

## ส่วนที่ 1

## การประกอบธุรกิจ

## 1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

## 1.1 วิสัยทัศน์ พันธกิจ และกลยุทธ์ในการดำเนินงานของบริษัท

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

## วิสัยทัศน์

“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 พร้อมระเบียงส่วนตัวในห้องที่ลูกค้าสามารถลงว่ายน้ำจากในห้องของตนเอง ผนังห้องนั่งเล่นที่สามารถเปิดเชื่อมกับห้องนอนได้ ทำให้ห้องดูกว้าง เมื่อต้องการความเป็นส่วนตัวก็เพียงเลื่อนผนังกลับ เป็นต้น
4. นำเทคโนโลยีการก่อสร้างแบบใหม่เข้ามาใช้ในการก่อสร้างร่นระยะเวลา และลดต้นทุนการก่อสร้างลง
5. ราคาที่สมเหตุสมผลและสามารถแข่งขันได้ ซึ่งบริษัทจะคำนึงถึงต้นทุน และทำเลที่ตั้งเป็นสำคัญ

6. พัฒนาโครงการพักอาศัยครบทุกรูปแบบเพื่อเป็นการสอดคล้องการขยายตัวทางธุรกิจและเพื่อรองรับความต้องการของลูกค้า
7. พัฒนาโครงการพักอาศัยครบวงจร มีการพัฒนาโครงการประเภทธุรกิจศูนย์การค้าหรือคอมมิวนิตีมอลล์ อาคารค้าปลีกค้าส่งและอาคารพาณิชย์กรรม เพื่อเป็นการสร้างองค์ประกอบการพักอาศัยที่ครบครันเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคที่ต้องการโครงการที่มีความครบวงจร
8. โครงการบ้านเดี่ยวและทาวน์เฮ้าส์มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นผู้ที่ทำงานมาแล้วระยะหนึ่ง มีตำแหน่งหน้าที่การงานที่ดีหรือเป็นเจ้าของกิจการ หรือทำงานวิชาชีพอิสระและต้องการที่อยู่อาศัยในเขตเมือง เป็นโครงการที่มีความทันสมัย มีรายได้ระดับปานกลางถึงสูง (Young Executives)
9. โครงการคอนโดมิเนียมมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นผู้ที่เริ่มทำงานและผู้ทำงานมาแล้วระยะหนึ่ง 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 โครงการทาวน์เฮ้าส์ตึกแถวพร้อมอยู่ และโครงการคอนโดมิเนียมตึกแถวพร้อมอยู่ โดยมีนายวิศิษฐ์ เลหาพูนรังษี ,นางพัชรี พรเจริญชัยศิลป์ และนายวิวัฒน์ เลหาพูนรังษี เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ โดยบริษัทมีประวัติความเป็นมาที่สำคัญ ดังนี้

เหตุการณ์ที่สำคัญของกลุ่มบริษัทในรอบ 3 ปี

ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ
2558	<ul style="list-style-type: none"> <li>26 กุมภาพันธ์ 2558 ผู้ถือหุ้นมีมติอนุมัติการออกและเสนอขายหุ้นกู้ทุกประเภท ชนิดระบุชื่อผู้ถือหรือไม่ระบุชื่อ มีหรือไม่มีหลักประกัน มีหรือไม่มีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ หุ้นกู้ด้อยสิทธิหรือไม่ด้อยสิทธิ เป็นวงเงินรวมไม่เกิน 2,000 ล้านบาท ซึ่งออกเป็นสกุลเงินบาท และ/หรือ สกุลเงินต่างประเทศในจำนวนเทียบเท่า อัตราดอกเบี้ยขึ้นอยู่กับภาวะตลาดในขณะที่ยกออกและเสนอขายหุ้นกู้ในแต่ละครั้ง โดยจะออกและเสนอขายเพียงชุดเดียวหรือหลายชุดในคราวเดียวกัน หรือหลายครั้งก็ได้</li> <li>23 เมษายน 2558 ผู้ถือหุ้นอนุมัติเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทเป็น 1,200 ล้านบาท (จำนวน 1,200 ล้านหุ้น มูลค่า หุ้นละ 1 บาท) ณ 30 มิถุนายน 2558 ยังไม่ได้มีการจัดสรรหุ้นเพิ่มทุน</li> <li>23 เมษายน 2558 ผู้ถือหุ้นอนุมัติการออก และเสนอขาย และจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัท ฯ ต่อผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัท อารียา พรอพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) ("บริษัทฯ") ตามสัดส่วนจำนวนหุ้นที่ผู้ถือหุ้นแต่ละรายถืออยู่</li> </ul>

ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ
2559	<ul style="list-style-type: none"> <li>วันที่ 23 กุมภาพันธ์ 2559 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2559 มีมติอนุมัติการออกและเสนอขายหุ้นกู้ทุกประเภทชนิดระบุชื่อผู้ถือหรือไม่ระบุชื่อ มีหรือไม่มีหลักประกัน มีหรือไม่มีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ หุ้นกู้ด้อยสิทธิหรือไม่ด้อยสิทธิ วงเงินรวมไม่เกิน 3,000 ล้านบาท โดยจะออกและเสนอขายเพียงชุดเดียวหรือหลายชุดในคราวเดียวกัน หรือหลายครั้งก็ได้</li> <li>วันที่ 25 เมษายน 2559 ที่ประชุมสามัญประจำปีของผู้ถือหุ้นของบริษัทมีมติอนุมัติการจัดสรรกำไรเป็นเงินปันผลในอัตราหุ้นละ 0.04 บาท เป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 39.2 ล้านบาท เงินปันผลดังกล่าวได้จ่ายให้แก่ผู้ถือหุ้นในเดือนพฤษภาคม 2559</li> <li>วันที่ 20 ธันวาคม 2559 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 2/2559 มีมติอนุมัติการออกและเสนอขายหุ้นกู้ทุกประเภทชนิดระบุชื่อผู้ถือหรือไม่ระบุชื่อ มีหรือไม่มีหลักประกัน มีหรือไม่มีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ หุ้นกู้ด้อยสิทธิหรือไม่ด้อยสิทธิ วงเงินรวมไม่เกิน 5,000 ล้านบาท โดยจะออกและเสนอขายเพียงชุดเดียวหรือหลายชุดในคราวเดียวกัน หรือหลายครั้งก็ได้</li> </ul>
2560	<ul style="list-style-type: none"> <li>วันที่ 24 เมษายน 2560 ที่ประชุมสามัญประจำปีของผู้ถือหุ้นของบริษัทมีมติอนุมัติการจัดสรรกำไรเป็นเงินปันผลในอัตราหุ้นละ 0.05 บาท เป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 49 ล้านบาท เงินปันผลดังกล่าวได้จ่ายให้แก่ผู้ถือหุ้นในเดือนพฤษภาคม 2560</li> </ul>
2561	<ul style="list-style-type: none"> <li>31 พฤษภาคม 2561 เพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัท อารียา โฮสพิทอลลิตี จำกัด จากเดิม 1 ล้านบาท เป็น 10 ล้านบาท (จำนวน 100,000 ล้านหุ้น มูลค่า หุ้นละ 100 บาท)</li> </ul>

### 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 ในปี 2558 บริษัทได้ออกแบบทาวน์เฮ้าส์ 3 ชั้น แบบใหม่ชื่อ บริกส์ และในปี 2561 บริษัทได้ออกแบบทาวน์เฮ้าส์ 4 ชั้น แบบใหม่ชื่อ เดอะ พาร์ทิ เกษตร-นวมินทร์

ซึ่งปัจจุบันบริษัทฯ และบริษัทย่อยมีโครงการที่ดำเนินการอยู่รวมทั้งสิ้น 62 โครงการ โครงการบ้านเดี่ยว และทาวน์เฮ้าส์มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นผู้ที่ทำงานมาแล้วระยะหนึ่ง มีตำแหน่งหน้าที่การงานที่ดี หรือเป็นเจ้าของกิจการ หรือทำงานวิชาชีพอิสระ และต้องการที่อยู่อาศัยในเขตเมือง เป็นโครงการที่มีความทันสมัย มีรายได้ระดับปานกลางถึงสูง (Young Executives) ส่วนโครงการคอนโดมิเนียม มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นผู้ที่เริ่มทำงาน และผู้ที่ทำงานมาแล้วระยะหนึ่ง ต้องการที่อยู่อาศัยในเขตเมืองและเป็นโครงการที่มีความทันสมัย มีรายได้ระดับปานกลางถึงสูง และคอมมูนิตีโมดล 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 2561 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 คูลสปะช จำกัด             | ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์                   |
| 5. บริษัท ไวต์ลิฟวิ่ง จำกัด         | ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์                   |
| 6. บริษัท ซิลล์สเปซ จำกัด           | ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์                   |
| 7. บจก.อารีญา ฮอเทลลิตี้            | ประกอบธุรกิจร้านอาหารและบริการ                     |
- (เดิมชื่อ บจก. อารีญา คอนวินเนียน สเตร์)

ชื่อบริษัท	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)
<b>บจก. อารีญา เซอร์วิส</b> 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
<b>บจก. วันอีพ</b> 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
<b>บจก. อารีญา แมนเนจเม้นต์</b> 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
<b>บจก. คูลสปะช</b> 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
<b>บจก. ไวต์ลิฟวิ่ง</b> 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. ซิลส์สเปซ 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 ฮอเทลลิตี้ (เดิมชื่อ บจก. อารียา คอนโดเนียม 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	99.99

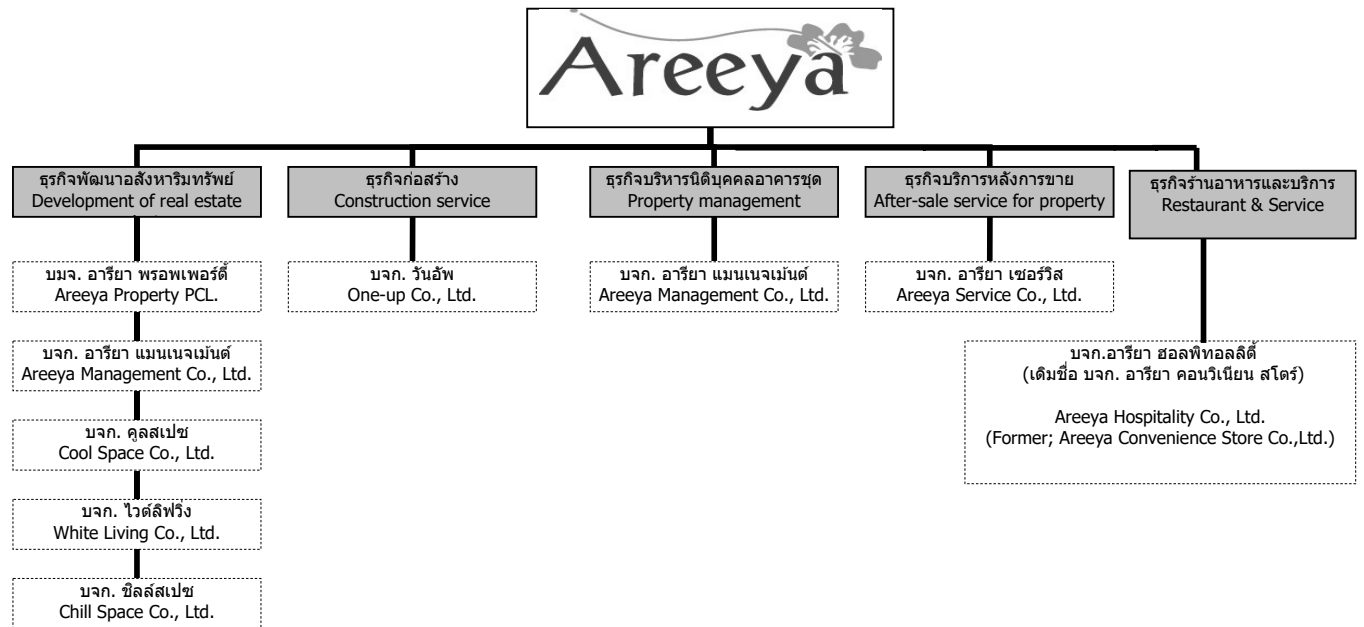
ปัจจุบันบริษัทฯ และบริษัทย่อยมีโครงการที่ดำเนินการอยู่รวมทั้งสิ้น 64 โครงการ โดยประกอบด้วย โครงการบ้านเดี่ยว 14 โครงการ, โครงการทาวน์เฮาส์ 37 โครงการ, โครงการคอนโดมิเนียม 11 โครงการ และโครงการคอมมูนิตีมอลล์ 2 โครงการ รวมเป็น 64 โครงการ ซึ่งมีรายละเอียดโครงการ ดังนี้

โครงการบ้านเดี่ยว	โครงการทาวน์เฮาส์	โครงการคอนโดมิเนียม
- อารียา นุชบา	- อารียา แอทโฮม	- เอ สเปซ อโศก-รัชดา
- อารียา สwana 3	- เดอะ คัลเลอร์ส แจ้งวัฒนะ - ดิวนนท์	- เอ สเปซ เกษตร
- อารียา เมโทร เกษตร	- เดอะ คัลเลอร์ส พรีเมียม บางนา	- เอ สเปซ เฟลย์
- อารียา โคโม่ บางนา	- เดอะคัลเลอร์ส บางนา กม.10	- เอ สเปซ สุขุมวิท 77
- เดอะ วิลเลจ แจ้งวัฒนะ - ดิวนนท์	- เดอะวิลเลจ บางนา	- เอ สเปซ ไอ.ดี.
- เดอะวิลเลจ คอทเทจ	- เดอะคัลเลอร์ส เลชเชอร์ บางนา กม.8	- เอ สเปซ มี บางนา
กาญจนาภิเษก - ราชพฤกษ์	- เดอะวิลเลจ กาญจนภิเษก - ราชพฤกษ์	- เอ สเปซ มี สุขุมวิท 77
- อารียา โคโม่ บางนา - วงแหวนฯ	- เดอะคัลเลอร์ส พรีเมียม กาญจนภิเษก - ราชพฤกษ์	- เอ สเปซ มี รัตนธิเบศร์
- อารียา โคโม่ วงแหวน - รามอินทรา	- เดอะคัลเลอร์ส กาญจนภิเษก - ราชพฤกษ์	- เอ สเปซ เมกา
- อารียา โคโม่ วงแหวน - รามอินทรา	- เดอะคัลเลอร์ส พรีเมียม วงแหวน - รามอินทรา	- เอลิมินิจ อาร์ต เดอ เมซอง
- อารียา ดอนเมือง สรวง	- เดอะคัลเลอร์ส วงแหวน - รามอินทรา	- เอ สเปซ เมกา 2
ประภา	- เดอะคัลเลอร์ส พรีเมียม บางนา - วงแหวนฯ	
- อารียา โคโม่ ลาดกระบัง - สุวรรณภูมิ	- เดอะคัลเลอร์ส .บางนา - วงแหวนฯ	
- อารียา โคโม่ วงแหวน - ราชพฤกษ์	- เดอะวิลเลจ บางนา - วงแหวนฯ	
- ดิเอวา เรสซิเดนซ์	- เดอะ คัลเลอร์ส พรีเมียม วงแหวน - ราชพฤกษ์	
	- เดอะ คัลเลอร์ส วงแหวน - ราชพฤกษ์	
	- เดอะ คัลเลอร์ส พรีเมียม กาญจนภิเษก - ราชพฤกษ์ 2	
	- เดอะ วิลเลจ บางนา - วงแหวนฯ 2	
	- เดอะ คัลเลอร์ส รัชสิต คลอง 4	
	- เดอะวิลเลจ กาญจนภิเษก - ราชพฤกษ์ 2	

โครงการบ้านเดี่ยว	โครงการทาวน์เฮ้าส์	โครงการคอนโดมิเนียม
<ul style="list-style-type: none"> <li>- อารีญา นุชบา ลาดพร้าว-เสรีไทย</li> <li>- อารีญา โคโมะ พรีเมี่ยม บางนา-วงแหวนฯ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- เดอะ เฟลส กาญจนานิกะ-ราชพฤกษ์ 2</li> <li>- เดอะคัลเลอร์ส กาญจนานิกะ-ราชพฤกษ์ 2</li> <li>- เดอะ คัลเลอร์ส พรีเมี่ยม กาญจนานิกะ - ราชพฤกษ์ 3</li> <li>- อารีญา บริกซ์ บางนา กม.10</li> <li>- อารีญา บริกซ์ บางนา – วงแหวนฯ</li> <li>- เดอะ คัลเลอร์ส วงแหวน-รามอินทรา 2</li> <li>- เดอะ คัลเลอร์ส มิกซ์ รังสิต-วงแหวน</li> <li>- เดอะ วิลเลจ รังสิต – วงแหวน</li> <li>- อารีญา บริกซ์ รังสิต-คลอง 4</li> <li>- อารีญา บริกซ์ รังสิต-วงแหวนฯ</li> <li>- เดอะคัลเลอร์ส บางนา วงแหวน 2</li> <li>- เดอะวิลเลจ เอ็กซ์คลูซีฟ บางนา ก.ม.10</li> <li>- เดอะวิลเลจ เอ็กซ์คลูซีฟ บางนา ก.ม.10-2</li> <li>- เดอะวิลเลจ หทัยราษฎร์-วงแหวน</li> <li>- เดอะ วิลเลจ บางนา - วงแหวนฯ 2</li> <li>- เดอะคัลเลอร์ส วงแหวน-ราชพฤกษ์ 2</li> <li>- อารีญา บริกซ์ รังสิต-วงแหวนฯ 2</li> </ul>	

สำหรับโครงการคอมมูนิตี้มอลล์ 2 โครงการนั้น มีชื่อโครงการว่า Pickadaily Bangkok ซึ่งโครงการนี้ถูกก่อสร้างเป็นกลุ่มอาคารเก่าแก่สถาปัตยกรรมยุคคลาสสิกโดยการจำลองบรรยากาศของ English old town และอีกโครงการชื่อ Life Style Club ตั้งอยู่ย่าน เกษตร-นวมินทร์ หากรวมทุกโครงการของบริษัท จะมีมูลค่าโครงการรวมทั้งสิ้น 42,902 ล้านบาท (ไม่รวมโครงการคอมมูนิตี้มอลล์)

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 ในปี 2558 บริษัทได้ออกแบบทาวน์เฮ้าส์ 3 ชั้น แบบใหม่ชื่อ บริกส์ และในปี 2561 บริษัทได้ออกแบบทาวน์เฮ้าส์ 4 ชั้น แบบใหม่ชื่อ เดอะ พาร์ทิ เกษตร-นวมินทร์

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

โครงสร้างรายได้จำแนกตามสายผลิตภัณฑ์หลักตั้งแต่ปี 2559 - 2561 มีดังต่อไปนี้

ผลิตภัณฑ์ / บริการ	งบการเงินรวม ประจำปีสิ้นสุด 2561		งบการเงินรวม ประจำปีสิ้นสุด 2560		งบการเงินรวม ประจำปีสิ้นสุด 2559	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
1) รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์						
1.1 โครงการแนวราบ	2,936	72.69	3,387	66.98	3,313	70.12
1.2 โครงการแนวสูง	980	24.26	1,569	31.02	1,330	28.15
1.3 ที่ดิน	20	0.50	2	0.04	-	-
ยอดรวมรายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์	3,936	97.45	4,958	98.04	4,643	98.27
2) รายได้จากการรับสร้างบ้านและขายวัสดุก่อสร้าง <sup>1</sup>	-	-	-	-	4	0.08
3) กลับรายการประมาณการหนี้สินคดีความ	-	-	12	0.24	5	0.11
4) รายได้อื่น <sup>2</sup>	103	2.55	87	1.72	73	1.54
รวมทั้งสิ้น	4,039	100.00	5,057	100.00	4,725	100.00

หมายเหตุ : <sup>1</sup> รายได้จากการขายวัสดุก่อสร้างเป็นส่วนน้อยเมื่อเทียบกับรายได้รวมทั้งสิ้น

<sup>2</sup> รายได้อื่นประกอบด้วยรายได้จากการบริหารจัดการโครงการ และดอกเบี้ยรับธนาคาร



## 2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

บริษัท อารียา พรอพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) ดำเนินธุรกิจโดยแบ่งสินค้าออกเป็น 3 ประเภท มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1. โครงการบ้านเดี่ยว โดยบริษัทจะขายที่ดินเปล่าซึ่งเป็นกรรมสิทธิ์ของบริษัทและรับจ้างปลูกสร้างบ้านบนที่ดินในโครงการดังกล่าว หรือขายที่ดินพร้อมบ้านสร้างเสร็จ โดยในปัจจุบันนั้น มีอยู่ด้วยกัน 14 โครงการ อันได้แก่

- อารียา บุษบา
- อารียา สวนา 3
- อารียา เมโทร เกษตร
- อารียา โคโม บางนา
- เดอะ วิลเลจ แสงวัฒนะ-ติวานนท์
- เดอะวิลเลจ คอทเทจ กาญจนานิเชก - ราชพฤกษ์
- อารียา โคโม บางนา - วงแหวน ฯ
- อารียา โคโม วงแหวน -รามอินทรา
- อารียา ดอนเมือง สรวงประภา
- อารียา โคโม ลาดกระบัง -สุวรรณภูมิ
- อารียา โคโม วงแหวน -ราชพฤกษ์
- ดี เอวา เรสซิเดนซ์
- อารียา บุษบา ลาดพร้าว-เสรีไทย
- อารียา โคโม ฟรีโม บางนา-วงแหวนฯ

## 2. โครงการทาวน์เฮ้าส์ บริษัทได้พัฒนาทาวน์เฮ้าส์ แบ่งเป็น 2 รูปแบบ

ประเภท	ชื่อโครงการ	รายละเอียด
แบบ 2 ชั้น	<ul style="list-style-type: none"> <li>- อารียา แอทโฮม</li> <li>- เดอะคัลเลอร์ส แสงวัฒนะ-ติวานนท์</li> <li>- เดอะคัลเลอร์ส ฟรีเมียม บางนา</li> <li>- เดอะคัลเลอร์ส บางนา กม.10</li> <li>- เดอะวิลเลจ บางนา</li> <li>- เดอะคัลเลอร์ส เลชเชอร์ บางนา กม.8</li> <li>- เดอะวิลเลจ กาญจนานิเชก – ราชพฤกษ์</li> <li>- เดอะคัลเลอร์ส ฟรีเมียม กาญจนานิเชก – ราชพฤกษ์</li> <li>- เดอะคัลเลอร์ส กาญจนานิเชก – ราชพฤกษ์</li> <li>- เดอะคัลเลอร์ส ฟรีเมียม วงแหวน -รามอินทรา</li> <li>- เดอะคัลเลอร์ส วงแหวน – รามอินทรา</li> <li>- เดอะคัลเลอร์ส ฟรีเมียม บางนา - วงแหวนฯ</li> </ul>	<p>เป็นโครงการจัดสรรทาวน์เฮ้าส์ หน้ากว้าง 5.7 เมตร 2 ชั้น เพื่อรองรับกลุ่มลูกค้าที่มีความต้องการที่อยู่อาศัย สำหรับกลุ่มครอบครัวขนาดเล็ก และครอบครัวที่เกือบบใหม่โดยในปัจจุบัน นั้น มีอยู่ด้วยกัน 8 ทำเล อันได้แก่ เกษตร-นวมินทร์, ติวานนท์, บางนา, รังสิต, สรวงประภา, ราชพฤกษ์, เสรีไทย และวงแหวน - รามอินทรา โดยบริษัทยังมีแผนในการเพิ่มจำนวนทำเลเพื่อรองรับความต้องการในรูปแบบเดียวกันให้ครอบคลุมพื้นที่ทั่วกรุงเทพมหานครและปริมณฑล นอกจากนี้บริษัทยังมีทาวน์เฮ้าส์ 2 ชั้นแบบใหม่ที่ชื่อ เดอะ วิลเลจ ซึ่งมีจุดเด่น คือ เป็นทาวน์เฮ้าส์ที่ให้บรรยากาศเหมือนอยู่บ้านเดี่ยว และมีบริเวณสวนรอบบ้าน และหน้าบ้านที่กว้าง ทำให้สามารถจอดรถยนต์ได้ถึง 2 คัน</p>

ประเภท	ชื่อโครงการ	รายละเอียด
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- เดอะคัลเลอร์ส บางนา – วงแหวนฯ</li> <li>- เดอะวิลเลจ บางนา – วงแหวนฯ</li> <li>- เดอะคัลเลอร์ส พรีเมียม วงแหวน - ราชพฤกษ์</li> <li>- เดอะคัลเลอร์ส วงแหวน - ราชพฤกษ์</li> <li>- เดอะ คัลเลอร์ส พรีเมียม กาญจนานิเทศ - ราชพฤกษ์ 2</li> <li>- เดอะ วิลเลจ บาง นา - วงแหวนฯ 2</li> <li>- เดอะคัลเลอร์ส รังสิต - คลอง 4</li> <li>- เดอะวิลเลจ กาญจนานิเทศ -ราชพฤกษ์ 2</li> <li>- เดอะ เฟลส กาญจนานิเทศ -ราชพฤกษ์ 2</li> <li>- เดอะคัลเลอร์ส กาญจนานิเทศ-ราชพฤกษ์2</li> <li>- เดอะ คัลเลอร์ส พรีเมียม กาญจนานิเทศ - ราชพฤกษ์ 3</li> <li>- เดอะ คัลเลอร์ส วงแหวน-รามอินทรา 2</li> <li>- เดอะ คัลเลอร์ส มิกซ์ รังสิต-วงแหวน</li> <li>- เดอะ วิลเลจ รังสิต – วงแหวน</li> <li>- เดอะคัลเลอร์ส บางนา วงแหวน 2</li> <li>- เดอะวิลเลจ เอ็กซ์คลูซีฟ บางนา ก.ม.10</li> <li>- เดอะวิลเลจ เอ็กซ์คลูซีฟ บางนา ก.ม.10-2</li> <li>- เดอะวิลเลจ หทัยราษฎร์-วงแหวน</li> <li>- เดอะ วิลเลจ บาง นา - วงแหวนฯ 2</li> <li>- เดอะคัลเลอร์ วงแหวน-ราชพฤกษ์ 2</li> </ul>	
แบบ 3 ชั้น	<ul style="list-style-type: none"> <li>- อารีญา บิ๊กส์ บางนา ก.ม.10</li> <li>- อารีญา บิ๊กส์ บางนา – วงแหวนฯ</li> <li>- อารีญา บิ๊กส์ รังสิต-คลอง 4</li> <li>- อารีญา บิ๊กส์ รังสิต-วงแหวนฯ</li> <li>- อารีญา บิ๊กส์ รังสิต-วงแหวนฯ 2</li> </ul>	เป็นโครงการจัดสรรทาวน์เฮ้าส์ หน้ากว้าง 5 เมตร และ 5.5 เมตร สูง 3 ชั้น เพื่อตอบสนองความต้องการกลุ่มลูกค้าครอบครัวที่มีขนาดเล็กถึงขนาดปานกลาง เพื่อเป็นทางเลือกสำหรับผู้บริโภค โดยในปัจจุบันนี้มีอยู่ด้วยกัน 2 ทำเล อันได้แก่ รังสิต - ลำลูกกา และ บางนา
แบบ 4 ชั้น	<ul style="list-style-type: none"> <li>- อารีญา แมนดารินา เอกมัย-รามอินทรา</li> <li>- เดอะ พาร์ทิ เกษตร-นวมินทร์</li> </ul>	เป็นโครงการจัดสรรทาวน์เฮ้าส์ หน้ากว้าง 5 เมตร และ 5.5 เมตร สูง 4 ชั้น เพื่อตอบสนองกลุ่มลูกค้าทาวน์เฮ้าส์ในเขตปริมณฑลที่ต้องการพื้นที่ใช้สอยจำนวนมาก และมีความโดดเด่นในเรื่องการออกแบบ เพื่อตอบโจทย์ในเรื่องความต้องการที่แตกต่างของกลุ่มลูกค้าในกลุ่มนี้ ในปัจจุบันนี้มีอยู่ด้วยกัน 2 โครงการ อันได้แก่ อารีญา แมนดารินา เอกมัย-รามอินทรา และ เดอะ พาร์ทิ เกษตร-นวมินทร์

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"> <li>- เอสเปซ อโศก - รัชดา</li> <li>- เอสเปซ เกษตร</li> <li>- เอสเปซ สุขุมวิท 77</li> <li>- เอสเปซ มี สุขุมวิท 77</li> <li>- เอสเปซ เฟลย์</li> <li>- เอลิมีนิจ อาร์ต เดอ เมซง</li> </ul>	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"> <li>- เอสเปซ ไฮดี อโศก</li> <li>- เอสเปซ มี บางนา</li> <li>- เอสเปซ มี รัตนวิเศษ</li> </ul>	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"> <li>- เอสเปซ เมกา</li> <li>- เอสเปซ เมกา 2</li> </ul>	เป็นโครงการคอนโดมิเนียมขนาดใหญ่เน้นพัฒนาในพื้นที่ CBD เพื่อเน้นการตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้ากลุ่มพรีเมียม ประกอบกับจุดขายในส่วน Private club เพื่อตอบโจทย์กลุ่มลูกค้าที่ต้องการบริการระดับพรีเมียมเกรด โดยในปัจจุบันมีอยู่ด้วยกัน 1 ทำเล อันได้แก่ บางนา โดยบริษัทยังมีแผนในการเพิ่มจำนวนทำเลเพื่อรองรับความต้องการในรูปแบบเดียวกันให้ครอบคลุมพื้นที่ทั่วกรุงเทพมหานคร

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

ในไตรมาส 1 ปี 2561 บริษัทจะเปิดโครงการบ้านระดับพรีเมียม ชื่อโครงการ เดอะวิลเลจ หทัยราษฎร์-วงแหวน ที่ตั้งโครงการอยู่ที่หทัยราษฎร์-วงแหวน เป็นบ้านเดี่ยวสไตล์วินเทจ 2 ชั้น ขนาด 3 ห้องนอน และ 1 ห้อง Multi-Function บนพื้นที่ความสุกกว้างถึง 140 ตร.ม. จอดรถได้สูงสุดถึง 4 คัน พร้อมสวนสีเขียวรอบโครงการใกล้ทางด่วนจตุโชติ เพื่อตอบสนองลูกค้าในกลุ่มครอบครัวเจ้าของกิจการขนาดกลางถึงขนาดใหญ่

ในไตรมาส 3 ปี 2561 บริษัทเปิดตัวโครงการ 3 โครงการดังนี้

1. อารียา บุษบา ลาดพร้าว-เสรีไทย ที่ตั้งโครงการอยู่ที่ถ.เสรีไทย (สุขาภิบาล 2) เป็นบ้านเดี่ยว 2 ชั้น สไตล์คอนเทมโพรารีที่ออกแบบทุกพื้นที่อย่างเอ็กซ์คลูซีฟ พร้อม Double Living Room รองรับทุกรูปแบบการอยู่อาศัย ในสังคมมีระดับและเป็นส่วนตัว พื้นที่ใช้สอยกว่า 290 ตร.ม. 3 ห้องนอน 3 ห้องน้ำ ที่จอดรถ 2 คัน เพื่อตอบสนองลูกค้าในกลุ่มครอบครัวเจ้าของกิจการขนาดใหญ่ มากไปกว่านั้นยังใกล้วงแหวนกาญจนาภิเษก และรถไฟฟ้าสายสีส้ม
2. เดอะ วิลเลจ บางนา - วงแหวนฯ 2 ที่ตั้งโครงการถนนคู่ขนาน-วงแหวนบางนา เป็นวิลเลจทาวน์แนวคิดใหม่สไตล์ Modern Colonial เป็นส่วนตัวทุกหลัง กับดีไซน์ที่ผนังบ้านเป็นอิฐระมัดใคร อยู่ใกล้แหล่ง Shopping ชั่นนำขนาดใหญ่อย่าง Mega บางนา และ IKEA บางนาเพียง 3 นาที
3. เอสเปซ เมกา 2 ที่ตั้งโครงการ อยู่ใกล้ Mega city คอนโดเดียวที่ให้คุณใช้ชีวิต ไม่เหมือนใคร ใช้ชีวิตติดเทรนด์สถานที่ช้อปปิ้งสำหรับทุกไลฟ์สไตล์ ร้านอาหารครบจบในที่เดียว และใกล้แหล่งเที่ยวติดเทรนด์ใหม่ ๆ พร้อมกับ Co-Living Space ให้คุณพักผ่อน แสงค์เข้าที่ เล่นเกมส์ทำงานสร้างสรรค์ไอเดียใหม่ ๆ ในพื้นที่ส่วนกลางกว่า 300 ตร.ม

ในไตรมาส 4 ปี 2561 บริษัทเปิดตัวโครงการ 3 โครงการดังนี้ คือ เดอะคัลเลอร์ วงแหวน-ราชพฤกษ์ 2 , อารียา โฉมใหม่ บางนา-วงแหวนฯ , อารียา บริกซ์ รังสิต-วงแหวนฯ

บริษัทมีโครงการปัจจุบันที่ดำเนินงานอยู่ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 จำนวน 62 โครงการ มูลค่า 42,902 ล้านบาท (ไม่รวมโครงการคอมมูนิตีฮอลล์) โดยรายละเอียดของแต่ละโครงการปรากฏดังตารางต่อไปนี้

## 2.2 โครงการของบริษัทในปัจจุบัน

ปีที่เปิดโครงการ	ผู้ดำเนินการ	ชื่อโครงการ	ที่ตั้งโครงการ	ประเภทโครงการ	กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	จำนวนยูนิตที่ขายได้/จำนวนยูนิตทั้งโครงการ	มูลค่าขาย (ล้านบาท)	ขายแล้ว (ล้านบาท)	ความคืบหน้าการก่อสร้าง (%)
บ้านเดี่ยว									
มิ.ย. 2546	ARY	อารียา บุษบา (หัวหมาก)	ซอยลาดพร้าว 130	บ้านเดี่ยว	AB	143/143	867	867	100
ก.ค. 2547	ARY	อารียา สวนา 3	ถนน เกษตร นวมินทร์	บ้านเดี่ยว	AA	25/48	524	252	100
ต.ค. 2547	ARY	อารียา เมทโร (เกษตร)	ถนนลาดพร้าว ๕	บ้านเดี่ยว	AB	32/35	393	346	90
ก.ค. 2555	ARY	เดอะวิลเลจ แจ๊จ วัฒนะ - ดิวนนท์	ถนนดิวนนท์	บ้านเดี่ยว /บ้านแฝด	AC	115/150	601	444	100

ปีที่เปิด โครงการ	ผู้ดำเนินการ	ชื่อโครงการ	ที่ตั้งโครงการ	ประเภท โครงการ	กลุ่ม ลูกค้า เป้าหมาย	จำนวนยูนิต ที่ขายได้/ จำนวนยูนิต ทั้งโครงการ	มูลค่า ขาย (ล้านบาท)	ขาย แล้ว (ล้านบาท)	ความ คืบหน้า การ ก่อสร้าง (%)
ต.ค. 2557	ARY	อารียา โคโมะ บางนา	ถนนคู่ขนาน- วงแหวน	บ้านเดี่ยว	AB,AA	60/61	341	334	100
พ.ย. 2557	ARY	เดอะวิลเลจ คอท. ทาง กาญจนาภิเษก - ราชพฤกษ์	ถนนราชพฤกษ์	บ้านเดี่ยว	AB,AC	48/86	354	182	100
มี.ค. 2558	ARY	อารียา โคโมะ บาง นา – วงแหวนฯ	บางนา กม.10	บ้านเดี่ยว	AB	128/128	625	625	100
มี.ค. 2558	ARY	อารียา โคโมะ วง แหวน-รามอินทรา	วงแหวน-ราม อินทรา	บ้านเดี่ยว	AB	106/124	550	449	100
ม.ค. 2559	ARY	อารียา ดอนเมือง สงระภา (บ้าน เดี่ยว)	ถนน รพช. ตำบลหลักหก	บ้านเดี่ยว	AB,AA	20/20	141	141	100
ก.พ. 2559	ARY	อารียา โคโมะ ลาดกระบัง - สุวรรณภูมิ	ลาดกระบัง- สุวรรณภูมิ	บ้านเดี่ยว	AB	24/73	549	146	45
พ.ค. 2559	AMM	อารียา โคโมะ วง แหวน - ราชพฤกษ์	วงแหวน-ราช พฤกษ์	บ้านเดี่ยว	AC	34/115	453	125	83
ก.พ. 2560	ARY	ดี เอวา เรสซิเดนซ์	ถนนสุขุมวิท 77	บ้านเดี่ยว	AA	4/20	801	104	65
ก.ย. 2561	ARY	อารียา บุษบา ลาดพร้าว-เสรีไทย	เสรีไทย	บ้านเดี่ยว	AA	1/20	310	14	50
พ.ย. 2561	COL	อารียา โคโมะ พรีเมียม บางนา-วงแหวนฯ	ถนนคู่ขนาน- วงแหวน	บ้านเดี่ยว	AA, AB	3/144	1,125	20	25
รวม							7,634	4,049	

ปีที่เปิด โครงการ	ผู้ดํา เนิน การ	ชื่อโครงการ	ที่ตั้งโครงการ	ประเภท โครงการ	กลุ่ม <sup>ii</sup> ลูกค้า เป้าหมาย	จำนวนยูนิต ที่ขายได้/ จำนวนยูนิต ทั้งโครงการ	มูลค่า ขาย (ล้านบาท)	ขาย แล้ว (ล้านบาท)	ความ คืบหน้า การ ก่อสร้าง (%)
ทาวน์เฮ้าส์									
ก.พ. 2550	ARY	อารีญา แอทโฮม	ถนน เกษตร นวมินทร์	ทาวน์ เฮ้าส์	BA	103/104	247	245	100
มิ.ย. 2550	ARY	เดอะคัลเลอร์ส แจ้งวัฒนะ-ติวานนท์	ถนนติวานนท์	ทาวน์ เฮ้าส์	BB	186/187	345	342	100
ต.ค. 2553	ARY	เดอะคัลเลอร์ส พรีเมียม บางนา	ถนนคู่ขนาน- วงแหวน	ทาวน์ เฮ้าส์	BB	179/181	426	418	100
ม.ค. 2555	ARY	เดอะคัลเลอร์ส บางนา กม.10	ถนนคู่ขนาน- วงแหวน	ทาวน์ เฮ้าส์	BB, BA	271/272	584	582	100
ก.ค. 2555	ARY	เดอะวิลเลจ บาง นา	ถนนคู่ขนาน- วงแหวน	ทาวน์ เฮ้าส์	BA	104/105	313	308	100
ก.ย. 2557	ARY	เดอะคัลเลอร์ส เลช เซอร์ บางนา กม.8	ถนนคู่ขนาน- วงแหวน	ทาวน์ เฮ้าส์	BA,AC	214/214	570	570	100
พ.ย. 2557	ARY	เดอะวิลเลจ กาญจนา ภิเษก - ราชพฤกษ์	ถนนราชพฤกษ์	ทาวน์ เฮ้าส์	AC,BA	114/133	398	330	100
พ.ย. 2557	WHL	เดอะคัลเลอร์ส พรีเมียม กาญจนาภิเษก - ราชพฤกษ์	ถนนราชพฤกษ์	ทาวน์ เฮ้าส์	BB,BA	261/262	513	510	100
พ.ย. 2557	COL	เดอะคัลเลอร์ส กาญจนาภิเษก - ราชพฤกษ์	ถนนราชพฤกษ์	ทาวน์ เฮ้าส์	BB,BA	262/263	472	470	100
มี.ค. 2558	ARY	เดอะคัลเลอร์ส พรีเมียม วงแหวน -ราม อินทรา	วงแหวน ราม อินทรา	ทาวน์ เฮ้าส์	BB,BA	267/267	641	641	100
มี.ค. 2558	WHL	เดอะคัลเลอร์ส วง แหวน – รามอินทรา	วงแหวน ราม อินทรา	ทาวน์ เฮ้าส์	BB,BA	269/269	592	592	100
ก.ย. 2558	ARY	เดอะคัลเลอร์ส พรีเมียม บางนา - วง แหวนฯ	ถนนคู่ขนาน- วงแหวน	ทาวน์ เฮ้าส์	BB	190/191	555	550	100

ปีที่เปิด โครงการ	ผู้ดำ เนิน การ	ชื่อโครงการ	ที่ตั้งโครงการ	ประเภท โครงการ	กลุ่ม ลูกค้า เป้าหมาย	จำนวนยูนิต ที่ขายได้/ จำนวนยูนิต ทั้งโครงการ	มูลค่า ขาย (ล้านบาท)	ขาย แล้ว (ล้านบาท)	ความ คืบหน้า การ ก่อสร้าง (%)
ก.ย. 2558	AMM	เดอะคัลเลอร์ส บางนา - วงแหวนฯ	ถนนคู่ขนาน- วงแหวน	ทาวน์ เฮ้าส์	BA	177/178	468	463	100
ม.ค. 2558	AMM	เดอะวิลเลจ บางนา - วงแหวนฯ	ถนนคู่ขนาน- วงแหวน	ทาวน์ เฮ้าส์	BA	113/113	411	411	100
เม.ย. 2559	ARY	เดอะ คัลเลอร์ส พรีเมียม วงแหวน - ราชพฤกษ์	วงแหวน - ราช พฤกษ์	ทาวน์ เฮ้าส์	BB,BA	177/265	574	371	100
เม.ย. 2559	AMM	เดอะ คัลเลอร์ส วงแหวน - ราช พฤกษ์	วงแหวน - ราช พฤกษ์	ทาวน์ เฮ้าส์	BB,BA	118/225	479	226	100
พ.ค. 2559	ARY	เดอะ คัลเลอร์ส พรีเมียม กาญจนาภิเษก - ราชพฤกษ์ 2	ถนนราชพฤกษ์	ทาวน์ เฮ้าส์	BA	113/115	249	243	100
พ.ค. 2559	ARY	เดอะ วิลเลจ บาง นา - วงแหวนฯ 2	ถนนคู่ขนาน- วงแหวน	ทาวน์ เฮ้าส์	AC	160/167	685	649	100
ก.ค. 2559	ARY	เดอะคัลเลอร์ส รังสิต - คลอง 4	ตำบลลาด สวาย	ทาวน์ เฮ้าส์	BB,BA, AC	164/342	831	360	90
ส.ค. 2559	ARY	เดอะวิลเลจ กาญจนาภิเษก - ราชพฤกษ์ 2	ถนนราชพฤกษ์	ทาวน์ เฮ้าส์	BB,BA	100/128	393	299	95
ส.ค. 2559	ARY	เดอะ เฟลต กาญจนาภิเษก - ราชพฤกษ์ 2	ถนนราชพฤกษ์	ทาวน์ เฮ้าส์	BB,BA	80/117	201	138	100
ธ.ค. 2559	ARY	เดอะคัลเลอร์ส กาญจนาภิเษก-ราช พฤกษ์ 2	ถนนราชพฤกษ์	ทาวน์ เฮ้าส์	BB,BA	131/215	418	246	100
มี.ค. 2560	AMM	เดอะ คัลเลอร์ส พรีเมียม กาญจนา ภิเษก - ราชพฤกษ์ 3	ถนนราชพฤกษ์	ทาวน์ เฮ้าส์	BB,BA	124/219	460	263	100

ปีที่เปิด โครงการ	ผู้ดำเนินการ	ชื่อโครงการ	ที่ตั้งโครงการ	ประเภท โครงการ	กลุ่ม ลูกค้า เป้าหมาย	จำนวนยูนิต ที่ขายได้/ จำนวนยูนิต ทั้งโครงการ	มูลค่า ขาย (ล้านบาท)	ขาย แล้ว (ล้านบาท)	ความ คืบหน้า การ ก่อสร้าง (%)
พ.ค. 2560	ARY	อารีญา บริกซ์ บาง นา กม.10	ถนนคู่ขนาน- วงแหวน	อาคาร พาณิชย์	AC	6/6	27	27	100
พ.ค. 2560	AMM	อารีญา บริกซ์ บาง นา - วงแหวนฯ	ถนนคู่ขนาน- วงแหวน	อาคาร พาณิชย์	AC	1/4	23	6	100
มิ.ย. 2560	WHL	เดอะ คัลเลอร์ส วง แหวน-รามอินทรา 2	วงแหวน ราม อินทรา	ทาวน์ เฮ้าส์	BA	118/179	476	292	100
พ.ค. 2560	WHL	เดอะ คัลเลอร์ส มิคซ์ รังสิต-วงแหวน	รังสิตคลอง 5	ทาวน์ เฮ้าส์	BB,BA, AC	91/481	1,071	188	60
พ.ค. 2560	ARY	เดอะ วิลเลจ รังสิต - วงแหวน	รังสิตคลอง 5	ทาวน์ เฮ้าส์	BA	56/319	1,046	178	64
ธ.ค. 2560	ARY	อารีญา บริกซ์ รังสิต-คลอง 4	รังสิตคลอง 4	อาคาร พาณิชย์	AC	1/7	32	4	100
ต.ค. 2560	ARY	เดอะคัลเลอร์ส บาง นา วงแหวน 2	ถนนคู่ขนาน- วงแหวน	ทาวน์ เฮ้าส์	BB,BA	216/270	684	547	92
ส.ค. 2560	ARY	เดอะวิลเลจ เอ็กซ์คลูซีฟ บางนา ก.ม.10	ถนนคู่ขนาน- วงแหวน	ทาวน์ เฮ้าส์	AC,AB	19/19	79	79	100
ส.ค. 2560	ARY	เดอะวิลเลจ เอ็กซ์คลูซีฟ บางนา ก.ม.10-2	ถนนคู่ขนาน- วงแหวน	ทาวน์ เฮ้าส์	AC,AB	11/11	62	62	100
มี.ค. 2561	ARY	เดอะวิลเลจ หทัย ราษฎร์-วงแหวน	หทัยราษฎร์-วง แหวน	ทาวน์ เฮ้าส์	AC,AB	17/130	635	73	60
ก.ค. 2561	ARY	อารีญา บริกซ์ รังสิต-วงแหวนฯ	รังสิตคลอง 5	อาคาร พาณิชย์	AC	4/8	32	16	100
ส.ค. 2561	ARY	เดอะ วิลเลจ บาง นา - วงแหวนฯ 2	ถนนคู่ขนาน- วงแหวน	ทาวน์ เฮ้าส์	AC,AB	32/152	674	139	74



ปีที่เปิด โครงการ	ผู้ดำเนินการ	ชื่อโครงการ	ที่ตั้งโครงการ	ประเภท โครงการ	กลุ่ม ลูกค้า เป้าหมาย	จำนวนยูนิต ที่ขายได้/ จำนวนยูนิต ทั้งโครงการ	มูลค่า ขาย (ล้านบาท)	ขาย แล้ว (ล้านบาท)	ความ คืบหน้า การ ก่อสร้าง (%)
ต.ค. 2561	CHS	เดอะคัลเลอร์ ว งแหวน-ราชพฤกษ์ 2	วงแหวน - ราช พฤกษ์	ทาวน์ เฮ้าส์	BB,BA	1/272	573	2	54
ธ.ค. 2561	WHL	อารียา บริกค์ รังสิต-วงแหวนฯ 2	รังสิตคลอง 5	อาคาร พาณิชย์	AC	0/8	32	-	-
รวม							16,271	10,840	
คอนโดมิเนียม									
ต.ค. 2549	ARY	เอ สเปซ เกษตร	ถนนเกษตร นวมินทร์	คอนโด	BB	199/205	326	313	100
พ.ย. 2549	ARY	เอ สเปซ อโศก-รัช ดา	ถนนอโศก-ดิน แดง	คอนโด	BB	2,176/2,178	4,209	4,206	100
ม.ค. 2551	ARY	เอ สเปซ เพลย์	ถนนสุทธิสาร วินิจฉัย	คอนโด	BB	483/485	800	792	100
มิ.ย. 2553	ARY	เอ สเปซ สุขุมวิท 77	ถนนสุขุมวิท 77	คอนโด	BB,BA	391/443	789	660	100
มี.ค. 2555	ARY	เอ สเปซ มี สุขุมวิท 77	ถนนสุขุมวิท 77	คอนโด	BB	666/832	1,501	1,165	100
มี.ค. 2555	ARY	เอ สเปซ มี บางนา	ถนนคูขนาน- วงแหวน	คอนโด	BB	927/960	1,221	1,190	100
มี.ค. 2555	ARY	เอ สเปซ ไอ.ดี. อโศก-รัชดา	ถนนอโศก- ดินแดง	คอนโด	AC,AB	448/547	2,433	2,028	100
ส.ค. 2556	ARY	เอ สเปซ มี รัตนาธิ เบศร์	ตำบลบางกระ สอ นนทบุรี	คอนโด	BB,BA	159/406	885	317	100
พ.ค. 2560	ARY	เอ สเปซ เมกา	ถนนคูขนาน- วงแหวน	คอนโด	BB,BA, AC	1,325/1,366	2,552	2,504	-
ส.ค. 2560	ARY	เฉลิมนิจ อาร์ต เดอ เมซง	สุขุมวิท	คอนโด	AA	39/124	2,000	557	16
ก.ค. 2561	ARY	เอ สเปซ เมกา 2	ถนนคูขนาน- วงแหวน	คอนโด	BB,BA, AC	687/1,003	2,281	1,536	-
รวม							18,997	15,268	

<sup>1</sup>บริษัทและบริษัทย่อยของอารียา

ARY	หมายถึง	บริษัท อารียา พรอพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน)
AMM	หมายถึง	อารียา แมนเนจเม้นต์ จำกัด
COL	หมายถึง	บริษัท คูลสเปซ จำกัด
CHS	หมายถึง	บริษัท ซิลล์สเปซ จำกัด
WHL	หมายถึง	บริษัท ไวลีฟวิง จำกัด

<sup>2</sup>คำจำกัดความของลูกค้าย่อยเป้าหมาย

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 2561

### ไตรมาส 1/2561

- ภาพรวมสถานการณ์ตลาดที่อยู่อาศัยกรุงเทพฯ-ปริมณฑล ในไตรมาส 1 ปี 2561 ปรับตัวดีขึ้นทั้งด้านอุปสงค์และอุปทาน เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปี 2560 เป็นสัญญาณเริ่มต้นที่ดีของอสังหาริมทรัพย์ในปี 2561 ในด้านประเภทที่อยู่อาศัย ตลาดทาวน์เฮ้าส์และอาคารชุดยังขยายตัวดีจากปี 2560 โดยสะท้อนจากโครงการสำรวจที่อยู่อาศัยที่อยู่ระหว่างขาย และโครงการเปิดตัวใหม่ที่เปิดขายบ้านจัดสรรในประเภททาวน์เฮ้าส์ และอาคารชุดในสัดส่วนมากที่สุดจากหน่วยที่เปิดขายทั้งหมด ในมุมมองของผู้ประกอบการยังคงมีความเชื่อมั่นที่ดีต่อภาคอสังหาริมทรัพย์ และเพิ่มการลงทุนโดยการเปิดโครงการใหม่อย่างต่อเนื่อง
- ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มุ่งเน้นจัดงานโปรโมชั่นส่งเสริมการขายสำหรับโครงการสร้างเสร็จพร้อมอยู่เพื่อระบายสินค้าคงเหลือ
- ภาพรวมการเปิดตัวโครงการใหม่ลดลงในไตรมาสแรก
- การปฏิเสธสินเชื่อของธนาคารต่อผู้ซื้อบ้านอยู่ในเกณฑ์สูงมากถึง 40% โดยเฉพาะในกลุ่มผู้ประกอบการอาชีพอิสระและ SME เนื่องจากมีรายได้ไม่แน่นอน มีการเดินบัญชีไม่ต่อเนื่อง ทำให้มีปัญหาการขายและการโอนนับตั้งแต่ต้นปีจนถึงกลางปี

### ไตรมาส 2/2561

- ภาพรวมในไตรมาส 2 ปี 2561 สถานการณ์ตลาดที่อยู่อาศัยในด้านอุปสงค์ปรับตัวเพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปี 2560 ดังจะเห็นได้จากการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยเพิ่มขึ้นทั้งจำนวนหน่วยและจำนวนมูลค่า และสินเชื่อที่อยู่อาศัยบุคคลปล่อยใหม่ก็ปรับตัวเพิ่มขึ้นจากช่วงเวลาเดียวกันของปี 2560 เช่นกัน โดยมาจากการโอนอาคารชุดเป็นหลัก ขณะที่ในด้านอุปทานโครงการที่อยู่อาศัยเปิดขายใหม่ และที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียนปรับตัวลดลงพอสมควรเมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปี 2560 ทั้งนี้เป็นผลจากปริมาณอุปทานที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุดที่มีการเปิดตัวใหม่ และมีการสร้างเสร็จจดทะเบียนในช่วงไตรมาส 1 ปี 2561 มีอยู่ในปริมาณมาก โดยพบว่า มีสถิติสูงที่สุดในรอบ 5 ไตรมาสที่ผ่านมา จึงทำให้ผู้ประกอบการมีการปรับตัวโดยการชะลอการเพิ่มปริมาณอุปทานในตลาด เพื่อระบายอุปทานในมือออกไป ทั้งในส่วนที่เป็นหน่วยรอการขาย (Stock) และหน่วยที่รอการโอน (Backlog) สำหรับในภาพรวมครึ่งแรกปี 2561 สถานการณ์ตลาดที่อยู่อาศัยทั้งในด้านอุปสงค์และอุปทานปรับตัวเพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปี 2560 เป็นสัญญาณว่าตลาดที่อยู่อาศัยยังคงมีการขยายตัวเพิ่มขึ้นต่อเนื่องจากปี 2560 โดยเป็นผลจากปัจจัยบวกที่สำคัญจากการขยายตัวของเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศ ทั้งภาคการส่งออก และการท่องเที่ยว รวมถึงการลงทุนในโครงการเมกะโปรเจกต์ของภาครัฐ ไม่ว่าจะเป็นโครงการรถไฟฟ้าสายต่างๆ และรถไฟฟ้าความเร็วสูง

#### ไตรมาส 3/2561

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

#### ไตรมาส 4/2561

- มีการลงทุนภาครัฐและเอกชนเพิ่มขึ้น ซึ่งปัจจัยทางเศรษฐกิจทำให้ความเชื่อมั่นของผู้บริโภคปรับตัวดีขึ้น สถาบันการเงินเริ่มผ่อนปรนและอนุมัติสินเชื่อที่อยู่อาศัยในกลุ่มราคาสูงกว่า 3 ล้านบาทมากขึ้น เนื่องจากภาวะเศรษฐกิจที่ดีขึ้น แนวโน้ม NPL ปรับลดลง
- ผู้ประกอบการลดการใช้สื่อทางการตลาดเพื่อกระตุ้นยอดขายได้ในช่วงไตรมาส 4/2561

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

<http://www.reic.or.th/SynopsisPage/Synopsis.aspx>

#### ภาพรวมตลาดอสังหาริมทรัพย์ ปี 2562

ขณะเดียวกันจากรายงานแนวโน้มตลาดอสังหาริมทรัพย์ประจำปี 2562 (DDproperty Property Market Outlook 2019) มีการคาดการณ์ว่าในช่วงไตรมาส 1 ของปี 2562 ตลาดอสังหาฯ จะมีความคึกคักต่อเนื่องจากช่วงปลายปี 2561 ที่เร่งโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยเป็นจำนวนมาก ก่อนจะปรับตัวเพื่อรับมาตรการควบคุมการปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัยของธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) ที่ประกาศใช้เพื่อยกระดับมาตรฐานการพิจารณาสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยของสถาบันการเงิน รวมทั้งเป็นมาตรการเชิงป้องกันเพื่อลดความเสี่ยงเชิงระบบ ลดภาวะหนี้เสียภาคอสังหาฯ และสัญญาณการเก็งกำไรที่มีแนวโน้มสูงขึ้น โดยจะมีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 1 เมษายน 2562 เป็นต้นไป ทำให้จะส่งผลกระทบกับผู้ปล่อยที่อยู่อาศัยพร้อมกัน 2 หลังขึ้นไป รวมถึงผู้ที่ซื้อที่อยู่อาศัยราคา 10 ล้านบาทขึ้นไป โดยต้องวางเงินดาวน์ขั้นต่ำ 10-30% และหลังจากช่วงไตรมาส 2 ปี 2562 ตลาดอาจจะเริ่มชะลอตัว

ในส่วนของผู้ประกอบการจะยังคงพัฒนาโครงการในตลาดระดับไฮเอนด์ไปจนถึงลักซ์วรี ซึ่งแม้ว่าจะเป็นกลุ่มผู้ซื้อที่จะได้รับผลกระทบจากมาตรการของ ธปท. แต่ยังเป็นกลุ่มที่มีกำลังซื้อ ส่วนตลาดอสังหาฯ ระดับล่าง (ต่ำกว่า 3 ล้านบาท) คาดว่ายังคงเติบโตอย่างช้าๆ เนื่องจากเป็น กลุ่มที่ได้รับผลกระทบจากสภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัว รวมไปถึงภาวะหนี้ครัวเรือนที่แม้จะเริ่มปรับตัวดีขึ้น แต่ก็ยังคงอยู่ในระดับสูง ทั้งนี้ ผู้ประกอบการจะระมัดระวังในการเลือกทำเลเพื่อพัฒนาโครงการใหม่ๆ มากขึ้น โดยจะให้ความสำคัญกับพื้นที่ที่มีอุปสงค์สูง รวมทั้งหันมาพัฒนาโครงการแนวราบมากขึ้น เนื่องจากผู้ซื้อเป็นกลุ่มเรียลตี้มานานมากกว่าซื้อเพื่อเก็งกำไร ภายใต้นโยบายของธนาคารหรือสถาบันการเงินที่มีความเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัยมากขึ้น

ในปี 2562 อุปทานใหม่ที่เข้าสู่ตลาดจะยังคงแข่งขันกันด้วยนวัตกรรม ส่วนรูปแบบโครงการจะเห็นภาพการพัฒนาโครงการสำหรับผู้สูงอายุมากขึ้น ตอบรับการเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุ และโครงการรูปแบบมิกซ์ยูส (Mixed-use) โดยเฉพาะพื้นที่ใจกลางเมือง เนื่องจากราคาที่ดินปรับตัวสูงขึ้น และเป็นการสร้างรายได้ที่มั่นคงในระยะยาวให้กับผู้ประกอบการ รวมถึงการร่วมมือกันพัฒนาโครงการในแบบ Joint Venture ที่นำจุดเด่นของแต่ละบริษัทมาช่วยเพิ่มศักยภาพให้กับโครงการ และเป็นการลดความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจ นอกจากนี้โครงการพัฒนาโครงการชานุมานคม ทั้งสถานีกลางบางซื่อ รถไฟฟ้าส่วนต่อขยายสายต่างๆ และมอเตอร์เวย์ ทำให้การเดินทางออกสู่ชานเมืองและต่างจังหวัดสะดวกขึ้น เป็นปัจจัยเสริมที่จะทำให้อุปสงค์และอุปทานกระจายออกไปยังพื้นที่นอกเขตศูนย์กลางธุรกิจ ขณะที่ทำเลศักยภาพใหม่อย่างโซนนอกเขต CBDs อาทิ ห้วยขวาง ราชเทวี และจตุจักร รวมทั้งทำเลชานเมืองอย่าง บางซื่อ และประเวศ ถือเป็นการทำเลที่น่าสนใจ แต่สิ่งที่น่าจับตามองคือการเลือกตั้งทั่วไปที่มีกำหนดจะจัดขึ้นในช่วงต้นปี 2562 อาจส่งผลกระทบต่อตลาดอสังหาริมทรัพย์ของประเทศชะลอตัว เนื่องจากต้องรอดูความชัดเจนด้านนโยบายของรัฐบาลชุดใหม่ แต่ทั้งนี้จะเป็นการชะลอตัวในช่วงสั้นๆ



### เทรนด์การพัฒนาคอนโดฯ ใน 3 ปี

สำหรับแนวโน้มตลาดคอนโดมิเนียมในปี 2562 คาดการณ์ว่าอุปทานใหม่จะเพิ่มขึ้นในอัตราที่ใกล้เคียงกับตัวเลขเฉลี่ย 5 ปีที่ผ่านมาที่ประมาณ 53,000 หน่วย ในขณะที่ความต้องการยังคงอยู่ที่ 50,000-55,000 หน่วย จากตัวเลขประมาณการดังกล่าว อัตราการขายรวมและห้องเหลือในตลาดก็น่าจะอยู่ในปริมาณใกล้เคียงกับตัวเลขปีนี้

ทั้งนี้ยังได้วิเคราะห์ถึงการปรับตัวของราคาคอนโดฯ ในช่วง 1-3 ปีข้างหน้า โดยคาดว่าราคาจะปรับตัวสูงขึ้นในอัตราที่ลดลงปรับตัวสูงขึ้นเฉลี่ยอยู่ในระดับ 6-7% ต่อปี เนื่องจากราคาที่ดินที่เพิ่มขึ้นจะไม่สามารถขึ้นได้ในอัตราที่มากเหมือนเมื่อหลายปีก่อน ดังนั้น ผู้ประกอบการเองก็น่าจะพัฒนาโครงการในราคาที่ไม่ต้องปรับตัวสูงขึ้นมากนัก

ในส่วนของการพัฒนาโครงการในย่านพร้อมพงษ์ ทองหล่อ เอกมัย ยังคงเป็นทำเลยอดนิยมสำหรับผู้ประกอบการ ที่มองหาที่ดินเพื่อเข้ามาพัฒนาโครงการ ในขณะที่ทำเลริมแม่น้ำเจ้าพระยาและฝั่งธนบุรี ที่ได้รับความนิยมจากผู้ประกอบการในช่วงปีที่ผ่านมา ทำให้ราคาที่ดินปรับตัวสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง ประกอบกับรถไฟฟ้าสายสีทองที่กำลังก่อสร้าง ขณะเดียวกันคอนโดฯ ใหม่ราคาจะสูงขึ้น อย่างทำเลย่านตลิ่งชันในช่วง 1-2 ปีข้างหน้า ราคาคอนโดฯ ที่สร้างเสร็จจะน่าสนใจ เพราะจำเป็นต้องได้มากที่สุดในตลาด

สำหรับรูปแบบของการพัฒนาสินค้าจะปรับให้ตรงกับกลุ่มเป้าหมายมากยิ่งขึ้น เช่น คอนโดฯ สำหรับคนรักการออกกำลังกายสำหรับผู้สูงอายุ หรือ คนรักสัตว์ เป็นต้น นอกจากนี้ คอนโดฯ เซกซ์ทรีระยะยาวในทำเลที่ดีก็จะมีออกมาในตลาดเพิ่มขึ้น รวมถึง

โครงการ Mixed Used ที่ผสมผสานคอนโดฯ เข้ากับพื้นที่เชิงพาณิชย์ ที่จะเปิดตัวมากขึ้นเช่นกัน ซึ่งน่าจะตอบโจทย์ไลฟ์สไตล์คนรุ่นใหม่ที่ต้องการความสะดวกสบาย

นอกจากนโยบายของธนาคารแห่งประเทศไทยจะส่งผลต่อการพัฒนาที่อยู่อาศัยไม่ว่าจะเป็นบ้านหรือคอนโดฯ โดยบ้านอาจจะมีการขายระหว่างก่อสร้างมากขึ้นเพื่อให้ผู้ซื้อได้ผ่อนชำระเงินค่างวดบางส่วนก่อน คอนโดฯ อาจจะมีการเน้นขายช่วงพีริเชลล์มากขึ้น ซึ่งทำให้มีระยะเวลาการผ่อนยาวขึ้น และเศรษฐกิจและการเมืองที่กำลังจะมีการเปลี่ยนแปลงจากการเลือกตั้งก็น่าจะมีผลต่อทิศทางของตลาดเช่นกัน

แหล่งที่มา :

<http://www.bltbangkok.com/CoverStory/%E0%B8%AA%E0%B9%88%E0%B8%AD%E0%B8%87%E0%B8%97%E0%B8%B4%E0%B8%A8%E0%B8%97%E0%B8%B2%E0%B8%87%E0%B8%95%E0%B8%A5%E0%B8%B2%E0%B8%94%E0%B8%AD%E0%B8%AA%E0%B8%B1%E0%B8%87%E0%B8%AB%E0%B8%B2%E0%B8%AF%E0%B8%9B%E0%B8%B52562>

### จุดแข็งขันของธุรกิจ

แม้ว่าตลาดอสังหาริมทรัพย์จะมีปัจจัยเสี่ยงหลายประการรออยู่ข้างหน้าก็ตาม แต่ผู้ประกอบการหลายรายยังคงมองเห็นโอกาสทางธุรกิจ การเปิดโครงการใหม่จึงยังคงมีให้เห็นอย่างต่อเนื่องทั้งจากผู้ประกอบการที่มีประสบการณ์ในการทำธุรกิจมานาน และผู้ประกอบการรายใหม่ที่ต้องการเข้ามาทำธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

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

จำนวนคู่แข่งแนวราบแยกตาม โซน

โซน	ทาวน์โฮม	บ้านเดี่ยว/บ้านแฝด
ชัยพฤกษ์-แจ้งวัฒนะ	12	10
บางนา-เทพารักษ์	29	17
ปิ่นเกล้า-จรัญสนิทวงศ์	23	13
พระราม 2-เพชรเกษม	17	17
พระราม 3 - สุขสวัสดิ์	17	0
เพชรเกษม-บางแค	14	0
รังสิต	19	19
ราชพฤกษ์-รัตนาธิเบศร์	23	27
รามอินทรา-หทัยราษฎร์	15	20
วัชรพล-จตุโชติ	0	11
ศรีนครินทร์-บางนา	22	18
สุขุมวิท	10	13

จำนวนคู่แข่งคอนโด แยกตาม โซน

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

## SWOT ANALYSIS

### STRENGTHS

- แบรนด์ที่แข็งแกร่ง อาทิ The Colors ซึ่งเป็น Core Product ของบริษัทที่จะช่วยผลักดันยอดขาย และยอดโอน และในแต่ละ Product ก็มีฟังก์ชันที่เหนือ หรือเทียบเท่ากับตลาด และเมื่อประกอบกับปัจจัยอื่นๆ ในแต่ละโครงการ แต่ละทำเล ทำให้ภาพรวมสามารถต่อสู้กับคู่แข่งได้ไม่ยาก
- ทำเลที่มีศักยภาพทั้งต่อการอยู่อาศัย และการลงทุนระยะยาว เช่น ทำเลเมกาซิตี บางนา เพียงเดินก็ถึงเมกาบางนา ถูกลำมาใช้เป็นจุดแข็งหลักของสินค้า นอกจากนี้ จุดแข็งด้านการออกแบบพื้นที่ส่วนกลางที่ให้มากกว่า และตอบสนองการใช้ชีวิตของกลุ่มลูกค้า สามารถดึงดูด นักลงทุน และลูกค้าที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัยได้ไม่ยาก
- มีการนำเทคโนโลยีการก่อสร้างที่ช่วยเพิ่มคุณภาพที่ดีให้แก่บ้านมาใช้ เช่น ระบบการก่อสร้างแบบอิมมูนิเอยมฟอร์ม ที่ไม่มีรอยต่อของงานโครงสร้าง ลดปัญหาการรั่วซึม และทนทานกว่าการก่อสร้างรูปแบบอื่น

### OPPORTUNITIES

- การเลือกตั้งที่จะเกิดขึ้น ในปี พ.ศ. 2562 ที่ประกาศโดยรัฐบาล ส่งผลต่อความเชื่อมั่นของผู้ประกอบการและผู้บริโภค ทั้งในและต่างประเทศ
- แผนที่ชัดเจนในการลงทุน Infrastructure ของรัฐบาล เช่น รถไฟฟ้า หนุนให้ความต้องการที่อยู่อาศัยตามแนวรถไฟฟ้าเพิ่มมากขึ้น
- การลงทุนของภาครัฐและเอกชนในระบบขนส่งมวลชนให้ครอบคลุมมากขึ้น เช่น การอนุมัติเริ่มการก่อสร้างรถไฟฟ้าในสายต่างๆ
- การเข้ามาที่มากขึ้นของนักลงทุนชาวต่างชาติ เช่น จีน ฮองกง สิงคโปร์ และ มาเลเซีย จะช่วยกระตุ้นอัตราดูดซับของโครงการคอนโดมิเนียมได้เป็นอย่างดี

### THREATS

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

จากยอดปฏิเสธสินเชื่อ ณ สิ้นปี 2561 เพิ่มขึ้นอยู่ในระดับ 20-30% ทำให้ยังคงเป็นปัจจัยหลักที่จะส่งผลกระทบต่อกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์โดยตรง ซึ่งสำหรับอารียาเองแล้ว แผนสำหรับปี 2562 คือ



### ○ แนวราบ

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

- Pre Approve ก่อนการรับจอง เพื่อให้มั่นใจในคุณภาพของลูกค้า ไม่เกิดยอดยกเลิก
- การทำการตลาดที่หนักมากขึ้น เพื่อให้เกิดยอด Walk ให้สูงขึ้นอีกเท่าตัว ซึ่งก็จะทำให้มียอดขายเยอะขึ้น และหากมีการยกเลิก ก็ยังคงมียอดถึงเป้าหมาย ดังเช่นในครึ่งปีแรก
- จัด Event กระตุ้นยอดขาย อาทิ งานมหกรรมบ้านและคอนโด ครั้งที่ 38 ในเดือนมีนาคม และครั้งที่ 39 ตุลาคม 2561 ที่ศูนย์การประชุมแห่งชาติสิริกิติ์

### ○ แนวสูง

สำหรับไตรมาสแรกของปี 2561 มีโครงการที่เปิดตัว 1 โครงการ คือ เอ สเปซ เมกา ที่ทางทีมมีกลยุทธ์ในการขาย โดยผนึกกำลังกันทั้ง ทีมขายในประเทศ และทีมขายต่างประเทศ โดยสามารถ ปิดการขายโดยขายหมดตั้งแต่รอบ VIP และในไตรมาสที่ 4 ของปี 2561 เปิดเพิ่ม 1 โครงการ คือ เอ สเปซ เมกา 2 สามารถขายหมดตั้งแต่วัน Pre-sale

สำหรับโครงการพร้อมอยู่ เน้นทำการตลาดกระตุ้นยอดขายทั้งในประเทศ เช่น การจัดบูธตามห้างสรรพสินค้าหรืองานมหกรรมต่างๆ ส่วนการตลาดกระตุ้นยอดขายในต่างประเทศ คือ บริษัทออกบูธในต่างประเทศ โดยได้รับความร่วมมือจาก Agent ที่มีความเชี่ยวชาญในประเทศนั้นๆ

ซึ่งโครงการทั้งหมดของแนวสูงที่เปิดขายในปัจจุบันนี้มี Potential ที่จะมียอดขายที่สูงขึ้นตามลำดับ เนื่องจากอยู่ในทำเลที่มีศักยภาพ และมีโอกาสในการเติบโต จากการพัฒนา Mass transit ในอนาคต และไม่จำเป็นต้องอยู่เอง หรือลงทุน หรือปล่อยเช่า ก็สามารถเพิ่ม Value ได้ในอนาคต

### กลยุทธ์ทางการตลาด

1. พัฒนา Product เดิมที่มีอยู่แล้วและได้รับการตอบรับอย่างดี ให้ดียิ่งขึ้นไป โดยนำ feedback จากลูกค้ามาปรับปรุงแก้ไข เพื่อเตรียมพร้อมที่จะไปเปิดในทำเลใหม่ๆ อาทิเช่น
  - The Colors ทาวน์โฮม 2 ชั้น ที่เราทำแบรนด์นี้มากกว่า 8 ปี มียอดขายและโอนไปแล้วเกือบ 4,000 ญิน ซึ่งแสดงให้เห็นว่า เราได้รับการตอบรับที่ดีจากตลาด เพราะเรามีฟังก์ชัน และระบบการก่อสร้างที่ดี ทำให้คนจำแบรนด์เราได้และยังคงอยู่มาอย่างยาวนาน ซึ่งในปี 2561 นี้จะมีการพัฒนาปรับแบบบ้านให้มีความหลากหลายและตอบโจทย์การอยู่อาศัยของลูกค้าเป็นหลัก 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 5 ปี
  - สำหรับคอนโดมิเนียม การออกแบบคำนึงถึงพฤติกรรมการใช้ชีวิตของลูกค้าเป็นสำคัญ เพื่อตอบโจทย์ลูกค้ามากที่สุด นอกจากนี้ พื้นที่ส่วนกลางยังถูกเน้นออกแบบให้มีมากกว่าคู่แข่งในระดับเดียวกัน และให้เกิดประสิทธิภาพการใช้งานที่สูงที่สุด ทั้งหมดนี้ เพื่อตอบโจทย์การใช้ชีวิตจริงของลูกค้าเป็นสำคัญ
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 เอสเปซ มี สุขุมวิท 77, เอสเปซ มี รัตนาธิเบศร์ และ เอสเปซ ไอดี โอโศก-รัชดา ทั้ง 3 โครงการปัจจุบันแล้วเสร็จและมีลูกค้าเริ่มเข้าพักอาศัยแล้ว
  5. สร้าง Brand Awareness อย่างต่อเนื่องเพื่อ Remind แบรินด์อารีญา ให้เป็นตัวเลือกอันดับๆ ที่ลูกค้านึกถึง เพราะแบรนด์อารียานั้น ทุก Product จะมีสไตล์ที่โดดเด่น เป็นเอกลักษณ์ ให้ผู้ที่อยู่ก็รู้สึกภูมิใจ 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 และจัดบุคลากรที่มีหน้าที่เฉพาะเพื่อให้บริการอย่างทั่วถึง อีกทั้งได้จัดให้มีกิจกรรมเพื่อเสริมสร้างสัมพันธ์ภาพอันดีแก่ลูกค้าที่อยู่อาศัยในโครงการอย่างต่อเนื่อง โดยบริษัทเล็งเห็นความสำคัญในเรื่องนี้ และจะเป็นกลยุทธ์หลักในการทำการตลาด
  7. สร้างสัมพันธ์อันดีกับลูกบ้านอย่างต่อเนื่อง ด้วยกิจกรรม Workshop แปลกๆ ใหม่ ในทุกเดือน ที่ไม่เหมือนหรือไม่ซ้ำกับใครในตลาด เพื่อให้เกิดการประทับใจ และเกิดการบอกต่อ หรือ FGF ซึ่งเรื่องนี้เราก็นึกถึงความสำคัญในลำดับต้นๆ เนื่องจากฐานเสียงเหล่านี้ เป็นเครื่องมือทางการตลาดที่แข็งแกร่งให้กับโครงการอย่างมาก
  8. เน้นการเปิดโครงการคอนโดมิเนียมบนทำเลใหม่ ๆ หลายทำเลพร้อม ๆ กัน หรือในเวลาใกล้เคียงกัน โดยจะเป็นทำเลศักยภาพใกล้ mass transit ที่มีโอกาสในการเติบโตด้านราคาสูง เพื่อสามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าของบริษัทฯ ได้ในวงกว้างอย่างครอบคลุม

## 2.4 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

### นโยบายการจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

- นโยบายด้านกำลังคน

การมีกำลังคนที่สามารถดำเนินการเองได้และพัฒนาคุณภาพฝีมือแรงงานเพื่อการจ้างงานที่ยั่งยืน โดยบริษัทลดความเสี่ยงด้านงานก่อสร้างโดยจัดให้มีทีมงานของตนเองในการก่อสร้างจำนวนหนึ่ง อีกทั้งพัฒนาฝีมือแรงงานควบคู่ไปกับเทคโนโลยีที่บริษัทฯ นำมาใช้ เพื่อให้คนงานเหล่านั้น สามารถทำงานกับบริษัทฯ ได้ในระยะยาว และมีความสามารถมากขึ้น

- นโยบายด้านการจ้างผู้รับเหมารายใหญ่และรายย่อยที่มีคุณภาพ

เพื่อให้การส่งมอบสินค้ามีคุณภาพมากขึ้นอย่างต่อเนื่องนอกเหนือจากด้านกำลังคนแล้ว บริษัทมีนโยบายที่จัดจ้างผู้รับเหมาขนาดใหญ่ที่มีคุณภาพสูงและมีประวัติการทำงานที่เห็นได้ชัดมาร่วมเป็นส่วนหนึ่งของความสำเร็จด้านคุณภาพ

- นโยบายการจ้างงานแรงงานต่างด้าว

ปัจจุบันบริษัทมีแรงงานต่างด้าวถูกต้องตามกฎหมาย สำหรับแรงงานที่อยู่ระหว่างการขออนุญาต ก็จะต้องอยู่ในเกณฑ์ที่กฎหมายกำหนดเท่านั้นเช่นกัน

- นโยบายสร้างศูนย์ฝึกฝีมือแรงงาน

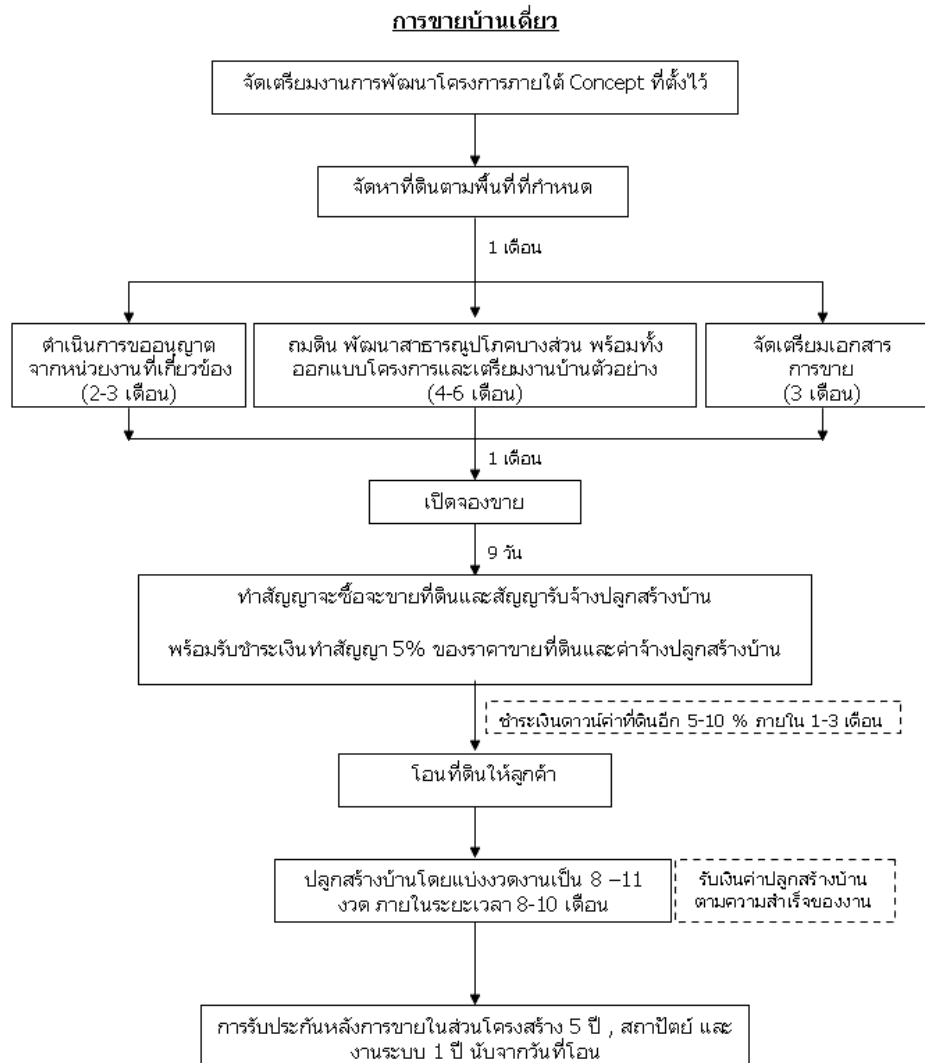
จากปัญหาการขาดแคลนแรงงานฝีมือ บริษัทมีนโยบายสร้างศูนย์ทดสอบฝีมือแรงงานเพื่อใช้ประกอบการพิจารณา เพิ่ม – ลด ค่าจ้างให้เหมาะสมกับทักษะฝีมือ และเพื่อเปิดโอกาสให้ช่างฝีมือได้พัฒนาทักษะฝีมือและพัฒนาตนเองไปสู่มาตรฐานที่สูงขึ้นให้สอดคล้องกับมาตรฐานและตรงกับความต้องการของบริษัท เพื่อให้งานก่อสร้างมีคุณภาพที่ดีมากยิ่งขึ้น

- นโยบายการจัดซื้อวัสดุ อุปกรณ์ในงานก่อสร้างและการบริการหลังการขาย

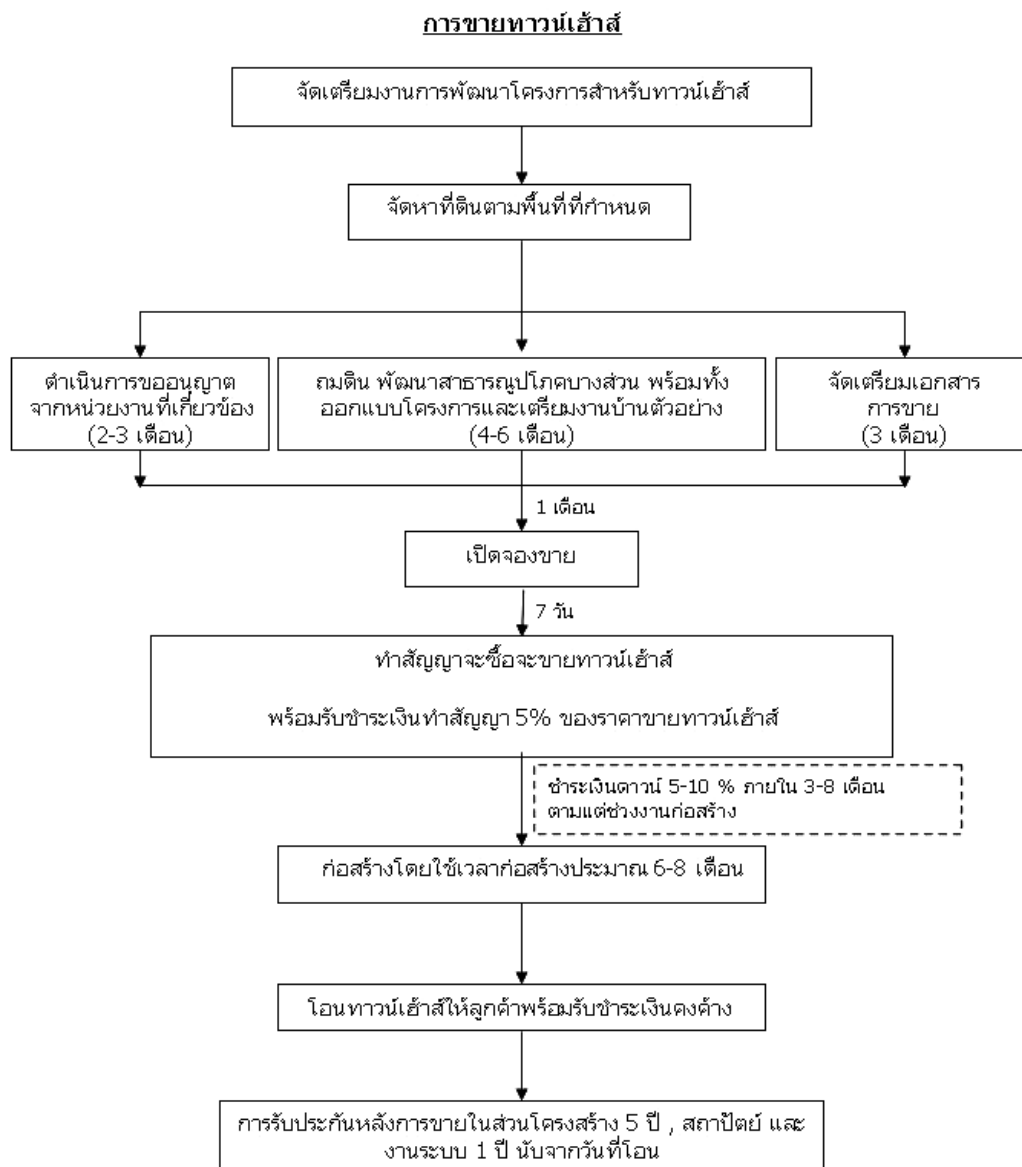
เพื่อการส่งเสริมการขาย บริษัทมีนโยบายในการรับประกันคุณภาพสินค้าให้กับลูกค้ายาวนานขึ้น โดยการเจรจาต่อรองให้ผู้ผลิตสินค้า รับประกันคุณภาพสินค้าตั้งแต่ 3-5 ปี ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับชนิดของวัสดุ ตลอดจนมีนโยบายการเอาใจใส่ดูแลลูกค้าตั้งแต่เริ่ม และบริการหลังการขายอย่างเต็มความสามารถ

การพัฒนาโครงการต่าง ๆ ของบริษัท ในแต่ละโครงการจะมีระยะเวลาในการดำเนินงานที่แตกต่างกันออกไป ขึ้นอยู่กับขนาดและรูปแบบของโครงการ ทั้งนี้ระยะเวลาในการดำเนินการของแต่ละโครงการนั้นจะแสดงให้เห็นเป็นแผนภาพ ดังต่อไปนี้

โครงการบ้านเดี่ยว

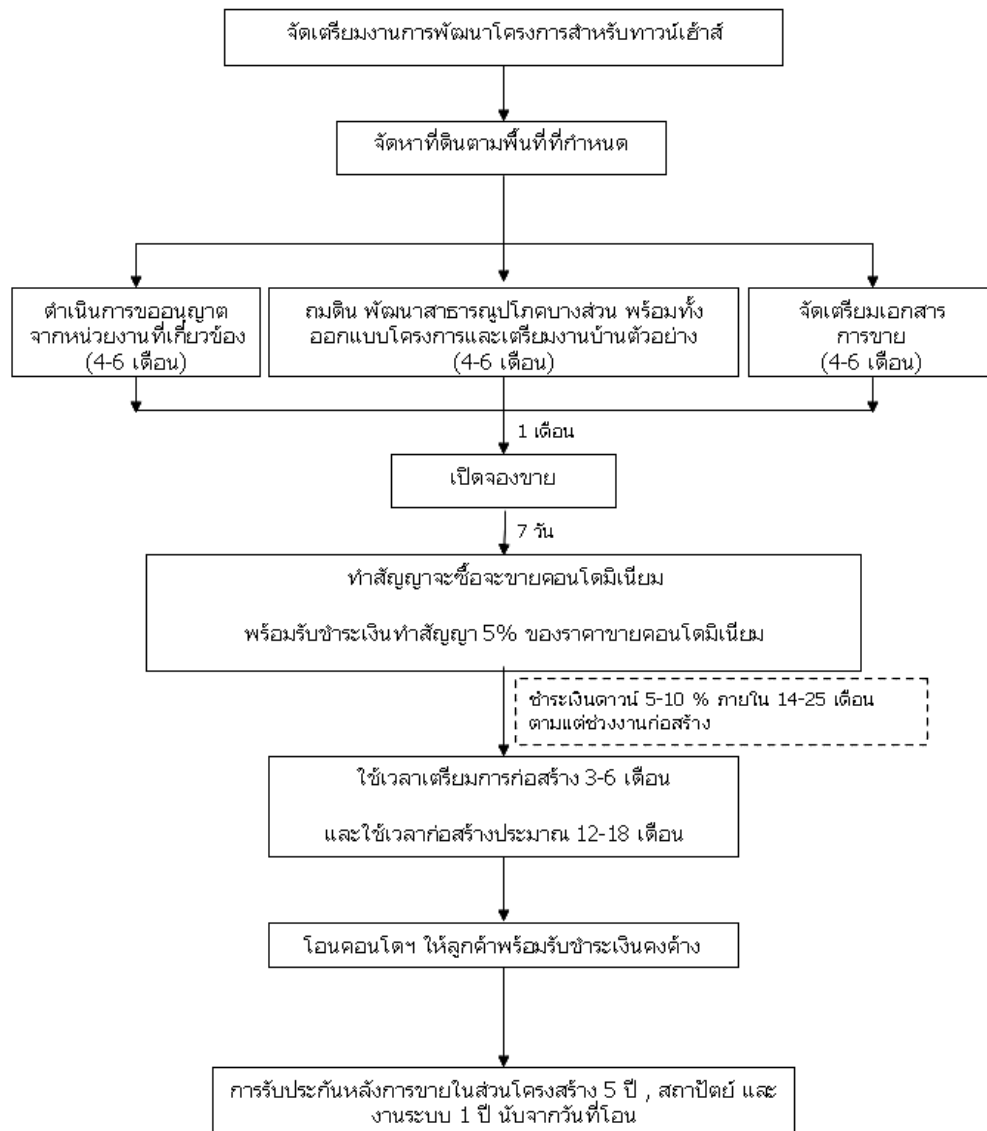


โครงการทาวน์เฮ้าส์



โครงการคอนโดมิเนียม

การขายคอนโดมิเนียม



## รายละเอียดขั้นตอนการจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

### 1. การจัดซื้อที่ดิน

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

### 2. การจัดหาผู้รับเหมาและการก่อสร้าง

บริษัทจะเป็นผู้คัดเลือกผู้รับเหมาขนาดกลางและรายย่อยที่มีอยู่เป็นจำนวนมาก ซึ่งบริษัทจะกำหนดค่าจ้างเหมารวมค่าแรงและค่าวัสดุก่อสร้างให้กับผู้รับเหมา และจะทำการควบคุมคุณภาพของงานและต้นทุนการก่อสร้างให้ได้ตามที่บริษัทกำหนดไว้ โดยความเสี่ยงในเรื่องการขาดแคลนผู้รับเหมาของบริษัทจะสามารถลดลงได้ ดังนี้

- 2.1 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 จะต้องจัดให้ทุกโครงการถูกต้องตามกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับสิ่งแวดล้อมเป็นอย่างน้อยซึ่งส่วนใหญ่จะเกี่ยวข้องกับสภาพแวดล้อมที่มีผลกระทบต่อบุคคลภายนอก รวมทั้งกำกับดูแลด้านสิ่งแวดล้อมภายในองค์กร ซึ่งหมายถึงสภาพแวดล้อมโครงการ ที่ทำงาน ที่พักคนงานด้วย ซึ่งทั้งนี้จะต้องอยู่ในหลักการของ HSE Health Safety and Environment

ในการพัฒนาโครงการและขออนุญาตจัดสรรที่ดิน บริษัทจะต้องปฏิบัติตามกฎระเบียบขององค์กรกำกับดูแลที่เกี่ยวข้องกับกฎหมายการจัดสรรที่ดิน ซึ่งได้คำนึงถึงผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม ในการพัฒนาโครงการ บริษัทมีการดูแลการขนดินให้ล้างทำความสะอาดและถนนเมืองานเสร็จ มีการขุดน้ำกันฝุ่นฟุ้งกระจาย และจำกัดเวลาทำงาน

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

ในทำนองเดียวกันบริษัทก็คำนึงถึงผลกระทบต่อสภาพแวดล้อมในระหว่างการทำงานก่อสร้าง 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>						
อารีญา นุชบา	143	867	143	867	-	-
อารีญา สวนา 3	25	252	25	252	-	-
อารีญา โคโม่ บางนา	60	334	60	334	-	-
อารีญา เมทโทร (เกษตร)	32	393	32	393	-	-
เดอะวิลเลจ แจ้งวัฒนะ - ตีวานนท์	115	444	115	444	-	-
เดอะวิลเลจ คอทเทจ กาญจนานิเทศ- ราชพฤกษ์	48	182	47	178	1	4
อารีญา โคโม่ บางนา - วงแหวนฯ	128	625	128	625	-	-
อารีญา โคโม่ วงแหวน - รามอินทรา	106	449	106	449	-	-
อารีญา ดอนเมือง สรวงประภา	20	141	20	141	-	-
อารีญา โคโม่ ลาดกระบัง-สุวรรณภูมิ	24	146	24	146	-	-
อารีญา โคโม่ วงแหวน-ราชพฤกษ์	34	125	29	105	5	20
ดี เอวา เรสซิเดนซ์	4	104	4	94	-	10
อารีญา นุชบา ลาดพร้าว-เสรีไทย	1	14	1	14	-	-
อารีญา โคโม่ ฟรีโม่ บางนา-วงแหวนฯ	3	20	1	7	2	13
<b>รวม</b>	<b>743</b>	<b>4,049</b>	<b>735</b>	<b>4,002</b>	<b>8</b>	<b>47</b>
<u>ทาวน์เฮาส์</u>						
อารีญา แอทโฮม	103	245	103	245	-	-
เดอะ คัลเลอร์ส แจ้งวัฒนะ-ตีวานนท์	186	342	186	342	-	-
เดอะ คัลเลอร์ส ฟรีเมียม บางนา	179	418	179	418	-	-
เดอะ คัลเลอร์ บางนา กม.10	271	582	271	582	-	-
เดอะ วิลเลจ บางนา	104	308	104	308	-	-
เดอะ คัลเลอร์ส เลชเชอร์ บางนา กม.8	214	570	214	570	-	-
เดอะวิลเลจ กาญจนานิเทศ-ราชพฤกษ์	114	330	111	319	3	11
เดอะ คัลเลอร์ส ฟรีเมียม กาญจนานิเทศ-ราชพฤกษ์	261	510	261	510	-	-
เดอะ คัลเลอร์ส กาญจนานิเทศ - ราชพฤกษ์	262	470	262	470	-	-
เดอะ คัลเลอร์ส ฟรีเมียม วงแหวน - รามอินทรา	267	641	267	641	-	-

ชื่อโครงการ	โครงการที่ขายแล้ว		การโอนสะสม		โครงการส่วนที่ยังไม่ได้โอน	
	จำนวนแปลง	ราคา	จำนวนแปลง	ราคา	จำนวนแปลง	ราคา
เดอะ คัลเลอร์ส วงแหวน - รามอินทรา	269	592	269	592	-	-
เดอะคัลเลอร์ส พรีเมียม บางนา – วงแหวนฯ	190	550	190	550	-	-
เดอะคัลเลอร์ส บางนา-วงแหวนฯ	177	463	177	463	-	-
เดอะวิลเลจ บางนา-วงแหวนฯ	113	411	113	411	-	-
เดอะ คัลเลอร์ส พรีเมียม วงแหวน - ราชพฤกษ์	177	371	172	360	5	11
เดอะ คัลเลอร์ส วงแหวน - ราชพฤกษ์	118	226	115	220	3	6
เดอะ คัลเลอร์ส พรีเมียม กาญจนานิเทศ - ราชพฤกษ์ 2	113	243	113	243	-	-
เดอะ วิลเลจ บางนา - วงแหวนฯ 2	160	649	159	645	1	4
เดอะคัลเลอร์ส รังสิต - คลอง 4	164	360	160	350	4	10
เดอะวิลเลจ กาญจนานิเทศ - ราชพฤกษ์ 2	100	299	94	279	6	20
เดอะ เฟลส กาญจนานิเทศ - ราชพฤกษ์ 2	80	138	79	136	1	2
เดอะคัลเลอร์ส กาญจนานิเทศ-ราชพฤกษ์ 2	131	246	128	240	3	6
เดอะ คัลเลอร์ส พรีเมียม กาญจนานิเทศ - ราชพฤกษ์ 3	124	263	119	252	5	11
อารียา บริกส์ รังสิต-คลอง4	1	4	1	4	-	-
อารียา บริกส์ บางนา กม.10	6	27	6	27	-	-
อารียา บริกส์ บางนา - วงแหวนฯ	1	6	1	6	-	-
เดอะ คัลเลอร์ส วงแหวน-รามอินทรา 2	118	292	112	276	6	16
อารียา บริกส์ รังสิต-วงแหวนฯ	4	16	4	16	-	-
เดอะคัลเลอร์ส บางนา วงแหวน 2	216	547	204	516	12	31
เดอะ คัลเลอร์ส มิกซ์ รังสิต-วงแหวน	91	188	90	186	1	2
เดอะวิลเลจ เอ็กซ์คลูซีฟ บางนา กม.10	19	79	19	79	-	-
เดอะวิลเลจ เอ็กซ์คลูซีฟ บางนา กม.10-2	11	62	11	62	-	-
เดอะ วิลเลจ รังสิต – วงแหวน	56	178	55	175	1	3
เดอะ วิลเลจ หทัยราษฎร์-วงแหวน	17	73	14	60	3	13
เดอะ วิลเลจ บางนา - วงแหวนฯ 2	32	139	26	113	6	26
เดอะคัลเลอร์ส วงแหวน-ราชพฤกษ์ 2	1	2	1	2	-	-
อารียา บริกส์ รังสิต-วงแหวนฯ	-	-	-	-	-	-
รวม	4,450	10,840	4,390	10,668	60	172

ชื่อโครงการ	โครงการที่ขายแล้ว		การโอนสะสม		โครงการส่วนที่ยังไม่ได้โอน	
	จำนวนแปลง	ราคา	จำนวนแปลง	ราคา	จำนวนแปลง	ราคา
คอนโดมิเนียม						
เอ สเปซ เกษตร	199	313	199	313	-	-
เอ สเปซ - อโศก	2,176	4,206	2,176	4,206		
เอ สเปซ เพลย์	483	792	483	792		
เอ สเปซ สุขุมวิท 77	391	660	383	650	8	10
เอ สเปซ มี สุขุมวิท 77	666	1,165	641	1,109	25	56
เอ สเปซ มี บางนา	927	1,190	926	1,188	1	2
เอ สเปซ ไอ.ดี.อโศก-รัชดา	448	2,028	436	1,950	12	78
เอ สเปซ มี รัตนธิเบศร์	159	317	159	317	-	-
เอ สเปซ เมกา	1,325	2,504	-	-	1,325	2,504
เฉลิมนิจ อาร์ต เดอ เมซอง	39	557			39	557
เอ สเปซ เมกา 2	687	1,536	-	-	687	1,536
รวม	7,500	15,268	5,403	10,525	2,097	4,743

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทมียอดจองและทำสัญญาที่ยังไม่ได้รับรู้รายได้ของบ้านเดี่ยว จำนวน 8 แปลง เป็นจำนวนเงิน 47 ล้านบาท ทาวน์เฮ้าส์ จำนวน 60 แปลง เป็นจำนวนเงิน 172 ล้านบาท และคอนโดมิเนียมจำนวน 2,097 ห้อง เป็นจำนวนเงิน 4,743 ล้านบาท รวมทั้งสิ้นเป็นจำนวนเงิน 4,962 ล้านบาท

### 3. ปัจจัยความเสี่ยง

บริษัทฯ ตระหนักถึงความจำเป็นในการบริหารความเสี่ยง ดังนั้นบริษัทฯ จึงมีเป้าหมายที่จะบริหารความเสี่ยงของบริษัทฯ ให้อยู่ในขอบเขตที่กำหนด จากลักษณะของธุรกิจของบริษัทฯ ปัจจัยความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นและผลกระทบที่จะมีต่อการดำเนินงานในอนาคตเป็นไปดังนี้

#### 3.1.1 ความเสี่ยงในการเปลี่ยนแปลงนโยบาย ระเบียบข้อบังคับและกฎหมายต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับบริษัท

- ผลกระทบจากมาตรการการควบคุมสินเชื่อที่อยู่อาศัยของธนาคารแห่งประเทศไทยที่จะมีผลในวันที่ 1 เมษายนนี้ เป็นปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในภาพรวม ทางบริษัทมีการปรับตัวและสื่อสารทำความเข้าใจกับกลุ่มลูกค้าเพื่อเตรียมความพร้อมตั้งแต่ปลายปี 2560 อีกทั้งบริษัทจะมีกลุ่มสัดส่วนลูกค้าบ้านหลังแรกเป็นสัดส่วนประมาณ 80% ซึ่งจะไม่มีความกระทบโดยตรงจากมาตรการนี้
- ผลกระทบจากการเวนคืนที่ดินเพื่อพัฒนาสาธารณูปโภคพื้นฐานของประเทศ ที่ทางหน่วยงานรัฐยังไม่มีแนวเขตเวนคืนที่ชัดเจน มีผลกระทบต่อการวางแผนผังโครงการ แต่อย่างไรก็ตาม ทางบริษัทได้เผื่อระยะรั่น จากแนวเวนคืนออกมา เพื่อป้องกันปัญหาการถูกเวนคืนที่ดินกระทบต่อลูกค้าในอนาคต ซึ่งบริษัทคาดว่าแนวเขตเวนคืนจะมีความชัดเจนภายในปี 2562

#### 3.1.2 ความเสี่ยงในการจัดซื้อที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการในอนาคต

เนื่องจากในปีที่ผ่านมาราคาที่ดินมีการปรับตัวสูงขึ้นอย่างมีนัยสำคัญเนื่องจากการพัฒนาโครงข่ายแนวรถไฟฟ้าและถนนเป็นจำนวนมาก ที่ดินในทำเลต่างๆ โดยเฉพาะที่มีความต้องการในแหล่งชุมชนจึงมีการปรับตัวสูงขึ้นสูง ซึ่งทำให้บริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์มีต้นทุนที่สูงขึ้นและราคาตลาดที่อยู่อาศัยก็จะปรับตัวสูงขึ้นสูงตามไปด้วย ซึ่งอาจไม่เหมาะสมกับความสามารถกำลังซื้อของกลุ่มลูกค้าทั่วไป บริษัทฯ จึงได้มีทีมสำรวจวิจัยตลาดอย่างต่อเนื่องเพื่อให้ได้มาซึ่งที่ดินที่มีความคุ้มค่าอย่างสูงสุด

### 3.2 ความเสี่ยงเกี่ยวกับการผลิต

#### 3.2.1 ความผันผวนของราคาวัสดุก่อสร้าง และการปรับเพิ่มค่าแรงขั้นต่ำ

จากความผันผวนของราคาวัสดุที่ใช้ในการก่อสร้าง ซึ่งเป็นปัจจัยภายนอกที่บริษัทฯ ไม่สามารถควบคุมได้ เช่น ความผันผวนของราคาน้ำมันในตลาดโลก ทำให้มีผลกระทบกับต้นทุนการผลิตวัสดุก่อสร้างที่สำคัญ อาจทำให้มีการปรับตัวสูงขึ้นหรือลดลงตามที่รัฐบาลประกาศ จึงเป็นปัจจัยเสี่ยงที่อาจส่งผลกระทบต่อประสิทธิภาพในการบริหารต้นทุน และส่งผลกระทบต่อความสามารถในการทำกำไร บริษัทฯ จึงบริหารจัดการความเสี่ยงนี้ โดยการศึกษาและวิเคราะห์แนวโน้มของราคาวัสดุและค่าแรงก่อสร้างที่มีผลจากการเปลี่ยนแปลงของราคาน้ำมันเชื้อเพลิง รวมทั้งติดตามข่าวสารเกี่ยวกับสถานการณ์ของราคาน้ำมันดิบในตลาดโลกอย่างใกล้ชิด โดยการกำหนดขึ้นราคาวัสดุก่อสร้างหลักไว้ล่วงหน้ากับผู้ค้าวัสดุก่อสร้างรายใหญ่ทั้งหมดทุกโครงการ เพื่อให้ผู้รับเหมาสามารถซื้อวัสดุจากผู้ค้าวัสดุที่บริษัทฯ ได้เจรจาต่อรองราคาไว้แล้ว ทำให้สามารถลดความผันผวนของราคาวัสดุก่อสร้าง และราคาน้ำมันได้ในระยะหนึ่ง จึงสามารถควบคุมต้นทุนที่ใช้ในการก่อสร้างได้ และเพื่อเป็นการป้องกันผู้ค้าวัสดุรายเดิมขึ้นราคา บริษัทฯ ได้จัดตั้งคณะทำงานติดตามราคาวัสดุก่อสร้างและจัดหาวัสดุทดแทนจากผู้ผลิตรายใหม่ เพื่อให้สามารถกำหนดราคารับจ้างก่อสร้างที่ทันต่อสถานการณ์ และในระดับราคาที่แข่งขันได้ในตลาด นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้จัดตั้งทีมวิจัยและพัฒนา เพื่อศึกษาเกี่ยวกับเทคโนโลยี และนวัตกรรมใหม่ ๆ ที่สามารถลดต้นทุนในการก่อสร้าง และทำให้

งานก่อสร้างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น อาทิเช่น ไม้ฝาเมือรา, ไม้ระแนงคอนกรีต ที่นำมาใช้ทดแทนวัสดุไม้จากธรรมชาติ, Aluminum Formwork System, Precast System, Bathroom Pods, Solar cell System, Design Improvement เป็นต้น ส่งผลให้ระยะเวลาในการก่อสร้างบ้านแบบทาวนโฮม 2-3 ชั้นสามารถสร้างเสร็จทั้งโครงการภายใน 8-12 เดือน จึงสามารถควบคุมความเสี่ยงเรื่องความผันผวนของราคาวัสดุ และการขาดแคลนวัสดุจากธรรมชาติได้เป็นอย่างดี ส่วนโครงการคอนโดมิเนียมขนาดใหญ่ซึ่งต้องได้เวลาก่อสร้าง 2-3 ปี บริษัทฯได้คำนวณความผันผวนดังกล่าวรวมเข้าไปในต้นทุนการก่อสร้างตามสถานการณ์ที่เกิดขึ้นอยู่แล้ว และหลังจากพัฒนางานก่อสร้างมาได้ซักระยะหนึ่ง บริษัทฯได้เอาประสบการณ์ที่ผ่าน มาเพื่อปรับปรุงในส่วนที่มีผลกระทบต่อต้นทุนมาก ทำให้ค่าก่อสร้างมีความชัดเจนมากขึ้น

ส่วนเรื่องค่าแรงขั้นต่ำที่มีการปรับเพิ่มทุกปี อาทิเช่น 1 ม.ค.2560 ปรับค่าแรงขั้นต่ำจาก 300 บาทต่อวันเป็น 310 บาท ต่อวัน 1 เม.ย. 2561 ปรับค่าแรงขั้นต่ำเป็น 325 บาทต่อวัน และคาดว่าจะการปรับค่าจ้างขั้นต่ำประจำปี 2562 ซึ่งขณะนี้ คณะอนุกรรมการค่าจ้างแต่ละจังหวัดได้สรุปตัวเลขส่งมาที่คณะอนุกรรมการวิชาการและกลั่นกรองแล้ว และอยู่ระหว่างการพิจารณาอย่างรอบคอบ การปรับขึ้นอาจไม่มากนักเฉลี่ยอยู่ที่ 2 - 10 บาท ซึ่งความเสี่ยงในเรื่องนี้ยังไม่ส่งผลกระทบต่อค่าจ้าง แรงงานมากนัก

### 3.2.2 ศักยภาพและประวัติการทำงานของผู้รับเหมา

นับเป็นเวลานานแล้วที่ทางบริษัทฯ ได้มีการว่าจ้างผู้รับเหมารายอื่นทั้งขนาดกลางและขนาดใหญ่ ที่มีคุณภาพ และมีความมั่นคงทางการเงิน เข้ามามีส่วนร่วมในการดำเนินธุรกิจการก่อสร้าง โดยในระยะเวลาที่ผ่านมาทางบริษัทฯ ก็ได้สั่ง สมประสบการณ์และทีมงานที่มีคุณภาพเพื่อดำเนินการก่อสร้างด้วยตนเองเพื่อสร้างความเชื่อมั่น และความไว้วางใจ ในการบริหารจัดการ จึงลดความเสี่ยงที่ทำให้โครงการก่อสร้างล่าช้าและไม่ได้คุณภาพ ซึ่งบริษัทฯ จะกำหนดค่าจ้างเหมารวมค่าแรง และวัสดุก่อสร้างให้กับผู้รับเหมา และจะทำการควบคุมคุณภาพของงาน ระยะเวลาการทำงาน และต้นทุนการก่อสร้างให้ เป็นไปตามที่บริษัทฯ กำหนดไว้

นอกจากนี้บริษัทฯ ยังได้เริ่มพัฒนานวัตกรรมให้ใช้ระบบ BIM (Building Information Modeling) เป็นเทคโนโลยีใหม่ที่ ถูกพัฒนาขึ้นสำหรับวงการก่อสร้าง ที่สามารถทำงานครอบคลุมการก่อสร้างได้ทั้งหมด เริ่มตั้งแต่การออกแบบอาคาร , การ ถอดบัญชีปริมาณวัสดุ (BOQ :Bill of quantity) ,การเขียน Shop drawing ถือเป็นแบบที่เขียนขึ้นมาเพื่อใช้ทำงานจริงๆ ตลอดไป จนถึงการจัดวางแผนงานก่อสร้าง

### 3.2.3 คุณภาพและมาตรฐานของงานก่อสร้าง

หัวข้อดังกล่าวนี้ ถือเป็นหัวข้อสำคัญ ที่ทางบริษัทฯ มุ่งเน้นมาโดยตลอด โดยทางบริษัทฯ ได้ตั้งทีมงานเพื่อพัฒนาและ ศึกษากระบวนการก่อสร้างรวมถึงการติดตามแก้ไขการก่อสร้างที่ผ่านมาว่ามีส่วนใดที่ต้องพัฒนาเพื่อให้บริษัทฯ ประสบ ความสำเร็จตามเป้าหมายที่กำหนดไว้ได้ ซึ่งปัจจุบันบริษัทฯ ได้มีการจัดฝึกอบรมพัฒนาความรู้, ความสามารถให้กับพนักงาน , ผู้รับเหมา และ แรงงาน เพื่อให้เข้าใจถึงขั้นตอนการทำงานที่ถูกต้องแม้เป็นงานที่ทำประจำอยู่แล้ว บริษัทฯ เข้มงวดทั้งในเรื่อง ของคุณภาพ มาตรฐานของงานก่อสร้าง ระยะเวลา และต้นทุน ให้เป็นไปตามแผนที่กำหนดไว้ และเนื่องจากปัจจุบันทางบริษัทฯ ได้มีการเปิดโครงการใหม่ๆ เพิ่มขึ้นเป็นจำนวนมาก ทำให้ต้องมีการบริหารจัดการด้านจำนวนคนงาน,จำนวนผู้รับเหมา รวมถึง การปรับและกำหนดรูปแบบการทำงานให้ชัดเจนและมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น จึงได้มีการจัดตั้งทีมงานที่เรียกว่าทีมงาน Troop ขึ้นมา และปรับเปลี่ยนรูปแบบการทำงาน โดยจัดกลุ่มของงานเพื่อลดจำนวนงานด้านเอกสารลง ลดจำนวนสัญญาการ ว่าจ้างลง ทั้งนี้ทีมงานจะต้องจัดทำสรุปและติดตามความคืบหน้าของงานในแต่ละงานเพื่อให้รู้แนวโน้มการทำงานว่าสามารถ เป็นไปได้ตามแผนงานหรือเร็วกว่า/ล่าช้ากว่าแผนงาน ซึ่งจะช่วยให้ง่ายต่อการบริหารจัดการและประเมินประสิทธิภาพการ

ทำงานของทีมงานได้อีกด้วย อีกทั้งยังมีการจัดสรรคนงานโดยปรับให้คนงานทำงานเฉพาะด้านของตนเองเพื่อลดความผิดพลาดในการทำงานลง ทั้งนี้ทางบริษัทฯ ได้มีการนำระบบการบริหารคุณภาพ ISO เข้ามาใช้กับงานก่อสร้าง ซึ่งจะช่วยลดความซ้ำซ้อนในการใช้ทรัพยากร เพิ่มความสามารถในการแข่งขันทางธุรกิจ นำไปสู่ความเป็นสากล อีกทั้งยังมีทีม QC จากส่วนกลาง ที่ทำหน้าที่ตรวจสอบคุณภาพและปริมาณของงานก่อสร้างให้ถูกต้องตามแบบและตามมาตรฐานงานก่อสร้างของบริษัท อันก่อให้เกิดการทำงานที่มีประสิทธิภาพ และประสิทธิผล นอกจากนี้ทางบริษัทฯ ยังได้ตั้งทีมงานหาจุดอ่อนของระบบการก่อสร้างทั่วไปและนำมาพัฒนาการก่อสร้างของทางบริษัทฯ อีกด้วย แต่อย่างไรก็ตามเนื่องจากการก่อสร้างและพัฒนาโครงการจะมีปัจจัยภายนอกเข้ามามีผลกระทบค่อนข้างมาก เช่น การขาดแคลนแรงงาน การขึ้นค่าแรงงานขั้นต่ำ การปรับราคาของวัสดุก่อสร้าง เป็นต้น ดังนั้นบริษัทฯ จึงใช้กลยุทธ์ในหลากหลายมิติ เพื่อลดปัญหาผลกระทบ เช่น การปรับกลยุทธ์เป็น “สร้างบ้านก่อนขาย” เพื่อสามารถวางแผนได้อย่างต่อเนื่อง

#### 3.2.4 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

#### 3.2.5 ความเสี่ยงของการขาดแคลนผู้รับเหมา

เนื่องด้วย ทางบริษัทฯ ได้ดำเนินธุรกิจมายาวนานเป็นระยะเวลาพอสมควร ทำให้ทีมงานสั่งสมแรงงาน และผู้รับเหมารายย่อยและรายกลางเป็นจำนวนพอสมควร ซึ่งปัจจุบันจำนวนผู้รับเหมาที่บริษัทฯ จ้าง มีเพียงพออยู่สำหรับรองรับการเปิดโครงการต่างๆ โดยเป็นไปในลักษณะของการจ้างเหมา และปัจจุบันนี้บริษัทฯ ได้รับความร่วมมือจากผู้จำหน่ายผลิตภัณฑ์ต่างๆ มาดำเนินการติดตั้งวัสดุต่างๆ ที่ผู้ผลิตจำหน่ายสินค้านั้นๆ อาทิเช่น จ้างเหมาโครงหลังคาพร้อมมุง, งานเหล็กพร้อมติดตั้ง, งาน Precast พร้อมติดตั้ง เป็นต้น จึงเป็นการผนึกกำลังเพื่อสร้างกำลังการผลิตของบริษัทฯ แต่ความเป็นจริงสถานะเศรษฐกิจนั้น มีทั้งขาขึ้นและขาลง ทางทีมงานจึงไม่ประมาทในการรับมือกับเหตุการณ์ที่อาจจะเกิดขึ้นได้ เพื่อไม่ให้ส่งผลกระทบต่อชื่อเสียงของทางบริษัทฯ กลยุทธ์ในการรับมือ คือ ต้องมีการปรับค่าแรงขั้นต่ำให้เป็นไปตามกฎหมาย, ปรับราคาจ้างเหมาให้เหมาะสมตามอัตราตลาด รวมทั้งจัดเก็ดยุติผู้รับเหมา เพื่อสามารถปรับอัตราจ้างพิเศษให้แก่ผู้รับเหมาฝีมือดีที่ได้รับความไว้วางใจหลังจากที่ได้ร่วมงานกันมาระยะหนึ่งแล้ว และประการสำคัญต้องใช้ระบบก่อสร้างที่สำเร็จรูปมากขึ้น ทั้งงานโครงสร้าง งานพื้น งานโครงหลังคา และงานก่อฉาบ เพื่อลดอัตรา ฟังพาแรงงานฝีมือให้น้อยลง เป็นวิธีที่จะช่วยแก้ปัญหาการขาดแคลนแรงงานให้บรรเทา

ลงได้ แต่ในทางปฏิบัติ ทางทีมงานก็มีการเพิ่มจำนวนผู้รับเหมา และแรงงานฝีมือ (ดังที่เคยกล่าวมาข้างต้น) เพื่อลดผลกระทบดังกล่าว

อีกปัจจัยที่จะมองข้ามไม่ได้ คือกลุ่มผู้ประกอบการที่ปรับตัวด้วยการกระจายการลงทุน โดยเฉพาะกลุ่มที่พัฒนา คอนโดมิเนียม และหันมาลงทุนโครงการแนวราบ ที่จะต้องประสบปัญหางานก่อสร้าง เพราะตอนทำตึกสูงมีผู้รับเหมารายได้หลายรายสร้างให้ไม่มีปัญหาด้านคุณภาพ แต่เมื่อทำแนวราบ ผู้รับเหมาเป็นรายย่อย ควบคุมคุณภาพยาก แรงงานขาดแคลน งานก่อสร้างไม่ทันเวลา หรือไม่ได้คุณภาพ จึงอาจการมีการแข่งขันสูงในการดึงตัวผู้รับเหมารายย่อยที่มีคุณภาพ

### 3.2.6 ความปลอดภัยในชีวิตและทรัพย์สิน

ความเสี่ยงในด้านความปลอดภัยในชีวิตและทรัพย์สินและการพัฒนาคุณภาพชีวิตของพนักงานมีผลกระทบสำคัญต่อปริมาณงานก่อสร้างและคุณภาพของโครงการก่อสร้าง และชื่อเสียงของบริษัท เพื่อลดความเสี่ยงดังกล่าว และพัฒนาจุดเสี่ยงให้เป็นจุดแข็งดังนี้

- จัดสวัสดิการด้านดูแลเด็กให้กับพนักงาน และขยายการศึกษานอกระบบโรงเรียนให้เหมาะสมกับกลุ่มเด็กซึ่งเป็นบุตรพนักงานก่อสร้าง
- มีการปรับปรุงสวัสดิการเกี่ยวกับที่พักพนักงานในด้านต่าง ๆ โดยการสร้างจิตสำนึกให้พนักงานก่อสร้างรักษาความสะอาดบริเวณที่พักและสิ่งแวดลอม
- ให้ความรู้กับพนักงานในเรื่องของความปลอดภัยในการทำงาน และจัดฝึกอบรมโดยผู้เชี่ยวชาญที่ได้รับการรับรองมาตรฐานการฝึกอบรมด้านความปลอดภัยในการทำงาน รวมทั้งส่งเสริมให้เจ้าของกิจการจัดเตรียมอุปกรณ์ต่าง ๆ ให้ครบถ้วน
- จัดให้มีการให้ความรู้ทางด้านสาธารณสุขกับพนักงาน รวมทั้งจัดรูปแบบการให้บริการสาธารณสุขสำหรับประชากรกลุ่มนี้เป็นพิเศษ จะมีการตรวจสุขภาพก่อนเข้าทำงาน โดยแพทย์แผนปัจจุบันที่ได้รับใบอนุญาตประกอบวิชาชีพเวชกรรมด้านอาชีวเวชศาสตร์ หรือที่ผ่านการอบรมด้านอาชีวเวชศาสตร์ หรือที่มีคุณสมบัติตามที่อธิบดีประกาศกำหนดตามกฎหมายกระทรวงแรงงาน เพื่อจัดให้พนักงานทำงานให้เหมาะสมกับงานที่ทำเพื่อหลีกเลี่ยงการเสี่ยงอันตรายต่อสุขภาพอนามัยและความปลอดภัย
- มีการตรวจสุขภาพอนามัยพนักงานเป็นระยะอย่างน้อย ปีละ 1 ครั้ง หลังจากที่ได้ทำงานไปแล้ว ทั้งนี้ เพื่อเป็นการค้นหาโรคแต่เนิ่นๆ และรักษาได้ทันทั่วทั้งที่เพื่อลดความเสี่ยงต่อสุขภาพอนามัยและความปลอดภัย

### 3.2.7 ความเสี่ยงด้านการควบคุมต้นทุนก่อสร้างคอนโดมิเนียม

การเสนอขายคอนโดมิเนียมก่อนเริ่มการก่อสร้าง ยังคงมีความเสี่ยงด้านการควบคุมต้นทุนก่อสร้าง เนื่องจากการตั้งราคาขายก่อนเริ่มการก่อสร้าง จึงอาจเกิดมีความเสี่ยงที่อัตรากำไรขั้นต้นลดลงหากต้นทุนการก่อสร้างมีความผันผวน ดังนั้น บริษัทจึงลดความเสี่ยงดังกล่าวโดยทำสัญญาจ้างเหมาแบบเบ็ดเสร็จกับผู้รับเหมาและมีการเจรจาสั่งจองซื้อวัสดุที่สำคัญล่วงหน้าก่อนเปิดการขายเพื่อป้องกันการเปลี่ยนแปลงของราคาระดับและลดความเสี่ยงที่อัตรากำไรขั้นต้นจะกระทบจากความผันผวนของราคาระดับก่อสร้าง อีกทั้งการเสนอขายคอนโดมิเนียมก่อนเริ่มการก่อสร้าง (Pre-sales) นอกจากจะช่วยลดความเสี่ยงด้านการตลาดและเพิ่มความยืดหยุ่นในการปรับเปลี่ยนและพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้เหมาะสมกับสภาพการณ์ที่เปลี่ยนไปแล้ว ยังช่วยให้บริษัทได้นำเงินรับค่างวดจากลูกค้ามาใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนได้อีกด้วย และด้วยเวลาในการพัฒนาโครงการมา

มากกว่า 10 ปี ทำให้การเปิดโครงการใหม่ มีการพัฒนาสินค้าโดยวางแนวคิดตั้งแต่วิธีการก่อสร้าง ซึ่งทำให้บริษัทฯ มีความแม่นยำในด้านทุนสูง อย่างไรก็ตาม บริษัทเริ่มเปิดโครงการคอนโดมิเนียมตั้งแต่ปี 2549 จนถึงปัจจุบัน ภายใต้ชื่อ “เอ สเปซ” ทั้งหมด 10 โครงการ กว่า 10,000 ยูนิต เป็นสิ่งที่ยืนยันได้ถึงความเป็นผู้ประกอบการมืออาชีพในตลาดคอนโดมิเนียม

### 3.3 ความเสี่ยงด้านการเงิน

ณ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทมีเงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นจำนวน 417.2 ล้านบาท แบ่งเป็น เงินเบิกเกินบัญชีธนาคาร จำนวน 39.1 ล้านบาท ตัวสัญญาใช้เงินจำนวน 247.0 ล้านบาท และตัวแลกเงิน จำนวน 131.1 ล้านบาท ส่วนเงินกู้ยืมระยะยาวจำนวน 2,442.4 ล้านบาท จากสถาบันการเงินเพื่อลงทุนในโครงการคอนโดมิเนียม, ทาวน์เฮ้าส์ และบ้านเดี่ยวของบริษัท และหุ้นกู้จำนวน 6,368.1 ล้านบาท โดยปัจจุบันบริษัทมีอัตราส่วนหนี้สินธนาคารต่อส่วนของผู้ถือหุ้นเพิ่มขึ้นจาก 2.68 เท่า ในปี 2560 เป็น 2.77 เท่า ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 และในขณะเดียวกันอัตราส่วนหนี้สินรวมต่อส่วนของผู้ถือหุ้นเพิ่มขึ้นจากปี 2560 เป็น 3.04 เท่า ในปี 2561 เป็น 3.29 เท่า ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทจึงมีความเสี่ยงด้านการเงินเพิ่มขึ้นเมื่อเปรียบเทียบกับปีก่อน

#### 3.3.1 ความเสี่ยงในความผันผวนของอัตราดอกเบี้ย

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

ทั้งนี้ ณ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทมีเงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นจำนวน 417.2 ล้านบาท และเงินกู้ยืมระยะยาวจำนวน 2,442.4 ล้านบาท รวมทั้งสิ้น 2,859.6 ล้านบาท ที่เป็นภาระหนี้สินที่อาจได้รับผลกระทบจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ย โดยถ้าอัตราดอกเบี้ยเพิ่มขึ้นร้อยละ 1 ต่อปี บริษัทอาจจะมีภาระดอกเบี้ยเพิ่มขึ้นประมาณ 28.6 ล้านบาทต่อปี

สำหรับความเสี่ยงที่อาจส่งผลกระทบต่อการซื้อที่อยู่อาศัยของผู้บริโภคนั้น มีผลกระทบเพียงเล็กน้อย เนื่องจากการกู้ซื้อบ้านเป็นการกู้ยืมระยะยาว การปรับขึ้นลงของอัตราดอกเบี้ยจึงส่งผลกระทบต่อผ่อนชำระรายเดือนไม่มากนัก อีกทั้งผู้บริโภคได้มีการชำระเงินดาวน์ไปแล้วส่วนหนึ่ง นอกจากนี้ บริษัทก็สามารถจัดข้อเสนอพิเศษด้านอัตราดอกเบี้ยร่วมกับธนาคารพาณิชย์ อีกทั้งการมีสินค้าหลายระดับราคาซึ่งเน้นที่กำลังซื้อจริงของผู้อยู่อาศัยจริงเป็นหลัก ก็เป็นส่วนที่ช่วยลดผลกระทบของความผันผวนของอัตราดอกเบี้ยที่มีต่อผู้ซื้อด้วย



3.3.2 ความเสี่ยงจากการที่บริษัทต้องดำรงอัตราส่วนหนี้สินสุทธิต่อส่วนของผู้ถือหุ้นให้เป็นไปตามหลักเกณฑ์ที่ระบุไว้ในข้อกำหนดสิทธิฯ

บริษัทมีหน้าที่ตามข้อกำหนดสิทธิที่จะต้องดำรงหนี้สินสุทธิต่อส่วนของผู้ถือหุ้นไว้ไม่เกิน 3:1 เท่า เป็นไปตามหลักเกณฑ์ที่ระบุไว้ในข้อกำหนดสิทธิข้อ 6.2 หน้าที่ที่ผู้ออกหุ้นจะต้องปฏิบัติ ข้อ 6.2.11 เงื่อนไขทางการเงิน สำหรับหุ้นกู้ดังต่อไปนี้ ได้แก่

- 1) หุ้นกู้ของ บริษัท อารียา พรอพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 2/2558 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2561 ที่ผู้ออกหุ้นกู้สามารถไถ่ถอนได้ก่อนครบกำหนด

รวมถึงบริษัทมีหน้าที่ตามข้อกำหนดสิทธิที่จะต้องดำรงหนี้สินสุทธิต่อส่วนของผู้ถือหุ้นไว้ไม่เกิน 3:1 เท่า เป็นไปตามหลักเกณฑ์ที่ระบุไว้ในข้อกำหนดสิทธิข้อ 6.2 หน้าที่ที่ผู้ออกหุ้นจะต้องปฏิบัติ ข้อ 6.2.11 เงื่อนไขทางการเงิน ระบุให้หนี้สินสุทธินำมาคำนวณต้องหักด้วยเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด เงินลงทุนชั่วคราว และเงินฝากธนาคารที่มีภาระค้ำประกันสำหรับหุ้นกู้ ข้อ 2) – 5) และ 7) - 8) ได้แก่

- 2) หุ้นกู้ของ บริษัท อารียา พรอพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 1/2559 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2562
- 3) หุ้นกู้ของ บริษัท อารียา พรอพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 2/2559 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2563 ที่ผู้ออกหุ้นกู้สามารถไถ่ถอนได้ก่อนครบกำหนด
- 4) หุ้นกู้ของ บริษัท อารียา พรอพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 3/2559 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2562
- 5) หุ้นกู้ของ บริษัท อารียา พรอพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 1/2560 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2563
- 6) หุ้นกู้มีประกันของบริษัท อารียา พรอพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 2/2560 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2563 ที่ผู้ออกหุ้นกู้สามารถไถ่ถอนได้ก่อนครบกำหนด
- 7) หุ้นกู้ของ บริษัท อารียา พรอพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 3/2560 ชุดที่ 1 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2564
- 8) หุ้นกู้ชนิดทยอยชำระคืนเงินต้นของบริษัท อารียา พรอพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 3/2560 ชุดที่ 2 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2564
- 9) หุ้นกู้ของ บริษัท อารียา พรอพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 2/2561 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2565

และบริษัทมีหน้าที่ตามข้อกำหนดสิทธิที่จะต้องดำรงหนี้สินสุทธิต่อส่วนของผู้ถือหุ้นไว้ไม่เกิน 3:1 เท่า เป็นไปตามหลักเกณฑ์ที่ระบุไว้ในข้อกำหนดสิทธิข้อ 7.2 หน้าที่ที่ผู้ออกหุ้นจะต้องปฏิบัติ ข้อ 7.2.12 เงื่อนไขทางการเงิน ระบุให้หนี้สินสุทธินำมาคำนวณต้องหักด้วยเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด เงินลงทุนชั่วคราว และเงินฝากธนาคารที่มีภาระค้ำประกันสำหรับหุ้นกู้ ข้อ 6)

และบริษัทมีหน้าที่ตามข้อกำหนดสิทธิที่จะต้องดำรงหนี้สินสุทธิต่อส่วนของผู้ถือหุ้นไว้ไม่เกิน 3:1 เท่า เป็นไปตามหลักเกณฑ์ที่ระบุไว้ในข้อกำหนดสิทธิข้อ 6.2 หน้าที่ที่ผู้ออกหุ้นจะต้องปฏิบัติ ข้อ 6.2.12 เงื่อนไขทางการเงิน ระบุให้หนี้สินสุทธินำมาคำนวณต้องหักด้วยเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด เงินลงทุนชั่วคราว และเงินฝากธนาคารที่มีภาระค้ำประกันสำหรับหุ้นกู้ ข้อ 9)

ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2561 บริษัทดำรงอัตราส่วนหนี้สินสุทธิต่อส่วนของผู้ถือหุ้น เท่ากับ 2.77 เท่า (ตามหน้าที่ในข้อกำหนดสิทธิข้อ 6.2.11 สำหรับหุ้นกู้ข้อ 1) และได้ดำรงอัตราส่วนหนี้สินสุทธิต่อส่วนของผู้ถือหุ้น เท่ากับ 2.69 เท่า สำหรับหุ้นกู้ ข้อ 2) - 9) ตามหน้าที่ในข้อกำหนดสิทธิข้อ 6.2.11 ข้อ 6.2.12 และ ข้อ 7.2.12 ของหุ้นกู้ในแต่ละรุ่น

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

### 3.4 ความเสี่ยงในเรื่องการมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท

ปัจจุบันบริษัทมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่อยู่ 2 กลุ่ม ได้แก่ กลุ่มตระกูลเลาหุพนรังษี และกลุ่มตระกูลพรเจริญชัยศิลป์ จะถือหุ้นอยู่ในบริษัทร้อยละ 55.0 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 คณะกรรมการตรวจสอบจะทำการพิจารณาก่อนการให้ความเห็นก่อนทำรายงานดังกล่าวเพื่อเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทฯ และ/หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อพิจารณาอนุมัติต่อไป

#### 4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

##### 4.1 ทรัพย์สินของบริษัทฯ

สินทรัพย์สำคัญของบริษัท ได้แก่ ที่ดินในโครงการต่าง ๆ รวมทั้งสินทรัพย์ที่ใช้ในการดำเนินงานประเภทที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์สุทธิ โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

- 1) ที่ดินคงเหลือในโครงการต่าง ๆ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 โดยระบุรายละเอียดโครงการ สถานที่ตั้ง เป็นไปดังตารางต่อไปนี้

ชื่อโครงการ	ที่ตั้งโครงการ	เนื้อที่คงเหลือ ทั้งหมด (ไร่)	มูลค่าที่ดินและต้นทุน พัฒนาที่ดินคงเหลือตาม บัญชี ณ. 31 ธ.ค. 2561 (ล้านบาท)	ราคาประเมินที่ดิน <sup>1</sup> ณ. 31 ธ.ค. 2561 (ล้านบาท)	ประเมินโดย วันที่ประเมิน	เงินกู้คงเหลือ ณ. 31 ธ.ค. 2561 (ล้านบาท)
เอ สเปซ เกษตร แอทโฮม สวนา 9 ไร่ ที่ดินโครงการในอนาคต	ถนนเกษตร-นวมินทร์ แขวง ลาดพร้าว เขตลาดพร้าว กรุงเทพฯ	12-0-54.5	168	198	บจก. กรุงเทพมหานครประเมินค่าทรัพย์สิน ณ. 30 ธ.ค. 2557, และบจก. กรุงเทพมหานครประเมินค่าทรัพย์สิน ณ. 30 ธ.ค. 2559, บจก.แอคววนซ์ แอฟไพรซ์ล ณ วันที่ 20 ธ.ค. 2561	190
สวนา 4	ถนนเกษตร-นวมินทร์ แขวง ลาดพร้าว เขตลาดพร้าว กรุงเทพฯ	60-0-39.9 <sup>2</sup>	266	362	บจก. เข้าสืบลีสเอเซีย อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด ณ. 25 ธ.ค. 2560	-
สวนา 5 (บางส่วน)	ถนนเกษตร-นวมินทร์ แขวง ลาดพร้าว เขตลาดพร้าว กรุงเทพฯ	6-0-26.0	135	170	บจก. เข้าสืบลีสเอเซีย อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด ณ. 25 ธ.ค. 2560	-
อารีญา แมนดารีน่า เอกมัย-รามอินทรา	ถนนเกษตร-นวมินทร์ แขวง ลาดพร้าว เขตลาดพร้าว กรุงเทพฯ	11-2-67.3	323	385	บจก. เรียว เอสเตท แอฟไพรซ์ล ณ. 29 เม.ย. 2561	306
แมนดารีน่า เอ สเปซ เฟลย์	ถนนสุทธิสารวินิจฉัย แขวงวัง ทองหลาง เขตวังทองหลาง กรุงเทพฯ	0-2-38.56	14	21	บจก. กรุงเทพมหานครประเมินค่าทรัพย์สิน ณ. 30 ธ.ค. 2559 และบจก.แอคววนซ์ แอฟไพรซ์ล ณ วันที่ 20 ธ.ค. 2561	-
เดอะ คัลเลอร์ส ดิวานนท์ ที่ดินโครงการในอนาคต	ถนนดิวานนท์ อ.ปากเกร็ด นนทบุรี	4-1-11.2	40	53	บริษัท กรุงเทพมหานครประเมินค่าทรัพย์สิน จำกัด ณ วันที่ 30 ธ.ค. 2557 และ บจก. แอคววนซ์ แอฟไพรซ์ล ณ วันที่ 25 ธ.ค. 2559 และ 29 ธ.ค. 2560	-
เมทโร (เกษตร) เดอะพาร์ทิ บาเย อารีญา	ถนนวัดลาดปลาเค้า แขวงลาดพร้าว เขตลาดพร้าว กรุงเทพฯ	20-1-83.2	487	530	บจก. แอคววนซ์ แอฟไพรซ์ล ณ วันที่ 23 ธ.ค. 2560, บจก. เอเจนซีฟอร์ เรียวเอสเตท แอฟไพรซ์ล ณ วันที่ 11 พ.ค. 2561	252

ชื่อโครงการ	ที่ตั้งโครงการ	เนื้อที่คงเหลือ ทั้งหมด (ไร่)	มูลค่าที่ดินและต้นทุน พัฒนาที่ดินคงเหลือตาม บัญชี ณ. 31 ธ.ค. 2561 (ล้านบาท)	ราคาประเมินที่ดิน <sup>1</sup> ณ. 31 ธ.ค. 2561 (ล้านบาท)	ประเมินโดย วันที่ประเมิน	เงินกู้คงเหลือ ณ. 31 ธ.ค. 2561 (ล้านบาท)
เดอะ คัลเลอร์ส พรีเมียม บางนา	ถนนคูขนน-วงแหวน แขวงบางพลี ใหญ่ สมุทรปราการ	0-0-59.7	8	8	บจก. กรุงเทพมหานครประเมินค่าทรัพย์สิน ณ วันที่ 30 ธ.ค. 2559	-
เดอะ คัลเลอร์ส บางนา กม.10 เดอะ วิลเลจ บางนา อารีญา โคมี่ บางนา	ถนนคูขนน-วงแหวน แขวงบางพลี ใหญ่ สมุทรปราการ	7-3-53.7	34	56	บจก. กรุงเทพมหานครประเมินค่าทรัพย์สิน ณ วันที่ 21 ก.ย. 2554 และ บจก. กรุงเทพมหานครประเมินค่าทรัพย์สิน ณ วันที่ 30 ธ.ค. 2559	-
เอ สเปซ มี สุขุมวิท 77 เฟส2	ถนนสุขุมวิท 77 เขตสวนหลวง กรุงเทพฯ	9-0-87.6	430	443	บริษัท กรุงเทพมหานครประเมินค่าทรัพย์สิน ณ วันที่ 30 ธ.ค. 2557	-
เอ สเปซ มี รัตนาธิเบศร์	ถนนรัตนาธิเบศร์ ตำบลบางกระสอ อำเภอนนทบุรี จังหวัดนนทบุรี	2-1-33.8	442	639	บจก. เอเจนซี ฟอร์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส ณ วันที่ 26 ธ.ค. 2560	-
สุขุมวิท 53	ถนนสุขุมวิท 53 แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพฯ	1-1-77.2	648	798	บจก. เอเจนซี ฟอร์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส ณ วันที่ 12 ก.พ. 2559	146
ดี เอวา เรสซิเดนซ์ (บางส่วน) ที่ดินโครงการในอนาคต	ถนนสุขุมวิท 77 (ซอยอ่อนนุช) แขวง สวนหลวง, เขตสวนหลวง กรุงเทพมหานคร	2-3-50.6	89	150	บจก. เอเจนซี ฟอร์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส ณ วันที่ 24 ก.พ. 2560	-

ชื่อโครงการ	ที่ตั้งโครงการ	เนื้อที่คงเหลือ ทั้งหมด (ไร่)	มูลค่าที่ดินและต้นทุน พัฒนาที่ดินคงเหลือตาม บัญชี ณ. 31 ธ.ค. 2561 (ล้านบาท)	ราคาประเมินที่ดิน <sup>1</sup> ณ. 31 ธ.ค. 2561 (ล้านบาท)	ประเมินโดย วันที่ประเมิน	เงินกู้คงเหลือ ณ. 31 ธ.ค. 2561 (ล้านบาท)
อารีญา ไคโม้ ลาดกระบัง-สุวรรณภูมิ	ถนนร่วมพัฒนา แขวงชุมทอง เขต ลาดกระบัง กรุงเทพมหานคร	16-3-96.4	145	185	บริษัท โกร เอสทีเมชั่น จำกัด ณ 11 ม.ค. 2556	-
เอ สเปซ ไอ.ดี. เอ สเปซ มี สุขุมวิท 77 เฟส1 เอ สเปซ สุขุมวิท 77 เอ สเปซ มี บางนา อารีญา ไคโม้ วงแหวน – ราชพฤกษ์ (บางส่วน) เดอะ คัลเลอร์ส พรีเมียม วงแหวน – ราชพฤกษ์ (บางส่วน) เดอะ คัลเลอร์ส วงแหวน – ราชพฤกษ์ (บางส่วน) เดอะวิลเลจ แจ่งวัฒนะ ดิوانนท์ เดอะวิลเลจ กาญจนภิเษก-ราชพฤกษ์ (บางส่วน) เดอะวิลเลจ คองเทจ กาญจนภิเษก-ราช พฤกษ์ (บางส่วน) อารีญา เมทโร เกษตร	ถนนดินแดง แขวงห้วยขวาง เขต ห้วยขวาง กรุงเทพฯ, ถนนสุขุมวิท77 แขวงสวนหลวง เขตสวนหลวง กรุงเทพฯ, ถนนคู่ขนาน-วงแหวน แขวงบางพลีใหญ่ สมุทรปราการ, ถนนบางบัวทอง-สุพรรณบุรี (ทล. 340) ตำบลละหาร อำเภอบางบัว ทอง จังหวัดนนทบุรี ตำบลไทรน้อย อำเภไทรน้อย, อำเภอบางบัวทอง จังหวัดนนทบุรี ถนนวัดลาดปลาเค้า แขวงลาดพร้าว เขตลาดพร้าว กรุงเทพฯ	17-0-93.2	1,103	2,324	บริษัท กรุงสยามประเมินค่าทรัพย์สิน ณ วันที่ 30 ธ.ค. 2559, 1 มี.ค. 2560, 2 มี.ค. 2560 และ 3 มี.ค.2560 บจก. เอเจนซี ฟอรั่ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส ณ วันที่ 23 ก.ย. 2560, 25 ก.ย. 2560	349

ชื่อโครงการ	ที่ตั้งโครงการ	เนื้อที่คงเหลือ ทั้งหมด (ไร่)	มูลค่าที่ดินและต้นทุน พัฒนาที่ดินคงเหลือตาม บัญชี ณ. 31 ธ.ค. 2561 (ล้านบาท)	ราคาประเมินที่ดิน <sup>1</sup> ณ. 31 ธ.ค. 2561 (ล้านบาท)	ประเมินโดย วันที่ประเมิน	เงินกู้คงเหลือ ณ. 31 ธ.ค. 2561 (ล้านบาท)
เดอะวิลเลจ คอทเทจ กาญจนานิกะ - ราชพฤกษ์ (บางส่วน) เดอะวิลเลจ กาญจนานิกะ - ราชพฤกษ์ (บางส่วน) เดอะคัลเลอร์ส พรีเมียม กาญจนานิกะ-ราช พฤกษ์ เดอะคัลเลอร์ส กาญจนานิกะ - ราชพฤกษ์ เดอะ คัลเลอร์ส พรีเมียม กาญจนานิกะ - ราช พฤกษ์ 2 เดอะ วิลเลจ กาญจนานิกะ-ราชพฤกษ์ 2 เดอะ คัลเลอร์ กาญจนานิกะ-ราชพฤกษ์ 2 เดอะ คัลเลอร์ส พรีเมียม กาญจนานิกะ - ราช พฤกษ์ 3 เดอะ คัลเลอร์ส กาญจนานิกะ - ราชพฤกษ์ 3 เดอะ วิลเลจ กาญจนานิกะ-ราชพฤกษ์ 3 เดอะ คัลเลอร์ส กาญจนานิกะ - ราชพฤกษ์ 4 เดอะคัลเลอร์ส กาญจนานิกะ-ราชพฤกษ์ 3 เดอะ คัลเลอร์ส กาญจนานิกะ-ราชพฤกษ์ 4 เดอะ วิลเลจ กาญจนานิกะ-ราชพฤกษ์ 3	ตำบลไทรน้อย อำเภไทรน้อย, อำเภอบางบัวทอง จังหวัดนนทบุรี	225-0-69.1	932	1,380	บริษัท เข้าทีอีสเอเซีย อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด , บริษัท เพ็ชรสยาม แอฟไพร์ซัล ณ วันที่ 3 มี.ค. 2557 และ 27 ก.ย. 2556 , บริษัท แอดวานซ์ แอฟไพร์ซัล จำกัด ณ วันที่ 15 ธ.ค. 2558, , วันที่ 30 มิ.ย. 2558, วันที่ 20 ธ.ค. 2561 และ บจก. เซาท์อีส เอเซีย อินเตอร์เนชั่นแนล ณ วันที่ 22 ธ.ค. 2557	151

ชื่อโครงการ	ที่ตั้งโครงการ	เนื้อที่คงเหลือ ทั้งหมด (ไร่)	มูลค่าที่ดินและต้นทุน พัฒนาที่ดินคงเหลือตาม บัญชี ณ. 31 ธ.ค. 2561 (ล้านบาท)	ราคาประเมินที่ดิน <sup>1</sup> ณ. 31 ธ.ค. 2561 (ล้านบาท)	ประเมินโดย วันที่ประเมิน	เงินกู้คงเหลือ ณ. 31 ธ.ค. 2561 (ล้านบาท)
ที่ดินโครงการในอนาคต						
เดอะเพลส กาญจนภิเษก-ราชพฤกษ์ 1 เดอะเพลส กาญจนภิเษก-ราชพฤกษ์ (บางส่วน)	ตำบลไทรน้อย อำเภไทรน้อย จังหวัดนนทบุรี	33-3-85.8	87	120	บจก. แอดวานซ์ แอฟไพร์ซัล ณ วันที่ 15 ม.ค. 2559 , 5 เม.ย. 2561	-
อารีญา โคโม วังแหวน – งามอินทรา (บางส่วน) เดอะคัลเลอร์ส วังแหวน – งามอินทรา 2 (บางส่วน)	สุเหล่าคลองหนึ่ง ซ. 15 ถนนสุเหล่า คลองหนึ่ง แยกจาก ถนนหทัย ราษฎร์กรุงเทพมหานคร	40-1-55.4	171	280	บจก. เข้าทีอีเอสเอเรีย อินเตอร์เนชั่นแนล ณ 3 มี.ค. 2557	-
อารีญา โคโม วังแหวน – งามอินทรา (บางส่วน) เดอะคัลเลอร์ส วังแหวน – งามอินทรา 2 (บางส่วน) เดอะคัลเลอร์ส วังแหวน – ราชพฤกษ์ (บางส่วน) เดอะเพลส กาญจนภิเษก-ราชพฤกษ์ 2 (บางส่วน)	สุเหล่าคลองหนึ่ง ซ. 15 ถนนสุเหล่า คลองหนึ่ง แยกจาก ถนนหทัย ราษฎร์กรุงเทพมหานคร ตำบลละหาร อำเภอบางบัวทอง จังหวัดนนทบุรี ตำบลไทรน้อย อำเภไทรน้อย, อำเภอบางบัวทอง จังหวัดนนทบุรี	8-2-64.3	265	298	บจก. อัลทิมา แอฟไพร์ซัล ณ 2 ส.ค. 2561	132



ชื่อโครงการ	ที่ตั้งโครงการ	เนื้อที่คงเหลือ ทั้งหมด (ไร่)	มูลค่าที่ดินและต้นทุน พัฒนาที่ดินคงเหลือตาม บัญชี ณ. 31 ธ.ค. 2561 (ล้านบาท)	ราคาประเมินที่ดิน <sup>1</sup> ณ. 31 ธ.ค. 2561 (ล้านบาท)	ประเมินโดย วันที่ประเมิน	เงินกู้คงเหลือ ณ. 31 ธ.ค. 2561 (ล้านบาท)
เดอะ คัลเลอร์ส พรีเมียม วงแหวน – ราชพฤกษ์ (บางส่วน) เดอะ คัลเลอร์ส วงแหวน – ราชพฤกษ์ (บางส่วน) เดอะ คัลเลอร์ส วงแหวน – ราชพฤกษ์ 2 อารีญา โคโมะ วงแหวน – ราชพฤกษ์ (บางส่วน) ที่ดินโครงการในอนาคต	ตำบลละหาร อำเภอบางบัวทอง จังหวัดนนทบุรี	30-0-19.2	360	558	บริษัท ฟิวเจอร์ แอปไพร์ซ จำกัด ณ วันที่ 17 เม.ย. 2558	-
เดอะ คัลเลอร์ส พรีเมียม บางนา - วงแหวนฯ เดอะ คัลเลอร์ส บางนา - วงแหวนฯ เดอะ วิลเลจ บางนา - วงแหวนฯ 2 อารีญา บริกส์ บางนา – วงแหวน ที่ดินโครงการในอนาคต	ตำบลบางพลีใหญ่ อำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ	33-3-40.5	480	682	บริษัท เซ้าท์อีสเอเชีย อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด ณ วันที่ 25 ก.ย. 2557, บจก. กรุงเทพมหานครประเมินค่าทรัพย์สิน ณ วันที่ 21 กันยายน 2558	-
เดอะ คัลเลอร์ส รังสิต - คลอง 4 อารีญา บริกส์ รังสิต - คลอง 4	เขตรังสิต คลอง 4 กรุงเทพฯ	24-1-88	261	314	บริษัท แอดวานซ์ แอปไพร์ซ จำกัด ณ วันที่ 16 ต.ค. 2558	91
กาญจนาภิเษก-ราชพฤกษ์ โซน 3	ตำบลไทรน้อย อำเภไทรน้อย จังหวัดนนทบุรี	109-3-3.2	401	446	บจก. แอดวานซ์ แอปไพร์ซ ณ วันที่ 5 ต.ค. 2560, 25 มี.ค. 2560	-

ชื่อโครงการ	ที่ตั้งโครงการ	เนื้อที่คงเหลือ ทั้งหมด (ไร่)	มูลค่าที่ดินและต้นทุน พัฒนาที่ดินคงเหลือตาม บัญชี ณ. 31 ธ.ค. 2561 (ล้านบาท)	ราคาประเมินที่ดิน <sup>1</sup> ณ. 31 ธ.ค. 2561 (ล้านบาท)	ประเมินโดย วันที่ประเมิน	เงินกู้คงเหลือ ณ. 31 ธ.ค. 2561 (ล้านบาท)
อารีน่า การ์เดนส์ เสรีไทย วงแหวนฯ	ถนนเสรีไทย ตำบลคลองกุ่ม อำเภอ ปทุมธานี กรุงเทพฯ	4-0-9.2	110	218	บจก. จี.พี.วี. โกลบอล พร็อพเพอร์ตี้ ณ วันที่ 13 ม.ค. 2559	-
เดอะ วิลเลจ หทัยราษฎร์ -วงแหวนฯ	แขวงสามวาตะวันตก เขตคลองสาม วา กรุงเทพมหานคร	26-0-57	260	315	บจก. กรุงเทพมหานครพาณิชย์สิน ณ วันที่ 11 กรกฎาคม 2560	126
เดอะ วิลเลจ รังสิต วงแหวน อารีญา บริรักษ์ รังสิต วงแหวน เดอะ คลีเอร์ส มิกซ์ รังสิต วงแหวน อารีญา บริรักษ์ รังสิต วงแหวน 2	ตำบลลาดสวาย อำเภอลำลูกกา จังหวัดปทุมธานี	80-0-43.8	672	792	บจก. กรุงเทพมหานครพาณิชย์สิน ณ วันที่ 9 พ.ย. 2559	110
อารีญา โคโมะ บางนา วงแหวน 2 เดอะ คลีเอร์ บางนา วงแหวน 2 ที่ดินโครงการในอนาคต	ตำบลบางพลีใหญ่ อำเภอบางพลี, บางพลี(บางพลีใหญ่) จังหวัด สมุทรปราการ	33-2-78	109	209	บจก. กรุงเทพมหานครพาณิชย์สิน ณ วันที่ 23 ก.พ. 2560	
เดอะ วิลเลจ บางนา วงแหวน 3 เดอะ คลีเอร์ บางนา วงแหวน 3 เดอะ คลีเอร์ บางนา วงแหวน 4 ที่ดินโครงการในอนาคต	ตำบลบางพลีใหญ่ อำเภอบางพลี, บางพลี(บางพลีใหญ่) จังหวัด สมุทรปราการ	60-1-7	331	362	บจก. เข้าสัทธิสเอเชีย อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด ณ 19 ต.ค. 2560, 12 มี.ค. 2561	320
อารีญา โคโมะ พรีเมียม บางนา วงแหวน ที่ดินโครงการในอนาคต	ตำบลบางพลีใหญ่ อำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ	42-0-35	288	326	บริษัท แอดวานซ์ แอฟโฟรซัล จำกัด ณ วันที่ 12 มี.ค. 2561, 27 มิ.ย. 2561	103

ชื่อโครงการ	ที่ตั้งโครงการ	เนื้อที่คงเหลือ ทั้งหมด (ไร่)	มูลค่าที่ดินและต้นทุน พัฒนาที่ดินคงเหลือตาม บัญชี ณ. 31 ธ.ค. 2561 (ล้านบาท)	ราคาประเมินที่ดิน <sup>1</sup> ณ. 31 ธ.ค. 2561 (ล้านบาท)	ประเมินโดย วันที่ประเมิน	เงินกู้คงเหลือ ณ. 31 ธ.ค. 2561 (ล้านบาท)
เอ สเปซ เมกา	ตำบลบางแก้ว อำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ	4-1-16.1	294	325	บจก. กรุงเทพมหานครประเมินค่าทรัพย์สิน ณ วันที่ 9 ต.ค. 2560	131
เอ สเปซ เมกา 2	ตำบลบางแก้ว อำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ	3-2-0	201	275	บจก. เอเจนซี ฟอร์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส ณ วันที่ 20 ก.พ. 2561	102
หมู่บ้านอารีญา สวนา 3 ดิ เอวา เรสซิเดนซ์ (ส่วนที่เหลือ) ที่ดินโครงการในอนาคต โซนลาดปลาเค้า	ถนนเกษตร-นวมินทร์ แขวง ลาดพร้าว เขตลาดพร้าว กรุงเทพฯ, ถนนสุขุมวิท 77 (ซอยอ่อนนุช) แขวง สวนหลวง, เขตสวนหลวง กรุงเทพมหานคร, ถนนวัดลาดปลาเค้า แขวงลาดพร้าว เขตลาดพร้าว กรุงเทพฯ	58-3-53.8 <sup>2</sup>	1,712	1,971	บจก. เข้าสําสืบเสาะหา อินเทอร์เน็ตชั้นแนล จำกัด ณ 25 ธ.ค. 2560, บจก. เอเจนซี ฟอร์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส ณ วันที่ 24 ก.พ. 2560 และ บจก. เข้าสําสืบเสาะหา อินเทอร์เน็ตชั้นแนล จำกัด ณ 25 ธ.ค. 2560	1,500 <sup>3</sup>
ที่ดินโครงการในอนาคต โซนพญา	ตำบลห้วยใหญ่ อำเภอบางละมุง จังหวัดชลบุรี	37-2-49.9	226	250	บจก. โกร เอสทีเมชั่น ณ วันที่ 29 ก.ย. 2560	158
รวมมูลค่าโครงการ/สินทรัพย์ทั้งสิ้น			11,492	15,443		4,167 <sup>4</sup>

หมายเหตุ : <sup>1</sup>ราคาประเมินเป็นราคาที่ปรับปรุงมาจากราคาประเมินที่ดิน ตามที่ผู้ประเมินราคาได้ประเมินตามสภาพ ณ วันประเมิน ด้วยค่าพัฒนาที่จ่ายเพิ่มตั้งแต่วันที่ประเมินจนถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2561 หักด้วยมูลค่าที่ดินที่โอนให้ลูกค้าแล้วตามราคาประเมินที่ปรับใหม่

<sup>2</sup>มีพื้นที่รวม 59-0-25.5 ไร่ ซึ่งรวมบ่อน้ำประมาณ 45 ไร่

<sup>3</sup> เป็นหลักประกันหุ้นกู้บริษัท อารียา พรอพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 2/2560 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ.2563 ที่ผู้ออกหุ้นกู้สามารถไถ่ถอนได้ก่อนครบกำหนด หุ้นกู้มีมูลค่าคงค้าง 1,500 ล้านบาท

<sup>4</sup> เงินกู้คงเหลือหมายถึงหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยคงเหลือของบริษัทจากการนำสินทรัพย์ที่ระบุในตารางดังกล่าวไปใช้เป็นหลักประกันสำหรับสินเชื่อธนาคาร และหุ้นกู้ เงินกู้คงเหลือ ณ 31 ธันวาคม 2561 ในตารางไม่เท่ากับมูลค่าเงินกู้คงเหลือ ณ วันที่ ณ 31 ธันวาคม 2561 ในงบการเงินของบริษัท เนื่องจากรวมเงินกู้ยืมระยะสั้นโครงการจากสถาบันการเงินในรูปแบบตั๋วสัญญาใช้เงินจำนวน 247 ล้านบาท เพื่อให้เกิดความครบถ้วนและถูกต้องของข้อมูล ซึ่งรายการตั๋วสัญญาใช้เงินดังกล่าวแสดงไว้ในงบการเงินของบริษัท ในรายการเงินเบิกเกินบัญชีธนาคารและเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน และมีการรวมหุ้นกู้ 1,500 ล้านบาท แต่ไม่รวมเงินกู้ค่าก่อสร้างสำนักงานใหญ่จำนวน 43 ล้านบาท และไม่ได้หักบัญชีพักโอนเงินกู้จำนวน 21 ล้านบาท

- 2) มูลค่าตามบัญชีของสินทรัพย์หลักประเภท ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 แสดงไว้ในตารางดังต่อไปนี้

สินทรัพย์หลักที่ใช้ในการดำเนินงาน

หน่วย : ล้านบาท

รายการ	สถานที่ตั้ง	กรรมสิทธิ์	กรรมสิทธิ์ กลุ่มบริษัท ส่วนที่ ปลอด ภาระ ผูกพัน	ภาระผูกพัน เป็น หลักประกัน กับสถาบัน การเงิน	ภาระผูกพัน ตามสัญญา เช่าการเงิน	ราคาทุน สุทธิ
ที่ดิน <sup>1</sup>	โครงการต่างๆ	บริษัทและบริษัทย่อย	170	-	-	170
อาคารและงานระบบ	โครงการต่างๆ	บริษัทและบริษัทย่อย	28	-	-	28
ส่วนปรับปรุงอาคารเช่า	สำนักงานใหญ่	บริษัทและบริษัทย่อย	1	-	-	1
อาคารคลับเฮาส์และ อาคารชั่วคราว	สำนักงานใหญ่	บริษัทและบริษัทย่อย	10	-	-	10
เครื่องตกแต่ง ติดตั้งและ เครื่องใช้สำนักงาน	สำนักงานใหญ่และ โครงการต่าง ๆ	บริษัทและบริษัทย่อย/ สถาบันการเงิน	50	-	9	59
เครื่องจักรและเครื่องมือ ก่อสร้าง	สำนักงานใหญ่และ โครงการต่าง ๆ	บริษัทและบริษัทย่อย/ สถาบันการเงิน	42	-	1	43
ยานพาหนะ	โครงการต่างๆ	บริษัทและบริษัทย่อย/ สถาบันการเงิน	-	-	30	30
งานระหว่างก่อสร้าง	สำนักงานใหญ่และ โครงการต่าง ๆ	บริษัท	1	-	-	1
รวม			302	-	40	342 <sup>2</sup>

หมายเหตุ : ที่ดิน<sup>1</sup> หมายถึง ที่ดินที่เป็นที่ตั้งของคลับเฮาส์โครงการต่างๆของบริษัท เป็นส่วนที่ปลอดภาระผูกพันทั้งจำนวน

<sup>2</sup> 31 ธันวาคม 2561 สินทรัพย์หลักที่ใช้ในการดำเนินงานของกลุ่มบริษัทมีราคาทุนสุทธิรวม 342 ล้านบาท โดยมี ส่วนที่ปลอดภาระผูกพันจำนวน 302 ล้านบาท และมีภาระผูกพันตามสัญญาเช่าการเงิน 40 ล้านบาท

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

ณ ปัจจุบัน บริษัทและผู้ให้เช่าที่ดินที่ตั้งสำนักงานใหญ่ได้มีข้อสรุปเป็นการชัดเจนว่าผู้ให้เช่าและผู้เช่ายินยอมตกลงต่ออายุสัญญาเช่าออกไปได้อีก 10 ปี ส่วนเรื่องกำหนดราคาค่าเช่าในปีที่ 11 ถึงปี ที่ 20 จะตกลงค่าเช่ากันใหม่ใน

ราคาตลาดหรือราคาที่เหมาะสมต่อไป และหากผู้เช่าประสงค์ที่จะเช่าที่ดินต่อไปอีก 10 ปี ผู้เช่าต้องแจ้งเป็นหนังสือล่วงหน้าตามที่ระบุในบันทึกข้อตกลง เมื่อครบกำหนดอายุการเช่าหรือครบกำหนดอายุสัญญาเช่าที่จะได้มีการต่ออายุกันออกไปไม่ว่าที่คราวก็ตาม หรือสัญญาได้เลิกกันโดยความผิดของผู้เช่า ผู้เช่าจะต้องจัดการทรัพย์สินที่เช่าให้กลับคืนสภาพเดิมเสมือนก่อนมีการเช่า และจะต้องรื้อถอนสิ่งปลูกสร้างทั้งหมดที่สร้างบนทรัพย์สินที่เช่า หากครบกำหนดระยะเวลาแล้ว ผู้เช่าไม่รื้อถอนและขนย้ายทรัพย์สินออกไป หรือรื้อถอนและขนย้ายทรัพย์สินยังไม่แล้วเสร็จภายในเวลาดังกล่าว ผู้เช่าตกลงให้สิ่งปลูกสร้างดังกล่าวตกเป็นส่วนควบของที่ดินทรัพย์สินที่เช่ารวมถึงทรัพย์สินที่อยู่ในสิ่งปลูกสร้างและในทรัพย์สินที่เช่าตกเป็นกรรมสิทธิ์ของผู้ให้เช่าทันทีโดยไม่คิดค่าใช้จ่ายใดๆ นอกจากนี้หากผู้ให้เช่าไม่ประสงค์รับสิ่งปลูกสร้างดังกล่าวไว้ ผู้เช่ายังต้องรับผิดชอบค่าเสียหายต่างๆ เช่น ค่ารื้อถอนสิ่งปลูกสร้างให้แก่ผู้ให้เช่าตามที่ระบุในบันทึกข้อตกลง

การยินยอมต่ออายุสัญญาเช่าดังกล่าวออกไปอีก 10 ปี มีวัตถุประสงค์เพื่อให้เกิดความชัดเจนและประโยชน์สูงสุดของบริษัทและผู้ถือหุ้น อย่างไรก็ตาม การแก้ไขเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขและอายุสัญญาเช่าของสัญญาเช่าดังกล่าวไม่มีผลกระทบต่อความเป็นสาระสำคัญต่อการเงินของบริษัท 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 ล้านบาท ณ 31 ธันวาคม 2558 ด้วยรายการค่าใช้จ่ายตัดจ่ายสิทธิการใช้ทรัพย์สิน ซึ่งเปิดเผยเป็นค่าตัดจำหน่ายในหมายเหตุประกอบงบการเงินข้อที่ 14 และรวมอยู่ในรายการค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่ายในหมวดค่าใช้จ่ายในการบริหาร หากมี

การแก้ไขปรับปรุงรายการเป็นรายการค่าเช่า 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 ออฟ จำกัด เป็นจำนวนเงิน 7 ล้านบาท โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้บริการรับเหมาก่อสร้างด้วยวิวัฒนาการที่ทันสมัยให้กับโครงการต่างๆของบริษัทและลูกค้าทั่วไป

ในปี 2551 บริษัทได้ซื้อหุ้นสามัญของบริษัทวันออฟ จำกัด จากบริษัท เอส. โลท์ คอนกรีต จำกัด ทำให้บริษัทถือหุ้นของบริษัทวันออฟ จำกัด เพิ่มขึ้นร้อยละ 99.99 โดยที่ชำระค่าหุ้นครบจำนวนรวม 60 ล้านบาทเต็มจำนวนทุนจดทะเบียนแล้ว

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

ในปี 2552 บริษัทได้ลงทุนในบริษัทย่อยอีก 1 แห่ง คือ บริษัท ไวต์ลิฟวิ่ง จำกัด เพื่อเสริมประสิทธิภาพในการทำงาน และรองรับการขยายตัวของบริษัทเพิ่มเติม

ในปี 2553 บริษัทได้ลงทุนในบริษัทย่อยอีก 1 แห่ง คือ บริษัท ซิลล์สเปซ จำกัด เพื่อเสริมประสิทธิภาพในการทำงาน และรองรับการขยายตัวของบริษัทเพิ่มเติม

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

ในปี 2558 ไม่มี

ในปี 2559 ไม่มี

ในปี 2560 บริษัท อารีญา คอนวิเนียน สโตร์ จำกัด เปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท อารีญา ฮอลพิทอลลิตี้ จำกัด เพื่อทำธุรกิจร้านอาหารและบริการ

ในปี 2561 ไม่มี

## 5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทและบริษัทย่อยไม่มีคดีที่อาจมีผลกระทบด้านลบต่อสินทรัพย์ของบริษัทหรือบริษัทย่อย ที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น รวมทั้งไม่มีคดีที่มีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญที่ไม่สามารถประเมินผลกระทบเป็นตัวเลขได้

ในระหว่างปีสิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทมีหนี้สินที่อาจเกิดขึ้นจากการถูกบริษัทอื่นและบุคคลธรรมดาฟ้องร้องรวมสี่คดี จากการผิดสัญญา การเรียกร้องค่าเสียหายและอื่นๆ โดยมีทุนทรัพย์ที่ฟ้องร้องและอาจเรียกได้เป็นจำนวนเงิน 75.76 ล้านบาท ขณะนี้คดีความอยู่ในระหว่างการพิจารณาของศาล โดยมีสองคดีที่ศาลชั้นต้นได้พิพากษาให้บริษัทชำระเงินเป็นจำนวนเงินรวม 15.03 ล้านบาท ซึ่งบริษัทอยู่ระหว่างอุทธรณ์คำพิพากษา

อย่างไรก็ตาม ผู้บริหารของบริษัท คาดว่าจะไม่เกิดผลเสียหายที่เป็นสาระสำคัญ ดังนั้น บริษัทจึงไม่ได้บันทึกประมาณการหนี้สินสำหรับผลเสียหายที่อาจเกิดขึ้นจากคดีดังกล่าวไว้ในงบการเงิน



## 6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

บริษัท อารีญา พรอพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) (“บริษัท” หรือ “อารีญา”) ประกอบธุรกิจการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทจัดสรรที่ดินเพื่อขาย และรับจ้างปลูกสร้างบ้านซึ่งเป็นโครงการบ้านเดี่ยว และขายบ้านสร้างก่อนขาย ทั้งบ้านเดี่ยว คอนโดมีเนียมตกแต่งพร้อมอยู่ และทาวน์เฮ้าส์ รวมไปถึงธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนระหว่างก่อสร้าง บริษัทยังให้ความสำคัญในการพัฒนาโครงการที่พักอาศัยที่มีความครบวงจร จึงได้เริ่มมีการพัฒนาโครงการประเภทธุรกิจศูนย์การค้าหรือคอมมูนิตีมอลล์ อาคารค้าปลีกค้าส่ง และอาคารพาณิชย์รวมซึ่งปัจจุบันบริษัทฯ และบริษัทย่อยมีโครงการดำเนินการอยู่รวมทั้งสิ้น 62 โครงการ (ไม่รวมคอมมูนิตีมอลล์) โดยกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นผู้ที่ทำงานมาแล้วระยะหนึ่งประกอบกับมีตำแหน่งหน้าที่การงานที่ดี หรือ เป็นเจ้าของกิจการ หรือทำวิชาชีพอิสระ และมีความต้องการที่อยู่อาศัยในเขตเมือง เป็นโครงการที่มีความทันสมัย มีรายได้ระดับปานกลางถึงสูง ซึ่งหากรวมทุกโครงการของบริษัทจะมีมูลค่าโครงการรวมทั้งสิ้น 42,902 ล้านบาท (ไม่รวมโครงการคอมมูนิตีมอลล์)

ชื่อบริษัท	:	บริษัท อารีญา พรอพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน)
ประเภทธุรกิจ	:	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	999 ถนนประดิษฐ์มนูธรรม แขวงสะพานสอง เขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร 10310
ทะเบียนบริษัทเลขที่	:	0107546000431
โฮมเพจบริษัท	:	<a href="http://www.areeya.co.th/">http://www.areeya.co.th/</a> ข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับโครงการคอนโดมีเนียม เอสเปซ <a href="http://www.aspace.co.th">www.aspace.co.th</a> ข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับโครงการทาวน์เฮ้าส์ เดอะ คัลเลอร์ส <a href="http://www.thecolors.co.th">www.thecolors.co.th</a> ข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับโครงการวิลเลจทาวน์ <a href="http://www.areeya.co.th/villagetown">www.areeya.co.th/villagetown</a> ข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับโครงการบ้านเดี่ยว <a href="http://www.areeya.co.th/singlehome">www.areeya.co.th/singlehome</a> ข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับโครงการคอมมูนิตีมอลล์ <a href="http://www.pickadailybkk.com">www.pickadailybkk.com</a> ข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับบริการรับฝากซื้อ/ขาย/เช่า <a href="http://www.areeyaagent.com">www.areeyaagent.com</a>
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. 2561
ทุนที่เรียกชำระแล้ว	:	980,000,000 บาท (ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2561)
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: <a href="http://www.set.or.th/tsd">http://www.set.or.th/tsd</a>
ที่ปรึกษาทางกฎหมาย	:	สำนักงานกฎหมายคุณธรรมทนายความ 72/2-3 ถนนสุทธิสารวิจิตร ซอยธรรมนุญสุข แขวงสามเสนนอก เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ 10310 โทรศัพท์ 02-274-7529-30 โทรสาร 02-274-7638
สถาบันการเงิน ที่ติดต่อเป็นประจำ	:	ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) ธนาคารกรุงไทย จำกัด (มหาชน) ธนาคารเกียรตินาคิน จำกัด (มหาชน) ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)

บุคคลอ้างอิงอื่นๆ

นายทะเบียน

- หุ้นสามัญ :

- หุ้นกู้

ชื่อหุ้นกู้

นายทะเบียน

หุ้นกู้ของ บริษัท อารีญา พรอพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 2/2558  
ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2561 ที่ผู้ออกหุ้นกู้สามารถไถ่ถอนได้ก่อน  
ครบกำหนด (ไถ่ถอนครบทั้งจำนวนแล้ว ณ วันที่ 19 ตุลาคม พ.ศ.  
2561)

ธนาคาร ซีไอเอ็มบี ไทย จำกัด (มหาชน)

หุ้นกู้ของ บริษัท อารีญา พรอพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 1/2559  
ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2562

ธนาคาร ซีไอเอ็มบี ไทย จำกัด (มหาชน)

หุ้นกู้ของ บริษัท อารียา พรอพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 2/2559 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2563 ที่ผู้ออกหุ้นกู้สามารถไถ่ถอนได้ก่อน ครบกำหนด	ธนาคาร ซีไอเอ็มบี ไทย จำกัด (มหาชน)
หุ้นกู้ของ บริษัท อารียา พรอพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 3/2559 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2562	ธนาคาร ซีไอเอ็มบี ไทย จำกัด (มหาชน)
หุ้นกู้ของ บริษัท อารียา พรอพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 1/2560 ครบกำหนดไถ่ถอน ปี พ.ศ. 2563	ธนาคาร ซีไอเอ็มบี ไทย จำกัด (มหาชน)
หุ้นกู้มีประกันของ บริษัท อารียา พรอพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 2/2560 ครบกำหนดไถ่ถอน ปี พ.ศ. 2563 ที่ผู้ออกหุ้นกู้สามารถไถ่ ถอนได้ก่อนครบกำหนด	ธนาคาร ซีไอเอ็มบี ไทย จำกัด (มหาชน)
หุ้นกู้ของบริษัท อารียา พรอพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 3/2560 ชุดที่ 1 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2564	ธนาคาร ซีไอเอ็มบี ไทย จำกัด (มหาชน)
หุ้นกู้ชนิดทยอยชำระคืนเงินต้นของบริษัท อารียา พรอพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 3/2560 ชุดที่ 2 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2564	ธนาคาร ซีไอเอ็มบี ไทย จำกัด (มหาชน)
หุ้นกู้ของบริษัท อารียา พรอพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 1/2561 ครบ กำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2564	ธนาคาร ซีไอเอ็มบี ไทย จำกัด (มหาชน)
หุ้นกู้ของบริษัท อารียา พรอพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 2/2561 ครบ กำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2565	ธนาคาร ซีไอเอ็มบี ไทย จำกัด (มหาชน)