

ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท อริจัน พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) ("บริษัทฯ") จัดทะเบียนจัดตั้งเป็นบริษัทจำกัดตามกฎหมายเมื่อวันที่ 16 ธันวาคม 2552 ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มต้น 10.0 ล้านบาท โดยครอบครัวเจริญเอก (นายพีระพงศ์ เจริญเอก และนางอรดา เจริญเอก) เพื่อประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งประกอบการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียมและบ้านจัดสรร ตามแนวสถานีขนส่งมวลชนระบบรางและทำเลย่านนิคมอุตสาหกรรม ในเขตกรุงเทพมหานคร และปริมณฑล รวมทั้งในพื้นที่โครงการพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก (EEC) ซึ่งดำเนินการโดยบริษัทฯ และบริษัทย่อย จำนวน 25 บริษัท (รายละเอียดตามส่วนที่ 1 ข้อที่ 6 หน้า 54) ทั้งนี้ บริษัทฯ มุ่งเน้นการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่มีการออกแบบโครงการที่มีเอกลักษณ์ (Uniqueness Project Design) ฟังก์ชันการใช้งานห้องชุดที่คุ้มค่า (Best Function of Unit Plan Design) และเป็นเลิศในด้านการบริการหลังการขาย (After Sale Service Excellent) บริษัทฯ เป็นหนึ่งในผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียมที่เป็นผู้บุกเบิกโครงการคอนโดมิเนียมบริเวณสถานีรถไฟฟ้า BTS แบงก์ จังหวัดสมุทรปราการ และได้ขยายการพัฒนาโครงการไปในทำเลศักยภาพต่างๆ โดยยังได้รับการตอบรับจากลูกค้าเป็นอย่างดี เช่น ทำเลรถไฟฟ้าสายสีเขียวส่วนต่อขยาย หมอชิต-สะพานใหม่-คูคต ทำเลรถไฟฟ้าสายสีม่วง ทำเลใจกลางเมือง สาทร-นราธิวาส เรียบกรุง ทำเลรถไฟฟ้าสายสีส้มศูนย์วัฒนธรรม-รามคำแหง-มีนบุรี และ ทำเลเมืองอุตสาหกรรมศรีราชา – แหลมฉบัง จังหวัดชลบุรี อีกทั้งบริษัทฯยังดำเนินธุรกิจให้บริการที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ได้แก่ บริการจัดหาผู้เช่าห้องชุด และบริการรับจ้างบริหารโครงการนิติบุคคลอาคารชุดให้แก่โครงการที่บริษัทฯ เป็นผู้พัฒนา ซึ่งดำเนินการโดยบริษัท ฟรีโม พร็อพเพอร์ตี้ โซลูชั่น จำกัด ("ฟรีโม")

นอกจากธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ประเภทรับรู้รายได้จากการขายแล้ว บริษัทฯ ยังมีการดำเนินธุรกิจในรูปแบบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อให้เช่า และธุรกิจบริการที่เกี่ยวข้องกับอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งจะเป็นธุรกิจที่สร้างรายได้ได้อย่างต่อเนื่องภายใต้การดำเนินงานของบริษัทฯ เพื่อสร้างความมั่นคงให้กับกลุ่มบริษัทฯ ในระยะยาว จากการมีรูปแบบรายได้ที่สม่ำเสมอในอนาคต

ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ สามารถปิดโครงการแล้ว จำนวน 7 โครงการ มูลค่าโครงการประมาณ 2,118.7 ล้านบาท มีโครงการที่อยู่ระหว่างการขายจำนวน 37 โครงการ (โดยแบ่งเป็น โครงการที่พัฒนาแล้วเสร็จจำนวน 21 โครงการ มูลค่าโครงการรวมประมาณ 20,373.3 ล้านบาท และโครงการที่อยู่ระหว่างการพัฒนา จำนวน 16 โครงการ มูลค่าโครงการรวมประมาณ 36,471.2 ล้านบาท)

1.1 วิสัยทัศน์ พันธกิจ ค่านิยม เป้าหมายและกลยุทธ์ในการดำเนินงานของกลุ่มบริษัทฯ

วิสัยทัศน์

อริจันฯ 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	พร้อมปรับเปลี่ยนอย่างฉับไว
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 เพื่อตอบสนองความต้องการในทุกระดับราคาและทุกรูปแบบความต้องการในทำเลนั้นๆ ส่งผลให้บริษัทฯ สามารถควบคุมตลาดและการแข่งขันได้ และประหยัดต้นทุนการตลาดและการดำเนินการ จึงสามารถขยายการพัฒนาโครงการในทำเลนั้นๆ ได้อย่างต่อเนื่อง (2) Compound Mixed use Model หรือที่เรียกว่า Origin District ซึ่งเป็นการรวมการพัฒนาโครงการในรูปแบบและระดับราคาต่างๆ ไว้ในพื้นที่เดียวกัน และเสริมด้วยโครงการค้าปลีกหรือที่อยู่อาศัยประเภทเช่า ให้มีลักษณะการอยู่อาศัยเป็นชุมชนที่พร้อมรองรับทุกความต้องการในการอยู่อาศัย นอกจากนี้บริษัทฯ ยังให้ความสำคัญกับทุกรายละเอียดการอยู่อาศัย เพื่อให้ห้องชุดและโครงการของออริจินเป็นที่ทำให้ผู้อยู่อาศัยสามารถ “ใช้ชีวิตในฝัน...แบบที่เป็นคุณ” เพื่อสร้างความแตกต่างและเพื่อให้ลูกค้าได้รับความพึงพอใจมากที่สุด ไม่ว่าจะเป็นการออกแบบโครงการที่มีเอกลักษณ์ (Uniqueness Project Design) ฟังก์ชันการใช้งานห้องชุดที่คุ้มค่า (Best Function of Unit Plan Design) และเป็นเลิศในด้านการบริการหลังการขาย (After Sale Service Excellent)

โดยนอกจากธุรกิจพัฒนาโครงการอาคารชุด บริษัทฯ ได้ดำเนินการขยายธุรกิจไปยังตลาดบ้านจัดสรร และธุรกิจพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่สร้างรายได้ต่อเนื่องจากการให้เช่า (Recurring Income) เช่น โรงแรม, อพาร์ทเมนต์, สำนักงานเพื่อเช่า, พื้นที่เช่าเพื่อการพาณิชย์ ในการขยายฐานทางธุรกิจ สร้างการเติบโตอย่างยั่งยืน และมั่นคงให้กับบริษัทฯ

กลยุทธ์ทางธุรกิจของกลุ่มบริษัท

1) การกระจายการพัฒนาโครงการตามแนวสถานีขนส่งมวลชนระบบรางในหลายพื้นที่รอบนอก และพื้นที่แถบนิคมอุตสาหกรรมที่สำคัญ

บริษัท มีแผนการกระจายการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทอาคารชุดในหลายพื้นที่ที่มีศักยภาพ และมีความสะดวกในด้านการคมนาคม โดยเน้นทำเลตามแนวสถานีขนส่งมวลชนระบบรางในเขตกรุงเทพมหานคร และปริมณฑล ซึ่งมีการขยายตัวของความต้องการที่อยู่อาศัยสูง โดยเฉพาะที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุดที่สอดคล้องกับรูปแบบการดำเนินชีวิตและกำลังซื้อในปัจจุบัน เช่น ทำเลรถไฟฟ้าสายสีเขียวส่วนต่อขยาย บางนา-แบริ่ง-สมุทรปราการ ทำเลรถไฟฟ้าสายสีเขียวส่วนต่อขยาย หมอชิต-สะพานใหม่-คูคต ทำเลรถไฟฟ้าสายสีม่วง ทำเลรถไฟฟ้าสายสีส้มศูนย์วัฒนธรรม-รามคำแหง-มีนบุรี และทำเลใจกลางเมือง เป็นต้น นอกจากนี้ บริษัท ได้เล็งเห็นถึงปริมาณความต้องการที่พักอาศัยที่ใกล้แหล่งอุตสาหกรรมที่มีคุณภาพ อันเนื่องมาจากการขยายตัวของนิคมอุตสาหกรรมต่างๆ โดยเฉพาะในภาคตะวันออกซึ่งได้รับการสนับสนุนทางนโยบายและการลงทุนด้านสาธารณูปโภคมูลค่าสูง ตามโครงการพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก (EEC) บริษัท จึงมีแผนในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ ทั้งประเภทอาคารชุด บ้านจัดสรร พื้นที่ค้าปลีก โรงแรม และเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ บริเวณพื้นที่ใกล้กับนิคมอุตสาหกรรมอย่างต่อเนื่อง เช่น นิคมอุตสาหกรรมปิ่นทอง นิคมอุตสาหกรรมแหลมงอบ นิคมอุตสาหกรรมเหมราช นิคมอุตสาหกรรมปทุมธานี และ นิคมอุตสาหกรรมมาบตาพุด เป็นต้น

โดยในปี 2560 บริษัท มีโครงการที่พัฒนาในทำเลโครงการพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก (EEC) แล้ว 7 โครงการ ประกอบด้วยโครงการอาคารชุด 4 โครงการ มูลค่า 4,830 ล้านบาท โรงแรม 2 โครงการ และ ศูนย์การค้า 1 โครงการ

2) การออกแบบโครงการที่มีแนวคิดและเอกลักษณ์เฉพาะตัว (Concept and Unique Design)

บริษัท 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 โดยเป็นห้องชุดขนาดประมาณ 36 ตร.ม. แบ่งเป็น 1 ห้องนอน และ 1 ห้องเอนกประสงค์ ซึ่งห้องเอนกประสงค์ดังกล่าวนี้สามารถปรับเป็นห้องทำงาน หรือห้องนอนเล็กได้ นอกจากนี้ บริษัท ได้เพิ่มแนวคิดใหม่ๆ เข้าไปเพื่อสร้างความโดดเด่นให้แก่โครงการ เช่น โครงการ Knightsbridge Kaset Society โดยบริษัท ออกแบบส่วนกลางแบบ Limitless Facility ซึ่งเป็นส่วนกลางลอยฟ้าเชื่อมต่อ 3 อาคารเข้าด้วยกันเพื่อความสะดวกสบายของลูกค้าผู้อยู่อาศัย และส่งเสริมภาพลักษณ์ของการพักอาศัยที่โดดเด่นเหนือโครงการทั่วไป เป็นต้น

3) การขยายโอกาสทางธุรกิจประเภทที่อยู่อาศัยที่หลากหลาย

บริษัท มีเป้าหมายระยะยาวในการเป็นหนึ่งในผู้นำทางด้านพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่อยู่อาศัยในทุกประเภท โดยไม่จำกัดเฉพาะผลิตภัณฑ์ประเภทคอนโดมิเนียมเท่านั้น แต่ยังพิจารณาการพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่อยู่อาศัยประเภทอื่นๆ รวมถึงธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทอื่นๆ เช่น การพัฒนาโครงการแนวราบในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล รวมทั้งย่านนิคมอุตสาหกรรมในต่างจังหวัด การลงทุนในธุรกิจที่มีการรับรู้รายได้แบบ Recurring Income เช่น โรงแรม, อพาร์ทเมนต์, สำนักงานเพื่อเช่า, พื้นที่เช่าเพื่อการพาณิชย์ เพื่อสร้างฐานรายได้ที่สม่ำเสมอเพิ่มขึ้นในอนาคต ทั้งนี้ บริษัท จะประเมินโอกาสในการการลงทุนดังกล่าวโดยพิจารณาจากความเป็นไปได้ของโครงการ ทั้งในแง่การลงทุนและการตลาด รวมทั้งผลตอบแทนของโครงการ อยู่ในระดับที่เหมาะสม เพื่อประโยชน์สูงสุดต่อบริษัทฯ และต่อผู้ถือหุ้นเป็นสำคัญ ทั้งนี้ บริษัท เชื่อว่าการเปิดกว้างทางด้านผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายของบริษัท จะช่วยขับเคลื่อนให้ธุรกิจของบริษัท เติบโตอย่างต่อเนื่องในระยะยาว

ทั้งนี้ จนถึงในปี 2560 บริษัทฯ ได้เริ่มดำเนินการพัฒนาโครงการโรงแรม ได้แก่ โรงแรมฮอลิเดย์ อินน์ แอนด์ สุวีทส์ ศรีราชา-แหลมฉบัง , โรงแรมสเตย์บริดจ์ สุวิท แบงค็อก ทองหล่อ และโรงแรมสเตย์บริดจ์ สุวิท ชลบุรี – ศรีราชา

4) พิจารณาโอกาสการลงทุนในธุรกิจ หรือโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์จากผู้ประกอบการอื่น

นอกจากการเติบโตจากโครงการที่บริษัทฯ เป็นผู้พัฒนาเองแล้ว บริษัทฯ ยังประเมินโอกาสในการลงทุนในกิจการ หรือโครงการจากผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์รายอื่น เพื่อเพิ่มความต่อเนื่อง และอัตราการรับรู้รายได้ของบริษัทฯ ในอนาคต ทั้งนี้ การลงทุนในกิจการ หรือโครงการจากผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์รายอื่นนั้น จะสามารถช่วยลดระยะเวลาการพัฒนาโครงการ ส่งผลให้บริษัทฯ สามารถรับรู้รายได้ และกำไรได้เร็วขึ้น เป็นต้น

5) การขยายธุรกิจในรูปแบบกิจการร่วมค้า (Joint Venture)

บริษัทฯ ได้มีการพัฒนาโครงการภายใต้บริษัทกิจการร่วมค้า เป็นการเสริมศักยภาพให้กับบริษัทเติบโตได้ตามเป้าหมาย เนื่องจากสามารถเพิ่มโอกาสในการลงทุนและลดความเสี่ยงจากการลงทุนโครงการขนาดใหญ่ อีกทั้งการร่วมทุนยังเป็นโอกาสพัฒนาศักยภาพของบริษัทจากการเรียนรู้จากองค์ความรู้ของบริษัทที่มาร่วมทุน รวมทั้งยังจะมีรายได้จากบริการต่างๆ ตามข้อตกลงการให้บริการกับบริษัทร่วมทุน

สำหรับในอนาคต บริษัทฯ ยังมีโอกาสที่ดีในการร่วมลงทุนในการพัฒนาโครงการอาคารชุดและในธุรกิจอื่นๆ ต่อไป เช่น ธุรกิจพัฒนาและบริหารจัดการอาคารสำนักงาน โรงแรม และธุรกิจบริการด้านอสังหาริมทรัพย์

ปี 2560 บริษัทฯ ประสบความสำเร็จกับกลยุทธ์นี้ โดยได้ร่วมทุนกับบริษัท ในมูระ เรียดเอสเตท ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด เพื่อพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียม ผ่าน 5 บริษัท ได้แก่ บริษัท ออริจิน ไพร่ม 2 จำกัด , บริษัท ออริจิน รามคำแหง จำกัด , บริษัท ออริจิน สเตียร์ จำกัด , บริษัท ออริจิน เวอร์ติเคิล จำกัด และบริษัท ออริจิน พาร์คที่ 1 จำกัด รวมทั้งการร่วมทุนเพื่อพัฒนาโครงการโรงแรมสเตย์บริดจ์ สุวิท แบงค็อก ทองหล่อ อีกด้วย

1.2 การเปลี่ยนแปลงและการพัฒนาที่สำคัญ

1.2.1 ประวัติความเป็นมา

บริษัทฯ จัดทะเบียนจัดตั้งเป็นบริษัทจำกัดตามกฎหมายบริษัทจำกัดตามกฎหมายเมื่อวันที่ 16 ธันวาคม 2552 ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มต้น 10.0 ล้านบาท โดยครอบครัวจตุรเอก (นายพีระพงศ์ จตุรเอก และนางอารดา จตุรเอก) เพื่อประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียมตามแนวสถานีขนส่งมวลชนระบบรางในเขตกรุงเทพมหานคร และปริมณฑล และ จากความรู้ความสามารถและประสบการณ์ในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ มากกว่า 10 ปี ทั้งในการเป็นผู้บริหารระดับสูงในบริษัทขนาดใหญ่ และ การดำเนินธุรกิจส่วนตัว โดยทั้งสองท่านเริ่มจากการดำเนินธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทเซอร์วิส อพาร์ทเม้นท์ (Service Apartment) ต่อมาในปี 2552 ครอบครัวจตุรเอกได้เล็งเห็นโอกาสทางธุรกิจในการเป็นผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ 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 ในฐานะผู้ประกอบการชั้นนำในธุรกิจพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียมที่มีการออกแบบที่มีเอกลักษณ์เฉพาะตัว สามารถตอบสนองความต้องการผู้บริโภคได้ทั้งด้านรูปแบบโครงการ ทำเล ในราคาที่เหมาะสม

1.2.2 พัฒนาการที่สำคัญ

พัฒนาการที่สำคัญของบริษัทฯ สรุปได้ดังนี้

- ปี 2552
- บริษัทฯ ก่อตั้งขึ้นโดยครอบครัวจรรยาเอก (นายพีระพงศ์ จรรยาเอก และ นางอารดา จรรยาเอก) ด้วยทุนจดทะเบียนจำนวน 10.0 ล้านบาท เพื่อประกอบธุรกิจ การพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
- ปี 2553
- 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 เปิดโครงการใหม่รวม 1 โครงการ คือ โครงการ Sense of London สุขุมวิท 109 ซึ่งเป็นโครงการแรกของบริษัทฯ โดยเป็นโครงการคอนโดมิเนียม สูง 8 ชั้น จำนวน 162 หน่วย มูลค่าโครงการประมาณ 198.7 ล้านบาท
- ปี 2554
- 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 ไชยฐาน จำกัด ("พร็อพ ")) ก่อตั้งขึ้นโดย ครอบครัว จรรยาเอก เมื่อวันที่ 24 มิถุนายน 2554 ด้วยทุนจดทะเบียนจำนวน 1.0 ล้านบาท เพื่อประกอบธุรกิจให้บริการที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ บริการจัดหาผู้เช่าห้องชุด และบริการรับจ้างบริหารโครงการนิติบุคคลอาคารชุดให้แก่โครงการที่บริษัท เป็นผู้พัฒนา
 - บริษัท ออริจิ้น วัน จำกัด ก่อตั้งขึ้นโดยครอบครัวจรรยาเอก เมื่อวันที่ 21 กันยายน 2554 ด้วยทุนจดทะเบียน จำนวน 1.0 ล้านบาท เพื่อประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ประเภทคอนโดมิเนียมโครงการ B-Loft สุขุมวิท 109
 - ในปี 2554 บริษัทฯ เปิดโครงการใหม่รวม 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 จาก ครอบครัวจรรยาเอก และผู้ถือหุ้นรายอื่น ทั้งนี้ ณ ปัจจุบัน บริษัทฯ ถือหุ้นใน ออริจิ้น วัน

	<p>จำนวน 3,999,998 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท หรือคิดเป็นร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียนของอริจิน วัน</p> <ul style="list-style-type: none"> บริษัท อริจิน วัน จำกัด เพิ่มทุนจดทะเบียนจากจำนวน 1.0 ล้านบาทเป็นจำนวน 10.0 ล้านบาทเมื่อวันที่ 1 พฤศจิกายน 2555 และเพิ่มทุนจดทะเบียนอีกจากจำนวน 10.0 ล้านบาท เป็นจำนวน 40.0 ล้านบาทเมื่อวันที่ 20 ธันวาคม 2555 เพื่อเป็นเงินทุนสำหรับการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ ในปี 2555 บริษัทฯ เปิดโครงการใหม่รวม 2 โครงการ มูลค่า 1,167.2 ล้านบาท
ปี 2556	<ul style="list-style-type: none"> บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนจากจำนวน 200 ล้านบาทเป็นจำนวน 300 ล้านบาท โดยเรียกชำระค่าหุ้นแล้ว จำนวน 255.0 ล้านบาท เมื่อวันที่ 15 กุมภาพันธ์ 2556 เพื่อเป็นเงินทุนสำหรับการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ บริษัทฯ มีการปรับโครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัทฯ เพื่อเตรียมความพร้อมในการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ โดยบริษัทฯ ได้ซื้อหุ้น คอนโด เอเจนซี่ ทั้งหมดจากครอบครัวจรรยาเอก และผู้ถือหุ้นรายอื่น ทั้งนี้ ณ ปัจจุบัน บริษัทฯ ถือหุ้นในคอนโด เอเจนซี่ จำนวน 99,998 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท หรือคิดเป็นร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียนของคอนโด เอเจนซี่ ในปี 2556 บริษัทฯ เปิดโครงการใหม่รวม 5 โครงการ มูลค่า 2,880.9 ล้านบาท
ปี 2557	<ul style="list-style-type: none"> 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 <ul style="list-style-type: none"> จดทะเบียนแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด ภายใต้ชื่อ บริษัท อริจิน 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 603.5 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.5 บาท โดยการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 150.0 ล้านหุ้น เพื่อเสนอขายให้แก่ประชาชนเป็นครั้งแรก และจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 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 เมนเนจเม้นท์ 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 ได้สั่งรับหุ้นสามัญบริษัท ออริจิ้น พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียน และได้เข้าทำการซื้อขายหลักทรัพย์อย่างเป็นทางการ (First day Trade)
- ในปี 2558 บริษัทฯ เปิดโครงการใหม่รวม 8 โครงการ มูลค่า 6,955.0 ล้านบาท

ปี 2559

- บริษัท คอนโด เอเจนซี แอนด์ เมนเนจเม้นท์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่ บริษัทฯ ถือหุ้นอยู่ร้อยละ 99.99 ได้เปลี่ยนชื่อ เป็น บริษัท พรีเม พร็อพเพอร์ตี้ โฮลดิ้ง จำกัด เมื่อวันที่ 13 มกราคม 2559
- บริษัท ทิสา ลิฟวิ่ง จำกัด เพิ่มทุนจดทะเบียนจากจำนวน 1.0 ล้านบาทเป็นจำนวน 2.0 ล้านบาท เมื่อวันที่ 28 มีนาคม 2559 โดย พรีเม พร็อพเพอร์ตี้ โฮลดิ้ง ถือหุ้นใน พรีเม เรียวเตอร์ จำนวน 124,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท หรือคิดเป็นร้อยละ 62.0 ของจำนวนทุนจดทะเบียนของพรีเม เรียวเตอร์ 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 เพื่อบริหารแผนการลงทุนและพัฒนาโครงการในธุรกิจที่มีการรับรู้รายได้แบบ Recurring Income เช่น โรงแรม, เซอร์วิส

อพาร์ทเมนต์ เพื่อสร้างฐานรายได้ที่สม่ำเสมอเพิ่มขึ้นในอนาคต โดยบริษัทฯ ถือหุ้น ออริจิน วัน ในสัดส่วนร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียนของ ออริจิน วัน

- บริษัท พรีเมอ พร็อพเพอร์ตี้ โฮลดิ้ง จำกัด เพิ่มทุนจดทะเบียนจากจำนวน 1 ล้านบาท เป็นจำนวน 53.5 ล้านบาทเมื่อวันที่ 11 กรกฎาคม 2559 เพื่อรองรับแผนการลงทุนและพัฒนาโครงการในธุรกิจที่มีการรับรู้รายได้แบบ Recurring Income เช่น สำนักงานเพื่อเช่า, พื้นที่เช่าเพื่อการพาณิชย์ เพื่อสร้างฐานรายได้ที่สม่ำเสมอเพิ่มขึ้นในอนาคต โดยบริษัทฯ ถือหุ้นพรีเมอ พร็อพเพอร์ตี้ โฮลดิ้ง ในสัดส่วนร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียนของพรีเมอ พร็อพเพอร์ตี้ โฮลดิ้ง
- บริษัท ทีสา ลิฟวิ่ง จำกัด ได้เปลี่ยนชื่อ เป็น บริษัท พรีเมอ เรียดเตอร์ จำกัด เมื่อวันที่ 5 กันยายน 2559
- ในปี 2559 บริษัทฯ มีการจัดตั้งบริษัทย่อย เพื่อพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย เพื่อเช่า และ ธุรกิจบริการ เพื่อรองรับการขยายตัวของกลุ่มบริษัทในอนาคต ได้แก่ บริษัท ออริจิน คอนโดมิเนียม จำกัด ("ออริจิน คอนโด") บริษัท ออริจิน เวอร์ติเคิล จำกัด ("เวอร์ติเคิล") บริษัท ออริจิน เวอร์ติเคิล 2 จำกัด ("เวอร์ติเคิล 2") บริษัท ออริจิน สาทร์ จำกัด ("ออริจิน สาทร์") บริษัท ออริจิน ไพรม์ จำกัด ("ไพรม์") บริษัท ออริจิน สเตียร์ จำกัด ("สเตียร์") บริษัท ออริจิน แฮาส์ จำกัด ("แฮาส์") บริษัท พรีเมอ แคมปัส จำกัด ("พรีเมอ แคมปัส") บริษัท พรีเมอ แมเนจเม้นท์ จำกัด ("พรีเมอ แมเนจเม้นท์") 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 1,200.0 ล้านบาท เมื่อวันที่ 3 พฤศจิกายน 2559 ระยะเวลา 3 ปี โดยครบกำหนดไถ่ถอนหุ้นกู้ในปี 2562
- จากการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2560 เมื่อวันที่ 4 เมษายน 2560 ที่ประชุมได้มีมติอนุมัติให้จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 13,500,000 หุ้น เพื่อรองรับการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิ ที่ออกและเสนอขายให้แก่กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทฯ และบริษัทย่อย (ESOP Warrant : ORI WB)
- จากการประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ครั้งที่ 1/2560 เมื่อวันที่ 12 กรกฎาคม 2560 ที่ประชุมได้มีมติอนุมัติให้บริษัทฯ เข้าซื้อหุ้นทั้งหมดของ บริษัท พราวด์ เรสซิเดนซ์ จำกัด ("พราวด์ เรสซิเดนซ์") จำนวน 10,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท ซึ่งเป็นอัตราร้อยละ 100 ของ พราวด์เรสซิเดนซ์ จากผู้ถือหุ้นเดิม โดยมีราคาเข้าซื้อหุ้นทั้งหมดจำนวน 4,000,000,000 บาท ซึ่งบริษัทฯ ได้เข้าซื้อหุ้นดังกล่าวแล้วเมื่อวันที่ 2 ตุลาคม 2560

ปี 2560

- บริษัทฯ มีการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 81,197,171 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้ หุ้นละ 0.50 บาท ดำเนินการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้กับบุคคลในวงจำกัดจำนวน 81,197,171 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาทดังนี้
 - 1) จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 56,838,020 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท ให้แก่ นางจรัสพิมพ์ ลิปตพัลลภ ในราคาหุ้นละ 12.3157 บาท รวมเป็นมูลค่าทั้งสิ้น 700,000,002.91 บาท และ 2) จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 12,179,576 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท ให้ แก่ นายธงชัย บุศราพันธ์ ในราคาหุ้นละ 12.3157 บาท รวมเป็นมูลค่าทั้งสิ้น 150,000,004.14 บาท 3) จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 12,179,575 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาทให้แก่ นางนุ่น ทวีศรี ในราคาหุ้นละ 12.3157 บาท รวมเป็นมูลค่าทั้งสิ้น 149,999,991.83 บาท
- จากการประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ครั้งที่ 2/2560 เมื่อวันที่ 1 พฤศจิกายน 2560 ที่ประชุมได้มีมติอนุมัติให้บริษัทฯ ออกใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ เพื่อจัดสรรให้แก่ผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ (ORI-W1) ครั้งที่ 1 จำนวน 406,574,337 หน่วย และจัดสรรให้แก่ผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ตามสัดส่วนการถือหุ้น หรือ Warrant Rights Offering ในอัตราส่วนการจัดสรรที่หุ้นสามัญเดิม (มูลค่าหุ้นที่ตราไว้ หุ้นละ 0.50 บาท) จำนวน 4 หุ้นต่อ 1 หน่วยใบสำคัญแสดงสิทธิฯ
- ในปี 2560 เมื่อวันที่ 18 พฤศจิกายน 2560 ได้เปิดขายโครงการบ้านโครงการแรกของ บริษัทฯ คือ โครงการ Britania Srinakarin จำนวน 149 หน่วย มูลค่าโครงการประมาณ 800.0 ล้านบาท ภายใต้ บริษัท ออริจิ้น เอส์ จำกัด
- ลงนามเซ็นสัญญาเช่าแบรนด์และเซนของเครือโรงแรมอินเตอร์คอนติเนนตัล (IHG) เข้ามาบริหารโดยการนำแบรนด์สเตย์บริดจ์ สวีท (Staybridge Suites) เข้ามาใช้เป็นครั้งแรกในเอเชียแปซิฟิก ภายใต้ บริษัท ออริจิ้น วัน จำกัด
- บริษัทฯ ลงนามสัญญาร่วมทุนเพื่อพัฒนาโครงการโรงแรมสเตย์บริดจ์ สวีท แบงค็อกทองหล่อ ร่วมกับบริษัท โนมูระ เรียวเฮสเตท ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด พันธมิตรสำคัญของออริจิ้นในการพัฒนาที่อยู่อาศัย โดยร่วมพัฒนาโครงการดังกล่าว เพื่อให้สามารถพัฒนาโครงการและการบริการให้ตอบโจทย์กลุ่มเป้าหมายได้อย่างดีที่สุด
- ในปี 2560 บริษัทฯ มีการจัดตั้งบริษัทย่อย เพื่อพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย เพื่อเช่า และ ธุรกิจบริการ เพื่อบริการขยายตัวของกลุ่มบริษัทในอนาคต ได้แก่ บริษัท ออริจิ้น แกรนด์ จำกัด ("ออริจิ้น แกรนด์") บริษัท ออริจิ้น ไพรม์ 2 จำกัด ("ไพรม์ 2") บริษัท ออริจิ้น รามคำแหง จำกัด ("ออริจิ้น รามคำแหง") บริษัท ออริจิ้น เกษตร ไร่ไชตี้ จำกัด ("เกษตร ไร่ไชตี้") บริษัท ออริจิ้น วัน สุขุมวิท 24 จำกัด ("วัน สุขุมวิท 24") บริษัท ออริจิ้น วัน ระยอง จำกัด ("วัน ระยอง") บริษัท ออริจิ้น แคปปิตอล 1 จำกัด ("แคปปิตอล 1") และ บริษัท ออริจิ้น พาร์ค ที่ 1 จำกัด ("พาร์ค ที่ 1") และ บริษัท ควาร์น เรสซิเดนซ์ จำกัด ("ควาร์น เรสซิเดนซ์")
- ในปี 2560 บริษัทฯ เปิดโครงการใหม่มรวม 8 โครงการ มูลค่า 15,150.0 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 ครอบครัวจรรยาเอกเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ และมีอำนาจควบคุมการดำเนินงานของทั้งอริจิ้น วัน และ พรีเมิ พร็อพเพอร์ตี้ ไชยฐาน ดังนั้น จึงได้ทำการการปรับโครงสร้างการถือหุ้นภายในกลุ่มบริษัทฯ เพื่อให้โครงสร้างการถือหุ้นมีความโปร่งใส และลดความขัดแย้งทางผลประโยชน์กับครอบครัวจรรยาเอก ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ รายละเอียดการปรับโครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัทฯ สรุปดังนี้

■ การปรับโครงสร้างการถือหุ้นของ อริจิ้น วัน

เดิมอริจิ้น วัน ถือหุ้นโดยนางอารดา จรรยาเอก ในสัดส่วนร้อยละ 90.0 และผู้ถือหุ้นรายอื่น ในสัดส่วนร้อยละ 10.0 ของทุนจดทะเบียนของอริจิ้น วัน เนื่องจาก ครอบครัวจรรยาเอก เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่และมีอำนาจควบคุมการดำเนินงานของอริจิ้น วัน ดังนั้น เพื่อป้องกันมิให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ระหว่างอริจิ้น 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 เพื่อรองรับแผนการลงทุนและพัฒนาโครงการในธุรกิจที่มีการรับรู้รายได้แบบ Recurring Income เช่น โรงแรม, เซอร์วิสอพาร์ทเม้นท์ เพื่อสร้างฐานรายได้ที่สม่ำเสมอเพิ่มขึ้นในอนาคต โดยบริษัทฯ ถือหุ้นอริจิ้น วัน ในสัดส่วนร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียนของ อริจิ้น วัน

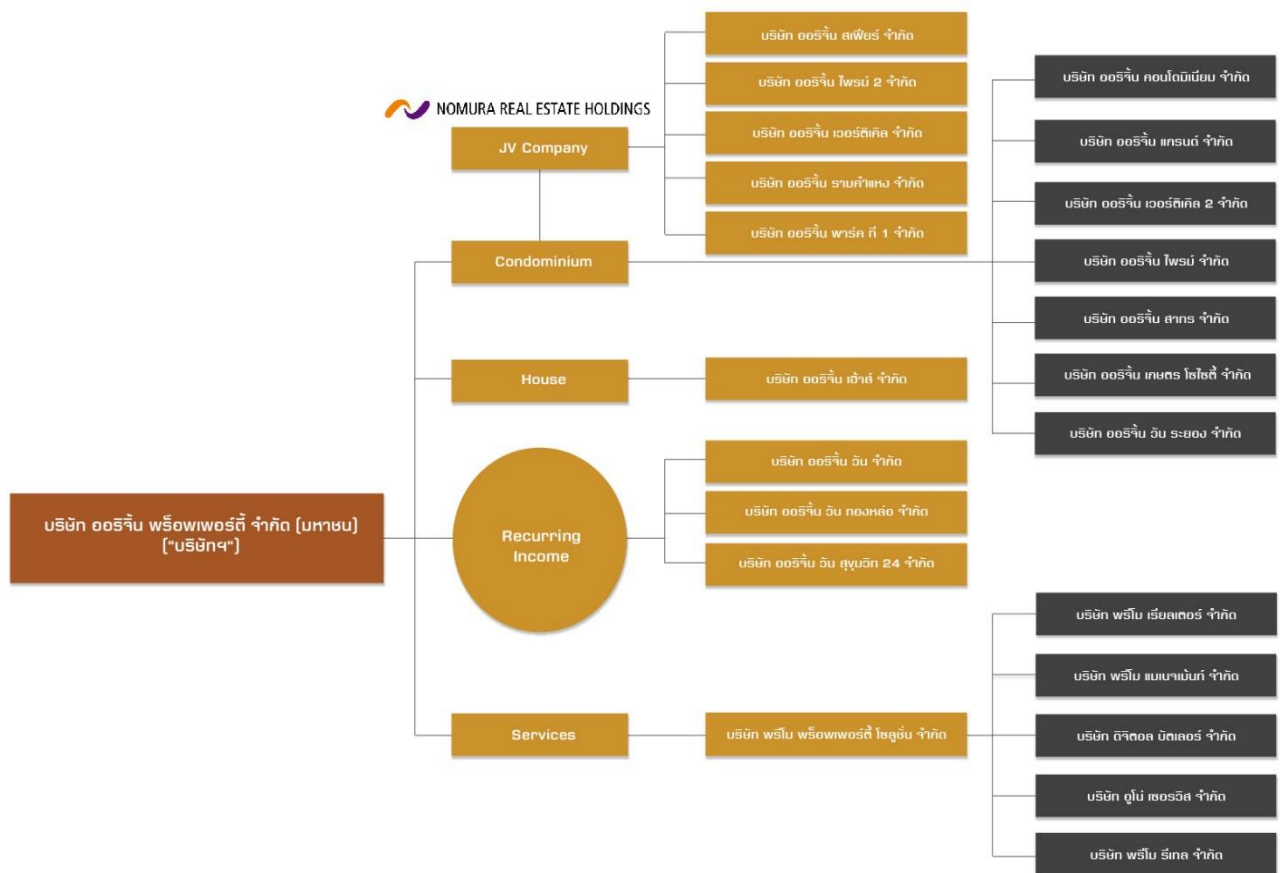
■ การปรับโครงสร้างการถือหุ้นของ พรีเมิ พร็อพเพอร์ตี้ ไชยฐาน

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 เพื่อป้องกันมิให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ระหว่างพรีเมิ 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 เพื่อรองรับแผนการลงทุนและพัฒนาโครงการในธุรกิจที่มีการรับรู้รายได้แบบ Recurring Income เช่น สำนักงานเพื่อเช่า, พื้นที่เช่าเพื่อการพาณิชย์ เพื่อสร้างฐานรายได้ที่สม่ำเสมอเพิ่มขึ้นในอนาคต โดยบริษัทฯ ถือหุ้นฟรีโม พร็อพเพอร์ตี้ ไซลูชั่น ในสัดส่วนร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียนของฟรีโม พร็อพเพอร์ตี้ ไซลูชั่น

1.3.2 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

โครงสร้างของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 สรุปได้ดังนี้



ทั้งนี้ รายละเอียดของบริษัทย่อยของบริษัทฯ (เฉพาะที่จดทะเบียนจัดตั้งแล้วเสร็จ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560) มีดังนี้

ลำดับที่	วันที่จัดตั้ง	ชื่อบริษัท	ทุนจดทะเบียน	สัดส่วนการถือหุ้น	ประเภทธุรกิจ
1	21 กันยายน 2554	ออริจัน วัน	400.0 ล้านบาท	99.99%	ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
2	24 มิถุนายน 2554	ฟรีโม พร็อพเพอร์ตี้ ไซลูชั่น	53.5 ล้านบาท	99.99%	ธุรกิจให้บริการที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ได้แก่ บริการจัดหาผู้เช่าห้องชุดและบริการรับจ้างบริหารโครงการนิติบุคคลอาคารชุด
3	11 สิงหาคม 2559	ออริจัน คอนโดมิเนียม	500.0 ล้านบาท	99.99%	ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
4	11 สิงหาคม 2559	ออริจัน เวอร์ติคัล	632.4 ล้านบาท	51.00%	ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ (JV)

ลำดับที่	วันที่จัดตั้ง	ชื่อบริษัท	ทุนจดทะเบียน	สัดส่วนการถือหุ้น	ประเภทธุรกิจ
5	11 สิงหาคม 2559	ออริจิน เฮาส์	120.0 ล้านบาท	99.99%	ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
6	19 สิงหาคม 2559	วัน ทองหล่อ	540.0 ล้านบาท	51.00%	ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
7	8 กันยายน 2559	ออริจิน สาทร	700.0 ล้านบาท	21.43%	ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
8	15 พฤศจิกายน 2559	ออริจิน สเฟียร์	459.1 ล้านบาท	51.00%	ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ (JV)
9	25 พฤศจิกายน 2559	ออริจิน ไพรม์	1.0 ล้านบาท	99.99%	ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
10	25 พฤศจิกายน 2559	ออริจิน เวอร์ติเคิล 2	1.0 ล้านบาท	99.99%	ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
11	25 เมษายน 2560	ออริจิน แกรนด์	410.0 ล้านบาท	99.99%	ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
12	16 พฤษภาคม 2560	ออริจิน ไพรม์ 2	589.7 ล้านบาท	51.00%	ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ (JV)
13	5 กรกฎาคม 2560	ออริจิน รามคำแหง	476.5 ล้านบาท	51.00%	ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ (JV)
14	27 กรกฎาคม 2560	ออริจิน เกษตร ไร่ไชยดี	250.0 ล้านบาท	99.99%	ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
15	27 กรกฎาคม 2560	ออริจิน วัน สุขุมวิท 24	1.0 ล้านบาท	99.99%	ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
16	28 กุมภาพันธ์ 2556	พราวด์ เรสซิเดนซ์	1,338.5 ล้านบาท	74.71%	ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
17	6 ตุลาคม 2560	ออริจิน วัน ระยอง	1.0 ล้านบาท	99.99%	ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
18	30 ตุลาคม 2560	ออริจิน พาร์ค ที1	640.0 ล้านบาท	51.00%	ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ (JV)
19	28 พฤศจิกายน 2560	ออริจิน แคปปิตอล 1	250.0 ล้านบาท	20.00%	ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียม บ้านจัดสรร และขยายการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อเช่า เช่น โรงแรม เซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ และพื้นที่ค้าปลีก โดยเน้นการพัฒนาตามแนวสถานีขนส่งมวลชนระบบรางในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ตลอดจนทำเลย่านนิคมอุตสาหกรรม อีกทั้งยังมีกลุ่มธุรกิจให้บริการที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ได้แก่ บริการจัดหาผู้เช่าห้องชุด และบริการรับจ้างบริหารโครงการนิติบุคคลอาคารชุด ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้เน้นถึงการพัฒนาโครงการ ในด้านการออกแบบรูปแบบของโครงการ และการตกแต่งภายในที่มีเอกลักษณ์เฉพาะ (Unique Design) การออกแบบพื้นที่ใช้สอยให้สามารถใช้ประโยชน์ได้รวมถึงการเลือกใช้วัสดุที่มีคุณภาพสูง และการบริการหลังการขายที่ดี เพื่อให้ห้องชุดและโครงการของอริจินเป็นที่ที่ให้ผู้อยู่อาศัยสามารถ “ใช้ชีวิตในฝัน...แบบที่เป็นคุณ”

ที่ผ่านมาบริษัทฯ ดำเนินธุรกิจพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียมเป็นหลัก ทั้งรูปแบบอาคาร High Rise และอาคาร Low Rise เมื่อเริ่มต้นโครงการส่วนใหญ่ของบริษัทฯ 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 ในปัจจุบันบริษัทฯ ได้ขยายกลุ่มสินค้าให้ครอบคลุมความต้องการของตลาดได้มากขึ้น รวมทั้งเป็นการขยายฐานลูกค้าและเพิ่มส่วนแบ่งการตลาดของบริษัทฯ โดยเพิ่มสัดส่วนกลุ่มสินค้าระดับ 3 ล้านบาทขึ้นไปให้มากขึ้น ทั้งนี้บริษัทฯ ยังมุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าที่ซื้อเพื่อการอยู่อาศัย เป็นกลุ่มลูกค้าหลักเช่นเดิม

ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ สามารถปิดโครงการแล้ว จำนวน 7 โครงการ มูลค่าโครงการประมาณ 2,118.7 ล้านบาท มีโครงการที่อยู่ระหว่างการขายจำนวน 37 โครงการ (โดยแบ่งเป็น โครงการที่พัฒนาแล้วเสร็จจำนวน 21 โครงการ มูลค่าโครงการรวมประมาณ 20,373.3 ล้านบาท และโครงการที่อยู่ระหว่างการพัฒนา จำนวน 16 โครงการ มูลค่าโครงการรวมประมาณ 36,471.2 ล้านบาท)

ทั้งนี้ ธุรกิจของบริษัทฯ สามารถจำแนกได้เป็น 2 ส่วนหลัก ดังนี้

- 1) ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
- 2) ธุรกิจให้บริการที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

รายได้รวมของบริษัทฯ สำหรับปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2558 – 31 ธันวาคม 2560 สามารถจำแนกตามกลุ่มธุรกิจได้ดังต่อไปนี้

ประเภทรายได้	ดำเนินการโดย	ร้อยละการถือหุ้นของบริษัทฯ	งบการเงินรวม***					
			ปีบัญชี 2558		ปีบัญชี 2559		ปีบัญชี 2560	
			พันบาท	ร้อยละ	พันบาท	ร้อยละ	พันบาท	ร้อยละ
รายได้จากธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์	บริษัทฯ และบริษัทย่อย	99.99	2,010,099.6	97.81	3,153,068.5	98.56	8,764,850.6	87.76
รายได้จากธุรกิจให้บริการที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์	บริษัทย่อย	99.99	8,077.2	0.39	15,340.0	0.48	29,530.6	0.29

ประเภทรายได้	ดำเนินการโดย	ร้อยละ การถือ หุ้นของ บริษัทฯ	งบการเงินรวม***					
			ปีบัญชี 2558		ปีบัญชี 2559		ปีบัญชี 2560	
			พันบาท	ร้อยละ	พันบาท	ร้อยละ	พันบาท	ร้อยละ
รายได้อื่น	บริษัทฯ และ บริษัทย่อย	85.0- 99.99	36,906.4	1.80	30,636.2	0.96	552,281.8	5.53
รายได้จากการจำหน่ายเงินลงทุนใน บริษัทย่อย			-	-	-	-	641,057.9	6.42
รายได้รวม			2,055,083.2	100.00	3,199,044.7	100.00	9,987,720.9	100.00

หมายเหตุ: * รายได้จากค่าบริการ ประกอบด้วย รายได้จากบริหารนิติบุคคล รายได้จากบริการทำความสะอาดนิติบุคคล เป็นหลัก

** รายได้อื่นประกอบด้วย รายได้เงินมัดจำรับจากการยกเลิก รายได้จากบริหารโครงการจากกิจการร่วมค้า และรายได้ค่านายหน้าเป็นหลัก

*** บริษัทฯ จัดทำงบการเงินรวมโดยถือเสมือนว่าบริษัทย่อย อยู่ภายใต้การควบคุมเดียวกันมาโดยตลอด

แหล่งที่มา: ข้อมูลบริษัทฯ

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

2.1.1 ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

บริษัทฯ ได้แบ่งการพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมและบ้านจัดสรร เป็นแบรนด์ต่างๆ ตามตำแหน่งทางการตลาด ระดับราคา รูปแบบด้าน Concept Design ของโครงการ และกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ในแต่ละทำเล ซึ่งตอบสนองความต้องการของลูกค้าแต่ละกลุ่ม ทั้งนี้ปัจจุบันโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทฯ ได้ปรับเป็นในส่วนของคอนโดมิเนียมประกอบด้วย 4 แบรนด์หลัก และ บ้านจัดสรร 1 แบรนด์หลัก ตามลักษณะรูปแบบของโครงการ และกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ในแต่ละทำเล เพื่อความชัดเจนในรูปแบบการพัฒนาโครงการ และการรับรู้ถึงคุณค่าของแบรนด์ในสายตาผู้บริโภคมากขึ้น

คอนโดมิเนียม 4 แบรนด์หลัก ได้แก่ Kensington (ระดับกลาง), Notting Hill (ระดับกลาง-กลางบน), Knightsbridge (ระดับกลางบน-บน) และ Park (ระดับบน) จากการศึกษาวิจัยถึงพฤติกรรมในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัย ผู้บริโภคในแต่ละทำเล พบว่าแม้ผู้บริโภคแต่ละทำเลจะมีกำลังซื้อที่แตกต่างกัน แต่ในทุกๆ ทำเลก็มีระดับกำลังซื้อต่างๆ (ระดับกลาง, กลางบน และ บน) ของแต่ละทำเล ซึ่งมีลักษณะความชื่นชอบในลักษณะผลิตภัณฑ์และรูปแบบโครงการที่แตกต่างกันไป บริษัทฯ จึงพัฒนาโครงการ ใน 4 แบรนด์หลักนี้ เพื่อตอบสนองความต้องการกำลังซื้อของผู้บริโภคในทุกกลุ่มในแต่ละทำเล โดยเพิ่มเติมรายละเอียดในการพัฒนาโครงการในแบรนด์ต่างๆ ให้สอดคล้องกับความต้องการของทำเล ณ ขณะนั้น รวมทั้งสอดคล้องกับรูปแบบการดำเนินชีวิตของผู้บริโภคแต่ละกลุ่มและแต่ละทำเลมากที่สุด ส่งผลให้บริษัทฯ สามารถขยายฐานการตลาดไปยังผู้บริโภคในทุกๆ กลุ่ม

รายละเอียดของของแบรนด์คอนโดมิเนียม 4 แบรนด์หลัก เป็นดังนี้

(1) Park

แนวคิด: กลุ่มโครงการคอนโดมิเนียมประเภทอาคาร High Rise ผสมผสานความเรียบหรูกับความเป็นธรรมชาติใจกลางเมือง วิถีชีวิตแบบใหม่ช่วยให้คุณได้สัมผัสกับธรรมชาติ ขณะที่ใช้ชีวิตสะดวกสบายตามวิถีชีวิตคนเมือง บนทำเลที่สุดพิเศษ ตอบสนองกลุ่มลูกค้าระดับบนในแต่ละทำเล

(2) Knightsbridge

แนวคิด: กลุ่มโครงการคอนโดมิเนียมซึ่งส่วนใหญ่เป็นประเภทอาคาร High Rise ที่มีแนวคิด ผสมผสานการออกแบบ และการตกแต่งภายในแบบหรูสง่างามและมีมนต์เสน่ห์จากการรังสรรค์งานสถาปัตยกรรมด้วยความพิถีพิถัน จึงทำให้ผู้อยู่อาศัยสามารถสัมผัสกับ

การใช้ชีวิตที่เรียบง่ายท่ามกลางกลิ่นอายความงดงามของสถาปัตยกรรมร่วมสมัย
ตอบสนองกลุ่มลูกค้าระดับกลางบน-บนในแต่ละทำเล

(3) Notting Hill

แนวคิด: กลุ่มโครงการคอนโดมิเนียมที่มีแนวคิดของคนรุ่นใหม่ซึ่งมีความคิดไม่เหมือนใคร ทั้งทางด้านภาพลักษณ์ทางสังคม และการดำเนินชีวิตประจำวัน เพื่อหนีจากความซ้ำซากจำเจ และกรอบทางสังคม สภาพแวดล้อมที่สัมผัสได้ถึงความทันสมัยซึ่งเข้ากับดำเนินชีวิตของคนรุ่นใหม่พร้อมจะเปิดรับสิ่งใหม่เสมอด้วยแรงบันดาลใจจากแนวความคิดนี้ได้กลายมาเป็นคอนโดมิเนียมสุดโมเดิร์น ผสมผสานเทคนิคทางสถาปัตยกรรมที่สะท้อนถึงเสน่ห์ของผู้พักอาศัยแบบคนรุ่นใหม่ young entrepreneurs, ตอบสนองกลุ่มลูกค้าระดับกลาง-กลางบนในแต่ละทำเล

(4) Kensington

แนวคิด: กลุ่มโครงการคอนโดมิเนียมที่มีแนวคิดของคนชาวยุโรปในการเลือกสรรที่อยู่อาศัยที่สามารถตอบสนองการดำเนินชีวิตประจำวันของคนเมือง และให้คุณภาพชีวิตที่ดีกว่า ทั้งนี้ โครงการประเภท English – Charming Style เป็นที่พักอาศัยที่มีคุณภาพ พร้อมกับความรู้สึกถึงการพักผ่อนภายหลังการเหน็ดเหนื่อยจากการทำงาน ตอบสนองกลุ่มลูกค้าทั่วไปในแต่ละทำเล

รายละเอียดของแบรนด์บ้านจัดสรร เป็นดังนี้

Britania

แนวคิด: กลุ่มโครงการแนวราบที่เน้นความทันสมัยของการอยู่อาศัย ที่ออกแบบมาจากทุกประสบการณ์ที่สะสมมาพัฒนาโครงการให้เต็มไปด้วยความสมบูรณ์แบบของการใช้ชีวิตที่ครบครันภายใต้แนวคิด Modern British Luxury สะท้อนถึงความหรูหรา ความงดงาม และตัวตนของผู้อยู่อาศัยได้อย่างลงตัว ผสานกับความเข้าใจอย่างลึกซึ้งในความหมายของคำว่า "บ้าน" ที่ต้องเปี่ยมไปด้วยความสุข ความปลอดภัย และคุณภาพชีวิตที่ดีในทุกๆ วัน

หมายเหตุ: นอกจาก 5 แบรนด์ที่กล่าวมาข้างต้น บริษัทฯ ยังมีผลิตภัณฑ์ในแบรนด์อื่น ซึ่งเริ่มแรกของการพัฒนาโครงการ 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 เยาว์วัน, 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

สถานะการขาย และการโอนกรรมสิทธิ์ของโครงการของบริษัทฯ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 สรุปได้ดังนี้

โครงการ	พื้นที่โครงการ	การขาย							การโอนกรรมสิทธิ์				
		จำนวนห้องทั้งหมด		จำนวนห้องที่ขายแล้ว		จำนวนห้องคงเหลือรอขาย		ร้อยละความคืบหน้าการขาย	เดือน/ปี ที่โอนกรรมสิทธิ์ หรือคาดว่าจะโอนกรรมสิทธิ์	จำนวนห้องที่โอนกรรมสิทธิ์แล้ว		จำนวนห้องคงเหลือรอโอนกรรมสิทธิ์	
		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	293.0	167	293.0	-	-	100.0%	พฤษภาคม 2556	167	293.0	-	-
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%	กันยายน 2557	55	114.4	-	-
โครงการ B-Loft สุขุมวิท 115	1-0-07.0	202	292.4	202	292.4	-	-	100.0%	มีนาคม 2558	202	292.4	-	-
โครงการ Villa Lasalle สุขุมวิท 105	2-1-63.0	353	731.5	353	731.5	-	-	100.0%	ตุลาคม 2558	353	731.5	-	-
โครงการ Knightsbridge สุขุมวิท 107	1-1-56.0	276	820.7	276	820.7	-	-	100.0%	ธันวาคม 2557	275	816.2	1	4.5
โครงการ B-Loft สุขุมวิท 109	0-3-60.0	171	240.0	170	235.6	1	4.4	99.4%	ธันวาคม 2557	170	235.6	-	-
โครงการ Knightsbridge Sky River Ocean	1-3-60.0	460	1,430.0	404	1,252.0	56	178.0	87.8%	กันยายน 2559	376	1,183.1	28	68.9
โครงการ B-Republic สุขุมวิท 101/1	2-0-69.0	318	671.1	318	671.1	-	-	100.0%	มีนาคม 2558	294	603.5	24	67.6
โครงการ Tropicana เหวอวัน	2-0-96.9	363	650.3	363	650.3	-	-	100.0%	มีนาคม 2559	355	626.6	8	23.6
โครงการ Notting Hill ดิวานนท์-แคราย	1-1-43.5	180	390.0	119	243.1	61	146.9	66.1%	มีนาคม 2559	110	223.6	9	19.5

โครงการ	พื้นที่โครงการ	การขาย							การโอนกรรมสิทธิ์				
		จำนวนห้องทั้งหมด		จำนวนห้องที่ขายแล้ว		จำนวนห้องคงเหลือรอขาย		ร้อยละความคืบหน้าการขาย	เดือน/ปี ที่โอนกรรมสิทธิ์ หรือคาดว่าจะโอนกรรมสิทธิ์	จำนวนห้องที่โอนกรรมสิทธิ์แล้ว		จำนวนห้องคงเหลือรอโอนกรรมสิทธิ์	
		หน่วย	ล้านบาท	หน่วย	ล้านบาท	หน่วย	ล้านบาท			หน่วย	ล้านบาท	หน่วย	ล้านบาท
โครงการ The Cabana สำโรง	3-3-54.0	719	1,100.0	508	759.5	211	340.5	70.7%	ธันวาคม 2559	459	683.2	49	76.2
โครงการ Notting Hill พหล-เกษตร	1-2-16.1	194	570.0	165	457.0	29	113.0	85.1%	พฤศจิกายน 2559	156	415.4	9	41.6
โครงการ Pause A สุขุมวิท 107 ¹	0-2-15	78	180.0	74	165.3	4	14.7	94.9%	พฤศจิกายน 2558	74	165.3	-	-
โครงการ Pause B สุขุมวิท 107 ¹	0-2-26	78	190.0	71	169.6	7	20.4	91.0%	พฤศจิกายน 2558	70	167.0	1	2.6
โครงการ Pause สุขุมวิท 103	1-2-53.0	254	560.0	185	433.4	69	126.6	72.8%	มิถุนายน 2560	159	365.5	26	67.9
โครงการ Pause สุขุมวิท 115	1-1-83.0	310	540.0	269	466.4	41	73.6	86.8%	กันยายน 2559	268	465.0	1	1.4
โครงการ Pause ID สุขุมวิท 107	0-3-90.0	201	345.0	118	210.0	83	135.0	58.7%	พฤศจิกายน 2560	80	138.8	38	71.2
โครงการ Knightsbridge Sky City สะพานใหม่	2-3-60.0	490	1,340.0	482	1,323.0	8	17.0	98.4%	มีนาคม 2560	450	1,238.9	32	84.0
โครงการ Knightsbridge Ocean ศรีราชา	4-0-4.5	722	2,500.0	462	1,718.7	260	781.3	64.0%	กันยายน 2560	283	997.4	179	721.3
โครงการ Kensington Phahol-Kaset	1-3-62.0	229	540.0	226	533.9	3	6.1	98.7%	กันยายน 2560	206	488.5	20	45.5
โครงการ Kensington Leamchabang 1	3-0-50.0	399	560.0	393	547.0	6	13.0	98.5%	กันยายน 2560	327	464.0	66	83.0
โครงการ Kensington Leamchabang 2	3-0-48.25	399	600.0	334	515.0	65	85.0	83.7%	ธันวาคม 2560	202	311.0	132	204.0
โครงการ Notting Hill laemchabang PH1	2-0-67.0	534	1,200.0	306	659.9	228	540.1	57.3%	ไตรมาส 2 2561	0	0.0	306	659.9
โครงการ Notting Hill Saphanmai	3-3-60.6	536	1,245.0	273	629.3	263	615.7	50.9%	ไตรมาส 3 2562	0	0.0	273	629.3

โครงการ	พื้นที่โครงการ	การขาย							การโอนกรรมสิทธิ์				
		จำนวนห้องทั้งหมด		จำนวนห้องที่ขายแล้ว		จำนวนห้องคงเหลือรอขาย		ร้อยละความคืบหน้าการขาย	เดือน/ปี ที่โอนกรรมสิทธิ์ หรือ คาดว่าจะโอนกรรมสิทธิ์	จำนวนห้องที่โอนกรรมสิทธิ์แล้ว		จำนวนห้องคงเหลือรอโอนกรรมสิทธิ์	
		หน่วย	ล้านบาท	หน่วย	ล้านบาท	หน่วย	ล้านบาท			หน่วย	ล้านบาท	หน่วย	ล้านบาท
โครงการ Notting Hill Praksa	3-1-91	980	1,400.0	540	844.3	440	555.7	55.1%	ไตรมาส 2 2561	0	0.0	540	844.3
โครงการ Knightsbridge Tiwanon	1-2-83	374	1,150.0	239	818.4	135	331.6	63.9%	ไตรมาส 1 2561	0	0.0	239	818.4
โครงการ Notting Hill The Exclusive Charoen Krung	1-1-79	132	450.0	95	305.5	37	144.5	72.0%	มิถุนายน 2560	64	218.3	31	87.3
โครงการ Kensington Kaset Campus	4-0-85	448	1,050.0	424	979.2	24	70.8	94.6%	ไตรมาส 3 2561	0	0.0	424	979.2
โครงการ Knightsbridge Prime Sathorn	2-3-75.7	727	3,800.0	696	3,710.3	31	89.7	95.7%	ไตรมาส 1 2563	0	0.0	696	3,710.3
โครงการ Kensington Phahol 63 (Saphanmai)	1-3-31	231	445.0	131	267.3	100	177.7	56.7%	ไตรมาส 3 2562	0	0.0	131	267.3
โครงการ Notting Hill Jatujak Interchange	1-0-92	156	665.7	156	665.7	-	-	100.0%	ไตรมาส 4 2561	0	0.0	156	665.7
โครงการ Notting Hill Sukhumvit 105	7-0-79	1,113	2,350.0	619	1,417.6	494	932.4	55.6%	ไตรมาส 4 2561	0	0.0	619	1,417.6
โครงการ Kensington Sukhumvit – Theparak	4-2-24.2	1,318	2,500.0	773	1,354.9	545	1,145.1	58.6%	ไตรมาส 2 2563	0	0.0	773	1,354.9
โครงการ KnightsBridge Phaholyothin Interchange	5-1-53.9	726	2,100.0	288	839.0	438	1,261.0	39.7%	ไตรมาส 3 2562	0	0.0	288	839.0
โครงการ Knightsbridge Prime Ratchayothin	2-0-34	333	1,600.0	309	1,495.6	24	104.4	92.8%	ไตรมาส 1 2563	0	0.0	309	1,495.6

โครงการ	พื้นที่โครงการ	การขาย							การโอนกรรมสิทธิ์				
		จำนวนห้องทั้งหมด		จำนวนห้องที่ขายแล้ว		จำนวนห้องคงเหลือรอขาย		ร้อยละความคืบหน้าการขาย	เดือน/ปี ที่โอนกรรมสิทธิ์ หรือ คาดว่าจะโอนกรรมสิทธิ์	จำนวนห้องที่โอนกรรมสิทธิ์แล้ว		จำนวนห้องคงเหลือรอโอนกรรมสิทธิ์	
		หน่วย	ล้านบาท	หน่วย	ล้านบาท	หน่วย	ล้านบาท			หน่วย	ล้านบาท	หน่วย	ล้านบาท
โครงการ Knightsbridge Prime On Nut	2-1-72	600	2,500.0	455	1,875.0	145	625.0	75.8%	ไตรมาส 2 2563	0	0.0	455	1,875.0
โครงการ Knightsbridge Collage Ramkhamhaeng	4-0-11.9	682	2,000.0	358	1,016.3	324	983.7	52.5%	ไตรมาส 2 2563	0	0.0	358	1,016.3
โครงการ Knightsbridge Kaset Society	2-0-79.6	332	1,300.0	245	928.3	87	371.7	73.8%	ไตรมาส 4 2563	0	0.0	245	928.3
โครงการ Britania Srinakarin	22-3-79.9	149	800.0	63	347.3	86	452.8	42.3%	ธันวาคม 2560	2	11.4	61	335.8
โครงการ Park 24 Phase 1	5-0-80	832	5,896.2	726	4,540.9	106	1,355.3	87.3%	ตุลาคม 2560	513	3,140.5	213	1,400.4
โครงการ Park 24 Phase 2	7-0-55	1,240	11,165.5	847	6,493.1	393	4,672.4	68.3%	ไตรมาส 3 2561	0	0.0	847	6,493.1
รวม		18,450	58,963.2	13,646	42,478.1	4,804	16,485.1			6,059	15,077.3	7,587	27,400.8

2.1.2 ธุรกิจให้บริการที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

บริษัทฯ ยังให้บริการที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ผ่านบริษัทย่อย คือ ฟรีโม พร็อพเพอร์ตี้ โซลูชั่น โดยให้บริการที่เกี่ยวข้องกับการบริหารนิติบุคคลอาคารชุดรวมถึงธุรกิจอสังหาริมทรัพย์อื่นๆ นอกจากนี้ ฟรีโม พร็อพเพอร์ตี้ โซลูชั่น มีบริษัทย่อย อีก 6 บริษัท คือ (1) ฟรีโม เรยัลเตอร์ ดำเนินธุรกิจให้บริการเป็นตัวแทนการขายและบริการจัดหาผู้เช่าห้องชุด (ลูกค้าต่างชาติ) (2) อูโน เซอร์วิส ให้บริการแม่บ้าน ช่างซ่อมบำรุง และ บริการซักอบรีด เพื่อสามารถตอบสนองความต้องการลูกค้าได้อย่างครบถ้วน ซึ่งเป็นหนึ่งในกลยุทธ์ด้านการบริการหลังการขายของบริษัทฯ (3) ฟรีโม เมเนจเม้นท์ ทำหน้าที่บริหารนิติบุคคลอาคารชุด (4) ดิจิตอล บัตเลอร์ เป็นบริษัทที่จัดตั้งเพื่อรองรับเทคโนโลยีทางธุรกิจ ที่เกี่ยวข้องกับการบริการด้านอสังหาริมทรัพย์ในอนาคต (5) เวอร์ค เอเจนซี ดำเนินธุรกิจให้บริการเป็นตัวแทนการขายและบริการจัดหาผู้เช่าห้องชุด (ลูกค้าในประเทศ) (6) คราวน์ เรสซิเดนซ์ เป็นบริษัทที่จัดตั้งขึ้นเพื่อดูแล และให้บริการ กลุ่มลูกค้าเฉพาะ อาทิ กลุ่มลูกค้าธุรกิจ นักธุรกิจ หรือนักท่องเที่ยวที่เข้าพักอาศัยในประเทศในระยะยาว (เข้าพักเกินกว่า 1 เดือน)

2.2 การตลาดและการแข่งขัน

2.2.1 กลยุทธ์ทางการตลาดและข้อได้เปรียบในการแข่งขันของบริษัทฯ

บริษัทฯ เชื่อว่าบริษัทฯ มีกลยุทธ์ทางการตลาดและข้อได้เปรียบในการแข่งขันที่สำคัญ ดังนี้

ทำเลที่ตั้งของโครงการ

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับทำเลที่ตั้งของโครงการเป็นลำดับต้นๆ ในการพัฒนาโครงการทุกโครงการของบริษัทฯ เนื่องจากทำเลที่ตั้งของโครงการถือเป็นปัจจัยหลักที่สำคัญที่สุดของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ โดยเฉพาะอย่างยิ่งสำหรับโครงการคอนโดมิเนียม ทั้งนี้ ทำเลที่ตั้งโครงการต้องใกล้แหล่งคมนาคมที่สำคัญ และเดินทางสะดวก โดยบริษัทฯ เลือกทำเลที่ตั้งโครงการที่ใกล้สถานีขนส่งมวลชนระบบรางในเขตรอบนอกกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ซึ่งเป็นปัจจัยหลักในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยของผู้บริโภคในยุคปัจจุบัน จึงเป็นทำเลที่มีการเติบโตของความต้องการที่อยู่อาศัยสูง อย่างไรก็ตามนอกจากพื้นที่แถบจังหวัดสมุทรปราการซึ่งเป็นทำเลตั้งต้นของบริษัทฯ บริษัทฯ ยังขยายการพัฒนาโครงการไปยังพื้นที่ที่มีศักยภาพแห่งใหม่ เช่น ทำเลรถไฟฟ้าสายสีเขียวส่วนต่อขยาย หมอชิต-สะพานใหม่-คูคต ทำเลรถไฟฟ้าสายสีม่วง และทำเลใจกลางเมือง

นอกจากทำเลที่ตั้งโครงการที่ใกล้สถานีขนส่งมวลชนระบบรางในเขตรอบนอกกรุงเทพมหานคร และปริมณฑลแล้ว บริษัทฯ ยังให้ความสำคัญกับพื้นที่เขตนิคมอุตสาหกรรม เนื่องจากเป็นแหล่งงานคุณภาพสูงจากโรงงานอุตสาหกรรมซึ่งเน้นการผลิตเพื่อการส่งออกอันเป็นปัจจัยพื้นฐานของประเทศ และการขยายตัวของนิคมอุตสาหกรรมต่างๆ ทั่วประเทศ ส่งผลให้พื้นที่ดังกล่าวมีแนวโน้มความต้องการที่อยู่อาศัยเพิ่มสูงขึ้น บริษัทฯ จึงมีแผนในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ บริเวณพื้นที่ใกล้กับนิคมอุตสาหกรรม โดยเฉพาะพื้นที่โครงการพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก (EEC) เช่น นิคมอุตสาหกรรมปิ่นทอง นิคมอุตสาหกรรมแหลมฉบัง นิคมอุตสาหกรรมเหมราช นิคมอุตสาหกรรมปู่เจ้าสมิงพราย และ นิคมอุตสาหกรรมมาบตาพุด นิคมอุตสาหกรรมปิ่นทอง นิคมอุตสาหกรรมแหลมฉบัง นิคมอุตสาหกรรมเหมราช นิคมอุตสาหกรรมปู่เจ้าสมิงพราย เป็นต้น

การออกแบบโครงการที่มีเอกลักษณ์เฉพาะ (Unique Design) ภายใต้ชื่อโครงการที่หลากหลาย

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการออกแบบโครงการเป็นอย่างมาก โดยแต่ละโครงการจะมีรูปแบบที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัว (Unique Design) ภายใต้ชื่อโครงการที่หลากหลายมีความเป็นเอกลักษณ์และเน้นให้แต่ละโครงการมีความโดดเด่นน่าดึงดูดต่อลูกค้า เช่น โครงการ Notting Hill สุขุมวิท 107 ที่มีการออกแบบโครงการเป็นการประยุกต์ความสวยงามของ

สถาปัตยกรรมแบบวินเทจ มาผสมผสานกับสถาปัตยกรรมปัจจุบัน ผสมกับความมีเสน่ห์ของเฟอร์นิเจอร์วินเทจสไตล์อาร์มอร์
อ่อนหวานแบบโรแมนติกตามแบบฉบับย่านที่อยู่อาศัยที่น่าหลงใหล และมีระดับของย่าน Notting Hill มาประยุกต์ให้เข้ากับการ
ตกแต่งห้องและพื้นที่ส่วนกลางของอาคาร เป็นต้น ทำให้ลูกค้ามีความประทับใจ และต้องการเป็นเจ้าของห้องเพื่อสะท้อนความ
เป็นเอกลักษณ์และสไตล์ของตนเอง นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้เพิ่มแนวคิดใหม่ๆ เข้าไปเพื่อสร้างความโดดเด่นให้แก่โครงการ เช่น
โครงการ Knightsbridge Kaset Society โดยบริษัทฯ ออกแบบส่วนกลางแบบ Limitless Facility ซึ่งเป็นส่วนกลางลอยฟ้า
เชื่อมต่อ 3 อาคารเข้าด้วยกันเพื่อความสะดวกสบายของลูกค้าผู้อยู่อาศัย และส่งเสริมภาพลักษณ์ของการพักอาศัยที่โดดเด่น
เหนือโครงการทั่วไป

นวัตกรรมการออกแบบห้องชุดเพื่อการใช้ประโยชน์ของพื้นที่ใช้สอยสูงสุด (Unit Plan Innovation)

บริษัทฯ คำนึงถึงการใช้ประโยชน์ของพื้นที่ใช้สอยสูงสุดของห้องชุดในแต่ละโครงการ โดยทีมออกแบบของบริษัทฯ ได้
พัฒนา และออกแบบห้องชุดพักอาศัยให้สามารถใช้ประโยชน์จากพื้นที่ห้องชุดได้อย่างสูงสุด เช่น ห้องชุดแบบ 1 ห้องนอน
เริ่มต้นที่ขนาดประมาณ 23-35 ตร.ม. โดยสามารถจัดสรรพื้นที่ใช้สอยได้อย่างลงตัว และแบ่งสัดส่วนได้เป็นห้องนั่งเล่น ห้องนอน
และห้องครัว นอกจากนี้ ห้องที่ได้รับความนิยมจากลูกค้าอีกรูปแบบหนึ่ง ได้แก่ ห้องชุดแบบ 1 ห้องนอนพลัส โดยเป็นห้องชุด
ขนาดประมาณ 36 ตร.ม. แบ่งเป็น 1 ห้องนอน และ 1 ห้องเอนกประสงค์ ซึ่งห้องเอนกประสงค์ดังกล่าวนี้สามารถปรับเป็นห้อง
ทำงาน หรือห้องนอนเล็กได้ เป็นต้น

การเจาะกลุ่มลูกค้าด้วยกลยุทธ์น้ำน้ำเงิน (Blue Ocean Strategy)

บริษัทฯ มีนโยบายการเจาะกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย เพื่อสร้างโอกาสทางธุรกิจด้วยกลยุทธ์น้ำน้ำเงิน (Blue Ocean Strategy) ซึ่งเป็นกลยุทธ์ที่กำหนดขึ้นมาเพื่อหลีกเลี่ยงการแข่งขันในตลาดหรืออุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์แบบดั้งเดิมโดย
บริษัทฯ จะพัฒนาผลิตภัณฑ์ขึ้นมาโดยใช้นวัตกรรม (Innovation) หรือความคิดสร้างสรรค์ใหม่ๆ เพื่อสร้างความแตกต่าง
ทางด้านผลิตภัณฑ์ และสร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขัน

จากกลยุทธ์ดังกล่าว บริษัทฯ จึงมุ่งเน้นการสร้างแตกต่างทางด้านผลิตภัณฑ์ โดยการออกแบบรูปแบบโครงการที่
เป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัว (Unique Design) มีความโดดเด่น น่าดึงดูดต่อลูกค้า เพื่อสร้างความแตกต่างจากโครงการ
คอนโดมิเนียมที่มีอยู่ในตลาดอสังหาริมทรัพย์ ณ ปัจจุบัน รวมทั้ง การขยายการพัฒนาโครงการของบริษัทฯ ไปยัง พื้นที่ที่ยังไม่มี
ผู้ประกอบการใดเข้าไปพัฒนาโครงการ เพื่อสร้างตลาดใหม่ และสร้างกลุ่มลูกค้าเป้าหมายใหม่ๆ เป็นต้น ส่งผลให้บริษัทฯ
ประสบความสำเร็จจากกลยุทธ์ดังกล่าวเป็นอย่างมาก อันเห็นได้จากการตอบรับจากกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นอย่างดีจาก
โครงการที่ผ่านมา

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังให้ความสำคัญกับกลุ่มลูกค้าชาวต่างชาติเป็นอย่างยิ่งซึ่งเห็นว่าเป็นกลุ่มลูกค้าที่มีศักยภาพใน
การเติบโต เช่น กลุ่มลูกค้าชาวญี่ปุ่น จีน ไต้หวัน และกลุ่มลูกค้าชาวสิงคโปร์ ที่มีแนวโน้มการซื้อและการลงทุนอสังหาริมทรัพย์ใน
ประเทศไทยเป็นจำนวนมาก รวมทั้งลูกค้าจากกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community) ที่ก่อตั้งในปี
2558 โดยบริษัทฯ ได้ทำการตลาดเชิงรุก โดยจัดตั้งแผนงานขายลูกค้าต่างประเทศ ซึ่งมีหน้าที่รับผิดชอบ ดูแลลูกค้าต่างชาติ
ตลอดจนติดต่อประสานงานตัวแทนขายต่างชาติ เพื่อให้เข้าถึง และสามารถทำการตลาดในต่างประเทศได้โดยตรง ส่วนทีมขาย
และทีมการตลาดซึ่งประจำอยู่ตามสำนักงานขายโครงการต่างๆ ของบริษัทฯ มีความสามารถในการสื่อสารได้ทั้งภาษาญี่ปุ่น

และภาษาอังกฤษ เป็นอย่างดี เพื่อรองรับลูกค้าชาวต่างชาติที่มีความสนใจ โดยบริษัทฯ จัดให้มีการฝึกอบรมความรู้ทางด้านภาษาญี่ปุ่น ภาษาจีน และภาษาอังกฤษให้แก่ทีมขายและทีมการตลาดของบริษัทฯ อย่างสม่ำเสมอ

การวางแผนการขายแบบเป็นทีมและเป็นระบบ

บริษัทฯ มีกลยุทธ์แผนการขายแบบเป็นทีม โดยเมื่อลูกค้าเข้ามาเยี่ยมชมโครงการ จะมีทีมขายและทีมการตลาด ร่วมกันนำเสนอข้อมูลโครงการแก่ลูกค้า โดยเริ่มต้นจากเจ้าหน้าที่การตลาดจะเป็นผู้อธิบายแนวคิด รูปแบบ สไตล์ ของโครงการ เพื่อจูงใจให้ลูกค้ามีความรู้สึกพร้อม และอยากเป็นเจ้าของ ต่อมาเจ้าหน้าที่ขาย และผู้จัดการขายของโครงการนั้นจะเข้ามานำเสนอข้อมูลโครงการ เช่น ขนาดพื้นที่ห้อง ราคาห้องชุด เป็นต้น เพื่อปิดการขายกับลูกค้ารายดังกล่าวซึ่งหากเปรียบเทียบกับกรณีที่มีเจ้าหน้าที่ขายเพียงคนเดียว บริษัทฯ อาจมีความเสี่ยงที่ลูกค้าไม่พอใจการบริการของเจ้าหน้าที่ขายดังกล่าว และทำให้บริษัทฯ เสียโอกาสในการขาย หรือในกรณีที่บริษัทฯ ต้องพึ่งพินิจเจ้าหน้าที่ขายคนใดคนหนึ่งเป็นพิเศษ 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 ฟรีโม พร็อพเพอร์ตี้ โซลูชั่น ซึ่งให้บริการจัดหาผู้เช่าห้องชุดแก่ลูกค้า บริการรับจ้างบริหารโครงการนิติบุคคลอาคารชุดเพื่อให้ทางบริษัทฯ ได้ตอบสนองความต้องการของลูกค้า และสามารถบริการลูกค้าหลังโอนกรรมสิทธิ์ได้อย่างรวดเร็ว ซึ่งสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า เพื่อให้เป็นลูกค้าอย่างต่อเนื่องสำหรับโครงการอื่นๆ ในอนาคต

รวมทั้งบริษัทฯ ยังจัดให้มีการบริการ ที่เรียกว่า Hotel Service ให้บริการแม่บ้านทำความสะอาด (โดยเน้นในแบรนด์ Notting Hill เป็นหลัก) เพื่อสร้างความแตกต่างอย่างเหนือความคาดหมายสำหรับ โครงการอาคารชุดในระดับกลาง โดยให้บริการโดยเฉลี่ย 2 ครั้งต่อเดือน (มีทั้งแบบรวมในค่าส่วนกลางและแบบค่าบริการเพิ่มเติม) จากการดำเนินการแล้วในบางโครงการพบว่าเป็นที่ชื่นชอบของลูกค้าอย่างมาก และสร้างการตอบรับให้กับโครงการเป็นอย่างดี

การกำหนดราคาขาย

บริษัทฯ มีนโยบายกำหนดราคาขายโดยพิจารณาจากกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ทำเลที่ตั้ง ต้นทุนที่ดิน และการก่อสร้างโครงการ โดยบริษัทฯ จะกำหนดราคาขายห้องชุดเบื้องต้น ตั้งแต่ช่วงการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการในเบื้องต้น และจะกำหนดราคาขายจริงเมื่อเปิดขายโครงการ ทั้งนี้ บริษัทฯ กำหนดราคาขายแต่ละหน่วยแตกต่างกันโดยขึ้นอยู่กับจำนวนชั้น ตำแหน่งที่ตั้งของห้อง 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

กลยุทธ์การวางภาพลักษณ์บริษัทฯ

บริษัทฯ วางภาพลักษณ์และตำแหน่งทางการตลาดของบริษัทฯ อย่างชัดเจนโดย บริษัทฯ เน้นการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียมติดสถานีขนส่งมวลชนระบบรางในรอบนอกกรุงเทพมหานคร และบริเวณทลที่มีเอกลักษณ์เฉพาะทางด้านรูปแบบของโครงการที่โดดเด่น โดยนำจุดเด่นของสถานที่สำคัญต่างๆ ทั่วโลก เช่น สถาปัตยกรรม วัฒนธรรมและความคิดสร้างสรรค์ใหม่ๆ เข้ามาผสมผสานและประยุกต์ใช้กับการดำเนินชีวิตของคนเมืองยุคใหม่ได้เป็นอย่างดี ทำให้ลูกค้าจดจำชื่อบริษัท "Origin" ว่าเป็นบริษัท ผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่ให้ความสำคัญต่อการซื้อห้องชุดเพื่ออยู่อาศัย หรือเพื่อการลงทุนอย่างแท้จริง และการเข้าพัฒนาโครงการในพื้นที่ใหม่ (Virgin Area) ที่ยังไม่มีโครงการคอนโดมิเนียมมากนัก โดยพิจารณาจากศักยภาพของพื้นที่ และกำลังซื้อของประชากรที่อยู่อาศัยในบริเวณนั้น รวมถึงการพัฒนารูปลักษณ์เฉพาะให้ตรงตามกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้อย่างชัดเจน

ทั้งนี้บริษัทฯ มีกลยุทธ์ในการสร้างภาพลักษณ์ของบริษัทฯ ในระยะต่อไปดังนี้

1. มุ่งเน้นการพัฒนาโครงการในแบรนด์สินค้า 4 แบรนด์หลัก ในการพัฒนาจากนี้ คือ Kensington (ระดับกลาง), Notting Hill (ระดับกลาง-กลางบน), Knightsbridge (ระดับกลางบน-บน) และ Park (ระดับบน) โดยในระยะต้นนี้ยังจะพัฒนาใน 4 แบรนด์หลักตามที่กล่าวมาข้างต้น ด้วยการเพิ่มจำนวนโครงการในทำเลต่างๆ และขยายไปในทำเลใหม่ๆ เพิ่มขึ้น

2. ยึดมั่นและขยายผลจากฐานการรับรู้เดิม คือ การสื่อสารจะมุ่งเน้นในสิ่งที่ต่อยอดจากภาพลักษณ์ที่มีอยู่เดิม คือ ให้ลูกค้ารับรู้ เราคือสินค้าราคาที่ดีที่สุดได้ ให้ลูกค้าได้มากกว่า และได้ความใส่ใจที่มากกว่า

3. ผ่านการสื่อสารภายใต้คอนเซ็ปต์ “ from London to Bangkok “ ที่จะเปรียบถึงคนยุคใหม่ ที่สมดุลระหว่างเก่า-ใหม่ได้อย่างกลมกลืน มีหลากหลายแต่เป็นตัวของตัวเอง ไม่หลุดความทันสมัยและไม่ละเลยจารีตที่สั่งสมมา เป็นคุณค่าเดิมที่ต่อยอดไปอนาคต

4. การสื่อสารแบรนด์จากภายในสู่ภายนอก การให้ความสำคัญจากพนักงานก่อน แล้วส่งต่อไปสู่ภายนอก โดยให้พนักงานทุกคนเป็นผู้สะท้อนบุคลิกของแบรนด์ จาก 6 นิสัยสโตร์ผู้ดีอังกฤษ (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 โดยผู้บริหารของบริษัทเป็นผู้มีประสบการณ์ ความรู้ ความสามารถด้านธุรกิจสหกรณ์เป็นอย่างดี ทำให้ระบบการทำงานภายในของบริษัท มีความชัดเจนโปร่งใส ประกอบกับการนำแนวคิดใหม่ๆ ที่จะนำมาใช้ในการพัฒนาองค์กร และผลิตภัณฑ์ของบริษัท อย่างสม่ำเสมอ การคัดเลือกทีมงานมืออาชีพ เช่น บริษัทออกแบบโครงสร้างงานสถาปัตยกรรม บริษัทออกแบบตกแต่งภายใน และบริษัทออกแบบภูมิสถาปัตย์ เป็นต้น

นอกจากนี้บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับพนักงานทุกคนของบริษัท โดยมุ่งเน้นให้พนักงานมีความรู้ และพื้นฐานในธุรกิจสหกรณ์ และจัดอบรมในด้านต่างๆ เช่น การอบรมภาษาญี่ปุ่น-ภาษาจีน และการอบรมด้านสหกรณ์ เป็นต้น ทั้งนี้ พนักงานส่วนใหญ่ของบริษัท จะเป็นกลุ่มคนรุ่นใหม่ที่มีความมุ่งมั่น และมีความคิดสร้างสรรค์ใหม่ๆ โดยบริษัทต้องการให้พนักงานมีส่วนร่วมในธุรกิจของบริษัท และมุ่งมั่นสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์และบริการใหม่ที่สามารถตอบโจทย์กลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้เป็นอย่างดี เนื่องจากบริษัทฯ เชื่อว่าแนวทางดังกล่าวนี้ จะสามารถขับเคลื่อนให้ธุรกิจของบริษัท เติบโต และสามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างยั่งยืน และทำให้บริษัทฯ สามารถรักษาพนักงานที่มีคุณภาพให้อยู่กับบริษัทฯ ได้ในระยะยาว

2.2.2 ลักษณะของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

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

ทั้งนี้ปัจจุบันโครงการพัฒนาสหกรณ์ของบริษัทฯ ได้ปรับเป็น 4 แบรินด์หลัก ตามลักษณะรูปแบบของโครงการ และกลุ่มลูกค้าเป้าหมายบริษัทฯ กำหนดกลยุทธ์ ดังนี้

แบรนด์และ รูปแบบของโครงการ	ระดับรายได้ต่อเดือน (บาท / เดือน)	กลุ่มลูกค้า
Park Natural in the City	60,000 บาท ขึ้นไป	ระดับบน (Up range)
Knightsbridge English – Elegant Style	45,000 - 60,000 บาท	ระดับกลางบน - บน (Mid Up-Up range)
Notting Hill English – Modern Style	35,000 - 45,000 บาท	ระดับกลาง - กลางบน (Mid-Mid Up range)
Kensington English – Charming Style	20,000 - 35,000 บาท	ระดับกลาง (Mid-range)

นอกเหนือจากที่บริษัทฯ มีการพัฒนาโครงการสำหรับกลุ่มลูกค้าที่มีความต้องการที่อยู่อาศัยใกล้กับระบบขนส่งมวลชนระบบรางในเขตรอบนอกของกรุงเทพมหานครและปริมณฑลแล้ว บริษัทฯ ยังได้มีการเจาะกลุ่มลูกค้าใหม่ๆ เพื่อเพิ่มโอกาสในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ โดยจะมุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายประเภทพนักงานที่ทำงานอยู่ในนิคมอุตสาหกรรมต่างๆ ซึ่งต้องการที่พักอาศัยในทำเลที่เดินทางไปมาสะดวกระหว่างโรงงาน และอยู่ใกล้แหล่งอำนวยความสะดวกที่ตอบสนองต่อการใช้ชีวิตที่ทันสมัย รวมทั้งกลุ่มนักธุรกิจชาวต่างชาติที่ทำงานในประเทศไทยที่มองหาที่พักอาศัยที่ไม่ยุ่งวุ่นวาย มีความปลอดภัยสูง แต่ยังคงความสะดวกในการเดินทางเข้ามาทำงานภายในนิคมอุตสาหกรรม และยังคงใกล้แหล่งอำนวยความสะดวกที่มีระดับอีกด้วย เช่น โครงการ Tropicana เอรารัตน์สถานีรถไฟฟ้า BTS เอรารัตน์ภายใต้ Eco Green Resort ซึ่งที่ตั้งโครงการใกล้กับกลุ่มบริษัท โตโยต้า 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 จะส่งเจ้าหน้าที่ออกไปแนะนำและนำเสนอสินค้าให้กับลูกค้าเหล่านั้นโดยตรงถึงที่ทำงาน หรือสถานที่ที่ลูกค้าสะดวก และบริษัทฯ ยังมีเว็บไซต์ www.origin.co.th และระบบเครือข่ายสังคมออนไลน์ Facebook ซึ่งลูกค้าสามารถเข้าไปอ่านและศึกษารายละเอียดเบื้องต้นของแต่ละโครงการได้นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังทำการโฆษณาประชาสัมพันธ์โครงการผ่านสื่อรูปแบบต่างๆ เช่น บ้ายโฆษณา การแจกแผ่นพับ (Brochure) หนังสือพิมพ์และนิตยสารต่างๆ การจัดตั้งบูท การออกงานมหกรรมบ้านและคอนโด เป็นต้น รวมถึงการส่งเสริมการขายอย่างต่อเนื่อง เพื่อกระตุ้นยอดขาย เช่น การให้ของแถม การให้ส่วนลดเงินสด เป็นต้น นอกเหนือจากทีมขายมืออาชีพของบริษัทฯ แล้ว สำหรับกลุ่มลูกค้าชาวต่างชาติ บริษัทฯ จะใช้บริษัทที่เป็นตัวแทนขายมืออาชีพที่มีชื่อเสียง และมีคุณภาพมาร่วมงานในการขายให้กับทางบริษัทฯ ทั้งนี้ บริษัทฯ มีการจ่ายค่าตอบแทนการขายให้กับทีมขายของบริษัทฯ และบริษัทที่เป็นตัวแทนขายเพื่อเป็นการกระตุ้นยอดขายของบริษัทฯ อีกทางหนึ่ง

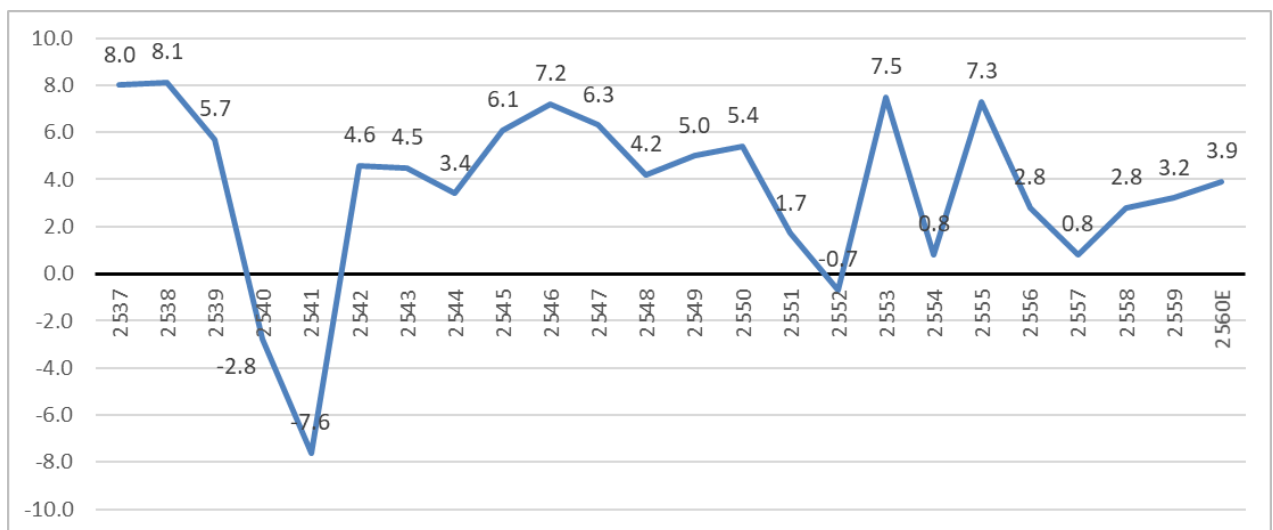
2.2.4 ภาวะอุตสาหกรรม และสภาพการแข่งขัน

(1) ภาพรวมเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศ

ภาวะเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศไทยมีอัตราการเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (GDP) 2560 มีการคาดการณ์ว่าจะขยายตัวร้อยละ 3.9 (แหล่งที่มา : สำนักงานคณะกรรมการการพัฒนากิจการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ, 6 ธ.ค.2560) เติบโตขึ้นจากปีก่อนหน้าที่ขยายตัวร้อยละ 3.2 โดยมีปัจจัยหลักจากการใช้จ่ายภาครัฐที่ขยายตัวต่อเนื่อง รวมทั้งการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานที่มีความต่อเนื่อง ขณะที่การลงทุนและการบริโภคภาคเอกชนมีแนวโน้มฟื้นตัวเช่นกัน ภาคการส่งออกสินค้าและบริการเริ่มฟื้นตัวขึ้นในช่วงครึ่งหลังของปี และโครงการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานด้านคมนาคมใหม่ๆ ในปี 2561 นอกจากนั้นการส่งออกเริ่มมีแนวโน้มขยายตัวดีขึ้นตามเศรษฐกิจประเทศคู่ค้า รวมทั้งการบริการคาดว่าจะขยายตัวได้ต่อเนื่องตามจำนวนนักท่องเที่ยวที่เพิ่มขึ้น และภาระหนี้สินจากมาตรการลดดอกเบี้ยที่ลดลง จากปัจจัยเศรษฐกิจที่มีแนวโน้มในเชิงบวกเหล่านี้ย่อมส่งผลให้กำลังซื้อของผู้บริโภคปรับตัวดีขึ้นตามลำดับ ภายใต้การฟื้นตัวอย่างค่อยเป็นค่อยไปของความเชื่อมั่นผู้บริโภคในภาวะความผันผวนของเศรษฐกิจทั้งภายในและภายนอกประเทศ

ผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (GDP)

หน่วย : ร้อยละ

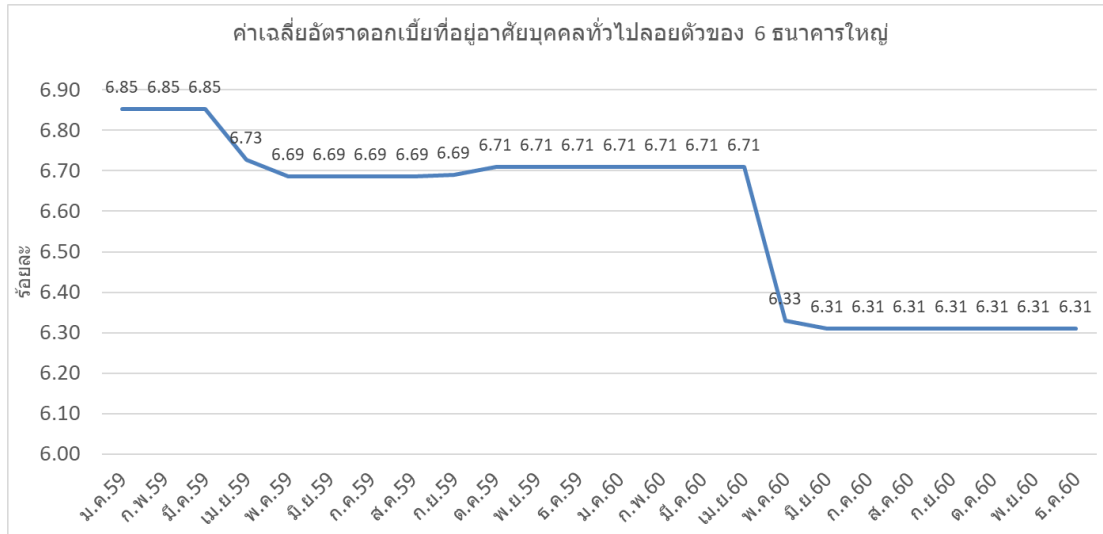


ที่มา: สำนักงานคณะกรรมการการพัฒนากิจการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ

อัตราดอกเบี้ยที่อยู่อาศัยยังคงอยู่ในระดับต่ำเป็นปัจจัยบวกต่อภาคธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ทั้งในฝั่งผู้บริโภคและฝั่งผู้ประกอบการ โดยธนาคารแห่งประเทศไทยยังคงดำเนินนโยบายการเงินในระดับผ่อนปรนอย่างต่อเนื่องเพื่อให้ภาวะการเงินโดยรวมเอื้อต่อการฟื้นตัวของเศรษฐกิจ ควบคู่กับการรักษาเสถียรภาพการเงินของประเทศ แม้การฟื้นตัวของเศรษฐกิจไทยเริ่มชัดเจนขึ้น แต่ยังคงค่อนข้างเปราะบาง ขณะที่แรงกดดันเงินเฟ้อด้านอุปสงค์ยังอยู่ในระดับต่ำ สำหรับดอกเบี้ยที่อยู่อาศัยลอยตัวของบุคคลทั่วไปของ 6 ธนาคารใหญ่ ในปี 2560 นับตั้งแต่เดือน มิ.ย.เป็นต้นมาจนถึงเดือน ธ.ค. ยังทรงตัวอยู่ในระดับที่ร้อยละ 6.31

ดอกเบี้ยที่อยู่อาศัยลอยตัวของบุคคลทั่วไปของ 6 ธนาคารใหญ่

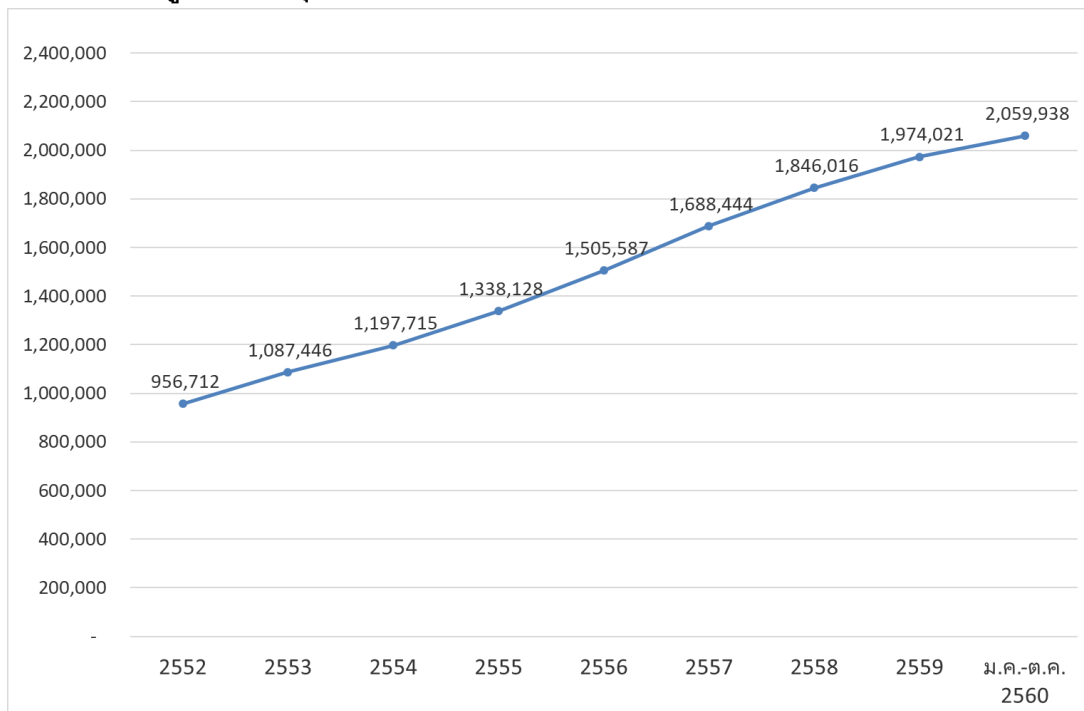
หน่วย: ร้อยละ



ที่มา: ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์แห่งประเทศไทย

ข้อมูลจากธนาคารแห่งประเทศไทยพบว่า ตัวเลขสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยส่วนบุคคล ณ ตุลาคม ปี 2560 มูลค่าอยู่ที่ 2.06 ล้านล้านบาท เติบโตร้อยละ 4.35 จากสิ้นปี 2559 และเติบโตร้อยละ 5.58 เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีที่ผ่านมา ซึ่งถือว่าเป็นการเติบโตต่อเนื่อง อย่างไรก็ตามในด้านกำลังซื้อของผู้บริโภคน่าจะมีแนวโน้มฟื้นตัวดีขึ้น จากเศรษฐกิจที่มีแนวโน้มฟื้นตัวดีขึ้น ขณะที่อัตราดอกเบี้ยยังอยู่ในระดับต่ำซึ่งส่งผลต่อความสามารถในการขอสินเชื่อโดยตรง

สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยส่วนบุคคล



หน่วย: ล้านบาท

ที่มา: ธนาคารแห่งประเทศไทย

(2) ภาวะตลาดอสังหาริมทรัพย์

สถานการณ์ตลาดที่อยู่อาศัยในปี 2560 ได้รับอานิสงส์จากความคืบหน้าการก่อสร้างรถไฟฟ้าสายใหม่และส่วนต่อขยายยังคงเป็นปัจจัยที่สำคัญของการขยายตัวของความต้องการที่อยู่อาศัยในทำเลที่รถไฟฟ้ากำลังจะไปถึง นอกจากนี้โครงการที่อยู่อาศัยใจกลางเมืองรวมทั้งแนวรถไฟฟ้ายังได้รับความสนใจจากผู้บริโภคสูงมากขึ้น ขณะที่ภาพรวมเศรษฐกิจภายในประเทศเริ่มฟื้นตัวชัดเจนขึ้น น่าจะส่งผลให้ความเชื่อมั่นผู้บริโภคฟื้นตัวดีขึ้น ในด้านผู้ประกอบการนั้นก็มีการปรับตัวตามสถานการณ์อุปสงค์และอุปทานโดยตลอด โดยเฉพาะผู้ประกอบการมีความเชื่อมั่นในการเปิดโครงการใหม่มากขึ้น อย่างไรก็ตามนอกจากแนวโน้มการเติบโตของทำเลต่างๆแล้ว ปัจจัยด้านราคาที่ดินที่ปรับตัวสูงขึ้นมากและภาวะอุปทานคงค้างในบางทำเลยังคงเป็นปัจจัยสำคัญในการตัดสินใจพัฒนาโครงการในแต่ละทำเล

ด้านอุปสงค์ ยอดคงค้างสินเชื่อส่วนบุคคลเพื่ออสังหาริมทรัพย์ ณ สิ้นไตรมาส 3 ปี 2560 ขยายตัวร้อยละ 4.09 จากสิ้นปี 2559

ด้านอุปทาน ยอดคงค้างสินเชื่อผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ ณ สิ้นไตรมาส 3 ปี 2560 ขยายตัวร้อยละ 7.11 จากสิ้นปี 2559

สินค้าที่เปิดขายมากที่สุดในช่วง เดือน ม.ค.-ธ.ค.ปี 2560 ก็คืออาคารชุด โดยมีจำนวน 64,551 หน่วยหรือร้อยละ 61.35 ของหน่วยขายเปิดใหม่ทั้งหมด

(3) ภาวะตลาดที่อยู่อาศัย

ตัวเลขจำนวนที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จ และจดทะเบียนเพิ่มในเขตกรุงเทพมหานครและ 5 จังหวัดปริมณฑล ในช่วง มกราคม ถึง พฤศจิกายน ปี 2560 มีจำนวนที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จ และจดทะเบียนเพิ่มในเขตกรุงเทพมหานคร และ 5 จังหวัดปริมณฑลจำนวนทั้งสิ้น 101,130 หน่วย เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันปี 2559 ลดลงร้อยละ 16.09 ซึ่งประกอบด้วย (1) บ้านจัดสรร (บ้านสร้างโดยผู้ประกอบการ) จำนวน 28,368 หน่วย ลดลงร้อยละ 2.09 (2) บ้านสร้างเองจำนวน 18,847 หน่วย ลดลงร้อยละ 7.38 และ (3) อาคารชุดจำนวน 53,915 หน่วย ลดลงร้อยละ 24.28 ทั้งนี้เป็นผลมาจากการชะลอการเปิดโครงการในช่วงปีก่อนหน้านี้

จำนวนที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จและจดทะเบียนเพิ่มขึ้นในกรุงเทพฯ และปริมณฑล (แบ่งตามประเภทที่อยู่อาศัย)

ประเภทที่อยู่อาศัย	2553	2554	2555	2556	2557	2558	2559	2559 (ม.ค.-พ.ย.)	2560 (ม.ค.-พ.ย.)
บ้านจัดสรร	24,476	26,994	23,174	37,577	33,935	33,827	31,742	28,975	28,368
อาคารชุด	59,919	34,734	78,391	71,440	75,058	67,628	72,886	71,204	53,915
บ้านสร้างเอง	22,498	20,128	23,437	23,285	24,446	22,375	21,915	20,348	18,847
รวม	106,893	81,856	125,002	132,302	133,439	123,830	126,543	120,527	101,130

หน่วย: หน่วย

ที่มา: ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์แห่งประเทศไทย

สำหรับ ม.ค.-ธ.ค.ปี 2560 โครงการอาคารชุดที่เปิดโครงการใหม่ในเขตพื้นที่กรุงเทพฯ และปริมณฑลมีจำนวนทั้งสิ้น 64,551 หน่วย เพิ่มขึ้นร้อยละ 15.40 จากช่วงเวลาเดียวกันปี 2559 ซึ่งมีจำนวนอาคารชุดเปิดตัวใหม่ 55,923 หน่วย ซึ่งกลับมา

เปิดตัวสูงขึ้นมากขึ้นโดยเฉพาะในกลุ่มสินค้าระดับบน ซึ่งยังขยายตัวได้ดี ขณะที่แนวโน้มยังชะลอตัวเนื่องจากปัจจัยด้านต้นทุนที่ดินขยับตัวสูงขึ้นอย่างรวดเร็ว

จำนวนหน่วย และมูลค่าของคอนโดมิเนียมที่เปิดตัวใหม่ในพื้นที่กรุงเทพฯ และปริมณฑล

ประเภทที่อยู่อาศัย	จำนวนหน่วย เปิดขายใหม่ ม.ค.-ธ.ค.59 (หน่วย)	จำนวนหน่วย เปิดขายใหม่ ม.ค.-ธ.ค.60 (หน่วย)	อัตราการ เติบโต (ร้อยละ)	มูลค่าหน่วย เปิดขายใหม่ ม.ค.-ธ.ค.59 (ล้านบาท)	มูลค่าหน่วย เปิดขายใหม่ ม.ค.-ธ.ค.60 (ล้านบาท)	อัตราการ เติบโต (ร้อยละ)
คอนโดมิเนียม	55,923	64,551	15.40%	198,700	275,271	38.50%
แนวราบ	49,708	40,662	-18.20%	201,390	178,946	-11.10%
รวม	105,631	105,213	-0.40%	400,090	454,217	13.50%

ที่มา: ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์แห่งประเทศไทย

ตัวเลขจำนวนการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยรวมในเขตกรุงเทพมหานครและ 5 จังหวัดปริมณฑล จากข้อมูลของศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ เดือน ม.ค.-พ.ย. ปี 2560 มีจำนวน 142,273 หน่วย ลดลงจากช่วง ม.ค.-พ.ย. ปี 2559 ที่จำนวน 160,126 หน่วย หรือคิดเป็นการลดลงประมาณร้อยละ 11.10 ทั้งนี้ พิจารณาตามประเภทที่อยู่อาศัยจะพบว่า จำนวนโอนกรรมสิทธิ์อาคารพาณิชย์ลดลงถึงร้อยละ 26.60 คอนโดมิเนียมลดลงร้อยละ 16.70 และทาวน์เฮ้าส์ลดลงร้อยละ 8.10 ในขณะที่ที่อยู่อาศัยประเภทบ้านแฝดเพิ่มขึ้นร้อยละ 20.20 และบ้านเดี่ยวเพิ่มขึ้นร้อยละ 6.00 การลดลงของยอดโอนกรรมสิทธิ์เกิดจากการโอนกรรมสิทธิ์อาคารชุดที่ลดลงจากปีที่ผ่านมาซึ่งมีมาตรการกระตุ้นอสังหาริมทรัพย์

จำนวนการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยใน กรุงเทพฯ และปริมณฑล (แบ่งตามประเภทที่อยู่อาศัย)

หน่วย: หน่วย

ประเภท ที่อยู่อาศัย	2553	2554	2555	2556	2557	2558	2559	2559 (ม.ค.-พ.ย.)	2560 (ม.ค.-พ.ย.)	อัตราการ เติบโต (ร้อยละ)
คอนโดมิเนียม	73,441	60,291	66,767	74,942	66,688	71,833	90,077	82,743	68,951	-16.70
บ้านเดี่ยว	32,357	27,037	27,577	31,842	30,974	33,551	20,392	18,429	19,528	6.00
ทาวน์เฮ้าส์	56,226	47,308	46,784	55,563	54,278	68,612	51,111	46,109	42,357	-8.10
บ้านแฝด	5,486	4,201	4,392	5,456	6,299	7,490	4,491	4,290	5,155	20.20
อาคารพาณิชย์	16,250	12,525	13,589	14,189	11,896	15,156	8,944	8,555	6,282	-26.60
รวม	183,760	151,362	159,109	181,992	170,135	196,642	175,315	160,126	142,273	-11.10

ที่มา: ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์แห่งประเทศไทย

(4) การแข่งขันในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียม

สถานะการแข่งขันของบริษัทฯ นั้น ยังคงเป็นบริษัทที่มีการเติบโตสูง มีการขยายการเปิดโครงการ การเข้าซื้อกิจการ และการร่วมทุนกับบริษัทต่างชาติ ส่งผลให้บริษัทฯ สามารถเติบโตได้ทั้งยอดขายและรายรับ ขณะเดียวกันบริษัทฯ ยังคงสามารถมีอัตราการกำไรที่สูงเป็นอันดับต้นๆ ของภาคธุรกิจ และยังสามารถสร้างความมั่นคงทางรายได้ในอนาคตด้วยการมียอดขาย

รอโอนอยู่ประมาณ 27,000 ล้านบาท (ข้อมูลบริษัท ณ วันที่ 31 ธ.ค. 2560) ในขณะที่สภาพการแข่งขันในตลาดที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียมมีคู่แข่งหลายราย ซึ่งผู้ประกอบการรายใหญ่ในตลาดหลักทรัพย์ ครองสัดส่วนการตลาดสูงกว่าร้อยละ 60 ด้วยความได้เปรียบในด้านการลงทุน และศักยภาพในการดำเนินธุรกิจ เนื่องจากการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียมต้องใช้เงินลงทุนสูง และใช้ระยะเวลาในการพัฒนาค่อนข้างนาน อีกทั้งผู้ประกอบการจำเป็นต้องศึกษาถึงความต้องการของผู้บริโภคหรือกลุ่มเป้าหมายที่ชัดเจนรวมถึงการสร้างความแตกต่างของโครงการ เพื่อให้โครงการประสบความสำเร็จ บริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นคู่แข่งหลักของบริษัทฯ จึงได้แก่ ผู้ประกอบการรายใหญ่ในตลาดหลักทรัพย์ซึ่งพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียมที่มีศักยภาพในการลงทุน และการทำการตลาดในระดับที่ใกล้เคียงกัน

ภาวะสถานการณ์ทั้งทางด้านต้นทุนการพัฒนาที่ปรับตัวสูงขึ้น และการให้สินเชื่อสำหรับผู้ประกอบการที่เข้มงวดมากขึ้น รวมทั้งสถานการณ์การขายโดยรวมที่ยังไม่ฟื้นตัวมากนัก ส่งผลให้ผู้ประกอบการต้องใช้ความสามารถและความมีประสิทธิภาพ ทั้งในด้านการเงิน การพัฒนาโครงการ และการตลาด รวมทั้งการศึกษาค้นคว้าความต้องการของผู้บริโภคอย่างจริงจัง จึงจะสามารถชิงส่วนแบ่งการตลาดได้มากขึ้น

บริษัทฯ เชื่อว่าทำเลที่ตั้งของโครงการต่างๆ ของบริษัทฯ นั้น เป็นโครงการที่ตั้งอยู่บนทำเลที่มีศักยภาพ และเป็นทำเลใหม่ๆ ที่มีแนวโน้มการเติบโตที่สูง เช่น พื้นที่สวนต่อขยายสถานีรถไฟฟ้า หรือพื้นที่ใหม่ (Virgin Area) ที่ยังมีโครงการที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียมอยู่น้อย หรือ พื้นที่แถบนิคมอุตสาหกรรม เป็นต้น นอกจากนี้ ทุกโครงการของบริษัทฯ จะเน้นการออกแบบโครงการที่มีเอกลักษณ์เฉพาะ (Unique Design) และสามารถให้ประโยชน์ของพื้นที่ใช้สอยได้สูงสุด ซึ่งสร้างความพึงพอใจให้แก่ลูกค้า และทำให้ตัดสินใจซื้อโครงการของบริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง หรือเป็นการแนะนำแบบบอกต่อ (word of mouth) อีกทั้งบริษัทฯ ยังให้ความสำคัญกับการให้บริการทั้งก่อนและหลังการขาย ซึ่งจะอำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าในการเลือกซื้อโครงการเสมือนเป็นที่ปรึกษา รวมทั้งการให้บริการทั้งก่อนและหลังการขายอยู่อาศัย ซึ่งเป็นสิ่งที่สร้างความประทับใจและความเชื่อมั่นให้กับผู้บริโภคที่กำลังจะตัดสินใจเลือกซื้อ เช่น การอำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้าในการขอสินเชื่อที่อยู่อาศัย การรับบริหารโครงการนิติบุคคลให้แก่โครงการที่บริษัทฯ เป็นผู้พัฒนา เป็นต้น

(5) ภาวะตลาดเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ในเขตกรุงเทพฯ

ปัจจุบัน บริษัทฯ มีแผนในการพัฒนาเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ในพื้นที่ต่างๆ ของกรุงเทพฯ และพื้นที่ระเบียงเศรษฐกิจภาคตะวันออก (EEC) โดยจากงานวิจัยพบว่าค่าเช่า และอัตราการเช่า ในปี 2561 มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นแบบค่อยเป็นค่อยไป ตามปัจจัยเศรษฐกิจต่างๆ ที่เริ่มส่งสัญญาณดีขึ้น เช่น ตัวเลขการขยายตัวทางเศรษฐกิจ จำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติที่เพิ่มมากขึ้น ฯลฯ อย่างไรก็ตาม ยังมีแรงกดดันจากปัจจัยการเมืองภายในประเทศ โดย

* ณ ไตรมาสที่ 3 ปี 2560 จำนวนเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์เฉพาะในเขตกรุงเทพฯ มีจำนวนรวมทั้งสิ้น 20,142 ยูนิต และอีก 1,730 ยูนิต อยู่ระหว่างการก่อสร้าง มีกำหนดแล้วเสร็จในช่วงปี 2561-2562

สำหรับเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์เกรด เอ ส่วนใหญ่จะอยู่ในบริเวณพื้นที่รอบสวนลุมพินี อีกทั้งโครงการรถไฟฟ้าสายใหม่ที่อยู่ระหว่างการก่อสร้าง ยังช่วยให้เกิดการขยายตัวของเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ไปยังพื้นที่อื่นๆ รอบกรุงเทพฯ เพิ่มขึ้น รวมถึงแผนการพัฒนาพื้นที่ระเบียงเศรษฐกิจภาคตะวันออก (EEC) ซึ่งสนับสนุนให้มีการขยายตัวของความต้องการในพื้นที่ดังกล่าว โดยจากข้อมูล ณ เดือนสิงหาคม 2560 มีชาวต่างชาติที่ขอใบอนุญาตทำงานในเขตกรุงเทพฯ ประมาณ 85,000 คน โดยส่วนใหญ่เป็นชาวญี่ปุ่นประมาณร้อยละ 25% ตามมาด้วยชาวเอเชีย ได้แก่ จีน เกาหลีใต้ ไต้หวัน และมาเลเซีย รวมไปถึง ชาวยุโรปชาติต่างๆ

*สำหรับค่าเช่า ณ ไตรมาสที่ 3 ปี 2560 เฉลี่ยอยู่ที่เดือนละประมาณ 800 บาทต่อตารางเมตร ยกเว้นพื้นที่รอบเมืองฝั่งทิศใต้จะมีค่าเช่าเฉลี่ยต่ำกว่าเล็กน้อย อยู่ที่ 640 บาทต่อตารางเมตร ส่วนพื้นที่ศูนย์กลางธุรกิจ และพื้นที่รอบสวนลุมพินี มีอัตราค่าเช่าสูงที่สุด มากกว่า 1,200 บาทต่อตารางเมตร

*อัตราการเช่า (Occupancy Rate) เฉลี่ยมากกว่า 74% ในขณะที่พื้นที่ที่เป็นศูนย์กลางธุรกิจและพื้นที่ตามแนวถนนสุขุมวิท จะมีอัตราการเช่าเฉลี่ยสูงถึง 80-90%

(*ที่มา:ฝ่ายวิจัย คอลลิเออร์ส อินเตอร์เนชั่นแนล ประเทศไทย และ บริษัทฯ)

(6) ภาวะตลาดโรงแรมในเขตกรุงเทพฯ

บริษัทฯ มีแผนในการพัฒนาโรงแรมในพื้นที่ต่างๆ ของกรุงเทพฯ และพื้นที่ระเบียงเศรษฐกิจภาคตะวันออก (EEC) โดยจากงานวิจัยพบว่าแนวโน้มค่าห้องพักและอัตราการเข้าพักของโรงแรมทุกระดับ ในปี 2561 จะยังคงเพิ่มขึ้นเล็กน้อยเนื่องจากสถานการณ์การเมืองภายในประเทศเริ่มมีเสถียรภาพมากกว่าช่วงหลายปีก่อนหน้านี้ ส่งผลต่อการขยายตัวของตลาดการท่องเที่ยว

* โดย ณ ครึ่งแรกปี 2560 ห้องพักโรงแรมระดับ Luxury เฉพาะในเขตกรุงเทพฯ มีจำนวนทั้งสิ้น 11,305 ยูนิต และอีก 1,046 ยูนิต อยู่ระหว่างการก่อสร้าง มีกำหนดแล้วเสร็จในช่วงปี 2561-2562 ในขณะที่ห้องพักโรงแรมระดับ Upscale หรือต่ำกว่านั้น ที่มีค่าห้องพักต่ำกว่าโรงแรมระดับ Luxury และเหมาะกับนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติที่เดินทางด้วยตนเอง จะมีจำนวนทั้งสิ้น 17,343 ยูนิต

ในอดีตที่ผ่านมา พื้นที่ริมแม่น้ำเจ้าพระยาเป็นทำเลที่ได้รับความนิยมมากที่สุด เนื่องจากเป็นที่ชื่นชอบของนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติ แต่นับจากที่มีรถไฟฟ้ามหานครเปิดให้บริการ โรงแรมจำนวนมากก็เริ่มเปิดให้บริการตามแนวถนนสุขุมวิทเพิ่มมากขึ้น และส่วนใหญ่ก็เป็นโรงแรมระดับ Luxury ทั้งสิ้น

จำนวนนักท่องเที่ยวชาวไทยและต่างชาติที่เข้าพักโรงแรมในกรุงเทพฯ อยู่ที่ 31.45 ล้านคน และคาดว่าจะในปี 2560 จะมีจำนวนมากกว่า 33 ล้านคน ตามปัจจัยบวกต่างๆ ที่ช่วยกระตุ้นให้นักท่องเที่ยวเดินทางเข้ามากรุงเทพฯ มากขึ้น และใช้ไทยเป็นเสมือนประตูเชื่อมกับประเทศข้างเคียง

(*ที่มา:ฝ่ายวิจัย คอลลิเออร์ส อินเตอร์เนชั่นแนล ประเทศไทย)

2.3 การจัดหาที่ดินหรือบริการ

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 เล็งเห็นว่ามีศักยภาพสูงในการพัฒนา และราคาอยู่ในระดับที่ให้ผลตอบแทนจากการลงทุนสูงกว่าต้นทุนทางการเงิน

เมื่อได้รายละเอียดของทางกายภาพของที่ดิน บริษัทจะทำการกำหนดรูปแบบโครงการให้เหมาะสมกับทำเลที่ตั้งตามสมมุติฐานต่างๆ และศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการทั้งด้านกฎหมาย ด้านการเงิน และด้านการตลาด ซึ่งเมื่อบริษัทพิจารณาปัจจัยต่างๆ ตามที่กำหนดไว้ และเห็นความเป็นไปได้ในการพัฒนาแล้ว บริษัทจะพิจารณาที่ดินอย่างน้อย 2 แปลงเพื่อเปรียบเทียบการใช้ประโยชน์ของที่ดิน และเพื่อต่อราคาซื้อที่ดิน โดยนโยบายการซื้อที่ดินของบริษัท จะเป็นการซื้อแล้วพัฒนาทันทีโดยคำนึงถึงความต่อเนื่องในการพัฒนาโครงการในทุกๆ รอบของการพัฒนาโครงการประมาณ 1 - 2 ปี ของบริษัท ทั้งนี้ บริษัทจะไม่ซื้อที่ดินเพื่อเก็บไว้รอการพัฒนาจนเกินไป เนื่องจากไม่ต้องการมีภาระต้นทุนการถือครองที่ดินโดยไม่จำเป็น และเพื่อลดความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงกฎหมายการใช้ที่ดินในอนาคต เว้นแต่จะเป็นที่ดินที่บริษัท เห็นว่ามีศักยภาพสูงในการพัฒนา และราคาอยู่ในระดับที่ให้ผลตอบแทนจากการลงทุนสูง ทั้งนี้ การจัดหาที่ดินของบริษัท มีทั้งการจัดหาที่ดินโดยบริษัทเองและผ่านนายหน้าค้าที่ดิน และบริษัทซื้อขายที่ดินในนามบริษัทเท่านั้น ซึ่งหากบริษัทพิจารณาใช้นายหน้าในการจัดซื้อที่ดิน บริษัทจะกำหนดค่านายหน้าตามอัตราตลาด

การจัดหาที่ปรึกษาควบคุมงานก่อสร้าง

บริษัท มีการว่าจ้างบริษัทที่ปรึกษาควบคุมงานก่อสร้าง ซึ่งบริษัทดังกล่าวจะทำหน้าที่ร่วมกับฝ่ายพัฒนาโครงการของบริษัท เพื่อควบคุมการทำงานของผู้รับเหมาก่อสร้างให้เป็นไปตามมาตรฐานการก่อสร้างที่ถูกต้องครบถ้วนตามกฎหมายตามแบบการขออนุญาตก่อสร้าง และสร้างแล้วเสร็จภายในเวลาที่กำหนด ในการคัดเลือกบริษัทที่ปรึกษาควบคุมงานก่อสร้างนั้น บริษัทจะพิจารณาจาก ชื่อเสียง ผลงาน ประสบการณ์ และความพร้อมของทีมงานของบริษัทที่ปรึกษาควบคุมงานก่อสร้างเป็นหลัก โดยในการคัดเลือกบริษัทที่ปรึกษาควบคุมงานก่อสร้าง บริษัทมีกระบวนการในการคัดเลือกดังนี้

- **การจัดเตรียมรายละเอียดขอบเขตงาน และแผนงานการบริหารโครงการ** เพื่อจัดส่ง และขอรับใบเสนอราคา พร้อมแนบประวัติข้อมูลบริษัท จากบริษัทที่ปรึกษาควบคุมงานก่อสร้าง
- **การพิจารณาเปรียบเทียบราคา และขอบเขตงาน** ที่เสนอจากบริษัทที่ปรึกษาควบคุมงานก่อสร้างต่างๆ
- **การคัดเลือกคุณสมบัติของบริษัทที่ปรึกษาควบคุมงานก่อสร้าง** โดยฝ่ายพัฒนาโครงการ และคณะกรรมการจัดซื้อจัดจ้างของบริษัท
- **เสนอต่อผู้มีอำนาจอนุมัติของบริษัท** เพื่อสรุปผลคัดเลือก และเข้าทำสัญญา

การจัดหาผู้รับเหมาก่อสร้าง

ในการคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้าง บริษัทมีกระบวนการในการคัดเลือกดังนี้

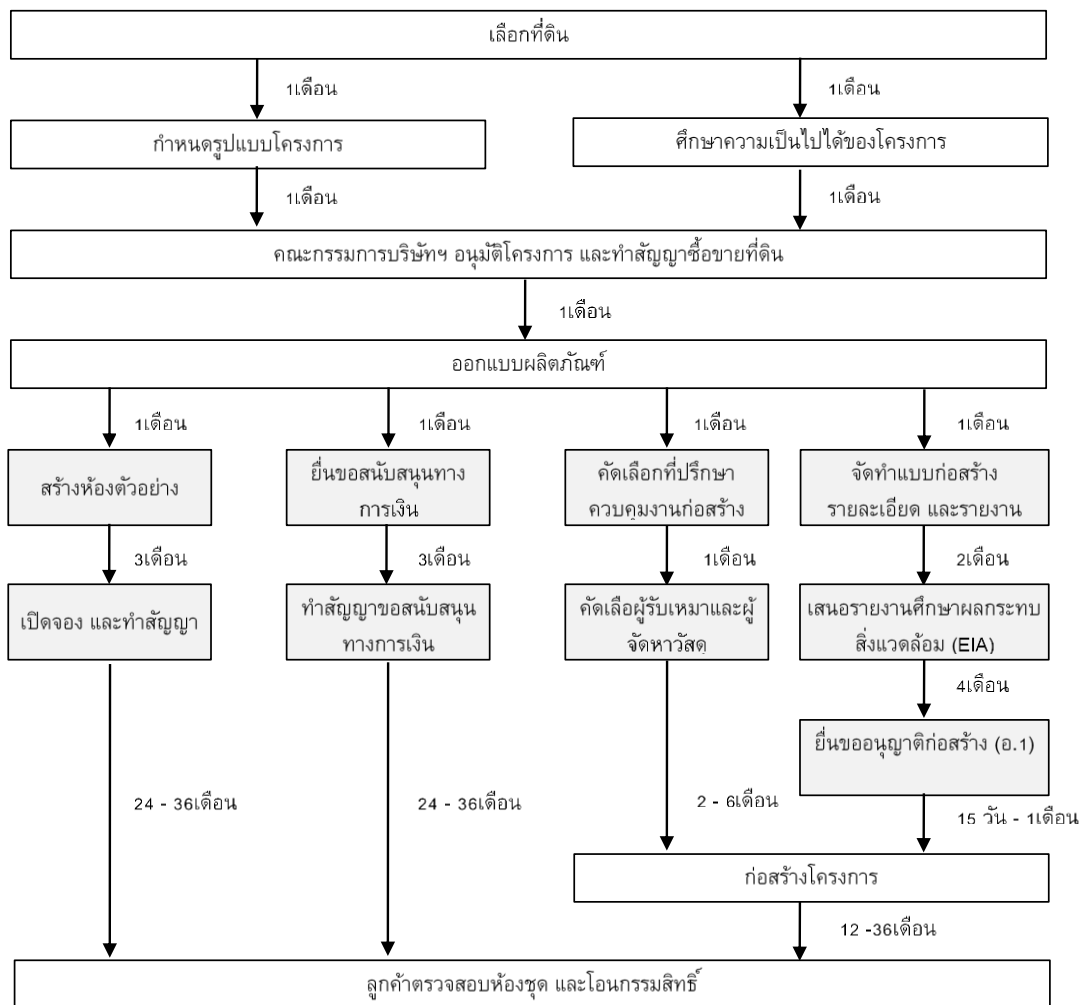
- **การจัดเตรียมรายละเอียดเงื่อนไขการว่าจ้าง** โดยฝ่ายพัฒนาโครงการของบริษัท จัดเตรียมรายละเอียดขอบเขตงาน และเงื่อนไขการว่าจ้างเพื่อจัดส่งจดหมายเชิญการเข้าร่วมการประกวดราคาให้แก่บริษัทผู้รับเหมาตามรายชื่อที่ผ่านการคัดเลือกเบื้องต้นในการประมูลงาน (Approved Vendor List)
- **พิจารณาเปรียบเทียบคุณสมบัติและราคา** หลังจากได้รับข้อเสนอการบริการจากผู้รับเหมารายต่างๆ แล้ว คณะกรรมการจัดซื้อ และฝ่ายพัฒนาโครงการของบริษัท จะทำการคัดเลือกผู้รับเหมาที่มีคุณสมบัติเหมาะสม และอยู่ในงบประมาณมาเปรียบเทียบ และเสนอผู้มีอำนาจอนุมัติของบริษัท เพื่อสรุปผลการคัดเลือก
- **การอนุมัติเพื่อเข้าทำสัญญา** หลังจากบริษัทได้สรุปผลการคัดเลือกผู้รับเหมาแล้ว จะเสนอต่อผู้มีอำนาจอนุมัติของบริษัท เพื่อพิจารณาอนุมัติ และเข้าทำสัญญากับผู้รับเหมาดังกล่าวต่อไป

การจัดหาวัสดุ อุปกรณ์

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

ขั้นตอนและระยะเวลาในการศึกษาและพัฒนาโครงการ

การพัฒนาโครงการต่างๆ ของบริษัทฯ 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 ทั้งในระหว่างการก่อสร้าง และหลังการก่อสร้าง เช่น มีผ้าใบคลุมอาคารในระหว่างที่ก่อสร้าง เพื่อป้องกันเศษวัสดุก่อสร้างหล่นมาทำอันตรายแก่ผู้สัญจรไปมา และเมื่อก่อสร้างเสร็จแล้ว ในอาคารนั้นๆ จะมีระบบบำบัดน้ำเสียส่วนกลาง ซึ่งมาตรการต่างๆ ที่เกี่ยวกับสิ่งแวดล้อมนั้นเป็นสิ่งที่บริษัทฯ ให้ความสำคัญและจัดให้ทุกโครงการมีการปฏิบัติตามมาตรฐานที่กำหนดอย่างเคร่งครัดโดยที่ผ่านมามีบริษัทไม่มีประเด็นเรื่องผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม และไม่มีค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมอย่างมีนัยสำคัญในการป้องกันผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมแต่อย่างใด ยกเว้นค่าใช้จ่ายในการจัดทำรายงานการวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อมเพื่อประกอบการขออนุญาตก่อสร้างอาคารตามกฎหมาย

การวิจัยและพัฒนา

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

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

บริษัทฯ ยังให้ความสำคัญกับการสร้างสรรค์นวัตกรรมใหม่ๆ ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการ บริษัทฯ ได้มีการติดตามการเปลี่ยนแปลงด้านเทคโนโลยีที่เกี่ยวข้องกับการอยู่อาศัยและการเปลี่ยนแปลงของพฤติกรรมผู้บริโภค รวมทั้งมีการรวบรวมข้อมูลการสำรวจความพึงพอใจ และความต้องการของลูกค้าหลังจากการเข้าซื้อห้องชุดของบริษัทฯ 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 2560 บริษัทฯ มีห้องชุดที่ได้ทำสัญญาซื้อขายแล้วแต่ยังไม่ได้โอนกรรมสิทธิ์จากทั้งหมด 44 โครงการ จำนวน 7,587 หน่วยคิดเป็นมูลค่าเท่ากับ 27,400.8 ล้านบาท

3. ปัจจัยความเสี่ยง

บริษัทฯ ได้ดำเนินการบริหารความเสี่ยงองค์กร (Enterprise Risk Management: ERM) อย่างต่อเนื่อง และปรับโครงสร้างการบริหารความเสี่ยงให้สอดคล้องกับธุรกิจที่ขยายตัวเติบโตอย่างรวดเร็ว คณะกรรมการบริษัทได้อนุมัติแต่งตั้งคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง ทำหน้าที่กำกับ ดูแล สนับสนุนและพัฒนาการบริหารความเสี่ยงในองค์กรทุกระดับ ให้เชื่อมโยงกับกลยุทธ์ขององค์กร และสามารถลดมูลเหตุของโอกาสที่จะเกิดความเสี่ยงให้อยู่ในระดับความเสี่ยงที่ยอมรับได้จากการที่บริษัทฯ ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยการประเมินปัจจัยเสี่ยงและวางมาตรการป้องกันหรือบริหารความเสี่ยงในด้านต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้น และส่งผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจดังนี้

3.1 ความเสี่ยงอันเกี่ยวกับลักษณะการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ

3.1.1 ความเสี่ยงจากความผันผวนของสถานะเศรษฐกิจและปัจจัยมหภาคอื่น

ถึงแม้ว่าสำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ได้คาดการณ์อัตราการเติบโตของผลิตภัณฑ์มวลรวมประเทศ (Gross Domestic Product; GDP) สำหรับปี 2560 ว่าขยายตัวในอัตราร้อยละ 3.3 - 3.8 จากการฟื้นตัวของส่งออก การขยายตัวของการลงทุนภาครัฐและภาคการท่องเที่ยว แต่สภาพเศรษฐกิจของประเทศโดยรวมยังคงเผชิญกับปัจจัยเสี่ยงต่างๆ อาทิเช่น ความสามารถในการแข่งขันทั้งจากในและต่างประเทศ โดยปัจจัยภายในประเทศประกอบด้วย การขาดแคลนแรงงานมีทักษะฝีมือ ภาพการผลิตขยายตัวในระดับต่ำ การกระจุกตัวของพื้นที่อุตสาหกรรม การพึ่งพาการนำเข้าสินค้าทุนจากต่างประเทศ รวมทั้ง การพัฒนาด้านวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีอยู่ในระดับต่ำ ในขณะที่ปัจจัยภายนอกประเทศ ซึ่งประกอบด้วย การแข่งขันระหว่างประเทศที่มีความรุนแรงมากขึ้นจากการส่งเสริมการพัฒนาอุตสาหกรรมในประเทศเศรษฐกิจเกิดใหม่ การปรับตัวตามกฎระเบียบการค้าและการลงทุน รวมทั้งวิกฤตการณ์ทางเศรษฐกิจโลก และความขัดแย้งทางการเมืองระหว่างประเทศ ซึ่งปัญหาข้างต้นเป็นอุปสรรคสำคัญต่อการพัฒนาและเปลี่ยนแปลงโครงสร้างเศรษฐกิจไทย สำหรับภาคธุรกิจอสังหาริมทรัพย์มีความสัมพันธ์โดยตรงต่อการเติบโตของเศรษฐกิจและความเชื่อมั่นของผู้บริโภคต่อการตัดสินใจซื้อและลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ของผู้บริโภคทั้งจากในประเทศและต่างประเทศ

แต่อย่างไรก็ตาม จากความไม่แน่นอนของสถานะเศรษฐกิจของไทย มีปัจจัยบวกจากภาคธุรกิจท่องเที่ยว และการส่งออกที่มีการเติบโตขยายตัวสูงสุดในรอบ 19 ไตรมาส ทำให้เสถียรภาพทางเศรษฐกิจอยู่ในเกณฑ์ที่ดี โดยมีการขยายตัวถึงร้อยละ 3.9 และทำให้บริษัทไม่ได้รับผลกระทบในเชิงลบจากความเสี่ยงนี้ อย่างไรก็ตามปัจจัยเสี่ยงทางด้านเศรษฐกิจ ยังคงเป็นปัจจัยเสี่ยงที่ส่งผลกระทบต่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ บริษัทจึงต้องติดตามอย่างใกล้ชิด เพื่อเตรียมความพร้อมและปรับกลยุทธ์ของบริษัทให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงใดๆ ที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต

สำหรับแนวโน้มเศรษฐกิจปี 2561 สำนักงานเศรษฐกิจการคลังคาดการณ์ว่ามีแนวโน้มที่สดใส และเริ่มเห็นสัญญาณฟื้นตัวทางเศรษฐกิจที่ชัดเจน โดยเฉพาะในไตรมาสสุดท้ายที่ผ่านมา รัฐบาลได้คาดการณ์ เศรษฐกิจมวลรวม (GDP) อาจโตขึ้นถึงร้อยละ 4 และมีแนวโน้มขยายตัวอย่างต่อเนื่องจากปัจจัยบวกในด้านต่างๆ โดยมีการใช้จ่ายภาครัฐเป็นแรงขับเคลื่อน หัวใจสำคัญคือโครงการพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก (EEC) หรือโครงการรถไฟรางคู่ และกระแสเงินทุนจากต่างชาติที่ไหลเข้าสู่ประเทศ จะช่วยส่งผลให้ภาพรวมของเศรษฐกิจของประเทศยังมีความแข็งแกร่ง ตามที่ปรากฏในตารางด้านล่าง

THE STANDARD		ประมาณการเศรษฐกิจไทย ปี 2561	
	อัตราขยายตัว	ปัจจัยสำคัญ	
GDP	3.80%	การใช้จ่ายภาครัฐและการส่งออกขยายตัวอย่างมีนัยสำคัญ	
การลงทุนภาครัฐ	11.90%	การขับเคลื่อนการใช้จ่ายภาครัฐของรัฐบาลผ่านโครงการขนาดใหญ่	
การบริโภคเอกชน	3.40%	การจ้างงานนอกภาคเกษตรที่ยังขยายตัวดีขึ้น	
การลงทุนภาคเอกชน	3.40%	ความเชื่อมั่นจากความชัดเจนเรื่องการลงทุนและการลงทุนภาครัฐ	
การส่งออก	4.00%	เศรษฐกิจประเทศคู่ค้าขยายตัว	
การนำเข้า	5.40%	สอดคล้องกับการลงทุนภาคเอกชนที่ดีขึ้น	
อัตราเงินเฟ้อทั่วไป	1.40%	กำลังซื้อในประเทศเริ่มฟื้นตัวและราคาพลังงานปรับตัวสูงขึ้น	

ที่มา: สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง (สศค.) เดือนตุลาคม 2560

thestandard.co

ที่มา : www.thestandard.co/thai-economy-trends-2018

บริษัทฯ ได้เตรียมการรับปัจจัยบวกข้างต้น โดยในเขตกรุงเทพมหานครและเขตปริมณฑล บริษัทฯ ได้มีการเปิดตัวโครงการใหม่หลายโครงการ และในขณะเดียวกันบริษัทฯ มีการขยายโครงการลงทุนในบริเวณภาคตะวันออกทั้งในโครงการคอนโดมิเนียม และธุรกิจโรงแรมเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มอย่างยั่งยืนให้กับบริษัทฯ และผู้ลงทุน

3.1.2 ความเสี่ยงจากการแข่งขันที่สูงของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

ท่ามกลางเศรษฐกิจที่ซบเซาในภาคส่วนอื่นช่วงปีที่ผ่านมา ซึ่งตรงข้ามกับทางด้านตลาดอสังหาริมทรัพย์ที่ขยายตัวและเติบโตขึ้นมากจากปีก่อน ในปี 2560 ตลาดอสังหาริมทรัพย์มีการเปิดตัวโครงการคอนโดมิเนียมใหม่มากกว่า 6.4 หมื่นยูนิต สูงสุดในรอบ 4-5 ปีที่ผ่านมา จากปัจจัยบวกในเรื่องการลงทุนภาครัฐและจากภาวะเศรษฐกิจที่เติบโตขึ้นจากการส่งออกและการท่องเที่ยว

จากกระแสความต้องการที่อยู่อาศัยในเมือง บริเวณใกล้แนวสถานีรถไฟฟ้าที่เพิ่มสูงขึ้น ดึงดูดให้ผู้ประกอบการในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ทั้งที่มีอยู่เดิมและรายใหม่ เข้ามาพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ในรูปแบบต่างๆ โดยเฉพาะคอนโดมิเนียม ในขณะที่อุปสงค์และกำลังซื้อในตลาดอสังหาริมทรัพย์ยังคงมีอยู่อย่างจำกัด ประกอบกับในช่วงที่ผ่านมาผู้ประกอบการส่วนใหญ่ในตลาดอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียมในเขตกรุงเทพและปริมณฑลยังมีอุปทานที่อยู่อาศัยรอการขายส่วนหนึ่ง ทำให้ผู้ประกอบการหลายรายต้องปรับกลยุทธ์ในการดึงอุปสงค์ในตลาด เพื่อรักษารายได้และความอยู่รอดของธุรกิจ เช่น การใช้นวัตกรรมผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ เพื่อสร้างความแตกต่าง รวมถึงมีการปรับกลยุทธ์การทำตลาดให้ครอบคลุมทุกผลิตภัณฑ์และทุกกลุ่มเป้าหมาย ทำให้การแข่งขันทวีความรุนแรงมากขึ้น

ในภาวะดังกล่าวบริษัทฯ ตระหนักว่าการแข่งขันของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เป็นปัจจัยเสี่ยงที่สำคัญที่อาจส่งผลกระทบต่อเป้าหมาย บริษัทฯ จึงได้ดำเนินมาตรการต่างๆ เพื่อเตรียมความพร้อมในทุกด้านและต้องปรับกลยุทธ์เพื่อรับสถานการณ์การแข่งขันด้วยการทำให้บริษัทฯ มีสินค้าครอบคลุมทุกตลาดอสังหาริมทรัพย์ รวมทั้งเน้นการขายฐานลูกค้าในกลุ่มตลาดบนและต่างชาติที่มีกำลังซื้อสูง จากเดิมที่เน้นกลุ่มลูกค้าระดับ “กลาง – ล่าง” ซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าวัยเริ่มต้นทำงาน กลุ่มนักศึกษาจบใหม่ เนื่องจากในช่วง 4 ปีที่ผ่านมาหลังนโยบายรัดคั้นแรกของภาครัฐ ส่งผลกระทบให้ผู้บริโภคในกลุ่มข้างต้น

มีปัญหานี้ครัวเรือนอยู่ในระดับสูง ทำให้กำลังซื้อหดหาย บริษัทฯ จึงได้ปรับกลยุทธ์ใหม่หันมาทำตลาดที่กลุ่มลูกค้าระดับ “กลาง – บน – ลักซ์ชัวรี่” เพื่อกระจายความเสี่ยงด้วยการกระจายสินค้าให้มีสัดส่วนเท่าๆ กันในทุกตลาด รวมทั้งชดเชยกำลังซื้อตลาดกลาง – ล่าง ที่หายไป ซึ่งกลุ่มลูกค้าระดับ “บน – ลักซ์ชัวรี่” เป็นกลุ่มลูกค้าที่มีกำลังซื้อที่ไม่ได้รับผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจชะลอตัวและเน้นการซื้อเพื่ออยู่อาศัยหรือการลงทุนที่แท้จริง

ในปี 2560 บริษัทฯ ได้ลงทุนซื้อหุ้นบริษัท พราวด์ เรสซิเดนซ์ จำกัด ทำให้บริษัทฯ มีสินค้าครอบคลุมครบทุกตลาดแล้ว ตั้งแต่คอนโดมิเนียมที่ระดับราคาเริ่มต้นที่ 1.5 ล้านบาทต่อห้อง จนถึงระดับราคา 10 ล้านบาทต่อห้อง โดยมีการพัฒนาโครงการแบ่งเป็น 4 แบรินด์ ดังนี้ คอนซิงตัน, นอตติ้ง ฮิลล์, ไนท์บริดจ์ และพาร์ค

สำหรับส่วนของการลงทุนโครงการแนวราบ บริษัทฯ ได้เปิดตัวโครงการแรกโดยเน้นบ้านเดี่ยวและบ้านแฝดภายใต้แบรนด์ “บริทาเนีย” มูลค่าโครงการ 800 ล้านบาท บริษัทฯ ได้ตั้งเป้าสำหรับแผนธุรกิจ 5 ปี ที่จะเปิดโครงการแนวราบอีกหลายโครงการในทำเลหลักโซนบางนาและสมุทรปราการ ครอบคลุมไปถึงพื้นที่โครงการระเบียงเขตเศรษฐกิจภาคตะวันออก หรือ EEC อีกด้วย

นอกจากนี้บริษัทฯ มีรายได้จาก “ธุรกิจให้เช่า - บริการ” ที่เน้นรายได้หมุนเวียนต่อเนื่อง (Recurring Income) ซึ่งจะมีสัดส่วนรายได้เพิ่มเป็น 15-20% ภายใน 3-4 ปี ณ ปัจจุบันบริษัทฯ อยู่ระหว่างศึกษาเพื่อนำธุรกิจให้บริการที่อยู่อาศัยภายใต้บริษัทย่อยเข้าจดทะเบียนซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยในอนาคต

จากการที่กล่าวมาข้างต้นจะเห็นได้ว่า การที่บริษัทฯ มีโครงสร้างธุรกิจที่หลากหลาย ซึ่งประกอบด้วย ธุรกิจพัฒนาที่อยู่อาศัยเพื่อขาย (Project Development Business) ธุรกิจที่สร้างรายได้หมุนเวียนต่อเนื่อง (Recurring Income Business) เช่น โรงแรม เซอร์วิสอพาร์ทเม้นต์ สำนักงานเช่า คาเฟ่ และธุรกิจบริการ (Service Business) เช่น ธุรกิจการจัดการอสังหาริมทรัพย์ ธุรกิจตัวแทนซื้อ-ขาย เช่าอสังหาริมทรัพย์ และการมีสินค้าครบทุกระดับราคาเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าทุกกลุ่ม การวางแผนงานที่ดี มีการเปิดโครงการอย่างต่อเนื่อง นอกจากจะช่วยให้บริษัทฯ เติบโตและประสบความสำเร็จแล้ว ยังช่วยกระจายความเสี่ยงที่ไม่พึ่งพิงตลาดใดตลาดหนึ่งเท่านั้น

นอกจากนี้บริษัทฯ ได้ร่วมลงทุนกับ บริษัท โนมูระ เรียวเอสเตท ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ซึ่งเป็นผู้นำในการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัย โดยมีโครงการที่พัฒนาภายใต้แบรนด์ “PROUD” ซึ่งได้รับการยอมรับว่าเป็นอันดับ 1 ของผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ชั้นนำรายใหญ่จากประเทศญี่ปุ่น อีกทั้งยังมีธุรกิจด้านอื่นๆ เช่น โรงแรม, เซอร์วิสอพาร์ทเม้นท์ และธุรกิจบริหารอาคาร เป็นต้น จากการที่บริษัทฯ ได้รับโอกาสร่วมลงทุนและพัฒนาโครงการกับบริษัทดังกล่าว ส่งผลให้สามารถขยายศักยภาพในเรื่องการเงินและการลงทุน โดยมีการแลกเปลี่ยนองค์ความรู้ เทคโนโลยี นวัตกรรมใหม่ถือเป็นรากฐานสำคัญที่จะช่วยให้บริษัทฯ เติบโตอย่างแข็งแกร่งและยั่งยืนในอนาคต

3.1.3 ความเสี่ยงจากการจัดหาที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการในอนาคต

การจัดหาที่ดินที่มีศักยภาพเป็นปัจจัยสำคัญปัจจัยหนึ่งในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ให้ประสบความสำเร็จและสามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค ในช่วงหลายปีที่ผ่านมาภาครัฐได้มีการพัฒนาระบบสาธารณูปโภคและโครงสร้างพื้นฐานทั้งในกรุงเทพและปริมณฑล ทำให้เกิดการขยายตัวของเมืองและโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ จึงมีความต้องการที่ดินเพื่อรองรับการเจริญเติบโตของธุรกิจและที่อยู่อาศัยเพิ่มขึ้น รวมถึงมีการเก็งกำไรจาก

การซื้อขายที่ดิน ส่งผลให้ราคาที่ดินปรับตัวสูงขึ้นอย่างรวดเร็ว โดยเฉพาะในพื้นที่ที่มีความต้องการซื้อสูง และเกิดการแข่งขันในการซื้อที่ดินแปลงที่มีศักยภาพในการพัฒนาโครงการซึ่งมีอย่างจำกัด ส่งผลให้ราคาที่ดินปรับตัวสูงขึ้นมาก

อย่างไรก็ตาม เพื่อลดความเสี่ยงจากการจัดหาที่ดินที่มีศักยภาพเพื่อพัฒนาโครงการในอนาคต บริษัทฯ ได้มีการสรรหาที่ดินอย่างต่อเนื่องและศึกษาความเป็นไปได้ในระยะยาวเพื่อกำหนดแผนการซื้อที่ดินอย่างเหมาะสม ทั้งในช่วงเวลาซื้อที่ดินและการพัฒนาโครงการในรูปแบบต่างๆ ในแต่ละทำเลให้สอดคล้องกับแผนธุรกิจและสภาพคล่องทางการเงินของบริษัทฯ โดยเน้นไปที่ทำเลที่มีแนวโน้มการเติบโตของศักยภาพสูงซึ่งยังมีการแข่งขันในการซื้อที่ดินจากผู้ประกอบการรายอื่นๆ ยังต่ำอยู่ ส่งผลให้บริษัทฯ สามารถจัดซื้อที่ดินได้ในราคาไม่แพง เมื่อเปรียบเทียบกับโอกาสการพัฒนาโครงการในอนาคตซึ่งจะสร้างผลตอบแทนจากการพัฒนาโครงการให้สูงกว่าต้นทุนทางการเงินในการถือครองที่ดินระยะยาว นอกจากนี้บริษัทฯ มีการพัฒนาช่องทางการจัดซื้อที่ดินโดยตรงให้มากขึ้น ทำให้บริษัทฯ เชื่อว่าจะสามารถจัดหาที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่มีศักยภาพและสร้างผลประโยชน์ที่ดีในอนาคตได้ อีกประการหนึ่ง พระราชบัญญัติ ภาษีการรับมรดก พ.ศ. 2558 ที่ออกโดยภาครัฐ ส่งผลให้ผู้มีที่ดินจำนวนมาก มีความต้องการขายมากกว่ามรดกให้แก่ลูกหลาน อีกทั้งบริษัทฯ มีชื่อเสียงที่ดีมาโดยตลอด ทำให้เป็นที่รู้จักแก่บุคคลภายนอกมากขึ้น ย่อมทำให้มีโอกาสแสวงหาที่ดินที่มีศักยภาพได้เพียงพอแก่ความต้องการที่ดินตามแผนพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทฯ

3.1.4 ความเสี่ยงจากความไม่แน่นอนของโครงการที่กำลังพัฒนาและโครงการในอนาคต

ความสำเร็จในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทฯ จะขึ้นอยู่กับปัจจัยต่างๆ หลายด้าน ได้แก่ ความเพียงพอของเงินทุนสำหรับการพัฒนาโครงการ ภาวะเศรษฐกิจ ความผันผวนทางการเมือง การเปลี่ยนแปลงของนโยบายที่ใช้อยู่ในปัจจุบันเกี่ยวกับภาษีการเงินและการคลังของประเทศไทย อุปสงค์และอุปทานของที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียม ความคืบหน้าของการขยายระบบขนส่งมวลชนระบบราง รวมถึงปัจจัยอื่นๆ ที่มีผลกระทบต่อความเชื่อมั่นและกำลังซื้อของผู้บริโภค เช่น อัตราดอกเบี้ย ราคาน้ำมัน เป็นต้น

จากภาวะการขยายตัวอย่างรวดเร็วของโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์และการมีอุปทาน (Supply) สะสม โดยเฉพาะตลาดคอนโดมิเนียม อาจมีความเสี่ยงในการดำเนินโครงการที่อยู่ระหว่างการพัฒนาและโครงการในอนาคต ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้เตรียมความพร้อมในการลดความเสี่ยงดังกล่าว ดังนี้

- ศึกษาและวางแผนการดำเนินการโครงการต่างๆ รวมถึงมีการจัดจ้างมืออาชีพเข้ามาดำเนินการในส่วนต่างๆ ตั้งแต่การวางกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของแต่ละโครงการที่ชัดเจน
- จัดประชาสัมพันธ์โครงการอย่างต่อเนื่อง เพื่อกกระตุ้นการตระหนักในแบรนด์และยอดขาย
- ใช้แนวคิดการทำงาน โดยมุ่งเน้นมุมมองของผู้อยู่อาศัยเป็นหลัก ภายใต้แนวคิด “Affordable Premium Condo”
- ใช้แนวคิดในการพัฒนาโครงการ เพื่อเพิ่มคุณค่าและความแตกต่างของแต่ละโครงการโดยคำนึงถึงความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายแต่ละโครงการเป็นหลัก
- พัฒนาคุณภาพการให้บริการทั้งก่อนและหลังการขาย (Before and After sales service) และพัฒนาคุณภาพของผลิตภัณฑ์
- มีการออกแบบโครงการ สร้างความแตกต่างให้กับผลิตภัณฑ์ (Product Differentiation) เพิ่มฟังก์ชันการใช้งาน และสิ่งอำนวยความสะดวกภายในโครงการเพื่อตอบสนองไลฟ์สไตล์ของกลุ่มผู้บริโภค

- มีการอบรมผู้บริหาร และบุคลากรเพื่อให้สามารถปรับปรุงกระบวนการทำงาน ให้ควบคู่ไปกับการพัฒนาด้านต่าง ๆ เพื่อความพึงพอใจสูงสุด ของลูกค้าและผู้ที่เกี่ยวข้อง
- สำหรับโครงการใหม่ จะเน้นกลุ่มลูกค้าระดับบนที่มีรายได้สูง และลูกค้าชาวต่างชาติมากขึ้น

ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ สามารถปิดโครงการแล้ว จำนวน 7 โครงการ มูลค่าโครงการประมาณ 2,118.7 ล้านบาท มีโครงการที่อยู่ระหว่างการขายจำนวน 37 โครงการ (โดยแบ่งเป็น โครงการที่พัฒนาแล้วเสร็จจำนวน 21 โครงการ มูลค่าโครงการรวมประมาณ 20,373.3 ล้านบาท และโครงการที่อยู่ระหว่างการพัฒนา จำนวน 16 โครงการ มูลค่าโครงการรวมประมาณ 36,471.2 ล้านบาท)

3.1.5 ความเสี่ยงจากการจัดหาเงินทุนและสภาพคล่อง

ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เป็นธุรกิจที่ใช้เงินลงทุนจำนวนมาก ในภาวะที่มีการแข่งขันสูง ประกอบกับการขยายธุรกิจในการลงทุนโครงการอสังหาริมทรัพย์ขนาดใหญ่รวมทั้งลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ประเภทอื่น ซึ่งเป็นการเพิ่มโอกาสในการสร้างรายได้ที่สม่ำเสมอและตอบสนองความต้องการของตลาดในแต่ละกลุ่มลูกค้าเพื่อให้ บริษัทฯ เติบโตอย่างยั่งยืน ได้แก่ ธุรกิจโรงแรม และโครงการอสังหาริมทรัพย์แนวราบ เป็นต้น บริษัทฯ จึงได้เล็งเห็นความสำคัญในการจัดหาแหล่งเงินทุนที่เหมาะสมและเพียงพอ โดยมีต้นทุนเงินทุนที่เหมาะสมเพื่อไม่ให้มีผลกระทบต่อการดำเนินงาน และความได้เปรียบเชิงการแข่งขัน

เพื่อป้องกันความเสี่ยงเรื่องนี้ บริษัทฯ ได้กำหนดนโยบายและแผนงานทางการเงินเพื่อรองรับการขยายตัวทางธุรกิจ ดังนี้

- ใช้นโยบายทางการเงินอย่างระมัดระวังภายใต้งบประมาณที่กำหนด
- บริหารการเงินอย่างมีวินัย ดังนี้
 - รักษาอัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Interest Bearing Debt to Equity ratio) ให้ไม่เกินกว่าเงื่อนไขที่สถาบันการเงินกำหนด และ ไม่เกินกว่าข้อกำหนดสิทธิของหุ้นกู้
 - สร้างความมั่นคงในสถานะทางการเงินและผลประกอบการ
- ใช้เครื่องมือทางการเงิน (Financial Instruments) ในการระดมทุนที่เหมาะสม เช่น การระดมทุนผ่านตลาดทุนหรือตลาดเงิน ที่มีโอกาสได้ต้นทุนเงินทุนที่ต่ำลง
- ใช้การร่วมทุนเป็นกลไกในการขยายการลงทุนในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ ในโครงการที่พิจารณาว่ามีความเหมาะสม เพื่อลดความเสี่ยงในการพัฒนาโครงการขนาดใหญ่

3.1.6 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงทางกฎหมายและกฎระเบียบซึ่งอาจมีผลกระทบต่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทฯ

การเปลี่ยนแปลงทางกฎหมาย และกฎระเบียบซึ่งเกิดขึ้นเป็นครั้งคราวในประเทศไทยเป็นปัจจัยซึ่งมีอิทธิพลต่อธุรกิจ และการดำเนินงานของบริษัทฯ การเปลี่ยนแปลงดังกล่าวอาจจะส่งผลกระทบต่อต้นทุนและค่าใช้จ่ายในการดำเนินโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทฯ อาทิเช่น การเปลี่ยนแปลงข้อกำหนดการจัดสรรที่ดินตาม พ.ร.บ. อาคารชุด และ พ.ร.บ. ควบคุมอาคาร (ได้แก่ การกำหนดเนื้อที่ที่ดิน / การกำหนดความกว้างของเขตทางเดินและเขตถนน / การกำหนดพื้นที่

ส่วนกลาง / การส่งมอบและโอนกรรมสิทธิ์ทรัพย์สินส่วนกลางทั้งหมดให้แก่บุคคลโครงการ / การกำหนดระเบียบชุมชน / การประเมินและจัดทำรายงานผลกระทบสิ่งแวดล้อม / การประเมินและจัดทำรายงานผลการตรวจสอบสภาพอาคารสูง) รวมถึงการเปลี่ยนแปลงกฎระเบียบเกี่ยวกับการกำหนดเขตการใช้ประโยชน์ที่ดิน (Zoning) กฎหมายผังเมือง การวางผังจราจรและโครงการระบบขนส่งมวลชนระบบราง โครงการทางด่วนพิเศษ เป็นต้น

ณ ปัจจุบัน ภาครัฐอยู่ระหว่างขั้นตอนการปรับปรุงนโยบายการจัดเก็บภาษีการใช้ประโยชน์ที่ดิน ซึ่งร่างกฎหมายภาษีที่ดินดังกล่าวอยู่ระหว่างการพิจารณาและยังไม่ถูกบังคับใช้เป็นกฎหมายแต่อย่างใด ทั้งนี้ บริษัทฯ เชื่อว่าการปรับปรุงนโยบายการจัดเก็บภาษีการใช้ประโยชน์ที่ดินดังกล่าว อาจส่งผลให้ต้นทุนการพัฒนาโครงการของบริษัทฯ ปรับตัวเพิ่มขึ้นตามราคาที่ดินที่ปรับตัวสูงขึ้นอันเนื่องมาจากอัตราการจัดเก็บภาษีที่ดินที่สูงขึ้น

นอกจากนี้มาตรการการกำหนดอัตราส่วนเงินการให้สินเชื่อต่อมูลค่าหลักประกัน (Loan to Value: LTV ratio) ในการให้สินเชื่อหรือให้เงินกู้ยืมเพื่อที่อยู่อาศัยที่มีราคาซื้อขายต่ำกว่า 10 ล้านบาทลงมาสำหรับสินเชื่อที่อยู่อาศัยแนวสูงหรือคอนโดมิเนียม นั้น กำหนด LTV ratio ที่อัตราร้อยละ 90 และมีการปรับใช้มาตรการดังกล่าวเฉพาะกับการซื้อขายทรัพย์สินตามสัญญาซื้อขายที่ทำตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2554 หรือภายหลังจากนั้นซึ่งมาตรการเหล่านี้จะมีผลกระทบต่อความสามารถในการกู้ยืมของผู้บริโภค อีกทั้งมาตรการเหล่านี้ก็อาจจะมีการเปลี่ยนแปลงอยู่เสมอขึ้นอยู่กับสภาวะเศรษฐกิจของประเทศและนโยบายของรัฐบาลในช่วงเวลาต่างๆ

อย่างไรก็ตามบริษัทฯ ได้ทำการศึกษาและติดตามการเปลี่ยนแปลงเกี่ยวกับกฎระเบียบต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้นอย่างต่อเนื่องเพื่อเตรียมความพร้อมสำหรับการปรับเปลี่ยนการดำเนินการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงกฎระเบียบที่อาจเกิดขึ้นดังกล่าวควบคู่ไปกับการศึกษาภาวะตลาดอย่างสม่ำเสมอ ซึ่งจากการเตรียมความพร้อมดังกล่าวทำให้บริษัทฯ มั่นใจได้ว่าจะไม่ได้รับผลกระทบหรืออาจได้รับผลกระทบเพียงเล็กน้อยจากการเปลี่ยนแปลงกฎระเบียบดังกล่าว

3.1.7 ความเสี่ยงด้านบุคลากรจากการเติบโตอย่างรวดเร็วและกลยุทธ์ด้านบุคลากรจากการขยายธุรกิจในอนาคต

จากผลการดำเนินงานในปีที่ผ่านมา บริษัทฯ มีอัตราการเติบโตอย่างก้าวกระโดดเมื่อเทียบกับปีก่อนถึงสองเท่า รวมทั้งได้กำหนดกลยุทธ์และแผนธุรกิจระยะยาว 5 ปี ปัจจุบันบริษัทฯ ได้ทำการขยายฐานธุรกิจมากขึ้น ประกอบด้วย ธุรกิจพัฒนาที่อยู่อาศัยเพื่อขาย (Project Development Business) ซึ่งพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่อยู่อาศัยแนวสูงและแนวราบ, ธุรกิจรายได้หมุนเวียนต่อเนื่อง (Recurring Business) เช่น โรงแรม เซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ คาเฟ่ เป็นต้น รวมทั้งธุรกิจบริการ (Service Business) เช่น ธุรกิจการจัดการอสังหาริมทรัพย์ ธุรกิจตัวแทนซื้อ ขาย เช่า อสังหาริมทรัพย์ ธุรกิจที่ปรึกษาอสังหาริมทรัพย์ เป็นต้น

จากการที่บริษัทฯ เติบโตอย่างรวดเร็วและมีธุรกิจที่หลากหลาย การเตรียมความพร้อมด้านบุคลากร การพัฒนาความรู้ความสามารถ การหลอมรวมบุคลากรเพื่อสร้างความผูกพันกับองค์กรจึงเป็นสิ่งสำคัญ

เพื่อให้บริษัทฯ สามารถรับมือกับความเสี่ยงนี้ได้อย่างมีประสิทธิภาพและสามารถรองรับสถานการณ์ที่มีการเปลี่ยนแปลงต่างๆ ที่เพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว บริษัทฯ ได้มีการจัดตั้งคณะกรรมการทรัพยากรบุคคล (Human Resource Committee) เพื่อกำหนดนโยบาย กลยุทธ์ และพิจารณาเรื่องที่เกี่ยวข้องในด้านการบริหารและพัฒนาบุคลากรของบริษัทฯ

สำหรับแนวทางดำเนินการในการเตรียมความพร้อมของบุคลากรมีดังนี้

1. การเพิ่มอัตรากำลังพลให้เพียงพอกับความต้องการของบริษัท

มีเป้าหมายสร้างทีมงานที่มีคุณภาพและเพียงพอต่อการเติบโตของบริษัท ที่ขยายตัวอย่างรวดเร็ว โดยอายุเฉลี่ยของพนักงานบริษัท อยู่ที่ 30 ปี ซึ่งเกณฑ์ค่าเฉลี่ยดังกล่าว ทำให้พนักงานมีความเข้าใจและเข้าถึงความต้องการของกลุ่มลูกค้าในวัยเดียวกัน สามารถเรียนรู้สิ่งต่างๆ อย่างรวดเร็ว ทำให้บริษัท มีแนวคิดใหม่ๆ และมีพลังในการสร้างสรรค์ผลงานให้มีคุณภาพ และปรับเปลี่ยนให้ตรงตามความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้เป็นอย่างดี

2. การบริหารบุคลากร และสร้างความผูกพันให้กับองค์กร

มีเป้าหมายที่จะสร้างบุคลากรให้มีความรักและผูกพันกับองค์กร มีความภาคภูมิใจและมีความสุขในการทำงานกับออริจิน มีความเข้าใจวัฒนธรรมขององค์กร พร้อมทั้งจะเป็นผู้นำและสานต่อความเป็นออริจิน หรือที่เรียกว่า “DNA ของ Origin” ทั้งนี้เนื่องจากบริษัท เติบโตอย่างรวดเร็ว จึงมีการรับบุคลากรใหม่เข้ามาจำนวนมาก ซึ่งมาจากหลากหลายองค์กรจึงจำเป็นต้องหลอมรวมพนักงานให้มีความเป็นทีมเดียวกัน มีวัฒนธรรมองค์กรเดียวกัน เพื่อรักษาสິงตั้งงามในวัฒนธรรมองค์กรของออริจินไว้ และเพื่อให้บริษัท เติบโตอย่างยั่งยืน

3. การพัฒนาและเตรียมความพร้อมสู่การเปลี่ยนแปลงในอนาคต (Succession Planning Management)

มีเป้าหมายเตรียมความพร้อมทั้งทางด้านอัตรากำลังพลและพัฒนาความรู้ความสามารถที่ตอบโจทย์ความต้องการของธุรกิจทั้งในปัจจุบันและอนาคตได้อย่างมีประสิทธิภาพ ประสิทธิผล โดยมีกระบวนการบริหารงานสืบทอดตำแหน่ง (Succession Plan) ที่เหมาะสมสอดคล้องกับความหลากหลายของการดำเนินธุรกิจของบริษัท ซึ่งกระบวนการดังกล่าวทำให้บริษัท สามารถประเมินความพร้อมของบุคลากรทั้งในด้านปริมาณ และคุณภาพและสามารถวางแผนกลยุทธ์ในอนาคต ทั้งทางด้านการสรรหาและกำหนดแผนพัฒนาความรู้ความสามารถของพนักงาน นอกจากนี้การทำการบริหารการสืบทอดตำแหน่ง (Succession Plan), เส้นทางความก้าวหน้าในสายอาชีพ (Career Path), การฝึกอบรมพนักงาน (Training), และการพัฒนาคนให้ก้าวไปสู่ตำแหน่งผู้จัดการหรือผู้บริหาร (Management Trainee) ยังสามารถใช้เป็นเครื่องมือในการจูงใจพนักงานในการปฏิบัติงานเนื่องจากทำให้พนักงานมีขวัญกำลังใจดีขึ้น

3.2 ความเสี่ยงต่อการลงทุนของผู้ถือหุ้นหลักทรัพย์

3.2.1 ความเสี่ยงจากการมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ที่มีอิทธิพลต่อการกำหนดนโยบายการบริหารงาน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัท มีกลุ่มครอบครัวจตุรฤกษ์ เป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ โดยถือหุ้นของบริษัทฯ ในสัดส่วนร้อยละ 59.94 ของจำนวนหุ้นสามัญ ซึ่งผู้ถือหุ้นใหญ่ดังกล่าวสามารถใช้สิทธิออกเสียงลงคะแนนในที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้ตามข้อกำหนดของกฎหมาย ในเรื่องต่างๆ เช่น การแต่งตั้งกรรมการ หรือการขอมติในเรื่องอื่นที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ดังนั้นผู้ถือหุ้นรายอื่นอาจไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบและถ่วงดุลเรื่องที่กลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่เสนอได้ ยกเว้นเรื่องที่กฎหมายหรือข้อบังคับของบริษัท กำหนดให้ต้องได้รับเสียง 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น

อย่างไรก็ตาม สัดส่วนการถือหุ้นของกลุ่มครอบครัวจตุรฤกษ์ ได้ทยอยลดลงเป็นลำดับ ภายหลังจากที่บริษัทฯ เสนอขายหุ้นสามัญในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยครั้งแรก (IPO) จากเดิมที่ถือหุ้นในสัดส่วนประมาณร้อยละ 70 เป็นร้อยละ

66.149 ในปี 2559 และคงเหลือร้อยละ 59.94 ณ สิ้นปี 2560 นอกจากนี้เพื่อให้บริษัทฯ มีความโปร่งใสในการบริหารจัดการและมีระบบที่ตรวจสอบได้ บริษัทฯ ได้กำหนดโครงสร้างการจัดการของบริษัทฯ ซึ่งประกอบด้วยคณะกรรมการบริษัท และคณะกรรมการชุดย่อยต่างๆ ทั้งคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาตอบแทน รวมถึงคณะกรรมการบริหาร โดยคณะกรรมการแต่ละชุดจะมีการกำหนดขอบเขตอำนาจหน้าที่อย่างชัดเจน และมีกรรมการอิสระเป็นกรรมการในแต่ละคณะด้วย

3.2.2 ความเสี่ยงจากการใช้สิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ ที่ออกให้แก่กรรมการผู้บริหารและพนักงานของบริษัทฯ

ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2560 เมื่อวันที่ 4 เมษายน 2560 ได้มีมติอนุมัติการออกและจัดสรรใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ (“ใบสำคัญแสดงสิทธิ”) ให้แก่กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทฯ (ORI-WB) จำนวน 13,500,000 หน่วย อายุ 3 ปี นับจากวันออกใบสำคัญแสดงสิทธิ อัตราการใช้สิทธิ 1 หน่วยใบสำคัญแสดงสิทธิ ต่อ 1 หุ้นสามัญ ราคาการใช้สิทธิ 10.074 บาทต่อหุ้น (เว้นแต่กรณีที่มีการปรับราคาใช้สิทธิตามเงื่อนไขการปรับสิทธิ) ซึ่งกำหนดออกและจัดสรรใบสำคัญแสดงสิทธิในวันที่ 29 กันยายน 2560 ทั้งนี้ กรรมการ ผู้บริหารและพนักงานได้รับจัดสรรใบสำคัญแสดงสิทธิ และจะสามารถเริ่มทยอยใช้สิทธิในการแปลงสภาพเป็นหุ้นสามัญของบริษัทฯ ได้ตั้งแต่ใบสำคัญแสดงสิทธิอายุครบ 6 เดือน ทั้งนี้หากใบสำคัญแสดงสิทธิดังกล่าวถูกใช้สิทธิ ผู้ถือหุ้นจะได้รับผลกระทบต่อส่วนแบ่งกำไรต่อหุ้น และผลกระทบด้านสัดส่วนการถือหุ้นเมื่อใบสำคัญแสดงสิทธิถูกจัดสรรทั้งหมดและมีการใช้สิทธิเต็มจำนวน

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 สินทรัพย์หลักของบริษัทฯ และบริษัทย่อย

ณ สิ้นปี 2560 สินทรัพย์หลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ ประกอบด้วยที่ดินรอการพัฒนา ต้นทุนโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ และสินทรัพย์ไม่มีตัวตนโดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

รายการ	มูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 (ล้านบาท)	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
ต้นทุนโครงการพัฒนา อสังหาริมทรัพย์	18,209.4	เป็นเจ้าของ	จดจำนองเป็นหลักประกัน เงินกู้ยืมกับสถาบันการเงิน
อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน	337.1	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์	439.8	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
รวมทั้งสิ้น	18,986.3		

4.1.1 ต้นทุนโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

ณ สิ้นปี 2560 ต้นทุนโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ซึ่งประกอบด้วยที่ดินและสิ่งปลูกสร้างเพื่อขายในโครงการต่างๆ มีมูลค่าสุทธิตามบัญชีในงบการเงินรวมเท่ากับ 18,209.4 ล้านบาทโดยมีรายละเอียดสรุปดังนี้

รายการ	ลักษณะ โครงการ	พื้นที่ โครงการ (ไร่)	มูลค่าสุทธิตาม บัญชี (ล้านบาท) ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
โครงการ Knightbridge สุขุมวิท 107	อาคารชุด พักอาศัย	1-1-56.0	18.1	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
โครงการ B-Republic สุขุมวิท 101/1	อาคารชุด พักอาศัย	2-0-69.0	45.3	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
โครงการ Knightbridge Sky River Ocean	อาคารชุด พักอาศัย	1-3-60.0	172.2	เป็นเจ้าของ	**จดจำนองห้องชุด เป็นหลักประกันรอง เพื่อเพิ่มหลักทรัพย์ ในวงเงิน 2,000.0 ล้านบาท

รายการ	ลักษณะโครงการ	พื้นที่โครงการ (ไร่)	มูลค่าสุทธิตาม บัญชี (ล้านบาท) ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
โครงการ Tropicana	อาคารชุด พักอาศัย	2-0-96.9	8.9	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
โครงการ Notting Hill ดิวา นนท์- แคราย	อาคารชุด พักอาศัย	1-1-43.5	83.0	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
โครงการ The Cabana	อาคารชุด พักอาศัย	3-3-54.0	184.9	เป็นเจ้าของ	**จดจำนองห้องชุด เป็นหลักประกันรอง เพื่อเพิ่มหลักทรัพย์ ในวงเงิน 2,000.0 ล้านบาท
โครงการ Notting Hill พหุ -เกษตร	อาคารชุด พักอาศัย	1-2-16.1	69.2	เป็นเจ้าของ	**จดจำนองห้องชุด เป็นหลักประกันรอง เพื่อเพิ่มหลักทรัพย์ ในวงเงิน 2,000.0 ล้านบาท
โครงการ Pause สุขุมวิท 103	อาคารชุด พักอาศัย	1-2-53.0	113.6	เป็นเจ้าของ	**จดจำนองห้องชุด เป็นหลักประกันรอง เพื่อเพิ่มหลักทรัพย์ ในวงเงิน 2,000.0 ล้านบาท
โครงการ Pause สุขุมวิท 107	อาคารชุด พักอาศัย	1-0-41.0	25.2	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
โครงการ Pause สุขุมวิท 115	อาคารชุด พักอาศัย	1-1-83.0	40.7	เป็นเจ้าของ	**จดจำนองห้องชุด เป็นหลักประกันรอง เพื่อเพิ่มหลักทรัพย์ ในวงเงิน 2,000.0 ล้านบาท
โครงการ Knightbridge Sky City สะพานใหม่	อาคารชุด พักอาศัย	2-3-60.0	65.6	เป็นเจ้าของ	**จดจำนองห้องชุด เป็นหลักประกันรอง เพื่อเพิ่มหลักทรัพย์

รายการ	ลักษณะโครงการ	พื้นที่โครงการ (ไร่)	มูลค่าสุทธิตาม บัญชี (ล้านบาท) ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
					ในวงเงิน 2,000.0 ล้านบาท
โครงการ Pause ID	อาคารชุด พักอาศัย	0-3-90.0	112.7	เป็นเจ้าของ	หลักประกันเงินกู้ยืม จากสถาบันการเงิน ในวงเงินรวมจำนวน 133.6 ล้านบาท
โครงการ Notting Hill laemchabang Sriracha	อาคารชุด พักอาศัย	3-0-58.3	454.8	เป็นเจ้าของ	หลักประกันเงินกู้ยืม จากสถาบันการเงิน ในวงเงินรวมจำนวน 458.5 ล้านบาท
Kensington Laemchabang – Sriracha Phase 1	อาคารชุด พักอาศัย	3-0-85	59.2	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
Kensington Laemchabang – Sriracha Phase 2	อาคารชุด พักอาศัย	1-0-90.2	163.7	เป็นเจ้าของ	หลักประกันเงินกู้ยืม จากสถาบันการเงิน ในวงเงินรวมจำนวน 216.4 ล้านบาท
โครงการ Knightsbridge The Ocean ศรีราชา	อาคารชุด พักอาศัย	4-0-4.5	783.4	เป็นเจ้าของ	หลักประกันเงินกู้ยืม จากสถาบันการเงิน ในวงเงินรวมจำนวน 874.6 ล้านบาท , **จดจำนองห้องชุด เป็นหลักประกันรอง เพื่อเพิ่มหลักทรัพย์ ในวงเงิน 2,000.0 ล้านบาท
โครงการ Notting Hill สุขุมวิท-แพรงษา	อาคารชุด พักอาศัย	3-1-91.0	604.6	เป็นเจ้าของ	หลักประกันเงินกู้ยืม จากสถาบันการเงิน ในวงเงินรวมจำนวน 603.9 ล้านบาท

รายการ	ลักษณะโครงการ	พื้นที่โครงการ (ไร่)	มูลค่าสุทธิตาม บัญชี (ล้านบาท) ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
โครงการ KninghtBridge ดี วานนท์	อาคารชุด พักอาศัย	1-2-83.0	554.0	เป็นเจ้าของ	หลักประกันเงินกู้ยืม จากสถาบันการเงิน ในวงเงินรวมจำนวน 440.0 ล้านบาท
โครงการ Kensington พหล- เกษตร	อาคารชุด พักอาศัย	1-3-62.0	30.4	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
โครงการ Notting Hill สะพานใหม่	อาคารชุด พักอาศัย	3-3-60	255.2	เป็นเจ้าของ	หลักประกันเงินกู้ยืม จากสถาบันการเงิน ในวงเงินรวมจำนวน 535.5 ล้านบาท
โครงการ Kensington Phahol 63	อาคารชุด พักอาศัย	3-3-14.6	111.6	เป็นเจ้าของ	หลักประกันเงินกู้ยืม จากสถาบันการเงิน ในวงเงินรวมจำนวน 182.0 ล้านบาท
โครงการ Notting Hill The Exclusive Charoenkrung	อาคารชุด พักอาศัย	1-1-79.0	137.8	เป็นเจ้าของ	**จดจำนองห้องชุด เป็นหลักประกันรอง เพื่อเพิ่มหลักทรัพย์ ในวงเงิน 2,000.0 ล้านบาท
โครงการ Kensington Kaset Campus	อาคารชุด พักอาศัย	4-0-85.0	402.4	เป็นเจ้าของ	หลักประกันเงินกู้ยืม จากสถาบันการเงิน ในวงเงินรวมจำนวน 396.0 ล้านบาท
โครงการ B-Loft สุขุมวิท 109	อาคารชุด พักอาศัย	0-3-60.0	2.0	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
โครงการ Notting Hill Skyscraper Central รัตนานิเบศร์	อาคารชุด พักอาศัย	3-3-14.6	357.9	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
โครงการ Kensington Sukhumvit - Teparak	อาคารชุด พักอาศัย	2-0-87.5	361.6	เป็นเจ้าของ	หลักประกันเงินกู้ยืม จากสถาบันการเงิน

รายการ	ลักษณะโครงการ	พื้นที่โครงการ (ไร่)	มูลค่าสุทธิตาม บัญชี (ล้านบาท) ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
					ในวงเงินรวมจำนวน 948.0 ล้านบาท
โครงการ Notting Hill Sukhumvit 105	อาคารชุด พักอาศัย	8-0-40	489.3	เป็นเจ้าของ	หลักประกันเงินกู้ยืม จากสถาบันการเงิน ในวงเงินรวมจำนวน 824.0 ล้านบาท
โครงการ Notting Hill Jatujak Interchange	อาคารชุด พักอาศัย	1-0-92	178.9	เป็นเจ้าของ	หลักประกันเงินกู้ยืม จากสถาบันการเงิน ในวงเงินรวมจำนวน 229.0 ล้านบาท
โครงการ KnightsBridge Phaholyothin Interchange	อาคารชุด พักอาศัย	5-2-46.4	495.4	เป็นเจ้าของ	หลักประกันเงินกู้ยืม จากสถาบันการเงิน ในวงเงินรวมจำนวน 891.0 ล้านบาท
โครงการ KnightsBridge Prime Sathorn	อาคารชุด พักอาศัย	2-3-75.7	938.9	เป็นเจ้าของ	หลักประกันเงินกู้ยืม จากสถาบันการเงิน ในวงเงินรวมจำนวน 1,285.0 ล้านบาท และจดจำนองเพิ่ม หลักทรัพย์ในส่วน ของห้องชุด ใน วงเงิน 2,000.0 ล้าน บาท
โครงการ KnightsBridge Kaset Society	อาคารชุด พักอาศัย	2-0-79.6	3.5	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
โครงการ Britania ศรีนครินทร์	บ้านพัก อาศัย	22-3-79.7	355.2	เป็นเจ้าของ	หลักประกันเงินกู้ยืม จากสถาบันการเงิน ในวงเงินรวมจำนวน 335.0 ล้านบาท

รายการ	ลักษณะโครงการ	พื้นที่โครงการ (ไร่)	มูลค่าสุทธิตามบัญชี (ล้านบาท) ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
โครงการ Park 24	อาคารชุดพักอาศัย	12-1-35	9,970.1	เป็นเจ้าของ	หลักประกันเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินในวงเงินรวมจำนวน 7,635.0 ล้านบาท
โครงการ CRD	อาคารชุดพักอาศัย		0.8	เป็นเจ้าของ	
โครงการ Rayong	อาคารชุดพักอาศัย	1-3-98.5	32.7	เป็นเจ้าของ	
โครงการในอนาคต			526.6	เป็นเจ้าของ	
รวมทั้งสิ้น			18,209.4		

4.1.2 อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน

ณ สิ้นปี 2560 อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนของบริษัทฯ ได้แก่ ห้องชุดของโครงการ Sense of London สุขุมวิท 109, โครงการ Knightbridge สุขุมวิท 107 และโครงการ Tropicana เพื่อปล่อยเช่าพื้นที่ให้แก่รายย่อยเพื่อเป็นการให้บริการและอำนวยความสะดวกแก่ลูกค้าผู้ซื้อบ้านภายในโครงการดังกล่าว ส่วนที่ดินและอาคาร Portobello Mall เป็นอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนในลักษณะของ Community Mall อยู่ในโซนศรีราชา

4.1.3 ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ - สุทธิ

รายการ	มูลค่าสุทธิตามบัญชี (ล้านบาท) 31 ธันวาคม 2560	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
ที่ดินและส่วนปรับปรุงที่ดิน	16.4	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
อาคารและส่วนปรับปรุงอาคาร	113.4	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้สำนักงาน	56.9	เป็นเจ้าของ	ไม่มี

รายการ	มูลค่าสุทธิตามบัญชี (ล้านบาท) 31 ธันวาคม 2560	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
ยานพาหนะ	18.2	เป็นเจ้าของ	เป็นหลักทรัพยค้ำประกัน ตามสัญญาเช่าซื้อบางส่วน จำนวน 3.6 ล้านบาท
งานระหว่างก่อสร้าง	234.9	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
รวมทั้งสิ้น	439.8		

4.1.4 ทรัพย์สินที่เช่าเพื่อใช้ในการประกอบธุรกิจ

ทรัพย์สินที่กลุ่มบริษัทฯเช่าเพื่อใช้ในการประกอบธุรกิจ คือ ที่ดิน เพื่อใช้ในพัฒนาโรงแรม เซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ และพื้นที่ให้เช่าเชิงพาณิชย์ โดยมีรายละเอียดของสัญญาเช่า ดังนี้

บริษัท	วันที่ทำสัญญา	เริ่มต้น	สิ้นสุด	ระยะเวลาสัญญา	มูลค่าตามสัญญาเช่า (บาท)
บริษัท ออริจิน วันทองหล่อ จำกัด	14 ตุลาคม 2559	1 มกราคม 2560	31 ธันวาคม 2562	3 ปี	ให้สิทธิการใช้ที่ดินโดยไม่มีค่าตอบแทน
บริษัท ออริจิน วันทองหล่อ จำกัด	14 ธันวาคม 2559	1 มกราคม 2563	31 ธันวาคม 2592	30 ปี	859,206,194
บริษัท ออริจิน วันสุขุมวิท 24 จำกัด	30 พฤศจิกายน 2560	1 มกราคม 2561	31 ธันวาคม 2563	3 ปี	45,000,000
บริษัท ออริจิน วันสุขุมวิท 24 จำกัด	30 พฤศจิกายน 2560	1 มกราคม 2564	31 ธันวาคม 2593	30 ปี	1,034,206,200

5.1 เงินลงทุน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ มีการลงทุนในบริษัทย่อย สรุปดังต่อไปนี้

ชื่อบริษัท	ลักษณะธุรกิจ	ร้อยละ	ณ 31 ธันวาคม 2560 (ล้านบาท)
บริษัทย่อยที่ถือหุ้นโดยบริษัทฯ			
บริษัท ออริจิ้น วัน จำกัด	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	100	265.6
บริษัท พรีเมอ พร็อพเพอร์ตี้ โซลูชั่น จำกัด (“PPS”)	ให้บริการบริหารจัดการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์	100	55.7
บริษัท ออริจิ้น คอนโดมิเนียม จำกัด	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	100	500.0
บริษัท ออริจิ้น เฮาส์ จำกัด	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	100	120.0
บริษัท ออริจิ้น สาทร จำกัด	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	100	37.5
บริษัท ออริจิ้น ไพรม์ จำกัด	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	100	1.0
บริษัท ออริจิ้น เวอร์ติเคิล 2 จำกัด	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	100	1.0
บริษัท ออริจิ้น แกรนด์ จำกัด	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	100	53.3
บริษัท ออริจิ้น วัน สุขุมวิท 24 จำกัด	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	100	1.0
บริษัท ออริจิ้น วัน ระยอง จำกัด	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	100	1.0
บริษัท พาร์ค ออริจิ้น จำกัด (เดิมชื่อ “บริษัท พราวด์ เรสซิเดนซ์ จำกัด”)	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	100	4,000.0
บริษัท ออริจิ้น แคปปิตอล 1 จำกัด	ลงทุนในบริษัทที่พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	100	12.5
บริษัท พรีเมอ เรียลเตอร์ จำกัด (ลงทุนผ่าน PPS)	ให้บริการนายหน้าในการขายและหาผู้เช่าอสังหาริมทรัพย์	-	0.4
			5,049.0

5.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทฯ มีนโยบายที่จะลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมที่ประกอบธุรกิจเช่นเดียวกับธุรกิจหลักของบริษัทฯ คือ ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ หรือธุรกิจที่มีลักษณะใกล้เคียงกัน หรือธุรกิจที่สนับสนุนธุรกิจหลักของบริษัทฯ ซึ่งจะทำให้บริษัทฯ มีผลประกอบการหรือผลกำไรเพิ่มขึ้น หรือลงทุนในธุรกิจที่เอื้อประโยชน์ (Synergy) ให้กับบริษัทฯ เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของบริษัทฯ และเพื่อให้บริษัทฯ บรรลุเป้าหมายในการเป็นผู้ประกอบการชั้นนำในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ทั้งนี้ บริษัทฯ บริษัทย่อย และบริษัทร่วมอาจพิจารณาการลงทุนในธุรกิจอื่นเพิ่มเติมหากเป็นธุรกิจที่มีศักยภาพการเติบโตทางธุรกิจ หรือเป็นประโยชน์ต่อธุรกิจของบริษัทฯ ซึ่งสามารถสร้างผลตอบแทนที่ดีในการลงทุน โดยการพิจารณาการลงทุนของบริษัทฯ บริษัทย่อย และบริษัทร่วมนั้น จะต้องได้รับความเห็นชอบ และ/หรือการอนุมัติจากที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้น (แล้วแต่กรณี)

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

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 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	:	1,024,677,594.00 บาท ณ วันที่ 29 ธันวาคม 2560
ทุนชำระแล้ว	:	813,148,673.50 บาท ณ วันที่ 29 ธันวาคม 2560
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
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
ประเภทธุรกิจ	:	ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ และให้บริการที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

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
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
ประเภทธุรกิจ	:	ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	เลขที่ 496 หมู่ที่ 9 ตำบลลำโรงเหนือ อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ 10270
ชื่อบริษัท	:	บริษัท ออริจิ้น เวอร์ติเคิล จำกัด (" เวอร์ติเคิล ")
ทุนจดทะเบียน	:	632,380,000.00 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 63,238,100,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท
ประเภทธุรกิจ	:	ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	เลขที่ 496 หมู่ที่ 9 ตำบลลำโรงเหนือ อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ 10270
ชื่อบริษัท	:	บริษัท ออริจิ้น วัน ทองหล่อ จำกัด (" วัน ทองหล่อ ")
ทุนจดทะเบียน	:	540,000,000.00 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 54,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท

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
ประเภทธุรกิจ	:	ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	เลขที่ 496 หมู่ที่ 9 ตำบลลำโรงเหนือ อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ 10270
ชื่อบริษัท	:	บริษัท ออริจิ้น สเฟียร์ จำกัด ("สเฟียร์")
ทุนจดทะเบียน	:	459,100,000.00 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 45,910,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท
ประเภทธุรกิจ	:	ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	เลขที่ 496 หมู่ที่ 9 ตำบลลำโรงเหนือ อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ 10270
ชื่อบริษัท	:	บริษัท ออริจิ้น เวอร์ดิเคิล 2 จำกัด ("เวอร์ดิเคิล 2")
ทุนจดทะเบียน	:	1,000,000.00 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 100,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท
ประเภทธุรกิจ	:	ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	เลขที่ 496 หมู่ที่ 9 ตำบลลำโรงเหนือ อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ 10270
ชื่อบริษัท	:	บริษัท ดิจิตอล บัตเลอร์ จำกัด ("ดิจิตอล บัตเลอร์")
ทุนจดทะเบียน	:	5,000,000.00 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 500,000 หุ้น

		มูลค่าหุ้นละ 10 บาท
ประเภทธุรกิจ	:	ประกอบธุรกิจพัฒนาซอฟต์แวร์ และฮาร์ดแวร์ อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ทุกชนิด
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	เลขที่ 1899/22 หมู่ที่ 7 ตำบลสำโรงเหนือ อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ 10270
ชื่อบริษัท	:	บริษัท ปริโม แมเนจเม้นท์ จำกัด ("ปริโม แมเนจเม้นท์")
ทุนจดทะเบียน	:	1,000,000.00 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 100,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท
ประเภทธุรกิจ	:	ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	เลขที่ 1899/22 หมู่ที่ 7 ตำบลสำโรงเหนือ อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ 10270
ชื่อบริษัท	:	บริษัท ปริโม เรยลเตอร์ จำกัด ("ปริโม เรยลเตอร์")
ทุนจดทะเบียน	:	2,000,000.00 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 200,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท
ประเภทธุรกิจ	:	ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	เลขที่ 1899/22 หมู่ที่ 7 ตำบลสำโรงเหนือ อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ 10270
ชื่อบริษัท	:	บริษัท เวิร์ค เอเจนซี จำกัด ("เวิร์ค เอเจนซี")
ทุนจดทะเบียน	:	1,000,000.00 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 100,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท
ประเภทธุรกิจ	:	ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	เลขที่ 496 หมู่ที่ 9 ตำบลสำโรงเหนือ อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ 10270

ชื่อบริษัท	:	บริษัท อุโน เซอร์วิส จำกัด (" อุโน ")
ทุนจดทะเบียน	:	1,000,000.00 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 100,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท
ประเภทธุรกิจ	:	ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	เลขที่ 1899/22 หมู่ที่ 7 ตำบลสำโรงเหนือ อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ 10270
ชื่อบริษัท	:	บริษัท ออริจิ้น สาทร จำกัด (" ออริจิ้น สาทร ")
ทุนจดทะเบียน	:	700,000,500.00 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 15,000,000 หุ้น หุ้นบุริมสิทธิ 55,000,050 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท
ประเภทธุรกิจ	:	ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	เลขที่ 496 หมู่ที่ 9 ตำบลสำโรงเหนือ อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ 10270
ชื่อบริษัท	:	บริษัท ออริจิ้น แกรนด์ จำกัด (" แกรนด์ ")
ทุนจดทะเบียน	:	410,000,000.00 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 21,000,000 หุ้น และหุ้นบุริมสิทธิ จำนวน 20,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท
ประเภทธุรกิจ	:	ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	เลขที่ 496 หมู่ที่ 9 ตำบลสำโรงเหนือ อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ 10270
ชื่อบริษัท	:	บริษัท ออริจิ้น ไพร่ม 2 จำกัด (" ไพร่ม 2 ")
ทุนจดทะเบียน	:	589,700,000.00 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 58,970,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท
ประเภทธุรกิจ	:	ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	เลขที่ 496 หมู่ที่ 9 ตำบลสำโรงเหนือ อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ 10270

ชื่อบริษัท	:	บริษัท ออริจิ้น รามคำแหง จำกัด ("รามคำแหง")
ทุนจดทะเบียน	:	476,530,000.00 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 47,653,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท
ประเภทธุรกิจ	:	ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	เลขที่ 496 หมู่ที่ 9 ตำบลสำโรงเหนือ อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ 10270
ชื่อบริษัท	:	บริษัท ออริจิ้น เกษตร ไซไฮตี จำกัด ("เกษตร")
ทุนจดทะเบียน	:	250,000,000.00 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 25,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท
ประเภทธุรกิจ	:	ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	เลขที่ 496 หมู่ที่ 9 ตำบลสำโรงเหนือ อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ 10270
ชื่อบริษัท	:	บริษัท ออริจิ้น วัน สุขุมวิท 24 จำกัด ("วัน สุขุมวิท 24")
ทุนจดทะเบียน	:	1,000,000.00 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 100,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท
ประเภทธุรกิจ	:	ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	เลขที่ 496 หมู่ที่ 9 ตำบลสำโรงเหนือ อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ 10270
ชื่อบริษัท	:	บริษัท ออริจิ้น วัน ระยอง จำกัด ("วัน ระยอง")
ทุนจดทะเบียน	:	1,000,000.00 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 100,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท
ประเภทธุรกิจ	:	ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	เลขที่ 496 หมู่ที่ 9 ตำบลสำโรงเหนือ อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ 10270

ชื่อบริษัท	:	บริษัท ออริจิน พาร์ค ที1 จำกัด ("พาร์ค ที1")
ทุนจดทะเบียน	:	640,000,000.00 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 64,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท
ประเภทธุรกิจ	:	ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	เลขที่ 496 หมู่ที่ 9 ตำบลสำโรงเหนือ อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ 10270
ชื่อบริษัท	:	บริษัท คราวน์ เรสซิเดนซ์ จำกัด ("คราวน์ เรสซิเดนซ์")
ทุนจดทะเบียน	:	1,000,000.00 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 100,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท
ประเภทธุรกิจ	:	ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	เลขที่ 496 หมู่ที่ 9 ตำบลสำโรงเหนือ อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ 10270
ชื่อบริษัท	:	บริษัท ออริจิน แคปปิตอล 1 จำกัด ("แคปปิตอล 1")
ทุนจดทะเบียน	:	250,000,000.00 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 5,000,000 หุ้น และหุ้นบุริมสิทธิ จำนวน 20,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท
ประเภทธุรกิจ	:	ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	เลขที่ 496 หมู่ที่ 9 ตำบลสำโรงเหนือ อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ 10270
ชื่อบริษัท	:	บริษัท พราวด์ เรสซิเดนซ์ จำกัด ("พราวด์ เรสซิเดนซ์")
ทุนจดทะเบียน	:	1,338,452,000.00 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 13,384,520 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท
ประเภทธุรกิจ	:	ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	เลขที่ 546/7 ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร

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 อาคารเลอรัชดา 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