

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 วิสัยทัศน์ พันธกิจ และกลยุทธ์ในการดำเนินงานของบริษัท

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 และเป็นที่ที่ความทรงจำทั้งหมดจะถูกประทับไว้ สำหรับผู้ที่มองหารูปแบบการใช้ชีวิตที่ทันสมัย สวยงามใจกลางเมือง อารียาจะเป็นบ้านในฝันของคุณ”

พันธกิจ

บริษัทจะดำเนินธุรกิจ โดยปฏิบัติตามสอดคล้องกับแนวทางที่ตลาดหลักทรัพย์กำหนด 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 สำหรับคอนโดมีเนียมราคาหลักล้านต้นๆ มีสระว่ายน้ำ พร้อมระเบียงส่วนตัวในห้องที่ลูกค้าสามารถลงว่ายน้ำจากในห้องของตนเอง ผนังห้องนั่งเล่นที่สามารถเปิดเชื่อมกับห้องนอนได้ ทำให้ห้องดูกว้าง เมื่อต้องการความเป็นส่วนตัวก็เพียงเลื่อนผนังกลับ เป็นต้น
4. นำเทคโนโลยีการก่อสร้างแบบใหม่เข้ามาใช้ในการก่อสร้างระยะเวลาลด และลดต้นทุนการก่อสร้างลง
5. ราคาที่สมเหตุสมผลและสามารถแข่งขันได้ ซึ่งบริษัทจะคำนึงถึงต้นทุน และทำเลที่ตั้งเป็นสำคัญ

6. พัฒนาโครงการพักอาศัยครบทุกรูปแบบเพื่อเป็นการสอดรับการขยายตัวทางธุรกิจและเพื่อรองรับความต้องการของลูกค้า
7. พัฒนาโครงการพักอาศัยครบวงจร มีการพัฒนาโครงการประเภทธุรกิจศูนย์การค้าหรือคอมมูนิตีมีมอลล์ อาคารค้าปลีกค้าส่งและอาคารพาณิชย์กรรม เพื่อเป็นการสร้างองค์ประกอบการพักอาศัยที่ครบครันเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคที่ต้องการโครงการที่มีความครบวงจร
8. โครงการบ้านเดี่ยวและทาวน์เฮ้าส์มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นผู้ที่ทำงานมาแล้วระยะหนึ่ง มีตำแหน่งหน้าที่การงานที่ดีหรือเป็นเจ้าของกิจการ หรือทำงานวิชาชีพอิสระและต้องการที่อยู่อาศัยในเขตเมือง เป็นโครงการที่มีความทันสมัย มีรายได้ระดับปานกลางถึงสูง (Young Executives)
9. โครงการคอนโดมิเนียมมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นผู้ที่เริ่มทำงานและผู้ที่ทำงานมาแล้วระยะหนึ่ง ต้องการที่อยู่อาศัยในเขตเมืองและเป็นโครงการที่มีความทันสมัย มีรายได้ระดับปานกลางถึงสูง

โดยผู้บริหารบริษัทเชื่อว่ากลยุทธ์ดังกล่าว จะทำให้บริษัทบรรลุเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจ คือการเป็นผู้นำบ้านสำหรับคนรุ่นใหม่ ภายในระยะเวลาประมาณ 5 ปี

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

บริษัท อารียา พรอพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) ก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 20 มกราคม 2543 ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรก 1 ล้านบาท โดยบริษัทเริ่มประกอบธุรกิจจากการรับจ้างสร้างบ้าน ในปัจจุบันบริษัทประกอบธุรกิจจัดสรรที่ดินพร้อมรับจ้างปลูกบ้านสร้างบ้านเดี่ยวเพื่อขาย โครงการทาวน์เฮ้าส์ตกแต่งพร้อมอยู่ และโครงการคอนโดมิเนียมตกแต่งพร้อมอยู่ โดยมีนายวิศิษฐ์ เลาหพูนรังษี นางพัชรี พรเจริญชัยศิลป์ และนายวิวัฒน์ เลาหพูนรังษี เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ โดยบริษัทมีประวัติความเป็นมาที่สำคัญ ดังนี้

เหตุการณ์สำคัญของกลุ่มบริษัทในรอบ 3 ปี

ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ
2557	<ul style="list-style-type: none"> 27 มีนาคม 2557 ผู้ถือหุ้นอนุมัติการออกและเสนอขายหุ้นกู้ทุกประเภท ชนิดระบุชื่อผู้ถือหรือไม่ระบุชื่อ มีหรือไม่มีหลักประกัน มีหรือไม่มีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ หุ้นกู้ด้อยสิทธิหรือไม่ด้อยสิทธิ วงเงินรวมไม่เกิน 3,000 ล้านบาท โดยจะออกและเสนอขายเพียงชุดเดียวหรือหลายชุดในคราวเดียวกัน หรือหลายครั้งก็ได้ 10 กันยายน 2557 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 9/2557 มีมติอนุมัติจดทะเบียนจัดตั้งบริษัท อารียา คอนวินเนน สโตร์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยในประเทศไทยและมีทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท โดยได้จดทะเบียนกับกระทรวงพาณิชย์แล้วเมื่อวันที่ 24 กันยายน 2557 โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อทำธุรกิจ ค้าปลีก
2558	<ul style="list-style-type: none"> 26 กุมภาพันธ์ 2558 ผู้ถือหุ้นมีมติอนุมัติการออกและเสนอขายหุ้นกู้ทุกประเภท ชนิดระบุชื่อผู้ถือหรือไม่ระบุชื่อ มีหรือไม่มีหลักประกัน มีหรือไม่มีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ หุ้นกู้ด้อยสิทธิหรือไม่ด้อยสิทธิ เป็นวงเงินรวมไม่เกิน 2,000 ล้านบาท ซึ่งออกเป็นสกุลเงินบาท และ/หรือ สกุลเงินต่างประเทศในจำนวนเทียบเท่า อัตราดอกเบี้ยขึ้นอยู่กับภาวะตลาดในขณะที่ยกและเสนอขายหุ้นกู้ในแต่ละครั้ง โดยจะออกและเสนอขายเพียงชุดเดียวหรือหลายชุดในคราวเดียวกัน หรือหลายครั้งก็ได้

ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ
	<ul style="list-style-type: none"> 23 เมษายน 2558 ผู้ถือหุ้นอนุมัติเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทเป็น 1,200 ล้านบาท (จำนวน 1,200 ล้านหุ้น มูลค่า หุ้นละ 1 บาท) ณ 30 มิถุนายน 2558 ยังไม่ได้มีการจัดสรรหุ้นเพิ่มทุน 23 เมษายน 2558 ผู้ถือหุ้นอนุมัติการออก และเสนอขาย และจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัท ฯ ต่อผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัท อารียา พรอพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) ตามสัดส่วนจำนวนหุ้นที่ผู้ถือหุ้นแต่ละรายถืออยู่
2559	<ul style="list-style-type: none"> วันที่ 23 กุมภาพันธ์ 2559 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2559 มีมติอนุมัติการออกและเสนอขายหุ้นกู้ทุกประเภทชนิดระบุชื่อผู้ถือหุ้นหรือไม่ระบุชื่อ มีหรือไม่มีหลักประกัน มีหรือไม่มีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ หุ้นกู้ด้อยสิทธิหรือไม่ด้อยสิทธิ วงเงินรวมไม่เกิน 3,000 ล้านบาท โดยจะออกและเสนอขายเพียงชุดเดียวหรือหลายชุดในคราวเดียวกัน หรือหลายครั้งก็ได้ วันที่ 25 เมษายน 2559 ที่ประชุมสามัญประจำปีของผู้ถือหุ้นของบริษัทมีมติอนุมัติการจัดสรรกำไรเป็นเงินปันผลในอัตราหุ้นละ 0.04 บาท เป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 39.2 ล้านบาท เงินปันผลดังกล่าวได้จ่ายให้แก่ผู้ถือหุ้นในเดือนพฤษภาคม 2559 วันที่ 20 ธันวาคม 2559 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 2/2559 มีมติอนุมัติการออกและเสนอขายหุ้นกู้ทุกประเภทชนิดระบุชื่อผู้ถือหุ้นหรือไม่ระบุชื่อ มีหรือไม่มีหลักประกัน มีหรือไม่มีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ หุ้นกู้ด้อยสิทธิหรือไม่ด้อยสิทธิ วงเงินรวมไม่เกิน 5,000 ล้านบาท โดยจะออกและเสนอขายเพียงชุดเดียวหรือหลายชุดในคราวเดียวกัน หรือหลายครั้งก็ได้

1.3 ภาพรวมการประกอบธุรกิจของบริษัท และบริษัทย่อย

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 ซึ่งทาวน์เฮ้าส์ทั้ง 2 แบบได้รับการตอบรับจากลูกค้าเป็นอย่างดี และสำหรับแบบ เดอะ วิลเลจ บริษัทได้นำมาใช้ในการทำบ้านเดี่ยวด้วย รวมถึงในปี 2557 บริษัทได้ออกแบบบ้านเดี่ยว 2 ชั้นแบบใหม่ ชื่อ อารียา โคโม

ซึ่งปัจจุบันบริษัทฯ และบริษัทย่อยมีโครงการที่ดำเนินการอยู่รวมทั้งสิ้น 49 โครงการ โครงการบ้านเดี่ยว และทาวน์เฮ้าส์มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นผู้ที่ทำงานมาแล้วระยะหนึ่ง มีตำแหน่งหน้าที่การงานที่ดี หรือเป็นเจ้าของกิจการ หรือทำงานวิชาชีพอิสระ และต้องการที่อยู่อาศัยในเขตเมือง เป็นโครงการที่มีความทันสมัย มีรายได้ระดับปานกลางถึงสูง (Young Executives) ส่วนโครงการคอนโดมิเนียม มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นผู้ที่เริ่มทำงาน และผู้ที่ทำงานมาแล้วระยะหนึ่ง ต้องการที่อยู่อาศัยในเขตเมืองและเป็นโครงการที่มีความทันสมัย มีรายได้ระดับปานกลางถึงสูง และคอมมูนิตีมีอลล์ 2 โครงการนั้น มีชื่อโครงการว่า Pickadaily Bangkok ซึ่งโครงการนี้ถูกก่อสร้างเป็นกลุ่มอาคารเก่าแก่สถาปัตยกรรมคลาสสิกโดยการจำลองบรรยากาศของ English old town และอีกโครงการชื่อ Life Style Club ตั้งอยู่ย่าน เกษตร-นวมินทร์

1.4 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

บริษัทฯ ได้ทำการเปิดบริษัทย่อยเพื่อรองรับการขยายตัวของบริษัท และเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานต่าง ๆ โดยโครงสร้างการถือหุ้นในบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 คือ บริษัทฯ ถือหุ้นโดยตรงร้อยละ 99.99 ในบริษัทย่อย 7 แห่ง ประกอบด้วย

- | | |
|---|--|
| 1. บริษัท อารีญา เซอร์วิส จำกัด | ประกอบธุรกิจบริการหลังการขาย ด้านอสังหาริมทรัพย์ |
| 2. บริษัท วัน อัพ จำกัด | ประกอบธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง |
| 3. บริษัท อารีญา แมนเนจเม้นต์ จำกัด | ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์และบริหารนิติบุคคล |
| 4. บริษัท คูสสเปซ จำกัด | ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ |
| 5. บริษัท ไวต์ลิฟวิ่ง จำกัด | ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ |
| 6. บริษัท ซิลล์สเปซ จำกัด | ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ |
| 7. บริษัท อารีญา คอนวิเนียน สโตร์ จำกัด | ประกอบธุรกิจค้าปลีก |

ชื่อบริษัท	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)
บจก. อารีญา เซอร์วิส 999 ถนนประดิษฐ์มนูธรรม แขวงสะพานสอง เขตวังทองหลาง กรุงเทพฯ 10310 โทรศัพท์ 0-2798-9999 โทรสาร 0-2798-9990	บริการหลังการขายด้านอสังหาริมทรัพย์	ทุนสามัญ 1,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท รวมเป็นทุนทั้งสิ้น 10,000,000 บาท	99.99
บจก. วันอัพ 999 ถนนประดิษฐ์มนูธรรม แขวงสะพานสอง เขตวังทองหลาง กรุงเทพฯ 10310 โทรศัพท์ 0-2798-9999 โทรสาร 0-2798-9990	บริการรับเหมาก่อสร้าง	ทุนสามัญ 10,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท รวมเป็นทุนทั้งสิ้น 100,000,000 บาท	99.99
บจก. อารีญา แมนเนจเม้นต์ 999 ถนนประดิษฐ์มนูธรรม แขวงสะพานสอง เขตวังทองหลาง กรุงเทพฯ 10310 โทรศัพท์ 0-2798-9999 โทรสาร 0-2798-9990	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์และบริหารนิติบุคคล	ทุนสามัญ 6,500,000 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท รวมเป็นทุนทั้งสิ้น 65,000,000 บาท	99.99
บจก. คูสสเปซ 999 ถนนประดิษฐ์มนูธรรม แขวงสะพานสอง เขตวังทองหลาง กรุงเทพฯ 10310 โทรศัพท์ 0-2798-9999 โทรสาร 0-2798-9990	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	ทุนสามัญ 6,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท รวมเป็นทุนทั้งสิ้น 60,000,000 บาท	99.99
บจก. ไวต์ลิฟวิ่ง 999 ถนนประดิษฐ์มนูธรรม แขวงสะพานสอง เขตวังทองหลาง กรุงเทพฯ 10310 โทรศัพท์ 0-2798-9999 โทรสาร 0-2798-9990	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	ทุนสามัญ 6,500,000 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท รวมเป็นทุนทั้งสิ้น 65,000,000 บาท	99.99

ชื่อบริษัท	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)
บจก. ซิลล์สเปซ 999 ถนนประดิษฐ์มนูธรรม แขวงสะพานสอง เขตวังทองหลาง กรุงเทพฯ 10310 โทรศัพท์ 0-2798-9999 โทรสาร 0-2798-9990	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	หุ้นสามัญ 100,000 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท รวมเป็นทุนทั้งสิ้น 1,000,000 บาท	99.99
บจก. อารียา คอนวิเนียน สโตร์ 999 ถนนประดิษฐ์มนูธรรม แขวงสะพานสอง เขตวังทองหลาง กรุงเทพฯ 10310 โทรศัพท์ 0-2798-9999 โทรสาร 0-2798-9990	ค้าปลีก	หุ้นสามัญ 10,000 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท รวมเป็นทุนทั้งสิ้น 1,000,000 บาท	99.97

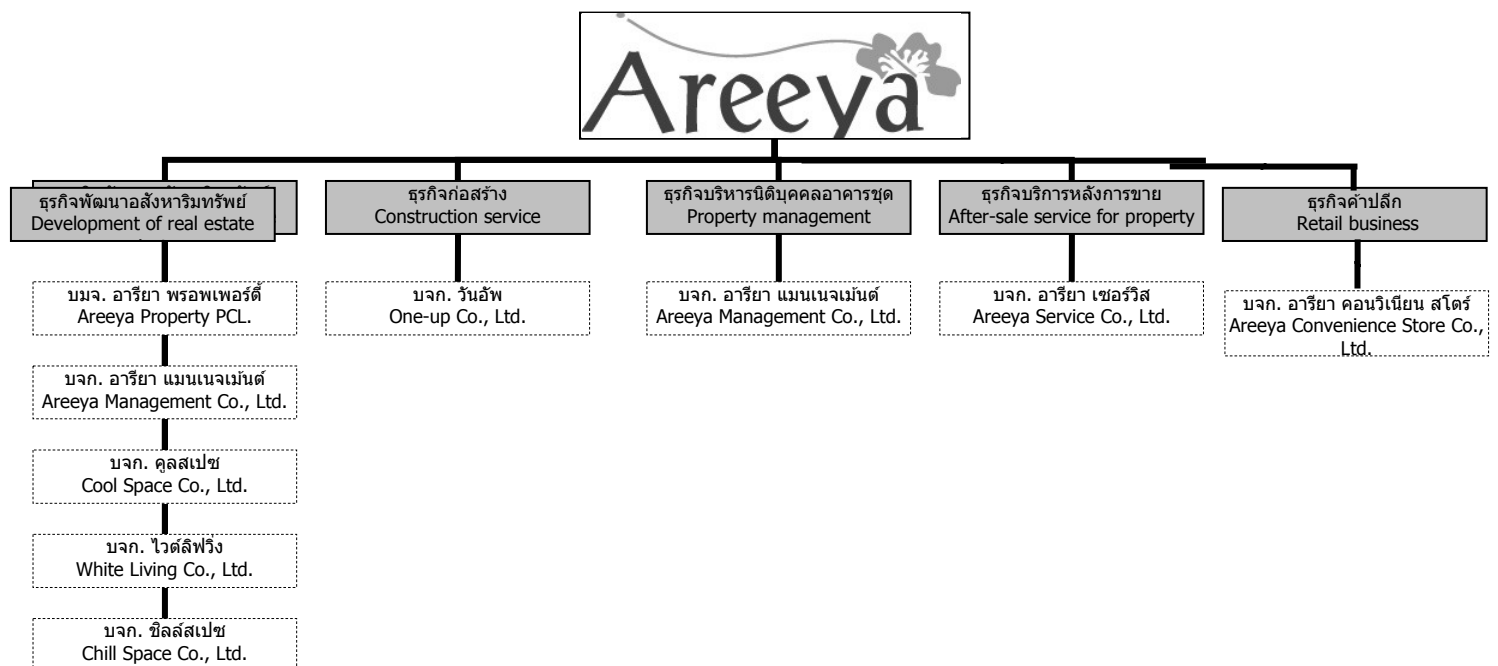
ปัจจุบันบริษัทฯ และบริษัทย่อยมีโครงการที่ดำเนินการอยู่รวมทั้งสิ้น 49 โครงการ โดยประกอบด้วย โครงการบ้านเดี่ยว 11 โครงการ, โครงการทาวน์เฮาส์ 30 โครงการ, โครงการคอนโดมิเนียม 8 โครงการ และโครงการคอมมูนิตีมอลล์ 2 โครงการ รวมเป็น 51 โครงการ ซึ่งมีรายละเอียดโครงการ ดังนี้

โครงการบ้านเดี่ยว	โครงการทาวน์เฮาส์	โครงการคอนโดมิเนียม
- อารียา นุชบา - อารียา สวนา 3 - อารียา เมโทร เกษตร - อารียา โคโม บางนา - เดอะ วิลเลจ แঙ্গวัฒนะ - ดิวนนท์ - เดอะวิลเลจ คอทเทจ กาญจนภิเษก - ราชพฤกษ์ - อารียา โคโม บางนา - วงแหวนฯ - อารียา โคโม วงแหวน - รามอินทรา - อารียา ดอนเมือง สรวง - อารียา โคโม ลาดกระบัง - สุวรรณภูมิ - อารียา โคโม วงแหวน - ราชพฤกษ์	- อารียา แอทโฮม - อารียา พูปี - เดลี่ บาย อารียา - เดอะ คัลเลอร์ส แองวัฒนะ - ดิวนนท์ - เดอะ คัลเลอร์ส ฟรีเมียม บางนา - เดอะ คัลเลอร์ส บางนา กม.10 - เดอะ วิลเลจ บางนา - เดอะ คัลเลอร์ส เลชเชอร์ บางนา กม.8 - เดอะ คัลเลอร์ส เลชเชอร์ บางนา กม.10 - เดอะ คัลเลอร์ส ฟรีเมียม รังสิต - ลำลูกกา - อารียา แมนดารินา สุขุมวิท 77 - เดอะ คัลเลอร์ส ดอนเมือง - สรวงประชา เฟส 1 - เดอะ วิลเลจ กาญจนภิเษก - ราชพฤกษ์ - เดอะ คัลเลอร์ส ฟรีเมียม กาญจนภิเษก - ราชพฤกษ์ - เดอะ คัลเลอร์ส กาญจนภิเษก - ราชพฤกษ์ - เดอะ คัลเลอร์ส ฟรีเมียม วงแหวน - รามอินทรา - เดอะ คัลเลอร์ส วงแหวน - รามอินทรา - เดอะ คัลเลอร์ส บางนา - วงแหวนฯ	- เอ สเปซ อโศก-รัชดา - เอ สเปซ เกษตร - เอ สเปซ เฟลย์ - เอ สเปซ สุขุมวิท 77 - เอ สเปซ ไอ.ดี. - เอ สเปซ มี บางนา - เอ สเปซ มี สุขุมวิท 77 - เอ สเปซ มี รัตนาธิเบศร์

โครงการบ้านเดี่ยว	โครงการทาวน์เฮ้าส์	โครงการคอนโดมิเนียม
	<ul style="list-style-type: none"> - เดอะ คัลเลอร์ส พรีเมียม บางนา - วงแหวนฯ - เดอะ วิลเลจ บางนา - วงแหวนฯ - อารีญา บริกค์ ดอนเมือง - สรงประภา - เดอะ คัลเลอร์ส พรีเมียม วงแหวน - ราชพฤกษ์ - เดอะ คัลเลอร์ส วงแหวน - ราชพฤกษ์ - เดอะ คัลเลอร์ส พรีเมียม กาญจนานิเทศ-ราชพฤกษ์ 2 - อารีญา บริกค์ รังสิต - ลำลูกกา - เดอะ คัลเลอร์ส รังสิต - คลอง 4 - เดอะ วิลเลจ บางนา - วงแหวนฯ 2 - เดอะ วิลเลจ กาญจนานิเทศ - ราชพฤกษ์ 2 - เดอะ เฟลส กาญจนานิเทศ - ราชพฤกษ์ 2 - เดอะ คัลเลอร์ส กาญจนานิเทศ - ราชพฤกษ์ 2 	

สำหรับโครงการคอมมูนิตีมอลล์ 2 โครงการนั้น มีชื่อโครงการว่า Pickadaily Bangkok ซึ่งโครงการนี้ถูกก่อสร้างเป็นกลุ่มอาคารเก่าแก่สถาปัตยกรรมคลาสสิกโดยการจำลองบรรยากาศของ English old town และอีกโครงการชื่อ Life Style Club ตั้งอยู่ย่าน เกษตร-นวมินทร์ หากรวมทุกโครงการของบริษัท จะมีมูลค่าโครงการรวมทั้งสิ้น 33,704 ล้านบาท

1.5 โครงสร้างเงินลงทุน ของกลุ่มบริษัท



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 ซึ่งทาวน์เฮ้าส์ทั้ง 2 แบบได้รับการตอบรับจากลูกค้าเป็นอย่างดี และสำหรับแบบ เดอะ วิลเลจ บริษัทได้นำมาใช้ในการทำบ้านเดี่ยวด้วย รวมถึงในปี 2557 บริษัทได้ออกแบบบ้านเดี่ยว 2 ชั้นแบบใหม่ ชื่อ อารีญา โคโม

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

โครงสร้างรายได้จำแนกตามสายผลิตภัณฑ์หลักตั้งแต่ปี 2557 - 2559 มีดังต่อไปนี้

ผลิตภัณฑ์ / บริการ	งบการเงินรวม ประจำปีสิ้นสุด 2559		งบการเงินรวม ประจำปีสิ้นสุด 2558		งบการเงินรวม ประจำปีสิ้นสุด 2557	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
1) รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์						
1.1 โครงการแนวราบ	3,313	70%	3,426	63%	2,238	90%
1.2 โครงการแนวสูง	1,330	28%	762	14%	46	2%
1.3 ที่ดิน	-	-	1,210	22%	154	6%
ยอดรวมรายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์	4,643	98%	5,398	99%	2,438	98%
2) รายได้จากการรับสร้างบ้านและขายวัสดุก่อสร้าง ¹	4	-	3	-	-	-
3) กลับรายการประมาณการหนี้สินคดีความ	5	-	-	-	-	-
4) รายได้อื่น ²	73	2%	53	1%	59	2%
รวมทั้งสิ้น	4,725	100%	5,454	100%	2,497	100%

หมายเหตุ : ¹ รายได้จากการขายวัสดุก่อสร้างเป็นส่วนน้อยเมื่อเทียบกับรายได้รวมทั้งสิ้น

² รายได้อื่นประกอบด้วยรายได้จากการรับบริหารโครงการ และดอกเบี้ยรับธนาคาร

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

บริษัท อารีญา พรอพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) ดำเนินธุรกิจโดยแบ่งสินค้าออกเป็น 3 ประเภท มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1. โครงการบ้านเดี่ยว โดยบริษัทจะขายที่ดินเปล่าซึ่งเป็นกรรมสิทธิ์ของบริษัทและรับจ้างปลูกสร้างบ้านบนที่ดินในโครงการดังกล่าว หรือขายที่ดินพร้อมบ้านสร้างเสร็จ โดยในปัจจุบันนั้น มีอยู่ด้วยกัน 11 ทำเล อันได้แก่

- อารีญา บุษบา
- อารีญา สwana 3
- อารีญา เมทโทร เกษตร
- อารีญา โคโม บางนา
- อารีญา โคโม บางนา - วงแหวนฯ
- เดอะ วิลเลจ แจ้งวัฒนะ - ดิوانนท์
- เดอะ วิลเลจ คอทเทจ กาญจนานิเทศ - ราชพฤกษ์
- อารีญา โคโม วงแหวน - รามอินทรา
- อารีญา ดอนเมือง สรวงประภา
- อารีญา โคโม ลาดกระบัง - สุวรรณภูมิ
- อารีญา โคโม วงแหวน - ราชพฤกษ์

2. โครงการทาวน์เฮ้าส์ บริษัทได้พัฒนาทาวน์เฮ้าส์ แบ่งเป็น 3 รูปแบบ

ประเภท	ชื่อโครงการ	รายละเอียด
แบบ 2 ชั้น	<ul style="list-style-type: none"> - เดอะ คัลเลอร์ส บางนา กม.10 - เดอะ คัลเลอร์ส พรีเมียม บางนา - เดอะ คัลเลอร์ส เลกเซอร์ บางนา กม.8 - เดอะ คัลเลอร์ส เลกเซอร์ บางนา กม.10 - เดอะ วิลเลจ บางนา - เดอะ คัลเลอร์ส พรีเมียม รังสิต - ลำลูกกา - เดอะ คัลเลอร์ส ดอนเมือง-สรวงประภา เฟส 1 - เดอะ คัลเลอร์ส แจ้งวัฒนะ - ดิวนนท์ - เดอะ คัลเลอร์ส กาญจนานิเทศ - ราชพฤกษ์ - เดอะ คัลเลอร์ส พรีเมียม กาญจนานิเทศ - ราชพฤกษ์ - เดอะ วิลเลจ กาญจนานิเทศ - ราชพฤกษ์ - อารีญา แอทโฮม - เดอะ คัลเลอร์ส พรีเมียม วงแหวน - รามอินทรา - เดอะ คัลเลอร์ส วงแหวน - รามอินทรา - เดอะ คัลเลอร์ส บางนา - วงแหวนฯ - เดอะ คัลเลอร์ส พรีเมียม บางนา - วงแหวนฯ 	<p>เป็นโครงการจัดสรรทาวน์เฮ้าส์ หน้ากว้าง 5.7 เมตร 2 ชั้น เพื่อรองรับกลุ่มลูกค้าที่มีความต้องการที่อยู่อาศัย สำหรับกลุ่มครอบครัวขนาดเล็กและครอบครัวที่เติบโตใหม่โดยในปัจจุบัน นั้น มีอยู่ด้วยกัน 7 ทำเล อันได้แก่ เกษตร-นวมินทร์, ดิวนนท์, บางนา, รังสิต, สรวงประภา, ราชพฤกษ์ และวงแหวน - รามอินทรา โดยบริษัทยังมีแผนในการเพิ่มจำนวนทำเลเพื่อรองรับความต้องการในรูปแบบเดียวกันให้ครอบคลุมพื้นที่ทั่วกรุงเทพมหานครและปริมณฑล นอกจากนี้บริษัทยังมีทาวน์เฮ้าส์ 2 ชั้นแบบใหม่ที่ชื่อ เดอะ วิลเลจ ซึ่งมีจุดเด่น คือ เป็นทาวน์เฮ้าส์ที่ให้บรรยากาศเหมือนอยู่บ้านเดี่ยว และมีบริเวณสวนรอบบ้าน และหน้าบ้านที่กว้าง ทำให้สามารถจอดรถยนต์ได้ถึง 2 คัน</p>

ประเภท	ชื่อโครงการ	รายละเอียด
	<ul style="list-style-type: none"> - เดอะ วิลเลจ บางนา – วงแหวนฯ - เดอะ คัลเลอร์ส พรีเมียม วงแหวน - ราชพฤกษ์ - เดอะ คัลเลอร์ส วงแหวน - ราชพฤกษ์ - เดอะ คัลเลอร์ส พรีเมียม กาญจนภิเษก - ราชพฤกษ์ 2 - เดอะ วิลเลจ บางนา - วงแหวนฯ 2 - เดอะ คัลเลอร์ส รังสิต - คลอง 4 - เดอะ วิลเลจ กาญจนภิเษก - ราชพฤกษ์ 2 - เดอะ เฟลส กาญจนภิเษก - ราชพฤกษ์ 2 - เดอะ คัลเลอร์ส กาญจนภิเษก-ราชพฤกษ์ 2 	
แบบ 3 ชั้น	<ul style="list-style-type: none"> - อารีญา ทูปี - อารีญา เดลี่ เกษตร - นวมินทร์ - อารีญา บิ๊กก๊ ดอนเมือง - สรวงประภา - อารีญา บิ๊กก๊ รังสิต - ลำลูกกา 	เป็นโครงการจัดสรรทาวน์เฮ้าส์ หน้ากว้าง 5 เมตร และ 5.5 เมตร สูง 3 ชั้น เพื่อตอบสนองความต้องการกลุ่มลูกค้าครอบครัวที่มีขนาดเล็กถึงขนาดปานกลาง เพื่อเป็นทางเลือกสำหรับผู้บริโภค โดยในปัจจุบันนั้นมีอยู่ด้วยกัน 3 ทำเล อันได้แก่ เกษตร - นวมินทร์, ดอนเมือง - สรวงประภา และรังสิต - ลำลูกกา
แบบ 4 ชั้น	<ul style="list-style-type: none"> - อารีญา แมนดารินา สุขุมวิท 77 	เป็นโครงการจัดสรรทาวน์เฮ้าส์ หน้ากว้าง 5 เมตร และ 5.5 เมตร สูง 4 ชั้น เพื่อตอบสนองกลุ่มลูกค้าทาวน์เฮ้าส์ในเขตพรีเมียมที่ต้องการพื้นที่ใช้สอยจำนวนมาก และมีความโดดเด่นในเรื่องการออกแบบ เพื่อตอบโจทย์ในเรื่องความต้องการที่แตกต่างของกลุ่มลูกค้าในกลุ่มนี้ ในปัจจุบันนี้มีโครงการ สุขุมวิท 77

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

ประเภท	ชื่อโครงการ	รายละเอียด
แบบ 8 ชั้น	<ul style="list-style-type: none"> - เอสเปซ อโศก - รัชดา - เอสเปซ เกษตร - เอสเปซ สุขุมวิท 77 - เอสเปซ มี สุขุมวิท 77 - เอสเปซ มี เกษตร - นวมินทร์ - เอสเปซ เพลย์ - เฉลิมนิมิต บาย อารีญา 	เป็นโครงการคอนโดมิเนียม 7 - 8 ชั้น พื้นที่แต่ละอาคารไม่เกิน 10,000 ตร.ม. เป็นโครงการคอนโดมิเนียมขนาดเล็ก โดยในปัจจุบันมี มีอยู่ด้วยกัน 5 ทำเล อันได้แก่ เกษตร-นวมินทร์, อโศก - รัชดา, สุขุมวิท, สุขุมวิท 53 และสุขุมวิท 77 โดยบริษัทยังมีแผนในการเพิ่มจำนวนทำเลเพื่อรองรับความต้องการในรูปแบบเดียวกันให้ครอบคลุมพื้นที่ทั่วกรุงเทพมหานคร
แบบเกิน 8 ชั้น แต่ไม่เกิน 30,000 ตร.ม. ต่ออาคาร	<ul style="list-style-type: none"> - เอสเปซ ไอดี อโศก - เอสเปซ มี บางนา - เอสเปซ มี รัตนวิเศษ 	เป็นคอนโดมิเนียมขนาดกลางเน้นความเป็นส่วนตัวและสาธารณูปโภคอื่นๆ ที่เพิ่มขึ้น โดยในปัจจุบันมี มีอยู่ด้วยกัน 3 ทำเล อันได้แก่ อโศก-รัชดา, บางนา, และรัตนวิเศษ
แบบเกิน 8 ชั้น เกิน 30,000 ตร.ม. ต่ออาคาร	<ul style="list-style-type: none"> - สุทริยา 	เป็นโครงการคอนโดมิเนียมขนาดใหญ่เน้นพัฒนาในพื้นที่ CBD เพื่อเน้นการตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้ากลุ่มพรีเมียม ประกอบกับจุดขายในส่วน Private club เพื่อตอบโจทย์กลุ่มลูกค้าที่ต้องการบริการระดับพรีเมียมเกรด โดยในปัจจุบันมี มีอยู่ด้วยกัน 1 ทำเล อันได้แก่ ราชดำริ โดยบริษัทยังมีแผนในการเพิ่มจำนวนทำเลเพื่อรองรับความต้องการในรูปแบบเดียวกันให้ครอบคลุมพื้นที่ทั่วกรุงเทพมหานคร

สำหรับโครงการคอมมูนิตี้มอลล์ 2 โครงการนั้น มีชื่อโครงการว่า Pickadaily Bangkok ซึ่งโครงการนี้ถูกก่อสร้างเป็นกลุ่มอาคารเก่าแก่สถาปัตยกรรมคลาสสิกโดยการจำลองบรรยากาศของ English old town และอีกโครงการชื่อ Life Style Club ย่าน เกษตร - นวมินทร์

ในไตรมาส 1 ปี 2560 บริษัทจะเปิดโครงการบ้านระดับพรีเมียม ชื่อโครงการ The AVA Residence ที่ตั้งโครงการอยู่ที่ สุขุมวิท 77 เป็นโครงการบ้านเดี่ยว 3 ชั้น ขนาดพื้นที่ต่อผืนตั้งแต่ 350 - 650 ตร.ม. สามารถจอดรถได้ถึง 3 คัน เพื่อตอบสนองลูกค้าในกลุ่มครอบครัวเจ้าของกิจการขนาดกลางถึงขนาดใหญ่ หรือเป็นพนักงานระดับ executive ขึ้นไป ซึ่งต้องการใช้ชีวิตอยู่ในเมือง รักความสะดวกสบายและเดินทางสะดวก ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายคือผู้ที่อาศัยหรือทำงานในพื้นที่ย่านสุขุมวิทตอนกลาง เกือบตอนปลาย พัฒนาการ ศรีนครินทร์ สวนหลวง ซึ่ง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 คลับเฮ้าส์และบ้านตัวอย่างโครงการได้สร้างเสร็จแล้ว

บริษัทมีโครงการปัจจุบันที่ดำเนินงานอยู่ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 จำนวน 49 โครงการ มูลค่า 33,704 ล้านบาท (ไม่รวมโครงการคอมมูนิตี้มอลล์) โดยรายละเอียดของแต่ละโครงการปรากฏดังตารางต่อไปนี้

2.2 โครงการของบริษัทในปัจจุบัน

ปีที่เปิดโครงการ	ผู้ดำเนินการ	ชื่อโครงการ	ที่ตั้งโครงการ	ประเภทโครงการ	กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	จำนวนยูนิตที่ขายได้/ จำนวนยูนิตทั้งโครงการ	มูลค่าขาย (ล้านบาท)	ขายแล้ว (ล้านบาท)	ความคืบหน้าการก่อสร้าง (%)
บ้านเดี่ยว									
มิ.ย. 2546	ARY	อารียา นุชบา (หัวหมาก)	ซอยลาดพร้าว 130	บ้านเดี่ยว	AB	141/143	878	857	100
ก.ค. 2547	ARY	อารียา สวนา 3	ถนน เกษตร นวมินทร์	บ้านเดี่ยว	AA	25/48	524	252	100
ต.ค. 2547	ARY	อารียา เมทโทร (เกษตร)	ถนนลาดพร้าว ๕	บ้านเดี่ยว	AB	115/137	1,106	822	100
ก.ค. 2555	ARY	เดอะวิลเลจ แจ๊ง วัฒนะ - ดิวนนท์	ถนนดิวนนท์	บ้านเดี่ยว /บ้านแฝด	AC	105/150	623	406	100
ต.ค. 2557	ARY	อารียา โคโม่ บางนา	ถนนคูขนน- วงแหวน	บ้านเดี่ยว	AB,AA	59/61	346	327	100
พ.ย. 2557	ARY	เดอะวิลเลจ คอท. เทจ กาญจนาภิเษก - ราชพฤกษ์	ถนนราชพฤกษ์	บ้านเดี่ยว	AB,AC	27/86	397	100	100
มี.ค. 2558	ARY	อารียา โคโม่ บางนา - วงแหวนฯ	บางนา กม.10	บ้านเดี่ยว	AB	75/128	654	372	100
มี.ค. 2558	ARY	อารียา โคโม่ วงแหวน-รามอินทรา	วงแหวน-รามอินทรา	บ้านเดี่ยว	AB	44/124	604	181	100
ม.ค. 2559	ARY	อารียา ดอนเมือง สรวงประภา (บ้านเดี่ยว)	ถนน รพช. ตำบลหลักหก	บ้านเดี่ยว	AB,AA	3/20	176	20	99

ปีที่เปิดโครงการ	ผู้ดำเนินการ	ชื่อโครงการ	ที่ตั้งโครงการ	ประเภทโครงการ	กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	จำนวนยูนิตที่ขายได้/ จำนวนยูนิตทั้งโครงการ	มูลค่าขาย (ล้านบาท)	ขายแล้ว (ล้านบาท)	ความคืบหน้าการก่อสร้าง (%)
ก.พ. 2559	ARY	อารียา โคโมะลาดกระบัง - สุวรรณภูมิ	ลาดกระบัง-สุวรรณภูมิ	บ้านเดี่ยว	AB	9/33	243	49	45
พ.ค. 2559	AMM	อารียา โคโมะวงแหวน - ราชพฤกษ์	วงแหวน-ราชพฤกษ์	บ้านเดี่ยว	AC	10/115	497	37	83
รวม							6,048	3,423	
ทาวน์เฮ้าส์									
ก.พ. 2550	ARY	อารียา แอทไฮม์	ถนน เกษตร นวมินทร์	ทาวน์เฮ้าส์	BA	100/104	250	236	100
มิ.ย. 2550	ARY	เดอะคัลเลอร์ส แจ้งวัฒนะ-ติวานนท์	ถนนติวานนท์	ทาวน์เฮ้าส์	BB	186/187	345	342	100
ก.ย. 2552	COL	อารียาทุปี่	ถนนลาดปลาเค้า	ทาวน์เฮ้าส์	AC	173/174	654	649	100
ต.ค. 2553	ARY	เดอะคัลเลอร์ส พรีเมียม บางนา	ถนนคูขนน-วงแหวน	ทาวน์เฮ้าส์	BB	179/181	426	418	100
ต.ค. 2553	ARY	แมนดารีน่า สุขุมวิท 77	ถนนสุขุมวิท 77	ทาวน์เฮ้าส์	AB	109/114	762	732	100
ม.ค. 2555	ARY	เดอะคัลเลอร์ส บางนา กม.10	ถนนคูขนน-วงแหวน	ทาวน์เฮ้าส์	BB, BA	271/272	584	582	100
มี.ค. 2555	CHS	เดลี บาย อารียา	ถนนลาดปลาเค้า	ทาวน์เฮ้าส์	AC	263/286	1,245	1,129	100
ก.ค. 2555	ARY	เดอะวิลเลจ บางนา	ถนนคูขนน-วงแหวน	ทาวน์เฮ้าส์	BA	104/105	313	308	100

ปีที่เปิด โครงการ	ผู้ดำ เนิน การ	ชื่อโครงการ	ที่ตั้งโครงการ	ประเภท โครงการ	กลุ่มลูกค้า เป้าหมาย	จำนวนยู นิตที่ขาย ได้/ จำนวน ยูนิตทั้ง โครงการ	มูลค่า ขาย (ล้าน บาท)	ขาย แล้ว (ล้าน บาท)	ความ คืบหน้า การ ก่อสร้าง (%)
ก.พ. 2556	ARY	เดอะ คัลเลอร์ส พรีเมียม รัชสิด -ลำลูกกา	ตำบลลาด สวาย	ทาวน์ เฮ้าส์	BB, BA	361/362	640	636	100
เม.ย. 2556	ARY	เดอะ คัลเลอร์ส ดอนเมือง - สรวงประภา เฟส 1	ถนน รพช. ตำบลหลักหก	ทาวน์ เฮ้าส์	BB, BA	39/39	89	89	100
ก.ค. 2556	ARY	เดอะคัลเลอร์สเลช เซอร์ บางนา กม. 10	ถนนคู่ขนาน- วงแหวน	ทาวน์ เฮ้าส์	BB, BA	278/278	665	665	100
ก.ย. 2557	ARY	เดอะคัลเลอร์ส เลช เซอร์ บางนา กม.8	ถนนคู่ขนาน- วงแหวน	ทาวน์ เฮ้าส์	BA,AC	213/214	570	567	100
พ.ย. 2557	ARY	เดอะวิลเลจ กาญจนภิเษก - ราชพฤกษ์	ถนนราชพฤกษ์	ทาวน์ เฮ้าส์	AC,BA	115/133	405	332	100
พ.ย. 2557	WHL	เดอะคัลเลอร์ส พรีเมียม กาญจนภิเษก - ราชพฤกษ์	ถนนราชพฤกษ์	ทาวน์ เฮ้าส์	BB,BA	261/262	513	510	100
พ.ย. 2557	COL	เดอะคัลเลอร์ส กาญจนภิเษก - ราชพฤกษ์	ถนนราชพฤกษ์	ทาวน์ เฮ้าส์	BB,BA	256/263	475	459	100
มี.ค. 2558	ARY	เดอะคัลเลอร์ส พรีเมียม วงแหวน -รามอินทรา	วงแหวน ราม อินทรา	ทาวน์ เฮ้าส์	BB,BA	130/267	693	305	100
มี.ค. 2558	WHL	เดอะคัลเลอร์ส วงแหวน - รามอินทรา	วงแหวน ราม อินทรา	ทาวน์ เฮ้าส์	BB,BA	193/269	620	419	100
ก.ย. 2558	ARY	เดอะคัลเลอร์ส พรีเมียม บางนา - วงแหวนฯ	ถนนคู่ขนาน- วงแหวน	ทาวน์ เฮ้าส์	BB	106/191	604	298	100
ต.ค. 2558	ARY	อารียา บริกค์ ดอนเมือง - สรวงประภา	ถนน รพช. ตำบลหลักหก	ทาวน์ เฮ้าส์	AB,AC	4/5	24	19	100

ปีที่เปิดโครงการ	ผู้ดำเนินการ	ชื่อโครงการ	ที่ตั้งโครงการ	ประเภทโครงการ	กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	จำนวนยูนิตที่ขายได้/ จำนวนยูนิตทั้งโครงการ	มูลค่าขาย (ล้านบาท)	ขายแล้ว (ล้านบาท)	ความคืบหน้าการก่อสร้าง (%)
ก.ย. 2558	AMM	เดอะคัลเลอร์ส . บางนา - วงแหวนฯ	ถนนคู่ขนาน- วงแหวน	ทาวน์ เฮ้าส์	BA	99/178	510	250	100
ม.ค. 2558	AMM	เดอะวิลเลจ บางนา - วงแหวนฯ	ถนนคู่ขนาน- วงแหวน	ทาวน์ เฮ้าส์	BA	110/113	412	399	100
เม.ย. 2559	ARY	เดอะ คัลเลอร์ส . พรีเมียม วงแหวน - ราชพฤกษ์	วงแหวน - ราช พฤกษ์	ทาวน์ เฮ้าส์	BB,BA	97/265	615	203	95
เม.ย. 2559	AMM	เดอะ คัลเลอร์ส วงแหวน - ราช พฤกษ์	วงแหวน - ราช พฤกษ์	ทาวน์ เฮ้าส์	BB,BA	50/225	515	99	91
พ.ค. 2559	ARY	เดอะ คัลเลอร์ส พรีเมียม กาญจนาภิเษก - ราชพฤกษ์ 2	ถนนราชพฤกษ์	ทาวน์ เฮ้าส์	BA	90/115	257	195	100
พ.ค. 2559	ARY	เดอะ วิลเลจ บาง นา - วงแหวนฯ 2	ถนนคู่ขนาน- วงแหวน	ทาวน์ เฮ้าส์	AC	44/167	768	176	59
ก.ค. 2559	ARY	อารีญา บริกส์ รังสิต - ลำลูกกา	ตำบลลาด สวาย	ทาวน์ เฮ้าส์	AC	4/8	35	17	100
ก.ค. 2559	AMM	เดอะคัลเลอร์ส รังสิต - คลอง 4	ตำบลลาด สวาย	ทาวน์ เฮ้าส์	BB,BA, AC	48/342	939	102	52
ส.ค. 2559	ARY	เดอะวิลเลจ กาญจนาภิเษก - ราชพฤกษ์ 2	ถนนราชพฤกษ์	ทาวน์ เฮ้าส์	BB,BA	13/128	433	39	83
ส.ค. 2559	ARY	เดอะ เฟลซ กาญจนาภิเษก - ราชพฤกษ์ 2	ถนนราชพฤกษ์	ทาวน์ เฮ้าส์	BB,BA	13/117	225	20	27
ธ.ค. 2559	ARY	เดอะคัลเลอร์ส กาญจนาภิเษก-ราช พฤกษ์2	ถนนราชพฤกษ์	ทาวน์ เฮ้าส์	BB,BA	5/215	473	10	68
รวม							15,059	10,205	

ปีที่เปิด โครงการ	ผู้ดำเนินการ	ชื่อโครงการ	ที่ตั้งโครงการ	ประเภท โครงการ	กลุ่มลูกค้า เป้าหมาย	จำนวน ยูนิตที่ขาย ได้/ จำนวน ยูนิตทั้ง โครงการ	มูลค่า ขาย (ล้านบาท)	ขาย แล้ว (ล้านบาท)	ความ คืบหน้า การ ก่อสร้าง (%)
คอนโดมิเนียม									
ต.ค. 2549	ARY	เอ สเปซ เกษตร	ถนนเกษตร นวมินทร์	คอนโด	BB	201/207	330	318	100
พ.ย. 2549	ARY	เอ สเปซ อโศก-รัช ดา	ถนนอโศก-ดิน แดง	คอนโด	BB	2,176/ 2,178	4,211	4,206	100
ม.ค. 2551	ARY	เอ สเปซ เพลย์	ถนนสุทธิสาร วิจิตร	คอนโด	BB	482/485	802	789	100
มิ.ย. 2553	ARY	เอ สเปซ สุขุมวิท 77	ถนนสุขุมวิท 77	คอนโด	BB,BA	383/443	794	649	100
มี.ค. 2555	ARY	เอ สเปซ มี สุขุมวิท 77	ถนนสุขุมวิท 77	คอนโด	BB	327/832	1,614	537	100
มี.ค. 2555	ARY	เอ สเปซ มี บางนา	ถนนคูขนาน- วงแหวน	คอนโด	BB	768/960	1,340	959	100
มี.ค. 2555	ARY	เอ สเปซ ไอ.ดี. อโศก-รัชดา	ถนนอโศก- ดินแดง	คอนโด	AC,AB	253/543	2,664	923	100
ส.ค. 2556	ARY	เอ สเปซ มี รัตนธิ เบสร์	ตำบลบางกระ สอ นนทบุรี	คอนโด	BB,BA	161/401	842	317	25
รวม							12,597	8,698	

¹บริษัทและบริษัทย่อยของอารียา

ARY หมายถึง บริษัท อารียา พรอพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน)
 AMM หมายถึง อารียา แมนเนจเม้นต์ จำกัด
 COL หมายถึง บริษัท คูลสเปซ จำกัด
 CHS หมายถึง บริษัท ชิลล์สเปซ จำกัด
 WHL หมายถึง บริษัท ไวลด์ลิฟวิ่ง จำกัด

²คำจำกัดความของลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย

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

* ยอดขายแล้วที่ระบุไว้ในตาราง หมายถึง ยอดขายให้กับลูกค้าที่ได้ทำสัญญาซื้อแล้ว ทั้งที่โอนกรรมสิทธิ์แล้วและยังไม่ได้โอน

2.3 การตลาดและการแข่งขัน

ภาพรวมตลาดอสังหาริมทรัพย์ ปี 2559

ไตรมาส 1/2559

- มาตรการกระตุ้นอสังหาริมทรัพย์ของภาครัฐ เป็นปัจจัยบวกสามารถกระตุ้น ทางด้านอุปสงค์และโดยเฉพาะความต้องการซื้อสินค้าพร้อมอยู่อาศัย
- ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มุ่งเน้นจัดงานโปรโมชั่นส่งเสริมการขายสำหรับโครงการสร้างเสร็จพร้อมอยู่เพื่อระบายสินค้าคงเหลือ
- ภาพรวมการเปิดตัวโครงการใหม่ลดลงในไตรมาสแรก

ไตรมาส 2/2559

- ผู้ประกอบการรายใหญ่เริ่มเปิดตัวโครงการใหม่ เช่น AP, SPALI และ SIRI ที่เปิดโครงการอาคารชุดระดับบน (ราคา 3 ล้านบาท ขึ้นไป)
- ผู้ประกอบการต่างๆ ทำการตลาดเชิงรุกทั้งกิจกรรมการตลาด ส่งเสริมการขาย เพื่อกระตุ้นการตัดสินใจซื้อให้ลูกค้า
- ภาพรวมการเปิดตัวลดลง โดยมีหลายโครงการถูกเลื่อนออกไปเปิดในไตรมาส 3 ของปี

ไตรมาส 3/2559

- ผู้ประกอบการส่วนใหญ่เปิดตัวโครงการใหม่มากขึ้น โดยมีการเปิดตัวโครงการระดับราคา 2-3 ล้านบาท สูงสุด 39% รองลงมาคือโครงการระดับราคา 1 - 1.5 ล้านบาท 28% ของสัดส่วนตลาดทั้งหมด
- โครงการอาคารชุดกลุ่มตลาดบนมียอดขายสูงสุด โดยกลุ่มราคาระดับ 5 ล้านบาทขึ้นไป มียอดขายสูงกว่ายอดขายเฉลี่ยในไตรมาสที่ 3 ถึง 30% ของสัดส่วนตลาดทั้งหมด
- ภาพรวมการเปิดตัวโครงการใหม่มีการเปิดตัวสูงขึ้นจากไตรมาส 2

ไตรมาส 4/2559

- คาดว่าจะมีโครงการเปิดตัวใหม่ประมาณ 15,000 หน่วย เนื่องจากมีบางโครงการเลื่อนงานเปิดตัวเพื่อความเหมาะสมต่อสถานการณ์ในปัจจุบัน
- ภาพรวมการพัฒนาโครงการอาคารชุดคาดว่าจะเปิดตัวประมาณ 55,000 - 60,000 หน่วย ลดลงเล็กน้อยจากที่คาดการณ์ไว้เมื่อปีก่อน (60,000 - 65,000 หน่วย)
- ผู้ประกอบการไม่สามารถใช้สื่อทางการตลาดเพื่อกระตุ้นยอดขายได้ในช่วงไตรมาส 4/2559 ทำให้ยอดขายอาจไม่เป็นไปตามเป้าหมาย

แหล่งที่มา <http://www.bkkcitismart.com/ข่าว/8-nov-2016.htm>

ภาพรวมตลาดอสังหาริมทรัพย์ ปี 2560

ศูนย์วิจัยกสิกรไทย

จากภาวะชะลอตัวของตลาดที่อยู่อาศัยในปี 2559 ที่ผ่านมาเป็นเหตุให้ผู้ประกอบการ พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ส่วนใหญ่ปรับลดเป้าหมายยอดขายฟรีเชลลง รวมถึงนำโครงการที่อยู่อาศัยคงค้างกลับมาทำการตลาดใหม่ด้วยการจัดโปรโมชั่น เช่น การมอบส่วนลดเงินสด ร่วมกับสถาบันการเงินนำเสนอโปรโมชั่นด้านอัตราดอกเบี้ย ขณะเดียวกันก็ชะลอเปิดตัว ส่งผลให้จำนวนที่อยู่อาศัยเปิดขายใหม่ในกรุงเทพฯ และปริมณฑลในปี 2559 หดตัวอย่างต่อเนื่อง เป็นปีที่สาม

ทั้งนี้ รายได้ของผู้ประกอบการส่วนหนึ่งมาจาก Backlog ที่รอการรับรู้จากโครงการที่อยู่อาศัยในอดีตที่ผ่านมา ขณะที่ผู้ประกอบการ ยังต้องรักษาระดับอัตราการเติบโตของรายได้อย่างต่อเนื่องในอนาคต ดังนั้น ผู้ประกอบการจึงยังคงวางแผนเปิดตัวโครงการที่อยู่อาศัยใหม่ เพื่อก่อให้เกิดการรับรู้รายได้อย่างต่อเนื่องในระยะต่อไป

โดยในปี 2560 ผู้ประกอบการให้ความสำคัญกับการเปิดขายโครงการแนวราบ ซึ่งส่วนใหญ่เป็นตลาดซื้อที่อยู่อาศัยเพื่ออยู่อาศัยจริง ประกอบกับโครงการแนวราบ มีจำนวนหน่วยต่ำกว่าโครงการคอนโดมิเนียม สามารถแบ่งการพัฒนาและขายเป็นเฟส จึงสามารถปิดการขายได้ในเวลาไม่นาน

ศูนย์วิจัยกสิกรไทย มองว่าผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์น่าจะเปิดขายโครงการที่อยู่อาศัยใหม่เพิ่มขึ้นในปี 2560 โดยคาดว่า ในกรุงเทพฯ และปริมณฑลในปี 2560 น่าจะมีจำนวน 107,000-109,000 หน่วย ขยายตัว 5-7% เมื่อเทียบกับปี 2559

แม้จำนวนที่อยู่อาศัยเปิดขายใหม่ จะกลับมาขยายตัวเป็นครั้งแรกในรอบสามปี แต่ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีแนวโน้มตั้งเป้าหมายการเปิดขายโครงการ ที่อยู่อาศัยใหม่ และเป้าหมายยอดขายฟรีเชล ที่อยู่อาศัยในปี 2560 อย่างระมัดระวัง โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ในช่วงไตรมาสแรกของปี 2560 ที่กิจกรรมการลงทุนและการ ซื้อขายที่อยู่อาศัยอาจยังไม่คึกคัก เมื่อเทียบกับในช่วงเดียวกันของปี 2559 ซึ่งเป็นช่วงที่มีมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจภาคอสังหาริมทรัพย์

หากพิจารณาความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยควบคู่กันไป จะพบว่า ปี 2560 เป็นปีที่ ผู้ประกอบการยังเผชิญความท้าทายในการขายโครงการ ทั้งภาวะหนี้สินครัวเรือนที่ยังอยู่ในระดับสูง กำลังซื้อของผู้ซื้อที่อยู่อาศัยที่อาจยังต้องใช้เวลาในการฟื้นตัว รวมถึงราคาที่อยู่อาศัยที่เพิ่มสูงขึ้น

นอกจากนี้ อัตราดอกเบี้ยในปี 2560 ที่คาดการณ์ว่าน่าจะมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้น ยังสะท้อนถึงข้อจำกัดด้านความสามารถ ในการเข้าถึงสินเชื่อที่อยู่อาศัย อีกทั้งในส่วนของผู้ประกอบการต้องพิจารณา รูปแบบการจัดโปรโมชั่นใหม่ๆ เพื่อดึงดูดผู้ซื้อที่อยู่อาศัย จากที่แต่เดิมผู้ประกอบการนิยมร่วมมือกับสถาบันการเงิน นำเสนอโปรโมชั่นด้านอัตราดอกเบี้ยในระดับต่ำหรืออัตราดอกเบี้ย 0% ในช่วงเวลาจำกัด

สถานการณ์ดังกล่าว ล้วนเป็นปัจจัยกดดันการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยในปี 2560 โดยคาดว่า น่าจะส่งผลให้จำนวนที่อยู่อาศัย คงค้าง ณ สิ้นปี 2560 ขยายตัว 4-8% เมื่อเทียบกับ ณ สิ้นปี 2559 โดยเป็นการขยายตัวที่ส่งผลให้จำนวนที่อยู่อาศัย คงค้างกลับมาอยู่ในระดับใกล้เคียงกับ ปี 2558 ซึ่งนับเป็นความท้าทายต่อการ ฟื้นตัวของการลงทุนและการซื้อขาย โครงการที่อยู่อาศัยในระยะต่อไป

ที่อยู่อาศัยระดับบนขึ้นไปมีโอกาสปรับราคาสูงขึ้น แต่เผชิญความท้าทาย ในการระบายที่อยู่อาศัย แม้จำนวนที่อยู่อาศัยเปิดขายใหม่ในปี 2560 จะมีแนวโน้มขยายตัว แต่ก็ยังคงเป็นปีที่ท้าทายสำหรับผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ทั้งการเลือกเชิงเมนต์และทำเลเพื่อพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัย โดยกิจกรรมการลงทุนและการซื้อขายน่าจะกระจุกตัวอยู่ที่โครงการที่อยู่อาศัย ที่อยู่ในเชิงเมนต์และทำเลที่มีศักยภาพ ที่ราคาโครงการที่อยู่อาศัยมีโอกาสปรับตัว สูงขึ้น

ศูนย์วิจัยกสิกรไทย มองว่า ราคาโครงการ ที่อยู่อาศัยระดับบน ทั้งแนวราบ และคอนโดมิเนียม โดยเฉพาะอย่างยิ่งโครงการคอนโดมิเนียมในพื้นที่ศูนย์กลางธุรกิจน่าจะมีโอกาสปรับตัวสูงขึ้น โดยแรงผลักดันสำคัญน่าจะมาจากต้นทุนราคาที่ดินที่ปรับตัวสูงขึ้น นอกจากนี้ ราคาโครงการคอนโดมิเนียมในพื้นที่ศูนย์กลางธุรกิจน่าจะมีโอกาสปรับตัวสูงขึ้น จากความต้องการซื้อที่อยู่อาศัย ในพื้นที่ใจกลางเมือง ทั้งกลุ่มซื้อเพื่ออยู่อาศัยจริง และกลุ่มซื้อเพื่อการลงทุน

ศูนย์วิจัยกสิกรไทย มองว่า แม้โครงการที่อยู่อาศัยระดับบนขึ้นไปน่าจะมีโอกาสปรับราคาสูงขึ้น ซึ่งสามารถดึงดูดผู้ซื้อที่อยู่อาศัยกลุ่มซื้อเพื่อการลงทุน แต่ในปี 2559 ที่ผ่านมา ซึ่งเป็นปีที่ผู้ประกอบการ พัฒนาอสังหาริมทรัพย์หันมามุ่งเน้นเปิดขายโครงการที่อยู่อาศัยระดับบนขึ้นไป เพื่อเจาะตลาดผู้ซื้อที่อยู่อาศัยที่มีกำลังซื้อสูง ส่งผลให้ความต้องการซื้อโครงการที่อยู่อาศัยระดับบนขึ้นไปถูกดูดซับไปแล้วส่วนหนึ่ง ในปี 2559 ประกอบกับการเปิดตัวโครงการที่อยู่อาศัยระดับบนขึ้นไปอย่างต่อเนื่องในปี 2560 น่าจะส่งผลให้ผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เผชิญความท้าทายในการระบายโครงการได้ช้าลง

ในขณะที่ราคาโครงการที่อยู่อาศัยระดับกลางลงมาน่าจะทรงตัว เนื่องจากภาวะหนี้สินครัวเรือนยังอยู่ในระดับสูง อย่างไรก็ตามในปี 2560 ราคาโครงการที่อยู่อาศัยระดับกลางลงมาในพื้นที่รอบนอกกรุงเทพฯ ที่เป็นพื้นที่ส่วนต่อขยายโครงการรถไฟฟ้าน่าจะปรับตัวสูงขึ้นได้ ภาวะชะลอตัวของตลาดที่อยู่อาศัยในปี 2559 ที่ผ่านมา เป็นแรงกดดันต่อเนื่องให้ผู้ประกอบการเร่งปรับกลยุทธ์การลงทุนและการขายที่อยู่อาศัยอย่างเข้มข้นตั้งแต่ ในช่วงต้นปี 2560 ผู้ประกอบการรายใหญ่ใช้ข้อได้เปรียบที่มีอยู่ต่อยอดไปสู่ธุรกิจอื่นๆที่เกี่ยวข้องเนื่อง ท่ามกลางความไม่แน่นอนของตลาดที่อยู่อาศัยในปี 2560 ผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์รายใหญ่ และกลุ่มทุนรายใหญ่ ยังเป็นกลุ่มผู้ประกอบการที่คงความได้เปรียบในการแข่งขันสูงกว่าผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์รายกลางและเล็ก เนื่องจากมีความสามารถในการปรับสัดส่วน การลงทุนโครงการที่อยู่อาศัยได้อย่างสอดคล้องกับสถานการณ์ตลาดที่มีการ เปลี่ยนแปลงไป มีแบรนด์ที่มีความน่าเชื่อถือ มีความสามารถในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน รวมถึงมีความเชี่ยวชาญในการพัฒนา โครงการที่อยู่อาศัยและการพัฒนาธุรกิจที่เกี่ยวข้อง ในปี 2560 ที่แนวโน้มการแข่งขันในตลาดที่อยู่อาศัยเป็นไปอย่างรุนแรงมากขึ้น ในภาวะที่มีความท้าทายจากกำลังซื้อของผู้ซื้อที่อยู่อาศัยที่อาจยังไม่สามารถฟื้นตัวได้มากนัก ส่งผลให้ผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์รายใหญ่ และกลุ่มทุนรายใหญ่ที่เข้ามาช่วงชิงส่วนแบ่งตลาดที่อยู่อาศัย พร้อมขยายตัวไปสู่ธุรกิจเกี่ยวเนื่อง เช่น การรับจ้างบริหารโครงการที่อยู่อาศัย การพัฒนาโครงการรูปแบบ Mixed-use Project ที่ประกอบด้วยที่อยู่อาศัย และอสังหาริมทรัพย์อื่นๆ เช่น อาคารสำนักงาน โรงแรม ศูนย์การค้า เป็นต้น

ทิศทางดังกล่าว สอดคล้องกับการ เพิ่มขึ้นของสัดส่วนรายได้ในรูปแบบอื่นๆ ที่นอกเหนือจากรายได้จากการขายที่อยู่อาศัยของผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ แม้ส่วนใหญ่ จะมีสัดส่วนรายได้ในรูปแบบอื่นๆ ที่ยังไม่สูง มากนัก โดยส่วนใหญ่คิดเป็นสัดส่วนต่ำกว่า 10% ของรายได้รวม แต่ศูนย์วิจัยกสิกรไทย มองว่า สัดส่วนรายได้ในรูปแบบอื่นๆ น่าจะมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้นจากทิศทางการรุกขยายต่อยอดไปสู่ธุรกิจอื่นๆ เพื่อลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงรายได้จากการขายที่อยู่อาศัยเป็นหลัก

ทั้งนี้ การต่อยอดไปสู่ธุรกิจอื่นๆ ที่เกี่ยวเนื่อง ผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ อาจต้องพิจารณาภาวะตลาดของธุรกิจนั้นๆ โดยการต่อยอดไปสู่ธุรกิจบางกลุ่มอย่างโรงแรมและศูนย์การค้า ที่แม้จะเป็นธุรกิจที่ผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์มีความเชี่ยวชาญที่เกี่ยวข้อง แต่ก็พบว่า เป็นธุรกิจที่มีผู้เล่นในตลาดจำนวนมาก การแข่งขันเป็นไปอย่างรุนแรง รวมถึงมีความผันผวนไปตามภาวะเศรษฐกิจ ยิ่งอาจเป็นการเพิ่มความเสี่ยงให้สูงขึ้น ขณะที่การต่อยอดไปสู่ธุรกิจที่เป็นธุรกิจใหม่มีจำนวนผู้เล่นในตลาดยังไม่มาก การแข่งขันยังไม่รุนแรง สามารถสร้างรายได้ได้อย่างสม่ำเสมอ รวมถึงมีอัตรากำไรในระดับสูง น่าจะส่งผลให้บรรเทาความเสี่ยง ท่ามกลางความไม่แน่นอนของตลาดผู้ซื้อที่อยู่อาศัยในปี 2560 ได้ คอนโดมิเนียมในพื้นที่ศูนย์กลางธุรกิจ น่าจะมีโอกาสปรับตัวสูงขึ้น แรงผลักดันสำคัญน่าจะมาจากราคาที่ดิน

แหล่งที่มา : http://www.reic.or.th/News/News_Detail.aspx?newsid=53444

จุดแข่งขันของธุรกิจ

แม้ว่าตลาดอสังหาริมทรัพย์จะมีปัจจัยเสี่ยงหลายประการรออยู่ข้างหน้าก็ตาม แต่ผู้ประกอบการหลายรายยังคงมองเห็นโอกาสทางธุรกิจ การเปิดโครงการใหม่จึงยังคงมีให้เห็นอย่างต่อเนื่องทั้งจากผู้ประกอบการที่มีประสบการณ์ในการทำธุรกิจมานาน และผู้ประกอบการรายใหม่ที่ต้องการเข้ามาทำธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

ซึ่งการพัฒนาโครงการของผู้ประกอบการในปีนี้จะต้องอาศัยองค์ประกอบหลายประการที่จะนำมาซึ่งความสำเร็จ การลงทุนโครงการใหม่ยังเป็นไปในลักษณะของความระมัดระวังมากขึ้น ผู้ประกอบการปรับลดความเสี่ยงหันมาเร่งทำการตลาดกระตุ้นยอดขายโครงการที่เหลือขาย ขณะที่การวางกลยุทธ์การตลาดจึงอาจต้องมีความซับซ้อนเพิ่มขึ้น เนื่องจากปัจจัยแวดล้อมทางธุรกิจมีข้อจำกัดและส่งผลกระทบต่อผู้ประกอบการในระดับที่แตกต่างกันไป โดยยอดขายโครงการเปิดตัวใหม่ในหลายๆ โครงการยังชะลอตัวและใช้ระยะเวลาในการปิดโครงการที่นานขึ้นกว่าที่ผ่านมา ทำให้ผู้ประกอบการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ต่างระดมแคมเปญการตลาดอย่างหนัก เพื่อกระตุ้นตลาดและจูงใจผู้บริโภคให้ตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย นอกจากนี้การปรับกลยุทธ์การตลาดเพื่อหาความแตกต่างจากคู่แข่งและปรับผลิตภัณฑ์เจาะลูกค้าเฉพาะกลุ่ม หรือการทำตลาดระดับบนอันเป็นเป้าหมายสำคัญท่ามกลางภาวะเศรษฐกิจชะลอตัว ขณะที่บางโครงการนอกเหนือจะจับกลุ่มลูกค้าในประเทศแล้ว ยังมีกลุ่มลูกค้าชาวต่างชาติที่ผู้ประกอบการให้ความสำคัญในการทำตลาด

จำนวนคู่แข่งแนวราบแยกตามโซน

โซน	บ้านเดี่ยว/บ้านแฝด	ทาวน์โฮม
บางนา	20	15
ลาดกระบัง	6	3
เกษตร-นวมินทร์	5	6
สรองประชา	4	-
รังสิต	15	15
วงแหวน-รามอินทรา	9	10
กาญจนาภิเษก-ราชพฤกษ์	6	6
วงแหวน-ราชพฤกษ์	6	6

จำนวนคู่แข่งคอนโด แยกตามโซน

โซน	คอนโด
บางนา	3
สุขุมวิท 77	10
อโศก-รัชดา	6
รัตนานิเบศร์	10

SWOT ANALYSIS

STRENGTHS

- แบรนด์ที่แข็งแกร่ง อาทิ The Colors ซึ่งเป็น Core Product ของบริษัทที่จะช่วยผลักดันยอดขาย และยอดโอน และในแต่ละ Product ก็มีฟังก์ชันที่เหนือ หรือเทียบเท่ากับตลาด และเมื่อประกอบกับปัจจัยอื่นๆ ในแต่ละโครงการ แต่ละทำเล ทำให้ภาพรวมสามารถต่อสู้กับคู่แข่งได้ไม่ยาก
- แต่ละโครงการตั้งอยู่ในทำเลที่เข้าถึงได้ง่าย ใกล้กับระบบการคมนาคมที่สะดวก ใกล้ห้างสรรพสินค้าที่เอื้ออำนวย และเป็นปัจจัยบวก เสริมให้ทำเลแข็งแกร่งขึ้น และง่ายต่อการตัดสินใจ
- มีการนำเทคโนโลยีการก่อสร้างที่ช่วยเพิ่มคุณภาพที่ดีให้แก่บ้านมาใช้ เช่น ระบบการก่อสร้างแบบอลูมิเนียมพอร์ม ที่ไม่มีรอยต่อของงานโครงสร้าง ลดปัญหาการรั่วซึม และทนทานกว่าการก่อสร้างรูปแบบอื่น

OPPORTUNITIES

- การเมืองสงบ ส่งผลต่อความเชื่อมั่นของผู้ประกอบการและผู้บริโภค
- แผนที่ชัดเจนในการลงทุน Infrastructure ของรัฐบาล เช่น รถไฟฟ้า หนุนให้ความต้องการที่อยู่อาศัยตามแนวรถไฟฟ้าเพิ่มมากขึ้น
- อัตราดอกเบี้ยนโยบาย ยังอยู่ในเกณฑ์ต่ำ เพื่อกระตุ้นการลงทุน
- กำลังจะเปิด AEC ทำให้เกิดการลงทุนระหว่างภูมิภาค
- มีการขยายการลงทุนของต่างชาติ จากการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ในวันที่ 1 ม.ค. 2559 คาดว่าจะผลักดันให้เกิดการลงทุนอสังหาริมทรัพย์ต่อเนื่อง

THREATS

- ต้นทุนธุรกิจสูง (ค่าแรง+ที่ดิน)
- GPD ปี 2559 เติบโตขึ้นจากปี 2558 โตเพียง 0.3% ทำให้กำลังซื้อน้อย (คนยังมีเงินในกระเป๋าน้อย)
- หนี้ครัวเรือนสูง Bank ระวังปล่อยกู้ แนวโน้มหนี้ภาคครัวเรือนที่สูงขึ้น จะทำให้สภาพคล่องในระบบการเงินตึงตัว ส่งผลให้สถาบันการเงินระมัดระวังการปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัย

จากยอดปฏิเสธสินเชื่อ ณ สิ้นปี 2559 เพิ่มขึ้นอยู่ในระดับ 20-30% ทำให้ยังคงเป็นปัจจัยหลักที่จะส่งผลกระทบต่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์โดยตรง ซึ่งสำหรับอารียาเองแล้ว แผนสำหรับปี 2560 คือ

O แนวราบ

ทุกโครงการเราต้องทำตัวเองให้พร้อม วิเคราะห์ทั้ง 6P ได้แก่ Product, Price, Place (Location), Promotion, Person (Sales) และ Physical Evidence (Sales Office) โดยละเอียด และเมื่อเทียบกับคู่แข่งในตลาดแล้ว ต้องสู้ได้หรือเหนือกว่า เพื่อให้เกิดการมั่นใจในโครงการ เพราะจะส่งผลกับยอดขายโดยตรง เพราะหากมั่นใจแล้ว ก็จะเกิดยอดขาย และเกิดยอดโอนตามมา และด้วยการคัดกรองลูกค้าที่เข้มงวดของแบงก์ สิ่งที่อารีญาจะดำเนินการคือ

- Pre Approve ก่อนการรับจอง เพื่อให้มั่นใจในคุณภาพของลูกค้า ไม่เกิดยอดยกเลิก
- การทำการตลาดที่หนักมากขึ้น เพื่อให้เกิดยอด Walk ให้สูงขึ้นอีกเท่าตัว ซึ่งก็จะทำให้มียอดขายเยอะขึ้น และหากมีการยกเลิก ก็ยังคงมียอดถึงเป้าหมาย ดังเช่นในครึ่งปีแรก
- จัด Event กระตุ้นยอดขาย อาทิ งานมหกรรมบ้านและคอนโด ครั้งที่ 36 ในเดือนมีนาคม 2560, ที่ศูนย์การประชุมแห่งชาติสิริกิติ์

O แนวสูง

สำหรับไตรมาสแรกของปียังไม่มีแผนเปิดโครงการใหม่ แต่จะเน้นไปที่โครงการที่เสร็จและพร้อมโอน เพื่อเพิ่มยอดรับรู้รายได้ภาพรวมที่สูงขึ้น โดยเน้นทำการตลาดกระตุ้นยอดขายทั้งในประเทศ เช่น การจัดบูธตามห้างสรรพสินค้าต่างๆ , มีงานเปิดตัวสะพานน้ำเอสเปซ ไอที อโคก-รัชดา ส่วนการตลาดกระตุ้นยอดขายในต่างประเทศ คือ บริษัทออกบูธในต่างประเทศ โดยจ้าง Agent ที่มีความเชี่ยวชาญในประเทศนั้นๆ

- โครงการเอสเปซ มี บางนา ปัจจุบันเสร็จแล้วและทยอยโอนให้กับลูกค้าแล้วตั้งแต่ปี 2558
- โครงการเอสเปซ มี สุขุมวิท ปัจจุบันเสร็จแล้วและทยอยโอนให้กับลูกค้าแล้วตั้งแต่ปี 2558
- โครงการเอสเปซ ไอที อโคก-รัชดา ปัจจุบันเสร็จแล้วและเริ่มทยอยโอนให้กับลูกค้าแล้วเดือนเมษายน 2559
- โครงการเอสเปซ มี รัตนาธิเบศร์ อยู่ระหว่างก่อสร้าง ซึ่งคาดว่าจะเริ่มโอนให้กับลูกค้าได้ในช่วงกลางปี 2560

ซึ่งทั้ง 4 โครงการนี้ยังมี Potential ที่จะมียอดขายที่สูงขึ้นตามลำดับ เนื่องจากอยู่ในทำเลที่มีศักยภาพ และไม่ว่าจะซื้ออยู่เอง หรือลงทุน หรือปล่อยเช่า ก็สามารถเพิ่ม Value ให้ได้ในอนาคต

กลยุทธ์ทางการตลาด

1. พัฒนา Product เดิมที่มีอยู่แล้วและได้รับการตอบรับอย่างดี ให้ดียิ่งขึ้นไป โดยนำ feedback จากลูกค้ามาปรับปรุงแก้ไข เพื่อเตรียมพร้อมที่จะไปเปิดในทำเลใหม่ๆ อาทิเช่น
 - The Colors ทาวน์โฮม 2 ชั้น ที่เราทำแบรนด์นี้มากกว่า 8 ปี มียอดขายและโอนไปแล้วเกือบ 3,000 ยูนิต ซึ่งแสดงให้เห็นว่า เราได้รับการตอบรับที่ดีจากตลาด เพราะเรามีฟังก์ชัน และระบบการก่อสร้างที่ดี ทำให้คนจำแบรนด์เราได้และยังคงอยู่มาอย่างยาวนาน

- The Village วิลเลจทาวน์แนวคิดใหม่ และบ้านแฝด สไตล์ Modern Colonial มีสไตล์ที่เป็นเอกลักษณ์ ตอบโจทย์คนที่อยากมีบ้านเดี่ยว แต่งบประมาณอาจจะไม่ถึง ซึ่ง The Village นี้มีฟังก์ชันที่เหมือนบ้านเดี่ยวคือมีห้องนอนถึง 4 ห้องนอน และผนังบ้านไม่ติดกับใคร ให้ความรู้สึกเหมือนอยู่บ้านเดี่ยว แต่ในความเป็นจริงแล้ว บางโครงการเป็นเพียงทาวน์โฮมเท่านั้น เราเป็นเจ้าของแรกที่ออก Product นี้มา เพื่อเจาะอีกกลุ่มตลาดและได้รับการตอบรับที่ดีเช่นเดียวกัน เพราะเราทำแบรนด์นี้มา 3 ปี แต่เรามียอดขายและโอนไปแล้วเกือบ 600 ยูนิต
- 2. เปิด Product ใหม่ๆ ออกสู่ตลาด โดยเจาะกลุ่มไปยัง segment ใหม่ๆ เพื่อให้ Product ครอบคลุมในทุกๆ กลุ่ม
 - Areeya Como บ้านแฝดและบ้านเดี่ยวราคาอยู่ระหว่าง 4 - 6 ล้านบาท ซึ่งเราห่างหายจากการทำตลาดบ้านเดี่ยวใน segment นี้ไปนาน นับตั้งแต่เกิดวิกฤตต้มยำกุ้งปี 2540 โดยเริ่มเปิดโครงการแรกที่บางนา ติดกับห้างเมกา และอิกเกีย เมื่อปลายปี 2557 ที่ผ่านมา และลาดกระบัง - สุวรรณภูมิ เปิดเมื่อต้นสิงหาคมที่ผ่านมา ปัจจุบันขายและโอนเฟสแรกหมดเรียบร้อยแล้ว
 - The Ava Residence บ้านเดี่ยว 3 ชั้น เจาะกลุ่ม Luxury บนถนนสุขุมวิท ที่จะเปิดขายในไตรมาสแรก ของปี 2560 ตลอดบนเส้นถนนสุขุมวิท โครงการ The Ava Residence เป็นโครงการเดียวที่สามารถให้คุณเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ที่ดินผืนสุดท้ายที่อยู่ติดถนน สุขุมวิท เพราะตลอดบนเส้นสุขุมวิท ไม่มีโครงการบ้านเดี่ยวไหนอีกแล้ว นอกจากลูกค้าจะได้บ้านเดี่ยวสุดหรูไปครอบครองแล้วยังจะได้ผืนที่ดินทำเลทองที่มีมูลค่ามากกว่า ตารางวาละ 300,000 บาท และมูลค่ายังคงเพิ่มขึ้นไปอีกเรื่อยๆ อย่างรวดเร็ว เป็นกรรมสิทธิ์ผืนที่ดินสุดท้ายที่คุ้มค่าแก่การลงทุนและครอบครองไว้อย่างยิ่ง
- 3. เปิดโครงการใหม่ในทำเลเดียวกัน โดยสร้างโมเดลเปิดพร้อมกัน 3 - 4 โครงการ นำ Product ลง 3 - 4 Product เพื่อให้ครอบคลุมทุกกลุ่มเป้าหมาย โดยมีราคาเริ่มต้นตั้งแต่ 1.5 - 6 ล้านบาท เมื่อลูกค้าเข้าเยี่ยมชมโครงการก็มี Product ในทุกๆ Range ราคา ให้เลือก ไม่ว่าจะเป็นทาวน์โฮม วิลเลจทาวน์ บ้านแฝด และบ้านเดี่ยว อาทิ
 - โครงการ กาญจนานิกะ-ราชพฤกษ์ เปิดฟรีเซล ตั้งแต่ปลายปี 2557 ที่ผ่านมาและ Grand Opening เมื่อต้นปี 2558 ได้รับการตอบรับอย่างดีมาก ทำให้เราเป็นเจ้าของตลาดของย่านนี้ มียอดขายสูงสุดเมื่อเทียบกับคู่แข่งต่างๆ ด้วย
 - Product ที่มีให้เลือก 4 Product คือทาวน์เฮ้าส์ The Colors, วิลเลจทาวน์ บ้านแฝด, The Village บ้านเดี่ยว, The Village Cottage ราคาเริ่ม 1.5 - 4 ล้านบาท และ Product ก็มีฟังก์ชันที่เหนือกว่าคู่แข่ง
 - ตั้งอยู่บนทำเลศักยภาพ ใกล้สถานีรถไฟฟ้าสายสีม่วง ที่เพิ่งเปิดให้ใช้บริการจริงเมื่อเดือนสิงหาคม 2559 ที่ผ่านมาและห้างสรรพสินค้าขนาดใหญ่ Central Westgate ที่เปิดแล้วในปลายเดือนสิงหาคม 2558 เป็นเครื่องบ่งชี้ถึงศักยภาพ และ Value ของทำเลที่จะตามมาในอนาคต
 - ถนนราชพฤกษ์ตัดใหม่ ที่เปิดใช้เมื่อต้นปีก่อนเช่นเดียวกัน ทำให้เชื่อมถนน แจ้งวัฒนะเข้ากับราชพฤกษ์และผ่านหน้าโครงการ
 - ความครบครันของโครงการ ที่มีคลับเฮ้าส์หรู พร้อมสระว่ายน้ำ ฟิตเนส และ Community Mall ตั้งอยู่หน้าโครงการ

- โครงการวางแผน - รามอินทรา โมเดลเดียวกับ กาญจนภิเษก - ราชพฤกษ์ มี 3 Products คือทาวนิโฮม The Colors 2 โครงการ และ บ้านเดี่ยว/บ้านแฝด Areeya Como ราคา 1.89 - 6 ล้านบาท เปิดขายเมื่อ มีนาคม 2558 ที่ผ่านมามียอดขายเป็นที่น่าพอใจ เนื่องจากในย่านนี้มีการแข่งขันที่สูงมาก แต่ด้วยศักยภาพของทำเล ที่อยู่ในเขตกทม. เข้าออกได้ 4 เส้นทาง ใกล้รถไฟฟ้าสายสีชมพู และใกล้ห้างสรรพสินค้า แฟชั่นไอส์แลนด์เพียง 5 กม. เท่านั้น ทำให้ทางเรายังมั่นใจในศักยภาพของทำเล และจะมียอดขายที่สูงขึ้นเรื่อยๆ อย่างแน่นอน
 - โครงการบางนา กม. 10 โมเดลเดียวกับ กาญจนภิเษก-ราชพฤกษ์ มี 4 Product ทาวนิโฮม The Colors 2 โครงการ, บ้านแฝด/วิลเลจทาวน์ The Village และบ้านเดี่ยว Areeya Como เบื้องต้นเปิดขายเฉพาะ บ้านแฝด/วิลเลจทาวน์ และบ้านเดี่ยว 2 โครงการก่อนเมื่อเดือนพฤษภาคม 2558 และเปิดขายทาวนิโฮมอีก 2 โครงการที่เหลือในเดือนกันยายน 2558 นี้ เพื่อรองรับศักยภาพของทำเลที่ยังเป็นทำเลคุณภาพ มี Demand สูง ซึ่งอารีญาเป็นเจ้าตลาดในโซนบางนาอยู่แล้ว
4. โครงการคอนโดมิเนียม เน้นกระตุ้นยอดขายโครงการที่แล้วเสร็จในปี 2558 ได้แก่ เอสเปซ มี บางนา ที่ตั้งอยู่ติดกับห้างเมกา และอิกเปียบางนา และเอสเปซ มี สุขุมวิท 77 ทั้ง 2 โครงการปัจจุบันแล้วเสร็จและเริ่มทยอยโอนแล้ว และล่าสุดได้เริ่มโอนกรรมสิทธิ์ในโครงการใหม่คือ เอสเปซ ไอที อโคก - รัชดา ซึ่งเป็นคอนโดเจเนอเรชั่นใหม่ใจกลางย่านธุรกิจพร้อมนวัตกรรม Mechanical Parking ระบบจอดรถอัตโนมัติ สระว่ายน้ำขนาดใหญ่ แบบ Freeform กรีนซอัมพัคต์กอล์ฟ เป็นโครงการที่จะเจาะกลุ่ม Luxury ส่วนโครงการใหม่อีก 1 โครงการน่าจะเปิดขายได้ในไตรมาสแรก ของปี 2560
 5. สร้าง Brand Awareness อย่างต่อเนื่องเพื่อ Remind แบนด์อารีญา ให้เป็นตัวเลือกต้นๆ ที่ลูกค้านึกถึง เพราะแบนด์อารียานั้น ทุก Product จะมีสไตล์ที่โดดเด่น เป็นเอกลักษณ์ ให้ผู้ที่อยู่ใกล้รู้สึกภูมิใจ เน้นเจาะเข้าหากลุ่มลูกค้า ด้วยสื่อ Online ที่เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้อย่างรวดเร็ว ตรงกลุ่ม และสอดคล้องกับพฤติกรรมของลูกค้าในปัจจุบัน ซึ่งในครึ่งปีที่ผ่านมา เราได้ฐานข้อมูลลูกค้าใหม่จากสื่อ Online ประมาณ 13,000 รายชื่อ ซึ่งฝ่ายขายจะทำการติดตามเพื่อเชิญลูกค้าทั้งหมดเข้ามาเยี่ยมชมโครงการต่อไป แต่ในขณะเดียวกันก็ยังไม่ทิ้ง Local media ได้แก่ Billboard & Cutout ที่ถือเป็นสื่อหลัก ที่ทำให้โครงการประสบผลสำเร็จ เป็นในลักษณะทำควบคู่กันอย่างต่อเนื่องทั้งสื่อ Online และ Offline
 6. การให้บริการและการดูแลลูกค้า บริษัทได้มีการจัดระบบการให้บริการ และการดูแลลูกค้าอย่างต่อเนื่อง นับตั้งแต่วันที่ลูกค้าเข้าเยี่ยมชมโครงการของบริษัท จนกระทั่งตัดสินใจซื้อ รับมอบบ้าน และเป็นลูกค้าที่อยู่อาศัยในโครงการ โดยบริษัทได้มีการพัฒนาฐานลูกค้าที่มีประสิทธิภาพ และจัดบุคลากรที่มีหน้าที่เฉพาะเพื่อให้การบริการอย่างทั่วถึง อีกทั้งได้จัดให้มีกิจกรรมเพื่อเสริมสร้างสัมพันธ์ภาพอันดีแก่ลูกค้าที่อยู่อาศัยในโครงการอย่างต่อเนื่อง โดยบริษัทเล็งเห็นความสำคัญในเรื่องนี้ และจะเป็นกลยุทธ์หลักในการทำการตลาด
 7. สร้างสัมพันธ์อันดีกับลูกบ้านอย่างต่อเนื่อง ด้วยกิจกรรม Workshop แปลกๆ ใหม่ ในทุกเดือน ที่ไม่เหมือนหรือไม่ซ้ำกับใครในตลาด เพื่อให้เกิดการประทับใจ และเกิดการบอกต่อ หรือ FGF ซึ่งเรื่องนี้เราก็ให้ความสำคัญในลำดับต้นๆ เนื่องจากฐานเสียงเหล่านี้ เป็นเครื่องมือทางการตลาดที่แข็งแกร่งให้กับโครงการอย่างมาก

2.4 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

นโยบายการจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

- นโยบายด้านกำลังคน

การมีกำลังคนที่สามารถดำเนินการเองได้และพัฒนาคุณภาพฝีมือแรงงานเพื่อการจ้างงานที่ยั่งยืน โดยบริษัทลดความเสี่ยงด้านงานก่อสร้างโดยจัดให้มีทีมงานของตนเองในการก่อสร้างจำนวนหนึ่ง อีกทั้งพัฒนาฝีมือแรงงานควบคู่ไปกับเทคโนโลยีที่บริษัทฯ นำมาใช้ เพื่อให้คนงานเหล่านั้น สามารถทำงานกับบริษัทฯ ได้ในระยะยาว และมีความสามารถมากขึ้น

- นโยบายด้านการจ้างผู้รับเหมารายใหญ่และรายย่อยที่มีคุณภาพ

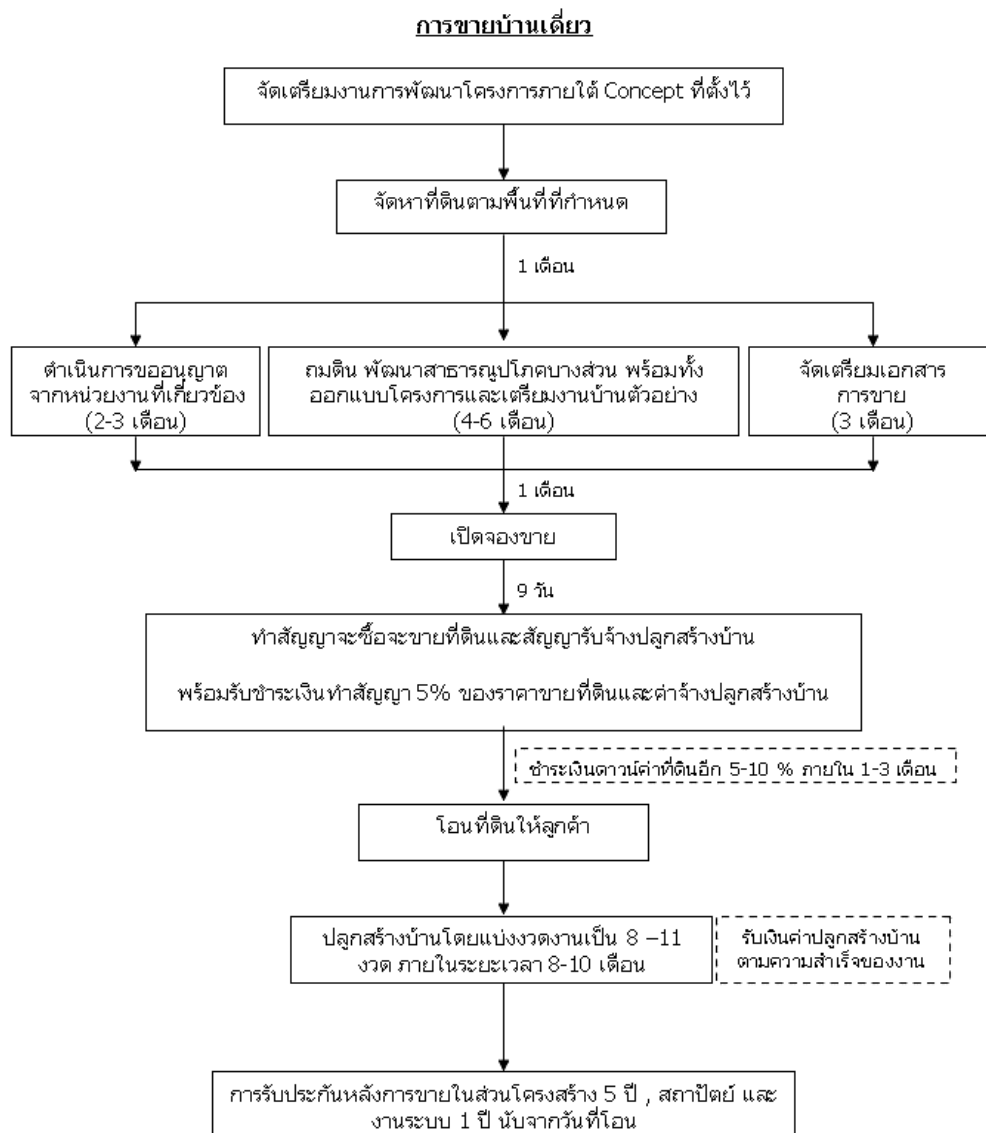
เพื่อให้การส่งมอบสินค้ามีคุณภาพมากขึ้นอย่างต่อเนื่องนอกเหนือจากด้านกำลังคนแล้ว บริษัทมีนโยบายที่จัดจ้างผู้รับเหมาขนาดใหญ่ที่มีคุณภาพสูงและมีประวัติการทำงานที่เห็นได้ชัดมาร่วมเป็นส่วนหนึ่งของความสำเร็จด้านคุณภาพ

- นโยบายการจ้างงานแรงงานต่างด้าว

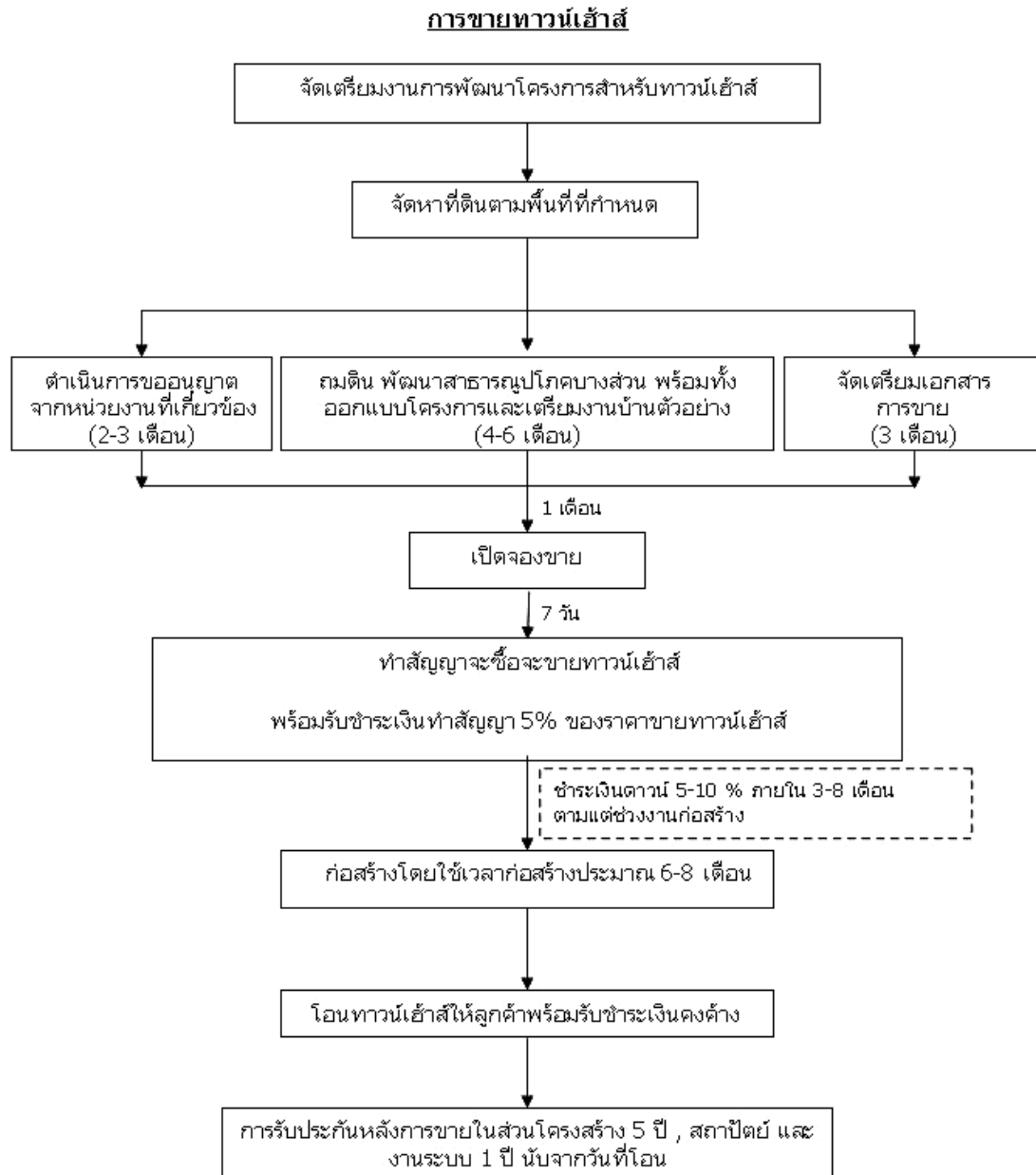
บริษัทมีนโยบายในการจ้างแรงงานต่างด้าว โดยจะต้องเป็นแรงงานที่ถูกกฎหมายเท่านั้น สำหรับแรงงานที่อยู่ระหว่างการขออนุญาต ก็จะต้องอยู่ในเกณฑ์ที่กฎหมายกำหนดเท่านั้น

การพัฒนาโครงการต่าง ๆ ของบริษัท ในแต่ละโครงการจะมีระยะเวลาในการดำเนินงานที่แตกต่างกันออกไป ขึ้นอยู่กับขนาดและรูปแบบของโครงการ ทั้งนี้ระยะเวลาในการดำเนินการของแต่ละโครงการนั้นจะแสดงให้เห็นเป็นแผนภาพ ดังต่อไปนี้

โครงการบ้านเดี่ยว

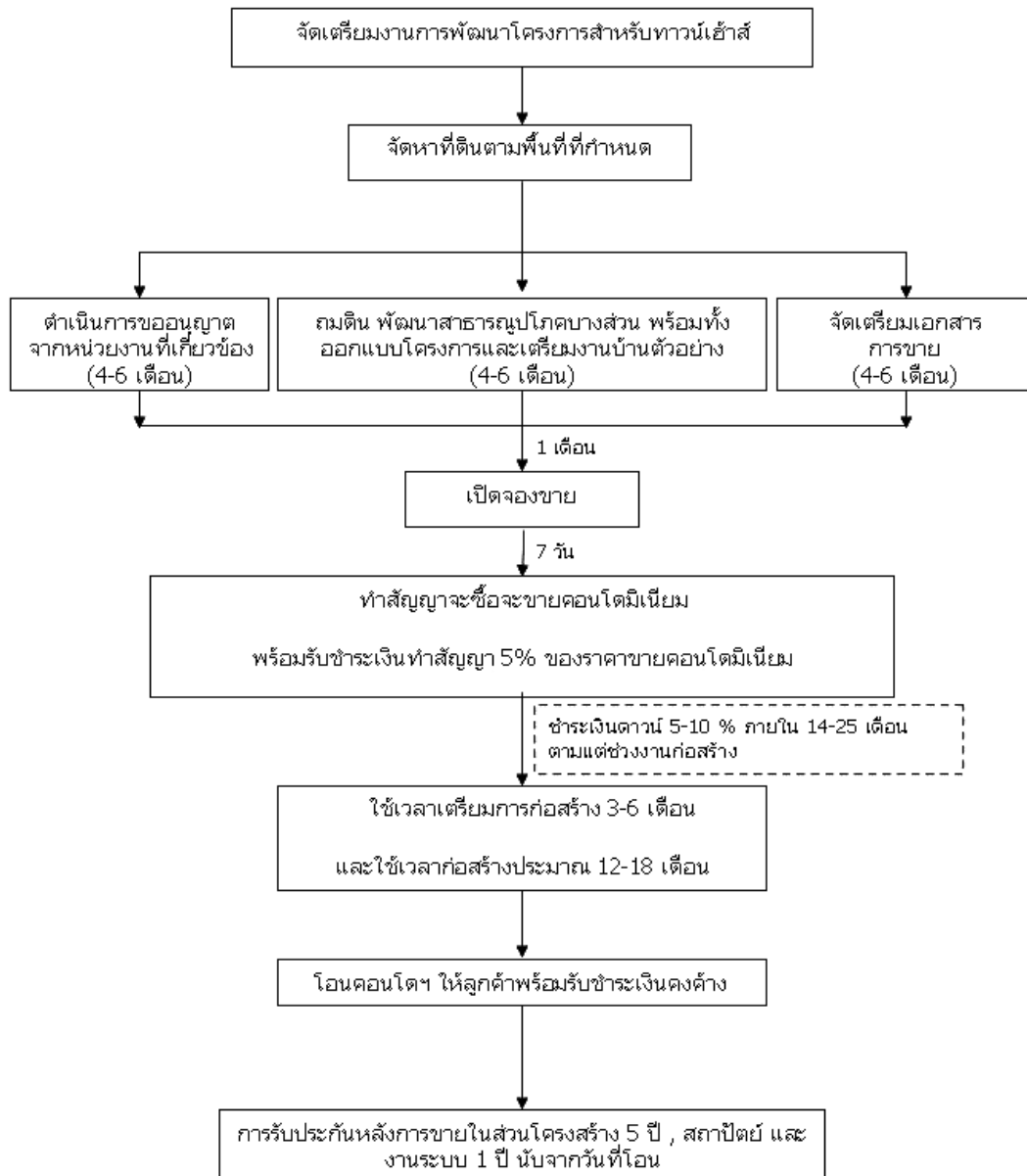


โครงการทาวน์เฮ้าส์



โครงการคอนโดมิเนียม

การขายคอนโดมิเนียม



รายละเอียดขั้นตอนการจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

1. การจัดซื้อที่ดิน

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

2. การจัดหาผู้รับเหมาและการก่อสร้าง

บริษัทจะเป็นผู้คัดเลือกผู้รับเหมาขนาดกลางและรายย่อยที่มีอยู่เป็นจำนวนมาก ซึ่งบริษัทจะกำหนดค่าจ้างเหมารวมค่าแรงและค่าวัสดุก่อสร้างให้กับผู้รับเหมา และจะทำการควบคุมคุณภาพของงานและต้นทุนการก่อสร้างให้ได้ตามที่บริษัทกำหนดไว้ โดยความเสี่ยงในเรื่องการขาดแคลนผู้รับเหมาของบริษัทจะสามารถลดลงได้ ดังนี้

- 2.1 บริษัทมีการเจรจาราคาวัสดุอุดก่อสร้างหลักส่วนใหญ่กับผู้ค้าวัสดุอุดก่อสร้างให้ผู้รับเหมาและกำหนดขึ้นราคาไว้ให้กับผู้รับเหมาสำหรับช่วงระยะเวลาหนึ่ง และให้ผู้รับเหมาไปซื้อวัสดุจากผู้ค้าที่ได้เจรจาค่าวัสดุไว้แล้ว ส่งผลให้ผู้รับเหมาที่รับงานจากทางบริษัทสามารถกำหนดและควบคุมต้นทุนของตนเองได้แน่นอนขึ้น ทำให้ผู้รับเหมาต้องการที่จะทำธุรกิจกับบริษัท
- 2.2 ปัจจุบันบริษัทมีผู้รับเหมาที่รับทำงานให้กับบริษัทอย่างต่อเนื่องมากกว่า 20 ราย ซึ่งหากผู้รับเหมารายใดไม่สามารถรับงานที่ทำกับบริษัทไว้ได้ บริษัทก็สามารถจัดให้ผู้รับเหมารายอื่นทดแทนได้ทันที
- 2.3 มีการนำเทคโนโลยีสมัยใหม่แทนกำลังคน เช่น แบบอลูมิเนียมสำหรับหล่อคอนกรีต (Aluminum formwork) หรือระบบหล่อสำเร็จ เป็นต้น โดยระบบทั้งสองดังกล่าว จะช่วยลดการพึ่งพาแรงงานฝีมือลงได้
- 2.4 ปัจจุบันบริษัท มีการวางแผนล่วงหน้า โดยประสานงานบริษัทจัดหาแรงงาน นำแรงงานต่างด้าวจากประเทศต้นทาง อย่างถูกต้องตามกฎหมาย ซึ่งเป็นแรงงานต่างด้าวแบบมีการรับประกัน ผ่านกระบวนการนำเข้าแรงงานจากประเทศต้นทาง และมีสัญญาการค้าประกันรับรองคุณภาพแรงงาน เป็นระยะเวลาตั้งแต่ 3 เดือน - 1 ปี และสามารถนำเข้าแรงงานได้ตลอดปี ทำให้มั่นใจได้ว่าหากมีภาวะไม่ปกติ ทางบริษัทฯ ยังคงดำเนินการก่อสร้างได้อย่างราบรื่น
- 2.5 บริษัทให้ความสำคัญกับเรื่องของคุณภาพทั้งแนวราบและแนวสูง โดยบางโครงการได้จัดหาจัดจ้างผู้รับเหมาที่มีคุณภาพสูงเข้ามาดำเนินการ และจัดให้มีการประเมินคุณภาพของผู้รับเหมาเป็นประจำทุกปี

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

นโยบายด้านสิ่งแวดล้อม

บริษัทฯ จะต้องจัดให้ทุกโครงการถูกต้องตามกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับสิ่งแวดล้อมเป็นอย่างดีซึ่งส่วนใหญ่จะเกี่ยวข้องกับสภาพแวดล้อมที่มีผลกระทบต่อบุคคลภายนอก รวมทั้งกำกับดูแลด้านสิ่งแวดล้อมภายในองค์กร ซึ่งหมายถึงสภาพแวดล้อมโครงการ ที่ทำงาน ที่พักคนงานด้วย ซึ่งทั้งนี้จะต้องอยู่ในหลักการของ HSE Health Safety and Environment

ในการพัฒนาโครงการและขออนุญาตจัดสรรที่ดิน บริษัทจะต้องปฏิบัติตามกฎระเบียบขององค์กรกำกับดูแลที่เกี่ยวข้องกับกฎหมายการจัดสรรที่ดิน ซึ่งได้คำนึงถึงผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม ในการพัฒนาโครงการ บริษัทมีการดูแลการขนดินให้ล้างทำความสะอาดรถและถนนเมื่องานเสร็จ มีการฉีดน้ำกันฝุ่นฟุ้งกระจาย และจำกัดเวลาทำงาน

ในส่วนการทำการพัฒนาโครงการและงานก่อสร้างขนาดใหญ่ จะต้องทำรายงานศึกษาผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม เสนอต่อสำนักงานนโยบายและแผนทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม บริษัทต้องดำเนินการแก้ไขปรับปรุงงานเพื่อลดผลกระทบที่มีต่อสิ่งแวดล้อมอยู่แล้ว เมื่อได้หนังสือรับรองจากหน่วยงานดังกล่าวแล้ว บริษัทจึงจะสามารถเริ่มพัฒนาโครงการได้ นอกจากนี้ บริษัทได้ร่วมมือกับชุมชนทำความสะอาดถนนนอกโครงการและปลูกต้นไม้เพื่อดูดซับฝุ่นละออง ส่วนอุปกรณ์ไฟฟ้าที่ใช้ภายในบ้าน ทางบริษัทเลือกใช้อุปกรณ์ไฟฟ้าทั้งที่ติดตั้งให้กับลูกค้า หรือที่จัดเตรียมเป็นของสมนาคุณหรือการส่งเสริมการขายให้ลูกค้าก็ล้วนเป็นแบบประหยัดไฟทั้งสิ้น และที่ผ่านมาบริษัทยังไม่เคยมีข้อพิพาททางกฎหมายในเรื่องของสิ่งแวดล้อม

ในทำนองเดียวกันบริษัทก็คำนึงถึงผลกระทบต่อสภาพแวดล้อมในระหว่างการทำงานก่อสร้าง และ หลังจากโครงการแล้วเสร็จ โดยบริษัทมีนโยบายการจัดการด้านความสะอาดของโครงการให้สะอาดอย่างสม่ำเสมอ สภาพแวดล้อมในบริเวณที่พักคนงาน การใช้ชีวิตประจำวันภายในที่พักคนงาน การอยู่ร่วมกันของคนงานต่างต่างหลายเชื้อชาติ โดยมีการจัดแบ่งที่พักไม่ให้ปะปนกันอันอาจเป็นเหตุให้เกิดการทะเลาะวิวาทจากเหตุของความแตกต่างด้านเชื้อชาติ

งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

หน่วย : ล้านบาท

ชื่อโครงการ	โครงการที่ขายแล้ว		การโอนสะสม		โครงการส่วนที่ยังไม่ได้โอน	
	จำนวนแปลง	ราคา	จำนวนแปลง	ราคา	จำนวนแปลง	ราคา
บ้านเดี่ยว						
อารีญา นุชบา	141	857	141	857	-	-
อารีญา สวนา 3	25	252	25	252	-	-
อารีญา โคโม บางนา	59	327	59	327	-	-
อารีญา เมทโทร (เกษตร)	115	822	115	822	-	-
เดอะวิลเลจ แจ้งวัฒนะ - ดิوانนท์	105	406	105	406	-	-
เดอะวิลเลจ คอร์ทเทจ กาญจนานิเทศ- ราชพฤกษ์	27	100	24	86	3	14
อารีญา โคโม บางนา - วงแหวนฯ	75	372	68	338	7	34
อารีญา โคโม วงแหวน - รามอินทรา	44	181	39	162	5	19
อารีญา ดอนเมือง สรวงประภา	3	20	3	20	-	-
อารีญา โคโม ลาดกระบัง-สุวรรณภูมิ	9	49	8	44	1	5
อารีญา โคโม วงแหวน-ราชพฤกษ์	10	37	4	14	6	23
รวม	613	3,423	591	3,328	22	95
ทาวน์เฮาส์						
อารีญา แอทโฮม	100	236	100	236	-	-
อารีญา ทุปี่	173	649	173	649	-	-
เดลี บาย อารีญา	263	1,129	255	1,095	8	34
แมนดารีนา สุขุมวิท 77	109	732	109	732	-	-
เดอะ คัลเลอร์ส ดอนเมือง-สรวงประภา เฟส 1	39	89	38	86	1	3
เดอะ คัลเลอร์ส พรีเมียม รังสิต - ลำลูกกา	361	636	361	636	-	-
เดอะ คัลเลอร์ส แจ้งวัฒนะ-ดิวนนท์	186	342	186	342	-	-
เดอะ คัลเลอร์ส พรีเมียม บางนา	179	418	179	418	-	-
เดอะ คัลเลอร์ บางนา กม.10	271	582	271	582	-	-
เดอะ วิลเลจ บางนา	104	308	104	308	-	-
เดอะ คัลเลอร์ส เลชเชอร์ บางนา กม.10	278	665	277	662	1	3

ชื่อโครงการ	โครงการที่ขายแล้ว		การโอนสะสม		โครงการส่วนที่ยังไม่ได้โอน	
	จำนวนแปลง	ราคา	จำนวนแปลง	ราคา	จำนวนแปลง	ราคา
เดอะ คัลเลอร์ส เลชเชอร์ บางนา กม.8	213	567	213	567	-	-
เดอะวิลเลจ กาญจนานิเทศ-ราชพฤกษ์	115	332	106	301	9	31
เดอะ คัลเลอร์ส พรีเมียม กาญจนานิเทศ-ราชพฤกษ์	261	510	258	504	3	6
เดอะ คัลเลอร์ส กาญจนานิเทศ - ราชพฤกษ์	256	459	250	447	6	12
เดอะ คัลเลอร์ส พรีเมียม วงแหวน - รามอินทรา	130	305	123	289	7	16
เดอะ คัลเลอร์ส วงแหวน - รามอินทรา	193	419	186	402	7	17
เดอะคัลเลอร์ส พรีเมียม บางนา - วงแหวนฯ	106	298	96	269	10	29
อารีญา บริกค์ ดอนเมือง - สรวงประภา	4	19	4	19	-	-
เดอะคัลเลอร์ส บางนา-วงแหวนฯ	99	250	79	199	20	51
เดอะวิลเลจ บางนา-วงแหวนฯ	110	399	110	399	-	-
เดอะ คัลเลอร์ส พรีเมียม วงแหวน - ราชพฤกษ์	97	203	64	131	33	72
เดอะ คัลเลอร์ส วงแหวน - ราชพฤกษ์	50	99	35	67	15	32
เดอะ คัลเลอร์ส พรีเมียม กาญจนานิเทศ - ราชพฤกษ์ 2	90	195	66	144	24	51
เดอะ วิลเลจ บางนา - วงแหวนฯ 2	44	176	19	76	25	100
อารีญา บริกค์ รังสิต - ลำลูกกา	4	17	4	17	-	-
เดอะคัลเลอร์ส รังสิต - คลอง 4	48	102	29	60	19	42
เดอะวิลเลจ กาญจนานิเทศ - ราชพฤกษ์ 2	13	39	1	3	12	36
เดอะ เฟลส์ กาญจนานิเทศ - ราชพฤกษ์ 2	13	20	-	-	13	20
เดอะคัลเลอร์ส กาญจนานิเทศ-ราชพฤกษ์ 2	5	10	2	4	3	6
รวม	3,914	10,205	3,698	9,644	216	561

ชื่อโครงการ	โครงการที่ขายแล้ว		การโอนสะสม		โครงการส่วนที่ยังไม่ได้โอน	
	จำนวนแปลง	ราคา	จำนวนแปลง	ราคา	จำนวนแปลง	ราคา
คอนโดมิเนียม						
เอ สเปซ เกษตร	201	318	199	315	2	3
เอ สเปซ - อโศก	2,176	4,206	2,176	4,206	-	-
เอ สเปซ เฟลล์	482	789	482	789	-	-
เอ สเปซ สุขุมวิท 77	383	649	368	627	15	22
เอ สเปซ มี สุขุมวิท 77	327	537	302	491	25	46
เอ สเปซ มี บางนา	768	959	735	905	33	54
เอ สเปซ ไอ.ดี.อโศก-รัชดา	253	923	189	641	64	282
เอ สเปซ มี รัตนธิเบศร์	161	317	-	-	161	317
รวม	4,751	8,698	4,451	7,974	300	724

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทมียอดจองและทำสัญญาที่ยังไม่ได้รับรู้รายได้ของบ้านเดี่ยว จำนวน 22 แปลง เป็นจำนวนเงิน 95 ล้านบาท ทาวน์เฮ้าส์ จำนวน 216 แปลง เป็นจำนวนเงิน 561 ล้านบาท และคอนโดมิเนียมจำนวน 300 ห้องเป็นจำนวนเงิน 724 ล้านบาท รวมทั้งสิ้นเป็นจำนวนเงิน 1,380 ล้านบาท

3. ปัจจัยความเสี่ยง

บริษัทฯ ตระหนักถึงความจำเป็นในการบริหารความเสี่ยง ดังนั้นบริษัทฯ จึงมีเป้าหมายที่จะบริหารความเสี่ยงของ บริษัทฯ ให้อยู่ในขอบเขตที่กำหนด จากลักษณะของธุรกิจของบริษัท ปัจจัยความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นและผลกระทบที่จะมีต่อการดำเนินงานในอนาคตเป็นไปดังนี้

3.1 ความเสี่ยงในงานก่อสร้าง

3.1.1 ความผันผวนของราคาราควัสดุก่อสร้าง

จากความผันผวนของราคาราควัสดุที่ใช้ในการก่อสร้าง ซึ่งเป็นปัจจัยภายนอกที่บริษัทฯ ไม่สามารถควบคุมได้ เช่น ความผันผวนของราคาน้ำมันในตลาดโลก ทำให้มีผลกระทบกับต้นทุนการผลิตวัสดุก่อสร้างที่สำคัญ อาจทำให้มีการปรับตัวสูงขึ้นหรือลดลงตามที่รัฐบาลประกาศ จึงเป็นปัจจัยเสี่ยงที่อาจส่งผลกระทบต่อประสิทธิภาพในการบริหารต้นทุน และส่งผลกระทบต่อความสามารถในการทำกำไร บริษัทฯ จึงบริหารจัดการความเสี่ยงนี้ โดยการศึกษาและวิเคราะห์แนวโน้มของราคาราควัสดุและค่างานก่อสร้างที่มีผลจากการเปลี่ยนแปลงของราคาน้ำมันเชื้อเพลิง รวมทั้งติดตามข่าวสารเกี่ยวกับสถานการณ์ของราคาน้ำมันดิบในตลาดโลกอย่างใกล้ชิด โดยการกำหนดยี่นราคาราควัสดุก่อสร้างหลักไว้ล่วงหน้ากับผู้ค้าวัสดุก่อสร้างรายใหญ่ทั้งหมดทุกโครงการ เพื่อให้ผู้รับเหมาสามารถซื้อวัสดุจากผู้ค้าวัสดุที่บริษัทฯ ได้เจรจาต่อรองราคาไว้แล้ว ทำให้สามารถลดความผันผวนของราคาราควัสดุก่อสร้าง และราคาน้ำมันได้ในระยะหนึ่ง จึงสามารถควบคุมต้นทุนที่ใช้ในการก่อสร้างได้ และเพื่อเป็นการป้องกันผู้ค้าวัสดุรายเดิมขึ้นราคา บริษัทฯ ได้จัดตั้งคณะทำงานติดตามราคาราควัสดุก่อสร้างและจัดหาวัสดุทดแทนจากผู้ผลิตรายใหม่ เพื่อให้สามารถกำหนดราคาราควัสดุที่ทันต่อสถานการณ์ 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 ส่งผลให้ระยะเวลาในการก่อสร้างบ้านแบบทาวนโฮม 2-3 ชั้นสามารถสร้างเสร็จทั้งโครงการภายใน 6-7 เดือน จึงสามารถควบคุมความเสี่ยงเรื่องความผันผวนของราคาราควัสดุ และการขาดแคลนวัสดุจากธรรมชาติได้เป็นอย่างดี ส่วนโครงการคอนโดมิเนียมซึ่งต้องได้เวลาก่อสร้าง 1-2 ปี บริษัทฯ ได้คำนวณความผันผวนดังกล่าวรวมเข้าไปในต้นทุนการก่อสร้างตามสถานการณ์ที่เกิดขึ้นอยู่แล้ว และหลังจากพัฒนางานก่อสร้างมาได้ซักระยะหนึ่ง บริษัทฯ ได้เอาประสบการณ์ที่ผ่านมาเพื่อปรับปรุงในส่วนที่มีผลกระทบต่อต้นทุนมาก ทำให้ค่าก่อสร้างมีความชัดเจนมากขึ้น

3.1.2 ศักยภาพและประสิทธิภาพการทำงานของผู้รับเหมา

นับเป็นเวลานานแล้วที่ทางบริษัทฯ ได้มีการว่าจ้างผู้รับเหมารายอื่นทั้งขนาดกลางและขนาดใหญ่ ที่มีคุณภาพ และมีความมั่นคงทางการเงิน เข้ามามีส่วนร่วมในการดำเนินธุรกิจการก่อสร้าง โดยในระยะเวลาที่ผ่านมาทางบริษัทฯ ก็ได้ส่งมอบประสบการณ์และทีมงานที่มีคุณภาพเพื่อดำเนินการก่อสร้างด้วยตนเองเพื่อสร้างความเชื่อมั่น และความไว้วางใจ ในการบริหารจัดการ จึงลดความเสี่ยงที่ทำให้โครงการก่อสร้างล่าช้าและไม่ได้คุณภาพ ซึ่งบริษัทฯ จะกำหนดค่าจ้างเหมารวมค่าแรง และค่าวัสดุก่อสร้างให้กับผู้รับเหมา และจะทำการควบคุมคุณภาพของงาน ระยะเวลาการทำงาน และต้นทุนการก่อสร้างให้เป็นไปตามที่บริษัทฯ กำหนดไว้

3.1.3 คุณภาพและมาตรฐานของงานก่อสร้าง

หัวข้อดังกล่าวนี้ ถือเป็นหัวข้อสำคัญ ที่ทางบริษัทฯ มุ่งเน้นมาโดยตลอด โดยทางบริษัทฯ ได้ตั้งทีมงานเพื่อพัฒนาและศึกษาระบบการก่อสร้างรวมถึงการติดตามแก้ไขการก่อสร้างที่ผ่านมาว่ามีส่วนใดที่ต้องพัฒนาเพื่อให้บริษัทฯ ประสบความสำเร็จตามเป้าหมายที่กำหนดไว้ได้ ซึ่งปัจจุบันบริษัทฯ ได้มีการจัดฝึกอบรมพัฒนาความรู้, ความสามารถให้กับพนักงาน, ผู้รับเหมา และ แรงงาน เพื่อให้เข้าใจถึงขั้นตอนการทำงานที่ถูกต้องแม้เป็นงานที่ทำประจำอยู่แล้ว บริษัทฯ เข้มงวดทั้งในเรื่องของคุณภาพ มาตรฐานของงานก่อสร้าง ระยะเวลา และต้นทุน ให้เป็นไปตามแผนที่กำหนดไว้ โดยทางบริษัทฯ ได้มีการนำระบบการบริหารคุณภาพ ISO เข้ามาใช้กับงานก่อสร้าง ซึ่งจะช่วยลดความซ้ำซ้อนในการใช้ทรัพยากร เพิ่มความสามารถในการแข่งขันทางธุรกิจ นำไปสู่ความเป็นสากล อีกทั้งยังมีทีม QC ส่วนกลาง ที่ทำหน้าที่ตรวจสอบคุณภาพและปริมาณของงานก่อสร้างให้ถูกต้องตามแบบและตามมาตรฐานงานก่อสร้างของบริษัท อันก่อให้เกิดการทำงานที่มีประสิทธิภาพ และประสิทธิผล นอกจากนี้ทางบริษัทฯ ยังได้ตั้งทีมงานหาจุดอ่อนของระบบการก่อสร้างทั่วไปและนำมาพัฒนาการก่อสร้างของทางบริษัทฯ อีกด้วย แต่อย่างไรก็ตามเนื่องจากการก่อสร้างและพัฒนาโครงการจะมีปัจจัยภายนอกเข้ามามีผลกระทบค่อนข้างมาก เช่น การขาดแคลนแรงงาน การขึ้นค่าแรงงานขั้นต่ำ การปรับราคาของวัสดุก่อสร้าง เป็นต้น ดังนั้นบริษัทฯ จึงใช้กลยุทธ์ในหลากหลายมิติ เพื่อลดปัญหาผลกระทบ เช่น การปรับกลยุทธ์เป็น “สร้างบ้านก่อนขาย” เพื่อสามารถวางแผนได้อย่างต่อเนื่อง

3.1.4 ด้านทรัพยากรบุคคล และการบริหารจัดการ

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

บริษัทฯ มีการวางแผนสรรหาบุคลากรเชิงรุกตามสถาบันการศึกษา ที่ผลิตบัณฑิตจบใหม่ตรงตามสายงาน และมีคุณภาพ เพื่อการค้นหาคณะใหม่ไฟแรงที่มีความรู้ความสามารถ 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

3.1.5 ความเสี่ยงของการขาดแคลนผู้รับเหมา

เนื่องด้วย ทางบริษัทฯ ได้ดำเนินธุรกิจมายาวนานเป็นระยะเวลาพอสมควร ทำให้ทีมงานสั่งสมแรงงาน และผู้รับเหมา รายย่อยและรายกลางเป็นจำนวนพอสมควร ซึ่งปัจจุบันจำนวนผู้รับเหมาที่บริษัทฯ จ้าง มีเพียงพออยู่สำหรับรองรับการเปิดโครงการต่างๆ โดยเป็นไปในลักษณะของการจ้างเหมา และปัจจุบันนี้บริษัทฯ ได้รับความร่วมมือจากผู้จำหน่ายผลิตภัณฑ์ต่างๆ มาดำเนินการติดตั้งวัสดุต่างๆ ที่ผู้ผลิตจำหน่ายสินค้านั้นๆ อาทิเช่น จ้างเหมาโครงหลังคาพร้อมมุง, งานเหล็กพร้อมติดตั้ง เป็นต้น จึงเป็นการผนึกกำลังเพื่อสร้างกำลังการผลิตของบริษัทฯ แต่ความเป็นจริงสถานะเศรษฐกิจนั้น มีทั้งขาขึ้นและขาลง ทางทีมงานจึงไม่ประมาทในการรับมือกับเหตุการณ์ที่อาจจะเกิดขึ้นได้ เพื่อไม่ให้ส่งผลกระทบต่อชื่อเสียงของทางบริษัทฯ กลยุทธ์ใน

การรับมือ คือ ต้องมีการปรับราคาจ้างเหมาให้เหมาะสมตามอัตราตลาด รวมทั้งจัดเกรตผู้รับเหมา เพื่อสามารถปรับอัตราจ้างพิเศษให้แก่ผู้รับเหมาฝีมือดีที่ได้รับความไว้วางใจหลังจากที่ได้ร่วมงานกันมาระยะหนึ่งแล้ว และประการสำคัญต้องใช้ระบบก่อสร้างที่สำเร็จรูปมากขึ้น ทั้งงานโครงสร้าง งานพื้น งานโครงหลังคา และงานก่อฉาบ เพื่อลดอัตรา พังพาแรงงานฝีมือให้น้อยลง เป็นวิธีที่จะช่วยแก้ปัญหาการขาดแคลนแรงงานให้บรรเทาลงได้ แต่ในทางปฏิบัติ ทางทีมงานก็มีการเพิ่มจำนวนผู้รับเหมา และแรงงานฝีมือ (ดังที่เคยกล่าวมาข้างต้น) เพื่อลดผลกระทบดังกล่าว

3.1.6 ความปลอดภัยในชีวิตและทรัพย์สิน

ความเสี่ยงในด้านความปลอดภัยในชีวิตและทรัพย์สินและการพัฒนาคุณภาพชีวิตของพนักงานมีผลกระทบสำคัญต่อปริมาณงานก่อสร้างและคุณภาพของโครงการก่อสร้าง และชื่อเสียงของบริษัท เพื่อลดความเสี่ยงดังกล่าวและพัฒนาจุดเสี่ยงให้เป็นจุดแข็งดังนี้

- จัดสวัสดิการด้านดูแลเด็กให้กับพนักงาน และจะขยายการศึกษานอกระบบโรงเรียนให้เหมาะสมกับกลุ่มเด็กซึ่งเป็นบุตรพนักงานก่อสร้าง
- มีการปรับปรุงสวัสดิการเกี่ยวกับที่พักพนักงานในด้านต่าง ๆ โดยการสร้างจิตสำนึกให้พนักงานก่อสร้างรักษาความสะอาดบริเวณที่พักและสิ่งแวดลอม
- ให้ความรู้กับพนักงานในเรื่องของความปลอดภัยในการทำงาน และจัดฝึกอบรมโดยผู้เชี่ยวชาญที่ได้รับการรับรองมาตรฐานการฝึกอบรมด้านความปลอดภัยในการทำงาน รวมทั้งส่งเสริมให้เจ้าของกิจการจัดเตรียมอุปกรณ์ต่าง ๆ ให้ครบถ้วน
- จัดให้มีการให้ความรู้ทางด้านสาธารณสุขกับพนักงาน รวมทั้งจัดรูปแบบการให้บริการสาธารณสุขสำหรับประชากรกลุ่มนี้เป็นพิเศษ จะมีการตรวจสุขภาพก่อนเข้าทำงาน โดยแพทย์แผนปัจจุบันที่ได้รับใบอนุญาตประกอบวิชาชีพเวชกรรมด้านอาชีวเวชศาสตร์ หรือที่ผ่านการอบรมด้านอาชีวเวชศาสตร์ หรือที่มีคุณสมบัติตามที่อธิบดีประกาศกำหนดตามกฎหมายกระทรวงแรงงาน เพื่อจัดให้พนักงานทำงานให้เหมาะสมกับงานที่ทำเพื่อหลีกเลี่ยงการเสี่ยงอันตรายต่อสุขภาพอนามัยและความปลอดภัย
- มีการตรวจสุขภาพอนามัยพนักงานเป็นระยะๆ อย่างน้อย ปีละ 1 ครั้ง หลังจากที่ได้ทำงานไปแล้ว ทั้งนี้ เพื่อเป็นการค้นหาโรคแต่เนิ่นๆ และรักษาได้ทันทั่วถึงเพื่อลดความเสี่ยงต่อสุขภาพอนามัยและความปลอดภัย

3.2 ความเสี่ยงในการจัดซื้อที่ดินเพื่อการพัฒนาโครงการในบริเวณใจกลางเมือง

โครงการส่วนใหญ่ของบริษัทฯ จะมีทำเลที่ตั้งอยู่บริเวณใจกลางเมือง เพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้าที่จะเข้ามาอยู่อาศัยในแต่ละโครงการให้สามารถเดินทางเข้าออกอย่างสะดวก ทั้งนี้ที่ดินบริเวณศูนย์กลางชุมชนเป็นที่ดินที่บริษัทฯ พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ต่าง ๆ ต้องการนำมาสร้างโครงการ และที่ดินในบริเวณดังกล่าวมีอยู่อย่างจำกัด สำหรับวิธีการป้องกันความเสี่ยงในส่วนนี้ บริษัทฯ ได้มีการวางแผนระยะยาวไว้แล้ว โดยบริษัทฯ ได้ดำเนินการจัดซื้อที่ดินในบริเวณใจกลางเมืองในปริมาณที่สามารถรองรับกับแผนงานก่อสร้างโครงการต่าง ๆ ที่จะเพิ่มขึ้นในอนาคต นอกจากนี้ บริษัทฯ มีพื้นที่อีกส่วนหนึ่งที่ทีมค้นคว้าและวิจัยการตลาดได้ทำการวิเคราะห์ไว้ว่ามีแนวโน้มที่จะขยายตัวเป็นศูนย์กลางความเจริญของธุรกิจและแหล่งชุมชน อาทิ เช่น แจ้งวัฒนะ, เกษตร-นวมินทร์, บางนา-ตราด, สรวงประภา, รังสิต, กาญจนภิเษก - ราชพฤกษ์ เป็นต้น

3.3 ความเสี่ยงด้านการควบคุมต้นทุนก่อสร้างคอนโดมิเนียม

การเสนอขายคอนโดมิเนียมก่อนเริ่มการก่อสร้าง ยังคงมีความเสี่ยงด้านการควบคุมต้นทุนก่อสร้าง เนื่องจากเป็นการตั้งราคาขายก่อนเริ่มการก่อสร้าง จึงอาจเกิดมีความเสี่ยงที่อัตรากำไรขั้นต้นลดลงหากต้นทุนการก่อสร้างมีความผันผวน ดังนั้น บริษัทจึงลดความเสี่ยงดังกล่าวโดยทำสัญญาจ้างเหมาแบบเบ็ดเสร็จกับผู้รับเหมาและมีการเจรจาซื้อขายวัสดุที่สำคัญล่วงหน้าก่อนเปิดการขายเพื่อป้องกันการเปลี่ยนแปลงของราคาวัสดุและลดความเสี่ยงที่อัตรากำไรขั้นต้นจะกระทบจากความผันผวนของราคาวัสดุก่อสร้าง อีกทั้งการเสนอขายคอนโดมิเนียมก่อนเริ่มการก่อสร้าง (Pre-sales) นอกจากจะช่วยลดความเสี่ยงด้านการตลาดและเพิ่มความยืดหยุ่นในการปรับเปลี่ยนและพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้เหมาะสมกับสภาพการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไปแล้ว ยังช่วยให้บริษัทได้นำเงินรับค่างวดจากลูกค้ามาใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนได้อีกด้วย และด้วยเวลาในการพัฒนาโครงการมากกว่า 10 ปี ทำให้การเปิดโครงการใหม่ มีการพัฒนาสินค้ามาจากตึกแบบเดิม ซึ่งทำให้บริษัทมีความแม่นยำในต้นทุนสูง อย่างไรก็ตาม บริษัทเริ่มเปิดโครงการคอนโดมิเนียมตั้งแต่ปี 2549 จนถึงปัจจุบัน ภายใต้ชื่อ “เอ สเปซ” ทั้งหมด 8 โครงการ กว่า 6,049 ยูนิต เป็นสิ่งที่ยืนยันได้ถึงความเป็นผู้ประกอบการมืออาชีพในตลาดคอนโดมิเนียม

3.4 ความเสี่ยงในเรื่องการมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท

ปัจจุบันบริษัทมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่อยู่ 2 กลุ่ม ได้แก่ กลุ่มตระกูลเลาหุพันธุ์ และกลุ่มตระกูลพรเจริญชัยศิลป์ จะถือหุ้นอยู่ในบริษัทร้อยละ 53.99 และร้อยละ 10.77 ตามลำดับ ซึ่งถ้าหากในอนาคตกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่ทั้งสองกลุ่มนี้มีการรวมตัวกันเกิดขึ้นจะสามารถควบคุมเสียงของที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้เกินครึ่งหนึ่ง ไม่ว่าจะเป็นเรื่องการแต่งตั้งกรรมการ หรือ การขอมติในเรื่องอื่นที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ยกเว้นเรื่องกฎหมายหรือ ข้อบังคับบริษัท ที่กำหนดต้องได้รับเสียง 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ดังนั้น ผู้ถือหุ้นรายอื่น จึงอาจจะไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบ และถ่วงดุลเรื่องของผู้ถือหุ้นใหญ่เสนอได้ แต่อย่างไรก็ตามบริษัทได้ปฏิบัติตามข้อพึงปฏิบัติที่ดีสำหรับกรรมการบริษัทจดทะเบียน โดยมุ่งมั่นในการดำเนินธุรกิจตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี (Good Corporate Governance) มีจริยธรรมในการปฏิบัติงาน มีการเปิดเผยข้อมูลอย่างโปร่งใส มีหลักการอนุมัติรายการระหว่างกัน ซึ่งบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์จะไม่สามารถอนุมัติรายการที่เกี่ยวข้องกับตนได้ คณะกรรมการตรวจสอบจะทำการพิจารณาก่อนการลงคะแนนให้ความเห็นก่อนทำรายงานดังกล่าวเพื่อเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทและ/หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อพิจารณาอนุมัติต่อไป

3.5 ความเสี่ยงในด้านการเงิน

ณ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทมีเงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นจำนวน 1,545.89 ล้านบาท แบ่งเป็น เงินเบิกเกินบัญชีธนาคาร จำนวน 28.81 ล้านบาท ตั๋วสัญญาใช้เงินจำนวน 115.00 ล้านบาท และตั๋วแลกเงิน จำนวน 1,402.08 ล้านบาท เงินกู้ยืมระยะยาวจำนวน 705.65 ล้านบาท จากสถาบันการเงินเพื่อลงทุนในโครงการคอนโดมิเนียม, ทาวน์เฮ้าส์ และบ้านเดี่ยวของบริษัท และหุ้นกู้จำนวน 6,989.50 ล้านบาท โดยปัจจุบันบริษัทมีอัตราส่วนหนี้สินธนาคารต่อส่วนของผู้ถือหุ้นลดลงจาก 1.08 เท่า ในปี 2558 เป็น 0.70 เท่า ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 และในขณะเดียวกันอัตราส่วนหนี้สินรวมต่อส่วนของผู้ถือหุ้นในปี 2559 ก็ลดลงจาก 3.16 เท่าในปี 2558 เป็น 3.08 เท่า ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทจึงมีความเสี่ยงในด้านการเงินลดลงเมื่อเปรียบเทียบกับปีก่อน เนื่องจากบริษัทมีการรับรู้รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียม ในปี 2558 จนถึงปัจจุบัน รวมถึงรายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์ประเภทบ้านเดี่ยวที่เพิ่มขึ้น ปี 2557 อีกทั้งบริษัทได้ลดความเสี่ยงของการใช้เงินกู้ระยะยาวจากสถาบันการเงินโดยการเข้าถึงแหล่งเงินทุนอื่นด้วยการออกหุ้นกู้แบบไม่ด้อยสิทธิและไม่มีประกันในปี

2558 และในปี 2559 ซึ่งมีต้นทุนทางการเงินที่ต่ำกว่าการกู้ยืมเงินโดยมีหลักประกันจากแหล่งอื่น และเป็นอัตราดอกเบี้ยแบบคงที่ (Fixed Rate) การออกหุ้นกู้ดังกล่าวได้รับการตอบรับจากตลาดเป็นอย่างดี ทำให้บริษัทมีทางเลือกสำหรับการระดมทุนที่เหมาะสมและมีประสิทธิภาพต่อการพัฒนาโครงการในอนาคตมากยิ่งขึ้น

3.6 ความเสี่ยงในความผันผวนของอัตราดอกเบี้ย

จากการที่บริษัทต้องมีการกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงินในประเทศ เพื่อใช้เป็นเงินทุนในการพัฒนาโครงการและดำเนินงาน ดังนั้นอัตราดอกเบี้ยในตลาดเงินจึงมีผลกระทบที่สำคัญต่อต้นทุนทางการเงินของบริษัท ถึงแม้ว่าการกู้ยืมเงินดังกล่าวของบริษัทจะคิดในอัตราดอกเบี้ยลอยตัวก็ตาม แต่เป็นการคิดอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ในระดับอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมขั้นต่ำ (MLR) หรือต่ำกว่านั้น ด้วยเหตุนี้บริษัทได้มีมาตรการลดความเสี่ยงของอัตราดอกเบี้ยที่มีความผันผวน โดยการออกหุ้นกู้ระยะยาวที่มีอัตราดอกเบี้ยคงที่ เพื่อนำไปชำระคืนเงินกู้ยืมเดิมบางส่วนที่คิดเป็นอัตราดอกเบี้ยลอยตัวและมีต้นทุนดอกเบี้ยที่สูงกว่า รวมถึงการออกตั๋วแลกเงินระยะสั้นที่มีอัตราดอกเบี้ยต่ำ เพื่อให้สามารถควบคุมต้นทุนอัตราดอกเบี้ยของบริษัทให้อยู่ในระดับเหมาะสม

ทั้งนี้ ณ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทมีเงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นจำนวน 1,545.89 ล้านบาท และเงินกู้ยืมระยะยาวจำนวน 705.65 ล้านบาท รวมทั้งสิ้น 2,251.54 ล้านบาท ที่เป็นภาระหนี้สินที่อาจได้รับผลกระทบจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ย โดยถ้าอัตราดอกเบี้ยเพิ่มขึ้นร้อยละ 1 ต่อปี บริษัทอาจจะมีภาระดอกเบี้ยเพิ่มขึ้นประมาณ 23 ล้านบาทต่อปี

สำหรับความเสี่ยงที่อาจส่งผลกระทบต่อการซื้อขายที่อยู่อาศัยของผู้บริโภคนั้น มีผลกระทบเพียงเล็กน้อย เนื่องจากการกู้ซื้อบ้านเป็นการกู้ยืมระยะยาว การปรับขึ้นลงของอัตราดอกเบี้ยจึงส่งผลกระทบต่อผ่อนชำระรายเดือนไม่มากนัก อีกทั้งผู้บริโภคได้มีการชำระเงินดาวน์ไปแล้วส่วนหนึ่ง นอกจากนี้ บริษัทก็สามารถจัดข้อเสนอพิเศษด้านอัตราดอกเบี้ยร่วมกับธนาคารพาณิชย์ อีกทั้งการมีสินค้าหลายระดับราคาซึ่งเน้นที่กำลังซื้อจริงของผู้อยู่อาศัยจริงเป็นหลัก ก็เป็นส่วนที่ช่วยลดผลกระทบของความผันผวนของอัตราดอกเบี้ยที่มีต่อผู้ซื้อด้วย

3.7 ความเสี่ยงจากการที่บริษัทต้องดำรงอัตราส่วนหนี้สินสุทธิต่อส่วนของผู้ถือหุ้นให้เป็นไปตามหลักเกณฑ์ที่ระบุไว้ในข้อกำหนดสิทธิฯ

บริษัทมีหน้าที่ตามข้อกำหนดสิทธิที่จะต้องดำรงหนี้สินสุทธิต่อส่วนของผู้ถือหุ้นไว้ไม่ให้เป็น 3:1 เท่า เป็นไปตามหลักเกณฑ์ที่ระบุไว้ในข้อกำหนดสิทธิข้อ 6.2 หน้าที่ที่ผู้ถือหุ้นต้องปฏิบัติ ข้อ 6.2.11 เงื่อนไขทางการเงิน สำหรับหุ้นกู้ดังต่อไปนี้ ได้แก่

- 1) หุ้นกู้ของ บริษัท อารียา พรอพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 1/2557 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2560
- 2) หุ้นกู้ของ บริษัท อารียา พรอพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 2/2557 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2560 ที่ผู้ถือหุ้นกู้สามารถไถ่ถอนได้ก่อนครบกำหนด
- 3) หุ้นกู้ของ บริษัท อารียา พรอพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 2/2558 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2561 ที่ผู้ถือหุ้นกู้สามารถไถ่ถอนได้ก่อนครบกำหนด

รวมถึงบริษัทมีหน้าที่ตามข้อกำหนดสิทธิที่จะต้องดำรงหนี้สินสุทธิต่อส่วนของผู้ถือหุ้นไว้ไม่ให้เป็น 3:1 เท่า เป็นไปตามหลักเกณฑ์ที่ระบุไว้ในข้อกำหนดสิทธิข้อ 6.2 หน้าที่ที่ผู้ถือหุ้นต้องปฏิบัติ ข้อ 6.2.11 เงื่อนไขทางการเงิน ระบุให้หนี้สินสุทธินำมาคำนวณต้องหักด้วยเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด เงินลงทุนชั่วคราว และเงินฝากธนาคารที่มีภาระค้ำประกันสำหรับหุ้นกู้ ได้แก่

- 4) หุ้นกู้ของ บริษัท อารียา พรอพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 1/2559 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2562
- 5) หุ้นกู้ของบริษัท อารียา พรอพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 2/2559 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2563 ที่ผู้ถือหุ้นกู้สามารถไถ่ถอนได้ก่อนครบกำหนด
- 6) หุ้นกู้ของบริษัท อารียา พรอพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 3/2559 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2562
- 7) หุ้นกู้ของบริษัท อารียา พรอพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 1/2560 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2563

ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2559 บริษัทดำรงอัตราส่วนหนี้สินสุทธิต่อส่วนของผู้ถือหุ้น เท่ากับ 2.79 เท่า (ตามหน้าที่ในข้อกำหนดสิทธิข้อ 6.2.11 สำหรับหุ้นกู้ข้อ 1) – 3) และได้ดำรงอัตราส่วนหนี้สินสุทธิต่อส่วนของผู้ถือหุ้น เท่ากับ 2.62 เท่า สำหรับหุ้นกู้ ข้อ 4) - 6) ตามหน้าที่ในข้อกำหนดสิทธิข้อ 6.2.11)

ส่วนหุ้นกู้ ข้อ 7) เป็นหุ้นกู้ที่ออกภายหลังวันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2559 มีหน้าที่ต้องปฏิบัติตามข้อกำหนดข้อ 6.2.11 เงื่อนไขทางการเงิน โดยระบุให้หนี้สินสุทธินำมาคำนวณต้องหักด้วยเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด เงินลงทุนชั่วคราว และเงินฝากธนาคารที่มีภาระค้ำประกัน เช่นเดียวกับหุ้นกู้ตามข้อ 4) - 6)

อย่างไรก็ตามบริษัทได้เตรียมมาตรการทางการเงินรองรับดังนี้คือ 1) แผนเพิ่มทุน 2) แผนการชำระคืนหนี้สถาบันการเงินบางส่วน และ 3) แผนการคืนตราสารหนี้ระยะสั้นบางส่วน เพื่อดำรงอัตราส่วนดังกล่าว และบริษัทยังมีนโยบายที่จะรักษาสัดส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นรวม และ โครงสร้างเงินทุนให้อยู่ในระดับที่เหมาะสม

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ทรัพย์สินของบริษัทฯ

สินทรัพย์สำคัญของบริษัท ได้แก่ ที่ดินในโครงการต่าง ๆ รวมทั้งสินทรัพย์ที่ใช้ในการดำเนินงานประเภทที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์สุทธิ โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

- 1) ที่ดินคงเหลือในโครงการต่าง ๆ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 โดยระบุรายละเอียดโครงการ สถานที่ตั้ง เป็นไปดังตารางต่อไปนี้

ชื่อโครงการ	ที่ตั้งโครงการ	เนื้อที่คงเหลือทั้งหมด (ไร่)	มูลค่าที่ดินและต้นทุนพัฒนาที่ดินคงเหลือตามบัญชี ณ 31 ธ.ค. 2559 (ล้านบาท)	ราคาประเมินที่ดิน ณ 31 ธ.ค. 2559 (ล้านบาท)	ประเมินโดยวันที่ประเมิน	เงินกู้คงเหลือ ณ. 31 ธ.ค. 2559 (ล้านบาท)
บุษบา	ซอยลาดพร้าว 130 แขวงวังทองหลาง เขตวังทองหลาง กรุงเทพฯ	0-1-9.9	14	14	บจก. กรุงเทพมหานครประเมินค่าทรัพย์สิน ณ 30 ธ.ค. 2559	-
เอ สเปซ เกษตร แอทไฮม์ สวนนา 9 ไร่ ที่ดินโครงการในอนาคต	ถนนเกษตร-นวมินทร์ แขวงลาดพร้าว เขตลาดพร้าว กรุงเทพฯ	12-0-85.2	155	202	บจก. กรุงเทพมหานครประเมินค่าทรัพย์สิน ณ 30 ธ.ค. 2557, และบจก. กรุงเทพมหานครประเมินค่าทรัพย์สิน ณ 30 ธ.ค. 2559	30
สวนนา 3	ถนนเกษตร-นวมินทร์ แขวงลาดพร้าว เขตลาดพร้าว กรุงเทพฯ	5-2-82.1	293	300	บจก. เข้าสํอัสเอเซีย อินเตอรฺเนชั่นแนล จำกัด ณ 30 ธ.ค. 2559	-
สวนนา 4	ถนนเกษตร-นวมินทร์ แขวงลาดพร้าว เขตลาดพร้าว กรุงเทพฯ	60-0-39.9 ²	226	302	บจก. เข้าสํอัสเอเซีย อินเตอรฺเนชั่นแนล จำกัด ณ 30 ธ.ค. 2559	-
สวนนา 5	ถนนเกษตร-นวมินทร์ แขวงลาดพร้าว เขตลาดพร้าว กรุงเทพฯ	22-0-57.3	340	355	บจก. เข้าสํอัสเอเซีย อินเตอรฺเนชั่นแนล จำกัด ณ 30 ธ.ค. 2559	-
แมนดารีนา เอ สเปซ เฟลล์	ถนนสุทธิสารวินิจฉัย แขวงวังทองหลาง เขตวังทองหลาง กรุงเทพฯ	0-2-57.57	16	23	บจก. กรุงเทพมหานครประเมินค่าทรัพย์สิน ณ 30 ธ.ค. 2559	-

ชื่อโครงการ	ที่ตั้งโครงการ	เนื้อที่คงเหลือทั้งหมด (ไร่)	มูลค่าที่ดินและต้นทุนพัฒนาที่ดินคงเหลือตามบัญชี ณ 31 ธ.ค. 2559 (ล้านบาท)	ราคาประเมินที่ดิน ณ 31 ธ.ค. 2559 (ล้านบาท)	ประเมินโดยวันที่ประเมิน	เงินกู้คงเหลือ ณ. 31 ธ.ค. 2559 (ล้านบาท)
เดอะ คัลเลอร์ส ดิวานนท์ เดอะวิลเลจ แฉ่งวัฒนะ ดิวานนท์ ที่ดินโครงการในอนาคต	ถนนดิวานนท์ อ.ปากเกร็ด นนทบุรี	54-3-84.4	200	212	บจก. อินเตอร์ แฟร์ แอนด์ คอนซัลแทนท์ ณ วันที่ 27 เม.ย. 2554, บริษัท กรุงสยามประเมินค่าทรัพย์สิน จำกัด ณ วันที่ 30 ธ.ค. 2557 และ บจก. แอดวานซ์ แอปไพร์ซัล ณ วันที่ 30 ธ.ค. 2559	-
เมทโทร (เกษตร) อารีญา พูปี เดลี บาย อารีญา เอ สเปซ มี เกษตร-นวมินทร์ ที่ดินโครงการในอนาคต	ถนนวัดลาดปลาเค้า แขวง ลาดพร้าว เขตลาดพร้าว กรุงเทพฯ	70-1-12	873	1,585	CPM Capital Co., Ltd. ณ วันที่ 28 ธ.ค. 2553 และ บจก. เอเจนซีฟอว์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส ณ วันที่ 27 ธ.ค. 2553 และ 22 มี.ค. 2555 , บจก.โกร เอสทีเมชั่น ณ วันที่ 7 ต.ค. 2554, บจก. กรุงสยามประเมินค่าทรัพย์สิน 30 ธ.ค. 2557, บจก. เซ้าท์อีสเอเชีย อินเตอร์เนชั่นแนล ณ วันที่ 30 ธ.ค. 2559 และ บจก. แอดวานซ์ แอปไพร์ซัล ณ วันที่ 30 ธ.ค. 2559	-
แมนดารินา สุขุมวิท 77	ถนนสุขุมวิท 77 เขตสวนหลวง กรุงเทพฯ	7-2-58.9	26	28	บจก. อินเตอร์ แฟร์ แอนด์ คอนซัลแทนท์ ณ วันที่ 25 พ.ย. 2552	-

ชื่อโครงการ	ที่ตั้งโครงการ	เนื้อที่คงเหลือทั้งหมด (ไร่)	มูลค่าที่ดินและต้นทุนพัฒนาที่ดินคงเหลือตามบัญชี ณ 31 ธ.ค. 2559 (ล้านบาท)	ราคาประเมินที่ดิน ¹ ณ 31 ธ.ค. 2559 (ล้านบาท)	ประเมินโดยวันที่ประเมิน	เงินกู้คงเหลือ ณ. 31 ธ.ค. 2559 (ล้านบาท)
เดอะ คัลเลอร์ส พรีเมียม บางนา เอ สเปซ มี บางนา	ถนนคู่ขนาน-วงแหวน แขวงบางพลีใหญ่ สมุทรปราการ	1-3-10.29	233	369	บจก. เอเจนซี ฟอร์ รีเรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส ณ วันที่ 9 ส.ค. 2555 และ บจก. กรุงเทพมหานคร ประเมินค่าทรัพย์สิน ณ วันที่ 30 ธ.ค. 2559	-
เดอะ คัลเลอร์ส บางนา กม.10 เดอะ วิลเลจ บางนา เดอะ คัลเลอร์ส เลชเชอร์ บางนา กม.8 เดอะ คัลเลอร์ส เลชเชอร์ บางนา กม.10 อารีญา โคโมะบางนา ที่ดินโครงการในอนาคต	ถนนคู่ขนาน-วงแหวน แขวงบางพลีใหญ่ สมุทรปราการ	45-1-39.4	33	61	บจก. กรุงเทพมหานครประเมินค่าสินทรัพย์ ณ วันที่ 21 ก.ย. 2554 และ บจก. กรุงเทพมหานคร ประเมินค่าทรัพย์สิน ณ วันที่ 30 ธ.ค. 2559	-
เอ สเปซ สุขุมวิท 77 เอ สเปซ มี สุขุมวิท 77 เฟส1 เอ สเปซ มี สุขุมวิท 77 เฟส2 ที่ดินโครงการในอนาคต	ถนนสุขุมวิท 77 เขตสวนหลวง กรุงเทพฯ	16-1-98.48	1,094	1,574	บจก. ไทยเซอร์เวเยอร์ แอนด์ แอ็ดไวท์เซอร์รี่ ณ วันที่ 25 ส.ค. 2553 และ บจก. เอเจนซี ฟอร์ รีเรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส ณ วันที่ 10 พ.ค. 2553 และ บริษัท กรุงเทพมหานครประเมินค่าทรัพย์สิน ณ วันที่ 30 ธ.ค. 2557 และ 30 ธ.ค. 2559	-

ชื่อโครงการ	ที่ตั้งโครงการ	เนื้อที่คงเหลือ ทั้งหมด (ไร่)	มูลค่าที่ดินและต้นทุน พัฒนาที่ดินคงเหลือตาม บัญชี ณ 31 ธ.ค. 2559 (ล้านบาท)	ราคาประเมินที่ดิน ณ 31 ธ.ค. 2559 (ล้านบาท)	ประเมินโดย วันที่ประเมิน	เงินกู้คงเหลือ ณ. 31 ธ.ค. 2559 (ล้านบาท)
เอ สเปซ อโคก เอ สเปซ ไอ.ดี.	ถนนดินแดง แขวงห้วยขวาง เขต ห้วยขวาง กรุงเทพฯ	2-1-31.6	744	1,136	บจก. เอเจนซี ฟอร์ รีเรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส ณ วันที่ 26 เม.ย. 2555 และ บจก. กรุงเทพมหานคร ประเมินค่าทรัพย์สิน 30 ธ.ค. 2557 และ 30 ธ.ค. 2559	45
เดอะ คัลเลอร์ ฟรีเมียม รัชสิด อารียา บริกส์ รัชสิด-ลำลูกกา	เขตรัชสิด กรุงเทพฯ	14-1-20.4	16	106	บริษัท แกรนด์ แอสเซท แอดไวเซอร์ จำกัด ณ วันที่ 21 ม.ค. 2554	-
เดอะคัลเลอร์ ดอนเมือง-สรงประกา เฟส 1 เมโทร ดอนเมือง-สรงประกา อารียา บริกส์ ดอนเมือง-สรงประกา	สรงประกา	18-0-58.1	128	142	บริษัท แอดวานซ์ แอฟไฟร์ส จำกัด ณ วันที่ 30 ธ.ค. 2559	-
เอ สเปซ มี รัตนานิเบศร์	ถนนรัตนานิเบศร์ ตำบลบางกระสอ อำเภอนนทบุรี จังหวัดนนทบุรี	2-1-33.8	452	478	บจก. โนเบิล พร็อพเพอร์ตี้ แวลูเอชัน ณ วันที่ 14 มิ.ย. 2556	151
สุขุมวิท 53	ถนนสุขุมวิท 53 แขวงคลองตัน เหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพฯ	1-1-77.2	316	346	บจก. เอเจนซี ฟอร์ รีเรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส ณ วันที่ 12 ก.พ. 2559	114

ชื่อโครงการ	ที่ตั้งโครงการ	เนื้อที่คงเหลือทั้งหมด (ไร่)	มูลค่าที่ดินและต้นทุนพัฒนาที่ดินคงเหลือตามบัญชี ณ 31 ธ.ค. 2559 (ล้านบาท)	ราคาประเมินที่ดิน ณ 31 ธ.ค. 2559 (ล้านบาท)	ประเมินโดยวันที่ประเมิน	เงินกู้คงเหลือ ณ. 31 ธ.ค. 2559 (ล้านบาท)
เดอะวิลเลจ คอทเทจ กาญจนภิเษก - ราชพฤกษ์ เดอะวิลเลจ กาญจนภิเษก - ราชพฤกษ์ เดอะคัลเลอร์ส พรีเมียม กาญจนภิเษก-ราชพฤกษ์ เดอะคัลเลอร์ส กาญจนภิเษก - ราชพฤกษ์ เดอะ คัลเลอร์ส พรีเมียม กาญจนภิเษก - ราชพฤกษ์ 2 เดอะ วิลเลจ กาญจนภิเษก-ราชพฤกษ์ 2 เดอะ คัลเลอร์ กาญจนภิเษก-ราชพฤกษ์ 2 ที่ดินโครงการในอนาคต	ตำบลไทรน้อย อำเภอไทรน้อย, อำเภอบางบัวทอง จังหวัดนนทบุรี	260-2-78.3	1,218	2,000	บริษัท เซาท์อีสเอเซีย อินเทอร์เน็ต เนชั่นแนล จำกัด , บริษัท เพ็ชรสยาม แอปไพร์ซัล ณ วันที่ 3 มี.ค. 2557 และ 27 ก.ย. 2556 , บริษัท แอดวานซ์ แอปไพร์ซัล จำกัด ณ วันที่ 15 ธ.ค. 2558, บจก. แอดวานซ์ แอปไพร์ซัล ณ วันที่ 30 มิ.ย. 2558 และ บจก. เซาท์อีส เอเซีย อินเทอร์เน็ต เนชั่น ณ วันที่ 22 ธ.ค. 2557	221

ชื่อโครงการ	ที่ตั้งโครงการ	เนื้อที่คงเหลือ ทั้งหมด (ไร่)	มูลค่าที่ดินและต้นทุน พัฒนาที่ดินคงเหลือตาม บัญชี ณ 31 ธ.ค. 2559 (ล้านบาท)	ราคาประเมินที่ดิน ณ 31 ธ.ค. 2559 (ล้านบาท)	ประเมินโดย วันที่ประเมิน	เงินกู้คงเหลือ ณ. 31 ธ.ค. 2559 (ล้านบาท)
ดิ เอวา เรสซิเดนซ์	ถนนสุขุมวิท 77 (ซอยอ่อนนุช) แขวง สวนหลวง, เขตสวนหลวง กรุงเทพมหานคร	31-1-10.7	1,316	2,276	บจก. กรุงเทพมหานคร ประเมินค่าทรัพย์สิน ณ 20 ส.ค. 2556	-
อารียา โคโมะ วงแหวน - รามอินทรา เดอะคัลเลอร์ส พรีเมียม วงแหวน - ราม อินทรา เดอะคัลเลอร์ส วงแหวน - รามอินทรา เดอะคัลเลอร์ส วงแหวน - รามอินทรา เฟส 2	สุขเกล้าคลองหนึ่ง ซ. 15 ถนนสุขเกล้า คลองหนึ่ง แยกจาก ถนนหทัย ราษฎร์ กรุงเทพมหานคร	73-2-35.2	848	1,444	บจก. เข้าที่อีสเอเชีย อินเตอร์เนชั่นแนล ณ 3 มี.ค. 2557	38
อารียา โคโมะ ลาดกระบัง-สุวรรณภูมิ	ถนนร่วมพัฒนา แขวงชุมทอง เขต ลาดกระบัง กรุงเทพมหานคร	21-0-4.0	118	381	บริษัท ไกร เอสทีเมชั่น จำกัด ณ 11 ม.ค. 2556	-

ชื่อโครงการ	ที่ตั้งโครงการ	เนื้อที่คงเหลือ ทั้งหมด (ไร่)	มูลค่าที่ดินและต้นทุน พัฒนาที่ดินคงเหลือตาม บัญชี ณ 31 ธ.ค. 2559 (ล้านบาท)	ราคาประเมินที่ดิน ณ 31 ธ.ค. 2559 (ล้านบาท)	ประเมินโดย วันที่ประเมิน	เงินกู้คงเหลือ ณ. 31 ธ.ค. 2559 (ล้านบาท)
เดอะ คัลเลอร์ส พรีเมียม วงแหวน - ราชพฤกษ์ เดอะ คัลเลอร์ส วงแหวน - ราชพฤกษ์ อารียา โคโมะ วงแหวน - ราชพฤกษ์ ที่ดินโครงการในอนาคต	ตำบลละหาร อำเภอบางบัวทอง จังหวัดนนทบุรี	85-2-1.1	801	810	บริษัท ฟิวเจอร์ แอปไพร์ซ จำกัด ณ วันที่ 17 เมษายน 2558	-
อารียา โคโมะ บางนา-วงแหวนฯ เดอะ คัลเลอร์ส พรีเมียม บางนา - วง แหวนฯ เดอะ วิลเลจ บางนา - วงแหวนฯ เดอะ คัลเลอร์ส บางนา - วงแหวนฯ เดอะ วิลเลจ บางนา - วงแหวนฯ 2 ที่ดินโครงการในอนาคต	ตำบลบางพลีใหญ่ อำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ	57-0-68.6	852	963	บริษัท เข้าทีเอสเอเชีย อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด ณ วันที่ 25 ก.ย. 2557, บจก. กรุงเทพมหานครประเมินค่าทรัพย์สิน ณ วันที่ 21 กันยายน 2558	36
เดอะ คัลเลอร์ส รังสิต - คลอง 4 อารียา บริกส์ รังสิต - คลอง 4	เขตรังสิต คลอง 4 กรุงเทพฯ	32-0-35.8	315	350	บริษัท แอดวานซ์ แอปไพร์ซ จำกัด ณ วันที่ 16 ต.ค. 2558	93
กาญจนาภิเษก-ราชพฤกษ์ โซน 3	ตำบลไทรน้อย อำเภไทรน้อย จังหวัดนนทบุรี	14-2-21	123	134	บจก. แอดวานซ์ แอปไพร์ซ ณ วันที่ 15 มี.ค. 2559	-

ชื่อโครงการ	ที่ตั้งโครงการ	เนื้อที่คงเหลือทั้งหมด (ไร่)	มูลค่าที่ดินและต้นทุนพัฒนาที่ดินคงเหลือตามบัญชี ณ 31 ธ.ค. 2559 (ล้านบาท)	ราคาประเมินที่ดิน ¹ ณ 31 ธ.ค. 2559 (ล้านบาท)	ประเมินโดยวันที่ประเมิน	เงินกู้คงเหลือ ณ. 31 ธ.ค. 2559 (ล้านบาท)
กาญจนาภิเษก-ราชพฤกษ์ โซน 4	ตำบลไทรน้อย อำเภไทรน้อย จังหวัดนนทบุรี	40-0-94	60	102	บจก. แอดวานซ์ แอปไพร์ซัล ณ วันที่ 15 ม.ค. 2559	-
เมอริท บีชทาวน์	ถนนเสรีไทย ตำบลคลองกุ่ม อำเภอบึงกุ่ม กรุงเทพฯ	4-0-9.2	72	218	บจก. จี.พี.วี. โกลบอล พร็อพเพอร์ตี้ ณ วันที่ 13 ม.ค. 2559	-
รวมมูลค่าโครงการ/สินทรัพย์ทั้งสิ้น			10,882 ³	15,911		728 ⁴

หมายเหตุ : ¹ราคาประเมินเป็นราคาที่ปรับมาจากราคาประเมินที่ดิน ตามที่ผู้ประเมินราคาได้ประเมินตามสภาพ ณ วันประเมิน ด้วยค่าพัฒนาที่จ่ายเพิ่มเติมตั้งแต่วันที่ประเมินจนถึงวันที่ 31

ธันวาคม 2559 หักด้วยมูลค่าที่ดินที่โอนให้ลูกค้าแล้วตามราคาประเมินที่ปรับใหม่

²มีพื้นที่รวม 60-3-97.1 ไร่ ซึ่งรวมบ่อน้ำประมาณ 45 ไร่

³มูลค่าที่ดินและต้นทุนพัฒนาที่ดินคงเหลือตามบัญชี 10,882 ล้านบาท ไม่เท่ากับมูลค่าต้นทุนการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ 11,396 ล้านบาทในงบการเงินของบริษัท

เนื่องจากไม่แสดงราคาประเมินที่ดินบริเวณราชดำริเนื่องจากบริษัทเช่าพื้นที่พระคลังข้างที่ในการสร้างอาคารเพื่อเช่าโดยไม่มีการมสิทธิ์ในที่ดิน และงานวิจัยและพัฒนาโครงการในอนาคต

⁴เงินกู้คงเหลือหมายถึงหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยคงเหลือของบริษัทจากการนำสินทรัพย์ที่ระบุในตารางดังกล่าวไปใช้เป็นหลักประกันสำหรับสินเชื่อธนาคาร เงินกู้คงเหลือ ณ.วันที่ 31

ธันวาคม 2559 ในตารางไม่เท่ากับมูลค่าเงินกู้คงเหลือ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 ในงบการเงินของบริษัท เนื่องจากรวมเงินกู้ยืมระยะสั้นโครงการจากสถาบันการเงินในรูปตัว

สัญญาใช้เงินจำนวน 115 ล้านบาท เพื่อให้เกิดความครบถ้วนและถูกต้องของข้อมูล ซึ่งรายการตัวสัญญาใช้เงินดังกล่าวแสดงไว้ในงบการเงินของบริษัท ในรายการเงินเบิกเกิน

บัญชีธนาคารและเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงินแต่ไม่รวมเงินกู้ยืมก่อสร้างสำนักงานใหญ่จำนวน 92 ล้านบาท

- 2) มูลค่าตามบัญชีของสินทรัพย์หลักประเภท ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 แสดงไว้ในตารางดังต่อไปนี้

สินทรัพย์หลักที่ใช้ในการดำเนินงาน

หน่วย : ล้านบาท

รายการ	สถานที่ตั้ง	กรรมสิทธิ์	กรรมสิทธิ์ กลุ่มบริษัท ส่วนที่ ปลอด ภาระ ผูกพัน	ภาระผูกพัน เป็น หลักประกัน กับสถาบัน การเงิน	ภาระผูกพัน ตามสัญญา เช่าการเงิน	ราคาทุน สุทธิ
ที่ดิน ¹	โครงการต่างๆ	บริษัทและบริษัทย่อย	48.71	21.18	-	69.89
อาคารและงานระบบ	โครงการต่างๆ	บริษัทและบริษัทย่อย	36.10	-	-	36.10
ส่วนปรับปรุงอาคารเช่า	สำนักงานใหญ่	บริษัทและบริษัทย่อย	1.87	-	-	1.87
อาคารคลังเข้าสและ อาคารชั่วคราว	สำนักงานใหญ่	บริษัทและบริษัทย่อย	21.99	-	-	21.99
เครื่องตกแต่ง ติดตั้งและ เครื่องใช้สำนักงาน	สำนักงานใหญ่และ โครงการต่าง ๆ	บริษัทและบริษัทย่อย/ สถาบันการเงิน	66.65	-	0.80	67.45
เครื่องจักรและเครื่องมือ ก่อสร้าง	สำนักงานใหญ่และ โครงการต่าง ๆ	บริษัทและบริษัทย่อย/ สถาบันการเงิน	79.47	-	39.53	119.00
ยานพาหนะ	โครงการต่างๆ	บริษัทและบริษัทย่อย/ สถาบันการเงิน	0.21	-	40.71	40.92
งานระหว่างก่อสร้าง	สำนักงานใหญ่และ โครงการต่าง ๆ	บริษัท	42.66	-	-	42.66
รวม			297.66	21.18	81.04	399.88²

หมายเหตุ : **ที่ดิน¹** หมายถึง ที่ดินที่เป็นที่ตั้งของคลังเช่าโครงการต่างๆของบริษัท มีส่วนที่ปลอดภาระ จำนวน 48.71 ล้านบาท และติดภาระเป็นหลักประกันวงเงินสินเชื่อกับสถาบันการเงินในประเทศจำนวน 21.18 ล้านบาท

² 31 ธันวาคม 2559 สินทรัพย์หลักที่ใช้ในการดำเนินงานของกลุ่มบริษัทมีราคาทุนสุทธิรวม 399.88 ล้านบาท โดยมีส่วนที่ปลอดภาระผูกพันจำนวน 297.66 ล้านบาท ใช้เป็นหลักประกันวงเงินสินเชื่อ 21.18 ล้านบาท มีภาระผูกพันตามสัญญาเช่าการเงิน 81.04 ล้านบาท

ประชุมคณะกรรมการบริษัท เมื่อวันที่ 28 มีนาคม พ.ศ.2556 คณะกรรมการได้มีมติอนุมัติให้บริษัท ("ผู้เช่า") ทำสัญญาเช่าเพื่อเช่าที่ดิน ("ทรัพย์สินที่เช่า") จากคณะกรรมการของบริษัทสอง ท่าน ("ผู้ให้เช่า") เพื่อนำมาก่อสร้างอาคารสำหรับใช้เป็นสำนักงานใหญ่ของบริษัท สัญญาเช่านี้มีระยะเวลา 10 ปี นับจากวันที่จดทะเบียนการเช่า

ณ ปัจจุบัน บริษัทและผู้ให้เช่าที่ดินที่ตั้งสำนักงานใหญ่ได้มีข้อสรุปเป็นการชัดเจนว่าผู้ให้เช่าและผู้เช่ายินยอมตกลงต่ออายุสัญญาเช่าออกไปได้อีก 10 ปี ส่วนเรื่องกำหนดราคาเช่าในปีที่ 11 ถึงปีที่ 20 จะตกลงค่าเช่ากันใหม่ในราคาตลาดหรือราคาที่เหมาะสมต่อไป และหากผู้เช่าประสงค์ที่จะเช่าที่ดินต่อไปอีก 10 ปี ผู้เช่าต้องแจ้งเป็นหนังสือล่วงหน้าตามที่ระบุในบันทึกข้อตกลง เมื่อครบกำหนดอายุการเช่าหรือครบกำหนดอายุสัญญาเช่าที่จะได้มีการต่ออายุกันออกไปไม่ว่าใครก็ตาม หรือสัญญาได้เลิกกันโดยความผิดของผู้เช่า ผู้เช่าจะต้องจัดการทรัพย์สินที่เช่าให้กลับคืนสภาพเดิมเสมือนก่อนมีการเช่า และจะต้องรื้อถอนสิ่งปลูกสร้างทั้งหมดที่สร้างบนทรัพย์สินที่เช่า หากครบกำหนดระยะเวลาแล้ว ผู้เช่าไม่รื้อถอนและขนย้ายทรัพย์สินออกไป หรือรื้อถอนและขนย้ายทรัพย์สินยังไม่แล้วเสร็จภายในเวลาดังกล่าว ผู้เช่าตกลงให้สิ่งปลูกสร้างดังกล่าวตกเป็นส่วนควบของที่ดินทรัพย์สินที่เช่ารวมถึงทรัพย์สินที่อยู่ในสิ่งปลูกสร้างและในทรัพย์สินที่เช่าตกเป็นกรรมสิทธิ์ของผู้ให้เช่าทันทีโดยไม่คิดค่าใช้จ่ายใดๆ นอกจากนี้หากผู้ให้เช่าไม่ประสงค์รับสิ่งปลูกสร้างดังกล่าวไว้ ผู้เช่ายังต้องรับผิดชอบค่าเสียหายต่างๆ เช่น ค่ารื้อถอนสิ่งปลูกสร้างให้แก่ผู้ให้เช่าตามที่ระบุในบันทึกข้อตกลง

การยินยอมต่ออายุสัญญาเช่าดังกล่าวออกไปอีก 10 ปี มีวัตถุประสงค์เพื่อให้เกิดความชัดเจนและประโยชน์สูงสุดของบริษัทและผู้ถือหุ้น อย่างไรก็ตาม การแก้ไขเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขและอายุสัญญาเช่าของสัญญาเช่าดังกล่าวไม่มีผลกระทบต่อฐานะทางการเงินของบริษัท กล่าวคือ ตัวเลขในงบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ งบแสดงฐานะทางการเงิน และงบแสดงการเปลี่ยนแปลงส่วนของผู้ถือหุ้น ประจำปี 2556 จนถึงงบการเงินรวมประจำปี 2558 ตัวเลขยังคงเดิม เพียงแต่การจัดประเภทรายการจะเปลี่ยนแปลงไปโดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2558 และ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2557 อาคารสุทธิ จำนวน 153.41 ล้านบาท และ 161.96 ล้านบาท ในหมวดที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ ได้ถูกจัดประเภทรายการใหม่ (Reclassify) เป็น อาคารบนที่ดินเช่า ทั้งนี้การปรับปรุงรายการดังกล่าว บริษัทได้ปรึกษากับผู้สอบบัญชีรับอนุญาตแล้ว ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2558 ยอดรวมของสินทรัพย์รวมจำนวน 12,861.19 ล้านบาท และ ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2557 จำนวน 11,956.52 ล้านบาท ยังคงเท่าเดิม

อย่างไรก็ตามรายการอาคารบนที่ดินเช่าจะถูกเปลี่ยนชื่อเป็นค่าเช่าจ่ายล่วงหน้า - อาคารบนที่ดินเช่าโดยยอดยังคงเดิม และค่าเสื่อมราคาของอาคารบนที่ดินเช่าในหมายเหตุประกอบงบการเงินจะถูกแก้ไขชื่อบัญชีใหม่เป็น ค่าเช่า ทั้งนี้รายการดังกล่าวจัดอยู่ในหมวดค่าใช้จ่ายในการบริหาร หนึ่งตัวเลขในงบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ ณ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2558 บริษัทได้บันทึกค่าตัดจำหน่ายอาคารบนที่ดินเช่าด้วยรายการค่าใช้จ่ายตัดจ่ายสิทธิการใช้ทรัพย์สิน จำนวน 8.55 ล้านบาท และ 7.2 ล้านบาท ณ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2558 และ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2557 ตามลำดับ แต่เปิดเผยเป็นค่าเสื่อมราคาในหมายเหตุประกอบงบการเงินข้อที่ 14 หากมีการแก้ไขปรับปรุงรายการเป็นรายการค่าเช่า ยอดรวมของค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่ายจะลดลงจากจำนวน 50.13 ล้านบาท เป็น 41.58 ล้านบาท ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2558 และ ยอดรวมจะลดลงจากจำนวน 40.22 ล้านบาท เป็น 33.02 ล้านบาท ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2557 ลดลงด้วยการปรับปรุง (Reclassify) ค่าใช้จ่ายตัดจ่ายสิทธิการใช้ทรัพย์สินเป็นรายการค่าเช่าจำนวน 8.55 ล้านบาท และ 7.2 ล้านบาท ตามลำดับ ส่วนรายการค่าเช่าจะถูกเปิดเผยในหมายเหตุประกอบงบการเงินเพิ่มขึ้นด้วยจำนวนปรับปรุง ทั้งนี้กำไรขาดทุน

เบ็ดเสร็จรวมในงบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จรวมสำหรับปี 2558 จำนวน 216.69 ล้านบาทและสำหรับปี 2557 จำนวน 44.25 ล้านบาท ยังคงเท่าเดิม

ณ 31 ธันวาคม 2559 ค่าเช่าจ่ายล่วงหน้า - อาคารบนที่ดินเช่า ได้ถูกเปิดเผยด้วยข้อบัญญัติหมวด “ค่าเช่าจ่ายล่วงหน้า” ตามงบการเงินสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2559 ยอดรวม 144.87 ล้านบาท ปรับลดลงจาก 153.41 ล้านบาท ณ 31 ธันวาคม 2558 ด้วยรายการค่าใช้จ่ายตัดจ่ายสิทธิการใช้ทรัพย์สิน ซึ่งเปิดเผยเป็นค่าตัดจำหน่ายในหมายเหตุประกอบงบการเงินข้อที่ 14 และรวมอยู่ในรายการค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่ายในหมวดค่าใช้จ่ายในการบริหาร หากมีการแก้ไขปรับปรุงรายการเป็นรายการค่าเช่า ยอดรวมของค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่ายจะลดลงจากจำนวน 53.38 ล้านบาท เป็น 44.83 ล้านบาท ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2559 และยอดรวมจะลดลงจากจำนวน 50.13 ล้านบาท เป็น 41.58 ล้านบาท ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2558 ลดลงด้วยการปรับปรุง (Reclassify) ค่าใช้จ่ายตัดจ่ายสิทธิการใช้ทรัพย์สินเป็นรายการค่าเช่าจำนวน 8.55 ล้านบาท ตามลำดับ ส่วนรายการค่าเช่าจะถูกเปิดเผยในหมายเหตุประกอบงบการเงินเพิ่มขึ้นด้วยจำนวนปรับปรุง ทั้งนี้กำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จรวมในงบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จรวมสำหรับปี 2559 จำนวน 263.34 ล้านบาทและสำหรับปี 2558 จำนวน 216.69 ล้านบาท ยังคงเท่าเดิม

ทั้งนี้ในงบการเงินสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทได้แก้ไขหมายเหตุประกอบงบการเงินเรื่องนโยบายการบัญชีที่สำคัญในหัวข้ออาคารบนที่ดินเช่า เปลี่ยนเป็น “ค่าเช่าจ่ายล่วงหน้า” และตัดจำหน่ายตามอายุของอาคารบนที่ดินเช่าที่คาดว่าจะให้ประโยชน์ 20 ปี” แล้ว แต่จะเปิดเผยรายการตัดจำหน่ายค่าเช่าจ่ายล่วงหน้า เป็นค่าเช่า (Reclassify) รายการบัญชีให้ถูกต้องตามมาตรฐานการบัญชีและมาตรฐานรายงานทางการเงินที่เป็นที่ยอมรับกันโดยทั่วไปในงบการเงินประจำปี 2560

4.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อย

บริษัทมีนโยบายลงทุนในธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับอสังหาริมทรัพย์เป็นหลักและธุรกิจที่เอื้อประโยชน์ต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท หากมีธุรกิจใดที่น่าสนใจและมีผลตอบแทนดี บริษัทก็อาจพิจารณาเข้าลงทุน โดยการเข้าลงทุนดังกล่าวจะต้องคำนึงถึงอัตราผลตอบแทนที่เหมาะสม ตามแต่ประเภทของธุรกิจนั้นๆ โดยคำนึงถึงผลประโยชน์ของผู้ถือหุ้น และผ่านการพิจารณาจากคณะกรรมการบริษัทเป็นสำคัญ

ในปี 2547 บริษัทได้ลงทุนในบริษัทย่อยคือบริษัท อารียา เซอร์วิส จำกัด เป็นจำนวน 10 ล้านบาท โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้บริการหลังการขายด้านอสังหาริมทรัพย์ ทั้งนี้เพราะบริษัทตระหนักถึงความสำคัญของลูกค้าในความต้องการที่จะได้รับการบริการจากบุคลากรซึ่งได้มาตรฐาน

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

ในปี 2551 บริษัทได้ซื้อหุ้นสามัญของบริษัทวันอัพ จำกัด จากบริษัท เอส. ไลฟ์ คอนกรีต จำกัด ทำให้บริษัทถือหุ้นของบริษัทวันอัพ จำกัด เพิ่มขึ้นร้อยละ 99.99 โดยที่ชำระค่าหุ้นครบจำนวนรวม 60 ล้านบาทเต็มจำนวนทุนจดทะเบียนแล้ว

นอกจากนั้นบริษัทได้ลงทุนเพิ่มในบริษัทย่อย 2 แห่งใหม่ คือ บริษัท อารียา แมนเนจเม้นต์ จำกัด และบริษัท คูสเปช จำกัด เพื่อเสริมประสิทธิภาพในการทำงาน และรองรับการขยายตัวของบริษัท ทั้งนี้เมื่อวันที่ 17 กุมภาพันธ์ 2552 บริษัท คูสเปช จำกัด ได้เปลี่ยนชื่อใหม่จากเดิม บริษัท อารียา ดีเวลลอปเม้นต์ จำกัด

ในปี 2552 บริษัทได้ลงทุนในบริษัทย่อยอีก 1 แห่ง คือ บริษัท ไวต์ลิฟวิ่ง จำกัด เพื่อเสริมประสิทธิภาพในการทำงาน และรองรับการขยายตัวของบริษัทเพิ่มเติม

ในปี 2553 บริษัทได้ลงทุนในบริษัทย่อยอีก 1 แห่ง คือ บริษัท ซิลส์เปช จำกัด เพื่อเสริมประสิทธิภาพในการทำงาน และรองรับการขยายตัวของบริษัทเพิ่มเติม

ในปี 2557 บริษัทได้ลงทุนในบริษัทย่อยอีก 1 แห่ง คือ บริษัท อารียา คอนวินเนียน สโตร์ จำกัด เพื่อขยายไปยังธุรกิจค้าปลีก

ในปี 2558 ไม่มี

ในปี 2559 ไม่มี

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทและบริษัทย่อยไม่มีคดีที่อาจมีผลกระทบด้านลบต่อสินทรัพย์ของบริษัทหรือบริษัทย่อย ที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น รวมทั้งไม่มีคดีที่มีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญที่ไม่สามารถประเมินผลกระทบเป็นตัวเลขได้

ในระหว่างปีสิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทได้บันทึกถ้อยแถลงการประมาณการหนี้สินจากคดีความจำนวน 5.1 ล้านบาท เป็นรายได้ เนื่องจากศาลฎีกาพิพากษายกคำร้อง บริษัทจึงไม่ต้องรับผิดชอบต่อความเสียหาย (ตามหมายเหตุงบการเงิน ข้อ 21)

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

บริษัท อารียา พรอพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) (“บริษัท” หรือ “อารียา”) ประกอบธุรกิจการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทจัดสรรที่ดินเพื่อขาย และรับจ้างปลูกสร้างบ้านซึ่งเป็นโครงการบ้านเดี่ยว และขายบ้านสร้างก่อนขาย ทั้งบ้านเดี่ยว คอนโดมีเนียมตกแต่งพร้อมอยู่ และทาวน์เฮ้าส์ รวมไปถึงธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนระหว่างก่อสร้าง บริษัทยังให้ความสำคัญในการพัฒนาโครงการที่พักอาศัยที่มีความครบวงจร จึงได้เริ่มมีการพัฒนาโครงการประเภทธุรกิจศูนย์การค้า หรือคอมมิวนิตีมอลล์ อาคารค้าปลีกค้าส่ง และอาคารพาณิชย์กรรมซึ่งปัจจุบันบริษัทฯ และบริษัทย่อยมีโครงการดำเนินการอยู่รวมทั้งสิ้น 49 โครงการ (ไม่รวมคอมมิวนิตีมอลล์) โดยกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นผู้ที่ทำงานมาแล้วระยะหนึ่งประกอบกับมีตำแหน่งหน้าที่การงานที่ดี หรือเป็นเจ้าของกิจการ หรือทำวิชาชีพอิสระ และมีความต้องการที่อยู่อาศัยในเขตเมือง เป็นโครงการที่มีความทันสมัย มีรายได้ระดับปานกลางถึงสูง ซึ่งหากรวมทุกโครงการของบริษัทจะมีมูลค่าโครงการรวมทั้งสิ้น 33,704 ล้านบาท

ชื่อบริษัท : บริษัท อารียา พรอพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน)

ประเภทธุรกิจ : พัฒนาอสังหาริมทรัพย์

ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ : 999 ถนนประดิษฐ์มนูธรรม แขวงสะพานสอง เขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร 10310

ทะเบียนบริษัทเลขที่ : 0107546000431

โฮมเพจบริษัท : <http://www.areeya.co.th/>

ข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับโครงการคอนโดมีเนียม เอสเปซ www.aspace.co.th

ข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับโครงการทาวน์เฮ้าส์ เดอะ คัลเลอร์ส www.thecolors.co.th

ข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับโครงการวิลเลจทาวน์ www.areeya.co.th/villagetown

ข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับโครงการบ้านเดี่ยว www.areeya.co.th/singlehome

ข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับโครงการคอมมิวนิตีมอลล์ www.pickadailybkk.com

ข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับบริการรับฝากซื้อ/ขาย/เช่า www.areeyaagent.com

โทรศัพท์ : 02-798-9999, 1797

โทรสาร : 02-798-9990

ทุนจดทะเบียน : หุ้นสามัญ 1,200,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท รวมเป็นทุนจดทะเบียนทั้งสิ้น 1,200,000,000 บาท ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2559

ทุนที่เรียกชำระแล้ว : 980,000,000 บาท (ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2559)

ผู้สอบบัญชี : บริษัท เคพีเอ็มจี ภูมิไชย สอบบัญชี จำกัด
ชั้น 48 เอ็มไพร์ทาวเวอร์
1 ถนนสาทรใต้ แขวงยานนาวา
เขตสาทร กรุงเทพฯ 10120
โทรศัพท์ 02-677-2000 โทรสาร 02-677-2222

นายทะเบียนหลักทรัพย์ : บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด
อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
93 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง
กรุงเทพฯ 10400
โทรศัพท์ : 0 2009-9000
โทรสาร : 0 2009-9991
SET Contact center: 0 2009-9999
Website: <http://www.set.or.th/tsd>

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