ้นกู้ไปใช้ในการชำระคืนหนี้ และ/หรือใช้รองรับการขยายธุรกิจของบริษัทฯ และ/หรือใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน

ในเดือนกันยายน บริษัทฯ และ ฮองกงแลนด์ ได้ลงนามในสัญญาร่วมทุน (Joint Venture) เพื่อพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมแนวสูงสำหรับตลาดซูเปอร์ลักซ์วรี ภายใต้แบรนด์เนมใหม่ บริษัทร่วมทุนนี้ถูกจัดตั้งขึ้นเพื่อพัฒนาที่ดินบนถนนวิฑู พื้นที่กว่า 3 ไร่ โดยคาดว่าจะพัฒนาเป็นโครงการที่อยู่ระดับซูเปอร์ลักซ์วรีโดยจะมีพื้นที่ใช้สอยรวมกว่า 60,000 ตารางเมตรหรือคิดเป็นมูลค่า โครงการรวมมากกว่า 10,000 ล้านบาท

ในเดือนพฤศจิกายน บริษัทฯ ได้เปิดตัวโครงการ นิว โนเบิล ศรีนครินทร์- ลาซาล ซึ่งเป็นโครงการคอนโดมิเนียม ตั้งอยู่บนถนนศรีนครินทร์

### 1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัทฯ

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

#### 1. ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย

ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายเป็นธุรกิจหลักของบริษัทฯ โดยบริษัทฯ ได้พัฒนาโครงการเพื่ออยู่อาศัยทั้งรูปแบบ บ้านเดี่ยว อาคารชุดพักอาศัยทั้งแนวราบและตึกสูง ปัจจุบันมีโครงการที่พัฒนาแล้วรวมทั้งสิ้น 48 โครงการ แบ่งเป็นโครงการที่พัฒนาและเปิดการขายก่อนปี 2545 จำนวน 8 โครงการ มูลค่าโครงการรวม 4,877 ล้านบาท และโครงการที่เปิดการขายตั้งแต่ปี 2545 มี 40 โครงการ มูลค่าโครงการรวม 85,432 ล้านบาท รายละเอียดดังนี้

##### โครงการที่พัฒนาและเปิดการขายก่อนปี 2545

1. โครงการโนเบิล พาร์ค
2. โครงการโนเบิล โฮม
3. โครงการโนเบิล นีโอ-ซิตี
4. โครงการเดอะโนเบิล
5. โครงการโนเบิล เฮาส์ พญาไท
6. โครงการโนเบิล ซอยส์ ปิ่นเกล้า
7. โครงการโนเบิล ซอยส์ วิภาวดี
8. โครงการโนเบิล เฮาส์ งามวงศ์วาน

##### 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. โครงการเฟล็กซ์โฮม
7. โครงการโนเบิล ออรา คอนโด
8. โครงการโนเบิล ทารา งามวงศ์วาน
9. โครงการโนเบิล จีโอ วัชรพล
10. โครงการโนเบิล ทารา พัฒนาการ
11. โครงการโนเบิล จีโอ พระราม 5
12. โครงการโนเบิล โลท์
13. โครงการโนเบิล ซีโรไนน์
14. โครงการโนเบิล ทารา งามวงศ์วาน 2
15. โครงการโนเบิล แอมเบียนซ์ สารสิน
16. โครงการโนเบิล รีมิกซ์
17. โครงการโนเบิล ไฮโด
18. โครงการโนเบิล รีเฟล็กซ์
19. โครงการโนเบิล รีวิล
20. โครงการโนเบิล เรสซิเดนส์



21. โครงการโนเบิล คิวบ์
22. โครงการโนเบิล รีฟอรั่ม
23. โครงการโนเบิล รีฟิโน้
24. โครงการโนเบิล รีดี
25. โครงการโนเบิล รีเวนส์
26. โครงการโนเบิล รีมิคซ์ 2
27. โครงการโนเบิล เฟลนิจิต
28. โครงการโนเบิล รีวอลฟ์ รัชดา
29. โครงการโนเบิล รีวอลฟ์ รัชดา 2
30. โครงการโนเบิล รีโว สีสลม
31. โครงการโนเบิล รีโว สีสลม
32. โครงการโนเบิล รีโคล
33. โครงการโนเบิล เกเบิล วัชรพล
34. โครงการโนเบิล บี เทอร์ดีทรี
35. โครงการโนเบิล บี ไนน์ทีน
36. โครงการโนเบิล อรารัน สุขุมวิท 33
37. โครงการโนเบิล แอมเบียนส์ สุขุมวิท 42
38. โครงการ นิว โนเบิล แจ่งวัฒนะ
39. โครงการโนเบิล อรารัน อารีย์
40. โครงการโนเบิล สเตท 39
41. โครงการ นิว โนเบิล ศรีนครินทร์- ลาซาล

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

## II. ธุรกิจรับจ้างสร้างบ้าน

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

### III. ธุรกิจรับบริหารโครงการและให้บริการหลังการส่งมอบแก่ลูกค้า

บริษัทฯ ให้ความสำคัญต่อการสร้างความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้า โดยตระหนักถึงความสัมพันธ์ของลูกค้ากับบริษัทฯ มิได้จบลงเมื่อลูกค้าชำระเงินครบถ้วน จึงได้จัดหน่วยงานเพื่อบริหารโครงการและให้บริการแก่ลูกค้าในโครงการที่บริษัทฯ ได้พัฒนาขึ้นหลังการส่งมอบ เพื่อให้โครงการคงสภาพแวดล้อมการอยู่อาศัยที่ดีก่อนจัดตั้งนิติบุคคลหมู่บ้านจัดสรร หรือนิติบุคคลอาคารชุด นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังจัดให้มีบริการตรวจเช็ค และซ่อมแซมบำรุงรักษาสถานที่ให้แก่ลูกค้าในโครงการ รวมถึงการให้บริการตัวแทนซื้อ ขาย เช่า ให้แก่ลูกค้าในโครงการอีกด้วย

**นโยบายการแบ่งการดำเนินงานของบริษัทในกลุ่ม**

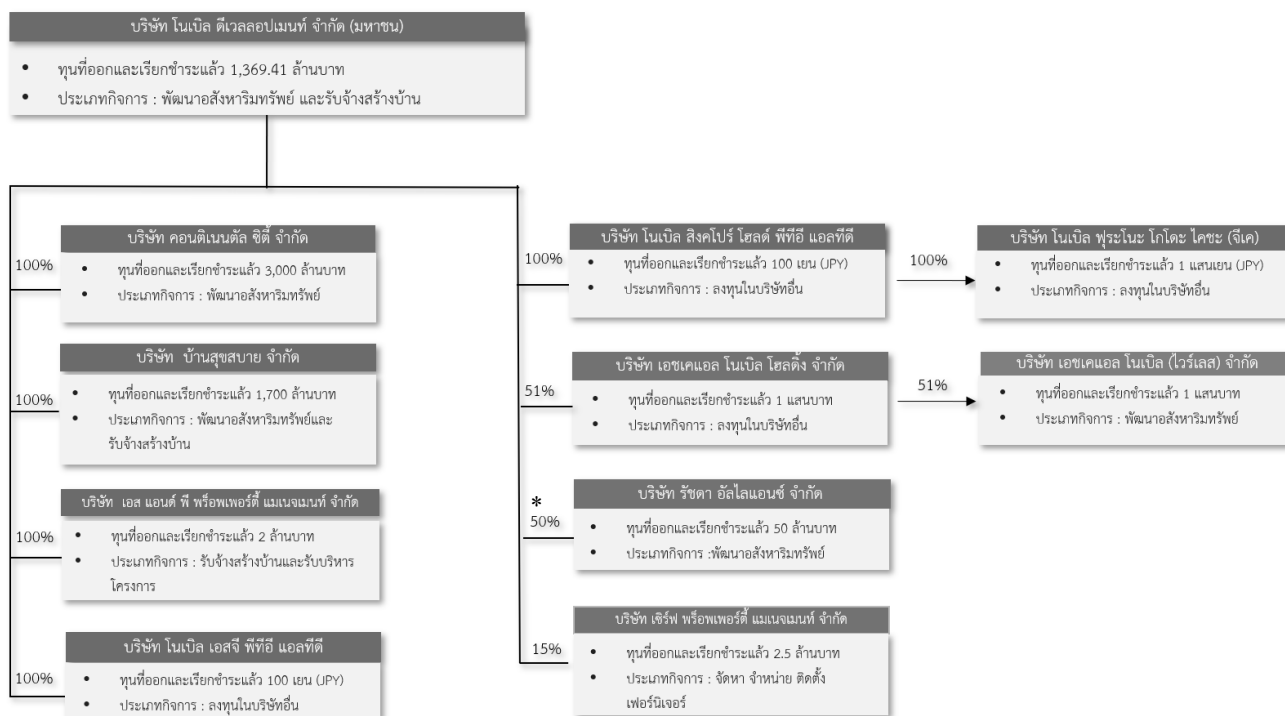
บริษัทฯ มีนโยบายแบ่งการดำเนินงาน โดยให้บริษัทในกลุ่มดำเนินการพัฒนาโครงการแยกแต่ละโครงการ รายละเอียดดังนี้

ชื่อบริษัท – ที่ตั้ง	ประเภทกิจการ	โครงการที่ดำเนินการ
1. บริษัท บานสุขสบาย 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 คอนติเนนตัล ซิตี้ จำกัด 1035 อาคารโนเบิล ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	เดอะ โนเบิล โนเบิล รมิกซ์ โนเบิล รมิกซ์ 2 โนเบิล รีโคด โนเบิล บี เทอร์รี่ โนเบิล บี ไนน์ทีน โนเบิล อร่าวัน สุขุมวิท 33 นิว โนเบิล แจ้งวัฒนะ โนเบิล อร่าวัน อารีย์ นิว โนเบิล ศรีนครินทร์-ลาซาล
4. บริษัท โนเบิล เอสจี ฟิทีอี แอลทีดี 1 RAFFLES PLACE #28-02 ONE RAFFLES PLACE SINGAPORE (048616)	ลงทุนในบริษัทอื่น	-
5. บริษัท โนเบิล ลิงคโปร โฮลด์ ฟิทีอี แอลทีดี 1 RAFFLES PLACE #28-02 ONE RAFFLES PLACE SINGAPORE (048616)	ลงทุนในบริษัทอื่น	-
6. บริษัท โนเบิล ฟุระโนะ โกโตะ ไคชะ (จีเค) 2-1406, Azabudai 2-chome, Minato-ku Tokyo, Japan	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	-
7. บริษัท เซิร์ฟ พร็อพเพอร์ตี้ แมเนจเม้นท์ จำกัด 214 ซอยลาดพร้าว 64 แขวง 2 แขวงวังทองหลาง เขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร	วางขายปลั๊กเฟอร์นิเจอร์ ชนิดใช้ในครัวเรือน	-

ชื่อบริษัท – ที่ตั้ง	ประเภทกิจการ	โครงการที่ดำเนินการ
8. บริษัท เอชเคแอล โนเบิล โฮลดิ้ง จำกัด 127 อาคารเกษร ทาวเวอร์ ยูนิตบี ชั้น 20 ถนนราชดำริห์ แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร	ลงทุนในบริษัทอื่น	-
9. บริษัท เอชเคแอล โนเบิล (ไวร์เลส) จำกัด 127 อาคารเกษร ทาวเวอร์ ยูนิตบี ชั้น 20 ถนนราชดำริห์ แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	โครงการบนถนนวิฑู
10. บริษัท รัชดา อัลไลแอนซ์ จำกัด*	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	-
1035 อาคารโนเบิล ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร		

\*เข้าร่วมทุน บริษัท รัชดา อัลไลแอนซ์ จำกัด ณ วันที่ 16 มกราคม 2563

**โครงสร้างการถือหุ้นของ บริษัท โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) ในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม**  
**ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562**



\*เข้าร่วมทุน บริษัท รัชดา อัลโลแอนซ์ จำกัด ณ วันที่ 16 มกราคม 2563

ทั้งนี้ ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ มีมติให้เลิกกิจการและชำระบัญชีของบริษัทย่อย บริษัท เ็น.เค.เอ็นเนอวี่ คอนเซอเวชั่น จำกัด เมื่อวันที่ 6 สิงหาคม 2562 และได้ดำเนินการแล้วเสร็จในวันที่ 5 กันยายน 2562 (ปรากฏในหมายเหตุประกอบงบการเงิน ข้อ 16 ) ทั้งนี้การเลิกกิจการของบริษัทย่อยดังกล่าว ไม่ส่งผลกระทบต่อการดำเนินงานของบริษัทฯ แต่อย่างใด

## 2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

โครงสร้างรายได้ของบริษัท โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

(หน่วย : ล้านบาท)

โครงสร้างรายได้	ดำเนินการโดย (1)	% การถือหุ้น	2560		2561		2562	
			มูลค่า	%	มูลค่า	%	มูลค่า	%
<b>ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย</b>								
บ้านเดี่ยวและที่ดิน	NOBLE	-	72.68	0.75	200.93	3.90	8,636.94	57.43
อาคารชุดพักอาศัย	NOBLE	-	9,480.34	97.42	4,773.25	92.63	4,317.24	28.71
	CC	100%					1,863.29	12.39
<b>รวมรายได้จากการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย</b>			9,553.02	98.17	4,974.17	96.53	14,817.46	98.53
<b>รวมรายได้จากธุรกิจขายสินค้า ให้เช่าและบริการ</b>			124.43	1.28	104.29	2.02	98.55	0.66
<b>รวมรายได้จากธุรกิจหลัก</b>			9,677.45	99.45	5,078.46	98.55	14,916.02	99.19
<b>รายได้อื่น</b>								
กำไรจากการยกเลิกสัญญา	(2)	-	10.45	0.11	45.81	0.89	84.30	0.56
ดอกเบี้ยรับ	(2)	-	22.14	0.23	12.70	0.25	30.12	0.20
อื่น ๆ	(2)	-	21.28	0.22	15.96	0.31	8.09	0.05
<b>รวมรายได้อื่น</b>			53.87	0.55	74.47	1.45	122.51	0.81
<b>รายได้รวม</b>			9,731.31	100.00	5,152.93	100.00	15,038.53	100.00
<b>อัตราการเพิ่ม(ลด)ของรายได้จากธุรกิจหลัก</b>			5,174.88	114.93	(4,598.99)	(47.52)	9,837.56	193.71

หมายเหตุ (1) NOBLE = บมจ. โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์

CC = บจ. คอนติเนนตัล ซีดี

(2) แสดงยอดรวมรายได้ของบริษัทฯ และบริษัทย่อย

## 2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการหลัก

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

- บ้านเดี่ยว** โดยบริษัทฯ เสนอทางเลือกให้ลูกค้า 3 ทางเลือก คือ

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

บ้านพร้อมอยู่รวมตกแต่งภายใน (Noble Instant) เป็นการพัฒนาขึ้นไปอีกขั้นจากบ้านพร้อมอยู่ โดยการรวมการตกแต่งภายในที่เต็มเต็มชีวิตให้ลูกค้ายิ่งขึ้น กลยุทธ์การขายในรูปแบบนี้นอกจากลูกค้าจะได้เลือกบ้านแบบที่ต้องการแล้ว ยังได้สัมผัสถึงบรรยากาศของบ้านที่แท้จริงด้วยการตกแต่งภายในอย่างสมบูรณ์ตามสไตล์ของ Noble ที่ถูกออกแบบและตกแต่งโดยคำนึงถึงควมมีเอกลักษณ์ ความสวยงามอย่างมีดีไซน์ ประโยชน์ใช้สอย และสอดคล้องกับแบบบ้านที่เลือก ภายในใต้แนวคิดของ 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 25 โครงการใน 11 ทำเลเยี่ยมกลางกรุง ได้แก่ โครงการโนเบิล ออรา คอนโด ซอยทองหล่อ, โครงการโนเบิล ซีโรไนน์ ซอยร่วมฤดี, โครงการโนเบิล โลท์ ซอยอารีย์ 1 สถานีรถไฟฟ้าอารีย์, โครงการโนเบิล แอมเบียนซ์ สารสิน,

โครงการโนเบิล รีมีกซ์ สุขุมวิท 36, โครงการโนเบิล โซโล่ ซอยทองหล่อ, โครงการโนเบิล รีเฟล็กซ์ ซอยอารีย์, โครงการโนเบิล รีวีล ซอยเอกมัย, โครงการโนเบิล รีฟอร์ม์ ซอย อารีย์, โครงการโนเบิล รีฟัน 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 เทอร์ดีทรี สุขุมวิท 33, โครงการโนเบิล บีไนน์ทีน สุขุมวิท 19, โครงการโนเบิล อรวัน สุขุมวิท 33, โครงการโนเบิล แอมเบียนส์ สุขุมวิท 42, โครงการ นิว โนเบิล แจ้งวัฒนะ, โครงการโนเบิล อรวัน อารีย์, โครงการโนเบิล สเตท 39 และโครงการ นิว โนเบิล ศรีนครินทร์-ลาซาล

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



## รายละเอียดโครงการเพื่อขายที่ดำเนินการอยู่ในปัจจุบัน ณ 31 ธันวาคม 2562

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 <sup>(1)</sup>		
							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	1,385	17,920	10,935	2555-2559	10,341	95%	15,608	1,210	87%	15,377	1,194	99%	231	16	1%
2. โนเบิล รีโคด 1-2-28	- อาคารชุดพักอาศัย	บจ.คอนติเนนตัล ซิตี	288	2,495	1,633	2558-2561	1,540	94%	2,229	259	90%	1,133	136	53%	1,096	123	47%
3. โนเบิล เกเบิล วัชรพล 49-2-79	- บ้านเดี่ยวและบ้านแฝด	บมจ.โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์	266	1,859	1,358	2556-2561	1,063	78%	490	86	32%	490	86	100%	-	-	-
4. โนเบิล บี เทอร์ติรี 2-0-5	- อาคารชุดพักอาศัย	บจ.คอนติเนนตัล ซิตี	279	2,964	1,838	2559-2562	1,640	89%	2,250	211	76%	723	72	34%	1,527	139	66%
5. โนเบิล บี ไนนท์ 3-2-95	- อาคารชุดพักอาศัย	บจ.คอนติเนนตัล ซิตี	586	5,889	3,671	2560-2563	2,820	77%	3,590	394	67%	-	-	-	3,590	394	100%
6. โนเบิล อรวาน์ สุขุมวิท 33 1-2-95	- อาคารชุดพักอาศัย	บจ.คอนติเนนตัล ซิตี	274	2,543	1,418	2561-2563	874	62%	1,864	208	76%	-	-	-	1,864	208	100%
7. โนเบิล แอมเบียนส์ สุขุมวิท 42 2-0-00	- อาคารชุดพักอาศัย	บมจ.โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์	259	1,667	920	2561-2563	580	63%	1,478	232	90%	-	-	-	1,478	232	100%
8. นิว โนเบิล แจงวัฒนะ 3-3-38	- อาคารชุดพักอาศัย	บจ.คอนติเนนตัล ซิตี	813	2,381	1,186	2561-2564	602	51%	2,118	735	90%	-	-	-	2,118	735	100%
9. โนเบิล อรวาน์ อารีย์ 3-0-23	- อาคารชุดพักอาศัย	บจ.คอนติเนนตัล ซิตี	611	4,577	3,041	2562-2565	1,340	44%	3,011	363	59%	-	-	-	3,011	363	100%
10. โนเบิล สเตท 39 1-3-56	- อาคารชุดพักอาศัย	บมจ.โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์	344	3,663	2,261	2562-2565	1,143	51%	740	69	20%	-	-	-	740	69	100%
11. นิว โนเบิล ศรีนครินทร์-ลาซาล 3-1-77	- อาคารชุดพักอาศัย	บจ.คอนติเนนตัล ซิตี	1,019	2,427	1,500	2563-2565	296	20%	1,159	504	49%	-	-	-	1,159	504	100%

หมายเหตุ - โครงการเพื่อขายที่ดำเนินการอยู่ในปัจจุบัน คือโครงการที่ขายและโอนกรรมสิทธิ์ไม่เกินร้อยละ 90 ของมูลค่าโครงการ

(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 (Groundminium)	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 เฮาส์ พญาไท 2-0-27	- อาคารชุดพักอาศัย,พื้นที่เพื่อการพาณิชย์ และพื้นที่สำนักงาน	บจ. เวอร์ลิมไฮด์ดิง	304	782	657	2537-2542
6. โนเบิล ซอยส์ ปิ่นเกล้า 38-0-28	- บ้านเดี่ยวและที่ดิน	บมจ.โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์	137	174	243	2539-2541
7. โนเบิล ซอยส์ วิภาวดี 32-2-39	- บ้านเดี่ยวและที่ดิน	บจ. วิภาวิ	199	389	268	2539-2542
8. โนเบิล เฮาส์ รวมถั่ว 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	- ทาวน์เฮาส์และอาคารพาณิชย์	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	402	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
19. โนเบิล แอมเบียนซ์ สารสิน 1-0-05	- อาคารชุดพักอาศัย	บมจ.โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์	79	394	244	2549-2550

โครงการ เนื้อที่ (ไร่-งาน-ตรว.)	ลักษณะโครงการ	เจ้าของกรรมสิทธิ์	จำนวนยูนิต	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	ต้นทุน โครงการ (ล้านบาท)	ระยะเวลาก่อสร้าง
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	2,438	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	1,110	624	2551-2552
28. โนเบิล รีมิกซ์ 2 5-0-02	- อาคารชุดพักอาศัย	บจ.คอนติเนนตัล ซิตี	149	1,158	701	2549-2553
29. โนเบิล รีวิล 2-0-31	- อาคารชุดพักอาศัย	บมจ.โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์	273	1,433	865	2551-2554

โครงการ เนื้อที่ (ไร่-งาน-ตรว.)	ลักษณะโครงการ	เจ้าของกรรมสิทธิ์	จำนวนยูนิต	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	ต้นทุน โครงการ (ล้านบาท)	ระยะเวลาก่อสร้าง
30. โนเบิล รีฟอรั่ม 1-1-82	- อาคารชุดพักอาศัย	บมจ.โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์	194	1,103	705	2552-2555
31. โนเบิล คิวบ์ 46-2-91	- ทาวน์เฮาส์	บมจ.โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์	389	2,512	1,501	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	1,607	922	2553-2556
34. โนเบิล จีโอ พระราม 5 42-1-44	- บ้านเดี่ยว	บมจ.โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์	141	954	757	2546-2548
35. โนเบิล รีโว่ สีส้ม 1-2-08	- อาคารชุดพักอาศัย	บมจ.โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์	319	1,798	1,136	2557-2560
36. โนเบิล รีวอลฟ์ รัชดา 3-1-92	- อาคารชุดพักอาศัย	บมจ.โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์	762	2,862	1,805	2556-2560
37. โนเบิล รีวอลฟ์ รัชดา2 3-1-66	- อาคารชุดพักอาศัย	บมจ.โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์	751	3,242	1,918	2557-2561

- หมายเหตุ - โครงการในอดีตคือโครงการที่มีการขายและโอนกรรมสิทธิ์เกินกว่าร้อยละ 90 ของมูลค่าโครงการ
- ไม่รวมที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างจำนวน 83 ยูนิต มูลค่า 151 ล้านบาท ที่บริษัทฯ ขายหมดแล้วและเป็นการขายตามสภาพโดยไม่มีการพัฒนา
- โครงการโนเบิล รีมิกซ์ ใช้ที่ดินรวมกับโครงการโนเบิล รีมิกซ์ 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 เหมาะต่อการใช้ชีวิตใจกลางเมือง มีขนาดตั้งแต่ 1 ห้องนอนถึง 3 ห้องนอน และห้องเพนท์เฮาส์

ที่ดิน	โฉนดรวม 9-0-92 ไร่
กรรมสิทธิ์	บริษัท โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)
ที่ตั้ง	ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ
ลักษณะโครงการ	อาคารชุดพักอาศัย 1,385 ยูนิต พื้นที่ใช้สอย ตั้งแต่ 44-209 ตารางเมตร
มูลค่าโครงการที่ขาย	17,920 ล้านบาท
ราคาขาย	ราคาเฉลี่ยยูนิตละ 12.9 ล้านบาท
เริ่มเปิดขายอย่างเป็นทางการ	มิถุนายน 2554

### 2) โครงการโนเบิล รีเวอร์ฟ 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 762 ยูนิต พื้นที่ใช้สอย ตั้งแต่ 22-63 ตารางเมตร
มูลค่าโครงการที่ขาย	2,862 ล้านบาท
ราคาขาย	ราคาเฉลี่ยยูนิตละ 3.7 ล้านบาท
เริ่มเปิดขายอย่างเป็นทางการ	กุมภาพันธ์ 2556

3) โครงการโนเบิล รีวอลฟ์ รัชดา 2

โครงการคอนโดมิเนียมแนวคิดดีไซน์ชีวิตให้ทุกสิ่งที่ต้องการ รอบล้อมตัวคุณ ด้วยการนำเสนอไลฟ์สไตล์ใหม่ใจกลางรัชดา ย่านธุรกิจล่าสุดครบทุกฟังก์ชันชีวิต ที่ระดับความสูง 42 ชั้น ระดับความสูงไร้ขีดจำกัด ติดรถไฟฟ้าใต้ดิน เชื่อมต่อให้ชีวิตใกล้กัน แหวกว่ายไลฟ์สไตล์ไม่สิ้นสุดกับ Infinity Edge Pool โครงการมีขนาดตั้งแต่ 1 ห้องนอนถึง 2 ห้องนอน

ที่ดิน	โฉนดรวม 3-1-66 ไร่
กรรมสิทธิ์	บริษัท โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)
ที่ตั้ง	ถนนรัชดาภิเษก แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร
ลักษณะโครงการ	อาคารชุดพักอาศัย 751 ยูนิต พื้นที่ใช้สอย ตั้งแต่ 22-62 ตารางเมตร
มูลค่าโครงการที่ขาย	3,242 ล้านบาท
ราคาขาย	ราคาเฉลี่ยยูนิตละ 4.3 ล้านบาท
เริ่มเปิดขายอย่างเป็นทางการ	กันยายน 2556

4) โครงการโนเบิล รีโคส

โครงการคอนโดมิเนียมสูง 28 ชั้นใจกลางเมือง สะดวกต่อการเดินทางด้วยท่าเลี้ยวสถานีรถไฟฟ้าเอ็มอาร์ทีสุขุมวิท และบีทีเอสอโศก ด้วยแนวคิดพบทุกสิ่งที่คุณต้องการ พร้อมผ่อนคลายไปกับ Sky Infinity Edge Pool และ Sky Fitness โครงการมีขนาดตั้งแต่ 1 ห้องนอนถึง 2 ห้องนอน

ที่ดิน	โฉนดรวม 1-2-28 ไร่
กรรมสิทธิ์	บริษัท คอนติเนนตัล ซีดี จำกัด
ที่ตั้ง	ซอยสุขุมวิท 19 (วัฒนา) แขวงคลองเตยเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร
ลักษณะโครงการ	อาคารชุดพักอาศัย 288 ยูนิต พื้นที่ใช้สอย ตั้งแต่ 34-70 ตารางเมตร
มูลค่าโครงการที่ขาย	2,495 ล้านบาท
ราคาขาย	ราคาเฉลี่ยยูนิตละ 8.6 ล้านบาท
เริ่มเปิดขายอย่างเป็นทางการ	กันยายน 2557

**5) 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	1,859 ล้านบาท
ราคาขาย	ราคาเฉลี่ยยูนิตละ 6.9 ล้านบาท
เริ่มเปิดขายอย่างเป็นทางการ	กุมภาพันธ์ 2558

**6) โครงการโนเบิล บี เทอร์ดีทรี**

โครงการคอนโดมิเนียมสูง 31 ชั้นใจกลางแหล่งแฟชั่น สะดวกต่อการเดินทางด้วยท่าเลิกลัสถานีรถไฟฟ้าบีทีเอสพร้อมพงษ์ พร้อมแนวคิดพลิกชีวิตสู่อิสระกับ Sky Infinity Edge Pool และ Sky Garden และ Sky Fitness โครงการมีขนาดตั้งแต่ 1 ห้องนอนถึง 3 ห้องนอน และห้องเพนท์เฮาส์

ที่ดิน	โฉนดรวม 2-0-5 ไร่
กรรมสิทธิ์	บริษัท คอนติเนนตัล ซีดี จำกัด
ที่ตั้ง	ซอยสุขุมวิท 33 (แดงอุดม) แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร
ลักษณะโครงการ	อาคารชุดพักอาศัย 279 ยูนิต พื้นที่ใช้สอย ตั้งแต่ 34-138 ตารางเมตร
มูลค่าโครงการที่ขาย	2,964 ล้านบาท
ราคาขาย	ราคาเฉลี่ยยูนิตละ 10.6 ล้านบาท
เริ่มเปิดขายอย่างเป็นทางการ	มิถุนายน 2558



7) โครงการโนเบิล บี ไนน์ทีน

โครงการคอนโดมิเนียม 2 อาคารความสูง 48 ชั้น และ 27 ชั้น ด้วยเพดานสูง 3 เมตร ทำเลใจกลางเมืองใกล้ศูนย์การค้า และสถาบันการศึกษาชั้นนำ สะดวกต่อการเดินทางด้วยทำเลใกล้สถานีรถไฟฟ้าเอ็มอาร์ทีสุขุมวิท และบีทีเอสอโศก นำเสนอโครงการด้วยแนวคิดเชื่อมชีวิตใหม่ให้ไร้รอยต่อ ลื่นไหลไปกับชีวิตที่นำหลังไหล ในย่านสุขุมวิท 19 โครงการมีขนาดตั้งแต่ 1 ห้องนอนถึง 2 ห้องนอน และห้องเพนท์เฮาส์

ที่ดิน	โฉนดรวม 3-2-95 ไร่
กรรมสิทธิ์	บริษัท คอนติเนนตัล ซิตี จำกัด
ที่ตั้ง	ซอยสุขุมวิท 19 (วัฒนา) แขวงคลองเตยเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร
ลักษณะโครงการ	อาคารชุดพักอาศัย 586 ยูนิต พื้นที่ใช้สอย ตั้งแต่ 33-147 ตารางเมตร
มูลค่าโครงการที่ขาย	5,889 ล้านบาท
ราคาขาย	ราคาเฉลี่ยยูนิตละ 10.0 ล้านบาท
เริ่มเปิดขายอย่างเป็นทางการ	มีนาคม 2559

8) โครงการโนเบิล อรวัน สุขุมวิท 33

โครงการคอนโดมิเนียมความสูง 25 ชั้น ทำเลใจกลางเมืองใกล้ศูนย์การค้า นำเสนอโครงการด้วยแนวคิดใช้ชีวิตไม่เคยซ้ำสไตล์ Multiculture ใจกลางสุขุมวิทใกล้ BTS พร้อมพงษ์ และ ดี เอ็ม ดิสทริก วิลด์ คลาสฮอปป์เซ็นเตอร์ โครงการมีขนาดตั้งแต่ 1 ห้องนอนถึง 2 ห้องนอน

ที่ดิน	โฉนดรวม 1-2-95 ไร่
กรรมสิทธิ์	บริษัท คอนติเนนตัล ซิตี จำกัด
ที่ตั้ง	ซอยสุขุมวิท 33 (แดงอุตม) แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร
ลักษณะโครงการ	อาคารชุดพักอาศัย 274 ยูนิต พื้นที่ใช้สอย ตั้งแต่ 27-65 ตารางเมตร
มูลค่าโครงการที่ขาย	2,543 ล้านบาท
ราคาขาย	ราคาเฉลี่ยยูนิตละ 9.3 ล้านบาท
เริ่มเปิดขายอย่างเป็นทางการ	กรกฎาคม 2560

9) โครงการโนเบิล แอมเบียนซ์ สุขุมวิท 42

โครงการคอนโดมิเนียมสูง 8 ชั้นด้วยแนวคิดถอดสีเส้นชีวิตเรียบง่ายแบบ Lagom design ลดทอนสิ่งเกินจำเป็นให้เจอความเรียบง่าย พอเหมาะพอดี ด้วยการจับความสวยงามของความพอดีได้ในทุกองค์ประกอบ 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	1,667 ล้านบาท
ราคาขาย	ราคาเฉลี่ยยูนิตละ 6.4 ล้านบาท
เริ่มเปิดขายอย่างเป็นทางการ	พฤศจิกายน 2560

10) โครงการ นิว โนเบิล แจ้งวัฒนะ

โครงการคอนโดมิเนียมความสูง 31 ชั้น บนถนนแจ้งวัฒนะใกล้สถานีรถไฟฟ้า ทางด่วน และศูนย์การค้าชั้นนำ นำเสนอโครงการด้วยแนวคิด“อัฟลุคใหม่ สไตล์คนเมือง” เลือกที่จะใช้ชีวิตจัดจ้านกว่าใคร ด้วยดีไซน์โดดเด่น และแตกต่างเฉพาะตัว คุ่มค่าเต็มโมเมนต์ครบครันด้วยสิ่งอำนวยความสะดวกครบทุกรูปแบบการใช้ชีวิต โครงการมีขนาดตั้งแต่ 1 ห้องนอนถึง 2 ห้องนอน

ที่ดิน	โฉนดรวม 3-3-38 ไร่
กรรมสิทธิ์	บริษัท คอนติเนนตัล ซีดี จำกัด
ที่ตั้ง	ตำบลบางตลาด อำเภอปากเกร็ด จังหวัดนนทบุรี
ลักษณะโครงการ	อาคารชุดพักอาศัย 813 ยูนิต พื้นที่ใช้สอย ตั้งแต่ 28-57 ตารางเมตร
มูลค่าโครงการที่ขาย	2,381 ล้านบาท
ราคาขาย	ราคาเฉลี่ยยูนิตละ 2.9 ล้านบาท
เริ่มเปิดขายอย่างเป็นทางการ	มีนาคม 2561

11) โครงการ โนเบิล ออวาน์ อารีย์

โครงการคอนโดมิเนียม 2 อาคารความสูง 39 ชั้น และ 7 ชั้น บนถนนพหลโยธิน ทำเลใจกลางเมือง ใกล้สถานีรถไฟฟ้า และทางด่วน นำเสนอโครงการด้วยแนวคิดของความสัมพันธ์ระหว่างศาสตร์ของการอยู่อาศัยและศิลป์ของการใช้ชีวิตท่ามกลางไลฟ์สไตล์ที่หลากหลาย ปลอดภัยความคิดสร้างสรรค์ค้นหาแรงบันดาลใจใหม่ ๆ รอบตัวเผยตัวตนในย่านสุดชิปที่แฝงไปด้วยมนต์เสน่ห์แห่งวัฒนธรรมอันน่าหลงใหล ใจกลางอารีย์ โครงการมีขนาด 1 ห้องนอน

ที่ดิน	โฉนดรวม 3-0-23 ไร่
กรรมสิทธิ์	บริษัท คอนติเนนตัล ซิตี จำกัด
ที่ตั้ง	แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร
ลักษณะโครงการ	อาคารชุดพักอาศัย 611 ยูนิต พื้นที่ใช้สอย ตั้งแต่ 26-45 ตารางเมตร
มูลค่าโครงการที่ขาย	4,577 ล้านบาท
ราคาขาย	ราคาเฉลี่ยยูนิตละ 7.5 ล้านบาท
เริ่มเปิดขายอย่างเป็นทางการ	พฤษภาคม 2561

12) โครงการ โนเบิล สเตท 39

โครงการคอนโดมิเนียม 2 อาคารความสูง 36 ชั้น และ 2 ชั้น ที่ซึ่งมีทั้งความเก่าและใหม่ของ วัฒนธรรมไทยและต่างประเทศ ถูกผสมผสานได้อย่างลงตัว แพทเทิร์นชีวิตเดิม ๆ จะถูกรื้อและสร้างใหม่ ใจกลางสุขุมวิท ในแบบของโนเบิล สเตท 39 โครงการมีขนาดตั้งแต่ 1 ห้องนอนถึง 2 ห้องนอน และห้องเพนท์เฮาส์

ที่ดิน	โฉนดรวม 1-3-56 ไร่
กรรมสิทธิ์	บริษัท โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)
ที่ตั้ง	แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร
ลักษณะโครงการ	อาคารชุดเพื่อพักอาศัย 344 ยูนิต และเพื่อการพาณิชย์ 1 ยูนิต พื้นที่ใช้สอย ตั้งแต่ 30-106 ตารางเมตร
มูลค่าโครงการที่ขาย	3,663 ล้านบาท
ราคาขาย	ราคาเฉลี่ยยูนิตละ 10.6 ล้านบาท
เริ่มเปิดขายอย่างเป็นทางการ	ตุลาคม 2561

13) โครงการ นิว โนเบิล ศรีนครินทร์-ลาซาล

โครงการคอนโดมิเนียมห้องหน้ากว้าง High Rise สูง 43 ชั้น ประสบการณ์ใหม่ของการอยู่อาศัยแบบ Community ใช้ชีวิตศรีสำราญตามแบบฉบับของชาวนิวเออร์ไม่เบื่อที่จะ connect กับผู้คนสนุกกับการ connect กับวิถีชีวิตทั่วจักรวาลรวมฟิลิ่งแสนสุขและสำราญ ที่มีแต่ความคุ้มค่าทั้งหมดอยู่ที่ ศรีนครินทร์-ลาซาล ที่มีตั้งแต่ 1 ห้องนอนถึง 2 ห้องนอน

ที่ดิน	โฉนดรวม 3-1-77 ไร่
กรรมสิทธิ์	บริษัท คอนติเนนตัล ซิตี จำกัด
ที่ตั้ง	ตำบลสำโรงเหนือ อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ
ลักษณะโครงการ	อาคารชุดพักอาศัย 1,019 ยูนิต พื้นที่ใช้สอย ตั้งแต่ 22 – 65 ตารางเมตร
มูลค่าโครงการที่ขาย	2,427 ล้านบาท
ราคาขาย	ราคาเฉลี่ยยูนิตละ 2.4 ล้านบาท
เริ่มเปิดขายอย่างเป็นทางการ	พฤศจิกายน 2562

## 2.2 การตลาดและการแข่งขัน

### 2.2.1 นโยบายการตลาดและกลยุทธ์ในการแข่งขัน

#### □ กลยุทธ์ในการแข่งขัน

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

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

#### 1. นโยบายการเป็นผู้นำทางด้านผลิตภัณฑ์

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

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

บริษัทฯ ได้พัฒนารูปแบบของการอยู่อาศัยที่แตกต่างมาโดยตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา ไม่ว่าจะเป็น “คอนโดเฮาส์” 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 รวมฤดีซอยแห่งความเรียบหรู สารสินสวนสาธารณะใหญ่ใจกลางเมือง สุขุมวิทถนนสายหลักของกรุงเทพ ถนนศรีอยุธยาจุดเชื่อมต่อโครงข่ายระบบขนส่งมวลชนหลากหลาย เพชรบุรีศูนย์กลางธุรกิจใจกลางเมือง พร้อมด้วยสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน รัชดาทำเลใจกลางเมืองพร้อมด้วยศูนย์การค้าและ

สำนักงานชั้นนำ สีสันท่าเลศูนย์กลางธุรกิจและสถานศึกษา โครงการที่ดินเปล่าในแนวคิด “ปลูกสังคม ที่แตกต่าง ตามใจ” อีกหนึ่งโครงการคุณภาพบนพื้นที่ที่สวยงามที่สุดแห่งหนึ่งใจกลางมหานครกรุงเทพ ริมถนนพัฒนาการ โครงการทาวน์เฮาส์ภายใต้แนวคิดใช้ชีวิตให้แตกต่าง เพิ่มพื้นที่ส่วนตัวให้กว้างขึ้น ดีไซน์ขยายขีดจำกัด โดยเป็นทาวน์เฮาส์ที่ให้ความรู้สึกเหมือนบ้านเดี่ยวเนื่องจากไม่ใช้ผนังร่วมกัน 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 และอุปกรณ์ต่างๆ และการควบคุมคุณภาพงานก่อสร้างภายในตัวบ้าน** ตัวแทนของบริษัทฯ จะเป็นผู้แนะนำและให้คำปรึกษาถึงประเภทของวัสดุต่าง ๆ ที่บริษัทฯ ได้นำเสนอให้เลือก และคอยควบคุมผลงานการก่อสร้างให้ได้เป็นไปตามมาตรฐานที่บริษัทฯ ได้กำหนดไว้
- **ให้บริการติดต่อและประสานงานกับสถาบันการเงิน** สำหรับลูกค้าที่ต้องการสินเชื่อเพื่อซื้อบ้านในโครงการ บริษัทฯ ติดต่อกับสถาบันการเงินหลายแห่ง เพื่อให้ลูกค้าได้เปรียบเทียบข้อเสนอและเลือกขอสินเชื่อจากสถาบันการเงินที่ลูกค้าพอใจที่สุด และบริษัทฯ ยังได้จัดหน่วยงานประสานงานกับทางสถาบันการเงินเพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้าในการติดต่อขอสินเชื่อให้ เป็นไปอย่างราบรื่นอีกด้วย
- **บริการซ่อมแซมและบำรุงรักษากัน** บ้านที่ส่งมอบให้แก่ลูกค้านอกจากจะได้รับการตรวจคุณภาพบ้านตามมาตรฐานที่บริษัทฯ กำหนดแล้ว ลูกค้าจะ

ได้รับการบริการตรวจสอบและบำรุงรักษาภายในระยะเวลาที่บริษัทฯ กำหนดอีกด้วย

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

#### 4. นโยบายการตอบสนองลูกค้าและสังคม

##### การตอบสนองลูกค้า

การก้าวไปข้างหน้า สิ่งสำคัญคือการมีรากฐานที่มั่นคง ปัจจัยหลัก ที่ทำให้ธุรกิจที่พัฒนาอย่างยั่งยืน ทั้งคน โฉมใหม่ ทาวน์โฮม และบ้านเดี่ยว ภายใต้แบรนด์โนเบิล เดิบบ่อย่างก้าวกระโดดนั้น คือฐานลูกค้าที่เชื่อมั่นในคุณภาพของโครงการ เข้าใจหลักการที่โนเบิล ยึดยึดแสดงวิถีแห่งความแตกต่าง สะท้อนผ่านคุณภาพของวัสดุ และการเลือกทำเลที่อยู่อาศัย

ในอีกมิติหนึ่ง สิ่งที่โนเบิล ให้คุณค่ามาโดยตลอด คือการสร้างความสัมพันธ์ที่ยั่งยืนกับลูกค้า กิจกรรม Customer Relation Management จึงถูกพัฒนาขึ้นด้วยวิสัยทัศน์ที่โนเบิล ยึดมั่นมาตลอด 30 ปี คือการสร้างบ้าน ที่เป็นมากกว่าแค่ที่อยู่อาศัย เพื่อวันพรุ่งนี้ที่ดีกว่า

Customer Relation Management Programs ถูกสร้างขึ้นเพื่อสานความสัมพันธ์กับลูกค้า ภายใต้ชื่อกิจกรรม Noble ID การจัดหาคอร์สการเรียนรู้ เพื่อพัฒนาศักยภาพรอบด้าน เสริมสร้างความสนใจของลูกค้าที่แปรผันตรงกับไลฟ์สไตล์ในปัจจุบัน เชิญผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้านมาให้ความรู้แบบเจาะลึก เพื่อให้ลูกค้าสามารถนำไปต่อยอดอย่างแตกต่างได้ด้วยตัวเอง

ตลอดระยะเวลาการจัดกิจกรรม Noble ID เป็นช่วงเวลาที่ลูกค้า และโนเบิล ได้ใช้เวลาร่วมกัน และร่วมกันเป็นสังคมคุณภาพ ผ่านกิจกรรมที่ศึกษาอย่างดี เพื่อดึงดูดลูกค้าทุกกลุ่มอย่างหลากหลาย ส่งผลให้ทุกกิจกรรมถูกสำรวจที่นั่งเต็มในระยะเวลาอันรวดเร็วอย่างต่อเนื่อง

การสร้างความสัมพันธ์ ไม่ได้มีเฉพาะการจัดกิจกรรมเพื่อลูกค้าเท่านั้น โนเบิล ยังเข้าใจลูกค้าผู้รักการอ่าน จึงจัดพิมพ์ Noble Living แมกกาซีน เนื้อหาอัดแน่นด้วยบันเทิงสาระ สะท้อนจุดยืนด้านงานดีไซน์อันเป็นเอกลักษณ์ของโนเบิล รูปทรงที่เรียบง่าย ร่วมสมัย และแฝงไปด้วยเสน่ห์ของงานออกแบบ นำเสนอมุมมองในงานสถาปัตยกรรม ภูมิสถาปัตยกรรม การตกแต่งภายใน ร้านอาหาร ไลฟ์สไตล์

นวัตกรรม การศึกษา และ happening event ที่น่าสนใจจากทั่วโลก ซึ่งลูกบ้านให้ผลตอบรับดีอย่างต่อเนื่อง

นอกจากนี้ การส่งข่าวสารโปรโมชั่นอันเป็นประโยชน์สำหรับลูกบ้าน ยังมีอย่างต่อเนื่องไม่ว่าจะเป็นช่องทาง ข้อความ SMS อีเมล พร้อมทีม Call Center รับเรื่องร้องเรียนจากลูกบ้าน เพื่อส่งต่อให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เข้าแก้ไขสถานการณ์ได้อย่างรวดเร็ว

กิจกรรม Noble ID CRM Activity 2562 ได้แก่

"Noble ID Mixology Workshop" ซึ่งได้รับเกียรติจากทีม Roastology มืออาชีพด้านการคั่วกาแฟร้านดีด้วยประสบการณ์การคั่วกาแฟ มากกว่า 10,000 ชั่วโมง และมีผลงานระดับโลกมากมายให้เกียรติมาเป็นวิทยากรในกิจกรรมครั้งนี้ เพื่อให้ลูกบ้านโนเบิลได้สนุกสนานไปกับการทดลองทำเครื่องดื่ม Coffee Base ผ่านเทคนิคสุดล้ำเพื่อสร้าง Signature Drink ที่ไม่ซ้ำใคร ณ Oversea Sales Gallery ณ Noble Ploenchit

กิจกรรม "NOBLE ID x LEICA: STREET PHOTO WORKSHOP" ได้รับเกียรติจากคุณโต วิรุณัท ชิตเดชะ ช่างภาพระดับ Leica Ambassador เจ้าของรางวัล Cannes Lions มาร่วมเป็นวิทยากรในกิจกรรมครั้งนี้ เพื่อให้ลูกบ้านโนเบิลได้เรียนรู้เทคนิคการถ่ายภาพ พร้อมลองใช้กล้อง Leica แคปเจอร์สตรีทไลฟ์ย่านสุขุมวิท ณ Sales Gallery โครงการ Noble BE33

NOBLE ID Worthy- Trashy Workshop กิจกรรมสร้างสรรค์ที่โนเบิลเล็งเห็นความสำคัญของปัญหาสิ่งแวดล้อมที่เกิดจากขยะ โดยโนเบิลได้ร่วมมือกับแบรนด์ BOPE ผู้นำด้านการแปรรูปพลาสติกเหลือใช้ ผ่านเครื่องมือขึ้นรูปอัดความร้อน ให้กลายเป็นของใช้หลากหลายดีไซน์ พร้อมกับทีมงานผู้เชี่ยวชาญจากจังหวัดเชียงใหม่ มาเป็นวิทยากรในการทำกิจกรรมในครั้งนี้ โดยลูกบ้านโนเบิลได้เรียนรู้วิธีการแก้ไขปัญหาสิ่งแวดล้อม ด้วยการเปลี่ยนแปลงขยะให้กลับมาเป็นของใช้รักษ์โลก อีกทั้งได้สนุกสนานไปกับการทำจานรองแก้วรีไซเคิลด้วยเครื่องฉีดพลาสติกและการรีดถุงพลาสติกเพื่อทำกระเป๋ า ณ Sales Gallery โครงการ Noble Ploenchit

Craft a New Journey Episode III "The Starry Night" Spread a Christmas Spell with Friends and Families ส่งท้ายปี 2562 ด้วยกิจกรรมส่งความสุขให้ลูกบ้านโครงการ Noble Ploenchit ด้วยการจัด Christmas Party ที่ได้รับเสียงเรียกร้องให้จัดในทุกปี โดยปีนี้ จัดเป็นครั้งที่ 3 ภายในงานพรั่งพร้อมไปด้วย อาหาร เครื่องดื่ม กิจกรรม D.I.Y Workshops, Live Music อาหารและเครื่องดื่ม ณ Common garden โครงการ Noble Ploenchit คำขอบคุณอย่างท่วมท้น ถูกแปลงเป็นชุมพลพลังที่ผลักดัน



ให้โนเบิล ยึดมั่นที่จะสร้างสรรค์กิจกรรมคุณภาพ ต่อไปในอนาคต สังคมที่ดี เริ่มต้นที่วันนี้ เพื่อพรุ่งนี้ที่ดีกว่า

### การตอบแทนสังคม

ตลอดระยะเวลากว่า 30 ปี นับจากก่อตั้งบริษัท โนเบิลฯ ให้ความสำคัญสูงสุดในเรื่องความรับผิดชอบต่อและตอบแทนสังคม มีแนวทางที่ชัดเจนในการสร้างผลประโยชน์ตอบแทนสังคมที่ตั้งอยู่บนพื้นฐานของการแข่งขันอย่างเป็นธรรม เท่าเทียม ไม่เอารัดเอาเปรียบ รวมถึงไม่สร้างความเดือดร้อนต่อพันธมิตรทางธุรกิจ คู่ค้า ลูกค้า อย่างแท้จริง โดยได้กำหนดนโยบายด้านการปฏิบัติด้านสังคมและสิ่งแวดล้อมเพื่อเป็นกรอบในการปฏิบัติงาน ดังนี้

1. สนับสนุน และส่งเสริม พร้อมทั้งกระตุ้นให้ผู้บริหารและพนักงานทุกระดับของบริษัทฯ ปฏิบัติตามนโยบาย และกฎระเบียบในการดูแล และรับผิดชอบต่อสังคมที่กำหนดไว้อย่างเคร่งครัด
2. เปิดเผย และแสดงข้อมูลที่เป็นจริง อันเป็นประโยชน์ต่อชุมชน และสังคม โดยการทำ ความเข้าใจ และสื่อสารกับสังคมถึงแนวนโยบาย และการดำเนินการทางธุรกิจของบริษัทฯ อย่างต่อเนื่องเป็นประจำ
3. จัดให้มีหน่วยงานบริหารโครงการทำหน้าที่ดูแลรับผิดชอบต่อ และรักษา สภาพแวดล้อมในการอยู่อาศัยที่ดีของทุกโครงการของบริษัทฯ
4. ส่งเสริม และสนับสนุนให้มีการนำเสนอ และจัดกิจกรรมที่จะเป็นสาธารณประโยชน์ เพื่อเป็นการคืนกำไรสู่สังคมอย่างสม่ำเสมอ โดยกิจกรรมที่จัดจะต้องมีความเหมาะสม และสร้างประโยชน์ให้กับสังคมอย่างแท้จริง
5. สร้างเสริมจิตสำนึก และความรับผิดชอบต่อชุมชนและสังคมให้กับผู้บริหาร และพนักงานทุกระดับอย่างต่อเนื่องสม่ำเสมอ
6. สร้างจิตสำนึกแห่งการใส่ใจสิ่งแวดล้อม เพื่อเป็นรากฐานการพัฒนาองค์กร รวมถึงโครงการภายใต้แบรนด์โนเบิลฯ อย่างยั่งยืน โดยริเริ่มโครงการลดขยะภายในบริษัทฯ และสำนักงานขายทุกโครงการอย่างจริงจัง เช่น ยกเลิกการใช้หลอดพลาสติก และขวดน้ำพลาสติกอย่างถาวร การรณรงค์ให้พนักงานประหยัดไฟฟ้า และทรัพยากร
7. สร้างค่านิยมแห่งการแบ่งปันความรู้ เพื่อสร้างองค์ความรู้แห่งการเรียนรู้ไม่มีที่สิ้นสุด
8. จัดให้มีช่องทางในการนำเสนอความคิดเห็นเกี่ยวกับการดำเนินการของบริษัทฯ และร้องเรียนในกรณีที่ไม่ได้รับความเป็นธรรมจากการกระทำของบริษัทฯ

สำหรับผู้มีส่วนได้เสียและผู้เกี่ยวข้อง โดยผ่านช่องทาง website ของบริษัทฯ  
ที่ [www.noblehome.com](http://www.noblehome.com)

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีการดำเนินการเกี่ยวกับกิจกรรมเพื่อสังคม และให้ความร่วมมือกับภาครัฐเป็นอย่างดีมาโดยตลอด ดังนี้

#### Ted X Charoenkrung

หนึ่งในการสนับสนุนกิจกรรม ที่บ่งบอกความเป็นตัวตนโนเบิลฯ ได้อย่างชัดเจน โนเบิลฯ พร้อมที่จะสนับสนุนคนเล็ก ๆ ให้ความสำคัญในการอยู่ร่วมกัน ยอมรับในความแตกต่างอย่างสมบูรณ์แบบ โดยการมอบเงินจำนวน 200,000 บาท เพื่อสนับสนุนการจัดกิจกรรมดังกล่าว

#### การเลือกตั้งสมาชิกสภาผู้แทนราษฎร

มอบน้ำดื่ม จำนวน 3,200 ขวด แก่คุณสุชัย สกลรุ่งเรืองชัย ผู้อำนวยการเขตพญาไท เพื่อเป็นส่วนหนึ่งในการสนับสนุนเขตพญาไท สำหรับการบริการประชาชนในพื้นที่การเลือกตั้งสมาชิกสภาผู้แทนราษฎรที่จัดขึ้นในวันที่ 17 และวันที่ 24 มีนาคม 2562 ณ สำนักงานเขตพญาไท

#### งานแสดงนิทรรศการศิลปนิพนธ์

ได้ร่วมสนับสนุนกิจกรรมนิสิต ชั้นปีที่ 4 คณะศิลปกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ในงานแสดงนิทรรศการศิลปนิพนธ์ ภาควิชาทัศนศิลป์ Thesis Exhibition; Making Marks ณ หอศิลป์วัฒนธรรมแห่งกรุงเทพมหานคร (BACC) โดยการร่วมสมทบทุนการจัดงาน 190,000 บาท

#### โรงเรียนดาราคาม กรุงเทพฯ

มอบสีทาภายนอก เพื่อปรับปรุงอาคารและสภาพภูมิทัศน์โรงเรียนดาราคาม กรุงเทพฯ มูลค่า 122,0000 บาท รับมอบโดยคุณอนุชานฎ เจริญสุข ผู้อำนวยการโรงเรียนดาราคาม กรุงเทพฯ พร้อมคุณครู เจ้าหน้าที่ของโรงเรียน และตัวแทนน้อง ๆ นักเรียนระดับชั้นประถมศึกษาปีที่ 6

#### “วังหลัง-วัฒนาแฟร์ 2019”

มอบเงินสนับสนุนกิจกรรม “วังหลัง-วัฒนาแฟร์ 2019” จำนวน 50,000 บาท ให้แก่สมาคมผู้ปกครองและครูโรงเรียนวัฒนาวิทยาลัย

ทุกการพัฒนาโครงการภายใต้แบรนด์โนเบิล บริษัทฯ ได้คำนึงถึงการพัฒนา และอยู่ร่วมกับสังคมอย่างรอบด้าน ด้วยแนวคิดอยู่ร่วมกันอย่างมีความสุข ลดความเหลื่อมล้ำ ปัญหาหลักที่เกิดขึ้นกับมหานครทุกแห่ง การแบ่งปันทรัพยากร คือเครื่องมือลดความ

เหลื่อมล้ำได้เป็นอย่างดี อีกทั้งการสนับสนุนกิจกรรมท้องถิ่นถือเป็นการเสริมสร้างความแข็งแกร่งของชุมชนให้แข็งแรงต่อไป

ในวันที่โลกออนไลน์ไม่ได้เป็นเพียงแค่กระแส แต่เป็นภาวะที่ทุกคนควรออกมาแสดงความรับผิดชอบต่อทรัพยากรที่เราต่างมีส่วนทำให้เกิดปัญหา โนเบิลฯ ขอเป็นส่วนหนึ่งที่ลด-เลิกพฤติกรรมที่ส่งผลต่อวิกฤติโลกร้อน โดยหยุดการใช้หลอดพลาสติก และขวดน้ำพลาสติก โดยเด็ดขาด ทั้งภายในองค์กร และสำนักงานขายทุกโครงการ พร้อมรณรงค์ให้ลูกค้าที่เข้าเยี่ยมชมโครงการตระหนักถึงปัญหานี้ ผ่านการออกแบบภาชนะใส่น้ำ แก้ว ขวดน้ำ และที่รองแก้ว การก้าวไปข้างหน้า สิ่งสำคัญคือการมีรากฐานที่มั่นคง ปัจจัยหลัก ที่ทำให้ธุรกิจที่พักอาศัย ทั้งคอนโดมิเนียม ทาวน์โฮม และบ้านเดี่ยวภายใต้แบรนด์โนเบิลฯ เติบโตอย่างก้าวกระโดดนั้น คือฐานลูกค้าที่เชื่อมั่นในคุณภาพของโครงการ เข้าใจหลักการที่โนเบิลฯ ยืนหยัดแสดงวิถีแห่งความแตกต่าง สะท้อนผ่านคุณภาพของวัสดุ และการเลือกทำเลที่อยู่อาศัย

#### □ กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ คือ ผู้มีความต้องการที่อยู่อาศัยที่มีสไตล์ และมีเอกลักษณ์สะท้อนถึงความเป็นตัวของตัวเอง ที่ต้องการที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล มีระดับรายได้ปานกลางถึงระดับรายได้สูงตั้งแต่ 60,000 บาทต่อเดือนขึ้นไป

ด้วยคำนึงถึงความต้องการของลูกค้า และสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไป บริษัทฯ ได้ขยายฐานไปสู่กลุ่มลูกค้าครอบครัวขนาดเล็กที่ต้องการที่พักอาศัยในเขตกรุงเทพมหานครใน ที่เน้นการเดินทางสะดวกและใกล้แหล่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ 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 หรือข่าวสารต่าง ๆ ได้ที่ Website ของบริษัทฯ [www.noblehome.com](http://www.noblehome.com) หรือทางโทรศัพท์ 0-2251-9955 เบอร์เดียว ลูกค้าสามารถขอรับข้อมูลได้ทุกโครงการ

## 2.2.2 ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

เศรษฐกิจโลกในช่วงครึ่งปีแรกของปี 2562 ในภาพรวมนั้น มีการชะลอตัวตามวัฏจักรเศรษฐกิจโดยเฉพาะในภาคอุตสาหกรรมการผลิตและการส่งออก สงครามทางการค้าและการเจรจาที่ยืดเยื้อระหว่างสองประเทศที่มีขนาดของระบบเศรษฐกิจใหญ่เป็นอันดับต้น ๆ ของโลก, การประกาศขึ้นภาษีสินค้านำเข้าจากประเทศจีนของสหรัฐฯ มูลค่ากว่า 2 แสนล้านดอลลาร์สหรัฐฯ จากเดิมที่อัตรา 10% ขึ้นเป็น 25% และจีนประกาศตอบโต้ด้วยการขึ้นภาษีสินค้านำเข้าสหรัฐฯ มูลค่าราว 6 หมื่นล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ในอัตรา 5-25% ส่งผลกระทบเชิงลบต่อการคาดการณ์รูปแบบการลงทุนและต่อความมั่นใจของนักลงทุนและบริษัทข้ามชาติต่าง ๆ ในการดำเนินธุรกิจ นอกจากนี้ การเมืองในยุโรป โดยเฉพาะอย่างยิ่งความผันผวนของสถานการณ์ Brexit ที่ยังไม่มียุทธศาสตร์ที่ชัดเจน ยังคงส่งผลกระทบเชิงลบอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ปีที่ผ่านมา อย่างไรก็ดี แม้เศรษฐกิจหลักทั้ง ญี่ปุ่น จีน สหรัฐฯ และ ยุโรป จะได้รับผลกระทบค่อนข้างมากจากสงครามการค้า แต่ภาคบริการและการท่องเที่ยวยังมีแนวโน้มเติบโตแบบทรงตัว และรวมถึงอัตราการว่างงานของตลาดแรงงานของประเทศเศรษฐกิจหลัก ยังคงมีความแข็งแกร่งจากอัตราการว่างงานที่อยู่ในระดับต่ำและมีแนวโน้มว่าจะคงตัว

ในช่วงครึ่งปีหลังของปี 2562 เศรษฐกิจโลกยังคงต้องเผชิญกับสภาวะกดดันจากปัจจัยความเสี่ยงต่าง ๆ ของประเทศเศรษฐกิจหลัก อาทิเช่น ความเสี่ยงจากการชะลอตัวของเศรษฐกิจสหรัฐฯ อันสืบเนื่องมาจากสงครามการค้า และโอกาสการเกิดวิกฤตการณ์พาดานหนี้สาธารณะ, สงครามเทคโนโลยีของจีนกับสหรัฐฯ และการชะลอตัวของเศรษฐกิจที่อาจจะมากกว่าการคาดการณ์ซึ่งเป็นผลกระทบจากสงครามการค้าที่ยืดเยื้อกับสหรัฐฯ, ความเสี่ยงของเศรษฐกิจญี่ปุ่นและยุโรปเรื่องผลกระทบเชิงลบจากมาตรการภาษีนำเข้ายานยนต์และชิ้นส่วนยานยนต์ของสหรัฐฯ, และความเสี่ยงจากผลกระทบของสถานการณ์ Brexit และการเมืองของยุโรป

อย่างไรก็ตาม ภายใต้ความกดดันของภาวะเศรษฐกิจจากปัจจัยต่าง ๆ ที่ส่งผลกระทบเชิงลบต่อเศรษฐกิจ ยังมีปัจจัยเชิงบวกในส่วนของกรอบนโยบายการเงินเพื่อกระตุ้นเศรษฐกิจ ซึ่งเป็นอีกแรงหนุนที่สำคัญของเศรษฐกิจโลกในภาพรวม อาทิ ธนาคารกลางสหรัฐฯ (Fed) มีมติลดอัตราดอกเบี้ยในเดือนกันยายน 2562 ซึ่งเป็นการปรับดอกเบี้ยกลางวัฏจักร (Midcycle Adjustment) อัตราดอกเบี้ยปรับลงสู่ระดับร้อยละ 1.50 - 1.75 ซึ่งลดลงร้อยละ 0.25 จากระดับร้อยละ 1.75 - 2.0 เพื่อรักษาโมเมนตัมของเศรษฐกิจสหรัฐฯ ให้ขยายตัวอย่างต่อเนื่องท่ามกลางความเสี่ยงของภาวะชะลอตัว และในช่วงเดือนเดียวกัน ธนาคารกลางยุโรป (ECB) กลับมาดำเนินมาตรการผ่อนคลายเชิงปริมาณ (QE) ด้วยการซื้อพันธบัตร และรวมถึงออกมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจยุโรปด้วยการลดอัตราดอกเบี้ยลงร้อยละ 0.10 สู่ระดับร้อยละ -0.5 เพื่อแก้ปัญหาเศรษฐกิจชะลอตัวและอัตราเงินเฟ้อที่ยังไม่เป็นไปตามเป้าหมาย ทั้งนี้ ถึงแม้ว่าธนาคารกลางญี่ปุ่น (BOJ) จะไม่ได้มีการประกาศปรับลดอัตราดอกเบี้ยในที่ประชุมที่มีขึ้นเมื่อเดือนตุลาคม 2562 แต่มีมติคงนโยบายการเงินแบบ

ผ่อนคลายพิเศษโดยได้คงอัตราดอกเบี้ยนโยบายที่ระดับร้อยละ -0.1 จากการที่ธนาคารกลางส่วนใหญ่มีทิศทางในการดำเนินนโยบายการเงินผ่อนคลาย (dovish) เพื่อสนับสนุนการขยายตัวของเศรษฐกิจ ส่งผลให้เศรษฐกิจโลกมีแนวโน้มในการพัฒนาการในทิศทางที่ดีขึ้น นอกจากนี้ การบรรลุข้อตกลงการค้าระยะแรกอย่างไม่เป็นทางการของสหรัฐฯ และจีนในเดือนธันวาคม 2562 ส่งผลในทางบวกต่อระดับความเชื่อมั่นของนักลงทุนต่อภาวะเศรษฐกิจโลกในภาพรวม

เศรษฐกิจไทยปี 2562 ในช่วงครึ่งแรกของปี เศรษฐกิจไทยได้รับผลกระทบจากความไม่แน่นอนในระบบเศรษฐกิจโลก โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ผลกระทบเชิงลบจากสงครามการค้าระหว่างสหรัฐฯ และจีนที่ยังคงดำเนินอย่างต่อเนื่อง ส่งผลกระทบต่อการส่งออกสินค้าและบริการของไทย โดยธนาคารแห่งประเทศไทยได้เปิดเผยว่าการส่งออกขยายตัวในอัตราร้อยละ -4.1 ในช่วงครึ่งแรกของปี 2562 ในขณะที่ปี 2561 ทั้งปีขยายตัว ในอัตราร้อยละ 7.5 ซึ่งส่งผลให้การผลิตภาคอุตสาหกรรมและการลงทุนภาคเอกชนลดลงอย่างสอดคล้องกัน ในส่วนของภาคการท่องเที่ยวยังคงขยายตัวได้เล็กน้อยจากจำนวนนักท่องเที่ยวอินเดียที่เพิ่มมากขึ้น ซึ่งเป็นผลมาจากมาตรการการยกเลิกค่าธรรมเนียม Visa on arrival อย่างไรก็ตาม ผลกระทบจากเศรษฐกิจจีนและการแข่งขันที่สูงขึ้นจากประเทศเพื่อนบ้านส่งผลให้จำนวนนักท่องเที่ยวจีนลดลงอย่างมีนัยสำคัญ

ในช่วงครึ่งหลังของปี 2562 สำนักงานงบประมาณของรัฐบาลประเมินว่า เศรษฐกิจไทยโดยรวมมีอัตราการขยายตัวในปี 2562-2563 ประมาณร้อยละ 2.7 – 4.0 ซึ่งลดลงจากข้อมูลจริงในปี 2560-2561 ซึ่งมีอัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจเท่ากับร้อยละ 4.0 - 4.1 ซึ่งยังคงเป็นผลกระทบที่ได้รับจากภาวะเศรษฐกิจประเทศคู่ค้าที่ชะลอตัว ทั้งนี้ สำนักงานเศรษฐกิจการคลังได้ประเมินว่า เนื่องจากประเทศจีนเป็นเป็นตลาดสินค้าส่งออกรายใหญ่ที่สุดของประเทศไทย ดังนั้นเมื่อเศรษฐกิจจีนขยายตัวลดลงร้อยละ 1 จากสถานการณ์ปกติ จะส่งผลให้เศรษฐกิจไทยขยายตัวลดลงร้อยละ 0.15 อย่างไรก็ตาม ในเดือนธันวาคม 2562 ธนาคารแห่งประเทศไทยมีมติให้คงอัตราดอกเบี้ยนโยบายไว้ที่ร้อยละ 1.25 ต่อปีเพื่อช่วยสนับสนุนการขยายตัวของเศรษฐกิจและเอื้อให้อัตราเงินเฟ้อทั่วไปกลับสู่กรอบเป้าหมาย ภาคการท่องเที่ยวในช่วงครึ่งปีหลัง 2562 ยังคงขยายตัวอย่างต่อเนื่อง เพราะนอกเหนือจากมาตรการยกเว้นค่าธรรมเนียม Visa on arrival ที่เป็นปัจจัยบวกแล้วนั้น ภาวะเศรษฐกิจของรัสเซียที่เริ่มฟื้นตัวและการเพิ่มเส้นทางการบินจากรัสเซียมายังไทยส่งผลให้จำนวนนักท่องเที่ยวรัสเซียขยายตัวเพิ่มขึ้น

ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ปี 2562 ได้รับผลกระทบจากการชะลอตัวของเศรษฐกิจในภาพรวม สถานการณ์ตลาดที่อยู่อาศัยกรุงเทพฯ - ปริมณฑลในช่วงครึ่งปีแรก ได้รับผลกระทบจากมาตรการกำกับดูแลสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย (LTV) ของธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) ที่มีผลบังคับใช้ในวันที่ 1 เมษายน 2562 ส่งผลให้การโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยและสินเชื่อที่อยู่อาศัยปล่อยใหม่ปรับลดลงและการเก็งกำไรในตลาดอสังหาริมทรัพย์ชะลอตัวลงอย่างมี

นัยสำคัญ จึงส่งผลให้อุปทานมีจำนวนเพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปี 2561 โดยเฉพาะอย่างยิ่งโครงการที่อยู่อาศัยใหม่ประเภทอาคารชุด อีกทั้ง ผู้ประกอบการเริ่มปรับตัวเพื่อให้สอดคล้องกับอุปสงค์ที่ชะลอลง โดยเน้นกลยุทธ์ส่งเสริมการขายโครงการที่สร้างแล้วเสร็จเพื่อระบายอุปทานคงค้างที่อยู่ในระดับสูง ส่งผลให้ตลาดอสังหาริมทรัพย์มีการแข่งขันทางด้านราคาสูงขึ้น อย่างไรก็ตาม ในช่วงครึ่งหลังของปี 2562 อุปสงค์ในด้านตลาดที่อยู่อาศัยปรับตัวเพิ่มขึ้นเล็กน้อย ซึ่งเป็นปัจจัยบวกจากมาตรการกระตุ้นภาคธุรกิจอสังหาริมทรัพย์จากภาครัฐ โดยการลดค่าธรรมเนียมโอนกรรมสิทธิ์และค่าจดจำนองเหลือร้อยละ 0.01 เริ่มมีผลบังคับใช้ตั้งแต่เดือนพฤศจิกายน 2562 จนถึงสิ้นปี 2563 ทั้งนี้ เป็นมาตรการสำหรับการซื้อที่อยู่อาศัยในระดับราคาไม่เกิน 3 ล้านบาทจากผู้ประกอบการ โดยไม่นับรวมการซื้อบ้านมือสอง

ตารางที่ 1 : จำนวนที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล

	2556	2557	2558	2559	2560	2561	2562
<b>สร้างโดยผู้ประกอบการ</b>							
บ้านเดี่ยว บ้านแฝด ทาวน์เฮ้าส์ และอาคารพาณิชย์	37,577	33,935	33,827	31,742	30,978	37,715	38,251
เปลี่ยนแปลงจากปีก่อนเพิ่มขึ้น (ลดลง)	62.2%	(9.7)%	(0.3)%	(6.5)%	(2.4)%	21.7%	1.42%
อาคารชุด	71,440	75,058	67,628	72,886	63,319	73,121	53,163
เปลี่ยนแปลงจากปีก่อนเพิ่มขึ้น (ลดลง)	(8.9)%	5.1%	(9.9)%	(2.9)%	(13.1)%	15.5%	(27.3)%
<b>รวมสร้างโดยผู้ประกอบการ</b>	<b>109,017</b>	<b>108,993</b>	<b>101,455</b>	<b>104,628</b>	<b>94,297</b>	<b>110,836</b>	<b>91,414</b>
เปลี่ยนแปลงจากปีก่อนเพิ่มขึ้น (ลดลง)	7.3%	0.0%	(6.9)%	(4.0)%	(9.9)%	17.5%	(17.5) %
<b>สร้างเอง</b>							
เปลี่ยนแปลงจากปีก่อนเพิ่มขึ้น (ลดลง)	(0.6)%	5.0%	(8.5)%	(10.4)%	(7.8)%	(1.0)%	1.2%
<b>รวมที่อยู่อาศัยที่จดทะเบียนเพิ่มขึ้น</b>	<b>132,302</b>	<b>133,439</b>	<b>123,830</b>	<b>126,543</b>	<b>114,503</b>	<b>130,835</b>	<b>111,657</b>
เปลี่ยนแปลงจากปีก่อนเพิ่มขึ้น (ลดลง)	5.8%	0.9%	(7.2)%	(5.2)%	(9.5)%	14.3%	(14.7) %

ที่มา : ธนาคารแห่งประเทศไทย

จากตารางที่ 1 จำนวนที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลในปี 2562 มีจำนวน 111,657 หน่วยลดลงจากปีก่อนร้อยละ 14.7 ที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยว บ้านแฝด ทาวน์เฮ้าส์ และอาคารพาณิชย์การเพิ่มขึ้นร้อยละ 1.42 ในขณะที่ที่อยู่ประเภทอาคารชุดลดลงถึงร้อยละ 27.3 หรือลดลงเหลือเพียง 53,163 หน่วย เมื่อเปรียบเทียบกับปีก่อนหน้า ซึ่งมีอาคารชุดสร้างเสร็จและจดทะเบียนจำนวน 73,121 หน่วย ที่อยู่อาศัยที่ประชาชนสร้างเองเพิ่มขึ้นคิดเป็นร้อยละ 1.2 จากจำนวน 19,999 หน่วยเป็น 20,243 หน่วย ซึ่งเห็นได้ว่าภาพรวมของจำนวนที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล

ลดลงอย่างมีนัยสำคัญ สะท้อนให้เห็นถึงความกังวลใจของผู้ประกอบการ ที่มีต่อภาวะเศรษฐกิจของประเทศที่ชะลอตัวและปัญหาภายในประเทศและต่างประเทศ

ข้อมูลจากศูนย์ข้อมูลสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์ ซึ่งให้เห็นว่าการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยคิดเป็นจำนวนหน่วยเพิ่มขึ้นร้อยละ 0.7 และมูลค่าเพิ่มขึ้นร้อยละ 1.3 เมื่อเทียบกับปี 2561 ขณะที่สินเชื่อที่อยู่อาศัยบุคคลปล่อยใหม่ทั่วประเทศ มีมูลค่า 640,259 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 8.9 เมื่อเทียบกับปี 2561 ซึ่งมีมูลค่า 702,900 ล้านบาท ส่วนด้านอุปทานที่อยู่อาศัยเปิดขายใหม่ จำนวนโครงการลดลงร้อยละ 26.0 และมูลค่าโครงการลดลงร้อยละ 15.4

เศรษฐกิจไทยในปี 2563 สำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ (สศช.) หรือสภาพัฒน์ ประเมินว่ามีอัตราการขยายตัวประมาณร้อยละ 1.5-2.5 หรือเฉลี่ยร้อยละ 2 ต่อปี ชะลอตัวลงจากปี 2562 ตามข้อจำกัดจากการระบาดของไวรัส COVID-19 ปัญหาค่าเงินบาทและความล่าช้าของงบประมาณ แต่ยังมีปัจจัยสนับสนุนจาก 4 ปัจจัย ได้แก่ 1) การปรับตัวดีขึ้นอย่างช้า ๆ ของเศรษฐกิจและการค้าโลกตามการลดลงของแรงกดดันจากมาตรการกีดกันการค้าและความเสี่ยงจากการแยกตัวของสหราชอาณาจักรแบบไร้ข้อตกลง 2) การขยายตัวในเกณฑ์ที่น่าพอใจของการใช้จ่ายภาคครัวเรือน และการลงทุนภาคเอกชนและภาครัฐ 3) แรงขับเคลื่อนจากมาตรการภาครัฐ 4) สถานการณ์ขยายตัวที่ต่ำในไตรมาสสุดท้ายของปี 2562 ทั้งนี้ คาดว่ามูลค่าการส่งออกสินค้าจะขยายตัวร้อยละ 1.4 การบริโภคภาคเอกชน และการลงทุนรวม ขยายตัวร้อยละ 3.5 และร้อยละ 3.6 ตามลำดับ อัตราเงินเฟ้อทั่วไปเฉลี่ยอยู่ในช่วงร้อยละ 0.4 - 1.4 และบัญชีเดินสะพัดเกินดุลร้อยละ 5.3 ของผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ

แต่ทั้งนี้ในเดือนมีนาคม ปี 2563 ธนาคารกลางสหรัฐ (เฟด) ได้ลดอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 0.5 เพื่อช่วยประคองเศรษฐกิจโลกให้รอดพ้นภาวะวิกฤติที่เกิดจากการระบาดของไวรัส COVID-19 โดยคาดว่าธนาคารแห่งประเทศไทยจะปรับลดอัตราดอกเบี้ยตามไปด้วย ซึ่งจะหนุนต่อต้นทุนของบริษัทฯ ให้ลดลง พร้อมด้วยกำลังซื้อที่จะกลับมาสู่จุดสมดุล และยังประเมินว่าภาครัฐอาจพิจารณามาตรการกระตุ้นอสังหาริมทรัพย์ต่าง ๆ เพื่อมากระตุ้นกำลังซื้อต่อไป

บริษัทฯ ได้มีการเปิดตัวโครงการใหม่ในไตรมาส 1 ปี 2563 ซึ่งมียอดขายที่ดีเนื่องจากลูกค้าส่วนใหญ่ของบริษัทฯ เป็นลูกค้าในประเทศ ทำให้ยอดขายยังไม่ได้รับผลกระทบจากการระบาดของไวรัส COVID-19 มากนัก ถึงแม้จะมีโครงการบางโครงการที่จำเป็นต้องเลื่อนการเปิดตัวในเดือนมีนาคม ปี 2563 ออกไปก่อนเนื่องด้วยกำลังซื้อที่ชะลอตัวลง แต่ทั้งนี้บริษัทฯ เชื่อว่าจะไม่ส่งผลกระทบต่อการรับรู้รายได้ เนื่องจากโครงการใหม่จะต้องใช้เวลาในการก่อสร้างประมาณ 2 ปี ซึ่งระหว่างนี้บริษัทฯ ได้ทำการขอใบอนุญาตวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม (EIA)

อย่างไรก็ตามด้วยภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัวทำให้ภาคการแข่งในตลาดอสังหาริมทรัพย์เข้มข้นมากขึ้น ผู้ประกอบการจำเป็นต้องสร้างความแตกต่างให้กับองค์กร สินค้าและบริการ รวมถึงต้องประยุกต์ ปรับตัว พัฒนา เพิ่มศักยภาพ เพิ่มความน่าเชื่อถือ เพื่อแข่งขันส่วนแบ่งทางการตลาด โดยแนวโน้มของการพัฒนาสินค้าและบริการ เทคโนโลยีแบบครบวงจรเป็นเครื่องมือที่ผู้ประกอบการต่างนำมาประยุกต์ใช้ในธุรกิจเพื่อการพัฒนาแบบยั่งยืน นวัตกรรมและเทคโนโลยีทางด้านอสังหาริมทรัพย์ (Property Technology : PROPTECH) ที่ผู้ประกอบการต่างคาดหวังมาใช้ในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อให้บริการผู้บริโภคอย่างครบวงจร ตั้งแต่เริ่มตัดสินใจซื้อโครงการ การก่อสร้างโครงการ การโอนกรรมสิทธิ์ และบริการหลังการขาย มีดังนี้

- *การตัดสินใจซื้อโครงการ* เทคโนโลยี Hologram เป็นเทคโนโลยีการจำลองโลกเสมือนจริงขึ้นมาเพื่อให้ความรู้สึกเหมือนได้ไปอยู่สถานที่ดังกล่าว ทำให้ผู้บริโภคสัมผัสได้ถึงสภาพแวดล้อมเมื่ออาศัยอยู่จริง รวมไปถึงการใช้ Drone เก็บภาพสิ่งแวดล้อมรอบโครงการในมุมสูงเพื่อสร้างความเชื่อมั่นและช่วยให้ผู้บริโภคตัดสินใจได้ง่ายมากขึ้น นอกจากนี้ยังได้มีการนำระบบ Online Booking มาใช้ในการจองซื้อเพื่อช่วยลดปัญหาการต่อคิว และแย่งสิทธิในการซื้อห้องในโครงการที่มีความต้องการสูงซึ่งสามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคในยุค 4G ได้เป็นอย่างดี
- *การก่อสร้างโครงการ* ปัจจุบันได้มีการนำเทคโนโลยี BIM (Building Information Modeling) ซึ่งเป็นระบบที่ใช้ในการควบคุมการออกแบบ การก่อสร้าง ในการทำความเข้าใจแบบระหว่างสถาปนิก วิศวกร และผู้รับเหมาหน้างานก่อสร้าง ให้มีความเข้าใจตรงกัน และก่อสร้างอย่างเป็นขั้น เป็นตอน ซึ่งช่วยลดปัญหาในการก่อสร้าง และลดระยะเวลาในการทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ เป็นกระบวนการจำลองและบริหารจัดการก่อสร้างด้วยไฟล์ดิจิทัล “โมเดล 3 มิติ” ที่ตั้งทุกส่วนที่เกี่ยวข้องในกระบวนการก่อสร้างให้มาทำงานบนไฟล์โมเดล 3 มิติและทุกฝ่ายจะทำงานผ่านระบบเดียวกัน สถาปนิกดูแลส่วนสถาปัตยกรรม วิศวกรดูแลส่วนงานโครงสร้าง ผู้รับเหมาดูแลส่วนงานก่อสร้าง และเจ้าของโครงการดูภาพรวม เพื่อให้งานออกมาตามที่วางแผนไว้ เทคโนโลยีดังกล่าวจึงมีบทบาทสำคัญ ในการควบคุมมาตรฐานการก่อสร้าง ให้ได้มาตรฐาน มีความปลอดภัย ถูกต้องรวดเร็ว และช่วยลดข้อผิดพลาดที่จะเกิดภายในห้องของลูกค้าลดการทำงานที่ซ้ำซ้อนในกระบวนการก่อสร้าง และทำให้สามารถบริหารจัดการต้นทุนได้มีประสิทธิภาพดีขึ้น Solar Cell เป็นอีกหนึ่งนวัตกรรมประหยัดพลังงานที่โครงการที่อยู่อาศัยนำมาใช้เพื่อเพิ่มศักยภาพแบบยั่งยืน รวมถึงเทคโนโลยี Air Corridor นวัตกรรมที่ออกแบบมาเพื่อสร้างการไหลเวียนของลมภายในโครงการ ทำให้อากาศถ่ายเทตลอดเวลา ลดการใช้เครื่องปรับอากาศบนพื้นที่ส่วนกลางภายในโครงการได้
- *การโอนกรรมสิทธิ์* ผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ตระหนักถึงปัญหาในการการตรวจรับบ้านหรือห้องชุดของลูกค้าที่บางครั้งขาดความเชี่ยวชาญ หรือไม่มีเวลาในการ



ตรวจรับ ดังนั้นจึงมีการพัฒนาแอปพลิเคชันที่สามารถช่วยแนะนำการตรวจรับห้องอย่างเป็นขั้นตอน หรือมีบริการในการจัดหาผู้เชี่ยวชาญมาตรวจรับห้องให้ลูกค้าเพื่อเป็นการเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้า นอกจากนี้ผู้ประกอบการบางรายยังจัดให้มีแอปพลิเคชันที่ช่วยในการตกแต่งห้องเพื่อให้ตรงกับการใช้งานและรูปแบบการใช้ชีวิตของลูกค้าก่อนการซื้อจริง

- *การให้บริการหลังการขาย* บริการหลังการขายถือเป็นอีกหนึ่งปัจจัยที่สำคัญในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยของผู้บริโภค ผู้ประกอบการควรคำนึงถึงนวัตกรรมที่สามารถอำนวยความสะดวกในการดำเนินชีวิตของผู้บริโภคหลังจากการเข้าอยู่ภายในโครงการ อาทิ เช่น ระบบ Smart Control หรือระบบ Home Automation ซึ่งเป็นระบบที่นำมาช่วยสร้างความสะดวกสบาย ความปลอดภัย ให้กับลูกค้าและเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้าได้ โดยเทคโนโลยีดังกล่าวจะควบคุมระบบต่าง ๆ ภายในบ้าน อาทิ ระบบไฟฟ้าแสงสว่างภายในบ้าน ระบบอุปกรณ์ไฟฟ้าภายในบ้าน เช่น การสั่งงานเปิดปิดเครื่องปรับอากาศ หรือการเปิดปิดม่าน ระบบความบันเทิงภายในบ้าน เช่น สั่ง Internet radio ให้ทำงานในห้องที่ผู้ใช้อยู่ และปิดเมื่อผู้ใช้ออกจากห้อง ระบบบริหารพลังงานและพลังงานสำรอง เช่น การเปิด/ปิด เครื่องใช้ไฟฟ้าต่าง ๆ โดยขึ้นกับสิ่งแวดล้อม ระบบสื่อสาร เช่น การรับ/ส่ง ข้อความหรือคำสั่งระหว่างผู้ใช้ และระบบรักษาความปลอดภัย เช่น เชื่อมต่อระบบกันขโมยหรือกล้องวงจรปิดกับบริษัท ให้บริการด้านการรักษาความปลอดภัย รวมไปถึงการแจ้งชำระค่าสาธารณูปโภคผ่านระบบ Online ที่จะมีการแจ้งเตือนยอดเงินที่ต้องชำระในระหว่างเดือน และสามารถชำระเงินผ่านระบบ E- Banking ซึ่งช่วยสรุปยอดที่ชัดเจน และลดความซับซ้อนในการชำระเงิน เป็นต้น ซึ่งการควบคุมทั้งหมดสามารถบริหารผ่านมือถือ smart phone

ปัจจุบันนวัตกรรมและเทคโนโลยีที่ทันสมัยเหล่านี้เป็นส่วนสำคัญที่เข้ามามีบทบาทในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์อย่างมีนัยสำคัญมากขึ้น รวมถึงยังเป็นปัจจัยหนึ่งในการเลือกซื้ออสังหาริมทรัพย์ของผู้บริโภค อีกทั้งเป็นส่วนสำคัญในการพัฒนาธุรกิจอย่างยั่งยืน เพิ่มประสิทธิภาพให้กระบวนการก่อสร้าง ลดต้นทุนและลดความเสี่ยงจากความผิดพลาดที่อาจจะเกิดขึ้นได้

นอกจากการนำนวัตกรรมและเทคโนโลยีมาใช้ในธุรกิจแล้ว การพัฒนาโครงการสำหรับผู้สูงอายุ และการพัฒนาโครงการในรูปแบบ Mixed-use ยังมีส่วนช่วยในการขยายฐานลูกค้า กระจายความเสี่ยง สร้างรายได้ที่มั่นคงในระยะยาวให้กับผู้ประกอบการเนื่องจากตอบโจทย์ความต้องการของผู้บริโภคได้หลากหลายและครอบคลุมมากขึ้น รวมไปถึงการร่วมทุนระหว่างบริษัททั้งในประเทศและต่างประเทศ เพื่อขยายความสามารถในการลงทุนและฐานลูกค้า

สำหรับส่วนแบ่งทางการตลาดของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ปี 2562 โครงการที่อยู่อาศัยเปิดขายใหม่ในเขตกรุงเทพฯ-ปริมณฑล ส่วนใหญ่เป็นของผู้ประกอบการรายใหญ่โดยมีส่วนแบ่งตลาดสูงถึงร้อยละ 65.2 ของมูลค่าโครงการรวม ในส่วนอุปทานของคอนโดมิเนียมในตลาดปี 2562 นั้น ร้อยละ 47 ของจำนวนหน่วยทั้งหมดมาจากคอนโดมิเนียมที่อยู่ในระดับ

ราคาขายที่ 80,000-150,000 บาท ต่อตารางเมตร ตามมาด้วยตลาดระดับราคาขายที่ต่ำกว่า 80,000 บาท ร้อยละ 37 ของจำนวนหน่วยทั้งหมด และตลาดระดับราคาขายที่สูงกว่า 150,000 บาท ต่อตารางเมตรที่ร้อยละ 16 ตามลำดับ

สิ่งที่เห็นได้ชัดในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ปัจจุบันคือการควบรวมธุรกิจและ Joint Venture กันของผู้ประกอบการรายใหญ่ ด้วยความพร้อมทั้งทำเลที่ตั้ง เงินทุน และกำลังคนที่จะเข้ามาเสริมจุดแข็งซึ่งกันและกัน สร้างความกดดันให้กับผู้ประกอบการรายเล็กที่ยังนานวันจะมีส่วนแบ่งตลาดน้อยลง สิ่งนี้ทำให้ผู้ประกอบการรายเล็กต้องปรับตัวและสร้างกลยุทธ์เพื่อรับมือกับสถานการณ์ที่กำลังจะเกิดขึ้น โดยสัดส่วนของห้องชุดที่ผู้ประกอบการควรจะต้องเพิ่มสัดส่วนคือกลุ่มซีทีคอนโด และตลาดระดับกลาง ที่เป็นประชากรกลุ่มใหญ่ของกรุงเทพมหานครมากขึ้น เพื่อจะได้ตอบสนองกับความต้องการอยู่อาศัยจริง

### 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 เพื่อให้ลูกค้าสามารถใช้ประโยชน์ในทางสันตินาการ และเพื่อความสมบูรณ์ของการอยู่อาศัยอย่างแท้จริง

#### 5. ขออนุญาตปลูกสร้างและติดต่อหน่วยราชการที่เกี่ยวข้อง

ดำเนินการขออนุญาตปลูกสร้าง, จัดสรรที่ดิน, ประปา, ไฟฟ้า ฯลฯ

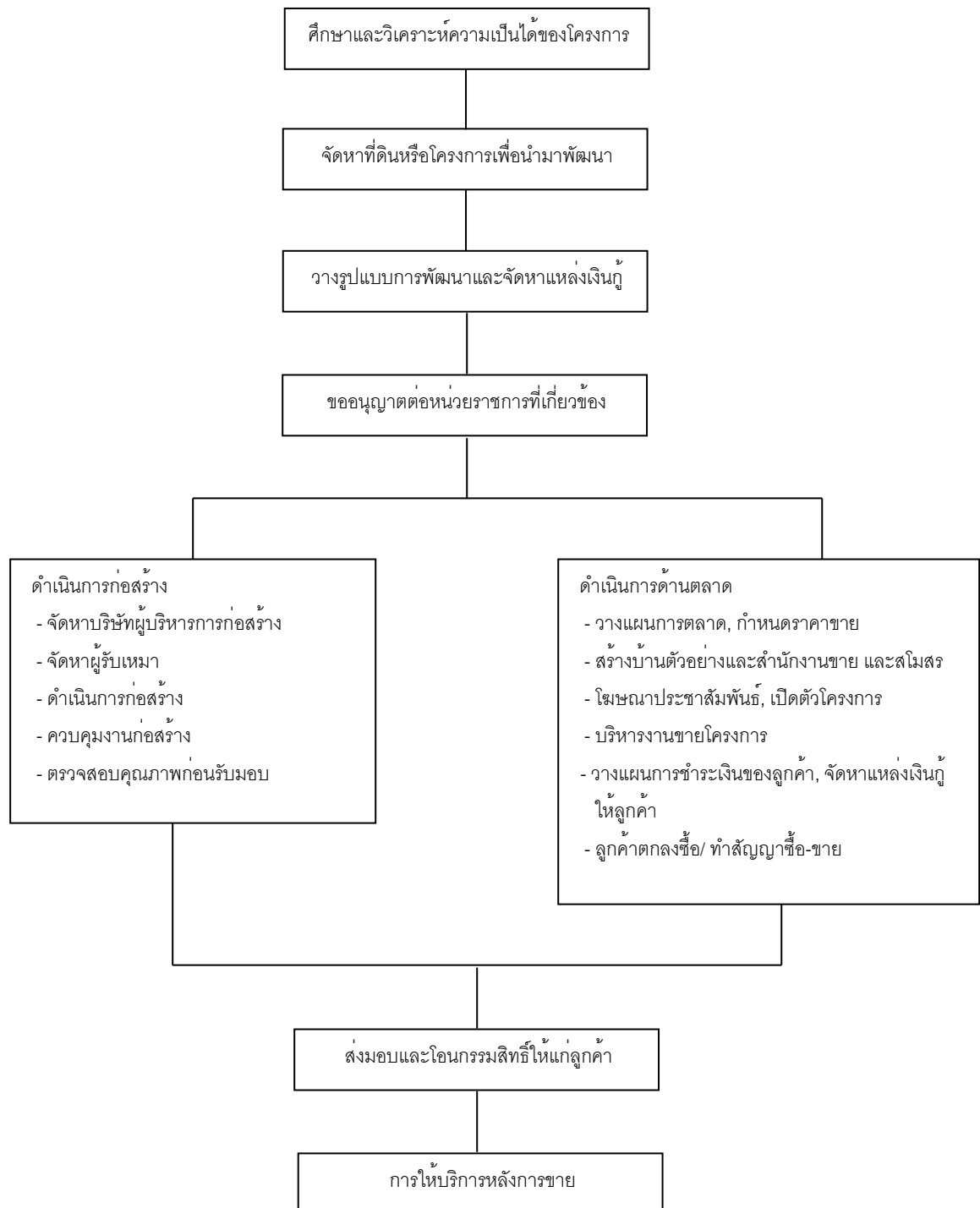
#### 6. ดำเนินการก่อสร้าง

เนื่องจากบริษัทฯ ได้ปรับกลยุทธ์เพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขันโดยการสร้างบ้านพร้อมอยู่เต็มรูปแบบสำหรับโครงการที่บริษัทฯ เปิดการขายตั้งแต่ปี 2546 เพื่อเป็นการเพิ่มความมั่นใจให้ลูกค้าที่จะเลือกซื้อบ้านในโครงการของบริษัทฯ การดำเนินการก่อสร้างมีขั้นตอนดังนี้

- จัดหาผู้บริหรงานการก่อสร้างเพื่อควบคุมงาน, 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

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทฯ มีโครงการที่อยู่ระหว่างการก่อสร้างทั้งหมด 6 โครงการ บริษัทฯ มีผู้รับเหมาที่มีมูลค่าจัดจ้างมากกว่าร้อยละ 30 ของมูลค่าการจัดจ้างผู้รับเหมาหลัก (มูลค่าสัญญาคงเหลือ) รวม 1 ราย ทั้งนี้ โครงการระหว่างการพัฒนาของบริษัทฯ มีความหลากหลายภายใต้รูปแบบของการพัฒนาที่แตกต่างกัน ซึ่งเป็นปัจจัยหลักของมูลค่าต้นทุนการก่อสร้างที่แตกต่างกันด้วย นอกจากนี้ การคัดเลือกผู้รับเหมาหลักของแต่ละโครงการจะพิจารณาผ่านกระบวนการเสนอราคาการก่อสร้างตามแบบ และทางบริษัทฯ ยังจัดจ้างผู้บริหรงานการก่อสร้างเพื่อควบคุมงาน, ให้คำแนะนำด้านการก่อสร้าง และการคัดเลือกผู้รับเหมาอีกด้วย ผู้รับเหมาหลักของบริษัทฯ สามารถดำเนินงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ ทั้งในด้านคุณภาพ ราคา การส่งมอบตรงตามกำหนดเวลา ตลอดจนการบริการทั้งก่อนและหลังการก่อสร้าง ส่งผลให้ลูกค้าของบริษัทฯ มีความเชื่อมั่นในโครงการที่อยู่อาศัยของบริษัทอย่างต่อเนื่อง

### ขั้นตอนในการพัฒนาโครงการของบริษัท (โครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์)



## ข้อมูลเกี่ยวกับวัตถุดิบ

### 1. ที่ดินเพื่อการพัฒนา

#### □ แหล่งที่มา

การจัดหาที่ดินเพื่อการพัฒนาของบริษัทฯ จะมาจากแหล่งต่าง ๆ ดังนี้

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

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

#### □ หลักเกณฑ์ในการพิจารณา

บริษัทฯ มีหลักเกณฑ์ในการพิจารณาที่จะลงทุนในที่ดินแต่ละแห่งดังนี้

##### สถานที่ตั้ง

ที่ดินที่บริษัทฯ สนใจจะตั้งอยู่ในแหล่งที่อยู่อาศัย ซึ่งจะมุ่งเน้นไปยังทำเลที่ยังไม่เคยมีโครงการของบริษัทฯ มาก่อน ทั้งนี้เพราะแนวทางในการพัฒนาโครงการของบริษัทฯ นั้นต้องการจะกระจายสถานที่ตั้งโครงการออกไปให้ได้มากที่สุด 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 สลักหิน, อุปกรณ์ประตู่, ถังบำบัดน้ำเสีย, ลิฟท์และวัสดุผนังหลังคา (Metal Sheet) เป็นต้น รวมไปถึงกรณีที่วัสดุบางรายการประสบภาวะขาดแคลน บริษัทฯ จะช่วยผู้รับเหมาในการซื้อและจัดหาวัสดุก่อสร้างเหล่านั้นด้วยเพื่อแก้ปัญหาการขาดแคลนและบริหารต้นทุนให้มีประสิทธิภาพ นอกจากนี้บริษัทฯ ยังมีนโยบายที่จะผลิตวัสดุก่อสร้างบางชนิดเพื่อลดต้นทุนการผลิตในอนาคต โดยจะหารือเกี่ยวกับคุณภาพ ความคงทน และราคาของวัสดุก่อสร้างต่าง ๆ ร่วมกันกับบริษัทที่ปรึกษาด้านการบริหารการก่อสร้าง ซึ่งเป็นบริษัทที่ปรึกษาอิสระที่มีความสามารถ ความชำนาญสูง และเป็นที่น่าเชื่อถือ

## 2.3 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 มีงานที่ยังไม่ได้ส่งมอบดังนี้

โครงการ	มูลค่างานที่ยังไม่ส่งมอบ	
	ลานบาท	ยูนิต
1. โนเบิล เกเบิล	5	1
2. โนเบิล เฟลนิจิต	323	22
3. โนเบิล ริวอลฟ์ รัชดา	99	16
4. โนเบิล ริวอลฟ์ รัชดา 2	82	15
5. โนเบิล รีโคล	1,123	127
6. โนเบิล บี เทอร์ดีทรี	1,566	143
7. โนเบิล บี ไนน์ทีน	3,590	394
8. โนเบิล อรวัน สุภูมิวิท 33	1,864	208
9. โนเบิล แอมเบียนซ์ สุภูมิวิท 42	1,478	232
10. นิว โนเบิล แจงวัฒนะ	2,117	735
11. โนเบิล อรวัน อารีย์	2,907	363
12. โนเบิล สเตท 39	659	60
13. นิว โนเบิล ศรีนครินทร์-ลาซาล	1,251	540
<b>รวม</b>	<b>17,064</b>	<b>2,856</b>

หมายเหตุ: คำนวณจากมูลค่าการขายจริงและทำสัญญาจะซื้อจะขายแล้ว

### 3. ปัจจัยความเสี่ยง

ปัจจัยความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นและมีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ได้แก่

#### 3.1 ความเสี่ยงจากราคาวัสดุก่อสร้างและต้นทุนการก่อสร้าง

จากตารางที่ 1 ดัชนีราคาวัสดุก่อสร้างเฉลี่ยจะเห็นได้ว่าภาพรวมของราคาวัสดุก่อสร้างรวมสำหรับปี 2562 มีราคาลดลงร้อยละ 1.20 เมื่อเปรียบเทียบกับปี 2561 ซึ่งเป็นผลกระทบจากการชะลอตัวของภาวะเศรษฐกิจในประเทศ การชะลอตัวของภาคการก่อสร้างและการนำเข้าเหล็กจากต่างประเทศมาจำหน่ายเป็นจำนวนมากส่งผลให้ราคาเหล็กลดลงอย่างต่อเนื่อง ซึ่งราคาเหล็กและผลิตภัณฑ์เหล็กของปี 2562 ลดลงจากปี 2561 ถึงร้อยละ 9.31 ในส่วนของราคาไม้และผลิตภัณฑ์จากไม้ปรับตัวเพิ่มขึ้นถึงร้อยละ 10.70 เมื่อเปรียบเทียบกับปี 2561 เนื่องจากราคาไม้นำเข้ามีราคาสูงขึ้น ทั้งนี้ การชะลอตัวของการลงทุนภาคเอกชนส่งผลให้ดัชนีราคาวัสดุก่อสร้างและการทำธุรกรรมอสังหาริมทรัพย์ลดลงอย่างมีนัยสำคัญ

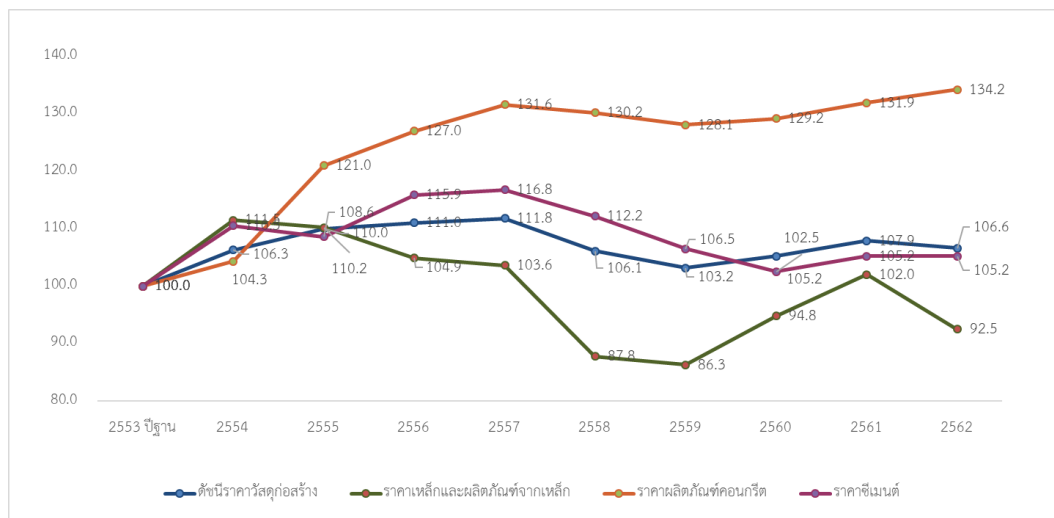
ภาพรวมของราคาวัสดุก่อสร้างสำหรับปี 2562 เมื่อเทียบกับปี 2561 ลดลงเนื่องจากภาวะเศรษฐกิจภายในประเทศที่ได้รับผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจโลก ภาคธุรกิจชะลอการลงทุนเพื่อลดความเสี่ยงการจากผันผวนของเศรษฐกิจที่อาจจะได้รับจากผลกระทบเชิงลบของการเจรจาทางการค้าของสหรัฐฯ และจีน และข้อสรุปที่ยังไม่ชัดเจนของสถานการณ์ Brexit อย่างไรก็ตาม การเร่งดำเนินการโครงการขนาดใหญ่ของภาครัฐ และการซ่อมแซมที่อยู่อาศัยหลังภาวะอุทกภัยในภาคเหนือและภาคตะวันออกเฉียงเหนือส่งผลให้ราคาวัสดุก่อสร้างในหมวดไม้และผลิตภัณฑ์ไม้ หมวดผลิตภัณฑ์คอนกรีต จำพวกเสาเข็ม คอนกรีตอัดแรง คอนกรีตบล็อกก่อผนังมวลเบา และคอนกรีตบล็อกปูพื้นมีราคาสูงขึ้น โดยหมวดผลิตภัณฑ์คอนกรีตปรับตัวสูงขึ้นร้อยละ 1.74 เมื่อเปรียบเทียบกับปี 2561

ตารางที่ 1 ดัชนีราคาวัสดุก่อสร้างเฉลี่ย

หมวด	ปีฐาน	2556	2557	2558	2559	2560	2561	2562	เปลี่ยนแปลง	
	2553								2561	2562
ดัชนีราคาวัสดุก่อสร้างรวม	100.0	111.0	111.8	106.1	103.2	105.2	107.9	106.6	2.57%	-1.20%
ไม้และผลิตภัณฑ์จากไม้	100.0	111.2	111.6	112.7	111.6	115.6	116.8	129.3	1.04%	10.70%
ซีเมนต์	100.0	115.9	116.8	112.2	106.5	102.5	105.2	105.2	2.63%	0.00%
ผลิตภัณฑ์คอนกรีต	100.0	127.0	131.6	130.2	128.1	129.2	131.9	134.2	2.09%	1.74%
เหล็กและผลิตภัณฑ์เหล็ก	100.0	104.9	103.6	87.8	86.3	94.8	102.0	92.5	7.59%	-9.31%
กระเบื้อง	100.0	100.9	101.0	101.1	101.1	100.5	101.9	103.3	1.39%	1.37%
วัสดุฉนวนผิว	100.0	106.5	106.3	106.3	106.9	108.4	108.2	108.3	-0.18%	0.09%
สุขภัณฑ์	100.0	108.0	107.9	107.8	107.8	107.7	107.0	106.3	-0.65%	-0.65%
อุปกรณ์ไฟฟ้าและประปา	100.0	102.2	100.7	95.6	94.0	93.8	92.6	92.1	-1.28%	-0.54%
วัสดุก่อสร้างอื่นๆ	100.0	118.5	122.4	120.6	112.9	112.5	114.2	113.7	1.51%	-0.44%



แผนภูมิที่ 1 ดัชนีราคาวัสดุก่อสร้างเฉลี่ยเปรียบเทียบกับราคาเหล็กและผลิตภัณฑ์จากเหล็ก ราคาผลิตภัณฑ์คอนกรีต และราคาซีเมนต์



ที่มา : สำนักดัชนีเศรษฐกิจการค้า สำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์ กระทรวงพาณิชย์

แนวโน้มราคาวัสดุก่อสร้างสำหรับปี 2563 คาดว่าจะขยายตัวเพิ่มขึ้นจากปีก่อนสำหรับตลาดภายในประเทศและตลาดต่างประเทศ ปัจจัยหนุนสำคัญมาจากการฟื้นตัวของเศรษฐกิจและความผันผวนของโลกมีแนวโน้มว่าจะมีเสถียรภาพมากขึ้น ซึ่งจะสนับสนุนให้ภาคเอกชนมีความเชื่อมั่นในเศรษฐกิจและขยายการลงทุนเพิ่มมากขึ้นจากปีก่อน คาดว่าอุปสงค์วัสดุก่อสร้างในประเทศจะขยายตัวเพิ่มขึ้นไปในทิศทางเดียวกันกับเศรษฐกิจของประเทศ นโยบายทางการเงินของภาครัฐที่ประกาศใช้ในปี 2562 ที่ช่วยสนับสนุนเศรษฐกิจและโครงการก่อสร้างภาครัฐจำนวนมากที่มีกำหนดแล้วเสร็จในช่วงปี 2563-2565 เป็นปัจจัยสำคัญในการเพิ่มขึ้นของความต้องการวัสดุก่อสร้าง โดยเฉพาะสินค้าในกลุ่มเหล็ก ปูนซีเมนต์ คอนกรีตผสมเสร็จ และเสาเข็มคอนกรีต ทางด้านการส่งออกวัสดุก่อสร้างสู่ตลาดต่างประเทศคาดว่าจะเติบโตได้จากตลาดส่งออกใหม่ เช่น บังกลาเทศ ในส่วนของตลาดเดิมอาทิ กัมพูชา สปป.ลาว และเมียนมา คาดว่าจะมีแนวโน้มการส่งออกที่ลดลงเนื่องจากผู้ประกอบการเข้าไปตั้งโรงงานผลิตวัสดุก่อสร้างในประเทศเหล่านี้เพิ่มขึ้น

โครงการก่อสร้างจำนวนมากของภาครัฐและเอกชนที่มีแนวโน้มปรับตัวดีขึ้นในปี 2562 ตามพื้นฐานเศรษฐกิจภายในประเทศ อาจส่งผลให้ราคาวัสดุก่อสร้างมีแนวโน้มปรับตัวสูงขึ้นและความต้องการในอุตสาหกรรมแรงงานเพิ่มขึ้นอย่างมาก อาจส่งผลกระทบต่อปัญหาการขาดแคลนแรงงานที่มีความชำนาญและมีประสบการณ์ได้

อย่างไรก็ตามด้วยนโยบายของบริษัทฯ ในการจัดซื้อวัสดุก่อสร้างที่สำคัญล่วงหน้า อาทิเช่น เหล็กและผลิตภัณฑ์จากเหล็ก การติดตามสถานการณ์อย่างใกล้ชิดและปรับตัวให้เท่าทันต่อสถานการณ์ การจัดจ้างและการวางแผนการก่อสร้างล่วงหน้าอย่างมีประสิทธิภาพจะสามารถรองรับการผลิตและการขยายงาน ช่วยลดความเสี่ยงจากการขาดแคลนและลดความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาวัสดุก่อสร้าง และการเพิ่มขึ้นของค่าจ้างแรงงานได้เป็นอย่างดี

### 3.2 ความเสี่ยงจากราคาที่ดิน

โครงการพัฒนาโครงการต่าง ๆ ของภาครัฐ เช่น การก่อสร้างรถไฟฟ้าและการเปิดให้บริการรถไฟฟ้า รวมถึงโครงการมอเตอร์เวย์กรุงเทพ-วังมะนาว เชื่อมต่อจากทางด่วนพิเศษช่วงพระราม 2 ยังคงเป็นส่วนสำคัญในการเพิ่มศักยภาพของที่ดินเป็นสำคัญและส่งผลกระทบต่อเพิ่มขึ้นของราคาที่ดินอย่างต่อเนื่อง

จากผลสำรวจของศูนย์ข้อมูลสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์ (ธอส.) ซึ่งเห็นว่า ราคาที่ดินก่อนการพัฒนาในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องจากปี 2560 ซึ่งปัจจัยหลักมีอิทธิพลจากการก่อสร้างและการเปิดใช้รถไฟฟ้า โดยในช่วงไตรมาสแรกของปี 2562 พบว่าที่ดินในทำเลตามแนวเส้นทางรถไฟฟ้าสายสีน้ำเงิน (บางแค-พุทธมณฑล สาย 4) เพิ่มขึ้นร้อยละ 46.6 เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันกับปีก่อน

ในช่วงไตรมาส 4 ของปี 2562 ราคาที่ดินยังมีอัตราการเปลี่ยนแปลงของราคาเพิ่มขึ้น โดยที่ดินที่อยู่ในทำเลเส้นทางรถไฟฟ้าในอนาคตยังคงปรับตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องเมื่อเปรียบเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน ที่ดินที่อยู่ในทำเลรถไฟฟ้าสายสีเขียว (คูคต - ลำลูกกา) ส่วนต่อขยายของสายสีเขียว (หมอชิต - สะพานใหม่ - คูคต) ซึ่งจะเปิดให้บริการในช่วงต้นปี 2563 มีการเปลี่ยนแปลงเพิ่มขึ้นถึงร้อยละ 66.0 ซึ่งบริเวณนี้มีการเพิ่มขึ้นของราคาที่ดินมากที่สุดต่อเนื่องมาหลายไตรมาส, ที่ดินที่อยู่ในทำเลรถไฟฟ้าสายสีชมพู (แคราย-มีนบุรี) ซึ่งขณะนี้ยังอยู่ระหว่างการก่อสร้างและมีแผนการเปิดให้บริการในปี 2564 มีการเปลี่ยนแปลงเพิ่มขึ้นร้อยละ 48.1, ที่ดินที่อยู่ในทำเลรถไฟฟ้าสายสีแดงอ่อน (ตลิ่งชัน-ศาลายา) ซึ่งเป็นโครงการในอนาคต มีอัตราการเปลี่ยนแปลงของราคาเพิ่มขึ้นร้อยละ 22.5, ที่ดินที่อยู่ในทำเลรถไฟฟ้าสายสีเขียวยุติ (สมุทรปราการ-บางปู) ซึ่งเป็นส่วนต่อขยายจากสายสีเขียว (แบริ่ง-สมุทรปราการ) ซึ่งเป็นโครงการในอนาคตและยังไม่เริ่มทำการก่อสร้าง มีอัตราการเปลี่ยนแปลงของราคาเพิ่มขึ้นร้อยละ 7.7 ในขณะที่เดียวกันที่ดินในทำเลรถไฟฟ้าที่สร้างแล้วเสร็จและเปิดให้บริการมาแล้วกว่า 1 ปี อย่างที่ดินในทำเลสายสีเขียวยุติ (แบริ่ง-สมุทรปราการ) มีอัตราการเปลี่ยนของราคาเพิ่มขึ้นร้อยละ 7.7

นอกจากนั้น โครงการเมกะโปรเจกต์ เช่น รถไฟความเร็วสูง ถนนมอเตอร์เวย์ การเปิดเขตเศรษฐกิจพิเศษ หรือระเบียงเศรษฐกิจภาคตะวันออก (EEC) การขยายสนามบินต่าง ๆ ยังคงส่งผลให้ราคาที่ดินในส่วนภูมิภาคเปลี่ยนแปลงเพิ่มขึ้นเช่นกัน ซึ่งปัจจัยเหล่านี้จะส่งผลให้ราคาที่ดินปรับตัวสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง

สำหรับบริษัทฯ เนื่องจากทำเลที่ตั้งของบริษัทฯ สนใจส่วนใหญ่จะตั้งอยู่ในแหล่งที่อยู่อาศัยใจกลางเมืองและปริมณฑล นอกจากนี้ บริษัทฯ มีการขยายการลงทุนไปในทำเล “เมืองใหม่” ตามโครงการขยายพื้นที่เมืองเพื่อลดการกระจุกตัวของประชาชนที่ต้องใช้ชีวิตในกรุงเทพฯ ของภาครัฐ โดยการเชื่อมโยงเส้นทางใจกลางเมืองกรุงเทพฯ สู่พื้นที่ต่าง ๆ โดยระบบขนส่งรถไฟฟ้า ซึ่งทำให้ทำเลที่ตั้งของโครงการของบริษัทฯ ครอบคลุมพื้นที่ในกรุงเทพฯ และปริมณฑลมากยิ่งขึ้น ทั้งนี้ โครงข่ายรถไฟฟ้ามีความสำคัญต่อการพัฒนาและขยายพื้นที่เมืองและส่งผลกระทบต่อราคาที่ดินในทำเลดังกล่าวมีแนวโน้มจะปรับตัวสูงขึ้นตามราคาประเมิน และอาจส่งผลกระทบต่อต้นทุนที่ดินของบริษัทฯ อย่างไรก็ตามด้วยประสบการณ์ในการทำธุรกิจ รวมทั้งจากการศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาโครงการอย่างระมัดระวังและรอบคอบเพื่อประกอบการพิจารณาลงทุนซื้อที่ดิน ทำให้บริษัทฯ ไม่มีปัญหาเรื่องความเสี่ยงจากราคาที่ดิน หรือปัญหาในการถือครองที่ดินแต่อย่างใด เนื่องจากทำเลที่บริษัทฯ ได้

ลงทุนซื้อเพื่อพัฒนาโครงการโดยส่วนใหญ่จะเป็นทำเลซึ่งอยู่ในความสนใจของลูกค้าผู้ซื้อโครงการดังกล่าวจะเห็นได้จากการประสบความสำเร็จในการเปิดขายหลายโครงการที่ผ่านมา

### 3.3 ความเสี่ยงจากความล่าช้า คุณภาพ ผลงานของผู้รับเหมาและการขาดแคลนแรงงาน

หนึ่งในปัจจัยสำคัญของการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่มีประสิทธิภาพ คือ การจัดหาผู้รับเหมาก่อสร้างที่มีคุณภาพที่สามารถส่งมอบงานได้ตามมาตรฐานของบริษัทฯ บริษัทฯ จึงได้กำหนดนโยบายในการคัดเลือกบริษัทรับเหมาก่อสร้างโดยการประมูล ซึ่งได้มีการเปรียบเทียบทั้งราคา ข้อเสนอของ บริษัทรับเหมาก่อสร้าง และคุณภาพการทำงานควบคู่กันเพื่อให้เหมาะสมกับขนาดของโครงการ นอกจากนี้ยังได้จ้างบริษัทผู้ควบคุมงานที่มีประสบการณ์และมีความเชี่ยวชาญมาควบคุมงานก่อสร้างโครงการของบริษัทฯ ซึ่งบริษัทฯ ได้ติดตามควบคุมการก่อสร้างโครงการและจัดให้มีการประสานงานระหว่างบริษัทฯ บริษัทรับเหมาก่อสร้างและบริษัทผู้ควบคุมงานอย่างใกล้ชิดตลอดระยะเวลาการก่อสร้างเพื่อให้สามารถแก้ไขปัญหาต่าง ๆ และควบคุมการก่อสร้างให้เป็นไปตามแผนงานที่กำหนด สามารถช่วยลดความเสี่ยงจากเรื่องดังกล่าวได้

### 3.4 ความเสี่ยงจากเศรษฐกิจโลกและเศรษฐกิจภายในประเทศ

ในช่วง 6 เดือนแรกของปี 2562 เศรษฐกิจโลกชะลอตัวอย่างต่อเนื่อง จากความเสี่ยงของนโยบายเศรษฐกิจโลกทั้งสงครามการค้า และ Brexit ซึ่งเป็นเรื่องที่ไม่ได้มีข้อยุติโดยง่าย เศรษฐกิจของชาติมหาอำนาจอย่างสหรัฐฯ อยู่ในภาวะการเติบโตแบบชะลอตัว กระทรวงพาณิชย์สหรัฐฯ เปิดเผยตัวเลขการขยายตัวของผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศ (จีดีพี) ในช่วงครึ่งแรกของปี 2562 อยู่ที่ร้อยละ 2.6 ซึ่งต่ำกว่าเป้าหมายที่ประธานาธิบดีโดนัลด์ ทรัมป์ ตั้งไว้ที่ร้อยละ 3 ส่วนมหาอำนาจอย่างจีน การเติบโตทางเศรษฐกิจลดลงอย่างมีนัยสำคัญ ปัจจัยจุดรั้งหลักมาจากอุปสงค์โลก รวมถึงอุปสงค์ภายในประเทศจีนเองที่อ่อนแรงลง ท่ามกลางข้อพิพาททางการค้าระหว่างจีน-สหรัฐฯ การชะลอตัวของการส่งออกจีนส่งผลให้ภาคอุตสาหกรรมจีนชะลอตัวตามไปด้วย ยิ่งไปกว่านั้นเศรษฐกิจโลกยังได้รับผลกระทบจากปัญหามิรัฐศาสตร์โดยเฉพาะ Brexit รวมถึงยุโรปยังมีความเสี่ยงจากการเรียกเก็บภาษีนำเข้าจากทางการสหรัฐฯ จากความขัดแย้งประเด็นการอุดหนุนบริษัทเครื่องบินโบอิงและแอร์บัส นอกจากนี้ สหภาพยุโรปและญี่ปุ่น รวมถึงผู้ส่งออกในหมวดยานยนต์และชิ้นส่วนเกือบทุกประเทศทั่วโลกยังคงต้องเผชิญความเสี่ยงการขึ้นภาษีของสหรัฐฯ ในมาตรา 232 อีกด้วย

ในช่วงครึ่งปีหลังของปี 2562 เศรษฐกิจโลกปรับตัวไปในทิศทางที่ดีขึ้นเมื่อเทียบกับช่วง 6 เดือนแรกของปี ผลจากสถานการณ์สงครามการค้าที่ลดความตึงเครียดลงในช่วงหนึ่ง สหรัฐฯ ได้เจรจาอย่างสร้างสรรค์กับผู้ผลิตรายหนึ่งของเยอรมนี, ญี่ปุ่น และเกาหลีใต้ และเลื่อนการจัดเก็บภาษีนำเข้ารถยนต์จากสหภาพยุโรป (EU) และจากประเทศอื่น ๆ ออกไปอย่างไม่มีกำหนด นอกจากนี้สหรัฐฯ และจีนยังบรรลุข้อตกลงทางการค้าส่วนแรกในช่วงไตรมาสที่ 4 ของปี 2562 ซึ่งช่วยลดความตึงเครียดและเพิ่มความเชื่อมั่นให้นักลงทุน นอกจากนี้ ทิศทางนโยบายการเงินเป็นแรงสนับสนุนให้เศรษฐกิจครึ่งปีหลังปรับตัวไปในทิศทางที่ดีขึ้น อาทิ ธนาคารกลางสหรัฐฯ (Fed) ปรับลดดอกเบี้ยลงร้อยละ 0.25 เพื่อรักษาการขยายตัวทางเศรษฐกิจและต้องการพยุงเศรษฐกิจสหรัฐฯ ที่กำลังชะลอตัวให้ขยายตัวอย่างต่อเนื่อง, ธนาคารกลางยุโรป (ECB) ออกมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจโดยเริ่มมาตรการเข้าซื้อสินทรัพย์ (Asset Purchase Programme) ด้วยวงเงินสุทธิ 20,000 ล้านยูโรต่อเดือนเพื่อสนับสนุนอัตราเงินเฟ้อให้เข้าใกล้เป้าหมายที่ระดับใกล้เคียงร้อยละ 2.0

เศรษฐกิจไทยในปี 2562 ได้รับผลกระทบจากภาวะการชะลอตัวของระบบเศรษฐกิจจีน ทั้งในด้านที่เกี่ยวข้องกับการค้า การท่องเที่ยวและการลงทุน เนื่องจากจีนเป็นตลาดสินค้าส่งออกที่ใหญ่ที่สุดของประเทศไทย (อ้างอิงจากสำนักงานประมาณรัฐสภา การส่งออกของไทยไปยังจีน) คิดเป็นร้อยละ 12 ของการส่งออกไทยทั้งหมด รวมถึงนักท่องเที่ยวจีนคิดเป็นร้อยละ 28 ของนักท่องเที่ยวต่างชาติในประเทศไทยทั้งหมด ดังนั้น หากเศรษฐกิจจีนขยายตัวลดลงร้อยละ 1 จากสถานการณ์ปกติ จะส่งผลให้เศรษฐกิจไทยลดลงร้อยละ 0.15 อย่างไรก็ดี จากสถานการณ์เศรษฐกิจโลกที่ผันผวนความตึงเครียดในช่วงครึ่งปีหลัง ส่งผลเชิงบวกให้เศรษฐกิจไทยขยายตัวตามไปในทิศทางที่ดีขึ้น สำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ชี้แจงว่า ในไตรมาสที่ 3 ของปี 2562 การบริโภคภาคเอกชน ขยายตัวในเกณฑ์ร้อยละ 4.2 โดยได้รับปัจจัยสนับสนุนจากอัตราการว่างงานที่ยังอยู่ในระดับต่ำ รวมถึงอัตราดอกเบี้ยและอัตราเงินเฟ้อที่อยู่ในระดับต่ำ การใช้จ่ายเพื่อการอุปโภคของรัฐบาลขยายตัวร้อยละ 1.8 เร่งขึ้นจากการขยายตัวร้อยละ 1.1 ในไตรมาสก่อนหน้า รวม 9 เดือนแรกของปี 2562 การลงทุนรวมขยายตัวร้อยละ 2.6 โดยการลงทุนภาครัฐขยายตัวร้อยละ 1.7 และการลงทุนภาคเอกชนขยายตัวร้อยละ 3.0

สำหรับตลาดอสังหาริมทรัพย์ไทยปี 2562 นั้น ในช่วงครึ่งปีแรกได้รับผลกระทบจากมาตรการกำกับดูแลสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย (LTV) ของธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) ที่มีผลบังคับใช้ในวันที่ 1 เมษายน 2562 ส่งผลให้การโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยและสินเชื่อที่อยู่อาศัยปล่อยใหม่ปรับลดลงและการเก็งกำไรในตลาดอสังหาริมทรัพย์ชะลอตัวลงอย่างมีนัยสำคัญ แต่ในด้านอุปทาน โครงการที่อยู่อาศัยใหม่ โดยเฉพาะอาคารชุดยังมีจำนวนหน่วยเพิ่มขึ้นเมื่อเปรียบเทียบกับช่วงเดียวกันกับปี 2561 ในช่วงครึ่งปีหลังผู้ประกอบการมีการชะลอการเปิดตัวโครงการใหม่เพื่อระบายสินค้าคงเหลือที่มีอยู่ ส่งผลให้การแข่งขันทางด้านราคาขายเพิ่มสูงขึ้น ส่งผลให้ตัวเลขอุปสงค์เติบโตสูงกว่าช่วง 6 เดือนแรกของปี มาตรการกระตุ้นภาคธุรกิจอสังหาริมทรัพย์จากรัฐบาล โดยการลดค่าธรรมเนียมโอนกรรมสิทธิ์ และค่าจดจำนอง เหลือร้อยละ 0.01 สำหรับการซื้อที่อยู่อาศัยในระดับราคาไม่เกิน 3 ล้านบาท จากผู้ประกอบการ โดยไม่นับรวมการซื้อบ้านมือสอง เป็นอีกหนึ่งปัจจัยสนับสนุนให้อุปทานเหลือขายสะสมในตลาดอยู่ในระดับที่สมดุล

จากการฟื้นตัวทางเศรษฐกิจโลกและเศรษฐกิจภายในประเทศที่มีแนวโน้มปรับตัวดีขึ้นในปี 2563 และความชัดเจนในการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานรถไฟฟ้าส่วนต่อขยายในหลายพื้นที่ของกรุงเทพฯ และปริมณฑล ที่มีกำหนดแล้วเสร็จและเปิดให้บริการในช่วงปี 2563 – 2564 จะเป็นปัจจัยบวกที่ส่งผลให้ตลาดอสังหาริมทรัพย์มีการขยายตัวได้จากปี 2562 ทั้งนี้ แม้ว่าตลาดอสังหาริมทรัพย์ที่แล้วมีปัจจัยรุมเร้าชุดการเติบโต แต่ในปี 2563 มีปัจจัยหนุนการขยายตัวของตลาดอสังหาริมทรัพย์สำหรับกลุ่มเรียลตี้แมนด์ที่มีความต้องการซื้อ อาทิ อัตราดอกเบี้ยต่ำ, ผู้ประกอบการเพิ่มคุณภาพโครงการและจัดโปรโมชั่นดึงดูดลูกค้า, มีทำเลศักยภาพใหม่ ๆ ตามแนวรถไฟฟ้าส่วนต่อขยายให้เลือกมากขึ้น, มาตรการช่วยเหลือจากภาครัฐ ปี 2563 โดยลดค่าธรรมเนียมการโอน นอกจากนั้นแล้วยังมีปัจจัยบวกจากอุปสงค์ของนักลงทุนต่างชาติเนื่องจากปัจจัยหลักในเรื่องของราคาของอสังหาริมทรัพย์ในประเทศไทย โดยเฉพาะโครงการคอนโดมิเนียมที่มีราคาต่ำกว่าหากเทียบกับประเทศในกลุ่มเอเชียอื่น ๆ

### 3.5 ความเสี่ยงจากการที่ผลประกอบการในอนาคตไม่ตรงตามเป้าหมาย

ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายเป็นธุรกิจหลักของบริษัทฯ โดยบริษัทฯ ได้พัฒนาโครงการเพื่ออยู่อาศัยทั้งรูปแบบ บ้านเดี่ยว อาคารชุดพักอาศัยทั้งแนวราบและตึกสูง บริษัทฯ มุ่งมั่นนำเสนอนวัตกรรมที่ริเริ่มขึ้นจากความต้องการที่จะมอบความพอใจเกินความคาดหมายให้กับลูกค้า ผสานกับเทคโนโลยีล้ำสมัย เพื่อสรรสร้างที่อยู่อาศัยที่ดีที่สุดสำหรับรูปแบบการดำเนินชีวิตที่หลากหลาย ยิ่งไปกว่านั้น บริษัทฯ บริหารงานภายใต้นโยบายการบริหารงานและบริหารเงินทุนอย่างเคร่งครัด รอบคอบ มีประสิทธิภาพ และโปร่งใสตามหลักบรรษัทภิบาล ตลอดจนสร้างความน่าเชื่อถือให้กับผู้ลงทุนและผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่มเพื่อนำไปสู่การเติบโตอย่างต่อเนื่อง

ทั้งนี้ บริษัทฯ ตระหนักดีว่า ผลประกอบการของบริษัทฯ มีปัจจัยหลักที่สำคัญคือความสามารถในการพัฒนาโครงการ ความสำเร็จในการเปิดขายโครงการของบริษัทฯ และการโอนกรรมสิทธิ์ให้แก่ลูกค้าผู้ซื้อโครงการ บริษัทฯ มุ่งมั่นและพัฒนา รวมถึงให้ความสำคัญกับการวิจัยพฤติกรรมรวมถึงปัจจัยในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยของผู้บริโภคซึ่งเปลี่ยนแปลงไปตามปัจจัยทางเศรษฐกิจ สังคม และพื้นฐานความต้องการส่วนตัว เพื่อให้สามารถปรับเปลี่ยนกลยุทธ์และตอบสนองความต้องการที่หลากหลายให้แก่ลูกค้า ทั้งนี้รวมถึงการวิจัยพฤติกรรมกลุ่มลูกค้าต่างประเทศ ซึ่งถือว่าเป็นกลุ่มลูกค้าที่มีแนวโน้มที่จะขยายตัวมากขึ้นในตลาดอสังหาริมทรัพย์ไทย ด้วยความมุ่งมั่นที่จะพัฒนาศักยภาพอย่างต่อเนื่องทำให้บริษัทฯ มีความแข็งแกร่งและสามารถขยายกิจการได้อย่างต่อเนื่องมาโดยตลอด สำหรับปี 2562 บริษัทฯ ได้เปิดตัวโครงการคอนโดมิเนียมจำนวน 1 โครงการตั้งอยู่ในทำเลย่านธุรกิจที่มีศักยภาพสะดวกต่อการเดินทางพร้อมสิ่งอำนวยความสะดวกที่ครบครัน ได้แก่ โครงการ นิว โนเบิล ศรีนครินทร์-ลาซาล มูลค่าโครงการรวม 2,500 ล้านบาท ซึ่งได้รับการต้อนรับเป็นอย่างดีจากลูกค้าผู้ซื้อโครงการทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติ

สำหรับความเสี่ยงด้านการโอนกรรมสิทธิ์นั้น เนื่องจากกลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่ของบริษัทฯ เริ่มตั้งแต่ระดับกลางจนถึงระดับสูง และด้วยนโยบายของบริษัทฯ ในการกำหนดเงื่อนไขในการชำระเงินดาวน์ในจำนวนที่เหมาะสมเพื่อป้องกันความเสี่ยง รวมถึงบริษัทฯ ได้จัดให้มีกระบวนการในการติดตามและเรียกเก็บชำระเงินดาวน์จากลูกค้าอย่างใกล้ชิด จึงสามารถช่วยลดความเสี่ยงจากการโอนกรรมสิทธิ์ได้เป็นอย่างดี

### 3.6 ความเสี่ยงจากความสามารถในการชำระหนี้ และการปฏิบัติตามเงื่อนไข

ณ 31 ธันวาคม 2562 เงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินและนักลงทุนอื่น (สุทธิ) ของบริษัทฯ มีรายละเอียดดังนี้

- เงินกู้ยืม (สุทธิ) จากสถาบันการเงินมีจำนวน 4,762.59 ล้านบาท โดยอัตราดอกเบี้ยอ้างอิงกับ Minimum loan rate (MLR) ของธนาคารผู้ให้กู้ลดด้วยร้อยละ 1.50-2.90 ซึ่ง ณ 31 ธันวาคม 2562 มีอัตราร้อยละ 6.00-7.025 ต่อปี ธนาคารได้กำหนดเงื่อนไขให้บริษัทฯ ดำรงอัตราส่วนหนี้สินทางการเงินสุทธิต่อส่วนของผู้ถือหุ้นไม่เกินกว่า 2.5 เท่า (ตามที่ระบุไว้ในสัญญาเงินกู้ยืมแต่ละสัญญา) ณ วันสิ้นงวดบัญชีของแต่ละไตรมาสตลอดอายุสัญญาเงินกู้
- หุ้นกู้ (สุทธิ) จำนวน 5,536.81 ล้านบาท อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 4.25-4.50 ต่อปี โดยบริษัทฯ ต้องดำรงอัตราส่วนหนี้สินทางการเงินสุทธิต่อส่วนของผู้ถือหุ้นไม่เกินกว่า 2.5 เท่า ณ วันสิ้นงวดบัญชี

ของแต่ละไตรมาส และ ณ สิ้นงวดบัญชีของไตรมาสที่ 2 และไตรมาสที่ 4 ตลอดอายุหุ้นกู้ (ตามเงื่อนไขที่ระบุไว้ในข้อกำหนดด้วยสิทธิและหน้าที่ของผู้ออกหุ้นกู้และผู้ถือหุ้นกู้สำหรับหุ้นกู้แต่ละรุ่น)

ในกรณีที่บริษัทฯ ไม่สามารถดำรงไว้ซึ่งอัตราส่วนหนี้สินทางการเงินสุทธิต่อส่วนของผู้ถือหุ้นตามที่กำหนด อาจส่งผลให้เป็นการผิดนัดตามข้อกำหนดสิทธิของหุ้นกู้และเงื่อนไขของวงเงินสินเชื่อ ซึ่งอาจทำให้หนี้ถึงกำหนดชำระโดยพลัน อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ณ 31 ธันวาคม 2562 อัตราส่วนหนี้สินทางการเงินสุทธิต่อส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ อยู่ที่ระดับ 1.58 เท่า ซึ่งเป็นไปตามเงื่อนไขของข้อกำหนดด้วยสิทธิและหน้าที่ของผู้ออกหุ้นกู้และผู้ถือหุ้นกู้รวมถึงเงื่อนไขของวงเงินสินเชื่อ

บริษัทฯ มีนโยบายที่จะรักษาอัตราส่วนหนี้สินทางการเงินสุทธิต่อส่วนของผู้ถือหุ้นดังกล่าวให้อยู่ในระดับที่เหมาะสมและมีให้เกินระดับที่กำหนดไว้ตามข้อกำหนดสิทธิ รวมถึงการกระจายกำหนดการชำระหนี้สินระยะยาวให้อยู่ในระดับที่เหมาะสม นอกจากนี้บริษัทฯ มีการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์อย่างต่อเนื่อง และประสบความสำเร็จจากทุกโครงการ รวมถึงได้กำหนดระยะเวลาการชำระคืนเงินกู้เพื่อพัฒนาโครงการจากสถาบันการเงินให้สอดคล้องกับระยะเวลาการโอนกรรมสิทธิ์ของโครงการ อีกทั้งยังกำหนดแผนงานการลงทุนอย่างระมัดระวังและรอบคอบ ทำให้บริษัทฯ มีความมั่นใจในความสามารถในการชำระหนี้เงินต้นและดอกเบี้ยได้ ทั้งนี้ ณ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทฯ ยังมีวงเงินสินเชื่อที่ยังไม่ได้เบิกใช้อีกจำนวน 6,021 ล้านบาท อีกทั้งยังมีโครงการที่ขายและยังไม่ได้โอนกรรมสิทธิ์ให้แก่ลูกค้ามูลค่ารวมประมาณ 17,000 ล้านบาท ซึ่งเป็นแหล่งเงินทุนที่บริษัทฯ เตรียมไว้สำหรับการชำระหนี้และหุ้นกู้ต่อไป

### 3.7 ความเสี่ยงจากการให้กู้ยืมกับบริษัทย่อย และบริษัทร่วม

ยอดเงินให้กู้ยืมระยะสั้นและดอกเบี้ยค้างรับจากบริษัทย่อย ณ 31 ธันวาคม 2562 มีจำนวนรวมทั้งสิ้น 22.58 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจาก ณ สิ้นปี 2561 ซึ่งมีจำนวน 21.59 ล้านบาท โดยบริษัทฯ ได้ตั้งสำรองค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญทั้งสิ้นเต็มจำนวน สำหรับยอดเงินให้กู้ยืมและดอกเบี้ยค้างรับจากบริษัทย่อยเป็นการให้กู้ยืมแก่บริษัทย่อยที่บริษัทฯ ถือหุ้นอยู่ร้อยละ 100 เพื่อใช้ในการพัฒนาโครงการและขยายงานตามแผนการ รวมถึงเป็นการช่วยเหลือสภาพคล่องในช่วงที่บริษัทย่อยประสบปัญหาทางการเงินและธุรกิจ เงินให้กู้ยืมระยะยาวแก่การร่วมค้าและดอกเบี้ยค้างรับจากการร่วมค้า ณ 31 ธันวาคม 2562 มีจำนวนรวมทั้งสิ้น 551.92 ล้านบาท เพื่อใช้ในการพัฒนาโครงการและขยายงานตามแผนการร่วมค้า อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีนโยบายในการจัดการความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจากการให้กู้ยืมแก่บริษัทย่อย บริษัทร่วม ด้วยการควบคุมดูแลการดำเนินธุรกิจอย่างใกล้ชิด และติดตามเพื่อให้ชำระหนี้ให้แก่บริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้บริษัทฯ ได้เปิดเผยข้อมูลการให้กู้ยืมเงินดังกล่าวไว้ในหัวข้อรายการระหว่างกันข้อมูลการให้กู้ยืมเงินดังกล่าวไว้ในหัวข้อรายการระหว่างกัน

### 3.8 ความเสี่ยงเรื่องการผันผวนของอัตราดอกเบี้ย

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



อย่างไรก็ดีในหลายปีที่ผ่านมา บริษัทฯ ได้ออกและเสนอขายตัวแลกเงิน หนี้รูปแบบไม่ด้อยสิทธิ ไม่มีประกัน ซึ่งหุ้นกู้และตัวเงินที่บริษัทฯ เสนอขายมีอัตราดอกเบี้ยคงที่และได้รับการตอบรับจากตลาดเป็นอย่างดี จึงเป็นการลดความเสี่ยงจากการเพิ่มขึ้นของอัตราดอกเบี้ยในอนาคต ทั้งนี้ สำหรับหนี้สินที่อาจมีความเสี่ยงหากมีผลกระทบจากการผันผวนของอัตราดอกเบี้ย ณ 31 ธันวาคม 2562 ของบริษัทฯ มีจำนวน 4,770.80 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 29.54 ของหนี้สินรวม โดยหากอัตราดอกเบี้ยเพิ่มขึ้นร้อยละ 1 บริษัทฯ จะมีภาระเพิ่มขึ้นจำนวนประมาณ 47.71 ล้านบาทต่อปี

นอกจากนี้ จากการระบาดของไวรัสโคโรนา (COVID-19) ตั้งแต่ต้นปี 2563 ซึ่งส่งผลให้อุปสงค์ภายในประเทศทั้งการลงทุนและการบริโภคภาคเอกชนมีแนวโน้มหดตัว ธนาคารแห่งประเทศไทยเห็นว่าการระบาดของ COVID-19 ในระยะข้างหน้ายังมีความรุนแรง รวมทั้งจะใช้เวลาอีกระยะหนึ่งกว่าที่จะกลับเข้าสู่ภาวะปกติ จึงมีมติลดอัตราดอกเบี้ยนโยบายมาอย่างต่อเนื่อง ซึ่ง ณ วันที่ 25 มีนาคม 2563 ธนาคารแห่งประเทศไทยประกาศอัตราดอกเบี้ยนโยบายไว้ที่ร้อยละ 0.75 ต่อปี ซึ่งเป็นนโยบายการเงินที่ผ่อนคลายมากเป็นพิเศษและมีความเหมาะสมเพื่อช่วยสนับสนุนการขยายตัวของเศรษฐกิจไทย

### 3.9 ความเสี่ยงจากความผันผวนทางเศรษฐกิจ อันเกิดจากการระบาดของเชื้อไวรัส COVID-19

เนื่องด้วยในช่วงต้นเดือนมกราคมปี 2563 เกิดการระบาดของเชื้อไวรัส COVID-19 ในประเทศจีน ซึ่งส่งผลให้เกิดการยุติการเดินทางระหว่างเมือง และ/หรือการเดินทางระหว่างประเทศ รวมถึงการยุติการดำเนินงานของบริษัทและยุติการผลิตสินค้าสำหรับโรงงานหลายแห่ง เพื่อเป็นการป้องกันการแพร่กระจายของเชื้อไวรัส อันเป็นผลให้เกิดการชะลอตัวทางเศรษฐกิจในหลายประเทศทั่วโลก โดยเฉพาะอย่างยิ่งในประเทศไทย ที่มีการพึ่งพาทางเศรษฐกิจกับประเทศจีนในหลากหลายอุตสาหกรรม อาทิ อุตสาหกรรมการท่องเที่ยว การลงทุน การผลิต และการส่งออก เป็นต้น เนื่องด้วยบริษัทฯ มีสัดส่วนลูกค้าต่างชาติ คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 30 - 40 ของลูกค้าทั้งหมด ซึ่งลูกค้าต่างชาติของบริษัทฯ ส่วนใหญ่เป็นกลุ่มลูกค้าชาวจีน และฮ่องกง เป็นหลัก ดังนั้นการแพร่ระบาดของเชื้อไวรัส COVID-19 ดังกล่าว จึงอาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ในปี 2563 ทั้งในแง่การรับรู้รายได้ และกระแสเงินสดรับ อาจมีการปรับตัวลดลง อย่างไรก็ตามบริษัทฯ มีแนวทางในการลดผลกระทบและความเสี่ยงจากสถานการณ์ดังกล่าว ผ่านการกระจายความเสี่ยง ทั้งในด้านมูลค่า และที่ตั้งของโครงการ ให้มีความหลากหลาย เพื่อให้โครงการของบริษัทฯ สามารถเข้าถึงและตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศได้หลากหลายกลุ่มมากขึ้น

นอกจากนี้ปัจจัยดังกล่าวเป็นเพียงปัจจัยเสี่ยงที่ส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ในระยะสั้นเท่านั้น โดยผลกระทบจากการระบาดของเชื้อไวรัส COVID-19 ในระยะยาว อาจกระตุ้นให้กลุ่มลูกค้าชาวจีนมองหาที่พักอาศัยในต่างประเทศมากขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งในประเทศไทย ที่กลุ่มลูกค้าชาวจีนนิยมซื้อคอนโดมิเนียมมากเป็นอันดับต้นของโลก

## 4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

## 4.1 รายละเอียดของทรัพย์สินหลักที่บริษัทและบริษัทย่อยใช้ในการประกอบธุรกิจ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562

## 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	ซอยร่วมมิตรพัฒนา ถนนวัชรพล แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน กรุงเทพมหานคร	0-1-05	8.15	-	11.99	บจก. เอเจนซี ฟอร์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส	13 มีนาคม 2562
2. โนเบิล จีโอ พระราม 5	ถนนนครอินทร์-กาญจนาภิเษก ตำบลบางขุนทอง อำเภอบางกรวย จังหวัดนนทบุรี	2-1-21	61.74	-	66.46	บจก. เอเจนซี ฟอร์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส	20 มีนาคม 2562
3. โนเบิล รีเวนส์	ถนนศรีอยุธยา แขวงถนนพญาไท เขตราชเทวี กรุงเทพมหานคร	98 ตรม.	7.72	-	17.70	บจก. เอเจนซี ฟอร์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส	14 มีนาคม 2562
4. โนเบิล เพลินจิต	ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร	10,805 ตรม.	1,517.13	-	4,039.28	บจก. เอเจนซี ฟอร์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส	13 มีนาคม 2562
5. โนเบิล รีวอลฟ์ รัชดา	ถนนรัชดาภิเษก แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร	2,873 ตรม.	225.25	-	461.49	บจก. เอเจนซี ฟอร์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส	13 มีนาคม 2562
6. โนเบิล รีวอลฟ์ รัชดา 2	ถนนรัชดาภิเษก แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร	1,286 ตรม.	70.15	-	218.45	บจก. เอเจนซี ฟอร์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส	13 มีนาคม 2562
7. โนเบิล รีโว สีสลม	ถนนสุรศักดิ์ แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร	811 ตรม.	63.33	-	173.63	บจก. เอเจนซี ฟอร์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส	12 มีนาคม 2562
8. โนเบิล เกเบิล	ตำบลคลองถนน อำเภอสายไหม กรุงเทพมหานคร	23-2-95	657.78	-	822.68	บจก. เอเจนซี ฟอร์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส	13 มีนาคม 2562
9. โนเบิล แอมเบียนส์ สุขุมวิท 42	ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร	2-0-0	572.01	308.00	584.00 (ไม่รวมค่าก่อสร้าง)	บจก. เอเจนซี ฟอร์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส	13 มีนาคม 2562
10. โนเบิล สเตท 39	ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร	1-3-56	1,130.79	699.00	991.14 (ไม่รวมค่าก่อสร้าง)	บจก. เอเจนซี ฟอร์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส	13 มีนาคม 2562



## 2. ที่ดินมีไว้เพื่อพัฒนาโครงการ

หน่วย : ล้านบาท

ที่ตั้งโครงการ/ที่ดิน	เนื้อที่ (ไร่-งาน-ตรว.)	มูลค่า ทางบัญชี	ภาระหนี้ ที่เป็นประกัน	ราคาประเมิน	ผู้ประเมิน	วันที่ประเมิน
1. ที่ดินบนหาดชะอำ อำเภอชะอำ จังหวัดเพชรบุรี	107-0-71	97.05	-	648.91	บจก. เอเจนซี ฟอร์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส	12 มีนาคม 2562
2. ที่ดินในซอยอารีย์ 1 ถนนพลโยธิน แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร	2-1-70	718.16	-	776.00	บจก. เอเจนซี ฟอร์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส	13 มีนาคม 2562
3. ที่ดินซอยทองหล่อ 18 ซอยสุขุมวิท 55 (ซอยทองหล่อ) แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร	2-2-90	2,033.91	1,355.79	2,004.31	บจก.ซิมส์ พร็อพเพอร์ตี้ คอนซัล แทนท์	7 มกราคม 2562
4. ที่ดินบนถนนประดิษฐ์มนูธรรม ถนนประดิษฐ์มนูธรรม แขวงลาดพร้าว เขตลาดพร้าว กรุงเทพมหานคร	0-2-94	25.83	-	N/A	N/A	N/A

## 3. 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	-	53.21	บจก. เอเจนซี ฟอร์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส	12 มีนาคม 2562
2. Grounddominium โครงการโนเบิล นีโอซิตี ใกล้สนามบินดอนเมือง เขตดอนเมือง กรุงเทพมหานคร	4 (ยูนิต)	4.61	-	6.23	บจก. เอเจนซี ฟอร์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส	18 มีนาคม 2562
3. Condominium โครงการโนเบิลเฮาส์ พญาไท แขวงพญาไท เขตราชเทวี กรุงเทพมหานคร	1 (ยูนิต)	1.50	-	4.40	บจก. เอเจนซี ฟอร์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส	13 มีนาคม 2562
4. ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างในซอยร่วมฤดี ซอยร่วมฤดี แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร	1-2-18	306.72	-	742.60	บจก. เอเจนซี ฟอร์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส	13 มีนาคม 2562
5. ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างบนถนนวิฑู ถนนวิฑู แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร	0-0-34	41.51	-	42.00	บจก. เอเจนซี ฟอร์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส	13 มีนาคม 2562

4. 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.	76.26	-	76.26	บจก. เอเจนซี ฟอร์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส	12 มีนาคม 2562
2. พื้นที่เพื่อการพาณิชย์ โครงการโนเบิล รีมิกซ์ ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตัน เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร	108 ตรม.	21.77	-	21.77 <sup>(1)</sup>	บจก. เอเจนซี ฟอร์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส	14 มีนาคม 2562
3. ที่ดินถนนสุขาภิบาล 6 ตำบลบางพลีใหญ่ อำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ	19-0-00	53.20	-	53.20	บจก. เอเจนซี ฟอร์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส	12 มีนาคม 2562
4. ที่ดินในสนามกอล์ฟ โนเบิล เพลส รีสอร์ท แอนด์คันทรีคลับ ตำบลคลองกิว อำเภอบ้านบึง จังหวัดชลบุรี	119-3-03	65.07	-	65.07	บจก. เอเจนซี ฟอร์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส	14 มีนาคม 2562

(1) ราคาประเมินรวมกับพื้นที่เพื่อการพาณิชย์ โครงการโนเบิล รีมิกซ์

4.1.2 ทรัพย์สินกรรมสิทธิ์ของบริษัทย่อย

1. โครงการพัฒนาที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างมีไว้เพื่อขาย

หน่วย: ล้านบาท

ที่ตั้งโครงการ/ที่ดิน	เนื้อที่ (ไร่-งาน- ตรว.)	มูลค่า ทางบัญชี	ภาระหนี้ ที่เป็นประกัน	ราคาประเมิน	ผู้ประเมิน	วันที่ประเมิน	ผู้ถือกรรมสิทธิ์
1. โนเบิล รีโคโล ซอยสุขุมวิท 19 แขวงคลองเตยเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร	7,109 ตรม.	829.38	-	1,478.70	บจก. เอเจนซี ฟอร์ เรียล เอสเตทแอฟแฟร์ส	13 มีนาคม 2562	บจก.คอนติเนนตัล ซิตี
2. โนเบิล บี เทอร์ริทรี ซอยสุขุมวิท 33 แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร	10,236 ตรม.	1,235.16	213.00	1,574.86	บจก. เอเจนซี ฟอร์ เรียล เอสเตทแอฟแฟร์ส	13 มีนาคม 2562	บจก.คอนติเนนตัล ซิตี
3. โนเบิล บี โน้ททิน แขวงคลองเตยเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร	3-2-95	2,825.87	820.00	2,676.30	บจก. เอเจนซี ฟอร์ เรียล เอสเตทแอฟแฟร์ส	13 มีนาคม 2562	บจก.คอนติเนนตัล ซิตี
4. โนเบิล อรวาน์ สุขุมวิท 33 แขวงคลองเตยเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร	1-2-95	870.09	389.00	1,017.80	บจก. เอเจนซี ฟอร์ เรียล เอสเตทแอฟแฟร์ส	13 มีนาคม 2562	บจก.คอนติเนนตัล ซิตี

ที่ตั้งโครงการ/ที่ดิน	เนื้อที่ (ไร่-งาน- ตรว.)	มูลค่า ทางบัญชี	ภาระหนี้ ที่เป็นประกัน	ราคาประเมิน	ผู้ประเมิน	วันที่ประเมิน	ผู้ถือกรรมสิทธิ์
5. นิเวศโนเบิล แสงวัฒนะ ตำบลปากเกร็ด อำเภอปากเกร็ด จังหวัดนนทบุรี	3-3-38	607.52	221.00	438.80	บจก. เอเจนซี ฟอร์ รีเรียล เอสเตทแอฟแฟร์ส	15 มีนาคม 2562	บจก.คอนติเนนตัล ซิตี
6. โนเบิล เพลินจิต ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร	24 ตรม.	3.11	-	8.81 <sup>(1)</sup>	บจก. เอเจนซี ฟอร์ รีเรียล เอสเตทแอฟแฟร์ส	13 มีนาคม 2562	บจก.คอนติเนนตัล ซิตี
7. โนเบิล เพลินจิต ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร	29 ตรม.	3.87	-	10.67 <sup>(1)</sup>	บจก. เอเจนซี ฟอร์ รีเรียล เอสเตทแอฟแฟร์ส	13 มีนาคม 2562	บจก.บ้านสุขสบาย
8. โนเบิล อรวันน์ อารีย์ แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร	3-0-23	1,420.00	765.00	1,430.91 (ไม่รวมค่าก่อสร้าง)	บจก. เอเจนซี ฟอร์ รีเรียล เอสเตทแอฟแฟร์ส	13 มีนาคม 2562	บจก.คอนติเนนตัล ซิตี
9. นิเวศโนเบิล ศรีนครินทร์-ลาซาล ตำบลสำโรงเหนือ อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัด สมุทรปราการ	3-1-77	295.97	-	N/A	N/A	N/A	บจก.คอนติเนนตัล ซิตี

## 2. อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน

หน่วย: ล้านบาท

ที่ตั้งโครงการ/ที่ดิน	เนื้อที่ (ไร่-งาน- ตรว.)	มูลค่า ทางบัญชี	ภาระหนี้ ที่เป็นประกัน	ราคาประเมิน	ผู้ประเมิน	วันที่ประเมิน	ผู้ถือกรรมสิทธิ์
1. พื้นที่เพื่อการพาณิชย์ โครงการโนเบิล รีมิกซ์ ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตัน เขตคลองเตยกรุงเทพมหานคร	6,618 ตรม.	679.93	-	679.90	บจก. เอเจนซี ฟอร์ รีเรียล เอสเตทแอฟแฟร์ส	14 มีนาคม 2562	บจก.คอนติเนนตัล ซิตี
2. ที่ดินในซอยทองหล่อ ซอยสุขุมวิท 55 (ซอยทองหล่อ) แขวงคลองเตยเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร	0-0-03	-	-	N/A	N/A	N/A	บจก.บ้านสุขสบาย
3. ที่ดินบนถนนเพิ่มสิน ตำบลคลองถนน อำเภอสายไหม กรุงเทพมหานคร	0-0-46	3.04	-	N/A	N/A	N/A	บจก.บ้านสุขสบาย

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

## 3. ที่ดินมีไว้เพื่อพัฒนาโครงการ

หน่วย : ล้านบาท

ที่ตั้งโครงการ/ที่ดิน	เนื้อที่ (ไร่-งาน-ตรว.)	มูลค่า ทางบัญชี	ภาระหนี้ ที่เป็นประกัน	ราคาประเมิน	ผู้ประเมิน	วันที่ประเมิน	ผู้ถือกรรมสิทธิ์
1. ที่ดินบนถนนงามวงศ์วาน ตำบลบางเขน อำเภอเมืองนนทบุรี จังหวัดนนทบุรี	3-0-75	350.91	-	N/A	N/A	N/A	บจก.คอนติเนนตัล ซีดี
2. ที่ดินที่เมือง Furano – shi Aza- Furano shinkishimanai, Japan	49,736.31 m <sup>2</sup>	24.82	-	461,000,000 Yen	Daiwa Kantei International	5 กันยายน 2562	บริษัท โนเบิล ฟุระโนะ โกโดะ โคชะ (จีเค)

#### 4.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

เพื่อวัตถุประสงค์ให้เกิดความคล่องตัวในการบริหารโครงการแต่ละโครงการ บริษัทฯ จึงมีนโยบายลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม โดยมีสัดส่วนเงินลงทุน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 ดังนี้

หน่วย : ล้านบาท

ชื่อบริษัท - ที่ตั้ง	รายชื่อกรรมการ	ประเภทกิจการ	ทุนที่เรียกชำระแล้ว	ร้อยละของหุ้นที่มีสิทธิออกเสียง	ต้นทุนเงินลงทุน	มูลค่าเงินลงทุน
1. บริษัท บ้านสุขสบาย จำกัด 1035 อาคารโนเบิล ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร	นายธงชัย บุศราพันธ์ นายแฟรงค์ ฟง คิ่น เหลียง นายธีรพล วรนิธิพงศ์	พัฒนา อสังหาริมทรัพย์ และรับจ้างสร้างบ้าน	1,700.00	100	1,698.85	1,698.85
2. บริษัท เอส แอนด์ พี พร็อพเพอร์ตี้ แมเนจเม้นท์ จำกัด 1035 อาคารโนเบิล ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร	นายธงชัย บุศราพันธ์ นายแฟรงค์ ฟง คิ่น เหลียง นายธีรพล วรนิธิพงศ์	รับจ้างสร้างบ้าน และรับบริหารโครงการ	2.00	100	0.01	-
3. บริษัท คอนดิเนนตัล ซิตี จำกัด 1035 อาคารโนเบิล ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร	นายธงชัย บุศราพันธ์ นายแฟรงค์ ฟง คิ่น เหลียง นายธีรพล วรนิธิพงศ์	พัฒนา อสังหาริมทรัพย์	3,000.00	100	3,002.78	3,002.78
4. บริษัท โนเบิล เอสจี พีทีอี แอลทีดี 1 RAFFLES PLACE, #28-02 ONE RAFFLES PLACE, SINGAPORE (048616)	นายธงชัย บุศราพันธ์ นายแฟรงค์ ฟง คิ่น เหลียง TAN LIAN KIW@CHIA BAK HUA	ลงทุนในบริษัทอื่น	100 เยน (JPY)	100	-	-
5. บริษัท โนเบิล สิงคโปร์ โฮลด์ซิงส์ พีทีอี แอลทีดี 1 RAFFLES PLACE, #28-02 ONE RAFFLES PLACE, SINGAPORE (048616)	นายธงชัย บุศราพันธ์ นายแฟรงค์ ฟง คิ่น เหลียง TAN LIAN KIW@CHIA BAK HUA	ลงทุนในบริษัทอื่น	100 เยน (JPY)	100	-	-
6. บริษัท โนเบิล ฟุระโนะ โกโตะ โคชะ (จีเค) 2-1406, Azabudai 2-chome, Minato-ku Tokyo, Japan	นายธงชัย บุศราพันธ์ นายแฟรงค์ ฟง คิ่น เหลียง	พัฒนา อสังหาริมทรัพย์	100,000 เยน(JPY)	100	-	-
7. บริษัท เฮกแดด โนเบิล โฮลดิ้ง จำกัด 127 อาคารเกษร ทาวเวอร์ ยูนิทบี ชั้น 20 ถนนราช ดำริห์ แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร	นายทันวี ชิน นายวิลเลียม เจมส์ ปาร์ค ไบรท์ นางสาวอง เล คุณ นายแฟรงค์ ฟง คิ่น เหลียง	ลงทุนในบริษัทอื่น	0.1	51	0.05	0.05
8. บริษัท เฮกแดด โนเบิล (ไวร์เลส) จำกัด 127 อาคารเกษร ทาวเวอร์ ยูนิทบี ชั้น 20 ถนนราช ดำริห์ แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร	นายทันวี ชิน นายวิลเลียม เจมส์ ปาร์ค ไบรท์ นางสาวอง เล คุณ นายแฟรงค์ ฟง คิ่น เหลียง	พัฒนา อสังหาริมทรัพย์	0.1	51	0.05	0.05

ชื่อบริษัท - ที่ตั้ง	รายชื่อกรรมการ	ประเภทกิจการ	ทุนที่เรียก ชำระแล้ว	ร้อยละของ หุ้นที่มีสิทธิ ออกเสียง	ต้นทุน เงินลงทุน	มูลค่า เงินลงทุน
9. บริษัท รัชดา อัลไลแอนซ์ จำกัด* 1035 อาคารโนเบิล ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร	นางสาวปิยพร พรรณเชษฐ์ นายสยาม สีวราภรณ์สกุล นายธงชัย นุศราพันธ์ นายแฟรงค์ ฟง คีน เหลียง	พัฒนา อสังหาริมทรัพย์	50.00	50	41.03	41.03

หมายเหตุ ในบริษัทย่อยทุกบริษัท ถือโดยบริษัท โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) ร้อยละ 100 ยกเว้น บริษัท เฮชเคแอล โนเบิล โฮลดิ้ง ถือหุ้นโดย

บมจ. โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์ ร้อยละ 51 และ บริษัท เฮชเคแอล (ไทย ดีเวลลอปเม้นท์) จำกัด ถือร้อยละ 49

\*ร่วมลงทุนใน บริษัท รัชดา อัลไลแอนซ์ จำกัด ณ วันที่ 16 มกราคม 2563

#### 4.3 ขอบเขตอำนาจในการควบคุม/การมีส่วนร่วมในการกำหนดนโยบาย และการส่งตัวแทนของบริษัทไปเป็นกรรมการในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทฯ มีส่วนร่วมในการดูแลและควบคุมการบริหารงานต่าง ๆ ของบริษัทย่อยและบริษัทร่วม ตามสัดส่วนเงินลงทุนที่บริษัทฯ ถือหุ้นอยู่ในแต่ละบริษัทนั้น ๆ โดยบริษัทฯ ได้ส่งตัวแทนและกรรมการของบริษัทฯ เข้าไปเป็นกรรมการในบริษัทร่วมและบริษัทย่อยเพื่อบริหารงานและกำหนดนโยบายที่สำคัญในการดำเนินธุรกิจ

## 5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทฯ ไม่มีคดีหรือข้อพิพาททางกฎหมายที่ยังไม่สิ้นสุดที่มีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจอย่างมีนัยสำคัญ หรือเป็นคดีที่มีได้เกิดจากการประกอบธุรกิจโดยปกติ



## 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 เซิร์ฟ พร็อพเพอร์ตี้ แมเนจเม้นท์ จำกัด
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	214 ซอยลาดพร้าว 64 แยก 2 แขวงวังทองหลาง เขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร
ประเภทธุรกิจ	ร้านขายปลีกเฟอร์นิเจอร์ชนิดใช้ในครัวเรือน
เลขทะเบียนบริษัท	0105560145229
โทรศัพท์	(66) 2252-9955
โทรสาร	-
ทุนจดทะเบียน	หุ้นสามัญจำนวน 100,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท
ทุนชำระแล้ว	2,500,000 บาท

ชื่อบริษัท	บริษัท โนเบิล เอสจี ฟิทีอี แอลทีดี
ที่ตั้งสำนักงานแห่งใหญ่	1 RAFFLES PLACE, #28-02 ONE RAFFLES PLACE, SINGAPORE (048616)
ประเภทธุรกิจ	ลงทุนในบริษัทอื่น
เลขทะเบียนบริษัท	201802589W
โทรศัพท์	(66) 2251-9955
โทรสาร	(66) 2251-9977
ทุนจดทะเบียน	จำนวน 1 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 Yen (JPY)
ทุนชำระแล้ว	100 Yen (JPY)

ชื่อบริษัท	บริษัท โนเบิล สิงคโปร์ โฮลด์ ฟิทีอี แอลทีดี
ที่ตั้งสำนักงานแห่งใหญ่	1 RAFFLES PLACE, #28-02 ONE RAFFLES PLACE, SINGAPORE (048616)
ประเภทธุรกิจ	ลงทุนในบริษัทอื่น
เลขทะเบียนบริษัท	201802587R
โทรศัพท์	(66) 2251-9955
โทรสาร	(66) 2251-9977
ทุนจดทะเบียน	จำนวน 1 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 Yen (JPY)
ทุนชำระแล้ว	100 Yen (JPY)

ชื่อบริษัท **บริษัท โนเบิล ฟรอนะ โกโตะ ไคชะ (จีเค)**

ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ 2-1406, Azabudai 2-chome, Minato-ku Tokyo, Japan

ประเภทธุรกิจ พัฒนาอสังหาริมทรัพย์

เลขทะเบียนบริษัท 0104-03-017748

โทรศัพท์ (66) 2251-9955

โทรสาร (66) 2251-9977

ทุนจดทะเบียน 100,000 เยน (JPY)

ทุนชำระแล้ว 100,000 เยน (JPY)

ชื่อบริษัท **บริษัท รัชดา อัลไลแอนซ์ จำกัด**

ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ 1035 อาคารโนเบิล ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร

ประเภทธุรกิจ พัฒนาอสังหาริมทรัพย์

เลขทะเบียนบริษัท 0105559137200

โทรศัพท์ (66) 2251-9955

โทรสาร (66) 2251-9977

ทุนจดทะเบียน จำนวน 500,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท

ทุนชำระแล้ว 50,000,000 บาท

\*เข้าร่วมทุน บริษัท รัชดา อัลไลแอนซ์ จำกัด ณ วันที่ 16 มกราคม 2563

ชื่อบริษัท	บริษัท เอชเคแอล โนเบิล โฮลดิ้ง
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	127 อาคารเกสร ทาวเวอร์ ยูนิตบี ชั้น 20 ถนนราชดำริห์ แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร
ประเภทธุรกิจ	ลงทุนในบริษัทอื่น
เลขทะเบียนบริษัท	0105562158859
โทรศัพท์	(66) 2033-0160
โทรสาร	(66) 2033-0165
ทุนจดทะเบียน	จำนวน 1,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท
ทุนชำระแล้ว	100,000 บาท

ชื่อบริษัท	บริษัท เอชเคแอล โนเบิล (ไวร์เลส) จำกัด
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	127 อาคารเกสร ทาวเวอร์ ยูนิตบี ชั้น 20 ถนนราชดำริห์ แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร
ประเภทธุรกิจ	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์
เลขทะเบียนบริษัท	0105562161671
โทรศัพท์	(66) 2033-0160
โทรสาร	(66) 2033-0165
ทุนจดทะเบียน	จำนวน 1,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท
ทุนชำระแล้ว	100,000 บาท

## บุคคลอ้างอิงอื่น ๆ

นายทะเบียนหลักทรัพย์

บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด  
93 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร 10400  
โทร. 0-2009-9000 โทรสาร 0-2009-9991

ผู้สอบบัญชี

นายกฤษฎ์ ชัชวาลวงศ์ ทะเบียนเลขที่ 5016  
บริษัท ไพรัชวอเตอร์เฮาส์คูเปอร์ส เอเปเอส จำกัด  
179/74-80 ชั้น 15 อาคารบางกอก ซิตี้ ถนนสาทรใต้  
กรุงเทพมหานคร 10120  
โทร. 0-2344-1000

ที่ปรึกษากฎหมาย

บริษัท วีระวงศ์, ชินวัฒน์ และพาร์ทเนอร์ส จำกัด  
540 อาคารเมอริควี 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 และผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้

หุ้นกู้ของบริษัท โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) ครั้งที่  
1/2560 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2563  
ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)  
1222 ถนนพระรามที่ 3 แขวงบางโพงพาง เขตยานนาวา  
กรุงเทพมหานคร 10120  
โทร. 0-2296-2000

นายทะเบียนหุ้นกู้ และผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้

หุ้นกู้ของบริษัท โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) ครั้งที่  
1/2561 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2564  
ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)  
1222 ถนนพระรามที่ 3 แขวงบางโพงพาง เขตยานนาวา  
กรุงเทพมหานคร 10120  
โทร. 0-2296-2000

นายทะเบียนหุ้นกู้ และผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้

หุ้นกู้ของบริษัท โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) ครั้งที่  
2/2561 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2563

ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)

1222 ถนนพระรามที่ 3 แขวงบางโพงพาง เขตยานนาวา

กรุงเทพมหานคร 10120

โทร. 0-2296-2000

นายทะเบียนหุ้นกู้ และผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้

หุ้นกู้ของบริษัท โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) ครั้งที่  
1/2562 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2565

ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)

1222 ถนนพระรามที่ 3 แขวงบางโพงพาง เขตยานนาวา

กรุงเทพมหานคร 10120

โทร. 0-2296-2000

สถาบันการเงินที่ติดต่อประจำ

ธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน)

เลขที่ 1 ซอยราษฎร์บูรณะ 27/1 ถนนราษฎร์บูรณะ

แขวงราษฎร์บูรณะ เขตราษฎร์บูรณะ

กรุงเทพมหานคร 10140

ธนาคาร ธนชาติ จำกัด (มหาชน)

เลขที่ 444 อาคารเอ็มบีเค ทาวเวอร์

ถนนพญาไท แขวงวังใหม่ เขตปทุมวัน

กรุงเทพมหานคร 10330

ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)

1222 ถนนพระรามที่ 3 แขวงบางโพงพาง เขตยานนาวา

กรุงเทพมหานคร 10120

ธนาคารยูโอบี จำกัด (มหาชน)

191 ถนนสาทรใต้ แขวงยานนาวา เขตสาทร

กรุงเทพมหานคร 10120