

## ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

### 1.นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

#### 1.1 วิสัยทัศน์ พันธกิจและประวัติความเป็นมาของกลุ่มบริษัทฯ

##### วิสัยทัศน์

ความสมดุลของชีวิต... เรามุ่งมั่นที่จะสร้าง ‘รูปแบบการใช้ชีวิต’ ที่ไม่เหมือนใคร โดยการผสมผสานความสมัยใหม่เข้ากับสิ่งแวดล้อมและธรรมชาติเพื่อก้าวข้ามรูปแบบทั่วไปของ ‘การใช้ชีวิต’ และสร้างคุณค่าให้กับสังคมในภาพรวม

##### พันธกิจ

ท้าทายขอบเขตของ “การใช้ชีวิต” เป็นมากกว่าแค่ที่อยู่อาศัยหรือบ้าน ทุกโครงการของเรามีเป้าหมายที่จะสร้างมาตรฐานใหม่ที่จะทำให้ผู้คนสามารถใช้ชีวิตผ่านการบริการที่ไร้ที่ติ ก้าวผ่านข้อจำกัดและปลดปล่อยไปกับสภาพแวดล้อม

##### กลยุทธ์ในการดำเนินงาน

บริษัท พราว เรียล เอสเตท จำกัด (มหาชน) มุ่งเน้นการดำเนินธุรกิจภายใต้แนวคิด “ More than just living “ ผ่านกลยุทธ์สำคัญ ดังนี้

- 1.) ทำเลที่ตั้งดีเยี่ยม
- 2.) เน้นลูกค้าที่มีกำลังในการใช้จ่าย ทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติ
- 3.) มุ่งเน้นที่กรุงเทพฯและเมืองท่องเที่ยวที่สำคัญ (เช่น หัวหินและภูเก็ต เป็นต้น)
- 4.) สนองความต้องการของลูกค้า, สร้างสรรค์ความสะดวกสบายกับเทคโนโลยี
- 5.) สร้างความแตกต่างโดยเพิ่มการบริการเหนือจากการบริหารหรือการบริการในที่อยู่อาศัยทั่วไป

## ประวัติความเป็นมา

บริษัท พราว เรียล เอสเตท จำกัด (มหาชน) เป็นผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในประเทศไทย ที่จดทะเบียนอยู่ในตลาดหลักทรัพย์เอ็ม เอ ไอ (Market for Alternative Investment – MAI) ภายใต้ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (Stock Exchange of Thailand – SET) ทั้งนี้บริษัทมีการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญ ดังต่อไปนี้

ปี 2532: ก่อตั้งเมื่อวันที่ 30 มีนาคม 2532 ภายใต้ชื่อ “บริษัท พลุพุด จำกัด” ประกอบธุรกิจรับเหมาก่อสร้างทั่วไปจากภาครัฐและภาคเอกชน

ปี 2545: 4 พฤศจิกายน 2545 บริษัทจดทะเบียนแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด

ปี 2546: 21 พฤศจิกายน 2546 เปลี่ยนชื่อบริษัทฯ เป็น บริษัท โฟคัสเอ็นจิเนียริ่ง แอนด์ คอนสตรัคชั่น จำกัด (มหาชน)

ปี 2547 : 5 ตุลาคม 2547 จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

ปี 2551 : 19 พฤศจิกายน 2551 เปลี่ยนชื่อบริษัทฯ เป็น บริษัท โฟคัส ดีเวลลอปเม้นท์ แอนด์ คอนสตรัคชั่น จำกัด (มหาชน)

ปี 2562: 13 พฤษภาคม 2562 บริษัทฯ เปลี่ยนชื่อบริษัทฯ เป็น บริษัท พราว เรียล เอสเตท จำกัด (มหาชน)

## การเปลี่ยนแปลงโครงสร้างการถือหุ้น

บริษัท พราว เรียล เอสเตท จำกัด (มหาชน) เข้าซื้อ บริษัท โฟคัส ดีเวลลอปเม้นท์ แอนด์ คอนสตรัคชั่น จำกัด (มหาชน) ด้วยวิธีการ แบริดคอรลิสดึง โดย บอร์ดบริหารจาก บริษัท โฟคัส ดีเวลลอปเม้นท์ แอนด์ คอนสตรัคชั่น จำกัด (มหาชน) มีมติประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ ครั้งที่ 1/2562 เมื่อวันที่ 20 กุมภาพันธ์ 2562 ได้มีมติให้บริษัทออกและเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 451,388,889 หุ้น ในราคาหุ้นละ 1.44 บาท พร้อมทั้งซื้อที่ดิน 2 แปลง 12 ไร่ 3 งาน 57.85 ตารางวา ตั้งอยู่ที่ อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ มูลค่า 1,325 ล้านบาท จาก บริษัท พราว รีสอร์ท หัวหิน จำกัด (7 ไร่ 2 งาน 48.8 ตารางวา) และ บริษัท วานา นาวา จำกัด (5 ไร่ 1 งาน 9.05 ตารางวา) โดยการเข้าลงทุนในพื้นที่ดังกล่าวพิจารณาแล้วเป็นทำเลที่มีศักยภาพในการประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอยู่อาศัย และเป็นการลดความเสี่ยงจากการเพิ่มขึ้นของราคาที่ดินในอนาคต ดังนั้นหากบริษัทสามารถดำเนินการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอยู่อาศัยได้สำเร็จ บริษัทจะสามารถสร้างผลกำไรและผลตอบแทนต่อผู้ถือหุ้นได้ในระดับที่เหมาะสม ทั้งนี้มีเงื่อนไขการชำระค่าที่ดินดังกล่าว ดังนี้

- 1.) ชำระเป็นหุ้นสามัญเพิ่มทุนมูลค่า 650 ล้านบาท ให้กับนายพล ลิปตพัลลภและนางสาวพรพุด ลิปตพัลลภ
- 2.) ชำระด้วยเงิน (ผ่านการกู้ยืมสถาบันการเงินจำนวน 650 ล้านบาท)
- 3.) ชำระผ่าน กระแสเงินสด/ตัวสัญญาใช้เงินจำนวน 25 ล้านบาท

จากเงื่อนไขข้อ 1 (ชำระเป็นหุ้นเพิ่มทุน) ส่งผลให้ นายพสุ ลิปตพัลลภ และนางสาวพราวพุทธ ลิปตพัลลภ เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของ บริษัท ไฟคัส ดีเวลลอปเม้นท์ แอนด์ คอนสตรัคชั่น จำกัด (มหาชน) สัดส่วนมากกว่า 70% พร้อมเปลี่ยนชื่อใหม่เป็น บริษัท พราว เรียล เอสเตท จำกัด (มหาชน) และใช้ชื่อย่อ "PROUD"

จากเหตุผลดังกล่าวส่งผลให้อำนาจในการควบคุมและการบริหารงานของบริษัทฯ ในปัจจุบันเป็นของ นายพสุ ลิปตพัลลภ และนางสาวพราวพุทธ ลิปตพัลลภ ในนาม บริษัท พราว เรียล เอสเตท จำกัด (มหาชน)

## โครงสร้างการถือหุ้นหลังจากเข้าทำรายการ

รายชื่อ	จำนวนหุ้น	ร้อยละ
1) นายพสุ ลิปตพัลลภ	225,694,445.0	35.2%
2) นางสาวพราวพุทธ ลิปตพัลลภ	225,694,444.0	35.2%
3) นางนภารัตน์ สีนาททกถากุล	66,385,800.0	10.3%
4) นายจักรพล ทองเจริญ	9,001,600.0	1.4%
5) นายอนุรักษ์ บุญแสวง	5,090,000.0	0.8%
6) นางสาวศิริเพ็ญ รามนุช	4,097,000.0	0.6%
7) นายเกียรติ ศรีจอมขวัญ	3,500,000.0	0.5%
8) นางสาวทวีพร กীরติอดิษฐ์	3,335,700.0	0.5%
9) นายประจวบ เอี่ยมรัมย์	2,850,000.0	0.4%
10) นายธนินโชติพันธ์ ตันติภักดิ์วิรัช	2,025,900.0	0.3%
11) นางอรรณณ เมธาวรรณกุล	2,000,000.0	0.3%
12) นายก่อเกียรติ บุญญาอารักษ์	1,700,000.0	0.3%
13) อื่นๆ	90,094,063.0	14.0%
<b>รวมทั้งหมด</b>	<b>641,468,952.0</b>	<b>100.0%</b>

## 1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

เดิมบริษัท ไฟคัส ดีเวลลอปเม้นท์ แอนด์ คอนสตรัคชั่น จำกัด (มหาชน) ดำเนินธุรกิจรับเหมาก่อสร้างเป็นหลักโดยจะรับงานก่อสร้างทั้งจากหน่วยงานของภาครัฐ รัฐวิสาหกิจและเอกชน ในลักษณะผู้รับเหมาโดยตรง (Main Contractor) หรือผู้รับช่วง (Sub contractor) ทั้งนี้ในปัจจุบันหลังจากการเพิ่มทุนและเปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท พราว เรียล เอสเตท จำกัด (มหาชน) จึงเปลี่ยนเป็นมุ่งเน้นธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ภายใต้แนวความคิด "More than just living" เป็นหลัก

## เหตุการณ์ที่สำคัญของกลุ่มบริษัทในรอบ 3 ปี

ปี 2562

### เดือนเมษายน

- บริษัท หัวหิน อัลฟา 71 จำกัด ได้จัดตั้งขึ้น โดยบริษัทถือหุ้นในอัตราร้อยละ 99.99 มีทุนจดทะเบียนจำนวน 1,000,000 บาท ละมีวัตถุประสงค์เพื่อพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
- บริษัท หัวหิน สกาย ลีฟวิ่ง จำกัด ได้จัดตั้งขึ้น โดยบริษัทถือหุ้นในอัตราร้อยละ 99.97 มีทุนจดทะเบียนจำนวน 1,000,000 บาท ละมีวัตถุประสงค์เพื่อพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
- ตามมติที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2562 เมื่อวันที่ 26 เมษายน 2562 อนุมัติการลดทุนจดทะเบียนของบริษัทจาก 227,760,073 บาท เป็น 221,760,062 บาท โดยตัดหุ้นสามัญที่ยังไม่ได้นำออกจำหน่ายจำนวน 6,000,011 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 1 บาท และการแก้ไขหนังสือบริคณห์สนธิข้อ 4 ของบริษัท
- ตามมติที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2562 เมื่อวันที่ 26 เมษายน 2562 อนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทจาก 221,760,062 บาท เป็น 673,148,951 บาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 451,388,889 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท และการแก้ไขหนังสือบริคณห์สนธิ ข้อ 4 ของบริษัท
- ตามมติที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2562 เมื่อวันที่ 26 เมษายน 2562 อนุมัติการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทจำนวน 451,388,889 หุ้น ซึ่งมีมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาทให้แก่บุคคลในวงจำกัด (Private Placement) เป็นการเสนอขายตามราคาของที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทมีมติกำหนดราคาเสนอขายด้วยราคา 1.44 บาทต่อหุ้น
- ตามมติที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2562 เมื่อวันที่ 26 เมษายน 2562 มีมติเห็นชอบให้อนุมัติการขายหุ้นทั้งหมดที่บริษัทถืออยู่ใน บริษัท ไฟคัส เวก คอร์ปอเรชั่น จำกัด (“ไฟคัส เวก”) ให้แก่นายอนุชา สินหาทกถากุล กรรมการบริษัท และ/หรือบุคคลหรือนิติบุคคลที่นายอนุชาเป็นผู้กำหนด อันเป็นผลให้ ไฟคัส เวก สิ้นสภาพในการเป็นบริษัทการร่วมค้าของบริษัท

### เดือนพฤษภาคม

- บริษัทฯเปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท พราว เรียล เอสเตท จำกัด (มหาชน)

### เดือนพฤศจิกายน

- บริษัทเปิดตัวโครงการ “InterContinental Residences Hua Hin” ซึ่งเป็นโครงการที่พักอาศัยระดับลักซ์วี่ซึ่งบริหารงานโดยเครือโรงแรมระดับโลกอย่าง “IHG” ที่แรกในไทย บนที่ดินขนาด 7 ไร่ 2 งาน 48.8 ตารางวา ติดชายหาดใจกลางเมืองหัวหิน บนถนนเพชรเกษม ช่วงซอยหัวหิน 71
- บริษัท หัวหิน อัลฟา 71 จำกัด บริษัทย่อยซึ่งบริษัทถือหุ้นในอัตราร้อยละ 99.98 ได้มีมติเพิ่มทุนจดทะเบียน 25,000,000 บาท จากเดิม 1,000,000 บาท เป็น 26,000,000 บาท

### เดือนธันวาคม

- บริษัท หัวหิน อัลฟา 71 จำกัด บริษัทย่อยซึ่งบริษัทถือหุ้นในอัตราร้อยละ 99.98 ได้มีมติเพิ่มทุนจดทะเบียน 24,000,000 บาท จากเดิม 26,000,000 บาท เป็น 50,000,000 บาท

## ปี 2561

### เดือนเมษายน

- ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2561 ได้มีมติอนุมัติให้ยกเลิกการออกและ เสนอขายใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทให้แก่กรรมการ ผู้บริหารและพนักงานของบริษัท (ESOP Warrants) จำนวน 6,000,000 หน่วย เนื่องจากประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุนที่ ทจ.32/2551 เรื่อง การเสนอขายหลักทรัพย์ที่ออกใหม่ต่อกรรมการหรือพนักงาน ลงวันที่ 15 ธันวาคม 2551 กำหนดให้บริษัทต้อง เสนอขาย ESOP Warrants ให้แก่กรรมการหรือพนักงานของบริษัทให้แล้วเสร็จภายในหนึ่งปี นับแต่วันประชุม สามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2560 เมื่อวันที่ 28 เมษายน 2560 ซึ่งคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน และคณะกรรมการตรวจสอบและกำกับดูแลกิจการเห็นพ้องต้องกันตามที่ฝ่ายจัดการของบริษัทฯนำเสนอว่าสมควร เสนอให้ที่ประชุม AGM 2018 พิจารณายกเลิกการออกและเสนอขาย ESOP Warrants ดังกล่าวเนื่องจากสภาวะ ตลาดยังไม่เอื้ออำนวยและราคาใช้สิทธิในการซื้อหุ้นสามัญ (Exercise Price) ที่ราคา 1.80 บาท ต่อหุ้นยังไม่จูงใจ เพียงพอ จึงยังไม่เหมาะสมที่จะเสนอขาย ESOP Warrants ให้แก่กรรมการ ผู้บริหารและพนักงานในขณะนี้

### เดือนกรกฎาคม

- บริษัทได้ทำสัญญาจ้างก่อสร้างโรงงานบริหารจัดการขยะกับบริษัท ไฟคัส เวก บางนา จำกัด ซึ่งตั้งอยู่ที่อำเภอแปลงยาว จังหวัดฉะเชิงเทรา มูลค่างานรวม 50 ล้านบาทเศษ

## ปี 2560

### เดือนเมษายน

- 28 เมษายน 2560 ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2560 ได้มีมติให้เพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทฯจากเดิม 126,720,042 บาท เป็น 227,760,073 บาทโดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 101,040,031หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท ดังนี้
 

1.เพื่อให้สิทธิแก่ผู้ถือหุ้นเดิม (Rights Offering) จำนวนไม่เกิน	63,360,021 หุ้น
ในสัดส่วน 2 หุ้นเดิมต่อ 1 หุ้นใหม่ในราคาหุ้นละ 1.20 บาท	
2.เพื่อรองรับการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิ FOCUS-W2 จำนวนไม่เกิน	31,680,010 หุ้น
ในสัดส่วน 1 หุ้นใหม่ต่อ 1 หน่วยใบสำคัญแสดงสิทธิ ในราคาใช้สิทธิหุ้นละ 1.80 บาท	
3.เพื่อรองรับ ESOP-Warrants จำนวนไม่เกิน	6,000,000 หุ้น
ในสัดส่วน 1 หุ้นใหม่ต่อ 1 หน่วยใบสำคัญแสดงสิทธิ ในราคาใช้สิทธิหุ้นละ 1.80 บาท	
<b>รวมทั้งหมด</b>	<b><u>101,040,031</u> หุ้น</b>

### เดือนพฤษภาคม

- 19 พฤษภาคม 2560 บริษัทได้จดทะเบียนเพิ่มทุนต่อกรมพัฒนาธุรกิจการค้ากระทรวงพาณิชย์จากเดิม 126,720,042 บาท เป็น 227,760,073 บาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 101,040,031 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท
- 25 พฤษภาคม 2560 บริษัทฯ ได้แจ้งกำหนดรายละเอียดเกี่ยวกับการเสนอขายและจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่ ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทตามสัดส่วนการถือหุ้น (Rights Offering) และกำหนดวันออกและวันใช้สิทธิตามใบสำคัญ แสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทครั้งที่ 2 (FOCUS-W2) ดังกล่าวดังนี้
  - กำหนดระยะเวลาจองซื้อและชำระเงินค่าหุ้นสามัญเพิ่มทุน: วันที่ 12-16 มิถุนายน 2560
  - กำหนดวันออกและวันใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทครั้งที่ 2 (FOCUS-W2)
    - วันที่ออกใบสำคัญแสดงสิทธิคือ วันที่ 8 กรกฎาคม 2560
    - วันใช้สิทธิครั้งแรกคือ วันที่ 29 กันยายน 2560
    - วันใช้สิทธิครั้งสุดท้ายคือ วันที่ 30 มิถุนายน 2563

### เดือนมิถุนายน

- 26 มิถุนายน 2560 บริษัทฯ ได้ดำเนินการจดทะเบียนเพิ่มทุนชำระแล้วต่อกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ จากเดิม 126,720,042 บาท เป็น 190,080,063 บาท โดยมีรายละเอียดเกี่ยวกับทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้วของ บริษัทฯ ดังนี้  
ทุนจดทะเบียน 227,760,073 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 227,760,073 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท  
ทุนชำระแล้ว 190,080,063 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 190,080,063 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท

### เดือนสิงหาคม

- 15 สิงหาคม 2560 บริษัทฯแจ้งเรื่องการโอนหุ้นใน บริษัท ไฟคัส เวก คอร์ปอเรชั่น จำกัด (ซึ่งเป็นบริษัทโฮลดิ้ง ของ บริษัทฯ) ดังนี้

ผู้โอน	ผู้รับโอน	จำนวนหุ้น	สัดส่วนการถือหุ้น
Wheig S.A.S., France	Wheign Asia Ltd., Hong Kong	599,999	ร้อยละ 39.99

#### หมายเหตุ

- (1) Wheig Asia Limited, Hong Kong เป็นบริษัทในเครือของ Wheig Group of Companies โดยมี Whieg S.A.S., France เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่
- (2) เหตุผลในการโอนหุ้นดังกล่าวข้างต้นเนื่องจาก Wheig Group of Companies มีความประสงค์จะให้ Wheig Asia Ltd., Hong Kong ซึ่งเป็นบริษัทในเครือของตนที่อยู่ในภูมิภาคเอเชียเป็นผู้ลงทุนในประเทศไทยแทน Wheig SAS, France ซึ่งอยู่ในภาคพื้นยุโรป

- 15 สิงหาคม 2560 ที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัทฯ ครั้งที่ 3/2560 ได้มีมติอนุมัติการลงทุนในโครงการบริหารจัดการขยะของบริษัท ไฟคัส เวก บางนา จำกัด ซึ่งเป็น “บริษัทย่อย” ของ บริษัท ไฟคัส เวก คอร์ปอเรชั่น จำกัด ซึ่งเป็น “บริษัทโฮลดิ้ง” มูลค่าโครงการบริหารจัดการขยะประมาณ 180 ล้านบาท โครงการดังกล่าวจะตั้งอยู่บนที่ดิน ซึ่งมีเนื้อที่ 23 ไร่ 16 ตารางวา ในเขตพื้นที่อุตสาหกรรมและคลังสินค้า (พื้นที่สีม่วง) ถนนสายทางหลวงแผ่นดินหมายเลข 331-บ้านหนองเรือ ตำบลแปลงยาว อำเภอแปลงยาว จังหวัดฉะเชิงเทรา
- สิงหาคมและกันยายน 2560 บริษัทได้ทำสัญญารับจ้างก่อสร้างอาคารโครงการศูนย์ส่งเสริมคุณภาพชีวิตข้าราชการ กองทัพเรือ อำเภอสัตหีบ จังหวัดชลบุรี มูลค่างานรวม 79 ล้านบาทเศษ

### เดือนพฤศจิกายน

- 15 พฤศจิกายน 2560 บริษัท ไฟคัส เวก บางนา จำกัด (บริษัทย่อยของ บริษัทไฟคัส เวก คอร์ปอเรชั่นจำกัด) ได้รับโอนกรรมสิทธิ์ที่ดินโครงการบริหารจัดการขยะ เนื้อที่ 23 ไร่ 16 ตารางวา ตั้งอยู่ในเขตพื้นที่อุตสาหกรรมและคลังสินค้า (พื้นที่สีม่วง) ถนนสายทางหลวงแผ่นดินหมายเลข 331-บ้านหนองเรือ ตำบลแปลงยาว อำเภอแปลงยาว จังหวัดฉะเชิงเทรา โดยอยู่ระหว่างการก่อสร้างอาคารโรงงานซึ่งคาดว่าจะแล้วเสร็จและสามารถเปิดดำเนินการเชิงพาณิชย์ได้ภายในไตรมาสที่ 2 ของปี 2562

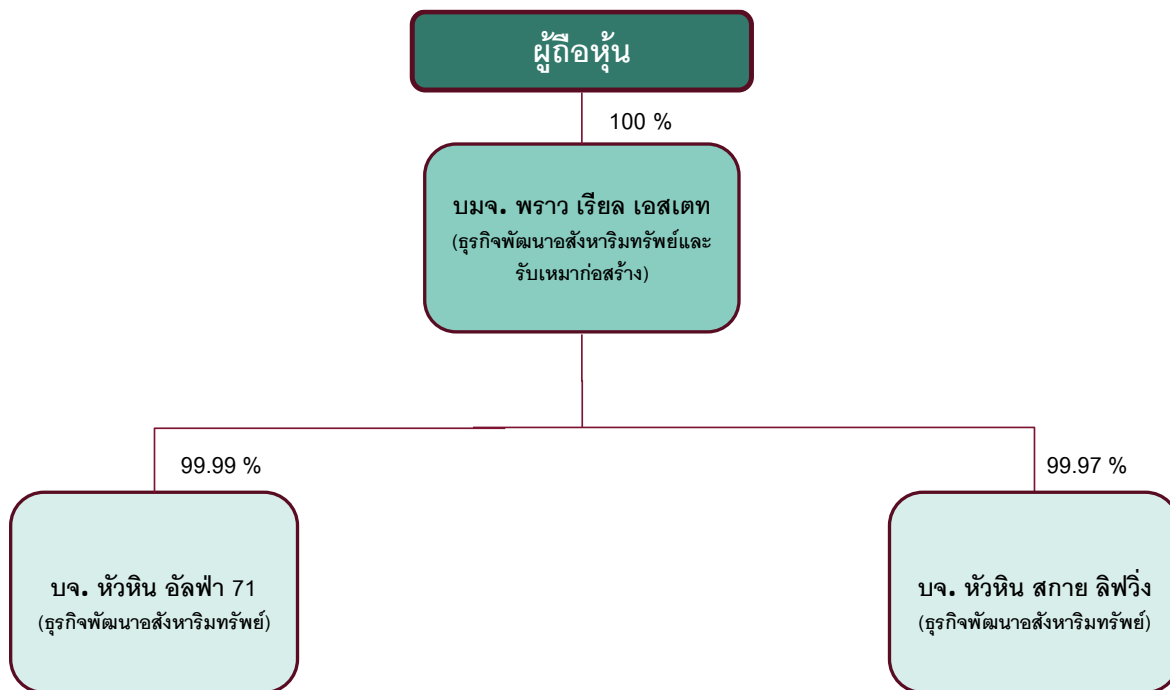
### 1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

#### ภาพรวมการประกอบธุรกิจและนโยบายการแบ่งการดำเนินงานของกลุ่มบริษัท

บริษัท พราว เรียล เอสเตท จำกัด (มหาชน) เป็นผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในประเทศไทยโดยปัจจุบันแยกออกเป็น 2 กลุ่มธุรกิจใหญ่กล่าวคือ

1. กลุ่มธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เน้นออกแบบในการสร้างสรรค์โครงการที่พักอาศัยที่ยกระดับ “ที่อยู่อาศัย” ให้กลายเป็นประสบการณ์การใช้ชีวิตภายใต้แนวคิด “More than just living” อันเป็นการผสมผสาน ระหว่างการพักผ่อนและการบริการระดับรีสอร์ทที่จะทำให้ทุกวันของคุณ ได้ดื่มด่ำไปกับธรรมชาติและบรรยากาศของชีวิตยุคใหม่
2. กลุ่มธุรกิจก่อสร้าง เป็นกลุ่มธุรกิจที่ปัจจุบันไม่มุ่งเน้นหลังจากเปลี่ยนการบริหารงานจาก บริษัท ไฟล์ส ดีเวลลอปเม้นท์ แอนด์ คอนสตรัคชั่น จำกัด (มหาชน) เป็น บริษัท พราว เรียล เอสเตท จำกัด (มหาชน)

#### โครงสร้างเงินลงทุนของกลุ่มบริษัทฯ





## นโยบายการดำเนินงานของบริษัทฯ และบริษัทในกลุ่ม

บริษัทฯ มีนโยบายในการบริหารงานในปัจจุบัน ดังต่อไปนี้

1. จัดหาเงินทุนจากสถาบันการเงินเพื่อดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ และบริษัทในกลุ่ม
2. จัดหาเงินทุนจากบริษัทร่วมทุนอื่นใดที่ไม่ได้อยู่ในกลุ่มของบริษัทเพื่อประโยชน์ในการบริหารสภาพคล่อง
3. ร่วมลงทุนในบริษัทร่วมทุนอื่นใดที่ไม่ได้อยู่ในกลุ่มของบริษัทเพื่อผลตอบแทนจากการลงทุน
4. รวมศูนย์กลางดำเนินงานสนับสนุนต่างๆไว้ที่ บริษัท พราว เรียล เอสเตท จำกัด (มหาชน)

ปัจจุบันมีหน่วยงานที่ให้บริการสนับสนุนหลักในงานด้านต่างๆ ดังต่อไปนี้

- ให้การสนับสนุนงานด้านการเงินและบัญชี
- ให้การสนับสนุนงานด้านพัฒนาโครงการ
- ให้การสนับสนุนงานด้านการตลาดและการขาย
- ให้การสนับสนุนงานด้านพัฒนาธุรกิจและกลยุทธ์
- ให้การสนับสนุนงานด้านสนับสนุนองค์กรจากหน่วยงานด้านต่างๆกล่าวคือ ด้านกฎหมาย, ด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ, ด้านทรัพยากรบุคคล, ด้านจัดซื้อและธุรการ

ทั้งนี้บริษัทฯ มอบหมายให้สายงานการเงินและบัญชี ทำหน้าที่ควบคุมงานด้านบริหารความเสี่ยงและงานด้านตรวจสอบภายใน



## 2.ลักษณะการประกอบธุรกิจ

### โครงสร้างรายได้

บริษัทฯ มีโครงสร้างรายได้แยกตามรายประเภทกลุ่มธุรกิจ ได้ดังต่อไปนี้

#### รายได้แยกประเภทธุรกิจ

รายการ	2562		2561		2560	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
รายได้จากการรับเหมาก่อสร้าง	31.43	27.41	87.17	76.37	51.44	34.28
รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์	58.29	50.84	15.91	13.94	90.22	60.12
รายได้อื่น	24.93	21.74	11.06	9.69	8.40	5.60
<b>รวมรายได้</b>	<b>114.65</b>	<b>100.00</b>	<b>114.14</b>	<b>100.00</b>	<b>150.06</b>	<b>100.00</b>

ปัจจุบันหลังจากบริษัท พราว เรียล เอสเตท จำกัด (มหาชน) บริหารงานต่อจาก บริษัท ไฟล์ดีเวลลอปเม้นท์ แอนด์ คอนสตรัคชั่น จำกัด (มหาชน) ซึ่งเน้นธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เป็นหลัก ทำให้รายได้ธุรกิจรับเหมาก่อสร้างเริ่มลดลงตั้งแต่ไตรมาสที่ 2 ปี 2562 เป็นต้นมา ทั้งนี้รายได้เป็นผลจากดอกเบี้ยรับจากเงินให้กู้ยืมแก่บริษัทย่อย และในไตรมาสที่ 3 ปี 2562 บริษัทฯ รับรู้กำไรจากการขายเงินลงทุนในการร่วมค้าด้วยเช่นกัน

### 2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัท พราว เรียล เอสเตท จำกัด (มหาชน) มุ่งเน้นการประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เป็นหลัก ซึ่งปัจจุบันเน้นพัฒนาโครงการในแหล่งทำเลที่สำคัญทั้งกรุงเทพฯ และเมืองท่องเที่ยวชายฝั่งทะเล ทั้งนี้ช่วงเริ่มกิจการบริษัทฯ มีผลิตภัณฑ์หรือบริการในกลุ่ม คอนโดมีเนียม เพียงอย่างเดียว โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

#### ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย

โครงการ	สถานที่ตั้งโครงการ	ประเภทโครงการ	กรรมสิทธิ์ที่ดิน	พื้นที่โครงการ	จำนวนหน่วย	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	ระยะเวลาในการก่อสร้าง	ความคืบหน้าในการขาย
<b>โครงการพร้อมอยู่</b>								
โครงการโฟกัส เพลินจิต	สุขุมวิท 2 เขต คลองเตย จังหวัด กรุงเทพมหานคร	คอนโดมีเนียม	บมจ.พราว เรียล เอสเตท	1-0-3	132	840	ก่อสร้างเสร็จแล้ว	ประมาณ 79%
<b>โครงการที่ดิน กำลังพัฒนา</b>								
โครงการ InterContinental Residences Hua Hin	ซอย 71 อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์	คอนโดมีเนียม	บจ. หัวหิน ฮิลล์ 71	7-2-48.8	234	3,515	มี.ค.63 - ก.ย. 64	ประมาณ 20%
<b>โครงการที่ดิน รอการพัฒนา</b>								
ที่ดินบริเวณสวนน้ำวนานา และ โรงแรมฮอลิเดย์ อินน์หัวหิน	อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์	อยู่ระหว่างศึกษา	บจ. หัวหิน สกาย ลิฟวิ่ง	5-1-9.05	อยู่ระหว่างศึกษา	อยู่ระหว่างศึกษา	อยู่ระหว่างศึกษา	อยู่ระหว่างศึกษา

## 2.1.1 โครงการในปัจจุบัน

### 1.) โครงการ ไฟกัศ เพลินจิต



หลังจากบริษัท พราว เรียล เอสเตท จำกัด (มหาชน) ซื้อกิจการด้วยวิธีแบคคอรลิสตั้งจาก บริษัท ไฟคัสดีเวลลอปเม้นท์ แอนด์ คอนสตรัคชั่น จำกัด (มหาชน) พร้อมทั้งได้สินทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียมภายใต้ชื่อ "ไฟกัศ เพลินจิต" ที่จำนวนห้องที่เหลือ ณ ขณะนั้นที่จำนวน 34 ยูนิต ซึ่งโครงการตั้งอยู่บริเวณใกล้สถานีรถไฟฟ้าเพลินจิต ในซอยสุขุมวิท 2 สามารถเข้า – ออก ได้ทั้งจากทางพระรามสี่, สุขุมวิท และเข้าจากทางลงทางด่วนเพลินจิตฝั่งใต้ได้ ทั้งนี้ปัจจุบันบริษัทมีการปรับปรุงห้องพักที่เหลือรวมถึงสิ่งอำนวยความสะดวก จึงทำให้ลูกค้าสนใจมากขึ้นส่งผลให้เริ่มทยอยขายห้องออกได้บางส่วน

### 2.) โครงการ InterContinental Residences Hua Hin



เนื่องจากบริษัทฯ มีที่ดินพร้อมพัฒนา ตั้งแต่ช่วงเข้าซื้อกิจการจาก บริษัท ไฟคัสดีเวลลอปเม้นท์ แอนด์ คอนสตรัคชั่น จำกัด (มหาชน) จำนวน 2 แปลง ที่อำเภอ หัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ โดยเริ่มพัฒนาแปลงที่ดินขนาดใหญ่ เป็นอันดับแรก ซึ่งที่ดินดังกล่าวจำนวนประมาณ 7 ไร่ ติดชายหาดอำเภอเมืองหัวหิน บริเวณ ถนนเพชรเกษม ซอยหัวหิน 71 (ตรงข้ามศูนย์การค้า Market Village) ทั้งนี้บริษัทออกแบบโครงการนี้ให้เป็นลักซ์วรี โดยใช้แบรนด์ InterContinental ภายใต้ชื่อโครงการ "InterContinental Residences" โดยมีวัตถุประสงค์ที่ตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าระดับสูง เพื่อส่งมอบ

ประสบการณ์การพักอาศัยที่เหนือระดับพร้อมด้วยบริการและสิ่งอำนวยความสะดวกครบวงจรแบบโรงแรมด้วยมาตรฐานระดับสากลในแบบฉบับของ InterContinental

ในฐานะโครงการที่พักอาศัยแห่งแรกของประเทศไทยภายใต้แบรนด์ระดับสากลอย่าง InterContinental Hotels and Resorts ซึ่งเป็นแบรนด์เอ็กซ์คลูซีฟที่มีเพียงไม่กี่แห่งของโลก อีกทั้งยังเป็นต้นแบบของการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยภายใต้แนวคิด ‘More Than Just Living’ จึงทำให้โครงการ InterContinental Residences Hua Hin เป็นที่รวบรวมไว้ซึ่งองค์ประกอบที่ดีที่สุดเพื่อสร้างประสบการณ์การอยู่อาศัยและบริการพิเศษ แต่มาขึ้นด้วยความเป็นส่วนตัว อีกทั้งการออกแบบภายในโครงการฯ ยังผสมผสานความร่วมมือและเอกลักษณ์ของสถาปัตยกรรมสไตล์โคโลเนียล และวางอาคารให้สามารถมองเห็นวิวทะเลได้ ตลอดจนมีพื้นที่ที่มีสระว่ายน้ำส่วนตัว และสิ่งอำนวยความสะดวกอื่นๆ

ทั้งนี้โครงการ InterContinental Residences Hua Hin จึงมีจุดเด่นหลักๆ ดังต่อไปนี้

- 1.) เป็นโครงการที่พักอาศัยระดับลักซ์ชัวรีภายใต้แบรนด์ InterContinental แห่งแรกและแห่งเดียวในประเทศไทย ตั้งอยู่บนทำเลที่ดีที่สุดของหัวหิน ซึ่งมีราคาสูงในระดับ New High เนื่องจากเป็นที่ดินริมชายหาดผืนสุดท้ายกลางอำเภอเมืองหัวหิน
- 2.) InterContinental Hotel Group (IHG) ทำสัญญาร่วมกับ พราว เรียล เอสเตท จึงทำให้โครงการมีคุณสมบัติพร้อมรองรับการให้บริการต่างๆ อาทิเช่น เคาน์เตอร์ Concierge บริเวณล็อบบี้, ห้องเก็บสัมภาระพร้อมกับพนักงานยกสัมภาระ, รถกอล์ฟรับส่งในบริเวณโครงการฯ รวมไปถึงการให้บริการอื่นๆ เช่น Beach Pavilion ที่สามารถใช้เป็นสถานที่จัดเลี้ยงพร้อมกับการจัดเลี้ยงจากโรงแรมได้
- 3.) สนับสนุนการใช้ชีวิตร่วมกันระหว่างสมาชิกในครอบครัวได้ด้วยห้องพักที่มีขนาดกว้างและพื้นที่ส่วนกลางที่สนับสนุนการทำกิจกรรมร่วมกัน อาทิเช่น สนามหมากรุก, เขาวงกต เป็นต้น
- 4.) พื้นที่สีเขียวและส่วนกลางโครงการฯ ประมาณ 4 ไร่ โดยจัดสรรพื้นที่ประมาณ 70% หรือประมาณ 7,000 ตารางเมตร เป็นสวนขนาดใหญ่, ชายหาดส่วนตัว พร้อมสิ่งอำนวยความสะดวกส่วนกลาง อาทิเช่น สระว่ายน้ำ 7 สระสำหรับเด็ก ครอบครัว ผู้สูงอายุ และผู้ต้องการออกกำลังกาย รวมถึงสระริมหาด, ห้องออกกำลังกายที่ซ่อนอยู่ใต้สระว่ายน้ำ (Hidden Gym) และสิ่งอำนวยความสะดวกอื่นๆ
- 5.) สิทธิพิเศษในการใช้บริการจาก 5,900 โรงแรมในเครือ InterContinental Hotel Group ทั่วโลก และ เอกสิทธิ์จากการเป็นสมาชิก “Proud Privileges” จากธุรกิจเครือพราวกรุ๊ปและพันธมิตร อีกทั้งสิทธิในการเข้าใช้บริการ 111 Social Club ซึ่งเป็นคาเฟ่สไตล์โคโลเนียล ริมหาดที่ตั้งอยู่ติดกับโครงการ InterContinental Residences Hua Hin
- 6.) ยูนิตหน้าต่างประมาณ 6 เมตร พร้อมประตูกระจกแบบ Full Height โดยประมาณ 80% ของโครงการเป็นห้องที่สามารถเห็นวิวทะเล (Seaview) และสำหรับห้องเพนท์เฮาส์จะมีด้านหน้าติดทะเลประมาณ 9 เมตร สามารถมองเห็นวิวทะเลได้ 270 องศา
- 7.) บริการระดับสากลด้วยมาตรฐาน InterContinental ซึ่งให้บริการ 7 วันต่อสัปดาห์ และ 24 ชั่วโมง อีกทั้งผู้อยู่อาศัยในโครงการ จะได้รับบริการมาตรฐานโรงแรมระดับสากล อาทิเช่น บริการ Butler, บริการ Concierge,

บริการจัดเตรียมอาหารมื้อพิเศษส่งตรงถึงห้อง, บริการจัดเตรียมเซฟสำหรับงานเลี้ยงสังสรรค์, บริการแม่บ้านทำความสะอาด, บริการซักรีดชุดเครื่องนอน, บริการซ่อมแซมที่อยู่อาศัย, บริการอินเทอร์เน็ตฟรีบริเวณพื้นที่ส่วนกลาง ตลอดจนบริการรถรับส่งไปยังสถานที่สำคัญใกล้โครงการฯ

- 8.) แต่ละอาคารมีจำนวนยูนิตต่อ corridor มากที่สุด 8 ยูนิต เพื่อความเป็นส่วนตัว
- 9.) ทั้ง 9 อาคาร จัดสรรเป็น 7 กลุ่ม เพื่อเหมาะสมกับความต้องการที่หลากหลาย ประกอบด้วยอาคารสูง 7 ชั้น 1 อาคารและอาคารสูง 4 ชั้น 8 อาคาร ซึ่งทุกยูนิตพร้อมเฟอร์นิเจอร์ครบชุด (Fully Furnished) ตามมาตรฐานของ InterContinental
- 10.) ระเบียงกว้างเกือบ 10 ตร.ม. พร้อม Day Bed เพื่อสามารถเห็นวิวทะเลได้มากที่สุด

**INTERCONTINENTAL RESIDENCES HUA HIN**

**1 ถึง 10 จุดเด่น ที่เหนือระดับ**

- 1<sup>st</sup> LUXURY RESIDENCES**  
ภายใต้แบรนด์ อินเตอร์คอนติเนนตัล แห่งแรกและแห่งเดียวในประเทศไทย บนทำเลที่ดีของหัวหิน
- 2 ผู้น่าพึ่งพิง** บริการระดับโลก  
INTERCONTINENTAL RESIDENCES HUA HIN x PROUD REAL ESTATE PLC  
พร้อมเน้นประสบการณ์การอยู่อาศัยแบบ MORE THAN JUST LIVING
- 3** เชื่อมโยงสมาชิกครอบครัว  
ให้สามารถใช้ชีวิตร่วมกันได้อย่างลงตัว
- 4** พื้นที่เปิด 70%  
พื้นที่ส่วนกลางกว่า 4 ไร่  
เป็นสวนขนาดใหญ่ และ สระว่ายน้ำ กว่า 7,000 ตร.ม.
- 5** 900 ห้อง  
ผ่านมาตรฐานสมาชิก IHG Rewards Club  
และสามารถจองห้องพักผ่านแอป Proud Privileges
- 6** ระเบียงกว้างกว่า 6 เมตร  
เต็มขั้น วิวทะเล ส่วนสูงกระจก full height
- 7** บริการระดับโลกด้วยมาตรฐานอินเตอร์คอนติเนนตัล  
7 วัน/สัปดาห์/24 ชม.
- 8** แต่ละอาคารมีเพียง 8 units/corridor  
เพื่อความเป็นส่วนตัวสูงสุด
- 9** ทั้ง 9 อาคาร จัดสรรเป็น 7 กลุ่ม  
เหมาะสมกับความต้องการที่หลากหลาย
- 10** ระเบียงกว้างเกือบ 10 ตร.ม.  
พร้อม DAYBED เพื่อรับลมชมวิวทะเลอย่างเต็มที่

## 2.1.2. โครงการในอนาคต

### 1.) ที่ดินว่างเปล่าที่พร้อมพัฒนา

บริษัทฯ มีที่ดินเปล่าที่ซื้อจากบริษัท วานา นาวา จำกัด (ตั้งแต่ช่วงเข้าซื้อกิจการจาก บมจ. โฟคัสดีเวลลอปเม้นท์ฯ) เนื้อที่ 5 ไร่ 1 งาน 9.05 ตารางวา เมื่อต้นปี 2562 ที่ผ่านมาโดยคาดว่าจะเริ่มพัฒนาโครงการช่วงปลายปี 2563 ทั้งนี้โครงการดังกล่าวพัฒนามบนพื้นที่บริเวณเดียวกับ สวนน้ำ วานา นาวา และ โรงแรมฮอลิเดย์ อินน์ รีสอร์ท วานา นาวา หัวหิน ซึ่งมองเห็นถึงศักยภาพในการเติบโตในบริเวณดังกล่าวที่เกื้อกูลกัน

### 2.) ที่ดินว่างเปล่าที่ต้องการพัฒนา

สำหรับการขยายการพัฒนาในอนาคต บริษัทฯ ต้องการศึกษาคำว่าที่ดินว่างเปล่าทั้ง ในกรุงเทพฯ และเมืองท่องเที่ยวที่สำคัญ โดยสามารถใช้ประโยชน์จากโครงการที่มีอยู่แล้วของ บริษัท พราว ฮอสพิทาลิตี้ จำกัด อาทิเช่น ที่จังหวัด ภูเก็ต เป็นต้น ทั้งนี้เน้นศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการที่สามารถสร้างความแตกต่าง ในการแข่งขันได้ ภายใต้รูปแบบการใช้ชีวิตที่ไม่เหมือนใครเน้นเข้าถึงกลุ่มลูกค้าที่ชอบความแตกต่างและมีกำลังในการใช้จ่ายทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติ ซึ่งตรงกับแนวความคิดของบริษัทฯ คือ “More than just living”

### 3.) โครงการระยะสั้น

บริษัทฯ กำลังศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนสินทรัพย์ที่สร้างเสร็จแล้ว 80% ขึ้นไปและพร้อมสำหรับรอการขาย เพื่อสร้างรายได้ในระยะสั้นให้กับบริษัทฯ ได้

## 2.1.3. เอกสิทธิ์สำหรับลูกค้าของโครงการ


โครงการส่วนใหญ่ที่บริษัทฯ กำลังพัฒนาในปัจจุบันและในอนาคต ยังมีการสร้างสรรค์เอกสิทธิ์ให้แก่ลูกค้าในเรื่องของการใช้ชีวิตที่ครอบคลุมไลฟ์สไตล์ทุกด้าน ผ่านสิทธิประโยชน์ของ “พราว PRIVILEGES” (Proud Privileges) ซึ่งประกอบด้วย โรงแรมอินเตอร์คอนติเนนตัล หัวหิน รีสอร์ท, โรงแรมอินเตอร์คอนติเนนตัล ภูเก็ต รีสอร์ท, โรงแรมฮอลิเดย์ อินน์ รีสอร์ท วานา นาวา หัวหิน, ทูอาร์รีน่า หัวหิน, สวนน้ำ วานา นาวา, วานา สกาย, บลูพอร์ต หัวหิน, 111 Social Club (บ้านสไตล์ Colonial เก่าแก่ติดกับโครงการ อินเตอร์คอนติเนนตัล เรสซิเดนเชส หัวหิน ซึ่งปรับปรุงเป็นคลับเฮ้าส์ติดชายหาด)



## พราว พรีเมียม (สำหรับโครงการ InterContinental Residences Hua Hin)

◇













**EXCLUSIVE  
PROUD PRIVILEGES CARD  
FOR RESIDENTS**



**WITH LUXURY FACILITIES  
CATER TO ALL PARTS OF LIVING**

*Lounge at InterContinental Hua Hin Resort*  
*Lounge at Vana Nava Water Jungle*  
*Access to 111 Social Club*  
*Priority Parking at BluPort Hua Hin  
Resort Mall*

◇  
◇  
◆

 <p><i>A 5-star Luxury Global Branded Resort in Hua Hin</i></p>  <p><i>15% off at Tea Salon, Soraan Lounge, Azure Restaurant and Bar, Pivom and Lee La Bar</i> <i>15% off at Spa and other services</i></p>	 <p><i>A 5-star Luxurious Modern and Classic Thai design &amp; sustainability in Kamala Beach</i></p>  <p><i>15% off at Sawan, Pine, Pinto, Jara 15% off at Spa and other services</i></p>	 <p><i>A resort in Water Park project with convention center</i></p>  <p><i>15% off at Plamong, and Thalay Bar</i> <i>15% off at Spa and other services</i></p>
 <p><i>The first-of-its-kind sport facility in Hua Hin, with world-class facilities.</i></p>  <p><i>20% off at Sportsman</i> <i>15% off Tennis private session</i> <i>Special rate for Tennis Court and Football field</i> <i>15% off daily ticket pass</i></p>	 <p><i>A tropical oasis in the well-loved resort town of Hua Hin, brings family entertainment and vibrancy for all ages, making it one of the most dynamic tourist destinations in ASEAN.</i></p>  <p><i>Five Lockers, Towel and Water</i> <i>Free pick-up service from the Residences</i></p>	 <p><i>The roof-top bar in Holiday Inn Resort Hua Hin with natural elegance view.</i></p>  <p><i>15% off on drink and beverage</i> <i>Exclusive offer for Event</i></p>

## 2.2 การตลาดและการแข่งขัน

### ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักของทางบริษัท เป็นกลุ่มลูกค้าระดับกลาง B+ ขึ้นไป เนื่องจากสินค้าของบริษัท ในปีนี้ และที่ยังคงเหลืออยู่เป็นแนวสูงโดยสินค้าระดับราคา 5 ล้านขึ้นไป ซึ่งบริษัทมีโครงการในทำเลของกรุงเทพฯ 1 โครงการ คือ โครงการ Focus เฟลนิจิต และ ในทำเลต่างจังหวัด 1 โครงการ ได้แก่ โครงการ InterContinental Residences Hua Hin โดยเฉพาะโครงการคอนโดมิเนียมทั้ง 2 โครงการ มีระดับราคามากกว่า 5 ล้านบาท จนถึง 100 ล้านบาทขึ้นไป ทั้งยังต้องการเน้นภาพลักษณ์ว่า Proud Real Estate เป็นผู้พัฒนาโครงการภายใต้แนวคิด More Than just Living โดยในปี 2562 ที่ผ่านมา บริษัทเริ่มสร้างฐานลูกค้าระดับบนผ่าน 2 กลยุทธ์ ได้แก่

1. การร่วมมือกับทาง CBRE เพื่อทำให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายใหม่ที่มีกำลังซื้อสูงและมีความต้องการซื้อ อสังหาริมทรัพย์เป็นทุนเดิมอยู่แล้วได้อย่างรวดเร็วและตรงกับกลุ่มเป้าหมายได้มากขึ้น

2. ขยายกลุ่มลูกค้าด้วยฐานข้อมูลจากโครงการก่อนหน้านี้เช่น จากโครงการ Park 24 รวมถึงการทำกิจกรรม การตลาดทั้งในกรุงเทพฯ และ หัวหิน ด้วยเล็งเห็นการเติบโตของตลาดที่อยู่อาศัยและ ดีมานด์ ชัฟฟรวายในตลาด ของอำเภอ หัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ที่มีการขยายตัวเติบโตอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากเป็นจังหวัดในโครงการระเบียงเศรษฐกิจ ภาค ตะวันตก ที่ได้รับการส่งเสริมทั้งการการลงทุนระบบสาธารณูปโภค การคมนาคม และการท่องเที่ยว ทางบริษัทได้ เปิดตัวโครงการ Branded Residences ระดับ World Class โดยร่วมมือกับ IHG Hotels Group ภายใต้ แบรนด์ InterContinental Hotels and Resorts ไปยังพื้นที่ดังกล่าวและได้รับผลตอบแทนที่ดี และมีฐานลูกค้าเติบโตขึ้น อย่างชัดเจน ทั้งนี้บริษัทยังคงเน้นดำเนินการขยายกลุ่มลูกค้าคอนโดมิเนียมในกลุ่ม Luxury และกลุ่มลูกค้าคอนโด ระดับกลางที่ยังต้องการคอนโดทำเลที่มีศักยภาพเพื่อการอยู่อาศัยอย่างแท้จริงทั้งในกรุงเทพฯ เป็น CBD แนวใกล้รถไฟฟ้า โดยเร่งทำการตลาดใหม่เองให้กับโครงการ Focus เฟลนิจิต ทำให้สามารถตอบสนอง ความต้องการของลูกค้าได้อย่าง กว้างขวางขึ้น

### การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

ทางบริษัทได้วางกลยุทธ์ช่องทางการจัดจำหน่ายให้สอดคล้องกับประเภทของผลิตภัณฑ์ดังนี้ กล่าวคือ

(1) การขายโดยทีมพนักงานขายโดยมีอาชีพอย่างทีมขาย CBRE ในโครงการ InterContinental Residences Hua Hin และทีมพนักงานขายสังกัดบริษัท Proud Real Estate PLC. โดยพนักงานจะดำเนินกิจกรรมทางการตลาดและการขายทั้งภายในสำนักงานขาย แต่ละโครงการ และภายนอกโครงการเช่นการออกบูธ Road show ตามสถานที่ต่างๆ หรือ งานมหกรรมเพื่อที่อยู่อาศัย เป็นต้น โดยผ่านการฝึกอบรม พัฒนาตามหลักมาตรฐานการให้บริการของทางบริษัท

(2) CRM ICON FRAMWORK : เป็นการนำระบบการบริหารลูกค้าสัมพันธ์ การขายและบัญชีการเงิน โดยเป็น การประสานช่องทางการขายทั้งออฟไลน์และ ออนไลน์ รวมถึงการเก็บข้อมูลลูกค้าด้วยกัน เพื่อนำมาวิเคราะห์พฤติกรรม



ลูกค้าต่อไป โดยข้อมูลการซื้อของลูกค้าจะ ถูกเก็บรวมไว้และนำมาพัฒนาธุรกิจต่อไปและนำกฎหมาย PDPA นำมาปรับใช้  
ในการเก็บข้อมูลเท่าที่จำเป็นและมีระยะเวลาเก็บและทำลายที่ชัดเจน

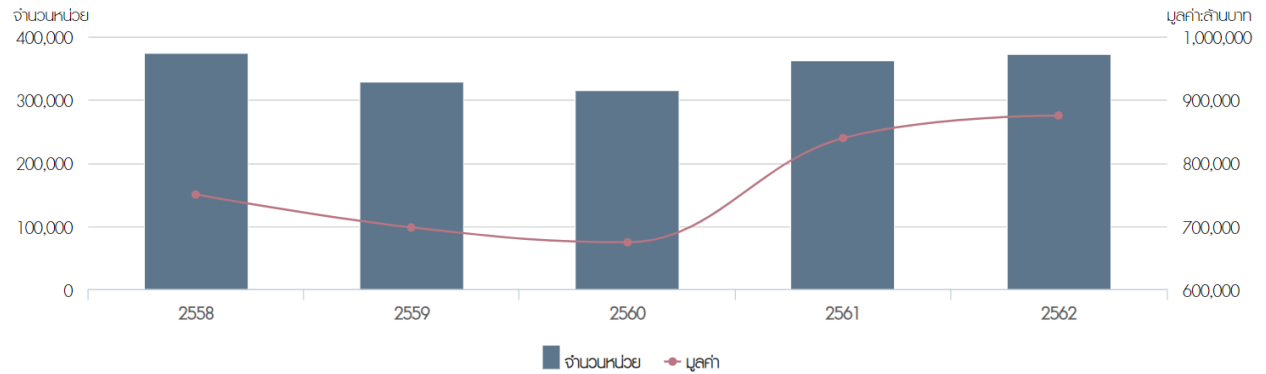
### ภาวะอุตสาหกรรมธุรกิจสังหาริมทรัพย์

ในช่วงสองปีที่ผ่านมา ภาคอสังหาริมทรัพย์มีมูลค่าคิดเป็นสัดส่วนประมาณ 8% ของผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (GDP) ซึ่งในปี 2563 รัฐบาลได้ตั้งเป้าหมายให้เป็นปีแห่งการลงทุน โดยการลงทุนของภาครัฐ รวมทั้งการลงทุน  
โครงสร้างพื้นฐานขนาดใหญ่ของรัฐวิสาหกิจโดยกรอบการลงทุนรัฐวิสาหกิจทั้งปี สูงถึง 3.46 แสนล้านบาทและยังได้  
ส่งเสริมให้เกิดโครงการร่วมลงทุนของภาครัฐและเอกชน หรือ PPP ในโครงการลงทุน โครงสร้างพื้นฐานต่าง ๆ ซึ่งจะช่วย  
สร้างความเชื่อมั่นของภาคธุรกิจและช่วยกระตุ้นการลงทุนภาคเอกชนใน ประเทศได้มากขึ้น ในส่วนของภาคธุรกิจ  
อสังหาริมทรัพย์เพื่อช่วยเหลือประชาชนให้มีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง ได้ชัดเจนยิ่งขึ้น รัฐบาลได้แบ่งกลุ่มผู้ที่ต้องการมีที่  
อยู่อาศัยเป็นของตนเองตามฐานะและศักยภาพออกเป็น 4 กลุ่มได้แก่ 1. กลุ่มผู้มีรายได้น้อยและไม่มีศักยภาพ 2. กลุ่มผู้มี  
รายได้น้อยที่มีศักยภาพ 3. กลุ่มผู้มีรายได้ปานกลางและ 4. กลุ่มผู้มีรายได้สูง โดยรัฐบาลได้วางแนวทางการช่วยเหลือ  
สำหรับกลุ่มที่ 1 ถึงกลุ่มที่ 3 จะดำเนินนโยบายผ่านธนาคารเฉพาะกิจของรัฐ โดยกลุ่มผู้มีรายได้น้อยที่มีศักยภาพ รัฐบาลมี  
นโยบายเพื่อลดอุปสรรคต่าง ๆ ประกอบด้วย 1. รัฐบาลได้สนับสนุนค่าใช้จ่ายบางส่วนผ่านบัตรสวัสดิการแห่งรัฐ 2.  
รัฐบาลได้สนับสนุนเพื่อให้ได้รับสินเชื่อที่อยู่อาศัยดอกเบี้ยต่ำ โดยผ่านธนาคารอาคารสงเคราะห์ เช่น “โครงการสินเชื่อที่อยู่  
อาศัยเพื่อสวัสดิการแห่งรัฐสำหรับผู้มีรายได้น้อยและผู้ถือบัตรสวัสดิการแห่งรัฐ” 3. รัฐบาลได้มีแนวทางจัดตั้งกองทุนเพื่อ  
การพัฒนาที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้น้อยขึ้นในการเคหะแห่งชาติ เพื่อสนับสนุนสินเชื่อและการค้าประกันสินเชื่อที่อยู่  
อาศัยให้กับผู้มีรายได้น้อย และ เพิ่มโอกาสให้ผู้มีรายได้น้อยสามารถเป็นเจ้าของที่อยู่ ส่วนกลุ่มที่ 3 กลุ่มผู้มีรายได้ปาน  
กลาง กลุ่มนี้รัฐบาลให้การสนับสนุนผ่านสินเชื่อโครงการ ต่างๆ ของธนาคารอาคารสงเคราะห์ รวมถึงรัฐบาลได้ออก  
มาตรการลดภาระค่าธรรมเนียมสำหรับจดทะเบียนสิทธิและนิติกรรมเหลือร้อยละ 0.01 สำหรับที่อยู่อาศัยราคาไม่เกิน 3  
ล้านบาท เพื่อสอดรับและสนับสนุนต่อยอดโครงการบ้านล้านหลัง และการสนับสนุนคนชั้นกลาง สำหรับประชาชนที่มี  
รายได้ปานกลางและอยู่ในระบบฐานภาษีของกรมสรรพากรที่มีที่อยู่อาศัยได้โครงการบ้านดีมีดาวนี้ ภาครัฐจะสนับสนุนเงิน  
เพื่อลดภาระการผ่อนดาวน์ อีกทั้งอัตราดอกเบี้ยขาลงและการผ่อนปรน LTV ของธนาคารแห่งประเทศไทย

### สรุปภาวะตลาดที่อยู่อาศัยในปี 2562

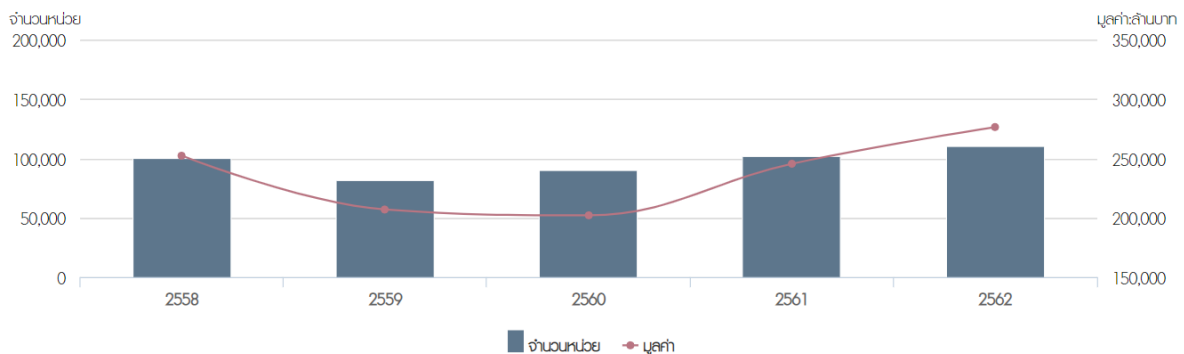
มูลค่าโอนกรรมสิทธิ์จากนิติบุคคลของที่อยู่อาศัยในประเทศไทยในปี 2562 มีมูลค่าเพิ่มขึ้นเล็กน้อย โดยมีมูลค่า  
875,189 ล้านบาทปรับขึ้นจากปี 2561 ร้อยละ 4.3 โดยคอนโดมิเนียมมีมูลค่ามากที่สุด มีมูลค่า 317,526 ล้านบาท ลดลง  
ร้อยละ 4.8% และบ้านเดี่ยวมีมูลค่า 276,455 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 12.6 และทาวน์เฮ้าส์มีมูลค่า 166,331 ล้านบาท  
เพิ่มขึ้นร้อยละ 9.9 ซึ่งมีมูลค่าโอนกรรมสิทธิ์ในปี 2562 ลดลงเนื่องจากทั้งปริมาณยูนิตและราคาเฉลี่ยที่คงตัวในประเภท  
คอนโดมิเนียม

### จำนวนหน่วยและมูลค่าการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยในประเทศไทย เปรียบเทียบปี 2558 - 2562



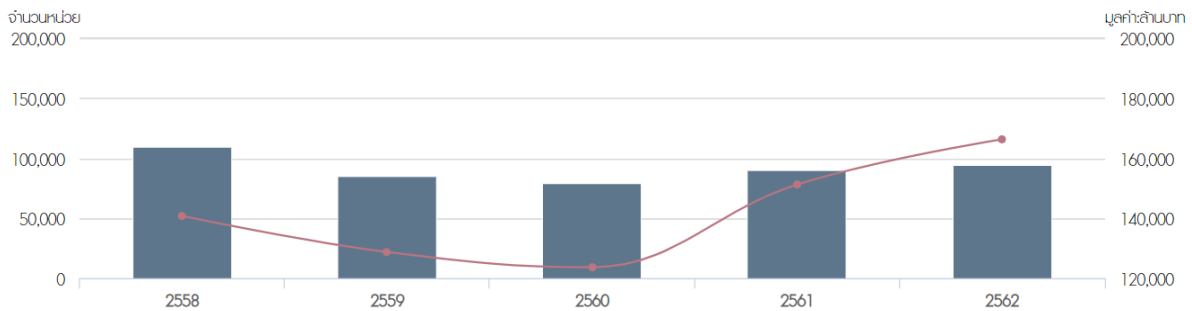
ที่มา : ศูนย์ข้อมูลสังหาริมทรัพย์ ธนาคารสงเคราะห์

### จำนวนหน่วยและมูลค่าการโอนกรรมสิทธิ์ประเภทบ้านเดี่ยวในประเทศไทย เปรียบเทียบปี 2558 - 2562



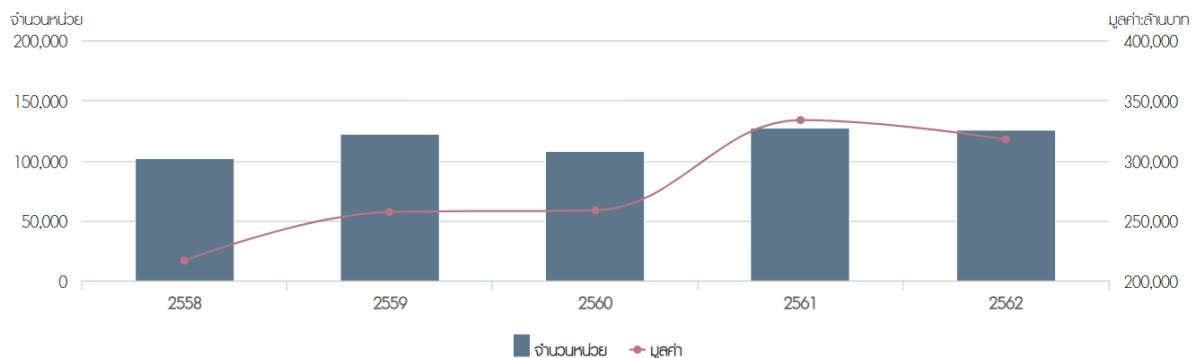
ที่มา : ศูนย์ข้อมูลสังหาริมทรัพย์ ธนาคารสงเคราะห์

## จำนวนหน่วยและมูลค่าการโอนกรรมสิทธิ์ประเภททาวน์เฮ้าส์ในประเทศไทย เปรียบเทียบปี 2558 - 2562



ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ธนาคารสงเคราะห์

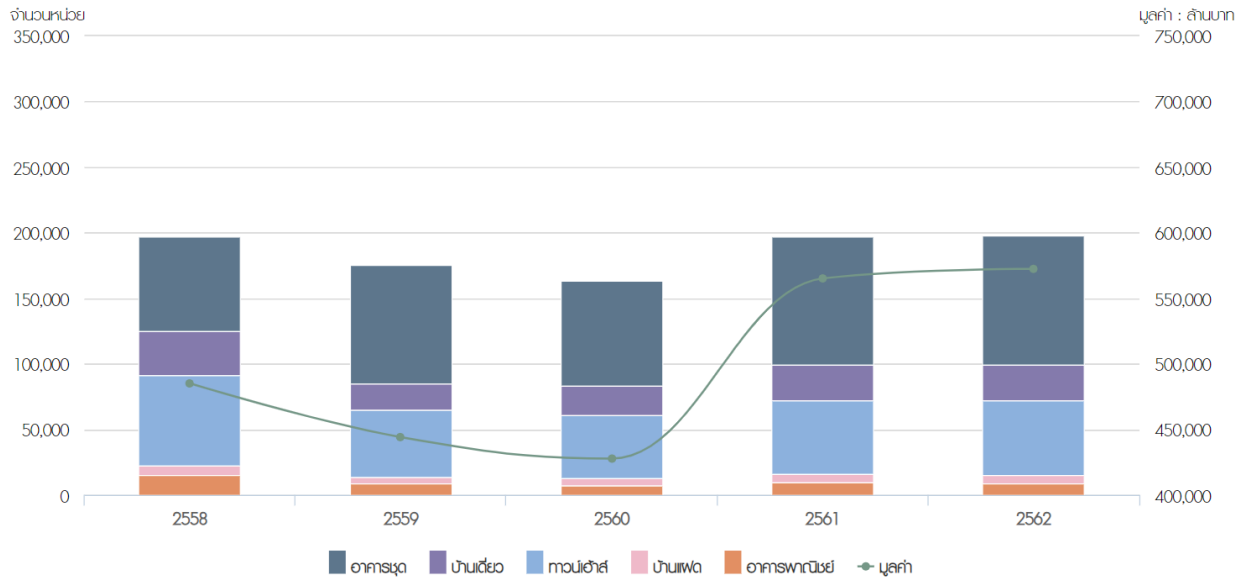
## จำนวนหน่วยและมูลค่าการโอนกรรมสิทธิ์ประเภทคอนโดมิเนียมในประเทศไทย เปรียบเทียบปี 2558 - 2562



ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ธนาคารสงเคราะห์

มูลค่าโอนกรรมสิทธิ์จากนิติบุคคลของที่อยู่อาศัยในกรุงเทพมหานครและปริมณฑลในปี 2562 มีมูลค่าเพิ่มขึ้นเล็กน้อย โดยมีมูลค่า 572,367 ล้านบาทเพิ่มขึ้นจากปี 2561 ร้อยละ 1.3 โดยคอนโดมิเนียมมีมูลค่ามากที่สุด มีมูลค่า 260,271 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 4.1% และบ้านเดี่ยวมีมูลค่า 139,345 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 6.6 ทาวน์เฮ้าส์มีมูลค่า 116,000 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 6.2 ซึ่งหากเปรียบเทียบเป็นจำนวนยูนิตโอนกรรมสิทธิ์ในปี 2562 เพิ่มขึ้นร้อยละ 0.7 เทียบกับปี 2561

## จำนวนหน่วยและมูลค่าการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัย ในกรุงเทพฯและปริมณฑล เปรียบเทียบปี 2558 - 2562 (รายผลิตภัณฑ์)



ที่มา : ศูนย์ข้อมูลสังหาริมทรัพย์ ธนาकरสงเคราะห์

ในปี 2562 มีที่อยู่อาศัยเปิดขายใหม่จำนวนรวม 412 โครงการ มีจำนวนทั้งหมด 99,118 หน่วยคิดเป็นมูลค่าโครงการรวม 556,717 ล้านบาท ซึ่งลดลงทั้งจำนวนโครงการร้อยละ 26 จำนวนหน่วยร้อยละ 32.1 และมูลค่าโครงการรวมร้อยละ 15.4 เมื่อเทียบกับปี 2561 สำหรับแนวโน้มที่อยู่อาศัยจดทะเบียนใหม่ในปี 2563 คาดการณ์ว่าจะเป็นที่อยู่อาศัยแนวราบร้อยละ 45 และเป็นอาคารชุดร้อยละ 55 โดยมีช่วงคาดการณ์เปลี่ยนแปลงอยู่ที่ประมาณร้อยละ -4.4 ถึง ร้อยละ 23.7 เมื่อเทียบกับปี 2562

### โครงการที่อยู่อาศัยเปิดขายใหม่ กรุงเทพฯ - ปริมณฑล ปี 2562

ประเภท	โครงการ			หน่วย			มูลค่า (ลบ.)		
	2561	2562	YoY	2561	2562	YoY	2561	2562	YoY
บ้านจัดสรร	372	277	-25.5%	60,897	43,217	-29.0%	298,229	230,473	-22.7%
อาคารชุด	185	135	-27.0%	85,075	55,901	-34.3%	359,535	326,244	-9.3%
รวม	557	412	-26.0%	145,972	99,118	-32.1%	657,764	556,717	-15.4%

ที่มา : ศูนย์ข้อมูลสังหาริมทรัพย์ ธนาकरสงเคราะห์

## โครงการที่อยู่อาศัยเปิดขายใหม่ (ยูนิต) กรุงเทพฯและปริมณฑล ปี 2562 และแนวโน้มปี 2563



ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ธนาคารสงเคราะห์

### แนวโน้มตลาดที่อยู่อาศัย

ในขณะที่ตลาดอสังหาริมทรัพย์ในปี 2563 ต้องเผชิญกับปัจจัยลบหลายประการ ซึ่งเป็นอุปสรรคในการเติบโต ทั้งเรื่องการชะลอตัวของเศรษฐกิจไทยและเศรษฐกิจโลก รวมถึงผลกระทบโรคโควิด-19 ที่ยังไม่สามารถประเมินได้ว่าจะสิ้นสุดเมื่อใด จะส่งผลให้มีการชะลอตัวทั้งในด้านอุปสงค์และอุปทาน มาตราการ LTV ที่ยังคงเป็นอุปสรรคถึงแม้ว่าจะมีการผ่อนปรนนโยบายลงบ้าง รวมถึงสภาพเศรษฐกิจการเงินทั้งภาคครัวเรือนและภาคธุรกิจที่ยังไม่เห็นแนวโน้มที่ดีขึ้น ส่งผลให้ทิศทางของตลาดที่อยู่อาศัยในปี 2563 ยังอยู่ในช่วงปรับตัวจะมีอัตราการชะลอตัวอย่างต่อเนื่อง คาดว่าทั้งภาพรวมอุปสงค์และอุปทานลดลงจากปี 2562 ทั้งจำนวนยูนิตและมูลค่า ในทุกประเภทที่อยู่อาศัย ซึ่งต้องดูสถานการณ์เรื่องโรคระบาดและการฟื้นตัวของนักท่องเที่ยวและภาคเศรษฐกิจโลก ทั้งนี้ทางผู้ประกอบการมีแนวโน้มที่เน้นระบายสต็อกเก่าที่มีอยู่ในมือ และเจาะกลุ่มลูกค้าที่ต้องการที่อยู่อาศัยอย่างแท้จริงโดยมุ่งเน้นการพัฒนาโครงการแนวราบโดยไม่ต้องแข่งขันทั้งที่ระดับราคาขายและตอบโจทย์กลุ่มลูกค้าใหม่ๆ อาทิ กลุ่มผู้สูงอายุ รวมถึงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อการรองรับการใช้งานให้ตอบโจทย์กับคนยุคสมัยใหม่มากขึ้นและยังสร้างรายได้อย่างต่อเนื่อง

### ตลาดที่อยู่อาศัยในชะอำ หัวหินและปราณบุรี

ชะอำ/หัวหินและปราณบุรียังคงเป็นสถานที่ที่คนไทยมองหาบ้านพักตากอากาศหลังที่สอง และถือเป็นกลุ่มผู้ซื้อส่วนใหญ่และมีกำลังซื้อสูง ทั้งนี้ในปี 2562 ยังคงมีกำลังซื้อจากชาวต่างชาติจำนวนกว่า 10% ที่เข้ามาเป็นกลุ่มผู้ซื้อในทำเลนี้เช่นกัน ชาวต่างชาติส่วนใหญ่เกษียณจากการทำงานและเลือกที่จะใช้ชีวิตบั้นปลายในประเทศไทยเพราะเปรียบเทียบเรื่องค่าครองชีพที่ไม่สูง สะดวกในการใช้ชีวิตและปลอดภัยอีกทั้งยังมีโรงพยาบาลระดับสากลรองรับให้บริการ โดยพบว่าตลาดที่พักอาศัยในชะอำ หัวหินและปราณบุรีมีการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง มีแนวโน้มที่ดีขึ้น โดยเฉพาะตลาดคอนโดมิเนียมใน

พื้นที่หัวหิน เนื่องจากอุปทานเหลือขายมีค่อนข้างน้อย และผู้ซื้อส่วนใหญ่มองหาและพบว่าอัตราการดูดซับรวมที่ค่อนข้างสูงและที่ดินฝั่งทะเลถือเป็นทำเลที่ขาดแคลนและหาที่ดินเพื่อนำมาพัฒนาโครงการยากเป็นอย่างมาก ในช่วงครึ่งปีหลังของปี 2562 พบว่าผู้ประกอบการยังคงให้ความสนใจที่จะพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมโครงการใหม่ๆในพื้นที่หัวหินในปี 2563 อย่างต่อเนื่อง ทั้งในพื้นที่เขาเต่า เขาตะเกียบและพื้นที่ติดชายหาดหัวหินใจกลางเมือง

## 2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

### การจัดหาที่ดิน

บริษัทมีแผนพัฒนาธุรกิจและกลยุทธ์ทำหน้าที่ศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ โดยการจัดหาที่ดิน สามารถแบ่งที่มาได้ดังนี้

1. ติดต่อผ่านนายหน้าขายที่ดิน
2. ติดต่อผ่านสถาบันการเงินต่างๆ ซึ่งมีลูกค้าที่มีปัญหาขาดสภาพคล่องของสถาบันการเงินนั้นๆ

### การจัดหาวัสดุที่ใช้ในการก่อสร้าง

ส่วนใหญ่ผู้รับเหมาของบริษัทจะมีหน้าที่จัดหาวัสดุก่อสร้างเพื่อใช้ในการก่อสร้างตามที่ได้ตกลงไว้กับบริษัท อย่างไรก็ตามบริษัทก็เริ่มพิจารณาวิธีการจัดหาวัสดุเองเพื่อให้ได้ต้นทุนวัตถุดิบที่ถูกลงและได้รับเครดิตทางการค้าที่ดีขึ้น ทั้งนี้บริษัทพิจารณาการซื้อจากผู้จัดจำหน่ายหลายๆรายแทนการพึ่งพิงรายใดรายหนึ่ง โดยบริษัทพิจารณาจากทั้งราคาและคุณภาพของวัตถุดิบนั้นๆเป็นหลัก ส่วนการคัดเลือกผู้รับเหมาที่บริษัทมีทีมวิศวกรและทีมงาน ที่ทำหน้าที่คัดเลือกผู้รับเหมาที่มีคุณภาพมีประสิทธิภาพและมีเครดิตทางการค้าที่ดี โดยได้มีการกำหนดมาตรฐานใน การทำงานและตารางการตรวจรับงานที่ชัดเจน

### ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

ทุกโครงการของบริษัทจะต้องจัดทำรายงานการวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม (EIA) และจะต้องผ่านความเห็นชอบจากสำนักงานนโยบายและแผนทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมก่อน ถึงจะเริ่มดำเนินการก่อสร้าง

## 2.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทมีงานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ จำนวน 266 ยูนิต มูลค่ารวมประมาณ 3,763 ล้านบาท ตามรายละเอียดดังต่อไปนี้

โครงการ	จำนวนหน่วย	มูลค่าขาย (ล้านบาท)	ความคืบหน้า
โครงการโฟคัส เพลินจิต	32	248	ก่อสร้างเสร็จแล้ว
โครงการInterContinental Residences Hua Hin	234	3,515	อยู่ระหว่างก่อสร้าง
<b>รวม</b>	<b>266</b>	<b>3,763</b>	

### 3. ปัจจัยเสี่ยง

#### 3.1 ความเสี่ยงด้านการดำเนินธุรกิจ

##### 3.1.1 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงทางกฎหมาย และกฎระเบียบ ที่อาจมีผลกระทบต่อธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ (เปลี่ยนบ่อย เน้นไปที่มีหลากหลายพื้นที่)

บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจประเภทพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อที่พักอาศัย โดยอยู่ภายใต้กฎหมาย ระเบียบ ข้อบังคับ และกฎระเบียบ ที่เกี่ยวข้อง โดยปัจจุบันมีกฎหมาย และกฎระเบียบ ที่เกี่ยวข้องจำนวนมาก ซึ่งมีการเปลี่ยนแปลงไปในแต่ละพื้นที่ ตามแต่ภาวะเศรษฐกิจ และนโยบายจากภาครัฐบาล อาทิ พระราชบัญญัติการจัดสรรที่ดิน รวมไปถึงกฎหมายผังเมือง การวางผังจราจร และการจัดพื้นที่ควบคุม เป็นต้น อาจก่อให้เกิดเป็นความเสี่ยงที่มีการปฏิบัติงานไม่สอดคล้องต่อกฎหมาย และกฎระเบียบ

ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว โดยให้มีการตรวจสอบกฎหมาย และกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องทุกฉบับอย่างเป็นปัจจุบันในทุกพื้นที่ที่มีการพัฒนาโครงการ เพื่อให้การปฏิบัติงานตรงตามการกำหนดทุกประการ

##### 3.1.2 ความเสี่ยงจากการแข่งขันในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์มีคู่แข่งทางธุรกิจจำนวนมาก ส่งผลให้มีการแข่งขันสูงขึ้น ทั้งบริษัทขนาดเล็ก ภายนอกตลาดหลักทรัพย์ฯ และบริษัทขนาดใหญ่ภายในตลาดหลักทรัพย์ฯ ซึ่งถือเป็นคู่แข่งเป็นทางตรงที่สำคัญ ก่อปรกับบริษัทฯ มีชื่อเสียงในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในระยะเวลาไม่นาน ส่งผลให้ความน่าเชื่อถือไม่เทียบเท่ากับบริษัทที่มีชื่อเสียงมายาวนาน อีกทั้ง บริษัทฯ มีโครงการภายในพื้นที่กรุงเทพฯ เพียง 1 โครงการ ส่งผลลูกค้ายังไม่ได้รับรู้ถึงบริษัทฯ มากเท่าที่ควร ซึ่งในปัจจุบัน คู่แข่งหลายรายมีรูปแบบการพัฒนาที่มีความหลากหลาย ตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้เป็นอย่างดี อีกทั้งบริษัทต่างๆ มีการจัดทำกลยุทธ์เพื่อกระตุ้นยอดขายอย่างต่อเนื่อง เพื่อสร้างฐานลูกค้าเพิ่มขึ้นและลดจำนวนสินค้าคงเหลือ

โดยบริษัทฯ มีแนวทางบริหารความเสี่ยง โดยการนำเสนอชื่อบริษัทฯ ให้เป็นที่รู้จัก มีชื่อเสียงเพิ่มขึ้นในวงกว้างในกลุ่มลูกค้าของโครงการนั้นๆ เช่น การลงโฆษณาและการสื่อสารทางการตลาดในนิตยสารและสื่อต่างๆอย่างต่อเนื่อง เพื่อเจาะกลุ่มลูกค้าระดับสูงถึงระดับบน สำหรับโครงการ InterContinental Residences HuaHin เป็นต้น ตลอดจนการศึกษาความเป็นไปในการพัฒนากลยุทธ์เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า ทั้งทำเลที่น่าสนใจ ระบบขนส่งมวลชน รวมไปถึงนวัตกรรมที่หลากหลายนำมาปรับใช้ในโครงการต่อไปในอนาคต เป็นต้น โดยการบริหารความเสี่ยงข้างต้น ทางบริษัทฯ ตั้งเป้าที่จะก้าวขึ้นมาเป็นที่บริษัทฯ พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ชั้นนำภายใน 1-2 ปีนับจากนี้

##### 3.1.3 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้ถือหุ้นใหญ่เป็นหลัก

บริษัทฯ ดำเนินกิจการโดยมีผู้ถือหุ้นใหญ่ตระกูลลิปตพัลลภ ได้แก่คุณพสุ ลิปตพัลลภ และ คุณพราวพสุ ลิปตพัลลภ มากถึง ร้อยละ 70.48 ของทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้ว (ข้อมูล ณ วันที่ 11 ธันวาคม 2562) ส่งผลให้บริษัทฯ รับความเสี่ยงจากการที่ผู้ถือหุ้นรายใหญ่มีอำนาจในการควบคุมมติการตัดสินใจในการประชุมผู้ถือหุ้น ทั้งในส่วนของ การแต่งตั้งคณะกรรมการ หรือการอนุมัติเหตุการณ์ต่างๆ ของการประชุมเว้นแต่เรื่องที่เกี่ยวข้องกฎหมายหรือข้อบังคับของ บริษัทฯ เนื่องจากกำหนดให้ต้องได้รับเสียงอนุมัติ 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ส่งผลให้ผู้ถือหุ้นรายอื่นขาดสิทธิในการรวบรวมเสียงเพื่อการลงมติให้มีการตรวจสอบ เป็นต้น

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีคณะกรรมการตรวจสอบ และ คณะกรรมการอิสระ มีหน้าที่ในการตรวจสอบและพิจารณาความเหมาะสมในการดำเนินธุรกิจ เพื่อไม่ให้เกิดรายการที่อาจส่งผลให้เกิดความขัดแย้ง ซึ่งถือการดำเนินการดังกล่าว เพื่อเพิ่มความโปร่งใสต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ อีกทั้งยังคงสร้างความเชื่อมั่นให้แก่ผู้ถือหุ้นรายอื่น ว่าจะมีการดำเนินงานอย่างเป็นธรรม

## 3.2 ความเสี่ยงจากการประกอบธุรกิจหลัก

### 3.2.1 ความเสี่ยงจากการสรรหาที่ดิน (บริษัทยังซื้อใหม่ สู้เจ้าใหญ่ไม่ได้)

ในการสรรหาที่ดินเพื่อการพัฒนาโครงการที่พักอาศัยของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์นั้น มีการสรรหาที่ดินมากขึ้นเนื่องจากพื้นที่ที่มีศักยภาพสูง เหมาะสมในการพัฒนาในปัจจุบันมีจำนวนลดลง หากแต่บริษัทที่มีความต้องการในพื้นที่ดังกล่าวมีจำนวนมากขึ้น อีกทั้งราคาที่ดินเหล่านั้นมีระดับราคาที่สูงเพิ่มขึ้นในทุกๆ ปี อีกทั้งบริษัทฯ มีชื่อเสียงในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในระยะเวลาไม่นานที่ผ่านมา จึงทำให้ยังขาดความเชื่อมั่นจากภายนอก ในการพัฒนาที่ดิน หากเปรียบเทียบกับบริษัทฯ อื่นที่มีชื่อเสียงในระยะเวลาสั้น ทำให้การสรรหาที่ดินเป็นไปได้ยาก ซึ่งบริษัทฯ ต้องรองรับความเสี่ยงในการขาดที่ดินในการพัฒนาโครงการ โดยในปัจจุบันบริษัทฯ มีที่ดินในเป้าหมายที่ต้องการพัฒนาจำนวนน้อย ขาดความต่อเนื่องในการบริหาร

ทางบริษัทได้กำหนดรูปแบบเพื่อทำการบริหารความเสี่ยง โดยการวิเคราะห์แนวโน้มในการพัฒนาที่ดินในพื้นที่ต่างๆ ทั้งกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด เพื่อทำการวิเคราะห์แนวโน้มหรือศักยภาพในการพัฒนาพื้นที่ให้สอดคล้องกับเป้าหมายที่บริษัทฯ ต้องการล่วงหน้าอย่างน้อย 3-5 ปี เพื่อให้เกิดความมั่นใจว่าพื้นที่ในการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง โดยพื้นที่ดังกล่าวจะสร้างมูลค่าและกำไรให้กับบริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง

### 3.2.2 ความเสี่ยงจากแรงงานและการจัดจ้างผู้รับเหมา

ในปัจจุบันธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ การสรรหาแรงงานและผู้รับเหมาประสบปัญหาที่มีความพร้อมและมีศักยภาพสูงประสบปัญหาเป็นอย่างมาก เนื่องจากการดำเนินธุรกิจในประเภทดังกล่าวมีจำนวนมาก รวมไปถึงการแข่งขันที่ความสูงขึ้น อีกทั้งบริษัทฯ มีชื่อเสียงในวงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ไม่นานนัก ทำให้ผู้รับเหมาอาจขาดความเชื่อมั่นในการดำเนินงานร่วมกัน หากเปรียบเทียบกับบริษัทฯ อื่นๆ ที่มีชื่อเสียงมาอย่างยาวนาน อีกทั้งโครงการที่อยู่ในขั้นตอนการพัฒนานั้นอยู่ในพื้นที่ต่างจังหวัดเป็นหลัก การเดินทางมีระยะเวลานาน ส่งผลให้การแรงงานและผู้รับเหมาอาจไม่ให้ความสนใจหากเปรียบเทียบกับการทำงานภายในพื้นที่กรุงเทพมหานคร รวมไปถึงโครงการในปัจจุบันยังมีจำนวนน้อย ผู้รับเหมาอาจเกิดความไม่มั่นใจว่าจะมีงานรองรับต่อไปในอนาคต ทำให้การคัดเลือกผู้รับเหมาเพื่อทำดำเนินงานร่วมกันเป็นไปได้ยากมากขึ้น ผลที่ตามมาอาจทำให้บริษัทฯ เกิดการก่อสร้างที่ล่าช้ากว่า และไม่มีประสิทธิภาพเพียงพอกับมาตรฐานที่บริษัทฯ กำหนด

ทางบริษัทฯ ได้ตระหนักถึงปัญหาดังกล่าว โดยสร้างความน่าเชื่อถือให้มากขึ้น เพื่อให้ผู้รับเหมา บริษัทฯ รับเหมาก่อสร้างต่างๆ ให้เกิดความสนใจในการดำเนินงานร่วมกัน โดยสร้างความเชื่อมั่นในอนาคตจะมีโครงการอย่างต่อเนื่องเพื่อดึงดูดผู้รับเหมาให้ดำเนินงานร่วมกับบริษัทฯ



### 3.2.3 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงความสำเร็จจากโครงการในอนาคต

เนื่องจากบริษัทฯ ได้มีบทบาทในวงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในระยะเวลาไม่นาน อีกทั้งโครงการในปัจจุบันที่อยู่ในขั้นตอนการพัฒนาการก่อสร้างได้แก่ InterContinental Residences Hua Hin เพียงโครงการเดียวเท่านั้น หากไม่นับรวมโครงการเดิมที่ได้จากการรับช่วงต่อหลังจากการเข้าซื้อกิจการ บริษัท ไฟคัส ดีเวลลอปเม้นท์ แอนด์ คอนสตรัคชั่น จำกัด (มหาชน) ส่งผลให้มีความคาดหวังต่อโครงการ InterContinental Residences Hua Hin เป็นอย่างมาก เพื่อเป็นตัวช่วยสร้างความเชื่อมั่นในมาตรฐานการบริหารโครงการต่อบุคคลภายนอก อีกทั้งยังสามารถต่อยอดในการพัฒนาโครงการอื่นๆ ต่อไป

โดยบริษัทฯ ได้ทำการศึกษาแนวทางเพิ่มเติมในแนวทางการลงทุนในโครงการใหม่ ซึ่งกำหนดเป็นแผนธุรกิจ โดยวางแผนทั้งในระยะสั้นและระยะยาวให้มีการพัฒนาโครงการใหม่เพิ่มเติม ทั้งในส่วนของคอนโดมิเนียม และโครงการแนวราบ ตามระยะเวลาที่เหมาะสม เพื่อไม่ให้เกิดการพึ่งพิงเพียงส่วนใดส่วนหนึ่งเท่านั้น

## 3.3 ความเสี่ยงจากการการเงิน

### 3.3.1 ความเสี่ยงจากความผันผวนทางเศรษฐกิจ

ภาพรวมเศรษฐกิจในปี 2562 ในธุรกิจภาคอสังหาริมทรัพย์ ที่ผ่านมานั้น ถือว่ามีผลกระทบในด้านลบต่อการพัฒนาเป็นจำนวนมาก ทั้งการแข่งขันจากหลากหลายบริษัท ที่ยังมีการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์อย่างต่อเนื่อง ภาวะเศรษฐกิจที่มีการชะลอตัว ส่งผลให้ลูกค้าชาวไทยมีความกังวลในการใช้จ่ายเพิ่มมากขึ้น และปัญหาจากภาวะเศรษฐกิจโลก ซึ่งให้ชาวต่างชาติมีอัตราส่วนลดลงเมื่อเทียบกับช่วงปีที่ผ่านมา จึงเกิดความเสี่ยงที่ยอดขายสินค้าจะเป็นไปได้ยากมากขึ้น ส่งผลต่อทุกบริษัท ในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

บริษัทฯ มีการพิจารณาความเป็นไปได้ที่จะพัฒนาโครงการเพื่อให้อยู่รอดในสภาวะทางเศรษฐกิจในปัจจุบัน ซึ่งได้ทำการศึกษาสภาวะทางเศรษฐกิจที่อาจจะส่งผลกระทบต่อธุรกิจในระยะยาวและความตอบสนองความต้องการของลูกค้า เพื่อเป็นการเตรียมความพร้อมและปรับตัวต่อสภาวะการณดังกล่าว บริษัทฯ ได้ให้ความสำคัญและศึกษาการพัฒนาธุรกิจในรูปแบบต่างๆ เพิ่มขึ้น โดยบริษัทฯ ได้รับความไว้วางใจจาก Intercontinental Hotel Group (IHG) ซึ่งเป็นแบรนด์พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่มีชื่อเสียงระดับโลก ซึ่งทางบริษัทฯ ได้ทำการมีการพัฒนาโครงการ InterContinental Residences Hua Hin โดยโครงการดังกล่าวจะสามารถเพิ่มความมั่นใจให้แก่บริษัทฯ และบุคคลภายนอกได้เพิ่มมากขึ้น และสามารถเผชิญต่อสภาวะเศรษฐกิจในปัจจุบันได้เป็นอย่างดี

### 3.3.2 ความเสี่ยงจากความเข้มงวดของสถาบันการเงิน

ในช่วงสภาวะทางเศรษฐกิจในช่วงหลายปีที่ผ่านมาที่มีภาวะที่หดตัวลง การพิจารณาเพื่อมอบคุณสินเชื่อให้แก่ผู้ขอกู้เพื่อซื้อที่พักอาศัยจากสถาบันทางการเงินนั้น มีความเข้มงวดสูงมากขึ้นเพื่อเป็นการป้องกันลูกค้าที่ไม่มีความสามารถในการชำระ รวมไปถึงการออกมาตรการกำกับดูแลการปล่อยสินเชื่ออสังหาริมทรัพย์ (แอลทีวี) จากธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) เพื่อเป็นการรักษาเสถียรภาพทางเศรษฐกิจ ส่งผลให้ลูกค้ามีกำลังที่จะซื้อห้องพักลดลง ส่งผลโดยตรงรายได้หลักที่จะเกิดขึ้นกับบริษัทฯ อีกทั้งยังส่งผลให้การสรรหาเงินทุนเพื่อใช้ในการบริหารจากสถาบันการเงินเป็นไปได้ยากมากขึ้น

บริษัทฯ ให้ความสำคัญต่อเหตุการณ์ดังกล่าว โดยสร้างความน่าเชื่อถือต่อสถาบันการเงินต่างๆ ว่าบริษัทฯ มีความสามารถมากเพียงพอในการชำระเงินทุน โดยมีการจัดทำแผนธุรกิจที่เหมาะสมและรัดกุม รวมไปถึงได้ทำการสร้างพันธมิตรทางธุรกิจต่อสถาบันทางการเงินหลากหลายแห่ง เพื่อเพิ่มข้อเสนอให้กับลูกค้าสำหรับการพิจารณาการกู้ซื้อ และเป็นการอำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้าในการติดต่อเพื่อขอสินเชื่อได้อย่างสะดวกมากขึ้น

#### 4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

##### 4.1 สินทรัพย์หลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทและบริษัทย่อยมีสินทรัพย์หลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ ดังต่อไปนี้

##### 1. ต้นทุนการพัฒนาสังหาริมทรัพย์

ต้นทุนการพัฒนาสังหาริมทรัพย์ได้แก่ ที่ดินและสิ่งปลูกสร้างเพื่อขายในโครงการต่างๆ โดยมีมูลค่าตามบัญชีในงบการเงินรวม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 เท่ากับ 1,538.38 ล้านบาท ซึ่งบริษัทและบริษัทย่อยได้นำที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างจำนวน 1,410.78 ล้านบาทไปจดจำนองไว้กับธนาคารเพื่อเป็นหลักประกันค้ำประกันเงินกู้ยืมจากธนาคาร รายละเอียดต้นทุนการพัฒนาสังหาริมทรัพย์มีดังนี้

หน่วย: ล้านบาท

รายการ	รวม
ต้นทุนที่ดินเพื่อการพัฒนา	1,390.41
ต้นทุนพัฒนาสังหาริมทรัพย์	119.47
ต้นทุนทางการเงิน	28.50
<b>รวม</b>	<b>1,538.38</b>

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัท และบริษัทย่อยมีต้นทุนการพัฒนาสังหาริมทรัพย์คงเหลือสุทธิตามบัญชีในโครงการเพื่อขาย ดังนี้

ลำดับ	ชื่อโครงการ	ต้นทุนตามบัญชี (สุทธิ) ณ 31 ธ.ค. 2562 (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
1	โครงการโฟคัส เพลินจิต	146.96	ติดจำนองกับ สถาบันการเงิน
2	โครงการInterContinental Residences Hua Hin	1,187.86	
3	โครงการโนอนาคต	203.56	
	<b>รวม</b>	<b>1,538.38</b>	

## 2. อาคารและอุปกรณ์

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทและบริษัทย่อยมีอาคารและอุปกรณ์ที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

หน่วย: ล้านบาท

รายละเอียด	ราคาทุน	ค่าเสื่อมราคาสะสม	มูลค่าตามบัญชี	ภาวะผูกพัน
เครื่องจักรและอุปกรณ์	2.40	2.40	-	ไม่มี
เครื่องตกแต่งและอุปกรณ์สำนักงาน	6.64	0.21	6.43	ไม่มี
ยานพาหนะ	3.09	0.13	2.96	ไม่มี
<b>รวม</b>	<b>12.13</b>	<b>2.74</b>	<b>9.39</b>	

## 3. สินทรัพย์ไม่มีตัวตน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทและบริษัทย่อยมีสินทรัพย์ไม่มีตัวตนที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ ได้แก่ ลิขสิทธิ์ซอฟต์แวร์และโปรแกรมคอมพิวเตอร์ ซึ่งมีมูลค่าตามบัญชีสุทธิเท่ากับ 3.68 ล้านบาท

## 4.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อย บริษัทร่วม และกิจการร่วมค้า

บริษัทมีนโยบายลงทุนในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ หรือหากมีธุรกิจใดที่น่าสนใจและมีผลตอบแทนดี บริษัทก็อาจพิจารณาเข้าไปลงทุน โดยการลงทุนต้องผ่านการพิจารณาและอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท

นโยบายการบริหารบริษัทย่อยเป็นการลงทุนถือหุ้นในระยะยาว โดยจะส่งกรรมการที่เป็นตัวแทนของบริษัทเข้าร่วมบริหารงานในบริษัทย่อยตามสัดส่วนที่บริษัทถือหุ้นอยู่ เพื่อกำหนดนโยบายที่สำคัญและควบคุมการดำเนินธุรกิจของบริษัทย่อยให้เป็นไปในทิศทางที่ถูกต้องเหมาะสมและสร้างผลกำไรให้กับบริษัท

สำหรับสัดส่วนการลงทุนในบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 คิดเป็นร้อยละ 5.45 ของสินทรัพย์รวมในงบการเงินเฉพาะบริษัท ซึ่งในอนาคตบริษัทจะลงทุนในกิจการอื่นเพิ่มเติมจากที่มีอยู่ในปัจจุบันโดยพิจารณาจากความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น รวมทั้งต้องมีผลตอบแทนที่ดีให้กับบริษัท

#### 5.ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทและบริษัทย่อยไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายซึ่งจะมีผลกระทบต่อการประกอบธุรกิจ และทรัพย์สินของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญมากกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น

## 6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

### 6.1 ข้อมูลทั่วไป

#### ข้อมูลบริษัทหลัก

ชื่อบริษัท	:	บริษัท พราว เรียล เอสเตท จำกัด(มหาชน)
ชื่อย่อหลักทรัพย์	:	PROUD
ประเภทธุรกิจ	:	ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
เลขทะเบียนบริษัท	:	0107545000331
ทุนจดทะเบียน	:	673,148,951 หุ้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562
ทุนชำระแล้ว	:	641,468,952 บาท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562
ชนิดของหุ้น	:	หุ้นสามัญ
มูลค่าหุ้น	:	หุ้นละ 1 บาท
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	เลขที่ 900 อาคารต้นสนทาวเวอร์ ชั้น 6 ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330
โทรศัพท์	:	0-2035-0999
โทรสาร	:	0-2035-0998
เว็บไซต์บริษัท	:	<a href="http://www.proudrealestate.co.th">www.proudrealestate.co.th</a>
จดทะเบียนใน MAI	:	วันที่ 5 ตุลาคม 2547

ข้อมูลนิติบุคคลที่บริษัทถือหุ้นตั้งแต่ร้อยละ 10 ขึ้นไปของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด

1)

ชื่อบริษัท	:	บริษัท หัวหิน อัลฟา 71 จำกัด
ประเภทธุรกิจ	:	ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
เลขทะเบียนบริษัท	:	0105562068876
ทุนจดทะเบียน	:	500,000 หุ้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562
ทุนชำระแล้ว	:	50,000,000 บาท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562
ชนิดของหุ้น	:	หุ้นสามัญ
มูลค่าหุ้น	:	หุ้นละ 100 บาท
ที่ตั้ง	:	เลขที่ 900 อาคารต้นสนทาวเวอร์ ชั้น 6 ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330
สัดส่วนการถือหุ้น	:	99.99%

2)

ชื่อบริษัท	:	บริษัท หัวหิน สกาย ลิฟวิ่ง จำกัด
ประเภทธุรกิจ	:	ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
เลขทะเบียนบริษัท	:	0105562068957
ทุนจดทะเบียน	:	10,000 หุ้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562
ทุนชำระแล้ว	:	250,000 บาท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562
ชนิดของหุ้น	:	หุ้นสามัญ
มูลค่าหุ้น	:	หุ้นละ 100 บาท
ที่ตั้ง	:	เลขที่ 900 อาคารต้นสนทาวเวอร์ ชั้น 6 ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330
สัดส่วนการถือหุ้น	:	99.97%

บุคคลอ้างอิงอื่นๆ

- นายทะเบียนหลักทรัพย์ : บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด  
เลขที่ 93 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง  
เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400  
โทรศัพท์ 0-2009-9000 , โทรสาร 0-2009-9991
- ผู้สอบบัญชี : ผู้สอบบัญชีสำหรับรอบปีบัญชีสิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562  
นางสาววันนิสา งามบัวทอง  
ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต ทะเบียนเลขที่ 6838  
บริษัท สอบบัญชีธรรมชาติ จำกัด  
178 อาคารธรรมนิติ ชั้น 6-7 ซอยเพิ่มทรัพย์ (ประชาชื่น 20)  
ถนนประชาชื่น แขวงบางซื่อ เขตบางซื่อ กรุงเทพฯ 10800