

ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท ออริจิ้น พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) ("บริษัทฯ") จัดทะเบียนจัดตั้งเป็นบริษัทจำกัดตามกฎหมายเมื่อวันที่ 16 ธันวาคม 2552 ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มต้น 10.0 ล้านบาท โดยครอบครัวจตุรเอก (นายพีระพงศ์ จตุรเอก และนางอารดา จตุรเอก) เพื่อประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียมตามแนวสถานีขนส่งมวลชนระบบรางในเขตกรุงเทพมหานคร และปริมณฑล ซึ่งดำเนินการโดยบริษัทฯ บริษัท ออริจิ้น วัน จำกัด ("ออริจิ้น วัน") บริษัท ออริจิ้น คอนโดมิเนียม จำกัด ("ออริจิ้น คอนโด") บริษัท ออริจิ้น เวอร์ติเคิล จำกัด ("เวอร์ติเคิล") บริษัท ออริจิ้น เวอร์ติเคิล 2 จำกัด ("เวอร์ติเคิล 2") บริษัท ออริจิ้น สาทร จำกัด ("ออริจิ้น สาทร") บริษัท ออริจิ้น ไพรม์ จำกัด ("ไพรม์") บริษัท ออริจิ้น สเฟียร์ จำกัด ("สเฟียร์") และ บริษัท ออริจิ้น เฮาส์ จำกัด ("เฮาส์") และธุรกิจให้บริการที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ได้แก่ บริการจัดหาผู้เช่าห้องชุด และบริการรับจ้างบริหารโครงการนิติบุคคลอาคารชุดให้แก่โครงการที่บริษัทฯ เป็นผู้พัฒนา ซึ่งดำเนินการโดยบริษัท ฟรีโม พร็อพเพอร์ตี้ โซลูชั่น จำกัด ("ฟรีโม") ทั้งนี้ บริษัทฯ มุ่งเน้นการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่มีการออกแบบโครงการที่มีเอกลักษณ์ (Uniqueness Project Design) ฟังก์ชันการใช้งานห้องชุดที่คุ้มค่า (Best Function of Unit Plan Design) และเป็นเลิศในด้านการบริการหลังการขาย (After Sale Service Excellent) บริษัทฯ เป็นหนึ่งในผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียมที่เป็นผู้บุกเบิกโครงการคอนโดมิเนียมบริเวณสถานีรถไฟฟ้า BTS แบงก์ จังหวัดสมุทรปราการ และได้รับการตอบรับจากลูกค้าเป็นอย่างดี ทำให้มีการพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมอย่างต่อเนื่อง โดยปัจจุบันบริษัทฯ ยังได้ขยายการพัฒนาโครงการไปในทำเลศักยภาพต่างๆ เช่น ทำเลรถไฟฟ้าสายสีเขียวส่วนต่อขยาย หมอชิต-สะพานใหม่-คูคต ทำเลรถไฟฟ้าสายสีม่วง ทำเลใจกลางเมือง สาทร-นราธิวาส เจริญกรุง และ ทำเลเมืองอุตสาหกรรมศรีราชา - แหลมฉบัง จังหวัดชลบุรี

นอกจากธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งสร้างการรับรู้จากการขายแล้ว บริษัทฯ ยังมีการดำเนินธุรกิจในรูปแบบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อให้เช่า และธุรกิจบริการที่เกี่ยวข้องกับอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งจะเป็นธุรกิจที่สร้างรายได้ได้อย่างต่อเนื่องภายใต้การดำเนินงานของบริษัทฯ เพื่อสร้างความมั่นคงให้กับกลุ่มบริษัทฯ ในระยะยาว จากการมีรายได้แบบ Recurring Income รายได้สม่ำเสมอในอนาคต

ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัท ออริจิ้น พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) บริษัทฯ สามารถปิดโครงการแล้วจำนวน 4 โครงการ มูลค่าโครงการประมาณ 801.8 ล้านบาท มีโครงการที่อยู่ระหว่างการขายจำนวน 30 โครงการ (โดยแบ่งเป็นโครงการที่พัฒนาแล้วเสร็จจำนวน 14 โครงการ มูลค่าโครงการรวมประมาณ 8,120.0 ล้านบาท และโครงการที่อยู่ระหว่างการพัฒนา จำนวน 16 โครงการ มูลค่าโครงการรวมประมาณ 17,755.0 ล้านบาท)

1.1 วิสัยทัศน์ พันธกิจ ค่านิยม และกลยุทธ์ในการดำเนินงานของกลุ่มบริษัทฯ

วิสัยทัศน์

ออริจิ้นฯ มีวิสัยทัศน์ มุ่งมั่นที่จะเป็นบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ครบวงจร และพัฒนาองค์กรให้เจริญเติบโตอย่างยั่งยืนภายใต้หลักบรรษัทภิบาล โดยเราจะส่งมอบสินค้าและบริการที่ดี โดยยึดถือลูกค้าเป็นศูนย์กลาง ด้วยการคิดที่มากกว่า ให้มากกว่า เพื่อลูกค้าได้มากกว่า

พันธกิจ

เราใส่ใจในรายละเอียดความต้องการของลูกค้าในทุกๆ ด้าน ด้วยการออกแบบและพัฒนาโครงการอย่างสร้างสรรค์ เพื่อส่งมอบสินค้าและบริการที่สร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า รวมทั้งมุ่งมั่นที่จะพัฒนาบุคลากร และองค์กรให้เติบโตอย่างยั่งยืนร่วมกับ คู่ค้า ลูกค้า ผู้ถือหุ้น พันธมิตร พนักงาน และสังคม

ค่านิยม

O	Optimize	เพิ่มผลงานอย่างยอดเยี่ยม
R	Responsive	พร้อมปรับเตรียมอย่างฉับไว
I	Innovation	แสวงหาสร้างคุณค่าทำสิ่งใหม่
G	Growth	พร้อมเติบโตใหญ่ไปพร้อมกัน
I	Integrity	ซื่อสัตย์สุจริต
N	Neat	ร่วมกันคิดประเด็นในงาน
S	Service Excellence	เต็มทีในการบริการ
T	Teamwork	ร่วมใจกันเป็นหนึ่งเดียว

ทั้งนี้ ภายใต้วิสัยทัศน์ พันธกิจ บริษัทฯ มุ่งเน้นที่จะเป็นผู้นำในการเข้าพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ในทำเลศักยภาพใหม่ๆ ซึ่งมีแนวโน้มการเติบโตของความต้องการที่อยู่อาศัยสูง และมีความเป็นไปได้ในการแข่งขัน เช่น ทำเลแนวรถไฟฟ้าส่วนต่อขยาย และย่านอุตสาหกรรม โดยมีรูปแบบในการขยายตัวและการพัฒนาโครงการในแต่ละทำเล 2 รูปแบบหลัก คือ (1) Cluster Model เป็นการพัฒนาโครงการในรูปแบบและระดับราคาที่หลากหลายในแต่ละทำเล เพื่อตอบสนองความต้องการในทุกระดับในทำเลต่างๆ ส่งผลให้สามารถควบคุมตลาดและการแข่งขันได้ และประหยัดต้นทุนการตลาดและการพัฒนา จึงสามารถขยายการพัฒนาโครงการในทำเลต่างๆ ได้อย่างต่อเนื่อง (2) Compound Mix use Model หรือที่เรียกว่า Origin District ซึ่งเป็นการรวมการพัฒนาโครงการในรูปแบบและระดับราคาต่างๆ ไว้ในพื้นที่เดียวกัน และเสริมด้วยโครงการค้าปลีกหรือที่อยู่อาศัยประเภทเช่า ให้มีลักษณะการอยู่อาศัยเป็นชุมชนที่พร้อมรองรับทุกความต้องการในการอยู่อาศัย นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังให้ความสำคัญกับทุกรายละเอียดการอยู่อาศัย ตามสโลแกนบริษัทฯ “คิดมากกว่า ให้มากกว่า ได้มากกว่า (Living More)” เพื่อสร้างความแตกต่างและเพื่อให้ลูกค้าได้รับความพึงพอใจมากที่สุด ไม่ว่าจะเป็นการออกแบบโครงการที่มีเอกลักษณ์ (Uniqueness Project Design) ฟังก์ชันการใช้งานห้องชุดที่คุ้มค่า (Best Function of Unit Plan Design) และเป็นเลิศในด้านการบริการหลังการขาย (After Sale Service Excellent)

กลยุทธ์ทางธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ

- 1) การกระจายการพัฒนาโครงการตามแนวสถานีขนส่งมวลชนระบบรางในหลายพื้นที่รอบนอก และพื้นที่แถบนิคมอุตสาหกรรมที่สำคัญ

บริษัทฯ มีแผนการกระจายการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียมในหลายพื้นที่ที่มีศักยภาพตามแนวสถานีขนส่งมวลชนระบบรางในเขตกรุงเทพมหานคร และปริมณฑล เช่น ทำเลรถไฟฟ้าสายสีเขียวอ่อนส่วนต่อขยาย บางนา-แบริ่ง-สมุทรปราการ ทำเลรถไฟฟ้าสายสีเขียวส่วนต่อขยาย หมอชิต-สะพานใหม่-คูคต ทำเลรถไฟฟ้าสายสีม่วง และทำเลใจกลางเมือง เป็นต้น นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้เล็งเห็นถึงปริมาณความต้องการที่พักอาศัยที่ใกล้แหล่งอุตสาหกรรมที่มีคุณภาพ อันเนื่องมาจากการขยายตัวของนิคมอุตสาหกรรมต่างๆ ทั่วประเทศ บริษัทฯ จึงมีแผนในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์บริเวณพื้นที่ใกล้กับนิคมอุตสาหกรรม เช่น นิคมอุตสาหกรรมปิ่นทอง นิคมอุตสาหกรรมแหลมฉบัง นิคมอุตสาหกรรมเหมราช นิคมอุตสาหกรรมปู่เจ้าสมิงพราย เป็นต้น

2) การออกแบบโครงการที่มีแนวคิดและเอกลักษณ์เฉพาะตัว (Concept and Unique Design)

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการออกแบบโครงการเป็นอย่างมาก โดยทุกโครงการจะมีรูปแบบที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัว มีความโดดเด่น ทั้งรูปแบบโครงสร้างภายนอก การตกแต่งห้องชุด และพื้นที่ส่วนกลางของอาคาร โดยคำนึงถึงการใช้ประโยชน์สูงสุดของพื้นที่ใช้สอยในโครงการทั้งหมด เช่น ห้องชุดแบบ 1 ห้องนอน เริ่มต้นที่ขนาดประมาณ 23-35 ตร.ม. โดยสามารถจัดสรรพื้นที่ใช้สอยได้อย่างลงตัว และแบ่งสัดส่วนได้เป็นห้องนั่งเล่น ห้องนอน และห้องครัว นอกจากนี้ ห้องที่ได้รับความนิยมจากลูกค้าอีกรูปแบบหนึ่ง ได้แก่ ห้องชุดแบบ 1 ห้องนอนพลัส โดยเป็นห้องชุดขนาด 36 ตร.ม. แบ่งเป็น 1 ห้องนอน และ 1 ห้องเอนกประสงค์ ซึ่งห้องเอนกประสงค์ดังกล่าวนี้สามารถปรับเป็นห้องทำงาน หรือห้องนอนเล็กได้ เป็นต้น

3) การขยายโอกาสทางธุรกิจประเภทที่อยู่อาศัยที่หลากหลาย

บริษัทฯ มีเป้าหมายระยะยาวในการเป็นหนึ่งในผู้นำทางด้านพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่อยู่อาศัยในทุกประเภท โดยไม่จำกัดเฉพาะผลิตภัณฑ์ประเภทคอนโดมิเนียมเท่านั้น แต่ยังอาจพิจารณาการพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่อยู่อาศัยประเภทอื่นๆ รวมถึงธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทอื่นๆ เช่น การพัฒนาโครงการแนวราบในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล รวมทั้งย่านนิคมอุตสาหกรรมในต่างจังหวัด การลงทุนในธุรกิจที่มีการรับรู้รายได้แบบ Recurring Income เช่น โรงแรม, อพาร์ทเมนต์, สำนักงานเพื่อเช่า, พื้นที่เช่าเพื่อการพาณิชย์ เพื่อสร้างฐานรายได้ที่สม่ำเสมอเพิ่มขึ้นในอนาคต ทั้งนี้ บริษัทฯ จะประเมินโอกาสในการการลงทุนดังกล่าว โดยพิจารณาจากความเป็นไปได้ของโครงการ และผลตอบแทนของโครงการ เพื่อประโยชน์สูงสุดต่อบริษัทฯ และต่อผู้ถือหุ้นเป็นสำคัญ ทั้งนี้ บริษัทฯ เชื่อว่าการเปิดกว้างทางด้านผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายของบริษัทฯ จะช่วยขับเคลื่อนให้ธุรกิจของบริษัทฯ เติบโตอย่างต่อเนื่องในระยะยาว

4) พิจารณาโอกาสการลงทุนในธุรกิจ หรือโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์จากผู้ประกอบการอื่น

นอกจากการเติบโตจากโครงการที่บริษัทฯ เป็นผู้พัฒนาเองแล้ว บริษัทฯ ยังประเมินโอกาสในการการลงทุนในกิจการหรือโครงการจากผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์รายอื่น เพื่อเพิ่มความต่อเนื่อง และอัตราการรับรู้รายได้ของบริษัทฯ ในอนาคต ทั้งนี้ การการลงทุนในกิจการ หรือโครงการจากผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์รายอื่นนั้น จะสามารถช่วยลดระยะเวลาการพัฒนาโครงการส่งผลให้บริษัทฯ สามารถรับรู้รายได้ และกำไรได้เร็วขึ้น เป็นต้น

1.2 การเปลี่ยนแปลงและแผนการที่สำคัญ

1.2.1 ประวัติความเป็นมา

บริษัทฯ จัดทะเบียนจัดตั้งเป็นบริษัทจำกัดตามกฎหมายบริษัทจำกัดตามกฎหมายเมื่อวันที่ 16 ธันวาคม 2552 ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มต้น 10.0 ล้านบาท โดยครอบครัวจรรยาเอก (นายพีระพงศ์ จรรยาเอก และนางอารดา จรรยาเอก) เพื่อประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียมตามแนวสถานีขนส่งมวลชนระบบรางในเขตกรุงเทพมหานคร และปริมณฑล และ จากความรู้ ความสามารถและประสบการณ์ในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ มากกว่า 10 ปี ทั้งในการเป็นผู้บริหาร

ระดับสูงในบริษัทขนาดใหญ่ และการดำเนินธุรกิจส่วนตัว โดยทั้งสองท่านเริ่มจากการดำเนินธุรกิจสังหาริมทรัพย์ประเภทเซอร์วิส อพาร์ทเมนต์ (Service Apartment) ต่อมาในปี 2552 ครอบครัวจรรยาเอกได้เล็งเห็นโอกาสทางธุรกิจในการเป็นผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ จึงได้ก่อตั้งบริษัท ขึ้น โดยเริ่มพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมโครงการแรก คือ โครงการ Sense of London สุขุมวิท 109 ซึ่งเป็นโครงการคอนโดมิเนียม สูง 8 ชั้น จำนวน 162 หน่วย ตั้งอยู่บนถนนสุขุมวิท 109 มูลค่าโครงการประมาณ 198.7 ล้านบาท ซึ่งได้รับการตอบรับเป็นอย่างดี และสามารถปิดการขายโครงการได้แล้ว ทั้งนี้ จากความสำเร็จดังกล่าว บริษัทฯ จึงมีการพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมอย่างต่อเนื่อง ทำให้มีฐานลูกค้าเพิ่มมากขึ้น และกลุ่มลูกค้าเป้าหมายสามารถจดจำชื่อของบริษัทฯ ในฐานะผู้ประกอบการชั้นนำในธุรกิจพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียมที่มีการออกแบบที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัว

1.2.2 พัฒนาการที่สำคัญ

พัฒนาการที่สำคัญของบริษัทฯ สรุปได้ดังนี้

- | | |
|---------|--|
| ปี 2552 | <ul style="list-style-type: none"> ■ บริษัทฯ ก่อตั้งขึ้นโดยครอบครัวจรรยาเอก (นายพีระพงศ์ จรรยาเอก และนางอารดา จรรยาเอก) ด้วยทุนจดทะเบียนจำนวน 10.0 ล้านบาท เพื่อประกอบธุรกิจการพัฒนอสังหาริมทรัพย์ |
| ปี 2553 | <ul style="list-style-type: none"> ■ บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนจากจำนวน 10.0 ล้านบาทเป็นจำนวน 20.0 ล้านบาท เมื่อวันที่ 24 พฤษภาคม 2553 เพื่อเป็นเงินทุนสำหรับการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ ■ บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนจากจำนวน 20.0 ล้านบาทเป็นจำนวน 30.0 ล้านบาท เมื่อวันที่ 21 ตุลาคม 2553 เพื่อเป็นเงินทุนสำหรับการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ ■ ในปี 2553 บริษัทฯ เปิดโครงการใหม่มรวม 1 โครงการ คือ โครงการ Sense of London สุขุมวิท 109 ซึ่งเป็นโครงการแรกของบริษัทฯ โดยเป็นโครงการคอนโดมิเนียม สูง 8 ชั้น จำนวน 162 หน่วย มูลค่าโครงการประมาณ 198.7 ล้านบาท |
| ปี 2554 | <ul style="list-style-type: none"> ■ บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนจากจำนวน 30.0 ล้านบาทเป็นจำนวน 40.0 ล้านบาทเมื่อวันที่ 24 กุมภาพันธ์ 2554 เพื่อเป็นเงินทุนสำหรับการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ ■ บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนจากจำนวน 40.0 ล้านบาทเป็น จำนวน 50.0 ล้านบาทเมื่อวันที่ 31 ตุลาคม 2554 เพื่อเป็นเงินทุนสำหรับการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ ■ บริษัท คอนโด เอเจนซี แอนด์ เมเนจเม้นท์ จำกัด ("คอนโด เอเจนซี") (ในปี 2559 มีการเปลี่ยนแปลงชื่อเป็น บริษัท พร็อพเพอร์ตี้ ไซลูชั่น จำกัด ("พร็อพ")) ก่อตั้งขึ้นโดยครอบครัว จรรยาเอก เมื่อวันที่ 24 มิถุนายน 2554 ด้วยทุนจดทะเบียนจำนวน 1.0 ล้านบาท เพื่อประกอบธุรกิจให้บริการที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ บริการจัดหาผู้เช่าห้องชุด และบริการรับจ้างบริหารโครงการนิติบุคคลอาคารชุดให้แก่โครงการที่บริษัทฯ เป็นผู้พัฒนา ■ บริษัท ออริจิ้น วัน จำกัด ก่อตั้งขึ้นโดยครอบครัวจรรยาเอก เมื่อวันที่ 21 กันยายน 2554 ด้วยทุนจดทะเบียน จำนวน 1.0 ล้านบาท เพื่อประกอบธุรกิจพัฒนอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียมโครงการ B-Loft สุขุมวิท 109 ■ ในปี 2554 บริษัทฯ เปิดโครงการใหม่มรวม 1 โครงการ มูลค่า 300.0 ล้านบาท |

ปี 2555

- บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก จำนวน 50.0 ล้านบาทเป็นจำนวน 200.0 ล้านบาท เมื่อวันที่ 16 กรกฎาคม 2555 เพื่อเป็นเงินทุนสำหรับการพัฒนาโครงการ อสังหาริมทรัพย์
- บริษัทฯ มีการปรับโครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัทฯ เพื่อเตรียมความพร้อมในการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ โดยบริษัทฯ ได้ซื้อหุ้น ออริจิ้น วัน ทั้งหมด จากครอบครัวจตุรฤกษ์ และผู้ถือหุ้นรายอื่น ทั้งนี้ ณ ปัจจุบัน บริษัทฯ ถือหุ้นใน ออริจิ้น วัน จำนวน 3,999,998 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท หรือคิดเป็นร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียนของออริจิ้น วัน
- บริษัท ออริจิ้น วัน จำกัด เพิ่มทุนจดทะเบียนจากจำนวน 1.0 ล้านบาทเป็นจำนวน 10.0 ล้านบาทเมื่อวันที่ 1 พฤศจิกายน 2555 และเพิ่มทุนจดทะเบียนอีกจากจำนวน 10.0 ล้านบาท เป็นจำนวน 40.0 ล้านบาทเมื่อวันที่ 20 ธันวาคม 2555 เพื่อเป็นเงินทุนสำหรับการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์

ปี 2556

- ในปี 2555 บริษัทฯ เปิดโครงการใหม่รวม 2 โครงการ มูลค่า 1,167.2 ล้านบาท
- บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนจากจำนวน 200 ล้านบาทเป็นจำนวน 300 ล้านบาท โดยเรียกชำระค่าหุ้นแล้ว จำนวน 255.0 ล้านบาท เมื่อวันที่ 15 กุมภาพันธ์ 2556 เพื่อเป็นเงินทุนสำหรับการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์
- บริษัทฯ มีการปรับโครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัทฯ เพื่อเตรียมความพร้อมในการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ โดยบริษัทฯ ได้ซื้อหุ้น คอนโด เอเจเนซี่ ทั้งหมดจากครอบครัวจตุรฤกษ์ และผู้ถือหุ้นรายอื่น ทั้งนี้ ณ ปัจจุบัน บริษัทฯ ถือหุ้นในคอนโด เอเจเนซี่ จำนวน 99,998 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท หรือคิดเป็นร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียนของคอนโด เอเจเนซี่
- ในปี 2556 บริษัทฯ เปิดโครงการใหม่รวม 5 โครงการ มูลค่า 2,880.9 ล้านบาท

ปี 2557

- จากการประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 6/2557 เมื่อวันที่ 9 กรกฎาคม 2557 ที่ประชุมได้มีมติให้บริษัทฯ ลดทุนจดทะเบียนจาก จำนวน 300.0 ล้านบาทเป็น จำนวน 225.0 ล้านบาท เพื่อปรับโครงสร้างทุนในการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ โดยวิธีการลดจำนวนหุ้นจากจำนวน 30 ล้านหุ้น เป็นจำนวน 22.5 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท และเรียกชำระค่าหุ้นแล้วทั้งจำนวน และบริษัทฯ ได้จดทะเบียนลดทุนแล้วเสร็จเมื่อวันที่ 14 สิงหาคม 2557
- จากการประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ครั้งที่ 8/2557 เมื่อวันที่ 10 พฤศจิกายน 2557 ที่ประชุมได้มีมติอนุมัติให้บริษัทฯ ดำเนินการ ดังนี้
 - จดทะเบียนแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด ภายใต้ชื่อ บริษัท ออริจิ้น พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) เมื่อวันที่ 10 พฤศจิกายน 2557
 - เปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้ จากหุ้นละ 10 บาท เป็นหุ้นละ 0.5 บาท
 - เพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ อีกจำนวน 76.6 ล้านบาท จากทุนจดทะเบียนเดิมจำนวน 225.0 ล้านบาท เป็นทุนจดทะเบียนใหม่จำนวน 301.6 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 603.2 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.5 บาท โดยการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 150.0 หุ้น เพื่อเสนอขายให้แก่ประชาชนเป็นครั้งแรก และ

จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 3.2 ล้านหุ้น เพื่อรองรับการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่ออก และเสนอขายให้แก่กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทฯ (ESOP Warrant)

ปี 2558

- ในปี 2557 บริษัทฯ เปิดโครงการใหม่รวม 7 โครงการ มูลค่า 3,835.0 ล้านบาท
- บริษัท ทิสา ลิฟวิ่ง จำกัด ก่อตั้งขึ้นโดยบริษัท คอนโด เอเจนซี แอนด์ เมเนจเม้นท์ จำกัด เมื่อวันที่ 6 สิงหาคม 2558 ด้วยทุนจดทะเบียนจำนวน 1 ล้านบาท เพื่อประกอบธุรกิจดำเนินธุรกิจให้บริการที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ได้แก่ การเป็นนายหน้าขายห้องชุด และบริการจัดหาผู้เช่าห้องชุด โดยจะมุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าชาวต่างชาติโดยเฉพาะคนญี่ปุ่น ทั้งนี้ คอนโด เอเจนซี ถือหุ้นใน ทิสา ลิฟวิ่ง คิดเป็นร้อยละ 51 ของจำนวนทุนจดทะเบียนของทิสา ลิฟวิ่ง และมีผู้ถือหุ้นอื่น ได้แก่ ผู้ถือหุ้นชาวญี่ปุ่นถือหุ้นคิดเป็นร้อยละ 45 และพนักงานบริษัทฯ ถือหุ้นคิดเป็นร้อยละ 4 ทั้งนี้ ผู้ถือหุ้นกลุ่มดังกล่าวไม่ได้เป็นบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์กับบริษัทฯ แต่อย่างใด
- วันที่ 18 กันยายน 2558 แต่งตั้ง TSD เป็นนายทะเบียนหลักทรัพย์
- วันที่ 5 ตุลาคม 2558 จดทะเบียนแก้ไขเพิ่มเติมรับรองหนังสือบริคณสนธิ โดยแก้ไขทุนจดทะเบียนชำระแล้วจาก 225.0 ล้านบาท เป็น 300.0 ล้านบาท (จาก 450 ล้านหุ้น เป็น 600 ล้านหุ้น)
- วันที่ 7 ตุลาคม 2558 คณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ได้ส่งรับหุ้นสามัญบริษัท ออริจิ้น พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียน และได้เข้าทำการซื้อขายหลักทรัพย์อย่างเป็นทางการ (First day Trade)

ปี 2559

- ในปี 2558 บริษัทฯ เปิดโครงการใหม่รวม 8 โครงการ มูลค่า 6,955.0 ล้านบาท
- บริษัท คอนโด เอเจนซี แอนด์ เมเนจเม้นท์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่ บริษัทฯ ถือหุ้นอยู่ร้อยละ 99.99 ได้เปลี่ยนชื่อ เป็น บริษัท พร็อพเพอร์ตี้ ไซลูชั่น จำกัด เมื่อวันที่ 13 มกราคม 2559
- บริษัท ทิสา ลิฟวิ่ง จำกัด เพิ่มทุนจดทะเบียนจากจำนวน 1.0 ล้านบาทเป็นจำนวน 2.0 ล้านบาท เมื่อวันที่ 28 มีนาคม 2559 โดย พร็อพเพอร์ตี้ ไซลูชั่น ถือหุ้นใน พร็อพเพอร์ตี้ ไซลูชั่น จำนวน 124,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท หรือคิดเป็นร้อยละ 62.0 ของจำนวนทุนจดทะเบียนของพร็อพเพอร์ตี้ ไซลูชั่น และมีผู้ถือหุ้นชาวญี่ปุ่นถือหุ้นร้อยละ 20.0 และพนักงานของบริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 18 ทั้งนี้ ผู้ถือหุ้นกลุ่มดังกล่าวไม่ได้เป็นบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์กับบริษัทฯ แต่อย่างใด
- บริษัท ออริจิ้น วัน จำกัด ได้เข้าทำสัญญากับ Intercontinental Hotels Group (IHG) เมื่อวันที่ 16 มิถุนายน 2559 เพื่อร่วมวางแผนและพัฒนาโครงการลงทุนในธุรกิจโรงแรมที่มีการรับรู้รายได้แบบ Recurring Income โครงการแรก ในแปลงที่ดินหน้ามหาวิทยาลัยเกษตร (ศรีราชา)
- บริษัท ออริจิ้น วัน จำกัด เพิ่มทุนจดทะเบียนจากจำนวน 40.0 ล้านบาทเป็นจำนวน 400.0 ล้านบาทเมื่อวันที่ 23 มิถุนายน 2559 เพื่อรองรับแผนการลงทุนและพัฒนาโครงการในธุรกิจที่มีการรับรู้รายได้แบบ Recurring Income เช่น โรงแรม, เซอร์วิสโฮ

พาร์ทเมนต์ เพื่อสร้างฐานรายได้ที่สม่ำเสมอเพิ่มขึ้นในอนาคต โดยบริษัทฯ ถือหุ้นออริจิ้น วัน ในสัดส่วนร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียนของ ออริจิ้น วัน

- บริษัท พรีเมอ พร็อพเพอร์ตี้ ไชยฐาน จำกัด เพิ่มทุนจดทะเบียนจากจำนวน 1 ล้านบาท เป็นจำนวน 53.5 ล้านบาทเมื่อวันที่ 11 กรกฎาคม 2559 เพื่อรองรับแผนการลงทุนและพัฒนาโครงการในธุรกิจที่มีการรับรู้รายได้แบบ Recurring Income เช่น สำนักงานเพื่อเช่า, พื้นที่เช่าเพื่อการพาณิชย์ เพื่อสร้างฐานรายได้ที่สม่ำเสมอเพิ่มขึ้นในอนาคต โดยบริษัทฯ ถือหุ้นพรีเมอ พร็อพเพอร์ตี้ ไชยฐาน ในสัดส่วนร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียนของพรีเมอ พร็อพเพอร์ตี้ ไชยฐาน
- บริษัท ทิสา ลิฟวิ่ง จำกัด ได้เปลี่ยนชื่อ เป็น บริษัท พรีเมอ เรียลเตอร์ จำกัด เมื่อวันที่ 5 กันยายน 2559
- ในปี 2559 บริษัทฯ มีการจัดตั้งบริษัทย่อย เพื่อพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย เพื่อเช่า และ ธุรกิจบริการ เพื่อรองรับการขยายตัวของกลุ่มบริษัทในอนาคต ได้แก่ บริษัท ออริจิ้น คอนโดมิเนียม จำกัด ("ออริจิ้น คอนโด") บริษัท ออริจิ้น เวอร์ติเคิล จำกัด ("เวอร์ติเคิล") บริษัท ออริจิ้น เวอร์ติเคิล 2 จำกัด ("เวอร์ติเคิล 2") บริษัท ออริจิ้น สาทร์ จำกัด ("ออริจิ้น สาทร์") บริษัท ออริจิ้น ไพรม์ จำกัด ("ไพรม์") บริษัท ออริจิ้น สเตียร์ จำกัด ("สเตียร์") บริษัท ออริจิ้น เฮาส์ จำกัด ("เฮาส์") บริษัท พรีเมอ แคมปัส จำกัด ("พรีเมอ แคมปัส") บริษัท พรีเมอ แมนเนจเม้นท์ จำกัด ("พรีเมอ แมนเนจเม้นท์") บริษัท อูโน เซอร์วิส จำกัด ("อูโน") และ บริษัท พรีเมอ รีเทล จำกัด ("พรีเมอ รีเทล")
- ในปี 2559 กลุ่มบริษัทฯ เปิดขายโครงการทั้งหมดจำนวน 9 โครงการ รวมมูลค่า 11,340 ล้านบาท โดย เมื่อวันที่ 1 ตุลาคม 2559 ได้เปิดขายคอนโดมิเนียมใจกลางเมือง โครงการแรกของกลุ่มบริษัทฯ ได้แก่ โครงการ KnightsBridge Prime Sathorn สูง 43 ชั้น จำนวน 726 หน่วย มูลค่าโครงการประมาณ 3,800.0 ล้านบาท ซึ่งสามารถปิดการขาย (Sold out) ตั้งแต่วันที่เปิดโครงการวันแรก
- บริษัทฯ ได้ออกหุ้นกู้ครั้งแรก รวมมูลค่า 1,200 ล้านบาท เมื่อวันที่ 3 พฤศจิกายน 2559 ระยะเวลา 3 ปี โดยครบกำหนดไถ่ถอนหุ้นกู้ในปี 2562
- บริษัทฯ ลงนามเซ็นสัญญาแสดงเจตนารมณ์ เมื่อวันที่ 15 ธันวาคม 2559 เป็นพันธมิตรทางธุรกิจร่วมกับ ARIVA Hospitality ซึ่งเป็นบริษัทผู้เชี่ยวชาญด้านการบริหารจัดการโครงการที่อยู่อาศัย และด้านการขายและบริหารงานเช่า ที่มีประสบการณ์อันยาวนาน เพื่อมาบริหารจัดการโครงการ KnightsBridge The Ocean Sriracha
- ในปี 2559 บริษัทฯ เปิดโครงการใหม่มรวม 9 โครงการ มูลค่า 11,340.0 ล้านบาท

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัทฯ

1.3.1 การปรับโครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัทฯ

ก่อนการปรับโครงสร้างการถือหุ้นในกลุ่มบริษัทฯ นั้น ครอบครัวจรรยาเอก (นายพีระพงศ์ จรรยาเอก และนางอารดา จรรยาเอก) และผู้ถือหุ้นรายอื่น ถือหุ้นในอริจิ้น วัน และ พรีเมิ พร็อพเพอร์ตี้ ไชยฐาน ในสัดส่วนรวมร้อยละ 100.0 และร้อยละ 100.0 ของทุนจดทะเบียนของอริจิ้น วัน และ พรีเมิ พร็อพเพอร์ตี้ ไชยฐาน ตามลำดับ ทั้งนี้ ครอบครัวจรรยาเอกเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่และมีอำนาจควบคุมการดำเนินงานของทั้งอริจิ้น วัน และ พรีเมิ พร็อพเพอร์ตี้ ไชยฐาน ดังนั้น จึงได้ทำการการปรับโครงสร้างการถือหุ้นภายในกลุ่มบริษัทฯ เพื่อให้โครงสร้างการถือหุ้นมีความโปร่งใส และลดความขัดแย้งทางผลประโยชน์กับ ครอบครัวจรรยาเอก ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ รายละเอียดการปรับโครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัทฯ สรุปดังนี้

■ การปรับโครงสร้างการถือหุ้นของ อริจิ้น วัน

เดิมอริจิ้น วัน ถือหุ้นโดยนางอารดา จรรยาเอก ในสัดส่วนร้อยละ 90.0 และผู้ถือหุ้นรายอื่น ในสัดส่วนร้อยละ 10.0 ของทุนจดทะเบียนของอริจิ้น วัน เนื่องจาก ครอบครัวจรรยาเอก เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่และมีอำนาจควบคุมการดำเนินงานของอริจิ้น วัน ดังนั้น เพื่อลดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ระหว่างอริจิ้น วัน และบริษัทฯ จึงได้เข้าซื้อหุ้นทั้งหมดของอริจิ้น วัน จากนางอารดา จรรยาเอก และผู้ถือหุ้นรายอื่นจำนวน 2 คน รวมเป็นจำนวน 99,998 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียนของอริจิ้น วัน เมื่อวันที่ 1 ตุลาคม 2555 และภายหลังการปรับโครงสร้างเสร็จสิ้น อริจิ้น วัน จึงมีฐานะเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ โดยบริษัทฯ ถือหุ้นอริจิ้น วัน ในสัดส่วนร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียนของอริจิ้น วัน

ทั้งนี้ ในวันที่ 23 มิถุนายน 2559 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2559 มีมติเพิ่มทุนจาก 40,000,000 บาท เป็น 400,000,000 บาท เพื่อบริหารแผนการลงทุนและพัฒนาโครงการในธุรกิจที่มีการรับรู้รายได้แบบ Recurring Income เช่น โรงแรม, เซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ เพื่อสร้างฐานรายได้ที่สม่ำเสมอเพิ่มขึ้นในอนาคต โดยบริษัทฯ ถือหุ้นอริจิ้น วัน ในสัดส่วนร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียนของ อริจิ้น วัน

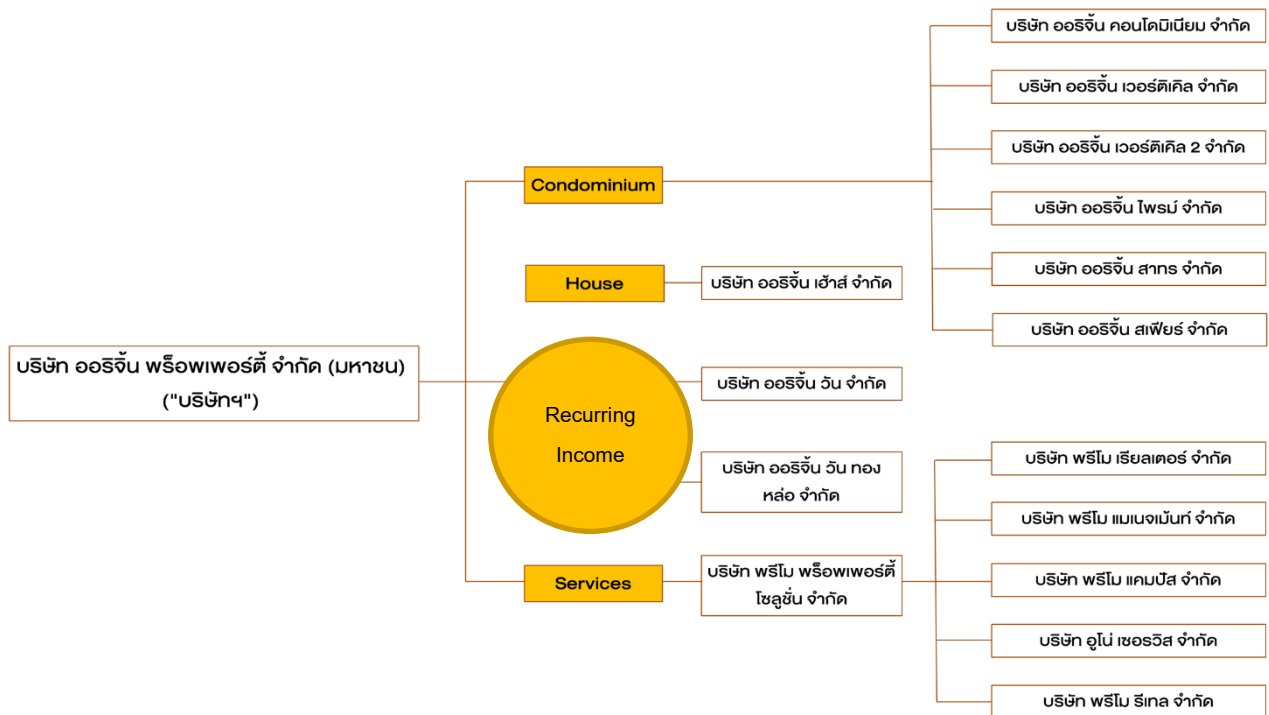
■ การปรับโครงสร้างการถือหุ้นของ พรีเมิ พร็อพเพอร์ตี้ ไชยฐาน

เดิมพรีเมิ พร็อพเพอร์ตี้ ไชยฐาน ถือหุ้นโดยครอบครัวจรรยาเอก (นายพีระพงศ์ จรรยาเอก และนางอารดา จรรยาเอก) เป็นหลัก ในสัดส่วนร้อยละ 86.0 และผู้ถือหุ้นรายอื่น ในสัดส่วนร้อยละ 14.0 ของทุนจดทะเบียนของพรีเมิ พร็อพเพอร์ตี้ ไชยฐาน เนื่องจาก ครอบครัวจรรยาเอก เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่และมีอำนาจควบคุมการดำเนินงานของพรีเมิ พร็อพเพอร์ตี้ ไชยฐาน ดังนั้น เพื่อลดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ระหว่างพรีเมิ พร็อพเพอร์ตี้ ไชยฐาน และบริษัทฯ บริษัทฯ จึงได้เข้าซื้อหุ้นทั้งหมดของพรีเมิ พร็อพเพอร์ตี้ ไชยฐาน จากครอบครัวจรรยาเอก และผู้ถือหุ้นรายอื่นจำนวน 5 คน รวมเป็นจำนวน 99,998 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียนของพรีเมิ พร็อพเพอร์ตี้ ไชยฐาน เมื่อวันที่ 8 ตุลาคม 2556 และภายหลังการปรับโครงสร้างเสร็จสิ้น พรีเมิ พร็อพเพอร์ตี้ ไชยฐาน จึงมีฐานะเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ โดยบริษัทฯ ถือหุ้นพรีเมิ พร็อพเพอร์ตี้ ไชยฐาน ในสัดส่วนร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียนของพรีเมิ พร็อพเพอร์ตี้ ไชยฐาน

ทั้งนี้ ในวันที่ 11 กรกฎาคม 2559 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 2/2559 มีมติเพิ่มทุนจาก 1,000,000 บาท เป็น 53,500,000 บาท เพื่อบริหารแผนการลงทุนและพัฒนาโครงการในธุรกิจที่มีการรับรู้รายได้แบบ Recurring Income เช่น สำนักงานเพื่อเช่า, พื้นที่เช่าเพื่อการพาณิชย์ เพื่อสร้างฐานรายได้ที่สม่ำเสมอเพิ่มขึ้นในอนาคต โดยบริษัทฯ ถือหุ้นพรีเมิ พร็อพเพอร์ตี้ ไชยฐาน ในสัดส่วนร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียนของพรีเมิ พร็อพเพอร์ตี้ ไชยฐาน

1.3.2 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

โครงสร้างของบริษัทฯ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 สรุปได้ดังนี้



ทั้งนี้ รายละเอียดของบริษัทย่อยของบริษัทฯ (เฉพาะที่จดทะเบียนจัดตั้งแล้วเสร็จ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559) มีดังนี้

ลำดับที่	วันที่จัดตั้ง	ชื่อบริษัท	ทุนจดทะเบียน	สัดส่วนการถือหุ้น	ประเภทธุรกิจ
1	21 กันยายน 2554	ออริจิน วัน	400 ล้านบาท	99.99%	ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
2	24 มิถุนายน 2554	พรีเมอริอเพอร์ดี โซลูชั่น	53.50 ล้านบาท	99.99%	ธุรกิจให้บริการที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ได้แก่ บริการจัดหาผู้เช่าห้องชุดและบริการรับจ้างบริหารโครงการนิติบุคคลอาคารชุด
3	11 สิงหาคม 2559	ออริจิน คอนโดมิเนียม	500 ล้านบาท	99.99%	ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
4	11 สิงหาคม 2559	ออริจิน เวอร์ติคัล	1 ล้านบาท	99.99%	ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
5	11 สิงหาคม 2559	ออริจิน เฮาส์	120 ล้านบาท	99.99%	ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
6	19 สิงหาคม 2559	วัน ทองหล่อ	540 ล้านบาท	99.99%	ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
7	8 กันยายน 2559	ออริจิน สาทร	700.50 ล้านบาท	21.43%	ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
8	15 พฤศจิกายน 2559	ออริจิน สเฟียร์	1.0005 ล้านบาท	99.99%	ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
9	25 พฤศจิกายน 2559	ออริจิน ไพรม์	1 ล้านบาท	99.99%	ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
10	25 พฤศจิกายน 2559	ออริจิน เวอร์ติคัล 2	1 ล้านบาท	99.99%	ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียมตามแนวสถานีขนส่งมวลชนระบบรางในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ตลอดจนทำเล่านานิคมอุตสาหกรรม และธุรกิจให้บริการที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ได้แก่ บริการจัดหาผู้เช่าห้องชุด และบริการรับจ้างบริหารโครงการนิติบุคคลอาคารชุด ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้เน้นถึงการพัฒนาโครงการ ในด้านการออกแบบรูปแบบของโครงการ และการตกแต่งภายในที่มีเอกลักษณ์เฉพาะ (Unique Design) การออกแบบพื้นที่ใช้สอยให้สามารถใช้ประโยชน์ได้สูงสุด รวมถึงการเลือกใช้วัสดุที่มีคุณภาพสูงคุ้มค่าต่อราคาตามสโลแกนของบริษัทฯ “คิดมากกว่า ให้มากกว่า ได้มากกว่า (Living More)” และการบริการหลังการขาย

บริษัทฯ มุ่งเน้นการดำเนินธุรกิจพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียม ทั้งรูปแบบอาคาร High Rise และอาคาร Low Rise โดยโครงการส่วนใหญ่ของบริษัทฯ มีราคาขายประมาณ 1-3 ล้านบาท ซึ่งกลุ่มลูกค้าหลักของบริษัทฯ ได้แก่ กลุ่มลูกค้าวัยเริ่มทำงาน (First Jobber) กลุ่มลูกค้าที่ต้องการเปลี่ยนจากการเช่าที่พักอาศัยเป็นซื้อที่พักอาศัยที่มีช่วงอายุ 21-35 ปี กลุ่มลูกค้าท้องถิ่น (Local Demand) ที่มีความต้องการขยายครอบครัว กลุ่มลูกค้าที่มองหาที่พักอาศัยให้กับลูกหลานที่อยู่ในวัยเรียน และกลุ่มลูกค้าต่างชาติเพื่อรองรับการเปิดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) โดยโครงการคอนโดมิเนียมโครงการแรกของบริษัทฯ ได้แก่ โครงการ Sense of London สุขุมวิท 109 ซึ่งเป็นโครงการคอนโดมิเนียม สูง 8 ชั้น จำนวน 162 หน่วย ตั้งอยู่บนซอยสุขุมวิท 109 มูลค่าโครงการประมาณ 198.7 ล้านบาท และบริษัทฯ สามารถปิดการขายโครงการดังกล่าวได้แล้ว

ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทฯ สามารถปิดโครงการแล้ว จำนวน 4 โครงการ มูลค่าโครงการประมาณ 801.8 ล้านบาท มีโครงการที่อยู่ระหว่างการขายจำนวน 30 โครงการ (โดยแบ่งเป็น โครงการที่พัฒนาแล้วเสร็จจำนวน 14 โครงการ มูลค่าโครงการรวมประมาณ 8,120.0 ล้านบาท และโครงการที่อยู่ระหว่างการพัฒนา จำนวน 16 โครงการ มูลค่าโครงการรวมประมาณ 17,755.0 ล้านบาท)

ทั้งนี้ ธุรกิจของบริษัทฯ สามารถจำแนกได้เป็น 2 ส่วนหลัก ดังนี้

- 1) ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียม
- 2) ธุรกิจให้บริการที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

รายได้รวมของบริษัทฯ สำหรับปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2557 – 31 ธันวาคม 2559 สามารถจำแนกตามกลุ่มธุรกิจได้ดังต่อไปนี้

ประเภทรายได้	ดำเนินการโดย	ร้อยละการถือหุ้นของบริษัทฯ	งบการเงินรวม***					
			ปีบัญชี 2557		ปีบัญชี 2558		ปีบัญชี 2559	
			พันบาท	ร้อยละ	พันบาท	ร้อยละ	พันบาท	ร้อยละ
รายได้จากธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์	บริษัทฯ และ อริจัน วัน	99.99	550,195.1	98.35	2,010,099.6	97.81	3,153,068.5	98.56
รายได้จากธุรกิจให้บริการที่เกี่ยวข้องกับ ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์	ฟรีโม พร็อพ เพอร์ตี้ โซลูชั่น	99.99	2,864.2	0.51	8,077.2	0.39	15,340.0	0.48
รายได้อื่น	บริษัทฯ และ บริษัทย่อย	62.0- 99.99	6,381.3	1.14	36,906.4	1.14	30,636.2	0.96
รายได้รวม			559,440.5	100.00	2,055,083.2	100.00	3,199,044.7	100.00

หมายเหตุ: * รายได้จากค่าบริการ ประกอบด้วย รายได้ค่าบริการนิติบุคคล รายได้ค่าบริการทำความสะอาดนิติบุคคล เป็นหลัก

** รายได้อื่นประกอบด้วย ดอกเบี้ยรับจากเงินให้กู้ยืมแก่กิจการที่เกี่ยวข้องกัน และรายได้เงินมัดจำรับจากการยกเลิกสัญญาซื้อขายเป็นหลัก

*** บริษัทฯ จัดทำงบการเงินรวมโดยถือเสมือนว่าบริษัทย่อยทั้งสองอยู่ภายใต้การควบคุมเดียวกันมาโดยตลอด

แหล่งที่มา: ข้อมูลบริษัทฯ

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

2.1.1 ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

บริษัทฯ ได้แบ่งการพัฒนาโครงการเป็นแบรนด์ต่างๆ ตามรูปแบบด้าน Concept Design ซึ่งตอบสนองความต้องการของลูกค้าแต่ละกลุ่ม ทั้งนี้ปัจจุบันโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทฯ ได้ปรับเป็น 3 แบรนด์หลัก ตามลักษณะรูปแบบของโครงการ และกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ในแต่ละทำเล เพื่อความชัดเจนในรูปแบบการพัฒนาโครงการ และการรับรู้ถึงคุณค่าของแบรนด์ในสายตาผู้บริโภคมากขึ้น

สินค้า 3 แบรนด์หลัก ได้แก่ Kensington (ระดับราคาพรีเมียม), Notting Hill (ระดับราคาปานกลาง) และ Knightsbridge (ระดับราคาสูง) จากการศึกษาวิจัยถึงพฤติกรรมทางเลือกซื้อที่อยู่อาศัย ผู้บริโภคในแต่ละทำเล พบว่าแม้ผู้บริโภคแต่ละทำเลจะมีกำลังซื้อที่แตกต่างกัน แต่ในทุกๆ ทำเลก็มีระดับกำลังซื้อต่างๆ (ระดับพรีเมียม, ปานกลาง และสูง) ของแต่ละทำเล ซึ่งมีลักษณะความชื่นชอบในลักษณะผลิตภัณฑ์และรูปแบบโครงการที่แตกต่างกันไป บริษัทฯ จึงพัฒนาโครงการ ใน 3 แบรนด์หลักนี้ เพื่อตอบสนองความต้องการกำลังซื้อของผู้บริโภคในทุกกลุ่มในแต่ละทำเล โดยเพิ่มเติมรายละเอียดในการพัฒนาโครงการในต่างๆ ให้สอดคล้องกับความต้องการและรูปแบบการดำเนินชีวิตของผู้บริโภคแต่ละกลุ่มและแต่ละทำเลมากที่สุด

รายละเอียดของโครงการแต่ละประเภทเป็นดังนี้

(1) Knightsbridge

แนวคิด: กลุ่มโครงการคอนโดมิเนียมซึ่งส่วนใหญ่เป็นประเภทอาคาร High Rise ที่มีแนวคิดผสมผสานการออกแบบ และการตกแต่งภายในแบบเรียบหรูสง่างามและมีมันต์เสน่ห์จากการรังสรรค์งานสถาปัตยกรรมด้วยความพิถีพิถัน จึงทำให้ผู้อยู่อาศัยสามารถสัมผัสกับการใช้ชีวิตที่เรียบหรูท่ามกลางกลิ่นอายความงดงามของสถาปัตยกรรมร่วมสมัย English – Elegant Style ตอบสนองกลุ่มลูกค้าระดับบนในแต่ละทำเล

(2) Notting Hill

แนวคิด: กลุ่มโครงการคอนโดมิเนียมที่มีแนวคิดของคนรุ่นใหม่ซึ่งมีความคิดไม่เหมือนใคร ทั้งทางด้านภาพลักษณ์ทางสังคม และการดำเนินชีวิตประจำวัน เพื่อหนีจากความซ้ำซากจำเจ และกรอบทางสังคม ทั้งนี้ โครงการประเภท English – Modern Style ประกอบด้วยสภาพแวดล้อมที่สัมผัสได้ถึงความทันสมัยซึ่งเข้ากับดำเนินชีวิตของคนรุ่นใหม่ที่พักผ่อนจะเปิดรับสิ่งใหม่เสมอด้วยแรงบันดาลใจจากแนวความคิดนี้ได้กลายมาเป็นคอนโดมิเนียมสุดโมเดิร์น ผสมผสานเทคนิคทางสถาปัตยกรรมที่สะท้อนถึงเสน่ห์ของผู้พักอาศัยแบบคนรุ่นใหม่ young entrepreneurs, ตอบสนองกลุ่มลูกค้าระดับกลางในแต่ละทำเล

(3) Kensington

แนวคิด:

กลุ่มโครงการคอนโดมิเนียมที่มีแนวคิดของคนชาวนครลอนในการเลือกสรรที่อยู่อาศัย ที่สามารถตอบสนองการดำเนินชีวิตประจำวันของคนเมือง และให้คุณภาพชีวิตที่ดีกว่า ทั้งนี้ โครงการประเภท English – Charming Style เป็นที่พักอาศัยที่มีคุณภาพ พร้อมกับการให้ความรู้ถึงการพักผ่อนภายหลังการเหน็ดเหนื่อยจากการทำงาน ตอบสนองกลุ่มลูกค้าทั่วไปในแต่ละทำเล

หมายเหตุ: นอกจาก 3 แปรณัติกล่าวมาข้างต้น บริษัทฯ ยังมีผลิตภัณฑ์ในแปรณัติอื่น ช่วงเริ่มแรกของการพัฒนาโครงการ อันได้แก่ โครงการ Sense of London สุขุมวิท 109, โครงการ The Knight I&II, โครงการ B-Loft สุขุมวิท 109, โครงการ B-Loft สุขุมวิท 115, โครงการ B-Republic สุขุมวิท 101/1, โครงการ Tropicana เยาวราช, โครงการ Villa Lasalle สุขุมวิท 105, โครงการ The Cabana สำโรง, โครงการ Pause A&B สุขุมวิท 107, โครงการ Pause สุขุมวิท 103, โครงการ Pause สุขุมวิท 115, โครงการ Pause ID สุขุมวิท 107

แหล่งที่มา: ข้อมูลบริษัทฯ

สถานะ การขาย และการโอนกรรมสิทธิ์ของโครงการของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 สรุปได้ดังนี้

โครงการ	พื้นที่โครงการ	การขาย							การโอนกรรมสิทธิ์				
		จำนวนห้องทั้งหมด		จำนวนห้องที่ขายแล้ว		จำนวนห้องคงเหลือรอขาย		ร้อยละ ความ คืบหน้าการ ขาย	เดือน/ปี ที่โอน กรรมสิทธิ์ หรือ คาดว่าจะโอน กรรมสิทธิ์	จำนวนห้องที่โอน กรรมสิทธิ์แล้ว		จำนวนห้องคงเหลือรอ โอนกรรมสิทธิ์	
		หน่วย	ล้านบาท	หน่วย	ล้านบาท	หน่วย	ล้านบาท			หน่วย	ล้านบาท	หน่วย	ล้านบาท
โครงการ Sense of London สุขุมวิท 109	0-3-68.0	162	198.7	162	198.7	-	-	100.0%	เมษายน 2555	162	198.7	-	-
โครงการ Kensington สุขุมวิท 107	0-3-81.0	167	300.0	161	279.6	6	20.4	96.4%	พฤษภาคม 2556	161	279.6	-	-
โครงการ Notting Hill สุขุมวิท 107	0-3-83.0	157	347.2	157	347.2	-	-	100.0%	กันยายน 2556	157	347.2	-	-
โครงการ The Knight I สุขุมวิท 107	0-1-67.0	70	141.5	70	141.5	-	-	100.0%	สิงหาคม 2557	70	141.5	-	-
โครงการ The Knight II สุขุมวิท 107	0-1-45.3	55	114.4	55	114.4	-	-	100.0%	กรกฎาคม 2557	55	114.4	-	-
โครงการ Knightsbridge สุขุมวิท 107	1-1-56.0	276	820.0	275	817.9	1	2.1	99.6%	ธันวาคม 2557	274	813.5	1	4.4
โครงการ B-Loft สุขุมวิท 109	0-3-60.0	171	240.0	168	231.6	3	8.4	98.2%	ธันวาคม 2557	168	231.6	-	-
โครงการ B-Loft สุขุมวิท 115	1-0-07.0	202	295.0	198	281.8	4	13.2	98.0%	มีนาคม 2558	198	281.8	-	-

โครงการ	พื้นที่โครงการ	การขาย							การโอนกรรมสิทธิ์				
		จำนวนห้องทั้งหมด		จำนวนห้องที่ขายแล้ว		จำนวนห้องคงเหลือรอขาย		ร้อยละคืบหน้าการขาย	เดือน/ปี ที่โอนกรรมสิทธิ์ หรือคาดว่าจะโอนกรรมสิทธิ์	จำนวนห้องที่โอนกรรมสิทธิ์แล้ว		จำนวนห้องคงเหลือรอโอนกรรมสิทธิ์	
		หน่วย	ล้านบาท	หน่วย	ล้านบาท	หน่วย	ล้านบาท			หน่วย	ล้านบาท	หน่วย	ล้านบาท
โครงการ Knightsbridge Sky River Ocean	1-3-60.0	460	1,430.0	368	1,142.1	92	287.9	80.0%	กันยายน 2559	278	894.2	90	247.9
โครงการ B-Republic สุขุมวิท 101/1	2-0-69.0	318	660.0	280	571.6	38	88.4	88.1%	มีนาคม 2558	272	550.5	8	21.1
โครงการ Tropicana เเอร์วิน	2-0-96.9	363	665.0	281	495.6	82	169.4	77.4%	มีนาคม 2559	269	469.1	12	26.5
โครงการ Villa Lasalle สุขุมวิท 105	2-1-63.0	353	730.0	342	707.2	11	22.8	96.9%	ตุลาคม 2558	342	707.2	-	-
โครงการ Notting Hill ทิวาโน่-แคราย	1-1-43.5	180	390.0	95	199.7	85	190.3	52.8%	มีนาคม 2559	82	170.4	13	29.2
โครงการ The Cabana สำโรง	3-3-54.0	719	1,100.0	349	507.9	370	592.1	48.5%	ธันวาคม 2559	195	277.4	154	230.5
โครงการ Notting Hill พหล-เกษตร	1-2-16.1	194	570.0	162	440.9	32	129.1	83.5%	พฤศจิกายน 2559	104	269.9	58	171.1
โครงการ Pause A สุขุมวิท 107 ¹	0-2-15	78	190.0	68	152.2	10	37.8	87.2%	พฤศจิกายน 2558	61	134.6	7	17.6
โครงการ Pause B สุขุมวิท 107 ¹	0-2-26	78	190.0	67	159.1	11	30.9	85.9%	พฤศจิกายน 2558	67	159.1	-	-

โครงการ	พื้นที่โครงการ	การขาย							การโอนกรรมสิทธิ์				
		จำนวนห้องทั้งหมด		จำนวนห้องที่ขายแล้ว		จำนวนห้องคงเหลือรอขาย		ร้อยละความคืบหน้าการขาย	เดือน/ปี ที่โอนกรรมสิทธิ์หรือคาดว่าจะโอนกรรมสิทธิ์	จำนวนห้องที่โอนกรรมสิทธิ์แล้ว		จำนวนห้องคงเหลือรอโอนกรรมสิทธิ์	
		หน่วย	ล้านบาท	หน่วย	ล้านบาท	หน่วย	ล้านบาท			หน่วย	ล้านบาท	หน่วย	ล้านบาท
โครงการ Pause สุขุมวิท 103	1-2-53.0	254	560.0	132	300.7	122	259.3	52.0%	ไตรมาส 3 2560	-	-	132	300.7
โครงการ Pause สุขุมวิท 115	1-1-83.0	310	540.0	191	331.0	119	209.0	61.6%	กันยายน 2559	159	275.9	32	55.0
โครงการ Pause ID สุขุมวิท 107	0-3-90.0	201	345.0	44	70.2	157	274.8	21.9%	ไตรมาส 4 2560	-	-	44	70.2
โครงการ Knightsbridge Sky City สะพานใหม่	2-3-60.0	490	1,340.0	484	1,319.0	6	21.0	98.8%	ไตรมาส 2 2560	-	-	484	1,319.0
โครงการ Knightsbridge Ocean ศรีราชา	4-0-4.5	722	2,500.0	365	1,292.9	357	1,207.1	50.6%	ไตรมาส 3 2560	-	-	365	1,292.9
โครงการ Kensington Phahol-Kaset	1-3-62.0	229	540.0	218	506.7	11	33.3	95.2%	ไตรมาส 4 2560	-	-	218	506.7
โครงการ Kensington Leamchabang 1	3-0-50.0	399	530.0	350	468.2	49	61.8	87.7%	ไตรมาส 4 2560	-	-	350	468.2
โครงการ Kensington Leamchabang 2	3-0-48.25	399	600.0	261	391.7	138	208.3	65.4%	ไตรมาส 4 2560	-	-	261	391.7
โครงการ Notting Hill laemchabang PH1	2-0-67.0	534	1,200.0	302	662.1	232	537.9	56.6%	ไตรมาส 3 2561	-	-	302	662.1

โครงการ	พื้นที่โครงการ	การขาย							การโอนกรรมสิทธิ์				
		จำนวนห้องทั้งหมด		จำนวนห้องที่ขายแล้ว		จำนวนห้องคงเหลือรอขาย		ร้อยละ คืบหน้าการ ขาย	เดือน/ปี ที่ โอน กรรมสิทธิ์ หรือคาดว่าจะโอน กรรมสิทธิ์	จำนวนห้องที่โอน กรรมสิทธิ์แล้ว		จำนวนห้องคงเหลือรอ โอนกรรมสิทธิ์	
		หน่วย	ล้านบาท	หน่วย	ล้านบาท	หน่วย	ล้านบาท			หน่วย	ล้านบาท	หน่วย	ล้านบาท
โครงการ Notting Hill Saphanmai	3-3-60.6	536	1,245.0	189	436.4	347	808.6	35.3%	ไตรมาส 1 2562	-	-	189	436.4
โครงการ Notting Hill Praksa	3-1-91	980	1,400.0	448	678.4	532	721.6	45.7%	ไตรมาส 2 2561	-	-	448	678.4
โครงการ Knightsbridge Tiwanon	1-2-83	374	1,150.0	189	649.3	185	500.7	50.5%	ไตรมาส 2 2561	-	-	189	649.3
โครงการ Notting Hill The Exclusive Charoen Krung	1-1-79	132	450.0	87	269.3	45	180.7	65.9%	ไตรมาส 4 2560	-	-	87	269.3
โครงการ Kensington Kaset Campus	4-0-85	448	1,050.0	425	981.5	23	68.5	94.9%	ไตรมาส 4 2561	-	-	425	981.5
โครงการ Knightsbridge Prime Sathorn	2-3-75.7	727	3,800.0	663	3,526.0	64	274.0	91.2%	ไตรมาส 4 2562	-	-	663	3,526.0
โครงการ Kensington Phahol 63 (Saphanmai)	1-3-31	231	445.0	142	287.0	89	158.0	61.5%	ไตรมาส 3 2561	-	-	142	287.0
โครงการ Notting Hill Jatujak Interchange	1-0-92	156	600.0	64	242.8	92	357.2	41.0%	ไตรมาส 3 2561	-	-	64	242.8
รวม		11,125	26,676.8	7,812	19,202.4	3,313	7,474.5			3,074	6,316.9	4,738	12,885.5

2.1.2 ธุรกิจให้บริการที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

บริษัทฯ ยังให้บริการที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ผ่านบริษัทย่อย คือ ฟรีโม พร็อพเพอร์ตี้ โซลูชั่น ได้แก่ บริการรับจ้างบริหารโครงการนิติบุคคลอาคารชุด นอกจากนี้ ฟรีโม พร็อพเพอร์ตี้ โซลูชั่น มีบริษัทย่อย อีก 5 บริษัท คือ (1) ฟรีโม เรียลเตอร์ ซึ่งดำเนินธุรกิจให้บริการเป็นตัวแทนการขายและบริการจัดหาผู้เช่าห้องชุด (2) อูโน เซอร์วิส ให้บริการแม่บ้าน ช่างซ่อมบำรุง และ บริการซักอบรีด เพื่อสามารถตอบสนองความต้องการลูกค้าได้อย่างครบถ้วน ซึ่งเป็นหนึ่งในกลยุทธ์ด้านการบริการหลังการขายของบริษัทฯ (3) ฟรีโม เมเนจเม้นท์ ทำหน้าที่บริหารนิติบุคคลอาคารชุด (4) ฟรีโม แคมปัส เป็นบริษัทที่จัดตั้งเพื่อรองรับธุรกิจที่เกี่ยวข้อง การบริการด้านอสังหาริมทรัพย์ในอนาคต (5) ฟรีโม รีเทล เป็นบริษัทที่จัดตั้งขึ้นเพื่อพัฒนาและลงทุน ในอสังหาริมทรัพย์ประเภทพื้นที่ค้าปลีก และพื้นที่ร้านค้าในโครงการที่อยู่อาศัย

2.2 การตลาดและการแข่งขัน

2.2.1 กลยุทธ์ทางการตลาดและข้อได้เปรียบในการแข่งขันของบริษัทฯ

บริษัทฯ เชื่อว่าบริษัทฯ มีกลยุทธ์ทางการตลาดและข้อได้เปรียบในการแข่งขันที่สำคัญ ดังนี้

ทำเลที่ตั้งของโครงการ

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับทำเลที่ตั้งของโครงการเป็นลำดับแรกในการพัฒนาโครงการทุกโครงการของบริษัทฯ เนื่องจากทำเลที่ตั้งของโครงการถือเป็นปัจจัยหลักที่สำคัญที่สุดของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ โดยเฉพาะอย่างยิ่งสำหรับโครงการคอนโดมิเนียม ทั้งนี้ ทำเลที่ตั้งโครงการต้องใกล้แหล่งคมนาคมที่สำคัญ และเดินทางสะดวก โดยบริษัทฯ เลือกทำเลที่ตั้งโครงการที่ใกล้สถานีขนส่งมวลชนระบบรางในเขตรอบนอกกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ซึ่งเป็นพื้นที่ที่มีอัตราการเติบโตทางด้านประชากรที่สูง อย่างไรก็ตามนอกจากพื้นที่แถบจังหวัดสมุทรปราการ บริษัทฯ มีแผนขยายการพัฒนาโครงการไปยังพื้นที่ที่มีศักยภาพแห่งใหม่ เช่น ทำเลรถไฟฟ้าสายสีเขียวอ่อนส่วนต่อขยาย บางนา- แบริ่ง-สมุทรปราการ ทำเลรถไฟฟ้าสายสีเขียวส่วนต่อขยาย หมอชิต-สะพานใหม่-คูคต ทำเลรถไฟฟ้าสายสีม่วง และทำเลใจกลางเมือง

นอกจากทำเลที่ตั้งโครงการที่ใกล้สถานีขนส่งมวลชนระบบรางในเขตรอบนอกกรุงเทพมหานคร และปริมณฑลแล้ว บริษัทฯ ยังให้ความสำคัญกับพื้นที่เขตนิคมอุตสาหกรรม เนื่องจากเป็นแหล่งงานคุณภาพสูงจากโรงงานอุตสาหกรรมซึ่งเน้นการผลิตเพื่อการส่งออกอันเป็นปัจจัยพื้นฐานของประเทศ และการขยายตัวของนิคมอุตสาหกรรมต่างๆ ทั่วประเทศ ส่งผลให้พื้นที่ดังกล่าวมีแนวโน้มความต้องการที่อยู่อาศัยเพิ่มสูงขึ้น บริษัทฯ จึงมีแผนในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ บริเวณพื้นที่ใกล้กับนิคมอุตสาหกรรม เช่น นิคมอุตสาหกรรมปิ่นทอง นิคมอุตสาหกรรมแหลมฉบัง นิคมอุตสาหกรรมเหมราช นิคมอุตสาหกรรมปิ่นเกล้า-มิ่งพราย เป็นต้น

การออกแบบโครงการที่มีเอกลักษณ์เฉพาะ (Unique Design) ภายใต้ชื่อโครงการที่หลากหลาย

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการออกแบบโครงการเป็นอย่างมาก โดยแต่ละโครงการจะมีรูปแบบที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัว (Unique Design) ภายใต้ชื่อโครงการที่หลากหลายมีความเป็นเอกลักษณ์และเน้นให้แต่ละโครงการมีความโดดเด่นน่าดึงดูดต่อลูกค้า เช่น โครงการ Notting Hill สุขุมวิท 107 ที่มีการออกแบบโครงการเป็นการประยุกต์ความสวยงามของสถาปัตยกรรมแบบวินเทจ มาผสมผสานกับสถาปัตยกรรมปัจจุบัน ผสมกับความมีเสน่ห์ของเฟอร์นิเจอร์วินเทจสไตล์อาร์มอร์ อ่อนหวานแบบโรแมนติคตามแบบฉบับย่านที่อยู่อาศัยที่น่าหลงใหล และมีระดับของย่าน Notting Hill มาประยุกต์ให้เข้ากับการตกแต่งห้องและพื้นที่ส่วนกลางของอาคาร เป็นต้น ทำให้ลูกค้ามีความประทับใจ และต้องการเป็นเจ้าของห้องเพื่อสะท้อนความเป็นเอกลักษณ์และสไตล์ของตนเอง

นวัตกรรมการออกแบบห้องชุดเพื่อการใช้ประโยชน์ของพื้นที่ใช้สอยสูงสุด (Unit Plan Innovation)

บริษัทฯ คำนึงถึงการใช้ประโยชน์ของพื้นที่ใช้สอยสูงสุดของห้องชุดในแต่ละโครงการ โดยทีมออกแบบของบริษัทฯ ได้พัฒนา และออกแบบห้องชุดพักอาศัยให้สามารถใช้ประโยชน์จากพื้นที่ห้องชุดได้อย่างสูงสุด เช่น การออกแบบ และจัดวางห้องขนาดพื้นที่ 30 ตารางเมตร ให้สามารถเป็นห้องประเภท 2 ห้องนอนได้ ซึ่งสามารถตอบโจทย์การดำเนินชีวิตแบบครอบครัวของคนเมืองยุคใหม่ได้เป็นอย่างดี

นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้เพิ่มแนวคิดใหม่ๆ เข้าไปเพื่อสร้างความโดดเด่นให้แก่ห้องชุดของโครงการ เช่น โครงการ Villa Lasalle สุขุมวิท 105 โดยบริษัทฯ ออกแบบห้องนอนของโครงการให้มีกระจก 2 ด้าน เพื่อให้ผู้พักอาศัยได้รับความรู้สึกเหมือนได้ อยู่ห้องมุมและมีความโปร่งสบาย



รูปแสดงห้องนอนที่มีกระจก 2 ด้าน

การเจาะกลุ่มลูกค้าด้วยกลยุทธ์น่านน้ำสีน้ำเงิน (Blue Ocean Strategy)

บริษัทฯ มีนโยบายการเจาะกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย เพื่อสร้างโอกาสทางธุรกิจด้วยกลยุทธ์น่านน้ำสีน้ำเงิน (Blue Ocean Strategy) ซึ่งเป็นกลยุทธ์ที่กำหนดขึ้นมาเพื่อหลีกเลี่ยงการแข่งขันในตลาดหรืออุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์แบบดั้งเดิมโดยบริษัทฯ จะพัฒนาผลิตภัณฑ์ ขึ้นมาโดยใช้นวัตกรรม (Innovation) หรือความคิดสร้างสรรค์ใหม่ๆ เพื่อสร้างความแตกต่างทางด้านผลิตภัณฑ์ และสร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขัน

จากกลยุทธ์ดังกล่าว บริษัทฯ จึงมุ่งเน้นการสร้างแตกต่างทางด้านผลิตภัณฑ์ โดยการออกแบบรูปแบบโครงการที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัว (Unique Design) มีความโดดเด่น น่าดึงดูดต่อลูกค้า เพื่อสร้างความแตกต่างจากโครงการคอนโดมิเนียมที่มีอยู่ในตลาดอสังหาริมทรัพย์ ณ ปัจจุบัน รวมทั้ง การขยายการพัฒนาโครงการของบริษัทฯ ไปยัง พื้นที่ที่ยังไม่มีผู้ประกอบการใดเข้าไปพัฒนาโครงการ เพื่อสร้างตลาดใหม่ และสร้างกลุ่มลูกค้าเป้าหมายใหม่ๆ เป็นต้น ส่งผลให้บริษัทฯ

ประสบความสำเร็จจากกลยุทธ์ดังกล่าวเป็นอย่างมาก อันเห็นได้จากการตอบรับจากกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นอย่างดีจากโครงการที่ผ่านมา

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังให้ความสำคัญกับกลุ่มลูกค้าชาวต่างชาติเป็นอย่างยิ่งซึ่งเห็นว่าเป็นกลุ่มลูกค้าที่มีศักยภาพในการเติบโต เช่น กลุ่มลูกค้าชาวญี่ปุ่น และกลุ่มลูกค้าชาวสิงคโปร์ ที่มีแนวโน้มการเข้ามาทำงานในประเทศไทยเป็นจำนวนมาก เป็นต้น อันเนื่องมาจากการจัดตั้งประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community) ในปี 2558 โดยบริษัทฯ ได้ทำการตลาดเชิงรุก และเปิดเว็บไซต์ของบริษัทฯ ในรูปแบบภาษาญี่ปุ่น เพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่กลุ่มลูกค้าชาวญี่ปุ่นที่กำลังมองหาอสังหาริมทรัพย์ในประเทศไทย ซึ่งปัจจุบันเว็บไซต์ของบริษัทฯ ดังกล่าวเป็นเว็บไซต์ที่ติดอันดับหนึ่งในสิบเว็บไซต์ สำหรับคำค้นหา "อสังหาริมทรัพย์ในประเทศไทย" ผ่านทางเว็บไซต์ www.google.co.jp ตลอดจนทีมขายและทีมการตลาดซึ่งประจำอยู่ตามสำนักงานขายโครงการต่างๆของบริษัทฯ มีความสามารถในการสื่อสารได้ทั้งภาษาญี่ปุ่น และภาษาอังกฤษ เป็นอย่างดี เพื่อรองรับลูกค้าชาวต่างชาติที่มีความสนใจ โดยบริษัทฯ จัดให้มีการฝึกอบรมความรู้ทางด้านภาษาญี่ปุ่น ภาษาจีน และภาษาอังกฤษให้แก่ทีมขายและทีมการตลาดของบริษัทฯ อย่างสม่ำเสมอ

การวางแผนการขายแบบเป็นทีมและเป็นระบบ

บริษัทฯ มีกลยุทธ์แผนการขายแบบเป็นทีม โดยเมื่อลูกค้าเข้ามาเยี่ยมชมโครงการ จะมีทีมขายและทีมการตลาดร่วมกันนำเสนอข้อมูลโครงการแก่ลูกค้า โดยเริ่มต้นจากเจ้าหน้าที่การตลาดจะเป็นผู้อธิบายแนวคิด รูปแบบ สีสัน ของโครงการ เพื่อจูงใจให้ลูกค้ามีความรู้สึกพร้อม และอยากเป็นเจ้าของ ต่อมาเจ้าหน้าที่ขาย และผู้จัดการขายของโครงการนั้นจะเข้ามานำเสนอข้อมูลโครงการ เช่น ขนาดพื้นที่ห้อง ราคาห้องชุด เป็นต้น เพื่อปิดการขายกับลูกค้ารายดังกล่าวซึ่งหากเปรียบเทียบกับกรณีที่มีเจ้าหน้าที่ขายเพียงคนเดียว บริษัทฯ อาจมีความเสี่ยงที่ลูกค้าไม่พอใจการบริการของเจ้าหน้าที่ขายดังกล่าว และทำให้บริษัทฯ เสียโอกาสในการขาย หรือในกรณีที่บริษัทฯ ต้องพึ่งพิงเจ้าหน้าที่ขายคนใดคนหนึ่งเป็นพิเศษ อาจทำให้บริษัทฯ เสียลูกค้าหากเจ้าหน้าที่ดังกล่าวลาออกไป ดังนั้น นโยบายแผนการขายแบบเป็นทีมดังกล่าวถือเป็นหนึ่งในจุดแข็งของบริษัทฯ ซึ่งสามารถช่วยเพิ่มอัตราส่วนความสำเร็จ (Success Rate) ในการปิดการขายกับลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ลูกค้าสัมพันธ์ (Customer Centric) และบริการหลังการขาย

เพื่อเป็นการสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้าที่กำลังตัดสินใจในการซื้อห้องชุดของบริษัทฯ บริษัทฯ จึงจัดให้มีบริการหลังการขายในหลายด้าน เช่น การรับประกันคุณภาพของห้องชุดหลังจากวันที่โอนกรรมสิทธิ์ การอำนวยความสะดวกในการติดต่อขอสินเชื่อที่อยู่อาศัยกับสถาบันการเงิน ซึ่งนอกจากจะช่วยอำนวยความสะดวกให้ลูกค้าแล้ว ยังช่วยให้บริษัทฯ สามารถวางแผนการโอนห้องชุดในอนาคตได้อย่างมีประสิทธิภาพ

บริษัทฯ ได้จัดตั้งฝ่ายลูกค้าสัมพันธ์ (Customer Centric) เพื่อมุ่งเน้นการสร้างความพอใจสูงสุดแก่ลูกค้า โดยฝ่ายดังกล่าวจะช่วยอำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้าของบริษัทฯ ตั้งแต่ขั้นตอน การขอสินเชื่อที่อยู่อาศัยกับสถาบันการเงิน การตรวจรับมอบห้องชุด การโอนกรรมสิทธิ์ห้องชุด ตลอดจนการให้บริการหลังการขาย (After Sale Service) อื่นๆ เช่น การบริการให้คำปรึกษาในการตกแต่งห้องชุด และการช่วยประสานงานในการจัดหาผู้บริการตกแต่งภายใน เป็นต้น นอกจากนี้ บริษัทฯ เล็งเห็นความสำคัญของลูกค้าปัจจุบันที่เคยซื้อห้องชุดกับทางบริษัทฯ บริษัทฯ จึงให้สิทธิพิเศษในการจองซื้อโครงการที่บริษัทฯ จะพัฒนาแก่ลูกค้าเดิมของบริษัทฯ ก่อนการเปิดขายโครงการอย่างเป็นทางการ เพื่อเป็นการสร้างสัมพันธ์อันดีในระยะยาว ส่งผลให้ลูกค้าหลายรายจะเป็นลูกค้าที่ได้รับการบอกต่อจากลูกค้าที่เคยซื้อห้องชุดของบริษัทฯ

นอกจากนี้ บริษัทฯ ให้บริการสนับสนุนธุรกิจหลัก โดยได้ดำเนินการผ่านบริษัทย่อยของบริษัทฯ คือ พรีเมอ พร็อพเพอร์ตี้ โซลูชั่น ซึ่งให้บริการจัดหาผู้เช่าห้องชุดแก่ลูกค้า บริการรับจ้างบริหารโครงการนิติบุคคลอาคารชุดเพื่อให้ทางบริษัทฯ ได้ตอบสนองความต้องการของลูกค้า และสามารถบริการลูกค้าหลังโอนกรรมสิทธิ์ได้อย่างรวดเร็ว ซึ่งสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า เพื่อให้เป็นลูกค้าอย่างต่อเนื่องสำหรับโครงการอื่นๆ ในอนาคต

รวมทั้งบริษัทฯ ยังจัดให้มีการบริการ ที่เรียกว่า Hotel Service ให้บริการแม่บ้านทำความสะอาด (โดยเน้นในแบรนด์ Notting Hill เป็นหลัก) เพื่อสร้างความแตกต่างอย่างเหนือความคาดหมายสำหรับโครงการอาคารชุดในระดับกลาง โดยมีให้บริการโดยเฉลี่ย 2 ครั้งต่อเดือน (มีทั้งแบบรวมในค่าส่วนกลางและแบบคิดค่าบริการเพิ่มเติม) จากการดำเนินการแล้วในบางโครงการพบว่าเป็นที่ชื่นชอบของลูกค้าอย่างมาก และสร้างการตอบรับให้กับโครงการเป็นอย่างดี

การกำหนดราคาขาย

บริษัทฯ มีนโยบายกำหนดราคาขายโดยพิจารณาจากกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ทำเลที่ตั้ง ดัชนีที่ดิน และการก่อสร้างโครงการ โดยบริษัทฯ จะกำหนดราคาขายห้องชุดเบื้องต้น ตั้งแต่ช่วงการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการในเบื้องต้น และจะกำหนดราคาขายจริงเมื่อเปิดขายโครงการ ทั้งนี้ บริษัทฯ กำหนดราคาขายแต่ละหน่วยแตกต่างกันโดยขึ้นอยู่กับจำนวนชั้นตำแหน่งที่ตั้งของห้อง และทัศนียภาพของห้องชุด รวมถึงระยะเวลาในการเปิดขายโครงการ ได้แก่ ช่วงเปิดขายก่อนการก่อสร้าง ช่วงการก่อสร้าง และช่วงโครงการแล้วเสร็จ โดยมีสัดส่วนในการขายเฉลี่ยประมาณร้อยละ 60 25 และ 15 ของมูลค่าโครงการ

อย่างไรก็ดี ราคาขายของแต่ละโครงการจะเป็นราคาที่สามารถแข่งขันได้เมื่อเปรียบเทียบกับโครงการของผู้ประกอบการอื่นในทำเลที่ตั้งใกล้เคียงกัน โดยบริษัทฯ คำนึงถึงราคาขายต่อห้องที่เหมาะสมกับกำลังซื้อของลูกค้า การออกแบบพื้นที่ห้องที่เหมาะสมกับความคุ้มค่ากับสิ่งที่ลูกค้าจะได้รับ รวมไปถึงการรักษาระดับกำไรของบริษัทฯ ให้อยู่ในระดับที่เหมาะสมตามที่บริษัทฯ ได้กำหนดนโยบายไว้

การส่งมอบงานได้ตรงตามระยะเวลาที่กำหนด

เพื่อให้บริษัทฯ มีความมั่นใจว่าการก่อสร้างโครงการจะเป็นไปตามมาตรฐานการก่อสร้างที่ถูกต้องครบถ้วนตามแบบที่ตกลงไว้ และสามารถส่งมอบห้องชุดให้แก่ลูกค้าได้ทันตามเวลา บริษัทฯ ได้ว่าจ้างบริษัทรับเหมาก่อสร้างที่มีประสบการณ์ทำงานร่วมกับบริษัทฯ ได้เป็นอย่างดี รวมทั้งบริษัทฯ ได้ว่าจ้างบริษัทที่ปรึกษาทางด้านการก่อสร้าง (Construction Management) มาทำหน้าที่ควบคุมดูแลเรื่องคุณภาพ และการควบคุมการทำงานก่อสร้างของผู้รับเหมาในแต่ละโครงการอย่างใกล้ชิด ทำให้การพัฒนาโครงการที่ผ่านมาของบริษัทฯ สามารถส่งมอบงานให้ลูกค้าได้ตรงตามระยะเวลาที่กำหนดไว้ ซึ่งทำให้บริษัทฯ สามารถบริหารการเงินและต้นทุนการก่อสร้างได้อย่างมีประสิทธิภาพ และสามารถสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าของบริษัทฯ ได้เป็นอย่างดี

กลยุทธ์การวางภาพลักษณ์บริษัท

บริษัทฯ วางภาพลักษณ์และตำแหน่งทางการตลาดของบริษัทฯ อย่างชัดเจนโดย บริษัทฯ เน้นการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียมติดสถานีส่งมวลชลระบบรางในรอบนอกกรุงเทพมหานคร และบริเวณทลที่มีเอกลักษณ์เฉพาะทางด้านรูปแบบของโครงการที่โดดเด่น โดยนำจุดเด่นของสถานที่สำคัญต่างๆ ทั่วโลก เช่น สถาปัตยกรรม วัฒนธรรมและความคิดสร้างสรรค์ใหม่ๆ เข้ามาผสมผสานและประยุกต์ใช้กับการดำเนินชีวิตของคนเมืองยุคใหม่ได้เป็นอย่างดี

ทำให้ลูกค้าจดจำชื่อบริษัท "Origin" ว่าเป็นบริษัท ผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่ให้ความสำคัญต่อการซื้อห้องชุดเพื่ออยู่อาศัย หรือเพื่อการลงทุนอย่างแท้จริง และการเข้าพัฒนาโครงการในพื้นที่ใหม่ (Virgin Area) ที่ยังไม่มีโครงการคอนโดมิเนียมมากนัก โดยพิจารณาจากศักยภาพของพื้นที่ และกำลังซื้อของประชากรที่อยู่อาศัยในบริเวณนั้น รวมถึงการพัฒนาบุคลิกเฉพาะให้ตรงตามกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้อย่างชัดเจน

ทั้งนี้บริษัทฯ มีกลยุทธ์ในการสร้างภาพลักษณ์ของบริษัทฯ ในระยะต่อไปดังนี้

1. มุ่งเน้นการพัฒนาโครงการในแบรนด์สินค้า 3 แบรนด์หลัก ในการพัฒนาจากนี้ คือ Kensington (ระดับราคาพรีเมียม), Notting Hill (ระดับราคากลาง) และ Knightsbridge (ระดับราคาสูง) โดยในระยะต้นนี้ยังจะพัฒนาใน 3 แบรนด์หลักตามที่กล่าวมาข้างต้น ด้วยการเพิ่มจำนวนโครงการในทำเลต่างๆ และขยายไปในทำเลใหม่ๆ เพิ่มขึ้น

2. ยึดมั่นและขยายผลจากฐานการรับรู้เดิม คือ การสื่อสารจะมุ่งเน้นในสิ่งที่ต่อยอดจากภาพลักษณ์ที่มีอยู่เดิม คือ ให้ลูกค้ารับรู้ เราคือสินค้าราคาที่ดีที่สุดได้ ให้ลูกค้าได้มากกว่า และได้ความใส่ใจที่มากกว่า

3. ระยะต่อไปจะเพิ่มเติมการสื่อสาร from London to Bangkok เสริมบุคลิกภาพของแบรนด์ ที่จะเปรียบถึงคนยุคใหม่ที่สมดุลระหว่างเก่า-ใหม่ได้อย่างกลมกลืน มีหลากหลายแต่เป็นตัวของตัวเอง ไม่หวั่นความทันสมัยพร้อมไม่ละเลยจารีตที่สั่งสมมา เป็นคุณค่าเดิมที่จะต่อยอดไปอนาคต

4. การสื่อสารแบรนด์จากภายในสู่ภายนอก การให้ความสำคัญจากพนักงานก่อน แล้วส่งต่อความรับรู้ไปสู่ภายนอกในระยะต่อไป พนักงานทุกคนเป็นผู้สะท้อนบุคลิกของแบรนด์ จาก 6 นิสัยสไตล์ผู้ดีอังกฤษ (Written by Daniel / Advice For You (Thailand))

- อารมณ์ขันและการถ่อมตัว (Humor and Understatement)
- สื่อสารแบบอ้อมๆ (Indirect communication)
- ความเป็นกันเอง (Informality)
- ไม่บ่นและอดทน (No complaints and Patient)
- ความเป็นมิตร (Friendly) สุภาพและเงียบ (Polite and Quiet)

ความเป็นมืออาชีพและประสบการณ์ของคณะผู้บริหาร

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการบริหารงานแบบมืออาชีพด้วยทีมงานที่มีคุณภาพและมีวิสัยทัศน์ โดยผู้บริหารของบริษัทฯ เป็นผู้ที่มีประสบการณ์ ความรู้ ความสามารถด้านธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เป็นอย่างดี ทำให้ระบบการทำงานภายในของบริษัทฯ มีความชัดเจนโปร่งใส ประกอบกับการนำแนวคิดใหม่ๆ ที่จะนำมาใช้ในการพัฒนาองค์กร และผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ อย่างสม่ำเสมอ การคัดเลือกทีมงานมืออาชีพ เช่น บริษัทออกแบบโครงสร้างงานสถาปัตยกรรม บริษัทออกแบบตกแต่งภายใน และบริษัทออกแบบภูมิสถาปัตย์ เป็นต้น

นอกจากนี้บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับพนักงานทุกคนของบริษัทฯ โดยมุ่งเน้นให้พนักงานมีความรู้ และพื้นฐานในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ และจัดอบรมในด้านต่างๆ เช่น การอบรมภาษาญี่ปุ่น-ภาษาจีน และการอบรมด้านอสังหาริมทรัพย์ เป็นต้น ทั้งนี้ พนักงานส่วนใหญ่ของบริษัทฯ จะเป็นกลุ่มคนรุ่นใหม่ที่มีความมุ่งมั่น และมีความคิดสร้างสรรค์ใหม่ๆ โดยบริษัทฯ ต้องการให้พนักงานมีส่วนร่วมในธุรกิจของบริษัทฯ และมุ่งมั่นสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์และบริการใหม่ที่สามารถตอบโจทย์กลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้เป็นอย่างดี เนื่องจากบริษัทฯ เชื่อว่าแนวทางดังกล่าวนี้ จะสามารถขับเคลื่อนให้ธุรกิจของบริษัทฯ เติบโต และสามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างยั่งยืน และทำให้บริษัทฯ สามารถรักษากฎเกณฑ์ที่มีคุณภาพให้อยู่กับบริษัทฯ ได้ในระยะยาว

2.2.2 ลักษณะของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ก่อนที่บริษัทฯ จะเริ่มพัฒนาโครงการต่างๆ ของบริษัทฯ นั้น บริษัทฯ จะทำการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการในเบื้องต้น โดยจะเริ่มพิจารณาจากกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของแต่ละโครงการเป็นหลัก ต่อมาจึงกำหนดลักษณะรูปแบบของโครงการ และกำหนดราคาขายให้สอดคล้องกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายดังกล่าว ซึ่งจะส่งผลให้โครงการของบริษัทฯ สามารถปิดการขายได้อย่างรวดเร็ว รวมไปถึงการรักษาระดับกำไรของบริษัทฯ ให้อยู่ในระดับที่เหมาะสมตามที่บริษัทฯ ได้กำหนดไว้

ทั้งนี้ปัจจุบันโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทฯ ได้ปรับเป็น 3 แบนด์หลัก ตามลักษณะรูปแบบของโครงการ และกลุ่มลูกค้าเป้าหมายบริษัทฯ กำหนดกลยุทธ์ ดังนี้

แบรนด์และรูปแบบของโครงการ	ระดับรายได้ต่อเดือน (บาท / เดือน)	กลุ่มลูกค้า
Knightsbridge English – Elegant Style	60,000 บาท ขึ้นไป	ระดับกลางบน - บน (Up-Scale)
Notting Hill English – Modern Style	35,000 - 60,000 บาท ขึ้นไป	ระดับกลาง - กลางบน (Mid-range)
Kensington English – Charming Style	20,000 - 35,000 บาท ขึ้นไป	ระดับกลาง - กลางบน (Mid-range)

นอกเหนือจากที่บริษัทฯ มีการพัฒนาโครงการสำหรับกลุ่มลูกค้าที่มีความต้องการที่อยู่อาศัยใกล้กับระบบขนส่งมวลชนระบบรางในเขตรอบนอกของกรุงเทพมหานครและปริมณฑลแล้ว บริษัทฯ ยังได้มีการเจาะกลุ่มลูกค้าใหม่ๆ เพื่อเพิ่มโอกาสในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ โดยจะมุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายประเภทพนักงานที่ทำงานอยู่ในนิคมอุตสาหกรรมต่างๆ ซึ่งต้องการที่พักอาศัยในทำเลที่เดินทางไปมาสะดวกระหว่างโรงงาน และอยู่ใกล้แหล่งอำนวยความสะดวกที่ตอบสนองต่อการใช้ชีวิตที่ทันสมัย รวมทั้งกลุ่มนักธุรกิจชาวต่างชาติที่ทำงานในประเทศไทยที่มองหาที่พักอาศัยที่ไม่วุ่นวาย มีความปลอดภัยสูง แต่ยังคงความสะดวกในการเดินทางเข้ามาทำงานภายในนิคมอุตสาหกรรม และยังคงใกล้แหล่งอำนวยความสะดวกที่มีระดับอีกด้วย เช่น โครงการ Tropicana เอร่าวันสแตนดี้รถไฟฟ้า BTS เอร่าวันบายใต้ Eco Green Resort ซึ่งที่ตั้งโครงการใกล้กับกลุ่มบริษัทโตโยต้า อีซูซุ ฮอนด้า และพานาโซนิคเป็นต้น หรือ โครงการ KnightsBridge the Ocean Sriracha ซึ่งทั้ง 2 ทำเล มีอุปสงค์ของชาวไทยและชาวต่างชาติจำนวนมากซึ่งจากการวิเคราะห์และการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการในเบื้องต้นของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย บริษัทฯ จึงได้ออกแบบพื้นที่ภายในห้องชุดและ รูปแบบการใช้ประโยชน์พื้นที่ใช้สอยในสไตล์ญี่ปุ่น ซึ่งทำให้ลูกค้าชาวญี่ปุ่นมีความประทับใจ เนื่องจากสามารถตอบสนองกับวิถีชีวิตที่คุ้นเคย เป็นต้น

2.2.3 การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

บริษัทฯ มีทีมขายที่มีความเป็นมืออาชีพ มีประสิทธิภาพ และมีความรู้ความเข้าใจในตัวสินค้า รวมถึงความรู้เกี่ยวกับอสังหาริมทรัพย์โดยรวมเป็นอย่างดี ทีมขายของบริษัทฯ จะรับรองลูกค้าทั้งที่เข้ามาแวะเยี่ยมชมโครงการที่สำนักงานขาย และห้องตัวอย่าง ณ ที่ตั้งโครงการ และทางโทรศัพท์ที่สามารถติดต่อสอบถามรายละเอียด หรือติดต่อเข้ามาผ่านทางสำนักงานขายของโครงการนอกจากนี้ สำหรับลูกค้าประเภทบริษัท หรือลูกค้าระดับผู้บริหารของบริษัทฯ บริษัทฯ จะส่งเจ้าหน้าที่ออกไปแนะนำ

และนำเสนอสินค้าให้กับลูกค้าเหล่านั้นโดยตรงถึงที่ทำงาน หรือสถานที่ที่ลูกค้าสะดวก และบริษัทฯ ยังมีเว็บไซต์ www.origin.co.th และระบบเครือข่ายสังคมออนไลน์ Facebook ซึ่งลูกค้าสามารถเข้าไปอ่านและศึกษารายละเอียดเบื้องต้นของแต่ละโครงการได้นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังทำการโฆษณาประชาสัมพันธ์โครงการผ่านสื่อรูปแบบต่างๆ เช่น ป้ายโฆษณา การแจกแผ่นพับ (Brochure) หนังสือพิมพ์และนิตยสารต่างๆ การจัดตั้งบูท การออกงานมหกรรมบ้านและคอนโด เป็นต้น รวมถึงการส่งเสริมการขายอย่างต่อเนื่อง เพื่อกระตุ้นยอดขาย เช่น การให้ของแถม การให้ส่วนลดเงินสด เป็นต้น นอกเหนือจากทีมขายมืออาชีพของบริษัทฯ แล้ว สำหรับกลุ่มลูกค้าชาวต่างชาติ บริษัทฯ จะใช้บริษัทที่เป็นตัวแทนขายมืออาชีพที่มีชื่อเสียง และมีคุณภาพมาร่วมงานในการขายให้กับทางบริษัทฯ ทั้งนี้ บริษัทฯ มีการจ่ายค่านายหน้าให้กับทีมขายของบริษัทฯ และบริษัทที่เป็นตัวแทนขายเพื่อเป็นการกระตุ้นยอดขายของบริษัทฯ อีกทางหนึ่ง

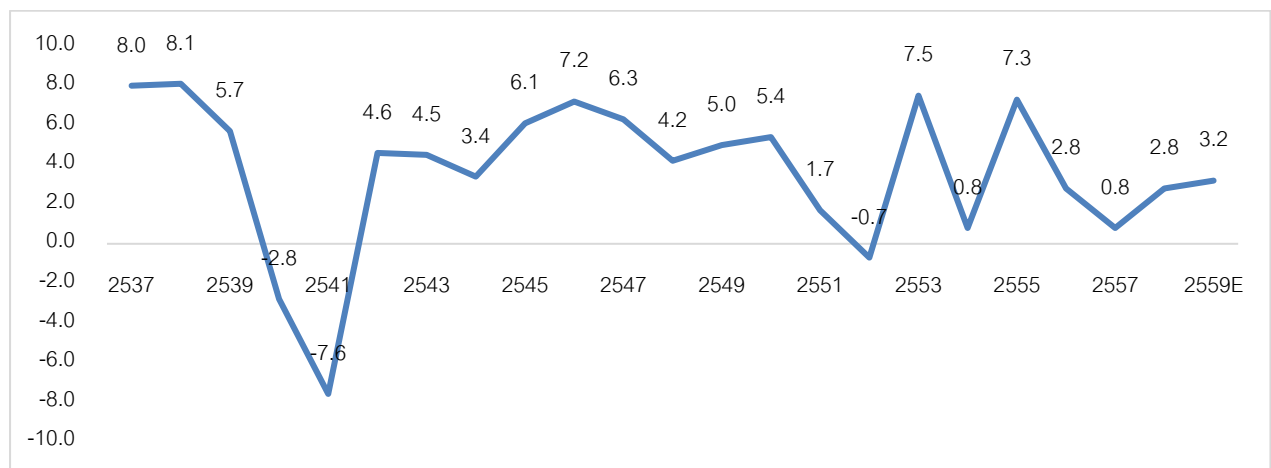
2.2.4 ภาวะอุตสาหกรรม และสภาพการแข่งขัน

(1) ภาพรวมเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศ

ภาวะเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศไทยมีอัตราการเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (GDP) ปี 2559 มีการคาดการณ์ว่าจะขยายตัวร้อยละ 3.2 (แหล่งที่มา: สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง 31 ม.ค.2560) เติบโตขึ้นจากปีก่อนหน้าที่ขยายตัวร้อยละ 2.8 โดยมีปัจจัยหลักจากการใช้จ่ายภาครัฐที่ขยายตัวต่อเนื่อง รวมทั้งการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานที่มีความต่อเนื่อง ขณะที่การลงทุนและการบริโภคภาคเอกชนมีแนวโน้มฟื้นตัวเช่นกัน ภาคการส่งออกสินค้าและบริการเริ่มฟื้นตัวขึ้นในช่วงครึ่งหลังของปี แนวโน้มเศรษฐกิจไทยในปี 2560 คาดว่าจะขยายตัวร้อยละ 3.6 (แหล่งที่มา: สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง 31 ม.ค.2560) โดยยังคงได้รับแรงขับเคลื่อนจากการใช้จ่ายภาครัฐที่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง โดยเฉพาะงบประมาณรายจ่ายเพิ่มเติมประจำปีงบประมาณ 2560 จำนวน 190,000 ล้านบาท และโครงการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานด้านคมนาคมใหม่ๆ ในปี 2560 ประกอบกับแนวโน้มรายได้เกษตรกรที่ปรับตัวดีขึ้นตามราคาสินค้าโภคภัณฑ์ในตลาดโลก นอกจากนี้การส่งออกเริ่มมีแนวโน้มขยายตัวดีขึ้นตามเศรษฐกิจประเทศคู่ค้า รวมทั้งการบริการคาดว่าจะขยายตัวได้ต่อเนื่องตามจำนวนนักท่องเที่ยวที่เพิ่มขึ้น และภาระหนี้สินจากมาตรการลดดอกเบี้ยที่หมดลง จากปัจจัยเศรษฐกิจที่มีแนวโน้มในเชิงบวกเหล่านี้ย่อมส่งผลให้กำลังซื้อของผู้บริโภคปรับตัวดีขึ้นตามลำดับ ภายใต้การฟื้นตัวอย่างค่อยเป็นค่อยไปของความเชื่อมั่นผู้บริโภคในภาวะความผันผวนของเศรษฐกิจทั้งภายในและภายนอกประเทศ

ผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (GDP)

หน่วย : ร้อยละ

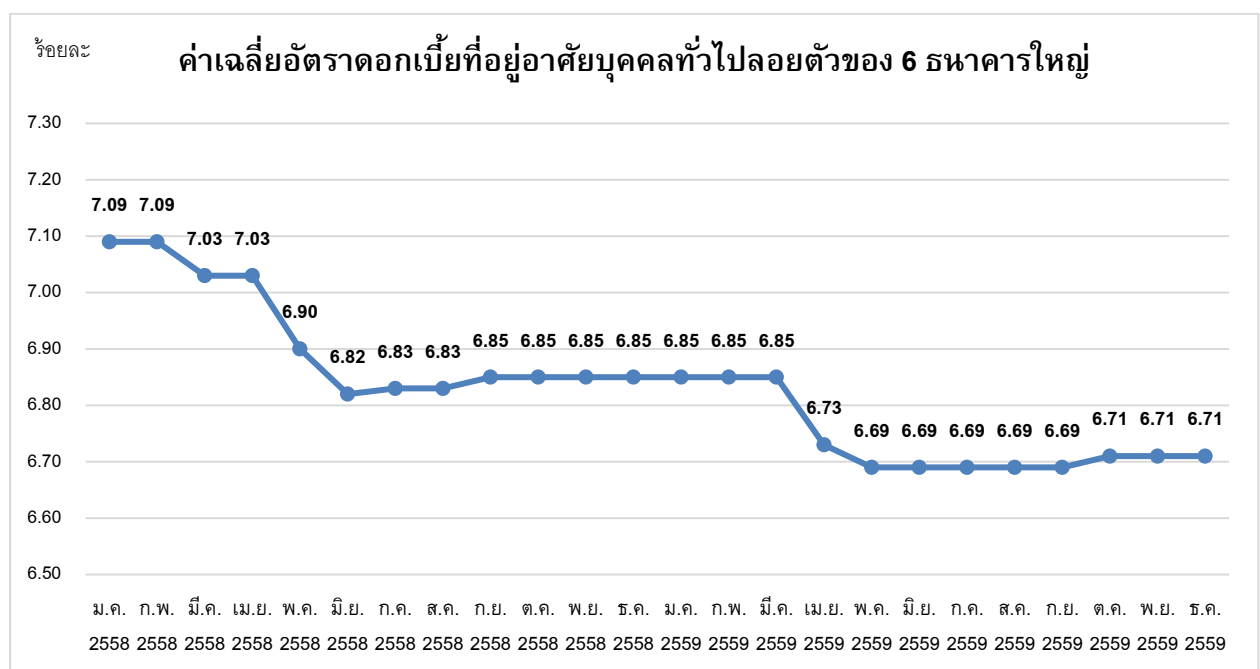


ที่มา: สำนักงานคณะกรรมการการพัฒนาระบบเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติและสำนักงานเศรษฐกิจการคลัง

อัตราดอกเบี้ยที่อยู่อาศัยยังคงอยู่ในระดับต่ำเป็นปัจจัยบวกต่อภาคธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ทั้งในฝั่งผู้บริโภคและฝั่งผู้ประกอบการ แม้ว่าแนวโน้มอัตราดอกเบี้ยเริ่มจะปรับตัวสูงขึ้นบ้าง แต่คาดว่าจะยังเป็นไปอย่างค่อยเป็นค่อยไป โดยธนาคารแห่งประเทศไทยยังคงดำเนินนโยบายการเงินในระดับผ่อนปรนอย่างต่อเนื่องเพื่อให้ภาวะการเงินโดยรวมเอื้อต่อการฟื้นตัวของเศรษฐกิจ ควบคู่กับการรักษาเสถียรภาพการเงินของประเทศ แม้การฟื้นตัวของเศรษฐกิจไทยเริ่มชัดเจนขึ้น แต่ยังคงค่อนข้างเปราะบาง ขณะที่แรงกดดันเงินเฟ้อด้านอุปสงค์ยังอยู่ในระดับต่ำ สำหรับดอกเบี้ยที่อยู่อาศัยลดหย่อนตัวบุคคลทั่วไปของ 6 ธนาคารใหญ่ ในปี 2559 มีการปรับลดลงถึง 2 ครั้งในช่วงเดือนมกราคมถึงสิงหาคม จาก 6.85% ลงมาที่ 6.69% อย่างไรก็ตามในเดือนตุลาคมมีการปรับอัตราดอกเบี้ยขึ้น 1 ครั้งมาอยู่ที่ 6.71%

ดอกเบี้ยยที่อยู่อาศัยลยตวับุคคลทัวไปของ 6 ฐานะารหญั

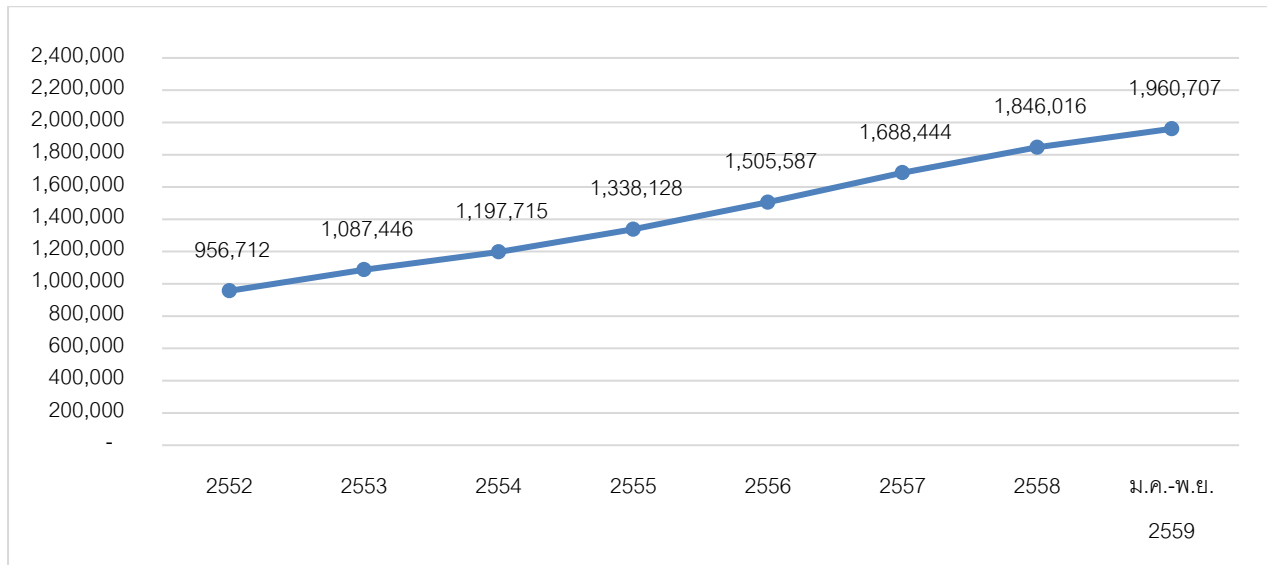
หน่วย: ร้อยละ



ที่มา: ศูนย์ข้อมูลลอจิสติกส์สำหรับทรัพย์สิน ธนาคารอาคารสงเคราะห์แห่งประเทศไทย

ข้อมูลจากธนาคารแห่งประเทศไทยพบว่า ตัวเลขสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยส่วนบุคคล ณ พฤศจิกายน ปี 2559 มูลค่าอยู่ที่ 1.96 ล้านล้านบาท เติบโตร้อยละ 6.2 จากสิ้นปี 2558 และเติบโตร้อยละ 7.3 เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีที่ผ่านมา ซึ่งถือว่าเป็นการเติบโตต่อเนื่อง โดยส่วนหนึ่งเป็นผลมาจากมาตรการกระตุ้นอสังหาริมทรัพย์ประกาศซึ่งมีผลถึงเดือนเมษายนที่ผ่านมา อย่างไรก็ตามหลังสิ้นมาตรการอาจจะมีการชะลอลงบางส่วน เนื่องจากธนาคารพาณิชย์มีความระมัดระวังการปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัยมากขึ้น อย่างไรก็ตามในด้านกำลังซื้อของผู้บริโภคน่าจะมีแนวโน้มฟื้นตัวดีขึ้น จากเศรษฐกิจที่มีแนวโน้มฟื้นตัวดีขึ้น ขณะที่อัตราดอกเบี้ยยังอยู่ในระดับต่ำซึ่งส่งผลต่อความสามารถในการขอสินเชื่อโดยตรง

สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยส่วนบุคคล



หน่วย: ล้านบาท

ที่มา: ธนาคารแห่งประเทศไทย

(2) ภาวะตลาดอสังหาริมทรัพย์

สถานการณ์ตลาดที่อยู่อาศัยในต้นปี 2559 ได้รับอานิสงค์จากนโยบายกระตุ้นภาคอสังหาริมทรัพย์ที่ต่อเนื่องมาจากต้นปีจนถึงสิ้นเดือนเมษายนที่ผ่านมา ความคืบหน้าการก่อสร้างรถไฟฟ้าสายใหม่และส่วนต่อขยายยังคงเป็นปัจจัยที่สำคัญของการขยายตัวของความต้องการที่อยู่อาศัยในทำเลที่รถไฟฟ้ากำลังจะไปถึง นอกจากนี้โครงการที่อยู่อาศัยใจกลางเมืองรวมทั้งแนวรถไฟฟ้ายังได้รับความสนใจจากผู้บริโภคสูงมากขึ้น ขณะที่ภาพรวมเศรษฐกิจภายในประเทศเริ่มฟื้นตัวชัดเจนขึ้น น่าจะส่งผลให้ความเชื่อมั่นผู้บริโภคฟื้นตัวดีขึ้น ในด้านผู้ประกอบการนั้นก็มีการปรับตัวตามสถานการณ์อุปสงค์และอุปทานโดยตลอด โดยเฉพาะผู้ประกอบการที่มีสินค้าคงเหลือสูงยังคงชะลอการเปิดโครงการและพยายามระบายสินค้าคงเหลืออย่างต่อเนื่อง ในสถานการณ์ที่ยอดขายยังไม่ฟื้นตัวนัก ส่งผลให้ตลาดค่อนข้างจะอยู่ในภาวะสมดุล อย่างไรก็ตามนอกจากแนวโน้มการเติบโตของทำเลต่างๆแล้ว ปัจจัยด้านราคาที่ดินที่ปรับตัวสูงขึ้นมากและภาวะอุปทานคงค้างในบางทำเลยังคงเป็นปัจจัยสำคัญในการตัดสินใจพัฒนาโครงการในแต่ละทำเล

ด้านอุปสงค์ ยอดคงค้างสินเชื่อบุคคลเพื่ออสังหาริมทรัพย์ ณ สิ้นไตรมาส 3 ปี 2559 ขยายตัวร้อยละ 5.2 จากสิ้นปี 2558

ด้านอุปทาน ยอดคงค้างสินเชื่อผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ ณ สิ้นไตรมาส 3 ปี 2559 -ขยายตัวร้อยละ 0.3 จากสิ้นปี 2558

สินค้าที่เปิดขายมากที่สุดในช่วง เดือน ม.ค.-ธ.ค.ปี 2559 ก็คืออาคารชุด โดยมีจำนวน 58,350 หน่วยหรือ 52% ของหน่วยขายเปิดใหม่ทั้งหมด รองลงมาคือทาวน์เฮาส์ 29,932 หน่วย หรือ 27% และบ้านเดี่ยว 12,146 หน่วย หรือ 11%

ด้านราคา ดัชนีราคาที่ดินและดัชนีราคาที่อยู่อาศัยปี 2559 ปรับตัวเพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับปี 2558 โดยเฉพาะราคาที่ดินเพิ่มขึ้นถึงร้อยละ 8.9 ขณะที่บ้านเดี่ยวพร้อมที่ดิน ทาวน์เฮาส์พร้อมที่ดิน และอาคารชุด เพิ่มขึ้น ร้อยละ 1.4 ร้อยละ 1.9 และร้อยละ 6.8 ตามลำดับ

(3) ภาวะตลาดคอนโดมิเนียม

ตัวเลขจำนวนที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จ และจดทะเบียนเพิ่มในเขตกรุงเทพมหานครและ 5 จังหวัดปริมณฑล ในช่วง มกราคม ถึง ธันวาคม ปี 2559 มีจำนวนที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จ และจดทะเบียนเพิ่มในเขตกรุงเทพมหานคร และ 5 จังหวัดปริมณฑลจำนวนทั้งสิ้น 123,383 หน่วย เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันปี 2558 ลดลงร้อยละ 0.4 ซึ่งประกอบด้วย (1) บ้านจัดสรร (บ้านสร้างโดยผู้ประกอบการ) จำนวน 31,773 หน่วย ลดลงร้อยละ 6.1 (2) บ้านสร้างเองจำนวน 21,914 หน่วย ลดลงร้อยละ 2.1 และ (3) อาคารชุดจำนวน 69,696 หน่วย เพิ่มขึ้นร้อยละ 3.1 ทั้งนี้เป็นผลมาจากการที่โครงการบ้านจัดสรรชะลอการเปิดขายใหม่ เนื่องจากเน้นการระบายสินค้าเสร็จ ขณะที่อาคารชุดที่เปิดตัวมากในปี 2556 และ 2557 ทอยยสร้างเสร็จจึงมียอดจดทะเบียนเพิ่มขึ้น อย่างไรก็ตามการเปิดตัวลดลงในปี 2558 ยอดโอนกรรมสิทธิ์ที่สูงขึ้นในช่วงมาตรการอสังหาริมทรัพย์แสดงให้เห็นว่าผู้ประกอบการยังปรับตัวได้ดีตามสภาวะดีมานด์และซัพพลาย ส่งผลให้ตลาดยังคงอยู่ในสภาวะที่ค่อนข้างสมดุล จำนวนที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จและจดทะเบียนเพิ่มขึ้นในกรุงเทพฯ และปริมณฑล (แบ่งตามประเภทที่อยู่อาศัย)

ประเภทที่อยู่อาศัย	2553	2554	2555	2556	2557	2558	2559
บ้านจัดสรร	24,476	26,994	23,174	37,577	33,935	33,827	31,773
อาคารชุด	59,919	34,734	78,391	71,440	75,058	67,628	69,696
บ้านสร้างเอง	22,498	20,128	23,437	23,285	24,446	22,375	21,914
รวม	106,893	81,856	125,002	132,302	133,439	123,830	123,383

หน่วย: หน่วย

ที่มา: ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์แห่งประเทศไทย

สำหรับ ม.ค.-ธ.ค.ปี 2559 โครงการอาคารชุดที่เปิดโครงการใหม่ในพื้นที่กรุงเทพฯ และปริมณฑลมีจำนวนทั้งสิ้น 58,350 หน่วย ลดลงร้อยละ 7.13 จากช่วงเวลาเดียวกันปี 2558 ซึ่งมีจำนวนอาคารชุดเปิดตัวใหม่ 62,833 หน่วย อันเนื่องมาจากการผู้ประกอบการธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์มีการชะลอการเปิดโครงการ เพื่อเน้นการขายสินค้าสร้างเสร็จในช่วงที่มีมาตรการกระตุ้นอสังหาริมทรัพย์ และจากสถานการณ์ความเชื่อมั่นผู้บริโภคและกำลังซื้อที่ยังไม่ฟื้นตัวเท่าที่ควร

จำนวนหน่วย และมูลค่าของคอนโดมิเนียมที่เปิดตัวใหม่ในพื้นที่กรุงเทพฯ และปริมณฑล

ประเภทที่อยู่อาศัย	จำนวนหน่วย เปิดขายใหม่ ปี 2558 (หน่วย)	จำนวนหน่วย เปิดขายใหม่ ปี 2559 (หน่วย)	อัตราการ เติบโต(ร้อยละ)	มูลค่าหน่วย เปิดขายใหม่ ปี 2558 (ล้านบาท)	มูลค่าหน่วย เปิดขายใหม่ ปี 2559 (ล้านบาท)	อัตราการเติบโต (ร้อยละ)
คอนโดมิเนียม	62,833	58,350	-7.13%	238,567	192,659	-19.24%
บ้านเดี่ยว	12,564	12,146	-3.33%	96,589	82,024	-15.08%
ทาวน์เฮ้าส์	25,000	29,932	19.73%	69,348	69,320	-0.04%
บ้านแฝด	5,073	7,287	43.64%	19,248	26,185	36.04%
อาคารพาณิชย์	2,518	2,860	13.58%	11,304	11,922	5.47%
รวม	107,988	110,575	2.40%	435,056	382,110	-12.17%

ที่มา: (1) Agency for Real Estate Affair (AREA)

ตัวเลขจำนวนการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยรวมในเขตกรุงเทพมหานครและ 5 จังหวัดปริมณฑล จากข้อมูลของกรมที่ดิน เดือน ม.ค.-ธ.ค. ปี 2559 มีจำนวน 175,315 หน่วย ลดลงจากงวด ม.ค.-ธ.ค. ปี 2558 ที่จำนวน 196,642 หน่วย หรือคิดเป็นการลดลงประมาณร้อยละ 10.85 ทั้งนี้ พิจารณาตามประเภทที่อยู่อาศัยจะพบว่า จำนวนโอนกรรมสิทธิ์คอนโดมิเนียมเพิ่มขึ้นถึงร้อยละ 25.40 บ้านเดี่ยวลดลงร้อยละ 39.22 และทาวน์เฮ้าส์ลดลงร้อยละ 25.51 ในขณะที่อยู่อาศัยประเภทบ้านแฝดลดลงร้อยละ 40.04 และอาคารพาณิชย์ลดลงร้อยละ 40.99 ซึ่งการเพิ่มขึ้นของยอดโอนกรรมสิทธิ์อาคารชุดมีปัจจัยหลักมาจากการเร่งโอนกรรมสิทธิ์เพื่อรับประโยชน์มาตรการกระตุ้นอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งอาคารชุดส่วนใหญ่เป็นสินค้าที่ผู้บริโภคจองไว้ก่อนหน้านี้แล้วไม่ใช่การตัดสินใจซื้อใหม่

จำนวนการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยใน กทม และปริมณฑล (แบ่งตามประเภทที่อยู่อาศัย)

หน่วย: หน่วย

ประเภทที่อยู่อาศัย	2553	2554	2555	2556	2557	2558	2559	อัตราการเติบโต (ร้อยละ)
คอนโดมิเนียม	73,441	60,291	66,767	74,942	66,688	71,833	90,077	25.40%
บ้านเดี่ยว	32,357	27,037	27,577	31,842	30,974	33,551	20,392	-39.22%
ทาวน์เฮ้าส์	56,226	47,308	46,784	55,563	54,278	68,612	51,111	-25.51%
บ้านแฝด	5,486	4,201	4,392	5,456	6,299	7,490	4,491	-40.04%
อาคารพาณิชย์	16,250	12,525	13,589	14,189	11,896	15,156	8,944	-40.99%
รวม	183,760	151,362	159,109	181,992	170,135	196,642	175,315	-10.85%

ที่มา: กรมที่ดิน

(4) การแข่งขันในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียม

การแข่งขันในตลาดที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียมนั้นมีคู่แข่งหลายราย ซึ่งผู้ประกอบการรายใหญ่ในตลาดหลักทรัพย์ครองสัดส่วนการตลาดสูงกว่าร้อยละ 60 ด้วยความได้เปรียบในด้านการลงทุน และศักยภาพในการดำเนินธุรกิจเนื่องจากโดยทั่วไปแล้วการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียมต้องใช้เงินลงทุนสูงและใช้ระยะเวลาในการพัฒนาค่อนข้างนานอีกทั้งผู้ประกอบการจำเป็นต้องศึกษาถึงความต้องการของผู้บริโภคหรือกลุ่มเป้าหมายที่ชัดเจนรวมถึงการสร้างความแตกต่างของโครงการที่ชัดเจนเพื่อให้โครงการประสบความสำเร็จในการขาย บริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นคู่แข่งหลักของบริษัทฯ จึงได้แก่ ผู้ประกอบการรายใหญ่ในตลาดหลักทรัพย์ซึ่งพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียมที่มีทำเลที่ตั้งตามแนวระบบขนส่งมวลชนระบบรางที่เปิดให้บริการแล้วและที่อยู่ในระหว่างก่อสร้าง

ภาวะสถานการณ์ทั้งทางด้านต้นทุนการพัฒนาที่ปรับตัวสูงขึ้นและการให้สินเชื่อสำหรับผู้ประกอบการที่เข้มงวดมากขึ้น รวมทั้งสถานการณ์การขายโดยรวมที่ยังไม่ฟื้นตัวมากนัก ส่งผลให้ผู้ประกอบการต้องใช้ความสามารถและประสิทธิภาพ ทั้งในด้านการเงิน การพัฒนาโครงการ และการตลาด รวมทั้งการศึกษาความต้องการผู้บริโภคอย่างจริงจัง จึงจะสามารถชิงส่วนแบ่งการตลาดได้มากขึ้น

หากพิจารณาสภาพการแข่งขันของบริษัทฯ นั้น บริษัทฯ เชื่อว่าทำเลที่ตั้งของโครงการต่างๆ ของบริษัทฯ นั้น เป็นโครงการที่ตั้งอยู่บนทำเลที่มีศักยภาพและเป็นทำเลใหม่ๆ ที่มีแนวโน้มการเติบโตที่สูง เช่น พื้นที่ส่วนต่อขยายสถานีรถไฟฟ้า หรือพื้นที่ใหม่ (Virgin Area) ที่ยังมีโครงการที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียมอยู่น้อย หรือ พื้นที่แถบนิคมอุตสาหกรรม เป็นต้น นอกจากนี้ ทุกโครงการของบริษัทฯ จะเน้นการออกแบบโครงการที่มีเอกลักษณ์เฉพาะ (Unique Design) และสามารถให้

ประโยชน์ของพื้นที่ใช้สอยได้สูงสุด ซึ่งสร้างความพึงพอใจให้แก่ลูกค้า และทำให้ตัดสินใจซื้อโครงการของบริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง หรือเป็นการแนะนำแบบบอกต่อ (word of mouth) อีกทั้งบริษัทฯ ยังให้ความสำคัญกับการให้บริการทั้งก่อนและหลังการขาย ซึ่งจะอำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าในการเลือกซื้อโครงการเสมือนเป็นที่ปรึกษา รวมทั้งการให้บริการทั้งก่อนและหลังการขายอยู่ อาศัย ซึ่งเป็นสิ่งที่สร้างความประทับใจและความเชื่อมั่นให้กับผู้บริโภคที่กำลังจะตัดสินใจเลือกซื้อ เช่น การอำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้าในการขอสินเชื่อที่อยู่อาศัย การบริหารจัดการโครงการนิติบุคคลอาคารชุดให้แก่โครงการที่บริษัทฯ เป็นผู้พัฒนา เป็นต้น

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

การจัดซื้อที่ดิน

ในการจัดหาที่ดินเพื่อนำมาพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์นั้น บริษัทฯ ไม่มีนโยบายถือครองทรัพย์สินหรือที่ดินเปล่าที่ไม่พร้อมจะพัฒนา แต่บริษัทฯ จะใช้วิธีวางแผนในการจัดซื้อที่ดิน ในทำเลศักยภาพซึ่งสามารถพัฒนาโครงการได้ภายในระยะเวลา 1 ถึง 2 ปี ให้สอดคล้องกับแผนพัฒนาโครงการของบริษัทฯ ทั้งในด้านเป้าหมายยอดขาย และ เป้าหมายการรับรู้รายได้ โดยบริษัทฯ จะพิจารณาจัดซื้อที่ดินแต่ละแห่งโดยศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาโครงการ รวมถึงความเหมาะสมของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในบริเวณที่ดินดังกล่าวแล้วจึงดำเนินการจัดซื้อที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการ ทั้งนี้ บริษัทฯ เน้นการทำสัญญาจะซื้อจะขายที่ดินด้วยการวางมัดจำ และกำหนดการโอนกรรมสิทธิ์ที่ดินในระยะเวลา 1-2 ปี ตามที่เห็นว่าเป็นช่วงเวลาที่เหมาะสมที่จะเริ่มพัฒนาโครงการ ทำให้บริษัทฯ ไม่ได้ถือที่ดินเปล่าที่ไม่พร้อมจะพัฒนาไว้ เว้นแต่จะเป็นที่ดินที่บริษัทฯ เห็นว่ามีศักยภาพสูงในการพัฒนา และราคาอยู่ในระดับที่ให้ผลตอบแทนจากการลงทุนสูงกว่าต้นทุนทางการเงิน

เมื่อได้รายละเอียดของทางกายภาพของที่ดิน บริษัทฯ จะทำการกำหนดรูปแบบโครงการให้เหมาะสมกับทำเลที่ตั้งตามสมมุติฐานต่างๆ และศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการทั้งด้านกฎหมาย ด้านการเงิน และด้านการตลาด ซึ่งเมื่อบริษัทฯ พิจารณาปัจจัยต่างๆ ตามที่กำหนดไว้ และเห็นความเป็นไปได้ในการพัฒนาแล้ว บริษัทฯ จะพิจารณาที่ดินอย่างน้อย 2 แปลง เพื่อเปรียบเทียบการใช้ประโยชน์ของที่ดิน และเพื่อต่อราคาซื้อที่ดิน โดยนโยบายการซื้อที่ดินของบริษัทฯ จะเป็นการซื้อแล้วพัฒนาทันทีโดยคำนึงถึงความต่อเนื่องในการพัฒนาโครงการในทุกๆ รอบของการพัฒนาโครงการประมาณ 1 - 2 ปี ของบริษัทฯ ทั้งนี้ บริษัทฯ จะไม่ซื้อที่ดินเพื่อเก็บสะสมไว้รอการพัฒนาจนเกินไป เนื่องจากไม่ต้องการมีภาระต้นทุนการถือครองที่ดินโดยไม่จำเป็น และเพื่อลดความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงกฎหมายการใช้ที่ดินในอนาคต เว้นแต่จะเป็นที่ดินที่บริษัทฯ เห็นว่ามีศักยภาพสูงในการพัฒนา และราคาอยู่ในระดับที่ให้ผลตอบแทนจากการลงทุนสูง ทั้งนี้ การจัดหาที่ดินของบริษัทฯ มีทั้งการจัดหาที่ดินโดยบริษัทฯ เองและผ่านนายหน้าค้าที่ดิน และบริษัทฯ ซื้อขายที่ดินในนามบริษัทฯ เท่านั้น ซึ่งหากบริษัทพิจารณาใช้นายหน้าในการจัดซื้อที่ดิน บริษัทฯ จะจ่ายค่านายหน้าตามอัตราตลาด

การหาที่ปรึกษาควบคุมงานก่อสร้าง

บริษัทฯ มีการว่าจ้างบริษัทที่ปรึกษาควบคุมงานก่อสร้าง ซึ่งบริษัทดังกล่าวจะทำหน้าที่ร่วมกับฝ่ายพัฒนาโครงการของบริษัทฯ เพื่อควบคุมการทำงานของผู้รับเหมาก่อสร้างให้เป็นไปตามมาตรฐานการก่อสร้างที่ถูกต้องครบถ้วนตามแบบ และสร้างเสร็จภายในเวลาที่กำหนด ในการคัดเลือกบริษัทที่ปรึกษาควบคุมงานก่อสร้างนั้น บริษัทฯ จะพิจารณาจาก ชื่อเสียง ผลงาน ประสิทธิภาพ และความพร้อมของทีมงานของบริษัทที่ปรึกษาควบคุมงานก่อสร้างเป็นหลัก โดยในการคัดเลือกบริษัทที่ปรึกษาควบคุมงานก่อสร้าง บริษัทฯ มีกระบวนการในการคัดเลือกดังนี้

- การจัดเตรียมรายละเอียดขอบเขตงาน และแผนงานการบริหารโครงการ เพื่อจัดส่ง และขอรับใบเสนอราคาจากบริษัทที่ปรึกษาควบคุมงานก่อสร้าง
- การพิจารณาเปรียบเทียบราคา และขอบเขตงานที่เสนอจากบริษัทที่ปรึกษาควบคุมงานก่อสร้างต่างๆ
- การคัดเลือกคุณสมบัติของบริษัทที่ปรึกษาควบคุมงานก่อสร้าง โดยฝ่ายพัฒนาโครงการ และฝ่ายจัดซื้อของบริษัท
- เสนอต่อผู้มีอำนาจอนุมัติของบริษัทฯ เพื่อสรุปผลคัดเลือก และเข้าทำสัญญา

การจัดหาผู้รับเหมาก่อสร้าง

ในการคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้าง บริษัทฯมีกระบวนการในการคัดเลือกดังนี้

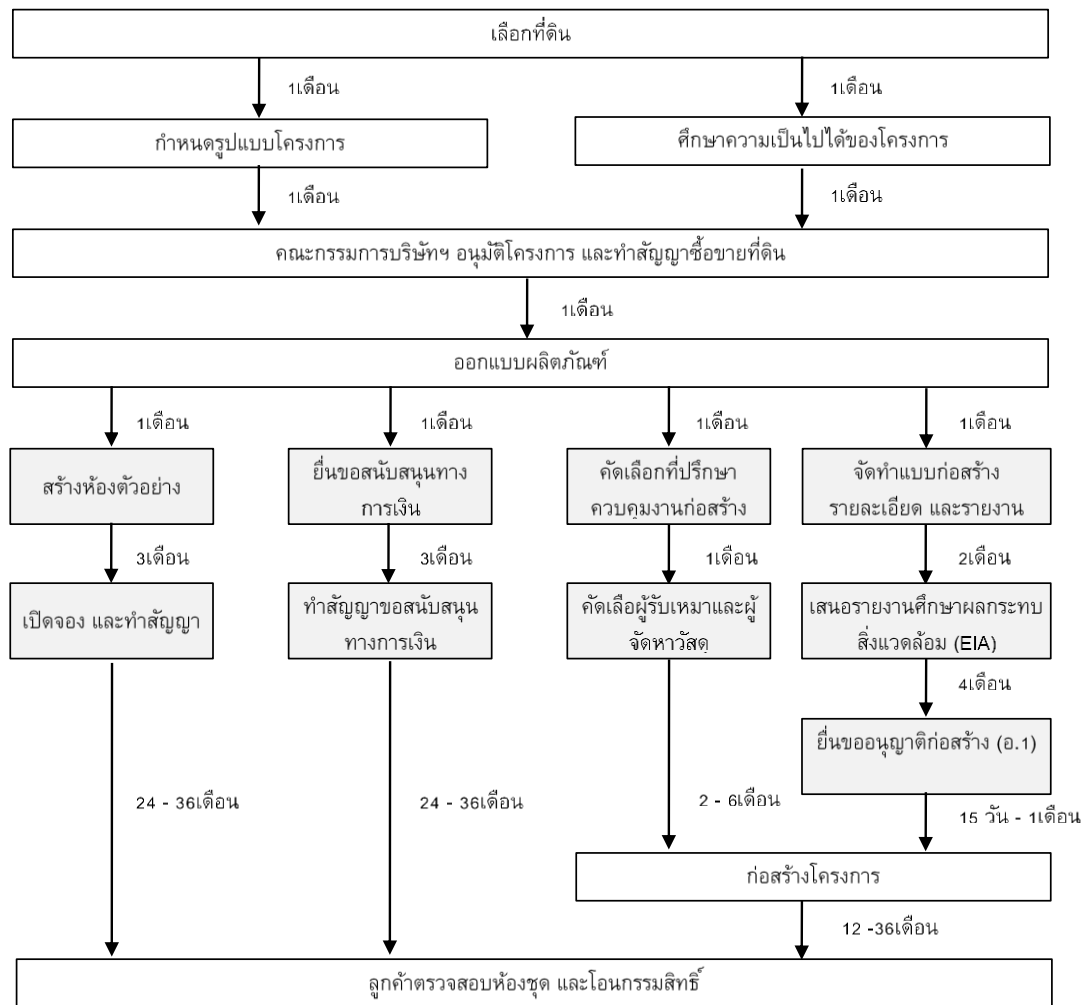
- **การจัดเตรียมรายละเอียดเงื่อนไขการว่าจ้าง**โดยฝ่ายพัฒนาโครงการของบริษัทฯ จัดเตรียมรายละเอียดขอบเขตงาน และเงื่อนไขการว่าจ้างเพื่อจัดส่งจดหมายเชิญการเข้าร่วมการประกวดราคาให้แก่บริษัทผู้รับเหมาตามรายชื่อที่ผ่านการคัดเลือกเบื้องต้นในการประมูลงาน (Approved Vendor List)
- **พิจารณาเปรียบเทียบคุณสมบัติและราคา**หลังจากได้รับข้อเสนอการบริการจากผู้รับเหมารายต่างๆ แล้ว คณะกรรมการจัดซื้อ และฝ่ายพัฒนาโครงการของบริษัทฯ จะทำการคัดเลือกผู้รับเหมาที่มีคุณสมบัติเหมาะสม และอยู่ในงบประมาณมาเปรียบเทียบ และเสนอผู้มีอำนาจอนุมัติของบริษัทฯ เพื่อสรุปผลการคัดเลือก
- **การอนุมัติเพื่อเข้าทำสัญญา** หลังจากที่บริษัทฯ ได้สรุปผลการคัดเลือกผู้รับเหมาแล้ว จะเสนอต่อผู้มีอำนาจอนุมัติของบริษัทฯ เพื่อพิจารณาอนุมัติ และเข้าทำสัญญากับผู้รับเหมาดังกล่าวต่อไป

การจัดหาวัสดุ อุปกรณ์

ในการจัดหาวัสดุก่อสร้างหลักที่ใช้ในการก่อสร้างโครงการ เช่น อิฐ หิน ปูน ทราย และเหล็ก เป็นต้น บริษัทผู้รับเหมาก่อสร้างจะเป็นผู้รับผิดชอบในการจัดซื้อวัสดุก่อสร้างทั้งหมด ตามสัญญาว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างโดยกำหนดราคาที่แน่นอนในสัญญา (Turnkey Contract) โดยคำนวณรวมเป็นส่วนหนึ่งในราคาค่าจ้างก่อสร้าง อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ จะเป็นผู้จัดหาวัสดุก่อสร้างบางประเภทที่สามารถนับจำนวนได้แน่นอน และมีราคาต่อหน่วยค่อนข้างสูงเช่น ลิฟท์ เพอร์มิเตอร์ เป็นต้น โดยบริษัทฯ มีคณะกรรมการจัดซื้อเพื่อพิจารณาการจัดซื้อวัสดุ อุปกรณ์ ตามความเหมาะสม ก่อนเสนอต่อผู้มีอำนาจอนุมัติของบริษัทฯ

ขั้นตอนและระยะเวลาในการศึกษาและพัฒนาโครงการ

การพัฒนาโครงการต่างๆของบริษัทฯ จะมีระยะเวลาในการดำเนินการที่แตกต่างกันไปโดยจะขึ้นอยู่กับขนาดและรูปแบบของแต่ละโครงการ ทั้งนี้ อาคาร Low Rise (อาคารที่มีความสูงไม่เกิน 8 ชั้น) จะใช้เวลาในการก่อสร้างประมาณ 12-15 เดือน ซึ่งสร้างเสร็จเร็วกว่าการก่อสร้างอาคาร High Rise (อาคารที่มีความสูงมากกว่า 8 ชั้นขึ้นไป) ซึ่งใช้เวลาในการก่อสร้างประมาณ 24-36 เดือน รายละเอียดขั้นตอนและระยะเวลาการก่อสร้างโดยประมาณสรุปดังนี้



รูปแสดงขั้นตอนและระยะเวลาในการศึกษาและพัฒนาโครงการ

ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

การก่อสร้างอาคารและการก่อสร้างสาธารณูปโภคต่างๆ ส่วนใหญ่ของบริษัทจะอยู่ภายใต้การควบคุมของประกาศกระทรวงทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม เรื่อง กำหนด หลักเกณฑ์ วิธีการ ระเบียบปฏิบัติ และแนวทางในการจัดทำรายงานการวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม โดยโครงการที่มีขนาดตั้งแต่ 4,000 ตารางเมตร หรือ การสร้างอาคารสูงตั้งแต่ 23 เมตร หรือ 80 หน่วย ขึ้นไป จะต้องมีการจัดทำรายงานการวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อมเพื่อเสนอในขั้นตอนของการขออนุญาตก่อสร้างอาคารตามกฎหมาย

นอกจากนี้ บริษัท ได้มีมาตรการการป้องกันมลภาวะที่จะมีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม ทั้งในระหว่างการก่อสร้างและหลังการก่อสร้าง เช่น มีผ้าใบคลุมอาคารในระหว่างที่ก่อสร้าง เพื่อป้องกันเศษวัสดุก่อสร้างหล่นมาทำอันตรายแก่ผู้สัญจรไปมา และเมื่อก่อสร้างเสร็จแล้ว ในอาคารนั้นๆ จะมีระบบบำบัดน้ำเสียส่วนกลาง ซึ่งมาตรการต่างๆ ที่เกี่ยวกับสิ่งแวดล้อมนั้นเป็นสิ่งที่บริษัทให้ความสำคัญและจัดให้ทุกโครงการมีการปฏิบัติตามมาตรฐานที่กำหนดอย่างเคร่งครัดโดยที่ผ่านมามีบริษัทไม่มีประเด็นเรื่องผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม และไม่มีค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมอย่างมีนัยสำคัญในการป้องกันผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมแต่

อย่างไรก็ดี ยกเว้นค่าใช้จ่ายในการจัดทำรายงานการวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อมเพื่อประกอบการขออนุญาตก่อสร้างอาคารตามกฎหมาย

การวิจัยและพัฒนา

บริษัทฯ มีความมุ่งมั่นที่จะพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยอย่างต่อเนื่องเพื่อตอบสนองความต้องการ และสร้างความพึงพอใจสูงสุดให้แก่ลูกค้าของบริษัทฯ โดยบริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการออกแบบภายนอกอาคาร และการออกแบบห้องชุดเป็นอันดับแรก ซึ่งจะต้องมีการวางแผนการออกแบบให้มีเอกลักษณ์เฉพาะ (Unique Design) รวมถึงการออกแบบฟังก์ชันการใช้งานห้องชุดที่คุ้มค่า (Best Function Unit Plan Design) ซึ่งถือเป็นจุดเด่นที่สำคัญของโครงการของบริษัทฯ

ฝ่ายพัฒนาธุรกิจและวิจัย มีหน้าที่รับผิดชอบเกี่ยวกับการวิจัย เพื่อกำหนดทำเลที่จะพัฒนาโครงการโดยพิจารณาถึงการเติบโตของความต้องการที่อยู่อาศัยจากปัจจัยการเปลี่ยนแปลงเชิงศักยภาพของทำเลต่างๆ รวมทั้งสถานการณ์การแข่งขันและอุปทานในแต่ละทำเล รวมถึงการศึกษาวิจัยถึงลักษณะความต้องการของผู้บริโภคเพื่อกำหนดรูปแบบ และระดับราคาสินค้าในโครงการ อีกทั้งยังมีฝ่ายออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ซึ่งรับผิดชอบการพัฒนาแบบผลิตภัณฑ์ เพื่อให้โครงการสามารถตอบสนองต่อความต้องการของผู้บริโภคได้มากที่สุด ทั้งนี้เพื่อสร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน และสอดคล้องกับภาวะตลาดอสังหาริมทรัพย์ที่เปลี่ยนแปลงตลอดเวลา รวมทั้งสร้างความพึงพอใจสูงสุดในการอยู่อาศัยในโครงการของบริษัทฯ

บริษัทฯ ยังให้ความสำคัญกับการสร้างสรรค์นวัตกรรมใหม่ๆ ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการ บริษัทฯ ได้มีการติดตามการเปลี่ยนแปลงด้านเทคโนโลยีที่เกี่ยวข้องกับการอยู่อาศัยและการเปลี่ยนแปลงของพฤติกรรมผู้บริโภค รวมทั้งมีการรวบรวมข้อมูลการสำรวจความพึงพอใจ และความต้องการของลูกค้าภายหลังจากการเข้าซื้อห้องชุดของบริษัทฯ จากฝ่ายต่างๆ เช่น ฝ่ายขายและการตลาด ฝ่ายพัฒนาโครงการ และฝ่ายลูกค้าสัมพันธ์ เป็นต้น จากนั้นจึงทำการประมวลผลและวิเคราะห์ข้อมูลต่างๆ ดังกล่าวและนำไปพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการใหม่ๆ ทั้งทางด้านรูปแบบอาคาร รูปแบบห้อง ขนาดพื้นที่ห้อง การจัดวางเฟอร์นิเจอร์ การใช้ประโยชน์พื้นที่ใช้สอย และความต้องการด้านบริการ การอำนวยความสะดวกด้านต่างๆ ให้เหมาะสมกับความต้องการและการดำเนินชีวิตในปัจจุบัน ของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมุ่งเน้นการวิจัยและพัฒนา เพื่อต่อยอดและขยายตัวไปยังธุรกิจพัฒนาและบริการด้านอสังหาริมทรัพย์ประเภทต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคอย่างครบวงจร รวมทั้งการเติบโตอย่างยั่งยืนของบริษัทฯ อีกด้วย

2.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทฯ มีห้องชุดที่ได้ทำสัญญาซื้อขายแล้วแต่ยังไม่ได้โอนกรรมสิทธิ์จากทั้งหมด 25 โครงการ จำนวน 4,738 หน่วยคิดเป็นมูลค่าเท่ากับ 12,885.5 ล้านบาท

3. ปัจจัยความเสี่ยง

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจ พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียม ซึ่งการประกอบธุรกิจนี้ อาจจะได้รับผลกระทบจากปัจจัยความเสี่ยงทั้งภายในและภายนอก บริษัทฯ จึงมีการประเมินปัจจัยเสี่ยงและวางมาตรการป้องกันความเสี่ยงในทุกๆ ด้าน โดยความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น และมีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจมี ดังต่อไปนี้

3.1 ความเสี่ยงอันเกี่ยวกับลักษณะการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ

3.1.1 ความเสี่ยงจากการจัดหาที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ในอนาคต

บริษัทฯ ไม่มีนโยบายถือครองทรัพย์สินหรือที่ดินเปล่าที่ไม่พร้อมจะพัฒนา แต่บริษัทฯ จะใช้วิธีวางแผนในการจัดซื้อที่ดิน ในทำเลศักยภาพซึ่งสามารถพัฒนาโครงการได้ภายในระยะเวลา 1-2 ปี ให้สอดคล้องกับแผนพัฒนาโครงการของบริษัทฯ ทั้งในด้านเป้าหมายยอดขาย และเป้าหมายการรับรู้รายได้ โดยบริษัทฯ จะพิจารณาจัดซื้อที่ดินแต่ละแห่งโดยศึกษาความเป็นไปได้เบื้องต้นในการพัฒนาโครงการ รวมถึงความเหมาะสมของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในบริเวณที่ดินดังกล่าวแล้วจึงดำเนินการจัดซื้อที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการ ทั้งนี้ บริษัทฯ เน้นการทำสัญญาจะซื้อจะขายที่ดินด้วยการวางมัดจำ และกำหนดการโอนกรรมสิทธิ์ที่ดินในระยะเวลา 1-2 ปี ตามที่เห็นว่าเป็นช่วงเวลาที่เหมาะสมที่จะเริ่มพัฒนาโครงการ ทำให้บริษัทฯ ไม่ได้ถือที่ดินเปล่าที่ไม่พร้อมจะพัฒนาไว้ เว้นแต่จะเป็นที่ดินที่บริษัทฯ เล็งเห็นว่ามีความศักยภาพสูงในการพัฒนา และราคาอยู่ในระดับที่ให้ผลตอบแทนจากการลงทุนสูงกว่าต้นทุนทางการเงิน

จากนโยบายดังกล่าวบริษัทฯ จึงมีความเสี่ยงในการจัดหาที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ใหม่ๆ ในอนาคต และจากการที่บริษัทฯ มุ่งเน้นทำเลที่ตั้งบริเวณใกล้เคียงกับสถานขนส่งมวลชนระบบรางในเขตกรุงเทพมหานคร และปริมณฑลซึ่งที่ดินบริเวณดังกล่าวมีการแข่งขันในการซื้อที่ดินของผู้ประกอบการรายอื่นหรือราคาที่ดินที่สูงขึ้นซึ่งอาจทำให้บริษัทฯ ต้องจัดซื้อที่ดินในราคาแพงขึ้นและอาจส่งผลกระทบในทางลบต่ออัตราผลตอบแทนในการลงทุน ฐานทางการเงินและผลการดำเนินงานในอนาคตอย่างมีนัยสำคัญ

อย่างไรก็ตาม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทฯ มีการทำสัญญาจะซื้อจะขายที่ดินไว้รอการพัฒนาโครงการใหม่ในอนาคตแล้วจำนวน 17 โครงการเพื่อพัฒนาโครงการในอีก 1-2 ปีข้างหน้า บริษัทฯ พิจารณาว่าการถือครองที่ดินเปล่าที่ไม่พร้อมพัฒนา ไว้รอกรอบระยะเวลาในการพัฒนาโครงการของบริษัทฯ ในช่วง 1-2 ปี อาจก่อให้เกิดความเสี่ยงโดยตรงกับบริษัทฯ และทำให้ต้นทุนในการพัฒนาโครงการเพิ่มขึ้นจากต้นทุนทางการเงินที่ต้องใช้ในการซื้อที่ดินเก็บไว้ ถ้าหากสามารถจัดหาที่ดินได้ต้นทุนที่ดินในราคาที่เหมาะสม หรือ มีแนวโน้มที่จะให้ผลตอบแทนจากการพัฒนาโครงการที่เติบโตสูงกว่าต้นทุนการถือครอง บริษัทฯ จึงจะพิจารณาซื้อเพื่อถือครองไว้เพื่อรอพัฒนา

เพื่อบริหารความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทฯ จึงมีการศึกษาความเป็นไปได้ในระยะยาว เพื่อกำหนดแผนการซื้อที่ดินอย่างเหมาะสมทั้งในช่วงเวลาที่เหมาะสมในการซื้อที่ดินและการพัฒนาโครงการ ราคาที่ดินที่เหมาะสมในการพัฒนาโครงการรูปแบบต่างๆ ในแต่ละทำเล ให้สอดคล้องกับแผนธุรกิจและสภาพคล่องทางการเงินของบริษัทฯ แล้วจึงดำเนินการคัดเลือกและจัดซื้อที่ดินดังกล่าว โดยเน้นทำเลที่มีแนวโน้มการเติบโตของศักยภาพสูง และการแข่งขันในการซื้อที่ดินกับผู้ประกอบการรายอื่น ยังต่ำ ส่งผลให้บริษัทฯ สามารถจัดซื้อที่ดินในราคาไม่แพงและเงินที่ใช้วางมัดจำที่ค่อนข้างต่ำ เมื่อเปรียบเทียบกับโอกาสการพัฒนาโครงการในอนาคต เพื่อสร้างผลตอบแทนจากการพัฒนาให้สูงกว่าต้นทุนทางการเงินในการถือครองที่ดินระยะยาว นอกจากนี้ การที่บริษัทฯ มีความสัมพันธ์ที่ดีกับนายหน้าจัดหาที่ดิน ทำให้บริษัทฯ คาดว่าจะสามารถจัดหาที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่มีศักยภาพ และสร้างผลประโยชน์ที่ดีในอนาคตได้

3.1.2 ความเสี่ยงจากการที่บริษัทฯ มีรายได้หลักจากธุรกิจประเภทเดียว (พัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย)

ปัจจุบัน รายได้หลักของบริษัทฯ มาจากการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย โดยเน้นการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียม ดังนั้นบริษัทฯ จึงอาจมีความเสี่ยงหากตลาดอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียมในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลเกิดภาวะอุปทานล้นตลาด อันเกิดจากจำนวนห้องชุดพักอาศัยเพิ่มสูงขึ้นเกินกว่าความต้องการของผู้บริโภค หรือเกิดจากการกำลังซื้อของกลุ่มลูกค้าหลักอาจถูกกระทบอย่างมากจากอัตราดอกเบี้ยที่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้น และอัตราส่วนสินเชื่อบริษัทที่มีแนวโน้มสูงขึ้น รวมถึงหากพฤติกรรมผู้บริโภคมีการเปลี่ยนแปลงความต้องการที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียมไปยังโครงการที่อยู่อาศัยประเภทอื่น ที่บริษัทฯ ไม่ได้พัฒนาในปัจจุบัน ทำให้อาจส่งผลกระทบต่อรายได้และผลประกอบการของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ

บริษัทฯ ได้ตระหนักและให้ความสำคัญกับความเสี่ยงนี้ จึงได้จัดให้มีการบริหารความเสี่ยงโดยก่อนการลงทุนพัฒนาโครงการแต่ละโครงการ บริษัทฯ ได้ศึกษาความเป็นไปได้ของละเอียด เพื่อกำหนดแผนงานอย่างรอบคอบทั้งในเรื่องของรูปแบบผลิตภัณฑ์ที่น่าเสนอ ทำเลที่ตั้งของโครงการ การกำหนดราคาขายต่อห้อง ภาวะตลาด ความต้องการของผู้ซื้อ เงินลงทุนที่ต้องใช้ในการพัฒนา และผลตอบแทนที่คาดว่าจะได้รับจากการลงทุน รวมถึงพฤติกรรมของผู้บริโภคในปัจจุบันที่ยังต้องการที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียมมากขึ้น และเมื่อเริ่มลงทุนพัฒนาโครงการ บริษัทฯ จะมีการติดตามข้อมูลข่าวสารต่างๆ เพื่อใช้ในการประเมินภาวะเศรษฐกิจของประเทศตลอดจนปัจจัยอื่นๆ ที่อาจมีผลกระทบต่อธุรกิจพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์อย่างใกล้ชิดและสม่ำเสมอ นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้สรรหาโอกาสในการพัฒนาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทอื่นที่มีศักยภาพในการเติบโต รวมถึงให้ผลตอบแทนที่เหมาะสมในระยะยาวจากการมีรายได้ที่สม่ำเสมอ (Recurring Income)

โดยกลุ่มบริษัทฯ มีแผนจะเริ่มพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยแนวราบประเภทบ้านเดี่ยวและบ้านแฝด 1 โครงการในปี 2560 ภายใต้บริษัท ออริจิน เแฮส จำกัด และ อยู่ระหว่างการวางแผนพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ในธุรกิจโรงแรมที่ศรีราชา จังหวัดชลบุรี ภายใต้ บริษัท ออริจิน วัน จำกัด โดยความร่วมมือกับ Intercontinental Hotels Group (IHG) เพื่อสร้างความมั่นคงให้กับกลุ่มบริษัทฯ ในระยะยาว

3.1.3 ความเสี่ยงจากแนวโน้มต้นทุนการก่อสร้างที่เพิ่มสูงขึ้น

ปัจจัยหลักที่สำคัญของการดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ นอกจากต้นทุนราคาที่ดินแล้ว ต้นทุนการก่อสร้างเป็นปัจจัยเสี่ยงที่มีผลกระทบต่อผลการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ โดยต้นทุนการก่อสร้างของบริษัทฯ ประกอบด้วยต้นทุนราคาวัสดุก่อสร้าง และต้นทุนค่าแรงเป็นหลัก ทั้งนี้ราคาวัสดุก่อสร้าง มีการปรับตัวตามสถานการณ์อุปสงค์อุปทานในตลาดโลก และสถานการณ์การก่อสร้างภายในประเทศ รวมทั้งการปรับค่าแรงขั้นต่ำ ซึ่งส่งผลกระทบต่อต้นทุนการก่อสร้างในอนาคตของบริษัทฯ

เพื่อลดความเสี่ยงทางด้านต้นทุนการก่อสร้างดังกล่าว บริษัทฯ ได้ดำเนินการพิจารณาจัดจ้างบริษัทผู้รับเหมาก่อสร้างที่มีความน่าเชื่อถือ โดยทำสัญญาจ้างเหมาก่อสร้างแบบกำหนดราคาแน่นอนรวมค่าวัสดุก่อสร้าง (Turn Key Contract) ซึ่งบริษัทผู้รับเหมาก่อสร้างจะเป็นผู้รับผิดชอบในการจัดซื้อวัสดุก่อสร้างหลัก โดยคำนวณรวมเป็นส่วนหนึ่งในราคาจ้างก่อสร้าง ดังนั้น หากวัสดุก่อสร้างหลักปรับตัวสูงขึ้นในระหว่างการก่อสร้าง จะไม่ส่งผลกระทบต่อบริษัทฯ เนื่องจากผู้รับเหมาก่อสร้างจะเป็นผู้รับความเสี่ยงดังกล่าว อย่างไรก็ดี ในกรณีที่วัสดุก่อสร้างหลักปรับตัวสูงขึ้นเกินกว่าร้อยละ 10 ของมูลค่าราคาค่าจ้างก่อสร้าง บริษัทผู้รับเหมาก่อสร้างสามารถเจรจากับบริษัทฯ เพื่อพิจารณาปรับเพิ่มมูลค่าราคาค่าจ้างก่อสร้างตามความเหมาะสม นอกจากนี้ บริษัทฯ จะเป็นผู้จัดหาวัสดุก่อสร้างบางประเภทที่สามารถนับจำนวนได้

แน่นอนและมีราคาต่อหน่วยค่อนข้างสูง เช่น ลิฟท์ เฟอร์นิเจอร์ และเครื่องปรับอากาศ เป็นต้น ดังนั้น หากราคาวัสดุเหล่านี้ปรับสูงขึ้น อาจส่งผลกระทบต่อกำไรในการดำเนินงานของบริษัท และบริษัท ได้ทำสัญญาซื้อขายโดยตกลงราคากับผู้ผลิตโดยตรง ทำให้บริษัท สามารถลดความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงทางด้านราคาในอนาคต

3.1.4 ความเสี่ยงจากโครงการที่กำลังพัฒนาอยู่และโครงการในอนาคต

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัท มีโครงการที่อยู่ระหว่างการขายจำนวน 30 โครงการ โดยแบ่งเป็น โครงการที่พัฒนาแล้วเสร็จจำนวน 14 โครงการ มูลค่าโครงการรวมประมาณ 8,120.0 ล้านบาท โครงการที่เปิดขายและอยู่ระหว่างการพัฒนา จำนวน 16 โครงการ มูลค่าโครงการรวมประมาณ 17,755.0 ล้านบาท

ผลการดำเนินงานของบริษัท จะมีความไม่แน่นอนขึ้นอยู่กับความสำเร็จของโครงการที่อยู่ระหว่างการพัฒนาดังกล่าว ทั้งนี้ ความสำเร็จในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ของบริษัท จะขึ้นอยู่กับปัจจัยต่างๆ หลายด้าน ได้แก่ ความเพียงพอของเงินทุนสำหรับการพัฒนาโครงการ ภาวะเศรษฐกิจในประเทศ ความผันผวนทางการเมือง ภาวะเศรษฐกิจในระดับภูมิภาคและเศรษฐกิจโลก การเปลี่ยนแปลงของนโยบายที่ใช้อยู่ในปัจจุบันเกี่ยวกับภาษีการเงินและการคลังของประเทศไทย อุปสงค์และอุปทานของที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียม ความคืบหน้าของการขายระบบขนส่งมวลชนระบบราง รวมถึงปัจจัยอื่นๆ ที่มีผลกระทบต่อความเชื่อมั่นและกำลังซื้อของผู้ซื้อ เช่น อัตราดอกเบี้ย ราคาน้ำมัน เป็นต้น ดังนั้น บริษัท จึงอาจมีความเสี่ยงในการดำเนินโครงการที่อยู่ระหว่างการพัฒนาและโครงการในอนาคตให้ประสบความสำเร็จ และอาจส่งผลกระทบในทางลบต่อการดำเนินธุรกิจ ฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัท อย่างมีนัยสำคัญ

3.1.5 ความเสี่ยงจากการแข่งขันสูงในอุตสาหกรรม

การแข่งขันในตลาดที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียมมีแนวโน้มการแข่งขันที่สูงขึ้นเนื่องจากการเติบโตของตลาดค่อนข้างจำกัด และมีสินค้าคงเหลือในตลาดค่อนข้างสูง จากสถานการณ์ขายที่ยังไม่ฟื้นตัว นอกจากนี้ ยังมีคู่แข่งหลายรายโดยบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นคู่แข่งส่วนใหญ่ ได้แก่ ผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียม ที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ ซึ่งพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียมที่มีทำเลที่ตั้งตามแนวระบบขนส่งมวลชนระบบรางเกิดขึ้นเป็นจำนวนมาก

จากสถานการณ์ดังกล่าว บริษัท ยังมีกลยุทธ์หลักที่แตกต่างด้วยการเน้นการเป็น First Mover ในการเข้าไปพัฒนาโครงการในทำเลใหม่ๆ ที่มีแนวโน้มการเติบโตทางศักยภาพสูง แต่ยังมีการแข่งขันต่ำ ด้วยการศึกษาคู่มือและวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการพัฒนาโครงการในทำเลต่างๆ อย่างเจาะลึก ส่งผลให้สามารถได้ที่ดินในราคาถูก และมีค่าใช้จ่ายทางการตลาดที่ต่ำกว่าในทำเลที่มีการแข่งขันสูง อีกทั้งยังสามารถกำหนดราคาขึ้นตลาดได้ ขณะเดียวกันในทำเลที่มีการแข่งขันสูงบริษัท ใช้กลยุทธ์ในการพัฒนาโครงการให้มีความแตกต่างและมีจุดขายที่ชัดเจนตรงกับความต้องการของผู้บริโภค รวมทั้งความสามารถในการสื่อสารที่ทำให้ผู้บริโภครับรู้ และเข้าถึงความโดดเด่นของโครงการและภาพลักษณ์ของแบรนด์ได้อย่างชัดเจน ด้วยกลยุทธ์และศักยภาพในด้านต่างๆ เหล่านี้ของบริษัท ส่งผลให้บริษัท มีความสามารถในการแข่งขันสูง และลดความเสี่ยงในการแข่งขันลดลง

3.1.6 ความเสี่ยงจากการกู้ยืมเงินและความผันผวนของอัตราดอกเบี้ยเงินกู้

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัท มีหนี้สินรวมจำนวน 4,014.9 ล้านบาท โดยเป็นหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย (Interest Bearing Debt) จำนวน 2,576.7 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 64.18 ของหนี้สินรวม โดยหากอัตราดอกเบี้ย

เพิ่มขึ้นหรือลดลงทุก 1.00% จะส่งผลให้บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายดอกเบี้ยเพิ่มขึ้นหรือลดลงประมาณ 25.8 ล้านบาท ทั้งนี้ หากพิจารณาเฉพาะในส่วนของหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย (Interest Bearing Debt) ของบริษัทฯ จะพบว่าอัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยต่อส่วนของผู้ถือหุ้นมีค่าเท่ากับ 0.94 เท่า โดยเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินดังกล่าวนำมาใช้ในการพัฒนาโครงการต่างๆ ของบริษัทฯ และมีแนวโน้มที่จะต้องใช้เงินกู้เพิ่มขึ้นในการพัฒนาโครงการ ซึ่ง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทฯ มีโครงการที่อยู่ระหว่างการพัฒนาจำนวนทั้งสิ้น 16 โครงการรวมมูลค่าโครงการทั้งสิ้น 17,755.00 ล้านบาท แม้ว่าอัตราดอกเบี้ยในปัจจุบันมีแนวโน้มที่จะทรงตัว แต่หากในอนาคตอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมมีการปรับเพิ่มสูงขึ้น อาจทำให้ส่งผลกระทบต่อต้นทุนการพัฒนาโครงการ กำไรและผลการดำเนินงานของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ

ทั้งนี้ ภายใต้สัญญาเงินกู้เพื่อพัฒนาอสังหาริมทรัพย์นั้น บริษัทฯ จะต้องรักษาอัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญตลอดอายุสัญญาเงินกู้ เช่น อัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Interest Bearing Debt to Equity ratio) อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Debt to Equity ratio) เป็นต้น และหากบริษัทฯ ไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขสัญญาเงินกู้ดังกล่าวได้ อาจส่งผลกระทบต่อฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ

อย่างไรก็ตาม จากที่บริษัทฯ สามารถระดมทุนจากการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนเป็นครั้งแรกได้ แล้วเสร็จ อัตราส่วนทางการเงินของบริษัทฯ เช่น อัตราส่วนหนี้สินต่อทุน และอัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยต่อทุน ลดลงต่ำกว่าที่เจ้าหนี้ธนาคารกำหนด นอกจากนี้ เมื่อบริษัทฯ จัดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ บริษัทฯ สามารถเพิ่มช่องทางการระดมทุนผ่านตลาดทุน และ/หรือ ตลาดเงิน ที่มีโอกาสได้ต้นทุนเงินที่ต่ำลง

3.1.7 ความเสี่ยงจากความสามารถในการชำระดอกเบี้ยของบริษัทฯ

โดยหากพิจารณา อัตราส่วนความสามารถในการชำระดอกเบี้ย (Interest Coverage Ratio : ICR) กรณี คำนวณจากกระแสเงินสดจากการดำเนินงานก่อนดอกเบี้ยจ่ายและภาษีเงินได้นิติบุคคลหารด้วยดอกเบี้ยจ่าย (เกนส์เงินสด) จะติดลบ เนื่องจาก กระแสเงินสดจากการดำเนินงานก่อนดอกเบี้ยจ่ายและภาษีเงินได้นิติบุคคล ของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์จะรวมถึงเงินลงทุนในต้นทุนพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์และเงินมัดจำค่าที่ดิน ซึ่งสอดคล้องกับช่วงที่บริษัทฯ อยู่ระหว่างขยายตัวที่มีรายการใช้ไปเพื่อการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ รวมทั้งการจ่ายมัดจำที่ดินของโครงการใหม่ๆ เพิ่มขึ้น ทั้งนี้ อัตราส่วนความสามารถในการชำระดอกเบี้ยในช่วง 3 ปี ที่ผ่านยังคงมีผลเป็นลบเนื่องจากบริษัทฯ ยังมีการขยายการลงทุนอย่างต่อเนื่อง แต่อย่างไรก็ดีผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ได้สะท้อนประสิทธิภาพของการขยายการลงทุน โดยพิจารณาจากรายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทฯ เพิ่มขึ้นจาก 550.2 ล้านบาท ในปี 2557 เป็น 2,010.1 ล้านบาท ในปี 2558 หรือคิดเป็นอัตราส่วนการเพิ่มขึ้นกว่าร้อยละ 265.34 และ สำหรับปี 2559 บริษัทฯ มีรายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์ทั้งสิ้นแล้วกว่า 3,153.1 ล้านบาท

การบริหารจัดการความเสี่ยง บริษัทฯ ได้ศึกษาความเป็นไปได้ในระยะยาวของโครงการเพื่อกำหนดแผนการพัฒนาโครงการให้เหมาะสมกับสภาพคล่องทางการเงิน และที่ผ่านมา บริษัทฯ ยังไม่มีการผิมนัดชำระหนี้ และดอกเบี้ยจ่าย สถาบันการเงิน และ/หรือ ตัวแลกเปลี่ยนแต่อย่างใด

3.1.8 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงทางกฎหมายและกฎระเบียบซึ่งอาจมีผลกระทบต่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทฯ

การเปลี่ยนแปลงทางกฎหมายและกฎระเบียบที่เกิดขึ้นเป็นครั้งคราวในประเทศไทยเป็นปัจจัยซึ่งมีอิทธิพลต่อธุรกิจและการดำเนินงานของบริษัทฯ การเปลี่ยนแปลงดังกล่าวอาจจะส่งผลกระทบต่อต้นทุนและค่าใช้จ่ายในการดำเนินโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทฯ อาทิเช่น การเปลี่ยนแปลงข้อกำหนดการจัดสรรที่ดินตาม พ.ร.บ. อาคารชุด

และ พ.ร.บ. ควบคุมอาคาร (ได้แก่ การกำหนดเนื้อที่ที่ดิน / การกำหนดความกว้างของเขตทางเดินและเขตถนน / การกำหนดพื้นที่ส่วนกลาง / การส่งมอบและโอนกรรมสิทธิ์ทรัพย์สินส่วนกลางทั้งหมดให้แก่นิติบุคคลโครงการ / การกำหนดระเบียบชุมชน / การประเมินและจัดทำรายงานผลกระทบสิ่งแวดล้อม / การประเมินและจัดทำรายงานผลการตรวจสอบสภาพอาคารสูง) รวมถึงการเปลี่ยนแปลงกฎระเบียบเกี่ยวกับการกำหนดเขตการใช้ประโยชน์ที่ดิน (Zoning) กฎหมายผังเมือง การวางผังจราจรและโครงการระบบขนส่งมวลชนระบบราง โครงการทางด่วนพิเศษ เป็นต้น

ณ ปัจจุบัน ภาครัฐอยู่ระหว่างขั้นตอนการปรับปรุงนโยบายการจัดเก็บภาษีการใช้ประโยชน์ที่ดิน ซึ่งร่างกฎหมายภาษีที่ดินดังกล่าวอยู่ระหว่างการพิจารณาและยังไม่ได้ถูกบังคับใช้เป็นกฎหมายแต่อย่างใด ทั้งนี้ บริษัทฯ เชื่อว่าการปรับปรุงนโยบายการจัดเก็บภาษีการใช้ประโยชน์ที่ดินดังกล่าว อาจส่งผลให้ต้นทุนการพัฒนาโครงการของบริษัทฯ ปรับตัวเพิ่มขึ้นตามราคาที่ดินที่ปรับตัวสูงขึ้นอันเนื่องมาจากอัตราการจัดเก็บภาษีที่ดินที่สูงขึ้น

นอกจากนี้มาตรการการกำหนดอัตราส่วนเงินให้สินเชื่อต่อมูลค่าหลักประกัน (Loan to Value: LTV ratio) ในการให้สินเชื่อหรือให้เงินกู้ยืมเพื่อที่อยู่อาศัยที่มีราคาซื้อขายต่ำกว่า 10 ล้านบาทลงมาสำหรับสินเชื่อที่อยู่อาศัยแนวสูงหรือคอนโดมิเนียมนั้น กำหนด LTV ratio ที่อัตราร้อยละ 90 และมีการปรับใช้มาตรการดังกล่าวเฉพาะกับการซื้อขายทรัพย์สินตามสัญญาซื้อขายที่ทำตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2554 หรือภายหลังจากนั้นซึ่งมาตรการเหล่านี้จะมีผลกระทบต่อความสามารถในการกู้ยืมของผู้บริโภคอีกทั้งมาตรการเหล่านี้ก็จะมีการเปลี่ยนแปลงอยู่เสมอขึ้นอยู่กับสถานะเศรษฐกิจของประเทศและนโยบายของรัฐบาลในช่วงเวลาต่างๆ

อย่างไรก็ตามบริษัทฯ ได้ทำการศึกษาและติดตามการเปลี่ยนแปลงเกี่ยวกับกฎระเบียบต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้นอย่างต่อเนื่องเพื่อเตรียมความพร้อมสำหรับการปรับเปลี่ยนการดำเนินการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงกฎระเบียบที่อาจเกิดขึ้นดังกล่าวควบคู่ไปกับการศึกษาภาวะตลาดอย่างสม่ำเสมอซึ่งจากการเตรียมความพร้อมดังกล่าวทำให้บริษัทฯ มั่นใจได้ว่าจะไม่ได้รับผลกระทบหรืออาจได้รับผลกระทบเพียงเล็กน้อยจากการเปลี่ยนแปลงกฎระเบียบดังกล่าว

3.1.9 ความเสี่ยงจากความผันผวนของสถานะเศรษฐกิจ การเมืองภายในประเทศ ภัยธรรมชาติตลาดการเงิน และปัจจัยมหภาคอื่นๆ

อุตสาหกรรมของกลุ่มบริษัทฯ ได้รับผลกระทบจากความผันผวนทางเศรษฐกิจทั้งภายในและภายนอกประเทศ รวมทั้งความกังวลต่อสถานการณ์การเมืองในอนาคต ซึ่งเป็นปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อกำลังซื้อและความเชื่อมั่นของผู้บริโภค อย่างไรก็ตาม แนวโน้มเศรษฐกิจไทยในปี 2560 มีแนวโน้มที่ดีขึ้น โดยคาดว่าจะขยายตัวร้อยละ 3.1 – 4.1 เติบโตขึ้นจากการขยายตัวร้อยละ 3.2 ในปี 2559 (แหล่งที่มา: สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง 31 ม.ค.2560) โดยยังคงได้รับแรงขับเคลื่อนจากการใช้จ่ายภาครัฐที่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง โดยเฉพาะงบประมาณรายจ่ายเพิ่มเติมประจำปีงบประมาณ 2560 จำนวน 190,000 ล้านบาท และโครงการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานด้านคมนาคมใหม่ๆ ในปี 2560 อาทิ โครงการรถไฟฟ้าทางคู่และรถไฟฟ้าในเขตเมือง โครงการมอเตอร์เวย์ และ โครงการพัฒนาท่าอากาศยาน ประกอบกับแนวโน้มรายได้เกษตรกรที่ปรับตัวดีขึ้นตามราคาสินค้าโภคภัณฑ์ในตลาดโลก นอกจากนี้ การส่งออกเริ่มมีแนวโน้มขยายตัวดีขึ้นตามเศรษฐกิจประเทศคู่ค้าที่ การบริการคาดว่าจะขยายตัวได้ต่อเนื่องตามจำนวนนักท่องเที่ยวที่เพิ่มขึ้น

สถานการณ์ตลาดที่อยู่อาศัยจะได้รับอานิสงส์จากการพัฒนาสาธารณูปโภคและการคมนาคมในทำเลต่างๆ โดยเฉพาะความคืบหน้าการก่อสร้างรถไฟฟ้าสายใหม่และส่วนต่อขยายยังคงเป็นปัจจัยที่สำคัญของการขยายตัวของความต้องการที่อยู่อาศัยในทำเลรถไฟฟ้าสายใหม่และส่วนต่อขยาย

ทั้งนี้บริษัทฯ ได้คำนึงถึงการควบคุมความเสี่ยงที่จะเกิดจากปัจจัยมหภาคต่างๆ เหล่านี้ประกอบในการพิจารณาลงทุนพัฒนาโครงการต่างๆอย่างเหมาะสม เพื่อรักษาความมั่นคงและการเติบโตของบริษัทฯ ทั้งการวางตำแหน่งสินค้าให้สอดคล้องกับความต้องการและกำลังซื้อ ช่วงเวลาที่เหมาะสมในแต่ละทำเล ตลอดจนการทำการตลาดและโปรโมชั่นต่างๆ

3.2 ความเสี่ยงด้านการบริหารจัดการของบริษัทฯ

3.2.1 ความเสี่ยงจากการมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ที่มีอิทธิพลต่อการกำหนดนโยบายการบริหารงาน

ภายหลังการเสนอขายหุ้นสามัญ ครอบคลุมวงจรรวม (นายพีระพงศ์ จรุงเอก นางอารดา จรุงเอก และบริษัท พูนพีระดา จำกัด) ถือหุ้นในบริษัทฯ รวมกันในสัดส่วนประมาณร้อยละ 70.00 ของหุ้นที่ออกและจำหน่ายแล้วทั้งหมด และในปี 2559 ครอบคลุมวงจรรวมได้มีการขายหุ้นออกให้แก่นักลงทุนรายย่อยและกองทุนคงเหลือสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 66.149 ของหุ้นที่ออกและจำหน่ายแล้วทั้งหมด แต่ยังคงดำรงตำแหน่งเป็นผู้บริหารและกรรมการผู้มีอำนาจลงนามของบริษัทฯ จึงทำให้ครอบคลุมวงจรรวมในฐานะที่เป็นผู้ถือหุ้นใหญ่มีอำนาจในการควบคุมการบริหารจัดการบริษัทฯ รวมถึงสามารถควบคุมการออกเสียงลงคะแนนของที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้เกือบทั้งหมดไม่ว่าจะเป็นเรื่องการแต่งตั้งกรรมการ หรือการขอมติในเรื่องอื่นที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ยกเว้นเรื่องที่กฎหมายหรือข้อบังคับของบริษัทฯ กำหนดให้ต้องได้รับเสียง 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น และเสียงที่ครอบคลุมวงจรรวมมีส่วนได้เสียในการออกเสียงลงคะแนน ดังนั้นผู้ถือหุ้นรายอื่นจึงอาจไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบและถ่วงดุลเรื่องที่กลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่เสนอได้

อย่างไรก็ตาม จากโครงสร้างการจัดการของบริษัทฯ ซึ่งประกอบด้วยคณะกรรมการ และคณะกรรมการชุดย่อยชุดต่างๆ ทั้งคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน รวมถึงคณะกรรมการบริหาร โดยคณะกรรมการแต่ละชุดจะมีการกำหนดขอบเขตอำนาจหน้าที่อย่างชัดเจน ทำให้บริษัทฯ มีความโปร่งใสของการบริหารจัดการและมีระบบที่ตรวจสอบได้

ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทฯ มีกรรมการอิสระทั้งหมด 5 ท่าน ซึ่งกรรมการอิสระจำนวน 3 ท่านดำรงตำแหน่งกรรมการตรวจสอบ เพื่อเป็นกลไกในการตรวจสอบการดำเนินงานของคณะกรรมการบริษัทฯ นอกจากนี้ คณะกรรมการของบริษัทฯประกอบด้วยกรรมการที่ไม่ใช่ครอบครัวจรุงเอก จำนวน 8 ท่าน จากทั้งหมด 10 ท่าน จึงสามารถพิจารณาถ่วงดุลการเสนอเรื่องต่างๆ ที่จะพิจารณาเข้าสู่ที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้ระดับหนึ่ง นอกจากนั้นแล้ว บริษัทฯ ได้มีแนวปฏิบัติกรณีที่มีการทำรายการระหว่างกัน หรือรายการที่เกี่ยวข้องกับกรรมการ หรือผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมภายในกิจการ รวมทั้งบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง โดยบุคคลดังกล่าวจะไม่มีอำนาจอนุมัติ และไม่มีสิทธิออกเสียงในการทำรายการนั้นๆ ซึ่งจะสามารถช่วยลดความเสี่ยงในข้อนี้ได้อีกด้วย

3.3 ความเสี่ยงจากการเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ

3.3.1 ความเสี่ยงกรณีที่ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ ถือครองหุ้นของบริษัทฯ จำนวนมาก และหากผู้ถือหุ้นรายใหญ่อ้างว่าสามารถขายหุ้นได้ในอนาคตอาจมีผลกระทบต่อราคาหุ้นของบริษัทฯ

ภายหลังการเสนอขายหุ้นของบริษัทฯ ครอบคลุมวงจรรวม (นายพีระพงศ์ นางอารดา จรุงเอก และบริษัท พูนพีระดา จำกัด) ถือหุ้นในสัดส่วนประมาณร้อยละ 70.00 ของหุ้นที่ออกและจำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัทฯ ทั้งนี้ หุ้นของบริษัทฯ ซึ่งถือโดยครอบครัวจรุงเอกในฐานะผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ จะถูกห้ามขายเป็นระยะเวลา 1 ปีนับแต่วันที่หุ้นของบริษัทฯ เริ่มทำการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ฯ ตามประกาศคณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์ฯ เรื่องการห้ามผู้บริหารหรือผู้

ถือหุ้นและผู้ที่เกี่ยวข้องขายหุ้นและหลักทรัพย์ภายในระยะเวลาที่กำหนด พ.ศ. 2544 (รวมทั้งที่มีการแก้ไขเพิ่มเติม) และครอบครัวจรรยาเอกสามารถทยอยขายหุ้นของบริษัทฯ บางส่วนที่ตนถือเมื่อครบกำหนดระยะเวลา 6 เดือนหลังจากหุ้นของบริษัทฯ เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ และเมื่อครบระยะเวลา 1 ปีหลังจากหุ้นของบริษัทฯ เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ครอบครัวจรรยาเอกสามารถขายหุ้นของบริษัทฯ ได้ทั้งหมดภายหลังสิ้นสุดระยะเวลาห้ามขายหุ้นดังกล่าว

การที่ครอบครัวจรรยาเอกอาจขายหุ้นจำนวนมากหรือการคาดการณ์ว่าจะมีการขายหุ้นในจำนวนมากเกิดขึ้นอาจมีผลกระทบในทางลบต่อราคาซื้อขายของหุ้นของบริษัทฯ ได้ ซึ่งบริษัทฯ ไม่สามารถคาดการณ์ถึงผลกระทบ (ถ้ามี) ของการขายหุ้นในอนาคตหรือปริมาณหุ้นที่จะขายในอนาคตว่าจะมีผลกระทบต่อความเคลื่อนไหวของราคาตลาดของหุ้นของบริษัทฯ อย่างไรก็ตาม การขายหุ้นจำนวนมากในตลาดหลักทรัพย์ฯ ภายหลังการเสนอขายหุ้นหรือการคาดการณ์ว่าจะมีการซื้อขายในลักษณะดังกล่าวเกิดขึ้น อาจส่งผลกระทบในทางลบต่อราคาตลาดของหุ้นของบริษัทฯ

3.3.2 ความเสี่ยงเรื่องผลกระทบจากราคาหลักทรัพย์จากการใช้สิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ ที่ออกให้แก่กรรมการ ผู้บริหารและพนักงานของบริษัทฯ ซึ่งราคาใช้สิทธิต่ำกว่าราคาเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชน

ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 8/2557 เมื่อวันที่ 10 พฤศจิกายน 2557 ได้มีมติอนุมัติการออกและจัดสรรใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ (“ใบสำคัญแสดงสิทธิ”) ให้แก่กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทฯ จำนวน 3,150,000 หน่วย อายุ 3 ปี นับจากวันออกใบสำคัญแสดงสิทธิ อัตราการใช้สิทธิ 1 หน่วยใบสำคัญแสดงสิทธิ ต่อ 1 หุ้นสามัญ ราคาการใช้สิทธิ 4.50 บาทต่อหุ้น (เว้นแต่กรณีที่มีการปรับราคาใช้สิทธิตามเงื่อนไขการปรับสิทธิ) ซึ่งกำหนดออกและจัดสรรใบสำคัญแสดงสิทธิในวันที่ 1 ตุลาคม 2558 ทั้งนี้ กรรมการ ผู้บริหารและพนักงานได้รับจัดสรรใบสำคัญแสดงสิทธิและจะสามารถเริ่มทยอยใช้สิทธิในการแปลงสภาพเป็นหุ้นสามัญของบริษัทฯ ได้ตั้งแต่ใบสำคัญแสดงสิทธิอายุครบ 6 เดือน

ราคาการใช้สิทธิดังกล่าวต่ำกว่าราคาเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่ประชาชนในครั้งนี้อยู่ละ 50 ดังนั้น ผู้ลงทุนจึงมีความเสี่ยงจากการมีต้นทุนในการถือหุ้นสามัญสูงกว่าต้นทุนการใช้สิทธิของกรรมการ ผู้บริหารและพนักงานที่ถือใบสำคัญแสดงสิทธิ และอาจมีความเสี่ยงที่ราคาหุ้นอาจลดต่ำลง หากกรรมการ ผู้บริหารและพนักงานขายหุ้นหลังการใช้สิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิ นอกจากนี้ ผู้ลงทุนจะมีผลกระทบต่อส่วนแบ่งกำไร (EPS Dilution) และผลกระทบด้านสัดส่วนการถือหุ้น (Control Dilution) ในกรณีกรรมการ ผู้บริหารและพนักงานใช้สิทธิซื้อหุ้นสามัญตามใบสำคัญแสดงสิทธิทั้งจำนวน โดยผู้ลงทุนจะมีส่วนแบ่งกำไรและสิทธิออกเสียงลดลงร้อยละ 0.52 โดยคำนวณจากฐานทุนชำระแล้วภายหลังการเสนอขายหุ้นต่อประชาชนและการใช้สิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิ ซึ่งมีจำนวนรวมทั้งสิ้น 603,150,000 หุ้น

นอกจากนี้ตามมาตรฐานบัญชีเรื่อง Share-based payment จากการจัดสรรใบสำคัญแสดงสิทธิให้แก่กรรมการ ผู้บริหารและพนักงานนั้น บริษัทฯ จะต้องบันทึกค่าใช้จ่ายดังกล่าวเมื่อมีการจัดสรรให้แก่กรรมการ ผู้บริหารและพนักงานของบริษัทฯ โดยจะทยอยรับรู้เป็นค่าใช้จ่ายตามสัดส่วนของการใช้สิทธิในการแปลงสภาพเป็นหุ้นสามัญของบริษัทฯ ที่เกิดขึ้นจริง ดังนั้น ปัจจัยดังกล่าวอาจส่งผลกระทบโดยตรงในทางลบต่อกำไรและผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ในอนาคต

อย่างไรก็ตาม ผลกระทบดังกล่าวข้างต้นจะยังไม่เกิดขึ้นทันที เนื่องจากเงื่อนไขของระยะเวลาการใช้สิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิที่กำหนดให้ผู้ถือใบสำคัญแสดงสิทธิสามารถใช้สิทธิได้หลังจากมีอายุครบ 6 เดือนนับจากวันที่ออกใบสำคัญแสดงสิทธิแล้ว โดยสามารถใช้สิทธิครั้งแรกได้ไม่เกินร้อยละ 10 ของใบสำคัญแสดงสิทธิที่ผู้ถือใบสำคัญแสดงสิทธิแต่ละคนได้รับจัดสรร และในทุกๆ 6 เดือนหลังวันใช้สิทธิครั้งแรกสามารถใช้สิทธิได้ไม่เกินร้อยละ 25 ร้อยละ 40 ร้อยละ 60 ร้อยละ 80 และร้อยละ 100 ของใบสำคัญแสดงสิทธิที่ผู้ถือใบสำคัญแสดงสิทธิแต่ละคนได้รับจัดสรร

และในปี 2559 ได้มีการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิจำนวน 2 ครั้ง ในเดือนมีนาคมและเดือนกันยายน ซึ่งยังไม่ส่งผลกระทบต่อส่วนแบ่งกำไร (EPS Dilution) และผลกระทบต่อส่วนการถือหุ้น (Control Dilution) มากขึ้นจากที่เคยได้แจ้งไว้ เนื่องจากที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ประจำปี 2559 มีมติอนุมัติจ่ายปันผลบางส่วนเป็นหุ้นปันผล และบริษัทก็ได้มีการประกาศแก้ไขเปลี่ยนแปลงราคาและอัตราการใช้สิทธิใบสำคัญแสดงสิทธิเพื่อให้สอดคล้องกับการจ่ายหุ้นปันผลตามหลักเกณฑ์ที่ทางตลาดหลักทรัพย์และสำนักงาน ก.ล.ต. กำหนด

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 สินทรัพย์หลักของบริษัทฯ และบริษัทย่อย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 สินทรัพย์หลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ ประกอบด้วยที่ดินรอการพัฒนา ต้นทุนโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน อาคารและอุปกรณ์ และสินทรัพย์ไม่มีตัวตนโดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

รายการ	มูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 (ล้านบาท)	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
ที่ดินรอการพัฒนา	8.1	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
เงินมัดจำค่าที่ดิน	898.3	เป็นเจ้าของ	-
ต้นทุนโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์	4,517.3	เป็นเจ้าของ	จดจำนองเป็นหลักประกันเงินกู้ยืม กับสถาบันการเงิน
อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน	5.7	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์	359.0	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
สินทรัพย์ไม่มีตัวตน	2.6	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
รวมทั้งสิ้น	5,791.0		

4.1.1 ที่ดินรอการพัฒนา

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 ที่ดินรอพัฒนามีมูลค่าสุทธิตามบัญชีในงบการเงินรวม เท่ากับ 8.1 ล้านบาทโดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

รายการ	พื้นที่ (ไร่)	มูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 (ล้านบาท)	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
ที่ดินโครงการเทพารักษ์ 4 จังหวัดสมุทรปราการ ¹	0-1-99.0	8.1	เป็นเจ้าของ	ไม่มี

4.1.2 เงินมัดจำค่าที่ดิน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทฯ มีเงินมัดจำค่าที่ดินสำหรับโครงการซึ่งอยู่ระหว่างการก่อสร้าง จำนวน 13 โครงการ ซึ่งมีมูลค่าสุทธิตามบัญชีในงบการเงินรวม เท่ากับ 898.3 ล้านบาท โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

รายการ	พื้นที่ (ไร่)	มูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 (ล้านบาท)
โครงการขยายถนนแบริ่งซอย 1	0-0-15.5	0.2
โครงการ Knightbridge นราธิวาส 13	2-3-75.7	188.7
โครงการ Notting Hill Jatujak Interchange	1-0-92	35.0
โครงการโนนาคด	ประมาณ 53 ไร่	674.4
รวมทั้งสิ้น		898.3

4.1.3 ต้นทุนโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 ต้นทุนโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ซึ่งประกอบด้วยที่ดินและสิ่งปลูกสร้างเพื่อขายในโครงการต่างๆ มีมูลค่าสุทธิตามบัญชีในงบการเงินรวมเท่ากับ 4,517.3 ล้านบาท โดยมีรายละเอียดสรุปดังนี้

รายการ	ลักษณะ โครงการ	พื้นที่ โครงการ (ไร่)	มูลค่าสุทธิตาม บัญชี (ล้านบาท) ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
โครงการ Kensigton สุขุมวิท 107	อาคารชุด พักอาศัย	0-3-81.0	9.3	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
โครงการ Knightbridge สุขุมวิท 107	อาคารชุด พักอาศัย	1-1-56.0	3.8	เป็นเจ้าของ	ไม่มี

รายการ	ลักษณะโครงการ	พื้นที่โครงการ (ไร่)	มูลค่าสุทธิตามบัญชี (ล้านบาท) ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
โครงการ B-Loft สุขุมวิท 109	อาคารชุดพักอาศัย	0-3-60.0	4.9	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
โครงการ B-loft สุขุมวิท 115	อาคารชุดพักอาศัย	1-0-07	7.4	เป็นเจ้าของ	หลักประกันเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน ในวงเงินรวมจำนวน 430.0 ล้านบาท (หลักประกันร่วมกับโครงการ The Cabana สำโรง)
โครงการ Knightbridge Sky River Ocean ปากน้ำ	อาคารชุดพักอาศัย	1-3-60.0	333.0	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
โครงการ B-Republic สุขุมวิท 101/1	อาคารชุดพักอาศัย	2-0-69.0	80.3	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
โครงการ Tropicana เอรวิ้น	อาคารชุดพักอาศัย	2-0-96.9	101.4	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
โครงการ Villa Lasalle สุขุมวิท 105	อาคารชุดพักอาศัย	2-1-63.0	14.7	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
โครงการ Notting Hill ดิวนนท์	อาคารชุดพักอาศัย	1-1-43.5	112.7	เป็นเจ้าของ	หลักประกันเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน ในวงเงินรวมจำนวน 117.0 ล้านบาท
โครงการ The Cabana สำโรง	อาคารชุดพักอาศัย	3-3-54.0	353.9	เป็นเจ้าของ	หลักประกันเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน ในวงเงินรวมจำนวน 430.0 ล้านบาท
โครงการ Notting Hill Kaset	อาคารชุดพักอาศัย	1-2-16.1	129.0	เป็นเจ้าของ	หลักประกันเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน ในวงเงินรวมจำนวน 226.95 ล้านบาท
โครงการ Pause สุขุมวิท 103	อาคารชุดพักอาศัย	1-2-53.0	162.8	เป็นเจ้าของ	หลักประกันเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน ในวงเงินรวมจำนวน 182.0 ล้านบาท
โครงการ Pause (A) และ (B) สุขุมวิท 107	อาคารชุดพักอาศัย	1-0-41.0	40.2	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
โครงการ Pause สุขุมวิท 115	อาคารชุดพักอาศัย	1-1-83.0	133.3	เป็นเจ้าของ	หลักประกันเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน ในวงเงินรวมจำนวน 210.45 ล้านบาท

รายการ	ลักษณะโครงการ	พื้นที่โครงการ (ไร่)	มูลค่าสุทธิตามบัญชี (ล้านบาท) ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
โครงการ Knightbridge สะพานใหม่	อาคารชุดพักอาศัย	2-3-60.0	561.0	เป็นเจ้าของ	หลักประกันเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน ในวงเงินรวมจำนวน 444.4 ล้านบาท
โครงการ Pause ID สุขุมวิท 107	อาคารชุดพักอาศัย	0-3-90.0	51.3	เป็นเจ้าของ	หลักประกันเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน ในวงเงินรวมจำนวน 133.55 ล้านบาท
โครงการ Knightsbridge The Ocean ศรีราชา	อาคารชุดพักอาศัย	4-0-4.5	502.2	เป็นเจ้าของ	หลักประกันเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน ในวงเงินรวมจำนวน 874.6 ล้านบาท
โครงการ Kensington และ Nottinghill ศรีราชา	อาคารชุดพักอาศัย	8-1-65.5	252.7	เป็นเจ้าของ	หลักประกันเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน ในวงเงินรวมจำนวน 889.0 ล้านบาท
โครงการ Notting Hill สะพานใหม่	อาคารชุดพักอาศัย	3-3-60	237.5	เป็นเจ้าของ	หลักประกันเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน ในวงเงินรวมจำนวน 535.5 ล้านบาท
โครงการ KninghtBridge ดิวนนท์	อาคารชุดพักอาศัย	1-2-83.0	237.8	เป็นเจ้าของ	หลักประกันเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน ในวงเงินรวมจำนวน 440.0 ล้านบาท
โครงการ Notting Hill แพรกษา	อาคารชุดพักอาศัย	3-1-91.0	184.2	เป็นเจ้าของ	หลักประกันเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน ในวงเงินรวมจำนวน 603.93 ล้านบาท
โครงการ Kensington พหล-เกษตร	อาคารชุดพักอาศัย	1-3-62.0	117.4	เป็นเจ้าของ	หลักประกันเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน ในวงเงินรวมจำนวน 185 ล้านบาท
โครงการ Notting Hil Charoenkrung	อาคารชุดพักอาศัย	1-1-79.0	142.5	เป็นเจ้าของ	หลักประกันเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน ในวงเงินรวมจำนวน 159.3 ล้านบาท
โครงการ Kensington Kaset Campus	อาคารชุดพักอาศัย	4-0-85.0	201.4	เป็นเจ้าของ	หลักประกันเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน ในวงเงินรวมจำนวน 396.0 ล้านบาท
โครงการ Knightsbridge นราธิวาส	อาคารชุดพักอาศัย	2-3-75.7	10.7	เงินมัดจำ	ไม่มี
โครงการ Kensington Phahol 63	อาคารชุดพักอาศัย	3-3-14.6	102.5	เป็นเจ้าของ	หลักประกันเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน ในวงเงินรวมจำนวน 182 ล้านบาท
โครงการ Notting Hill Jatujak Interchange	อาคารชุดพักอาศัย	1-0-92	0.6	เงินมัดจำ	ไม่มี

รายการ	ลักษณะโครงการ	พื้นที่โครงการ (ไร่)	มูลค่าสุทธิตามบัญชี (ล้านบาท) ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
โครงการในอนาคต	อาคารชุดพักอาศัย	ประมาณ 61 ไร่	428.8	เป็นเจ้าของ	หลักประกันเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน ในวงเงินรวมจำนวน 913 ล้านบาท
รวมทั้งสิ้น			4,517.3		

4.1.2 อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน

อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนของบริษัทฯ ได้แก่ ห้องชุดของโครงการ Sense of London สุขุมวิท 109 ห้องชุดโครงการ Knightbridge สุขุมวิท 107 และห้องชุดโครงการ Tropicana เราววิน ซึ่งกลุ่มบริษัทฯ ลงทุนเพื่อปล่อยเช่าพื้นที่ให้แก่รายย่อย เพื่อเป็นการให้บริการและอำนวยความสะดวกแก่ลูกค้าผู้ซื้อบ้านภายในโครงการดังกล่าว

รายการ	พื้นที่ (ตร.ม.)	มูลค่าสุทธิตามบัญชี (ล้านบาท) ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559	มูลค่าประเมิน (ล้านบาท)	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
อาคารชุด Sen of London ห้อง 219 (1899/19)	30.38	0.5	1.7	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
อาคารชุด Sen of London ห้อง 220 (1899/20)	31.36	0.5	1.8	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
อาคารชุด Sen of London ห้อง 221 (1899/21)	30.25	0.5	1.8	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
อาคารชุด Sen of London ห้อง 222 (1899/22)	28.11	0.5	1.6	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
อาคารชุด Knightbridge สุขุมวิท 107 ห้อง 101 (989/1)	65.29	3.2	5.9	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
อาคารชุด Tropicana ห้อง 101 (11/1)	20.34	0.6	1.5	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
รวมทั้งสิ้น	205.73	5.7	14.4		

4.1.3 ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ - สุทธิ

รายการ	มูลค่าสุทธิตามบัญชี (ล้านบาท) ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
ที่ดินและส่วนปรับปรุงที่ดิน	3.3		
อาคารและส่วนปรับปรุงอาคาร	51.2	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้ สำนักงาน	29.1	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
ยานพาหนะ	9.4	เป็นเจ้าของ	เป็นหลักทรัพยค้ำประกัน ตามสัญญาเช่าซื้อบางส่วน จำนวน 6 ล้านบาท
งานระหว่างก่อสร้าง	266.0	เป็นเจ้าของ	
รวมทั้งสิ้น	359.0		

4.1.4 สินทรัพย์ไม่มีตัวตน

รายการ	มูลค่าสุทธิตามบัญชี (ล้านบาท) ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559
โปรแกรมบัญชี SUN System	1.1
ค่าลิขสิทธิ์ Software System	1.5
รวมทั้งสิ้น	2.6

5.1 เงินลงทุน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทฯ มีการลงทุนในบริษัทย่อย สรุปดังต่อไปนี้

ชื่อบริษัท	ลักษณะธุรกิจ	สัดส่วนเงิน ลงทุน ร้อยละ	มูลค่าเงินลงทุนตาม ราคาทุน ณ 31 ธันวาคม 2559 (ล้านบาท)
<u>บริษัทย่อยที่ถือหุ้นโดยบริษัทฯ</u>			
บริษัท ออริจิ้น วัน จำกัด	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ให้บริการบริหารจัดการธุรกิจ	100	240.2
บริษัท พรีเมอ พร็อพเพอร์ตี้ โซลูชั่น จำกัด	อสังหาริมทรัพย์	100	28.6

ชื่อบริษัท	ลักษณะธุรกิจ	สัดส่วนเงินลงทุนร้อยละ	มูลค่าเงินลงทุนตามราคาทุน ณ 31 ธันวาคม 2559 (ล้านบาท)
บริษัท ออริจิ้น คอนโดมิเนียม จำกัด	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	100	500.0
บริษัท ออริจิ้น เฮ้าส์ จำกัด	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	100	70.0
บริษัท ออริจิ้น เวอร์ติเคิล จำกัด	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	100	1.0
บริษัท ออริจิ้น วัน ทองหล่อ จำกัด	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	100	1.0
บริษัท ออริจิ้น สาทร จำกัด	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	85	37.5
บริษัท ออริจิ้น สเฟียร์ จำกัด	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	100	1.0
บริษัท ออริจิ้น ไพรม์ จำกัด	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	100	1.0
บริษัท ออริจิ้น เวอร์ติเคิล 2 จำกัด	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	100	1.0
รวมทั้งสิ้น			881.4

5.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทฯ มีนโยบายที่จะลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมที่ประกอบธุรกิจเช่นเดียวกับธุรกิจหลักของบริษัทฯ คือ ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ หรือธุรกิจที่มีลักษณะใกล้เคียงกัน หรือธุรกิจที่สนับสนุนธุรกิจหลักของบริษัทฯ ซึ่งจะทำให้บริษัทฯ มีผลประโยชน์หรือผลกำไรเพิ่มขึ้น หรือลงทุนในธุรกิจที่เอื้อประโยชน์ (Synergy) ให้กับบริษัทฯ เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของบริษัทฯ และเพื่อให้บริษัทฯ บรรลุเป้าหมายในการเป็นผู้ประกอบการชั้นนำในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ทั้งนี้ บริษัทฯ บริษัทย่อย และบริษัทร่วมอาจพิจารณาลงทุนในธุรกิจอื่นเพิ่มเติมหากเป็นธุรกิจที่มีศักยภาพการเติบโตทางธุรกิจ หรือเป็นประโยชน์ต่อธุรกิจของบริษัทฯ ซึ่งสามารถสร้างผลตอบแทนที่ดีในการลงทุนโดยการพิจารณาการลงทุนของบริษัทฯ บริษัทย่อย และบริษัทร่วมนั้น จะต้องได้รับความเห็นชอบ และ/หรือการอนุมัติจากที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้น (แล้วแต่กรณี)

ในการกำกับดูแลและบริหารงานของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมนั้น บริษัทฯ จะแต่งตั้งตัวแทนของบริษัทฯ เข้าดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมโดยบุคคลดังกล่าวต้องมีคุณสมบัติและประสบการณ์ที่เหมาะสมในการบริหารกิจการของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมนั้นๆ ในสัดส่วนที่เหมาะสม ทั้งนี้ ตัวแทนของบริษัทฯ ดังกล่าวมีหน้าที่ติดตามการดำเนินธุรกิจของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมอย่างใกล้ชิด และนำเสนอผลประกอบการรวมทั้งข้อเสนอแนะเกี่ยวกับนโยบายการดำเนินธุรกิจต่อคณะกรรมการของบริษัทฯ และ/หรือ บริษัทย่อย และ/หรือ บริษัทร่วมเพื่อให้เป็นไปในทิศทางที่เหมาะสมและสร้างประโยชน์สูงสุดแก่บริษัทฯ และเพื่อการเติบโตอย่างยั่งยืนของบริษัทฯ

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทฯ และบริษัทย่อยไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายซึ่งอยู่ระหว่างถูกกล่าวหา ข้อพิพาทกับหน่วยงานราชการ หรืออยู่ระหว่างการดำเนินการฟ้องร้อง ซึ่งอาจมีผลกระทบต่อบริษัทฯ อย่างมีสาระสำคัญ (เกินกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น)

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไป

ชื่อบริษัท	:	บริษัท ออริจิ้น พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) ("บริษัทฯ")
ชื่อย่อหลักทรัพย์	:	ORI
ประเภทธุรกิจ	:	ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
เลขทะเบียนบริษัท	:	0107557000381
ทุนจดทะเบียน	:	552,887,427.00 บาท ณ วันที่ 29 ธันวาคม 2559
ทุนชำระแล้ว	:	550,634,453.00 บาท ณ วันที่ 29 ธันวาคม 2559
มูลค่าหุ้น	:	หุ้นละ 0.50 บาท
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	เลขที่ 496 หมู่ที่ 9 ตำบลสำโรงเหนือ อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ 10270 โทรศัพท์ : 02-030-0000 โทรสาร : 02-398-9994
เว็บไซต์บริษัท	:	www.origin.co.th

ข้อมูลทั่วไปบริษัทย่อย

ชื่อบริษัท	:	บริษัท ออริจิ้น วัน จำกัด ("ออริจิ้น วัน")
ประเภทธุรกิจ	:	ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
ทุนจดทะเบียน	:	400,000,000.00 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 40,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท ณ วันที่ 13 ธันวาคม 2559
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	เลขที่ 496 หมู่ที่ 9 ตำบลสำโรงเหนือ อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ 10270
ชื่อบริษัท	:	บริษัท พรีเม พร็อพเพอร์ตี้ โซลูชั่น จำกัด ("พรีเม")
ทุนจดทะเบียน	:	53,500,000.00 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 5,350,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท ณ วันที่ 9 พฤศจิกายน 2559
ประเภทธุรกิจ	:	ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ และให้บริการที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจ อสังหาริมทรัพย์

ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	เลขที่ 1899/22 หมู่ที่ 7 ตำบลลำโรงเหนือ อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ
ชื่อบริษัท	:	บริษัท ออริจิ้น คอนโดมิเนียม จำกัด (" ออริจิ้น คอนโด ")
ทุนจดทะเบียน	:	500,000,000.00 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 50,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท ณ วันที่ 16 ธันวาคม 2559
ประเภทธุรกิจ	:	ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	เลขที่ 496 หมู่ที่ 9 ตำบลลำโรงเหนือ อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ 10270
ชื่อบริษัท	:	บริษัท ออริจิ้น เฮ้าส์ จำกัด (" เฮ้าส์ ")
ทุนจดทะเบียน	:	120,000,000.00 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 12,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท ณ วันที่ 13 ธันวาคม 2559
ประเภทธุรกิจ	:	ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	เลขที่ 496 หมู่ที่ 9 ตำบลลำโรงเหนือ อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ 10270
ชื่อบริษัท	:	บริษัท ออริจิ้น เวอร์ดิเคิล จำกัด (" เวอร์ดิเคิล ")
ทุนจดทะเบียน	:	1,000,000.00 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 100,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท ณ วันที่ 30 กันยายน 2559
ประเภทธุรกิจ	:	ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	เลขที่ 496 หมู่ที่ 9 ตำบลลำโรงเหนือ อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ 10270
ชื่อบริษัท	:	บริษัท ออริจิ้น วัน ทองหล่อ จำกัด (" วัน ทองหล่อ ")
ทุนจดทะเบียน	:	1,000,000.00 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 100,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท ณ วันที่ 28 ตุลาคม 2559
ประเภทธุรกิจ	:	ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	เลขที่ 496 หมู่ที่ 9 ตำบลลำโรงเหนือ อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ 10270

ชื่อบริษัท	:	บริษัท ออริจิ้น ไพรม์ จำกัด ("ไพรม์ ")
ทุนจดทะเบียน	:	1,000,000.00 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 100,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท ณ วันที่ 25 พฤศจิกายน 2559
ประเภทธุรกิจ	:	ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	เลขที่ 496 หมู่ที่ 9 ตำบลสำโรงเหนือ อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ 10270
ชื่อบริษัท	:	บริษัท ออริจิ้น สเฟียร์ จำกัด ("สเฟียร์ ")
ทุนจดทะเบียน	:	1,000,500.00 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 100,000 หุ้น หุ้นบุริมสิทธิจำนวน 50 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท ณ วันที่ 15 พฤศจิกายน 2559
ประเภทธุรกิจ	:	ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	เลขที่ 496 หมู่ที่ 9 ตำบลสำโรงเหนือ อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ 10270
ชื่อบริษัท	:	บริษัท ออริจิ้น เวอร์ติเคิล 2 จำกัด ("เวอร์ติเคิล 2 ")
ทุนจดทะเบียน	:	1,000,000.00 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 100,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท ณ วันที่ 25 พฤศจิกายน 2559
ประเภทธุรกิจ	:	ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	เลขที่ 496 หมู่ที่ 9 ตำบลสำโรงเหนือ อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ 10270
ชื่อบริษัท	:	บริษัท พรีเมียม แคมปัส จำกัด ("พรีเมียม แคมปัส ")
ทุนจดทะเบียน	:	1,000,000.00 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 100,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท ณ วันที่ 25 พฤศจิกายน 2559
ประเภทธุรกิจ	:	ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	เลขที่ 1899/22 หมู่ที่ 7 ตำบลสำโรงเหนือ อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ 10270

ชื่อบริษัท	:	บริษัท พรีเมอ แมเนจเม้นท์ จำกัด (" พรีเมอ แมเนจเม้นท์ ")
ทุนจดทะเบียน	:	1,000,000.00 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 100,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท ณ วันที่ 25 พฤศจิกายน 2559
ประเภทธุรกิจ	:	ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	เลขที่ 1899/22 หมู่ที่ 7 ตำบลสำโรงเหนือ อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ 10270
ชื่อบริษัท	:	บริษัท พรีเมอ เรยลเตอร์ จำกัด (" พรีเมอ เรยลเตอร์ ")
ทุนจดทะเบียน	:	2,000,000.00 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 200,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท ณ วันที่ 25 พฤศจิกายน 2559
ประเภทธุรกิจ	:	ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	เลขที่ 1899/22 หมู่ที่ 7 ตำบลสำโรงเหนือ อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ 10270
ชื่อบริษัท	:	บริษัท พรีเมอ รีเทล จำกัด (" พรีเมอ รีเทล ")
ทุนจดทะเบียน	:	1,000,000.00 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 100,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท ณ วันที่ 25 พฤศจิกายน 2559
ประเภทธุรกิจ	:	ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	เลขที่ 1899/22 หมู่ที่ 7 ตำบลสำโรงเหนือ อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ 10270
ชื่อบริษัท	:	บริษัท อูโน เซอร์วิส จำกัด (" อูโน ")
ทุนจดทะเบียน	:	1,000,000.00 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 100,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท ณ วันที่ 25 พฤศจิกายน 2559
ประเภทธุรกิจ	:	ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	เลขที่ 1899/22 หมู่ที่ 7 ตำบลสำโรงเหนือ อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ 10270

ชื่อบริษัท	:	บริษัท ออริจิน์ สาทร จำกัด ("ออริจิน์ สาทร")
ทุนจดทะเบียน	:	700,000,500.00 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 15,000,000 หุ้น หุ้นบุริมสิทธิ 55,000,050 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท ณ วันที่ 17 พฤศจิกายน 2559
ประเภทธุรกิจ	:	ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	เลขที่ 496 หมู่ที่ 9 ตำบลสำโรงเหนือ อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ 10270

บุคคลอ้างอิง

นายทะเบียนหลักทรัพย์	:	บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย Tower B เลขที่ 93 ชั้น 14 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร 10400 โทรศัพท์ 02-009-9000, 02-009-9999 (Contact center)
ผู้สอบบัญชี	:	บริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด ชั้น 33 อาคารเลครัชดา 193/136-137 ถนนรัชดาภิเษก คลองเตย กรุงเทพฯ 10110 โทรศัพท์ 0-2264-9090

6.2 ข้อมูลสำคัญอื่น - ไม่มี -

ผู้ลงทุนสามารถศึกษาข้อมูลของบริษัทที่ออกหลักทรัพย์เพิ่มเติมได้จากแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) ของบริษัทที่แสดงไว้ใน www.sec.or.th หรือเว็บไซต์ของบริษัท www.origin.co.th