

ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์และเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจ

บริษัท เดอะ แพลทินัม กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งในปัจจุบันประกอบธุรกิจหลัก ดังนี้

- **ธุรกิจให้เช่าและบริการ** ในปี 2560 บริษัทฯ ประกอบธุรกิจให้เช่าและบริการ 3 แห่ง และโครงการที่อยู่ระหว่างการก่อสร้างอีก 1 แห่ง ดังนี้
 - โครงการ ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์
 - โครงการ เดอะ วอร์ฟ สมุย
 - เดอะ นีออน ในท์ บาซาร์ (เดิมชื่อ “โครงการตลาดนีออน”)
 - โครงการ เดอะ มาร์เก็ต แบงคอก ซึ่งอยู่ระหว่างการดำเนินการก่อสร้างประกอบด้วย 3 อาคารด้วยกัน คือ อาคาร M1 M2 และ M3 มีพื้นที่เช่าประมาณ 34,700 ตารางเมตร ภายใต้บริษัท เดอะ แพลทินัม มาร์เก็ต จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัทถือหุ้นอยู่ในสัดส่วนร้อยละ 99.99 บนเนื้อที่ 20 ไร่ ตามแนวคิดตลาดนัดติดแอร์ ตั้งอยู่บริเวณย่านราชประสงค์ ซึ่งประกอบด้วยร้านค้ามากมาย มีสินค้าที่หลากหลายครบวงจร ซึ่งสามารถตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าทุกไลฟ์สไตล์ และคาดว่าจะสามารถเปิดให้บริการได้สำหรับอาคาร M1 และ M2 ซึ่งมีพื้นที่เช่าประมาณ 28,000 ตารางเมตร ในปลายปี 2561
- **ธุรกิจโรงแรม** ได้แก่ โรงแรมโนโวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ ซึ่งบริหารงานโดยเครือ Accor
- **ธุรกิจจำหน่ายอาหารและเครื่องดื่ม** ตั้งอยู่บนชั้น 6 ภายในโครงการ ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์

เพื่อสร้างการเติบโตของยอดขายได้ของบริษัทฯ และบริษัทย่อยในอนาคตอย่างก้าวกระโดดภายในระยะเวลา 3-5 ปีข้างหน้า บริษัทฯ ได้วางแผนการลงทุนในอนาคตสำหรับส่วนต่อขยายในโครงการ เดอะ มาร์เก็ต แบงคอก ภายใต้บริษัท เดอะ แพลทินัม มาร์เก็ต จำกัด ได้แก่ โครงการศูนย์การค้าปลีกอาคาร M3 มีพื้นที่เช่าประมาณ 6,700 ตารางเมตร โครงการอาคารสำนักงานให้เช่าตั้งอยู่บนศูนย์การค้าปลีกอาคาร M2 มีพื้นที่ให้เช่าประมาณ 38,000 ตารางเมตร โครงการโรงแรม 2 โรงแรม คือ โครงการโรงแรมที่ตั้งอยู่บนศูนย์การค้าปลีกอาคาร M1 มีจำนวนห้องพักประมาณ 532 ห้อง และโครงการโรงแรมอีกหนึ่งโรงแรม ตั้งอยู่บนศูนย์การค้าปลีกอาคาร M3 มีจำนวนห้องพักประมาณ 430 ห้อง ซึ่งเป็นส่วนต่อขยายที่อยู่บนศูนย์การค้าโครงการ เดอะ มาร์เก็ต แบงคอก ภายหลังจากโครงการดังกล่าวเปิดให้บริการแล้ว

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีโครงการโรงแรมที่อยู่ระหว่างการพัฒนาภายใต้บริษัท เดอะ แพลทินัม สมุย จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัทถือหุ้นอยู่ในสัดส่วนร้อยละ 99.99 บนพื้นที่ 10 ไร่ ตั้งอยู่ที่ตำบลบ่อผุด อำเภอเกาะสมุย จังหวัดสุราษฎร์ธานี มีจำนวนห้องพักประมาณ 329 ห้อง ซึ่งอยู่ระหว่างการขออนุญาตการวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม (EIA) คาดว่า จะเปิดดำเนินการในปี 2563

รวมทั้ง บริษัทฯและบริษัทย่อยได้มีการร่วมทุนก่อสร้างทางเดินลอยฟ้าเชื่อมจากสถานีรถไฟฟ้าบีทีเอสสถานีนิดดลุม โดยจะสร้างเชื่อมเข้ากับโครงการ เดอะ มาร์เก็ต แบงคอกและโครงการ ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ เพื่อเป็นการอำนวยความสะดวกและดึงดูดค้าให้เข้ามาใช้บริการศูนย์การค้าของบริษัทฯและบริษัทย่อย

วิสัยทัศน์ (Vision)

“เป็นผู้นำด้านการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ เพื่อการพาณิชย์ โดยเน้นองค์รวมของการพัฒนาให้ครอบคลุมทั้งที่อยู่อาศัย อาคารสำนักงาน โรงแรม ควบคู่ไปกับการสนับสนุนผู้ประกอบการรายย่อย พัฒนาสังคมและสิ่งแวดล้อม ให้ผลตอบแทนอย่างเหมาะสมกับผู้ถือหุ้น ส่งเสริมคุณภาพชีวิตการทำงานแก่พนักงานพร้อมมองหาพันธมิตรทางธุรกิจ เพื่อการเติบโตที่ยั่งยืน”

พันธกิจ (Mission)

- ส่งเสริมพัฒนาพื้นที่ยุทธศาสตร์การค้าย่านประตูน้ำ ให้เป็นพื้นที่ศูนย์กลางเศรษฐกิจที่สำคัญของประเทศ
- สร้างความแข็งแกร่งอย่างต่อเนื่องในการบริหารศูนย์ค้าส่งครบวงจรในทุกกลุ่มธุรกิจ
- สนับสนุนการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ทุกรูปแบบ เพื่อตอบสนองความต้องการพื้นที่ทางธุรกิจจากทั้งภายในประเทศ และภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้
- เสริมสร้างศักยภาพผู้ประกอบการรายย่อย มองหาพันธมิตรทางธุรกิจ รับผิดชอบต่อสังคม ชุมชน สิ่งแวดล้อม พนักงาน และผู้ถือหุ้น เพื่อการเติบโตอย่างยั่งยืน

เป้าหมาย (Objectives)

- พัฒนาศูนย์การค้า เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ ให้เป็นแหล่งค้าส่งสินค้าแฟชั่นที่ดีที่สุดในอาเซียนใน 10 ปี (The Best Wholesale Fashion Hub of ASEAN)
- เติบโตธุรกิจศูนย์การค้าทั้งค้าส่งและค้าปลีก อย่างน้อย 3 แห่ง ใน 5 ปี
- ขยายธุรกิจโรงแรม อย่างน้อย 3 แห่ง ใน 5 ปี
- เพิ่มธุรกิจอาคารสำนักงานอย่างน้อย 1 แห่ง ใน 5 ปี

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

- | | |
|---------|--|
| ปี 2545 | - จัดทะเบียนจัดตั้งบริษัท เอส.พี.ซี. พร็อพเพอร์ตี้ส์ แอนด์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (SPC) ด้วยทุนจดทะเบียนจำนวน 200 ล้านบาท เพื่อเริ่มพัฒนาและก่อสร้างโครงการ ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ |
| | - จัดทะเบียนจัดตั้งบริษัท เอส.พี.ที. แมเนจเม้นท์ จำกัด (SPT) ด้วยทุนจดทะเบียนจำนวน 60 ล้านบาท บริษัทฯยังไม่ได้มีการประกอบธุรกิจแต่อย่างใด |
| ปี 2546 | - เริ่มก่อสร้างอาคารโครงการ ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ ส่วนแรก และเปิดขายกรรมสิทธิ์พื้นที่และให้เช่าพื้นที่ เพื่อการพาณิชย์และพื้นที่พักอาศัยภายในโครงการ ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ ส่วนแรก |
| ปี 2548 | - ก่อสร้างโครงการ ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ ส่วนแรกแล้วเสร็จ มูลค่าเงินลงทุน |

- ก่อสร้างประมาณ 1,500 ล้านบาท และเริ่มเปิดดำเนินการเชิงพาณิชย์
- ปี 2549 - ก่อสร้างโครงการ ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ ส่วนที่พัทลุง (คอนโดมิเนียม) แล้วเสร็จ และได้เปิดให้เข้าพัทลุง
- ปี 2550 - บริษัท เอส.พี.ที. แมเนจเม้นท์ จำกัด (SPT) เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 300 ล้านบาท เพื่อรองรับการขยายธุรกิจของโครงการ ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์
- ปี 2551 - เริ่มดำเนินการก่อสร้างโครงการ ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ ส่วนขยายและโรงแรม
- ปี 2553 - เปิดดำเนินการโครงการ ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ ส่วนขยาย
- ปี 2554 - เปิดดำเนินการโรงแรมโนโวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ บนชั้น 6 - ชั้น 24 ของอาคารโครงการ ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ ส่วนขยาย
- บริษัทฯ และกลุ่มเกษรซึ่งเป็นบริษัทผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์และบริหารโครงการศูนย์การค้าแห่งหนึ่งในย่านราชประสงค์ ได้ร่วมลงทุนก่อตั้งบริษัท แบงคอก สกายไลน์ จำกัด โดยบริษัทฯ และกลุ่มเกษรได้ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 49.90 เท่ากัน เพื่อก่อสร้างและบริหารโครงการทางเดินลอยฟ้าจากสถานีรถไฟฟ้าบีทีเอสชิดลมมายังโครงการ ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ โครงการ เดอะ มาร์เก็ต แบงคอก (โครงการในอนาคต) และศูนย์การค้าที่สำคัญในย่านราชประสงค์
- ปี 2555 - จดทะเบียนจัดตั้งบริษัท เดอะ แพลทินัม มาร์เก็ต จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียน 300 ล้านบาท เพื่อเข้าประมูลสิทธิการเช่าที่ดินในย่านราชประสงค์จากสำนักงานทรัพย์สินส่วนพระมหากษัตริย์ และได้เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 683 ล้านบาท ในปี 2556
- ปี 2556 - บริษัท เอส.พี.ที. แมเนจเม้นท์ จำกัด ได้ลงทุนในบริษัท เดอะ แพลทินัม มาร์เก็ต จำกัด โดยได้ออกหุ้นสามัญจำนวน 683,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1,000 บาท คิดเป็นจำนวนเงินรวมประมาณ 683 ล้านบาท ทำให้ บริษัท เอส.พี.ที.แมเนจเม้นท์ จำกัด มีสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท เดอะ แพลทินัม มาร์เก็ต จำกัด ร้อยละ 99.99
- จดทะเบียนจัดตั้งบริษัท เดอะ แพลทินัม กรุ๊ป จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียนจำนวน 1,940 ล้านบาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 19.4 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เพื่อรองรับการควบรวม (Amalgamation) บริษัท 9 บริษัทที่มีความเกี่ยวข้องสัมพันธ์กัน ได้แก่
- บริษัท เอส .พี.ที. แมเนจเม้นท์ จำกัด
 - บริษัท ซี.อาร์.ซี. ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด
 - บริษัท พี.พี.เจ. แมเนจเม้นท์ จำกัด
 - บริษัท แพลทินัม แอสเซท แมเนจเม้นท์ จำกัด
 - บริษัท ทรัพย์พัฒนา แอสโซซิเอตส์ จำกัด
 - บริษัท เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ จำกัด
 - บริษัท คณาสิน แมเนจเม้นท์ จำกัด
 - บริษัท บาร์บารา แมเนจเม้นท์ จำกัด
 - บริษัท แพลทินัม ฟู้ดส์ เซ็นเตอร์ จำกัด
- บริษัทข้างต้นมีความเกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจให้เช่าพื้นที่และให้บริการในโครงการ ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ ทั้งส่วนแรกและส่วนต่อขยาย รวมถึงการดำเนินธุรกิจของโรงแรมโนโวเทล

ปี 2557

- กรุงเทพ แพลทินัม ประตูนํ้า
- บริษัทฯเข้าซื้อหุ้นสามัญของบริษัท เดอะ แพลทินัม สมุย จำกัด จำนวน 200,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เป็นจำนวนเงินรวม 19.7 ล้านบาท
 - บริษัทฯได้ลงทุนซื้อที่ดิน ตั้งอยู่ที่ตำบลบ่อผุด อำเภอเกาะสมุย จ.สุราษฎร์ธานี เป็นจำนวนเงิน 32.1 ล้านบาทจากกรรมการและผู้ถือหุ้นที่มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ เพื่อนำมาใช้ในการพัฒนาโครงการโรงแรม
 - บริษัทฯเข้าซื้อหุ้นสามัญของบริษัท แพลทินัม พลัส จำกัด จำนวนทั้งสิ้น 2,000 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท มีมูลค่าหุ้นที่ชำระแล้วหุ้นละ 25 บาท ในราคาหุ้นละ 15.49 บาท เป็นเงินรวม 30,980 บาท จากกรรมการและผู้ถือหุ้นที่มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ เพื่อให้บริษัทดังกล่าวทำหน้าที่บริหารจัดการอาคารภายในกลุ่ม
 - ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 2/2557 เมื่อวันที่ 17 มิถุนายน 2557 มีมติอนุมัติให้บริษัท เดอะ แพลทินัม กรุ๊ป จำกัด แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด ใช้ชื่อว่า “บริษัท เดอะ แพลทินัม กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)” และเปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นสามัญที่ตราไว้ราคาหุ้นละ 100 บาท เป็น 1 บาท ส่งผลให้บริษัทมีหุ้นสามัญจำนวน 1,946.5 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาทซึ่งชำระเต็มมูลค่าแล้ว
- นอกจากนี้ ที่ประชุมฯยังมีมติอนุมัติให้บริษัทฯเพิ่มทุนจาก 1,946.5 ล้านบาท เป็น 2,800.0 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 853.5 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท โดยการจัดสรรและเสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วนการถือหุ้นจำนวน 153.5 ล้านหุ้น ตามมูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท เป็นจำนวนเงิน 153.5 ล้านบาท ซึ่งได้มีการดำเนินการจนเสร็จสิ้นในเดือนมิถุนายน พ.ศ. 2557 และบริษัทฯได้จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนส่วนที่เหลือดังกล่าวเพื่อเสนอขายให้แก่ประชาชนและเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย จำนวน 700 ล้านหุ้น
- ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 3/2557 เมื่อวันที่ 17 มิถุนายน 2557 มีมติอนุมัติให้บริษัทฯเข้าทำสัญญาเช่าโครงการ เดอะ วอร์ฟ สมุย กับบริษัท เดอะ วอร์ฟ พลัส สมุย จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทที่เกี่ยวข้องกัน เมื่อวันที่ 29 ตุลาคม 2557 โดยโครงการดังกล่าวตั้งอยู่ที่ตำบลบ่อผุด อำเภอเกาะสมุย จ.สุราษฎร์ธานี

ปี 2558

- โครงการ เดอะ วอร์ฟ สมุย เริ่มเปิดดำเนินการเมื่อวันที่ 1 มกราคม 2558
- บริษัทฯออกและเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนเป็นครั้งแรก(IPO) จำนวน 700 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นสามัญที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท ในราคาหุ้นละ 7.4 บาท เป็นจำนวนเงินรวม 5,180 ล้านบาท ในเดือนมีนาคม 2558
- หุ้นสามัญของบริษัทฯได้เข้าซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยเป็นครั้งแรก เมื่อวันที่ 24 มีนาคม 2558
- เริ่มก่อสร้างทางเดินลอยฟ้าโครงการR-Walk(เดิมชื่อ“เบงคอก สกายไลน์”) เชื่อมทางเดินลอยฟ้าจากรถไฟฟ้าบีทีเอส สถานีชิดลมเข้าสู่โครงการ เดอะ มาร์เก็ต และโครงการ ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์
- บริษัทฯเริ่มดำเนินการตอกเสาเข็มและการก่อสร้างโครงการเดอะ มาร์เก็ต ในปลายเดือนธันวาคม 2558

- ปี 2559
- ทางเดินลอยฟ้าโครงการR-Walk(เดิมชื่อ“แบงคอก สกายไลน์”) เฟส 1 เปิดให้บริการชั่วคราว เมื่อวันที่ 11 กรกฎาคม 2559 โดยเป็นการเชื่อมระหว่างโครงการ ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ และโครงการ เดอะ มาร์เก็ต แบงคอก
 - โครงการ เดอะ มาร์เก็ต แบงคอก ได้ดำเนินการลงเสาเข็ม ทำฟุตติ้ง งานชั้นใต้ดินเสร็จเรียบร้อยแล้ว และมีแผนจะเริ่มก่อสร้างทำโครงสร้างบนดินในเดือนมกราคมปี 2560 โดยคาดว่าจะโครงการจะแล้วเสร็จในปลายปี 2561
 - เดอะ นีออน ไนท์ บาซาร์ (เดิมชื่อ โครงการตลาดนีออน) เปิดให้บริการในวันที่ 1 ธันวาคม 2559
- ปี 2560
- เมื่อวันที่ 26 ธันวาคม 2560 บริษัทฯได้จำหน่ายเงินลงทุนในบริษัท แพลทินัม พลาซ่า จำกัด (บริษัทย่อยของบริษัทฯ) ตามมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 4/2560 เมื่อวันที่ 7 พฤศจิกายน 2560 ซึ่งได้มีมติอนุมัติให้จำหน่ายเงินลงทุนในบริษัทย่อยของบริษัทฯ ในสัดส่วนร้อยละ 99.99 จำนวน 1,980 หุ้น ให้แก่บุคคลที่มีความสนใจ ทั้งนี้ มูลค่าที่ได้รับการจำหน่ายเงินลงทุนดังกล่าวเป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 1.75 ล้านบาท
 - ทางเดินลอยฟ้าโครงการR-Walk(เดิมชื่อ“แบงคอก สกายไลน์”)ได้เปิดให้บริการทั้งหมดเมื่อเดือนเมษายน 2560

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของบริษัทฯ บริษัทย่อย และกิจการร่วมค้า

โครงสร้างการถือหุ้นของบริษัทฯ บริษัทย่อย กิจการร่วมค้า ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 มีรายละเอียด ดังนี้



หมายเหตุ : เมื่อวันที่ 26 ธันวาคม 2560 บริษัทฯได้จำหน่ายเงินลงทุนในบริษัท แพลทินัม พลาซ่า จำกัด (บริษัทย่อยของบริษัทฯ) ตามมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 4/2560 เมื่อวันที่ 7 พฤศจิกายน 2560 ซึ่งได้มีมติอนุมัติให้จำหน่ายเงินลงทุนในบริษัทย่อยของบริษัทฯ ในสัดส่วนร้อยละ 99.99 จำนวน 1,980 หุ้น ให้แก่บุคคลที่มีความสนใจ ทั้งนี้ มูลค่าที่ได้รับการจำหน่ายเงินลงทุนดังกล่าวเป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 1.75 ล้านบาท โดยบริษัทย่อยดังกล่าวประกอบธุรกิจรับจ้างบริหารอสังหาริมทรัพย์ให้เขา ได้แก่ โครงการ เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ และโครงการในอนาคตในกลุ่มบริษัทฯ

รายละเอียดที่สำคัญของบริษัทฯ บริษัทย่อย และกิจการร่วมค้า มีดังต่อไปนี้

1) บริษัท เดอะ แพลทินัม กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

บริษัทฯจดทะเบียนจัดตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 3 ธันวาคม 2556 จากการควบรวม (Amalgamation) บริษัท 9 บริษัท (ได้กล่าวไว้ในหัวข้อ 1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญในปี 2556) ที่มีความเกี่ยวข้องกับการดำเนินโครงการ ศูนย์

แฟชั่นค้ำส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ (ศูนย์แฟชั่นค้ำส่งและค้าปลีกให้เช่าเพื่อการพาณิชย์) และโรงแรมโนโวเทล กรุงเทพฯ แพลทินัม ประตูน้ำ เข้าด้วยกัน โดยทั้ง 9 บริษัทดังกล่าวมีกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่และผู้มีอำนาจควบคุมชุดเดียวกัน ต่อมา บริษัทฯได้รับการจดทะเบียนแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด เป็น บริษัท เดอะ แพลทินัม กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) เมื่อวันที่ 23 มิถุนายน 2557

บริษัทฯประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์และลงทุนในบริษัทย่อย โดยในปัจจุบันบริษัทฯมุ่งเน้น

- 1) ธุรกิจให้เช่าและบริการ ได้แก่ โครงการ ศูนย์แฟชั่นค้ำส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ โครงการ เดอะ วอร์ฟ สมุย และเดอะ นีออน ไนท์ บาซาร์ (เดิมชื่อ “โครงการตลาดนีออน”)
- 2) ธุรกิจโรงแรม ได้แก่ โรงแรมโนโวเทล กรุงเทพฯ แพลทินัม ประตูน้ำ
- 3) ธุรกิจจำหน่ายอาหารและเครื่องดื่ม ตั้งอยู่บนชั้น 6 ภายในโครงการ ศูนย์แฟชั่นค้ำส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯได้ลงทุนในบริษัทย่อยจำนวน 2 บริษัท และกิจการร่วมค้าจำนวน 1 บริษัท ได้แก่

- **บริษัท เดอะ แพลทินัม มาร์เก็ต จำกัด** มีทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้ว จำนวน 683.0 ล้านบาท เป็นบริษัทย่อยซึ่งบริษัทฯถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.99 ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ให้เช่า ธุรกิจสำนักงานให้เช่า และธุรกิจโรงแรม ได้แก่ โครงการ เดอะ มาร์เก็ต แบงคอก ซึ่งโครงการดังกล่าวอยู่ระหว่างการพัฒนาก่อสร้างมีลักษณะโครงการที่ผสมผสานประโยชน์การใช้สอยหลายประเภท ได้แก่ ศูนย์การค้าปลีกซึ่งมีลักษณะเป็นโครงการตลาดนัดติดแอร์ บริเวณย่านราชประสงค์ อาคารสำนักงานให้เช่า และโรงแรม
- **บริษัท เดอะ แพลทินัม สมุย จำกัด** มีทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 20.0 ล้านบาท เป็นบริษัทย่อยซึ่งบริษัทฯถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.99 ประกอบธุรกิจโรงแรมซึ่งในปัจจุบันมีเนื้อที่ 10 ไร่ 1 งาน 21.5 ตารางวา ตั้งอยู่ที่ตำบลบ่อผุด อำเภอเกาะสมุย จ.สุราษฎร์ธานี ในเบื้องต้นอยู่ระหว่างการออกแบบโรงแรมและขออนุญาตการวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม(EIA) เพื่อนำไปยื่นแบบขออนุญาตก่อสร้างต่อหน่วยราชการ
- **บริษัท แบงคอก สกายไลน์ จำกัด** มีทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 100,000 บาท เป็นกิจการร่วมค้าซึ่งบริษัทฯถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 49.90 กับกลุ่มเกษรในสัดส่วนที่เท่ากัน มีวัตถุประสงค์ในการดำเนินการบริหารโครงการก่อสร้าง รวมถึงการบริหารจัดการทางเดินลอยฟ้าระหว่างสถานีรถไฟฟ้าบีทีเอสชิดลม ศูนย์การค้า และอาคารพลาซ่าที่สำคัญในย่านราชประสงค์ ได้แก่ อาคารเอ็มรินทร์พลาซ่า อาคารเกษรพลาซ่า และอาคารที่จะก่อสร้างขึ้นในอนาคตของกลุ่มเกษร ห้างสรรพสินค้าบิ๊กซี ซูเปอร์เซ็นเตอร์ โครงการ เดอะ มาร์เก็ต แบงคอก ซึ่งอยู่ระหว่างการก่อสร้างศูนย์การค้า อาคารโรงแรมโนโวเทล กรุงเทพฯ แพลทินัม ประตูน้ำ และโครงการ ศูนย์แฟชั่นค้ำส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ ภายใต้ชื่อ R-Walk(เดิมชื่อ “แบงคอก สกายไลน์”)

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

2.1 โครงสร้างรายได้

โครงสร้างรายได้แยกตามประเภทธุรกิจ

ประเภทรายได้		2558		2559		2560	
		ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
1	รายได้ค่าเช่าและค่าบริการ ⁽¹⁾	1,042	59	1,107	59	1,259	61
2	รายได้จากกิจการโรงแรม ⁽²⁾	344	19	365	20	395	19
3	รายได้จากอาหารและเครื่องดื่ม ⁽³⁾	237	13	246	13	269	13
4	รายได้อื่น ⁽⁴⁾	145	9	145	8	136	7
รวมรายได้		1,768	100	1,863	100	2,059	100

⁽¹⁾ รายได้ค่าเช่าและค่าบริการ ประกอบด้วยรายได้ค่าเช่าพื้นที่ รายได้ส่วนแบ่งจากรายได้ร้านค้า รายได้ส่วนเพิ่มจากการใช้พื้นที่ส่วนกลางจัดกิจกรรม รายได้ค่าสาธารณูปโภค รายได้ค่าส่วนกลาง รายได้ค่าเบี้ยประกัน รายได้ภาษีโรงเรือน และรายได้ค่าที่จอดรถ

⁽²⁾ รายได้จากกิจการโรงแรม ประกอบด้วยรายได้ค่าห้องพัก ค่าขายอาหารและเครื่องดื่มของโรงแรม และรายได้จากบริการอื่นที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจโรงแรม

⁽³⁾ รายได้จากอาหารและเครื่องดื่ม เป็นรายได้จากการดำเนินธุรกิจศูนย์อาหารและรายได้จากการดำเนินงานขายเครื่องดื่มของบริษัท ไม่รวมรายได้จากการขายอาหารและเครื่องดื่มจากธุรกิจโรงแรม โดยรายได้ในส่วนนี้อยู่ในรูปของส่วนแบ่งรายได้จากร้านค้าต่างๆ โดยบริษัทจะบันทึกรายได้ทั้งหมดจากการขายอาหารและเครื่องดื่มในศูนย์อาหารในงบการเงิน และบันทึกส่วนที่จ่ายคืนให้กับผู้ประกอบการร้านค้าเป็นต้นทุนขายของธุรกิจศูนย์อาหาร

⁽⁴⁾ รายได้อื่น ประกอบด้วย ดอกเบี้ยรับ รายได้ค่าป้ายโฆษณา กำไร (ขาดทุน) จากการขายหลักทรัพย์ กำไร (ขาดทุน) ที่ยังไม่ได้เกิดขึ้นจากการขายหลักทรัพย์ และกำไร (ขาดทุน) จากการขายทรัพย์สิน และรายได้อื่นๆ

2.2 ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

บริษัทมีโครงการศูนย์การค้า พื้นที่ให้เช่าและโรงแรมภายใต้การบริหารงานทั้งสิ้น 4 โครงการ แบ่งเป็นศูนย์การค้า 2 โครงการ โรงแรม 1 โครงการ และโครงการพื้นที่ให้เช่า เดอะ นีออน ไนท์ บาซาร์ (เดิมชื่อ “โครงการตลาดนีออน”) อีก 1 โครงการ รวมทั้ง บริษัทมีแผนงานในการขยายโครงการศูนย์การค้าเพิ่มจำนวน 1 โครงการ คือ ศูนย์การค้าเดอะ มาร์เก็ต แบงคอก และโรงแรมระดับ 3-4 ดาวเพิ่มจำนวน 1 โครงการหรือจำนวน 2 อาคาร ภายในระยะเวลา 2-3 ปีข้างหน้า โดยมีรายละเอียด ดังนี้

(1) ธุรกิจให้เช่าและบริการ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทมีโครงการที่เปิดดำเนินการแล้วจำนวน 3 แห่ง คือ โครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลตินัม แฟชั่น มอลล์ โครงการ เดอะ วอร์ฟ สมุย และเดอะ นีออน ไนท์ บาซาร์ (เดิมชื่อ “โครงการตลาดนีออน”) รายได้ธุรกิจศูนย์การค้าประกอบด้วย รายได้ค่าเช่าพื้นที่และค่าบริการ รายได้ค่าสาธารณูปโภค รายได้ค่าส่วนกลาง รายได้ส่วนเพิ่มจากการใช้พื้นที่ส่วนกลางจัดกิจกรรม รายได้ค่าที่จอดรถ และรายได้อื่นที่เกี่ยวข้อง โดยบริษัทมีขั้นตอนการพัฒนาโครงการศูนย์การค้า เริ่มต้นจากการศึกษาความเป็นไปได้ของที่ดินที่จะซื้อมาพัฒนาโครงการ การลงทุนซื้อที่ดิน การออกแบบโครงการ ศึกษาผลกระทบของโครงการ การคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้าง การควบคุมและการบริหารโครงการก่อสร้างให้แล้วเสร็จ และการวางแผนส่วนผสมของสินค้าและบริการต่างๆ รวมทั้ง หาผู้เช่าพื้นที่หรือลูกค้าเข้าโครงการในช่วงที่อยู่ระหว่างพัฒนาโครงการจนกระทั่งเต็มพื้นที่เช่าของโครงการก่อนที่จะเปิดให้บริการศูนย์

โครงการ ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ เป็นศูนย์ค้าส่งและค้าปลีกเสื้อผ้าแฟชั่นขนาดใหญ่ที่มีความทันสมัย ตั้งอยู่บริเวณใจกลางประตูน้ำและมีวัตถุประสงค์เพื่อเป็นศูนย์รวมแหล่งแฟชั่นค้าส่งครบวงจร ประกอบด้วยร้านค้าส่งมากกว่า 3,000 ร้านค้า ภายในโครงการได้มีการจัดโซนสินค้าหรือร้านค้าอย่างเป็นหมวดหมู่ ทั้งเสื้อผ้าบุรุษ เสื้อผ้าสตรี กระเป๋า เครื่องหนัง รองเท้า เครื่องประดับ พร้อมด้วยสิ่งอำนวยความสะดวกและระบบสาธารณูปโภคอย่างครบครัน ทำให้โครงการเป็นที่นิยมในกลุ่มผู้เช่าพื้นที่ และกลุ่มลูกค้าที่มาซื้อสินค้าหรือใช้บริการ

โครงการ เดอะ วอร์ฟ สมุย เป็นคอมมูนิตี้มอลล์ติดชายหาดแห่งแรกบนเกาะสมุย ตกแต่งด้วยสถาปัตยกรรมย้อนยุคผสมผสานระหว่างตะวันออกและตะวันตก ครบครันด้วยร้านอาหาร สินค้าและบริการตอบทุกไลฟ์สไตล์ เพื่อตอบสนองความต้องการลูกค้าที่เดินทางมาพักผ่อน เดินทางมาท่องเที่ยว และลูกค้าที่อาศัยบนเกาะสมุย

เดอะ นีออน ไนท์ บาซาร์ (เดิมชื่อ “โครงการตลาดนีออน”) มีลักษณะเป็นสถานที่ท่องเที่ยวขนาดใหญ่ใจกลางกรุงเทพมหานคร ได้รับการออกแบบด้วยแนวคิดโครงการ คือ NEON NIGHT ALIVE ที่สุดของประสบการณ์ ช้อป ชิลล์ ชิม แชร์ เช็กอิน ใจกลางเมืองรูปแบบใหม่ และโครงการตกแต่งด้วยสีสันของนีออน เพื่อเอาใจคนรุ่นใหม่ที่ชอบการถ่ายรูปและแชร์ประสบการณ์ภายในโครงการประกอบไปด้วยร้านค้าที่เป็นผู้คอนเทนต์เนอร์ เต็นท์ และร้านอาหารที่ตกแต่งตามสไตล์ของตัวเอง รวมจำนวนกว่า 637 ร้านค้า อาทิ ร้านอาหาร เครื่องดื่ม และสินค้าแฟชั่นไลฟ์สไตล์ นอกจากนี้ โครงการยังมีจุดถ่ายภาพต่างๆ ตอบโจทย์ความต้องการของคนเมืองยุคดิจิทัล ซึ่งมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นทั้งคนไทยที่ทำงานและกลุ่มผู้พักอาศัยในบริเวณใกล้เคียง รวมทั้งนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติ

(2) ธุรกิจโรงแรม

ในปัจจุบัน บริษัทฯ ประกอบธุรกิจโรงแรม 1 แห่ง คือ โรงแรมโนโวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ ระดับ 4 ดาว ใจกลางกรุงเทพมหานคร ซึ่งให้บริการด้านห้องพัก ห้องอาหาร ห้องประชุม และห้องจัดเลี้ยง รวมถึงบริการอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง เช่น สระว่ายน้ำ สปา ฟิตเนส เป็นต้น

บริษัทฯ มีนโยบายการดำเนินธุรกิจโรงแรมด้วยการว่าจ้างผู้บริหารโรงแรมที่มีชื่อเสียง เพื่อบริหารโรงแรมของบริษัทฯ ให้ได้ตามมาตรฐานสากลซึ่งทำให้ลูกค้าเกิดความมั่นใจในบริการของโรงแรม ในปัจจุบัน บริษัทฯ ได้เข้าทำสัญญาจ้างบริหารโรงแรม (Hotel Management Agreement) กับเครือ Accor ซึ่งเป็นเครือการบริหารโรงแรมในระดับนานาชาติที่มีชื่อเสียงรายหนึ่ง เพื่อให้ทำหน้าที่บริหารจัดการโรงแรมโนโวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ เป็นระยะเวลา 10 ปี นับตั้งแต่โรงแรมดังกล่าวเริ่มเปิดดำเนินการเป็นครั้งแรกในเดือนพฤศจิกายน พ.ศ.2554

(3) ธุรกิจจำหน่ายอาหารและเครื่องดื่ม

ในปัจจุบัน บริษัทฯ มีธุรกิจจำหน่ายศูนย์อาหารและเครื่องดื่ม 1 แห่ง ตั้งอยู่บนชั้น 6 ภายในโครงการ ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ เพื่อจำหน่ายอาหารไทยและนานาชาติมีจำนวน 23 ร้านค้า ร้านเครื่องดื่มมีจำนวน 4 ร้านค้า และร้านขนมหวานอีกจำนวน 19 ร้านค้า ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้เตรียมที่นั่งเพื่อรองรับลูกค้าที่มาใช้บริการมากกว่าจำนวน 1,000 ที่นั่ง

รายละเอียดธุรกิจของ บริษัท เดอะ แพลทินัม กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560

ธุรกิจให้เช่า และบริการ	ปีที่เริ่ม ดำเนินการ	กรรมสิทธิ์	มูลค่าเงินลงทุน ตามบัญชี (ล้านบาท)	มูลค่าตาม ราคาประเมิน (ล้านบาท)	พื้นที่ รวม (ตร.ม.)	พื้นที่ให้ เช่า (ตร.ม.)	อัตราการเช่า พื้นที่ (ร้อยละ)
ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์	ธันวาคม 2548	บริษัทและ กรรมสิทธิ์ร่วมกับ นิติบุคคลอาคาร ชุด	1,338	8,478	137,537	23,069	98
เดอะ วอร์ฟ สมุย	มกราคม 2558	สัญญาเช่าที่ดิน และสิ่งปลูกสร้าง	-	-	18,904	5,403	56
เดอะ นีออน ไนท์ บาซาร์	ธันวาคม 2559	สัญญาเช่าที่ดิน เปล่า	19	-	17,082	4,428	70

ธุรกิจโรงแรม	ปีที่เริ่ม ดำเนินการ	กรรมสิทธิ์	มูลค่าเงินลงทุน ตามบัญชี (ล้านบาท)	มูลค่าตาม ราคาประเมิน (ล้านบาท)	จำนวนห้องพัก	อัตราการเช่า พัก (ร้อยละ)
โรงแรมโนโวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ	พฤศจิกายน 2554	บริษัทเป็นเจ้าของ	657	1,832	288	88

โครงการในอนาคต

(1) โครงการ เดอะ มาร์เก็ต แบงคอก

รายละเอียดโครงการ: โครงการ เดอะ มาร์เก็ต แบงคอก เป็นศูนย์การค้าแห่งใหม่ใจกลางกรุงเทพมหานคร ตั้งอยู่ในย่านราชประสงค์ สะดวกสบายด้วยการเดินทางที่หลากหลาย รวบรวมความเป็นตลาดในทุกรูปแบบ และทุกประสบการณ์ ถ่ายทอดผ่านงานสถาปัตยกรรมที่โดดเด่นมีเอกลักษณ์พร้อมทั้งผสมผสานการนำเสนอสินค้าและบริการที่เป็นอัตลักษณ์ของตลาดกว่า 1,000 ร้านค้า เพื่อเติมเต็มย่านราชประสงค์ให้กลายเป็นย่านการค้าระดับโลกที่สมบูรณ์แบบ ทั้งนี้ โครงการดังกล่าวจะแบ่งออกเป็น 3 อาคาร คือ อาคารM1 อาคารM2 มีพื้นที่ขายรวม 28,000 ตารางเมตรและอาคารM3 มีพื้นที่ขายรวม 6,700 ตารางเมตร รวมพื้นที่ขายทั้งสิ้นจำนวน 34,700 ตารางเมตร

ความคืบหน้าโครงการ: อยู่ระหว่างการก่อสร้างอาคารอาคารM1และM2

กำหนดการเปิดให้บริการ: คาดว่าจะแล้วเสร็จในปลายปี 2561 สำหรับอาคารM1และM2

มูลค่าเงินลงทุน: ประมาณ 4,400 ล้านบาท (ทั้งโครงการ)

(2) โครงการอาคารสำนักงานให้เช่า ที่ตั้งบนโครงการ เดอะ มาร์เก็ต แบงคอก

รายละเอียดโครงการ: เป็นอาคารสำนักงานให้เช่าตั้งอยู่บนโครงการ เดอะ มาร์เก็ต แบงคอก มีลักษณะเป็นพื้นที่สำนักงานให้เช่าแก่บริษัทหรือลูกค้า เพื่อสร้างรายได้ให้แก่บริษัทอย่างต่อเนื่องและช่วยส่งเสริมธุรกิจหรือร้านค้าภายในโครงการ เดอะ มาร์เก็ต แบงคอก ในช่วงวันทำงาน โดยอาคารดังกล่าวมีพื้นที่ให้เช่าประมาณ 38,000 ตารางเมตร

ความคืบหน้าโครงการ: อยู่ในระหว่างการออกแบบอาคาร

กำหนดการก่อสร้าง: ภายหลังจากการเปิดให้บริการในส่วนของศูนย์การค้าปลีกอาคารM1และอาคารM2และได้รับการอนุมัติจากการประเมินผลกระทบสิ่งแวดล้อมแล้ว โดยคาดว่าจะประมาณไตรมาส 4 ปี 2562

กำหนดการเปิดให้บริการ : ประมาณไตรมาส 1 ของปี 2565

มูลค่าเงินลงทุน: ประมาณ 1,900 ล้านบาท

(3) โครงการโรงแรม ที่ตั้งอยู่บนโครงการ เดอะ มาร์เก็ต แบงคอก

รายละเอียดโครงการ: เป็นโรงแรมที่ตั้งอยู่บนโครงการ เดอะ มาร์เก็ต แบงคอก เป็นโรงแรมระดับ 3 ดาว ประกอบด้วยจำนวน 2 อาคาร คือ 1) อาคารโรงแรมบนศูนย์การค้าอาคารM1มีจำนวนห้องพักประมาณ 532 ห้อง 2) อาคารโรงแรมบนศูนย์การค้าอาคารM3มีจำนวนห้องพักประมาณ 430 ห้อง ทั้งนี้ เพื่อสร้างรายได้ให้แก่บริษัทอย่างต่อเนื่องและมีวัตถุประสงค์เพื่อสนับสนุนและส่งเสริมร้านค้าและผู้ประกอบการภายในโครงการ เดอะ มาร์เก็ต แบงคอก

ความคืบหน้าโครงการ: อยู่ในระหว่างการออกแบบโรงแรม

กำหนดการก่อสร้าง: โรงแรมที่ตั้งอยู่บนศูนย์การค้าM3จะดำเนินการก่อสร้างประมาณไตรมาส 4 ปี 2561 ส่วนโรงแรมที่ตั้งอยู่บนศูนย์การค้าM1จะดำเนินการก่อสร้างภายหลังจากการเปิดให้บริการในส่วน of ศูนย์การค้าอาคารM1และอาคารM2 และภายหลังจากการยื่นรายงานการวิเคราะห์ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม(EIA) เพื่อขอรับอนุญาตจากราชการ โดยคาดว่าจะสามารถก่อสร้างโครงการได้ประมาณไตรมาส 4 ปี 2562

กำหนดการเปิดให้บริการ: โรงแรมที่ตั้งอยู่บนศูนย์การค้าM3 คาดว่าเปิดให้บริการในไตรมาส 3 ปี 2563 และโรงแรมที่ตั้งอยู่บนศูนย์การค้าM1 คาดว่าเปิดให้บริการในไตรมาส 1 ปี 2565

มูลค่าเงินลงทุน: โรงแรมที่ตั้งอยู่บนศูนย์การค้าM3 มูลค่าลงทุนประมาณ 1,300 ล้านบาท ส่วนโรงแรมที่ตั้งอยู่บนศูนย์การค้าM1 มูลค่าลงทุนประมาณ 1,400 ล้านบาท รวมทั้งสิ้นจำนวน 2,700 ล้านบาท

(4) โรงแรมที่ตั้งอยู่บนเกาะสมุย

- รายละเอียดโครงการ:** เป็นโรงแรมที่ตั้งอยู่ริมหาดบ่อผุด บนเกาะสมุยและติดกับโครงการ เดอะ วอร์ฟ สมุย โดยแบ่งเป็น 2 อาคาร คือ 1) Holiday Inn Resort Hotel มีห้องพักจำนวน 127 ห้อง และ 2) Holiday Inn Express Hotel มีห้องพักจำนวน 202 ห้อง
- ความคืบหน้าโครงการ:** อยู่ระหว่างขั้นตอนการยื่นรายงานการวิเคราะห์ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม(EIA)ที่ต้องได้รับอนุญาตจากราชการ
- กำหนดการก่อสร้าง :** ประมาณไตรมาส 4 ปี 2561
- กำหนดการเปิดให้บริการ:** ประมาณไตรมาส 3 ปี 2563
- มูลค่าเงินลงทุน:** ประมาณ 900 ล้านบาท

2.3 การตลาดและการแข่งขัน

ก. กลยุทธ์การแข่งขัน

การพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทจะคำนึงถึงความยั่งยืนควบคู่ไปกับการเติบโตไปพร้อมกับสังคม โดยรอบโครงการและผู้ประกอบการรายย่อย ดังนั้น บริษัทจึงได้มีการกำหนดกลยุทธ์ในการพัฒนาโครงการให้สามารถบรรลุเป้าหมายที่บริษัทตั้งไว้ โดยมีรายละเอียด ดังนี้

(1) กลยุทธ์การพัฒนาโครงการ

• ศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภคเพื่อออกแบบศูนย์การค้าหรือโครงการ

ปัจจัยสำคัญประการหนึ่งที่จะทำให้โครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อให้เข้าประสบความสำเร็จ และได้รับความนิยมจากผู้มาใช้บริการศูนย์ฯ คือ การตอบสนองความต้องการของผู้มาใช้บริการ รวมทั้ง การตอบสนองต่อพฤติกรรมของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่มีการเปลี่ยนแปลงไป ดังนั้น ก่อนที่จะมีการกำหนดรูปแบบหรือแนวคิดในการพัฒนาโครงการ บริษัทจะศึกษาและทำวิจัยการตลาด เพื่อให้เข้าใจถึงพฤติกรรมของผู้บริโภค ความคาดหวังที่ยังไม่ได้รับการตอบสนอง รวมถึงรูปแบบการใช้จ่ายให้สอย แล้วจึงนำข้อมูลและผลการสำรวจมาวิเคราะห์ร่วมกับข้อมูลพื้นฐานของกลุ่มตัวอย่าง เพื่อให้บริษัทสามารถสรุปและกำหนดเป้าหมายหลักของการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ รวมทั้ง สามารถตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ในการกำหนดกลุ่มเป้าหมายของศูนย์ฯหรือโครงการที่ทำให้บริษัทสามารถกำหนดและออกแบบรูปแบบของโครงการได้อย่างเหมาะสม รวมทั้ง สามารถตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในด้าน แนวคิดของโครงการ การจัดโซนสินค้า ภาพลักษณ์โครงการ และสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆที่จะนำมาให้บริการลูกค้า

นอกจากนี้ ผลการวิจัยการตลาดได้ถูกนำมาใช้สำหรับการพิจารณาจัดส่วนผสมของประเภทร้านค้า (Merchandising Mix) ให้มีความเหมาะสมและเป็นที่ดึงดูดลูกค้าให้กลับมาใช้บริการอย่างสม่ำเสมอ ซึ่งจะทำให้เกิดการประโยชน์สูงสุดสำหรับพื้นที่เช่าที่มีอยู่จำกัด รวมทั้ง ร้านค้าหรือผู้ประกอบการภายในศูนย์ฯสามารถประกอบธุรกิจได้อย่างยั่งยืน

- **สร้างมาตรฐานที่ดีในแต่ละขั้นตอนของการพัฒนาสังหาริมทรัพย์**

บริษัทมีการวางแผนการพัฒนาโครงการไว้อย่างมีระบบ โดยเริ่มจากการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ (Feasibility Study) ในแง่ผลตอบแทนการลงทุนว่าอยู่ในระดับที่เหมาะสมหรือไม่ การจัดหาที่ดินที่อยู่ในทำเลที่ตั้งที่เหมาะสม สามารถเข้าถึงได้สะดวก พิจารณาว่าจะเช่าลงทุนในที่ดินโดยการซื้อหรือการเช่า การคัดเลือกผู้ออกแบบและผู้รับเหมาก่อสร้างโครงการ โดยบริษัทจะพิจารณาคัดเลือกผู้รับเหมามหาหลายรายตามเกณฑ์มาตรฐานที่มีการกำหนดไว้ รวมถึงการควบคุมการก่อสร้างให้เป็นไปตามแผนการพัฒนาโครงการ ในระหว่างการพัฒนาและก่อสร้างโครงการ รวมทั้ง บริษัทจะเริ่มติดต่อและคัดเลือกร้านค้าหรือผู้ประกอบการที่จะเข้ามาเช่าพื้นที่ที่มีความเหมาะสมตามแนวคิดหลักของศูนย์หรือโครงการ โดยการพิจารณาส่วนผสมของประเภทร้านค้า (Merchandising Mix) และจำนวนร้านค้าประเภทต่างๆตามผลการวิจัยตลาดที่ได้จัดทำไว้ก่อนหน้านี้

(2) **กลยุทธ์การบริหารอาคารและพื้นที่เช่า**

- **การรู้จักและเข้าใจความต้องการของกลุ่มผู้เช่าพื้นที่เป้าหมาย**

การบริหารพื้นที่ภายในศูนย์ บริษัทจะสำรวจ ทำความรู้จักและทำความเข้าใจลักษณะของกลุ่มผู้เช่าเป้าหมาย ตลอดจนความต้องการพื้นฐานในการดำเนินธุรกิจของผู้เช่า/ผู้ใช้บริการพื้นที่ เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้เช่าได้อย่างเหมาะสม ในกรณีโครงการ ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลตินัม แฟชั่น มอลล์ ผู้เช่าพื้นที่ส่วนใหญ่เป็นผู้ค้าส่งเสื้อผ้าและสินค้าแฟชั่น ทำให้จำนวนเสื้อผ้าที่ร้านค้าจำหน่ายในแต่ละวันนั้นมีจำนวนที่ค่อนข้างมาก ดังนั้น ผู้เช่าอาจมีปัญหาระหว่างพื้นที่ที่จัดเก็บสินค้า บริษัทจึงจัดเตรียมพื้นที่ส่วนหนึ่งสำหรับเป็นคลังเก็บสินค้าให้เช่า นอกจากนี้ ผู้เช่าส่วนใหญ่เป็นผู้ประกอบการค้าส่งซึ่งจะเน้นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่เป็นกลุ่มผู้ค้าปลีก (Retailer) มากกว่าผู้ใช้สินค้าขั้นสุดท้าย (End-user) ดังนั้น บริษัทจึงมีการจัดทำแผนการตลาดเพื่อส่งเสริมการขายของศูนย์ที่มุ่งเน้นกลุ่มผู้ค้าปลีกมากกว่าผู้ใช้สินค้าขั้นสุดท้าย

- **การจัดโซนร้านค้าตามความต้องการของผู้ซื้อสินค้า/ใช้บริการภายในศูนย์**

การจัดโซนร้านค้าให้ตรงตามความต้องการของผู้ซื้อสินค้า/ใช้บริการภายในศูนย์จะช่วยอำนวยความสะดวกให้กับกลุ่มลูกค้าดังกล่าว โดยผู้ซื้อสินค้า/ใช้บริการภายในของโครงการ ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลตินัม แฟชั่น มอลล์ส่วนใหญ่เป็นผู้ค้าส่ง ดังนั้น บริษัทจึงมีการจัดโซนร้านค้าที่ขายสินค้าประเภทเดียวกันให้อยู่บริเวณเดียวกันเพื่อผู้ค้าปลีกสามารถเลือกซื้อสินค้าที่ต้องการได้อย่างสะดวกและใช้เวลาไม่มากนัก เช่น โซนเสื้อผ้าสตรี โซนเสื้อผ้าบุรุษ โซนเสื้อผ้าเด็ก โซนเครื่องหนัง กระเป๋า รองเท้า โซนเครื่องประดับ ฯลฯ นอกจากนี้ บริษัทยังมีร้านอาหารและร้านเครื่องดื่มกระจายตามโซนต่างๆภายในศูนย์ เพื่อให้บริการแก่ลูกค้าและร้านค้า

- **วิธีการคัดเลือกผู้เช่าพื้นที่ที่เหมาะสม**

เพื่อให้สอดคล้องกับการจัดโซนร้านค้า บริษัทในฐานะผู้บริหารโครงการมีวิธีการและขั้นตอนในการคัดเลือกผู้เช่าพื้นที่ ในกรณีที่มีการไม่ต่อสัญญาเช่าผู้เช่ารายเดิม บริษัทจะคัดเลือกผู้เช่ารายใหม่ที่จะมาทำสัญญาเช่าทดแทนผู้เช่ารายเดิมและจะต้องเป็นสินค้าตรงตามประเภทของโซนสินค้าหรือบริการที่บริษัทได้กำหนดโซนไว้และเป็นสินค้าในความต้องการของกลุ่มผู้ซื้อสินค้า/ใช้บริการภายในศูนย์

สำหรับการเปิดโครงการใหม่ ผู้เช่าพื้นที่ที่จะได้รับการคัดเลือกต้องเป็นผู้จำหน่ายสินค้าที่มีจุดเด่นและสินค้านั้นๆเป็นที่ต้องการของตลาดและสอดคล้องกับความต้องการของกลุ่มเป้าหมายของโครงการ ตลอดจนจำนวนร้านค้าที่จะได้รับคัดเลือกทั้งหมดต้องมีจำนวนไม่เกินกว่าจำนวนร้านค้าในแต่ละประเภทที่บริษัทฯ ได้กำหนดไว้ล่วงหน้า

- **การสร้างชื่อเสียงและประสบการณ์ในการบริหารพื้นที่เช่า**

ชื่อเสียงและประสบการณ์ในการบริหารจัดการพื้นที่เช่าของเจ้าของศูนย์ฯถือเป็นปัจจัยหนึ่งในการตัดสินใจของผู้เช่าพื้นที่ที่จะเข้ามาเช่าพื้นที่ในศูนย์ฯ ไม่ว่าจะเป็นผู้เช่า/ผู้ให้บริการพื้นที่รายเดิม หรือผู้เช่า/ผู้ให้บริการพื้นที่รายใหม่ กล่าวคือ ความพึงพอใจของผู้เช่า/ผู้ให้บริการพื้นที่รายเดิมในการบริหารพื้นที่เช่าของผู้บริหารศูนย์ฯจะมีความสัมพันธ์โดยตรงกับการตัดสินใจต่อสัญญาเช่าของผู้เช่าพื้นที่เดิม และหากชื่อเสียงของผู้บริหารศูนย์ฯเป็นที่ยอมรับ ก็จะทำให้ผู้สนใจเข้ามาเช่าพื้นที่เพิ่มขึ้น ในการสร้างชื่อเสียงในด้านคุณภาพการบริหารจัดการพื้นที่เช่าของศูนย์ฯ ผู้บริหารพื้นที่เช่าจะต้องจัดโซนร้านค้า (Tenant Zoning) ให้เป็นระเบียบ กำหนดส่วนผสมประเภทร้านค้า (Merchandising Mix) ให้มีความเหมาะสม ควบคุมและดูแลให้ผู้เช่าปฏิบัติตามกฎระเบียบของศูนย์ฯ ตลอดจนเปิดโอกาสให้ผู้เช่าสามารถร้องเรียนและแสดงความคิดเห็น เพื่อนำข้อคิดเห็นไปปรับปรุงการดำเนินงานของศูนย์ฯ รวมถึงการกำหนดราคาเช่า/ค่าบริการให้เหมาะสมกับตำแหน่งของพื้นที่เช่า

- **การบำรุงรักษาและปรับปรุงพื้นที่ศูนย์ฯอย่างสม่ำเสมอ**

เป็นหลักสำคัญอย่างหนึ่งในการบริหารโครงการให้ประสบความสำเร็จ เนื่องจากศูนย์การค้าเป็นบริเวณที่มีผู้สัญจรไปมาเป็นจำนวนมาก พื้นที่งานระบบและอุปกรณ์ภายในศูนย์ฯจึงจำเป็นต้องได้รับการตรวจตราและตรวจสอบสภาพความพร้อมและความปลอดภัยในการใช้งานอย่างต่อเนื่อง บริษัทฯจึงมีนโยบายซ่อมแซมพื้นที่งานระบบและอุปกรณ์ภายในศูนย์ฯให้เร็วที่สุด เพื่อลดผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นกับการดำเนินงานของศูนย์ฯ

- **การจัดหาสิ่งอำนวยความสะดวกอย่างครบครัน**

โครงการศูนย์การค้าที่ประสบความสำเร็จจะต้องมีสิ่งอำนวยความสะดวกที่ครบครัน เพื่ออำนวยความสะดวกให้กับผู้เช่าพื้นที่และผู้ซื้อสินค้า/ใช้บริการภายในศูนย์ฯ เช่น โครงการ ศูนย์ฯแฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ เป็นศูนย์ฯแฟชั่นค้าส่งที่ผู้มาใช้บริการส่วนใหญ่ซื้อสินค้าปริมาณมาก ดังนั้น บริษัทฯจึงจัดให้มีลิฟท์ขนาดใหญ่สามารถรองรับสินค้าที่จะขนส่งได้และมีที่จอดรถที่เพียงพอต่อจำนวนผู้มาใช้บริการ ตลอดจนจัดให้มีการบริการคาร์โก้และผู้ให้บริการจัดส่งพัสดุ เพื่อส่งสินค้าไปทั่วประเทศและต่างประเทศ เนื่องจากผู้มาใช้บริการบางส่วนเป็นผู้ค้าปลีกในแถบหัวเมือง และบางส่วนเป็นชาวต่างชาติ รวมถึงจำเป็นต้องมีบริการทางการเงินที่ครบครัน ทั้งธนาคารพาณิชย์และบิโณแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

(3) กลยุทธ์ด้านการตลาดและการส่งเสริมการจำหน่าย

บริษัทฯจัดแบ่งกลยุทธ์ด้านการตลาดออกเป็น 2 ส่วน คือ กลยุทธ์การตลาดสำหรับผู้เช่า และกลยุทธ์การตลาดสำหรับผู้ซื้อสินค้า/ใช้บริการภายในศูนย์ฯ ในด้านกลยุทธ์การตลาดสำหรับผู้เช่าพื้นที่นั้น มีจุดประสงค์เพื่อสร้างความสัมพันธ์แบบยั่งยืนกับผู้เช่าพื้นที่ ปัจจัยสำคัญในการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้เช่า คือ การติดต่อสื่อสารกันอย่างสม่ำเสมอและการเปิดโอกาสให้ผู้เช่าพื้นที่ที่สามารถแสดงความคิดเห็นต่อรูปแบบการ

บริหารพื้นที่ซึ่งอาจจะมีความจุดที่สามารถปรับปรุงให้ดียิ่งขึ้น บริษัทฯจึงจัดให้มีการประชุมผู้เช่าพื้นที่ภายในโครงการอย่างน้อยปีละหนึ่งครั้ง เพื่อแลกเปลี่ยนความคิดเห็นเกี่ยวกับการดำเนินงานและบริหารศูนย์ฯ ในกรณีที่เป็นการเปิดโครงการใหม่ บริษัทฯยังคงให้ความสำคัญกับการติดต่อสื่อสารกับผู้เช่าพื้นที่อย่างสม่ำเสมอ โดยหลังจากผู้เช่าทำสัญญาเช่าพื้นที่ในโครงการที่อยู่ในระหว่างการพัฒนา ผู้เช่าจะได้รับการติดต่อจากบริษัทฯผ่านสื่อต่างๆ เช่น Newsletter เพื่อรายงานความคืบหน้าของการพัฒนาและก่อสร้างโครงการทุกๆ 2 เดือน

ในส่วนของกลยุทธ์การตลาดสำหรับลูกค้าที่มาซื้อสินค้า/ใช้บริการภายในศูนย์ฯ บริษัทฯมีแนวทางในการจัดทำแผนโฆษณาศูนย์ฯที่จะบ่งชี้ความต้องการสื่อสารและเลือกช่องทางสื่อสารที่เหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมายของโครงการ ซึ่งจะทำให้เกิดการสื่อสารที่มีประสิทธิภาพสูงสุด และจะช่วยเพิ่มจำนวนผู้มาซื้อสินค้า/ใช้บริการภายในศูนย์ฯมากขึ้น

บริษัทฯมีการจัดกิจกรรมภายในศูนย์ฯตามเทศกาลต่างๆ เพื่อช่วยกระตุ้นให้เกิดความต้องการซื้อสินค้าและให้ลูกค้ากลับมาใช้บริการที่ศูนย์ฯซ้ำ

ข. สภาพการแข่งขัน

การแข่งขันระหว่างผู้ประกอบการรายต่างๆ ทั้งขนาดกลางและขนาดใหญ่ในการพัฒนาและดำเนินโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์เพื่อการค้าส่ง-ค้าปลีกในย่านประตูน้ำและราชประสงค์และพื้นที่ใกล้เคียงจะมีการแข่งขันใน 2 รูปแบบใหญ่ คือ

1. การแข่งขันเพื่อให้ได้มาซึ่งที่ดินที่มีทำเลที่ตั้งที่ดีและมีขนาดที่เพียงพอและเหมาะสมในการพัฒนาโครงการ ซึ่งการแข่งขันในรูปแบบนี้ถือว่ามีความรุนแรงค่อนข้างสูง เพราะที่ดินที่มีทำเลที่ตั้งที่ดีและมีขนาดใหญ่พอในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์เพื่อการค้าส่ง-ค้าปลีกขนาดกลางและขนาดใหญ่ในย่านประตูน้ำและราชประสงค์และพื้นที่ใกล้เคียงเหลืออยู่ไม่มากนัก โดยผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่สามารถซื้อที่ดินหรือชนะการประมูลเพื่อเข้าทำสัญญาเช่าที่ดินระยะยาวจากเจ้าของเดิมแต่ละรายสามารถนำเสนอข้อเสนอในการซื้อ/เช่าที่ดินและการพัฒนาโครงการต่อเจ้าของที่ดินเดิมได้มีอยู่หลายราย และส่วนใหญ่เป็นผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์รายใหญ่ที่มีเงินทุนขนาดใหญ่และมีความสามารถในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้ในหลายรูปแบบ ประกอบกับมีประสบการณ์และความชำนาญในการพัฒนาและดำเนินโครงการขนาดใหญ่ รวมถึงมีความสามารถในการจัดหาผู้เช่า/ผู้ประกอบการในหลากหลายธุรกิจให้มาเช่า/ใช้บริการพื้นที่ภายในโครงการที่พัฒนาขึ้น
2. การแข่งขันในการจัดหาผู้เช่า/ผู้ประกอบการเช่าพื้นที่ในโครงการ ซึ่งการแข่งขันในรูปแบบนี้ถือว่ามีความรุนแรงเช่นกัน โดยมีการแข่งขันทั้งในรูปของการกำหนดเงื่อนไขในการให้เช่า/ให้บริการและการเรียกเก็บค่าเช่า/ค่าบริการพื้นที่ในอัตราที่จูงใจกว่าเมื่อเทียบกับข้อเสนอของผู้ให้เช่า/ให้บริการพื้นที่รายอื่นในบริเวณที่ติดกันหรือใกล้เคียงกัน รวมถึงการดำเนินแผนการตลาดและการส่งเสริมการจำหน่ายประเภทต่างๆที่จำเป็น เพื่อทำให้ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายมีการรับรู้และช่วยสร้างภาพพจน์ที่ดีให้เกิดแก่โครงการ ทั้งนี้ เพื่อช่วยดึงดูดให้ผู้ประกอบการรายต่างๆทั้งขนาดเล็กและขนาดใหญ่มาเช่าพื้นที่ภายในศูนย์ฯ นอกจากนี้ ผู้ประกอบการพัฒนาและก่อสร้างโครงการรายต่างๆจะมีการกำหนดและใช้แผนการตลาดและส่งเสริมการจำหน่ายประเภทต่างๆอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ลูกค้าชาวไทยและชาวต่างประเทศสามารถรับรู้และจดจำชื่อของศูนย์ฯได้และมาซื้อสินค้าและ/หรือใช้บริการของ

ผู้ประกอบการที่เช่า/ใช้บริการพื้นที่ภายในศูนย์อย่างต่อเนื่อง ซึ่งการดำเนินการในลักษณะดังกล่าวก็เป็นการให้ความช่วยเหลือและการสนับสนุนในการดำเนินธุรกิจแก่ผู้ประกอบการที่เช่า/ใช้บริการพื้นที่ภายในศูนย์ในลักษณะหนึ่ง

แม้การดำเนินธุรกิจพัฒนาและบริหารอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์เพื่อการค้าส่ง-ค้าปลีกในย่านประตูน้ำ และราชประสงค์และพื้นที่ใกล้เคียงจะมีการแข่งขันหลายรายและค่อนข้างสูง แต่โครงการ ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ ได้ประสบความสำเร็จอย่างสูง และสามารถแข่งขันกับคู่แข่งทั้งที่เป็นศูนย์การค้าห้างสรรพสินค้า ห้างค้าปลีกในรูปแบบใหม่ (Modern Trade) ศูนย์ค้าส่ง-ค้าปลีกเพื่อการพาณิชย์ ศูนย์ค้าส่ง-ค้าปลีกเสื้อผ้าและสินค้าแฟชั่น ฯลฯ ได้เป็นอย่างดี โดยอาศัยจุดเด่นดังต่อไปนี้

- **สถานที่ตั้งของโครงการอยู่ในย่านธุรกิจที่สำคัญในใจกลางกรุงเทพมหานครและเป็นทำเลที่ดีมีศักยภาพในการเติบโตสูง**

โครงการ ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ ตั้งอยู่บริเวณสี่แยกประตูน้ำ ในบริเวณที่เป็นจุดตัดระหว่างถนนราชดำริและถนนเพชรบุรี โดยบริเวณที่ตั้งของโครงการในปัจจุบันเป็นย่านการค้าและท่องเที่ยวที่สำคัญในใจกลางกรุงเทพมหานคร โดยในแต่ละปีจะมีลูกค้าที่เป็นผู้จำหน่ายซื้อสินค้าทั้งชาวไทยและนักท่องเที่ยวชาวต่างประเทศเข้ามาจับจ่ายซื้อสินค้าและ/หรือท่องเที่ยวในโครงการ ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ รวมถึงศูนย์การค้าและห้างสรรพสินค้าที่ตั้งอยู่ในบริเวณใกล้เคียงเป็นจำนวนมาก โดยการดำเนินธุรกิจของโครงการรวมถึงอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์ประเภทต่างๆ ในย่านใกล้เคียงจะได้รับประโยชน์จากนโยบายของภาครัฐที่ต้องการส่งเสริมให้กรุงเทพมหานครเป็นศูนย์กลางของธุรกิจแฟชั่นและการท่องเที่ยวที่สำคัญของภูมิภาคอาเซียน

- **อาคารโครงการ ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ที่ได้รับการออกแบบให้ดูดีและมีความทันสมัย**

อาคารโครงการ ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ ได้รับการปรับปรุง รวมถึงตกแต่งทั้งภายในและภายนอกให้ดูดีและมีความทันสมัย เพื่อดึงดูดให้มีผู้ประกอบการมาเช่า/ใช้บริการพื้นที่ภายในศูนย์อย่างสม่ำเสมอ รวมทั้ง โรงแรมโนโวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำที่ตั้งอยู่บนโครงการส่วนขยายดังกล่าว ซึ่งเป็นส่วนสนับสนุนและส่งเสริมให้มีลูกค้าหรือนักท่องเที่ยวชาวต่างประเทศเข้ามาซื้อสินค้าและใช้บริการประเภทต่างๆ ภายในศูนย์ เนื่องจากมีความสะดวกสบายและไม่ต้องใช้เวลาในการเดินทาง

- **มีระบบขนส่งมวลชนที่สะดวกสบายในการเดินทาง**

โครงการ ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ เป็นโครงการที่สามารถเดินทางเข้าถึงได้สะดวกสบาย เนื่องจากมีระบบขนส่งมวลชนรองรับ เช่น รถโดยสารประจำทาง และเรือโดยสาร นอกจากนี้ลูกค้ายังสามารถใช้รถไฟฟ้าบีทีเอสแล้วเดินทางด้วยทางเดิน R-walk (เดิมชื่อ “แบงคอก สกายไลน์”) ซึ่งเปิดให้ใช้บริการทั้งหมดเมื่อวันที่ 1 เมษายน 2560 เพื่อเดินทางมายังโครงการ ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ และโรงแรมโนโวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ซึ่งเพิ่มความสะดวกและรวดเร็วมากขึ้น

- **ทีมผู้บริหารที่มีความรู้และประสบการณ์**

ทีมผู้บริหารของบริษัทฯ ประกอบด้วยบุคลากรที่มีความรู้ ความสามารถ และประสบการณ์ในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์และธุรกิจอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องมานานกว่า 11 ปี โดยที่ผ่านมาทีมผู้บริหารของบริษัทฯ ได้ร่วมกันพัฒนาและดำเนินโครงการจนประสบความสำเร็จเป็นอย่างดี ทั้งนี้ ทีมผู้บริหารของบริษัทฯ

มีความตั้งใจและความแน่วแน่ที่จะบริหารโครงการดังกล่าวให้ประสบความสำเร็จและมีการเติบโตอย่างยั่งยืน

● **ภาวะการแข่งขันในธุรกิจค้าส่งเสื้อผ้าและสินค้าแฟชั่นในย่านประตูน้ำและราชประสงค์และพื้นที่ใกล้เคียง**

โครงการ ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลตินัม แฟชั่น มอลล์ เป็นโครงการศูนย์ค้าส่งแฟชั่นเสื้อผ้าในย่านประตูน้ำ ซึ่งเป็นธุรกิจที่มีผู้ค้ามากระจายตัวอยู่ทั่วกรุงเทพมหานคร โดยจะกระจุกตัวอยู่ในย่านประตูน้ำ ย่านสำเพ็ง และย่านจตุจักร โดยศูนย์ค้าส่งเสื้อผ้าที่สำคัญในย่านต่างๆของกรุงเทพมหานคร อุปทานพื้นที่เช่าเพื่อค้าส่งสินค้าประเภทแฟชั่นเสื้อผ้ามักกระจุกตัวอยู่ในบริเวณย่านการค้าที่กลุ่มลูกค้าซึ่งส่วนใหญ่เป็นผู้ค้าปลีกเสื้อผ้ามีความคุ้นเคย โดยในอนาคตคาดว่าจะปริมาณอุปสงค์จะยังคงอยู่ในระดับที่สูง เนื่องจากการขยายตัวทางเศรษฐกิจภายในประเทศที่เกิดจากการจับจ่ายใช้สอยของประชาชนและการเติบโตของจำนวนนักท่องเที่ยวต่างประเทศที่เดินทางเข้ามาในประเทศ รวมทั้งนโยบายของรัฐบาลในการกระตุ้นภาคเศรษฐกิจภายในประเทศ จากปัจจัยทั้งหมดนี้จะส่งผลให้เกิดอุปทานพื้นที่เช่าใหม่ ซึ่งจะถูกรองรับด้วยการเพิ่มขึ้นของความต้องการในตลาด

● **ภาวะธุรกิจและการแข่งขันในธุรกิจโรงแรมในย่านประตูน้ำและราชประสงค์และพื้นที่ใกล้เคียง**

โรงแรมโนโวเทล กรุงเทพ แพลตินัม ประตูน้ำ ตั้งอยู่บนสี่แยกตัดระหว่างถนนราชดำริและถนนเพชรบุรี และส่วางอยู่บนโครงการ ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลตินัม แฟชั่น มอลล์ ซึ่งอยู่ภายใต้การบริหารงานในเครือ Accor ที่มีเครือข่ายด้านการบริหารโรงแรมที่มีชื่อเสียงในระดับนานาชาติ เนื่องจากการดำเนินธุรกิจโรงแรมมีสภาวะการแข่งขันที่มีความรุนแรงสำหรับโรงแรมในบริเวณประตูน้ำ ราชประสงค์ และพื้นที่ใกล้เคียง ซึ่งมีโรงแรมระดับ 3-5 ดาวอยู่เป็นจำนวนมาก รวมถึงที่พักประเภทอื่นๆเปิดให้บริการด้วย ซึ่งการแข่งขันที่รุนแรงขึ้นจะส่งผลกระทบต่อความสามารถในการทำกำไรของผู้ประกอบการ และเพื่อที่จะรักษาระดับการทำกำไรให้ได้ ผู้ประกอบการจึงต้องควบคุมและลดต้นทุนและค่าใช้จ่ายที่ไม่จำเป็นลง โดยไม่ส่งผลกระทบต่อคุณภาพการให้บริการ

เพื่อให้การดำเนินธุรกิจของโรงแรมโนโวเทล กรุงเทพ แพลตินัม ประตูน้ำ สามารถแข่งขันกับธุรกิจโรงแรมอื่นๆในบริเวณใกล้เคียงกันได้อย่างไม่เสียเปรียบ บริษัทฯและเครือ Accor ซึ่งเป็นผู้บริหารโรงแรมมีนโยบายที่ไม่มุ่งเน้นการแข่งขันด้านราคา แต่มีนโยบายที่จะแข่งขันในด้านของคุณภาพการให้บริการ รวมถึงการควบคุมต้นทุนและค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ เพื่อให้บริษัทฯได้รับกำไรในระดับที่เหมาะสมและสามารถเติบโตอย่างยั่งยืน นอกจากนี้ จุดเด่นที่สำคัญอีกประการหนึ่งที่ทำให้การดำเนินธุรกิจของโรงแรมโนโวเทล กรุงเทพ แพลตินัม ประตูน้ำ สามารถแข่งขันกับโรงแรมคู่แข่งในย่านใกล้เคียงได้ คือ การที่โรงแรมตั้งอยู่บนโครงการ ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลตินัม แฟชั่น มอลล์ ซึ่งเป็นปัจจัยหนึ่งที่สำคัญและช่วยดึงดูดให้นักท่องเที่ยวต่างชาติเข้ามาพักและใช้บริการของโรงแรมมากขึ้น เนื่องจากผู้เข้าพักอาศัยมีความสะดวกสบายในการเดินจับจ่ายใช้สอยซื้อสินค้าแฟชั่นภายในศูนย์ รวมทั้ง บริษัทฯยังสามารถกำหนดและใช้แผนการตลาดและแผนการส่งเสริมการจำหน่ายที่เหมาะสมร่วมกันระหว่างโรงแรมดังกล่าวกับโครงการ ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลตินัม แฟชั่น มอลล์อีกด้วย

ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

ปี 2560 เศรษฐกิจไทยคาดว่าจะขยายตัวร้อยละ 3.9 โดยมูลค่าการส่งออกสินค้าจะขยายตัวร้อยละ 8.6 การบริโภคภาคเอกชนและการลงทุนรวมขยายตัวร้อยละ 3.2 และ ร้อยละ 2.0 ตามลำดับ โดยประเทศไทยมีอัตราเงินเฟ้อทั่วไปปีนี้น่าจะอยู่ที่ร้อยละ 0.7

แนวโน้มเศรษฐกิจไทยปี 2561 มีแนวโน้มที่จะขยายตัวดีและเร่งขึ้นอย่างช้าๆ คาดว่าจะขยายตัวร้อยละ 3.6 – 4.6 โดยมีปัจจัยสนับสนุนที่สำคัญต่อเนื่องจากในปี 2560 ประกอบด้วย

- (1) การฟื้นตัวของเศรษฐกิจโลกซึ่งสนับสนุนให้การส่งออกขยายตัวในเกณฑ์ดีอย่างต่อเนื่อง รวมทั้งทำให้การผลิตภาคอุตสาหกรรมฟื้นตัวซึ่งสนับสนุนการขยายตัวของเศรษฐกิจได้ชัดเจนมากขึ้น
- (2) แรงขับเคลื่อนจากการลงทุนภาครัฐที่มีแนวโน้มเร่งตัวขึ้นตามความคืบหน้าของโครงการลงทุนที่สำคัญและการเพิ่มขึ้นของกรอบงบประมาณด้านการลงทุน
- (3) การปรับตัวดีขึ้นของการลงทุนภาคเอกชน
- (4) แนวโน้มการขยายตัวในเกณฑ์ดีต่อเนื่องของสาขาเศรษฐกิจสำคัญๆ เช่น ภาคการท่องเที่ยว ภาคการส่งออก การขนส่งและคมนาคม และการใช้จ่ายภาคครัวเรือน เป็นต้น
- (5) การปรับตัวในทิศทางที่ดีขึ้นของการจ้างงานและฐานรายได้ของประชาชนในระบบเศรษฐกิจ โดยมีปัจจัยสนับสนุนจากการผลิตและการจ้างงานภาคเกษตรที่มีแนวโน้มปรับตัวดีขึ้นตามแนวโน้มการขยายตัวของพืชผลทางการเกษตรที่มีปัจจัยสนับสนุนจากปริมาณน้ำในเขื่อนซึ่งอยู่ในเกณฑ์ที่สูงขึ้น การฟื้นตัวของภาคอุตสาหกรรม และแนวโน้มการขยายตัวในเกณฑ์ดีต่อเนื่องของภาคบริการที่สำคัญๆ

ที่มา : สำนักยุทธศาสตร์และการวางแผนเศรษฐกิจมหภาค แถลงข่าวเมื่อวันที่ 20 พฤศจิกายน 2560

ภาพรวมอุตสาหกรรมธุรกิจโรงแรม

ปี 2560 ธุรกิจโรงแรมมีการขยายตัวเพิ่มขึ้นทั้งในด้านจำนวนห้องพัก อัตราการเข้าพัก และราคาห้องพักเฉลี่ย โดยได้รับปัจจัยสนับสนุนที่สำคัญคือ รายได้จากการท่องเที่ยวชาวต่างชาติที่เดินทางเข้ามาท่องเที่ยวในประเทศไทยที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยมีจำนวนนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติจำนวน 35.4 ล้านคน เพิ่มขึ้นร้อยละ 8.8 เมื่อเปรียบเทียบกับปีก่อน ซึ่งเป็นผลจากมาตรการส่งเสริมการท่องเที่ยวของรัฐบาล อาทิ เช่น การต่ออายุมาตรการยกเว้นวีซ่าและลดค่าธรรมเนียมวีซ่าที่ด่านตรวจคนเข้าเมือง(Visa on Arrival) ให้กับนักท่องเที่ยว 21 ประเทศ ถึงสิ้นเดือนสิงหาคม 2560 การเป็นเจ้าภาพจัดงานประชุมระดับนานาชาติ เช่น World Travel and Tourism Council Global Summit 2017 การประชุมวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยีและการแพทย์ เป็นต้น ประกอบกับสถานการณ์การหดตัวของจำนวนนักท่องเที่ยวจีนกลุ่มเดินทางมากับกรุ๊ปทัวร์ ซึ่งได้รับผลกระทบจากการจัดระเบียบทัวร์ศูนย์เหรียญในปี 2559 ได้คลี่คลายลง ส่งผลให้ในปี 2560 ประเทศไทยมีรายได้จากการท่องเที่ยวรวม 2,754 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 9.5 ซึ่งประกอบด้วยรายได้ที่มาจากชาวต่างชาติจำนวน 1,824 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 11.7 และรายได้มาจากไทยเที่ยวไทยจำนวน 930 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 5.4 สำหรับจำนวนห้องพักในปี 2560 ถึงแม้ว่าภาพรวมการลงทุนจะยังมีอยู่ แต่ก็ยังเป็นไปอย่างระมัดระวัง จึงสะท้อนให้การเติบโตของจำนวนห้องพักทั้งประเทศในช่วง 8 เดือนแรกของปี 2560 เท่ากับจำนวน 695,914 ห้อง (ปี 2559 จำนวน 680,757 ห้อง) เพิ่มขึ้นจำนวน 15,157 ห้อง หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 2.2 เมื่อเปรียบเทียบกับปี 2559 ซึ่งภาคกลางมีอัตราขยายตัวของจำนวนห้องพักสูงสุดที่ร้อยละ

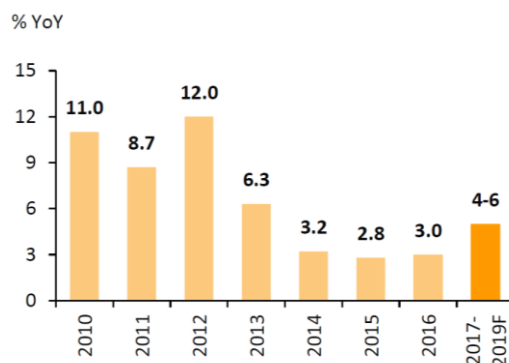
ละ 19.2 ขณะที่กรุงเทพมหานครไม่มีการขยายตัว เนื่องจากโรงแรมและที่พักทดแทนมีการขยายตัวในอัตราที่สูงมาอย่างต่อเนื่อง

ที่มา : กองเศรษฐกิจการท่องเที่ยวและกีฬา
ศูนย์วิจัยเศรษฐกิจ ธุรกิจ และธุรกิจฐานราก ธนาคารอมลีน

ภาพรวมอุตสาหกรรมธุรกิจค้าปลีกและค้าส่ง

แนวโน้มธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่ในอนาคต

ธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่มีแนวโน้มปรับตัวดีขึ้นในระยะ 1-3 ปีข้างหน้า (ปี 2560-2562) ตามการฟื้นตัวของภาวะเศรษฐกิจไทย (ประเมินอัตราการเติบโตของเศรษฐกิจจะอยู่ในช่วงร้อยละ 3-4 จากเฉลี่ยร้อยละ 2.4 ในช่วงปี 2556-2559) ที่ถูกขับเคลื่อนโดยการลงทุน การบริโภคและท่องเที่ยว โดยการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานของภาครัฐ อาทิ ระบบคมนาคมขนส่ง การขยายสนามบิน การลงทุนในเขตเศรษฐกิจพิเศษใกล้พื้นที่ชายแดน ตลอดจนนโยบายกระตุ้นเศรษฐกิจอื่นๆ รวมถึงการขยายตัวของชุมชนเมืองจะช่วยเพิ่มกำลังซื้อของประชาชนในประเทศ จึงเป็นสัญญาณดีต่อการเติบโตของภาคค้าปลีก เมื่อผนวกกับความพยายามของภาคเอกชนในการผลักดันให้ไทยเป็นศูนย์กลางการช้อปปิ้งของเอเชีย และข้อได้เปรียบของธุรกิจจากจำนวนสาขาที่ครอบคลุมทุกพื้นที่ทั่วประเทศ รวมถึงการที่ผู้บริโภคนิยมซื้อสินค้าผ่านร้านค้าปลีกสมัยใหม่มากขึ้น จะหนุนให้ธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่มักกลับมาขยายตัวดีกว่าช่วงที่ผ่านมา โดยคาดว่าจะการเติบโตของธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่จะอยู่ที่ระดับเฉลี่ยร้อยละ 4-6 ในช่วง 3 ปีข้างหน้า



Source: Thai Retailers Association, forecast by Krungsri Research

อย่างไรก็ตาม ภาพรวมการแข่งขันของธุรกิจมีแนวโน้มสูงขึ้น ทั้งการแข่งขันจาก 1) ธุรกิจค้าปลีกประเภทเดียวกัน 2) ธุรกิจค้าปลีกข้ามประเภทที่มีกลุ่มเป้าหมายเดียวกัน และ 3) คู่แข่งรายใหม่ที่จะเข้ามาชิงส่วนแบ่งตลาดเพิ่มขึ้น โดยเฉพาะผู้ประกอบการร้านค้าแบรนด์ต่างชาติที่ให้ความสนใจเปิด/ขยายสาขาในไทย เพื่อบริการกำลังซื้อจากนักท่องเที่ยวต่างชาติในกรุงเทพมหานครและเมืองท่องเที่ยวต่างๆ รวมถึงเล็งเห็นถึงศักยภาพการเติบโตของเศรษฐกิจไทยในระยะยาว นอกจากนี้ ยังต้องจับตาการเติบโตอย่างรวดเร็วของร้านค้าออนไลน์(e-Commerce) ที่จะเข้ามาชิงส่วนแบ่งตลาดได้มากขึ้น โดยคาดว่าตลาด e-Commerce ของไทยจะเติบโตเฉลี่ยร้อยละ 22 ต่อปี ถึงปี 2563 เนื่องจากผู้บริโภคเริ่มมีความคุ้นเคยกับการสั่งซื้อสินค้าผ่านช่องทางดังกล่าว ประกอบกับมีผู้ประกอบการต่างชาติรายใหญ่เข้ามาลงทุนธุรกิจ e-Commerce ในไทย จึงคาดว่าผู้ประกอบการร้านค้าปลีกสมัยใหม่จะต้องเน้นใช้กลยุทธ์ด้านราคา เพื่อรักษาส่วนแบ่งตลาดและการลดต้นทุนดำเนินการ เพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขัน ขณะเดียวกันยังต้องขยายธุรกิจ e-Commerce ควบคู่กับการขายผ่านร้านค้า แนวโน้มการดำเนินกิจการเช่นนี้อาจมีผลให้มาร์จิ้นของธุรกิจลดลง ซึ่งมีผลให้ธุรกิจเร่งขยายสาขาให้ครอบคลุมกำลังซื้อโดยเฉพาะในหัวเมืองใหญ่เพื่อเพิ่มรายได้และรักษาระดับการเติบโตในระยะยาว

ในระยะ 1-3 ปีข้างหน้า ธุรกิจค้าปลีกมีแนวโน้มเติบโตได้ต่อเนื่องในอัตรา 4-6% ต่อปี ตามการเติบโตของภาวะเศรษฐกิจและกำลังซื้อภาคครัวเรือนที่เพิ่มขึ้น โดยแนวโน้มของผู้ประกอบการแต่ละประเภทร้านค้าปลีก มีดังนี้

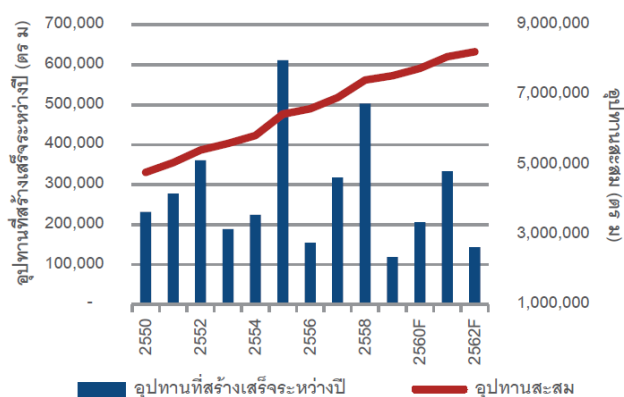
ร้านค้าปลีก	ปี 2556	ปี 2557	ปี 2558	ปี 2559 (ประมาณการ)	ปี 2560-2562 (คาดการณ์)
ห้างสรรพสินค้า	5.5	3.4	3.0	2.8	3.0-5.0
ดิสเคาท์สโตร์/ซูเปอร์สโตร์/ ไฮเปอร์มาร์เก็ต	3.5	2.6	1.8	2.0	2.0-4.0
ซูเปอร์มาร์เก็ต	8.0	6.5	8.5	9.0	8.0-10.0
ร้านสะดวกซื้อ/มินิมาร์ท	10.0	4.0	2.8	3.0	3.5-4.5
ร้านขายสินค้าเฉพาะอย่าง	8.5	2.7	2.7	2.7	3.0-4.0
การเติบโตของยอดขายปลีก สมัยใหม่	6.3	3.2	2.8	3.0	4.0-6.0

ที่มา : สมาคมร้านค้าปลีกแห่งประเทศไทย, มุมมองวิจัยกรุงศรี

ภาพรวมตลาดของพื้นที่ค้าปลีกในปี 2560

ในช่วง 3 ไตรมาสที่ผ่านมาของปี 2560 มีพื้นที่ค้าปลีกเปิดให้บริการประมาณ 148,610 ตารางเมตร และอีกประมาณ 57,250 ตารางเมตร มีกำหนดการแล้วเสร็จในไตรมาสสุดท้ายของปี 2560 พื้นที่ค้าปลีกรวมทั้งหมดในกรุงเทพมหานครและพื้นที่โดยรอบมีประมาณ 7.7 ล้านตารางเมตร โดยพื้นที่ค้าปลีกประมาณร้อยละ 60 ของพื้นที่ค้าปลีกที่เปิดให้บริการในไตรมาสที่ 1-3 ของปี 2560 คือ ศูนย์การค้าตามมาด้วยคอมมูนิตีมอลล์และพื้นที่ค้าปลีกที่สัดส่วนประมาณร้อยละ 21 และร้อยละ 15 ตามลำดับ

อุปทานพื้นที่ค้าปลีกสะสม ณ ไตรมาสที่ 3 พ.ศ.2560



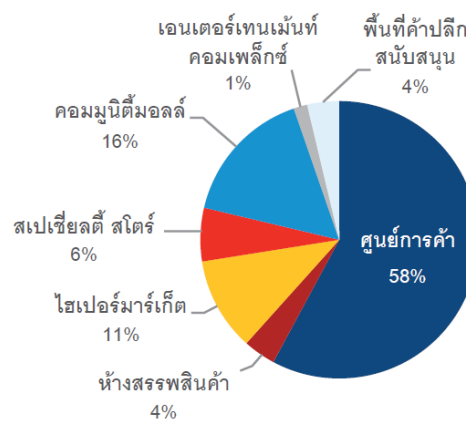
ที่มา: ฝ่ายวิจัย คอลลิเออร์ส อินเตอร์เนชั่นแนล ประเทศไทย
หมายเหตุ: F - ประมาณการพื้นที่ค้าปลีกที่มีกำหนดแล้วเสร็จในปีพ.ศ.2560-2562

ธุรกิจค้าปลีกในหลายประเทศทั่วโลกได้รับผลกระทบจากข้อป้จออนไลน์และพฤติกรรมผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไป ดังนั้น ไฮเปอร์มาร์เก็ตหรือศูนย์การค้าขนาดใหญ่หลายแห่งในหลายประเทศปิดการให้บริการหรือไม่สามารถรักษาการดำเนินงานให้อยู่ในระดับเดิมได้ แต่ธุรกิจค้าปลีกในประเทศไทยยังได้รับผลกระทบไม่มากนักเมื่อเทียบกับประเทศอื่นๆ ผู้ประกอบการและผู้พัฒนาโครงการค้าปลีกทุกรายยังคงขยายสาขาหรือโครงการค้าปลีกของตนเองในทำเลที่คาดว่าจะมีการขยายตัวในอนาคตทั่วประเทศไทย แม้ว่าพื้นที่ค้าปลีกใหม่จะมีการเพิ่มขึ้นไม่มาก เนื่องจากปัจจัยลบจากราคาที่ดินที่สูงขึ้นซึ่งมีผลโดยตรงต่อการพัฒนาโครงการค้าปลีก นอกจากนี้ ข้อป้จออนไลน์ก็ส่งผลกระทบต่อรายได้ของโครงการค้าปลีกรูปแบบเดิม

โครงการพื้นที่ค้าปลีกที่เปิดให้บริการใหม่ในปี 2560 ส่วนใหญ่เป็นศูนย์การค้า ตามมาด้วยคอมมูนิตีมอลล์ซึ่งมีการขยายตัวลดลงเมื่อเทียบกับปีก่อน คอมมูนิตีมอลล์อยู่ในช่วงชะลอตัวลงในปี 2560 และในอนาคต

ผู้ประกอบการโครงการค้าปลีกมีความกังวลต่อข้อป้จออนไลน์และโมบายล์ข้อป้จซึ่งเป็นกระแสที่เริ่มมีความนิยมมากขึ้นในประเทศไทย แต่ผู้ประกอบการโครงการค้าปลีกรายใหญ่เองก็มีการพัฒนาแอปพลิเคชันหรือแพลตฟอร์มเพื่อรองรับกระแสนี้ในอนาคต

พื้นที่ค้าปลีกในกรุงเทพมหานครและพื้นที่โดยรอบแยกตามประเภท ณ ไตรมาสที่ 3 ของปี 2560

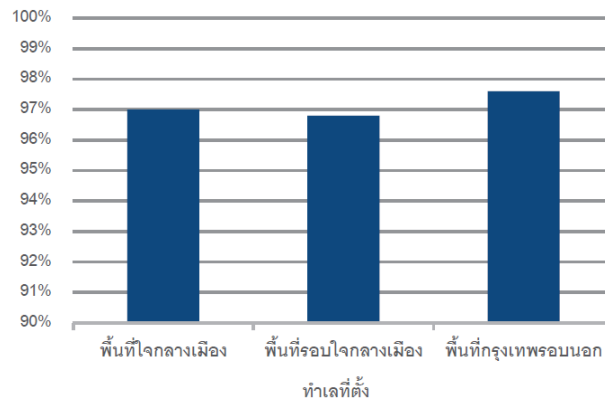


ที่มา: ฝ่ายวิจัย คอลลิเออร์ส อินเตอร์เนชันแนล ประเทศไทย

คอมมูนิตีมอลล์มีการขยายตัวรวดเร็วที่สุดในธุรกิจค้าปลีกในกรุงเทพมหานครและพื้นที่โดยรอบและขึ้นมามีสัดส่วนมากเป็นอันดับที่ 2 แทนที่ไฮเปอร์มาร์เก็ตซึ่งอยู่อันดับที่ 3 โดยคอมมูนิตีมอลล์มีพื้นที่รวมเพียงแค่ 0.3 ล้านตารางเมตรเท่านั้นในปี 2550 และมีสัดส่วนมากเป็นอันดับที่ 3 แต่มีโครงการใหม่เปิดให้บริการทุกไตรมาสในช่วงหลายปีที่ผ่านมา ส่งผลให้คอมมูนิตีมอลล์มีอัตราการขยายตัวมากที่สุดในตลาดพื้นที่ค้าปลีกในกรุงเทพมหานครและพื้นที่โดยรอบ

ศูนย์การค้ามีสัดส่วนประมาณร้อยละ 58 ของพื้นที่ค้าปลีกทั้งหมดในกรุงเทพมหานครและพื้นที่โดยรอบ ซึ่งมีพื้นที่ค้าปลีกมากกว่า 0.49 ล้านตารางเมตรยังคงอยู่ในระหว่างการพัฒนาและมีกำหนดแล้วเสร็จในช่วงระหว่างปี 2561-2563 ผู้ประกอบการพื้นที่ค้าปลีกรายใหญ่ให้ความสนใจต่อโครงการพื้นที่ค้าปลีกที่มีขนาดเล็กซึ่งสามารถพัฒนาได้เร็วและสามารถขยายไปได้ในทุกพื้นที่ทั่วประเทศไทย

อุปสงค์อัตราการเช่าพื้นที่เฉลี่ยแยกตามทำเลที่ตั้ง ณ ไตรมาสที่ 3 ของปี 2560

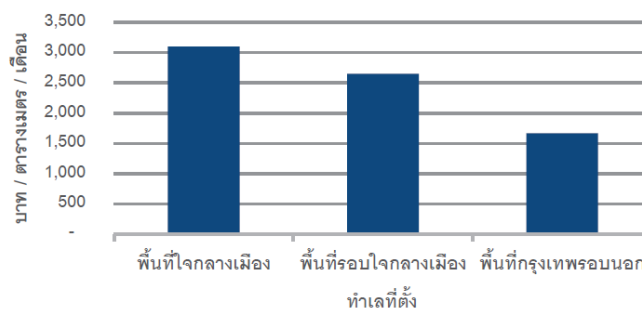


ที่มา: ทีมฯ ฝ่ายวิจัย คอลลิเออร์ส อินเตอร์เนชั่นแนล ประเทศไทย

อัตราการเช่าพื้นที่เฉลี่ยในทุกทำเลในไตรมาสที่ 3 ปี 2560 ยังคงใกล้เคียงกับไตรมาสก่อนหน้าซึ่งสูงกว่าร้อยละ 96 ในทุกทำเลและปรับเพิ่มขึ้นมาเล็กน้อยจากปี 2559 อัตราการเช่าเฉลี่ยในทุกทำเลไม่ได้ลดลง แม้ว่ากำลังซื้อคนไทยในช่วงปี 2559-2560 จะลดลงต่อเนื่องซึ่งสะท้อนให้เห็นถึงภาวะเศรษฐกิจของประเทศไทย แต่อย่างไรก็ตาม ภาวะเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศไทยมีสัญญาณที่ดีขึ้น แต่คนไทยส่วนใหญ่ก็ยังคงมีความกังวลต่อภาวะเศรษฐกิจของประเทศไทยในระยะยาว ดังนั้น คนไทยส่วนใหญ่จึงมีการใช้จ่ายลดลง

พื้นที่กรุงเทพมหานครรอบนอกมีอัตราการเช่าพื้นที่สูงที่สุด เนื่องจากมีไฮเปอร์มาร์เก็ตและศูนย์การค้าจำนวนมากที่มีอัตราการเช่าค่อนข้างสูง แม้ว่าคอมมูนิตี้มอลล์บางแห่งจะว่างและไม่สามารถดึงดูดร้านค้าหรือแบรนด์ที่มีชื่อเสียงมายังโครงการดังกล่าวได้

ค่าเช่าพื้นที่เฉลี่ยจำแนกรายประเภท ณ ไตรมาสที่ 3 ของปี 2560



ที่มา: ทีมฯ ฝ่ายวิจัย คอลลิเออร์ส อินเตอร์เนชั่นแนล ประเทศไทย
หมายเหตุ: ค่าเช่าเฉลี่ยจากพื้นที่ชั้น 1 ของโครงการ

ค่าเช่าพื้นที่เฉลี่ยในทุกทำเลของกรุงเทพมหานครและพื้นที่โดยรอบในไตรมาสที่ 3 ของปี 2560 ไม่ได้แตกต่างจากไตรมาสก่อนหน้า แต่ร้านค้านี้ต่างประเทศยังคงให้ความสำคัญกับการเพิ่มจำนวนสาขา ซึ่งพวกเขามองว่าประเทศไทยยังคงมีช่องทางขยายตัวในอนาคต ดังนั้น ค่าเช่าพื้นที่จึงมีการปรับเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องในช่วงหลายปีที่ผ่านมา โดยมีพื้นที่ใจกลางเมืองที่มีค่าเช่าสูงที่สุดซึ่งอาจจะมากกว่า 3,000 บาทต่อตารางเมตรต่อเดือนในศูนย์การค้าบางแห่งในทำเลใจกลางเมืองหรือเชื่อมต่อกับสถานีรถไฟฟ้า BTS ได้โดยตรง ค่าเช่าพื้นที่รอบนอกของกรุงเทพมหานครมีอัตรา

ประมาณ 500 บาทต่อตารางเมตรต่อเดือนสำหรับพื้นที่ในคอมมูนิตี้มอลล์ ค่าเช่าพื้นที่ค้าปลีกในปี 2561 ก็ยังไม่ได้แตกต่างจากปี 2560 มากนัก ขึ้นอยู่กับภาพรวมของภาวะเศรษฐกิจ

ที่มา : ฝ่ายวิจัย คอลลิเออร์ส อินเตอร์เนชั่นแนล ประเทศไทย

2.4 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

การจัดหาผลิตภัณฑ์ของบริษัท

การจัดหาผลิตภัณฑ์ของบริษัท คือ การพัฒนาโครงการศูนย์การค้า ช้อปปิ้งมอลล์ คอมมูนิตี้มอลล์ อาคารสำนักงาน โรงแรม และศูนย์อาหารภายในโครงการ มีลำดับการพัฒนาโครงการ ดังนี้

จัดหาที่ดินและบริหารโครงการ

บริษัทมีนโยบายที่จะพัฒนาโครงการใหม่หรือลงทุนซื้อโครงการที่เปิดดำเนินการแล้วในกรุงเทพมหานครและต่างจังหวัด ที่มีแนวโน้มการเติบโตทางเศรษฐกิจ ประชาชนมีรายได้ต่อคนในอัตราที่สูง และจำนวนประชากรที่เพิ่มขึ้น โดยบริษัทจะจัดหาที่ดินและพิจารณาถึงความเหมาะสมผลในส่วนของราคาที่ดินกับศักยภาพของตัวที่ดินในการพัฒนาโครงการ ซึ่งบริษัทจะใช้วิธีการซื้อขาดหรือการเช่าที่ดินในการพัฒนาโครงการ

ศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ

การวิเคราะห์ถึงความเป็นไปได้ทางการตลาดในส่วนของกลุ่มลูกค้า สัดส่วนร้านค้าและแนวคิดของโครงการ รวมถึงการกำหนดราคาค่าเช่าที่เหมาะสมในแต่ละพื้นที่ของโครงการ

คัดเลือกผู้รับเหมาและบริหารการก่อสร้าง

บริษัทมีนโยบายในการคัดเลือกและว่าจ้างผู้รับเหมาที่เป็นที่ยอมรับและมีความเชี่ยวชาญในแต่ละด้านสำหรับการโครงการ โดยการคำนึงถึงเงินลงทุน ระยะเวลาการก่อสร้าง และประสิทธิภาพ ทั้งนี้ แผนงานที่กำหนดไว้จะต้องมีความสอดคล้องกันในเรื่องต่างๆ เช่น เป็นไปตามงบประมาณการลงทุนและมีอัตราผลตอบแทนที่เหมาะสม เป็นต้น โดยบริษัทจัดให้มีการประมูลแข่งขันกันระหว่างผู้รับเหมาอย่างน้อย 3 ราย และเป็นการประมูลแบบ Close Bid

3. ปัจจัยความเสี่ยง

ในการดำเนินธุรกิจ บริษัทฯต้องเผชิญกับความเสี่ยงทั้งภายในและภายนอก ซึ่งอาจมีผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญต่อการประกอบธุรกิจ การดำเนินงาน ฐานะการเงิน และมูลค่าหุ้นของบริษัทฯ

ดังนั้น คณะกรรมการบริษัท ได้มีการกำหนดให้คณะกรรมการตรวจสอบทำหน้าที่ในการสอบทานการบริหารความเสี่ยงของบริษัทฯให้สามารถบริหารจัดการความเสี่ยงได้อย่างเหมาะสมและสอดคล้องต่อการดำเนินงานของบริษัทฯ ทั้งนี้ บริษัทฯได้มีการกำหนดนโยบายการบริหารความเสี่ยง เพื่อใช้เป็นแนวทางให้การปฏิบัติหน้าที่ของผู้บริหารและพนักงานในการบริหารจัดการความเสี่ยง ซึ่งในปี 2560 ได้มีการกำหนดปัจจัยความเสี่ยง กำหนดมาตรการป้องกัน และแนวทางการบริหารจัดการความเสี่ยง ดังนี้

3.1 ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

3.1.1 ความเสี่ยงจากการแข่งขันในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์และให้เข้าพื้นที่การค้าส่ง-ค้าปลีก

การดำเนินธุรกิจของบริษัทฯมีความเสี่ยงจากการแข่งขันทางธุรกิจทั้งจากคู่แข่งที่เป็นศูนย์ค้าส่งและค้าปลีกให้เข้าเพื่อการพาณิชย์ ศูนย์การค้าและห้างสรรพสินค้า ที่ตั้งอยู่ในบริเวณประตูน้ำและราชประสงค์ซึ่งเป็นบริเวณใกล้เคียงกับที่ตั้งของโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์

ทั้งนี้ บริษัทฯมีกลยุทธ์เพื่อลดความเสี่ยงในการแข่งขัน โดยบริษัทฯมุ่งเน้นร้านค้าหรือผู้ประกอบการที่เข้าพื้นที่เพื่อจำหน่ายสินค้าแฟชั่นหรือสินค้าที่เกี่ยวข้องกันที่มีลักษณะประกอบกิจการค้าส่งและสามารถค้าปลีกได้ บริษัทฯมีการจัดโซนของร้านค้าที่จำหน่ายสินค้าประเภทเดียวกันให้อยู่ในโซนเดียวกัน การคัดเลือกร้านค้าและผู้ประกอบการให้มีความหลากหลายของสินค้าแฟชั่นต่างๆ เพื่อเป็นการอำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้าที่เข้ามาเลือกซื้อสินค้าหรือเลือกใช้บริการได้อย่างครบวงจร(one stop shopping) ประกอบกับบริษัทฯได้จัดตั้งโครงการ The Platinum Empowering SMEs เพื่อพัฒนาผู้ประกอบการไทยรายย่อย ให้สามารถสร้างแบรนด์ แข่งขัน เพิ่มยอดขายให้เติบโตได้อย่างยั่งยืนไปพร้อมกับบริษัทฯ นอกจากนี้ บริษัทฯยังได้มุ่งเน้นในการบริหารสัญญาเช่าและบริการให้มีอัตราค่าเช่าและค่าบริการที่เหมาะสมในการประกอบกิจการของลูกค้า โดยพิจารณาปัจจัยต่างๆที่เกี่ยวข้อง เช่น ลักษณะการดำเนินธุรกิจของลูกค้าผู้เช่าพื้นที่ อัตราค่าเช่าและค่าบริการที่คู่แข่งเรียกเก็บ รวมถึงต้นทุนในการพัฒนาและดำเนินโครงการของบริษัทฯ เพื่อให้ลูกค้าดังกล่าวมีความสามารถในการทำสัญญาเช่าพื้นที่และบริการกับบริษัทฯอย่างต่อเนื่อง

3.1.2 การแข่งขันที่สูงขึ้นของธุรกิจโรงแรม

แม้สถานการณ์การท่องเที่ยวในปี 2560 มีแนวโน้มดีขึ้นอย่างต่อเนื่องจากในปี 2559 และส่งผลดีให้ธุรกิจโรงแรมมีแนวโน้มในการเติบโตและสามารถให้บริการรองรับนักท่องเที่ยวได้อย่างต่อเนื่อง แต่ธุรกิจโรงแรมก็ยังเผชิญแรงกดดันจากจำนวนผู้ประกอบการโรงแรมที่มีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งการเข้าสู่ตลาดของผู้ประกอบการรายใหม่ที่ลงทุนก่อสร้างโรงแรม ซึ่งเล็งเห็นโอกาสในการลงทุนธุรกิจโรงแรมในพื้นที่ต่างๆ ที่มีระดับการให้บริการตั้งแต่โรงแรมระดับ 5 ดาวไปจนถึง 3 ดาวลงมา ภาพรวมธุรกิจโรงแรมในปี 2560 ยังคงเติบโตต่อเนื่อง ทั้งในด้านจำนวนห้องพัก อัตราการเข้าพัก และอัตราค่าเช่าห้องพักเฉลี่ย โดยได้รับปัจจัยหนุนจากจำนวนนักท่องเที่ยวที่สูงขึ้นทั้งนักท่องเที่ยวจากต่างชาติและนักท่องเที่ยวภายในประเทศ ซึ่งมีการขยายตัวอย่างเด่นชัดและมีการแข่งขันอย่างรุนแรงจะเป็นในส่วนของโรงแรมขนาดกลางและขนาดเล็ก ที่มีแนวโน้มจะเกิดเหตุการณ์ห้องพักเกินความจำเป็นของนักท่องเที่ยว และอาจก่อให้เกิดผลเสียอัตราการเข้าพักของบริษัทฯได้ในอนาคต

บริษัทประกอบธุรกิจโรงแรม 1 แห่ง คือ โรงแรม โนวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ ที่ตั้งอยู่ในย่านประตูน้ำ ซึ่งเป็นแหล่งท่องเที่ยวและการค้าที่สำคัญใจกลางกรุงเทพมหานคร โดยโรงแรมดังกล่าวนี้ตั้งอยู่ใกล้ศูนย์การค้า ห้างสรรพสินค้าและแหล่งท่องเที่ยวที่สำคัญหลายแห่ง ซึ่งถือเป็นจุดเด่นที่สำคัญประการหนึ่งในการดึงดูดให้มีลูกค้าทั้งชาวไทยและชาวต่างประเทศที่จะมาใช้บริการโรงแรมได้อย่างต่อเนื่อง อย่างไรก็ตาม ในบริเวณนี้มีโรงแรมหลายแห่ง จึงส่งผลทำให้มีระดับการแข่งขันที่สูง ซึ่งอาจส่งผลต่ออัตราราคาค่าเช่าห้องพักและอัตราการเข้าพักอาศัย

ดังนั้น บริษัทฯจึงมีนโยบายมุ่งเน้นการให้บริการและสร้างความพึงพอใจอย่างสูงสุดแก่ลูกค้า ทั้งในส่วนห้องพักและห้องอาหาร รวมทั้งด้านการให้บริการ โดยมุ่งเน้นการพัฒนาบุคลากรให้มีใจในการทุ่มเทและให้บริการแก่ลูกค้าที่เข้ามาพักอาศัยในโรงแรม โดยการจัดฝึกอบรมให้มีความรู้ด้านบริการอย่างสม่ำเสมอ ซึ่งเป็นหัวใจสำคัญในการดำเนินธุรกิจ รวมทั้ง บริษัทฯมีการปรับปรุงสภาพโรงแรมให้มีความทันสมัย มีความสะอาด มีความปลอดภัย และมีสิ่งอำนวยความสะดวกสบายให้แก่ลูกค้า ไม่ว่าจะเป็นการให้บริการสระว่ายน้ำกลางแจ้ง ศูนย์ออกกำลังกาย และที่จอดรถในร่มไว้ให้บริการที่สะดวกสบายยิ่งขึ้น ด้วยห้องพักปรับอากาศ มีการตกแต่งและดีไซน์อันทันสมัย โดยมีห้องพักพร้อมให้บริการจำนวน 288 ห้อง พร้อมบริการอินเทอร์เน็ตไร้สาย (Wi-Fi) ฟรี ประกอบกับโรงแรมดังกล่าวตั้งอยู่บนโครงการเดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ ซึ่งช่วยส่งเสริมและดึงดูดให้ลูกค้าที่เข้าพักอาศัยได้รับความสะดวกสบายและสามารถใช้บริการเลือกซื้อสินค้าแฟชั่นที่มีความหลากหลายสามารถซื้อได้ ในระดับราคาที่เหมาะสม และยังเป็นศูนย์กลางทางค้าส่งที่สำคัญแห่งหนึ่งของเมืองไทย และเป็นแหล่งรวมของนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและต่างชาติอีกด้วย และในส่วนของการเดินทางนั้นมีความสะดวกและปลอดภัยด้วยการใช้ทางเดิน R-Walk (เดิมชื่อ “แบงคอก สกายไลน์”) อย่างไรก็ตาม บริษัทฯมิได้ละเลยที่จะกำหนดนโยบายในการเพิ่มประสิทธิผลและประสิทธิภาพในการบริหารจัดการ เพื่อควบคุมต้นทุนและค่าใช้จ่ายการดำเนินการให้สามารถแข่งขันได้ในธุรกิจโรงแรม

ภายใน 5 ปีนับจากนี้ บริษัทฯยังมีแผนการที่จะลงทุนในธุรกิจการพัฒนาโรงแรมอย่างต่อเนื่อง โดยการขยายธุรกิจโรงแรมเพิ่มขึ้นอีก 4 โรงแรม ในเขตกรุงเทพ 2 โรงแรม และบนเกาะสมุย 2 โรงแรมด้วยกัน เพื่อเพิ่มศักยภาพทางการแข่งขัน และกระจายความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจโรงแรม โดยการขยายการลงทุนในธุรกิจโรงแรมไปยังบริเวณอื่น

3.1.3 ความเสี่ยงด้านการลงทุนและการพัฒนาโครงการในอนาคต

บริษัทฯและบริษัทย่อยมีแผนการลงทุนโครงการในอนาคตหลายโครงการ เช่น โครงการศูนย์การค้าหรือศูนย์ค้าส่งและค้าปลีกให้เช่าเชิงพาณิชย์ โรงแรมหรือรีสอร์ท และอาคารสำนักงานให้เช่า ฯลฯ ซึ่งในการดำเนินการพัฒนาโครงการดังกล่าวข้างต้น บริษัทฯต้องใช้เงินลงทุนในจำนวนสูง โดยหลังจากบริษัทพัฒนาและก่อสร้างแล้วเสร็จ บริษัทฯและบริษัทย่อยจะได้รับผลตอบแทนในรูปรายได้ค่าเช่าและค่าบริการพื้นที่ซึ่งมีลักษณะที่มั่นคงและมีความแน่นอนในระยะยาว รวมทั้งต้องใช้ระยะเวลายาวในการคืนทุน ดังนั้น หากในการพัฒนาและการก่อสร้างโครงการไม่ประสบผลสำเร็จ ไม่ว่าจะเป็นสาเหตุจากการพัฒนาและก่อสร้างโครงการต้องหยุดชะงักลง การพัฒนาและก่อสร้างโครงการอาจเสร็จล่าช้ากว่ากำหนด หรือการพัฒนาและก่อสร้างโครงการแล้วเสร็จแต่ต้องใช้เงินลงทุนมากกว่าที่ได้วางแผนและกำหนดไว้ (Cost Overrun) ก็อาจจะส่งผลกระทบต่อผลประโยชน์ทางการเงิน ความสามารถในการชำระหนี้ และสภาพคล่องของบริษัทฯ รวมถึงผลตอบแทนที่ผู้ลงทุนหรือผู้ถือหุ้นจะได้รับจากการลงทุนในหลักทรัพย์ของบริษัทฯ

อย่างไรก็ตาม บริษัทมีประสบการณ์ในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ให้เข้าพื้นที่โครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ และโรงแรมโนโวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ มาเป็นระยะเวลาที่นานพอสมควร

โดยบริษัทสามารถนำประสบการณ์ดังกล่าวมาปรับใช้กับโครงการที่จะพัฒนาขึ้นในอนาคต นอกจากนี้บริษัทได้มีการดำเนินการศึกษาและประเมินความเป็นไปได้ในการลงทุนและการพัฒนาโครงการเป็นอย่างดี รวมถึงมีการศึกษา วิเคราะห์และประเมินปัจจัยเสี่ยงต่างๆที่เกี่ยวข้องในการลงทุนและพัฒนาโครงการ ประกอบกับนโยบายที่บริษัทจะมุ่งเน้นการลงทุนในโครงการที่มีศักยภาพทางธุรกิจและตั้งอยู่ในทำเลที่ดี เพื่อให้มั่นใจได้ว่าโครงการในอนาคตดังกล่าวมีโอกาสที่จะประสบความสำเร็จสูง มีผลตอบแทนคุ้มค่ากับความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้นและจำกัดความเสี่ยงให้อยู่ในระดับที่ยอมรับได้

ในด้านการพัฒนาโครงการให้มีคุณภาพ ได้มาตรฐานของงานก่อสร้าง และเป็นไปตามแผนงานที่บริษัทกำหนดไว้ บริษัทได้กำหนดคุณสมบัติและขั้นตอนในการคัดเลือกผู้ออกแบบ วิศวกรที่ปรึกษา วิศวกรควบคุมงาน ตลอดจนบริษัทผู้รับเหมาและควบคุมงานก่อสร้างไว้อย่างชัดเจน เพื่อให้กระบวนการคัดเลือกเป็นไปอย่างโปร่งใส มีคุณภาพและคุณสมบัติที่เหมาะสม รอบคอบ รัดกุม และมีประสิทธิภาพ โดยผู้ที่เข้าร่วมพัฒนาโครงการต้องมีคุณสมบัติและมีประสบการณ์เป็นที่ยอมรับและเชื่อถือได้ เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงในการพัฒนาและก่อสร้างโครงการที่อาจล่าช้าออกไปหรือต้องหยุดการก่อสร้างลง และสามารถควบคุมต้นทุนในการพัฒนาโครงการให้เป็นไปตามเป้าหมายหรือวัตถุประสงค์ที่บริษัทกำหนดไว้ในทุกด้าน

3.1.4 ความเสี่ยงด้านการเงิน

ด้วยบริษัทมีแผนการลงทุนพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในอนาคตโครงการต่างๆ ตามที่ได้กล่าวไว้ในหัวข้อ 3.1.3 ความเสี่ยงด้านการลงทุนและการพัฒนาโครงการในอนาคตข้างต้น ภายในระยะเวลา 5 ปีข้างหน้า (ปี 2560-2564) บริษัทต้องใช้เงินลงทุนประมาณ 10,000 ล้านบาท ดังนั้น บริษัทต้องจัดหาแหล่งเงินทุนจากธนาคาร สถาบันการเงิน การออกหุ้นกู้ และแหล่งเงินทุนอื่นๆ ที่มีลักษณะเหมาะสมกับการลงทุนของบริษัท นอกเหนือจากแหล่งเงินทุนภายในของบริษัทที่ได้มาจากการดำเนินงานของบริษัทและเงินเพิ่มทุนที่ได้จากการออกและเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนต่อประชาชนเป็นครั้งแรก (IPO) ดังนั้น บริษัทจึงกำหนดให้โครงสร้างทางการเงินในอนาคตให้อัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย (Interest-Bearing Debt) ต่อส่วนของผู้ถือหุ้นในระดับที่เหมาะสมไม่เกิน 1:1 เพื่อไม่ก่อให้เกิดความเสี่ยงทางการเงินในระดับที่สูงเกินไปและได้ผลตอบแทนการลงทุนของโครงการในอนาคตที่เหมาะสม

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

บริษัทมีทรัพย์สินหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ ประกอบด้วยอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ และสินทรัพย์ไม่มีตัวตน โดยมีมูลค่าตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 ดังนี้

ประเภททรัพย์สิน	มูลค่าสุทธิตามบัญชี (ล้านบาท)
1. อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน	3,418
2. ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์	1,171
3. สินทรัพย์ไม่มีตัวตน	252

โดยลักษณะกรรมสิทธิ์และการผูกพันของทรัพย์สินแยกตามโครงการแสดงในตารางทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ ดังนี้

4.1 โครงการปัจจุบัน

ชื่อและที่ตั้งโครงการ	ลักษณะโครงการ	เนื้อที่โครงการ (ไร่-งาน-ตร.ว.)	มูลค่าตาม บัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	ถือกรรมสิทธิ์โดย	ภาระ ผูกพัน
1)โครงการศูนย์แฟชั่นค้า ส่งเดอะ แพลตินัม แฟชั่น มอลล์ ที่ตั้ง: ถนนเพชรบุรี เขตราช เทวี กรุงเทพฯ	ประกอบด้วย - อาคารศูนย์การค้าสูง 11 ชั้น(ชั้น 1-ชั้น 11)และชั้น ใต้ดิน 1 ชั้น - อาคารห้องชุดพักอาศัย 12 ชั้น (ชั้น12-ชั้น 23)	7-0-22	747	บริษัท เดอะ แพลตินัม กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) ถือกรรมสิทธิ์ในพื้นที่ ส่วนศูนย์การค้าชั้น 1- 11 เนื้อที่รวม 18,505.53 ตาราง เมตร	-
2) โรงแรมโนโวเทล กรุงเทพ แพลตินัม ประตูน้ำ ที่ตั้ง: ถนนเพชรบุรี เขต ราชเทวี กรุงเทพฯ	อาคารสูง 24 ชั้น ที่จอดรถ ชั้นใต้ดิน 4 ชั้น อาคาร ประกอบด้วย - ศูนย์การค้า 5 ชั้น (ชั้น1- ชั้น 5) - โรงแรม 19 ชั้น (ชั้น 6-ชั้น 24) มีห้องพักจำนวน 288 ห้อง	2-2-11	1,248	บริษัท เดอะ แพลตินัม กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)	-

ชื่อและที่ตั้งโครงการ	ลักษณะโครงการ	เนื้อที่โครงการ ไร่-งาน-ตรว.	มูลค่าตาม บัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	ถือกรรมสิทธิ์โดย	ภาระ ผูกพัน
3) เดอะ นีออน ไนท์ บาซาร์ (เดิมชื่อ “โครงการตลาด นีออน”) ที่ตั้ง: ถนนเพชรบุรีตัด ใหม่ เขตราชเทวี กรุงเทพฯ	โครงการตลาดนัดกลางคืน ประกอบด้วยพื้นที่เช่า ประเภท ตู้คอนเทนเนอร์ Food Truck และ เต็นท์	10-2-70	19	บริษัท เดอะ แพลทินัม กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) เข้าที่ดิน จากนายสุรัชย์ โชติ จุฬางกูรระยะเวลา การเช่า 3 ปี หมายเหตุ : วันที่ 10 พฤศจิกายน 2560 ได้จัดตั้งบริษัท เอส. พี.ซี. เวลธ์ เอสเตท จำกัด โดยนำที่ดิน ดังกล่าวไปชำระเป็น ทุนจดทะเบียน ส่งผล ให้สิทธิและหน้าที่ถูก โอนไปยังบริษัท เอส. พี.ซี. เวลธ์ เอสเตท จำกัด ตั้งแต่วันที่ 10 พฤศจิกายน 2560 และนายสุรัชย์ โชติ จุฬางกูร เป็น กรรมการผู้มีอำนาจ ลงนามของบริษัทนี้	-

4.2 ที่ดินและงานระหว่างก่อสร้างโครงการในอนาคต

ชื่อและที่ตั้งโครงการ	ลักษณะโครงการ	เนื้อที่โครงการ (ไร่-งาน-ตร.ว.)	มูลค่าตาม บัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	ถือกรรมสิทธิ์โดย	ภาระ ผูกพัน
1) โครงการ เดอะ มาร์เก็ต แบงคอก ที่ตั้ง: ถนนราชดำริ เขต ปทุมวัน กรุงเทพฯ	โครงการมิกซ์ยูสที่มีทั้ง ศูนย์การค้า อาคารโรงแรม อาคารสำนักงาน อยู่ภายใน โครงการเดียวกันซึ่งอยู่ ระหว่างก่อสร้าง ประกอบด้วย ศูนย์การค้า 2 อาคารดังนี้ - ศูนย์การค้าอาคารM1 และM2 สูง 5 ชั้น ระหว่าง ชั้นที่ 1- ชั้นที่ 5 พื้นที่ให้ เช่าประมาณ 28,000 ตารางเมตร - ศูนย์การค้าอาคารM3 มี สูง 3 ชั้น ระหว่างชั้นที่ 1- ชั้นที่3 พื้นที่ให้เช่า ประมาณ 6,700 ตาราง เมตร 2) โรงแรม 2 อาคาร ดังนี้ -โรงแรมสูง 22 ชั้น ตั้งบน อาคารM1สูง 22 ชั้น ระหว่างชั้นที่ 8 - ชั้นที่ 29 มีจำนวนห้องพักประมาณ 532 ห้อง -โรงแรมสูง 21 ชั้น ตั้งบน อาคารM3 ระหว่างชั้นที่ 6- 26 ห้องพัก ประมาณ 430 ห้อง 3) อาคารสำนักงานตั้งบน อาคารM2 สูง 23 ชั้น ระหว่างชั้นที่ 10- ชั้นที่ 32 พื้นที่ประมาณ 38,000 ตารางเมตร	20-0-77	2,350	บริษัท เดอะ แพลตินัม มาเก็ต จำกัด (บริษัทย่อย) เช่า ที่ ดิน จาก สำนักงานทรัพย์สิน ส่วนพระมหากษัตริย์ ระยะเวลาก่อสร้าง 4 ปี บวกด้วยระยะเช่า ตามสัญญาเช่า 30 ปี	

ชื่อและที่ตั้งโครงการ	ลักษณะโครงการ	เนื้อที่โครงการ (ไร่-งาน-ตร.ว.)	มูลค่าตาม บัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	ถือกรรมสิทธิ์โดย	ภาระ ผูกพัน
2) โครงการโรงแรม ที่ตั้ง: ตำบลบ่อผุด อำเภอเกาะสมุย จังหวัด สุราษฎร์ธานี	โครงการโรงแรมที่อยู่ระหว่าง การออกแบบก่อสร้าง เพื่อ ยื่นขอรับใบอนุญาตวิเคราะห์ ผลกระทบสิ่งแวดล้อม (EIA) ประกอบด้วย 2 อาคาร ดังนี้ - โรงแรม ระดับ 3 ดาว จำนวนห้องพัก 202 ห้อง - โรงแรม ระดับ 4 ดาว จำนวนห้องพัก 127 ห้อง	10-2-0.75	223	บริษัท เดอะ แพลทินัม สมุย จำกัด (บริษัทย่อย)	-
1) ที่ดินว่างเปล่า ที่ตั้ง : จังหวัดปทุมธานี	ที่ดินรอการพัฒนา	4-0-23.2	2	บริษัท เดอะ แพลทินัม กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)	-

4.3 สินทรัพย์ไม่มีตัวตน

บริษัทมีสินทรัพย์ไม่มีตัวตนสุทธิ ตามรายละเอียดดังต่อไปนี้

รายการ	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)
1.สิทธิการใช้ประโยชน์จากโครงการ R-walk (เดิมชื่อ “แบงคอก สกายไลน์”)	239
2.ซอฟต์แวร์คอมพิวเตอร์	13

ต้นทุนค่าก่อสร้างที่บริษัทและบริษัทย่อยได้จ่ายชำระไปในการก่อสร้างโครงการ R-walk (เดิมชื่อ “แบงคอก สกายไลน์”) ซึ่งเป็นทางเดินลอยฟ้าที่เชื่อมระหว่างสถานีรถไฟฟ้าบีทีเอสชิดลมเชื่อมต่อกับอาคารพลาซ่าและศูนย์การค้าที่สำคัญในย่านราชประสงค์มุ่งตรงมายังศูนย์การค้าเดอะ มาร์เก็ต แบงคอก โรงแรมโนโวเทล แพลทินัม ประตูน้ำ กรุงเทพฯ และโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ กำหนดระยะเวลาการใช้ประโยชน์จากทางเดินลอยฟ้าเท่ากับระยะเวลาสัมปทานการดำเนินการบริหารระบบทางเดินรถไฟฟ้าบีทีเอสได้รับจากกรุงเทพมหานคร ซึ่งจะสิ้นสุดลงในเดือนธันวาคม 2572 โดยระยะเวลาการใช้ประโยชน์ทางเชื่อมของแต่ละอาคารต้องไม่เกินระยะเวลาที่เจ้าของอาคารนั้นมีสิทธิตามสัญญาเช่าที่ดินและสิทธิที่ดินเองมีอยู่บนที่ดินนั้น

4.4 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทฯ มีนโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมที่ส่งเสริมและสนับสนุนต่อการดำเนินธุรกิจหลักของบริษัทฯ โดยจะพิจารณาความเหมาะสมผลในการลงทุน ผลตอบแทนที่คาดว่าจะได้รับจากการลงทุน รวมถึงปัจจัยความเสี่ยงต่างๆที่เกี่ยวข้อง สำหรับนโยบายการบริหารงาน ในกรณีการเข้าลงทุนในบริษัทย่อย บริษัทฯ จะควบคุมดูแล โดยการส่งกรรมการเข้าไปเป็นตัวแทนตามสัดส่วนการถือหุ้น ในกรณีที่เป็นบริษัทร่วม บริษัทฯ จะจัดส่งตัวแทนเข้าไปเป็นกรรมการในบริษัทนั้น โดยจำนวนตัวแทนจะขึ้นอยู่กับสัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯ ในกิจการเหล่านั้น

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทมีการลงทุนในบริษัทย่อย ดังนี้

1) บริษัทย่อย

ชื่อบริษัท	ประเภทกิจการ	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)	ราคาทุน (ล้านบาท)
บริษัท เดอะ แพลทินัม มาร์เก็ต จำกัด	พัฒนาและบริหารโครงการศูนย์การค้า ได้แก่ โครงการเดอะ มาร์เก็ต แบงคอก	99.99	683.0
บริษัท เดอะ แพลทินัม สมุย จำกัด	พัฒนาและบริหารโครงการโรงแรมที่ตั้งอยู่ที่อำเภอเกาะสมุย จังหวัดสุราษฎร์ธานี	99.99	19.7

หมายเหตุ : ขายเงินลงทุนใน บริษัท แพลทินัม พลาซ่า จำกัด ซึ่งมีสัดส่วนในการลงทุนร้อยละ 99.99 เมื่อวันที่ 26 ธันวาคม 2560

2) กิจการร่วมค้า

กิจการร่วมค้า	ประเภทกิจการ	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)	ราคาทุน (ล้านบาท)
บริษัท แบงคอก สกายไลน์ จำกัด	บริหารโครงการ R-Walk (เดิมชื่อ “แบงคอก สกายไลน์”)	49.90	0.05

4.5 สิทธิการเช่า

1) สัญญาเช่าระยะยาวโครงการ เดอะ มาร์เก็ต แบงคอก

วันที่ทำสัญญา	1 สิงหาคม 2555
คู่สัญญา	ผู้ให้เช่า : สำนักงานทรัพย์สินส่วนพระมหากษัตริย์ ผู้เช่า : บริษัท เดอะ แพลทินัม มาร์เก็ต จำกัด (บริษัทย่อย)
ลักษณะของสัญญา	สัญญาเช่าที่ดิน 20 ไร่ 77.21 ตารางวา ตั้งอยู่ที่ถนนราชดำริ เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ เพื่อปลูกสร้างศูนย์การค้า อาคารสำนักงาน โรงแรม และอาคารพักอาศัยให้เช่า
อายุของสัญญา	30 ปี นับจากวันที่ครบกำหนดระยะเวลาก่อสร้างเฟสแรกตามเงื่อนไขของสัญญา หรือ สิ้นนับจากวันที่ผู้ให้เช่าส่งมอบพื้นที่ทั้งหมดให้แก่ผู้เช่า (มีการปรับแก้ไขสัญญาให้เริ่ม

	ตั้งแต่ วันที่ 14 ธันวาคม 2558) โดยผู้เช่ามีสิทธิขอต่ออายุสัญญาเช่าได้อีก 30 ปี หลังจากครบระยะเวลาเช่า โดยต้องแจ้งความประสงค์ที่จะต่อสัญญาให้ผู้ให้เช่าทราบเป็นลายลักษณ์อักษรภายในปีการเช่าที่ 25 รวมถึงดำเนินการกำหนดค่าเช่าใหม่ให้เสร็จ และลงนามต่ออายุสัญญาเช่าใหม่ภายในปีที่ 27
หน้าที่และภาระผูกพัน	<ul style="list-style-type: none"> - บริษัทเช่าที่ดินเพื่อประกอบธุรกิจศูนย์การค้า อาคารสำนักงาน โรงแรม และอาคารพักอาศัยให้ผู้เช่าใช้ที่ดินเพื่อวัตถุประสงค์อื่นต้องได้รับความยินยอมจากผู้ให้เช่าเป็นลายลักษณ์อักษรก่อน - เมื่อสัญญาเช่าสิ้นสุดลงอาคารและสิ่งปลูกสร้างจะต้องตกเป็นกรรมสิทธิ์ของผู้ให้เช่า - บริษัทจ่ายค่าเช่าตามเงื่อนไขที่ระบุในสัญญาเช่า - บริษัทมีสิทธิให้ผู้เช่าอาคารและสิ่งปลูกสร้างในที่ดินที่เช่าภายใต้ข้อกำหนดในสัญญา - บริษัทไม่สามารถนำสิทธิใดๆของผู้เช่าตามสัญญาไปโอนให้แก่บุคคลอื่นเว้นแต่ได้รับความยินยอมจากผู้ให้เช่าเป็นลายลักษณ์อักษร - บริษัทสามารถนำสิทธิการเช่าที่ดินตามสัญญาฉบับนี้ไปเป็นหลักประกันการชำระหนี้กับธนาคารผู้สนับสนุนทางการเงินได้ - บริษัทสามารถนำอาคารและสิ่งปลูกสร้างตามสัญญานี้ไปเป็นหลักประกันการชำระหนี้กับธนาคารได้ก็ต่อเมื่อได้รับความเห็นชอบจากผู้ให้เช่าเป็นลายลักษณ์อักษรก่อน - บริษัทสามารถนำอาคารและสิ่งปลูกสร้างหรือที่ดินที่ไม่มีสิ่งปลูกสร้างตามสัญญานี้ให้บุคคลอื่นเช่าช่วงภายใต้ภาระและความผูกพันตามสัญญานี้ - ตลอดระยะเวลาก่อสร้างและระยะเวลาเช่าตามสัญญานี้ บริษัทต้องจัดให้มีการประกันภัยตามเงื่อนไขที่ระบุในสัญญา

2) สัญญาเช่าระยะยาวโครงการ เดอะ วอร์ฟ สมุย

วันที่ทำสัญญา	29 ตุลาคม 2557
คู่สัญญา	<p>ผู้ให้เช่า : บริษัท เดอะ วอร์ฟ สมุย พลาซ่า จำกัด</p> <p>ผู้เช่า : บริษัท เดอะ แพลทินัม กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)</p>
ลักษณะของสัญญา	สัญญาเช่าที่ดิน 11-3-25.9 ไร่ พร้อมอาคารและสิ่งปลูกสร้าง ตั้งอยู่ที่ตำบลบ่อผุด อำเภอเกาะสมุย จังหวัดสุราษฎร์ธานี เพื่อใช้ประกอบกิจการเชิงพาณิชย์ประเภทร้านอาหารและ ร้านค้าต่างๆ และดำเนินการให้บริการพื้นที่จอดรถ รวมถึงการให้เช่าช่วงและให้บริการซึ่งสิ่งอำนวยความสะดวก และสิ่งอำนวยความสะดวกแก่บุคคลภายนอก
อายุของสัญญา	10 ปี นับตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2558 - 31 ธันวาคม 2567 เมื่อครบกำหนดระยะเวลาเช่า ผู้เช่ามีสิทธิเช่าที่ดินพร้อมอาคารและสิ่งปลูกสร้างต่ออีก 5 ปี โดยต้องแจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบล่วงหน้าเป็นลายลักษณ์อักษรไม่น้อยกว่า 1 ปีก่อนครบกำหนดระยะเวลาเช่า และต้องตกลงอัตราค่าเช่าและเงื่อนไขอื่นในสัญญาให้เสร็จก่อนครบอายุการเช่าตามสัญญานี้ไม่น้อยกว่า 6 เดือน
หน้าที่และภาระผูกพัน	<ul style="list-style-type: none"> - บริษัทเช่าที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างตามสัญญาเพื่อใช้ประกอบกิจการเชิงพาณิชย์ซึ่งมี

	<p>ลักษณะประเภทร้านอาหาร ร้านค้าต่างๆ ให้บริการพื้นที่จอดรถ รวมถึงการให้เช่าช่วงและให้บริการซึ่งสังหาริมทรัพย์และอสังหาริมทรัพย์บุคคลภายนอก หากต้องการใช้ที่ดินเพื่อวัตถุประสงค์อื่น ต้องได้รับความยินยอมเป็นลายลักษณ์อักษรจากผู้ให้เช่า</p> <ul style="list-style-type: none"> - บริษัทจ่ายค่าเช่าและเงินประกันการเช่าตามเงื่อนไขที่ระบุในสัญญาเช่า - บริษัทมีหน้าที่รับผิดชอบค่าใช้จ่ายทั้งหลายที่เกี่ยวข้องกับที่ดิน อาคารและสิ่งปลูกสร้าง และค่าใช้จ่ายอันเกิดจากการประกอบกิจการของผู้เช่า เช่น ค่าไฟฟ้า ค่าน้ำประปา นับแต่วันส่งมอบที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง - บริษัทจะทำการซ่อมแซมและบำรุงรักษาที่ดินหรืออาคารและสิ่งปลูกสร้างที่ไม่ใช่งานโครงสร้างด้วยค่าใช้จ่ายของตนเอง ผู้ให้เช่ามีหน้าที่บำรุงรักษาและซ่อมแซมเหตุชำรุดบกพร่องของโครงสร้างที่เกิดขึ้นกับอาคารและสิ่งปลูกสร้างเพื่อให้อยู่ในสภาพที่ดีและเหมาะสมกับการใช้งานด้วยค่าใช้จ่ายของผู้ให้เช่า - บริษัทไม่สามารถนำสิทธิใดๆของผู้เช่าตามสัญญาไปโอนให้แก่บุคคลอื่นเว้นแต่ได้รับความยินยอมจากผู้ให้เช่าเป็นลายลักษณ์อักษร - เมื่อสัญญาเช่าสิ้นสุดลงตามกำหนดระยะเวลาเช่าหรือไม่ว่าสิ้นสุดด้วยกรณีใดๆก็ตาม บริษัทตกลงให้อาคารและสิ่งปลูกสร้างอันเกิดจากการปรับปรุงสิ่งปลูกสร้างทั้งหลายในภายหน้า รวมทั้งระบบสาธารณูปโภคต่างๆ และสิ่งปลูกสร้างที่ทำการปลูกสร้างเพิ่มเติมจากแบบแปลน โดยได้รับความยินยอมจากผู้ให้เช่า ให้ตกเป็นกรรมสิทธิ์ของผู้ให้เช่าทั้งหมด โดยบริษัทต้องส่งมอบทรัพย์สินดังกล่าวในสภาพที่เรียบร้อย โดยไม่เรียกร้องค่าเสียหายหรือค่าใช้จ่ายหรือประโยชน์อื่นใดจากผู้ให้เช่าทั้งสิ้น - บริษัทสามารถนำที่ดินพร้อมอาคารและสิ่งปลูกสร้างตามสัญญาออกให้เช่าช่วงแก่บุคคลอื่นได้ - บริษัทจะไม่ตัดแปลงหรือต่อเติมอาคารและสิ่งปลูกสร้างตามสัญญา รวมทั้งจะไม่ก่อสร้าง แก้ไข หรือต่อเติมส่วนใดลงไปในที่ดิน เว้นแต่ได้รับความยินยอมเป็นลายลักษณ์อักษรจากผู้ให้เช่าก่อน - บริษัทต้องจัดให้มีการประกันภัยตามเงื่อนไขที่ระบุในสัญญา
--	---

3) สัญญาเช่าระยะยาวที่ดินและอาคารราชพัสดุอาคาร 2 ชั้น

วันที่ทำสัญญา	29 มีนาคม 2556
คู่สัญญา	<p>ผู้ให้เช่า : กระทรวงการคลัง</p> <p>ผู้เช่า : บริษัท เดอะ แพลทินัม กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)</p>
ลักษณะของสัญญา	สัญญาเช่าอาคาร 2 ชั้น เนื้อที่ 68 ตารางวา รวมทั้งที่ดินที่ใช้ประโยชน์ต่อเนื่องกับอาคาร เพื่อใช้เป็นที่อยู่อาศัยและประกอบธุรกิจ ตั้งอยู่ ถนนเพชรบุรี เขตราชเทวี กรุงเทพฯ

อายุของสัญญา	30 ปี นับตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2556-31 ธันวาคม 2585
หน้าที่และภาระผูกพัน	<ul style="list-style-type: none"> - บริษัทเช่าที่ดินและอาคารเพื่อใช้เป็นที่อยู่อาศัยและประกอบธุรกิจ โดยจะไม่ใช่หรือยินยอมให้ผู้อื่นใช้สถานที่เช่าเพื่อการใด ๆ อันเป็นการละเมิดต่อกฎหมาย ความสงบเรียบร้อยหรือศีลธรรมอันดี ของประชาชน - สิ่งปลูกสร้างที่ได้ทำลงในที่ดินบริเวณสถานที่เช่าหรือที่ได้ดัดแปลง ต่อเติม ซ่อมแซม ให้ตกเป็นของผู้ให้เช่า โดยผู้ให้เช่าไม่ต้องเสียค่าตอบแทนใดทั้งสิ้น - บริษัทไม่สามารถนำสถานที่เช่าทั้งหมดหรือบางส่วนไปให้เช่าช่วง เว้นแต่ได้รับความยินยอมจากผู้ให้เช่าเป็นลายลักษณ์อักษร - บริษัทจ่ายค่าเช่าและเงินประกันการเช่าตามเงื่อนไขที่ระบุในสัญญาเช่า - เมื่อสัญญาสิ้นสุดลงบริษัทต้องส่งมอบสถานที่เช่าคืนให้แก่ผู้ให้เช่าในสภาพเรียบร้อย ปราศจากความชำรุดบกพร่องหรือความเสียหายภายใน หากเกิดความชำรุดบกพร่องหรือเกิดความเสียหาย บริษัทจะต้องซ่อมแซมแก้ไขให้อยู่ในสภาพดีก่อนส่งมอบ

4) สัญญาเช่าระยะยาวที่ดินและอาคารราชพัสดุอาคาร 3 ชั้น

วันที่ทำสัญญา	29 มีนาคม 2556
คู่สัญญา	<p>ผู้ให้เช่า : กระทรวงการคลัง</p> <p>ผู้เช่า : บริษัท เดอะ แพลตินัม กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)</p>
ลักษณะของสัญญา	สัญญาเช่าอาคาร 3 ชั้น เนื้อที่ 53 ตารางวา รวมทั้งที่ดินที่ใช้ประโยชน์ต่อเนื่องกับอาคาร เพื่อใช้เป็นอาคารจอดรถจักรยานยนต์และร้านอาหาร ตั้งอยู่ ถนนเพชรบุรี เขตราชเทวี กรุงเทพฯ
อายุของสัญญา	30 ปี นับตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2556-31 ธันวาคม 2585
หน้าที่และภาระผูกพัน	<ul style="list-style-type: none"> - บริษัทเช่าที่ดินและอาคารเพื่อใช้เป็นอาคารจอดรถจักรยานยนต์และร้านอาหาร โดยจะไม่ใช่หรือยินยอมให้ผู้อื่นใช้สถานที่เช่าเพื่อการใด ๆ อันเป็นการละเมิดต่อกฎหมาย ความสงบเรียบร้อยหรือศีลธรรมอันดี ของประชาชน - สิ่งปลูกสร้างที่ได้ทำลงในที่ดินบริเวณสถานที่เช่าหรือที่ได้ดัดแปลง ต่อเติม ซ่อมแซม ให้ตกเป็นของผู้ให้เช่า โดยผู้ให้เช่าไม่ต้องเสียค่าตอบแทนใดทั้งสิ้น - บริษัทไม่สามารถนำสถานที่เช่าทั้งหมดหรือบางส่วนไปให้เช่าช่วง เว้นแต่ได้รับความยินยอมจากผู้ให้เช่าเป็นลายลักษณ์อักษร - บริษัทจ่ายค่าเช่าและเงินประกันการเช่าตามเงื่อนไขที่ระบุในสัญญาเช่า - เมื่อสัญญาสิ้นสุดลงบริษัทต้องส่งมอบสถานที่เช่าคืนให้แก่ผู้ให้เช่าในสภาพเรียบร้อย ปราศจากความชำรุดบกพร่องหรือความเสียหาย หากเกิดความชำรุดบกพร่องหรือเกิดความเสียหาย บริษัทจะต้องซ่อมแซมแก้ไขให้อยู่ในสภาพดีก่อนส่งมอบ

5) สัญญาเช่าระยะสั้น - เดอะ นีออน ไนท์ บาซาร์ (เดิมชื่อ “โครงการตลาดนีออน”)

วันที่ทำสัญญา	25 ตุลาคม 2559
คู่สัญญา	<p>ผู้ให้เช่า : นายสุรัชย์ โชติจุฬางกูร</p> <p>ผู้เช่า : บริษัท เดอะ แพลทินัม กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)</p> <p>หมายเหตุ : วันที่ 10 พฤศจิกายน 2560 ได้จัดตั้งบริษัท เอส.พี.ซี. เวิร์ล เอสเตท จำกัด โดยนำที่ดินดังกล่าวไปชำระเป็นทุนจดทะเบียน ส่งผลให้สิทธิและหน้าที่ถูกโอนไปยัง บริษัท เอส.พี.ซี. เวิร์ล เอสเตท จำกัด ตั้งแต่วันที่ 10 พฤศจิกายน 2560 และนายสุรัชย์ โชติจุฬางกูร เป็นกรรมการผู้มีอำนาจลงนามของบริษัทนี้</p>
ลักษณะของสัญญา	สัญญาเช่าที่ดินจำนวน 10-2-70.05 ไร่ เพื่อใช้ประกอบกิจการเชิงพาณิชย์ จำหน่ายสินค้า บริการ และจำหน่ายอาคารและเครื่องดื่มน้ำ ให้บริการพื้นที่จอดรถทุกประเภท รวมถึงให้เช่าช่วงและให้บริการแก่บุคคลภายนอก
อายุของสัญญา	3 ปี นับตั้งแต่วันที่ 1 ธันวาคม 2559-30 พฤศจิกายน 2562
หน้าที่และภาระผูกพัน	<ul style="list-style-type: none"> - การทำนิติกรรมใดๆอันก่อให้เกิดภาระผูกพันอันที่ดินกับบุคคลหรือนิติบุคคลอื่น นอกเหนือขอบเขตแห่งวัตถุประสงค์ของการเช่าต้องได้รับความยินยอมเป็นลายลักษณ์อักษรจากผู้ให้เช่าก่อน - บริษัทเป็นผู้รับผิดชอบทั้งหมดต่อค่าใช้จ่ายและค่าเสียหายทั้งหมดอันเกิดต่อชีวิตและร่างกาย หรือทรัพย์สินของบุคคลหนึ่งบุคคลใด ไม่ว่าเหตุแห่งความเสียหายนั้นเกิดจากการกระทำของผู้ใด - บริษัทจ่ายค่าเช่ารวมทั้งค่าตอบแทนและสิทธิประโยชน์อื่นใดตามเงื่อนไขที่ระบุในสัญญาเช่า - บริษัทเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการซ่อมแซมและบำรุงรักษาที่ดินเช่าให้สะอาดเรียบร้อยตลอดระยะเวลาการเช่า - บริษัทไม่สามารถนำสิทธิใดๆของผู้เช่าตามสัญญาไปโอนให้แก่บุคคลอื่นเว้นแต่ได้รับความยินยอมจากผู้ให้เช่าเป็นลายลักษณ์อักษร - บริษัทจะไม่ก่อสร้าง แก้ไข ซ่อมแซมหรือต่อเติมส่วนใดลงไปในที่ดิน เว้นแต่จะได้รับความยินยอมจากผู้ให้เช่าเป็นลายลักษณ์อักษร - เมื่อสัญญาเช่าสิ้นสุดลงบริษัทจะส่งมอบที่ดินคืนให้แก่ผู้ให้เช่า โดยผู้เช่ามีสิทธิเลือกให้ทำการรื้อถอนลานคอนกรีตและส่งมอบที่ดินเปล่าคืนในสภาพเดิมภายใน 60 วันนับแต่วันสิ้นสุดสัญญา หรือให้ผู้เช่าส่งมอบที่ดินพร้อมลานคอนกรีตตามสภาพนับแต่วันสิ้นสุดสัญญา

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯและบริษัทย่อยไม่มีข้อพิพาททางกฎหมาย ซึ่งอาจก่อให้เกิดผลเสียหายต่อบริษัท และบริษัทย่อยเกินกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้นตามงบการเงินรวมของบริษัทที่ได้รับการตรวจสอบแล้ว ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 และไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายอื่นใดที่อาจก่อให้เกิดผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท และบริษัทย่อยอย่างมีนัยสำคัญ

6. ข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไป

ชื่อบริษัท

บริษัท เดอะ แพลทินัม กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

ประเภทธุรกิจ

พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ให้เช่า โรงแรม และศูนย์อาหาร

ที่ตั้งสำนักงานใหญ่

222/1398 อาคารเดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ ชั้น 11
ถนนเพชรบุรี แขวงถนนเพชรบุรี เขตราชเทวี กรุงเทพมหานคร
10400

โทรศัพท์: 0-2121-9999

โทรสาร: 0-2121-9500

เลขทะเบียนบริษัท

0107557000241

ทุนจดทะเบียนและชำระแล้ว

2,800 ล้านบาท (ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน
2,800 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท)

เว็บไซต์

www.theplatinumgroup.co.th

6.2 ข้อมูลของบุคคลที่อ้างอิง

นายทะเบียนหลักทรัพย์

บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด

93 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ชั้น 1

ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400

โทรศัพท์ : 0-2009-9999

ผู้สอบบัญชี

บริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด

ชั้น 33 อาคารเลครัชดา 193/136-137 ถนนรัชดาภิเษก คลองเตย
กรุงเทพฯ 10110

ผู้สอบบัญชี สุพรรณิ ตรียานันทกุล

ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขทะเบียน 4498

โทรศัพท์ 0-2264-0777

โทรสาร 0-2264-0789

ที่ปรึกษาทางการเงิน
บริษัทหลักทรัพย์ เมย์แบงก์ กิมเอ็ง (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)

999/9 ดิออฟฟิศเสส แอท เซ็นทรัลเวิลด์ ชั้น 20-21, 24 ถนน
พระราม 1 เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330

โทรศัพท์ 0-2658-6300

บริษัทผู้ประเมินราคาทรัพย์สิน
บริษัท ไทยประเมินราคา ลินน์ ฟิลลิปส์ จำกัด

121/47-8 อาคารอาร์เอสทาวเวอร์ ชั้น 11 ถนนรัชดาภิเษก เขตดิน
แดง กรุงเทพฯ 10310

โทรศัพท์ 0-2641-2128-32 และ 0-2641-3082-85

โทรสาร 0-2641-2134

สถาบันการเงินที่ติดต่อประจำ
ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน)

333 ถนนสีลม กรุงเทพฯ 10500

โทรศัพท์ 0-2645-5555

ธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน)

1 ซอยราษฎร์บูรณะ 27/1 ถนนราษฎร์บูรณะ แขวงราษฎร์บูรณะ
เขตราษฎร์บูรณะ กรุงเทพฯ 10140

โทรศัพท์ 0-2888-8888

โทรสาร 0-2888-8882

ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด(มหาชน)

สำนักงานใหญ่ 9 ถนนรัชดาภิเษก แขวงจตุจักร เขตจตุจักร
กรุงเทพฯ 10900

โทรศัพท์: 0-2777-7777

6.3 ข้อมูลบริษัทที่ถือหุ้นร้อยละ 10 ขึ้นไป

บริษัท		ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน (บาท)	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)
1	บริษัท เดอะ แพลตินัม มาร์เก็ต จำกัด	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ให้เช่า	683,000,000	99.99
2	บริษัท เดอะ แพลตินัม สมุย จำกัด	พัฒนาโครงการโรงแรม	20,000,000	99.99
3	บริษัท แบงคอก สกายไลน์ จำกัด	บริหารจัดการทางเชื่อม	100,000	49.90

หมายเหตุ: เมื่อวันที่ 26 ธันวาคม 2560 บริษัทได้จำหน่ายเงินลงทุนในบริษัท แพลตินัม พลัส จำกัด (บริษัทย่อยของบริษัทฯ) ตามมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 4/2560 เมื่อวันที่ 7 พฤศจิกายน 2560 ซึ่งมีมติอนุมัติให้จำหน่ายเงินลงทุนในบริษัทย่อยของบริษัท ในสัดส่วนร้อยละ 99.99 จำนวน 1,980 หุ้น ให้แก่บุคคลที่มีความสนใจ ทั้งนี้ มูลค่าที่ได้รับจากการจำหน่ายเงินลงทุนดังกล่าวเป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 1.75 ล้านบาท โดยบริษัทย่อยดังกล่าวประกอบธุรกิจรับจ้างบริหารอสังหาริมทรัพย์ให้เข้า ได้แก่ โครงการ เดอะ แพลตินัม แฟชั่น มอลล์ และโครงการในอนาคตในกลุ่มบริษัทฯ

6.4 นโยบายและแนวทางการดำเนินการกับบริษัทที่เกี่ยวข้องและอาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์

ในการพิจารณากลุ่มบริษัทแพลตินัมประกอบด้วยบริษัทและบริษัทย่อย ได้แก่ บริษัท เดอะแพลตินัม มาร์เก็ต จำกัด บริษัท เดอะ แพลตินัม สมุย จำกัด และกิจการร่วมค้าที่บริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 49.9 ของจำนวนหุ้นที่มีสิทธิออกเสียง คือ บริษัท แบงคอก สกายไลน์ จำกัด เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยนั้น คณะกรรมการบริษัทได้พิจารณาปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับความสามารถในการสร้างกำไรในอนาคตของกิจการ ความขัดแย้งทางผลประโยชน์ ขนาดของกิจการ ฐานะทางการเงิน ความเกี่ยวข้องและการสนับสนุนธุรกิจหลักของกลุ่มแพลตินัม รวมทั้ง ความเป็นไปได้ของการลงทุนพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในอนาคตและผลกระทบจากการนำแต่ละกิจการเข้ามารวมในกลุ่มบริษัทแพลตินัมที่มีผลต่อการเงินรวม นอกจากนี้ คณะกรรมการบริษัทได้มีการพิจารณากฎเกณฑ์ที่เกี่ยวข้องของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยแล้ว ทำให้ในการนำกลุ่มบริษัทแพลตินัมเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยในเดือนมีนาคม 2558 ในครั้งนี้ ไม่ได้รวมบริษัทบางบริษัทที่มีความเกี่ยวข้องกับกลุ่มบริษัทแพลตินัมในการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ถึงแม้ว่ามีผู้ถือหุ้นใหญ่ร่วมกัน และ/หรือมีผู้มีอำนาจควบคุมร่วมกัน และ/หรือมีกรรมการร่วมกัน และ/หรือมีญาติสนิทของกรรมการผู้มีอำนาจควบคุมเป็นกรรมการและ/หรือผู้ถือหุ้นในบริษัทดังกล่าว