

ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท อริจัน พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) ("บริษัทฯ") จัดทะเบียนจัดตั้งเป็นบริษัทจำกัดตามกฎหมายเมื่อวันที่ 16 ธันวาคม 2552 ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มต้น 10.0 ล้านบาท โดยครอบครัวเจริญเอก (นายพีระพงศ์ เจริญเอก และนางอารดา เจริญเอก) เพื่อประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งประกอบการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียมและบ้านจัดสรร ตามแนวสถานีขนส่งมวลชนระบบรางและทำเลย่านนิคมอุตสาหกรรม ในเขตกรุงเทพมหานคร และปริมณฑล รวมทั้งในพื้นที่โครงการพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก (EEC) ซึ่งดำเนินการโดยบริษัทฯ บริษัทย่อย และกลุ่มบริษัทจำนวน 44 บริษัท ทั้งนี้ บริษัทฯ มุ่งเน้นการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่มีการออกแบบโครงการที่มีเอกลักษณ์ (Uniqueness Project Design) ฟังก์ชันการใช้งานห้องชุดที่คุ้มค่า (Best Function of Unit Plan Design) และเป็นเลิศในด้านการบริการหลังการขาย (After Sale Service Excellent) บริษัทฯ เป็นหนึ่งในผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียมที่เป็นผู้บุกเบิกโครงการคอนโดมิเนียมบริเวณสถานีรถไฟฟ้า BTS แบริ่ง จังหวัดสมุทรปราการ และได้ขยายการพัฒนาโครงการไปในทำเลศักยภาพต่างๆ โดยยังได้รับการตอบรับจากลูกค้าเป็นอย่างดี เช่น ทำเลรถไฟฟ้าสายสีเขียวส่วนต่อขยาย หมอชิต-สะพานใหม่-คูคต ทำเลรถไฟฟ้าสายสีม่วง ทำเลใจกลางเมือง สาทร-นราธิวาส เจรัญกรุง พญาไท ทองหล่อ ทำเลรถไฟฟ้าสายสีส้มศูนย์วัฒนธรรม-รามคำแหง-มีนบุรีและ ทำเลเมืองอุตสาหกรรมศรีราชา – แหลมฉบัง จังหวัดชลบุรี อีกทั้งบริษัทฯ ยังดำเนินธุรกิจให้บริการที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ได้แก่ บริการจัดหาผู้เช่าห้องชุด และบริการรับจ้างบริหารโครงการนิติบุคคลอาคารชุดให้แก่โครงการที่บริษัทฯ เป็นผู้พัฒนา ซึ่งดำเนินการโดยบริษัท ฟรีโม เซอร์วิส โซลูชั่น จำกัด ("ฟรีโม")

นอกจากธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ประเภทที่รับรู้รายได้จากการขายแล้ว บริษัทฯ ยังมีการดำเนินธุรกิจในรูปแบบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อให้เช่า และธุรกิจบริการที่เกี่ยวข้องกับอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งจะเป็นธุรกิจที่สร้างรายได้ได้อย่างต่อเนื่องภายใต้การดำเนินงานของบริษัทย่อย เพื่อสร้างความมั่นคงให้กับกลุ่มบริษัทฯ ในระยะยาว จากการมีรูปแบบรายได้ที่สม่ำเสมอในอนาคต

ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ สามารถปิดโครงการแล้ว จำนวน 17 โครงการ มูลค่าโครงการประมาณ 8,074.9 ล้านบาท มีโครงการที่อยู่ระหว่างการขายจำนวน 36 โครงการ (โดยแบ่งเป็น โครงการที่พัฒนาแล้วเสร็จจำนวน 20 โครงการ มูลค่าโครงการรวมประมาณ 34,042.9 ล้านบาท และโครงการที่อยู่ระหว่างการพัฒนา จำนวน 16 โครงการ มูลค่าโครงการรวมประมาณ 43,224.0 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	พร้อมปรับเตรียมอย่างฉับไว
I	Innovation	แสวงหาสร้างคุณค่าทำสิ่งใหม่
G	Growth	พร้อมเติบโตใหญ่ไปพร้อมกัน
I	Integrity	ซื่อสัตย์สุจริต
N	Neat	ร่วมกันคิดประเด็นในงาน
S	Service Excellence	เต็มทีในการบริการ
T	Teamwork	ร่วมใจกันเป็นหนึ่งเดียว

ทั้งนี้ ภายใต้วิสัยทัศน์ พันธกิจ บริษัทฯ มุ่งเน้นที่จะเป็นผู้นำในการเข้าพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ในทำเลศักยภาพใหม่ๆ ซึ่งมีแนวโน้มการเติบโตของความต้องการที่อยู่อาศัยสูง และมีความเป็นไปได้ในการแข่งขัน เช่น ทำเลแนวรถไฟฟ้าส่วนต่อขยาย และย่านอุตสาหกรรม โดยมีรูปแบบในการขยายตัวและการพัฒนาโครงการในแต่ละทำเล 2 รูปแบบหลัก คือ (1) Cluster Model เป็นการพัฒนาโครงการในรูปแบบและระดับราคาที่หลากหลายในแต่ละทำเล เพื่อตอบสนองความต้องการในทุกระดับราคาและทุกรูปแบบความต้องการในทำเลนั้นๆ ส่งผลให้บริษัทฯ สามารถควบคุมตลาดและการแข่งขันได้ และประหยัดต้นทุนการตลาดและการดำเนินการ จึงสามารถขยายการพัฒนาโครงการในทำเลนั้นๆ ได้อย่างต่อเนื่อง (2) Compound Mixed use Model หรือที่เรียกว่า Origin District ซึ่งเป็นการรวมการพัฒนาโครงการในรูปแบบและระดับราคาต่างๆ ไว้ในพื้นที่เดียวกัน และเสริมด้วยโครงการค้าปลีกหรือที่อยู่อาศัยประเภทเช่า ให้มีลักษณะการอยู่อาศัยเป็นชุมชนที่พร้อมรองรับทุกความต้องการในการอยู่อาศัย นอกจากนี้บริษัทฯ ยังให้ความสำคัญกับทุกรายละเอียดการอยู่อาศัย เพื่อให้ห้องชุดและโครงการของอริจินเป็นที่ทำให้ผู้อยู่อาศัยสามารถ “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

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

สำหรับโครงการที่อยู่อาศัยประเภทบ้านจัดสรร ซึ่งบริษัทฯ ได้เริ่มพัฒนาโครงการแรกในไตรมาส 4 ปี 2560 บริษัทฯ ยังคงเน้นพัฒนาโครงการบริเวณพื้นที่กรุงเทพฯ ปริมณฑลฝั่งตะวันออก ตามแนวถนนวงแหวนกาญจนาภิเษก และ ถนนบางนา-ตราด เนื่องจากเป็นพื้นที่ซึ่งมีการเติบโตสูงที่สุดในช่วง 2-3 ที่ผ่านมา โดยเฉพาะความต้องการของผู้บริโภค มีการเติบโตที่สูงของราคา และยอดขาย จากปัจจัยความสะดวกสบายในการเดินทางเส้นทางคมนาคมที่ขยายตัวทั้งถนนและรถไฟฟ้าสายใหม่ และสนามบินสุวรรณภูมิ รวมทั้งยังมีโครงการที่ขยายเพิ่มเติมของภาคเอกชนจำนวนมาก ไม่ว่าจะเป็นห้างสรรพสินค้าขนาดใหญ่ แหล่งงานอุตสาหกรรม และยังเป็นพื้นที่เชื่อมโยงกรุงเทพฯ ปริมณฑล กับพื้นที่โครงการพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก (EEC) อย่างไรก็ตามบริษัทฯ มีแผนที่จะขยายการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยประเภทบ้านจัดสรร ไปยังพื้นที่อื่นๆ ที่มีศักยภาพทั้งในกรุงเทพฯ ปริมณฑล และ EEC

โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ มีโครงการที่พัฒนาในทำเลโครงการพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก (EEC) แล้ว 7 โครงการ ประกอบด้วยโครงการอาคารชุด 4 โครงการ มูลค่า 4,896.9 ล้านบาท โรงแรม 2 โครงการ และ ศูนย์การค้า 1 โครงการ

- 2) การออกแบบโครงการที่มีแนวคิดและเอกลักษณ์เฉพาะตัว (Concept and Unique Design)

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการออกแบบโครงการเป็นอย่างมาก โดยทุกโครงการจะมีรูปแบบที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัว มีความโดดเด่น ทั้งรูปแบบโครงสร้างภายนอก การตกแต่งห้องชุด และพื้นที่ส่วนกลางของอาคาร โดยคำนึงถึงการใช้ประโยชน์สูงสุดของพื้นที่ใช้สอยในโครงการทั้งหมด เช่น ห้องชุดแบบ 1 ห้องนอน เริ่มต้นที่ขนาดประมาณ 23-35 ตร.ม. โดยสามารถจัดสรรพื้นที่ใช้สอยได้อย่างลงตัว และแบ่งสัดส่วนได้เป็นห้องนั่งเล่น ห้องนอน และห้องครัว นอกจากนี้ ห้องที่ได้รับความนิยมจากลูกค้าอีกรูปแบบหนึ่ง ได้แก่ ห้องชุดแบบ 1 ห้องนอนพลัส โดยเป็นห้องชุดขนาดประมาณ 36 ตร.ม. แบ่งเป็น 1 ห้องนอน และ 1 ห้องเอนกประสงค์ ซึ่งห้องเอนกประสงค์ดังกล่าวนี้สามารถปรับเป็นห้องทำงาน หรือห้องนอนเล็กได้ การพัฒนาผลิตภัณฑ์รูปแบบใหม่ภายใต้คอนเซ็ปต์ “SPACE” ในโครงการ ไนท์บริดจ์ สเตช พระราม 9, ไนท์บริดจ์ สเตช รัชโยธิน และ ไนท์บริดจ์ คอลลาจ สุขุมวิท 107 กับการออกแบบเพดานสูง 4.2 เมตร ที่มอบพื้นที่ที่มากกว่า และมีฟังก์ชันที่ตอบโจทย์การใช้งานได้จริง (Customer-Centric Design) นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้เพิ่มแนวคิดใหม่ๆ เข้าไปเพื่อสร้างความโดดเด่นให้แก่

โครงการ เช่น โครงการ Knightsbridge Kaset Society โดยบริษัทฯ ออกแบบส่วนกลางแบบ Limitless Facility ซึ่งเป็นส่วนกลางลอยฟ้าเชื่อมต่อ 3 อาคารเข้าด้วยกันเพื่อความสะดวกสบายของลูกค้าผู้อยู่อาศัย และส่งเสริมภาพลักษณ์ของการพักอาศัยที่โดดเด่นเหนือโครงการทั่วไป และโครงการ PARK ORIGIN PHAYATHAI เป็นอีกหนึ่งโครงการที่มีการออกแบบโครงการซึ่งได้ผนวก LIFE STYLE ของลูกค้าที่อยู่อาศัยและทำงานในเมือง แต่ยังคงการธรรมชาติการผจญภัย หรือการท่องเที่ยว แนวคิดการออกแบบจึงนำกิจกรรมของผู้อยู่อาศัย เช่นการวิ่ง การปั่นเขา มาผนวกเข้ากับงานออกแบบสถาปัตยกรรม จนออกมาเป็นงานออกแบบที่ลงตัวโดยการออกแบบพื้นที่สีเขียวในแนวตั้ง ที่มีความต่อเนื่องกันตั้งแต่ชั้น 1 จนถึงชั้นดาดฟ้า ทำให้เกิดรูปแบบของอาคารและ FACILITY ที่โดดเด่น ไม่เหมือนใคร จนทำให้โครงการ PARK ORIGIN PHAYATHAI ได้รับรางวัล THAILAND PROPERTY AWARD ในหมวด งานออกแบบ ARCHITECTURE ,LANDSCAPE และ ในหมวด SMART HOME เป็นต้น

3) การขยายโอกาสทางธุรกิจประเภทที่อยู่อาศัยที่หลากหลาย

บริษัทฯ มีเป้าหมายระยะยาวในการเป็นหนึ่งในผู้นำทางด้านพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่อยู่อาศัยในทุกประเภท โดยไม่จำกัดเฉพาะผลิตภัณฑ์ประเภทคอนโดมิเนียมเท่านั้น แต่ยังพิจารณาการพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่อยู่อาศัยประเภทอื่นๆ รวมถึงธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทอื่นๆ เช่น 1. การพัฒนาโครงการแนวราบในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล รวมทั้งย่านนิคมอุตสาหกรรมในต่างจังหวัด เพื่อเพิ่มโอกาสที่มาของรายได้จากการขายที่อยู่อาศัย รวมทั้งลดความเสี่ยงจากความผันผวนของตลาดอาคารชุด 2. การลงทุนในธุรกิจที่มีการรับรู้รายได้แบบ Recurring Income เช่น โรงแรม, อพาร์ทเมนต์, สำนักงานเพื่อเช่า, พื้นที่เช่าเพื่อการพาณิชย์ เพื่อสร้างฐานรายได้ที่สม่ำเสมอเพิ่มขึ้นในอนาคต ทั้งนี้ บริษัทฯ จะประเมินโอกาสในการการลงทุนดังกล่าวโดยพิจารณาจากความเป็นไปได้ของโครงการ ทั้งในแง่การลงทุนและการตลาด รวมทั้งผลตอบแทนของโครงการ อยู่ในระดับที่เหมาะสม เพื่อประโยชน์สูงสุดต่อบริษัทฯ และต่อผู้ถือหุ้นเป็นสำคัญ ทั้งนี้ บริษัทฯ เชื่อว่าการเปิดกว้างทางด้านผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายของบริษัทฯ จะช่วยขับเคลื่อนให้ธุรกิจของบริษัทฯ เติบโตอย่างต่อเนื่องในระยะยาว

ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ ได้เริ่มดำเนินการพัฒนาโครงการโรงแรม ได้แก่ โรงแรมฮอลิเดย์ อินน์ แอนด์ สวีทส์ ศรีราชา-แหลมฉบัง , โรงแรมสเตย์บริดจ์ สวีท แบงค็อก ทองหล่อ , โรงแรมสเตย์บริดจ์ สวีท ชลบุรี – ศรีราชา , โครงการวัน สุขุมวิท 24 , โครงการ วัน พร้อมพงษ์ , โครงการ วัน พญาไท และโครงการวัน สุขุมวิท 59

4) พิจารณาโอกาสการเข้าลงทุนในธุรกิจ หรือโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์จากผู้ประกอบการอื่น

นอกจากการเติบโตจากโครงการที่บริษัทฯ เป็นผู้พัฒนาเองแล้ว บริษัทฯ ยังประเมินโอกาสในการเข้าลงทุนในกิจการหรือโครงการจากผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์รายอื่น เพื่อเพิ่มความต่อเนื่อง และอัตราการรับรู้รายได้ของบริษัทฯ ในอนาคต ทั้งนี้ การเข้าลงทุนในกิจการ หรือโครงการจากผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์รายอื่นนั้น จะสามารถช่วยลดระยะเวลาการพัฒนาโครงการส่งผลให้บริษัทฯ สามารถรับรู้รายได้ และกำไรได้เร็วขึ้น เป็นต้น

5) การขยายธุรกิจในรูปแบบกิจการร่วมค้า (Joint Venture)

บริษัทฯ ได้มีการพัฒนาโครงการภายใต้บริษัทกิจการร่วมค้า เป็นการเสริมศักยภาพให้กับบริษัทฯ เติบโตได้ตามเป้าหมาย เนื่องจากสามารถเพิ่มโอกาสในการลงทุนและลดความเสี่ยงจากการลงทุนโครงการขนาดใหญ่ อีกทั้งการร่วมทุนยังเป็นโอกาสพัฒนาศักยภาพของบริษัทจากการเรียนรู้จากองค์ความรู้ของบริษัทที่มาร่วมทุน รวมทั้งยังจะมีรายได้จากบริการต่างๆ ตามข้อตกลงการให้บริการกับบริษัทร่วมทุน

สำหรับในอนาคต บริษัทฯ ยังมีโอกาสที่ดีในการร่วมลงทุนในการพัฒนาโครงการอาคารชุดและในธุรกิจอื่นๆ ต่อไป เช่น ธุรกิจพัฒนาและบริหารจัดการอาคารสำนักงาน โรงแรม และธุรกิจบริการด้านอสังหาริมทรัพย์

ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ ได้ร่วมทุนกับบริษัท โนมูระ เรียวเอสเตท ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ชั้นนำในประเทศญี่ปุ่น ที่มีประวัติความสำเร็จและประสบการณ์ทางธุรกิจมาอย่างยาวนานกว่า 60 ปี ทั้งในเอเชีย และ หลายประเทศทั่วโลก เพื่อพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมรวมทั้งสิ้น 6 โครงการ มูลค่ารวม 23,700.0 ล้านบาท และโครงการโรงแรม 2 โครงการ ผ่าน 9 บริษัท **

** ข้อมูลรายละเอียดของบริษัทย่อยของบริษัทฯ ส่วนที่ 1 ข้อที่ 1 หน้า 8

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

1.2.1 ประวัติความเป็นมา

บริษัทฯ จัดทะเบียนจัดตั้งเป็นบริษัทจำกัดตามกฎหมายบริษัทจำกัดตามกฎหมายเมื่อวันที่ 16 ธันวาคม 2552 ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มต้น 10.0 ล้านบาท โดยครอบครัวจรรยาเอก (นายพีระพงศ์ จรรยาเอก และนางอารดา จรรยาเอก) เพื่อประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียมตามแนวสถานีขนส่งมวลชนระบบรางในเขตกรุงเทพมหานคร และ ปริมณฑล และ จากความรู้ความสามารถและประสบการณ์ในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ มากกว่า 10 ปี ทั้งในการเป็นผู้บริหารระดับสูงในบริษัทขนาดใหญ่ และ การดำเนินธุรกิจส่วนตัว โดยทั้งสองท่านเริ่มจากการดำเนินธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภท เซอร์วิส อพาร์ทเม้นท์ (Service Apartment) ต่อมาในปี 2552 ครอบครัวจรรยาเอกได้เล็งเห็นโอกาสทางธุรกิจในการเป็นผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ จึงได้ก่อตั้งบริษัทฯ 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 ความสำเร็จดังกล่าว บริษัทฯ จึงมีการพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมอย่างต่อเนื่อง ทำให้มีฐานลูกค้าเพิ่มมากขึ้น และกลุ่มลูกค้าเป้าหมายสามารถจดจำชื่อของบริษัทฯ ในฐานะผู้ประกอบการชั้นนำในธุรกิจพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียมที่มีการออกแบบที่มีเอกลักษณ์เฉพาะตัว สามารถตอบสนองความต้องการผู้บริโภคได้ทั้งด้านรูปแบบโครงการ ทำเล ในราคาที่เหมาะสม

1.2.2 พัฒนาการที่สำคัญ

พัฒนาการที่สำคัญของบริษัทฯ สรุปได้ดังนี้

- ปี 2552
 - บริษัทฯ ก่อตั้งขึ้นโดยครอบครัวจรรยาเอก (นายพีระพงศ์ จรรยาเอก และนางอารดา จรรยาเอก) ด้วยทุนจดทะเบียนจำนวน 10.0 ล้านบาท เพื่อประกอบธุรกิจการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
- ปี 2553 - 2556
 - เปิดโครงการใหม่รวม 10 โครงการ มูลค่า 4,591.4 ล้านบาท
- ปี 2557
 - จัดทะเบียนแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด ภายใต้ชื่อ บริษัท ออริจิ้น พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) เมื่อวันที่ 10 พฤศจิกายน 2557 มีทุนจดทะเบียนใหม่จำนวน 301.6 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 603.5 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.5 บาท โดยการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 150.0 ล้านหุ้น เพื่อเสนอขายให้แก่ประชาชนเป็นครั้งแรก

	<ul style="list-style-type: none"> จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 3.2 ล้านหุ้น เพื่อรองรับการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่ออก และเสนอขายให้แก่กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทฯ (ESOP Warrant) ในปี 2557 บริษัทฯ เปิดโครงการใหม่รวม 7 โครงการ มูลค่า 3,800.4 ล้านบาท
ปี 2558	<ul style="list-style-type: none"> วันที่ 7 ตุลาคม 2558 คณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ได้ส่งรับหุ้นสามัญบริษัท ออริจิ้น พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียน และได้เข้าทำการซื้อขายหลักทรัพย์อย่างเป็นทางการ (First day Trade) ในปี 2558 บริษัทฯ เปิดโครงการใหม่รวม 8 โครงการ มูลค่า 7,129.5 ล้านบาท
ปี 2559	<ul style="list-style-type: none"> บริษัท วัน ออริจิ้น จำกัด ได้เข้าทำสัญญากับ Intercontinental Hotels Group (IHG) เมื่อวันที่ 16 มิถุนายน 2559 เพื่อร่วมวางแผนและพัฒนาโครงการลงทุนในธุรกิจโรงแรมที่มีการรับรู้รายได้แบบ Recurring Income โครงการแรก ในแปลงที่ดินหน้ามหาวิทยาลัยเกษตร (ศรีราชา) ในปี 2559 กลุ่มบริษัทฯ เปิดขายโครงการทั้งหมดจำนวน 9 โครงการ รวมมูลค่า 11,340 ล้านบาท โดย เมื่อวันที่ 1 ตุลาคม 2559 ได้เปิดขายคอนโดมิเนียมใจกลางเมืองโครงการแรกของกลุ่มบริษัทฯ 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 ระยะเวลาดำเนินการ 3 ปี โดยครบกำหนดไถ่ถอนหุ้นกู้ในปี 2562 ในปี 2559 บริษัทฯ เปิดโครงการใหม่รวม 9 โครงการ มูลค่า 11,545.7 ล้านบาท
ปี 2560	<ul style="list-style-type: none"> จากการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2560 เมื่อวันที่ 4 เมษายน 2560 ที่ประชุมได้มีมติอนุมัติให้จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 13,500,000 หุ้น เพื่อรองรับการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่ออกและเสนอขายให้แก่กรรมการ 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 จากการประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ครั้งที่ 2/2560 เมื่อวันที่ 1 พฤศจิกายน 2560 ที่ประชุมได้มีมติอนุมัติให้บริษัทฯ ออกใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ

เพื่อจัดสรรให้แก่ผู้ถือหุ้นของบริษัท (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 ได้เปิดขายโครงการบ้านโครงการแรกของบริษัทฯ 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 วัน ออริจิ้น จำกัด
- บริษัทฯ ลงนามสัญญาร่วมทุนเพื่อพัฒนาโครงการโรงแรมสเตย์บริดจ์ สวีท แบงค็อกทองหล่อ ร่วมกับบริษัท โนมูระ เรียวเอสเตท ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด พันธมิตรสำคัญของออริจิ้นในการพัฒนาที่อยู่อาศัย โดยร่วมพัฒนาโครงการดังกล่าว เพื่อให้สามารถพัฒนาโครงการและการบริการให้ตอบโจทย์กลุ่มเป้าหมายได้อย่างดีที่สุด
- ในปี 2560 บริษัทฯ เปิดโครงการใหม่รวม 8 โครงการ มูลค่า 15,443.0 ล้านบาท

ปี 2561

- บริษัทฯ ได้ออกหุ้นกู้ครั้งที่สอง รวมมูลค่า 2,000.0 ล้านบาท เมื่อวันที่ 25 มกราคม 2561 ระยะเวลา 2 ปี 6 เดือน โดยครบกำหนดไถ่ถอนหุ้นกู้ในปี 2563
- บริษัทฯ ได้ออกหุ้นกู้ครั้งที่สาม รวมมูลค่า 800.0 ล้านบาท เมื่อวันที่ 11 พฤษภาคม 2561 ระยะเวลา 3 ปี โดยครบกำหนดไถ่ถอนหุ้นกู้ในปี 2564
- จากการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2561 เมื่อวันที่ 26 เมษายน 2561 ที่ประชุมได้มีมติอนุมัติเพิ่มวงเงินการออกและเสนอขายหุ้นกู้อีกจำนวน 3,000 ล้านบาท (เดิม 4,000 ล้านบาท เป็น 7,000 ล้านบาท)
- จากการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2561 เมื่อวันที่ 26 เมษายน 2561 ที่ประชุมได้มีมติอนุมัติให้จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 8,000,000 หุ้น เพื่อรองรับการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิฯ ที่ออกและเสนอขายให้แก่กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทฯ และบริษัทย่อย (ESOP Warrant : ORI WC)
- บริษัท บริษัท ฟรีโม พร็อพเพอร์ตี้ โซลูชั่น จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่ บริษัทฯ ถือหุ้นอยู่ร้อยละ 99.99 ได้เปลี่ยนชื่อ เป็น บริษัท ฟรีโม เซอร์วิส โซลูชั่น จำกัด เมื่อวันที่ 7 มิถุนายน 2561
- บริษัท บริษัท ออริจิ้น วัน จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่ บริษัทฯ ถือหุ้นอยู่ร้อยละ 99.99 ได้เปลี่ยนชื่อ เป็น บริษัท วัน ออริจิ้น จำกัด เมื่อวันที่ 9 สิงหาคม 2561
- บริษัท บริษัท เวอร์ติเคิล 2 จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่ บริษัทฯ ถือหุ้นอยู่ร้อยละ 99.99 ได้เปลี่ยนชื่อ เป็น บริษัท ออริจิ้น อีอีซี จำกัด เมื่อวันที่ 7 กันยายน 2561
- บริษัทฯ ได้ออกหุ้นกู้ครั้งที่สี่ รวมมูลค่า 1,238.7 ล้านบาท เมื่อวันที่ 10 ตุลาคม 2561 ระยะเวลา 3 ปี โดยครบกำหนดไถ่ถอนหุ้นกู้ในปี 2564

- ในปี 2561 บริษัทฯ เปิดโครงการใหม่รวม 7 โครงการ มูลค่า 25,500.0 ล้านบาท

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัทฯ

1.3.1 การปรับโครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัทฯ

ก่อนการปรับโครงสร้างการถือหุ้นในกลุ่มบริษัทฯ นั้น ครอบครัวจรรยาเอก (นายพีระพงศ์ จรรยาเอก และนางอารดา จรรยาเอก) และผู้ถือหุ้นรายอื่น ถือหุ้นในวัน ออริจิ้น และ พรีเม เซอร์วิส โฮลดิ้งส์ ในสัดส่วนรวมร้อยละ 100.0 และร้อยละ 100.0 ของทุนจดทะเบียนของวัน ออริจิ้น และ พรีเม เซอร์วิส โฮลดิ้งส์ ตามลำดับ ทั้งนี้ ครอบครัวจรรยาเอกเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่และมีอำนาจควบคุมการดำเนินงานของทั้งวัน ออริจิ้น และ พรีเม เซอร์วิส โฮลดิ้งส์ ดังนั้น จึงได้ทำการการปรับโครงสร้างการถือหุ้นภายในกลุ่มบริษัทฯ เพื่อให้โครงสร้างการถือหุ้นมีความโปร่งใส และลดความขัดแย้งทางผลประโยชน์กับครอบครัวจรรยาเอก ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ รายละเอียดการปรับโครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัทฯ สรุปดังนี้

- การปรับโครงสร้างการถือหุ้นของ วัน ออริจิ้น

เดิมวัน ออริจิ้น ถือหุ้นโดยนางอารดา จรรยาเอก ในสัดส่วนร้อยละ 90.0 และผู้ถือหุ้นรายอื่น ในสัดส่วนร้อยละ 10.0 ของทุนจดทะเบียนของวัน ออริจิ้น เนื่องจาก ครอบครัวจรรยาเอก เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่และมีอำนาจควบคุมการดำเนินงานของวัน ออริจิ้น ดังนั้น เพื่อป้องกันมิให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ระหว่างวัน ออริจิ้น และบริษัทฯ จึงได้เข้าซื้อหุ้นทั้งหมดของวัน ออริจิ้น จากนางอารดา จรรยาเอก และผู้ถือหุ้นรายอื่นจำนวน 2 คน รวมเป็นจำนวน 99,998 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียนของวัน ออริจิ้น เมื่อวันที่ 1 ตุลาคม 2555 และภายหลังการปรับโครงสร้างเสร็จสิ้น วัน ออริจิ้น จึงมีฐานะเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ โดยบริษัทฯ ถือหุ้นวัน ออริจิ้น ในสัดส่วนร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียนของวัน ออริจิ้น

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 ถือหุ้นวัน ออริจิ้น ในสัดส่วนร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียนของ วัน ออริจิ้น

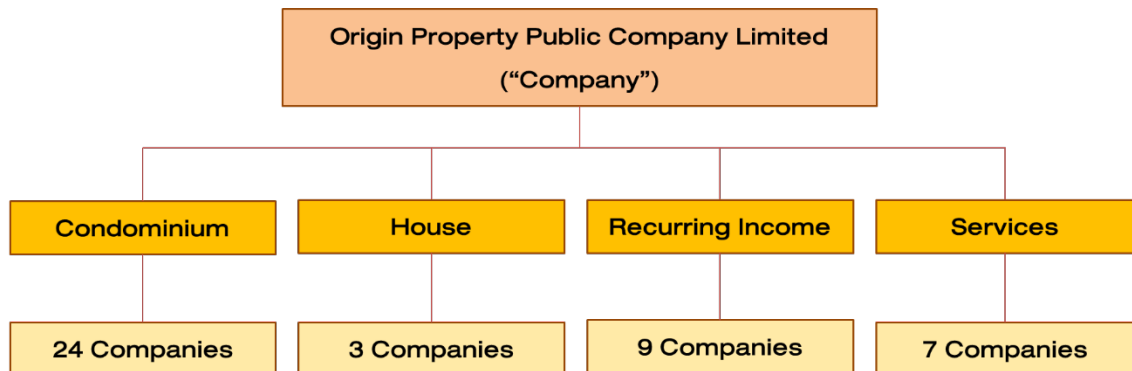
- การปรับโครงสร้างการถือหุ้นของ พรีเม เซอร์วิส โฮลดิ้งส์

เดิมพรีเม เซอร์วิส โฮลดิ้งส์ ถือหุ้นโดยครอบครัวจรรยาเอก (นายพีระพงศ์ จรรยาเอก และนางอารดา จรรยาเอก) เป็นหลัก ในสัดส่วนร้อยละ 86.0 และผู้ถือหุ้นรายอื่น ในสัดส่วนร้อยละ 14.0 ของทุนจดทะเบียนของพรีเม เซอร์วิส โฮลดิ้งส์ เนื่องจาก ครอบครัวจรรยาเอก เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่และมีอำนาจควบคุมการดำเนินงานพรีเม เซอร์วิส โฮลดิ้งส์ ดังนั้น เพื่อป้องกันมิให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ระหว่างพรีเม เซอร์วิส โฮลดิ้งส์ และบริษัทฯ บริษัทฯ จึงได้เข้าซื้อหุ้นทั้งหมดของพรีเม เซอร์วิส โฮลดิ้งส์ จากครอบครัวจรรยาเอก และผู้ถือหุ้นรายอื่นจำนวน 5 คน รวมเป็นจำนวน 99,998 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียนของพรีเม เซอร์วิส โฮลดิ้งส์ เมื่อวันที่ 8 ตุลาคม 2556 และภายหลังการปรับโครงสร้างเสร็จสิ้น พรีเม เซอร์วิส โฮลดิ้งส์ จึงมีฐานะเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ โดยบริษัทฯ ถือหุ้นพรีเม เซอร์วิส โฮลดิ้งส์ ในสัดส่วนร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียนของพรีเม เซอร์วิส โฮลดิ้งส์

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 เซอร์วิส โฮลดิ้ง ในสัดส่วนร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียนของฟรีโม เซอร์วิส โฮลดิ้ง

1.3.2 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

โครงสร้างของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 สรุปได้ดังนี้



** JV 6 Companies

** JV 4 Companies

ทั้งนี้ รายละเอียดของบริษัทย่อยของบริษัทฯ (เฉพาะที่จดทะเบียนจัดตั้งแล้วเสร็จ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561) มีดังนี้

ลำดับที่	ชื่อบริษัท	วันที่จัดตั้ง	ทุนจดทะเบียน	สัดส่วนการถือหุ้น	ประเภทธุรกิจ
1	วัน ออริจิน - ออริจิน วัน สุขุมวิท 24 - วัน พญาไท - ออริจิน วัน พร้อมพงษ์ - ออริจิน ภูเก็ต - วัน สุขุมวิท 59 - วัน ดิสทริคท์ ระยอง	21 กันยายน 2554 27 กรกฎาคม 2560 25 กรกฎาคม 2561 9 พฤษภาคม 2561 19 เมษายน 2561 29 ตุลาคม 2561 7 พฤศจิกายน 2561	400.0 ล้านบาท 400.0 ล้านบาท 1.0 ล้านบาท 1.0 ล้านบาท 1.0 ล้านบาท 1.0 ล้านบาท 1.0 ล้านบาท	99.99% 51.00% ** 99.99% 51.00% ** 50.00% ** 99.99% 99.99%	ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์และ ธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนา อสังหาริมทรัพย์ รวมถึงการลงทุน ด้านอสังหาริมทรัพย์และการ บริการ
2	ฟรีโม เซอร์วิส โฮลดิ้ง - ฟรีโม แมเนจเม้นท์ - ฟรีโม เรียวเตอร์ - ดิจิตอล บัตเลอร์ - เวอร์ค เอเจนซี - ควาร์น เรสซิเดนซ์ - อูโน เซอร์วิส	24 มิถุนายน 2554 25 พฤศจิกายน 2559 6 สิงหาคม 2558 25 พฤศจิกายน 2559 25 พฤศจิกายน 2559 2 พฤศจิกายน 2560 18 สิงหาคม 2559	53.5 ล้านบาท 5.0 ล้านบาท 2.0 ล้านบาท 5.22 ล้านบาท 1.0 ล้านบาท 1.0 ล้านบาท 1.0 ล้านบาท	99.99% 99.99% 99.99% 57.47% 59.99% 99.99% 99.99%	ธุรกิจให้บริการที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจ อสังหาริมทรัพย์ ได้แก่ บริการจัดหา ผู้เช่าห้องชุดและบริการรับจ้าง บริหารโครงการนิติบุคคลอาคารชุด

ลำดับที่	ชื่อบริษัท	วันที่จัดตั้ง	ทุนจดทะเบียน	สัดส่วนการถือหุ้น	ประเภทธุรกิจ
3	ออร์จิน คอนโดมิเนียม	11 สิงหาคม 2559	500.0 ล้านบาท	99.99%	ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
4	ออร์จิน เวอร์ติเคิล	11 สิงหาคม 2559	632.38 ล้านบาท	51.00% **	ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ (JV)
5	ออร์จิน เอ้าส์	11 สิงหาคม 2559	120.0 ล้านบาท	99.99%	ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
6	ออร์จิน สาทร	8 กันยายน 2559	700.0 ล้านบาท	21.43%	ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
7	ออร์จิน สเฟียร์	15 พฤศจิกายน 2559	459.1 ล้านบาท	51.00% **	ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ (JV)
8	ออร์จิน อีอีซี (ออร์จิน เวอร์ติเคิล 2)	25 พฤศจิกายน 2559	250.0 ล้านบาท	99.99%	ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
9	ออร์จิน แกรนด์	25 เมษายน 2560	410.0 ล้านบาท	51.00%	ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
10	ออร์จิน ไพรม์ 2	16 พฤษภาคม 2560	589.7 ล้านบาท	51.00% **	ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ (JV)
11	ออร์จิน รามคำแหง	5 กรกฎาคม 2560	476.53 ล้านบาท	51.00% **	ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ (JV)
12	พาร์ค ออร์จิน - พาร์ค ออร์จิน พญาไท - พาร์ค ออร์จิน พระราม 4 - พาร์ค ออร์จิน ราชเทวี - พาร์ค ออร์จิน ที่ 2 - ออร์จิน พาร์ค ที่ 1	28 กุมภาพันธ์ 2556 9 มกราคม 2561 1 กุมภาพันธ์ 2561 25 มกราคม 2561 25 มกราคม 2561 30 ตุลาคม 2560	1,338.452 ล้านบาท 1.0 ล้านบาท 1.0 ล้านบาท 550.00 ล้านบาท 500.00 ล้านบาท 2,303.0 ล้านบาท	99.99% 99.99% 99.99% 51.00% ** 99.99% 51.00% **	ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ รวมถึงการลงทุนด้าน อสังหาริมทรัพย์
13	ออร์จิน วัน ระยอง	6 ตุลาคม 2560	1.0 ล้านบาท	99.99%	ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
14	ออร์จิน แคปปิตอล 1 - ออร์จิน เกษตร ไร่ไช่	28 พฤศจิกายน 2560 27 กรกฎาคม 2560	410.0 ล้านบาท 410.0 ล้านบาท	51.00% 99.99%	ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
15	ออร์จิน แคปปิตอล คอลลาจ 107 - ออร์จิน คอลลาจ 107	26 มิถุนายน 2561 2 เมษายน 2561	300.0 ล้านบาท 300.0 ล้านบาท	67.00% 99.99 %	ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
16	ออร์จิน แคปปิตอล พระราม 9 - ออร์จิน ไพรม์	27 มิถุนายน 2561 25 พฤศจิกายน 2559	644.0 ล้านบาท 644.0 ล้านบาท	51.24% 99.99%	ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
17	ออร์จิน รามคำแหง อินเตอร์ เซนจ์ (ออร์จิน เอกมัย)	9 มกราคม 2561	1.0 ล้านบาท	99.99%	ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
18	ออร์จิน ไนท์บริดจ์ เทพารักษ์	17 พฤษภาคม 2561	1.0 ล้านบาท	99.99%	ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
19	ออร์จิน ไนท์บริดจ์ พระโขนง	14 พฤศจิกายน 2561	1.0 ล้านบาท	99.99%	ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
20	สเตเบิล โฮม พร็อพเพอร์ตี้	22 พฤศจิกายน 2561	1.0 ล้านบาท	99.99%	ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
21	ดิสทริคท์ แกรนด์ เรียดเอสเตท	22 พฤศจิกายน 2561	1.0 ล้านบาท	99.99%	ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
22	ออร์จิน วัน ทองหล่อ	19 สิงหาคม 2559	540.0 ล้านบาท	51.00% **	ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ (JV)

ลำดับที่	ชื่อบริษัท	วันที่จัดตั้ง	ทุนจดทะเบียน	สัดส่วนการถือหุ้น	ประเภทธุรกิจ
23	Origin Global (Hong Kong) Co.,Ltd.	12 มิถุนายน 2561	30,000.0 USD	100.00%	ธุรกิจให้บริการที่เกี่ยวข้องกับ ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

หมายเหตุ * สัดส่วนการถือหุ้นที่ปรากฏคำนวณจากหุ้นทุกประเภทของบริษัท และไม่ได้หมายความว่ารวมถึงสัดส่วนในการออกเสียง

** เงินลงทุนในการร่วมค้า

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียม บ้านจัดสรร และขยายการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อเช่า เช่น โรงแรม เซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ และพื้นที่ค้าปลีก โดยเน้นการพัฒนาตามแนวสถานียานขนส่งมวลชนระบบรางในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ตลอดจนทำเลย่านนิคมอุตสาหกรรม อีกทั้งยังมีกลุ่มธุรกิจให้บริการที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ได้แก่ บริการจัดหาผู้เช่าห้องชุด และบริการรับจ้างบริหารโครงการนิติบุคคลอาคารชุด ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้เน้นถึงการพัฒนาโครงการ ในด้านการออกแบบรูปแบบของโครงการ และการตกแต่งภายในที่มีเอกลักษณ์เฉพาะ (Unique Design) การออกแบบพื้นที่ใช้สอยให้สามารถใช้ประโยชน์ได้สูงสุด อีกทั้งยังเพิ่มเติมนวัตกรรมใหม่ๆ ในสินค้าและบริการเพื่อให้สอดคล้องกับรูปแบบการดำเนินชีวิตในยุคปัจจุบัน รวมถึงการเลือกวัสดุที่มีมาตรฐาน และการบริการหลังการขายที่ดี เพื่อให้ห้องชุดและโครงการของอริจินเป็นที่อยู่อาศัยที่สามารถตอบสนองการใช้ชีวิตของผู้อยู่อาศัยได้อย่างสมบูรณ์แบบ

ที่ผ่านมาบริษัทฯ ดำเนินธุรกิจพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียมเป็นหลัก ทั้งรูปแบบอาคาร High Rise และอาคาร Low Rise โดยขยายฐานลูกค้าและเพิ่มส่วนแบ่งการตลาดของบริษัทฯ ไปในกลุ่มสินค้าทุกระดับราคา ซึ่งกลุ่มลูกค้าหลักของบริษัทฯ ได้แก่ กลุ่มลูกค้าที่ซื้อเพื่อการอยู่อาศัย (Real Demand) กลุ่มลูกค้าวัยเริ่มทำงาน (First Jobber) กลุ่มลูกค้าที่ต้องการเปลี่ยนจากการเช่าที่พักอาศัยเป็นซื้อที่พักอาศัยที่มีช่วงอายุ 21-35 ปี กลุ่มลูกค้าท้องถิ่น (Local Demand) ที่มีความต้องการขยายครอบครัว กลุ่มลูกค้าที่มองหาที่พักอาศัยให้กับลูกหลานที่อยู่ในวัยเรียน และกลุ่มลูกค้าต่างชาติในย่านอุตสาหกรรม และใจกลางเมือง

ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ สามารถปิดโครงการแล้ว จำนวน 17 โครงการ มูลค่าโครงการประมาณ 8,074.9 ล้านบาท มีโครงการที่อยู่ระหว่างการขายจำนวน 36 โครงการ (โดยแบ่งเป็น โครงการที่พัฒนาแล้วเสร็จจำนวน 20 โครงการ มูลค่าโครงการรวมประมาณ 34,042.9 ล้านบาท และโครงการที่อยู่ระหว่างการพัฒนา จำนวน 16 โครงการ มูลค่าโครงการรวมประมาณ 43,224.0 ล้านบาท)

ทั้งนี้ ธุรกิจของบริษัทฯ สามารถจำแนกได้เป็น 2 ส่วนหลัก ดังนี้

- 1) ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
- 2) ธุรกิจให้บริการที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

รายได้รวมของบริษัทฯ สำหรับปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2559 – 31 ธันวาคม 2561 สามารถจำแนกตามกลุ่มธุรกิจได้ดังต่อไปนี้

ประเภทรายได้	ดำเนินการโดย	ร้อยละการ ถือหุ้นของ บริษัทฯ	งบการเงินรวม***					
			ปีบัญชี 2559		ปีบัญชี 2560		ปีบัญชี 2561	
			พันบาท	ร้อยละ	พันบาท	ร้อยละ	พันบาท	ร้อยละ
รายได้จากธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์	บริษัทฯ และ บริษัทย่อย	99.99	3,153,068.5	98.56	8,764,850.6	87.76	14,523,121.2	87.29
รายได้จากธุรกิจให้บริการที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจ อสังหาริมทรัพย์	บริษัทย่อย	99.99	15,340.0	0.48	29,530.6	0.29	64,228.3	0.39
รายได้ค่าบริการโครงการ	บริษัทฯ และ บริษัทย่อย	99.99	-	-	487,468.7	4.88	1,225,925.9	7.37
กำไรจากการโอนสิทธิสัญญาจะซื้อขายที่ดิน	บริษัทฯ และ บริษัทย่อย	99.99	-	-			311,977.5	1.88
รายได้อื่น	บริษัทฯ และ บริษัทย่อย	85.0-99.99	30,636.2	0.96	64,813.1	0.65	197,758.7	1.19
รายได้จากการจำหน่ายเงินลงทุนในบริษัทย่อย	บริษัทฯ และ บริษัทย่อย		-	-	641,057.9	6.42	314,821.6	1.89
รายได้รวม			3,199,044.7	100.00	9,987,720.9	100.00	16,637,833.3	100.00

หมายเหตุ: * รายได้จากค่าบริการ ประกอบด้วย รายได้ค่าบริการนิติบุคคล รายได้ค่าบริการทำความสะอาดนิติบุคคล เป็นหลัก
** รายได้อื่นประกอบด้วย รายได้เงินมัดจำรับจากการยกเลิก รายได้ค่าเช่า 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 ได้ปรับเป็นในส่วนของคอนโดมิเนียม ประกอบด้วย 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 Origin (ระดับบน) จากการศึกษาวิจัยถึงพฤติกรรมทางเลือกซื้อที่อยู่อาศัย 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 Origin

แนวคิด: กลุ่มโครงการคอนโดมิเนียมประเภทอาคาร High Rise ผสมผสานความเรียบหรูกับ ความเป็นธรรมชาติใจกลางเมือง วิถีชีวิตแบบใหม่ช่วยให้คุณได้สัมผัสกับธรรมชาติ

ขณะที่ใช้ชีวิตสะดวกสบายตามวิถีชีวิตคนเมือง บนทำเลที่สุดพิเศษ ตอบสนองกลุ่มลูกค้าระดับบนในแต่ละทำเล

(2) Knightsbridge

แนวคิด: กลุ่มโครงการคอนโดมิเนียมซึ่งส่วนใหญ่เป็นประเภทอาคาร High Rise ที่มีแนวคิดผสมผสานการออกแบบ และการตกแต่งภายในแบบหรูสง่างามและมีมนต์เสน่ห์จากการรังสรรค์งานสถาปัตยกรรมด้วยความพิถีพิถัน จึงทำให้ผู้อยู่อาศัยสามารถสัมผัสกับการใช้ชีวิตที่เรียบหรูท่ามกลางกลิ่นอายความงดงามของสถาปัตยกรรมร่วมสมัย 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 ช่วงเริ่มแรกของการพัฒนาโครงการ อันได้แก่ โครงการ Sense of London สุขุมวิท 109, โครงการ The Knight I&II, โครงการ B-Loft สุขุมวิท 109, โครงการ B-Loft สุขุมวิท 115, โครงการ B-Republic สุขุมวิท 101/1, โครงการ Tropicana เราชาวัง, 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, B-Loft Lite Sukhumvit 115 A, B-Loft Sukhumvit 107 A

แหล่งที่มา: ข้อมูลบริษัทฯ

สถานะการขาย และการโอนกรรมสิทธิ์ของโครงการของบริษัทฯ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 สรุปได้ดังนี้

โครงการ	พื้นที่ โครงการ (ไร่-งาน- ตร.วา)	การขาย							การโอนกรรมสิทธิ์					
		จำนวนห้อง ทั้งหมด		จำนวนห้อง ขายแล้ว		จำนวนห้อง คงเหลือรอขาย		ร้อยละ ความ คืบหน้า การขาย	เดือน/ปี ที่โอน กรรมสิทธิ์ หรือ คาดว่าจะโอน กรรมสิทธิ์	จำนวนห้องที่โอน กรรมสิทธิ์แล้ว		จำนวนห้อง คงเหลือรอโอน กรรมสิทธิ์		
		หน่วย	ล้านบาท	หน่วย	ล้านบาท	หน่วย	ล้านบาท			หน่วย	ล้านบาท	หน่วย	ล้านบาท	
Completed Projects														
โครงการ Sense of London Sukhumvit 109	0-3-68.0	162	198.7	162	198.7	-	-	100.0%	เมษายน 2555	162	198.7	-	-	
โครงการ Kensington Sukhumvit 107	0-3-81.0	167	294.3	167	294.3	-	-	100.0%	พฤษภาคม 2556	167	294.3	-	-	
โครงการ Notting Hill Sukhumvit 107	0-3-83.0	157	347.2	157	347.2	-	-	100.0%	กันยายน 2556	157	347.2	-	-	
โครงการ The Knight I Sukhumvit 107	0-1-67.0	70	141.5	70	141.5	-	-	100.0%	สิงหาคม 2557	70	141.5	-	-	
โครงการ The Knight II Sukhumvit 107	0-1-45.3	55	114.4	55	114.4	-	-	100.0%	กันยายน 2557	55	114.4	-	-	
โครงการ B-Loft Sukhumvit 115	1-0-07.0	202	293.8	202	293.8	-	-	100.0%	มีนาคม 2558	202	293.8	-	-	
โครงการ Villa Lasalle Sukhumvit 105	2-1-63.0	353	731.5	353	731.5	-	-	100.0%	ตุลาคม 2558	353	731.5	-	-	
โครงการ Knightsbridge Sukhumvit 107	1-1-56.0	276	820.6	276	820.6	-	-	100.0%	ธันวาคม 2557	276	820.6	-	-	
โครงการ Tropicana	2-0-96.9	363	638.8	363	638.8	-	-	100.0%	มีนาคม 2559	363	638.8	-	-	

โครงการ	พื้นที่ โครงการ (ไร่-งาน- ตร.วา)	การขาย							การโอนกรรมสิทธิ์				
		จำนวนห้อง ทั้งหมด		จำนวนห้อง ขายแล้ว		จำนวนห้อง คงเหลือรอขาย		ร้อยละ ความ คืบหน้า การขาย	เดือน/ปี ที่โอน กรรมสิทธิ์ หรือ คาดว่าจะโอน กรรมสิทธิ์	จำนวนห้องที่โอน กรรมสิทธิ์แล้ว		จำนวนห้อง คงเหลือรอโอน กรรมสิทธิ์	
		หน่วย	ล้านบาท	หน่วย	ล้านบาท	หน่วย	ล้านบาท			หน่วย	ล้านบาท	หน่วย	ล้านบาท
โครงการ Kensington Phahol-Kaset	1-3-62.0	229	550.4	229	550.4	-	-	100.0%	กันยายน 2560	229	550.4	-	-
โครงการ B-Loft Sukhumvit 109	0-3-60.0	171	238.4	171	238.4	-	-	100.0%	ธันวาคม 2557	171	238.4	-	-
โครงการ B-Republic Sukhumvit 101/1	2-0-69.0	318	672.6	318	672.6	-	-	100.0%	มีนาคม 2558	318	672.6	-	-
โครงการ Pause A Sukhumvit 107	0-2-15	78	180.2	78	180.2	-	-	100.0%	พฤศจิกายน 2558	78	180.2	-	-
โครงการ Pause Sukhumvit 115	1-1-83.0	310	547.8	310	547.8	-	-	100.0%	กันยายน 2559	310	547.8	-	-
โครงการ Pause ID Sukhumvit 107	0-3-90.0	201	365.9	201	365.9	-	-	100.0%	พฤศจิกายน 2560	201	365.9	-	-
โครงการ Knightsbridge Sky City Saphanmai	2-3-60.0	490	1,369.0	490	1,369.0	-	-	100.0%	มีนาคม 2560	490	1,369.0	-	-
โครงการ Kensington Leamchabang 1	3-0-50.0	399	569.9	399	569.9	-	-	100.0%	กันยายน 2560	399	569.9	-	-
Ready to Move													
โครงการ Knightsbridge Sky River Ocean	1-3-60.0	460	1,470.0	453	1,434.3	7	35.7	98.5%	กันยายน 2559	452	1,428.5	1	5.8
โครงการ Notting Hill Tiwanon-Kaerai	1-1-43.5	180	390.0	174	353.5	6	36.5	96.7%	มีนาคม 2559	170	344.7	4	8.8

โครงการ	พื้นที่ โครงการ (ไร่-งาน- ตร.วา)	การขาย							การโอนกรรมสิทธิ์				
		จำนวนห้อง ทั้งหมด		จำนวนห้อง ขายแล้ว		จำนวนห้อง คงเหลือรอขาย		ร้อยละ ความ คืบหน้า การขาย	เดือน/ปี ที่โอน กรรมสิทธิ์ หรือ คาดว่าจะโอน กรรมสิทธิ์	จำนวนห้องที่โอน กรรมสิทธิ์แล้ว		จำนวนห้อง คงเหลือรอโอน กรรมสิทธิ์	
		หน่วย	ล้านบาท	หน่วย	ล้านบาท	หน่วย	ล้านบาท			หน่วย	ล้านบาท	หน่วย	ล้านบาท
โครงการ The Cabana	3-3-54.0	719	1,100.0	699	1,074.8	20	25.2	97.2%	ธันวาคม 2559	670	1,027.0	29	47.8
โครงการ Notting Hill Phahol-Kaset	1-2-16.1	194	570.0	192	549.9	2	20.1	99.0%	พฤศจิกายน 2559	191	545.8	1	4.1
โครงการ Pause B Sukhumvit 107	0-2-26	78	190.0	77	187.7	1	2.3	98.7%	พฤศจิกายน 2558	74	177.1	3	10.6
โครงการ Pause Sukhumvit 103	1-2-53.0	254	599.5	254	599.5	-	-	100.0%	มิถุนายน 2560	252	592.2	2	7.3
โครงการ Knightsbridge Ocean Sriracha	4-0-4.5	722	2,500.0	492	1,799.7	230	700.3	68.1%	กันยายน 2560	441	1,579.4	51	220.2
โครงการ Kensington Leamchabang 2	3-0-48.25	399	627.0	394	615.8	5	11.2	98.7%	ธันวาคม 2560	380	596.2	14	19.7
โครงการ Notting Hill laemchabang	2-0-67.0	534	1,200.0	326	731.0	208	469.0	61.0%	มิถุนายน 2561	278	630.5	48	100.5
โครงการ Notting Hill Praksa	3-1-91	980	1,500.0	719	1,130.4	261	369.6	73.4%	มิถุนายน 2561	602	930.5	117	199.9
โครงการ Knightsbridge Tiwanon	1-2-83	374	1,150.0	323	1,058.4	51	91.6	86.4%	มีนาคม 2561	277	903.6	46	154.8
โครงการ Notting Hill The Exclusive Charoen Krung	1-1-79	132	450.0	122	398.3	10	51.7	92.4%	มิถุนายน 2560	111	377.2	11	21.1
โครงการ Kensington Kaset Campus	4-0-85	448	1,090.0	435	1,042.9	13	47.1	97.1%	มิถุนายน 2561	425	1,026.9	10	16.0

โครงการ	พื้นที่ โครงการ (ไร่-งาน- ตร.วา)	การขาย							การโอนกรรมสิทธิ์				
		จำนวนห้อง ทั้งหมด		จำนวนห้อง ขายแล้ว		จำนวนห้อง คงเหลือรอขาย		ร้อยละ ความ คืบหน้า การขาย	เดือน/ปี ที่โอน กรรมสิทธิ์ หรือ คาดว่าจะโอน กรรมสิทธิ์	จำนวนห้องที่โอน กรรมสิทธิ์แล้ว		จำนวนห้อง คงเหลือรอโอน กรรมสิทธิ์	
		หน่วย	ล้านบาท	หน่วย	ล้านบาท	หน่วย	ล้านบาท			หน่วย	ล้านบาท	หน่วย	ล้านบาท
โครงการ Notting Hill Jatujak Interchange	1-0-92	156	665.7	145	610.5	11	55.2	92.9%	ตุลาคม 2561	86	330.6	59	279.9
โครงการ Notting Hill Sukhumvit 105	7-0-79	1,113	2,350.0	868	2,014.5	245	335.5	78.0%	ธันวาคม 2561	331	730.3	537	1,284.2
โครงการ Britania Srinakarin	22-3-79.9	149	859.0	137	797.0	12	62.0	91.9%	ธันวาคม 2560	93	525.2	44	271.8
โครงการ Park 24 Phase 1	5-0-80	832	5,896.2	800	5,348.8	32	547.4	96.2%	ตุลาคม 2560	744	4,904.0	56	444.8
โครงการ Park 24 Phase 2	7-0-55	1,240	11,165.5	753	6,067.4	487	5,098.1	60.7%	มิถุนายน 2561	574	4,811.7	179	1,255.6
โครงการ B-Loft Lite Sukhumvit 115 A	0-2-03	78	140.0	42	88.7	36	51.3	53.8%	ธันวาคม 2561	25	50.5	17	38.2
โครงการ B-Loft Sukhumvit 107 A	0-1-54	59	130.0	32	79.4	27	50.6	54.2%	ธันวาคม 2561	5	10.6	27	68.8
On going project													
โครงการ Notting Hill Saphanmai	3-3-60.6	536	1,245.0	118	281.8	418	963.2	22.0%	ไตรมาส 3 2563	-	-	118	281.8
โครงการ Knightsbridge Prime Sathorn	2-3-75.7	727	3,800.0	702	3,747.0	25	53.0	96.6%	ไตรมาส 4 2562	-	-	702	3,747.0
โครงการ Kensington Phahol 63 (Saphanmai)	1-3-31	231	445.0	105	225.9	126	219.1	45.5%	ไตรมาส 3 2562	-	-	105	225.9

โครงการ	พื้นที่ โครงการ (ไร่-งาน- ตร.วา)	การขาย							การโอนกรรมสิทธิ์				
		จำนวนห้อง ทั้งหมด		จำนวนห้อง ขายแล้ว		จำนวนห้อง คงเหลือรอขาย		ร้อยละ ความ คืบหน้า การขาย	เดือน/ปี ที่โอน กรรมสิทธิ์ หรือ คาดว่าจะโอน กรรมสิทธิ์	จำนวนห้องที่โอน กรรมสิทธิ์แล้ว		จำนวนห้อง คงเหลือรอโอน กรรมสิทธิ์	
		หน่วย	ล้านบาท	หน่วย	ล้านบาท	หน่วย	ล้านบาท			หน่วย	ล้านบาท	หน่วย	ล้านบาท
โครงการ Kensington Sukhumvit - Theparak	4-2-24.2	1,318	2,500.0	1,050	1,950.6	268	549.4	79.7%	ไตรมาส 3 2562	-	-	1,050	1,950.6
โครงการ KnightsBridge Phaholyothin Interchange	5-1-53.9	726	2,100.0	404	1,200.9	322	899.1	55.6%	ไตรมาส 3 2562	-	-	404	1,200.9
โครงการ Knightsbridge Prime Ratchayothin	2-0-34	333	1,680.0	310	1,514.2	23	165.8	93.1%	ไตรมาส 2 2563	-	-	310	1,514.2
โครงการ Knightsbridge Prime On Nut	2-1-72	600	2,600.0	550	2,315.7	50	284.3	91.7%	ไตรมาส 2 2563	-	-	550	2,315.7
โครงการ Knightsbridge Collage Ramkhamhaeng	4-0-11.9	682	2,054.0	676	2,029.5	6	24.5	99.1%	ไตรมาส 1 2563	-	-	676	2,029.5
โครงการ Knightsbridge Kaset Society	2-0-79.6	332	1,300.0	263	1,003.5	69	296.5	79.2%	ไตรมาส 4 2563	-	-	263	1,003.5
โครงการ Knightsbridge Space Rama IX	2-0-47.8	325	2,300.0	221	1,631.7	104	668.3	68.0%	ไตรมาส 4 2563	-	-	221	1,631.7
โครงการ KnightsBridge Space Ratchayothin	2-2-74.1	488	2,700.0	360	2,055.3	128	644.7	73.8%	ไตรมาส 2 2564	-	-	360	2,055.3
โครงการ Knightsbridge Collage Sukhumvit 107	1-1-50.8	304	1,000.0	195	841.9	109	158.1	64.1%	ไตรมาส 4 2563	-	-	195	841.9
โครงการ Park Origin Phayathai	2-1-36.3	550	4,600.0	377	3,329.5	173	1,270.5	68.5%	ไตรมาส 3 2564	-	-	377	3,329.5

โครงการ	พื้นที่ โครงการ (ไร่-งาน- ตร.วา)	การขาย							การโอนกรรมสิทธิ์				
		จำนวนห้อง ทั้งหมด		จำนวนห้อง ขายแล้ว		จำนวนห้อง คงเหลือรอขาย		ร้อยละ ความ คืบหน้า การขาย	เดือน/ปี ที่โอน กรรมสิทธิ์ หรือ คาดว่าจะโอน กรรมสิทธิ์	จำนวนห้องที่โอน กรรมสิทธิ์แล้ว		จำนวนห้อง คงเหลือรอโอน กรรมสิทธิ์	
		หน่วย	ล้านบาท	หน่วย	ล้านบาท	หน่วย	ล้านบาท			หน่วย	ล้านบาท	หน่วย	ล้านบาท
โครงการ Park Origin Thonglor	6-0-18.5	1,182	12,000.0	734	7,174.5	448	4,825.5	62.1%	ไตรมาส 4 2564	-	-	734	7,174.5
โครงการ Britania Mega Town-Bangna	55-3-61.2	472	1,900.0	46	172.6	426	1,727.4	9.7%	ไตรมาส 1 2562	-	-	46	172.6
โครงการ Britania Bangna-KM.12	39-2-84.7	182	1,000.0	31	185.9	151	814.1	17.0%	ไตรมาส 1 2562	-	-	31	185.9
Oversea Presale				62	150.5					-	-	62	150.5
รวม		22,090	85,341.8	17,642	63,868.4	4,510	21,623.9			10,182	29,597.5	7,460	34,270.9

2.1.2 ธุรกิจให้บริการที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

บริษัทฯ ยังให้บริการที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ผ่านบริษัทย่อย คือ พรีเม เซอร์วิส โฮลดิ้ง โดยให้บริการที่เกี่ยวข้องกับการบริหารนิติบุคคลอาคารชุดรวมถึงธุรกิจอสังหาริมทรัพย์อื่นๆ นอกจากนี้ พรีเม เซอร์วิส โฮลดิ้ง มีบริษัทย่อย อีก 6 บริษัท คือ (1) พรีเม เรียวเตอร์ ดำเนินธุรกิจให้บริการเป็นตัวแทนการขายและบริการจัดหาผู้เช่าห้องชุด (ลูกค้าต่างชาติ) (2) อูโน เซอร์วิส ให้บริการแม่บ้าน ช่างซ่อมบำรุง และ บริการซักอบรีด เพื่อสามารถตอบสนองความต้องการลูกค้าได้อย่างครบถ้วน ซึ่งเป็นหนึ่งในกลยุทธ์ด้านการบริการหลังการขายของบริษัท (3) พรีเม เมเนจเม้นท์ ทำหน้าที่บริหารนิติบุคคลอาคารชุด (4) ดิจิตอล บัตเลอร์ เป็นบริษัทที่จัดตั้งเพื่อรองรับเทคโนโลยีทางธุรกิจ ที่เกี่ยวข้องกับการบริการด้านอสังหาริมทรัพย์ในอนาคต (5) เวิร์ค เอเจนซี่ 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 อย่างไรก็ตามนอกจากพื้นที่แถบจังหวัดสมุทรปราการซึ่งเป็นที่มาเริ่มต้นของบริษัทฯ บริษัทฯ ยังขยายการพัฒนาโครงการไปยังพื้นที่ที่มีศักยภาพแห่งใหม่ เช่น ทำเลรถไฟฟ้าสายสีเขียวส่วนต่อขยาย หมอชิต-สะพานใหม่-คูคต ทำเลรถไฟฟ้าสายสีม่วง ทำเลใจกลางเมือง สาทร-นราธิวาส เจริญกรุง พญาไท ทองหล่อ ทำเลรถไฟฟ้าสายสีส้มศูนย์วัฒนธรรม-รามคำแหง-มีนบุรี

นอกจากทำเลที่ตั้งโครงการที่ใกล้สถานีขนส่งมวลชนระบบรางในเขตรอบนอกกรุงเทพมหานคร และปริมณฑลแล้ว บริษัทฯ ยังให้ความสำคัญกับพื้นที่เขตนิคมอุตสาหกรรม เนื่องจากเป็นแหล่งงานคุณภาพสูงจากโรงงานอุตสาหกรรมซึ่งเน้นการผลิตเพื่อการส่งออกอันเป็นปัจจัยพื้นฐานของประเทศ และการขยายตัวของนิคมอุตสาหกรรมต่างๆ ทั่วประเทศ ส่งผลให้พื้นที่ดังกล่าวมีแนวโน้มความต้องการที่อยู่อาศัยและกำลังซื้อเพิ่มสูงขึ้น บริษัทฯ จึงมีแผนในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์บริเวณพื้นที่ใกล้กับนิคมอุตสาหกรรม โดยเฉพาะพื้นที่โครงการพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก (EEC) เช่น นิคมอุตสาหกรรมปิ่นทอง นิคมอุตสาหกรรมแหลมฉบัง นิคมอุตสาหกรรมเหมราช นิคมอุตสาหกรรมปิ่นเกล้า-สีลม และ นิคมอุตสาหกรรมมาบตาพุด เป็นต้น

การออกแบบโครงการที่มีเอกลักษณ์เฉพาะ (Unique Design) ภายใต้อิทธิพลของโครงการที่หลากหลาย

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการออกแบบโครงการเป็นอย่างมาก โดยแต่ละโครงการจะมีรูปแบบที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัว (Unique Design) มีความเป็นเอกลักษณ์และเน้นให้แต่ละโครงการมีความโดดเด่น น่าดึงดูดต่อลูกค้า โดยตั้งใจที่จะมอบประสบการณ์และมุมมองใหม่ๆ ให้กับลูกค้า โดยการนำ LIFE STYLE ของกลุ่มลูกค้าและธรรมชาติ มาผนวกกับบริบทของความเป็นเมือง LOCATION ต่างๆ เช่น โครงการ PARK ORIGIN THONGLOR ซึ่งใช้แนวคิดในการค้นพื้นที่สีเขียวกลับสู่เมืองให้ลูกค้าใกล้ชิดธรรมชาติได้มากยิ่งขึ้น โดยการวางผังอาคารให้ได้พื้นที่สีเขียวกว่า 2 ไร่ ใจกลางทองหล่อ ในขณะที่ FACILITY ต่างๆ ภายในโครงการ เตรียมไว้ให้เพื่อเติมเต็มสีสันของ NIGHT LIFE อีกด้วย, โครงการ PARK ORIGIN PHAYATHAI เป็นอีกหนึ่งโครงการที่การออกแบบได้ผนวก LIFE STYLE ของลูกค้าที่อยู่อาศัย และทำงานในเมือง แต่ยังคงธรรมชาติการผจญภัย หรือท่องเที่ยว แนวคิดการออกแบบจึงนำกิจกรรม เช่น การวิ่ง การปั่นเขา มาผนวกเข้ากับงานออกแบบสถาปัตยกรรม จนออกมาเป็นงานออกแบบที่ลงตัวโดยการออกแบบพื้นที่สีเขียวในแนวตั้ง ที่มีความต่อเนื่องกันตั้งแต่ชั้น 1 จนถึงชั้นดาดฟ้า ทำให้เกิดรูปแบบของอาคารและ FACILITY ที่โดดเด่น ไม่เหมือนใคร จนทำให้โครงการ PARK ORIGIN PHAYATHAI ได้รับรางวัล THAILAND PROPERTY AWARD ในหมวดงานออกแบบ ARCHITECTURE ,LANDSCAPE และ ในหมวด SMART HOME อีกด้วย

นวัตกรรมการออกแบบห้องชุดเพื่อการใช้ประโยชน์ของพื้นที่ใช้สอยสูงสุด (Unit Plan Innovation)

บริษัทฯ คำนึงถึงการใช้ประโยชน์ของพื้นที่ใช้สอยสูงสุดของห้องชุดในแต่ละโครงการ โดยทีมออกแบบของบริษัทฯ ได้พัฒนา และออกแบบห้องชุดพักอาศัยให้สามารถใช้ประโยชน์จากพื้นที่ห้องชุดได้อย่างสูงสุด และตอบสนองความต้องการของตลาด และลูกค้ามากยิ่งขึ้น การสร้างสรรค์งานออกแบบที่แตกต่างและเหมาะสมกับบริบทของแต่ละพื้นที่ โดยมีการนำนวัตกรรมและเทคโนโลยีใหม่ๆ ในการอยู่อาศัยมาปรับใช้ให้เหมาะสม โดยคำนึงประสบการณ์ที่ลูกค้าจะได้รับ (USER EXPERIENCE) ทั้งในเรื่อง Function ,Design และ Life Style ทำให้สามารถใช้ประโยชน์จากพื้นที่ต่างๆ ทั้งภายในห้องชุดพักอาศัย และพื้นที่ส่วนกลางต่างๆ ภายในโครงการได้อย่างคุ้มค่า ซึ่งภายในห้องชุดพักอาศัยได้นำแนวความคิด LUXEMORE ซึ่งเป็นแนวคิดในการพัฒนารูปแบบและฟังก์ชันของเฟอร์นิเจอร์ต่างๆ ภายในห้องให้ได้ประโยชน์มากที่สุด โดยวิเคราะห์จากพฤติกรรมประจำวันของกลุ่มลูกค้า ซึ่งเป็นแนวคิดและนวัตกรรมที่ทางบริษัท โนมูระ เรียวเอสเตท ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (JV Partner) ใช้ในการพัฒนาโครงการเช่นกัน อย่างการใช้เฟอร์นิเจอร์ที่มีฟังก์ชันที่ทำให้การใช้งานได้สะดวก และครบถ้วนขึ้น เช่น - ชุดครัว ที่มีตู้แขวนมีส่วนเก็บกระดาษชำระที่เป็นส่วนหนึ่งของตู้ (TISSUE PAPER STORAGE) และที่วาง IPAD (IPAD STAND) ให้ลูกค้าฝึกทำอาหาร หรือ ดูรายการต่างๆ ได้ ในขณะที่ทำอาหาร - ตู้เก็บของ / ตู้เก็บรองเท้า ที่ออกแบบให้ที่เก็บรองเท้า เป็น STOOL ได้ในตัว สำหรับนั่งใส่รองเท้า และใช้เป็นฐานให้ลูกค้าขึ้นหยิบของบนชั้นวางที่อยู่สูงได้สะดวกมากขึ้น ซึ่งนอกจากรายละเอียดของเฟอร์นิเจอร์ภายในห้องชุดพักอาศัย พื้นที่และฟังก์ชันภายในห้องยังเป็นงานที่ทางบริษัทฯ คิดค้นและพัฒนาอยู่ตลอดเวลา เพื่อให้ลูกค้ารู้สึกถึงความคุ้มค่ามากที่สุด การเพิ่มพื้นที่ใช้สอยในทางสูง และนำพื้นที่เล็กๆ มาเป็นฟังก์ชันในการเก็บของ ซึ่งได้พัฒนามาเป็นห้องแบบ DUO SPACE, การมีห้องเอนกประสงค์ที่สามารถเป็นห้องนอนเล็กหรือห้องทำงานได้ ในห้องพื้นที่ประมาณ 30-33 ตารางเมตร ซึ่งคือห้องในรูปแบบ ONE BED PLUS หรือแม้แต่ห้องเพดานสูง 3 เมตรปกติ ก็สามารถมีพื้นที่ใช้สอยเพิ่มเติมได้ โดยใช้แนวคิดของ DUO SPACE มาพัฒนาต่อ เช่นห้อง ขนาด 28 ตารางเมตรที่โครงการ PARK ORIGIN PHAYATHAI ซึ่งมีรูปแบบห้อง ONE BED PLUS และ DUO SPACE เป็นห้องที่เป็นเอกลักษณ์ของบริษัทฯ ได้กลายเป็นต้นแบบของห้องชุดพักอาศัยที่ในวงการอสังหาริมทรัพย์นำไปใช้ในการพัฒนาโครงการ

การเจาะกลุ่มลูกค้าด้วยกลยุทธ์น่านน้ำสีน้ำเงิน (Blue Ocean Strategy)

บริษัทฯ มีนโยบายการเจาะกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย เพื่อสร้างโอกาสทางธุรกิจด้วยกลยุทธ์น่านน้ำสีน้ำเงิน (Blue Ocean Strategy) ซึ่งเป็นกลยุทธ์ที่กำหนดขึ้นมาเพื่อหลีกเลี่ยงการแข่งขันในตลาดหรืออุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์แบบดั้งเดิมโดยบริษัทฯ จะพัฒนาผลิตภัณฑ์ขึ้นมาโดยใช้นวัตกรรม (Innovation) หรือความคิดสร้างสรรค์ใหม่ๆ เพื่อสร้างความแตกต่างทางด้านผลิตภัณฑ์ และสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน

จากกลยุทธ์ดังกล่าว บริษัทฯ จึงมุ่งเน้นการสร้างแตกต่างทางด้านผลิตภัณฑ์ โดยการออกแบบรูปแบบโครงการที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัว (Unique Design) มีความโดดเด่น น่าดึงดูดต่อลูกค้า เพื่อสร้างความแตกต่างจากโครงการคอนโดมิเนียมที่มีอยู่ในตลาดอสังหาริมทรัพย์ ณ ปัจจุบัน รวมทั้ง การขยายการพัฒนาโครงการของบริษัทฯ ไปยังพื้นที่ที่ยังไม่มีผู้ประกอบการใดเข้าไปพัฒนาโครงการ เพื่อสร้างตลาดใหม่ และสร้างกลุ่มลูกค้าเป้าหมายใหม่ๆ เป็นต้น ส่งผลให้บริษัทฯ ประสบความสำเร็จจากกลยุทธ์ดังกล่าวเป็นอย่างมาก อันเห็นได้จากการตอบรับจากกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นอย่างดีจากโครงการที่ผ่านมา

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังให้ความสำคัญกับกลุ่มลูกค้าชาวต่างชาติเป็นอย่างยิ่งซึ่งเห็นว่าเป็นกลุ่มลูกค้าที่มีศักยภาพในการเติบโต เช่น กลุ่มลูกค้าชาวญี่ปุ่น จีน ไต้หวัน และกลุ่มลูกค้าชาวสิงคโปร์ ที่มีแนวโน้มการซื้อและการลงทุนอสังหาริมทรัพย์

ในประเทศไทยเป็นจำนวนมาก รวมทั้งลูกค้าจากกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community) ที่ก่อตั้งในปี 2558 โดยบริษัทฯ ได้ทำการตลาดเชิงรุก โดยจัดตั้งแผนงานขายลูกค้าต่างประเทศ ซึ่งมีหน้าที่รับผิดชอบ ดูแลลูกค้าต่างชาติตลอดจนติดต่อประสานงานตัวแทนขายต่างชาติ เพื่อให้เข้าถึง และสามารถทำการตลาดในต่างประเทศได้โดยตรง ส่วนทีมขายและทีมการตลาดซึ่งประจำอยู่ตามสำนักงานขายโครงการต่างๆ ของบริษัทฯ มีความสามารถในการสื่อสารได้ทั้งภาษาญี่ปุ่น และภาษาอังกฤษ เป็นอย่างดี เพื่อรองรับลูกค้าชาวต่างชาติที่มีความสนใจ โดยบริษัทฯ จัดให้มีการฝึกอบรมความรู้ทางด้านภาษาญี่ปุ่น ภาษาจีน และภาษาอังกฤษให้แก่ทีมขายและทีมการตลาดของบริษัทฯ อย่างสม่ำเสมอ

การวางแผนการขายแบบเป็นทีมและเป็นระบบ

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

ลูกค้าสัมพันธ์ (Customer Centric) และบริการหลังการขาย

เพื่อเป็นการสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้าที่กำลังตัดสินใจในการซื้อห้องชุดของบริษัทฯ บริษัทฯ จึงจัดให้มีบริการหลังการขายในหลายด้าน เช่น การรับประกันคุณภาพของห้องชุดหลังจากวันที่โอนกรรมสิทธิ์ การอำนวยความสะดวกในการติดต่อขอสินเชื่อที่อยู่อาศัยกับสถาบันการเงิน ซึ่งนอกจากจะช่วยอำนวยความสะดวกให้ลูกค้าแล้ว ยังช่วยให้บริษัทฯ สามารถวางแผนการโอนห้องชุดในอนาคตได้อย่างมีประสิทธิภาพ

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

นอกจากนี้ บริษัทฯ ให้บริการสนับสนุนธุรกิจหลัก โดยได้ดำเนินการผ่านบริษัทย่อยของบริษัทฯ คือ กลุ่มบริษัท พรโม เซอร์วิส โซลูชั่น ซึ่งให้บริการจัดหาผู้เช่าหรือผู้ซื้อห้องชุดแก่ลูกค้า บริการรับจ้างบริหารโครงการนิติบุคคลอาคารชุดเพื่อให้ทางบริษัทฯ ได้ตอบสนองความต้องการของลูกค้า และสามารถบริการลูกค้าหลังโอนกรรมสิทธิ์ได้อย่างรวดเร็ว ซึ่งสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า เพื่อให้เป็นลูกค้าอย่างต่อเนื่องสำหรับโครงการอื่นๆ ในอนาคต

การกำหนดราคาขาย

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

อย่างไรก็ดี ราคาขายของแต่ละโครงการจะเป็นราคาที่สามารถแข่งขันได้เมื่อเปรียบเทียบกับโครงการของผู้ประกอบการอื่นในทำเลที่ตั้งใกล้เคียงกัน โดยบริษัทฯ คำนึงถึงราคาขายต่อห้องที่เหมาะสมกับกำลังซื้อของลูกค้า การออกแบบพื้นที่ห้องที่เหมาะสมกับความคุ้มค่ากับสิ่งที่ลูกค้าจะได้รับ รวมไปถึงการรักษาระดับกำไรของบริษัทฯ ให้อยู่ในระดับที่เหมาะสมตามที่บริษัทฯ ได้กำหนดนโยบายไว้

การส่งมอบงานได้ตรงตามระยะเวลาที่กำหนด

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

กลยุทธ์การวางภาพลักษณ์บริษัท

บริษัทฯ วางภาพลักษณ์และตำแหน่งทางการตลาดของบริษัทฯ อย่างชัดเจนโดย บริษัทฯ เน้นการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียมติดสถานี่ขนส่งมวลชนระบบรางในรอบนอกกรุงเทพมหานคร และปริมณฑลที่มีเอกลักษณ์เฉพาะทางด้านรูปแบบของโครงการที่โดดเด่น โดยนำจุดเด่นของสถานที่สำคัญต่างๆ ทั่วโลก เช่น สถาปัตยกรรม วัฒนธรรมและความคิดสร้างสรรค์ใหม่ๆ เข้ามาผสมผสานและประยุกต์ใช้กับการดำเนินชีวิตของคนเมืองยุคใหม่ได้เป็นอย่างดี ทำให้ลูกค้าจดจำชื่อบริษัท "Origin" ว่าเป็นบริษัท ผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่ให้ความสำคัญต่อการซื้อห้องชุดเพื่ออยู่อาศัยหรือเพื่อการลงทุนอย่างแท้จริง และการเข้าพัฒนาโครงการในพื้นที่ใหม่ (Virgin Area) ที่ยังไม่มีโครงการคอนโดมิเนียมมากนัก โดยพิจารณาจากศักยภาพของพื้นที่ และกำลังซื้อของประชากรที่อยู่อาศัยในบริเวณนั้น รวมถึงการพัฒนารูปลักษณ์เฉพาะให้ตรงตามกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้อย่างชัดเจน

ทั้งนี้บริษัทฯ มีกลยุทธ์ในการสร้างภาพลักษณ์ของบริษัทฯ ในระยะต่อไปดังนี้

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

2. ยึดมั่นและขยายผลจากฐานการรับรู้เดิม คือ การสื่อสารจะมุ่งเน้นในสิ่งที่ต่อยอดจากภาพลักษณ์ที่มีอยู่เดิม คือ ให้ลูกค้ารับรู้ เราคือสินค้าราคาที่ต้องได้ ให้ลูกค้าได้มากกว่า และได้ความใส่ใจที่มากกว่า

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

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

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

ความเป็นมืออาชีพและประสบการณ์ของคณะผู้บริหาร

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

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

2.2.2 ลักษณะของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

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

ทั้งนี้ปัจจุบันโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทฯ ได้ปรับเป็น 4 แปรณหลัก ตามลักษณะรูปแบบของโครงการ และกลุ่มลูกค้าเป้าหมายบริษัทฯ กำหนดกลยุทธ์ ดังนี้

แบรนด์และ รูปแบบของโครงการ	ระดับรายได้ต่อเดือน (บาท / เดือน)	กลุ่มลูกค้า
Park Origin 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 รวมทั้งกลุ่มนักธุรกิจชาวต่างชาติที่ทำงานในประเทศไทยที่มองหาที่พักอาศัยที่ไม่วุ่นวาย มีความปลอดภัยสูง แต่ยังคงความสะดวกในการเดินทางเข้ามาทำงานภายในนิคมอุตสาหกรรม และอยู่ใกล้แหล่งอำนวยความสะดวกที่มีระดับอีกด้วย เช่น โครงการ Tropicana เอรಾವัดสถานรถไฟฟ้า BTS เอรಾವัดภายใต้ Eco Green Resort ซึ่งที่ตั้งโครงการใกล้กับกลุ่มบริษัท โตโยต้า อีซูซุ ฮอนด้า และพานาโซนิคเป็นต้น หรือ โครงการ KnightsBridge the Ocean Sriracha ซึ่งทั้ง 2 ทำเลมีอุปสงค์ของชาวไทยและชาวต่างชาติจำนวนมากซึ่งจากการวิเคราะห์และการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการในเบื้องต้นของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย บริษัทฯ จึงได้ออกแบบพื้นที่ภายในห้องชุดและ รูปแบบการใช้ประโยชน์พื้นที่ใช้สอยในสไตล์ญี่ปุ่น ซึ่งทำให้ลูกค้าชาวญี่ปุ่นมีความประทับใจ เนื่องจากสามารถตอบสนองกับวิถีชีวิตที่คุ้นเคย เป็นต้น

2.2.3 การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

บริษัทฯ มีทีมขายที่มีความเป็นมืออาชีพ มีประสิทธิภาพ และมีความรู้ความเข้าใจในตัวสินค้า รวมถึงความรู้เกี่ยวกับอสังหาริมทรัพย์โดยรวมเป็นอย่างดี ทีมขายของบริษัทฯ จะรับรองลูกค้าทั้งที่เข้ามาแวะเยี่ยมชมโครงการที่สำนักงานขาย และห้องตัวอย่าง ณ ที่ตั้งโครงการ และทางโทรศัพท์ที่สามารถติดต่อสอบถามรายละเอียด หรือติดต่อเข้ามาผ่านทางสำนักงานขายของโครงการนอกจากนี้ สำหรับลูกค้าประเภทบริษัท หรือลูกค้าระดับผู้บริหารของบริษัทฯ บริษัทฯ จะส่งเจ้าหน้าที่ออกไปแนะนำ และนำเสนอสินค้าให้กับลูกค้าเหล่านั้นโดยตรงถึงที่ทำงาน หรือสถานที่ที่ลูกค้าสะดวก และบริษัทฯ ยังมีเว็บไซต์ www.origin.co.th และระบบเครือข่ายสังคมออนไลน์ Facebook ซึ่งลูกค้าสามารถเข้าไปอ่านและศึกษารายละเอียดเบื้องต้นของแต่ละโครงการได้นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังทำการโฆษณาประชาสัมพันธ์โครงการผ่านสื่อรูปแบบต่างๆ เช่น ป้ายโฆษณา การแจกแผ่นพับ (Brochure) หนังสือพิมพ์และนิตยสารต่างๆ การจัดตั้งบูท การออกงานมหกรรมบ้านและคอนโด เป็นต้น รวมถึงการส่งเสริมการขายอย่างต่อเนื่อง เพื่อกระตุ้นยอดขาย เช่น การให้ของแถม การให้ส่วนลดเงินสด เป็นต้น นอกเหนือจากทีมขายมืออาชีพของบริษัทฯ แล้ว สำหรับกลุ่มลูกค้าชาวต่างชาติ บริษัทฯ จะใช้บริษัทที่เป็นตัวแทนขายมืออาชีพที่มีชื่อเสียง และมีคุณภาพมาร่วมงานในการขายให้กับทางบริษัทฯ ทั้งนี้ บริษัทฯ มีการจ่ายค่าตอบแทนการขายให้กับทีมขายของบริษัทฯ และบริษัทที่เป็นตัวแทนขายเพื่อเป็นการกระตุ้นยอดขายของบริษัทฯ อีกทางหนึ่ง

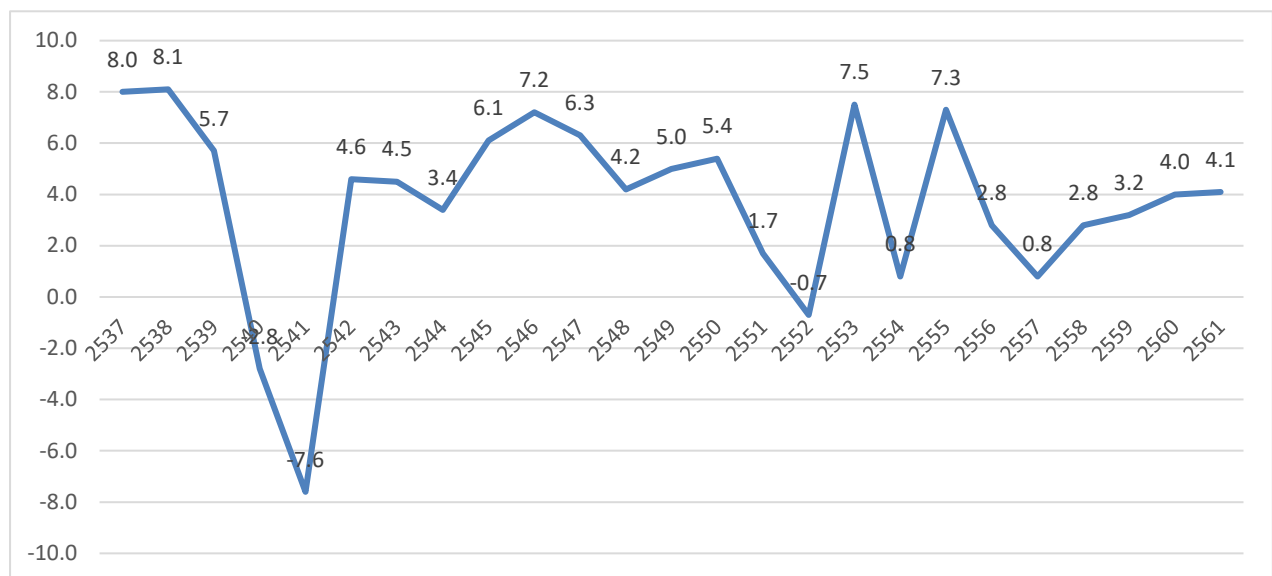
2.2.4 ภาวะอุตสาหกรรม และสภาพการแข่งขัน

(1) ภาพรวมเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศ

ภาวะเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศไทยปี 2561 มีการขยายตัวร้อยละ 4.1 เติบโตขึ้นจากการขยายตัวร้อยละ 4.0 ในปี 2560 เป็นการขยายตัวสูงสุดในรอบ 6 ปี โดยมีปัจจัยหลักมาจากการขยายตัวของมูลค่าการส่งออก การบริโภคภาคเอกชน และการลงทุนรวม ส่วนเศรษฐกิจไทยปี 2562 มีแนวโน้มว่าจะขยายตัวร้อยละ 3.5 - 4.5 ปัจจัยสนับสนุนจากการปรับตัวดีขึ้นของอุปสงค์ในประเทศที่มีแนวโน้มปรับตัวดีขึ้นต่อเนื่อง ทั้งด้านการใช้จ่ายภาคครัวเรือน การลงทุนรวมทั้งภาครัฐและภาคเอกชน รวมทั้งภาคการท่องเที่ยวที่เริ่มปรับตัวสู่ภาวะปกติ อย่างไรก็ตามเศรษฐกิจไทยยังอยู่ภายใต้ความเสี่ยงที่จะได้รับผลกระทบจากมาตรการกีดกันทางการค้าและ ความผันผวนในระบบการเงินโลก ขณะที่ปัจจัยภายในประเทศด้านความเชื่อมั่นทางเศรษฐกิจยังคงมีความกังวลกับทิศทางทางการเมืองหลังการเลือกตั้ง

ผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (GDP)

หน่วย : ร้อยละ

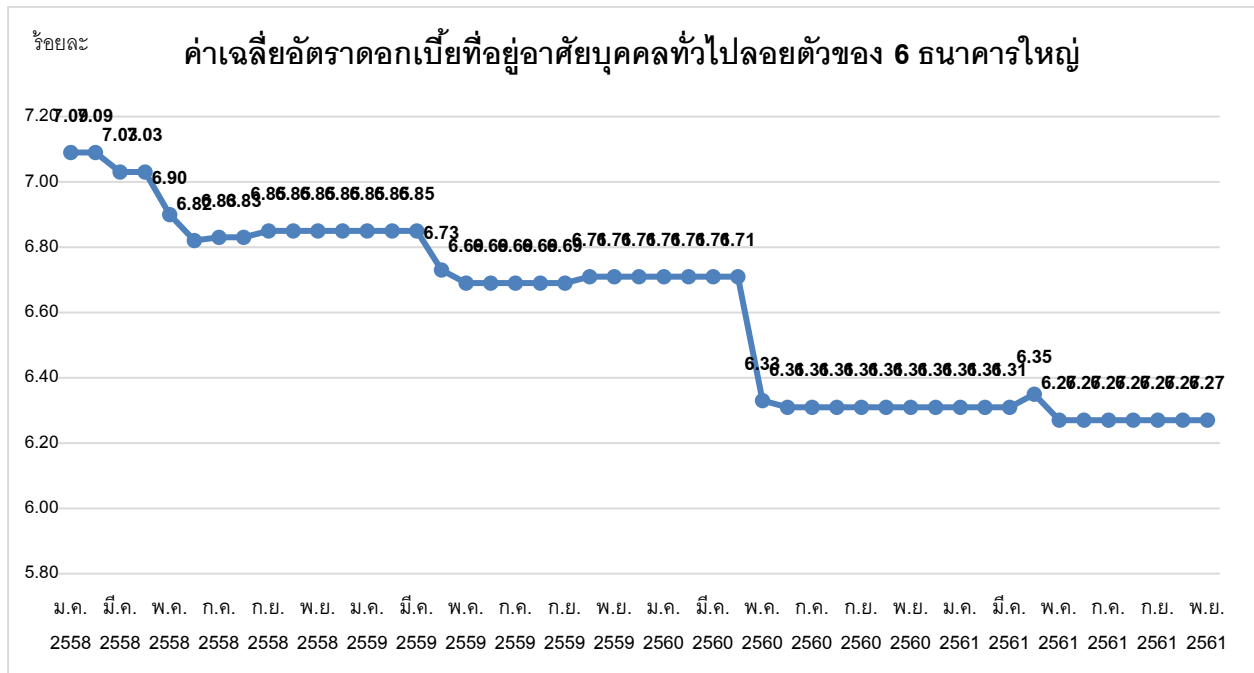


ที่มา: สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ

อัตราดอกเบี้ยที่อยู่อาศัยยังคงอยู่ในระดับต่ำเป็นปัจจัยบวกต่อภาคธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ทั้งในฝั่งผู้บริโภคและฝั่งผู้ประกอบการ ทั้งนี้ธนาคารแห่งประเทศไทยได้มีการเริ่มทยอยปรับขึ้นอัตราดอกเบี้ยนโยบายแล้ว ด้วยเหตุเศรษฐกิจไทยโดยรวมยังอยู่ในระดับผ่อนคลายและเอื้อต่อการขยายตัวทางเศรษฐกิจ แต่มีปัจจัยเสี่ยงต่อเสถียรภาพระบบการเงินในอนาคตสำหรับดอกเบี้ยที่อยู่อาศัยลอยตัวของบุคคลทั่วไปของ 6 ธนาคารใหญ่ ในปี 2561 มีการปรับตัวขึ้น 1 ครั้ง ในเดือนเมษายน และปรับตัวลงมาที่ 6.27 และทรงตัวมาจนถึงเดือน พ.ย. อย่างไรก็ตามทิศทางดอกเบี้ยในคาดว่าจะเริ่มปรับเข้าสู่แนวโน้มขาขึ้นอย่างชัดเจนมากขึ้น

ดอกเบี้ยที่อยู่อาศัยลอยตัวของบุคคลทั่วไปของ 6 ธนาคารใหญ่

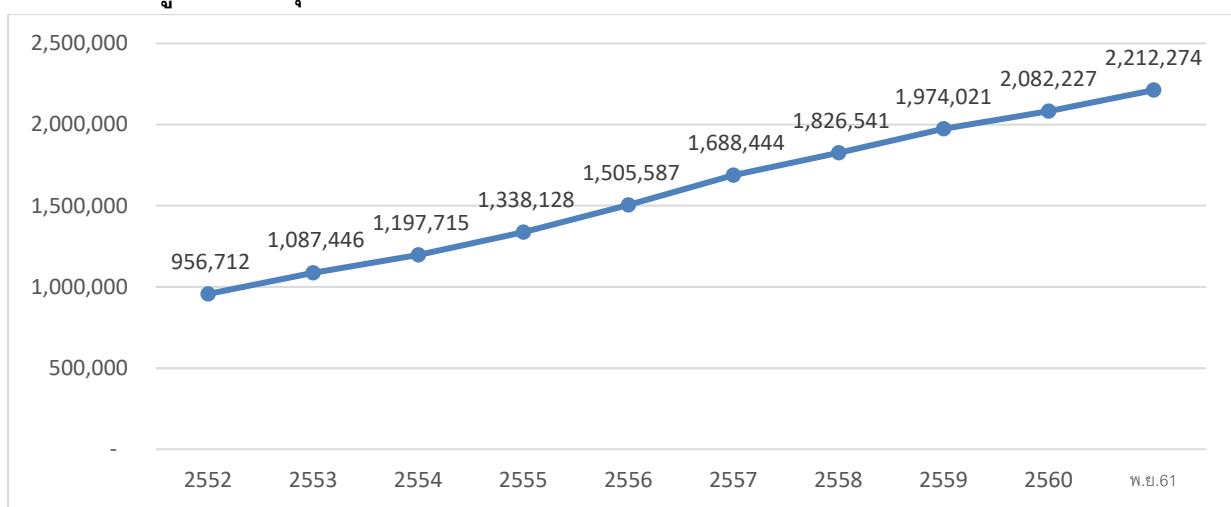
หน่วย: ร้อยละ



ที่มา: ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์แห่งประเทศไทย

ข้อมูลจากธนาคารแห่งประเทศไทยพบว่า ตัวเลขสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยส่วนบุคคล ณ พฤศจิกายน ปี 2561 มูลค่าอยู่ที่ 2.21 ล้านล้านบาท เติบโตร้อยละ 6.3 จากสิ้นปี 2560 และเติบโตร้อยละ 7.1 เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีที่ผ่านมา ซึ่งถือว่าการเติบโตต่อเนื่อง ตามการขยายตัวของการซื้อที่อยู่อาศัย ขณะที่อัตราดอกเบี้ยยังอยู่ในระดับต่ำซึ่งส่งผลต่อความสามารถในการขอสินเชื่อโดยตรง อย่างไรก็ตามการปรับหลักเกณฑ์อัตราส่วนการให้สินเชื่อเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ ซึ่งส่งผลกระทบต่อความสามารถในการกู้ยืมของผู้บริโภคโดยตรงน่าจะส่งผลให้สินเชื่อเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยชะลอตัวลง

สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยส่วนบุคคล



หน่วย: ล้านบาท

ที่มา: ธนาคารแห่งประเทศไทย

(2) ภาวะตลาดอสังหาริมทรัพย์

สถานการณ์ตลาดที่อยู่อาศัยในปี 2561 ได้รับอานิสงค์จากความคืบหน้าการก่อสร้างรถไฟฟ้าสายใหม่และส่วนต่อขยายยังคงเป็นปัจจัยที่สำคัญของการขยายตัวของความต้องการที่อยู่อาศัยในทำเลที่รถไฟฟ้ากำลังจะไปถึง ซึ่งบางเส้นทางเริ่มเปิดให้บริการและบางเส้นทางเริ่มต้นก่อสร้าง นอกจากนี้โครงการที่อยู่อาศัยใจกลางเมืองรวมทั้งแนวรถไฟฟ้ายังได้รับความนิยมจากผู้บริโภคสูงมากขึ้นรวมทั้งมีอุปสงค์จากต่างชาติที่ขยายตัวค่อนข้างสูง ขณะที่ภาพรวมเศรษฐกิจภายในประเทศขยายตัวได้ต่อเนื่อง ในด้านผู้ประกอบการนั้นก็มีการปรับตัวตามสถานการณ์ อุปสงค์และอุปทานโดยตลอด โดยเฉพาะผู้ประกอบการมีความเชื่อมั่นในการเปิดโครงการใหม่มากขึ้น อย่างไรก็ตามนอกจากแนวโน้มการเติบโตของทำเลต่างๆแล้ว ปัจจัยด้านราคาที่ดินที่ปรับตัวสูงขึ้นมากและภาวะอุปทานคงค้างในบางทำเลยังคงเป็นปัจจัยสำคัญในการตัดสินใจพัฒนาโครงการในแต่ละทำเล รวมทั้งกฎเกณฑ์การปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัยใหม่ของธนาคารแห่งประเทศไทย น่าจะส่งผลกระทบต่อตลาดที่อยู่อาศัยอย่างมีนัยสำคัญโดยเฉพาะกลุ่มซื้อเพื่อลงทุน ส่วนกลุ่มที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัยจริงคาดว่าจะมีสัดส่วนผู้ซื้อที่ได้รับผลกระทบไม่สูงมากนัก

ด้านอุปสงค์ ยอดคงค้างสินเชื่อส่วนบุคคลเพื่ออสังหาริมทรัพย์ ณ พฤศจิกายนปี 2561 ขยายตัวร้อยละ 7.1 จากสิ้นปี 2560

ด้านอุปทาน ยอดคงค้างสินเชื่อผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ ณ พฤศจิกายนปี 2561 ขยายตัวร้อยละ 7.6 จากสิ้นปี 2560

สินค้าที่เปิดขายมากที่สุดในปี 2561 ก็คืออาคารชุด โดยมีจำนวน 73,208 หน่วยหรือร้อยละ 61.89 ของหน่วยขายเปิดใหม่ทั้งหมด

(3) ภาวะตลาดที่อยู่อาศัย

ตัวเลขจำนวนที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จ และจดทะเบียนเพิ่มในเขตกรุงเทพมหานครและ 5 จังหวัดปริมณฑล ในช่วงปี 2561 มีจำนวนที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จ และจดทะเบียนเพิ่มจำนวนทั้งสิ้น 122,877 หน่วย เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันปี 2560 เพิ่มขึ้นร้อยละ 7.31 ทั้งนี้เป็นผลมาจากการเปิดตัวโครงการบ้านจัดสรรเพิ่มขึ้นเป็นหลัก ขณะที่อาคารชุดมีแนวโน้มการเปิดตัวโดยจำนวนลดลง แต่ในเชิงมูลค่าสูงขึ้น โดยจำนวนจดทะเบียนสร้างเสร็จในปี 2561 แต่ละประเภทประกอบด้วย (1) บ้านจัดสรร (บ้านสร้างโดยผู้ประกอบการ) จำนวน 36,778 หน่วย เพิ่มขึ้นร้อยละ 18.72 (2) บ้านสร้างเองจำนวน 20,291 หน่วย เพิ่มขึ้นร้อยละ 0.42 และ (3) อาคารชุดจำนวน 65,808 หน่วย ลดลงร้อยละ 6.93

จำนวนที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จและจดทะเบียนเพิ่มขึ้นในกรุงเทพฯ และปริมณฑล (แบ่งตามประเภทที่อยู่อาศัย)

ประเภทที่อยู่อาศัย	2553	2554	2555	2556	2557	2558	2559	2560	2561
บ้านจัดสรร	24,476	26,994	23,174	37,577	33,935	33,827	31,742	30,978	36,778
อาคารชุด	59,919	34,734	78,391	71,440	75,058	67,628	72,886	63,319	65,808
บ้านสร้างเอง	22,498	20,128	23,437	23,285	24,446	22,375	21,915	20,206	20,291
รวม	106,893	81,856	125,002	132,302	133,439	123,830	126,543	114,503	122,877

หน่วย: หน่วย

ที่มา: ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์แห่งประเทศไทย

สำหรับปี 2561 โครงการอาคารชุดที่เปิดโครงการใหม่ในเขตพื้นที่กรุงเทพฯ และปริมณฑลมีจำนวนทั้งสิ้น 73,208 หน่วย เพิ่มขึ้นร้อยละ 12.70 จากช่วงเวลาเดียวกันปี 2560 ซึ่งมีจำนวนอาคารชุดเปิดตัวใหม่ 64,953 หน่วย แต่มีมูลค่าเปิดตัว 320,956 ล้านบาท เพิ่มขึ้นถึง 15.20% ซึ่งเกิดจากสัดส่วนการเปิดขายสินค้าระดับบนสูงขึ้นโดยเฉพาะในกลุ่มสินค้าระดับบน ขณะที่แนวราบจำนวนเปิดขายชะลอตัวแต่เพิ่มขึ้นโดยมูลค่า เนื่องจากสัดส่วนการเปิดขายสินค้าระดับบนสูงขึ้นและปัจจัยด้านต้นทุนที่ดินขยับตัวสูงขึ้นอย่างรวดเร็ว

จำนวนหน่วย และมูลค่าของที่อยู่อาศัยที่เปิดตัวใหม่ในพื้นที่กรุงเทพฯ และปริมณฑล

ประเภทที่อยู่อาศัย	จำนวนหน่วย เปิดขายใหม่ ปี 2560 (หน่วย)	จำนวนหน่วย เปิดขายใหม่ ปี 2561 (หน่วย)	อัตราการ เติบโต (ร้อยละ)	มูลค่าหน่วย เปิดขายใหม่ ปี 2560 (ล้านบาท)	มูลค่าหน่วย เปิดขายใหม่ ปี 2561 (ล้านบาท)	อัตราการ เติบโต (ร้อยละ)
แนวราบ	49,241	45,063	-8.50%	209,905	217,812	3.80%
อาคารชุด	64,953	73,208	12.70%	278,632	320,956	15.20%
รวม	114,194	118,271	3.60%	488,537	538,768	10.30%

ที่มา: ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์แห่งประเทศไทย

ตัวเลขจำนวนการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยรวมในเขตกรุงเทพมหานครและ 5 จังหวัดปริมณฑล จากข้อมูลของศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ปี 2561 มีจำนวน 196,630 หน่วย ลดลงจากช่วง ปี 2560 ที่จำนวน 163,468 หน่วย หรือคิดเป็นการเพิ่มขึ้นประมาณร้อยละ 20.30 ทั้งนี้ พิจารณาตามประเภทที่อยู่อาศัยจะพบว่าการโอนกรรมสิทธิ์เพิ่มขึ้นทุกประเภท โดยจำนวนโอนกรรมสิทธิ์อาคารชุดเพิ่มขึ้นร้อยละ 21.30 บ้านเดี่ยวเพิ่มขึ้นร้อยละ 21.90 ทาวน์เฮ้าส์เพิ่มขึ้นร้อยละ 16.70 บ้านแฝดเพิ่มขึ้นร้อยละ 16.30 และอาคารพาณิชย์เพิ่มขึ้นถึงร้อยละ 31.10 การเพิ่มขึ้นของยอดโอนกรรมสิทธิ์เกิดจากการเร่งโอนกรรมสิทธิ์ในไตรมาสสุดท้ายหลังจากมีประกาศจากธนาคารแห่งประเทศไทยเรื่องการปรับหลักเกณฑ์อัตราส่วนการให้สินเชื่อเพื่อซื้อที่อยู่อาศัย

จำนวนการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยใน กรุงเทพฯ และปริมณฑล (แบ่งตามประเภทที่อยู่อาศัย)

หน่วย: หน่วย

ประเภท ที่อยู่อาศัย	2553	2554	2555	2556	2557	2558	2559	2560	2561	อัตรา การ เติบโต (ร้อยละ)
อาคารชุด	73,441	60,291	66,767	74,942	66,688	71,833	90,077	80,233	97,319	21.30
บ้านเดี่ยว	32,357	27,037	27,577	31,842	30,974	33,551	20,392	22,278	27,153	21.90
ทาวน์เฮ้าส์	56,226	47,308	46,784	55,563	54,278	68,612	51,111	47,816	55,812	16.70
บ้านแฝด	5,486	4,201	4,392	5,456	6,299	7,490	4,491	5,958	6,932	16.30
อาคารพาณิชย์	16,250	12,525	13,589	14,189	11,896	15,156	8,944	7,183	9,414	31.10
รวม	183,760	151,362	159,109	181,992	170,135	196,642	175,315	163,468	196,630	20.30

ที่มา: ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์แห่งประเทศไทย

(4) การแข่งขันในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัย

สถานะการแข่งขันของบริษัทฯ นั้น ยังคงเป็นบริษัท ที่มีการเติบโตสูง มีการขยายการเปิดโครงการ และการร่วมทุนกับบริษัทต่างชาติ ส่งผลให้บริษัทสามารถเติบโตได้ทั้งยอดขายและรายรับ ขณะเดียวกันบริษัทฯ ยังคงสามารถมีอัตราการทำการกำไรที่สูงเป็นอันดับต้นๆ ของภาคธุรกิจ และยังสามารถสร้างความมั่นคงทางรายได้ในอนาคตด้วยการมียอดขายรอโอนอยู่ในสัดส่วนที่สูง ในขณะที่สภาพการแข่งขันในตลาดที่อยู่อาศัยยังคงเป็นการแข่งขันของผู้ประกอบการรายใหญ่ในตลาดหลักทรัพย์ ด้วยความได้เปรียบในด้านการลงทุน และศักยภาพในการดำเนินธุรกิจ ทั้งผู้ประกอบการจำเป็นต้องศึกษาถึงความต้องการของผู้บริโภคที่ชัดเจนรวมถึงการสร้างแตกต่างของโครงการและตอบสนองความต้องการกลุ่มเป้าหมายได้มากที่สุด บริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นคู่แข่งหลักของบริษัทฯ จึงได้แก่ ผู้ประกอบการรายใหญ่ที่มีศักยภาพในการลงทุน และวางตำแหน่งทางการตลาดในระดับที่ใกล้เคียงกัน

ภาวะสถานการณ์ทั้งทางด้านต้นทุนการพัฒนาที่ปรับตัวสูงขึ้น และเกณฑ์การให้สินเชื่อเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยที่เข้มงวดมากขึ้น ส่งผลให้ตลาดมีข้อจำกัดในการขยายตัวมากขึ้น ผู้ประกอบการต้องใช้ความสามารถและความมีประสิทธิภาพ ทั้งในด้านการเงิน การพัฒนาโครงการ และการตลาด รวมทั้งการศึกษาความต้องการของผู้บริโภคอย่างจริงจัง จึงจะสามารถชิงส่วนแบ่งการตลาดได้มากขึ้น

บริษัทฯ เชื่อว่าทำเลที่ตั้งของโครงการต่างๆ ของบริษัทฯ นั้น เป็นโครงการที่ตั้งอยู่บนทำเลที่มีศักยภาพ และเป็นทำเลใหม่ๆ ที่มีแนวโน้มการเติบโตที่สูง เช่น พื้นที่ส่วนต่อขยายสถานีรถไฟฟ้า หรือพื้นที่ใหม่ (Virgin Area) ที่ยังมีการแข่งขันไม่สูงมากหรือ พื้นที่แถบนิคมอุตสาหกรรมที่มีการขยายตัวสูง เป็นต้น นอกจากนี้ ทุกโครงการของบริษัทฯ จะเน้นการออกแบบโครงการที่มีเอกลักษณ์เฉพาะ (Unique Design) และสามารถใช้ประโยชน์ของพื้นที่ให้ได้อย่างสูงสุด ซึ่งสร้างความพึงพอใจให้แก่ลูกค้า และทำให้ตัดสินใจซื้อโครงการของบริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง หรือเป็นการแนะนำแบบบอกต่อ (word of mouth) อีกทั้งบริษัทฯ ยังให้ความสำคัญกับการให้บริการทั้งก่อนและหลังการขาย ซึ่งจะอำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าในการเลือกซื้อโครงการเสมือนเป็นที่ปรึกษา รวมทั้งการให้บริการทั้งก่อนและหลังการขายอยู่อาศัย ซึ่งเป็นสิ่งที่สร้างความประทับใจและความเชื่อมั่นให้กับผู้บริโภคที่กำลังจะตัดสินใจเลือกซื้อ เช่น การอำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้าในการขอสินเชื่อที่อยู่อาศัย การรับบริหารโครงการนิติบุคคลให้แก่โครงการที่บริษัทฯ เป็นผู้พัฒนา เป็นต้น นอกจากนี้บริษัทฯ ยังได้เพิ่มสัดส่วนการพัฒนาโครงการบ้านจัดสรรซึ่งแนวโน้มตลาดกำลังขยายตัว เพื่อเพิ่มช่องทางในการเติบโตและกระจายความเสี่ยงจากตลาดอาคารชุด

(5) ภาวะตลาดโรงแรม

ตั้งแต่ปี 2017 สถิตินักท่องเที่ยวต่างชาติที่เดินทางมากรุงเทพฯ มีจำนวนสูงสุดเป็นประวัติการณ์ถึง 22.9 ล้านคน ถือเป็นอัตราการเติบโตเฉลี่ยสะสมต่อปีในช่วง 5 ปีที่ผ่านมาร้อยละ 10.1 โดย ณ สิ้นเดือนตุลาคม ปี 2018 มีจำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติเพิ่มขึ้นร้อยละ 5.7 จากช่วงเวลาเดียวกันในปีที่แล้วเป็นจำนวนทั้งสิ้น 20.2 ล้านคน

ผลสำรวจสุดยอดจุดหมายปลายทางโลกของมาสเตอร์การ์ด (MasterCard Global Destination Cities Index) ประจำปี 2018 ได้จัดอันดับให้กรุงเทพฯ เป็นเมืองที่มีนักท่องเที่ยวมาเยี่ยมชมมากที่สุดในโลกติดต่อกันเป็นปีที่ 3 มากกว่าปารีส และลอนดอน นอกจากนี้จะเป็นที่รู้จักในด้านมรดกทางวัฒนธรรมและความบันเทิงสมัยใหม่แล้ว กรุงเทพฯ ยังมีชื่อเสียงในฐานะเมืองอาหารชั้นนำ หลังจากได้มีการเปิดตัวของมิชลินไกด์ (Michelin Guide) สำหรับกรุงเทพฯ ในปลายปี 2017

(*ที่มา: กระทรวงท่องเที่ยวและกีฬา, JLL และ บริษัทฯ)

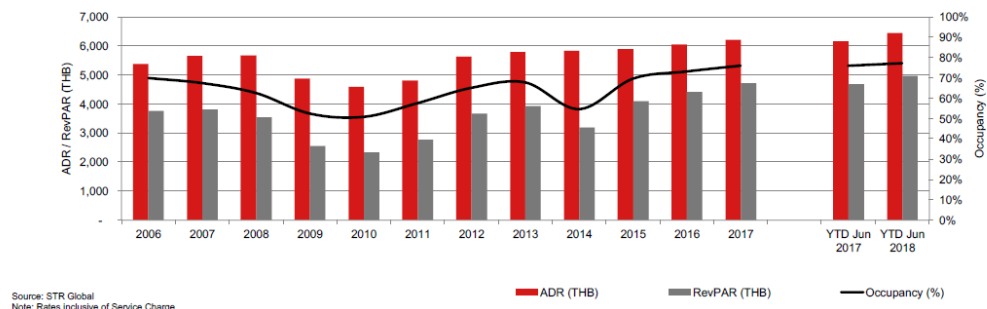
อุปสงค์ของโรงแรม

ในปี 2018 ภาพรวมของตลาดโรงแรม

ได้แก่ ราคาห้องพักต่อคืน (ADR), อัตราการเข้าพัก (Occupancy Rate) ยังปรับตัวสูงขึ้นในทุกระดับกลุ่มตลาด (Segment)

Bangkok hotel market – performance

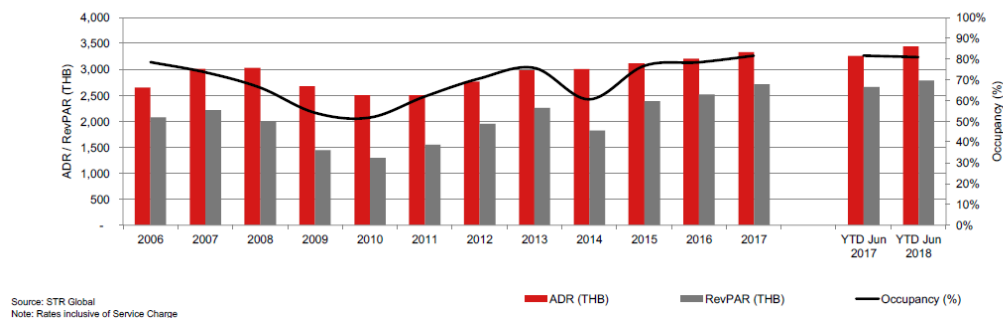
Luxury segment



จากแผนภูมิแสดงระดับราคาห้องพักต่อคืน (ADR) ปรับเพิ่มขึ้นเป็น 6,442 บาท/คืน (เพิ่มขึ้น 4.6%) และอัตราการเข้าพัก (Occupancy Rate) เป็น 77.2% สำหรับ Hotel Luxury Segment ในกรุงเทพฯ มีการปรับตัวสูงขึ้น เมื่อเทียบระหว่างช่วงเดียวกัน ของเดือนมิถุนายน 2017 และ มิถุนายน 2018

Bangkok hotel market – performance

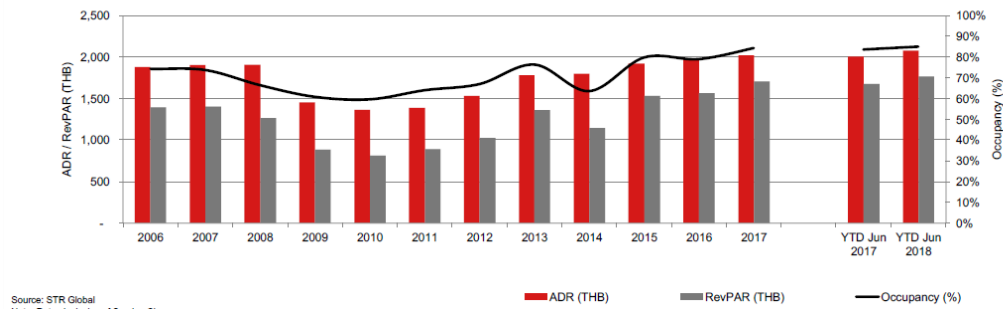
Upscale segment



จากแผนภูมิแสดงระดับราคาห้องพักต่อคืน (ADR) ปรับเพิ่มขึ้นเป็น 3,447 บาท/คืน (เพิ่มขึ้น 5.7%) และอัตราการเข้าพัก (Occupancy Rate) เป็น 81% สำหรับ Hotel Upscale Segment ในกรุงเทพฯ มีการปรับตัวสูงขึ้น เมื่อเทียบระหว่างช่วงเดียวกัน ของเดือนมิถุนายน 2017 และ มิถุนายน 2018

Bangkok hotel market – performance

Midscale / economy segment



จากแผนภูมิแสดงระดับราคาห้องพักต่อคืน (ADR) ปรับเพิ่มขึ้นเป็น 2,075 บาท/คืน (เพิ่มขึ้น 3.4%) และอัตราการเข้าพัก (Occupancy Rate) เป็น 85% สำหรับ Hotel Midscale/ economy Segment ในกรุงเทพฯ มีการปรับตัวสูงขึ้น เมื่อเทียบระหว่างช่วงเดียวกัน ของเดือนมิถุนายน 2017 และ มิถุนายน 2018

นอกจากนี้ธุรกิจศูนย์ประชุมและศูนย์แสดงสินค้า ซึ่งเน้นกลุ่มนักท่องเที่ยวที่เดินทางท่องเที่ยวเพื่อธุรกิจ และนักท่องเที่ยวตลาดไมซ์ (MICE) มีแนวโน้มเติบโตต่อเนื่อง ส่วนหนึ่งมาจากการขับเคลื่อนนโยบายการลงทุนภาครัฐ โดยเฉพาะการพัฒนาเขตเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก (EEC) ซึ่งดึงดูดนักลงทุนต่างชาติ เดินทางเข้ามาจัดงานประชุม นิทรรศการและท่องเที่ยวมากขึ้น นอกจากนี้ การท่องเที่ยวเชิงธุรกิจเป็นหนึ่งในแผนการพัฒนากองท่องเที่ยวภายใต้ยุทธศาสตร์ชาติ 20 ปี ซึ่งเป็นโอกาสของผู้ประกอบการธุรกิจบริการและการท่องเที่ยว โดยปรับกลยุทธ์ให้สอดคล้องกับนโยบายและการพัฒนาโครงการต่างๆ ของภาครัฐ เช่น รถไฟความเร็วสูงเชื่อม 3 สนามบิน, รถไฟทางคู่เชื่อม 3 ท่าเรือในภาคตะวันออก ฯลฯ

ยกระดับการท่องเที่ยวใน EEC และเชื่อมโยงการท่องเที่ยวสู่พื้นที่โดยรอบ



การท่องเที่ยวเชื่อมโยงทางทะเล

- กรุงเทพฯ
- สมุทรปราการ
- พัทยา/ ภูเก็ต

การท่องเที่ยวเชิงนิเวศและชุมชน

- สวนผลไม้และผืนนาเกษตร
- ไร่องานสวนนกและสวนน้ำ

การท่องเที่ยวเชิงสุขภาพ

- ศูนย์สุขภาพ สปา
- เชื้อเพลิง ป่าชุมชน จันทบุรี ธรรมชาติ

ศูนย์ประชุมนิทรรศการ

- ศูนย์ประชุมพิกษา (PEACH)
- สวนนกบุรี
- ห้องประชุมโรงแรมใน 3 จังหวัด

MICE

(*ที่มา: ศูนย์วิจัยกสิกรไทยและสภาหอการค้าไทย)

อุปทานของโรงแรม

ในปี 2020 คาดว่าจะมีโรงแรมเปิดใหม่กว่า 8,600 ห้องภายในปี 2020 โดยส่วนใหญ่จะเป็นกลุ่มโรงแรมระดับ Upscale และ Midscale คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 41.8 และ 37.9 ของจำนวนห้องพักที่จะเปิดใหม่ตามลำดับ โรงแรมส่วนใหญ่จะตั้งในย่านสุขุมวิท (ร้อยละ 34 ของจำนวนห้องพักที่จะเปิดใหม่ทั้งหมด)

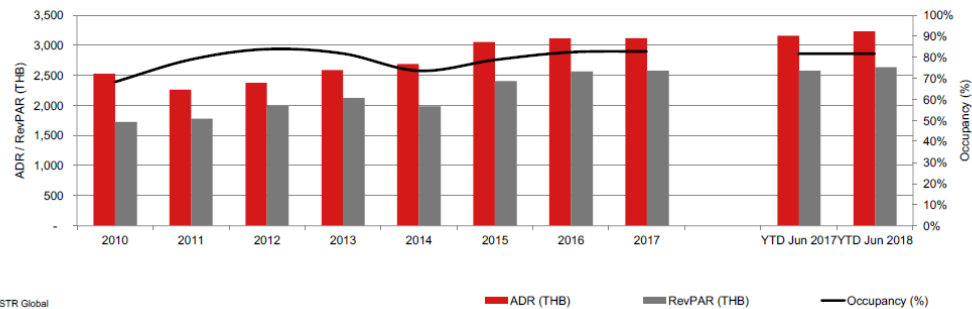
(*ที่มา: กระทรวงท่องเที่ยวและกีฬา, JLL)

(6) ภาวะตลาดเซอร์วิส อพาร์ทเมนต์

อุปสงค์ของเซอร์วิส อพาร์ทเมนต์

ในปี 2018 ภาพรวมของตลาดเซอร์วิส อพาร์ทเมนต์ ได้แก่ ราคาห้องพักต่อคืน (ADR), อัตราการเข้าพัก (Occupancy Rate) ยังปรับตัวสูงขึ้น

Bangkok hotel market – performance Serviced apartment



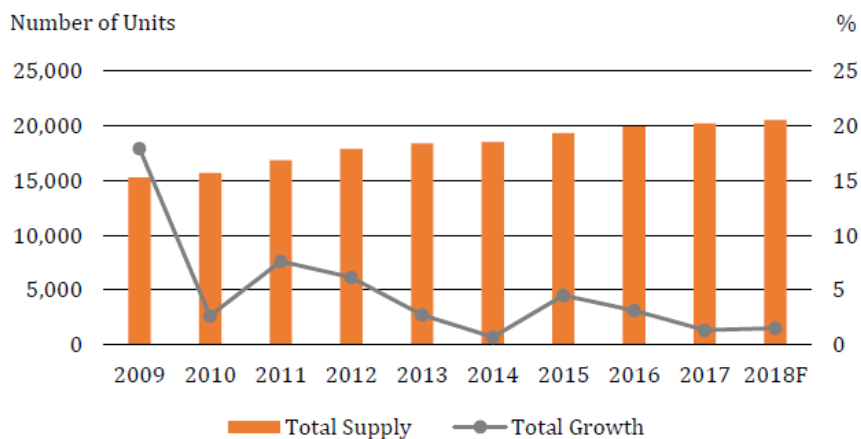
Source: STR Global
Note: Rates inclusive of Service Charge

จากแผนภูมิแสดงระดับราคาห้องพักต่อคืน (ADR) ปรับเพิ่มขึ้นเป็น 3,228 บาท/คืน (เพิ่มขึ้น 2.2%) และอัตราการเข้าพัก (Occupancy Rate) เป็น 82% สำหรับ เซอร์วิส อพาร์ทเมนต์ในกรุงเทพฯ มีการปรับตัวสูงขึ้น เมื่อเทียบระหว่างช่วงเดียวกัน ของเดือนมิถุนายน 2017 และ มิถุนายน 2018

อุปทานของเซอร์วิส อพาร์ทเมนต์

จากแผนภูมิแสดงอุปทานใหม่สะสม พบว่าเซอร์วิส อพาร์ทเมนต์ที่เปิดใหม่ในแต่ละปี ช่วง 4 ปีย้อนหลัง ตั้งแต่ปี 2014 – 2018 เพิ่มขึ้นเพียงเล็กน้อย

Bangkok Serviced Apartment Cumulative Supply

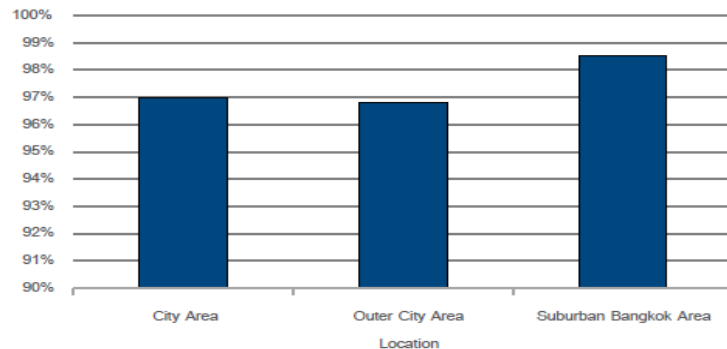


(*ที่มา: C9 Hotel works Market Research)

(7) ภาวะตลาดศูนย์การค้า

อุปสงค์ของศูนย์การค้า

Breakdown of historical occupancy rate of retail space by location as of 3Q 2018



Source: Colliers International Thailand Research

อัตราการปล่อยเช่าร้านค้า (Occupancy) ทุกทำเลในกรุงเทพฯ ในไตรมาส 3 ปี 2018 ยังคงอยู่ในระดับสูงกว่า 97% ซึ่งแสดงถึงอัตราการเช่าที่ขยายเพิ่มขึ้นเล็กน้อยเมื่อเทียบกับปี 2017 อัตราการปล่อยเช่าร้านค้าไม่ลดลงเลย ถึงแม้อำนาจการซื้อของผู้บริโภคในปี 2017-2018 จะน้อยลง เนื่องจากสภาพเศรษฐกิจ

จากแผนภูมิแท่ง พบว่าทำเลชานเมืองของกรุงเทพฯ มีอัตราการเช่าของร้านค้าสูงที่สุด ทั้งในส่วน Hypermarket และ ศูนย์การค้ามีการปล่อยเช่าสูงกว่า 98.5% อย่างไรก็ตาม มีบางศูนย์การค้าที่ไม่ค่อยมีผู้เช่า เนื่องจากยังไม่สามารถดึงดูดร้านอาหารชื่อดังให้มาเช่าพื้นที่ที่ศูนย์การค้าของตนเองได้

Average rental rate by location as of 3Q 2018



Source: Colliers International Thailand Research

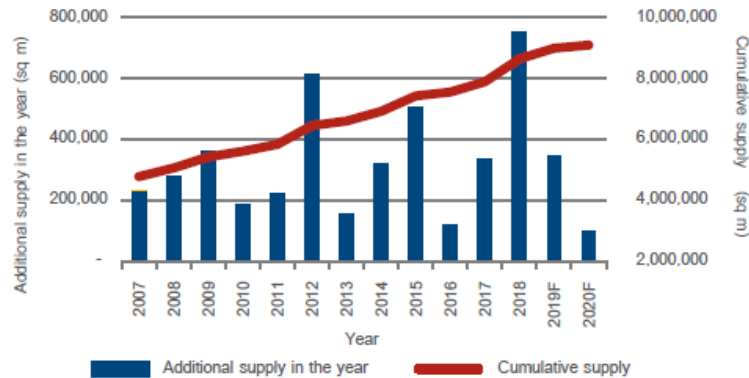
Note: The average rental rate is based on the rental rate of the ground floor of the building.

อัตราค่าเช่าในกรุงเทพฯและปริมณฑล ในไตรมาส 3 ของปี 2018 ยังคงเติบโตอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากร้านค้าที่มีชื่อเสียงจากต่างประเทศ (International Brand) ยังคงขยายสาขาเพิ่มในกรุงเทพฯ เนื่องจากประเทศไทยมีการเติบโตธุรกิจท่องเที่ยวและธุรกิจที่อยู่อาศัย

ศูนย์การค้าใจกลางเมืองมีอัตราค่าเช่าสูงกว่า 3,000 บาท/ตร.ม./เดือน เนื่องจากสะดวกเดินทางไปยังโครงการด้วยขนส่งสาธารณะ BTS ส่วนค่าเช่าชานเมืองของกรุงเทพฯ เริ่มต้นที่ 500 บาท/ตร.ม./เดือน

อุปทานของศูนย์การค้า

Cumulative and future supply as of 3Q 2018



Source: Colliers International Thailand Research

Note: F = Estimated area of all retail centres expected to be completed in 2018 – 2020

ช่วงมกราคม-กันยายน ปี 2018 มีศูนย์การค้าเปิดใหม่ประมาณ 15,100 ตร.ม. ทำให้อุปทานศูนย์การค้าสร้างเสร็จในไตรมาส 4 ปี 2018 มีประมาณ 641,203 ตร.ม.

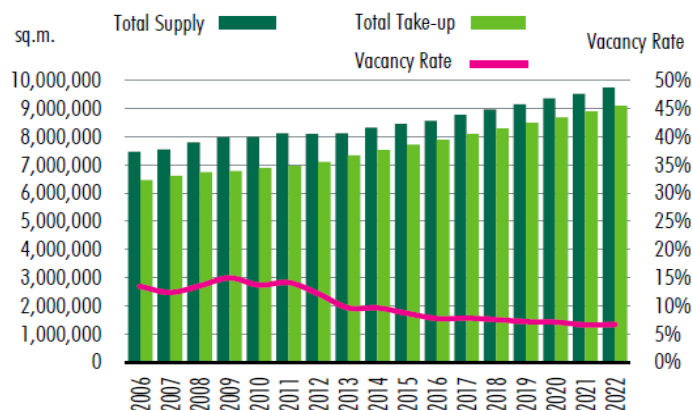
ธุรกิจศูนย์การค้าในหลายประเทศทั่วโลกได้รับผลกระทบจากการสั่งซื้อสินค้าออนไลน์และการเปลี่ยนแปลงของพฤติกรรมลูกค้า ดังนั้นเราจะเห็น Hypermarkets และศูนย์การค้าหลายแห่งปิดตัวลง แต่ธุรกิจศูนย์การค้าในประเทศไทยยังไม่ได้รับผลกระทบจากเหตุการณ์ดังกล่าวเหมือนกับประเทศอื่น บริษัทพัฒนาอสังหาฯ ยังคงขยายสาขาของศูนย์การค้าในทำเลศักยภาพโดยรอบประเทศไทย

อย่างไรก็ตาม อุปทานศูนย์การค้าใหม่มีแนวโน้มจะลดลงเนื่องจากราคาที่ดินที่สูงขึ้นมีผลต่อการพัฒนาศูนย์การค้า นอกจากนี้ การสั่งซื้อสินค้าออนไลน์ของลูกค้าส่งผลต่อรายได้ของศูนย์การค้าแบบดั้งเดิม ดังนั้นบริษัทพัฒนาอสังหาฯ เริ่มพัฒนา Mobile Applications หรือ Platform ของตัวเองเพื่อช่วยสนับสนุนแนวโน้มการซื้อของออนไลน์ในอนาคต

(8) ภาวะตลาดสำนักงาน

อุปสงค์ของตลาดสำนักงาน

Figure 1: Office Supply, Demand and Vacancy



Source: CBRE Research, Q3 2018

จากข้อมูล CBRE Research ระบุว่าอุปสงค์อาคารสำนักงานประมาณ 200,000 ตร.ม./ปี และค่าเช่าอาคารสำนักงานจะปรับเพิ่มขึ้นทุกปี จนกระทั่งเติบโตช้าลงในปี 2022 เนื่องจากอาคารสำนักงานส่วนใหญ่ในใจกลางเมืองเริ่มก่อสร้างปี 2019 และจะสร้างเสร็จเป็นอุปทานใหม่ในปี 2022 มากถึง 500,000 ตร.ม.

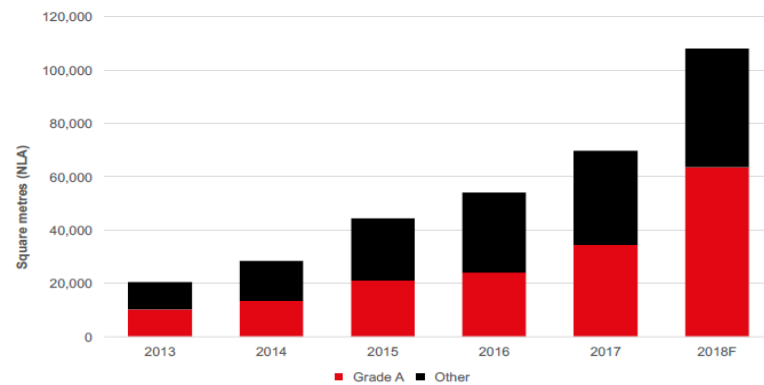
อย่างไรก็ตาม ยังคงมี Service Office เป็นพื้นที่ทำงานที่มีความยืดหยุ่น (Flex Space) ที่ตอบโจทย์ลูกค้าที่ต้องการใช้สำนักงานรูปแบบใหม่ ด้วยเหตุนี้ Service Office ยังคงเติบโตอย่างต่อเนื่อง ตั้งแต่ปี 2013 โดยเฉพาะอาคารสำนักงานเกรด A และรวมไปถึงในพื้นที่อื่นของอาคาร เช่น โครงการ Mixed-use ในอนาคต

(*ที่มา: CBRE Research, JLL Research และบริษัทฯ)

Office market – flex space

Flex space demand has increased by five times since 2013

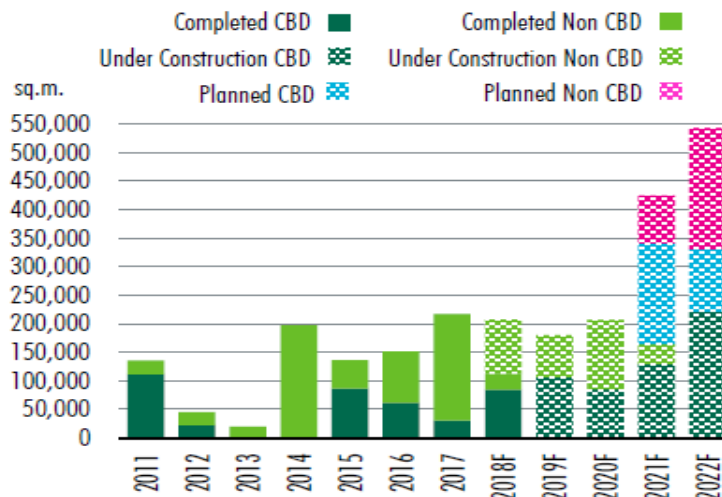
Cumulative flex space demand, 2013 to 2018F



Data source: JLL Research;

อุปทานของตลาดสำนักงาน

Figure 2: Completed, Under Construction and Planned Office Supply by Area



Source: CBRE Research, Q3 2018

ในไตรมาส 3 ปี 2018 อุปทานอาคารสำนักงานในกรุงเทพฯรวม 8,800 ล้านตร.ม. โดยอาคารสำนักงานเกรด A ใจกลางเมือง พื้นที่ขายรวม 55,800 ตร.ม.

ปี 2018 – 2022 มีอาคารสำนักงานเปิดใหม่ที่อยู่ระหว่างการก่อสร้าง 870,000 ตร.ม. ประมาณ 50% ของอุปทานเปิดใหม่ เป็นอาคารสำนักงานเกรด A ใจกลางเมือง

(*ที่มา: CBRE Research)

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

การจัดซื้อที่ดิน

ในการจัดหาที่ดินเพื่อนำมาพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์นั้น บริษัทฯ ไม่มีนโยบายถือครองทรัพย์สินหรือที่ดินเปล่าที่ไม่พร้อมจะพัฒนา แต่บริษัทฯ จะใช้วิธีวางแผนในการจัดซื้อที่ดิน ในทำเลศักยภาพซึ่งสามารถพัฒนาโครงการได้ภายในระยะเวลา 1 ถึง 2 ปี ให้สอดคล้องกับแผนพัฒนาโครงการของบริษัทฯ ทั้งในด้านเป้าหมายยอดขาย และ เป้าหมายการรับรู้รายได้ โดยบริษัทฯ จะพิจารณาจัดซื้อที่ดินแต่ละแห่งโดยศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาโครงการ รวมถึงความเหมาะสมของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในบริเวณที่ดินดังกล่าวแล้วจึงดำเนินการจัดซื้อที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการ ทั้งนี้ บริษัทฯ เน้นการทำสัญญาจะซื้อจะขายที่ดินด้วยการวางมัดจำ และกำหนดการโอนกรรมสิทธิ์ที่ดินในระยะเวลา 1-2 ปี โดยนโยบายการซื้อที่ดินของบริษัทฯ จะเป็นการซื้อแล้วพัฒนาทันทีโดยคำนึงถึงความต่อเนื่องในการพัฒนาโครงการ ทั้งนี้ บริษัทฯ จะไม่ซื้อที่ดินเพื่อเก็บไว้รอการพัฒนาจนเกินไป เนื่องจากไม่ต้องการมีภาระต้นทุนการถือครองที่ดินโดยไม่จำเป็น และเพื่อลดความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงกฎหมายการใช้ที่ดินในอนาคต เว้นแต่จะเป็นที่ดินที่บริษัทฯ เล็งเห็นว่ามีศักยภาพในการพัฒนาสูงขึ้นในอนาคต และราคาอยู่ในระดับที่ให้ผลตอบแทนจากการลงทุนสูงกว่าต้นทุนการถือครอง ทั้งนี้ การจัดหาที่ดินของบริษัทฯ มีทั้งการหาที่ดินโดยบริษัทฯ เองและผ่านนายหน้าค้าที่ดิน และบริษัทฯ ซื้อขายที่ดินในนามบริษัทฯ เท่านั้น ซึ่งหากบริษัทฯ พิจารณาใช้นายหน้าในการจัดซื้อที่ดิน บริษัทฯ จะกำหนดค่านายหน้าตามอัตราตลาด

การตัดสินใจซื้อที่ดินเพื่อการพัฒนา บริษัทฯ จะทำการกำหนดรูปแบบโครงการให้เหมาะสมกับทำเลที่ตั้งตามสมมุติฐานต่างๆ และศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการทั้งด้านกฎหมาย ด้านการเงิน และด้านการตลาด ซึ่งเมื่อบริษัทฯ พิจารณาปัจจัยต่างๆ ตามที่กำหนดไว้ และเห็นความเป็นไปได้ในการพัฒนาแล้ว บริษัทฯ จะนำที่ดินแปลงอื่นๆ มาพิจารณาเปรียบเทียบให้เห็นศักยภาพของที่ดินอย่างชัดเจนขึ้น เพื่อให้เกิดการตัดสินใจลงทุนที่มีประสิทธิภาพ ทั้งนี้ในกระบวนการจัดซื้อที่ดินของบริษัทฯ อยู่ภายใต้การตรวจสอบและการพิจารณาอนุมัติของคณะกรรมการผู้ทรงคุณวุฒิคณะต่างๆ ตามขั้นตอนของบริษัทฯ อย่างรัดกุม และโปร่งใส

การหาที่ปรึกษาควบคุมงานก่อสร้าง

บริษัทฯ มีการว่าจ้างบริษัทที่ปรึกษาควบคุมงานก่อสร้าง ซึ่งบริษัทดังกล่าวจะทำหน้าที่ร่วมกับฝ่ายพัฒนาโครงการของบริษัทฯ เพื่อควบคุมการทำงานของผู้รับเหมาก่อสร้างให้เป็นไปตามมาตรฐานการก่อสร้างที่ถูกต้องครบถ้วนตามกฎหมายตามแบบการขออนุญาตก่อสร้าง และสร้างแล้วเสร็จภายในเวลาที่กำหนด ในการคัดเลือกบริษัทที่ปรึกษาควบคุมงานก่อสร้างนั้น บริษัทฯ จะพิจารณาจาก ชื่อเสียง ผลงาน ประสบการณ์ และความพร้อมของทีมงานของบริษัทที่ปรึกษาควบคุมงานก่อสร้างเป็นหลัก โดยในการคัดเลือกบริษัทที่ปรึกษาควบคุมงานก่อสร้าง บริษัทฯ มีกระบวนการในการคัดเลือกดังนี้

- การจัดเตรียมรายละเอียดขอบเขตงาน และแผนงานการบริหารโครงการ เพื่อจัดส่ง และขอรับใบเสนอราคา พร้อมแนบประวัติข้อมูลบริษัท จากบริษัทที่ปรึกษาควบคุมงานก่อสร้าง
- การพิจารณาเปรียบเทียบราคา และขอบเขตงานที่เสนอจากบริษัทที่ปรึกษาควบคุมงานก่อสร้างต่างๆ
- การคัดเลือกคุณสมบัติของบริษัทที่ปรึกษาควบคุมงานก่อสร้าง โดยฝ่ายพัฒนาโครงการ และคณะกรรมการจัดซื้อ จัดจ้างของบริษัทฯ
- เสนอต่อผู้มีอำนาจอนุมัติของบริษัทฯ เพื่อสรุปผลคัดเลือก และเข้าทำสัญญา

การจัดหาผู้รับเหมาก่อสร้าง

ในการคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้าง บริษัทมีกระบวนการในการคัดเลือกดังนี้

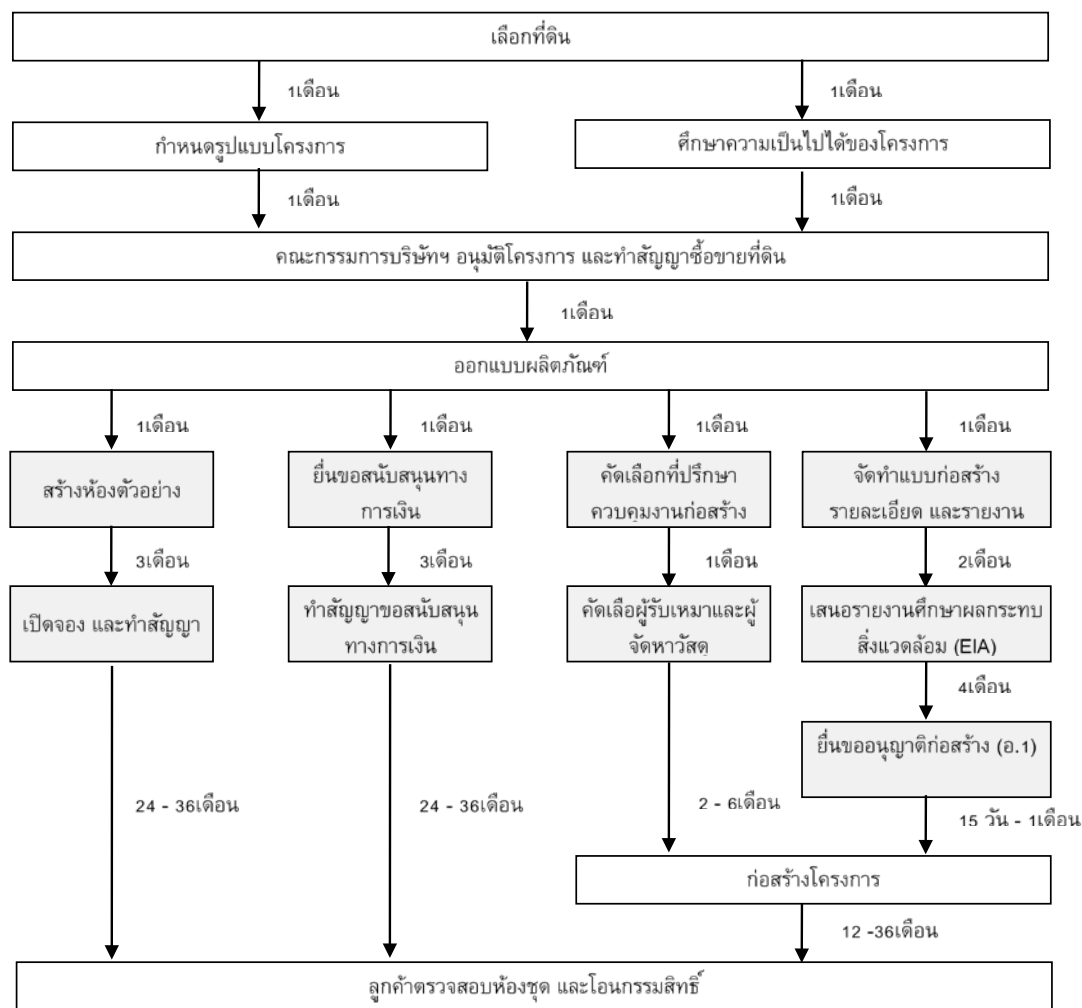
- **การจัดเตรียมรายละเอียดเงื่อนไขการว่าจ้าง** โดยฝ่ายพัฒนาโครงการของบริษัท จัดเตรียมรายละเอียดขอบเขตงาน และเงื่อนไขการว่าจ้างเพื่อจัดส่งจดหมายเชิญการเข้าร่วมการประกวดราคาให้แก่บริษัทผู้รับเหมาตามรายชื่อที่ผ่านการคัดเลือกเบื้องต้นในการประมูลงาน (Approved Vendor List)
- **พิจารณาเปรียบเทียบคุณสมบัติและราคา**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

การจัดหาวัสดุ อุปกรณ์

ในการจัดหาวัสดุก่อสร้างหลักที่ใช้ในการก่อสร้างโครงการ เช่น อิฐ หิน ปูน ทราย และเหล็ก เป็นต้น บริษัทผู้รับเหมาก่อสร้างจะเป็นผู้รับผิดชอบในการจัดซื้อวัสดุก่อสร้างทั้งหมด ตามสัญญาว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างโดยกำหนดราคาที่แน่นอนในสัญญา (Turnkey Contract) โดยคำนวณรวมเป็นส่วนหนึ่งในราคาค่าจ้างก่อสร้าง อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ จะเป็นผู้จัดหาวัสดุก่อสร้างบางประเภทที่สามารถนับจำนวนได้แน่นอน และมีราคาต่อหน่วยค่อนข้างสูงเช่น ลิฟท์ เพอร์นิเจอร์ 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

การจัดทำรายงานการวิเคราะห์ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

การก่อสร้างอาคารและการก่อสร้างสาธารณูปโภคต่างๆ ส่วนใหญ่ของบริษัทจะอยู่ภายใต้การควบคุมของพระราชบัญญัติส่งเสริมและรักษาคุณภาพสิ่งแวดล้อมแห่งชาติ ปี พ.ศ. 2535 และพระราชบัญญัติส่งเสริมและรักษาคุณภาพสิ่งแวดล้อม(ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2561 ตามประกาศกระทรวงทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม เรื่อง กำหนด หลักเกณฑ์ วิธีการ ระเบียบปฏิบัติ และแนวทางในการจัดทำรายงานการวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม โดยโครงการที่มีขนาดตั้งแต่ 4,000 ตารางเมตร หรือ การสร้างอาคารสูงตั้งแต่ 23 เมตร หรือ 80 หน่วย ขึ้นไป จะต้องมีการจัดทำรายงานการวิเคราะห์ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมโดยเสนอในขั้นตอนของการขออนุญาตก่อสร้างอาคารตามกฎหมายพระราชบัญญัติควบคุมอาคาร

รวมทั้ง บริษัท ได้จัดให้มีมาตรการการป้องกันและแก้ไขผลกระทบด้านสิ่งแวดล้อม ทั้งในระหว่างการก่อสร้าง และหลังการก่อสร้าง เช่น มีผ้าใบคลุมหรือ Mesh Sheet อาคารในระหว่างที่ก่อสร้าง เพื่อป้องกันฝุ่นละอองกระจายไปยังพื้นที่ข้างเคียง และล้างล้อรถบรรทุกให้สะอาดก่อนออกจากพื้นที่ก่อสร้าง เมื่อก่อสร้างเสร็จแล้ว ทุกโครงการ จะมีระบบบำบัดน้ำเสียส่วนกลาง ก่อนระบายสู่ท่อระบายน้ำสาธารณะ ซึ่งมาตรการต่างๆ ที่เกี่ยวกับสิ่งแวดล้อมนั้นเป็นสิ่งที่บริษัทฯ ให้ความสำคัญ และจัดให้ทุกโครงการมีการปฏิบัติตามมาตรฐานที่กำหนดอย่างเคร่งครัดโดยที่ผ่านมามีบริษัท ไม่มีประเด็นเรื่องผลกระทบต่อ

สิ่งแวดล้อม และไม่มีค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมอย่างมีนัยสำคัญในการป้องกันผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมแต่อย่างใด ยกเว้นค่าใช้จ่ายที่จำเป็นต้องใช้ในการจัดทำรายงานการวิเคราะห์ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมเพื่อประกอบการขออนุญาตก่อสร้างอาคารตามกฎหมาย

การวิจัยและพัฒนา

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

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

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

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมุ่งเน้นการวิจัยและพัฒนา เพื่อต่อยอดและขยายตัวไปยังธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์และด้านการบริการประเภทต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคอย่างครบวงจร รวมทั้งการเติบโตอย่างยั่งยืนของบริษัทฯ อีกด้วย

2.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ มีห้องชุดที่ได้ทำสัญญาซื้อขายแล้วแต่ยังไม่ได้โอนกรรมสิทธิ์จากทั้งหมด 36 โครงการ จำนวน 7,460 หน่วยคิดเป็นมูลค่าเท่ากับ 34,270.9 ล้านบาท

3. ปัจจัยความเสี่ยง

บริษัทฯ ได้ดำเนินการบริหารความเสี่ยงองค์กรอย่างต่อเนื่อง และปรับโครงสร้างการบริหารความเสี่ยงให้สอดคล้องกับธุรกิจที่กำลังขยายตัว คณะกรรมการบริษัทได้อนุมัติแต่งตั้งคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง ทำหน้าที่กำกับดูแล สนับสนุน และพัฒนาการบริหารความเสี่ยงในองค์กรทุกระดับ ให้เชื่อมโยงกับกลยุทธ์ขององค์กร และสามารถลดมูลเหตุของโอกาสที่จะเกิดความเสี่ยงให้อยู่ในระดับความเสี่ยงที่ยอมรับได้จากการที่บริษัทฯ ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยการประเมินปัจจัยเสี่ยงและวางมาตรการป้องกันหรือบริหารความเสี่ยงในด้านต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้น และส่งผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจดังนี้

3.1 ความเสี่ยงอันเกี่ยวกับลักษณะการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ

3.1.1 ความเสี่ยงจากภาวะตลาดและความไม่แน่นอนของสภาพเศรษฐกิจ

ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์มีแนวโน้มการแข่งขันที่จะเพิ่มมากขึ้นเรื่อยๆ จากจำนวนผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ทั้งรายเดิมและรายใหม่ที่เกิดขึ้นตลอดเวลา บริษัทฯ มีการปรับกลยุทธ์ด้านการตลาด การขาย รวมถึงพัฒนาสินค้าและบริการให้ตอบสนองต่อความต้องการของผู้บริโภคให้มากที่สุด ในขณะที่อุปสงค์และกำลังซื้อในตลาดอสังหาริมทรัพย์ยังคงมีอยู่อย่างจำกัด ภายใต้สภาวะการณ์ที่ไม่แน่นอนทางเศรษฐกิจที่ได้รับผลกระทบทั้งจากภายในและภายนอกประเทศ โดยเฉพาะอย่างยิ่งผลกระทบจากนโยบายทางการค้าของสหรัฐอเมริกาซึ่งส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจทั่วโลก

บริษัทฯ ตระหนักและให้ความสำคัญต่อสภาพการณ์ดังกล่าว จึงได้ติดตามอย่างใกล้ชิด เพื่อเตรียมพร้อมและปรับกลยุทธ์ให้สอดคล้องกับสภาวะตลาด ดังนี้

- 1) ธุรกิจพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุด บริษัทฯ ได้มีการปรับกลยุทธ์ให้สอดคล้องกับสภาวะตลาดอย่างต่อเนื่อง โดยในปี 2561 ที่ผ่านมาบริษัทฯ ได้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์โครงการใหม่ภายใต้แบรนด์ “พาร์ค ออริจิน” แบรนด์คอนโดมิเนียมระดับลักซ์วรี มุ่งตลาดไปที่กลุ่มลูกค้าโดยเน้นกลุ่มลูกค้าที่มีกำลังซื้อสูง ทั้งลูกค้าชาวไทย และลูกค้าต่างชาติ อาทิ จีน ฮองกง และไต้หวัน เป็นต้น ซึ่งทำให้บริษัทฯ มีกลุ่มสินค้าครอบคลุมทุกระดับราคา จากเดิมที่มีเฉพาะกลุ่มสินค้าระดับกลาง-ล่าง
- 2) การขยายธุรกิจไปยังธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทอื่นๆ ได้แก่
 - ธุรกิจที่อยู่อาศัยประเภทบ้านจัดสรรภายใต้แบรนด์บริทาเนีย (Britania) เพื่อกระจายความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจ โดยเน้นพัฒนาที่อยู่อาศัยบริเวณที่มีศักยภาพการเติบโตสูง ในพื้นที่โซนกรุงเทพฯ ปริมณฑล และ EEC
 - พัฒนาธุรกิจที่สร้างรายได้หมุนเวียนต่อเนื่อง (Recurring Income Business) เช่น ธุรกิจโรงแรม เซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ ธุรกิจค้าปลีก โดยได้รับความร่วมมือจาก InterContinental Hotel Group (IHG) ซึ่งเป็นหนึ่งในเครือโรงแรมชั้นนำของโลก ที่ได้รับการยอมรับด้านการบริหารโรงแรมด้วยมาตรฐานสากล และมีแบรนด์โรงแรม คุณภาพหลากหลายแบรนด์อยู่ทั่วโลก มาร่วมบริหารโรงแรมที่บริษัทฯ พัฒนา ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ ได้เริ่มดำเนินการพัฒนาโครงการโรงแรม ได้แก่ โรงแรมฮอลิเดย์ อินน์ แอนด์ สวีทส์ ศรีราชา-แหลมฉบัง , โรงแรมสเตย์บริดจ์ สวีท แบงค็อก ทองหล่อ , โรงแรมสเตย์บริดจ์ สวีท ชลบุรี – ศรีราชา , โครงการ วัน สุขุมวิท 24 , โครงการ วัน พร้อมพงษ์ , โครงการ วัน พญาไท และโครงการวัน สุขุมวิท 59

3.1.2 ความเสี่ยงจากการจัดหาที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการในอนาคต

เนื่องจากที่ดินเป็นปัจจัยหลักของบริษัทฯ ในการดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์และโครงการส่วนใหญ่ของบริษัทฯ จะมีทำเลที่ตั้งอยู่บริเวณตามแนวสถานีขนส่งมวลชนระบบรางในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ตลอดจนทำเลย่านนิคมอุตสาหกรรมเพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้าที่จะเข้ามาอยู่อาศัยในแต่ละโครงการให้สามารถเดินทางได้อย่างสะดวก ทั้งนี้ที่ดินบริเวณดังกล่าวเป็นที่ต้องการอย่างสูงของบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ทั่วไป และในการจัดหาที่ดินจำเป็นต้องมีการเจรจาต่อรองกับเจ้าของที่ดินในการขอซื้อที่ดินซึ่งอาจใช้เวลา ความพยายาม และเทคนิคในการเจรจาพอสมควร โดยเฉพาะที่ดินที่มีเจ้าของหลายราย ความยากลำบากในการสรุปเงื่อนไขในสัญญาซื้อขายที่ดินย่อมมีมากขึ้น

บริษัทฯ ได้กำหนดแผนการซื้อที่ดินให้สอดคล้องกับแผนธุรกิจและสภาพคล่อง โดยศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนพัฒนาที่ดินแต่ละโครงการอย่างระมัดระวัง รวมถึงการกำหนดช่วงระยะเวลาและรูปแบบโครงการที่เหมาะสมในแต่ละทำเลจากประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจมาหลายปี ทำให้ผู้บริหารของบริษัทฯ มีทักษะ วิธีการ และเทคนิคในการติดต่อและเจรจาต่อรองกับเจ้าของที่ดินอย่างมีประสิทธิภาพ และได้รับเงื่อนไขที่ดี สำหรับการแข่งขันในการสรรหาที่ดิน อีกทั้ง บริษัทฯ ได้มีการเพิ่มช่องทางในการรับซื้อที่ดินจากเจ้าของที่ดินโดยตรงผ่านเว็บไซต์บริษัทฯ และ โซเชียลมีเดีย นอกเหนือจากการซื้อที่ดินผ่านนายหน้าที่ดิน ประกอบกับบริษัทฯ มีทีมงานจัดหาที่ดินด้วยตนเองโดยเข้าติดต่อและเจรจากับเจ้าของที่ดินที่เป็นเป้าหมายโดยตรง ทำให้มีข้อได้เปรียบทางการแข่งขัน

3.1.3 ความเสี่ยงด้านนโยบายการปล่อยสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยของสถาบันการเงิน

เมื่อวันที่ 9 พฤศจิกายน 2561 ธปท. ได้ประกาศนโยบายเรื่องการปรับปรุงหลักเกณฑ์การกำกับดูแลสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย โดยหลักเกณฑ์การกำกับดูแลสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย มีสาระสำคัญ ดังนี้

- 1) การกำหนดเงินดาวน์ขั้นต่ำหรืออัตราส่วนสินเชื่อต่อมูลค่าหลักประกัน (LTV) ให้สะท้อนความเสี่ยงได้ดีขึ้น สำหรับการผ่อนที่อยู่อาศัยพร้อมกัน 2 หลังขึ้นไป และที่อยู่อาศัยที่มีราคาตั้งแต่ 10 ล้านบาท ขึ้นไป โดยที่อยู่อาศัยหลังที่ 2 ที่ราคาต่ำกว่า 10 ล้านบาทและผ่อนชำระหลังแรกตั้งแต่ 3 ปีขึ้นไป จะต้อง วางดาวน์ 10% ขณะที่ถ้าผ่อนชำระหลังแรกยังไม่ถึง 3 ปีหรือกู้ซื้อที่อยู่อาศัยราคาตั้งแต่ 10 ล้านบาทขึ้นไป จะต้องวางดาวน์ 20% สำหรับที่อยู่อาศัยหลังที่ 3 ขึ้นไปจะต้องวางดาวน์ 30% ในทุกระดับราคา
- 2) การนับรวมสินเชื่อ Top-up ในวงเงินที่ขอกู้ จะนับรวมสินเชื่ออื่นที่เกี่ยวข้องกับสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย (สินเชื่อ Top-up) ทุกประเภทที่อ้างอิงหลักประกันเดียวกันในวงเงินที่ขอกู้โดยให้ยกเว้น (1) สินเชื่อที่ใช้ชำระเบี้ยประกันชีวิตผู้กู้และประกันวินาศภัย ซึ่งช่วยป้องกันความเสี่ยงของทั้งผู้กู้และสถาบันการเงิน และ (2) สินเชื่อที่ให้กับธุรกิจ SMEs เพื่อสนับสนุนการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของผู้ประกอบการรายย่อย
- 3) วันที่ใช้บังคับ จะเริ่มใช้บังคับกับสัญญาซื้อขายที่อยู่อาศัยปล่อยใหม่ ตั้งแต่วันที่ 1 เมษายน 2562 เป็นต้นไป โดยจะยกเว้นกรณีที่มีสัญญาจะซื้อขายก่อนวันที่ 15 ตุลาคม 2561 เพื่อลดผลกระทบต่อผู้ที่วางแผนซื้อที่อยู่อาศัยหรือผ่อนดาวน์อยู่ก่อนแล้ว

ซึ่งนโยบายดังกล่าว กระทบโดยตรงกับผู้ประกอบการในกลุ่มธุรกิจสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย เนื่องจาก ความสามารถในการซื้อของกลุ่มลูกค้าที่มีการผ่อนที่อยู่อาศัยมากกว่า 2 หลังขึ้นไป และ กลุ่มลูกค้าที่ต้องการกู้ซื้อที่อยู่อาศัยในระดับราคา 10 ล้านบาทขึ้นไป ลดลง จากที่ธนาคารสามารถปล่อยสินเชื่อด้วยอัตรา LTV ที่ลดลง

อย่างไรก็ตาม ลูกค้าส่วนใหญ่ของกลุ่มบริษัท มีสัญญาจะซื้อจะขายก่อนวันที่ 15 ตุลาคม 2561 ซึ่งลูกค้ากลุ่มนี้จะไม่ได้รับผลกระทบจากนโยบายดังกล่าว และ ผู้บริหารได้คำนึงถึงผลกระทบที่อาจจะเกิดขึ้น จึงได้มีการปรับอัตราเงินจองทำสัญญา และเงินดาวน์ ของแต่ละโครงการ ที่มีการขายหลังวันที่ 15 ตุลาคม 2561 เป็นประมาณร้อยละ 15 ถึง ร้อยละ 20 เพื่อช่วยลดผลกระทบดังกล่าว ทั้งนี้ กลุ่มบริษัท มองว่าถือเป็นผลดีในระยะยาว เนื่องจาก เป็นการคัดกลุ่มผู้บริโภคให้เป็นเรียลตี้มากขึ้น

3.1.4 ความเสี่ยงจากการจัดหาเงินทุนและสภาพคล่อง

บริษัทฯ มีแผนขยายตัวในธุรกิจสังหาริมทรัพย์อย่างต่อเนื่อง ทั้งในธุรกิจที่อยู่อาศัย ประเภทอาคารชุด ที่เป็นธุรกิจหลักในปัจจุบัน และในธุรกิจสังหาริมทรัพย์ประเภทอื่นๆ เช่น ธุรกิจบ้านจัดสรร ธุรกิจโรงแรม เซอร์วิสอพาร์ทเม้นท์ และพื้นที่ค้าปลีก ธุรกิจบริการที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจสังหาริมทรัพย์ ซึ่งเป็นการเพิ่มโอกาสในการสร้างรายได้ที่สม่ำเสมอระยะยาว และตอบสนองความต้องการของตลาดในแต่ละกลุ่มลูกค้าเพื่อให้ บริษัทฯ เติบโตอย่างยั่งยืน

ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้เล็งเห็นความสำคัญในการจัดหาแหล่งเงินทุนที่เหมาะสมและเพียงพอ และสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน อีกทั้งคำนึงถึงการบริหารต้นทุนเงินกู้ให้มีความเหมาะสม เพื่อไม่ให้เกิดผลกระทบต่อการดำเนินงานและสภาพคล่องของบริษัท

เพื่อป้องกันความเสี่ยงเรื่องนี้ บริษัทฯ ได้กำหนดนโยบายและแผนงานทางการเงินเพื่อรองรับการขยายตัวทางธุรกิจ ดังนี้

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

- ควบคุม ติดตาม และวิเคราะห์สภาพคล่องทางการเงินอย่างใกล้ชิด โดยจัดทำประมาณการกระแสเงินสด วิเคราะห์แหล่งที่มา และใช้ไป เพื่อวางแผนการใช้เงินให้เหมาะสมในทุกๆ ด้าน
- กำหนดวงเงินสินเชื่อสำรองเพื่อใช้เป็นทุนหมุนเวียนกรณีเกิดสภาวะการณ์ทางเศรษฐกิจที่ไม่สามารถคาดการณ์ได้

จากการดำเนินมาตรการดังกล่าว ส่งผลให้บริษัทฯ ไม่ประสบปัญหาในเรื่องสภาพคล่อง โดยยังคงรักษาผลการดำเนินงาน และฐานะการเงินให้เติบโตได้อย่างต่อเนื่อง

3.1.5 ความเสี่ยงด้านงานก่อสร้าง

งานก่อสร้างและพัฒนาโครงการให้มีคุณภาพเป็นไปตามมาตรฐาน โดยใช้งบประมาณอย่างมีประสิทธิภาพ เป็นส่วนสำคัญที่จะทำให้ประสบความสำเร็จตามเป้าหมายของบริษัทฯ ที่จะพัฒนาโครงการใหม่ต่อเนื่องตามแผนการขยายธุรกิจ ปัจจุบัน บริษัทฯ ว่าจ้างผู้รับเหมาจากภายนอกในการดำเนินงานก่อสร้าง และได้กำหนดระเบียบเกี่ยวกับคุณสมบัติและขั้นตอนในการคัดเลือก ผู้ออกแบบ วิศวกรที่ปรึกษา วิศวกรควบคุมงาน ตลอดจนบริษัทผู้รับเหมาก่อสร้างไว้อย่างชัดเจน เพื่อให้กระบวนการคัดเลือกเป็นไปอย่างโปร่งใส รอบคอบรัดกุม และมีประสิทธิภาพ เพื่อให้ได้ผู้เข้าร่วมพัฒนาโครงการ ที่มีคุณสมบัติและมีประสบการณ์เป็นที่ยอมรับและเชื่อถือได้ รวมทั้ง มีนโยบายชัดเจนในการสร้างพันธมิตรกับกลุ่มผู้รับเหมาก่อสร้างและผู้ผลิต เพื่อร่วมกันพัฒนางานก่อสร้างให้ได้คุณภาพและในเวลาที่กำหนด โดยจะเลือกใช้เทคโนโลยีที่เหมาะสม ที่ได้มีการศึกษามาเป็นเครื่องมือ ในการพัฒนากระบวนการควบคุมคุณภาพและมาตรฐานของงานก่อสร้างที่เป็นระบบให้เกิดประสิทธิภาพ ลดความเสี่ยงจากความล่าช้าในการส่งมอบงาน บรรลุผลสำเร็จได้คุณภาพงานตามมาตรฐานและต้นทุนที่ต่ำที่สุด

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังเน้นกระบวนการประเมินคุณภาพงานก่อสร้าง (QC) ให้มีการดำเนินการอย่างถูกต้องและครบถ้วน โดยใช้ Outsource จากภายนอกเพื่อตรวจสอบงานในแต่ละโครงการให้เป็นไปตามขั้นตอนที่ถูกต้อง ตลอดจนการทดสอบวัสดุก่อสร้าง โดยต้องผ่านกระบวนการทดสอบค่ามาตรฐานจากสถาบันที่รับรองได้ก่อนนำมาใช้ในการก่อสร้าง โครงการคอนโดมิเนียมต่างๆ

3.1.6 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงทางการเมือง กฎหมายและกฎระเบียบซึ่งอาจมีผลกระทบต่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทฯ

การเปลี่ยนแปลงทางการเมือง กฎหมาย และกฎระเบียบ อาจส่งผลกระทบต่อการวางแผนธุรกิจ ต้นทุนและค่าใช้จ่ายในการดำเนินโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ทั้งแนวราบและแนวสูงของกลุ่มบริษัทฯ อาทิเช่น การเปลี่ยนแปลงข้อกำหนดการจัดสรรที่ดินตาม พ.ร.บ. อาคารชุด และ พ.ร.บ. ควบคุมอาคาร (ได้แก่ การกำหนดเนื้อที่ที่ดิน / การกำหนดความกว้างของเขตทางเดินและเขตถนน / การกำหนดพื้นที่ส่วนกลาง / การส่งมอบและโอนกรรมสิทธิ์ทรัพย์สินส่วนกลางทั้งหมดให้แก่นิติบุคคลโครงการ / การกำหนดระเบียบชุมชน / การประเมินและจัดทำรายงานผลกระทบสิ่งแวดล้อม / การประเมินและจัดทำรายงานผลการตรวจสอบสภาพอาคารสูง) รวมถึงการเปลี่ยนแปลงกฎระเบียบเกี่ยวกับการกำหนดเขตการใช้ประโยชน์ที่ดิน (Zoning) กฎหมายผังเมือง การวางผังจราจรและโครงการระบบขนส่งมวลชนระบบราง โครงการทางด่วนพิเศษ เป็นต้น

เพื่อลดความเสี่ยงจากการปรับเปลี่ยนกฎระเบียบ ข้อบังคับ หรือกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ กลุ่มบริษัท ได้ทำการศึกษาและติดตามการเปลี่ยนแปลงเกี่ยวกับกฎระเบียบต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้นอย่างต่อเนื่อง เพื่อเตรียมความพร้อมสำหรับการปรับเปลี่ยนแผนการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงที่อาจเกิดขึ้นดังกล่าว ควบคู่ไปกับการศึกษาภาวะตลาดอย่างสม่ำเสมอ เพื่อพัฒนาโครงการที่มีอยู่ในปัจจุบันอย่างรอบคอบ

สำหรับการจัดทำรายงานการประเมินผลกระทบสิ่งแวดล้อม เพื่อขออนุมัติต่อสำนักวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม กระทรวงทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม กลุ่มบริษัท ได้ว่าจ้างบริษัทที่ปรึกษาซึ่งขึ้นทะเบียนต่อกระทรวงทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมเป็นผู้ดำเนินการจัดทำรายงานการประเมินผลกระทบดังกล่าวให้เป็นไปตามพระราชบัญญัติส่งเสริมและรักษาคุณภาพสิ่งแวดล้อม (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2561 รวมทั้งได้จัดหาทีมผู้เชี่ยวชาญในการตรวจสอบและลงพื้นที่ เพื่อการแก้ไขปัญหาที่รวดเร็วยิ่งขึ้น

3.2 ความเสี่ยงต่อการลงทุนของผู้ถือหุ้นหลักทรัพย์

3.2.1 ความเสี่ยงจากการมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ที่มีอิทธิพลต่อการกำหนดนโยบายการบริหารงาน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ มีกลุ่มครอบครัวจรรยาเอก เป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ โดยถือหุ้นของบริษัทฯ ในสัดส่วนร้อยละ 59.82 ของจำนวนหุ้นสามัญ ซึ่งผู้ถือหุ้นใหญ่ดังกล่าวสามารถใช้สิทธิออกเสียงลงคะแนนในที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้ตามข้อกำหนดของกฎหมาย ในเรื่องต่างๆ เช่น การแต่งตั้งกรรมการ หรือการขอมติในเรื่องอื่นที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของผู้ถือหุ้น ดังนั้นผู้ถือหุ้นรายอื่นอาจไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบและถ่วงดุลเรื่องที่กลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่เสนอได้ ยกเว้นเรื่องที่กฎหมายหรือข้อบังคับของบริษัทฯ กำหนดให้ต้องได้รับเสียง 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น

อย่างไรก็ตาม สัดส่วนการถือหุ้นของกลุ่มครอบครัวจรรยาเอก ได้ทยอยลดลงเป็นลำดับ ภายหลังจากที่บริษัทฯ เสนอขายหุ้นสามัญในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยครั้งแรก (IPO) จากเดิมที่ถือหุ้นในสัดส่วนประมาณร้อยละ 70 เป็นร้อยละ 66.15 ในปี 2559 คงเหลือร้อยละ 59.94 ณ สิ้นปี 2560 และคงเหลือร้อยละ 59.82 ณ สิ้นปี 2561 นอกจากนี้เพื่อให้บริษัทฯ มีความโปร่งใสในการบริหารจัดการและมีระบบที่ตรวจสอบได้ บริษัทฯ ได้กำหนดโครงสร้างการจัดการของบริษัทฯ ซึ่งประกอบด้วยคณะกรรมการบริษัท และคณะกรรมการชุดย่อยต่างๆ ทั้งคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน รวมถึงคณะกรรมการบริหาร โดยคณะกรรมการแต่ละชุดจะมีการกำหนดขอบเขตอำนาจหน้าที่อย่างชัดเจน และมีกรรมการอิสระเป็นกรรมการในแต่ละคณะด้วย

3.2.2 ความเสี่ยงจากการใช้สิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ ที่ออกให้แก่กรรมการ ผู้บริหารและพนักงานของบริษัทฯ

เนื่องจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้มีมติอนุมัติออกและจัดสรรใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ ให้แก่กรรมการ ผู้บริหารและพนักงานของบริษัทฯและบริษัทย่อย (ESOP WARRANT) มาตลอดระยะเวลา 3 ปี เป็นจำนวนรวมทั้งสิ้น 29,500,000 หน่วย ** โดย กรรมการ ผู้บริหารและพนักงานได้รับจัดสรรใบสำคัญแสดงสิทธิ และสามารถเริ่มทยอยใช้สิทธิในการแปลงสภาพเป็นหุ้นสามัญของบริษัทฯ ได้ตั้งแต่ใบสำคัญแสดงสิทธิอายุครบ 6 เดือน โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 คงเหลือใบสำคัญแสดงสิทธิที่ยังไม่ได้ทำการใช้สิทธิ จำนวน 17,053,715 หน่วย ทั้งนี้หากใบสำคัญแสดงสิทธิดังกล่าวถูกใช้สิทธิ ผู้ถือหุ้นจะได้รับผลกระทบต่อส่วนแบ่งกำไรต่อหุ้น และผลกระทบด้านสัดส่วนการถือหุ้น เมื่อใบสำคัญแสดงสิทธิถูกจัดสรรทั้งหมดและมีการใช้สิทธิเต็มจำนวน

** ข้อมูลรายละเอียดใบสำคัญแสดงสิทธิของบริษัทฯ ส่วนที่ 2 ข้อที่ 7 หน้า 71

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 สินทรัพย์หลักของบริษัทฯ และบริษัทย่อย

ณ สิ้นปี 2561 สินทรัพย์หลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ ประกอบด้วย ต้นทุนโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ และสินทรัพย์ไม่มีตัวตนโดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

รายการ	มูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 (ล้านบาท)	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
ต้นทุนโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์	20,151.4	เป็นเจ้าของ	จดจำนองเป็นหลักประกันเงินกู้ยืมกับสถาบันการเงินบางส่วน
อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน	372.9	เป็นเจ้าของ	จดจำนองเป็นหลักประกันเงินกู้ยืมกับสถาบันการเงินบางส่วน
ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์	765.9	เป็นเจ้าของ	จดจำนองเป็นหลักประกันเงินกู้ยืมกับสถาบันการเงินบางส่วน
รวมทั้งสิ้น	21,290.2		

4.1.1 ต้นทุนโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

ณ สิ้นปี 2561 ต้นทุนโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ซึ่งประกอบด้วยที่ดินและสิ่งปลูกสร้างเพื่อขายในโครงการต่างๆ มีมูลค่าสุทธิตามบัญชีในงบการเงินรวมเท่ากับ 20,151.4 ล้านบาทโดยมีรายละเอียดสรุปดังนี้

รายการ	ลักษณะโครงการ	พื้นที่โครงการ (ไร่)	มูลค่าสุทธิตามบัญชี (ล้านบาท) ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
โครงการ Knightbridge Sukhumvit 107	อาคารชุดพักอาศัย	1-1-56.0	10.3	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
โครงการ Knightbridge Sky River Ocean	อาคารชุดพักอาศัย	1-3-60.0	47.8	เป็นเจ้าของ	**จดจำนองห้องชุดเป็นหลักประกันรองเพื่อเพิ่มหลักทรัพย์

รายการ	ลักษณะโครงการ	พื้นที่โครงการ (ไร่)	มูลค่าสุทธิตาม บัญชี (ล้านบาท) ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
					ในวงเงิน 3,000.0 ล้านบาท
โครงการ Notting Hill Tiwanon Kaerai	อาคารชุด พักอาศัย	1-1-43.5	13.9	เป็นเจ้าของ	**จุดจำนองห้องชุด เป็นหลักประกันรอง เพื่อเพิ่มหลักทรัพย์ ในวงเงิน 3,000.0 ล้านบาท
โครงการ The Cabana	อาคารชุด พักอาศัย	3-3-54.0	37.3	เป็นเจ้าของ	**จุดจำนองห้องชุด เป็นหลักประกันรอง เพื่อเพิ่มหลักทรัพย์ ในวงเงิน 3,000.0 ล้านบาท
โครงการ Notting Hill Phahol-Kaset	อาคารชุด พักอาศัย	1-2-16.1	8.6	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
โครงการ Pause Sukhumvit 103	อาคารชุด พักอาศัย	1-2-53.0	21.1	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
โครงการ Pause Sukhumvit 107	อาคารชุด พักอาศัย	1-0-41.0	15.0	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
โครงการ Notting Hill laemchabang	อาคารชุด พักอาศัย	2-0-67.0	315.2	เป็นเจ้าของ	หลักประกันเงินกู้ยืม จากสถาบันการเงิน ในวงเงินรวมจำนวน 458.50 ล้านบาท
โครงการ Kensington Laemchabang 2	อาคารชุด พักอาศัย	3-0-85	15.2	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
โครงการ Knightsbridge The Ocean Sriracha	อาคารชุด พักอาศัย	4-0-4.5	522.4	เป็นเจ้าของ	**จุดจำนองห้องชุด เป็นหลักประกันรอง เพื่อเพิ่มหลักทรัพย์ ในวงเงิน 3,000.0 ล้านบาท

รายการ	ลักษณะโครงการ	พื้นที่โครงการ (ไร่)	มูลค่าสุทธิตาม บัญชี (ล้านบาท) ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
โครงการ Notting Hill Praksa	อาคารชุด พักอาศัย	3-1-91.0	355.7	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
โครงการ KnightsBridge Tiwanon	อาคารชุด พักอาศัย	1-2-83.0	200.8	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
โครงการ Notting Hill Saphanmai	อาคารชุด พักอาศัย	3-3-60.6	290.5	เป็นเจ้าของ	หลักประกันเงินกู้ยืม จากสถาบันการเงิน ในวงเงินรวมจำนวน 535.5 ล้านบาท
โครงการ Kensington Phaholy63 (Saphanmai)	อาคารชุด พักอาศัย	1-3-31.0	138.6	เป็นเจ้าของ	หลักประกันเงินกู้ยืม จากสถาบันการเงิน ในวงเงินรวมจำนวน 182.0 ล้านบาท
โครงการ Notting Hill The Exclusive Charoenkrung	อาคารชุด พักอาศัย	1-1-79.0	51.1	เป็นเจ้าของ	**จดจำนองห้องชุด เป็นหลักประกันรอง เพื่อเพิ่มหลักทรัพย์ ในวงเงิน 3,000.0 ล้านบาท
โครงการ Kensington Kaset Campus	อาคารชุด พักอาศัย	4-0-85.0	41.5	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
โครงการ Notting Hill Skyscraper Central Rattanathibet	อาคารชุด พักอาศัย	3-3-14.6	368.3	เป็นเจ้าของ	หลักประกันเงินกู้ยืม จากสถาบันการเงิน ในวงเงินรวมจำนวน 400.0 ล้านบาท
โครงการ Kensington Sukhumvit - Teparak	อาคารชุด พักอาศัย	4-2-24.2	893.6	เป็นเจ้าของ	หลักประกันเงินกู้ยืม จากสถาบันการเงิน ในวงเงินรวมจำนวน 948.0 ล้านบาท

รายการ	ลักษณะโครงการ	พื้นที่โครงการ (ไร่)	มูลค่าสุทธิตาม บัญชี (ล้านบาท) ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
โครงการ Notting Hill Sukhumvit 105	อาคารชุด พักอาศัย	8-0-36.5	874.2	เป็นเจ้าของ	หลักประกันเงินกู้ยืม จากสถาบันการเงิน ในวงเงินรวมจำนวน 819.0 ล้านบาท
โครงการ Notting Hill Jatujak Interchange	อาคารชุด พักอาศัย	1-0-92	157.8	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
โครงการ B-Loft Sukhumvit 107 A	อาคารชุด พักอาศัย	0-1-54	71.4	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
โครงการ B-Loft Lite Sukhumvit 115 A	อาคารชุด พักอาศัย	0-2-03	60.0	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
โครงการ KnightsBridge Phaholyothin Interchange	อาคารชุด พักอาศัย	5-1-53.9	864.2	เป็นเจ้าของ	หลักประกันเงินกู้ยืม จากสถาบันการเงิน ในวงเงินรวมจำนวน 890.4 ล้านบาท
โครงการ KnightsBridge Prime Sathorn	อาคารชุด พักอาศัย	2-3-75.7	1,379.5	เป็นเจ้าของ	หลักประกันเงินกู้ยืม จากสถาบันการเงิน ในวงเงินรวมจำนวน 1,285.0 ล้านบาท และจดจำนองเพิ่ม หลักทรัพย์ในส่วน ของห้องชุด ใน วงเงิน 1,000.0 ล้าน บาท
โครงการ KnightsBridge Kaset Society	อาคารชุด พักอาศัย	2-0-79.6	9.5	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
โครงการ Britania Srinakarin	บ้านพัก อาศัย	22-3-79.7	174.5	เป็นเจ้าของ	หลักประกันเงินกู้ยืม จากสถาบันการเงิน ในวงเงินรวมจำนวน 335.0 ล้านบาท

รายการ	ลักษณะโครงการ	พื้นที่โครงการ (ไร่)	มูลค่าสุทธิตาม บัญชี (ล้านบาท) ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
โครงการ Britania Mega Town-Bangna	บ้านพัก อาศัย	55-3-61.2	541.0	เป็นเจ้าของ	หลักประกันเงินกู้ยืม จากสถาบันการเงิน ในวงเงินรวมจำนวน 874.3 ล้านบาท
โครงการ Britania Bangna -KM.12	บ้านพัก อาศัย	39-2-84.7	292.9	เป็นเจ้าของ	หลักประกันเงินกู้ยืม จากสถาบันการเงิน ในวงเงินรวมจำนวน 271.3 ล้านบาท
โครงการ Park 24	อาคารชุด พักอาศัย	12-1-35	5,152.6	เป็นเจ้าของ	หลักประกันเงินกู้ยืม จากสถาบันการเงิน ในวงเงินรวมจำนวน 4,800.0 ล้านบาท
โครงการ Rayong	อาคารชุด พักอาศัย	1-3-98.5	32.9	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
โครงการ Knightsbridge Space Rama IX	อาคารชุด พักอาศัย	2-0-47.8	648.3	เป็นเจ้าของ	หลักประกันเงินกู้ยืม จากสถาบันการเงิน ในวงเงินรวมจำนวน 841.6 ล้านบาท
โครงการ KnightsBridge Collage Sukhumvit 107	อาคารชุด พักอาศัย	1-1-50.8	157.5	เป็นเจ้าของ	หลักประกันเงินกู้ยืม จากสถาบันการเงิน ในวงเงินรวมจำนวน 405.2 ล้านบาท
โครงการ Park Origin Phayathai	อาคารชุด พักอาศัย	2-1-36.3	2,345.8	เป็นเจ้าของ	หลักประกันเงินกู้ยืม จากสถาบันการเงิน ในวงเงินรวมจำนวน 1,703.2 ล้านบาท
โครงการในอนาคต			4,042.4	เป็นเจ้าของ	
รวมทั้งสิ้น			20,151.4		

4.1.2 อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน

ณ สิ้นปี 2561 อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนของกลุ่มบริษัท ได้แก่ ห้างชุดของโครงการ Sense of London Sukhumvit 109, โครงการ Knightbridge Sukhumvit 107, โครงการ Knightbridge Sky River Ocean, โครงการ Tropicana, โครงการ The Cabana , โครงการ Notting Hill laemchabang, โครงการ Knightsbridge The Ocean Sriracha, โครงการ Notting Hill Sukhumvit -Praksa โครงการ KnightsBridge Tiwanon และโครงการ Park 24 เพื่อปล่อยเช่าพื้นที่ให้แก่รายย่อย เพื่อเป็นการให้บริการและอำนวยความสะดวกแก่ลูกค้าผู้ซื้อห้องชุดภายในโครงการดังกล่าว ส่วนที่ดินและอาคาร Portobello Mall เป็นอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนในลักษณะของ Community Mall อยู่ในโซนศรีราชา

4.1.3 ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ – สุทธิ

รายการ	มูลค่าสุทธิตามบัญชี (ล้านบาท) 31 ธันวาคม 2561	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
ที่ดินและส่วนปรับปรุงที่ดิน	4.1	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
อาคารและส่วนปรับปรุงอาคาร	111.9	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้ สำนักงาน	69.7	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
ยานพาหนะ	22.7	เป็นเจ้าของ	เป็นหลักทรัพยค้ำประกัน ตามสัญญาเช่าซื้อบางส่วน จำนวน 5 ล้านบาท
งานระหว่างก่อสร้าง	557.5	เป็นเจ้าของ	หลักประกันเงินกู้ยืมจาก สถาบันการเงิน ในวงเงิน รวมจำนวน 598.5 ล้านบาท
รวมทั้งสิ้น	765.9		

4.1.4 ทรัพย์สินที่เช่าเพื่อใช้ในการประกอบธุรกิจ

ทรัพย์สินที่กลุ่มบริษัทเช่าเพื่อใช้ในการประกอบธุรกิจ 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
บริษัท วัน พญาไท จำกัด	21 สิงหาคม 2561	1 ตุลาคม 2561	30 กันยายน 2565	4 ปี	ให้สิทธิการใช้ที่ดินโดยไม่มีค่าตอบแทน
บริษัท วัน พญาไท จำกัด	21 สิงหาคม 2561	1 ตุลาคม 2565	30 กันยายน 2595	30 ปี	557,804,131.28
บริษัท วัน พญาไท จำกัด	21 สิงหาคม 2561	1 ตุลาคม 2595	1 ตุลาคม 2625	30 ปี	950,608,262.56
บริษัท วัน สุขุมวิท 59 จำกัด	26 พฤศจิกายน 2561	26 พฤศจิกายน 2561	25 พฤศจิกายน 2564	3 ปี	ให้สิทธิการใช้ที่ดินโดยไม่มีค่าตอบแทน
บริษัท วัน สุขุมวิท 59 จำกัด	26 พฤศจิกายน 2561	26 พฤศจิกายน 2564	25 พฤศจิกายน 2594	30 ปี	1,387,400,785.00
บริษัท วัน สุขุมวิท 59 จำกัด	26 พฤศจิกายน 2561	26 พฤศจิกายน 2594	25 พฤศจิกายน 2609	15 ปี	1,472,941,404.00

5.1 เงินลงทุน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ มีการลงทุนในบริษัทย่อย สรุปดังต่อไปนี้

ชื่อบริษัท	ลักษณะธุรกิจ	ร้อยละ	ณ 31 ธันวาคม 2561 (ล้านบาท)
บริษัทย่อยที่ถือหุ้นโดยบริษัทฯ บริษัท วัน ออริจิน จำกัด (เดิมชื่อ “บริษัท ออริจิน วัน จำกัด”)	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	100	406.7

ชื่อบริษัท	ลักษณะธุรกิจ	ร้อยละ	ณ 31 ธันวาคม 2561 (ล้านบาท)
บริษัท พรีเม เซอร์วิส โซลูชั่น จำกัด ("PSS") (เดิมชื่อ "บริษัท พรีเม พร็อพ เพอร์ตี้ โซลูชั่น จำกัด")	ให้บริการบริหารจัดการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์	100	57.5
บริษัท ออริจิ้น คอนโดมิเนียม จำกัด	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	100	500.3
บริษัท ออริจิ้น เฮาส์ จำกัด	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	100	121.3
บริษัท ออริจิ้น สาทร จำกัด	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	100	37.5
บริษัท ออริจิ้น อีชีซี จำกัด (เดิมชื่อ "บริษัท ออริจิ้น เวอร์ติเคิล 2 จำกัด")	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	100	250.0
บริษัท ออริจิ้น แกรนด์ จำกัด	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	100	210.0
บริษัท ออริจิ้น วัน ระยอง จำกัด	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	100	1.0
บริษัท พาร์ค ออริจิ้น จำกัด (เดิมชื่อ "บริษัท พราวด์ เรสซิเดนซ์ จำกัด")	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	100	4,371.2
บริษัท ออริจิ้น แคปปิตอล 1 จำกัด	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	100	90.0
บริษัท ออริจิ้น รามคำแหง อินเตอร์เนชั่น จำกัด (เดิมชื่อ "บริษัท ออริจิ้น เอกมัย จำกัด")	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	100	1.0
บริษัท ออริจิ้น ไนท์บริดจ์ เทพารักษ์ จำกัด	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	100	1.0
บริษัท ออริจิ้น แคปปิตอล คอลลาจ 107 จำกัด	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	100	52.6
บริษัท ออริจิ้น แคปปิตอล พระราม 9 จำกัด	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	100	103.3
Origin Global (Hong Kong) Limited	ให้บริการนายหน้าในการขายและบริการที่เกี่ยวข้องเกี่ยวกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์	100	1.0
บริษัท สเตเบิล โฮม พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	100	1.0
บริษัท ดิสทริคท์ แกรนด์ เรียวเอสเตท จำกัด	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	100	1.0
บริษัท ออริจิ้น ไนท์บริดจ์ พระโขนง จำกัด	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	100	1.0
บริษัทย่อยของ PSS			
บริษัท พรีเม เรียวเตอร์ จำกัด	ให้บริการนายหน้าในการขายและหาผู้เช่าอสังหาริมทรัพย์	100	1.4
บริษัท พรีเม แมนเนจเม้นท์ จำกัด	ให้บริการที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์	100	0.6
บริษัท เวอร์ค เอเจนซี่ จำกัด	ให้บริการนายหน้าในการขายและบริการที่เกี่ยวข้องเกี่ยวกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์	100	0.3
บริษัท อูโน เซอร์วิส จำกัด	ให้บริการที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์	100	0.0
บริษัท ควาร์น เรสซิเดนซ์ จำกัด (ลงทุนผ่าน PSS)	ให้บริการนายหน้าในการขายและหาผู้เช่าอสังหาริมทรัพย์	100	0.0
			6,209.6

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 2561 บริษัทฯ และบริษัทย่อยไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายซึ่งอยู่ระหว่างถูกกล่าวหา ข้อพิพาทกับหน่วยงานราชการ หรืออยู่ระหว่างการดำเนินการฟ้องร้อง ซึ่งอาจมีผลกระทบต่อบริษัทฯ อย่างมีสาระสำคัญ (เกินกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น)

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไป

ชื่อบริษัท	:	บริษัท ออริจิน พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) ("บริษัทฯ")
ชื่อย่อหลักทรัพย์	:	ORI
ประเภทธุรกิจ	:	ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
เลขทะเบียนบริษัท	:	0107557000381
ทุนจดทะเบียน	:	1,542,604,139.50 บาท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561
ทุนชำระแล้ว	:	1,224,536,966 บาท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561
มูลค่าหุ้น	:	หุ้นละ 0.50 บาท
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	เลขที่ 496 หมู่ที่ 9 ตำบลสำโรงเหนือ อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ 10270
ที่อยู่สำหรับติดต่อ	:	ชั้น 20 อาคารริชทาวเวอร์ แอท ไบเทค เลขที่ 4345 ถนนสุขุมวิท แขวงบางนา เขตบางนา กรุงเทพมหานคร 10260 โทรศัพท์ : 02 030 0000 โทรสาร : 02 398 8066
เว็บไซต์บริษัท	:	www.origin.co.th

ข้อมูลทั่วไปบริษัทย่อย

ชื่อบริษัท	:	บริษัท วัน ออริจิน จำกัด ("วัน ออริจิน ")
ประเภทธุรกิจ	:	ธุรกิจสรัยรายได้หมุนเวียน ธุรกิจโรงแรม, อาหาร, สำนักงานให้เช่า
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 เซอร์วิส โซลูชั่น จำกัด ("พรีเม ")
ทุนจดทะเบียน	:	53,500,000.00 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 5,350,000 หุ้น

มูลค่าหุ้นละ 10 บาท

ประเภทธุรกิจ : ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ และให้บริการที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ : เลขที่ 496 หมู่ที่ 9 ตำบลสำโรงเหนือ อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ 10270

ชื่อบริษัท : บริษัท อริจิน คอนโดมิเนียม จำกัด (" อริจิน คอนโด ")

ทุนจดทะเบียน : 500,000,000.00 บาท
แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 50,000,000 หุ้น
มูลค่าหุ้นละ 10 บาท

ประเภทธุรกิจ : ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ : เลขที่ 496 หมู่ที่ 9 ตำบลสำโรงเหนือ อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ 10270

ชื่อบริษัท : บริษัท อริจิน เฮ้าส์ จำกัด (" เฮ้าส์ ")

ทุนจดทะเบียน : 120,000,000.00 บาท
แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 12,000,000 หุ้น
มูลค่าหุ้นละ 10 บาท

ประเภทธุรกิจ : ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ : เลขที่ 496 หมู่ที่ 9 ตำบลสำโรงเหนือ อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ 10270

ชื่อบริษัท : บริษัท อริจิน เวอร์ติเคิล จำกัด (" เวอร์ติเคิล ")

ทุนจดทะเบียน : 632,380,000.00 บาท
แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 63,238,000 หุ้น
มูลค่าหุ้นละ 10 บาท

ประเภทธุรกิจ : ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ : เลขที่ 496 หมู่ที่ 9 ตำบลสำโรงเหนือ 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 ตำบลสำโรงเหนือ อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ 10270
ชื่อบริษัท	:	บริษัท ออริจิ้น ไพรม์ จำกัด ("ไพรม์ ")
ทุนจดทะเบียน	:	644,000,000.00 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 64,400,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท
ประเภทธุรกิจ	:	ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	เลขที่ 496 หมู่ที่ 9 ตำบลสำโรงเหนือ 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 ตำบลสำโรงเหนือ อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ 10270
ชื่อบริษัท	:	บริษัท ออริจิ้น อีอีซี จำกัด ("ออริจิ้น อีอีซี ") (เดิมชื่อ บริษัท ออริจิ้น เวอร์ติเคิล 2)
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 ดิจิตอล บัตเลอร์ จำกัด ("ดิจิตอล บัตเลอร์")
ทุนจดทะเบียน	:	5,220,000.00 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 522,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท
ประเภทธุรกิจ	:	ธุรกิจให้บริการที่เกี่ยวข้องกับอสังหาริมทรัพย์
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	เลขที่ 496 หมู่ที่ 9 ตำบลสำโรงเหนือ อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ 10270
ชื่อบริษัท	:	บริษัท พรีเมอ แมเนจเม้นท์ จำกัด ("พรีเมอ แมเนจเม้นท์")
ทุนจดทะเบียน	:	5,000,000.00 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 500,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท
ประเภทธุรกิจ	:	ธุรกิจให้บริการที่เกี่ยวข้องกับอสังหาริมทรัพย์
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	เลขที่ 496 หมู่ที่ 9 ตำบลสำโรงเหนือ อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ 10270
ชื่อบริษัท	:	บริษัท พรีเมอ เรยลเตอร์ จำกัด ("พรีเมอ เรยลเตอร์")
ทุนจดทะเบียน	:	2,000,000.00 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 200,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท
ประเภทธุรกิจ	:	ธุรกิจให้บริการที่เกี่ยวข้องกับอสังหาริมทรัพย์
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	เลขที่ 496 หมู่ที่ 9 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 : ธุรกิจให้บริการที่เกี่ยวข้องกับอสังหาริมทรัพย์
 ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ : เลขที่ 496 หมู่ที่ 9 ตำบลลำโรงเหนือ อำเภอเมืองสมุทรปราการ
 จังหวัดสมุทรปราการ 10270

ชื่อบริษัท : บริษัท อุโน เซอร์วิส จำกัด (" อุโน ")
 ทุนจดทะเบียน : 1,000,000.00 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 100,000 หุ้น
 มูลค่าหุ้นละ 10 บาท
 ประเภทธุรกิจ : ธุรกิจให้บริการที่เกี่ยวข้องกับอสังหาริมทรัพย์
 ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ : เลขที่ 496 หมู่ที่ 9 ตำบลลำโรงเหนือ อำเภอเมืองสมุทรปราการ
 จังหวัดสมุทรปราการ 10270

ชื่อบริษัท : บริษัท ออริจิ้น สาทร์ จำกัด (" ออริจิ้น สาทร์ ")
 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 ตำบลลำโรงเหนือ 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 ตำบลลำโรงเหนือ อำเภอเมืองสมุทรปราการ
 จังหวัดสมุทรปราการ 10270

ชื่อบริษัท	:	บริษัท ออริจิ้น ไพร์ม 2 จำกัด ("ไพร์ม 2")
ทุนจดทะเบียน	:	589,700,000.00 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 58,970,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท
ประเภทธุรกิจ	:	ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	เลขที่ 496 หมู่ที่ 9 ตำบลลำโรงเหนือ 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 ตำบลลำโรงเหนือ อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ 10270
ชื่อบริษัท	:	บริษัท ออริจิ้น เกษตร โชไชตี้ จำกัด ("เกษตร โชไชตี้")
ทุนจดทะเบียน	:	410,000,000.00 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 41,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท
ประเภทธุรกิจ	:	ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	เลขที่ 496 หมู่ที่ 9 ตำบลลำโรงเหนือ อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ 10270
ชื่อบริษัท	:	บริษัท ออริจิ้น วัน สุขุมวิท 24 จำกัด ("วัน สุขุมวิท 24")
ทุนจดทะเบียน	:	400,000,000.00 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 40,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท
ประเภทธุรกิจ	:	ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	เลขที่ 496 หมู่ที่ 9 ตำบลลำโรงเหนือ 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 ออริจิ้น พาร์ค ที1 จำกัด ("พาร์ค ที1")
ทุนจดทะเบียน : 2,303,000,000.00 บาท
 แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 230,300,000 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 : ธุรกิจให้บริการที่เกี่ยวข้องกับอสังหาริมทรัพย์
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ : เลขที่ 496 หมู่ที่ 9 ตำบลสำโรงเหนือ อำเภอเมืองสมุทรปราการ
 จังหวัดสมุทรปราการ 10270

ชื่อบริษัท : บริษัท ออริจิ้น แคปิตอล 1 จำกัด ("แคปิตอล 1")
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 พาร์ค ออริจิน จำกัด ("พาร์ค ออริจิน")
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
ชื่อบริษัท	:	บริษัท ออริจิน แคปปิตอล คอลลาจ 107 จำกัด ("แคปปิตอล 107")
ทุนจดทะเบียน	:	300,000,000.00 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 20,000,000 หุ้น และหุ้นบุริมสิทธิ จำนวน 10,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท
ประเภทธุรกิจ	:	ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	เลขที่ 496 หมู่ที่ 9 ตำบลสำโรงเหนือ อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ 10270
ชื่อบริษัท	:	บริษัท ออริจิน แคปปิตอล พระราม 9 จำกัด ("แคปปิตอล พระราม 9")
ทุนจดทะเบียน	:	644,000,000.00 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 33,000,000 หุ้น และหุ้นบุริมสิทธิ จำนวน 31,400,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท
ประเภทธุรกิจ	:	ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	เลขที่ 496 หมู่ที่ 9 ตำบลสำโรงเหนือ อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ 10270
ชื่อบริษัท	:	บริษัท ออริจิน คอลลาจ 107 จำกัด ("คอลลาจ 107")
ทุนจดทะเบียน	:	300,000,000.00 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 30,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท
ประเภทธุรกิจ	:	ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	เลขที่ 496 หมู่ที่ 9 ตำบลสำโรงเหนือ อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ 10270

ชื่อบริษัท	:	บริษัท ออริจิน รามคำแหง อินเตอร์เนชั่น จำกัด (" ออริจิน รามคำแหง อินเตอร์เนชั่น ") (เดิมชื่อบริษัท ออริจินเอกมัย จำกัด)
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 ออริจิน ไนท์บริดจ์ เทพารักษ์ จำกัด (" ไนท์บริดจ์ เทพารักษ์ ")
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 วัน พญาไท จำกัด (" วัน พญาไท ")
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 ออริจิน วัน พร้อมพงษ์ จำกัด (" วัน พร้อมพงษ์ ")
ทุนจดทะเบียน	:	1,000,000.00 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 1,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท
ประเภทธุรกิจ	:	ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	เลขที่ 496 หมู่ที่ 9 ตำบลลำโรงเหนือ อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ 10270

ชื่อบริษัท : บริษัท ออริจิ้น ฟู้ด จำกัด (" ฟู้ด ")

ทุนจดทะเบียน : 1,000,000.00 บาท

แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 100,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท

ประเภทธุรกิจ : ประกอบธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับอาหาร

ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ : เลขที่ 496 หมู่ที่ 9 ตำบลลำโรงเหนือ อำเภอเมืองสมุทรปราการ

จังหวัดสมุทรปราการ 10270

ชื่อบริษัท : บริษัท พาร์ค ออริจิ้น พญาไท จำกัด (" พาร์ค พญาไท ")

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 พาร์ค ออริจิ้น พระราม 4 จำกัด (" พาร์ค พระราม 4 ")

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 พาร์ค ออริจิ้น ราชเทวี จำกัด (" พาร์ค ราชเทวี ")

ทุนจดทะเบียน : 550,000,000.00 บาท

แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 55,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท

ประเภทธุรกิจ : ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ : เลขที่ 496 หมู่ที่ 9 ตำบลลำโรงเหนือ อำเภอเมืองสมุทรปราการ

จังหวัดสมุทรปราการ 10270

ชื่อบริษัท	:	บริษัท พาร์ค ออริจิน ที่ 2 จำกัด ("พาร์ค ที่ 2")
ทุนจดทะเบียน	:	500,000,000.00 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 50,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
ประเภทธุรกิจ	:	เลขที่ 496 หมู่ที่ 9 ตำบลลำโรงเหนือ อำเภอเมืองสมุทรปราการ
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	จังหวัดสมุทรปราการ 10270
ชื่อบริษัท	:	บริษัท วัน สุขุมวิท 59 จำกัด ("วัน สุขุมวิท 59")
ทุนจดทะเบียน	:	1,000,000.00 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 100,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
ประเภทธุรกิจ	:	เลขที่ 496 หมู่ที่ 9 ตำบลลำโรงเหนือ อำเภอเมืองสมุทรปราการ
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	จังหวัดสมุทรปราการ 10270
ชื่อบริษัท	:	บริษัท วัน ดิสทริคท์ ระยอง จำกัด ("วัน ดิสทริคท์ ระยอง")
ทุนจดทะเบียน	:	1,000,000.00 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 100,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
ประเภทธุรกิจ	:	เลขที่ 496 หมู่ที่ 9 ตำบลลำโรงเหนือ อำเภอเมืองสมุทรปราการ
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	จังหวัดสมุทรปราการ 10270
ชื่อบริษัท	:	บริษัท ออริจิน ไนท์บริดจ์ พระโขนง จำกัด ("ออริจินไนท์บริดจ์ พระโขนง")
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 สเตเบิล โฮม พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด ("สเตเบิล โฮม พร็อพเพอร์ตี้")

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 ดิสทริคท์ แกรนด์ เรียลเอสเตท จำกัด

("ดิสทริคท์ แกรนด์ เรียลเอสเตท")

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 : Origin Global (Hong Kong) Co.,Ltd.

ทุนจดทะเบียน : 30,000.00 USD

แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 30,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 1 USD

ประเภทธุรกิจ : ให้บริการที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ : Unit 912, 9/F., Two Harbourfront, 22 Tak Fung Street, Hung Hom, Kowloon. Hong Kong

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 อาคารเลคริชดา 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