

ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 วิสัยทัศน์ พันธกิจ และกลยุทธ์ในการดำเนินงานของบริษัท

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

วิสัยทัศน์

“เป็นผู้นำการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในประเทศไทยที่มุ่งสร้างความสุขที่ยั่งยืน และสร้างความแตกต่างอย่างโดดเด่นในเรื่องการออกแบบ คุณภาพการก่อสร้างและการบริการ เพื่อให้ลูกบ้านชุมชนและสังคมมีความเป็นอยู่ที่ดีและเปี่ยมสุข”

พันธกิจ

ดำเนินธุรกิจด้านอสังหาริมทรัพย์อย่างครบวงจร เพื่อเป็นผู้นำในการทำธุรกิจอย่างยั่งยืน โดยมีพันธกิจในการดูแลผู้มีส่วนได้ส่วนเสียอย่างสมดุล ต่อทั้งพนักงาน ลูกค้า และต่อสังคม โดยมุ่งเน้นคุณลักษณะที่สำคัญ 4 ประการ คือ

1. Aesthetic Design & Premium Quality งานออกแบบที่เป็นเอกลักษณ์โดดเด่นมาพร้อมกับคุณภาพ
2. Sustainable Happiness ความสุขและสิ่งแวดล้อมที่ยั่งยืน
3. Innovative Living นวัตกรรมที่เสริมความเป็นอยู่ทุกรูปแบบ
4. Best in Class After Sale Services การเอาใจใส่ดูแลลูกบ้านตั้งแต่เริ่มและหลังการขายอย่างเต็มความสามารถ

กลยุทธ์ในการดำเนินงาน

บริษัทมุ่งเน้นกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ ดังนี้

1. โครงการตั้งอยู่ในทำเลที่มีศักยภาพ เช่น อยู่กลางใจเมือง การคมนาคมสะดวก มีระบบขนส่งมวลชนสมัยใหม่ เป็นต้น
2. ลูกค้าสามารถเข้าอยู่อาศัยได้ง่าย มีอุปกรณ์ตกแต่งที่คัดสรรอย่างดีให้พร้อมกัน หรือสามารถเลือกหาเฟอร์นิเจอร์ของตกแต่งที่มีคุณภาพเพิ่มเติมได้
3. แบบบ้าน รายละเอียดของการก่อสร้าง และสิ่งอำนวยความสะดวก เช่น แบบบ้านที่มีผ้าเพดานที่สูงโปร่งสบาย มีการเดินสายโทรศัพท์ให้ทุกห้องภายในบ้าน สำหรับคอนโดมีเนียมราคาหลักล้านต้นๆ มีสระว่ายน้ำ พร้อมระเบียงส่วนตัวหน้าห้องที่ลูกค้าสามารถลงว่ายน้ำจากหน้าห้องของตนเอง ผับห้องนั่งเล่นที่สามารถเปิดเชื่อมกับห้องนอนได้ ทำให้ห้องดูกว้าง เมื่อต้องการความเป็นส่วนตัวก็เพียงเลื่อนผับกลับ เป็นต้น
4. นำเทคโนโลยีการก่อสร้างแบบใหม่เข้ามาใช้ในการก่อสร้างระยะเวลาลด และลดต้นทุนการก่อสร้างลง

5. ราคาที่สมเหตุสมผลและสามารถแข่งขันได้ ซึ่งบริษัทจะคำนึงถึงต้นทุน และทำเลที่ตั้งเป็นสำคัญ
6. พัฒนาโครงการพักอาศัยครบทุกรูปแบบเพื่อเป็นการสอดคล้องการขยายตัวทางธุรกิจและเพื่อรองรับความต้องการของลูกค้า
7. พัฒนาโครงการพักอาศัยครบวงจร มีการพัฒนาโครงการประเภทธุรกิจศูนย์การค้าหรือคอมมิวนิตีมอลล์ อาคารค้าปลีกค้าส่งและอาคารพาณิชย์กรรม เพื่อเป็นการสร้างองค์ประกอบการพักอาศัยที่ครบครันเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคที่ต้องการโครงการที่มีความครบวงจร
8. โครงการบ้านเดี่ยวและทาวน์เฮ้าส์มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นผู้ที่ทำงานมาแล้วระยะหนึ่ง มีตำแหน่งหน้าที่การงานที่ดีหรือเป็นเจ้าของกิจการ หรือทำงานวิชาชีพอิสระและต้องการที่อยู่อาศัยในเขตเมือง เป็นโครงการที่มีความทันสมัย มีรายได้ระดับปานกลางถึงสูง (Young Executives)
9. โครงการคอนโดมิเนียมมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นผู้ที่เริ่มทำงานและผู้ที่ทำงานมาแล้วระยะหนึ่ง ต้องการที่อยู่อาศัยในเขตเมืองและเป็นโครงการที่มีความทันสมัย มีรายได้ระดับปานกลางถึงสูง

โดยผู้บริหารบริษัทเชื่อว่ากลยุทธ์ดังกล่าว จะนำไปให้บริษัทบรรลุเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจ คือการเป็นผู้นำบ้านสำหรับคนรุ่นใหม่ ภายในระยะเวลาประมาณ 5 ปี

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

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

เหตุการณ์ที่สำคัญของกลุ่มบริษัทในรอบ 3 ปี

ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ
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 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 ต่อผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัท อารียา พรอพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) ตามสัดส่วนจำนวนหุ้นที่ผู้ถือหุ้นแต่ละรายถืออยู่
2559	<ul style="list-style-type: none"> วันที่ 23 กุมภาพันธ์ 2559 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2559 มีมติอนุมัติการออกและเสนอขายหุ้นกู้ทุกประเภทชนิดระบุชื่อผู้ถือหรือไม่ระบุชื่อ มีหรือไม่มีหลักประกัน มีหรือไม่มีผู้แทนผู้ถือหุ้น

ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ
	<p>หุ้นกู้ หุ้นกู้ด้อยสิทธิหรือไม่ด้อยสิทธิ วงเงินรวมไม่เกิน 3,000 ล้านบาท โดยจะออกและเสนอขายเพียงชุดเดียวหรือหลายชุดในคราวเดียวกัน หรือหลายครั้งก็ได้</p> <ul style="list-style-type: none"> 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
2560	<ul style="list-style-type: none"> วันที่ 24 เมษายน 2560 ที่ประชุมสามัญประจำปีของผู้ถือหุ้นของบริษัทมีมติอนุมัติการจัดสรรกำไรเป็นเงินปันผลในอัตราหุ้นละ 0.05 บาท เป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 49 ล้านบาท เงินปันผลดังกล่าวได้จ่ายให้แก่ผู้ถือหุ้นในเดือนพฤษภาคม 2560

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 และในปี 2558 บริษัทได้ออกแบบทาวน์เฮ้าส์ 3 ชั้น แบบใหม่ชื่อ บริกส์

ซึ่งปัจจุบันบริษัทฯ และบริษัทย่อยมีโครงการที่ดำเนินการอยู่รวมทั้งสิ้น 62 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 2560 คือ บริษัทฯ ถือหุ้นโดยตรงร้อยละ 99.99 ในบริษัทย่อย 7 แห่ง ประกอบด้วย

- | | |
|--|--|
| 1. บริษัท อารีญา เซอร์วิส จำกัด | ประกอบธุรกิจบริการหลังการขาย ด้านอสังหาริมทรัพย์ |
| 2. บริษัท วัน อีพ จำกัด | ประกอบธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง |
| 3. บริษัท อารีญา แมนเนจเม้นต์ จำกัด | ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์และบริหารนิติบุคคล |
| 4. บริษัท คูลสเปซ จำกัด | ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ |
| 5. บริษัท ไวต์ลิฟวิ่ง จำกัด | ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ |
| 6. บริษัท ซิลล์สเปซ จำกัด | ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ |
| 7. บจก.อารีญา ฮอเทลโฮลดีตี้
(เดิมชื่อ บจก. อารีญา คอนวินีเยน สโตร์) | ประกอบธุรกิจร้านอาหารและบริการ |

ชื่อบริษัท	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)
บจก. อารีญา เซอร์วิส 999 ถนนประดิษฐ์มนูธรรม แขวงสะพานสอง เขตวังทองหลาง กรุงเทพฯ 10310 โทรศัพท์ 0-2798-9999 โทรสาร 0-2798-9990	บริการหลังการขายด้าน อสังหาริมทรัพย์	ทุนสามัญ 1,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท รวมเป็นทุนทั้งสิ้น 10,000,000 บาท	99.99
บจก. วันอีพ 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	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ และบริหารนิติบุคคล	ทุนสามัญ 6,500,000 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท รวมเป็นทุนทั้งสิ้น 65,000,000 บาท	99.99
บจก. คูลสเปซ 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 ฮอเทลโฮลลิตี (เดิมชื่อ บจก. อารียา คอนวินเนียน สโตร์) 999 ถนนประดิษฐ์มนูธรรม แขวงสะพานสอง เขตวังทองหลาง กรุงเทพฯ 10310 โทรศัพท์ 0-2798-9999 โทรสาร 0-2798-9990	ร้านอาหารและบริการ	หุ้นสามัญ 10,000 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท รวมเป็นทุนทั้งสิ้น 1,000,000 บาท	99.97

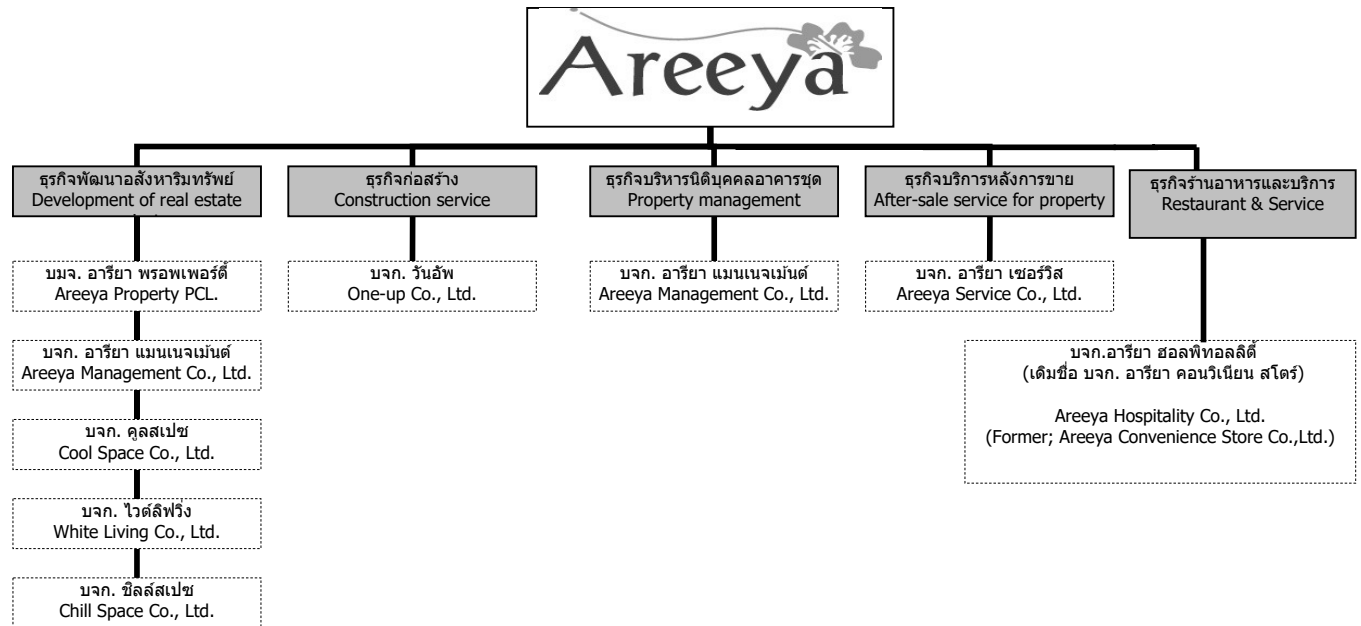
ปัจจุบันบริษัทฯ และบริษัทย่อยมีโครงการที่ดำเนินการอยู่รวมทั้งสิ้น 62 โครงการ โดยประกอบด้วย โครงการบ้านเดี่ยว 12 โครงการ, โครงการทาวน์เฮาส์ 40 โครงการ, โครงการคอนโดมิเนียม 10 โครงการ และโครงการคอมมูนิตีมอลล์ 2 โครงการ รวมเป็น 64 โครงการ ซึ่งมีรายละเอียดโครงการ ดังนี้

โครงการบ้านเดี่ยว	โครงการทาวน์เฮาส์	โครงการคอนโดมิเนียม
- อารียา นุชบา - อารียา สวนา 3 - อารียา เมโทร เกษตร - อารียา โคโม่ บางนา - เดอะ วิลเลจ แঙ্গวัฒนะ - ดิวานนท์ - เดอะวิลเลจ คอทเทจ กาญจนาภิเษก - ราชพฤกษ์ - อารียา โคโม่ บางนา - วง แหวนฯ - อารียา โคโม่ วงแหวน - รามอินทรา - อารียา ดอนเมือง สรวง ประภา - อารียา โคโม่ ลาดกระบัง - สุวรรณภูมิ - อารียา โคโม่ วงแหวน - ราชพฤกษ์ - ดี เอวา เรสซิเดนซ์	- อารียา แอทโฮม - อารียา ทุบี - เดลี่ บาย อารียา - เดอะ คัลเลอร์ส แองก์วัฒนะ - ดิวานนท์ - เดอะ คัลเลอร์ส พรีเมียม บางนา - เดอะ คัลเลอร์ส บางนา กม.10 - เดอะ วิลเลจ บางนา - เดอะ คัลเลอร์ส เลชเชอร์ บางนา กม.8 - เดอะ คัลเลอร์ส เลชเชอร์ บางนา กม.10 - เดอะ คัลเลอร์ส พรีเมียม รังสิต - ลำลูกกา - อารียา แมนดารินา สุขุมวิท 77 - เดอะ คัลเลอร์ส ดอนเมือง - สรวงประภา เฟส 1 - เดอะ วิลเลจ กาญจนาภิเษก - ราชพฤกษ์ - เดอะ คัลเลอร์ส พรีเมียม กาญจนาภิเษก - ราชพฤกษ์ - เดอะ คัลเลอร์ส กาญจนาภิเษก - ราชพฤกษ์ - เดอะ คัลเลอร์ส พรีเมียม 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 รัตนวิเบศร์ - เอ สเปซ เมกา - เอลิมินิจ อาร์ต เดอ เมซง

โครงการบ้านเดี่ยว	โครงการทาวน์เฮ้าส์	โครงการคอนโดมิเนียม
	<ul style="list-style-type: none"> - เดอะ คัลเลอร์ส พรีเมียม บางนา - วงแหวนฯ - เดอะ วิลเลจ บางนา - วงแหวนฯ - อารีญา บริกซ์ คอนเมือง - สรงประภา - เดอะ คัลเลอร์ส พรีเมียม วงแหวน - ราชพฤกษ์ - เดอะ คัลเลอร์ส วงแหวน - ราชพฤกษ์ - เดอะ คัลเลอร์ส พรีเมียม กาญจนานิเทศ-ราชพฤกษ์ 2 - อารีญา บริกซ์ 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 - เดอะ คัลเลอร์ส พรีเมียม กาญจนานิเทศ - ราชพฤกษ์ 3 - อารีญา บริกซ์ บางนา กม.10 - อารีญา บริกซ์ บางนา-วงแหวนฯ - เดอะคัลเลอร์ส วงแหวน-รามอินทรา 2 - เดอะ คัลเลอร์ส มิกซ์ รังสิต-วงแหวน - เดอะ วิลเลจ รังสิต-วงแหวน - อารีญา บริกซ์ รังสิต - คลอง 4 - เดอะ คัลเลอร์ส บางนา – วงแหวนฯ 2 - เดอะ วิลเลจ เอ็กซ์คลูซีฟ บางนา - เดอะ วิลเลจ เอ็กซ์คลูซีฟ บางนา 2 	

สำหรับโครงการคอมมูนิตี้มอลล์ 2 โครงการนั้น มีชื่อโครงการว่า Pickadaily Bangkok ซึ่งโครงการนี้ถูกก่อสร้างเป็นกลุ่มอาคารเก่าแก่สถาปัตยกรรมคลาสสิกโดยการจำลองบรรยากาศของ English old town และอีกโครงการชื่อ Life Style Club ตั้งอยู่ย่าน เกษตร-นวมินทร์ หากรวมทุกโครงการของบริษัท จะมีมูลค่าโครงการรวมทั้งสิ้น 42,845 ล้านบาท (ไม่รวมโครงการคอมมูนิตี้มอลล์)

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 อารียา โคโม และในปี 2558 บริษัทได้ออกแบบทาวน์เฮ้าส์ 3 ชั้น แบบใหม่ชื่อ บริกส์

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

โครงสร้างรายได้จำแนกตามสายผลิตภัณฑ์หลักตั้งแต่ปี 2558 - 2560 มีดังต่อไปนี้

ผลิตภัณฑ์ / บริการ	งบการเงินรวม ประจำปีสิ้นสุด 2560		งบการเงินรวม ประจำปีสิ้นสุด 2559		งบการเงินรวม ประจำปีสิ้นสุด 2558	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
1) รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์						
1.1 โครงการแนวราบ	3,387	67%	3,313	70%	3,426	63%
1.2 โครงการแนวสูง	1,569	31%	1,330	28%	762	14%
1.3 ที่ดิน	2	-	-	-	1,210	22%
ยอดรวมรายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์	4,958	98%	4,643	98%	5,398	99%
2) รายได้จากการรับสร้างบ้านและขายวัสดุก่อสร้าง ¹	-	-	4	-	3	-
3) กลับรายการประมาณการหนี้สินคดีความ	12	-	5	-	-	-
4) รายได้อื่น ²	87	2%	73	2%	53	1%
รวมทั้งสิ้น	5,057	100%	4,725	100%	5,454	100%

หมายเหตุ : ¹ รายได้จากการขายวัสดุก่อสร้างเป็นส่วนน้อยเมื่อเทียบกับรายได้รวมทั้งสิ้น

² รายได้อื่นประกอบด้วยรายได้จากการบริหารจัดการโครงการ และดอกเบี้ยรับธนาคาร

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

บริษัท อารีญา พรอพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) ดำเนินธุรกิจโดยแบ่งสินค้าออกเป็น 3 ประเภท มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1. โครงการบ้านเดี่ยว โดยบริษัทจะขายที่ดินเปล่าซึ่งเป็นกรรมสิทธิ์ของบริษัทและรับจ้างปลูกสร้างบ้านบนที่ดินในโครงการดังกล่าว หรือขายที่ดินพร้อมบ้านสร้างเสร็จ โดยในปัจจุบันนั้น มีอยู่ด้วยกัน 12 ทำเล อันได้แก่

- อารีญา นุชบา
- อารีญา สวนา 3
- อารีญา เมโทร เกษตร
- อารีญา โคโม บางนา
- เดอะ วิลเลจ แจ้งวัฒนะ - ดิวนนท์
- เดอะวิลเลจ คอร์ทเทจ กาญจนานิเทศ - ราชพฤกษ์
- อารีญา โคโม บางนา - วงแหวน ๓
- อารีญา โคโม วงแหวน -รามอินทรา
- อารีญา ดอนเมือง สรวงประภา
- อารีญา โคโม ลาดกระบัง -สุวรรณภูมิ
- อารีญา โคโม วงแหวน -ราชพฤกษ์
- ดิ เอวา เรสซิเดนซ์

2. โครงการทาวน์เฮาส์ บริษัทได้พัฒนาทาวน์เฮาส์ 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 เลชเชอร์ บางนา กม.8 - เดอะ คัลเลอร์ส เลชเชอร์ 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 	<p>เป็นโครงการจัดสรรทาวน์เฮาส์ หน้ากว้าง 5.7 เมตร 2 ชั้น เพื่อรองรับกลุ่มลูกค้าที่มีความต้องการที่อยู่อาศัย สำหรับกลุ่มครอบครัวขนาดเล็ก และครอบครัวที่เก๋ไก๋ใหม่โดยในปัจจุบัน นั้น มีอยู่ด้วยกัน 7 ทำเล อันได้แก่ เกษตร-นวมินทร์, ดิวนนท์, บางนา, รังสิต, สรวงประภา, ราชพฤกษ์ และวงแหวน - รามอินทรา โดยบริษัทยังมีแผนในการเพิ่มจำนวนทำเลเพื่อรองรับความต้องการในรูปแบบเดียวกันให้ครอบคลุมพื้นที่ทั่วกรุงเทพมหานครและปริมณฑล นอกจากนี้บริษัทยังมีทาวน์เฮาส์ 2 ชั้นแบบใหม่ที่มีชื่อ เดอะ วิลเลจ ซึ่งมีจุดเด่น คือ เป็นทาวน์เฮาส์ที่ให้บรรยากาศเหมือนอยู่บ้านเดี่ยว และมีบริเวณสวนรอบบ้าน และหน้าบ้านที่กว้าง ทำให้สามารถจอดรถยนต์ได้ถึง 2 คัน</p>

ประเภท	ชื่อโครงการ	รายละเอียด
	<ul style="list-style-type: none"> - เดอะ คัลเลอร์ส บางนา – วงแหวนฯ - เดอะ คัลเลอร์ส พรีเมียม บางนา – วงแหวนฯ - 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 - เดอะ คัลเลอร์ส พรีเมียม กาญจนภิเษก - ราชพฤกษ์ 3 - เดอะ คัลเลอร์ส วงแหวน-รามอินทรา 2 - เดอะ คัลเลอร์ส มิกซ์ รังสิต-วงแหวน - เดอะ วิลเลจ รังสิต – วงแหวน - เดอะ คัลเลอร์ส บางนา – วงแหวนฯ 2 - เดอะ วิลเลจ เอ็กซ์คิอุสียฟ บางนา - เดอะ วิลเลจ เอ็กซ์คิอุสียฟ บางนา 2 	
แบบ 3 ชั้น	<ul style="list-style-type: none"> - อารียา ทูปี - เดลี่ บาย อารียา - อารียา บริกซ์ ดอนเมือง - สรวงประภา - อารียา บริกซ์ รังสิต – ลำลูกกา - อารียา บริกซ์ บางนา กม.10 - อารียา บริกซ์ บางนา – วงแหวนฯ - อารียา บริกซ์ รังสิต - คลอง 4 	เป็นโครงการจัดสรรทาวน์เฮ้าส์ หน้ากว้าง 5 เมตร และ 5.5 เมตร สูง 3 ชั้น เพื่อตอบสนองความต้องการกลุ่มลูกค้าครอบครัวที่มีขนาดเล็กถึงขนาดปานกลาง เพื่อเป็นทางเลือกสำหรับผู้บริโภค โดยในปัจจุบันนั้นมีอยู่ด้วยกัน 3 ทำเล อันได้แก่ เกษตร - นวมินทร์, ดอนเมือง - สรวงประภา , รังสิต - ลำลูกกา และ บางนา
แบบ 4 ชั้น	<ul style="list-style-type: none"> - อารียา แมนดารินา สุขุมวิท 77 	เป็นโครงการจัดสรรทาวน์เฮ้าส์ หน้ากว้าง 5 เมตร และ 5.5 เมตร สูง 4 ชั้น เพื่อตอบสนองกลุ่มลูกค้าทาวน์เฮ้าส์ในเกรดพรีเมียมที่ต้องการพื้นที่ใช้สอยจำนวนมาก และมีความโดดเด่นในเรื่องการออกแบบ เพื่อตอบโจทย์ในเรื่องความต้องการที่แตกต่างของกลุ่มลูกค้าในกลุ่มนี้ในปัจจุบัน ไม่มีโครงการ สุขุมวิท 77

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

ประเภท	ชื่อโครงการ	รายละเอียด
แบบ 8 ชั้น	<ul style="list-style-type: none"> - เอ สเปซ อโศก - รัชดา - เอ สเปซ เกษตร - เอ สเปซ สุขุมวิท 77 - เอ สเปซ มี สุขุมวิท 77 - เอ สเปซ เฟลย์ - เอลิมินิจ อาร์ต เดอ เมซง 	เป็นโครงการคอนโดมิเนียม 7-8 ชั้น พื้นที่แต่ละอาคารไม่เกิน 10,000 ตร.ม. เป็นโครงการคอนโดมิเนียมขนาดเล็ก โดยในปัจจุบันมีอยู่ด้วยกัน 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"> - เอ สเปซ ไฮดี อโศก - เอ สเปซ มี บางนา - เอ สเปซ มี รัตนวิเศษ 	เป็นคอนโดมิเนียมขนาดกลางเน้นความเป็นส่วนตัวและสาธารณูปโภคอื่นๆ ที่เพิ่มขึ้น โดยในปัจจุบันมีอยู่ด้วยกัน 3 ทำเล อันได้แก่ อโศก-รัชดา, บางนา, และรัตนวิเศษ
แบบเกิน 8 ชั้น เกิน 30,000 ตร.ม. ต่ออาคาร	<ul style="list-style-type: none"> - เอ สเปซ เมกา 	เป็นโครงการคอนโดมิเนียมขนาดใหญ่เน้นพัฒนาในพื้นที่ CBD เพื่อเน้นการตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้ากลุ่มพรีเมียม ประกอบกับจุดขายในส่วน Private club เพื่อตอบโจทย์กลุ่มลูกค้าที่ต้องการบริการระดับพรีเมียมเกรด โดยในปัจจุบันมีอยู่ด้วยกัน 1 ทำเล อันได้แก่ บางนา 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 ขนาดพื้นที่ต่อยูนิตตั้งแต่ 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 2560 จำนวน 62 โครงการ มูลค่า 42,845 ล้านบาท (ไม่รวมโครงการคอมมูนิตีมอลล์) โดยรายละเอียดของแต่ละโครงการปรากฏดังตารางต่อไปนี้

2.2 โครงการของบริษัทในปัจจุบัน

ปีที่เปิดโครงการ	ผู้ดำเนินการ	ชื่อโครงการ	ที่ตั้งโครงการ	ประเภทโครงการ	กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	จำนวนยูนิตที่ขายได้/จำนวนยูนิตทั้งโครงการ	มูลค่าขาย (ล้านบาท)	ขายแล้ว (ล้านบาท)	ความคืบหน้าการก่อสร้าง (%)
บ้านเดี่ยว									
ม.ย. 2546	ARY	อารียา นุชบา (หัวหมาก)	ซอยลาดพร้าว 130	บ้านเดี่ยว	AB	141/143	878	857	100
ก.ค. 2547	ARY	อารียา สwana 3	ถนน เกษตร นวมินทร์	บ้านเดี่ยว	AA	25/48	524	252	100
ต.ค. 2547	ARY	อารียา เมทโทร (เกษตร)	ถนนลาดพร้าว ๕	บ้านเดี่ยว	AB	117/137	1,150	847	80
ก.ค. 2555	ARY	เดอะวิลเลจ แจ๊จ วัฒนะ - ดิوانนท์	ถนนดิวนนท์	บ้านเดี่ยว /บ้านแฝด	AC	112/150	611	432	100
ต.ค. 2557	ARY	อารียา โคโม่ บางนา	ถนนคู่ขนาน-วงแหวน	บ้านเดี่ยว	AB,AA	59/61	345	327	100
พ.ย. 2557	ARY	เดอะวิลเลจ คอท. เทจ กาญจนาภิเษก - ราชพฤกษ์	ถนนราชพฤกษ์	บ้านเดี่ยว	AB,AC	34/86	374	125	100
มี.ค. 2558	ARY	อารียา โคโม่ บางนา - วงแหวนฯ	บางนา กม.10	บ้านเดี่ยว	AB	127/128	625	617	100
มี.ค. 2558	ARY	อารียา โคโม่ วงแหวน-รามอินทรา	วงแหวน-รามอินทรา	บ้านเดี่ยว	AB	88/124	557	366	100
ม.ค. 2559	ARY	อารียา ดอนเมือง สรวงประภา (บ้านเดี่ยว)	ถนน รพช. ตำบลหลักหก	บ้านเดี่ยว	AB,AA	13/20	142	89	100
ก.พ. 2559	ARY	อารียา โคโม่ ลาดกระบัง - สุวรรณภูมิ	ลาดกระบัง-สุวรรณภูมิ	บ้านเดี่ยว	AB	17/73	541	100	40
พ.ค. 2559	AMM	อารียา โคโม่ วงแหวน - ราชพฤกษ์	วงแหวน-ราชพฤกษ์	บ้านเดี่ยว	AC	16/115	488	55	83

ปีที่เปิดโครงการ	ผู้ดำเนินการ	ชื่อโครงการ	ที่ตั้งโครงการ	ประเภทโครงการ	กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	จำนวนยูนิตที่ขายได้/จำนวนยูนิตทั้งโครงการ	มูลค่าขาย (ล้านบาท)	ขายแล้ว (ล้านบาท)	ความคืบหน้าการก่อสร้าง (%)
ก.พ. 2560	ARY	ดิ เอวา เรสซิเดนซ์	ถนนสุขุมวิท 77	บ้านเดี่ยว	AA	3/19	807	74	60
รวม							7,042	4,141	
ทาวน์เฮ้าส์									
ก.พ. 2550	ARY	อารียา แอทโฮม	ถนน เกษตร นวมินทร์	ทาวน์เฮ้าส์	BA	103/104	248	244	100
มิ.ย. 2550	ARY	เดอะคัลเลอร์ส แจ่งวัฒนะ-ติวานนท์	ถนนติวานนท์	ทาวน์เฮ้าส์	BB	186/187	345	342	100
ก.ย. 2552	COL	อารียาทูปี้	ถนนลาดปลาเค้า	ทาวน์เฮ้าส์	AC	174/174	653	653	100
ต.ค. 2553	ARY	เดอะคัลเลอร์ส พรีเมียม บางนา	ถนนคู่ขนาน-วงแหวน	ทาวน์เฮ้าส์	BB	179/181	426	418	100
ต.ค. 2553	ARY	แมนดาริน่า สุขุมวิท 77	ถนนสุขุมวิท 77	ทาวน์เฮ้าส์	AB	114/114	759	759	100
ม.ค. 2555	ARY	เดอะคัลเลอร์ส บางนา กม.10	ถนนคู่ขนาน-วงแหวน	ทาวน์เฮ้าส์	BB, BA	271/272	584	582	100
มี.ค. 2555	CHS	เดลี บาย อารียา	ถนนลาดปลาเค้า	ทาวน์เฮ้าส์	AC	286/286	1,231	1,231	100
ก.ค. 2555	ARY	เดอะวิลเลจ บางนา	ถนนคู่ขนาน-วงแหวน	ทาวน์เฮ้าส์	BA	104/105	313	308	100
ก.พ. 2556	ARY	เดอะ คัลเลอร์ส พรีเมียม รังสิต – ลำลูกกา	ตำบลลาดสวาย	ทาวน์เฮ้าส์	BB, BA	362/362	638	638	100
เม.ย. 2556	ARY	เดอะ คัลเลอร์ส ดอนเมือง - สรงประภา เฟส 1	ถนน รพช. ตำบลหลักหก	ทาวน์เฮ้าส์	BB, BA	39/39	89	89	100
ก.ค. 2556	ARY	เดอะคัลเลอร์สเลกเซอร์ บางนา กม. 10	ถนนคู่ขนาน-วงแหวน	ทาวน์เฮ้าส์	BB, BA	278/278	665	665	100
ก.ย. 2557	ARY	เดอะคัลเลอร์ส เลกเซอร์ บางนา กม.8	ถนนคู่ขนาน-วงแหวน	ทาวน์เฮ้าส์	BA,AC	213/214	571	567	100

ปีที่เปิดโครงการ	ผู้ดำเนินการ	ชื่อโครงการ	ที่ตั้งโครงการ	ประเภทโครงการ	กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	จำนวนยูนิตที่ขายได้/จำนวนยูนิตทั้งโครงการ	มูลค่าขาย (ล้านบาท)	ขายแล้ว (ล้านบาท)	ความคืบหน้าการก่อสร้าง (%)
พ.ย. 2557	ARY	เดอะวิลเลจ กาญจนภิเษก - ราชพฤกษ์	ถนนราชพฤกษ์	ทาวน์เฮ้าส์	AC,BA	111/133	402	318	100
พ.ย. 2557	WHL	เดอะคัลเลอร์ส พรีเมียม กาญจนภิเษก - ราชพฤกษ์	ถนนราชพฤกษ์	ทาวน์เฮ้าส์	BB,BA	261/262	512	510	100
พ.ย. 2557	COL	เดอะคัลเลอร์ส กาญจนภิเษก - ราชพฤกษ์	ถนนราชพฤกษ์	ทาวน์เฮ้าส์	BB,BA	261/263	472	468	100
มี.ค. 2558	ARY	เดอะคัลเลอร์ส พรีเมียม วงแหวน - รามอินทรา	วงแหวน รามอินทรา	ทาวน์เฮ้าส์	BB,BA	246/267	644	585	100
มี.ค. 2558	WHL	เดอะคัลเลอร์ส วงแหวน - รามอินทรา	วงแหวน รามอินทรา	ทาวน์เฮ้าส์	BB,BA	254/269	597	552	100
ม.ค. 2558	AMM	เดอะวิลเลจ บางนา - วงแหวนฯ	ถนนคู่ขนาน-วงแหวน	ทาวน์เฮ้าส์	BA	110/113	412	399	100
ก.ย. 2558	ARY	เดอะคัลเลอร์ส พรีเมียม บางนา - วงแหวนฯ	ถนนคู่ขนาน-วงแหวน	ทาวน์เฮ้าส์	BB	157/191	567	445	100
ก.ย. 2558	AMM	เดอะคัลเลอร์ส บางนา - วงแหวนฯ	ถนนคู่ขนาน-วงแหวน	ทาวน์เฮ้าส์	BA	154/178	480	396	100
ต.ค. 2558	ARY	อารียา บริกค์ ดอนเมือง - สรงประภา	ถนน รพช. ตำบลหลักหก	ทาวน์เฮ้าส์	AB,AC	5/5	24	24	100
เม.ย. 2559	ARY	เดอะ คัลเลอร์ส พรีเมียม วงแหวน - ราชพฤกษ์	วงแหวน - ราชพฤกษ์	ทาวน์เฮ้าส์	BB,BA	139/265	593	287	100
เม.ย. 2559	AMM	เดอะ คัลเลอร์ส วงแหวน - ราชพฤกษ์	วงแหวน - ราชพฤกษ์	ทาวน์เฮ้าส์	BB,BA	91/225	502	171	91

ปีที่เปิดโครงการ	ผู้ดำเนินการ	ชื่อโครงการ	ที่ตั้งโครงการ	ประเภทโครงการ	กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	จำนวนยูนิตที่ขายได้/จำนวนยูนิตทั้งโครงการ	มูลค่าขาย (ล้านบาท)	ขายแล้ว (ล้านบาท)	ความคืบหน้าการก่อสร้าง (%)
พ.ค. 2559	ARY	เดอะ คัลเลอร์ส พรีเมียม กาญจนภิเษก - ราชพฤกษ์ 2	ถนนราชพฤกษ์	ทาวน์เฮ้าส์	BA	109/115	250	233	100
พ.ค. 2559	ARY	เดอะ วิลเลจ บางนา - วงแหวนฯ 2	ถนนคู่ขนาน-วงแหวน	ทาวน์เฮ้าส์	AC	119/167	697	464	100
ก.ค. 2559	ARY	อารียา บริกส์ รังสิต - ลำลูกกา	ตำบลลาดสวาย	ทาวน์เฮ้าส์	AC	8/8	32	32	100
ก.ค. 2559	AMM	เดอะคัลเลอร์ส รังสิต - คลอง 4	ตำบลลาดสวาย	ทาวน์เฮ้าส์	BB,BA, AC	108/342	879	227	85
ส.ค. 2559	ARY	เดอะวิลเลจ กาญจนภิเษก - ราชพฤกษ์ 2	ถนนราชพฤกษ์	ทาวน์เฮ้าส์	BB,BA	44/128	413	129	99
ส.ค. 2559	ARY	เดอะ เฟลส กาญจนภิเษก - ราชพฤกษ์ 2	ถนนราชพฤกษ์	ทาวน์เฮ้าส์	BB,BA	45/117	209	78	100
ธ.ค. 2559	ARY	เดอะคัลเลอร์ส กาญจนภิเษก-ราชพฤกษ์ 2	ถนนราชพฤกษ์	ทาวน์เฮ้าส์	BB,BA	81/215	439	153	86
มี.ค. 2560	AMM	เดอะ คัลเลอร์ส พรีเมียม กาญจนภิเษก - ราชพฤกษ์ 3	ถนนราชพฤกษ์	ทาวน์เฮ้าส์	BB,BA	49/219	483	104	89
พ.ค. 2560	ARY	อารียา บริกส์ บางนา กม.10	ถนนคู่ขนาน-วงแหวน	อาคารพาณิชย์	AC	5/6	27	23	100
พ.ค. 2560	AMM	อารียา บริกส์ บางนา - วงแหวนฯ	ถนนคู่ขนาน-วงแหวน	อาคารพาณิชย์	AC	0/4	23	-	100
มิ.ย. 2560	WHL	เดอะ คัลเลอร์ส วงแหวน-รามอินทรา 2	วงแหวน รามอินทรา	ทาวน์เฮ้าส์	BA	29/179	488	65	88
พ.ค. 2560	WHL	เดอะ คัลเลอร์ส มิกซ์ รังสิต-วงแหวน	รังสิตคลอง 5	ทาวน์เฮ้าส์	BB,BA, AC	38/481	1,140	96	39

ปีที่เปิดโครงการ	ผู้ดำเนินการ	ชื่อโครงการ	ที่ตั้งโครงการ	ประเภทโครงการ	กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	จำนวนยูนิตที่ขายได้/จำนวนยูนิตทั้งโครงการ	มูลค่าขาย (ล้านบาท)	ขายแล้ว (ล้านบาท)	ความคืบหน้าการก่อสร้าง (%)
พ.ศ. 2560	ARY	เดอะ วิลเลจ รังสิต – วงแหวน	รังสิตคลอง 5	ทาวน์เฮ้าส์	BA	20/372	1,161	90	47
ส.ค. 2560	ARY	เดอะวิลเลจ เอ็กซ์คลูซีฟ บางนา 2	ถนนคู่ขนาน-วงแหวน	ทาวน์เฮ้าส์	AC, AB	7/11	61	34	60
ก.ย. 2560	ARY	เดอะวิลเลจ เอ็กซ์คลูซีฟ บางนา	ถนนคู่ขนาน-วงแหวน	ทาวน์เฮ้าส์	AC, AB	15/19	78	61	80
ต.ค. 2560	ARY	เดอะคิลเลอร์ส บางนา วงแหวน 2	ถนนคู่ขนาน-วงแหวน	ทาวน์เฮ้าส์	BA, AC	55/270	677	133	20
ธ.ค. 2560	ARY	อารียา ปริกกี รังสิต-คลอง 4	ตำบลลาดสวาย	ทาวน์เฮ้าส์	AC	1/8	33	4	100
รวม							18,817	12,577	
คอนโดมิเนียม									
ต.ค. 2549	ARY	เอ สเปซ เกษตร	ถนนเกษตรนวมินทร์	คอนโด	BB	201/207	330	318	100
พ.ย. 2549	ARY	เอ สเปซ อโศก-รัชดา	ถนนอโศก-ดินแดง	คอนโด	BB	2,176/2,178	4,211	4,206	100
ม.ค. 2551	ARY	เอ สเปซ เพลย์	ถนนสุทธิสารวินิจฉัย	คอนโด	BB	483/485	802	792	100
มิ.ย. 2553	ARY	เอ สเปซ สุขุมวิท 77	ถนนสุขุมวิท 77	คอนโด	BB,BA	384/443	789	651	100
มี.ค. 2555	ARY	เอ สเปซ มี สุขุมวิท 77	ถนนสุขุมวิท 77	คอนโด	BB	504/832	1,542	839	95
มี.ค. 2555	ARY	เอ สเปซ มี บางนา	ถนนคู่ขนาน-วงแหวน	คอนโด	BB	943/960	1,282	1,211	100
มี.ค. 2555	ARY	เอ สเปซ ไอ.ดี. อโศก-รัชดา	ถนนอโศก-ดินแดง	คอนโด	AC,AB	361/547	2,433	1,561	100
ส.ค. 2556	ARY	เอ สเปซ มี รัตนาธิเบศร์	ตำบลบางกระสอ นนทบุรี	คอนโด	BB,BA	117/406	885	229	100

ปีที่เปิด โครงการ	ผู้ดำเนินการ	ชื่อโครงการ	ที่ตั้งโครงการ	ประเภท โครงการ	กลุ่ม ⁱⁱ ลูกค้าเป้าหมาย	จำนวนยูนิตที่ ขายได้/ จำนวนยูนิต ทั้งโครงการ	มูลค่า ขาย (ล้านบาท)	ขายแล้ว (ล้านบาท)	ความ คืบหน้า การ ก่อสร้าง (%)
พ.ค. 2560	ARY	เอ สเปซ เมกา	ถนนคู่ขนาน- วงแหวน	คอนโด	BB,BA, AC	942/1,366	2,481	1,729	-
ส.ค. 2560	ARY	เจลิมนิจ อาร์ต เดอ เมซง	ถนนสุขุมวิท 53	คอนโด	AA	26/122	2,231	312	-
รวม							16,986	11,848	

¹บริษัทและบริษัทย่อยของอารียา

ARY	หมายถึง บริษัท อารียา พรอพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน)
AMM	หมายถึง อารียา แมนเนจเม้นต์ จำกัด
COL	หมายถึง บริษัท คูลสเปซ จำกัด
CHS	หมายถึง บริษัท ซิลส์สเปซ จำกัด
WHL	หมายถึง บริษัท ไวต์ลิฟวิ่ง 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 2560

ไตรมาส 1/2560

- ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มุ่งเน้นจัดงานโปรโมชั่นส่งเสริมการขายสำหรับโครงการสร้างเสร็จพร้อมอยู่เพื่อระบายสินค้าคงเหลือ
- ภาพรวมการเปิดตัวโครงการใหม่ลดลงในไตรมาสแรก
- การปฏิเสธสินเชื่อของธนาคารต่อผู้ซื้อบ้านอยู่ในเกณฑ์สูงมากถึง 40% โดยเฉพาะในกลุ่มผู้ประกอบการซีพีเอสและ SME เนื่องจากมีรายได้ไม่แน่นอน มีการเดินบัญชีไม่ต่อเนื่อง ทำให้มีปัญหาการขายและการโอนนับตั้งแต่ต้นปีจนถึงกลางปี

ไตรมาส 2/2560

- ภาพรวมการเปิดตัวโครงการลดลง แต่มีจำนวนหน่วยในตลาดมากขึ้น ซึ่งมาจากการที่ผู้ประกอบการเปิดขายโครงการที่มีขนาดใหญ่กว่า และเปิดขายในระดับราคาต่อหน่วยสูงกว่าในช่วงเดียวกันของปีก่อน
- มีการชะลอตัวของจำนวนหน่วยทั้ง demand-supply เนื่องจากเป็นผลกระทบจากปีที่แล้วที่มีมาตรการกระตุ้นสงหาฯ ของภาครัฐ ทำให้มีการดึงเอาความต้องการของบ้านในอนาคตมาใช้
- กลุ่มผู้ซื้อที่มีรายได้ได้น้อยมีศักยภาพในการซื้อที่อยู่อาศัยในระดับต่ำ เนื่องจากภาวะเศรษฐกิจและการปล่อยสินเชื่อที่เข้มงวด ทำให้ยอดปฏิเสธสินเชื่อยังคงสูงอยู่ประมาณ 30% ถึงแม้ว่าจะมีความต้องการที่อยู่อาศัยในจำนวนมากก็ตาม

ไตรมาส 3/2560

- ภาพรวมการเปิดตัวโครงการใหม่มีการเปิดตัวสูงขึ้นจากไตรมาส 1 และ 2
- ตลาดโดยรวมยังไม่ฟื้นตัวอย่างเด่นชัด เพราะกำไรที่เติบโตดีในไตรมาสนี้มาจากเฉพาะบางบริษัทเท่านั้น ซึ่งกลุ่มแนวราบระดับบนยังเติบโตได้ดี เนื่องจากมีความต้องการสูงและอัตราการปฏิเสธสินเชื่อต่ำ
- มีการปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัยมากขึ้น ซึ่งสอดคล้องกับทิศทางของสภาวะเศรษฐกิจของประเทศที่มีแนวโน้มดีขึ้น
- ผู้ประกอบการเร่งจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายในช่วงปลายไตรมาส เพื่อกระตุ้นกำลังซื้อผู้บริโภค ก่อนที่จะเข้าสู่ช่วงพระราชพิธีในไตรมาสที่ 4

ไตรมาส 4/2560

- มีการลงทุนภาครัฐและเอกชนเพิ่มขึ้น ซึ่งปัจจัยทางเศรษฐกิจทำให้ความเชื่อมั่นของผู้บริโภคปรับตัวดีขึ้น สถาบันการเงินเริ่มผ่อนปรนและอนุมัติสินเชื่อที่อยู่อาศัยในกลุ่มราคาสูงกว่า 3 ล้านบาทมากขึ้น เนื่องจากภาวะเศรษฐกิจที่ดีขึ้น แนวโน้ม NPL ปรับลดลง
- ผู้ประกอบการลดการใช้สื่อทางการตลาดเพื่อกระตุ้นยอดขายได้ในช่วงไตรมาส 4/2560

แหล่งที่มา <http://www.bangkokbiznews.com/news/detail/772555>

ภาพรวมตลาดอสังหาริมทรัพย์ ปี 2561

ศูนย์วิจัยกสิกรไทย

ศูนย์วิจัยกสิกร มออสงหา ปี 2561 เปิดตัว 1 แส่นกว่าหน่วย ขยายตัวไม่เกิน 2% แม้เศรษฐกิจในปี 2561 น่าจะฟื้นตัวต่อเนื่อง ส่งผลให้ผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เชื่อมั่น และเปิดขายโครงการที่อยู่อาศัยใหม่ แต่ทิศทางการแข่งขันในตลาดที่อยู่อาศัยยังคงเป็นไปอย่างรุนแรง รวมทั้งการขยายตัวของจำนวนที่อยู่อาศัยคงค้างยังเป็นปัจจัยกดดันให้ผู้ประกอบการตั้งเป้าหมายการเปิดขายโครงการที่อยู่อาศัยใหม่อย่างระมัดระวัง ศูนย์วิจัยกสิกรไทย คาดว่า จำนวนที่อยู่อาศัยเปิดขายใหม่ในกรุงเทพฯ และปริมณฑลในปี 2561 น่าจะอยู่ที่ 100,000-108,000 หน่วย ขยายตัวจากปี 2560 อยู่ที่ 0-2%

เร่งขายที่อยู่อาศัยคงค้างกว่า 1.7 แส่นหน่วย

ในช่วงโค้งสุดท้ายของปี 2560 ยังไม่มีปัจจัยหนุนให้เกิดความต้องการซื้อที่อยู่อาศัย ส่งผลให้ผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์น่าจะชะลอการเปิดขายโครงการที่อยู่อาศัยใหม่ เมื่อเทียบกับในช่วง 9 เดือนแรกของปี และหันมามุ่งให้ความสำคัญกับการขายที่อยู่อาศัยคงค้างด้วยการจัดโปรโมชั่นกระตุ้นการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย เช่น การมอบส่วนลดเงินสด ของแถม หรือ บัตรกำนัล การขายที่อยู่อาศัยทุกยูนิตในราคาเดียว เป็นต้น แต่การจัดโปรโมชั่นยังไม่สามารถกระตุ้นความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยได้อย่างเต็มที่ จึงส่งผลให้ที่อยู่อาศัยคงค้าง ณ สิ้นปี 2560 ขยายตัว ศูนย์วิจัยกสิกรไทย คาดว่า จำนวนที่อยู่อาศัยคงค้างในกรุงเทพฯ และปริมณฑล ณ สิ้นปี 2560 น่าจะอยู่ที่ 170,000-177,000 หน่วย ขยายตัว 4-8% จาก ณ สิ้นปี 2559

ปี 2561 คาดเปิดตัวกว่า 1 แส่นหน่วย

สำหรับในปี 2561 แม้ว่าเศรษฐกิจน่าจะฟื้นตัวต่อเนื่อง นับเป็นสัญญาณที่ดีต่อตลาดที่อยู่อาศัย แต่ความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยในปี 2561 ยังมีจำกัด ทั้งกลุ่มผู้ซื้อเพื่ออยู่อาศัยจริง ที่แม้กำลังซื้อค่อยๆ ฟื้นตัว แต่ก็เผชิญข้อจำกัดด้านราคาที่อยู่อาศัยเปิดขายใหม่อยู่ในระดับสูง รวมถึงกลุ่มผู้ซื้อเพื่อการลงทุน ที่น่าจะชะลอการลงทุนในที่อยู่อาศัยลง เนื่องจากการแข่งขันในตลาดให้เช่าที่อยู่อาศัยเป็นไปอย่างรุนแรง โดยเฉพาะอย่างยิ่งตลาดคอนโดมิเนียมให้เช่า รวมทั้งการขยายตัวของจำนวนที่อยู่อาศัยคงค้าง ณ สิ้นปี 2560 ยังเป็นปัจจัยกดดันให้ผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ตั้งเป้าหมายการขายตัวของการเปิดขายโครงการที่อยู่อาศัยใหม่ในปี 2561 อย่างระมัดระวัง

ศูนย์วิจัยกสิกรไทยคาดว่า จำนวนที่อยู่อาศัยเปิดขายใหม่ในกรุงเทพฯ และปริมณฑลในปี 2561 น่าจะยังคงไม่ต่ำกว่า 100,000 หน่วย โดยคาดว่าจะอยู่ที่ 100,000-108,000 หน่วย ขยายตัว 0-2% จากปี 2560 ใกล้เคียงกับ 2 ปีที่ผ่านมา โดยการขยายตัวของจำนวนที่อยู่อาศัยเปิดขายใหม่ส่วนใหญ่เป็นผลมาจากการขยายตัวของจำนวนที่อยู่อาศัยกลุ่มคอนโดมิเนียม จากข้อจำกัดด้านพื้นที่สำหรับการลงทุนพัฒนาโครงการแนวราบ ประกอบกับความคืบหน้าของโครงการสวนต่อขยายสถานีรถไฟฟ้า น่าจะดึงดูดให้ผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ยังคงเปิดขายโครงการคอนโดมิเนียมในปี 2561

สำหรับกลยุทธ์ของผู้ประกอบการในปี 2561 น่าจะยังเป็นการลงทุนพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยตามพื้นที่เส้นทางขนส่งมวลชนอย่างต่อเนื่องขยายรถไฟฟ้า โดยผู้ประกอบการที่มีที่ดินในทำเลศักยภาพ อย่างใจกลางเมือง และศูนย์กลางธุรกิจ สามารถเลือกลงทุนพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมระดับบนในรูปแบบ Mixed-use Project เพื่อสร้างรายได้ในรูปแบบค่าเช่าพื้นที่เพิ่มเติม ทั้งนี้ แม้ว่าตลาดคอนโดมิเนียมระดับบนจะเป็นตลาดที่ผู้ซื้อที่อยู่อาศัยมีกำลังซื้อ แต่ขนาดตลาดยังจำกัด ประกอบกับความต้องการคอนโดมิเนียมระดับบนได้ถูกดูดซับไปแล้วส่วนหนึ่ง ส่งผลให้การลงทุนพัฒนาคอนโดมิเนียมระดับบนในปี 2561 จึงเป็นไปอย่างระมัดระวัง

ขณะที่ตลาดที่อยู่อาศัยระดับกลางน่าจะยังคงเป็นตลาดที่ผู้ประกอบการให้ความสำคัญ เนื่องจากมีฐานผู้ซื้อที่อยู่อาศัยขนาดใหญ่ โดยผู้ซื้อที่อยู่อาศัยระดับกลางให้ความสำคัญกับทำเล และความคุ้มค่าเป็นหลัก แม้ไม่ได้ยึดติดกับพื้นที่เส้นทางขนส่งมวลชน แต่ต้องเดินทางได้หลายวิธี หรือเข้าถึงระบบขนส่งมวลชนได้ไม่ยากนัก รวมถึงมีการออกแบบฟังก์ชันการอยู่อาศัยที่ครบถ้วน เพื่อตอบโจทย์ด้านความคุ้มค่า

ส่วนตลาดที่อยู่อาศัยระดับล่างในปี 2561 น่าจะชะลอตัวต่อเนื่องจากในปี 2560 เนื่องจากเป็นตลาดที่ผู้ซื้อที่อยู่อาศัยมีโอกาสถูกปฏิเสธสินเชื่อ และมีความอ่อนไหวต่อภาวะเศรษฐกิจในระดับสูง ส่งผลให้ผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์น่าจะชะลอการลงทุนพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยระดับล่าง ในขณะเดียวกัน ก็น่าจะยังคงต้องเร่งทำการตลาดเพื่อระบายที่อยู่อาศัยคงค้างควบคู่กันไป โดยราคาที่อยู่อาศัยในพื้นที่ชานเมืองที่ปรับตัวสูงขึ้นจากความคืบหน้าของการขยายเส้นทางโครงการขนส่งมวลชน น่าจะส่งผลกระทบต่อกำลังซื้อที่อยู่อาศัยระดับล่าง ที่ผู้ซื้อที่อยู่อาศัยยังให้ความสำคัญกับราคาเป็นหลัก

แหล่งที่มา : <https://www.ddproperty.com/ข่าวอสังหาริมทรัพย์-บทความ/>

จุดแข็งขั้นของธุรกิจ

แม้ว่าตลาดอสังหาริมทรัพย์จะมีปัจจัยเสี่ยงหลายประการรออยู่ข้างหน้าก็ตาม แต่ผู้ประกอบการหลายรายยังคงมองเห็นโอกาสทางธุรกิจ การเปิดโครงการใหม่จึงยังคงมีให้เห็นอย่างต่อเนื่องทั้งจากผู้ประกอบการที่มีประสบการณ์ในการทำธุรกิจมานาน และผู้ประกอบการรายใหม่ที่ต้องการเข้ามาทำธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

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

จำนวนคู่แข่งแนวราบแยกตามโซน

โซน	บ้านเดี่ยว/บ้านแฝด	ทาวน์โฮม
บางนา	5	8
ลาดกระบัง	5	-
เกษตร-นวมินทร์	6	-
สรองประชา	4	-
รังสิต	14	14
วงแหวน-รามอินทรา	10	9
กาญจนาภิเษก-ราชพฤกษ์	8	10
วงแหวน-ราชพฤกษ์	6	6

จำนวนคู่แข่งคอนโด แยกตามโซน

โซน	คอนโด
บางนา	4
สุขุมวิท 77	30
อโศก-รัชดา	9
รัตนธิเบศร์	14

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 ระบบการก่อสร้างแบบอิมเมรชั่นฟอร์ม ที่ไม่มีรอยต่อของงานโครงสร้าง ลดปัญหาการรั่วซึม และทนทานกว่าการก่อสร้างรูปแบบอื่น

OPPORTUNITIES

- การเมืองสงบ ส่งผลต่อความเชื่อมั่นของผู้ประกอบการและผู้บริโภค
- แผนที่ชัดเจนในการลงทุน Infrastructure ของรัฐบาล เช่น รถไฟฟ้า หนุนให้ความต้องการที่อยู่อาศัยตามแนวรถไฟฟ้าเพิ่มมากขึ้น
- อัตราดอกเบี้ยนโยบาย ยังอยู่ในเกณฑ์ต่ำ เพื่อกระตุ้นการลงทุน

- การลงทุนของภาครัฐและเอกชนในระบบขนส่งมวลชนให้ครอบคลุมมากขึ้น เช่น การอนุมัติเริ่มการก่อสร้างรถไฟฟ้าในสายต่างๆ

THREATS

- ต้นทุนธุรกิจสูง (ค่าแรง+ที่ดิน)
- หนี้ครัวเรือนสูง Bank ระวังปล่อยกู้ แนวโน้มหนี้ภาคครัวเรือนที่สูงขึ้น จะทำให้สภาพคล่องในระบบการเงินตึงตัว ส่งผลให้สถาบันการเงินระมัดระวังการปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัย

จากยอดปฏิเสธสินเชื่อ ณ สิ้นปี 2560 เพิ่มขึ้นอยู่ในระดับ 20-30% ทำให้ยังคงเป็นปัจจัยหลักที่จะส่งผลกระทบต่อกับกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์โดยตรง ซึ่งสำหรับอารีญาเองแล้ว แผนสำหรับปี 2561 คือ

○ แนวราบ

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

- Pre Approve ก่อนการรับจอง เพื่อให้มั่นใจในคุณภาพของลูกค้า ไม่เกิดยอดยกเลิก
- การทำการตลาดที่หนักมากขึ้น เพื่อให้เกิดยอด Walk ให้สูงขึ้นอีกเท่าตัว ซึ่งก็จะทำให้มียอดขายเยอะขึ้น และหากมีการยกเลิก ก็ยังคงมียอดถึงเป้าหมาย ดังเช่นในครึ่งปีแรก
- จัด Event กระตุ้นยอดขาย อาทิ งานมหกรรมบ้านและคอนโด ครั้งที่ 36 ในเดือนมีนาคม และ ตุลาคม 2561 ที่ศูนย์การประชุมแห่งชาติสิริกิติ์

○ แนวสูง

สำหรับไตรมาสแรกของปีนี้มีแผนเปิดโครงการใหม่ จำนวน 1 โครงการ และจะเน้นไปที่โครงการที่เสร็จและพร้อมโอนเพื่อเพิ่มยอดรับรู้รายได้ภาพรวมที่สูงขึ้น โดยเน้นทำการตลาดกระตุ้นยอดขายทั้งในประเทศ เช่น การจัดบูธตามห้างสรรพสินค้าต่างๆ , มีงานเปิดตัวสรวยน้ำเอสเปซ ไอที อโศก-รัชดา ส่วนการตลาดกระตุ้นยอดขายในต่างประเทศ คือ บริษัทอสังหาฯในต่างประเทศ โดยจ้าง Agent ที่มีความเชี่ยวชาญในประเทศนั้นๆ

ซึ่งโครงการทั้งหมดของแนวสูงที่เปิดขายในปัจจุบันนี้มี Potential ที่จะมียอดขายที่สูงขึ้นตามลำดับเนื่องจากอยู่ในทำเลที่มีศักยภาพ และไม่ว่าจะซื้ออยู่เอง หรือลงทุน หรือปล่อยเช่า ก็สามารถเพิ่ม Value ให้ได้ในอนาคต

กลยุทธ์ทางการตลาด

1. พัฒนา Product เดิมที่มีอยู่แล้วและได้รับการตอบรับอย่างดี ให้ดียิ่งขึ้นไป โดยนำ feedback จากลูกค้ามาปรับปรุงแก้ไข เพื่อเตรียมพร้อมที่จะไปเปิดทำเลใหม่ๆ อาทิเช่น
 - The Colors ทาวน์โฮม 2 ชั้น ที่เราทำแบรนด์นี้มากกว่า 8 ปี มียอดขายและโอนไปแล้วเกือบ 4,000 ยูนิต ซึ่งแสดงให้เห็นว่า เราได้รับการตอบรับที่ดีจากตลาด เพราะเรามีฟังก์ชัน และระบบการก่อสร้างที่ดี ทำให้คนจำแบรนด์เราได้และยังคงอยู่มาอย่างยาวนาน ซึ่งในปี 2561 นี้จะมีการพัฒนาปรับเปลี่ยนบ้านให้มีความหลากหลายและตอบโจทย์การอยู่อาศัยของลูกค้าเป็นหลัก เช่น การพัฒนาแบบบ้าน The Colors ขนาดหน้ากว้าง 5.3 ม. เป็นต้น
 - 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 4 ปี
2. เปิด Product ใหม่ๆ ออกสู่ตลาด โดยเจาะกลุ่มไปยัง segment ใหม่ๆ เพื่อให้ Product ครอบคลุมในทุกๆ กลุ่ม
 - Areeya Bussaba ลาดพร้าว-เสรีไทย บ้านเดี่ยว 2 ชั้น ติดถนนใหญ่เสรีไทย ซึ่งตั้งอยู่บนทำเลที่ดีที่สุดแห่งหนึ่งในฝั่งกรุงเทพตะวันออก ใกล้รถไฟฟ้าและวงแหวนตะวันออก
3. เปิดโครงการใหม่ในทำเลเดียวกัน โดยสร้างโมเดลเปิดพร้อมกัน 3 - 4 โครงการ นำ Product ลง 3 - 4 Product เพื่อให้ครอบคลุมทุกกลุ่มเป้าหมาย โดยมีราคาเริ่มต้นตั้งแต่ 1.5 ถึง 6 ล้านบาท เมื่อลูกค้าเข้าเยี่ยมชมโครงการก็มี Product ในทุกๆ Range ราคาให้เลือก ไม่ว่าจะเป็นทาวน์โฮม วิลเลจทาวน์ บ้านแฝด และบ้าน
4. โครงการคอนโดมิเนียม เน้นกระตุ่นยอดขายโครงการที่แล้วเสร็จ คือ เอ สเปซ มี สุขุมวิท 77, เอ สเปซ มี รัตนวิภา และ เอ สเปซ ไอดี อโศก-รัชดา ทั้ง 3 โครงการปัจจุบันแล้วเสร็จและมีลูกค้าเริ่มเข้าพักอาศัยแล้ว
5. สร้าง Brand Awareness อย่างต่อเนื่องเพื่อ Remind แแบรนด์อารีญา ให้เป็นตัวเลือกต้นๆ ที่ลูกค้านึกถึง เพราะแบรนด์อารียานั้น ทุก Product จะมีสไตล์ที่โดดเด่น เป็นเอกลักษณ์ ให้ผู้ที่อยู่รู้สึกภูมิใจ 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. สร้างสัมพันธ์อันดีกับลูกค้าอย่างต่อเนื่อง ด้วยกิจกรรม Workshop แปลกๆ ใหม่ ในทุกเดือน ที่ไม่เหมือนหรือไม่ซ้ำกับใครในตลาด เพื่อให้เกิดการประทับใจ และเกิดการบอกต่อ หรือ FGF ซึ่งเรื่องนี้เราก็นำมาให้ความสำคัญในลำดับต้นๆ เนื่องจากฐานเสียงเหล่านี้ เป็นเครื่องมือทางการตลาดที่แข็งแกร่งให้กับโครงการอย่างมาก

2.4 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

นโยบายการจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

- นโยบายด้านกำลังคน

การมีกำลังคนที่สามารถดำเนินการเองได้และพัฒนาคุณภาพฝีมือแรงงานเพื่อการจ้างงานที่ยั่งยืน โดยบริษัทลดความเสี่ยงด้านงานก่อสร้างโดยจัดให้มีทีมงานของตนเองในการก่อสร้างจำนวนหนึ่ง อีกทั้งพัฒนาฝีมือแรงงานควบคู่ไปกับเทคโนโลยีของบริษัทฯ นำมาใช้ เพื่อให้คนงานเหล่านั้น สามารถทำงานกับบริษัทได้ในระยะยาว และมีความสามารถมากขึ้น

- นโยบายด้านการจ้างผู้รับเหมารายใหญ่และรายย่อยที่มีคุณภาพ

เพื่อให้การส่งมอบสินค้ามีคุณภาพมากขึ้นอย่างต่อเนื่องนอกเหนือจากด้านกำลังคนแล้ว บริษัทมีนโยบายที่จัดจ้างผู้รับเหมาขนาดใหญ่ที่มีคุณภาพสูงและมีประวัติการทำงานที่เห็นได้ชัดมาร่วมเป็นส่วนหนึ่งของความสำเร็จด้านคุณภาพ

- นโยบายการจ้างงานแรงงานต่างด้าว

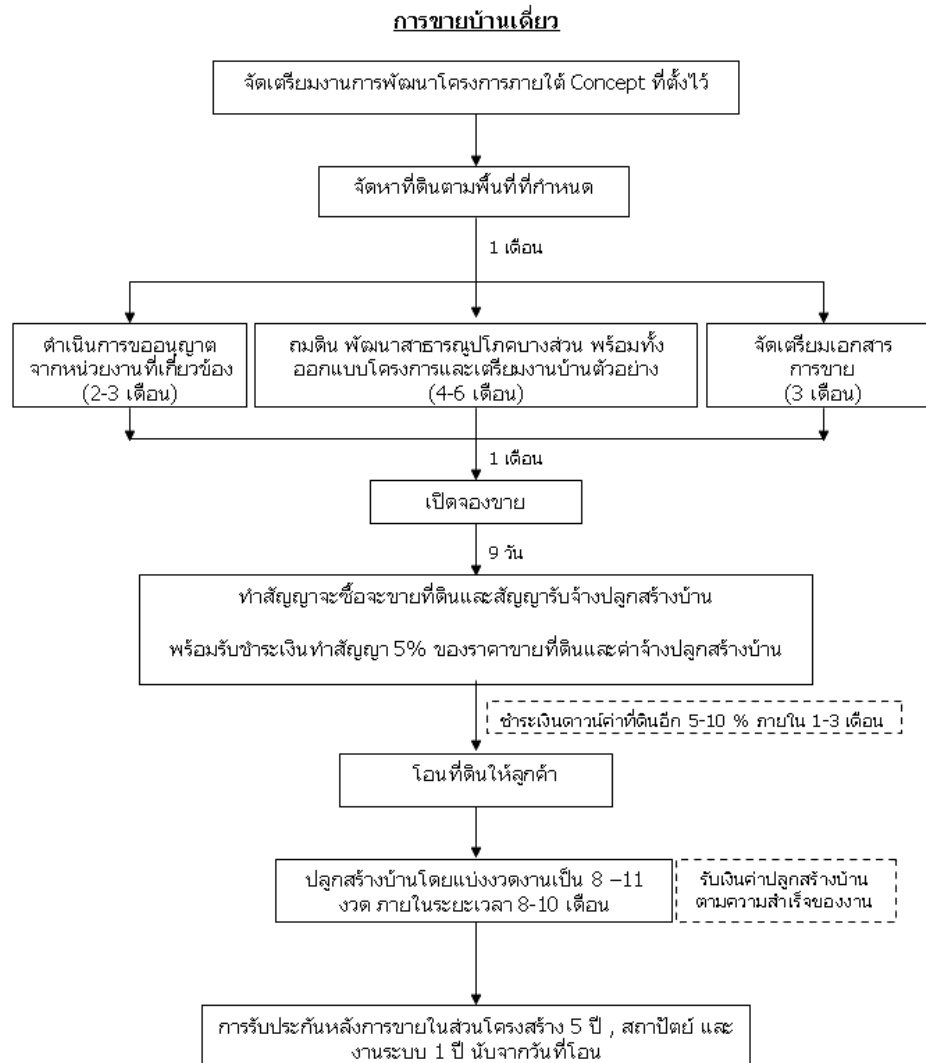
บริษัทมีนโยบายในการจ้างแรงงานต่างด้าว โดยจะต้องเป็นแรงงานที่ถูกกฎหมายเท่านั้น สำหรับแรงงานที่อยู่ระหว่างการขออนุญาต ก็จะต้องอยู่ในเกณฑ์ที่กฎหมายกำหนดเท่านั้น

- นโยบายการจัดซื้อวัสดุ อุปกรณ์ในงานก่อสร้างและการบริการหลังการขาย

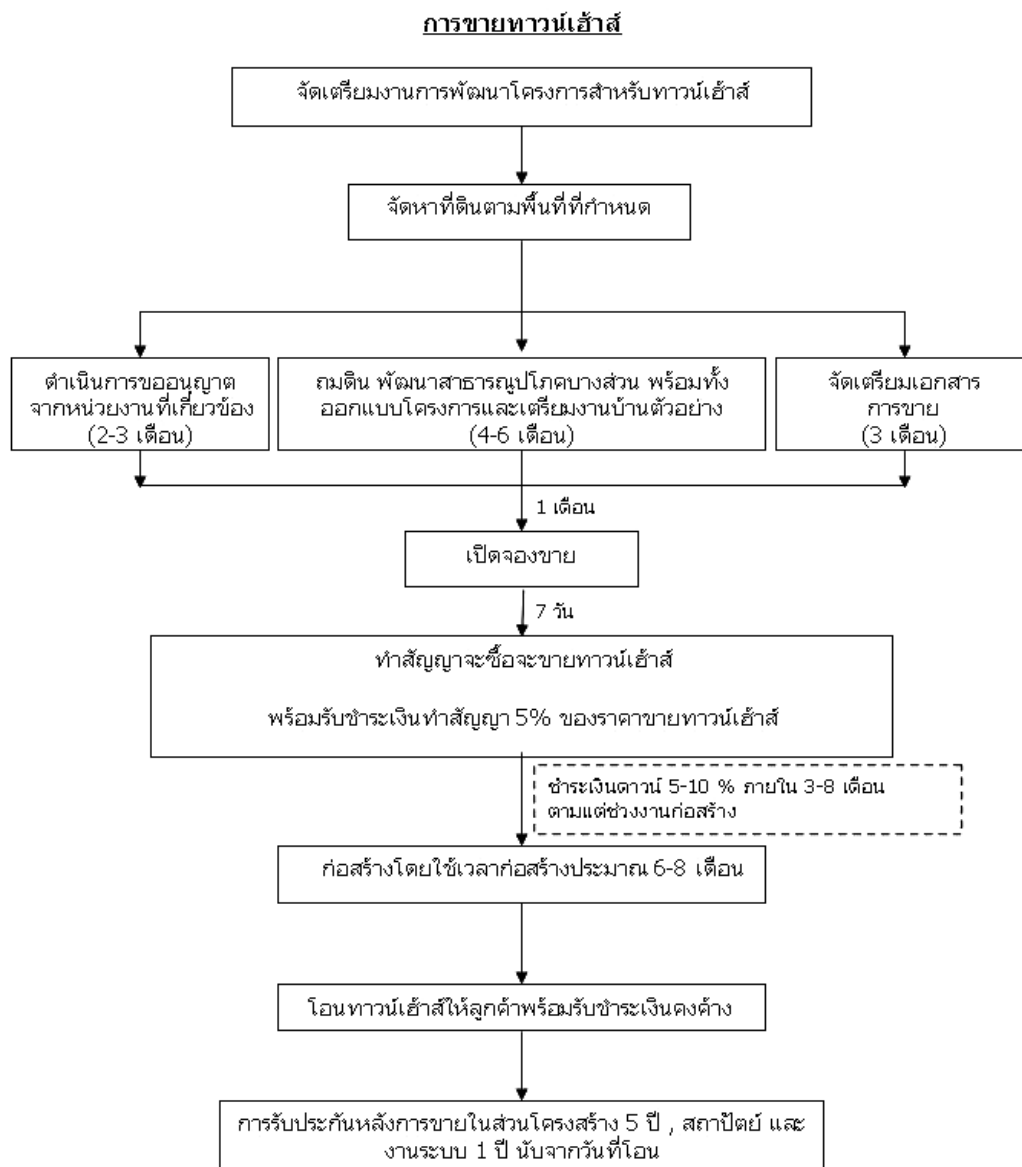
เพื่อการส่งเสริมการขาย บริษัทมีนโยบายในการรับประกันคุณภาพสินค้าให้กับลูกค้ายาวนานขึ้น โดยการเจรจาต่อรองให้ผู้ผลิตสินค้า รับประกันคุณภาพสินค้าตั้งแต่ 3-5 ปี ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับชนิดของวัสดุ ตลอดจนมีนโยบายการเอาใจใส่ดูแลลูกค้าตั้งแต่เริ่ม และบริการหลังการขายอย่างเต็มความสามารถ

การพัฒนาโครงการต่าง ๆ ของบริษัท ในแต่ละโครงการจะมีระยะเวลาในการดำเนินงานที่แตกต่างกันออกไป ขึ้นอยู่กับขนาดและรูปแบบของโครงการ ทั้งนี้ระยะเวลาในการดำเนินการของแต่ละโครงการนั้นจะแสดงให้เห็นเป็นแผนภาพ ดังต่อไปนี้

โครงการบ้านเดี่ยว

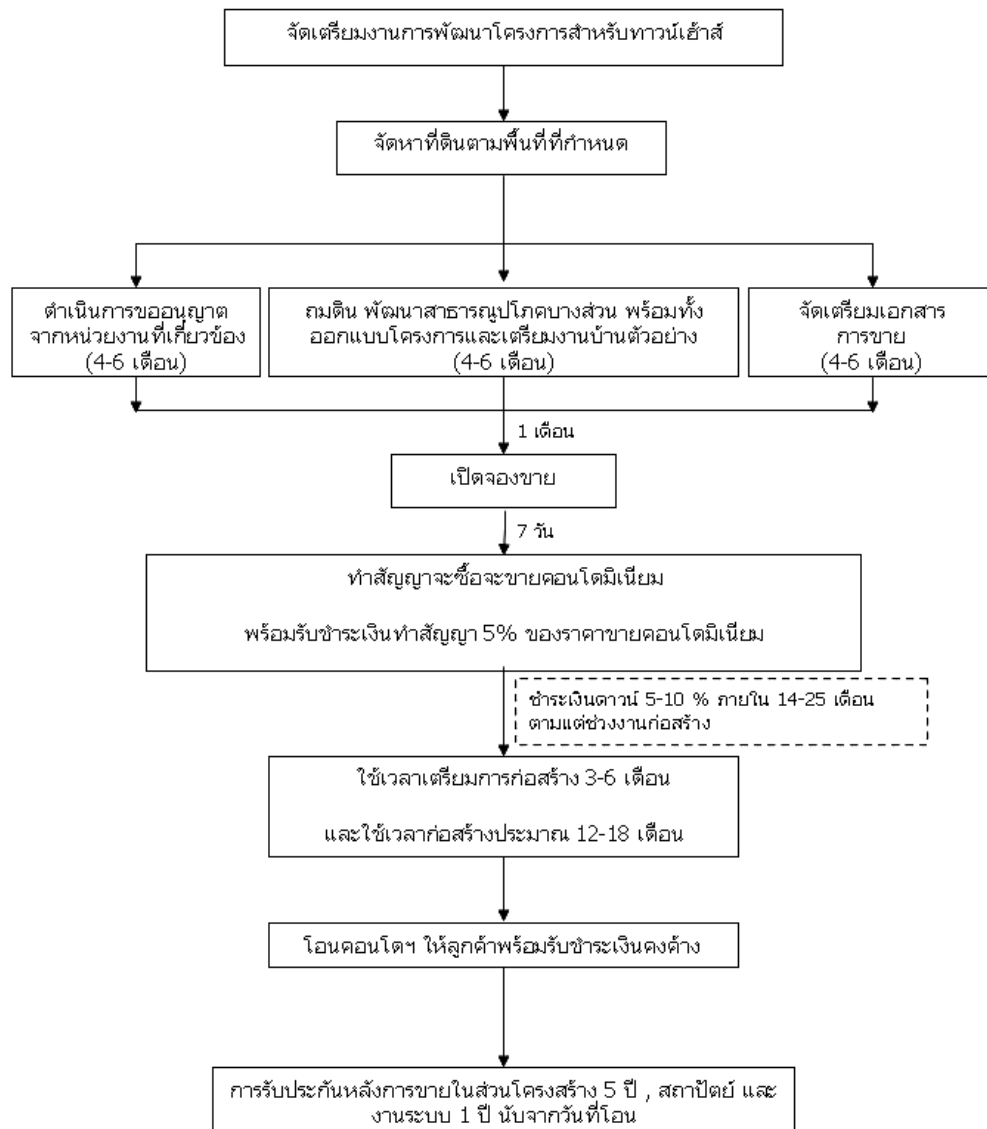


โครงการทาวน์เฮ้าส์



โครงการคอนโดมิเนียม

การขายคอนโดมิเนียม



รายละเอียดขั้นตอนการจัดหาผลิตภัณฑ์และการบริการ

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

3. การส่งมอบงาน

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

4. การจัดการผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

นโยบายด้านสิ่งแวดล้อม

บริษัทฯ จะต้องจัดให้ทุกโครงการถูกต้องตามกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับสิ่งแวดล้อมเป็นอย่างดีซึ่งส่วนใหญ่จะเกี่ยวข้องกับสภาพแวดล้อมที่มีผลกระทบต่อบุคคลภายนอก รวมทั้งกำกับดูแลด้านสิ่งแวดล้อมภายในองค์กร ซึ่งหมายถึง สภาพแวดล้อมโครงการ ที่ทำงาน ที่พักคนงานด้วย ซึ่งทั้งนี้จะต้องอยู่ในหลักการของ HSE Health Safety and Environment

ในการพัฒนาโครงการและขออนุญาตจัดสรรที่ดิน บริษัทจะต้องปฏิบัติตามกฎระเบียบขององค์กรกำกับดูแลที่เกี่ยวข้องกับกฎหมายการจัดสรรที่ดิน ซึ่งได้คำนึงถึงผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม ในการพัฒนาโครงการ บริษัทมีการดูแลการขนดินให้ล้างทำความสะอาดรถและถนนเมืองานเสร็จ มีการฉีดน้ำกันฝุ่นฟุ้งกระจาย และจำกัดเวลาทำงาน

ในส่วนการทำการพัฒนาโครงการและงานก่อสร้างขนาดใหญ่ จะต้องทำรายงานศึกษาผลกระทบสิ่งแวดล้อม เสนอต่อสำนักงานนโยบายและแผนทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม บริษัทต้องดำเนินการแก้ไขปรับปรุงงานเพื่อลดผลกระทบที่มีต่อสิ่งแวดล้อมอยู่แล้ว เมื่อได้หนังสือรับรองจากหน่วยงานดังกล่าวแล้ว บริษัทจึงจะสามารถเริ่มพัฒนาโครงการได้ นอกจากนี้ บริษัทได้ร่วมมือกับชุมชนทำความเข้าใจความสะอาดถนนนอกโครงการและปลูกต้นไม้เพื่อดูดซับฝุ่นละออง ส่วนอุปกรณ์ไฟฟ้าที่ใช้ภายในบ้าน ทางบริษัทเลือกใช้อุปกรณ์ไฟฟ้าทั้งที่ติดตั้งให้กับลูกค้า หรือที่จัดเตรียมเป็นของสมนาคุณหรือการส่งเสริมการขายให้ลูกค้าก็ล้วนเป็นแบบประหยัดไฟฟ้าทั้งสิ้น และที่ผ่านมาบริษัทยังไม่เคยมีข้อพิพาททางกฎหมายในเรื่องของสิ่งแวดล้อม

ในทำนองเดียวกันบริษัทก็คำนึงถึงผลกระทบต่อสภาพแวดล้อมในระหว่างก่อสร้าง และ หลังจากโครงการแล้วเสร็จ โดยบริษัทมีนโยบายการจัดการด้านความสะอาดของโครงการให้สะอาดอย่างสม่ำเสมอ สภาพแวดล้อมในบริเวณที่พักคนงาน การใช้ชีวิตประจำวันภายในที่พักคนงาน การอยู่ร่วมกันของคนงานต่างด้าวหลายเชื้อชาติ โดยมีการจัดแบ่งที่พักไม่ให้ปะปนกันอันอาจเป็นเหตุให้เกิดการทะเลาะวิวาทจากเหตุของความแตกต่างด้านเชื้อชาติ

งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

หน่วย : ล้านบาท

ชื่อโครงการ	โครงการที่ขายแล้ว		การโอนสะสม		โครงการส่วนที่ยังไม่ได้โอน	
	จำนวน แปลง	ราคา	จำนวน แปลง	ราคา	จำนวน แปลง	ราคา
<u>บ้านเดี่ยว</u>						
อารียา นุชบา	141	857	141	857	-	-
อารียา สวนา 3	25	252	25	252	-	-
อารียา เมทโทร (เกษตร)	117	847	117	847	-	-
เดอะวิลเลจ แจ้งวัฒนะ - ดิวนนท์	112	432	111	428	1	4
อารียา โคโม บางนา	59	327	59	327	-	-
เดอะวิลเลจ คอทเทจ กาญจนานิเทศ- ราชพฤกษ์	34	125	33	120	1	5
อารียา โคโม บางนา – วงแหวนฯ	127	617	127	617	-	-
อารียา โคโม วงแหวน - รามอินทรา	88	366	87	362	1	4
อารียา ดอนเมือง สรวงประภา (บ้านเดี่ยว)	13	89	12	82	1	7
อารียา โคโม ลาดกระบัง-สุวรรณภูมิ	17	100	16	94	1	6
อารียา โคโม วงแหวน-ราชพฤกษ์	16	55	15	52	1	3
ดิ เอวา เรสซิเดนซ์	3	74	3	74	-	-
รวม	752	4,141	746	4,112	6	29
<u>ทาวน์เฮาส์</u>						
อารียา แอทโฮม	103	244	103	244	-	-
เดอะ คัลเลอร์ส แจ้งวัฒนะ-ดิวนนท์	186	342	186	342	-	-
อารียาทูปี	174	653	174	653	-	-
เดอะ คัลเลอร์ส พรีเมียม บางนา	179	418	179	418	-	-
แมนดารินา สุขุมวิท 77	114	759	114	759	-	-
เดอะ คัลเลอร์ บางนา กม.10	271	582	271	582	-	-
เดลี บาย อารียา	286	1,231	286	1,231	-	-
เดอะ วิลเลจ บางนา	104	308	104	308	-	-
เดอะ คัลเลอร์ส พรีเมียม รังสิต - ลำลูกกา	362	638	362	638	-	-
เดอะ คัลเลอร์ส ดอนเมือง - สรวงประภา เฟส 1	39	89	39	89	-	-
เดอะ คัลเลอร์ส เลชเชอร์ บางนา กม.10	278	665	278	665	-	-
เดอะ คัลเลอร์ส เลชเชอร์ บางนา กม.8	213	567	213	567	-	-
เดอะวิลเลจ กาญจนานิเทศ-ราชพฤกษ์	111	318	111	318	-	-

ชื่อโครงการ	โครงการที่ขายแล้ว		การโอนสะสม		โครงการส่วนที่ยังไม่ได้โอน	
	จำนวน แปลง	ราคา	จำนวน แปลง	ราคา	จำนวน แปลง	ราคา
เดอะ คัลเลอร์ส พรีเมียม กาญจนานิเชก-ราชพฤกษ์	261	510	261	510	-	-
เดอะ คัลเลอร์ส กาญจนานิเชก - ราชพฤกษ์	261	468	261	468	-	-
เดอะ คัลเลอร์ส พรีเมียม วงแหวน -รามอินทรา	246	585	243	578	3	7
เดอะ คัลเลอร์ส วงแหวน - รามอินทรา	254	552	254	552	-	-
เดอะวิลเลจ บางนา-วงแหวนฯ	110	399	110	399	-	-
เดอะคัลเลอร์ส พรีเมียม บางนา - วงแหวนฯ	157	445	155	438	2	7
เดอะคัลเลอร์ส บางนา-วงแหวนฯ	154	396	154	396	-	-
อารียา บริกค์ ดอนเมือง - สรงประภา	5	24	5	24	-	-
เดอะ คัลเลอร์ส พรีเมียม วงแหวน - ราชพฤกษ์	139	287	133	274	6	13
เดอะ คัลเลอร์ส วงแหวน - ราชพฤกษ์	91	171	91	171	-	-
เดอะ คัลเลอร์ส พรีเมียม กาญจนานิเชก - ราชพฤกษ์ 2	109	233	109	233	-	-
เดอะ วิลเลจ บางนา - วงแหวนฯ 2	119	464	117	456	2	8
อารียา บริกค์ รังสิต - ลำลูกกา	8	32	8	32	-	-
เดอะคัลเลอร์ส รังสิต - คลอง 4	108	227	106	223	2	4
เดอะวิลเลจ กาญจนานิเชก - ราชพฤกษ์ 2	44	129	37	109	7	20
เดอะ เฟลส กาญจนานิเชก - ราชพฤกษ์ 2	45	78	42	72	3	6
เดอะคัลเลอร์ส กาญจนานิเชก-ราชพฤกษ์ 2	81	153	79	149	2	4
เดอะ คัลเลอร์ส พรีเมียม กาญจนานิเชก - ราชพฤกษ์ 3	49	104	46	98	3	6
อารียา บริกค์ บางนา กม.10	5	23	1	4	4	19
อารียา บริกค์ บางนา - วงแหวนฯ	-	-	-	-	-	-
เดอะ คัลเลอร์ส วงแหวน-รามอินทรา 2	29	65	26	58	3	7
เดอะ คัลเลอร์ส มิกซ์ รังสิต-วงแหวน	38	96	34	87	4	9
เดอะ วิลเลจ รังสิต – วงแหวน	20	90	19	87	1	3
เดอะวิลเลจ เอ็กซ์คลูซีฟ บางนา 2	7	34	1	4	6	30
เดอะวิลเลจ เอ็กซ์คลูซีฟ บางนา	15	61	9	36	6	25
เดอะคัลเลอร์ส บางนา วงแหวน 2	55	133	11	28	44	105
อารียา บริกค์ รังสิต-คลอง 4	1	4	-	-	1	4
รวม	4,831	12,577	4,732	12,300	99	292

ชื่อโครงการ	โครงการที่ขายแล้ว		การโอนสะสม		โครงการส่วนที่ยังไม่ได้โอน	
	จำนวน แปลง	ราคา	จำนวน แปลง	ราคา	จำนวน แปลง	ราคา
<u>คอนโดมิเนียม</u>						
เอ สเปซ เกษตร	201	318	199	315	2	3
เอ สเปซ - อโศก	2,176	4,206	2,176	4,206	-	-
เอ สเปซ เฟลล์	483	792	483	792	-	-
เอ สเปซ สุขุมวิท 77	384	651	381	647	3	4
เอ สเปซ มี สุขุมวิท 77	504	839	499	830	5	9
เอ สเปซ มี บางนา	943	1,211	906	1,155	37	56
เอ สเปซ ไอ.ดี.อโศก-รัชดา	361	1,561	333	1,383	28	178
เอ สเปซ มี รัตนวิเศษ	117	229	111	215	6	14
เอ สเปซ เมกา	942	1,729	-	-	942	1,729
เฉลิมนิจ อาร์ต เดอ เมซง	26	312	-	-	26	312
รวม	6,137	11,848	5,088	9,543	1,049	2,305

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทมียอดจองและทำสัญญาที่ยังไม่ได้รับรู้รายได้ของบ้านเดี่ยว จำนวน 6 แปลง เป็นจำนวนเงิน 29 ล้านบาท ทาวน์เฮ้าส์ จำนวน 99 แปลง เป็นจำนวนเงิน 292 ล้านบาท และคอนโดมิเนียมจำนวน 1,049 ห้องเป็นจำนวนเงิน 2,305 ล้านบาท รวมทั้งสิ้นเป็นจำนวนเงิน 2,626 ล้านบาท

3. ปัจจัยความเสี่ยง

บริษัทฯ ตระหนักถึงความจำเป็นในการบริหารความเสี่ยง ดังนั้นบริษัทฯ จึงมีเป้าหมายที่จะบริหารความเสี่ยงของบริษัทฯ ให้อยู่ในขอบเขตที่กำหนด จากลักษณะของธุรกิจของบริษัท ปัจจัยความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นและผลกระทบที่จะมีต่อการดำเนินงานในอนาคตเป็นไปดังนี้

3.1 ความเสี่ยงในงานก่อสร้าง

3.1.1 ความผันผวนของราคาราควัสดุก่อสร้าง

จากความผันผวนของราคาราควัสดุที่ใช้ในการก่อสร้าง ซึ่งเป็นปัจจัยภายนอกที่บริษัทฯ ไม่สามารถควบคุมได้ เช่น ความผันผวนของราคาน้ำมันในตลาดโลก ทำให้มีผลกระทบกับต้นทุนการผลิตวัสดุก่อสร้างที่สำคัญ อาจทำให้มีการปรับตัวสูงขึ้นหรือลดลงตามที่รัฐบาลประกาศ จึงเป็นปัจจัยเสี่ยงที่อาจส่งผลกระทบต่อประสิทธิภาพในการบริหารต้นทุน และส่งผลกระทบต่อความสามารถในการทำกำไร บริษัทฯ จึงบริหารจัดการความเสี่ยงนี้ โดยการศึกษาและวิเคราะห์แนวโน้มของราคาราควัสดุและค่างานก่อสร้างที่มีผลจากการเปลี่ยนแปลงของราคาน้ำมันเชื้อเพลิง รวมทั้งติดตามข่าวสารเกี่ยวกับสถานการณ์ของราคาน้ำมันดิบในตลาดโลกอย่างใกล้ชิด โดยกำหนดขึ้นราคาราควัสดุก่อสร้างหลักไว้ล่วงหน้ากับผู้ค้าวัสดุก่อสร้างรายใหญ่ทั้งหมดทุกโครงการ เพื่อให้ผู้รับเหมาสามารถซื้อวัสดุจากผู้ค้าวัสดุที่บริษัทฯ ได้เจรจาต่อรองราคาไว้แล้ว ทำให้สามารถลดความผันผวนของราคาราควัสดุก่อสร้าง และราคาน้ำมันได้ในระยะหนึ่ง จึงสามารถควบคุมต้นทุนที่ใช้ในการก่อสร้างได้ และเพื่อเป็นการป้องกันผู้ค้าวัสดุรายเดิมขึ้นราคา บริษัทฯ ได้จัดตั้งคณะทำงานติดตามราคาราควัสดุก่อสร้างและจัดหาวัสดุทดแทนจากผู้ผลิตรายใหม่ เพื่อให้สามารถกำหนดราคารับจ้างก่อสร้างที่ทันต่อสถานการณ์ และในระดับราคาที่แข่งขันได้ในตลาด นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้จัดตั้งทีมวิจัยและพัฒนา เพื่อศึกษาเกี่ยวกับเทคโนโลยี และนวัตกรรมใหม่ ๆ ที่สามารถลดต้นทุนในการก่อสร้าง และทำให้งานก่อสร้างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น อาทิเช่น ไม้ฝาเฌอร่า, ไม้ระแนงคอนกรีต ที่นำมาใช้ทดแทนวัสดุไม้จากธรรมชาติ, Aluminum Formwork System, Precast System, Bathroom Pods, Solar cell System, Design Improvement เป็นต้น ส่งผลให้ระยะเวลาในการก่อสร้างบ้านแบบทาวนโฮม 2-3 ชั้นสามารถสร้างเสร็จทั้งโครงการภายใน 8-12 เดือน จึงสามารถควบคุมความเสี่ยงเรื่องความผันผวนของราคาราควัสดุ และการขาดแคลนวัสดุจากธรรมชาติได้เป็นอย่างดี ส่วนโครงการคอนโดมิเนียมซึ่งต้องได้เวลาก่อสร้าง 1-2 ปี บริษัทฯ ได้คำนวณความผันผวนดังกล่าวรวมเข้าไปในต้นทุนการก่อสร้างตามสถานการณ์ที่เกิดขึ้นอยู่แล้ว และหลังจากพัฒนางานก่อสร้างมาได้ซักระยะหนึ่ง บริษัทฯ ได้เอาประสบการณ์ที่ผ่านมาเพื่อปรับปรุงในส่วนที่มีผลกระทบต่อต้นทุนมาก ทำให้ค่าก่อสร้างมีความชัดเจนมากขึ้น

3.1.2 ศักยภาพและประสิทธิภาพการทำงานของผู้รับเหมา

นับเป็นเวลานานแล้วที่ทางบริษัทฯ ได้มีการว่าจ้างผู้รับเหมารายอื่นทั้งขนาดกลางและขนาดใหญ่ ที่มีคุณภาพและมีความมั่นคงทางการเงิน เข้ามามีส่วนร่วมในการดำเนินธุรกิจการก่อสร้าง โดยในระยะเวลาที่ผ่านมาทางบริษัทฯ ก็ได้ส่งมอบประสบการณ์และทีมงานที่มีคุณภาพเพื่อดำเนินการก่อสร้างด้วยตนเองเพื่อสร้างความเชื่อมั่น และความไว้วางใจ ในการบริหารจัดการ จึงลดความเสี่ยงที่ทำให้โครงการก่อสร้างล่าช้าและไม่ได้คุณภาพ ซึ่งบริษัทฯ จะกำหนดค่าจ้างเหมารวมค่าแรงและค่าวัสดุก่อสร้างให้กับผู้รับเหมา 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 และเนื่องจากปัจจุบันทางบริษัทฯ ได้มีการเปิดโครงการใหม่ๆ เพิ่มขึ้นเป็นจำนวนมาก ทำให้ต้องมีการบริหารจัดการด้านจำนวนคนงาน, จำนวนผู้รับเหมา รวมถึงการปรับและกำหนดรูปแบบการทำงานให้ชัดเจนและมีประสิทธิภาพมากขึ้น จึงได้มีการจัดตั้งทีมงานที่เรียกว่าทีมงาน Troop ขึ้นมา และปรับเปลี่ยนรูปแบบการทำงาน โดยจัดกลุ่มของงานเพื่อลดจำนวนงานด้านเอกสารลง ลดจำนวนสัญญาการว่าจ้างลง ทั้งนี้ทีมงานจะต้องจัดทำสรุปและติดตามความคืบหน้าของงานในแต่ละงานเพื่อให้รู้แนวโน้มการทำงานว่าสามารถเป็นไปได้ตามแผนงานหรือเร็วกว่า/ล่าช้ากว่าแผนงาน ซึ่งจะช่วยให้ง่ายต่อการบริหารจัดการและประเมินประสิทธิภาพการทำงานของทีมงานได้อีกด้วย อีกทั้งยังมีการจัดสรรคนงานโดยปรับให้คนงานทำงานเฉพาะด้านของตนเองเพื่อลดความผิดพลาดในการทำงานลง ทั้งนี้ทางบริษัทฯ 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 ถือเป็นแนวคิดหลักที่จะทำให้พนักงานรู้ถึงคุณค่าของตนเอง 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 ซึ่งปัจจุบันจำนวนผู้รับเหมาที่บริษัทฯจ้าง มีเพียงพอสำหรับรองรับการเปิด โครงการต่างๆ โดยเป็นไปในลักษณะของการจ้างเหมา และปัจจุบันนี้บริษัทฯได้รับความร่วมมือจากผู้จำหน่ายผลิตภัณฑ์ต่างๆ มาดำเนินการติดตั้งวัสดุต่างๆที่ผู้ผลิตจำหน่ายสินค้านั้นๆ อาทิเช่น จ้างเหมาโครงหลังคาพร้อมมุง,งานเหล็กพร้อมติดตั้ง, งาน Precast พร้อมติดตั้ง เป็นต้น จึงเป็นการผนึกกำลังเพื่อสร้างกำลังการผลิตของบริษัทฯ แต่ความเป็นจริงสถานะเศรษฐกิจนั้น มีทั้ง ขาขึ้นและขาลง ทางทีมงานจึงไม่ประมาทในการรับมือกับเหตุการณ์ที่อาจจะเกิดขึ้นได้ เพื่อไม่ให้ส่งผลกระทบต่อชื่อเสียงของ ทางบริษัทฯ กลยุทธ์ในการรับมือ คือ ต้องมีการปรับค่าแรงขั้นต่ำให้เป็นไปตามกฎหมาย, ปรับราคาจ้างเหมาให้เหมาะสมตาม อัตราตลาด รวมทั้งจัดเกรตผู้รับเหมา เพื่อสามารถปรับอัตราจ้างพิเศษให้แก่ผู้รับเหมาฝีมือดีที่ได้รับความไว้วางใจหลังจากที่ได้ ร่วมงานกันมาระยะหนึ่งแล้ว และประการสำคัญต้องใช้ระบบก่อสร้างที่สำเร็จรูปมากขึ้น ทั้งงานโครงสร้าง งานพื้น งานโครง หลังคา และงานก่อฉาบ เพื่อลดอัตรา พังพาแรงงานฝีมือให้น้อยลง เป็นวิธีที่จะช่วยแก้ปัญหาการขาดแคลนแรงงานให้บรรเทา ลงได้ แต่ในทางปฏิบัติ ทางทีมงานก็มีการเพิ่มจำนวนผู้รับเหมา และแรงงานฝีมือ (ดังที่เคยกล่าวมาข้างต้น) เพื่อลดผลกระทบ ดังกล่าว

3.1.6 ความปลอดภัยในชีวิตและทรัพย์สิน

ความเสี่ยงในด้านความปลอดภัยในชีวิตและทรัพย์สินและการพัฒนาคุณภาพชีวิตของคนงานมีผลกระทบต่อ ปริมาณงานก่อสร้างและคุณภาพของโครงการก่อสร้าง และชื่อเสียงของบริษัท เพื่อลดความเสี่ยงดังกล่าว และพัฒนาจุดเสี่ยง ให้เป็นจุดแข็งดังนี้

- จัดสวัสดิการด้านดูแลเด็กให้กับคนงาน และจะขยายการศึกษานอกระบบโรงเรียนให้เหมาะสมกับกลุ่ม เด็กซึ่งเป็นบุตรคนงานก่อสร้าง
- มีการปรับปรุงสวัสดิการเกี่ยวกับที่พักคนงานในด้านต่าง ๆ โดยการสร้างจิตสำนึกให้คนงานก่อสร้าง รักษาความสะอาดบริเวณที่พักและสิ่งแวดล้อม
- ให้ความรู้กับคนงานในเรื่องของความปลอดภัยในการทำงาน และจัดฝึกอบรมโดยผู้เชี่ยวชาญที่ได้รับการ รับรองมาตรฐานการฝึกอบรมด้านความปลอดภัยในการทำงาน รวมทั้งส่งเสริมให้เจ้าของกิจการจัดเตรียม อุปกรณ์ต่าง ๆ ให้ครบถ้วน
- จัดให้มีการให้ความรู้ทางด้านสาธารณสุขกับคนงาน รวมทั้งจัดรูปแบบการให้บริการสาธารณสุขสำหรับ ประชากรกลุ่มนี้เป็นพิเศษ จะมีการตรวจสุขภาพก่อนเข้าทำงาน โดยแพทย์แผนปัจจุบันที่ได้รับ ใบอนุญาตประกอบวิชาชีพเวชกรรมด้านอาชีวเวชศาสตร์ หรือที่ผ่านการอบรมด้านอาชีวเวชศาสตร์ หรือ ที่มีคุณสมบัติตามที่อธิบดีประกาศกำหนดตามกฎหมายกระทรวงแรงงาน เพื่อจัดให้คนงานทำงานให้เหมาะสม กับงานที่ทำเพื่อหลีกเลี่ยงการเสี่ยงอันตรายต่อสุขภาพอนามัยและความปลอดภัย
- มีการตรวจสุขภาพอนามัยคนงานเป็นระยะอย่างน้อย ปีละ 1 ครั้ง หลังจากที่ได้ทำงานไปแล้ว ทั้งนี้ เพื่อ เป็นการค้นหาโรคแต่เนิ่นๆ และรักษาได้ทันทั่วทั้งที่เพื่อลดความเสี่ยงต่อสุขภาพอนามัยและความปลอดภัย

3.2 ความเสี่ยงในการจัดซื้อที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการในบริเวณใจกลางเมือง

โครงการส่วนใหญ่ของบริษัทฯ จะมีทำเลที่ตั้งอยู่บริเวณกรุงเทพฯ และปริมณฑล ไม่ไกลจากระบบขนส่งสาธารณะของรัฐ เพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้าที่จะเข้ามาอยู่อาศัยในแต่ละโครงการให้สามารถเดินทางเข้าออกอย่างสะดวก ทั้งนี้ที่ดินบริเวณศูนย์กลางชุมชนเป็นที่ดินที่บริษัทฯ พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ต่าง ๆ ต้องการนำมาสร้างโครงการ และที่ดินในบริเวณดังกล่าวมีอยู่อย่างจำกัด สำหรับวิธีการป้องกันความเสี่ยงในส่วนนี้ บริษัทฯ ได้มีการวางแผนระยะยาวไว้แล้ว โดยบริษัทฯ ได้ดำเนินการจัดซื้อที่ดินในปริมาณที่สามารถรองรับกับแผนงานก่อสร้างโครงการต่าง ๆ ที่จะมีขึ้นในอนาคต นอกจากนี้ บริษัทฯ มีพื้นที่อีกส่วนหนึ่งที่มั่นคงคว่ำและวิจัยการตลาดได้ทำการวิเคราะห์ไว้ว่ามีแนวโน้มที่จะขยายตัวเป็นศูนย์กลางความเจริญของธุรกิจและแหล่งชุมชน อาทิ เช่น แจ้งวัฒนะ, เกษตร-นวมินทร์, บางนา-ตราด, สรวงประภา, รังสิต, กาญจนภิเษก - ราชพฤกษ์ เป็นต้น

3.3 ความเสี่ยงด้านการควบคุมต้นทุนก่อสร้างคอนโดมิเนียม

การเสนอขายคอนโดมิเนียมก่อนเริ่มการก่อสร้าง ยังคงมีความเสี่ยงด้านการควบคุมต้นทุนก่อสร้าง เนื่องจากเป็นการตั้งราคาขายก่อนเริ่มการก่อสร้าง จึงอาจเกิดมีความเสี่ยงที่อัตราค่าไรขึ้นต้นลดลงหากต้นทุนการก่อสร้างมีความผันผวน ดังนั้นบริษัทจึงลดความเสี่ยงดังกล่าวโดยทำสัญญาจ้างเหมาแบบเบ็ดเสร็จกับผู้รับเหมาและมีการเจรจาสั่งจองซื้อวัสดุที่สำคัญล่วงหน้าก่อนเปิดการขายเพื่อป้องกันการเปลี่ยนแปลงของราคาวัสดุและลดความเสี่ยงที่อัตราค่าไรขึ้นต้นจะกระทบจากความผันผวนของราคาวัสดุก่อสร้าง อีกทั้งการเสนอขายคอนโดมิเนียมก่อนเริ่มการก่อสร้าง (Pre-sales) นอกจากจะช่วยลดความเสี่ยงด้านการตลาดและเพิ่มความยืดหยุ่นในการปรับเปลี่ยนและพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้เหมาะสมกับสภาพการณ์ที่เปลี่ยนไปแล้ว ยังช่วยให้บริษัทได้นำเงินรับค่างวดจากลูกค้ามาใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนได้อีกด้วย และด้วยเวลาในการพัฒนาโครงการมากกว่า 10 ปี ทำให้การเปิดโครงการใหม่ มีการพัฒนาสินค้าโดยวางแผนคิดตั้งแต่วิธีการก่อสร้าง ซึ่งทำให้บริษัทมีความแม่นยำในต้นทุนสูง อย่างไรก็ตาม บริษัทเริ่มเปิดโครงการคอนโดมิเนียมตั้งแต่ปี 2549 จนถึงปัจจุบัน ภายใต้ชื่อ “เอ สเปซ” ทั้งหมด 8 โครงการ กว่า 10,000 ยูนิต เป็นสิ่งที่ยืนยันได้ถึงความเป็นผู้ประกอบการมืออาชีพในตลาดคอนโดมิเนียม

3.4 ความเสี่ยงในเรื่องการมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท

ปัจจุบันบริษัทมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่อยู่ 2 กลุ่ม ได้แก่ กลุ่มตระกูลเลาหุพันธุ์ และกลุ่มตระกูลพรเจริญชัยศิลป์ จะถือหุ้นอยู่ในบริษัทร้อยละ 54.0 และร้อยละ 10.8 ตามลำดับ ซึ่งถ้าหากในอนาคตกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่ทั้งสองกลุ่มนี้มีการรวมตัวกันเกิดขึ้นจะสามารถควบคุมเสียงของที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้เกินครึ่งหนึ่ง ไม่ว่าจะเป็นเรื่องการจัดตั้งกรรมการ หรือ การขอมติในเรื่องอื่นที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ยกเว้นเรื่องกฎหมายหรือ ข้อบังคับบริษัท ที่กำหนดต้องได้รับเสียง 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ดังนั้น ผู้ถือหุ้นรายอื่น จึงอาจจะไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบ และถ่วงดุลเรื่องที่ผู้ถือหุ้นใหญ่เสนอได้ แต่อย่างไรก็ตามบริษัทได้ปฏิบัติตามข้อพึงปฏิบัติที่ดีสำหรับกรรมการบริษัทจดทะเบียน โดยมุ่งมั่นในการดำเนินธุรกิจตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี (Good Corporate Governance) มีจริยธรรมในการปฏิบัติงาน มีการเปิดเผยข้อมูลอย่างโปร่งใส มีหลักการอนุมัติรายการระหว่างกัน ซึ่งบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์จะไม่สามารถอนุมัติรายการที่เกี่ยวข้องกับตนได้ คณะกรรมการตรวจสอบจะทำการพิจารณาถ่วงถ่วงให้ความเห็นก่อนทำรายงานดังกล่าวเพื่อเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทและ/หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อพิจารณาอนุมัติต่อไป

3.5 ความเสี่ยงในด้านการเงิน

ณ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทมีเงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นจำนวน 347.0 ล้านบาท แบ่งเป็น เงินเบิกเกินบัญชีธนาคาร จำนวน 2.1 ล้านบาท ตั๋วสัญญาใช้เงินจำนวน 275.0 ล้านบาท และตั๋วแลกเงิน จำนวน 69.9 ล้านบาท เงินกู้ยืมระยะยาวจำนวน 1,643.3 ล้านบาท จากสถาบันการเงินเพื่อลงทุนในโครงการคอนโดมิเนียม, ทาวน์เฮ้าส์ และบ้านเดี่ยวของบริษัท และหุ้นกู้จำนวน 6,976.1 ล้านบาท โดยปัจจุบันบริษัทมีอัตราส่วนหนี้สินธนาคารต่อส่วนของผู้ถือหุ้นลดลงจาก 2.79 เท่า ในปี 2559 เป็น 2.68 เท่า ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 และในขณะเดียวกันอัตราส่วนหนี้สินรวมต่อส่วนของผู้ถือหุ้นในปี 2560 ก็ลดลงจาก 3.08 เท่าในปี 2559 เป็น 3.04 เท่า ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทจึงมีความเสี่ยงในด้านการเงินลดลงเมื่อเปรียบเทียบกับปีก่อน เนื่องจากบริษัทมีการรับรู้รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียม ในปี 2558 จนถึงปัจจุบัน รวมถึงรายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์ประเภทบ้านเดี่ยวที่เพิ่มขึ้น ปี 2557 อีกทั้งบริษัทได้ลดความเสี่ยงของการใช้เงินกู้ระยะยาวจากสถาบันการเงินโดยการเข้าถึงแหล่งเงินทุนอื่นด้วยการออกหุ้นกู้แบบไม่ด้อยสิทธิและไม่มีประกันในปี 2558 จนถึงปัจจุบัน 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 2560 บริษัทมีเงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นจำนวน 347.0 ล้านบาท และเงินกู้ยืมระยะยาวจำนวน 1,643.3 ล้านบาท รวมทั้งสิ้น 1,990.3 ล้านบาท ที่เป็นภาระหนี้สินที่อาจได้รับผลกระทบจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ย โดยถ้าอัตราดอกเบี้ยเพิ่มขึ้นร้อยละ 1 ต่อปี บริษัทอาจจะมีภาระดอกเบี้ยเพิ่มขึ้นประมาณ 23 ล้านบาทต่อปี

สำหรับความเสี่ยงที่อาจส่งผลกระทบต่อการซื้อขายของผู้บริโภคนั้น มีผลกระทบเพียงเล็กน้อย เนื่องจากการกู้ซื้อบ้านเป็นการกู้ยืมระยะยาว การปรับขึ้นลงของอัตราดอกเบี้ยจึงส่งผลกระทบต่อผ่อนชำระรายเดือนไม่มากนัก อีกทั้งผู้บริโภคได้มีการชำระเงินดาวน์ไปแล้วส่วนหนึ่ง นอกจากนี้ บริษัทก็สามารถจัดข้อเสนอพิเศษด้านอัตราดอกเบี้ยร่วมกับธนาคารพาณิชย์ อีกทั้งการมีสินค้าหลายระดับราคาซึ่งเน้นที่กำลังซื้อจริงของผู้อยู่อาศัยจริงเป็นหลัก ก็เป็นส่วนที่ช่วยลดผลกระทบของความผันผวนของอัตราดอกเบี้ยที่มีต่อผู้ซื้อด้วย

3.7 ความเสี่ยงจากการที่บริษัทต้องดำรงอัตราส่วนหนี้สินสุทธิต่อส่วนของผู้ถือหุ้นให้เป็นไปตามหลักเกณฑ์ที่ระบุไว้ในข้อกำหนดมติที่

บริษัทมีหน้าที่ตามข้อกำหนดมติที่ที่จะต้องดำรงหนี้สินสุทธิต่อส่วนของผู้ถือหุ้นไว้ไม่เกิน 3:1 เท่า เป็นไปตามหลักเกณฑ์ที่ระบุไว้ในข้อกำหนดมติที่ข้อ 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 ที่ผู้ถือหุ้นสามารถไถ่ถอนได้ก่อนครบกำหนด
- 3) หุ้นกู้ของ บริษัท อารียา พรอพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 2/2558 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2561 ที่ผู้ถือหุ้นสามารถไถ่ถอนได้ก่อนครบกำหนด

รวมถึงบริษัทมีหน้าที่ตามข้อกำหนดมติที่ที่จะต้องดำรงหนี้สินสุทธิต่อส่วนของผู้ถือหุ้นไว้ไม่เกิน 3:1 เท่า เป็นไปตามหลักเกณฑ์ที่ระบุไว้ในข้อกำหนดมติที่ข้อ 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) หุ้นกู้ของ บริษัท อารียา พรอพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 2/2559 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2563 ที่ผู้ถือหุ้นสามารถไถ่ถอนได้ก่อนครบกำหนด
- 6) หุ้นกู้ของ บริษัท อารียา พรอพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 3/2559 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2562
- 7) หุ้นกู้ของ บริษัท อารียา พรอพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 1/2560 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2563
- 8) หุ้นกู้ของ บริษัท อารียา พรอพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 2/2560 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2563
- 9) หุ้นกู้ของ บริษัท อารียา พรอพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 3/2560 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2564

ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2560 บริษัทดำรงอัตราส่วนหนี้สินสุทธิต่อส่วนของผู้ถือหุ้น เท่ากับ 2.68 เท่า (ตามหน้าที่ในข้อกำหนดมติที่ข้อ 6.2.11) สำหรับหุ้นกู้ข้อ 1) – 3) และได้ดำรงอัตราส่วนหนี้สินสุทธิต่อส่วนของผู้ถือหุ้น เท่ากับ 2.53 เท่า สำหรับหุ้นกู้ ข้อ 4) - 6) ตามหน้าที่ในข้อกำหนดมติที่ข้อ 6.2.11)

ส่วนหุ้นกู้ ข้อ 7) - 9) เป็นหุ้นกู้ที่ออกภายหลังวันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2559 มีหน้าที่ต้องปฏิบัติตามข้อกำหนดข้อ 6.2.11) เงื่อนไขทางการเงิน โดยระบุให้หนี้สินสุทธินำมาคำนวณต้องหักด้วยเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด เงินลงทุนชั่วคราว และเงินฝากธนาคารที่มีภาระค้ำประกัน เช่นเดียวกับหุ้นกู้ตามข้อ 4) - 6)

อย่างไรก็ตามบริษัทได้เตรียมมาตรการทางการเงินรองรับดังนี้คือ 1) แผนเงินทุน 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 2560 โดยระบุรายละเอียดโครงการ สถานที่ตั้ง เป็นไปดังตารางต่อไปนี้

ชื่อโครงการ	ที่ตั้งโครงการ	เนื้อที่คงเหลือ ทั้งหมด (ไร่)	มูลค่าที่ดินและต้นทุน พัฒนาที่ดินคงเหลือตาม บัญชี ณ 31 ธ.ค. 2560 (ล้านบาท)	ราคาประเมินที่ดิน ¹ ณ 31 ธ.ค. 2560 (ล้านบาท)	ประเมินโดย วันที่ประเมิน	เงินกู้คงเหลือ ณ. 31 ธ.ค. 2560 (ล้านบาท)
บุษบา	ซอยลาดพร้าว 130 แขวงวัง ทองหลาง เขตวังทองหลาง กรุงเทพฯ	0-1-9.9	14	14	บจก. กรุงเทพมหานครประเมินค่าทรัพย์สิน ณ 30 ธ.ค. 2559	-
เอ สเปซ เกษตร แอทไฮม สวน 9 ไร่ เอ สเปซ มี เกษตร-นวมินทร์	ถนนเกษตร-นวมินทร์ แขวง ลาดพร้าว เขตลาดพร้าว กรุงเทพฯ	12-0-54.5	155	198	บจก. กรุงเทพมหานครประเมินค่าทรัพย์สิน ณ. 30 ธ.ค. 2557, และบจก. กรุงเทพมหานครประเมิน ค่าทรัพย์สิน ณ. 30 ธ.ค. 2559	190
สวน 4	ถนนเกษตร-นวมินทร์ แขวง ลาดพร้าว เขตลาดพร้าว กรุงเทพฯ	60-0-39.9 ²	303	364	บจก. เข้าสํอัสเอเซีย อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด ณ 30 ธ.ค. 2559	-
สวน 5	ถนนเกษตร-นวมินทร์ แขวง ลาดพร้าว เขตลาดพร้าว กรุงเทพฯ	22-0-57.3	417	500	บจก. เข้าสํอัสเอเซีย อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด ณ 30 ธ.ค. 2559	-
แมนดารินา เอ สเปซ เฟลย์	ถนนสุทธิสารวินิจฉัย แขวงวัง ทองหลาง เขตวังทองหลาง กรุงเทพฯ	0-2-38.56	14	21	บจก. กรุงเทพมหานครประเมินค่าทรัพย์สิน ณ 30 ธ.ค. 2559	-

ชื่อโครงการ	ที่ตั้งโครงการ	เนื้อที่คงเหลือ ทั้งหมด (ไร่)	มูลค่าที่ดินและต้นทุน พัฒนาที่ดินคงเหลือตาม บัญชี ณ 31 ธ.ค. 2560 (ล้านบาท)	ราคาประเมินที่ดิน ณ 31 ธ.ค. 2560 (ล้านบาท)	ประเมินโดย วันที่ประเมิน	เงินกู้คงเหลือ ณ. 31 ธ.ค. 2560 (ล้านบาท)
เดอะ คัลเลอร์ส ดิวานนท์ ที่ดินโครงการในอนาคต	ถนนดิวานนท์ อ.ปากเกร็ด นนทบุรี	4-1-90	40	50	บริษัท กรุงสยามประเมินค่าทรัพย์สิน จำกัด ณ วันที่ 30 ธ.ค. 2557 และ บจก. แอดวานซ์ แอป ไพร์ซัล ณ วันที่ 25 ธ.ค. 2559 และ 29 ธ.ค. 2560	-
เมทโทร (เกษตร) เดอะพาร์ทิ บาย อารียา	ถนนวัดลาดปลาเค้า แขวง ลาดพร้าว เขตลาดพร้าว กรุงเทพฯ	12-1-53.9	386	467	บจก. แอดวานซ์ แอปไพร์ซัล ณ วันที่ 30 ธ.ค. 2559 และ 29 ธ.ค. 2560	-
เดอะ คัลเลอร์ส พรีเมียม บางนา	ถนนคู่ขนาน-วงแหวน แขวงบาง พลีใหญ่ สมุทรปราการ	0-0-59.7	8	8	บจก. กรุงสยามประเมินค่าทรัพย์สิน 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 อารียา โคโมะบางนา อารียา บริกส์ บางนา กม.10 เดอะวิลเลจ เอ็กซ์คลูซีฟ บางนา เดอะวิลเลจ เอ็กซ์คลูซีฟ บางนา 2	ถนนคู่ขนาน-วงแหวน แขวงบาง พลีใหญ่ สมุทรปราการ	22-3-58.3	52	65	บจก. กรุงสยามประเมินค่าสินทรัพย์ ณ วันที่ 21 ก.ย. 2554 และ บจก. กรุงสยามประเมินค่า ทรัพย์สิน ณ วันที่ 30 ธ.ค. 2559	-

ชื่อโครงการ	ที่ตั้งโครงการ	เนื้อที่คงเหลือ ทั้งหมด (ไร่)	มูลค่าที่ดินและต้นทุน พัฒนาที่ดินคงเหลือตาม บัญชี ณ 31 ธ.ค. 2560 (ล้านบาท)	ราคาประเมินที่ดิน ¹ ณ 31 ธ.ค. 2560 (ล้านบาท)	ประเมินโดย วันที่ประเมิน	เงินกู้คงเหลือ ณ. 31 ธ.ค. 2560 (ล้านบาท)
เอ สเปซ มี สุขุมวิท 77 เฟส2	ถนนสุขุมวิท 77 เขตสวนหลวง กรุงเทพฯ	9-0-87.6	424	443	บริษัท กรุงสยามประเมินค่าทรัพย์สิน ณ วันที่ 30 ธ.ค. 2557	-
อารีญา เมทโร ดอนเมือง สรวงประภา (บางส่วน)	สรวงประภา	1-3-12.4	122	104	บริษัท เข้าทีอีสเอเชีย อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด ณ วันที่ 29 ธ.ค. 2560	-
เอ สเปซ มี รัตนานิเบศร์	ถนนรัตนานิเบศร์ ตำบลบาง กระสอบ อำเภอหนองปรือ จังหวัด นนทบุรี	2-1-33.8	474	639	บจก. เอเจนซี ฟอร์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส ณ วันที่ 26 ธ.ค. 25560	-
สุขุมวิท 53	ถนนสุขุมวิท 53 แขวงคลองตัน เหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพฯ	1-1-77.2	368	440	บจก. เอเจนซี ฟอร์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส ณ วันที่ 12 ก.พ. 2559	134
ดิ เอวา เรสซิเดนซ์ (บางส่วน) ที่ดินโครงการในอนาคต	ถนนสุขุมวิท 77 (ซอยอ่อนนุช) แขวงสวนหลวง, เขตสวนหลวง กรุงเทพมหานคร	3-3-20.5	240	269	บจก. เอเจนซี ฟอร์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส ณ วันที่ 24 ก.พ. 2560	-
อารีญา โคโม่ ลาดกระบัง-สุวรรณภูมิ	ถนนร่วมพัฒนา แขวงชุมทอง เขตลาดกระบัง กรุงเทพมหานคร	19-0-47.1	114	155	บริษัท โกร เอสทีเมชั่น จำกัด ณ 11 ม.ค. 2556	-

ชื่อโครงการ	ที่ตั้งโครงการ	เนื้อที่คงเหลือ ทั้งหมด (ไร่)	มูลค่าที่ดินและต้นทุน พัฒนาที่ดินคงเหลือตาม บัญชี ณ 31 ธ.ค. 2560 (ล้านบาท)	ราคาประเมินที่ดิน ¹ ณ 31 ธ.ค. 2560 (ล้านบาท)	ประเมินโดย วันที่ประเมิน	เงินกู้คงเหลือ ณ. 31 ธ.ค. 2560 (ล้านบาท)
เอสเปซ ไอ.ดี. เอสเปซ มี สุขุมวิท 77 เฟส 1 เอสเปซ สุขุมวิท 77 เอสเปซ มี บางนา อารีญา โคโมะ วงแหวน-ราชพฤกษ์(บางส่วน) เดอะ คัลเลอร์ ฟรีเมียม วงแหวน- ราชพฤกษ์ (บางส่วน) เดอะ คัลเลอร์ วงแหวน-ราชพฤกษ์ (บางส่วน) อารีญา เมทโร ดอนเมือง สรวงประภา (บางส่วน) เดอะวิลเลจ แจ้งวัฒนะ ดิวานนท์ เดอะวิลเลจ กาญจนานิเชก-ราชพฤกษ์ (บางส่วน) เดอะวิลเลจ คอจเทจ กาญจนานิเชก- ราชพฤกษ์(บางส่วน) อารีญา เมทโร เกษตร	ถนนถนนดินแดง แขวงห้วย ขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ ถนนสุขุมวิท 77 เขตสวนหลวง กรุงเทพฯ, ถนนคูขนาน-วงแหวน แขวงบาง พลับใหญ่ สมุทรปราการ, ถนนบางบัวทอง-สุพรรณบุรี (ทล.340) ต.ละหาร อ.บางบัว ทอง จ.นนทบุรี สรวงประภา ตำบลไทรม้าย อำเภอนนทบุรี, อำเภอบางบัวทอง จังหวัด นนทบุรี ถนนวัดลาดปลาเค้า แขวง ลาดพร้าว เขตลาดพร้าว กรุงเทพฯ	43-3-83.63	1,660	2,324	บริษัท กรุงสยามประเมินค่าทรัพย์สิน ณ 30 ธ.ค. 2559 , 1 มี.ค. 2560, 2 มี.ค. 2560 และ 3 มี.ค. 2560 บริษัท เอเจนซี ฟอร์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส จำกัด ณ 23 ก.ย. 2560, 25 ก.ย. 2560	601

ชื่อโครงการ	ที่ตั้งโครงการ	เนื้อที่คงเหลือ ทั้งหมด (ไร่)	มูลค่าที่ดินและต้นทุน พัฒนาที่ดินคงเหลือตาม บัญชี ณ 31 ธ.ค. 2560 (ล้านบาท)	ราคาประเมินที่ดิน 1 ณ 31 ธ.ค. 2560 (ล้านบาท)	ประเมินโดย วันที่ประเมิน	เงินกู้คงเหลือ ณ. 31 ธ.ค. 2560 (ล้านบาท)
เดอะวิลเลจ คอทเทจ กาญจนานิกะ - ราชพฤกษ์ (บางส่วน) เดอะวิลเลจ กาญจนานิกะ - ราชพฤกษ์ (บางส่วน) เดอะคัลเลอร์ส พรีเมียม กาญจนานิกะ- ราชพฤกษ์ เดอะคัลเลอร์ส กาญจนานิกะ - ราชพฤกษ์ เดอะ คัลเลอร์ส พรีเมียม กาญจนานิกะ - ราชพฤกษ์ 2 เดอะวิลเลจกาญจนานิกะ-ราชพฤกษ์ 2 เดอะ คัลเลอร์ กาญจนานิกะ-ราชพฤกษ์ 2 เดอะ คัลเลอร์ส พรีเมียม กาญจนานิกะ - ราชพฤกษ์ 3 ที่ดินโครงการในอนาคต	ตำบลไทรน้อย อำเภอไทรน้อย, อำเภอบางบัวทอง จังหวัด นนทบุรี	237-2-1.5	985	1,300	บริษัท เซาท์อีสเอเชีย อินเตอร์เนชั่นแนล 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 เอเชีย อินเตอร์เนชั่น แนล ณ วันที่ 22 ธ.ค. 2557	231
เดอะเพลส กาญจนานิกะ-ราชพฤกษ์ 1 เดอะเพลส กาญจนานิกะ-ราชพฤกษ์ 2	ตำบลไทรน้อย อำเภอไทรน้อย จังหวัดนนทบุรี	37-3-29.9	95	125	บจก. แอดวานซ์ แอปไพร์ซัล ณ วันที่ 15 ม.ค. 2559	-

ชื่อโครงการ	ที่ตั้งโครงการ	เนื้อที่คงเหลือ ทั้งหมด (ไร่)	มูลค่าที่ดินและต้นทุน พัฒนาที่ดินคงเหลือตาม บัญชี ณ 31 ธ.ค. 2560 (ล้านบาท)	ราคาประเมินที่ดิน ¹ ณ 31 ธ.ค. 2560 (ล้านบาท)	ประเมินโดย วันที่ประเมิน	เงินกู้คงเหลือ ณ. 31 ธ.ค. 2560 (ล้านบาท)
อารีญา โคโมะ วงแหวน - รามอินทรา เดอะคัลเลอร์ส พรีเมียม วงแหวน –ราม อินทรา (บางส่วน) เดอะคัลเลอร์ส วงแหวน – รามอินทรา (บางส่วน) เดอะคัลเลอร์ส วงแหวน - รามอินทรา เฟส 2	สุเหล่าคลองหนึ่ง ซ. 15 ถนนสุ เหล่าคลองหนึ่ง แยกจาก ถนน หทัยราษฎร์กรุงเทพมหานคร	53-1-71.3	378	498	บจก. เข้าทีเอสเอเซีย อินเตอร์เนชั่นแนล ณ 3 มี.ค. 2557	-
เดอะ คัลเลอร์ส พรีเมียม วงแหวน - ราช พฤกษ์(บางส่วน) เดอะ คัลเลอร์ส วงแหวน - ราชพฤกษ์ อารีญา โคโมะ วงแหวน - ราชพฤกษ์ (บางส่วน) ที่ดินโครงการในอนาคต	ตำบลละหาร อำเภอบางบัว ทอง จังหวัดนนทบุรี	32-1-89.1	391	508	บริษัท ฟิวเจอร์ แอปไพร์ซัล จำกัด ณ วันที่ 17 เมษายน 2558	-

ชื่อโครงการ	ที่ตั้งโครงการ	เนื้อที่คงเหลือ ทั้งหมด (ไร่)	มูลค่าที่ดินและต้นทุน พัฒนาที่ดินคงเหลือตาม บัญชี ณ 31 ธ.ค. 2560 (ล้านบาท)	ราคาประเมินที่ดิน ¹ ณ 31 ธ.ค. 2560 (ล้านบาท)	ประเมินโดย วันที่ประเมิน	เงินกู้คงเหลือ ณ. 31 ธ.ค. 2560 (ล้านบาท)
อารีญา โคโม่ บางนา-วงแหวนฯ เดอะ คัลเลอร์ส พรีเมียม บางนา - วงแหวน เดอะ วิลเลจ บางนา - วงแหวนฯ เดอะ คัลเลอร์ส บางนา - วงแหวนฯ เดอะ วิลเลจ บางนา - วงแหวนฯ 2 เดอะคัลเลอร์ส บางนา วงแหวน 2 อารีญา บริกส์ บางนา-วงแหวนฯ ที่ดินโครงการในอนาคต	ตำบลบางพลีใหญ่ อำเภอบาง พลี จังหวัดสมุทรปราการ	38-1-21.3	380	695	บริษัท เข้าทีเอสเอเชีย อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด ณ วันที่ 25 ก.ย. 2557, บจก. กรุงเทพมหานครประเมินค่าทรัพย์สิน ณ วันที่ 21 กันยายน 2558	116
เดอะ คัลเลอร์ส รังสิต - คลอง 4 อารีญา บริกส์ รังสิต - คลอง 4	เขตรังสิต คลอง 4 กรุงเทพฯ	27-3-87.3	301	342	บริษัท แอดวานซ์ แอปไพร์ซ จำกัด ณ วันที่ 16 ต.ค. 2558	126
กาญจนาภิเษก-ราชพฤกษ์ โซน 3	ตำบลไทรน้อย อำเภไทรน้อย จังหวัดนนทบุรี	109-3-3.2	394	446	บจก. แอดวานซ์ แอปไพร์ซ ณ วันที่ 15 มี.ค. 2559	-
อารีน่า การ์เดนส์ เสรีไทย วงแหวนฯ	ถนนเสรีไทย ตำบลคลองกุ่ม อำเภอบึงกุ่ม กรุงเทพฯ	4-0-9.2	77	218	บจก. จี.พี.วี. โกลบอล พร็อพเพอร์ตี้ ณ วันที่ 13 ม.ค. 2559	-
เดอะ วิลเลจ หทัยราษฎร์ – วงแหวนฯ	แขวงสามวาตะวันตก เขตคลอง สามวา กรุงเทพมหานคร	27-3-55	179	225	บจก. กรุงเทพมหานครประเมินค่าทรัพย์สิน ณ วันที่ 11 ก.ค. 2560	99

ชื่อโครงการ	ที่ตั้งโครงการ	เนื้อที่คงเหลือ ทั้งหมด (ไร่)	มูลค่าที่ดินและต้นทุน พัฒนาที่ดินคงเหลือตาม บัญชี ณ 31 ธ.ค. 2560 (ล้านบาท)	ราคาประเมินที่ดิน ¹ ณ 31 ธ.ค. 2560 (ล้านบาท)	ประเมินโดย วันที่ประเมิน	เงินกู้คงเหลือ ณ. 31 ธ.ค. 2560 (ล้านบาท)
เดอะ วิลเลจ รังสิต วังแหวน เดอะ คัลเลอร์ส มิกซ์ รังสิต วังแหวน อารียา บริกส์ รังสิต วังแหวน	ตำบลลาดสวาย อำเภอลำ ลูกกา จังหวัดปทุมธานี	86-3-13.6	605	820	บจก. กรุงเทพมหานครประเมินค่าทรัพย์สิน ณ วันที่ 9 พ.ย. 2559	178
อารียา โคโม่ บางนา วังแหวน 2 เดอะ คัลเลอร์ บางนา วังแหวน 2 ที่ดินโครงการในอนาคต	ตำบลบางพลีใหญ่ อำเภอบาง พลี,บางพลี(บางพลีใหญ่) จังหวัดสมุทรปราการ	43-3-0.5	381	470	บจก. กรุงเทพมหานครประเมินค่าทรัพย์สิน ณ วันที่ 23 ก.พ. 2560	89
เอ สเปซ เมกา	ตำบลบางแก้ว อำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ	4-1-16.1	177	222	บจก. กรุงเทพมหานครประเมินค่าทรัพย์สิน ณ วันที่ 9 ต.ค. 2560	90
หมู่บ้านอารียา สวนา 3 ดิ เอวา เรสซิเดนซ์ (ส่วนที่เหลือ) ที่ดินโครงการในอนาคต ไชน่าลาดปลาเค้า	ถนนเกษตร-นวมินทร์ แขวง ลาดพร้าว เขตลาดพร้าว กรุงเทพฯ, ถนนสุขุมวิท77 (ซอยอ่อนนุช) แขวงสวนหลวง, เขตสวนหลวง กรุงเทพมหานคร, ถนนวัดลาดปลาเค้า แขวง ลาดพร้าว เขตลาดพร้าว กรุงเทพฯ	59-0-25.5 ²	1,622	1,660	บจก. เข้าสําสืบเสาะ อินเทอร์เน็ต จำกัด ณ 30 ธ.ค. 2559, บจก. เอเจนซี่ ฟอร์ รีเอส เอสเตท แอฟแฟร์ส ณ วันที่ 24 ก.พ. 2560 และบจก. เข้าสําสืบเสาะ อินเทอร์เน็ต จำกัด ณ 25 ธ.ค. 2559	1,500 ⁵
รวมมูลค่าโครงการ/สินทรัพย์ทั้งสิ้น			10,756 ³	13,590		3,354 ⁴

หมายเหตุ : ¹ราคาประเมินเป็นราคาที่ได้รับมาจากราคาประเมินที่ดิน ตามที่ผู้ประเมินราคาได้ประเมินตามสภาพ ณ วันประเมิน ด้วยค่าพัฒนาที่จ่ายเพิ่มเติมตั้งแต่วันที่ประเมินจนถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2560 หักด้วยมูลค่าที่ดินที่โอนให้ลูกค้าแล้วตามราคาประเมินที่ปรับใหม่

²มีพื้นที่รวม 59-0-25.5 ไร่ ซึ่งรวมบ่อน้ำประมาณ 45 ไร่

³มูลค่าที่ดินและต้นทุนพัฒนาที่ดินคงเหลือตามบัญชี 11,474 ล้านบาท ไม่เท่ากับมูลค่าต้นทุนการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ 10,756 ล้านบาทในงบการเงินของบริษัท เนื่องจากไม่แสดงราคาประเมินที่ดินบริเวณราชดำริเนื่องจากบริษัทเช่าพื้นที่พระคลังข้างที่ในการสร้างอาคารเพื่อเช่าโดยไม่มีการมสิทธิ์ในที่ดิน และงานวิจัยและพัฒนาโครงการในอนาคต

⁴เงินกู้คงเหลือหมายถึงหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยคงเหลือของบริษัทจากการนำสินทรัพย์ที่ระบุในตารางดังกล่าวไปใช้เป็นหลักประกันสำหรับสินเชื่อธนาคาร เงินกู้คงเหลือ ณ.วันที่ 31 ธันวาคม 2560 ในตารางไม่เท่ากับมูลค่าเงินกู้คงเหลือ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 ในงบการเงินของบริษัท เนื่องจากรวมเงินกู้ยืมระยะสั้นโครงการจากสถาบันการเงินในรูปแบบตั๋วสัญญาใช้เงินจำนวน 275 ล้านบาท เพื่อให้เกิดความครบถ้วนและถูกต้องของข้อมูล ซึ่งรายการตั๋วสัญญาใช้เงินดังกล่าวแสดงไว้ในงบการเงินของบริษัท ในรายการเงินเบิกเกินบัญชีธนาคารและเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน และมีการรวมหุ้นกู้จำนวน 1,500 ล้านบาท แต่ไม่รวมเงินกู้ค่าก่อสร้างสำนักงานใหญ่จำนวน 68 ล้านบาท

- 2) มูลค่าตามบัญชีของสินทรัพย์หลักประเภท ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 แสดงไว้ในตารางดังต่อไปนี้

สินทรัพย์หลักที่ใช้ในการดำเนินงาน

หน่วย : ล้านบาท

รายการ	สถานที่ตั้ง	กรรมสิทธิ์	กรรมสิทธิ์ กลุ่มบริษัท ส่วนที่ ปลอด ภาระ ผูกพัน	ภาระผูกพัน เป็น หลักประกัน กับสถาบัน การเงิน	ภาระผูกพัน ตามสัญญา เข้าการเงิน	ราคาทุน สุทธิ
ที่ดิน ¹	โครงการต่างๆ	บริษัทและบริษัทย่อย	76	-	-	76
อาคารและงานระบบ	โครงการต่างๆ	บริษัทและบริษัทย่อย	32	-	-	32
ส่วนปรับปรุงอาคารเช่า	สำนักงานใหญ่	บริษัทและบริษัทย่อย	1	-	-	1
อาคารคลังเก็บและ อาคารชั่วคราว	สำนักงานใหญ่	บริษัทและบริษัทย่อย	11	-	-	11
เครื่องตกแต่ง ติดตั้งและ เครื่องใช้สำนักงาน	สำนักงานใหญ่และ โครงการต่าง ๆ	บริษัทและบริษัทย่อย/ สถาบันการเงิน	52	-	6	58
เครื่องจักรและเครื่องมือ ก่อสร้าง	สำนักงานใหญ่และ โครงการต่าง ๆ	บริษัทและบริษัทย่อย/ สถาบันการเงิน	62	-	4	66
ยานพาหนะ	โครงการต่างๆ	บริษัทและบริษัทย่อย/ สถาบันการเงิน	1	-	28	29
งานระหว่างก่อสร้าง	สำนักงานใหญ่และ โครงการต่าง ๆ	บริษัท	1	-	-	1
รวม			236	-	38	274 ²

หมายเหตุ : ที่ดิน¹ หมายถึง ที่ดินที่เป็นที่ตั้งของคลังเก็บและโครงการต่างๆของบริษัท เป็นส่วนที่ปลอดภาระผูกพันทั้งจำนวน

² 31 ธันวาคม 2560 สินทรัพย์หลักที่ใช้ในการดำเนินงานของกลุ่มบริษัทมีราคาทุนสุทธิรวม 274 ล้านบาท โดยมี
ส่วนที่ปลอดภาระผูกพันจำนวน 236 ล้านบาท และมีภาระผูกพันตามสัญญาเข้าการเงิน 38 ล้านบาท

ประชุมคณะกรรมการบริษัท เมื่อวันที่ 28 มีนาคม พ.ศ.2556 คณะกรรมการได้มีมติอนุมัติให้บริษัท (“ผู้เช่า”) ทำ
สัญญาเช่าเพื่อเช่าที่ดิน (“ทรัพย์สิน”) จากคณะกรรมการของบริษัทสอง ท่าน (“ผู้ให้เช่า”) เพื่อนำมาก่อสร้างอาคาร
สำหรับใช้เป็นสำนักงานใหญ่ของบริษัท สัญญาเช่านี้มีระยะเวลา 10 ปี นับจากวันที่จดทะเบียนการเช่า

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

การยินยอมต่ออายุสัญญาเช่าดังกล่าวออกไปอีก 10 ปี มีวัตถุประสงค์เพื่อให้เกิดความชัดเจนและประโยชน์สูงสุดของบริษัทและผู้ถือหุ้น อย่างไรก็ตาม การแก้ไขเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขและอายุสัญญาเช่าของสัญญาเช่าดังกล่าวไม่มีผลกระทบอย่างเป็นสาระสำคัญต่อการเงินของบริษัท 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 อนึ่งตัวเลขในงบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ 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 ทั้งนี้กำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จรวมในงบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จรวมสำหรับปี 2558 จำนวน 216.69 ล้านบาทและสำหรับปี 2557 จำนวน 44.25 ล้านบาท ยังคงเท่าเดิม

ณ 31 ธันวาคม 2559 ค่าเช่าจ่ายล่วงหน้า - อาคารบนที่ดินเช่า ได้ถูกเปิดเผยด้วยชื่อบัญชีหมวด “ค่าเช่าจ่ายล่วงหน้า” ตามงบการเงินสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2559 ยอดรวม 144.87 ล้านบาท ปรับลดลงจาก 153.41 ล้าน

บาท 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 7 ล้านบาท โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้บริการรับเหมาก่อสร้างด้วยวิวัฒนาการที่ทันสมัยให้กับโครงการต่างๆของบริษัทและลูกค้าทั่วไป

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

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

ในปี 2552 บริษัทได้ลงทุนในบริษัทย่อยอีก 1 แห่ง คือ บริษัท ไวต์ลิฟวิ่ง จำกัด เพื่อเสริมประสิทธิภาพในการทำงาน และรองรับการขยายตัวของบริษัทเพิ่มเติม

ในปี 2553 บริษัทได้ลงทุนในบริษัทย่อยอีก 1 แห่ง คือ บริษัท ซิลล์สเปซ จำกัด เพื่อเสริมประสิทธิภาพในการทำงาน และรองรับการขยายตัวของบริษัทเพิ่มเติม

ในปี 2557 บริษัทได้ลงทุนในบริษัทย่อยอีก 1 แห่ง คือ บริษัท อาเรีย คอนวีนีเยน สโตร์ จำกัด เพื่อขยายไปยังธุรกิจค้าปลีก

ในปี 2558 ไม่มี

ในปี 2559 ไม่มี

ในปี 2560 บริษัท อาเรีย คอนวีนีเยน สโตร์ จำกัด เปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท อาเรีย ฮอลพิทอลลิตี้ จำกัด เพื่อทำธุรกิจร้านอาหารและบริการ

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทและบริษัทย่อยไม่มีคดีที่อาจมีผลกระทบด้านลบต่อสินทรัพย์ของบริษัทหรือบริษัทย่อย ที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น รวมทั้งไม่มีคดีที่มีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญที่ไม่สามารถประเมินผลกระทบเป็นตัวเลขได้

ในระหว่างปีสิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทได้บันทึกกลับรายการประมาณการหนี้สินจากคดีความจำนวน 11.5 ล้านบาท เนื่องจากศาลฎีกาได้มีคำพิพากษาเป็นที่สิ้นสุดแล้ว โดยบริษัทมีภาระผูกพันที่ต้องชดเชยค่าเสียหายเป็นจำนวนเงินรวม 7.8 ล้านบาท ซึ่งบริษัทได้บันทึกค่าชดเชยค่าเสียหายจากคดีความดังกล่าวแล้วในงบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จภายใต้หัวข้อค่าใช้จ่ายบริหาร(ตามหมายเหตุงบการเงิน ข้อ 23)

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

บริษัท อารีญา พรอพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) (“บริษัท” หรือ “อารีญา”) ประกอบธุรกิจการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทจัดสรรที่ดินเพื่อขาย และรับจ้างปลูกสร้างบ้านซึ่งเป็นโครงการบ้านเดี่ยว และขายบ้านสร้างก่อนขาย ทั้งบ้านเดี่ยว คอนโดมีเนียมตกแต่งพร้อมอยู่ และทาวน์เฮ้าส์ รวมไปถึงธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนระหว่างก่อสร้าง บริษัทยังให้ความสำคัญในการพัฒนาโครงการที่พักอาศัยที่มีความครบวงจร จึงได้เริ่มมีการพัฒนาโครงการประเภทธุรกิจศูนย์การค้า หรือคอมมูนิตีมอลล์ อาคารค้าปลีกค้าส่ง และอาคารพาณิชย์รวมซึ่งปัจจุบันบริษัท และบริษัทย่อยมีโครงการดำเนินการอยู่รวมทั้งสิ้น 62 โครงการ (ไม่รวมคอมมูนิตีมอลล์) โดยกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นผู้ที่ทำงานมาแล้วระยะหนึ่งประกอบกับมีตำแหน่งหน้าที่การงานที่ดี หรือเป็นเจ้าของกิจการ หรือทำวิชาชีพอิสระ และมีความต้องการที่อยู่อาศัยในเขตเมือง เป็นโครงการที่มีความทันสมัย มีรายได้ระดับปานกลางถึงสูง ซึ่งหากรวมทุกโครงการของบริษัทจะมีมูลค่าโครงการรวมทั้งสิ้น 42,845 ล้านบาท (ไม่รวมโครงการคอมมูนิตีมอลล์)

ชื่อบริษัท	:	บริษัท อารีญา 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 ข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับโครงการคอมมูนิตีมอลล์ 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. 2560

- ทุนที่เรียกชำระแล้ว : 980,000,000 บาท (ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2560)
- ผู้สอบบัญชี : บริษัท สอบบัญชีธรรมนิติ จำกัด
178 อาคารธรรมนิติ ชั้น 6-7 ซอยเพิ่มทรัพย์(ประชาชื่น20)
ถนนประชาชื่น บางซื่อ กรุงเทพมหานคร 10800
โทรศัพท์ 02-596-0500 โทรสาร 02-595-0567
- 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