**ส่วนที่1**

**การประกอบธุรกิจ**

**1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ**

**1.1 วิสัยทัศน์และพันธกิจ**

บริษัทมีเป้าหมายที่จะเป็นผู้นำในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ของประเทศไทย โดยมุ่งเน้นการพัฒนาโครงการที่พักอาศัยประเภทบ้านเดี่ยวและอาคารชุดพักอาศัย และโครงการเชิงพาณิชย์ในรูปแบบอาคาร สำนักงานและพื้นที่ค้าปลีกที่มีคุณภาพเพื่อขายหรือให้เช่าแก่กลุ่มลูกค้าเป้าหมายตามแต่ละระดับราคาและความต้องการ เพื่อตอบสนองความต้องการที่หลากหลายของกลุ่มลูกค้า

**1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ**

บริษัท แกรนด์ คาแนล แลนด์ จำกัด (มหาชน) (“บริษัท” หรือ “จี-แลนด์”) เดิมชื่อบริษัท มีเดีย ออฟ มีเดียส์ จำกัด (มหาชน) (“มีเดียส์”) ก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 22 เมษายน 2528 ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรกจำนวน 200,000 บาท และเข้าเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย นับตั้งแต่วันที่ 8 กุมภาพันธ์ 2539 ซึ่งขณะนั้นประกอบธุรกิจผลิตรายการโทรทัศน์และจำหน่ายเวลาโฆษณาในรายการโทรทัศน์

บริษัทได้มีการเปลี่ยนแปลงการดำเนินธุรกิจครั้งสำคัญด้วยที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2552 เมื่อวันที่ 17 ธันวาคม 2552 ได้มีมติอนุมัติการเข้าทำรายการได้มาซึ่งสินทรัพย์ในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ด้วยกระบวนการโอนกิจการทั้งหมด (Entire Business Transfer : EBT) จาก บริษัท แกรนด์ คาแนล จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทในกลุ่มเจริญกฤษ และการซื้อสินทรัพย์จากกลุ่มรัตนรักษ์ ซึ่งการเข้าทำรายการดังกล่าวถือเป็นการจดทะเบียนกับตลาดหลักทรัพย์ทางอ้อม (Backdoor Listing) และส่งผลให้บริษัทมีการเปลี่ยนแปลงการดำเนินธุรกิจครั้งสำคัญ โดยการเปลี่ยนจากธุรกิจโทรทัศน์ไปสู่ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ และกลุ่มเจริญกฤษได้เข้ามาเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่และเป็นผู้บริหารหลักของบริษัท โดยเมื่อวันที่ 21 มกราคม 2553 ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยได้อนุมัติรับหุ้นสามัญของบริษัท เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียน พร้อมทั้งปรับย้ายหมวดธุรกิจจากหมวดธุรกิจสื่อและสิ่งพิมพ์ภายใต้กลุ่มอุตสาหกรรมบริการ ไปสู่หมวดพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ภายใต้กลุ่มอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์และก่อสร้าง และเมื่อวันที่ 6 พฤษภาคม 2553 ได้มีการจดทะเบียนเปลี่ยนชื่อบริษัทเป็น บริษัท แกรนด์ คาแนล แลนด์ จำกัด (มหาชน) และใช้ชื่อย่อหลักทรัพย์ว่า “GLAND”

ทั้งนี้ ณ สิ้นปี 2559 บริษัทมีทุนจดทะเบียนจำนวน 6,535 ล้านบาท และมีทุนที่ออกและเรียกชำระแล้วจำนวน 5,909 ล้านบาท

**1.3 โครงสร้างการถือหุ้น**

บริษัทและบริษัทย่อยดำเนินธุรกิจหลัก คือ ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ดังนี้

79.57%

100%

100%

100%

100%

100%

100%

บจก. เบย์วอเตอร์

บจก.จีแลนด์ รีท แมเนจเม้นท์

บจก. จี แลนด์

พร็อพเพอร์ตี้ แมเนจเม้นท์

บจก. พระราม 9 สแควร์

บจก. พระราม 9

สแควร์ โฮเต็ล

**บริษัท แกรนด์ คาแนล แลนด์ จำกัด (มหาชน)**

บจก. เบ็ล ดีเวลลอปเมนท์

บจก. เบ็ล แอสเซทส์

บจก. สเตอร์ลิง อีควิตี้

บจก.รัชดา แอสเซท

โฮลดิ้ง

93.09%

50%

**2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ**

**บริษัท แกรนด์ คาแนล แลนด์ จำกัด (มหาชน) (“GLAND”)**

ปัจจุบันมีทุนจดทะเบียน 6,535,484,202 บาท ทุนเรียกชำระแล้วจำนวน 5,908,928,627 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญ 5,908,928,627 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท ปัจจุบัน บริษัทมีโครงการที่เปิดดำเนินการแล้ว ได้แก่ โครงการเดอะไนน์ ทาวเวอร์ส แกรนด์พระราม 9 พื้นที่ค้าปลีกให้เช่า โครงการ The Shoppes @ the Ninth และอยู่ในระหว่างดำเนินการพัฒนาโครงการอาคารสูง Super Tower พร้อมด้วยส่วนอาคารหอประชุม และโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย ได้แก่ โครงการเบ็ล สกาย คอนโดมิเนียม รวมถึงการให้บริการรับบริหารการขาย การตลาด งานก่อสร้างและบริหารโครงการที่พักอาศัย

**บริษัท เบ็ล ดีเวลลอปเมนท์ จำกัด (“เบ็ล”)**

ก่อตั้งขึ้นในปี 2537 ปัจจุบัน มีทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้วจำนวน 2,064,261,300 บาท แบ่งออกเป็น หุ้นสามัญจำนวน 20,642,613 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท ปัจจุบัน เบ็ล มีโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย ได้แก่ โครงการคอนโดมิเนียม เบ็ล แกรนด์ พระราม 9 และ พื้นที่ค้าปลีกให้เช่า โครงการ The Shoppes @ Belle

**บริษัท สเตอร์ลิง อีควิตี้ จำกัด (“สเตอร์ลิง”)**

จดทะเบียนก่อตั้งขึ้นในปี 2539 ปัจจุบันสเตอร์ลิงมีทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้วจำนวน 500 ล้านบาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 5 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท ปัจจุบัน บริษัทฯ มีโครงการอาคารสำนักงานให้เช่า ยูนิลีเวอร์ เฮ้าส์ ซึ่งเปิดดำเนินการแล้ว นอกจากนั้นบริษัทยังอยู่ในระหว่างการพัฒนาโครงการโรงแรมในบริเวณโครงการ เดอะ แกรนด์ พระราม 9

**บริษัท พระราม9 สแควร์ จำกัด (“พระราม9”)**

จดทะเบียนก่อตั้งขึ้นในปี 2538 ปัจจุบัน พระราม9 มีทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้วจำนวน 1,900 ล้านบาท แบ่งออกเป็น หุ้นสามัญจำนวน 19 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท ปัจจุบัน พระราม 9 อยู่ในระหว่างการพัฒนาโครงการอาคารสำนักงานให้เช่า จี ทาวเวอร์ แกรนด์ พระราม 9 ซึ่งเริ่มเปิดดำเนินการบางส่วนในไตรมาส 3 ปี 2559

**บริษัท จี แลนด์ พร็อพเพอร์ตี้ แมเนจเน้นท์ จำกัด (“GPROP”)**

จดทะเบียนก่อตั้งขึ้นในปี 2538 ในชื่อ บริษัท บีบีทีวี มาร์เก็ตติ้ง จำกัด และได้เปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท จี แลนด์ พร็อพเพอร์ตี้ แมเนจเน้นท์ จำกัด ในปี 2557 ปัจจุบันมีทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้วจำนวน 500 ล้านบาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 5 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท โดย GPROP มีที่ดินในโครงการ เดอะ แกรนด์ พระราม9 ซึ่งบริษัทฯ อยู่ระหว่างพัฒนาโครงการพื้นที่ค้าปลีกให้เช่า (“Arcade”)

**บริษัท เบ็ล แอสเซทส์ จำกัด (“Belle Assets”)**

จดทะเบียนก่อตั้งขึ้นในปี 2545 ในชื่อ บริษัท ต้นสน เพลินจิต จำกัด และได้เปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท เบ็ล แอสเซทส์ จำกัด เมื่อปี 2557 ปัจจุบันมีทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้วจำนวน 11 ล้านบาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 1,100,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท ปัจจุบัน Belle Assets มีที่ดินเปล่าบริเวณแกรนด์ คาแนล ดอนเมือง ที่รอการพัฒนา

**บริษัท พระราม9 สแควร์ โฮเต็ล จำกัด (“พระราม9 โฮเต็ล”)**

จดทะเบียนก่อตั้งขึ้นในปี 2538 ปัจจุบัน พระราม9 โฮเต็ล มีทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้วจำนวน 16 ล้านบาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 1 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 16 บาท ปัจจุบัน ยังไม่มีการประกอบธุรกิจใดๆ

**บริษัท เบย์วอเตอร์ จำกัด (“เบย์วอเตอร์”)**

จดทะเบียนก่อตั้งขึ้นในปี 2557 โดยเป็นการเข้าร่วมลงทุนระหว่าง บริษัท รัชดา แอสเซท โฮลดิ้ง จำกัด (“รัชดา แอสเซท โฮลดิ้ง”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท กับ บริษัท ยูนิคอร์น เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด (มหาชน) (“ยูนิคอร์น เอ็นเตอร์ไพรส์”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท บีทีเอส กรุ๊ป โฮลดิ้งส์ จำกัด (มหาชน) ในสัดส่วนร้อยละ 50 : 50 มีทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้วจำนวน 10 ล้านบาท แบ่งออกเป็น หุ้นสามัญจำนวน 100,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท โดย รัชดา แอสเซท โฮลดิ้ง และ ยูนิคอร์น เอ็นเตอร์ไพรส์ มีความตั้งใจที่จะใช้บริษัทร่วมทุนนี้ ในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เฉพาะโครงการร่วมกัน ปัจจุบัน เบย์วอเตอร์ มีที่ดินเปล่าบริเวณพหลโยธินที่อยู่ระหว่างศึกษาแนวทางการพัฒนาที่เหมาะสม

**บริษัท รัชดา แอสเซท โฮลดิ้ง จำกัด (“รัชดา แอสเซท”)**

จดทะเบียนก่อตั้งขึ้นในปี 2559 มีทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้วจำนวน 6,000,000 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญ 600,000 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท ปัจจุบัน เป็นผู้ถือหุ้นของบริษัท เบย์วอเตอร์ จำกัด

**บริษัท จีแลนด์ รีท แมเนจเม้นท์ จำกัด (“จีแลนด์ รีท”)**

จดทะเบียนก่อตั้งขึ้นในปี 2559 มีทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้วจำนวน 10,000,000 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญ 1,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท จัดตั้งขึ้นเพื่อเป็นผู้จัดการกองทรัสต์ของทรัสต์เพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ ปัจจุบัน จีแลนด์ รีท ได้รับอนุญาตจากสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ให้เป็นผู้จัดการกองทรัสต์เมื่อวันที่ 22 ธันวาคม 2559

ตารางแสดงโครงสร้างรายได้ของกลุ่มบริษัท ปี 2557 – ปี 2559 ตามงบการเงินรวม

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **ประเภทธุรกิจ** | **ดำเนินการโดย** | **% การถือหุ้น** | **พ.ศ. 2559** | | **พ.ศ. 2558** | | **พ.ศ. 2557**  **(ปรับปรุงใหม่)** | |
| **ของบริษัท** |
| **(ณ 31 ธ.ค. 59)** | **ล้านบาท** | **%** | **ล้านบาท** | **%** | **ล้านบาท** | **%** |
| ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ - เพื่อการขาย | บจก. เบ็ล ดีเวลลอปเมนท์ | 79.57% | 1,689.00 | 46.87% | 3,162.53 | 61.29% | 4,322.42 | 75.49% |
| บจก. สเตอร์ลิง อีควิตี้ | 100.00% | - | 0.00% | - | 0.00% | 18.22 | 0.32% |
| ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ - เพื่อให้เช่า | บมจ. แกรนด์ คาแนล แลนด์ | - | 469.95 | 13.04% | 448.07 | 8.68% | 240.34 | 4.20% |
| บจก. เบ็ล ดีเวลลอปเมนท์ | 79.57% | 102.20 | 2.84% | 80.61 | 1.56% | 37.20 | 0.65% |
| บจก. สเตอร์ลิง อีควิตี้ | 100.00% | 230.71 | 6.40% | 230.41 | 4.47% | 10.45 | 0.18% |
| บจก. จี แลนด์ พร็อพเพอร์ตี้ แมเนจเม้นท์ | 100.00% | - | 0.00% | 1.25 | 0.02% | 1.25 | 0.02% |
| บจก. พระราม 9 สแควร์ | 93.09% | 114.13 | 3.17% | - | - | - | - |
| ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ – รับบริหารโครงการ และบริการต่างๆ | บมจ. แกรนด์ คาแนล แลนด์ | - | 48.24 | 1.34% | 29.39 | 0.57% | 49.69 | 0.87% |
| กำไรจากการเปลี่ยนแปลงมูลค่ายุติธรรม และอื่นๆ | บมจ. แกรนด์ คาแนล แลนด์ และบริษัทย่อย | - | 949.36 | 26.34% | 1,207.82 | 23.41% | 1,045.95 | 18.27% |
| **รวม** | | | **3,603.59** | **100.00%** | **5,160.08** | **100.00%** | **5,725.52** | **100.00%** |

**2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ**

บริษัทดำเนินธุรกิจพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ในหลายรูปแบบ โดยสามารถจำแนกกลุ่มผลิตภัณฑ์ของบริษัทได้เป็น 2 ลักษณะ คือ อสังหาริมทรัพย์เพื่อการขาย และอสังหาริมทรัพย์เพื่อให้เช่า นอกจากนั้นบริษัทยังมีรายได้บางส่วนจากการรับจ้างบริหารโครงการอีกด้วย ทั้งนี้สามารถจำแนกโครงการต่างๆของบริษัท ได้ดังนี้

**2.1.1 โครงการ เดอะ แกรนด์ พระราม 9 (The Grand Rama 9)**  granrama9

ปัจจุบันบริษัทอยู่ในระหว่างการพัฒนาโครงการเดอะ แกรนด์ พระราม 9 ซึ่งเป็นโครงการอสังหาริมทรัพย์ขนาดใหญ่บนพื้นที่ประมาณ 73 ไร่ ตั้งอยู่บนถนนพระราม 9 ตัดถนนรัชดาภิเษก (มีทางเชื่อมสู่สถานีรถไฟฟ้าใต้ดิน สถานีพระราม 9 ทางออกที่ 3) ที่สามารถเชื่อมต่อถนนสำคัญหลายสายซึ่งเป็นทำเลที่มีศักยภาพในการตอบรับทุกการเดินทาง โดยบริษัทมีเป้าหมายที่จะพัฒนาโครงการดังกล่าวให้มีลักษณะเป็นย่านศูนย์กลางธุรกิจ (Central Business District) แห่งใหม่ใจกลางกรุงเทพมหานคร โครงการเดอะ แกรนด์ พระราม 9 ประกอบด้วยอาคารสำนักงาน พื้นที่ค้าปลีก หอประชุม โรงแรม และอาคารชุดพักอาศัย ดังต่อไปนี้

| **ชื่อโครงการ** | **ประเภทหลักของโครงการ** | **สถานะของโครงการ ณ วันที่ 31 ธ.ค. 2559** |
| --- | --- | --- |
| 1. โครงการเบ็ล แกรนด์ พระราม 9 | อาคารชุดพักอาศัย | เริ่มเปิดดำเนินงานในเดือน กันยายน 2555 |
| 1. โครงการเดอะไนน์ ทาวเวอร์ส แกรนด์ พระราม 9 | อาคารสำนักงาน | เริ่มเปิดดำเนินงานในเดือน กุมภาพันธ์ 2557 |
| 1. โครงการยูนิลีเวอร์ เฮาส์ แกรนด์ พระราม 9 | อาคารสำนักงาน | เริ่มเปิดดำเนินงานในเดือน ธันวาคม 2557 |
| 1. โครงการจี ทาวเวอร์ แกรนด์ พระราม 9 | อาคารสำนักงาน | เริ่มเปิดดำเนินงานบางส่วนในไตรมาส 3 ปี 2559 |
| 1. โครงการ Super Tower และศูนย์ประชุม | อาคารสำนักงาน และหอประชุม | อยู่ระหว่างการพัฒนา โดยคาดว่าจะเปิดดำเนินการบางส่วน ในไตรมาส 1 ปี 2564 และ ไตรมาส 1 ปี 2561 ตามลำดับ |
| 1. โครงการ Arcade | พื้นที่ค้าปลีก | อยู่ระหว่างการพัฒนา  โดยคาดว่าจะเปิดดำเนินการในไตรมาส 4 ปี 2560 |
| 1. โครงการโรงแรม | โรงแรม | อยู่ระหว่างการพัฒนา โดยคาดว่าจะแล้วเสร็จ ภายในปี 2562 |
| 1. โครงการเดอะ ช็อปปส์ แกรนด์ พระราม 9 | พื้นที่ค้าปลีก ร้านค้า ร้านอาหาร โดยจะตั้งอยู่ที่ ชั้นใต้ดิน ชั้น 1 หรือ ชั้น 2 ของ  แต่ละโครงการที่อยู่ในโครงการเดอะ แกรนด์ พระราม 9 | เริ่มเปิดดำเนินการแล้วในส่วนของโครงการเบ็ล แกรนด์ พระราม 9 โครงการเดอะไนน์ ทาวเวอร์ส และโครงการ ยูนิลีเวอร์ เฮ้าส์ |

ด้านหน้าของโครงการด้านถนนรัชดาภิเษกเป็นที่ตั้งของศูนย์การค้าเซ็นทรัลพลาซา แกรนด์ พระราม 9 ซึ่งสร้างเสร็จและโอนขายอาคารให้แก่ บริษัท เซ็นทรัลพัฒนาไนน์สแควร์ จำกัด ปลายปี พ.ศ. 2554 แล้ว

ภาพแสดงโครงการ เดอะ แกรนด์ พระราม 9



**7**

**6**

**5**

**4**

**3**

**2**

**1**

**โครงการ เดอะ แกรนด์ พระราม** 9

1. โครงการเบ็ล แกรนด์ พระราม 9

2. โครงการเดอะไนน์ ทาวเวอร์ส แกรนด์ พระราม 9

3. โครงการยูนิลีเวอร์ เฮ้าส์ แกรนด์ พระราม 9

4. โครงการจี ทาวเวอร์ แกรนด์ พระราม 9

5. โครงการโรงแรม

6. โครงการ Arcade

7. โครงการ Super Tower และส่วนศูนย์ประชุม

Central : โครงการศูนย์การค้า เซ็นทรัล พลาซา แกรนด์ พระราม 9



**รายละเอียดโครงการต่างๆในโครงการ เดอะ แกรนด์ พระราม 9**

**โครงการ เบ็ล แกรนด์ พระราม 9**

เป็นโครงการคอนโดมิเนียมที่พัฒนาขึ้น โดย บริษัท เบ็ล ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ซึ่งบริษัทเป็นผู้ถือหุ้นสัดส่วน ร้อยละ 79.57



ภาพแสดงโครงการเบ็ล แกรนด์ พระราม 9

รูปแบบโครงการเป็นคอนโดมิเนียมพักอาศัยเพื่อขายและพื้นที่ค้าปลีกให้เช่า (The Shoppes Grand Rama 9 @ Belle) โดยในส่วนของอาคารที่พักอาศัยมีจำนวน 8 อาคาร เป็นอาคารสูง 27 ชั้น 34 ชั้น 36 ชั้น 43 ชั้น อย่างละ 2 อาคาร พร้อมชั้นใต้ดิน ประกอบไปด้วยห้องพักจำนวนรวม 1,991 ยูนิต มีพื้นที่ก่อสร้างรวมทั้งสิ้น 356,546 ตารางเมตร โดยอาคารทั้งหมดตั้งอยู่บนส่วนโพเดียมสูง 6 ชั้น ซึ่งได้พัฒนาเป็นพื้นที่ค้าปลีกเพื่อให้เช่า จำนวน 2 ชั้น และพื้นที่สำหรับจอดรถยนต์จำนวน 4 ชั้น โครงการตั้งอยู่บริเวณแยกรัชดา-พระราม 9 ใกล้สี่แยก อ.ส.ม.ท. โดยโครงการห่างจากสถานีรถไฟฟ้ามหานคร สถานีพระราม 9 ประมาณ 400 เมตร

โครงการมีจุดเด่นที่สำคัญ คือ เป็นโครงการคอนโดมิเนียมสไตล์รีสอร์ท ที่มีพื้นที่สันทนาการขนาดใหญ่ ลักษณะสวนลอยฟ้า ที่ตั้งของโครงการอยู่ใจกลางกรุงเทพฯบริเวณแยกรัชดา-พระราม 9 ใกล้ทางด่วน รถไฟฟ้าใต้ดิน และรถไฟฟ้า Airport-Link ทำให้มีความสะดวกในการเดินทางเป็นอย่างมาก ทำเลที่ตั้งอยู่ติดกับศูนย์รวมความเจริญแห่งใหม่ ประกอบด้วย อาคารที่พัก สำนักงาน แหล่งช้อปปิ้งครบวงจร และศูนย์การค้าเซ็นทรัล พลาซ่า แกรนด์ พระราม 9 โครงการจัดเป็นหนึ่งในโครงการคอนโดมิเนียมที่มีศักยภาพสูงสำหรับการพักอาศัยแห่งหนึ่งของกรุงเทพมหานคร โดยมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นผู้ที่มีรายได้ในระดับปานกลางขึ้นไป

ราคาขายเฉลี่ยของห้องชุดคอนโดในโครงการอยู่ที่ประมาณ 84,000 บาทต่อตารางเมตร โดยห้องพักมีขนาดพื้นที่ตั้งแต่ 43 - 320 ตารางเมตร ยอดขายและยอดโอนรวม ณ เดือน ธันวาคม ปี 2559 เท่ากับ 1,919 และ 1,915 ยูนิต ตามลำดับ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 96.4 และ 96.2 ของจำนวนยูนิตทั้งหมด

สำหรับส่วนพื้นที่ค้าปลีกในโครงการ บริษัทมีเป้าหมายที่จะพัฒนาเป็นพื้นที่ช็อปปิ้งภายใต้รูปแบบ Urban Oasis หรือ ธรรมชาติกลางเมือง โดยมีพื้นที่ให้เช่ารวมทั้งสิ้น 9,922 ตารางเมตร (ไม่รวมพื้นที่ศูนย์อาหาร Food Court ขนาด 2,000 ตารางเมตร ที่บริษัทดำเนินการบริหารเอง) ยอดจองพื้นที่เช่าสิ้นสุด ณ เดือน ธันวาคม 2559 คิดเป็นพื้นที่รวมทั้งสิ้น 9,212 ตารางเมตร

**โครงการ เดอะไนน์ ทาวเวอร์ส แกรนด์ พระราม 9**



ภาพแสดงโครงการเดอะไนน์ ทาวเวอร์ส แกรนด์ พระราม 9

โครงการเดอะไนน์ ทาวเวอร์ส เป็นอาคารสำนักงานและค้าปลีกให้เช่า ในระดับ เกรด B+ ถึง A- จำนวน 2 อาคาร ตั้งอยู่ในบริเวณโครงการเดอะ แกรนด์ พระราม 9 ทั้งนี้ โครงการเดอะไนน์ ทาวเวอร์ส ตั้งอยู่เลขที่ 33/4 ถนน พระราม 9 แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10310 ประกอบด้วยอาคาร A สูง 36 ชั้น และอาคาร B สูง 34 ชั้น โดยมีพื้นที่ในส่วนใต้ดินและพื้นที่ชั้น 1 และ ชั้น 2 เป็นพื้นที่เช่าส่วนค้าปลีกและพื้นที่ส่วนกลางที่เชื่อมต่อกันระหว่างอาคาร A และอาคาร B พร้อมพื้นที่จอดรถบริเวณชั้น 3-10 ซึ่งสามารถจอดรถยนต์ได้ประมาณ 1,100 คัน โครงการตั้งอยู่บริเวณ แยกรัชดา-พระราม 9 โดยตั้งอยู่ด้านหลังโครงการศูนย์การค้า เซ็นทรัลพลาซา แกรนด์ พระราม 9

โครงการเดอะไนน์ ทาวเวอร์ส มีพื้นที่ใช้สอยรวมประมาณ 121,207 ตารางเมตร แบ่งเป็นพื้นที่ให้เช่าในส่วนอาคารสำนักงานประมาณ 59,882 ตารางเมตร พื้นที่สำหรับใช้เป็นห้องประชุมประมาณ 3,068 ตารางเมตร พื้นที่ให้เช่าในส่วนค้าปลีกประมาณ 5,771 ตารางเมตร พื้นที่จอดรถยนต์ประมาณ 31,195 ตารางเมตร พื้นที่เก็บของประมาณ 102 ตารางเมตร และพื้นที่ส่วนกลางประมาณ 21,189 ตารางเมตร ทั้งนี้ โครงการเดอะไนน์ ทาวเวอร์ส มีมูลค่าเงินลงทุนก่อสร้างของโครงการ ประมาณ 3,600 ล้านบาท และได้เริ่มดำเนินการในเดือนกุมภาพันธ์ 2557

จุดเด่นที่สำคัญของโครงการ ได้แก่ ทำเลที่ตั้งซึ่งอยู่บริเวณแยกรัชดา-พระราม 9 ใกล้ทางด่วน รถไฟฟ้ามหานคร และรถไฟฟ้า Airport-Link และราคาค่าเช่าระดับปานกลางซึ่งสอดคล้องกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

อัตราการเช่าพื้นที่ ณ สิ้นเดือน ธันวาคม ปี 2559 ในส่วนของพื้นที่สำนักงานและห้องประชุม ยอดจองพื้นที่เช่าคิดเป็นพื้นที่ประมาณ 61,278 ตารางเมตร ในส่วนของพื้นที่ค้าปลีก ยอดจองพื้นที่เช่าคิดเป็นพื้นที่ 3,362 ตารางเมตร

**โครงการ ยูนิลีเวอร์ เฮ้าส์ แกรนด์ พระราม 9**



ภาพแสดงโครงการ ยูนิลีเวอร์ เฮ้าส์ แกรนด์ พระราม 9

โครงการยูนิลีเวอร์ เฮ้าส์ แกรนด์พระราม 9 พัฒนาขึ้นโดย บริษัท สเตอร์ลิง อิควิตี้ จำกัด (บริษัทถือหุ้นอยู่ในสัดส่วนร้อยละ 100) เป็นโครงการอาคารสำนักงานและค้าปลีกให้เช่า ในระดับ A จำนวน 1 อาคาร ตั้งอยู่ในบริเวณโครงการเดอะ แกรนด์ พระราม 9 ทั้งนี้ โครงการยูนิลีเวอร์ เฮ้าส์ ตั้งอยู่เลขที่ 161 ถนน พระราม 9 แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10310 เป็นอาคารสูง 12 ชั้น และมีชั้นใต้ดิน 1 ชั้น พร้อมพื้นที่จอดรถบริเวณชั้น 3-6 ซึ่งสามารถจอดรถยนต์ได้ประมาณ 410 คัน

โครงการยูนิลีเวอร์ เฮ้าส์ มีพื้นที่ใช้สอยรวมประมาณ 46,825 ตร.ม. แบ่งเป็นพื้นที่ให้เช่าในส่วนอาคารสำนักงานประมาณ 18,527 ตร.ม. พื้นที่ในส่วนค้าปลีกประมาณ 3,741 ตร.ม. พื้นที่จอดรถยนต์ประมาณ 13,380 ตร.ม. และพื้นที่อื่น ๆ ประมาณ 11,177 ตร.ม. ทั้งนี้ โครงการยูนิลีเวอร์ เฮ้าส์ มีมูลค่าเงินลงทุนก่อสร้างของโครงการโดยประมาณ 1,600 ล้านบาท และได้เริ่มดำเนินการในเดือนธันวาคม 2557

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นผู้เช่าพื้นที่สำนักงานระดับ A โดยปัจจุบันกลุ่มยูนิลีเวอร์ได้ทำสัญญาเช่าพื้นที่ส่วนอาคารสำนักงานของโครงการแล้วทั้งหมดเป็นระยะเวลา 20 ปี (คงเหลือเป็นระยะเวลาประมาณ 18 ปี) โดยมีอัตราค่าเช่าตามสัญญา 640 บาทต่อตารางเมตร และสามารถปรับค่าเช่าเพิ่มในอัตราร้อยละ12.5 ทุก 3 ปี ในส่วนของพื้นที่ค้าปลีก อัตราการเช่าพื้นที่ ณ สิ้นเดือน ธันวาคม ปี 2559 ยอดจองพื้นที่เช่าคิดเป็นพื้นที่ 1,762 ตารางเมตร

**โครงการอาคารสำนักงาน จี ทาวเวอร์ แกรนด์ พระราม 9**



ภาพแสดงโครงการอาคารสำนักงาน จี ทาวเวอร์ แกรนด์ พระราม 9

เป็นโครงการอาคารสำนักงานและพื้นที่ค้าปลีกให้เช่าระดับ A พัฒนาขึ้นโดย บริษัท พระราม 9 สแควร์ จำกัด (บริษัทถือหุ้นอยู่ในสัดส่วนร้อยละ 93.09) ตั้งอยู่บนที่ดินตามสัญญาเช่าที่ดินระยะยาวรวม 43 ปี โดยมีพื้นที่เช่าในส่วนอาคารสำนักงานและส่วนพื้นที่ค้าปลีกรวมประมาณ 70,000 ตารางเมตร ลักษณะของตัวอาคาร ได้รับการออกแบบเป็นรูปตัว G ประกอบไปด้วยอาคารสูง 2 อาคาร สูง 40 ชั้น และ 30 ชั้น(เอน 8 องศา) และมีส่วนโพเดียมสูง 14 ชั้น ที่ตั้งของโครงการอยู่บริเวณแยกรัชดา-พระราม 9 โดยโครงการมีทางเชื่อมสู่สถานีรถไฟฟ้ามหานครสถานีพระราม 9 ทางออกที่ 3 และตั้งอยู่ติดกับศูนย์การค้าเซ็นทรัลพลาซา แกรนด์ พระราม 9 กลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นผู้เช่าพื้นที่สำนักงานในระดับ A

มูลค่าเงินลงทุนก่อสร้างของโครงการโดยประมาณ 3,800 ล้านบาท โดยโครงการได้เริ่มเปิดดำเนินงานบางส่วนในไตรมาส 3 ปี 2559 และคาดว่าจะเริ่มเปิดดำเนินการทั้งโครงการ ได้ภายในช่วงไตรมาส 1 ปี 2560

**โครงการ Super Tower ศูนย์ประชุม และ Arcade**



**ศูนย์ประชุม**

**Arcade**

**Super Tower**

ภาพแสดงโครงการ Super Tower ศูนย์ประชุม และ Arcade

โครงการพัฒนาขึ้นบนที่ดินในโครงการ เดอะ แกรนด์ พระราม 9 มีขนาดพื้นที่รวม 19 ไร่ 2 งาน 40.91 ตารางวา มีลักษณะเป็นโครงการแบบ Mixed-use ประกอบไปด้วย 3 อาคาร ได้แก่ อาคารหลัก (Super Tower) สูง 125 ชั้น อาคารศูนย์ประชุม และอาคาร Arcade โดยมีพื้นที่ก่อสร้างรวมทั้งสิ้น 322,645 ตารางเมตร เมื่อแล้วเสร็จคาดว่าจะเป็นโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่มีความสูงที่สุดในประเทศและติดอันดับ 1 ใน 10 ของโลก โดยมีระยะเวลาก่อสร้างและกำหนดเปิดดำเนินการ ตามรายละเอียดดังนี้

| **โครงการ** | **ลักษณะการใช้ประโยชน์พื้นที่** | **ระยะเวลาออกแบบ/ก่อสร้าง** | **ปีที่คาดว่าจะเริ่มเปิดดำเนินงาน** |
| --- | --- | --- | --- |
| 1. Super Tower | * พื้นที่อาคารสำนักงานให้เช่าระดับพรีเมี่ยม * พื้นที่ค้าปลีกให้เช่า | 6 ปี | ไตรมาส 1 ปี 2564 |
| 1. ศูนย์ประชุม | * พื้นที่จัดประชุม จัดแสดงสินค้าและนิทรรศการ * พื้นที่ค้าปลีกให้เช่า | 2 ปี | ไตรมาส 1 ปี 2561 |
| 1. Arcade | * พื้นที่ค้าปลีกให้เช่า * ลานจอดรถ | 1.5 ปี | ไตรมาส 4 ปี 2560 |

การพัฒนาโครงการดังกล่าว บริษัทได้ดำเนินการศึกษาและออกแบบพื้นที่โครงการให้มีลักษณะการใช้งานที่เหมาะสม เพื่อสามารถรองรับความต้องการของทุกกลุ่มลูกค้าและนักธุรกิจที่เข้ามาใช้บริการได้อย่างครบวงจร รวมทั้งตอบสนองการดำเนินชีวิตของผู้ที่อยู่อาศัยในพื้นที่ข้างเคียง โดยพื้นที่เช่าสำหรับส่วนสำนักงาน ศูนย์ประชุม และร้านค้าปลีกบนพื้นที่โครงการ มีจำนวนประมาณทั้งสิ้น 149,083 ตารางเมตร

**โครงการศูนย์การค้า เซ็นทรัล พลาซา แกรนด์ พระราม 9**

โครงการศูนย์การค้า เซ็นทรัล พลาซา แกรนด์ พระราม 9 (เป็นบริษัทที่ถือหุ้นใหญ่โดยกลุ่มเซ็นทรัลพัฒนา ปัจจุบัน พระราม 9 ถือหุ้นร้อยละ 3.27 ในบริษัท) สร้างเสร็จและโอนขายให้แก่ บริษัท เซ็นทรัลพัฒนาไนน์ สแควร์ จำกัด เมื่อปลายปี 2554 โครงการดังกล่าวถือเป็นส่วนช่วยเพิ่มความน่าสนใจให้พื้นที่โครงการ เดอะ แกรนด์ พระราม 9 ในส่วนอาคารสำนักงาน และส่วนอื่นๆ ที่จะพัฒนาเป็นจุดศูนย์กลางการค้าและธุรกิจที่มีความน่าสนใจมากยิ่งขึ้น

**2.1.2 โครงการเบ็ล สกาย คอนโดมิเนียม**

เป็นโครงการอาคารที่พักอาศัยประเภทห้องชุดคอนโดมิเนียมบนพื้นที่ก่อสร้างทั้งสิ้น 94,149 ตารางเมตร ประกอบไปด้วยห้องชุดจำนวนประมาณ 1,840 ยูนิต โครงการตั้งอยู่บนถนนกำแพงเพชร 6 (ถนนคู่ขนานกับถนนวิภาวดีรังสิต) เลียบกับทางรถไฟและพื้นที่โครงการอยู่ติดกับโรงแรมมิราเคิล แกรนด์ คอนเวนชั่น โดยมีจุดขายหลักของโครงการ คือ ความโดดเด่นของทำเลที่ตั้ง และความสะดวกสบายในการคมนาคมเพราะตั้งอยู่ติดถนนวิภาวดีรังสิต ดอนเมือง โทลเวย์ และอยู่ติดกับศูนย์ราชการ แจ้งวัฒนะ รวมถึงโครงการยังตั้งอยู่ติดกับโครงการรถไฟฟ้าสายสีแดงอีกด้วย

โครงการอยู่ระหว่างการทบทวนรูปแบบโครงการใหม่ให้สอดคล้องกับการปรับผังเมืองใหม่ของกรุงเทพมหานคร

* + 1. **อสังหาริมทรัพย์ที่บริษัทรับจ้างบริหาร**

โครงการแกรนด์ คาแนล ดอนเมือง โครงการ 1 และโครงการ 2



ภาพแสดงโครงการแกรนด์ คาแนล ดอนเมือง

โครงการแกรนด์ คาแนล ดอนเมือง โครงการ 1 และโครงการ 2 เป็นโครงการบ้านเดี่ยว ตั้งอยู่บริเวณดอนเมืองใกล้ทางด่วนขั้นที่ 2 และทางด่วนโทลเวย์ สำหรับโครงการ 1 ประกอบด้วยที่ดินจัดสรรจำนวน 194 แปลง ขณะที่โครงการ 2 ประกอบด้วยที่ดินจัดสรรจำนวน 199 แปลง ขนาดที่ดินของบ้านในโครงการมีขนาดตั้งแต่ 73 – 250 ตารางวา มีพื้นที่ใช้สอยภายในบ้านตั้งแต่ 197 - 408 ตารางเมตร มีราคาขายตั้งแต่ 6.5 – 25 ล้านบาท

จุดเด่นที่สำคัญของโครงการ เป็นโครงการบ้านเดี่ยวคุณภาพสูงที่มีสภาวะแวดล้อมและสาธารณูปโภคส่วนกลางที่ดีเยี่ยม รูปแบบโครงการเน้นการออกแบบให้ได้บรรยากาศโรแมนติคของนครเวนิส ประเทศอิตาลี ขณะที่ราคาขายอยู่ในระดับที่สามารถแข่งขันได้กับโครงการที่มีคุณภาพในระดับเดียวกัน กลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นผู้มีรายได้ปานกลางถึงสูง

ปัจจุบัน บริษัทเป็นผู้ถือสิทธิในการบริหารจัดการ บริหารการตลาดและบริหารการขายโครงการทั้ง 2 โครงการ โดยได้รับรายได้เป็นค่าจ้างงานบริหารโครงการ

**2.2 การตลาดและภาวะการแข่งขัน**

**(1) ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย**

กลุ่มลูกค้าสำหรับที่อยู่อาศัย จะเป็นกลุ่มลูกค้าบุคคลทั่วไป โดยเน้นกลุ่มรายได้ปานกลางจนถึงรายได้สูง

กลุ่มลูกค้าสำหรับอาคารสำนักงาน จะเน้นลูกค้ากลุ่มที่ต้องการใช้พื้นที่สำนักงานเกรด A เป็นหลักในโครงการอาคารสำนักงาน จี ทาวเวอร์ แกรนด์ พระราม 9, โครงการ ยูนิลีเวอร์ เฮ้าส์ และโครงการ Super Tower สำหรับอาคารเดอะไนน์ ทาวเวอร์ส แกรนด์ พระราม 9 จะเน้นกลุ่มลูกค้าในระดับ B+ ถึง A-

กลุ่มลูกค้า สำหรับพื้นที่ค้าปลีก จะครอบคลุมทุกกลุ่มไม่ว่าจะเป็นกลุ่มผู้เช่าระยะยาว ระยะสั้นและ ผู้เช่ารายย่อย ซึ่งขึ้นอยู่กับลักษณะพื้นที่ค้าปลีกนั้นๆ

**(2) นโยบายการกำหนดราคา**

การกำหนดราคาขายอสังหาริมทรัพย์และราคาค่าเช่าพื้นที่จะคำนึงถึงราคาตลาดโดยเทียบเคียงกับคู่แข่งในอุตสาหกรรมและพื้นที่ใกล้เคียงเป็นหลัก และพิจารณาทางด้านต้นทุนการพัฒนาโครงการพร้อมกันด้วย การปรับเพิ่มราคาจะขึ้นกับภาวะราคาตลาดและต้นทุนการบริหารโครงการเป็นสำคัญ

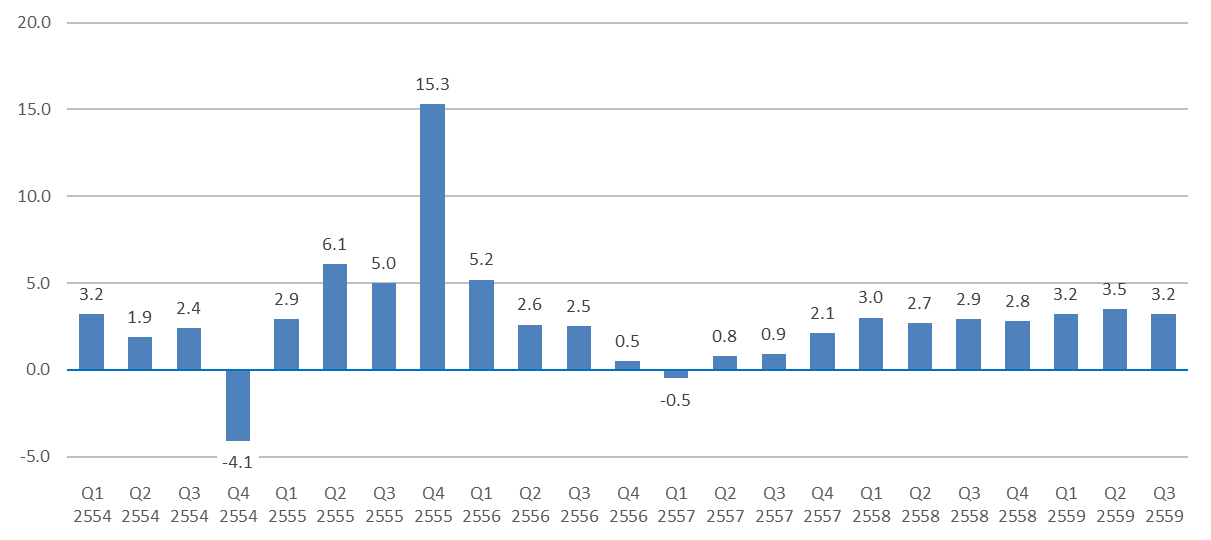
**(3) ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน**

**(3.1) สรุปสภาวะเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศไทยในปี พ.ศ. 2559**

จากรายงานของสำนักงานเศรษฐกิจการคลัง กระทรวงการคลัง นั้นสภาพเศรษฐกิจไทยในปี พ.ศ. 2559 ที่ผ่านมา สามารถขยายตัวได้ร้อยละ 3.2 เร่งขึ้นจากปีก่อนหน้าที่ขยายตัวร้อยละ 2.8 (ตามแผนภาพ 1) อันเป็นผลมาจากภาคธุรกิจมีอัตราการเติบโตสูง โดยมีปัจจัยสนับสนุนหลักจากการใช้จ่ายภาครัฐที่มีแนวโน้มขยายตัวต่อเนื่องเป็นสำคัญ ซึ่งได้รับอานิสงส์จากการเร่งรัดการเบิกจ่ายของรัฐบาล ประกอบกับโครงการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานภายใต้แผนปฏิบัติการด้านคมนาคมขนส่งในระยะเร่งด่วน พ.ศ. 2559 ที่มีความต่อเนื่อง ด้านการบริโภคภาคเอกชนมีแนวโน้มฟื้นตัวจากปีก่อนหน้า โดยได้รับแรงขับเคลื่อนจากมาตรการต่างๆ ของภาครัฐ เช่น มาตรการเงินโอนเพื่อผู้มีรายได้น้อยและมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจช่วงปลายปี ประกอบกับเงินเฟ้อและราคาน้ำมันที่อยู่ในระดับต่ำต่อเนื่อง ขณะที่การลงทุนภาคเอกชนมีแนวโน้มฟื้นตัวจากปีก่อนเช่นกัน จากอัตราดอกเบี้ยที่อยู่ในระดับต่ำ และการลงทุนภาครัฐในโครงการสำคัญต่างๆ ที่มีความก้าวหน้าและชัดเจนมากขึ้น สำหรับปริมาณการส่งออกสินค้าและบริการคาดว่าจะปรับตัวดีขึ้นจากปีก่อน โดยได้รับแรงส่งจากการส่งออกสินค้าที่เริ่มฟื้นตัวขึ้นในช่วงครึ่งหลังของปี ในด้านเสถียรภาพเศรษฐกิจภายในประเทศอยู่ในเกณฑ์ดี โดยอัตราเงินเฟ้อทั่วไปในปี พ.ศ. 2559 อยู่ที่ร้อยละ 0.2 เพิ่มขึ้นจากปีก่อนหน้าตามการเพิ่มขึ้นของราคาในหมวดอาหารและเครื่องดื่มเป็นสำคัญ อย่างไรก็ดี อัตราเงินเฟ้อทั่วไปยังอยู่ในระดับต่ำตามทิศทางราคาน้ำมันดิบในตลาดโลก

แผนภาพ 1: อัตราการขยายตัวที่แท้จริงของผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศด้านการผลิตมูลค่าที่แท้จริง

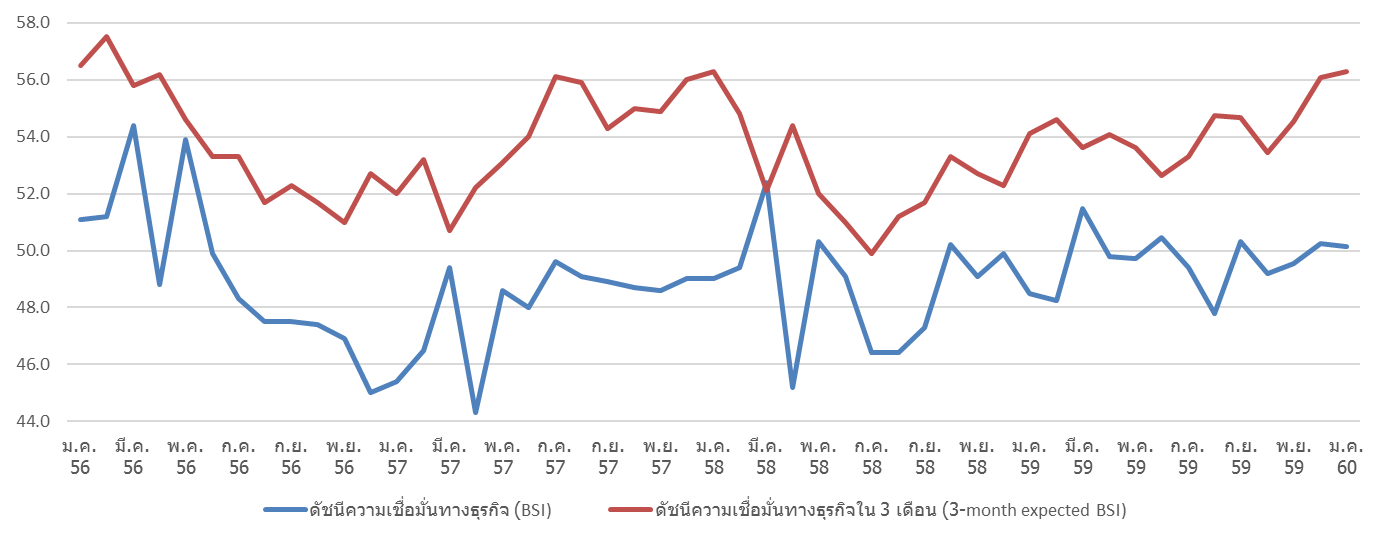
(Gross domestic product, chain volume measures <reference year = 2002>)



ที่มาของตารางและการวิเคราะห์: สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ

จากรายงานดัชนีความเชื่อมั่นทางธุรกิจโดยธนาคารแห่งประเทศไทย พบว่าความเชื่อมั่นทางธุรกิจนั้นอยู่ในภาวะทรงตัวเป็นส่วนมากในปี พ.ศ. 2559 (ม.ค. – ธ.ค.) และปรับตัวขึ้นสูงกว่าครึ่งปีหลังของปี พ.ศ. 2558 นอกจากนี้จากการประเมินดัชนีความเชื่อมั่นธุรกิจในช่วง 3 เดือนข้างหน้า ดัชนีดังกล่าวยังเผยถึงความเชื่อมั่นของผู้ประกอบการว่ามีโอกาสที่จะปรับตัวสูงขึ้น (ตามแผนภาพ 2)

แผนภาพ 2: ดัชนีความเชื่อมั่นทางธุรกิจระหว่าง เดือนมกราคม พ.ศ. 2556 ถึง เดือนมกราคม พ.ศ. 2560



ที่มา: ธนาคารแห่งประเทศไทย

หมายเหตุ: 1) ดัชนีมีค่าเท่ากับ 50 หมายถึง ความเชื่อมั่นทางธุรกิจทรงตัว

ดัชนีมีค่ามากกว่า 50 หมายถึง ความเชื่อมั่นทางธุรกิจดีขึ้น

ดัชนีมีค่าน้อยกว่า 50 หมายถึง ความเชื่อมั่นทางธุรกิจลดลง

2) จากกลุ่มตัวอย่าง 1,500 ราย

สำหรับเศรษฐกิจไทยในปี พ.ศ. 2560 สำนักงานเศรษฐกิจการคลังคาดว่า เศรษฐกิจไทยมีแนวโน้มขยายตัวเร่งขึ้นมาอยู่ที่ร้อยละ 3.4 (โดยมีช่วงคาดการณ์ที่ร้อยละ 2.9 – 3.9) โดยได้รับแรงส่งของการใช้จ่ายภาครัฐที่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง โดยเฉพาะโครงการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานด้านคมนาคมใหม่ๆ ที่คาดว่าจะเริ่มดำเนินการได้ในช่วงครึ่งหลังของ ปี พ.ศ. 2560 อาทิ โครงการรถไฟทางคู่ และรถไฟฟ้าในเขตเมือง ประกอบกับแนวโน้มรายได้เกษตรกรที่ปรับตัวดีขึ้นตามราคาสินค้าโภคภัณฑ์ในตลาดโลกคาดว่าจะเป็นแรงสนับสนุนให้การบริโภคภาคเอกชนฟื้นตัว นอกจากนี้ เศรษฐกิจประเทศคู่ค้าที่เริ่มมีแนวโน้มขยายตัวดีขึ้น ประกอบกับแนวโน้มค่าเงินบาทที่มีแนวโน้มอ่อนค่าต่อเนื่อง คาดว่าจะส่งผลดีต่อปริมาณ คำสั่งซื้อสินค้าส่งออก ขณะที่ภาคการบริการคาดว่าจะยังคงขยายตัวต่อเนื่องตามการขยายตัวของจำนวนนักท่องเที่ยวต่างประเทศ ในด้านเสถียรภาพภายในประเทศ คาดว่าอัตราเงินเฟ้อทั่วไปในปี 2560 จะอยู่ที่ร้อยละ 2.1 (โดยมีช่วงคาดการณ์ที่ร้อยละ 1.6 – 2.6) ปรับตัวสูงขึ้นจากปีนี้ ตามแนวโน้มราคาน้ำมันในตลาดโลกที่มีทิศทางเพิ่มขึ้น และการอ่อนค่าของเงินบาท

**(3.2) ภาวะอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์ส่วนที่อยู่อาศัย (Residential)**

**(3.2.1) ภาวะอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์ส่วนที่อยู่อาศัยโดยรวมในปี พ.ศ. 2559**

จากรายงานของ ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์ ได้เปิดเผยข้อมูลสถานการณ์ตลาดที่อยู่อาศัยในปี พ.ศ. 2559 ว่าตลาดมีการขยายตัวลดลงทั้งในด้านอุปทานและอุปสงค์ โดยเฉพาะในด้านอุปทาน การเปิดตัวโครงการใหม่ลดลงอย่างชัดเจน โดยปี พ.ศ. 2559 มีโครงการเปิดใหม่ 403 โครงการ รวม 96,526 หน่วย คิดเป็นมูลค่า 303,160 ล้านบาท ภาพโดยรวมลดลงทั้งจำนวนหน่วยและมูลค่าโครงการ รวม 104,856 หน่วย คิดเป็นมูลค่า 394,410 ล้านบาท จำนวนโครงการลดลง 9.23% จำนวนหน่วยลดลง 7.94% และมูลค่าลดลง 23.14% ตามลำดับ

ด้านอุปสงค์การโอนกรรมสิทธิ์อสังหาริมทรัพย์ มีความเคลื่อนไหวที่น่าสนใจคือ หลังจากที่มีการเร่งโอนกรรมสิทธิ์ที่ดิน เพื่อให้ทันมาตรการลดค่าธรรมเนียมการโอนและค่าจดจำนองในช่วงครึ่งปีแรก การโอนกรรมสิทธิ์อสังหาริมทรัพย์ชะลอตัวลงอย่างเห็นได้ชัดในไตรมาส 3 และกลับมาขยายตัวเพิ่มสูงขึ้นอีกครั้งในไตรมาส 4 ส่งผลให้ในปี พ.ศ. 2559 จำนวนหน่วยการโอนกรรมสิทธิ์กลับไปอยู่ในระดับที่ใกล้เคียงกับปี พ.ศ. 2557 ประมาณ 174,000-175,000 หน่วย สำหรับจำนวนหน่วยการโอนกรรมสิทธิ์ห้องชุดมีสัดส่วนสูงถึง 51% ขณะที่ปี พ.ศ. 2558 ห้องชุดมีสัดส่วนเพียง 37%

ด้านมูลค่าการโอนกรรมสิทธิ์มีแนวโน้มลดลงเป็นปีที่ 3 ติดต่อกัน เนื่องจากผู้ประกอบการเน้นผลิตบ้านในกลุ่มระดับราคาที่ถูกลงเพื่อให้สอดคล้องกับกำลังซื้อที่มีความสามารถในการซื้อที่อยู่อาศัยลดลงตามภาวะเศรษฐกิจในปี พ.ศ. 2559 มูลค่าการโอนกรรมสิทธิ์ รวม 444,113 ล้านบาท ในจำนวนดังกล่าว ห้องชุดมีสัดส่วนที่เพิ่มขึ้นเป็น 44% ขณะที่ปี พ.ศ. 2558 มูลค่าการโอนห้องชุดมีสัดส่วน 33% ของมูลค่าการโอนทั้งหมด

สำหรับสินเชื่อที่อยู่อาศัยในปี พ.ศ. 2559 พบว่า สถาบันการเงินทั้งระบบให้สินเชื่อที่อยู่อาศัยบุคคลทั่วไปปล่อยใหม่ทั่วประเทศ 586,050 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 1.4% จากช่วงเดียวกันของปีก่อน โดยปี พ.ศ. 2558 ปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัยบุคคลทั่วไป 577,846 ล้านบาท ซึ่งยอดสินเชื่อที่อยู่อาศัยบุคคลทั่วไปปล่อยใหม่เพิ่มขึ้นอย่างมากในไตรมาส 4 ปี พ.ศ. 2559 โดยมีมูลค่าถึง 159,064 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 16.9% จากไตรมาสก่อน แต่เพิ่มขึ้น 0.04% จากไตรมาสเดียวกันของปีก่อน ดังนั้น ในปี พ.ศ. 2559 ตลาดที่อยู่อาศัยมีการปรับตัวตามอุปทานและอุปสงค์ที่มีความสอดคล้องกันมากยิ่งขึ้น

**(3.2.2) ภาวะอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์ส่วนที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลในปี พ.ศ. 2559**

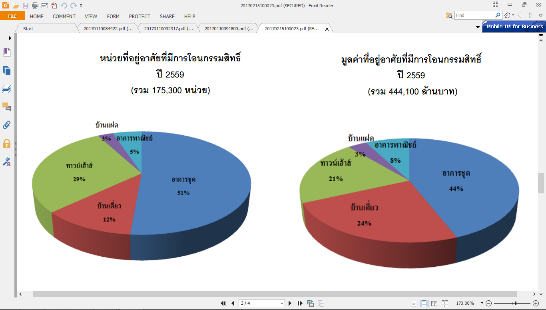
ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์ เปิดเผยข้อมูลการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพฯ –ปริมณฑล 5 จังหวัด (นนทบุรี ปทุมธานี สมุทรปราการ สมุทรสาคร นครปฐม) พบว่าในปี พ.ศ. 2559 รวมกันประมาณ 175,300 หน่วย ลดลงร้อยละ 11 จากปี พ.ศ. 2558 ซึ่งมีจํานวนประมาณ 196,600 หน่วย ยอดโอนกรรมสิทธิ์ในกรุงเทพฯ-ปริมณฑล ในปี พ.ศ. 2559 แบ่งเป็นห้องชุดคอนโดมิเนียมมากที่สุดจํานวน 90,100 หน่วย (สัดส่วนร้อยละ 51 ของหน่วยการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยทุกประเภทรวมกัน) รองลงมาเป็นทาวน์เฮ้าส์ 51,100 หน่วย (สัดส่วนร้อยละ 29) บ้านเดี่ยว 20,400 หน่วย (สัดส่วนร้อยละ 12) อาคารพาณิชย์ 8,900 หน่วย (สัดส่วนร้อยละ 5) ที่เหลือเป็นบ้านแฝดประมาณ 4,800 หน่วย

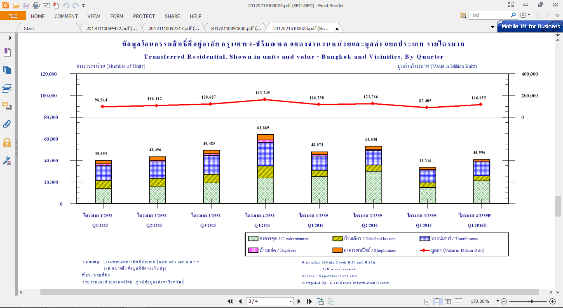
พิจารณาในแง่ของมูลค่าการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัย ในปี พ.ศ. 2559 มีมูลค่ารวมกันประมาณ 444,100 ล้านบาท แบ่งเป็น ห้องชุดมีมูลค่าการโอนประมาณ 195,700 ล้านบาท (สัดส่วนร้อยละ 44 ของมูลค่าการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยทุกประเภทรวมกัน) บ้านเดี่ยวมีมูลค่าการโอนประมาณ 107,300 ล้านบาท (สัดส่วนร้อยละ 24) ทาวน์เฮ้าส์มีมูลค่าการโอนประมาณ 91,700 ล้านบาท (สัดส่วนร้อยละ 21) อาคารพาณิชย์มีมูลค่าการโอนประมาณ 34,600 ล้านบาท (สัดส่วนร้อยละ 8) และบ้านแฝดมีมูลค่าการโอน 14,800 ล้านบาท (สัดส่วนร้อยละ 3) การโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยประเภทห้องชุด มีมากที่สุดในกรุงเทพฯ ประมาณ 59,200 หน่วย ในจังหวัดนนทบุรีประมาณ 8,900 หน่วย จังหวัดสมุทรปราการประมาณ 9,300 หน่วย จังหวัดปทุมธานี ประมาณ 10,400 หน่วย จังหวัดสมุทรสาครประมาณ 1,100 หน่วย และจังหวัดนครปฐมประมาณ 1,200 หน่วย

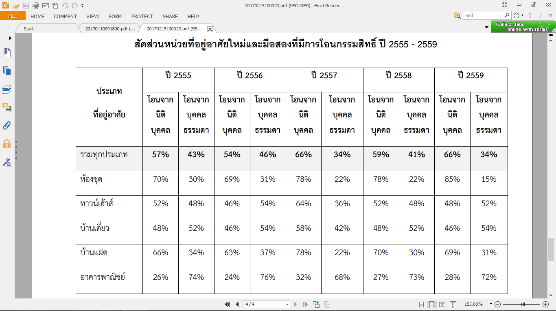
พื้นที่ซึ่งมีจํานวนหน่วยโอนกรรมสิทธิ์ห้องชุดขายใหม่ (โอนจากนิติบุคคล) มากที่สุดในปี พ.ศ. 2559 ได้แก่ อําเภอเมืองนนทบุรี เขตลาดกระบัง อําเภอคลองหลวง อําเภอบางพลี และอําเภอธัญบุรี ส่วนพื้นที่ซึ่งมีจํานวนหน่วยโอนกรรมสิทธิ์ห้องชุดคอนโดมิเนียมมือสอง (โอนจากบุคคลธรรมดา) มากที่สุด ได้แก่ เขตจตุจักร เขตห้วยขวาง เขตประเวศ เขตวัฒนา และเขตพระโขนง ตามลําดับ พื้นที่ซึ่งมีจํานวนหน่วยโอนกรรมสิทธิ์บ้านเดี่ยวขายใหม่มากที่สุดในปี พ.ศ. 2559 ได้แก่ อําเภอลําลูกกา อําเภอบางพลี อําเภอเมืองปทุมธานี เขตสายไหม และอําเภอธัญบุรี ส่วนพื้นที่ซึ่งมีจํานวนหน่วยการโอนกรรมสิทธิ์บ้านเดี่ยวมือสองมากที่สุด ได้แก่ เขตบางกะปิ เขตบางเขน อําเภอลําลูกกา อําเภอเมืองสมุทรปราการ และเขตพระโขนง ตามลําดับ

พื้นที่ซึ่งมีจํานวนหน่วยโอนกรรมสิทธิ์ทาวน์เฮ้าส์ขายใหม่มากที่สุดในปี พ.ศ. 2559 ได้แก่ อําเภอบางพลี อําเภอเมืองสมุทรปราการ อําเภอพระสมุทรเจดีย์ อําเภอบางบัวทอง และเขตประเวศ ส่วนพื้นที่ซึ่งมีจํานวนหน่วยโอนกรรมสิทธิ์ทาวน์เฮ้าส์มือสองมากที่สุด ได้แก่ อําเภอเมืองสมุทรปราการ อําเภอบางบัวทอง เขตบางเขน เขตบางกะปิ และอําเภอคลองหลวง ตามลําดับ

แผนภาพ 3: ข้อมูลการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยปี พ.ศ. 2559







ที่มา: ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์

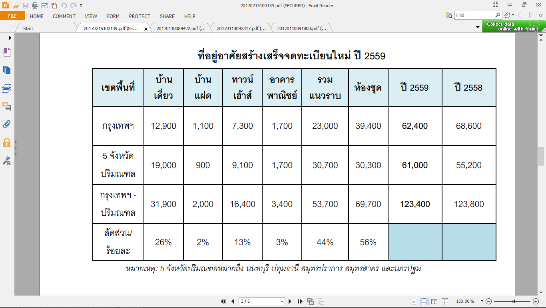
สำหรับข้อมูลที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียนใหม่ ในกรุงเทพฯ-ปริมณฑล 5 จังหวัด (นนทบุรี ปทุมธานี สมุทรปราการ สมุทรสาคร นครปฐม) พบว่าในปี พ.ศ. 2559 มีจํานวนหน่วยที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียนใหม่ทุกประเภทรวมกันประมาณ 123,400 หน่วย ลดลงร้อยละ 0.4 จากช่วงเดียวกันของปี พ.ศ. 2558 ซึ่งมีจํานวนประมาณ 123,800 หน่วย

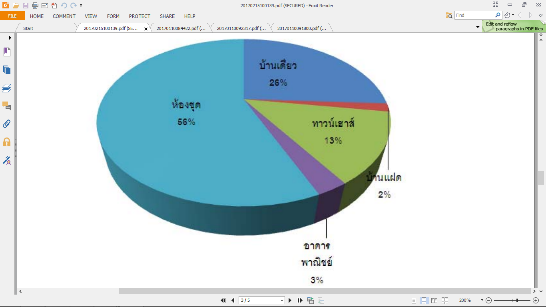
จากจํานวนที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียนใหม่ทั้งหมดในปี พ.ศ. 2559 แบ่งเป็นในเขตกรุงเทพฯ ประมาณ 62,400 หน่วย ลดลงร้อยละ 9 จากช่วงเดียวกันของปี พ.ศ. 2558 และใน 5 จังหวัดปริมณฑลรวมกันประมาณ 61,000 หน่วย เพิ่มขึ้นร้อยละ 10 จากช่วงเดียวกันของปี พ.ศ. 2558 แบ่งเป็นหน่วยห้องชุดประมาณ 69,700 หน่วย (คิดเป็นร้อยละ 56 ของหน่วยสร้างเสร็จจดทะเบียนใหม่ทั้งหมด) บ้านเดี่ยวประมาณ 31 ,900 หน่วย (คิดเป็นร้อยละ 26) ทาวน์เฮ้าส์ประมาณ 16,400 หน่วย (คิดเป็นร้อยละ 13) อาคารพาณิชย์พักอาศัยประมาณ 3,400 หน่วย (คิดเป็นร้อยละ 3) และบ้านแฝดประมาณ 2,000 หน่วย (คิดเป็นร้อยละ 2)

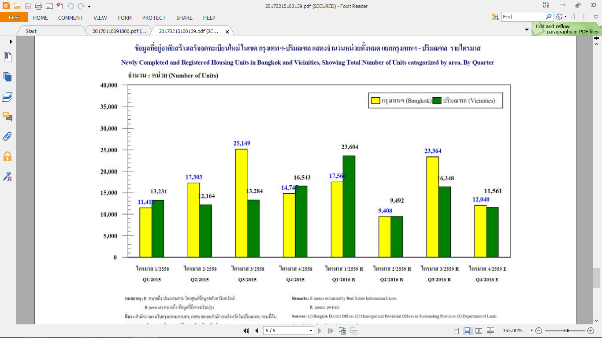
พื้นที่ซึ่งมีหน่วยที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียนใหม่ประเภทแนวราบมากที่สุด 5 อันดับแรกในปี พ.ศ. 2559 ได้แก่ อําเภอเมืองปทุมธานี (3,800 หน่วย) อําเภอบางบัวทอง (3,300 หน่วย) อําเภอเมืองสมุทรสาคร (2,900 หน่วย) อําเภอบางพลี (2,700 หน่วย) และอําเภอเมืองสมุทรปราการ (2,600 หน่วย)

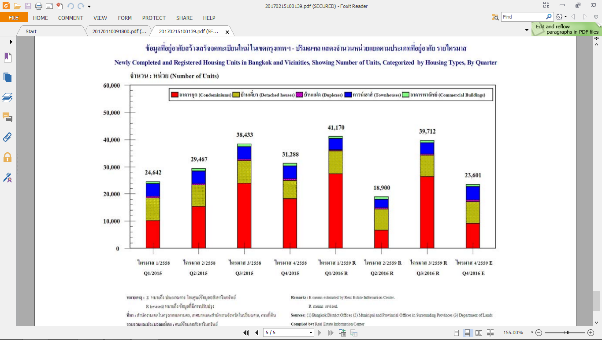
พื้นที่ซึ่งมีหน่วยที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียนใหม่ประเภทห้องชุดมากที่สุด 5 อันดับแรกในปี พ.ศ. 2559 ได้แก่ อําเภอธัญบุรี (8,700 หน่วย) อําเภอเมืองนนทบุรี (6,600 หน่วย) อําเภอเมืองสมุทรปราการ (5,900 หน่วย) ซึ่งในจำนวนนี้เป็นโครงการบ้านเอื้ออาทรบ้านคลองสวน (900 หน่วย) ที่เหลือเป็นโครงการเอกชน เขตจตุจักร (4,300 หน่วย) และเขตบางรัก (3,300 หน่วย) ทั้งนี้ ในปี พ.ศ. 2559 มีอาคารชุดเอื้ออาทรสร้างเสร็จจดทะเบียนใหม่ของการเคหะแห่งชาติ 7 โครงการรวม 113 อาคาร 5,200 หน่วย

แผนภาพ 4: ที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียนใหม่แยกประเภทปี 2559









ที่มา: ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์

สำหรับดัชนีราคาค่าก่อสร้างบ้านมาตรฐานในพื้นที่กรุงเทพฯ และปริมณฑล ประจําไตรมาส 4 ปี พ.ศ. 2559 ซึ่งศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์ ได้ร่วมกับ สมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน จัดทําขึ้นเป็นประจําทุกไตรมาส โดยใช้ข้อมูลด้านราคาวัสดุก่อสร้างและแรงงานปี พ.ศ. 2548 เป็นปีฐานในการจัดทําดัชนี โดยได้พิจารณาค่าก่อสร้างใน 3 หมวดงาน

ผลการคํานวณและวิเคราะห์เพื่อประเมินราคาค่าก่อสร้างในช่วงไตรมาส 4 ปี พ.ศ. 2559 พบว่า ดัชนีราคาค่าก่อสร้างบ้านมาตรฐาน มีค่าเท่ากับ 128.4 จุด หรือมีอัตราการเปลี่ยนแปลงราคาเพิ่มขึ้นร้อยละ 0.9 เมื่อเทียบกับค่าดัชนีในไตรมาสก่อนหน้า (ไตรมาส 3 ปี พ.ศ. 2559) แต่เป็นการเปลี่ยนแปลงราคาที่เพิ่มขึ้นในอัตราที่ลดลง โดยลดลงจากร้อยละ 1.5 ในช่วงเดียวกันของปีก่อน (ไตรมาส 4 ปี พ.ศ. 2558) ซึ่งเกิดจากการเปลี่ยนแปลงราคาในแต่ละหมวดดังนี้

1. หมวดงานออกแบบก่อสร้างและงานระบบ พบว่า มีค่าวัสดุและค่าแรงงาน ดังนี้

งานสถาปัตยกรรม พบว่า มีอัตราที่เพิ่มขึ้นร้อยละ 1.3 เมื่อเปรียบเทียบไตรมาสต่อไตรมาส และเพิ่มขึ้นร้อยละ 1.9 เมื่อเทียบปีต่อปี

งานวิศวกรรมโครงสร้าง พบว่ามีอัตราที่เพิ่มขึ้นร้อยละ 0.1 เมื่อเทียบไตรมาสต่อไตรมาส และเพิ่มขึ้นร้อยละ 0.3 เมื่อเทียบปีต่อปี

งานระบบสุขาภิบาล พบว่ามีอัตราที่เพิ่มขึ้นร้อยละ 0.6 เมื่อเปรียบเทียบไตรมาสต่อไตรมาส และเพิ่มขึ้นร้อยละ 1.4 เมื่อเทียบปีต่อปี

งานระบบไฟฟ้าและระบบสื่อสาร พบว่าอัตราไม่มีการเปลี่ยนแปลง เมื่อเปรียบเทียบไตรมาสต่อไตรมาส และลดลงร้อยละ 0.2 เมื่อเทียบปีต่อปี

1. หมวดแรงงาน พบว่า ค่าแรงงานมีอัตราที่เพิ่มขึ้นร้อยละ 0.9 เมื่อเปรียบเทียบไตรมาสต่อไตรมาส และเพิ่มขึ้นร้อยละ 0.9 เมื่อเทียบปีต่อปี
2. หมวดวัสดุก่อสร้าง พบว่า วัสดุก่อสร้างส่วนใหญ่มีอัตราการเปลี่ยนแปลงราคาเพิ่มขึ้น โดยมีรายละเอียด ดังนี้

ประเภทไม้และผลิตภัณฑ์ไม้ มีอัตราการเปลี่ยนแปลงราคาที่เพิ่มขึ้นร้อยละ 4.5 เมื่อเปรียบเทียบไตรมาสต่อไตรมาส และเพิ่มขึ้นร้อยละ 6.5 เมื่อเทียบปีต่อปี ซึ่งมีอัตราเพิ่มขึ้นมากที่สุด เนื่องจากไม้ที่นําเข้ามีการปรับราคาสูงขึ้น

ประเภทเหล็กและผลิตภัณฑ์เหล็ก มีอัตราการเปลี่ยนแปลงราคาที่เพิ่มขึ้นร้อยละ 0.6 เมื่อเปรียบเทียบไตรมาสต่อไตรมาส และเพิ่มขึ้นร้อยละ 5.2 เมื่อเทียบปีต่อปี ซึ่งมีอัตราเพิ่มขึ้นเป็นอันดับที่สอง เนื่องจากการปรับตัวสูงขึ้นตามราคาเหล็กในตลาดโลก

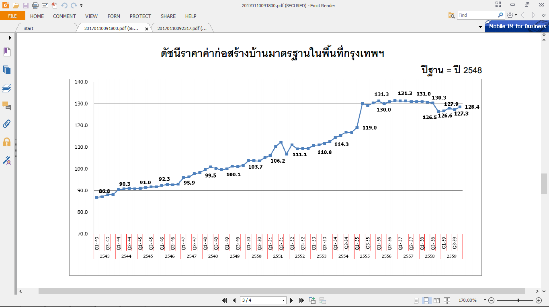
ประเภทอุปกรณ์ไฟฟ้าและประปา มีอัตราการเปลี่ยนแปลงราคาที่เพิ่มขึ้นร้อยละ 0.4 เมื่อเปรียบเทียบไตรมาสต่อไตรมาส และเพิ่มขึ้นร้อยละ 0.7 เมื่อเทียบปีต่อปี ซึ่งมีอัตราเพิ่มขึ้นเป็นอันดับที่สาม เนื่องจากการปรับขึ้นราคาตามราคาเม็ดพลาสติก

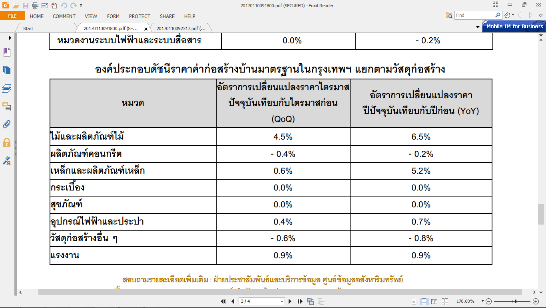
ประเภทกระเบื้องและสุขภัณฑ์ ไม่มีการเปลี่ยนแปลงราคาเมื่อเปรียบเทียบไตรมาสต่อไตรมาส และเมื่อเทียบปีต่อปี

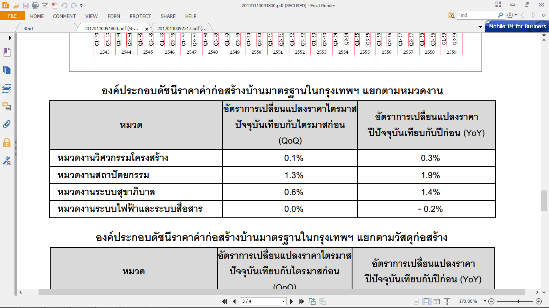
ประเภทผลิตภัณฑ์คอนกรีต มีอัตราการเปลี่ยนแปลงราคาที่ลดลงร้อยละ 0.4 เมื่อเปรียบเทียบไตรมาสต่อไตรมาส และปรับลดลงร้อยละ 0.2 เมื่อเทียบปีต่อปี

ประเภทวัสดุก่อสร้างอื่นๆ มีอัตราการเปลี่ยนแปลงราคาที่ลดลงร้อยละ 0.6 เมื่อเปรียบเทียบไตรมาสต่อไตรมาส และลดลงร้อยละ 0.8 เมื่อเทียบปีต่อปี

แผนภาพ 5: ดัชนีราคาค่าก่อสร้างบ้านมาตรฐานในพื้นที่กรุงเทพมหานคร







ที่มา: ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์

สำหรับผลการสํารวจดัชนีความเชื่อมั่นของผู้ประกอบการธุรกิจพัฒนาที่อยู่อาศัยในพื้นที่กรุงเทพฯ และปริมณฑล 5 จังหวัด ประจําไตรมาส 4 ปี พ.ศ. 2559 พบว่าค่าดัชนีความเชื่อมั่นในภาวะปัจจุบัน (Current Situation Index) ในภาพรวมของผู้ประกอบการในภาพรวมของตลาด มีค่าเท่ากับ 51.9 จุด ซึ่งยังคงมีค่าที่สูงกว่าค่ากลาง (ระดับ 50 จุด) แต่ปรับลดลงเล็กน้อยจากไตรมาสที่แล้ว (ไตรมาส 3/2559) ที่ดัชนีมีค่าเท่ากับ 53.8 จุด

ทั้งนี้ ในภาพรวมผู้ประกอบการมีค่าความเชื่อมั่นในระดับที่ใกล้เคียงค่าดัชนีของไตรมาสก่อนหน้าในหลายด้าน แต่มีค่าดัชนีต่ำลงเล็กน้อย ประกอบด้วย ด้านผลประกอบการ ด้านการลงทุน การจ้างงาน ด้านต้นทุนการประกอบการ และด้านการเปิดโครงการใหม่ แต่ดัชนีความเชื่อมั่นด้านยอดขายมีการปรับตัวลดลงค่อนข้างมาก ซึ่งเป็นผลจากการที่มาตรการลดหย่อนค่าธรรมเนียมการโอนและการจดจํานองของรัฐบาลได้สิ้นสุดลง

แผนภาพ 6: ดัชนีความเชื่อมั่นในภาวะปัจจุบัน (Current Situation Index)



ที่มา: ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์

**(3.2.3) ภาวะอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์ส่วนโครงการแนวสูง (อาคารชุด) ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลในปี พ.ศ. 2559**

ในส่วนของโครงการคอนโดมิเนียมซึ่งอยู่ในระหว่างขายในกรุงเทพฯ-ปริมณฑล ตั้งแต่ต้นปี พ.ศ. 2559 เป็นต้นมา มีประมาณ 442 โครงการ มีหน่วยห้องชุดในผังของทุกโครงการรวมกันประมาณ 231,438 หน่วย มีหน่วยห้องชุดเหลือขายหรือเป็นอุปทานในตลาดประมาณ 59,700 หน่วย คิดเป็นมูลค่าหน่วยเหลือขายประมาณ 181,100 ล้านบาท เทียบกับปี พ.ศ. 2558 มีโครงการอาคารชุดประมาณ 416 โครงการ มีหน่วยห้องชุดพักอาศัยในผังโครงการรวมกันประมาณ 220,514 หน่วย และมีหน่วยเหลือขายประมาณ 59,856 หน่วย เทียบกับปี พ.ศ. 2557 มีโครงการอาคารชุดประมาณ 400 โครงการ มีหน่วยห้องชุดพักอาศัยในผังโครงการรวมกันประมาณ 206,000 หน่วย และมีหน่วยเหลือขายประมาณ 57,300 หน่วย เรียกได้ว่าช่วงที่ผ่านมามีอัตราเหลือขายไม่แตกต่างจากปีก่อนๆ มากนัก สัดส่วนเหลือขายจะอยู่ที่ 26-28% แต่ทั้งหน่วยในผังและเหลือขายก็มีการปรับตัวที่สูงขึ้นตามกันโดยตลอดเช่นกัน

จากหน่วยในผังโครงการทั้งหมด 442 โครงการ อยู่ในกรุงเทพฯ มากที่สุด 323 โครงการ รวมประมาณ 156,143 หน่วย เหลือขายประมาณ 30,286 หน่วย อยู่ในจังหวัดนนทบุรี 58 โครงการ รวมประมาณ 37,269 หน่วย เหลือขายประมาณ 12,621 หน่วย อยู่ในจังหวัดปทุมธานี 16 โครงการ รวมประมาณ 13,383 หน่วย เหลือขายประมาณ 6,448หน่วย อยู่ในจังหวัดสมุทรปราการ 31 โครงการ รวมประมาณ 19,909 หน่วย เหลือขายประมาณ 8,358 หน่วย อยู่ในจังหวัดสมุทรสาคร 3 โครงการ รวมประมาณ 1,331 หน่วย เหลือขายประมาณ 701 หน่วย และอยู่ในจังหวัดนครปฐม 11 โครงการ รวมประมาณ 3,403 หน่วย เหลือขายประมาณ 1,228 หน่วย

เมื่อเปรียบเทียบตามสัดส่วนของหน่วยในผังโครงการทั้งหมด พื้นที่กรุงเทพฯ ยังเป็นพื้นที่ที่สามารถทำยอดขายได้อยู่ โดยดูจากเปอร์เซ็นต์ของหน่วยเหลือขายที่น้อยที่สุด แต่ในทางกลับกันก็ยังคงเป็นพื้นที่ที่มีจำนวนโครงการมากที่สุด ในส่วนของจังหวัดปริมณฑลใกล้เคียง จะเห็นสัดส่วนที่เหลือขายเกือบครึ่งของจำนวนโครงการ แสดงให้เห็นถึงการชะลอตัวในการซื้อที่อยู่อาศัยของผู้บริโภค ยิ่งในพื้นที่จังหวัดสมุทรสาครและนครปฐม แม้จะมีจำนวนโครงการออกมาในจำนวนไม่มากอยู่แล้ว แต่อัตราการซื้อยังคงมีน้อยตามไปด้วย เมื่อดูจากยอดเหลือขาย

แผนภาพ 7: หน่วยในผังโครงการคอนโดมิเนียมและหน่วยที่เหลือขายทั้งหมด



ที่มา: ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์

เมื่อจำแนกตามขนาดและประเภทของห้องพักอาศัย จากหน่วยคอนโดมิเนียมในผังโครงการทั้งหมด พบว่าร้อยละ 19 เป็นแบบ Studio อีกร้อยละ 68 เป็นแบบ 1 Bedroom และร้อยละ 18 เป็นแบบ 2 Bedroom ที่เหลือเป็นแบบ 3 Bedroom ขึ้นไป จะเห็นว่าห้องพักแบบ 1 Bedroom ยังเป็นแบบที่กลุ่มผู้ประกอบการทำออกมาเยอะที่สุด โดยเฉพาะในพื้นที่จังหวัดนนทบุรีและกรุงเทพฯ เพราะสามารถตอบโจทย์กลุ่มผู้อยู่อาศัยมากกว่า ซึ่งส่วนมากจะเป็นครอบครัวขนาดเล็ก หรือมีสมาชิกในครอบครัว 1-2 คน ตามรูปแบบกลุ่มคนวัยทำงานในเมือง โดยเฉพาะพื้นที่กรุงเทพฯ ห้องแบบ Studio ก็ออกมาเยอะเช่นกัน ส่วนหนึ่งเป็นผลมาจากการต้องการทำห้องราคาที่ไม่แพง เลยมีข้อจำกัดด้านพื้นที่ ห้องแบบ Studio จึงทำออกมาเพื่อให้ตอบโจทย์ในตลาดของคนที่หาคอนโดที่มีราคาที่หยิบจับได้ง่ายขึ้น ส่วนห้องแบบ 2-3 Bedroom ยังคงพบได้มากในพื้นที่เขตเมืองเป็นหลัก แต่เมื่อออกไปตามจังหวัดชานเมืองและปริมณฑลก็จะมีน้อยลง หรือบางที่แทบไม่มีให้เลือกเลย เพราะราคาที่สูงขึ้นตามสัดส่วนพื้นที่ใช้งาน กลุ่มผู้ซื้อจึงหันไปเลือกบ้าน หรือทาวน์เฮาส์แทนในราคาที่ใกล้เคียงกัน

และหากพิจารณาแยกตามขนาดพบว่าร้อยละ 32 ของหน่วยของคอนโดมิเนียมทั้งหมดมีขนาดห้องไม่เกิน 25 ตารางเมตร และร้อยละ 36 อยู่ระหว่าง 26-30 ตารางเมตร ส่วนห้องชุดที่มีขนาดห้องมากกว่า 60 ตารางเมตร มีร้อยละ 5 ของหน่วยคอนโดมิเนียมทั้งหมด ส่วนโครงการที่ทำออกมาในตลาดนั้นส่วนมากจะเป็นอาคารสูงไม่เกิน 8 ชั้น มีทั้งหมด 2,476 อาคาร ส่วนอาคารความสูง 30 ชั้นขึ้นไปจะมีทั้งหมด 624 อาคาร

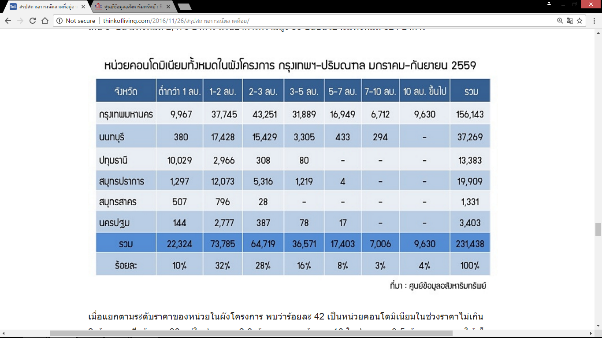
แผนภาพ 8: หน่วยคอนโดมิเนียมทั้งหมดในผังโครงการ แยกตามจังหวัดและประเภทห้อง



ที่มา: ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์

เมื่อแยกตามระดับราคาของหน่วยในผังโครงการ พบว่าร้อยละ 42 เป็นหน่วยคอนโดมิเนียมในช่วงราคาไม่เกิน 2 ล้านบาท อีกร้อยละ 28 อยู่ในช่วงราคา 2-3 ล้านบาท และร้อยละ 16 ในช่วงราคา 3-5 ล้านบาท แสดงให้เห็นถึงระดับช่วงราคาที่ยังคงเกาะกลุ่มไม่เกิน 5 ล้านบาท ซึ่งยังเป็นราคาที่ผู้ซื้อในระดับกลางสามารถซื้อไหว แต่ถ้าผู้ซื้อจะมองหาคอนโดมิเนียม ราคาประหยัดต่ำกว่า 1 ล้านบาท หรือไม่เกิน 1 ล้านบาท ก็ยังมีให้เลือกอยู่แต่ทำเลที่ตั้งจะอยู่ในเขตกรุงเทพฯ ที่ติดกับเขตชานเมืองออกไป ส่วนในพื้นที่ปริมณฑลจะมีในพื้นที่จังหวัดปทุมธานีอยู่ประมาณ 1 หมื่นหน่วย ซึ่งถือว่าเป็นพื้นที่เดียวที่มีคอนโดราคาถูกผลิตออกมาขายมากที่สุดในตอนนี้ กรณีราคาตั้งแต่ 5 ล้านบาทขึ้นไป ส่วนมากจะพบเฉพาะในเขตเมือง จะไม่ค่อยพบในย่านปริมณฑล เพราะด้วยระดับราคาสามารถเลือกซื้อบ้านทาวน์โฮมขนาดไม่ใหญ่มากได้ ผู้ซื้อจึงมองเปรียบเทียบความคุ้มค่าที่แตกต่างกันของพื้นที่ใช้สอยมาใช้ในการตัดสินใจ

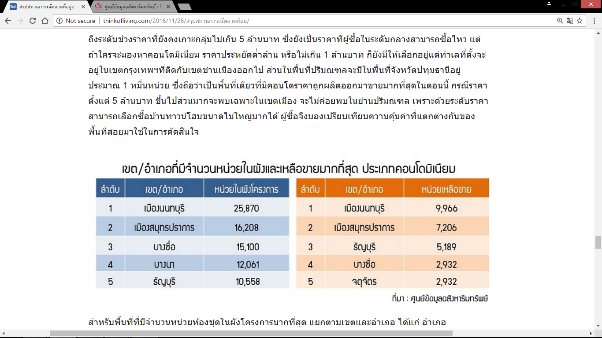
แผนภาพ 9: หน่วยคอนโดมิเนียมทั้งหมดในผังโครงการ ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ปี พ.ศ. 2559



ที่มา: ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์

สำหรับพื้นที่ที่มีจำนวนหน่วยห้องชุดในผังโครงการมากที่สุด แยกตามเขตและอำเภอ ได้แก่ อำเภอเมืองนนทบุรี อำเภอเมืองสมุทรปราการ และเขตบางซื่อ ส่วนหน่วยคอนโดมิเนียมเหลือขายมากที่สุด ได้แก่ อำเภอเมืองนนทบุรี อำเภอเมืองสมุทรปราการ และธัญบุรี จะเห็นว่าในเขตอำเภอเมืองนนทบุรีมีคอนโดมิเนียมเพิ่มขึ้นมาก นั้นเป็นผลมาจากการคมนาคมเส้นทางรถไฟฟ้าสายสีม่วง แต่ก็มีเหลือขายอยู่เยอะเช่นกัน เพราะมีตัวเลือกในทำเลเดียวกันหลายโครงการ

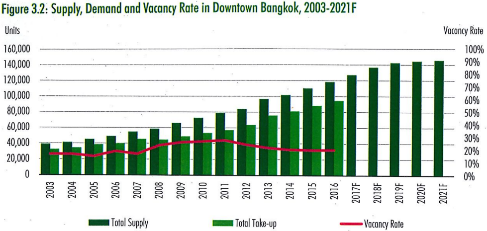
แผนภาพ 10: พื้นที่ที่มีจำนวนหน่วยในผัง และจำนวนหน่วยเหลือขายมากที่สุด ในประเภทคอนโดมิเนียม

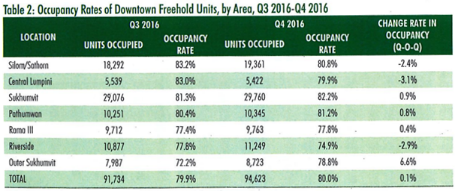


ที่มา: ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์

ในปี พ.ศ. 2559 ที่ผ่านมา อัตราการเข้าอยู่ของห้องชุดประเภทคอนโดมิเนียมในกรุงเทพฯ-ปริมณฑล ยังคงอยู่ในระดับที่ทรงตัวที่อัตราร้อยละ80.0 โดยในย่านสุขุมวิท มีอัตราการเข้าอยู่สูงที่สุด ในอัตราร้อยละ 82.2 ตามมาด้วยในย่านปทุมวัน ในอัตราร้อยละ 81.2 ย่านสีลม/สาทร ในอัตราร้อยละ 80.8 ย่านลุมพินี ในอัตราร้อยละ 79.9 บริเวณรอบนอกของสุขุมวิท ในอัตราร้อยละ 78.8 ย่านพระราม 3 ในอัตราร้อยละ 77.8 และบริเวณริมแม่น้ำในอัตราร้อยละ 74.9 ตามลำดับ

แผนภาพ 11: แสดงปริมาณอุปสงค์ อุปทาน และอัตราการว่างของที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียม





ที่มา: แผนกวิจัย บริษัท ซีบี ริชาร์ด เอลลิส (ประเทศไทย)

**(3.3) ภาวะอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์ส่วนพาณิชยกรรม (Commercial)**

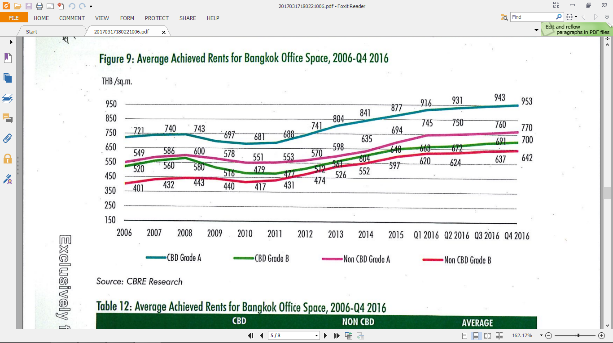
อสังหาริมทรัพย์เชิงพาณิชยกรรม สามารถแบ่งออกเป็น 2 ประเภทหลัก ได้แก่ อาคารสำนักงานและพื้นที่ค้าปลีก

**(3.3.1) ภาวะอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์ส่วนพาณิชยกรรมประเภทอาคารสำนักงาน**

รายงานจากแผนกวิจัย บริษัท ซีบี ริชาร์ด เอลลิส (ประเทศไทย) หรือ ซีบีอาร์อี ประเทศไทย เปิดเผยภาพรวมตลาดอาคารสำนักงานในกรุงเทพมหานครในปี พ.ศ. 2559 ว่าเติบโตได้ดีตลอดปี เนื่องจากพื้นที่สำนักงานที่เพิ่มขึ้นใหม่ที่มีปริมาณจำกัด และมีปริมาณการใช้พื้นที่มากอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้ค่าเช่าพื้นที่สำนักงานปรับตัวเพิ่มสูงขึ้นและทำให้อัตราพื้นที่ว่างลดต่ำลงกว่าเดิมอีกด้วย แม้ประเทศไทยจะอยู่ในช่วงไว้อาลัยต่อการเสด็จสวรรคตของพระบาทสมเด็จพระปรมินทรมหาภูมิพลอดุลยเดชในวันที่ 13 ตุลาคม พ.ศ. 2559 แต่ภาคธุรกิจยังคงมีความเคลื่อนไหวอยู่อย่างต่อเนื่อง ปริมาณการใช้พื้นที่สำนักงานยังคงเพิ่มสูงขึ้นเรื่อยๆ จนแตะที่ระดับ 1.8 แสนตารางเมตรภายในสิ้นปี พ.ศ. 2559

นอกจากนี้ แผนกวิจัย ซีบีอาร์อี ประเทศไทย ยังพบว่าความต้องการเช่าพื้นที่สำนักงานล่วงหน้า (pre-leasing) ซึ่งเริ่มเห็นตั้งแต่ปี พ.ศ. 2558 ยังคงมีอยู่มาก จากที่ก่อนหน้านั้นการตกลงเช่าพื้นที่ล่วงหน้าก่อนอาคารจะแล้วเสร็จเป็นเรื่องที่เกิดขึ้นได้ยาก ในปี พ.ศ. 2559 ค่าเช่าพื้นที่สำนักงานในกรุงเทพฯ ปรับตัวสูงขึ้นเฉลี่ย 6.5% โดยค่าเช่าพื้นที่สำนักงานระดับเกรดเอและเกรดบีเพิ่มสูงขึ้นราว 8% และ 5% ตามลำดับ

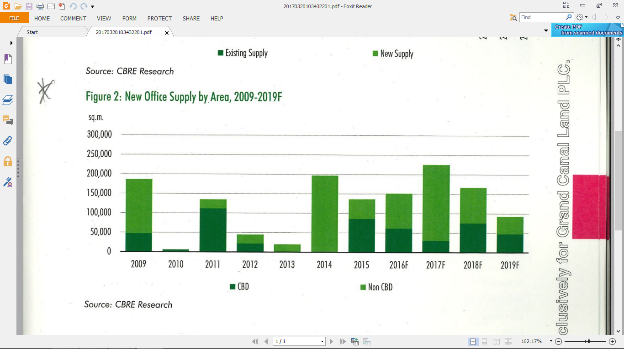
แผนภาพ 12: ค่าเช่าเฉลี่ยของพื้นที่สำนักงานในกรุงเทพมหานคร ปี พ.ศ. 2549 – 2559



ที่มา: แผนกวิจัย บริษัท ซีบี ริชาร์ด เอลลิส (ประเทศไทย)

สำหรับปริมาณพื้นที่สำนักงานใหม่ที่แล้วเสร็จในปี พ.ศ. 2559 มีทั้งสิ้น 1.51 แสนตารางเมตร โดยในช่วงไตรมาส 4 จะมาจาก 2 อาคารด้วยกันคือ อาคารใหม่ของไทยรัฐ และ โอสถสภา ซึ่งมีพื้นที่รวมกัน 2.6 หมื่นตารางเมตร และเป็นอาคารที่เจ้าของใช้พื้นที่เอง ทำให้มีพื้นที่สำนักงานในกรุงเทพฯ ทั้งหมดรวม 8.54 ล้านตารางเมตร คิดเป็นพื้นที่เพิ่มขึ้น 1.7% ต่อปี ปีนี้เป็นครั้งแรกที่เริ่มเห็นถึงการเปลี่ยนแปลงของอาคารสำนักงานที่ล้าสมัย เช่น การรื้อถอนอาคารเคี่ยนหงวน 1 และอาคารวานิสสา ซึ่งส่งผลให้ปริมาณพื้นที่สำนักงานให้เช่าในกรุงเทพฯ ลดลง 2.8 หมื่นตารางเมตร ซึ่งคาดว่าจะเห็นกระแสดังกล่าวอย่างต่อเนื่องเพราะเจ้าของอาคารสำนักงานที่เปิดมานานพิจารณาทางเลือกต่างๆ ท่ามกลางราคาที่ดิน ใจกลางเมืองที่มีมูลค่าเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ และค่าเช่าที่ปรับตัวสูงขึ้น

แผนภาพ 13: ปริมาณพื้นที่สำนักงานใหม่ในกรุงเทพมหานคร ปี พ.ศ. 2552 – คาดการณ์ปี พ.ศ. 2562



ที่มา: แผนกวิจัย บริษัท ซีบี ริชาร์ด เอลลิส (ประเทศไทย)

ถึงแม้จะมีพื้นที่สำนักงานเพิ่มขึ้น แต่อัตราการใช้พื้นที่โดยรวมก็เพิ่มสูงขึ้นเช่นกัน เป็น 91.8% ในปัจจุบัน โดยตลอดปี พ.ศ. 2559 ปริมาณการใช้พื้นที่สำนักงานเป็นไปตามที่คาดการณ์ซึ่งน่าจะแตะที่ระดับ 1.8 แสนตารางเมตร โดยลดลงเล็กน้อยจากปี พ.ศ. 2558 แต่ก็มากพอที่จะทำให้อัตราพื้นที่ว่างโดยรวมในตลาดลดลง 0.8% ต่อปี ด้านความต้องการเช่าพื้นที่ล่วงหน้ายังคงมีอยู่มาก ซึ่งคาดว่าโดยรวมแล้วจะทำให้มีพื้นที่สำนักงานให้เช่าเพิ่มขึ้นประมาณ 1 ล้านตารางเมตร แต่จะมีพื้นที่สำนักงานเพียง 4.63 แสนตารางเมตรเท่านั้น ที่มีกำหนดแล้วเสร็จภายในปี พ.ศ. 2562 ซีบีอาร์อีจึงเชื่อว่าอัตราการใช้พื้นที่โดยรวมในตลาดอาคารสำนักงาน รวมถึงค่าเช่า จะยังคงเพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่องตลอดช่วงระยะเวลา 12 เดือนข้างหน้านี้

แผนภาพ 14: อุปสงค์ อุปทานและอัตราว่างของพื้นที่สำนักงานในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล



ที่มา: แผนกวิจัย บริษัท ซีบี ริชาร์ด เอลลิส (ประเทศไทย)

**อุปทานในอนาคต**

อุปทานอาคารสำนักงานในอนาคตตามตาราง 1 มีที่ตั้งส่วนใหญ่ในโซน Non-CBD ในย่านบริเวณสุขุมวิท บางนาและพระราม 9 อาทิโครงการอาคารจี ทาวเวอร์ อาคารภิรัชทาวเวอร์ แอท ไบเทค และอาคารเอ็มทาวเวอร์ ซึ่งทั้งสามโครงการมีกำหนดเสร็จสิ้นภายในปี พ.ศ. 2559 และจะเห็นได้ว่าบางโครงการก็เป็นโครงการที่เจ้าของกิจการสร้างเพื่อใช้สอยเอง เช่น อาคารสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ทั้งนี้เพื่อตอบสนองกับความต้องการของพื้นที่เช่าสำนักงานที่เพิ่มมากขึ้นและมีการกระจายตัวออกนอกเขต CBD มากขึ้น โดยในโซน CBD โครงการที่สำคัญได้แก่ อาคารเอฟวายไอ เซ็นเตอร์ ในย่านพระราม 4 รัชดาภิเษกซึ่งมีกำหนดเสร็จสิ้นในปี พ.ศ. 2559 โครงการเกษร ทาวเวอร์ในย่านราชดำริ และ อาคารภิรัชทาวเวอร์ในย่านสาทร นอกจากนี้แล้วในอนาคต กรุงเทพมหานคร จะมีโครงการเมกะโปรเจคใหญ่ สองโครงการได้แก่ อาคารแบงค็อก มอลล์ ในโซนสุขุมวิท บางนา ซึ่งจะมีพื้นที่สำนักงานประมาณ 100,000 ตารางเมตร และ อาคารซุปเปอร์ ทาวเวอร์ ในโซนพระราม 9 ซึ่งจะมีพื้นที่สำนักงานประมาณ 94,000 ตารางเมตร โดยทั้งสองเมกะโปรเจคจะมุ่งเน้นไปในเชิงพื้นที่ร่วมสำนักงานและห้างสรรพสินค้า

ตาราง 1: รายชื่ออาคารที่อยู่ระหว่างการวางแผนหรือก่อสร้างแล้วเสร็จภายในปี พ.ศ. 2563 (โครงการเพียงบางส่วน)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **อาคาร** | **สถานที่** | **ประเภท สถานที่** | **คาดว่าจะแล้วเสร็จ** | **พื้นที่สำนักงานโดยประมาณ (ตรม.)** |
| อาคารเอฟวายไอ เซ็นเตอร์ | พระราม 4 รัชดาภิเษก | CBD | 2559 | 48,095 |
| อาคารภิรัชสาทร 15 | สาทร | CBD | 2559 | >30,000 |
| อาคารเกษร ทาวเวอร์ | ราชดำริ | CBD | 2560 | 32,312 |
| อาคารจี ทาวเวอร์ | พระราม 9 รัชดาภิเษก | Non-CBD | 2559 | 65,630 |
| อาคารภิรัชทาวเวอร์ แอท ไบเทค | สุขุมวิท – บางนา | Non-CBD | 2559 | 31,880 |
| อาคารสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ | วิภาวดี | Non-CBD | 2559 | 15,456 |
| อาคารเอ็มทาวเวอร์ | สุขุมวิท 62 | Non-CBD | 2559 | 9,990 |
| อาคารสิงห์ คอมเพล็กซ์ | อโศก เพชรบุรี | Non-CBD | 2560 | 36,000 |
| อาคารชินวัตร 4 | พหลโยธิน | Non-CBD | 2560 | 13,060 |
| อาคารวิสซ์ดอม วัน-โอ-วัน | สุขุมวิท 101 | Non-CBD | 2561 | 30,000 |
| อาคารซุปเปอร์ ทาวเวอร์ | พระราม 9 | Non-CBD | 2563 | 94,000 |
| อาคารแบงค็อก มอลล์ | สุขุมวิท – บางนา | Non-CBD | n.a. | 100,000 |

ที่มา: Knight Frank, CBRE, ข้อมูลจากเว็ปไซต์ของบริษัทหรือการให้สัมภาษณ์ของผู้บริหารของบริษัท

**ภาพรวมตลาดอาคารสำนักงานในย่านพระราม 9 และ รัชดาภิเษก**

โครงการเดอะไนน์ ทาวเวอร์ส แกรนด์ พระราม 9 และโครงการยูนิลีเวอร์ เฮ้าส์ แกรนด์ พระราม 9 ตั้งอยู่บนพื้นที่โซน พระราม 9 รัชดาภิเษก ในย่านใกล้เคียงมีพื้นที่สำนักงานให้เช่าหลายโครงการ จากการศึกษาคู่เปรียบเทียบ (ตาราง 2) ของโครงการที่สามารถเข้าถึงบริการขนส่งรางสาธารณะผ่านรถไฟฟ้ามหานครได้เช่นเดียวกับโครงการเดอะไนน์ ทาวเวอร์ส แกรนด์ พระราม 9 และโครงการยูนิลีเวอร์ เฮ้าส์ แกรนด์ พระราม 9 ส่วนใหญ่มีอายุเฉลี่ยโดยประมาณ 16 ปี โดยอาคารที่ใหม่ที่สุดและเก่าที่สุด มีอายุประมาณ 2 ถึง 23 ปี ส่วนการเช่าพื้นที่มีอัตราร้อยละ 68.9 ถึง ร้อยละ 100.0

ตาราง 2: เปรียบเทียบอัตราค่าเช่ากับอาคารสำนักงานใกล้เคียง The 9th Towers

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **อาคาร** | **ถนน** | **ค่าเช่า**  **เฉลี่ย** | **เปรียบเทียบย้อนหลัง** | | | **สร้าง**  **เมื่อปี** | **อัตรา**  **การเช่า** | **เนื้อที่** | **พื้นที่ว่าง** |
| **1 ปี** | **2 ปี** | **3 ปี** |
| Chaiyo Building | พระราม9 | 400 | 0.00% | 0.00% | 5.30% | 2539 | 85.10% | 9,176 | 1,368 |
| KPN Tower | พระราม9 | 470 | 0.00% | 4.40% | 11.90% | 2537 | 85.40% | 27,000 | 3,930 |
| Vorasombut Building | พระราม9 | 550 | 0.00% | -3.50% | -1.80% | 2537 | 95.20% | 30,000 | 1,440 |
| CP Tower II | รัชดาภิเษก | 600 | 1.70% | 1.70% | 14.30% | 2537 | 100.00% | 50,000 | 0 |
| RS Tower | รัชดาภิเษก | 450 | 4.70% | 4.70% | 4.70% | 2537 | 98.80% | 50,790 | 630 |
| Cyber World Tower A | รัชดาภิเษก | 630 | 0.00% | 0.00% | 6.80% | 2550 | 98.70% | 38,306 | 492 |
| Cyber World Tower B | รัชดาภิเษก | 630 | 0.00% | 0.00% | 6.80% | 2550 | 68.90% | 23,509 | 7,309 |
| Pakin Building | รัชดาภิเษก | 520 | 4.00% | 4.00% | 4.00% | 2551 | 98.70% | 34,500 | 457 |
| Forum Tower | รัชดาภิเษก | 500 | 11.10% | 11.10% | 25.00% | 2539 | 97.70% | 27,000 | 615 |
| Le Concorde Tower | รัชดาภิเษก | 580 | 0.00% | 0.00% | 5.50% | 2540 | 69.20% | 26,000 | 8,000 |
| Muangthai Patthara Tower A | รัชดาภิเษก | 575 | 0.00% | 0.00% | 4.50% | 2537 | 100.00% | 10,177 | 0 |
| Muangthai Patthara Tower B | รัชดาภิเษก | 575 | 0.00% | 0.00% | 4.50% | 2537 | 97.70% | 16,367 | 370 |
| Olympia Thai Tower | รัชดาภิเษก | 650 | 0.00% | 10.20% | 12.10% | 2536 | 96.70% | 14,500 | 482 |
| AIA The Capital | รัชดาภิเษก | 800 | 11.10% |  |  | 2557 | 100.00% | 54,000 | 0 |

ที่มา: ฝ่ายวิจัยและที่ปรึกษาด้านการพัฒนาโครงการ บริษัท ไนท์แฟรงค์ ชาร์เตอร์ (ประเทศไทย) จำกัด

หมายเหตุ ราคาค่าเช่าที่แสดงในตารางเป็นค่าเช่ารวมกับค่าบริการ แต่อย่างไรก็ตาม ยังมีเงือนไขอื่นๆ ของสัญญาอาทิเช่น ภาษีโรงเรือน บริการอื่นๆ  ที่ส่งผลต่อการตั้งราคาและเป็นปัจจัยสำคัญที่ผู้เช่าพิจารณาประกอบ

พื้นที่อาคารสำนักงานให้เช่าในย่านพระราม 9 และรัชดาภิเษก มีอัตราค่าเช่าเฉลี่ยโดยประมาณ 566 บาทต่อตารางเมตร ต่อเดือน ซึ่งเมื่อเปรียบเทียบอัตราค่าเช่าย้อนหลังดังตาราง 2 แสดงให้เห็นว่าอัตราค่าเช่าของอาคารสำนักงานในพื้นที่พระราม 9 และรัชดาภิเษกมีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยในระยะเวลาย้อนหลัง 1 ปี อัตราค่าเช่าเฉลี่ยของโซน เติบโตขึ้นร้อยละ 2.32 ต่อปี ในระยะเวลาย้อนหลัง 2 และ 3 ปี อัตราค่าเช่าเฉลี่ยของโซน เติบโตประมาณร้อยละ 5.65 ต่อปี

* อาคารที่มีอัตราค่าเช่าสูงสุดจากตารางคู่เทียบ คืออาคารเอไอเอ แคปปิตอล เซ็นเตอร์ สร้างแล้วเสร็จมาแล้ว 2 ปี อยู่ที่ประมาณ 800 บาทต่อตารางเมตรต่อเดือน
* อาคารที่มีอัตราค่าเช่าต่ำที่สุดจากตารางคู่เทียบ คืออาคารไชโย สร้างแล้วเสร็จมาแล้ว 20 ปี อยู่ที่ประมาณ 400 บาทต่อตารางเมตรต่อเดือน

เนื่องจากพื้นที่อาคารสำนักงานให้เช่าภายในศูนย์กลางธุรกิจของกรุงเทพมหานคร มีอุปทานที่ค่อนข้างจำกัด ประกอบกับอัตราค่าเช่าและราคาอสังหาริมทรัพย์ที่ค่อนข้างสูงเมื่อเปรียบเทียบกับพื้นที่รอบศูนย์กลางธุรกิจแล้ว จึงเห็นการก่อสร้างอาคารสำนักงานรอบศูนย์กลางธุรกิจมากขึ้น ย่านพระราม 9 และรัชดาภิเษกเป็นอีกย่านที่มีศักยภาพเนื่องจากสถานที่ตั้งสามารถเข้าถึงพื้นที่อื่นๆ รอบศูนย์กลางและภายในศูนย์กลางธุรกิจได้อย่างสะดวกสบาย ผ่านการขนส่งสาธารณะเช่นรถไฟฟ้ามหานคร เพียง 2 สถานีก็จะถึงย่านอโศกและสามารถเชื่อมต่อกับรถไฟฟ้าบีทีเอสได้

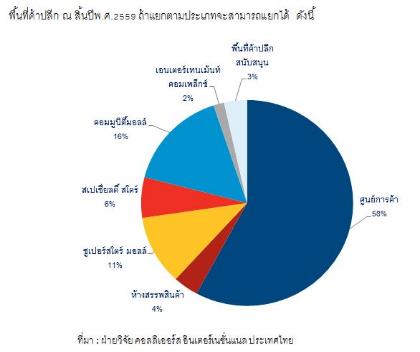
นอกจากการเดินทางที่สะดวกสบาย ย่านพระราม 9 และรัชดาภิเษก มีการเติบโตของพื้นที่สูงทั้งการก่อสร้างโครงการที่อยู่อาศัย ห้างสรรพสินค้า สำนักงาน และ โรงแรม ที่จะชักนำประชากรทั้งไทยและต่างประเทศให้เข้ามาอยู่อาศัย ดำเนินชีวิต หรือประกอบธุรกิจในย่านดังกล่าวมากยิ่งขึ้น

**(3.3.2) ภาวะอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์ส่วนพาณิชยกรรมประเภทพื้นที่ค้าปลีก (Retail)**

ฝ่ายวิจัย บริษัท คอลลิเออร์ส อินเตอร์เนชั่นแนล ประเทศไทย สำรวจตลาดพบว่า พื้นที่ค้าปลีกรวมในกรุงเทพฯและพื้นที่โดยรอบ ณ สิ้นปี พ.ศ. 2559 อยู่ที่ประมาณ 7,537,820 ตารางเมตร เป็นพื้นที่ของศูนย์การค้าประมาณ 58% จากพื้นที่ทั้งหมด ซึ่งศูนย์การค้าขนาดใหญ่เติบโตแซงคอมมูนิตี้มอล โดยในช่วงหลายปีที่ผ่านมาศูนย์การค้าใหม่ๆ ที่เปิดให้บริการจะพัฒนาเป็นโครงการขนาดใหญ่ที่รวมบริการและร้านค้าที่สามารถรองรับคนทุกเพศทุกวัยไว้ในพื้นที่เดียวกันซึ่งมักจะได้รับความนิยมมากกว่าคอมมูนิตี้มอล

ในปี พ.ศ. 2559 มีพื้นที่ค้าปลีกเปิดให้บริการใหม่ประมาณ 130,380 ตารางเมตร โดยเป็นคอมมูนิตี้มอลล์มากที่สุดคือประมาณ 85,380 ตารางเมตรรองลงมาคือสเปเชี่ยลตี้ สโตร์ที่มีพื้นที่รวมประมาณ 41,000 ตารางเมตร แม้ว่าคอมมูนิตี้มอลล์จะมีพื้นที่เปิดขายใหม่มากที่สุดในปีที่ผ่านมาแต่ลดลงจากปีก่อนหน้านี้แบบเห็นได้ชัดเพราะมีหลายโครงการที่ไม่ประสบความสำเร็จ ผู้ประกอบการรายใหม่ที่มีแผนจะพัฒนาคอมมูนิตี้มอลล์จึงเริ่มทบทวนแผนการพัฒนาใหม่ ศูนย์การค้าที่มีพื้นที่ขนาดใหญ่จะเริ่มมีโครงการเปิดให้บริการใหม่มากขึ้นในปี พ.ศ. 2560 – 2563 จากที่ชะลอไปในปีพ.ศ. 2559 และมีบางโครงการที่เลื่อนมาจากปี พ.ศ. 2559

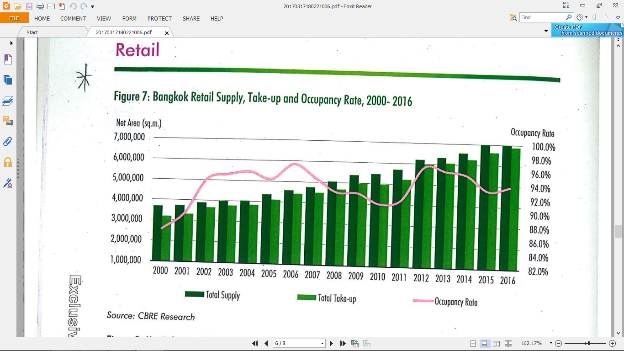
แผนภาพ 15: พื้นที่ค้าปลีก ณ สิ้นปี พ.ศ. 2559 แยกตามประเภท

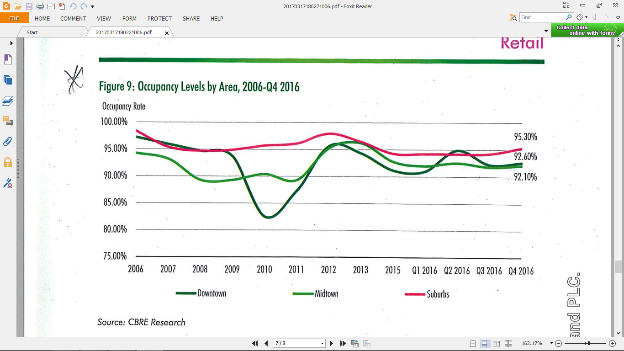


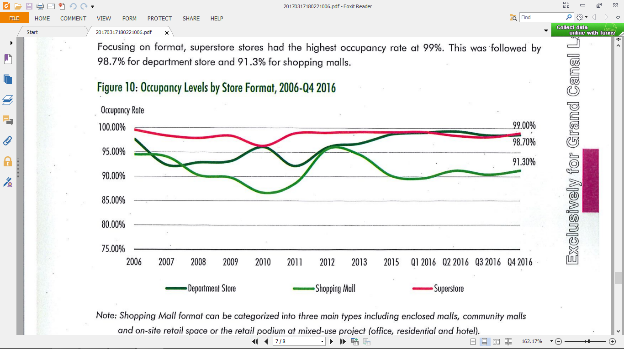
ที่มา: แผนกวิจัย บริษัท คอลลิเออร์ส อินเตอร์เนชั่นแนล ประเทศไทย

อัตราการเช่าพื้นที่ค้าปลีกในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล ยังคงทรงตัวอยู่ในระดับสูงที่ร้อยละ 93.8 เพิ่มขึ้นร้อยละ 0.6 เมื่อเทียบกับในปี พ.ศ. 2558 โดยพื้นที่ในเขตชานเมืองมีอัตราการเช่าพื้นที่สูงที่สุดเนื่องจากการปิดพื้นที่เพื่อการซ่อมแซมและปรับปรุงใหม่ของพื้นที่ค้าปลีกบริเวณใจกลางเมือง ขณะที่รูปแบบพื้นที่ค้าปลีกแบบซุปเปอร์สโตร์มีอัตราการเช่าสูงที่สุดร้อยละ 99.0 ขณะที่ดีพาร์ทเม้นท์สโตร์ และ ช็อปปิ้งมอลล์มีอัตราการเช่าที่ร้อยละ 98.7 และ 91.3 ตามลำดับ

แผนภาพ 16: อุปสงค์ อุปทานและอัตราว่างของพื้นที่ค้าปลีกในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล







ที่มา: แผนกวิจัย บริษัท ซีบี ริชาร์ด เอลลิส (ประเทศไทย)

ตาราง3: อัตราค่าเช่าพื้นที่ค้าปลีก ปี พ.ศ. 2559

| **พื้นที่** | **ชั้นล่าง (บาท/ตร.ม./เดือน)** | **เหนือชั้นล่างขึ้นไป (บาท/ตร.ม./เดือน)** |
| --- | --- | --- |
| **กรุงเทพชั้นใน**  (สีลม สาทร ราชดำริ สุขุมวิทช่วงต้น)  อาคารพาณิชย์  ห้างสรรพสินค้า  ซุปเปอร์เซ็นเตอร์ขนาดใหญ่ | 1,200 – 2,000  1,800 – 5,500  1,000 – 1,500 | 640 – 1,500  1,520 – 2,700  800 – 1,200 |
| **กรุงเทพชั้นนอก**  (ลาดพร้าว สุขุมวิทช่วงปลาย รามคำแหง บางกะปิ จตุจักร) | 1,600 – 3,300 | 1,040 – 2,200 |
| **ชานเมือง**  (หลักสี่ ดอนเมือง รังสิต รามอินทรา สุขาภิบาล บางนา-ตราด) | 1,200 – 2,800 | 800 – 1,500 |

ที่มา: แผนกวิจัย บริษัท ซีบี ริชาร์ด เอลลิส (ประเทศไทย)

จากรายงานของสมาคมผู้ค้าปลีกไทย คาดการณ์ว่าในปี พ.ศ. 2560 แนวโน้มการขยายตัวของตลาดก็น่าจะทรงตัวในอัตราร้อยละ 3-3.5% ใกล้เคียงกับปี พ.ศ. 2559 ซึ่งธุรกิจค้าปลีกมีอัตราการขยายตัวที่อัตราร้อยละ 3.2 ถึงแม้ว่าจะมีปัจจัยบวกจากการที่ภาครัฐเพิ่มการลงทุนในโครงสร้างพื้นฐานของประเทศเป็นจำนวนมาก อย่างไรก็ตาม เม็ดเงินเดินสะพัดนั้นไม่ได้เข้ามาหมุนเวียนในภาคธุรกิจค้าปลีกโดยทันที แต่จะใช้เวลากว่า 6-8 เดือนหลังจากนั้น

ในขณะที่พื้นที่ค้าปลีกมีแนวโน้มจะปรับเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยสมาคมประเมินว่าจะมีพื้นที่ค้าปลีกอีกมากกว่า 723,000 ตารางเมตร ที่กำลังก่อสร้างและมีกำหนดสร้างเสร็จในช่วงปี พ.ศ. 2560 - 2561 ซึ่งส่วนใหญ่เป็นศูนย์การค้าขนาดใหญ่ที่อยู่ชานเมือง หรือว่าเมืองชั้นนอก

แผนภาพ 17: อุปทานของพื้นที่ค้าปลีกในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล



ที่มา: แผนกวิจัย บริษัท คอลลิเออร์ส อินเตอร์เนชั่นแนล ประเทศไทย

นอกจากนี้ผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกยังมีความพยายามในการขยายหรือเพิ่มจำนวนสาขาโครงการค้าปลีกของตนเองในรูปแบบใหม่ๆ โดยเฉพาะในกลุ่มของพื้นที่ค้าปลีกขนาดเล็กอย่างซูเปอร์มาร์เก็ตและร้านสะดวกซื้อในศูนย์บริการนํ้ามันเพื่อรองรับกำลังซื้อของคนที่เดินทางและคนในชุมชนโดยรอบ ซึ่งสังเกตได้จากแต่ละผู้ให้บริการปั๊มนํ้ามันจะมีพันธมิตรหรือว่าร่วมมือกับผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกในการเปิดซูเปอร์มาร์เก็ตขนาดเล็กหรือร้านสะดวกซื้อในศูนย์บริการน้ำมันของตนเอง

**(4) ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม**

โครงการบ้านเดี่ยว

การพัฒนาโครงการของบริษัท จะแบ่งเป็น เฟส โดยแต่ละเฟสที่พัฒนาจะมีพื้นที่ราว 100 ไร่ มีจำนวนน้อยกว่า 500 หลัง จึงไม่อยู่ภายใต้ข้อบังคับของกฎหมายเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อม แต่ทั้งนี้ บริษัทก็มีระบบการจัดการสาธารณูปโภคของโครงการเพื่อป้องกันไม่ให้เกิดปัญหาที่อาจจะส่งผลเสียต่อสิ่งแวดล้อมได้ โดยเฉพาะอย่างยิ่งระบบบำบัดน้ำเสียและการจัดการให้มีพื้นที่สีเขียวเพียงพอ

โครงการคอนโดมิเนียม

บริษัทจะต้องทำการศึกษาผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมและจัดทำรายงานการศึกษาผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมเสนอต่อหน่วยราชการที่เกี่ยวข้องเพื่อใช้ประกอบการขอใบอนุญาตสิ่งปลูกสร้าง ซึ่งบริษัทได้ปฏิบัติให้เป็นไปตามกฏ ระเบียบ และข้อบังคับที่ได้กำหนดไว้

โครงการอาคารสำนักงานและพื้นที่ค้าปลีก

โครงการของบริษัทได้รับใบอนุญาตก่อสร้างอาคารก่อนที่ เกณฑ์การจัดทำรายงานการวิเคราะห์ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมจะมีผลบังคับใช้ อย่างไรก็ตามโครงการใดที่บริษัทต้องจัดทำรายงานการวิเคราะห์ผลกระทบ ต่อสิ่งแวดล้อม บริษัทได้ดำเนินการให้เป็นไปตามกฏ ระเบียบ และข้อบังคับที่ได้กำหนดไว้

**2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ**

**(1) การสรรหาที่ดินเพื่อพัฒนา**

บริษัทจัดซื้อที่ดินเพื่อพัฒนาทั้งจากการซื้อโดยตรง และซื้อผ่านนายหน้าค้าที่ดิน การเลือกซื้อจะพิจารณาที่ดินที่มีทำเลดีและมีศักยภาพในการพัฒนา และมีการเปรียบเทียบราคาซื้อกับราคาประเมินและราคาตลาดทุกครั้งก่อนการเข้าซื้อที่ดินเพื่อให้ได้ราคาที่เหมาะสม นอกจากนี้ก่อนการจัดซื้อที่ดินในแต่ละครั้ง จะมีการสำรวจกฎเกณฑ์ทางด้านกฎหมายและข้อจำกัดในการก่อสร้าง รวมไปถึงความต้องการของลูกค้าในพื้นที่และคู่แข่ง เพื่อให้เกิดความมั่นใจว่าจะสามารถพัฒนาที่ดินเป็นไปตามแผนที่วางไว้และได้ผลตอบแทนตามที่ต้องการ

**(2) การคัดเลือกผู้รับเหมา**

เนื่องจากบริษัทไม่มีหน่วยงานก่อสร้างภายใน จึงใช้วิธีการจัดจ้างผู้รับเหมาเพื่อก่อสร้างโครงการ โดยแบ่งเป็นผู้รับเหมาใน 2 กลุ่มหลักได้แก่

(2.1) กลุ่มผู้รับเหมาผู้ก่อสร้างบ้านเดี่ยว จะใช้วิธีจัดจ้างผู้รับเหมา โดยพิจารณาคัดเลือกจากผู้รับเหมาทั้งขนาดกลางและขนาดใหญ่ที่มีความเหมาะสม และมีคุณสมบัติตรงตามมาตรฐานที่บริษัทตั้งไว้ ซึ่งผู้รับเหมาที่จะจัดจ้างต้องมีประวัติการทำงานที่มีคุณภาพงานที่ดี ทำงานได้แล้วเสร็จตามกำหนดเวลา และอยู่ในระดับราคาที่เป็นไปตามงบประมาณที่ตั้งไว้ บริษัทให้ความสำคัญกับการบริหารต้นทุนการก่อสร้างเป็นอย่างมาก จึงได้มีการจัดตั้งทีมวิศวกรภายในเพื่อกำกับควบคุมคุณภาพงานของผู้รับเหมาอย่างใกล้ชิด

(2.2) กลุ่มผู้รับเหมาผู้ก่อสร้างอาคารสำนักงานและคอนโดมิเนียม จะใช้วิธีจัดจ้างผู้รับเหมาหลักโดยการเปิดประมูลงาน ในส่วนงานโครงสร้าง งานสถาปัตยกรรม และงานระบบประกอบอาคารหรือลักษณะวิธีการจ้างเหมาแบบเบ็ดเสร็จ (Turn Key) แล้วแต่ความเหมาะสมของโครงการ โดยผู้รับเหมาที่คัดเลือกมามักจะเป็นผู้รับเหมาขนาดใหญ่ ซึ่งจะสามารถสร้างความมั่นใจว่าอาคารที่สร้างจะเป็นไปตามมาตรฐานและแล้วเสร็จตรงตามเวลา เนื่องจากผู้รับเหมารายใหญ่จะมีเทคโนโลยีและความสามารถในการก่อสร้างอาคารขนาดใหญ่ ประกอบกับมีศักยภาพและแหล่งเงินทุนที่เพียงพอในการก่อสร้างอาคารขนาดใหญ่ได้ดีกว่าผู้รับเหมาขนาดกลางและขนาดเล็ก นอกจากนี้บริษัทยังได้มีการว่าจ้างบริษัทผู้ควบคุมการก่อสร้างและผู้บริหารโครงการ เพื่อให้มั่นใจว่างานก่อสร้างอาคารจะเป็นไปตามมาตรฐาน งบประมาณ และเสร็จทันกำหนดเวลา

**(3) การจัดซื้อวัสดุก่อสร้าง**

บริษัทมีนโยบายในการจัดซื้อวัสดุก่อสร้างหลักบางประเภทเอง ซึ่งมีเหตุผลที่สำคัญคือ

* ลดความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาวัสดุก่อสร้างที่อาจเปลี่ยนแปลงไปในทิศทางที่ปรับตัวเพิ่มสูงขึ้น อาทิ ปูนซีเมนต์ เหล็กเส้น อลูมิเนียม
* บริษัทมักได้รับข้อเสนอหรือเงื่อนไขที่ดีกว่าจากการเป็นพันธมิตรคู่ค้าที่ยาวนานกับผู้จัดจำหน่ายวัสดุก่อสร้าง จึงเป็นส่วนช่วยในการควบคุมต้นทุนการก่อสร้างของบริษัท นอกจากนั้น บริษัทต้องการความยืดหยุ่นในการกำหนดรูปแบบ ประเภท วัสดุที่ใช้ตกแต่ง แก่ลูกค้าของโครงการ ดังนั้น บริษัทจึงเป็นผู้จัดซื้อวัสดุบางประเภทเอง อาทิเช่น กระเบื้องพื้นไม้ สุขภัณฑ์ เครื่องปรับอากาศ เฟอร์นิเจอร์ สี เป็นต้น โดยจะกำหนดทางเลือกและเปิดโอกาสให้ลูกค้าสามารถเลือกวัสดุดังกล่าวได้หลังจากจองซื้อบ้านหรืออาคารชุดพักอาศัยกับทางโครงการ

**(4) ช่องทางการจัดจำหน่ายและการให้บริการ**

**(4.1) การจำหน่ายอสังหาริมทรัพย์**

บริษัทใช้วิธีการจำหน่ายแบบขายตรงผ่านสำนักงานขายของบริษัทและผ่านตัวแทนการขายโดยบริษัทนายหน้าค้าอสังหาริมทรัพย์ในบางกรณีที่จำเป็นและต้องการความเชี่ยวชาญเฉพาะ มีรายละเอียด ดังนี้

4.1.1 บ้านเดี่ยว จะใช้วิธีขายแบบขายตรงผ่านสำนักงานขายของบริษัท โดยแบ่งกลุ่มสินค้าได้เป็น 3 ประเภทคือ

* ที่ดินเปล่าในโครงการ
* ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง เป็นบ้านที่สร้างแล้วเสร็จพร้อมโอนให้ลูกค้า
* ที่ดินพร้อมการว่าจ้างก่อสร้าง ลูกค้าจะสั่งซื้อบ้านจากแบบบ้านมาตรฐานของโครงการภายหลังซื้อที่ดินในโครงการ โดยที่ลูกค้าสามารถเลือกแบบบ้านให้เหมาะสมกับขนาดที่ดินที่ต้องการ

4.1.2 คอนโดมิเนียม ใช้ทั้งวิธีขายตรงผ่านสำนักงานขายบริษัท และผ่านตัวแทนการขายโดยบริษัทนายหน้าค้าอสังหาริมทรัพย์ โครงการจะเริ่มเปิดขายในช่วงเริ่มต้นการก่อสร้าง และลูกค้าจะทำการผ่อนดาวน์และจะได้รับโอนเมื่อคอนโดมิเนียมสร้างเสร็จและเปิดใช้อาคารได้ โดยลูกค้าจะพิจารณาแบบตามห้องตัวอย่างและเอกสารแบบแปลนที่ทางโครงการได้จัดทำขึ้น

**(4.2) การให้เช่าพื้นที่อสังหาริมทรัพย์**

4.2.1 พื้นที่อาคารสำนักงาน บริษัทใช้วิธีการว่าจ้างตัวแทนนายหน้าที่มีความเชี่ยวชาญเป็นผู้ทำหน้าที่ขายพื้นที่ในส่วนอาคารสำนักงาน

4.2.2 พื้นที่ค้าปลีก บริษัทได้จัดทีมงานเฉพาะที่มีหน้าที่ขายพื้นที่ในส่วนพื้นที่ค้าปลีกใน แต่ละโครงการ โดยดำเนินการขายพื้นที่โดยตรงไปยังกลุ่มลูกค้า

**2.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ**

โครงการคอนโดมิเนียมเบ็ล อเวนิว ดำเนินโครงการโดย บจก.เบ็ล ดีเวลลอปเมนท์ มีงานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ ณ 31 ธันวาคม 2559 จำนวน 76 ยูนิต มูลค่า 284 ล้านบาท

**3**. **ปัจจัยความเสื่ยง**

**3.1 ความเสี่ยงจากการดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์**

3.1.1 ความเสี่ยงจากความเพียงพอของแหล่งเงินลงทุนเพื่อใช้ในการพัฒนาโครงการ

ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เป็นธุรกิจที่ต้องใช้เงินลงทุนสูง เพื่อใช้ในการซื้อที่ดิน พัฒนาและก่อสร้างโครงการ จึงจำเป็นต้องพึ่งพาเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินเป็นแหล่งเงินทุนหลักในการดำเนินธุรกิจ หากบริษัทไม่สามารถจัดหาแหล่งเงินทุนที่เพียงพอตามแผนพัฒนาโครงการที่บริษัทกำหนดไว้ ก็อาจส่งผลกระทบต่อแผนการดำเนินงานและ ผลประกอบการได้

อย่างไรก็ดี ตลอดระยะเวลาของการดำเนินธุรกิจที่ผ่านมา บริษัทได้รับการสนับสนุนด้านการเงินเป็นอย่างดีจากสถาบันการเงินชั้นนำหลายแห่ง ซึ่งเป็นพันธมิตรทางธุรกิจของบริษัทมาเป็นระยะเวลานาน ในการดำเนินโครงการที่ผ่านมา บริษัทจะดำเนินการจัดหาสินเชื่อจากสถาบันการเงินให้เสร็จสิ้นก่อนเริ่มดำเนินโครงการ นอกจากนี้ การมีสถานะเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ส่งผลให้บริษัทมีภาพลักษณ์และความน่าเชื่อถือเพิ่มมากขึ้น ทำให้บริษัทสามารถระดมทุนจากแหล่งเงินทุนที่หลากหลายมากขึ้นด้วยต้นทุนที่ต่ำลง รวมถึงกลุ่มผู้บริหารของบริษัทล้วนแล้วแต่เป็นบุคคลที่มีชื่อเสียง และมีประสบการณ์ในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์มายาวนาน จึงเชื่อมั่น ได้ว่าบริษัทจะสามารถจัดหาแหล่งเงินทุนที่เพียงพอสำหรับการพัฒนาโครงการต่างๆ

3.1.2 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงอัตราดอกเบี้ย และนโยบายในการให้สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยของธนาคารพาณิชย์

การเปลี่ยนแปลงเพิ่มขึ้นของอัตราดอกเบี้ยส่งผลกระทบต่อต้นทุนการพัฒนาโครงการของบริษัทโดยตรง เนื่องจากบริษัทมีการใช้แหล่งเงินลงทุนบางส่วนจากการกู้ยืมเงินสถาบันการเงิน อย่างไรก็ตามบริษัทมีนโยบายจัดหาแหล่งเงินทุนโดยการกู้ยืม(Project Finance) ในระดับที่เหมาะสมและสอดคล้องกับแผนงานการก่อสร้าง ทั้งนี้เพื่อการควบคุมค่าใช้จ่ายดอกเบี้ยให้มีประสิทธิภาพสูงสุด นอกจากนี้ด้วยโครงการที่มีศักยภาพด้านรูปแบบของโครงการที่ดี ตั้งอยู่บนทำเลที่มีความสามารถในการแข่งขันสูง รวมถึงผลงานในอดีตที่ผ่านมาและชื่อเสียงของทีมผู้บริหาร อัตราดอกเบี้ยที่สถาบันการเงินเสนอให้บริษัทจึงอยู่ในระดับและเงื่อนไขที่มีความเหมาะสม

นอกจากนั้น อัตราดอกเบี้ยที่สูงขึ้นยังทำให้อำนาจในการซื้อและความสามารถในการชำระเงินกู้ของลูกค้ารายย่อยลดลง อย่างไรก็ตามจากการศึกษาเปรียบเทียบผลกระทบที่เพิ่มขึ้นของอัตราดอกเบี้ยกับภาระค่างวดของลูกค้าของบริษัท พบว่าไม่น่าจะมีผลกระทบที่รุนแรงจนเป็นสาเหตุให้กำลังซื้อของลูกค้าเป้าหมายของบริษัทลดลง เนื่องจากลูกค้าเป้าหมายของบริษัทอยู่ในระดับกลางถึงระดับบน ซึ่งเป็นกลุ่มที่ไม่ได้รับผลกระทบมากนักจากการเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ย

3.1.3 ความเสี่ยงจากการขาดแคลนผู้รับเหมาและแรงงานที่มีคุณภาพ

บริษัทมีนโยบายให้ความสำคัญกับคุณภาพของสินค้าเพื่อให้เป็นที่พึงพอใจสูงสุดของลูกค้า จึงให้ความสำคัญกับการควบคุมดูแลการก่อสร้างในโครงการต่างๆเป็นอย่างมาก เพื่อเป็นการรักษาคุณภาพและมาตรฐานของงานก่อสร้าง บริษัทจำเป็นต้องสรรหาผู้รับเหมาและแรงงานตลอดจนผู้ออกแบบ วิศวกรที่ปรึกษา วิศวกรผู้ควบคุมงานที่มีความรู้ความชำนาญที่จะสามารถก่อสร้างอาคารให้มีคุณภาพที่ดี เสร็จทันเวลา และอยู่ในระดับราคาที่แข่งขันได้ บริษัทจึงอาจมีความเสี่ยงที่จะไม่สามารถจัดจ้างผู้รับเหมาดังกล่าวได้ในบางช่วงเวลา โดยเฉพาะในช่วงสภาวะเศรษฐกิจเติบโตอย่างต่อเนื่อง ซึ่งจะมีความต้องการผู้รับเหมาและแรงงานคุณภาพจำนวนมาก จึงอาจส่งผลให้บริษัทไม่สามารถดำเนินโครงการได้ตามคุณภาพ ระยะเวลา และต้นทุนที่กำหนดไว้ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อผลประกอบการของบริษัท

อย่างไรก็ดี จากการที่บริษัทมีนโยบายบริหารความเสี่ยงโดยการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้รับเหมาของบริษัทมาอย่างต่อเนื่อง โดยคัดเลือกผู้รับเหมาที่ดีมีคุณภาพจากประสบการณ์การทำงานที่เคยทำงานร่วมกันมาอย่างยาวนาน ทำให้มีความมั่นใจได้ในระดับหนึ่งว่างานก่อสร้างที่ได้จะมีคุณภาพเป็นไปตามมาตรฐาน และสามารถส่งมอบงานตามระยะเวลาที่กำหนดไว้ นอกจากนี้ บริษัทยังมีนโยบายให้ผู้รับเหมาเบิกจ่ายตามงวดงานที่แล้วเสร็จจริง โดยที่ควบคุมไม่ให้มีการจ่ายเบิกงวดงานเกินกว่าปริมาณงานที่แล้วเสร็จ ทำให้บริษัทสามารถลดความเสี่ยงจากการทิ้งงานของผู้รับเหมาได้ ในขณะที่บริษัทสามารถพิจารณาคุณภาพงานได้ว่า ผู้รับเหมาดังกล่าวมีความสามารถที่จะส่งมอบงานตามกำหนดการหรือไม่ หากบริษัทเห็นว่าผู้รับเหมามีแนวโน้มว่าจะไม่สามารถส่งมอบงานได้ทันตามกำหนด บริษัทจะส่งบุคลากรเข้าไปช่วยเพื่อสนับสนุนให้งานเสร็จทันตามกำหนด โดยวิธีการจ้างเหมาแรงงานพิเศษเข้าไปช่วยในการทำงานให้เสร็จทันแผนงาน นอกจากนี้ บริษัทยังมีผู้จัดการโครงการ วิศวกรโครงการ และหัวหน้าผู้ควบคุมงานก่อสร้าง เข้าไปตรวจและควบคุมดูแลงานก่อสร้างเพื่อให้แน่ใจถึงคุณภาพงานของผู้รับเหมาแต่ละรายอย่างต่อเนื่อง และลดผลกระทบจากความเสี่ยงดังกล่าว

3.1.4 ความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาวัสดุก่อสร้าง

สำหรับธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ราคาวัสดุก่อสร้างถือเป็นต้นทุนหลักที่สำคัญของการพัฒนาโครงการ การปรับตัวสูงขึ้นของราคาวัสดุก่อสร้างอันเป็นผลจากการขยายตัวของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ในส่วนของที่อยู่อาศัยตามแนวเส้นทางรถไฟฟ้า โครงการต่างๆ ของภาครัฐ และการฟื้นตัวของเศรษฐกิจภายในประเทศ ส่งผลกระทบต่อผู้ประกอบธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ในการประมาณการต้นทุนและการกำหนดราคาซึ่งอาจมีความคลาดเคลื่อน อันจะส่งผลกระทบต่อผลประกอบการในอนาคตได้

อย่างไรก็ดี บริษัทมีแนวทางบริหารความเสี่ยงด้วยการกระจายความเสี่ยงบางส่วนไปยังผู้รับเหมา โดยการกำหนดปริมาณวัสดุก่อสร้างรวมไว้ในสัญญาว่าจ้างรับเหมาก่อสร้าง สำหรับวัสดุก่อสร้างที่บริษัทเป็นผู้จัดหาเอง เช่น เหล็กเส้น คอนกรีต บริษัทมีนโยบายการสั่งซื้อเป็นจำนวนมากเพื่อนำมาใช้ในโครงการ ทำให้เกิดการประหยัดต่อขนาดของต้นทุนวัสดุก่อสร้าง และมีอำนาจต่อรองกับผู้ค้าวัสดุก่อสร้างค่อนข้างสูง ซึ่งจะช่วยให้บริษัทสามารถคาดการณ์ต้นทุนและอัตรากำไรขั้นต้นได้ในระดับหนึ่ง อีกทั้งบริษัทยังสามารถกำหนดราคาขายให้สอดคล้องกับต้นทุนของบริษัทได้

นอกจากนี้ เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงจากการเพิ่มขึ้นของต้นทุนค่าก่อสร้าง บริษัทได้นำเอาระบบวิศวกรรมคุณค่า (Value Engineering) เข้ามาใช้ในขั้นตอนการออกแบบและก่อสร้างโครงการ ซึ่งเป็นเทคนิคที่ทำให้บริษัทสามารถนำมาใช้ในการลดต้นทุนการก่อสร้างได้เป็นอย่างดี โดยที่ยังคงคุณภาพและมาตรฐานการก่อสร้างไว้ ในส่วนของความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาวัสดุก่อสร้างนั้น ในการทำสัญญาจัดซื้อจัดจ้างกับผู้รับเหมาแต่ละราย บริษัทจะมีการกำหนดมูลค่างานตามสัญญาไว้เป็นจำนวนเงินที่แน่นอน โดยระบุรายละเอียดของวัสดุ รูปแบบ ปริมาณ ขนาด และลักษณะของผลงานไว้อย่างชัดเจน ทำให้สามารถลดความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาวัสดุก่อสร้างลงได้

3.1.5 ความเสี่ยงจากนโยบายการจัดซื้อที่ดินมาพัฒนาโครงการในอนาคต

บริษัทไม่มีนโยบายถือครองทรัพย์สินหรือที่ดินเปล่าที่ไม่พร้อมจะพัฒนา แต่จะใช้วิธีวางแผนในการจัดซื้อที่ดินให้เพียงพอต่อรอบระยะเวลาในการพัฒนาโครงการของบริษัท โดยจะพิจารณาที่ดินแต่ละแห่งให้เหมาะสมกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายแล้วจึงเริ่มพัฒนาโครงการ ซึ่งในระยะเวลา 5 ปีข้างหน้านี้ บริษัทได้จัดซื้อที่ดินเพื่อการพัฒนาเรียบร้อยแล้ว และอยู่ระหว่างวางแผนจัดซื้อที่ดินสำหรับการพัฒนาในรอบระยะเวลาต่อไป

3.1.6 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงกฎหมาย ระเบียบข้อบังคับที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

การเปลี่ยนแปลงกฎหมาย ระเบียบ ข้อบังคับ และกฎกระทรวงที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์จะส่งผลต่อต้นทุน และค่าใช้จ่ายในการดำเนินโครงการของบริษัทโดยตรง เช่น ข้อบังคับของผังเมืองเรื่องอัตราส่วนพื้นที่อาคารรวมต่อพื้นที่ที่ดิน (FAR) นโยบายการกำหนดพื้นที่ส่วนกลาง ขอบเขตการประเมินและการจัดทำรายงานผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม (EIA) ฯลฯ ซึ่งหากมีการเปลี่ยนแปลงไปในทางที่เข้มงวดขึ้น ก็อาจส่งผลกระทบต่อผลประกอบการของบริษัท

อย่างไรก็ดี บริษัทได้ทำการศึกษาและติดตามการเปลี่ยนแปลงกฎระเบียบต่างๆ อย่างต่อเนื่อง เพื่อเตรียมความพร้อมในการรับมือต่อนโยบายของภาครัฐที่เปลี่ยนแปลงไป โดยได้ดำเนินการพัฒนาโครงการต่างๆ ที่มีอยู่ให้สอดคล้องกับนโยบายที่เปลี่ยนแปลงมาโดยตลอด ทำให้บริษัทสามารถลดผลกระทบจากความเสี่ยงดังกล่าวได้ในระดับหนึ่ง

3.1.7 ความเสี่ยงด้านสิทธิการเช่า

ที่ดินสำหรับการดำเนินโครงการอาคารจี ทาวเวอร์ แกรนด์ พระราม 9 ซึ่งดำเนินการโดย บริษัท พระราม 9 สแควร์ จำกัด เป็นที่ดินเช่าระยะยาว 43 ปี จากบริษัท ซุปเปอร์ แอสเซทส์ จำกัด และ บริษัท ซีเคเอส โฮลดิ้ง จำกัด ปัจจุบันคงเหลืออายุสัญญา 34 ปี หลังครบกำหนดแล้วจะส่งมอบคืนที่ดินและอาคารให้กับผู้ให้เช่า ถึงแม้สัญญาเช่าดังกล่าวจะเป็นสัญญาระยะยาว แต่มีข้อพึงระวังสำหรับสิทธิการเช่า คือ สัญญาเช่าจะมีข้อกำหนดในการบอกเลิกสัญญาเช่าก่อนครบกำหนดระยะเวลาเช่าได้ หากบริษัทปฏิบัติผิดสัญญาเช่า ดังนั้น บริษัทจะต้องระมัดระวังไม่ปฏิบัติผิดสัญญาเช่าจนอาจเป็นเหตุบอกเลิกสัญญาเช่าหรือถูกเรียกเบี้ยปรับ

3.1.8 ความเสี่ยงจากการขาดประสบการณ์และความชำนาญในควบคุมและดูแลการก่อสร้างอาคารสูงพิเศษ

การพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่มีความสูง 125 ชั้น หรือประมาณ 615 เมตร มีความแตกต่างจากการก่อสร้างอาคารสำนักงานทั่วไป เนื่องจากต้องใช้เครื่องจักร เครื่องมือหรืออุปกรณ์พิเศษ ตลอดจนเทคนิคการก่อสร้างและวัสดุก่อสร้างที่มีลักษณะเฉพาะเพื่อสร้างความมั่นคงและปลอดภัยให้กับตัวอาคาร ทั้งนี้ การพัฒนาโครงการใหม่ของบริษัท ซึ่งเป็นการก่อสร้างตึกที่มีระดับความสูงพิเศษ โดยเทคนิคการก่อสร้างเฉพาะทางดังกล่าวยังไม่มีการใช้กันอย่าง

แพร่หลาย บริษัทจึงมีความเสี่ยงจากการขาดประสบการณ์และความชำนาญในการควบคุมและดูแลการพัฒนาและก่อสร้างอาคารที่มีความสูงพิเศษ ซึ่งอาจก่อให้เกิดความเสี่ยงด้านคุณภาพงานก่อสร้างไม่ได้ตามที่บริษัทต้องการ และความเสี่ยงด้านความปลอดภัยต่อสภาพแวดล้อมหรือบุคคลที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาหรืออยู่อาศัยในโครงการ รวมถึงอาจทำให้เกิดความล่าช้าในการพัฒนาโครงการได้ ซึ่งจะทำให้บริษัทจะไม่สามารถรับรู้รายได้จากการให้เช่าพื้นที่และบริการได้ตามแผนที่วางไว้ และจะส่งผลให้ผลตอบแทนจากการลงทุนในโครงการลดลง

อย่างไรก็ตาม บริษัท ได้ว่าจ้างผู้ชำนาญการจากต่างประเทศที่มีประสบการณ์และความชำนาญในการให้คำปรึกษาด้านการก่อสร้างอาคารที่มีความสูงพิเศษ (Mega-Tall Building) ในต่างประเทศ มาเป็นที่ปรึกษาด้านการออกแบบวิศวกรรมโครงการ ซึ่งจะครอบคลุมการออกแบบลักษณะโครงสร้างอาคาร การเลือกใช้วัสดุและเทคโนโลยีต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการก่อสร้าง เช่น การวางฐานราก เสาและผนังรับแรง เพื่อให้อาคารมีความปลอดภัยและสามารถสร้างความมั่นใจให้แก่ผู้เช่าโครงการ อีกทั้ง บริษัทมีนโยบายว่าจ้างผู้ควบคุมงานก่อสร้างที่มีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญในการพัฒนาโครงการในลักษณะเดียวกันมาก่อน โดยจะพิจารณาจากประวัติการควบคุมงานโครงการอื่นๆ ที่แล้วเสร็จในอดีต ความน่าเชื่อถือ รวมถึงมีราคาค่าจ้างที่เหมาะสม เพื่อให้งานก่อสร้างโครงการสำเร็จลุล่วงภายในระยะเวลาและงบประมาณที่กำหนด บริษัทจึงมีความมั่นใจว่าจะสามารถดำเนินการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ต่างๆ ได้ตามแผนที่วางไว้

3.1.9ความเสี่ยงจากการซื้อที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการของบริษัทร่วม

บริษัทร่วม ซึ่งบริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 50 ได้ประมูลซื้อที่ดินจากการขายทอดตลาดทรัพย์สินของลูกหนี้ในคดีล้มละลายจากกรมบังคับคดี และรับโอนกรรมสิทธิ์ที่ดินดังกล่าว พร้อมชำระราคาแก่เจ้าพนักงานพิทักษ์ทรัพย์แล้ว เป็นเงิน 7,350 ล้านบาท ปรากฎว่าลูกหนี้ในคดีล้มละลายได้ร้องต่อศาลล้มละลายกลาง เพื่อขอให้ศาลมีคำสั่ง เพิกถอนการขายทอดตลาด ขณะนี้ คดีอยู่ระหว่างการพิจารณาของศาล

หากศาลมีคำสั่งเพิกถอนการขายทอดตลาดหรือมีคำสั่งอื่นใดอันเป็นคุณแก่ลูกหนี้ คำสั่งดังกล่าวอาจส่งผลให้บริษัทร่วมต้องโอนกรรมสิทธิ์ที่ดินดังกล่าวคืนให้แก่กองทรัพย์สินของลูกหนี้ซึ่งอยู่ในความดูแลของเจ้าพนักงานพิทักษ์ทรัพย์ และสูญเสียเงินค่าธรรมเนียม ภาษีอากร และค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับการโอนกรรมสิทธิ์ที่ดินที่ได้ชำระไปแล้ว โดยบริษัทร่วมจะได้รับคืนเงินค่าที่ดินเต็มจำนวน อย่างไรก็ดี เหตุดังกล่าวอาจส่งผลกระทบต่อการประกอบธุรกิจ ผลการดำเนินงาน และโอกาสทางธุรกิจของบริษัทร่วม

อนึ่ง จากความเห็นของที่ปรึกษากฎหมายของบริษัทและบริษัทร่วม ที่ได้พิจารณาคำร้อง ข้อเท็จจริง แนวคำพิพากษาของศาลฎีกา และข้อกฎหมายแล้ว เห็นว่าข้ออ้างในการร้องขอเพิกถอนการขายทอดตลาดของลูกหนี้ น่าจะไม่มีน้ำหนักเพียงพอให้ศาลมีคำสั่งเพิกถอนการขายทอดตลาดดังกล่าว

**3.2 ความเสี่ยงของผู้ลงทุน**

3.2.1 ความเสี่ยงกรณีมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่มากกว่าร้อยละ 50

ปัจจุบันกลุ่มเจริญกฤษ มีสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัทเกินกว่าร้อยละ 50 ของทุนจดทะเบียนที่ออกและเรียกชำระแล้ว ดังนั้นผู้ถือหุ้นรายย่อยจึงอาจมีความเสี่ยงจากการที่ผู้ถือหุ้นใหญ่มีอิทธิพลต่อการกำหนดนโยบายการบริหารงานไปในทิศทางใดทิศทางหนึ่ง และมีความเสี่ยงจากการไม่สามารถรวบรวมเสียงเพื่อคัดค้านหรือตรวจสอบถ่วงดุลในวาระสำคัญ

อย่างไรก็ดี จากการที่ปัจจุบัน บริษัทมีคณะกรรมการตรวจสอบซึ่งประกอบด้วยกรรมการอิสระจำนวน 3 ท่าน จากกรรมการบริษัททั้งหมดจำนวน 9 ท่าน จึงเป็นการช่วยเพิ่มประสิทธิภาพและความโปร่งใสในการบริหารจัดการ มีการถ่วงดุลอำนาจของคณะกรรมการ และเป็นตัวแทนของผู้ถือหุ้นรายย่อยในการตรวจสอบการบริหารจัดการของคณะผู้บริหาร อย่างไรก็ดี คณะกรรมการบริษัทได้คำนึงถึงความสำคัญของนโยบายเกี่ยวกับการกำกับดูแลกิจการที่ดี (Principles of Good Corporate Governance) โดยจะปฏิบัติตามแนวทางการกำกับดูแลกิจการที่ดีอย่างเคร่งครัด ดังนั้น จึงมั่นใจได้ว่าผู้ถือหุ้นทั้งหมด รวมทั้งผู้มีส่วนได้เสียกับบริษัท จะได้รับการปฏิบัติอย่างเท่าเทียมและเป็นธรรม

**4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ**

ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 รายละเอียดดังนี้

**4.1 ต้นทุนโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ (เพื่อขาย)**

ประกอบด้วย ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างเพื่อขายในโครงการต่างๆ โดยมีมูลค่าตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 ดังนี้

| ลำดับ |  |  | เนื้อที่ | กรรมสิทธิ์  ในที่ดิน | มูลค่าบัญชี | ภาระผูกพัน |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| โครงการ | ที่ตั้ง | ไร่-งาน- ตรว. | (ล้านบาท) | (วงเงินจำนอง)  (ล้านบาท) |
| 1 | เบ็ล สกาย คอนโดมิเนียม | กำแพงเพชร 6 บางเขน | 25-1-28.20 | GLAND | 484 | 1,070 |
| 2 | เบ็ล คอนโดมิเนียม | พระราม 9 | 23,231 ตร.ม. | เบ็ล  ดีเวลลอปเม้นท์ | 413 | ไม่มี |
| 3 | ที่ดินเปล่า | ดอนเมือง | 53-2-66.3 | เบ็ล แอสเซทส์ | 288 | ไม่มี |
| 4 | บ้านเดี่ยว | ดอนเมือง | 5-3-13.1 | สเตอร์ลิง | 12 | ไม่มี |
|  |  |  | **รวม** |  | **1,197** |  |

**4.2 อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน (เพื่อให้เช่า)**

ประกอบด้วย ที่ดิน อาคารสำนักงานให้เช่า และพื้นที่ค้าปลีกให้เช่า โดยมีมูลค่าบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 ดังนี้

| ลำดับ | โครงการ | ที่ตั้ง | เนื้อที่  ไร่-งาน- ตรว. | กรรมสิทธิ์  ในที่ดิน | มูลค่าบัญชี  (ล้านบาท) | ภาระผูกพัน |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| (วงเงินจำนอง)  (ล้านบาท) |
| 1 | ที่ดิน อาคารสำนักงาน เดอะไนน์ ทาวเวอร์ส และพื้นที่ค้าปลีก | พระราม 9 | 7-2-61 | GLAND | 5,003 | 2,842 |
| 2 | ที่ดินโครงการ The Super Tower และ Podium Super Tower 1 | พระราม 9 | 13-2-68.41 | GLAND | 3,445 | 900 |
| 3 | ที่ดินโครงการแกรนด์ คาแนล ดอนเมือง เฟส 7 | ดอนเมือง | 31-3-0.5 | GLAND | 387 | ไม่มี |
| 4 | ที่ดินโครงการแกรนด์ คาแนล ดอนเมือง เฟส 8 | ดอนเมือง | 3-0-08 | GLAND | 16 | ไม่มี |
| 5 | ที่ดินโครงการแกรนด์ คาแนล ดอนเมือง เฟส 9 | ดอนเมือง | 1-0-61.6 | GLAND | 18 | ไม่มี |
| 6 | ที่ดินเปล่า | พระราม 9 | 0-2-80 | GLAND | 90 | ไม่มี |
| 7 | ที่ดิน อาคารสำนักงาน ยูนิลีเวอร์ เฮาส์ และพื้นที่ค้าปลีก | พระราม 9 | 4-0-58.1 | สเตอร์ลิง | 2,221 | 1,494 |
| 8 | อาคารสำนักงาน จี ทาวเวอร์ | พระราม 9 | 5-0-98.3 | พระราม 9 สแควร์  (เช่าที่ดินระยะยาว จนถึงปี 2593) | 5,127 | จะจดจำนอง เมื่ออาคารแล้วเสร็จ ในวงเงิน 3,140 ล้านบาท |
| 9 | พื้นที่ค้าปลีก The Shoppes @ Belle | พระราม 9 | 31,471 ตรม. | เบ็ล  ดีเวลลอปเม้นท์ | 681 | ไม่มี |
| 10 | ที่ดินโครงการ Podium Super Tower 1 และ 2 | พระราม 9 | 5-3-45.5 | GPROP | 2,064 | 800 |
| 11 | ที่ดินเปล่า | กำแพงเพชร 6 บางเขน | 9-2-84.7 | GLAND | 303 | (ให้เช่าที่ดินระยะยาว จนถึงปี 2587) |
|  |  |  | **รวม** |  | **19,355** |  |

**4.3 สิทธิการเช่าที่ดิน**

สิทธิการเช่าที่ดินเพื่อดำเนินโครงการอาคารสำนักงาน จี ทาวเวอร์ แกรนด์ พระราม 9 ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของโครงการ แกรนด์ พระราม 9 โดยมีมูลค่าตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 ดังนี้

| ลำดับ | รายการสินทรัพย์ | ระยะเวลา | ผู้ถือ | มูลค่าบัญชี | ภาระผูกพัน |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | สิทธิการเช่า | สิทธิการเช่า | (ล้านบาท) |  |
| 1 | สิทธิการเช่า | 30 ปี | พระราม 9 สแควร์ | 123 | 3,140 |

สิทธิการเช่า รวมทั้งสิ้น 43 ปี แบ่งเป็น 3 ช่วงสัญญา คือ 3 ปี 30 ปี และ 10 ปี (ตั้งแต่ปี 2550 ถึง 2593)

**4.4 ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์**

ประกอบด้วย ที่ดินและอาคารสำนักงาน เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้สำนักงาน โดยมีมูลค่าบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 ดังนี้

| ลำดับ | รายการสินทรัพย์ | มูลค่าบัญชี  (ล้านบาท) | ภาระผูกพัน  (วงเงินจำนอง)  (ล้านบาท) |
| --- | --- | --- | --- |
| 1 | ที่ดิน | 339 | 1,494 |
| 2 | อาคาร | 9 | ไม่มี |
| 3 | ห้องตัวอย่างและรั้วกั้นที่ดินโครงเหล็ก | 1 | ไม่มี |
| 4 | เครื่องตกแต่งและอุปกรณ์สำนักงาน | 16 | ไม่มี |
| 5 | ยานพาหนะ | 8 | ไม่มี |
| 6 | สินทรัพย์ระหว่างก่อสร้าง | 36 | ไม่มี |
| 7 | สระว่ายน้ำและอุปกรณ์ | 70 | ไม่มี |
|  | **รวม** | **479** |  |

**4.5 สัญญาที่เกี่ยวข้องในการดำเนินงาน**

(1) สัญญาอันเกี่ยวเนื่องจากการเข้าทำรายการได้มาซึ่งสินทรัพย์ในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

“บันทึกข้อตกลงไม่ดำเนินธุรกิจแข่งขันของกลุ่มเจริญกฤษ”

|  |  |
| --- | --- |
| คู่สัญญา : | บริษัทกับบริษัทในกลุ่มเจริญกฤษอันได้แก่เจริญกฤษ บริษัท เบ็ลพาร์ค เรสซิเด้นส์ จำกัด (“เบ็ลพาร์ค”) แกรนด์ฟอร์จูน บรีเก็จท์ บริษัท สกายเวย์ เรียลตี้ จำกัด บริษัท ฟิวเจอร์ แอสเซทส์ จำกัด บริษัท แมกซ์ แมเนจเม้นท์ จำกัด บริษัท โฟร์เม็น จำกัด บริษัท จี ซี แอนด์ ที จำกัด และ บริษัท เครยอร์น ดีไซน์ จำกัด |
| ลักษณะสัญญา : | บริษัทในกลุ่มเจริญกฤษจะไม่ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ซึ่งเป็นธุรกิจประเภทเดียวกับธุรกิจของบริษัท ไม่ว่าจะดำเนินการโดยตนเองหรือร่วมทุนกับผู้ประกอบการอื่น  แต่ทั้งนี้ จะไม่รวมถึงทรัพย์สินซึ่งแต่ละบริษัทเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ แต่มีเงื่อนไขต่างๆ ดังนี้ ทรัพย์สินที่ไม่มีศักยภาพที่จะพัฒนาเป็นโครงการเพื่อผลตอบแทนเชิงพาณิชย์อย่างมีนัยสำคัญในอนาคต ทรัพย์สินที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่ปัจจุบันดำเนินการอยู่แล้วแต่ไม่มีนัยสำคัญ ทรัพย์สินที่เหลืออยู่จากโครงการที่พัฒนาเสร็จสิ้นแล้ว ทรัพย์สินให้เช่าซึ่งมีอายุสัญญาจำกัดและบริษัทจะไม่ต่ออายุการเช่าหลังสิ้นสุดสัญญา และทรัพย์สินในโครงการแกรนด์ คาแนล ดอนเมือง โครงการ 1 และ 2 ซึ่งบริษัทได้รับโอนสิทธิตามสัญญามาจากแกรนด์ คาแนล (ผู้รับจ้างตามสัญญาฯ) |

1. โครงการอาคารสำนักงาน “จี ทาวเวอร์” : สัญญาเช่าที่ดินเพื่อพัฒนาและสัญญาเช่าที่ดิน

|  |  |
| --- | --- |
| คู่สัญญา : | พระราม 9 กับ บริษัท ซุปเปอร์แอสเซทส์ จำกัด (“ซุปเปอร์”) และ |
|  | บริษัท ซีเคเอส โฮลดิ้ง จำกัด (“ซีเคเอส”) |
| ลักษณะสัญญา : | พระราม 9 เข้าทำสัญญาเช่าที่ดินเพื่อพัฒนาและสัญญาเช่าที่ดินกับซุปเปอร์แอสเซทส์ และซีเคเอส เมื่อวันที่ 29 มิถุนายน 2550 โดยเป็นสัญญาเช่าระยะปานกลางในช่วงเวลาก่อสร้าง 3 ปี และสัญญาเช่าระยะยาว 30 ปี และผู้ให้เช่าให้คำมั่นต่อพระราม 9 ในการต่อสัญญาเช่าไปอีก 10 ปี ซึ่งจะทำให้สัญญาสิ้นสุดลงในปี 2593 |

(3) โครงการ “จี ทาวเวอร์”: สัญญาว่าจ้างเหมางานโครงสร้าง (Sub-Structure works)

|  |  |
| --- | --- |
| คู่สัญญา : | พระราม 9 กับ บริษัท ซีฟโก้ คอนสตรัคชั่น จำกัด (“ซีฟโก้”) |
| ลักษณะสัญญา : | พระราม 9 ได้เข้าทำสัญญาว่าจ้าง ซีฟโก้งานเหมางานโครงสร้าง มูลค่างานตามสัญญาทั้งสิ้น 231.26 ล้านบาท (ราคาไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม) |

(4) โครงการ “จี ทาวเวอร์”: สัญญาว่าจ้างงานเหมาก่อสร้างงานโครงสร้าง (Super Structure)

|  |  |
| --- | --- |
| คู่สัญญา :  ลักษณะสัญญา : | พระราม 9 กับ บริษัท อิตาเลียนไทย ดีเวลลอปเมนต์ จำกัด (มหาชน) (“ ITD ”) และ  พระราม 9 กับ บริษัท ไชน่าเรลเวย์ คอนสตรั๊คชั่น (เซาท์อีสท์ เอเชีย) จำกัด (“ CRCC”)  พระราม 9 ได้ทำสัญญาว่าจ้าง อิตาเลียนไทย ดีเวลลอปเมนต์ และไชน่าเรลเวย์  คอนสตรั๊คชั่น (เซาท์อีสท์ เอเชีย) เหมางานก่อสร้างงานโครงสร้าง  มูลค่างานตามสัญญาทั้งสิ้น 657.15 ล้านบาท (ราคาไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม) |

(5) โครงการ “จี ทาวเวอร์” : สัญญาว่าจ้างงานระบบลิฟต์และบันไดเลื่อน

|  |  |
| --- | --- |
| คู่สัญญา : | พระราม 9 กับ บริษัท สยาม ฮิตาชิ เอลลิเวเตอร์ จำกัด |
| ลักษณะสัญญา : | พระราม 9 ได้ทำสัญญาว่าจ้าง ฮิตาชิ เอลลิเวเตอร์ เป็นผู้ติดตั้งระบบที่งานระบบลิฟต์ และบันไดเลื่อน มูลค่างานตามสัญญาทั้งสิ้น 120 ล้านบาท (ราคาไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม) |

(6) โครงการ “จี ทาวเวอร์”: สัญญาว่าจ้างงานระบบประกอบอาคาร M&E ส่วน Podium Portion

|  |  |
| --- | --- |
| คู่สัญญา : | พระราม 9 กับ บริษัท เพาเวอร์ไลน์เอ็นจิเนียริ่ง จำกัด (มหาชน) |
| ลักษณะสัญญา : | พระราม 9 ได้ทำสัญญาว่าจ้าง เพาเวอร์ไลน์เอ็นจิเนียริ่ง เหมางานระบบประกอบอาคาร M&E ส่วน Podium Portion มูลค่างานตามสัญญาทั้งสิ้น 313 ล้านบาท (ราคาไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม) |

(7) โครงการ “จี ทาวเวอร์” : สัญญาว่าจ้างงานระบบประกอบอาคาร M&E ส่วน North Wing

|  |  |
| --- | --- |
| คู่สัญญา : | พระราม 9 กับ บริษัท เอ็มอีทีซี จำกัด |
| ลักษณะสัญญา : | พระราม 9 ได้ทำสัญญาว่าจ้าง เอ็มอีทีซี เหมางานระบบประกอบอาคาร M&E ส่วน North Wing มูลค่างานตามสัญญาทั้งสิ้น 221 ล้านบาท (ราคาไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม) |

(8) โครงการ “จี ทาวเวอร์” : สัญญาว่าจ้างงานระบบประกอบอาคาร M&E ส่วน South Wing

|  |  |
| --- | --- |
| คู่สัญญา : | พระราม 9 กับ บริษัท คิวทีซี กรุ๊ป จำกัด |
| ลักษณะสัญญา : | พระราม 9 ได้ทำสัญญาว่าจ้าง คิวทีซี กรุ๊ป เหมางานระบบประกอบอาคาร M&E ส่วน South Wing มูลค่างานตามสัญญาทั้งสิ้น 212 ล้านบาท (ราคาไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม) |

(9) โครงการ “จี ทาวเวอร์” : สัญญาว่าจ้างงาน Exterior Façade (Curtain Wall)

|  |  |
| --- | --- |
| คู่สัญญา : | พระราม 9 กับ บริษัท ไชน่าเรลเวย์ คอนสตรั๊คชั่น (เซาท์อีสท์ เอเชีย) จำกัด (“ CRCC”) |
| ลักษณะสัญญา : | พระราม 9 ได้ทำสัญญาว่าจ้าง ไชน่าเรลเวย์ คอนสตรั๊คชั่น (เซาท์อีสท์ เอเชีย) เหมางาน Exterior Façade (Curtain Wall) มูลค่างานตามสัญญาทั้งสิ้น 428 ล้านบาท (ราคาไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม) |

(10) โครงการ “จี ทาวเวอร์” : สัญญาว่าจ้างงานโครงเหล็ก Hammer Head Work

|  |  |
| --- | --- |
| คู่สัญญา : | พระราม 9 กับ บริษัท อิตาเลียนไทย ดีเวลลอปเมนต์ จำกัด (มหาชน) (“ ITD ”) |
| ลักษณะสัญญา : | พระราม 9 ได้ทำสัญญาว่าจ้าง อิตาเลียนไทย ดีเวลลอปเมนต์ เหมางาน โครงเหล็ก Hammer Head Work มูลค่างานตามสัญญาทั้งสิ้น 170 ล้านบาท (ราคาไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม) |

**4.6 เครื่องหมายบริการ**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| เครื่องหมายบริการ | ประเภท | รายการ | วันจดทะเบียน | หมดอายุ | ทะเบียนเลขที่ |
| Logo GD2 | บริการ | บริการ ก่อสร้าง ควบคุมการก่อสร้าง | 14 เมษายน 2558 | 19 เมษายน 2568 | บ28780 |
| บริการ | บริการจัดการดูแลทรัพย์สิน จัดการ/พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ | 14 เมษายน 2558 | 19 เมษายน 2568 | บ28779 |
| Logo Lion Update | บริการ | บริการ จัดการอสังหาริมทรัพย์ | 11 เมษายน 2551 | 10 เมษายน 2561 | บ41567 |
| บริการ | บริการ การก่อสร้าง-อาคาร ควบคุมการก่อสร้างอาคาร | 11 เมษายน 2551 | 10 เมษายน 2561 | บ41568 |
| GC2 | บริการ | บริการ ก่อสร้าง ควบคุมการก่อสร้างอาคาร | 5 กันยายน 2551 | 4 กันยายน 2561 | บ44842 |
| บริการ | บริการ จัดการอสังหาริมทรัพย์ | 5 กันยายน 2551 | 4 กันยายน 2561 | บ44843 |
| GC | บริการ | บริการ ก่อสร้าง ควบคุมการก่อสร้างอาคาร | 3 ธันวาคม 2551 | 2 ธันวาคม 2561 | บ44845 |
| บริการ | บริการ จัดการอสังหาริมทรัพย์ | 3 ธันวาคม 2551 | 2 ธันวาคม 2561 | บ44844 |
| bell%20logo | บริการ | บริการจัดการดูแลทรัพย์สิน จัดการ/พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ | 26 พฤศจิกายน 2552 | 25 พฤศจิกายน 2562 | บ49238 |
| บริการ | บริการ ก่อสร้าง ควบคุมการก่อสร้างอาคาร | 26 พฤศจิกายน 2552 | 25 พฤศจิกายน 2562 | บ49239 |
| the shoppes | บริการ | บริการให้เช่าพื้นที่ประกอบธุรกิจ ให้เช่าพื้นที่เพื่อขายสินค้า | 18 กันยายน 2556 | 17 กันยายน 2566 | บ64116 |
| บริการ | จัดการสถานที่เพื่อการแสดงนิทรรศการ จัดจำหน่ายอาหารและเครื่องดื่ม | 18 กันยายน 2556 | 17 กันยายน 2566 | บ64117 |
| new cbd | บริการ | บริการ โรงแรม | 10 กรกฎาคม 2557 | 9 กรกฎาคม 2567 | บ72304 |

**4.7 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม**

**4.7.1 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อย**

บริษัทมีนโยบายลงทุนในกิจการที่สอดคล้องหรือสนับสนุนธุรกิจหลักของบริษัท โดยใช้บริษัทย่อยเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการประกอบธุรกิจและความคล่องตัวในการเติบโตในแต่ละสายธุรกิจ โดยเฉพาะการลงทุนในกิจการที่สามารถเอื้อประโยชน์ให้ธุรกิจอื่นๆ ที่อยู่ในกลุ่มบริษัทด้วยกันได้

**4.7.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทร่วม**

บริษัทมีนโยบายร่วมลงทุนกับบริษัทที่มีความชำนาญเฉพาะด้านเพื่อเสริมธุรกิจหลักของกลุ่มบริษัท โดยจะร่วมลงทุนไม่ต่ำกว่าร้อยละ25 เว้นแต่ในกรณีมีเหตุอันสมควรหรือเหมาะสมที่จะร่วมลงทุนในสัดส่วนที่ต่ำกว่า ร้อยละ25

1. **ข้อพิพาททางกฏหมาย**

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทและบริษัทย่อยไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายในคดีที่อาจมีผลกระทบด้านลบต่อสินทรัพย์ของบริษัทหรือบริษัทย่อยที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น ณ วันสิ้นปีบัญชีล่าสุด

**6**. **ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น**

**ข้อมูลทั่วไป**

ชื่อบริษัท : บริษัท แกรนด์ คาแนล แลนด์ จำกัด (มหาชน)

เลขทะเบียนบริษัท : 0107538000118

ลักษณะการประกอบธุรกิจ : พัฒนาอสังหาริมทรัพย์

ที่ตั้ง : เลขที่ 33/4 ถนนพระราม 9 แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10310

ทุนจดทะเบียน : หุ้นสามัญ จำนวน 6,535,484,202 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ หุ้นละ 1 บาท รวม 6,535,484,202.00 บาท

#### ทุนที่ออกและชำระแล้ว : หุ้นสามัญ จำนวน

#### 5,908,928,627 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ หุ้นละ 1 บาท รวม 5,908,928,627.00 บาท

Home Page : www.grandcanalland.com

โทรศัพท์ : 66 (0) 2 246 2323

โทรสาร : 66 (0) 2 247 1082

**นิติบุคคลที่บริษัทถือหุ้นตั้งแต่ร้อยละ 10 ขึ้นไป**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| ชื่อและที่ตั้งบริษัท | ประเภทธุรกิจ | ทุนชำระแล้ว | สัดส่วนการถือหุ้น  (ร้อยละ) |
| บริษัท เบ็ล ดีเวลลอปเมนท์ จำกัด  33/4 ถนนพระราม9 แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10310  โทรศัพท์ 0-2246-2323 โทรสาร 0-2247-1082 | พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ | หุ้นสามัญจำนวน 20,642,613  หุ้น มูลค่าหุ้นละ 100.- บาท | 79.57 |
| บริษัท พระราม 9 สแควร์ จำกัด  33/4 ถนนพระราม9 แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10310  โทรศัพท์ 0-2246-2323 โทรสาร 0-2247-1082 | พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ | หุ้นสามัญจำนวน 19,000,000  หุ้น มูลค่าหุ้นละ 100.- บาท | 93.09 |
| บริษัท พระราม 9 สแควร์ โฮเต็ล จำกัด  33/4 ถนนพระราม9 แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10310  โทรศัพท์ 0-2246-2323 โทรสาร 0-2247-1082 | โรงแรม (ยังไม่เริ่มดำเนินธุรกิจ) | หุ้นสามัญจำนวน 1,000,000  หุ้น มูลค่าหุ้นละ 16.- บาท | 100  (ถือหุ้นโดยบริษัท พระราม 9 สแควร์ จำกัด) |
| ชื่อและที่ตั้งบริษัท | ประเภทธุรกิจ | ทุนชำระแล้ว | สัดส่วนการถือหุ้น  (ร้อยละ) |
| บริษัท สเตอร์ลิง อีควิตี้ จำกัด  33/4 ถนนพระราม9 แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10310  โทรศัพท์ 0-2246-2323 โทรสาร 0-2247-1082 | พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ | หุ้นสามัญจำนวน 5,000,000  หุ้นมูลค่าหุ้นละ 100.- บาท | 100 |
| บริษัท เบ็ล แอสเซทส์ จำกัด  33/4 ถนนพระราม9 แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10310  โทรศัพท์ 0-2246-2323 โทรสาร 0-2247-1082 | พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ | หุ้นสามัญจำนวน 1,100,000  หุ้นมูลค่าหุ้นละ 10.- บาท | 100 |
| บริษัท จี แลนด์ พร็อพเพอร์ตี้ แมเนจเม้นท์ จำกัด  33/4 ถนนพระราม9 แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10310  โทรศัพท์ 0-2246-2323 โทรสาร 0-2247-1082 | พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ | หุ้นสามัญจำนวน 5,000,000  หุ้นมูลค่าหุ้นละ 100.- บาท | 100 |
| บริษัท เบย์วอเตอร์ จำกัด  21 เฉยพ่วง ถนนวิภาวดี-รังสิต แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร 10900  โทรศัพท์ 0-2273-8511-5 โทรสาร 0-2273-8516 | พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ | หุ้นสามัญจำนวน 100,000 หุ้น  มูลค่าหุ้นละ 100.- บาท | 50  (ถือหุ้นโดยบริษัท รัชดา แอสเซท โฮลดิ้ง จำกัด ) |
| บริษัท รัชดา แอสเซท โฮลดิ้ง จำกัด  315/601 ถนนสาธุประดิษฐ์ แขวงช่องนนทรี เขตยานนาวา กรุงเทพมหานคร  โทรศัพท์ 0-2246-2323 โทรสาร 0-2247-1082 | ถือหุ้นใน  บริษัทอื่น  (Holding Company) | หุ้นสามัญจำนวน 600,000 หุ้น  มูลค่าหุ้นละ 10.- บาท | 100 |
| บริษัท จีแลนด์ รีท แมเนจเม้นท์ จำกัด  33/4 ถนนพระรามเก้า แขวงห้วยขวาง  เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร  โทรศัพท์ 0-2168-1042 โทรสาร 0-2168-1046 | ผู้จัดการกองทรัสต์ | หุ้นสามัญจำนวน 1,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10.- บาท | 100 |

**บุคคลอ้างอิง**

นายทะเบียนหลักทรัพย์ : **บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด**

93 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง

กรุงเทพมหานคร 10400

โทรศัพท์ 66 (0) 2 009 9999

โทรสาร 66 (0) 2 009 9991

นายทะเบียนหุ้นกู้ : **ธนาคารทหารไทย จำกัด (มหาชน)**

3000 ถนนพหลโยธิน แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร 10900

โทรศัพท์ 0-2299-1217

โทรสาร 0-2299-1278

นายทะเบียนดังกล่าว สำหรับหุ้นกู้ที่มีรายละเอียด ดังต่อไปนี้

- หุ้นกู้ของบริษัท แกรนด์ คาแนล แลนด์ จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 1/2558 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2559

- หุ้นกู้ของบริษัท แกรนด์ คาแนล แลนด์ จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 2/2558 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2560

: **ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน)**

333 ถนนสีลม เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร 10500

โทรศัพท์ 0-2230-1136

โทรสาร 0-2626-4545

นายทะเบียนดังกล่าว สำหรับหุ้นกู้ที่มีรายละเอียด ดังต่อไปนี้

- หุ้นกู้ของบริษัท แกรนด์ คาแนล แลนด์ จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 3/2558 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2561

- หุ้นกู้ของบริษัท แกรนด์ คาแนล แลนด์ จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 4/2558 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2560

- หุ้นกู้ของบริษัท แกรนด์ คาแนล แลนด์ จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 5/2558 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2563

- หุ้นกู้ของบริษัท แกรนด์ คาแนล แลนด์ จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 1/2559 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2561

ผู้สอบบัญชี : **บริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด** **193/136-137 อาคารเลครัชดา ถนนรัชดาภิเษกตัดใหม่ แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร** 10110

โทรศัพท์ 66 (0) 2 264 0777 โทรสาร 66 (0) 2 264 0789-90

นักลงทุนสัมพันธ์ : นายเจตรศิริ บุญดีเจริญ

นายสุรกิจ ธารธนานนท์

โทรศัพท์ 66 (0) 2 246 2323 โทรสาร 66 (0) 2 247 1082