

## 1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

### 1.1 วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์ และเป้าหมายของบริษัทฯ

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

ในปี 2562 นับเป็นจุดเปลี่ยนที่สำคัญของบริษัทฯ ที่ได้มีการเปลี่ยนแปลงผู้ถือหุ้นหลัก โดยผู้ถือหุ้นหลักกลุ่มใหม่ ได้แก่ นายธงชัย บุศราพันธ์ ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 20.06, nCrowne Pte. Ltd. ภายใต้กลุ่มบริษัท Fulcrum Capital โดย นายแฟรงค์ ฟง คั่น เหลียง ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 20.05 และบริษัท บีทีเอส กรุ๊ป โฮลดิ้งส์ จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 9.30 (ข้อมูล ณ วันที่ 12 มีนาคม 2564 ซึ่งเป็นวันปิดสมุดทะเบียนผู้ถือหุ้น) ที่มีเป้าหมายร่วมกันในการบริหารพัฒนาธุรกิจ เพื่อต่อยอดการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่ล้ำหน้าอย่างมั่นคง ทั้งนี้ภายใต้นโยบายของผู้ถือหุ้นหลักกลุ่มใหม่ ส่งผลให้เกิดการเปลี่ยนแปลงในด้านวิสัยทัศน์ พันธกิจ และกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ ที่จะขับเคลื่อนนำพาองค์กรไปสู่การพัฒนาและการเติบโตที่ยั่งยืน โดยกลุ่ม nCrowne Pte. Ltd. นำโดย นายแฟรงค์ ฟง คั่น เหลียง ภายใต้กลุ่มบริษัท Fulcrum Capital ซึ่งเป็นบริษัทที่มีความชำนาญในด้านการขยายตลาดไปยังต่างประเทศ ส่งผลให้บริษัท มียอดขายจากตลาดต่างประเทศเพิ่มสูงขึ้น และกลุ่ม BTS ส่งผลให้บริษัทฯ มีโอกาสในการขยายการลงทุนพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่อยู่ใกล้แนวสถานีรถไฟฟ้า ในทำเลใหม่ ๆ ที่หลากหลายมากขึ้นอีกด้วย

ทั้งนี้ ก่อนการเปลี่ยนแปลงในปี 2562 นั้น กลุ่มผู้ถือหุ้นหลักของบริษัทฯ นั้น ได้แก่ นายกิตติ ธนากิจอำนวนย และ nCrowne Pte. Ltd. ซึ่งในช่วงปี 2561 นายกิตติ ธนากิจอำนวนย ได้มีการซื้อหุ้นของบริษัทฯ มาจากผู้ถือหุ้นเดิม Mr. Stephane Michel Rosales Sedano อีกทอดหนึ่ง

วิสัยทัศน์ในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ คือเราสร้างบ้านให้เป็นมากกว่าแค่ที่อยู่อาศัย ด้วยแนวคิดในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่ล้ำหน้า เพื่อสร้างคุณภาพชีวิตอีกระดับให้กับผู้อยู่อาศัย โดยมุ่งมั่นในการพัฒนาศักยภาพเพื่อก้าวข้ามขีดจำกัดไปสู่สิ่งใหม่อย่างไม่หยุดยั้งเพื่อสร้างสรรค์วันพรุ่งนี้ที่ดีกว่า

พันธกิจของบริษัทฯ คือ

- เราพัฒนาที่อยู่อาศัยในราคาที่จับต้องได้จนถึงระดับไฮเอนด์ และขยายธุรกิจไปตลาดต่างประเทศ
- เรามุ่งพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยด้วยดีไซน์ที่แปลกใหม่ มีความเป็นเอกลักษณ์ พร้อมด้วยคุณภาพที่ดี ที่สุดเพื่อสร้างความพอใจที่เกินความคาดหมาย และความภูมิใจให้กับลูกบ้านโนเบลทุกคน
- พนักงานทุกคนเป็นเหมือนสมาชิกในครอบครัว เราดูแล รับฟังข้อเสนอ และความคิดเห็น พร้อมสนับสนุนให้ทุกคนมีความเป็นผู้นำและผู้ร่วมทีมที่แข็งแกร่ง เพื่อร่วมกันพัฒนาองค์กรด้วยความเป็นเจ้าของร่วมกัน

- เราปฏิบัติต่อผู้ร่วมธุรกิจด้วยความยุติธรรมและความโปร่งใส โดยตระหนักถึงความสำคัญในการบริหารองค์กรตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี และความรับผิดชอบต่อสังคม

## 1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

บริษัท โนเบล ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) “บริษัทฯ” ได้จดทะเบียนก่อตั้งเมื่อวันที่ 19 กรกฎาคม 2534 และได้จดทะเบียนเป็นบริษัทในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยเมื่อวันที่ 22 พฤศจิกายน 2539 โดยมีชื่อย่อหลักทรัพย์ในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยว่า “NOBLE” ณ วันที่ 23 ธันวาคม 2563 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2563 ได้มีมติให้บริษัทฯ เปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้ของบริษัทฯ จากหุ้นละ 3 บาท เป็นหุ้นละ 1 บาท และมีมติให้บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 342,353,379 บาท จากทุนจดทะเบียน 1,369,413,525 บาท เป็นทุนจดทะเบียน 1,711,766,904 บาท ซึ่งบริษัทฯ ได้ดำเนินการจดทะเบียนเปลี่ยนแปลงทุนจดทะเบียนต่อกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์เป็นที่เรียบร้อยแล้ว เมื่อวันที่ 29 ธันวาคม 2563 สำหรับความเป็นมาและการเปลี่ยนแปลงพัฒนาการที่สำคัญมีดังนี้

- |         |  |
|---------|--|
| ปี 2534 | บริษัท โนเบล ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) ก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 19 กรกฎาคม 2534 โดย กลุ่มคุณกิตติ ธนากิจอำนาญ ร่วมกับกลุ่มคุณชาลี โสภณพนิช และคุณพนิดา เทพกาญจนา (วัธนเวคิน) ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรก 20 ล้านบาท โดยมีวัตถุประสงค์ที่จะนำเสนอและเป็นผู้ดำเนินการสร้างสรรค์สร้างนวัตกรรมใหม่และแตกต่างในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์   |
| ปี 2537 | บริษัทฯ ได้ปรับโครงสร้างผู้ถือหุ้นโดยดึงพันธมิตรทางธุรกิจและสถาบันการเงินที่มีมั่นคง 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 โครงการโนเบล ทารา เอกมัย - พระราม 9, โครงการโนเบล วานา ใน 2 ทำเล ได้แก่ ปิ่นเกล้า และวัชรพล ส่งผลให้ปี 2545 บริษัทฯ มีผลกำไรสุทธิทั้งสิ้นจำนวน 265 ล้านบาท  |

ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นได้มีมติเป็นเอกฉันท์ให้บริษัทฯ 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 ประกอบด้วยโครงการโนเบล อนาวานา โครงการโนเบล ทารากามวงศ์วาน โครงการโนเบล จีโอ วัชรพล โครงการโนเบล ออร่า คอนโด โครงการทาวน์เฮ้าส์ เฟสท์โฮม และโครงการโนเบลสาทร ท่าพระ ซึ่งเป็นโครงการที่ดินจัดสรร และผลของความสำเร็จในการขายทำให้ปี 2546 บริษัทฯ มีรายได้จากการขายรวมทั้งสิ้น 3,087 ล้านบาท และมีกำไรสุทธิจำนวน 747 ล้านบาท

เดือนพฤศจิกายน บริษัทฯ ออกและเสนอขายหุ้นกู้ ประเภทไม่ด้อยสิทธิ ไม่มีประกัน ดอกเบี้ยคงที่ร้อยละ 4 อายุ 3 ปี รวมมูลค่าทั้งสิ้น 1,000 ล้านบาท ให้แก่ผู้ลงทุนสถาบัน โดยบริษัทฯ นำเงินที่ได้จากการเสนอขายหุ้นกู้ไปใช้ในการซื้อทรัพย์สิน และขยายการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ

ปี 2547 บริษัทฯ เปิดโครงการเพิ่มขึ้นอีก 4 โครงการ เป็นโครงการบ้านเดี่ยว 2 โครงการ ได้แก่ โครงการ โนเบล ทารากามวงศ์วาน และโครงการ โนเบล จีโอ พระราม 5 และโครงการ คอนโดมิเนียม 2 โครงการ ได้แก่ โครงการ โนเบล โลว์ ราชครู และโครงการ โนเบล ซีโรไนน์ ร่วมฤดี โดยในปี 2547 บริษัทฯ มีรายได้จากการขายรวม 1,770 ล้านบาท และมีกำไรสุทธิจำนวน 334 ล้านบาท

ปี 2548 จากความสำเร็จของโครงการโนเบล ทารากามวงศ์วาน ในเดือนเมษายน 2548 บริษัทฯ ได้เปิดโครงการโนเบล ทารากามวงศ์วาน 2 โครงการบ้านเดี่ยว 86 ยูนิต เพิ่มอีกหนึ่งโครงการ ซึ่งตั้งอยู่ติดกับโครงการโนเบล ทารากามวงศ์วาน

ปี 2549 บริษัทฯ ได้เปิดตัวโครงการคอนโดมิเนียมใจกลางเมือง 4 โครงการ ได้แก่ โครงการโนเบล แอมเบียนซ์ ร่วมฤดี โครงการโนเบล แอมเบียนซ์ สารสิน โครงการโนเบล รีมิทซ์ และ โครงการโนเบล โซโล ซึ่งประสบความสำเร็จอย่างดียิ่งด้วยยอดขายสิ้นสุดปี 2549 กว่า 2,900 ล้านบาท

ปี 2550 บริษัทฯ ได้เปิดตัวโครงการโนเบล รีเฟล็กซ์ โครงการคอนโดมิเนียมในซอยอารีย์ใกล้สถานีรถไฟฟ้า รายล้อมไปด้วยสิ่งอำนวยความสะดวกมากมาย มูลค่าโครงการ 882 ล้านบาท ซึ่งประสบความสำเร็จอย่างมากโดยสามารถปิดการขายทั้งโครงการได้ภายในวันแรกของการเปิดขาย

เพื่อล้างส่วนลดมูลค่าหุ้น ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นได้มีมติเป็นเอกฉันท์ให้บริษัทฯ ลดทุนของบริษัทฯ โดยการลดมูลค่าหุ้นที่ตราไว้ของบริษัทฯ จากเดิมหุ้นละ 5 บาท เป็นหุ้นละ 3 บาท

ทำให้ทุนชำระแล้วของบริษัทฯ ลดลงจาก 2,282,355,875 บาท เป็น 1,369,413,525 บาท โดยให้นำทุนชำระแล้วของบริษัทฯ ในส่วนที่ลดลงและมีได้คืนกลับให้ผู้ถือหุ้นบันทึกหักลบกับส่วนลดมูลค่าหุ้น ทำให้ภายหลังจากการหักลบส่วนลดมูลค่าหุ้นดังกล่าวแล้ว บริษัทฯ คงเหลือส่วนเกินมูลค่าหุ้น ซึ่งมีได้คืนกลับให้ผู้ถือหุ้นจำนวน 69,174,340 บาท

- ปี 2551 บริษัทฯ ได้เปิดตัวโครงการที่ดินจัดสรร โนเบล เรสซิเดนส์ และโครงการคอนโดมิเนียม โนเบล รีวิล ซึ่งประสบความสำเร็จอย่างมากโดยมียอดจองมูลค่ากว่า 1,000 ล้านบาท ในวันแรกที่เปิดขายโครงการ นอกจากนี้บริษัทฯ ยังได้เปิดโครงการเซอร์วิส อพาร์ทเมนต์ ในซอยร่วมฤดี ซอย 2 เพื่อเป็นแหล่งรายได้ในระยะยาว
- ปี 2552 บริษัทฯ ได้เปิดตัวโครงการทาวน์เฮาส์ใจกลางเมือง โนเบล คิวบ์ อย่างเป็นทางการ และจากความสำเร็จในการเปิดขายโครงการคอนโดมิเนียมที่ผ่านมา ในปี 2552 บริษัทฯ ยังได้เปิดตัวโครงการคอนโดมิเนียมอีก 2 โครงการประกอบด้วยโครงการโนเบล รีฟอร์ม และโครงการโนเบล รีไพน์ ตั้งอยู่ปากซอยอารีย์ และซอยสุขุมวิท 26 ทำเลดีตรึงไฟฟ้า ซึ่งประสบความสำเร็จอย่างมากในวันแรกที่เปิดขาย
- ปี 2553 บริษัทฯ ได้เปิดตัวโครงการคอนโดมิเนียม 3 โครงการใน 3 ทำเลใจกลางกรุงเทพมหานคร ไกล่รถไฟฟ้าประกอบด้วยโครงการโนเบล รีดี ในซอยอารีย์, โครงการโนเบล รีเวนซ์ ติดถนนศรีอยุธยา และโครงการโนเบล รีมิช 2 สุขุมวิท 36 ซึ่งยังคงได้รับการตอบรับเป็นอย่างดีจากลูกค้าผู้ซื้อโครงการ
- ปี 2554 บริษัทฯ ได้เปิดตัวโครงการคอนโดมิเนียม 2 โครงการประกอบด้วยโนเบล เพลินจิต ตั้งอยู่บนถนนเพลินจิต ติดสถานีรถไฟฟ้าเพลินจิต และโครงการโนเบล ยูไนท์ ตั้งอยู่บนถนนสุรศักดิ์ ใกล้สถานีรถไฟฟ้าสุรศักดิ์
- ในเดือนมิถุนายน บริษัทฯ ได้ออกและเสนอขายหุ้นกู้ชนิดระบุชื่อผู้ถือ ประเภทไม่ด้อยสิทธิ ไม่มีประกัน และมีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ อายุ 3 ปี รวมมูลค่าทั้งสิ้น 1,500 ล้านบาท ให้แก่ผู้ลงทุนทั่วไป และ/หรือ ผู้ลงทุนสถาบัน โดยบริษัทฯ นำเงินที่ได้จากการเสนอขายหุ้นกู้ไปใช้ในการชำระคืนหนี้ และ/หรือใช้รองรับการขยายธุรกิจ และ/หรือใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน
- ปี 2555 บริษัทฯ ได้เปิดตัวโครงการโนเบล รีวอลฟ์ ซึ่งเป็นโครงการคอนโดมิเนียม ตั้งอยู่ในซอยอารีย์ ทำเลใกล้สถานีรถไฟฟ้า
- ในเดือนสิงหาคม บริษัทฯ ได้ออกและเสนอขายหุ้นกู้ชนิดระบุชื่อผู้ถือ ประเภทไม่ด้อยสิทธิ ไม่มีประกัน และมีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ อายุ 3 ปี รวมมูลค่าทั้งสิ้น 1,500 ล้านบาท ให้แก่ผู้ลงทุนทั่วไป และ/หรือ ผู้ลงทุนสถาบัน โดยบริษัทฯ นำเงินที่ได้จากการเสนอขายหุ้นกู้ไปใช้ในการชำระคืนหนี้ และ/หรือใช้รองรับการขยายธุรกิจ และ/หรือใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน
- ปี 2556 ในเดือนกุมภาพันธ์ บริษัทฯ ได้เปิดตัวโครงการโนเบล รีวอลฟ์ รัชดา โครงการคอนโดมิเนียม ตั้งอยู่บนถนนรัชดาภิเษก ทำเลใกล้สถานีรถไฟฟ้า ประสบความสำเร็จด้วยยอดจองซื้อสูงกว่าร้อยละ 90

- เดือนกรกฎาคม บริษัทฯ ได้ออกและเสนอขายหุ้นกู้ชนิดระบุชื่อผู้ถือ ประเภทไม่ด้อยสิทธิ ไม่มีประกัน และมีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ อายุ 3 ปี รวมมูลค่าทั้งสิ้น 1,500 ล้านบาท ให้แก่ผู้ลงทุนทั่วไป และ/หรือ ผู้ลงทุนสถาบัน โดยบริษัทฯ นำเงินที่ได้จากการเสนอขายหุ้นกู้ไปใช้ในการชำระคืนหนี้ และ/หรือใช้รองรับการขยายธุรกิจ และ/หรือใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน
- ในเดือนกันยายน และเดือนพฤศจิกายน บริษัทฯ ได้เปิดตัวโครงการโนเบล รีเวลล์ รัชดา 2 และโครงการโนเบล รีโว่ สีลม ซึ่งยังคงได้รับการต้อนรับเป็นอย่างดีจากลูกค้าผู้ซื้อโครงการ โดยเฉพาะโครงการโนเบล รีโว่ สีลม
- ปี 2557 เดือนพฤษภาคม บริษัทฯ ได้ออกและเสนอขายหุ้นกู้ชนิดระบุชื่อผู้ถือ ประเภทไม่ด้อยสิทธิ ไม่มีประกัน และมีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ อายุ 3 ปี รวมมูลค่าทั้งสิ้น 1,500 ล้านบาท ให้แก่ผู้ลงทุนทั่วไป และ/หรือ ผู้ลงทุนสถาบัน โดยบริษัทฯ นำเงินที่ได้จากการเสนอขายหุ้นกู้ไปใช้ในการชำระคืนหนี้ และ/หรือใช้รองรับการขยายธุรกิจ และ/หรือใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน
- ในเดือนกันยายนและเดือนพฤศจิกายน บริษัทฯ ได้เปิดตัวโครงการโนเบล รีโคล ตั้งอยู่ในซอยสุขุมวิท 19 และโครงการ เรียล แจงวัฒนะ ซึ่งได้รับการต้อนรับเป็นอย่างดีจากลูกค้าผู้ซื้อโครงการ
- ปี 2558 เดือนกุมภาพันธ์ บริษัทฯ ได้เปิดตัวโครงการโนเบล เกเบิล วัชรพล ซึ่งเป็นโครงการบ้านเดี่ยวและบ้านแฝด
- ในเดือนเมษายน บริษัทฯ ได้ออกและเสนอขายหุ้นกู้ชนิดระบุชื่อผู้ถือ ประเภทไม่ด้อยสิทธิ ไม่มีประกัน และไม่มีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ อายุ 3 ปี รวมมูลค่าทั้งสิ้น 200 ล้านบาท ให้แก่ผู้ลงทุนโดยเฉพาะเจาะจงซึ่งมีจำนวนไม่เกินสิบราย ในรอบระยะเวลาสี่เดือนใด ๆ โดยบริษัทฯ นำเงินที่ได้จากการเสนอขายหุ้นกู้ไปใช้ในการชำระคืนหนี้ และ/หรือใช้รองรับการขยายธุรกิจ และ/หรือใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน
- ในเดือนมิถุนายน บริษัทฯ ได้เปิดตัวโครงการโนเบล บี เทอร์ดีทรี ตั้งอยู่ในซอยสุขุมวิท 33
- เดือนกรกฎาคม บริษัทฯ ได้ออกและเสนอขายหุ้นกู้ชนิดระบุชื่อผู้ถือ ประเภทไม่ด้อยสิทธิ ไม่มีประกัน และมีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ อายุ 3 ปี รวมมูลค่าทั้งสิ้น 1,500 ล้านบาท ให้แก่ผู้ลงทุนทั่วไป และ/หรือ ผู้ลงทุนสถาบัน โดยบริษัทฯ นำเงินที่ได้จากการเสนอขายหุ้นกู้ไปใช้ในการชำระคืนหนี้ และ/หรือใช้รองรับการขยายธุรกิจ และ/หรือใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน
- เดือนกันยายน บริษัทฯ ได้ออกและเสนอขายหุ้นกู้ชนิดระบุชื่อผู้ถือ ประเภทไม่ด้อยสิทธิ ไม่มีประกัน และไม่มีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ อายุ 3 ปี รวมมูลค่าทั้งสิ้น 150 ล้านบาท ให้แก่ผู้ลงทุนโดยเฉพาะเจาะจงซึ่งมีจำนวนไม่เกินสิบราย ในรอบระยะเวลาสี่เดือนใด ๆ โดยบริษัทฯ นำเงินที่ได้จากการเสนอขายหุ้นกู้ไปใช้ในการชำระคืนหนี้ และ/หรือใช้รองรับการขยายธุรกิจ และ/หรือใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน
- ปี 2559 เดือนมีนาคม บริษัทฯ ได้เปิดตัวโครงการโนเบล บี ไนน์ทีน ซึ่งเป็นโครงการคอนโดมิเนียม ตั้งอยู่ในซอยสุขุมวิท 19

- เดือนมิถุนายน บริษัทฯ ได้ออกและเสนอขายหุ้นกู้ชนิดระบุชื่อผู้ถือ ประเภทไม่ด้อยสิทธิ ไม่มีประกัน และมีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ อายุ 3 ปี รวมมูลค่าทั้งสิ้น 1,500 ล้านบาท ให้แก่ผู้ลงทุนทั่วไป และ/หรือ ผู้ลงทุนสถาบัน โดยบริษัทฯ นำเงินที่ได้จากการเสนอขายหุ้นกู้ไปใช้ในการชำระคืนหนี้หุ้นกู้ และ/หรือใช้รองรับการขยายธุรกิจของบริษัทฯ และ/หรือใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน
- ปี 2560 เดือนพฤษภาคม บริษัทฯ ได้ออกและเสนอขายหุ้นกู้ชนิดระบุชื่อผู้ถือ ประเภทไม่ด้อยสิทธิ ไม่มีประกัน และมีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ อายุ 3 ปี รวมมูลค่าทั้งสิ้น 1,500 ล้านบาท ให้แก่ผู้ลงทุนทั่วไป และ/หรือ ผู้ลงทุนสถาบัน โดยบริษัทฯ นำเงินที่ได้จากการเสนอขายหุ้นกู้ไปใช้ในการชำระคืนหนี้หุ้นกู้ และ/หรือใช้รองรับการขยายธุรกิจของบริษัทฯ และ/หรือใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน
- ในเดือนกรกฎาคม บริษัทฯ ได้เปิดตัวโครงการโนเบล อราวัน สุขุมวิท 33 ซึ่งเป็นโครงการคอนโดมิเนียม ตั้งอยู่ในซอยสุขุมวิท 33
- ในเดือนตุลาคม บริษัทฯ ได้ออกและเสนอขายหุ้นกู้ระยะสั้นชนิดระบุชื่อผู้ถือ ประเภทไม่ด้อยสิทธิ ไม่มีประกัน และมีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ อายุ 268 วัน รวมมูลค่าทั้งสิ้น 721.50 ล้านบาท ให้แก่ผู้ลงทุนสถาบัน และ/หรือ ผู้ลงทุนรายใหญ่ โดยบริษัทฯ นำเงินที่ได้จากการเสนอขายหุ้นกู้ไปใช้ในการชำระคืนหนี้ และ/หรือใช้รองรับการขยายธุรกิจของบริษัทฯ และ/หรือใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน
- ในเดือนพฤศจิกายน บริษัทฯ ได้เปิดตัวโครงการโนเบล แอมเบียนส์ สุขุมวิท 42 ซึ่งเป็นโครงการคอนโดมิเนียม ตั้งอยู่ในซอยสุขุมวิท 42
- ปี 2561 เดือนกุมภาพันธ์ บริษัทฯ ได้ออกและเสนอขายหุ้นกู้ชนิดระบุชื่อผู้ถือ ประเภทไม่ด้อยสิทธิ ไม่มีประกัน และมีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ อายุ 3 ปี รวมมูลค่าทั้งสิ้น 1,500 ล้านบาท ให้แก่ผู้ลงทุนทั่วไป และ/หรือ ผู้ลงทุนสถาบัน โดยบริษัทฯ นำเงินที่ได้จากการเสนอขายหุ้นกู้ไปใช้ในการชำระคืนหนี้ และ/หรือใช้รองรับการขยายธุรกิจของบริษัทฯ และ/หรือใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน
- ในเดือนมีนาคม บริษัทฯ ได้เปิดตัวโครงการ นิว โนเบล แจ้งวัฒนะซึ่งเป็นโครงการคอนโดมิเนียม ตั้งอยู่บนถนนแจ้งวัฒนะ
- ในเดือนพฤษภาคม บริษัทฯ ได้เปิดตัวโครงการโนเบล อราวัน อาร์ีย์ ซึ่งเป็นโครงการคอนโดมิเนียม ตั้งอยู่บนถนนพหลโยธิน
- ในเดือนกรกฎาคม บริษัทฯ ได้ออกและเสนอขายหุ้นกู้ระยะสั้นชนิดระบุชื่อผู้ถือ ประเภทไม่ด้อยสิทธิ ไม่มีประกัน และมีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ อายุ 270 วัน รวมมูลค่าทั้งสิ้น 950 ล้านบาท ให้แก่ผู้ลงทุนสถาบัน และ/หรือ ผู้ลงทุนรายใหญ่ โดยบริษัทฯ นำเงินที่ได้จากการเสนอขายหุ้นกู้ไปใช้ในการชำระคืนหนี้ และ/หรือใช้รองรับการขยายธุรกิจของบริษัทฯ และ/หรือใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน

ในเดือนตุลาคม บริษัทฯ ได้เปิดตัวโครงการโนเบล สเตท 39 ซึ่งเป็นโครงการคอนโดมิเนียม ตั้งอยู่ในซอยสุขุมวิท 39

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

ปี 2562 ในเดือนเมษายน บริษัทฯ ประกาศโครงสร้าง ผู้ถือหุ้นใหม่หลังปรับทีมบริหาร โดยมี นาย ธงชัย บุศราพันธ์, nCrowne Capital ภายใต้กลุ่มบริษัท Fulcrum Capital โดย นาย แฟรงค์ ฟง คั่น เหลียง และ บมจ. บีทีเอส กรุ๊ป โฮลดิ้งส์ พร้อมเปิดวิสัยทัศน์สร้างการเติบโตแบบก้าวกระโดด

นายธงชัย บุศราพันธ์ เข้าดำรงตำแหน่งประธานกรรมการ ประธานเจ้าหน้าที่บริหารร่วม ท่านที่ 1 ดูแลการดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ทั้งแนวราบและตึกสูงของโนเบล ส่วน นายแฟรงค์ ฟง คั่น เหลียง ดำรงตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่บริหารร่วม ท่านที่ 2 ร่วมบริหารงานในภาพรวมด้วยกัน โดยจะเน้นเรื่องการดำเนินการด้านการตลาดและการลงทุนในต่างประเทศ

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

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

ในเดือนพฤศจิกายน บริษัทฯ ได้เปิดตัวโครงการ นิว โนเบล ศรีนครินทร์- ลาดพร้าว ซึ่งเป็นโครงการคอนโดมิเนียม ตั้งอยู่บนถนนศรีนครินทร์

ปี 2563 ในเดือนมกราคม บริษัทฯ ได้เปิดตัวโครงการ โนเบล อเปฟ ไวร์เลส-ร่วมฤดี ซึ่งเป็นโครงการคอนโดมิเนียม ตั้งอยู่ในซอยร่วมฤดี

ในเดือนเมษายน บริษัทฯ ได้ออกและเสนอขายหุ้นกู้ชนิดระบุชื่อผู้ถือ ประเภทไม่ด้อยสิทธิ ไม่มีประกัน และมีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ อายุ 3 ปี รวมมูลค่าทั้งสิ้น 482.50 ล้านบาท ให้แก่ผู้ลงทุนสถาบัน และ/หรือ ผู้ลงทุนรายใหญ่ โดยบริษัทฯ นำเงินที่ได้จากการเสนอขายหุ้นกู้ไปใช้ในการชำระคืนหนี้ และ/หรือ ใช้รองรับการขยายธุรกิจของบริษัทฯ และ/หรือใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน

ในเดือนกรกฎาคม บริษัทฯ ได้เปิดตัวโครงการ นิว โนเบิล งามวงศ์วาน ซึ่งเป็น โครงการ คอนโดมิเนียม ตั้งอยู่บนถนนงามวงศ์วาน และโครงการ นิว โนเบิล รัชดา-ลาดพร้าว เป็น โครงการคอนโดมิเนียม ตั้งอยู่บนถนน รัชดา-ลาดพร้าว

ในเดือนสิงหาคม บริษัทฯ ได้เปิดตัวโครงการ นิว โนเบิล ไฟฉาย-วังหลัง ซึ่งเป็น โครงการ คอนโดมิเนียม ตั้งอยู่บนถนนพราณอก

ในเดือนพฤศจิกายน บริษัทฯ ได้ออกและเสนอขายหุ้นกู้ชนิดระบุชื่อผู้ถือ ประเภที่ไม่ด้อย สิทธิ ไม่มีประกัน และมีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ อายุ 2 ปี 5 เดือน 5 วัน รวมมูลค่าทั้งสิ้น 1,250 ล้านบาท ให้แก่ผู้ลงทุนสถาบันและผู้ลงทุนรายใหญ่ โดยบริษัทฯ นำเงินที่ได้จากการเสนอ ขายหุ้นกู้ไปใช้ในการชำระคืนหนี้ และ/หรือใช้รองรับการขยายธุรกิจของบริษัทฯ และ/หรือใช้ เป็นเงินทุนหมุนเวียน

ในเดือนธันวาคม บริษัทฯ จัดประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2563 โดยผู้ถือหุ้นมีมติเป็น เอกฉันท์อนุมัติให้บริษัทฯ เปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้ของบริษัทฯ จากเดิมหุ้นละ 3 บาท เป็นหุ้นละ 1 บาท และอนุมัติให้บริษัทฯ ออกและเสนอขายใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะ ซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ ครั้งที่ 2 (NOBLE-W2) จำนวนไม่เกิน 342,353,379 หน่วย ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทฯ ตามสัดส่วนการถือหุ้นโดยไม่คิดมูลค่า ในอัตราส่วนการ จัดสรรเท่ากับหุ้นสามัญเดิมจำนวน 4 หุ้น ต่อ 1 หน่วยของใบสำคัญแสดงสิทธิฯ และมีมติ อนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 342,353,379 บาท จากทุนจดทะเบียน 1,369,413,525 บาท เป็นทุนจดทะเบียน 1,711,766,904 บาท โดยออกหุ้นสามัญใหม่ จำนวน 342,353,379 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท เพื่อรองรับการใช้สิทธิตาม ใบสำคัญแสดงสิทธิฯ

### 1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัทฯ

นอกจากธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งเป็นธุรกิจหลักของบริษัท โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อยแล้ว บริษัทฯ ยังประกอบธุรกิจลักษณะอื่น ๆ ที่มีความสัมพันธ์เกี่ยวเนื่องกับธุรกิจหลัก อาทิ ธุรกิจ ให้เช่าและบริการ ธุรกิจบริหารโครงการและให้บริการหลังการส่งมอบแก่ลูกค้า โดยสามารถแบ่งตามลักษณะการ ดำเนินงานได้ดังต่อไปนี้

#### I. ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย

ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายเป็นธุรกิจหลักของบริษัทฯ โดยบริษัทฯ ได้พัฒนาโครงการ เพื่ออยู่อาศัยทั้งรูปแบบ บ้านเดี่ยว อาคารชุดพักอาศัยทั้งแนวราบและตึกสูง ปัจจุบันมีโครงการที่พัฒนา แล้วรวมทั้งสิ้น 52 โครงการ แบ่งเป็นโครงการที่พัฒนาและเปิดการขายก่อนปี 2545 จำนวน 8 โครงการ มูลค่าโครงการรวม 4,877 ล้านบาท และโครงการที่เปิดการขายตั้งแต่ปี 2545 มี 44 โครงการ มูลค่า โครงการรวม 90,023 ล้านบาท รายละเอียดดังนี้

##### โครงการที่พัฒนาและเปิดการขายก่อนปี 2545

1. โครงการโนเบิล พาร์ค
2. โครงการโนเบิล โฮม

##### โครงการที่เปิดการขายตั้งแต่ปี 2545

1. โครงการโนเบิล ทารา เอกมัย – พระราม 9
2. โครงการโนเบิล วานา ปิ่นเกล้า

- |                                 |                                     |
|---------------------------------|-------------------------------------|
| 3. โครงการโนเบิล นีโอ-ซิตี      | 3. โครงการโนเบิล วานา วัชรพล        |
| 4. โครงการเดอะโนเบิล            | 4. โครงการโนเบิล อนาวานา ปันเกล้า   |
| 5. โครงการโนเบิล เฮ้าส์ พญาไท   | 5. โครงการโนเบิล สาทร-ท่าพระ        |
| 6. โครงการโนเบิล ซอยส์ ปันเกล้า | 6. โครงการเฟิสท์โฮม                 |
| 7. โครงการโนเบิล ซอยส์ วิภาวดี  | 7. โครงการโนเบิล ออรา คอนโด         |
| 8. โครงการโนเบิล เฮ้าส์ ร่วมฤดี | 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 แอมเบียนส์ สารสิน |
|                                 | 16. โครงการโนเบิล รีมิกซ์           |
|                                 | 17. โครงการโนเบิล โซโล              |
|                                 | 18. โครงการโนเบิล รีเฟลกซ์          |
|                                 | 19. โครงการโนเบิล รีวีล             |
|                                 | 20. โครงการโนเบิล เรสซิเดนส์        |
|                                 | 21. โครงการโนเบิล คิวบ์             |
|                                 | 22. โครงการโนเบิล รีฟอรั่ม          |
|                                 | 23. โครงการโนเบิล รีไฟน์            |
|                                 | 24. โครงการโนเบิล รีดี              |
|                                 | 25. โครงการโนเบิล รีเวนด์           |
|                                 | 26. โครงการโนเบิล รีมิกซ์ 2         |
|                                 | 27. โครงการโนเบิล เพลินจิต          |
|                                 | 28. โครงการโนเบิล รีวอลฟ์ รัชดา     |
|                                 | 29. โครงการโนเบิล รีวอลฟ์ รัชดา 2   |
|                                 | 30. โครงการโนเบิล รีโว สีสลม        |

31. โครงการโนเบิล รีโคด
32. โครงการโนเบิล เกเบิล วัชรพล
33. โครงการโนเบิล บี เทอร์ดีทรี
34. โครงการโนเบิล บี ไนน์ทีน
35. โครงการโนเบิล อรารณ์ สุขุมวิท 33
36. โครงการโนเบิล แอมเบียนซ์ สุขุมวิท 42
37. โครงการ นิว โนเบิล แจ้งวัฒนะ
38. โครงการโนเบิล อรารณ์ อารีย์
39. โครงการโนเบิล สเตท 39
40. โครงการ นิว โนเบิล ศรีนครินทร์- ลาซาล
41. โครงการ โนเบิล อเบิฟ ไวร์เลส-ร่วมฤดี
42. โครงการ นิว โนเบิล งามวงศ์วาน
43. โครงการ นิว โนเบิล รัชดา-ลาดพร้าว
44. โครงการ นิว โนเบิล โพลาย-วังหลัง

เพื่อควบคุมคุณภาพ ระยะเวลาตลอดจนต้นทุนการก่อสร้าง และเพื่อสร้างความมั่นใจให้แก่  
ผู้บริโภค บริษัทฯ ใช้นโยบายสร้างบ้านพร้อมอยู่ (Pre-Build) ก่อนเปิดการขายสำหรับโครงการบ้านเดี่ยว  
ของบริษัทฯ โดยเริ่มตั้งแต่ปี 2545 และ ใช้อย่างเต็มรูปแบบในปี 2546 จนถึงปัจจุบัน

## II. ธุรกิจรับจ้างสร้างบ้าน

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

## III. ธุรกิจรับบริหารโครงการและให้บริการหลังการส่งมอบแก่ลูกค้า

บริษัทฯ ให้ความสำคัญต่อการสร้างความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้า โดยตระหนักดีว่าความสัมพันธ์ของลูกค้ากับบริษัทฯ มิได้จบลงเมื่อลูกค้าชำระเงินครบถ้วน จึงได้จัดหน่วยงานเพื่อบริหารโครงการและให้บริการแก่ลูกค้าในโครงการที่บริษัทฯ ได้พัฒนาขึ้นหลังการส่งมอบ เพื่อให้โครงการคงสภาพแวดล้อมการอยู่อาศัยที่ดีก่อนจัดตั้งนิติบุคคลหมู่บ้านจัดสรร หรือนิติบุคคลอาคารชุด นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังจัดให้มีบริการตรวจเช็ค และซ่อมแซมบำรุงรักษากันให้แก่ลูกค้าในโครงการ รวมไปถึงการให้บริการตัวแทนซื้อขาย เช่า ให้แก่ลูกค้าในโครงการอีกด้วย

**นโยบายการแบ่งการดำเนินงานของบริษัทในกลุ่ม**

บริษัทฯ มีนโยบายแบ่งการดำเนินงาน โดยให้บริษัทในกลุ่มดำเนินการพัฒนาโครงการแยกแต่ละโครงการ รายละเอียดดังนี้

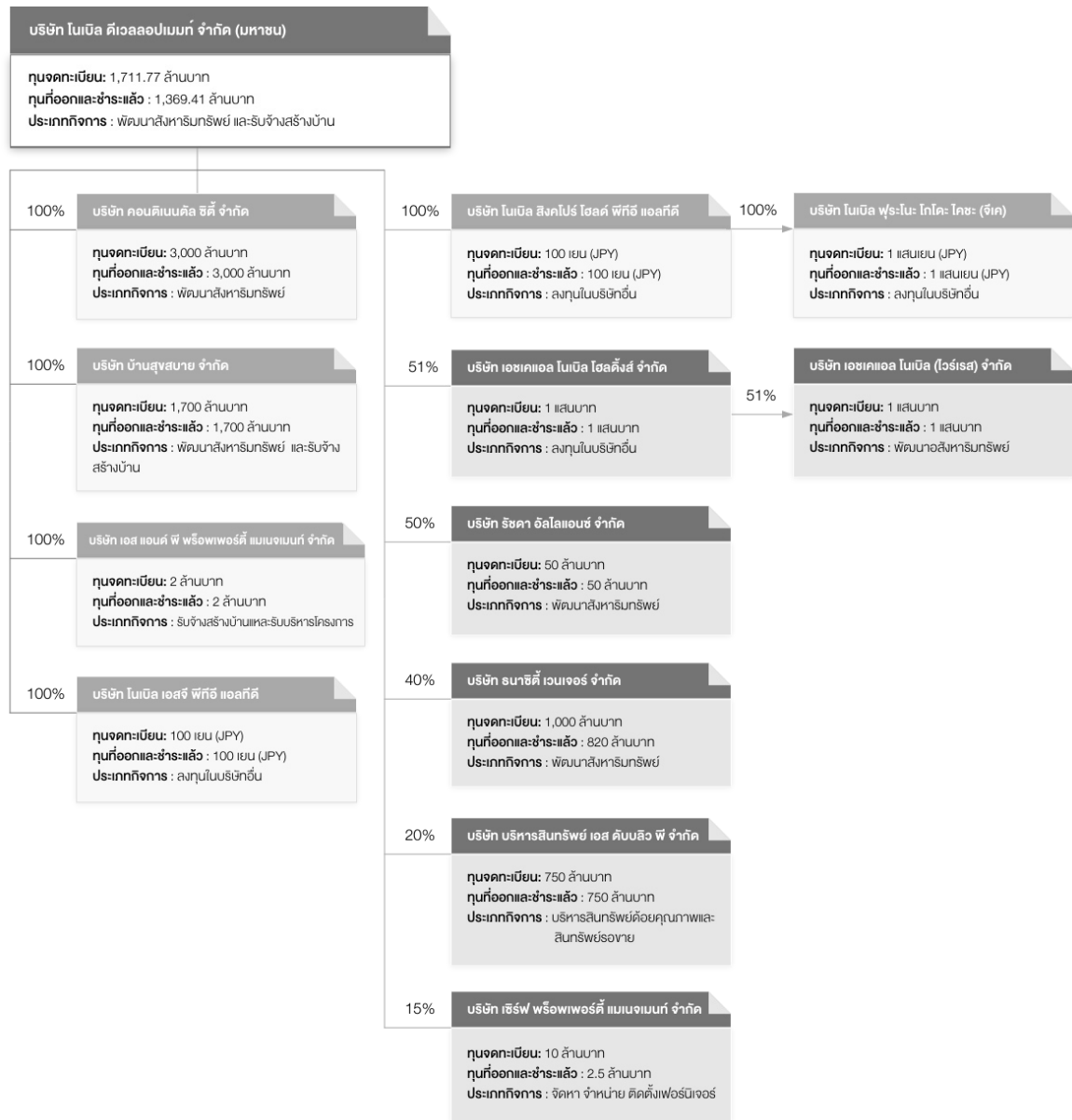
ชื่อบริษัท - ที่ตั้ง	ประเภทกิจการ	โครงการที่ดำเนินการ
1. บริษัท บ้านสุขสบาย จำกัด 1035 อาคารโนเบล ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ และรับจ้างสร้างบ้าน	โนเบล พาร์ค โนเบล ทารา งามวงศ์วาน 2
2. บริษัท เอส แอนด์ พี พร็อพเพอร์ตี้ แมเนจเม้นท์ จำกัด 1035 อาคารโนเบล ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร	รับจ้างสร้างบ้าน และบริหารจัดการโครงการ	โนเบล นีโอ ซิตี้
3. บริษัท คอนติเนนตัล ซิตี้ จำกัด 1035 อาคารโนเบล ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	เดอะ โนเบล โนเบล รีมิกซ์ โนเบล รีมิกซ์ 2 โนเบล รีโคล โนเบล บี เทอร์ดีทรี โนเบล บี ไนน์ทีน โนเบล อร่าวัน สุขุมวิท 33 นิว โนเบล แจ้งวัฒนะ โนเบล อร่าวัน อารีย์ นิว โนเบล ศรีนครินทร์-ลาซาล
4. บริษัท โนเบล เอสจี ฟิทีอี แอลทีดี 1 RAFFLES PLACE #28-02 ONE RAFFLES PLACE SINGAPORE (048616)	ลงทุนในบริษัทอื่น	-
5. บริษัท โนเบล สิงคโปร์ โฮลด์ ฟิทีอี แอลทีดี 1 RAFFLES PLACE #28-02 ONE RAFFLES PLACE SINGAPORE (048616)	ลงทุนในบริษัทอื่น	-
6. บริษัท โนเบล ฟุระโนะ โกโคะ โคเซ (จีเค) 2-1406, Azabudai 2-chome, Minato-ku Tokyo, Japan	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	-
7. บริษัท เซิร์ฟ พร็อพเพอร์ตี้ แมเนจเม้นท์ จำกัด 214 ซอยลาดพร้าว 64 แยก 2 แขวงวังทองหลาง เขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร	ร้านขายปลีกเฟอร์นิเจอร์ ชนิดใช้ในครัวเรือน	-

ชื่อบริษัท - ที่ตั้ง	ประเภทกิจการ	โครงการที่ดำเนินการ
8. บริษัท เอชเคแอล โนเบิล โฮลดิ้ง จำกัด 127 อาคารเกษร ทาวเวอร์ ยูนิตบี ชั้น 20 ถนน ราชดำริห์ แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร	ลงทุนในบริษัทอื่น	-
9. บริษัท เอชเคแอล โนเบิล (ไวร์เลส) จำกัด 127 อาคารเกษร ทาวเวอร์ ยูนิตบี ชั้น 20 ถนน ราชดำริห์ แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	โครงการบนถนนวิฑู
10. บริษัท รัชดา อัลโลเอนซ์ จำกัด 1035 อาคารโนเบิล ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	นิว โนเบิล รัชดา-ลาดพร้าว
11. บริษัท ธนาซีดี เวนเจอร์ จำกัด* 1035 อาคารโนเบิล ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	โครงการบนถนนบางนา-ตราด
12. บริษัท บริหารสินทรัพย์ เอส ดับบลิว พี จำกัด** 99/392 อาคารศรีสวัสดิ์ ชั้นที่ 2 ซอยแจ้งวัฒนะ 10 แยก 3 (เบญจมิตร) ถนนแจ้งวัฒนะ แขวงทุ่ง สองห้อง เขตหลักสี่ กรุงเทพมหานคร	บริหารสินทรัพย์ด้อย คุณภาพ (NPL) และ ทรัพย์สินรอการขาย (NPA)	-

\*เข้าร่วมทุนในบริษัท ธนาซีดี เวนเจอร์ จำกัด ณ วันที่ 18 ธันวาคม 2563 เป็นการร่วมลงทุนระหว่างบริษัทฯ ในสัดส่วนร้อยละ 40, บริษัท สหพัฒนาอินเตอร์โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) ในสัดส่วนร้อยละ 41 และบริษัท บีทีเอส กรุ๊ป โฮลดิ้งส์ จำกัด (มหาชน) ในสัดส่วนร้อยละ 19 ซึ่งเป็นการร่วมทุนในบริษัทร่วม เพื่อซื้อที่ดินบนถนนบางนา-ตราด เพื่อนำมาพัฒนาและจำหน่าย ถือเป็นรายการค้าตามปกติของบริษัทฯ

\*\*เข้าร่วมทุนใน บริษัท บริหารสินทรัพย์ เอส ดับบลิว พี จำกัด ณ วันที่ 22 กุมภาพันธ์ 2564 เป็นการร่วมลงทุนระหว่างบริษัทฯ ในสัดส่วนร้อยละ 20, บมจ. ศรีสวัสดิ์ คอร์ปอเรชั่น ในสัดส่วนร้อยละ 69 และกลุ่มผู้บริหารและกรรมการของเครือ SAWAD ในสัดส่วนร้อยละ 11 ซึ่งเป็นการร่วมทุนในบริษัทร่วมเพื่อดำเนินธุรกิจบริหารสินทรัพย์ด้อยคุณภาพ (NPL) และทรัพย์สินรอขาย (NPA)

**โครงสร้างการถือหุ้นของ บริษัท โนเบล ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) ในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม**  
**ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563**



\*เข้าร่วมทุนบริษัท รัชดาซี เวเนเจอร์ จำกัด ณ วันที่ 18 ธันวาคม 2563

\*\*เข้าร่วมทุนบริษัท บริหารสินทรัพย์ เอส ดับบลิว พี จำกัด ณ วันที่ 22 กุมภาพันธ์ 2564

- หมายเหตุ**
1. บริษัท เอชเคแอล โนเบล โฮลดิ้ง จำกัด โครงสร้างการถือหุ้น บริษัท โนเบล ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นร้อยละ 51 และบริษัท เอชเคแอล (ไทย ดีเวลลอปเม้นท์) จำกัด ถือหุ้นร้อยละ 49
  2. บริษัท เอชเคแอล โนเบล (ไอร์แลนด์) จำกัด โครงสร้างการถือหุ้น บริษัท เอชเคแอล โนเบล โฮลดิ้ง จำกัด ถือหุ้นร้อยละ 51 และ บริษัท เอชเคแอล (ไทย ดีเวลลอปเม้นท์) จำกัด ถือหุ้นร้อยละ 49
  3. บริษัท รัชดา อัลโลเนอซ์ จำกัด โครงสร้างการถือหุ้น บริษัท โนเบล ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นร้อยละ 50 และ บริษัท ยู ซิตี้ จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นร้อยละ 50

4. บริษัท เซิร์ฟ พร็อพเพอร์ตี้ แมเนจเม้นท์ จำกัด โครงสร้างการถือหุ้น บริษัท โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นร้อยละ 15 บริษัท เซิร์ฟ พร็อพเพอร์ตี้ แมเนจเม้นท์ อินเวสเม้นท์ โฮลดิ้งส์ จำกัด ถือหุ้นร้อยละ 45 บริษัท เอนเวอร์พิลด์ โฮลดิ้งส์ จำกัด ถือหุ้นร้อยละ 25 และนายนาวิ ศรีผดุง ถือหุ้นร้อยละ 15
5. บริษัท ธนาชาติ เวเนเจอร์ จำกัด โครงสร้างการถือหุ้น บริษัท โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นร้อยละ 40, บริษัท สหพัฒนาอินเตอร์โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นร้อยละ 41 และบริษัท บีทีเอส กรุ๊ป โฮลดิ้งส์ จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นร้อยละ 19
6. บริษัท บริหารสินทรัพย์ เอส ดับบลิว พี จำกัด โครงสร้างการถือหุ้น บริษัท โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นร้อยละ 20, บมจ. ศรีสวัสดิ์ คอร์ปอเรชั่น ในสัดส่วนร้อยละ 69 และกลุ่มผู้บริหารและกรรมการของเครือ SAWAD ในสัดส่วนร้อยละ 11

#### 1.4 ความสัมพันธ์ของกลุ่มธุรกิจผู้ถือหุ้นใหญ่

- 1) nCrowne Pte. Ltd. เป็นบริษัทภายใต้กลุ่มบริษัท Fulcrum Capital นำโดย นายแฟรงค์ ฟง คีน เหลียง ซึ่งเป็นบริษัทที่มีความชำนาญในด้านการขยายตลาดไปยังต่างประเทศ ส่งผลให้บริษัทฯ สามารถเพิ่มช่องทางการขายไปยังลูกค้าในตลาดต่างประเทศ
- 2) บริษัท บีทีเอส กรุ๊ป โฮลดิ้งส์ จำกัด (มหาชน) (“BTS”) : บริษัทฯ ไม่มีความสัมพันธ์

## 2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

โครงสร้างรายได้ของบริษัท โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

(หน่วย : ล้านบาท)

โครงสร้างรายได้	ดำเนินการโดย <sup>(1)</sup>	%	2561		2562		2563	
			มูลค่า	%	มูลค่า	%	มูลค่า	%
<b>ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย</b>								
บ้านเดี่ยวและที่ดิน	NOBLE	-	200.93	3.90	8,636.94	57.43	502.14	4.61
อาคารชุดพักอาศัย	NOBLE	-	4,773.25	92.63	4,317.24	28.71	2,921.20	26.81
	CC	-	-	-	1,863.29	12.39	7,040.51	64.62
<b>รวมรายได้จากการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย</b>			<b>4,974.17</b>	<b>96.53</b>	<b>14,817.46</b>	<b>98.53</b>	<b>10,463.85</b>	<b>96.04</b>
<b>รวมรายได้จากธุรกิจขายสินค้า ให้เช่าและบริการ</b>			<b>104.29</b>	<b>2.02</b>	<b>98.55</b>	<b>0.66</b>	<b>258.80</b>	<b>2.37</b>
<b>รวมรายได้จากธุรกิจหลัก</b>			<b>5,078.46</b>	<b>98.55</b>	<b>14,916.02</b>	<b>99.19</b>	<b>10,722.65</b>	<b>98.41</b>
<b>รายได้อื่น</b>								
กำไรจากการยกเลิกสัญญา	(2)	-	45.81	0.89	84.30	0.56	94.89	0.87
ดอกเบี้ยรับ	(2)	-	12.70	0.25	30.12	0.20	35.41	0.33
อื่นๆ	(2)	-	15.96	0.31	8.09	0.05	42.50	0.39
<b>รวมรายได้อื่น</b>			<b>74.47</b>	<b>1.45</b>	<b>122.51</b>	<b>0.81</b>	<b>172.80</b>	<b>1.59</b>
<b>รายได้รวม</b>			<b>5,152.93</b>	<b>100.00</b>	<b>15,038.53</b>	<b>100.00</b>	<b>10,895.45</b>	<b>100</b>

- หมายเหตุ (1) NOBLE = บมจ. โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์  
CC = บจ.คอนติเนนตัล ซิตี้ ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของ บมจ. โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์ และประกอบกิจการประเภทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์  
(2) แสดงยอดรวมรายได้ของบริษัทฯ และบริษัทย่อย

### อัตราการยกเลิกการจอง

อัตราการยกเลิกการจอง	ปี 2562	ปี 2563	เพิ่มขึ้น YoY
อัตราการยกเลิกการจอง	5%	8%	3%
<b>อัตราการยกเลิกการจองเฉลี่ย</b>	<b>5%</b>	<b>8%</b>	<b>3%</b>

### 2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการหลัก

ธุรกิจหลักของบริษัท 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 และยังคงตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่ต้องการอยู่อาศัยในพื้นที่ที่ตัดสินใจซื้อบ้าน บริษัทฯ จึงเสนอบ้านสร้างเสร็จพร้อมเข้าอยู่อาศัย เพื่อเป็นทางเลือกให้แก่ลูกค้า ทั้งนี้บ้านพร้อมอยู่ที่บริษัทฯ นำเสนอยังคงรูปแบบที่แตกต่างและแสดงถึงความเป็นเอกลักษณ์ของผู้อยู่อาศัยด้วย อนึ่งเพื่อควบคุมต้นทุนและระยะเวลาก่อสร้างโครงการของบริษัทฯ ในปัจจุบันจะเป็นโครงการบ้านพร้อมอยู่ และบ้านพร้อมอยู่รวมตกแต่งภายในเท่านั้น บ้านพร้อมอยู่รวมตกแต่งภายใน (Noble Instant) เป็นการพัฒนาขึ้นไปอีกขั้นจากบ้านพร้อมอยู่ โดยการรวมการตกแต่งภายในที่เติมเต็มชีวิตให้ลูกค้ายิ่งขึ้น กลยุทธ์การขายในรูปแบบนี้นอกจากลูกค้าจะได้เลือกบ้านแบบที่ต้องการแล้ว ยังได้สัมผัสถึงบรรยากาศของบ้านที่แท้จริงด้วยการตกแต่งภายในอย่างสมบูรณ์ตามสไตล์ของ Noble ที่ถูกออกแบบและตกแต่งโดยคำนึงถึงความเป็นเอกลักษณ์ ความสวยงามอย่างมีดีไซน์ ประโยชน์ใช้สอย และสอดคล้องกับแบบบ้านที่เลือกภายใต้แนวคิดของ Noble Instant ลูกค้าไม่ต้องกังวลและเสียเวลากับการตกแต่งภายในอีกต่อไป สิ่งเดียวที่ยังอาจจะเป็นภาระของลูกค้า คือ “เหลือแค่คิด จะใช้ชีวิตอย่างไร” บริษัทฯ เสนอ Noble Instant เพื่อเป็นทางเลือกให้แก่ลูกค้าในทุกโครงการบ้านเดี่ยวของบริษัทฯ

บ้านสร้าง (Build-to-Order) สำหรับลูกค้าโครงการบ้านเดี่ยวที่ต้องการรูปแบบตกแต่งภายในและการใช้สอยตามแบบฉบับของตนเอง โดยหลังจากลูกค้ารับโอนที่ดินที่เลือกซื้อในโครงการของบริษัทฯ แล้ว บริษัทฯ จะสร้างบ้านให้แก่ลูกค้า ซึ่งลูกค้าสามารถเลือกที่จะเปลี่ยนแปลงหรือเพิ่มเติมในส่วนของวัสดุหรืออุปกรณ์ตกแต่งบ้านได้ตามความต้องการของตนเอง
- อาคารชุดพักอาศัย (Condominium)** บริษัทฯ จะเลือกทำเลที่มีศักยภาพสูงเพื่อพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียม โดยพัฒนาทั้งอาคารสูงตั้งแต่ขนาด 8 ชั้นขึ้นไป ตั้งแต่ปี 2546 บริษัทฯ ได้เปิดโครงการคอนโดมิเนียมรวม 30 โครงการ ได้แก่ โครงการโนเบิล ออรา คอนโด ซอยทองหล่อ โครงการโนเบิล ซีโรไนน์ ซอยร่วมฤดี โครงการโนเบิล โลท์ ซอยอารีย์ 1 สถานีรถไฟฟ้าอารีย์ โครงการโนเบิล แอมเบียนซ์ สารสิน โครงการโนเบิล รีมิช สุขุมวิท 36 โครงการโนเบิล โซโล่ ซอยทองหล่อ โครงการโนเบิล รีเฟล็กซ์ ซอยอารีย์ โครงการโนเบิล รีวีล ซอยเอกมัย โครงการโนเบิล รีฟอร์ม ซอย อารีย์ โครงการโนเบิล รีไฟน์ สุขุมวิท 26 โครงการโนเบิล รีดี ซอยอารีย์ โครงการโนเบิล รีเวนด์ ถนนศรีอยุธยา โครงการโนเบิล รีมิช 2 สุขุมวิท 36 โครงการโนเบิล เพลินจิต ถนนเพลินจิต โครงการโนเบิล รีวอลฟ์ รัชดา โครงการโนเบิล รีวอลฟ์ รัชดา 2 โครงการโนเบิล รีโว่ สยาม โครงการโนเบิล รีโคล สุขุมวิท 19 โครงการโนเบิล บี เทอร์รี่ สุขุมวิท 33 โครงการโนเบิล บี ไนน์ทีน สุขุมวิท 19 โครงการโนเบิล อร่าวัน สุขุมวิท 33 โครงการโนเบิล แอมเบียนซ์ สุขุมวิท 42 โครงการ นิว โนเบิล แจ้งวัฒนะ โครงการโนเบิล อร่าวัน อารีย์ โครงการโนเบิล สเตท 39 โครงการ นิว โนเบิล ศรีนครินทร์-ลาซาล โครงการ อเบิฟ ไวร์เลส-ร่วมฤดี โครงการ นิว โนเบิล งามวงศ์วาน โครงการ นิว โนเบิล รัชดา ลาดพร้าว และ โครงการ นิว โนเบิล ฟ้าฉาย-วังหลัง

- **ทาวน์เฮาส์และอาคารพาณิชย์** ด้วยตระหนักถึงความต้องการของลูกค้าในทุกกลุ่ม บริษัทฯ จึงขยายฐานทางการตลาดให้ครอบคลุมทุกกลุ่มลูกค้า จึงพัฒนาโครงการทาวน์เฮาส์และอาคารพาณิชย์โดยโครงการแรกใช้แนวคิดบ้านหลังแรก (First Home) ในทำเลใกล้ศูนย์กลางธุรกิจแต่ราคาปานเมือง 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 ตารางวา ขึ้นไป

รายละเอียดโครงการเพื่อขายที่ดำเนินการอยู่ในปัจจุบัน ณ 31 ธันวาคม 2563

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทฯ มีโครงการเพื่อขายที่ดำเนินการอยู่จำนวน 12 โครงการ เป็นโครงการบ้านเดี่ยวและบ้านแฝดมูลค่า 1,857 ล้านบาท และโครงการอาคารชุดพักอาศัยมูลค่า 28,191 ล้านบาท (โดยเป็นโครงการร่วมทุน จำนวน 1 โครงการ มูลค่ารวม 1,995 ล้านบาท) ทั้งนี้บริษัทฯ มียอดที่คาดว่าจะดำเนินการโอนกรรมสิทธิ์รวมทั้งสิ้นจำนวน 12,805 ล้านบาท ซึ่งจะทยอยโอนกรรมสิทธิ์ในปี 2564 ปี 2565 และปี 2566 เป็นมูลค่า 5,202 ล้านบาท 4,997 ล้านบาท และ 2,606 ล้านบาท ตามลำดับ

โครงการ เนื้อที่ (ไร่-งาน-ตรว.)	ลักษณะโครงการ	เจ้าของกรรมสิทธิ์	จำนวน ยูนิต	มูลค่า โครงการ ล้านบาท	ต้นทุน โครงการ ล้านบาท	ระยะเวลา ก่อสร้าง	ความคืบหน้า การก่อสร้าง		ความคืบหน้าการขาย (คำนวณจากยอดขายที่ทำสัญญา ซื้อขายแล้ว) (Pre-sales) <sup>(1)</sup>			ความคืบหน้าของการโอน กรรมสิทธิ์ (Transfer)			มูลค่าการขายที่ยัง ไม่ได้โอนกรรมสิทธิ์ <sup>(1)</sup>			มูลค่าคงเหลือขาย (Inventory) <sup>(4)</sup>		
							ล้าน บาท	%	ล้าน บาท	ยูนิต	% <sup>(2)</sup>	ล้าน บาท	ยูนิต	% <sup>(3)</sup>	ล้าน บาท	ยูนิต	% <sup>(3)</sup>	ล้าน บาท	ยูนิต	% <sup>(4)</sup>
1. โนเบิล เกเบิล วัชรพล 49-2-79	- บ้านเดี่ยวและบ้านแฝด	บมจ.โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์	266	1,857	1,358	ไตรมาส1/56 - ไตรมาส4/61	1,076	79%	671	110	41%	671	110	100%	-	-	-	1,186	156	59%
2. โนเบิล บี โนนท์ 3-2-95	- อาคารชุดพักอาศัย	บจ.คอนดิเนนตัล ซิตี	586	5,519	3,708	ไตรมาส1/60 - ไตรมาส3/63	3,477	94%	3,683	399	68%	2,615	284	71%	1,068	115	29%	1,836	187	32%
3. โนเบิล อร่าวัน สุขุมวิท 33 1-2-95	- อาคารชุดพักอาศัย	บจ.คอนดิเนนตัล ซิตี	274	2,551	1,443	ไตรมาส1/61 - ไตรมาส4/63	1,349	93%	1,831	203	74%	986	110	54%	845	93	46%	720	71	26%
4. โนเบิล แอมเบียนซ์ สุขุมวิท 42 2-0-00	- อาคารชุดพักอาศัย	บมจ.โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์	259	1,667	944	ไตรมาส4/61 - ไตรมาส1/64	837	89%	1,454	227	88%	-	-	-	1,454	227	100%	212	32	12%
5. นิว โนเบิล แจ้งวัฒนะ 3-3-38	- อาคารชุดพักอาศัย	บจ.คอนดิเนนตัล ซิตี	813	2,392	1,266	ไตรมาส2/61 - ไตรมาส4/63	1,158	91%	2,129	735	90%	519	223	30%	1,610	512	70%	264	78	10%
6. โนเบิล อร่าวัน อารีย์ 3-0-23	- อาคารชุดพักอาศัย	บจ.คอนดิเนนตัล ซิตี	611	4,410	3,058	ไตรมาส2/62 - ไตรมาส4/65	1,672	55%	2,144	262	43%	-	-	-	2,144	262	100%	2,266	349	57%
7. โนเบิล สดก 39 1-3-56	- อาคารชุดพักอาศัย	บมจ.โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์	351	3,277	2,122	ไตรมาส4/62 - ไตรมาส3/65	1,313	62%	1,450	157	45%	-	-	-	1,450	157	100%	1,827	194	55%
8. นิว โนเบิล ศรีนครินทร์-ลาซาล 3-1-77	- อาคารชุดพักอาศัย	บจ.คอนดิเนนตัล ซิตี	1,019	2,430	1,505	ไตรมาส2/63 - ไตรมาส4/65	424	28%	1,397	596	58%	-	-	-	1,397	596	100%	1,033	423	42%
9. โนเบิล อีพีวีโรส-ร่วมฤดี 1-2-18	- อาคารชุดพักอาศัย	บมจ.โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์	104	983	383	ไตรมาส2/62 - ไตรมาส4/62	354	92%	252	24	23%	239	23	96%	13	1	4%	731	80	77%

โครงการ เนื้อที่ (ไร่-งาน-ตรว.)	ลักษณะโครงการ	เจ้าของกรรมสิทธิ์	จำนวน ยูนิต	มูลค่า โครงการ ล้านบาท	ต้นทุน โครงการ ล้านบาท	ระยะเวลา ก่อสร้าง	ความคืบหน้า การก่อสร้าง		ความคืบหน้าการขาย (คำนวณจากยอดขายที่ทำสัญญา ซื้อขายแล้ว) (Pre-sales) <sup>(1)</sup>			ความคืบหน้าของการโอน กรรมสิทธิ์ (Transfer)			มูลค่าการขายที่ยัง ไม่ได้โอนกรรมสิทธิ์ <sup>(1)</sup>			มูลค่าคงเหลือขาย (Inventory) <sup>(4)</sup>		
							ล้าน บาท	%	ล้าน บาท	ยูนิต	% <sup>(2)</sup>	ล้าน บาท	ยูนิต	% <sup>(3)</sup>	ล้าน บาท	ยูนิต	% <sup>(3)</sup>	ล้าน บาท	ยูนิต	% <sup>(4)</sup>
10. นิว โนเบิล งามวงศ์วาน 3-0-75	- อาคารชุดพักอาศัย	บจ.คอนดิเนนตัล ซิตี	804	1,874	1,182	ไตรมาส3/63 - ไตรมาส2/66	395	33%	1,092	459	57%				1,092	459	100%	783	345	43%
11. นิว โนเบิล รัชดา ลาดพร้าว 2-0-95	- อาคารชุดพักอาศัย	บจ. รัชดา อัลไลแอนซ์	565	1,995	1,291	ไตรมาส1/64 - ไตรมาส3/66	550	43%	1,002	288	50%	-	-	-	1,002	288	100%	993	277	49%
12. นิว โนเบิล ไฟฉาย-วังหลัง 1-2-93	-อาคารชุดพักอาศัย	บจ.คอนดิเนนตัล ซิตี	356	1,085	712	ไตรมาส1/64 - ไตรมาส3/66	272	38%	409	134	38%	-	-	-	409	134	100%	676	222	62%

หมายเหตุ - โครงการเพื่อขายที่ดำเนินการอยู่ในปัจจุบัน คือโครงการที่ขายและโอนกรรมสิทธิ์ไม่เกินร้อยละ 90 ของมูลค่าโครงการ (1) ยอดขายที่ทำสัญญาจะซื้อจะขายแล้ว (2) ร้อยละของจำนวนยูนิต (3) ร้อยละของความคืบหน้าการขาย (4) ร้อยละของจำนวนยูนิต

## รายละเอียดโครงการเพื่อขายในอดีต

โครงการ เนื้อที่ (ไร่-งาน-ตรว.)	ลักษณะโครงการ	เจ้าของกรรมสิทธิ์	จำนวนยูนิต	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	ต้นทุนโครงการ (ล้านบาท)	ระยะเวลาก่อสร้าง
1. โนเบิล พาร์ค 154-3-43	- อาคารชุดพักอาศัยเชิงราบ (Condo House) - บ้านเดี่ยว	บมจ.โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์ บจ. บางพลีวิ	1,080 174	1,352 553	1,130 458	2535-2537
2. โนเบิล โฮม 55-0-00	- บ้านเดี่ยวหลังคาโค้ง	บมจ.โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์	169	668	466	2536-2537
3. โนเบิล นีโอ-ซิตี 31-0-07	- บ้านเดี่ยวเชิงขยาย - อาคารชุดพักอาศัย (Groundominium)	บจ. วิภาวิ	45 222	167 362	150 430	2537-2541
4. เดอะ โนเบิล 6-2-73	- บ้านเดี่ยว	บจ.คอนติเนนตัล ซิตี	22	272	249	2537-2541
5. โนเบิล เฮาส์ พญาไท 2-0-27	- อาคารชุดพักอาศัย,พื้นที่เพื่อการพาณิชย์ และพื้นที่สำนักงาน	บจ. เวิร์ดไทมโฮลดิ้ง	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 ร่วมฤดี 0-2-34	- อาคารชุดพักอาศัย	บมจ.โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์	23	158	170	2538-2544
9. โนเบิล ทารา เอกมัย-พระราม 9 30-0-31	- บ้านเดี่ยวและที่ดิน	บมจ.โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์ บจ. บ้านสุขสบาย	127	698	416	2544-2546

โครงการ เนื้อที่ (ไร่-งาน-วา)	ลักษณะโครงการ	เจ้าของกรรมสิทธิ์	จำนวนยูนิต	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	ต้นทุนโครงการ (ล้านบาท)	ระยะเวลาก่อสร้าง
10. โนเบิล วานา ปิ่นเกล้า 42-0-90	- บ้านเดี่ยวและที่ดิน	บมจ.โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์	125	673	513	2544-2546
11. โนเบิล สาทร-ท่าพระ 3-2-97	- ที่ดินจัดสรร	บมจ.โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์	15	111	86	2546-2546
12. เฟิสท์โฮม 18-0-45	- ทาวน์เฮ้าส์และอาคารพาณิชย์	บมจ.โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์	363	425	243	2545-2546
13. โนเบิล อนุวานา ปิ่นเกล้า 42-1-67	- บ้านเดี่ยว	บมจ.โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์	98	844	622	2545-2547
14. โนเบิล วานา วัชรพล 52-2-04	- บ้านเดี่ยว	บมจ.โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์	166	1,070	637	2544-2548
15. โนเบิล ออรา คอนโด 3-0-97	- อาคารชุดพักอาศัย	บมจ.โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์	223	1,498	812	2546-2548
16. โนเบิล ไลท์ 1-1-61	- อาคารชุดพักอาศัย	บมจ.โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์	220	718	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 แอมเบียนส์ สารสิน 1-0-05	- อาคารชุดพักอาศัย	บมจ.โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์	79	394	244	2549-2550

โครงการ เนื้อที่ (ไร่-งาน-ตรว.)	ลักษณะโครงการ	เจ้าของกรรมสิทธิ์	จำนวนยูนิต	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	ต้นทุนโครงการ (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 โซโล 3-1-55	- อาคารชุดพักอาศัย	บมจ.โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์	408	1,757	1,166	2549-2552
26. โนเบิล รีไฟน์ 1-2-88	- อาคารชุดพักอาศัย	บมจ.โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์	243	1,319	776	2553-2555
27. โนเบิล เรสซิเดนส์ 38-2-61	- ที่ดินจัดสรร	บมจ.โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์	70	1,110	624	2551-2552
28. โนเบิล รีมิกซ์ 2 5-0-02	- อาคารชุดพักอาศัย	บจ.คอนติเนนตัล ซิตี	149	1,158	701	2549-2553
29. โนเบิล รีวีล 2-0-31	- อาคารชุดพักอาศัย	บมจ.โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์	273	1,433	865	2551-2554

โครงการ เนื้อที่ (ไร่-งาน-ตรว.)	ลักษณะโครงการ	เจ้าของกรรมสิทธิ์	จำนวนยูนิต	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	ต้นทุนโครงการ (ล้านบาท)	ระยะเวลาก่อสร้าง
30. โนเบิล รีฟอร์ม 1-1-82	- อาคารชุดพักอาศัย	บมจ.โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์	194	1,103	705	2552-2555
31. โนเบิล คิวบ์ 46-2-91	- ทาวน์เฮ้าส์	บมจ.โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์	389	2,512	1,501	2551-2556
32. โนเบิล รีเวนต์ 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	953	757	2546-2548
35. โนเบิล รีโว่ สีลม 1-2-08	- อาคารชุดพักอาศัย	บมจ.โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์	319	1,758	1,168	2557-2560
36. โนเบิล รีวอลฟ์ รัชดา 3-1-92	- อาคารชุดพักอาศัย	บมจ.โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์	762	2,866	1,805	2556-2560
37. โนเบิล รีวอลฟ์ รัชดา2 3-1-66	- อาคารชุดพักอาศัย	บมจ.โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์	751	3,240	1,918	2557-2561
38. โนเบิล เฟลนิจิต 9-0-92	- อาคารชุดพักอาศัย	บมจ.โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์	1,385	17,746	10,935	2555-2559
39. โนเบิล รีโคล 1-2-28	- อาคารชุดพักอาศัย	บจ.คอนติเนนตัล ซิตี	288	2,415	1,636	2558-2561

โครงการ เนื้อที่ (ไร่-งาน-ตรว.)	ลักษณะโครงการ	เจ้าของกรรมสิทธิ์	จำนวนยูนิต	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	ต้นทุนโครงการ (ล้านบาท)	ระยะเวลาก่อสร้าง
40. โนเบิล บี เทอร์รี่ 2-0-5	- อาคารชุดพักอาศัย	บจ.คอนติเนนตัล ซิตี	279	2,828	1,839	2559-2562

## หมายเหตุ

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

**รายละเอียดโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายที่ดำเนินการอยู่ในปัจจุบัน (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563)****1) โครงการโนเบิล เกเบิล วัชรพล**

โครงการบ้านเดี่ยวและบ้านแฝด ด้วยแนวคิดเดิมชีวิตด้วยพื้นที่ว่าง เต็มทุกอย่างที่ความต้องการ 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 ตารางเมตร บนเนื้อที่ 36 ตารางวาขึ้นไป
มูลค่าโครงการที่ขาย	1,857 ล้านบาท
ราคาขาย	ราคาเฉลี่ยยูนิตละ 7.0 ล้านบาท
เริ่มเปิดขายอย่างเป็นทางการ	กุมภาพันธ์ 2558

**2) โครงการโนเบิล บี ไนน์ทีน**

โครงการคอนโดมิเนียม 2 อาคารความสูง 48 ชั้น และ 27 ชั้น ด้วยเพดานสูง 3 เมตร ทำเลใจกลางเมืองใกล้ศูนย์การค้า และสถาบันการศึกษาชั้นนำ สะดวกต่อการเดินทางด้วยท่าเลใกล้สถานีรถไฟฟ้าเอ็มอาร์ที สุขุมวิท และบีทีเอสอโศก นำเสนอโครงการด้วยแนวคิดเชื่อมชีวิตใหม่ ให้ไร้รอยต่อ สั้นไกล ไปกับชีวิตที่น่าหลงใหล 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	5,519 ล้านบาท
ราคาขาย	ราคาเฉลี่ยยูนิตละ 9.4 ล้านบาท
เริ่มเปิดขายอย่างเป็นทางการ	มีนาคม 2559

**3) โครงการโนเบิล อร่าวัน สุขุมวิท 33**

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

ที่ดิน	โฉนดรวม 1-2-95 ไร่
กรรมสิทธิ์	บริษัท คอนติเนนตัล ซิตี จำกัด
ที่ตั้ง	ซอยสุขุมวิท 33 (แดงอุดม) แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร

ลักษณะโครงการ	อาคารชุดพักอาศัย 274 ยูนิต พื้นที่ใช้สอย ตั้งแต่ 27-65 ตารางเมตร
มูลค่าโครงการที่ขาย	2,551 ล้านบาท
ราคาขาย	ราคาเฉลี่ยยูนิตละ 9.3 ล้านบาท
เริ่มเปิดขายอย่างเป็นทางการ	กรกฎาคม 2560

#### 4) โครงการโนเบิล แอมเบียนส์ สุขุมวิท 42

โครงการคอนโดมิเนียมสูง 8 ชั้นด้วยแนวคิดถอดสีเส้นสู่ชีวิตเรียบง่ายแบบ Lagom design ลดทอนสิ่งเกินจำเป็นให้เจอความเรียบง่าย พอเหมาะพอดี ด้วยการจับความสวยงามของความพอดีในทุกองค์ประกอบ สร้างบรรยากาศเรียบง่ายแต่ใช้ชีวิตได้เต็มทีทุกฟังก์ชันทุกครั้งที่กลับบ้าน 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

#### 5) โครงการ นิว โนเบิล แจ้งวัฒนะ

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

ที่ดิน	โฉนดรวม 3-3-38 ไร่
กรรมสิทธิ์	บริษัท คอนติเนนตัล ซิตี จำกัด
ที่ตั้ง	ตำบลบางตลาด อำเภอปากเกร็ด จังหวัดนนทบุรี
ลักษณะโครงการ	อาคารชุดพักอาศัย 813 ยูนิต พื้นที่ใช้สอย ตั้งแต่ 28-57 ตารางเมตร
มูลค่าโครงการที่ขาย	2,392 ล้านบาท
ราคาขาย	ราคาเฉลี่ยยูนิตละ 2.9 ล้านบาท
เริ่มเปิดขายอย่างเป็นทางการ	มีนาคม 2561

#### 6) โครงการ โนเบิล อรวัน อาร์รี่

โครงการคอนโดมิเนียม 2 อาคารความสูง 39 ชั้น และ 7 ชั้น บนถนนพหลโยธิน ท่าเลี่ใจกลางเมืองใกล้สถานีรถไฟฟ้า และทางด่วน นำเสนอโครงการด้วยแนวคิดของความสัมพันธ์ระหว่างศาสตร์ของการอยู่อาศัยและศิลป์ของการใช้ชีวิตท่ามกลางไลฟ์สไตล์ที่หลากหลาย ปลดปล่อยความคิดสร้างสรรค์ค้นหาแรงบันดาลใจใหม่ ๆ รอบตัวเผยตัวตนในย่านสุดฮิปที่แฝงไปด้วยมนต์เสน่ห์แห่งวัฒนธรรมอันน่าหลงใหลใจกลางอารีย์ 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	4,410 ล้านบาท
ราคาขาย	ราคาเฉลี่ยยูนิตละ 7.2 ล้านบาท
เริ่มเปิดขายอย่างเป็นทางการ	พฤษภาคม 2561

#### 7) โครงการ โนเบิล สเตท 39

โครงการคอนโดมิเนียม 2 อาคารความสูง 36 ชั้น และ 2 ชั้น ที่ซึ่งมีทั้งความเก่าและใหม่ของวัฒนธรรมไทยและต่างประเทศ ถูกผสมผสานได้อย่างลงตัว แพทเทิร์นชีวิตเดิม ๆ จะถูกรื้อและสร้างใหม่ใจกลางสุขุมวิท 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 349 ยูนิต และเพื่อการพาณิชย์ 2 ยูนิต พื้นที่ใช้สอย ตั้งแต่ 30-106 ตารางเมตร
มูลค่าโครงการที่ขาย	3,277 ล้านบาท
ราคาขาย	ราคาเฉลี่ยยูนิตละ 9.4 ล้านบาท
เริ่มเปิดขายอย่างเป็นทางการ	ตุลาคม 2561

#### 8) โครงการ นิว โนเบิล ศรีนครินทร์-ลาซาล

โครงการคอนโดมิเนียมห้องกว้าง High Rise สูง 43 ชั้น ประสบการณ์ใหม่ของการอยู่อาศัยแบบ Community ใช้ชีวิตศรีสำราญตามแบบฉบับของชาวนิวเออร์ไม่เบื่อที่จะ connect กับผู้คนสนุกกับการ connect กับวิถีชีวิตทั่วจักรวาลรวมฟิลลิ่งแสนสุขและสำราญ 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 1,014 ยูนิต และเพื่อการพาณิชย์ 5 ยูนิต พื้นที่ใช้สอย ตั้งแต่ 22-65 ตารางเมตร
มูลค่าโครงการที่ขาย	2,430 ล้านบาท
ราคาขาย	ราคาเฉลี่ยยูนิตละ 2.4 ล้านบาท
เริ่มเปิดขายอย่างเป็นทางการ	พฤศจิกายน 2562

**9) โครงการ อเบิร์ฟ ไวร์เลส-ร่วมฤดี**

โครงการคอนโดมิเนียม 2 อาคาร ความสูง 8 ชั้น ในทำเลใจกลางเมืองบนถนนวิฑูรย์ร่วมฤดี ด้วยพื้นที่ส่วนตัวที่มีความกว้างขวาง ใกล้ชิดกับคำว่าบ้านได้อย่างสมบูรณ์แบบ ที่ทำให้คำว่าธรรมดาไร้ความหมาย ด้วยแนวคิด “Rise Above The Norm” การใช้ชีวิตให้คุ้มค่า ในองศาที่เหนือกว่า ใกล้สถานีรถไฟฟ้าเพลินจิต มีขนาดตั้งแต่ 1 ห้องนอน ถึง 2 ห้องนอน

ที่ดิน	โฉนดรวม 1-2-18 ไร่
กรรมสิทธิ์	บริษัท โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)
ที่ตั้ง	ถนนร่วมฤดี แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร
ลักษณะโครงการ	อาคารชุดพักอาศัย 104 ยูนิต พื้นที่ใช้สอย ตั้งแต่ 54-120 ตารางเมตร
มูลค่าโครงการที่ขาย	983 ล้านบาท
ราคาขาย	ราคาเฉลี่ยยูนิตละ 9.5 ล้านบาท
เริ่มเปิดขายอย่างเป็นทางการ	มกราคม 2563

**10) โครงการ นิว โนเบิล งามวงศ์วาน**

โครงการคอนโดมิเนียมห้องหน้ากว้าง High Rise สูง 37 ชั้น อัดแน่นไปด้วยความพลัดพลัดของ Facility ในแนวคิด The Nue world to have it all ใช้ชีวิตงามศิริโลจิสติกส์ใจกลางเมืองของชาวนนทบุรี ไม่ซ้ำซากจำเจ สามารถเชื่อมชีวิตด้วยการเดินทางได้อย่างรวดเร็ว เป็นจุดเชื่อมโยงโครงข่ายรถไฟฟ้ามากถึง 5 สาย ใกล้สถานีรถไฟฟ้าจุฬาเกษม โครงการมีขนาดตั้งแต่ 1 ห้องนอนถึง 2 ห้องนอน

ที่ดิน	โฉนดรวม 3-0-75 ไร่
กรรมสิทธิ์	บริษัท คอนดิเนนดัล ซิตี จำกัด
ที่ตั้ง	ตำบลบางเขน อำเภอเมืองนนทบุรี จังหวัดนนทบุรี
ลักษณะโครงการ	อาคารชุดพักอาศัย 800 ยูนิต และเพื่อการพาณิชย์ 4 ยูนิต พื้นที่ใช้สอย ตั้งแต่ 22-35 ตารางเมตร
มูลค่าโครงการที่ขาย	1,874 ล้านบาท
ราคาขาย	ราคาเฉลี่ยยูนิตละ 2.3 ล้านบาท
เริ่มเปิดขายอย่างเป็นทางการ	กรกฎาคม 2563

**11) โครงการ นิว โนเบิล รัชดา-ลาดพร้าว**

โครงการคอนโดมิเนียมห้องหน้ากว้าง ฟังก์ชันครบ High Rise สูง 34 ชั้น 1 อาคาร อัดแน่นไปด้วยความพลัดพลัดของ Facility ในแนวคิด CONNECT TO THE NUE DYNAMIC LIFE เชื่อมต่อให้ชีวิตไม่หยุดนิ่ง ขึ้นรถไฟฟ้าลงรถใต้ดิน ใช้ชีวิตลึกลับให้สุดที่...รัชดา-ลาดพร้าว เป็นจุดเชื่อมโยงโครงข่ายรถไฟฟ้ามากถึง 5 สาย โครงการมีขนาดตั้งแต่ 1 ห้องนอนถึง 2 ห้องนอน

ที่ดิน	โฉนดรวม 2-0-95 ไร่
กรรมสิทธิ์	บริษัท รัชดา อัลโลแอนด์ จำกัด
ที่ตั้ง	แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร
ลักษณะโครงการ	อาคารชุดพักอาศัย 565 ยูนิต พื้นที่ใช้สอย ตั้งแต่ 22-43 ตารางเมตร
มูลค่าโครงการที่ขาย	1,995 ล้านบาท
ราคาขาย	ราคาเฉลี่ยยูนิตละ 3.5 ล้านบาท
เริ่มเปิดขายอย่างเป็นทางการ	กรกฎาคม 2563

**12) โครงการ นิว โนเบิล ไฟฉาย-วังหลัง**

โครงการคอนโดมิเนียมห้องหน้ากว้าง High Rise สูง 22 ชั้น บนถนนพรานนก อัดแน่นไปด้วยความเพรียวลื่นของ Facility ในแนวคิด ชายน์ชีวิต ให้เกิดฉาย “ไฟฉาย-วังหลัง” ย่านที่วิถีชีวิตแบบสมัยนิยม ถูกหลอมรวมเข้ากับกลิ่นอายของความวินเทจ จนเกิดเป็นไลฟ์สไตล์ที่ลงตัว อยู่ใกล้กับโรงพยาบาลศิริราช ท่าเรือพรานนก ใกล้รถไฟฟ้าสายสีน้ำเงิน สถานีไฟฉายเพียง 80 เมตรโครงการมีขนาดตั้งแต่ 1 ห้องนอนถึง 2 ห้องนอน

ที่ดิน	โฉนดรวม 1-2-93 ไร่
กรรมสิทธิ์	บริษัท คอนดิเนนตัล ซิตี จำกัด
ที่ตั้ง	แขวงบางช้างหล่อ(บางเสาธง) เขตบางกอกน้อย กรุงเทพมหานคร
ลักษณะโครงการ	อาคารชุดพักอาศัย 355 ยูนิต และเพื่อการพาณิชย์ 1 ยูนิต พื้นที่ใช้สอย ตั้งแต่ 22-35 ตารางเมตร
มูลค่าโครงการที่ขาย	1,085 ล้านบาท
ราคาขาย	ราคาเฉลี่ยยูนิตละ 3 ล้านบาท
เริ่มเปิดขายอย่างเป็นทางการ	สิงหาคม 2563

**2.2 การตลาดและการแข่งขัน****2.2.1 นโยบายการตลาดและกลยุทธ์ในการแข่งขัน****□ กลยุทธ์ในการแข่งขัน**

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

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

**1. นโยบายการเป็นผู้นำทางด้านผลิตภัณฑ์**

จากการวิเคราะห์ด้านกลยุทธ์ พบว่าผู้ประกอบการในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ต่างนำเสนอรูปแบบที่อยู่อาศัยที่ได้มีความแตกต่างกัน (Low Product Differentiation) การเลือกซื้อของผู้บริโภคจึงเป็นการเปรียบเทียบเพียงคุณภาพ และความเชื่อถือในตัวบริษัทฯ กับราคาที่สามารถบริโภคได้ ความต้องการหลายอย่างของผู้บริโภคจึงถูกจำกัดอยู่ภายใต้กรอบที่ผู้ประกอบการได้กำหนดขึ้น ผู้บริโภคจึงไม่สามารถได้สินค้าที่ตรงตามความต้องการของตน หรือสร้างสรรค์เอกลักษณ์ที่เป็นความรู้สึกลึกซึ้งเฉพาะตนได้

ด้วยแนวคิดดังกล่าว บริษัทฯ จึงวางกลยุทธ์ในการแข่งขันโดยพิจารณาถึงความต้องการของลูกค้า และด้วยนโยบายการเป็นผู้นำในการสร้างสรรค์ที่อยู่อาศัยที่มีรูปแบบแตกต่างอย่างทันสมัย ซึ่งแตกต่างจากตลาดทั่วไป โดยผสมผสานระหว่างเทคโนโลยีกับแนวคิดการออกแบบ โครงการต่าง ๆ ของบริษัทฯ ไม่ว่าจะเป็นโครงการแนวราบหรือตึกสูง จึงมีความเป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัว และสามารถ

ตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ทั้งในเรื่อง คุณภาพ รูปแบบ และสภาพแวดล้อม ตลอดจน ภาพลักษณ์ของโครงการได้เป็นอย่างดี

บริษัทฯ ได้พัฒนารูปแบบของการอยู่อาศัยที่แตกต่างมาโดยตลอดระยะเวลาที่ผ่านมาไม่ว่าจะเป็น “คอนโดเฮาส์” คอนโดมิเนียมเชิงราบแห่งแรกในประเทศไทย “บ้านเดี่ยวหลังคาโค้ง” หรือ “บ้านเดี่ยวเชิงชาย” บ้านที่เตรียมความพร้อมเพื่อขยายความสุขได้ในอนาคต นอกจากนี้ยังได้พัฒนาโครงการบ้านเดี่ยวด้วยบ้าน 4 แบบ 4 แนวคิด ทั้งโนเบิล ทารา โนเบิล วานา โนเบิล จีโอ และโนเบิล เกเบิล เพื่อเสนอเป็นทางเลือกและตอบสนองให้แก่ลูกค้าที่ต้องการเอกลักษณ์เฉพาะตัว โครงการ คอนโดมิเนียมที่ต่างทั้งแนวคิด รูปแบบและดีไซน์ จะเหมือนกันอยู่เพียงศักยภาพของที่ดินบนทำเล ต่างกัน เช่น ทองหล่อถนนของวิถีชีวิตที่ทันสมัย ถนนพหลโยธินใกล้สถานีรถไฟฟ้าอารีย์ ร่วมฤดีซอย แห่งความเรียบหรู สารสินสวนสาธารณะใหญ่ใจกลางเมือง สุขุมวิทถนนสายหลักของกรุงเทพ ถนนศรีอยุธยาจุดเชื่อมต่อโครงข่ายระบบขนส่งมวลชนหลากหลาย เฟลิกซ์จิตศูนย์กลางธุรกิจใจกลางเมือง พร้อมด้วยสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน รัชดาทำเลใจกลางเมืองพร้อมด้วยศูนย์การค้าและสำนักงานชั้นนำ สีลมทำเลศูนย์กลางธุรกิจและสถานศึกษา โครงการที่ดินเปล่าในแนวคิด “ปลูกสังคม ที่แตกต่าง ตามใจ” อีกหนึ่งโครงการคุณภาพบนพื้นที่ที่สวยงามที่สุดแห่งหนึ่งใจกลางมหานครกรุงเทพมหานคร 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 จะรวมอุปกรณ์และการตกแต่งภายในขั้นพื้นฐานไว้ในราคาขาย เพื่อให้สถาบันการเงินอนุมัติวงเงินสินเชื่อโดยรวม อุปกรณ์และการตกแต่งเหล่านั้นพร้อมไปกับตัวบ้านทำให้ลูกค้าประหยัดทั้งเวลาและค่าใช้จ่ายในการตกแต่งภายใน

## 3. นโยบายการให้บริการอย่างครบวงจร

บริษัทฯ ปลูกฝังและตั้งเป้าหมายให้พนักงานทุกคนในองค์กรเข้าใจว่า การที่ลูกค้าตัดสินใจซื้อบ้านกับทางบริษัทฯ ไม่ได้หมายความว่า จะเป็นจุดจบของความสัมพันธ์ระหว่างบริษัทฯ กับลูกค้า หากแต่เป็นจุดเริ่มต้นของความสัมพันธ์ บริษัทฯ จึงได้ริเริ่มการบริการคุณภาพที่หลากหลายเริ่มตั้งแต่ ระหว่างการสร้างบ้านจนหลังการส่งมอบบ้าน ดังนี้

- **การบริการเลือกวัสดุ และอุปกรณ์ต่างๆ และการควบคุมคุณภาพงานก่อสร้างภายในตัวบ้าน** ตัวแทนของบริษัทฯ จะเป็นผู้นำและให้คำปรึกษาถึงประเภทของ

วัสดุต่าง ๆ ที่บริษัทฯ ได้นำเสนอให้เลือก และคอยควบคุมผลงานการก่อสร้างให้ได้เป็นไปตามมาตรฐานที่บริษัทฯ ได้กำหนดไว้

- **ให้บริการติดต่อและประสานงานกับสถาบันการเงิน** สำหรับลูกค้าที่ต้องการสินเชื่อเพื่อซื้อบ้านในโครงการ บริษัทฯ ติดต่อกับสถาบันการเงินหลาย ๆ แห่ง เพื่อให้ลูกค้าได้เปรียบเทียบข้อเสนอลูกค้าและเลือกขอสินเชื่อจากสถาบันการเงินที่ลูกค้าพอใจที่สุด และบริษัทฯ ยังได้จัดหน่วยงานประสานงานกับทางสถาบันการเงินเพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้าในการติดต่อขอสินเชื่อให้เป็นไปอย่างราบรื่นอีกด้วย
- **บริการซ่อมแซมและบำรุงรักษากัน** บ้านที่ส่งมอบให้แก่ลูกค้านอกจากจะได้รับการตรวจคุณภาพบ้านตามมาตรฐานที่บริษัทฯ กำหนดแล้ว ลูกค้าจะได้รับการบริการตรวจซ่อมแซมและบำรุงรักษาภายในระยะเวลาที่บริษัทฯ กำหนดอีกด้วย
- **บริการพิเศษ “One Stop Service”** ในปีที่ผ่านมาบริษัทฯ เปิดตัวโครงการที่ดินเปล่าขึ้น เพื่อให้ลูกค้าสามารถออกแบบ สร้างสรรค์บ้านได้ตรงตามความต้องการ ซึ่งบริษัทฯ ได้ให้บริการในเรื่องการแนะนำและประสานงานการออกแบบบ้าน รวมไปถึงการบริการแนะนำและประสานกับผู้รับเหมา ผู้ควบคุมงานก่อสร้าง จนถึงเรื่องการขออนุญาตปลูกสร้างบ้าน เพื่อเป็นการอำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้า

#### 4. นโยบายการตอบแทนลูกค้าและสังคม

##### การตอบแทนลูกค้า

การก้าวไปข้างหน้า สิ่งสำคัญคือการมีรากฐานที่มั่นคง ปัจจัยหลักที่ทำให้ธุรกิจที่פקอาศัยทั้งคอนโดมิเนียม ทาวน์โฮม และบ้านเดี่ยว ภายใต้แบรนด์โนเบิล เติบโตอย่างก้าวกระโดดนั้น คือฐานลูกค้าที่มีความเชื่อมั่นในคุณภาพของโครงการและเข้าใจในหลักการที่บริษัทฯ ยืนหยัดแสดงวิสัยทัศน์ที่แตกต่าง สะท้อนผ่านคุณภาพของวัสดุ และการเลือกทำเลที่อยู่อาศัย มาตลอดระยะเวลา 30 ปี

ในอีกมิติหนึ่ง สิ่งที่บริษัทฯ มอบคุณค่าให้แก่ลูกค้ามาโดยตลอด คือการสร้างความสัมพันธ์ที่ยั่งยืนกับลูกค้าผ่านกิจกรรมการบริหารความสัมพันธ์ลูกค้า Customer Relationship Management ที่ได้มีการพัฒนาขึ้นด้วยวิสัยทัศน์ที่บริษัทฯ ยึดมั่น นั่นก็คือการสร้างบ้าน ที่เป็นมากกว่าแค่ที่อยู่อาศัย เพื่อวันพรุ่งนี้ที่ดีกว่า

การบริหารความสัมพันธ์ลูกค้า (Customer Relationship Management) ถูกสร้างขึ้นเพื่อสานความสัมพันธ์กับลูกค้า ภายใต้ชื่อกิจกรรม Noble ID Workshop โดยเน้นการจัดหาคอร์สระยะสั้นเพื่อส่งเสริมการเรียนรู้ และการพัฒนาศักยภาพของผู้เข้าร่วมกิจกรรมอย่างรอบด้าน อีกทั้งยังสร้างความสนใจให้เกิดขึ้นในกลุ่มลูกค้า ในลักษณะแปรผันตรงกับไลฟ์สไตล์ของคนยุคปัจจุบัน ด้วยการเชิญผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้านมาอธิบาย ให้ความรู้แบบเจาะลึก เพื่อให้ลูกค้าสามารถนำไปต่อยอดอย่างแตกต่างได้ด้วยตัวเอง

ตลอดระยะเวลาของการจัดกิจกรรม Noble ID Workshop เป็นช่วงเวลาที่ลูกค้า และบริษัทฯ ได้ใช้เวลาร่วมกัน เพื่อร่วมกันเป็นสังคมที่มีคุณภาพ สร้างสรรค์ผลงานผ่าน

กิจกรรมที่ทีมงานศึกษามาอย่างดี เพื่อดึงดูดลูกค้าทุกกลุ่มเป้าหมาย ส่งผลให้ทุกกิจกรรมได้รับการตอบรับที่ดีอย่างล้นหลาม จนมีการสำรองที่นั่งเต็มในระยะเวลาอันรวดเร็วอย่างต่อเนื่อง

### **กิจกรรม Noble ID Workshop กิจกรรมการบริหารความสัมพันธ์ลูกค้า ประจำปี 2563 มีดังนี้**

#### **กิจกรรม NOBLE ID FRUITbruary BOUQUET WORKSHOP**

บริษัทฯ นำเสนอกิจกรรม Noble ID Workshop รายการแรกของปี 2563 ด้วยการต้อนรับเทศกาลแห่งความรัก ภายใต้คอนเซ็ปต์ “MELT YOUR HEART IN FEBRUARY WITH FRUIT BOUQUET!” โดยเชิญลูกบ้านโนเบิล เข้าร่วมกิจกรรมจัดช่อดอกไม้ด้วยผลไม้หลากหลายชนิด พร้อมทั้งเรียนรู้ทฤษฎี เทคนิค การเลือกผสมสีดอกไม้ และผลไม้ ภายในช่อ กิจกรรมนี้ไม่เพียงแต่เปลี่ยนการจัดดอกไม้แบบเดิม ๆ ให้สนุกและน่าสนใจยิ่งขึ้น แต่ลูกบ้านยังสามารถนำผลไม้กลับไปรับประทานที่บ้านได้อีกด้วย

#### **กิจกรรม NOBLE ID HOMEMADE MANGO ROSE LIVE WORKSHOP**

ภายใต้สถานการณ์การเฝ้าระวังการแพร่ระบาดของโรคโควิด 19 บริษัทฯ ได้จัดกิจกรรม NOBLE ID Workshop ในรูปแบบใหม่ หรือ Online Workshop Participation ผ่าน Zoom Conference เพื่อแสดงออกถึงความใส่ใจเรื่องการเว้นระยะห่างทางสังคม ตามข้อแนะนำขององค์การอนามัยโลก (World Health Organization:WHO) โดยไม่ว่าจะเป็นลูกบ้านโนเบิล จากโครงการใด ก็สามารถเข้าร่วมกิจกรรมได้โดยไม่ต้องเดินทางออกจากบ้าน สำหรับครั้งนี้ บริษัทฯ นำเสนอคอร์สสาธิตการทำข้าวเหนียวมะม่วงกวนหลากหลายรสชาติสด นำโดยคุณเป็นเอก ทรัพย์สิน Food Stylist และอดีตรองบรรณาธิการ นิตยสาร Health & Cuisine

ถึงแม้ว่าการจัดกิจกรรมจะจัดผ่าน Zoom Conference เพื่อรักษาระยะห่างทางสังคม แต่บริษัทฯ ก็สามารถรักษาความสัมพันธ์อันใกล้ชิดกับลูกบ้านไว้ได้เป็นอย่างดี ด้วยการจัดส่งวัตถุดิบให้แก่ลูกบ้านทุกท่านที่ลงทะเบียนร่วมกิจกรรม ณ โครงการของโนเบิล ที่ลูกบ้านพักอาศัย

#### **กิจกรรม NOBLE ID BLOOMING BATH LIVE WORKSHOP**

สำหรับกิจกรรม NOBLE ID Online Workshop ในครั้งถัดมา บริษัทฯ ได้ชวนลูกบ้านมาผ่อนคลายอย่างมีสีสันกับคลาสสอนทำ Bath Bomb สบู่สีสดใส กลิ่นหอมสดชื่น โดยคุณอรุณี อธิภาพงค์ ผู้ก่อตั้งแบรนด์ Cosmos and Harmony แบรนด์สินค้าไลฟ์สไตล์ที่ได้รับแรงบันดาลใจจากธรรมชาติและวัฒนธรรมทั่วโลก โดยจัดกิจกรรมผ่านโปรแกรม Zoom Conference โดยทางบริษัทฯ ได้จัดส่งวัตถุดิบให้ถึงโครงการโนเบิล ที่ลูกบ้านที่ลงทะเบียนพักอาศัย

#### **กิจกรรม NOBLE ID AROMATIC VOLCANIC LIVE WORKSHOP**

หลังจากได้รับการตอบรับที่ดีจากลูกบ้านโนเบิล ต่อกิจกรรม Noble ID Workshop มาโดยตลอด บริษัทฯ ได้พยายามคิดสรรกิจกรรมที่แปลกใหม่มากขึ้น เพื่อสร้าง

ประสบการณ์ที่แตกต่างให้กับลูกค้าอย่างต่อเนื่อง ซึ่งในครั้งนี้ได้นำเสนอความรื่นรมย์ผ่านการปรุงกลิ่นหอมให้หินภูเขาไฟในแบบฉบับที่เป็นเอกลักษณ์ของผู้เข้าร่วมกิจกรรมแต่ละท่าน และยังได้มอบ Sachet หรือ ถุงใส่หินสุตพิเศษสำหรับสร้างบรรยากาศหอมละมุนภายในบ้านให้แก่ลูกค้าที่เข้าร่วมกิจกรรมอีกด้วย ดำเนินการสอนโดย คุณศิริรัตน์ เหล่าทัพ Scent Designer ผู้ก่อตั้งแบรนด์ Patchouli.Scent.Design โดยทางบริษัทฯ ได้จัดส่งวัสดุดิบให้ถึงโครงการโนเบิล ที่ลูกค้าที่ลงทะเบียนพักอาศัยอีกเช่นเคย

#### NOBLE ID LIVE ART PAINTING WORKSHOP

สำหรับกิจกรรม NOBLE ID Workshop ในครั้งนี้ นำเสนอคอร์สสอนวาดรูปออนไลน์ เพื่อให้ลูกค้าได้มีโอกาสสร้างสรรค์ผลงานชิ้นเอกด้วยตัวเองเป็นครั้งแรกผ่านโปรแกรม Zoom Conference ดำเนินการสอนโดยคุณโบว์ ปิ่นจิตา มีบุญสบาย ศิลปินอิสระผู้เป็นที่รู้จักกันดีกับผลงานแนว Fantasy Art ที่ได้รับคำชมเชยจากอาจารย์เฉลิมชัย โฆษิตพิพัฒน์ ว่าเป็นศิลปินรุ่นใหม่ที่น่าจับตามอง โดยทางบริษัทฯ ได้จัดส่งวัสดุดิบให้ถึงโครงการโนเบิล ที่ลูกค้าที่ลงทะเบียนพักอาศัยดังเช่นในทุก ๆ ครั้ง

#### NOBLE ID CALLi GRAPHi LIVE WORKSHOP

สำหรับกิจกรรม NOBLE ID Workshop ที่จัดขึ้นส่งท้ายปี 2563 ครั้งนี้ นำเสนอความสนุกที่มาพร้อมกับการเพิ่มทักษะการเขียนตัวอักษรประดิษฐ์เบื้องต้น เพื่อรังสรรค์ Calligraphy บนการ์ดขึ้นพิเศษด้วยตัวเอง ผ่าน Zoom Conference ดำเนินการสอนโดยคุณพัชริดา ธรรมเกสร ศิลปินอักษรวิจิตร (Calligraphy) จาก writewithlove.bkk โดยทางบริษัทฯ ได้จัดส่งวัสดุดิบให้ถึงโครงการโนเบิล ที่ลูกค้าที่ลงทะเบียนพักอาศัยอีกเช่นเคย

ภายใต้การพัฒนาการบริหารความสัมพันธ์ลูกค้า (Customer Relationship Management) ผ่านการจัดกิจกรรม Noble ID Workshop บริษัทฯ ยังได้คิดค้น Noble Living Privilege Program เพื่อตอกย้ำว่าโนเบิล ให้ความสำคัญและใส่ใจต่อการดำเนินชีวิตของลูกค้า ภายหลังจากที่ได้ส่งมอบห้องชุดให้แก่ลูกค้าแล้ว เพื่อให้ลูกค้าสัมผัสได้ถึงบริการที่เป็นมากกว่าความ “สะดวกสบาย” ในชีวิตประจำวัน และนี่จึงเป็นที่มาของการบริการ Urban Living Solution Service Provider ภายใต้ชื่อ “Noble Living”

Noble Living เป็นโครงการที่จัดตั้งขึ้นเพื่อดูแลลูกค้าในระยะยาวอย่างรอบด้าน เพื่อตอบโจทย์การอยู่อาศัยจริงหลังการขาย โดยนำเสนอสินค้าและบริการที่หลากหลายที่มาพร้อมส่วนลดราคาพิเศษ และการเข้าถึงสินค้าและบริการของลูกค้าโนเบิล ก่อนบุคคลทั่วไป ปัจจุบัน Noble Living นำเสนอสินค้าและบริการทั้งหมด 2 รายการ ได้แก่

- Maid & Room Cleaning Service (บริการแม่บ้านทำความสะอาด)
- Air Conditioning Cleaning Service (บริการทำความสะอาดเครื่องปรับอากาศ)

ทั้ง 2 บริการนี้ ได้เปิดให้ลูกค้าบ้านโนเบิล ใช้บริการตั้งแต่วันที่ 21 ธันวาคม 2563 ที่ผ่านมา และจะมีบริการอื่น ๆ เข้ามาเพิ่มความสะดวกสบายให้แก่ลูกค้าอีกภายในปี 2564 นี้

#### การตอบแทนสังคม

ตลอดระยะเวลากว่า 30 ปี นับจากการก่อตั้งบริษัท โนเบิล ให้ความสำคัญสูงสุดในเรื่อง ความรับผิดชอบต่อสังคมและการตอบแทนสังคม บริษัทฯ มีแนวทางที่ชัดเจนในการสร้างผลประโยชน์การบนเงื่อนไขที่ตั้งอยู่บนพื้นฐานของการแข่งขันอย่างเป็นธรรมและเท่าเทียม ไม่เอาเปรียบใคร รวมถึงไม่สร้างความเดือดร้อนต่อพันธมิตรทางธุรกิจ คู่ค้า และลูกค้า อย่างแท้จริง โดยได้กำหนดนโยบายด้านการปฏิบัติด้านสังคมและสิ่งแวดล้อมเพื่อเป็นกรอบในการปฏิบัติงาน ดังนี้

1. สนับสนุน และส่งเสริม พร้อมทั้งกระตุ้นให้ผู้บริหารและพนักงานทุกระดับของ บริษัทฯ ปฏิบัติตามนโยบาย และกฎระเบียบในการดูแล และรับผิดชอบต่อ สังคมที่กำหนดไว้อย่างเคร่งครัด
2. เปิดเผย และแสดงข้อมูลที่เป็นจริง อันเป็นประโยชน์ต่อชุมชน และสังคม โดย การทำความเข้าใจ และสื่อสารกับสังคมถึงแนวนโยบาย และการดำเนินการทาง ธุรกิจของบริษัทฯ อย่างต่อเนื่องเป็นประจำ
3. จัดให้มีหน่วยงานบริหารโครงการทำหน้าที่ดูแลรับผิดชอบต่อ และรักษา สภาพแวดล้อมในการอยู่อาศัยที่ดีของทุกโครงการของบริษัทฯ
4. ส่งเสริม และสนับสนุนให้มีการนำเสนอ และจัดกิจกรรมที่จะเป็น สาธารณประโยชน์ เพื่อเป็นการคืนกำไรสู่สังคมอย่างสม่ำเสมอ โดยกิจกรรมที่ จัดจะต้องมีความเหมาะสม และสร้างประโยชน์ให้กับสังคมอย่างแท้จริง
5. สร้างเสริมจิตสำนึก และความรับผิดชอบต่อชุมชนและสังคมให้กับผู้บริหาร และ พนักงานทุกระดับอย่างต่อเนื่องสม่ำเสมอ
6. สร้างจิตสำนึกแห่งการใส่ใจสิ่งแวดล้อม เพื่อเป็นรากฐานการพัฒนาองค์กร รวมถึงโครงการภายใต้แบรนด์โนเบิล อย่างยั่งยืน โดยริเริ่มโครงการลดขยะ ภายในบริษัทฯ และสำนักงานขายทุกโครงการอย่างจริงจัง เช่น ยกเลิกการใช้ หลอดพลาสติก และขวดน้ำพลาสติกอย่างถาวร รวมถึงการรณรงค์ให้พนักงาน ประหยัดไฟฟ้าและทรัพยากร
7. สร้างค่านิยมแห่งการแบ่งปันความรู้ เพื่อสร้างองค์ความรู้แห่งการเรียนรู้ไม่มีที่ สิ้นสุด
8. จัดให้มีช่องทางในการนำเสนอความคิดเห็นเกี่ยวกับการดำเนินการของบริษัทฯ และร้องเรียนในกรณีที่ไม่ได้รับความเป็นธรรมจากการกระทำของบริษัทฯ สำหรับผู้มีส่วนได้เสียและผู้เกี่ยวข้อง ผ่านช่องทาง website ของบริษัทฯ ที่ [www.noblehome.com](http://www.noblehome.com)

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีการดำเนินการเกี่ยวกับกิจกรรมเพื่อสังคม และให้ความร่วมมือ กับภาครัฐเป็นอย่างดีมาโดยตลอด ดังนี้

## 16 มีนาคม 2563

บริษัทฯ มอบเงินจำนวน 3,000,000 บาท เพื่อสนับสนุนการสร้างหลังคาโดมอเนกประสงค์ ให้กับโรงเรียนดาราคาม กรุงเทพฯ รับมอบโดยคุณนุชนาฏ เจริญสุข ผู้อำนวยการโรงเรียนดาราคาม พร้อมด้วยคณาจารย์ เจ้าหน้าที่ และตัวแทนนักเรียน ตั้งแต่ระดับชั้นประถมศึกษาปีที่ 1-6

โดยในการสนับสนุนครั้งนี้ บริษัทฯ มุ่งมั่นที่จะเป็นส่วนหนึ่งในการตอบแทนสังคม ด้วยการสร้างสรรค์พื้นที่ในการทำกิจกรรมต่าง ๆ ของโรงเรียน เช่น ส่งเสริมการกีฬาในร่ม การจัดกิจกรรมทางการศึกษา รวมถึงการร่วมสร้างโอกาสที่ดีให้กับน้อง ๆ ได้เติบโตอย่างสมบูรณ์แข็งแรงทั้งร่างกายและจิตใจ และเป็นเยาวชนคนรุ่นใหม่ที่มีคุณภาพของสังคมต่อไปในอนาคต

## 9 เมษายน 2563

บริษัทฯ จัดกิจกรรม “GIVE BLOOD, SAVE A LIFE ให้โลหิต ให้ชีวิต” ขึ้น เนื่องจากได้เล็งเห็นถึงปัญหาที่เกิดขึ้นในช่วงสถานการณ์การแพร่ระบาดของไวรัสโควิด 19 (COVID-19) ที่ส่งผลให้จำนวนผู้บริจาคโลหิตลดลง จนทำให้ศูนย์บริการโลหิตแห่งชาติ สภากาชาดไทย ต้องเผชิญกับสภาวะโลหิตขาดแคลน ด้วยเหตุนี้ บริษัทฯ จึงขอเป็นอีกหนึ่งกำลังสำคัญในการสนับสนุนการทำงานของสภากาชาดไทย รวมทั้ง เจ้าหน้าที่ และทีมแพทย์จากโรงพยาบาลต่าง ๆ ในการส่งต่อโลหิตที่ปลอดภัยไปยังผู้ป่วยทั่วประเทศ โดยมีคณะผู้บริหาร พนักงานบริษัทฯ และผู้พักอาศัยโครงการโนเบล เพลินจิตเข้าร่วมกิจกรรมครั้งนี้ และมีคุณภานิภัค ตีระนัชชัยดีกุล จากศูนย์บริการโลหิตแห่งชาติ สภากาชาดไทย เป็นตัวแทนรับมอบโลหิต ณ โครงการโนเบล เพลินจิต

## 5 พฤษภาคม 2563

บริษัทฯ มอบเงินสนับสนุนเพื่อเยียวยาผลกระทบจากการแพร่ระบาดของไวรัสโควิด 19 (COVID-19) จำนวน 100,000 บาท ให้แก่เจ้าหน้าที่และประชาชนผู้มาติดต่อราชการ ณ ศูนย์บริการสาธารณสุข ในสังกัดกรุงเทพมหานคร สำหรับใช้ในกิจกรรมป้องกันการแพร่ระบาดของไวรัสโควิด 19 (COVID-19) โดยมีคุณไฑวภูมิ ชื่นแก้ว ผู้อำนวยการสำนักการโยธา กรุงเทพมหานคร เป็นผู้รับมอบ

## โครงการตู้ร่วมใจ

บริษัทฯ ร่วมสนับสนุนโครงการ “ตู้ร่วมใจ” ในช่วงวิกฤตไวรัสโควิด 19 (COVID-19) โดยโครงการนี้ ถือเป็นจุดเริ่มต้นเล็ก ๆ ในการแสดงออกถึงความตั้งใจที่อยากจะสร้างรอยยิ้มให้กับทุกคนในสังคม ด้วยการเปิดโอกาสให้ทุกคนได้แบ่งปันสิ่งของและสร้างโอกาสในการสมัครงาน โดยตู้ร่วมใจจะตั้งอยู่ในทำเลใจกลางเมืองในหลากหลายพื้นที่ โครงการของโนเบล ซึ่งล้วนแล้วแต่อยู่ในเส้นทางหลักที่มีผู้คนสัญจรไปมา เกิดเป็นการรวมพลังกันของผู้คนภายในชุมชน

แนวคิดของโครงการ “คู่ร่วมใจ” เกิดจากความตั้งใจของ 2 พี่น้อง ด.ญ. ปันสุข และ ด.ช. ปันงาน ที่อยากจะช่วยเหลือผู้คนในสังคมด้วยความจริงใจ จึงผลิตคู่ร่วมใจขึ้นด้วยความหวังว่าจะเป็นช่องทางให้ผู้คนที่แบ่งปันน้ำใจและช่วยเหลือกัน รวมถึงช่วยกันแบ่งปันความสุขด้วยการ ‘ให้’ สิ่งของจำเป็น และแบ่งปันโอกาสสมัครงาน เพื่อ “ช่วย” ให้คนในสังคมได้มีอาชีพเลี้ยงดูตนเองและครอบครัว

ด้วยความตั้งใจให้ “คู่ร่วมใจ” เป็นส่วนหนึ่งของสังคมไทย บริษัทฯ คำนึงถึงการเลือกใช้วัสดุในการผลิตคู่ โดยตั้งใจเลือกใช้วัสดุที่รักษาสิ่งแวดล้อม ซึ่งมีคุณสมบัติกันน้ำ เก็บความเย็น ป้องกันความร้อน ไม่เป็นเชื้อรา ไม่เป็นสนิม และไม่มีสารปนเปื้อน เพื่อให้ “คู่ร่วมใจ” อยู่เคียงข้างทุกคนในชุมชนไปอย่างยาวนาน

### 30 ธันวาคม 2563

บริษัทฯ มอบหน้ากากอนามัย แอลกอฮอล์ และเจลแอลกอฮอล์ ให้แก่ชุมชนหลังสถานีตำรวจทองหล่อ เพื่อสนับสนุนมาตรการป้องกันการแพร่ระบาดของ COVID-19 โดยมี คุณสุจิตรา วงศ์จารทิพย์ ผู้นำชุมชนหลังสถานีตำรวจทองหล่อ และชาวชุมชน เป็นผู้รับมอบ

ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้ให้ความสำคัญกับมาตรการป้องกันการแพร่ระบาดของ COVID-19 และได้ดำเนินกิจกรรมต่าง ๆ ภายในองค์กรตามแนวทางการปลอดภัยและเว้นระยะห่างทางสังคมมาโดยตลอด บริษัทฯ ขอร่วมเป็นส่วนหนึ่งของสังคมในการผลักดันและสนับสนุนทุกภาคส่วนที่เกี่ยวข้องให้ผ่านพ้นวิกฤตินี้ไปพร้อมกัน

ทุกการพัฒนาโครงการภายใต้แบรนด์โนเบล บริษัทฯ ได้คำนึงถึงการพัฒนา และการอยู่ร่วมกันกับสังคมอย่างรอบด้าน ด้วยแนวคิดการอยู่ร่วมกันอย่างมีความสุข เพื่อลดความเหลื่อมล้ำ อันเป็นปัญหาหลักที่พบเจอในมหานครทุกแห่ง ทั้งนี้ บริษัทฯ เชื่อมั่นว่า การแบ่งปันทรัพยากร คือเครื่องมือที่ช่วยลดความเหลื่อมล้ำได้เป็นอย่างดี อีกทั้งการสนับสนุนกิจกรรมท้องถิ่นยังช่วยเสริมสร้างความแข็งแกร่งให้ชุมชนเติบโตต่อไปได้อย่างยั่งยืน นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังให้ความสำคัญต่อประเด็นปัญหาโลกร้อน เพราะทุกวันนี้ปัญหาโลกร้อนได้กลายเป็นส่วนหนึ่งของปัญหาสังคมที่ไม่ใช่เป็นเพียงแค่กระแสสังคมอีกต่อไป เราทุกคนควรออกมาแสดงความรับผิดชอบต่อทรัพยากรที่เราต่างก็มีส่วนก่อให้เกิดปัญหา และด้วยเหตุนี้ บริษัทฯ จึงขอเป็นส่วนหนึ่งที่ลด-เลิกพฤติกรรมที่ส่งผลให้เกิดวิกฤติโลกร้อน โดยหยุดการใช้หลอดพลาสติก และขวดน้ำพลาสติกโดยเด็ดขาดทั้งภายในองค์กร และสำนักงานขายทุกโครงการ หลักการนี้ โนเบล ได้นำมาประยุกต์ใช้ในการผลิตของขวัญปีใหม่ โดยการใช้พลาสติกรีไซเคิล แปรรูปผ่านความร้อนเป็นจานรองแก้ว พร้อมทั้งรณรงค์ให้ลูกค้าที่เข้าเยี่ยมชมโครงการตระหนักถึงปัญหานี้ ผ่านการออกแบบภาชนะใส่ น้ำ แก้ว ขวดน้ำ และที่รองแก้ว และยังพัฒนาไปอีกขั้นด้วยการออกแบบกล่องน้ำดื่มกระดาษตราโนเบล เพื่อตอบโจทย์การหยุดการผลิตพลาสติกใหม่ และสร้างความมั่นใจ ภายใต้สถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19

การก้าวไปข้างหน้า คือการพร้อมที่จะมองไปข้างหน้าด้วยความรับผิดชอบอย่างเต็มเปี่ยม ที่มีต่อสังคม ระยะเวลา และผลงาน ล้วนแต่เป็นสิ่งสะท้อนคุณค่าที่โนเบิล ให้ความสำคัญเสมอมา ผ่านโครงการที่พิถีพิถัน และทุกกิจกรรมที่ บริษัทฯ สร้างสรรค์ เพื่อเตรียมพร้อมสู่การก้าวอย่างเข้าปีที่ 31 อย่างมั่นคง

#### □ **กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย**

ลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ คือ ผู้มีความต้องการที่อยู่อาศัยที่มีสไตล์ และมีเอกลักษณ์สะท้อนถึงความเป็นตัวของตัวเอง ที่ต้องการที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล มีระดับรายได้ปานกลางถึงระดับรายได้สูงตั้งแต่ 60,000 บาทต่อเดือนขึ้นไป

ด้วยคำนึงถึงความต้องการของลูกค้า และสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไป บริษัทฯ ได้ขยายฐานไปสู่กลุ่มลูกค้าครอบครัวขนาดเล็กที่ต้องการที่พักอาศัยในเขตกรุงเทพมหานครชั้นใน ที่เน้นการเดินทางสะดวกและใกล้แหล่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ ด้วยโครงการคอนโดมิเนียมใจกลางเมือง ซึ่งเหมาะสำหรับกลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ปานกลางเฉลี่ยประมาณ 30,000 บาทต่อเดือนขึ้นไป

#### □ **การจำหน่าย และช่องทางการจัดจำหน่าย**

นอกจากการจัดจำหน่ายที่สำนักงานขาย โดยการสร้างและตกแต่งบ้านตัวอย่าง เพื่อให้ลูกค้าได้เห็นถึงบ้านที่ตนกำลังจะตัดสินใจซื้อ เพื่อให้ลูกค้าได้รู้จักโครงการของบริษัทฯ อย่างแพร่หลาย บริษัทฯ ยังใช้สื่อประชาสัมพันธ์ที่มีประสิทธิภาพสูงในการเข้าถึงลูกค้า ได้แก่ โฆษณาทางโทรทัศน์ วิทยุ หนังสือพิมพ์ และนิตยสาร นอกจากนี้บริษัทยังใช้สื่อที่มีค่าใช้จ่ายต่ำ 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 เบอร์เดียวลูกค้าสามารถขอรับข้อมูลได้ทุกโครงการ

นอกจากนี้ เพื่อรองรับการขยายฐานลูกค้าไปยังตลาดต่างประเทศ บริษัทฯ ยังใช้บริการบริษัทต่างประเทศ ในฐานะตัวแทนในการทำการตลาดสำหรับกลุ่มลูกค้าต่างชาติเป้าหมาย โดยบริษัทที่โนเบิลว่าจ้างให้ทำการตลาดในต่างประเทศ (โดยเฉพาะกลุ่มลูกค้าในประเทศจีน ฮองกง สิงคโปร์ และไต้หวัน) นั้นมีเครือข่ายที่เข้าถึงกลุ่มลูกค้ากว่า 470 ช่องทาง (Distributors) ครอบคลุมทั่วทั้งแถบเอเชีย และสำหรับในประเทศจีน ซึ่งถือเป็นตลาดหลักของโนเบิล บริษัทฯ ทำการตลาดผ่านตัวแทนในการจำหน่ายสินค้าของบริษัทฯ ทำให้ขยายฐานลูกค้าครอบคลุมกว่าใน 21 เมือง ทั้งนี้ หนึ่งในบริษัทที่ทางโนเบิลใช้บริการ คือ กลุ่มบริษัท Fulcrum Capital ด้วย

โดยบริษัทตัวแทนจัดจำหน่ายดังกล่าวจะให้บริการด้านช่องทางการจำหน่ายโดยดูแลเครือข่ายตัวแทนจำหน่ายพร้อมทั้งให้ความช่วยเหลือในขั้นตอนการเจรจาซื้อขายทรัพย์สิน และการทำสัญญาซื้อขายกับบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ของลูกค้าชาวต่างชาติ ซึ่งเข้าใจความต้องการของลูกค้าและสามารถสื่อสารได้ชัดเจน ถูกต้อง พร้อมทั้งการให้บริการด้านการตลาด โดยสนับสนุนและร่วมจัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย รวมถึงสร้างและจัดโครงการทางการตลาด

เพื่อสนับสนุนโครงการอสังหาริมทรัพย์ สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้แม่นยำ อย่างไรก็ตาม ภัยที่เห็นชัดในการจ้างตัวแทนจัดจำหน่ายดังกล่าวจะมีความแตกต่างกันขึ้นอยู่กับหลายปัจจัย อาทิ Scope of work ประเทศที่จัดจำหน่าย เป็นต้น

นอกจากช่องทางข้างต้น บริษัทฯ ยังได้มีการพัฒนาช่องทางการขาย Online ในการให้ข้อมูล และปฏิสัมพันธ์แบบการประชุมทางไกลผ่านเครือข่ายภายใต้ระบบการสื่อสาร (Teleconference) กับลูกค้าต่างชาติได้ รวมทั้งการเปิดจองแบบ Online โดยสามารถประสานงานกับทีมต่างประเทศได้อย่างไร้รอยต่อและยังมีทีมงานต่างประเทศที่ได้พัฒนาแพลตฟอร์มการขาย เพื่อให้สามารถเชื่อมต่อกับระบบสินค้าคงเหลือ (Inventory) ของบริษัทฯ แบบ Real-Time ได้อีกด้วย

## 2.2.2 ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

การเปลี่ยนแปลงผู้นำทางการเมืองของสหรัฐฯ จาก โดนัลด์ ทรัมป์ เป็น โจ ไบเดน อาจส่งผลให้สงครามทางการค้าระหว่างทั้งสองประเทศมหาอำนาจมีแนวโน้มไปในทางที่ดีขึ้น รวมถึงสนธิสัญญา Brexit ที่เพิ่งได้บทสรุปที่ลงตัวในช่วงเดือนธันวาคม 2563 และจะเริ่มมีการเปลี่ยนแปลงในปี 2564 ควรจะเป็นสัญญาณที่ดีต่อเศรษฐกิจโลก แต่เศรษฐกิจโลกกลับได้รับผลกระทบเชิงลบจากสถานการณ์แพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโควิด 19 (COVID-19) อย่างรุนแรงภายหลังองค์การอนามัยโลก (WHO) ได้ประกาศสถานการณ์การแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโควิด 19 (COVID-19) ในวันที่ 11 มีนาคม 2563 สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง รายงานว่าผลกระทบของการแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโควิด 19 ที่เกิดขึ้นในเกือบทุกประเทศทั่วโลก มีผลกระทบร้ายแรงกว่าวิกฤตเศรษฐกิจในปี 2551 หลายประเทศประกาศใช้มาตรการควบคุมโรคที่เข้มงวด ส่งผลให้กิจกรรมทางเศรษฐกิจทั่วโลกเข้าสู่ภาวะชะงักอย่างฉับพลัน โดยเฉพาะอย่างยิ่ง เศรษฐกิจภาคอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวได้รับผลกระทบเชิงลบเป็นอย่างมาก

อย่างไรก็ตาม ในครึ่งปีแรกของปี 2563 ภาครัฐมีบทบาทในการประคับประคองเศรษฐกิจ และรักษาเสถียรภาพของระบบการเงิน อาทิ การออกมาตรการทางการเงินและการคลังในขนาดใหญ่ เช่น นโยบายสนับสนุนการดำเนินธุรกิจ นโยบายสนับสนุนภาคครัวเรือน และนโยบายเพิ่มการใช้จ่ายภาครัฐทั่วไป รวมถึงด้านธนาคารกลางส่วนใหญ่ต่างปรับลดอัตราดอกเบี้ยนโยบาย และออกมาตรการการเงินแบบไม่ปกติ (unconventional measures) เช่น ธนาคารกลางสหรัฐฯ (FED) คงดอกเบี้ยนโยบาย แต่พร้อมดำเนินการมาตรการด้านการผ่อนคลายเชิงปริมาณ (QE) อย่างต่อเนื่องเพื่อรักษาเสถียรภาพโดยรวมของเศรษฐกิจ ทั้งในแง่เสถียรภาพด้านการเงินและการกระตุ้นด้านอุปสงค์เพื่อให้เกิดการจ้างงานและให้เศรษฐกิจกลับมาขยายตัวได้ ธนาคารกลางยุโรป (ECB) คงดอกเบี้ยนโยบาย แต่มีโอกาสขยายมูลค่าการเข้าซื้อพันธบัตรรัฐบาลเพิ่มเติม ทางด้านธนาคารกลางญี่ปุ่น (BOJ) คงดอกเบี้ยนโยบาย พร้อมเพิ่มมูลค่าการเข้าซื้อหุ้นเอกชนเพิ่มเติม

จากการรายงานตัวเลขเศรษฐกิจผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศ (Gross domestic product) สำหรับไตรมาสแรกของปี 2563 ผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศของจีนลดลงที่ร้อยละ 6.8 โดยจากรายงานเศรษฐกิจจีนไตรมาสที่ 1 ของปี 2563 โดย ไพร์ซวอเตอร์เฮาส์คู

เปอส์ (ปักกิ่ง) ระบุว่าผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศของจีนปรับลงในจุดต่ำสุดในรอบ 4 ทศวรรษ ทางด้านประเทศมหาอำนาจอย่างสหรัฐฯ นั้น สำนักวิเคราะห์เศรษฐกิจสหรัฐฯ (BEA) รายงานผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศลดลงที่ร้อยละ 4.8 ซึ่งเป็นการหดตัวรายไตรมาสมากที่สุด นับตั้งแต่ติดลบร้อยละ 8.4 ในไตรมาสสุดท้ายของวิกฤตการเงินโลกปี 2551 สำหรับเศรษฐกิจญี่ปุ่นซึ่งมีขนาดใหญ่เป็นอันดับ 3 ของโลก เมื่อเทียบเป็นรายปี ลดลงร้อยละ 3.4 ในไตรมาสแรก ซึ่งเป็นช่วงเวลาที่ญี่ปุ่นยังไม่ประกาศสถานการณ์ฉุกเฉินทั่วประเทศเพื่อควบคุมการระบาดของไวรัส สำหรับผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศกลุ่มยูโรโซนและสมาชิกสหภาพยุโรป เมื่อเปรียบเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันกับปีก่อน กลุ่มยูโรโซน (EA19) ลดลงร้อยละ 3.7 และสมาชิกสหภาพยุโรป (EU27) ลดลงร้อยละ 3.3

ในช่วงไตรมาส 3 ของปี 2563 การเติบโตของเศรษฐกิจยังคงต้องเผชิญกับข้อจำกัดในการฟื้นตัวจากจำนวนผู้ติดเชื้อที่กลับมาเพิ่มมากขึ้น ซึ่งส่งผลให้หลายประเทศชะลอการเปิดเมืองจากปัจจัยกล่าวทำให้อัตราเงินเฟ้อมีแนวโน้มต่ำอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากกำลังซื้อของผู้บริโภคลดลง ทางด้านนโยบายทางการเงิน ธนาคารกลางสหรัฐฯ คงดอกเบี้ยนโยบาย และเปลี่ยนมาใช้เป้าหมายเงินเฟ้อเฉลี่ย ซึ่งเป็นการส่งสัญญาณว่าธนาคารกลางสหรัฐฯ (FED) จะคงดอกเบี้ยในระดับต่ำนานขึ้น ธนาคารกลางยุโรป (ECB) คงดอกเบี้ยนโยบาย และมีโอกาสเข้าซื้อสินทรัพย์เพิ่มเติมวงเงิน 1.3 ล้านล้านยูโร ตามที่ตั้งวงเงินไว้ ธนาคารกลางญี่ปุ่น (BOJ) คงดอกเบี้ยนโยบาย และคงมาตรการผ่อนคลายเดิมไว้ โดยติดตามผลของการผ่อนคลายนโยบายอย่างใกล้ชิด

อย่างไรก็ตาม สำหรับไตรมาสสุดท้ายของปี 2563 มีแนวโน้มไปในทางที่ดีขึ้น ตามการปรับตัวดีขึ้นของเศรษฐกิจประเทศอุตสาหกรรมหลัก ได้แก่ สหรัฐฯ ญี่ปุ่น จีน และกลุ่มประเทศอุตสาหกรรมใหม่ รวมถึงข่าวการพัฒนาวัคซีนที่ใกล้ความเป็นจริงมากขึ้น รวมถึงการเริ่มผ่อนคลายมาตรการล็อกดาวน์เพื่อกระตุ้นภาคเศรษฐกิจ ธนาคารกลางของประเทศเศรษฐกิจหลักยังคงดำเนินมาตรการทางการเงินแบบผ่อนคลายต่อเนื่อง อาทิ การกำหนดอัตราดอกเบี้ยนโยบายในระดับต่ำ การเข้าซื้อสินทรัพย์เพื่อเสริมสภาพคล่องให้แก่ระบบเศรษฐกิจ การให้สินเชื่อดอกเบี้ยแก่ธนาคารพาณิชย์ และการเข้าค้ำประกันสินเชื่อ จากรายงานตัวเลขเศรษฐกิจผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศในไตรมาส 4 แสดงให้เห็นว่าจีนมีการขยายตัวเพิ่มขึ้นร้อยละ 6.5 เป็นอัตราการขยายตัวที่มากที่สุดในรอบเก้าไตรมาส เป็นการปรับตัวดีขึ้นทุกองค์ประกอบของเศรษฐกิจ ในขณะที่ผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศสหรัฐฯ ขยายตัวเพิ่มขึ้นร้อยละ 4.1 ปรับตัวดีขึ้นเนื่องจากไตรมาสก่อน ตามการกลับมาขยายตัวของการลงทุนภาคเอกชน โดยเฉพาะการลงทุนในที่อยู่อาศัย และการปรับตัวขึ้นของการบริโภคภาคเอกชนซึ่งสอดคล้องกับตลาดแรงงานที่ปรับตัวดีขึ้น ทางด้านเศรษฐกิจญี่ปุ่นในไตรมาสสุดท้ายของปี 2563 ผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศขยายตัวถึงร้อยละ 12.7 ผลมาจากการควบคุมการแพร่ระบาดที่ทำได้ค่อนข้างดีโดยเปรียบเทียบกับประเทศพัฒนาแล้วอย่างยุโรปและสหรัฐฯ ทางด้านเศรษฐกิจยุโรปยังเผชิญกับหลายความเสี่ยงจากสถานการณ์การแพร่ระบาดที่ยังค่อนข้างรุนแรง ประกอบกับปัจจัยพื้นฐานทางเศรษฐกิจที่ไม่ได้แข็งแกร่งมากส่งผลให้ตัวเลขผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศสำหรับไตรมาสสุดท้ายของปี 2563 ยังคงหดตัว โดยกลุ่มยูโรโซน (EA19) หดตัวร้อยละ 6.0 และ สมาชิกสหภาพยุโรป (EU27) หดตัวร้อยละ 4.0

เนื่องจากภาวะเศรษฐกิจที่ถดถอยทั่วโลก ส่งผลให้กำลังซื้อของผู้บริโภคลดลง เศรษฐกิจของประเทศไทยได้รับแรงกดดันอย่างหนักจากสถานการณ์ดังกล่าวเช่นกัน โดยเฉพาะอย่างยิ่งมาตรการปิดการเดินทางเข้าออกประเทศของไทยเพื่อป้องกันโรคระบาดไวรัสโควิด 19 (COVID 19) ส่งผลเชิงลบอย่างรุนแรงต่ออุตสาหกรรมการท่องเที่ยว ซึ่งเป็นอุตสาหกรรมหลักของประเทศไทย ส่งผลให้การลงทุนภาคเอกชนมีแนวโน้มหดตัวมากขึ้น ตามแนวโน้มการบริโภคและการส่งออกที่ซบเซา และความเชื่อมั่นภาคธุรกิจที่ปรับลดลงมาก สำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ รายงานตัวเลขเศรษฐกิจผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศของประเทศไทยในไตรมาสที่ 1 ลดลงร้อยละ 2.1 การบริโภคของภาคเอกชนชะลอตัวอย่างชัดเจน รวมถึง การใช้จ่ายภาครัฐ การลงทุนภาครัฐและภาคเอกชนปรับตัวลดลง ผลกระทบเชิงลบของโรคระบาดไวรัสโควิด 19 (COVID 19) ส่งผลกระทบอย่างรุนแรงอย่างต่อเนื่องในไตรมาส 2 ของปี 2563 เศรษฐกิจไทยปรับตัวลดลงมากถึงร้อยละ 12.2 การบริโภคภาคเอกชนลดลงที่ร้อยละ 6.6 และการลงทุนภาคเอกชนปรับตัวลดลงที่ร้อยละ 15 อย่างไรก็ตาม ในช่วงครึ่งปีหลังเศรษฐกิจโดยรวมปรับตัวไปในทิศทางที่ดี ผลจากการผ่อนคลามาตรการปิดเมืองทั้งในและต่างประเทศ เป็นแรงหนุนให้กิจกรรมทางเศรษฐกิจกลับมาดำเนินการได้มากขึ้น รายงานตัวเลขเศรษฐกิจผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศไตรมาส 3 ของปี 2563 ปรับตัวลดลงร้อยละ 6.4 ต่อเนื่องจากการลดลงร้อยละ 12.1 ในไตรมาสก่อนหน้า ทั้งนี้ เศรษฐกิจไทยปรับตัวดีขึ้นอย่างต่อเนื่อง ในไตรมาสที่ 4 ของปี 2563 ผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศลดลงร้อยละ 4.2 ปรับตัวดีขึ้นจากที่ลดลงร้อยละ 6.4 ในไตรมาสก่อนหน้า โดยการใช้จ่ายเพื่อการอุปโภคบริโภคขั้นสุดท้ายของเอกชน และรัฐบาลขยายการลงทุนในประเทศ และการส่งออกสินค้าปรับตัวดีขึ้น ขณะที่รายรับจากบริการต่างประเทศยังคงหดตัวต่อเนื่อง

สำหรับภาคอสังหาริมทรัพย์ของประเทศ รายงานจากศูนย์วิจัยอีไอซีชี้ให้เห็นว่าการระบาดของไวรัสโควิด 19 (COVID-19) ส่งผลกระทบให้ตลาดที่อยู่อาศัยที่อ่อนแออยู่แล้วจากการชะลอตัวของเศรษฐกิจ และผลของมาตรการ LTV ที่เริ่มในปี 2562 หดตัวลงต่อเนื่องในปี 2563 โดยในช่วงครึ่งแรกของปี 2563 ยอดขายที่อยู่อาศัยหดตัวร้อยละ 45 จากกำลังซื้อที่ปรับลดลงเนื่องจากผลกระทบจากมาตรการ lockdown รวมถึงการปรับลดลงของยอดขายจากตลาดต่างชาติ ผลจากการจำกัดการเดินทางระหว่างประเทศและภาวะเศรษฐกิจโลกที่ชะลอตัวลง ขณะที่ในด้านอุปทาน ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ชะลอการเปิดโครงการใหม่ ๆ ออกไป โดยเฉพาะคอนโดมิเนียม และหันมาเน้นโครงการแนวราบมากขึ้น ขณะเดียวกันยังมุ่งเน้นการระบายสินค้าคงเหลือขายที่ยังอยู่ในระดับสูง ข้อมูลจากธนาคารแห่งประเทศไทยชี้ให้เห็นว่ามูลค่าการซื้อขายที่ดินและสิ่งปลูกสร้างทั่วประเทศไตรมาสแรกของปี 2563 ลดลงร้อยละ 23.7 เมื่อเปรียบเทียบกับไตรมาสก่อนหน้า การออกใบอนุญาตจัดสรรที่ดินทั่วประเทศ (หน่วย : แปลง/หลัง) ไตรมาสแรกของปี 2563 ลดลงร้อยละ 16.2 จากไตรมาสก่อนหน้า และพื้นที่ก่อสร้างที่ได้รับอนุญาตทั่วประเทศ (หน่วย : พันตารางเมตร) ลดลงร้อยละ 11.0 เมื่อเปรียบเทียบกับไตรมาสก่อนหน้า

ตารางที่ 1 จำนวนที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จในเขตกรุงเทพมหานคร และปริมณฑล

	2559	2560	2561	2562	2563
<b>สร้างโดยผู้ประกอบการ</b>					
บ้านเดี่ยว บ้านแฝด ทาวน์เฮ้าส์ และอาคารพาณิชย์	31,742	30,978	37,715	38,251	29,017
เปลี่ยนแปลงจากปีก่อนเพิ่มขึ้น (ลดลง)	-6.5%	-2.4%	21.7%	1.4%	-24.1%
อาคารชุด	72,886	63,319	73,121	53,163	59,012
เปลี่ยนแปลงจากปีก่อนเพิ่มขึ้น (ลดลง)	-2.9%	-13.1%	15.5%	-27.3%	11.0%
<b>รวมสร้างโดยผู้ประกอบการ</b>	<b>104,628</b>	<b>94,297</b>	<b>110,836</b>	<b>91,414</b>	<b>88,029</b>
เปลี่ยนแปลงจากปีก่อนเพิ่มขึ้น (ลดลง)	-4.0%	-9.9%	17.5%	-17.5%	-3.7%
<b>สร้างเอง</b>	<b>21,915</b>	<b>20,206</b>	<b>19,999</b>	<b>20,243</b>	<b>21,356</b>
เปลี่ยนแปลงจากปีก่อนเพิ่มขึ้น (ลดลง)	-10.4%	-7.8%	-1.0%	1.2%	5.5%
<b>รวมที่อยู่อาศัยจดทะเบียนเพิ่มขึ้น</b>	<b>126,543</b>	<b>114,503</b>	<b>130,835</b>	<b>111,657</b>	<b>109,385</b>
เปลี่ยนแปลงจากปีก่อนเพิ่มขึ้น (ลดลง)	-5.2%	-9.5%	14.3%	-14.7%	-2.0%

ที่มา : ธนาคารแห่งประเทศไทย

จากตารางที่ 1 จำนวนที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จและจดทะเบียนในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลในปี 2563 มีจำนวน 109,385 หน่วย ลดลงจากปีก่อนร้อยละ 2.0 ที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยว บ้านแฝด ทาวน์เฮ้าส์ และอาคารพาณิชย์การสร้างเสร็จและจดทะเบียนลดลงมากถึงร้อยละ 24.1 หรือลดลงเหลือเพียง 29,017 หน่วย เมื่อเปรียบเทียบกับปีก่อนหน้า ซึ่งมีจำนวน 38,251 หน่วย ในขณะที่ที่อยู่ประเภทอาคารชุดสร้างเสร็จและจดทะเบียนเพิ่มขึ้นร้อยละ 11.0 หน่วย ที่อยู่อาศัยที่ประชาชนสร้างเองเพิ่มขึ้นคิดเป็นร้อยละ 5.5 ทั้งนี้ การลดลงโดยภาพรวมของจำนวนที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จและจดทะเบียนในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลสะท้อนให้เห็นถึงความกังวลใจของผู้ประกอบการที่มีต่อภาวะเศรษฐกิจของประเทศที่ชะลอตัวและปัญหาภายในประเทศและต่างประเทศ

อย่างไรก็ตาม ในไตรมาสที่ 4 ของปี 2563 เครื่องชี้ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์แสดงให้เห็นว่าภาคอสังหาริมทรัพย์ปรับตัวดีขึ้นตามสถานการณ์เศรษฐกิจโดยรวม มูลค่าการซื้อขายที่ดินและสิ่งปลูกสร้างทั่วประเทศไตรมาสที่ 4 ของปี 2563 เพิ่มขึ้นร้อยละ 11.7 เมื่อเปรียบเทียบกับไตรมาสก่อนหน้า การออกใบอนุญาตจัดสรรที่ดินทั่วประเทศ (หน่วย : แปลง/หลัง) ไตรมาสที่ 4 ของปี 2563 เพิ่มขึ้นร้อยละ 3.3 จากไตรมาสก่อนหน้า และพื้นที่ก่อสร้างที่ได้รับอนุญาตทั่วประเทศ (หน่วย : พันตารางเมตร) ลดลงร้อยละ 4.6 เมื่อเปรียบเทียบกับไตรมาสก่อนหน้า ขณะที่ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์รายงานว่ามูลค่าการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยทั่วประเทศในปี 2563 มีมูลค่า 928,376 ล้านบาท ลดลงจากปี 2562 เพียงร้อยละ 0.3 โดยเป็นการลดลงของมูลค่าการโอนกรรมสิทธิ์อาคารชุดร้อยละ 4.7 ขณะที่การโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยแนวราบมีมูลค่าเพิ่มขึ้นร้อยละ 2.2 โดยสินเชื่อที่อยู่อาศัยในปี 2563 มูลค่าสินเชื่อที่อยู่อาศัยบุคคลปล่อยใหม่ทั่วประเทศมีมูลค่า 612,084 ล้านบาท ลดลงจากปี 2562 ร้อยละ 4.4

สำหรับปี 2563 บริษัทฯ มียอดขายโครงการมูลค่า 6,602 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 24.9 เมื่อเทียบกับปีที่แล้วจากการทำแคมเปญ Reset Price สำหรับ 8 โครงการที่สร้างเสร็จพร้อมอยู่ซึ่งเปิดแคมเปญช่วงเดือน มิถุนายน 2563 รวมถึงการเปิดโครงการใหม่จำนวน 5 โครงการในปี 2563 มูลค่ารวม 10,000 ล้านบาท ได้แก่ โครงการโนเบิล อเปฟ ไวร์เลส-ร่วมฤดี โครงการโน

เบิล สเตท 39 โครงการนิว โนเบิล งามวงศ์วาน โครงการนิว โนเบิล รัชดา - ลาดพร้าว และโครงการนิว โนเบิล ใผาย - วังหลัง

ณ สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทฯ มีรายได้ที่รอการรับรู้ (Backlog) จำนวน 12,805 ล้านบาท ซึ่งจะมีการรับรู้รายได้ดังกล่าวในปี 2564 - 2566 โดยประมาณร้อยละ 41 ของรายได้ที่รอการรับรู้ (Backlog) จะรับรู้ในปี 2564 ทำให้สามารถคาดการณ์รายได้ของบริษัทฯ สำหรับปี 2564 ได้อย่างแน่นอน

สำหรับแนวโน้มเศรษฐกิจโลกของปี 2564 นั้น นักเศรษฐศาสตร์จากกองทุนการเงินระหว่างประเทศ (IMF) คาดการณ์ว่าดัชนีด้านไวรัสโควิด 19 (COVID-19) จะควบคุมการแพร่ระบาดของไวรัส ช่วยทำให้เศรษฐกิจโลกฟื้นตัวได้แข็งแกร่งมากขึ้นหลังจากที่เผชิญกับระดับการเติบโตทางเศรษฐกิจที่แย่มากนับตั้งแต่สงครามโลกครั้งที่ 2 ขณะเดียวกันถ้ารัฐบาลทั่วโลกลดมาตรการล็อกดาวน์และสนับสนุนให้กิจกรรมทางเศรษฐกิจเคลื่อนไหวได้ปกติจะทำให้เศรษฐกิจปี 2564 นี้ขยายตัวอยู่ที่ 5.5% และเนื่องจากในปี 2563 ผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ลดจำนวนการเปิดขายโครงการใหม่เพื่อให้ที่อยู่อาศัยรอการขายถูกดูดซับออกไปจากระบบ คาดการณ์ได้ว่าในปี 2564 ตลาดจะปรับตัวให้มีสินค้าใหม่เข้ามาเพิ่มมากขึ้น โดยศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ประมาณการว่าจะมีการเปิดตัวโครงการใหม่ จำนวน 82,594 หน่วย เพิ่มขึ้นจากปี 2563 คิดเป็นร้อยละ 32.7 และคาดว่าผู้ประกอบการยังจะลงทุนในบ้านจัดสรรมากกว่าอาคารชุด โดยบริษัทฯ มีแผนเปิดตัวโครงการในปี 2564 จำนวน 11 โครงการ อาคารชุด 8 โครงการและโครงการแนวราบ 3 โครงการ เพื่อตอบโจทยความต้องการของลูกค้าที่แท้จริง ทั้งนี้ บริษัทฯ มีความเชื่อมั่นว่ามาตรการกระตุ้นอสังหาริมทรัพย์จากกำลังซื้อของชาวต่างชาติ หรือ Elite Flexible One จะเป็นแรงผลักดันสำคัญในการเพิ่มยอดขายจากต่างประเทศได้อีกด้วย

อย่างไรก็ตามด้วยภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัวทำให้ภาคการแข่งในตลาดอสังหาริมทรัพย์เข้มข้นมากขึ้น ผู้ประกอบการจำเป็นต้องสร้างความแตกต่างให้กับองค์กร สินค้าและบริการ รวมถึงต้องประยุกต์ ปรับตัว พัฒนา เพิ่มศักยภาพ เพิ่มความน่าเชื่อถือ เพื่อแย่งชิงส่วนแบ่งทางการตลาด โดยแนวโน้มของการพัฒนาสินค้าและบริการ เทคโนโลยีแบบครบวงจรเป็นเครื่องมือที่ผู้ประกอบการต่างนำมาประยุกต์ใช้ในธุรกิจเพื่อการพัฒนาแบบยั่งยืน นวัตกรรมและเทคโนโลยีทางด้านอสังหาริมทรัพย์ (Property Technology : PROPTech) ที่ผู้ประกอบการต่างคัดสรรมาใช้ในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อให้บริการผู้บริโภคอย่างครบวงจรตั้งแต่เริ่มต้นตัดสินใจซื้อโครงการ การก่อสร้างโครงการ การโอนกรรมสิทธิ์ และบริการหลังการขาย มีดังนี้

- การตัดสินใจซื้อโครงการ เทคโนโลยี Hologram เป็นเทคโนโลยีการจำลองโลกเสมือนจริงขึ้นมาเพื่อให้ความรู้สึกเหมือนได้ไปอยู่สถานที่ดังกล่าว ทำให้ผู้บริโภคสัมผัสได้ถึงสภาพแวดล้อมเมื่ออาศัยอยู่จริง รวมไปถึงการใช้ Drone เก็บภาพสิ่งแวดล้อมรอบโครงการในมุมสูงเพื่อสร้างความเชื่อมั่นและช่วยให้ผู้บริโภคตัดสินใจได้ง่ายมากขึ้น นอกจากนี้ยังได้มีการนำระบบ Online Booking มาใช้เพื่ออำนวยความสะดวกในการเลือกยูนิต จองและชำระเงิน โดยลูกค้าสามารถดูแปลน เชื้อครา ค่า ตรวจสอบยูนิตที่ว่างและจำนวนผู้ที่สนใจยูนิตเดียวกัน พร้อมชำระเงินผ่านช่องทางออนไลน์ พร้อมฟีเจอร์หลากหลาย เช่น การเลือกยูนิตที่สนใจก่อนวันจอง,

บริการ Virtual Tour พาชมห้องแบบ 360 องศา, บริการผู้ช่วยส่วนตัว (Personal Consultant) พาเยี่ยมชมโครงการและห้องตัวอย่างและฟีเจอร์อื่น ๆ อีกมากมายเพื่อมอบประสบการณ์การจองที่ดีที่สุดสำหรับลูกค้าทุกท่าน

- *การก่อสร้างโครงการ* ปัจจุบันได้มีการนำเทคโนโลยี BIM (Building Information Modeling) ซึ่งเป็นระบบที่ใช้ในการควบคุมการออกแบบ การก่อสร้าง ในการทำความเข้าใจแบบระหว่างสถาปนิก วิศวกร และผู้รับเหมาหน้างานก่อสร้าง ให้มีความเข้าใจตรงกัน และก่อสร้างอย่างเป็นขั้น เป็นตอน ซึ่งช่วยลดปัญหาในการก่อสร้าง และลดระยะเวลาในการทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ เป็นกระบวนการจำลองและบริหารการก่อสร้างด้วยไฟล์ดิจิทัล “โมเดล 3 มิติ” ที่ดึงทุกส่วนที่เกี่ยวข้องในกระบวนการก่อสร้างให้มาทำงานบนไฟล์โมเดล 3 มิติและทุกฝ่ายจะทำงานผ่านระบบเดียวกัน สถาปนิกดูแลส่วนสถาปัตยกรรม วิศวกรดูแลส่วนงานโครงสร้าง ผู้รับเหมาดูแลส่วนงานก่อสร้าง และเจ้าของโครงการดูภาพรวม เพื่อให้งานออกมาตามที่วางแผนไว้ เทคโนโลยีดังกล่าวจึงมีบทบาทสำคัญ ในการควบคุมมาตรฐานการก่อสร้าง ให้ได้มาตรฐาน มีความปลอดภัย ถูกต้อง รวดเร็ว และช่วยลดข้อผิดพลาดที่จะเกิดภายในห้องของลูกค้าลดการทำงานที่ซ้ำซ้อนในกระบวนการก่อสร้าง และทำให้สามารถบริหารจัดการต้นทุนได้มีประสิทธิภาพดีขึ้น Solar Cell เป็นอีกหนึ่งนวัตกรรมประหยัดพลังงานที่โครงการที่อยู่อาศัยนำมาใช้เพื่อเพิ่มศักยภาพแบบยั่งยืน รวมถึงเทคโนโลยี Air Corridor นวัตกรรมที่ออกแบบมาเพื่อสร้างการไหลเวียนของลมภายในโครงการ ทำให้อากาศถ่ายเทตลอดเวลา ลดการใช้เครื่องปรับอากาศบนพื้นที่ส่วนกลางภายในโครงการได้

- *การโอนกรรมสิทธิ์* ผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ตระหนักถึงปัญหาในการการตรวจรับบ้านหรือห้องชุดของลูกค้าที่บางครั้งขาดความเชี่ยวชาญ หรือไม่มีเวลาในการตรวจรับ ดังนั้นจึงมีการพัฒนาแอปพลิเคชันที่สามารถช่วยแนะนำการตรวจรับห้องอย่างเป็นขั้นตอน หรือมีบริการในการจัดหาผู้เชี่ยวชาญมาตรวจรับห้องให้ลูกค้าเพื่อเป็นการเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้า นอกจากนี้ผู้ประกอบการบางรายยังจัดให้มีแอปพลิเคชันที่ช่วยในการตกแต่งห้องเพื่อให้ตรงกับการใช้งานและรูปแบบการใช้ชีวิตของลูกค้าก่อนการซื้อจริง

- *การให้บริการหลังการขาย* บริการหลังการขายถือเป็นอีกหนึ่งปัจจัยที่สำคัญในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยของผู้บริโภค ผู้ประกอบการควรคำนึงถึงนวัตกรรมที่สามารถอำนวยความสะดวกในการดำเนินชีวิตของผู้บริโภคหลังจากการเข้าอยู่ภายในโครงการ อาทิเช่น ระบบ Smart Control หรือระบบ Home Automation ซึ่งเป็นระบบที่นำมาช่วยสร้างความสะดวกสบาย ปลอดภัย ให้กับลูกค้าและเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้าได้ โดยเทคโนโลยีดังกล่าวจะควบคุมระบบต่าง ๆ ภายในบ้าน อาทิ ระบบไฟฟ้าแสงสว่างภายในบ้าน ระบบอุปกรณ์ไฟฟ้าภายในบ้าน เช่น การสั่งงานเปิดปิดเครื่องปรับอากาศ หรือการเปิดปิดม่าน ระบบความบันเทิงภายในบ้าน เช่น สั่ง Internet radio ให้ทำงานในห้องที่ผู้ใช้อยู่ และปิดเมื่อผู้ใช้ออกจากห้อง ระบบบริหารพลังงานและพลังงานสำรอง เช่น การปิด/เปิด เครื่องใช้ไฟฟ้าต่าง ๆ โดยขึ้นกับสิ่งแวดล้อม ระบบสื่อสาร เช่น การรับ/ส่ง ข้อความหรือคำสั่งระหว่างผู้ใช้ และระบบรักษาความปลอดภัย เช่น เชื่อมต่อระบบกันขโมยหรือกล้องวงจรปิดกับบริษัทให้บริการด้านการรักษาความปลอดภัย รวมไปถึงการแจ้งชำระค่าสาธารณูปโภคผ่านระบบ Online ที่จะมีการแจ้งเตือน

ยอดเงินที่ต้องชำระในระหว่างเดือน และสามารถชำระเงินผ่านระบบ E- Banking ซึ่งช่วยสรุปยอดที่ชัดเจน และลดความซับซ้อนในการชำระเงิน เป็นต้น ซึ่งการควบคุมทั้งหมดสามารถบริหารผ่านมือถือ smart phone

ปัจจุบันนวัตกรรมและเทคโนโลยีที่ทันสมัยเหล่านี้เป็นส่วนสำคัญที่เข้ามามีบทบาทในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์อย่างมีนัยสำคัญมากขึ้น รวมถึงยังเป็นปัจจัยหนึ่งในการเลือกซื้ออสังหาริมทรัพย์ของผู้บริโภค อีกทั้งยังเป็นส่วนสำคัญในการพัฒนาธุรกิจอย่างยั่งยืน เพิ่มประสิทธิภาพให้กระบวนการก่อสร้าง ลดต้นทุนและลดความเสี่ยงจากความผิดพลาดที่อาจจะเกิดขึ้นได้

นอกจากการนำนวัตกรรมและเทคโนโลยีมาใช้ในการธุรกิจแล้ว การพัฒนาโครงการสำหรับผู้สูงอายุ และการพัฒนาโครงการในรูปแบบ Mixed-use ยังมีส่วนช่วยในการขยายฐานลูกค้ากระจายความเสี่ยง สร้างรายได้ที่มั่นคงในระยะยาวให้กับผู้ประกอบการเนื่องจากตอบโจทย์ความต้องการของผู้บริโภคได้หลากหลายและครอบคลุมมากขึ้น รวมไปถึงการร่วมทุนระหว่างบริษัททั้งในประเทศและต่างประเทศ เพื่อขยายความสามารถในการลงทุนและฐานลูกค้า

สำหรับส่วนแบ่งทางการตลาดของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ 2563 ต้องยอมรับว่ายังคงได้รับผลกระทบจากภาวะโอเวอร์ซัพพลาย (oversupply) ที่เกิดขึ้นในตลาดคอนโดมิเนียมนับตั้งแต่ช่วงปี 2562 โดยช่วงต้นปี 2563 ผู้ประกอบการคอนโดพยายามผลักดันและหาแนวทางการระบายสต็อกห้องชุดในมือออกให้มากที่สุด โดยหันไปขยายกลุ่มลูกค้าตลาดต่างชาติโดยเฉพาะกลุ่มลูกค้าจากประเทศจีน โดยภายใต้การบริหารงานของประธานเจ้าหน้าที่บริหารร่วม นายแฟรงค์ ฟง คิ่น เหลียง ซึ่งมีความชำนาญในด้านการขยายตลาดไปยังต่างประเทศ ทำให้ปี 2563 บริษัทฯ มีส่วนแบ่งการตลาดจากยอดขายอาคารชุดในเขตกรุงเทพฯ ของกลุ่มลูกค้าต่างประเทศร้อยละ 36.0 และจากการแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโควิด 19 ส่งผลให้ต่อการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมการใช้ชีวิตและการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยของผู้บริโภค จากกระแสดังกล่าวส่งผลให้ยอดขายกลุ่มที่อยู่อาศัยแนวราบขยายตัวเพิ่มมากขึ้น โดยบริษัทอสังหาริมทรัพย์ 10 อันดับแรกที่มีการขยายการลงทุนโครงการแนวราบยังคงเป็นบริษัทอสังหาริมทรัพย์ที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์

สิ่งที่เห็นได้ชัดในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ปัจจุบันคือการควบรวมธุรกิจและ Joint Venture กันของผู้ประกอบการรายใหญ่ ด้วยความพร้อมทั้งทำเลที่ตั้ง เงินทุน และกำลังคนที่เข้ามาเสริมจุดแข็งซึ่งกันและกัน สร้างความกดดันให้กับผู้ประกอบการรายเล็กที่ยิ่งนานวันจะมีส่วนแบ่งตลาดน้อยลง สิ่งนี้ทำให้ผู้ประกอบการรายเล็กต้องปรับตัวและสร้างกลยุทธ์เพื่อรับมือกับสถานการณ์ที่กำลังจะเกิดขึ้น โดยสัดส่วนของห้องชุดที่ผู้ประกอบการควรจะต้องเพิ่มสัดส่วนคือกลุ่มซีดีคอนโด และตลาดระดับกลาง ที่เป็นประชากรกลุ่มใหญ่ของกรุงเทพมหานครมากขึ้น เพื่อจะได้ตอบสนองกับความต้องการอยู่อาศัยจริง

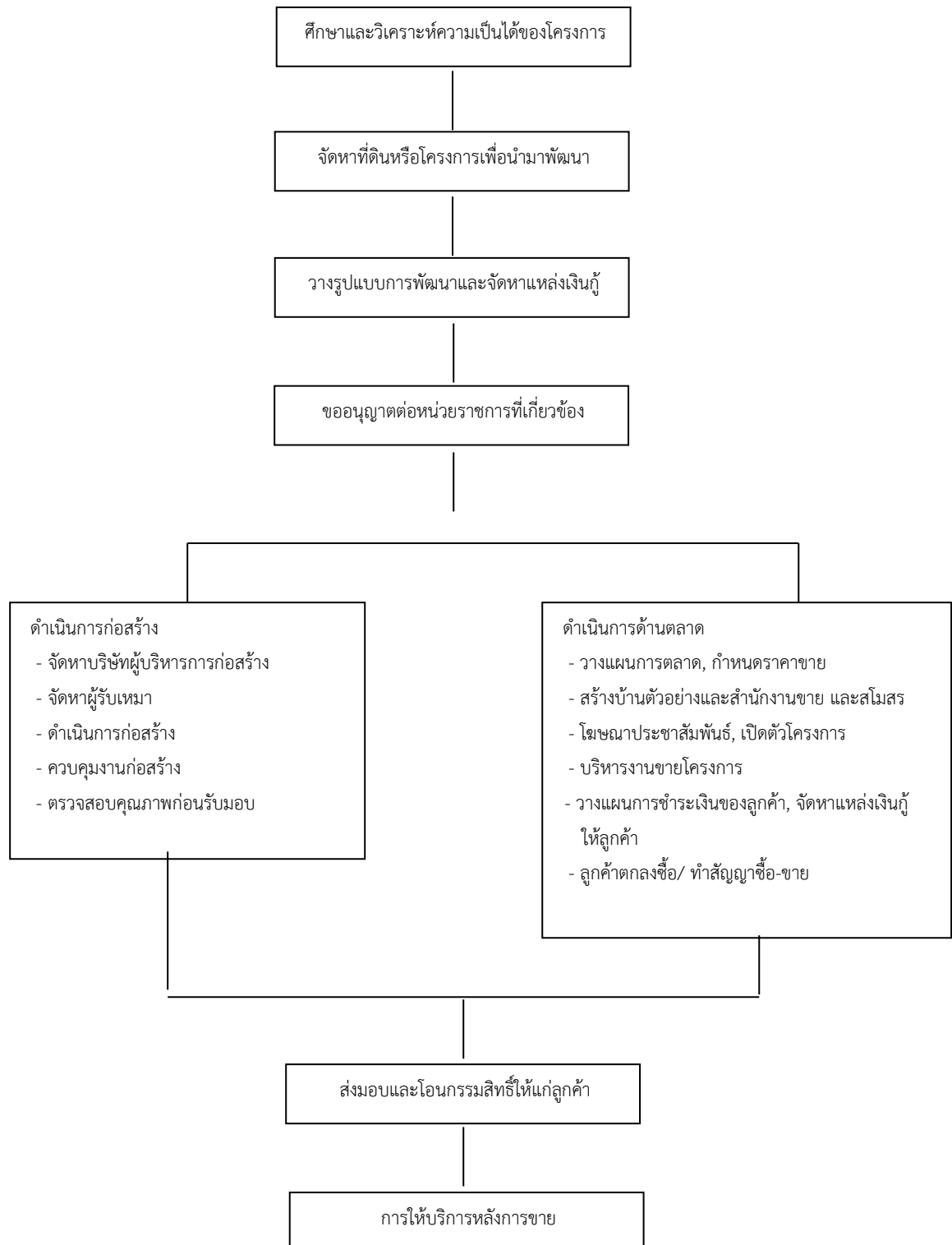
## ขั้นตอนการพัฒนาและการก่อสร้าง

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
  - จัดหาผู้บริหารงานการก่อสร้างเพื่อควบคุมงาน, ให้คำแนะนำด้านการก่อสร้าง และการคัดเลือกผู้รับเหมา
  - จัดหาผู้รับเหมาโดยวิธีการเสนอราคาการก่อสร้างตามแบบ
  - ดำเนินการก่อสร้าง
  - ควบคุมงานและติดตามผลการปฏิบัติงานการก่อสร้าง
  - รับมอบบ้านจากผู้รับเหมาภายหลังจากบริษัทฯ เข้าตรวจสอบคุณภาพ
7. *ดำเนินการด้านการตลาด*
  - วางแผนการตลาด, กำหนดราคาขาย
  - วางแผนการโฆษณาประชาสัมพันธ์
  - วางแผนการชำระเงินของลูกค้าพร้อมทั้งอำนวยความสะดวกโดยจัดหาแหล่งเงินทุนให้กับลูกค้าเมื่อมีการโอนกรรมสิทธิ์
8. *ส่งมอบและโอนกรรมสิทธิ์*  
ส่งมอบและโอนกรรมสิทธิ์ให้แก่ลูกค้าภายหลังจากที่ได้รับการตรวจสอบจากลูกค้าเรียบร้อยแล้ว
9. *การให้บริการหลังการขาย*

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

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทฯ มีโครงการที่อยู่ระหว่างการก่อสร้างทั้งหมด 7 โครงการ มีผู้รับเหมาที่มีมูลค่าจัดจ้างมากกว่าร้อยละ 30 ของมูลค่าการจัดจ้างผู้รับเหมาหลัก (มูลค่าสัญญาคงเหลือ) รวม 1 ราย ทั้งนี้ โครงการระหว่างการพัฒนาของบริษัทฯ มีความหลากหลายภายใต้รูปแบบของการพัฒนาที่แตกต่างกัน ซึ่งเป็นปัจจัยหลักของมูลค่าต้นทุนการก่อสร้างที่แตกต่างกันด้วย นอกจากนี้ การคัดเลือกผู้รับเหมาหลักของแต่ละโครงการจะพิจารณาผ่านกระบวนการเสนอราคาการก่อสร้างตามแบบ และทางบริษัทฯ ยังจัดจ้างผู้บริหารงานการก่อสร้างเพื่อควบคุมงานให้คำแนะนำด้านการก่อสร้าง 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 ซึ่งได้นำสินทรัพย์ที่ได้มีการเจรจารับคืนจากลูกหนี้มาจำหน่าย
- จากนายหน้าขายที่ดิน นำมาเสนอให้เลือก
- จากการลงโฆษณา ประกาศรับซื้อที่ดินในหนังสือพิมพ์ หรือนิตยสารที่เกี่ยวข้อง ซึ่งบริษัทฯ ได้มีการออกแบบระบบสารสนเทศที่ทันสมัย ในการเก็บรวบรวมและประมวลผลที่ดินที่มีศักยภาพในการพัฒนา ผู้บริหารของบริษัทฯ สามารถที่จะนำเอาข้อมูลเกี่ยวกับที่ดินที่นำมาเสนอขายมาใช้วิเคราะห์ได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ด้วยฐานข้อมูลของบริษัทฯ ประกอบกับประสบการณ์และความเชี่ยวชาญในการบริหารทรัพย์สินที่ยากแก่การจัดการ (Distress Asset) ช่องทางการเลือกซื้อที่ดินหรือทรัพย์สินอีกแหล่งของบริษัทฯ คือ จากการประมูลขายทรัพย์สินที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ของสถาบันการเงิน หรือบริษัทบริหารสินทรัพย์ต่าง ๆ รวมไปถึงการประมูลขายทอดตลาดทรัพย์สินของกรมบังคับคดี อีกด้วย

#### □ หลักเกณฑ์ในการพิจารณา

บริษัทฯ มีหลักเกณฑ์ในการพิจารณาที่จะลงทุนในที่ดินแต่ละแห่งดังนี้

##### สถานที่ตั้ง

ที่ดินที่บริษัทฯ สนใจจะตั้งอยู่ในแหล่งที่อยู่อาศัย ซึ่งจะมุ่งเน้นไปยังทำเลที่ยังไม่เคยมีโครงการของบริษัทฯ มาก่อน ทั้งนี้เพราะแนวทางในการพัฒนาโครงการของบริษัทฯ นั้น ต้องการจะกระจายสถานที่ตั้งโครงการออกไปให้ได้มากที่สุด เพื่อให้ลูกค้ามีโอกาสเลือกทำเลที่ตั้งที่ถูกต้องมากที่สุดและทำให้ชื่อ Noble เป็นที่รู้จักกว้างขวางยิ่งขึ้น

##### ขนาดของที่ดิน

ขนาดของที่ดิน เป็นอีกปัจจัยหนึ่งในการพิจารณา เนื่องจากจะเป็นปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการกำหนดรูปแบบของโครงการ โดยทั่ว ๆ ไปขนาดของที่ดินที่เหมาะสมกับรูปแบบโครงการของบริษัทฯ ในปัจจุบันจะเป็นพื้นที่ประมาณ 50-100 ไร่ต่อโครงการ ในเขตปริมณฑลหรือเขตกรุงเทพฯ รอบนอกเพื่อพัฒนาโครงการแนวราบและพื้นที่ประมาณ 1-2 ไร่ต่อโครงการ สำหรับโครงการใจกลางเมือง

ความสะดวกในการเดินทาง

ในปัจจุบันระยะเวลาในการเดินทางจากบ้านถึงที่ทำงานเป็นปัจจัยสำคัญในการพิจารณาเลือกซื้อที่อยู่อาศัยของลูกค้า บริษัทฯ มีนโยบายที่จะเลือกซื้อที่ดินที่ตั้งอยู่ในทำเลที่มีการคมนาคมสะดวกเพื่อประหยัดเวลาในการเดินทางมายังย่านธุรกิจกลางเมือง

**2. วัสดุก่อสร้าง**

การทำสัญญาว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้าง บริษัทฯ จะตกลงว่าจ้างทั้งแรงงานและวัสดุ แต่สำหรับวัสดุก่อสร้างบางประเภทที่บริษัทฯ มีอำนาจต่อรองสูง บริษัทฯ มีนโยบายจะเลือกซื้อวัสดุเหล่านั้นเอง อาทิเช่น สุขภัณฑ์, อุปกรณ์ประตูลูกบิด, ถังบำบัดน้ำเสีย, ลิฟท์และวัสดุมุงหลังคา (Metal Sheet) เป็นต้น รวมไปถึงกรณีที่วัสดุมุงหลังคาการประสานงานกับช่างและบริษัทฯ จะช่วยผู้รับเหมาในการซื้อและจัดหาวัสดุก่อสร้างเหล่านั้นด้วยเพื่อแก้ปัญหาการขาดแคลนและบริหารต้นทุนให้มีประสิทธิภาพ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีนโยบายที่จะผลิตวัสดุก่อสร้างบางชนิดเพื่อลดต้นทุนการผลิตในอนาคต โดยจะหารือเกี่ยวกับคุณภาพ ความคงทน และราคาของวัสดุก่อสร้างต่าง ๆ ร่วมกันกับบริษัทที่ปรึกษาด้านการบริหารการก่อสร้าง ซึ่งเป็นบริษัทที่ปรึกษาอิสระที่มีความสามารถ ความชำนาญสูง และเป็นที่น่าเชื่อถือ

**2.3 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ**

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 มีงานที่ยังไม่ได้ส่งมอบดังนี้

โครงการ	มูลค่างานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ		
	(มูลค่า) ล้านบาท	ยูนิต	ระยะเวลาที่ คาดว่าจะเริ่มโอน กรรมสิทธิ์
1. โนเบิล เกเบิล	7	1	ไตรมาสที่ 1 ปี 2564
2. โนเบิล รีโคส	51	7	ไตรมาสที่ 1 ปี 2564
3. โนเบิล บี เทอร์ตอรี่	89	8	ไตรมาสที่ 1 ปี 2564
4. โนเบิล อเบฟ วิลล์เลส - ร่วมฤดี	64	6	ไตรมาสที่ 1 ปี 2564
5. โนเบิล บี โนนท์	1,082	117	ไตรมาสที่ 1 ปี 2564
6. โนเบิล อร่าวัน สุขุมวิท 33	845	93	ไตรมาสที่ 1 ปี 2564
7. โนเบิล แอมเบียนซ์ สุขุมวิท 42	1,454	227	ไตรมาสที่ 1 ปี 2564
8. นิว โนเบิล แจ่งวัฒนะ	1,610	512	ไตรมาสที่ 1 ปี 2564
9. โนเบิล อร่าวัน อารีย์	2,144	262	ไตรมาสที่ 4 ปี 2565
10. โนเบิล สเตท 39	1,456	158	ไตรมาสที่ 3 ปี 2565
11. นิว โนเบิล ศรีนครินทร์-ลาซาล	1,397	596	ไตรมาสที่ 4 ปี 2565
12. นิว โนเบิล งามวงศ์วาน	1,096	461	ไตรมาสที่ 2 ปี 2566

โครงการ	มูลค่างานที่ยังไม่ส่งมอบ		
	(มูลค่า) ล้านบาท	ยูนิต	ระยะเวลาที่ คาดว่าจะเริ่มโอน กรรมสิทธิ์
13. นิว โนเบิล รัชดา-ลาดพร้าว	1,037	298	ไตรมาสที่ 3 ปี 2566
14. นิว โนเบิล โพลาย-วังหลัง	473	156	ไตรมาสที่ 3 ปี 2566
รวม	12,805	2,902	

หมายเหตุ มูลค่างานที่ยังไม่ส่งมอบคำนวณจากมูลค่าการขายจองและทำสัญญาจะซื้อจะขายแล้ว

### 3. ปัจจัยความเสี่ยง

ปัจจัยความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นและมีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ได้แก่

#### 3.1 ความเสี่ยงจากราคาวัสดุก่อสร้างและต้นทุนการก่อสร้าง

ในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ วัสดุก่อสร้างนั้นเป็นปัจจัยหนึ่งที่มีส่วนสำคัญ หากราคาวัสดุก่อสร้างปรับตัวสูงขึ้นย่อมส่งผลกระทบต่อต้นทุนการก่อสร้างให้ปรับตัวสูงขึ้นตามกัน วัสดุก่อสร้างหลักที่จำเป็นของบริษัทฯ อาทิเช่น ผลิตภัณฑ์เหล็ก ผลิตภัณฑ์คอนกรีต จะเห็นได้ว่าในช่วงปี 2563 ราคาผลิตภัณฑ์เหล็กปรับตัวเพิ่มขึ้น 5.4% และผลิตภัณฑ์คอนกรีตปรับตัวลดลง 1.8% เมื่อเทียบกับในช่วงเดียวกันของปี 2562 (ที่มา: สำนักดัชนีเศรษฐกิจการค้า สำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์ กระทรวงพาณิชย์) ทั้งนี้บริษัทฯ มีสัดส่วนต้นทุนที่เป็นผลิตภัณฑ์เหล็กและคอนกรีตเพื่อใช้ในการก่อสร้าง โดยมีสัดส่วนของการใช้เหล็กเส้นประมาณ 6 - 8% และสัดส่วนของการใช้คอนกรีตประมาณ 7 - 8% ของมูลค่าโครงการ หากราคาผลิตภัณฑ์เหล็กและคอนกรีตปรับตัวสูงขึ้นย่อมส่งผลกระทบต่อต้นทุนโครงการในสัดส่วนเดียวกัน อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้มีการดำเนินการจัดซื้อจัดจ้างแบบ Turnkey Contract เพื่อให้ได้ต้นทุนการก่อสร้างที่คงที่ ลดความผันผวนของราคาวัสดุก่อสร้าง อีกทั้ง ได้มีการจัดทำ Feasibility เพื่อประมาณการต้นทุนการก่อสร้าง ควบคุมต้นทุนตลอดระยะเวลาโครงการ เพื่อวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการทำโครงการและกำหนดราคาขายเพื่อให้ได้อัตราการทำกำไรตามเป้าหมาย รวมถึงการจัดซื้อจัดจ้างในปริมาณมาก เพิ่มอำนาจการต่อรองด้านราคา (Economies of Scale) ซึ่งจะเป็นส่วนสำคัญในการช่วยลดความผันผวนด้านราคาวัสดุก่อสร้างและควบคุมต้นทุนการก่อสร้างให้เป็นไปตามเป้าหมายของบริษัทฯ

#### 3.2 ความเสี่ยงจากราคาที่ดิน

ปัจจุบันความต้องการที่อยู่อาศัยในทำเลที่ตั้งใจกลางเมือง ปริมาณ ในบริเวณที่ติดแนวเส้นทางรถไฟฟ้า นั้นเป็นที่ต้องการของประชาชนจำนวนมาก ทำให้ราคาที่ดินในพื้นที่ดังกล่าวมีการปรับตัวสูงขึ้นตามความต้องการที่มีมาก ราคาที่ดินเป็นส่วนสำคัญซึ่งคิดเป็น 30 - 35% ของต้นทุนการพัฒนาโครงการ หากเพิ่มขึ้นย่อมมีผลต่อการกำหนดราคาขาย ส่งผลต่ออัตรากำไรขั้นต้นของโครงการ ซึ่งบริษัทฯ วางอัตรากำไรขั้นต้นไว้ที่ 35% อย่างไรก็ตาม หากจะซื้อที่ดินเก็บไว้ (Landbank) ก็จะมีผลกระทบต่อสภาพคล่องของบริษัทฯ เช่นกัน บริษัทฯ เล็งเห็นถึงความเสี่ยงจากราคาที่ดินและระยะเวลาการถือครองที่ดินที่ยาวนาน จึงมีนโยบายทยอยซื้อที่ดินและนำมาจัดทำโครงการในทันทีภายในระยะเวลา 1 ปี อีกทั้งได้วางกลยุทธ์ในการจัดหาที่ดินในทำเลที่หลากหลายมากขึ้น ทั้งบริเวณใจกลางเมือง ปริมาณ แนวเส้นทางไฟฟ้าในทำเลที่มีศักยภาพ เพื่อลดความเสี่ยงในการดำเนินการแบบกระจุกตัวในตลาดใดตลาดหนึ่ง รวมถึงการหาที่ดินจากทางพันธมิตรทางธุรกิจ ได้แก่ บีทีเอส กรุ๊ป และ ยู ซิตี้ เพื่อให้ได้ที่ดินที่เหมาะสมในการพัฒนาโครงการให้เป็นไปตามเป้าหมายของบริษัทฯ และมีนโยบายในการขายที่ดินในทำเลที่ไม่เหมาะสมกับกลยุทธ์ในอนาคตของบริษัทฯ เพื่อนำเงินที่ไปใช้ในการซื้อหาที่ดินในทำเลใหม่ ๆ

#### 3.3 ความเสี่ยงจากความล่าช้า คุณภาพ ผลงานของผู้รับเหมาและการขาดแคลนแรงงาน

บริษัทฯ ได้วางเป้าหมายในการเปิดตัวโครงการใหม่ ๆ หลายโครงการ การควบคุมการก่อสร้างให้ได้ตามแผนงาน การควบคุมคุณภาพงานก่อสร้างจึงเป็นสิ่งที่บริษัทฯ ให้ความสำคัญมาก หากก่อสร้างล่าช้ากว่าแผนงาน อันสามารถเกิดได้จากหลายสาเหตุ เช่น การแก้ไขงานเพื่อให้ได้ตามคุณภาพที่บริษัทฯ กำหนดไว้ การขาดแคลนแรงงาน สภาพคล่องของผู้รับเหมา เป็นต้น ย่อมส่งผลกระทบต่อการเพิ่มระยะเวลาก่อสร้าง เพิ่มต้นทุนโครงการ เพิ่มภาระดอกเบี้ย กระทบต่อแผนงาน กระทบต่อการรับรู้รายได้ของบริษัทฯ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ กำหนดให้มีการคัดเลือกผู้รับเหมาที่มีศักยภาพ มีประสิทธิภาพ โดยกำหนดเกณฑ์การคัดเลือก การติดตามและการประเมิน ที่

สอดคล้องกับคุณภาพที่บริษัทฯ ตั้งใจมอบให้แก่ลูกค้าของบริษัทฯ รวมถึงสร้างกระบวนการควบคุมคุณภาพและระยะเวลาก่อสร้างเพื่อให้เป็นไปตามแผนงานที่บริษัทฯ วางไว้

### 3.4 ความเสี่ยงจากเศรษฐกิจโลกและเศรษฐกิจภายในประเทศ

จากสถานการณ์ชะลอตัวของเศรษฐกิจโลก จากการแพร่ระบาดของโรค Covid-19 ทำให้เกิดผลกระทบในหลาย ๆ ด้านต่อภาคธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ เช่น การชะลอตัวของยอดขายบ้าน คอนโดมิเนียม การลดลงของปริมาณสินเชื่อในระบบที่อยู่อาศัยที่ให้กับลูกค้า ความตึงตัวของตลาดการเงินที่มีผลต่อสภาพคล่องของบริษัทฯ ความเชื่อมั่นในด้านของราคาอสังหาริมทรัพย์ที่มีผลทำให้เกิดการชะลอตัวของตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยจากภาวะการผันผวนของอุปทานตั้งแต่ปี 2562 รวมไปถึงมาตรการการควบคุมการให้สินเชื่อที่อยู่อาศัย (LTV) จากทางธนาคารแห่งประเทศไทย ทำให้เกิดการชะลอตัวของสินเชื่ออสังหาริมทรัพย์ในปี 2562 และต่อเนื่องมาปี 2563 จากผู้บริโภคไม่มีกำลังซื้อ หรือไม่มีความมั่นใจในเสถียรภาพของราคา อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้มีนโยบายการเร่งระบายสินค้าที่ได้ดำเนินการก่อสร้างแล้วเสร็จ โดยในต้นปี 2562 บริษัทฯ มีสินค้าที่ก่อสร้างแล้วเสร็จรวมมูลค่ากว่า 7,200 ล้านบาท และในระหว่างปี 2562-2563 มีสินค้าที่ก่อสร้างแล้วเสร็จเพิ่มอีกโดยคิดเป็นมูลค่ากว่า 6,300 ล้านบาท ซึ่งบริษัทฯ ได้ทยอยระบายสินค้าในช่วงปี 2562 และ 2563 เป็นมูลค่ากว่า 7,600 ล้านบาท จากการทำโปรโมชั่นอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้ ณ สิ้นปี 2563 บริษัทฯ มีสินค้าที่ก่อสร้างแล้วเสร็จเพียง 5,200 ล้านบาท จากการเร่งระบายสินค้าคงเหลือดังกล่าว บริษัทฯ จึงได้สภาพคล่องกลับคืนมาและสามารถนำกระแสเงินสดที่ได้ไปลงทุนในโครงการใหม่ ๆ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้มีการจำหน่ายอาคารเพื่อการค้าและพาณิชย์ ทั้งอาคารสำนักงาน และพื้นที่ค้าปลีกภายในโครงการคอนโด ได้แก่ โนเบิล เฟลนิจิต อาคาร D และ โนเบิล โซโล หรือการเปลี่ยนโครงการ Service Apartment ของบริษัทฯ กลับมาเป็นคอนโดมิเนียมเพื่อการขายแทนการให้เช่า ซึ่งสามารถสร้างสภาพคล่องเพิ่มเติมให้กับบริษัทฯ ได้อีกถึง 3,000 ล้านบาท รวมทั้งเพิ่มสัดส่วนของการขายจากต่างประเทศที่เกิดขึ้นในปี 2563 เป็นยอดขายทั้งสิ้น 1,757 ล้านบาท โดยหารวมยอดขายจากต่างประเทศ ตั้งแต่ปี 2562 จนถึงสิ้นปี 2563 มียอดขายกว่า 5,200 ล้านบาท ซึ่งช่วยลดผลกระทบที่บริษัทฯ จะพึ่งพายอดขายจากระบบเศรษฐกิจในประเทศลง เป็นการกระจายความเสี่ยงทางการตลาดออกไปยังขึ้นมากกว่าเดิม นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีนโยบายในการนำเอาการบริหารข้อมูลและการทำการตลาดมาใช้ในระบบการทำตลาดแบบออนไลน์มากขึ้น ทำให้สามารถประหยัดเงินค่าการตลาดจากเดิมอยู่ในระดับสูงกว่า 6% ของยอดขาย มาเป็นต่ำกว่า 2% ของยอดขายในปัจจุบัน ซึ่งช่วยทำให้อัตรากำไรของบริษัทฯ อยู่ในระดับสูงเมื่อเทียบกับคู่แข่งในอุตสาหกรรมเดียวกัน การพัฒนาช่องทางการขายออนไลน์ ของทางบริษัทฯ ให้สามารถให้ข้อมูลและปฏิสัมพันธ์แบบการประชุมทางวิดีโอ (teleconference) กับลูกค้าต่างชาติได้ การจัดให้มีการเปิดจอง ออนไลน์ โดยประสานงานกับทีมงานต่างประเทศอย่างไร้รอยต่อ การพัฒนารูปแบบการขายและให้ข้อมูลแบบ ออนไลน์ที่เชื่อมต่อกับระบบสินค้าคงเหลือของบริษัทฯ อีกด้วย รวมถึง บริษัทฯ มีบริการประสานงานด้านเอกสารต่าง ๆ ที่ใช้ในการโอนกรรมสิทธิ์ให้กับลูกค้าต่างชาติ เพื่อเพิ่มความสะดวกให้กับลูกค้าที่ไม่สามารถเดินทางมายังประเทศไทยได้และเพื่อให้การโอนกรรมสิทธิ์อสังหาริมทรัพย์ยังสามารถดำเนินการได้ตามปกติ อนึ่ง ในปี 2564 บริษัทฯ มีนโยบายเพิ่มสินค้าที่อยู่ในระดับราคาต่ำกว่า 5 ล้านบาท ซึ่งจากเดิมในปี 2563 มีจำนวนไม่ถึง 5% ของยอดสินค้าขาย ให้เพิ่มขึ้นเป็น 50% ของยอดสินค้าขาย ภายในระยะเวลาสามปี ซึ่งการดำเนินการดังกล่าวทำให้บริษัทฯ สามารถจับกลุ่มเป้าหมายใหม่ที่เป็นตลาดขนาดใหญ่ขึ้นได้ นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้พัฒนาระบบ Management Dashboard ซึ่งสามารถประมวลผลข้อมูลในเวลาเรียลไทม์เพื่อใช้ในการตัดสินใจ

ในการดำเนินงาน หรือ แก้ไขปัญหา รวมถึงเป็นระบบที่สามารถวัดผลและสร้างความสัมพันธ์กับการได้รับผลตอบแทนของผู้บริหารอย่างเหมาะสมอีกด้วย

### 3.5 ความเสี่ยงจากการที่ผลประกอบการในอนาคตไม่ตรงตามเป้าหมาย

ผลประกอบการของบริษัทฯ มีปัจจัยหลักที่สำคัญคือความสามารถในการพัฒนาโครงการ ความสำเร็จในการเปิดขายโครงการของบริษัทฯ และการโอนกรรมสิทธิ์ให้แก่ลูกค้าผู้ซื้อโครงการ อย่างไรก็ตาม จากสภาพเศรษฐกิจและแนวโน้มอุตสาหกรรมในปัจจุบันไม่เอื้ออำนวย ประกอบกับการดำเนินการเพื่อให้สอดคล้องต่อหลักเกณฑ์การประเมินผลกระทบสิ่งแวดล้อม ซึ่งต้องใช้ระยะเวลาในการดำเนินการปรับปรุงตามความเห็นของคณะกรรมการพิจารณาเห็นชอบต่อรายงานวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม (EIA) ส่งผลต่อระยะเวลาตามแผนงานก่อสร้างของบริษัทฯ จึงอาจทำให้บริษัทฯ มีผลประกอบการในอนาคตไม่ตรงตามเป้าหมาย

ในปี 2563 บริษัทฯ ได้เปิดตัวโครงการคอนโดมิเนียมจำนวน 5 โครงการ ตั้งอยู่ในทำเลย่านธุรกิจที่มีศักยภาพสะดวกต่อการเดินทางพร้อมสิ่งอำนวยความสะดวกที่ครบครัน ได้แก่ โครงการ โนเบิล ออเพิล ไวร์เลส-ร่วมฤดี, โครงการ โนเบิล สเตท 39, โครงการ นิว โนเบิล งามวงศ์วาน, โครงการ นิว โนเบิล รัชดา - ลาดพร้าว และโครงการ นิว โนเบิล ไฟฉาย - วังหลัง มูลค่าโครงการรวม ประมาณ 10,000 ล้านบาท อีกทั้ง บริษัทฯ ยังมีแผนพัฒนาโครงการ ทั้งในรูปแบบของคอนโดมิเนียมและทาวน์เฮาส์ จำนวน 11 โครงการ มูลค่าโครงการรวม ประมาณ 45,100 ล้านบาท ที่จะเปิดตัวในปี 2564 เพื่อให้เกิดความต่อเนื่องในการรับรู้รายได้ของบริษัทฯ อันนำไปสู่การเจริญเติบโตของการดำเนินธุรกิจในระยะยาว

บริษัทฯ มีการวางแผนร่วมกันอย่างเป็นระบบระหว่างทีมผู้บริหาร ฝ่ายจัดการ และทีมพัฒนาโครงการในการกระจายกลุ่มเป้าหมายและที่ตั้งโครงการ มีการสร้างสรรค์แบรนด์ “NUE noble” รวมทั้งการจัดการกระแสเงินสดเพื่อนำมาซื้อที่ดินและพัฒนา อีกทั้งยังมีการสร้างระบบผลตอบแทนในลักษณะตัวชี้วัดผลการปฏิบัติงาน ที่สอดคล้องกับผลการดำเนินงานด้วยระบบ Management Dashboard เพื่อให้ผู้เกี่ยวข้องในโครงการมีผลประโยชน์ร่วมกับองค์กรให้มากที่สุด นอกจากนี้บริษัทฯ ยังคงหา Quick Win Solution สำหรับการต่อยอดธุรกิจให้ได้ผลลัพธ์ที่เร็วยิ่งขึ้น เช่น การพิจารณาซื้อโครงการจากบุคคลที่สามเพื่อนำมาต่อยอดการรับรู้รายได้ โดยคำนึงถึงทำเลที่ตั้งและจุดแข็งของบริษัทฯ ที่มีอยู่

สำหรับความเสี่ยงด้านการโอนกรรมสิทธิ์นั้น ด้วยนโยบายของบริษัทฯ ในการกำหนดเงื่อนไขในการชำระเงินดาวน์ในจำนวนที่เหมาะสมเพื่อป้องกันความเสี่ยง รวมถึงบริษัทฯ ได้จัดให้มีกระบวนการในการติดตามและเรียกเก็บชำระเงินดาวน์จากลูกค้าอย่างใกล้ชิด จึงสามารถช่วยลดความเสี่ยงจากการโอนกรรมสิทธิ์ได้เป็นอย่างดี นอกจากนี้ บริษัทฯ มีบริการประสานงานด้านเอกสารต่าง ๆ ที่ใช้ในการโอนกรรมสิทธิ์ให้กับลูกค้าต่างชาติ เพื่อเพิ่มความสะดวกให้กับลูกค้าที่ไม่สามารถเดินทางมายังประเทศไทยได้และเพื่อให้การโอนกรรมสิทธิ์อสังหาริมทรัพย์ยังสามารถดำเนินการได้ตามปกติ

#### ความเสี่ยงจากความสามารถในการชำระหนี้ และการปฏิบัติตามเงื่อนไข

ณ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทฯ มีหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยสุทธิ (Net interest bearing debt) เท่ากับ 8,591 ล้านบาท มีเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินและนักลงทุนอื่น (สุทธิ) ของบริษัทฯ มีรายละเอียด ดังนี้

- เงินกู้ยืม (สุทธิ) จากสถาบันการเงินมีจำนวน 3,875.5 ล้านบาท โดยอัตราดอกเบี้ยอ้างอิงกับ Minimum loan rate (MLR) ของธนาคารผู้ให้กู้ด้วยร้อยละ 1.50-2.90 ซึ่ง ณ 31 ธันวาคม

2563 มีอัตราร้อยละ 3.70 – 4.26 ต่อปี ธนาคารได้กำหนดเงื่อนไขให้บริษัทฯ ดำรงอัตราส่วนหนี้สินทางการเงินสุทธิต่อส่วนของผู้ถือหุ้นไม่เกินกว่า 2.5 เท่า (ตามที่ระบุไว้ในสัญญาเงินกู้ยืมแต่ละสัญญา) ณ วันสิ้นงวดบัญชีของแต่ละไตรมาสตลอดอายุสัญญาเงินกู้

- หุ้นกู้ (สุทธิ) จำนวน 4,715.5 ล้านบาท อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 4.25-4.50 ต่อปี โดยบริษัทฯ ต้องดำรงอัตราส่วนหนี้สินทางการเงินสุทธิต่อส่วนของผู้ถือหุ้นไม่เกินกว่า 2.5 เท่า ณ วันสิ้นงวดบัญชีของแต่ละไตรมาส (ตามเงื่อนไขที่ระบุไว้ในข้อกำหนดว่าด้วยสิทธิและหน้าที่ของผู้ถือหุ้นกู้และผู้ถือหุ้นกู้สำหรับหุ้นกู้แต่ละรุ่น)

ในกรณีที่บริษัทฯ ไม่สามารถดำรงไว้ซึ่งอัตราส่วนหนี้สินทางการเงินสุทธิต่อส่วนของผู้ถือหุ้นตามที่กำหนด อาจส่งผลให้เป็นการผิดนัดตามข้อกำหนดสิทธิของหุ้นกู้และเงื่อนไขของวงเงินสินเชื่อ ซึ่งอาจทำให้นี้ถึงกำหนดชำระโดยพลัน อย่างไรก็ตาม 31 ธันวาคม 2563 อัตราส่วนหนี้สินทางการเงินสุทธิต่อส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ อยู่ที่ระดับ 1.15 เท่า ซึ่งเป็นไปตามเงื่อนไขของข้อกำหนดว่าด้วยสิทธิและหน้าที่ของผู้ถือหุ้นกู้และผู้ถือหุ้นกู้ รวมถึงเงื่อนไขของวงเงินสินเชื่อ

บริษัทฯ มีนโยบายที่จะรักษาอัตราส่วนหนี้สินทางการเงินสุทธิต่อส่วนของผู้ถือหุ้นดังกล่าวให้อยู่ในระดับที่เหมาะสมและไม่ให้เกินระดับที่กำหนดไว้ตามข้อกำหนดสิทธิ รวมถึงการกระจายกำหนดการชำระหนี้สินระยะยาวให้อยู่ในระดับที่เหมาะสม นอกจากนี้ บริษัทฯ มีการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์อย่างต่อเนื่อง และประสบความสำเร็จจากทุกโครงการ รวมถึงได้กำหนดระยะเวลาการชำระคืนเงินกู้เพื่อพัฒนาโครงการจากสถาบันการเงินให้สอดคล้องกับระยะเวลาการโอนกรรมสิทธิ์ของโครงการ อีกทั้งยังกำหนดแผนงานการลงทุนอย่างระมัดระวังและรอบคอบ ทำให้บริษัทฯ มีความมั่นใจในความสามารถในการชำระหนี้เงินต้นและดอกเบี้ยได้ ทั้งนี้ ณ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทฯ ยังมีวงเงินสินเชื่อที่ยังไม่ได้เบิกใช้อีกจำนวน 4,783 ล้านบาท พร้อมทั้งยังมีโครงการที่ขายและยังไม่ได้โอนกรรมสิทธิ์ให้แก่ลูกค้ามูลค่ารวมกว่า 12,805 ล้านบาท ซึ่งเป็นแหล่งเงินทุนที่บริษัทฯ เตรียมไว้สำหรับการชำระหนี้และหุ้นกู้ต่อไป

### 3.6 ความเสี่ยงเรื่องการผันผวนของอัตราดอกเบี้ย

จากความสำเร็จในการเปิดขายโครงการที่ผ่านมา รวมถึงนโยบายทางการเงินที่เคร่งครัด รอบคอบ โปร่งใส และมีประสิทธิภาพ ทำให้บริษัทฯ ได้รับความเชื่อถือจากสถาบันการเงิน และส่งผลให้บริษัทฯ ได้รับการสนับสนุนแหล่งเงินทุนจากสถาบันการเงินเป็นอย่างดี นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้มีการสร้างพันธมิตรทางธุรกิจกับสถาบันการเงินหลายแห่ง เพื่อนำมาเปรียบเทียบกับข้อเสนอที่ ทำให้บริษัทฯ ได้รับประโยชน์สูงสุด

แนวโน้มอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมสำหรับปี 2564 คาดว่ามีแนวโน้มต่ำ เพื่อสนับสนุนการฟื้นตัวของเศรษฐกิจในประเทศ ซึ่งการปรับลดอัตราดอกเบี้ยจะช่วยลดต้นทุนค่าดอกเบี้ยของบริษัทฯ และส่งผลให้ลูกค้ามีกำลังซื้อที่เพิ่มขึ้น อีกทั้ง MRR ยังมีแนวโน้มทรงตัวและลดลงส่งผลให้ต้นทุนของโครงการลดต่ำลงด้วย อย่างไรก็ตาม ในหลายปีที่ผ่านมา บริษัทฯ ได้ออกและเสนอขาย หุ้นกู้แบบไม่ด้อยสิทธิ ไม่มีประกัน ซึ่งหุ้นกู้ที่บริษัทฯ เสนอขายมีอัตราดอกเบี้ยคงที่และได้รับการตอบรับจากตลาดเป็นอย่างดี จึงเป็นการลดความเสี่ยงจากการผันผวนหรือเพิ่มขึ้นของอัตราดอกเบี้ยในอนาคต ทั้งนี้ สำหรับหนี้สินที่อาจมีความเสี่ยงหากมีผลกระทบจากการผันผวนของอัตราดอกเบี้ย ณ 31 ธันวาคม 2563 ของบริษัทฯ มีจำนวน 8,591 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 65 ของหนี้สินรวม

### 3.7 ความเสี่ยงจากความผันผวนทางเศรษฐกิจ อันเกิดจากการระบาดของเชื้อไวรัส COVID-19

จากการระบาดของเชื้อไวรัส Covid-19 ในช่วงต้นเดือนมกราคมปี 2563 ในประเทศจีน ทำให้เกิดการยุติการเดินทางระหว่างเมือง และ/หรือการเดินทางระหว่างประเทศ รวมถึงการยุติการดำเนินงานของบริษัทฯ และ ยุติการผลิตสินค้าสำหรับโรงงานหลายแห่ง เพื่อเป็นการป้องกันการแพร่กระจายของเชื้อไวรัส อันเป็นผลให้เกิด การชะลอตัวทางเศรษฐกิจในหลายประเทศทั่วโลก โดยเฉพาะอย่างยิ่งในประเทศไทย ที่มีการพึ่งพาทางเศรษฐกิจ กับประเทศจีนในหลากหลายอุตสาหกรรม ซึ่งการแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสดังกล่าวส่งผลต่อการดำเนินงานของ บริษัทฯ ในด้านของข้อจำกัดของการเดินทางในกลุ่มลูกค้าต่างชาติ ทำให้ลูกค้าไม่สามารถมาเยี่ยมชมโครงการและ ตรวจรับห้องได้ เนื่องจากบริษัทฯ มีสัดส่วนลูกค้าต่างชาติ คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 30 - 40 ของลูกค้า ทั้งหมด ซึ่งลูกค้าต่างชาติของบริษัทฯ ส่วนใหญ่เป็นกลุ่มลูกค้าชาวจีน และฮ่องกง เป็นหลัก แต่ก็ไม่ได้ส่งผล กระทบมากนัก ถึงแม้บริษัทฯ ได้มีการพัฒนาช่องทางการขายออนไลน์ ให้สามารถที่จะให้ข้อมูลและปฏิสัมพันธ์ แบบการประชุมทางวิดีโอ (teleconference) กับลูกค้าต่างชาติ อาทิถ่ายทอดสด (Live) ผ่านวิดีโอคอลกับ พนักงานขายโครงการ ติดต่อผ่านไลน์ แอปพลิเคชัน (Line) และได้จัดการให้มีการเปิดจองออนไลน์ โดยที่ สามารถประสานกับทีมขายต่างประเทศได้อย่างรวดเร็ว ซึ่งทางทีมขายต่างประเทศได้พัฒนา platform การขาย และให้ข้อมูลแบบออนไลน์ที่เชื่อมต่อกับระบบสินค้าคงเหลือ ของบริษัทเพื่อให้การขายเป็นไปด้วยความสะดวก และรวดเร็ว ทั้งนี้ ในส่วนของยอดขายเฉพาะลูกค้าต่างชาติในปี 2563 ลดน้อยลงเมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกัน ของปี 2562 ในขณะที่ยอดขายสำหรับลูกค้าในประเทศในปี 2563 เพิ่มขึ้น จากรายการส่งเสริมการตลาด และ โปรโมชั่น ในแคมเปญ “Reset Price” รวมถึงการเปิดโครงการใหม่ 5 โครงการในปี 2563 ที่ผ่านมา โดยภาพรวม รายได้จากการขายคอนโดมิเนียมและแนวราบ (ไม่รวมรายได้จากการขายที่ดินรอการพัฒนา) ยังปรับตัวเพิ่มขึ้น ตามกลยุทธ์ด้านการตลาดของบริษัทฯ เพื่อโอนกรรมสิทธิ์ห้องชุดของโครงการที่ก่อสร้างแล้วเสร็จหลายโครงการ

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้ตระหนักถึงความเสี่ยงจากการระบาดของเชื้อไวรัสโควิด 19 (COVID-19) และมี แนวทางในการลดผลกระทบและความเสี่ยงจากสถานการณ์ดังกล่าว โดยการออกโครงการภายใต้แบรนด์ “NUE” ที่เป็นการกระจายความเสี่ยง ทั้งในด้านมูลค่า และที่ตั้งของโครงการให้มีความหลากหลาย การเจาะกลุ่มลูกค้า เพื่อให้โครงการของบริษัทฯ สามารถเข้าถึงและตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าทั้งใน และต่างประเทศได้ หลากหลายกลุ่มมากขึ้น นอกจากนี้ ปัจจัยดังกล่าวเป็นเพียงปัจจัยเสี่ยงที่ส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของ บริษัทฯ ในระยะสั้นเท่านั้น โดยผลกระทบจากการระบาดของเชื้อไวรัสโควิด 19 (COVID-19) ในระยะยาว อาจ กระตุ้นให้กลุ่มลูกค้าชาวจีนมองหาที่พักอาศัยในต่างประเทศมากขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งในประเทศไทย ที่กลุ่ม ลูกค้าชาวจีนนิยมซื้อคอนโดมิเนียมมากเป็นอันดับต้นของโลก

#### 4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

##### 4.1 รายละเอียดของทรัพย์สินหลักที่บริษัทฯ และบริษัทย่อยใช้ในการประกอบธุรกิจ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563

##### 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 เพลินจิต	ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร	1,387 ตรม.	193.03	-	549.93	บจก. เอเจนซี ฟอร์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส	13 มีนาคม 2562
2. โนเบิล รีวอลฟ์ รัชดา	ถนนรัชดาภิเษก แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร	53 ตรม.	4.41	-	8.90	บจก. เอเจนซี ฟอร์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส	13 มีนาคม 2562
3. โนเบิล รีวอลฟ์ รัชดา 2	ถนนรัชดาภิเษก แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร	51 ตรม.	4.07	-	8.72	บจก. เอเจนซี ฟอร์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส	13 มีนาคม 2562
4. โนเบิล เกเบิล	ตำบลคลองถนน อำเภอสายไหม กรุงเทพมหานคร	20-0-77	527.27	-	670.95	บจก. เอเจนซี ฟอร์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส	13 มีนาคม 2562
5. โนเบิล แอมเบียนส์ สุขุมวิท 42	ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร	2-0-0	827.20	308.00	584.00 (ไม่รวมค่าก่อสร้าง)	บจก. เอเจนซี ฟอร์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส	13 มีนาคม 2562
6. โนเบิล สเตท 39	ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร	1-3-56	1,292.23	699.00	991.14 (ไม่รวมค่าก่อสร้าง)	บจก. เอเจนซี ฟอร์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส	13 มีนาคม 2562
7. โนเบิล อีพีวี ไวร์เลส-ร่วมฤดี	ซอยร่วมฤดี แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร	5,611 ตรม.	264.57	-	N/A	N/A	N/A

\*ภาระหนี้ที่เป็นประกันทั้งหมดของบริษัทฯ เป็นภาระหนี้เงินกู้จากสถาบันการเงิน

## 2. ที่ดินมีไว้เพื่อพัฒนาโครงการ

หน่วย : ล้านบาท

ที่ตั้งโครงการ/ที่ดิน	เนื้อที่ (ไร่-งาน-ตรว.)	มูลค่า ทางบัญชี	ภาระหนี้ ที่เป็นประกัน*	ราคาประเมิน	ผู้ประเมิน	วันที่ประเมิน
1. ที่ดินบนหาดชะอำ อำเภอชะอำ จังหวัดเพชรบุรี	94-0-91	94.19	-	648.91	บจก. เอเจนซี ฟอร์ รีเอสเตสเดท แอฟแฟร์ส	12 มีนาคม 2562
2. ที่ดินในซอยอารีย์ 1 ถนนพลโยธิน แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร	2-1-70	729.49	-	776.00	บจก. เอเจนซี ฟอร์ รีเอสเตสเดท แอฟแฟร์ส	13 มีนาคม 2562
3. ที่ดินซอยทองหล่อ 18 ซอยสุขุมวิท 55 (ซอยทองหล่อ) แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร	2-2-90	2,119.01	1,355.79	2,004.31	บจก. ซิมส์ พร็อพเพอร์ตี้ คอนซัล แทนท์	7 มกราคม 2562
4. ที่ดินบนถนนประดิษฐ์มนูธรรม ถนนประดิษฐ์มนูธรรม แขวงลาดพร้าว เขตลาดพร้าว กรุงเทพมหานคร	0-2-94	25.86	-	N/A	N/A	N/A

\*ภาระหนี้ที่เป็นประกันทั้งหมดของบริษัทฯ เป็นภาระหนี้เงินกู้จากสถาบันการเงิน

## 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 รีเอสเตสเดท แอฟแฟร์ส	12 มีนาคม 2562
2. Grounddominium โครงการโนเบิล นีโอซิตี ใกล้สนามบินดอนเมือง เขตดอนเมือง กรุงเทพมหานคร	4 (ยูนิต)	4.61	-	6.23	บจก. เอเจนซี ฟอร์ รีเอสเตสเดท แอฟแฟร์ส	18 มีนาคม 2562
3. Condominium โครงการโนเบิลเฮาส์ พญาไท แขวงพญาไท เขตราชเทวี กรุงเทพมหานคร	1 (ยูนิต)	1.50	-	4.40	บจก. เอเจนซี ฟอร์ รีเอสเตสเดท แอฟแฟร์ส	13 มีนาคม 2562
4. ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างบนถนนวิฑู ถนนวิฑู แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร	0-0-34	41.51	-	42.00	บจก. เอเจนซี ฟอร์ รีเอสเตสเดท 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 แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร	959 ตรม.	76.26	-	76.26	บจก. โนเบิล พร็อพเพอร์ตี้ แวลูเอชั่น	5 พฤศจิกายน 2563
2. พื้นที่เพื่อการพาณิชย์ โครงการโนเบิล รีมิกซ์ ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตัน เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร	108 ตรม.	21.77	-	21.77 <sup>(1)</sup>	บจก. โนเบิล พร็อพเพอร์ตี้ แวลูเอชั่น	5 พฤศจิกายน 2563
3. ที่ดินถนนสุขาภิบาล 6 ตำบลบางพลีใหญ่ อำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ	19-0-00	53.20	-	53.20	บจก. โนเบิล พร็อพเพอร์ตี้ แวลูเอชั่น	24 พฤศจิกายน 2563
4. ที่ดินในสนามกอล์ฟ โนเบิล เพลส รีสอร์ท แอนด์คันทรีคลับ ตำบลคลองกิว อำเภอบ้านบึง จังหวัดชลบุรี	119-3-03	65.07	-	65.60	บจก. โนเบิล พร็อพเพอร์ตี้ แวลูเอชั่น	13 พฤศจิกายน 2563

<sup>(1)</sup> 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 รีโคล ซอยสุขุมวิท 19 แขวงคลองเตยเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร	1,330 ตรม.	148.54	-	1,478.70	บจก. เอเจนซี ฟอร์ รีเรียล เอสเตทแอฟแฟร์ส	13 มีนาคม 2562	บจก.คอนติเนนตัล ซิตี
2. โนเบิล บี เทอร์ดีทรี ซอยสุขุมวิท 33 แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร	783 ตรม.	73.68	-	1,574.86	บจก. เอเจนซี ฟอร์ รีเรียล เอสเตทแอฟแฟร์ส	13 มีนาคม 2562	บจก.คอนติเนนตัล ซิตี
3. โนเบิล บี ไนน์ทีน แขวงคลองเตยเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร	14,357 ตรม.	1,886.83	-	2,676.30	บจก. เอเจนซี ฟอร์ รีเรียล เอสเตทแอฟแฟร์ส	13 มีนาคม 2562	บจก.คอนติเนนตัล ซิตี
4. โนเบิล อราราว์ สุขุมวิท 33 แขวงคลองเตยเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร	6,602 ตรม.	795.15	300.00	1,017.80	บจก. เอเจนซี ฟอร์ รีเรียล เอสเตทแอฟแฟร์ส	13 มีนาคม 2562	บจก.คอนติเนนตัล ซิตี

ที่ตั้งโครงการ/ที่ดิน	เนื้อที่ (ไร่-งาน- ตรว.)	มูลค่า ทางบัญชี	ภาระหนี้ ที่เป็นประกัน	ราคาประเมิน	ผู้ประเมิน	วันที่ประเมิน	ผู้ถือกรรมสิทธิ์
5. นิว โนเบิล แจ้งวัฒนะ ตำบลปากเกร็ด อำเภอปากเกร็ด จังหวัดนนทบุรี	20,236 ตรม.	873.83	163.29	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 บี เทอร์ดีทรี ซอยสุขุมวิท 33 แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร	34 ตรม.	4.19	-	N/A	N/A	N/A	บจก.บ้านสุขสบาย
9. โนเบิล ออรา คอนโด ซอยสุขุมวิท 55 แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร	138 ตรม.	21.28	-	N/A	N/A	N/A	บจก.คอนติเนนตัล ซิตี
10. โนเบิล อร่าวัน อารีย์ แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร	3-0-23	1,751.63	865.00	1,430.91 (ไม่รวมค่าก่อสร้าง)	บจก. เอเจนซี ฟอร์ รีเรียล เอสเตทแอฟแฟร์ส	13 มีนาคม 2562	บจก.คอนติเนนตัล ซิตี
11. นิว โนเบิล ศรีนครินทร์-ลาซาล ตำบลสำโรงเหนือ อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ	3-1-77	423.59	190.00	275.58 (ไม่รวมค่าก่อสร้าง)	บจก. ริช แอฟไฟซ์	13 มีนาคม 2563	บจก.คอนติเนนตัล ซิตี
12. นิว โนเบิล งามวงศ์วาน ตำบลบางเขน อำเภอเมืองนนทบุรี จังหวัดนนทบุรี	3-0-75	395.19	-	N/A	N/A	N/A	บจก.คอนติเนนตัล ซิตี
13. นิว โนเบิล ใปลาย-วังหลัง ตำบลบ้านช่างหล่อ อำเภอบางกอกน้อย กรุงเทพมหานคร	1-2-93	271.96	-	N/A	N/A	N/A	บจก.คอนติเนนตัล ซิตี

(1) ราคาประเมินรวมกับโครงการโนเบิล เพลินจิต

## 2. อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน

หน่วย: ล้านบาท

ที่ตั้งโครงการ/ที่ดิน	เนื้อที่ (ไร่-งาน- ตรว.)	มูลค่า ทางบัญชี	ภาระหนี้ ที่เป็นประกัน	ราคาประเมิน	ผู้ประเมิน	วันที่ประเมิน	ผู้ถือกรรมสิทธิ์
1. พื้นที่เพื่อการพาณิชย์ โครงการโนเบิล รีมีกซ์ ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตัน เขตคลองเตยกรุงเทพมหานคร	6,618 ตรม.	679.93	-	679.90	บจก. โนเบิล พร็อพเพอร์ตี้ แวลูเอชั่น	5 พฤศจิกายน 2563	บจก.คอนดิเนนตัล ซิตี
2. ที่ดินในซอยทองหล่อ ซอยสุขุมวิท 55 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

## 3. ที่ดินมีไว้เพื่อพัฒนาโครงการ

หน่วย : ล้านบาท

ที่ตั้งโครงการ/ที่ดิน	เนื้อที่ (ไร่-งาน-ตรว.)	มูลค่า ทางบัญชี	ภาระหนี้ ที่เป็นประกัน	ราคาประเมิน	ผู้ประเมิน	วันที่ประเมิน	ผู้ถือกรรมสิทธิ์
1. ที่ดินบริเวณสถานีเบิ่ง ตำบลสำโรงเหนือ อำเภอเมือง จังหวัดสมุทรปราการ	0-1-50	47.50	-	N/A	N/A	N/A	บจก.บ้านสุขสบาย
2. ที่ดินบริเวณดอนเมือง ตำบลสนามบิน อำเภอดอนเมือง จังหวัดกรุงเทพมหานคร	29-0-72	512.19	-	N/A	N/A	N/A	บจก.คอนดิเนนตัล ซิตี
3. ที่ดินบนถนนบางนา ตำบลหนองบอน อำเภอพระโขนง จังหวัดกรุงเทพมหานคร	2-0-95	183.65	-	N/A	N/A	N/A	บจก.คอนดิเนนตัล ซิตี

#### 4.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

เพื่อวัตถุประสงค์ให้เกิดความคล่องตัวในการบริหารโครงการแต่ละโครงการ บริษัทฯ จึงมีนโยบายลงทุนในบริษัทย่อย และบริษัทร่วม โดยมีสัดส่วนเงินลงทุน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 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 คั่น เหลียง นายธีรพล วรนิธิพงศ์	พัฒนา อสังหาริมทรัพย์ และรับจ้างสร้าง บ้าน	1,700.00	100	1,698.85	1,698.85
2. บริษัท เอส แอนด์ พี พร็อพเพอร์ตี้ แมเนจเม้นท์ จำกัด 1035 อาคารโนเบิล ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร	นายธงชัย บุศราพันธ์ นายแฟรงค์ ฟง คั่น เหลียง นายธีรพล วรนิธิพงศ์	รับจ้างสร้างบ้าน และรับบริหาร โครงการ	28.00*	100	0.01	-
3. บริษัท คอนดิเนนตัล ซิตี จำกัด 1035 อาคารโนเบิล ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร	นายธงชัย บุศราพันธ์ นายแฟรงค์ ฟง คั่น เหลียง นายธีรพล วรนิธิพงศ์	พัฒนา อสังหาริมทรัพย์	3,000.00	100	3,002.78	3,002.78
4. บริษัท โนเบิล เอสจี ฟิฟตี แอลทีดี 1 RAFFLES PLACE, #28-02 ONE RAFFLES PLACE, SINGAPORE (048616)	นายธงชัย บุศราพันธ์ นายแฟรงค์ ฟง คั่น เหลียง TAN LIAN KIEW@CHIA BAK HUA	ลงทุนในบริษัทอื่น	100 เยน (JPY)	100	-	-
5. บริษัท โนเบิล สิงคโปร์ โฮลด์ ฟิฟตี แอลทีดี 1 RAFFLES PLACE, #28-02 ONE RAFFLES PLACE, SINGAPORE (048616)	นายธงชัย บุศราพันธ์ นายแฟรงค์ ฟง คั่น เหลียง TAN LIAN KIEW@CHIA BAK HUA	ลงทุนในบริษัทอื่น	100 เยน (JPY)	100	-	-
6. บริษัท โนเบิล ฟุระโนะ โกโตะ โคยะ (จีเค) 2-1406, Azabudai 2-chome, Minato-ku Tokyo, Japan	นายธงชัย บุศราพันธ์ นายแฟรงค์ ฟง คั่น เหลียง	พัฒนา อสังหาริมทรัพย์	100,000 เยน(JPY)	100	-	-
7. บริษัท เอชเคแอล โนเบิล โฮลดิ้ง จำกัด 127 อาคารเกษร ทาวเวอร์ ยูนิคิป ชั้น 20 ถนนราช ดำริห์ แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร	นายพัน วิ ชิน นายวิลเลียม เจมส์ ปาร์ค ไบรท์ นายยี คอง เซง ฟรานซิส นายแฟรงค์ ฟง คั่น เหลียง	ลงทุนในบริษัทอื่น	0.1	51	0.05	0.05
8. บริษัท เอชเคแอล โนเบิล (ไอร์แลนด์) จำกัด 127 อาคารเกษร ทาวเวอร์ ยูนิคิป ชั้น 20 ถนนราช ดำริห์ แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร (เป็นการถือหุ้นผ่านบริษัท เอชเคแอล โนเบิล โฮลดิ้ง จำกัด)	นายพัน วิ ชิน นายวิลเลียม เจมส์ ปาร์ค ไบรท์ นายยี คอง เซง ฟรานซิส นายแฟรงค์ ฟง คั่น เหลียง	พัฒนา อสังหาริมทรัพย์	0.1	51	0.05	0.05
9. บริษัท รัชดา อัลโลแอนซ์ จำกัด 1035 อาคารโนเบิล ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร	นางสาวสรุยา เสฐียรโกเศศ นายสยาม สิวราภรณ์สกุล นายธงชัย บุศราพันธ์ นายแฟรงค์ ฟง คั่น เหลียง	พัฒนา อสังหาริมทรัพย์	50.00	50	41.03	41.03

ชื่อบริษัท - ที่ตั้ง	รายชื่อกรรมการ	ประเภทกิจการ	ทุนที่เรียก ชำระแล้ว	ร้อยละของหุ้น ที่มีสิทธิออก เสียง	ต้นทุน เงินลงทุน	มูลค่า เงินลงทุน
10. บริษัท ธนาซีดี เวนเจอร์ จำกัด 1035 อาคารโนเบิล ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร	นายชัชวาล แพทริค โฮ นายวิชัย กุลสมภาพ นายสำเริง มนูญผล นายธีรพล วรนิธิพงศ์ นายอรรถวิทย์ เฉลิมทรัพย์ยากร	พัฒนา อสังหาริมทรัพย์	820.00	40	328.00	328.00
11. บริษัท บริหารสินทรัพย์ เอส ดีบีลิว พี จำกัด** 99/392 อาคารศรีสวัสดิ์ ชั้นที่ 2 ซอยแจ้งวัฒนะ 10 แขวง 3 (เบญจมิตร) ถนนแจ้งวัฒนะ แขวงทุ่งสองห้อง เขตหลักสี่ กรุงเทพมหานคร	นางสาวดวงใจ แก้วบุตตา นางสาวธิดา แก้วบุตตา นายประยงค์ แสนนวล นายสมยศ เงินดำรง นายอรรถวิทย์ เฉลิมทรัพย์ยากร	บริหารสินทรัพย์ด้วย คุณภาพ และ ทรัพย์สินการขยาย	750.00	20	300.00	300.00

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

บมจ. โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์ ร้อยละ 51, บริษัท เอชเคแอล (ไทย ดีเวลลอปเม้นท์) จำกัด ถือร้อยละ 49, บริษัท รัชดา อัลโลแอนซ์ จำกัด ถือร้อยละ 50 และบริษัท ธนาซีดี เวนเจอร์ ถือร้อยละ 40

\*วันที่ 25 กุมภาพันธ์ 2564 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2564 มีมติให้เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 28,000,000 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 280,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท โดยเป็นทุนชำระแล้วทั้งจำนวน

\*\*เข้าร่วมทุนใน บริษัท บริหารสินทรัพย์ เอส ดีบีลิว พี จำกัด ณ วันที่ 22 กุมภาพันธ์ 2564 เป็นการร่วมลงทุนระหว่างบริษัทฯ ในสัดส่วนร้อยละ 20, บมจ. ศรีสวัสดิ์ คอร์ปอเรชั่น ในสัดส่วนร้อยละ 69 และกลุ่มผู้บริหารและกรรมการของเครือ SAWAD ร้อยละ 11 ซึ่งเป็นการร่วมทุนในบริษัทร่วมเพื่อดำเนินธุรกิจบริหารสินทรัพย์ด้วยคุณภาพ (NPL) และทรัพย์สินการขยาย (NPA)

#### 4.3 ขอบเขตอำนาจในการควบคุม/การมีส่วนร่วมในการกำหนดนโยบาย และการส่งตัวแทนของบริษัทไปเป็นกรรมการในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทฯ มีส่วนร่วมในการดูแลและควบคุมการบริหารงานต่างๆ ของบริษัทย่อยและบริษัทร่วม ตามสัดส่วนเงินลงทุนที่บริษัทฯ ถือหุ้นอยู่ในแต่ละบริษัทนั้น ๆ โดยบริษัทฯ ได้ส่งตัวแทนและกรรมการของบริษัทฯ เข้าไปเป็นกรรมการในบริษัทร่วมและบริษัทย่อย เพื่อบริหารงานและกำหนดนโยบายที่สำคัญในการดำเนินธุรกิจ

## 5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทฯ ไม่มีคดีหรือข้อพิพาททางกฎหมายที่ยังไม่สิ้นสุดที่มีผลกระทบต่อการดำเนินงานธุรกิจอย่างมีนัยสำคัญ 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 1,711,766,904 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาทคิดเป็นทุนที่เรียกชำระแล้วจำนวน 1,369,413,525 บาท*
ทุนชำระแล้ว	หุ้นสามัญจำนวน 1,369,413,525 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาทคิดเป็นทุนที่เรียกชำระแล้วจำนวน 1,369,413,525 บาท*

\* วันที่ 28 ธันวาคม 2563 บริษัทฯ ได้ดำเนินการจดทะเบียนเปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้ของบริษัทฯ จากเดิมหุ้นละ 3 บาท เป็นหุ้นละ 1 บาท และวันที่ 29 ธันวาคม 2563 บริษัทฯ ได้ดำเนินการจดทะเบียนเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ จำนวน 342,353,379 บาท จากทุนจดทะเบียนจำนวน 1,369,413,525 บาท เป็นทุนจดทะเบียน จำนวน 1,711,766,904 บาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 342,353,379 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท เพื่อรองรับการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ ครั้งที่ 2 (NOBLE-W2)

## นิติบุคคลที่บริษัทถือหุ้นอยู่ตั้งแต่ร้อยละ 10 ขึ้นไป

ชื่อบริษัท	บริษัท บ้านสุขสบาย จำกัด
ที่ตั้งสำนักงานแห่งใหญ่	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
ที่ตั้งสำนักงานแห่งใหญ่	เลขที่ 1035 อาคารโนเบิล ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330
ประเภทธุรกิจ	รับจ้างสร้างบ้านและรับบริหารโครงการ
เลขทะเบียนบริษัท	0105533098789
โทรศัพท์	(66) 2251-9955
โทรสาร	(66) 2251-9977
ทุนจดทะเบียน	หุ้นสามัญจำนวน 280,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท
ทุนชำระแล้ว	28,000,000 บาท

\* วันที่ 25 กุมภาพันธ์ 2564 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2564 มีมติให้เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 28,000,000 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 280,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท โดยเป็นทุนชำระแล้วทั้งจำนวน

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 แมเนจเม้นท์จำกัด
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 เยน (JPY)
ทุนชำระแล้ว	100 เยน (JPY)

ชื่อบริษัท	บริษัท โนเบิล ลิงคโปร 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 เยน (JPY)
ทุนชำระแล้ว	100 เยน (JPY)

ชื่อบริษัท	บริษัท โนเบิล ฟูร์โนะ 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

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

<b>ชื่อบริษัท</b>	<b>บริษัท ธนาซีดี เวนเจอร์ จำกัด*</b>
ที่ตั้งสำนักงานแห่งใหญ่	1035 อาคารโนเบิล ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร
ประเภทธุรกิจ	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์
เลขทะเบียนบริษัท	0105563180394
โทรศัพท์	(66) 2251-9955
โทรสาร	(66) 2251-9977
ทุนจดทะเบียน	จำนวน 10,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท
ทุนชำระแล้ว	820,000,000 บาท
*เข้าร่วมทุน บริษัท ธนาซีดี เวนเจอร์ จำกัด ณ วันที่ 18 ธันวาคม 2563	

<b>ชื่อบริษัท</b>	<b>บริษัท บริหารสินทรัพย์ เอส ดับบลิว พี จำกัด**</b>
ที่ตั้งสำนักงานแห่งใหญ่	99/392 อาคารศรีสวัสดิ์ ชั้นที่ 2 ซอยแจ้งวัฒนะ 10 แยก 3 (เบญจมิตร) ถนนแจ้งวัฒนะ แขวงทุ่งสองห้อง เขตหลักสี่ กรุงเทพมหานคร
ประเภทธุรกิจ	บริหารสินทรัพย์ด้วยคุณภาพ และทรัพย์สินรอการขาย
เลขทะเบียนบริษัท	0105557073824
โทรศัพท์	(66) 2693-5555
โทรสาร	(66) 2573-1565
ทุนจดทะเบียน	จำนวน 7,500,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท
ทุนชำระแล้ว	750,000,000 บาท
**เข้าร่วมทุน บริษัท บริหารสินทรัพย์ เอส ดับบลิว พี จำกัด ณ วันที่ 22 กุมภาพันธ์ 2564	

## บุคคลอ้างอิงอื่น ๆ

นายทะเบียนหลักทรัพย์	บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด 93 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร 10400 โทร. 0-2009-9000 โทรสาร 0-2009-9991
ผู้สอบบัญชี	นายอนทัย ภูมิสุรกุล ทะเบียนเลขที่ 3873 บริษัท ไพร์ชวอเตอร์เฮาส์คูเปอร์ส เอพีเอส จำกัด 179/74-80 ชั้น 15 อาคารบางกอก ซิตี้ ถนนสาทรใต้ กรุงเทพมหานคร 10120 โทร. 0-2344-1000
ที่ปรึกษากฎหมาย	บริษัท วีระวงศ์, ชินวัฒน์ และพาร์ทเนอร์ส จำกัด 540 อาคารเมอร์คิวรี 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
ที่ปรึกษากฎหมาย (สำหรับการออกหุ้นกู้)	บริษัท วีระวงศ์, ชินวัฒน์ และพาร์ทเนอร์ส จำกัด 540 อาคารเมอร์คิวรี ทาวเวอร์ ชั้น 22 ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330 โทร. 0-2264-8000 โทรสาร 0-2657-2222
ที่ปรึกษาทางการเงิน	-ไม่มี-
นายทะเบียนหุ้นกู้ และผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ ภายใต้โครงการหุ้นกู้	ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) 1222 ถนนพระรามที่ 3 แขวงบางโพงพาง เขตยานนาวา กรุงเทพมหานคร 10120 โทร. 0-2296-2000
นายทะเบียนหุ้นกู้ และผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้	<b>หุ้นกู้ของบริษัท โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 1/2561</b> <b>ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2564</b> ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) 1222 ถนนพระรามที่ 3 แขวงบางโพงพาง เขตยานนาวา กรุงเทพมหานคร 10120 โทร. 0-2296-2000

นายทะเบียนหุ้นกู้ และผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้	<b>หุ้นกู้ของบริษัท โนเบล ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 1/2562</b> <b>ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2565</b> ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) 1222 ถนนพระรามที่ 3 แขวงบางโพงพาง เขตยานนาวา กรุงเทพมหานคร 10120 โทร. 0-2296-2000
นายทะเบียนหุ้นกู้ และผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้	<b>หุ้นกู้ของบริษัท โนเบล ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 1/2563</b> <b>ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2566</b> ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) 1222 ถนนพระรามที่ 3 แขวงบางโพงพาง เขตยานนาวา กรุงเทพมหานคร 10120 โทร. 0-2296-2000
นายทะเบียนหุ้นกู้ และผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้	<b>หุ้นกู้ของบริษัท โนเบล ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 2/2563</b> <b>ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2566 ซึ่งผู้ถือหุ้นกู้มีสิทธิไถ่ถอนหุ้นกู้ได้ก่อน</b> <b>ครบกำหนดไถ่ถอน</b> 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 ธนชาต 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