

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 วิสัยทัศน์ พันธกิจและกลยุทธ์ในการดำเนินงานของบริษัท

บริษัท อารียา พรอพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ” หรือ “อารียา”) ทะเบียนเลขที่ 0107546000431 มีชื่อย่อหลักทรัพย์ในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยว่า “A” เริ่มก่อตั้งขึ้นเมื่อปี 2543 ต่อมาในปี 2546 บริษัทได้แปลงสภาพเป็นบริษัทมหาชนและได้นำหุ้นเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ในปี 2547 ประกอบธุรกิจหลักประเภทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งบริษัทมีวิสัยทัศน์ พันธกิจ และกลยุทธ์ในการดำเนินงาน ดังนี้

วิสัยทัศน์

“บ้าน มิใช่เพียงที่อยู่อาศัย แต่เป็นส่วนที่สำคัญส่วนหนึ่งของชีวิตครอบครัว เป็นที่ที่ลูกหลานจะเติบโต และเป็นທີ່ที่ความทรงจำทั้งหมดจะถูกประทับไว้ สำหรับผู้ที่มองหารูปแบบการใช้ชีวิตที่ทันสมัย สวยงามใจกลางเมือง อารียาจะเป็นบ้านในฝันของคุณ”

พันธกิจ

บริษัทจะดำเนินธุรกิจ โดยปฏิบัติตามคดล้องกับแนวทางที่ตลาดหลักทรัพย์กำหนด ซึ่งบริษัทได้กำหนดนโยบายกำกับดูแลกิจการที่ดี (Good Corporate Governance) โดยมุ่งเน้นในเรื่องกรรมการบริษัท ความโปร่งใสในการดำเนินกิจการ และการเปิดเผยข้อมูลเพื่อให้ลงทุน และสาธารณชนได้รับทราบ และตรวจสอบการดำเนินงานของบริษัทได้

กลยุทธ์ในการดำเนินงาน

บริษัทมุ่งเน้นกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ ดังนี้

1. โครงการตั้งอยู่ในทำเลที่มีศักยภาพ เช่น อยู่กลางใจเมือง การคมนาคมสะดวก มีระบบขนส่งมวลชนสมัยใหม่ เป็นต้น
2. ลูกค้าสามารถเข้าอยู่อาศัยได้ง่าย มีอุปกรณ์ตกแต่งที่คัดสรรอย่างดีให้พร้อมกัน หรือสามารถเลือกหาเฟอร์นิเจอร์ของตกแต่งที่มีคุณภาพเพิ่มเติมได้
3. แบบบ้าน รายละเอียดของการก่อสร้าง และสิ่งอำนวยความสะดวก เช่น แบบบ้านที่มีฝ้าเพดานที่สูงโปร่งสบาย มีการเดินสายโทรศัพท์ให้ทุกห้องภายในบ้าน สำหรับคอนโดมิเนียมราคาหลักล้านต้นๆ มีสระว่ายน้ำ พร้อมระเบียงส่วนตัว หน้าห้องที่ลูกค้าสามารถลงว่ายน้ำจากหน้าห้องของตนเอง พนักห้องนั่งเล่นที่สามารถเปิดเชื่อมกับห้องนอนได้ ทำให้อาคารกว้าง เมื่อต้องการความเป็นส่วนตัวก็เพียงเลื่อนผนังกลับ เป็นต้น
4. นำเทคโนโลยีการก่อสร้างแบบใหม่เข้ามาใช้ในการก่อสร้างเร่งระยะเวลา และลดต้นทุนการก่อสร้างลง

5. ราคาที่สมเหตุสมผลและสามารถแข่งขันได้ ซึ่งบริษัทจะคำนึงถึงต้นทุน และทำเลที่ตั้งเป็นสำคัญ
6. พัฒนาโครงการพักอาศัยครบทุกรูปแบบเพื่อเป็นการสอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า
7. พัฒนาโครงการพักอาศัยครบวงจร มีการพัฒนาโครงการประเภทธุรกิจศูนย์การค้าหรือคอมมูนิตี้มอลล์ อาคารค้าปลีกค้าส่งและอาคารพาณิชย์กรรม เพื่อเป็นการสร้างองค์ประกอบการพักอาศัยที่ครบครันเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคที่ต้องการโครงการที่มีความครบวงจร
8. โครงการบ้านเดี่ยวและทาวน์เฮ้าส์มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นผู้ที่ทำงานมาแล้วระยะหนึ่ง มีตำแหน่งหน้าที่การงานที่ดีหรือเป็นเจ้าของกิจการ หรือทำงานวิชาชีพอิสระและต้องการที่อยู่อาศัยในเขตเมือง เป็นโครงการที่มีความทันสมัย มีรายได้ระดับปานกลางถึงสูง (young executives)
9. โครงการคอนโดมิเนียมมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นผู้ที่เริ่มทำงานและผู้ที่ทำงานมาแล้วระยะหนึ่ง ต้องการที่อยู่อาศัยในเขตเมืองและเป็นโครงการที่มีความทันสมัย มีรายได้ระดับปานกลางถึงสูง

โดยผู้บริหารบริษัทเชื่อว่ากลยุทธ์ดังกล่าว จะทำให้บริษัทบรรลุเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจ คือการเป็นผู้นำบ้านสำหรับคนรุ่นใหม่ ภายในระยะเวลาประมาณ 5 ปี

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

บริษัท อริยา พรอพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) (บริษัท) ก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 20 มกราคม 2543 ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรก 1 ล้านบาท โดยบริษัทเริ่มประกอบธุรกิจจากการรับจ้างสร้างบ้าน ในปัจจุบันบริษัทประกอบธุรกิจจัดสรรที่ดินพร้อมรับจ้างปลูกบ้านสร้างบ้านเดี่ยวเพื่อขาย โครงการทาวน์เฮ้าส์ตกแต่งพร้อมอยู่ และโครงการคอนโดมิเนียมตกแต่งพร้อมอยู่ โดยมีนายวิศิษฐ์ เลหาพูนรังษี นางพัชรี พรเจริญชัยศิลป์ และนายวิวัฒน์ เลหาพูนรังษีเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ โดยบริษัทมีประวัติความเป็นมาที่สำคัญ ดังนี้

เหตุการณ์ที่สำคัญของกลุ่มบริษัทในรอบ 3 ปี

ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ
2556	● 26 มีนาคม 2556 ผู้ถือหุ้นอนุมัติการออกและเสนอขายหุ้นกู้ทุกประเภท ชนิดระบุชื่อผู้ถือหรือไม่ระบุชื่อ มีหรือไม่มีหลักประกัน มีหรือไม่มีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ หุ้นกู้ด้อยสิทธิหรือไม่ด้อยสิทธิ วงเงินรวมไม่เกิน -1,500- ล้านบาท โดยจะออกและเสนอขายเพียงชุดเดียวหรือหลายชุดในคราวเดียวกันหรือหลายครั้งก็ได้ ● 26 เมษายน 2556 ผู้ถือหุ้นอนุมัติลดทุนจดทะเบียนของบริษัทเป็น 758 ล้านบาท (จำนวน 758 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 1 บาท) โดยการตัดหุ้นที่เตรียมไว้รองรับใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญ ● 14 มิถุนายน 2556 ผู้ถือหุ้นอนุมัติเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทเป็น 980 ล้านบาท (จำนวน 980 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 1 บาท)

ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ
	20 สิงหาคม 2556 อนุมัติการออก และเสนอขาย และจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทฯ ต่อผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัท อารียา พรอพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) ตามสัดส่วนจำนวนหุ้นที่ผู้ถือหุ้นแต่ละรายถืออยู่
2557	27 มีนาคม 2557 ผู้ถือหุ้นอนุมัติการออกและเสนอขายหุ้นทุกประเภท ชนิดระบุชื่อผู้ถือหรือไม่ระบุชื่อ มีหรือไม่มีหลักประกัน มีหรือไม่มีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ หุ้นกู้ด้อยสิทธิหรือไม่ด้อยสิทธิ วงเงินรวมไม่เกิน -3,000- ล้านบาท โดยจะออกและเสนอขายเพียงชุดเดียวหรือหลายชุดในคราวเดียวกันหรือหลายครั้งก็ได้ 10 กันยายน 2557 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 9/2557 มีมติอนุมัติจดทะเบียนจัดตั้งบริษัท อารียา คอนวิเนียน สโตร์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยในประเทศไทยและมีทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท โดยได้จดทะเบียนกับกระทรวงพาณิชย์แล้วเมื่อวันที่ 24 กันยายน 2557

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

บริษัทฯ ได้ทำการเปิดบริษัทย่อยเพื่อรองรับการขยายตัวของบริษัท และเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานต่าง ๆ โดยโครงสร้างการถือหุ้นในบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 คือ บริษัทฯ ถือหุ้นโดยตรงร้อยละ 99.99 ในบริษัทย่อย 7 แห่ง ประกอบด้วย

- | | |
|---|--|
| 1. บริษัท อารียา เซอร์วิส จำกัด | ประกอบธุรกิจบริการหลังการขาย ด้านอสังหาริมทรัพย์ |
| 2. บริษัท วันออฟ จำกัด | ประกอบธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง |
| 3. บริษัท อารียา แมนเนจเม้นต์ จำกัด | ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์และบริหารนิติบุคคล |
| 4. บริษัท คูลสเปซ จำกัด | ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ |
| 5. บริษัท ไวต์ลิฟวิ่ง จำกัด | ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ |
| 6. บริษัท ซิลล์สเปซ จำกัด | ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ |
| 7. บริษัท อารียา คอนวิเนียน สโตร์ จำกัด | ประกอบธุรกิจค้าปลีก |

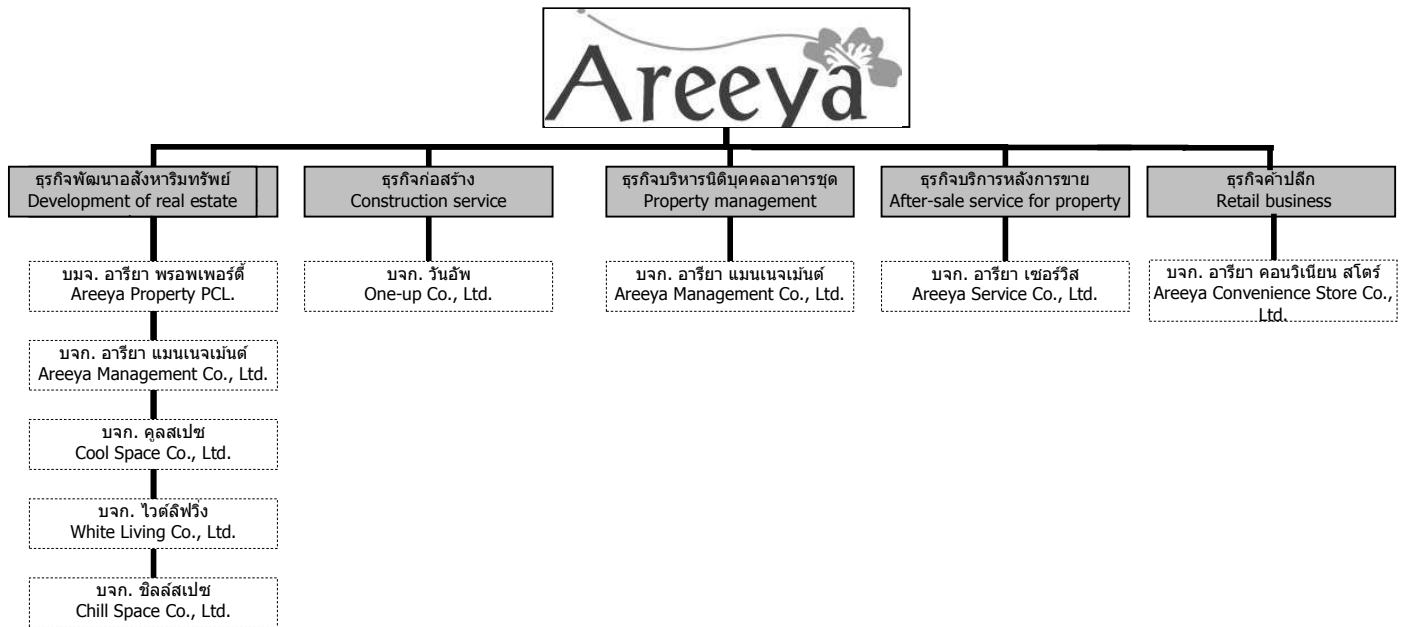
ชื่อบริษัท	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)
บจก. อารียา เซอร์วิส 999 ถนนประดิษฐ์มนูธรรม แขวง สะพานสอง เขตวังทองหลาง กรุงเทพฯ 10310 โทรศัพท์ 0-2798-9999 โทรสาร 0-2798-9990	บริการหลังการขายด้าน อสังหาริมทรัพย์	หุ้นสามัญ 1,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท รวมเป็นทุนทั้งสิ้น 10,000,000 บาท	99.99
บจก. วันออฟ 999 ถนนประดิษฐ์มนูธรรม แขวง สะพานสอง เขตวังทองหลาง กรุงเทพฯ 10310	บริการรับเหมาก่อสร้าง	หุ้นสามัญ 10,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท รวมเป็นทุนทั้งสิ้น 100,000,000 บาท	99.99

โทรศัพท์ 0-2798-9999

โทรสาร 0-2798-9990

บจก. อารียา แมนเนจเม้นต์	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	หุ้นสามัญ 6,500,000 หุ้น	99.99
999 ถนนประดิษฐ์มนูธรรม แขวง	และบริหารนิติบุคคล	มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท	
สะพานสอง เขตวังทองหลาง		รวมเป็นทุนทั้งสิ้น 65,000,000 บาท	
กรุงเทพฯ 10310			
โทรศัพท์ 0-2798-9999			
โทรสาร 0-2798-9990			
บจก. กุลสเปซ	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	หุ้นสามัญ 6,000,000 หุ้น	99.99
999 ถนนประดิษฐ์มนูธรรม แขวง		มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท	
สะพานสอง เขตวังทองหลาง		รวมเป็นทุนทั้งสิ้น 60,000,000 บาท	
กรุงเทพฯ 10310			
โทรศัพท์ 0-2798-9999			
โทรสาร 0-2798-9990			
บจก. ไวลีฟวิง	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	หุ้นสามัญ 6,500,000 หุ้น	99.99
999 ถนนประดิษฐ์มนูธรรม แขวง		มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท	
สะพานสอง เขตวังทองหลาง		รวมเป็นทุนทั้งสิ้น 65,000,000 บาท	
กรุงเทพฯ 10310			
โทรศัพท์ 0-2798-9999			
โทรสาร 0-2798-9990			
บจก. ซิลส์เปซ	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	หุ้นสามัญ 100,000 หุ้น	99.99
999 ถนนประดิษฐ์มนูธรรม แขวง		มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท	
สะพานสอง เขตวังทองหลาง		รวมเป็นทุนทั้งสิ้น 1,000,000 บาท	
กรุงเทพฯ 10310			
โทรศัพท์ 0-2798-9999			
โทรสาร 0-2798-9990			
บจก. อารียา คอนวินีเยน สโตร์	ค้าปลีก	หุ้นสามัญ 10,000 หุ้น	99.99
999 ถนนประดิษฐ์มนูธรรม แขวง		มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท	
สะพานสอง เขตวังทองหลาง		รวมเป็นทุนทั้งสิ้น 1,000,000 บาท	
กรุงเทพฯ 10310			
โทรศัพท์ 0-2798-9999			
โทรสาร 0-2798-9990			

โครงสร้างเงินลงทุนของกลุ่มบริษัท



2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

บริษัทเริ่มดำเนินธุรกิจด้านการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทจัดสรรที่ดินเพื่อขายและรับจ้างปลูกสร้างบ้านซึ่งเป็นโครงการบ้านเดี่ยวทั้งหมด ต่อมาในปี 2548 บริษัทเริ่มขายบ้านสร้างก่อนขาย ทั้งบ้านเดี่ยวและทาวน์เฮ้าส์ 3 และ 4 ชั้น และในปี 2549-2554 บริษัทได้เพิ่มสินค้าหลัก อีก 2 ประเภท คือ คอนโดมิเนียมตกแต่งพร้อมอยู่ และทาวน์เฮ้าส์ 2 ชั้น ตกแต่งพร้อมอยู่ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าในตลาด นอกจากนี้ในปี 2555 บริษัทได้ออกแบบทาวน์เฮ้าส์ 2 และ 3 ชั้นใหม่ โดยทาวน์เฮ้าส์ 2 ชั้นแบบใหม่ชื่อ เดอะ วิลเลจ และทาวน์เฮ้าส์ 3 ชั้นแบบใหม่ชื่อ เดลี่ และสำหรับแบบ เดอะ วิลเลจ บริษัทได้นำมาใช้ในการทำบ้านเดี่ยวอีกด้วย

สำหรับการรับรู้รายได้ของบริษัทฯ และบริษัทย่อย จะรับรู้รายได้ในส่วนของการขายที่ดินและบ้านซึ่งสร้างเสร็จสมบูรณ์และมีไว้พร้อมขาย บริษัทจะรับรู้รายได้เมื่อได้รับชำระค่าที่ดินและบ้านครบถ้วนตามสัญญา และโอนกรรมสิทธิ์ให้กับผู้ซื้อแล้ว ในส่วนของการรับจ้างปลูกสร้างบ้าน บริษัทจะรับรู้รายได้ตามสัดส่วนของงานที่ทำเสร็จ ในส่วนของคอนโดมิเนียม บริษัทจะรับรู้รายได้เมื่ออาคารชุดสร้างเสร็จและห้องชุดได้มีการโอนกรรมสิทธิ์ให้แก่ผู้ซื้อและได้รับชำระเงินครบถ้วนตามสัญญา โดยโครงสร้างรายได้หลักของบริษัทมาจากการขายอสังหาริมทรัพย์ เช่น คอนโดมิเนียม, ทาวน์เฮ้าส์ และบ้านเดี่ยว

โครงสร้างรายได้จำแนกตามสายผลิตภัณฑ์หลักตั้งแต่ปี 2555 – 2557 มีดังต่อไปนี้

ผลิตภัณฑ์ / บริการ	งบการเงินรวมประจำปี สิ้นสุด 2557		งบการเงินรวมประจำปี สิ้นสุด 2556		งบการเงินรวมประจำปี สิ้นสุด 2555	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
1) รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์						
1.1 โครงการแนวราบ	2,237	87%	1,654	92%	1,441	79%
1.2 โครงการแนวสูง	46	2%	33	2%	319	17%
1.3 ที่ดิน	154	6%	65	3%	-	-
ยอดรวมรายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์	2,437	95%	1,752	97%	1,760	96%
2) รายได้จากการรับสร้างบ้านและขายวัสดุก่อสร้าง ¹	-	-	10	1%	19	1%
3) รายได้อื่น ²	122	5%	46	2%	61	3%
รวมทั้งสิ้น	2,559	100%	1,808	100%	1,840	100%

¹ รายได้จากการขายวัสดุก่อสร้างเป็นส่วนน้อยเมื่อเทียบกับรายได้รวมทั้งสิ้น

² รายได้อื่นประกอบด้วยรายได้จากการบริหารโครงการ คอลเลกชันบริหาร และกำไรที่ยังไม่เกิดขึ้นจากมูลค่าธุรกรรมของอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

บริษัท อารียา พรอพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) ดำเนินธุรกิจโดยแบ่งสินค้าออกเป็น 3 ประเภท มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1. โครงการบ้านเดี่ยว โดยบริษัทจะขายที่ดินเปล่าซึ่งเป็นกรรมสิทธิ์ของบริษัทและรับจ้างปลูกสร้างบ้านบนที่ดินในโครงการดังกล่าว หรือขายที่ดินพร้อมบ้านสร้างเสร็จ โดยในปัจจุบันนั้น มีอยู่ด้วยกัน 4 โครงการ อันได้แก่ อารียามะโทรเกษตร-นวมินทร์ อารียา โกลด์ บางนา เดอะ วิลเลจ ดิวนนท์ และ เดอะ วิลเลจ คอทเทจ ราชพฤกษ์

2. โครงการทาวน์เฮาส์ บริษัทได้พัฒนาทาวน์เฮาส์ แบ่งเป็น 3 รูปแบบ

ประเภท	ชื่อโครงการ	รายละเอียด
แบบ 2 ชั้น	- เดอะ คัลเลอร์ส บางนา กม.10 - เดอะ คัลเลอร์ส พรีเมียม บางนา - เดอะ คัลเลอร์ส เลชเชอร์ บางนา กม.8 - เดอะ คัลเลอร์ส เลชเชอร์ บางนา กม.10 - เดอะ วิลเลจ บางนา กม.8 - เดอะ วิลเลจ บางนา กม.10 - เดอะ คัลเลอร์ส พรีเมียม รังสิต-ลำลูกกา - เดอะ คัลเลอร์ส คอนเมือง-สรองประชา เฟส 1 - เดอะ คัลเลอร์ส คอนเมือง-สรองประชา เฟส 2 - เดอะ คัลเลอร์ส ดิวนนท์ - เดอะ คัลเลอร์ส ราชพฤกษ์ - เดอะ คัลเลอร์ส พรีเมียม ราชพฤกษ์ - เดอะ วิลเลจ ราชพฤกษ์ - อารียา At Home	เป็นโครงการจัดสรรทาวน์เฮาส์ หน้ากว้าง 5.7 เมตร 2 ชั้น เพื่อรองรับกลุ่มลูกค้าที่มีความต้องการที่อยู่อาศัย สำหรับกลุ่มครอบครัวขนาดเล็กและครอบครัวที่เกื้อบใหม่โดยในปัจจุบันนั้น มีอยู่ด้วยกัน 6 ทำเล อันได้แก่ เกษตร-นวมินทร์, ดิวนนท์, บางนา, รังสิต, สรองประชา และราชพฤกษ์ โดยบริษัทยังมีแผนในการเพิ่มจำนวนทำเลเพื่อรองรับความต้องการในรูปแบบเดียวกันให้ครอบคลุมพื้นที่ทั่วกรุงเทพมหานครและปริมณฑล นอกจากนี้บริษัทยังมีทาวน์เฮาส์ 2 ชั้นแบบใหม่ที่ชื่อ เดอะ วิลเลจ ซึ่งมีจุดเด่น คือ เป็นทาวน์เฮาส์ที่ให้บรรยากาศเหมือนอยู่บ้านเดี่ยว และมีบริเวณสวนรอบบ้าน และหน้าบ้านที่กว้าง ทำให้สามารถจอดรถยนต์ได้ถึง 2 คัน
แบบ 3 ชั้น	- อารียา โมวา - อารียา ทูบี - อารียา เคลี่	เป็นโครงการจัดสรรทาวน์เฮาส์ หน้ากว้าง 5 เมตร และ 5.5 เมตร สูง 3 ชั้น เพื่อตอบสนองความต้องการกลุ่มลูกค้าครอบครัวที่มีขนาดเล็กถึงขนาดปานกลาง เพื่อเป็นทางเลือกสำหรับผู้บริโภค โดยในปัจจุบันนั้น มีอยู่ด้วยกัน 1 ทำเล อันได้แก่ เกษตร-นวมินทร์

ประเภท	ชื่อโครงการ	รายละเอียด
แบบ 4 ชั้น	- อริยา แมนดิรีนา สุขุมวิท 77 - อริยา แมนดิรีนา เกษตร-นวมินทร์	เป็นโครงการจัดสรรทาวน์เฮ้าส์ หน้ากว้าง 5 เมตร และ 5.5 เมตร สูง 4 ชั้น เพื่อตอบสนองกลุ่มลูกค้าทาวน์เฮ้าส์ในเกรดพรีเมียมที่ต้องการพื้นที่ใช้สอยจำนวนมาก และมีความโดดเด่นในเรื่องการออกแบบ เพื่อตอบโจทย์ในเรื่องความต้องการที่แตกต่างของกลุ่มลูกค้าในกลุ่มนี้ ในปัจจุบันนี้มีอยู่ด้วยกัน 2 ทำเล อันได้แก่ สุขุมวิท 77 และ เกษตร-นวมินทร์

3. โครงการคอนโดมิเนียม โดยจุดเด่นของสินค้าของบริษัท คือ จะตั้งอยู่บนที่ดินที่ใกล้ใจกลางเมือง ใกล้แหล่งคมนาคม ห้างสรรพสินค้า และสถานที่อำนวยความสะดวกต่าง ๆ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างเต็มที่ โดยโครงการคอนโดมิเนียมเน้นพัฒนา เป็น 3 รูปแบบ

ประเภท	ชื่อโครงการ	รายละเอียด
แบบ 8 ชั้น	- เอสเปซ อโศก – รัชดา - เอสเปซ เกษตร - เอสเปซ สุขุมวิท 77 - เอสเปซ เฟลย์	เป็นโครงการคอนโดมิเนียม 7-8 ชั้น พื้นที่แต่ละอาคารไม่เกิน 10,000 ตร.ม. เป็นโครงการคอนโดมิเนียมขนาดเล็ก โดยในปัจจุบันนี้มีอยู่ด้วยกัน 4 ทำเล อันได้แก่ เกษตร-นวมินทร์, อโศก-รัชดา, สุทธิสาร, และ สุขุมวิท 77 โดยบริษัทยังมีแผนในการเพิ่มจำนวนทำเลเพื่อรองรับความต้องการในรูปแบบเดียวกันให้ครอบคลุมพื้นที่ทั่วกรุงเทพมหานคร
แบบเกิน 8 ชั้น แต่ไม่เกิน 30,000 ตร.ม. ต่ออาคาร	- เอสเปซ ไอดี อโศก - เอสเปซ มี บางนา - เอสเปซ มี รัตนาธิเบศร์ - เอสเปซ มี เกษตร-นวมินทร์ - เอสเปซ มี สุขุมวิท 77	เป็นคอนโดมิเนียมขนาดกลางเน้นความเป็นส่วนตัวและสาธารณูปโภคอื่นๆ ที่เพิ่มขึ้น โดยในปัจจุบันนี้มีอยู่ด้วยกัน 5 ทำเล อันได้แก่ อโศก – รัชดา, บางนา, เกษตร-นวมินทร์, สุขุมวิท 77 และรัตนาธิเบศร์
แบบเกิน 8 ชั้น เกิน 30,000 ตร.ม. ต่ออาคาร	- อริยา เรสซิเดนซ์	เป็นโครงการคอนโดมิเนียมขนาดใหญ่เน้นพัฒนาในพื้นที่ CBD เพื่อเน้นการตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้ากลุ่มพรีเมียม ประกอบกับจุดขายในส่วน Private club เพื่อตอบโจทย์กลุ่มลูกค้าที่ต้องการบริการระดับพรีเมียมเกรด โดยในปัจจุบันนี้มีอยู่ด้วยกัน 1 ทำเล อันได้แก่ ราชดำริ โดยบริษัทยังมีแผนในการเพิ่มจำนวนทำเลเพื่อรองรับความต้องการในรูปแบบเดียวกันให้ครอบคลุมพื้นที่ทั่วกรุงเทพมหานคร

สำหรับโครงการคอมมูนิตีมอลล์ 1 โครงการนั้น มีชื่อโครงการว่า Pickadaily Bangkok ซึ่งโครงการนี้ถูกก่อสร้างเป็นกลุ่มอาคารเก่าแก่สถาปัตยกรรมคลาสสิกโดยการจำลองบรรยากาศของ English old town

ในปี 2558 บริษัทจะเปิดโครงการบ้านระดับพรีเมียม ชื่อโครงการ The AVA Residence ที่ตั้งโครงการอยู่ที่สุขุมวิท 77 เป็นโครงการบ้านเดี่ยว 3 ชั้น ขนาดพื้นที่ต่อหน่วยตั้งแต่ 299 – 520 ตร.ม. สามารถจอดรถได้ถึง 3 คัน เพื่อตอบสนองลูกค้าในกลุ่มครอบครัวเจ้าของกิจการขนาดกลางถึงขนาดใหญ่ หรือเป็นพนักงานระดับ executive ขึ้นไป ซึ่งต้องการใช้ชีวิตอยู่ในเมือง รักความสะดวกสบายและเดินทางสะดวก ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายคือผู้ที่อาศัยหรือทำงานในพื้นที่ย่านสุขุมวิทตอนกลางเกือบตอนปลาย พัฒนาการ ศรีนครินทร์ สวนหลวง ณ 31 ธันวาคม 2557 กลับเข้าสู่ของโครงการได้สร้างเสร็จและ แต่ยังไม่เปิดขายในปี 2557

บริษัทมีโครงการปัจจุบันที่ดำเนินงานอยู่ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 จำนวน 34 โครงการ มูลค่า 27,099 ล้านบาท (ไม่รวมโครงการ Pickadaily Bangkok) โดยรายละเอียดของแต่ละโครงการปรากฏดังตารางต่อไปนี้

โครงการของบริษัทในปัจจุบัน

ปีที่เปิดโครงการ	ผู้ค้า ³ เน้นการ	ชื่อโครงการ	ที่ตั้งโครงการ	ประเภทโครงการ	กลุ่ม ⁴ ลูกค้าเป้าหมาย	จำนวนยูนิตที่ขายได้/ จำนวนยูนิตทั้งโครงการ	มูลค่าขาย (ล้านบาท)	ขายแล้ว (ล้านบาท)	ความคืบหน้า การก่อสร้าง (%)
บ้านเดี่ยว									
มี.ย. 2546	ARY	นุชบา (หัวหมาก)	ซอยลาดพร้าว 130	บ้านเดี่ยว	AB	140/143	878	851	100
ก.ค. 2547	ARY	สวนา 3	ถนน เกษตร นวมินทร์	บ้านเดี่ยว	AA	25/48	524	252	100
ต.ค. 2547	ARY	อริยา เมทโร (เกษตร)	ถนนลาดปลาเค้า	บ้านเดี่ยว	AB	99/137	1,108	664	100
ก.ค. 2555	ARY	เดอะวิลเลจ แจ๊ วัฒนะ-ติวานนท์	ถนนติวานนท์	บ้านเดี่ยว/ บ้านแฝด	AC	61/150	634	230	100
ต.ค. 2557	ARY	อริยาโคโม	ถนนสุขุมวิท-วง แหวน	บ้านเดี่ยว	AB,AA	26/61	348	140	91
พ.ย. 2557	ARY	เดอะวิลเลจ คอท เทจ กาญจน ภิเษก – ราช พฤกษ์	ถนนราชพฤกษ์	ทาวน์เฮ้าส์	AB,AC	0/141	515	0	30
ทาวน์เฮ้าส์									
มี.ย. 2548	ARY	อริยา โมวา	ถนนลาดปลาเค้า	ทาวน์เฮ้าส์	AC	303/304	1,006	998	100

³ บริษัทและบริษัทย่อยของอริยา

ARY	หมายถึง	บริษัท อริยา พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน)
AMM	หมายถึง	อริยา แมเนจเม้นต์ จำกัด
COL	หมายถึง	บริษัท คูลสเปซ จำกัด
CHS	หมายถึง	บริษัท ชิลล์สเปซ จำกัด

⁴ คำจำกัดความของลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย ดังนี้

AA	= โครงการที่มีระดับราคา 8 ล้านบาทขึ้นไป
AB	= โครงการที่มีระดับราคา 5-8 ล้านบาทขึ้นไป
AC	= โครงการที่มีระดับราคา 3-5 ล้านบาทขึ้นไป
BA	= โครงการที่มีระดับราคา 2-3 ล้านบาทขึ้นไป
BB	= โครงการที่มีระดับราคา 1-2 ล้านบาทขึ้นไป

ปีที่เปิด โครงการ	ผู้ค้า ³ เนิน การ	ชื่อ โครงการ	ที่ตั้ง โครงการ	ประเภท โครงการ	กลุ่ม ⁴ ลูกค้า เป้าหมาย	จำนวนชนิดที่ ขายได้/ จำนวนชนิด ทั้งโครงการ	มูลค่าขาย (ล้านบาท)	ขายแล้ว (ล้านบาท)	ความ คืบหน้า การ ก่อสร้าง (%)
ก.พ. 2550	ARY	อริยา At Home	ถนน เกษตร นวมินทร์	ทาวน์เฮ้าส์	BA	98/104	252	232	100
มิ.ย. 2550	ARY	เดอะคัลเลอร์ส ติวานนท์ เฟส 1	ถนนติวานนท์	ทาวน์เฮ้าส์	BB	183/187	342	335	100
ก.ย. 2552	COL	อริยาทุปี	ถนนลาดปลาเค้า	ทาวน์เฮ้าส์	AC	161/174	665	597	100
ต.ค. 2553	ARY	เดอะคัลเลอร์ส พรีเมียม บางนา	ถนนคู่ขนาน – วง แหวน	ทาวน์เฮ้าส์	BB	179/181	374	367	100
ต.ค. 2553	ARY	แมนคิรีน่า สุขุมวิท 77	ถนนสุขุมวิท 77	ทาวน์เฮ้าส์	AB	86/114	788	577	100
ม.ก. 2555	ARY	เดอะคัลเลอร์ส บางนา กม.10	ถนนคู่ขนาน – วง แหวน	ทาวน์เฮ้าส์	BB, BA	267/272	585	571	100
มี.ก. 2555	CHS	อริยา เดลี่	ถนนลาดปลาเค้า	ทาวน์เฮ้าส์	AC	149/286	1,286	632	100
ก.ค. 2555	ARY	เดอะวิลเลจ บาง นา	ถนนคู่ขนาน – วง แหวน	ทาวน์เฮ้าส์	BA	104/105	311	308	100
ก.พ. 2556	ARY	เดอะ คัลเลอร์ส พรีเมียม รังสิต- ลำลูกกา	ตำบลลาดสวาย	ทาวน์เฮ้าส์	BB, BA	191/370	666	329	87
ก.พ. 2556	ARY	อริยา แมนคิรี นา เกษตร นวมิ นทร์	ถนน เกษตร นวมินทร์	ทาวน์เฮ้าส์	AB	12/16	111	80	100
เม.ย. 2556	ARY	เดอะ คัลเลอร์ส ดอนเมือง-สรง ประกา เฟส 1	ถนน รพช. ตำบล หลักหก	ทาวน์เฮ้าส์	BB, BA	37/39	89	84	100
ก.ค. 2556	ARY	เดอะ คัลเลอร์ส เลกเซอร์ บางนา กม. 10	ถนนคู่ขนาน-วง แหวน	ทาวน์เฮ้าส์	BB, BA	266/278	667	633	100
ส.ค. 2556	ARY	เดอะ คัลเลอร์ส ดอนเมือง-สรง ประกา เฟส 2	ถนน รพช. ตำบล หลักหก	ทาวน์เฮ้าส์	BB, BA	116/221	559	271	82
ต.ค. 2556	AMM	เดอะวิลเลจ บาง นา กม.8	ถนนคู่ขนาน-วง แหวน	ทาวน์เฮ้าส์	BA	127/160	530	419	100
ก.ค. 2557	ARY	เดอะ คัลเลอร์ส	ถนนคู่ขนาน-วง	ทาวน์เฮ้าส์	AC,BA	27/214	603	64	94

ปีที่เปิดโครงการ	ผู้ดำเนินงาน	ชื่อโครงการ	ที่ตั้งโครงการ	ประเภทโครงการ	กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	จำนวนชนิดที่ขายได้/จำนวนชนิดทั้งโครงการ	มูลค่าขาย (ล้านบาท)	ขายแล้ว (ล้านบาท)	ความคืบหน้าการก่อสร้าง (%)
		เลขเซอร์ บางนา กม. 8	แหวน						
พ.ช. 2557	ARY	เดอะวิลเลจ กาญจนภิเษก – ราชพฤกษ์	ถนนราชพฤกษ์	ทาวน์เฮาส์	AC,BA	5/133	413	13	28
พ.ช. 2557	WHL	เดอะคัลเลอร์ส พรีเมียม กาญจนภิเษก – ราชพฤกษ์	ถนนราชพฤกษ์	ทาวน์เฮาส์	BB,BA	14/262	535	25	20
พ.ช. 2557	COL	เดอะคัลเลอร์ส กาญจนภิเษก – ราชพฤกษ์	ถนนราชพฤกษ์	ทาวน์เฮาส์	BB,BA	9/263	482	15	9
คอนโดมิเนียม									
ด.ค. 2549	ARY	เอ สเปซ เกษตร	ถนนเกษตร นวมินทร์	คอนโด	BB	198/207	330	312	100
พ.ช. 2549	ARY	เอ สเปซ อโศก-รัชดา	ถนนอโศก-ดินแดง	คอนโด	BB	2,176/2,178	4,211	4,206	100
ม.ค. 2551	ARY	เอ สเปซ เฟลซ์	ถนนสุทธิสารวินิจฉัย	คอนโด	BB	482/485	802	789	100
มี.ช. 2553	ARY	เอ สเปซ สุขุมวิท 77	ถนนสุขุมวิท 77	คอนโด	BB,BA	324/443	781	508	100
มี.ค. 2555	ARY	เอ สเปซ มี เกษตร นวมินทร์	ถนนเกษตร นวมินทร์	คอนโด	BB	0/832	1,039	0	0
มี.ค. 2555	ARY	เอ สเปซ มี สุขุมวิท 77	ถนนสุขุมวิท 77	คอนโด	BB	217/832	1,602	327	88
มี.ค. 2555	ARY	เอ สเปซ มี บางนา	ถนนสุขุมวิท-วงแหวน	คอนโด	BB	476/945	1,160	503	67
มี.ค. 2555	ARY	เอ สเปซ ไอดี อโศก-รัชดา	ถนนอโศก-ดินแดง	คอนโด	AC,AB	295/543	2,080	931	27
ส.ค. 2556	ARY	เอ สเปซ มี รัตนาธิเบศร์	ตำบลบางกระสอ นนทบุรี	คอนโด	BB,BA	205/401	823	394	0

2.2 การตลาดและการแข่งขัน

ภาวะอุตสาหกรรม และทิศทางตลาดอสังหาริมทรัพย์ในปี 2558

สรุปสถานการณ์อสังหาริมทรัพย์ ปี 2557

ปี 2558 ซึ่งถือเป็นปีแห่งการเปลี่ยนแปลงและการก้าวเดินไปข้างหน้าอย่างมีนัยสำคัญ จากหลากหลายนโยบายและสิ่งที่จะเกิดขึ้น อันก่อให้เกิดพลวัตที่รุนแรงต่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ไทยในปีนี้ ไม่ว่าจะเป็นการผ่านร่าง พ.ร.บ.ภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง ตลอดจนร่าง พ.ร.บ. ภาษีมรดก, การเดินเครื่องกังหันไประเจดร์ดไฟฟ้า 10 สาย การเปิดตัวโครงการรถไฟฟ้าทางคู่ร่วมกับประเทศจีนและญี่ปุ่น ไปจนถึงการเปิดประตูสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (เออีซี) ซึ่งจะมีผลบังคับใช้ปลายปีนี้

ทิศทางอสังหาริมทรัพย์ปี 2558 มีแนวโน้มที่ดีขึ้น ตามการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจ ที่คาดการณ์ว่าปี 2558 จะเติบโตได้ดีกว่าปี 2557 ซึ่งปัจจัยบวกที่จะมาเป็นตัวกระตุ้นให้ภาคอสังหาริมทรัพย์ฟื้นกลับมาเป็นขาขึ้นอีกครั้ง ก็มาจากการเร่งรัดโครงการขนส่งมวลชนระบบรางและการตัดถนนสายใหม่ๆในพื้นที่กรุงเทพฯ-ปริมณฑล และภูมิภาค

ทั้งนี้ภาคอสังหาริมทรัพย์ ทั้งที่อยู่อาศัยและอสังหาริมทรัพย์เชิงพาณิชย์ เช่น อาคารสำนักงาน, ห้างสรรพสินค้าและโรงแรม จะได้รับอานิสงส์จากเส้นทางรถไฟฟ้าที่กำลังก่อสร้างใกล้แล้วเสร็จ เช่น สายสีม่วง สีน้ำเงิน ส่วนต่อขยายบีทีเอสไปสมุทรปราการ ส่วนเส้นทางของโครงการที่อยู่ในขั้นเริ่มต้นและยังไม่มีมีการก่อสร้างจริงจะไม่ส่งผลกระทบ

อีกทั้งราคาที่ดินมีแนวโน้มปรับเพิ่มขึ้นในทุกเส้นทางของรถไฟฟ้าขนส่งมวลชน เพราะความต้องการที่อยู่อาศัยตามแนวรถไฟฟ้าที่ออกไปสู่ปริมณฑลเหล่านี้นี้ยังมีอยู่มาก เนื่องจากผู้มีรายได้น้อยกว่าไม่สามารถซื้อที่อยู่อาศัยในพื้นที่ชั้นในของกรุงเทพฯ ได้

สำหรับภาคเอกชน การขยายตัวของกลุ่มห้างสรรพสินค้ายักษ์ใหญ่ ก็จะทำให้ตลาดที่อยู่อาศัยในจังหวัดนั้นๆ ได้รับประโยชน์ โดยที่ดินโดยรอบบริเวณใกล้ห้างสรรพสินค้าจะมีราคาแพงขึ้น ทำให้มีโอกาสเกิดโครงการคอนโดมิเนียมหรือบ้านจัดสรรระดับตลาดบน ในบริเวณใกล้ห้างสรรพสินค้า

สิ่งสำคัญอีกประการที่จะมีผลต่อภาคอสังหาริมทรัพย์ของไทยในปีนี้ คือการที่ประเทศไทยกำลังก้าวเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (เออีซี) ในช่วงปลายปี 2558 โดยคาดว่าอสังหาริมทรัพย์เชิงพาณิชย์จะได้ประโยชน์จากเออีซีมากกว่าอสังหาริมทรัพย์ภาคที่อยู่อาศัย อาทิ จะมีความต้องการพื้นที่อาคารสำนักงานมากขึ้น พื้นที่จัดตั้งนิคมหรือโรงงานอุตสาหกรรมมากขึ้น ห้างสรรพสินค้าและโรงแรมรองรับนักท่องเที่ยวมากขึ้น ส่วนในด้านที่อยู่อาศัยจะได้ประโยชน์เฉพาะโครงการคอนโดมิเนียม เนื่องจากต่างชาติสามารถซื้อเป็นกรรมสิทธิ์โดยสมบูรณ์ได้

ส่วนแนวโน้มรูปแบบที่อยู่อาศัยในปีนี้ ผู้ประกอบการยังคงเน้นเปิดขายโครงการคอนโดมิเนียมมากขึ้นในพื้นที่กรุงเทพฯ-ปริมณฑล โดยในรอบ 4-5 ปีที่ผ่านมา ยอดเปิดขายหน่วยคอนโดมิเนียมใหม่แซงหน้าบ้านจัดสรรทุกปีในพื้นที่กรุงเทพฯ-ปริมณฑล ส่วนในต่างจังหวัด ยอดเปิดขายใหม่ส่วนใหญ่ยังเป็นบ้านจัดสรรมากกว่า

สำหรับพฤติกรรมในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยของผู้บริโภค คาดว่าจะเน้นเรื่องราคาเป็นหลัก โดยคุณภาพเป็นไปตามระดับราคา ทั้งนี้ผู้บริโภคส่วนใหญ่มีกำลังซื้อที่ประมาณไม่เกิน 2.5 ล้านบาทต่อหน่วย ซึ่งหมายถึงตลาดส่วนใหญ่ยังเป็นคอนโดมิเนียมหรือทาวน์เฮาส์ “ในปีนี้นี้ต้นทุนค่าวัสดุก่อสร้างอาจไม่เพิ่มขึ้น แต่ต้นทุนที่ดินยังคงแพงขึ้น ดังนั้นราคาที่อยู่อาศัย

ยังคงปรับเปลี่ยนโดยภาพรวม แต่จะปรับเปลี่ยนไม่ได้มากนัก เนื่องจากมีอุปทาน (กำลังการผลิต) ออกใหม่ค่อนข้างมาก ทำให้ผู้บริโภคมีทางเลือกเพิ่มขึ้น”

อย่างไรก็ตาม ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีความคาดหวังในอนาคตที่ดีขึ้น แม้จะมีการชะลอการเปิดโครงการใหม่ในช่วงครึ่งแรกของปี 2557 แต่ในช่วงครึ่งปีหลังของปี 2557 ผู้ประกอบการเปิดโครงการใหม่มากขึ้น โดยในกรุงเทพฯ-ปริมณฑลมีการเปิดขายหน่วยคอนโดมิเนียมใหม่มากกว่า 70,000 หน่วย และบ้านจัดสรรประมาณ 44,000 หน่วย ตลอดทั้งปี 2557 และสำหรับในปี 2558 ผู้ประกอบการทั้งในกรุงเทพฯ-ปริมณฑลและต่างจังหวัดยังมีแผนเปิดโครงการมากขึ้นแน่นอน

ที่มา : <http://www.thairath.co.th/content/474046>

จุดแข่งขันของธุรกิจ

สำหรับจุดแข่งขันของบริษัท อารียา พรอพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) ในปี 2558 ประกอบด้วย

1. Location

เพราะความต้องการที่อยู่อาศัยตามแนวรถไฟฟ้าที่ออกไปสู่ปริมณฑลเหล่านี้ยังมีอยู่มาก เนื่องจากผู้มีรายได้ปานกลางหรือต่ำไม่สามารถซื้อที่อยู่อาศัยในพื้นที่ชั้นในของกรุงเทพฯ ได้ ดังนั้นทางอารียา ยังคงเน้นเปิดโครงการใหม่ในเส้นทางที่อยู่ในจุดที่การคมนาคมสะดวก เป็นจุดเชื่อมต่อ มีรถสาธารณะให้บริการอย่างหลากหลาย อาทิ รถตู้ รถเมล์ประจำทาง และเป็นทำเลของอนาคต อย่างโครงการ กาญจนภิเษก-ราชพฤกษ์ ที่ใกล้กับรถไฟฟ้าสายสีม่วง ที่จะเปิดให้บริการในปี 2559 และโครงการน้องใหม่ วงแหวน-รามอินทรา ที่ใกล้กับรถไฟฟ้าสายสีชมพู ซึ่งทุกทำเลล้วนแล้วแต่เป็นทำเลของอนาคตอันใกล้ทั้งสิ้น ที่สะดวกมากในเรื่องของการเดินทาง

2. Differentiation

ปัจจัยหลักในการเลือกที่อยู่อาศัยของผู้บริโภค นอกจากทำเล ที่คำนึงถึงเป็นเรื่องต้นๆ แล้ว ฟังก์ชันบ้านก็เป็นสิ่งสำคัญรองลงมา ดังนั้นการพัฒนาและออกแบบบ้านให้มีฟังก์ชันที่แตกต่าง โดดเด่น ใช้งานได้จริง เพื่อเป็นจุดขายที่แตกต่างกว่าคู่แข่ง ยังคงเป็นเรื่องสำคัญที่บริษัทยังหาข้อมูลเพิ่มเติมตลอดเวลาเพื่อออกแบบบ้านให้ตรงกับลูกค้ามากที่สุด อย่างโครงการบ้านเดี่ยวแบรนด์ใหม่ อารียาโคโม บางนา ที่หากเทียบใน Segment เดียวกันแล้ว เราสามารถที่จะทำฟังก์ชันให้มีถึง 4 ห้องนอน ในขณะที่คู่แข่งในทำเลเดียวกัน ราคาใกล้เคียงกันมีเพียง 3 ห้องนอน และแม้กระทั่งทาวน์โฮม เดอะคัลเลอร์ส ที่เป็นโครงการขายดีที่สุดของเรา ก็มีถึง 4 ห้องนอน

3. Most Value for Money

นอกเหนือจากเรื่องของฟังก์ชันแล้ว บริษัทก็ยังคำนึงถึงความคุ้มค่าที่ผู้บริโภคจะได้รับ ดังนั้นเราจึงพยายามที่จะคัดสรรสิ่งที่มีคุณภาพดีที่สุดให้กับลูกค้า ไม่ว่าจะเป็นวัสดุที่ใช้ในการก่อสร้าง พื้นที่ใช้สอย การรักษาความปลอดภัย หรือ สาธารณูปโภคในโครงการ นอกจากนี้บริษัทได้เพิ่มเติมอุปกรณ์ที่จำเป็นสำหรับการอยู่อาศัย ไม่ว่าจะเป็นเฟอร์นิเจอร์ หรือเครื่องใช้ไฟฟ้าให้แก่ลูกค้า เพื่อช่วยให้ลูกค้าประหยัดเวลาและค่าใช้จ่ายในการซื้อที่อยู่อาศัยใหม่

4. Customer Relationship Management (CRM)

ปี 2557 ที่ผ่านมามีความสำคัญเป็นปีที่เรานำแนวทางด้าน CRM มาก เพราะเราได้ทำการเปิดตัวบัตร Areeya & You Card และได้ความร่วมมือจากพันธมิตรที่ดีเยี่ยม ไม่ว่าจะเป็น MSIG มอบประกันชีวิตให้กับลูกค้า เพียงแค่เปิดบัตรเท่านั้น Big C, Major Cineplex เป็นต้น ที่พร้อมมอบสิทธิประโยชน์เหนือใคร ให้กับลูกค้าอย่างมากมา ตอบสนองทุกๆไลฟ์สไตล์ ไม่ว่าจะเป็นกิน ดื่ม เที่ยว ประกันชีวิต ดูหนัง ฟังเพลง ช้อปปิ้ง เรามีให้ครบ พร้อมกิจกรรม Workshop ในทุกๆเดือน ที่ต้องบอกว่าเป็นกิจกรรมที่ดีมากและแตกต่างจากกิจกรรมทั่วไป และลูกค้าที่มาร่วมกิจกรรมกับเราจะต้องประทับใจอย่างแน่นอน ทั้งนี้ก็เพื่อสร้างสัมพันธ์อันดีอย่างต่อเนื่องกับลูกค้า เพราะเรามั่นใจว่า เครื่องมือทางการตลาดอีกหนึ่งอย่างที่จะนำมาใช้ได้อย่างดีเยี่ยมก็คือการบอกต่อ ซึ่งนั่นก็ต้องมาจากความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าจนเกิดการบอกต่อ ซึ่งเครื่องมือชนิดนี้จะใช้ได้ผลมากขึ้นเรื่อยๆต่อไปในอนาคต ดังจะเห็นจากโครงการ Friend Get Friend โดยให้ลูกค้า หรือ ผู้ที่เคยเข้าชมโครงการ แนะนำเพื่อนใหม่ ๆ มาซื้อบ้าน ทาวน์โฮม หรือ คอนโด ของอารียา เราได้จัดเตรียมผลตอบแทน หรือ สามารถเลือกเป็นทริปท่องเที่ยวต่างประเทศ ได้ มูลค่าสูงสุดถึง 100,000 บาท ซึ่งได้ผลตอบรับที่ดี ในไตรมาสที่ 4 ของปี 2557 ยอดขาย 7% ได้มาจากการแนะนำบอกต่อนั่นเอง

กลยุทธ์ทางการตลาด

1. ทำเลที่ตั้งโครงการ

สิ่งที่เป็นปัจจัยสำคัญที่สุดในการเลือกที่อยู่อาศัย คือ ทำเล บริษัทจึงมีนโยบายในการเลือกสรรทำเลที่ตั้งของโครงการมากที่สุด โดยทำเลที่ตั้งของโครงการส่วนใหญ่จะอยู่ในทำเลที่ใกล้กับสิ่งอำนวยความสะดวกสำคัญ และเป็นทำเลในอนาคต คือจะมีการคมนาคมที่สะดวกขึ้น ไม่ว่าจะเป็นจากรถไฟฟ้า และทางด่วน อาทิ

- โครงการกาญจนาภิเษก-ราชพฤกษ์, โครงการเอสเปซ รัตนธิเบศร์ ใกล้รถไฟฟ้าสายสีม่วง
- โครงการ วงแหวน-รามอินทรา ใกล้รถไฟฟ้าสายสีชมพู
- โครงการ เอสเปซ ไอที อโศก ใกล้รถไฟฟ้าใต้ดิน ที่ปัจจุบันเปิดให้บริการอยู่แล้ว
- โครงการ เกษตร-นวมินทร์ ใกล้รถไฟฟ้าถึง 2 สาย คือสายสีเขียวเข้ม และสีชมพู
- โครงการ สุขุมวิท 77 ใกล้กับรถไฟฟ้า BTS ที่เปิดให้บริการอยู่แล้ว

และโครงการอื่นๆ ที่อยู่ไม่ห่างจากทางด่วน ซึ่งทำให้การเดินทางสะดวก สามารถเข้าสู่ใจกลางเมืองได้อย่างรวดเร็ว ใกล้แหล่งชุมชน หรือห้างสรรพสินค้า ที่มีอยู่แล้ว หรือกำลังก่อสร้างเพิ่มเติมและมีกำหนดเสร็จในอนาคตอันใกล้นี้ ก็ยังเป็นการเพิ่มมูลค่าให้กับทำเลนั้นๆ ยิ่งขึ้น อาทิ

- โครงการกาญจนาภิเษก ใกล้ Central WestGate บางใหญ่ อยู่ระหว่างก่อสร้าง และกำหนดเปิดพ.ศ. 2558
- โครงการเกษตรนวมินทร์ ใกล้ Central Festival East Ville เลียบด่วนรามอินทรา อยู่ระหว่างก่อสร้างและกำหนดเปิดปลายปี 2558
- โครงการรัตนธิเบศร์ ตรงข้ามเซ็นทรัล รัตนธิเบศร์
- โครงการสรองประชา และดิวานนท์ ใกล้เซ็นทรัลพลาซ่า แจ้งวัฒนะ และโรบินสัน สโกลล์ไฮด์เซ็นเตอร์ ดิวานนท์-ศรีสมาน กำหนดเปิดภายในปี 2558
- โครงการ อโศก รัชดา ใกล้เซ็นทรัลแกรนด์พระราม 9
- โครงการบางนา ดิเคมกา และอิกเกีย บางนา
- โครงการรังสิต ใกล้เมกา และอิกเกีย รังสิต ที่มีแผนจะเริ่มก่อสร้างในอนาคตอันใกล้นี้

2. ราคา

การกำหนดราคาขายของสินค้าในบริษัทจะคำนึงถึงปัจจัยต่างๆที่เกี่ยวข้อง ไม่ว่าจะเป็นทำเล ต้นทุนการก่อสร้าง รูปแบบบ้าน ราคาของสินค้าในตลาดที่อยู่ในระดับเดียวกัน รวมถึงกลยุทธ์ส่งเสริมการตลาดเพื่อเปรียบเทียบราคากับบ้านเดี่ยว ทาวน์เฮ้าส์ หรือคอนโดมิเนียมของบริษัทกับบริษัทอื่นๆ เพื่อให้ผู้บริโภคเห็นถึงความคุ้มค่าของสินค้ามากที่สุด ทั้งนี้จะเห็นได้ว่าในทำเลและสินค้าระดับเดียวกัน ราคาของบริษัทจะมีราคาเทียบเท่าหรือต่ำกว่า หรือในบางโครงการที่ทำเลขของโครงการค่อนข้างดีกว่าบริษัทอื่นๆ มากในระดับสินค้าราคาเดียวกัน บริษัทก็จะกำหนดราคาขายโดยคำนึงถึงประโยชน์การใช้สอยของบ้านและสิ่งอำนวยความสะดวกอื่นๆ ในโครงการเพื่อให้ลูกค้ารู้สึกคุ้มค่าต่อเงินที่จ่ายมากที่สุด

3. คราสินค้า และผลิตภัณฑ์

ในปี 2557 บริษัทยังคงต่อยอดยี่ห้อคราสินค้า (Branding) ในความมีเอกลักษณ์ และความโดดเด่นในการเรื่องการออกแบบและพัฒนาที่อยู่อาศัยที่มีสไตล์ มีความทันสมัย มีความคุ้มค่าและความภูมิใจที่สุดเมื่อเลือกเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัยภายใต้ตราสินค้าของบริษัท นอกจากนี้บริษัทยังเปิดตัวแบรนด์น้องใหม่ อริยา โกโม เป็นบ้านเดี่ยว 4 ห้องนอนสไตล์โมเดิร์น อยู่ติดกับเมกา และอิกเกียบางนา ซึ่งได้รับการตอบรับจากลูกค้าอย่างดีเยี่ยม และบริษัทยังมุ่งเน้นการออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่องในทั้งบ้านเดี่ยว ทาวน์เฮ้าส์ และคอนโดมิเนียมพร้อมฟังก์ชันที่ลงตัว หรือที่แตกต่างและดีกว่าตลาด สไตล์ทันสมัยเป็นเอกลักษณ์โดดเด่น มีส่วนกลาง และสาธารณูปโภคออกแบบที่เตรียมไว้อย่างพร้อมสรรพ สวยงาม รวมทั้งเลือกใช้วัสดุที่ได้มาตรฐาน เพื่อรองรับการอยู่อาศัยที่สมบูรณ์แบบที่สุด

บริษัทยังพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่อย่างต่อเนื่อง โดยได้มีการออกแบบและพัฒนารูปแบบของผลิตภัณฑ์ ทั้งรูปแบบสถาปัตยกรรม และสิ่งอำนวยความสะดวกในโครงการ เพื่อให้สามารถตอบสนองรูปแบบการใช้ชีวิต (Life style) ของผู้บริโภคที่มีความหลากหลายและแตกต่างกันออกไป ทั้งนี้สิ่งที่สำคัญที่สุดคือผู้บริโภคต้องได้รับความพึงพอใจ และความสะดวกสบายจากโครงการมากที่สุด

4. การสร้างความเชื่อมั่น การให้บริการและการดูแลลูกค้า

บริษัทได้มีการจัดระบบการให้บริการ และการดูแลลูกค้าอย่างต่อเนื่อง นับตั้งแต่วันที่ลูกค้าเข้าเยี่ยมชมโครงการของบริษัท จนกระทั่งตัดสินใจซื้อ รับมอบบ้าน และเป็นลูกค้าที่อยู่อาศัยในโครงการ โดยบริษัทได้มีการพัฒนาฐานลูกค้าที่มีประสิทธิภาพ และจัดบุคลากรที่มีหน้าที่เฉพาะเพื่อให้การบริการอย่างทั่วถึง อีกทั้งได้จัดให้มีกิจกรรมเพื่อเสริมสร้างสัมพันธ์ภาพอันดีแก่ลูกค้าที่อยู่อาศัยในโครงการอย่างต่อเนื่อง โดยบริษัทเล็งเห็นความสำคัญในเรื่องนี้ และจะเป็นกลยุทธ์หลักในการทำการตลาด

5. การจัดจำหน่ายและการเข้าถึงลูกค้า

ในการเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายและลูกค้า ทางบริษัทตระหนักและหาข้อมูลอย่างชัดเจนถึงลักษณะของกลุ่มเป้าหมายของแต่ละโครงการ ไม่ว่าจะเป็น รายได้ ลักษณะการใช้ชีวิต (Life Style) สถานที่อยู่เดิม สถานที่ทำงาน และขนาดของครอบครัว เพื่อวางกลยุทธ์ในการเข้าถึงลูกค้าในแต่ละกลุ่มให้ชัดเจนและมีประสิทธิภาพมากขึ้น โดยในปี 2557 ที่ผ่านมามีได้เน้นสื่อ online เพิ่มขึ้นอีกหนึ่งช่องทาง นอกเหนือจาก Local Media เนื่องจากปัจจุบัน เป็นสื่อที่เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้ง่ายที่สุด รวดเร็ว ที่สุด และตรง

กลุ่ม ซึ่งยังคงเน้นสื่อ online ต่อในปีต่อไป ด้วย แต่ก็ยังไม่ทั้ง Local media ได้แก่ Billboard & Cutout ที่ถือเป็นสื่อหลัก ที่ทำให้โครงการประสบผลสำเร็จ เป็นในลักษณะทำควบคู่กันอย่างต่อเนื่อง

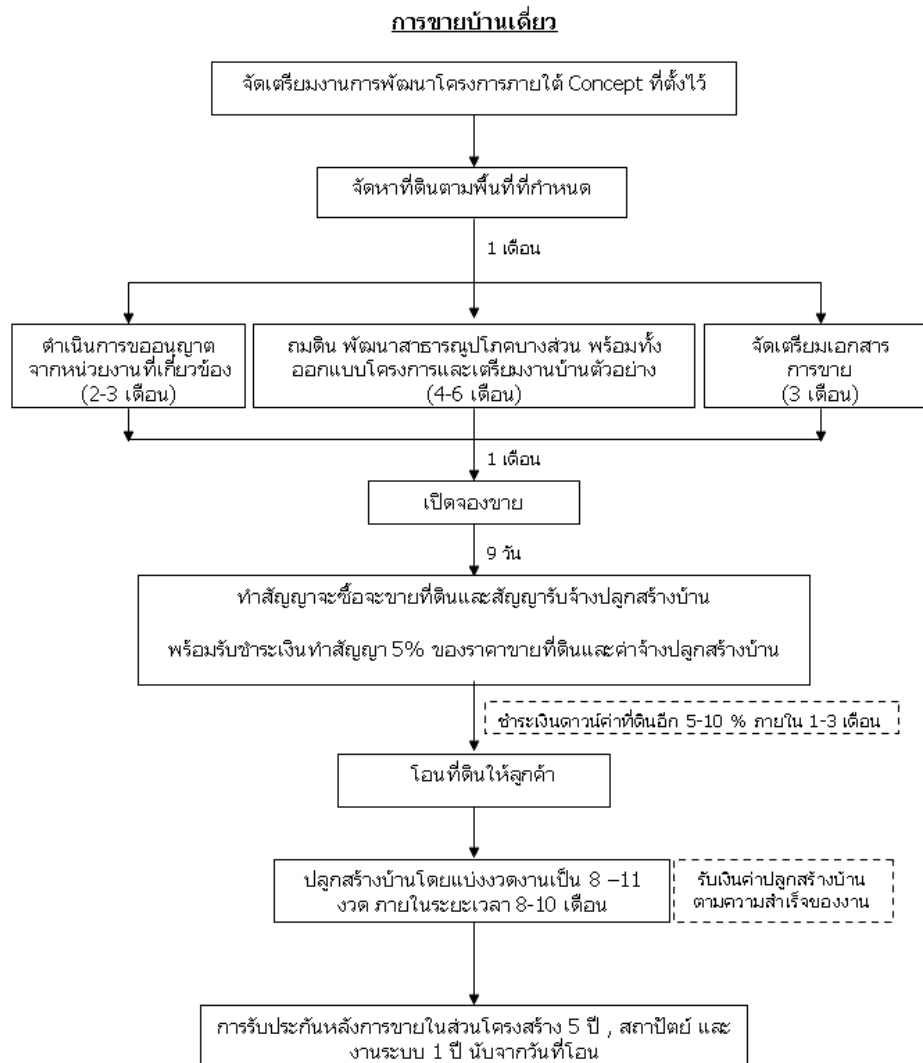
6. การเก็บข้อมูลเพื่อวิจัยการตลาด

เนื่องจากปัจจุบันการแข่งขันของอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์ค่อนข้างเข้มข้น ดังนั้นบริษัทที่เข้าใจและรู้จักลูกค้า รู้ความต้องการของลูกค้า และสินค้าของคู่แข่งมากที่สุดจะสามารถพัฒนาสินค้า รวมถึงกลยุทธ์ส่งเสริมการตลาดได้อย่างมีประสิทธิภาพ ดังนั้นบริษัทจึงเล็งเห็นความสำคัญของการเก็บข้อมูลวิจัยการตลาดอย่างมาก ในปีที่ผ่านมาบริษัทมีนโยบายในการพัฒนาการวิจัยและเก็บข้อมูล ทั้งการจ้างทีมงานที่มีความชำนาญ และการจัดทำโปรแกรม (Software) ที่ช่วยให้การเก็บข้อมูลและการวิจัยที่มีประสิทธิภาพมากขึ้น

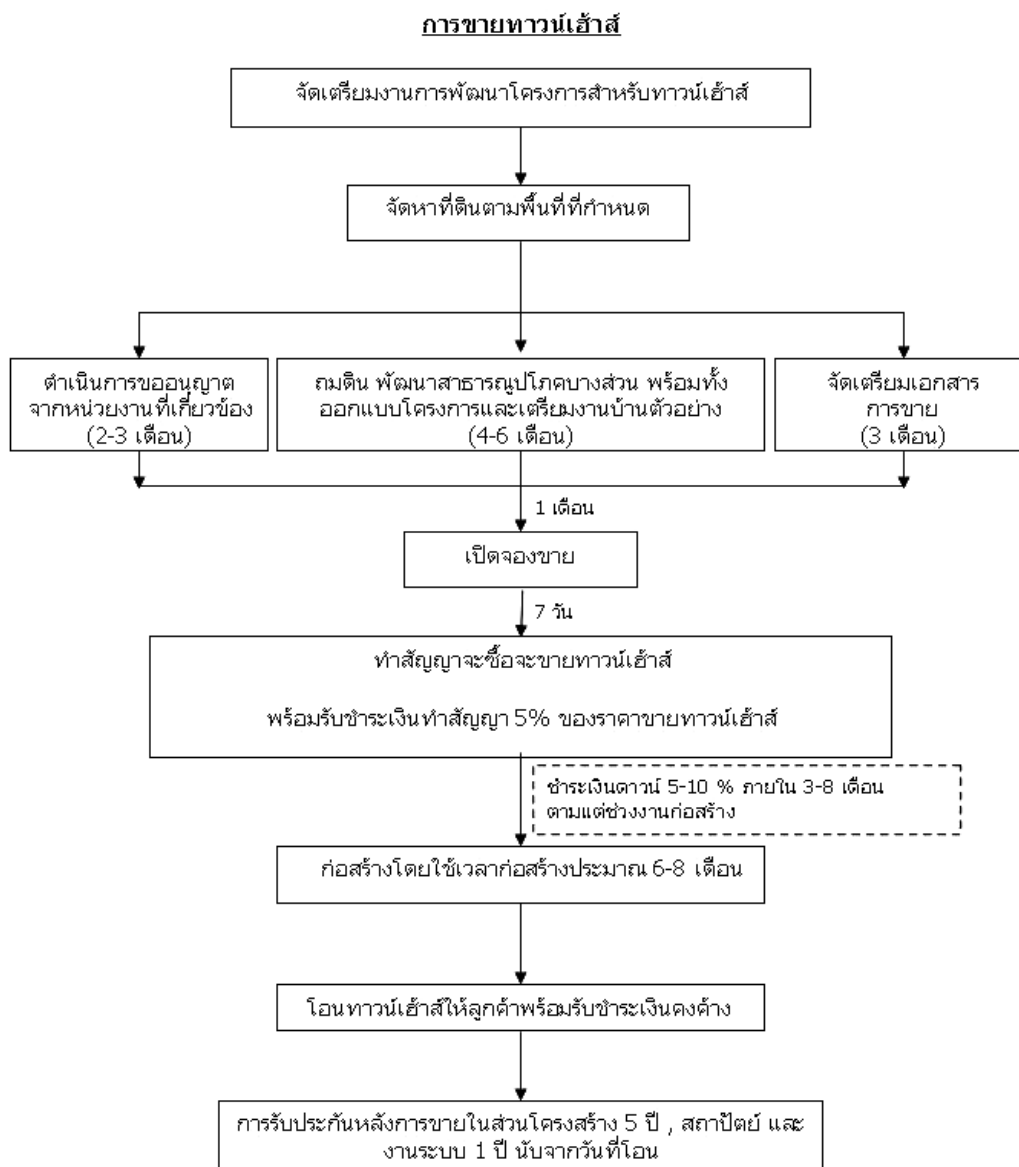
2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

การพัฒนาโครงการต่าง ๆ ของบริษัท ในแต่ละโครงการจะมีระยะเวลาในการดำเนินงานที่แตกต่างกันออกไป ขึ้นอยู่กับขนาดและรูปแบบของโครงการ ทั้งนี้ระยะเวลาในการดำเนินการของแต่ละโครงการนั้นจะแสดงให้เห็นเป็นแผนภาพ ดังต่อไปนี้

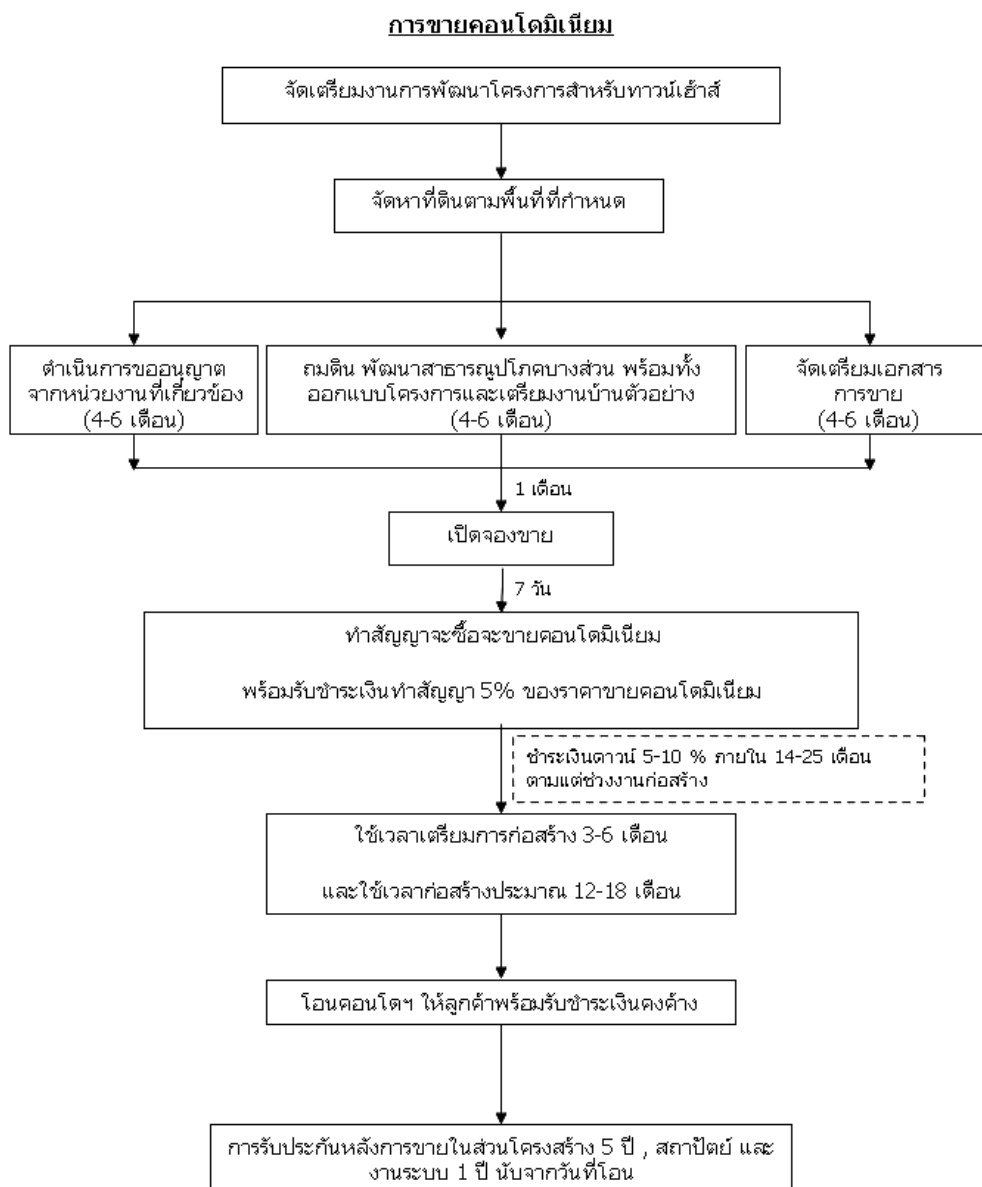
โครงการบ้านเดี่ยว



โครงการทาวน์เฮ้าส์



โครงการคอนโดมิเนียม



รายละเอียดขั้นตอนการจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

1. การจัดซื้อที่ดิน

ที่ดินเป็นต้นทุนหลักในการทำธุรกิจของบริษัท คิดเป็นสัดส่วนประมาณ 30-40 % ของต้นทุนทั้งหมด ดังนั้นบริษัทจึงได้ให้ความสำคัญกับการจัดซื้อที่ดินเป็นอย่างมาก การจัดซื้อที่ดินเพื่อทำโครงการนั้น บริษัทจะมองหาที่ดินที่มีศักยภาพ และอยู่ในเขตเมือง ทั้งนี้ เพื่อให้ที่ดินดังกล่าวภายหลังการพัฒนาเป็นโครงการแล้วสามารถขายและปิดโครงการได้ภายในระยะเวลาอันสั้น และก่อนการจัดซื้อที่ดินในแต่ละครั้งจะต้องมีการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ โดยสำรวจสภาพการณ์ตลาดและสถานะการแข่งขัน รวมทั้งความต้องการของลูกค้าในพื้นที่เป้าหมายที่จะดำเนินโครงการ เพื่อหาโอกาสทางการตลาด และศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ จากนั้นจึงจะดำเนินการเจรจาซื้อที่ดิน โดยบริษัทจะติดต่อซื้อที่ดินผ่านนายหน้าขายที่ดินเป็นส่วนใหญ่ หรือบางกรณีบริษัทอาจติดต่อซื้อจากเจ้าของที่ดินเอง ในราคาที่เปรียบเทียบกับราคาประเมิน หรือราคาตลาดแล้วเห็นว่าเหมาะสม และบริษัทไม่มีนโยบายซื้อที่ดินเพื่อสะสมเป็นสต็อกไว้ก่อนการพัฒนาโครงการเป็นระยะเวลานาน

2. การจัดหาผู้รับเหมาและการก่อสร้าง

บริษัทจะเป็นผู้คัดเลือกผู้รับเหมาขนาดกลางและรายย่อยที่มีอยู่เป็นจำนวนมาก ซึ่งบริษัทจะกำหนดค่าจ้างเหมารวมค่าแรงและค่าวัสดุก่อสร้างให้กับผู้รับเหมา และจะทำการควบคุมคุณภาพของงานและต้นทุนการก่อสร้างให้ได้ตามที่บริษัทกำหนดไว้ โดยความเสี่ยงในเรื่องการขาดแคลนผู้รับเหมาของบริษัทจะสามารถลดลงได้ ดังนี้

- 1.2.1 บริษัทมีการเจรจาลดค่าวัสดุก่อสร้างหลักส่วนใหญ่กับผู้ค้าวัสดุก่อสร้างให้ผู้รับเหมาและกำหนดขึ้นราคาไว้ให้กับผู้รับเหมาสำหรับช่วงระยะเวลาหนึ่ง และให้ผู้รับเหมาไปซื้อวัสดุจากผู้ค้าที่ได้เจรจาลดค่าไว้ให้แล้ว ส่งผลให้ผู้รับเหมาที่รับงานจากทางบริษัทสามารถกำหนดและควบคุมต้นทุนของตนเองได้แน่นอนขึ้น ทำให้ผู้รับเหมาต้องการที่จะทำธุรกิจกับบริษัท
- 1.2.2 ปัจจุบันบริษัทมีผู้รับเหมาที่รับทำงานให้กับบริษัทอย่างต่อเนื่องมากกว่า 20 ราย ซึ่งหากผู้รับเหมารายใดไม่สามารถรับงานที่ทำกับบริษัทไว้ได้ บริษัทก็สามารถจัดให้ผู้รับเหมารายอื่นทดแทนได้ทันที
- 1.2.3 มีการนำเทคโนโลยีสมัยใหม่แทนกำลังคน เช่น แบบเหล็กสำหรับหล่อคอนกรีต (Tunnel Formwork) และแบบอลูมิเนียมสำหรับหล่อคอนกรีต (Aluminum formwork) ซึ่งเป็นเครื่องมือเครื่องจักรหนัก โดยจะช่วยลดอัตรากำลังคนได้ถึงร้อยละ 20-30 และทำให้ผลกระทบในเรื่องภาวะขาดแคลนกำลังคนน้อยลง

3. การส่งมอบงาน

บริษัทจะชำระเงินค่าก่อสร้างให้กับผู้รับเหมาตามงวดความสำเร็จของงานที่ได้ระบุไว้ในสัญญาการก่อสร้างและหลังจากที่ได้มีการตรวจรับงวดงานร่วมกับลูกค้าแล้วเท่านั้น ซึ่งในการชำระเงินให้กับผู้รับเหมา บริษัทจะหักเงินค่าประกันผลงานไว้ในแต่ละงวดงานร้อยละ 2.5-5.0 ของมูลค่างานที่ส่งมอบ โดยผู้รับเหมาที่บริษัทว่าจ้างเป็นผู้รับเหมาก่อสร้างขนาดกลางที่มีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญในการก่อสร้าง มีคุณภาพของงานที่ดี มีฐานะทางการเงินที่มั่นคงและเครดิตทางการค้าที่ดี จึงทำให้มั่นใจได้ว่างานของผู้รับเหมามีคุณภาพในระดับหนึ่ง บริษัทยังได้กำหนดให้มีคณะทำงานตรวจสอบคุณภาพงานก่อสร้าง โดยว่าจ้างที่ปรึกษาภายนอกมาเป็นผู้ควบคุมคณะทำงาน มีการจัดฝึกอบรมผู้ควบคุมงานและวิศวกรก่อสร้างของทั้งบริษัทและของผู้รับเหมา จัดทำคู่มือว่าด้วยมาตรฐานการก่อสร้างและมาตรฐานการตรวจรับบ้าน ในส่วนของการติดตามความก้าวหน้างานก่อสร้าง ผู้ควบคุมงานก่อสร้างจะคอยรายงานความคืบหน้างานก่อสร้าง เมื่อมีเหตุล่าช้าจะเข้าแก้ไขปัญหาได้ทันเวลา ในกรณีที่ผู้รับเหมารายเดิมไม่สามารถส่งมอบงานได้ตามกำหนด ก็จะจัดหาผู้รับเหมารายอื่นเข้าทำงานแทน

4. การจัดการผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

ในการพัฒนาโครงการและขออนุญาตจัดสรรที่ดิน บริษัทจะต้องปฏิบัติตามกฎระเบียบขององค์กรกำกับดูแลที่เกี่ยวข้องกับกฎหมายการจัดสรรที่ดิน ซึ่งได้คำนึงถึงผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม ในการพัฒนาโครงการ บริษัทมีการดูแลการขนดินให้ล้างทำความสะอาดและถนนเมื่องานเสร็จ มีการฉีดน้ำกันฝุ่นฟุ้งกระจาย และจำกัดเวลาทำงาน

ในส่วนการทำการพัฒนาโครงการและงานก่อสร้างขนาดใหญ่ จะต้องทำรายงานศึกษาผลกระทบสิ่งแวดล้อม เสนอต่อสำนักงานนโยบายและแผนทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม บริษัทต้องดำเนินการแก้ไขปรับปรุงงานเพื่อลดผลกระทบที่มีต่อสิ่งแวดล้อมอยู่แล้ว เมื่อได้หนังสือรับรองจากหน่วยงานดังกล่าวแล้ว บริษัทจึงจะสามารถเริ่มพัฒนาโครงการได้ นอกจากนี้ บริษัทได้ร่วมมือกับชุมชนทำความสะอาดถนนนอกโครงการและปลูกต้นไม้เพื่อดูดซับฝุ่นละออง ส่วนอุปกรณ์ไฟฟ้าที่ใช้ภายในบ้าน ทางบริษัทเลือกใช้อุปกรณ์ไฟฟ้าทั้งที่ติดตั้งให้กับลูกค้า หรือที่จัดเตรียมเป็นของสมนาคุณหรือการส่งเสริมการขายให้ลูกค้าก็ล้วนเป็นแบบประหยัดไฟทั้งสิ้น และที่ผ่านมามีบริษัทยังไม่เคยมีข้อพิพาททางกฎหมายในเรื่องของสิ่งแวดล้อม

2.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

งานที่ยังไม่ส่งมอบในส่วนของบริษัท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)

หน่วย : ล้านบาท

ชื่อโครงการ	จำนวนหลัง	ขาย/มูลค่าตามสัญญา	ยอดรับรู้รายได้			มูลค่างานที่ยังไม่ได้รับรู้	สัดส่วนของมูลค่าที่ยังไม่รับรู้รายได้เทียบกับมูลค่าขายของโครงการ(%)
			ก่อน ปี 2557	6 เดือน	รวม		
สวนา 1 (เกษตร-นวมินทร์)	73	278	275	-	275	3	1.08%
คาซา (รัชดา)	68	236	236	-	236	-	0.00%
นุชบา (ลาดพร้าว 130)	122	285	285	-	285	-	0.00%
คาซา (สุขุมวิท)	23	92	92	-	92	0.25	0.28%
ชบ 1 Exclusive (เกษตร-นวมินทร์)	70	189	188	-	188	1	0.56%
สวนา 3 (เกษตร-นวมินทร์)	21	83	83	-	83	-	0.00%
เมทโทร (เกษตร)	88	214	208	-	208	5	2.65%
แมนดารินา (รัชดา)	2	12	12	-	12	-	0.00%
โครงการอื่น	249	448	447	-	447	0.89	0.20%
รวม	716	1,837	1,826	-	1,826	10	0.59%

งานที่ยังไม่ส่งมอบในส่วนของที่ดิน บ้าน และคอนโดมิเนียม

หน่วย : ล้านบาท

ชื่อโครงการ	โครงการที่ขายแล้ว		การโอนสะสม		โครงการส่วนที่ยังไม่ได้โอน	
	จำนวนแปลง	ราคา	จำนวนแปลง	ราคา	จำนวนแปลง	ราคา
บ้านเดี่ยว						
โคโม่ บางนา	26	140	17	87	9	53
เมทโทร (เกษตร)	11	450	9	422	2	28
ทาวน์เฮาส์						
โมวา (เกษตร)	303	998	301	990	2	8
แอท โฮม	98	232	98	232	-	-
อริยา ทูปี	161	597	161	597	-	-
เคดี บาย อริยา	149	632	142	600	7	32
อริยา แมนดารินา เกษตร-นวมินทร์	12	80	12	80	-	-
แมนดารินา สุขุมวิท 77	86	577	86	577	-	-
เดอะ คัลเลอร์ส คอนเมือง-สรลง ประกา เฟส1	37	84	37	84	-	-
เดอะ คัลเลอร์ส คอนเมือง-สรลง ประกา เฟส2	116	271	106	248	10	23
เดอะ คัลเลอร์ส พรีเมียม รังสิต-ลำ ลูกกา	191	329	173	296	18	33
เดอะ คัลเลอร์ส ดิวนนท์ เฟส 1	183	335	183	335	-	-
เดอะ คัลเลอร์ส พรีเมียม บางนา	179	367	179	367	-	-
เดอะ คัลเลอร์ บางนา กม.10	267	571	267	571	-	-
เดอะ วิลเลจ บางนา	104	308	104	308	-	-
เดอะวิลเลจ บางนา กม.8	127	419	110	363	17	56
เดอะ วิลเลจ แจ้งวัฒนะ-ดิวนนท์	61	229	54	202	7	27
เดอะ คัลเลอร์ส เลขเซอร์ บางนา กม.10	266	633	259	615	7	18
เดอะ คัลเลอร์ส เลขเซอร์ บางนา กม.8	27	64	22	51	5	13
เดอะวิลเลจ กาญจนภิเษก-ราช พฤกษ์	5	13	-	-	5	13

ชื่อโครงการ	โครงการที่ขายแล้ว		การโอนสะสม		โครงการส่วนที่ยังไม่ได้โอน	
	จำนวนแปลง	ราคา	จำนวนแปลง	ราคา	จำนวนแปลง	ราคา
เดอะ คัลเลอร์ส พรีเมียม กาญจนนาภิเษก-ราชพฤกษ์	14	25	-	-	14	25
เดอะ คัลเลอร์ส กาญจนนาภิเษก-ราชพฤกษ์	9	15	-	-	9	15
คอนโดมิเนียม						
เอ สเปซ เกษตร	198	313	196	309	2	4
เอ สเปซ – อโศก	2,176	4,206	2,176	4,206	-	-
เอ สเปซ เพลย์	482	789	482	789	-	-
เอ สเปซ สุขุมวิท 77	324	508	312	494	12	14
เอ สเปซ มี สุขุมวิท 77	217	327	-	-	217	327
เอ สเปซ มี บางนา	476	502	-	-	476	502
เอ สเปซ ไอ.ดี.อโศก-รัชดา	295	931	-	-	295	931
เอ สเปซ มี รัตนธิเบศร์	205	393	-	-	205	393
รวม	6,585	15,338	5,266	12,823	1,319	2,515

3. ปัจจัยความเสี่ยง

บริษัทฯ ตระหนักถึงความจำเป็นในการบริหารความเสี่ยง ดังนั้น บริษัทฯ จึงมีเป้าหมายที่จะบริหารความเสี่ยงของ บริษัทฯ ให้อยู่ในขอบเขตที่กำหนด จากลักษณะของธุรกิจของบริษัท ปัจจัยความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นและผลกระทบที่จะมีต่อการดำเนินงานในอนาคต เป็นไปดังนี้

ความเสี่ยงในงานก่อสร้าง

1. ความผันผวนของราคาราคาวัสดุก่อสร้าง

จากความผันผวนของราคาราคาวัสดุที่ใช้ในการก่อสร้าง ซึ่งเป็นปัจจัยภายนอกที่บริษัทฯ ไม่สามารถควบคุมได้ เช่น ความผันผวนของราคาน้ำมันในตลาดโลก ทำให้มีผลกระทบกับต้นทุนการผลิตวัสดุก่อสร้างที่สำคัญ อาจทำให้มีการปรับตัวสูงขึ้นหรือลดลงตามที่รัฐบาลประกาศ จึงเป็นปัจจัยเสี่ยงที่อาจส่งผลกระทบต่อประสิทธิภาพในการบริหารต้นทุน และส่งผลกระทบต่อความสามารถในการทำกำไร บริษัทฯ จึงบริหารจัดการความเสี่ยงนี้ โดยการศึกษาและวิเคราะห์แนวโน้มของราคาราคาวัสดุและค่างานก่อสร้างที่มีผลจากการเปลี่ยนแปลงของราคาน้ำมันเชื้อเพลิง รวมทั้งติดตามข่าวสารเกี่ยวกับสถานการณ์ของราคาน้ำมันดิบในตลาดโลกอย่างใกล้ชิด โดยการกำหนดขึ้นราคาราคาวัสดุก่อสร้างหลักไว้ล่วงหน้ากับผู้ค้าวัสดุก่อสร้างรายใหญ่ทั้งหมดทุกโครงการ เพื่อให้ผู้รับเหมาสามารถซื้อวัสดุจากผู้ค้าวัสดุที่บริษัทฯ ได้เจรจาต่อรองราคาไว้แล้ว ทำให้สามารถลดความผันผวนของราคาราคาวัสดุก่อสร้าง และราคาน้ำมันได้ในระยะหนึ่ง จึงสามารถควบคุมต้นทุนที่ใช้ในการก่อสร้างได้ และเพื่อเป็นการป้องกันผู้ค้าวัสดุรายเดิมขึ้นราคา บริษัทฯ ได้จัดตั้งคณะทำงานติดตามราคาราคาวัสดุก่อสร้างและจัดหาวัสดุทดแทนจากผู้ผลิตรายใหม่ เพื่อให้สามารถกำหนดราคารับจ้างก่อสร้างที่ทันต่อสถานการณ์ และในระดับราคาที่แข่งขันได้ในตลาด นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้จัดตั้งทีมวิจัยและพัฒนา เพื่อศึกษาเกี่ยวกับเทคโนโลยี และนวัตกรรมใหม่ ๆ ที่สามารถลดต้นทุนในการก่อสร้าง และทำให้งานก่อสร้างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น อาทิเช่น ไม้ฝาเฌอร่า, ไม้ระแนงคอนกรีต ที่นำมาใช้ทดแทนวัสดุไม้จากธรรมชาติ , Aluminum Formwork System, Precast System, Bathroom Pods, Solar cell System, Design Improvement เป็นต้น ส่งผลให้ระยะเวลาในการก่อสร้างบ้านแบบทาวน์โฮม 2-3 ชั้นสามารถสร้างเสร็จทั้งโครงการภายใน 6-7 เดือน จึงสามารถควบคุมความเสี่ยงเรื่องความผันผวนของราคาราคาวัสดุ และการขาดแคลนวัสดุจากธรรมชาติได้เป็นอย่างดี ส่วนโครงการคอนโดมิเนียมซึ่งต้องได้เวลาก่อสร้าง 1-2 ปี บริษัทฯ ได้คำนวณความผันผวนดังกล่าวรวมเข้าไปในต้นทุนการก่อสร้างตามสถานการณ์ที่เกิดขึ้นอยู่แล้ว

2. ศักยภาพและประสิทธิภาพการทำงานของผู้รับเหมา

นับเป็นเวลานานแล้วที่ทางบริษัทฯ ได้มีการว่าจ้างผู้รับเหมารายอื่นทั้งขนาดกลางและขนาดใหญ่ ที่มีคุณภาพ และมีความมั่นคงทางการเงิน เข้ามามีส่วนร่วมในการดำเนินธุรกิจการก่อสร้าง โดยในระยะเวลาที่ผ่านมาทางบริษัทฯ ก็ได้สั่งสมประสบการณ์และทีมงานที่มีคุณภาพเพื่อดำเนินการก่อสร้างด้วยตนเองเพื่อสร้างความเชื่อมั่น และความไว้วางใจ ในการบริหารจัดการ จึงลดความเสี่ยงที่ทำให้โครงการก่อสร้างล่าช้าและไม่ได้คุณภาพ ซึ่งบริษัทฯ จะกำหนดค่าจ้างเหมารวมค่าแรงและค่าวัสดุก่อสร้างให้กับผู้รับเหมา และจะทำการควบคุมคุณภาพของงาน ระยะเวลาการทำงาน และต้นทุนการก่อสร้างให้เป็นไปตามที่บริษัทฯ กำหนดไว้

3. คุณภาพและมาตรฐานของงานก่อสร้าง

ถือว่าเป็นส่วนสำคัญที่จะช่วยเสริมให้บริษัทฯ ประสบความสำเร็จตามเป้าหมายที่กำหนดไว้ได้ ดังนั้นบริษัทฯ จึงเข้มงวดทั้งในเรื่องของคุณภาพ มาตรฐานของงานก่อสร้าง ระยะเวลา และต้นทุน ให้เป็นไปตามแผนที่กำหนดไว้ โดยทางบริษัทฯ ได้มีการนำระบบการบริหารคุณภาพ ISO เข้ามาใช้กับงานก่อสร้าง ซึ่งจะช่วยลดความซ้ำซ้อนในการใช้ทรัพยากร เพิ่มความสามารถในการแข่งขันทางธุรกิจ นำไปสู่ความเป็นสากล อีกทั้งยังมีทีม QC ส่วนกลาง ที่ทำหน้าที่ตรวจสอบคุณภาพและปริมาณของงานก่อสร้างให้ถูกต้องตามแบบและตามมาตรฐานงานก่อสร้างของบริษัท อันก่อให้เกิดการทำงานที่มีประสิทธิภาพและประสิทธิผล นอกจากนี้ทางบริษัทฯ ยังได้ตั้งทีมงานหาจุดอ่อนของระบบการก่อสร้างทั่วไปและนำมาพัฒนาการก่อสร้างของทางบริษัทฯ อีกด้วย แต่อย่างไรก็ตามเนื่องจากการก่อสร้างและพัฒนาโครงการจะมีปัจจัยภายนอกเข้ามามีผลกระทบค่อนข้างมาก เช่น การขาดแคลนแรงงาน การขึ้นค่าแรงงานขั้นต่ำ การปรับราคาของวัสดุก่อสร้าง เป็นต้น ดังนั้นบริษัทฯ จึงใช้กลยุทธ์ในหลากหลายมิติ เพื่อลดปัญหาผลกระทบ เช่น การปรับกลยุทธ์เป็น “สร้างบ้านก่อนขาย” เพื่อสามารถวางแผนได้อย่างต่อเนื่อง

4. ด้านทรัพยากรบุคคล และการบริหารจัดการ

ด้วยวิสัยทัศน์ของคณะกรรมการและฝ่ายจัดการของบริษัทฯ ในด้านการบริหารทรัพยากรบุคคลที่ให้ทั้งโอกาสและช่องทางให้พนักงานได้แสดงความสามารถ ถือเป็นแนวคิดหลักที่จะทำให้พนักงานรู้ถึงคุณค่าของตนเอง และมุ่งมั่นที่จะนำองค์ความรู้มาพัฒนาองค์กรให้เจริญเติบโตอย่างมั่นคงและยั่งยืน เป็นการปลูกจิตสำนึกความรับผิดชอบต่อทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้อง (Stakeholder) รวมทั้งจิตวิญญาณแห่งความเป็นเจ้าของ (Entrepreneur spirit)

บริษัทฯ มีการวางแผนสรรหาบุคลากรเชิงรุกตามสถาบันการศึกษา ที่ผลิตบัณฑิตจบใหม่ตรงตามสายงาน และมีคุณภาพเพื่อการค้นหานักรุ่นใหม่ไฟแรงที่มีความรู้ความสามารถ มีมุมมองและมีแนวคิดใหม่ๆ ในการทำงานกับบริษัทฯ พร้อมทั้งจะพัฒนาตนเองและเติบโตไปพร้อมกับบริษัทฯ โดยนำมาฝึกอบรมทั้งทางภาคทฤษฎี และภาคปฏิบัติ เพื่อให้มีความรู้ มีประสบการณ์ เพื่อให้เติบโตและเก่งได้อย่างที่ต้องการ อีกทั้งยังมีการดูแลเรื่องอาหารและที่พักให้กับพนักงานเป็นอย่างดี

และปัจจุบันได้นำระบบ Microsoft Dynamics AX (ERP) มาใช้ในการบริหารงานทำให้ข้อมูลต่างๆ ของทุกฝ่ายงานเป็นระบบออนไลน์ ซึ่งทำให้การสืบค้นข้อมูลต่างๆ ทำได้โดยง่าย สะดวก แม่นยำ และรวดเร็ว ลดปริมาณการใช้กระดาษ ทำให้ลดต้นทุนค่าใช้จ่าย และสามารถลดปัญหาการจัดเก็บเอกสาร หรือเอกสารสูญหาย กรณีพนักงานลาออก

5. ความเสี่ยงของการขาดแคลนผู้รับเหมา

เมื่อเศรษฐกิจของประเทศเติบโต ความต้องการที่อยู่อาศัยจะเพิ่มสูงขึ้น ประกอบกับการลงทุนสาธารณูปโภคของภาครัฐ ทำให้เกิดปัญหาขาดแคลนผู้รับเหมา และขาดแคลนแรงงาน โดยเฉพาะแรงงานฝีมือดียิ่งหายาก ผลที่ตามมาคือ งานก่อสร้างบ้านเสร็จล่าช้าและไม่ได้คุณภาพ ทำให้ลูกค้าไม่พอใจ ยอดขายตกสร้างผลเสียหายแก่ บริษัทฯ ทั้งในระยะสั้นและระยะยาว

ทางแก้ไข คือ ต้องมีการปรับราคาจ้างเหมาให้เหมาะสมตามอัตราตลาด รวมทั้งจัดเก็ดยุทธศาสตร์ผู้รับเหมา เพื่อสามารถปรับอัตราจ้างพิเศษให้แก่ผู้รับเหมาฝีมือดีที่ได้รับความไว้วางใจหลังจากที่ได้ร่วมงานกันมาระยะหนึ่งแล้ว และประการสำคัญต้องใช้ระบบก่อสร้างที่สำเร็จรูปมากขึ้น ทั้งงานโครงสร้าง งานพื้น งานโครงสร้างหลังคา และงานก่อฉาบ เพื่อลดอัตรา พังพาแรงงานให้น้อยลง เป็นวิธีที่จะช่วยแก้ปัญหาการขาดแคลนแรงงานให้บรรเทาได้

6. ความปลอดภัยในชีวิตและทรัพย์สิน

จัดสวัสดิการด้านดูแลเด็กให้กับคนงาน และจะขยายการศึกษาของระบบโรงเรียนให้เหมาะสมกับกลุ่มเด็กซึ่งเป็นบุตรคนงานก่อสร้าง

มีการปรับปรุงสวัสดิการเกี่ยวกับที่พักคนงานในด้านต่าง ๆ โดยการสร้างจิตสำนึกให้คนงานก่อสร้างรักษาความสะอาดบริเวณที่พักและสิ่งแวดล้อม

ให้ความรู้กับคนงานในเรื่องของความปลอดภัยในการทำงาน รวมทั้งส่งเสริมให้เจ้าของกิจการจัดเตรียมอุปกรณ์ต่าง ๆ ให้ครบถ้วน

จัดให้มีการให้ความรู้ทางด้านสาธารณสุขกับคนงาน รวมทั้งจัดรูปแบบการให้บริการสาธารณสุขสำหรับประชากรกลุ่มนี้เป็นพิเศษ จะมีการตรวจสุขภาพก่อนเข้าทำงาน โดยแพทย์แผนปัจจุบันที่ได้รับใบอนุญาตประกอบวิชาชีพเวชกรรมด้านอาชีวเวชศาสตร์ หรือที่ผ่านการอบรมด้านอาชีวเวชศาสตร์ หรือที่มีคุณสมบัติตามที่อธิบดีประกาศกำหนดตามกฎหมายว่าด้วยการตรวจสุขภาพ เพื่อจัดให้คนงานทำงานให้เหมาะสมกับงานที่ทำเพื่อหลีกเลี่ยงการเสี่ยง

อันตรายต่อสุขภาพอนามัยและความปลอดภัยจะมีการตรวจสุขภาพอนามัยคนงานเป็นระยะๆ อย่างน้อย ปีละ 1 ครั้ง หลังจากที่ได้ทำงานไปแล้ว ทั้งนี้เพื่อเป็นการค้นหาโรคแต่เนิ่นๆ และรักษาได้ทันทั่วถึง

7. ความเสี่ยงในการจัดซื้อที่ดินเพื่อการพัฒนาโครงการในบริเวณใจกลางเมือง

โครงการส่วนใหญ่ของบริษัทฯ จะมีทำเลที่ตั้งอยู่บริเวณใจกลางเมือง เพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้าที่จะเข้ามาอยู่อาศัยในแต่ละ โครงการให้สามารถเดินทางเข้าออกอย่างสะดวก ทั้งนี้ที่ดินบริเวณศูนย์กลางชุมชนเป็นที่ดินที่บริษัทฯ พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ต่าง ๆ ต้องการนำมาสร้างโครงการ และที่ดินในบริเวณดังกล่าวมีอยู่อย่างจำกัด สำหรับวิธีการป้องกันความเสี่ยง

ในส่วนนี้ บริษัทฯ ได้มีการวางแผนระยะยาวไว้แล้ว โดยบริษัทฯ ได้ดำเนินการจัดซื้อที่ดินในบริเวณใจกลางเมืองในปริมาณที่สามารถรองรับกับแผนงานก่อสร้างโครงการต่าง ๆ ที่จะเกิดขึ้นในอนาคต นอกจากนี้ บริษัทฯ มีพื้นที่อีกส่วนหนึ่งที่ถมคันคว่ำและวิจัยการตลาดได้ทำการวิเคราะห์ไว้ว่ามีแนวโน้มที่จะขยายตัวเป็นศูนย์กลางความเจริญของธุรกิจและแหล่งชุมชน อาทิ เช่น แจ๊ส วัฒนะ เกษตร-นวมินทร์, บางนา-ตราด, สรงประภา, รังสิต เป็นต้น

8. การเป็นผู้ประกอบการที่เชี่ยวชาญตลาดคอนโดมิเนียม

การเสนอขายคอนโดมิเนียมก่อนเริ่มการก่อสร้าง (Pre-sales) นอกจากจะช่วยลดความเสี่ยงด้านการตลาดและเพิ่มความยืดหยุ่นในการปรับเปลี่ยนและพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้เหมาะสมกับสภาพการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไปแล้ว ยังช่วยให้บริษัทได้นำเงินรับค่างวดจากลูกค้ามาใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนได้อีกด้วย อย่างไรก็ตาม การเสนอขายคอนโดมิเนียมก่อนเริ่มการก่อสร้าง ยังคงมีความเสี่ยงด้านการควบคุมต้นทุนก่อสร้าง เนื่องจากการตั้งราคาขายก่อนเริ่มการก่อสร้าง จึงอาจเกิดความเสี่ยงที่อัตรากำไรขั้นต้นลดลงหากต้นทุนการก่อสร้างสูงขึ้น ดังนั้น บริษัทจึงทำสัญญาจ้างเหมาแบบเบ็ดเสร็จกับผู้รับเหมาและมีการเจรจาตั้งจองซื้อวัสดุที่สำคัญล่วงหน้าก่อนเปิดการขายเพื่อป้องกันการเปลี่ยนแปลงของราคาวัสดุและลดความเสี่ยงที่อัตรากำไรขั้นต้นจะกระทบจากความผันผวนของราคาวัสดุก่อสร้าง

บริษัทฯ เริ่มเปิดโครงการคอนโดมิเนียมตั้งแต่ปี 2549 จนถึงปัจจุบัน ภายใต้ชื่อ “เอ สเปซ” ทั้งหมด 9 โครงการ จำนวน 6,969 ยูนิต เป็นสิ่งที่ยืนยันได้ถึงความเป็นผู้ประกอบการมืออาชีพในตลาดคอนโดมิเนียม แต่ยังคงอาจมีความเสี่ยงในเรื่องความผันผวนในต้นทุนการก่อสร้างคอนโดมิเนียมได้ เนื่องจากการขายก่อนสร้าง บริษัทฯ จึงลดความผันผวนดังกล่าวโดยการทำสัญญาจ้างเหมาแบบเบ็ดเสร็จกับผู้รับเหมาและมีการเจรจาตั้งจองซื้อวัสดุที่สำคัญล่วงหน้าก่อนเปิดการขายซึ่งเป็นการป้องกันการเปลี่ยนแปลงของราคาวัสดุ

9. ความเสี่ยงในเรื่องการมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท

ปัจจุบันบริษัทมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่อยู่ 2 กลุ่ม ได้แก่ กลุ่มตระกูลเลาหุนรังษี และกลุ่มตระกูลพรเจริญชัยศิลป์ จะถือหุ้นอยู่ในบริษัทร้อยละ 43.95 และร้อยละ 19.58 ตามลำดับ ซึ่งถ้าหากในอนาคตกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่ทั้งสองกลุ่มนี้มีการรวมตัวกันเกิดขึ้นจะสามารถควบคุมเสียงของที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้เกินครึ่งหนึ่ง ไม่ว่าจะเป็นเรื่องการจัดตั้งกรรมการ หรือการขอมติในเรื่องอื่นที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ยกเว้น มติพิเศษที่ต้องอาศัยเสียงของที่ประชุมผู้ถือหุ้นมากกว่า 3 ใน 4 ดังนั้นผู้ถือหุ้นรายอื่นจึงอาจไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบและถ่วงดุลเรื่องของผู้ถือหุ้นใหญ่เสนอได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทมีคณะกรรมการตรวจสอบที่จะเข้ามาตรวจสอบและพิจารณาเพื่อไม่ให้เกิดรายการที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้ง และเพื่อก่อให้เกิดความโปร่งใสในการดำเนินงานของบริษัท

10. ความเสี่ยงด้านการเงิน

ณ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทมีเงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นจำนวน 2,159.07 ล้านบาท แบ่งเป็น เงินเบิกเกินบัญชีธนาคาร จำนวน 52.25 ล้านบาท ตัวสัญญาใช้เงินจำนวน 510 ล้านบาท และ ตัวแลกเงิน จำนวน 1,596.81 ล้านบาท เงินกู้ยืมระยะยาวจำนวน 2,441.01 ล้านบาท จากสถาบันการเงินเพื่อลงทุนในโครงการคอนโดมิเนียม, ทาวน์เฮ้าส์ และบ้านเดี่ยวของบริษัท และหุ้นกู้จำนวน 3,511 ล้านบาท โดยปัจจุบันบริษัทมีอัตราส่วนหนี้สินธนาคารต่อส่วนของผู้ถือหุ้นเพิ่มขึ้นจาก 1.42 เท่า ในปี 2556 เป็น 1.64 เท่า ในปี 2557 และในขณะเดียวกันอัตราส่วนหนี้สินรวมต่อส่วนของผู้ถือหุ้นเพิ่มขึ้นจาก 2.15 เท่า ในปี 2556 เป็น 3.16 เท่า ในปี 2557 บริษัทจึงมีความเสี่ยงด้านการเงินเพิ่มขึ้นเมื่อเปรียบเทียบกับปีก่อน เนื่องจากบริษัทได้ลดความเสี่ยงของการใช้เงินกู้ระยะยาวจากสถาบันการเงินโดยการเข้าถึงแหล่งเงินทุนอื่นด้วยการออกหุ้นกู้แบบไม่ด้อยสิทธิและไม่มีประกันในปี 2557 จำนวน 3,000 ล้านบาท ซึ่งมีต้นทุนทางการเงินที่ต่ำกว่าการกู้ยืมเงินโดยมีหลักประกันจากแหล่งอื่น และเป็นอัตราดอกเบี้ยแบบคงที่ (Fixed Rate) การออกหุ้นกู้ดังกล่าวได้รับการตอบรับจากตลาดเป็นอย่างดี ทำให้บริษัทมีทางเลือกสำหรับการระดมทุนที่เหมาะสมและมีประสิทธิภาพต่อการพัฒนาโครงการในอนาคตมากยิ่งขึ้น

11. ความเสี่ยงจากปัญหาความไม่แน่นอนทางการเมือง

ปัญหาความไม่แน่นอนทางการเมือง ที่ยังคงมีความล่อแหลมต่อความวุ่นวายที่จะเกิดขึ้น ซึ่งทุกครั้งที่มีความขัดแย้งทางการเมืองเกิดขึ้น ก็จะทำให้ผู้ซื้อชะลอการตัดสินใจออกไป ซึ่งแม้ว่าปีนี้จะมีการเลือกตั้งต่างๆ แต่ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ก็ยังมีแนวโน้มที่จะเติบโตได้ เพราะความต้องการที่อยู่อาศัยในกรุงเทพฯ และปริมณฑลมีอยู่อย่างต่อเนื่อง

12. ความเสี่ยงจากการที่บริษัทต้องดำรงอัตราส่วนหนี้สินสุทธิต่อส่วนของผู้ถือหุ้นให้เป็นไปตามหลักเกณฑ์ที่ระบุไว้ในข้อกำหนดสิทธิฯ

บริษัทมีหน้าที่ตามข้อกำหนดสิทธิที่จะต้องดำรงหนี้สินสุทธิต่อส่วนของผู้ถือหุ้นไว้ไม่เกิน 3:1 เท่า (เป็นไปตามหลักเกณฑ์ที่ระบุไว้ในข้อกำหนดสิทธิของ “หุ้นกู้ของ บริษัท อารียา พรอพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 1/2556 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2559 และ “หุ้นกู้ของ บริษัท อารียา พรอพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 1/2557 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2560” และ “หุ้นกู้ของ บริษัท อารียา พรอพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 2/2557 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2560 ที่ผู้ออกหุ้นกู้สามารถไถ่ถอนได้ก่อนครบกำหนด” ข้อ 6.2 หน้าที่ที่ผู้ออกหุ้นกู้ต้องปฏิบัติ 6.2.11 เงื่อนไขทางการเงิน ซึ่งเป็นหุ้นกู้ที่ได้ออกและเสนอขายก่อนหน้านี้เมื่อวันที่ 12 เมษายน พ.ศ. 2556, 11 เมษายน พ.ศ. 2557 และ 31 ตุลาคม พ.ศ. 2557 ตามลำดับ)

ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2557 บริษัทดำรงอัตรส่วนหนี้สินสุทธิต่อส่วนของผู้ถือหุ้น เท่ากับ 2.82 เท่า อย่างไรก็ตาม บริษัทได้เตรียมมาตรการทางการเงินรองรับดังนี้คือ 1) แผนเงินทุน และ 2) แผนการชำระคืนหนี้สถาบันการเงิน บางส่วน 3) แผนการคืนตราสารหนี้ระยะสั้นบางส่วน เพื่อดำรงอัตรส่วนดังกล่าว และบริษัทยังมีนโยบายที่จะรักษาสัดส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นรวม และ โครงสร้างเงินทุนให้อยู่ในระดับที่เหมาะสม

โดยเมื่อวันที่ 27 กุมภาพันธ์ พ.ศ.2558 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 2/2558 ได้มีมติเห็นชอบให้บริษัทเสนอต่อที่ประชุมสามัญประจำปีผู้ถือหุ้นของบริษัท ให้อนุมัติเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 980 ล้านบาท เป็น 1,200 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 220 ล้านหุ้น โดยการเสนอเพิ่มทุนดังกล่าวเป็นการเพิ่มทุนแบบมอบอำนาจทั่วไป (General Mandate)

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ทรัพย์สินของบริษัทฯ

สินทรัพย์สำคัญของบริษัท ได้แก่ ที่ดินในโครงการต่าง ๆ รวมทั้งสินทรัพย์ที่ใช้ในการดำเนินงานประเภทที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์สุทธิต โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

- 1) ที่ดินคงเหลือในโครงการต่าง ๆ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 โดยระบุรายละเอียดโครงการ สถานที่ตั้ง เป็นไปดังตารางต่อไปนี้

ชื่อโครงการ	ที่ตั้งโครงการ	เนื้อที่คงเหลือทั้งหมด (ไร่)	มูลค่าที่ดินและต้นทุนพัฒนา ที่ดินคงเหลือตามบัญชี ณ 31 ธ.ค. 2557 (ล้านบาท)	ราคาประเมินที่ดิน' ณ 31 ธันวาคม 2557 (ล้านบาท)	ประเมินโดย วันที่ประเมิน	เงินกู้ คงเหลือ ณ 31 ธ.ค. 2557 (ล้านบาท)
บุษบา	ซอยลาดพร้าว 130 แขวงวังทองหลาง เขตวังทองหลาง กรุงเทพฯ	0-1-73.3	22	22	บจก. กรุงเทพมหานครประเมินค่าทรัพย์สิน ณ 30 ธ.ค. 57	-
เอ สเปซ เกษตร แอทไฮม สวนา 9 ไร่ แมนดารินา เกษตร ที่ดินโครงการในอนาคต	ถนนเกษตร-นวมินทร์ แขวงลาดพร้าว เขตลาดพร้าว กรุงเทพฯ	12-2-40.7	180	329	บจก. เอเจนซี ฟอว์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส ณ วันที่ 7 มี.ค. และ 25 ก.ค. , บจก. โกร เอสทิมชัน ณ วันที่ 7 พ.ย. 2555 และ บจก. กรุงเทพมหานครประเมินค่าทรัพย์สิน 30 ธ.ค. 57	13
สวนา 3	ถนนเกษตร-นวมินทร์ แขวงลาดพร้าว เขตลาดพร้าว กรุงเทพฯ	5-2-82.1	288	300	บจก. เซาส์อีสเอเชีย อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด ณ 23 ธ.ค. 57	-
สวนา 4	ถนนเกษตร-นวมินทร์ แขวงลาดพร้าว เขตลาดพร้าว กรุงเทพฯ	31-1-97.1 ²	401	643	บจก. เซาส์อีสเอเชีย อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด ณ 23 ธ.ค. 57	-
สวนา 5	ถนนเกษตร-นวมินทร์ แขวงลาดพร้าว เขตลาดพร้าว กรุงเทพฯ	54-3-78.7	966	1,011	บจก. เซาส์อีสเอเชีย อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด ณ 23 ธ.ค. 57	548
แมนดารินา เอ สเปซ เพลย์	ถนนสุทธิสารวินิจฉัย แขวงวังทองหลาง เขตวังทองหลาง กรุงเทพฯ	0-4-40.79	16	23	บจก. กรุงเทพมหานครประเมินค่าทรัพย์สิน ณ 30 ธ.ค. 57	4

ชื่อโครงการ	ที่ตั้งโครงการ	เนื้อที่คงเหลือทั้งหมด (ไร่)	มูลค่าที่ดินและต้นทุนพัฒนา ที่ดินคงเหลือตามบัญชี ณ 31 ธ.ค. 2557 (ล้านบาท)	ราคาประเมินที่ดิน ณ 31 ธันวาคม 2557 (ล้านบาท)	ประเมินโดย วันที่ประเมิน	เงินกู้ คงเหลือ ณ 31 ธ.ค. 2557 (ล้านบาท)
เดอะ คัลเลอร์ส ดิไวกันท์ เดอะวิลเลจ แจ้งวัฒนะ ดิไวกันท์ ที่ดินโครงการในอนาคต	ถนนดิไวกันท์ อ.ปากเกร็ด นนทบุรี	60-0-80.70	309	584	บจก. อินเตอร์ แฟร์ แอนด์ คอนซัลแทนท์ ณ วันที่ 27 เม.ย. 2554	77
เมทโทร (เกษตร) โมวา เกษตร เดอะ คัลเลอร์ส เกษตร เฟส 1 เดอะ คัลเลอร์ส พรีเมียม เกษตร อารียา ทุปี เดลี บาย อารียา ที่ดินโครงการในอนาคต	ถนนวัดลาดปลาเค้า แขวงลาดพร้าว เขต ลาดพร้าว กรุงเทพฯ	79-1-18.6	1,285	1,822	CPM Capital Co., Ltd. ณ วันที่ 28 ธ.ค. 2553 และ บจก. เอเจนซีฟอว์ เรียลเอสเตท แอฟ แฟร์ส ณ วันที่ 27 ธ.ค. 2553 และ 22 มี.ค. 2555 ,บจก.โกร เอสทิเมชั่น ณ วันที่ 7 ต.ค. 2554 และบจก. กรุงเทพมหานครประเมินค่าทรัพย์สิน 30 ธ.ค. 57	462
แมนดารินา สุขุมวิท 77	ถนนสุขุมวิท 77 เขตสวนหลวง กรุงเทพฯ	9-0-23.4	136	277	บจก. อินเตอร์ แฟร์ แอนด์ คอนซัลแทนท์ ณ วันที่ 25 พ.ย. 2552	3
เดอะ คัลเลอร์ส พรีเมียม บางนา เอ สเปซ มี บางนา	ถนนคู่ขนาน-วงแหวน แขวงบางพลี ใหญ่ สมุทรปราการ	4-3-93.7	576	657	บจก. เอเจนซี ฟอว์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส ณ วันที่ 9 ส.ค. 2555	275

ชื่อโครงการ	ที่ตั้งโครงการ	เนื้อที่คงเหลือทั้งหมด (ไร่)	มูลค่าที่ดินและต้นทุนพัฒนา ที่ดินคงเหลือตามบัญชี ณ 31 ธ.ค. 2557 (ล้านบาท)	ราคาประเมินที่ดิน ณ 31 ธันวาคม 2557 (ล้านบาท)	ประเมินโดย วันที่ประเมิน	เงินกู้ คงเหลือ ณ 31 ธ.ค. 2557 (ล้านบาท)
เดอะ กัลเลอรี่ส บางนา กม.10 เดอะ วิลเลจ บางนา เดอะ กัลเลอรี่ส เลขเซอร์ บางนา กม.8 เดอะ วิลเลจ บางนา กม.8 ที่ดินโครงการในอนาคต	ถนนสุขุมวิท-วงแหวน แขวงบางพลี ใหญ่ สมุทรปราการ	68-3-4.7	617	846	บจก. กรุงเทพมหานครประเมินค่าสินทรัพย์ ณ วันที่ 21 ก.ย. 2554	58
เอ สเปซ สุขุมวิท 77 เอ สเปซ สุขุมวิท 77 เฟส2 Pickadaily Bangkok ที่ดินโครงการในอนาคต	ถนนสุขุมวิท 77 เขตสวนหลวง กรุงเทพฯ	18-3-48.84	1,123	1,584	บจก. ไทยเซอร์เวย์อร์ แอนด์ เอ็ดไวท์เซอร์รี ณ วันที่ 25 ส.ค. 2553 และ บจก. เอเจนซี่ ฟอร์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส ณ วันที่ 10 พ.ค. 2553 และ บริษัท กรุงเทพมหานครประเมินค่าทรัพย์สิน ณ วันที่ 30 ธ.ค. 2557	408
เอ สเปซ อโศก เอ สเปซ ไอ.ดี.	ถนนดินแดง แขวงห้วยขวาง เขตห้วย ขวาง กรุงเทพฯ	2-1-31.6	419	791	บจก. เอเจนซี่ ฟอร์ รียลเอสเตท แอฟแฟร์ส ณ วันที่ 26 เม.ย. 2555และบจก. กรุงเทพมหานคร ประเมินค่าทรัพย์สิน 30 ธ.ค. 57	157
เดอะ กัลเลอรี่ พรีเมียม รังสิต	เขตรังสิต กรุงเทพฯ	24-0-29.5	201	310	บริษัท แกรนด์ เอสเตท แอดไวเซอร์ จำกัด ณ วันที่ 21 ม.ค. 2554	-

ชื่อโครงการ	ที่ตั้งโครงการ	เนื้อที่คงเหลือทั้งหมด (ไร่)	มูลค่าที่ดินและต้นทุนพัฒนา ที่ดินคงเหลือตามบัญชี ณ 31 ธ.ค. 2557 (ล้านบาท)	ราคาประเมินที่ดิน ณ 31 ธันวาคม 2557 (ล้านบาท)	ประเมินโดย วันที่ประเมิน	เงินกู้ คงเหลือ ณ 31 ธ.ค. 2557 (ล้านบาท)
เดอะคัลเลอร์ คอนมือง-สร้าง ประกา เฟส 1 เดอะคัลเลอร์ คอนมือง-สร้าง ประกา เฟส 2	สร้างประกา	25-2-13.3	327	475	บจก. เอเจนซี่ ฟอ์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส ณ วันที่ 20 พ.ค. 2554	45
เอ สเปซ มี รัตนาธิเบศร์	ถนนรัตนาธิเบศร์ ตำบลบางกระสอ อำ เภอนนทบุรี จังหวัดนนทบุรี	2-1-33.8	194	218	บจก. โนเบิล พร็อพเพอร์ตี้ แวลูเอชั่น ณ วันที่ 14 มิ.ย. 2556	100
สุขุมวิท 53	ถนนสุขุมวิท 53 แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพฯ	1-1-55.6	267	314	บจก. เอเจนซี่ ฟอ์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส ณ วันที่ 25 เม.ย. 2555	154
เดอะวิลเลจ คอทเทจ กาญจนานิเชก-ราชพฤกษ์ เดอะวิลเลจ กาญจนานิเชก-ราช พฤกษ์ เดอะคัลเลอร์ส พรีเมียม กาญจนานิ เชก-ราชพฤกษ์ เดอะคัลเลอร์ส กาญจนานิเชก- ราชพฤกษ์	ตำบลไทรน้อย อำเภไทรน้อย, อำเภ บางบัวทอง จังหวัดนนทบุรี	136-0-70.79	704	989	บริษัท เซ้าท์อีสเอเชีย อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด และ บริษัท เพ็ชรสยาม แอฟไพรซ์ล ณ วันที่ 3 มี.ค. 2557 และ 27 ก.ย. 2556	-

ชื่อโครงการ	ที่ตั้งโครงการ	เนื้อที่คงเหลือทั้งหมด (ไร่)	มูลค่าที่ดินและต้นทุนพัฒนา ที่ดินคงเหลือตามบัญชี ณ 31 ธ.ค. 2557 (ล้านบาท)	ราคาประเมินที่ดิน ณ 31 ธันวาคม 2557 (ล้านบาท)	ประเมินโดย วันที่ประเมิน	เงินกู้ คงเหลือ ณ 31 ธ.ค. 2557 (ล้านบาท)
ดิ เอวา เรสซิเดนซ์	ถนนสุขุมวิท 77 (ซอยอ่อนนุช) แขวง สวนหลวง, เขตสวนหลวง กรุงเทพมหานคร	31-1-8.9	1,010	2,016	บจก. กรุงเทพมหานครประเมินค่าทรัพย์สิน ณ 20 ส.ค. 2556	-
เดอะคัลเลอร์ส พรีเมียม วงแหวน- รามอินทรา เดอะคัลเลอร์ส วงแหวน-ราม อินทรา อารียา โค โม่ วงแหวน-ราม อินทรา	สุเหล่าคลองหนึ่ง ซ. 15 ถนนสุเหล่า คลองหนึ่ง แยกจาก ถนนหทัยราษฎร์ กรุงเทพมหานคร	97-1-78.0	584	859	บจก. เช้าที่อัสเอเชีย อินเตอร์เนชั่นแนล ณ 3 มี.ค. 2557	-
ภูมิบุรี	ถนนร่วมพัฒนา แขวงชุมทอง เขต ลาดกระบัง กรุงเทพมหานคร	1-10-80.0	28	31	บริษัท โกร เอสทิเมชั่น จำกัด ณ 11 ม.ค. 2556	-
รวมมูลค่าโครงการ/สินทรัพย์ทั้งสิ้น			9,653 ³	14,101		2,304 ⁴

หมายเหตุ : ¹ ราคาประเมินเป็นราคาที่ปรับมาจากราคาประเมินที่ดิน ตามที่ผู้ประเมินราคาได้ประเมินตามสภาพ ณ วันประเมิน ด้วยค่าพัฒนาที่จ่ายเพิ่มเติมตั้งแต่วันที่ประเมินจนถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2557 หักด้วย
มูลค่าที่ดินที่โอนให้ลูกค้าแล้วตามราคาประเมินที่ปรับใหม่

² มีพื้นที่รวม 76-1-97.1 ไร่ ซึ่งรวมบ่อน้ำประมาณ 45 ไร่

³ มูลค่าที่ดินและต้นทุนพัฒนาที่ดินคงเหลือตามบัญชี 9,653 ล้านบาท ไม่เท่ากับมูลค่าต้นทุนการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ 9,842 ล้านบาทในงบการเงินของบริษัท เนื่องจากในปีได้รวม
อสังหาริมทรัพย์เพื่อการระหว่างก่อสร้างเพื่อให้เช่า และ ไม่แสดงราคาประเมินที่ดินบริเวณราชดำริเนื่องจากบริษัทเช่าพื้นที่พระคลังข้างที่ในการสร้างอาคารเพื่อเช่าโดยไม่มีการมสิทธิ์ในที่ดิน

⁴เงินกู้คงเหลือ ณ. 31 ธ.ค. 2557 ไม่เท่ากับมูลค่าของเงินกู้คงเหลือ ณ.วันที่ 31 ธันวาคม 2557 ในงบการเงินของบริษัท เนื่องจากบริษัท มีเงินกู้ค่าก่อสร้างสำนักงานใหญ่จำนวน 137 ล้านบาท ซึ่งไม่ได้รวมในตารางดังกล่าว

- 2) มูลค่าตามบัญชีของสินทรัพย์หลักประเภท ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 แสดงไว้ในตารางดังต่อไปนี้

สินทรัพย์หลักที่ใช้ในการดำเนินงาน

หน่วย : พันบาท

รายการ	สถานที่ตั้ง	ราคาทุนสุทธิ ณ 31 ธ.ค. 57	ภาระผูกพัน
ที่ดิน	โครงการต่างๆ	46,119	-
อาคาร	สำนักงานใหญ่	203,728	-
คลับเฮ้าส์และอาคารชั่วคราว	โครงการต่างๆ	25,449	-
เครื่องตกแต่ง ดัดตั้งและเครื่องใช้สำนักงาน	สำนักงานใหญ่และโครงการต่าง ๆ	69,956	8,310
เครื่องจักรและเครื่องมือก่อสร้าง	โครงการต่างๆ	143,761	67,235
ยานพาหนะ	สำนักงานใหญ่และโครงการต่างๆ	29,057	27,736
งานระหว่างก่อสร้าง	สำนักงานใหญ่และโครงการต่าง ๆ	43,900	-
รวม		561,970	103,281 *

หมายเหตุ : *ภาระผูกพันตามสัญญาเช่าการเงิน

4.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อย

บริษัทมีนโยบายลงทุนในธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับอสังหาริมทรัพย์เป็นหลักและธุรกิจที่เอื้อประโยชน์ต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท หากมีธุรกิจใดที่น่าสนใจและมีผลตอบแทนดี บริษัทก็อาจพิจารณาการลงทุน โดยการเข้าลงทุนดังกล่าวจะต้องคำนึงถึงอัตราผลตอบแทนที่เหมาะสม ตามแต่ประเภทของธุรกิจนั้นๆ โดยคำนึงถึงผลประโยชน์ของผู้ถือหุ้น และผ่านการพิจารณาจากคณะกรรมการบริษัทเป็นสำคัญ

ในปี 2547 บริษัทได้ลงทุนในบริษัทย่อยคือบริษัท อารียา เซอร์วิส จำกัด เป็นจำนวน 10 ล้านบาท โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้บริการหลังการขายด้านอสังหาริมทรัพย์ ทั้งนี้เพราะบริษัทตระหนักถึงความสำคัญของลูกค้าในความต้องการที่จะได้รับการบริการจากบุคลากรซึ่งได้มาตรฐาน

ในปี 2550 บริษัทได้ลงทุนในบริษัทย่อยอีก 1 แห่ง คือ บริษัท วัน ออฟ จำกัด เป็นจำนวนเงิน 6.5 ล้านบาท โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้บริการรับเหมาก่อสร้างด้วยวิวัฒนาการที่ทันสมัยให้กับโครงการต่างๆของบริษัทและลูกค้าทั่วไป

ในปี 2551 บริษัทได้ซื้อหุ้นสามัญของบริษัทวันออฟ จำกัด จากบริษัท เอส. ไคท์ คอนกรีต จำกัด ทำให้บริษัทถือหุ้นของบริษัทวันออฟ จำกัด เพิ่มขึ้นร้อยละ 99.99 โดยที่ชำระค่าหุ้นครบจำนวนรวม 60 ล้านบาทเต็มจำนวนทุนจดทะเบียนแล้ว นอกจากนั้นบริษัทได้ลงทุนเพิ่มในบริษัทย่อย 2 แห่งใหม่ คือ บริษัท อารียา แมนเนจเม้นต์ จำกัด และบริษัท กุลสเปซ จำกัด เพื่อเสริมประสิทธิภาพในการทำงาน และรองรับการขยายตัวของบริษัท ทั้งนี้เมื่อวันที่ 17 กุมภาพันธ์ 2552 บริษัท กุลสเปซ จำกัด ได้เปลี่ยนชื่อใหม่จากเดิม บริษัท อารียา ดีเวลลอปเม้นต์ จำกัด

ในปี 2552 บริษัทได้ลงทุนในบริษัทย่อยอีก 1 แห่ง คือ บริษัท ไวด์ ลิฟวิ่ง จำกัด เพื่อเสริมประสิทธิภาพในการทำงาน และรองรับการขยายตัวของบริษัทเพิ่มเติม

ในปี 2553 บริษัทได้ลงทุนในบริษัทย่อยอีก 1 แห่ง คือ บริษัท ซิลล์ สเปซ จำกัด เพื่อเสริมประสิทธิภาพในการทำงาน และรองรับการขยายตัวของบริษัทเพิ่มเติม

ในปี 2557 บริษัทได้ลงทุนในบริษัทย่อยอีก 1 แห่ง คือ บริษัท อารียา คอนวินเนียน สโตร์ จำกัด เพื่อขยายไปยังธุรกิจ
ค้าปลีก

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

บริษัทและบริษัทย่อยไม่มีคดีที่อาจมีผลกระทบด้านลบต่อสินทรัพย์ของบริษัทหรือบริษัทย่อย ที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 รวมทั้งไม่มีคดีที่มีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญที่ไม่สามารถประเมินผลกระทบเป็นตัวเลขได้

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

ชื่อบริษัท	:	บริษัท อารียา พรอพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน)
ประเภทธุรกิจ	:	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	999 ถนนประดิษฐ์มนูธรรม แขวงสะพานสอง เขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร 10310
ทะเบียนบริษัทเลขที่	:	0107546000431
โฮมเพจบริษัท	:	http://www.areeya.co.th/ ข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับโครงการคอนโดมิเนียม เอสเปซ www.aspace.co.th ข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับโครงการทาวน์เฮ้าส์ เดอะ คัลเลอร์ส www.thecolors.co.th ข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับโครงการทาวน์เฮ้าส์ อารียาเดลี www.dailybyareeya.co.th ข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับโครงการวิลเลจทาวน์ www.areeya.co.th/villagetown ข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับโครงการคอมมูนิตี้มอลล์ www.pickadailybkk.com
โทรศัพท์	:	02-798-9999, 1797
โทรสาร	:	02-798-9990
ทุนจดทะเบียน	:	หุ้นสามัญ 980,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท รวมเป็นทุนจดทะเบียนทั้งสิ้น 980,000,000 บาท ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2557
ทุนที่เรียกชำระแล้ว	:	980,000,000 บาท (ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2557)
ผู้สอบบัญชี	:	บริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด เลกซ์ชา ออฟฟิศ คอมเพล็กซ์ 193/136-137 ชั้น 33 ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10110 โทรศัพท์ 02-264-9090 โทรสาร 02-264-0789-90
นายทะเบียนหลักทรัพย์	:	บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย 62 ถ.รัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขตคลองเตย

กรุงเทพฯ 10110

โทรศัพท์ 02-229-2000

ที่ปรึกษาทางกฎหมาย : สำนักงานกฎหมายคุณธรรมนายความ
72/2-3 ถนนสุทธิสารวินิจฉัย ซอยธรรมนุญสุข
แขวงสามเสนนอก เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ 10310
โทรศัพท์ 02-274-7529-30 โทรสาร 02-274-7638