



บริษัท อรินสิริ แลนด์ จำกัด (มหาชน)  
Arinsiri Land Public Company Limited

---

แบบ 56-1

ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

## 1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

### 1.1. ภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท อรินสิริ แลนด์ จำกัด (มหาชน) (“บริษัท” หรือ “Arinsiri”) จัดทะเบียนจัดตั้งเมื่อวันที่ 13 สิงหาคม 2557 ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรก 10,000,000 บาท (สิบล้านบาทถ้วน) โดยมีวัตถุประสงค์หลักของบริษัท คือ ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย ภายใต้การนำของคุณวิมลจิต อรินทมะพงษ์ ซึ่งเป็นผู้บริหารที่มีความชำนาญและประสบการณ์ในการทำธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ประเภท บ้านเดี่ยว บ้านแฝด ทาวน์โฮม อาคารพาณิชย์ และอาคารห้องชุดมาอย่างต่อเนื่อง ประสบความสำเร็จมากกว่า 10 ปี อาทิเช่น โครงการคิโอดอล คอนโดมิเนียม โครงการเดอะสามมุก วิลเลจ โครงการอรินสิริ@พานทอง โครงการอรินสิริ@ทาวน์ เป็นต้น โดยคุณวิมลจิต อรินทมะพงษ์ เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท อีกทั้งคุณวิมลจิต อรินทมะพงษ์ เป็นผู้บริหารของบริษัทตั้งแต่แรกเริ่มจนถึงปัจจุบัน

ปัจจุบันกลุ่มลูกค้าหลักของบริษัท คือ กลุ่มคนที่พักอาศัยอยู่ในพื้นที่จังหวัดชลบุรีและบริเวณใกล้เคียงที่มีความต้องการขยายที่อยู่อาศัยจากที่อยู่เดิมและกลุ่มคนต่างถิ่นที่เดินทางมาทำงานในพื้นที่จังหวัดชลบุรีและบริเวณใกล้เคียง โดยมุ่งหวังจะเป็นบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์อันดับหนึ่งของภาคตะวันออกในอนาคต ทั้งนี้ บริษัทมุ่งเน้นการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่มีการออกแบบโครงการที่มีเอกลักษณ์ (Uniqueness Project Design) การให้ความสำคัญกับคุณภาพการก่อสร้างและเป็นเลิศในด้านการบริการหลังการขาย (After Sale Service Excellent) โดยมีจุดมุ่งหมายเพื่อสร้างความคุ้มค่าและความประทับใจแก่ลูกค้า จึงทำให้โครงการที่บริษัทพัฒนาได้รับการตอบรับจากลูกค้าเป็นอย่างดีส่งผลให้มีการพัฒนาโครงการอย่างต่อเนื่อง

ณ วันที่ 6 มีนาคม 2563 บริษัทมีโครงการที่อยู่ระหว่างพัฒนาและอยู่ระหว่างการขาย จำนวน 7 โครงการ ได้แก่ โครงการอรินสิริสปอร์ตวิลเลจ โครงการอรินสิริคันทรี่ ฮิลล์ โครงการอรินสิริไพรเวจ โครงการอรินสิริ เมาเท่นส์ โครงการอรินสิริ แคมป์ส โครงการอรินสิริ คันทรี่ ฮิลล์ 2 และโครงการในอนาคตจำนวน 1 โครงการ ซึ่งอยู่ระหว่างเตรียมการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์และการขออนุญาตเงินสินเชื่อ โดย ณ วันที่ 6 มีนาคม 2563 บริษัทมีทุนจดทะเบียน 300 ล้านบาท และมีทุนชำระแล้ว 300 ล้านบาท มีสำนักงานตั้งอยู่เลขที่ 49/82 ถนนบางแสนสาย 4 เหนือ ตำบลแสนสุข อำเภอเมืองชลบุรี จังหวัดชลบุรี

### 1.2. พันธกิจ เป้าหมาย และกลยุทธ์การดำเนินธุรกิจ

#### วิสัยทัศน์

“มุ่งมั่นที่จะเป็นผู้พัฒนาด้านอสังหาริมทรัพย์ และเป็นแบรนด์อันดับหนึ่งในภาคตะวันออกในปี 2565”

#### พันธกิจ

ด้านคุณภาพสินค้าและบริการ

1. มุ่งพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ให้มีคุณภาพและมีรูปแบบที่ทันสมัยอยู่เสมอ
2. ประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อออนไลน์และนิตยสารที่พัก เพื่อให้เป็นที่รู้จักอย่างกว้างขวางเพื่อให้แบรนด์ติดตลาดและเป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้น
3. สร้างความประทับใจให้กับลูกค้าและดูแลในการบริการหลังการขายเพื่อสร้างความพึงพอใจแก่ลูกค้าจนเกิดการบอกต่อถึงคุณภาพและการบริการ เพราะเราตระหนักดีว่าบ้านหรือที่อยู่อาศัยนั้น คือ 1 ในปัจจัย 4 ที่ทุกคนต้องการ

### ด้านบุคลากรและคุณภาพชีวิตในการทำงาน

1. ดำเนินการบริหารธุรกิจอย่างโปร่งใส บริหารองค์กรด้วยหลักธรรมาภิบาลสามารถตรวจสอบได้ในทุกขั้นตอนของการทำงาน
2. ใส่ใจในคุณภาพชีวิตของบุคลากร จัดหาสิทธิประโยชน์ต่างๆตลอดจนสภาพแวดล้อมในการทำงานเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดในการปฏิบัติงาน
3. สนับสนุนและส่งเสริมให้พนักงานทุกคนพัฒนาศักยภาพตนเองให้สอดคล้องกับงานส่วนต่าง ๆ ที่รับผิดชอบ รวมถึงจัดฝึกอบรมอย่างสม่ำเสมอเพื่อเพิ่มทักษะในการทำงานให้มีประสิทธิภาพสูงขึ้น

### จรรยาบรรณทางธุรกิจ

การปฏิบัติงานของกรรมการ ผู้บริหาร และพนักงาน เป็นไปอย่างถูกต้องตามกฎหมายและมีจริยธรรมในการประกอบธุรกิจ จึงได้จัดทำจรรยาบรรณเพื่อให้ทุกคนใช้เป็นแนวทาง หรือเป็นกรอบในการปฏิบัติงาน จรรยาบรรณที่จัดทำขึ้นถือเป็นหลักฐานสำคัญในการดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืน โดยเป็นหลักชี้นำการกระทำของพนักงานทั้งองค์กร และวิถีทางที่บริษัทดำเนินธุรกิจ โดยการสร้างค่านิยมให้พนักงานยึดถือปฏิบัติจนเกิดเป็นวัฒนธรรมองค์กรร่วมกัน เพื่อเป็นกลไกช่วยให้นำไปสู่เป้าหมายที่บริษัทได้กำหนดไว้และเสริมสร้างชื่อเสียงภาพลักษณ์ขององค์กร

### คุณค่าหลักขององค์กร (Corporate Value)

บริษัท อรินสิริ แลนด์ จำกัด (มหาชน) มิได้คำนึงถึงเพียงประโยชน์ทางธุรกิจที่บริษัทจะได้รับ แต่ยังคำนึงถึงประโยชน์ที่สังคม ชุมชน รวมทั้งพนักงานจะได้รับร่วมกันอันนำไปสู่ความสมดุลและยั่งยืน โดยในกระบวนการทำงานของบริษัทจะมีคุณค่าหลัก 5 ประการเป็นแนวทาง ประกอบด้วย

1. คุณภาพ (Quality) “มุ่งมั่นพัฒนาคุณภาพในทุกด้าน”
2. ความคิดสร้างสรรค์ (Creativity) “ใช้แนวความคิดใหม่ ๆ เพื่อการพัฒนาอย่างต่อเนื่องและยั่งยืน”
3. ประโยชน์ร่วมกัน (Mutual Benefit) “ดำเนินธุรกิจในรูปแบบที่ได้ประโยชน์ร่วมกัน”
4. ประสานความรู้ (Collaboration) “ประสานความรู้และความสามารถเพื่อร่วมคิดร่วมสร้าง”
5. คุณธรรมจริยธรรม (Moral & Ethics) “ยึดหลักคุณธรรม จริยธรรมและวิถีไทยที่ดีงาม”

ซึ่งแนวความคิดและคุณค่าหลักนี้จะนำพาให้บริษัทบรรลุวิสัยทัศน์และพันธกิจของบริษัท และสร้างความสุขให้สังคม ลูกค้า องค์กรและพนักงาน อย่างยั่งยืนร่วมกันได้




### **1.3. ประวัติความเป็นมาและการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญ**



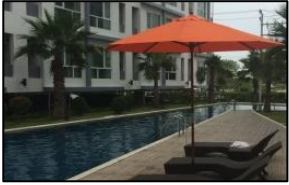
บริษัท อรินสิริ แลนด์ จำกัด (มหาชน) (“บริษัท” หรือ “Arinsiri”) จัดทะเบียนจัดตั้งเป็นบริษัทจำกัดตามกฎหมายเมื่อวันที่ 13 สิงหาคม 2557 ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มต้น 10 ล้านบาท โดยนางสาววิมลจิต อรินทะเมพงษ์ ซึ่งได้เล็งเห็นโอกาสการเติบโตและศักยภาพในการพัฒนาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในจังหวัดชลบุรีและภาคตะวันออกของประเทศไทย โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อดำเนินธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ภายใต้แนวคิดที่จะพัฒนาที่อยู่อาศัยที่มีคุณภาพและเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าทุกระดับ

โดยนางสาววิมลจิต อรินทะพงษ์ เป็นผู้ที่มีความรู้และมีประสบการณ์ในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์มาอย่างยาวนาน โดยโครงการแรกภายใต้บริษัท อรินสิริ แลนด์ จำกัด (มหาชน) มีชื่อโครงการว่า “อรินสิริ สปอร์ต วิลเลจ” บนเนื้อที่ประมาณ 65-2-68 ไร่ เพื่อดำเนินธุรกิจบ้านจัดสรรและบ้านพักตากอากาศเพื่อขาย รวมถึงการได้พัฒนาโครงการ อรินสิริ คันทรี่ฮิลล์ และ อรินสิริ ไพเราะชี ตามลำดับ ซึ่งทั้ง 3 โครงการตั้งอยู่ในอำเภอเมืองชลบุรี จังหวัดชลบุรี ซึ่งได้รับการตอบรับเป็นอย่างดี ทั้งนี้ ภายหลังจากที่บริษัท ประสบความสำเร็จในการพัฒนาโครงการดังกล่าวทำให้บริษัท มีฐานลูกค้ามากขึ้นและได้รับความเชื่อมั่นในฐานะหนึ่งในผู้ประกอบการชั้นนำในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ภาคตะวันออก



โดยตารางต่อไปนี้คือผลงานและประสบการณ์ในอดีตของทีมผู้บริหารชุดเดียวกัน ซึ่งแสดงให้เห็นถึงความสามารถและความเชี่ยวชาญในการพัฒนาบ้านจัดสรรพร้อมที่ดิน รวมถึงอาคารห้องชุดและอาคารพาณิชย์ โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ผลงานของทีมผู้บริหารในอดีตที่ผ่านมา (บริหารงานภายใต้บริษัทอื่นในเครือก่อนการจัดโครงสร้างบริษัทใหม่)

ปี พ.ศ.	ชื่อโครงการ	เจ้าของกรรมสิทธิ์	ลักษณะโครงการ	เนื้อที่ (ไร่-งาน-วา)	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	สถานที่ตั้ง
ปี 2551	เดอะบิช คอนโดมิเนียม 1, 2 	บริษัท เฮช ทู เอ็ม พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด, บริษัท 99 กระรัต กรุ๊ป จำกัด	คอนโดมิเนียมติดทะเล จำนวน 120 ยูนิต	1-3-62	327.00	ตำบลแสนสุข อำเภอเมืองชลบุรี จังหวัดชลบุรี
ปี 2551	เดอะสามมุก วิลเลจ 	บริษัท 99 กระรัต แลนด์ จำกัด	หมู่บ้านจัดสรรประเภทบ้านเดี่ยว 2 ชั้นจำนวน 82 ยูนิต	27-2-99.2	332.00	ตำบลแสนสุข อำเภอเมืองชลบุรี จังหวัดชลบุรี
ปี 2551	เดอะเมทท์เทน วิลเลจ 	บริษัท 99 กระรัต ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด	หมู่บ้านจัดสรรประเภทบ้านเดี่ยว 2 ชั้นจำนวน 60 ยูนิต และบ้านเดี่ยว 1 ชั้น จำนวน 12 ยูนิต	24-2-20	255.00	ตำบลเหมือง อำเภอเมืองชลบุรี จังหวัดชลบุรี

ปี พ.ศ.	ชื่อโครงการ	เจ้าของกรรมสิทธิ์	ลักษณะโครงการ	เนื้อที่ (ไร่-งาน-วา)	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	สถานที่ตั้ง
ปี 2553	อาคารพาณิชย์ถนนข้าวหลาม 	บริษัท 99 แลนด์ มาร์ค จำกัด	อาคารพาณิชย์ 3 ชั้น จำนวน 38 ยูนิต และทาวน์เฮ้าส์ 2 ชั้น 22 ยูนิต	5-2-61.8	235.00	ตำบลแสนสุข อำเภอเมืองชลบุรี จังหวัดชลบุรี
ปี 2553	บาสีมนตรา 	บริษัท 99 กระรัต แลนด์ แอนด์ เฮาส์ จำกัด	หมู่บ้านจัดสรรประเภทบ้านเดี่ยว 2 ชั้นจำนวน 26 ยูนิต	6-2-91	92.30	ตำบลแสนสุข อำเภอเมืองชลบุรี จังหวัดชลบุรี
ปี 2554	ดิไอศดอล คอนโดมิเนียม 	บริษัท 99 กระรัต กรุ๊ป จำกัด, บริษัท 99 กระรัต แลนด์ รีสอร์ท จำกัด, บริษัท 99 กระรัต แลนด์ ทาวน์โฮม จำกัด, บริษัท 99 กระรัต ลิฟวิ่ง จำกัด, บริษัท บางแสน คอนโด จำกัด	คอนโดมิเนียม จำนวน 353 ยูนิต	2-3-69	495.00	ตำบลแสนสุข อำเภอเมืองชลบุรี จังหวัดชลบุรี
ปี 2554	ต้นหาด	บริษัท 99 กระรัต แลนด์ จำกัด	อาคารพาณิชย์ 3 ชั้น จำนวน 24 ยูนิต	1-2-28	168.00	ตำบลแสนสุข อำเภอเมืองชลบุรี จังหวัดชลบุรี

ปี พ.ศ.	ชื่อโครงการ	เจ้าของกรรมสิทธิ์	ลักษณะโครงการ	เนื้อที่ (ไร่-งาน-วา)	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	สถานที่ตั้ง
						
ปี 2555	เดอะสามมุก วิลเลจ 2 	บริษัท 99 กระรัต สามมุก จำกัด	หมู่บ้านจัดสรรประเภทบ้านเดี่ยว 2 ชั้นจำนวน 51 หน่วย ที่ดินเปล่า 3 แปลง	14-0-71.8	217.25	ตำบลแสนสุข อำเภอเมืองชลบุรี จังหวัดชลบุรี
ปี 2555	อรินลิริ@อ่างศิลา 	บริษัท 99 กระรัต พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด	อาคารพาณิชย์ 3 ชั้น จำนวน 20 หน่วย และทาวน์เฮ้าส์ 2 ชั้น 46 หน่วย	5-1-94	135.27	ตำบลอ่างศิลา อำเภอเมืองชลบุรี จังหวัดชลบุรี
ปี 2555	อรินลิริ@สุขุมวิท 	บริษัท 99 กระรัต แลนด์ มาร์ค จำกัด	อาคารพาณิชย์ 3 ชั้น จำนวน 28 หน่วย และทาวน์เฮ้าส์ 2 ชั้น 186 หน่วย	21-0-96	454.70	ตำบลแสนสุข อำเภอเมืองชลบุรี จังหวัดชลบุรี

ปี พ.ศ.	ชื่อโครงการ	เจ้าของกรรมสิทธิ์	ลักษณะโครงการ	เนื้อที่ (ไร่-งาน-วา)	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	สถานที่ตั้ง
ปี 2556	อรินสิริ@พานทอง 	บริษัท อรินสิริ พานทอง จำกัด	อาคารพาณิชย์ 3 ชั้น จำนวน 9 ยูนิต และทาวน์เฮ้าส์ 2 ชั้น 380 ยูนิต บ้านแฝด 2 ชั้น จำนวน 24 ยูนิต ที่ดิน เปล่า 2 แปลง	48-1-05	606.13	ตำบลหนองหงษ์ อำเภอพานทอง จังหวัดชลบุรี
ปี 2557	อรินสิริทาวน์ 1, 2@ถนนข้าวหลาม 	บริษัท อรินสิริ ทาวน์ จำกัด	อาคารพาณิชย์ 3 ชั้น จำนวน 62 ยูนิต และทาวน์เฮ้าส์ 2 ชั้น 118 ยูนิต	19-1-09	567.56	ตำบลห้วยกะปิ อำเภอเมืองชลบุรี จังหวัดชลบุรี



พัฒนาการที่สำคัญของบริษัทที่เกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงอำนาจการควบคุมและลักษณะการประกอบธุรกิจนับตั้งแต่จัดตั้งบริษัท มีดังต่อไปนี้

ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ
2557	<ul style="list-style-type: none"> <li>วันที่ 13 สิงหาคม 2557 ได้จดทะเบียนจัดตั้งบริษัท อรินลิริ แลนด์ จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรก 10,000,000 บาท (สิบล้านบาทถ้วน) แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 100,000 หุ้น (หนึ่งแสนหุ้น) มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท (หนึ่งร้อยบาทถ้วน) เรียกชำระเต็มมูลค่า และได้จัดตั้งสำนักงานใหญ่ที่ เลขที่ 49/82 ถนนบางแสนสาย 4 เหนือ ตำบลแสนสุข อำเภอเมืองชลบุรี จังหวัดชลบุรี</li> </ul>
2558	<ul style="list-style-type: none"> <li>วันที่ 29 มกราคม 2558 บริษัทเปิดขายโครงการอรินลิริ สปอร์ต วิลเลจ ซึ่งเป็นโครงการประเภทบ้านเดี่ยวจำนวน 206 ยูนิต บ้านแฝดจำนวน 52 ยูนิต ทาวน์โฮมจำนวน 88 ยูนิต และอาคารพาณิชย์ 16 ยูนิต ตั้งอยู่ในบริเวณชุมชน ด้านหน้าติดถนนมิตรสัมพันธ์ แยกจากถนนอ่างศิลา ตำบลบ้านปึก อำเภอเมืองชลบุรี จังหวัดชลบุรี มีพื้นที่รวมทั้งโครงการ 65-2-68 ไร่ คิดเป็นมูลค่ารวมทั้งโครงการประมาณ 1,340.24 ล้านบาท</li> </ul>
2559	<ul style="list-style-type: none"> <li>วันที่ 23 เมษายน 2559 บริษัทเปิดขายโครงการอรินลิริ กันทรีย์ ฮิลล์ ซึ่งเป็นโครงการประเภททาวน์โฮมจำนวน 256 ยูนิต ตั้งอยู่ในบริเวณชุมชน ตำบลเหมือง อำเภอเมืองชลบุรี จังหวัดชลบุรี มีพื้นที่รวมทั้งโครงการ 28-1-49.1 ไร่ คิดเป็นมูลค่ารวมทั้งโครงการประมาณ 506.08 ล้านบาท</li> <li>วันที่ 17 กรกฎาคม 2559 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2559 ได้มีมติเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 10,000,000 บาท (สิบล้านบาทถ้วน) เป็นทุนจดทะเบียน 30,000,000 บาท (สามสิบล้านบาทถ้วน) มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท (หนึ่งร้อยบาทถ้วน) ในราคาเสนอขายหุ้นละ 100 บาท (หนึ่งร้อยบาทถ้วน) โดยเสนอขายให้กับผู้ถือหุ้นเดิมเพื่อเป็นเงินทุนในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์</li> </ul>
2560	<ul style="list-style-type: none"> <li>วันที่ 8 สิงหาคม 2560 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 4/2560 ได้มีมติเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 30,000,000 บาท (สามสิบล้านบาทถ้วน) เป็นทุนจดทะเบียน 225,000,000 บาท (สองร้อยยี่สิบล้านบาทถ้วน) มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท (หนึ่งร้อยบาทถ้วน) ในราคาเสนอขายหุ้นละ 100 บาท (หนึ่งร้อยบาทถ้วน) โดยเสนอขายให้กับผู้ถือหุ้นเดิมเพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียนในบริษัท</li> </ul>
2561	<ul style="list-style-type: none"> <li>วันที่ 28 มีนาคม 2561 บริษัทเปิดขายโครงการอรินลิริ ไพรวะซี ซึ่งเป็นโครงการประเภทบ้านเดี่ยวจำนวน 7 ยูนิต บ้านแฝดจำนวน 86 ยูนิต ตั้งอยู่ในบริเวณชุมชน ตำบลแสนสุข อำเภอเมืองชลบุรี จังหวัดชลบุรี มีพื้นที่รวมทั้งโครงการ 15-0-40.4 ไร่ คิดเป็นมูลค่ารวมทั้งโครงการประมาณ 345.13 ล้านบาท</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>วันที่ 15 พฤษภาคม 2561 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 2/2561 ได้มีมติอนุมัติการออกและเสนอขายตราสารหนี้ระยะสั้น และ/หรือ ระยะยาวในรูปแบบของตั๋วแลกเงิน (Bill of Exchange : B/E) และ/หรือหุ้นกู้ (Bond) ภายใต้วงเงินรวมไม่เกิน 200 ล้านบาท โดยอัตราดอกเบี้ยขึ้นอยู่กับสถานะตลาดในขณะที่ยกและเสนอขายในแต่ละครั้ง</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>วันที่ 12 มิถุนายน 2561 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 2/2561 ได้มีมติอนุมัติแผนการนำบริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ โดยมีมติดังนี้               <ol style="list-style-type: none"> <li>1) การแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด</li> <li>2) อนุมัติการเปลี่ยนมูลค่าหุ้นที่ตราไว้ จากเดิมหุ้นละ 100 บาท (หนึ่งร้อยบาทถ้วน) เป็นหุ้นละ 0.50 บาท (ห้าสิบบatangค์) โดยภายหลังการเปลี่ยนมูลค่าที่ตราไว้ดังกล่าว บริษัทจะมีจำนวนหุ้นสามัญจำนวน 450,000,000 บาท (สี่ร้อยห้าสิบล้านหุ้น) มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท (ห้าสิบบatangค์)</li> <li>3) อนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทโดยการออกหุ้นสามัญใหม่ เพื่อเป็นการระดมทุนและเสนอขายหุ้นของบริษัทให้กับประชาชนเป็นครั้งแรกจำนวน 75,000,000 บาท (เจ็ดสิบล้านบาทถ้วน) จากเดิม 225,000,000 บาท (สองร้อยยี่สิบล้านบาทถ้วน) เป็น 300,000,000 บาท (สามร้อยล้านbatถ้วน) แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 600,000,000 หุ้น (หกร้อยล้านหุ้น) มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท (ห้าสิบบatangค์)</li> <li>4) อนุมัติการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัท จำนวน 150,000,000 หุ้น (หนึ่งร้อยห้าสิบล้านหุ้น) มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท (ห้าสิบบatangค์) เพื่อเสนอขายให้แก่ประชาชนเป็นครั้งแรก (Initial Public Offering : IPO) หรือคิดเป็นร้อยละ 25.00 ของทุนชำระแล้วทั้งหมด ภายหลังการเสนอขาย IPO</li> </ol> </li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>วันที่ 18 มิถุนายน 2561 บริษัทได้จดทะเบียนแปรสภาพจากบริษัทจำกัดเป็นบริษัทมหาชนจำกัดกับกระทรวงพาณิชย์</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>วันที่ 14 ธันวาคม 2461 บริษัทได้ออกและเสนอขายหุ้นกู้ชนิดมีประกันให้กับผู้ลงทุน โดยเฉพาะเจาะจงไม่เกิน 10 ราย โดยหุ้นกู้มีอายุ 12 เดือน มูลค่ารวม 100 ล้านบาท</li> </ul>
2562	<ul style="list-style-type: none"> <li>วันที่ 10 กรกฎาคม 2562 ตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) รับหลักทรัพย์ หุ้นสามัญ บริษัท อรินสิริ แลนด์ จำกัด (มหาชน) (ARIN) เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียน และเริ่มทำการซื้อขาย</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>วันที่ 13 กันยายน 2562 ชำระคืนหุ้นกู้มีประกัน ชนิดระบุชื่อผู้ถือ ประเภทไม่ด้อยสิทธิ มูลค่ารวม 100 ล้านบาท</li> </ul>

#### 1.4. โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

ณ วันที่ 6 มีนาคม 2563 บริษัทไม่มีการถือหุ้นหรือลงทุนในบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมแต่อย่างใด

### 1.5. ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

ทั้งนี้ ผู้บริหารและผู้ถือหุ้นของบริษัทมีความประสงค์ที่จะนำหุ้นสามัญเข้าตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยเพื่อระดมทุน และได้ดำเนินการเพื่อขจัดโอกาสที่อาจเกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ ซึ่งจะก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อบริษัท เนื่องจากบริษัทมีบริษัทที่เกี่ยวข้องกัน โดยมีกรรมการและผู้ถือหุ้นใหญ่ร่วมกันทั้งสิ้นอีก 18 บริษัท ซึ่งเกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์อาจนำไปสู่ความขัดแย้งทางผลประโยชน์ ดังนั้น เพื่อเป็นการขจัดข้อสงสัยดังกล่าวข้างต้นบริษัทดังกล่าวทั้ง 18 แห่ง ได้ดำเนินการเพื่อขจัดโอกาสที่อาจเกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ ดังนี้

1. จดทะเบียนขกเลิกวัตถุประสงค์ที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินกิจการเพื่อพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย
2. ทำหนังสือให้สัตยาบันจะไม่ประกอบธุรกิจใดอันถือได้ว่าเป็นการดำเนินธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เดียวกันกับและ/หรือเป็นธุรกิจที่ค้าแข่งซึ่งมีและ/หรือส่งผลในลักษณะที่ก่อและ/หรืออาจจะให้เกิดความขัดแย้งทางธุรกิจกับบริษัทไม่ว่าโดยทางตรงหรือทางอ้อม นับตั้งแต่วันที่ให้สัตยาบัน เว้นแต่การขายบ้านที่อยู่ระหว่างก่อสร้าง บ้านรอจำหน่าย และที่ดินเปล่าสำหรับโครงการที่ดำเนินการอยู่ภายใต้บริษัทนั้น
3. ในกรณีที่มีบริษัทที่เกี่ยวข้องกันประสงค์จะขายอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทที่เกี่ยวข้องกันดังกล่าว บริษัทที่เกี่ยวข้องกันดังกล่าวตกลงที่จะเสนอขายที่ดินดังกล่าวต่อบริษัทเป็นรายแรก ตามเงื่อนไขและราคาที่จะเสนอขายต่อบุคคลทั่วไปหรือตามเงื่อนไขหรือราคาที่จะตกลงกันต่อไป
4. ให้ความร่วมมือที่จะปิดกิจการภายใน 2 ปีนับจากวันที่มีหนังสือให้สัตยาบันแก่บริษัท
5. ให้ความร่วมมือรายงานการถือครองทรัพย์สินให้คณะกรรมการบริษัททราบรายไตรมาส

ทั้งนี้ กลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่ กล่าวคือ นายสุชาติ ชมกลิ่น นางสาววิมลจิต อรินทะพงษ์ และนายธีรวิญญ์ อรินทวงศ์ศิริ จะไม่ประกอบธุรกิจใดอันถือได้ว่าเป็นการดำเนินธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เดียวกันกับและ/หรือเป็นธุรกิจที่ค้าแข่งซึ่งมีและ/หรือส่งผลในลักษณะที่ก่อและ/หรืออาจจะทำให้เกิดความขัดแย้งทางธุรกิจและหากกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่มีความประสงค์จะขายทรัพย์สินประเภทอสังหาริมทรัพย์ใด ซึ่งอาจนำไปสู่การใช้หรือให้ใช้ประโยชน์ในทรัพย์สินประเภทอสังหาริมทรัพย์นั้นที่จะและ/หรืออาจจะเป็นธุรกิจค้าแข่งซึ่งมีและ/หรือส่งผลในลักษณะที่ก่อให้เกิดความขัดแย้งทางธุรกิจกับบริษัทกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่ให้สัตยาบันและตกลงที่จะให้สิทธิกับบริษัทในการพิจารณาซื้อทรัพย์สินดังกล่าวก่อนเป็นลำดับแรก ตามเงื่อนไขและราคาที่จะเสนอขายต่อบุคคลทั่วไปหรือตามเงื่อนไขหรือราคาที่จะตกลงกันต่อไป และหากต่อไปในอนาคต กลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่จะได้มาซึ่งที่ดินซึ่งอาจนำไปสู่การใช้หรือให้ใช้ประโยชน์ในทรัพย์สินประเภทอสังหาริมทรัพย์นั้นที่จะและ/หรืออาจจะเป็นธุรกิจที่ค้าแข่ง ซึ่งมีและ/หรือส่งผลในลักษณะที่ก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์กับธุรกิจของบริษัท กลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่ให้สัตยาบันและตกลงที่จะให้สิทธิแก่บริษัทในการพิจารณาซื้อทรัพย์สินประเภทอสังหาริมทรัพย์ดังกล่าวก่อนเป็นลำดับแรกตามเงื่อนไขและราคาที่บุคคลอื่นเสนอต่อกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่ อย่างไรก็ตาม ปัจจุบันกลุ่มบริษัทที่เกี่ยวข้องกันและผู้ถือหุ้นใหญ่อ้างว่าไม่ได้มีการประกอบธุรกิจที่อาจมีความขัดแย้งกับบริษัทแต่อย่างใด

โครงสร้างการถือหุ้นในบริษัทที่เกี่ยวข้องกันของผู้ถือหุ้นใหญ่ เฉพาะกลุ่มบริษัทที่ประกอบกิจการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย ณ วันที่ 6 มีนาคม 2563 มีรายละเอียดดังนี้

	ชื่อบริษัท	สัดส่วนการถือหุ้น		สถานะปัจจุบัน
		กลุ่มอรินทะพงษ์ <sup>ก</sup>	บุคคลอื่น	
1	บริษัท 99 กระติ๊ด ปาร์ค จำกัด	99.00%	1.00%	จดทะเบียนเลิกกิจการแล้วเมื่อวันที่ 22 พฤศจิกายน 2561
2	บริษัท 99 กระติ๊ด คอมเมอร์เชียล จำกัด	99.00%	1.00%	
3	บริษัท 99 กระติ๊ด การ์เด็น จำกัด	99.00%	1.00%	

	ชื่อบริษัท	สัดส่วนการถือหุ้น		สถานะปัจจุบัน
		กลุ่มอริทมะพงษ์ <sup>4/1</sup>	บุคคลอื่น	
4	บริษัท 99 กระรัต แลนด์ จำกัด	97.00%	3.00%	จดทะเบียนเลิกบริษัทแล้วเมื่อวันที่ 14 มีนาคม 2562
5	บริษัท เอช พู เอ็ม พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด	100.00%	-	
6	บริษัท 99 กระรัต กรุ๊ป จำกัด	95.00%	5.00%	
7	บริษัท 99 กระรัต แลนด์ มาร์ค จำกัด	100.00%	-	
8	บริษัท 99 กระรัต แลนด์ ริสอร์ท จำกัด	100.00%	-	จดทะเบียนเลิกบริษัทแล้วเมื่อวันที่ 27 มิถุนายน 2562
9	บริษัท 99 กระรัต แลนด์ ทาวน์โฮม จำกัด	95.00%	5.00%	
10	บริษัท 99 กระรัต ลิฟวิ่ง จำกัด	99.99%	0.01%	
11	บริษัท บางแสน คอนโด จำกัด	99.50%	0.50%	
12	บริษัท 99 กระรัต คอนโด จำกัด	95.00%	5.00%	จดทะเบียนเลิกกิจการวันที่ 26 พฤษภาคม 2560 และชำระบัญชีวันที่ 5 ตุลาคม 2560
13	บริษัท 99 กระรัต แลนด์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด	95.00%	5.00%	
14	บริษัท 99 กระรัต แลนด์ แอนด์ เฮ้าส์ จำกัด	99.80%	0.20%	ปัจจุบันไม่ดำเนินธุรกิจแล้ว ทั้งนี้ จะดำเนินการจดทะเบียนเลิกบริษัทภายใน 1 พฤศจิกายน 2563
15	บริษัท 99 กระรัต พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด	95.00%	5.00%	
16	บริษัท 99 กระรัต สามมุก จำกัด	99.00%	1.00%	
17	บริษัท อรินสิริ ทาวน์ จำกัด <sup>2</sup>	99.97%	0.03%	ปัจจุบันไม่ดำเนินธุรกิจแล้ว ทั้งนี้ จะดำเนินการจดทะเบียนเลิกบริษัทภายใน 9 มกราคม 2564
18	บริษัท อรินสิริ พานทอง จำกัด <sup>3/4</sup>	99.00%	1.00%	

หมายเหตุ /1 กลุ่มอริทมะพงษ์ ประกอบด้วย นางสาววิมลจิต อริทมะพงษ์ นางสาววิไลลักษณ์ อริทมะพงษ์ นายธีรวิญญู อรินทวงศ์สิริ นางสาวณภัสนันท์ อรินทคุณวณิช และนางสาวสุภาภรณ์ ชมกลิ่น โดยการแยกรายชื่อกลุ่มดังกล่าวไว้เพื่ออธิบายตารางข้างต้นเท่านั้น

/2 ณ วันที่ 6 มีนาคม 2563 คงเหลืออาคารพาณิชย์ 3 ยูนิต และที่ดินเปล่า 2 แปลง (99 ตารางวา)

/3 ณ วันที่ 6 มีนาคม 2563 คงเหลือที่ดินเปล่า 98 แปลง (จำนวน 3,009.80 ตารางวา) ในกรณีที่บริษัท อรินสิริ พานทอง จำกัด ประสงค์จะขายที่ดินดังกล่าว บริษัท อรินสิริ พานทอง จำกัด ตกลงที่จะเสนอขายที่ดินดังกล่าวต่อบริษัท อรินสิริ แลนด์ จำกัด (มหาชน) เป็นรายแรก ตามเงื่อนไขและราคาที่จะเสนอขายต่อบุคคลทั่วไปหรือตามเงื่อนไขหรือราคาที่จะตกลงกันต่อไป อย่างไรก็ตามในอดีตบริษัท อรินสิริ พานทอง จำกัด มีการขายสินค้าเพื่อการขจัดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ให้แก่บุคคลภายนอกที่ไม่เกี่ยวข้องกัน

/4 บริษัท อรินสิริ พานทอง จำกัด จะดำเนินการจดทะเบียนเลิกบริษัทเพื่อเป็นการขจัดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ โดยมีขั้นตอนดังนี้

- 1) แก้ไขเปลี่ยนแปลงแผนผังโครงการหรือวิธีการในการจัดสรรที่ดิน โครงการอรินสิริ พานทอง ต่อสำนักงานที่ดิน ซึ่งจะใช้เวลาประมาณ 3 เดือนนับตั้งแต่วันที่ 1 เมษายน 2562
- 2) ดำเนินการประเมินราคาทรัพย์สินที่คงเหลือของบริษัทโดยผู้ประเมินอิสระ เพื่อกำหนดราคาขายขั้นต่ำ ทั้งนี้บริษัท อรินสิริ พานทอง จำกัด จะให้สิทธิบริษัท อรินสิริ แลนด์ จำกัด (มหาชน) พิจารณาซื้อก่อนเป็นลำดับแรกตามหมายเหตุข้อ /3 และจะดำเนินการประกาศขายเป็นการทั่วไปในระยะเวลาประมาณ 4 เดือน
- 3) ในกรณีที่ไม่มีผู้ประสงค์ที่จะซื้อทรัพย์สิน และ/หรือ เสนอซื้อในราคาต่ำกว่าราคาประกาศขาย และ/หรือ มีเงื่อนไขที่บริษัท อรินสิริ พานทอง จำกัด ไม่สามารถยอมรับได้ภายในระยะเวลาที่กำหนด บริษัท อรินสิริ พานทอง จำกัด จะดำเนินการเลิกกิจการ และเข้าสู่กระบวนการชำระบัญชี โดยโอนทรัพย์สินที่เหลือ (ถ้ามี) ให้แก่ผู้ถือหุ้นต่อไป ทั้งนี้หากในอนาคตผู้ถือหุ้นของบริษัท อรินสิริ พานทอง จำกัด มีความประสงค์ที่จะขายทรัพย์สินดังกล่าว จะต้องให้สิทธิบริษัท อรินสิริ แลนด์ จำกัด (มหาชน) พิจารณาซื้อก่อนเป็นลำดับแรกตามหมายเหตุข้อ /3

อย่างไรก็ตาม คณะกรรมการตรวจสอบได้มอบหมายให้ผู้ตรวจสอบภายในสอบทานการจัดความขัดแย้งทางผลประโยชน์และนำเสนอต่อที่ประชุมคณะกรรมการตรวจสอบและคณะกรรมการบริษัททุกไตรมาส

## 2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

### 2.1 โครงสร้างรายได้ของบริษัท

โครงสร้างรายได้ของบริษัท แบ่งตามประเภทโครงการในช่วงตั้งแต่ปี 2560-2562 มีรายละเอียด ดังต่อไปนี้

รายได้จากการขายและให้บริการ	งบการเงิน (ตรวจสอบ)					
	ปี 2560		ปี 2561		ปี 2562	
	มูลค่า (ล้านบาท)	สัดส่วน (ร้อยละ)	มูลค่า (ล้านบาท)	สัดส่วน (ร้อยละ)	มูลค่า (ล้านบาท)	สัดส่วน (ร้อยละ)
- โครงการ อรินสิริ สปอร์ต วิลเลจ	389.26	99.39	147.47	38.60	42.12	25.97
- โครงการ อรินสิริ คันทรี่ ฮิลล์	-	-	167.35	43.80	76.79	47.35
- โครงการ อรินสิริ ไพรวะชี	-	-	65.33	17.10	36.80	22.69
รวมรายได้จากการขายและให้บริการ	389.26	99.39	380.14	99.51	155.71	96.01
รายได้อื่น <sup>1/</sup>	2.39	0.61	1.89	0.49	6.48	3.99
รายได้รวม	391.65	100.00	382.03	100.00	162.19	100.00

หมายเหตุ : <sup>1/</sup>รายได้อื่น ได้แก่ รายได้จากการยึดเงินจากการผิดสัญญาของลูกค้า ดอกเบี้ยรับ ค่าไร (ขาดทุน)จากการจำหน่ายทรัพย์สิน และรายได้ค่าเช่า เป็นต้น

### 2.2 ลักษณะผลิตภัณฑ์

บริษัท อรินสิริ แลนด์ จำกัด (มหาชน) ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทบ้านเดี่ยว บ้านแฝด ทาวน์โฮม และอาคารพาณิชย์ ภายใต้ตราสินค้า “อรินสิริ” ซึ่งได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าในด้านคุณภาพการก่อสร้างและบริการหลังการขายที่มีคุณภาพ โดยจะสะท้อนจากผลงานในอดีตของผู้บริหารซึ่งมีมูลค่าโครงการรวมประมาณ 4,049 ล้านบาท ทั้งนี้ปัจจุบันโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อที่อยู่อาศัยที่บริษัทมีการพัฒนาเป็นโครงการประเภท บ้านเดี่ยว บ้านแฝด ทาวน์โฮม รวมถึงอาคารพาณิชย์ มีจำนวนทั้งหมด 7 โครงการ มูลค่าโครงการรวม 4,304.48 ล้านบาท และโครงการในอนาคตที่บริษัทเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ที่ดินแล้วซึ่งมีมูลค่าโครงการรวมโดยประมาณ 785.41 ล้านบาท โดยรูปแบบการพัฒนาโครงการของบริษัทจะพิจารณาจากทำเลที่ตั้ง แนวโน้มสภาวะตลาดของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ความต้องการของผู้บริโภค กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย และความเหมาะสมของระดับราคา โดยปัจจุบันโครงการของบริษัทตั้งอยู่ในหัวเมืองภาคตะวันออก ที่มีอัตราการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจที่ดีและมีศักยภาพเจริญเติบโตสูง เช่น จังหวัดชลบุรีและจังหวัดระยอง โดยโครงการที่สำคัญในปัจจุบันอยู่ที่บริเวณถนนมิตรสัมพันธ์ในจังหวัดชลบุรีซึ่งมุ่งเน้นการออกแบบโครงการให้มีความเรียบง่าย และมีราคาเหมาะสม โดยให้ความสำคัญกับคุณภาพการก่อสร้าง ประกอบกับการให้บริการหลังการขายที่มีคุณภาพ โดยมีจุดมุ่งหมายเพื่อสร้างความคุ้มค่าและความประทับใจแก่ลูกค้า

ทั้งนี้ บริษัทมีรายได้จากธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อที่อยู่อาศัยสำหรับปี 2560 -2562 จำนวน 389.26 ล้านบาท จำนวน 380.14 ล้านบาท และจำนวน 155.71 ล้านบาท ตามลำดับ

ความคืบหน้าในการขายและการก่อสร้างในแต่ละโครงการ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 สามารถแสดงได้ดังนี้

สถานะการขาย การโอนกรรมสิทธิ์ และการก่อสร้างโครงการของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562

โครงการ	ลักษณะโครงการ	พื้นที่ รวม (ไร่- งาน-วา)	พื้นที่ โครงการ (ไร่-งาน- วา)	พื้นที่ ส่วนกลาง <sup>1</sup> (ไร่-งาน- วา)	พื้นที่ขาย โครงการ (ไร่-งาน-วา)	ประเภทที่อยู่ อาศัย	การก่อสร้าง			การขาย							การโอนกรรมสิทธิ์						
							เดือน/ปีที่เปิด จอง/ขาย โครงการ	เดือน/ปี ที่ ก่อสร้าง เสร็จหรือ คาดว่าจะ แล้วเสร็จ ทั้ง โครงการ	ความ คืบหน้า ของ โครงการ (ร้อยละ)	หน่วย	จำนวนทั้งหมด		จำนวนที่ขายแล้วสะสม <sup>1</sup>		จำนวนคงเหลือรอขาย		ความ คืบหน้าการ ขาย (ร้อยละ)	เดือน/ปี ที่โอน กรรมสิทธิ์ หรือ คาดว่าจะเริ่ม โอนกรรมสิทธิ์	จำนวนที่โอน กรรมสิทธิ์แล้ว		จำนวนห้องคงเหลือ รอโอนกรรมสิทธิ์		
											หน่วย	ลบ.	หน่วย	ลบ.	หน่วย	ลบ.			หน่วย	ลบ.	หน่วย	ลบ.	หน่วย
โครงการ อรินสิริ สปอร์ต วิลเลจ	โครงการขนาดใหญ่ แบ่งเป็น 3 เฟส	80-3-32	65-2-68	23-2-61.4			เฟส 1																
					6-2-80.6	บ้านเดี่ยว	29 ม.ค. 2558	ปี 2560	100.00	ยูนิต	49	189.04	49	189.04	-	-	100.00	ธ.ค. 2559	49	189.04	-	-	
					3-3-83	บ้านแฝด			100.00	ยูนิต	36	124.85	36	124.85	-	-	100.00	ธ.ค. 2559	36	124.85	-	-	
					5-1-8.8	ทาวน์โฮม			100.00	ยูนิต	88	183.56	88	183.56	-	-	100.00	ธ.ค. 2559	88	183.56	-	-	
					เฟส 2																		
					12-0-46.1	บ้านเดี่ยว	29 ม.ค. 2558	ปี 2564	45.02	ยูนิต	81	362.51	37	157.46	44	205.04	43.44	ธ.ค. 2560	31	126.75	6	30.71	
					1-3-25.8	บ้านแฝด			93.00	ยูนิต	16	60.76	11	40.36	5	20.40	66.42	มี.ค. 2561	11	40.36	-	-	
					เฟส 3																		
					11-1-73.7	บ้านเดี่ยว	ปี 2564	ปี 2565	-	ยูนิต	76	349.17	-	-	76	349.17	-	ปี 2564	-	-	-	-	
					0-3-88.6	อาคารพาณิชย์			-	ยูนิต	16	69.21	-	-	16	69.21	-	ปี 2564	-	-	-	-	
					รวม 3 เฟส																		
					30-0-0.4	บ้านเดี่ยว	29 ม.ค. 2558	ปี 2565	41.51	ยูนิต	206	900.72	86	346.50	120	554.21	38.47	ธ.ค. 2559	80	315.79	6	30.71	
					5-3-8.8	บ้านแฝด			97.83	ยูนิต	52	185.61	47	165.21	5	20.40	89.01	ธ.ค. 2559	47	165.21	-	-	
					5-1-8.8	ทาวน์โฮม			100.00	ยูนิต	88	183.56	88	183.56	-	-	100.00	ธ.ค. 2559	88	183.56	-	-	
					0-3-88.6	อาคารพาณิชย์			-	ยูนิต	16	69.21	-	-	16	69.21	0.00	ปี 2564	-	-	-	-	
					42-0-10.2	รวม			58.36	ยูนิต	362	1,339.10	221	695.27	141	643.82	51.92	-	215	664.56	6	30.71	
โครงการ อรินสิริ คันทรี่ฮิลล์	โครงการขนาด กลาง	32-1-20	28-1-49.1	10-0-72.4	18-0-76.7	ทาวน์โฮม	23 เม.ย.2559	ปี 2564	49.11	ยูนิต	256	501.68	165	318.39	91	183.29	63.46	ก.พ. 2561	137	257.51	28	60.88	
					18-0-76.7	รวม			49.11	ยูนิต	256	501.68	165	318.39	91	183.29	63.46	ก.พ. 2561	137	257.51	28	60.88	
โครงการ อรินสิริ ไพรวะซี	โครงการขนาด กลาง	17-0-24.6	15-0-40.4	5-2-9.4	1-0-68.7	บ้านเดี่ยว	29 มี.ค. 2561	ปี 2564	3.57	ยูนิต	7	31.25	5	22.01	2	9.24	70.45	ก.ย. 2561	-	-	5	22.01	
					8-1-62.3	บ้านแฝด			42.27	ยูนิต	86	329.19	50	180.32	36	148.87	54.78	ก.ย. 2561	33	116.51	17	63.81	
					9-2-31	รวม			39.36	ยูนิต	93	360.44	55	202.33	38	158.11	56.13	ก.ย. 2561	33	116.51	22	85.82	
รวม										ยูนิต	711	2,201.22	441	1,215.99	270	985.22	55.24		385	1,038.58	56	177.41	

หมายเหตุ : <sup>1</sup>ขายแล้วสะสม ประกอบด้วย บ้านเดี่ยว บ้านแฝด ทาวน์โฮม อาคารพาณิชย์ที่มีการจอง และ/หรือ ทำสัญญาซื้อขายจะซื้อจะขาย และ/หรือบ้านเดี่ยว บ้านแฝด ทาวน์โฮม อาคารพาณิชย์ที่มีการโอนกรรมสิทธิ์แล้ว

<sup>2</sup>พื้นที่ส่วนกลางคือ ถนน สวนสาธารณะ



โครงการที่เปิดขายแล้ว ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 สามารถสรุปข้อมูลได้ดังนี้

1. โครงการอรินิริ สปอร์ต วิลเลจ

	<p>ผังบริเวณโครงการ</p>	<p>ToTal Project 362 Units AC,BC,CC = 206 UNITS AW,BW = 52 UNITS AT= 88 UNITS CA= 16 UNITS</p> <p>ผังแสดงการขายโครงการ</p> <p>Phaes 1 AC = 49 UNITS AW = 36 UNITS AT = 88 UNITS TOTAL= 173 UNITS</p> <p>Phaes 2 BC = 81 UNITS BW = 16 UNITS TOTAL= 97 UNITS</p> <p>Phaes 3 CC = 76 UNITS CA = 16 UNITS TOTAL= 92 UNITS</p> 
	<p>ที่ตั้ง</p>	<p>ถนนมิตรสัมพันธ์ ตำบลบ้านปึก อำเภอเมืองชลบุรี จังหวัดชลบุรี</p>
	<p>สถานะ</p>	<p>เฟสที่1: สร้างเสร็จและอยู่ระหว่างขาย เฟสที่2: อยู่ระหว่างก่อสร้างและอยู่ระหว่างขาย เฟสที่3: อยู่ระหว่างเตรียมเปิดโครงการเพื่อขาย</p>
	<p>เนื้อที่โครงการ</p>	<p>65-2-68 ไร่</p>
	<p>ลักษณะโครงการ</p>	<p>โครงการขนาดใหญ่ แบ่งเป็น 3 เฟส ประเภทบ้านเดี่ยว บ้านแฝด ทาวน์โฮมและอาคารพาณิชย์</p>
	<p>ลักษณะเฉพาะ</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- บ้านเดี่ยว 2 ชั้น ที่ดินเริ่มต้น 51 ตร.ว. จำนวน 206 ยูนิต</li> <li>- บ้านแฝด 2 ชั้น ที่ดินเริ่มต้น 44 ตร.ว. จำนวน 52 ยูนิต</li> <li>- ทาวน์โฮม 2 ชั้น ที่ดินเริ่มต้น 22.8 ตร.ว. จำนวน 88 ยูนิต</li> <li>- อาคารพาณิชย์ 3 ชั้น ที่ดินเริ่มต้น 20 ตร.ว. จำนวน 16 ยูนิต</li> </ul>
	<p>มูลค่าโครงการ</p>	<p>1,339.10 ล้านบาท</p>
	<p>ราคาขายเริ่มต้น</p>	<p>บ้านเดี่ยว 4.25 ล้านบาท บ้านแฝด 3.99 ล้านบาท ทาวน์โฮม 2.58 ล้านบาท อาคารพาณิชย์ 4.20 ล้านบาท</p>
	<p>กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย</p>	<p>ลูกค้าในพื้นที่ใกล้เคียงและครอบครัวใหม่ ลูกค้ากลุ่มพนักงานและนักธุรกิจในพื้นที่นิคมอุตสาหกรรม ลูกค้าทั่วไปที่ต้องการมีบ้านหลังที่ 2</p>
	<p>จุดเด่นของโครงการ</p>	<p>ที่ตั้งโครงการอยู่ใจกลางเมืองอ่างศิลา การเดินทางเข้า-ออก สะดวกสบาย อยู่ใกล้แหล่งชุมชนและสถานที่ท่องเที่ยว สระว่ายน้ำขนาดใหญ่<sup>1</sup> และสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน ที่จอดรถเพียงพอต่อการใช้งาน พร้อมระบบรักษาความปลอดภัย พื้นที่สวนขนาดใหญ่ ภายในโครงการ ใช้วัสดุภัณฑ์ที่มีคุณภาพ ได้มาตรฐานในการก่อสร้าง</p>



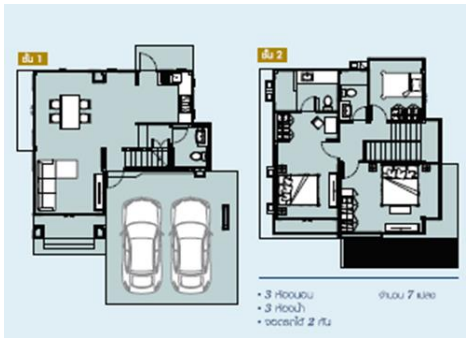

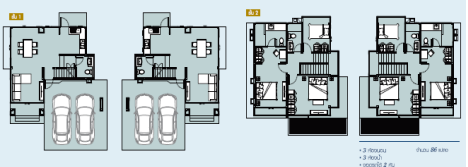

หมายเหตุ /1 สระว่ายน้ำในโครงการอรินิริ สปอร์ต วิลเลจ เป็นกรรมสิทธิ์ของบริษัท

2. โครงการอริณทรี คันทรี่ ฮิลล์

 <p>ทาวน์โฮม ราคาเริ่มต้น 1.89 ล้านบาท</p>	<p>ผังบริเวณโครงการ</p>	
	<p>ที่ตั้ง</p>	<p>ถนนเลี้ยวตลาดหนองมน ตำบลห้วยกะปิ อำเภอเมืองชลบุรี จังหวัดชลบุรี</p>
	<p>สถานะ</p>	<p>อยู่ระหว่างก่อสร้างและอยู่ระหว่างขาย</p>
	<p>เนื้อที่โครงการ</p>	<p>28-1-49.1 ไร่</p>
 <p>Unit 1 Unit 2</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 3 ห้องนอน</li> <li>• 3 ห้องน้ำ</li> <li>• จอดรถได้ 2 คัน</li> </ul>	<p>ลักษณะโครงการ</p>	<p>โครงการขนาดกลาง เฟสเดียว ประเภท ทาวน์โฮม 2 ชั้น</p>
	<p>ลักษณะเฉพาะ</p>	<p>บ้านทาวน์โฮม 2 ชั้น ที่ดิน 20 ตร.ว. พื้นที่ใช้สอย 120 ตร.ม. ขนาด 3 ห้องนอน 3 ห้องน้ำ และที่จอดรถ 2 คัน จำนวน 256 ยูนิต</p>
	<p>มูลค่าโครงการ</p>	<p>501.68 ล้านบาท</p>
	<p>ราคาขายเริ่มต้น</p>	<p>ราคาเริ่มต้น 1.89 ล้านบาท</p>
	<p>กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย</p>	<p>ลูกค้าในพื้นที่ใกล้เคียงและครอบครัวใหม่ ลูกค้ากลุ่มพนักงานในพื้นที่/นิคมอุตสาหกรรม ลูกค้าทั่วไปที่ต้องการมีบ้านหลังที่ 2</p>
	<p>จุดเด่นของโครงการ</p>	<p>ที่ตั้งโครงการอยู่ใกล้ตลาดหนองมน การเดินทางเข้า-ออก สะดวกสบาย อยู่ใกล้แหล่งชุมชน และสถานที่ท่องเที่ยว คลับเฮาส์พร้อมสระว่ายน้ำ และสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน ที่จอดรถเพียงพอต่อการใช้งาน พร้อมระบบรักษาความปลอดภัย 24 ชม. พื้นที่สวนขนาดใหญ่ ภายในโครงการ ใช้วัสดุภัณฑ์ที่มีคุณภาพ ได้มาตรฐานในการก่อสร้าง</p>



### 3. โครงการอริณทรี ไพรวะซี

 <p>บ้านเดี่ยว ราคาเริ่มต้น 4.2 ล้านบาท</p>	<p>ผังบริเวณโครงการ</p> 
 <p>• 3 ห้องนอน • 3 ห้องน้ำ • 2卫 2 廁</p>	<p>ที่ตั้ง ถนนข้าวหลาม ตำบลแสนสุข อำเภอเมืองชลบุรี จังหวัดชลบุรี</p>
 <p>บ้านแฝด ราคาเริ่มต้น 3.69 ล้านบาท</p>	<p>สถานะ อยู่ระหว่างก่อสร้างและอยู่ระหว่างขาย</p>
 <p>• 3 ห้องนอน • 3 ห้องน้ำ • 2卫 2 廁</p>	<p>เนื้อที่โครงการ 15-0-40.4 ไร่</p>
	<p>ลักษณะโครงการ โครงการขนาดกลาง ประเภทบ้านเดี่ยว และบ้านแฝด</p>
<p>ลักษณะเฉพาะ บ้านเดี่ยว 7 หน่วยที่ดินเริ่มต้น 51 ตร.ว. บ้านแฝด 86 หน่วยที่ดินเริ่มต้น 37 ตร.ว.</p>	<p>มูลค่าโครงการ 360.44 ล้านบาท</p>
<p>ราคาขายเริ่มต้น บ้านเดี่ยว 4.70 ล้านบาท บ้านแฝด 4.19 ล้านบาท</p>	<p>กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย</p>
<p>ลูกค้าในพื้นที่ใกล้เคียงและครอบครัวใหม่</p>	<p>ลูกค้ากลุ่มพนักงานในพื้นที่/นิคมอุตสาหกรรม</p>
<p>ลูกค้าทั่วไปที่ต้องการมีบ้านหลังที่ 2</p>	<p>ที่ตั้งโครงการอยู่ใจกลางเมืองบางแสน</p>
<p>ที่ตั้งโครงการอยู่ใจกลางเมืองบางแสน</p>	<p>การเดินทางเข้า-ออก สะดวกสบาย อยู่ใกล้แหล่งชุมชนและสถานที่ท่องเที่ยว</p>
<p>สิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน</p>	<p>ที่จอดรถเพียงพอต่อการใช้งาน พร้อมระบบรักษาความปลอดภัย 24 ชม.</p>
<p>พื้นที่สวน ภายในโครงการ</p>	<p>ใช้วัสดุภัณฑ์ที่มีคุณภาพ ได้มาตรฐานในการก่อสร้าง</p>

### แสดงแผนที่ตั้งโครงการต่างๆ ของบริษัท



## โครงการอริณัติรี ไซรเวชี้

**โครงการอริณศิริ สปอร์ต วิลเลจ**

## โครงการอริณัติริ คันทริฮิตล์



เนื่องจากธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เป็นธุรกิจที่ต้องใช้ระยะเวลาในการพัฒนาโครงการ ดังนั้น รูปแบบการชำระเงินในการขายอสังหาริมทรัพย์ของบริษัท จึงเป็นลักษณะของการทยอยเก็บเงินล่วงหน้าจากลูกค้า โดยบริษัทได้กำหนดเงื่อนไขการชำระเงินให้สอดคล้องกับระยะเวลาในการพัฒนาโครงการ ซึ่งบริษัทได้แบ่งขั้นตอนในการรับชำระเงิน ดังนี้

- 1) เงินจอง : การชำระค่าจองจะเกิดขึ้นต่อเมื่อลูกค้าแสดงความสนใจในอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทและลงนามในสัญญาจองซื้อบ้านกับบริษัท
- 2) เงินทำสัญญาจะซื้อจะขาย (“เงินทำสัญญา”) : การชำระเงินทำสัญญาจะเกิดขึ้นเมื่อลูกค้าได้ลงนามในสัญญาจะซื้อจะขายอสังหาริมทรัพย์กับบริษัท
- 3) เงินดาวน์ : การชำระเงินจะเป็นไปตามเงื่อนไขที่กำหนดในสัญญาจะซื้อจะขายอสังหาริมทรัพย์ซึ่งบริษัทจะกำหนดจำนวนงวดการชำระเงินและระยะเวลาในการชำระเงินให้สอดคล้องกับระยะเวลาในการก่อสร้างในแต่ละโครงการ ทั้งนี้มูลค่าเงินจอง เงินทำสัญญาและเงินดาวน์รวมกันคิดเป็นประมาณร้อยละ 10 ของมูลค่าการขายอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งจะช่วยให้บริษัทสามารถขายให้แก่ลูกค้าที่ต้องการจองซื้อเพื่ออยู่อาศัยจริงมากกว่าลูกค้าที่ต้องการจองซื้อเพื่อเก็งกำไร
- 4) เงินโอนกรรมสิทธิ์ : การชำระเงินจะเกิดขึ้นเมื่อบริษัทมีการโอนกรรมสิทธิ์อสังหาริมทรัพย์ให้แก่ลูกค้า ทั้งนี้ลูกค้าโดยส่วนใหญ่จะขอสินเชื่อสถาบันการเงิน ดังนั้น ณ วันโอนกรรมสิทธิ์เจ้าหน้าที่สถาบันการเงินจะไปที่สำนักงานที่ดินเพื่อดำเนินการจดทะเบียนต่อไป

บริษัทมีมาตรการการติดตามลูกค้าที่ค้างชำระเงินงวดดาวน์ ซึ่งขั้นตอนการติดตามจะเป็นไปตามเงื่อนไขในสัญญาจะซื้อจะขายอสังหาริมทรัพย์ของบริษัท โดยบริษัทมีการจัดทำรายงานการติดตามลูกค้าค้างชำระ ซึ่งฝ่ายขายจะเป็นผู้รับผิดชอบในการติดตามลูกค้าค้างชำระ ทั้งนี้ บริษัทมีมาตรการการติดตามลูกค้าที่ค้างชำระเงินดาวน์ ดังนี้

ระยะเวลาค้างชำระเงินดาวน์	การดำเนินการ
เกินกว่า 1 งวด	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. กรณีเกินกำหนดชำระ 7 วัน จะส่งข้อความผ่านระบบโทรศัพท์มือถือ (SMS) และ/หรือ ข้อความผ่าน Application Chat สำหรับการแจ้งเตือน</li> <li>2. กรณีเกินกำหนดชำระ 15 วัน จะโทรศัพท์เพื่อบอกกล่าวแจ้งเตือน</li> </ol>
เกินกว่า 2 งวด ติดต่อกัน	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. แจ้งเตือนล่วงหน้าก่อนถึงกำหนดชำระ 7 วัน โดยส่งข้อความผ่านระบบโทรศัพท์มือถือ (SMS) และ/หรือ ข้อความผ่าน Application Chat</li> <li>2. กรณีเกินกำหนดชำระ 15 วัน จะโทรศัพท์เพื่อบอกกล่าวแจ้งเตือน</li> </ol>
เกินกว่า 3 งวด ติดต่อกัน	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. โทรศัพท์เพื่อบอกกล่าวแจ้งเตือน พร้อมทั้งส่งข้อความผ่านระบบโทรศัพท์มือถือ (SMS) และ/หรือ ข้อความผ่าน Application Chat</li> <li>2. กรณีแจ้งเตือนแล้วลูกค้ายังไม่ชำระเงินค้างดาวน์ จะออกไปแจ้งเตือนการค้างชำระและส่งไปรษณีย์ลงทะเบียนตอบรับ</li> <li>3. ภายหลังการออกไปแจ้งเตือนการค้างชำระและส่งไปรษณีย์ลงทะเบียนตอบรับแล้วเป็นระยะเวลา 15 วัน จะทำเอกสารยกเลิกสัญญาพร้อมยึดเงินดาวน์</li> </ol>

## 2.3 สิทธิประโยชน์ที่ได้รับ

- ไม่มี -

## 2.4 การตลาดและการแข่งขัน

### 2.4.1 กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

บริษัทมุ่งเน้นการจำหน่ายและตั้งราคาเพื่อตอบสนองกลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ตั้งแต่ระดับกลางขึ้นไปเป็นหลัก โดยกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทมีทั้งลูกค้าที่ต้องการบ้านหลังที่สอง ลูกค้าที่แยกมาจากรอบครัวขยาย และลูกค้าที่เข้ามาทำงานภายในนิคมอุตสาหกรรมและพื้นที่ใกล้เคียง โดยลูกค้าของบริษัทส่วนใหญ่เป็นกลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ 30,000 – 80,000 บาทต่อเดือนเป็นหลัก นอกจากนี้ บริษัทยังมีแผนที่จะพัฒนาโครงการในรูปแบบตึกสูงโดยมุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ตั้งแต่ 30,000 บาทต่อเดือนขึ้นไปเนื่องจากลูกค้ากลุ่มนี้จะได้รับผลกระทบจากความผันผวนทางเศรษฐกิจน้อยกว่า ส่งผลให้บริษัทได้รับผลกระทบน้อยกว่าการมุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าที่มีระดับรายได้ต่ำกว่า 30,000 บาทต่อเดือน

สำหรับเกณฑ์ที่ใช้ในการตัดสินใจของลูกค้าผู้ซื้ออสังหาริมทรัพย์ได้แก่วัสดุที่ใช้ในการก่อสร้าง ทำเลที่มีศักยภาพเช่น ทำเลที่อยู่ใกล้ถนนสายหลัก ทำเลที่ตั้งที่อยู่ใกล้กับชุมชนเดิม ซึ่งสามารถเข้าถึงสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ได้อย่างสะดวกสบาย และการพิจารณาคุณภาพของชุมชนแวดล้อมก็เป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่สำคัญในการตัดสินใจของผู้ซื้อ ซึ่งบริษัทได้ให้ความสำคัญอย่างมากในการเลือกพิจารณาโครงการเพื่อให้ผู้ที่ตัดสินใจซื้ออสังหาริมทรัพย์ของบริษัทมีความอุ่นใจและมีคุณภาพชีวิตที่ดี นอกจากนี้ การจัดให้มีพื้นที่ใช้สอยส่วนกลางของโครงการขนาดใหญ่ก็เป็นอีกหนึ่งในปัจจัยที่ช่วยให้ลูกค้าตัดสินใจเลือกซื้ออสังหาริมทรัพย์จากบริษัท

### 2.4.2 กลยุทธ์ทางด้านผลิตภัณฑ์

เนื่องด้วยสภาวะอสังหาริมทรัพย์ในจังหวัดชลบุรีมีแนวโน้มที่จะเติบโตขึ้น โดย ณ เดือน ธันวาคม 2560 ในจังหวัดชลบุรีมีประชากรในจังหวัดที่อยู่ในช่วงอายุ 20-49 ปี ประมาณร้อยละ 48.81 ของประชากรทั้งจังหวัด (ที่มา : กรมการปกครอง กระทรวงมหาดไทย) ประกอบกับการเข้ามาทำงานของคนต่างถิ่นที่เข้ามาทำงานในเขตอุตสาหกรรมของจังหวัด ทำให้บริษัทมีแนวคิดในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อรองรับครอบครัวทุกขนาด และเพื่อให้ตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้า บริษัทได้มีการสำรวจและศึกษาทำเลที่ตั้งของโครงการในการกำหนดตำแหน่งที่ตั้งของผลิตภัณฑ์ โดยบริษัทเลือกพัฒนาโครงการที่ประกอบด้วย บ้านเดี่ยว บ้านแฝด และทาวน์โฮม รวมถึงมีแผนที่จะพัฒนาโครงการในรูปแบบคอนโดมิเนียม

สำหรับในโครงการอรินสิริ สปอร์ต วิลเลจ เป็นโครงการซึ่งประกอบไปด้วยบ้านเดี่ยว บ้านแฝด และทาวน์โฮม โดยเริ่มจำหน่ายที่มีขนาดพื้นที่ขนาดตั้งแต่ 22.8 ตารางวาเพื่อตอบสนองความต้องการและรองรับกับครอบครัวทุกขนาดรวมไปถึงความชอบของลูกค้าต่อลักษณะบ้านที่พักอาศัยที่แตกต่างกัน นอกจากความแตกต่างของประเภทที่พักอาศัยแล้วเพื่อตอบสนองต่อความต้องการของกลุ่มลูกค้าที่ต่างกันบริษัทจึงมุ่งเน้นการสร้างบ้านในรูปแบบทาวน์โฮมสำหรับโครงการอรินสิริ คันทรี ฮิลล์ หรือแผนการพัฒนาโครงการรูปแบบคอนโดมิเนียมต่อไปในอนาคต ทั้งนี้จุดเด่นของบริษัทคือบริการหลังการขายโดยใช้ชื่อว่า “อรินสิริ โฮมแคร์” โดยบริษัทจะมีหน่วยจัดการดูแลปัญหาต่างๆ ให้แก่ลูกค้าในโครงการต่อเนื่องไปอีกเป็นระยะเวลา 1 ปีหลังการโอนขายบ้านให้แก่ลูกค้าเช่นดูแลซ่อมแซมเบื้องต้นได้แก่ ซ่อมแซมหน้าต่าง

อูมิเนียม ประตูปรีโมทไฟฟ้า หลอดไฟ ช่อมปลั๊กไฟฟ้า ช่อมก๊อกรน้ำ หัวฉีดชำระ ดูแลความสะอาดและภูมิทัศน์โครงการเป็นต้นรวมทั้งเป็นตัวกลางในการติดต่อประสานงานกับผู้รับเหมาในการเข้าซ่อมแซมบ้านในระยะเวลารับประกัน

#### 2.4.3 กลยุทธ์ทางด้านราคา

บริษัทมีนโยบายในการกำหนดราคาให้มีความเหมาะสมต่อกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย โดยบริษัทมุ่งเน้นการพัฒนาโครงการเพื่อที่อยู่อาศัยสำหรับผู้ซื้อที่มีรายได้ระดับปานกลาง ดังนั้นระดับราคาของโครงการจึงเป็นปัจจัยสำคัญอีกหนึ่งปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อที่พักอาศัยในโครงการของบริษัท นอกจากนี้ บริษัทยังมีเกณฑ์การพิจารณาระดับราคาจากปัจจัยต่างๆ เช่น ทำเลที่ตั้งของโครงการ ขนาดพื้นที่ใช้สอย เป็นต้น และบริษัทยังได้คำนึงถึงการพิจารณากำหนดราคาขายบ้านจัดสรรในโครงการให้มีความเหมาะสมจากการพิจารณาถึงต้นทุนด้านต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นมูลค่าที่ดิน ค่าใช้จ่ายในการออกแบบ ค่าใช้จ่ายในการก่อสร้าง และค่าใช้จ่ายต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง โดยมุ่งเน้นให้ลูกค้ามีความพึงพอใจและรู้สึกถึงความคุ้มค่า นอกจากนี้ บริษัทจะต้องสามารถรักษาระดับอัตราผลตอบแทนให้อยู่ในระดับที่เหมาะสมตามที่ต้องการได้ ทั้งนี้ บริษัทอาจใช้กลยุทธ์การกำหนดราคาที่แตกต่างกันไปในแต่ละช่วงเวลาขึ้นอยู่กับระดับการแข่งขัน สภาพแวดล้อมและปัจจัยอื่น ๆ ที่เกิดขึ้น ณ ขณะใดขณะหนึ่งภายใต้กรอบอำนาจอนุมัติของบริษัท ซึ่งผลกำไรของบริษัทจะต้องไม่ต่ำกว่าประมาณการอัตรากำไรขั้นต่ำที่บริษัทประมาณการไว้

#### 2.4.4 กลยุทธ์ทางด้านสื่อสารการตลาดและส่งเสริมการขาย

บริษัทมีกลยุทธ์ในการสื่อสารเพื่อให้สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ซึ่งบริษัทให้ความสำคัญกับการสื่อสารการตลาดในรูปแบบต่างๆ หลากหลายช่องทาง โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้กลุ่มลูกค้าเป้าหมายสามารถรับรู้และจดจำชื่อบริษัทและโครงการของบริษัทได้ ดังนี้

- 1) การโฆษณาผ่านสื่อสารมวลชน (Mass Media) เช่น สิ่งพิมพ์ต่างๆ เพื่อเป็นการสื่อสารการตลาดในวงกว้าง โดยบริษัทจะเน้นการใช้สื่อบริเวณพื้นที่ภายในจังหวัดที่โครงการตั้งอยู่เพื่อสื่อสารทางการตลาดให้ตรงกับลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย
- 2) การสื่อสารผ่านสื่อกลางแจ้ง (Outdoor Media) เช่น ป้ายบิลบอร์ด ป้ายบอกทาง เพื่อเป็นการสื่อสารกับกลุ่มลูกค้าที่อยู่รอบๆ โครงการหรือบริเวณใกล้เคียงกับทำเลที่ตั้งโครงการเป็นหลัก หรือในพื้นที่รอบๆ บริเวณกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
- 3) การสื่อสารในช่องทางเลือกอื่น ๆ (Below The Line) เช่น การแถลงข่าวเปิดตัวโครงการใหม่ การออกบูธแสดงสินค้าตามสถานที่ต่างๆ ที่กลุ่มเป้าหมายนิยมไป อาทิเช่น ศูนย์การค้าภายในจังหวัด เป็นต้น โดยเน้นการนำเสนอข้อมูลเกี่ยวกับโครงการเพื่อให้ลูกค้าเห็นถึงบรรยากาศของโครงการและเป็นการกระตุ้นให้ลูกค้าเข้ามาเยี่ยมชมโครงการ การจัดกิจกรรมบริเวณพื้นที่ภายในโครงการ การจัดกิจกรรมร่วมกับองค์กรอื่น รวมทั้งการจัดกิจกรรมลูกค้าสัมพันธ์ (CRM) กับลูกค้าที่ซื้อโครงการของบริษัทไปแล้ว เพื่อให้ลูกค้าได้เข้ามามีส่วนร่วมกับบริษัท อันเป็นการสร้างความสัมพันธ์อันดีในระยะยาว ซึ่งจะทำให้เกิดการแนะนำและบอกต่อเกี่ยวกับโครงการของบริษัทไปยังผู้บริโภคอื่นๆต่อไป เป็นต้น
- 4) การสื่อสารการตลาดในช่องทางสื่อใหม่ (New Media) เช่น การสื่อสารผ่านทางเว็บไซต์ของบริษัท ([www.arinsiri.com](http://www.arinsiri.com)) ซึ่งการสื่อสารดังกล่าวจะครอบคลุมการสื่อสารทางการตลาดไปยังกลุ่มลูกค้าที่อยู่นอกพื้นที่ได้กว้างกว่าการสื่อสารประเภทอื่น ๆ



ในด้านของการส่งเสริมการขายบริษัทจะพิจารณาถึงแรงจูงใจที่จะทำให้ผู้บริโภคตัดสินใจซื้อในรูปแบบต่าง ๆ ก่อนแล้วจึงนำมาพิจารณาเพื่อนำมาออกแบบโปรโมชั่นเพื่อส่งเสริมการขายในช่วงเวลา ณ หนึ่ง อาทิเช่น การแถมประตูรั้วหน้าบ้านอัตโนมัติ การแถมสร้อยคอทองคำการแถมโทรทัศน์ ตู้เย็น หรือส่วนลด ณ วันโอนกรรมสิทธิ์ เป็นต้น

#### 2.4.5 กลยุทธ์ทางการจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

บริษัทเป็นผู้จำหน่ายอสังหาริมทรัพย์ของบริษัททั้งหมดด้วยทีมขายของบริษัทเอง โดยบริษัทมีช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์โดยตรงผ่านสำนักงานขายบนพื้นที่หน้าโครงการ ด้วยทีมงานขายที่มีความเป็นมืออาชีพ ซึ่งมีความรู้และเข้าใจในผลิตภัณฑ์เป็นอย่างดี สามารถอธิบายให้ลูกค้าและผู้ที่เกี่ยวข้องได้รับรู้รับทราบรายละเอียดและข้อมูลของโครงการ และมีบ้านตัวอย่างเปิดแสดงให้ผู้ที่เกี่ยวข้องชม ณ ที่ตั้งโครงการ โดยมีทีมขายประจำโครงการและมีการกำหนดค่านายหน้าในการขายเพื่อสร้างแรงจูงใจให้แก่พนักงานขายภายใต้กรอบนโยบายของบริษัท นอกจากนี้บริษัทยังได้เปิดช่องทางการจำหน่ายอื่น เช่น การตั้งจุดประชาสัมพันธ์และแสดงภาพตัวอย่างโครงการพร้อมทั้งเปิดช่องทางการจำหน่ายที่ห้างสรรพสินค้าชั้นนำและห้างสรรพสินค้าท้องถิ่นเป็นการชั่วคราวตามความเหมาะสมของช่วงเวลาในละแวกพื้นที่ใกล้เคียงกับโครงการ

#### 2.4.6 ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

สถานะของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์สามารถพิจารณาได้จากสถานะเศรษฐกิจในช่วงเวลานั้นๆ ซึ่งได้รับผลกระทบจากปัจจัยที่ขับเคลื่อนเศรษฐกิจทั้งระดับมหภาคและระดับจุลภาค เช่น อัตราดอกเบี้ย อัตราเงินเฟ้อ การเติบโตของเศรษฐกิจหรือเสถียรภาพทางการเมือง ต่างก็เป็นปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ทั้งสิ้น

##### ภาพรวมภาวะเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศไทย

ธนาคารแห่งประเทศไทยเผยแพร่รายงานทิศทางเศรษฐกิจไทยปี 2563 ชะลอต่ำกว่าที่คาดและต่ำกว่าศักยภาพ เนื่องจากผลกระทบจากโรคไวรัสโคโรนาหรือโควิด-19 (COVID-19) ปัญหาภัยแล้งที่รุนแรงกว่าที่คาด และพระราชบัญญัติงบประมาณรายจ่ายประจำปีงบประมาณ พ.ศ. 2563 ที่ล่าช้า

ภาพรวมเศรษฐกิจปี 2562 นักวิเคราะห์หลายสำนักคาดการณ์ว่าเศรษฐกิจไทยจะเติบโตที่ร้อยละ 4 อยู่ในช่วงระดับศักยภาพ แต่ผลกระทบภาวะกีดกันทางการค้าสหรัฐ-จีน ทำให้ส่งออกหดตัวขยายตัวต่ำกว่าระดับศักยภาพ เศรษฐกิจปี 2563 คาดว่าจะขยายตัวดีขึ้น แต่เกิดภาวะระบาดของไวรัสโควิด-19 ส่งผลกระทบต่อการค้าการลงทุน การจ้างงานของภาคเอกชน และภาคการท่องเที่ยว

การส่งออกสินค้าของไทยคาดว่าจะขยายตัวเล็กน้อยเนื่องจากมีปัจจัยสนับสนุนหลายด้าน คือ

- (1) ความขัดแย้งทางการค้าสหรัฐ-จีนมีทิศทางดีขึ้น หลังบรรลุข้อตกลงทางการค้าเฟสแรก
- (2) วัฏจักรอิเล็กทรอนิกส์ทยอยฟื้นตัว ส่วนหนึ่งมาจากการเริ่มใช้งานระบบ 5G แต่การระบาดของไวรัสโควิด-19 อาจส่งผลกระทบต่อระยะเวลาและความเร็วในการฟื้นตัวได้

การท่องเที่ยว เริ่มเจอปัญหาใหญ่การท่องเที่ยวแม้จะมีขนาดเล็กในระบบเศรษฐกิจเมื่อเทียบกับภาคส่งออก แต่การท่องเที่ยวมีส่วนสำคัญในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจ หลังการระบาดของไวรัสโควิด-19 ทำให้จำนวนนักท่องเที่ยวลดลงมากส่งผลกระทบต่อธุรกิจที่เกี่ยวข้องเนื่องจากการท่องเที่ยว ซึ่งมีสัดส่วนการจ้างงานอยู่ที่ร้อยละ 23.5

การบริโภคภาคเอกชนมีความเปราะบางแม้การจ้างงานและรายได้ครัวเรือนจะได้รับผลกระทบจากการส่งออกที่ลดลง แต่การบริโภคโดยรวมขยายตัวได้ดี แต่ปี 2563 การบริโภคภาคเอกชนจะมีแนวโน้มชะลอตัวลงตามปัจจัยพื้นฐานด้าน

รายได้ รายได้เกษตรกรคาดว่าจะลดลงจากปีก่อน ปัญหาภัยแล้งทำให้ผลผลิตหดตัว รายได้นอกภาคเกษตรคาดว่าจะชะลอตัว โดยเฉพาะรายได้ค่าบริการที่เกี่ยวข้องเนื่องจากการท่องเที่ยวที่ได้รับผลกระทบรุนแรงจากโควิด-19

การส่งออกปรับตัวดีขึ้น แต่ต้องใช้เวลากว่าจะนำมาสู่การจ้างงาน การเปลี่ยนแปลงเชิงโครงสร้างที่ภาคธุรกิจนำระบบอัตโนมัติเข้ามาทดแทนแรงงานมากขึ้น ส่งผลให้ค่าจ้างแรงงานเติบโตน้อยลง แรงงานบางส่วนจึงอาศัยการก่อกวนเพื่อการบริโภคมากขึ้นจนกลายเป็นปัญหานี้ครัวเรือนที่อยู่ในระดับสูง

อัตราเงินเฟ้อ ต่ำกว่าขอบล่างของกรอบเป้าหมายปี 2563 คาดว่าอัตราเงินเฟ้อมีแนวโน้มต่ำกว่าขอบล่างของกรอบเป้าหมายตามแรงกดดันด้านอุปสงค์ที่ยังอยู่ในระดับต่ำรวมถึงอัตราเงินเฟ้อหมวดพลังงานมีแนวโน้มลดลงตามความต้องการใช้น้ำมันที่ลดลงจากการระบาดของโควิด-19 อัตราเงินเฟ้อพื้นฐานปรับขึ้นเล็กน้อยจากค่าแรงขั้นต่ำที่ปรับเพิ่มขึ้น อัตราเงินเฟ้อหมวดอาหารสดเพิ่มขึ้นจากผลกระทบปัญหาภัยแล้งทำให้ราคาสินค้าเกษตรสูงขึ้น

ปัจจัยเสี่ยงที่ทำให้การขยายตัวทางเศรษฐกิจต่ำกว่าคาด

- การระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโควิด-19 ส่งผลกระทบมากกว่าที่ประเมินไว้
- การค้าการลงทุนในระดับโลก ความขัดแย้งจีน-สหรัฐฯ มีความไม่แน่นอน
- การลงทุนในโครงการขนาดใหญ่อาจได้รับผลกระทบจากปัญหาเสถียรภาพทางการเมือง
- ตลาดแรงงาน รายได้ครัวเรือน ใช้เวลาในการฟื้นตัวนานกว่าอดีต

นโยบายการเงินปี 2562 เศรษฐกิจชะลอตัวจากภาคส่งออก ส่งผลให้จ้างงานลดลง นโยบายการเงินได้ลดอัตราดอกเบี้ยนโยบาย 2 ครั้งในช่วงครึ่งหลังของปี เพื่อเอื้อให้อัตราเงินเฟ้อทั่วไปกลับสู่กรอบเป้าหมาย การประชุมช่วงต้นปี 2563 กนง. เห็นว่านโยบายการเงินผ่อนคลายเพิ่มขึ้นช่วยลดผลกระทบจากปัจจัยลบที่เกิดขึ้น จึงให้ลดอัตราดอกเบี้ยนโยบาย เป็นอัตราดอกเบี้ยนโยบายที่ต่ำที่สุดในประวัติศาสตร์ที่ร้อยละ 1 สำหรับการดำเนินนโยบายต่อไป ขึ้นอยู่กับพัฒนาการของข้อมูลการขยายตัวทางเศรษฐกิจ

สรุป เศรษฐกิจไทยปี 2563 ยังคงเป็นอีกปีที่เติบโตต่ำกว่าระดับศักยภาพทั้งปัจจัยชั่วคราวคือ การระบาดของไวรัสโควิด-19 ปัญหาภัยแล้ง และ พ.ร.บ.งบประมาณล่าช้า นอกจากนี้ ยังมีปัญหาเชิงโครงสร้างที่เป็นปัญหาเรื้อรังมานาน เช่น ความสามารถในการแข่งขันของภาคการส่งออก ปัญหาความเหลื่อมล้ำและการกระจายรายได้ของภาคครัวเรือน ปัญหานี้ครัวเรือนที่ผูกโยงกัน การแก้ปัญหาไม่สามารถพึ่งพาการกระตุ้นผ่านมาตรการการคลังระยะสั้นได้ แต่ต้องผ่าตัดเศรษฐกิจไทยโดยความร่วมมือจากทุกภาคส่วนเพื่อยกระดับความสามารถในการแข่งขันได้

ที่มา – ธนาคารแห่งประเทศไทย

#### สถานการณ์ตลาดที่อยู่อาศัยในจังหวัดภูเก็ตไตรมาส 4 ปี 2562 และแนวโน้ม 2563

ในช่วงไตรมาส 4 ปี 2562 สถานการณ์ตลาดที่อยู่อาศัยในจังหวัดภูมิกาด้านอุปสงค์มีการปรับตัวเพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน การปรับตัวเพิ่มขึ้นของปี 2562 โอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยทั้งจำนวนหน่วยและมูลค่า ทั้งนี้การโอนกรรมสิทธิ์มีจำนวนสูงสุดในรอบ 4 ปี (16 ไตรมาส) นับตั้งแต่ไตรมาส 4 ปี 2558 โดยเป็นผลมาจากมาตรการกระตุ้นธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ของภาครัฐเพื่อลดผลกระทบจากนโยบายการควบคุมสินเชื่อ ซึ่งทยอยออกมาตรการกระตุ้นอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ช่วงไตรมาส 2 มาจนถึงปลายปี เช่น มาตรการลดหย่อนภาษีไม่เกิน 200,000 บาทสำหรับผู้ซื้อบ้านหลังแรก ราคาไม่เกิน 5 ล้านบาท มาตรการลดค่าธรรมเนียมการจดทะเบียนสิทธิและนิติกรรม (การโอนและการจำนอง) เหลือร้อยละ 0.01 สำหรับที่อยู่อาศัยใหม่และมือสองราคาไม่เกิน 1 ล้านบาท มาตรการบ้านดีมีดาวน์ที่สนับสนุนเงินดาวน์ 50,000 บาทต่อราย ให้กับประชาชนผู้ซื้อบ้านที่มีรายได้ไม่เกิน 1,200,000 บาทต่อปีและมาตรการลดค่าธรรมเนียมการจดทะเบียนสิทธิและ

นิติกรรม (การโอนและการจำนอง) เหลือร้อยละ 0.01 สำหรับที่อยู่อาศัยใหม่ (ในโครงการจัดสรรและอาคารชุด) ราคาไม่เกิน 3 ล้านบาท เป็นต้น

เมื่อพิจารณาด้านอุปทานที่อยู่อาศัยการออกใบอนุญาตจัดสรรมีจำนวน โครงการลดลงเล็กน้อยแต่มีจำนวนหน่วยเพิ่มสูงขึ้นเมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปี 2561 และยังมีจำนวนสูงสุดในรอบ 6 ปี (24 ไตรมาส) นับตั้งแต่ไตรมาส 4 ปี 2556 โดยส่วนใหญ่กว่าร้อยละ 54 ของจำนวนหน่วยทั้งหมดอยู่ในภาคตะวันออก โดยเฉพาะ 3 จังหวัดในกลุ่ม EEC ได้แก่ จังหวัดชลบุรี ระยอง และฉะเชิงเทรา ที่มีจำนวนหน่วยที่ได้รับอนุญาตจัดสรรที่ดินสูงสุด 5 จังหวัดแรกในภูมิภาค ในส่วนของการออกใบอนุญาตก่อสร้างที่อยู่อาศัยมีจำนวนลดลง เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปี 2561 โดยลดลงทั้งแนวราบและอาคารชุดเป็นผลมาจากอุปทานที่อยู่อาศัยที่เหลืออยู่ค่อนข้างมากประกอบกับผู้ประกอบการบางส่วนยังคงชะลอการลงทุนเพิ่มตามภาวะเศรษฐกิจที่ยังขยายตัวไม่ดีเท่าที่ควร

สำหรับภาพรวมในปี 2562 สถานการณ์ตลาดที่อยู่อาศัยทั้งในด้านอุปสงค์และอุปทานมีการปรับตัวเพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับปี 2561 เป็นผลมาจากมาตรการกระตุ้นธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ของภาครัฐที่ทยอยออกมาอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ไตรมาส 2 จนถึงปลายปี โดยเฉพาะในกลุ่มจังหวัด EEC ซึ่งได้รับการส่งเสริมการลงทุนจากภาครัฐจึงทำให้มีการปรับตัวเพิ่มสูงกว่าภูมิภาคอื่น พิจารณาในด้านอุปสงค์ภาพรวมการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยมีการปรับตัวเพิ่มขึ้นทั้งจำนวนหน่วยและมูลค่าเมื่อเทียบกับปี 2561 เป็นการเพิ่มขึ้นของประเภทแนวราบ แต่อาคารชุดมีจำนวนลดลง ในด้านอุปทานการออกใบอนุญาตจัดสรรที่ดินมีจำนวนหน่วยเพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับปี 2561 ภาพรวมการออกใบอนุญาตก่อสร้างมีการปรับตัวเพิ่มขึ้นเล็กน้อยเมื่อเทียบกับปี 2561 โดยเป็นการเพิ่มขึ้นของอาคารชุดแต่ประเภทแนวราบมีจำนวนลดลง อย่างไรก็ตามในปี 2562 การออกใบอนุญาตจัดสรรที่ดินและการออกใบอนุญาตก่อสร้างอาคารยังคงมีจำนวนต่ำกว่าค่าเฉลี่ย 5 ปีย้อนหลัง

แนวโน้มในปี 2563 ยังต้องติดตามและเฝ้าระวังปัจจัยเสี่ยงทั้งภายในและภายนอกประเทศที่ส่งผลกระทบต่อขยายตัวทางเศรษฐกิจ เช่น ผลกระทบการส่งออกจากการแข็งตัวของค่าเงินบาท การกีดกันทางการค้า สถานะภัยแล้งที่อาจจะทำให้ผลผลิตทางการเกษตรไม่ดีเท่าที่ควรจึงคาดว่าภาพรวมอุปสงค์ (การโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัย) และอุปทานด้านที่อยู่อาศัย (การออกใบอนุญาตจัดสรรที่ดินและการออกใบอนุญาตก่อสร้างอาคาร) จะลดลงจากปี 2562 ทั้งจำนวนหน่วยและมูลค่า

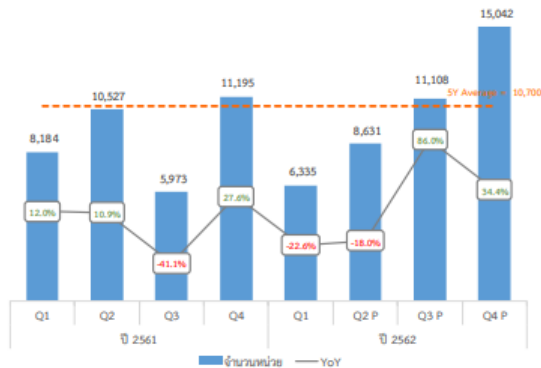
## 1. สถานการณ์ด้านอุปทานที่อยู่อาศัย

### 1.1. การออกใบอนุญาตจัดสรรที่ดินในจังหวัดภูมิภาค

ในไตรมาส 4 ปี 2562 มีโครงการที่อยู่อาศัยที่ได้รับอนุญาตจัดสรรที่ดินจากกรมที่ดินจำนวน 118 โครงการ 15,042 หน่วยจำนวน โครงการลดลงเล็กน้อยร้อยละ -0.8 แต่จำนวนหน่วยมีการปรับตัวเพิ่มขึ้นอย่าง ต่อเนื่องตั้งแต่ไตรมาส 1 จนถึงไตรมาส 4 ที่เพิ่มขึ้นถึงร้อยละ 34.4 เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปี 2561 และมีจำนวนสูงสุดในรอบ 6 ปี (24 ไตรมาส) นับตั้งแต่ไตรมาส 4 ปี 2556 (ดูแผนภูมิที่ 1)

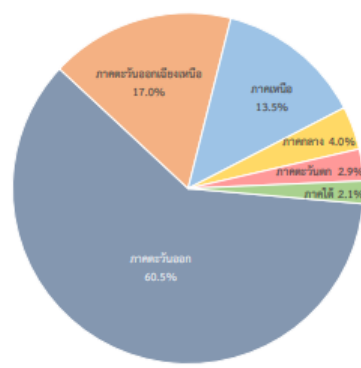


**แผนภูมิที่ 1** การออกใบอนุญาตจัดสรรที่ดินเพื่อที่อยู่อาศัยในจังหวัด  
ภูมิภาค ไตรมาส 4 ปี 2562



ที่มา : ศูนย์ข้อมูลสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์  
หมายเหตุ : P หมายถึง ข้อมูลเบื้องต้น

**แผนภูมิที่ 2** สัดส่วนจำนวนหน่วยการออกใบอนุญาตจัดสรรที่ดินเพื่อ  
ที่อยู่อาศัยในจังหวัดภูมิภาค ไตรมาส 4 ปี 2562



ที่มา : ศูนย์ข้อมูลสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์  
หมายเหตุ : เป็นข้อมูลเบื้องต้น

ในแต่ละภูมิภาคการพบว่าออกใบอนุญาตจัดสรรที่ดินส่วนใหญ่จะอยู่ในภาคตะวันออกมากที่สุด คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 60.5 ของจำนวนการออกใบอนุญาตจัดสรรที่ดินทั้งหมด ซึ่งมีจำนวน 60 โครงการ มีจำนวนหน่วย 9,107 หน่วย เพิ่มขึ้นทั้งจำนวนโครงการและจำนวนหน่วยร้อยละ 3.4 และ 61.1 ตามลำดับ เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปี 2561 ทั้งนี้ยังคงเป็นผลต่อเนื่องมาจาก 3 จังหวัดในกลุ่มของ EEC (จังหวัดชลบุรี ระยอง และฉะเชิงเทรา) รองลงมาคือภาคตะวันออกเฉียงเหนือภาคเหนือ ภาคกลาง ภาคตะวันตก และภาคใต้ (ดูแผนภูมิที่ 2)

ในปี 2562 ทั้งปี มีการออกใบอนุญาตจัดสรรที่ดินเพื่อที่อยู่อาศัยในจังหวัดภูมิภาคจำนวน 416 โครงการ 41,116 หน่วยเพิ่มขึ้นทั้งจำนวนโครงการและจำนวนหน่วยร้อยละ 13.0 และ 14.6 ตามลำดับ เมื่อเทียบกับปี 2561 หากพิจารณาข้อมูลปี 2560 ถึง 2562 จะพบว่าการออกใบอนุญาตจัดสรรที่ดินมีแนวโน้มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง แต่อย่างไรก็ตามจำนวนหน่วยในแต่ละปีก็ยังต่ำกว่าค่าเฉลี่ย 5 ปี ซึ่งมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 42,800 หน่วย

เมื่อจำแนกในแต่ละภูมิภาคพบว่าออกใบอนุญาตจัดสรรที่ดินส่วนใหญ่ จะอยู่ในภาคตะวันออกมากที่สุด จำนวน 186 โครงการ 22,300 หน่วยคิดเป็นร้อยละ 4.25 ของจำนวนการออกใบอนุญาตจัดสรรที่ดินทั้งหมด โดยเพิ่มขึ้นทั้งจำนวนโครงการ และจำนวนหน่วยร้อยละ 6.3 และ 23.7 ตามลำดับ เมื่อเทียบกับปี 2561 รองลงมา คือภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ภาคเหนือ ภาคกลาง ภาคใต้ และภาคตะวันตก

**ตารางที่ 1** การออกใบอนุญาตจัดสรรที่ดินเพื่อที่อยู่อาศัยเรียงลำดับตามภาค ในปี 2562

ลำดับ	ภาค	จำนวนโครงการ	จำนวนหน่วย	สัดส่วนจำนวนหน่วย	ที่ดินจัดสรร	บ้านเดี่ยว	บ้านแฝด	ทาวน์เฮาส์	อาคารพาณิชย์
1	ภาคตะวันออก	186	22,300	54.2%	133	4,175	3,481	14,236	275
2	ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ	63	6,239	15.2%	359	3,378	1,051	1,288	163
3	ภาคเหนือ	69	5,997	14.6%	447	2,910	586	1,816	238
4	ภาคกลาง	32	3,060	7.4%	113	760	558	1,408	221
5	ภาคใต้	39	2,246	5.5%	137	547	450	954	158
6	ภาคตะวันตก	27	1,274	3.1%	198	643	208	194	31

ที่มา : ศูนย์ข้อมูลสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์  
หมายเหตุ : เป็นข้อมูลเบื้องต้น

เมื่อพิจารณารายจังหวัดที่มีการออกใบอนุญาตจัดสรรที่ดินสูงสุด 5 อันดับแรก ในปี 2562 ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 69.8 ของจำนวนการออกใบอนุญาตจัดสรรที่ดินทั้งหมด อันดับ 1 ได้แก่ จังหวัดระยอง คิดเป็นร้อยละ 3.62 (พบมากในอำเภอ

ปลวกแดง นิคมพัฒนา และเมืองระยอง) อันดับ 2 จังหวัดชลบุรี คิดเป็นร้อยละ 23.5 (พบมากในอำเภอศรีราชา เมืองชลบุรี และพานทอง) อันดับ 3 จังหวัด เชียงใหม่คิดเป็นร้อยละ 8.8 (พบมากในอำเภอสันกำแพง สันทรายและหางดง) อันดับ 4 จังหวัดนครราชสีมา คิดเป็นร้อยละ 7.9 (พบมากในอำเภอเมืองนครราชสีมา สูงเนิน และปากช่อง) และอันดับ 5 จังหวัด ฉะเชิงเทราคิดเป็นร้อยละ 5.9 (พบมากในอำเภอบางปะกง เมืองฉะเชิงเทรา และแปลงยาว) จะพบว่าใน 5 อันดับแรกเป็น จังหวัดที่อยู่ในกลุ่มของ EEC ถึง 3 จังหวัด โดยมีสัดส่วนรวมกันสูงถึงร้อยละ 53.1ของการออกใบอนุญาตจัดสรรที่ดิน ทั้งหมด (ดูตารางที่ 2)

**แผนภูมิที่ 3** การออกใบอนุญาตจัดสรรที่ดินเพื่อที่อยู่อาศัยในจังหวัด ภูมิภาค ปี 2562 แนวโน้มปี 2563



ที่มา : ศูนย์ข้อมูลสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์  
หมายเหตุ : P หมายถึง ข้อมูลเบื้องต้น, F หมายถึง ข้อมูลพยากรณ์

**แผนภูมิที่ 4** สัดส่วนจำนวนหน่วยการออกใบอนุญาตจัดสรรที่ดินเพื่อที่อยู่อาศัยในจังหวัดภูมิภาค ปี 2562



ที่มา : ศูนย์ข้อมูลสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์  
หมายเหตุ : เป็นข้อมูลเบื้องต้น

**ตารางที่ 2** จังหวัดที่มีการออกใบอนุญาตจัดสรรที่ดินเพื่อที่อยู่อาศัยมากที่สุด 5 อันดับแรก ในปี 2562

ลำดับ	จังหวัด	จำนวนโครงการ	จำนวนหน่วย	สัดส่วนจำนวนหน่วย	ที่ดินจัดสรร	บ้านเดี่ยว	บ้านแฝด	ทาวน์เฮาส์	อาคารพาณิชย์
1	ระยอง	77	9,707	23.6%	21	1,952	1,164	6,532	38
2	ชลบุรี	81	9,678	23.5%	39	1,064	1,511	6,933	131
3	เชียงใหม่	34	3,630	8.8%	386	1,798	436	978	32
4	นครราชสีมา	27	3,260	7.9%	185	1,960	534	504	77
5	ฉะเชิงเทรา	17	2,429	5.9%	31	962	786	601	49

ที่มา : ศูนย์ข้อมูลสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์  
หมายเหตุ : เป็นข้อมูลเบื้องต้น

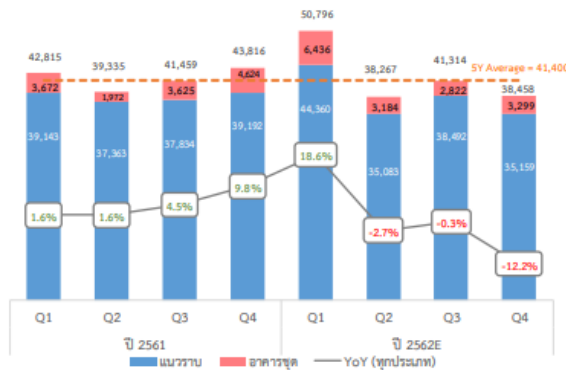
สำหรับแนวโน้มการออกใบอนุญาตจัดสรรที่ดินในจังหวัดภูมิภาคปี 2563 ศูนย์ข้อมูล อสังหาริมทรัพย์ คาดว่าจะมีประมาณ 40,214 หน่วยโดยมีช่วงคาดการณ์อยู่ประมาณ 36,192 ถึง 41,420 หน่วย มีการเปลี่ยนแปลงระหว่างร้อยละ -12.0 ถึงร้อยละ 0.7 เมื่อเทียบกับปี 2562 ซึ่งมีจำนวน 41,116 หน่วย

## 1.2. การออกใบอนุญาตก่อสร้างที่อยู่อาศัยในจังหวัดภูมิภาค

ในช่วงไตรมาส 4 ปี 2562 มีการออกใบอนุญาตก่อสร้างที่อยู่อาศัยในจังหวัดภูมิภาคทั้งที่เป็น บ้านที่ประชาชนสร้างเอง และบ้านในโครงการจัดสรรมีจำนวนประมาณ 38,458 หน่วยลดลงร้อยละ -12.2 เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของ

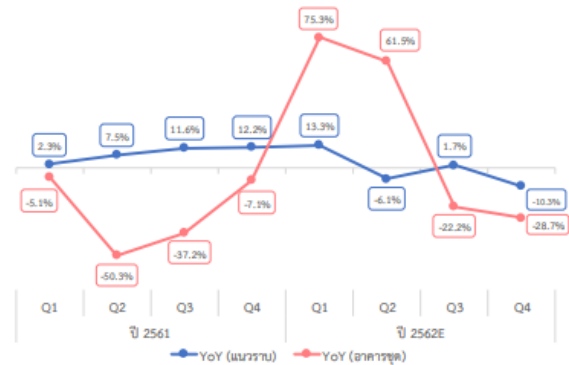
ปี 2561 แบ่งเป็นการออกใบอนุญาตก่อสร้างที่อยู่อาศัยแนวราบจำนวนประมาณ 35,159 หน่วย และอาคารชุดจำนวนประมาณ 3,299 หน่วย โดยลดลงทั้งประเภทแนวราบและอาคารชุด ร้อยละ -10.3 และ -28.7 ตามลำดับเมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปี 2561 (ดูแผนภูมิที่ 5 และ 6)

แผนภูมิที่ 5 การออกใบอนุญาตก่อสร้างที่อยู่อาศัยในจังหวัดภูมิภาค ไตรมาส 4 ปี 2562



ที่มา : ศูนย์ข้อมูลสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์  
หมายเหตุ : E หมายถึง ตัวเลขประมาณการ

แผนภูมิที่ 6 อัตราขยายตัวจำนวนหน่วยการออกใบอนุญาตก่อสร้างที่อยู่อาศัยในจังหวัดภูมิภาค ไตรมาส 4 ปี 2562



ที่มา : ศูนย์ข้อมูลสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์  
หมายเหตุ : E หมายถึง ตัวเลขประมาณการ

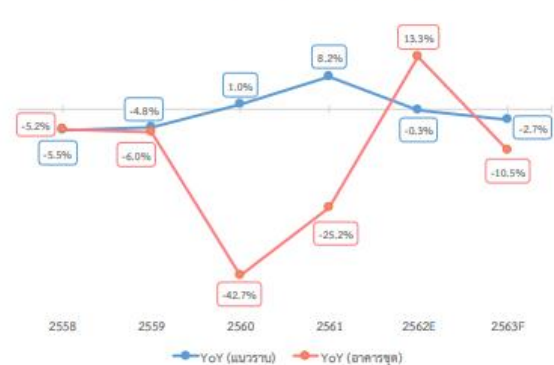
สำหรับปี 2562 ทั้งปี มีการออกใบอนุญาตก่อสร้างที่อยู่อาศัยมีจำนวนประมาณ 168,835 หน่วย เพิ่มขึ้นร้อยละ 0.8 เมื่อเทียบกับปี 2561 แบ่งเป็นการออกใบอนุญาตก่อสร้างที่อยู่อาศัยประเภทแนวราบ จำนวน 153,094 หน่วย และอาคารชุดจำนวน 15,741 หน่วย โดยที่อยู่อาศัยประเภทแนวราบลดลงร้อยละ -0.3 ส่วน อาคารชุดเพิ่มขึ้นร้อยละ 13.3 ตามลำดับ เมื่อเทียบกับปี 2561 (ดูแผนภูมิที่ 7 และ 8)

แผนภูมิที่ 7 การออกใบอนุญาตก่อสร้างที่อยู่อาศัยในจังหวัดภูมิภาค ปี 2562 และแนวโน้มปี 2563



ที่มา : ศูนย์ข้อมูลสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์  
หมายเหตุ : E หมายถึง ตัวเลขประมาณการ, F หมายถึง ข้อมูลพยากรณ์

แผนภูมิที่ 8 อัตราขยายตัวจำนวนหน่วยการออกใบอนุญาตก่อสร้างที่อยู่อาศัยในจังหวัดภูมิภาค ปี 2562 และแนวโน้มปี 2563



ที่มา : ศูนย์ข้อมูลสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์  
หมายเหตุ : E หมายถึง ตัวเลขประมาณการ, F หมายถึง ข้อมูลพยากรณ์

เมื่อจำแนกในแต่ละภูมิภาคพบว่าภาคตะวันออกมีการออกใบอนุญาตก่อสร้างที่อยู่อาศัยมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 24.8 ของจำนวนการออกใบอนุญาตก่อสร้างทั้งหมดซึ่งมีจำนวน 33,566 หน่วย เพิ่มขึ้นร้อยละ 16.0 เมื่อเทียบกับปี 2561 รองลงมาคือ ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ภาคใต้ ภาคเหนือ ภาคตะวันตก และภาคกลาง ตามลำดับ (ดูตารางที่ 3 และแผนภูมิที่ 9)

ตารางที่ 3 การออกไปอนุญาตก่อสร้างที่อยู่อาศัยเรียงลำดับตามภาค ในปี 2562

ลำดับ	ภาค	แนวราบ	อาคารชุด	รวม	สัดส่วน	YoY
1	ภาคตะวันออก	33,566	8,335	41,901	24.8%	16.0%
2	ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ	36,140	418	36,558	21.7%	-7.0%
3	ภาคใต้	32,623	2,799	35,422	21.0%	3.3%
4	ภาคเหนือ	29,535	2,248	31,783	18.8%	-5.8%
5	ภาคตะวันตก	15,413	896	16,309	9.7%	-2.3%
6	ภาคกลาง	5,815	1,046	6,861	4.1%	-6.1%

ที่มา: ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์

หมายเหตุ: เป็นตัวเลขประมาณการ

เมื่อพิจารณารายจังหวัดที่มีการออกไปอนุญาตก่อสร้างสูงสุด 5 อันดับแรกในปี 2562 คิดเป็นร้อยละ 39.1 ของจำนวนการออกไปอนุญาตก่อสร้างทั้งหมด อันดับ 1 ได้แก่ จังหวัดชลบุรีคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 14.2 (เป็นประเภทแนวราบ 16,231 หน่วย อาคารชุด 7,780 หน่วย) อันดับ 2 จังหวัดเชียงใหม่คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 7.9 (เป็นประเภทแนวราบ 11,467 หน่วย อาคารชุด 1,895 หน่วย) อันดับ 3 จังหวัดนครราชสีมาคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 7.9 (เป็นประเภทแนวราบ 13,005 หน่วย อาคารชุด 285 หน่วย) อันดับ 4 จังหวัดระยอง คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 4.8 (เป็นประเภทแนวราบ 7,824 หน่วย อาคารชุด 262 หน่วย) และอันดับ 5 จังหวัดสงขลา คิดเป็น สัดส่วนร้อยละ 4.3 (เป็นประเภทแนวราบ 6,883 หน่วย อาคารชุด 304 หน่วย) (ดูตารางที่ 4)

แผนภูมิที่ 9 สัดส่วนการออกไปอนุญาตก่อสร้างที่อยู่อาศัยในจังหวัดภูมิภาค ปี 2562



ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์  
หมายเหตุ : เป็นตัวเลขประมาณการ

ตารางที่ 4 จังหวัดที่มีการออกไปอนุญาตก่อสร้างที่อยู่อาศัยมากที่สุด 5 อันดับแรก ปี 2562

ลำดับ	จังหวัด	แนวราบ	อาคารชุด	รวม	สัดส่วน
1	ชลบุรี	16,231	7,780	24,011	14.2%
2	เชียงใหม่	11,467	1,895	13,362	7.9%
3	นครราชสีมา	13,005	285	13,290	7.9%
4	ระยอง	7,824	262	8,086	4.8%
5	สงขลา	6,883	304	7,187	4.3%

ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์  
หมายเหตุ : เป็นตัวเลขประมาณการ

สำหรับแนวโน้มการออกไปอนุญาตก่อสร้างที่อยู่อาศัยในจังหวัดภูมิภาคในปี 2563 ศูนย์ข้อมูล อสังหาริมทรัพย์ คาดว่าจะมีประมาณ 163,121 หน่วย โดยมีช่วงคาดการณ์อยู่ประมาณ 146,809 ถึง 168,015 หน่วยมีการเปลี่ยนแปลงระหว่างร้อยละ -13.0 ถึง ร้อยละ -0.5 เมื่อเทียบกับปี 2562 ซึ่งมีจำนวน 168,835 หน่วย

## 2. ด้านอุปสงค์ที่อยู่อาศัย

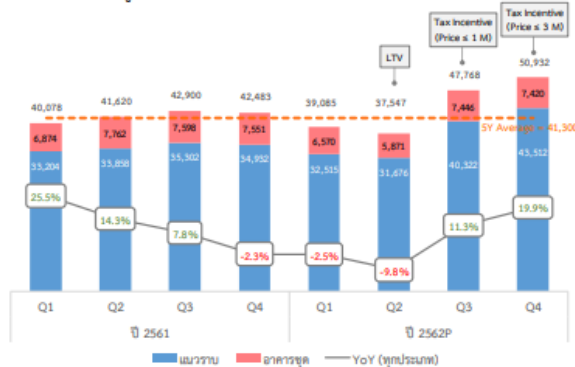
### 2.1 การโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยในจังหวัดภูมิภาค

ในช่วงไตรมาส 4 ปี 2562 การโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยในจังหวัดภูมิภาคมีจำนวน 50,932 หน่วย มีมูลค่า 93,572 ล้านบาท เพิ่มขึ้นทั้งจำนวนหน่วยและมูลค่าร้อยละ 19.9 และ 28.6 ตามลำดับเมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปี 2561 ทั้งนี้ เป็นผลมาจากการที่รัฐบาลออกมาตรการกระตุ้นภาคธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ได้แก่ มาตรการลดค่าธรรมเนียมการจดทะเบียนสิทธิและนิติกรรม (การโอนและการจำนอง) เหลือร้อยละ 0.01 สำหรับที่อยู่อาศัยระดับราคาไม่เกิน 3 ล้านบาทและมาตรการ บ้านดีมีดาวที่สนับสนุนเงินดาวน์ 50,000 บาทต่อราย ให้กับประชาชนผู้ซื้อบ้านที่มีรายได้ไม่เกิน 1,200,000 บาทต่อปี

ในไตรมาส 4 ปี 2562 มีการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยประเภทที่อยู่อาศัยแนวราบมากที่สุด จำนวน 43,512 หน่วย คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 85.4 ของหน่วยโอนกรรมสิทธิ์ทั้งหมดส่วนอาคารชุดมีจำนวน 7,420 หน่วย คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 14.6 (ดูแผนภูมิที่ 10 และ 11)

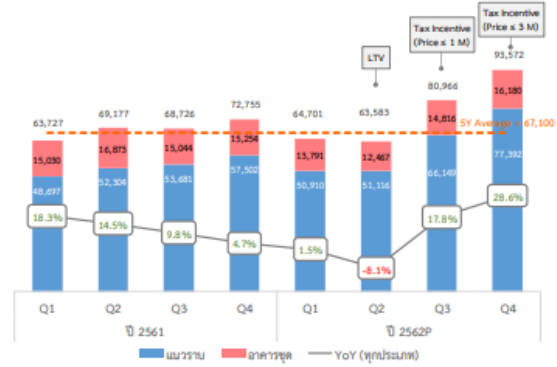
การโอนกรรมสิทธิ์บ้านใหม่ (หรือบ้านที่โอนจากนิติบุคคล) มีจำนวน 19,422 หน่วย และโอนกรรมสิทธิ์บ้านมือสอง (บ้านที่โอนจากบุคคลธรรมดา) มีจำนวน 31,510 หน่วย ทำให้สัดส่วนจำนวนหน่วยโอนกรรมสิทธิ์บ้านสร้างใหม่ต่อบ้านมือสองในไตรมาส 4 ปี 2562 เท่ากับ 38 : 62

**แผนภูมิที่ 10** จำนวนหน่วยการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยในจังหวัดภูมิภาค ไตรมาส 4 ปี 2562



ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์  
หมายเหตุ : P หมายถึง ข้อมูลเบื้องต้น

**แผนภูมิที่ 11** มูลค่าการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยในจังหวัดภูมิภาค ไตรมาส 4 ปี 2562 (หน่วย : ล้านบาท)



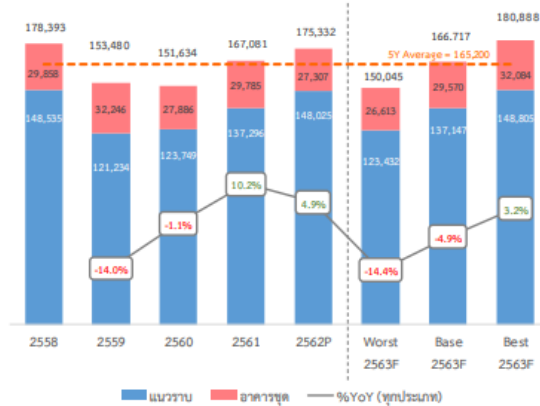
ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์  
หมายเหตุ : P หมายถึง ข้อมูลเบื้องต้น

สำหรับปี 2562 การโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยในภูมิภาคมีจำนวน 175,332 หน่วยมีมูลค่า 302,822 ล้านบาท เพิ่มขึ้นทั้งจำนวนหน่วยและมูลค่าร้อยละ 4.9 และ 10.4 ตามลำดับเมื่อเทียบกับปี 2561

การโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยแยกตามประเภทที่อยู่อาศัยแนวราบ จำนวน 148,025 หน่วยมีมูลค่า 245,567 ล้านบาทและอาคารชุดจำนวน 27,307 หน่วยมีมูลค่า 57,255 ล้านบาท เมื่อจำแนกในแต่ละภูมิภาค พบว่า ภาคตะวันออกมีการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยมากที่สุดคือ 56,970 หน่วย คิดเป็นร้อยละ 32.5 ของการโอนกรรมสิทธิ์ในภูมิภาคทั้งหมด ลดลงเล็กน้อยร้อยละ -0.6 เมื่อเทียบกับปี 2561 และเป็นการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยในจังหวัดของกลุ่ม EEC (ชลบุรี ระยอง และฉะเชิงเทรา) มากที่สุดในภาคตะวันออก รองลงมาคือภาคเหนือ ภาคใต้ ภาคตะวันออกเฉียงเหนือภาคกลาง และภาคตะวันตกตามลำดับ (ดูแผนภูมิที่ 12 ถึง 14)

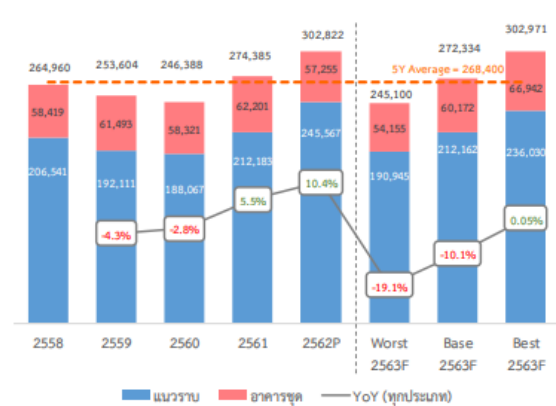


แผนภูมิที่ 12 จำนวนหน่วยการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยในจังหวัด  
ภูมิภาค ปี 2562 และแนวโน้มปี 2563



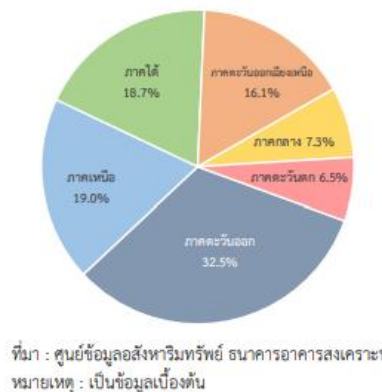
ที่มา : ศูนย์ข้อมูลสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์  
หมายเหตุ : P หมายถึง ข้อมูลเบื้องต้น, F หมายถึง ข้อมูลพยากรณ์

แผนภูมิที่ 13 มูลค่าการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยในจังหวัดภูมิภาค  
ปี 2562 และแนวโน้มปี 2563 (หน่วย : ล้านบาท)



ที่มา : ศูนย์ข้อมูลสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์  
หมายเหตุ : P หมายถึง ข้อมูลเบื้องต้น, F หมายถึง ข้อมูลพยากรณ์

แผนภูมิที่ 14 สัดส่วนจำนวนหน่วยการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยในจังหวัดภูมิภาค ปี 2562



ที่มา : ศูนย์ข้อมูลสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์  
หมายเหตุ : เป็นข้อมูลเบื้องต้น

เมื่อพิจารณารายจังหวัดที่มีการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยแนวราบสูงสุด 5 อันดับแรก ในปี 2562 ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 36.6 ของจำนวนการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยประเภทแนวราบทั้งหมด

อันดับ 1 ได้แก่จังหวัดชลบุรี จำนวน 21,888 หน่วย มูลค่า 45,010 ล้านบาท (ส่วนใหญ่โอนในอำเภอศรีราชา บางละมุง และเมืองชลบุรี) อันดับ 2 จังหวัดระยอง จำนวน 10,967 หน่วย มูลค่า 17,381 ล้านบาท (ส่วนใหญ่โอนในอำเภอปลวกแดง เมืองระยอง และนิคมพัฒนา) อันดับ 3 จังหวัดเชียงใหม่ จำนวน 9,247 หน่วย มูลค่า 21,251 ล้านบาท (ส่วนใหญ่โอนในอำเภอเมืองเชียงใหม่ สันทราย และสันกำแพง) อันดับ 4 จังหวัดพระนครศรีอยุธยาจำนวน 6,634 หน่วย มูลค่า 9,401 ล้านบาท (ส่วนใหญ่โอนในอำเภอบางปะอิน วังน้อย และอุทัย) อันดับ 5 จังหวัดนครราชสีมาจำนวน 5,465 หน่วย มูลค่า 7,928 ล้านบาท (ส่วนใหญ่โอนในอำเภอเมืองนครราชสีมา ปากช่อง และสูงเนิน)

ส่วนจังหวัดที่มีการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุดสูงสุด 5 อันดับแรก ในปี 2562 ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 78.6 ของจำนวนการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุดทั้งหมด อันดับ 1 ได้แก่ จังหวัดชลบุรีจำนวน 12,705 หน่วย มูลค่า 29,096 ล้านบาท (ส่วนใหญ่โอนในอำเภอบางละมุง ศรีราชา และเมืองชลบุรี) อันดับ 2 จังหวัดเชียงใหม่ จำนวน 3,954 หน่วย มูลค่า 5,840 ล้านบาท (ส่วนใหญ่โอนในอำเภอเมืองเชียงใหม่ หางดง และสันทราย) อันดับ 3 จังหวัดภูเก็ต มี

จำนวน 2,778 หน่วย มูลค่า 5,486 ล้านบาท (ส่วนใหญ่โอนในอำเภอกลาง เมืองภูเก็ต และกะทู้) อันดับ 4 จังหวัดสงขลา จำนวน 1,044 หน่วย มูลค่า 1,359 ล้านบาท (ส่วนใหญ่โอนในอำเภอหาดใหญ่ เมืองสงขลา และสะเดา) และอันดับ 5 จังหวัดประจวบคีรีขันธ์จำนวน 981 หน่วย มูลค่า 3,121 ล้านบาท (ส่วนใหญ่โอนในอำเภอ หัวหิน เมืองประจวบคีรีขันธ์ และปราณบุรี) (ดูตารางที่ 5)

**ตารางที่ 5 จังหวัดที่มีการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยมากที่สุด 5 อันดับแรก ในปี 2562**

แนวราบ					อาคารชุด				
ลำดับที่	จังหวัด	หน่วย	มูลค่า	สัดส่วน จำนวนหน่วย	ลำดับที่	จังหวัด	หน่วย	มูลค่า	สัดส่วน จำนวนหน่วย
1	ชลบุรี	21,888	45,010	14.8%	1	ชลบุรี	12,705	29,096	46.5%
2	ระยอง	10,967	17,381	7.4%	2	เชียงใหม่	3,954	5,840	14.5%
3	เชียงใหม่	9,247	21,251	6.2%	3	ภูเก็ต	2,778	6,548	10.2%
4	พระนครศรีอยุธยา	6,634	9,401	4.5%	4	สงขลา	1,044	1,359	3.8%
5	นครราชสีมา	5,465	7,928	3.7%	5	ประจวบคีรีขันธ์	981	3,121	3.6%

ที่มา : ศูนย์ข้อมูลสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์  
หมายเหตุ : เป็นข้อมูลเบื้องต้น

การโอนกรรมสิทธิ์บ้านใหม่ (หรือบ้านที่โอนจากนิติบุคคล) มีจำนวน 63,889 หน่วย และโอนกรรมสิทธิ์บ้านมือสอง (บ้านที่โอนจากบุคคลธรรมดา)มีจำนวน 111,443 หน่วย ทำให้สัดส่วนจำนวนหน่วยโอนกรรมสิทธิ์บ้านใหม่ต่อบ้านมือสองในปี 2562 เท่ากับ 36 : 64

สำหรับแนวโน้มการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยในจังหวัดภูมิภาคในปี 2563 ศูนย์ข้อมูลสังหาริมทรัพย์ คาดว่าจะมีประมาณ 166,717 หน่วย โดยมีช่วงคาดการณ์อยู่ประมาณ 150,045 - 180,888 หน่วย มีการเปลี่ยนแปลงระหว่างร้อยละ -14.4 ถึงร้อยละ 3.2 เมื่อเทียบกับปี 2562 ซึ่งมีจำนวน 175,332 หน่วย และคาดว่าจะมีมูลค่าประมาณ 72,3342 ล้านบาท โดยมีช่วงคาดการณ์อยู่ประมาณ 245,100 - 302,971 ล้านบาทมีการเปลี่ยนแปลงระหว่างร้อยละ -19.1 ถึงร้อยละ 0.05 เมื่อเทียบกับปี 2562 ซึ่งมีมูลค่า 302,822 ล้านบาท (ดูแผนภูมิที่ 12 และ 13)

### ภาวะตลาดที่อยู่อาศัยในภาคตะวันออก

แนวโน้มภาพรวมตลาดอสังหาฯในพื้นที่จังหวัดชลบุรี ปี 2563 น่าจะชะลอตัวลงจากปี 2562 เนื่องจากสถานการณ์ภาคธุรกิจส่งออกชะลอตัว โดยเฉพาะอุตสาหกรรมรถยนต์ ที่มีการเลิกจ้างแรงงาน และมีแนวโน้มทยอยปิดตัวโรงงานอุตสาหกรรม ซึ่งจะส่งผลให้ความต้องการที่อยู่อาศัยชะลอตัวตามไปด้วย โดยที่อยู่อาศัยที่มุ่งเน้นกลุ่มเป้าหมายระดับล่างรอบนิคมอุตสาหกรรมบ่อวิน และนิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้ ชลบุรี รองลงมาคือทำเลศรีราชา เพราะผู้ประกอบการส่วนใหญ่จะไปสร้างที่อยู่อาศัยเพื่อรองรับผู้ที่ทำงานในนิคมอุตสาหกรรมโดยรอบเช่นกัน ซึ่งผู้ที่มาทำงานในจังหวัดชลบุรี และมีความต้องการซื้อเป็นบ้านหลังที่ 2 ราคาต่ำกว่า 2 ล้านบาท ขณะเดียวกันบางส่วนก็ไม่ผ่านการพิจารณาปล่อยสินเชื่อจากสถาบันการเงิน

แม้ล่าสุดกระทรวงการคลังได้ออกมาตรการกระตุ้นโดยลดค่าโอนจดทะเบียนเหลือร้อยละ 0.01 บ้านไม่เกิน 3 ล้าน แต่ต่อสังหาริมทรัพย์ในพื้นที่ 3 จังหวัดเขตพัฒนาพิเศษภาคตะวันออก (EEC) ยังชะลอตัว ด้วยพิษเศรษฐกิจและสงครามการค้า

จากการสำรวจปี 2562 ของศูนย์ข้อมูลสังหาริมทรัพย์ ในพื้นที่ 3 จังหวัดภาคตะวันออก มีโครงการที่อยู่ระหว่างขาย 1,062 โครงการ หน่วยเหลือขายจำนวน 62,060 หน่วย คิดเป็นมูลค่าเหลือขาย 200,136 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากช่วงเวลา

เดียวกันของปี 2561 ร้อยละ 11.6 ร้อยละ 12.2 และร้อยละ 13.6 ตามลำดับ (ครั้งแรกปี 2561 มี 952 โครงการ มีจำนวนหน่วย  
เหลือขาย 55,327 หน่วย มีมูลค่าเหลือขาย 176,108 ล้านบาท) แบ่งเป็นโครงการบ้านจัดสรร มีจำนวนโครงการ 853 โครงการ  
มีหน่วยเหลือขายจำนวน 44,549 หน่วย คิดเป็นมูลค่าเหลือขาย 124,528 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากช่วงเวลาเดียวกันของปี 2561  
ร้อยละ 18.3 ร้อยละ 15.9 และร้อยละ 14.7 ตามลำดับ (ครั้งแรกปี 2561 มี 721 โครงการ มีจำนวนหน่วยเหลือขาย 38,451  
หน่วย มีมูลค่าเหลือขาย 108,594 ล้านบาท)

และโครงการอาคารชุด มีจำนวน 192 โครงการ มีหน่วยเหลือขาย 17,329 หน่วย คิดเป็นมูลค่าเหลือขาย 70,698  
ล้านบาท โดยจำนวนโครงการลดลงจากช่วงเวลาเดียวกันของปี 2561 ร้อยละ 10.7 แต่จำนวนหน่วยและมูลค่าเพิ่มขึ้น ร้อยละ  
3.5 และร้อยละ 9.9 ตามลำดับ (ครั้งแรกปี 2561 มี 215 โครงการ มีจำนวนหน่วยเหลือขาย 16,745 หน่วย มีมูลค่าเหลือขาย  
64,302 ล้านบาท) สำหรับโครงการวิลล่า มีจำนวนโครงการ 17 โครงการ มีหน่วยเหลือขายจำนวน 182 หน่วย คิดเป็นมูลค่า  
เหลือขาย 4,910 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากช่วงเวลาเดียวกันของปี 2561 ร้อยละ 6.3 ร้อยละ 38.9 และร้อยละ 52.8 ตามลำดับ (ครั้ง  
แรกปี 2561 มี 16 โครงการ มีจำนวนหน่วยเหลือขาย 131 หน่วย มีมูลค่าเหลือขาย 3,213 ล้านบาท)

โครงการบ้านจัดสรรที่อยู่ระหว่างการขายในจังหวัดชลบุรี ในจำนวนหน่วยเหลือขาย 24,656 หน่วย เหลือขาย  
มากที่สุด 5 อันดับแรก ได้แก่ 1) ทำเลนิคมอมตะนคร-บายพาส 2) ทำเลนิคมพานทอง-พนัสนิคม 3) ทำเลนิคมบ่อวิน 4) ทำเล  
บางแสน-หนองมน-บางพระ และ 5) ทำเลศรีราชา-อัสสัมชัญ โดยส่วนใหญ่แล้วเกือบทั้ง 5 ทำเลนี้เป็นประเภททาวน์เฮาส์  
และอยู่ในระดับราคา 1.51-2.00 ล้านบาท โครงการอาคารชุดในจำนวนหน่วยเหลือขาย 16,464 หน่วย พบว่าเหลือขายมาก  
ที่สุด 5 อันดับแรก โดยพิจารณาจากหน่วยเหลือขายสะสม ได้แก่ 1) ทำเลพัทยา-เขาพระตำหนัก 2) ทำเลหาดจอมเทียน 3)  
ทำเลแหลมฉบัง 4) ทำเลศรีราชา-อัสสัมชัญ และ 5) ทำเลนิคมบ่อวิน

สำหรับโครงการบ้านจัดสรรในจังหวัดระยอง มีจำนวนหน่วยเหลือขาย 14,479 หน่วย เหลือขายมากที่สุด 5  
อันดับแรก โดยพิจารณาจากหน่วยเหลือขายสะสม ได้แก่ 1) ทำเลนิคมอมตะซิตี้-อีสเทิร์น 2) ทำเลนิคมมาบตาพุด 3) ทำเล  
นิคมเหมราช 4) ทำเลบ้านฉาง-อู่ตะเภา และ 5) ทำเลเมืองระยอง ส่วนทำเลอาคารชุดที่เหลือขาย ได้แก่ 1) ทำเลเมืองระยอง 2)  
ทำเลนิคมอมตะซิตี้-อีสเทิร์น 3) ทำเลแกลง 4) ทำเลนิคมเหมราช และ 5) ทำเลบ้านฉาง-อู่ตะเภา นอกจากนี้ ในจังหวัด  
ฉะเชิงเทราก็ยังมีโครงการบ้านจัดสรรที่อยู่ระหว่างการเหลือขาย 5,414 หน่วย ทำเลที่เหลือขายมากที่สุด 5 อันดับแรก ได้แก่  
1) ทำเลบางปะกง 2) ทำเลในเมืองฉะเชิงเทรา 3) ทำเลบ้านโพธิ์ 4) ทำเลคลองหลวงแพ่ง และ 5) ทำเลแปลงยาว ส่วน  
โครงการอาคารชุด เหลือขาย 340 หน่วย

หลังจากมีมติเคาะโครงการไฮสปีดเชื่อม 3 สนามบิน (ดอนเมือง-สุวรรณภูมิ-อู่ตะเภา) สภาพรวมของตลาด  
อสังหาริมทรัพย์ในเขตพื้นที่ EEC ก็ยังไม่เห็นผลเกี่ยวกับเรื่องที่อยู่อาศัยชัดเจนนัก แต่การเซ็นสัญญาทำให้นักลงทุนเกิด  
ความเชื่อมั่น และเริ่มเห็นแล้วว่ามีการหาซื้อโปรเจกต์ที่อยู่อาศัยมากขึ้น ตลาดที่อยู่อาศัยชลบุรียังคงใหญ่ที่สุดใน EEC ถัดมา  
จะเป็นระยอง และเล็กสุด คือ ฉะเชิงเทรา ในโซนใกล้กรุงเทพฯ ที่เมืองขยายตัวไป

หากมองเปรียบเทียบเมื่อปี 2561 ที่ผ่านมากับปี 2562 ในปัจจุบันตลาดอสังหาฯของชลบุรี-ระยองดีขึ้นช่วง 3  
เดือนแรก แต่ไตรมาสที่ 2 ของปีนี้ยังไม่ดีเท่าไร เพราะผลกระทบจาก LTV ทำให้สัญญาการขายต่ำ ทั้งยังมีความสับสน  
เกี่ยวกับการขอกู้ เนื่องจากโรงงานในเขต EEC บางแห่งชะลอการผลิต คำสั่งซื้อสินค้าลดลง ซึ่งเป็นผลกระทบจากสงคราม  
การค้าระหว่างจีนกับสหรัฐอเมริกา สัญญาณบวกในเชิงเศรษฐกิจจึงไม่ค่อยมี แม้ว่ารัฐบาลจะออกมาตรการต่างๆ อย่างเช่น  
ซื้อบ้านไม่เกิน 3 ล้าน ลดค่าโอน-จดจำนอง มากระตุ้นจนมีคนอยากซื้ออสังหาฯเพิ่มขึ้น แต่จะกู้ได้หรือไม่ก็เป็นเรื่องที่เบงก  
จะพิจารณาความเสี่ยงอีกหลายประเด็น และคนที่กู้ผ่านน่าจะมีน้อย ทุกอย่างต้องพิจารณาการบริหาร จัดการให้ดี ในปี 2563  
น่าจะกลับมาเป็นบวกได้



**ประมาณการตลาดปี 2563**

ทั้งนี้ ประมาณการที่อยู่อาศัยในจังหวัดชลบุรีมีจำนวนหน่วยเหลือขายสำหรับปี 2563 ประมาณ 26,054 หน่วย บ้านจัดสรรมีประมาณ 15,161 หน่วย คิดเป็นร้อยละ 58.2 อาคารชุดมีประมาณ 10,893 หน่วย คิดเป็นร้อยละ 41.8 หน่วยที่มีมากที่สุด คือ อาคารชุดร้อยละ 41.8 รองลงมาเป็นทาวน์เฮาส์ร้อยละ 30.2 บ้านเดี่ยวร้อยละ 13.4 บ้านแฝดร้อยละ 12.3 ที่เหลือเป็นอาคารพาณิชย์

จังหวัดระยอง มีจำนวนหน่วยเหลือขายสำหรับปี 2563 ประมาณ 11,037 หน่วย บ้านจัดสรรมีประมาณ 10,580 หน่วย คิดเป็นร้อยละ 95.9 อาคารชุดมีประมาณ 457 หน่วย คิดเป็นร้อยละ 4.1 หน่วยที่มีมากที่สุด คือ ทาวน์เฮาส์ร้อยละ 52.9 รองลงมาเป็นบ้านเดี่ยวร้อยละ 25.6 บ้านแฝดร้อยละ 13.2 อาคารพาณิชย์ร้อยละ 4.2 ที่เหลือเป็นอาคารชุด จังหวัดฉะเชิงเทรา มีจำนวนหน่วยเหลือขายสำหรับปี 2563 ประมาณ 3,974 หน่วย บ้านจัดสรรมีประมาณ 3,557 หน่วย คิดเป็น 89.5% อาคารชุดมีประมาณ 417 หน่วย คิดเป็นร้อยละ 10.5 หน่วยที่มีมากที่สุด คือ ทาวน์เฮาส์ร้อยละ 34.1 รองลงมาเป็นบ้านเดี่ยวร้อยละ 29.2 บ้านแฝดร้อยละ 24.0 อาคารชุดร้อยละ 10.5 ที่เหลือเป็นอาคารพาณิชย์

อ้างอิง ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์

### ด้านอุปทาน

ตารางแสดงการออกไปอนุญาตจัดสรรที่ดิน (ที่อยู่อาศัยแนวราบ) ในจังหวัดภูเก็ต

ภูมิภาค	2560								2561									
	ไตรมาส 1		ไตรมาส 2		ไตรมาส 3		ไตรมาส 4		ไตรมาส 1		ไตรมาส 2		ไตรมาส 3					
	จำนวนโครงการ	จำนวนหน่วย	จำนวนโครงการ	จำนวนหน่วย	จำนวนโครงการ	จำนวนหน่วย	จำนวนโครงการ	จำนวนหน่วย	จำนวนโครงการ	จำนวนหน่วย	จำนวนโครงการ	จำนวนหน่วย	จำนวนโครงการ	จำนวนหน่วย	จำนวนโครงการ		จำนวนหน่วย	
															QoQ	YoY	QoQ	YoY
เหนือ	12	903	17	719	14	1,107	7	1,166	6	257	7	1,125	13	877	85.71%	-7.14%	-22.04%	-20.78%
กลาง	12	1,141	9	955	5	312	10	1,043	6	723	8	2,054	5	361	-37.50%	0.00%	-82.42%	15.71%
ตะวันตก	5	201	7	233	6	500	6	373	1	42	4	155	3	70	-25.00%	-50.00%	-54.84%	-86.00%
ตะวันออก	35	4,208	45	4,414	59	5,970	35	3,395	40	4,696	36	3,904	29	3,177	-19.44%	-50.85%	-18.62%	-46.78%
ตะวันออกเฉียงเหนือ	13	605	17	1,679	17	1,213	20	1,824	20	1,387	16	1,593	10	968	-37.50%	-41.18%	-39.23%	-20.20%
ใต้	4	249	13	1,495	12	981	8	663	-N/A-	-N/A-	6	356	1	45	-83.33%	-91.67%	-87.36%	-95.41%
รวม	81	7,307	108	9,495	113	10,083	86	8,464	73	7,105	77	9,187	61	5,498	-20.78%	-46.02%	-40.15%	-45.47%

ที่มา: ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์

หมายเหตุ QoQ หมายถึง ไตรมาสนี้เทียบกับไตรมาสก่อนหน้า

YoY หมายถึง ปีนี้เทียบกับปีก่อนหน้า

#### 2.4.1 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

##### การจัดหาที่ดิน

ในการจัดหาที่ดินเพื่อนำมาพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์นั้น บริษัทมีการจัดหาที่ดินโดยฝ่ายพัฒนาแผนธุรกิจของบริษัทเอง ทั้งนี้ ฝ่ายพัฒนาแผนธุรกิจของบริษัทจะทำการสำรวจและพิจารณารายละเอียดของที่ดิน เปรียบเทียบราคาที่ดินกับราคาประเมินจากกรมที่ดินและราคาตลาด รวมถึงทำการศึกษาความเป็นไปได้และศักยภาพของทำเลที่ตั้งในการนำที่ดินมาพัฒนาโครงการอย่างละเอียด โดยเมื่อบริษัทได้รายละเอียดของที่ดินในเบื้องต้นแล้ว บริษัทจะทำการกำหนดรูปแบบของโครงการให้เหมาะสมกับทำเลที่ตั้ง ศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ ความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยของผู้บริโภคในละแวกนั้น การพัฒนาสาธารณูปโภคในบริเวณนั้นมีเพียงพอ จุดดึงดูดที่น่าสนใจบริเวณโครงการ อาทิเช่น ใกล้ชายหาด แหล่งท่องเที่ยว ศูนย์การค้า โรงเรียน โรงพยาบาล เป็นต้น จากนั้นบริษัทจึงจะดำเนินการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการทั้งทางด้านการตลาด การเงิน การก่อสร้าง และข้อกำหนดเบื้องต้นที่เกี่ยวข้อง เช่น การใช้ประโยชน์ที่ดินตามพระราชบัญญัติผังเมือง ความกว้างของถนนที่เข้าถึงที่ดินดังกล่าว ข้อบังคับท้องถิ่นหรือพื้นที่ห้ามการก่อสร้าง รวมถึงข้อกำหนดด้านสิ่งแวดล้อมและชุมชน เป็นต้น รวมทั้งมีการประเมินผลตอบแทนเบื้องต้นจากการลงทุนในที่ดินดังกล่าว ซึ่งเมื่อบริษัทพิจารณาปัจจัยต่างๆ ตามที่กำหนดไว้และเห็นความเป็นไปได้ในการพัฒนาแล้วนั้น บริษัทจะจัดลำดับความน่าสนใจของที่ดินดังกล่าว หากมีความน่าสนใจมากฝ่ายพัฒนาแผนธุรกิจของบริษัทจะทำการศึกษาเชิงลึกเพิ่มเติมและนำเสนอคณะกรรมการบริหาร คณะกรรมการบริษัท และเข้าสู่กระบวนการเตรียมการจัดซื้อที่ดิน การออกแบบ การจัดซื้อจัดจ้างจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องของบริษัทต่อไป

##### การขออนุญาตจัดสรร ขออนุญาตก่อสร้าง และการเปิดขายโครงการ

บริษัทจะดำเนินการขออนุญาตจัดสรรและอนุญาตก่อสร้างหลังจากดำเนินการขอสินเชื่อสนับสนุนโครงการแล้ว โดยแผนกกฎหมายและนิติกรรมมีหน้าที่ประสานงานและการดำเนินการกับหน่วยงานราชการดังกล่าว ซึ่งบริษัทมีบุคลากรที่มีประสบการณ์ มีความรู้ความเชี่ยวชาญในเรื่องกฎหมาย ข้อบังคับ และประกาศที่เกี่ยวข้องกับการขออนุญาตจัดสรรและการขออนุญาตก่อสร้างเป็นอย่างดี

บริษัทมีฝ่ายการตลาดและงานขายรับผิดชอบการขายโครงการของบริษัทโดยเฉพาะ สืบเนื่องจากโครงการปัจจุบันของบริษัทที่อยู่ระหว่างดำเนินการเป็นโครงการขนาดใหญ่และมีมูลค่าโครงการที่ค่อนข้างสูง บริษัทจึงมีนโยบายเปิดขายโครงการตามพื้นที่พัฒนาซึ่งแบ่งออกเป็นเฟสเพื่อให้สามารถพัฒนาและบริหารความเสี่ยงของโครงการได้ โดยบริษัทจะเริ่มการก่อสร้างทีละเฟส

##### การจัดหาผู้รับเหมาก่อสร้างและวัสดุก่อสร้างรวมถึงสินค้าจำเป็นสำหรับการพัฒนาโครงการ

เนื่องจากบริษัทไม่มีทีมงานผู้รับเหมาก่อสร้างเป็นของตนเอง บริษัทจึงทำการว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างโครงการซึ่งรวมถึงแรงงานและวัสดุอุปกรณ์จากนิติบุคคลภายนอกมาเป็นผู้ดำเนินการ (Outsource) ได้แก่ ผู้รับเหมาก่อสร้างงานสถาปัตยกรรมและภูมิทัศน์ ผู้รับเหมาโครงสร้างอาคาร ผู้รับเหมางานระบบประกอบอาคาร และผู้รับเหมางานตกแต่งภายในอาคาร เป็นต้น ทั้งนี้ การจัดจ้างจะขึ้นอยู่กับขนาดและความซับซ้อนของแต่ละโครงการ หากโครงการมีขนาดใหญ่หรือมีความซับซ้อนมาก จำนวนผู้รับเหมาจะมีการแบ่งแยกหน้าที่ความรับผิดชอบอย่างชัดเจน หรือกรณีที่โครงการมีขนาดไม่ใหญ่มากหรือมีความซับซ้อนของโครงการไม่มากนัก ผู้รับเหมา 1 รายอาจรับผิดชอบงานที่มากกว่า 1 งาน อย่างไรก็ตามวัสดุก่อสร้างบางประเภทที่มีการใช้เป็นจำนวนมากในรูปแบบที่เหมือนกัน อันได้แก่วัสดุก่อสร้างประเภทกระเบื้องมุงหลังคา เพื่อให้ได้วัสดุที่สวยงามและมีคุณภาพ บริษัทจึงเป็นผู้ทำการจัดหาและสั่งซื้อวัสดุประเภทนี้จากผู้ผลิตด้วยตนเอง นอกจากรูปลักษณะภายนอกที่เป็นระเบียบและสวยงามเหมือนกันทั้งโครงการแล้ว การจัดซื้อวัสดุก่อสร้างประเภทกระเบื้องมุงหลังคาจากผู้ผลิตเป็นจำนวนมาก

ทำให้บริษัทมีต้นทุนการผลิตสินค้าเพื่อจัดจำหน่ายที่ถูกกลง และมีอำนาจต่อรองกับผู้ผลิตได้ โดยบริษัทจะมอบหมายให้ฝ่ายจัดซื้อทำการเจรจากับผู้ผลิตและผู้ขายเพื่อวางแผนการสั่งซื้อให้เหมาะสมกับระยะเวลาในการก่อสร้างล่วงหน้า เพื่อลดผลกระทบในกรณีที่เกิดความผันผวนด้านราคา

ทั้งนี้ บริษัทมีการกำหนดหลักเกณฑ์ในการพิจารณาคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้างที่จะมาทำงานก่อสร้างในแต่ละโครงการ ซึ่งหลังจากที่มีการออกแบบรูปแบบโครงการเรียบร้อยแล้วนั้น บริษัทจะทำการประเมินราคาและทำบัญชีแสดงปริมาณวัสดุและปริมาณแรงงานและราคา (Bill of Materials หรือ BOQ) โดยละเอียด เพื่อใช้เป็นมาตรฐานของการกำหนดราคากลางในเบื้องต้น และใช้เป็นแนวทางและมาตรฐานในการสรุปคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้างในการพัฒนาโครงการนั้นๆ โดยผู้รับเหมาก่อสร้างที่บริษัทจะพิจารณาเลือก จะต้องเป็นผู้รับเหมาที่มีคุณภาพ มีประสบการณ์ในการก่อสร้างโครงการ อสังหาริมทรัพย์รวมถึงมีทีมงานที่มีความสามารถและความรับผิดชอบในการทำงานของโครงการ มีสภาพคล่องทางการเงิน และมีผลงานในอดีตที่น่าพอใจ อย่างไรก็ตาม บริษัทไม่มีนโยบายในการพึ่งพิงผู้รับเหมารายหนึ่งรายใดเป็นหลัก เพื่อเป็นการหลีกเลี่ยงความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้รับเหมาบางราย ที่อาจก่อให้เกิดโอกาสการไม่ส่งมอบงานตามคุณภาพและในระยะเวลาที่กำหนดได้ ทั้งนี้ บริษัทมีค่าใช้จ่ายในการออกแบบที่ค่อนข้างต่ำ เนื่องจากอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายของบริษัทมีรูปแบบที่เป็นมาตรฐานที่แน่นอนตามที่ได้มีการวางแผนการออกแบบไว้ ณ เบื้องต้น ซึ่งมีรูปแบบที่เหมาะสมและมีมาตรฐานสำหรับที่พักอาศัย โดยทั่วไป เว้นแต่ข้อกำหนดพิเศษที่ต้องการเพิ่มเติมในบางโครงการหรือปรับแต่งเพื่อให้เหมาะสมกับความต้องการของผู้บริโภคในละแวกนั้นๆ

#### **การควบคุมคุณภาพงานก่อสร้าง**

บริษัทมีการว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างจากภายนอกให้เป็นผู้ดำเนินการก่อสร้างทั้งหมด ซึ่งแผนกตรวจสอบคุณภาพของบริษัทจะทำหน้าที่ร่วมกับแผนกบริหารงานก่อสร้างของบริษัทในการควบคุมการทำงานของผู้รับเหมาก่อสร้างให้เป็นไปตามมาตรฐานการก่อสร้างที่ถูกต้องครบถ้วนตามแบบและใช้วัสดุอุปกรณ์ที่ได้มาตรฐาน รวมถึงสร้างเสร็จภายในเวลาที่กำหนด โดยการกำหนดการตรวจสอบจะเป็นไปตามช่วงระยะเวลาตามความถี่หน้าของการก่อสร้าง

#### **บริการหลังการขาย**

ฝ่ายบริการหลังการขาย “อรินทรี โฮมแคร์” มีหน้าที่รับผิดชอบการดูแลความเรียบร้อยและการบำรุงรักษาสินทรัพย์ของโครงการโดยมีการให้บริการแก่สินทรัพย์ 2 ประเภท คือ อสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย และอสังหาริมทรัพย์ส่วนกลาง โดยการให้บริการของฝ่ายบริการหลังการขายครอบคลุมตั้งแต่การดูแลอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายในระหว่างการรับประกัน การดูแลความเรียบร้อยของระบบไฟฟ้า ประปา และสาธารณูปโภคส่วนกลางของโครงการ รวมถึงการรักษาความสะอาดภายในโครงการ เป็นต้น

#### **การบริหารงานก่อนการจัดตั้งนิติบุคคลหมู่บ้านจัดสรร และการจัดตั้ง**

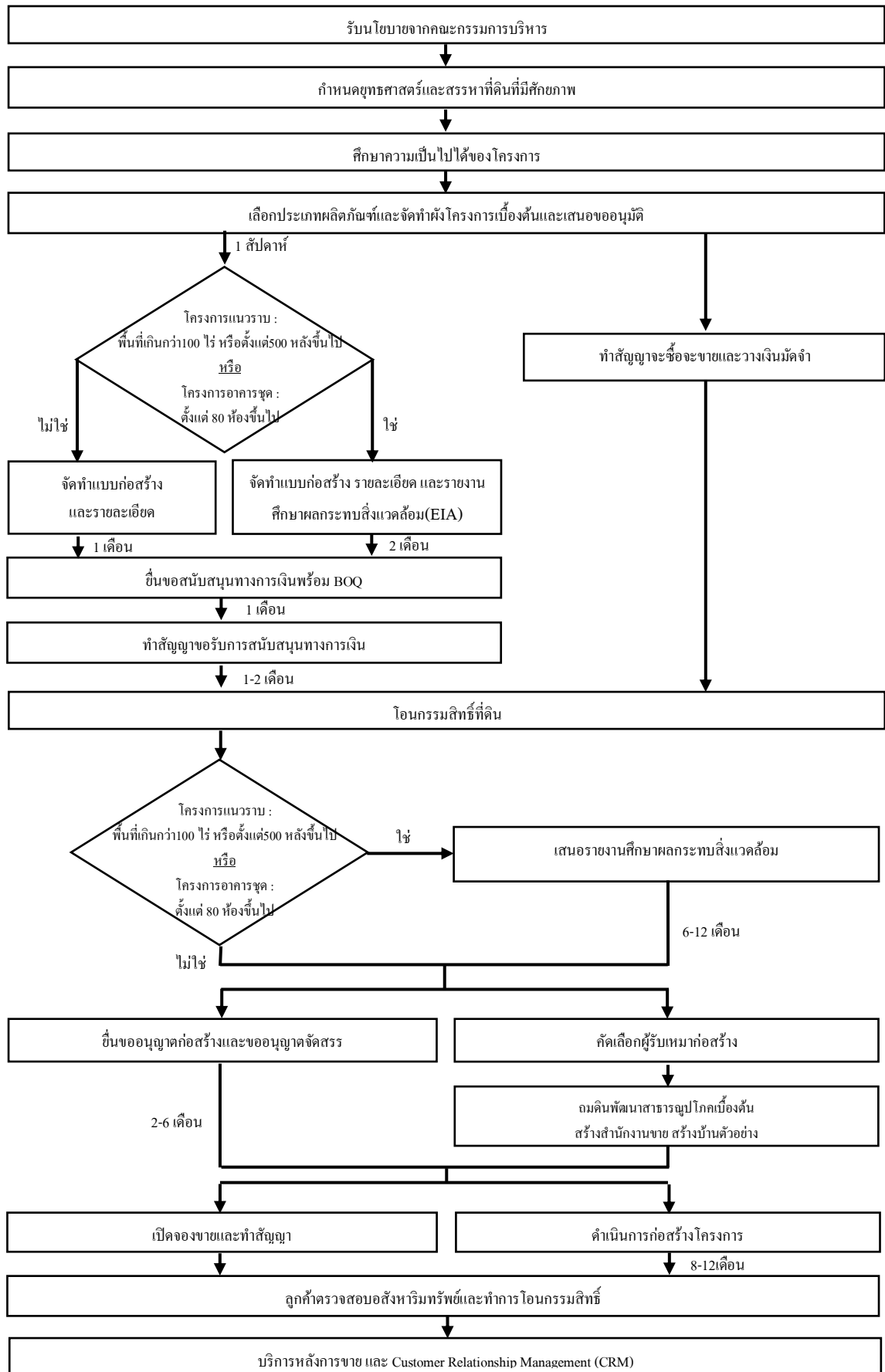
บริษัทให้ความสำคัญกับการให้บริการแก่ผู้พักอาศัยจึงได้ดำเนินการมอบหมายให้แผนกกฎหมายและนิติกรรมทำหน้าที่เป็นผู้ดำเนินงานและผู้ประสานงานสำหรับงานที่เกี่ยวข้องกับการบริหารงานนิติบุคคลหมู่บ้านจัดสรร อาทิเช่น การจัดการดูแลทรัพย์สินส่วนกลางให้อยู่ในสภาพปกติเรียบร้อยพร้อมใช้งานอยู่เสมอ การเรียกเก็บ “ค่าใช้จ่ายส่วนกลาง” จากผู้พักอาศัย เพื่อนำมาใช้เป็นค่าใช้จ่ายในการบำรุงรักษาซ่อมแซมระบบสาธารณูปโภคส่วนกลาง ตลอดจนการควบคุมดูแลการใช้ประโยชน์ในทรัพย์สินส่วนกลางของผู้อยู่อาศัยให้เป็นไปตามเจตนารมณ์ของพระราชบัญญัติการจัดสรรที่ดินและพระราชบัญญัติอาคารชุดข้อบังคับและระเบียบของนิติบุคคลอาคารชุดสำหรับโครงการในอนาคต

ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทได้มีการจัดเก็บค่าใช้จ่ายส่วนกลางล่วงหน้า เพื่อเป็นค่าบริหารนิติบุคคลสำหรับโครงการอรินทรี สปอร์ต วิลเลจ โดยทางบริษัทจะทำการโอนเงินจำนวนดังกล่าวเต็มจำนวนให้แก่นิติบุคคลหมู่บ้าน

จัดสรรภายหลังมีการจัดแต่งตั้งนิติบุคคลหมู่บ้านจัดสรรแล้วเสร็จในปัจจุบันบริษัทได้ออกค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับพื้นที่ส่วนกลางเพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ลูกบ้านในโครงการก่อนและจะจัดให้มีการประชุมแต่งตั้งนิติบุคคลหมู่บ้านจัดสรรเมื่อครบกำหนดตามกฎหมาย

**กระบวนการในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์**

สำหรับกระบวนการในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทจะใช้ระยะเวลาเฉลี่ยประมาณ 20 – 27 เดือน โดยมีขั้นตอนโดยสังเขป ดังนี้



#### 2.4.1 ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

บริษัทปฏิบัติตามกฎระเบียบของหน่วยงานราชการในเรื่องของการก่อสร้างโครงการอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งตามประกาศกระทรวงทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม กำหนดให้โครงการอาคารชุดที่มีจำนวนตั้งแต่ 80 หน่วยขึ้นไป หรือโครงการบ้านจัดสรรที่มีพื้นที่เกินกว่า 100 ไร่ขึ้นไป หรือมีจำนวนตั้งแต่ 500 หลังขึ้นไป ต้องมีการจัดทำรายงานการวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม เพื่อยื่นต่อสำนักงานนโยบายและแผนทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม ซึ่งปัจจุบันยังไม่มีโครงการใดของบริษัทมีขนาดเข้าเกณฑ์ที่จะต้องจัดทำรายงานการวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม แต่ทั้งนี้บริษัทมีการควบคุมและป้องกันมลภาวะที่อาจมีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมทั้งในระหว่างก่อสร้างและหลังก่อสร้าง โดยหากมีโครงการใดที่เข้าเกณฑ์ บริษัทจะปฏิบัติตามมาตรฐานที่กำหนดอย่างเคร่งครัด เพื่อเป็นการป้องกันไม่ให้เกิดประเด็นเรื่องผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมและเพื่อให้ไม่มีค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมในการจัดการผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม ทั้งนี้ในอดีตที่ผ่านมาจนถึงปัจจุบัน บริษัทไม่เคยได้รับการร้องเรียนในประเด็นเรื่องการประกอบกิจการของบริษัทที่ส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม รวมทั้งไม่มีกรณีพิพาทหรือถูกฟ้องร้องเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อมแต่อย่างใด

#### 2.4.2 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทมีจำนวนบ้านที่จองและ/หรือทำสัญญาซื้อขายแล้วแต่ยังมิได้โอนกรรมสิทธิ์ของโครงการมีจำนวน 56 หลัง คิดเป็นมูลค่าเท่ากับ 177.41 ล้านบาท โดยมีรายละเอียดตามตาราง ดังนี้

โครงการ	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	จำนวน (หน่วย)	ความคืบหน้าใน การก่อสร้าง <sup>1</sup> (%)	จำนวนหน่วยที่ขาย แล้วแต่ยังมิได้ส่งมอบ		ระยะเวลาที่คาดว่าจะโอน กรรมสิทธิ์
				จำนวน (หน่วย)	มูลค่า (ล้านบาท)	
โครงการ อรินสิริ สปอร์ต วิลเลจ	1,339.10	362	24.17	6	30.71	ภายในปี 2563
โครงการ อรินสิริ คันทรี่ ฮิลล์	501.68	256	21.46	28	60.88	ภายในปี 2563
โครงการ อรินสิริ ไพรวะห์	360.44	93	21.39	22	85.82	ภายในปี 2563
รวม	<b>2,201.22</b>	<b>711</b>	<b>21.79</b>	<b>56</b>	<b>177.41</b>	

หมายเหตุ /1 ความคืบหน้าในการก่อสร้างของบ้านที่ขายแล้วแต่ยังมิได้ส่งมอบ

ทั้งนี้ นักลงทุนควรพิจารณาภาพรวมความคืบหน้าโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายของบริษัทตามรายละเอียดที่ปรากฏในตารางสถานะการขาย การโอนกรรมสิทธิ์ และการก่อสร้างโครงการของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 ในส่วนที่ 1 หน้า 13

### 3. ปัจจัยความเสี่ยง

ผู้ลงทุนต้องพิจารณาปัจจัยความเสี่ยงเพิ่มเติมนอกเหนือจากปัจจัยความเสี่ยงที่ระบุไว้ในเอกสารฉบับนี้ โดยความเสี่ยงที่ระบุไว้ในเอกสารฉบับนี้ได้อ้างอิงจากข้อมูลที่มีอยู่ในปัจจุบัน และการคาดการณ์ในอนาคตเท่าที่จะสามารถระบุได้ แต่ในอนาคตอาจมีปัจจัยความเสี่ยงที่เกิดขึ้นใหม่เนื่องจากปัจจัยแวดล้อมของบริษัทมีการเปลี่ยนแปลงไป ซึ่งในเอกสารนี้ไม่ได้ระบุไว้ ดังนั้นก่อนตัดสินใจลงทุน ผู้ลงทุนต้องพิจารณาความเสี่ยงอย่างรอบคอบ โดยความเสี่ยงหลักสามารถจำแนกได้ดังนี้

นอกจากนี้ ข้อความในลักษณะการคาดการณ์ในอนาคต (Forward Looking Statement) ที่ปรากฏอยู่ในหนังสือชี้ชวนฉบับนี้ เช่น การใช้ถ้อยคำว่า “เชื่อว่า” “คาดการณ์ว่า” “คาดหมายว่า” “อาจจะ” “ประมาณ” “มีแผนจะ” “เห็นว่า” เป็นต้น หรือ คำ หรือข้อความอื่นใดในทำนองเดียวกัน หรือการคาดการณ์เกี่ยวกับผลประกอบการ ธุรกิจ แผนการขยายธุรกิจ การเปลี่ยนแปลงของกฎหมายที่เกี่ยวข้อง ในการประกอบธุรกิจของบริษัท นโยบายของรัฐ และอื่นๆ ซึ่งเป็นการคาดการณ์ถึงสิ่งที่จะเกิดขึ้นในอนาคต และผลที่เกิดขึ้นจริงอาจมีความแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญจากการคาดการณ์หรือสิ่งที่คาดคะเนไว้ก็ได้

อีกทั้ง ข้อมูลที่ปรากฏในเอกสารฉบับนี้ที่ได้อ้างอิงหรือเกี่ยวกับหรือเกี่ยวข้องกับรัฐบาล นโยบายของรัฐบาล หรือเศรษฐกิจในภาพรวมของประเทศ และเขตจังหวัดที่บริษัท ดำเนินการอยู่นั้น ได้มาจากข้อมูลที่มีการเปิดเผยสู่สาธารณะ หรือคัดลอกจากสิ่งพิมพ์ของรัฐบาล หรือจากแหล่งข้อมูลอื่นๆ ที่เชื่อถือได้ โดยที่บริษัท มิได้ทำการตรวจสอบหรือรับรองความถูกต้องของข้อมูลดังกล่าวแต่ประการใด

#### 3.1. ความเสี่ยงต่อการดำเนินธุรกิจ

##### 3.1.1. ความเสี่ยงที่เกิดจากการจัดทำที่ดินเพื่อ นำมาพัฒนาโครงการในอนาคต

ปัจจุบันพื้นที่จังหวัดชลบุรี ระยอง หรือเขตพัฒนาพิเศษภาคตะวันออก (อีอีซี) มีการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์จำนวนมาก ความต้องการที่ดินในบริเวณดังกล่าวยังคงมีอย่างต่อเนื่อง จึงนับเป็นปัจจัยเสี่ยงอย่างหนึ่งของธุรกิจ ทั้งเรื่องของการแข่งขันด้านทำเลที่ตั้ง และการแข่งขันด้านราคาที่ดิน แต่ปัจจุบันทางบริษัทมีที่ดินเพียงพอที่จะพัฒนาไปได้ถึงปี 2565 ทั้งนี้ บริษัท ยังคงติดตามราคาที่ดินและทำเลการทำโครงการ ในทำเลต่างๆ อย่างใกล้ชิด เพื่อมิให้เสียโอกาสในการขยายกิจการในอนาคต

##### 3.1.2. ความเสี่ยงที่เกิดจากโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่มีขนาดใหญ่และมีมูลค่าโครงการสูง

โครงการปัจจุบันของบริษัทที่อยู่ระหว่างดำเนินการ ประกอบด้วย 3 โครงการ ได้แก่ โครงการอรินทรี สปอร์ต วิลเลจ มีมูลค่าโครงการรวมประมาณ 1,339.09 ล้านบาท โครงการอรินทรี คันทรี่ ฮิลล์ มีมูลค่าโครงการรวมประมาณ 501.68 ล้านบาท และโครงการอรินทรี ไพรวัง มีมูลค่าโครงการรวมประมาณ 360.44 ล้านบาท ซึ่งแต่ละ โครงการที่บริษัทดำเนินการนั้นเป็นโครงการขนาดใหญ่และมีมูลค่าโครงการที่ค่อนข้างสูง อาจนับได้ว่าเป็นความเสี่ยงของบริษัทในการพัฒนาโครงการให้ประสบความสำเร็จ ทั้งนี้ หากบริษัทไม่สามารถพัฒนาโครงการให้ประสบความสำเร็จได้ จะส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัท

อย่างไรก็ตาม บริษัทมีนโยบายที่จะพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นโครงการขนาดใหญ่และมีมูลค่าสูง โดยดำเนินการแบ่งพื้นที่ที่จะทำการพัฒนาออกเป็นเฟส เพื่อให้สามารถพัฒนาและปรับเปลี่ยนรูปแบบของโครงการให้สอดคล้องและเหมาะสมกับสภาวะตลาดและความต้องการซื้อ (Demand) ของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในช่วงเวลานั้น ๆ อีกทั้ง



นโยบายดังกล่าวจะช่วยในการบริหารและควบคุมการก่อสร้างของโครงการในแต่ละส่วนให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น นอกจากนี้ นโยบายการแบ่งโครงการที่จะพัฒนาออกเป็นเฟส ยังเป็นการบริหารความเสี่ยงของโครงการด้วย กล่าวคือ บริษัทจะเปิดการขายและเริ่มการก่อสร้างที่ละเฟส เมื่อเฟสนั้น ๆ มียอดขายสัญญาจะซื้อจะขายแล้วไม่น้อยกว่าร้อยละ 60 ของแต่ละเฟส

### 3.1.3. ความเสี่ยงที่เกิดจากการที่ผลประกอบการในอนาคตขึ้นอยู่กับความสำเร็จของโครงการที่อยู่ระหว่างพัฒนาและโครงการในอนาคต

ขึ้นอยู่กับความสำเร็จของโครงการที่อยู่ระหว่างพัฒนาและโครงการในอนาคตโครงการปัจจุบันของบริษัทที่อยู่ระหว่างดำเนินการ ประกอบด้วย 3 โครงการ ได้แก่ โครงการอรินลิริ สปอร์ต วิลเลจ มีมูลค่าโครงการรวมประมาณ 1,339.09 ล้านบาท โครงการอรินลิริ คันทรี่ ฮิลล์ มีมูลค่าโครงการรวมประมาณ 501.08 ล้านบาทและโครงการอรินลิริ ไพรวะชี มีมูลค่าโครงการรวมประมาณ 360.44 ล้านบาท โดยทั้ง 3 โครงการได้เริ่มทยอยโอนกรรมสิทธิ์ให้กับลูกค้าและรับรู้รายได้แล้วในปัจจุบัน ทั้งนี้บริษัทอาจมีความเสี่ยงที่จะไม่ได้รับรู้ผลประกอบการตามที่คาดหาก มีความไม่แน่นอนของการก่อสร้างหรือความสำเร็จจากการพัฒนาโครงการ ซึ่งความสำเร็จในการพัฒนาโครงการพัฒนา อสังหาริมทรัพย์ของบริษัท จะขึ้นอยู่กับหลายปัจจัย ประกอบด้วย ความเพียงพอของเงินทุนสำหรับหมุนเวียนในการพัฒนาโครงการ ภาวะตลาดของอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์และเศรษฐกิจในประเทศไทย ราคาวัสดุก่อสร้าง ตลอดจนความเชื่อมั่นของผู้ซื้อ อีกทั้ง ในปี 2562 ที่ผ่านมามีบริษัทได้รับผลกระทบจากปัจจัยภายนอก เช่น มาตรการ LTV ค่าแรงขั้นต่ำ ภาวะเศรษฐกิจ (อันเนื่องมาจากภายในประเทศ และสงครามการค้าระหว่างประเทศ)

อย่างไรก็ตาม ก่อนการดำเนินการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์โครงการต่างๆ บริษัทจะมีการศึกษาและวางแผนการดำเนินการโครงการต่างๆ มีการวางกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของแต่ละโครงการที่ชัดเจน มีการประชาสัมพันธ์โครงการอย่างต่อเนื่องเพื่อกระตุ้นการตระหนักในแบรนด์และยอดขาย มีการนำเสนอแนวคิด (concept) ในการพัฒนาโครงการเพื่อเพิ่มคุณค่าและความแตกต่างของแต่ละโครงการโดยคำนึงถึงความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของโครงการนั้นๆ เป็นหลัก รวมถึงสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ที่ตรงกับความต้องการและการใช้ประโยชน์สูงสุดของผู้อาศัย ซึ่งจากผลการดำเนินงานในอดีต บริษัทได้รับการตอบรับที่ดีจากลูกค้าอย่างต่อเนื่อง มีอัตราการจองและอัตราการโอนอยู่ในระดับที่น่าพอใจสอดคล้องกับแผนการดำเนินงานของบริษัท ทำให้บริษัทมีความมั่นใจว่าจะสามารถดำเนินการพัฒนาโครงการต่างๆ ได้สำเร็จตามแผนที่วางไว้

### 3.1.4. ความเสี่ยงจากการที่บริษัทประกอบธุรกิจที่มีการแข่งขันสูงในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์นับเป็นหนึ่งในธุรกิจที่มีการแข่งขันสูง โดยมีผู้ประกอบการหลากหลายและจำนวนมาก ทั้งที่เป็นรายใหญ่ รายกลาง รายเล็ก และธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ยังคงต้องเผชิญกับความท้าทาย เนื่องจากความเชื่อมั่นของผู้บริโภคยังดีขึ้นไม่มากนัก ผู้บริโภคยังมีความระมัดระวังในการใช้จ่าย ส่งผลให้ธุรกิจมีการแข่งขันที่รุนแรงต่อเนื่องมาจากปี 2562 เพื่อแย่งชิงส่วนแบ่งตลาดที่มีอยู่

อย่างไรก็ตาม บริษัทต้องนำกลยุทธ์ต่างๆ มาปรับใช้ให้สอดคล้องกับพฤติกรรมของผู้บริโภค เช่น การจัดโปรโมชั่นและกิจกรรมทางการตลาดอื่นๆ เพิ่มขึ้นเพื่อเป็นการกระตุ้นการตัดสินใจซื้อของลูกค้า และสร้างความได้เปรียบ นอกจากนี้ ท่าเลที่ตั้งของทุกโครงการตั้งอยู่บนพื้นที่ที่มีศักยภาพมีประชากรหนาแน่น การคมนาคมสะดวก มีแนวโน้มการเติบโตของประชากรและรายได้ในอนาคต ประกอบกับการออกแบบซึ่งเน้นการใช้งานของพื้นที่ที่จำกัดได้อย่างคุ้มค่า ใช้สุขภัณฑ์ที่มีคุณภาพ และมีราคาที่เหมาะสม จึงทำให้โครงการของบริษัทเป็นที่ยอมรับในกลุ่มลูกค้า และสร้างความแตกต่างกับผลิตภัณฑ์ของกลุ่มคู่แข่งรายอื่น อีกทั้ง จากความสามารถและประสบการณ์ของผู้บริหารของบริษัทซึ่งมีประสบการณ์ในการดำเนิน

ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์มานานจึงทำให้เชื่อมั่นว่าบริษัทจะมีความสามารถในการแข่งขันทัดเทียมกับผู้ประกอบการรายอื่นที่อยู่ในอุตสาหกรรมเดียวกันได้

### 3.1.5. ความเสี่ยงจากการขาดแคลนวัสดุก่อสร้างและเปลี่ยนแปลงของราคาวัสดุก่อสร้าง

วัสดุที่บริษัทใช้ในการก่อสร้างที่สำคัญ ส่วนมีราคาขึ้นอยู่กับภาวะตลาด หากวัสดุโดยเฉพาะอย่างยิ่งเหล็ก ปูนซีเมนต์ และอิฐ ขาดแคลนอาจส่งผลกระทบต่อให้เกิดความล่าช้าในแผนการดำเนินงาน และอาจส่งผลให้ราคาวัสดุก่อสร้างสูงขึ้น ซึ่งถือเป็นความเสี่ยงของผู้ประกอบการทุกรายรวมทั้งบริษัทอาจได้รับผลกระทบเช่นกัน โดยบริษัทได้ติดตามและประเมินแนวโน้มของราคาวัสดุก่อสร้างอยู่เสมอ เพื่อที่จะกำหนดราคาว่าจ้างผู้รับเหมาในการก่อสร้างโครงการในแต่ละแห่งให้ได้อย่างเหมาะสม โดยบริษัทมีนโยบายที่จะกำหนดราคากลางของการรับเหมาก่อสร้างแต่ละโครงการ โดยจะให้ผู้รับเหมารายหลักเสนอราคาให้แก่บริษัท ซึ่งทางบริษัทจะประเมินและเปรียบเทียบทั้งราคาและคุณภาพของผู้รับเหมาแต่ละราย และกำหนดเป็นราคารามาตรฐานในการก่อสร้างแต่ละโครงการ ดังนั้น ทำให้มั่นใจได้ว่า บริษัทจะสามารถควบคุมและกำหนดต้นทุนในการก่อสร้างโครงการได้อย่างสมเหตุสมผล และไม่เกินกว่าที่บริษัทได้ทำการประมาณการไว้

อย่างไรก็ตาม สำหรับวัสดุก่อสร้างบางส่วนของที่เน้นในเรื่องคุณภาพสินค้า เช่น กระเบื้อง หลังคา เป็นต้น บริษัทมีนโยบายที่จะจัดซื้อสินค้าดังกล่าวเอง เนื่องจากต้องการควบคุมคุณภาพสินค้าให้มาตรฐานเดียวกันทั้งโครงการ ซึ่งบริษัทจะทำการประมาณการความต้องการใช้สินค้าล่วงหน้าและพิจารณาสถานะตลาดของสินค้าดังกล่าวอย่างใกล้ชิด จึงคาดว่าบริษัทจะสามารถบริหารและควบคุมราคาสินค้าดังกล่าวได้เป็นอย่างดี ทั้งนี้หากต้นทุนการก่อสร้างเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ บริษัทอาจพิจารณาปรับเพิ่มราคาขายของโครงการเพื่อรักษาอัตรากำไรของบริษัทไว้ให้ได้

### 3.1.6. ความเสี่ยงจากการขาดแคลนผู้รับเหมามีคุณภาพ

การขาดแคลนผู้รับเหมาก่อสร้างที่มีคุณภาพย่อมส่งผลให้บริษัทไม่สามารถดำเนินการก่อสร้างโครงการให้แล้วเสร็จได้ตามแผนงาน ซึ่งอาจนำไปสู่ต้นทุนการดำเนินงานที่เพิ่มขึ้น อาทิ ภาระดอกเบี้ยที่บริษัทต้องแบกรับไว้นานขึ้น ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงานโครงการ อย่างไรก็ตาม บริษัทได้มีการป้องกันความเสี่ยงดังกล่าวโดยมีนโยบายการคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้างที่มีคุณภาพ ซึ่งบริษัทได้กำหนดเป็นเกณฑ์มาตรฐานในการคัดเลือกผู้รับเหมา โดยจะพิจารณาจากคุณสมบัติทั่วไป เช่น จำนวนแรงงาน ทุนจดทะเบียน และผลงานในอดีต โดยจัดให้มีการประกวดราคากำหนดให้ผู้ยื่นเสนอราคาอย่างน้อย 3 รายขึ้นไป เพื่อให้มั่นใจได้ว่าบริษัทจะได้รับเหมาที่มีคุณภาพมาเป็นผู้ดำเนินการก่อสร้างให้กับโครงการของบริษัท ทั้งนี้ ภายหลังจากทำงานเสร็จตามสัญญาแผนกจัดจ้างจะทำการประเมินผู้รับเหมาเพื่อเก็บเป็นข้อมูลสำหรับการคัดสรรในโครงการต่อไป นอกจากนี้บริษัท ได้ให้ความสำคัญในการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้รับเหมา ส่งผลให้บริษัทมีผู้รับเหมาที่มีคุณภาพอยู่กับบริษัทไม่น้อยกว่า 20 ราย ซึ่งส่วนหนึ่งเป็นผู้รับเหมาที่ได้ร่วมงานกับบริษัทมาเป็นระยะเวลานานแสดงให้เห็นถึง ความสัมพันธ์ที่ดีระหว่างผู้รับเหมา กับบริษัท และทำให้บริษัท มีผู้รับเหมาหลายรายที่มีประสบการณ์ในการก่อสร้างร่วมกับ บริษัทมาโดยตลอด

### 3.1.7. ความเสี่ยงจากความล่าช้าและคุณภาพของผลงานของผู้รับเหมาก่อสร้าง

เนื่องจากบริษัทไม่มีทีมงานก่อสร้างของบริษัทเอง ดังนั้นในการดำเนินงานก่อสร้างโครงการอสังหาริมทรัพย์ต่าง ๆ บริษัทจะว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างจากภายนอก ซึ่งบริษัทอาจเผชิญกับความเสี่ยงกรณีที่ผู้รับเหมาก่อสร้างส่งมอบงานล่าช้า อันเนื่องมาจากผู้รับเหมาอาจไม่มีความชำนาญหรืออาจมีปัญหาขาดแคลนแรงงาน หรือผู้รับเหมาส่งมอบงานได้ทันตามกำหนดเวลาแต่คุณภาพของงานอาจไม่เป็นไปตามมาตรฐานที่กำหนดทำให้อาจส่งผลกระทบต่อให้บริษัทไม่สามารถดำเนินการ

ก่อสร้างโครงการให้แล้วเสร็จได้ตามแผนงานและส่งมอบโครงการอสังหาริมทรัพย์ต่างๆ ให้แก่ลูกค้าได้ตรงตามกำหนด อย่างไรก็ตาม เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงดังกล่าวบริษัทมีวิศวกรควบคุมงานก่อสร้างควบคุมงานก่อสร้างที่หน้า ไซต์งานก่อสร้าง และฝ่ายตรวจสอบคุณภาพซึ่งจะเข้าตรวจสอบทั้งคุณภาพวัสดุและคุณภาพงานก่อสร้างอย่างสม่ำเสมอ นอกจากนี้ สัญญา รับเหมาก่อสร้างของบริษัทยังมีการรับประกันผลงานของผู้รับเหมา ซึ่งกำหนดเงินค่าประกันผลงานไว้ใน อัตราร้อยละ 5 ของ ราคาจ้างตามสัญญา ซึ่งผู้รับเหมาจะได้รับเงินประกันคืนเมื่อครบกำหนดระยะเวลาประกันผลงาน ทั้งนี้ เพื่อให้มั่นใจได้ว่า บริษัทสามารถควบคุมระยะเวลาการก่อสร้างและคุณภาพของงานได้ตามที่กำหนด

### 3.1.8. ความเสี่ยงจากความล่าช้าในการโอนกรรมสิทธิ์ของลูกค้า

โดยทั่วไปเมื่อลูกค้าเข้าทำสัญญาจะซื้อจะขายกับบริษัทนั้น ในสัญญาจะซื้อจะขายดังกล่าวบริษัทจะมีการกำหนดวันโอน กรรมสิทธิ์เมื่อโครงการแล้วเสร็จในระยะเวลาที่แน่นอน ทั้งโครงการที่แล้วเสร็จพร้อมโอนกรรมสิทธิ์และโครงการที่อยู่ระหว่างการ พัฒนา อย่างไรก็ตาม บริษัทอาจเผชิญความเสี่ยงจากความล่าช้าในการโอนกรรมสิทธิ์ของลูกค้าเกินกว่าที่กำหนดหรือการผิดนัดชำระเงินค่าโอนกรรมสิทธิ์ ซึ่งในอดีตที่ผ่านมาจะมีสาเหตุหลักมาจากการที่ลูกค้าไม่สามารถขอ สินเชื่อกับสถาบันการเงินได้ เหตุการณ์ดังกล่าวอาจส่งผลกระทบต่อรายได้ของบริษัท ที่อาจไม่เป็นไปตามการประมาณการ หรือการวางแผนการบริหาร เงินสดและสภาพคล่องที่อาจคลาดเคลื่อน รวมถึงอาจส่งผลให้บริษัทต้องดำเนินการรับเงินจองและ เงินทำสัญญาที่ได้ชำระมา แล้วเนื่องจากผู้ซื้อผิดสัญญา ซึ่งทำให้บริษัทต้องนำอสังหาริมทรัพย์ดังกล่าวออกมาจำหน่ายใหม่ อย่างไรก็ตาม ในปัจจุบัน บริษัทมีกระบวนการ pre-approve โดยฝ่ายขายของบริษัทในการพิจารณาความสามารถในการขอสินเชื่อเบื้องต้นเพื่อให้ผู้ซื้อ พิจารณาก่อนตัดสินใจซื้ออสังหาริมทรัพย์กับบริษัท โดยกระบวนการดังกล่าวใช้ระยะเวลาไม่นานในการทราบผล นอกจากนี้ ฝ่ายขายและฝ่ายกฎหมายมีกระบวนการติดตามและนัดหมายการดำเนินการโอนกรรมสิทธิ์กับลูกค้าที่ชัดเจนและเป็นลายลักษณ์อักษร เพื่อให้บริษัท ทั้งฝ่ายขายและฝ่ายบัญชีและการเงิน รวมถึงฝ่ายลูกค้าสัมพันธ์สามารถวางแผนทางการเงินได้อย่างเหมาะสมและมีประสิทธิภาพ

### 3.1.9. ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงทางการเมือง กฎหมาย และกฎระเบียบ

ซึ่งอาจมีผลกระทบต่อธุรกิจ การเปลี่ยนแปลงทางการเมือง กฎหมาย และกฎระเบียบซึ่งเกิดขึ้นเป็นครั้งคราวในประเทศไทย เป็นปัจจัยซึ่งมี อิทธิพลต่อธุรกิจและการดำเนินงานของบริษัท การเปลี่ยนแปลงดังกล่าวอาจจะส่งผลกระทบต่อ การวางแผนธุรกิจ ต้นทุนและ ค่าใช้จ่ายในการดำเนินโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ทั้งแนวราบและแนวสูงของบริษัท อาทิ การเปลี่ยนแปลงข้อกำหนดการ จัดสรรที่ดินตาม พ.ร.บ. จัดสรรที่ดิน(ได้แก่ การกำหนดเนื้อที่ที่ดิน การกำหนดความกว้างของเขต ทางเดินและเขตถนน การ กำหนดพื้นที่ส่วนกลาง การส่งมอบและโอนกรรมสิทธิ์ทรัพย์สินส่วนกลางทั้งหมดให้แก่นิติบุคคล โครงการ การกำหนดระเบียบชุมชน การประเมินและจัดทำรายงานผลกระทบสิ่งแวดล้อม การประเมินและจัดทำรายงานผลการ ตรวจสอบสภาพ อาคารสูง) รวมถึงการเปลี่ยนแปลงกฎระเบียบเกี่ยวกับการกำหนดเขตการใช้ประโยชน์ ที่ดิน (Zoning) กฎหมายผังเมือง การวางผังจราจร และโครงการระบบขนส่งมวลชน เป็นต้น ซึ่งในอดีตรัฐบาลได้เคยแทรกแซงเศรษฐกิจของ ประเทศไทย โดยในบาง คราวได้มีการเปลี่ยนแปลงด้านนโยบายที่สำคัญซึ่งรวมถึง การควบคุมเงินตราต่างประเทศ การควบคุม ค่าจ้างและราคา การ ควบคุมเงินทุน และการจ ากัดการนำเข้า ซึ่งในการเปลี่ยนแปลงนโยบายดังกล่าวในบางครั้งเป็นการ เปลี่ยนแปลงภายหลังจากที่ ได้มีการประกาศนโยบายใหม่ นอกจากนี้ ยังมีความไม่แน่นอนเกี่ยวกับผลกระทบทางการเมือง ซึ่ง อาจส่งผลกระทบต่อสถานะการเมือง เศรษฐกิจ และกฎหมายในประเทศไทย อย่างไรก็ตาม บริษัทได้ทำการศึกษา และติดตามการ เปลี่ยนแปลงเกี่ยวกับกฎระเบียบต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้นอย่าง ต่อเนื่องเพื่อเตรียมความพร้อมสำหรับการปรับเปลี่ยนการดำเนินการ

พัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงที่อาจเกิดขึ้นดังกล่าว ควบคู่ไปกับการศึกษาภาวะตลาดอย่างสม่ำเสมอ ซึ่งจากการเตรียมความพร้อมดังกล่าวทำให้เชื่อได้ว่าบริษัทจะสามารถปรับเปลี่ยนได้ทันต่อเหตุการณ์

### 3.1.10. ความเสี่ยงด้านนโยบายการปล่อยสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยของสถาบันการเงิน

การเปลี่ยนแปลงนโยบายสินเชื่อผู้ที่อยู่อาศัย (LTV) และการตัดสินใจของคณะกรรมการนโยบายการเงิน ธนาคารแห่งประเทศไทย วันที่ 5 กุมภาพันธ์ 2563 ดอกเบี้ยนโยบายของไทยลดลงเหลือร้อยละ 1 ทั้งสองเหตุการณ์ ส่งผลกระทบทั้งทางบวกและทางลบ โดยนโยบาย LTV ทำให้ทราบถึงความต้องการที่แท้จริงของผู้บริโภค แต่ขณะเดียวกันการที่หนี้ครัวเรือนสูงขึ้นทำให้ผู้บริโภคกำลังซื้อลดลง ซึ่งทำให้ในการซื้อบ้าน 1 หลัง ต้องมีการกู้ร่วมกัน ซึ่งผู้กู้ร่วมหรือผู้ที่มีกำลังพอส่วนใหญ่มีภาระบ้านอยู่แล้ว จึงทำให้เกิดผลกระทบส่วนนี้ได้ส่งผลกระทบต่อคนที่กำลังจะซื้อบ้าน ส่วนการลดดอกเบี้ยนโยบายลงต่ำสุดในประวัติศาสตร์ครั้งนี้ ส่วนหนึ่งทำให้ต้นทุนดอกเบี้ยลดลง เป็นการกระตุ้นให้มีการซื้อบ้านเพิ่มขึ้นได้ แต่ในภาพรวมการลดดอกเบี้ยนโยบายเป็นการแสดงให้เห็นว่าเศรษฐกิจอยู่ในสถานะที่ไม่ดีนัก และในระยะยาวจะกระทบกับผู้ฝากเงิน ซึ่งเมื่อดอกเบี้ยเงินฝากลดลง ผู้บริโภคจะหันไปลงทุนในสินทรัพย์อื่น ที่ให้ผลตอบแทนสูงกว่าอัตราเงินฝาก ซึ่งอาจกลับไปสู่การเก็งกำไรในอสังหาริมทรัพย์ ส่งผลให้เกิด ติลลาค์เทียมกลับมาเข้ามามีได้

## 3.2. ความเสี่ยงต่อการลงทุนของผู้ถือหุ้นหลักทรัพย์

### 3.2.1 ความเสี่ยงจากการที่ผู้ถือหุ้นใหญ่มีอิทธิพลต่อการกำหนดนโยบายการบริหารงาน

บริษัทมีกลุ่มครอบครัวหมกิ่น และอรินทระพงษ์เป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ โดยถือหุ้นรวมกันคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 31.16 และ 33.25 ของทุนชำระแล้ว ตามลำดับ (ข้อมูล ณ วันที่ 3 มกราคม 2563) ดังนั้น บริษัทและ/หรือผู้ถือหุ้นรายย่อยจึงอาจมีความเสี่ยงจากการที่กลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่มีอิทธิพลต่อการกำหนดนโยบายการบริหารงานไปในทิศทางใดทิศทางหนึ่ง กลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่เป็นกรรมการบริษัทร่วมอยู่ในคณะกรรมการบริษัท รวมทั้งมีอิทธิพลต่อมติที่ประชุมผู้ถือหุ้น เนื่องจากสัดส่วนการถือหุ้นตั้งแต่ 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้นดังกล่าวทำให้กลุ่มครอบครัวหมกิ่น และอรินทระพงษ์มีอำนาจในการควบคุมบริษัท และมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจของบริษัท ในทุกเรื่องที่ต้องได้รับอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้น ดังนั้นผู้ถือหุ้นรายอื่นของบริษัทจึงมีความเสี่ยงจากการไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบและถ่วงดุลเรื่องที่ผู้ถือหุ้นรายใหญ่เสนอให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณา นอกจากนี้การถือหุ้นในลักษณะกระจุกตัวโดยผู้ถือหุ้นรายใหญ่นี้ ยังทำให้โอกาสที่บริษัท จะถูกครอบงำกิจการ (takeover) โดยบุคคลอื่นไม่สามารถเกิดขึ้นได้โดยปราศจากการยินยอมของผู้ถือหุ้นรายใหญ่นี้ แม้ว่าผู้ถือหุ้นกลุ่มอื่นจะเห็นโอกาสที่จะทำให้มูลค่าของกิจการเพิ่มขึ้น

อย่างไรก็ตาม ด้วยโครงสร้างการจัดการของบริษัท ประกอบด้วยคณะกรรมการและคณะกรรมการชุดย่อยรวม 5 ชุด ได้แก่ คณะกรรมการบริษัท คณะกรรมการบริหาร คณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง คณะกรรมการสรรหา และพิจารณาค่าตอบแทน โดยแต่ละคณะมีการกำหนดขอบเขตอำนาจหน้าที่อย่างชัดเจนทำให้ระบบการทำงานของบริษัทมีความเป็นมาตรฐานและสามารถตรวจสอบได้โดยง่าย อีกทั้ง โครงสร้างคณะกรรมการบริษัทยังประกอบด้วยมีกรรมการอิสระ 4 ท่าน ซึ่งเป็นคณะกรรมการตรวจสอบ 3 ท่าน จากจำนวนกรรมการบริษัททั้งหมด 7 ท่าน ซึ่งกรรมการตรวจสอบทุกท่านเป็นผู้ทรงคุณวุฒิและเป็นที่ยอมรับในสังคม จึงเป็นการช่วยเพิ่มประสิทธิภาพและความโปร่งใสในการบริหารจัดการ ผ่านกลไกของระบบการควบคุมภายใน และเป็นการถ่วงดุลอำนาจของคณะกรรมการบริษัท รวมทั้ง คณะกรรมการบริษัทคำนึงถึงความสำคัญของนโยบายเกี่ยวกับการกำกับดูแลกิจการที่ดี (Principles of Good Corporate Governance) โดยจะปฏิบัติตามแนวทางการกำกับ

ดูแลกิจการที่ได้อย่างเคร่งครัด อีกทั้งบริษัทมีการกำหนดขอบเขตอำนาจหน้าที่และตารางอำนาจอนุมัติรายการสำหรับแต่ละระดับในขอบเขตหรือวงเงินที่เหมาะสม

### 3.3. ความเสี่ยงจากปัจจัยภายนอก

#### 3.3.1. ความเสี่ยงจากสถานการณ์โรคระบาดไวรัสโคโรนา 2019 (COVID-19)

โรคระบาดนอกจากจะเป็นปัจจัยที่นอกเหนือการควบคุมและส่งผลกระทบเป็นวงกว้างแล้ว หากมีการระบาดในหลายพื้นที่และเป็นระยะเวลานานจะอาจส่งผลกระทบต่อส่วนอื่นเช่นเศรษฐกิจและการลงทุนได้ COVID-19 หรือไข้ปอด หรือไวรัสโคโรนา 2019 ที่กำลังระบาดอยู่ในขณะนี้ได้รับการคาดการณ์จากผู้เชี่ยวชาญด้านการลงทุนหลายฝ่ายว่า จะส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจในปี 2020 ทั้งปี ถ้าการควบคุมโรคยังไม่สามารถทำได้ในเร็ววัน เมื่อเกิดโรคระบาดขึ้น ธุรกิจที่ได้รับผลกระทบโดยตรงคือ การท่องเที่ยวและโรงแรมที่จะได้รับผลกระทบจากการลดลงของนักท่องเที่ยวที่มีทั้งไม่สามารถใช้บริการตามกำหนดได้เนื่องจากนโยบายของแต่ละประเทศ หรือความหวาดกลัวต่อโรคระบาดของนักท่องเที่ยวเอง ทำให้การใช้สอยของคนในประเทศลดลง ผู้คนชะลอการลงทุนและการซื้อสังหาริมทรัพย์ไว้ก่อนเพื่อรอดูทิศทางและสถานการณ์ของโรคระบาด

จากรายงานคาดการณ์เศรษฐกิจและการเงินไตรมาสแรกปี 2563 โดยธนาคารแห่งประเทศไทย มีการคาดการณ์รายได้จากทั้ง 4 ภาคธุรกิจทั่วประเทศ คือการค้า การผลิต ภาคอสังหาริมทรัพย์และการก่อสร้าง และภาคบริการเป็นลบทั้งหมด ในขณะที่ความเชื่อมั่นทางเศรษฐกิจและอัตราการจ้างงานอยู่ในระดับปานกลาง ส่วนต้นทุนทางธุรกิจและข้อจำกัดในการทำธุรกิจมีทิศทางเป็นลบ การมาของไวรัสดังกล่าวสร้างผลกระทบกับทุกภาคธุรกิจ แต่กระทบภาคบริการมากที่สุด ดังนั้นตัวเลขจริงของการคิดลบมีโอกาสที่จะสูงกว่าที่ประเมินไว้ได้ โดยโรคระบาดถือเป็นปัจจัยที่เหนือความคาดหมายและการควบคุมของทุกฝ่าย

ผู้เชี่ยวชาญด้านการลงทุนจากหลายสถาบันให้ความเห็นไปในทิศทางเดียวกันว่า การระบาดของ COVID-19 จะส่งผลต่อการลงทุนในตลาดหุ้น จากการอ้างอิงช่วงระบาดของโรคซาร์สและเมอร์ส พบว่ามักจะฟื้นตัวได้หลังจากควบคุมโรคได้ระหว่าง 3 – 6 เดือน แต่ทั้งนี้หุ้นกลุ่มการท่องเที่ยวและโรงแรมบางรายฟื้นตัวช้ากว่า 12 เดือน แต่ทั้งนี้ต้องพิจารณาพื้นฐานของหุ้นตัวนั้นๆ ประกอบเพื่อการตัดสินใจ

#### 4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

##### 4.1 สินทรัพย์หลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

สินทรัพย์หลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจของบริษัทประกอบด้วย ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ สินค้าคงเหลือ (ต้นทุนการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์) อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่นและสินทรัพย์ไม่มีตัวตนอื่น โดยมีรายละเอียดดังนี้

ประเภท/ลักษณะทรัพย์สิน	มูลค่าสุทธิตามบัญชี (ล้านบาท)		ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
	ณ 31 ธ.ค. 61	ณ 31 ธ.ค. 62		
1) ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์	18.20	16.24	บริษัทเป็นเจ้าของ	จดจำนองเป็นหลักประกันกับสถาบันการเงินบางส่วน ดูรายละเอียดข้อ 4.1.1
2) สินค้าคงเหลือ	626.89	791.05	บริษัทเป็นเจ้าของ	จดจำนองเป็นหลักประกันกับสถาบันการเงิน ดูรายละเอียดข้อ 4.1.2
3) อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน	77.94	74.21	บริษัทเป็นเจ้าของ	จดจำนองเป็นหลักประกันกับสถาบันการเงิน ดูรายละเอียดข้อ 4.1.3
4) สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น	155.03	108.31	บริษัทเป็นเจ้าของ	จดจำนองเป็นหลักประกันกับสถาบันการเงินเฉพาะที่ดินรอพัฒนา ดูรายละเอียดข้อ 4.1.4
5) สินทรัพย์ไม่มีตัวตนอื่น	1.25	1.09	บริษัทเป็นเจ้าของ	ดูรายละเอียดข้อ 4.1.5
รวมมูลค่าสุทธิตามบัญชี	879.31	879.31		

##### 4.1.1 ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์

ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ ของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 และ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 มีมูลค่าสุทธิตามบัญชีในงบการเงินเท่ากับ 18.20 ล้านบาทและ 16.24 ล้านบาท ตามลำดับ โดยมีรายละเอียด ดังนี้

ประเภท/ลักษณะทรัพย์สิน	มูลค่าสุทธิตามบัญชี (ล้านบาท)		ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
	ณ 31 ธ.ค. 61	ณ 31 ธ.ค. 62		
1) อาคาร – ห้องชุด เลขที่ 1093/80 ชั้นที่ 16 อาคารชุดทาวเวอร์ 1 ออฟฟิศทะเลเบียน อาคารชุดเลขที่ 24/2537 คาบละบางนา อำเภอพระโขนง กรุงเทพมหานคร เนื้อที่ 169.57 ตารางเมตร	14.44	13.81	บริษัทเป็นเจ้าของ	จดจำนองเป็นหลักประกันกับสถาบันการเงิน ภาระหนี้คงเหลือ 8.63 ล้านบาท
2) อุปกรณ์สำนักงาน	0.14	0.10	บริษัทเป็นเจ้าของ	-
3) เครื่องใช้สำนักงาน	0.65	0.47	บริษัทเป็นเจ้าของ	-
4) เครื่องตกแต่งสำนักงาน	1.58	1.32	บริษัทเป็นเจ้าของ	-

ประเภท/ลักษณะทรัพย์สิน	มูลค่าสุทธิตามบัญชี (ล้านบาท)		ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
	ณ 31 ธ.ค. 61	ณ 31 ธ.ค. 62		
5) ยานพาหนะ	0.64	0.42	บริษัทเป็นเจ้าของและบางส่วนเป็นสัญญาเช่าซื้อ รายละเอียดตามข้อ 5.2.3	เป็นหลักทรัพยค้ำประกัน ตามสัญญาเช่าซื้อบางส่วน
6) เครื่องมือและเครื่องใช้	0.16	0.12	บริษัทเป็นเจ้าของ	-
7) งานระหว่างก่อสร้าง	0.59	-	-	-
<b>รวมมูลค่าสุทธิตามบัญชี</b>	<b>18.20</b>	<b>16.24</b>		



#### 4.1.2 สินค้ำคงเหลือ (ต้นทุนพัฒนาอสังหาริมทรัพย์)

ต้นทุนพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 มีมูลค่าสุทธิตามบัญชีในงบการเงินเท่ากับ 791.05 ล้านบาท โดยมีรายละเอียด ดังนี้

ชื่อโครงการ	ประเภทสินทรัพย์	มูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 (ล้านบาท)	ราคาประเมิน (ล้านบาท)	วันที่ประเมิน	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
โครงการอรินสิริ สปอร์ต วิลเลจ	งานระหว่างก่อสร้างบ้านเดี่ยว บ้านแฝด และอาคารพาณิชย์ รวม 147 หน่วย บ้านเดี่ยวจำนวน 6 หน่วย รอการโอนกรรมสิทธิ์	190.39	332.86 <sup>1/</sup>	2 มกราคม 2562	บริษัทเป็นเจ้าของ	จดจำนองเป็นหลักประกันกับ สถาบันการเงิน ภาระหนี้คงเหลือ 97.70 ล้านบาท
โครงการอรินสิริ คันทรี่ ฮิลล์	งานระหว่างก่อสร้างทาวน์โฮมจำนวน 119 หน่วย ทาวน์โฮมจำนวน 28 หน่วย รอการโอนกรรมสิทธิ์	58.53	177.15 <sup>1/</sup>	2 มกราคม 2562	บริษัทเป็นเจ้าของ	จดจำนองเป็นหลักประกันกับ สถาบันการเงิน ไม่มีภาระหนี้คงเหลือ
โครงการอรินสิริ ไพรวะชี	งานระหว่างก่อสร้าง บ้านเดี่ยวและบ้านแฝด จำนวน 60 หน่วย บ้านเดี่ยวจำนวน 5 หน่วย รอการโอนกรรมสิทธิ์ บ้านแฝดจำนวน 17 หน่วย รอการโอนกรรมสิทธิ์	107.81	133.86 <sup>1/</sup>	2 มกราคม 2562	บริษัทเป็นเจ้าของ	จดจำนองเป็นหลักประกันกับ สถาบันการเงิน ภาระหนี้คงเหลือ 47.89 ล้านบาท
โครงการอรินสิริ บีช@บ้านฉาง	ที่ดินและค่าพัฒนาที่ดิน เนื้อที่ 31-3-33.3	118.11	140.07 <sup>2/</sup>	24 มกราคม 2562	บริษัทเป็นเจ้าของ	จดจำนองเป็นหลักประกันกับ สถาบันการเงิน ภาระหนี้คงเหลือ 56.60 ล้านบาท
โครงการอรินสิริ เมาทาวน์	ที่ดินและค่าพัฒนาที่ดิน เนื้อที่ 32-0-66	105.39	96.50 <sup>2/2.1/</sup>	23 มกราคม 2562	บริษัทเป็นเจ้าของ	จดจำนองเป็นหลักประกันกับ สถาบันการเงิน ภาระหนี้คงเหลือ 55.42 ล้านบาท
โครงการอรินสิริ แคมป์ส	ที่ดินและค่าพัฒนาที่ดิน เนื้อที่ 3-2-31	48.82	57.24 <sup>3/</sup>	2 มกราคม 2562	บริษัทเป็นเจ้าของ	-
โครงการอรินสิริ คันทรี่ ฮิลล์ 2	ที่ดินและค่าพัฒนาที่ดิน เนื้อที่ 35-0-12	162.00	157.64 <sup>4/</sup>	2 พฤษภาคม 2562	บริษัทเป็นเจ้าของ	จดจำนองเป็นหลักประกันกับ สถาบันการเงิน ภาระหนี้คงเหลือ 75.61 ล้านบาท
รวม		791.05	1,095.32			

- หมายเหตุ :
- 1/ ประเมินราคาโดย บจก. ซาเตอร์ แวลูเอชัน แอนด์ คอนซัลแตนท์ ซึ่งเป็นบริษัทประเมินมูลค่าทรัพย์สินที่ได้รับความเห็นชอบจาก สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ โดยประเมินมูลค่าสินทรัพย์ด้วยวิธีราคาตลาด (Market Approach) และวิธีวิเคราะห์จากต้นทุน (Cost Approach) โดยประเมินเพื่อวัตถุประสงค์สาธารณะ สำหรับผู้ประเมินหลักได้แก่ นายคมสันต์ กุลพิพัฒน์รัตน์ ผู้ประเมินหลักชั้นวุฒิ วฒ.๐60
  - 2/ ประเมินราคาโดย บจก. ไทยประเมินราคา ลินน์ ฟิลลิปส์ ซึ่งเป็นบริษัทประเมินมูลค่าทรัพย์สินที่ได้รับความเห็นชอบจาก สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ โดยประเมินมูลค่าสินทรัพย์ด้วยวิธีเปรียบเทียบราคาตลาด (Market Comparison Approach) โดยประเมินเพื่อวัตถุประสงค์สาธารณะ สำหรับผู้ประเมินหลักได้แก่ นายวิรัช ไตรธนาวัฒน์ ผู้ประเมินหลักชั้นวุฒิ วฒ.๐18

- 2.1/ โครงการอริณสิริ เมาท์เทน มีมูลค่าประเมินต่ำกว่ามูลค่าตามบัญชี เนื่องจากการประเมินราคาเป็นการประเมินโดยเปรียบเทียบราคาตลาด ซึ่งมีได้รวมต้นทุนในการพัฒนาที่ดินและต้นทุนในการกู้ยืมซึ่งเป็นต้นทุนในการพัฒนาโครงการ ในขณะที่มูลค่าตามบัญชีมีต้นทุนของการพัฒนาดังกล่าวรวมอยู่ด้วย อย่างไรก็ตาม เมื่อมีการพัฒนาโครงการดังกล่าวแล้วหรือโครงการดังกล่าวพัฒนาใกล้แล้วเสร็จ จะส่งผลให้มูลค่าทรัพย์สินดังกล่าวเพิ่มสูงขึ้น โดยโครงการอริณสิริ เมาท์เทน ปัจจุบันอยู่ระหว่างพัฒนาโครงการ
- 3/ ประเมินราคาโดย บจก. ซาเตอร์ แวลูเอชัน แอนด์ คอนซัลแตนท์ ซึ่งเป็นบริษัทประเมินมูลค่าทรัพย์สินที่ได้รับการเห็นชอบจาก สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ โดยประเมินมูลค่าสินทรัพย์ด้วยวิธีราคาตลาด (Market Approach) โดยประเมินเพื่อวัตถุประสงค์สาธารณะ สำหรับผู้ประเมินหลักได้แก่ นายคมสันต์ กุลพิพัฒนรัตน์ ผู้ประเมินหลักชั้นวุฒิ วฒ.060
- 4/ ประเมินราคาโดย บจก. ไทยประเมินราคา ลินน์ ฟิสิกส์ ซึ่งเป็นบริษัทประเมินมูลค่าทรัพย์สินที่ได้รับการเห็นชอบจาก สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ โดยประเมินมูลค่าสินทรัพย์ด้วยวิธีเปรียบเทียบราคาตลาด (Market Comparison Approach) โดยประเมินเพื่อทราบมูลค่าทรัพย์สิน สำหรับผู้ประเมินหลักได้แก่ นายวิรัช ไตรธนาวัฒน์ ผู้ประเมินหลักชั้นวุฒิ วฒ.018

#### 4.1.3 อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน

อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนของบริษัท ได้แก่ ที่ดินสโมสรรของโครงการอรินสิริ สปอร์ต วิลเลจ ซึ่งอยู่ระหว่างการดำเนินงานก่อสร้างเพื่อหาประโยชน์จากรายได้ค่าเช่าในอนาคต ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนมีมูลค่าสุทธิตามบัญชีในงบการเงินเท่ากับ 74.21 ล้านบาท โดยมีรายละเอียด ดังนี้

รายการ	พื้นที่ (ตร.ว.)	มูลค่าสุทธิ ตามบัญชี (ล้านบาท)	ราคาประเมิน (ล้านบาท)	วันที่ประเมิน	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
โครงการอรินสิริ สปอร์ต วิลเลจ						จดจำนองเป็นหลักประกันกับสถาบันการเงิน ภาระหนี้คงเหลือ 97.70 ล้านบาท (ภาระหนี้เดียวกับโครงการอรินสิริ สปอร์ตวิลเลจ)
คลับเฮาส์และสระว่ายน้ำ	767	31.85	47.44	2 มกราคม 2562	บริษัทเป็นเจ้าของ	
สนามฟุตบอล	200	4.85	7.09			
สนามเบดมินตัน	164	5.08	6.12			
สนามบาส	162	3.72	5.51			
สนามเทนนิส	162	4.59	6.06			
ซุ้มประตู	160	1.73	5.62			
พื้นที่จอดรถส่วนกลาง	2,075	22.39	57.08			
รวม	3,690	74.21	134.92 <sup>5/</sup>			

หมายเหตุ : 5/ ประเมินราคาโดย บจก. ซาเตอร์ แวลูเอชัน แอนด์ คอนซัลแตนท์ ซึ่งเป็นบริษัทประเมินมูลค่าทรัพย์สินที่ได้รับความเห็นชอบจาก สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ โดยประเมินมูลค่าสินทรัพย์ด้วยวิธีราคาตลาด (Market Approach) และวิธีรายได้ (Income Approach) โดยประเมินเพื่อวัตถุประสงค์สาธารณะ สำหรับผู้ประเมินหลักได้แก่ นายคมสันต์ กุลพิพัฒน์รัตน์ ผู้ประเมินหลักชั้นวุฒิ วฒ.060 (ยอดรวมของรายงานประเมินราคาจะรวมที่ดินเปล่าในโครงการ อรินสิริ สปอร์ต วิลเลจซึ่งจัดอยู่ในสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน อีกจำนวน 11.10 ล้านบาท)

#### 4.1.4 สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น

สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่นของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 จำนวน 108.31 ล้านบาท ส่วนใหญ่ประกอบด้วย เงินฝากธนาคารที่มีชื่อผู้จัดการใช้ติดภาระผูกพันการจ่ายเงินคืนให้กับนิติบุคคลส่วนกลางของโครงการซึ่งมีมูลค่าสุทธิตามบัญชีในงบการเงินเท่ากับ 8.80 ล้านบาท และที่ดินรอการพัฒนาของบริษัทซึ่งมีมูลค่าสุทธิตามบัญชีในงบการเงินเท่ากับ 98.85 ล้านบาท โดยที่ดินรอการพัฒนา มีรายละเอียด ดังนี้

ที่ดินรอพัฒนา	พื้นที่ (ไร่-งาน-ตร.ว.)	มูลค่าสุทธิ ตามบัญชี (ล้านบาท)	ราคา ประเมิน (ล้านบาท)	วันที่ประเมิน	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
ที่ดินเปล่าในโครงการ อรินสิริ สปอร์ต วิลเลจ	1-0-44	8.46	11.10 <sup>6/</sup>	2 มกราคม 2562	บริษัทเป็น เจ้าของ	จดจำนองเป็นหลักประกันกับสถาบันการเงิน ภาระหนี้คงเหลือ 97.70 ล้านบาท (ภาระหนี้เดียวกับโครงการอรินสิริ สปอร์ตวิลเลจ)
ที่ดินเปล่าในโครงการ อรินสิริ คันทรี่ ฮิลล์	3-3-70.9	8.61	20.42 <sup>7/</sup>			จดจำนองเป็นหลักประกันกับสถาบันการเงิน ไม่มีภาระหนี้คงเหลือ (ภาระหนี้เดียวกับโครงการอรินสิริ คันทรี่ ฮิลล์)
ที่ดินบ่อน้ำนอกโครงการ อรินสิริ สปอร์ต วิลเลจ*	1-0-5	-	7.70 <sup>6/</sup>			จดจำนองเป็นหลักประกันกับสถาบันการเงิน ภาระหนี้คงเหลือ 97.70 ล้านบาท (ภาระหนี้เดียวกับโครงการอรินสิริ สปอร์ตวิลเลจ)
ที่ดินโครงการอรินสิริ บีช คอนโด 1	1-3-84	40.89	47.04 <sup>8/</sup>	17 มกราคม 2562		จดจำนองเป็นหลักประกัน ภาระหนี้คงเหลือ 50.00 ล้านบาท
ที่ดินโครงการอรินสิริ บีช คอนโด 2	1-3-84	40.89	47.04 <sup>8/</sup>			
รวม		98.85	133.30			

หมายเหตุ : \* ที่ดินบ่อน้ำนอกโครงการอรินสิริ สปอร์ต วิลเลจ มีจำนวน 3.33 ล้านบาท ซึ่งบริษัทตั้งค่าเผื่อการซื้อค่าที่ดินเต็มจำนวนแล้ว เนื่องจากในอดีตบริษัทได้ทราบข้อมูลว่าที่ดินบริเวณบ่อน้ำนอกโครงการดังกล่าว มีโอกาสที่จะถูกจัดทำเป็นถนนจากหน่วยงานราชการที่มีโครงการศึกษาผลกระทบสิ่งแวดล้อมโครงการก่อสร้างถนนตามผังเมืองรวม ซึ่งสาเหตุดังกล่าวอาจจะส่งผลให้เกิดความเสี่ยงต่อลูกค้าที่จะมาซื้อบ้านจากโครงการ บริษัทจึงไม่พิจารณาพื้นที่บ่อน้ำดังกล่าวเข้าสู่การจัดสรรของโครงการและไม่ใช้ที่ดินดังกล่าวหาประโยชน์ทางเศรษฐกิจ

- 6/ ประเมินราคาโดย บจก. ซาเตอร์ แวลูเอชัน แอนด์ คอนซัลแตนท์ ซึ่งเป็นบริษัทประเมินมูลค่าทรัพย์สินที่ได้รับการเห็นชอบจาก สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ โดยประเมินมูลค่าสินทรัพย์ด้วยวิธีการตลาด (Market Approach) และวิธีวิเคราะห์จากต้นทุน (Cost Approach) โดยประเมินเพื่อวัตถุประสงค์สาธารณะ สำหรับผู้ประเมินหลัก ได้แก่ นายคมสันต์ กุลพิพัฒน์รัตน์ ผู้ประเมินหลักชั้นวุฒิ วฒ.060
- 7/ ประเมินราคาโดย บจก. ซาเตอร์ แวลูเอชัน แอนด์ คอนซัลแตนท์ ซึ่งเป็นบริษัทประเมินมูลค่าทรัพย์สินที่ได้รับการเห็นชอบจาก สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ โดยประเมินมูลค่าสินทรัพย์ด้วยวิธีการตลาด (Market Approach) โดยประเมินเพื่อวัตถุประสงค์สาธารณะ สำหรับผู้ประเมินหลัก ได้แก่ นายคมสันต์ กุลพิพัฒน์รัตน์ ผู้ประเมินหลักชั้นวุฒิ วฒ.060
- 8/ ประเมินราคาโดย บจก. ไทยประเมินราคา ลิเน่ ฟิลลิปส์ ซึ่งเป็นบริษัทประเมินมูลค่าทรัพย์สินที่ได้รับการเห็นชอบจาก สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ โดยประเมินมูลค่าสินทรัพย์ด้วยวิธีเปรียบเทียบราคาตลาด (Market Comparison Approach) โดยประเมินเพื่อวัตถุประสงค์สาธารณะ สำหรับผู้ประเมินหลัก ได้แก่ นายวิรัช ไตรชนาวัดน์ ผู้ประเมินหลักชั้นวุฒิ วฒ.018

#### 4.1.5 สินทรัพย์ไม่มีตัวตน

สินทรัพย์ไม่มีตัวตน ของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 และ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 มีสินทรัพย์ไม่มีตัวตนที่ใช้ในการประกอบธุรกิจในการเงินเท่ากับ 1.25 ล้านบาทและเท่ากับ 1.09 ล้านบาท ตามลำดับ โดยมีรายละเอียด ดังนี้

(หน่วย:ล้านบาท)

รายการ	มูลค่าสุทธิตามบัญชี	
	ณ วันที่ 31 ธ.ค. 2561	ณ วันที่ 31 ธ.ค. 2562
ลิขสิทธิ์โปรแกรมคอมพิวเตอร์	1.25	1.09

#### 4.2 สรุปสาระสำคัญของสัญญาอื่นที่เกี่ยวข้อง

##### 4.2.1 สัญญาเช่าสิ่งปลูกสร้าง

บริษัทได้เช่าพื้นที่ซึ่งใช้เป็นที่ตั้งสำนักงานใหญ่ โดยมีสรุปรายละเอียดของสัญญาเช่า ดังนี้

ความสัมพันธ์ของคู่สัญญา	เป็นผู้ถือหุ้น กรรมการ และผู้บริหารของบริษัท
คู่สัญญา	ผู้ให้เช่า : นางสาววิมลจิต อรินทะพงษ์ ผู้เช่า : บริษัท
ลักษณะของสัญญา	เช่าที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง เพื่อใช้เป็นสำนักงาน โดยผู้ให้เช่าเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง
วันที่ทำสัญญา	วันที่ 1 ตุลาคม 2560
ระยะเวลาเช่า	3 ปี ตั้งแต่ 1 ตุลาคม 2560 ถึงวันที่ 30 กันยายน 2563
สถานที่เช่า	49/82 ถนนบางแสนสาย 4 เหนือ ตำบลแสนสุข อำเภอเมืองชลบุรี จังหวัดชลบุรี
อัตราค่าเช่า	126,600 บาทต่อเดือน
เงินประกันการเช่า	253,200 บาท
เงื่อนไขที่สำคัญ	1. ผู้เช่าเป็นผู้ออกค่าใช้จ่ายในการซ่อมแซมความชำรุดบกพร่องทั้งปวง 2. ผู้เช่าตกลงเป็นผู้ทำสัญญาประกันวินาศภัย

##### 4.2.2 สัญญากู้ยืมเงินจากสถาบันการเงิน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทมีสัญญาเงินกู้ยืมเงินกับสถาบันการเงิน โดยมีรายละเอียด ดังนี้

สัญญากู้ยืมเงินกับสถาบันการเงินโครงการอรินสิริ สปอร์ต วิลเลจ

ความสัมพันธ์ของคู่สัญญา	ไม่มีความสัมพันธ์กับบริษัท
วงเงินกู้ยืม	วงเงินกู้รวม 888,600,000 บาท
วันที่ทำสัญญา	26 กันยายน 2557
อัตราดอกเบี้ยเงินกู้	อัตราดอกเบี้ย MLR สำหรับเงินกู้ยืมระยะยาว อัตราดอกเบี้ย MOR สำหรับเงินเบิกเกินบัญชี
ระยะเวลาชำระคืน	ภายในวันที่ 25 มีนาคม 2563
หลักประกัน	- จำนองโฉนดที่ดินในโครงการอรินสิริ สปอร์ต วิลเลจ พร้อมสิ่งปลูกสร้าง - นายสุชาติ ชมกลิ่น และนางสาววิมลจิต อรินทะพงษ์ ค้ำประกันร่วมกัน
เงื่อนไขสำคัญ	คืนเงินต้นจากการปลอดจำนองที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างในอัตราร้อยละ 85.00 ของราคาขาย

## สัญญากู้ยืมเงินกับสถาบันการเงินโครงการอรินสรี ไพรวะชี

ความสัมพันธ์ของคู่สัญญา	ไม่มีความสัมพันธ์กับบริษัท
วงเงินกู้ยืม	วงเงินกู้รวม 248,510,000 บาท
วันที่ทำสัญญา	24 มีนาคม 2559
อัตราดอกเบี้ยเงินกู้	อัตราดอกเบี้ย MLR+1%
ระยะเวลาชำระคืน	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ภายใน 60 เดือน นับแต่วันทำสัญญาสินเชื่อสำหรับวงเงินกู้ยืมระยะยาว</li> <li>- ภายใน 96 เดือน นับแต่วันทำสัญญาสินเชื่อสำหรับวงเงินหนี้ซื้อค่าประกันการก่อสร้างสาธารณูปโภคในโครงการ</li> </ul>
หลักประกัน	<ul style="list-style-type: none"> <li>- จำนองโฉนดที่ดินในโครงการอรินสรี ไพรวะชี พร้อมสิ่งปลูกสร้าง</li> <li>- นายสุชาติ ชมกลิ่น นางสาววิมลจิต อรินทะมพงษ์ และนายธีรวิญญู อรินทวงศ์ศิริ ค้ำประกันร่วมกัน</li> </ul>
เงื่อนไขสำคัญ	<p>ทยอยชำระคืน ดังนี้</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ภายใน 3 เดือนนับแต่วันทำสัญญาไม่ต่ำกว่า 2.50 ล้านบาท</li> <li>- ภายใน 6 เดือนนับแต่วันทำสัญญาไม่ต่ำกว่า 5.00 ล้านบาท</li> <li>- ภายใน 9 เดือนนับแต่วันทำสัญญาไม่ต่ำกว่า 7.50 ล้านบาท</li> <li>- ภายใน 12 เดือนนับแต่วันทำสัญญาไม่ต่ำกว่า 10.00 ล้านบาท</li> <li>- ภายใน 15 เดือนนับแต่วันทำสัญญาไม่ต่ำกว่า 13.00 ล้านบาท</li> <li>- และชำระให้เสร็จสิ้นภายใน 60 เดือน</li> </ul> <p>ทั้งนี้การปลอดจำนองที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างในอัตราร้อยละ 88.00 ของราคาตามสัญญาซื้อขายหักออกด้วยวงเงินค่าก่อสร้างที่ยังไม่ได้เบิกใช้ของยูนิตนั้นๆ หรือ ผลรวมของราคาที่ดินในอัตราไม่ต่ำกว่า 60,000 บาทต่อตารางวา รวมกับค่าก่อสร้างในอัตราร้อยละ 115 ของวงเงินกู้ค่าก่อสร้างยูนิตนั้นๆ แล้วแต่จำนวนใดจะสูงกว่า จะรวมเป็นส่วนหนึ่งของการชำระคืนเงินกู้ดังกล่าวด้วย</p>

## สัญญากู้ยืมเงินกับสถาบันการเงินโครงการอรินสรี คันทรี่ ฮิลล์

ความสัมพันธ์ของคู่สัญญา	ไม่มีความสัมพันธ์กับบริษัท
วงเงินกู้ยืม	วงเงินกู้รวม 276,000,000 บาท
วันที่ทำสัญญา	22 สิงหาคม 2559
อัตราดอกเบี้ยเงินกู้	<p>อัตราดอกเบี้ย MLR สำหรับเงินกู้ยืมระยะยาว</p> <p>อัตราดอกเบี้ย MOR สำหรับเงินเบิกเกินบัญชี</p> <p>อัตราดอกเบี้ย MLR+0.50% สำหรับเงินกู้ยืม 15,000,000 บาท</p>
ระยะเวลาชำระคืน	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ภายใน 3 ปี 6 เดือน นับแต่วันที่เบิกวงเงินค่าที่ดินและค่าถมที่ดินในโครงการ หรือนับแต่วันที่ 30 กันยายน 2559 แล้วแต่วันใดจะถึงก่อน</li> <li>- ภายใน 1 ปีนับแต่วันที่เบิกเงินกู้ครั้งแรกของวงเงินกู้ยืม 15,000,000 บาท</li> </ul>
หลักประกัน	<ul style="list-style-type: none"> <li>- จำนองโฉนดที่ดินในโครงการอรินสรี คันทรี่ฮิลล์ พร้อมสิ่งปลูกสร้าง</li> <li>- นายสุชาติ ชมกลิ่น และนางสาววิมลจิต อรินทะมพงษ์ ค้ำประกันร่วมกัน</li> </ul>
เงื่อนไขสำคัญ	<ul style="list-style-type: none"> <li>- คืนเงินต้นจากการปลอดจำนองที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างในอัตราร้อยละ 70 ของราคาขายแต่ละยูนิตโดยชำระคืนขั้นต่ำไม่น้อยกว่ายูนิตละ 1,320,000 บาท ทั้งนี้หากยูนิตนั้นๆ มีส่วนเพิ่มที่ดิน</li> </ul>

	<p>เกินกว่าฐานมาตรฐานจะต้องชำระส่วนเพิ่มเติมในอัตรา 21,000 บาทต่อตารางวา</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- คื่นเงินต้นของสัญญากู้ยืมจำนวน 15,000,000 บาท จากการปลอดจำนองที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างในอัตราร้อยละ 10 ของราคาขายแต่ละยูนิต โดยชำระคืนขั้นต่ำไม่น้อยกว่ายูนิตละ 190,000 บาท ทั้งนี้หากยูนิตนั้นๆมีส่วนเพิ่มที่ดินเกินกว่าฐานมาตรฐานจะต้องชำระส่วนเพิ่มเติมในอัตรา 3,000 บาทต่อตารางวา หรือ ในกรณีที่ผู้กู้มีกระแสเงินสดรับจากการเสนอขายหุ้นใหม่แก่ประชาชนทั่วไปเป็นครั้งแรก ผู้กู้ต้องชำระหนี้ทั้งหมดภายใน 30 วัน นับแต่วันที่เสนอขายหุ้นใหม่แก่ประชาชนทั่วไปเป็นครั้งแรกเสร็จสมบูรณ์</li> </ul>
--	---

#### สัญญากู้ยืมเงินกับสถาบันการเงินโครงการอรินสิริ แคมปัส

ความสัมพันธ์ของคู่สัญญา	ไม่มีความสัมพันธ์กับบริษัท
วงเงินกู้ยืม	วงเงินกู้ 27,500,000 บาท
วันที่ทำสัญญา	27 ธันวาคม 2559
อัตราดอกเบี้ยเงินกู้	อัตราดอกเบี้ย MLR
ระยะเวลาชำระคืน	ภายใน 1 ปี นับแต่วันที่เบิกเงินกู้ครั้งแรก ทั้งนี้หากบริษัทได้รับวงเงินสินเชื่อสำหรับโครงการอรินสิริ แคมปัส จะชำระคืนวงเงินกู้คืนทันที
หลักประกัน	<ul style="list-style-type: none"> <li>- จำนองโฉนดที่ดินในโครงการอรินสิริ แคมปัส พร้อมสิ่งปลูกสร้าง</li> <li>- นายสุชาติ ชมกลิ่น และนางสาววิมลจิต อรินทะมพงษ์ ค้ำประกันร่วมกัน</li> </ul>

#### สัญญากู้ยืมเงินกับสถาบันการเงินโครงการอรินสิริ บีช @ บ้านฉาง

ความสัมพันธ์ของคู่สัญญา	ไม่มีความสัมพันธ์กับบริษัท
วงเงินกู้ยืม	วงเงินกู้รวม 220,000,000 บาท
วันที่ทำสัญญา	2 มิถุนายน 2560
อัตราดอกเบี้ยเงินกู้	อัตราดอกเบี้ย MLR
ระยะเวลาชำระคืน	ภายใน 3 ปี นับแต่วันที่ทำสัญญาสินเชื่อ
หลักประกัน	<ul style="list-style-type: none"> <li>- จำนองโฉนดที่ดินในโครงการอรินสิริ บีช @ บ้านฉาง พร้อมสิ่งปลูกสร้าง</li> <li>- นายสุชาติ ชมกลิ่น และนางสาววิมลจิต อรินทะมพงษ์ ค้ำประกันร่วมกัน</li> </ul>
เงื่อนไขสำคัญ	คื่นเงินต้นจากการปลอดจำนองที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างในอัตราร้อยละ 75 ของราคาขายแต่ละยูนิตโดยชำระคืนขั้นต่ำไม่น้อยกว่ายูนิตละ 2,620,000 บาท

#### สัญญากู้ยืมเงินกับสถาบันการเงินอาคารชุด บางนา

ความสัมพันธ์ของคู่สัญญา	ไม่มีความสัมพันธ์กับบริษัท
วงเงินกู้ยืม	วงเงินกู้ 10,000,000 บาท
วันที่ทำสัญญา	28 กันยายน 2560
อัตราดอกเบี้ยเงินกู้	อัตราดอกเบี้ย MLR-0.25%
ระยะเวลาชำระคืน	ภายใน 7 ปี นับแต่วันที่เบิกเงินกู้ครั้งแรก
หลักประกัน	- จำนองห้องชุดเลขที่ 1093/80 ชั้น 16 อาคารชุดบางนาทาวเวอร์ 1



	- นายสุชาติ ชมกลิ่น และนางสาววิมลจิต อรินทะพงษ์ ค้ำประกันร่วมกัน
เงื่อนไขสำคัญ	ชำระเงินต้นและดอกเบี้ยเป็นรายเดือนจำนวน 84 งวดติดต่อกัน ในอัตราคงที่ไม่เกิน 100,000 บาท ทั้งนี้เมื่อชำระหนี้ค่างวดเงินกู้โครงการอรินสิริไพรเวจ@บ้านฉาง เสร็จสิ้นแล้วให้นำค่าปลอดจำนองในอัตราร้อยละ 50 ของราคาขาย มาชำระหนี้วงเงินกู้ต่อไป

#### สัญญากู้ยืมเงินกับสถาบันการเงินโครงการ อรินสิริ เม้าท์เทน

ความสัมพันธ์ของคู่สัญญา	ไม่มีความสัมพันธ์กับบริษัท
วงเงินกู้ยืม	วงเงินกู้รวม 354,320,000 บาท
วันที่ทำสัญญา	31 พฤษภาคม 2561
อัตราดอกเบี้ยเงินกู้	อัตราดอกเบี้ย MLR+0.50%
ระยะเวลาชำระคืน	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ภายใน 60 เดือน นับแต่วันทำสัญญาสินเชื่อสำหรับวงเงินกู้</li> <li>- ภายใน 48 เดือน นับแต่วันทำสัญญาสินเชื่อสำหรับวงเงินหนังสือค้ำประกันการสั่งซื้อวัสดุก่อสร้างในโครงการ</li> <li>- ภายใน 84 เดือน นับแต่วันทำสัญญาสินเชื่อสำหรับวงเงินหนังสือค้ำประกันการก่อสร้างสาธารณูปโภคในโครงการ</li> </ul> <p>ทั้งนี้ บริษัทต้องปลอดจำนองที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างหน่วยแรกภายในเดือนที่ 18 นับแต่วันที่ทำสัญญาสินเชื่อ</p>
หลักประกัน	<ul style="list-style-type: none"> <li>- จำนองโฉนดที่ดินในโครงการอรินสิริ เม้าท์เทนส์ พร้อมสิ่งปลูกสร้าง</li> <li>- นายสุชาติ ชมกลิ่น นางสาววิมลจิต อรินทะพงษ์ และนายธีรวิญญู อรินทวงศ์ศิริ ค้ำประกันร่วมกัน</li> </ul>
เงื่อนไขสำคัญ	คืนเงินต้นจากการปลอดจำนองที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างในอัตราร้อยละ 80 ของราคาขายแต่ละชุด โดยชำระคืนขั้นต่ำไม่น้อยกว่าชุดละ 1,344,000 บาท สำหรับชุดหลังกลาง หรือชำระคืนขั้นต่ำไม่น้อยกว่าชุดละ 1,430,000 บาท สำหรับชุดหลังริม ทั้งนี้หากชุดนั้นๆมีส่วนเพิ่มที่ดินเกินกว่าชุดมาตรฐานจะต้องชำระส่วนเพิ่มเติมในอัตรา 20,000 บาทต่อตารางวา

ทั้งนี้ สัญญากู้ยืมเงินที่บริษัททำกับสถาบันการเงินดังกล่าวข้างต้นไม่ได้มีข้อจำกัดที่ต้องดำรงอัตราส่วนหนี้สินต่อทุน (Debt to Equity Ratio) หรืออัตราส่วนความสามารถในการชำระหนี้ (Debt Service Coverage Ratio) ใดๆ

#### สัญญากู้ยืมเงินกับสถาบันการเงินโครงการ อรินสิริ คันทรี่ ฮิลล์ 2

ความสัมพันธ์ของคู่สัญญา	ไม่มีความสัมพันธ์กับบริษัท
วงเงินกู้ยืม	วงเงินกู้รวม 282,800,000 บาท
วันที่ทำสัญญา	2 ตุลาคม 2562
อัตราดอกเบี้ยเงินกู้	อัตราดอกเบี้ย MLR สำหรับเงินกู้ยืมระยะยาว อัตราดอกเบี้ย MOR สำหรับเงินเบิกเกินบัญชี
ระยะเวลาชำระคืน	- ภายใน 4 ปี นับแต่วันที่เบิกใช้วงเงินกู้
หลักประกัน	- จำนองโฉนดที่ดินในโครงการอรินสิริ คันทรี่ ฮิลล์ 2 พร้อมสิ่งปลูกสร้าง
เงื่อนไขสำคัญ	- คืนเงินต้นจากการปลอดจำนองที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างในอัตราร้อยละ 65 ของราคาขายแต่ละ

	<p>ยูนิตโดยชำระคืนขั้นต่ำของแบบบ้านแฝดไม่น้อยกว่ายูนิตละ 2,410,000 บาท และแบบบ้านเดี่ยวไม่น้อยกว่ายูนิตละ 2,830,000 บาท ทั้งนี้หากยูนิตนั้น ๆ มีส่วนเพิ่มที่ดินเกินกว่ายูนิตมาตรฐานจะต้องชำระส่วนเพิ่มเติมในอัตรา 24,400 บาทต่อตารางวา</p> <p>- ข้อจำกัดที่ต้องดำรงอัตราส่วนหนี้สินต่อทุน (Debt to Equity Ratio) ไม่เกิน 2.5 เท่า</p>
--	---

#### 4.2.3 สัญญาเช่าทางการเงิน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทมีสัญญาเช่าทางการเงินกับสถาบันการเงิน โดยมีรายละเอียด ดังนี้

สัญญาเช่าซื้อรถยนต์ ทะเบียน จอ 311	
ความสัมพันธ์ของคู่สัญญา	ไม่มีความสัมพันธ์กับบริษัท
คู่สัญญา	ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน)
วันที่ทำสัญญา	22 พฤศจิกายน 2559
ลักษณะสัญญา	เช่าซื้อรถยนต์ Toyota Hilux Revo
อายุสัญญา	48 เดือน โดยเริ่มชำระครั้งแรกวันที่ 1 มกราคม 2560
มูลค่าสัญญาเช่าซื้อ	1,091,184 บาท
ผู้รับประกัน	นางสาววิมลจิต อรินทะพงษ์ และนายสุชาติ ชมกลิ่น

#### 4.2.4 สัญญาจ้างเหมาแรงงาน

ในการจัดหาแรงงานเพื่อใช้ในการก่อสร้างโครงการของบริษัทนั้น บริษัทจะใช้วิธีการว่าจ้างผู้รับเหมาจัดหาแรงงานภายนอก (Outsource) ซึ่งสำหรับลักษณะสัญญาทั่วไปที่บริษัททำกับผู้รับเหมาจัดหาแรงงานภายนอก มีดังต่อไปนี้

ประเภทสัญญา	สัญญาว่าจ้างงานตอกเสาเข็ม
คู่สัญญา	ผู้ว่าจ้าง : บริษัท ผู้รับจ้าง : ผู้รับเหมาก่อสร้าง
ระยะเวลาของสัญญา	กำหนดงานแล้วเสร็จประมาณ 8 เดือน
เงื่อนไขการชำระเงิน	ชำระเงินเมื่องานแล้วเสร็จและส่งมอบงานเรียบร้อยแล้ว
การรับประกันผลงาน	ผู้รับจ้างจะต้องรับประกันผลงานเป็นระยะเวลา 1 ปี นับแต่วันรับมอบงาน
การต่ออายุสัญญา	หากผู้รับจ้างไม่สามารถดำเนินการให้แล้วเสร็จได้ภายในระยะเวลาที่กำหนดไว้ด้วยเหตุจำเป็นและเจตนาสุจริตต่อผู้ว่าจ้าง และมีความประสงค์ขอขยายระยะเวลาดำเนินงานผู้รับจ้างจะต้องทำเป็นหนังสือและจะต้องได้รับการพิจารณาเห็นชอบให้ขยายระยะเวลาดำเนินงานออกไปจากผู้ว่าจ้างเท่านั้น
การปรับ	กรณีที่ส่งมอบงานล่าช้าเกินกว่ากำหนดจะมีค่าปรับเป็นรายวันวันละ 500 บาท นับแต่วันกำหนดแล้วเสร็จและส่งมอบงาน ไปจนกว่างานจะแล้วเสร็จและส่งมอบงาน

ประเภทสัญญา	สัญญาว่าจ้างงานวางท่อและอัดน้ำยากัดปลวก
คู่สัญญา	ผู้ว่าจ้าง : บริษัท ผู้รับจ้าง : ผู้รับเหมาก่อสร้าง
ระยะเวลาของสัญญา	กำหนดงานแล้วเสร็จประมาณ 8 เดือน

เงื่อนไขการชำระเงิน	<p>ชำระเงินเมื่อผู้รับจ้างได้ปฏิบัติงานเสร็จเรียบร้อยตามแบบและรายการปริมาณงาน ซึ่งสามารถแบ่งได้เป็น 2 งวดงาน ดังนี้</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- งวดงานที่ 1 ชำระร้อยละ 90 ของปริมาณงานทั้งหมด เมื่องานวางท่อและอัดน้ำยากำจัดปลวกจนแล้วเสร็จ</li> <li>- งวดงานที่ 2 ชำระส่วนที่เหลือร้อยละ 10 ของปริมาณงานทั้งหมด เมื่องานติดตั้งปลอกการเกิดปลวกจนแล้วเสร็จ</li> </ul>
การรับประกันผลงาน	ผู้รับจ้างจะต้องรับประกันผลงานเป็นระยะเวลา 2 ปี นับแต่วันรับมอบงาน ทั้งนี้ ในระยะเวลาประกันผู้รับจ้างจะเข้าตรวจเช็คพร้อมแก้ไขการชำรุดของอุปกรณ์และวัสดุที่ใช้ ทุก ๆ 6 เดือน
การต่ออายุสัญญา	หากผู้รับจ้างไม่สามารถดำเนินการให้แล้วเสร็จได้ภายในระยะเวลาที่กำหนดไว้ด้วยเหตุจำเป็นและเจตนาสุจริตต่อผู้ว่าจ้าง และมีความประสงค์ขอขยายระยะเวลากำหนดวันส่งมอบงาน ผู้รับจ้างจะต้องทำเป็นหนังสือและจะต้องได้รับการพิจารณาเห็นชอบให้ขยายระยะเวลาส่งมอบงานออกไปจากผู้ว่าจ้างเท่านั้น
การปรับ	กรณีที่ส่งมอบงานล่าช้าเกินกว่ากำหนดจะมีค่าปรับเป็นรายวันวันละ 500 บาท นับแต่วันกำหนดแล้วเสร็จและส่งมอบงาน ไปจนกว่างานจะแล้วเสร็จและส่งมอบงาน

ประเภทสัญญา	สัญญาว่าจ้างรับเหมาก่อสร้าง
คู่สัญญา	<p>ผู้ว่าจ้าง : บริษัท</p> <p>ผู้รับจ้าง : ผู้รับเหมาก่อสร้าง</p>
ระยะเวลาของสัญญา	กำหนดงานแล้วเสร็จประมาณ 8 เดือน
เงื่อนไขการชำระเงิน	<p>ชำระเงินเมื่อผู้รับจ้างได้ปฏิบัติงานเสร็จเรียบร้อยตามแบบและรายการปริมาณงาน ซึ่งสามารถแบ่งได้เป็น 7 งวดงาน ดังนี้</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- งวดงานที่ 1 เมื่องานตัดเสาเข็ม ฐานราก คานคอดิน เสาชั้นที่ 1 วางแผ่นพื้นและเทพื้นชั้นที่ 1 แล้วเสร็จ</li> <li>- งวดงานที่ 2 เมื่องานคานชั้นที่ 2 เสาชั้นที่ 2 วางแผ่นพื้นและเทพื้นชั้นที่ 2 โครงสร้างบันไดแล้วเสร็จ</li> <li>- งวดงานที่ 3 เมื่องานก่ออิฐชั้นล่างและชั้นบน ตั้งวงกบชั้นล่างและชั้นบนแล้วเสร็จ</li> <li>- งวดงานที่ 4 เมื่องานฉาบปูนผนังภายในและภายนอก ฉาบปูนลูกตั้งและลูกนอนบันไดแล้วเสร็จ</li> <li>- งวดงานที่ 5 เมื่องานปูกระเบื้องผนังและพื้นห้องน้ำทั้งหมด งานเทพื้นที่เตอร์ห้องน้ำ 3 ห้อง งานฝังถังน้ำดีและถังบำบัด งานเดินท่อระบายน้ำพร้อมบ่อพักรอบบ้านแล้วเสร็จ</li> <li>- งวดงานที่ 6 เมื่องานปูกระเบื้องพื้นชั้นล่างทั้งหมดพร้อมติดตั้งบัวพื้น งานปูกระเบื้องพื้นระเบียงชั้นล่างและชั้นบน งานกรุผิวกระเบื้องผนังภายนอก งานติดตั้งบานประตูภายใน งานติดตั้งหินแกรนิตเคาน์เตอร์ งานฉาบเรียบผิวบางและทาสีแล้วเสร็จ</li> <li>- งวดงานที่ 7 เมื่องานรื้อรอบบ้าน งานทาสี งานปรับดินและทำความสะอาดแล้วเสร็จ</li> </ul>
การรับประกันผลงาน	ผู้รับจ้างจะต้องรับประกันผลงานเป็นระยะเวลา 1 ปี นับแต่วันรับมอบงาน โดยหักเงิน

	ประกันผลงานร้อยละ 5 ของเงินค่าจ้างที่จ่ายในแต่ละงวด ทั้งนี้หากในช่วงระยะเวลาการรับประกันผลงานเกิดความเสียหายแก่งานที่รับจ้างผู้รับจ้างจะดำเนินการแก้ไขภายใน 7 วัน นับแต่วันที่ได้รับแจ้ง
การต่ออายุสัญญา	หากผู้รับจ้างไม่สามารถดำเนินการให้แล้วเสร็จได้ภายในระยะเวลาที่กำหนดไว้ด้วยเหตุจำเป็นและเจตนาสุจริตต่อผู้ว่าจ้าง และมีความประสงค์ขอขยายระยะเวลากำหนดวันส่งมอบงาน ผู้รับจ้างจะต้องทำเป็นหนังสือและจะต้องได้รับการพิจารณาเห็นชอบให้ขยายระยะเวลาส่งมอบงานออกไปจากผู้ว่าจ้างเท่านั้น
การปรับ	กรณีที่ส่งมอบงานล่าช้าเกินกว่ากำหนด 7 วัน จะมีค่าปรับเป็นรายวันวันละ 1,000 บาท นับแต่วันที่ผู้ว่าจ้างได้รับความเสียหาย และยินยอมให้ผู้ว่าจ้างสรรหาผู้รับจ้างอื่นมาแทนโดยมิต้องบอกกล่าวล่วงหน้า

ประเภทสัญญา	สัญญาว่าจ้างงาน โครงหลังคา
คู่สัญญา	ผู้ว่าจ้าง : บริษัท ผู้รับจ้าง : ผู้รับเหมาก่อสร้าง
ระยะเวลาของสัญญา	กำหนดงานแล้วเสร็จประมาณ 3 เดือน
เงื่อนไขการชำระเงิน	ชำระเงินเมื่อผู้รับจ้างได้ปฏิบัติงานเสร็จเรียบร้อยตามแบบและรายการปริมาณงาน ซึ่งสามารถแบ่งได้เป็น 4 งวดงาน ดังนี้ - งวดงานที่ 1 เมื่องานโครงหลังคา งานไม้เชิงชาย งานมุงกระเบื้องหลังคาแล้วเสร็จ - งวดงานที่ 2 เมื่องานติดตั้งราวระเบียงและราวบันไดแล้วเสร็จ - งวดงานที่ 3 เมื่องานติดตั้งระแนงโรงจอดรถและระแนงซักล้างแล้วเสร็จ - งวดงานที่ 4 เมื่องานบานประตูรั้วหน้าบ้านและรั้วระแนงช่องเล็กแล้วเสร็จ
การรับประกันผลงาน	ผู้รับจ้างจะต้องรับประกันผลงานเป็นระยะเวลา 1 ปี นับแต่วันรับมอบงานโดยหักเงินประกันผลงานร้อยละ 5 ของเงินค่าจ้างที่จ่ายในแต่ละงวด ทั้งนี้หากในช่วงระยะเวลาการรับประกันผลงานเกิดความเสียหายแก่งานที่รับจ้างผู้รับจ้างจะดำเนินการแก้ไขภายใน 7 วัน นับแต่วันที่ได้รับแจ้ง
การต่ออายุสัญญา	หากผู้รับจ้างไม่สามารถดำเนินการให้แล้วเสร็จได้ภายในระยะเวลาที่กำหนดไว้ด้วยเหตุจำเป็นและเจตนาสุจริตต่อผู้ว่าจ้าง และมีความประสงค์ขอขยายระยะเวลากำหนดวันส่งมอบงาน ผู้รับจ้างจะต้องทำเป็นหนังสือและจะต้องได้รับการพิจารณาเห็นชอบให้ขยายระยะเวลาส่งมอบงานออกไปจากผู้ว่าจ้างเท่านั้น
การปรับ	กรณีที่ส่งมอบงานล่าช้าเกินกว่ากำหนดจะมีค่าปรับเป็นรายวันวันละ 2,000 บาท นับแต่วันกำหนดแล้วเสร็จและส่งมอบงาน ไปจนกว่างานจะแล้วเสร็จและส่งมอบงาน

ประเภทสัญญา	สัญญาว่าจ้างงานฝ้าเพดานและงานอคูมิเนียมทั้งหมด
คู่สัญญา	ผู้ว่าจ้าง : บริษัท ผู้รับจ้าง : ผู้รับเหมาก่อสร้าง
ระยะเวลาของสัญญา	กำหนดงานแล้วเสร็จประมาณ 3 เดือน

เงื่อนไขการชำระเงิน	ชำระเงินเมื่อผู้รับจ้างได้ปฏิบัติงานเสร็จเรียบร้อยตามแบบและรายการปริมาณงาน ซึ่งสามารถแบ่งได้เป็น 3 งวดงาน ดังนี้ <ul style="list-style-type: none"> <li>- งวดงานที่ 1 เมื่องานฝ้าเพดานชายคาแล้วเสร็จ</li> <li>- งวดงานที่ 2 เมื่องานฝ้าเพดานภายในทั้งหมดแล้วเสร็จ</li> <li>- งวดงานที่ 3 เมื่องานติดตั้งบานประตูและหน้าต่างอลูมิเนียมทั้งหมดแล้วเสร็จ</li> </ul>
การรับประกันผลงาน	ผู้รับจ้างจะต้องรับประกันผลงานเป็นระยะเวลา 1 ปี นับแต่วันรับมอบงาน โดยหักเงินประกันผลงานร้อยละ 5 ของเงินค่าจ้างที่จ่ายในแต่ละงวด ทั้งนี้หากในช่วงระยะเวลาการรับประกันผลงานเกิดความเสียหายแก่งานที่รับจ้างผู้รับจ้างจะดำเนินการแก้ไขภายใน 7 วัน นับแต่วันที่ได้รับแจ้ง
การต่ออายุสัญญา	หากผู้รับจ้างไม่สามารถดำเนินการให้แล้วเสร็จได้ภายในระยะเวลาที่กำหนดไว้ด้วยเหตุจำเป็นและเจตนาสุจริตต่อผู้ว่าจ้าง และมีความประสงค์ขอขยายระยะเวลากำหนดวันส่งมอบงาน ผู้รับจ้างจะต้องทำเป็นหนังสือและจะต้องได้รับการพิจารณาเห็นชอบให้ขยายระยะเวลาส่งมอบงานออกไปจากผู้ว่าจ้างเท่านั้น
การปรับ	กรณีที่ส่งมอบงานล่าช้าเกินกว่ากำหนดจะมีค่าปรับเป็นรายวันวันละ 2,000 บาท นับแต่วันกำหนดแล้วเสร็จและส่งมอบงาน ไปจนกว่างานจะแล้วเสร็จและส่งมอบงาน

ประเภทสัญญา	สัญญาว่าจ้างงานปูพื้น
คู่สัญญา	ผู้ว่าจ้าง : บริษัท ผู้รับจ้าง : ผู้รับเหมาก่อสร้าง
ระยะเวลาของสัญญา	กำหนดงานแล้วเสร็จประมาณ 3 เดือน
เงื่อนไขการชำระเงิน	ชำระเงินเมื่อผู้รับจ้างได้ปฏิบัติงานเสร็จเรียบร้อยตามแบบและรายการปริมาณงาน ซึ่งสามารถแบ่งได้เป็น 2 งวดงาน ดังนี้ <ul style="list-style-type: none"> <li>- งวดงานที่ 1 เมื่องานวัสดุพื้นไม้ไวนิลพร้อมติดตั้งชั้นบนแล้วเสร็จ</li> <li>- งวดงานที่ 2 เมื่องานวัสดุพื้นไม้ไวนิลพร้อมติดตั้งชั้นล่างแล้วเสร็จ</li> </ul>
การรับประกันผลงาน	ผู้รับจ้างจะต้องรับประกันผลงานเป็นระยะเวลา 1 ปี นับแต่วันรับมอบงาน โดยหักเงินประกันผลงานร้อยละ 5 ของเงินค่าจ้างที่จ่ายในแต่ละงวด ทั้งนี้หากในช่วงระยะเวลาการรับประกันผลงานเกิดความเสียหายแก่งานที่รับจ้างผู้รับจ้างจะดำเนินการแก้ไขภายใน 7 วัน นับแต่วันที่ได้รับแจ้ง
การต่ออายุสัญญา	หากผู้รับจ้างไม่สามารถดำเนินการให้แล้วเสร็จได้ภายในระยะเวลาที่กำหนดไว้ด้วยเหตุจำเป็นและเจตนาสุจริตต่อผู้ว่าจ้าง และมีความประสงค์ขอขยายระยะเวลากำหนดวันส่งมอบงาน ผู้รับจ้างจะต้องทำเป็นหนังสือและจะต้องได้รับการพิจารณาเห็นชอบให้ขยายระยะเวลาส่งมอบงานออกไปจากผู้ว่าจ้างเท่านั้น
การปรับ	กรณีที่ส่งมอบงานล่าช้าเกินกว่ากำหนดจะมีค่าปรับเป็นรายวันวันละ 2,000 บาท นับแต่วันกำหนดแล้วเสร็จและส่งมอบงาน ไปจนกว่างานจะแล้วเสร็จและส่งมอบงาน

ประเภทสัญญา	สัญญาว่าจ้างงานติดตั้งพื้นไม้บันไดและราวบันได
-------------	---

คู่สัญญา	ผู้ว่าจ้าง : บริษัท ผู้รับจ้าง : ผู้รับเหมาก่อสร้าง
ระยะเวลาของสัญญา	กำหนดงานแล้วเสร็จประมาณ 3 เดือน
เงื่อนไขการชำระเงิน	ชำระเงินเมื่องานแล้วเสร็จและส่งมอบงานเรียบร้อยแล้ว
การรับประกันผลงาน	ผู้รับจ้างจะต้องรับประกันผลงานเป็นระยะเวลา 1 ปี นับแต่วันรับมอบงานโดยหักเงินประกันผลงานร้อยละ 5 ของเงินค่าจ้างที่จ่ายในแต่ละงวด ทั้งนี้หากในช่วงระยะเวลาการรับประกันผลงานเกิดความเสียหายแก่งานที่รับจ้างผู้รับจ้างจะดำเนินการแก้ไขภายใน 7 วัน นับแต่วันที่ได้รับแจ้ง
การต่ออายุสัญญา	หากผู้รับจ้างไม่สามารถดำเนินการให้แล้วเสร็จได้ภายในระยะเวลาที่กำหนดไว้ด้วยเหตุจำเป็นและเจตนาสุจริตต่อผู้ว่าจ้าง และมีความประสงค์ขอย้ายระยะเวลากำหนดวันส่งมอบงาน ผู้รับจ้างจะต้องทำเป็นหนังสือและจะต้องได้รับการพิจารณาเห็นชอบให้ขยายระยะเวลาส่งมอบงานออกไปจากผู้ว่าจ้างเท่านั้น
การปรับ	กรณีที่ส่งมอบงานล่าช้าเกินกว่ากำหนดจะมีค่าปรับเป็นรายวันวันละ 2,000 บาท นับแต่วันกำหนดแล้วเสร็จและส่งมอบงาน ไปจนกว่างานจะแล้วเสร็จและส่งมอบงาน

#### 4.2.5 สัญญาให้เช่าอาคารและพื้นที่

ผู้ให้เช่า	บริษัท อรินสิริ แลนด์ จำกัด (มหาชน)
ผู้เช่า	บริษัท ดี อัดดิเมท แลนด์ แอนด์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด
วันที่ทำสัญญา	วันที่ 1 พฤศจิกายน 2561
ระยะเวลา	3 ปี (36 เดือน) นับตั้งแต่วันที่ 1 ธันวาคม 2561 – วันที่ 30 พฤศจิกายน 2564
ทรัพย์สินที่ให้เช่า	อาคารกลับเข้าสู่ 2 ชั้น พร้อมทั้งพื้นที่บริเวณสระว่ายน้ำ เนื้อที่ใช้สอย 2,043 ตารางเมตร สนามฟุตบอล เนื้อที่ใช้สอย 800 ตารางเมตร สนามเบตมินตัน เนื้อที่ใช้สอย 653.92 ตารางเมตร สนามเทนนิส เนื้อที่ใช้สอย 684 ตารางเมตร และสนามบาสเกตบอล เนื้อที่ใช้สอย 612 ตารางเมตร
ค่าเช่า	1. เดือนละ 200,000 บาท (ธันวาคม 2561- พฤศจิกายน 2562) 2. เดือนละ 250,000 บาท (ธันวาคม 2562- พฤศจิกายน 2563) 3. เดือนละ 300,000 บาท (ธันวาคม 2563- พฤศจิกายน 2564)
หลักประกัน	เงินประกันความเสียหาย 200,000 บาท
ประกันภัย	ผู้เช่าตกลงทำประกันวินาศภัยทรัพย์สินที่เช่าเพื่อคุ้มครองความเสียหายที่อาจจะเกิดขึ้นกับทรัพย์สิน และประกันภัยความรับผิดชอบต่อบุคคลภายนอก กรณีเสียชีวิตไม่ต่ำกว่าหนึ่งแสนบาทต่อคน ค่ารักษาพยาบาลไม่ต่ำกว่าหนึ่งแสนบาทต่อคน รวมกันแล้วไม่ต่ำกว่าหนึ่งล้านบาทต่อครั้ง และคุ้มครองทรัพย์สินบุคคลภายนอกไม่ต่ำกว่าสองแสนบาทต่อครั้ง โดยผู้เช่าเป็นผู้ชำระเบี้ยประกันภัย และผู้ให้เช่าเป็นผู้รับประโยชน์
การต่อสัญญา	หากผู้เช่ามีความประสงค์จะเช่าอีกต่อไป ผู้เช่าจะต้องแจ้งความประสงค์ไปยังผู้ให้เช่าทราบล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 30 วัน ก่อนสิ้นสุดสัญญาเช่าพื้นที่ ผู้ให้เช่าตกลงยินยอมให้สิทธิการเช่าแก่ผู้เช่าก่อนผู้เสนอเช่ารายอื่น ๆ โดยทั้งสองฝ่ายจะตกลง เงื่อนไข และอัตราค่าเช่า

	รวมถึงข้อตกลงอื่น ๆ ระหว่างกันใหม่
เงื่อนไขและข้อตกลงอื่น ๆ	ผู้เช่าตกลงยินยอมรับเงื่อนไขกรณีหากบุคคลหรือลูกค้าผู้ซื้อบ้านจัดสรรของผู้ให้เช่าที่มาใช้บริการ ซึ่งเป็นผู้ได้รับการสมนาคุณพิเศษจากผู้ให้เช่าในการใช้อาคารและพื้นที่สระว่ายน้ำ สนามฟุตบอล สนามแบดมินตัน สนามเทนนิส และสนามบาสเกตบอล

#### 4.3 นโยบายการลงทุนในบริษัทร่วมหรือบริษัทย่อย

ปัจจุบัน บริษัทไม่มีการลงทุนในบริษัทย่อยและ/หรือบริษัทร่วม อย่างไรก็ตาม หากบริษัทมีความจำเป็นต้องพิจารณาการลงทุนในบริษัทย่อย บริษัทร่วม และบริษัทที่เกี่ยวข้องข้อใด ๆ ในอนาคต บริษัทจะมุ่งเน้นลงทุนในธุรกิจที่เกี่ยวเนื่องและเอื้อประโยชน์ต่อการทำธุรกิจของบริษัท โดยจะพิจารณาผลตอบแทนและผลประโยชน์อื่นที่บริษัทคาดว่าจะได้รับจากการลงทุนเป็นสำคัญเพื่อเป็นการสนับสนุนและส่งเสริมธุรกิจของบริษัท โดยบริษัทจะพิจารณาสัดส่วนการลงทุนตามความเหมาะสมและผลตอบแทนที่คาดว่าจะได้รับจากการลงทุน เพื่อประโยชน์ต่อผู้ถือหุ้นของบริษัทเป็นสำคัญ ทั้งนี้ บริษัทจะควบคุมดูแลด้วยการส่งกรรมการ และ/หรือ ผู้ที่ได้รับมอบหมายของบริษัทเข้าไปเป็นตัวแทนตามสัดส่วนการถือหุ้น เพื่อให้มีส่วนร่วมในการบริหารจัดการในกิจการนั้นๆ รวมทั้งมีสิทธิในการออกเสียงในที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทและที่ประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่บริษัท



5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทไม่มีข้อพิพาททางกฎหมาย

- 1) ไม่มีคดีที่อาจมีผลกระทบด้านลบต่อสินทรัพย์ของบริษัทที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัท
- 2) ไม่มีคดีที่กระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ แต่ไม่สามารถประเมินผลกระทบเป็นตัวเลขได้
- 3) ไม่มีคดีที่มีได้เกิดจากการประกอบธุรกิจโดยปกติของบริษัท

**6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น****6.1 ข้อมูลทั่วไป**

บริษัทที่ออกหลักทรัพย์	:	บริษัท อรินสิริ แลนด์ จำกัด (มหาชน)
เลขทะเบียนบริษัท	:	0107561000251
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	:	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	เลขที่ 49/82 ถนนบางแสนสาย 4 เหนือ ตำบลแสนสุข อำเภอเมืองชลบุรี จังหวัดชลบุรี 20130
โทรศัพท์	:	1395 หรือ 038-191581
โทรสาร	:	038-191681
เว็บไซต์	:	www.arinsiri.com
E-Mail	:	info.arin@arinsiri.com
ทุนจดทะเบียน	:	300,000,000 บาท (สามร้อยล้านบาทถ้วน)
ทุนที่ออกและเรียกชำระแล้ว	:	300,000,000 บาท (สามร้อยล้านบาทถ้วน)
มูลค่าหุ้นที่ตราไว้ต่อหุ้น	:	0.50 บาท (ห้าสิบสตางค์)

**6.2 ข้อมูลของบุคคลอ้างอิงอื่นๆ**

6.2.1 ผู้สอบบัญชี	:	บริษัท กรินทร์ ออดิท จำกัด เลขที่ 72 อาคาร กสท โทรคมนาคม ชั้น 24 ถนนเจริญกรุง แขวงสุริยวงส์ เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร 10500 โทรศัพท์ : 02-105-4661 โทรสาร : 02-026-3760
6.2.2 ผู้ตรวจสอบภายใน	:	บริษัท มัลติพลัส ออดิท แอนด์ คอนซัลติ้ง จำกัด เลขที่ 325/9 อาคารเจมาร์ท อาคารซี ชั้น 3 ถนนรามคำแหง แขวงสะพานสูง เขตสะพานสูง กรุงเทพมหานคร 10260 โทรศัพท์ : 02-540-3911-2 โทรสาร : 02-540-8013
6.2.3 ที่ปรึกษากฎหมาย	:	บริษัท ลีกลัด แอดไวซอรี แอนด์ ซิล จำกัด เลขที่ 444 โอлимпิเยไทย ทาวเวอร์ ชั้น 16 ถนนรัชดาภิเษก แขวงสามเสนนอก เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10310 โทรศัพท์ 02-512-6090 โทรสาร 02-512-6091

- 6.2.4 นายทะเบียนหลักทรัพย์ : บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด  
หุ้นสามัญ อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย  
เลขที่ 93 ถนนรัชดาภิเษก เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10110  
โทรศัพท์ : 02-009-9999  
โทรสาร : 02-009-9991