

## 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 แบบบ้านที่มีผืนพาดานที่สูงโปร่งสบาย มีการเดินสายโทรศัพท์ให้ทุกห้องภายในบ้าน สำหรับคนโคมิเนียมราคาหลักล้านต้นๆ มีสระว่ายน้ำ พร้อมระเบียงส่วนตัวหน้าห้องที่ลูกค้าสามารถลงว่ายน้ำจากหน้าห้องของตนเอง ผ่อนคลายนั่งเล่นที่สามารถเปิดเชื่อมกับห้องนอนได้ ทำให้อากาศโปร่ง เมื่อต้องการความเป็นส่วนตัวก็เพียงเลื่อนผ้าม่านกลับ เป็นต้น
4. นำเทคโนโลยีการก่อสร้างแบบใหม่เข้ามาใช้ในการก่อสร้างเร่งระยะเวลา และลดต้นทุนการก่อสร้างลง
5. ราคาที่สมเหตุสมผลและสามารถแข่งขันได้ ซึ่งบริษัทจะคำนึงถึงต้นทุน และทำเลที่ตั้งเป็นสำคัญ

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

โดยผู้บริหารบริษัทเชื่อว่ากลยุทธ์ดังกล่าว จะนำไปให้บริษัทบรรลุเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจ คือการเป็นผู้นำบ้านสำหรับคนรุ่นใหม่ ภายในระยะเวลาประมาณ 5 ปี

## 1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

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

เหตุการณ์สำคัญของกลุ่มบริษัทในรอบ 3 ปี

ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ
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 อารีญา 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 ฮอสพิทอลลิตี้ จำกัด จากเดิม 1 ล้านบาท เป็น 10 ล้านบาท (จำนวน 100,000 ล้านหุ้น มูลค่า หุ้นละ 100 บาท)</li> </ul>
2562	<ul style="list-style-type: none"> <li>วันที่ 19 มีนาคม 2562 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2562 มีมติอนุมัติการออกและเสนอขายหุ้นกู้วงเงินรวมไม่เกิน -5,000- ล้านบาท ซึ่งหุ้นกุดังกล่าวมีอายุไม่เกิน 5 ปี</li> <li>วันที่ 2 เมษายน 2562 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 4/2562 มีมติอนุมัติการจัดตั้งบริษัทย่อยใหม่ จำนวน 2 บริษัท คือ บริษัท สุนทรียา เรสซิเดนซ์ จำกัด เพื่อรองรับโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อเช่า ทุนจดทะเบียน 1,000,000 บาท และ บริษัท สุนทรียา เลเซอร์ จำกัด เพื่อรองรับธุรกิจโรงแรม และบริการอื่นๆ ทุนจดทะเบียน 1,000,000 บาท</li> <li>วันที่ 12 ธันวาคม 2562 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 8/2562 มีมติอนุมัติการจัดตั้งบริษัทย่อยใหม่ จำนวน 3 บริษัท คือ บริษัท เมกา สเปซ 1 จำกัด เพื่อรองรับโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียม ทุนจดทะเบียน 1,000,000 บาท , บริษัท เมกา สเปซ 2 จำกัด เพื่อรองรับโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียม ทุนจดทะเบียน 1,000,000 บาท, และ บริษัท มอร์โรว์ 1 จำกัด เพื่อรองรับโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียม ทุนจดทะเบียน 1,000,000 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 บิกกิ้ง และในปี 2561 บริษัทได้ออกแบบทาวน์เฮ้าส์ 4 ชั้น แบบใหม่ชื่อ เดอะ พาร์ทิ เกษตร-นวมินทร์ และกลับมาตรรกย้ำแบรนด์แมนดารินาอีกครั้งในปี 2562

ซึ่งปัจจุบันบริษัทฯ และบริษัทย่อยมีโครงการที่ดำเนินการอยู่รวมทั้งสิ้น 57 โครงการ โครงการบ้านเดี่ยว และทาวน์เฮ้าส์มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นผู้ที่ทำงานมาแล้วระยะหนึ่ง มีตำแหน่งหน้าที่การงานที่ดี หรือเป็นเจ้าของกิจการ หรือทำงานวิชาชีพอิสระ และต้องการที่อยู่อาศัยในเขตเมือง เป็นโครงการที่มีความทันสมัย มีรายได้ระดับปานกลางถึงสูง (Young Executives) ส่วนโครงการคอนโดมิเนียม มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นผู้ที่เริ่มทำงาน และผู้ที่ทำงานมาแล้วระยะหนึ่ง ต้องการที่อยู่อาศัยในเขตเมืองและเป็นโครงการที่มีความทันสมัย มีรายได้ระดับปานกลางถึงสูง และคอมมูนิตีมอลล์ 2 โครงการนั้น มีชื่อโครงการว่า Pickadaily Bangkok ซึ่งโครงการนี้ถูกก่อสร้างเป็นกลุ่มอาคารเก่าแก่สถาปัตยกรรมคลาสสิกโดยการจำลองบรรยากาศของ English old town และอีกโครงการชื่อ Life Style Club ตั้งอยู่ย่าน เกษตร-นวมินทร์

### 1.4 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

บริษัทฯ ได้ทำการเปิดบริษัทย่อยเพื่อรองรับการขายตัวของบริษัท และเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานต่าง ๆ โดยโครงสร้างการถือหุ้นในบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 คือ บริษัทฯ ถือหุ้นโดยตรงร้อยละ 99.99 ในบริษัทย่อย 9 แห่ง ประกอบด้วย

1. บริษัท อารียา เซอร์วิส จำกัด	ประกอบธุรกิจบริการหลังการขาย ด้านอสังหาริมทรัพย์
2. บริษัท วัน อัพ จำกัด	ประกอบธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง
3. บริษัท อารียา แมนเนจเม้นต์ จำกัด	ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์และบริหารนิติบุคคล
4. บริษัท คูลสเปซ จำกัด	ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
5. บริษัท ไวด์ลิฟวิ่ง จำกัด	ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
6. บริษัท ซิลล์สเปซ จำกัด	ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
7. บริษัท อารียา ฮอเทลทอลลิตี จำกัด	ประกอบธุรกิจร้านอาหารและบริการ
8. บริษัท สุนทรียา เรสซิเดนซ์ จำกัด	ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อเช่า
9. บริษัท สุนทรียา เลเซอร์ จำกัด	ประกอบธุรกิจโรงแรม และบริการอื่นๆ

ชื่อบริษัท	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)
บ.จก. อารียา เซอร์วิส 999 ถนนประดิษฐ์มนูธรรม แขวงสะพานสอง เขตวังทองหลาง กรุงเทพฯ 10310 โทรศัพท์ 0-2798-9999 โทรสาร 0-2798-9990	บริการหลังการขายด้าน อสังหาริมทรัพย์	หุ้นสามัญ 1,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท รวมเป็นทุนทั้งสิ้น 10,000,000 บาท	99.99
บ.จก. วันอัฟ 999 ถนนประดิษฐ์มนูธรรม แขวงสะพานสอง เขตวังทองหลาง กรุงเทพฯ 10310 โทรศัพท์ 0-2798-9999 โทรสาร 0-2798-9990	บริการรับเหมาก่อสร้าง	หุ้นสามัญ 10,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท รวมเป็นทุนทั้งสิ้น 100,000,000 บาท	99.99
บ.จก. อารียา แมนเนจเม้นต์ 999 ถนนประดิษฐ์มนูธรรม แขวงสะพานสอง เขตวังทองหลาง กรุงเทพฯ 10310 โทรศัพท์ 0-2798-9999 โทรสาร 0-2798-9990	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ และบริหารนิติบุคคล	หุ้นสามัญ 6,500,000 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท รวมเป็นทุนทั้งสิ้น 65,000,000 บาท	99.99
บ.จก. คูลสเปซ 999 ถนนประดิษฐ์มนูธรรม แขวงสะพานสอง เขตวังทองหลาง กรุงเทพฯ 10310 โทรศัพท์ 0-2798-9999 โทรสาร 0-2798-9990	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	หุ้นสามัญ 6,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท รวมเป็นทุนทั้งสิ้น 60,000,000 บาท	99.99
บ.จก. ไวต์ลิฟวิ่ง 999 ถนนประดิษฐ์มนูธรรม แขวงสะพานสอง เขตวังทองหลาง กรุงเทพฯ 10310 โทรศัพท์ 0-2798-9999 โทรสาร 0-2798-9990	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	หุ้นสามัญ 6,500,000 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท รวมเป็นทุนทั้งสิ้น 65,000,000 บาท	99.99
บ.จก. ซิลล์สเปซ 999 ถนนประดิษฐ์มนูธรรม แขวงสะพานสอง เขตวังทองหลาง กรุงเทพฯ 10310 โทรศัพท์ 0-2798-9999 โทรสาร 0-2798-9990	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	หุ้นสามัญ 100,000 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท รวมเป็นทุนทั้งสิ้น 1,000,000 บาท	99.99
บ.จก. อารียา ฮอเทลพิทอลลิตี 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
บ.จก. สุนทรียา เรสซิเดนซ์ 999 ถนนประดิษฐ์มนูธรรม แขวงสะพานสอง เขตวังทองหลาง กรุงเทพฯ 10310 โทรศัพท์ 0-2798-9999, โทรสาร 0-2798-9990	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เพื่อเช่า	หุ้นสามัญ 10,000 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท รวมเป็นทุนทั้งสิ้น 1,000,000 บาท	99.97

ชื่อบริษัท	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)
บ.จก. สุนทรียา เลเซอร์ 999 ถนนประดิษฐ์มนูธรรม แขวงสะพานสอง เขตวังทองหลาง กรุงเทพฯ 10310 โทรศัพท์ 0-2798-9999 โทรสาร 0-2798-9990	ธุรกิจโรงแรม และบริการอื่นๆ	หุ้นสามัญ 10,000 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท รวมเป็นทุนทั้งสิ้น 1,000,000 บาท	99.97

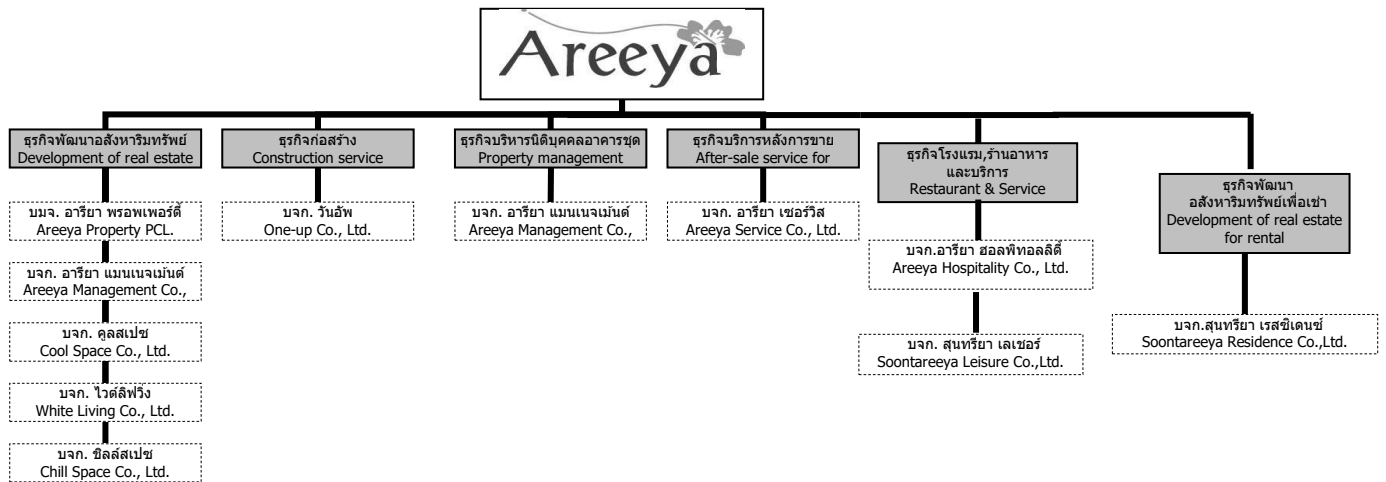
ปัจจุบันบริษัทฯ และบริษัทย่อยมีโครงการที่ดำเนินการอยู่รวมทั้งสิ้น 57 โครงการ โดยประกอบด้วย โครงการบ้านเดี่ยว 11 โครงการ, โครงการทาวน์เฮาส์ 35 โครงการ, โครงการคอนโดมิเนียม 11 โครงการ และโครงการคอมมูนิตี้อพาร์ทเมนต์ 2 โครงการ รวมเป็น 59 โครงการ ซึ่งมีรายละเอียดโครงการ ดังนี้

โครงการบ้านเดี่ยว	โครงการทาวน์เฮาส์	โครงการคอนโดมิเนียม
<ul style="list-style-type: none"> <li>- อารียา สวนา 3</li> <li>- อารียา เมโทร เกษตร</li> <li>- อารียา โคโม่ บางนา</li> <li>- เดอะ วิลเลจ แจ้งวัฒนะ - ตีวานนท์</li> <li>- เดอะวิลเลจ คอทเทจ กาญจนานิเทศ - ราชพฤกษ์</li> <li>- อารียา โคโม่ วงแหวน - รามอินทรา</li> <li>- อารียา โคโม่ ลาดกระบัง - สุวรรณภูมิ</li> <li>- อารียา โคโม่ วงแหวน - ราชพฤกษ์</li> <li>- ดี เอวา เรสซิเดนซ์</li> <li>- อารียา บุษบา ลาดพร้าว-เสวีไทย</li> <li>- อารียา โคโม่ ฟรีโม่ บางนา-วงแหวนฯ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- อารียา แอทโฮม</li> <li>- เดอะ คัลเลอร์ส แจ้งวัฒนะ - ตีวานนท์</li> <li>- เดอะ คัลเลอร์ส ฟรีเมียม บางนา</li> <li>- เดอะคัลเลอร์ส บางนา กม.10</li> <li>- เดอะวิลเลจ บางนา</li> <li>- เดอะวิลเลจ กาญจนานิเทศ - ราชพฤกษ์</li> <li>- เดอะคัลเลอร์ส ฟรีเมียม กาญจนานิเทศ - ราชพฤกษ์</li> <li>- เดอะคัลเลอร์ส กาญจนานิเทศ - ราชพฤกษ์</li> <li>- เดอะคัลเลอร์ส ฟรีเมียม บางนา - วงแหวนฯ</li> <li>- เดอะคัลเลอร์ส .บางนา - วงแหวนฯ</li> <li>- เดอะ คัลเลอร์ส ฟรีเมียม วงแหวน - ราชพฤกษ์</li> <li>- เดอะ คัลเลอร์ส วงแหวน - ราชพฤกษ์</li> <li>- เดอะ คัลเลอร์ส ฟรีเมียม กาญจนานิเทศ - ราชพฤกษ์ 2</li> <li>- เดอะ วิลเลจ บางนา - วงแหวนฯ 2</li> <li>- เดอะ คัลเลอร์ส 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 ฟรีเมียม กาญจนานิเทศ - ราชพฤกษ์ 3</li> <li>- อารียา 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>- อารียา บริกซ์ รังสิต-คลอง 4</li> <li>- อารียา บริกซ์ รังสิต-วงแหวนฯ</li> <li>- เดอะคัลเลอร์ส บางนา วงแหวน 2</li> <li>- เดอะวิลเลจ หทัยราษฎร์-วงแหวน</li> <li>- เดอะ วิลเลจ บางนา - วงแหวนฯ 3</li> <li>- เดอะคัลเลอร์ส วงแหวน-ราชพฤกษ์ 2</li> <li>- อารียา บริกซ์ รังสิต-วงแหวนฯ2</li> <li>-เดอะ คัลเลอร์ส บางนา-วงแหวนฯ 3</li> <li>-อารียา แมนดารีน่า เอกมัย-รามอินทรา</li> <li>-เดอะ พาร์ที บาย อารียา</li> <li>-เดอะ คัลเลอร์ส บางนา-วงแหวนฯ 4</li> <li>-เดอะคัลเลอร์ส รามอินทรา-หทัยราษฎร์</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- เอ สเปซ อโศก-รัชดา</li> <li>- เอ สเปซ เกษตร</li> <li>- เอ สเปซ เฟลย์</li> <li>- เอ สเปซ สุขุมวิท 77</li> <li>- เอ สเปซ ไอ.ดี.</li> <li>- เอ สเปซ มี บางนา</li> <li>- เอ สเปซ มี สุขุมวิท 77</li> <li>- เอ สเปซ มี รัตนาธิเบศร์</li> <li>- เอ สเปซ เมกา</li> <li>- เฉลิมนิจ อาร์ต เดอ เมฆอง</li> <li>- เอ สเปซ เมกา 2</li> </ul>

สำหรับโครงการคอมมูนิตี้มอลล์ 2 โครงการนั้น มีชื่อโครงการว่า Pickadaily Bangkok ซึ่งโครงการนี้ถูกก่อสร้างเป็นกลุ่มอาคารเก่าแก่สถาปัตยกรรมคลาสสิกโดยการจำลองบรรยากาศของ English old town และอีกโครงการชื่อ Life Style Club ตั้งอยู่ย่าน เกษตร-นวมินทร์ หากรวมทุกโครงการของบริษัท จะมีมูลค่าโครงการรวมทั้งสิ้น 41,979 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 ในส่วนของคอนโดมิเนียม บริษัทจะรับรู้รายได้เมื่ออาคารชุดสร้างเสร็จและห้องชุดได้มีการโอนกรรมสิทธิ์ให้แก่ผู้ซื้อและได้รับชำระเงินครบถ้วนตามสัญญา โดยโครงสร้างรายได้หลักของบริษัทมาจากการขายอสังหาริมทรัพย์ เช่น คอนโดมิเนียม, ทาวน์เฮ้าส์ และบ้านเดี่ยว

โครงสร้างรายได้จำแนกตามสายผลิตภัณฑ์หลักตั้งแต่ปี 2560 - 2562 มีดังต่อไปนี้

ผลิตภัณฑ์ / บริการ	งบการเงินรวม ประจำปีสิ้นสุด 2562		งบการเงินรวม ประจำปีสิ้นสุด 2561		งบการเงินรวม ประจำปีสิ้นสุด 2560	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
1) รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์						
1.1 โครงการแนวราบ	2,442	81.70	2,929	72.69	3,387	66.98
1.2 โครงการแนวสูง	398	13.32	980	24.26	1,569	31.02
1.3 ที่ดิน	29	0.97	20	0.50	2	0.04
ยอดรวมรายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์	2,869	95.99	3,929	97.45	4,958	98.04
2) รายได้จากการรับสร้างบ้านและขายวัสดุก่อสร้าง <sup>1</sup>	-	-	-	-	-	-
3) กลับรายการประมาณการหนี้สินคดีความ	-	-	-	-	12	0.24
4) รายได้อื่น <sup>2</sup>	120	4.01	103	2.55	87	1.72
รวมทั้งสิ้น	2,989	100.00	4,032	100.00	5,057	100.00

หมายเหตุ : <sup>1</sup> รายได้จากการขายวัสดุก่อสร้างเป็นส่วนน้อยเมื่อเทียบกับรายได้รวมทั้งสิ้น

<sup>2</sup> รายได้อื่นประกอบด้วยรายได้จากการรับบริหารโครงการ และดอกเบี้ยรับธนาคาร

## 2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

บริษัท อารีญา พรอพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) ดำเนินธุรกิจโดยแบ่งสินค้าออกเป็น 3 ประเภท มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1. โครงการบ้านเดี่ยว โดยบริษัทจะขายที่ดินเปล่าซึ่งเป็นกรรมสิทธิ์ของบริษัทและรับจ้างปลูกสร้างบ้านบนที่ดินในโครงการดังกล่าว หรือขายที่ดินพร้อมบ้านสร้างเสร็จ โดยในปัจจุบันนั้น มีอยู่ด้วยกัน 11 โครงการ อันได้แก่

- อารีญา สวนา 3
- อารีญา เมโทร เกษตร
- อารีญา โคไม้ บางนา
- เดอะ วิลเลจ แจ้งวัฒนะ-ติวานนท์
- เดอะวิลเลจ คอทเทจ กาญจนภิเษก - ราชพฤกษ์
- อารีญา โคไม้ วงแหวน -รามอินทรา
- อารีญา โคไม้ ลาดกระบัง -สุวรรณภูมิ
- อารีญา โคไม้ วงแหวน -ราชพฤกษ์
- ดี เอวา เรสซิเดนซ์
- อารีญา นุชบา ลาดพร้าว-เสรีไทย
- อารีญา โคไม้ ฟรีโม่ บางนา-วงแหวนฯ

2. โครงการทาวน์เฮ้าส์ บริษัทได้พัฒนาทาวน์เฮ้าส์ แบ่งเป็น 2 รูปแบบ

ประเภท	ชื่อโครงการ	รายละเอียด
แบบ 2 ชั้น	<ul style="list-style-type: none"> <li>- อารีญา แอทโฮม</li> <li>- เดอะคัลเลอร์ส แจ้งวัฒนะ-ติวานนท์</li> <li>- เดอะคัลเลอร์ส ฟรีเมียม บางนา</li> <li>- เดอะคัลเลอร์ส บางนา กม.10</li> <li>- เดอะวิลเลจ บางนา</li> <li>- เดอะวิลเลจ กาญจนภิเษก – ราชพฤกษ์</li> <li>- เดอะคัลเลอร์ส ฟรีเมียม กาญจนภิเษก – ราชพฤกษ์</li> <li>- เดอะคัลเลอร์ส กาญจนภิเษก – ราชพฤกษ์</li> <li>- เดอะคัลเลอร์ส ฟรีเมียม บางนา - วงแหวนฯ</li> <li>- เดอะคัลเลอร์ส บางนา – วงแหวนฯ</li> <li>- เดอะคัลเลอร์ส ฟรีเมียม วงแหวน - ราชพฤกษ์</li> <li>- เดอะคัลเลอร์ส วงแหวน - ราชพฤกษ์</li> <li>- เดอะ คัลเลอร์ส ฟรีเมียม กาญจนภิเษก - ราชพฤกษ์ 2</li> <li>- เดอะ วิลเลจ บางนา - วงแหวนฯ 2</li> <li>- เดอะคัลเลอร์ส รังสิต - คลอง 4</li> </ul>	<p>เป็นโครงการจัดสรรทาวน์เฮ้าส์ หน้ากว้าง 5.7 เมตร 2 ชั้น เพื่อรองรับกลุ่มลูกค้าที่มีความต้องการที่อยู่อาศัย สำหรับกลุ่มครอบครัวขนาดเล็กและครอบครัวที่เติบโตใหม่โดยในปัจจุบัน นั้น มีอยู่ด้วยกัน 8 ทำเล อันได้แก่ เกษตร-นวมินทร์, ติวานนท์, บางนา, รังสิต, สรงประภา, 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>- เดอะวิลเลจ กาญจนานิเทศ-ราชพฤกษ์ 2</li> <li>- เดอะ เฟลส กาญจนานิเทศ-ราชพฤกษ์ 2</li> <li>- เดอะคัลเลอร์ส กาญจนานิเทศ-ราชพฤกษ์ 2</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 หทัยราษฎร์-วงแหวน</li> <li>- เดอะ วิลเลจ บาง นา - วงแหวนฯ 2</li> <li>- เดอะคัลเลอร์ วงแหวน-ราชพฤกษ์ 2</li> <li>- เดอะ คัลเลอร์ส บางนา-วงแหวนฯ 3</li> <li>- เดอะ คัลเลอร์ส บางนา-วงแหวนฯ 4</li> <li>- เดอะคัลเลอร์ส รามอินทรา-หทัยราษฎร์</li> </ul>	
แบบ 3 ชั้น	<ul style="list-style-type: none"> <li>- อารีญา บริกซ์ บางนา – วงแหวนฯ</li> <li>- อารีญา บริกซ์ รังสิต-คลอง 4</li> <li>- อารีญา บริกซ์ รังสิต-วงแหวนฯ</li> <li>- อารีญา บริกซ์ 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 แมนดารีน่า เอกมัย-รามอินทรา</li> <li>- เดอะ พาร์ที เกษตร-นวมินทร์</li> </ul>	เป็นโครงการจัดสรรทาวน์เฮ้าส์ หน้ากว้าง 5 เมตร และ 5.5 เมตร สูง 4 ชั้น เพื่อตอบสนองกลุ่มลูกค้าทาวน์เฮ้าส์ในเขตปริมณฑลที่ต้องการพื้นที่ใช้สอยจำนวนมาก และมีความโดดเด่นในเรื่องการออกแบบ เพื่อตอบโจทย์ในเรื่องความต้องการที่แตกต่างของกลุ่มลูกค้าในกลุ่มนี้ ในปัจจุบันนี้มีอยู่ด้วยกัน 2 โครงการ อันได้แก่ อารีญา แมนดารีน่า เอกมัย-รามอินทรา และ เดอะ พาร์ที เกษตร-นวมินทร์

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

ประเภท	ชื่อโครงการ	รายละเอียด
แบบ 8 ชั้น	<ul style="list-style-type: none"> <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>- เฉลิมนิมิจ อาร์ต เดอ เมฆอง</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 ไอดี 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

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

สำหรับปี 2562 บริษัทเปิดตัวโครงการ 5 โครงการดังนี้ คือ เดอะ คัลเลอร์ส บางนา-วงแหวนฯ 3, อารียา แมนดารินา เอกมัย-รามอินทรา, เดอะ พาร์ที บาย อารียา , เดอะ คัลเลอร์ส บางนา-วงแหวนฯ 4, เดอะคัลเลอร์ส รามอินทรา-หทัยราษฎร์

บริษัทมีโครงการปัจจุบันที่ดำเนินงานอยู่ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 จำนวน 57 โครงการ มูลค่า 41,979 ล้านบาท (ไม่รวมโครงการคอมมูนิตี้มอลล์) โดยรายละเอียดของแต่ละโครงการปรากฏดังตารางต่อไปนี้

## 2.2 โครงการของบริษัทในปัจจุบัน

ชื่อโครงการ	มูลค่าโครงการ*		มูลค่าโอนแล้ว		มูลค่าขายแล้วรอโอน สร้างเสร็จแล้ว 100%		มูลค่าขายแล้วรอโอน อยู่ระหว่างการก่อสร้าง		สินค้าคงเหลือ สร้างเสร็จแล้ว 100%		สินค้าคงเหลืออยู่ ระหว่างการ ก่อสร้าง		ความ คืบหน้า การ ก่อสร้าง (%)
	จำนวน ยูนิต	มูลค่า (ลบ)	จำนวน ยูนิต	มูลค่า (ลบ)	จำนวน ยูนิต	มูลค่า (ลบ)	จำนวน ยูนิต	มูลค่า (ลบ)	จำนวน ยูนิต	มูลค่า (ลบ)	จำนวน ยูนิต	มูลค่า (ลบ)	
บ้านเดี่ยว													
อารียา สวนา 3	48	524	27	281	-	-	-	-	-	-	21	243	85%
อารียา เมทโทร (เกษตร)	35	394	33	353	-	-	-	-	-	-	2	41	95%
เดอะวิลเลจ แจ้งวัฒนะ - ดิวนนท์	150	587	115	438	-	-	-	-	35	149	-	-	100%
อารียา โคโม บางนา	61	341	60	334	-	-	-	-	1	7	-	-	100%
เดอะวิลเลจ คอร์ทเทจ กาญจนภิเษก - ราชพฤกษ์	86	334	52	190	-	-	-	-	34	143	-	-	100%
อารียา โคโมวงแหวน-รามอินทรา	124	534	113	471	1	5	-	-	10	59	-	-	100%
อารียา โคโม ลาดกระบัง -สุวรรณภูมิ	73	552	28	171	-	-	-	-	4	32	41	349	60%
อารียา โคโม วงแหวน - ราชพฤกษ์	115	437	40	141	2	9	-	-	23	94	50	192	85%
ดิ เอวา เรสซิเดนซ์	35	1,283	4	92	-	-	-	10	10	313	21	867	65%
อารียา บุษบา ลาดพร้าว-เสรีไทย	28	314	7	83	-	-	-	-	-	-	21	231	60%
อารียา โคโม ฟรีโม บางนา-วงแหวนฯ	144	1,010	20	128	16	132	-	-	9	71	99	680	45%
รวมบ้านเดี่ยว	899	6,310	499	2,682	19	146	-	10	126	868	255	2,603	
ทาวน์เฮ้าส์													
อารียา แอทโฮม	104	247	104	247	-	-	-	-	-	-	-	-	100%
เดอะคัลเลอร์สแจ้งวัฒนะ-ดิวนนท์	187	345	186	342	-	-	-	-	1	3	-	-	100%
เดอะคัลเลอร์ส ฟรีมียม บางนา	181	374	180	370	-	-	-	-	1	4	-	-	100%
เดอะคัลเลอร์ส บางนา กม.10	272	585	271	582	-	-	-	-	1	3	-	-	100%
เดอะวิลเลจ บางนา	105	313	104	308	-	-	-	-	1	5	-	-	100%
เดอะวิลเลจ กาญจนภิเษก - ราชพฤกษ์	133	377	114	315	-	-	-	-	19	62	-	-	100%
เดอะคัลเลอร์ส ฟรีมียม กาญจนภิเษก – ราชพฤกษ์	262	512	261	510	-	-	-	-	1	2	-	-	100%

ชื่อโครงการ	มูลค่าโครงการ*		มูลค่าโอนแล้ว		มูลค่าขายแล้วรอโอน สร้างเสร็จแล้ว 100%		มูลค่าขายแล้วรอโอน อยู่ระหว่างการก่อสร้าง		สินค้าคงเหลือ สร้างเสร็จแล้ว 100%		สินค้าคงเหลืออยู่ ระหว่างการ ก่อสร้าง		ความ คืบหน้าการ ก่อสร้าง (%)
	จำนวน ยูนิต	มูลค่า (ลบ)	จำนวน ยูนิต	มูลค่า (ลบ)	จำนวนยูนิต	มูลค่า (ลบ)	จำนวนยูนิต	มูลค่า (ลบ)	จำนวนยูนิต	มูลค่า (ลบ)	จำนวน ยูนิต	มูลค่า (ลบ)	
ทาวนเฮ้าส์													
เดอะคัลเลอร์ส กาญจนานิเชก - ราชพฤกษ์	263	472	262	470	-	-	-	-	1	2	-	-	100%
เดอะคัลเลอร์ส พรีเมียม บางนา - วงแหวนฯ	191	555	190	550	-	-	-	-	1	5	-	-	100%
เดอะคัลเลอร์ส บางนา - วงแหวนฯ	178	463	178	463	-	-	-	-	-	-	-	-	100%
เดอะคัลเลอร์ส พรีเมียม วงแหวน - ราชพฤกษ์	265	541	200	400	4	10	-	-	19	42	42	89	100%
เดอะคัลเลอร์ส วงแหวน - ราชพฤกษ์	225	447	134	245	4	10	-	-	42	96	45	96	100%
เดอะคัลเลอร์ส พรีเมียม กาญจนานิเชก – ราชพฤกษ์ 2	115	235	114	232	-	-	-	-	1	3	-	-	100%
เดอะ วิลเลจ บางนา - วงแหวนฯ 2	167	670	167	670	-	-	-	-	-	-	-	-	100%
เดอะคัลเลอร์ส รังสิต - คลอง 4	342	669	222	481	2	5	-	-	39	61	79	122	94%
เดอะวิลเลจ กาญจนานิเชก -ราชพฤกษ์ 2	128	373	115	333	3	10	-	-	3	9	7	21	98%
เดอะ เฟลส กาญจนานิเชก -ราชพฤกษ์ 2	117	191	110	179	4	7	-	-	3	5	-	-	100%
เดอะคัลเลอร์ส กาญจนานิเชก– ราชพฤกษ์ 2	215	398	172	314	4	9	4	10	4	7	31	58	100%
เดอะ คัลเลอร์ส พรีเมียม กาญจนานิเชก - ราชพฤกษ์ 3	219	430	180	358	2	4	-	-	19	34	18	34	100%
อารีญา บริกส์ บางนา - วงแหวนฯ	4	24	1	6	-	-	-	-	3	18	-	-	100%
เดอะ คัลเลอร์ส วงแหวน-รามอินทรา 2	179	431	167	407	-	-	-	-	12	24	-	-	100%
เดอะ คัลเลอร์ส มิกซ์ รังสิต-วงแหวน	481	881	130	258	3	6	-	-	66	110	282	507	61%
เดอะ วิลเลจ รังสิต – วงแหวน	319	1,067	79	245	1	4	1	2	58	144	180	672	56%
อารีญา บริกส์ รังสิต-คลอง 4	7	29	1	4	-	-	-	-	6	25	-	-	100%
เดอะคัลเลอร์ส บางนา วงแหวน 2	270	652	268	642	-	-	-	-	2	10	-	-	100%
เดอะวิลเลจ หทัยราษฎร์-วงแหวน	130	523	27	114	5	22	-	-	14	62	84	325	72%
อารีญา บริกส์ รังสิต-วงแหวนฯ	8	30	-	-	-	-	-	-	8	30	-	-	100%
เดอะวิลเลจ บางนา - วงแหวนฯ 3	152	626	113	459	17	81	-	-	22	86	-	-	95%
เดอะคัลเลอร์ วงแหวน-ราชพฤกษ์ 2	272	533	8	15	2	4	-	-	27	52	235	462	27%

ชื่อโครงการ	มูลค่าโครงการ*		มูลค่าโอนแล้ว		มูลค่าขายแล้วรอโอน สร้างเสร็จแล้ว 100%		มูลค่าขายแล้วรอโอน อยู่ระหว่างการก่อสร้าง		สินค้าคงเหลือ สร้างเสร็จแล้ว 100%		สินค้าคงเหลืออยู่ ระหว่างการ ก่อสร้าง		ความ คืบหน้าการ ก่อสร้าง (%)
	จำนวน ยูนิต	มูลค่า (ลบ)	จำนวน ยูนิต	มูลค่า (ลบ)	จำนวนยูนิต	มูลค่า (ลบ)	จำนวนยูนิต	มูลค่า (ลบ)	จำนวนยูนิต	มูลค่า (ลบ)	จำนวนยูนิต	มูลค่า (ลบ)	
ทาวน์เฮ้าส์													
อารียา บริกิ้ง รังสิต-วงแหวนฯ 2	8	31	5	20	-	-	-	-	3	11	-	-	90%
เดอะ คัลเลอร์ส บางนา-วงแหวนฯ 3	164	488	55	165	13	44	2	7	28	80	66	192	55%
อารียา แมนดารินา เอกมัย-รามอินทรา	120	937	34	221	1	7	-	-	17	133	68	576	65%
เดอะ พาร์ที บาย อารียา	73	1,141	3	35	-	-	-	-	7	110	63	996	47%
เดอะ คัลเลอร์ส บางนา-วงแหวนฯ 4	183	495	46	125	13	40	-	-	37	98	87	233	67%
เดอะคัลเลอร์ส รามอินทรา-หทัยราษฎร์	150	457	3	9	2	7	-	-	24	73	121	369	31%
รวมทาวน์เฮ้าส์	6,189	16,542	4,204	10,094	80	270	7	19	490	1,409	1,408	4,752	
คอนโดมิเนียม													
เอ สเปซ เกษตร	205	326	199	315	-	-	-	-	6	11	-	-	100%
เอ สเปซ อโศก-รัชดา	2,178	4,209	2,176	4,206	-	-	-	-	2	3	-	-	100%
เอ สเปซ เพลย์	485	800	483	792	-	-	-	-	2	8	-	-	100%
เอ สเปซ สุขุมวิท 77	443	789	397	672	11	25	-	-	35	93	-	-	100%
เอ สเปซ มี สุขุมวิท 77	832	1,452	718	1,228	11	25	-	-	103	200	-	-	100%
เอ สเปซ มี บางนา	960	1,258	929	1,163	-	-	-	-	31	95	-	-	100%
เอ สเปซ ไอ.ดี. อโศก-รัชดา	547	2,353	464	1,947	3	14	-	-	80	315	-	-	100%
เอ สเปซ มี รัตนวิเศษ	406	883	181	346	1	2	-	-	224	554	-	-	100%
เอ สเปซ เมกา	1,336	2,533	-	-	-	-	1,332	2,526	-	-	4	7	20%
เฉลิมนิจ อาร์ต เดอ เมซง	124	2,208	-	-	-	-	55	825	-	-	69	1,384	75%
เอ สเปซ เมกา 2	1,003	2,316	-	-	-	-	899	2,100	-	-	104	216	0%
รวมคอนโดมิเนียม	8,519	19,127	5,547	10,669	26	66	2,286	5,451	483	1,279	177	1,607	



ในปี 2562 บริษัทได้เปิดตัว 5 โครงการดังนี้คือ เดอะ คัลเลอร์ส บางนา-วงแหวนฯ 3, เดอะ คัลเลอร์ส บางนา-วงแหวนฯ 4, อารีญา แมนดารีน่า เอกมัย-รามอินทรา, เดอะคัลเลอร์ส รามอินทรา-หทัยราษฎร์ และ เดอะ พาร์ที บาย อารีญา

## 2.3 การตลาดและการแข่งขัน

ภาพรวมตลาดอสังหาริมทรัพย์ ปี 2563

ธนาคารแห่งประเทศไทยชี้เศรษฐกิจอยู่ในภาวะซบเซา ภาระหนี้สูงเกินกำลังซื้อหวั่นพื้นฐานเศรษฐกิจอ่อนแอ จุดอสังหาสู่ภาวะชะลอตัว ด้าน“เอเซียพลัส” ระบุซัพพลายยังล้นเกินปกติใช้เวลาดูดซับนานเกิน 2 ปี ปีก่อสร้างในตลาดหลักทรัพย์เบรกเปิดโครงการใหม่กว่า 50 โครงการจาก 290 โครงการมูลค่า 4.4 แสนล้านบาท มองข้ามซัดปี 2563 ยังอยู่ในภาวะเร่งระบายสต็อกเก่า

นายสุวัชรชัย ใจซื่อ ผู้อำนวยการสำนักงานสถิติเศรษฐกิจ ฝ่ายเศรษฐกิจมหภาค ธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.)กล่าวในงานเสวนาเรื่อง “นโยบายการเงินและการคลังกับการพัฒนาเศรษฐกิจภาคอสังหาริมทรัพย์ในภาวะวิกฤติสงครามการค้าโลก” จัดโดย ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์ ว่า ปัจจุบันเครื่องยนต์ที่สำคัญในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจของไทยนั้นชะลอตัวลงหมด ดังนี้

- ภาคการส่งออกที่ชะลอตัวจากประเทศคู่ค้า
- การท่องเที่ยวที่ได้รับผลกระทบจากค่าเงินบาทแข็งและเศรษฐกิจภายในประเทศของนักท่องเที่ยวชาวต่างก็อยู่ในภาวะชะลอตัวด้วยเช่นกัน
- การลงทุนของภาครัฐที่ขยายตัวค่อนข้างต่ำ เนื่องจากงบประมาณปี 2563 ที่ออกไม่ทัน ข้อจำกัดในการเบิกจ่ายเงินงบประมาณที่ล่าช้า เมื่อภาครัฐไม่มีการลงทุน ภาคเอกชนก็ไม่กล้าที่จะลงทุนเช่นกัน
- ภาคการบริโภคที่ลดลง เนื่องจากรายได้ครัวเรือนที่ลดลงจากการจ้างงาน ประกอบกับรายได้จากภาคเกษตรกรรมที่ลดลงจากผลผลิตที่ตกต่ำ

### .... การชะลอเศรษฐกิจไทยส่งผลในวงกว้าง



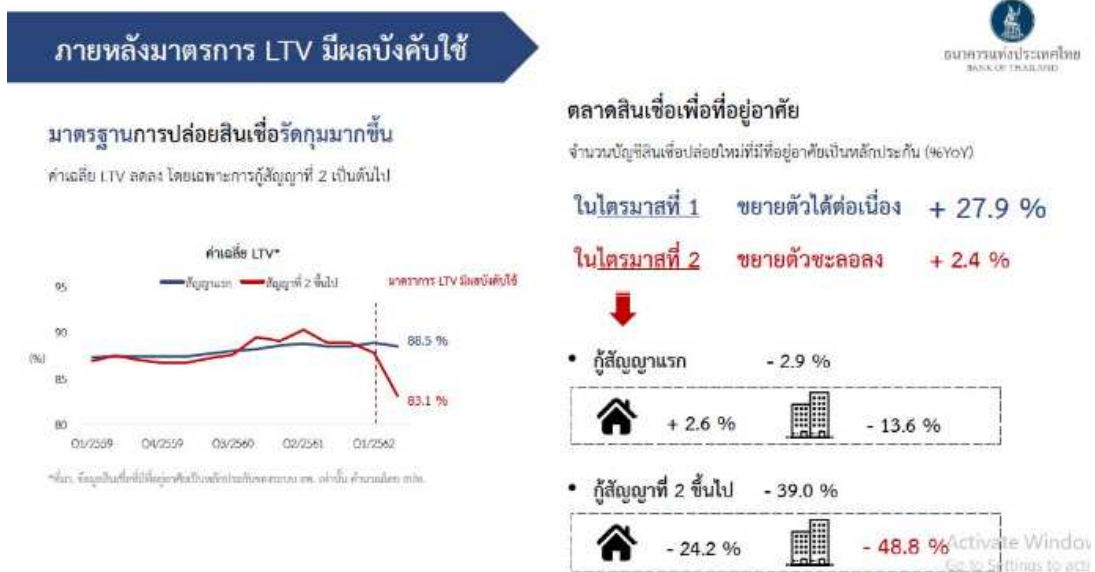
เศรษฐกิจไทยมีแนวโน้มขยายตัวต่ำกว่าที่ประเมินไว้และต่ำกว่าระดับศักยภาพ จากการส่งออกสินค้าเป็นสำคัญ

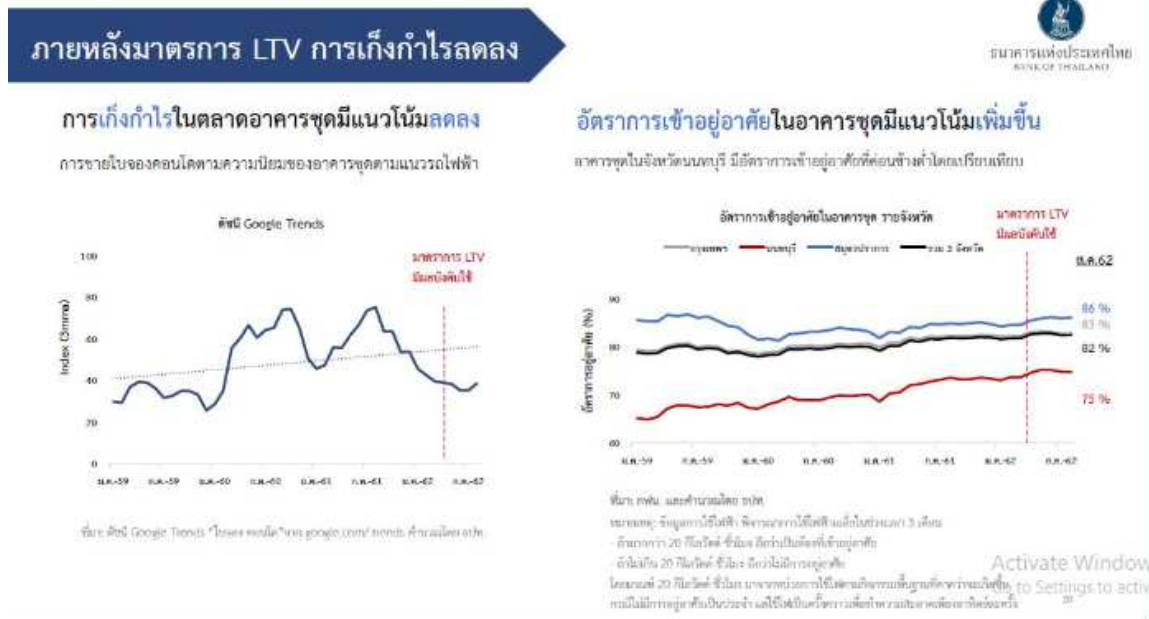


“ ภาพรวมเศรษฐกิจของไทยยังกระเสาะกระแสะ ต้องเร่งสร้างภูมิคุ้มกันด้านทุน และเศรษฐกิจโตเป็นตัวเลขสองหลักไม่มีโอกาสได้เห็นใน 10 ปีนี้” นายสุวัชชัย กล่าวพร้อมกับระบุว่า สิ่งที่ต้องเป็นกังวลก็คือการกีดกันนี้ครัวเรือนไทยเพิ่มขึ้น แต่โดยหนี้ครัวเรือนต่อ GDP ของไทยล่าสุดอยู่ที่ร้อยละ 78.7 สูงสุดในรอบ 9 ไตรมาสและความสามารถในการชำระหนี้ลดลง และความเสี่ยงที่จะสะสมจากทุกฝ่ายในภาคอสังหาริมทรัพย์นั้นเพิ่มขึ้น ดังนี้

- พฤติกรรมการแสวงหากำไร ทำให้เกิดการกู้ยืมเกินความจำเป็น
- อุปทาน(Supply)คงค้างสะสมเพิ่มขึ้น และระยะเวลาขายหมดมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น ทั้งที่อยู่อาศัยแนวราบและอาคารชุด
- อุปสงค์(Demand)ต่างชาติมีแนวโน้มลดลงซึ่งเป็นผลจากภาวะเศรษฐกิจโลกที่ชะลอตัวลง
- มาตรฐานการปล่อยสินเชื่อหย่อนลงซึ่งหลังจากมีการประกาศคุมเข้มสินเชื่อ และรพท.ออกมาตรการ LTV ส่งผลทำให้เบรคความร้อนแรงของราคาอสังหาฯ และช่วยสกัดจำนวนผู้ซื้อเก็งกำไรลดหายไปจากตลาด
- ความสามารถของผู้กู้เพื่ออยู่อาศัยจริงลดลง ส่วนใหญ่เป็นกลุ่มที่ฐานะรองลงมา (รายได้ต่ำถึงปานกลาง) เนื่องจากกลุ่มที่มีฐานะทางการเงินดีถูกเจาะตลาดไปมากแล้ว

หลังมาตรการ LTV มีผลบังคับใช้ มาตรฐานการปล่อยสินเชื่อรัดกุมมากขึ้น ค่าเฉลี่ย LTV ลดลง โดยเฉพาะการกู้สัญญาที่ 2 เป็นต้น





อย่างไรก็ตาม แม้จะมี LTV ราคาบ้านเดี่ยวยังคงปรับเพิ่มขึ้นได้ ขณะที่ดัชนีราคาที่ดิน อาคารชุด และทาวน์เฮ้าส์ปรับลดลง โดยเฉพาะอุปสงค์ต่างชาติ



ภาวะตลาดอสังหาริมทรัพย์ที่ต้องติดตามต่อไป คือ อุปสงค์ต่างชาติ พบมีมูลค่าเงินโอนจากต่างชาติเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยหดตัวต่อเนื่อง ส่วนอุปทานคงค้าง สะสมมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น โดยเฉพาะอาคารชุด ขณะเดียวกันระยะเวลาขายหมดนานขึ้น



ตลาดใช้เวลาดูดซับนานขึ้น รายได้ลด ชะลอเปิดตัวโครงการ

ด้านนายเทิดศักดิ์ ทวีธีระธรรม ผู้ช่วยผู้อำนวยการสายงานวิจัย บริษัทหลักทรัพย์ เอเซีย พลัส จำกัด กล่าวว่า จากรายได้ของ 16 บริษัทในกลุ่มธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ตั้งแต่ต้นปี 2562 เริ่มมีแนวโน้มรายได้ลดลงหากเทียบเป็นรายไตรมาสกับปีก่อนหน้า โดยในไตรมาสที่ 4 ปี 2561 มีมูลค่า 81,551 ล้านบาท ขณะที่ไตรมาส 1 ในปี 2562 มีมูลค่า 65,461 ล้านบาท และไตรมาส 2 ในปี 2562 มีมูลค่า 49,831 ล้านบาท

ส่วนยอด Backlog สิ้น ณไตรมาส 2 ปี 2562 รวมทั้งสิ้น 3.3 ล้านบาท แยกเป็น ในครึ่งปีแรกมีคอนโดที่ขายและรอรับรู้รายได้ (Backlog) 3.3 แสนล้านบาท แยกเป็น

1).โครงการที่อยู่อาศัยประเภทแนวราบ 40,000 ล้านบาท

2). โครงการที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียม 1.58 แสนล้านบาท

และ 3).โครงการที่ร่วมลงทุน มูลค่า 1.32 แสนล้านบาท

นายเทิดศักดิ์ กล่าวด้วยว่า หากมองถึง Inventory มีแนวโน้มสูงขึ้นสะท้อนให้เห็นว่าต้องใช้เวลาในการดูดซับ(Absorption) นานกว่าปกติ จากปัจจุบัน 2 ปี โดยปกติ Inventory ในช่วง 5 ปี ค่าเฉลี่ยอยู่ที่ 3 แสนล้านบาท ซึ่งนับตั้งแต่ปี 2558 มีแนวโน้มสูงขึ้นจนปัจจุบันอยู่ที่เกือบ 4 แสนล้านบาท หากมีการเติมซัพพลายใหม่ต้องใช้เวลาการดูดซับมากกว่า 2 ปีในปัจจุบัน

“ดู Inventory ค่อนข้างสูงกว่าปกติ แต่สถานะทางการเงิน หรือภาระหนี้ของกลุ่มบริษัทอสังหาริมทรัพย์ยังไม่สูงนัก และมีแหล่งระดมทุนจากกองทุนอสังหาริมทรัพย์ที่นอกเหนือจากจากธนาคาร จึงไม่ส่งผลต่อการเกิดวิกฤติในอนาคต”  
นายเทิดศักดิ์

จำภาพการณ์ของตลาดอสังหาริมทรัพย์โดยรวมมีแนวโน้มชะลอตัวทั้งนี้ส่งผลทำให้ภาคธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ใน 16 บริษัทในตลาดหลักทรัพย์ฯ มีการปรับแผนการเปิดตัวโครงการใหม่ จากเดิมที่ต้นปีมีการวางแผนที่จะเปิดตัวโครงการมูลค่า 4.4 แสนล้านบาท จาก 290 โครงการ ครึ่งปีแรก มีการเปิดตัวไปแล้ว 79 โครงการมูลค่า 1.5 แสนล้านบาท โดยชะลอการเปิดโครงการไป 53 โครงการ ทำให้ครึ่งปีหลัง 2562 ลดลงเหลือ 236 โครงการ มูลค่า 3.7 แสนล้านบาท ดังนั้น คาดการณ์ว่าในปี 2562 ควรเริ่มชะลอการเปิดตัวโครงการและเร่งระบายสินค้าคงคลัง骸ให้หมด

### ปรับแผนเปิดตัวโครงการใหม่



### จุดแข็งขั้นของธุรกิจ

แม้ว่าตลาดอสังหาริมทรัพย์จะมีปัจจัยเสี่ยงหลายประการอยู่ข้างหน้าก็ตาม แต่ผู้ประกอบการหลายรายยังคงมองเห็นโอกาสทางธุรกิจ การเปิดโครงการใหม่จึงยังคงมีให้เห็นอย่างต่อเนื่องทั้งจากผู้ประกอบการที่มีประสบการณ์ในการทำธุรกิจมานาน และผู้ประกอบการรายใหม่ที่ต้องการเข้ามาทำธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

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

### จำนวนคู่แข่งแนวราบแยกตามโซน

โซน	ทาวน์โฮม	บ้านเดี่ยว/บ้านแฝด
บางนา - วงแหวนฯ	12	18
ไทรน้อย - บางบัวทอง	8	6
รามอินทรา - หทัยราษฎร์	8	7
รังสิต - ลำลูกกา	11	1
เกษตร - นวมินทร์	-	2
เอกมัย - รามอินทรา	-	9
สุขุมวิท - ศรีนครินทร์	-	3
ลาดพร้าว - เสรีไทย	-	3

### จำนวนคู่แข่งคอนโด แยกตามโซน

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

## SWOT ANALYSIS

### STRENGTHS

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

### OPPORTUNITIES

- การที่รัฐบาลมีนโยบายสนับสนุน และกระตุ้นเศรษฐกิจในด้านต่างๆ ส่งผลต่อความเชื่อมั่นของผู้ประกอบการ และผู้บริโภค ทั้งในและต่างประเทศ
- แผนที่ชัดเจนในการลงทุน Infrastructure ของรัฐบาล เช่น รถไฟฟ้า หนุนให้ความต้องการที่อยู่อาศัยตามแนวรถไฟฟ้าเพิ่มมากขึ้น
- การลงทุนของภาครัฐและเอกชนในระบบขนส่งมวลชนให้ครอบคลุมมากขึ้น เช่น การอนุมัติเริ่มการก่อสร้างรถไฟฟ้าในสายต่างๆ
- การเข้ามาที่มากขึ้นของนักลงทุนชาวต่างชาติ เช่น จีน ฮองกง สิงคโปร์ และ มาเลเซีย จะช่วยกระตุ้นอัตราดูดซับของโครงการคอนโดมิเนียมได้เป็นอย่างดี
- สถานการณ์การเมืองภายในฮ่องกงที่ไม่เสถียรและทำให้เกิดปัญหาการชุมนุมที่ดำเนินอย่างต่อเนื่องเป็นระยะเวลานาน ส่งผลให้คนฮ่องกง มีแนวโน้มการซื้อที่อยู่อาศัยในต่างประเทศสำหรับการอพยพย้ายถิ่นเพิ่มมากขึ้น ซึ่งประเทศไทยจัดเป็นตัวเลือกอันดับต้นๆ



## THREATS

- ต้นทุนธุรกิจสูง (ค่าแรง+ที่ดิน)
- หนี้ครัวเรือนสูง Bank ระวังปล่อยกู้ แนวโน้มหนี้ภาคครัวเรือนที่สูงขึ้น จะทำให้สภาพคล่องในระบบการเงินตึงตัว
- **สงครามการค้าระหว่างประเทศมหาอำนาจทั้งสองประเทศซึ่งก็คือ จีนและสหรัฐอเมริกา ส่งผลกระทบเชิงลบต่อสภาพเศรษฐกิจของประเทศอื่น ๆ ด้วย โดยเฉพาะประเทศในแถบเอเชียและเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ซึ่งเป็นตลาดนักลงทุนที่เป็นเป้าหมายหลักของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ทำให้เกิดการชะลอการลงทุน**
- **การเกิดขึ้นของโรคระบาดที่ประเทศจีน (COVID-19) มีการแพร่ระบาดไปยังประเทศอื่น ๆ ในโซนเอเชียที่เป็นตลาดเป้าหมายของธุรกิจ ซึ่งส่งผลให้กิจกรรมการขายที่มีการวางแผนไว้แล้วในประเทศนั้น ต้องหยุดชะงักลงด้วย**

จากยอดปฏิเสธสินเชื่อ ณ สิ้นปี 2562 เพิ่มขึ้นอยู่ในระดับ 30-40% ทำให้ยังคงเป็นปัจจัยหลักที่จะส่งผลกระทบกับกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์โดยตรง ซึ่งสำหรับอารีญาเองแล้ว แผนสำหรับปี 2563 คือ

○ แนวราบ

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

- Pre Approve ก่อนการรับจอง เพื่อให้มั่นใจในคุณภาพของลูกค้า ไม่เกิดยอดยกเลิก
- การทำการตลาดที่หนักมากขึ้น เพื่อให้เกิดยอด Walk ให้สูงขึ้นอีกเท่าตัว ซึ่งก็จะทำให้มียอดขายเยอะขึ้น และหากมีการยกเลิก ก็ยังคงมียอดถึงเป้าหมาย ดังเช่นในครึ่งปีแรก

○ แนวสูง

สำหรับโครงการพร้อมอยู่ เน้นทำการตลาดกระตุ้นยอดขายทั้งในประเทศ เช่น การจัดบูธตามห้างสรรพสินค้าหรืองานมหกรรมต่างๆ ส่วนการตลาดกระตุ้นยอดขายในต่างประเทศ คือ บริษัทออกบูธในต่างประเทศ โดยได้รับความร่วมมือจาก Agent ที่มีความเชี่ยวชาญในประเทศนั้นๆ

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

กลยุทธ์ทางการตลาด

1. พัฒนา Product เดิมที่มีอยู่แล้วและได้รับการตอบรับอย่างดี ให้ดียิ่งขึ้นไป โดยนำ feedback จากลูกค้ามาปรับปรุงแก้ไข เพื่อเตรียมพร้อมที่จะไปเปิดทำเลใหม่ ๆ อาทิเช่น
  - The Colors ทาวน์โฮม 2 ชั้น ที่เราทำแบรนด์นี้มากกว่า 8 ปี มียอดขายและโอนไปแล้วเกือบ 4,000 ยูนิต ซึ่งแสดงให้เห็นว่า เราได้รับการตอบรับที่ดีจากตลาด เพราะเรามีฟังก์ชัน และระบบการก่อสร้างที่ดี ทำให้คนจำแบรนด์เราได้และยังคงอยู่มาอย่างยาวนาน ซึ่งในปี 2561 นี้จะมีการพัฒนาปรับเปลี่ยนบ้านให้มีความหลากหลายและตอบโจทย์การอยู่อาศัยของลูกค้าเป็นหลัก เช่น การพัฒนาแบบบ้าน The Colors ขนาดหน้ากว้าง 5.3 ม. เป็นต้น
  - The Village วิลเลจทาวน์แนวคิดใหม่ และบ้านแฝด สไตล์ Modern Colonial มีสไตล์ที่เป็นเอกลักษณ์ ตอบโจทย์คนที่อยากมีบ้านเดี่ยว แต่งบประมาณอาจจะไม่ถึง ซึ่ง The Village นี้มีฟังก์ชันที่เหมือนบ้านเดี่ยวคือมีห้องนอนถึง 4 ห้องนอน และผนังบ้านไม่ติดกับใคร ให้ความรู้สึกเหมือนอยู่บ้านเดี่ยว แต่ในความเป็นจริงแล้ว บางโครงการเป็นเพียงทาวน์โฮมเท่านั้น เราเป็นเจ้าของแรกที่ออก Product นี้มา เพื่อเจาะอีกกลุ่มตลาดและได้รับการตอบรับที่ดีเช่นเดียวกัน เพราะเราทำแบรนด์นี้มา 5 ปี
  - สำหรับคอนโดมิเนียม การออกแบบคำนึงถึงพฤติกรรมการใช้ชีวิตของลูกค้าเป็นสำคัญ เพื่อตอบโจทย์ลูกค้ามากที่สุด นอกจากนี้ พื้นที่ส่วนกลางยังถูกเน้นออกแบบให้มีมากกว่าคู่แข่งในระดับเดียวกัน และให้เกิดประสิทธิภาพการใช้งานที่สูงที่สุด ทั้งหมดนี้ เพื่อตอบโจทย์การใช้ชีวิตจริงของลูกค้าเป็นสำคัญ
2. เปิด Product ใหม่ ๆ ออกสู่ตลาด โดยเจาะกลุ่มไปยัง segment ใหม่ ๆ เพื่อให้ Product ครอบคลุมในทุกๆ กลุ่ม
  - Areeya METRO เกษตร-นวมินทร์ บ้านเดี่ยว 2 ชั้น ระดับพรีเมียม ติดถนนใหญ่ ใกล้ทางด่วนและรถไฟฟ้า 3 สาย ซึ่งตั้งอยู่บนทำเลที่ดีที่สุดแห่งหนึ่ง โดยจุดเด่น ของ Phase ใหม่ ที่มีความเป็นส่วนตัว โดยมีเพียง 18 ยูนิต เท่านั้น
  - Como Bianca บางนา เป็นแบรนด์บ้านแฝด/บ้านเดี่ยว ที่พัฒนา Product มาจาก โครงการ Areeya Como ตัวปัจจุบัน โดยนำ Concept ที่เป็น Trend การใช้ชีวิตในยุคใหม่ที่ ลูกค้าหันมาให้ความสนใจในเรื่องของการใส่ใจ ธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม โดยใช้ Concept Minimal Living ที่มีความเรียบง่าย ไม่เยอะจนเกินไป แต่ยังคงมีสไตล์ ตอบกับกลุ่มเป้าหมายในปัจจุบันที่เป็นลูกค้าที่แยกครอบครัวออกมาใช้ชีวิต โดยไม่ยอมมีลูกหรืออาจมีลูกเล็ก โดย Product นี้จะเข้ามาเติมช่องว่างสำหรับคนที่มองหาบ้านที่ตอบโจทย์ทั้งรูปแบบการใช้ชีวิตและราคาอยู่ใน Budget ที่สามารถมีกำลังซื้อจับจ่ายเป็นเจ้าของ
  - เปิดโครงการใหม่ในทำเลเดียวกัน โดยสร้างโมเดลเปิดพร้อมกัน 3 - 4 โครงการ นำ Product ลง 3 - 4 Product เพื่อให้ครอบคลุมทุกกลุ่มเป้าหมาย โดยมีราคาเริ่มต้นตั้งแต่ 1.5 ถึง 6 ล้านบาท เมื่อลูกค้าเข้าเยี่ยมชมโครงการก็มี Product ในทุก ๆ Range ราคาให้เลือก ไม่ว่าจะเป็นทาวน์โฮม วิลเลจทาวน์ บ้านแฝด และบ้าน

3. โครงการคอนโดมิเนียม เน้นกระตุ้นยอดขายโครงการที่แล้วเสร็จ คือ เอ สเปซ มี สุขุมวิท 77, เอ สเปซ มี รัตนาธิเบศร์ และ เอ สเปซ ไอที อโศก-รัชดา ทั้ง 3 โครงการปัจจุบันแล้วเสร็จและมีลูกค้าเข้าพักอาศัยแล้วมากกว่า 80% ในภาพรวม
4. สร้าง Brand Awareness อย่างต่อเนื่องเพื่อ Remind แบรินด์อารีญา ให้เป็นตัวเลือกต้นๆ ที่ลูกค้านึกถึง เพราะแบรินด์อารียานั้น ทุก Product จะมีสไตล์ที่โดดเด่น เป็นเอกลักษณ์ ให้ผู้ที่อยู่รู้สึกภูมิใจ เน้นเจาะเข้าหากลุ่มลูกค้า ด้วยสื่อ Online ที่เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้อย่างรวดเร็ว ตรงกลุ่ม และสอดคล้องกับพฤติกรรมของลูกค้าในปัจจุบัน ซึ่งในปี 2562 ที่ผ่านมา เราได้ฐานข้อมูลลูกค้าใหม่จากสื่อ Online ประมาณ 15,000 รายชื่อ ซึ่งฝ่ายขายจะทำการติดตามเพื่อเชิญลูกค้าทั้งหมดเข้ามาเยี่ยมชมโครงการต่อไป แต่ในขณะเดียวกันก็ยังไมทิ้ง Local media ได้แก่ Billboard & Cutout ที่ถือเป็นสื่อหลัก ที่ทำให้โครงการประสบความสำเร็จ เป็นในลักษณะทำควบคู่กันอย่างต่อเนื่องทั้งสื่อ On-line และ Off-line
5. การให้บริการและการดูแลลูกค้า บริษัทได้มีการจัดระบบการให้บริการ และการดูแลลูกค้าอย่างต่อเนื่อง นับตั้งแต่วันที่ลูกค้าเข้าเยี่ยมชมโครงการของบริษัท จนกระทั่งตัดสินใจซื้อ รับมอบบ้าน และเป็นลูกค้าที่อยู่อาศัยในโครงการ โดยบริษัทได้มีการพัฒนาฐานลูกค้าที่มีประสิทธิภาพ และจัดบุคลากรที่มีหน้าที่เฉพาะเพื่อให้การบริการอย่างทั่วถึง อีกทั้งได้จัดให้มีกิจกรรมเพื่อเสริมสร้างสัมพันธ์ภาพอันดีแก่ลูกค้าที่อยู่อาศัยในโครงการอย่างต่อเนื่อง โดยบริษัทเล็งเห็นความสำคัญในเรื่องนี้ และจะเป็นกลยุทธ์หลักในการทำการตลาด
6. สร้างสัมพันธ์อันดีกับลูกค้าอย่างต่อเนื่อง ด้วยกิจกรรม Workshop แปลกๆ ใหม่ ในทุกเดือน ที่ไม่เหมือนหรือไม่ซ้ำกับใครในตลาด เพื่อให้เกิดการประทับใจ และเกิดการบอกต่อ หรือ เพื่อนแนะนำเพื่อ ซึ่งเรื่องนี้เราก็ให้ความสำคัญในลำดับต้นๆ เนื่องจากฐานเสียงเหล่านี้ เป็นเครื่องมือทางการตลาดที่แข็งแกร่งให้กับโครงการอย่างมาก
7. เน้นการเปิดโครงการคอนโดมิเนียมบนทำเลใหม่ ๆ หลายทำเลพร้อม ๆ กัน หรือในเวลาใกล้เคียงกัน โดยจะเป็นทำเลศักยภาพใกล้ mass transit ที่มีโอกาสในการเติบโตด้านราคาสูง เพื่อสามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าของบริษัทฯ ได้ในวงกว้างอย่างครอบคลุม โดยเน้นทำการตลาดโดยเน้นการขายให้หมดตั้งแต่ช่วงแรกๆ ที่เปิดโครงการ และให้นักลงทุนมีกำไรในการขายต่อในอนาคต

## 2.4 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

### นโยบายการจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

- นโยบายด้านกำลังคน

การมีกำลังคนที่สามารถดำเนินการเองได้และพัฒนาคุณภาพฝีมือแรงงานเพื่อการจ้างงานที่ยั่งยืน โดยบริษัทฯ ลดความเสี่ยงด้านงานก่อสร้างโดยจัดให้มีทีมงานของตนเองในการก่อสร้างจำนวนหนึ่ง อีกทั้งพัฒนาฝีมือแรงงานควบคู่ไปกับเทคโนโลยีที่บริษัทฯ นำมาใช้ เพื่อให้คนงานเหล่านั้น สามารถทำงานกับบริษัทฯ ได้ในระยะยาว และมีความสามารถมากขึ้น

- นโยบายด้านการจ้างผู้รับเหมารายใหญ่และรายย่อยที่มีคุณภาพ

เพื่อให้การส่งมอบสินค้ามีคุณภาพมากขึ้นอย่างต่อเนื่องนอกเหนือจากด้านกำลังคนแล้ว บริษัทมีนโยบายที่จัดจ้างผู้รับเหมาขนาดใหญ่ที่มีคุณภาพสูงและมีประวัติการทำงานที่เห็นได้ชัดมาร่วมเป็นส่วนหนึ่งของความสำเร็จด้านคุณภาพ

- นโยบายการจ้างงานแรงงานต่างด้าว

ปัจจุบันบริษัทมีแรงงานต่างด้าวถูกต้องตามกฎหมาย สำหรับแรงงานที่อยู่ระหว่างการขออนุญาต ก็จะต้องอยู่ในเกณฑ์ที่กฎหมายกำหนดเท่านั้นเช่นกัน

- นโยบายสร้างศูนย์ฝึกฝีมือแรงงาน

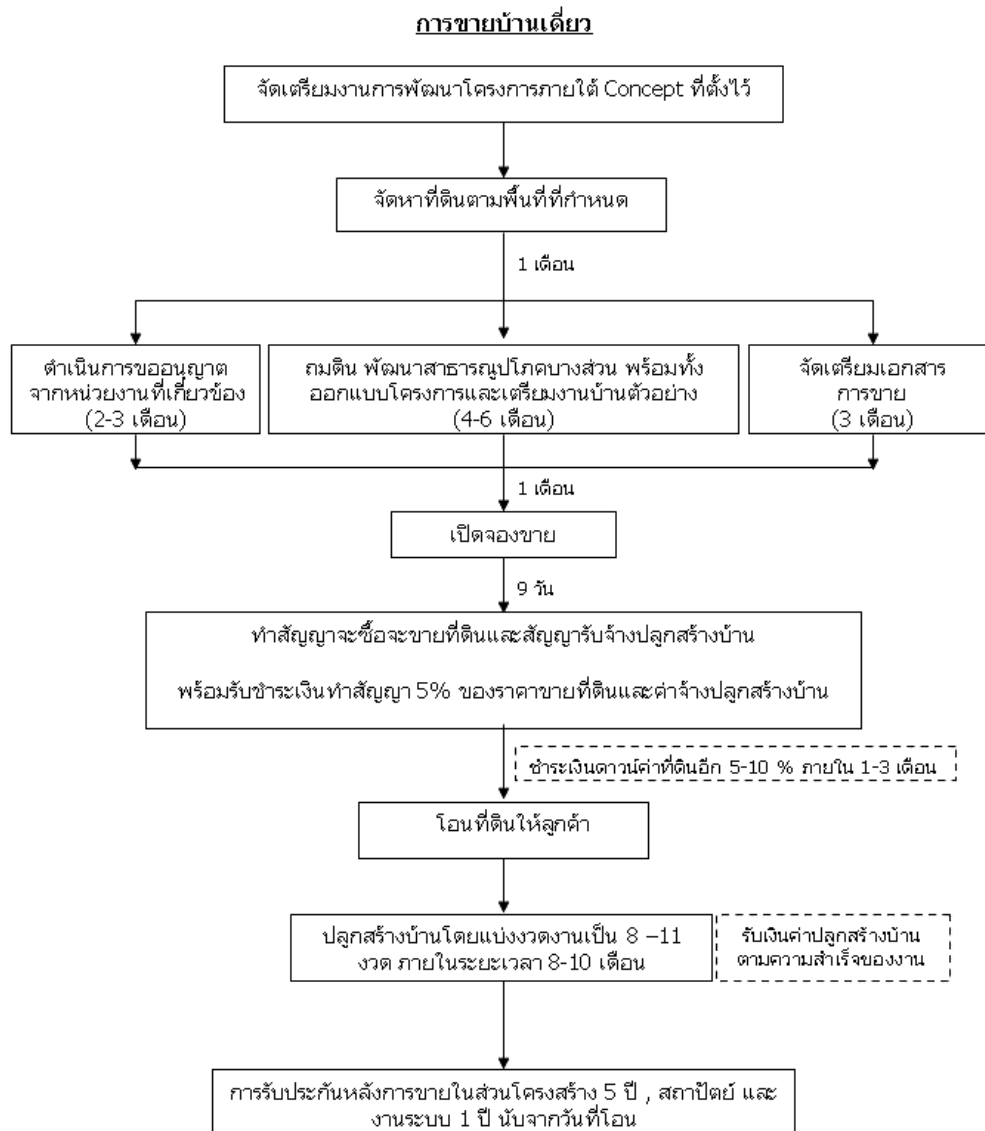
จากปัญหาการขาดแคลนแรงงานฝีมือ บริษัทมีนโยบายสร้างศูนย์ทดสอบฝีมือแรงงานเพื่อใช้ประกอบการพิจารณา เพิ่ม – ลด ค่าจ้างให้เหมาะสมกับทักษะฝีมือ และเพื่อเปิดโอกาสให้ช่างฝีมือได้พัฒนาทักษะฝีมือและพัฒนาตนเองไปสู่มาตรฐานที่สูงขึ้นให้สอดคล้องกับมาตรฐานและตรงกับความต้องการของบริษัท เพื่อให้งานก่อสร้างมีคุณภาพที่ดีมากยิ่งขึ้น

- นโยบายการจัดซื้อวัสดุ อุปกรณ์ในงานก่อสร้างและการบริการหลังการขาย

เพื่อการส่งเสริมการขาย บริษัทมีนโยบายในการรับประกันคุณภาพสินค้าให้กับลูกค้ายาวนานขึ้น โดยการเจรจาต่อรองให้ผู้ผลิตสินค้า รับประกันคุณภาพสินค้าตั้งแต่ 3-5 ปี ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับชนิดของวัสดุ ตลอดจนมีนโยบายการเอาใจใส่ดูแลลูกค้าตั้งแต่เริ่ม และบริการหลังการขายอย่างเต็มความสามารถ

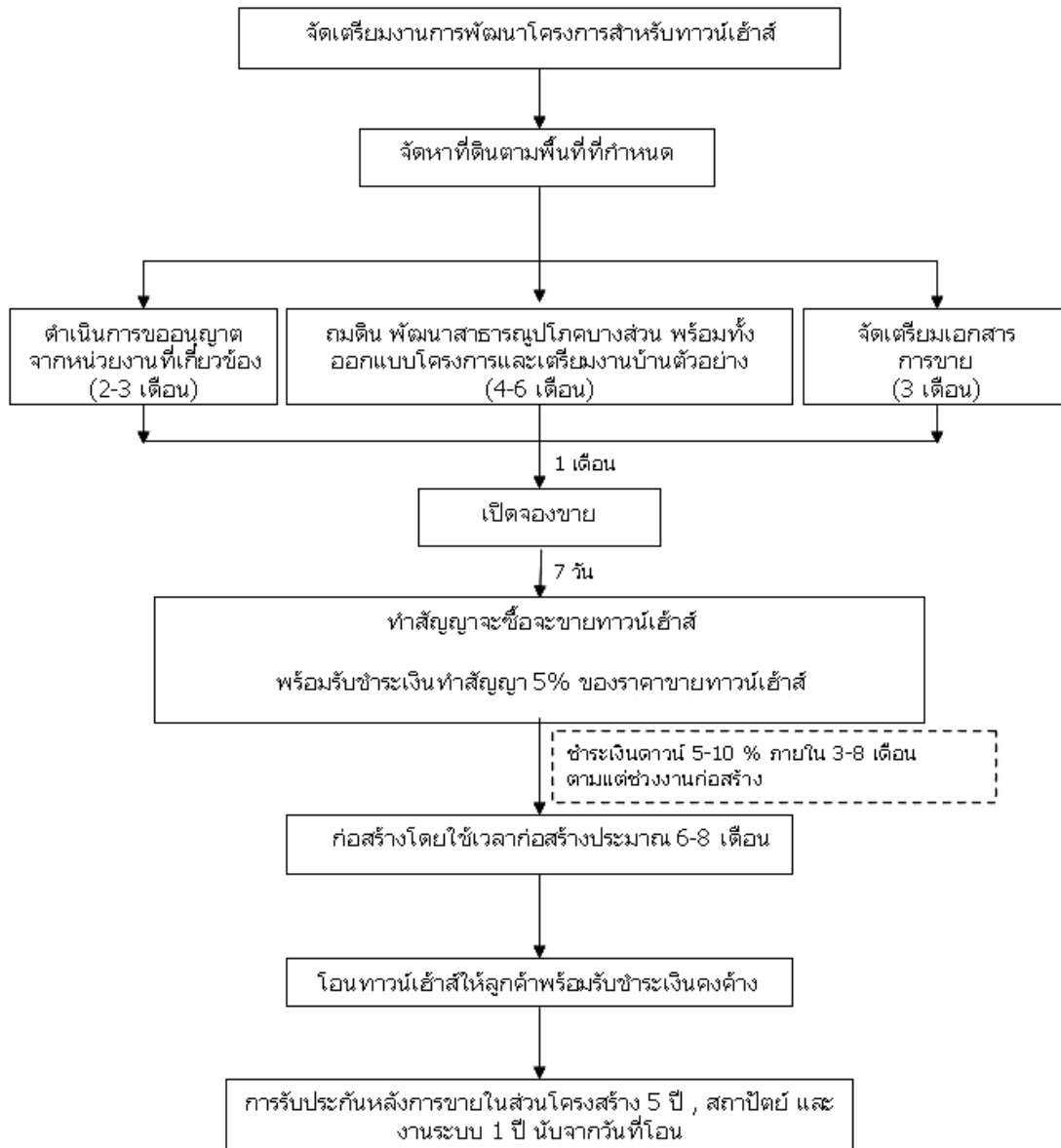
การพัฒนาโครงการต่าง ๆ ของบริษัท ในแต่ละโครงการจะมีระยะเวลาในการดำเนินงานที่แตกต่างกันออกไป ขึ้นอยู่กับขนาดและรูปแบบของโครงการ ทั้งนี้ระยะเวลาในการดำเนินการของแต่ละโครงการนั้นจะแสดงให้เห็นเป็นแผนภาพ ดังต่อไปนี้

โครงการบ้านเดี่ยว



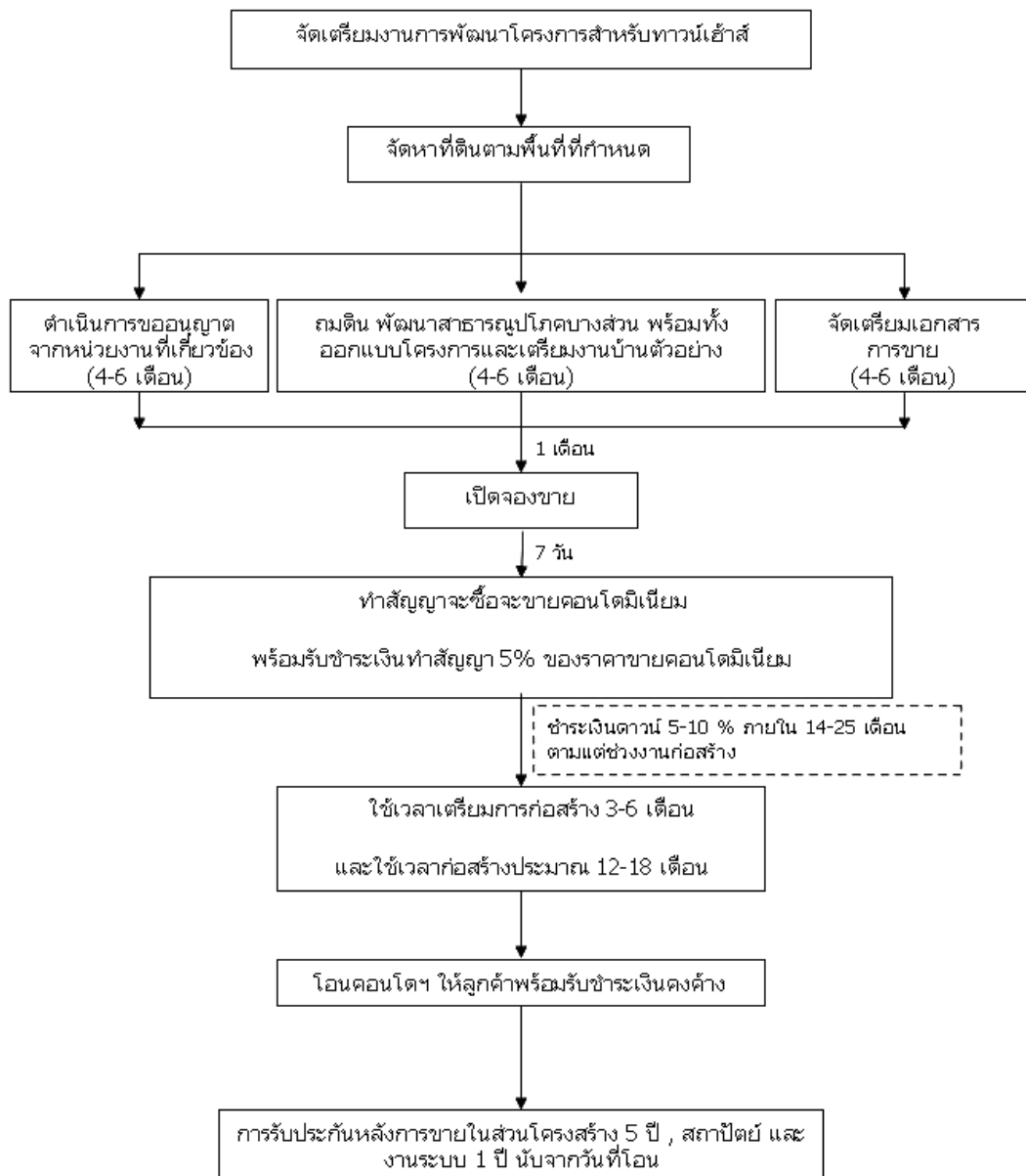
โครงการทาวน์เฮ้าส์

**การขายทาวน์เฮ้าส์**



โครงการคอนโดมิเนียม

**การขายคอนโดมิเนียม**



## รายละเอียดขั้นตอนการจัดหาผลิตภัณฑ์และการบริการ

### 1. การจัดซื้อที่ดิน

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

### 2. การจัดหาผู้รับเหมาและการก่อสร้าง

บริษัทจะเป็นผู้คัดเลือกผู้รับเหมาขนาดกลางและรายย่อยที่มีอยู่เป็นจำนวนมาก ซึ่งบริษัทจะกำหนดค่าจ้างเหมารวมค่าแรงและค่าวัสดุก่อสร้างให้กับผู้รับเหมา และจะทำการควบคุมคุณภาพของงานและต้นทุนการก่อสร้างให้ได้ตามที่บริษัทกำหนดไว้ โดยความเสี่ยงในเรื่องการขาดแคลนผู้รับเหมาของบริษัทจะสามารถลดลงได้ ดังนี้

- 2.1 บริษัทมีการเจรจาลดค่าวัสดุก่อสร้างหลักส่วนใหญ่กับผู้ค้าวัสดุก่อสร้างให้ผู้รับเหมาและกำหนดยื่นราคาไว้ให้กับผู้รับเหมาสำหรับช่วงระยะเวลาหนึ่ง และให้ผู้รับเหมาไปซื้อวัสดุจากผู้ค้าที่ได้เจรจาลดค่าวัสดุไว้แล้ว 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 บริษัทฯให้ความสำคัญกับเรื่องของคุณภาพทั้งแนวราบและแนวสูง โดยบางโครงการได้จัดหาจัดจ้างผู้รับเหมาที่มีคุณภาพสูงเข้ามาดำเนินการ และจัดให้มีการประเมินคุณภาพของผู้รับเหมาเป็นประจำทุกปี



### 3. การส่งมอบงาน

บริษัทจะชำระเงินค่าก่อสร้างให้กับผู้รับเหมาตามงวดความสำเร็จของงานที่ได้ระบุไว้ในสัญญาการก่อสร้างและหลังจากที่ได้มีการตรวจรับงวดงานร่วมกับลูกค้าแล้วเท่านั้น ซึ่งในการชำระเงินให้กับผู้รับเหมา บริษัทจะหักเงินค่าประกันผลงานไว้ในแต่ละงวดงานร้อยละ 5.0 ของมูลค่างานที่ส่งมอบ โดยผู้รับเหมาที่บริษัทว่าจ้างเป็นผู้รับเหมาก่อสร้างขนาดกลางที่มีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญในการก่อสร้าง มีคุณภาพของงานที่ดี มีฐานะทางการเงินที่มั่นคงและเครดิตทางการค้าที่ดี จึงทำให้มั่นใจได้ว่างานของผู้รับเหมามีคุณภาพในระดับหนึ่ง 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 บริษัทมีการดูแลการขนดินให้ล้างทำความสะอาดรถและถนนเมื่องานเสร็จ มีการฉีดน้ำกันฝุ่นฟุ้งกระจาย และจำกัดเวลาทำงาน

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

ในทำนองเดียวกันบริษัทก็คำนึงถึงผลกระทบต่อสภาพแวดล้อมในระหว่างการทำงานก่อสร้าง และ หลังจากโครงการแล้วเสร็จ โดยบริษัทมีนโยบายการจัดการด้านความสะอาดของโครงการให้สะอาดอย่างสม่ำเสมอ สภาพแวดล้อมในบริเวณที่พักคนงาน การใช้ชีวิตประจำวันภายในที่พักคนงาน การอยู่ร่วมกันของคนงานต่างต่างหลายเชื้อชาติ โดยมีการจัดแบ่งที่พักไม่ให้ปะปนกัน อันอาจเป็นเหตุให้เกิดการทะเลาะวิวาทจากเหตุของความแตกต่างด้านเชื้อชาติ

### 3. ปัจจัยความเสี่ยง

บริษัทฯ ตระหนักถึงความจำเป็นในการบริหารความเสี่ยง ดังนั้นบริษัทฯ จึงมีเป้าหมายที่จะบริหารความเสี่ยงของ บริษัทฯ ให้อยู่ในขอบเขตที่กำหนด จากลักษณะของธุรกิจของบริษัท ปัจจัยความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นและผลกระทบที่จะมีต่อการดำเนินงานในอนาคตเป็นไปดังนี้

#### 3.1.1 ความเสี่ยงในการเปลี่ยนแปลงนโยบาย ระเบียบข้อบังคับและกฎหมายต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับบริษัท

- ผลกระทบจากมาตรการการควบคุมสินเชื่อที่อยู่อาศัยของธนาคารแห่งประเทศไทยที่จะมีผลในวันที่ 1 เมษายนนี้ เป็นปัจจัยที่ส่งผลกระทบอย่างมากต่อธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในภาพรวม ดังตารางด้านล่างนี้

Unit : MB

รายผลิตภัณฑ์	มูลค่าขายแล้ว 12 เดือน	มูลค่าโอนแล้ว 12 เดือน	Backlog	% Rejection
คอนโด	1,700	286	994	25%
บ้านเดี่ยว/ทาวน์เฮ้าส์/บ้านแฝด	5,332	2,310	444	48%
รวม	7,032	2,596	1,438	43%

- ผลกระทบจากการเวนคืนที่ดินเพื่อพัฒนาสาธารณูปโภคพื้นฐานของประเทศ ที่ทางหน่วยงานรัฐยังไม่มีแนวเขตเวนคืนที่ชัดเจน มีผลกระทบต่อการวางผังโครงการ แต่อย่างไรก็ตาม ทางบริษัทได้เฝ้าระวังจากแนวเวนคืนออกมา เพื่อป้องกันปัญหาการถูกเวนคืนที่ดินกระทบต่อลูกค้าในอนาคต ซึ่งบริษัทคาดว่าแนวเขตเวนคืนจะมีความชัดเจนภายในปี 2563-2564

#### 3.1.2 ความเสี่ยงในการจัดซื้อที่ดินเพื่อการพัฒนาโครงการในอนาคต

เนื่องจากในปีที่ผ่านมาราคาที่ดินมีการปรับตัวสูงขึ้นอย่างมีนัยสำคัญเนื่องจากการพัฒนาโครงข่ายแนวรถไฟฟ้าและถนนเป็นจำนวนมาก ที่ดินในทำเลต่างๆ โดยเฉพาะที่มีความต้องการในแหล่งชุมชนจึงมีการปรับตัวสูงขึ้นสูง ซึ่งทำให้บริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์มีต้นทุนที่สูงขึ้นและราคาตลาดที่อยู่อาศัยก็จะปรับตัวสูงขึ้นสูงตามไปด้วย ซึ่งอาจไม่เหมาะสมกับความสามารถกำลังซื้อของกลุ่มลูกค้าทั่วไป บริษัทฯ จึงได้มีทีมสำรวจวิจัยตลาดอย่างต่อเนื่องเพื่อให้ได้มาซึ่งที่ดินที่มีความคุ้มค่าอย่างสูงสุด

### 3.2 ความเสี่ยงเกี่ยวกับการผลิต

#### 3.2.1 ความผันผวนของราคารั้วสดก่อสร้าง และการปรับเพิ่มค่าแรงขึ้นต่ำ

จากความผันผวนของราคารั้วสดที่ใช้ในการก่อสร้าง ซึ่งเป็นปัจจัยภายนอกที่บริษัทฯ ไม่สามารถควบคุมได้ เช่น ความผันผวนของราคาน้ำมันในตลาดโลก ทำให้มีผลกระทบกับต้นทุนการผลิตวัสดุก่อสร้างที่สำคัญ อาจทำให้มีการปรับตัวสูงขึ้นหรือลดลงตามที่รัฐบาลประกาศ จึงเป็นปัจจัยเสี่ยงที่อาจส่งผลกระทบต่อประสิทธิภาพในการบริหารต้นทุน และส่งผลกระทบต่อ

ความสามารถในการทำกำไร บริษัทฯ จึงบริหารจัดการความเสี่ยงนี้ โดยการศึกษาและวิเคราะห์แนวโน้มของราคาวัสดุและค่างานก่อสร้างที่มีผลจากการเปลี่ยนแปลงของราคาน้ำมันเชื้อเพลิง รวมทั้งติดตามข่าวสารเกี่ยวกับสถานการณ์ของราคาน้ำมันดิบในตลาดโลกอย่างใกล้ชิด โดยการกำหนดยื่นราคาวัสดุก่อสร้างหลักไว้ล่วงหน้ากับผู้ค้าวัสดุก่อสร้างรายใหญ่ทั้งหมดทุกโครงการ เพื่อให้ผู้รับเหมาสามารถซื้อวัสดุจากผู้ค้าวัสดุที่บริษัทฯ ได้เจรจาต่อรองราคาไว้แล้ว ทำให้สามารถลดความผันผวนของราคาวัสดุก่อสร้าง และราคาน้ำมันได้ในระยะหนึ่ง จึงสามารถควบคุมต้นทุนที่ใช้ในการก่อสร้างได้ และเพื่อเป็นการป้องกันผู้ค้าวัสดุรายเดิมขึ้นราคา บริษัทฯ ได้จัดตั้งคณะทำงานติดตามราคาวัสดุก่อสร้างและจัดหาวัสดุทดแทนจากผู้ผลิตรายใหม่ เพื่อให้สามารถกำหนดราคารับจ้างก่อสร้างที่ทันต่อสถานการณ์ และในระดับราคาที่แข่งขันได้ในตลาด นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้จัดตั้งทีมวิจัยและพัฒนา เพื่อศึกษาเกี่ยวกับเทคโนโลยี และนวัตกรรมใหม่ ๆ ที่สามารถลดต้นทุนในการก่อสร้าง และทำให้งานก่อสร้างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น อาทิเช่น ไม้ฝาเฌอร่า, ไม้ระแนงคอนกรีต ที่นำมาใช้ทดแทนวัสดุไม้จากธรรมชาติ, Aluminum Formwork System, Precast System, Bathroom Pods, Solar cell System, Design Improvement เป็นต้น ส่งผลให้ระยะเวลาในการก่อสร้างบ้านแบบทาวน์โฮม 2-3 ชั้นสามารถสร้างเสร็จทั้งโครงการภายใน 8-12 เดือน จึงสามารถควบคุมความเสี่ยงเรื่องความผันผวนของราคาวัสดุ และการขาดแคลนวัสดุจากธรรมชาติได้เป็นอย่างดี ส่วนโครงการคอนโดมิเนียมขนาดใหญ่ซึ่งต้องได้เวลาก่อสร้าง 2-3 ปี บริษัทฯ ได้คำนวณความผันผวนดังกล่าวรวมเข้าไปในต้นทุนการก่อสร้างตามสถานการณ์ที่เกิดขึ้นอยู่แล้ว และหลังจากพัฒนางานก่อสร้างมาได้ซักระยะหนึ่ง บริษัทฯ ได้เอาประสบการณ์ที่ผ่านมามาเพื่อปรับปรุงในส่วนที่มีผลกระทบต่อดัชนีต้นทุนมาก ทำให้ค่าก่อสร้างมีความชัดเจนมากขึ้น

ส่วนเรื่องค่าแรงขั้นต่ำที่มีการปรับเพิ่มทุกปี อาทิเช่น 1 ม.ค.2560 ปรับค่าแรงขั้นต่ำจาก 300 บาทต่อวันเป็น 310 บาทต่อวัน 1 เม.ย. 2561 ปรับค่าแรงขั้นต่ำเป็น 325 บาทต่อวัน และปัจจุบันได้ปรับค่าจ้างขั้นต่ำประจำปี 2563 เป็น 331 บาทต่อวัน เพิ่มขึ้น 1.8% ซึ่งไม่ได้ส่งผลกระทบกับการจ้างแรงงานมากนัก

### 3.2.2 ศักยภาพและประวัติการทำงานของผู้รับเหมา

ทางบริษัทฯ ได้มีการว่าจ้างผู้รับเหมาทั้งขนาดกลางและขนาดใหญ่ ที่มีคุณภาพ และมีความมั่นคงทางการเงิน เข้ามามีส่วนร่วมในการดำเนินธุรกิจการก่อสร้าง โดยในระยะเวลาที่ผ่านมาทางบริษัทฯ ก็ได้สั่งสมประสบการณ์และทีมงานที่มีคุณภาพเพื่อดำเนินการก่อสร้างด้วยตนเองเพื่อสร้างความเชื่อมั่น และความไว้วางใจ ในการบริหารจัดการ จึงลดความเสี่ยงที่ทำให้โครงการก่อสร้างล่าช้าและไม่ได้คุณภาพ ซึ่งบริษัทฯ จะกำหนดค่าจ้างเหมารวมค่าแรงและค่าวัสดุก่อสร้างให้กับผู้รับเหมา และจะทำการควบคุมคุณภาพของงาน ระยะเวลาการทำงาน และต้นทุนการก่อสร้างให้เป็นไปตามที่บริษัทฯ กำหนดไว้

นอกจากนี้บริษัทยังได้เริ่มพัฒนาบุคลากรให้ใช้ระบบ BIM (Building Information Modeling) เป็นเทคโนโลยีใหม่ที่ถูกพัฒนาขึ้นสำหรับวงการก่อสร้าง ที่สามารถทำงานครอบคลุมการก่อสร้างได้ทั้งหมด เริ่มตั้งแต่การออกแบบอาคาร , การถอดบัญชีปริมาณวัสดุ (BOQ :Bill of quantity) ,การเขียน Shop drawing คือแบบที่เขียนขึ้นมาเพื่อใช้ทำงานจริงๆ เพื่อลดความผิดพลาดระหว่างการก่อสร้าง ตลอดจนถึงใช้ BIM สำหรับการวางแผนงานก่อสร้าง

### 3.2.3 คุณภาพและมาตรฐานของงานก่อสร้าง

หัวข้อดังกล่าวนี้ ถือเป็นหัวข้อสำคัญ ที่ทางบริษัทฯ มุ่งเน้นมาโดยตลอด โดยทางบริษัทฯ ได้ตั้งทีมงานเพื่อพัฒนาและศึกษาระบบการก่อสร้างรวมถึงการติดตามแก้ไขการก่อสร้างที่ผ่านมาว่ามีส่วนใดที่ต้องพัฒนาเพื่อให้บริษัทฯ ประสบความสำเร็จตามเป้าหมายที่กำหนดไว้ได้ ซึ่งปัจจุบันบริษัทฯ ได้มีการจัดฝึกอบรมพัฒนาความรู้, ความสามารถให้กับพนักงาน , ผู้รับเหมา และ แรงงาน เพื่อให้เข้าใจถึงขั้นตอนการทำงานที่ถูกต้องแม้เป็นงานที่ทำประจำอยู่แล้ว บริษัทฯ เข้มงวดทั้งในเรื่อง

ของคุณภาพ มาตรฐานของงานก่อสร้าง ระยะเวลา และต้นทุน ให้เป็นไปตามแผนที่กำหนดไว้ และเนื่องจากปัจจุบันทางบริษัท ได้มีการเปิดโครงการใหม่ๆ เพิ่มขึ้นเป็นจำนวนมาก ทำให้ต้องมีการบริหารจัดการด้านจำนวนคนงาน, จำนวนผู้รับเหมา รวมถึง การปรับและกำหนดรูปแบบการทำงานให้ชัดเจนและมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น จึงได้มีการจัดตั้งทีมงานที่เรียกว่าทีมงาน Troop ขึ้นมา และปรับเปลี่ยนรูปแบบการทำงาน โดยจัดกลุ่มของงานเพื่อลดจำนวนงานด้านเอกสารลง ลดจำนวนสัญญาการ ว่าจ้างลง ทั้งนี้ทีมงานจะต้องจัดทำสรุปและติดตามความคืบหน้าของงานในแต่ละงานเพื่อให้รู้แนวโน้มการทำงานว่าสามารถ เป็นไปได้ตามแผนงานหรือเร็วกว่า/ล่าช้ากว่าแผนงาน ซึ่งจะช่วยให้ง่ายต่อการบริหารจัดการและประเมินประสิทธิภาพการ ทำงานของทีมงานได้อีกด้วย อีกทั้งยังมีการจัดสรรคนงานโดยปรับให้คนงานทำงานเฉพาะด้านของตนเองเพื่อลดความ ผิดพลาดในการทำงานลง ทั้งนี้ทางบริษัทฯ ได้มีการนำระบบการบริหารคุณภาพ ISO เข้ามาใช้กับงานก่อสร้าง ซึ่งจะช่วยลด ความซ้ำซ้อนในการใช้ทรัพยากร เพิ่มความสามารถในการแข่งขันทางธุรกิจ นำไปสู่ความเป็นสากล อีกทั้งยังมีทีม QCจาก ส่วนกลาง ที่ทำหน้าที่ตรวจสอบคุณภาพและปริมาณของงานก่อสร้างให้ถูกต้องตามแบบและตามมาตรฐานงานก่อสร้างของ บริษัท อันก่อให้เกิดการทำงานที่มีประสิทธิภาพ และประสิทธิผล นอกจากนี้ทางบริษัทฯ ยังได้ตั้งทีมงานหาคัดก่อนของระบบ การก่อสร้างทั่วไปและนำมาพัฒนาการก่อสร้างของทางบริษัทฯ อีกด้วย แต่อย่างไรก็ตามเนื่องจากการก่อสร้างและพัฒนา โครงการจะมีปัจจัยภายนอกเข้ามามีผลกระทบค่อนข้างมาก เช่น การขาดแคลนแรงงาน การขึ้นค่าแรงงานขั้นต่ำ การปรับราคา ของวัสดุก่อสร้าง เป็นต้น ดังนั้นบริษัทฯ จึงใช้กลยุทธ์ในหลากหลายมิติ เพื่อลดปัญหาผลกระทบ เช่น การปรับกลยุทธ์เป็น “สร้างบ้านก่อนขาย” เพื่อสามารถวางแผนได้อย่างต่อเนื่อง

### 3.2.4 ด้านทรัพยากรบุคคล และการบริหารจัดการ

ด้วยวิสัยทัศน์ของคณะกรรมการและฝ่ายจัดการของบริษัทฯ ในด้านการบริหารทรัพยากรบุคคลที่ให้ทั้งโอกาสและ ช่องทางให้พนักงานได้แสดงความสามารถ ถือเป็นแนวคิดหลักที่จะทำให้พนักงานรู้ถึงคุณค่าของตนเอง และมุ่งมั่นที่จะนำองค์ ความรู้มาพัฒนาองค์กรให้เจริญเติบโตอย่างมั่นคงและยั่งยืน เป็นการปลูกจิตสำนึกความรับผิดชอบต่อทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้อง (Stakeholder) รวมทั้งจิตวิญญาณแห่งความเป็นเจ้าของ (Entrepreneur spirit)

บริษัทฯ มีการวางแผนสรรหาบุคลากรเชิงรุกตามสถาบันการศึกษา ที่ผลิตบัณฑิตจบใหม่ตรงตามสายงาน และมี คุณภาพ เพื่อการค้นหาคณะใหม่ไฟแรงที่มีความรู้ความสามารถ มีมุมมองและมีแนวคิดใหม่ๆ ในการทำงานกับบริษัทฯ พร้อมทั้งจะพัฒนาตนเองและเติบโตไปพร้อมกับบริษัทฯ โดยนำมาฝึกอบรมทั้งทางภาคทฤษฎี และภาคปฏิบัติ เพื่อให้มีความรู้ มีประสบการณ์ เพื่อให้เติบโตและเก่งได้อย่างที่ต้องการ อีกทั้งยังมีการดูแลเรื่องอาหารและที่พักให้กับพนักงานเป็นอย่างดี

และปัจจุบันได้นำระบบ Microsoft Dynamics AX (ERP) มาใช้ในการบริหารงานทำให้ข้อมูลต่างๆ ของทุกฝ่ายงาน เป็นระบบออนไลน์ ซึ่งทำให้การสืบค้นข้อมูลต่างๆ ทำได้โดยง่าย สะดวก แม่นยำ และรวดเร็ว ลดปริมาณการใช้กระดาษ ทำให้ ลดต้นทุนค่าใช้จ่าย และสามารถลดปัญหาการจัดเก็บเอกสาร หรือเอกสารสูญหาย กรณีพนักงานลาออก

### 3.2.5 ความเสี่ยงของการขาดแคลนผู้รับเหมา

เนื่องด้วย ทางบริษัทฯ ได้ดำเนินธุรกิจมายาวนานเป็นระยะเวลาพอสมควร ทำให้ทีมงานสั่งสมแรงงาน และผู้รับเหมา รายย่อยและรายกลางเป็นจำนวนพอสมควร ซึ่งปัจจุบันจำนวนผู้รับเหมาที่บริษัทฯ จ้าง มีเพียงพออยู่สำหรับการเปิด โครงการต่างๆ โดยเป็นไปในลักษณะของการจ้างเหมา และปัจจุบันนี้บริษัทฯ ได้รับความร่วมมือจากผู้จำหน่ายผลิตภัณฑ์ต่างๆ มาดำเนินการติดตั้งวัสดุต่างๆ ที่ผู้ผลิตจำหน่ายสินค้านั้นๆ อาทิเช่น จ้างเหมาโครงหลังคาพร้อมมุง, งานเหล็กพร้อมติดตั้ง, งาน Precast พร้อมติดตั้ง เป็นต้น จึงเป็นการผนึกกำลังเพื่อสร้างกำลังการผลิตของบริษัทฯ แต่ความเป็นจริงสภาวะเศรษฐกิจนั้น มีทั้ง

ขาขึ้นและขาลง ทางทีมงานจึงไม่ประมาทในการรับมือกับเหตุการณ์ที่อาจเกิดขึ้นได้ เพื่อไม่ให้ส่งผลกระทบต่อชื่อเสียงของทางบริษัทฯ กลยุทธ์ในการรับมือ คือ ต้องมีการปรับค่าแรงขั้นต่ำให้เป็นไปตามกฎหมาย, ปรับราคาจ้างเหมาให้เหมาะสมตามอัตราตลาด รวมทั้งจัดเกรดผู้รับเหมา เพื่อสามารถปรับอัตราจ้างพิเศษให้แก่ผู้รับเหมาฝีมือดีที่ได้รับความไว้วางใจหลังจากที่ได้ร่วมงานกันมาระยะหนึ่งแล้ว และประการสำคัญต้องใช้ระบบก่อสร้างที่สำเร็จรูปมากขึ้น ทั้งงานโครงสร้าง งานพื้น งานโครงหลังคา และงานก่อฉาบ เพื่อลดอัตรา ฟังพาแรงงานฝีมือให้น้อยลง เป็นวิธีที่จะช่วยแก้ปัญหาการขาดแคลนแรงงานให้บรรเทาได้ แต่ในทางปฏิบัติ ทางทีมงานก็มีการเพิ่มจำนวนผู้รับเหมา และแรงงานฝีมือ (ดังที่เคยกล่าวมาข้างต้น) เพื่อลดผลกระทบดังกล่าว

อีกปัจจัยที่จะมองข้ามไม่ได้ คือกลุ่มผู้ประกอบการที่ปรับตัวด้วยการกระจายการลงทุน โดยเฉพาะกลุ่มที่พัฒนาคอนโดมิเนียม และหันมาลงทุนโครงการแนวราบ ที่จะต้องประสบปัญหางานก่อสร้าง เพราะตอนทำตึกสูงมีผู้รับเหมารายได้หลายรายสร้างให้ไม่มีปัญหาด้านคุณภาพ แต่เมื่อทำแนวราบ ผู้รับเหมาเป็นรายย่อย ควบคุมคุณภาพยาก แรงงานขาดแคลนงานก่อสร้างไม่ทันเวลา หรือไม่ได้คุณภาพ จึงอาจการมีการแข่งขันสูงในการดึงตัวผู้รับเหมารายย่อยที่มีคุณภาพ

### 3.2.6 ความปลอดภัยในชีวิตและทรัพย์สิน

ความเสี่ยงในด้านความปลอดภัยในชีวิตและทรัพย์สินและการพัฒนาคุณภาพชีวิตของพนักงานมีผลกระทบสำคัญต่อปริมาณงานก่อสร้างและคุณภาพของโครงการก่อสร้าง และชื่อเสียงของบริษัท เพื่อลดความเสี่ยงดังกล่าว และพัฒนาจุดเสี่ยงให้เป็นจุดแข็งดังนี้

- จัดสวัสดิการด้านดูแลเด็กให้กับพนักงาน และจะขยายการศึกษานอกระบบโรงเรียนให้เหมาะสมกับกลุ่มเด็กซึ่งเป็นบุตรพนักงานก่อสร้าง
- มีการปรับปรุงสวัสดิการเกี่ยวกับที่พักพนักงานในด้านต่าง ๆ โดยการสร้างจิตสำนึกให้พนักงานก่อสร้างรักษาความสะอาดบริเวณที่พักและสิ่งแวดล้อม
- ให้ความรู้กับพนักงานในเรื่องของความปลอดภัยในการทำงาน และจัดฝึกอบรมโดยผู้เชี่ยวชาญที่ได้รับการรับรองมาตรฐานการฝึกอบรมด้านความปลอดภัยในการทำงาน รวมทั้งส่งเสริมให้เจ้าของกิจการจัดเตรียมอุปกรณ์ต่าง ๆ ให้ครบถ้วน
- จัดให้มีการให้ความรู้ทางด้านสาธารณสุขกับพนักงาน รวมทั้งจัดรูปแบบการให้บริการสาธารณสุขสำหรับประชากรกลุ่มนี้เป็นพิเศษ จะมีการตรวจสุขภาพก่อนเข้าทำงาน โดยแพทย์แผนปัจจุบันที่ได้รับการใบอนุญาตประกอบวิชาชีพเวชกรรมด้านอาชีวเวชศาสตร์ หรือที่ผ่านการอบรมด้านอาชีวเวชศาสตร์ หรือที่มีคุณสมบัติตามที่อธิบดีประกาศกำหนดตามกฎหมายกระทรวงแรงงาน เพื่อจัดให้พนักงานทำงานให้เหมาะสมกับงานที่ทำเพื่อหลีกเลี่ยงการเสี่ยงอันตรายต่อสุขภาพอนามัยและความปลอดภัย
- มีการตรวจสุขภาพอนามัยพนักงานเป็นระยะๆ อย่างน้อย ปีละ 1 ครั้ง หลังจากที่ได้ทำงานไปแล้ว ทั้งนี้ เพื่อเป็นการค้นหาโรคแต่เนิ่นๆ และรักษาได้ทันทั่วทั้งที่เพื่อลดความเสี่ยงต่อสุขภาพอนามัยและความปลอดภัย

### 3.2.7 ความเสี่ยงด้านการควบคุมต้นทุนก่อสร้างคอนโดมิเนียม

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

### 3.3 ความเสี่ยงในด้านการเงิน

ณ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทมีเงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นจำนวน 270.2 ล้านบาทแบ่งเป็น เงินเบิกเกินบัญชีธนาคาร จำนวน 10.0 ล้านบาท ตั๋วสัญญาใช้เงินจำนวน 200.0 ล้านบาท และตั๋วแลกเงิน จำนวน 60.2 ล้านบาท ส่วนเงินกู้ยืมระยะยาวจำนวน 2,230.4 ล้านบาท จากสถาบันการเงินเพื่อลงทุนในโครงการคอนโดมิเนียม, ทาวน์เฮ้าส์ และบ้านเดี่ยวของบริษัท และหุ้นกู้จำนวน 6,314.7 ล้านบาท แต่อย่างไรก็ตามปัจจุบันบริษัทมีอัตราส่วนหนี้สินธนาคารต่อส่วนของผู้ถือหุ้นลดลงจาก 2.77 เท่า ในปี 2561 เป็น 2.72 เท่า ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 และในขณะเดียวกันอัตราส่วนหนี้สินรวมต่อส่วนของผู้ถือหุ้นเพิ่มขึ้นจาก 3.29 เท่า ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 เป็น 3.49 เท่า ณ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทจึงมีความเสี่ยงในด้านการเงินเพิ่มขึ้นเมื่อเปรียบเทียบกับปีก่อน

#### 3.3.1 ความเสี่ยงในความผันผวนของอัตราดอกเบี้ย

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

สำหรับความเสี่ยงที่อาจส่งผลกระทบต่อการซื้อขายของผู้บริโภคนั้น มีผลกระทบเพียงเล็กน้อย เนื่องจากการกู้ยืมเงินเป็นการกู้ยืมระยะยาว การปรับขึ้นลงของอัตราดอกเบี้ยจึงส่งผลกระทบต่อผลกำไรระยะสั้นไม่มากนัก อีกทั้งผู้บริโภคได้มีการชำระเงินดาวน์ไปแล้วส่วนหนึ่ง นอกจากนี้ บริษัทก็สามารถจัดซื้อเสนอพิเศษด้านอัตราดอกเบี้ยร่วมกับธนาคารพาณิชย์

อีกทั้งการมีสินค้าหลายระดับราคาซึ่งเน้นที่กำลังซื้อจริงของผู้อยู่อาศัยจริงเป็นหลัก ก็เป็นส่วนที่ช่วยลดผลกระทบของความผันผวนของอัตราดอกเบี้ยที่มีต่อผู้ซื้อด้วย

3.3.2 ความเสี่ยงจากการที่บริษัทต้องดำรงอัตราส่วนหนี้สินสุทธิต่อส่วนของผู้ถือหุ้นไว้ไม่เป็นไปตามหลักเกณฑ์ที่ระบุไว้ในข้อกำหนดสิทธิ

บริษัทมีหน้าที่ตามข้อกำหนดสิทธิที่จะต้องดำรงหนี้สินสุทธิต่อส่วนของผู้ถือหุ้นไว้ไม่เกิน 3:1 เท่า เป็นไปตามหลักเกณฑ์ที่ระบุไว้ในข้อกำหนดสิทธิข้อ 6.2 หน้าที่ที่ผู้ถือหุ้นจะต้องปฏิบัติ ข้อ 6.2.11 เงื่อนไขทางการเงิน ระบุให้หนี้สินสุทธิที่นำมาคำนวณต้องหักด้วยเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด เงินลงทุนชั่วคราว และเงินฝากธนาคารที่มีภาระค้ำประกันสำหรับหุ้น ข้อ 1) – 5) ได้แก่

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

และบริษัทมีหน้าที่ตามข้อกำหนดสิทธิที่จะต้องดำรงหนี้สินสุทธิต่อส่วนของผู้ถือหุ้นไว้ไม่เกิน 3:1 เท่า เป็นไปตามหลักเกณฑ์ที่ระบุไว้ในข้อกำหนดสิทธิข้อ 6.2 หน้าที่ที่ผู้ถือหุ้นจะต้องปฏิบัติ ข้อ 6.2.12 เงื่อนไขทางการเงิน ระบุให้หนี้สินสุทธิที่นำมาคำนวณต้องหักด้วยเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด เงินลงทุนชั่วคราว และเงินฝากธนาคารที่มีภาระค้ำประกันสำหรับหุ้น ข้อ 6)-7)

และบริษัทมีหน้าที่ตามข้อกำหนดสิทธิที่จะต้องดำรงหนี้สินสุทธิต่อส่วนของผู้ถือหุ้นไว้ไม่เกิน 3:1 เท่า เป็นไปตามหลักเกณฑ์ที่ระบุไว้ในข้อกำหนดสิทธิข้อ 7.2 หน้าที่ที่ผู้ถือหุ้นจะต้องปฏิบัติ ข้อ 7.2.12 เงื่อนไขทางการเงิน ระบุให้หนี้สินสุทธิที่นำมาคำนวณต้องหักด้วยเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด เงินลงทุนชั่วคราว และเงินฝากธนาคารที่มีภาระค้ำประกันสำหรับหุ้น ข้อ 8)

ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2562 บริษัทดำรงอัตราส่วนหนี้สินสุทธิต่อส่วนของผู้ถือหุ้น เท่ากับ 2.62 เท่า สำหรับหุ้น ข้อ 1) - 8) ตามหน้าที่ในข้อกำหนดสิทธิข้อ 6.2.11 ข้อ 6.2.12 และ ข้อ 7.2.12 ของหุ้นในแต่ละรุ่น

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

#### 3.4 ความเสี่ยงในเรื่องการมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท

ปัจจุบันบริษัทมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่อยู่ 2 กลุ่ม ได้แก่ กลุ่มตระกูลเลาหุพนรังษี และกลุ่มตระกูลพรเจริญชัยศิลป์ จะถือหุ้นอยู่ในบริษัทร้อยละ 46.2 และร้อยละ 19.6 ตามลำดับ ซึ่งถ้าหากในอนาคตกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่ทั้งสองกลุ่มนี้มีการรวมตัวกันเกิดขึ้นจะสามารถควบคุมเสียงของที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้เกินครึ่งหนึ่ง ไม่ว่าจะเป็นเรื่องการแต่งตั้งกรรมการ หรือ การขอมติในเรื่องอื่นที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ยกเว้นเรื่องกฎหมายหรือ ข้อบังคับบริษัท ที่กำหนดต้องได้รับเสียง 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ดังนั้น ผู้ถือหุ้นรายอื่น จึงอาจจะไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบ และถ่วงดุลเรื่องที่ผู้ถือหุ้นใหญ่เสนอได้ แต่อย่างไรก็ตามบริษัทได้ปฏิบัติตามข้อพึงปฏิบัติที่ดีสำหรับกรรมการบริษัทจดทะเบียน โดยมุ่งมั่นในการดำเนินธุรกิจตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี (Good Corporate Governance) มีจริยธรรมในการปฏิบัติงาน มีการเปิดเผยข้อมูลอย่างโปร่งใส มีหลักการอนุมัติรายการระหว่างกัน ซึ่งบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์จะไม่สามารถอนุมัติรายการที่เกี่ยวข้องกับตนได้ คณะกรรมการตรวจสอบจะทำการพิจารณากลับกรองให้ความเห็นก่อนทำรายงานดังกล่าวเพื่อเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทฯ และ/หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อพิจารณานุมัติต่อไป



#### 4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

##### 4.1 ทรัพย์สินของบริษัทฯ

สินทรัพย์สำคัญของบริษัท ได้แก่ ที่ดินในโครงการต่าง ๆ รวมทั้งสินทรัพย์ที่ใช้ในการดำเนินงานประเภทที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์สุทธิ โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

- 1) ที่ดินคงเหลือในโครงการต่าง ๆ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 โดยระบุรายละเอียดโครงการ สถานที่ตั้ง เป็นไปดังตารางต่อไปนี้

ชื่อโครงการ	ที่ตั้งโครงการ	เนื้อที่คงเหลือ ทั้งหมด (ไร่)	มูลค่าที่ดินและต้นทุน พัฒนาที่ดินคงเหลือตาม บัญชี ณ. 31 ธ.ค. 2562 (ล้านบาท)	ราคาประเมินที่ดิน <sup>1</sup> ณ. 31 ธ.ค. 2562 (ล้านบาท)	ประเมินโดย วันที่ประเมิน	เงินกู้คงเหลือ ณ. 31 ธ.ค. 2562 (ล้านบาท)
เอ สเปซ เกษตร สวนนา 7 ไร่ ที่ดินโครงการในอนาคต	ถนนเกษตร-นวมินทร์ แขวง ลาดพร้าว เขตลาดพร้าว กรุงเทพฯ	10-0-54.5	172	198	บจก. กรุงเทพมหานครประเมินค่าทรัพย์สิน ณ. 30 ธ.ค. 2557, และบจก. กรุงเทพมหานครประเมินค่าทรัพย์สิน ณ. 30 ธ.ค. 2559, บจก.แอควาเน็กซ์ แอปไพร์ซัล ณ วันที่ 20 ธ.ค. 2561	-
เอ สเปซ ไอ.ดี. (บางส่วน)	ถนนดินแดง แขวงห้วยขวาง เขต ห้วยขวาง กรุงเทพฯ	2-1-31.6	222	250	บจก. กรุงเทพมหานครประเมินค่าทรัพย์สิน ณ 20 พ.ย. 62	-
สวนนา 4	ถนนเกษตร-นวมินทร์ แขวง ลาดพร้าว เขตลาดพร้าว กรุงเทพฯ	21-0-65.90	391	615	บจก. ริช แอปไพร์ซัล ณ. 31 ม.ค. 2562	201
อารีญา แมนดารีน่า เอกมัย-รามอินทรา	ถนนเกษตร-นวมินทร์ แขวง ลาดพร้าว เขตลาดพร้าว กรุงเทพฯ	10-0-75.2	311	385	บจก. เรย์ล เอสเตท แอปไพร์ซัล ณ. 29 เม.ย. 2561	177
แมนดารีน่า เอ สเปซ เพลย์	ถนนสุทธิสารวินิจฉัย แขวงวัง ทองหลาง เขตวังทองหลาง กรุงเทพฯ	0-2-38.56	13	21	บจก. กรุงเทพมหานครประเมินค่าทรัพย์สิน ณ. 30 ธ.ค. 2559 และบจก.แอควาเน็กซ์ แอปไพร์ ซัล ณ วันที่ 20 ธ.ค. 2561	-
เดอะ คัลเลอร์ส ดิวานนท์ ที่ดินโครงการในอนาคต	ถนนดิวานนท์ อ.ปากเกร็ด นนทบุรี	3-0-40.9	40	50	บริษัท กรุงเทพมหานครประเมินค่าทรัพย์สิน จำกัด ณ วันที่ 30 ธ.ค. 2557 และ บจก. แอควาเน็กซ์ แอปไพร์ซัล ณ วันที่ 25 ธ.ค. 2559 และ 29 ธ.ค. 2560	-

ชื่อโครงการ	ที่ตั้งโครงการ	เนื้อที่คงเหลือ ทั้งหมด (ไร่)	มูลค่าที่ดินและต้นทุน พัฒนาที่ดินคงเหลือตาม บัญชี ณ. 31 ธ.ค. 2562 (ล้านบาท)	ราคาประเมินที่ดิน ณ. 31 ธ.ค. 2562 (ล้านบาท)	ประเมินโดย วันที่ประเมิน	เงินกู้คงเหลือ ณ. 31 ธ.ค. 2562 (ล้านบาท)
เมทโทร (เกษตร) เดอะพาร์ที บาย อารีญา	ถนนวัดลาดปลาเค้า แขวงลาดพร้าว เขตลาดพร้าว กรุงเทพฯ	8-3-27	533	656	บจก. แอดวานซ์ แอปไพร์ซัล ณ วันที่ 23 ธ.ค. 2560, บจก. เอเจนซีฟอว์ เรียดเอสเตท แอปไพร์ซัล ณ วันที่ 11 พ.ค. 2561	241
เดอะ คัลเลอร์ส พรีเมียม บางนา	ถนนคูขนาน-วงแหวน แขวงบางพลี ใหญ่ สมุทรปราการ	0-0-59.7	4	6	บจก. แอดวานซ์ แอปไพร์ซัล ณ วันที่ 30 ธ.ค. 2562	-
อารีญา โคโม่ บางนา	ถนนคูขนาน-วงแหวน แขวงบางพลี ใหญ่ สมุทรปราการ	0-0-60.4	4	6	บจก. แอดวานซ์ แอปไพร์ซัล ณ วันที่ 30 ธ.ค. 2562	-
เอ สเปซ มี สุขุมวิท 77 เฟส 2	ถนนสุขุมวิท 77 เขตสวนหลวง กรุงเทพฯ	9-0-87.6	442	520	บริษัท แพลน แอปไพร์ซัล จำกัด ณ วันที่ 26 ม.ค. 2562	-
เอ สเปซ มี สุขุมวิท 77 (บางส่วน)	ถนนสุขุมวิท 77 เขตสวนหลวง กรุงเทพฯ		148	218	บริษัท กรุงสยามประเมินค่าทรัพย์สิน ณ วันที่ 6 ธ.ค. 2562	-
เอ สเปซ มี รัตนาธิเบศร์ (บางส่วน)	ถนนรัตนาธิเบศร์ ตำบลบางกระสอ อำเภอเมืองนนทบุรี จังหวัดนนทบุรี	2-1-33.8	411	470	บริษัท กรุงสยามประเมินค่าทรัพย์สิน ณ วันที่ 25 ธ.ค. 2562	-

ชื่อโครงการ	ที่ตั้งโครงการ	เนื้อที่คงเหลือ ทั้งหมด (ไร่)	มูลค่าที่ดินและต้นทุน พัฒนาที่ดินคงเหลือตาม บัญชี ณ. 31 ธ.ค. 2562 (ล้านบาท)	ราคาประเมินที่ดิน <sup>1</sup> ณ. 31 ธ.ค. 2562 (ล้านบาท)	ประเมินโดย วันที่ประเมิน	เงินกู้คงเหลือ ณ. 31 ธ.ค. 2562 (ล้านบาท)
สุขุมวิท 53 เอ สเปซ ไอ.ดี. อโศก-รัชดา (บางส่วน) เอ สเปซ มี รัตนาธิเบศร์ (บางส่วน) เอ สเปซ มี บางนา (บางส่วน) เอ สเปซ สุขุมวิท 77 (บางส่วน) เอ สเปซ มี สุขุมวิท 77 (บางส่วน)	ถนนสุขุมวิท 53 แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพฯ	1-1-77.2	888	1,550	บจก. เอเจนซี ฟอว์ เรียวเอสเตท แอฟแฟร์ส ณ วันที่ 15 พ.ค. 2562 บจก. กรุงสยามประเมินค่าทรัพย์สิน ณ วันที่ 20 พฤศจิกายน 2562, วันที่ 25 พฤศจิกายน 2562 , วันที่ 6 ธันวาคม 2562	455
เอ สเปซ สุขุมวิท 77 เดอะวิลเลจ แจ้งวัฒนะ ดิوانนท์ เดอะวิลเลจ กาญจนานิเชก-ราชพฤกษ์ (บางส่วน) ไลฟ์สไตล์คลับ เกษตร-นวมินทร์	ถนนสุขุมวิท 77 แขวงสวนหลวง เขต สวนหลวง กรุงเทพฯ ตำบลไทรน้อย อำเภไทรน้อย, อำเภอบางบัวทอง จังหวัดนนทบุรี	6-3-39.5	317	380	บจก. เอเจนซี ฟอว์ เรียวเอสเตท แอฟแฟร์ส ณ วันที่ 12 ก.พ. 2562, 13 ก.พ. 2562, 14 ก.พ. 2562 บจก. เคแทค แอฟเพรชัล แอนด์ เซอร์วิส วันที่ 29 ธันวาคม 2561	-
เดอะวิลเลจ คอทเทจ กาญจนานิเชก – ราชพฤกษ์ เดอะวิลเลจ กาญจนานิเชก – ราชพฤกษ์ เดอะคัลเลอร์ส พรีเมียม กาญจนานิเชก-ราช พฤกษ์ เดอะคัลเลอร์ส กาญจนานิเชก - ราชพฤกษ์	ตำบลไทรน้อย อำเภไทรน้อย, อำเภอบางบัวทอง จังหวัดนนทบุรี	218-3-66.8	743	957	บริษัท เข้าทีอีเอสเอเชีย อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด , บริษัท เพ็ชรสยาม แอฟไพรัช ณ วันที่ 3 มี.ค. 2557 และ 27 ก.ย. 2556 , บริษัท แอดวานซ์ แอฟไพรัช จำกัด ณ วันที่ 20 ธ.ค. 2561, 5 ก.พ. 2562, 30 ธ.ค. 2562 และ บจก. เอเจนซี ฟอว์ เรียวเอสเตท แอฟแฟร์ ณ วันที่ 18 ก.พ. 2562	66

ชื่อโครงการ	ที่ตั้งโครงการ	เนื้อที่คงเหลือ ทั้งหมด (ไร่)	มูลค่าที่ดินและต้นทุน พัฒนาที่ดินคงเหลือตาม บัญชี ณ. 31 ธ.ค. 2562 (ล้านบาท)	ราคาประเมินที่ดิน <sup>1</sup> ณ. 31 ธ.ค. 2562 (ล้านบาท)	ประเมินโดย วันที่ประเมิน	เงินกู้คงเหลือ ณ. 31 ธ.ค. 2562 (ล้านบาท)
เดอะ คัลเลอร์ส พรีเมียม กาญจนภิเษก - ราช พฤกษ์ 2 เดอะ วิลเลจ กาญจนภิเษก-ราชพฤกษ์ 2 เดอะ คัลเลอร์ส กาญจนภิเษก-ราชพฤกษ์ 2 เดอะ คัลเลอร์ส พรีเมียม กาญจนภิเษก - ราช พฤกษ์ 3 เดอะ คัลเลอร์ส กาญจนภิเษก - ราชพฤกษ์ 3 เดอะ คัลเลอร์ส กาญจนภิเษก - ราชพฤกษ์ 4 เดอะ วิลเลจ กาญจนภิเษก-ราชพฤกษ์ 3 ที่ดินโครงการในอนาคต						
เดอะ เฟลส กาญจนภิเษก-ราชพฤกษ์ 1 (บางส่วน) เดอะ เฟลส กาญจนภิเษก-ราชพฤกษ์ 2 (บางส่วน)	ตำบลไทรน้อย อำเภไทรน้อย จังหวัดนนทบุรี	18-3-82.10	13	25	บจก. แอดวานซ์ แอฟไพร์ซัล ณ วันที่ 15 ม.ค. 2559 , 15 ก.พ. 2562	-
อารีญา โคโม่ วงแหวน – รามอินทรา (บางส่วน) เดอะคัลเลอร์ส วงแหวน – รามอินทรา 2 (บางส่วน)	สุเหล่าคลองหนึ่ง ซ. 15 ถนนสุเหล่า คลองหนึ่ง แยกจาก ถนนหทัย ราษฎร์กรุงเทพมหานคร	39-0-5.8	86	110	บจก. เข้าทีเอสเอเซีย อินเตอร์เนชั่นแนล ณ 3 มี.ค. 2557	-

ชื่อโครงการ	ที่ตั้งโครงการ	เนื้อที่คงเหลือ ทั้งหมด (ไร่)	มูลค่าที่ดินและต้นทุน พัฒนาที่ดินคงเหลือตาม บัญชี ณ. 31 ธ.ค. 2562 (ล้านบาท)	ราคาประเมินที่ดิน <sup>1</sup> ณ. 31 ธ.ค. 2562 (ล้านบาท)	ประเมินโดย วันที่ประเมิน	เงินกู้คงเหลือ ณ. 31 ธ.ค. 2562 (ล้านบาท)
อารีญา โคโม่ วงแหวน – รามอินทรา (บางส่วน) เดอะคัลเลอร์ส วงแหวน – รามอินทรา 2 (บางส่วน) เดอะ คัลเลอร์ส วงแหวน – ราชพฤกษ์ (บางส่วน) เดอะ เฟลส กาญจนภิเษก-ราชพฤกษ์ 2 (บางส่วน)	สุเหล่าคลองหนึ่ง ซ. 15 ถนนสุเหล่า คลองหนึ่ง แยกจาก ถนนหทัย ราษฎร์กรุงเทพมหานคร ตำบลละหาร อำเภอบางบัวทอง จังหวัดนนทบุรี ตำบลไทรน้อย อำเภไทรน้อย, อำเภอบางบัวทอง จังหวัดนนทบุรี	4-3-85.2	85	99	บจก. อัลติมา แอปไพร์ซัล ณ 2 ส.ค. 2561	-
เดอะ คัลเลอร์ส พรีเมียม วงแหวน – ราชพฤกษ์ (บางส่วน) เดอะ คัลเลอร์ส วงแหวน – ราชพฤกษ์ (บางส่วน) เดอะ คัลเลอร์ส วงแหวน – ราชพฤกษ์ 2 (บางส่วน) อารีญา โคโม่ วงแหวน – ราชพฤกษ์ (บางส่วน) ที่ดินโครงการในอนาคต	ตำบลละหาร อำเภอบางบัวทอง จังหวัดนนทบุรี	28-2-95.7	270	360	บริษัท พีวเจอร์ แอปไพร์ซัล จำกัด ณ วันที่ 17 เม.ย. 2558	-
เดอะ คัลเลอร์ส พรีเมียม บางนา - วงแหวนฯ อารีญา บริกค์ บางนา – วงแหวนฯ 2	ตำบลบางพลีใหญ่ อำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ	33-0-01.8	30	50	บริษัท เช้าทีเอสเอเซีย อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด ณ วันที่ 25 ก.ย. 2557,	-

ชื่อโครงการ	ที่ตั้งโครงการ	เนื้อที่คงเหลือ ทั้งหมด (ไร่)	มูลค่าที่ดินและต้นทุน พัฒนาที่ดินคงเหลือตาม บัญชี ณ. 31 ธ.ค. 2562 (ล้านบาท)	ราคาประเมินที่ดิน <sup>1</sup> ณ. 31 ธ.ค. 2562 (ล้านบาท)	ประเมินโดย วันที่ประเมิน	เงินกู้คงเหลือ ณ. 31 ธ.ค. 2562 (ล้านบาท)
ที่ดินโครงการในอนาคต					บจก. กรุงสยามประเมินค่าทรัพย์สิน ณ วันที่ 21 กันยายน 2558	
เดอะ คัลเลอร์ส รังสิต - คลอง 4 อารีญา บริกส์ รังสิต - คลอง 4	เขตรังสิต คลอง 4 กรุงเทพฯ	20-3-98.40	155	270	บริษัท แอดวานซ์ แอฟไพร์ จำกัด ณ วันที่ 16 ต.ค. 2558	-
เดอะ วิลเลจ หทัยราษฎร์ - วงแหวนฯ	แขวงสามวาตะวันตก เขตคลองสาม วา กรุงเทพมหานคร	25-1-27.3	237	305	บจก. กรุงสยามประเมินค่าทรัพย์สิน ณ วันที่ 11 กรกฎาคม 2560	88
เดอะ วิลเลจ รังสิต วงแหวน อารีญา บริกส์ รังสิต วงแหวน เดอะ คัลเลอร์ส มิกซ์ รังสิต วงแหวน อารีญา บริกส์ รังสิต วงแหวน 2	ตำบลลาดสวาย อำเภอลำลูกกา จังหวัดปทุมธานี	77-1-87.9	618	759	บจก. กรุงสยามประเมินค่าทรัพย์สิน ณ วันที่ 9 พ.ย. 2559	63
อารีญา โคโม่ บางนา วงแหวน 2 เดอะ คัลเลอร์ บางนา วงแหวน 2 ที่ดินโครงการในอนาคต	ตำบลบางพลีใหญ่ อำเภอบางพลี, บางพลี(บางพลีใหญ่) จังหวัด สมุทรปราการ	30-2-05.7	194	260	บจก. กรุงสยามประเมินค่าทรัพย์สิน ณ วันที่ 23 ก.พ. 2560	-
เดอะ วิลเลจ บางนา วงแหวน 3 เดอะ คัลเลอร์ บางนา วงแหวน 3	ตำบลบางพลีใหญ่ อำเภอบางพลี, บางพลี(บางพลีใหญ่) จังหวัด	51-2-23	580	663	บจก. เข้าส์อิสเอเชียว อินเทอร์เน็ตเซ็นแนล จำกัด ณ 19 ต.ค. 2560, 12 มี.ค. 2561	159

ชื่อโครงการ	ที่ตั้งโครงการ	เนื้อที่คงเหลือ ทั้งหมด (ไร่)	มูลค่าที่ดินและต้นทุน พัฒนาที่ดินคงเหลือตาม บัญชี ณ. 31 ธ.ค. 2562 (ล้านบาท)	ราคาประเมินที่ดิน <sup>1</sup> ณ. 31 ธ.ค. 2562 (ล้านบาท)	ประเมินโดย วันที่ประเมิน	เงินกู้คงเหลือ ณ. 31 ธ.ค. 2562 (ล้านบาท)
เดอะ คัลเลอร์ บางนา วงแหวน 4 ที่ดินโครงการในอนาคต	สมุทรปราการ					
อารีญา โคโม่ พรีเมียม บางนา วงแหวน ที่ดินโครงการในอนาคต	ตำบลบางพลีใหญ่ อำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ	40-0-02.5	397	541	บริษัท แอดวานซ์ แอฟโฟรซัล จำกัด ณ วันที่ 2 มี.ค. 2561, 27 มิ.ย. 2561	74
เอ สเปซ เมกา	ตำบลบางแก้ว อำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ	4-1-16.1	615	652	บจก. กรุงสยามประเมินค่าทรัพย์สิน ณ วันที่ 9 ต.ค. 2560	352
เอ สเปซ เมกา 2	ตำบลบางแก้ว อำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ	3-2-0	245	275	บจก. เอเจนซี ฟอรั เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส ณ วันที่ 20 ก.พ. 2561	102
ที่ดินโครงการในอนาคต โซนพัทยา	ตำบลห้วยใหญ่ อำเภอบางละมุง จังหวัดชลบุรี	37-2-49.9	226	250	บจก. โกร เอสทีเมชั่น ณ วันที่ 29 ก.ย. 2560	158
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>	1,350	1,971	บจก. เซาส์อีสเอเซีย อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด ณ 25 ธ.ค. 2560, บจก. เอเจนซี ฟอรั เรียล เอสเตท แอฟแฟร์ส ณ วันที่ 24 ก.พ. 2560 และ บจก. เซาส์อีสเอเซีย อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด ณ 25 ธ.ค. 2560	1,500 <sup>3</sup>
อารีญา โคโม่ ลาดกระบัง-สุวรรณภูมิ	ถนนร่วมพัฒนา แขวงชุมทอง เขต	100-0-0.2	955	2,311	บจก. เอเจนซี ฟอรั เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส	2,000 <sup>4</sup>



ชื่อโครงการ	ที่ตั้งโครงการ	เนื้อที่คงเหลือ ทั้งหมด (ไร่)	มูลค่าที่ดินและต้นทุน พัฒนาที่ดินคงเหลือตาม บัญชี ณ. 31 ธ.ค. 2562 (ล้านบาท)	ราคาประเมินที่ดิน <sup>1</sup> ณ. 31 ธ.ค. 2562 (ล้านบาท)	ประเมินโดย วันที่ประเมิน	เงินกู้คงเหลือ ณ. 31 ธ.ค. 2562 (ล้านบาท)
<p>อารีญา บุษบา ลาดพร้าว – เสรีไทย</p> <p>อารีญา โคโม่ วงแหวน – ราชพฤกษ์ (บางส่วน)</p> <p>เดอะ คัลเลอร์ส พรีเมียม วงแหวน – ราชพฤกษ์ (บางส่วน)</p> <p>เดอะ คัลเลอร์ส วงแหวน – ราชพฤกษ์ (บางส่วน)</p> <p>เดอะ คัลเลอร์ส วงแหวน – ราชพฤกษ์ 2 (บางส่วน)</p> <p>เดอะ เฟลส กาญจนภิเษก-ราชพฤกษ์ 2</p> <p>เอสเปซ มี รัตนภิเษก (บางส่วน)</p> <p>พิกเดลี</p> <p>เมทโทร เกษตร VIP</p> <p>คลับเฮาส์ ดิวนนท์, กาญจนภิเษก-ราชพฤกษ์</p> <p>ที่ดินโครงการในอนาคต</p>	<p>ลาดกระบัง กรุงเทพมหานคร</p> <p>ถนนเสรีไทย ตำบลคลองกุ่ม อำเภอบึงกุ่ม กรุงเทพฯ</p> <p>ถนนคูขนาน-วงแหวน แขวงบางพลีใหญ่ สมุทรปราการ, ถนนบางบัวทอง-สุพรรณบุรี (ทล.340) ตำบลละหาร อำเภอบางบัวทอง จังหวัดนนทบุรี</p> <p>ตำบลไทรน้อย อำเภไทรน้อย จังหวัดนนทบุรี</p> <p>ถนนรัตนภิเษก ตำบลบางกระสอ อำเภอเมืองนนทบุรี จังหวัดนนทบุรี</p> <p>ถนนวัดลาดปลาเค้า แขวงลาดพร้าว เขตลาดพร้าว กรุงเทพฯ</p> <p>ถนนดิวนนท์ อ.ปากเกร็ด นนทบุรี</p>				<p>ณ วันที่ 15 ก.พ. 2562, บจก. แอดวานซ์ แอพไพร์ซัล ณ วันที่ 25 ธ.ค. 2561, 30 ม.ค. 2562, 12 ก.พ. 2562, 26 ก.พ. 2562</p>	
<p>ที่ดินหน้าโครงการดิเควา เรสซิเดนซ์</p> <p>ที่ดินหลังโครงการ พิกเดลี</p>	<p>ถนนสุขุมวิท77 (ซอยอ่อนนุช) แขวงสวนหลวง, เขตสวนหลวง กรุงเทพมหานคร</p>	12-0-38.2	361	739	<p>บจก. เอเจนซี ฟอร์ รีเอสเตสเตท แอฟแฟร์ส ณ วันที่ 24 ก.พ. 2560, บจก. กรุงเทพมหานครประเมินค่าทรัพย์สิน วันที่ 18 กุมภาพันธ์ 2562</p>	355

ชื่อโครงการ	ที่ตั้งโครงการ	เนื้อที่คงเหลือ ทั้งหมด (ไร่)	มูลค่าที่ดินและต้นทุน พัฒนาที่ดินคงเหลือตาม บัญชี ณ. 31 ธ.ค. 2562 (ล้านบาท)	ราคาประเมินที่ดิน ณ. 31 ธ.ค. 2562 (ล้านบาท)	ประเมินโดย วันที่ประเมิน	เงินกู้คงเหลือ ณ. 31 ธ.ค. 2562 (ล้านบาท)
ที่ดินโครงการในอนาคต	ตำบลไทรน้อย อำเภอไทรน้อย จังหวัดนนทบุรี	100-3-58.5	400	355	บริษัท แอดวานซ์ แอปไพร์ซ จำกัด ณ วันที่ 30 ม.ค. 2562	125
เดอะคัลเลอร์ส รามอินทรา-หทัยราษฎร์	ถนนสุขเร่าคคลองหนึ่ง แขวงบางชัน เขตคลองสามวา กรุงเทพมหานคร	16-1-11.4	167	203	บจก. เอเจนซี ฟอร์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส ณ วันที่ 11 พ.ค. 2561	113
อารีญา โคโม่ บางนา-วงแหวนฯ 3 ที่ดินในอนาคต (เฟส 13.1)	ต.บางพลีใหญ่ อ.บางพลี จ. สมุทรปราการ	24-1-17.6	211	250	บริษัท แอดวานซ์ แอปไพร์ซ จำกัด ณ วันที่ 8 มี.ค. 2562	155
รวมมูลค่าโครงการ/สินทรัพย์ทั้งสิ้น			11,834	16,730		6,384 <sup>2</sup>

หมายเหตุ : <sup>1</sup>ราคาประเมินเป็นราคาที่เป็นราคาจากราคาประเมินที่ดิน ตามที่ผู้ประเมินราคาได้ประเมินตามสภาพ ณ วันประเมิน ด้วยค่าพัฒนาที่จ่ายเพิ่มตั้งแต่วันที่ประเมินจนถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2562 หักด้วยมูลค่าที่ดินที่โอนให้ลูกค้าแล้วตามราคาประเมินที่ปรับใหม่

<sup>2</sup>เงินกู้คงเหลือหมายถึงหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยคงเหลือของบริษัทจากการนำสินทรัพย์ที่ระบุในตารางดังกล่าวไปใช้เป็นหลักประกันสำหรับสินเชื่อธนาคาร และหุ้นกู้ เงินกู้คงเหลือ ณ 31 ธันวาคม 2562 ในตารางไม่เท่ากับมูลค่าเงินกู้คงเหลือ ณ วันที่ ณ 31 ธันวาคม 2562 ในงบการเงินของบริษัท เนื่องจากรวมเงินกู้ยืมระยะสั้นโครงการจากสถาบันการเงินในรูปตั๋วสัญญาใช้เงินจำนวน 200 ล้านบาท เพื่อให้เกิดความครบถ้วนและถูกต้องของข้อมูล ซึ่งรายการตั๋วสัญญาใช้เงินดังกล่าวแสดงไว้ในงบการเงินของบริษัท ในรายการเงินเบิกเกินบัญชีธนาคารและเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน เงินกู้ยืมระยะยาวจากบุคคลอื่น 480 ล้านบาท และมีการรวมหุ้นกู้ 3,500 ล้านบาท แต่ไม่รวมเงินกู้ค่าก่อสร้างสำนักงานใหญ่จำนวน 26 ล้านบาท

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

<sup>4</sup>เป็นหลักประกันหุ้นกับบริษัท อารียา พรอพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 1/2562 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ.2565 ที่ผู้ถือหุ้นสามารถไถ่ถอนได้ก่อนครบกำหนด หุ้นกู้มีมูลค่าคงค้าง 2,000 ล้านบาท

- 2) มูลค่าตามบัญชีของสินทรัพย์หลักประเภท ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 แสดงไว้ในตารางดังต่อไปนี้

สินทรัพย์หลักที่ใช้ในการดำเนินงาน

หน่วย : ล้านบาท

รายการ	สถานที่ตั้ง	กรรมสิทธิ์	กรรมสิทธิ์ กลุ่มบริษัท ส่วนที่ ปลอด ภาระ ผูกพัน	ภาระผูกพัน เป็น หลักประกัน กับสถาบัน การเงิน	ภาระผูกพัน ตามสัญญา เช่าการเงิน	ราคาทุน สุทธิ
ที่ดิน	ถนนเกษตร-นวมินทร์ แขวงลาดพร้าว เขต ลาดพร้าว กรุงเทพฯ	สถาบันการเงิน		108	-	108
ที่ดินคลังเห้าส์	โครงการต่างๆ	บริษัทและบริษัทย่อย/ สถาบันการเงิน	14	168	-	182
อาคารและงานระบบ	โครงการต่างๆ	บริษัทและบริษัทย่อย/ สถาบันการเงิน	2	24	-	26
อาคารคลังเห้าส์และ อาคารชั่วคราว	สำนักงานใหญ่	บริษัทและบริษัทย่อย	8	-	-	8
เครื่องตกแต่ง ติดตั้งและ เครื่องใช้สำนักงาน	สำนักงานใหญ่และ โครงการต่าง ๆ	บริษัทและบริษัทย่อย	46	-	-	46
เครื่องจักรและเครื่องมือ ก่อสร้าง	สำนักงานใหญ่และ โครงการต่าง ๆ	บริษัทและบริษัทย่อย	22	-	-	22
ยานพาหนะ	โครงการต่างๆ	สถาบันการเงิน	-	-	20	20
รวม			92	300	20	412

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

ณ ปัจจุบัน บริษัทและผู้ให้เช่าที่ดินที่ตั้งสำนักงานใหญ่ได้มีข้อสรุปเป็นการชัดเจนว่าผู้ให้เช่าและผู้เช่ายินยอมตกลงต่ออายุสัญญาเช่าออกไปได้อีก 10 ปี ส่วนเรื่องกำหนดราคาค่าเช่าในปีที่ 11 ถึงปี ที่ 20 จะตกลงค่าเช่ากันใหม่ในราคาตลาดหรือราคาที่เหมาะสมต่อไป และหากผู้เช่าประสงค์ที่จะเช่าที่ดินต่อไปอีก 10 ปี ผู้เช่าต้องแจ้งเป็นหนังสือล่วงหน้าตามที่ระบุในบันทึกข้อตกลง เมื่อครบกำหนดอายุการเช่าหรือครบกำหนดอายุสัญญาเช่าที่จะได้มีการต่ออายุกันออกไปไม่ว่าก็คราวก็ตาม หรือสัญญาได้เลิกกันโดยความผิดของผู้เช่า ผู้เช่าจะต้องจัดการทรัพย์สินที่เช่าให้กลับคืนสภาพเดิม

เสมือนก่อนมีการเช่า 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 และค่าเสื่อมราคาของอาคารบนที่ดินเช่าในหมายเหตุประกอบงบการเงินจะถูกแก้ไขข้อบัญญัติใหม่เป็น 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 ได้ถูกเปิดเผยด้วยข้อบัญญัติหมวด “ค่าเช่าจ่ายล่วงหน้า” ตามงบการเงินสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2559 ยอดรวม 144.87 ล้านบาท ปรับลดลงจาก 153.41 ล้านบาท ณ 31 ธันวาคม 2558 ด้วยรายการค่าใช้จ่ายตัดจ่ายสิทธิการใช้ทรัพย์สิน ซึ่งเปิดเผยเป็นค่าตัดจำหน่ายในหมายเหตุประกอบงบการเงินข้อที่ 14 และรวมอยู่ในรายการค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่ายในหมวดค่าใช้จ่ายในการบริหาร หากมีการแก้ไขปรับปรุงรายการเป็นรายการค่าเช่า ยอดรวมของค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่ายจะลดลงจากจำนวน 53.38 ล้านบาท เป็น 44.83 ล้านบาท ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2559 และยอดรวมจะลดลงจากจำนวน 50.13 ล้านบาท เป็น 41.58 ล้านบาท ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2558 ลดลงด้วยการปรับปรุง (Reclassify) ค่าใช้จ่ายตัดจ่ายสิทธิการใช้

ทรัพย์สินเป็นรายการค่าเช่าจำนวน 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 บริษัทก็อาจพิจารณาการลงทุน โดยการเข้าลงทุนดังกล่าวจะต้องคำนึงถึงอัตราผลตอบแทนที่เหมาะสม ตามแต่ประเภทของธุรกิจนั้นๆ โดยคำนึงถึงผลประโยชน์ของผู้ถือหุ้น และผ่านการพิจารณาจากคณะกรรมการบริษัทเป็นสำคัญ

ในปี 2547 บริษัทได้ลงทุนในบริษัทย่อยคือบริษัท อารียา เซอร์วิส จำกัด เป็นจำนวน 10 ล้านบาท โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้บริการหลังการขายด้านอสังหาริมทรัพย์ ทั้งนี้เพราะบริษัทตระหนักถึงความสำคัญของลูกค้าในความต้องการที่จะได้รับการบริการจากบุคลากรซึ่งได้มาตรฐาน

ในปี 2550 บริษัทได้ลงทุนในบริษัทย่อยอีก 1 แห่ง คือ บริษัท วัน อีฟ จำกัด เป็นจำนวนเงิน 7 ล้านบาท โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้บริการรับเหมาก่อสร้างด้วยวิวัฒนาการที่ทันสมัยให้กับโครงการต่างๆของบริษัทและลูกค้าทั่วไป

ในปี 2551 บริษัทได้ซื้อหุ้นสามัญของบริษัทวันอีฟ จำกัด จากบริษัท เอส. ไลฟ์ คอนกรีต จำกัด ทำให้บริษัทถือหุ้นของบริษัทวันอีฟ 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 ซิลล์สเปช จำกัด เพื่อเสริมประสิทธิภาพในการทำงาน และรองรับการขยายตัวของบริษัทเพิ่มเติม

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

ในปี 2558 ไม่มี

ในปี 2559 ไม่มี

ในปี 2560 บริษัท อารียา คอนวิเนียน สโตร์ จำกัด เปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท อารียา ฮอลพิทอลลิตี จำกัด เพื่อทำธุรกิจร้านอาหารและบริการ

ในปี 2561 ไม่มี

วันที่ 2 เมษายน 2562 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 4/2562 มีมติอนุมัติการจัดตั้งบริษัทย่อยใหม่จำนวน 2 บริษัท คือ บริษัท สุนทรียา เวสทิเดนซ์ จำกัด เพื่อรองรับโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อเช่า ทุนจดทะเบียน 1,000,000 บาท และ บริษัท สุนทรียา เลเซอร์ จำกัด เพื่อรองรับธุรกิจโรงแรม และบริการอื่นๆ ทุนจดทะเบียน 1,000,000 บาท

วันที่ 12 ธันวาคม 2562 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 8/2562 มีมติอนุมัติการจัดตั้งบริษัทย่อยใหม่จำนวน 3 บริษัท คือ บริษัท เมกา สเตช 1 จำกัด เพื่อรองรับโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียม ทุนจดทะเบียน 1,000,000 บาท , บริษัท เมกา สเตช 2 จำกัด เพื่อรองรับโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียม ทุนจดทะเบียน 1,000,000 บาท, และ บริษัท มอร์โรว์ 1 จำกัด เพื่อรองรับโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียม ทุนจดทะเบียน 1,000,000 บาท

## 5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทและบริษัทย่อยไม่มีคดีที่อาจมีผลกระทบด้านลบต่อสินทรัพย์ของบริษัทหรือบริษัทย่อย ที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น รวมทั้งไม่มีคดีที่มีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญที่ไม่สามารถประเมินผลกระทบเป็นตัวเลขได้

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทมีหนี้สินที่อาจเกิดขึ้นจากการถูกบริษัทอื่นและบุคคลธรรมดาฟ้องร้องรวมห้าคดีจากการผิดสัญญา การเรียกร้องค่าเสียหายและอื่นๆ โดยมีทุนทรัพย์ที่ฟ้องร้องและอาจเรียกได้เป็นจำนวนเงิน 185.37 ล้านบาท ขณะนี้คดีความอยู่ในระหว่างการพิจารณาของศาล โดยมีสี่คดีที่ศาลชั้นต้นได้พิพากษาให้บริษัทชำระเงินเป็นจำนวนเงินรวม 17.91 ล้านบาท ซึ่งบริษัทอยู่ระหว่างอุทธรณ์คำพิพากษา

อย่างไรก็ตาม ผู้บริหารของบริษัท คาดว่าจะไม่เกิดผลเสียหายที่เป็นสาระสำคัญ ดังนั้น บริษัทจึงไม่ได้บันทึกประมาณการหนี้สินสำหรับผลเสียหายที่อาจเกิดขึ้นจากคดีดังกล่าวไว้ในงบการเงิน

## 6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

บริษัท อารียา พรอพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) (“บริษัท” หรือ “อารียา”) ประกอบธุรกิจการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทจัดสรรที่ดินเพื่อขาย และรับจ้างปลูกสร้างบ้านซึ่งเป็นโครงการบ้านเดี่ยว และขายบ้านสร้างก่อนขาย ทั้งบ้านเดี่ยว คอนโดมีเนียมตกแต่งพร้อมอยู่ และทาวน์เฮ้าส์ รวมไปถึงธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนระหว่างก่อสร้าง บริษัทยังให้ความสำคัญในการพัฒนาโครงการที่พักอาศัยที่มีความครบวงจร จึงได้เริ่มมีการพัฒนาโครงการประเภทธุรกิจศูนย์การค้า หรือคอมมูนิตีมอลล์ อาคารค้าปลีกค้าส่ง และอาคารพาณิชยกรรมซึ่งปัจจุบันบริษัทฯ และบริษัทย่อยมีโครงการดำเนินการอยู่รวมทั้งสิ้น 57 โครงการ (ไม่รวมคอมมูนิตีมอลล์) โดยกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นผู้ที่ทำงานมาแล้วระยะหนึ่งประกอบกับมีตำแหน่งหน้าที่การงานที่ดี หรือเป็นเจ้าของกิจการ หรือทำวิชาชีพอิสระ และมีความต้องการที่อยู่อาศัยในเขตเมือง เป็นโครงการที่มีความทันสมัย มีรายได้ระดับปานกลางถึงสูง ซึ่งหากรวมทุกโครงการของบริษัทจะมีมูลค่าโครงการรวมทั้งสิ้น 41,979 ล้านบาท (ไม่รวมโครงการคอมมูนิตีมอลล์)

ชื่อบริษัท : บริษัท อารียา พรอพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน)

ประเภทธุรกิจ : พัฒนาอสังหาริมทรัพย์

ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ : 999 ถนนประดิษฐ์มนูธรรม แขวงสะพานสอง เขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร 10310

ทะเบียนบริษัทเลขที่ : 0107546000431

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

ข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับโครงการคอนโดมีเนียม

ข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับโครงการทาวน์เฮ้าส์ เดอะ คัลเลอร์ส

ข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับโครงการวิลเลจทาวน์

ข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับโครงการบ้านเดี่ยว

ข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับโครงการคอมมูนิตีมอลล์ [www.pickadailybkk.com](http://www.pickadailybkk.com)

ข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับบริการรับฝากซื้อ/ขาย/เช่า [www.areeyaagent.com](http://www.areeyaagent.com)

โทรศัพท์ : 02-798-9999, 1797

โทรสาร : 02-798-9990

ทุนจดทะเบียน : หุ้นสามัญ 1,200,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท รวมเป็นทุนจดทะเบียนทั้งสิ้น 1,200,000,000 บาท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562



ทุนที่เรียกชำระแล้ว	: 980,000,000 บาท (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 )
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 ถนนสุทธิสารวินิจฉัย ซอยธรรมนุญสุข แขวงสามเสนนอก เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ 10310 โทรศัพท์ 02-274-7529-30 โทรสาร 02-274-7638
สถาบันการเงิน ที่ติดต่อเป็นประจำ	: ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) ธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน) ธนาคารเกียรตินาคิน จำกัด (มหาชน) ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)

บุคคลอ้างอิงอื่นๆ

นายทะเบียน

- หุ่นสามัญ :

- หุ่นกู้

ชื่อหุ่นกู้

นายทะเบียน

หุ่นกู้ของ บริษัท อารียา พรอพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 2/2559  
ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2563 ที่ผู้ออกหุ่นกู้สามารถไถ่ถอนได้ก่อน  
ครบกำหนด

ธนาคาร ซีไอเอ็มบี ไทย จำกัด (มหาชน)

หุ่นกู้ของ บริษัท อารียา พรอพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 1/2560  
ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2563

ธนาคาร ซีไอเอ็มบี ไทย จำกัด (มหาชน)

หุ่นกู้มีประกันของ บริษัท อารียา พรอพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) ครั้งที่  
2/2560 ครบกำหนดไถ่ถอน ปี พ.ศ. 2563 ที่ผู้ออกหุ่นกู้สามารถไถ่  
ถอนได้ก่อนครบกำหนด

ธนาคาร ซีไอเอ็มบี ไทย จำกัด (มหาชน)

หุ่นกู้ของ บริษัท อารียา พรอพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 3/2560  
ชุดที่ 1 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2564

ธนาคาร ซีไอเอ็มบี ไทย จำกัด (มหาชน)

หุ่นกู้ชนิดทยอยชำระคืนเงินต้นของ บริษัท อารียา พรอพเพอร์ตี้ จำกัด  
(มหาชน) ครั้งที่ 3/2560 ชุดที่ 2 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2564

ธนาคาร ซีไอเอ็มบี ไทย จำกัด (มหาชน)

หุ่นกู้ของ บริษัท อารียา พรอพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 1/2561 ครบ  
กำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2564

ธนาคาร ซีไอเอ็มบี ไทย จำกัด (มหาชน)

หุ่นกู้ของ บริษัท อารียา พรอพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 2/2561 ครบ  
กำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2565

ธนาคาร ซีไอเอ็มบี ไทย จำกัด (มหาชน)

หุ่นกู้มีประกันของ บริษัท อารียา พรอพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) ครั้งที่  
1/2562 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2564 ซึ่งผู้ออกหุ่นกู้มีสิทธิไถ่ถอนหุ่น  
กู้ก่อนครบกำหนดไถ่ถอน"

ธนาคาร ซีไอเอ็มบี ไทย จำกัด (มหาชน)

หุ่นกู้ด้วยสิทธิที่มีลักษณะคล้ายหุ้นไถ่ถอนเมื่อเลิกบริษัทซึ่งผู้ออกหุ่นกู้มี  
สิทธิไถ่ถอนหุ่นกู้ก่อนครบกำหนด และมีสิทธิเลื่อนชำระดอกเบี้ยโดยไม่มี  
เงื่อนไขใดๆ ของ บริษัท อารียา พรอพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) ครั้งที่  
2/2562

ธนาคาร ซีไอเอ็มบี ไทย จำกัด (มหาชน)