

สรุปข้อสนเทศ

บริษัท แอสเซท ไฟว์ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) (A5)

<u>ที่ตั้งสำนักงานใหญ่</u>	: 349 อาคารเอสเจ อินฟินิท วัน บิสซิเนส คอมเพล็กซ์ ชั้นที่ 19 ยูนิต 1901 ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร 10900 โทรศัพท์: 0-2026-3512 โทรสาร: 0-2026-3513 เว็บไซต์: www.assetfive.co.th
<u>เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียน</u>	: 11 พฤศจิกายน 2546
<u>ประเภทหลักทรัพย์จดทะเบียน</u>	: หุ้นสามัญ 1,209,384,615 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท รวม 604,692,307.50 บาท
<u>ทุนของบริษัท</u>	: หุ้นสามัญ 1,209,384,615 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท รวม 604,692,307.50 บาท
<u>ตลาดรอง</u>	: ตลาดหลักทรัพย์เอ็ม เอ ไอ (mai)
<u>ประเภทกิจการและลักษณะการดำเนินงาน</u>	:

บริษัท แอสเซท ไฟว์ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) (“**บริษัทฯ**” หรือ “**A5**”) ประกอบธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ และธุรกิจที่เกี่ยวข้อง ในลักษณะบริษัทที่มีการประกอบธุรกิจหลักโดยการถือหุ้น (Holding Company) ปัจจุบันมีบริษัทย่อย 2 แห่ง ได้แก่ บริษัท แอสเซท ไฟว์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (“**AFD**”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่ประกอบธุรกิจหลัก และบริษัท รชยาเรียลเอสเตท จำกัด (“**RCY**”) ปัจจุบันทั้งสองบริษัทพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ ประเภทคอนโดมิเนียม และบ้านจัดสรร เพื่อขาย ในกรุงเทพมหานคร จังหวัดนนทบุรี และจังหวัดอุดรธานี นอกจากนี้บริษัทฯ มีกิจการร่วมค้าอีก 1 แห่ง คือ บริษัท ต้นสน ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (“**TONSON**”) ซึ่งเป็นผู้พัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมเพื่อขาย ในกรุงเทพมหานคร โดยมีสัดส่วนในการถือหุ้นร้อยละ 47.50

โครงสร้างรายได้และลักษณะการประกอบธุรกิจ:

โครงสร้างรายได้

โครงสร้างรายได้จากโครงการอสังหาริมทรัพย์ ปี 2561 ถึง ปี 2564 (9 เดือนแรก) สามารถแสดงได้ดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

สายผลิตภัณฑ์ /กลุ่มธุรกิจ	ดำเนิน การโดย	การถือหุ้น ของบริษัท (ร้อยละ)	9 เดือน ปี 2564		ปี 2563		ปี 2562		ปี 2561	
			ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
1. รวมรายได้จากธุรกิจ อสังหาริมทรัพย์			545.21	82.33	810.42	98.01	507.94	99.49	198.30	99.70
โครงการไวโอ 1	AFD	96.67	4.45	0.67	10.11	1.22	5.92	1.16	43.60	21.92
โครงการไวโอ 2	AFD	96.67	14.62	2.21	24.27	2.94	1.49	0.29	14.60	7.34
โครงการรונה เรสซิเดนซ์	AFD	96.67	420.56	63.51	568.65	68.77	274.62	53.79	-	N/A
โครงการบ้านรชยา บ้านข้าง 1	RCY	96.67	-	N/A	-	N/A	-	N/A	5.60	2.82
โครงการบ้านรชยา บ้านข้าง 2	RCY	96.67	-	N/A	120.30	14.55	225.91	44.25	134.50	67.62
โครงการบ้านรชยา นาดี	RCY	96.67	105.58	15.94	87.09	10.53	-	N/A	-	N/A
2. รายได้จากการถูก เวนคืนที่ดิน	AFD	96.67	-	N/A	11.01	1.33	-	N/A	-	N/A
3. กำไรจากการขายที่ดิน	AFD	96.67	105.25	15.89	-	N/A	-	N/A	-	N/A
4. รายได้อื่น*	AFD	-	11.74	1.77	5.45	0.66	2.62	0.51	0.60	0.30
รายได้รวม			662.20	100.00	826.88	100.00	510.56	100.00	198.90	100.00

หมายเหตุ: * รายได้อื่นประกอบด้วย รายได้จากการขายเหล็กสัญญาณ, รายได้ค่าดำเนินการและต่อเติมบ้านลูกค้า, รายได้ค่าปรับ/เงินชดเชยจากผู้รับเหมา, รายได้ค่าบริการ, เงินช่วยเหลือจากสำนักงานประกันสังคม, รับคืนเงินค่ากองทุนสำรองเลี้ยงชีพ, และอื่น ๆ

1. ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ในปัจจุบันบริษัทฯ ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์แนวราบ และแนวสูงภายใต้การบริหารงานของบริษัทย่อย โดยมีรายละเอียดดังนี้

1.1 บริษัท แอสเซท ไฟว์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (บริษัทฯ ถือหุ้นของ AFD ร้อยละ 96.67)

โครงการที่ AFD ดำเนินการอยู่ในปัจจุบัน ได้แก่

1.1.1 โครงการ Vio Khaerai 1

โครงการ	: ไวโอ แคราย 1 / Vio Khaerai 1
เจ้าของโครงการ	: บริษัท แอสเซท ไฟว์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด
ที่ตั้งโครงการ	: ซอยรัตนานิเบศร์ 10 ถนนรัตนานิเบศร์ ตำบลบางกระสอบ เทศบาลนคร นนทบุรี จังหวัดนนทบุรี
พื้นที่โครงการ	: 3 งาน 87 ตารางวา (387 ตารางวา)
ลักษณะโครงการ	: คอนโด Low Rise 8 ชั้น จำนวน 1 อาคาร
จำนวนห้อง	: 125 ยูนิต
จำนวนยูนิตต่อชั้น	: สูงสุด 19 ยูนิต
จำนวนที่จอดรถ	: ที่จอดรถรวมจอดซ้อนคันคิดเป็น 40 ร้อยละ
รูปแบบห้อง	: 1 Bedroom 31 – 37 ตารางเมตร ราคาพิเศษเริ่มต้น 2.7 - 3.3 ล้านบาท 2 Bedrooms 43 – 48 ตารางเมตร ราคาพิเศษเริ่มต้น 3.9 - 4.3 ล้านบาท
สิ่งอำนวยความสะดวก	: สวนส่วนกลาง, สระว่ายน้ำ, ฟิตเนสและซาวน่า, ห้องซักรีด, ระบบรักษา ความปลอดภัยและ CCTV 24 ชั่วโมง, ระบบ Keycard control, Wi-Fi
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	: กลุ่มลูกค้าผู้มีรายได้ปานกลางที่ต้องการที่อยู่อาศัยติดกับระบบขนส่ง สาธารณะ
มูลค่าโครงการ	: 308.43 ล้านบาท
สถานะโครงการ	: สร้างเสร็จพร้อมขาย ณ วันที่ 30 กันยายน 2564 ห้องชุดรวม 125 ยูนิต โอนกรรมสิทธิ์แล้ว 109 ยูนิต มูลค่า 265.90 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วน 86.16 ของมูลค่าโครงการ ทั้งหมด คงเหลือ 16 ยูนิต มูลค่า 42.70 ล้านบาท

รายละเอียดโครงการ

ทำเลที่ตั้ง

โครงการ ไวโอ แคราย 1 ตั้งอยู่บริเวณปากซอย ซอยรัตนานิเบศร์ 10 ใกล้กับสถานีรถไฟฟ้าสถานี ศูนย์ราชการนนทบุรี (MRT สายสีม่วง) ซึ่งการตั้งอยู่ติดสถานีรถไฟฟ้าถือเป็นจุดเด่นของโครงการ โดยมี ระยะห่างจากบันไดทางขึ้นสถานีเพียง 50 เมตร อีกทั้งที่ตั้งของโครงการรายล้อมไปด้วยศูนย์การค้า ขนาดใหญ่ ได้แก่ เซ็นทรัลรัตนานิเบศร์ Esplanade Tesco Lotus ฯลฯ และอยู่ใกล้กับศูนย์ราชการ นนทบุรี ซึ่งเป็นสถานที่ที่เหมาะสมสำหรับการออกกำลังกายและพื้นที่สีเขียวสำหรับพักผ่อนหย่อนใจ เนื่องจากมีสวนสาธารณะขนาดใหญ่คือ อุทยานมกุฏมรยมสราญ โดยมีระยะห่างเพียงแค่ 200 เมตร

ลักษณะอาคาร

ตัวอาคารมีลักษณะเป็นอาคาร คอนกรีตสูง 8 ชั้น มีการวางผังพื้นเป็นรูปตัว U วางโอบล้อมสระ ว่ายน้ำไว้ ซึ่งในส่วนของสระว่ายน้ำนั้นจะเป็นสระว่ายน้ำระบบเกลือและมีห้องซาวน่า อยู่บนชั้น 2 ของ อาคาร นอกจากนี้ยังมีห้องฟิตเนสอยู่บนชั้น 3 ของอาคาร และสวนหย่อมส่วนกลางขนาดใหญ่อยู่ บริเวณชั้น 4 และชั้น 7 ของโครงการ

รูปแบบห้องพักจะมีลักษณะเป็นโครงการ 1 ห้องนอน ขนาดประมาณ 30 ตารางเมตร ส่งมอบห้อง แบบ Fully Furnished มีฝ้าเพดานสูง 2.4 เมตร

1.1.2 โครงการ Vio Khaerai 2

โครงการ	: ไวโอ แคราย 2 / Vio Khaerai 2
เจ้าของโครงการ	: บริษัท แอสเซท ไฟร์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด
ที่ตั้งโครงการ	: ซอยรัตนานิเบศร์ 3 ถนนรัตนานิเบศร์ ตำบลตลาดขวัญ อำเภอเมืองนนทบุรี จังหวัดนนทบุรี
พื้นที่โครงการ	: 3 งาน 10 ตารางวา (310 ตารางวา)
ลักษณะโครงการ	: อาคารชุดพักอาศัย Low rise 8 ชั้น จำนวน 1 อาคาร
จำนวนห้อง	: 122 ยูนิต
จำนวนยูนิตต่อชั้น	: สูงสุด 18 ยูนิต
จำนวนที่จอดรถ	: ที่จอดรถรวมจอดซ้อนคันคิดเป็น 40 ไร่ย่อย
รูปแบบห้อง	: 1 Bedroom 26 - 34 ตารางเมตร ราคาพิเศษเริ่มต้น 1.7 - 2.5 ล้านบาท 2 Bedrooms 48 - 49 ตารางเมตร ราคาพิเศษเริ่มต้น 3.3 - 3.6 ล้านบาท

สิ่งอำนวยความสะดวก : ลิฟต์, สวนหย่อม, สวนลอยฟ้า, สระว่ายน้ำ, ฟิตเนส, ตู้ซักผ้าหยอดเหรียญ, ระบบ CCTV 24 ชั่วโมง, Access Control Card, Free Wi-Fi, พื้นที่ส่วนกลาง, ที่จอดรถ, ระบบลิฟต์ลิคชั่น

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย : กลุ่มลูกค้าคนทำงานรุ่นใหม่ที่กำลังเริ่มต้นชีวิตวัยทำงานที่ต้องการที่อยู่อาศัยติดกับระบบขนส่งสาธารณะ

มูลค่าโครงการ : 229.35 ล้านบาท

สถานะโครงการ : สร้างเสร็จพร้อมขาย

ณ วันที่ 30 กันยายน 2564 ห้องชุดรวม 122 ยูนิต มูลค่า 168.68 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วน 73.58 ของมูลค่าโครงการทั้งหมด โอนกรรมสิทธิ์แล้ว 96 ยูนิต คงเหลือ 26 ยูนิต มูลค่า 60.57 ล้านบาท

รายละเอียดโครงการ

ทำเลที่ตั้ง

โครงการ ไวโอ แคราย 2 ตั้งอยู่ในซอยรัตนานิเบศร์ 3 ห่างจากปากซอย 400 เมตร และถ้าเดินทางจากซอยเวรดี 11 จะห่างจากปากซอย 220 เมตร ใกล้กับสถานีรถไฟฟ้าสถานี ศูนย์ราชการนนทบุรี (MRT สายสีม่วง) โดยมีระยะห่างประมาณ 500 เมตร อีกทั้งที่ตั้งของโครงการอยู่ฝั่งตรงกันข้ามกับโครงการ ไวโอ แคราย 1 ซึ่งรายล้อมไปด้วยศูนย์การค้าขนาดใหญ่ ได้แก่ เซ็นทรัลรัตนานิเบศร์ Esplanade Tesco Lotus ฯลฯ เช่นกัน

ลักษณะอาคาร

ตัวอาคารมีลักษณะเป็นสี่เหลี่ยมผืนผ้า โดยกันด้านแคบออกสู่ซอยรัตนานิเบศร์ 3 เป็นอาคารคอนกรีต 8 ชั้น มีสระว่ายน้ำและฟิตเนสอยู่ที่บริเวณชั้น 8 และมีสวนหย่อมอยู่ที่บริเวณชั้นดาดฟ้า มีพื้นที่จอดรถร้อยละ 40 ของจำนวนห้องพักอยู่ที่บริเวณชั้น 1

ในชั้น 2 ถึง ชั้น 7 จะประกอบด้วย ห้องพัก แบบ 1 ห้องนอน (สี่เหลี่ยม) และ 2 ห้องนอน (สี่เหลี่ยม) ซึ่งจะอยู่ที่บริเวณหัวมุมของอาคาร โคนมีจำนวน 18 ยูนิต ต่อ 1 ชั้น

สำหรับชั้น 8 จะเหลือเพียง 14 ยูนิต เนื่องจาก ชั้นนี้จะมีสระว่ายน้ำระบบเกลือขนาด 6.25 x 12 เมตร ลึก 1.2 เมตร ชั้นดาดฟ้าเดินขึ้นได้จากชั้น 8

1.1.3 โครงการ Vana Residence Rama 9 - Srinakarin

โครงการ : วนา เรสซิเดนซ์ พระราม 9 – ศรีนครินทร์ / Vana Residence Rama 9 - Srinakarin

เจ้าของโครงการ : บริษัท แอสเซท ไฟว์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด

ที่ตั้งโครงการ	: เขตบางกะปิ ถนนศรีนครินทร์ – ร่มเกล้า (กรุงเทพมหานครใต้ใหม่)
พื้นที่โครงการ	: 19 ไร่ 3 งาน 53.3 ตารางวา
ลักษณะโครงการ	: บ้านเดี่ยว
จำนวนบ้าน	: 69 ยูนิต
รูปแบบบ้าน	: Type A ที่ดิน 64-136 ตร.วา พื้นที่ใช้สอย 492 ตร.ม. 5 ห้องนอน 6 ห้องน้ำ 4 ที่จอดรถ Type B ที่ดิน 56-76 ตร.วา พื้นที่ใช้สอย 420 ตร.ม. 4 ห้องนอน 5 ห้องน้ำ 4 ที่จอดรถ Type C ที่ดิน 53-68 ตร.วา พื้นที่ใช้สอย 400 ตร.ม. 4 ห้องนอน 5 ห้องน้ำ 4 ที่จอดรถ
ราคาเริ่มต้น	: Type A เริ่ม 37 - 50 ล้านบาท Type B เริ่ม 32 - 34 ล้านบาท Type C เริ่ม 25 - 31 ล้านบาท
สิ่งอำนวยความสะดวก	: สระว่ายน้ำพร้อมสระเด็ก, ฟิตเนส, สวนสาธารณะและสนามเด็กเล่น, ระบบไฟฟ้าใต้ดินและระบบไฟเบอร์ออฟติก, ระบบ CCTV 24 ชั่วโมง, ระบบ Keycard Access
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	: กลุ่มลูกค้าผู้มีรายได้ครัวเรือน ตั้งแต่ 500,000 บาท ต่อเดือน ขึ้นไป กลุ่มลูกค้า อายุ 30 ปีขึ้นไป ซึ่งอยู่ในช่วงเริ่มแต่งงานไปจนถึงช่วงมีลูกและมีสัตว์เลี้ยง กลุ่มลูกค้าผู้มีครอบครัวใหญ่ที่ประกอบไปด้วยสมาชิกตั้งแต่รุ่นปู่ย่าตายายจนถึงหลาน
มูลค่าโครงการ	: 1,937.79 ล้านบาท
สถานะโครงการ	: พัฒนางานก่อสร้างแล้วเสร็จร้อยละ 97.24 ของโครงการ และกำลังเร่งก่อสร้างให้แล้วเสร็จทั้งในส่วนที่เหลือ เพื่อให้สามารถโอนและรับรู้รายได้ตามเป้าในปี 2564 ที่ 870 ล้านบาท โดยประมาณ
เปิดขายโครงการ	: สิงหาคม 2561 ณ วันที่ 30 กันยายน 2564 บ้านพักอาศัยรวม 69 หลัง โอนกรรมสิทธิ์แล้วจำนวน 48 หลัง มูลค่า 1,263.97 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วน 65.23 ของมูลค่าโครงการทั้งหมด คงเหลือ 21 หลัง มูลค่า 673.82 ล้านบาท

รายละเอียดโครงการ

ทำเลที่ตั้ง

โครงการ วนา เรสซิเดนซ์ พระราม 9 - ศรีนครินทร์ ตั้งอยู่บนถนน ศรีนครินทร์ - ร่มเกล้า (กรุงเทพมหานครใหม่) ขนาด 6 ถึง 8 ช่องทางจราจรที่เชื่อมต่อไปถึงวงแหวนกาญจนาภิเษก โดยมีระยะทางรวม 11.2 กิโลเมตร และสามารถเดินทางสู่ ถนนอ่อนนุช ถนนพัฒนาการ ถนนพระราม 9 มอเตอร์เวย์ ถนนห้วยหมาก และถนนรามคำแหงได้โดยสะดวก สถานที่สำคัญใกล้เคียงโครงการ ได้แก่ โรงเรียนนานาชาติ Brighton College Bangkok, Wellington College International Bangkok และ Stamford International University ซึ่งถือว่าเป็นจุดเด่นที่ดึงดูดกลุ่มลูกค้าที่เป็นครอบครัว ซึ่งต้องการให้ลูกเรียนในโรงเรียนนานาชาติ

รายละเอียดแบบบ้าน

โครงการประกอบด้วยบ้านเดี่ยวระดับ ซุปเปอร์ ลักซ์วรี (Super Luxury) (ราคาขาย 20 ล้านบาทขึ้นไป) มีจำนวนทั้งสิ้น 69 แปลง มีการวางผังโครงการเป็นชอยย่อย ๆ ชอยละ 4 แปลง จึงทำให้บ้านแต่ละหลังเป็นแปลงมุม และมีความเป็นส่วนตัวสูง

ตัวบ้านออกแบบในรูปแบบโมเดิร์น ลักซ์วรี (Modern Luxury) เพื่อให้บ้านดูหรูหราแบบทันสมัย และมีจุดเด่นเรื่องขนาดพื้นที่ใช้สอยขนาดใหญ่ โดยแบบบ้านมีทั้งสิ้น 3 รูปแบบดังนี้

Type A

บ้าน Type A เป็นบ้านรูปทรงสี่เหลี่ยมผืนผ้า มีจุดเด่นคือ มีห้องรับแขกและห้องทานอาหารขนาดใหญ่อยู่ที่บริเวณชั้น 2 ของบ้าน มีห้อง Master bedroom อยู่ที่บริเวณชั้น 3 โดยมีพื้นที่ใช้สอย 492 ตารางเมตร และมีลิฟต์โดยสารภายใน

Type B

บ้าน Type B เป็นบ้านรูปทรงตัว L มีจุดเด่นคือ มีห้องรับแขกและห้องทานอาหารขนาดใหญ่อยู่ที่บริเวณชั้น 2 ของบ้าน มีห้อง Master bedroom ที่มีขนาดใหญ่ อยู่ที่บริเวณชั้น 3 นอกยกานนี้ยังมีระเบียงขนาดใหญ่สำหรับใช้เป็นพื้นที่สังสรรค์ บริเวณชั้น 2 โดยบ้าน Type B มีพื้นที่ใช้สอย 420 ตารางเมตร และมีลิฟต์อยู่ภายในบ้าน

Type C

บ้าน Type C เป็นบ้านรูปทรงตัว L เช่นเดียวกับ Type B และมีผังพื้นที่คล้ายคลึงกับ Type B คือมีห้องรับแขกและห้องทานอาหารขนาดใหญ่อยู่ที่บริเวณชั้น 2 ของบ้าน มีห้อง Master bedroom ที่มีขนาดใหญ่ อยู่ที่บริเวณชั้น 3 นอกยกานนี้ยังมีระเบียงขนาดใหญ่สำหรับใช้เป็นพื้นที่สังสรรค์ บริเวณชั้น 2 แต่จะมีช่วงเสาที่เล็กกว่า Type B เล็กน้อยและไม่ได้มีการติดตั้งลิฟต์ขนส่งไว้ภายในบ้าน แต่สามารถติดตั้งได้ภายหลัง โดยบ้าน Type C มีพื้นที่ใช้สอย 400 ตารางเมตร

พื้นที่ส่วนกลาง

โครงการ วนา เรสซิเดนซ์ มีคลับเฮ้าส์ขนาดใหญ่อยู่บริเวณส่วนกลางของโครงการ ซึ่งประกอบด้วยสำนักงานนิติบุคคล ฟิตเนส สระว่ายน้ำและสวนนั่งพักผ่อน รวมถึงพื้นที่ส่วนกลางที่มีขนาดใหญ่และถูกออกแบบให้มีความร่มรื่น ด้วยต้นไม้หลากหลายสายพันธุ์

ความคืบหน้าโครงการ

ปัจจุบันโครงการมีความคืบหน้าในด้านการก่อสร้างไปแล้วกว่าร้อยละ 97.24 ของโครงการ และกำลังเร่งก่อสร้างให้แล้วเสร็จทั้งในส่วนที่เหลือ เพื่อให้สามารถโอนและรับรู้อย่างได้ตามเป้าหมายในปี 2564 ที่ 870 ล้านบาท โดยประมาณ

1.2 บริษัท รชยาเรียลเอสเตท จำกัด (บริษัทฯ ถือหุ้นทางอ้อมของ RCY ร้อยละ 96.67)

โครงการที่ RCY ดำเนินการอยู่ในปัจจุบันมี 2 โครงการได้แก่

1.2.1 โครงการบ้านรชยา วงแหวน-นาดี

โครงการ	: บ้านรชยา วงแหวน-นาดี / Rachaya Nadee Outing-ring road
เจ้าของโครงการ	: บริษัท รชยาเรียลเอสเตท จำกัด
ที่ตั้งโครงการ	: หลังการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค เขต 1 อุดรธานี บ้านหนองหัวหมู ต.นาดี อ.เมือง อุดรธานี จ.อุดรธานี
พื้นที่โครงการ	: 20-0-10.4 ไร่ (8,010.4 ตร.ว.)
ลักษณะโครงการ	: บ้านเดี่ยว / บ้านแฝด
จำนวนบ้าน	: 89 ยูนิต
รูปแบบบ้าน	: บ้านเดี่ยวแบบ A 2 ชั้น ที่ดิน 53.6 – 106.4 ตร.วา พื้นที่ใช้สอย 176 ตร.ม. 4 ห้องนอน 4 ห้องน้ำ 2 ที่จอดรถ บ้านเดี่ยวแบบ B 2 ชั้น ที่ดิน 50.3 – 81.4 ตร.วา พื้นที่ใช้สอย 152 ตร.ม. 4 ห้องนอน 3 ห้องน้ำ 2 ที่จอดรถ บ้านแฝด 2 ชั้น ที่ดิน 41.8 – 50.5 ตร.วา พื้นที่ใช้สอย 152 ตร.ม. 4 ห้องนอน 3 ห้องน้ำ 2 ที่จอดรถ
ราคาเริ่มต้น	: บ้านเดี่ยวแบบ A เริ่ม 3.19 ล้านบาท บ้านเดี่ยวแบบ B เริ่ม 2.80 ล้านบาท บ้านแฝด เริ่ม 1.99 ล้านบาท
สิ่งอำนวยความสะดวก	: สวนสาธารณะส่วนกลาง, ระบบรักษาความปลอดภัย 24 ชั่วโมง, ระบบ Keycard Access, CCTV บริเวณทางเข้าออกโครงการ

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย : กลุ่มลูกค้า อายุตั้งแต่ 25 – 45 ปี ตั้งแต่วัยทำงาน วัยเริ่มต้นสร้างครอบครัว หลังแต่งงานวางแผนจะมีบุตร ตลอดจนครอบครัวที่มีบุตรในวัยตั้งแต่แรกเกิด-มหาวิทยาลัย

กลุ่มลูกค้าที่มีครอบครัวและญาติที่เป็นครอบครัวใหญ่ ที่มีจำนวนตั้งแต่ 4 คนขึ้นไป

กลุ่มลูกค้าผู้มีอาชีพที่เป็นข้าราชการ, รัฐวิสาหกิจ, พนักงานบริษัท, เจ้าของกิจการ

มูลค่าโครงการ : 225.38 ล้านบาท

สถานะโครงการ : พัฒนาพื้นที่โครงการแล้วเสร็จร้อยละ 99.72 ของโครงการ และอยู่ในระหว่างเร่งก่อสร้างให้แล้วเสร็จในส่วนที่เหลือของโครงการ เพื่อให้สามารถโอนและรับรู้รายได้ตามเป้าในปี 2564 ที่ 137.88 ล้านบาทโดยประมาณ

เปิดขายโครงการ : ธันวาคม 2562

ณ วันที่ 30 กันยายน 2564 บ้านเดี่ยว บ้านแฝด รวม 89 หลัง โอนกรรมสิทธิ์แล้ว จำนวน 80 หลัง มูลค่า 195.54 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วน 86.76 ของมูลค่าโครงการทั้งหมด จองและทำสัญญาแล้ว 9 หลัง มูลค่า 29.85 ล้านบาท

รายละเอียดโครงการ

ทำเลที่ตั้ง

โครงการบ้านรชยา วงแหวน-นาดี ตั้งอยู่บริเวณบ้านหนองหัวหมู ตำบลนาดี อำเภอเมืองอุดรธานี ซึ่งอยู่ใกล้กับการไฟฟ้าภูมิภาค เขต 1 ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ จังหวัดอุดรธานี ที่ตั้งของโครงการรายล้อมไปด้วยสถานที่สำคัญ ได้แก่ การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค เขต 1 ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ จังหวัดอุดรธานี, โรงเรียนอุดรเซนซอร์, โรงเรียนอุดรพิชัยรักษ์พิทยา, บิ๊กซี สาขาอุดรธานี, โลตัส สาขานาดี, ตั้งี่สูง สาขา นาดี ฯลฯ ซึ่งเป็นทำเลที่เดินทางสะดวก เชื่อมต่อเข้าสู่ศูนย์ราชการ ชุมชน และแหล่งงาน

รายละเอียดแบบบ้าน

โครงการประกอบด้วยบ้านเดี่ยวและบ้านแฝด จำนวนทั้งสิ้น 89 หลัง ออกแบบบ้านในสไตล์โมเดิร์น โดยคำนึงถึงฟังก์ชันการใช้งานเป็นสำคัญ ซึ่งทางโครงการมีด้วยกันอยู่ 3 แบบ คือ แบบบ้านเดี่ยว 2 ชั้น แบบ A และ แบบ B และบ้านแฝด 2 ชั้น

แบบบ้านเดี่ยว A ประกอบไปด้วย 4 ห้องนอน 4 ห้องน้ำ 1 ห้องครัว 1 ห้องเก็บของขนาดใหญ่ 2 ที่จอดรถ ขนาดที่ดินเริ่มต้นที่ 53.6 ตารางวา พื้นที่ใช้สอยประมาณ 176 ตารางเมตร ภายในตัวบ้านออกแบบมาได้อย่างลงตัว ฟังก์ชันภายในบ้านได้รับการออกแบบให้มีห้องนอนด้านล่าง เพื่อรองรับ

ลูกค้าวัยสูงอายุ และสิ่งที่แตกต่างกันจากโครงการอื่น และเป็นจุดเด่นของโครงการ คือ ห้องนอนหลัก (Master bedroom) มีขนาดใหญ่และมีห้องแต่งตัวเป็นส่วนสัดส่วน ให้ความเป็นส่วนตัวสำหรับผู้อยู่อาศัย และห้องนอนชั้นบนทั้ง 3 ห้อง มีห้องน้ำในตัวทุกห้อง เพื่อความสะดวกสบายและความเป็นส่วนตัว ให้แก่ผู้อยู่อาศัย

แบบบ้านเดี่ยว B ประกอบไปด้วย 4 ห้องนอน 3 ห้องน้ำ 2 ที่จอดรถ ขนาดของที่ดินเริ่มต้นที่ 50.3 ตารางวา พื้นที่ใช้สอยประมาณ 152 ตารางเมตร ซึ่งแบบบ้านและฟังก์ชันจะเหมือนกับบ้านแฝด เน้นสำหรับผู้ที่ชอบพื้ช้บ้านแฝด ต้องการความเป็นส่วนตัวและตัวบ้านไม่ติดกับเพื่อนบ้านข้างเคียง

ในส่วนของแบบบ้านแฝด ประกอบไปด้วย 4 ห้องนอน 3 ห้องน้ำ 2 ที่จอดรถ ขนาดของที่ดินเริ่มต้นที่ 41.8 ตารางวา พื้นที่ใช้สอยประมาณ 152 ตารางเมตร ซึ่งแบบบ้านแฝดของโครงการนั้นได้ออกแบบการสร้างที่ถูกต้องตามกฎหมาย โดยส่วนที่เชื่อมระหว่างบ้านแฝด คือ โรงจอดรถและห้องนอนชั้นล่าง ตัวบ้านกว้าง 11 เมตร และด้วยรูปลักษณะการออกแบบที่สวยงามและทันสมัยให้ความรู้สึกถึงความใหญ่ของตัวบ้าน ทั้งการวางผังโครงการที่ออกแบบให้ถนนแต่ละซอยสามารถเชื่อมต่อถึงกันได้เพื่อความสะดวกสบายในการสัญจรในโครงการ

แบบบ้านเดี่ยว A

บ้านเดี่ยวแบบ A มีจุดเด่นคือมีพื้นที่ใช้สอยขนาดใหญ่ มีห้องนอนชั้นล่าง 1 ห้อง รองรับผู้สูงอายุ ชั้นบนมีห้องนอน 3 ห้อง แต่ละห้องมีห้องน้ำในตัวทุกห้อง

แบบบ้านเดี่ยว B

บ้านเดี่ยวแบบ B จะมีขนาดพื้นที่ใช้สอยจะน้อยกว่าบ้านเดี่ยว A และห้องต่าง ๆ จะมีขนาดเล็กกว่าเล็กน้อย บริเวณชั้น 2 ของบ้าน ห้องนอนหลัก (Master bedroom) มีห้องน้ำในตัว ส่วนห้องนอนเล็ก 2 ห้อง จะใช้ห้องน้ำร่วมกัน

แบบบ้านแฝด

บ้านแฝด เป็นแบบบ้านที่มีจำนวนเยอะมากที่สุดในโครงการ โรงจอดรถสามารถจอดรถได้ 2 คัน ตัวบ้านสไตล์โมเดิร์น ฟังก์ชันและพื้นที่ใช้สอยลงตัว ห้องชั้นล่างสามารถใช้เป็นห้องนอนหรือปรับเป็นห้องอเนกประสงค์ได้

ตัวบ้านออกแบบในรูปแบบโมเดิร์นเพื่อให้บ้านดูทันสมัย และมีจุดเด่นเรื่องขนาดพื้นที่ใช้สอยขนาดใหญ่ โดยแบบการตกแต่งภายในบ้าน

พื้นที่ส่วนกลาง

สิ่งอำนวยความสะดวกภายในโครงการบ้านรชยา วงแหวน-นาดี ประกอบไปด้วย อาคารนิติบุคคล (พิตเนส) สวนสาธารณะภายในโครงการ มีซุ้มประตูโครงการขนาดใหญ่และระบบแชนกันรถยนต์ เข้า-ออก 4 ช่องทาง 2 ช่องทางเข้า-ออก สำหรับลูกบ้านในโครงการผ่านเข้า-ออกอัตโนมัติจากคีย์การ์ด และ

อีก 2 ช่องเข้า-ออก สำหรับบุคคลภายนอกหรือผู้มาติดต่อ ผ่านเข้า-ออกโดยผ่านการดูแลโดยพนักงานรักษาความปลอดภัย (รปภ.) มีการแลกเปลี่ยนแสดงตน และเก็บข้อมูลของผู้มาติดต่อ มีระบบรักษาความปลอดภัย 24 ชั่วโมง กล้อง CCTV บริเวณทางเข้า-ออกโครงการ สามารถสร้างความมั่นใจในเรื่องความปลอดภัยให้แก่ลูกบ้านภายในโครงการได้เป็นอย่างดี

ความคืบหน้าโครงการ

ปัจจุบันโครงการมีความคืบหน้าในด้านการก่อสร้างไปแล้วกว่าร้อยละ 99.72 ของโครงการ และอยู่ในระหว่างเร่งก่อสร้างให้แล้วเสร็จเพื่อให้สามารถโอนและรับรู้รายได้ภายใน ปี 2564 ที่ 137.88 ล้านบาทโดยประมาณ

1.2.2 โครงการบ้านรชชา ไพรวเท ลิฟวิง นาดี้

โครงการ	: บ้านรชชา ไพรวเท ลิฟวิง นาดี้ / Rachaya Private Living Nadee
เจ้าของโครงการ	: บริษัท รชชาเรียลเอสเตท จำกัด
ที่ตั้งโครงการ	: บ้านหนองหัวหมู ตำบลนาดี อำเภอเมืองอุดรธานี จังหวัดอุดรธานี
พื้นที่โครงการ	: 1-1-33.6 ไร่ (533.6 ตารางวา)
ลักษณะโครงการ	: บ้านเดี่ยว
จำนวนบ้าน	: 8 ยูนิต
รูปแบบบ้าน	: บ้านเดี่ยว 2 ชั้น ที่ดิน 51.8 - 74 ตารางวา พื้นที่ใช้สอย 182.8 ตารางเมตร 4 ห้องนอน 4 ห้องน้ำ 2 ที่จอดรถ
ราคาเริ่มต้น	: 2.79 ล้านบาท
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	: กลุ่มลูกค้า อายุตั้งแต่ 25 – 45 ปี ตั้งแต่วัยทำงาน วัยเริ่มต้นสร้างครอบครัว หลังแต่งงานวางแผนจะมีบุตร ตลอดจนครอบครัวที่มีบุตรในวัยตั้งแต่แรกเกิด-มหาวิทยาลัย กลุ่มลูกค้าที่เป็นครอบครัวใหญ่ มีจำนวนตั้งแต่ 4 คนขึ้นไป กลุ่มลูกค้าผู้มีอาชีพที่เป็นข้าราชการ, หมอ-พยาบาล, รัฐวิสาหกิจ, พนักงานบริษัทเอกชน และเจ้าของกิจการ
มูลค่าโครงการ	: 24.00 ล้านบาท
สถานะโครงการ	: พัฒนาพื้นที่โครงการแล้วเสร็จร้อยละ 85.81 ของโครงการ และอยู่ในระหว่างเร่งก่อสร้างให้แล้วเสร็จในส่วนที่เหลือของโครงการ เพื่อให้สามารถโอนและรับรู้รายได้ตามเป้าในปี 2564 ทั้งโครงการ
เปิดขายโครงการ	: กันยายน 2564

ณ วันที่ 30 กันยายน 2564 บ้านเดี่ยว รวม 8 หลัง จองและทำสัญญาแล้ว 2 หลัง มูลค่า 5.70 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วน 23.75 ของมูลค่าโครงการทั้งหมด คงเหลือ 6 หลัง มูลค่า 18.30 ล้านบาท

รายละเอียดโครงการ

ทำเลที่ตั้ง

โครงการบ้านรชยา ไพรวาท ลิฟวิง นาดี (Rachaya Private Living Nadee) ตั้งอยู่บริเวณบ้านหนองหัวหมู ตำบลนาดี อำเภอเมืองอุดรธานี ซึ่งอยู่ใกล้กับการไฟฟ้าภูมิภาค เขต 1 ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ จังหวัดอุดรธานี ที่ตั้งของโครงการรายล้อมไปด้วยสถานที่สำคัญ ได้แก่ การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค เขต 1 ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ จังหวัดอุดรธานี, โรงเรียนอุดรชนชอรี, โรงเรียนอุดรพิชัยรักษ์พิทยา, บิ๊กซี สาขาอุดรธานี, โลตัส สาขานาดี, ตั้งี่สุน สาขานาดี ฯลฯ ซึ่งเป็นทำเลที่เดินทางสะดวกเชื่อมต่อเข้าสู่ศูนย์ราชการ ชุมชน และแหล่งงาน

รายละเอียดแบบบ้าน

โครงการประกอบด้วยบ้านเดี่ยว จำนวนทั้งสิ้น 8 หลัง ออกแบบบ้านในสไตล์โมเดิร์น โดยค้ำเนินถึงฟังก์ชันการใช้งานเป็นสำคัญ แบบบ้านเดี่ยว ประกอบไปด้วย 4 ห้องนอน 4 ห้องน้ำ 1 ห้องครัว 1 ห้องเก็บของขนาดใหญ่ 2 ที่จอดรถ ขนาดที่ดินเริ่มต้นที่ 51.8 ตารางวา พื้นที่ใช้สอยประมาณ 182.8 ตารางเมตร ภายในตัวบ้านออกแบบมาได้อย่างลงตัว ฟังก์ชันภายในบ้านได้รับการออกแบบให้มีห้องนอนด้านล่าง เพื่อรองรับลูกค้าวัยสูงอายุ และสิ่งต่างที่แตกต่างจากโครงการอื่น และเป็นจุดเด่นของโครงการ คือ ห้องนอนหลัก (Master bedroom) มีขนาดใหญ่และมีห้องแต่งตัวเป็นสัดส่วน ให้ความสำคัญส่วนตัวสำหรับผู้อยู่อาศัย และห้องนอนชั้นบนทั้ง 3 ห้อง มีห้องน้ำในตัวทุกห้อง เพื่อความสะดวกสบายและความเป็นส่วนตัวให้แก่ผู้อยู่อาศัย

ความคืบหน้าโครงการ

ปัจจุบันโครงการมีความคืบหน้าในด้านการก่อสร้างไปแล้วกว่าร้อยละ 85.81 ของโครงการ และอยู่ในระหว่างเร่งก่อสร้างให้แล้วเสร็จเพื่อให้สามารถโอนและรับรู้อย่างได้ทั้งโครงการภายใน ปี 2564

1.3 บริษัท ต้นสน ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด จำกัด (กิจการร่วมค้า) (บริษัทฯ ถือหุ้นของ TONSON ร้อยละ 47.50)

โครงการที่ TONSON ดำเนินการอยู่ในปัจจุบันมี 1 โครงการ ได้แก่

1.2.1 โครงการอาคารชุด ต้นสน วัน เรสซิเดนซ์

โครงการอาคารชุดต้นสน วัน เรสซิเดนซ์

โครงการ : ต้นสน วัน เรสซิเดนซ์ / Tonson One Residence

เจ้าของโครงการ	: บริษัท ต้นสน ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด
ที่ตั้งโครงการ	: ซอยต้นสน แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร
พื้นที่โครงการ	: 3 งาน 85.3 ตารางวา (385.3 ตารางวา)
ลักษณะโครงการ	: คอนโดมิเนียม 29 ชั้น ระดับ Super Luxury
จำนวนห้อง	: 80 ยูนิต
จำนวนที่จอดรถ	: 115 คัน
รูปแบบห้อง	: 1 Bedroom 57 – 74 ตารางเมตร ราคาพิเศษเริ่มต้น 21.14 ล้านบาท 2 Bedrooms 108 – 117.5 ตารางเมตร ราคาพิเศษเริ่มต้น 38.48 ล้านบาท Penthouse 255 – 387.5 ตารางเมตร ราคาพิเศษเริ่มต้น 115.5 ล้านบาท
สิ่งอำนวยความสะดวก	: ฟิตเนส, สระว่ายน้ำลอยฟ้า, สวนสวนกลาง, ระบบรักษาความปลอดภัย 24 ชั่วโมง, เข้าออกด้วยระบบคีย์การ์ด, ลิฟต์โดยสารส่วนตัว และระบบจอดรถอัตโนมัติ เป็นต้น
มูลค่าโครงการ	: 3,081.19 ล้านบาท
สถานะโครงการ	: ได้รับความเห็นชอบรายงานการประเมินผลกระทบสิ่งแวดล้อม และใบอนุญาตก่อสร้างแล้ว และพัฒนาพื้นที่โครงการแล้วเสร็จร้อยละ 52.41 ของโครงการ ณ วันที่ 30 กันยายน 2564 มียอดจองและทำสัญญาแล้วจำนวน 65 ยูนิต หรือคิดเป็นร้อยละ 81.25 ของจำนวนยูนิตทั้งหมด ซึ่งมีมูลค่า 2,184.85 ล้านบาท คงเหลือ 15 หลัง มูลค่า 896.34 ล้านบาท

รายละเอียดโครงการ

ทำเลที่ตั้ง

โครงการต้นสน วัน เรสซิเดนซ์ ตั้งอยู่ในซอย ต้นสน ใกล้กับสถานีรถไฟฟ้าสถานีเพลินจิต ซึ่งทำเลดังกล่าวถือเป็นจุดเด่นของโครงการ อีกทั้งที่ดินโครงการยังมีกรรมสิทธิ์ครอบครองโดยสมบูรณ์ (Freehold) นอกจากนี้ที่ตั้งของโครงการรายล้อมไปด้วยสิ่งอำนวยความสะดวกอย่างครบครัน ไม่ว่าจะเป็นห้างสรรพสินค้า สถานศึกษา และโรงพยาบาลชั้นนำหลายแห่ง เช่น ห่างจาก Central Chidlom 0.23 กิโลเมตร, Central Embassy 0.3 กิโลเมตร, โรงเรียนมาแตร์เดอี 0.4 กิโลเมตร, Central World 0.75 กิโลเมตร, Siam Paragon 1.5 กิโลเมตร, โรงพยาบาลบำรุงราษฎร์ 1.5 กิโลเมตร และจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย 2.5 กิโลเมตร รวมถึงในอนาคตจะมีโครงการอสังหาริมทรัพย์แบบผสมผสาน (Mixed-Use) ระดับโลกอีกมากมาย เช่น Sindhorn Village, One City Centre, Dusit Central Park และ One Bangkok

ลักษณะอาคาร

ตัวอาคารมีลักษณะเป็นอาคารสูง (High Rise) 29 ชั้น บนพื้นที่ขนาดประมาณ 0-3-85.3 ไร่ ที่มาพร้อมความเป็นส่วนตัว (Privacy) สูงสุดด้วย จำนวนห้องชุดเพียง 80 ยูนิต และมีจำนวนยูนิตต่อชั้นสูงสุดเพียงชั้นละ 4 ยูนิต ซึ่งทำให้ทุกยูนิตเป็นห้องห้วมุมทั้งหมด พร้อมลิฟต์ส่วนตัว (Private Lift) ทุกห้อง นอกจากนี้โครงการยังมีที่จอดรถอัตโนมัติใต้ดินซึ่งรองรับรถได้ถึง 115 คัน หรือคิดเป็นร้อยละ 146 พร้อมขนาดช่องจอดขนาดใหญ่พิเศษ สามารถรองรับรถซูเปอร์คาร์และรถตู้ได้อีกด้วย

โครงการมีรูปแบบของห้อง 5 รูปแบบคือ ห้องแบบ 1 Bedroom, ห้องแบบ 2 Bedroom, ห้องแบบ 3 Bedroom รวมถึงห้องแบบ Penthouse และ Duplex Penthouse โดยชั้น Ground จะเป็น Lobby Lounge ทั้งหมด โดยมีจุดรับส่ง (Drop-off Area) เชื่อมจากทางเข้าซอยต้นสนซึ่งจะมีการสร้างสะพานข้ามคลองเพื่อเข้าไปในโครงการ ชั้นที่ 2 จะเป็นส่วนของที่พักอาศัยและมีเพียงแค่ 3 ยูนิต ประกอบด้วยห้องแบบ 1 Bedroom จำนวน 2 ห้อง และ ห้องแบบ 2 Bedroom จำนวน 1 ห้อง ตั้งแต่ชั้นที่ 3 - 19 ก็เป็นส่วนของที่พักอาศัย ซึ่งจะมีชั้นละ 4 ยูนิต คละกันทั้ง 1 Bedroom และ 2 Bedroom ซึ่งห้องแบบ 2 Bedroom มีขนาดเริ่มต้นที่ 108 ตร.ม. ขึ้นไป ชั้นที่ 20 - 21 มีห้องแบบ 3 Bedroom ซึ่งมีขนาดใหญ่ทั้งชั้นมีเพียง 2 ยูนิต มีด้วยกัน 2 ชั้น ชั้นที่ 23 - 25 มีห้อง Penthouse ที่มีพื้นที่ใช้สอยขนาดใหญ่พิเศษและทั้งโครงการมีเพียง 3 ยูนิต ทั้ง Floor มีแค่ยูนิตเดียวเท่านั้น ให้ความเป็นส่วนตัวสุด ๆ สามารถชื่นชมทัศนียภาพได้รอบด้านและห้องกว้างขวางสามารถอยู่อาศัย 4 - 5 คน ได้อย่างสบาย ตั้งแต่ชั้นที่ 26 - 29 จะเป็นห้องแบบ Duplex Penthouse ซึ่งเป็นห้องที่ตั้งอยู่ชั้นบนสุดของโครงการและมีขนาดใหญ่ที่สุดมีพื้นที่ใช้สอย 300-387.5 ตร.ม. ห้องรูปแบบนี้จะมียูนิตทั้งหมด 2 ห้อง 1 ยูนิต จะได้พื้นที่เต็ม 2 ชั้น โนแบบ Duplex ทั่ว ๆ ใช้สอยได้เต็มพื้นที่

สิ่งอำนวยความสะดวกส่วนกลาง (Common Facilities) ของโครงการ ต้นสน วัน เรสซิเดนซ์ ตอบโจทย์กับทุกไลฟ์สไตล์ของผู้อยู่อาศัย โดนจะอยู่บนชั้น Ground และชั้น 22 ประกอบไปด้วย บริการผู้ช่วยส่วนตัว (Concierge Service), ห้องรับรองและห้องประชุม (Lobby Lounge & Business Lounge), ห้องจัดเลี้ยงและครัวอเนกประสงค์สำหรับจัดปาร์ตี้สุดเอ็กซ์คลูซีฟ, สระว่ายน้ำระบบ, Jacuzzi, ฟิตเนสพร้อมห้องบริการเทรนเนอร์ส่วนตัว

ความคืบหน้าโครงการ

ปัจจุบันโครงการมีความคืบหน้าในด้านการก่อสร้างไปแล้วกว่าร้อยละ 52.41 ของโครงการ และอยู่ในระหว่างก่อสร้างให้แล้วเสร็จตามแผนงานของโครงการ เพื่อให้สามารถโอนและรับรู้รายได้ตามเป้าในปี 2566

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย กลยุทธ์และนโยบายการตลาดที่สำคัญ และ ช่องทางการจำหน่าย

2 การตลาด และการแข่งขัน

2.1 โครงการไวโอ แคราย 1 และ โครงการไวโอ แคราย 2

นโยบาย และลักษณะการตลาด

เนื่องจากโครงการ ไวโอ แคราย 1 และไวโอ แคราย 2 เป็นโครงการที่อยู่ในทำเลใกล้เคียงกัน ประกอบกับมีลักษณะโครงการ และระดับราคาใกล้เคียงกัน ดังนั้นทั้งสองโครงการจึงมีแนวทางและกลยุทธ์ทางการตลาดที่ใกล้เคียงกัน

โครงการไวโอ แคราย 1

โครงการไวโอ แคราย 1 เป็นคอนโดมิเนียมที่มีราคาขายประมาณ 83,600 - 89,600 บาท ต่อตารางเมตร ซึ่งถือเป็นระดับราคาปานกลาง เน้นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายประเภทผู้ที่มีการรายได้ปานกลางแต่ต้องการที่อยู่อาศัยที่อยู่อาศัยติดกับระบบขนส่งสาธารณะ ตัวห้องถูกออกแบบให้มีพื้นที่ค่อนข้างใหญ่ขนาด 30 ตารางเมตรเป็นต้นไป และมีสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน ซึ่งถึงว่าค้ำค่ากว่าคอนโดคู่แข่งในระดับราคาเดียวกัน และอีกหนึ่งจุดเด่นที่สำคัญคือที่ตั้งโครงการอยู่ห่างจาก สถานีรถไฟฟ้า ศูนย์ราชการนนทบุรี (MRT สายสีม่วง) เพียง 50 เมตร จึงทำให้มีกลุ่มลูกค้าส่วนหนึ่งที่ต้องการซื้อไว้เพื่อลงทุนปล่อยเช่าแสวงหาผลกำไร

ลักษณะของโครงการ ไวโอ แคราย 1 ถูกออกแบบให้มีความโดดเด่นและทันสมัย แบบ Modern ที่ดูสะอาดตา มีการออกแบบโลโก้โครงการสีม่วงสด เพื่อภาพลักษณ์ที่ดูดีและทันสมัยเพื่อให้ตรงกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่เป็นกลุ่มคนที่มีความทันสมัย และใช้ชีวิตแบบรวดเร็ว

ถึงแม้ว่าสถานการณ์ทางการตลาดของคอนโดมิเนียมตามแนวรถไฟฟ้าสายสีม่วงในปัจจุบันจะไม่น่าค่อยลื่นไหลมากนัก เนื่องด้วยมีปริมาณอุปทานในพื้นที่ค่อนข้างสูง แต่ด้วยจุดเด่นของโครงการที่มีการเดินทางที่สะดวก มีความคุ้มค่าทั้งในด้านพื้นที่ใช้สอย สิ่งอำนวยความสะดวก และราคา จึงทำให้โครงการ ไวโอ แคราย 1 ยังสามารถขายได้อย่างต่อเนื่อง แม้จะมีคู่แข่งเป็นจำนวนมากก็ตาม

โครงการไวโอ แคราย 2

โครงการไวโอ แคราย 2 เป็นคอนโดมิเนียมที่มีราคาขายประมาณ 68,000 - 73,000 บาท ต่อตารางเมตร ซึ่งถือเป็นระดับราคาที่ไม่สูงมากนัก เน้นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายประเภทกลุ่มลูกค้าคนทำงานรุ่นใหม่ที่กำลังเริ่มต้นชีวิตวัยทำงานที่ต้องการที่อยู่อาศัยติดกับระบบขนส่งสาธารณะ โครงการไวโอ แคราย 2 มีได้ยู่ติดกับสถานีรถไฟฟ้าเช่นเดียวกับ โครงการ ไวโอ แคราย 1 ดังนั้นจึงทำให้มีการกำหนดระดับราคาขายที่ต่ำกว่า ซึ่งทำให้เป็นที่สนใจของกลุ่มลูกค้าวัยรุ่น และถึงแม้ว่าจะไม่อยู่ติดกับสถานีรถไฟฟ้าสถานี ศูนย์ราชการนนทบุรี (MRT สายสีม่วง) แต่ก็มีระยะห่างเพียงแค่ 400 เมตร จึงทำให้มีความสะดวกในการเดินทางเข้าไปทำงานในใจกลางเมืองได้โดยง่าย

การออกแบบโครงการนั้นใช้แนวความคิดในการออกแบบเดียวกับ โครงการ ไวโอ แคราย 1 คือ เน้นความโดดเด่นทันสมัยที่ดึงดูดความสนใจของคนรุ่นใหม่ แต่ปรับขนาดพื้นที่ใช้สอยให้เล็กลง เพื่อให้ อยู่ในระดับราคาที่ไม่สูงมากนัก สิ่งอำนวยความสะดวกส่วนกลางถูกวางไว้อยู่ที่บริเวณชั้น 8 ของ อาคาร โดยออกแบบให้เป็นสระว่ายน้ำแบบ Infinity edge pool ที่เห็นวิวโดยรอบจากชั้นบนสุด นอกจากนี้ยังมีห้องฟิตเนส และสวนขนาดใหญ่ที่อยู่บริเวณชั้นดาดฟ้าของโครงการอีกด้วย

ตัวห้องถูกออกแบบให้มีพื้นที่ไม่ใหญ่มากนัก เริ่มต้นที่ประมาณ 25 ตารางเมตรเป็นต้นไป แต่ก็มี การจัดพื้นที่ใช้สอยได้อย่างลงตัว มีสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน ซึ่งถึงว่าคุ้มค่าง่าคอนโดคู่แข่งใน ระดับราคาใกล้เคียงกัน

การจำหน่าย และช่องทางการจัดจำหน่าย

ดำเนินการขายโครงการโดยที่ทีมงานมีอาชีพจาก บริษัท พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด ซึ่งนอกจากดูแลการ ขายแล้วยังวางแผนการตลาดและแผนงานส่งเสริมการขาย โดยมีทีมงานอยู่ประจำที่สำนักงานขายของ โครงการด้วย รวมทั้งยังเพิ่มช่องทางการขายผ่านแพลตฟอร์ม Propfit.co ที่รวมบริษัทตัวแทนและ นายหน้าอสังหาริมทรัพย์ซึ่งสามารถนำโครงการไปเสนอขายลูกค้าได้อีกด้วย

2.2 โครงการ วนา เรสซิเดนซ์

นโยบาย และลักษณะการตลาด

AFD พัฒนาโครงการ วนา เรสซิเดนซ์ ภายใต้ นโยบายและกลยุทธ์ ดังนี้

ภาพรวมกลยุทธ์การตลาด (Marketing Strategy)

การสร้างภาพลักษณ์ให้องค์กร

- Understanding เข้าถึงทุกคนได้ง่าย
- Rookie / Newcomer เป็นบริษัทอสังหาริมทรัพย์รุ่นใหม่
- High Quality Product ทำโครงการคุณภาพ
- Real Luxury มีภาพลักษณ์ของความหรูหรา
- Reliable มีความน่าเชื่อถือ

กลยุทธ์การตลาดหลัก (Key Marketing Strategy)

1. สร้างสรรค์โครงการที่สามารถสร้างชื่อเสียงให้กับบริษัท
2. สร้างความเชื่อมั่นในการซื้อโครงการบ้านเดี่ยวโดยการประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อออนไลน์ในแง่ต่าง ๆ เช่น ทำเลที่ตั้ง ประโยชน์ใช้สอยของบ้าน การเลือกวัสดุและส่วนประกอบของบ้าน และราคาของบ้าน
3. เน้นการออกแบบบ้านที่มีความแปลกใหม่และโดดเด่นกว่าโครงการอื่น ๆ
4. โครงการต้องแสดงถึงความสำเร็จของบริษัท

5. สร้างภาพลักษณ์บริษัท ผ่านการประชาสัมพันธ์ด้วยสื่อโฆษณาภายนอกบ้าน
6. เน้นการประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อออนไลน์
7. ภูมิใจลูกค้าที่กำลังตัดสินใจเปรียบเทียบ โดยจัดงานพิเศษเพื่อนำเสนอโครงการ

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (Target Customers)

- ด้านประชากรเน้นกลุ่มลูกค้า 2 กลุ่ม หลักดังนี้
 1. กลุ่มลูกค้าที่มีอายุ 30 ปีขึ้นไป ซึ่งอยู่ในช่วงเริ่มแต่งงานไปจนถึงช่วงมีลูกและมีสัตว์เลี้ยง
 2. กลุ่มลูกค้าผู้มีครอบครัวใหญ่ที่ประกอบไปด้วยสมาชิกตั้งแต่รุ่นปู่ย่าตายายจนถึงหลาน
- ด้านภูมิศาสตร์เน้นกลุ่มลูกค้าที่คุ้นเคยและอาศัยอยู่ในพื้นที่ใกล้เคียงโครงการ, ศูนย์กลางธุรกิจ (CBD), พระรามเก้า, พื้นที่ส่วนขยายของกรุงเทพมหานคร, และต่างจังหวัด
- ด้านเชื้อชาติเน้นกลุ่มลูกค้าคนไทย
- ด้านรายได้เน้นกลุ่มผู้มีรายได้ครัวเรือนตั้งแต่ 500,000 บาท ต่อเดือน ขึ้นไป
- ด้านวัตถุประสงค์การซื้อเน้นกลุ่มลูกค้าซื้อเพื่อเป็นเจ้าของ และกลุ่มที่ลงทุนระยะยาว

จุดมุ่งหมายของการพัฒนาโครงการ วนา เรสซิเดนซ์

1. เป็นบ้านที่เต็มไปด้วยนวัตกรรม
2. เป็นบ้านยั่งยืน
3. เป็นบ้านที่มีการใช้สอยได้หลากหลายและใช้ประโยชน์ได้จริง
4. มีมาตรฐานการก่อสร้างที่เข้มงวดและมีคุณภาพ
5. ค่าบำรุงรักษาต่ำ
6. มีการออกแบบที่ผสมผสานหลากหลาย
7. มีการตกแต่งภูมิสถาปัตยกรรมที่ร่มรื่นด้วยต้นไม้สีเขียว
8. สามารถเดินทางเข้าสู่ย่าน CBD ได้ภายในระยะเวลาไม่เกินครึ่งชั่วโมง

การจำหน่าย และช่องทางการจัดจำหน่าย

ดำเนินการขายโครงการโดยทีมงานมืออาชีพจาก บริษัท ซีบีอาร์อี (ประเทศไทย) จำกัด ซึ่งนอกจากดูแลการขายแล้วยังวางแผนการตลาดและแผนงานส่งเสริมการขาย โดยมีทีมอยู่ประจำที่สำนักงานขายของโครงการด้วย

การโฆษณาประชาสัมพันธ์

ในปี 2564 บริษัทฯ ยังคงทำการตลาดที่เน้นสื่อที่เข้าถึงกลุ่มลูกค้าเฉพาะเจาะจง ผ่านรูปภาพโครงการในมุมมองใหม่ ทั้งในส่วนของส่วนกลางของโครงการที่ก่อสร้างแล้วเสร็จและสามารถให้ลูกบ้านใช้งานได้จริง และการสื่อสารผ่านบ้านตัวอย่างหลังใหม่ ที่ตกแต่งพร้อมสระว่ายน้ำ สโตน Luxury Pool Villa ที่เป็นบ้าน Type ใหญ่สุดของโครงการ สำหรับการขายในบ้านเฟสสุดท้ายของโครงการ (Private Zone) โดยยังคงสอดคล้องกับภาพลักษณ์ของ Brand ที่สื่อให้เห็นถึงบ้านที่นำสมัยมี

ความเป็นนานาชาติ ตอบโจทย์ผู้อยู่อาศัยที่พิถีพิถัน และนักลงทุนที่ชาญฉลาด โดยในปีนี้มีความสำเร็จที่โครงการก่อสร้างแล้วเสร็จครบทุกเฟสแล้ว และการเปิดให้บริการห้องใหม่อย่าง Market Place กรุงเทพมหานคร รวมทั้งเริ่มใช้กลยุทธ์การแบ่งโซนบ้านมาทำราคาพิเศษขายเพื่อปิดการขายเป็นโซน ๆ

ทั้งนี้ การใช้สื่อโฆษณาของโครงการ แบ่งสัดส่วนงบการตลาดกว่าร้อยละ 80 เน้นไปที่ช่องทางออนไลน์ เช่น Facebook, Instagram, Google, Youtube เป็นหลัก รวมไปถึงการใช้ Influencer ที่ตรงกลุ่มเป้าหมายในหลากหลายไลฟ์สไตล์มากขึ้น การเปิด Colaborate ให้สื่อมาใช้สถานที่ของโครงการ ถ่ายทำรายการหรือสื่อต่าง ๆ ที่เป็นสินค้าตรงกับกลุ่มลูกค้าของโครงการ ทั้งรูปแบบ Media ที่เป็นภาพนิ่ง, ภาพนิ่งพร้อมนายแบบ-นางแบบ และที่เป็นคลิปวิดีโอ ถ่ายทอดเรื่องราวในเรื่องของภายในบ้านตัวอย่างหลังใหม่ และส่วนกลางที่ครบครันมากยิ่งขึ้น รวมทั้งเพิ่มฐานผู้ติดตามด้วยการเขียน Content ลงในช่องทาง Social Media ของโครงการมากขึ้น

ในส่วนของการโฆษณาบนช่องทางออฟไลน์ยังคงมีอยู่ ผ่านการใช้ป้ายโฆษณา การส่งจดหมาย Direct Mail ไปตามหมู่บ้านเก่าในโซนใกล้เคียงโครงการ การลงโฆษณาในหนังสือ Yearbook ของโรงเรียน Brighton College ที่อยู่ใกล้เคียงโครงการ และการปรับสื่อหน้าโครงการให้เด่นชัดยิ่งขึ้น แต่ในส่วนของการจัดกิจกรรมงานขายในโครงการต้องปรับลดน้อยลง เปลี่ยนเป็นการนัดหมายเข้าชมโครงการโดยตรง เพื่อปรับตัวให้เข้ากับนโยบายป้องกันความปลอดภัยต่อการแพร่ระบาดของเชื้อไวรัส COVID-19 ที่ระบาดระลอกใหม่ในปีนี นอกจากนี้ยังมีการทำ campaign “เพื่อนแนะนำเพื่อน” กับกลุ่มลูกบ้านโครงการ

นอกจากนี้ โครงการ Vana Residence Rama 9 – Srinakarin ยังได้รับรางวัลจากการประกวด Thailand Property Awards 2019 ถึง 4 รางวัลซึ่งบ่งบอกถึงศักยภาพและคุณภาพของโครงการและเจ้าของโครงการ โดยมีรางวัลในด้านต่าง ๆ ดังนี้

1. รางวัล The winner of “Best Housing Development (Bangkok)”
2. รางวัล The winner of “Best Housing Architectural Design”
3. รางวัล The winner of “Special Recognition in CSR”
4. รางวัล Highly Commended Awards of “Best Boutique Developer”

2.3 โครงการบ้านรชชา วงแหวน-นาดี และ บ้านรชชา ไพรวาท ลิฟวิ้ง นาดี

นโยบาย และลักษณะการตลาด

RCY พัฒนาโครงการ บ้านรชชา วงแหวน-นาดี และ บ้านรชชา ไพรวาท ลิฟวิ้ง นาดี ภายใต้นโยบายและกลยุทธ์ ดังนี้

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (Target Customers)

- ด้านประชากรเน้นกลุ่มลูกค้า 2 กลุ่ม หลักดังนี้
 1. กลุ่มลูกค้าที่มีอายุ 25 ปีขึ้นไป อยู่ในวัยเริ่มสร้างครอบครัว
 2. กลุ่มลูกค้าที่ย้ายถิ่นฐานการทำงานกลับมายังภูมิลำเนาเดิม

3. กลุ่มลูกค้าที่มีครอบครัวใหญ่ที่ประกอบไปด้วยสมาชิก หลายเจนเนอเรชั่น ตั้งแต่รุ่นปู่ย่า ตายายจนถึงรุ่นหลาน
4. กลุ่มลูกค้าอาชีพข้าราชการ รัฐวิสาหกิจ และพนักงานบริษัทเอกชน
 - ด้านภูมิศาสตร์เน้นกลุ่มลูกค้าที่คุ้นเคยและอาศัยอยู่ในพื้นที่ใกล้เคียงโครงการ, ผู้ที่กำลังหาที่พักอาศัยที่ราคาไม่สูงจนเกินไป แต่ยังคงความเป็นบ้านหลังใหญ่
 - ด้านเชื้อชาติเน้นกลุ่มลูกค้าคนไทย
 - ด้านรายได้เน้นกลุ่มผู้มีรายได้ครัวเรือนตั้งแต่ 18,000 บาท ต่อเดือน ขึ้นไป
 - ด้านวัตถุประสงค์การซื้อเน้นกลุ่มลูกค้าซื้อเพื่อเป็นเจ้าของที่พักอาศัยเอง, อยู่อาศัยแบบครอบครัว

การจำหน่าย และช่องทางการจัดจำหน่าย

ด้วยทำเลที่ตั้งของโครงการบ้านรชยา วังแหวน-นาดี และโครงการบ้านรชยา ไพรวาท ลิฟวิ่ง นาดี ตั้งอยู่ทางเลียบเมืองนาดี บ้านหนองหัวหมู ตำบลนาดี อำเภอเมืองอุดรธานี จังหวัดอุดรธานี ห่างตัวจากเมืองเพียง 7 กิโลเมตร ซึ่งใกล้สิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ อาทิ สถานศึกษาตั้งแต่ระดับอนุบาลไปจนถึงระดับมหาวิทยาลัย เช่น โรงเรียนอุดรชนชอรี โรงเรียนอนุบาลอากาศพร โรงเรียนอุดรพิชัยรักษ์พิทยา โรงเรียนสตรีราชินูทิศ โรงเรียนอุดรพิทยานุกูล และมหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรธานี, สนามบินนานาชาติอุดรธานี, ห้างสรรพสินค้า เช่น บิ๊กซี สาขาอุดรธานี, โลตัส สาขานาดี, ตั้งี่สูงัน สาขานาดี โดยผู้ที่สนใจโครงการสามารถติดต่อโครงการได้ทางช่องทาง ดังนี้

1) **บ้านตัวอย่าง และสำนักงานขาย** โครงการจัดให้มีบ้านตัวอย่างจำนวน 2 หลัง สำหรับโครงการ บ้านรชยา วังแหวน - นาดี ได้แก่ บ้านเดี่ยว A และ บ้านเดี่ยว B ซึ่งแบบบ้านเดี่ยว B มีรูปแบบเดียวกันกับบ้านแฝด และบ้านตัวอย่าง 1 หลัง สำหรับโครงการ บ้านรชยา ไพรวาท ลิฟวิ่ง นาดี ลูกค้าสามารถเข้าชมบ้านตัวอย่างเพื่อสัมผัสฟังก์ชันการใช้งานและบรรยากาศภายในบ้านและพื้นที่บริเวณรอบโครงการ เพื่อประกอบการตัดสินใจ และทางโครงการได้จัดเตรียมพนักงานขายประจำโครงการคอยต้อนรับลูกค้าตลอดทุกวัน เวลาทำการ 8.30 – 18.00 น. พร้อมให้คำแนะนำและข้อมูลต่าง ๆ ตั้งแต่ขั้นตอนกระบวนการจองบ้าน การยื่นขอสินเชื่อธนาคาร การตรวจรับบ้าน ไปจนถึงขั้นตอนการโอนกรรมสิทธิ์

2) **สื่อออนไลน์** โครงการบ้านรชยา วังแหวน-นาดี และโครงการ บ้านรชยา ไพรวาท ลิฟวิ่ง นาดี มีสื่อ Social Network เป็นช่องทางการสื่อสารหลักที่ได้รับผลการตอบรับได้อันดับแรกอยู่หลายช่องทาง อาทิ สื่อทางเว็บไซต์, Facebook, Line Official Account, Intragram, และ Twitter เป็นต้น เพื่อให้ลูกค้าสามารถรับรู้ข้อมูลต่าง ๆ เบื้องต้น ไม่ว่าจะแบบบ้าน แพลนบ้าน โปรโมชัน ของแต่ละโครงการ รวมถึงการติดต่อสื่อสารกับทางฝ่ายขายผ่านสื่อข้างต้นได้

3) **ป้ายโฆษณา** โครงการบ้านรชยา วังแหวน – นาดี และโครงการ บ้านรชยา ไพรวาท ลิฟวิ่ง นาดี มีป้ายโฆษณา อยู่ภายในตัวเมืองและรอบบริเวณจังหวัดอุดรธานี จำนวน 8 ป้าย ครอบคลุมทั่วทั้ง

จังหวัด รวมถึงบริเวณที่มีการเดินทางสัญจรอย่างหนาแน่น เพื่อประชาสัมพันธ์ข่าวสารและโปรโมชั่นของโครงการ

4) **โบรชัวร์/ใบเสนอ** เป็นสื่อที่ไว้รองรับลูกค้าที่เข้ามาเยี่ยมชมโครงการ จะได้รับข้อมูลเบื้องต้น รายละเอียดดังนี้ รูปแบบบ้าน, แปลนบ้าน, ราคาขาย, พื้นที่ใช้สอย และโปรโมชั่น เป็นต้น

การกำหนดตำแหน่งทางการตลาดของผลิตภัณฑ์

โครงการบ้านรชยา วงแหวน-นาดี และโครงการบ้านรชยา ไพรวท ลิฟวิ่ง นาดี มีจุดเด่นในเรื่องของราคาและทำเลดีกว่าคู่แข่ง ในขณะที่คู่แข่งที่มีระดับราคาใกล้เคียงจนกระทั่งสูงกว่าแต่มีทำเลที่ด้อยกว่า

2.4 โครงการอาคารชุดต้นสน วัน เรสซิเดนซ์

นโยบาย และลักษณะการตลาด

บริษัทฯ ร่วมพัฒนาโครงการอาคารชุดต้นสน วัน เรสซิเดนซ์ ภายใต้นโยบายและกลยุทธ์ ดังนี้

แนวคิดการพัฒนาโครงการ (Concept)

"ความมีระดับ หรือ CLASS" อาจเปรียบได้ว่าเป็นมรดกล้ำค่าบนที่ดินใจกลางกรุงเทพมหานครที่หาไม่ได้แล้วที่ได้รับการส่งต่อจากรุ่นสู่รุ่น

วิสัยทัศน์ของเราคือการพัฒนาที่อยู่อาศัยที่ดีที่สุดในรูปแบบคอนโดมิเนียมระดับซูเปอร์ลักซ์ชัวร์ที่มีคุณภาพโดดเด่น มีคุณค่าอยู่เหนือกาลเวลา และถูกส่งต่อเป็นมรดกสืบไป ตามแนวคิด "A CLASS OF ONE'S OWN"

กลยุทธ์การตลาดหลัก (Key Marketing Strategy)

1. พัฒนาโครงการระดับ Super luxury สำหรับผู้พักอาศัยสุดพิเศษเพียง 80 ครอบครัว ในซอยต้นสนซึ่งเป็นที่ดินกรรมสิทธิ์ครอบครองโดยสมบูรณ์ (Freehold) เพียงไม่กี่แปลงที่เหลืออยู่ในบริเวณนี้ อันรายล้อมไปด้วยสิ่งอำนวยความสะดวกอย่างครบครัน
2. เน้นการออกแบบเหมาะสมที่สุดโดยผสมผสานระหว่างคุณภาพ การใช้งาน และความทนทาน ในทุกด้านของการออกแบบเพื่อให้แน่ใจว่าห้องชุดจะได้รับการสืบทอดอย่างภาคภูมิใจในฐานะมรดกของครอบครัวสืบทอดสู่คนรุ่นต่อไป
3. การร่วมมือกับทีมงานผู้ออกแบบและผู้รับเหมาระดับแนวหน้า รวมถึงคัดสรรวัสดุและอุปกรณ์ชั้นเยี่ยมเพื่อตอบสนองรูปแบบการใช้ชีวิตอย่างมีระดับของผู้พักอาศัย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (Target Customers)

- ด้านประชากรเน้นกลุ่มลูกค้า 2 กลุ่ม หลักดังนี้
 1. กลุ่มลูกค้าที่มีกำลังซื้อสูงทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติ

2. กลุ่มลูกค้าผู้ชื่นชอบการใช้ชีวิตใจกลางเมืองพร้อมสิ่งอำนวยความสะดวกครบครันและรายล้อมไปด้วยศูนย์การค้าและอาคารสำนักงานชั้นนำของประเทศ
 - ด้านภูมิศาสตร์เน้นกลุ่มลูกค้าที่คุ้นเคยและอาศัยอยู่ในพื้นที่ใกล้เคียงโครงการ, ศูนย์กลางธุรกิจ (CBD)
 - ด้านเชื้อชาติเน้นกลุ่มลูกค้าคนไทย และชาวต่างชาติ
 - ด้านรายได้เน้นกลุ่มผู้มีรายได้ครัวเรือนตั้งแต่ 500,000 บาท ต่อเดือน ขึ้นไป
 - ด้านวัตถุประสงค์การซื้อเน้นกลุ่มลูกค้าซื้อเพื่อเป็นเจ้าของ และกลุ่มที่ลงทุนระยะยาว

การจำหน่าย และช่องทางการจัดจำหน่าย

ในช่วงแรกดำเนินการขายโครงการโดยทีมงานมืออาชีพจาก บริษัท ซีปียาร์อี (ประเทศไทย) จำกัด ซึ่งนอกจากดูแลการขายแล้วยังวางแผนการตลาดและแผนงานส่งเสริมการขาย นอกจากนี้ที่ทีมงานของโครงการอาคารชุดต้นสน วัน เรสซิเดนซ์ ก็ยังประสานงานกับบริษัทนายหน้าและตัวแทนรายอื่นเพื่อเปิดโอกาสในการขายและเข้าถึงลูกค้าเป้าหมายทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติมากขึ้น

การโฆษณาประชาสัมพันธ์

บริษัทฯ จะไม่มีการทำการตลาดแบบปูพรมในทุกสื่อการตลาด แต่จะเน้นสื่อที่เข้าถึงกลุ่มลูกค้าเฉพาะเจาะจงได้และมีผลกับการตัดสินใจ โดยรูปแบบของโครงการจะสอดคล้องกับภาพลักษณ์ของ Brand ที่สื่อให้เห็นถึงคอนโดมิเนียมที่น่าสมัยมีความเป็นนานาชาติ ตอบโจทย์ผู้อยู่อาศัยที่พีถีถันและนักลงทุนที่ชาญฉลาด โดยทีมงานของบริษัทฯ ได้จัดงานพิเศษสำหรับ กลุ่มลูกค้า VVIP และจัดการเปิดตัวโครงการ (Grand Opening Event) และจัดกิจกรรม THANKYOU PARTY เพื่อแทนคำขอบคุณลูกค้าสำหรับยอดขายกว่าร้อยละ 80 ในวันเปิดตัวโครงการ อีกทั้งโฆษณาประชาสัมพันธ์โครงการผ่านสื่อออนไลน์ เป็นหลัก

ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม: กลุ่มบริษัทฯ ได้เฝ้าระวังผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมจากการพัฒนาโครงการทั้งแนวสูงและแนวราบอย่างใกล้ชิด โดยในทุกโครงการที่ทีมงานฝ่ายปฏิบัติการของกลุ่มบริษัทฯ จะเฝ้าระวังและแก้ไขปัญหาจากผลกระทบจากการก่อสร้างที่มีต่อสิ่งแวดล้อมและชุมชนข้างเคียงที่เกิดขึ้นทันที พร้อมทั้งรายงานความคืบหน้าให้ฝ่ายบริหารรับทราบทุกสัปดาห์ อาทิเช่น ในการพัฒนาโครงการ ต้นสน วัน เรสซิเดนซ์ ซึ่งเป็นอาคารชุดพักอาศัยสูง 29 ชั้น จำนวน 80 ยูนิต ตั้งอยู่ใจกลาง CBD ซึ่งบริษัทฯ ได้มีการว่าจ้างที่ปรึกษาสิ่งแวดล้อมเพื่อดำเนินการจัดเตรียมรายงานผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม (EIA Report) และจัดให้มีการประชุมแบบบูรณาการของฝ่ายปฏิบัติการ ที่ปรึกษาบริหารงานก่อสร้าง และผู้รับเหมา เพื่อเฝ้าระวังและแก้ไขปัญหาจากการร้องเรียนจากเพื่อนบ้านข้างเคียง และการควบคุมและติดตามค่ามาตรฐานฝุ่น ค่ามาตรฐานเสียง และค่ามาตรฐานการสั่นสะเทือน

การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ: กลุ่มบริษัทฯ ได้มีการศึกษาความเป็นไปได้ของการพัฒนาโครงการก่อนซื้อที่ดินทุกแปลงเพื่อให้แน่ใจได้ว่าโครงการจะลงทุนนั้นจะสามารถสร้างผลตอบแทนให้แก่บริษัทฯ ตลอดจนผู้ถือหุ้นได้ตามที่คาดหวัง

การให้ความช่วยเหลือด้านเทคนิคและการจัดการ: -ไม่มี-

โครงการดำเนินงานในอนาคต: ในปี 2565 บริษัทฯ มีแผนการเปิดโครงการใหม่จำนวน 2 โครงการ มูลค่าโครงการรวมประมาณ 2,933.00 ล้านบาท (ทั้งนี้ข้อมูลอาจมีการปรับเปลี่ยนได้ตามสถานการณ์ทางการตลาด) ตามรายละเอียดดังต่อไปนี้

เจ้าของกรรมสิทธิ์และผู้ดำเนินการ	ประเภทโครงการ	สถานที่ตั้ง	ระยะเวลาเปิดโครงการ	มูลค่าโครงการ	ความคืบหน้า
A5	หมู่บ้านจัดสรร	ถ.กรุงเทพกรีฑา-ตัดใหม่ กรุงเทพมหานคร	หกเดือนหลัง ของปี	2,670.00	อยู่ระหว่างการ พัฒนาผลิตภัณฑ์
RCY	หมู่บ้านจัดสรร	ถ.ประชาสันติ อุดรธานี	หกเดือนแรก ของปี	263.00	อยู่ระหว่างการ พัฒนาผลิตภัณฑ์

ปัจจัยความเสี่ยง:

ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงทางกฎหมาย และกฎระเบียบ รวมถึงการเปลี่ยนแปลงทางการเมือง ซึ่งอาจมีผลกระทบต่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ของกลุ่มบริษัทฯ

ในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์แนวสูงและแนวราบ กลุ่มบริษัทฯ มีทีมงานที่ทำการศึกษาและมีการติดตามการเปลี่ยนแปลงกฎหมาย หรือกฎระเบียบต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง และอาจมีผลกระทบต่อการประกอบธุรกิจเพื่อปรับและเตรียมแผนงานให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงที่อาจเกิดขึ้นดังกล่าว ยกตัวอย่างเช่น การพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียมของกลุ่มบริษัทฯ ในปัจจุบัน มีจำนวนห้องชุดตั้งแต่ 80 ห้องขึ้นไป หรือมีพื้นที่ใช้สอยตั้งแต่ 4,000 ตารางเมตรขึ้นไป จำเป็นต้องจัดทำรายงานการวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม (Environmental Impact Assessment หรือ EIA) เพื่อขออนุมัติต่อสำนักวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม กระทรวงทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม โดยกลุ่มบริษัทฯ จะว่าจ้างบริษัทที่ปรึกษาซึ่งขึ้นทะเบียนต่อกระทรวงทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมเป็นผู้ดำเนินการจัดทำรายการดังกล่าว หากในอนาคตมีการเปลี่ยนแปลงหรือเพิ่มเติมข้อกำหนดที่ใช้ในการจัดทำรายการ EIA หรือ มาตรการ EIA เปลี่ยนไปในแนวทางที่เข้มงวดมากขึ้น ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อกลุ่มบริษัทฯ ในการจัดเตรียมข้อมูลประกอบการจัดทำรายงาน การปรับเปลี่ยนรูปแบบอาคาร ระยะเวลาก่อสร้าง และค่าใช้จ่าย ซึ่งอาจต้องใช้เวลาในการศึกษา เตรียมการ และปรับปรุง อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ จะต้องดำเนินการให้เร็วที่สุดเพื่อที่จะไม่ให้เกิดผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ

ความเสี่ยงจากเข้มงวดการปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัยของสถาบันการเงิน

แม้ธนาคารแห่งประเทศไทยจะผ่อนคลายหลักเกณฑ์การกำกับดูแลสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยโดยกำหนดเงินดาวน์ขั้นต่ำหรืออัตราส่วนสินเชื่อต่อมูลค่าหลักประกัน (LTV) เป็นร้อยละ 100 (ผู้ได้เต็มมูลค่าหลักประกัน) สำหรับสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยเป็นการชั่วคราว สำหรับสัญญาเงินกู้ที่ทำสัญญาตั้งแต่วันที่ 20 ตุลาคม 2564 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2565 (รวมสินเชื่ออื่นนอกเหนือจากเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยและมีที่อยู่อาศัยนั้นเป็นหลักประกันหรือสินเชื่อ Top-up แล้ว) ทั้งกรณี (1) มูลค่าหลักประกันต่ำกว่า 10 ล้านบาท ตั้งแต่สัญญากู้หลังที่ 2 เป็นต้นไป 1 และ (2) กรณีมูลค่าหลักประกันตั้งแต่ 10 ล้านบาทขึ้นไป ตั้งแต่สัญญากู้หลังที่ 1 เป็นต้นไป แต่สถาบันการเงินยังระมัดระวังและมีความเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อแก่ผู้บริโภคที่ซื้อที่อยู่อาศัยอยู่ โดยคำนึงถึงความสามารถในการชำระหนี้ของผู้กู้ในระยะยาวเป็นหลัก ดังนั้นลูกค้ามีความ

เสี่ยงที่สถาบันการเงินจะไม่อนุมัติสินเชื่อให้ อันจะส่งผลกระทบต่อยอดการโอนกรรมสิทธิ์ เพื่อลดความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทฯ จะประเมินคุณสมบัติเบื้องต้น และความสามารถในการผ่อนชำระเงินกู้ของลูกค้าที่จะขอสินเชื่อจากสถาบันการเงินตั้งแต่ช่วงที่เข้ามาซื้อโครงการไปจนถึงการขอสินเชื่อกับสถาบันการเงิน นอกจากนี้ สำหรับโครงการสังหาริมทรัพย์ของบริษัทฯ โดยส่วนมากจะมีการเรียกเก็บเงินดาวน์จากลูกค้าประมาณร้อยละ 20 ของราคาขาย ส่วนอีกร้อยละ 80 เป็นการขอสินเชื่อจากธนาคาร ณ วันโอนกรรมสิทธิ์ ซึ่งจะทำให้ความเสี่ยงจากการปล่อยสินเชื่อลดลง เนื่องจากสัดส่วนในการขอสินเชื่อต่ำกว่าเกณฑ์ที่สถาบันการเงินกำหนด

ความเสี่ยงและผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจจากสถานการณ์ COVID-19

ผลกระทบจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของไวรัส COVID-19 ที่อาจมีผลกระทบต่อการทำงานปกติและผลการดำเนินงานของกลุ่มบริษัท สามารถสรุปได้ดังนี้

- เนื่องจากการขอความร่วมมือในการสร้าง Physical Distancing และการปฏิบัติตาม พ.ร.ก. ฉุกเฉินเพื่อใช้ควบคุมสถานการณ์การแพร่ระบาดของไวรัส COVID-19 ทำให้อาจเป็นอุปสรรคต่อลูกค้าที่จะเดินทางมาเยี่ยมชมโครงการที่สถานที่จริงหรือสำนักงานขาย ดังนั้น กลุ่มบริษัทฯ จึงปรับตัวด้วยการนำแพลตฟอร์มออนไลน์มาช่วยอำนวยความสะดวกให้ลูกค้าสามารถชมโครงการผ่านช่องทางออนไลน์ได้ ผ่านภาพนิ่งและภาพเคลื่อนไหวต่าง ๆ ตลอดจนสามารถสอบถามและสนทนากับทีมขายได้เสมือนมาเยี่ยมชมที่โครงการ หรือแม้กระทั่งทีมงานฝ่ายขายวิดีโอคอลเพื่อพาลูกค้าเยี่ยมชมรอบโครงการพร้อมทั้งแนะนำพร้อมตอบข้อสงสัยได้ทันทีด้วย นอกจากนี้ สำหรับลูกค้าที่ประสงค์จะเข้าเยี่ยมชมโครงการ จะมีการนัดหมายเพื่อเข้าชมโครงการเป็นส่วนตัว เพื่อไม่ให้เกิดการรวมตัวกันของคนจำนวนมากในสำนักงานขาย อีกทั้งกลุ่มบริษัทฯ ยังมีฐานข้อมูลของลูกค้าที่มีความชื่นชอบโครงการของกลุ่มบริษัท ซึ่งสามารถทำการขายโดยตรงได้อย่างต่อเนื่อง
- การดำเนินการก่อสร้างโครงการของกลุ่มบริษัทฯ ในภาวะการแพร่ระบาดของไวรัส COVID-19 ยังคงดำเนินการได้ใกล้เคียงกับแผนที่วางไว้เดิม
- ในช่วงที่เกิดการแพร่ระบาดของไวรัส COVID-19 รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์ของกลุ่มบริษัทฯ ลดลงจากช่วงก่อนหน้า เนื่องจากมีลูกค้าบางส่วนมีการชะลอการโอนกรรมสิทธิ์สำหรับยูนิตที่แล้วเสร็จ เนื่องจากยังมีความไม่แน่ใจว่าสถานการณ์จะยืดเยื้อแค่ไหน บางส่วนอาจไม่มั่นใจศักยภาพทางการเงินของตนเองที่จะต้องกู้เงินจากสถาบันการเงินเพื่อโอนกรรมสิทธิ์ ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทฯ มีการผ่อนปรนเงื่อนไขให้กับลูกค้ามากขึ้น เช่น นำเสนอส่วนลดพิเศษเพิ่มเติมกรณีที่มาโอนภายในกำหนดตามสัญญา, การให้ฟรีค่าธรรมเนียมต่าง ๆ เช่น ค่าโอน, ค่าจดจำนอง, ค่าส่วนกลาง, ค่ามิเตอร์ไฟฟ้า-น้ำประปา, หรือ ยืดระยะเวลาโอนให้ลูกค้า ไม่รีบเงินดาวน์ เพื่อให้ลูกค้าสามารถมาดำเนินการได้หลังจากภาวะการแพร่ระบาดของไวรัส COVID-19 ผ่านพ้นหรือบรรเทาลงแล้ว อย่างไรก็ตาม ในช่วงนี้ อัตราดอกเบี้ยสินเชื่อเพื่ออยู่อาศัยก็ยังคงอยู่ในระดับต่ำมาก จึงอาจมีลูกค้าบางส่วนที่ตัดสินใจโอนกรรมสิทธิ์ในช่วงดังกล่าวเช่นกัน
- ผลกระทบต่อสภาพคล่องของกลุ่มบริษัทฯ ลูกค้าบ้านจัดสรรส่วนใหญ่ของกลุ่มบริษัทฯ ชำระเงินสดจากการกู้ยืมจากสถาบันการเงินหรือเงินเก็บส่วนตัว ในขณะที่ลูกค้าคอนโดมิเนียมที่ยังอยู่ระหว่างก่อสร้าง ยังคงผ่อนชำระเงินดาวน์อย่างสม่ำเสมอ จึงไม่มีปัญหาในส่วนกระแสเงินสดหรือสภาพคล่องในการดำเนินงานของกลุ่มบริษัทฯ ทั้งนี้หาก

ลูกค้ามีปัญหาต้องการขอลดค่างวดดาวนหรือพักชำระ ทางกลุ่มบริษัทฯ ก็เปิดโอกาสให้ลูกค้าเจรจาในแนวทางการลดค่างวดหรือพักชำระค่างวดได้

- กลุ่มบริษัทฯ ปรับเปลี่ยนโปรโมชั่น เช่น นำเสนอส่วนลดพิเศษ เพิ่มของแถม หรือ อาจรวมไปถึงการเปิดโอกาสให้ลูกค้าที่ได้รับผลกระทบจากสถานการณ์ COVID-19 เข้ามาเจรจาพักชำระการผ่อนงวดดาวนได้ เป็นต้น อีกทั้งนำเสนอบ้านตัวอย่างใหม่ เพื่อดึงดูดให้ลูกค้าสนใจมาจองบ้านโครงการต่าง ๆ ของกลุ่มบริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง
- มีการเปลี่ยนแปลงของพฤติกรรมและการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยของลูกค้า ซึ่งจะเข้าสู่ยุค New Normal ซึ่งอาจเป็นผลให้ลูกค้าให้ความสำคัญกับขนาดพื้นที่ใช้สอยและความเป็นส่วนตัวมากขึ้น คำนึงถึงความหนาแน่นของผู้อยู่อาศัยในโครงการมากขึ้น ทำให้กลุ่มบริษัทฯ อาจต้องพิจารณาการพัฒนารูปแบบโครงการที่มีการคำนึงถึง ขนาดพื้นที่ใช้สอย ความเป็นส่วนตัว และระยะห่างทางสังคม ซึ่งสามารถตอบโจทย์พฤติกรรมที่เปลี่ยนแปลงไปของผู้บริโภคด้วย

โดยสรุป ผลกระทบจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 ที่ส่งผลกระทบต่อการทำงานของพนักงานของกลุ่มบริษัทฯ ส่งผลให้เกิดการปรับตัวโดยกลุ่มบริษัทฯ ให้ความสำคัญและมุ่งเน้นในการคิดค้นออกแบบสินค้าและบริการให้ตอบสนองความต้องการและพฤติกรรมที่เปลี่ยนแปลงไปของผู้บริโภค พร้อมกับมีการปรับในส่วนของการทำงานภายในองค์กรของกลุ่มบริษัทฯ ให้มีความยืดหยุ่นมากขึ้น เพื่อให้เกิดความคล่องตัวในการประสานงาน และเพื่อให้การทำงานสามารถบรรลุผลได้รวดเร็วและมีประสิทธิภาพมากขึ้น ส่วนผลกระทบต่อผลประกอบการ อาจจะมาจากการที่ลูกค้าบางส่วนชะลอการโอนกรรมสิทธิ์ ชะลอการขอกู้เงินจากสถาบันการเงิน เพราะไม่แน่ใจในความสามารถในการชำระคืนของตนเอง อย่างไรก็ตาม ผลประกอบการในงวด 9 เดือนแรกของปี 2564 ของกลุ่มบริษัทฯ ยังอยู่ในระดับที่ดี อีกทั้งกลุ่มบริษัทฯ ยังสามารถบริหารจัดการในส่วนของคุณทุนและค่าใช้จ่ายได้ดีขึ้น เนื่องจากต้นทุนทางการเงินในการพัฒนาโครงการจะลดลง เป็นผลจากการปรับลดอัตราดอกเบี้ยอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ต้นปี 2563 ที่ผ่านมา ประกอบกับค่าใช้จ่ายในการขายก็ลดลง เนื่องจากมีความจำเป็นต้องงดการจัดอีเวนต์ ขบวนแห่ ต่าง ๆ การโฆษณาประชาสัมพันธ์ก็หันมาใช้ช่องทางออนไลน์ซึ่งมีค่าใช้จ่ายที่น้อยกว่าแทน จึงทำให้สัดส่วนกำไรจากการดำเนินงานของกลุ่มบริษัทฯ ไม่ได้ลดลงมากนัก นอกจากนี้ เนื่องด้วยบ้านจัดสรรของโครงการในกรุงเทพมหานครของกลุ่มบริษัทฯ มีระดับราคาเกินกว่า 25 ล้านบาท เน้นพื้นที่ใช้สอยขนาดใหญ่ และให้ความสงบร่มรื่น กลุ่มลูกค้าจึงเป็นกลุ่มมีกำลังซื้อระดับบนที่ต้องการซื้อเพื่ออยู่อาศัยเอง ในขณะที่บ้านจัดสรรของโครงการในอุดรธานีของกลุ่มบริษัทฯ มีระดับราคา 1.99 - 3.5 ล้านบาท เป็นระดับราคาที่ไม่สูงนัก มีความคุ้มค่า อยู่ในระดับที่จับต้องได้ และเป็นช่วงที่อัตราดอกเบี้ยอยู่ในระดับที่ต่ำ ซึ่งลูกค้าบางกลุ่มอาจจะมองเห็นว่าเป็นโอกาสที่จะเข้าซื้อบ้านเพื่อขยายที่อยู่อาศัย รวมถึงโครงการคอนโดมิเนียม ระดับซูเปอร์ ลักซ์ชัวรี่ ของกลุ่มบริษัทฯ ซึ่งที่ตั้งของโครงการอยู่ในทำเล CBD ของกรุงเทพมหานคร ที่แทบจะเป็นที่ดิน Freehold พื้นสุดท้ายใน ซอยต้นสน ติดกับถนนเพลินจิต อีกทั้งโครงการได้คัดสรรผู้รับเหมา ผู้ออกแบบ ระดับแนวหน้าของประเทศไทย กลุ่มลูกค้าจึงเป็นกลุ่มมีกำลังซื้อสูงทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติที่ต้องการซื้อเพื่ออยู่อาศัยเองในทำเล CBD เห็นได้ว่า ผลกระทบจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของไวรัส COVID-19 ต่อผลประกอบการของกลุ่มบริษัทฯ มีน้อยมาก

ความเสี่ยงจากการมีกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่

บริษัทฯ มีกลุ่มนายศุภโชค ปัญจทรัพย์ ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 51.08 (ตามทะเบียนรายชื่อผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 30 กันยายน 2564) ของจำนวนหุ้นสามัญทั้งหมด ซึ่งถือเป็นกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่สามารถควบคุมความเสี่ยงของที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้เกือบ

ทั้งหมดไม่ว่าจะเป็นเรื่องการแต่งตั้งกรรมการ หรือการขอมติในเรื่องอื่นที่ต้องใช้คะแนนเสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ยกเว้นเรื่องที่กฎหมายหรือข้อบังคับบริษัทกำหนดให้ต้องได้รับคะแนนเสียง 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ดังนั้นผู้ถือหุ้นรายอื่นจึงไม่อาจสามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบและถ่วงดุลเรื่องที่ผู้ถือหุ้นใหญ่เสนอได้ อีกทั้งกลุ่มนายศุภโชค ปัญญาทรัพย์ไม่มีการประกอบธุรกิจที่อาจแข่งขัน หรืออาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์กับบริษัทฯ

อย่างไรก็ตาม คณะกรรมการบริษัทและคณะกรรมการบริหารเป็นผู้ที่มีอำนาจหน้าที่อย่างสมบูรณ์ในการกำหนดทิศทางและนโยบายในการบริหารจัดการธุรกิจ ประกอบกับบริษัทฯ มีคณะกรรมการตรวจสอบที่จะเข้ามาตรวจสอบและพิจารณาเพื่อไม่ให้เกิดรายการที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ อีกทั้งยังมีสำนักงานกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (“สำนักงาน ก.ล.ต.”) ที่มีหน้าที่กำกับดูแลบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยให้มีการดำเนินงานอย่างถูกต้อง โปร่งใส และต้องปฏิบัติตามกฎหมาย ข้อกำหนด และหลักเกณฑ์ต่าง ๆ ของ สำนักงาน ก.ล.ต. เพื่อเป็นการคุ้มครองผลประโยชน์ของผู้ลงทุน

ความเสี่ยงด้านสภาพคล่องในระบบเศรษฐกิจของประเทศ

ในปัจจุบันสินเชื่อด้อยคุณภาพ (NPL) มีแนวโน้มเริ่มทยอยปรับตัวสูงขึ้น เป็นผลจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของไวรัส COVID-19 ที่รุนแรงและมาตรการควบคุมการระบอบที่เข้มงวดในไตรมาสที่ 3 ประกอบกับภาวะเศรษฐกิจยังมีความไม่แน่นอนสูง และกำลังซื้อที่อ่อนแอ โดยหากดัชนี NPL ปรับตัวไปอยู่ในระดับร้อยละ 6-7 (ปัจจุบันอยู่ในอัตราร้อยละ 3.14) ขึ้นไปอาจส่งผลกระทบต่อสภาพคล่องในระบบลดลงอย่างรวดเร็ว เนื่องจากสถาบันการเงินมีความจำเป็นต้องปรับขึ้นอัตราดอกเบี้ยเชิงนโยบายทั้งระบบ ซึ่งส่งผลต่อกำลังซื้อในฝั่งผู้บริโภค และต้นทุนอัตราดอกเบี้ยเงินกู้เพื่อซื้อที่อยู่อาศัยโดยตรง และหากสภาพคล่องในระบบลดลงอย่างฉับพลันส่งผลกระทบต่อตลาดทุนซึ่งเป็นตลาดที่มีสภาพคล่องสูง ทำให้นักลงทุนซึ่งเป็นกลุ่มผู้ซื้อหลักของตลาดบ้านระดับลักซ์ชัวร์ชะลอการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย อย่างไรก็ตาม ทีมบริหารของกลุ่มบริษัทติดตามแนวโน้มของเศรษฐกิจอย่างใกล้ชิดผ่านการประชุมกับทีมงานที่เกี่ยวข้องภายในกลุ่มบริษัท ตลอดจนสนับสนุนการเงินอย่างสม่ำเสมอ ทำให้สามารถวางแผนงานล่วงหน้าเพื่อเตรียมพร้อมรับมือกับการปรับตัวลงของสภาพคล่องในระบบเศรษฐกิจของประเทศได้ เนื่องจากโครงการส่วนใหญ่ของกลุ่มบริษัท เป็นอสังหาริมทรัพย์แนวราบที่ก่อสร้างที่ละเฟส (Phase) สามารถคาดการณ์แนวโน้มอัตราการดูดซับ รวมถึงชะลอการก่อสร้างได้ในกรณีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายชะลอการตัดสินใจ ในขณะที่โครงการคอนโดมิเนียม ระดับซูเปอร์ ลักซ์ชัวร์ ของกลุ่มบริษัท ซึ่งตั้งอยู่ในทำเล CBD ขายได้แล้วกว่าร้อยละ 80 ของยูนิตทั้งหมด และลูกค้ากลุ่มระดับซูเปอร์ ลักซ์ชัวร์ ผ่อนชำระเงินดาวน์อย่างสม่ำเสมอ เห็นได้ว่าผลกระทบจากสภาพคล่องในระบบเศรษฐกิจของประเทศต่อผลประกอบการของกลุ่มบริษัท มีไม่สูงมากและสามารถบริหารจัดการได้

ที่มา: ธนาคารแห่งประเทศไทย

ระบบการควบคุมภายใน:

ระบบควบคุมภายในและประสิทธิภาพของกระบวนการทำงานทั้งองค์กร ได้มีการกำหนดขอบเขตความรับผิดชอบ เป้าหมาย และแผนงานทั้งในระดับบริหาร และระดับปฏิบัติการ รวมถึงมีการควบคุมดูแลการใช้ทรัพย์สินของบริษัทฯ และบริษัทย่อยให้เกิดประโยชน์สูงสุด มีการแบ่งแยกหน้าที่ผู้ปฏิบัติงาน เพื่อให้เกิดการถ่วงดุล และตรวจสอบระหว่างกันอย่าง

เหมาะสม นอกจากนี้บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีระบบตรวจสอบภายในเพื่อให้มั่นใจว่า การปฏิบัติงานหลักและกิจกรรมทางการเงินสำคัญของบริษัทฯ ได้ดำเนินการตามแนวทางที่กำหนดและมีประสิทธิภาพ ทั้งนี้ บริษัทฯ มีการพิจารณาแก้ไขปรับปรุงเพิ่มเติมกระบวนการปฏิบัติงานของฝ่ายแผนกต่าง ๆ เพื่อให้มีระบบการควบคุมภายในที่ดีเพียงพอและเหมาะสม บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีระบบการควบคุมภายใน (Internal Control) ตามเกณฑ์ที่กำหนดในประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุนโดยได้รับการตรวจสอบจากบริษัท เคพีเอ็มจี ภูมิภาค ไทย ที่ปรึกษาธุรกิจ จำกัด ผู้ตรวจสอบภายในสำหรับการยื่นคุณสมบัติเรื่องความเพียงพอของระบบควบคุมภายในเพื่อกลับมาซื้อขายตามเกณฑ์ของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และผู้ตรวจสอบระบบการควบคุมภายในประจำปีของบริษัทฯ

ที่ประชุมคณะกรรมการตรวจสอบ เมื่อวันที่ 30 พฤศจิกายน 2564 ได้พิจารณาแล้วเห็นว่าบริษัทฯ มีระบบการควบคุมภายในที่ดีเหมาะสมและเพียงพอแล้ว สำหรับคณะบุคลากรของผู้ตรวจสอบภายในของบริษัทฯ (บริษัท เคพีเอ็มจี ภูมิภาค ไทย ที่ปรึกษาธุรกิจ จำกัด “KPMG”) มีความเป็นอิสระในการปฏิบัติงาน ขึ้นตรงต่อคณะกรรมการตรวจสอบ ประกอบด้วยทีมงานที่มีความรู้ ความสามารถ ประสบการณ์ ที่เพียงพอในการตรวจสอบภายในในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เข้าใจในเนื้อหาของงานอย่างชัดเจน ทำให้มองเห็นวิธีการดำเนินงานของหน่วยงานต่าง ๆ และแนวทางในการแก้ไขปัญหาได้อย่างถูกต้อง ทำงานได้ตามแผนที่ตั้งไว้ สร้างความชัดเจนในการทำงาน และทำให้การดำเนินการเป็นไปในทิศทางและแนวทางที่วางไว้

ที่ประชุมคณะกรรมการตรวจสอบ ครั้งที่ 1/2564 และครั้งที่ 3/2564 เมื่อวันที่ 25 กุมภาพันธ์ 2564 และ 10 สิงหาคม 2564 ตามลำดับ ได้พิจารณารายการข้อสังเกตที่ตรวจพบโดยผู้ตรวจสอบภายในและผู้สอบบัญชี โดยได้ให้ความเห็นว่าบริษัทฯ ได้มีการติดตามดำเนินการแก้ไขประเด็นต่าง ๆ ตามที่ได้รายงานมาในแต่ละรอบการตรวจสอบอย่างต่อเนื่อง คณะกรรมการตรวจสอบเห็นด้วยกับแนวทางการแก้ไขที่บริษัทฯ ดำเนินการ เพื่อปิดความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้น เพื่อช่วยสนับสนุนการดำเนินงานของบริษัทฯ ให้มีประสิทธิภาพและประสิทธิผล และได้สั่งการให้ผู้จัดการที่ปรึกษาธุรกิจของ KPMG มีการติดตามประเด็นที่บริษัทฯ ได้มีการแก้ไขแล้วอย่างต่อเนื่องทั้งนี้จากข้อสังเกตที่ตรวจพบโดยผู้ตรวจสอบภายในและผู้สอบบัญชี ผู้จัดการที่ปรึกษาธุรกิจของ KPMG ได้ตรวจติดตามประเด็นต่าง ๆ และบริษัทฯ ได้ปรับปรุงแก้ไขรวมถึงมีแนวทางการป้องกันเป็นที่เรียบร้อยแล้วนั้น คณะกรรมการตรวจสอบมีความเห็นว่าระบบการควบคุมภายในของบริษัทฯ ที่มีอยู่มีความเพียงพอและเหมาะสมแล้ว

รายการระหว่างกัน:

รายการระหว่างกันกับบุคคลที่อาจมีผลประโยชน์ขัดแย้งใน 9 เดือนแรกของปี 2564

หน่วย : บาท

ชื่อผู้ที่เกี่ยวข้อง/ ลักษณะการประกอบ ธุรกิจ	ลักษณะรายการระหว่างกัน	ความสัมพันธ์	ความจำเป็นและความสมเหตุสมผล	ความเห็น คณะกรรมการ ตรวจสอบที่แตกต่าง มติคณะกรรมการ	มูลค่ารายการระหว่างกัน
					9 เดือนแรก ปี 2564
นายจตุรงค์ ณะปุระ	เช่าอาคารสำนักงานพื้นที่ 152 ตารางเมตร มูลค่า 30,000 บาท ต่อเดือน ระยะเวลา ระหว่างวันที่ 1 มกราคม 2564 ถึง 31 ธันวาคม 2565	เป็นกรรมการและผู้บริหารของบริษัท รชยาเรียลเอสเตท จำกัด (“RCY”) (บริษัทย่อย)	อาคารสำนักงานภายใต้กรรมสิทธิ์ของนายจตุรงค์ ณะปุระถูกใช้งานเป็นสำนักงานของ RCY ก่อนการรับโอนกิจการ ประกอบกับมีความพร้อมและสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน โดยอัตราค่าเช่าและค่าบริการดังกล่าวเป็นอัตราค่าเช่าและค่าบริการที่ใกล้เคียงกับราคาตลาด และในเงื่อนไขที่ไม่แตกต่างจากที่ RCY เข้าทำกับบุคคลภายนอก โดยเทียบกับอัตราค่าเช่าพื้นที่และค่าบริการที่บนถนนพรหมประกายในรัศมี 1 กิโลเมตร	-	270,000.00
บริษัท แคปปิตอล ลิงค์ อุดรธานี จำกัด เดิมชื่อ บริษัท สิทธารมย์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด	RCY เป็นผู้บริหารจัดการซ่อมแซม ควบคุมงาน และจัดซื้อจัดจ้าง การก่อสร้างเพิ่มเติม โครงการก่อสร้างอาคารเพื่อแบ่งให้ผู้ค้ารายย่อยเช่าเชิงพาณิชย์	เป็นบุคคลตามมาตรา 258 ของ นาย เกรียง ไกรศิริ ระวินชกร ประธานกรรมการและถือหุ้นของบริษัท แอสเซท ไฟว์ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) ซึ่งถือหุ้นร่วมกับบุคคลตามมาตรา 258 จำนวน 39,999 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 99.99 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด	RCY ได้รับค่าตอบแทนในการบริหารจัดการ เป็นอัตราค่าบริการที่ใกล้เคียงกับราคาตลาด และในเงื่อนไขที่ไม่แตกต่างจากที่ RCY เข้าทำกับบุคคลภายนอก	-	ไม่มี

ชื่อผู้ที่เกี่ยวข้อง/ ลักษณะการประกอบ ธุรกิจ	ลักษณะรายการระหว่างกัน	ความสัมพันธ์	ความจำเป็นและความสมเหตุสมผล	ความเห็น คณะกรรมการ ตรวจสอบที่แตกต่าง มติคณะกรรมการ	มูลค่ารายการระหว่างกัน
					9 เดือนแรก ปี 2564
นายศุภโชค บัญจทรัพย์	เงินค่าหุ้นของบริษัท ต้นสน ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (“TONSON”) ซึ่งที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2563 ของบริษัทฯ มีมติอนุมัติเข้าทำรายการซื้อหุ้นสามัญของ TONSON จำนวน 1,472,500 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท คิดเป็นร้อยละ 47.50 ของจำนวนหุ้นที่ออกและจำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของ TONSON มูลค่า 220 ล้านบาท จากบริษัท ทริลเลียนแนร์ โฮลดิ้ง จำกัด (“TRILLIONAIRE”)** บุคคลตามมาตรา 258 ของนายศุภโชค บัญจทรัพย์ ซึ่งในขณะนั้นถือของ TRILLIONAIRE ร้อยละ 99.99 ของจำนวนหุ้นที่ออกและจำหน่ายได้แล้วทั้งหมด ทั้งนี้ภายหลังจากการเข้าทำรายการซื้อหุ้นสามัญของ TONSON บริษัทฯ ถือหุ้นใน TONSON จำนวน 1,472,500 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 47.50 ของจำนวนหุ้นที่ออกและจำหน่ายได้แล้วทั้งหมด	เป็นกรรมการและผู้บริหารของบริษัท แอสเซท ไฟว์ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”)	ที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัท ครั้งที่ 7/2562 เมื่อวันที่ 13 ธันวาคม 2562 ได้พิจารณาแล้วเห็นว่าการเข้าทำรายการดังกล่าวนั้น สมเหตุสมผลและเป็นประโยชน์ต่อบริษัทฯ เนื่องจากได้หุ้นสามัญของ TONSON มาด้วยราคาที่เหมาะสมและบริษัทฯ จะไม่กำไรจากการขายห้องชุดโครงการต้นสน วัน เรสซิเดนซ์	-	220,000,000.00 (ณ วันที่ 30 เมษายน 2564 บริษัทฯ ชำระแล้วทั้งหมด 220,000,000 บาท)
นายศุภโชค บัญจทรัพย์	AFD ได้รับความช่วยเหลือทางการเงินจากนายศุภโชค บัญจทรัพย์ ในรูปแบบสัญญากู้ยืมเงิน ไม่มีหลักประกัน เป็นจำนวนเงิน 42,956,983.79 บาท อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 4 ต่อปี โดยชำระพร้อมเงินต้น ภายในวันที่ 31 มีนาคม 2565 โดยนำเงินไปชำระคืนตัวสัญญาใช้เงินบริษัท รีนฤดี ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (“RRD”)	เป็นกรรมการ ผู้บริหารและผู้บริหาร บริษัทฯ	เนื่องจาก RRD ได้ทวงถามเพื่อให้ AFD ชำระคืนเงินกู้ยืมในรูปแบบตัวสัญญาใช้เงิน ก่อนกำหนด นายศุภโชค บัญจทรัพย์ จึงได้ให้ความช่วยเหลือทางการเงินแก่ AFD ในอัตราดอกเบี้ย และเงื่อนไขที่ไม่แตกต่างจากการเข้าทำรายการกับ RRD ซึ่งเป็นบุคคลภายนอก ทั้งนี้ อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมดังกล่าว (อัตราร้อยละ 4.00 ต่อปี) มีความสมเหตุสมผลเนื่องจากมีความ	-	มูลค่าเงินกู้ยืมคงค้าง 42,956,983.79 บาท และดอกเบี้ยค้างจ่าย 14,122.84 บาท รายการดังกล่าวถือเป็นรายการที่เกี่ยวข้องกัน โดยเป็นได้รับความช่วยเหลือทาง

ชื่อผู้ที่เกี่ยวข้อง/ ลักษณะการประกอบ ธุรกิจ	ลักษณะรายการระหว่างกัน	ความสัมพันธ์	ความจำเป็นและความสมเหตุสมผล	ความเห็น คณะกรรมการ ตรวจสอบที่แตกต่าง มติคณะกรรมการ	มูลค่ารายการระหว่างกัน
					9 เดือนแรก ปี 2564
	ทั้งนี้ตัวสัญญาใช้เงินดังกล่าวเกิดขึ้นก่อนที่ A5 จะ เข้าถือหุ้น AFD และได้ต่ออายุตัวสัญญาใช้เงิน เรื่อยมาจนกระทั่ง RRD ได้ทวงถามให้ชำระเงิน ทั้งหมดเมื่อวันที่ 28 กันยายน 2564		คุ้มค่าง่าอัตราดอกเบี้ยที่ AFD กู้ยืมสถาบัน การเงิน (อัตราร้อยละ 4.93 ต่อปี) อีกทั้งยังไม่ต้อง มีหลักทรัพย์ค้ำประกันในการกู้ยืมเงินดังกล่าวอีก ด้วย		การเงิน และขนาดของ รายการดังกล่าวน้อยกว่า 1 ล้านบาท* ซึ่งอยู่ในอำนาจ อนุมัติจากฝ่ายจัดการ

หมายเหตุ: * การวัดขนาดรายการเมื่อเปรียบเทียบค่าที่มากกว่าระหว่าง 1 ล้านบาท และ อัตราร้อยละ 0.03 ของมูลค่าสินทรัพย์สุทธิ (NTA) ที่ 234,876.67 ดังนั้น จึงเลือก 1 ล้านบาท เป็นค่าขีดมูลค่าขนาดรายการ
** ณ วันที่ 5 พฤศจิกายน 2563 บริษัท ทริลเลียนแนร์ โฮลดิ้ง จำกัด โอนสิทธิเรียกร้องทั้งหมดที่เหลือ จำนวน 48,250,000 บาท ให้แก่นายศุภโชค บัญจทรัพย์ (วันที่ 30 เมษายน 2564 บริษัทฯ ชำระเสร็จสิ้น)

มาตรการและขั้นตอนการอนุมัติรายการระหว่างกัน

กรณีที่มีรายการระหว่างกันของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อยกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์มีส่วนได้ส่วนเสีย หรืออาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ในอนาคต บริษัทฯ กำหนดให้คณะกรรมการตรวจสอบจะเป็นผู้ให้ความเห็นเกี่ยวกับความจำเป็นในการเข้าทำรายการ และความเหมาะสมทางด้านราคาของรายการนั้น ๆ โดยพิจารณาเงื่อนไขต่าง ๆ ให้เป็นไปตามลักษณะการดำเนินธุรกิจปกติในอุตสาหกรรม และมีการเปรียบเทียบกับราคาของบุคคลภายนอกหรือราคาตลาด หากคณะกรรมการตรวจสอบไม่มีความชำนาญในการพิจารณารายการระหว่างกันที่อาจเกิดขึ้น บริษัทฯ จะจัดให้ผู้เชี่ยวชาญอิสระหรือผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ เป็นผู้ให้ความเห็นเกี่ยวกับรายการระหว่างกันดังกล่าว เพื่อนำไปใช้ประกอบการตัดสินใจของคณะกรรมการตรวจสอบ โดยความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบหรือผู้เชี่ยวชาญดังกล่าวจะถูกนำไปประกอบการตัดสินใจของคณะกรรมการบริษัทหรือผู้ถือหุ้นตามแต่กรณี โดยกรรมการผู้มีส่วนได้ส่วนเสียจะไม่มีสิทธิออกเสียงในรายการดังกล่าว อีกทั้ง จะมีการเปิดเผยรายการระหว่างกันในหมายเหตุประกอบงบการเงินที่ตรวจสอบหรือสอบทานโดยผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ

นโยบายและแนวโน้มนการทำรายการระหว่างกันในอนาคต

บริษัทฯ อาจมีการเข้าทำรายการที่เกี่ยวข้องกัน หรือรายการระหว่างกันของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อยกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ มีส่วนได้ส่วนเสีย หรืออาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ในอนาคต โดยหากเป็นรายการธุรกิจปกติหรือรายการสนับสนุนธุรกิจปกติที่มีข้อตกลงทางการค้าที่มีเงื่อนไขการค้าโดยทั่วไป บริษัทฯ ได้กำหนดหลักการเกี่ยวกับ

การทำธุรกรรมระหว่างบริษัทและบริษัทย่อยกับกรรมการ ผู้บริหาร หรือบุคคลที่มีความเกี่ยวข้องไว้ โดยให้ฝ่ายจัดการสามารถอนุมัติการทำธุรกรรมดังกล่าวได้ หากธุรกรรมเหล่านั้นมีข้อตกลงทางการค้าในลักษณะเดียวกับที่วิญญูชนจะพึงกระทำกับคู่สัญญาทั่วไปในสถานการณ์เดียวกัน ด้วยอำนาจต่อรองทางการค้าที่ปราศจากอิทธิพลในการที่ตนมีสถานะเป็นกรรมการ ผู้บริหาร หรือบุคคลที่มีความเกี่ยวข้อง ซึ่งเป็นไปตามที่กำหนดไว้ในพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 (และที่ได้แก้ไขเพิ่มเติม) ทั้งนี้ บริษัทฯ จะจัดทำรายงานสรุปการทำธุรกรรมที่มีขนาดเกินกว่า 3,000,000 บาท (สามล้านบาทถ้วน) หรือ มีมูลค่ารายการโดยรวมในการเข้าทำธุรกรรมของกรรมการ ผู้บริหาร หรือบุคคลที่มีความเกี่ยวข้องรายใดรายหนึ่งในไตรมาสมีมูลค่าเกินกว่า 20,000,000 บาท (ยี่สิบล้านบาทถ้วน) เพื่อรายงานในการประชุมคณะกรรมการบริษัทในทุกไตรมาส

นอกจากนี้บริษัทฯ และบริษัทย่อยจะปฏิบัติตามสัญญาที่ตกลงร่วมกันอย่างเคร่งครัด พร้อมทั้งกำหนดราคาและเงื่อนไขรายการอย่างชัดเจนและเป็นธรรม และไม่ก่อให้เกิดการถ่ายเทผลประโยชน์

ในการเข้าทำรายการที่เกี่ยวข้องกัน หรือรายการระหว่างกันของบริษัท หรือบริษัทย่อยอื่น ๆ บริษัทฯ จะปฏิบัติให้เป็นไปตามหลักเกณฑ์ของตลาดหลักทรัพย์ฯ และคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ที่มีผลใช้บังคับอย่างเคร่งครัด

อย่างไรก็ดี หากมีการเข้าทำรายการระหว่างกัน บริษัทฯ จะจัดให้คณะกรรมการตรวจสอบให้ความเห็นเกี่ยวกับความเหมาะสมของรายการดังกล่าว ในกรณีที่คณะกรรมการตรวจสอบไม่มีความชำนาญในการพิจารณารายการระหว่างกันที่เกิดขึ้น บริษัทฯ จะจัดให้มีบุคคลที่มีความรู้ ความชำนาญพิเศษ เช่น ผู้สอบบัญชีหรือผู้ประเมินราคาทรัพย์สินที่มีความเป็นอิสระเป็นผู้ให้ความเห็นเกี่ยวกับรายการระหว่างกัน โดยความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบหรือบุคคลที่มีความรู้ความชำนาญพิเศษ จะถูกนำไปใช้ประกอบการตัดสินใจของคณะกรรมการบริษัท หรือผู้ถือหุ้น แล้วแต่กรณี เพื่อให้มีความมั่นใจว่าการเข้าทำรายการดังกล่าวจะไม่เป็นการโยกย้าย หรือถ่ายเทผลประโยชน์ระหว่างบริษัท หรือผู้ถือหุ้นของบริษัท แต่เป็นการทำรายการที่บริษัทฯ ได้คำนึงถึงประโยชน์สูงสุดของผู้ถือหุ้นทุกราย

ทั้งนี้บริษัทฯ อาจมีการทำรายการระหว่างกันกับผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ ได้แก่

- การซื้ออสังหาริมทรัพย์เพื่อนำมาพัฒนาต่อ
- การเช่าอสังหาริมทรัพย์ เพื่อให้เป็นที่ตั้งสำนักงาน
- การรับความช่วยเหลือทางการเงิน

ซึ่งนโยบายการทำรายการระหว่างกันใด ๆ ที่จะเกิดขึ้นต่อไป จะกระทำเสมือนกับการทำรายการกับบุคคลภายนอก (arm's length basis)

ภาวะผูกผัน:

กลุ่มบริษัทฯ มีภาวะผูกผันเกี่ยวกับสัญญาเช่าอาคารสำนักงานและสัญญาบริการ คงเหลือ ณ วันที่ 30 กันยายน 2564 จำนวน 6.49 ล้านบาท

กลุ่มบริษัทฯ มีภาวะผูกผันจากการทำสัญญาเพื่อดำเนินการออกแบบและสัญญาจ้างเหมาก่อสร้างโครงการ คงเหลือ ณ วันที่ 30 กันยายน 2564 จำนวน 23.19 ล้านบาท

บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีภาวะผูกผันจากการทำสัญญาจะซื้อที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการในอนาคต คงเหลือ ณ วันที่ 30 กันยายน 2564 จำนวน 639.68 ล้านบาท

กลุ่มบริษัทฯ มีหนี้สินที่อาจเกิดขึ้นจากการให้ธนาคารออกหนังสือค้ำประกัน ณ วันที่ 30 กันยายน 2564 จำนวน 61.80 ล้านบาท

กรณีพิพาทที่เกินร้อยละ 5 ของส่วนผู้ถือหุ้น: ไม่มี

จำนวนพนักงาน: ณ วันที่ 30 พฤศจิกายน 2564 กลุ่มบริษัทฯ มีจำนวนพนักงาน (ไม่รวมผู้บริหาร) จำนวนทั้งสิ้น 41 คน

ประวัติความเป็นมาโดยสรุป:

ประวัติความเป็นมา และพัฒนาการที่สำคัญของบริษัทฯ และบริษัทย่อย สรุปได้ดังนี้

กันยายน 2545 บริษัทฯ จัดตั้งขึ้นเพื่อประกอบธุรกิจการลงทุนในบริษัทอื่น ๆ ในลักษณะของ Holding Company ด้วยทุนจดทะเบียนเรียกชำระเต็มมูลค่า 50 ล้านบาท

พฤศจิกายน 2546 บริษัทฯ ได้เสนอขายหุ้นสามัญออกใหม่จำนวน 25 ล้านหุ้นต่อประชาชนทั่วไป โดยได้รับอนุญาตจากสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (“สำนักงาน ก.ล.ต.”) และในเดือนเดียวกันนั้นตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (“ตลาดหลักทรัพย์ฯ”) ได้รับหุ้นสามัญของบริษัทฯ เข้าเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ โดยใช้ชื่อ บริษัท อาร์ เค มีเดีย โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) และมีชื่อย่อในการซื้อขายหลักทรัพย์ว่า “RK”

เมษายน 2550 เปลี่ยนชื่อบริษัทฯ จาก บริษัท อาร์ เค มีเดีย โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) เป็น บริษัท อาดามัส อินคอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) รวมทั้งเปลี่ยนชื่อย่อในการซื้อขายหลักทรัพย์จาก “RK” เป็น “ADAM” โดยมีทุนจดทะเบียน 195,388,917 บาท โดยมีบริษัทแกน คือ บริษัท อาดามัส มีเดีย จำกัด (“ADM”)

มิถุนายน 2550 บริษัทฯ เข้าซื้อหุ้นสามัญของ บริษัท แอปโซลูทิมแพค จำกัด (มหาชน) (“AIM”) จำนวน 15,000,000 หุ้น หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียน และเรียกชำระแล้วของ AIM ในราคา 10 บาทต่อหุ้น และจัดสรรหุ้นสามัญออกใหม่ให้แก่ ผู้ถือหุ้นเดิมของ AIM จำนวน 75,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท ในราคาหุ้นละ 2 บาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 27.85 ของทุนที่ชำระแล้วของบริษัท

พฤศจิกายน 2553 บริษัทฯ ได้ทยอยจำหน่ายเงินลงทุนใน AIM ส่งผลให้สัดส่วนการถือหุ้นลดลงต่ำกว่าร้อยละ 20 ส่งผลให้ AIM เปลี่ยนสถานะจากบริษัทร่วมเป็นบริษัทอื่น

กันยายน 2557 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 2/2557 เมื่อวันที่ 25 กันยายน 2557 ได้มีมติที่สำคัญดังต่อไปนี้

1. อนุมัติจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทฯ จำนวน 500,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท ให้แก่ บริษัท ที แลนด์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (“บริษัท ที แลนด์”) และ Fortune Thailand Investment Fund ซึ่งเป็นกลุ่มผู้ลงทุนของบริษัท ที แลนด์ ในราคาหุ้นละ 1.71 บาท

2. อนุมัติการขายหุ้นในบริษัทย่อย บริษัทร่วม และบริษัทที่เกี่ยวข้อง ดังนี้

2.1 บริษัทฯ จะขายหุ้นสามัญของ บริษัท อาดามัส เวิลด์ จำกัด จำนวน 1,800,000 หุ้น ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 100 ของจำนวนหุ้นจดทะเบียน ในราคา 100,000 บาท ให้แก่ นายรัฐ อักษรานุเคราะห์

2.2 บริษัทฯ จะขายหุ้นสามัญของ บริษัท อาดามัส คอนซูเมอร์ จำกัด จำนวน 10,000 หุ้น ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 100 ของจำนวนหุ้นจดทะเบียนในราคา 10,000 บาท ให้แก่ นางสาว โชติมา ชูบชูวงศ์

2.3 บริษัทฯ จะขายหุ้นสามัญของ บริษัท จี จี นิวส์ เนทเวิร์ค จำกัด จำนวน 100,000 หุ้น ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 32.79 ของจำนวนหุ้นจดทะเบียนทั้งหมด 305,000 หุ้น ในราคา 50,000 บาท ให้แก่ นายรัฐ อักษรานุเคราะห์

2.4 บริษัทฯ จะขายหุ้นสามัญของ บริษัท นิวส์ มัลติมีเดีย จำกัด จำนวน 30,000 หุ้น ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 10.00 ของจำนวนหุ้นจดทะเบียนทั้งหมด 300,000 หุ้น ในราคา 50,000 บาท ให้แก่ นายรัฐ อักษรานุเคราะห์

ในการนี้เมื่อบริษัทฯ ดำเนินการดังกล่าวจะทำให้บริษัทฯ เข้าข่ายกรณีที่บริษัทจดทะเบียนมีสินทรัพย์ทั้งหมด หรือเกือบทั้งหมดในรูปเงินสด หรือหลักทรัพย์ระยะสั้น (Cash Company) ตามประกาศรายการได้มาหรือจำหน่ายไป

3. อนุมัติการเสนอซื้อหุ้นสามัญของบริษัท กีธา พร็อพเพอร์ตี้ส์ จำกัด (“บริษัท กีธา”) ในมูลค่าทั้งสิ้นไม่เกิน 800,000,000 บาท ตามที่ผู้ถือหุ้นนับรวมหุ้นกันได้เกินกว่า 1 ใน 3 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัทฯ เสนอวาระดังกล่าว

4. อนุมัติแก้ไขข้อบังคับเพื่อให้สอดคล้องกับลักษณะการประกอบธุรกิจโดยการถือหุ้นในบริษัทอื่น (Holding Company) และเพื่อให้ข้อบังคับของบริษัทฯ มีผลไปในการกำกับดูแลบริษัทย่อยที่สอดคล้องกับหลักเกณฑ์ของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์

- เมษายน 2559 จำหน่ายหุ้นสามัญของบริษัท กีธา พร็อพเพอร์ตี้ส์ จำกัด ทั้งหมด ให้กับบริษัท เอ. ที. แลนด์ แอนด์ เดเวลอปเม้นท์ จำกัด ซึ่งไม่เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกันกับบริษัทฯ มูลค่า 868 ล้านบาท
- สิงหาคม 2559 เข้าซื้อหุ้นสามัญของ บริษัท สิทธารมย์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด จำนวน 160,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 1,000 บาท หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 100 ของจำนวนหุ้นทั้งหมดในสิทธารมย์รวมเป็นเงินจำนวน 370,005,000 บาท จาก บริษัท เพาเวอร์ไลน์ เอ็นจิเนียริง จำกัด (มหาชน)
- พฤศจิกายน 2560 มีการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างผู้ถือหุ้น เนื่องจาก บริษัท พนาโปรดโฮลดิ้ง จำกัด ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ ได้ดำเนินการขายหุ้นสามัญของบริษัทฯ ที่ถืออยู่จำนวน 56,396,250 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 15.24, นายนพดล คงวิวัฒนากุล ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ ได้ดำเนินการขายหุ้นสามัญของบริษัทฯ ที่ถืออยู่ จำนวน 13,645,500 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 3.69 และนางสาว พรรณี แสงเพิ่ม ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ ได้ดำเนินการขายหุ้นสามัญของบริษัทฯ ที่ถืออยู่ จำนวน 13,618,1000 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 3.68 ให้กับ นายเกรียงไกร ศิระวงษ์การ ส่งผลให้ นายเกรียงไกร ศิระวงษ์การ เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ (ลำดับที่ 2) โดยถือหุ้นสามัญของบริษัทฯ อยู่จำนวน 83,659,850 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 22.60
- มกราคม 2561 นายเกรียงไกร ศิระวงษ์การ ทำคำเสนอซื้อหลักทรัพย์ทั้งหมดของกิจการ ส่งผลให้นายเกรียงไกร ศิระวงษ์การ เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ โดยถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 87.82 ของจำนวนหุ้นที่ ออกและจำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัทฯ
- ธันวาคม 2561 ซื้อและรับโอนกิจการทั้งหมดของ บริษัท แอสเซท ไฟว์ โฮลดิ้ง จำกัด (“AFH”) โดยชำระค่าตอบแทน เป็นหุ้นสามัญเพิ่มทุนราคาหุ้นละ 1.00 บาท โดยบริษัทฯ จะจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่บุคคลใน วงจำกัด ซึ่งได้แก่ AFH ภายหลังจากการชำระบัญชีเพื่อคืนทุนให้แก่ผู้ถือหุ้นของ AFH แล้ว นายศุภ โชค ปัญจทรัพย์ และบุคคลตามมาตรา 258 จะได้มาซึ่งหุ้นของ บริษัทฯ จำนวนไม่เกิน 516,972,765 หุ้น หรือคิดเป็นไม่เกินร้อยละ 46.03 ของสิทธิออกเสียงทั้งหมดของบริษัทฯ
- จำหน่ายหุ้นสามัญทั้งหมดของบริษัท สิทธารมย์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด จำนวน 39,998 หุ้น หรือคิด เป็นร้อยละ 99.99 ของจำนวนหุ้นที่ออกและจำหน่ายแล้วทั้งหมดของ บริษัท สิทธารมย์ ดีเวลลอป เม้นท์ จำกัด ให้แก่นายเกรียงไกร ศิระวงษ์การ ในมูลค่ารวม 129 ล้านบาท
- เมษายน 2562 เปลี่ยนชื่อบริษัทฯ เป็น “บริษัท แอสเซท ไฟว์ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)”
- มิถุนายน 2562 เมื่อวันที่ 20 มิถุนายน 2562 ตลาดหลักทรัพย์ฯ ประกาศขยายระยะเวลาการแก้ไขเหตุเพิกถอนให้ หมดไปหรือดำเนินการให้มีคุณสมบัติเพื่อกลับมาซื้อขายได้ จนถึงวันที่ 31 มีนาคม 2563 โดยบริษัทฯ เข้าข่ายอาจถูกเพิกถอนเนื่องจากงบการเงินของบริษัทฯ ที่ผ่านการตรวจสอบจากผู้สอบ บัญชี ปรากฏส่วนของผู้ถือหุ้นมีค่าต่ำกว่าศูนย์ และบริษัทฯ มีสินทรัพย์ทั้งหมด หรือเกือบทั้งหมดใน รูปของเงินสดหรือหลักทรัพย์ระยะสั้น (Cash Company)
- กุมภาพันธ์ 2563 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2563 เมื่อวันที่ 13 กุมภาพันธ์ 2563 ได้มีมติที่สำคัญดังต่อไปนี้

1. อนุมัติให้บริษัทฯ เข้าทำรายการซื้อหุ้นสามัญ TONSON จากบริษัท ทริลเลียนแนร์ โฮลดิ้ง จำกัด คิดเป็นร้อยละ 47.50 ของจำนวนหุ้นที่ออกและจำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของ TONSON ในราคาไม่เกิน 220,000,000 บาท รวมถึงให้เงินกู้ยืมแก่ TONSON ตามสัดส่วนการถือหุ้น จำนวนไม่เกิน 70 ล้านบาท
2. อนุมัติลดทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ จำนวน 561,500,000 บาท โดยการลดมูลค่าที่ตราไว้ของหุ้น จากหุ้นละ 1.00 บาท เป็นหุ้นละ 0.50 บาท เพื่อหักลบส่วนต่ำกว่ามูลค่าหุ้นและชดเชยผลขาดทุนสะสมบางส่วน
3. อนุมัติเพิ่มทุนของบริษัทฯ จำนวน 100,000,000 บาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่ จำนวน 200,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท เพื่อรองรับการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุน ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วนการถือหุ้น
4. อนุมัติจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุน จำนวนไม่เกิน 200,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท ในราคาเสนอขายหุ้นละ 1.00 บาท ให้แก่ผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ

มีนาคม 2563 เสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วนการถือหุ้น ในอัตราส่วนการจัดสรรหุ้นเพิ่มทุน 13 หุ้นเดิม ต่อ 1 หุ้นใหม่ หรือจำนวน 86,384,615 หุ้น ในราคาเสนอขายหุ้นละ 1.00 บาท

เมษายน 2563 ตลาดหลักทรัพย์ฯ ประกาศแจ้งการได้รับคำขอเพื่อกลับมาซื้อของบริษัทฯ และอยู่ระหว่างพิจารณาที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2563 เมื่อวันที่ 1 มิถุนายน 2563 ได้มีมติที่สำคัญดังต่อไปนี้

1. อนุมัติโอนส่วนเกินมูลค่าหุ้นจำนวน 43,192,307.50 บาท เพื่อล้างขาดทุนสะสม
2. อนุมัติวงเงินการออกและเสนอขายตั๋วแลกเงิน (Bill of Exchange: B/E) และ/หรือ ตั๋วสัญญาใช้เงิน (Promissory Note: P/N) ระยะเวลาสั้น และ/หรือ หุ้นกู้ทุกประเภท/ทุกชนิด มูลค่าคงค้างไม่เกิน 400.00 ล้านบาท ณ ขณะใดขณะหนึ่ง เมื่อมีการไถ่ถอนตั๋วแลกเงิน และ/หรือ ตั๋วสัญญาใช้เงินระยะสั้น และ/หรือ หุ้นกู้ทุกประเภท/ทุกชนิดแล้ว บริษัทฯ สามารถนำมูลค่าไถ่ถอนดังกล่าวกลับมาเสนอขายได้ใหม่ โดยมูลค่าคงค้างรวม ณ ขณะใด ขณะหนึ่งต้องไม่เกินจำนวนดังกล่าว (Revolving Basis)

พฤศจิกายน 2564 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ มีมติอนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนของ RCY จำนวน 60,000,000 บาท เป็นจำนวน 63,000,000 บาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่ จำนวน 600,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100.00 บาท เพื่อรองรับการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วนการถือหุ้น (Right Offering)

เงินลงทุนในบริษัทร่วม: รายละเอียดที่สำคัญเกี่ยวกับเงินลงทุนใน กิจการร่วมค้า ณ วันที่ 30 พฤศจิกายน 2564

กิจการร่วมค้า	ลักษณะธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน (ล้านบาท)	ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว (ล้านบาท)	สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯ (ร้อยละ)
บริษัท ต้นสน ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	310.00	310.00	47.50

การเพิ่ม (ลด) ทุนในระยะ 3 ปีที่ผ่านมา:

วันที่	ประเภทรายการ	หุ้นเรียกชำระที่เปลี่ยนแปลง (หุ้น)	หุ้นเรียกชำระ (หุ้น)	มูลค่าที่ตราไว้ (บาท)
24 ธันวาคม 2561	จัดสรรหุ้นเพิ่มทุนแก่บุคคลในวงจำกัดเพื่อซื้อและรับโอนกิจการทั้งหมดของ บริษัท แอสเซท ไฟว์ โฮลดิ้ง จำกัด	752,836,413	1,123,000,000	1.00
8 พฤษภาคม 2561	จัดสรรหุ้นเพิ่มทุนแก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วนการถือหุ้นเพื่อเข้าทำรายการซื้อหุ้นสามัญ TONSON	86,384,615	1,209,384,615	0.50

รอบระยะเวลาบัญชี: วันที่ 1 มกราคม ถึง วันที่ 31 มกราคม

ผู้สอบบัญชี:

ผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ ตั้งแต่ปี 2561 จนถึงปัจจุบันเป็นผู้สอบบัญชีที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต. โดยได้แสดงความเห็นต่อการเงินดังนี้

ปี	ผู้สอบบัญชี/ความเห็น
2561	<ul style="list-style-type: none"> นางสาวสมจินตนา พลศิริรัตน์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขทะเบียน 5599 บริษัท สอบบัญชี ดี ไอ เอ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด แสดงความเห็นอย่างไม่มีเงื่อนไข มีข้อมูลและเหตุการณ์ที่เน้น และมีข้อมูลอื่น
2562	<ul style="list-style-type: none"> นางสาวสมจินตนา พลศิริรัตน์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขทะเบียน 5599 บริษัท สอบบัญชี ดี ไอ เอ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด แสดงความเห็นอย่างไม่มีเงื่อนไข มีข้อมูลและเหตุการณ์ที่เน้น และมีข้อมูลอื่น
2563	<ul style="list-style-type: none"> นางสาวสมจินตนา พลศิริรัตน์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขทะเบียน 5599 บริษัท สอบบัญชี ดี ไอ เอ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด แสดงความเห็นอย่างไม่มีเงื่อนไข มีข้อมูลและเหตุการณ์ที่เน้น และมีข้อมูลอื่น
9 เดือน ปี 2564	<ul style="list-style-type: none"> นางสาวสมจินตนา พลศิริรัตน์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขทะเบียน 5599 บริษัท สอบบัญชี ดี ไอ เอ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด แสดงความเห็นอย่างไม่มีเงื่อนไขและมีข้อมูลอื่น

ผู้ที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบสูงสุดในรายงานบัญชีและการเงิน: นางสาวชมพูนุท สุวรรณ

ผู้ที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบในการควบคุมดูแลการทำบัญชี: นางสาวเอื้ออารี ทัพหทัยกุล

นายทะเบียนหลักทรัพย์:

บริษัทฯ ได้มอบหมายให้บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เป็นนายทะเบียนหลักทรัพย์จดทะเบียนของบริษัทฯ

นโยบายการจ่ายเงินปันผล:

บริษัทฯ และบริษัทย่อย มีนโยบายจ่ายเงินปันผลให้กับผู้ถือหุ้นในอัตราประมาณร้อยละ 50 ของกำไรสุทธิหลังหักภาษี และสำรองตามกฎหมาย โดยคำนวณจากงบการเงินเฉพาะบริษัท (งบเดี่ยว)

คณะกรรมการบริษัทพิจารณาจ่ายเงินปันผลประจำปีของบริษัทฯ โดยคำนึงถึงผลประโยชน์ต่อผู้ถือหุ้นเป็นหลัก เช่น การสำรองเงินไว้เพื่อลงทุนในอนาคต การสำรองเงินไว้เพื่อจ่ายชำระคืนเงินกู้ยืม หรือเป็นเงินทุนหมุนเวียนภายใน บริษัทฯ จะต้องได้รับความเห็นชอบจากที่ประชุมผู้ถือหุ้น

จำนวนผู้ถือหุ้น:

จำนวนผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 30 กันยายน 2564 (ข้อมูลล่าสุด) ประกอบด้วย

ประเภท	จำนวนราย	จำนวนหุ้น	สัดส่วนของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว (ร้อยละ)
ผู้ถือหุ้นสามัญที่เป็น			
1. กรรมการ ผู้บริหาร รวมถึงบุคคลที่เกี่ยวข้องและบุคคลที่มีความสัมพันธ์	9	940,271,455	77.75
2. ผู้ถือหุ้นที่ถือหุ้นมากกว่าร้อยละ 5 โดยนับรวมบุคคลที่เกี่ยวข้อง	-	-	-
3. ผู้มีอำนาจควบคุม	-	-	-
ผู้ถือหุ้นสามัญรายย่อยที่ถือไม่ต่ำกว่า 1 หน่วยการซื้อขาย	520	269,109,259	22.25
ผู้ถือหุ้นสามัญที่ถือต่ำกว่า 1 หน่วยการซื้อขาย	206	3,901	0.00
รวมผู้ถือหุ้นสามัญทั้งสิ้น	735	1,209,384,615	100.00

ผู้ถือหุ้นรายใหญ่:

รายชื่อผู้ถือหุ้นใหญ่ จำนวนหุ้น และสัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯ 10 อันดับแรก (อ้างอิงจากสมุดทะเบียนรายชื่อผู้ถือหุ้นล่าสุด ณ วันที่ 30 กันยายน 2564) (ข้อมูลล่าสุด) ประกอบด้วย

ลำดับ	รายชื่อผู้ถือหุ้น	จำนวนหุ้น	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)
1.	นายสุภโชค ปัญญาทรัพย์	536,801,385	44.39
2.	นายเกรียงไกร ศิริวงษ์การ*	305,065,150	25.22
3.	นางไกรชนัน ปัญญาทรัพย์**	50,934,367	4.21
4.	นายชวพงษ์ เชาวพัฒน์วงศ์	49,119,129	4.06
5.	นายยงเกียรติ ศิริวิจนากร	46,990,453	3.89

ลำดับ	รายชื่อผู้ถือหุ้น	จำนวนหุ้น	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)
6.	นายสาโรจน์ อัครพรชัย	43,703,111	3.61
7.	นายเสรี โอจรัสพร	31,619,129	2.61
8.	นายพัฒน์นันท์ ภัทรไพบุลย์กิจ	31,619,129	2.61
9.	นายโชติกร ปัญจทรัพย์	30,000,000	2.48
10.	นายเทอดศักดิ์ เชิดชูอำไพ	15,613,200	1.29
	ผู้ถือหุ้นรายอื่น	67,919,562	5.62
	รวม	1,209,384,615	100.00

หมายเหตุ: * รวมจำนวนหุ้นที่ถือในนาม DBS BANK LTD จำนวน 30,000,000 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 2.48 ของจำนวนสิทธิออกเสียงทั้งหมด

** บุคคลตามมาตรา 258 ของนายสุภโชค ปัญจทรัพย์

ลำดับ	รายชื่อผู้ถือหุ้น	จำนวนหุ้น	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)
1.	กลุ่มนายสุภโชค ปัญจทรัพย์		
1.1	นายสุภโชค ปัญจทรัพย์	536,801,385	44.39
1.2	นางไกรชนัน ปัญจทรัพย์	50,934,367	4.21
1.3	นายโชติกร ปัญจทรัพย์	30,000,000	2.48
	รวม	617,735,752	51.08
2.	กลุ่มครอบครัวศิริวงษ์การ		
2.1	นายเกรียงไกร ศิริวงษ์การ*	305,065,150	25.22
2.2	นายชัยอนันต์ ศิริวงษ์การ	100	0.00
2.3	นางอารีย์ ศิริวงษ์การ	100	0.00
2.4	นางสาวปิยธิดา ศิริวงษ์การ	10,000,100	0.83
	รวม	315,065,450	26.05

หมายเหตุ: * รวมจำนวนหุ้นที่ถือในนาม DBS BANK LTD จำนวน 30,000,000 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 2.48 ของจำนวนสิทธิออกเสียงทั้งหมด

ผู้ถือหุ้นต่างด้าว: ณ วันที่ 30 กันยายน 2564 บริษัทฯ มีผู้ถือหุ้นต่างด้าว 5 ราย ถือหุ้นรวมกัน 43,772,780 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 3.62 ของจำนวนหุ้นที่ออกและจำหน่ายแล้วทั้งหมด

คณะกรรมการบริษัท:

ณ วันที่ 30 พฤศจิกายน 2564 คณะกรรมการของบริษัทฯ มีรายชื่อดังต่อไปนี้ คือ

ลำดับ	รายชื่อ	ตำแหน่ง	วันที่เข้าดำรงตำแหน่ง
1	นายเกรียงไกร ศิริวงษ์การ	ประธานกรรมการบริษัท	5 กุมภาพันธ์ 2561
2	นายสุภโชค ปัญจทรัพย์	กรรมการบริษัท	27 เมษายน 2561
3	นายยงเกียรติ ศิริวัจนางกูร	กรรมการบริษัท	9 พฤษภาคม 2561
4	นายวัลลภ ศรีไพศาล	กรรมการอิสระ	27 เมษายน 2561

ลำดับ	รายชื่อ	ตำแหน่ง	วันที่เข้าดำรงตำแหน่ง
5	นายภูริพัฒน์ ชุ่มธรรม	กรรมการอิสระ	9 พฤษภาคม 2561
6	นางสาวคັນสนีย์ พูลสวัสดิ์	กรรมการอิสระ	22 ตุลาคม 2561

ณ วันที่ 30 พฤศจิกายน 2564 คณะกรรมการบริหารของบริษัทฯ มีรายชื่อดังต่อไปนี้ คือ

ลำดับ	รายชื่อ	ตำแหน่ง	วันที่เข้าดำรงตำแหน่ง
1	นายศุภโชค บัญจทรัพย์	ประธานกรรมการบริหาร	14 พฤศจิกายน 2562
2	นายยงเกียรติ ศิริวัจนางกูร	กรรมการบริหาร	14 พฤศจิกายน 2562
3	นายจตุรงค์ ณะปุระ	กรรมการบริหาร	14 พฤศจิกายน 2562

ณ วันที่ 30 พฤศจิกายน 2564 ผู้บริหารของบริษัทฯ มีรายชื่อดังต่อไปนี้ คือ

ลำดับ	รายชื่อ	ตำแหน่ง	วันที่เข้าดำรงตำแหน่ง
1	นายศุภโชค บัญจทรัพย์	กรรมการผู้จัดการ	18 ธันวาคม 2561
2	นางสาวชมพูนุท สุวรรณ	ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการ สายงานบัญชี	18 ธันวาคม 2561
3	นางสาวณิชชาอรณ์ ตรีทิพย์ รัตน์	ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการ สายงานการเงิน	30 มิถุนายน 2564
4	นางสาวเอื้ออารี ทัพพิชัยกุล	ผู้จัดการฝ่ายบัญชีและ การเงิน	10 สิงหาคม 2564
5	นายอภิวัชร เสถียรธนรัตน์	เลขานุการบริษัท	1 มกราคม 2562

คณะกรรมการตรวจสอบ:

ณ วันที่ 30 พฤศจิกายน 2564 คณะกรรมการตรวจสอบของบริษัทฯ มีรายชื่อดังต่อไปนี้ คือ

ลำดับ	รายชื่อ	ตำแหน่ง	วันที่เข้าดำรงตำแหน่ง
1	นายวัลลภ ศรีไพศาล	ประธานกรรมการ ตรวจสอบ	15 พฤษภาคม 2564
2	นายภูริพัฒน์ ชุ่มธรรม	กรรมการตรวจสอบ	15 พฤษภาคม 2564
3	นางสาวคັນสนีย์ พูลสวัสดิ์*	กรรมการตรวจสอบ	22 ตุลาคม 2564

หมายเหตุ: * เป็นผู้มีความรู้และประสบการณ์เพียงพอที่จะสามารถทำหน้าที่ในการสอบทานความน่าเชื่อถือของงบการเงิน

** เลขานุการคณะกรรมการตรวจสอบ คือ นายอภิวัชร เสถียรธนรัตน์

ขอบเขตอำนาจหน้าที่ และความรับผิดชอบของคณะกรรมการตรวจสอบ

คณะกรรมการตรวจสอบมีขอบเขตหน้าที่ และความรับผิดชอบ ตามที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัท ดังต่อไปนี้

1. สอบทานให้บริษัทฯ มีการรายงานทางการเงินอย่างถูกต้อง และเปิดเผยอย่างพอเพียง

2. สอบทานให้บริษัทฯ มีระบบการควบคุมภายใน (Internal Control) และระบบการตรวจสอบภายใน (Internal Audit) ที่เหมาะสม และมีประสิทธิผล และพิจารณาความเป็นอิสระของหน่วยงานตรวจสอบภายใน ตลอดจนให้ความเห็นชอบในการพิจารณาแต่งตั้ง โยกย้าย เลิกจ้างหัวหน้าหน่วยงานตรวจสอบภายใน หรือหน่วยงานอื่นใดที่รับผิดชอบเกี่ยวกับการตรวจสอบภายใน
3. สอบทานให้บริษัทฯ ปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์ ข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัทฯ
4. พิจารณา คัดเลือก เสนอแต่งตั้งบุคคลซึ่งมีความเป็นอิสระ เพื่อทำหน้าที่เป็นผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ และ เสนอคำตอบแทนบุคคลดังกล่าว รวมทั้งเข้าร่วมประชุมกับผู้สอบบัญชีโดยไม่มีฝ่ายจัดการเข้าร่วมประชุมด้วย อย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง
5. พิจารณารายการที่เกี่ยวข้องกัน หรือรายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ ให้เป็นไปตามกฎหมาย และข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ทั้งนี้ เพื่อให้มั่นใจว่ารายการดังกล่าวสมเหตุสมผลและเกิดประโยชน์สูงสุดต่อบริษัทฯ
6. จัดทำรายงานของคณะกรรมการตรวจสอบโดยเปิดเผยไว้ในรายงานประจำปีของบริษัทฯ ซึ่งรายงานดังกล่าวต้องลงนามโดยประธานคณะกรรมการตรวจสอบ และต้องประกอบด้วยข้อมูลอย่างน้อยดังต่อไปนี้
 - ก. ความเห็นเกี่ยวกับความถูกต้อง ครบถ้วน เป็นที่เชื่อถือได้ของรายงานทางการเงินของบริษัทฯ
 - ข. ความเห็นเกี่ยวกับความเพียงพอของระบบควบคุมภายในของบริษัทฯ
 - ค. ความเห็นเกี่ยวกับการปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ หรือกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัทฯ
 - ง. ความเห็นเกี่ยวกับความเหมาะสมของผู้สอบบัญชี
 - จ. ความเห็นเกี่ยวกับรายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์
 - ฉ. จำนวนการประชุมคณะกรรมการตรวจสอบ และการเข้าร่วมประชุมของกรรมการตรวจสอบแต่ละท่าน
 - ช. ความเห็นหรือข้อสังเกตโดยรวมที่คณะกรรมการตรวจสอบได้รับจากการปฏิบัติหน้าที่ตามกฎหมาย (Charter)
 - ซ. รายการอื่นที่เห็นว่าผู้ถือหุ้น และผู้ลงทุนทั่วไปควรทราบภายใต้ขอบเขตหน้าที่ และความรับผิดชอบที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัท
7. ในการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการตรวจสอบหากพบหรือมีข้อสงสัยว่ามีรายการ หรือ การกระทำดังต่อไปนี้ ซึ่งอาจมีผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญต่อฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ให้คณะกรรมการตรวจสอบรายงานต่อคณะกรรมการบริษัท เพื่อดำเนินการปรับปรุงแก้ไขภายในเวลาที่คณะกรรมการตรวจสอบเห็นสมควร
 - (ก) รายการที่เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์
 - (ข) การทุจริต หรือ มีสิ่งผิดปกติ หรือมีความบกพร่องที่สำคัญในระบบควบคุมภายใน
 - (ค) การฝ่าฝืนกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย หรือ กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัทฯ

หากคณะกรรมการบริษัทหรือผู้บริหารไม่ดำเนินการให้มีการปรับปรุงแก้ไขภายในเวลาที่กำหนด กรรมการตรวจสอบ รายใดรายหนึ่งอาจรายงานว่ามีรายการหรือการกระทำดังกล่าวต่อสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และ ตลาดหลักทรัพย์ หรือตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

8. สนับสนุนและติดตามให้บริษัทฯ มีระบบการบริหารความเสี่ยงอย่างมีประสิทธิภาพ
9. สอบทานกฎบัตรเป็นประจำทุกปี เพื่อพิจารณาว่ามีความจำเป็นต้องปรับเปลี่ยนความรับผิดชอบของคณะกรรมการ ตรวจสอบที่กำหนดไว้หรือไม่ และเสนอให้มีการพิจารณาปรับปรุงและแก้ไขกฎบัตรคณะกรรมการตรวจสอบหากมีความจำเป็น และนำเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทเพื่อพิจารณาอนุมัติ
10. รับแจ้งเบาะแสจากพนักงานหรือบุคคลภายนอกเกี่ยวกับรายการในงบการเงินที่ไม่เหมาะสมหรือประเด็นอื่น ๆ ด้วย กระบวนการสอบสวนที่เป็นอิสระ และมีการดำเนินการติดตามที่เหมาะสม
11. รับแจ้งเบาะแสเกี่ยวกับการทุจริตภายในบริษัทและบริษัทย่อยหรือประเด็นอื่น ๆ ด้วยกระบวนการสอบสวนที่เป็น อิสระ และมีการดำเนินการติดตามที่เหมาะสม
12. พิจารณาสรรหาคณะกรรมการบริษัท คณะกรรมการชุดย่อย และผู้บริหารระดับสูงสุดของบริษัทและบริษัทย่อยที่มี ความรู้ ทักษะ ประสบการณ์ และคุณลักษณะที่จำเป็นต่อการขับเคลื่อนบริษัทและบริษัทย่อย ไปสู่เป้าหมาย เพื่อ เสนอคณะกรรมการบริษัทพิจารณาอนุมัติและ/หรือเสนอขออนุมัติต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นแล้วแต่กรณี
13. กำหนดนโยบายและหลักเกณฑ์ในการกำหนดค่าตอบแทนของคณะกรรมการบริษัท คณะกรรมการชุดย่อยและ ผู้บริหารระดับสูงสุดของบริษัทและบริษัทย่อย เพื่อเสนอคณะกรรมการบริษัทพิจารณาอนุมัติ และ/หรือเสนอขอ อนุมัติต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นแล้วแต่กรณี
14. กำหนดค่าตอบแทนที่จำเป็นและเหมาะสมทั้งที่เป็นรูปแบบตัวเงินและมีใช่ตัวเงิน เพื่อจูงใจและรักษาคณะกรรมการ บริษัท คณะกรรมการชุดย่อย และผู้บริหารระดับสูงสุดของบริษัท และบริษัทย่อย ให้นำพาบริษัทและบริษัทย่อยให้ ดำเนินงานตามเป้าหมายทั้งระยะสั้น และระยะยาว
15. กำหนดหลักเกณฑ์และวิธีการประเมินผลการปฏิบัติงานของคณะกรรมการบริษัท คณะกรรมการชุดย่อย และ ผู้บริหารระดับสูงสุดของบริษัทและบริษัทย่อยที่เหมาะสม
16. พิจารณาทบทวนนโยบาย หลักเกณฑ์ในการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทนและระบบการจ่ายค่าตอบแทนให้ เหมาะสมกับหน้าที่ความรับผิดชอบ รวมทั้ง สอดคล้องกับผลการดำเนินงานของบริษัทและสถานะตลาดโดยคำนึงถึง ผลประโยชน์ที่จะสร้างให้กับบริษัทเป็นสำคัญ
17. ปฏิบัติการอื่นใดตามที่คณะกรรมการบริษัทมอบหมาย ด้วยความเห็นชอบจากคณะกรรมการตรวจสอบโดยอาศัย อำนาจตามข้อบังคับของบริษัทตามกฎหมาย

ในการปฏิบัติหน้าที่ดังกล่าวข้างต้น คณะกรรมการตรวจสอบมีความรับผิดชอบต่อคณะกรรมการบริษัทโดยตรง และ คณะกรรมการบริษัทยังคงมีความรับผิดชอบต่อกรรมการบริษัทฯ ต่อบุคคลภายนอก

วาระการดำรงตำแหน่ง

นายวัลลภ ศรีไพศาล ประธานกรรมการตรวจสอบ มีวาระการดำรงตำแหน่ง 3 ปี เริ่มตั้งแต่วันที่ 15 พฤษภาคม 2564 ถึง 14 พฤษภาคม 2567

นางสาวคันสนีย์ พูลสวัสดิ์ กรรมการตรวจสอบ 3 ปี เริ่มตั้งแต่วันที่ 22 ตุลาคม 2564 ถึง 21 ตุลาคม 2567

นายภูริพัฒน์ ชุ่มธรรม กรรมการตรวจสอบ 3 ปี เริ่มตั้งแต่วันที่ 15 พฤษภาคม 2564 ถึง 14 พฤษภาคม 2567

เงื่อนไขในการรับหลักทรัพย์:

1. ให้บริษัทฯ ดำรงการถือหุ้นในบริษัทย่อยที่ประกอบธุรกิจหลักซึ่งก่อให้เกิดกำไรหลัก ณ วันที่ยื่นคำขอ ตามหลักเกณฑ์ที่กำหนดไว้ในข้อบังคับตลาดหลักทรัพย์ฯ เรื่อง การรับหลักทรัพย์จดทะเบียน การเปิดเผยสารสนเทศ และการเพิกถอนหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ พ.ศ. 2563 อย่างต่อเนื่องเป็นระยะเวลาอย่างน้อย 3 ปีนับแต่วันที่อนุญาตให้หลักทรัพย์ A5 เริ่มซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai)
2. ให้บริษัทฯ ปฏิบัติตามหลักเกณฑ์ในข้อบังคับตลาดหลักทรัพย์ฯ ว่าด้วยการรับหุ้นสามัญหรือหุ้นบุริมสิทธิในส่วนที่เกี่ยวข้องกับการห้ามผู้บริหารหรือผู้ถือหุ้นและผู้ที่เกี่ยวข้องซื้อขายหุ้นและหลักทรัพย์ภายในระยะเวลาที่กำหนด โดยห้ามผู้มีส่วนร่วมในการบริหาร (Strategic Shareholders) ขายหุ้นจำนวนรวม 665,161,539 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 55 ของทุนชำระแล้ว ขายหุ้นสามัญจำนวนดังกล่าวเป็นเวลา 1 ปี โดยหลังจากวันที่หุ้นสามัญของบริษัทฯ เริ่มซื้อขายครบกำหนดระยะเวลา 6 เดือน ให้บุคคลดังกล่าวสามารถขายหลักทรัพย์จดทะเบียนของบริษัทฯ ได้ร้อยละ 25 ของจำนวนหลักทรัพย์จดทะเบียนที่ถูกห้ามขายทั้งหมด

การผ่อนผันของตลาดหลักทรัพย์: -ไม่มี-

ข้อมูลอื่น ๆ ที่สำคัญ: -ไม่มี-

สถิติ:

ปีงบประมาณ	ล้านบาท		บาทต่อหุ้น			ร้อยละ
	รายได้จากการขาย อสังหาริมทรัพย์	กำไร (ขาดทุน) ส่วนที่เป็นของ บริษัทใหญ่	กำไร (ขาดทุน) ส่วนที่เป็นของ บริษัทใหญ่	เงินปันผล	มูลค่าหุ้น ตามบัญชี	เงินปันผล ต่อกำไร
สำหรับปีสิ้นสุด 2561	198.30	(190.65)	(94.86)	-	0.44	-
สำหรับปีสิ้นสุด 2562	507.94	43.41	8.46	-	0.49	-
สำหรับปีสิ้นสุด 2563	810.42	57.24	6.92	-	0.57	-
สำหรับงวด 9 เดือน ปี 2564	650.45	109.24	16.50	-	0.67	-

งบการเงิน:

งบแสดงฐานะการเงิน

งบแสดงฐานะการเงิน (งบการเงินรวม)	ตรวจสอบแล้ว ณ วันที่ 31 ธันวาคม						สอบทานแล้ว ณ วันที่ 30 กันยายน	
	2561		2562 (ปรับปรุงใหม่)		2563		2564	
	จำนวน (ล้านบาท)	ร้อยละ	จำนวน (ล้านบาท)	ร้อยละ	จำนวน (ล้านบาท)	ร้อยละ	จำนวน (ล้านบาท)	ร้อยละ
สินทรัพย์หมุนเวียน								
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	86.51	5.27	19.71	1.13	193.01	10.32	87.90	7.57
ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้หมุนเวียนอื่น	17.19	1.05	26.12	1.49	17.55	0.94	18.90	1.63
เงินให้กู้ยืมระยะสั้นแก่บุคคลและ กิจการที่เกี่ยวข้องกัน	34.10	2.08	32.73	1.87	-	-	-	-

งบแสดงฐานะการเงิน (งบการเงินรวม)	ตรวจสอบแล้ว ณ วันที่ 31 ธันวาคม						สอบทานแล้ว ณ วันที่ 30 กันยายน	
	2561		2562 (ปรับปรุงใหม่)		2563		2564	
	จำนวน (ล้านบาท)	ร้อยละ	จำนวน (ล้านบาท)	ร้อยละ	จำนวน (ล้านบาท)	ร้อยละ	จำนวน (ล้านบาท)	ร้อยละ
ต้นทุนในการได้มาซึ่งสัญญาที่ทำกับ ลูกค้า	-	-	14.91	0.85	8.30	0.44	1.29	0.11
ต้นทุนโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์	913.34	55.62	1,453.96	83.03	1,237.25	66.17	543.24	46.78
เงินมัดจำการซื้อที่ดิน	-	-	-	-	-	-	73.41	6.32
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	1,051.14	64.01	1,547.43	88.37	1,456.10	77.87	724.73	62.41
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน								
เงินฝากสถาบันการเงินที่มีภาวะผูกพัน	-	-	0.92	0.05	1.66	0.09	29.26	2.52
เงินลงทุนในการร่วมค้า	-	-	-	-	216.94	11.60	213.12	18.35
ที่ดินรอการพัฒนา	568.06	34.59	183.76	10.49	182.04	9.74	182.04	15.68
อาคารและอุปกรณ์	6.68	0.41	5.96	0.34	5.04	0.27	4.33	0.37
สินทรัพย์สิทธิการใช้	-	-	-	-	4.14	0.22	2.95	0.25
สินทรัพย์ไม่มีตัวตนอื่น	1.99	0.12	2.58	0.15	1.92	0.10	1.40	0.12
สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอตัดบัญชี	12.97	0.79	10.06	0.57	1.59	0.08	2.98	0.26
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น	1.29	0.08	0.44	0.03	0.37	0.02	0.37	0.03
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	590.99	35.99	203.72	11.63	413.70	22.13	436.46	37.59
รวมสินทรัพย์	1,642.13	100.00	1,751.15	100.00	1,869.80	100.00	1,161.19	100.00
หนี้สินหมุนเวียน								
เงินเบิกเกินบัญชีธนาคาร	5.73	0.35	8.09	0.46	-	-	-	-
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น	111.54	6.79	256.67	14.66	83.55	4.47	83.09	7.16
เจ้าหนี้ค่าเงินลงทุนในการร่วมค้า	-	-	-	-	48.25	2.58	-	-
ส่วนของเงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบัน การเงินที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	0.33	0.02	362.48	20.70	563.89	30.16	-	-
ส่วนของเงินกู้ยืมระยะยาวจากบุคคล อื่นที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	48.00	2.92	-	-	0.45	0.02	32.90	2.83
หนี้สินตามสัญญาเช่าการเงินที่ถึง กำหนดชำระภายในหนึ่งปี	0.73	0.04	0.34	0.02	1.39	0.07	1.40	0.12
เงินกู้ยืมระยะสั้นจากบุคคลและกิจการ ที่เกี่ยวข้องกัน	42.33	2.58	40.00	2.28	40.00	2.14	42.96	3.70
เงินรับล่วงหน้าจากการขายที่ดิน	-	-	-	-	165.00	8.82	-	-
เงินมัดจำและเงินรับล่วงหน้าจากลูกค้า	-	-	-	-	67.46	3.61	20.36	1.75
ภาษีเงินได้นิติบุคคลค้างจ่าย	0.63	0.04	5.61	0.32	2.46	0.13	20.15	1.74
รวมหนี้สินหมุนเวียน	209.29	12.75	673.19	38.44	972.44	52.01	200.85	17.30
หนี้สินไม่หมุนเวียน								
เงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน	940.42	57.27	527.87	30.14	151.90	8.12	151.65	13.06
เงินกู้ยืมระยะยาวจากบุคคลอื่น	-	-	-	-	48.02	2.57	-	-
หนี้สินตามสัญญาเช่าการเงิน	0.46	0.03	0.12	0.01	2.58	0.14	1.69	0.15

งบแสดงฐานะการเงิน (งบการเงินรวม)	ตรวจสอบแล้ว ณ วันที่ 31 ธันวาคม						สอบทานแล้ว ณ วันที่ 30 กันยายน	
	2561		2562 (ปรับปรุงใหม่)		2563		2564	
	จำนวน (ล้านบาท)	ร้อยละ	จำนวน (ล้านบาท)	ร้อยละ	จำนวน (ล้านบาท)	ร้อยละ	จำนวน (ล้านบาท)	ร้อยละ
ประมาณการหนี้สินไม่หมุนเวียน สำหรับผลประโยชน์พนักงาน	0.59	0.04	1.33	0.08	1.97	0.11	2.26	0.19
หนี้สินภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี	-	-	2.98	0.17	1.66	0.09	0.26	0.02
รวมหนี้สินไม่หมุนเวียน	941.47	57.33	532.30	30.40	206.13	11.02	155.86	13.42
รวมหนี้สิน	1,150.76	70.08	1,205.49	68.84	1,178.57	63.03	356.71	30.72
ส่วนของผู้ถือหุ้น								
ทุนเรือนหุ้น								
ทุนจดทะเบียนหุ้นสามัญ 1,323,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 0.50 บาท	-	-	-	-	661.50	35.38	661.50	56.97
ทุนที่ออกและชำระแล้ว หุ้นสามัญ 1,209,384,615 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 0.50 บาท	-	-	-	-	604.69	32.34	604.69	52.08
ทุนจดทะเบียนหุ้นสามัญ 1,123,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 1 บาท	1,123.00	68.39	1,123.00	64.13	-	-	-	-
ทุนที่ออกและชำระแล้ว หุ้นสามัญ 1,123,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 1 บาท	1,123.00	68.39	1,123.00	64.13	-	-	-	-
ส่วนเกิน (ต่ำ) มูลค่าหุ้นสามัญ	(169.07)	(10.30)	(169.07)	(9.65)	18.82	1.01	3.41	0.29
ส่วนทุนจากการจ่ายโดยใช้หุ้นเป็น เกณฑ์	9.17	0.56	9.17	0.52	9.17	0.49	9.17	0.79
ส่วนต่างจากการเปลี่ยนสัดส่วนเงิน ลงทุนในบริษัทย่อย	(2.57)	(0.16)	(2.57)	(0.15)	(2.57)	(0.14)	(2.57)	(0.22)
ส่วนปรับปรุงทุนจากการซื้อธุรกิจแบบ ย้อนกลับ	(301.04)	(18.33)	(301.04)	(17.19)	216.04	11.55	231.45	19.93
ขาดทุนสะสม	(177.49)	(10.81)	(125.04)	(7.14)	(168.08)	(8.99)	(58.84)	(5.07)
รวมส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัทใหญ่	482.00	29.35	534.45	30.52	678.07	36.26	787.31	67.80
ส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม	9.37	0.57	11.21	0.64	13.16	0.70	17.18	1.48
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	491.37	29.92	545.66	31.16	691.23	36.97	804.48	69.28
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	1,642.13	100.00	1,751.15	100.00	1,869.80	100.00	1,161.19	100.00

งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ

งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ (งบการเงินรวม)	ตรวจสอบแล้ว ประจำปีสิ้นสุด วันที่ 31 ธันวาคม						สอบทานแล้ว ณ วันที่ 30 กันยายน	
	2561		2562 (ปรับปรุงใหม่)		2563		9 เดือนแรก ปี 2564	
	จำนวน (ล้านบาท)	ร้อยละ	จำนวน (ล้านบาท)	ร้อยละ	จำนวน (ล้านบาท)	ร้อยละ	จำนวน (ล้านบาท)	ร้อยละ
รายได้								
รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์	198.30	99.70	507.94	99.49	810.42	98.01	545.21	82.33
กำไรจากการขายที่ดิน	-	-	-	-	-	-	105.25	15.89
รายได้จากการยกเลิกสัญญา	-	-	-	-	-	-	8.25	1.25
รายได้จากการถูกเวนคืนที่ดิน	-	-	-	-	11.01	1.33	-	-
รายได้อื่น ๆ	0.59	0.30	2.62	0.51	5.45	0.66	3.49	0.53
รวมรายได้	198.89	100.00	510.56	100.00	826.88	100.00	662.19	100.00
ค่าใช้จ่าย								
ต้นทุนขายอสังหาริมทรัพย์	(143.39)	(72.10)	(365.68)	(71.62)	(609.41)	(73.70)	(419.52)	(63.35)
ต้นทุนในการจัดจำหน่าย	(36.68)	(18.44)	(38.01)	(7.44)	(61.50)	(7.44)	(47.31)	(7.14)
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	(29.09)	(14.63)	(41.83)	(8.19)	(58.78)	(7.11)	(36.26)	(5.48)
ขาดทุนจากการจำหน่ายเงินลงทุนใน บริษัทย่อย	(5.06)	(2.54)	-	-	-	-	-	-
ค่าใช้จ่ายในการรวมธุรกิจ	(147.51)	(74.17)	-	-	-	-	-	-
ค่าใช้จ่ายจากการจ่ายโดยให้หุ้นเป็น เกณฑ์	(9.48)	(4.77)	-	-	-	-	-	-
รวมค่าใช้จ่าย	(371.21)	(186.64)	(445.52)	(87.26)	(729.69)	(88.25)	(503.09)	(75.97)
กำไร (ขาดทุน) จากกิจกรรม ดำเนินงาน	(172.32)	(86.64)	65.04	12.73	97.19	11.75	159.10	24.03
รายได้ทางการเงิน	2.09	1.05	2.86	0.56	0.92	0.11	0.06	0.01
ต้นทุนทางการเงิน	(26.89)	(13.52)	(10.24)	(2.01)	(21.52)	(2.60)	(11.62)	(1.75)
ส่วนแบ่งกำไร (ขาดทุน) จากเงิน ลงทุนในการร่วมค้า	-	-	-	-	(3.06)	(0.37)	(3.82)	(0.58)
กำไร (ขาดทุน) ก่อนค่าใช้จ่าย ภาษีเงินได้	(197.12)	(99.11)	57.66	11.29	73.54	8.89	143.72	21.70
(ค่าใช้จ่าย) รายได้ภาษีเงินได้	6.47	3.25	(12.72)	(2.49)	(14.35)	(1.73)	(30.46)	(4.60)
กำไร (ขาดทุน) สำหรับปี	(190.65)	(95.86)	44.94	8.80	59.19	7.16	113.25	17.10
กำไร (ขาดทุน) เบ็ดเสร็จอื่น สำหรับปี								
ผลกำไร (ขาดทุน) จากการวัดมูลค่า ใหม่ของผลประโยชน์พนักงานที่ กำหนดไว้	-	-	(0.43)	(0.08)	-	-	-	-
ภาษีเงินได้	-	-	0.09	0.02	-	-	-	-

งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ (งบการเงินรวม)	ตรวจสอบแล้ว ประจำปีสิ้นสุด วันที่ 31 ธันวาคม						สอบทานแล้ว ณ วันที่ 30 กันยายน	
	2561		2562 (ปรับปรุงใหม่)		2563		9 เดือนแรก ปี 2564	
	จำนวน (ล้านบาท)	ร้อยละ	จำนวน (ล้านบาท)	ร้อยละ	จำนวน (ล้านบาท)	ร้อยละ	จำนวน (ล้านบาท)	ร้อยละ
กำไร (ขาดทุน) เบ็ดเสร็จรวม สำหรับปี	(190.65)	(95.86)	44.60	8.74	59.19	7.16	113.25	17.10

งบกระแสเงินสด

หน่วย : ล้านบาท

งบกระแสเงินสด (งบการเงินรวม)	ตรวจสอบแล้ว ณ วันที่ 31 ธันวาคม			สอบทานแล้ว ณ วันที่ 30 กันยายน
	2561	2562	2563	2564
เงินสดสุทธิที่ได้มาจาก (ใช้ไปใน) กิจกรรมดำเนินงาน	(170.73)	37.56	366.57	552.91
เงินสดสุทธิที่ได้มาจาก (ใช้ไปใน) กิจกรรมลงทุน	26.01	(0.13)	(141.84)	(76.59)
เงินสดสุทธิที่ได้มาจาก (ใช้ไปใน) กิจกรรมจัดหาเงิน	171.04	(104.23)	(51.44)	(581.42)
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดเพิ่มขึ้น (ลดลง) - สุทธิ	26.32	(66.80)	173.30	(105.11)
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ณ วันต้นงวด	60.19	86.51	19.71	193.01
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ณ วันสิ้นงวด	86.51	19.71	193.01	87.90

บริษัทฯ ขอรับรองว่าสารสนเทศที่ได้รายงานไว้ในสรุปข้อมูลสนเทศฉบับนี้ถูกต้อง

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณา

ขอแสดงความนับถือ

บริษัท แอสเซท ไฟว์ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

(นายเกรียงไกร ศิระวณิชการ)

ประธานกรรมการบริษัท

(นายศุภโชค ปัญญทรัพย์)

กรรมการผู้จัดการ