รายงานความเห็นของที่ปรึกษาทางการเงินอิสระ
เกี่ยวกับการจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์และรายการที่เกี่ยวโยงกัน

ของ

บริษัท เนอวานา ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)

เสนอต่อ

ผู้ถือหุ้นของบริษัท เนอวานา ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)

จัดทำโดย

บริษัท ซิลเวอร์ไลน์นิ่ง แอดไวซอรี่ จำกัด

6 พฤศจิกายน 2569

สารบัญ

บทสรุปผู้บริหาร 8

1. ลักษณะและรายละเอียดของรายการจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์และรายการที่เกี่ยวโยงกัน 17

วัตถุประสงค์และที่มาของรายการ 17

รายละเอียดของสินทรัพย์ 19

ประเภทและขนาดของรายการ 21

ขนาดรายการและการคำนวณขนาดรายการจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์และรายการเกี่ยวโยงกัน 23

การคำนวณขนาดรายการที่เกี่ยวโยงกัน 23

วัน เดือน ปี ที่เกิดรายการ 26

คู่สัญญาและเงื่อนไขสำคัญของสัญญาจะซื้อจะขายที่ดินที่ได้รับคำเสนอซื้อ 26

มูลค่ารวมของสิ่งตอบแทนและเกณฑ์ที่ใช้ในการกำหนดมูลค่าสิ่งตอบแทน 28

เกณฑ์ที่ใช้ในการกำหนดมูลค่าสิ่งตอบแทน 30

เงื่อนไขในการเข้าทำรายการ 31

2. ความสมเหตุสมผลและประโยชน์ของรายการต่อบริษัทฯ 33

วัตถุประสงค์และที่มาของการเข้าทำรายการ 33

ข้อดีและข้อด้อยของการทำรายการ 35

ข้อดีและข้อด้อยของการไม่เข้าทำรายการ 39

เปรียบเทียบประโยชน์และผลกระทบระหว่างการทำรายการกับบุคคลที่เกี่ยวโยงกัน กับการทำรายการกับบุคคลภายนอก 41

3. ความเห็นของที่ปรึกษาทางการเงินอิสระเกี่ยวกับความเหมาะสมของราคาและเงื่อนไขของรายการจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์และรายการที่เกี่ยวโยงกัน 43

3.1 วิธีมูลค่าตามบัญชี (Book Value Approach) 43

3.2 วิธีมูลค่าตลาด (Market Approach) 44

4. สรุปความเห็นของที่ปรึกษาทางการเงินอิสระ 58

-หน้าเปล่า -

คำนิยาม

คำย่อ	ชื่อเต็ม
บริษัทฯ หรือ NVD	บริษัท เนอวานา ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)
NV9	บริษัท เนอวานา พระราม 9 จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ
ผู้ซื้อ	นายฉัตรชัย ปิยะสมบัติกุล ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ และดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการของบริษัทฯ หรือบริษัทที่กลุ่มครอบครัวปิยะสมบัติกุลมีอำนาจควบคุม
ที่ดินที่ได้รับคำเสนอซื้อ	ที่ดินจำนวน 1 แปลง เนื้อที่รวม 25 ไร่ 3 งาน 36.70 ตารางวา (10,336.70 ตารางวา) ตั้งอยู่ที่ถนนโครงการ Nirvana บริเวณถนนศรีนครินทร์-ร่มเกล้า แขวงสะพานสูง เขตสะพานสูง กรุงเทพมหานคร โดยมีทางเข้าออกผ่านถนนภาระจำยอมซึ่งสงวนสิทธิการใช้ประโยชน์เฉพาะกลุ่ม NVD
SLS	บริษัท เอส.แอล.แสตนดาร์ด แอพไพรซัล จำกัด
KTAC	บริษัท เคแทค แอพเพรซัล แอนด์ เซอร์วิส จำกัด
ที่ปรึกษาทางการเงินอิสระ หรือ IFA	บริษัท ซิลเวอร์ไลน์นิ่ง แอดไวซอรี่ จำกัด
ตลาดหลักทรัพย์ฯ	ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
สำนักงาน ก.ล.ต.	สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์
ประกาศรายการได้มาหรือจำหน่ายไป	ประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุนที่ ทจ.45/2568 เรื่อง หลักเกณฑ์ในการเข้าทำรายการที่มีนัยสำคัญที่เข้าข่ายเป็นรายการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ ฉบับลงวันที่ 19 ธันวาคม 2568 (และตามที่ได้แก้ไขเพิ่มเติม) และประกาศคณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เรื่องการเปิดเผยข้อมูลและการปฏิบัติการของบริษัทจดทะเบียนในรายการที่เกี่ยวโยงกัน พ.ศ. 2568 ฉบับลงวันที่ 9 มิถุนายน 2568 (และตามที่ได้แก้ไขเพิ่มเติม)
ประกาศรายการที่เกี่ยวโยงกัน	ประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุนที่ ทจ.46/2568 เรื่อง หลักเกณฑ์ในการเข้าทำรายการที่เกี่ยวโยงกัน ฉบับลงวันที่ 19 ธันวาคม 2568 (และตามที่ได้แก้ไขเพิ่มเติม) และประกาศคณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เรื่องการเปิดเผยข้อมูลและการปฏิบัติการของบริษัทจดทะเบียนในรายการที่เกี่ยวโยงกัน พ.ศ. 2568 ฉบับลงวันที่ 9 มิถุนายน 2568 (และตามที่ได้แก้ไขเพิ่มเติม)
NA หรือ Net Asset	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ
Book value approach	วิธีประเมินมูลค่าตามบัญชี
Market approach	วิธีประเมินมูลค่าโดยวิธีตลาด

วันที่ 6 พฤศจิกายน 2569

เรื่อง ความเห็นของที่ปรึกษาทางการเงินอิสระเกี่ยวกับรายการจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์และรายการที่เกี่ยวโยงกันของบริษัท เนอวานา ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)

เรียน คณะกรรมการตรวจสอบและผู้ถือหุ้น

บริษัท เนอวานา ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)

อ้างถึง

1. มติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ ครั้งที่ 4/2569 ซึ่งประชุมเมื่อวันที่ 16 ตุลาคม 2569 เกี่ยวกับการเข้าทำรายการ
2. สารสนเทศเกี่ยวกับการจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์และการเข้าทำรายการกับบุคคลที่เกี่ยวโยงกันฉบับวันที่ 19 ตุลาคม 2569
3. ร่างสัญญาจะซื้อจะขายที่ดินระหว่างบริษัท เนอวานา พระราม 9 จำกัด และนายฉัตรชัย ปิยะสมบัติกุล
4. งบการเงินสอบทานสิ้นสุด ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2569 และงบการเงินฉบับตรวจสอบสำหรับปี 2566 - 2568 ของบริษัท เนอวานา ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) จัดทำโดยบริษัท พีเคเอฟ ออดิท (ประเทศไทย) จำกัด
5. งบการเงินฉบับตรวจสอบสำหรับปี 2566 – 2568 ของบริษัท เนอวานา พระราม 9 จำกัด จัดทำโดยบริษัท พีเคเอฟ ออดิท (ประเทศไทย) จำกัด
6. รายงานการประเมินมูลค่าทรัพย์สินจัดทำโดย บริษัท เอส.แอล.แสตนดาร์ด แอพไพรซัล จำกัด ลงวันที่ 14 ตุลาคม 2569 และบริษัท เคแทค แอพไพรซัล แอนด์ เซอร์วิส จำกัด ลงวันที่ 12 ตุลาคม 2569
7. ข้อมูลข่าวสารที่เกี่ยวข้องกับการเข้าทำรายการ ซึ่งเผยแพร่ผ่านระบบข้อมูลของตลาดหลักทรัพย์ฯ และ/หรือเว็ปไซต์ของบริษัทฯ และ/หรือที่เปิดเผยในสาธารณะ
8. รายงานประจำปี (แบบ 56-1 One Report) ของบริษัท เนอวานา ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) สำหรับปี 2568
9. ข้อมูลจากการสัมภาษณ์ผู้บริหารและเจ้าหน้าที่ของบริษัทฯ
10. ข้อมูลและเอกสารที่ได้รับจากบริษัทฯ อาทิ แผนการดำเนินงานและกลยุทธ์ของบริษัทฯ ประมาณการกำไรจากการจำหน่ายสินทรัพย์ และรายละเอียดรายได้แยกประเภทของบริษัทฯ สำหรับไตรมาส 2/2569 เป็นต้น

ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท เนอวานา ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ” หรือ “NVD”) ครั้งที่ 4/2569 เมื่อวันที่ 16 ตุลาคม 2569 มีมติเห็นชอบให้นำเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ เพื่อพิจารณาอนุมัติการเข้าทำธุรกรรมรายการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ และรายการที่เกี่ยวโยงกันของบริษัท เนอวานา พระราม 9 จำกัด (“NV9” หรือ “ผู้ขาย”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ (บริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 99.99) โดยบริษัทฯ มีวัตถุประสงค์เพื่อจำหน่ายไปซึ่ง

สินทรัพย์ ประกอบไปด้วย อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน ซึ่งในปัจจุบันมีสภาพเป็นที่ดินเปล่าจำนวนทั้งหมด 1 แปลง[1] มีเนื้อที่รวม 25 ไร่ 3 งาน 36.70 ตารางวา (10,336.70 ตารางวา) เนื่องจากบริษัทฯ พิจารณาแล้วเห็นว่า ที่ดินดังกล่าวยังไม่มีแผนพัฒนาในระยะเวลาอันใกล้ ภายใต้สภาวะเศรษฐกิจในปัจจุบัน ประกอบกับการมีโครงการอสังหาริมทรัพย์และที่ดินเปล่าในบริเวณเดียวกันอยู่แล้วหลายแห่ง จึงเห็นควรให้จำหน่ายที่ดินดังกล่าวเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารสินทรัพย์ ลดการกระจุกตัวของการลงทุน ลดภาระต้นทุนทางการเงิน เสริมสภาพคล่อง และเป็นเงินทุนหมุนเวียนสำหรับแผนขยายธุรกิจในอนาคต โดยบริษัทฯ จะดำเนินการจำหน่ายที่ดินแปลงดังกล่าวให้แก่นายฉัตรชัย ปิยะสมบัติกุล ("ผู้ซื้อ")[2] โดยที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ มีมติเห็นชอบให้นำเสนอการเข้าทำรายการมูลค่ารวมทั้งสิ้นที่ 620,202,000 บาท[3] (หกร้อยยี่สิบล้านสองแสนสองพันบาทถ้วน) ต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อพิจารณาอนุมัติ

อนึ่ง การเข้าทำรายการข้างต้นเข้าข่ายเป็นการเข้าทำรายการกับบุคคลที่เกี่ยวโยงกันของบริษัทฯ ตามประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุนที่ ทจ. 46/2568 เรื่องหลักเกณฑ์ในการเข้าทำรายการที่เกี่ยวโยงกัน และประกาศคณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เรื่อง การเปิดเผยข้อมูลและการปฏิบัติการของบริษัทจดทะเบียนในรายการที่เกี่ยวโยงกัน พ.ศ. 2568 (รวมทั้งที่ได้มีการแก้ไขเพิ่มเติม) ("**ประกาศเรื่องรายการที่เกี่ยวโยงกัน**") เนื่องจากเป็นการเข้าทำรายการระหว่าง NV9 (บริษัทย่อยของบริษัทฯ) กับผู้ซื้อ ซึ่งถือเป็นบุคคลเกี่ยวโยงกันของบริษัทฯ โดยผู้ซื้อดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการและผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ[4] (ถือหุ้นร้อยละ 28.39 ของทุนจดทะเบียนที่ออกและชำระแล้วของบริษัทฯ) โดยมีมูลค่าของรายการรวมทั้งสิ้น 620,202,000 บาท หรือคิดเป็นร้อยละไม่เกิน 11.00 ของมูลค่าสินทรัพย์สุทธิของบริษัทฯ ตามงบการเงินรวมของบริษัทฯ สิ้นสุด ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2569 ที่ผ่านการสอบทานจากผู้สอบบัญชีรับอนุญาตที่ได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ("**สำนักงาน ก.ล.ต.**") โดยบริษัทฯ มีรายการที่เกี่ยวโยงกันที่เกิดขึ้นย้อนหลัง 6 เดือนกับผู้ซื้อก่อนวันที่คณะกรรมการบริษัทจะมีมติอนุมัติให้เสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ เพื่อพิจารณาอนุมัติการเข้าทำรายการในครั้งนี้โดยมีขนาดรายการเท่ากับร้อยละ 0.16 จึงทำให้ขนาดรายการสูงสุดในครั้งนี้เท่ากับร้อยละ 11.16[5] ของมูลค่าสินทรัพย์สุทธิของบริษัทฯ ซึ่งจัดเป็นรายการขนาดใหญ่ที่มีมูลค่ารายการเกินกว่า 20.00 ล้านบาท และเกินกว่าร้อยละ 3.00 ของมูลค่าสินทรัพย์สุทธิของบริษัทฯ ดังนั้น บริษัทฯ จึงมีหน้าที่ต้องขออนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นก่อนการเข้าทำรายการ และมีหน้าที่ดำเนินการอื่น ๆ ตามที่กำหนดในประกาศเรื่องรายการที่เกี่ยวโยงกัน

นอกจากนี้ การเข้าทำรายการข้างต้นเข้าข่ายเป็นรายการจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ ตามประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุน ที่ ทจ. 45/2568 เรื่องหลักเกณฑ์ในการเข้าทำรายการที่มีนัยสำคัญที่เข้าข่ายเป็นรายการได้มาหรือจำหน่าย

---

[1] ที่ดิน แปลงดังกล่าวประกอบด้วยโฉนดที่ดินจำนวน 1 ฉบับ ตั้งอยู่บริเวณถนนศรีนครินทร์–ร่มเกล้า แขวงสะพานสูง เขตสะพานสูง กรุงเทพมหานคร โดยมีทางเข้า-ออกผ่านถนนภาระจำยอมซึ่งสงวนสิทธิการใช้ประโยชน์เฉพาะกลุ่ม NVD

[2] ผู้ซื้อขอสงวนสิทธิในการกำหนดหรือเปลี่ยนแปลงผู้ซื้อและผู้รับโอนกรรมสิทธิ์ภายในบุคคลในกลุ่มครอบครัวปิยะสมบัติกุล หรือบริษัทของกลุ่มครอบครัวปิยะสมบัติกุล โดยจะแจ้งให้ทราบก่อนการลงนามในสัญญาซื้อขายที่ดิน

[3] NV 9 (บริษัทย่อยของบริษัทฯ) ในฐานะผู้ขายจะเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายและค่าธรรมเนียมทั้งหมดที่เกี่ยวข้องกับการจำหน่ายสินทรัพย์ดังกล่าว อาทิ ค่าไถ่ถอนหลักประกัน ค่าภาษีธุรกิจเฉพาะ ค่าธรรมเนียมการโอน เป็นต้น โดยประมาณการเงินสดที่จะได้รับจากการขายสินทรัพย์ครั้งนี้อยู่ที่ 223.11 ล้านบาท โดยถ้าหักค่าใช้อื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง อาทิ ค่าที่ปรึกษา ค่าการจัดประชุมผู้ถือหุ้น ประมาณการดอกเบี้ยจ่ายจากการขายลดตั๋วสัญญาใช้เงินที่มีการอาวัล และประมาณการภาษีเงินได้ ดังนั้น ประมาณการเงินสดที่จะได้รับจากการขายสินทรัพย์ในครั้งนี้จะอยู่ที่ 182.68 ล้านบาท

[4] ข้อมูลผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ณ วันที่ 2 พฤศจิกายน 2569

[5] บริษัทฯ มีการเข้าทำรายการจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ซึ่งต้องขออนุมัติที่ประชุมผู้ถือหุ้นเดียวกัน โดยเป็นการจำหน่ายที่ดินให้แก่บุคคลที่เกี่ยวโยงกันอีกรายหนึ่ง โดยมีขนาดรายการเกี่ยวโยงกันอยู่ที่ร้อยละ 10.64 และมีขนาดรายการได้จำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์อยู่ที่ 3.96 ดังนั้น บริษัทฯ จะมีขนาดรายการจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์อยู่ที่ร้อยละ 8.05 ตามเกณฑ์มูลค่ารวมของสิ่งตอบแทน

ไปซึ่งสินทรัพย์ฉบับลงวันที่ 19 ธันวาคม 2568 (และตามที่ได้แก้ไขเพิ่มเติม) และประกาศคณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เรื่อง การเปิดเผยข้อมูลและการปฏิบัติการของบริษัทจดทะเบียนในการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ พ.ศ. 2568 ฉบับลงวันที่ 9 มิถุนายน 2568 (และตามที่ได้แก้ไขเพิ่มเติม) (ซึ่งต่อไปนี้จะเรียกประกาศทั้ง 2 ฉบับนี้ว่า "**ประกาศเรื่องรายการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์**") โดยมีขนาดรายการรวมสูงสุดเมื่อคำนวณตามหลักเกณฑ์มูลค่ารวมของสิ่งตอบแทนซึ่งจะเท่ากับร้อยละ 4.09 ทั้งนี้ บริษัทฯ ไม่มีรายการจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ที่เกิดขึ้นย้อนหลัง 12 เดือนก่อนวันที่คณะกรรมการจะมีมติอนุมัติให้เสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ เพื่อพิจารณาอนุมัติการเข้าทำรายการในครั้งนี้

ทั้งนี้ ในการประชุมครั้งเดียวกัน คณะกรรมการบริษัทฯ ได้มีมติเห็นชอบให้นำเสนอการจำหน่ายที่ดินอีกส่วนนึงให้แก่บุคคลเกี่ยวโยงกันอีกรายหนึ่งต่อที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2569 ซึ่งกำหนดจัดขึ้นในวันที่ 30 พฤศจิกายน 2569 เพื่อพิจารณาอนุมัติเช่นเดียวกัน โดยมีขนาดรายการจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์อยู่ที่ร้อยละ 3.96 ดังนั้น ขนาดรายการจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์สำหรับการขออนุมัติในที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นจะมีขนาดรายการสูงสุดเท่ากับร้อยละ 8.05 ทั้งนี้ การเข้าทำธุรกรรมทั้ง 2 รายการเป็นรายการที่แยกจากกันและไม่มีเงื่อนไขผูกพันซึ่งกันและกัน โดยในกรณีที่รายการใดรายการหนึ่งไม่ได้รับอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้น จะไม่ส่งผลกระทบต่อการพิจารณาอนุมัติและการเข้าทำอีกรายการหนึ่ง ทั้งนี้ การเข้าทำแต่ละรายการยังคงต้องเป็นไปตามเงื่อนไขที่เกี่ยวข้องกับธุรกรรมนั้น ๆ

อย่างไรก็ดี เนื่องจากบริษัทฯ จะต้องได้รับอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นก่อนการเข้าทำรายการของบริษัทฯ ตามประกาศเรื่องรายการเกี่ยวโยงกัน บริษัทฯ จึงมีความประสงค์ที่จะเสนอให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณาและอนุมัติการเข้าทำรายการของบริษัทฯ ซึ่งเข้าข่ายเป็นรายการจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ไปในคราวเดียวกันกับการพิจารณาและอนุมัติการเข้าทำรายการที่เกี่ยวโยงกัน

ดังนั้น การเข้าทำรายการข้างต้นโดยบริษัทฯ ในครั้งนี้ บริษัทฯ จึงมีหน้าที่ดังนี้

1. รายงาน และเปิดเผยสารสนเทศสำหรับการเข้าทำรายการดังกล่าวต่อตลาดหลักทรัพย์ฯ ตามประกาศรายการที่เกี่ยวโยงกันทันที เมื่อมีการตกลงเข้าทำรายการ
2. แต่งตั้งที่ปรึกษาทางการเงินอิสระ เพื่อให้ความเห็นเกี่ยวกับรายการที่เกี่ยวโยงกันต่อผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ
3. จัดส่งหนังสือเชิญประชุมผู้ถือหุ้นแก่ผู้ถือหุ้นเป็นการล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 14 วัน โดยมีสารสนเทศอย่างน้อยตามที่กำหนดไว้ในประกาศรายการที่เกี่ยวโยงกัน และได้รับอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นในการเข้าทำรายการดังกล่าว ด้วยคะแนนเสียงไม่น้อยกว่า 3 ใน 4 ของจำนวนเสียงทั้งหมดของผู้ถือหุ้นที่มาประชุมและมีสิทธิออกเสียงลงคะแนน โดยไม่นับส่วนของผู้ถือหุ้นที่มีส่วนได้เสียเป็นฐานในการนับคะแนน

ในการนี้ ที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัทฯ ครั้งที่ 4/2569 เมื่อวันที่ 16 ตุลาคม 2569 ได้มีมติอนุมัติแต่งตั้งที่ปรึกษาทางการเงินอิสระ ซึ่งได้แก่ บริษัท ซิลเวอร์ไลน์นิ่ง แอดไวซอรี่ จำกัด ("ที่ปรึกษาทางการเงินอิสระ" หรือ "IFA") ในฐานะที่ปรึกษาทางการเงินที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงานคณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ("สำนักงาน ก.ล.ต.") และเป็นอิสระจากบริษัทฯ เป็นที่ปรึกษาทางการเงินอิสระในการให้ความเห็นเกี่ยวกับความสมเหตุสมผลของราคาและเงื่อนไขการเข้าทำรายการต่อผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ประกอบการพิจารณาอนุมัติการทำรายการจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์และการทำรายการเกี่ยวโยงกันของบริษัทฯ ในครั้งนี้

บริษัท ซิลเวอร์ไลน์นิ่ง แอดไวซอรี่ จำกัด ในฐานะที่ปรึกษาทางการเงินอิสระที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และเป็นอิสระจากบริษัทฯ ได้พิจารณาและศึกษาข้อมูลดังกล่าวด้วยความรอบคอบและสมเหตุสมผลตามมาตรฐานของผู้ประกอบวิชาชีพพึงกระทำ โดยคำนึงถึงผลประโยชน์ของผู้ถือหุ้นรายย่อยของบริษัทฯ เป็นสำคัญ ความเห็นของที่ปรึกษาทางการเงินอิสระตั้งอยู่บนสมมติฐานว่าข้อมูลและเอกสารทั้งหมดที่ได้รับจากบริษัทฯ และผู้ที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งข้อมูลที่เปิดเผยต่อสาธารณชนและข้อมูลอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง ตลอดจนจากการสัมภาษณ์ผู้บริหารของบริษัทฯ มีความเป็นจริง ถูกต้อง และครบถ้วน โดยไม่มีการเปลี่ยนแปลงใด ๆ ในสาระสำคัญและไม่มีเหตุการณ์ที่ได้เกิดขึ้น หรือกำลังจะเกิดขึ้น หรือมีความเป็นไปได้ว่าจะเกิดขึ้นที่อาจส่งผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญต่อผลประกอบการและสถานะทางการเงินของบริษัทฯ ตลอดจนเป็นการพิจารณาจากสภาวะแวดล้อมทางเศรษฐกิจและข้อมูลที่เกิดขึ้นในขณะทำการศึกษาเท่านั้น หากปัจจัยดังกล่าวข้างต้นมีการเปลี่ยนแปลงจากปัจจุบันอย่างมีนัยสำคัญ อาจส่งผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญต่อการทำรายการของบริษัทฯ ในครั้งนี้ รวมถึงส่งผลกระทบต่อบริษัทฯ และการตัดสินใจของผู้ถือหุ้นได้ ดังนั้น การให้ความเห็นของที่ปรึกษาทางการเงินอิสระจึงไม่อาจยืนยันผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นอย่างมีนัยสำคัญต่อบริษัทฯ และผู้ถือหุ้นในภายหน้าได้ อย่างไรก็ตาม ความเห็นของที่ปรึกษาทางการเงินอิสระในครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อให้ความเห็นแก่ผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ต่อการเข้าทำรายการดังรายละเอียดข้างต้นเท่านั้น โดยการตัดสินใจลงคะแนนเสียงอนุมัติสำหรับการเข้าทำรายการในครั้งนี้จะอยู่ในดุลยพินิจของผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ เป็นสำคัญ ทั้งนี้ การให้ความเห็นนี้มิได้เป็นการรับรองผลสำเร็จของการเข้าทำรายการต่างๆ รวมถึงผลกระทบที่อาจเกิดขึ้น และที่ปรึกษาทางการเงินอิสระไม่ต้องรับผิดชอบต่อผลกระทบใด ๆ ที่อาจเกิดขึ้นจากการเข้าทำรายการดังกล่าวไม่ว่าโดยทางตรงหรือทางอ้อม ซึ่งความเห็นของที่ปรึกษาทางการเงินอิสระได้พิจารณาถึงความสมเหตุสมผลของรายการจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์และรายการเกี่ยวโยงกันของบริษัทฯ โดยมีรายละเอียด ดังนี้

บทสรุปผู้บริหาร

ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท เนอวานา ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) ("บริษัทฯ" หรือ "NVD") ครั้งที่ 4/2569 เมื่อวันที่ 16 ตุลาคม 2569 มีมติเห็นชอบให้นำเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ เพื่อพิจารณาอนุมัติการเข้าทำธุรกรรมรายการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ และรายการที่เกี่ยวโยงกันของบริษัท เนอวานา พระราม 9 จำกัด ("NV9" หรือ "ผู้ขาย") ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ (บริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 99.99) โดยบริษัทฯ มีวัตถุประสงค์เพื่อจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ ประกอบไปด้วย อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน ซึ่งในปัจจุบันมีสภาพเป็นที่ดินเปล่าจำนวนทั้งหมด 1 แปลง[6] มีเนื้อที่รวม 25 ไร่ 3 งาน 36.70 ตารางวา (10,336.70 ตารางวา) เนื่องจากบริษัทฯ พิจารณาแล้วเห็นว่า ที่ดินดังกล่าวยังไม่มีแผนพัฒนาในระยะเวลาอันใกล้ ภายใต้สภาวะเศรษฐกิจในปัจจุบัน ประกอบกับการมีโครงการอสังหาริมทรัพย์และที่ดินเปล่าในบริเวณเดียวกันอยู่แล้วหลายแห่ง จึงเห็นควรให้จำหน่ายที่ดินดังกล่าวเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารสินทรัพย์ ลดการกระจุกตัวของการลงทุน ลดภาระต้นทุนทางการเงิน เสริมสภาพคล่อง และเป็นเงินทุนหมุนเวียนสำหรับแผนขยายธุรกิจในอนาคต โดยบริษัทฯ จะดำเนินการจำหน่ายที่ดินแปลงดังกล่าวให้แก่นายฉัตรชัย ปิยะสมบัติกุล ("ผู้ซื้อ")[7] โดยที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ มีมติเห็นชอบให้นำเสนอการเข้าทำรายการมูลค่ารวมทั้งสิ้นที่ 620,202,000 บาท[8] (หกร้อยยี่สิบล้านสองแสนสองพันบาทถ้วน) ต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อพิจารณาอนุมัติ

อนึ่ง การเข้าทำรายการข้างต้นเข้าข่ายเป็นการเข้าทำรายการกับบุคคลที่เกี่ยวโยงกันของบริษัทฯ ตามประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุนที่ ทจ.46/2568 เรื่องหลักเกณฑ์ในการเข้าทำรายการที่เกี่ยวโยงกัน และประกาศคณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เรื่อง การเปิดเผยข้อมูลและการปฏิบัติการของบริษัทจดทะเบียนในรายการที่เกี่ยวโยงกัน พ.ศ. 2568 (รวมทั้งที่ได้มีการแก้ไขเพิ่มเติม) ("**ประกาศเรื่องรายการที่เกี่ยวโยงกัน**") เนื่องจากเป็นการเข้าทำรายการระหว่าง NV9 (บริษัทย่อยของบริษัทฯ) กับผู้ซื้อ ซึ่งถือเป็นบุคคลเกี่ยวโยงกันของบริษัทฯ โดยผู้ซื้อดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการและผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ[9] (ถือหุ้นร้อยละ 28.39 ของทุนจดทะเบียนที่ออกและชำระแล้วของบริษัทฯ) โดยมีมูลค่าของรายการรวมทั้งสิ้น 620,202,000 บาท หรือคิดเป็นร้อยละไม่เกิน 11.00 ของมูลค่าสินทรัพย์สุทธิของบริษัทฯ ตามงบการเงินรวมของบริษัทฯ สิ้นสุด ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2569 ที่ผ่านการสอบทานจากผู้สอบบัญชีรับอนุญาตที่ได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ("**สำนักงาน ก.ล.ต.**") โดยบริษัทฯ มีรายการที่เกี่ยวโยงกันที่เกิดขึ้นย้อนหลัง 6 เดือนกับผู้ซื้อก่อนวันที่คณะกรรมการบริษัทจะมีมติอนุมัติให้เสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ เพื่อพิจารณาอนุมัติการเข้าทำรายการในครั้งนี้โดยมีขนาดรายการเท่ากับร้อยละ 0.16 จึงทำให้ขนาดรายการสูงสุดเท่ากับร้อยละ 11.16 ของมูลค่าสินทรัพย์สุทธิของบริษัทฯ ซึ่งจัดเป็นรายการขนาดใหญ่ที่มีมูลค่ารายการเกินกว่า 20 ล้านบาท และเกินกว่าร้อยละ 3.00 ของมูลค่าสินทรัพย์สุทธิของบริษัทฯ ดังนั้น บริษัทฯ จึงมีหน้าที่ต้องขอ

[6] ที่ดิน แปลงดังกล่าวประกอบด้วยโฉนดที่ดินจำนวน 1 ฉบับ ตั้งอยู่บริเวณถนนศรีนครินทร์–ร่มเกล้า แขวงสะพานสูง เขตสะพานสูง กรุงเทพมหานคร โดยมีทางเข้า-ออกผ่านถนนภาระจำยอมซึ่งสงวนสิทธิการใช้ประโยชน์เฉพาะกลุ่ม NVD

[7] ผู้ซื้อขอสงวนสิทธิในการกำหนดหรือเปลี่ยนแปลงผู้ซื้อและผู้รับโอนกรรมสิทธิ์ภายในบุคคลในกลุ่มครอบครัวปิยะสมบัติกุล หรือบริษัทของกลุ่มครอบครัวปิยะสมบัติกุล โดยจะแจ้งให้ทราบก่อนการลงนามในสัญญาซื้อขายที่ดิน

[8] NV 9 (บริษัทย่อยของบริษัทฯ) ในฐานะผู้ขายจะเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายและค่าธรรมเนียมทั้งหมดที่เกี่ยวข้องกับการจำหน่ายสินทรัพย์ดังกล่าว อาทิ ค่าไถ่ถอนหลักประกัน ค่าภาษีธุรกิจเฉพาะ ค่าธรรมเนียมการโอน เป็นต้น โดยประมาณการเงินสดที่จะได้รับจากการขายสินทรัพย์ครั้งนี้อยู่ที่ 223.11 ล้านบาท โดยถ้าหักค่าใช้อื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง อาทิ ค่าที่ปรึกษา ค่าการจัดประชุมผู้ถือหุ้น ประมาณการดอกเบี้ยจ่ายจากการขายลดตั๋วสัญญาใช้เงินที่มีการอาวัล และประมาณการภาษีเงินได้ ดังนั้น ประมาณการเงินสดที่จะได้รับจากการขายสินทรัพย์ในครั้งนี้จะอยู่ที่ 182.68 ล้านบาท

[9] ข้อมูลผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ณ วันที่ 2 พฤศจิกายน 2569

อนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นก่อนการเข้าทำรายการ และมีหน้าที่ดำเนินการอื่น ๆ ตามที่กำหนดในประกาศเรื่องรายการที่เกี่ยวโยงกัน

นอกจากนี้ การเข้าทำรายการข้างต้นเข้าข่ายเป็นรายการจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ ตามประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุน ที่ ทจ. 45/2568 เรื่องหลักเกณฑ์ในการเข้าทำรายการที่มีนัยสำคัญที่เข้าข่ายเป็นรายการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ฉบับลงวันที่ 19 ธันวาคม 2568 (และตามที่ได้แก้ไขเพิ่มเติม) และประกาศคณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เรื่อง การเปิดเผยข้อมูลและการปฏิบัติการของบริษัทจดทะเบียนในการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ พ.ศ. 2568 ฉบับลงวันที่ 9 มิถุนายน 2568 (และตามที่ได้แก้ไขเพิ่มเติม) (ซึ่งต่อไปนี้จะเรียกประกาศทั้ง 2 ฉบับนี้ว่า "**ประกาศเรื่องรายการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์**") โดยมีขนาดรายการรวมสูงสุดเมื่อคำนวณตามหลักเกณฑ์มูลค่ารวมของสิ่งตอบแทนซึ่งจะเท่ากับร้อยละ 4.09 ทั้งนี้ บริษัทฯ ไม่มีรายการจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ที่เกิดขึ้นย้อนหลัง 12 เดือนก่อนวันที่คณะกรรมการจะมีมติอนุมัติให้เสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ เพื่อพิจารณาอนุมัติการเข้าทำรายการในครั้งนี้

ทั้งนี้ ในการประชุมครั้งเดียวกัน คณะกรรมการบริษัทฯ ได้มีมติเห็นชอบให้นำเสนอการจำหน่ายที่ดินอีกส่วนนึงให้แก่บุคคลเกี่ยวโยงกันอีกรายหนึ่งต่อที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2569 ซึ่งกำหนดจัดขึ้นในวันที่ 30 พฤศจิกายน 2569 เพื่อพิจารณาอนุมัติเช่นเดียวกัน โดยมีขนาดรายการจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์อยู่ที่ร้อยละ 3.96 ดังนั้น ขนาดรายการจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์สำหรับการขออนุมัติในที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นจะมีขนาดรายการสูงสุดเท่ากับร้อยละ 8.05

อย่างไรก็ดี เนื่องจากบริษัทฯ จะต้องได้รับอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นก่อนการเข้าทำรายการของบริษัทฯ ตามประกาศเรื่องรายการเกี่ยวโยงกัน บริษัทฯ จึงมีความประสงค์ที่จะเสนอให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณาและอนุมัติการเข้าทำรายการของบริษัทฯ ซึ่งเข้าข่ายเป็นรายการจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ไปในคราวเดียวกันกับการพิจารณาและอนุมัติการเข้าทำรายการที่เกี่ยวโยงกัน

ดังนั้น การเข้าทำรายการข้างต้นโดยบริษัทฯ ในครั้งนี้ บริษัทฯ จึงมีหน้าที่ดังนี้

1. รายงาน และเปิดเผยสารสนเทศสำหรับการเข้าทำรายการดังกล่าวต่อตลาดหลักทรัพย์ฯ ตามประกาศรายการที่เกี่ยวโยงกันทันที เมื่อมีการตกลงเข้าทำรายการ
2. แต่งตั้งที่ปรึกษาทางการเงินอิสระ เพื่อให้ความเห็นเกี่ยวกับรายการที่เกี่ยวโยงกันต่อผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ
3. จัดส่งหนังสือเชิญประชุมผู้ถือหุ้นแก่ผู้ถือหุ้นเป็นการล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 14 วัน โดยมีสารสนเทศอย่างน้อยตามที่กำหนดไว้ในประกาศรายการที่เกี่ยวโยงกัน และได้รับอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นในการเข้าทำรายการดังกล่าว ด้วยคะแนนเสียงไม่น้อยกว่า 3 ใน 4 ของจำนวนเสียงทั้งหมดของผู้ถือหุ้นที่มาประชุมและมีสิทธิออกเสียงลงคะแนน โดยไม่นับส่วนของผู้ถือหุ้นที่มีส่วนได้เสียเป็นฐานในการนับคะแนน

<u>สรุปรายละเอียดของรายการ</u>

ผู้ซื้อ	นายฉัตรชัย ปิยะสมบัติกุล ทั้งนี้ ผู้ซื้อขอสงวนสิทธิในการกำหนดหรือเปลี่ยนแปลงผู้ซื้อและผู้รับโอนกรรมสิทธิ์ภายในบุคคลในกลุ่มครอบครัวปิยะสมบัติกุล หรือบริษัทของกลุ่มครอบครัวปิยะสมบัติกุล โดยจะแจ้งให้ทราบก่อนการลงนามในสัญญาซื้อขายที่ดิน
ผู้ขาย	บริษัท เนอวานา พระราม 9 จำกัด ("**NV9**") (บริษัทย่อยของบริษัทฯ)

วันลงนามสัญญา	ภายในเดือนพฤศจิกายน 2569
มูลค่าการซื้อขาย	620,202,000 **บาท**[1] (หกร้อยยี่สิบล้านสองแสนสองพันบาทถ้วน)
การชำระค่าที่ดิน	ผู้ซื้อชำระค่าที่ดินด้วยตั๋วสัญญาใช้เงินที่ได้รับการอาวัล ณ วันเสร็จสิ้นรายการ ซึ่งคาดว่าจะเสร็จสิ้นในช่วงเดือนธันวาคม 2569 ทั้งนี้ ในกรณีที่ผู้ซื้อไม่สามารถจัดหาเงินทุนผ่านตั๋วสัญญาใช้เงินที่ได้รับการอาวัลได้ ผู้ซื้อจะต้องแจ้งความประสงค์ขอเปลี่ยนแปลงวิธีการชำระราคาซื้อขายต่อผู้ขายภายในเดือนธันวาคม 2569 และดำเนินการหาแหล่งเงินทุนอื่นทดแทนให้แล้วเสร็จภายใน 60 วันนับจากวันที่แจ้งความประสงค์ดังกล่าว
การชำระค่าธรรมเนียม ภาษี และค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง[2]	ผู้ขายตกลงรับผิดชอบค่าภาษีเงินได้จากการขายที่ดิน ค่าภาษีธุรกิจเฉพาะ ค่าอากรแสตมป์ และค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง
เงื่อนไขบังคับก่อน	1. บริษัทฯ ได้รับอนุมัติการเข้าทำธุรกรรมการจำหน่ายที่ดินเปล่าแก่ผู้ซื้อจากที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท และ ที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ 2. NV9 ได้รับอนุมัติการเข้าทำธุรกรรมการจำหน่ายที่ดินเปล่าให้แก่ผู้ซื้อจากที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท 3. ผู้ซื้อได้มีการแสดงหลักฐานแหล่งเงินสนับสนุนในการซื้อที่ดินให้แก่บริษัทฯ
การผิดสัญญาและการบอกเลิกสัญญา	ในกรณีที่คู่สัญญาฝ่ายใดประพฤติผิดเงื่อนไขข้อกำหนดของสัญญาข้อใดข้อหนึ่ง คู่สัญญาอีกฝ่ายที่มิได้ประพฤติผิดสัญญา ต้องแจ้งให้ฝ่ายที่ประพฤติผิดสัญญาทราบเป็นลายลักษณ์อักษร และปฏิบัติตามสัญญาภายในกำหนด 15 (สิบห้า) วัน นับแต่วันที่ได้รับหนังสือบอกกล่าวนั้น หากคู่สัญญาฝ่ายที่ประพฤติผิดสัญญาดังกล่าว มิได้แก้ไขหรือมิได้ปฏิบัติให้ถูกต้องตามสัญญา คู่สัญญาฝ่ายซึ่งมิได้ประพฤติผิดสัญญามีสิทธิบอกเลิกสัญญาฉบับนี้ได้ทันทีนับแต่ระยะเวลาที่กำหนดนั้นสิ้นสุดลง โดยสิทธิในการบอกเลิกเช่นว่านั้น ย่อมไม่กระทบกระเทือนต่อสิทธิอื่น ๆ ตามกฎหมายไทยในการคู่สัญญาฝ่ายที่มิได้ประพฤติผิดสัญญาจะเรียกร้องค่าเสียหายอื่น ๆ อีก อย่างไรก็ตาม ในกรณีผู้จะขายไม่ได้รับการอนุมัติการเข้าทำธุรกรรมตามสัญญานี้จากที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นของผู้จะขาย ผู้จะซื้อยินยอมยกเลิกสัญญาจะซื้อจะขายนี้โดยไม่ติดใจเอาความใดกับผู้จะขาย และไม่มีการเรียกร้องค่าเสียหายใด ๆ เพิ่มเติม

หมายเหตุ: “วันเสร็จสิ้นรายการ” หมายถึง วันที่ ก) ผู้ขายได้ดำเนินการโอนกรรมสิทธิ์ที่ดินให้กับผู้ซื้อเรียบร้อยแล้ว และ ข) ผู้ซื้อได้มีการออก และส่งมอบตั๋วสัญญาใช้เงินที่มีการอาวัลให้กับผู้ขายโดยมีเงื่อนไขตามที่ตกลงกันระหว่างคู่สัญญา

[1] ยังไม่หักค่าธรรมเนียมและค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้อง

[2] ค่าธรรมเนียมและค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องประกอบไปด้วย ค่าธรรมเนียมการโอน 2.00% ค่าภาษีธุรกิจเฉพาะ 3.30% ค่าที่ปรึกษาต่าง ๆ และค่าใช้จ่ายการจัดประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ โดยประมาณการค่าใช้จ่ายและค่าธรรมเนียมทั้งหมดอยู่ที่ประมาณ 51.83 ล้านบาท

คู่สัญญาที่เกี่ยวข้องและความสัมพันธ์ที่เกี่ยวกับบริษัทฯ

รายการ	**สาระสำคัญ**
ผู้ซื้อ	นายฉัตรชัย ปิยะสมบัติกุล (“**ผู้ซื้อ**”) ทั้งนี้ ผู้ซื้อขอสงวนสิทธิในการกำหนดหรือเปลี่ยนแปลงผู้ซื้อและผู้รับโอนกรรมสิทธิ์ภายในบุคคลในกลุ่มครอบครัวปิยะสมบัติกุล หรือบริษัทของกลุ่มครอบครัวปิยะสมบัติกุล โดยจะแจ้งให้ทราบก่อนการลงนามในสัญญาซื้อขายที่ดิน
ผู้ขาย	บริษัท เนอวานา พระราม 9 จำกัด (“**NV9**”)

รายการ	สาระสำคัญ
ความสัมพันธ์กับบริษัทฯ	- นายฉัตรชัย ปิยะสมบัติกุลเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ โดยถือหุ้นทางตรงและการถือหุ้นโดยบุคคลเกี่ยวโยงในบริษัทฯ รวมกันร้อยละ 36.12 ของจำนวนหุ้นที่ออกและจำหน่ายแล้วทั้งหมดของบริษัทฯ และดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการของบริษัทฯ ดังนั้น ผู้ซื้อถือเป็นบุคคลที่เกี่ยวโยงกันของบริษัทฯ ตามประกาศเรื่องรายการที่เกี่ยวโยงกัน - บริษัท เนอวานา พระราม 9 จำกัด เป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ โดยบริษัทฯ ถือหุ้นอยู่ร้อยละ 99.99 (ผู้ถือหุ้นรายอื่นประกอบไปด้วย นายศรศักดิ์ สมวัฒนา และนายอนุชาติ อังสุเมธารกูร โดยถือคนละ 1 หุ้น)

หมายเหตุ: รายละเอียดการถือหุ้นของนายฉัตรชัย ปิยะสมบัติกุลและบุคคลเกี่ยวโยง ณ วันที่ 2 พฤศจิกายน 2569

1) นายฉัตรชัย ปิยะสมบัติกุล ถือหุ้นร้อยละ 28.39 ของจำนวนหุ้นที่ออกและจำหน่ายแล้วทั้งหมดของบริษัทฯ
2) นางสาวลักษมี ปิยะสมบัติกุล (น้องสาวนายฉัตรชัย) ถือหุ้นร้อยละ 3.78 ของจำนวนหุ้นที่ออกและจำหน่ายแล้วทั้งหมดของบริษัทฯ
3) นายคณธัช ปิยะสมบัติกุล (บุตรชายนายฉัตรชัย) ถือหุ้นร้อยละ 3.76 ของจำนวนหุ้นที่ออกและจำหน่ายแล้วทั้งหมดของบริษัทฯ
4) นายวิภาส ปิยะสมบัติกุล (บุตรชายนายฉัตรชัย) ถือหุ้นร้อยละ 0.19 ของจำนวนหุ้นที่ออกและจำหน่ายแล้วทั้งหมดของบริษัทฯ

การคำนวณขนาดรายการ

รายละเอียดการคำนวณขนาดของรายการที่เกี่ยว มีดังนี้

เกณฑ์การคำนวณ	วิธีการคำนวณ	แทนค่า	ขนาดรายการ (ร้อยละ)
เกณฑ์มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ (NA)	มูลค่ารวมของสิ่งตอบแทน x 100 NA[1] ของบริษัทฯ	620.20 ล้านบาท x 100 5,638.85 ล้านบาท	11.00[2]

หมายเหตุ: [1]อ้างอิงงบการเงินสอบทานรวมของบริษัทฯ งวดสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2569

รายละเอียดการคำนวณ NA (หน่วย: ล้านบาท)

สินทรัพย์รวม	15,168.40
(หัก) หนี้สินรวม	(9,529.43)
(หัก) ส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม	(0.12)
มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ	5,638.85

[2] บริษัทฯ มีรายการที่เกี่ยวโยงกันที่เกิดขึ้นย้อนหลัง 6 เดือนกับผู้ซื้อก่อนวันที่คณะกรรมการบริษัทฯ จะมีมติอนุมัติให้เสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ เพื่อพิจารณาอนุมัติการเข้าทำรายการในครั้งนี้ โดยเป็นรายการรับความช่วยเหลือทางการเงินจากนายฉัตรชัย ปิยะสมบัติกุล และครอบครัว โดยมีขนาดรายการเท่ากับร้อยละ 0.1552 ดังนั้น รวมขนาดรายการจะเท่ากับร้อยละ 11.16

รายละเอียดการคำนวณขนาดของรายการจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ มีดังนี้

เกณฑ์การคำนวณ	วิธีการคำนวณ	แทนค่า	ขนาดรายการ (ร้อยละ)
เกณฑ์มูลค่ารวมของสิ่งตอบแทน	มูลค่ารวมของสิ่งตอบแทน x 100 สินทรัพย์รวมของบริษัทฯ[1]	620.20 ล้านบาท x 100 15,168.40 ล้านบาท	4.09[2]

หมายเหตุ: [1]อ้างอิงงบการเงินสอบทานรวมของบริษัทฯ งวดสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2569

[2] บริษัทฯ ไม่มีรายการจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ที่เกิดขึ้นย้อนหลัง 12 เดือนก่อนวันที่คณะกรรมการบริษัทจะมีมติอนุมัติให้เสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ เพื่อพิจารณาอนุมัติการเข้าทำรายการในครั้งนี้ ทั้งนี้ ในการประชุมครั้งเดียวกัน คณะกรรมการบริษัทฯ ได้มีมติเห็นชอบให้นำเสนอการจำหน่ายที่ดินอีกส่วนนึงให้แก่บุคคลเกี่ยวโยงกันอีกรายหนึ่งต่อที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2569 ซึ่งกำหนดจัดขึ้นในวันที่ 30 พฤศจิกายน 2569 เพื่อพิจารณาอนุมัติเช่นเดียวกัน โดยมีขนาดรายการจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์อยู่ที่ร้อยละ 3.96 ดังนั้น ขนาดรายการจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์สำหรับการขออนุมัติในที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นจะมีขนาดรายการสูงสุดเท่ากับร้อยละ 8.05

ดังนั้น เมื่อคำนวณขนาดของรายการเกี่ยวโยงกันได้ร้อยละ 11.16 ของมูลค่าสินทรัพย์สุทธิของบริษัทฯ สำหรับงบการเงินรวมฉบับสอบทานสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2569 (โดยนับรวมรายการย้อนหลัง 6 เดือน นับจากวันที่คณะกรรมการของบริษัทฯ อนุมัติให้การเข้าทำรายการจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์แก่บุคคลที่เกี่ยวโยงกันครั้งนี้) การเข้าทำรายการในครั้งนี้จัดเป็นรายการที่เกี่ยวโยงกันขนาดใหญ่ หรือคือมีมูลค่าการเข้าทำรายการเกิน 20.00 ล้านบาท หรือเกินกว่าร้อยละ 3.00 ของมูลค่าสินทรัพย์สุทธิของบริษัทฯ

สรุปข้อดี ข้อด้อย และความเสี่ยงของการเข้าทำรายการ

<u>ข้อดีของการเข้าทำรายการ</u>

1. การเข้าทำรายการในครั้งนี้ถือเป็นโอกาสให้บริษัทฯ สามารถจำหน่ายที่ดินซึ่งยังไม่มีแผนพัฒนาในระยะเวลาอันใกล้ ภายใต้สภาวะเศรษฐกิจและภาวะตลาดอสังหาริมทรัพย์ในปัจจุบัน ประกอบกับบริษัทฯ ยังมีโครงการอสังหาริมทรัพย์และที่ดินเปล่าในบริเวณใกล้เคียงอีกหลายแห่ง ซึ่งสามารถรองรับการพัฒนาโครงการในอนาคตได้ โดยไม่จำเป็นต้องเร่งพัฒนาที่ดินแปลงดังกล่าว การจำหน่ายที่ดินในครั้งนี้จึงช่วยลดการถือคลองสินทรัพย์ที่ยังไม่ก่อให้เกิดรายได้ และเพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารสินทรัพย์และจัดสรรทรัพยากรให้สอดคล้องแผนธุรกิจของบริษัทฯ
2. การเข้าทำรายการในครั้งนี้ถือเป็นโอกาสในการจำหน่ายสินทรัพย์ขนาดใหญ่ในราคาที่เหมาะสม เนื่องจากที่ดินดังกล่าวมีขนาดใหญ่และมีมูลค่าสูง จึงมีข้อจำกัดด้านสภาพคล่องและอาจต้องใช้ระยะเวลาในการหาผู้ซื้อที่มีความพร้อมและกำลังซื้อเพียงพอ โดยบริษัทฯ ได้ดำเนินการเสนอขายที่ดินดังกล่าวผ่านนายหน้าอสังหาริมทรัพย์มาตั้งแต่เดือนกุมภาพันธ์ 2569 แต่ยังไม่สามารถหาผู้สนใจเข้าซื้อได้ ดังนั้น การได้รับข้อเสนอซื้อที่ดินในครั้งนี้ที่มูลค่ารวม 620,202,000 บาท (60,000 บาทต่อตารางวา) โดยมีมูลค่าสูงกว่าราคาที่ประเมินโดยผู้ประเมินสินทรัพย์อิสระ) จึงนับเป็นโอกาสที่เหมาะสมในการจำหน่ายสินทรัพย์ที่มีข้อจำกัดด้านสภาพคล่อง โดยไม่จำเป็นต้องรอการปรับตัวเพิ่มขึ้นของราคาที่ดินในอนาคต ซึ่งยังมีความไม่แน่นอน และอาจส่งผลให้บริษัทฯ ต้องแบกรับต้นทุนในการถือครองสินทรัพย์ต่อไป
3. การเข้าทำรายการในครั้งนี้จะส่งผลให้บริษัทฯ สามารถรับรู้กำไรจากการจำหน่ายสินทรัพย์ในครั้งนี้จำนวน 103.37 ล้านบาท (ก่อนหักค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้อง) หรือประมาณการกำไรสุทธิจากการจำหน่ายสินทรัพย์ภายหลังการหักค่าธรรมเนียมและค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องอยู่ที่ 41.23 ล้านบาท ซึ่งจะส่งผลเชิงบวกต่อผลประกอบการและฐานะทางการเงินของบริษัทฯ ในงวดที่มีการรับรู้รายการดังกล่าว (รายละเอียดการคำนวณประมาณการกำไรสุทธิจากการจำหน่ายสินทรัพย์ปรากฏอยู่ในส่วนที่ 2 ของรายงานที่ปรึกษาทางการเงินอิสระฉบับนี้)
4. การเข้าทำรายการในครั้งนี้คาดว่า บริษัทฯ จะได้รับกระแสเงินสดสุทธิประมาณ 182.68 ล้านบาท ภายหลังหักค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง อาทิ ค่าที่ปรึกษา ค่าใช้จ่ายในการจัดประชุมผู้ถือหุ้น ค่าใช้จ่ายดอกเบี้ยรับซื้อลดตั๋วเงิน และประมาณการภาษีเงินได้จากการจำหน่ายสินทรัพย์ โดยบริษัทฯ สามารถนำเงินสดที่ได้รับไปใช้เป็นแหล่งเงินทุนสำหรับการพัฒนาโครงการใหม่ตามแผนธุรกิจทั้งระยะสั้นและระยาวของบริษัทฯ รวมถึงสนับสนุนเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ ซึ่งจะช่วยลดการพึ่งพาแหล่งเงินทุนจากภายนอก ลดภาระต้นทุนทางการเงิน และ

เพิ่มความยืดหยุ่นในการบริหารจัดการเงินทุนของบริษัทฯ ในอนาคต (รายละเอียดการคำนวณประมาณการเงินสดที่ได้รับจากการจำหน่ายสินทรัพย์ปรากฏอยู่ในส่วนที่ 2 ของรายงานที่ปรึกษาทางการเงินอิสระฉบับนี้)

5. การเข้าทำรายการในครั้งนี้ มูลค่าการจำหน่ายที่ดินจำนวน 1 แปลงของบริษัทฯ ในครั้งนี้มีมูลค่าเท่ากับ 620.20 ล้านบาท หรืออยู่ที่ 60,000 บาทต่อตารางวา (ก่อนหักค่าธรรมเนียมและใช้จ่ายที่เกี่ยวข้อง) ซึ่งมีมูลค่าสูงกว่าราคาประเมินสินทรัพย์โดยผู้ประเมินอิสระ 2 ราย โดย SLS ได้มีการประเมินมูลค่าสินทรัพย์ที่จะจำหน่ายไปในครั้งนี้อยู่ที่ 547.85 ล้านบาท (53,000 บาทต่อตารางวา) และ KTAC ได้มีประเมินมูลค่าสินทรัพย์ที่จะจำหน่ายไปในครั้งนี้อยู่ที่ 516.84 ล้านบาท (50,000 บาทต่อตารางวา) โดยถ้าเปรียบเทียบราคาในการเข้าทำรายการในครั้งนี้กับราคาที่ประเมินโดยผู้ประเมินทรัพย์สินอิสระ ราคาจำหน่ายที่ดินในครั้งนี้มีมูลค่าสูงกว่าราคาประเมินจาก SLS และ KTAC ที่ร้อยละ 13.21 และร้อยละ 20.00 ตามลำดับ

<u>ข้อด้อยและความเสี่ยงของการเข้าทำรายการ</u>

1. การเข้าทำรายการในครั้งนี้อาจส่งผลให้บริษัทฯ เสียโอกาสในการจำหน่ายที่ดินดังกล่าวในราคาที่สูงขึ้นในอนาคต หากราคาที่ดินปรับตัวสูงขึ้นตามภาวะเศรษฐกิจ การขยายตัวของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์และการพัฒนาพื้นที่โดยรอบ โดยข้อมูลจากศูนย์ข้อมูลวิจัยและประเมินค่าอสังหาริมทรัพย์ไทย (Real Estate Information Center: REIC) ระบุว่าดัชนีราคาที่ดินเปล่าก่อนการพัฒนาในพื้นที่กรุงเทพมหานครและปริมณฑล ณ ไตรมาส 2/2569 อยู่ที่ระดับ 440.9 จุด เพิ่มขึ้นจาก 398.2 จุด ในไตรมาส 2/2567 หรือคิดเป็นอัตราการเติบโตเฉลี่ยประมาณร้อยละ 5.20 ต่อปี อย่างไรก็ดี การปรับตัวเพิ่มขึ้นของราคาที่ดินในอนาคตยังคงมีความไม่แน่นอนและขึ้นอยู่กับปัจจัยหลายประการ ประกอบกับที่ดินดังกล่าวมีขนาดใหญ่และมูลค่าสูง ส่งผลให้กลุ่มผู้ซื้อที่มีศักยภาพและความพร้อมทางการเงินอาจมีจำนวนจำกัด ดังนั้น หากบริษัทฯ เลื่อนการจำหน่ายที่ดินออกไปเพื่อรอให้ราคาปรับตัวสูงขึ้น บริษัทฯ อาจต้องใช้ระยะเวลาเพิ่มเติมในการหาผู้ซื้อที่เหมาะสม รวมถึงมีภาระต้นทุนทางการเงินในการถือครองและค่าใช้จ่ายอื่นที่เกี่ยวข้องเพิ่มเติม โดยไม่มีหลักประกันว่าจะสามารถจำหน่ายที่ดินได้ในราคาที่สูงกว่าราคาที่ได้รับข้อเสนอในปัจจุบัน
2. การเข้าทำรายการในครั้งนี้จะทำให้บริษัทฯ เสียโอกาสที่จะพัฒนาโครงการบนที่ดินดังกล่าว อย่างไรก็ดี บริษัทฯ ไม่มีแผนจะพัฒนาหรือใช้ประโยชน์ในที่ดินดังกล่าวในระยะอันใกล้ เนื่องจากการชะลอตัวของสภาวะเศรษฐกิจและภาวะตลาดอสังหาริมทรัพย์ นอกจากนี้บริษัทฯ ยังมีโครงการอสังหาริมทรัพย์และที่ดินเปล่าในบริเวณใกล้เคียงอีกหลายแห่ง ซึ่งสามารถรองรับแผนการดำเนินธุรกิจในอนาคตได้
3. การเข้าทำรายการในครั้งนี้มีความเสี่ยงที่ผู้ซื้อไม่สามารถหาเงินทุนมาชำระค่าสินทรัพย์ได้ในระยะเวลาที่กำหนด เนื่องจากการเข้าทำรายการจำหน่ายที่ดินในครั้งนี้มีมูลค่ารวมทั้งสิ้นประมาณ 620.20 ล้านบาท ซึ่งเป็นมูลค่าที่ค่อนข้างสูง โดยผู้ซื้อมีหน้าที่จัดหาเงินทุนเพื่อชำระค่าซื้อที่ดินตามจำนวนและเงื่อนไขที่กำหนดไว้ในสัญญาที่เกี่ยวข้อง ทั้งนี้ บริษัทฯ คาดว่าจะได้รับชำระค่าซื้อที่ดินภายในเดือนธันวาคม 2569 อย่างไรก็ตาม ภายใต้เงื่อนไขที่ตกลงกัน ผู้ซื้อสามารถแจ้งขอขยายระยะเวลาการจัดหาเงินทุนเพิ่มเติมได้อีก 60 วันนับจากวันที่แจ้งให้บริษัทฯ ทราบภายในเดือนธันวาคม 2569 ดังนั้น หากผู้ซื้อไม่สามารถจัดหาเงินทุนได้ภายในระยะเวลาที่กำหนด อาจ

ส่งผลให้การเข้าทำรายการล่าช้าหรือไม่สามารถดำเนินการให้แล้วเสร็จได้ตามที่คาดการณ์ไว้ ซึ่งอาจกระทบต่อแผนการนำเงินที่ได้รับจากการจำหน่ายที่ดินไปใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนและรองรับการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ

4. เนื่องจากที่ดินที่จะจำหน่ายในครั้งนี้เป็นส่วนหนึ่งของสินทรัพย์ที่ใช้เป็นหลักประกันการจำนองสำหรับวงเงินสินเชื่อจากสถาบันการเงิน ดังนั้น การเข้าทำรายการจำหน่ายที่ดินดังกล่าวจึงมีความจำเป็นต้องดำเนินการปลดจำนองที่ดินก่อนหรือพร้อมกับการจดทะเบียนโอนกรรมสิทธิ์ให้แก่ผู้ซื้อ โดยการดำเนินการดังกล่าวขึ้นอยู่กับการพิจารณาอนุมัติและเงื่อนไขของสถาบันการเงินที่เกี่ยวข้อง ทั้งนี้ หากบริษัทฯ ไม่สามารถดำเนินการปลดจำนองได้ภายในระยะเวลาที่กำหนด อาจส่งผลให้การโอนกรรมสิทธิ์ที่ดินและการเข้าทำรายการล่าช้าออกไป หรือไม่สามารถดำเนินการให้แล้วเสร็จตามที่คาดการณ์ไว้ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อแผนการรับชำระเงินและการบริหารสภาพคล่องของบริษัทฯ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้ดำเนินการหารือกับสถาบันการเงินที่เกี่ยวข้องเกี่ยวกับแนวทางการปลดจำนองที่ดินดังกล่าวแล้ว ทั้งนี้ บริษัทฯ จะประสานงานกับสถาบันการเงินอย่างใกล้ชิดเพื่อให้การปลดจำนองและการโอนกรรมสิทธิ์เป็นไปตามเงื่อนไขและระยะเวลาที่กำหนด อันจะช่วยลดความเสี่ยงจากความล่าช้าในการเข้าทำรายการดังกล่าว

5. การเข้าทำรายการในครั้งนี้เป็นการจำหน่ายที่ดินให้แก่บุคคลที่เกี่ยวโยงกันของบริษัทฯ ได้แก่ นายฉัตรชัย ปิยะสมบัติกุล ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่และกรรมการของบริษัทฯ จึงอาจก่อให้เกิดความเสี่ยงจากความขัดแย้งทางผลประโยชน์ระหว่างบริษัทฯ และบุคคลที่เกี่ยวโยงกัน รวมถึงความเสี่ยงที่เงื่อนไขและราคาซื้อขายอาจไม่เป็นไปตามเงื่อนไขทางการค้าปกติ หรืออาจเอื้อประโยชน์ให้แก่บุคคลที่เกี่ยวโยงกันมากกว่าบริษัทฯ และผู้ถือหุ้นรายอื่น อย่างไรก็ดี เพื่อให้การกำหนดราคาซื้อขายที่ดินเป็นไปอย่างเหมาะสมและเป็นธรรมต่อบริษัทฯ และผู้ถือหุ้นบริษัทฯ ได้ว่าจ้างผู้ประเมินมูลค่าทรัพย์อิสระจำนวน 2 ราย เพื่อประเมินมูลค่าตลาดของที่ดินดังกล่าวและใช้เป็นข้อมูลอ้างอิงในการพิจารณาความเหมาะสมของราคาซื้อขาย ซึ่งเป็นการช่วยลดความเสี่ยงจากการกำหนดราคาซื้อขายที่ไม่เป็นธรรม และเพิ่มความโปร่งใสในการเข้าทำรายการดังกล่าว

(รายละเอียดความเหมาะสม ข้อดีและข้อด้อยของการเข้าทำรายการ ข้อดีและข้อด้อยของการไม่เข้าทำรายการ รวมถึงความเสี่ยงต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องจากการเข้าทำรายปรากฏอยู่ในส่วนที่ 2 ของรายงานที่ปรึกษาทางการเงินอิสระฉบับนี้)

จากการวิเคราะห์ของที่ปรึกษาทางการเงินอิสระเกี่ยวกับความสมเหตุสมผลของรายการจากข้อดี ข้อด้อยและความเสี่ยงต่าง ๆ จากการเข้าทำรายการ ที่ปรึกษาทางการเงินอิสระมีความเห็นว่าการเข้าทำรายการจำหน่ายที่ดินของบริษัทฯ ในครั้งนี้มีความ**<u>เหมาะสม</u>** เนื่องจาก

1. การเข้าทำรายการในครั้งนี้ถือเป็นโอกาสที่บริษัทฯ จะสามารถจำหน่ายสินทรัพย์ที่ไม่ได้มีแผนที่จะพัฒนาหรือใช้ประโยชน์ในที่ดินดังกล่าวในอนาคตอันใกล้เนื่องจากสภาวะเศรษฐกิจและภาวะตลาดอสังหาริมทรัพย์ รวมทั้งสินทรัพย์ที่จะขาย เป็นที่ดินขนาดใหญ่และมีมูลค่าสูง โดยผู้จะซื้อต้องใช้เงินทุนจำนวนมากในการซื้อขายซึ่งอาจก่อให้เกิดความยากลำบากต่อการซื้อขายในอนาคต ดังนั้น การเข้าทำรายการในครั้งนี้จะทำให้บริษัทฯ ได้ใช้ประโยชน์จากสินทรัพย์ที่ไม่ได้ใช้ประโยชน์ในปัจจุบันเพื่อเพิ่มสภาพคล่องของบริษัทฯ ได้

2. การเข้าทำรายการจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ในทั้งนี้มูลค่า 620.20 ล้านบาทนั้นจะทำให้บริษัทฯ สามารถรับรู้กำไรจากการจำหน่ายสินทรัพย์ในครั้งนี้ โดยมีกำไรจากการจำหน่ายสินทรัพย์อยู่ที่ประมาณ 103.37 ล้านบาท (ก่อน

หักค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้อง) หรือมีกำไรสุทธิจากการจำหน่ายสินทรัพย์ภายหลังหักค่าธรรมเนียมและค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องอยู่ที่ประมาณ 41.23 ล้านบาท

3. บริษัทฯ จะได้รับกระแสเงินสดจากการขายสินทรัพย์ในครั้งนี้อยู่ที่ประมาณ 182.68 ล้านบาท หลังหักค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง อาทิ ค่าที่ปรึกษา ค่าการจัดประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ค่าใช้จ่ายดอกเบี้ยรับซื้อลดตั๋วเงิน และประมาณการภาษีเงินได้จากการขายสินทรัพย์ โดยราคาจำหน่ายสินทรัพย์ในครั้งนี้ที่มูลค่า 620.20 ล้านบาท (60,000 บาทต่อตารางวา) มีมูลค่าสูงกว่าราคาตลาดที่ได้มีการประเมินมูลค่าที่ดินจากผู้ประเมินที่ดินอิสระ 2 รายที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต. ซึ่งมีราคาประเมินอยู่ระหว่าง 50,000 – 53,000 ต่อตารางวา นอกจากนี้ หลังจากที่บริษัทฯ ได้รับการอนุมัติการเข้าทำรายการในครั้งนี้จากที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นซึ่งจะจัดขึ้นในวันที่ 30 พฤศจิกายน 2569 บริษัทฯ สามารถนำกระแสเงินสดที่จะได้รับดังกล่าวเป็นเงินทุนหมุนเวียนภายในบริษัทฯ หรือใช้สนับสนุนการพัฒนาโครงการในอนาคตได้

ความเหมาะสมของราคาในการเข้าทำรายการ

ที่ปรึกษาทางการเงินอิสระได้จัดทำและวิเคราะห์การประเมินมูลค่าการเข้าทำรายการในครั้งนี้โดยใช้ 2 วิธี ได้แก่

1. วิธีมูลค่าตามบัญชี (Book Value Approach) และ
2. วิธีมูลค่าตลาด (Market Approach)

โดยที่ปรึกษาทางการเงินอิสระมีความเห็นว่าวิธีมูลค่าตลาดเป็นวิธีที่เหมาะสมในการประเมินมูลค่าการจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ในครั้งนี้ เนื่องจากวิธีดังกล่าวสะท้อนมูลค่าที่แท้จริงของสินทรัพย์ที่จะจำหน่ายไปในครั้งนี้ได้อย่างเหมาะสม

ดังนั้น ราคาการเข้าทำรายการจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ในครั้งนี้ ซึ่งมีมูลค่าเท่ากับ 620.20 ล้านบาท จึงถือว่าอยู่ในช่วงราคาที่เหมาะสม เนื่องจากมีมูลค่าการจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ในครั้งนี้สูงกว่าวิธีมูลค่าตลาดที่ประเมินโดยผู้ประเมินสินทรัพย์อิสระ 2 ราย ซึ่งมีมูลค่าอยู่ในช่วง 516.84 – 547.85 ล้านบาท (รายละเอียดการวิเคราะห์และประเมินช่วงราคาที่เหมาะสมของที่ปรึกษาทางการเงินอิสระปรากฏอยู่ในส่วนที่ 3 ของรายงานที่ปรึกษาทางการเงินอิสระฉบับนี้)

นอกจากนี้ เมื่อพิจารณาจากมูลค่าการจำหน่ายสินทรัพย์ในครั้งนี้จำนวน 620.20 ล้านบาท (ก่อนหักค่าธรรมเนียมและค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้อง) ที่ปรึกษาทางการเงินอิสระมีความเห็นว่าเป็นมูลค่าที่เหมาะสม เนื่องจากมูลค่าการจำหน่ายสินทรัพย์ในครั้งนี้มีมูลค่าสูงกว่ามูลค่าตามบัญชีของที่ดินที่จะจำหน่ายไปในครั้งนี้ซึ่งอยู่ที่ 516.84 ล้านบาท หรือสูงกว่ามูลค่าตามบัญชีอยู่ที่ 103.37 ล้านบาท (กำไรจากการจำหน่ายสินทรัพย์ในครั้งนี้ก่อนหักค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้อง) (รายละเอียดการคำนวณประมาณการกำไรสุทธิจากการจำหน่ายสินทรัพย์ปรากฏอยู่ในส่วนที่ 2 ของรายงานที่ปรึกษาทางการเงินอิสระฉบับนี้)

ความเหมาะสมของเงื่อนไขสัญญาจะซื้อจะขายที่ดิน

ที่ปรึกษาทางการเงินอิสระสามารถสรุปสาระสำคัญเกี่ยวกับเงื่อนไขจากสัญญาจะซื้อจะขายที่ดิน ได้ดังนี้

1. NV9 (บริษัทย่อยของบริษัทฯ) ในฐานะผู้ขายจะเป็นผู้รับผิดชอบค่าภาษีอากร ค่าธรรมเนียม และค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องสำหรับการจำหน่ายที่ดิน
2. เงื่อนไขบังคับก่อน
    - บริษัทฯ ได้รับอนุมัติการเข้าทำธุรกรรมการจำหน่ายที่ดินเปล่าให้แก่ผู้ซื้อจากที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท และที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ
    - NV9 ได้รับอนุมัติการเข้าทำธุรกรรมการจำหน่ายที่เปล่าให้แก่ผู้ซื้อจากที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ
    - ผู้ซื้อได้มีการแสดงหลักฐานแหล่งเงินทุนสนับสนุนในการซื้อที่ดินให้แก่บริษัทฯ อาทิ หลักฐานจากสถาบันการเงิน
3. ในกรณีที่บริษัทฯ ไม่ได้รับการอนุมัติจากการเข้าทำรายการในครั้งนี้ บริษัทฯ จะไม่มีค่าใช้จ่ายเพิ่มเติม หรือถูกเรียกร้องโดยผู้ซื้อ

เมื่อพิจารณาเงื่อนไขต่าง ๆ จากร่างสัญญาจะซื้อจะขาย ที่ปรึกษาทางการเงินอิสระมีความเห็นว่าเงื่อนไขในสัญญาดังกล่าวอยู่ในระดับที่เป็นปกติทั่วไปและมีความเหมาะสมโดยผู้ขายจะเป็นคนรับผิดชอบค่าธรรมเนียมและค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องจากการเข้าทำรายการในครั้งนี้ ทั้งนี้ คู่สัญญาทั้งสองฝ่ายจะต้องได้รับการอนุมัติจากการประชุมคณะกรรมการบริษัท และ/หรือ การประชุมผู้ถือหุ้น แล้วแต่กรณี รวมถึงต้องปฏิบัติตามเงื่อนไขบังคับก่อน และ/หรือเงื่อนไขอื่น ๆ ซึ่งเป็นกิจกรรมที่หรือการเตรียมการที่ต้องดำเนินการให้แล้วเสร็จก่อนหรือภายในวันเสร็จสิ้นรายการซึ่งเป็นการกำหนดเงื่อนไขโดยปกติทั่วไป (คาดว่าธุรกรรมนี้จะเสร็จสิ้นภายในเดือนธันวาคม 2569) นอกจากนี้ ในกรณีที่บริษัทฯ ไม่ได้รับอนุมัติจากการประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นในครั้งนี้ บริษัทฯ จะไม่เกิดภาระมีค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมแต่อย่างใด

จากการวิเคราะห์ของที่ปรึกษาทางการเงินอิสระเกี่ยวกับความสมเหตุสมผลของรายการ รวมถึงข้อดี ข้อด้อยและความเสี่ยงจากการเข้าทำรายการ ความเป็นธรรมของราคาและเงื่อนไขการเข้าทำรายการอ้างอิงจากสัญญาจะซื้อจะขายที่ดิน ทั้งนี้ เมื่อพิจารณาประโยชน์ที่บริษัทฯ จะได้รับ **ที่ปรึกษาทางการเงินอิสระมีความเห็นว่าการเข้าทำรายการในครั้งนี้มีความเหมาะสม** เนื่องจากบริษัทฯ สามารถขายสินทรัพย์ที่ไม่ได้ก่อให้เกิดประโยชน์ของบริษัทฯ ในอนาคตอันใกล้เนื่องจากสภาวะเศรษฐกิจและภาวะตลาดอสังหาริมทรัพย์ โดยเป็นการขายสินทรัพย์ที่ราคาตลาดอ้างอิงจากผู้ประเมินที่ดินอิสระ 2 ราย รวมถึงเงื่อนไขในสัญญาจะซื้อจะขายที่ดินในครั้งนี้เป็นการกำหนดเงื่อนไขตามปกติทั่วไปในการเข้าทำรายการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ ดังนั้น ผู้ถือหุ้นควรพิจารณา**อนุมัติ**การเข้าทำรายการในครั้งนี้

1. ลักษณะและรายละเอียดของรายการจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์และรายการที่เกี่ยวโยงกัน

วัตถุประสงค์และที่มาของรายการ

ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท เนอวานา ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) ("บริษัทฯ" หรือ "NVD") ครั้งที่ 4/2569 เมื่อวันที่ 16 ตุลาคม 2569 มีมติเห็นชอบให้นำเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ เพื่อพิจารณาอนุมัติการเข้าทำธุรกรรมรายการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ และรายการที่เกี่ยวโยงกันของบริษัท เนอวานา พระราม 9 จำกัด ("NV9" หรือ "ผู้ขาย") ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ (บริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 99.99) โดยบริษัทฯ มีวัตถุประสงค์เพื่อจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ ประกอบไปด้วย อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน ซึ่งในปัจจุบันมีสภาพเป็นที่ดินเปล่าจำนวนทั้งหมด 1 แปลง[10] มีเนื้อที่รวม 25 ไร่ 3 งาน 36.70 ตารางวา (10,336.70 ตารางวา) เนื่องจากบริษัทฯ พิจารณาแล้วเห็นว่า ที่ดินดังกล่าวยังไม่มีแผนพัฒนาในระยะเวลาอันใกล้ ภายใต้สภาวะเศรษฐกิจในปัจจุบัน ประกอบกับการมีโครงการอสังหาริมทรัพย์และที่ดินเปล่าในบริเวณเดียวกันอยู่แล้วหลายแห่ง จึงเห็นควรให้จำหน่ายที่ดินดังกล่าวเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารสินทรัพย์ ลดการกระจุกตัวของการลงทุน ลดภาระต้นทุนทางการเงิน เสริมสภาพคล่อง และเป็นเงินทุนหมุนเวียนสำหรับแผนขยายธุรกิจในอนาคต โดยบริษัทฯ จะดำเนินการจำหน่ายที่ดินแปลงดังกล่าวให้แก่นายฉัตรชัย ปิยะสมบัติกุล ("ผู้ซื้อ")[11] โดยที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ มีมติเห็นชอบให้นำเสนอการเข้าทำรายการมูลค่ารวมทั้งสิ้นที่ 620,202,000 บาท[12] (หกร้อยยี่สิบล้านสองแสนสองพันบาทถ้วน) ต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อพิจารณาอนุมัติ

อนึ่ง การเข้าทำรายการข้างต้นเข้าข่ายเป็นการเข้าทำรายการกับบุคคลที่เกี่ยวโยงกันของบริษัทฯ ตามประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุนที่ ทจ. 46/2568 เรื่องหลักเกณฑ์ในการเข้าทำรายการที่เกี่ยวโยงกัน และประกาศคณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เรื่อง การเปิดเผยข้อมูลและการปฏิบัติการของบริษัทจดทะเบียนในรายการที่เกี่ยวโยงกัน พ.ศ. 2568 (รวมทั้งที่ได้มีการแก้ไขเพิ่มเติม) ("**ประกาศเรื่องรายการที่เกี่ยวโยงกัน**") เนื่องจากเป็นการเข้าทำรายการระหว่าง NV9 (บริษัทย่อยของบริษัทฯ) กับผู้ซื้อ ซึ่งถือเป็นบุคคลเกี่ยวโยงกันของบริษัทฯ โดยผู้ซื้อดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการและผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ[13] (ถือหุ้นร้อยละ 28.39 ของทุนจดทะเบียนที่ออกและชำระแล้วของบริษัทฯ) โดยมีมูลค่าของรายการรวมทั้งสิ้น 620,202,000 บาท หรือคิดเป็นร้อยละไม่เกิน 11.00 ของมูลค่าสินทรัพย์สุทธิของบริษัทฯ ตามงบการเงินรวมของบริษัทฯ สิ้นสุด ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2569 ที่ผ่านการสอบทานจากผู้สอบบัญชีรับอนุญาตที่ได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ("**สำนักงาน ก.ล.ต.**") โดยบริษัทฯ มีรายการที่เกี่ยวโยงกันที่เกิดขึ้นย้อนหลัง 6 เดือนกับผู้ซื้อก่อนวันที่คณะกรรมการบริษัทจะมีมติอนุมัติให้เสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ เพื่อพิจารณาอนุมัติการเข้าทำรายการในครั้งนี้โดยมีขนาดรายการเท่ากับร้อยละ 0.16 จึงทำให้ขนาดรายการสูงสุดเท่ากับร้อยละ 11.16 ของมูลค่าสินทรัพย์สุทธิของบริษัทฯ ซึ่งจัดเป็นรายการขนาดใหญ่ที่มีมูลค่ารายการเกินกว่า 20 ล้านบาท และเกินกว่าร้อยละ 3.00 ของมูลค่าสินทรัพย์สุทธิของบริษัทฯ ดังนั้น บริษัทฯ จึงมีหน้าที่ต้องขอ

[10] ที่ดิน แปลงดังกล่าวประกอบด้วยโฉนดที่ดินจำนวน 1 ฉบับ ตั้งอยู่บริเวณถนนศรีนครินทร์–ร่มเกล้า แขวงสะพานสูง เขตสะพานสูง กรุงเทพมหานคร โดยมีทางเข้า-ออกผ่านถนนภาระจำยอมซึ่งสงวนสิทธิการใช้ประโยชน์เฉพาะกลุ่ม NVD

[11] ทั้งนี้ ผู้ซื้อขอสงวนสิทธิในการกำหนดหรือเปลี่ยนแปลงผู้ซื้อและผู้รับโอนกรรมสิทธิ์ภายในบุคคลในกลุ่มครอบครัวปิยะสมบัติกุล หรือบริษัทของกลุ่มครอบครัวปิยะสมบัติกุล โดยจะแจ้งให้ทราบก่อนการลงนามในสัญญาซื้อขายที่ดิน

[12] NV 9 (บริษัทย่อยของบริษัทฯ) ในฐานะผู้ขายจะเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายและค่าธรรมเนียมทั้งหมดที่เกี่ยวข้องกับการจำหน่ายสินทรัพย์ดังกล่าว อาทิ ค่าไถ่ถอนหลักประกัน ค่าภาษีธุรกิจเฉพาะ ค่าธรรมเนียมการโอน เป็นต้น โดยประมาณการเงินสดที่จะได้รับจากการขายสินทรัพย์ครั้งนี้อยู่ที่ 223.11 ล้านบาท โดยถ้าหักค่าใช้อื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง อาทิ ค่าที่ปรึกษา ค่าการจัดประชุมผู้ถือหุ้น ประมาณการดอกเบี้ยจ่ายจากการขายลดตั๋วสัญญาใช้เงินที่มีการอาวัล และประมาณการภาษีเงินได้ ดังนั้น ประมาณการเงินสดที่จะได้รับจากการขายสินทรัพย์ในครั้งนี้จะอยู่ที่ 182.68 ล้านบาท

[13] ข้อมูลผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ณ วันที่ 2 พฤศจิกายน 2569

อนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นก่อนการเข้าทำรายการ และมีหน้าที่ดำเนินการอื่น ๆ ตามที่กำหนดในประกาศเรื่องรายการที่เกี่ยวโยงกัน

นอกจากนี้ การเข้าทำรายการข้างต้นเข้าข่ายเป็นรายการจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ ตามประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุน ที่ ทจ. 45/2568 เรื่องหลักเกณฑ์ในการเข้าทำรายการที่มีนัยสำคัญที่เข้าข่ายเป็นรายการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ฉบับลงวันที่ 19 ธันวาคม 2568 (และตามที่ได้แก้ไขเพิ่มเติม) และประกาศคณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เรื่อง การเปิดเผยข้อมูลและการปฏิบัติการของบริษัทจดทะเบียนในการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ พ.ศ. 2568 ฉบับลงวันที่ 9 มิถุนายน 2568 (และตามที่ได้แก้ไขเพิ่มเติม) (ซึ่งต่อไปนี้จะเรียกประกาศทั้ง 2 ฉบับนี้ว่า "**ประกาศเรื่องรายการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์**") โดยมีขนาดรายการรวมสูงสุดเมื่อคำนวณตามหลักเกณฑ์มูลค่ารวมของสิ่งตอบแทนซึ่งจะเท่ากับร้อยละ 4.09 ทั้งนี้ บริษัทฯ ไม่มีรายการจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ที่เกิดขึ้นย้อนหลัง 12 เดือนก่อนวันที่คณะกรรมการจะมีมติอนุมัติให้เสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ เพื่อพิจารณาอนุมัติการเข้าทำรายการในครั้งนี้

ทั้งนี้ ในการประชุมครั้งเดียวกัน คณะกรรมการบริษัทฯ ได้มีมติเห็นชอบให้นำเสนอการจำหน่ายที่ดินอีกส่วนนึงให้แก่บุคคลเกี่ยวโยงกันอีกรายหนึ่งต่อที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2569 ซึ่งกำหนดจัดขึ้นในวันที่ 30 พฤศจิกายน 2569 เพื่อพิจารณาอนุมัติเช่นเดียวกัน โดยมีขนาดรายการจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์อยู่ที่ร้อยละ 3.96 ดังนั้น ขนาดรายการจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์สำหรับการขออนุมัติในที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นจะมีขนาดรายการสูงสุดเท่ากับร้อยละ 8.05 ทั้งนี้ การเข้าทำธุรกรรมทั้ง 2 รายการเป็นรายการที่แยกจากกันและไม่มีเงื่อนไขผูกพันซึ่งกันและกัน โดยในกรณีที่รายการใดรายการหนึ่งไม่ได้รับอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้น จะไม่ส่งผลกระทบต่อการพิจารณาอนุมัติและการเข้าทำอีกรายการหนึ่ง ทั้งนี้ การเข้าทำแต่ละรายการยังคงต้องเป็นไปตามเงื่อนไขที่เกี่ยวข้องกับธุรกรรมนั้น ๆ

อย่างไรก็ดี เนื่องจากบริษัทฯ จะต้องได้รับอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นก่อนการเข้าทำรายการของบริษัทฯ ตามประกาศเรื่องรายการเกี่ยวโยงกัน บริษัทฯ จึงมีความประสงค์ที่จะเสนอให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณาและอนุมัติการเข้าทำรายการของบริษัทฯ ซึ่งเข้าข่ายเป็นรายการจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ไปในคราวเดียวกันกับการพิจารณาและอนุมัติการเข้าทำรายการที่เกี่ยวโยงกัน

ดังนั้น การเข้าทำรายการข้างต้นโดยบริษัทฯ ในครั้งนี้ บริษัทฯ จึงมีหน้าที่ดังนี้

1. รายงาน และเปิดเผยสารสนเทศสำหรับการเข้าทำรายการดังกล่าวต่อตลาดหลักทรัพย์ฯ ตามประกาศรายการที่เกี่ยวโยงกันทันที เมื่อมีการตกลงเข้าทำรายการ
2. แต่งตั้งที่ปรึกษาทางการเงินอิสระ เพื่อให้ความเห็นเกี่ยวกับรายการที่เกี่ยวโยงกันต่อผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ
3. จัดส่งหนังสือเชิญประชุมผู้ถือหุ้นแก่ผู้ถือหุ้นเป็นการล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 14 วัน โดยมีสารสนเทศอย่างน้อยตามที่กำหนดไว้ในประกาศรายการที่เกี่ยวโยงกัน และได้รับอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นในการเข้าทำรายการดังกล่าว ด้วยคะแนนเสียงไม่น้อยกว่า 3 ใน 4 ของจำนวนเสียงทั้งหมดของผู้ถือหุ้นที่มาประชุมและมีสิทธิออกเสียงลงคะแนน โดยไม่นับส่วนของผู้ถือหุ้นที่มีส่วนได้เสียเป็นฐานในการนับคะแนน

รายละเอียดของสินทรัพย์

ตามที่บริษัทฯ ได้รับข้อเสนอจากนายฉัตรชัย ปิยะสมบัติกุล (ผู้ซื้อ) ซึ่งเป็นบุคคลที่เกี่ยวโยงกันของบริษัทฯ เนื่องจากเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่และกรรมการของบริษัทฯ เพื่อเสนอซื้อที่ดินเปล่าของบริษัทฯ อันประกอบไปด้วยที่ดินจำนวน 1 แปลง จำนวน 1 โฉนด ซึ่งมีเนื้อที่รวม 25 ไร่ 3 งาน 36.70 ตารางวา (10,336.70 ตารางวา) ตั้งอยู่ถนนโครงการ Nirvana บริเวณถนนศรีนครินทร์–ร่มเกล้า แขวงสะพานสูง เขตสะพานสูง จังหวัดกรุงเทพมหานคร โดยมีทางเข้าออกผ่านถนนภาระจำยอมซึ่งสงวนสิทธิการใช้ประโยชน์เฉพาะกลุ่ม NVD ทั้งนี้ กลุ่ม NVD มีหน้าที่จะต้องจดภาระจำยอมให้กับที่ดินส่วนที่ขายออกไป โดย NVD (หรือบริษัทในกลุ่ม NVD) จะดำเนินการดังกล่าวเมื่อรายการเสร็จสิ้น ("**ที่ดินที่ได้รับคำเสนอซื้อ**" หรือ "**ที่ดินที่จะจำหน่ายไป**") ที่ราคาซื้อขายจำนวน 620.20 ล้านบาท โดยสามารถสรุปรายละเอียดของที่ดินที่ได้รับคำเสนอซื้อ ได้ดังนี้

ลำดับ	โฉนดที่ดิน เลขที่	เลขที่ดิน	เนื้อที่ดินประมาณ	เนื้อที่ดินรวม (ตารางวา)	สิ่งปลูกสร้างบนที่ดิน	ภาระผูกพัน
1	29518	2851	25 ไร่ 3 งาน 36.70 ตารางวา	10,336.70	ไม่มี	จำนองเป็นหลักประกันกับธนาคารแลนด์ แอนด์ เฮ้าส์ จำกัด (มหาชน)
รวม			**25 ไร่ 3 งาน 36.70 ตารางวา**	**10,336.70**		

ที่ดินแปลงดังกล่าวมีลักษณะเป็นรูปคล้ายสี่เหลี่ยม โดยที่ดินเป็นที่ราบและได้รับการพัฒนาปรับปรุงถมดินแล้ว ระดับดินต่ำกว่าถนนบริเวณข้างเคียงประมาณ 0.50 – 1.50 เมตร โดยตามผังรวมกรุงเทพมหานคร (2556) ที่ดินตั้งอยู่ในเขตผังเมืองรวมประเภทที่อยู่อาศัยหนาแน่นน้อย พื้นที่สีเหลือง บริเวณ ย.3-38 นอกจากนี้ ที่ดินแปลงนี้ ไม่อยู่ในแนวเวนคืนของหน่วยงานราชการใด ๆ

ที่ดินแปลงดังกล่าวสามารถคมนาคมโดยเริ่มต้นจากถนนกรุงเทพกรีฑา ไปตามถนนศรีนครินทร์-ร่มเกล้า ระยะทางประมาณ 3.12 กิโลเมตร มุ่งหน้าเข้าถนนร่มเกล้า เลี้ยวซ้ายถนนโครงการใช้เฉพาะกลุ่ม Nirvana ประมาณ 400.00 เมตร แล้วข้ามสะพาน (คลองวังใหญ่) โดยไม่มีปัญหาเรื่องการเข้า-ออก ซึ่งเป็นถนนภาระจำยอม

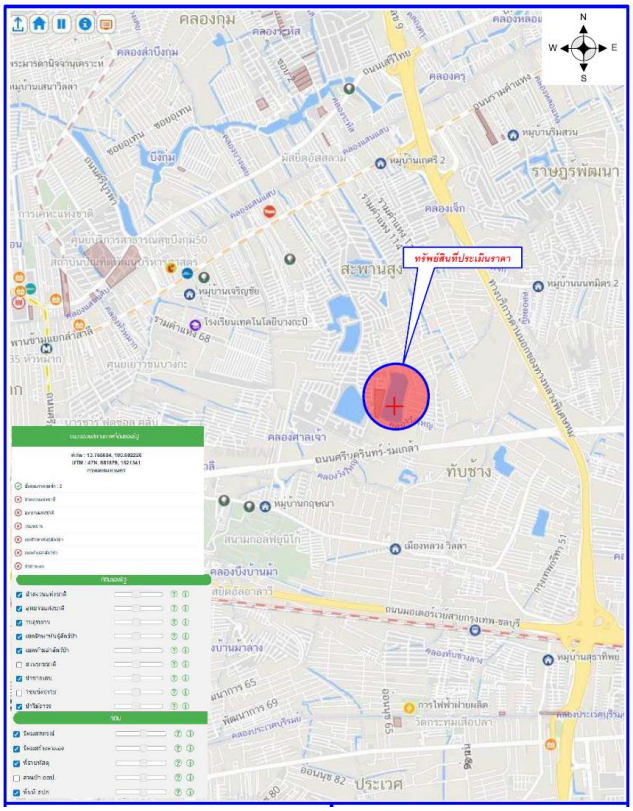
สภาพแวดล้อมของที่ดินแปลงดังกล่าวส่วนใหญ่เป็นการใช้ประโยชน์เป็นที่ดินเพื่ออยู่อาศัย และพาณิชยกรรม รูปแบบของสิ่งปลูกสร้าง โดยมากจะเป็น สถานที่ราชการ ที่พักอาศัย ร้านค้า อาทิ โครงการ Nirvana Posch, Little Walk Krungthep Kritha, วัดลาดบัวขาว, โรงเรียนนานาชาติไบร์ทตัน คอลเลจ กรุงเทพ, สนามกอล์ฟกรุงเทพกรรฑา เป็นต้น

โดยมีรายละเอียดที่ตั้งและสถานะของที่ดินที่ได้รับคำเสนอซื้อโดยสังเขป ดังนี้

<u>รายละเอียดรูปภาพที่ตั้งทรัพย์สิน 1</u>: ที่ตั้งทรัพย์สินตามผังเมือง



<u>รายละเอียดรูปภาพที่ตั้งทรัพย์สิน 2</u>: ที่ตั้งทรัพย์สินตาม Google Map



<u>รายละเอียดรูปภาพที่ตั้งทรัพย์สิน 3</u>: สภาพภายในทรัพย์สิน





สรุปรายละเอียดที่ดินที่ได้รับคำเสนอซื้อ

ที่ตั้งสินทรัพย์	ตั้งอยู่ถนนโครงการ Nirvana บริเวณถนนศรีนครินทร์–ร่มเกล้า แขวงสะพานสูง เขตสะพานสูง จังหวัดกรุงเทพมหานคร โดยมีทางเข้าออกผ่านถนนภาระจำยอมซึ่งสงวนสิทธิการใช้ประโยชน์เฉพาะกลุ่ม NVD
รายละเอียดสินทรัพย์	โฉนดที่ดินเลขที่ 29518 (รวม 1 โฉนด)
สถานะของสินทรัพย์	ลักษณะรูปแปลงของที่ดินโดยรวมเป็นรูปหลายเหลี่ยม ที่ดินติดถนนเข้าออกหลักทางด้านทิศใต้
ข้อกำหนด/กฎหมายที่เกี่ยวข้อง	ทรัพย์สินตั้งอยู่ในพื้นที่สีเหลือง ประเภทที่อยู่อาศัยหนาแน่นน้อย
กรรมสิทธิ์	สินทรัพย์เป็นกรรมสิทธิ์ของ NV9 (บริษัทย่อยของบริษัทฯ)
ภาระผูกพัน	จำนองอยู่กับธนาคาร แลนด์ แอนด์ เฮาส์ จำกัด (มหาชน)

ประเภทและขนาดของรายการ

รายการเกี่ยวโยงกัน

การเข้าทำรายการข้างต้นเข้าข่ายเป็นการเข้าทำรายการกับบุคคลที่เกี่ยวโยงกันของบริษัทฯ ตามประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุนที่ ทจ. 46/2568 เรื่องหลักเกณฑ์ในการเข้าทำรายการที่เกี่ยวโยงกัน และประกาศคณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เรื่อง การเปิดเผยข้อมูลและการปฏิบัติการของบริษัทจดทะเบียนในรายการที่เกี่ยวโยงกัน พ.ศ. 2568 (รวมทั้งที่ได้มีการแก้ไขเพิ่มเติม) (“ประกาศเรื่องรายการที่เกี่ยวโยงกัน”) เนื่องจากเป็นการเข้าทำรายการระหว่าง NV9 (บริษัทลูกของบริษัทฯ) กับนายฉัตรชัย ปิยะสมบัติกุล[14] ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่และเป็นกรรมการของบริษัทฯ โดยมีมูลค่าของรายการรวมทั้งสิ้น 620.20 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละไม่เกิน 11.00 ของมูลค่าสินทรัพย์สุทธิของบริษัทฯ ตามงบการเงินรวมของบริษัทฯ สิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2569 ที่ผ่านการสอบทานจากผู้สอบบัญชีรับอนุญาตจากคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ โดยบริษัทฯ มีรายการที่เกี่ยวโยงกันที่เกิดขึ้นย้อนหลัง 6 เดือนกับนายฉัตรชัย ปิยะสมบัติกุลก่อนวันที่คณะกรรมการบริษัทจะมีมติอนุมัติให้เสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ เพื่อพิจารณาอนุมัติการเข้าทำรายการในครั้งนี้ โดยเป็นรายการรับความช่วยเหลือทางการเงินซึ่งมีขนาดรายการอยู่ที่ร้อยละ 0.1552 จึงทำให้ขนาดรายการเท่ากับร้อยละ 11.16 ของมูลค่าสินทรัพย์สุทธิของบริษัทฯ ซึ่งถือเป็นรายการขนาดใหญ่มีมูลค่ารายการเกินกว่า 20.00 ล้านบาท และเกินกว่าร้อยละ 3.00 ของมูลค่าสินทรัพย์สุทธิของบริษัทฯ

[14] ทั้งนี้ ผู้ซื้อขอสงวนสิทธิในการกำหนดหรือเปลี่ยนแปลงผู้ซื้อและผู้รับโอนกรรมสิทธิ์ภายในบุคคลในกลุ่มครอบครัวปิยะสมบัติกุล หรือบริษัทของกลุ่มครอบครัวปิยะสมบัติกุล โดยจะแจ้งให้ทราบก่อนการลงนามในสัญญาซื้อขายที่ดิน

ดังนั้น บริษัทฯ จึงต้องขออนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นก่อนการเข้าทำรายการ และมีหน้าที่ดำเนินการอื่น ๆ ตามที่กำหนดในประกาศเรื่องรายการที่เกี่ยวโยงกัน

<u>รายการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์</u>

นอกจากนี้ การเข้าทำรายการข้างต้นเข้าข่ายเป็นรายการจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ ตามประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุน ที่ ทจ. 45/2568 เรื่องหลักเกณฑ์ในการเข้าทำรายการที่มีนัยสำคัญที่เข้าข่ายเป็นรายการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ฉบับลงวันที่ 19 ธันวาคม 2568 (และตามที่ได้แก้ไขเพิ่มเติม) และประกาศคณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เรื่อง การเปิดเผยข้อมูลและการปฏิบัติการของบริษัทจดทะเบียนในการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ พ.ศ. 2568 ฉบับลงวันที่ 9 มิถุนายน 2568 (และตามที่ได้แก้ไขเพิ่มเติม) (ซึ่งต่อไปนี้จะเรียกประกาศทั้ง 2 ฉบับนี้ว่า “ประกาศเรื่องรายการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์”) โดยมีขนาดรายการรวมสูงสุดเมื่อคำนวณตามหลักเกณฑ์มูลค่ารวมของสิ่งตอบแทนซึ่งจะเท่ากับร้อยละ 4.09 ทั้งนี้ บริษัทฯ ไม่มีรายการจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ที่เกิดขึ้นย้อนหลัง 12 เดือนก่อนวันที่คณะกรรมการจะมีมติอนุมัติให้เสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ เพื่อพิจารณาอนุมัติการเข้าทำรายการในครั้งนี้

ทั้งนี้ ในการประชุมครั้งเดียวกัน คณะกรรมการบริษัทฯ ได้มีมติเห็นชอบให้นำเสนอการจำหน่ายที่ดินอีกส่วนนึงให้แก่บุคคลเกี่ยวโยงกันอีกรายหนึ่งต่อที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2569 ซึ่งกำหนดจัดขึ้นในวันที่ 30 พฤศจิกายน 2569 เพื่อพิจารณาอนุมัติเช่นเดียวกัน โดยมีขนาดรายการจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์อยู่ที่ร้อยละ 3.96 ดังนั้น ขนาดรายการจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์สำหรับการขออนุมัติในที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นจะมีขนาดรายการสูงสุดเท่ากับร้อยละ 8.05 ทั้งนี้ การเข้าทำธุรกรรมทั้ง 2 รายการเป็นรายการที่แยกจากกันและไม่มีเงื่อนไขผูกพันซึ่งกันและกัน โดยในกรณีที่รายการใดรายการหนึ่งไม่ได้รับอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้น จะไม่ส่งผลกระทบต่อการพิจารณาอนุมัติและการเข้าทำอีกรายการหนึ่ง ทั้งนี้ การเข้าทำแต่ละรายการยังคงต้องเป็นไปตามเงื่อนไขที่เกี่ยวข้องกับธุรกรรมนั้น ๆ

อย่างไรก็ดี เนื่องจากบริษัทฯ จะต้องได้รับอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นก่อนการเข้าทำรายการของบริษัทฯ ตามประกาศเรื่องรายการเกี่ยวโยงกัน บริษัทฯ จึงมีความประสงค์ที่จะเสนอให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณาและอนุมัติการเข้าทำรายการของบริษัทฯ ซึ่งเข้าข่ายเป็นรายการจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ไปในคราวเดียวกันกับการพิจารณาและอนุมัติการเข้าทำรายการที่เกี่ยวโยงกัน

ดังนั้น การเข้าทำรายการข้างต้นโดยบริษัทฯ ในครั้งนี้ บริษัทฯ จึงมีหน้าที่ดังนี้

1. รายงาน และเปิดเผยสารสนเทศสำหรับการเข้าทำรายการดังกล่าวต่อตลาดหลักทรัพย์ฯ ตามประกาศรายการที่เกี่ยวโยงกันทันที เมื่อมีการตกลงเข้าทำรายการ
2. แต่งตั้งที่ปรึกษาทางการเงินอิสระ เพื่อให้ความเห็นเกี่ยวกับรายการที่เกี่ยวโยงกันต่อผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ
3. จัดส่งหนังสือเชิญประชุมผู้ถือหุ้นแก่ผู้ถือหุ้นเป็นการล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 14 วัน โดยมีสารสนเทศอย่างน้อยตามที่กำหนดไว้ในประกาศรายการที่เกี่ยวโยงกัน และได้รับอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นในการเข้าทำรายการดังกล่าว ด้วยคะแนนเสียงไม่น้อยกว่า 3 ใน 4 ของจำนวนเสียงทั้งหมดของผู้ถือหุ้นที่มาประชุมและมีสิทธิออกเสียงลงคะแนน โดยไม่นับส่วนของผู้ถือหุ้นที่มีส่วนได้เสียเป็นฐานในการนับคะแนน โดยผู้ถือหุ้นที่มีส่วนได้ส่วนเสียประกอบไปด้วย นายฉัตรชัย ปิยะสมบัติกุล (บุคคลเกี่ยวโยงกันที่เข้าทำรายการ) นางสาว

ลักษมี ปิยะสมบัติกุล (น้องสาวนายฉัตรชัย) นายคณธัช ปิยะสมบัติกุล (บุตรชายนายฉัตรชัย) และนายวิภาส ปิยะสมบัติกุล (บุตรชายนายฉัตรชัย)

ขนาดรายการและการคำนวณขนาดรายการจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์และรายการเกี่ยวโยงกัน

ข้อมูลการเงินที่ใช้ในการคำนวณขนาดรายการ

เกณฑ์การคำนวณ	บริษัทฯ
ข้อมูลทางการเงิน	งบการเงินสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2569
สินทรัพย์สุทธิ[(1)] (NA)	5,638.85 ล้านบาท
สินทรัพย์รวม	15,168.40 ล้านบาท
กำไร (ขาดทุน) สุทธิ (คำนวณย้อนหลัง 12 เดือน)	175.05 ล้านบาท

หมายเหตุ:

(1) สินทรัพย์สุทธิคำนวณโดยใช้สินทรัพย์รวม หักด้วยหนี้สินรวม และส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม

รายละเอียดการคำนวณ NA (หน่วย: ล้านบาท)

สินทรัพย์รวม	15,168.40
(หัก) หนี้สินรวม	(9,529.43)
(หัก) ส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม	(0.12)
มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ	5,638.85

ตารางสรุปบุคคลเกี่ยวโยงของบริษัทฯ สำหรับการเข้าทำรายการในครั้งนี้

ลำดับ	รายชื่อ	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)	หมายเหตุ
1	นายฉัตรชัย ปิยะสมบัติกุล	28.39	ผู้ถือหุ้นใหญ่และกรรมการของบริษัทฯ
2	นางสาวลักษมี ปิยะสมบัติกุล	3.78	น้องสาวนายฉัตรชัย
3	นายคณธัช ปิยะสมบัติกุล	3.76	บุตรชายนายฉัตรชัย
4	นายวิภาส ปิยะสมบัติกุล	0.19	บุตรชายนายฉัตรชัย
	รวม	**36.12**	

หมายเหตุ: ข้อมูลผู้ถือหุ้นบริษัทฯ ณ วันที่ 2 พฤศจิกายน 2569 (Record Date)

โดยบริษัทฯ และผู้ซื้อมีความสัมพันธ์กัน โดยผู้ซื้อเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่และกรรมการของบริษัทฯ โดยดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการบริหาร คณะกรรมการบรรษัทภิบาลและพัฒนาความยั่งยืน

การคำนวณขนาดรายการที่เกี่ยวโยงกัน

การคำนวณขนาดของรายการที่เกี่ยวโยงกันตามประกาศรายการที่เกี่ยวโยงกัน มีรายละเอียด ดังนี้

เกณฑ์การคำนวณ	วิธีการคำนวณ	แทนค่า	ขนาดรายการ (ร้อยละ)
เกณฑ์มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ (NA)	มูลค่ารวมของสิ่งตอบแทน x 100 NA ของบริษัทฯ[1]	620.20 ล้านบาท[1] x 100 5,638.85 ล้านบาท[2]	11.00[2]

หมายเหตุ: [1]อ้างอิงงบการเงินสอบทานรวมของบริษัทฯ งวดสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2569

รายละเอียดการคำนวณ NA (หน่วย: ล้านบาท)

สินทรัพย์รวม	15,168.40
(หัก) หนี้สินรวม	(9,529.43)
(หัก) ส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม	(0.12)
มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ	5,638.85

[2] บริษัทฯ มีรายการที่เกี่ยวโยงกันที่เกิดขึ้นย้อนหลัง 6 เดือนก่อนวันที่คณะกรรมการบริษัทจะมีมติอนุมัติให้เสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ เพื่อพิจารณาอนุมัติการเข้าทำรายการในครั้งนี้กับนายฉัตรชัย ปิยะสมบัติกุล โดยเป็นรายการรับความช่วยเหลือทางการเงิน ซึ่งมีขนาดรายการอยู่ที่ร้อยละ 0.1552

เมื่อคำนวณขนาดของรายการเกี่ยวโยงกันได้ร้อยละ 11.00 ของมูลค่าสินทรัพย์สุทธิของบริษัทฯ สำหรับงบการเงินรวมสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2569 โดยบริษัทฯ มีรายการที่เกี่ยวโยงกันสำหรับรายการรับความช่วยเหลือทางการเงินกับนายฉัตรชัย ปิยะสมบัติกุลและครอบครัว ซึ่งมีขนาดรายการอยู่ที่ร้อยละ 0.1552 ทำให้ขนาดรายการรวมจะเท่ากับร้อยละ 11.16 ซึ่งจัดเป็นรายการขนาดใหญ่ซึ่งเป็นรายการที่ขนาดของรายการมากกว่า 20.00 ล้านบาท หรือมีมูลค่ารายการเกินกว่าร้อยละ 3.00 ของมูลค่าสินทรัพย์สุทธิของบริษัทฯ ดังนั้น บริษัทฯ จะต้องดำเนินการดังนี้

1. เปิดเผยสารสนเทศเกี่ยวกับรายการจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์และรายการที่เกี่ยวโยงกันต่อตลาดหลักทรัพย์ฯ
2. แต่งตั้งที่ปรึกษาทางการเงินอิสระ เพื่อให้ความเห็นเกี่ยวกับรายการที่เกี่ยวโยงกันต่อผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ
3. จัดส่งหนังสือเชิญประชุมผู้ถือหุ้นแก่ผู้ถือหุ้นเป็นการล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 14 วัน โดยมีสารสนเทศอย่างน้อยตามที่กำหนดไว้ในประกาศรายการที่เกี่ยวโยงกัน และได้รับอนุมัติจากที่ประชุมถือหุ้นในการเข้าทำรายการดังกล่าว ด้วยคะแนนเสียงไม่น้อยกว่า 3 ใน 4 ของจำนวนเสียงทั้งหมดของผู้ถือหุ้นที่มาประชุมและมีสิทธิออกเสียงลงคะแนน โดยไม่นับส่วนของผู้ถือหุ้นที่มีส่วนได้เสีย โดยผู้ถือหุ้นที่มีส่วนได้ส่วนเสียประกอบไปด้วย นายฉัตรชัย ปิยะสมบัติกุล (บุคคลเกี่ยวโยงกันที่เข้าทำรายการ) นางสาวลักษมี ปิยะสมบัติกุล (น้องสาวนายฉัตรชัย) นายคณธัช ปิยะสมบัติกุล (บุตรชายนายฉัตรชัย) และนายวิภาส ปิยะสมบัติกุล (บุตรชายนายฉัตรชัย)

การคำนวณขนาดของรายการจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ตามประกาศรายการการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ มีรายละเอียด ดังนี้

เกณฑ์การคำนวณ	วิธีการคำนวณ	แทนค่า	ขนาดรายการ (ร้อยละ)
1. เกณฑ์มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ[1]	(NA ของเงินลงทุนในบริษัท x สัดส่วนที่จำหน่ายไป) x 100% NA ของบริษัทฯ	ไม่สามารถคำนวณได้ เนื่องจากเป็นการจำหน่ายที่ดินโดยตรง	N/A
2. เกณฑ์กำไรสุทธิจากการดำเนินงาน	(กำไรสุทธิของบริษัท x สัดส่วนที่จำหน่ายไป) x 100% กำไรสุทธิจากการดำเนินงานของบริษัทจดทะเบียน	ไม่สามารถคำนวณได้ เนื่องจากเป็นการจำหน่ายที่ดินโดยตรง	N/A
3. เกณฑ์มูลค่ารวมของสิ่งที่ตอบแทน[1]	มูลค่ารายการที่ได้รับ x 100% สินทรัพย์รวมของบริษัทฯ	620.20 ล้านบาท x 100% 15,168.40 ล้านบาท[2]	4.09[3]

เกณฑ์การคำนวณ	วิธีการคำนวณ	แทนค่า	ขนาดรายการ (ร้อยละ)
4. เกณฑ์มูลค่าหุ้นทุนที่ออกเพื่อชำระสินทรัพย์[2]	จำนวนหุ้นทุนที่บริษัทฯ ออกเพื่อชำระค่าสินทรัพย์ x 100% / จำนวนหุ้นที่ชำระแล้วของบริษัทฯ	ไม่มีการออกหุ้นใหม่	N/A

หมายเหตุ: [1] อ้างอิงจากงบการเงินสอบทานรวมของบริษัทฯ งวดสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2569

[2] ไม่มีการออกหุ้นเพื่อชำระค่าสินทรัพย์

[3] บริษัทฯ ไม่มีรายการจำหน่ายไปเกิดขึ้นย้อนหลัง 12 เดือนก่อนวันที่คณะกรรมการบริษัทจะมีมติอนุมัติให้เสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ เพื่อพิจารณาอนุมัติการเข้าทำรายการในครั้งนี้ ทั้งนี้ ในการประชุมครั้งเดียวกัน คณะกรรมการบริษัทฯ ได้มีมติเห็นชอบให้นำเสนอการจำหน่ายที่ดินอีกส่วนนึงให้แก่บุคคลเกี่ยวโยงกันอีกรายหนึ่งต่อที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2569 ซึ่งกำหนดจัดขึ้นในวันที่ 30 พฤศจิกายน 2569 เพื่อพิจารณาอนุมัติเช่นเดียวกัน โดยมีขนาดรายการจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์อยู่ที่ร้อยละ 3.96 ดังนั้น ขนาดรายการจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์สำหรับการขออนุมัติในที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นจะมีขนาดรายการสูงสุดเท่ากับร้อยละ 8.05

การคำนวณขนาดรายการอ้างอิงข้อมูลจากงบการเงินรวมที่ได้ผ่านการสอบทานจากผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ สำหรับงวดสิ้นสุด ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2569 ผลจากการคำนวณขนาดรายการจากเกณฑ์มูลค่ามูลค่ารวมของสิ่งตอบแทน (เกณฑ์มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ เกณฑ์กำไรสุทธิ และเกณฑ์มูลค่าหุ้นทุนไม่สามารถคำนวณได้) ซึ่งเมื่อรวมขนาดรายการของธุรกรรมแล้ว ได้ค่าสูงสุดตามเกณฑ์มูลค่ารวมของสิ่งตอบแทน คิดเป็นร้อยละ 4.09 ซึ่งต่ำกว่าร้อยละ 25.00 บริษัทฯ จึงไม่มีหน้าที่ต้องจัดทำรายงานและเปิดเผยรายการต่อตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ทั้งนี้ ในการประชุมครั้งเดียวกัน คณะกรรมการบริษัทฯ ได้มีมติเห็นชอบให้นำเสนอการจำหน่ายที่ดินอีกส่วนนึงให้แก่บุคคลเกี่ยวโยงกันอีกรายหนึ่งต่อที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2569 ซึ่งกำหนดจัดขึ้นในวันที่ 30 พฤศจิกายน 2569 เพื่อพิจารณาอนุมัติเช่นเดียวกัน โดยมีขนาดรายการจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์อยู่ที่ร้อยละ 3.96 ดังนั้น ขนาดรายการจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์สำหรับการขออนุมัติในที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นจะมีขนาดรายการสูงสุดเท่ากับร้อยละ 8.05

อย่างไรก็ตาม การเข้าทำรายการในครั้งนี้เข้าข่ายเป็นรายการเกี่ยวโยงกันโดยมีขนาดรายการเกินกว่าร้อยละ 3.00 ของมูลค่าสินทรัพย์สุทธิ บริษัทฯ จึงมีหน้าที่เปิดเผยต่อตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยและผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ตามเกณฑ์ของการเข้าทำรายการเกี่ยวโยงกันซึ่งการเข้าทำรายการในครั้งนี้ถือว่าเป็นรายการขนาดใหญ่เนื่องจากมีขนาดรายการเกินร้อยละ 3.00 ของ NA และมีมูลค่าการเข้าทำรายการเกินกว่า 20.00 ล้านบาท

บริษัทฯ จะจัดให้มีการประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2569 ของบริษัทฯ ในวันจันทร์ที่ 30 พฤศจิกายน 2569 ณ ห้องประชุมเบญจสิริ 3 ชั้น 5 โรงแรมโนโวเทล กรุงเทพ สุขุมวิท 20 เลขที่ 19/9 ซอยสุขุมวิท 20 ถนนสุขุมวิท แขวงคลองเตย เขตคลองเตย จังหวัดกรุงเทพมหานคร 10110 และกำหนดรายชื่อผู้ถือหุ้นที่มีสิทธิเข้าร่วมประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2569 (Record Date) ในวันจันทร์ที่ 2 พฤศจิกายน 2569 ตามมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ ครั้งที่ 4/2569 เมื่อวันที่ 16 ตุลาคม 2569 โดยมีวาระที่สำหรับการประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ดังนี้

วาระที่ 1	พิจารณาอนุมัติการจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ของบริษัท เนอวานา พระราม 9 จำกัด (บริษัทย่อย) ประกอบไปด้วยอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน ซึ่งเป็นที่ดินเปล่ารอพัฒนาจำนวน 1 แปลง โฉนดที่ดินเลขที่ 29518 เนื้อที่รวม 10,336.70 ตารางวา ให้แก่นายฉัตรชัย ปิยะสมบัติกุล ซึ่งถือเป็นบุคคลที่เกี่ยวโยงกันของบริษัทฯ
วาระที่ 2	พิจารณาอนุมัติการจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ของบริษัท เนอวานา พระราม 9 จำกัด (บริษัทย่อย) ประกอบไปด้วยอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน และต้นทุนการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งเป็นที่ดินเปล่า

	รอพัฒนาจำนวน 2 แปลง โฉนดที่ดินเลขที่ 29515 และ 31028 เนื้อที่รวม 10,000.00 ตารางวา ให้แก่ นายศรศักดิ์ สมวัฒนา ซึ่งถือเป็นบุคคลที่เกี่ยวโยงกันของบริษัทฯ
วาระที่ 3	พิจารณาเรื่องอื่น ๆ (ถ้ามี)

ในกรณีที่บริษัทฯ ได้รับอนุมัติรายการจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์และการเข้าทำรายการที่เกี่ยวโยงกันจากที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นแล้ว บริษัทฯ จะดำเนินการจำหน่ายไปซึ่งที่ดินดังกล่าวให้แก่ผู้ซื้อให้เสร็จสิ้น โดยคาดว่าธุรกรรมดังกล่าวจะเสร็จสิ้นภายในเดือนธันวาคม 2569

วัน เดือน ปี ที่เกิดรายการ

ภายหลังจากที่บริษัทฯ ได้รับการอนุมัติจากที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2569 ของบริษัทฯ ซึ่งจะจัดขึ้นในวันที่ 30 พฤศจิกายน 2569 ณ ห้องประชุมเบญจสิริ 3 ชั้น 5 โรงแรมโนโวเทล กรุงเทพ สุขุมวิท 20 เลขที่ 19/9 ซอยสุขุมวิท 20 ถนนสุขุมวิท แขวงคลองเตย เขตคลองเตย จังหวัดกรุงเทพมหานคร เป็นที่เรียบร้อยแล้ว บริษัทฯ จะดำเนินการเพื่อเข้าทำรายการจำหน่ายไปซึ่งที่ดินดังกล่าวต่อไป ซึ่งการเข้าทำรายการจำหน่ายที่ดินในครั้งนี้คาดจะแล้วเสร็จภายในเดือนธันวาคม 2569 (วันที่ซื้อขายเสร็จสมบูรณ์ หรือ วันเสร็จสิ้นรายการ)[15]

คู่สัญญาและเงื่อนไขสำคัญของสัญญาจะซื้อจะขายที่ดินที่ได้รับคำเสนอซื้อ

ในการเข้าทำธุรกรรมจำหน่ายไปซึ่งที่ดินของบริษัทฯ ในครั้งนี้ บริษัทฯ มีบุคคลที่เกี่ยวข้องและสัญญาที่เกี่ยวข้องดังต่อไปนี้

<u>คู่สัญญา</u>

ผู้จะซื้อ	นายฉัตรชัย ปิยะสมบัติกุล ทั้งนี้ ผู้ซื้อขอสงวนสิทธิในการกำหนดหรือเปลี่ยนแปลงผู้ซื้อและผู้รับโอนกรรมสิทธิ์ภายในบุคคลในกลุ่มครอบครัวปิยะสมบัติกุล หรือบริษัทของกลุ่มครอบครัวปิยะสมบัติกุล โดยจะแจ้งให้ทราบก่อนการลงนามในสัญญาซื้อขายที่ดิน
ผู้จะขาย	บริษัท เนอวานา พระราม 9 จำกัด (“NV9”)
ลักษณะความสัมพันธ์ระหว่างกัน	- นายฉัตรชัย ปิยะสมบัติกุลเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ โดยถือหุ้นทางตรงและการถือหุ้นโดยบุคคลเกี่ยวโยงในบริษัทฯ รวมกันร้อยละ 36.12 ของจำนวนหุ้นที่ออกและจำหน่ายแล้วทั้งหมดของบริษัทฯ และดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการของบริษัทฯ ดังนั้น ผู้ซื้อถือเป็นบุคคลที่เกี่ยวโยงกันของบริษัทฯ ตามประกาศเรื่องรายการที่เกี่ยวโยงกัน - บริษัท เนอวานา พระราม 9 จำกัด เป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ โดยบริษัทฯ ถือหุ้นอยู่ร้อยละ 99.99 (ผู้ถือหุ้นรายอื่นประกอบไปด้วย นายศรศักดิ์ สมวัฒนา และนายอนุชาติ อังสุเมธารกูร โดยถือคนละ 1 หุ้น)

<u>ข้อมูลบริษัท เนอวานา พระราม 9 จำกัด</u>

เลขทะเบียนนิติบุคคล	0105551021652

[15] “วันเสร็จสิ้นรายการ” หมายถึง วันที่ ก) ผู้ขายได้ดำเนินการโอนกรรมสิทธิ์ที่ดินให้กับผู้ซื้อเรียบร้อยแล้ว และ ข) ผู้ซื้อได้มีการออก และส่งมอบตั๋วสัญญาใช้เงินที่มีการอาวัลให้กับผู้ขายโดยมีเงื่อนไขตามที่ตกลงกันระหว่างคู่สัญญา

วันจดทะเบียน	22 กุมภาพันธ์ 2551
ประเภทธุรกิจ	ประกอบธุรกิจการซื้อและการขายอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักอาศัย
ทุนจดทะเบียน	150,000,000 บาท
จำนวนหุ้น	1,500,000 หุ้น
มูลค่าที่ตราไว้	100 บาทต่อหุ้น
รายชื่อกรรมการ	1. นายศรศักดิ์ สมวัฒนา 2. นายธัชกร พุฒิวิญญู 3. นางสาววราภรณ์ ธนาภรณ์ไพบูลย์ โดยกรรมการสองคนลงลายมือชื่อร่วมกันและประทับตราสำคัญของบริษัท
รายชื่อผู้ถือหุ้น	1. บริษัท เนอวานา ดีเวลลอปเมนท์ จำกัด (มหาชน) จำนวน 1,499,998 หุ้น (99.9999%) 2. นายศรศักดิ์ สมวัฒนา จำนวน 1 หุ้น (0.00005%) 3. นายอนุชาติ อังสุเมธางกูร จำนวน 1 หุ้น (0.00005%)

หมายเหตุ: ข้อมูลของบริษัทฯ อ้างอิงจากกรมพัฒนาธุรกิจ ณ วันที่ 22 เมษายน 2569

สรุปเงื่อนไขสำคัญของสัญญาจะซื้อจะขายที่ดินที่ได้รับคำเสนอซื้อ

คู่สัญญา	นายฉัตรชัย ปิยะสมบัติกุล ในฐานะ “ผู้ซื้อ”[16] บริษัท เนอวานา พระราม 9 จำกัด (“NV9”) ในฐานะ “ผู้ขาย”
ที่ดินที่จะซื้อจะขาย	กรรมสิทธิ์ในโฉนดที่ดินเลขที่ 29518 (รวม 1 โฉนด) ตั้งอยู่ถนนโครงการ Nirvana บริเวณถนนศรีนครินทร์–ร่มเกล้า แขวงสะพานสูง เขตสะพานสูง จังหวัดกรุงเทพมหานคร โดยมีทางเข้าออกผ่านถนนภาระจำยอมซึ่งสงวนสิทธิการใช้ประโยชน์เฉพาะกลุ่ม NVD
วันที่ลงนามในสัญญา	ภายในเดือนพฤศจิกายน 2569 ทั้งนี้ ข้อตกลงตามสัญญานี้จะมีผลผูกพันคู่สัญญาทั้งสองฝ่ายต่อเมื่อคู่สัญญาเสร็จสิ้นการดำเนินการเงื่อนไขบังคับก่อน ซึ่งรวมถึงการที่บริษัทฯ ได้รับพิจารณาอนุมัติให้ขายที่ดินที่จะซื้อจะขายนี้จากที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ
มูลค่าการซื้อขาย	620.20 ล้านบาท[1]
การชำระราคาซื้อขาย	ผู้ซื้อชำระค่าที่ดินด้วยตั๋วสัญญาใช้เงินที่ได้รับการอาวัล ณ วันเสร็จสิ้นรายการ ซึ่งคาดว่าจะเสร็จสิ้นในช่วงเดือนธันวาคม 2569 ทั้งนี้ ในกรณีที่ผู้ซื้อไม่สามารถจัดหาเงินทุนผ่านตั๋วสัญญาใช้เงินที่ได้รับการอาวัลได้ ผู้ซื้อจะต้องแจ้งความประสงค์ขอเปลี่ยนแปลงวิธีการชำระราคาซื้อขายต่อผู้ขายภายในเดือนธันวาคม 2569 และดำเนินการหาแหล่งเงินทุนอื่นทดแทนให้แล้วเสร็จภายใน 60 วันนับจากวันที่แจ้งความประสงค์ดังกล่าว
การชำระค่าธรรมเนียม ภาษี และค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง[2]	ผู้จะขายตกลงรับผิดชอบค่าภาษีเงินได้จากการขายที่ดิน ค่าภาษีธุรกิจเฉพาะ ค่าอากรแสตมป์ และค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง
เงื่อนไขบังคับก่อน	1. บริษัทฯ ได้รับอนุมัติการเข้าทำธุรกรรมการจำหน่ายที่ดินเปล่าแก่ผู้ซื้อจากที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท และ ที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ 2. NV9 ได้รับอนุมัติการเข้าทำธุรกรรมการจำหน่ายที่ดินเปล่าให้แก่ผู้ซื้อจากที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท 3. ผู้ซื้อได้มีการแสดงหลักฐานแหล่งเงินสนับสนุนในการซื้อที่ดินให้แก่บริษัทฯ

[16] ทั้งนี้ ผู้ซื้อขอสงวนสิทธิในการกำหนดหรือเปลี่ยนแปลงผู้ซื้อและผู้รับโอนกรรมสิทธิ์ภายในบุคคลในกลุ่มครอบครัวปิยะสมบัติกุล หรือบริษัทของกลุ่มครอบครัวปิยะสมบัติกุล โดยจะแจ้งให้ทราบก่อนการลงนามในสัญญาซื้อขายที่ดิน

การผิดสัญญาและการบอกเลิกสัญญา	ในกรณีที่คู่สัญญาฝ่ายใดประพฤติผิดเงื่อนไขข้อกำหนดของสัญญาข้อใดข้อหนึ่ง คู่สัญญาอีกฝ่ายที่มิได้ประพฤติผิดสัญญา ต้องแจ้งให้ฝ่ายที่ประพฤติผิดสัญญาทราบเป็นลายลักษณ์อักษร และปฏิบัติตามสัญญาภายในกำหนด 15 (สิบห้า) วัน นับแต่วันที่ได้รับหนังสือบอกกล่าวนั้น หากคู่สัญญาฝ่ายที่ประพฤติผิดสัญญาดังกล่าว มิได้แก้ไขหรือมิได้ปฏิบัติให้ถูกต้องตามสัญญา คู่สัญญาฝ่ายซึ่งมิได้ประพฤติผิดสัญญามีสิทธิบอกเลิกสัญญาฉบับนี้ได้ทันทีนับแต่ระยะเวลาที่กำหนดนั้นสิ้นสุดลง โดยสิทธิในการบอกเลิกเช่นว่านั้น ย่อมไม่กระทบกระเทือนต่อสิทธิอื่น ๆ ตามกฎหมายไทยในการคู่สัญญาฝ่ายที่มิได้ประพฤติผิดสัญญาจะเรียกร้องค่าเสียหายอื่น ๆ อีก อย่างไรก็ตาม ในกรณีผู้จะขายไม่ได้รับการอนุมัติการเข้าทำธุรกรรมตามสัญญานี้จากที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นของผู้จะขาย ผู้จะซื้อยินยอมยกเลิกสัญญาจะซื้อจะขายนี้โดยไม่ติดใจเอาความใดกับผู้จะขาย และไม่มีการเรียกร้องค่าเสียหายใด ๆ เพิ่มเติม

หมายเหตุ : "วันเสร็จสิ้นรายการ" หมายถึง วันที่ ก) ผู้ขายได้ดำเนินการโอนกรรมสิทธิ์ที่ดินให้กับผู้ซื้อเรียบร้อยแล้ว และ ข) ผู้ซื้อได้มีการออก และส่งมอบตั๋วสัญญาใช้เงินที่มีการอาวัลให้กับผู้ขายโดยมีเงื่อนไขตามที่ตกลงกันระหว่างคู่สัญญา

[1] ยังไม่หักค่าธรรมเนียมและค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้อง

[2] ค่าธรรมเนียมและค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องประกอบไปด้วย ค่าธรรมเนียมการโอน 2.00% ค่าภาษีธุรกิจเฉพาะ 3.30% ค่าที่ปรึกษาต่าง ๆ ประมาณการดอกเบี้ยจ่ายจากการขายลดตั๋วสัญญาใช้เงินที่มีการอาวัล และค่าใช้จ่ายการจัดประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ โดยประมาณการค่าใช้จ่ายและค่าธรรมเนียมทั้งหมดอยู่ที่ประมาณ 51.83 ล้านบาท

มูลค่ารวมของสิ่งตอบแทนและเกณฑ์ที่ใช้ในการกำหนดมูลค่าสิ่งตอบแทน

ที่มาของมูลค่ารวมของสิ่งตอบแทน

ในการประเมินของราคาในการเข้าทำรายการจำหน่ายที่ดินของบริษัทฯ ให้แก่นายฉัตรชัย ปิยะสมบัติกุล[17]นั้น ที่ปรึกษาทางการเงินอิสระจัดทำการประเมินมูลค่ายุติธรรมของสินทรัพย์ โดยวิธีทางการเงินที่ใช้ในการพิจารณาให้ความเห็นเกี่ยวกับความเหมาะสมของราคาเข้าทำรายการโดย 2 วิธี ดังนี้

1. วิธีมูลค่าตามบัญชี (Book Value Approach) และ
2. วิธีมูลค่าตลาด (Market Approach)

โดยรายละเอียดในการประเมินมูลค่ายุติธรรมในแต่ละวิธี เป็นดังนี้

1. วิธีมูลค่าตามบัญชี (Book Value Approach)

การประเมินมูลค่าตามวิธีนี้จะแสดงมูลค่าที่ดินโดยอ้างอิงกับมูลค่าสินทรัพย์ตามบัญชีที่ปรากฏอยู่ในงบการเงินของบริษัท ณ เวลาใดเวลาหนึ่ง โดยในการประเมินมูลค่าครั้งนี้ ที่ปรึกษาทางการเงินอิสระอ้างอิงจากงบการเงินของ NV9 ณ วันที่ 30

[17] ทั้งนี้ ผู้ซื้อขอสงวนสิทธิในการกำหนดหรือเปลี่ยนแปลงผู้ซื้อและผู้รับโอนกรรมสิทธิ์ภายในบุคคลในกลุ่มครอบครัวปิยะสมบัติกุล หรือบริษัทของกลุ่มครอบครัวปิยะสมบัติกุล โดยจะแจ้งให้ทราบก่อนการลงนามในสัญญาซื้อขายที่ดิน

มิถุนายน 2569 ซึ่งผ่านการสอบทานโดยบริษัท พีเคเอฟ ออดิท (ประเทศไทย) จำกัด ซึ่งเป็นผู้ตรวจสอบบัญชีรับอนุญาตจากสำนักงาน ก.ล.ต. โดยมีรายละเอียด ดังนี้

วิธีมูลค่าตามบัญชีของที่ดินตามที่ปรากฏในงบการเงินของบริษัทฯ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2569

รายการ	มูลค่าการเข้าทำรายการ
มูลค่าตามบัญชี	516.84 ล้านบาท
ราคาเข้าทำรายการ	620.20 ล้านบาท
ประมาณการกำไรจากการเข้าทำรายการ[18] (ก่อนหักค่าใช้จ่ายอื่น ๆ และประมาณการภาษีเงินได้)	**103.37 ล้านบาท หรือมีอัตรากำไรจากการจำหน่ายสินทรัพย์ (ก่อนหักค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้อง) ในครั้งนี้ที่ร้อยละ 16.67**
ประมาณการกำไรสุทธิจากการเข้าทำรายการหลังหักค่าใช้จ่ายและค่าธรรมเนียมที่เกี่ยวข้อง	**41.23 ล้านบาท หรือมีอัตรากำไรสุทธิจากการจำหน่ายสินทรัพย์ในครั้งนี้ที่ร้อยละ 6.65**

จากตารางข้างต้น ที่ดินที่ได้รับคำเสนอซื้อมีมูลค่าตามบัญชีเท่ากับ 516.84 ล้านบาท ดังนั้น จากการเข้าทำรายการจำหน่ายที่ดินในครั้งนี้ที่ 620.20 ล้านบาท (60,000 บาทต่อตารางวา) บริษัทฯ จะมีกำไรจากการขายสินทรัพย์ในครั้งนี้ที่ประมาณ 103.37 ล้านบาท (ก่อนหักค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้อง) (ร้อยละ 16.67) และมีกำไรสุทธิจากการขายสินทรัพย์ในครั้งนี้ที่ประมาณ 41.23 ล้านบาท

2. <u>วิธีมูลค่าตลาด (Market Approach)</u>

การประเมินมูลค่าตามวิธีนี้ ที่ปรึกษาทางการเงินอิสระพิจารณามูลค่าตลาดของที่ดินที่จะจำหน่ายไปในครั้งนี้ โดยอ้างอิงจากราคาตลาดของสินทรัพย์จากการประเมินโดยผู้ประเมินอิสระจำนวน 2 ราย ที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต. ได้แก่

1) บริษัท เอส.แอล.แสตนดาร์ด แอพไพรซัล จำกัด (“SLS”) ซึ่งได้จัดทำรายงานประเมินมูลค่าที่ดินที่ได้รับคำเสนอซื้อ ลงวันที่ 14 ตุลาคม 2569 มีวัตถุประสงค์เพื่อสาธารณะ โดยได้ราคาประเมินมูลค่าสินทรัพย์อยู่ที่ 547.85 ล้านบาท (53,000 บาทต่อตารางวา) โดยเมื่อพิจารณาค่าใช้จ่ายในการจำหน่ายสินทรัพย์ กระแสเงินสดรับในครั้งนี้จะอยู่ที่ 126.50 ล้านบาท

2) บริษัท เคแทค แอพเพรซัล แอนด์ เซอร์วิส จำกัด (“KTAC”) ซึ่งได้จัดทำรายงานประเมินมูลค่าที่ดินที่ได้รับการเสนอซื้อ ลงวันที่ 12 ตุลาคม 2569 มีวัตถุประสงค์เพื่อสาธารณะ โดยได้ราคาประเมินมูลค่าทรัพย์สินอยู่ที่ 516.84 ล้านบาท (50,000 บาทต่อตารางวา) โดยเมื่อพิจารณาค่าใช้จ่ายในการจำหน่ายสินทรัพย์ กระแสเงินสดรับในครั้งนี้จะอยู่ที่ 98.00 ล้านบาท

(รายละเอียดการประเมินมูลค่าสินทรัพย์ของผู้ประเมินอิสระปรากฏอยู่ในส่วนที่ 3 ของรายงานฉบับนี้)

[18] ค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับการจำหน่ายสินทรัพย์ในครั้งนี้ประกอบไปด้วย (1) ค่าธรรมเนียมการโอน 2% (2) ค่าภาษีธุรกิจเฉพาะ 3.30% (3) ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง อาทิ ค่าที่ปรึกษา ประมาณการดอกเบี้ยจ่ายจากการขายลดตั๋วสัญญาใช้เงินที่มีการอาวัล และ ค่าจัดประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ โดยประมาณการค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องอยู่ที่ 51.83 ล้านบาท

เกณฑ์ที่ใช้ในการกำหนดมูลค่าสิ่งตอบแทน

ที่ปรึกษาทางการเงินอิสระพิจารณาการประเมินมูลค่าสินทรัพย์ที่ได้รับการเสนอซื้อสำหรับการเข้าทำรายการในครั้งนี้อ้างอิงจากการใช้วิธีมูลค่าตลาด (Market Approach) เนื่องจากเป็นการซื้อสินทรัพย์ซึ่งเป็นที่ดินเปล่า โดยการใช้วิธีมูลค่าตลาดจะสามารถสะท้อนให้เห็นถึงมูลค่าที่แท้จริงหรือมูลค่าตลาดของสินทรัพย์ที่ได้รับการเสนอซื้อในครั้งนี้ได้อย่างเป็นปัจจุบัน

ทั้งนี้ ผลลัพธ์จากการประเมินทรัพย์สินที่ได้รับการเสนอซื้อในครั้งนี้จากผู้ประเมินอิสระ 2 รายจะอยู่ระหว่าง 516.84 ล้านบาท (มูลค่าต่ำสุด) และ 547.85 ล้านบาท (มูลค่าสูงสุด) ซึ่งมีมูลค่าต่ำกว่าราคาที่จะจำหน่ายไปของสินทรัพย์จากการเข้าทำรายการในครั้งนี้ที่มีมูลค่าทั้งสิ้น 620.20 ล้านบาท โดยสามารถเปรียบเทียบราคาประเมินทรัพย์สินและราคาที่เข้าทำรายการ ได้ดังนี้

รายการ	ผลประเมินโดย SLS	ผลประเมินโดย KTAC
วันที่ประเมิน	14 ตุลาคม 2569	12 ตุลาคม 2569
สินทรัพย์ที่ประเมินราคา	ที่ดินโฉนดที่ดินเลขที่ 29518 จำนวน 1 แปลง เนื้อที่รวมทั้งสิ้น 10,336.70 ตารางวา ตั้งอยู่ถนนโครงการ Nirvana บริเวณถนนศรีนครินทร์–ร่มเกล้า แขวงสะพานสูง เขตสะพานสูง จังหวัดกรุงเทพมหานคร โดยมีทางเข้าออกผ่านถนนภาระจำยอมซึ่งสงวนสิทธิการใช้ประโยชน์เฉพาะกลุ่ม NVD	
วิธีประเมิน	วิธีเปรียบเทียบตลาด (Market Approach) สำหรับการประเมินราคาที่ดิน	
ปัจจัยหลักในการให้คะแนน	ที่ตั้ง เนื้อที่ดิน สาธารณูปโภค รูปร่างและขนาดที่ดิน สภาพคล่องและแนวโน้มความเจริญ	ที่ตั้ง เนื้อที่ดิน สาธารณูปโภค ศักยภาพในการพัฒนา ระดับที่ดิน และสภาพคล่อง
การคำนวณหักภาระผูกพัน	ไม่มี	ไม่มี
ราคาประเมินต่อตารางวา	53,000 บาท	50,000 บาท
ราคาประเมินรวม	**547.85 ล้านบาท**	**516.84 ล้านบาท**
ประมาณการกระแสเงินสดรับอ้างอิงจากราคาประเมินของผู้ประเมินแต่ละราย[19/20]	**126.50 ล้านบาท**	**98.00 ล้านบาท**
ราคาเข้าทำรายการ	**620.20 ล้านบาท**	
ประมาณการกระแสเงินสดรับอ้างอิงจากราคาเข้าทำรายการ	**182.68 ล้านบาท**	**182.68 ล้านบาท**
เปรียบเทียบราคาเข้าทำรายการกับราคาประเมินโดยผู้ประเมินราคาอิสระ (ก่อนหักค่าใช้จ่าย)	**ราคาประเมินโดยผู้ประเมินอิสระ (SLS) ต่ำกว่าราคาเข้าทำรายการ**	**ราคาประเมินโดยผู้ประเมินอิสระ (KTAC) ต่ำกว่าราคาเข้าทำ**

[19] หลังหักค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง อาทิ ค่าที่ปรึกษา ค่าจัดประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ประมาณการดอกเบี้ยจ่ายจากการขายลดตั๋วสัญญาใช้เงินที่มีการอาวัล และประมาณการภาษีเงินได้ โดยประมาณการค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องอยู่ที่ 51.83 ล้านบาท

[20] ในกรณีที่จำหน่ายสินทรัพย์ที่ราคาประเมินโดยผู้ประเมินสินทรัพย์อิสระทั้ง 2 ราย การจำหน่ายสินทรัพย์ในครั้งนี้จะมีขาดทุนสุทธิอยู่ที่ (14.96) ล้านบาท (จำหน่ายที่ 53,000 บาทต่อตารางวา) และ (58.93) ล้านบาท (จำหน่ายที่ 50,000 บาทต่อตารางวา)

รายการ	ผลประเมินโดย SLS	ผลประเมินโดย KTAC
	จำนวน 72.36 ล้านบาท หรือคิดเป็นต่ำกว่าร้อยละ 11.67 ดังนั้น ราคาเข้าทำรายเป็นราคาที่สมเหตุสมผล	**รายการจำนวน 103.37 ล้านบาท หรือคิดเป็นต่ำกว่าร้อยละ 16.67 ดังนั้น ราคาเข้าทำรายเป็นราคาที่สมเหตุสมผล**
เปรียบเทียบกระแสเงินสดรับจากเข้าทำรายการกับราคาประเมินโดยผู้ประเมินราคาอิสระ (หลังหักค่าใช้จ่าย)	**กระแสเงินสดรับอ้างอิงจากราคาประเมินจาก SLS ต่ำกว่าราคาเข้าทำรายการจำนวน 56.19 ล้านบาท หรือคิดเป็นต่ำกว่าร้อยละ 30.76 ดังนั้น ราคาเข้าทำรายเป็นราคาที่สมเหตุสมผล**	**กระแสเงินสดรับอ้างอิงจากราคาประเมินโดย KTAC ต่ำกว่าราคาเข้าทำรายการจำนวน 84.69 ล้านบาท หรือคิดเป็นต่ำกว่าร้อยละ 46.36 ดังนั้น ราคาเข้าทำรายเป็นราคาที่สมเหตุสมผล**
ความเห็นของที่ปรึกษาทางการเงินอิสระเกี่ยวกับความเหมาะสมของวิธีประเมินมูลค่าที่ดินโดยผู้ประเมินที่ดินอิสระ	**ที่ปรึกษาทางการเงินอิสระมีความเห็นว่าการประเมินมูลค่าที่ดินในครั้งนี้ซึ่งจัดทำโดยผู้ประเมินอิสระทั้งสองรายอยู่ในระดับที่เหมาะสม โดยผู้ประเมินได้พิจารณาปัจจัยสำคัญของที่ดินอย่างรอบด้าน ทั้งในเชิงคุณลักษณะทางกายภาพ ศักยภาพเชิงพาณิชย์ ตลอดจนได้คำนึงถึงการปรับลดมูลค่าเพื่อสะท้อนส่วนต่อรองในการซื้อขายที่ดินตามหลักความระมัดระวังที่เหมาะสม** **ทั้งนี้ ที่ปรึกษาทางการเงินอิสระเห็นว่าการใช้วิธีการประเมินมูลค่าตามวิธีตลาด (Market Approach) เป็นวิธีที่เหมาะสม เนื่องจากสามารถสะท้อนมูลค่าที่ดินในปัจจุบันได้อย่างเป็นรูปธรรม อย่างไรก็ตาม ความแตกต่างของมูลค่าที่ได้จากการประเมินของผู้ประเมินอิสระแต่ละรายเป็นผลมาจากการใช้วิจารณญาณทางวิชาชีพของผู้ประเมินแต่ละราย ซึ่งถือเป็นเรื่องปกติในการประเมินมูลค่าทรัพย์สินประเภทดังกล่าว**	

เงื่อนไขในการเข้าทำรายการ

เนื่องด้วยธุรกรรมการจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ในครั้งนี้ เข้าข่ายเป็นรายการจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ตามประกาศเรื่องการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งทรัพย์สินที่มีนัยสำคัญ และเป็นรายการที่เกี่ยวโยงกันตามประกาศรายการที่เกี่ยวโยงกัน ดังนั้น บริษัทฯ จึงจะจัดทำและเปิดเผยสารสนเทศเกี่ยวกับการจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์และการเข้าทำรายการที่เกี่ยวโยงกันต่อตลาดหลักทรัพย์ฯ พร้อมทั้งจัดให้มีที่ปรึกษาทางการเงินอิสระเป็นผู้ให้ความเห็นเกี่ยวกับการเข้าทำรายการดังกล่าวเพื่อนำเสนอต่อผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ และขออนุมัติต่อที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น (ซึ่งจะจัดขึ้นในวันที่ 30 พฤศจิกายน 2569) ด้วยคะแนนเสียงไม่ต่ำกว่า 3 ใน 4 ของจำนวนเสียงทั้งหมดที่มาประชุมและมีสิทธิออกเสียง โดยไม่นับส่วนของผู้ถือหุ้นที่มีส่วนได้เสีย โดยผู้ถือหุ้นที่มีส่วนได้ส่วนเสียประกอบไปด้วย นายฉัตรชัย ปิยะสมบัติกุล นางลักษมี ปิยะสมบัติกุล นายคณธัช ปิยะสมบัติกุล และนายวิภาส ปิยะสมบัติกุล

ทั้งนี้ ในวาระการประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 4/2569 เมื่อวันที่ 16 ตุลาคม 2569 เพื่อพิจารณาการเข้าทำรายการจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์และรายการที่เกี่ยวโยงกันในครั้งนี้ กรรมการที่มีส่วนได้เสียไม่ได้มีการเข้าร่วมประชุมเพื่อพิจารณาออกเสียงลงคะแนนในวาระดังกล่าว

โดยรายชื่อกรรมการที่มีส่วนได้เสียและไม่มีสิทธิออกเสียงในที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ มีดังนี้

รายชื่อกรรมการ	ตำแหน่ง	สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัทฯ ณ วันที่ 2 พฤศจิกายน 2569 (ร้อยละ)
นายฉัตรชัย ปิยะสมบัติกุล	กรรมการ	28.39

ทั้งนี้ คณะกรรมการบริษัทฯ (โดยไม่รวมกรรมการผู้มีส่วนได้เสีย) ได้พิจารณาแล้วเห็นว่า การเข้าทำธุรกรรมในครั้งนี้มีความสมเหตุสมผลและสอดคล้องกับแผนการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ในระยะยาว โดยจะส่งผลให้บริษัทฯ สามารถจำหน่ายที่ดินที่ไม่ได้ใช้ประโยชน์ของบริษัทฯ และนำเงินสดที่ได้รับจากการจำหน่ายที่ดินในครั้งนี้มาเป็นเงินทุนหมุนเวียนในขยายธุรกิจในอนาคตต่อไป ทั้งนี้ ราคาซื้อขายที่ดิน 1 แปลงในครั้งนี้เป็นราคาที่เทียบเคียงได้กับราคาตลาดปัจจุบัน ซึ่งอ้างอิงจากรายงานการประเมินมูลค่าทรัพย์สินโดยผู้ประเมินราคาทรัพย์สินอิสระจำนวน 2 ราย ซึ่งเป็นผู้ประเมินราคาทรัพย์สินและผู้ประเมินหลักที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงานกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ โดยคณะกรรมการตรวจสอบไม่มีความเห็นที่แตกต่างจากความเห็นของคณะกรรมการบริษัทฯ

2. ความสมเหตุสมผลและประโยชน์ของรายการต่อบริษัทฯ

วัตถุประสงค์และที่มาของการเข้าทำรายการ

ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท เนอวานา ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) ("บริษัทฯ" หรือ "NVD") ครั้งที่ 4/2569 เมื่อวันที่ 16 ตุลาคม 2569 มีมติเห็นชอบให้นำเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ เพื่อพิจารณาอนุมัติการเข้าทำธุรกรรมรายการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ และรายการที่เกี่ยวโยงกันของบริษัท เนอวานา พระราม 9 จำกัด ("NV9" หรือ "ผู้ขาย") ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ (บริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 99.99) โดยบริษัทฯ มีวัตถุประสงค์เพื่อจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ ประกอบไปด้วย อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน ซึ่งในปัจจุบันมีสภาพเป็นที่ดินเปล่าจำนวนทั้งหมด 1 แปลง[21] มีเนื้อที่รวม 25 ไร่ 3 งาน 36.70 ตารางวา (10,336.70 ตารางวา) เนื่องจากบริษัทฯ พิจารณาแล้วเห็นว่า ที่ดินดังกล่าวยังไม่มีแผนพัฒนาในระยะเวลาอันใกล้ ภายใต้สภาวะเศรษฐกิจในปัจจุบัน ประกอบกับการมีโครงการอสังหาริมทรัพย์และที่ดินเปล่าในบริเวณเดียวกันอยู่แล้วหลายแห่ง จึงเห็นควรให้จำหน่ายที่ดินดังกล่าวเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารสินทรัพย์ ลดการกระจุกตัวของการลงทุน ลดภาระต้นทุนทางการเงิน เสริมสภาพคล่อง และเป็นเงินทุนหมุนเวียนสำหรับแผนขยายธุรกิจในอนาคต โดยบริษัทฯ จะดำเนินการจำหน่ายที่ดินแปลงดังกล่าวให้แก่นายฉัตรชัย ปิยะสมบัติกุล ("ผู้ซื้อ")[22] โดยที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ มีมติเห็นชอบให้นำเสนอการเข้าทำรายการมูลค่ารวมทั้งสิ้นที่ 620,202,000 บาท[23] (หกร้อยยี่สิบล้านสองแสนสองพันบาทถ้วน) ต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อพิจารณาอนุมัติ

อนึ่ง การเข้าทำรายการข้างต้นเข้าข่ายเป็นการเข้าทำรายการกับบุคคลที่เกี่ยวโยงกันของบริษัทฯ ตามประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุนที่ ทจ. 46/2568 เรื่องหลักเกณฑ์ในการเข้าทำรายการที่เกี่ยวโยงกัน และประกาศคณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เรื่อง การเปิดเผยข้อมูลและการปฏิบัติการของบริษัทจดทะเบียนในรายการที่เกี่ยวโยงกัน พ.ศ. 2568 (รวมทั้งที่ได้มีการแก้ไขเพิ่มเติม) ("**ประกาศเรื่องรายการที่เกี่ยวโยงกัน**") เนื่องจากเป็นการเข้าทำรายการระหว่าง NV9 (บริษัทย่อยของบริษัทฯ) กับผู้ซื้อ ซึ่งถือเป็นบุคคลเกี่ยวโยงกันของบริษัทฯ โดยผู้ซื้อดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการและผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ[24] (ถือหุ้นร้อยละ 28.39 ของทุนจดทะเบียนที่ออกและชำระแล้วของบริษัทฯ) โดยมีมูลค่าของรายการรวมทั้งสิ้น 620,202,000 บาท หรือคิดเป็นร้อยละไม่เกิน 11.00 ของมูลค่าสินทรัพย์สุทธิของบริษัทฯ ตามงบการเงินรวมของบริษัทฯ สิ้นสุด ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2569 ที่ผ่านการสอบทานจากผู้สอบบัญชีรับอนุญาตที่ได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ("**สำนักงาน ก.ล.ต.**") โดยบริษัทฯ มีรายการที่เกี่ยวโยงกันที่เกิดขึ้นย้อนหลัง 6 เดือนกับผู้ซื้อก่อนวันที่คณะกรรมการบริษัทจะมีมติอนุมัติให้เสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ เพื่อพิจารณาอนุมัติการเข้าทำรายการในครั้งนี้โดยมีขนาดรายการเท่ากับร้อยละ 0.16 จึงทำให้ขนาดรายการสูงสุดเท่ากับร้อยละ 11.16 ของมูลค่าสินทรัพย์สุทธิของบริษัทฯ ซึ่งจัดเป็นรายการขนาดใหญ่ที่มีมูลค่ารายการเกินกว่า 20.00 ล้านบาท และเกินกว่าร้อยละ 3.00 ของมูลค่าสินทรัพย์สุทธิของบริษัทฯ ดังนั้น บริษัทฯ จึงมีหน้าที่ต้องขอ

[21] ที่ดิน แปลงดังกล่าวประกอบด้วยโฉนดที่ดินจำนวน 1 ฉบับ ตั้งอยู่บริเวณถนนศรีนครินทร์–ร่มเกล้า แขวงสะพานสูง เขตสะพานสูง กรุงเทพมหานคร โดยมีทางเข้า-ออกผ่านถนนภาระจำยอมซึ่งสงวนสิทธิการใช้ประโยชน์เฉพาะกลุ่ม NVD

[22] ทั้งนี้ ผู้ซื้อขอสงวนสิทธิในการกำหนดหรือเปลี่ยนแปลงผู้ซื้อและผู้รับโอนกรรมสิทธิ์ภายในบุคคลในกลุ่มครอบครัวปิยะสมบัติกุล หรือบริษัทของกลุ่มครอบครัวปิยะสมบัติกุล โดยจะแจ้งให้ทราบก่อนการลงนามในสัญญาซื้อขายที่ดิน

[23] NV 9 (บริษัทย่อยของบริษัทฯ) ในฐานะผู้ขายจะเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายและค่าธรรมเนียมทั้งหมดที่เกี่ยวข้องกับการจำหน่ายสินทรัพย์ดังกล่าว อาทิ ค่าไถ่ถอนหลักประกัน ค่าภาษีธุรกิจเฉพาะ ค่าธรรมเนียมการโอน เป็นต้น โดยประมาณการเงินสดที่จะได้รับจากการขายสินทรัพย์ครั้งนี้อยู่ที่ 223.11 ล้านบาท โดยถ้าหักค่าใช้อื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง อาทิ ค่าที่ปรึกษา ค่าการจัดประชุมผู้ถือหุ้น ประมาณการดอกเบี้ยจ่ายจากการขายลดตั๋วสัญญาใช้เงินที่มีการอาวัล และประมาณการภาษีเงินได้ ดังนั้น ประมาณการเงินสดที่จะได้รับจากการขายสินทรัพย์ในครั้งนี้จะอยู่ที่ 182.68 ล้านบาท

[24] ข้อมูลผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ณ วันที่ 2 พฤศจิกายน 2569

อนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นก่อนการเข้าทำรายการ และมีหน้าที่ดำเนินการอื่น ๆ ตามที่กำหนดในประกาศเรื่องรายการที่เกี่ยวโยงกัน

นอกจากนี้ การเข้าทำรายการข้างต้นเข้าข่ายเป็นรายการจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ ตามประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุน ที่ ทจ. 45/2568 เรื่องหลักเกณฑ์ในการเข้าทำรายการที่มีนัยสำคัญที่เข้าข่ายเป็นรายการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ฉบับลงวันที่ 19 ธันวาคม 2568 (และตามที่ได้แก้ไขเพิ่มเติม) และประกาศคณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เรื่อง การเปิดเผยข้อมูลและการปฏิบัติการของบริษัทจดทะเบียนในการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ พ.ศ. 2568 ฉบับลงวันที่ 9 มิถุนายน 2568 (และตามที่ได้แก้ไขเพิ่มเติม) (ซึ่งต่อไปนี้จะเรียกประกาศทั้ง 2 ฉบับนี้ว่า "**ประกาศเรื่องรายการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์**") โดยมีขนาดรายการรวมสูงสุดเมื่อคำนวณตามหลักเกณฑ์มูลค่ารวมของสิ่งตอบแทนซึ่งจะเท่ากับร้อยละ 4.09 ทั้งนี้ บริษัทฯ ไม่มีรายการจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ที่เกิดขึ้นย้อนหลัง 12 เดือนก่อนวันที่คณะกรรมการจะมีมติอนุมัติให้เสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ เพื่อพิจารณาอนุมัติการเข้าทำรายการในครั้งนี้

ทั้งนี้ ในการประชุมครั้งเดียวกัน คณะกรรมการบริษัทฯ ได้มีมติเห็นชอบให้นำเสนอการจำหน่ายที่ดินอีกส่วนนึงให้แก่บุคคลเกี่ยวโยงกันอีกรายหนึ่งต่อที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2569 ซึ่งกำหนดจัดขึ้นในวันที่ 30 พฤศจิกายน 2569 เพื่อพิจารณาอนุมัติเช่นเดียวกัน โดยมีขนาดรายการจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์อยู่ที่ร้อยละ 3.96 ดังนั้น ขนาดรายการจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์สำหรับการขออนุมัติในที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นจะมีขนาดรายการสูงสุดเท่ากับร้อยละ 8.05 ทั้งนี้ การเข้าทำธุรกรรมทั้ง 2 รายการเป็นรายการที่แยกจากกันและไม่มีเงื่อนไขผูกพันซึ่งกันและกัน โดยในกรณีที่รายการใดรายการหนึ่งไม่ได้รับอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้น จะไม่ส่งผลกระทบต่อการพิจารณาอนุมัติและการเข้าทำอีกรายการหนึ่ง ทั้งนี้ การเข้าทำแต่ละรายการยังคงต้องเป็นไปตามเงื่อนไขที่เกี่ยวข้องกับธุรกรรมนั้น ๆ

อย่างไรก็ดี เนื่องจากบริษัทฯ จะต้องได้รับอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นก่อนการเข้าทำรายการของบริษัทฯ ตามประกาศเรื่องรายการเกี่ยวโยงกัน บริษัทฯ จึงมีความประสงค์ที่จะเสนอให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณาและอนุมัติการเข้าทำรายการของบริษัทฯ ซึ่งเข้าข่ายเป็นรายการจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ไปในคราวเดียวกันกับการพิจารณาและอนุมัติการเข้าทำรายการที่เกี่ยวโยงกัน

ดังนั้น การเข้าทำรายการข้างต้นโดยบริษัทฯ ในครั้งนี้ บริษัทฯ จึงมีหน้าที่ดังนี้

1. รายงาน และเปิดเผยสารสนเทศสำหรับการเข้าทำรายการดังกล่าวต่อตลาดหลักทรัพย์ฯ ตามประกาศรายการที่เกี่ยวโยงกันทันที เมื่อมีการตกลงเข้าทำรายการ
2. แต่งตั้งที่ปรึกษาทางการเงินอิสระ เพื่อให้ความเห็นเกี่ยวกับรายการที่เกี่ยวโยงกันต่อผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ
3. จัดส่งหนังสือเชิญประชุมผู้ถือหุ้นแก่ผู้ถือหุ้นเป็นการล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 14 วัน โดยมีสารสนเทศอย่างน้อยตามที่กำหนดไว้ในประกาศรายการที่เกี่ยวโยงกัน และได้รับอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นในการเข้าทำรายการดังกล่าว ด้วยคะแนนเสียงไม่น้อยกว่า 3 ใน 4 ของจำนวนเสียงทั้งหมดของผู้ถือหุ้นที่มาประชุมและมีสิทธิออกเสียงลงคะแนน โดยไม่นับส่วนของผู้ถือหุ้นที่มีส่วนได้เสียเป็นฐานในการนับคะแนน

ข้อดีและข้อด้อยของการทำรายการ

ข้อดีของการเข้าทำรายการ

1. บริษัทฯ สามารถจำหน่ายสินทรัพย์ที่ไม่ได้ใช้ประโยชน์ในระยะสั้นสำหรับการประกอบธุรกิจ

การเข้าทำรายการในครั้งนี้ถือเป็นโอกาสให้บริษัทฯ สามารถจำหน่ายที่ดินซึ่งยังไม่มีแผนพัฒนาในระยะเวลาอันใกล้ ภายใต้สภาวะเศรษฐกิจและภาวะตลาดอสังหาริมทรัพย์ในปัจจุบัน ประกอบกับบริษัทฯ ยังมีโครงการอสังหาริมทรัพย์และที่ดินเปล่าในบริเวณใกล้เคียงอีกหลายแห่ง ซึ่งสามารถรองรับการพัฒนาโครงการในอนาคตได้ โดยไม่จำเป็นต้องเร่งพัฒนาที่ดินแปลงดังกล่าว การจำหน่ายที่ดินในครั้งนี้จึงช่วยลดการถือคลองสินทรัพย์ที่ยังไม่ก่อให้เกิดรายได้ และเพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารสินทรัพย์และจัดสรรทรัพยากรให้สอดคล้องแผนธุรกิจของบริษัทฯ

2. บริษัทฯ สามารถจำหน่ายสินทรัพย์ขนาดใหญ่ที่มีข้อจำกัดด้านสภาพคล่องในราคาที่เหมาะสม

การเข้าทำรายการในครั้งนี้ถือเป็นโอกาสในการจำหน่ายสินทรัพย์ขนาดใหญ่ในราคาที่เหมาะสม เนื่องจากที่ดินดังกล่าวมีขนาดใหญ่และมีมูลค่าสูง จึงมีข้อจำกัดด้านสภาพคล่องและอาจต้องใช้ระยะเวลาในการหาผู้ซื้อที่มีความพร้อมและกำลังซื้อเพียงพอ โดยบริษัทฯ ได้ดำเนินการเสนอขายที่ดินดังกล่าวผ่านนายหน้าอสังหาริมทรัพย์มาตั้งแต่เดือนกุมภาพันธ์ 2569 แต่ยังไม่สามารถหาผู้สนใจเข้าซื้อได้ ดังนั้น การได้รับข้อเสนอซื้อที่ดินในครั้งนี้ที่มูลค่ารวม 620,202,000 บาท (60,000 บาทต่อตารางวา โดยมีมูลค่าสูงกว่าราคาที่ประเมินโดยผู้ประเมินสินทรัพย์อิสระ) จึงนับเป็นโอกาสเหมาะสมในการจำหน่ายสินทรัพย์ที่มีข้อจำกัดด้านสภาพคล่อง โดยไม่จำเป็นต้องรอการปรับตัวเพิ่มขึ้นของราคาที่ดินในอนาคต ซึ่งยังมีความไม่แน่นอน และอาจส่งผลให้บริษัทฯ ต้องแบกรับต้นทุนในการถือครองสินทรัพย์ต่อไป

3. บริษัทฯ สามารถรับรู้กำไรจากการจำหน่ายสินทรัพย์ในครั้งนี้

การเข้าทำรายการในครั้งนี้จะส่งผลให้บริษัทฯ สามารถรับรู้กำไรจากการจำหน่ายสินทรัพย์ในครั้งนี้จำนวน 103.37 ล้านบาท (ก่อนหักค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้อง) หรือประมาณการกำไรสุทธิจากการจำหน่ายสินทรัพย์ภายหลังการหักค่าธรรมเนียมและค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องอยู่ที่ 41.23 ล้านบาท ซึ่งจะส่งผลเชิงบวกต่อผลประกอบการและฐานะทางการเงินของบริษัทฯ ในงวดที่มีการรับรู้รายการดังกล่าว โดยมีรายละเอียดการคำนวณ ดังนี้

รายการ	จำนวน (หน่วย: ล้านบาท)
มูลค่าสิ่งตอบแทนที่ได้รับจากการจำหน่ายที่ดิน	620.20
หัก มูลค่าทางบัญชีของที่ดิน	516.84
กำไรจากการจำหน่ายสินทรัพย์ (ก่อนหักค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้อง)	**103.37**
หัก ค่าธรรมเนียมการโอน (2.00% ของราคาประเมินกรมธนารักษ์)	(1.24)
หัก ภาษีธุรกิจเฉพาะ (3.3% ของราคาขายหรือราคาประเมินที่สูงกว่า)	(20.47)
กำไรก่อนหักค่าใช้จ่ายในการขายและภาษีเงินได้นิติบุคคล	**81.66**
หัก ค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้อง อาทิ ค่าที่ปรึกษา และ ค่าใช้จ่ายการจัดประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ	(30.12)
กำไรก่อนภาษีเงินได้	**51.54**
ประมาณการภาษีเงินได้นิติบุคคล	(10.31)
กำไรสุทธิจากการจำหน่ายสินทรัพย์	**41.23**

หมายเหตุ: ประมาณการโดยบริษัทฯ

4. บริษัทฯ สามารถนำเงินที่ได้รับจากการจำหน่ายที่ดินใช้เป็นแหล่งเงินทุนสำหรับการขยายธุรกิจตามแผนธุรกิจระยะยาวของบริษัทฯ

การเข้าทำรายการในครั้งนี้คาดว่าบริษัทฯ จะได้รับกระแสเงินสดสุทธิประมาณ 182.68 ล้านบาท ภายหลังหักค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง อาทิ ค่าที่ปรึกษา ค่าใช้จ่ายในการจัดประชุมผู้ถือหุ้น ค่าใช้จ่ายดอกเบี้ยรับซื้อลดตั๋วเงิน และประมาณการค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้จากการจำหน่ายสินทรัพย์ โดยบริษัทฯ สามารถนำเงินสดที่ได้รับไปใช้เป็นแหล่งเงินทุนสำหรับการพัฒนาโครงการใหม่ตามแผนธุรกิจทั้งระยะสั้นและระยาวของบริษัทฯ รวมถึงสนับสนุนเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ ซึ่งจะช่วยลดการพึ่งพาแหล่งเงินทุนจากภายนอก ลดภาระต้นทุนทางการเงิน และเพิ่มความยืดหยุ่นในการบริหารจัดการเงินทุนของบริษัทฯ ในอนาคต (รายละเอียดการคำนวณประมาณการเงินสดที่ได้รับจากการจำหน่ายสินทรัพย์ปรากฏอยู่ในส่วนที่ 2 ของรายงานที่ปรึกษาทางการเงินอิสระฉบับนี้)

รายการ	จำนวน (หน่วย: ล้านบาท)
มูลค่าสิ่งตอบแทนที่ได้รับจากการจำหน่ายที่ดิน	620.20
หัก ค่าปลอดชำระหนี้	(375.38)
หัก ค่าธรรมเนียมการโอน (2.00% ของราคาประเมินกรมธนารักษ์)	(1.24)
หัก ภาษีธุรกิจเฉพาะ (3.3% ของราคาขายหรือราคาประเมินที่สูงกว่า)	(20.47)
ประมาณการกระแสเงินสดรับการจากการขายสินทรัพย์	**223.11**
หัก ค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้อง อาทิ ค่าที่ปรึกษา และ ค่าใช้จ่ายการจัดประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ	(30.12)
หัก ประมาณการภาษีเงินได้นิติบุคคล	(10.31)
ประมาณการกระแสเงินสดรับสุทธิจากการจำหน่ายสินทรัพย์	**182.68**

ดังนั้น บริษัทฯ สามารถใช้กระแสเงินสดรับในครั้งนี้เป็นเงินทุนในการขยายธุรกิจในอนาคต รวมถึงการเป็นเงินทุนหมุนเวียนในการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ อาทิ (1) การลงทุนพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยแนวราบและแนวสูงแห่งใหม่ในทำเลที่มีศักยภาพในการแข่งขัน (2) การก่อสร้างและขยายโครงการเดิม และ (3) การพัฒนาและปรับปรุงผังโครงการและรูปแบบบ้าน รวมถึงการประยุกต์ใช้นวัตกรรมเพื่อสร้างความแตกต่างและเอกลักษณ์ของผลิตภัณฑ์ให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด และเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันในตลาดอสังหาริมทรัพย์ได้

5. มูลค่าการจำหน่ายที่ดินสูงกว่าราคาที่ดินที่มีการประเมินโดยผู้ประเมินทรัพย์สินอิสระ

เนื่องจากราคาเข้าซื้อที่ดินจำนวน 1 แปลงของบริษัทฯ ในครั้งนี้มีมูลค่าเท่ากับ 620.20 ล้านบาท หรืออยู่ที่ 60,000 บาทต่อตารางวา (ก่อนหักค่าธรรมเนียมและใช้จ่ายที่เกี่ยวข้อง) ซึ่งมีมูลค่าสูงกว่าราคาประเมินสินทรัพย์โดยผู้ประเมินอิสระ 2 ราย โดย SLS ได้มีการประเมินมูลค่าสินทรัพย์อยู่ที่ 547.85 ล้านบาท (53,000 บาทต่อตารางวา) และ KTAC ได้มีประเมินมูลค่าสินทรัพย์อยู่ที่ 516.84 ล้านบาท (50,000 บาทต่อตารางวา) โดยถ้าเปรียบเทียบราคาในการเข้าทำรายการในครั้งนี้กับราคาที่ประเมินโดยผู้ประเมินทรัพย์สินอิสระ ราคาจำหน่ายที่ดินในครั้งนี้มีมูลค่าสูงกว่าราคาประเมินจาก SLS และ KTAC ที่ร้อยละ 13.21 และร้อยละ 20.00 ตามลำดับ

รายการ	จำนวน (หน่วย: ล้านบาท)
ราคาการจำหน่ายที่ดินในครั้งนี้	620.20
ราคาประเมินโดย SLS	547.85
ความแตกต่างของราคาระหว่างราคาเข้าทำรายการและราคาประเมินโดย SLS	**สูงกว่าร้อยละ 13.21**
ราคาประเมินโดย KTAC	516.84
ความแตกต่างของราคาระหว่างราคาเข้าทำรายการและราคาประเมินโดย KTAC	**สูงกว่าร้อยละ 20.00**

ข้อด้อยและความเสี่ยงของการเข้าทำรายการ

1. บริษัทฯ เสียโอกาสที่จะจำหน่ายที่ดินดังกล่าวในราคาที่สูงกว่าในอนาคต

การเข้าทำรายการในครั้งนี้อาจส่งผลให้บริษัทฯ เสียโอกาสในการจำหน่ายที่ดินดังกล่าวในราคาที่สูงขึ้นในอนาคต หากราคาที่ดินปรับตัวสูงขึ้นตามภาวะเศรษฐกิจ การขยายตัวของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์และการพัฒนาพื้นที่โดยรอบ โดยเฉพาะที่ดินดังกล่าวตั้งอยู่ในพื้นที่ภาคตะวันออกซึ่งมีโอกาสได้รับประโยชน์จากการพัฒนาโครงการและโครงสร้างพื้นฐานในอนาคต โดยข้อมูลจากศูนย์ข้อมูลวิจัยและประเมินค่าอสังหาริมทรัพย์ไทย (Real Estate Information Center: REIC) ระบุว่าดัชนีราคาที่ดินเปล่าก่อนการพัฒนาในพื้นที่กรุงเทพมหานครและปริมณฑลณ ไตรมาส 2/2569 อยู่ที่ระดับ 440.9 จุด เพิ่มขึ้นจาก 398.2 จุด ในไตรมาส 2/2567 หรือคิดเป็นอัตราการเติบโตเฉลี่ยประมาณร้อยละ 5.20 ต่อปี

อย่างไรก็ตาม การปรับตัวเพิ่มขึ้นของราคาที่ดินในอนาคตยังคงมีความไม่แน่นอนและขึ้นอยู่กับปัจจัยหลายประการ ประกอบกับที่ดินดังกล่าวมีขนาดใหญ่และมูลค่าสูง ส่งผลให้กลุ่มผู้ซื้อที่มีศักยภาพและความพร้อมทางการเงินอาจมีจำนวนจำกัด ดังนั้น หากบริษัทฯ เลื่อนการจำหน่ายที่ดินออกไปเพื่อรอให้ราคาปรับตัวสูงขึ้น บริษัทฯ อาจต้องใช้ระยะเวลาเพิ่มเติมในการหาผู้ซื้อที่เหมาะสม รวมถึงมีภาระต้นทุนทางการเงินในการถือครองและค่าใช้จ่ายอื่นที่เกี่ยวข้องเพิ่มเติม โดยไม่มีหลักประกันว่าจะสามารถจำหน่ายที่ดินได้ในราคาที่สูงกว่าราคาที่ได้รับข้อเสนอในปัจจุบัน

2. ความเสี่ยงที่ผู้ซื้อไม่อาจหาเงินทุนมาชำระค่าที่ดินได้ในเวลาที่กำหนด

การเข้าทำรายการจำหน่ายที่ดินในครั้งนี้มีมูลค่ารวมทั้งสิ้นประมาณ 620.20 ล้านบาท ซึ่งเป็นมูลค่าที่ค่อนข้างสูง โดยผู้ซื้อมีหน้าที่จัดหาเงินทุนเพื่อชำระค่าซื้อที่ดินตามจำนวนและเงื่อนไขที่กำหนดไว้ในสัญญาที่เกี่ยวข้อง ทั้งนี้ บริษัทฯ คาดว่าจะได้รับชำระค่าซื้อที่ดินภายในเดือนธันวาคม 2569 อย่างไรก็ตาม ภายใต้เงื่อนไขที่ตกลงกัน ผู้ซื้อสามารถแจ้งขอขยายระยะเวลาการจัดหาเงินทุนเพิ่มเติมได้อีก 60 วันนับจากวันที่แจ้งให้บริษัทฯ ทราบภายในเดือนธันวาคม 2569 ดังนั้น หากผู้ซื้อไม่สามารถจัดหาเงินทุนได้ภายในระยะเวลาที่กำหนด อาจส่งผลให้การเข้าทำรายการล่าช้าหรือไม่สามารถดำเนินการให้แล้วเสร็จได้ตามที่คาดการณ์ไว้ ซึ่งอาจกระทบต่อแผนการนำเงินที่ได้รับจากการจำหน่ายที่ดินไปใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนและรองรับการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ

อย่างไรก็ตาม จากการหารือระหว่างบริษัทฯ และผู้ซื้อ ผู้ซื้อได้แจ้งแนวทางการจัดหาเงินทุนโดยการใช้ตั๋วสัญญาใช้เงินที่มีการรับอาวัลจากสถาบันการเงินเพื่อรองรับการชำระค่าซื้อที่ดิน โดยผู้ซื้อได้มีการหารือเบื้องต้นกับสถาบันการเงินเกี่ยวกับแนวทางดังกล่าวแล้ว และบริษัทฯ คาดว่าจะได้รับเอกสารหลักฐานประกอบการจัดหาเงินทุนจากผู้ซื้อภายในเดือนธันวาคม 2569 ทั้งนี้ การดำเนินการดังกล่าวยังขึ้นอยู่กับผลการพิจารณาและอนุมัติของสถาบันการเงิน รวมถึงการปฏิบัติตามเงื่อนไขที่เกี่ยวข้อง จึงยังมีความไม่แน่นอนเกี่ยวกับความสามารถในการจัดหาเงินทุนของผู้ซื้อและระยะเวลาที่บริษัทฯ จะได้รับชำระเงิน

ในกรณีที่ผู้ซื้อไม่สามารถดำเนินการตามเงื่อนไขที่กำหนดไว้ บริษัทฯ จะพิจารณาดำเนินการตามสิทธิและเงื่อนไขที่ระบุไว้ในสัญญาที่เกี่ยวข้อง รวมถึงพิจารณาแนวทางบริหารจัดการที่ดินอื่นตามความเหมาะสม โดยคำนึงถึงประโยชน์สูงสุดของบริษัทฯ และผู้ถือหุ้นเป็นสำคัญ

3. ความเสี่ยงจากความล่าช้าหรือการไม่สามารถปลดจำนองที่ดินได้ภายในระยะเวลาที่กำหนด

เนื่องจากที่ดินที่จะจำหน่ายในครั้งนี้ โดยประกอบไปด้วยที่ดินโฉนดที่ดินเลขที่ 29518 (พื้นที่รวม 10,336.70 ตารางวา) เป็นส่วนหนึ่งของสินทรัพย์ที่ใช้เป็นหลักประกันการจำนองสำหรับวงเงินสินเชื่อจากสถาบันการเงิน ดังนั้น การเข้าทำรายการจำหน่ายที่ดินดังกล่าวจึงมีความจำเป็นต้องดำเนินการปลดจำนองที่ดินก่อนหรือพร้อมกับการจดทะเบียนโอนกรรมสิทธิ์ให้แก่ผู้ซื้อ โดยการดำเนินการดังกล่าวขึ้นอยู่กับการพิจารณาอนุมัติและเงื่อนไขของสถาบันการเงินที่เกี่ยวข้อง ทั้งนี้ หากบริษัทฯ ไม่สามารถดำเนินการปลดจำนองได้ภายในระยะเวลาที่กำหนด อาจส่งผลให้การโอนกรรมสิทธิ์ที่ดินและการเข้าทำรายการล่าช้าออกไป หรือไม่สามารถดำเนินการให้แล้วเสร็จตามที่คาดการณ์ไว้ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อแผนการรับชำระเงินและการบริหารสภาพคล่องของบริษัทฯ

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้ดำเนินการหารือกับสถาบันการเงินที่เกี่ยวข้องเกี่ยวกับแนวทางการปลดจำนองที่ดินดังกล่าวแล้ว ทั้งนี้ บริษัทฯ จะประสานงานกับสถาบันการเงินอย่างใกล้ชิดเพื่อให้การปลดจำนองและการโอนกรรมสิทธิ์เป็นไปตามเงื่อนไขและระยะเวลาที่กำหนด อันจะช่วยลดความเสี่ยงจากความล่าช้าในการเข้าทำรายการดังกล่าว

4. ความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้นจากการที่ผู้ถือหุ้นไม่อนุมัติรายการ

ในกรณีที่ผู้ถือหุ้นไม่อนุมัติการเข้าทำรายการจำหน่ายที่ดินให้แก่บุคคลที่เกี่ยวโยงกันในครั้งนี้ จะส่งผลให้การเข้าทำรายการจำหน่ายซึ่งสินทรัพย์ในครั้งนี้ที่บริษัทฯ จะได้มูลค่าสิ่งตอบแทนจำนวนรวมทั้งสิ้น 620.20 ล้านบาทเป็นอันต้องยกเลิกไป จะทำให้บริษัทฯ เสียโอกาสในการเพิ่มสภาพคล่องและไม่ได้ใช้โอกาสในการขายสินทรัพย์ที่ไม่ได้ใช้ประโยชน์ของบริษัทฯ ในอนาคตอันใกล้เนื่องจากภาวะเศรษฐกิจและภาวะตลาดอสังหาริมทรัพย์ในปัจจุบัน

ทั้งนี้ เนื่องจากการเข้าทำรายการในครั้งนี้ เข้าข่ายเป็นรายการที่เกี่ยวโยงกัน ตามประกาศรายการที่เกี่ยวโยงกัน ดังนั้น บริษัทฯ มีหน้าที่เปิดเผยรายการต่อตลาดหลักทรัพย์ และขออนุมัติการเข้าทำรายการจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นโดยต้องได้รับการอนุมัติอย่างน้อย 3 ใน 4 ของผู้ถือหุ้นที่เข้าร่วมประชุมและมีสิทธิออกเสียง โดยบริษัทฯ จะขออนุมัติการเข้าทำรายการดังกล่าวในการประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ครั้งที่ 1/2569 ในวันที่ 30 พฤศจิกายน 2569 นี้ ดังนั้น ความเสี่ยงดังกล่าวจะหมดไปหลังจากบริษัทฯ ได้รับอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้น และสามารถเข้าทำรายการสำเร็จ

อย่างไรก็ตาม ในกรณีที่การเข้าทำรายการในครั้งนี้ไม่ได้รับการอนุมัติจากที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ หรือผู้ซื้อไม่สามารถจัดหาเงินทุนเพื่อชำระค่าซื้อที่ดินได้ภายในระยะเวลาที่กำหนด บริษัทฯ อาจพิจารณาแนวทางการดำเนินการอื่นสำหรับที่ดินดังกล่าว ดังต่อไปนี้

1) บริษัทฯ อาจพิจารณานำที่ดินดังกล่าวไปพัฒนาสร้างธุรกิจรายได้ต่อเนื่องและโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อจำหน่ายในอนาคต เมื่อภาวะเศรษฐกิจและอสังหาริมทรัพย์มีแนวโน้มปรับตัวดีขึ้น โดยการพิจารณาโครงการจะขึ้นอยู่กับปัจจัยต่าง ๆ อาทิ ภาวะตลาดและกำลังซื้อของผู้บริโภค ต้นทุนการพัฒนาโครงการ ความพร้อมทางด้านเงินทุน และความคุ้มค่าของการลงทุน ทั้งนี้ ปัจจุบัน บริษัทฯ ยังไม่มีแผนพัฒนาโครงการบนที่ดินดังกล่าวอย่างเป็นรูปธรรม อย่างไรก็ตาม ภายใต้ภาวะเศรษฐกิจและตลาดอสังหาริมทรัพย์ในปัจจุบัน บริษัทฯ เห็นว่าการพัฒนาโครงการบนที่ดินดังกล่าวอาจยังไม่สามารถสร้างผลตอบแทนได้อย่างเหมาะสมเมื่อเทียบกับเงินลงทุนและความเสี่ยงที่เกี่ยวข้อง อีกทั้งการพัฒนาโครงการยังจำเป็นต้องใช้เงินลงทุนเพิ่มเติมและระยะเวลาในการดำเนินการ ดังนั้น บริษัทฯ จึงพิจารณาว่าการจำหน่ายที่ดินในครั้งนี้เป็นทางเลือกที่เหมาะสมในการนำเงินที่ได้รับมาเสริมสภาพคล่องและใช้

เป็นเงินทุนหมุนเวียน รวมถึงรองรับการพัฒนาโครงการอื่นที่บริษัทฯ ประเมินว่ามีศักยภาพในการสร้างรายได้และผลตอบแทนที่ดีกว่า

2) บริษัทฯ อาจพิจารณาสรรหาผู้ซื้อที่ดินรายอื่น ซึ่งอาจเป็นบุคคลภายนอกหรือบุคคลที่เกี่ยวโยงกันกับบริษัทฯ โดยจะคำนึงถึงความเหมาะสมของราคาซื้อขาย เงื่อนไขการชำระเงิน ความสามารถในการชำระเงินของผู้ซื้อ และประโยชน์สูงสุดของบริษัทฯ และผู้ถือหุ้นเป็นสำคัญ ทั้งนี้ การสรรหาผู้ซื้อรายใหม่อาจต้องใช้ระยะเวลาในการดำเนินการ และบริษัทฯ ไม่สามารถรับประกันได้ว่าจะสามารถจำหน่ายที่ดินในราคาหรือเงื่อนไขที่ไม่ด้อยกว่าการเข้าทำรายการในครั้งนี้ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ เห็นว่าการเข้าทำรายการในครั้งนี้มีราคาซื้อขายและเงื่อนไขที่เหมาะสม โดยราคาซื้อขายที่ตกลงกันสูงกว่ามูลค่าที่ประเมินโดยผู้ประเมินทรัพย์สินอิสระ ประกอบกับบริษัทฯ สามารถนำเงินที่ได้รับจากการจำหน่ายที่ดินไปใช้ประโยชน์ในการดำเนินธุรกิจตามแผนที่กำหนดไว้ได้ ทั้งนี้ หากบริษัทฯ พิจารณาเข้าทำรายการกับบุคคลที่เกี่ยวโยงกันรายอื่นในอนาคต บริษัทฯ จะดำเนินการตามหลักเกณฑ์และข้อกำหนดที่เกี่ยวข้องต่อไป

ข้อดีและข้อด้อยของการไม่เข้าทำรายการ

ข้อดีของการไม่เข้าทำรายการ

1. บริษัทฯ ยังคงความเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ที่ดินและมีโอกาสได้รับประโยชน์จากมูลค่าที่ดินที่อาจเพิ่มสูงขึ้นในอนาคต

ในกรณีที่บริษัทฯ ไม่เข้าทำรายการในครั้งนี้ บริษัทฯ จะยังคงถือครองกรรมสิทธิ์ในที่ดินดังกล่าว ซึ่งมีพื้นที่รวม 10,336.70 ตารางวา และยังคงมีโอกาสได้รับประโยชน์จากมูลค่าที่ดินที่อาจปรับตัวเพิ่มสูงขึ้นในอนาคต หากภาวะเศรษฐกิจและตลาดอสังหาริมทรัพย์ปรับตัวดีขึ้น โดยบริษัทฯ อาจมีโอกาสจำหน่ายที่ดินดังกล่าวในราคาที่สูงกว่าราคาเสนอซื้อในปัจจุบัน ซึ่งเท่ากับ 620.20 ล้านบาท (60,000 บาทต่อตารางวา) นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังสามารถพิจารณานำที่ดินดังกล่าวไปพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อจำหน่ายหรือใช้ประโยชน์ในรูปแบบอื่นในอนาคต เพื่อสร้างรายได้และผลตอบแทนเพิ่มเติมให้แก่บริษัทฯ

อย่างไรก็ตาม โอกาสในการได้รับประโยชน์ดังกล่าวยังขึ้นอยู่กับปัจจัยต่าง ๆ อาทิ ภาวะเศรษฐกิจ สถานการณ์ตลาดอสังหาริมทรัพย์ ความต้องการซื้อที่ดินในพื้นที่ และความสามารถของบริษัทฯ ในการพัฒนาโครงการ ซึ่งยังมีความไม่แน่นอนทั้งในด้านระยะเวลา เงินลงทุน และผลตอบแทนที่คาดว่าจะได้รับ ทั้งนี้ ปัจจุบันบริษัทฯ ยังไม่มีแผนพัฒนาโครงการบนที่ดินดังกล่าวในระยะเวลาอันใกล้

ข้อด้อยของการไม่เข้าทำรายการ

1. บริษัทฯ เสียโอกาสในการจำหน่ายที่ดินที่ไม่มีการใช้ประโยชน์ในอนาคตอันใกล้

สินทรัพย์ที่จะจำหน่ายไปในครั้งนี้ ได้แก่ที่ดินจำนวน 1 แปลง พื้นที่รวม 10,336.70 ตารางวา ซึ่งบริษัทฯ ไม่มีแผนในการใช้ประโยชน์จากที่ดินนี้ในอนาคตอันใกล้เนื่องจากภาวะเศรษฐกิจและสภาวะตลาดอสังหาริมทรัพย์ในปัจจุบัน

ดังนั้น ในกรณีที่บริษัทฯ ไม่ได้จำหน่ายที่ดินในครั้งนี้ซึ่งได้รับข้อเสนอซื้อจากผู้ซื้อ มูลค่ารวมทั้งสิ้น 620.20 ล้านบาท โดยบริษัทฯ จะได้รับกระแสเงินสดรับสุทธิอยู่ที่ 182.68 ล้านบาท[25] บริษัทฯ อาจจะต้องใช้ระยะเวลาเพิ่มเติม รวมทั้งมีค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้นในการจัดหาผู้ซื้ออื่นที่สนใจลงทุนในที่ดินที่ได้รับคำเสนอซื้อในอนาคต

อย่างไรก็ตาม ในกรณีที่การเข้าทำรายการในครั้งนี้ไม่ได้รับการอนุมัติจากที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ หรือผู้ซื้อไม่สามารถจัดหาเงินทุนเพื่อชำระค่าซื้อที่ดินได้ภายในระยะเวลาที่กำหนด บริษัทฯ อาจพิจารณาแนวทางการดำเนินการอื่นสำหรับที่ดินดังกล่าว ดังต่อไปนี้

1) บริษัทฯ อาจพิจารณานำที่ดินดังกล่าวไปพัฒนาสร้างธุรกิจรายได้ต่อเนื่องและโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อจำหน่ายในอนาคต เมื่อภาวะเศรษฐกิจและอสังหาริมทรัพย์มีแนวโน้มปรับตัวดีขึ้น โดยการพิจารณาโครงการจะขึ้นอยู่กับปัจจัยต่าง ๆ อาทิ ภาวะตลาดและกำลังซื้อของผู้บริโภค ต้นทุนการพัฒนาโครงการ ความพร้อมทางด้านเงินทุน และความคุ้มค่าของการลงทุน ทั้งนี้ ปัจจุบัน บริษัทฯ ยังไม่มีแผนพัฒนาโครงการบนที่ดินดังกล่าวอย่างเป็นรูปธรรม อย่างไรก็ตาม ภายใต้ภาวะเศรษฐกิจและตลาดอสังหาริมทรัพย์ในปัจจุบัน บริษัทฯ เห็นว่าการพัฒนาโครงการบนที่ดินดังกล่าวอาจยังไม่สามารถสร้างผลตอบแทนได้อย่างเหมาะสมเมื่อเทียบกับเงินลงทุนและความเสี่ยงที่เกี่ยวข้อง อีกทั้งการพัฒนาโครงการยังจำเป็นต้องใช้เงินลงทุนเพิ่มเติมและระยะเวลาในการดำเนินการ ดังนั้น บริษัทฯ จึงพิจารณาว่าการจำหน่ายที่ดินในครั้งนี้เป็นทางเลือกที่เหมาะสมในการนำเงินที่ได้รับมาเสริมสภาพคล่องและใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน รวมถึงรองรับการพัฒนาโครงการอื่นที่บริษัทฯ ประเมินว่ามีศักยภาพในการสร้างรายได้และผลตอบแทนที่ดีกว่า

2) บริษัทฯ อาจพิจารณาสรรหาผู้ซื้อที่ดินรายอื่น ซึ่งอาจเป็นบุคคลภายนอกหรือบุคคลที่เกี่ยวโยงกันกับบริษัทฯ โดยจะคำนึงถึงความเหมาะสมของราคาซื้อขาย เงื่อนไขการชำระเงิน ความสามารถในการชำระเงินของผู้ซื้อ และประโยชน์สูงสุดของบริษัทฯ และผู้ถือหุ้นเป็นสำคัญ ทั้งนี้ การสรรหาผู้ซื้อรายใหม่อาจต้องใช้ระยะเวลาในการดำเนินการ และบริษัทฯ ไม่สามารถรับประกันได้ว่าจะสามารถจำหน่ายที่ดินในราคาหรือเงื่อนไขที่ไม่ด้อยกว่าการเข้าทำรายการในครั้งนี้ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ เห็นว่าการเข้าทำรายการในครั้งนี้มีราคาซื้อขายและเงื่อนไขที่เหมาะสม โดยราคาซื้อขายที่ตกลงกันสูงกว่ามูลค่าที่ประเมินโดยผู้ประเมินทรัพย์สินอิสระ ประกอบกับบริษัทฯ สามารถนำเงินที่ได้รับจากการจำหน่ายที่ดินไปใช้ประโยชน์ในการดำเนินธุรกิจตามแผนที่กำหนดไว้ได้ ทั้งนี้ หากบริษัทฯ พิจารณาเข้าทำรายการกับบุคคลที่เกี่ยวโยงกันรายอื่นในอนาคต บริษัทฯ จะดำเนินการตามหลักเกณฑ์และข้อกำหนดที่เกี่ยวข้องต่อไป

[25] ไม่รวมค่าใช้อื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง อาทิ ค่าที่ปรึกษา ค่าการจัดประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ประมาณการดอกเบี้ยตั๋วเงินที่มีการอาวัล และประมาณการภาษีเงินได้ โดยค่าใช้จ่ายรวมกันอยู่ที่ประมาณ 51.83 ล้านบาท

เปรียบเทียบประโยชน์และผลกระทบระหว่างการทำรายการกับบุคคลที่เกี่ยวโยงกัน กับการทำรายการกับบุคคลภายนอก

ข้อดีของการเข้าทำรายการกับบุคคลที่เกี่ยวโยงกัน

เนื่องจากการเข้าทำรายการในครั้งนี้เป็นการทำธุรกรรมกับนายฉัตรชัย ปิยะสมบัติกุล ซึ่งเป็นบุคคลที่เกี่ยวโยงกันของบริษัทฯ ดังนั้น บริษัทฯ สะดวกต่อการประสานงานและเจรจาต่อรองในสัญญาซื้อขายที่ดินในครั้งนี้ได้รวดเร็วกว่าการทำรายการกับบุคคลภายนอก เนื่องจากการทำธุรกรรมภายนอกอาจจะมีการต่อรองราคาซื้อขายที่มีเงื่อนไขมากกว่าการเข้าทำรายการในครั้งนี้ ทั้งนี้ การเข้าทำรายการจำหน่ายที่ดินในครั้งนี้สามารถสรุปเงื่อนไขและราคาโดยอ้างอิงราคาจากราคาตลาดซึ่งได้มีการจัดทำการประเมินมูลค่าที่ดินโดยผู้ประเมินอิสระ 2 ราย และราคาการซื้อขายที่ดินในครั้งนี้ที่มูลค่า 620.20 ล้านบาท ซึ่งมีมูลค่ามากกว่าผลลัพธ์ที่ได้จากการประเมินมูลค่าโดยผู้ประเมินอิสระทั้ง 2 ราย ซึ่งอยู่ระหว่าง 516.84 – 547.85 ล้านบาท

ข้อด้อยของการเข้าทำรายการกับบุคคลที่เกี่ยวโยงกัน

การเข้าทำรายการในครั้งนี้เข้าข่ายเป็นรายการขนาดใหญ่ตามเกณฑ์รายการเกี่ยวโยงกันซึ่งจำเป็นต้องขออนุมัติรายการที่เกี่ยวโยงกัน และว่าจ้างที่ปรึกษาทางการเงินอิสระเพื่อให้ความเห็นต่อผู้ถือหุ้น ทำให้บริษัทฯ ต้องเปิดเผยข้อมูลอย่างละเอียด รวมทั้งมีค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้นในการจัดประชุมผู้ถือหุ้น

เนื่องจากการเข้าทำรายการในครั้งนี้ถือเป็นการทำรายการที่เกี่ยวโยงกันอย่างมีนัยสำคัญ โดยมีขนาดรายการเท่ากับร้อยละ 11.00[26] หรือถือเป็นรายการขนาดใหญ่ ส่งผลให้บริษัทฯ ต้องจัดประชุมผู้ถือหุ้นเพื่ออนุมัติการเข้าทำรายการ และจำเป็นต้องแต่งตั้งที่ปรึกษาทางการเงินอิสระเพื่อให้ความเห็นต่อรายการที่เกี่ยวโยงกันนี้ ซึ่งทำให้บริษัทฯ มีต้นทุนส่วนเพิ่มในการจัดประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อพิจารณาอนุมัติการเข้าทำรายการที่เกี่ยวโยงกันในครั้งนี้ เมื่อเปรียบเทียบกับการทำรายการกับบุคคลภายนอกซึ่งไม่จัดเป็นรายการที่เกี่ยวโยงกัน

อย่างไรก็ตาม การจัดประชุมผู้ถือหุ้นเพื่ออนุมัติการเข้าทำรายการเป็นส่วนหนึ่งของกลไกการคุ้มครองผู้ถือหุ้นเพื่อเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นซึ่งมีฐานะเป็นเจ้าของบริษัทฯ ได้มีส่วนร่วมในการตัดสินใจทางธุรกิจที่สำคัญ หรือรายการทางธุรกิจที่มีนัยสำคัญ

การถ่ายเทผลประโยชน์จากการเข้าทำรายการกับบุคคลที่เกี่ยวโยงกัน

การเข้าทำรายการในครั้งนี้เป็นการจำหน่ายที่ดินให้แก่บุคคลที่เกี่ยวโยงกันของบริษัทฯ ได้แก่ นายฉัตรชัย ปิยะสมบัติกุล ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่และกรรมการของบริษัทฯ จึงอาจก่อให้เกิดความเสี่ยงจากความขัดแย้งทางผลประโยชน์ระหว่างบริษัทฯ และบุคคลที่เกี่ยวโยงกัน รวมถึงความเสี่ยงที่เงื่อนไขและราคาซื้อขายอาจไม่เป็นไปตามเงื่อนไขทางการค้าปกติหรืออาจเอื้อประโยชน์ให้แก่บุคคลที่เกี่ยวโยงกันมากกว่าบริษัทฯ และผู้ถือหุ้นรายอื่น อย่างไรก็ดี เพื่อให้การกำหนดราคาซื้อขายที่ดินเป็นไปอย่างเหมาะสมและเป็นธรรมต่อบริษัทฯ และผู้ถือหุ้น บริษัทฯ ได้ว่าจ้างผู้ประเมินมูลค่าทรัพย์อิสระ

[26] เนื่องจากบริษัทฯ มีรายการที่เกี่ยวโยงกับนายฉัตรชัย ปิยะสมบัติกุลในช่วง 6 เดือนที่ผ่านมาก่อนการได้รับอนุมัติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท โดยเป็นรายการรับความช่วยเหลือทางการเงิน ซึ่งมีขนาดรายการอยู่ที่ร้อยละ 0.1552 ทำให้ขนาดรายการรวมในครั้งนี้เท่ากับร้อยละ 11.16

จำนวน 2 ราย เพื่อประเมินมูลค่าตลาดของที่ดินดังกล่าวและใช้เป็นข้อมูลอ้างอิงในการพิจารณาความเหมาะสมของราคาซื้อขาย ซึ่งเป็นการช่วยลดความเสี่ยงจากการกำหนดราคาซื้อขายที่ไม่เป็นธรรม และเพิ่มความโปร่งใสในการเข้าทำรายการดังกล่าว

3. ความเห็นของที่ปรึกษาทางการเงินอิสระเกี่ยวกับความเหมาะสมของราคาและเงื่อนไขของรายการจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์และรายการที่เกี่ยวโยงกัน

ในการพิจารณาความสมเหตุสมผลของราคาในการเข้าทำรายการจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ของ NV9 (บริษัทย่อยของบริษัทฯ) ในครั้งนี้ให้แก่นายฉัตรชัย ปิยะสมบัติกุล (ผู้ซื้อ) นั้น ที่ปรึกษาทางการเงินอิสระได้จัดทำการประเมินมูลค่ายุติธรรมของสินทรัพย์ โดยวิธีทางการเงินที่ใช้ในการพิจารณาให้ความเห็นเกี่ยวกับความเหมาะสมของราคาซื้อขายสินทรัพย์ในครั้งนี้มี 2 วิธี ดังนี้

1. วิธีมูลค่าตามบัญชี (Book Value Approach)
2. วิธีมูลค่าตลาด (Market Approach)

ทั้งนี้ ความเห็นของที่ปรึกษาทางการเงินอิสระเป็นความเห็นที่ตั้งอยู่บนสมมติฐานว่าข้อมูลและเอกสารที่ได้รับมีความถูกต้องและเป็นจริง โดยไม่มีการเปลี่ยนแปลงใด ๆ ในสาระสำคัญ ตลอดจนเป็นการพิจารณาจากสภาวะเศรษฐกิจและข้อมูลที่เกิดขึ้นในขณะทำการศึกษาเท่านั้น หากปัจจัยดังกล่าวข้างต้นมีการเปลี่ยนแปลงจากปัจจุบันอย่างมีนัยสำคัญ มูลค่าที่ประเมินได้อาจได้รับผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงดังกล่าว และอาจส่งผลต่อการทำรายการของบริษัทฯ และความเห็นของที่ปรึกษาทางการเงินอิสระในครั้งนี้

บริษัท ซิลเวอร์ไลน์นิ่ง แอดไวซอรี่ จำกัด ได้รับการแต่งตั้งจากคณะกรรมการบริษัท จากที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 4/2569 เมื่อวันที่ 16 ตุลาคม 2569 ให้เป็นที่ปรึกษาทางการเงินอิสระ (“ที่ปรึกษาทางการเงินอิสระ” หรือ “IFA”) ในการให้ความเห็นในรายการจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์และรายการที่เกี่ยวโยงกันในครั้งนี้โดยพิจารณาจากข้อมูลที่ได้รับจากบริษัทฯ รวมไปถึงข้อมูลที่เปิดเผยโดยทั่วไป ได้แก่ มติคณะกรรมการบริษัทฯ ที่อนุมัติให้เข้าทำรายการและสารสนเทศที่เกี่ยวข้อง รายงานของผู้สอบบัญชีและงบการเงินของบริษัทฯ และบริษัทอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการเข้าทำรายการ รวมทั้งการสัมภาษณ์ผู้บริหารของบริษัทฯ เกี่ยวข้องกับการเข้าทำรายการ เพื่อประกอบในการจัดทำความเห็นของที่ปรึกษาทางการเงินอิสระในครั้งนี้

โดยการประเมินมูลค่ายุติธรรมของแต่ละวิธีมีรายละเอียด ดังนี้

3.1 วิธีมูลค่าตามบัญชี (Book Value Approach)

การประเมินมูลค่าตามวิธีนี้จะแสดงมูลค่าที่ดินโดยอ้างอิงกับมูลค่าสินทรัพย์ตามบัญชีที่ปรากฏอยู่ในงบการเงินของบริษัท ณ เวลาใดเวลาหนึ่ง โดยในการประเมินมูลค่าครั้งนี้ ที่ปรึกษาทางการเงินอิสระอ้างอิงจากงบการเงินของ NV9 (บริษัทย่อยของบริษัทฯ) ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2569 ซึ่งผ่านการสอบทานโดยบริษัท พีเคเอฟ ออดิท (ประเทศไทย) จำกัด ซึ่งเป็นผู้ตรวจสอบบัญชีรับอนุญาตจากสำนักงาน ก.ล.ต. โดยมีรายละเอียด ดังนี้

วิธีมูลค่าตามบัญชีของที่ดินตามที่ปรากฏในงบการเงินของบริษัทฯ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2569

รายการ	มูลค่า
มูลค่าตามบัญชี	516.84 ล้านบาท
ราคาเข้าทำรายการ	620.20 ล้านบาท

รายการ	มูลค่า
ประมาณการกำไรจากการเข้าทำรายการ[27] (ก่อนหักค่าใช้จ่ายอื่น ๆ และประมาณการภาษีเงินได้)	**103.37 ล้านบาท หรือมีอัตรากำไรจากการจำหน่ายสินทรัพย์ (ก่อนหักกค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้อง) ในครั้งนี้ที่ร้อยละ 16.67**
ประมาณการกำไรสุทธิจากการเข้าทำรายการหลังหักค่าใช้จ่ายและค่าธรรมเนียมที่เกี่ยวข้อง	**41.23 ล้านบาท หรือมีอัตรากำไรสุทธิจากการจำหน่ายสินทรัพย์ในครั้งนี้ที่ร้อยละ 6.65**

จากตารางข้างต้น ที่ดินที่ได้รับคำเสนอซื้อมีมูลค่าตามบัญชีเท่ากับ 516.84 ล้านบาท ซึ่งต่ำกว่ามูลค่าการเข้าทำรายการในครั้งนี้ที่ 620.20 ล้านบาท อยู่ที่ 103.37 ล้านบาท หรือคิดเป็นต่ำกว่าร้อยละ 16.67 นอกจากนี้ เมื่อดูกำไรสุทธิหลังหักต้นทุนที่ดิน (Book Value) และค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง บริษัทฯ จะมีกำไรสุทธิจากการจำหน่ายที่ดินในครั้งนี้อยู่ที่ 41.23 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 6.65

ทั้งนี้ ที่ปรึกษาทางการเงินอิสระมีความเห็นว่าการประเมินราคายุติธรรมด้วยวิธีมูลค่าตามบัญชีของที่ดิน (Book Value Approach) ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2569 นั้นไม่ได้สะท้อนมูลค่าตลาดของที่ดินดังกล่าวของบริษัทฯ ตามที่เป็นอยู่ในปัจจุบัน ดังนั้น ที่ปรึกษาทางการเงินอิสระจึงมีความเห็นว่าวิธีประเมินมูลค่าด้วยวิธีมูลค่าตามบัญชีเป็นวิธีที่ไม่เหมาะสมสำหรับการประเมินมูลค่าราคายุติธรรมของการเข้าทำรายการในครั้งนี้

3.2 วิธีมูลค่าตลาด (Market Approach)

การประเมินมูลค่าตามวิธีนี้ ที่ปรึกษาทางการเงินอิสระพิจารณามูลค่าตามบัญชีของที่ดิน แล้วปรับปรุงให้เป็นปัจจุบันด้วยราคาประเมินสินทรัพย์ โดยอ้างอิงจากราคาตลาดของสินทรัพย์จากการประเมินโดยผู้ประเมินอิสระจำนวน 2 ราย ที่ได้รับความเห็นชอบกับสำนักงาน ก.ล.ต.ได้แก่

1) บริษัท เอส.แอล.แสตนดาร์ด แอพไพรซัล จำกัด (“SLS”) ซึ่งได้จัดทำรายงานประเมินมูลค่าที่ดินที่ได้รับคำเสนอซื้อในครั้งนี้ ลงวันที่ 14 ตุลาคม 2569 มีวัตถุประสงค์เพื่อสาธารณะ โดยมีนายมงคล หมื่นพัน เป็นผู้ควบคุมการปฏิบัติงาน และ

2) บริษัท เคแทค แอพเพรซัล แอนด์ เซอร์วิส จำกัด (“KTAC”) ซึ่งได้จัดทำรายงานประเมินมูลค่าที่ดินที่ได้รับการเสนอซื้อในครั้งนี้ ลงวันที่ 12 ตุลาคม 2569 มีวัตถุประสงค์เพื่อสาธารณะ โดยมีนายศักรินทร์ เว็งอาจ เป็นผู้ควบคุมการปฏิบัติงาน

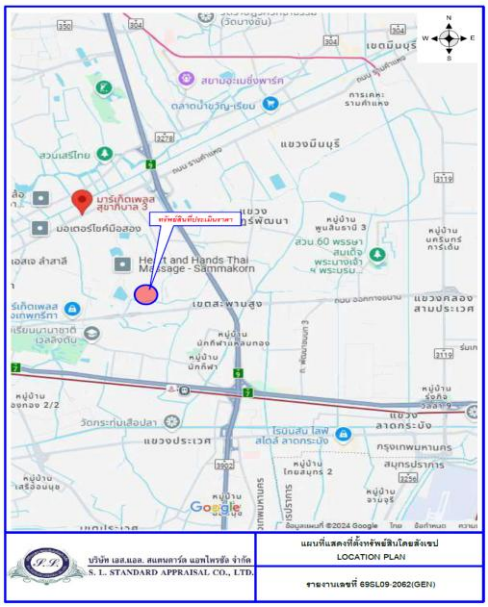
ทั้งนี้ การประเมินมูลค่าที่ดินของบริษัทฯ จัดทำโดยผู้ประเมินอิสระทั้ง 2 ราย มีรายละเอียด ดังนี้

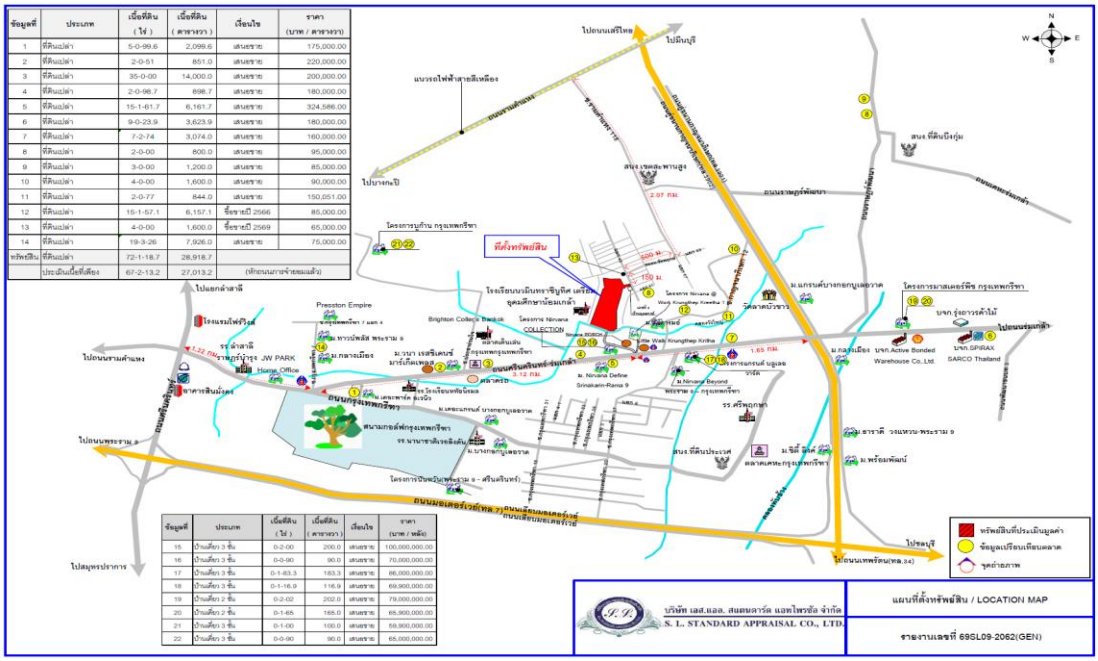
[27] ค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับการจำหน่ายสินทรัพย์ในครั้งนี้ประกอบไปด้วย (1) ค่าธรรมเนียมการโอน 2% (2) ค่าภาษีธุรกิจเฉพาะ 3.30% (3) ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง อาทิ ค่าที่ปรึกษา ประมาณการดอกเบี้ยจ่ายจากการขายลดตั๋วสัญญาใช้เงินที่มีการอาวัล และ ค่าจัดประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ โดยประมาณการค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องอยู่ที่ 51.83 ล้านบาท

สรุปการประเมินมูลค่าที่ดินของบริษัทฯ โดย SLS

SLS ทำการประเมินมูลค่าที่ดินที่ได้รับคำเสนอซื้อ[28] โดยเลือกใช้วิธีการเปรียบเทียบราคาตลาด (Market Approach) ซึ่งจะพิจารณามูลค่าของที่ดินจากการเปรียบเทียบกับข้อมูลตลาดที่มีการเสนอขาย รวมทั้งมีทำเลที่ตั้งและลักษณะใกล้เคียงกันกับที่ดินที่ได้รับคำเสนอซื้อมาเป็นข้อมูลที่ใช้สำหรับวิเคราะห์เปรียบเทียบ โดยมีรายละเอียดที่ดินที่ใช้ในการเปรียบเทียบเพื่อประเมินราคาตลาด ดังนี้

รูปภาพแสดงที่ตั้งของสินทรัพย์ที่ประเมินและที่ดินที่นำมาเปรียบเทียบโดย SLS





[28] SLS ได้จัดทำการประเมินมูลค่าโดยประเมินที่ดินรวม 8 โฉนดในพื้นที่ติดกัน และได้มีการประเมินมูลค่าแยกสำหรับโฉนดที่ดินเลขที่ 29518 ที่เป็นสินทรัพย์ที่จะจำหน่ายไปในครั้งนี้

SLS ได้พิจารณาข้อมูลตลาดเปรียบเทียบ โดยสามารถสรุปข้อมูลสินทรัพย์ทั้งหมดที่พิจารณานำมาเปรียบเทียบกับทรัพย์สินที่ประเมินมูลค่า ได้ดังนี้

รายการ	สินทรัพย์ที่ประเมิน	ข้อมูลเปรียบเทียบที่ 1	ข้อมูลเปรียบเทียบที่ 2	ข้อมูลเปรียบเทียบที่ 3
ลักษณะสินทรัพย์	ที่ดินเปล่า			
ที่ตั้ง	ถนนโครงการใช้เฉพาะในกลุ่ม ถนนศรีนครินทร์-ร่มเกล้า	ซอยสมวัฒนา และซอยกาญจนาภิเษก 12	ถนนรามคำแหง 118 แยก 48	ถนนกรุงเทพกรีฑา ซอย 70
เนื้อที่ดิน (ตารางวา)	10,336.70	6,157.00	1,600.00	7,962.00
รูปแปลงที่ดิน	หลายเหลี่ยม	คล้ายสี่เหลี่ยมผืนผ้า	คล้ายสี่เหลี่ยมผืนผ้า	คล้ายสี่เหลี่ยมผืนผ้า
อาณาเขตติดต่อที่ดิน	ติดถนนในโครงการ NVD	ติดถนนหลัก	ติดถนนหลัก	ติดถนนหลัก
สิทธิในการเข้าออก	ภาระจำยอมโดย NVD	สาธารณประโยชน์	สาธารณประโยชน์	สาธารณประโยชน์
สิทธิในการเข้าออก	สาธารณประโยชน์			
การถมดิน	ถมเสมอถนน	ยังไม่ได้ถม ต่ำกว่าถนน 2 เมตร	ถมแล้ว ต่ำกว่าถนน 0.50 เมตร	ยังไม่ได้ถม ต่ำกว่าถนน 1 เมตร
สาธารณูปโภค	ไฟฟ้า ประปา สายโทรศัพท์ ท่อระบายน้ำ			
ผังเมือง	สีเหลืองประเภทที่อยู่อาศัยหนาแน่นน้อย	สีเหลืองประเภทที่อยู่อาศัยหนาแน่นน้อย	สีเหลืองประเภทที่อยู่อาศัยหนาแน่นน้อย	สีเหลืองประเภทที่อยู่อาศัยหนาแน่นน้อย
สภาพแวดล้อม	ที่อยู่อาศัยและพาณิชยกรรม	ที่อยู่อาศัยและพาณิชยกรรม	ที่อยู่อาศัยและพาณิชยกรรม	ที่อยู่อาศัยและพาณิชยกรรม
ศักยภาพในการพัฒนา	ที่อยู่อาศัยและพาณิชยกรรม	ที่อยู่อาศัยและพาณิชยกรรม	ที่อยู่อาศัยและพาณิชยกรรม	ที่อยู่อาศัยและพาณิชยกรรม

<u>รูปภาพแสดงที่ตั้งของสินทรัพย์เปรียบเทียบ</u>

ข้อมูลเปรียบเทียบที่ 1	ข้อมูลเปรียบเทียบที่ 2	ข้อมูลเปรียบเทียบที่ 3
		

จากนั้น SLS เนื่องจากข้อมูลเปรียบเทียบที่นำมาใช้ในการประเมินมูลค่าทรัพย์สินในครั้งนี้มีปัจจัยบางประการที่มีความแตกต่างจากทรัพย์สินที่ประเมินมูลค่า และมีผลกระทบต่อมูลค่าทรัพย์สิน ดังนั้น SLS จึงพิจารณาได้ให้คะแนนสินทรัพย์ที่ประเมินกับข้อมูลเปรียบเทียบจากองค์ประกอบที่มีผลกระทบต่อมูลค่าของแต่ละสินทรัพย์ อันได้แก่ ทำเลที่ตั้ง ตำแหน่งที่ดิน รูปร่างและขนาดที่ดิน สภาพที่ดิน โครงสร้างพื้นฐาน สภาพแวดล้อม การใช้ประโยชน์สูงสุด และสภาพคล่อง/แนวโน้มความเจริญ เพื่อเปรียบเทียบกับสินทรัพย์ที่ประเมินมูลค่า ผ่านการปรับแก้ปัจจัยต่าง ๆ โดยวิธี Weighted

Quality Score (WQS) ซึ่ง SLS จะพิจารณาคะแนนตั้งแต่ 1 - 10 คะแนน และคะแนนที่สูงกว่าหมายถึงคุณภาพของที่ดินที่ดีกว่า โดยมีรายละเอียดการประเมินสินทรัพย์ ดังนี้

ปัจจัย	น้ำหนัก (ร้อยละ)	สินทรัพย์ที่ประเมิน	ข้อมูลเปรียบเทียบที่ 1	ข้อมูลเปรียบเทียบที่ 2	ข้อมูลเปรียบเทียบที่ 3
ทำเลที่ตั้ง	15	5.5	7	6	7
ตำแหน่งที่ดิน	5	5	6	5	6
รูปร่างและขนาดที่ดิน	25	4	6	7	6
สภาพที่ดิน	25	2	3	5	4
โครงสร้างพื้นฐาน	5	4	6	5	6
สภาพแวดล้อม	5	4	6	5	6
การใช้ประโยชน์สูงสุด	5	5	6	5	6
สภาพคล่อง/แนวโน้มความเจริญ	15	5	6	6	6
รวม	100	397.50	540	580	565

หมายเหตุ: การกำหนดคะแนน 1 - 2 = ต่ำ / 3 - 4 = พอใช้ / 5 - 6 = ปานกลาง / 7 - 8 = ดี/ 9 - 10 = ดีมาก

จากนั้น SLS ได้พิจารณาปรับลดราคาซื้อขายที่ดินตามอัตราต่อรองราคาที่ดิน ตามกลไกตลาดที่ผู้ซื้อมีอำนาจการต่อรองที่สูงกว่าผู้ขาย จากนั้นพิจารณามูลค่าสินทรัพย์ที่ประเมินมูลค่าโดยวิเคราะห์จากคะแนนคุณภาพและน้ำหนักของข้อมูลเปรียบเทียบ โดยมีรายละเอียดการคำนวณ ดังนี้

รายการ	หน่วย	สินทรัพย์ที่ประเมิน	ข้อมูลเปรียบเทียบที่ 1	ข้อมูลเปรียบเทียบที่ 2	ข้อมูลเปรียบเทียบที่ 3
เนื้อที่ดิน	ไร่	25-5-36.7	15-1-57.10	4-0-0	19-3-26
ราคาซื้อขาย	บาทต่อตารางวา		85,000	65,000	75,000
ราคาต่อรอง	%		0%	0%	-5%
ราคาหลังต่อรอง (1)	บาทต่อตารางวา		85,000	65,000	71,250
การปรับปัจจัยและคุณภาพ					
คะแนนถ่วงน้ำหนักรวม (2)		397.50	540	580	565
ความแตกต่างของคะแนนถ่วงน้ำหนัก (คะแนนข้อมูลเปรียบเทียบ – คะแนนสินทรัพย์ที่ประเมินมูลค่า) (3)		492.50 (ผลรวมของข้อมูลเปรียบเทียบ)	142.50	182.50	167.50
สัดส่วน (4) = (2) / (3)		1.00 (ผลรวมของข้อมูลเปรียบเทียบ)	0.2893	0.3706	0.3401
Inverse (5) = 1 / (3)		9.0951	3.4561	2.6986	2.9403

รายการ	หน่วย	สินทรัพย์ที่ประเมิน	ข้อมูลเปรียบเทียบที่ 1	ข้อมูลเปรียบเทียบที่ 2	ข้อมูลเปรียบเทียบที่ 3
อัตราส่วนค่าปรับแก้ (6)			0.7361	0.6853	0.7035
ราคาตามอัตราส่วนค่าปรับแก้ (7) = (6) x (1)			62,568.50	44,544.50	50,124.38
Total absolute adjustment		492.50	142.50	182.50	167.50
น้ำหนักความน่าเชื่อถือของข้อมูล		1.00	0.355	0.315	0.330
มูลค่าที่เปรียบเทียบได้	บาทต่อตารางวา	52,784.77	22,230.59	14,018.15	16,536.03
มูลค่าทรัพย์สิน (ปัดเศษ)	**บาทต่อตารางวา**	53,000			

จากการวิเคราะห์ข้อมูลเปรียบเทียบทรัพย์สินข้างต้น SLS ประเมินราคาที่ดินได้รับคำเสนอซื้อ ตามวิธีเปรียบเทียบราคาตลาด (Market Approach) มีมูลค่าเท่ากับตารางวาละ 53,000 บาท หรือคิดเป็นมูลค่ารวมทั้งสิ้น 547,845,100 บาท (ห้าร้อยสี่สิบเจ็ดล้านแปดแสนสี่หมื่นห้าพันหนึ่งร้อยบาทถ้วน)

<u>สรุปการประเมินมูลค่าที่ดินของบริษัทฯ โดย KTAC</u>

KTAC ทำการประเมินมูลค่าที่ดินที่ได้รับคำเสนอซื้อ[29] โดยเลือกใช้วิธีการเปรียบเทียบราคาตลาด (Market Approach) ซึ่งจะพิจารณามูลค่าของที่ดินจากการเปรียบเทียบกับข้อมูลตลาดที่มีการเสนอขาย รวมทั้งมีทำเลที่ตั้งและลักษณะใกล้เคียงกันกับที่ดินที่ได้รับคำเสนอซื้อมาเป็นข้อมูลที่ใช้สำหรับวิเคราะห์เปรียบเทียบ โดยมีรายละเอียดที่ดินที่ใช้ในการเปรียบเทียบเพื่อประเมินราคาตลาด ดังนี้

<u>รูปภาพแสดงที่ตั้งของสินทรัพย์ที่ประเมินและที่ดินที่นำมาเปรียบเทียบโดย KTAC</u>

<u>รูปภาพที่ตั้งทรัพย์สิน</u>



[29] KTAC ได้จัดทำการประเมินมูลค่าโดยประเมินที่ดินรวม 8 โฉนดในพื้นที่ติดกัน และได้มีการประเมินมูลค่าแยกสำหรับโฉนดที่ดินเลขที่ 29518 ที่เป็นสินทรัพย์ที่จะจำหน่ายไปในครั้งนี้

<u>รูปภาพบริเวณโฉนดที่ดินเลขที่ 29518</u>





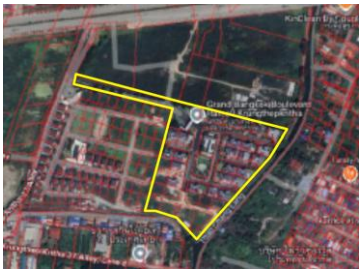
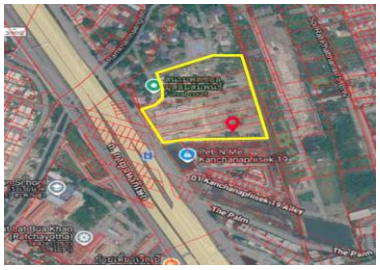




KTAC ได้พิจารณาข้อมูลตลาดเปรียบเทียบ โดยสามารถสรุปข้อมูลสินทรัพย์ทั้งหมดที่พิจารณานำมาเปรียบเทียบกับทรัพย์สินที่ประเมินมูลค่า ได้ดังนี้

รายการ	สินทรัพย์ที่ประเมิน	ข้อมูลเปรียบเทียบที่ 1	ข้อมูลเปรียบเทียบที่ 2	ข้อมูลเปรียบเทียบที่ 3
ลักษณะสินทรัพย์	ที่ดินเปล่า			
ที่ตั้ง	ถนนโครงการใช้เฉพาะในกลุ่ม ถนนศรีนครินทร์-ร่มเกล้า	ถนนในโครงการเนอวานา บียอนด์ พระราม 9 แยกจากถนนศรีนครินทร์-ร่มเกล้า	ถนนคู่ขนาน เลียบถนนกาญจนาภิเษก (ทล.9)	ซอยส่วนบุคคลไม่มีชื่อแยกจากซอยกรุงเทพกรีฑา 7
เนื้อที่ดิน (ตารางวา)	10,336.70	9,236.70	6,738.40	7,926.00
รูปแปลงที่ดิน	หลายเหลี่ยม	หลายเหลี่ยม	หลายเหลี่ยม	สี่เหลี่ยมผืนผ้า
อาณาเขตติดต่อที่ดิน	ติดถนนในโครงการ	ติดถนนในโครงการ	ติดถนนหลัก	ติดถนนหลัก
สิทธิในการเข้าออก	ภาระจำยอม	ภาระจำยอม	สาธารณประโยชน์	สาธารณประโยชน์
การถมดิน	ต่ำกว่าถนน 0.50 – 1 เมตร	เสมอถนน	ต่ำกว่าถนน 1.50 เมตร	ต่ำกว่าถนน 0.50 เมตร
สาธารณูปโภค	ไฟฟ้า ประปา โทรศัพท์			
ผังเมือง	สีเหลือง	สีเหลือง	สีเหลือง	สีเหลือง
สภาพแวดล้อม	ย่านที่อยู่อาศัย			
ศักยภาพในการพัฒนา	โครงการที่อยู่อาศัย	โครงการที่อยู่อาศัย	โครงการที่อยู่อาศัย	โครงการที่อยู่อาศัย

<u>รูปภาพแสดงที่ตั้งของสินทรัพย์เปรียบเทียบ</u>

ข้อมูลเปรียบเทียบที่ 1	ข้อมูลเปรียบเทียบที่ 2	ข้อมูลเปรียบเทียบที่ 3
		

จากนั้น KTAC ได้ให้คะแนนสินทรัพย์ที่ประเมินกับข้อมูลเปรียบเทียบจากองค์ประกอบที่มีผลกระทบต่อมูลค่าของแต่ละสินทรัพย์ อันได้แก่ ทำเลที่ตั้ง ลักษณะทางกายภาพ สาธารณูปโภค การใช้ประโยชน์สูงสุด/ข้อจำกัด สภาพคล่อง ความเหมาะสมในการใช้ประโยชน์สูงสุด และข้อกำหนดผังเมือง เพื่อเปรียบเทียบกับสินทรัพย์ที่ประเมินมูลค่า ซึ่ง KTAC จะพิจารณาคะแนนตั้งแต่ 1 - 10 คะแนน และคะแนนที่สูงกว่าหมายถึงคุณภาพของที่ดินที่ดีกว่า โดยมีรายละเอียดการประเมินสินทรัพย์ ดังนี้

ปัจจัย	น้ำหนัก (ร้อยละ)	สินทรัพย์ที่ประเมิน	ข้อมูลเปรียบเทียบที่ 1	ข้อมูลเปรียบเทียบที่ 2	ข้อมูลเปรียบเทียบที่ 3
ทำเลที่ตั้ง	10	7	7	7	7
สภาพแวดล้อม	5	7	7	6	7
เนื้อที่ดิน	10	7	7	6	6
รูปร่างที่ดิน	10	6	7	7	7
หน้ากว้าง x ลึก	10	5	7	6	6
ระดับที่ดิน	10	6	7	7	7
ถนนผ่านหน้าที่ดิน	10	5	7	8	7

ปัจจัย	น้ำหนัก (ร้อยละ)	สินทรัพย์ที่ประเมิน	ข้อมูลเปรียบเทียบที่ 1	ข้อมูลเปรียบเทียบที่ 2	ข้อมูลเปรียบเทียบที่ 3
สิทธิการใช้ทาง	10	5	7	7	7
สาธารณูปโภค	5	6	7	7	7
ความเหมาะสมในการใช้ประโยชน์สูงสุด	5	7	7	7	7
สภาพคล่อง	10	5	7	8	7
ข้อจำกัดทางกฎหมาย	5	7	7	7	7
รวม	**100**	**575**	**700**	**690**	**675**

หมายเหตุ: การกำหนดคะแนน 1 - 2 = ต่ำ / 3 - 4 = พอใช้ / 5 - 6 = ปานกลาง / 7 - 8 = ดี/ 9 - 10 = ดีมาก

โดย KTAC ได้พิจารณาปรับลดราคาซื้อขายที่ดินตามอัตราต่อรองราคาที่ดิน ตามกลไกตลาดที่ผู้ซื้อมีอำนาจการต่อรองที่สูงกว่าผู้ขาย จากนั้นพิจารณามูลค่าสินทรัพย์ที่ประเมินมูลค่าโดยวิเคราะห์จากคะแนนคุณภาพและน้ำหนักของข้อมูลเปรียบเทียบ ผ่านการให้ค่าคะแนนคุณภาพถ่วงน้ำหนัก (Weighted Quality Score: WQS) โดยมีรายละเอียดการคำนวณ ดังนี้

รายการ	หน่วย	ข้อมูลเปรียบเทียบที่ 1	ข้อมูลเปรียบเทียบที่ 2	ข้อมูลเปรียบเทียบที่ 3
ราคาซื้อขาย/ราคาเสนอขาย	บาทต่อตารางวา	68,000	65,000	70,000
ราคาต่อรอง	%	3%	0%	-15,000
ราคาหลังปรับ (1)	บาทต่อตารางวา	70,040	65,000	55,000
ผลการวิเคราะห์คุณภาพที่ดิน **(คะแนนสินทรัพย์ที่ประเมิน = 575)** (2)	คะแนน	700	690	675
สัดส่วนคะแนนเทียบกับทรัพย์สิน (3) = 575 / (2)	เท่า	0.8214	0.8333	0.8519
ราคาที่ปรับแก้ (4) = (3) x (1)	บาทต่อตารางวา	57,533	54,167	46,852
การให้ค่าคะแนนถ่วงน้ำหนัก	%	29.97%	32.57%	37.46%
มูลค่าจากการให้น้ำหนัก	**บาทต่อตารางวา**	**17,241**	**17,644**	**17,550**
มูลค่ารวมจากการให้น้ำหนัก	**บาทต่อตารางวา**	**52,435**		
มูลค่ารวมจากการให้น้ำหนัก (ปัดเศษ)	**บาทต่อตารางวา**	**50,000**		

จากการวิเคราะห์ข้อมูลเปรียบเทียบทรัพย์สินข้างต้น KTAC ประเมินราคาที่ดินได้รับคำเสนอซื้อ ตามวิธีเปรียบเทียบราคาตลาด (Market Approach) มีมูลค่าเท่ากับตารางวาละ 50,000 บาท หรือคิดเป็นมูลค่ารวมทั้งสิ้น 516,835,000 บาท (ห้าร้อยสิบหกล้านแปดแสนสามหมื่นห้าพันบาทถ้วน)

<u>ความเห็นของที่ปรึกษาทางการเงินอิสระต่อการประเมินราคาของผู้ประเมินราคาอิสระ</u>

รายการ	ผลประเมินโดย SLS	ผลประเมินโดย KTAC
วันที่ประเมิน	14 ตุลาคม 2569	12 ตุลาคม 2569

รายการ	ผลประเมินโดย SLS	ผลประเมินโดย KTAC
สินทรัพย์ที่ประเมินราคา	ตั้งอยู่ถนนโครงการ Nirvana บริเวณถนนศรีนครินทร์–ร่มเกล้า แขวงสะพานสูง เขตสะพานสูง จังหวัดกรุงเทพมหานคร โดยมีทางเข้าออกผ่านถนนภาระจำยอมซึ่งสงวนสิทธิการใช้ประโยชน์เฉพาะกลุ่ม NVD	
วิธีประเมิน	วิธีเปรียบเทียบตลาด (Market Approach) สำหรับการประเมินราคาที่ดิน	
ปัจจัยหลักในการให้คะแนน	ทำเลที่ตั้ง ตำแหน่งที่ดิน รูปร่างและขนาดที่ดิน สภาพที่ดิน โครงสร้างพื้นฐาน สภาพแวดล้อม การใช้ประโยชน์สูงสุด และสภาพคล่อง/แนวโน้มความเจริญ	ทำเลที่ตั้ง สภาพแวดล้อม เนื้อที่ดิน รูปร่างที่ดิน ระดับที่ดิน ถนนผ่านหน้า สิทธิการใช้ทาง สภาพคล่อง ความเหมาะสมการใช้ประโยชน์สูงสุด และข้อจำกัดทางกฎหมาย
การคำนวณหักภาระผูกพัน	ไม่มี	ไม่มี
ราคาประเมินต่อตารางวา	53,000 บาท	50,000 บาท
ราคาประเมินรวม	547.85 ล้านบาท	516.84 ล้านบาท
ประมาณการกระแสเงินสดรับอ้างอิงจากราคาประเมินของผู้ประเมินแต่ละราย[30]	**172.46 ล้านบาท**	**141.45 ล้านบาท**
ประมาณการกระแสเงินสดรับอ้างอิงจากราคาประเมินของผู้ประเมินแต่ละรายหลังหักค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้อง	**126.50 ล้านบาท**	**98.00 ล้านบาท**
ราคาเข้าทำรายการ	**620.20 ล้านบาท**	
ประมาณการกระแสเงินสดรับอ้างอิงจากราคาเข้าทำรายการ (ก่อนหักค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้อง)	**244.82 ล้านบาท**	
ประมาณการกระแสเงินสดรับอ้างอิงจากราคาเข้าทำรายการ (หลังหักค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้อง)	**182.68 ล้านบาท**	
เปรียบเทียบราคาเข้าทำรายการกับราคาประเมินโดยผู้ประเมินราคาอิสระ (ราคาก่อนหักค่าใช้จ่าย)	**ราคาประเมินโดยผู้ประเมินอิสระต่ำกว่าราคาเข้าทำรายการจำนวน 72.36 ล้านบาท หรือคิดเป็นต่ำกว่าร้อยละ 11.67 ดังนั้น ราคาเข้าทำรายเป็นราคาที่สมเหตุสมผล**	**ราคาประเมินโดยผู้ประเมินอิสระต่ำกว่าราคาเข้าทำรายการจำนวน 103.37 ล้านบาท หรือคิดเป็นต่ำกว่าร้อยละ 16.67 ดังนั้น ราคาเข้าทำรายเป็นราคาที่สมเหตุสมผล**
เปรียบเทียบกระแสเงินสดรับจากเข้าทำรายการกับราคาประเมินโดยผู้ประเมินราคาอิสระ (ราคาหลังหักค่าใช้จ่าย)	**กระแสเงินสดรับอ้างอิงจากราคาประเมินจาก SLS ต่ำกว่าราคาเข้าทำรายการจำนวน 56.19 ล้านบาท หรือคิดเป็นต่ำกว่าร้อยละ 30.76 ดังนั้น ราคาเข้าทำรายเป็นราคาที่สมเหตุสมผล**	**กระแสเงินสดรับอ้างอิงจากราคาประเมินโดย KTAC ต่ำกว่าราคาเข้าทำรายการจำนวน 84.69 ล้านบาท หรือคิดเป็นต่ำกว่าร้อยละ 46.36 ดังนั้น ราคาเข้าทำรายเป็นราคาที่สมเหตุสมผล**
ความเห็นของที่ปรึกษาทางการเงินอิสระเกี่ยวกับความเหมาะสมของวิธีประเมินมูลค่าที่ดินโดยผู้ประเมินที่ดินอิสระ	**ที่ปรึกษาทางการเงินอิสระมีความเห็นว่าการประเมินมูลค่าที่ดินในครั้งนี้ซึ่งจัดทำโดยผู้ประเมินอิสระทั้งสองรายอยู่ในระดับที่เหมาะสม โดยผู้ประเมินได้พิจารณาปัจจัยสำคัญของที่ดินอย่างรอบด้าน ทั้งในเชิงคุณลักษณะทางกายภาพ ศักยภาพเชิงพาณิชย์ ตลอดจนได้คำนึงถึงการปรับลดมูลค่าเพื่อสะท้อนส่วนต่อรองในการซื้อขายที่ดินตามหลักความระมัดระวังที่เหมาะสม**	

[30] ไม่รวมค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง อาทิ ค่าที่ปรึกษา ค่าจัดประชุมผู้ถือหุ้น ประมาณการค่าใช้จ่ายดอกเบี้ยลดตั๋วเงินที่มีการอาวัล และประมาณการภาษีเงินได้ โดยเมื่อหักค่าใช้จ่ายดังกล่าวที่เกี่ยวข้อง กระแสเงินสดรับอ้างอิงจากการประเมินโดย SLS และ KTAC จะอยู่ที่ 126.50 ล้านบาท และ 98.00 ล้านบาท ตามลำดับ

รายการ	ผลประเมินโดย SLS	ผลประเมินโดย KTAC
	นอกจากนี้ ที่ปรึกษาฯ เห็นว่าการใช้วิธีการประเมินมูลค่าตามวิธีตลาด (Market Approach) เป็นวิธีที่เหมาะสม เนื่องจากสามารถสะท้อนมูลค่าที่ดินในปัจจุบันได้อย่างเป็นรูปธรรม อย่างไรก็ตาม ความแตกต่างของมูลค่าที่ได้จากการประเมินของผู้ประเมินอิสระแต่ละรายเป็นผลมาจากการใช้วิจารณญาณทางวิชาชีพของผู้ประเมินสินทรัพย์แต่ละราย ซึ่งถือเป็นเรื่องปกติในการประเมินมูลค่าทรัพย์สินประเภทดังกล่าว	

อ้างอิงจากผลการประเมินที่ดินโดยผู้ประเมินอิสระ **ที่ดินที่ได้รับคำเสนอซื้อมีมูลค่าตามวิธีราคาตลาดเท่ากับ 516.84 – 547.85 ล้านบาท** ดังนั้น ราคาเข้าทำรายการจำหน่ายไปซึ่งที่ดินเปล่าในครั้งนี้ที่ 620.20 ล้านบาทนั้นมีมูลค่าสูงกว่ามูลค่าที่ดินที่ประเมินโดยผู้ประเมินอิสระทั้ง 2 ราย

อย่างไรก็ดี การประเมินราคาที่ดินโดยผู้ประเมินราคาอิสระทั้ง 2 รายนั้น มีความแตกต่างกันโดยสรุปได้ ดังนี้

- ข้อมูลที่ดินที่นำมาเปรียบเทียบซึ่งมีความแตกต่างกันจากการสำรวจของผู้ประเมินแต่ละราย ซึ่งการคัดเลือกสินทรัพย์เปรียบเทียบที่เหมาะสมขึ้นอยู่กับวิจารณญาณของผู้ประเมินสินทรัพย์แต่ละราย
- ปัจจัยที่ใช้พิจารณาเพื่อประกอบการประเมินคุณภาพที่ดินที่มีความแตกต่างกันตามดุลยพินิจของผู้ประเมินอิสระแต่ละราย ทั้งนี้ ปัจจัยดังกล่าวยังอยู่ในเชิงของคุณภาพที่ดิน ทำเล ศักยภาพในอนาคต ซึ่งเป็นข้อบ่งชี้ถึงมูลค่าของที่ดินได้
- น้ำหนักการให้คะแนนของแต่ละปัจจัยที่ใช้ประกอบการประเมินคุณภาพที่ดินที่แตกต่างกันจากความสำคัญของแต่ละปัจจัยตามหลักเกณฑ์และแนวทางของผู้ประเมินราคาอิสระแต่ละราย อาทิ SLS จะให้น้ำหนักมาก (ร้อยละ 25.00) ในเรื่องรูปร่าง ขนาดที่ดิน และสภาพที่ดิน ในทางกลับกัน KTAC จะให้น้ำหนักมาก (ร้อยละ 10.00) ในเรื่องของทำเลที่ตั้ง เนื้อที่ดิน รูปร่างที่ดิน ถนนผ่านหน้าที่ดิน สิทธิการใช้ทาง และสภาพคล่อง
- อัตราส่วนลดจากการต่อรองราคาที่ดินที่นำมาเปรียบเทียบแต่ละรายการ ซึ่งผู้ประเมินอิสระจะพิจารณาตามส่วนลดที่คาดว่าจะต่อรองได้จากผู้เสนอขายที่ดินแต่ละราย ซึ่งผู้ประเมินอิสระอาจมีอัตราส่วนลดจากการต่อรองที่แตกต่างกันตามวิจารณญาณของแต่ละราย

<u>ความเห็นของที่ปรึกษาทางการเงินอิสระเกี่ยวกับการประเมินมูลค่าโดยวิธีตลาดโดยผู้ประเมินอิสระ</u>

ที่ปรึกษาทางการเงินอิสระได้เปรียบเทียบการประเมินมูลค่า 2 วิธี ได้แก่ วิธีมูลค่าตามบัญชี และวิธีมูลค่าตลาด โดยสามารถสรุปผลลัพธ์จากการประเมินของแต่ละวิธีได้ ดังนี้

วิธีการประเมินมูลค่า	วิธีมูลค่าตามบัญชี (Book Value Approach)	วิธีมูลค่าตลาด (Market Approach)	วิธีรายได้ (Income Approach)
มูลค่า	516.84 ล้านบาท	516.84 – 547.85 ล้านบาท	

วิธีการประเมินมูลค่า	วิธีมูลค่าตามบัญชี (Book Value Approach)	วิธีมูลค่าตลาด (Market Approach)	วิธีรายได้ (Income Approach)
ประมาณการกระแสเงินสดรับ[31]	98.00 ล้านบาท	98.00 – 126.50 ล้านบาท	วิธีประเมินมูลค่าโดยวิธีรายได้ไม่เหมาะสมที่จะใช้ในการประเมินมูลค่าการจำหน่ายสินทรัพย์ในครั้งนี้ เนื่องจากสินทรัพย์ที่จำหน่ายเป็นที่ดินเปล่า ซึ่งไม่ก่อให้เกิดกระแสเงินสดจากการดำเนินงานในอนาคตอันใกล้
มูลค่าการเข้าทำรายการ	620.20 ล้านบาท	620.20 ล้านบาท	
ประมาณการกระแสเงินสดรับจากราคาเข้าทำรายการหลังหักค่าใช้จ่ายและค่าธรรมเนียมที่เกี่ยวข้อง	182.68 ล้านบาท	182.68 ล้านบาท	
ราคาประเมินสูงกว่า (ต่ำกว่า) ราคาจากการเข้าทำรายการ (ก่อนหักค่าธรรมเนียมและค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้อง)	ร้อยละ (16.67)	ร้อยละ (16.67) – (11.67)	
ราคาประเมินสูงกว่า (ต่ำกว่า) ราคาจากการเข้าทำรายการ (หลังหักค่าธรรมเนียมและค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้อง)	ร้อยละ (46.36)	ร้อยละ (46.36) – (30.76)	
ความเหมาะสมของวิธีประเมินมูลค่า	ไม่เหมาะสม เนื่องจากเป็นการคำนึงถึงมูลค่าของสินทรัพย์ในอดีต	เหมาะสม เนื่องจาก เป็นการคำนึงถึงมูลค่าตลาดของสินทรัพย์ในปัจจุบัน โดยมีการใช้สินทรัพย์เทียบเคียงในการเปรียบเทียบ	

การประเมินมูลค่าสินทรัพย์โดยวิธีต่าง ๆ นั้นจะมีข้อดี และข้อด้อยแตกต่างกัน โดยการประเมินมูลค่าสินทรัพย์โดยวิธีมูลค่าตามบัญชี (Book Value Approach) เป็นการคำนึงถึงมูลค่าของสินทรัพย์ในอดีต และไม่ได้คำนึงถึงราคาของสินทรัพย์ในปัจจุบัน จึงอาจทำให้มูลค่าตามบัญชีไม่สามารถสะท้อนมูลค่ายุติธรรมของสินทรัพย์ได้

ในทางกลับกัน สำหรับวิธีมูลค่าตลาด (Market Approach) เป็นการประเมินมูลค่าที่เหมาะสมสำหรับการประเมินราคาสินทรัพย์ที่มีราคาซื้อขายที่เปรียบเทียบกันได้ในช่วงเวลาที่ใกล้เคียงกัน ซึ่งจะทำให้ทราบราคาที่เป็นปัจจุบันและสามารถสะท้อนถึงมูลค่าสินทรัพย์ตามสภาพปัจจุบันได้มากที่สุด **ดังนั้น ที่ปรึกษาทางการเงินอิสระเห็นว่าวิธีที่เหมาะสมที่สุดในการประเมินมูลค่ายุติธรรมของสินทรัพย์ คือ วิธีมูลค่าตลาด โดยมีช่วงราคาที่เหมาะสมอยู่ระหว่าง 516.84 – 547.85 ล้านบาท โดยราคาเข้าทำรายการจำหน่ายสินทรัพย์ในครั้งนี้มีมูลค่าอยู่ที่ 620.20 ล้านบาท ซึ่งสูงกว่าราคาประเมินโดยผู้ประเมินอิสระ อย่างไรก็ตาม แม้ว่าผู้ขายเป็นผู้รับผิดชอบในการชำระ**

[31] ประมาณการกระแสเงินสดรับหักค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับการขายประกอบไปด้วย (1) ค่าธรรมเนียมการโอน 2% และ (2) ค่าภาษีธุรกิจเฉพาะ 3.30% ค่าจัดประชุม ประมาณการค่าใช้จ่ายดอกเบี้ยลดตั๋วเงินที่มีการอาวัล เป็นต้น ทั้งนี้ ในกรณีที่บริษัทฯ ดำเนินการขายที่มูลค่าตามบัญชีของที่ดิน บริษัทฯ จะไม่มีกำไรจากการจำหน่ายที่ดินในครั้งนี้

ค่าธรรมเนียมและค่าใช้จ่ายต่าง ๆ บริษัทฯ ยังได้รับกระแสเงินสดจากการจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ในครั้งนี้อยู่ที่ 182.68 ล้านบาท ดังนั้น ที่ปรึกษาทางการเงินอิสระจึงมีความเห็นว่าราคาซื้อขายที่ดินในครั้งนี้มีความเหมาะสม

นอกจากนี้ การประเมินมูลค่าโดยวิธีตลาดนั้น ผู้ประเมินที่ดินอิสระได้คัดเลือกสินทรัพย์เปรียบเทียบที่มีลักษณะใกล้เคียงกับสินทรัพย์ที่จะจำหน่ายไปในครั้งนี้ โดยพิจารณาจากปัจจัยสำคัญต่าง ๆ อาทิ ทำเลที่ตั้ง สภาพแวดล้อมโดยรอบ สาธารณูปโภค สภาพคล่องในการขาย ศักยภาพในการพัฒนา และข้อกำหนดผังเมือง ทั้งนี้ ผู้ประเมินได้ดำเนินการปรับมูลค่าเพื่อสะท้อนส่วนลดที่อาจเกิดขึ้นจากการต่อรองราคา ซึ่งอาจแตกต่างกันไปตามดุลยพินิจและหลักเกณฑ์ของผู้ประเมินแต่ละราย

ความเห็นของที่ปรึกษาต่อความเหมาะสมของสัญญาจะซื้อจะขายที่ดิน

หัวข้อ	รายละเอียด	ความเห็นของที่ปรึกษาทางการเงินอิสระ
ที่ดินที่จะซื้อจะขาย	กรรมสิทธิ์ในโฉนดที่ดินเลขที่ 29518 (รวม 1 โฉนด) ตั้งอยู่ที่ถนนโครงการ Nirvana บริเวณถนนศรีนครินทร์–ร่มเกล้า แขวงสะพานสูง เขตสะพานสูง กรุงเทพมหานคร โดยมีทางเข้าออกผ่านถนนภาระจำยอมซึ่งสงวนสิทธิการใช้ประโยชน์เฉพาะกลุ่ม NVD	เหมาะสม เนื่องจากเป็นที่ดินที่บริษัทฯ ไม่ได้มีแผนการใช้ประโยชน์ในอนาคตอันใกล้ เนื่องจากสภาวะเศรษฐกิจและภาวะตลาดอสังหาริมทรัพย์ในปัจจุบัน รวมถึงเป็นการได้มาซึ่งกำไรและกระแสเงินสดสำหรับการเป็นเงินทุนหมุนเวียนของบริษัทฯ ในอนาคต
มูลค่าการซื้อขาย	620.20 ล้านบาท	เหมาะสม เนื่องจากเป็นการจำหน่ายที่ดินในราคาที่สูงกว่าราคาประเมินโดยผู้ประเมินอิสระทั้ง 2 ราย
ประมาณการกระแสเงินสดรับที่บริษัทฯ ได้รับหลังหักค่าใช้จ่ายและค่าธรรมเนียมที่เกี่ยวข้อง	182.68 ล้านบาท[32]	เหมาะสม เนื่องจากกระแสเงินสดที่บริษัทฯ ได้รับสูงกว่าเมื่อเปรียบเทียบกับราคาที่ได้จากการประเมินโดยผู้ประเมินทรัพย์สินอิสระซึ่งอยู่ที่ 98.00 – 126.50 ล้านบาท
กำไรสุทธิจากการขายสินทรัพย์ที่บริษัทฯ ได้รับหลังหักค่าใช้จ่ายและค่าธรรมเนียมที่เกี่ยวข้อง[33]	41.23 ล้านบาท	เหมาะสม เนื่องจากบริษัทฯ มีกำไรสุทธิจากการขายที่ดิน หรือคิดเป็นร้อยละ 7.98 ของมูลค่าตามบัญชีของสินทรัพย์

[32] ประมาณการกระแสเงินสดรับที่ 620.20 ล้านบาทยังไม่รวมค่าใช้จ่ายอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง อาทิ ค่าที่ปรึกษา ค่าจัดประชุมผู้ถือหุ้น ประมาณการดอกเบี้ยลดตั๋วเงินที่มีการอาวัล และประมาณการภาษีเงินได้ โดยเมื่อหักค่าใช้จ่ายดังกล่าวแล้ว ประมาณการกระแสเงินสดรับของบริษัทฯ จะอยู่ที่ 182.68 ล้านบาท

[33] กำไรสุทธิคำนวณโดยมีการหักมูลค่าตามบัญชีของสินทรัพย์ที่ 516.84 ล้านบาท และค่าใช้ธรรมเนียมและค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง อาทิ ค่าธรรมเนียมการโอน ค่าภาษีธุรกิจเฉพาะ ค่าที่ปรึกษา ค่าจัดประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ และประมาณการภาษีเงินได้

หัวข้อ	รายละเอียด	ความเห็นของที่ปรึกษาทางการเงินอิสระ
การชำระราคาซื้อขาย	ผู้ซื้อชำระราคาซื้อขายโดยตั๋วสัญญาใช้เงินที่มีการอาวัล ณ วันที่เสร็จสิ้นรายการ ซึ่งคาดว่าจะเสร็จสิ้นภายในเดือนธันวาคม 2569 ทั้งนี้ ในกรณีที่ผู้ซื้อไม่สามารถจัดหาเงินทุนผ่านตั๋วสัญญาใช้เงินที่ได้รับการอาวัลได้ ผู้ซื้อจะต้องแจ้งความประสงค์ขอเปลี่ยนแปลงวิธีการชำระราคาซื้อขายต่อผู้ขายภายในเดือนธันวาคม 2569 และดำเนินการจัดหาแหล่งเงินทุนอื่นทดแทนให้แล้วเสร็จภายใน 60 วัน นับจากวันที่แจ้งความประสงค์ดังกล่าว	<u>เหมาะสม</u> เนื่องจากบริษัทฯ จะมีกระแสเงินสดเข้ามาและสามารถนำไปใช้เพื่อขยายธุรกิจในปัจจุบันและอนาคต รวมถึงเป็นเงินทุนหมุนเวียนของบริษัทฯ ได้ นอกจากนี้ ผู้ซื้อต้องแสดงหลักฐานแหล่งเงินทุนสำหรับการเข้าทำรายการในครั้งนี้ก่อนธุรกรรมจะเสร็จสิ้นเพื่อเพิ่มความแน่นอนให้แก่ผู้ขายก่อนดำเนินการเสร็จสิ้นธุรกรรม ทั้งนี้ รูปแบบการชำระราคาซื้อขายเป็นการตกลงกันระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย โดยถึงแม้ว่าตั๋วสัญญาใช้เงินจะมีดอกเบี้ยในการรับเงิน บริษัทฯ ยังมีกำไรและกระแสเงินสดรับที่สมเหตุสมผล
การชำระค่าธรรมเนียม ภาษี และค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง	ผู้จะขายตกลงรับผิดชอบค่าภาษีเงินได้จากการขายที่ดิน ค่าภาษีธุรกิจเฉพาะ ค่าอากรแสตมป์ และค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง	<u>เหมาะสม</u> เนื่องจากเป็นข้อตกลงที่พบเห็นเป็นปกติในสัญญาจะซื้อจะขายที่ดิน
เงื่อนไขบังคับก่อน	1. บริษัทฯ ได้รับอนุมัติการเข้าทำธุรกรรมการจำหน่ายที่ดินเปล่าให้แก่ผู้ซื้อจากที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท และ ที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ 2. NV9 ได้รับอนุมัติการเข้าทำธุรกรรมการจำหน่ายที่ดินเปล่าให้แก่ผู้ซื้อจากคณะกรรมการบริษัท 3. ผู้ซื้อได้มีการแสดงหลักฐานแหล่งเงินทุนสนับสนุนในการซื้อที่ดินให้แก่บริษัทฯ	<u>เหมาะสม</u> เนื่องจากเป็นเงื่อนไขที่เป็นธรรมของทั้งคู่สัญญาและเป็นเงื่อนไขโดยทั่วไปสำหรับสัญญาจะซื้อจะขายสินทรัพย์ <u>ความเห็นของที่ปรึกษาทางการเงินอิสระสำหรับเงื่อนไขบังคับก่อน</u> 1. <u>เหมาะสม</u> เนื่องจากบริษัทฯ ต้องขออนุมัติตามเกณฑ์ของตลาดหลักทรัพย์ 2. <u>เหมาะสม</u> เนื่องจากบริษัทฯ จะได้รับความมั่นใจว่าการเข้าทำธุรกรรมจะถูกต้องตามกฎหมายโดยการประชุมเพื่ออนุมัติการเข้าทำรายการภายในเดือนธันวาคม 2569 หรือก่อนที่ธุรกรรมจะเสร็จสิ้น

หัวข้อ	รายละเอียด	ความเห็นของที่ปรึกษาทางการเงินอิสระ
		3. <u>เหมาะสม</u> เนื่องจากบริษัทฯ จะได้มีความมั่นใจว่าผู้ซื้อจะมีเงินทุนในการเข้าซื้อสินทรัพย์ในครั้งนี้
การผิดสัญญาและการบอกเลิกสัญญา	- ในกรณีที่คู่สัญญาฝ่ายใดประพฤติผิดเงื่อนไขข้อกำหนดของสัญญาข้อใดข้อหนึ่ง คู่สัญญาอีกฝ่ายที่มิได้ประพฤติผิดสัญญาต้องแจ้งให้ฝ่ายที่ประพฤติผิดสัญญาทราบเป็นลายลักษณ์อักษร และปฏิบัติตามสัญญาภายในกำหนด 15 (สิบห้า) วัน นับแต่วันที่ได้รับหนังสือบอกกล่าวนั้น หากคู่สัญญาฝ่ายที่ประพฤติผิดสัญญาดังกล่าว มิได้แก้ไขหรือมิได้ปฏิบัติให้ถูกต้องตามสัญญา คู่สัญญาฝ่ายซึ่งมิได้ประพฤติผิดสัญญามีสิทธิบอกเลิกสัญญาฉบับนี้ได้ทันทีนับแต่ระยะเวลาที่กำหนดนั้นสิ้นสุดลง โดยสิทธิในการบอกเลิกเช่นว่านั้น ย่อมไม่กระทบกระ เทือนต่อสิทธิอื่นๆ ตามกฎหมายไทยในการคู่สัญญาฝ่ายที่มิได้ประพฤติผิดสัญญาจะเรียกร้องค่าเสียหายอื่น ๆ อีก - อย่างไรก็ตาม ในกรณีผู้จะขายไม่ได้รับการอนุมัติการเข้าทำธุรกรรมตามสัญญานี้จากที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นของผู้จะขาย ผู้จะซื้อยินยอมยกเลิกสัญญาจะซื้อจะขายนี้โดยไม่ติดใจเอาความใดกับผู้จะขาย และไม่มีการเรียกร้องค่าเสียหายใดๆ เพิ่มเติม	<u>เหมาะสม</u> เนื่องจากเป็นเงื่อนไขที่เป็นปกติในสัญญาจะซื้อจะขายที่ดินทั่วไป ซึ่งรวมถึงไม่มีค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมสำหรับบริษัทฯ ในฐานะผู้ขาย ในกรณีที่บริษัทฯ ไม่ได้รับการอนุมัติเข้าทำรายการในครั้งนี้

4. สรุปความเห็นของที่ปรึกษาทางการเงินอิสระ

จากการวิเคราะห์ของที่ปรึกษาทางการเงินอิสระเกี่ยวกับความสมเหตุสมผลของรายการ รวมถึงความเป็นธรรมของราคาและเงื่อนไขของการจำหน่ายที่ดินของบริษัทฯ ให้แก่นายฉัตรชัย ปิยะสมบัติกุล (บุคคลเกี่ยวโยงของบริษัทฯ เนื่องจากเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่และเป็นกรรมการของบริษัทฯ) ที่ปรึกษาทางการเงินอิสระเห็นว่า การจำหน่ายที่ดินของบริษัทฯ **มีความเหมาะสม** เนื่องจาก

1. เป็นโอกาสที่บริษัทฯ จะสามารถจำหน่ายสินทรัพย์ที่ไม่ได้ใช้ประโยชน์ในการประกอบธุรกิจ และไม่มีแผนที่จะพัฒนาหรือใช้ประโยชน์ในที่ดินดังกล่าวในอนาคต รวมทั้งสินทรัพย์ที่จะขาย เป็นที่ดินซึ่งมีขนาดใหญ่ โดยต้องใช้เงินจำนวนมากในการซื้อขายซึ่งอาจก่อให้เกิดความยากลำบากต่อการซื้อขายในอนาคต
2. การเข้าทำรายการจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ในทั้งนี้มูลค่า 620.20 ล้านบาท (ก่อนหักค่าธรรมเนียมและค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้อง) จะทำให้บริษัทฯ สามารถรับรู้กำไรจากการจำหน่ายสินทรัพย์ในครั้งนี้ จำนวน 103.37 ล้านบาท (หลังหักมูลค่าตามบัญชี) และประมาณการกำไรสุทธิจากการจำหน่ายสินทรัพย์ภายหลังหักค่าธรรมเนียมและค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องอยู่ที่ 41.23 ล้านบาท นอกจากนี้ ที่ปรึกษาทางการเงินอิสระเห็นว่าการที่ผู้ขายสินทรัพย์เป็นผู้ชำระค่าธรรมเนียมและค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องนั้นสามารถเห็นได้ทั่วไปในการทำธุรกรรมการซื้อขายสินทรัพย์
3. การเข้าทำรายการในครั้งนี้สำหรับการจำหน่ายสินทรัพย์ในครั้งนี้ที่ราคา 620.20 ล้านบาท (60,000 บาทต่อตารางวา) นั้นเป็นราคาที่เหมาะสมเนื่องจากเป็นมูลค่าที่สูงกว่าการประเมินมูลค่าโดยวิธีมูลค่าตลาด (Market Approach) ที่ประเมินโดยผู้ประเมินทรัพย์สินอิสระ เนื่องจากเป็นวิธีที่เหมาะสมและสะท้อนถึงมูลค่าที่แท้จริงของสินทรัพย์ในปัจจุบัน ซึ่งได้มูลค่าจากการประเมินเท่ากับ 516.84 – 547.85 ล้านบาท (รายละเอียดการประเมินช่วงราคาที่เหมาะสมของที่ปรึกษาทางการเงินอิสระปรากฏในส่วนที่ 3 ของรายงานฉบับนี้)
4. บริษัทฯ จะได้รับกระแสเงินสดจากการขายสินทรัพย์สุทธิที่ 182.68 ล้านบาทหลังหักค่าธรรมเนียมและค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้อง (ค่าธรรมเนียมการโอน ค่าภาษีธุรกิจเฉพาะ ค่าที่ปรึกษา ค่าจัดประชุมผู้ถือหุ้น ประมาณการดอกเบี้ยตั๋วเงินที่มีการอาวัล และประมาณการภาษีเงินได้) ซึ่งมีมูลค่ามากกระแสเงินสดรับอ้างอิงจากราคาประเมินโดยผู้ประเมินสินทรัพย์อิสระ ซึ่งอยู่ที่ 98.00 – 126.50 ล้านบาท โดยบริษัทฯ สามารถใช้กระแสเงินสดดังกล่าวเป็นเงินทุนหมุนเวียนสำหรับแผนการขยายธุรกิจของบริษัทฯ ในอนาคตได้
5. สัญญาจะซื้อจะขายที่ดินในครั้งนี้ มีเงื่อนไขที่เป็นปกติของการซื้อขายอสังหาริมทรัพย์โดยทั่วไป มีการกำหนดเงื่อนไขบังคับก่อนที่เป็นธรรม

ดังนั้น ท่านผู้ถือหุ้นควร**อนุมัติ**การเข้าทำรายการในครั้งนี้ อย่างไรก็ตาม การเข้าทำรายการดังกล่าวมีข้อด้อยและความเสี่ยงที่ท่านผู้ถือหุ้นควรพิจารณาเพิ่มเติมเพื่อประกอบการลงมติอนุมัติการเข้าทำรายการในครั้งนี้ ดังนี้

1. การจำหน่ายที่ดินที่ได้รับคำเสนอซื้อจะส่งผลให้บริษัทฯ เสียโอกาสที่จะจำหน่ายที่ดินดังกล่าวในราคาที่สูงขึ้นในอนาคตในกรณีที่ที่ดินดังกล่าวมีการปรับตัวสูงขึ้นในแต่ละปี อย่างไรก็ดี เนื่องจากที่ดินมีขนาดใหญ่ รวมถึงต้องใช้เงินทุนจำนวนมากในการซื้อขาย ดังนั้น บริษัทฯ อาจต้องใช้ระยะเวลาและอาจมีค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้นในการจัดหาผู้ลงทุนที่สนใจเข้าซื้อที่ดินในอนาคต

2. การจำหน่ายที่ดินที่ได้รับคำเสนอซื้อดังกล่าวจะส่งผลให้บริษัทฯ เสียโอกาสในการพัฒนาที่ดินดังกล่าวในอนาคต อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ไม่มีแผนที่จะพัฒนาหรือใช้ประโยชน์ในที่ดินดังกล่าวในอนาคต
3. การจำหน่ายที่ดินในครั้งนี้เป็นการทำรายการกับบุคคลที่เกี่ยวโยงกันกับบริษัทฯ อย่างไรก็ตาม ก่อนรายการครั้งนี้เสร็จสิ้น บริษัทฯ ต้องได้รับการอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นก่อน รวมถึงเมื่อพิจารณาจากราคาและเงื่อนไขการเข้าทำรายการแล้ว เป็นราคาที่สมเหตุสมผลรวมถึงมีเงื่อนไขที่เป็นปกติทั่วไปสำหรับสัญญาจะซื้อจะขายที่ดิน

การตัดสินใจลงคะแนนเสียงอนุมัติสำหรับการเข้าทำรายการในครั้งนี้อยู่ในดุลยพินิจของท่านผู้ถือหุ้นเป็นสำคัญ ซึ่งท่านผู้ถือหุ้นควรศึกษาข้อมูลและพิจารณาเหตุผล ข้อดี ข้อด้อย ปัจจัยความเสี่ยง ข้อจำกัด และความเห็นในประเด็นพิจารณาต่าง ๆ ที่เกี่ยวกับการเข้าทำรายการดังกล่าวที่แนบมาพร้อมกับหนังสือเชิญประชุมในครั้งนี้ด้วยความรอบครอบระมัดระวังก่อนลงมติ เพื่อพิจารณาอนุมัติการเข้าทำรายการดังกล่าวได้อย่างเหมาะสม

บริษัท ซิลเวอร์ไลน์นิ่ง แอดไวซอรี่ จำกัด ในฐานะที่ปรึกษาทางการเงินอิสระของบริษัทฯ ขอรับรองว่าได้ทำหน้าที่ศึกษาและวิเคราะห์ข้อมูลต่าง ๆ ดังที่ได้กล่าวมาข้างต้นตามมาตรฐานวิชาชีพ และได้ให้เหตุผลบนพื้นฐานของข้อมูลและการวิเคราะห์อย่างเที่ยงธรรมโดยคำนึงถึงประโยชน์ของผู้ถือหุ้นรายย่อยเป็นสำคัญ

ทั้งนี้ การให้ความเห็นในการเข้าทำรายการดังกล่าวข้างต้น อ้างอิงจากข้อมูลที่ได้รับจากเอกสาร และ/หรือ การสัมภาษณ์ของผู้บริหารของบริษัทฯ ตลอดจนข้อมูลที่เปิดเผยต่อสาธารณชน และข้อมูลอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง โดยที่ปรึกษาทางการเงินอิสระตั้งข้อสมมติฐานว่าข้อมูลดังกล่าวข้างต้นมีความถูกต้องและเป็นจริง ดังนั้น หากข้อมูลดังกล่าวข้างต้นไม่ถูกต้อง และ/หรือ ไม่เป็นจริง และ/หรือ มีการเปลี่ยนแปลงอย่างมีนัยสำคัญในอนาคต อาจส่งผลกระทบต่อความเห็นของที่ปรึกษาทางการเงินอิสระในการให้ความเห็นในครั้งนี้ ด้วยเหตุนี้ที่ปรึกษาทางการเงินอิสระจึงไม่อาจยืนยันถึงผลกระทบจากปัจจัยดังกล่าวที่อาจเกิดขึ้นต่อบริษัทฯ และผู้ถือหุ้นในอนาคตได้ อีกทั้ง ความเห็นของที่ปรึกษาทางการเงินอิสระในครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อให้ความเห็นต่อผู้ถือหุ้นต่อการเข้าทำรายการดังรายละเอียดข้างต้นเท่านั้น และการให้ความเห็นของที่ปรึกษาทางการเงินอิสระนี้ มิได้เป็นการรับรองผลสำเร็จของการเข้าทำรายการต่าง ๆ รวมถึงผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นกับบริษัทฯ

ขอแสดงความนับถือ

ที่ปรึกษาทางการเงินอิสระ

บริษัท ซิลเวอร์ไลน์นิ่ง แอดไวซอรี่ จำกัด

บริษัท ซิลเวอร์ไลน์นิ่ง แอดไวซอรี่ จำกัด
Silver Lining Advisory Company Limited

(นายอัครพัชร์ คุ้มคณิศร์)

กรรมการผู้จัดการและผู้ควบคุมการปฏิบัติงาน

เอกสารแนบ 1 : ข้อมูลทั่วไปบริษัท เนอวานา ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

การประกอบธุรกิจและผลการดำเนินงาน

บริษัท เนอวานา ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) (NVD) จดทะเบียนจัดตั้งเมื่อวันที่ 22 มีนาคม 2537 ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรกจำนวน 5 ล้านบาท ซึ่งต่อมาบริษัทฯ ได้จดทะเบียนเข้าตลาดหลักทรัพย์ (MAI) เมื่อวันที่ 23 กรกฎาคม 2558 โดยมีทุนจดทะเบียน 130 ล้านบาท และทุนชำระแล้ว 130 ล้านบาท เมื่อวันที่ 17 ธันวาคม 2559 ได้รับโอนหุ้นทั้งหมดของบริษัท เนอวานา ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (เนอวานา) และรับโอนกิจการทั้งหมด (Entire Business Transfer) ของเนอวานา มาเป็นของบริษัทฯ โดยมีการเพิ่มทุนจดทะเบียนและ ทุนชำระแล้ว จาก 130 ล้านบาท มาเป็น 1,180.60 ล้านบาท

ตามที่บริษัทฯ เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) ตั้งแต่วันที่ 23 กรกฎาคม 2558 และต่อมาบริษัทฯ ได้ยื่นคำขอให้ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย พิจารณาอนุมัติให้หลักทรัพย์ของ NVD ซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (SET) นั้น ซึ่งทางตลาดหลักทรัพย์ฯ พิจารณาแล้วเห็นว่า NVD มีคุณสมบัติครบถ้วนตามข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ฯ เรื่อง การรับหุ้นสามัญหรือหุ้นบุริมสิทธิเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียน พ.ศ. 2558

ตลาดหลักทรัพย์ฯ ได้มีมติเห็นควรกำหนดให้หลักทรัพย์จดทะเบียนของ NVD จำนวน 1,380,599,978 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาทรวม 1,380,599,978 บาท ซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (SET) โดยจัดให้หุ้นสามัญอยู่ในกลุ่มอสังหาริมทรัพย์และก่อสร้าง หมวดพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ และใช้ชื่อย่อในการซื้อขายหลักทรัพย์ว่า "NVD" เช่นเดิมตั้งแต่วันที่ 24 พฤษภาคม 2561 เป็นต้นไป โดย บริษัท เนอวานา ไดอิ จำกัด (มหาชน) (NVD) ได้ถูกดำเนินการเปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท เนอวานา ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) (NVD) เมื่อวันที่ 28 เมษายน 2566

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัท เนอวานา ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) มีทุนจดทะเบียนจำนวน 1,888,810,652 บาท โดยแบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 1,888,810,652 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท และมีทุนชำระแล้วจำนวน 1,851,901,547 บาท โดยแบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 1,851,901,547 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท

บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย ได้แก่ การพัฒนาที่ดินเพื่อการจัดจำหน่ายทั้งในโครงการจัดสรรและนอกโครงการจัดสรร การพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัย ได้แก่ บ้านเดี่ยว ทาวน์โฮม โฮมออฟฟิศ และคอนโดมิเนียม นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังดำเนินธุรกิจรับจ้างการก่อสร้างบ้านให้กับลูกค้า ทั้งในโครงการจัดสรรที่บริษัทฯพัฒนาเอง และโครงการที่ร่วมพัฒนากับเจ้าของที่ดิน (Turnkey Solution) ประกอบกับการขายสินค้าประเภทวัสดุก่อสร้างที่ทางบริษัทฯ ผลิตเองให้กับบุคคลภายนอก ได้แก่รั้วสำเร็จรูป เสา-คาน-แผ่น คอนกรีตสำเร็จรูป นอกจากนี้บริษัทฯ ยังได้เปิดให้บริการอาคารจอด ในซอยเฉยพ่วง ใกล้กับรถไฟฟ้าสถานีจตุจักร และรถไฟใต้ดินสถานีหมอชิต และยังเพิ่มบริการการรับซื้อ ขายและเช่าอสังหาริมทรัพย์ โดยเปิดโครงการ Nirvana PORCH ไลฟ์สไตล์คอมมูนิตี้มอลล์ บนถนนศรีนครินทร์-ร่มเกล้า (กรุงเทพกรีฑาตัดใหม่) เพื่อเป็นการสร้างรายได้ประจำอีกทางหนึ่งของบริษัทฯ ทำให้บริษัทฯ เป็นผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอยู่อาศัยอย่างครบวงจร

1. **ธุรกิจพัฒนาที่อยู่อาศัยเพื่อขาย**

   บริษัทฯ เน้นการเปิดตัวโครงการที่มีศักยภาพสูง โดยมีการศึกษาสภาวะตลาดและความต้องการของผู้บริโภคอย่างละเอียด จำนวนยูนิต และรูปแบบการพัฒนาโครงการจะถูกกำหนดให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภค โดยอ้างอิงจากข้อมูลของการขายและการตลาด เน้นช่องทางการตลาดที่

ก่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดและมีเนื้อหาที่น่าสนใจ เพื่อความได้เปรียบเชิงการแข่งขัน เนื่องด้วยสภาวะเศรษฐกิจที่มีความไม่แน่นอนและมีความผันผวน บริษัทฯ จึงให้ความสำคัญกับการบริหารงานขาย งานก่อสร้าง และความมีวินัยทางด้านการเงินอย่างสมดุล

2. **ธุรกิจรับจ้างก่อสร้าง และบริหารงานโครงการกับเจ้าของที่ดิน**

บริษัทฯ วางแผนที่จะขยายการลงทุนในรูปใหม่ภายใต้แนวคิด “Turnkey Solution” ซึ่งเป็นการลงทุนร่วมกับเจ้าของที่ดิน หรือแลนด์ลอร์ด ทั้งนี้ ภายใต้การร่วมทุนแบบ Turnkey Solution นั้น บริษัทฯ จะเป็นผู้ดำเนินการพัฒนาโครงการให้หมดแบบครบวงจร ตั้งแต่การออกแบบ การขาย การตลาด การก่อสร้าง การโอนกรรมสิทธิ์ และบริการหลังการขาย โดยโครงการจะใช้แบรนด์ของเนอวานา ซึ่งเจ้าของที่ดินจะได้ไม่ต้องประสบกับปัญหา และความวุ่นวาย ถือว่าเป็นการพัฒนาที่ดินให้มีศักยภาพสูงสุด และเป็นการสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่ที่ดิน โดยเจ้าของที่ดินจะสามารถรับรู้รายได้จากการที่ลูกค้าโอนกรรมสิทธิ์ที่ดินก่อนการปลูกสร้าง (สัญญาบ้านสั่งสร้าง) ในส่วนของบริษัทฯ ก็จะสามารถเพิ่มโอกาสในการพัฒนาโครงการบนทำเลศักยภาพอีกด้วย

3. **ธุรกิจเพื่อสร้างรายได้ประจำ (Recurring Income)**

บริษัทฯ มุ่งเน้นให้องค์กรเติบโตอย่างยั่งยืน และลดการผันผวนของรายได้ บริษัทฯ จึงเริ่มทำธุรกิจเพื่อสร้างรายได้ประจำ เช่น อาคารที่จอดรถ บริเวณซอยเฉยพ่วง ซึ่งใกล้กับสำนักงานให้เช่าหลายอาคาร นอกจากนี้บริษัทฯ มีแผนที่จะลงทุนอื่นเพิ่มเติม อาทิเช่น พื้นที่สำนักงาน และพื้นที่ค้าปลีก โดยเปิดโครงการNirvana PORCH ไลฟ์สไตล์คอมมูนิตี้มอลล์บนถนนศรีนครินทร์ร่มเกล้า (กรุงเทพกรีฑาตัดใหม่) เพื่อเพิ่มโอกาสทางธุรกิจให้บริษัทฯ มีรายได้หลากหลายช่องทางมากขึ้น

วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์ เป้าหมาย หรือกลยุทธ์ในการดำเนินงาน

ปี 2568 เศรษฐกิจโลกยังคงเผชิญกับความไม่แน่นอนจากหลายปัจจัย ทั้งทิศทางนโยบายการเงินของประเทศหลัก การชะลอตัวของเศรษฐกิจในบางภูมิภาคราคาพลังงานที่ผันผวนรวมถึงปัจจัยด้านภูมิรัฐศาสตร์ที่ยังคงสร้างแรงกดดันต่อกิจกรรมทางเศรษฐกิจในหลายส่วนส่งผลให้ภาคธุรกิจจำเป็นต้องรักษาความยืดหยุ่นและความสามารถในการปรับตัวให้ทันต่อสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงที่รวดเร็ว

สำหรับเศรษฐกิจไทยในปี 2568 การขยายตัวยังคงอาศัยแรงสนับสนุนจากภาคท่องเที่ยวและการฟื้นตัวอย่างค่อยเป็นค่อยไปของกิจกรรมภายในประเทศ แม้ว่าการบริโภคภาคเอกชนและการลงทุนยังคงเติบโตภายใต้ข้อจำกัดจากต้นทุนทางการเงินที่ทยอยลดลงหลังการผ่อนคลายนโยบายดอกเบี้ยของธนาคารกลาง ภาวะเงินเฟ้อชะลอตัวลงอยู่ในกรอบต่ำกว่าปีก่อน ขณะที่ภาคการส่งออกยังเผชิญความท้าทายจากเศรษฐกิจคู่ค้าหลายประเทศที่ฟื้นตัวไม่เต็มศักยภาพท่ามกลางการแข่งขันที่รุนแรงมากขึ้นในตลาดโลก สภาวะแวดล้อมดังกล่าวสะท้อนถึงความจำเป็นที่องค์กรภาคธุรกิจโดยเฉพาะในอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์ ต้องบริหารจัดการอย่างรอบคอบ มีการวางแผนความเสี่ยงที่รัดกุม และปรับกลยุทธ์ให้เหมาะสมเพื่อรักษาความสามารถในการเติบโตอย่างยั่งยืน

สำหรับบริษัท เนอวานา ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) ภายใต้ภาวะที่สถาบันการเงินมีความเข้มงวดในการพิจารณาปล่อยสินเชื่อทั้งแก่ผู้ประกอบการและผู้บริโภค ซึ่งส่งผลกระทบต่อภาคอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์โดยรวม บริษัทได้รับผลกระทบจากสถานการณ์ดังกล่าวเช่นเดียวกับผู้ประกอบการรายอื่นในอุตสาหกรรม อย่างไรก็ดี บริษัทได้ปรับ

กลยุทธ์และแนวทางการบริหารจัดการอย่างเหมาะสม พร้อมทั้งดำเนินมาตรการควบคุมและลดค่าใช้จ่ายภายในองค์กรอย่างเป็นระบบ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงาน โดยบริษัทให้ความสำคัญกับการบริหารจัดการสินทรัพย์อย่างมีประสิทธิภาพ การพัฒนาคุณภาพโครงการ และการสร้างความเชื่อมั่นให้แก่ลูกค้าและผู้มีส่วนได้เสียในทุกกลุ่ม ควบคู่กับการมุ่งเน้นการปรับตัวให้สอดคล้องกับภาวะเศรษฐกิจที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว ผ่านการวิเคราะห์สถานการณ์และการคาดการณ์ความเสี่ยงเป็นปัจจัยพื้นฐานในการดำเนินธุรกิจ และมองความผันผวนเป็นโอกาสในการพัฒนาและเสริมสร้างความแข็งแกร่งขององค์กรในระยะยาว

ทั้งนี้คณะกรรมการบริษัทได้แสดงถึงความมุ่งมั่นและความทุ่มเทในการปฏิบัติหน้าที่โดยสละเวลาเข้าร่วมการประชุมนอกรอบและการประชุมพิเศษเพิ่มเติมจากการประชุมตามวาระปกติเพื่อให้ข้อเสนอแนะเชิงนโยบายกำหนดแนวทางการบริหารจัดการและสนับสนุนการแก้ไขปัญหาอย่างทันท่วงทีเพื่อให้บริษัทสามารถก้าวผ่านความท้าทายทางเศรษฐกิจที่เกิดขึ้นในช่วงปีที่ผ่านมา

ผลจากการดำเนินงานภายใต้หลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีทำให้บริษัทได้รับการยอมรับจากหลายหน่วยงานภายนอกในปี 2568 ดังนี้

1. การประเมินผลคะแนน CGR ระดับ “ดีเลิศ” ติดต่อกันเป็นปีที่ 8
2. การประเมินคุณภาพการจัดประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี ได้ คะแนนเต็ม 100 คะแนน ติดต่อกันเป็นปีที่ 8
3. การได้รับคัดเลือกเป็นส่วนหนึ่งของรายชื่อ Thailand Sustainability Investment (THSI) กลุ่มอสังหาริมทรัพย์และก่อสร้าง เป็นปีที่ 5ติดต่อกัน
4. การได้รับการยอมรับด้านการเปิดเผยข้อมูลความยั่งยืน ประเภทรางวัล Sustainability Disclosure Recognition

คณะกรรมการบริษัทขอยืนยันว่าจะปฏิบัติหน้าที่ด้วยความรอบคอบ โปร่งใส และยึดมั่นในหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี เพื่อผลประโยชน์สูงสุดของผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย และพร้อมนำพา NVD ก้าวสู่การเติบโตอย่างมั่นคงและยั่งยืนในระยะยาว

วิสัยทัศน์

สร้างนิยามใหม่ของการใช้ชีวิต

พันธกิจ (Mission)

- เราจะเป็นผู้นำในการสร้างประสบการณ์ที่มีคุณค่าผ่านกระบวนการออกแบบ อย่างเข้าใจถึงความต้องการของลูกค้าในทุกมิติ
- เราจะเติบโตอย่างยั่งยืน ผ่านการสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ และทางเลือกของการอยู่อาศัยแบบครบวงจร
- เราจะเป็นองค์กรแห่งการสร้างสรรค์ ที่มุ่งเน้นการส่งมอบประสบการณ์ที่ดีต่อลูกค้า
- เรามุ่งมั่นที่จะดำเนินธุรกิจตามหลักธรรมมาภิบาลที่ดี โดยคำนึงถึงสังคม และสิ่งแวดล้อม พร้อมสร้างผลตอบแทนกลับสู่ผู้มีส่วนได้เสียทุกภาคส่วน

พฤติกรรมหลัก (Core Competencies)

- คิดต่างอย่างสร้างสรรค์
- ทำงานอย่างประณีตด้วยใจที่มุ่งมั่น
- รับผิดชอบต่องาน ต่อคำมั่นสัญญา

เป้าหมายด้านการบริหารงาน

บริษัทฯ มีนโยบายที่จะดำเนินงานด้วยความโปร่งใส และมีธรรมาภิบาล โดยมีการเปิดเผยข้อมูลตามหลักเกณฑ์ที่เหมาะสม เพื่อสร้างความเป็นธรรมและเสริมสร้างความเท่าเทียมกันระหว่างผู้ถือหุ้นทุกราย รวมทั้งบริษัทฯ มีการจัดวางระบบการตรวจสอบโดยผู้ตรวจสอบอิสระภายในและภายนอก เพื่อให้มั่นใจได้ว่าการบริหารงานและการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ มีความถูกต้องและโปร่งใส

กลยุทธ์ในการดำเนินงาน

1. ธุรกิจพัฒนาที่อยู่อาศัยเพื่อขาย บริษัทฯ เน้นการเปิดตัวโครงการที่มีศักยภาพสูง โดยมีการศึกษาสภาวะตลาดและความต้องการของผู้บริโภคอย่างละเอียด จำนวนยูนิต และรูปแบบการพัฒนาโครงการจะถูกกำหนดให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภค
2. ธุรกิจรับจ้างก่อสร้าง และบริหารงานโครงการกับเจ้าของที่ดิน บริษัทฯ วางแผนที่จะขยายการลงทุนในรูปใหม่ ภายใต้แนวคิด “Turnkey Solution” ซึ่งเป็นการลงทุนร่วมกับเจ้าของที่ดิน หรือแลนด์ลอร์ด
3. ธุรกิจเพื่อสร้างรายได้ประจำ (Recurring Income) บริษัทฯ มุ่งเน้นให้องค์กรเติบโตอย่างยั่งยืน และลดการผันผวนของรายได้ บริษัทฯ จึงเริ่มทำธุรกิจเพื่อสร้างรายได้ประจำ

โดยบริษัทฯ มีการพัฒนาและเปลี่ยนแปลง ดังนี้

ปี	พัฒนาการที่สำคัญ
2537	จดทะเบียนก่อตั้งบริษัท บริษัท ไดอิจิ เฮ้าส์ จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียน 5 ล้านบาท เพื่อประกอบธุรกิจหล่อเสาคานสำเร็จรูปขายให้กับโครงการทั่วไป
2547	บริษัทฯ ได้จดทะเบียนแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด โดยมีทุนจดทะเบียนชำระแล้วจำนวน 80 ล้านบาท และเปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท ไดอิจิ คอร์อเรชั่น จำกัด (มหาชน)
2556	เปลี่ยนชื่อบริษัทเป็น บริษัท ไดอิ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)
2560	เปลี่ยนชื่อบริษัทฯ จากเดิม บริษัท ไดอิ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) เป็น บริษัท เนอวานา ไดอิ จำกัด (มหาชน) พร้อมทั้งเปลี่ยนชื่อย่อหลักทรัพย์จาก DAII เป็น NVD และมีมติเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 1,180 ล้านบาทเป็น 1,405 ล้านบาท จากการเพิ่มทุนต่อบุคคลในวงจำกัดจำนวน 200 ล้านหุ้น และการออกเสนอขายใบสำคัญแสดงสิทธิที่ให้แก่กรรมการและพนักงาน จำนวน 25 ล้านหุ้น (ESOP-Warrant-1)
2561	ตามที่บริษัทฯ เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) และต่อมาบริษัทฯ ได้ยื่นคำขอให้ตลาดหลักทรัพย์ฯพิจารณาอนุมัติให้หลักทรัพย์ของ NVD ซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (SET) นั้น ซึ่งทางตลาดหลักทรัพย์ฯ พิจารณาแล้วเห็นว่า NVD มีคุณสมบัติครบถ้วนตามข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ฯ เรื่อง การรับหุ้นสามัญหรือหุ้นบุริมสิทธิเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียน พ.ศ. 2558 ดังนั้นจึงเห็นควรกำหนดให้หลักทรัพย์จดทะเบียนของ NVD จำนวน 1,380,599,978 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาทรวม 1,380,599,978 บาท ซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศ

ปี	พัฒนาการที่สำคัญ
	ไทย (SET) โดยจัดให้หุ้นสามัญอยู่ในกลุ่มอสังหาริมทรัพย์และก่อสร้าง หมวดพัฒนาอสังหาริมทรัพย์และใช้ชื่อย่อในการซื้อขายหลักทรัพย์ว่า "NVD" เช่นเดิม ตั้งแต่วันที่ 24 พฤษภาคม 2561 เป็นต้นไป และในเดือนเดียวกัน บริษัทได้จดทะเบียนเพิ่มทุนจาก 1,380,599,978 บาท เป็น 1,681,719,973 บาท เพื่อรองรับการแปลงสภาพ ESOP และ NVD-W1
2563	**เดือนมิถุนายน** บริษัทฯ เปิดขายโครงการเนอวานา บียอนด์ บางนา-แอทยู พาร์ค (“Nirvana BEYOND Bangna-Att U Park”) ในรูปแบบ Exclusive Sales ไปเมื่อวันที่ 21-22 มิถุนายนที่ผ่านมา ซึ่งเป็นโครงการ Turnkey Solution มูลค่าโครงการรวม 1,000 ล้านบาท เป็นโครงการบ้านเดี่ยว 3 ชั้น ระดับราคาเริ่มต้น 25 ล้านบาท ไปจนถึง 50 ล้านบาท จำนวน 35 หลัง ซึ่งบริษัทได้ร่วมพัฒนากับเจ้าของที่ดิน ผู้พัฒนาโครงการ Att-U Park ซึ่งเป็น Community Mall และได้รับการตอบรับที่ค่อนข้างดี **เดือนสิงหาคม** บริษัทฯ เปิดขายโครงการเนอวานา เอเลเมนท์ เป็นโครงการบ้านซีรีย์ใหม่ของเนอวานา ในรูปแบบบ้านเดี่ยวสองชั้นระดับราคาเริ่มต้นที่ 8 ล้านบาทไปจนถึง 15 ล้านบาท ประกอบด้วยบ้านเดี่ยวสองชั้นจำนวน 172 หลัง แบ่งเป็น 4 รูปแบบตามขนาดพื้นที่ใช้สอย ถือว่าเป็นโครงการที่ 2 ในการพัฒนาโครงการย่านบางนา (“Bangna Township”) งาน Exclusive Presales Event ได้จัดไปเมื่อวันที่ 29-30 สิงหาคมที่ผ่านมา และได้รับการตอบรับที่ค่อนข้างดี **เดือนพฤศจิกายน** บริษัทฯ ได้รับจดหมายจากผู้ถือหุ้นกลุ่มใหญ่ เรื่อง การเปลี่ยนแปลงโครงสร้างผู้ถือหุ้นที่จะเกิดขึ้นกับบริษัทฯ และการซื้อขายหุ้นระหว่างผู้ถือหุ้นรายใหญ่ โดยที่กลุ่มสมวัฒนาจะเข้าซื้อหุ้นจำนวน 711,855,320 หุ้น คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 51.56 ของจำนวนหุ้นที่ออกจำหน่ายแล้วทั้งหมดของบริษัทฯ จากสิงห์ เอสเตท ในราคา 2.52 บาทต่อหุ้น
2564	**เดือนมกราคม** บริษัทฯ ได้รับจดหมายจากผู้ถือหุ้นกลุ่มใหญ่ เรื่อง การเปลี่ยนแปลงโครงสร้างผู้ถือหุ้นที่จะเกิดขึ้นกับบริษัทฯ และการซื้อขายหุ้นระหว่างผู้ถือหุ้นรายใหญ่ได้ข้อสรุปว่า นางวัฒนา สมวัฒนา และนายศรศักดิ์ สมวัฒนา จะเป็นผู้เข้าซื้อหุ้นจำนวน 711,855,320 หุ้น คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 51.56 ของจำนวนหุ้นที่ออกจำหน่ายแล้วทั้งหมดของบริษัทฯ จากสิงห์ เอสเตท ในราคา 2.52 บาทต่อหุ้น รวมเป็นมูลค่าทั้งสิ้น 1,793,875,406.40 บาท (“ธุรกรรมซื้อขายหุ้น”) โดยธุรกรรมซื้อขายหุ้นได้แล้วเสร็จในวันที่ 6 มกราคม 2564 ซึ่งส่งผลให้บริษัทมีการเปลี่ยนแปลงผู้ถือหุ้นรายใหญ่ที่สำคัญ โดยส่งผลให้บริษัทฯ สิ้นสภาพการเป็นบริษัทย่อยของสิงห์ เอสเตท ตั้งแต่วันที่ 6 มกราคม 2564 เป็นต้นไป **เดือนเมษายน** บริษัทฯ แจ้งการเปลี่ยนแปลงผู้ถือหุ้นรายใหญ่ โดยเมื่อวันที่ 2 เมษายน 2564 นายฉัตรชัย ปิยะสมบัติกุล ได้หุ้นมาด้วยการซื้อ Big lot มาจากนาง วัฒนา สมวัฒนา ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ จำนวนหลักทรัพย์ที่ได้มา 33.060,000 หุ้น คิดเป็น 2.395% ของสิทธิออกเสียงทั้งหมดของกิจการ จำนวนหลักทรัพย์ภายหลังการได้มา 138,060,000 หุ้น คิดเป็น 10% ของสิทธิออกเสียงทั้งหมดของกิจการ **เดือนมิถุนายน** บริษัทฯ ได้รับแจ้งจากผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ว่าผู้ถือหุ้น 1 คนได้แก่ นางวัฒนา สมวัฒนา ได้เข้าทำรายการจำหน่ายหุ้นสามัญของบริษัท ที่ถือครองรวมจำนวน 207,090,000 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 15.0 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้วของบริษัทฯ ในราคา 2.52 บาทต่อหุ้น ให้แก่นายฉัตรชัย ปิยะสมบัติกุล โดยได้ทำการซื้อขายผ่านตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เมื่อวันที่ 1 มิถุนายน 2564 **เดือนมิถุนายน** บริษัทฯ ได้ดำเนินการออกและเสนอขายหุ้นกู้เพิ่มเติมจำนวน 1,000 ล้านบาท โดยแบ่งเป็น หุ้นกู้ชนิดระบุชื่อผู้ถือ ประเภทไม่ด้อยสิทธิ แบบมีหลักประกันและมีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ ซึ่งผู้ออกหุ้นกู้มีสิทธิไถ่ถอนหุ้นกู้ก่อนครบกำหนดไถ่ถอน มูลค่า 1,000 ล้านบาท อายุ 1 ปี 9 เดือน เพื่อนำไปไถ่ถอนจำนองหลักประกันที่ติดภาระผูกพันกับสถาบันการเงินบางส่วน และ/หรือไถ่ถอนหุ้นกู้บางส่วนของบริษัทก่อนครบกำหนด และ/หรือเป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินงาน และ/หรือรับรองการขยายธุรกิจของบริษัท
2565	**เดือนพฤษภาคม** บริษัทฯ จัดตั้งบริษัทย่อยแห่งใหม่ ในนาม “บริษัท เนอวานา สุขุมวิท จำกัด” ถือหุ้นโดยบริษัท เนอวานา ไดอิ จำกัด (มหาชน) ร้อย 99.9 เพื่อใช้ในการดำเนินธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในโครงการใหม่ **เดือนพฤษภาคม** บริษัทฯ ลดทุนจดทะเบียนของบริษัทฯจากเดิมทุนจดทะเบียนจำนวน 1,681,719,973 บาท เป็นจำนวน 1,405,600,017 บาท โดยการตัดหุ้นสามัญจดทะเบียนที่ยังมิได้นำออกจำหน่ายจำนวน 276,119,956 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท

ปี	พัฒนาการที่สำคัญ
	เดือนพฤษภาคม บริษัทฯเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทฯจากเดิมทุนจดทะเบียนจำนวน 1,405,600,017 บาท เป็นจำนวน 1,775,750,021 บาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 370,150,004 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1.00 บาท ดังมีรายละเอียดต่อไปนี้ ก. การเพิ่มทุนจำนวนไม่เกิน 172,575,002 บาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวนไม่เกิน 172,575,002 หุ้น เพื่อรองรับการจ่ายหุ้นปันผลให้กับผู้ถือหุ้นสามัญ ข. การเพิ่มทุนจำนวนไม่เกิน 86,287,501 บาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวนไม่เกิน 86,287,501 หุ้น เพื่อรองรับการใช้สิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัท ครั้งที่ 2 (NVD-W2) ซึ่งเสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัท ตามสัดส่วนการถือหุ้น (Rights Offering) ค. การเพิ่มทุนจำนวนไม่เกิน 86,287,501 บาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวนไม่เกิน 86,287,501 หุ้น เพื่อรองรับการใช้สิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัท ครั้งที่ 3 (NVD-W3) ซึ่งเสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัท ตามสัดส่วนการถือหุ้น (Rights Offering) ง. การเพิ่มทุนจำนวนไม่เกิน 25,000,000 บาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวนไม่เกิน 25,000,000 หุ้น เพื่อรองรับการใช้สิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัท เนอวานา ไดอิ จำกัด (มหาชน) ที่ออกให้แก่กรรมการและพนักงานของบริษัทฯ และ/หรือบริษัทย่อย ครั้ง ที่ 2 (ESOP-Warrant-2) และบริษัทได้ดำเนินการจ่ายปันผลในรูปแบบของของหุ้นปันผล โดยออกหุ้นปันผลจำนวน 172,574,237 หุ้นและเงินสด และได้จดทะเบียนเปลี่ยนแปลงทุนชำระแล้ว โดย บริษัทมีทุนชำระแล้ว จำนวน 1,553,174,254 บาท โดยมีหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 1,553,174,254 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท **เดือนมิถุนายน** บริษัทฯ ได้ดำเนินการออกและเสนอขายหุ้นกู้เพิ่มเติมจำนวน 2 ชุด มูลค่ารวม 1,050 ล้านบาท โดยแบ่งเป็น 1) หุ้นกู้ชนิดระบุชื่อผู้ถือ ประเภทไม่ด้อยสิทธิ แบบมีหลักประกันและมีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ ซึ่งผู้ออกหุ้นกู้มีสิทธิไถ่ถอนหุ้นกู้ก่อนครบกำหนดไถ่ถอน มูลค่า 400 ล้านบาท อายุ 1 ปี 6 เดือน และ 2) หุ้นกู้ชนิดระบุชื่อผู้ถือ ประเภทไม่ด้อยสิทธิแบบมีหลักประกันและมีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ ซึ่งผู้ออกหุ้นกู้มีสิทธิไถ่ถอนหุ้นกู้ก่อนครบกำหนดไถ่ถอน มูลค่า 650 ล้านบาท อายุ 2 ปี 6 เดือน เพื่อนำไปไถ่ถอนจำนองหลักประกันที่ติดภาระผูกพันกับสถาบันการเงินบางส่วน และ/หรือไถ่ถอนหุ้นกู้บางส่วนของบริษัทก่อนครบกำหนด และ/หรือเป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินงาน และ/หรือรับรองการขยายธุรกิจของบริษัท **เดือนตุลาคม** บริษัทฯ เปิดโครงการใหม่จำนวน 4 โครงการ บน 3 ทำเลศักยภาพของกรุงเทพฯ โครงการบ้านเดี่ยว 3 โครงการภายใต้แบรนด์ใหม่ “เนอวานา แอบโซลูท” ในระดับราคา ราคา 11-20 ล้านบาท เปิดขายใน 3 ทำเลที่มีศักยภาพของกรุงเทพฯ ได้แก่ บางนา กรุงเทพกรีฑา และเอกมัย-รามอินทรา และ ทาวน์โฮม 3-4 ชั้น 1 โครงการภายใต้แบรนด์ “เนอวานา ดีฟายน์” ทาวน์โฮม ระดับพรีเมียม โดย 2 โครงการแรกได้รับการตอบรับอย่างดีเยี่ยม ในย่านพระราม 9 และกรุงเทพกรีฑา ทั้งนี้ โครงการที่ 3 ตั้งอยู่ในย่านเอกมัย-รามอินทรา
2566	**เดือนมกราคม** บริษัทฯ เปิดขายโครงการบ้านเดี่ยวโครงการใหม่ในทำเลศักยภาพ “เนอวานา แอบโซลูท เอกมัย-รามอินทรา” ที่ระดับราคา 17-25 ล้านบาท ซึ่งได้รับการตอบรับอย่างดีเยี่ยม โดยมียอดขายร้อยละ 42 ของมูลค่ายอดขายทั้งโครงการ ภายในสัปดาห์แรกของการเปิดขาย **เดือนกุมภาพันธ์** บริษัทฯ ได้มีผู้ถือหุ้นใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิ NVD-W2 จำนวน 1 หุ้นและ ใบสำคัญแสดงสิทธิ NVD-W3 จำนวน 1 หุ้น โดยบริษัทได้ดำเนินการออกหุ้นสามัญจากการใช้สิทธิใบสำคัญแสดงสิทธิ NVD-W2 และใบสำคัญแสดงสิทธิ NVD-W3 ให้แก่ ผู้ถือหุ้น จำนวน 2 หุ้น (สองหุ้น) และได้จดทะเบียนเปลี่ยนแปลงทุนชำระแล้วกับนายทะเบียนบริษัทมหาชนจำกัดเสร็จสิ้นแล้ว โดย ณ วันที่ในหนังสือฉบับนี้ บริษัทมีทุนชำระแล้ว จำนวน 1,553,174,256 บาท โดยมีหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 1,553,174,256 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท **เดือนมีนาคม** บริษัทฯ ได้ดำเนินการออกและเสนอขายหุ้นกู้เพิ่มเติมจำนวน 2 ชุด มูลค่ารวม 950 ล้านบาท โดยแบ่งเป็น (1) ชนิดให้สิทธิผู้ออกในการไถ่ถอนก่อนครบกำหนด และมีหลักประกัน (Callable and Secured Debentures) วงเงิน 465 ล้านบาท อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 6.40 ต่อปี ครบกำหนดชำระในปี 2567 และ (2) ชนิดให้สิทธิผู้ออกในการไถ่ถอนก่อน

ปี	พัฒนาการที่สำคัญ
	ครบกำหนด และมีหลักประกัน (Callable and Secured Debentures) วงเงิน 485 ล้านบาท อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 6.70 ต่อปี ครบกำหนดชำระในปี 2568 วัตถุประสงค์เพื่อนำไปเป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินงาน และ/หรือรับรองการขยายธุรกิจของบริษัท และ/หรือไถ่ถอนจำนองหลักประกันที่ติดภาระผูกพันกับสถาบันการเงิน และ/หรือชำระคืนเงินกู้บางส่วน **เดือนมีนาคม** บริษัทฯ ได้เข้าซื้อหุ้นของบริษัท เนอวานา ริเวอร์ จำกัด (“เนอวานา ริเวอร์”) จากบริษัท บีพี พาร์ทเนอร์ อินเตอร์เนชั่นแนล ไพรเวท ลิมิเต็ด (“บีพี พาร์ทเนอร์”) ซึ่งเสนอขายหุ้นทั้งหมดที่ บีพี พาร์ทเนอร์ ถืออยู่ใน เนอวานา ริเวอร์ จำนวน 915,000 หุ้นหรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 30 ของทุนจดทะเบียนของ เนอวานา ริเวอร์ โดยสัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯ หลังการเข้าซื้อหุ้นจากบีพี พาร์ทเนอร์ คือ 99.99% **เดือนเมษายน** บริษัทฯ ได้ดำเนินการเปลี่ยนชื่อจากบริษัท เนอวานา ไดอิ จำกัด (มหาชน) เป็น บริษัท เนอวานา ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) เมื่อวันที่ 28 เมษายน 2566 และในวันที่ 29-30 เมษายนที่ผ่านมา บริษัทฯ ได้จัดงาน Exclusive Presales Event เพื่อเปิดขายโครงการบ้านเดี่ยวสามชั้นโครงการใหม่ในทำเลศักยภาพ “เนอวานา แอบโซลูท กรุงเทพกรีฑา” ที่ระดับราคา 15-25 ล้านบาท จำนวนรวม 127 ยูนิต มูลค่าโครงการกว่า 2,380 ล้านบาท ซึ่งได้รับการตอบรับเป็นอย่างดี **เดือนพฤษภาคม** บริษัทฯ ได้มีการเปลี่ยนตราสัญลักษณ์ (Logo) เพื่อให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงชื่อบริษัทฯ และดวงตราของบริษัทฯ โดยมีรายละเอียดดังนี้ นอกเหนือจากนี้บริษัทฯ ได้เปิดขายโครงการทาวน์โฮมโครงการใหม่ “เนอวานา ดีฟายน์ กรุงเทพกรีฑา” ในงาน Exclusive Presales Event เมื่อวันที่ 6-7 พฤษภาคม 2566 ตัวโครงการมีระดับราคาอยู่ที่ 9-12 ล้านบาท จำนวนรวม 83 ยูนิต มูลค่าโครงการ 860 ล้านบาท ซึ่งเป็นโครงการที่สองในทำเลศักยภาพบนถนนกรุงเทพกรีฑาตัดใหม่ เพื่อทดแทนโครงการแรกที่ได้รับการตอบรับเป็นอย่างดี **เดือนมิถุนายน** บริษัทฯ ได้มีผู้ถือหุ้นใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิ NVD-W2 จำนวน 1,259 หุ้น โดยบริษัทได้ดำเนินการออกหุ้นสามัญจากการใช้สิทธิใบสำคัญแสดงสิทธิ NVD-W2 ให้แก่ ผู้ถือหุ้น จำนวน 1,281 หุ้น (หนึ่งพันสองร้อยแปดสิบเอ็ดหุ้น) และได้จดทะเบียนเปลี่ยนแปลงทุนชำระแล้วกับนายทะเบียนบริษัทมหาชนจำกัดเสร็จสิ้นแล้ว โดย ณ วันที่ในหนังสือฉบับนี้ บริษัทมีทุนชำระแล้ว จำนวน 1,553,175,537 บาท โดยมีหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 1,553,175,537 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท **เดือนมิถุนายน** บริษัทฯ ฯ ได้ดำเนินการออกและเสนอขายหุ้นกู้ระยะสั้นมีประกันของบริษัทฯ ครั้งที่ 1/2566 กู้เพิ่มเติมอีก 1 ชุด จำนวน 200 ล้านบาท เป็นหุ้นกู้ชนิดระบุชื่อผู้ถือ ประเภทไม่ด้อยสิทธิ มีประกัน มีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ และผู้ออกหุ้นกู้มีสิทธิไถ่ถอนหุ้นกู้ก่อนครบกำหนดไถ่ถอน อัตราดอกเบี้ยคงที่ร้อยละ 5 ต่อปี ครบกำหนดไถ่ถอน วันที่ 16 ตุลาคม พ.ศ. 2566 วัตถุประสงค์เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ **เดือนสิงหาคม** บริษัทฯ เปิดขายโครงการ “เดอะโมส รัตนาธิเบศร์” เมื่อวันที่ 5-6 สิงหาคม 2566 โครงการฯ เป็นคอนโดที่ตั้งอยู่ห่างจากรถไฟฟ้าสายสีม่วงเพียง 420 เมตร เป็นอาคารชุด 45 ชั้น 1 อาคาร จำนวน 1,832 ยูนิต มูลค่าโครงการ 5,360 ล้านบาท ราคาเริ่มต้นอยู่ที่ 1.79 ล้านบาท วัตถุประสงค์เพื่อการขยายการลงทุนและพอร์ตโฟลิโอของบริษัทฯ ภายในงานโครงการได้การตอบรับเป็นอย่างดี **เดือนกันยายน** บริษัทฯ ฯ ได้ดำเนินการออกและเสนอขายหุ้นกู้ระยะสั้นมีประกันบางส่วนของฯ ครั้งที่ 2/2566 จำนวน 1 ชุด จำนวน 35 ล้านบาท เป็นหุ้นกู้ชนิดระบุชื่อผู้ถือ ประเภทไม่ด้อยสิทธิ มีหลักประกัน และมีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ อัตราดอกเบี้ยคงที่ร้อยละ 5.25 ต่อปี ครบกำหนดไถ่ถอน วันที่ 22 พฤษภาคม 2567วัตถุประสงค์เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ **เดือนกันยายน** บริษัทฯ ได้จัดงาน Unveiling the Collection Event เมื่อวันที่ 9-10 กันยายน 2566 เพื่อเปิดให้ลูกค้าเข้าชมบ้านตัวอย่างโครงการ “เนอวานา คอลเลคชั่น กรุงเทพกรีฑา” โครงการบ้านเดี่ยวระดับ ULTRA LUXURY ติดถนนใหญ่กรุงเทพกรีฑาตัดใหม่ โครงการมีความเป็นส่วนตัวสูง เพราะมีจำนวนบ้านเพียง 54 ยูนิต บนพื้นที่กว่า 32 ไร่ โดยมีมูลค่าโครงการ 5,000 ล้านบาท ระดับราคาอยู่ที่ 80 -150 ล้านบาท

ปี	พัฒนาการที่สำคัญ
	เดือนตุลาคม บริษัทฯ ฯ ได้ดำเนินการออกและเสนอขายหุ้นกู้ระยะสั้นมีประกันของฯ ครั้งที่ 3/2566 จำนวน 1 ชุด จำนวน 200 ล้านบาท เป็นหุ้นกู้ชนิดระบุชื่อผู้ถือ ประเภทไม่ด้อยสิทธิ มีหลักประกัน และมีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ อัตราดอกเบี้ยคงที่ร้อยละ 5.5 ต่อปี ครบกำหนดไถ่ถอน วันที่ 12 กุมภาพันธ์ 2567 วัตถุประสงค์เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ
2567	**เดือนกุมภาพันธ์** บริษัทฯ ได้ดำเนินการออกและเสนอขายหุ้นกู้ระยะสั้นมีประกันของฯ ครั้งที่ 1/2567 จำนวน 1 ชุด จำนวนไม่เกิน 50 ล้านบาท เป็นหุ้นกู้ชนิดระบุชื่อผู้ถือ ประเภทไม่ด้อยสิทธิ มีหลักประกัน และมีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ อัตราดอกเบี้ยคงที่ร้อยละ 5.5 ต่อปี ครบกำหนดไถ่ถอน 16 สิงหาคม พ.ศ. 2567 วัตถุประสงค์เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ **เดือนเมษายน** บริษัทฯ ฯ ได้ดำเนินการออกและเสนอขายหุ้นกู้ระยะสั้นมีประกันของฯ ครั้งที่ 2/2567 จำนวน 1 ชุด จำนวนไม่เกิน 50 ล้านบาท เป็นหุ้นกู้ชนิดระบุชื่อผู้ถือ ประเภทไม่ด้อยสิทธิ มีหลักประกัน และมีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ อัตราดอกเบี้ยคงที่ร้อยละ 5.5 ต่อปี ครบกำหนดไถ่ถอน 25 เมษายน พ.ศ. 2567 วัตถุประสงค์เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ **เดือนกรกฎาคม** บริษัทฯ ได้มีผู้ถือหุ้นใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิ NVD-W3 จำนวน 7 หุ้น โดยบริษัทได้ดำเนินการออกหุ้นสามัญจากการใช้สิทธิใบสำคัญแสดงสิทธิ NVD-W3 ให้แก่ ผู้ถือหุ้น จำนวน 7 หุ้น (เจ็ดหุ้น) และได้จดทะเบียนเปลี่ยนแปลงทุนชำระแล้วกับนายทะเบียนบริษัทมหาชนจำกัดเสร็จสิ้นแล้ว โดย ณ วันที่ในหนังสือฉบับนี้ บริษัทมีทุนชำระแล้ว จำนวน 1,553,175,544 บาท โดยมีหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 1,553,175,544 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท **เดือนสิงหาคม** บริษัทฯ เปิดขายโครงการ “Nirvana Porch” เมื่อวันที่ 1 สิงหาคม 2567 ไลฟ์สไตล์คอมมูนิตี้มอลล์ บนถนนศรีนครินทร์-ร่มเกล้า (กรุงเทพกรีฑาตัดใหม่) Nirvana PORCH ถือเป็นแลนด์มาร์คใหม่ของกรุงเทพฯ ฝั่งตะวันออก ตั้งอยู่บนทำเลที่ดีที่สุดบนถนนกรุงเทพกรีฑาตัดใหม่ ที่นี่จะมอบประสบการณ์การใช้ชีวิตที่สะดวกสบาย พร้อมสิ่งอำนวยความสะดวกที่ทันสมัยและบริการครบวงจร รองรับทุกไลฟ์สไตล์ อาทิ ซูเปอร์มาร์เก็ตขนาดใหญ่กว่า 1,500 ตารางเมตร ร้านอาหารและคาเฟ่หลากหลายแบรนด์ชั้นนำ ฟิตเนสและโยคะครบวงจรกว่า 1,000 ตารางเมตร และที่จอดรถสะดวกสบายรองรับได้กว่า 350 คัน **เดือนสิงหาคม** บริษัทฯ ฯ ได้ดำเนินการออกและเสนอขายหุ้นกู้ระยะสั้นมีประกันของฯ ครั้งที่ 3/2567 จำนวน 1 ชุด จำนวน 50 ล้านบาท เป็นหุ้นกู้ชนิดระบุชื่อผู้ถือ ประเภทไม่ด้อยสิทธิ มีหลักประกัน และมีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ อัตราดอกเบี้ยคงที่ร้อยละ 5.5 ต่อปี ครบกำหนดไถ่ถอน วันที่ 23 สิงหาคม 2567 วัตถุประสงค์เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ **เดือนกันยายน** บริษัทฯ ฯ ได้ดำเนินการออกและเสนอขายหุ้นกู้ระยะสั้นมีประกันบางส่วนของฯ ครั้งที่ 4/2567 จำนวน 1 ชุด จำนวน 50 ล้านบาท เป็นหุ้นกู้ชนิดระบุชื่อผู้ถือ ประเภทไม่ด้อยสิทธิ มีหลักประกัน และมีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ อัตราดอกเบี้ยคงที่ร้อยละ 6.20 ต่อปี ครบกำหนดไถ่ถอน วันที่ 24 ตุลาคม 2567วัตถุประสงค์เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ **เดือนพฤศจิกายน** บริษัทฯ ได้จัดงาน THE EXCLUSIVE VIEWING เมื่อวันที่ 21-24 พฤศจิกายน 2567 เพื่อเปิดให้ลูกค้าเข้าชมบ้านตัวอย่างโครงการ “เนอวานา คอลเลคชั่น กรุงเทพกรีฑา” โครงการบ้านเดี่ยวระดับ ULTRA LUXURY ติดถนนใหญ่กรุงเทพกรีฑาตัดใหม่ โครงการมีความเป็นส่วนตัวสูง เพราะมีจำนวนบ้านเพียง 54 ยูนิต บนพื้นที่กว่า 32 ไร่ โดยมีมูลค่าโครงการ 5,000 ล้านบาท ระดับราคาอยู่ที่ 70 -150 ล้านบาท **เดือนธันวาคม** บริษัทฯ ได้เปิดขายแบบ “Off Plan” ของโครงการ เนอวานา แอทเวิร์ค กรุงเทพกรีฑา ที่ระดับราคา 16-47 บ้านบาท จำนวน 39 ยูนิต มูลค่าโครงการ 1,005 ล้านบาท เป็นโครงการที่อยู่ติด Community Mall “Nirvana PORCH” ซึ่งได้รับการตอบรับจากลูกค้าเป็นอย่างดี
2568	**เดือนมกราคม** บริษัท เนอวานา ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) ได้ดำเนินการลดทุนจดทะเบียนของบริษัทโดยการตัดหุ้นสามัญจดทะเบียนที่ยังมิได้นำออกจำหน่าย ต่อนายทะเบียนบริษัทมหาชน ตามที่ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2568 ของบริษัท เนอวานา ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) เมื่อวันที่ 24 มกราคม 2568 ได้มีมติอนุมัติให้ลดทุนจดทะเบียนของบริษัทจากเดิมทุนจดทะเบียนจำนวน 1,750,749,256 บาท (หนึ่งพันเจ็ดร้อยห้าสิบล้านเจ็ดแสนสี่หมื่นเก้า

ปี	พัฒนาการที่สำคัญ
	พันสองร้อยห้าสิบหกบาท) เป็นทุนจดทะเบียนจำนวน 1,578,175,544 บาท (หนึ่งพันห้าร้อยเจ็ดสิบแปดล้านหนึ่งแสนเจ็ดหมื่นห้าพันห้าร้อยสี่สิบสี่บาท) โดยวิธีการตัดหุ้นสามัญจดทะเบียนที่ยังไม่ได้นำออกจำหน่าย จำนวน 172,573,712 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท **เดือนกุมภาพันธ์** บริษัท เนอวานา ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) ได้ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2568 เมื่อวันที่ 24 มกราคม 2568 เวลา 10.00 น. ได้มีมติอนุมัติให้จัดสรรและเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัท จำนวน 310,635,108 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วนการถือหุ้นโดยไม่จัดสรรให้ผู้ถือหุ้นที่จะทำให้บริษัทมีหน้าที่ตามกฎหมายต่างประเทศ (Preferential Public Offering: PPO) ในอัตราการจองซื้อ 5 หุ้นสามัญเดิมต่อ 1 หุ้นสามัญใหม่ (5 : 1) ในราคาเสนอขายหุ้นละ 1.30 บาท โดยผู้ถือหุ้นเดิมสามารถแสดงความจำนงจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนเกินกว่าสิทธิที่ได้รับจัดสรรตามสัดส่วนการถือหุ้นได้ (Oversubscription) แต่จะได้รับจัดสรรหุ้นที่จองซื้อเกินกว่าสิทธิก็ต่อเมื่อมีหุ้นสามัญเพิ่มทุนเหลือจากการจัดสรรให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมที่ได้จองซื้อตามสิทธิครบถ้วนทั้งหมดแล้ว ทั้งนี้ บริษัทได้กำหนดวันกำหนดรายชื่อผู้ถือหุ้นที่มีสิทธิจัดสรรหุ้น PPO (Record date) ในวันที่ 31 มกราคม 2568 โดยคณะกรรมการบริหารซึ่งได้รับมอบหมายจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นในการกำหนดและ/หรือเปลี่ยนแปลงรายละเอียดที่เกี่ยวข้องกับการออกและเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนครั้งนี้ ได้จัดการประชุมคณะกรรมการบริหารครั้งที่ 1/2568 เมื่อวันที่ 27 มกราคม 2568 และมีมติอนุมัติกำหนดระยะเวลาการจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนที่เสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม เป็นช่วงระหว่างวันที่ 19-21, 24-28 กุมภาพันธ์ และ 3-4 มีนาคม 2568 (รวม 10 วันทำการ) **เดือนมีนาคม** บริษัท เนอวานา ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) ได้จดทะเบียนเปลี่ยนแปลงทุนชำระแล้วกับนายทะเบียนบริษัทมหาชนจำกัด โดยจดทะเบียนเพิ่มทุนชำระแล้วของบริษัทเพิ่มขึ้นอีกจำนวน 298,726,003 บาท รวมเป็นทุนชำระแล้วจากเดิม 1,553,175,544 บาท เป็น 1,851,901,547 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญที่ออกจำหน่ายแล้วจำนวน 1,851,901,547 หุ้น โดย ณ วันที่ในหนังสือฉบับนี้ ทุนจดทะเบียนของบริษัทมีจำนวนเท่ากับ 1,888,810,652 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 1,888,810,652 หุ้น และทุนชำระแล้วของบริษัท จะมีจำนวนเท่ากับ 1,851,901,547 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 1,851,901,547 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1.00 บาท **เดือนพฤษภาคม** บริษัท เนอวานา ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) ได้จัดแคมเปญพิเศษสำหรับลูกค้ากลุ่มนักลงทุน ภายใต้แนวคิด “ลงทุนเวลานี้ ดีที่สุด” โดยนำเสนอการรับประกันผลตอบแทนการลงทุนโดยครอบคลุมทุกโครงการแนวราบของบริษัท แคมเปญดังกล่าวมีวัตถุประสงค์เพื่อกระตุ้นการตัดสินใจลงทุนในช่วงเวลาที่เหมาะสม เสริมความเชื่อมั่นให้กับนักลงทุนผ่านการสร้างความชัดเจนด้านผลตอบแทน พร้อมทั้งเพิ่มความสามารถในการแข่งขันของโครงการในตลาดอสังหาริมทรัพย์ โดยเฉพาะในกลุ่มลูกค้าที่มองหาโอกาสการลงทุนที่มีความมั่นคงและผลตอบแทนที่คาดการณ์ได้ **เดือนกรกฎาคม** บริษัท เนอวานา ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) ได้ดำเนินการชำระคืนหุ้นกู้ครบถ้วนเป็นจำนวนเงิน 485 ล้านบาท ส่งผลให้ยอดการชำระคืนหุ้นกู้สะสมตั้งแต่ปี 2565 (2022) จนถึงปัจจุบันมีมูลค่ารวมทั้งสิ้น 3,435 ล้านบาท จากการชำระคืนดังกล่าว ปัจจุบันบริษัทไม่มีภาระหนี้หุ้นกู้คงค้าง สะท้อนถึงความมีวินัยทางการเงิน ความสามารถในการบริหารสภาพคล่อง และฐานะทางการเงินที่มั่นคง ซึ่งเอื้อต่อการดำเนินธุรกิจและการขยายการลงทุนในอนาคต **เดือนสิงหาคม** บริษัท เนอวานา ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) ได้จัดงานเปิดจองบ้านซีรีย์ใหม่ “EXTRA PRIVACY” เฟสใหม่ โครงการ เนอวานา ดีฟายน์ เอกมัย-รามอินทรา ซึ่งเป็นบ้านพรีเมียมทาวน์โฮมสไตล์โมเดิร์นที่เปลี่ยนการใช้ชีวิตในทาวน์โฮมรูปแบบเดิมๆให้เปลี่ยนไปโดยออกแบบเน้นการใช้งานได้อย่างเต็มประสิทธิภาพ เน้นความเป็นส่วนตัว พร้อมฟังก์ชันอเนกประสงค์ที่สามารถปรับเปลี่ยนให้สอดคล้องกับความต้องการของแต่ละครอบครัว เพื่อยกระดับคุณภาพการอยู่อาศัยอย่างลงตัวและแตกต่าง ในระดับราคา 9.7–12.5 ล้านบาท **เดือนกันยายน** บริษัท เนอวานา ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) ได้จัดแคมเปญดีลพิเศษรวมทั้งสิ้น 5 โครงการภายใต้การพัฒนาของเนอวานา บนทำเลศักยภาพย่านกรุงเทพกรีฑา ซึ่งเป็นหนึ่งในทำเลที่ได้รับความสนใจสูง โดยได้ออกแบบโปรโมชั่นพิเศษเพื่อรองรับความต้องการของลูกค้าทั้งกลุ่มที่มองหาที่อยู่อาศัยเพื่อการอยู่อาศัยจริง และ

ปี	พัฒนาการที่สำคัญ
	กลุ่มนักลงทุนที่ต้องการสร้างผลตอบแทนในระยะยาว ในระดับราคา 10 – 200 ล้านบาท แคมเปญดังกล่าวมีเป้าหมายเพื่อกระตุ้นการตัดสินใจซื้อ เพิ่มโอกาสในการปิดการขาย และเสริมสร้างความสามารถในการแข่งขันของโครงการในตลาด ผ่านการนำเสนอความคุ้มค่า ควบคู่กับจุดเด่นด้านทำเล การออกแบบ และศักยภาพในการเติบโตของมูลค่าอสังหาริมทรัพย์ในอนาคต **เดือนพฤศจิกายน** บริษัท เนอวานา ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) ได้จัดงานเปิดชมบ้านตัวอย่างโครงการ เนอวานา แอทเวิร์ค กรุงเทพกรีฑา โดยเปิดโอกาสให้ลูกค้าที่สนใจโครงการได้เข้าชมและสัมผัสประสบการณ์จากบ้านจริงเป็นครั้งแรก ซึ่งได้รับการตอบรับเป็นอย่างดี สะท้อนถึงความสนใจและความเชื่อมั่นของลูกค้าที่มีต่อโครงการ

2. ภาพรวมการประกอบธุรกิจ

ลักษณะการประกอบธุรกิจ

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทบ้านจัดสรร คอนโดมิเนียม และขยายการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อเช่า เช่น อาคารจอดรถ คอมมูนิตี้มอลล์ และธุรกิจรับจ้างก่อสร้างทั่วไป ทั้งที่เป็นการก่อสร้างเพื่อการพักอาศัย และไม่พักอาศัย เช่น งานก่อสร้างวิลล่าให้กับรีสอร์ท หอพักคนงาน สถานีบริการน้ำมัน เป็นต้น ประกอบกับ การขายสินค้าประเภทวัสดุก่อสร้างที่ทางบริษัทฯ ผลิตเองให้กับบุคคลภายนอก ได้แก่ รั้วสำเร็จรูป เสา-คาน-แผ่น คอนกรีตสำเร็จรูป

ที่ผ่านมา บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภทบ้านจัดสรร เช่น บ้านเดี่ยว ทาวน์โฮม และโฮมออฟฟิศ และคอนโดมิเนียม ทั้งรูปแบบอาคาร High-rise และอาคาร Low-rise โดยเน้นกลุ่มเป้าหมายที่เป็นกลุ่มคนรุ่นใหม่ระดับ High-End ขึ้นไปเนื่องจากเป็นกลุ่มที่มีกำลังซื้อสูง มีไลฟ์สไตล์ที่มีความโดดเด่นเป็นเอกลักษณ์ ใส่ใจรายละเอียด พิถีพิถันในการดำเนินชีวิต ซึ่งสอดคล้องกับปรัชญาการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ

ทั้งนี้ ธุรกิจของบริษัทฯ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 สามารถจำแนกได้เป็น 3 ส่วนหลัก 1) ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยมีโครงการที่อยู่ระหว่างการพัฒนา จำนวนรวม 20 โครงการ มูลค่าโครงการรวม 44,165 ล้านบาท และ 2) ธุรกิจรับจ้างก่อสร้างทั่วไป 3) ธุรกิจเพื่อสร้างรายได้ประจำ สามารถแบ่งตามโครงสร้างรายได้หลัก ดังนี้

โครงสร้างรายได้ของสายผลิตภัณฑ์หรือกลุ่มธุรกิจ

	31 ธ.ค. 66		31 ธ.ค. 67		31 ธ.ค. 68		30 มิ.ย. 68		30 มิ.ย. 69	
	(ตรวจสอบ)		(ตรวจสอบ)		(ตรวจสอบ)		(สอบทาน)		(สอบทาน)	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์	1,787.68	77.40	1,372.81	86.50	1,593.45	86.51	382	86	275	28
รายได้จากการรับจ้างก่อสร้าง	216.18	9.36	47.26	2.98	5.98	0.32	6	1	6	3
รายได้อื่น	305.77	13.24	166.87	10.52	242.57	13.17	54	12	88	63
รายได้จากการดำเนินงานรวม	**2,309.63**	**100.00**	**1,586.94**	**100.00**	**1,842.00**	**100.00**	**442**	**100.00**	**369**	**100.00**

หมายเหตุ: รายได้อื่นประกอบไปด้วยรายได้อื่นจากการดำเนินงาน และกำไรจากการปรับมูลค่ายุติธรรมของอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน

ข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์

กลุ่มบริษัท เนอวานา ดีเวลลอปเม้นท์ ประกอบธุรกิจโดยแบ่งออกเป็น 3 กลุ่มธุรกิจหลัก ได้แก่ (1) ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อการขาย (2) ธุรกิจรับก่อสร้างบ้าน และ (3) ธุรกิจเพื่อสร้างรายได้ประจำ (Recurring Income) บริษัทฯ มุ่งเน้นให้องค์กรเติบโตอย่างยั่งยืน และลดการผันผวนของรายได้

กลุ่มบริษัท เนอวานา ดีเวลลอปเม้นท์ ประกอบธุรกิจโดยแบ่งออกเป็น 3 กลุ่มธุรกิจหลัก ได้แก่ (1) ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อการขาย (2) ธุรกิจรับก่อสร้างบ้าน และ (3) ธุรกิจเพื่อสร้างรายได้ประจำ (Recurring Income) บริษัทฯ มุ่งเน้นให้องค์กรเติบโตอย่างยั่งยืน และลดการผันผวนของรายได้

บริษัทฯ และบริษัทย่อย ดำเนินการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยภายใต้แบรนด์ต่างๆ ตามรูปแบบของผลิตภัณฑ์ ราคา และกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ในแต่ละทำเล เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้ากลุ่มเป้าหมายในแต่ละกลุ่ม จากการศึกษาพฤติกรรมของผู้บริโภคเกี่ยวกับการเลือกซื้อที่อยู่อาศัย พบว่าในแต่ละทำเล ผู้บริโภคจะมีความต้องการที่อยู่อาศัยที่หลากหลายแตกต่างกัน บริษัทฯ และบริษัทย่อยพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อการขายในหลากหลายรูปแบบภายใต้แบรนด์ต่างๆ โดยมีผลิตภัณฑ์ ทั้งที่เป็นบ้านเดี่ยว ทาวน์เฮ้าส์ โฮมออฟฟิศ และคอนโดมิเนียม ปัจจุบันบริษัทฯ เน้นเลือกทำเลที่ตั้งโครงการที่มีศักยภาพการเจริญเติบโตสูง การเดินทางสะดวก มีสาธารณูปโภค สาธารณูปการที่พร้อมสมบูรณ์ ในเขตชั้นในของกรุงเทพและปริมณฑล รวมถึงจังหวัดหัวเมืองที่มีการเติบโตทางเศรษฐกิจสูง มุ่งเน้นกลุ่มเป้าหมายคนรุ่นใหม่ระดับ Premium-Ultra Luxury เป็นกลุ่มที่มีศักยภาพในการซื้อและมีกำลังซื้อสูงมีไลฟ์สไตล์ที่มีความโดดเด่นเป็นเอกลักษณ์ ใส่ใจรายละเอียดพิถีพิถันในการดำเนินชีวิต ซึ่งสอดคล้องกับปรัชญาการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ

ทั้งนี้ ธุรกิจของบริษัทฯ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 สามารถจำแนกได้เป็น 3 ส่วนหลัก 1) ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยมีโครงการที่อยู่ระหว่างการพัฒนาจำนวนรวม 20 โครงการ มูลค่าโครงการรวม 44,165 ล้านบาท และ 2) ธุรกิจรับจ้างก่อสร้างทั่วไป 3) ธุรกิจเพื่อสร้างรายได้ประจำ

โครงการ	ประเภทโครงการ	กรรมสิทธิ์ในที่ดิน	พื้นที่โครงการ (ไร่)	จำนวนหน่วย	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	ความคืบหน้าของการก่อสร้าง	ความคืบหน้าของการขาย
เนอวานา บียอนด์ พระราม 2	บ้านเดี่ยว	บมจ.เนอวานา ดีเวลลอปเม้นท์	40-3-84.7	120	3,346.82	70%	59%
เนอวานา บียอนด์ ศรีนครินทร์	บ้านเดี่ยว	บมจ.เนอวานา ดีเวลลอปเม้นท์	12-2-69	58	991.00	100%	100%
เนอวานา บียอนด์ แอทบีช พัทยา	บ้านเดี่ยว	บมจ.เนอวานา ดีเวลลอปเม้นท์ บจก.เนอวานา พระราม 9 บจก.เอ็นวีดีเอ	4-2-41	21	314.00	51%	55%
เนอวานา บียอนด์ พระรามเก้า กรุงเทพกรีฑา	บ้านเดี่ยว	บจก.เนอวานา อัลไล ดีเวลลอปเม้นท์	26-3-40.4	86	3,471.22	57%	26%
เดอะธารา รามอินทรา	บ้านเดี่ยว	บจก.เอ็นวีดีเอ	8-3-81	54	279.00	77%	93%
เนอวานา เอเลเมนท์ บางนา	บ้านเดี่ยว	บจก.เนอวานา พระราม 9	82-2-99.5	319	4,999.98	27%	19%
เนอวานา แอป์โซลูท บางนา	บ้านเดี่ยว	บจก.เนอวานา พระราม 9	5-3-93.2	30	670.93	75%	27%
เนอวานา แอป์โซลูท เอกมัย-รามอินทรา	บ้านเดี่ยว	บจก.เนอวานา ยู	5-3-90	29	647.77	75%	76%
เนอวานา แอป์โซลูท กรุงเทพกรีฑา	บ้านเดี่ยว	บจก.เนอวานา ยู	26-3-90.6	127	2,289.40	26%	35%
เนอวานา คอลเล็กชั่น	บ้านเดี่ยว	บจก.เนอวานา พระราม 9	62-2-39.4	47	5,430.90	30%	6%
เนอวานา บียอนด์ บางนา แอท-ยูพาร์ค*	บ้านเดี่ยว	บจก.แอท พร็อพ เพอร์ตี้	n/a	35	1,008.98	66%	63%
เนอวานา แอทเวิร์ค ลาดพร้าว-เกษตรนวมินทร์	โฮมออฟฟิศ	บมจ.เนอวานา ดีเวลลอปเม้นท์	7-1-1	56	1,313.06	100%	89%
เนอวานา แอทเวิร์ค กรุงเทพกรีฑา	โฮมออฟฟิศ	บจก.เนอวานา พระราม 9	5-1-69.2	39	1,015.19	46%	26%
เนอวานา ดีฟายน์ ศรีนครินทร์-พระราม 9	ทาวน์โฮม	บจก.เนอวานา ยู	19-0-75.7	173	2,142.52	99%	94%
คลัสเตอร์ รามคำแหง	ทาวน์เฮาส์	บมจ.เนอวานา ดีเวลลอปเม้นท์	14-2-44.5	20	88.00	100%	100%
เนอวานา ดีฟายน์ เอกมัย-รามอินทรา	ทาวน์โฮม	บจก.เนอวานา ยู	10-0-44	88	1,011.02	71%	53%
เนอวานา ดีฟายน์ กรุงเทพกรีฑา	ทาวน์โฮม	บจก.เนอวานา ยู	10-0-46	83	1,033.15	46%	25%
บันยันทรี เรสซิเดนซ์ ริเวอร์ไซด์ กรุงเทพ	คอนโดมิเนียม	บจก. เนอวานา ริเวอร์	5-1-10	133	8,068.37	100%	78%
เดอะโมส อิสรภาพ	คอนโดมิเนียม	บจ.เนอวานา ยู	1-3-63	193	682.00	100%	100%
เดอะโมส รัตนาธิเบศร์	คอนโดมิเนียม	บมจ.เนอวานา ดีเวลลอปเม้นท์	7-3-50.3	1,832	5,362.00	0%	0%
รวมทั้งสิ้น				3,543	44,165.31		

ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ และการพัฒนานวัตกรรมธุรกิจ

ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อการขาย

สำหรับธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อการขาย บริษัทฯ และบริษัทย่อย ดำเนินการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยภายใต้แบรนด์ต่างๆ ตามรูปแบบของผลิตภัณฑ์ ราคา และกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ในแต่ละทำเล เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้ากลุ่มเป้าหมายในแต่ละกลุ่ม จากการศึกษาพฤติกรรมของผู้บริโภคเกี่ยวกับการเลือกซื้อที่อยู่อาศัย พบว่าในแต่ละทำเล ผู้บริโภคจะมีความต้องการที่อยู่อาศัยที่หลากหลายแตกต่างกัน บริษัทฯ และบริษัทย่อยพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อการขายในหลากหลายรูปแบบภายใต้แบรนด์ต่างๆ โดยมีผลิตภัณฑ์ ทั้งที่เป็นบ้านเดี่ยว ทาวน์เฮ้าส์ โฮมออฟฟิศ และคอนโดมิเนียม ปัจจุบันบริษัทฯ เน้นเลือกทำเลที่ตั้งโครงการที่มีศักยภาพการเจริญเติบโตสูง การเดินทางสะดวก มีสาธารณูปโภค สาธารณูปการที่พร้อมสมบูรณ์ในเขตชั้นในของกรุงเทพและปริมณฑล รวมถึงจังหวัดหัวเมืองที่มีการเติบโตทางเศรษฐกิจสูง เน้นกลุ่มเป้าหมายที่เป็นกลุ่มคนรุ่นใหม่ระดับ High-End ขึ้นไปเนื่องจากเป็นกลุ่มที่มีกำลังซื้อสูง มีไลฟ์สไตล์ที่มีความโดดเด่นเป็นเอกลักษณ์ ใส่ใจรายละเอียด พิถีพิถันในการดำเนินชีวิต ซึ่งสอดคล้องกับปรัชญาการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ

1. **โครงการบ้านเดี่ยว** - ปัจจุบันบริษัทฯ พัฒนาโครงการแบ่งเป็น 4 แบรนด์ ในระดับราคาที่แตกต่างกันได้แก่ (1) เนอวานา คอลเลคชั่น (Nirvana COLLECTION) บ้านเดี่ยวสามชั้นระดับอัลตร้าลักซ์ชัวรี่ ระดับราคาตั้งแต่ 80-150 ล้านบาท ภายใต้คอนเซ็ปต์ The Art Of An Indulgent Life หรือบ้านเดี่ยวที่เสมือน Art Gallery สร้างสรรค์บ้านให้เป็นมากกว่าพื้นที่สะสมของมีค่า แต่เป็นอาร์ทแกลลอรี่ที่เก็บทุกโมเมนท์ที่มีค่า และ The COLLECTION CLUB มาพร้อมบริการระดับ Branded Residence ที่ทำให้การอยู่อาศัยเสมือนอยู่โรงแรม 5 ดาวมอบความสะดวกสบายสูงสุดในการอยู่อาศัยของทุกคนในครอบครัวอย่างแท้จริง เพื่อตอบโจทย์ลูกค้ากลุ่ม Ultra Luxury (2)

เนอวานา บียอนด์ (Nirvana BEYOND) บ้านเดี่ยว 3 ชั้น ระดับราคาตั้งแต่ 25-40 ล้านบาท มีแนวคิดที่ฉีกรูปแบบการดีไซน์ทั้งโครงสร้างอาคารและพื้นที่ใช้สอยให้แตกต่างจากรูปแบบเดิมไปอย่างสิ้นเชิง ภายใต้แนวคิด LIVE BEYOND THE NORM เพื่อสร้างประสบการณ์การอยู่อาศัยในรูปแบบใหม่ๆ ให้บ้านเป็นบ้านที่น่าอยู่อาศัยมากขึ้น แก้โจทย์ปัญหาความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่รู้สึกถูกตีกรอบกับรูปแบบพื้นที่ใช้สอยที่จำกัดและคล้ายคลึงกันในโครงการอื่นทั่วไป (3) เนอวานา แอบโซลูท (Nirvana ABSOLUTE) บ้านเดี่ยวและบ้านแฝด 3 ชั้น ระดับราคาตั้งแต่ 12-25 ล้านบาท เป็นบ้านเดี่ยวแบรนด์ใหม่ ภายใต้แนวคิด SOPHISTICATED SIMPLIFY บ้านที่ใช่...ในทุกความรู้สึก สไตล์โมเดิร์น มินิมอล สร้างความแตกต่างด้วยการจัดสรรพื้นที่การใช้สอยให้เหมาะกับ กลุ่มลูกค้าคนรุ่นใหม่ และเพื่อมาเสริมช่องว่างในตลาดบ้าน segment ระดับบ้าน LUXURY และ (4) เนอวานา เอเลเมนท์ (Nirvana ELEMENT) บ้านเดี่ยว 2 ชั้น ระดับ Premium-Luxury ราคาตั้งแต่ 8-20 ล้านบาท ซึ่งเป็นบ้านเดี่ยว Entry level สำหรับผู้ที่ชื่นชอบและสนใจเป็นเจ้าของบ้านเดี่ยวในแบรนด์ เนอวานา สามารถจับจองได้ในระดับราคาที่เข้าถึงและเอื้อต่อการตัดสินใจซื้อของกลุ่มเป้าหมาย บริษัทคาดว่า Nirvana ELEMENT Bangna จะเป็นอีกหนึ่งทางเลือกที่ดีในช่วงนี้ ที่อุปสงค์ของที่อยู่อาศัยผันมาสู่แนวราบมากขึ้น ในปี 2568 ถึงแม้ว่าบริษัทฯ ไม่มีโครงการเปิดใหม่ แต่บริษัทฯ ได้เน้นไปที่การออกแบบ และปรับฟังก์ชั่นบ้านใหม่เพื่อให้ตรงกับความต้องการของกลุ่มลูกค้าในพื้นที่ โครงการที่ได้ดำเนินการไป ได้แก่ โครงการเนอวานา แอบโซลูท กรุงเทพกรีฑา และโครงการเนอวานา คอลเลคชั่น กรุงเทพกรีฑา

2. **โครงการประเภททาวน์เฮ้าส์** - ภายใต้แบรนด์ เนอวานา ดีฟายน์ (Nirvana DEFINE) ทาวน์เฮ้าส์ 3-3.5 ชั้น ระดับราคา 8-15 ล้านบาท จากแนวคิด พรีเมียมทาวน์โฮม ที่เป็นได้มากกว่าเปลี่ยนทาวน์เฮ้าส์จากรูปแบบเดิมให้มีความเป็นส่วนตัวมากขึ้นไม่ซ้ำแบบใคร บริษัทฯได้ออกแบบอย่างพิถีพิถันใส่ใจในทุกรายละเอียด เพื่อตอบสนองไลฟ์สไตล์ของคนรุ่นใหม่ที่ต้องการอยู่ทำเลในเมือง แต่ต้องการพื้นที่ใช้สอยที่มากกว่าคอนโดมิเนียม ในทำเลที่มีความสะดวกและมีศักยภาพ เน้นออกแบบให้ความสูงอาคารมีความต่างระดับเพื่อให้เกิดมิติมุมมองที่แตกต่าง ทำให้เกิดช่องแสงและช่องลมผ่านได้มากกว่า ให้ผู้อยู่อาศัยรู้สึกโปร่งโล่งสบายมากยิ่งขึ้น ใน 2568 บริษัทฯ ไม่ได้มีโครงการเปิดใหม่ แต่ได้พัฒนาแบบเพิ่มขึ้นเพื่อสร้างความแตกต่างและตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย โครงการที่ได้ดำเนินไปได้แก่ โครงการเนอวานาดีฟายน์ กรุงเทพกรีฑา และโครงการเนอวานาดีฟายน์ เอกมัยรามอินทรา

3. **โครงการประเภทโฮมออฟฟิศ** - พัฒนาโครงการภายใต้แบรนด์ เนอวานา แอทเวิร์ค (Nirvana @WORK) เป็นโฮมออฟฟิศที่ใส่ใจในรายละเอียด ถูกออกแบบให้มีพื้นที่ทำงานที่แตกต่างจากสำนักงานทั่วไป ทำให้เกิดประสบการณ์การทำงานที่ไม่จำเจน่าเบื่อ สร้างความสุขและความคิดริเริ่มสร้างสรรค์มากขึ้นให้เกิดขึ้นในที่ทำงาน ภายใต้แนวคิด @WORK Create Your Own Culture โดยที่เจ้าของธุรกิจสามารถสร้างวัฒนธรรมองค์กรในแบบที่เป็นตัวของตัวเองได้ที่นี่ อีกทั้งด้วยทำเลศักยภาพ ทำให้คุ้มค่ากับการลงทุนสำหรับเจ้าของธุรกิจทั้งในปัจจุบันและอนาคต ในปี 2568 บริษัทฯ ได้เปิดขายโครงการ เนอวานา แอทเวิร์ค กรุงเทพกรีฑา ที่ระดับราคา 16-47 ล้านบาท

จำนวน 39 ยูนิต มูลค่าโครงการ 900 ล้านบาท เป็นโครงการโฮมออฟฟิตที่อยู่ติดกับ Lifestyle Community ของบริษัทฯ ที่มีชื่อว่า Nirvana Porch ซึ่งโครงการได้รับการตอบรับจากลูกค้าเป็นอย่างดี ในปี 2568 ไม่มีโครงการเปิดใหม่

4. **โครงการประเภทคอนโดมิเนียม** - ที่สถานที่พักผ่อนเป็นส่วนตัวและสามารถส่งมอบเป็นมรดกล้ำค่าให้กับสมาชิกรุ่นต่อไปได้อย่างภาคภูมิใจ (2) เดอะ โมส (the MOST) ด้วยคอนเซ็ปต์ "make the most of your space" หรือ "สุขที่สุด ทุกการใช้ชีวิต" เราได้ออกแบบทุกตารางนิ้วของพื้นที่ให้ใช้งานได้อย่างคุ้มค่าและตอบโจทย์ไลฟ์สไตล์ที่หลากหลาย โครงการคอนโดมิเนียม the MOST มุ่งมั่นที่จะมอบประสบการณ์การใช้ชีวิตที่สมบูรณ์แบบที่สุดให้แก่ผู้อยู่อาศัย มีโครงการภายใต้แบรนด์ เดอะ โมส แล้ว 2 โครงการ ได้แก่ เดอะ โมส อิสรภาพ บนทำเลถนนอิสรภาพ ใกล้โรงพยาบาลศิริราช และโรงพยาบาลปิยะมหาราชการุณ เพียง 700 เมตร เป็นโครงการคอนโดมิเนียมสูง 8 ชั้น ปัจจุบันได้ทำการขาย โอนกรรมสิทธิ์และส่งมอบแล้ว 100% และโครงการ เดอะ โมส รัตนาธิเบศร์ บนทำเลถนนรัตนาธิเบศร์ ติดกับเซนทรัล รัตนาธิเบศร์ และรถไฟฟ้าสายสีม่วง "โครงการเป็นอาคารชุดสูง 45 ชั้น 1 อาคาร จำนวน 1,832 ยูนิต บนเนื้อที่ 5-0-84 ไร่ พร้อมพื้นที่ส่วนกลางขนาดใหญ่กว่า 5,000 ตารางเมตร สิ่งอำนวยความสะดวกกว่า 100 ฟังก์ชัน รองรับไลฟ์สไตล์ที่หลากหลาย ตามสโลแกน "100 ฟังก์ชัน 1,000 ไลฟ์สไตล์" มูลค่าโครงการ 5,360 ล้านบาท ราคาเริ่มต้นอยู่ที่ 1.79 ล้านบาท สถานะอยู่ระหว่างดำเนินการ บริษัทฯ มีแผนจะเปิดตัวโครงการคอนโดมิเนียมแบรนด์ใหม่ บนเนื้อที่ 2-0-92 ไร่ ในซอยสุขุมวิท 23 ใกล้มหาวิทยาลัยศรีนครินทร์วิโรจน์ ประสานมิตร และโรงเรียนสาธิต มศว.ประสานมิตร อีก 1 โครงการ

โครงการเพื่อขายในปัจจุบัน (ข้อมูล ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568)

โครงการ	ประเภทโครงการ	กรรมสิทธิ์ในที่ดิน	พื้นที่โครงการ (ไร่)	จำนวนหน่วย	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	ความคืบหน้าของการก่อสร้าง	ความคืบหน้าของการขาย
เนอวานา บียอนด์ พระราม 2	บ้านเดี่ยว	บมจ.เนอวานา ดีเวลลอปเม้นท์	40-3-84.7	120	3,346.82	70%	59%
เนอวานา บียอนด์ ศรีนครินทร์	บ้านเดี่ยว	บมจ.เนอวานา ดีเวลลอปเม้นท์	12-2-69	58	991.00	100%	100%
เนอวานา บียอนด์ แอทบีช พัทยา	บ้านเดี่ยว	บมจ.เนอวานา ดีเวลลอปเม้นท์ บจก.เนอวานา พระราม 9 บจก.เอ็นวีดีเอ	4-2-41	21	314.00	51%	55%
เนอวานา บียอนด์ พระรามเก้า กรุงเทพกรีฑา	บ้านเดี่ยว	บจก.เนอวานา อัลไล ดีเวลลอปเม้นท์	26-3-40.4	86	3,471.22	57%	26%
เดอะธารา รามอินทรา	บ้านเดี่ยว	บจก.เอ็นวีดีเอ	8-3-81	54	279.00	77%	93%
เนอวานา เอเลเมนท์ บางนา	บ้านเดี่ยว	บจก.เนอวานา พระราม 9	82-2-99.5	319	4,999.98	27%	19%
เนอวานา แอปโซลูท บางนา	บ้านเดี่ยว	บจก.เนอวานา พระราม 9	5-3-93.2	30	670.93	75%	27%
เนอวานา แอปโซลูท เอกมัย-รามอินทรา	บ้านเดี่ยว	บจก.เนอวานา ยู	5-3-90	29	647.77	75%	76%
เนอวานา แอปโซลูท กรุงเทพกรีฑา	บ้านเดี่ยว	บจก.เนอวานา ยู	26-3-90.6	127	2,289.40	26%	35%
เนอวานา คอลเล็กชั่น	บ้านเดี่ยว	บจก.เนอวานา พระราม 9	62-2-39.4	47	5,430.90	30%	6%
เนอวานา บียอนด์ บางนา แอท-ยูพาร์ค*	บ้านเดี่ยว	บจก.แอท พร็อพ เพอร์ตี้	n/a	35	1,008.98	66%	63%
เนอวานา แอทเวิร์ค ลาดพร้าว-เกษตรนวมินทร์	โฮมออฟฟิศ	บมจ.เนอวานา ดีเวลลอปเม้นท์	7-1-1	56	1,313.06	100%	89%
เนอวานา แอทเวิร์ค กรุงเทพกรีฑา	โฮมออฟฟิศ	บจก.เนอวานา พระราม 9	5-1-69.2	39	1,015.19	46%	26%
เนอวานา ดีฟายน์ ศรีนครินทร์-พระราม 9	ทาวน์โฮม	บจก.เนอวานา ยู	19-0-75.7	173	2,142.52	99%	94%
คลัสเตอร์ รามคำแหง	ทาวน์เฮาส์	บมจ.เนอวานา ดีเวลลอปเม้นท์	14-2-44.5	20	88.00	100%	100%
เนอวานา ดีฟายน์ เอกมัย-รามอินทรา	ทาวน์โฮม	บจก.เนอวานา ยู	10-0-44	88	1,011.02	71%	53%
เนอวานา ดีฟายน์ กรุงเทพกรีฑา	ทาวน์โฮม	บจก.เนอวานา ยู	10-0-46	83	1,033.15	46%	25%
บันยันทรี เรสซิเดนซ์ ริเวอร์ไซด์ กรุงเทพ	คอนโดมิเนียม	บจก. เนอวานา ริเวอร์	5-1-10	133	8,068.37	100%	78%
เดอะโมส อิสรภาพ	คอนโดมิเนียม	บจ.เนอวานา ยู	1-3-63	193	682.00	100%	100%
เดอะโมส รัตนาธิเบศร์	คอนโดมิเนียม	บมจ.เนอวานา ดีเวลลอปเม้นท์	7-3-50.3	1,832	5,362.00	0%	0%
รวมทั้งสิ้น				3,543	44,165.31		

นอกจากการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยเพื่อการขายแล้ว บริษัทฯ ยังได้มีการพัฒนาที่ดินเพื่อขายทั้งในโครงการจัดสรร และนอกโครงการจัดสรร ซึ่งบริษัทฯได้พัฒนาที่ดินเพื่อขายตั้งแต่บริษัทประกอบธุรกิจด้านพัฒนาอสังหาริมทรัพย์มาเป็นระยะเวลากว่า 10 ปี และการพัฒนาที่ดินเพื่อขายถือเป็นธุรกิจหลักแบบหนึ่งของบริษัทฯ ซึ่งจะดำเนินงานต่อเนื่องไปอีก การพัฒนาที่ดินเพื่อขายแบ่งออกเป็น

1. การขายที่ดินสำหรับในโครงการจัดสรร บริษัทฯได้ทำการพัฒนาที่ดินพร้อมสาธารณูปโภค ยื่นผังโครงการเพื่อขออนุญาตจัดสรรที่ดินต่อคณะกรรมการจัดสรรที่ดิน ทำการจัดสรรที่ดินแบ่งขายให้กับลูกค้ารายย่อยต่อไป โดยบริษัทฯจะทำสัญญาจำนวน 2 ฉบับ โดยแบ่งเป็น สัญญาจะซื้อจะขายที่ดิน และสัญญาว่าจ้างปลูกสร้างอาคาร ในส่วนของสัญญาจะซื้อจะขายที่ดิน บริษัทฯจะรับรู้รายได้เป็นรายได้จากธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย ส่วนสัญญาว่าจ้างก่อสร้างอาคาร บริษัทฯจะรับรู้รายได้เป็นค่างานบริการงานก่อสร้างตามความคืบหน้าของงาน

2. การขายที่ดินสำหรับนอกโครงการจัดสรร บริษัทฯจะดำเนินการพัฒนาที่ดินเพื่อขาย ซึ่งถือว่าเป็นการบริหารจัดการพื้นที่อย่างมีประสิทธิภาพ บริษัทฯจะพิจารณาขายที่ดินรอการพัฒนาที่ไม่มีศักยภาพเช่นที่ดินขนาดใหญ่ที่ซื้อจากเจ้าของรายเดียว โดยที่ดินไม่มีความต่อเนื่องกันหรือที่ดินมีหน้ากว้างติดถนนเกินไป รวมถึงตำแหน่ง ขนาด และรูปร่างของที่ดินที่จะนำมาพัฒนาเป็นโครงการอสังหาริมทรัพย์หรือที่ดินบริเวณรอบข้างโครงการปัจจุบันแต่มีทำเลที่ตั้งที่ไม่ตรงกับทิศทางหรือแผนการพัฒนาโครงการในอนาคตของกลุ่มบริษัทเนื่องจากรูปของที่ดินอาจไม่เหมาะสมหรือไม่มีความคุ้มค่าในเชิงพาณิชย์ให้แก่บุคคลภายนอกที่สนใจ

สำหรับการอนุมัติการขายที่ดิน เป็นไปตามอำนาจอนุมัติที่คณะกรรมการบริษัทได้กำหนดไว้ ซึ่งบริษัทฯมีนโยบายการขายที่ดินที่ไม่ต่ำกว่าราคาประเมินของผู้ประเมินอิสระ ซึ่งผู้ประเมินอิสระจะต้องเป็นผู้ประเมินที่ได้รับความเห็นชอบจากทางสำนักงาน ก.ล.ต.

ธุรกิจรับจ้างก่อสร้าง

ภายใต้การร่วมทุนแบบ Turnkey Solution นั้น บริษัทฯ เป็นผู้ดำเนินการพัฒนาโครงการให้ทั้งหมดแบบครบวงจร ตั้งแต่ การออกแบบ การบริหารงานขาย การบริหารการตลาด การก่อสร้าง การโอนกรรมสิทธิ์ และการบริการหลังการขาย ซึ่งโครงการจะใช้แบบบ้านที่อยู่ในสายการผลิต ภายใต้แบรนด์หลักต่างๆของบริษัท ขึ้นอยู่กับความเหมาะสมของทำเลที่ตั้งและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย จากประสบการณ์ในการดำเนินการและชื่อเสียงของบริษัท จะส่งเสริมการดำเนินธุรกิจให้กับเจ้าของที่ดิน อีกทั้งยังบริษัทยังมีทรัพยากรบุคคลที่มีประสบการณ์ช่วยลดความ ยุ่งยากและเพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารโครงการให้กับเจ้าของที่ดินอีกด้วย

อีกทั้งยังเป็นการเพิ่มมูลค่าให้กับที่ดินให้มีศักยภาพสูงสุด โดยเจ้าของที่ดินจะสามารถรับรู้รายได้จากการโอนกรรมสิทธิ์ที่ดินก่อนการปลูกสร้าง และบริษัทรับรู้รายได้จากการก่อสร้างโดยแบ่งเป็นงวดงานและรับรู้รายได้ตามความก้าวหน้าของการก่อสร้าง (ตามสัญญาปลูกสร้างบ้าน) การบริหารโครงการรูปแบบดังกล่าวยังสามารถช่วยเพิ่มโอกาสในการพัฒนาโครงการบนทำเลศักยภาพที่มีความหายากและมีมูลค่าสูงในปัจจุบัน โดยไม่จำเป็นต้องใช้เงินลงทุนจำนวนมากในการพัฒนาโครงการ

ทั้งนี้ บริษัทฯ จะมีรายได้จากการแบ่งผลกำไร รวมถึงค่าบริหารและค่าพัฒนาโครงการที่ได้รับจากเจ้าของที่ดิน นอกจากนี้ ยังเป็นการขยายการรับรู้แบรนด์ไปยังกลุ่มลูกค้าในทำเลที่หลากหลายมากขึ้น ซึ่งจะช่วยสร้างฐานลูกค้าเพื่อรองรับการพัฒนาโครงการอื่น ๆ ของบริษัทฯ ในอนาคต

ธุรกิจเพื่อสร้างรายได้ประจำ

ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อการเช่า บริษัทฯมีการทำธุรกิจที่สร้างรายได้ประจำอย่างสม่ำเสมอ (Recurring Income) ไม่ว่าจะเป็นการพัฒนาที่จอดรถเพื่อเช่าในทำเลศักยภาพ ใกล้อาคารสำนักงานและระบบขนส่งมวลชน ซึ่งปัจจุบันได้เปิดให้บริการทั้งสองอาคาร บริเวณซอยเฉยพ่วง ใกล้อาคารซันทาวเวอร์ส และรถไฟฟ้า BTS สถานีหมอชิต และรถไฟฟ้า MRT สถานีจตุจักร และบริษัทฯยังมีกิจการคอมมูนิตี้มอลล์ ภายใต้ชื่อ Nirvana Porch บนทำเลถนนศรีนครินทร์-ร่มเกล้า อีกหนึ่งธุรกิจของอสังหาริมทรัพย์เพื่อการเช่า นอกจากนี้บริษัทฯ ยังมีการขายวัสดุก่อสร้างและรั้วสำเร็จรูป เป็นการทำธุรกิจเพื่อสนับสนุนงานก่อสร้างในโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทในเครือ บริษัทฯพัฒนาสินค้ารั้วสำเร็จรูปภายใต้แบรนด์ เฟนเซอร์ (FENZER) ซึ่งเป็นรั้วสำเร็จรูปที่ผลิตด้วยระบบคอนกรีตเสริมเหล็กแรงดึงสูง (prestressed concrete) ตามมาตรฐาน ACI code และ ISO9100:2008 ประกอบด้วยแผ่นคอนกรีตผิวเรียบเนียนทั้งสองด้าน เสา แผ่นทับหลัง บัวหัวเสา และฐานราก เพื่อจัดจำหน่ายให้กับโครงการ และบุคคลทั่วไป นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้สร้างรายได้ประจำจากอสังหาริมทรัพย์ที่อยู่ระหว่างการรอการจำหน่าย โดยการนำทรัพย์สินดังกล่าวออกปล่อยเช่า เพื่อเพิ่มกระแสรายได้อย่างสม่ำเสมอ สร้างมูลค่าเพิ่มให้กับทรัพย์สิน และเสริมสร้างความเชื่อมั่นให้แก่กลุ่มนักลงทุน ทั้งนี้ เพื่อสะท้อนถึงศักยภาพของทำเลที่ตั้งซึ่งไม่เพียงตอบโจทย์การอยู่อาศัยเท่านั้น แต่ยังสามารถสร้างรายได้ประจำที่มั่นคงให้แก่ผู้ถือครองได้ในระยะยาว อีกทั้ง บริษัทฯ อยู่ระหว่างการสร้างธุรกิจใหม่เพื่อสร้างรายได้ประจำสม่ำเสมอ เพื่อลดความผันผวนของรายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์เพียงอย่างเดียว

ลักษณะของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

การพิจารณาลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย บริษัทได้มีการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ ความต้องการของลูกค้าในแต่ละทำเล ก่อนที่จะซื้อที่ดิน และกำหนดรูปแบบการพัฒนาโครงการ รวมถึงการวาง Positioning ของผลิตภัณฑ์ จึงทำให้โครงการที่ผ่านมา บริษัทฯ สามารถปิดการขายโครงการได้ตามแผนที่วางไว้ รวมถึงการรักษาระดับกำไรของบริษัทฯ ให้อยู่ในระดับที่เหมาะสมตามที่บริษัทฯ กำหนด

ทั้งนี้ โครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทฯ ได้แบ่งแบรนด์หลักตามลักษณะรูปแบบโครงการ และกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ดังนี้

แบรนด์ / ประเภทผลิตภัณฑ์	กลุ่มลูกค้า	รายได้ครัวเรือน (บาท/เดือน)	ระดับกลุ่มลูกค้า
เนอวานา คอลเลคชั่น / บ้านเดี่ยว 3 ชั้น	ผู้บริหารระดับสูง / เจ้าของกิจการขนาดใหญ่ / Hi-Society	>1,000,000	ระดับสูง (Upper Class)
เนอวานา บียอนด์ / บ้านเดี่ยว 3 ชั้น	ผู้บริหารระดับสูง / เจ้าของกิจการขนาดกลาง-ใหญ่/ Celebrity	350,000 - 500,000	ระดับกลางบน – สูง (Upper-Middle Class)
เนอวานา แอปโซลูท / บ้านเดี่ยว 3 ชั้น	ผู้บริหารระดับกลาง-สูง / เจ้าของกิจการกลาง	200,000 - 350,000	ระดับกลางบน – สูง (Upper-Middle Class)

เนอวานา ไอคอน / บ้านเดี่ยว 2 ชั้น	ผู้บริหารระดับกลาง-สูง / เจ้าของธุรกิจ Startup	200,000 - 350,000	ระดับกลางบน – สูง (Upper-Middle Class
เนอวานา เอเลเมนท์ / บ้านเดี่ยว 2 ชั้น	ผู้บริหารระดับกลาง / เจ้าของธุรกิจ Startup	150,000 - 300,000	ระดับกลาง – กลางบน (Middle Class)
เนอวานา ดีฟายน์ / ทาวน์โฮม	ผู้บริหารระดับกลาง / เจ้าของธุรกิจ Startup	100,000 - 200,000	ระดับกลาง – กลางบน (Middle Class)
เนอวานา แอทเวิร์ค / โฮมออฟฟิศ	เจ้าของกิจการ /เจ้าของธุรกิจ SME	250,000 - 500,000	ระดับกลางบน – สูง (Upper-Middle Class)
บันยันทรี เรสซิเดนเซส / คอนโดมิเนียม	ผู้บริหารระดับสูง / เจ้าของกิจการ ชาวไทย และชาวต่างชาติ	400,000 - 2,000,000	ระดับสูง (Upper Class)
เดอะ โมสต์ / คอนโดมิเนียม	พนักงานบริษัทระดับผู้จัดการ /เจ้าของกิจการขนาดเล็ก	40,000 - 200,000	ระดับกลาง – กลางบน (Middle Class)

การจัดจำหน่าย และช่องทางการจัดจำหน่าย

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการออกแบบประสบการณ์ลูกค้า (Customer Experience) อย่างครบวงจรในทุกกระบวนการ ตั้งแต่ก่อนการเข้าชมโครงการ โดยใช้สื่อการสื่อสารที่ทันสมัยและหลากหลายรูปแบบเพื่อเข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย ทั้งสื่อออนไลน์ อาทิ เว็บไซต์ สื่อสังคมออนไลน์ และช่องทางการสื่อสารผ่าน Line Official ซึ่งสามารถสื่อสารและตอบโต้กับลูกค้าที่สนใจได้อย่างรวดเร็ว รวมถึงสื่อออฟไลน์ เช่น ป้ายโฆษณา บูธประชาสัมพันธ์ สื่อสิ่งพิมพ์ สื่อวิทยุ สื่อ SMS และศูนย์บริการลูกค้า (Call Center) ของบริษัทฯ

เมื่อลูกค้าเข้าชมโครงการ จะได้รับประสบการณ์ที่สอดคล้องกับการสื่อสารของบริษัทฯ ทั้งในด้านรูปแบบ แนวคิดการออกแบบบ้าน Nirvana แนวคิดของแบรนด์ รวมถึงการบริการจากทีม “Personal Assistant” ประจำสำนักงานขาย ซึ่งบริษัทฯ มีทีมงานเฉพาะพร้อมหน่วยงานพัฒนางานขายที่ทำหน้าที่ฝึกอบรมและพัฒนาทักษะอย่างต่อเนื่อง เพื่อเสริมสร้างความเป็นมืออาชีพ ทั้งด้านความรู้ ความเข้าใจในสินค้า บริการ และแนวคิดของโครงการ เพื่อให้ลูกค้าได้รับประสบการณ์ที่ดีทั้งในช่วงการเยี่ยมชม การตัดสินใจซื้อ หรือการกลับมาเยี่ยมชมโครงการอีกครั้ง

บริษัทฯ ออกแบบประสบการณ์ลูกค้าอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ขั้นตอนการตัดสินใจซื้อ ระหว่างการก่อสร้าง จนถึงการส่งมอบบ้านและการเป็นสมาชิกในชุมชนลูกบ้าน Nirvana โดยลูกค้าจะได้รับการดูแลจากทุกหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง อาทิ ทีมบริการลูกค้า ทีมงานก่อสร้าง และทีม Home Care ซึ่งรับผิดชอบงานบริการหลังการขายและการส่งมอบบ้าน

นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้จัดตั้งหน่วยงานบริหารลูกค้าสัมพันธ์ภายใต้ชื่อ “Nirvana Family” เพื่อส่งเสริมความสัมพันธ์อันดีและสร้างความผูกพันกับลูกบ้านทุกครอบครัว ผ่านกิจกรรมชุมชนตามเทศกาล กิจกรรมเพื่อสังคมร่วมกับลูกบ้าน กิจกรรมขอบคุณลูกค้าประจำปี รวมถึงการมอบสิทธิพิเศษในการใช้สินค้าและบริการของบริษัทฯ และพันธมิตรทางธุรกิจ เพื่อสร้างความพึงพอใจและประสบการณ์ที่ดีอย่างต่อเนื่องตลอดระยะเวลาการอยู่อาศัย

บริษัทฯ ยังดำเนินกิจกรรมส่งเสริมการขายอย่างต่อเนื่อง โดยมุ่งเน้นการกระตุ้นยอดขายผ่านการนำเสนอของสมนาคุณที่ตรงกับความต้องการของลูกค้า และการกำหนดกลยุทธ์ด้านราคาที่เหมาะสมเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการปิด

การขาย ทั้งนี้ บริษัทฯ ยังมีการมอบรางวัลพิเศษให้แก่ทีมงานขายเพื่อสร้างขวัญกำลังใจและส่งเสริมการปฏิบัติงานให้บรรลุเป้าหมายตามที่กำหนด

งานบริการและบริหารความพึงพอใจลูกค้า

บริษัทฯให้ความสำคัญกับความพึงพอใจของลูกค้าเป็นลำดับต้นๆ โดยในปี 2568 บริษัทฯดำเนินการสำรวจลูกค้าแบ่งออกเป็นสองกลุ่ม คือ ลูกค้าที่เยี่ยมชมโครงการและลูกค้าจองซื้อและทำสัญญาจะซื้อจะขายในปี 2568 โดยจากการสำรวจสามารถแบ่งวิเคราะห์ออกเป็นสองส่วนดังนี้

การสุ่มสำรวจความพึงพอใจลูกค้าที่เข้าเยี่ยมชมโครงการ ในปี 2568 จำนวน 9 โครงการ ได้แก่ Nirvana DEFINE Krungthepkreetha, Nirvana DEFINE Srinakarin-Rama9, Nirvana DEFINE Ekkamai-Ramintra, Nirvana ABSOLUTE Krungthepkreetha, Nirvana ABSOLUTE Ekkamai-Ramintra, Nirvana ABSOLUTE Bangna, Nirvana ELEMENT Bang,Nirvana @Work Krungthep Kreetha และ Nirvana Collection จำนวน 150 ครัวเรือน โดยหัวข้อการสอบถามข้อมูล ดังนี้ 1) การให้บริการของพนักงาน 2) สภาพแวดล้อมโครงการ 3) คุณภาพของบ้านและบ้านตัวอย่าง

ลูกค้าที่เข้าชมโครงการมีความพึงพอใจโดยรวมเฉลี่ย 78% มีคะแนนความพึงพอใจสภาพแวดล้อมโครงการ 79.1% การให้บริการของพนักงาน 78% และ คุณภาพของบ้านและบ้านตัวอย่าง 77% ตามลำดับ

การสุ่มสำรวจความพึงพอใจลูกค้าที่จองซื้อและทำสัญญาจะซื้อจะขาย ในปี 2567 จำนวน 7 โครงการ ได้แก่ Banyantree Residences Riverside Bangkok, Nirvana ABSOLUTE Krugnthep-Kreetha, Nirvana ABSOLUTE Bangna, Nirvana ELEMENT Bangna, Nirvana DEFINE Ekkamai-Ramintra,Nirvana @Work Krungthep Kreetha และ Nirvana Beyond Rama2 จำนวน 40 ครัวเรือน โดยหัวข้อการสอบถามข้อมูลดังนี้ 1) การต้อนรับและการให้บริการ 2) การให้ข้อมูลและตอบข้อซักถาม 3) การติดตามงานและการประสานงาน

ลูกค้าที่จองและทำสัญญาในปี 2568 มีความพึงพอใจโดยรวมเฉลี่ย 81.3% โดยมีคะแนนความพึงพอใจในการการให้ข้อมูลและตอบข้อซักถาม 81.9% การต้อนรับและการให้บริการ 81.8% และ การติดตามงานและการประสานงาน 80.04% ตามลำดับ

โดยในปี 2568 บริษัทฯมีเป้าหมายอัตราความพึงพอใจของลูกค้าที่ระดับไม่ต่ำกว่า 80% และจากผลการสำรวจ

ความพึงพอใจของลูกค้า พบว่า ลูกค้ามีความพึงพอใจในสินค้าและบริการโดยรวม ที่ระดับ 78% และ 81.3% ซึ่งต่ำกว่าเป้าหมายอัตราความถึงพอใจเล็กน้อย

ทั้งนี้ ในปี 2568 บริษัทฯ ได้นำผลประเมินความพึงพอใจของลูกค้ามาปรับปรุงและพัฒนา ทั้งในด้านสินค้าและบริการ กล่าวคือ บริษัทฯ ได้มีการปรับปรุงสภาพแวดล้อมโครงการ โดยส่งหน่วยงานเข้าตรวจสอบความเรียบร้อยของสภาพแวดล้อมโครงการและบ้านที่ใช้ในการขาย โดยการสุ่มตรวจอย่างน้อย 1 ครั้งต่อเดือน เพื่อให้สภาพแวดล้อมโครงการมีความพร้อมต่อการขายและการอยู่อาศัย และเน้นการดูแลประสบการณ์การอยู่อาศัยของลูกบ้านเนอวานา (Nirvana Family) อย่างครบวงจร ตั้งแต่การส่งมอบที่อยู่อาศัยที่สวยงาม ใช้งานได้ดี ออกแบบสเปซอย่างลงตัว รวมถึงประสบการณ์การอยู่อาศัยที่สมบูรณ์แบบของลูกบ้านหลังจากเข้าอยู่อาศัย โดยมีทีม Home Care ที่จะให้บริการในการดูแลรักษา และให้คำแนะนำ รวมถึงการเข้าไป Maintenance ตัวบ้านให้กับลูกบ้านด้วยความรวดเร็ว

นอกจากนี้ ยังได้พัฒนาบุคลากรฝ่ายขาย โดยการจัดอบรมจำนวน หลักสูตร หัวข้อศิลปะการขายและบริหารยอดขายให้ประสบความสำเร็จ

สภาพการแข่งขันภายในอุตสาหกรรมในปีที่ผ่านมา

ภาวะการแข่งขันภายในอุตสาหกรรม และแนวโน้มในอนาคต

ภาพรวมเศรษฐกิจโดยรวม

กองทุนการเงินระหว่างประเทศ (IMF) ประเมินว่าเศรษฐกิจโลกในปี 2568 มีแนวโน้มขยายตัวในอัตราร้อยละ 3.2 ซึ่งเป็นการปรับเพิ่มจากประมาณการเดิมที่ร้อยละ 3.0 อย่างไรก็ตาม แนวโน้มการเติบโตทางเศรษฐกิจในระยะกลางถึงระยะยาวยังคงเผชิญความเปราะบาง จากความเสี่ยงที่อัตราเงินเฟ้ออาจกลับมาเร่งตัวขึ้นอีกครั้ง รวมถึงความตึงเครียดด้านภูมิรัฐศาสตร์ในหลายภูมิภาค

ขณะเดียวกัน แม้ว่าความตึงเครียดทางการค้าระหว่างสหรัฐอเมริกาและจีนจะผ่อนคลายลงบางส่วนภายหลังการกลับมาเปิดการเจรจาการค้า แต่แนวโน้มในระยะข้างหน้ายังคงมีความไม่แน่นอนในระดับสูง ทั้งนี้ กองทุนการเงินระหว่างประเทศ (IMF) ประเมินว่า ผลกระทบจากมาตรการด้านภาษีของสหรัฐอเมริกาเริ่มสะท้อนให้เห็นอย่างชัดเจนมากขึ้น ผ่านการปรับเพิ่มขึ้นของอัตราเงินเฟ้อและอัตราการว่างงาน ซึ่งก่อให้เกิดความท้าทายต่อการดำเนินนโยบายการเงินของธนาคารกลางในหลายภูมิภาค

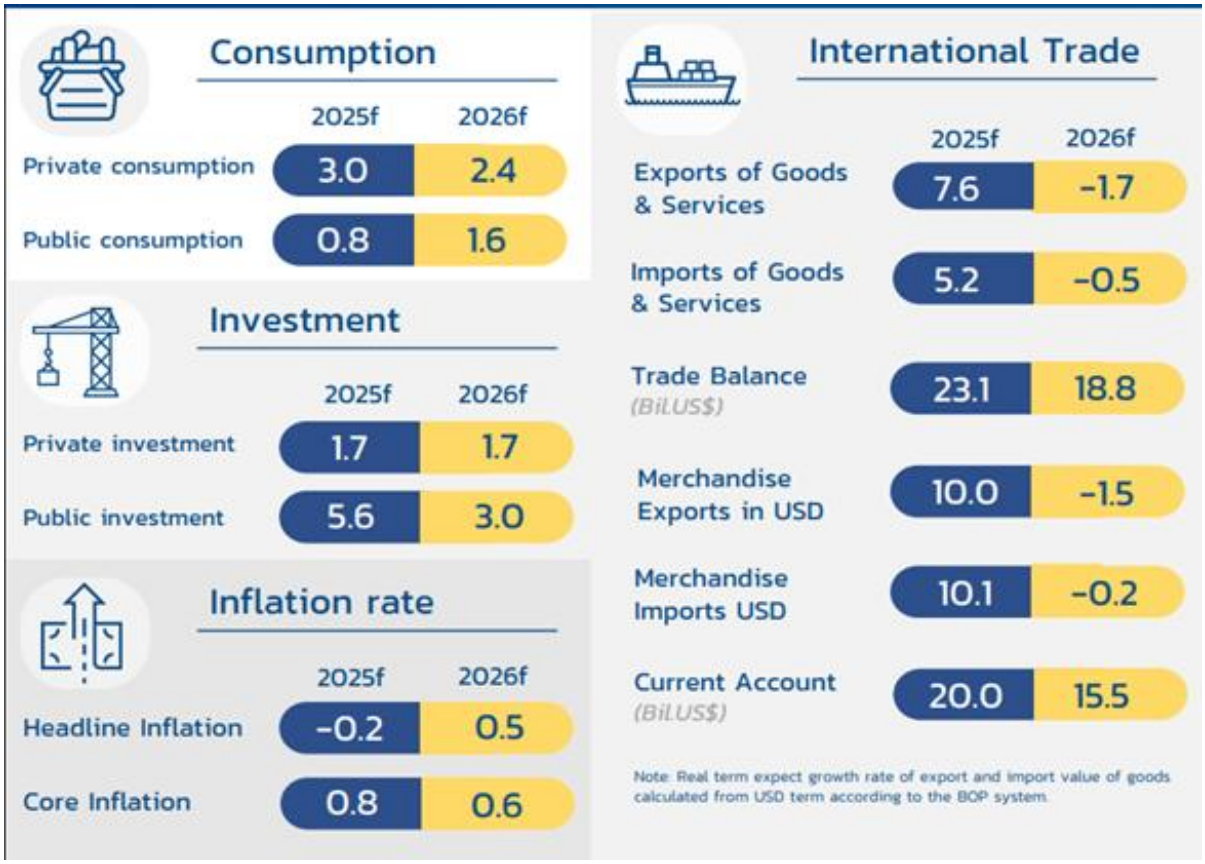
ในมิติของเสถียรภาพด้านราคา แนวโน้มอัตราเงินเฟ้อทั่วโลกเริ่มปรากฏทิศทางเร่งตัวขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะในกลุ่มประเทศเศรษฐกิจหลักฝั่งตะวันตก อาทิ สหรัฐอเมริกา ยุโรป และสหราชอาณาจักร ตลอดจนญี่ปุ่น ซึ่งระดับเงินเฟ้อยังคงอยู่เหนือกรอบเป้าหมายของธนาคารกลางที่ร้อยละ 2 และในหลายประเทศมีการปรับตัวสูงขึ้น

เศรษฐกิจไทยในปี 2568 อยู่บนทิศทางการฟื้นตัวอย่างต่อเนื่อง โดยได้รับแรงสนับสนุนจากมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจของภาครัฐในช่วงปลายปี ซึ่งคาดว่าจะช่วยหนุนการบริโภคภายในประเทศให้เติบโตอย่างมีนัยสำคัญในไตรมาสที่ 4 ของปี 2568 ขณะเดียวกัน ภาคการส่งออกยังคงมีทิศทางขยายตัวอย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้ การบริโภคภาคเอกชนมีปัจจัยสนับสนุนหลักจากนโยบายกระตุ้นเศรษฐกิจของรัฐบาล อาทิ โครงการ “คนละครึ่ง พลัส” ที่ดำเนินการในช่วงไตรมาสสุดท้ายของปี 2568 ดัชนีการผลิตภาคอุตสาหกรรม ลดลงจากโดยมีปัจจัยหลักจากการหยุดซ่อมบำรุง โรงกลั่นในกลุ่มปิโตรเลียม การชะลอตัวของการผลิตรถยนต์นั่งและรถกระบะตามอุปสงค์ที่อ่อนลง รวมถึงกลุ่มอาหารทะเลแช่เย็นแช่แข็งและทูน่ากระป๋องจากการหยุดผลิตชั่วคราวในช่วงน้ำท่วมภาคใต้ และกลุ่มฮาร์ดดิกส์ ไดร์ฟและแผงวงจรอิเล็กทรอนิกส์และชิ้นส่วนที่ ปรับลดลงหลังเร่งผลิตก่อนหน้า

กิจกรรมท่องเที่ยวที่ขยายตัว โดยเฉพาะโรงแรมและภัตตาคาร สอดคล้องกับรายรับจากนักท่องเที่ยว ต่างชาติและการใช้จ่ายของคนไทยที่เพิ่มขึ้นจากมาตรการภาครัฐ ขณะที่ภาคขนส่งผู้โดยสารขยายตัวตามการท่องเที่ยวและการเพิ่มเส้นทางบินในประเทศ ส่วนภาคการค้าปรับดีขึ้นจากการนำเข้าสินค้าอุปโภคบริโภคและการขนส่งสินค้าที่เพิ่มขึ้น



ที่มา: www.thaigov.go.th (กระทรวงการคลัง)



ที่มา: www.thaigov.go.th (กระทรวงการคลัง)

ภาวะตลาดอสังหาริมทรัพย์ในปี 2567 และคาดการณ์ในปี 2568

ในปี 2568 ยอดโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยทั่วประเทศปรับลดลง เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปี 2567 และอยู่ในระดับต่ำสุดในรอบ 7 ปี สะท้อนผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจที่ยังคงชะลอตัว รวมถึงเหตุภัยธรรมชาติที่เกิดขึ้นในหลาย

พื้นที่ ขณะเดียวกัน แนวโน้มความต้องการที่อยู่อาศัยยังเผชิญแรงกดดันจากปัจจัยทางเศรษฐกิจสำคัญหลายประการ โดยเฉพาะระดับหนี้ครัวเรือนและค่าครองชีพที่อยู่ในระดับสูง ซึ่งส่งผลโดยตรงต่อความสามารถและการตัดสินใจในการซื้อที่อยู่อาศัยของประชาชน

ทั้งนี้ สถานการณ์การโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยทั่วประเทศที่ปรับลดลงอย่างต่อเนื่อง ยังมีปัจจัยสำคัญจากความเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อของสถาบันการเงิน ซึ่งส่งผลต่ออัตราการอนุมัติสินเชื่อและกำลังซื้อในตลาดที่อยู่อาศัยโดยรวม

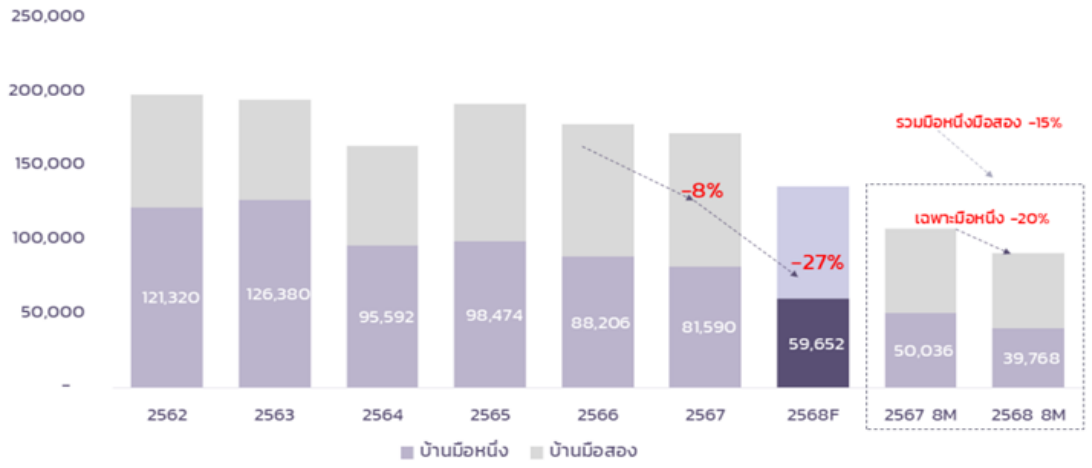
รูปที่ 1 ข้อมูลโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยรวมทั้งประเทศ (มือหนึ่งและมือสอง)



ที่มา : kkpfg.com

ในปี 2568 ภาคธุรกิจที่อยู่อาศัยในพื้นที่กรุงเทพมหานครและปริมณฑลเผชิญแรงกดดันอย่างมีนัยสำคัญจากกำลังซื้อที่ชะลอตัวทั้งจากตลาดภายในประเทศและต่างประเทศ สอดคล้องกับภาวะเศรษฐกิจไทยและเศรษฐกิจโลกที่ได้รับผลกระทบจากความไม่แน่นอนของสถานการณ์การค้าโลก ขณะเดียวกัน ผู้บริโภคบางกลุ่มยังเผชิญภาระหนี้ครัวเรือนในระดับสูง ส่งผลให้มีความระมัดระวังในการใช้จ่ายมากขึ้น และกระทบต่อคุณภาพเครดิตของผู้ขอสินเชื่อจากสถาบันการเงิน เมื่อประกอบกับความไม่มั่นคงของรายได้ในอนาคต จึงทำให้ผู้บริโภคชะลอการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อรอดูทิศทางสถานการณ์

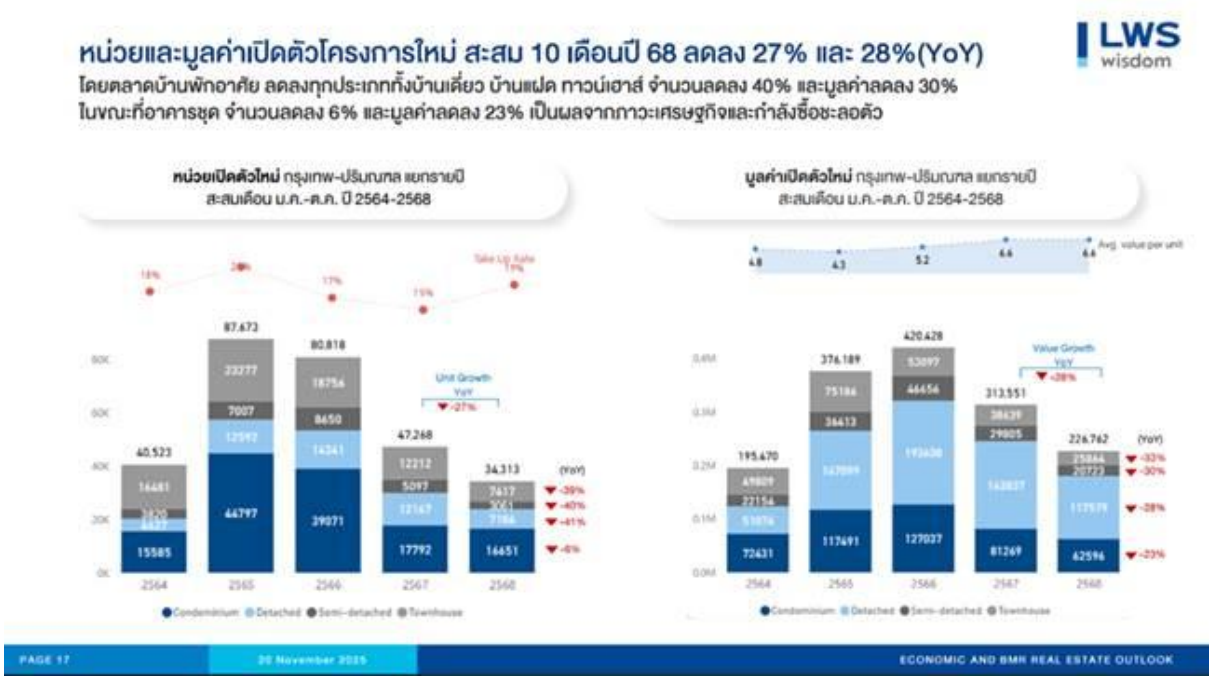
ผลจากปัจจัยดังกล่าวส่งให้ยอดขายที่อยู่อาศัยมีแนวโน้มปรับลดลงอย่างต่อเนื่องเมื่อเทียบกับปี 2567 ขณะที่ผู้พัฒนาโครงการมีทิศทางชะลอการเปิดตัวโครงการใหม่ และให้ความสำคัญกับการเร่งระบายสต็อกที่มีอยู่เป็นหลัก



ที่มา : kkpfg.com

โดยศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์ ระบุว่า ช่วง 9 เดือนแรกปี 2568 ลดลงทั้งการโอนกรรมสิทธิ์ทุกประเภท สะท้อนกำลังซื้อยังไม่ฟื้นตัว ด้านสินเชื่อมีการปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัยบุคคลปล่อยใหม่ ลดลง ดังนั้น คาดทั้งปี 2568 จะมีมูลค่าการโอนกรรมสิทธิ์ทั่วประเทศที่ยังคงลดลงเมื่อเทียบกับปี 2567

ขณะที่การเปิดตัวโครงการที่อยู่อาศัยใหม่ในพื้นที่กรุงเทพฯและปริมณฑลสะสม 10 เดือนแรกปี 2568 ลดลงเมื่อเทียบกับปีก่อนในขณะที่สินค้าคงเหลือบวกกับสินค้าที่อยู่ระหว่างการพัฒนาของบริษัทอสังหาฯในตลาดหลักทรัพย์ลดลงเช่นเดียวกัน



ที่มา https://lws.co.th/

ภาวการณ์แข่งขันของตลาดอสังหาริมทรัพย์

1. ภาวการณ์แข่งขันของตลาดอสังหาริมทรัพย์

ภาพรวมตลาดที่อยู่อาศัยเปิดใหม่สะสมในช่วง 10 เดือนแรกของปี 2568 ยังคงขยายตัวในระดับต่ำกว่าช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า โดยได้รับผลกระทบจากปัจจัยเสี่ยงหลายด้าน ทั้งความผันผวนของเศรษฐกิจโลก ผลจากการปรับขึ้นอัตราภาษีของสหรัฐอเมริกา ภาวะเศรษฐกิจไทยที่มีแนวโน้มเติบโตต่ำกว่าที่คาดจากสถานการณ์ภัยพิบัติในพื้นที่ภาคใต้ช่วงเดือนพฤศจิกายนที่ผ่านมา ตลอดจนระดับหนี้ครัวเรือนที่อยู่ในระดับสูง

ในปี 2568 สถาบันการเงินยังคงมีท่าทีเข้มงวดในการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย (Mortgage Loan) ซึ่งส่งผลกระทบโดยตรงต่อกำลังซื้อและการขยายตัวของภาคอสังหาริมทรัพย์โดยรวม

ระดับสินค้าคงเหลือ (สต็อก) ในตลาดที่ปรับเพิ่มขึ้นในหลายพื้นที่ ประกอบกับความเข้มงวดของสถาบันการเงินในการปล่อยสินเชื่อ ส่งผลให้เกิดกรณีการทำรายการขายที่อยู่อาศัยซ้ำหลายครั้ง หรือที่เรียกกันในตลาดว่า “ขายบ้านหลุดดาวน์” กล่าวคือ ผู้ซื้อไม่สามารถผ่านการอนุมัติสินเชื่อได้หลังจากทำสัญญาซื้อขาย ทำให้ทรัพย์สินต้องนำกลับมาเสนอขายใหม่ จากสถานการณ์ดังกล่าว ผู้พัฒนาโครงการจำนวนมากมีแนวโน้มชะลอการเปิดตัวโครงการใหม่ และปรับกลยุทธ์ไปสู่การพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมในทำเลที่มุ่งเน้นกลุ่มนักลงทุน หรือโครงการที่เน้นการทำตลาดกับกลุ่มผู้ซื้อชาวต่างชาติเป็นหลัก

ภาพรวมตลาดบ้านเดี่ยว ยอดขายในปี 2568 มีแนวโน้มปรับลดลงอย่างต่อเนื่อง ขณะที่จำนวนหน่วยคงเหลือขาย (Inventory) เพิ่มสูงขึ้น ปัจจัยสำคัญมาจากการปรับแผนของผู้ประกอบการที่ชะลอการเปิดตัวโครงการใหม่ในกลุ่มทาวน์เฮ้าส์และคอนโดมิเนียม ภายหลังพบว่าอัตราการปฏิเสธสินเชื่อที่อยู่อาศัยปรับเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญในช่วงไตรมาสที่ 1–2 ของปี 2568 ขณะเดียวกัน บ้านเดี่ยวในระดับราคาสูงยังคงเป็นกลุ่มสินค้าที่มีความต้องการเพิ่มขึ้น โดยเฉพาะในพื้นที่ปริมณฑลและบริเวณรอบนอกกรุงเทพมหานคร ซึ่งได้รับความสนใจจากกลุ่มผู้บริโภคที่มีกำลังซื้อสูง อาทิ พื้นที่พุทธมณฑลสาย 1–2 กรุงเทพกรีฑา และบางนา



Reference : kkpfg.com

เพื่อให้สอดคล้องกับแนวโน้มดังกล่าว บริษัทฯ จึงมุ่งพัฒนาโครงการแนวราบบนทำเลที่มีศักยภาพสูง โดยให้ความสำคัญกับโครงการในระดับราคากลางถึงบน เพื่อตอบโจทย์กลุ่มลูกค้าที่มีกำลังซื้อและมองหาที่อยู่อาศัยที่มีคุณภาพในทำเลที่มีศักยภาพ รวมถึงกลุ่มนักลงทุนที่แสวงหาโอกาสในการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ ทั้งในด้านผลตอบแทนและการเพิ่มขึ้นของมูลค่าในระยะยาว ขณะเดียวกัน บริษัทฯ ยังคงให้ความสำคัญกับการยกระดับคุณภาพสินค้าและการบริหารจัดการต้นทุนอย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อเสริมสร้างขีดความสามารถในการแข่งขันท่ามกลางภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัว

ธุรกิจรับจ้างก่อสร้าง

บริษัทฯ มีจุดแข็งและความได้เปรียบในการให้ความสำคัญกับรายละเอียดและความต้องการของกลุ่มลูกค้าตลอดจนการออกแบบที่มุ่งสร้างคุณค่าสูงสุดด้านการอยู่อาศัย ส่งผลให้การพัฒนาธุรกิจรับสร้างบ้านมีรูปแบบที่แตกต่างโดดเด่นด้านการออกแบบ เน้นฟังก์ชันการใช้งานที่ตอบโจทย์ผู้อยู่อาศัย พร้อมส่งมอบบริการที่มีคุณภาพ สินค้าที่มีความแข็งแรงทนทาน ตลอดจนการดำเนินงานที่รวดเร็วและมีความแม่นยำบริษัทฯ ได้ปรับรูปแบบสินค้าให้สอดคล้องกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายระดับ Mid-range ถึง High-end เพื่อรองรับความต้องการของตลาดอย่างเหมาะสม หนึ่งในกลยุทธ์สำคัญที่ขับเคลื่อนธุรกิจรับสร้างบ้านในปัจจุบัน คือ ธุรกิจ “NVD Turnkey Solution” ซึ่งช่วยเพิ่มโอกาสในการพัฒนาโครงการบนทำเลศักยภาพที่หาได้ยากในปัจจุบัน เนื่องจากที่ดินในเขตเมืองมีจำนวนจำกัด อีกทั้งเจ้าของที่ดินจำนวนหนึ่งไม่ประสงค์ขาย หรือมีความต้องการพัฒนาโครงการด้วยตนเอง

บริษัทฯ เล็งเห็นโอกาสจากข้อจำกัดดังกล่าว จึงนำเสนอรูปแบบการร่วมทุนทางธุรกิจแบบ Turnkey Solution เพื่อดึงดูดเจ้าของที่ดินให้เข้าร่วมพัฒนาโครงการร่วมกัน โดยปัจจุบัน บริษัทฯ มีการร่วมทุนภายใต้โมเดลธุรกิจ JV Solution จำนวน 2 โครงการ ได้แก่ โครงการบนที่ดินย่านปิ่นเกล้า–พุทธมณฑลสาย 2 และโครงการ Att-u Park ซึ่งตั้งอยู่ติดถนนบางนา–ตราด

สภาพการแข่งขันภายในอุตสาหกรรมในปีที่ผ่านมา

สภาพการแข่งขันของธุรกิจรับจ้างก่อสร้างบ้านในปี 2568 ยังคงอยู่ในภาวะ แข่งขันสูง จากจำนวนผู้ประกอบการในตลาดที่มีอยู่จำนวนมาก ขณะที่อุปสงค์จากภาคที่อยู่อาศัยฟื้นตัวในอัตราที่ค่อนข้างจำกัด โดยเฉพาะในกลุ่มลูกค้าที่พึ่งพาสินเชื่อจากสถาบันการเงิน

ปัจจัยสำคัญที่ส่งผลต่อการแข่งขัน ได้แก่ ต้นทุนวัสดุก่อสร้าง ค่าแรง และต้นทุนด้านพลังงาน ซึ่งยังอยู่ในระดับสูง ส่งผลให้ผู้รับเหมาจำเป็นต้องบริหารต้นทุนอย่างรอบคอบ ผู้ประกอบการที่มีความได้เปรียบจะเป็นกลุ่มที่มี ประสบการณ์ ความน่าเชื่อถือ คุณภาพงานก่อสร้าง และสามารถควบคุมต้นทุนและระยะเวลาก่อสร้างได้อย่างมีประสิทธิภาพ

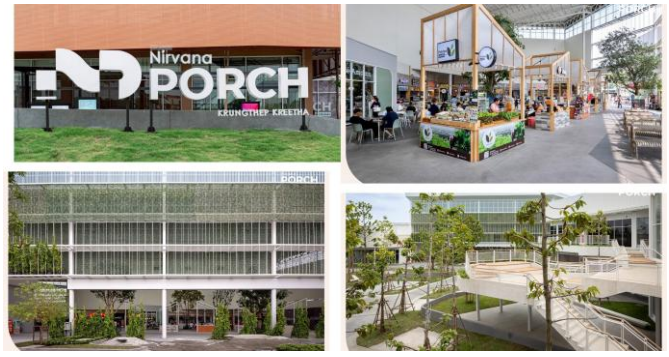
ในขณะเดียวกัน ลูกค้ามีแนวโน้มเลือกผู้รับเหมาก่อสร้างที่สามารถให้บริการแบบครบวงจร (Design & Build) มีมาตรฐานการทำงานชัดเจน และมีความมั่นคงทางการเงิน ส่งผลให้การแข่งขันในปี 2568 ไม่ได้แข่งขันเฉพาะด้านราคา แต่แข่งขันด้าน คุณภาพ ความเชื่อมั่น และความสามารถในการส่งมอบงานตามกำหนดเวลา

ธุรกิจเพื่อสร้างรายได้ประจำ

ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อการเช่า บริษัทฯ มีการทำธุรกิจที่สร้างรายได้ประจำอย่างสม่ำเสมอ (Recurring Income) ได้แก่อาคารที่จอดรถเพื่อเช่าในทำเลศักยภาพ ใกล้อาคารสำนักงานและระบบขนส่งมวลชน ซึ่งปัจจุบันได้เปิดให้บริการทั้งสองอาคาร บริเวณซอยเฉยพ่วง ใกล้อาคารซันทาวเวอร์ส และรถไฟฟ้า BTS สถานีหมอชิต และ รถไฟฟ้า MRT สถานีจตุจักร และคอมมูนิตี้มอลล์ Nirvana Porch บนทำเลถนนศรีนครินทร์-ร่มเกล้า ปัจจุบันมีผู้เช่าพื้นที่โครงการแล้วคิดเป็น 99% ของพื้นที่ทั้งหมด และธุรกิจประเภทอื่นๆ ประกอบด้วย ธุรกิจขายวัสดุก่อสร้างและรั้วสำเร็จรูป โดยธุรกิจขายวัสดุก่อสร้างและรั้วสำเร็จรูป เป็นการทำธุรกิจเพื่อสนับสนุนงานก่อสร้างในโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทในเครือ งานก่อสร้างในโครงการที่บริษัทฯ ไปรับจ้างก่อสร้างและบริหารงานขาย (Turnkey Solution) รวมถึงการขายให้กับบริษัทฯ อสังหาริททรัพย์รายอื่นๆ ที่มีความต้องการใช้วัสดุก่อสร้างและรั้วสำเร็จรูป เพื่อเป็นการเพิ่มกำลังการผลิตชิ้นส่วนของโรงงานคอนกรีตสำเร็จรูปให้มีประสิทธิภาพสูงสุด โดยบริษัทฯมีโรงงานเป็นของตัวเอง ตั้งอยู่ที่อำเภอดอนตูม จังหวัดนครปฐม ทั้งนี้ การประกอบธุรกิจอื่นๆ ของบริษัท เพื่อเป็นการเพิ่มศักยภาพในการผลิตของโรงงาน และเป็นการทำธุรกิจเพื่อเพิ่มรายได้ประจำอย่างสม่ำเสมอของบริษัท

การบริหารสินทรัพย์ให้เช่า:

ภาพโครงการ Nirvana Porch (Community Mall)



- **Nirvana Porch (Community Mall)**: รักษาอัตราการเช่าที่สูง (99% ณ ปี 2567) ผ่านการบริหารจัดการผู้เช่าและการจัดกิจกรรมที่ตอบโจทย์ไลฟ์สไตล์ เพื่อคงความเป็นศูนย์กลางของชุมชน
- **อาคารจอดรถ**: บริหารจัดการพื้นที่ให้เช่าในทำเลศักยภาพ (ซอยเฉยพ่วง) อย่างมีประสิทธิภาพเพื่อรับประกันรายได้ที่มั่นคง

ธุรกิจสนับสนุน (Backward Integration)

- โรงงานคอนกรีตสำเร็จรูป: ใช้โรงงานที่ดอนตูม นครปฐม เพื่อ เพิ่มประสิทธิภาพการผลิตชิ้นส่วน และบริหารจัดการต้นทุนวัสดุก่อสร้างให้กับโครงการในเครือ (ลดต้นทุน)
- การสร้างรายได้เสริม: จำหน่ายวัสดุก่อสร้างและรั้วสำเร็จรูปให้กับโครงการ Turnkey Solution และบริษัทอสังหาริมทรัพย์ภายนอก เพื่อสร้างรายได้เพิ่มเติมและเพิ่มอัตราการใช้กำลังการผลิตของโรงงานให้สูงสุด

ภาพอาคารจอดรถ



สภาพการแข่งขันภายในอุตสาหกรรมในปีที่ผ่านมา

ธุรกิจรายได้ประจำ เช่น คอมมูนิตี้มอลล์ พื้นที่เช่าเชิงพาณิชย์ หรืออสังหาริมทรัพย์เพื่อการให้เช่า มีสภาพการแข่งขันในปี 2568 ที่ค่อนข้าง มีเสถียรภาพมากกว่าธุรกิจพัฒนาเพื่อขาย โดยได้รับแรงสนับสนุนจากการฟื้นตัวของภาคบริการ การบริโภคในประเทศ และการท่องเที่ยวที่ปรับตัวดีขึ้นอย่างต่อเนื่อง



การแข่งขันในธุรกิจนี้มุ่งเน้นไปที่ ทำเลที่ตั้ง ความสะดวกในการเข้าถึง การบริหารพื้นที่เช่าให้สอดคล้องกับพฤติกรรมผู้บริโภค และการสร้างกิจกรรมหรือบริการที่ช่วยเพิ่มจำนวนผู้ใช้บริการ ผู้ประกอบการที่สามารถบริหารอัตราการเช่า (Occupancy Rate) และรักษาความสัมพันธ์กับผู้เช่าได้ดี จะมีความได้เปรียบในการแข่งขัน

แม้ว่าต้นทุนการดำเนินงานและค่าบำรุงรักษาจะเพิ่มขึ้นตามภาวะเศรษฐกิจ แต่ธุรกิจรายได้ประจำยังคงมีบทบาทสำคัญในการ ช่วยกระจายความเสี่ยงและสร้างกระแสเงินสดที่สม่ำเสมอ ให้กับบริษัท ท่ามกลางสภาพการแข่งขันของตลาดอสังหาริมทรัพย์ที่ยังฟื้นตัวอย่างค่อยเป็นค่อยไปในปี 2568

การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

<u>การจัดหาที่ดินและเลือกรูปแบบการพัฒนาโครงการ</u>

การจัดหาที่ดินนับเป็นปัจจัยสำคัญในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เป็นอย่างมาก เนื่องจากเป็นปัจจัยสำคัญที่กลุ่มเป้าหมายใช้ในการตัดสินใจเลือกซื้อที่อยู่อาศัย และถือว่าเป็นต้นทุนหลักในการพัฒนาดำเนินธุรกิจของบริษัท

บริษัทฯ จึงให้ความสำคัญในการคัดเลือกที่ดินที่มีศักยภาพนำมาพัฒนาโครงการ โดยพิจารณาจากทำเลที่ตั้ง การเข้าถึงที่ดิน การมีระบบสาธารณูปโภคของรัฐบาลรองรับ ผังเมือง ข้อจำกัดทางด้านกฎหมาย ทิศทางการเติบโตของแหล่งที่อยู่อาศัย และแหล่งชุมชน ในการคัดเลือกที่ดินสำหรับพัฒนาโครงการ บริษัทฯ มีฝ่ายพัฒนาธุรกิจ เป็นหน่วยงานหลักในการสรรหาที่ดิน โดยทำงานร่วมกับฝ่ายกฎหมาย ฝ่ายพัฒนาผลิตภัณฑ์ ฝ่ายการเงิน ฝ่ายขาย และฝ่ายการตลาด เพื่อร่วมกันวิเคราะห์และตัดสินใจเลือกประเภทที่อยู่อาศัย และแบรนด์ที่เหมาะสมกับทำเลนั้นนั้น โดยพิจารณาความเป็นไปได้ทางด้านกฎหมาย ผังเมือง ความเป็นไปได้ทางด้านการก่อสร้าง การประมาณการต้นทุน ระยะเวลาในการพัฒนาโครงการ ความเป็นไปได้ทางการเงิน อัตราผลตอบแทน และความเป็นไปได้ทางด้านตลาด เพื่อกำหนดแบรนด์สินค้า และราคาขายให้สอดคล้องกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในบริเวณนั้นๆ โดยการสรรหาที่ดินมีข้อมูลจากเครือข่ายนายหน้าที่เป็นพันธมิตรกับบริษัทมายาวนาน และจากการสำรวจของฝ่ายพัฒนาธุรกิจ นอกจากนี้ยังมีการเปิดรับข้อมูลที่ดิน ผ่านเว็บไซต์ และผ่านระบบคอลเซ็นเตอร์เพื่อเพิ่มความสะดวกและรวดเร็วมากยิ่งขึ้น

<u>การจัดซื้อวัสดุก่อสร้าง</u>

บริษัทฯ มีขั้นตอนในการจัดซื้อวัสดุก่อสร้างที่โปร่งใส และยุติธรรม เพื่อให้ได้วัสดุก่อสร้างที่มีคุณภาพดีตามมาตรฐานที่บริษัทตั้งไว้ ในราคาที่เหมาะสม บริษัทฯ บริหารความเสี่ยงโดยให้ผู้รับเหมาก่อสร้างโครงการเป็นผู้จัดหาวัสดุก่อสร้างที่มีความผันผวนและความสูญเสียที่ไม่แน่นอน โดยกำหนดราคาในสัญญาว่าจ้างรับเหมาก่อสร้างแบบเบ็ดเสร็จ (Turnkey contract) อีกทั้งยังสามารถควบคุมคุณภาพ รูปแบบ และเวลาได้ดีกว่าอีกด้วย ส่วนบริษัทจะจัดซื้อวัสดุก่อสร้างบางประเภทที่มีสำคัญ ราคาสูง และมีลักษณะเฉพาะ เช่น สุขภัณฑ์ วัสดุกรุผิว ประตู-หน้าต่าง เพื่อเป็นการลดภาระของผู้รับเหมาอีกทางหนึ่ง โดยขั้นตอนการจัดซื้อวัสดุก่อสร้าง บริษัทฯ จัดให้มีการเปิดซองประมูลราคาหลายรายการ เพื่อให้มีการแข่งขันในด้านราคาและคุณภาพได้ การจัดซื้อวัสดุก่อสร้างจากผู้ผลิตโดยตรงทำให้บริษัทได้ราคาที่ต่ำกว่าผู้รับเหมาจัดซื้อเอง เนื่องจากมีการสั่งซื้อในปริมาณมาก วัสดุที่บริษัทฯ สั่งซื้อส่วนใหญ่ใช้ในขั้นตอนแยกจากขั้นตอนการทำงานของผู้รับเหมาได้อย่างมีประสิทธิภาพ บริษัทจึงสามารถควบคุมงานก่อสร้างให้เป็นไปตามแผนงานก่อสร้างที่วางไว้ นอกจากนี้บริษัทยังมีแผนรองรับการผันผวนของราคาวัสดุก่อสร้าง โดยการกำหนดราคาส่งมอบล่วงหน้า การจัดซื้อในระยะยาว และมีระยะเวลาการจ่ายค่าวัสดุก่อสร้างอยู่ในช่วงเวลา 30-60 วัน ทั้งนี้บริษัทฯ ไม่ได้พึ่งพาผู้จำหน่ายวัสดุก่อสร้างรายใดรายหนึ่งเป็นพิเศษ ทำให้ไม่มีปัญหาการขาดแคลนวัสดุที่ผ่านมา โดยบริษัทฯ มีหลักเกณฑ์ในการคัดเลือกผู้ผลิตและผู้จัดจำหน่ายรายใหญ่ เพื่อให้มั่นใจว่าจะสามารถหาวัสดุได้ตรงตามมาตรฐาน ตามปริมาณ และสามารถส่งมอบได้ทันตามที่บริษัทฯ กำหนดได้

<u>การจัดหาผู้รับเหมา</u>

การดำเนินการก่อสร้าง บริษัทฯ จะว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างขนาดใหญ่และขนาดกลางเป็นผู้ดำเนินการ โดยบริษัทฯ จะควบคุมแผนงาน และคุณภาพงานก่อสร้างโดยการจัดให้มีผู้จัดการโครงการ วิศวกรควบคุมงานประจำโครงการ วิศวกรควบคุมคุณภาพ เพื่อคอยดูแล และตรวจสอบงานของผู้รับเหมาให้เป็นไปตามมาตรฐานของบริษัทฯ ที่กำหนดไว้ โดยการคัดเลือกผู้รับเหมาใหม่ บริษัทฯ จะพิจารณาจากคุณสมบัติเบื้องต้น ประสบการณ์ ผลงาน และคุณภาพที่ผ่านมา รวมถึงฐานะการเงินของบริษัท เพื่อเพิ่มความมั่นใจให้บริษัทฯ ว่าจะสามารถดำเนินงานก่อสร้างให้แล้วเสร็จตามกำหนดเวลา และคุณภาพที่มีมาตรฐาน สำหรับผู้รับเหมารายเดิมที่เคยรับงานกับบริษัทฯ มาแล้ว บริษัทฯ จะมีการจัดเก็บข้อมูลของผู้รับเหมาไว้เป็นฐานข้อมูล เช่น ข้อมูลการทำงาน คุณภาพงาน การประเมินผลงาน เป็นต้น เพื่อใช้ในการพิจารณาว่าจ้างในครั้งถัดไป สำหรับการพัฒนาโครงการแนวราบ ประเภทบ้านเดี่ยว ทาวเฮ้าส์ และโฮมออฟฟิศ บริษัทฯ จะ

จัดหาผู้รับเหมารายย่อยหลายรายในการดำเนินการก่อสร้าง เพื่อเพิ่มความยืดหยุ่น และสามารถปรับแผนงานการก่อสร้างต่อสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไปได้อย่างทันท่วงที แต่การพัฒนาโครงการประเภทแนวสูง คอนโดมิเนียม บริษัทฯ จะว่าจ้างผู้รับเหมารายใหญ่เพียงรายเดียว และทำสัญญาก่อสร้างแบบเบ็ดเสร็จ เพื่อให้สามารถควบคุมต้นทุน ระยะเวลา และคุณภาพให้เป็นไปตามที่บริษัทฯ กำหนด ปัจจุบันบริษัทฯ มีการรับสมัครสัมภาษณ์ผู้รับเหมารายใหม่ๆ ที่มีศักยภาพที่ดีจำนวนมาก เก็บไว้เป็นคู่ค้าขึ้นทะเบียน โดยการคัดเลือกผู้รับเหมา บริษัทฯ มีคณะกรรมการจัดซื้อจัดจ้างเพื่อวางนโยบายการจัดหา และพิจารณาคุณสมบัติของผู้รับเหมาในแต่ละรายตามความเหมาะสมของงาน เพื่อรองรับการขยายตัวของบริษัทฯ ในอนาคตต่อไป

<u>เทคโนโลยีการก่อสร้าง</u>

เนื่องจากบริษัทมีโรงงานผลิตแผ่นคอนกรีตสำเร็จรูปเป็นของตนเอง บริษัทจึงได้ปรับรูปแบบการก่อสร้างบ้านจากการก่อสร้างแบบดั้งเดิม (ก่ออิฐฉาบปูน) เป็นการก่อสร้างบ้านแบบกึ่งสำเร็จรูป โดยใช้เทคโนโลยีการก่อสร้างด้วยระบบผนังคอนกรีตสำเร็จรูป จากโรงงานหล่อคอนกรีตอัดแรงซึ่งเป็นโรงงานของบริษัทฯ ผลิตผนังคอนกรีตและชิ้นส่วนคอนกรีตสำเร็จรูปจากโรงงานแล้วขนส่งมาติดตั้งที่หน้างาน โดยระยะเวลาก่อสร้างโดยรวมในการก่อสร้างประมาณ 120 วัน วิธีการก่อสร้างด้วยระบบนี้ จะสามารถช่วยลดระยะเวลาในการก่อสร้าง ควบคุมคุณภาพงานก่อสร้าง อีกทั้งยังช่วยลดการพึ่งพาแรงงาน และสามารถตอบสนองการเติบโตของธุรกิจได้อย่างทันท่วงที สำหรับงานก่อสร้างบ้านกึ่งสำเร็จรูป บริษัทฯ จะส่งปริมาณและรูปแบบเสาและคาน เพื่อให้โรงงานวางแผนการผลิต และจัดส่งโครงสร้างเสาและคานไปยังสถานที่ก่อสร้าง ให้ผู้รับเหมาช่วง (Sub-Contractor) เป็นผู้ติดตั้งโครงสร้างสำเร็จรูป ซึ่งทีมงานก่อสร้างของบริษัทฯ จะควบคุมการประกอบโครงสร้าง การติดตั้งโครงหลังคาสำเร็จรูปและก่ออิฐฉาบปูน รวมทั้งเข้าไปควบคุมการก่อสร้างส่วนที่เหลือให้แล้วเสร็จตามกำหนดเวลา เพื่อส่งมอบงานให้ลูกค้าตามกำหนด จากความพร้อมในด้านเทคโนโลยีการผลิตและระบบการบริหารจัดการก่อสร้าง จะทำให้บริษัทสามารถส่งมอบบ้านที่มีคุณภาพให้กับลูกค้าได้ทันตามกำหนด และยังคงรักษาจุดแข็งในการออกแบบบ้านที่มีฟังก์ชั่นใช้สอยได้อย่างลงตัว

<u>การวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์</u>

บริษัทฯ มีความตั้งใจที่จะพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยเพื่อตอบสนองความต้องการและสร้างความพึงพอใจสูงสุดให้กับลูกค้า โดยผ่านการออกแบบทั้งภายนอกและภายในที่มีลักษณะเฉพาะ มีพื้นที่ใช้สอยและฟังก์ชั่นการใช้งานที่ลงตัว ซึ่งถือว่าเป็นจุดเด่นที่สำคัญของบริษัท โดยบริษัทฯ ให้ความสำคัญในการสร้างสรรค์นวตกรรมใหม่ๆ ในการออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการ

บริษัทฯ มีการติดตามการเปลี่ยนแปลงด้านเทคโนโลยีที่เกี่ยวข้องกับการอยู่อาศัย และพฤติกรรมของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไป รวมถึงการสำรวจความต้องการของลูกค้าโดยตรง จากการจัดทำแบบสอบถามและประเมินความถึงพอใจจากลูกค้าผู้เข้าชมโครงการ และลูกค้าผู้ที่ตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยในโครงการ รวมถึงการนำข้อมูลความต้องการของลูกค้าจากช่องทางอื่นๆ เช่น โซเชียลมีเดีย การสอบถามข้อมูลและความต้องการผ่านทาง Call Center การออกบูธแสดงสินค้า รวมไปถึงความคิดเห็น ติ ชม จากหน่วยงานภายในและภายนอกองค์กร เพื่อนำข้อมูลมาวิเคราะห์ และพัฒนาการผลิตภัณฑ์และบริการของบริษัทฯ โดยให้ความสำคัญทั้งการออกแบบ พื้นที่ใช้สอย ประโยชน์การใช้งาน ขนาดพื้นที่ ชุมชนการอยู่อาศัย และภาพรวมของโครงการ เพื่อให้ตรงกับความต้องการของลูกค้าอย่างแท้จริง นอกจากนี้

บริษัทฯ ยังให้ความสำคัญในการพัฒนาต่อยอดธุรกิจ และบริการอสังหาริมทรัพย์ในรูปแบบต่างๆ เช่น อพาร์ทเม้นท์ให้เช่า งานบริการที่จอดรถ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าอย่างครบวงจร

ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

การพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัย ประเภทหมู่บ้านจัดสรรของบริษัทที่ผ่านมา จะมีขนาดพื้นที่ไม่เกิน 100 ไร่ ซึ่งไม่อยู่ภายใต้ข้อบังคับกฎหมายเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อม แต่การก่อสร้างอาคารที่อยู่อาศัย ประเภทคอนโดมิเนียมบริษัทดำเนินการก่อสร้างภายใต้การควบคุมของประกาศกระทรวงทรัพยากรธรรมชาติ และสิ่งแวดล้อม เรื่อง กำหนด หลักเณฑ์ วิธีการ ระเบียบวิธีปฏิบัติ และแนวทางในการจัดทำรายงานการวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม โดยโครงการที่มีขนาดตั้งแต่ 4,000 ตารางเมตร หรือ การก่อสร้างอาคารสูงตั้งแต่ 23 เมตร หรือ 80 หน่วยขึ้นไป จะต้องมีการจัดทำรายงานการวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อมเพื่อเสนอในขั้นตอนของการขออนุญาตก่อสร้างอาคารตามกฎหมาย

แต่อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ก็ตระหนักถึงความสำคัญของสิ่งแวดล้อม ทั้งในระหว่างการก่อสร้าง และหลังการก่อสร้าง เช่น มีผ้าใบคลุมในระหว่างการก่อสร้าง เพื่อป้องการเศษวัสดุก่อสร้างตกหล่นลงมา ระบบการบำบัดน้ำเสียส่วนกลางของโครงการ สำหรับโครงการประเภทหมู่บ้านจัดสรรผลกระทบสิ่งแวดล้อมจากการก่อสร้างที่อยู่อาศัยและสาธารณูปโภคโครงการที่สำคัญคือ การระบายน้ำเสียของโครงการ บริษัทฯ จึงจัดให้มีถังบำบัดน้ำเสียในบ้านแต่ละหลังและสโมสรส่วนกลาง โดยน้ำเสียจากบ้านแต่ละหลังและสโมสรจะได้รับการบำบัดก่อนที่จะลงสู่แหล่งน้ำสาธารณะ นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้ติดตั้งแผงโซล่าเซลล์ในบริเวณส่วนกลางของหมู่บ้าน เพื่อเป็นการประหยัดไฟฟ้า และลดภาระค่าใช้จ่ายให้กับนิติบุคคลหมู่บ้านต่อไป

นอกจากนี้ การผลิตรั้วสำเร็จรูป โครงสร้าง เสา คาน ผนัง สำเร็จรูป และการก่อสร้างบ้านสำเร็จรูปของบริษัทไม่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมอย่างมีนัยสำคัญ ซึ่งบริษัทฯ ได้ปฏิบัติตามกฎหมายด้านสิ่งแวดล้อมที่เกี่ยวข้องอย่างเคร่งครัดมาโดยตลอด ทำให้นับตั้งแต่บริษัทเปิดดำเนินการมา บริษัทฯ ไม่มีข้อพิพาทหรือถูกฟ้องร้องเกี่ยวกับการสร้างผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม และไม่เคยได้รับการตักเตือนหรือการปรับจากหน่วยงานของรัฐเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อม

ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ทรัพย์สินถาวรหลัก

โครงการที่พักอาศัยภายใต้เนอวานา

โครงการ	ประเภทโครงการ	ที่ตั้ง	ขนาดที่ดินทั้งโครงการ (ไร่-งาน-ตร.ว.)	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน (จดจำนองทั้งหมด/บางส่วน ไว้กับ)
เนอวานา บียอนด์ พระราม 2	บ้านเดี่ยว 3 ชั้น	ตำบลบางบอน,แสมดำ(บางบอน) อำเภอบางขุนเทียน กรุงเทพฯ	10-0-2.6	เป็นเจ้าของ	UOB[1], LHBANK[2], Relate Party[7]
เนอวานา บียอนด์ แอทบีช พัทยา	บ้านเดี่ยว 3 ชั้น / ที่ดินเปล่า	ซอยนาจอมเทียน 14	4-2-41	เป็นเจ้าของ	LHBANK[2]

โครงการ	ประเภทโครงการ	ที่ตั้ง	ขนาดที่ดินทั้งโครงการ (ไร่-งาน-ตร.ว.)	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน (จดจำนองทั้งหมด/บางส่วน ไว้กับ)
		ถนนสุขุมวิท ตำบลนาจอมเทียน อำเภอสัตหีบ ชลบุรี			
เนอวานา บียอนด์ พระราม9-กรุงเทพกรีฑา	บ้านเดี่ยว 3 ชั้น	ติดถนนศรีนครินทร์ - ร่มเกล้า แขวงสะพานสูง เขตสะพานสูง กรุงเทพมหานคร	26-3-40.4	เป็นเจ้าของร้อยละ 49.00	UOB[1]
เดอะธารา รามอินทรา	บ้านเดี่ยว 3 ชั้น	ซอยพระยาสุเรนทร์ 35 ถนนพระยาสุเรนทร์ แขวงบางชัน เขตคลองสามวา กรุงเทพฯ	8-3-81	เป็นเจ้าของ	UOB[1]
เนอวานา ไอคอน ปิ่นเกล้า*	บ้านเดี่ยว 3 ชั้น	178 ถนนพุทธมณฑ, สาย 2 แขวงศาลาธรรมสพน์ เขตทวีวัฒนา กรุงเทพฯ	n/a	ก่อสร้างและบริหาร	
เนอวานา บียอนด์ บางนา แอท-ยูพาร์ค*	บ้านเดี่ยว 3 ชั้น	ถนนบางนา-ตราด ตำบลราชาเทวะ อำเภอบางพลี สมุทรปราการ	n/a	ก่อสร้างและบริหาร	
เนอวานา แอทเวิร์ค ลาดพร้าว-เกษตรนวมินทร์	โฮมออฟฟิศ	ถนนประเสริฐมนูกิจ แขวงคลองกุ่ม เขตบึงกุ่ม กรุงเทพฯ	7-1-1	เป็นเจ้าของ	Relate Party[7]
คัฟเวอร์ อ่อนนุช	ทาวน์โฮม 2 ชั้น	ซอยอ่อนนุช 65 ถนนอ่อนนุช แขวงประเวศ เขตประเวศ กรุงเทพฯ	17-0-73	เป็นเจ้าของ	UOB[1]
คลัสเตอร์ รามคำแหง	ทาวน์โฮม 2-3 ชั้น	ถนนราษฎร์พัฒนา แขวงสะพานสูง เขตสะพานสูง กรุงเทพมหานคร	14-2-44.5	เป็นเจ้าของ	UOB[1], LHBANK[2]
เนอวานา เอเลเมนท์ บางนา	บ้านเดี่ยว 2 ชั้น	ตำบลราชาเทวะ อำเภอบางพลี สมุทรปราการ	43-2-91	เป็นเจ้าของ	LHBANK[2]
เนอวานา ดีฟายน์ ศรีนครินทร์-พระราม9	ทาวน์โฮม 3 ชั้น	แขวงสะพานสูง เขตสะพานสูง กรุงเทพฯ	19-0-75.7	เป็นเจ้าของ	SCB[3]
บันยันทรี เรสซิเดนท์ ริเวอร์ไซด์ กรุงเทพ	คอนโดมิเนียม	แขวงคลองสาน เขตคลองสาน กรุงเทพฯ	5-1-10	เป็นเจ้าของ	SCB[3]
เนอวานา แอปโซลูท บางนา	บ้านเดี่ยว 3 ชั้น	ติดซอยนครทอง 1 ถนนเทพรัตน (บางนา-ตราด) ต.ราชาเทวะ อ.บางพลี .สมุทรปราการ	5-3-93.2	เป็นเจ้าของ	SCB[3]

โครงการ	ประเภทโครงการ	ที่ตั้ง	ขนาดที่ดินทั้งโครงการ (ไร่-งาน-ตร.ว.)	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน (จดจำนองทั้งหมด/บางส่วน ไว้กับ)
เนอวานา คอลเล็กชั่น	บ้านเดี่ยว 3 ชั้น	ติดถนนศรีนครินทร์-ร่มเกล้า (ถนนกรุงเทพกรีฑาตัดใหม่)แขวงสะพานสูง เขตสะพานสูง กทม.	62-2-39.4	เป็นเจ้าของ	SCB[3]
โฮมออฟฟิส ร่มเกล้า	โฮมออฟฟิศ	ถนนร่มเกล้า ซอยร่มเกล้า 6/1 (เพอร์เฟคพาร์คสุวรรณภูมิ) แขวงมีนบุรี เขตมีนบุรี กรุงเทพมหานคร	14-3-81	เป็นเจ้าของ	BBL[8]
เนอวานา ดีฟายน์ เอกมัย-รามอินทรา	ทาวน์โฮม 3 ชั้น	ซอยสุคนธสวัสดิ์19 ถนน สุคนธสวัสดิ์ แขวงลาดพร้าว เขตลาดพร้าว กทม.	10-0-44	เป็นเจ้าของ	UOB[1]
เนอวานา แอปโซลูท เอกมัย-รามอินทรา	บ้านเดี่ยว 3 ชั้น	ซอยสุคนธสวัสดิ์19 ถนน สุคนธสวัสดิ์ แขวงลาดพร้าว เขตลาดพร้าว กทม.	5-3-90	เป็นเจ้าของ	
เนอวานา แอปโซลูท กรุงเทพกรีฑา	บ้านเดี่ยว 3 ชั้น	ถนนศรีนครินทร์-ร่มเกล้า(ถนนกรุงเทพกรีฑาตัดใหม่)แขวงสะพานสูง เขตสะพานสูง กทม.	26-3-90.6	เป็นเจ้าของ	UOB[1]
เนอวานา ดีฟายน์ กรุงเทพกรีฑา	ทาวน์โฮม 3 ชั้น	ถนนศรีนครินทร์-ร่มเกล้า(ถนนกรุงเทพกรีฑาตัดใหม่)แขวงหัวหมาก เขตบางกะปิ กทม.	10-0-46	เป็นเจ้าของ	SCB[3]
เดอะ โมส รัตนาธิเบศร์	คอนโดมิเนียม (รอพัฒนาฯ)	ถนนรัตนาธิเบศร์ ต.บางกระสอ อ.เมือง จ.นนทบุรี	7-3-50.3	เป็นเจ้าของ	LHBANK[2], SCB[3]

[1] ธนาคารยูโอบี (ไทย) จำกัด (มหาชน)

[2] ธนาคารแลนด์ แอนด์เฮ้าส์ จำกัด (มหาชน)

[3] ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน)

[4] ธนาคารกรุงไทย จำกัด (มหาชน)

[5] ธนาคารทหารไทยธนชาต จำกัด (มหาชน)

[6] ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)

[7] Relate Party

[8] ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน)

สิทธิการเช่า

โครงการ	ประเภทโครงการ	ที่ตั้ง	ขนาดที่ดินทั้งโครงการ (ไร่-งาน-ตร.ว.)	เจ้าของกรรมสิทธิ์	อายุสัญญา	ภาระผูกพัน (จดจำนองทั้งหมด/บางส่วน ไว้กับ)
ที่ดินเปล่า บจ.เนอวานา คอนสตรัคชั่น (บริษัทย่อย)		แขวงสวนหลวง เขตสวนหลวง กรุงเทพฯ	9-2-91	มูลนิธิมัสยิดนูรุ้ลอิสลาม	เริ่มสัญญา 5 ตุลาคม 2553 อายุสัญญา 50 ปี	
อาคารจอดรถชอยเฉยพ่วง อาคาร A	อาคารจอดรถ	แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพฯ	1-1-96	บริษัท มิ่งขวัญมีทรัพย์ กรุ๊ป จำกัด	เริ่มสัญญา 1 กุมภาพันธ์ 2561 อายุสัญญา 30 ปี	LHBANK [2]
อาคารจอดรถชอยเฉยพ่วง อาคาร C	อาคารจอดรถ	แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพฯ	1-2-1	บริษัท มีทรัพย์โกลเด้นแลนด์ จำกัด	เริ่มสัญญา 1 กุมภาพันธ์ 2561 อายุสัญญา 30 ปี	LHBANK [2]

บริษัทฯ มีการประเมินราคาทรัพย์สินเพื่อใช้ในการพิจารณาขอสินเชื่อโครงการ โดยผู้ประเมินราคาที่อยู่ในบัญชีความเห็นชอบของสำนักงาน ได้แก่ บริษัท บริษัท ซิมส์ พร็อพเพอร์ตี้ คอนซัลแทนท์ จำกัด บริษัท ริช แอพไพรซัล จำกัด และบริษัท โนเบิ้ล พร็อพเพอร์ตี้ แวลูเอชั่น จำกัด

งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัทมีโครงการก่อสร้างที่อยู่อาศัยอยู่ระหว่างดำเนินการ สรุปได้ดังนี้

1. การก่อสร้างที่อยู่อาศัยนอกโครงการของเนอวานา ซึ่งอยู่ระหว่างดำเนินการ โดยมีมูลค่างานในมือ (Backlog) ของบริษัทจำนวน 433 ล้านบาท ทั้งนี้ ระยะเวลาก่อสร้างเฉลี่ยของบริษัทอยู่ที่ประมาณ 4-5 เดือน สำหรับบ้านก่อสร้างแบบสำเร็จรูป (Prefabricated) และประมาณ 6-8 เดือน สำหรับบ้านก่อสร้างแบบกึ่งสำเร็จรูป (Semi-prefabricated) โดยนับตั้งแต่วันที่เริ่มงานตอกเสาเข็ม
2. การก่อสร้างที่อยู่อาศัยภายในโครงการของเนอวานา ซึ่งอยู่ระหว่างดำเนินการ จำนวน 713 ยูนิต คิดเป็นมูลค่างานในมือของบริษัทจำนวน 18,991 ล้านบาท ประกอบด้วย
   - โครงการที่อยู่อาศัยประเภทอาคารสูง (คอนโดมิเนียม) จำนวน 29 ยูนิต คิดเป็นมูลค่างานในมือ 1,429 ล้านบาท และ
   - โครงการที่อยู่อาศัยประเภทอาคารต่ำ (Low-rise) จำนวน 684 ยูนิต คิดเป็นมูลค่างานในมือ 17,562 ล้านบาท

ชื่องาน	การรับรู้รายได้ของโครงการ (ร้อยละ)	ประมาณการระยะเวลา (ปี)	ประมาณการเวลาแล้วเสร็จ	มูลค่าของงาน (ล้านบาท)	รายละเอียด เพิ่มเติม
เนอวานา บียอนด์ พระราม 2	0.00	0 ปี 3 เดือน	มี.ค. 2569	25.00	บ้านเดี่ยว 3 ชั้น

ชื่องาน	การรับรู้รายได้ของโครงการ (ร้อยละ)	ประมาณการระยะเวลา (ปี)	ประมาณการเวลาแล้วเสร็จ	มูลค่าของงาน (ล้านบาท)	รายละเอียด เพิ่มเติม
แอทเวิร์ค กรุงเทพกรีฑา	0.00	0 ปี 11 เดือน	พ.ย. 2569	117.39	โฮมออฟฟิศ
เนอวานา ดีฟายน์ ศรีนครินทร์-พระราม 9	0.00	0 ปี 2 เดือน	ก.พ. 2569	13.99	ทาวน์เฮ้าส์
เนอวานา บียอนด์ พระราม 9-กรุงเทพกรีฑา	0.00	0 ปี 5 เดือน	พ.ค. 2569	77.00	บ้านเดี่ยว 3 ชั้น
เนอวานา เอเลเมนท์ บางนา	0.00	0 ปี 3 เดือน	มี.ค. 2569	23.90	บ้านเดี่ยว 3 ชั้น
เนอวานา ดีฟายน์ เอกมัย-รามอินทรา	0.00	0 ปี 2 เดือน	ก.พ. 2569	10.50	ทาวน์โฮม
เนอวานา คอลเล็กชั่น	0.00	0 ปี 12 เดือน	ธ.ค. 2569	100.00	บ้านเดี่ยว 3 ชั้น
เนอวานา แอปโซลูท กรุงเทพกรีฑา	0.00	0 ปี 3 เดือน	มี.ค. 2569	36.50	บ้านเดี่ยว 2 ชั้น
บันยันทรี เรสซิเดนท์ ริเวอร์ไซด์ กรุงเทพฯ	0.00	1 ปี 5 เดือน	พ.ค. 2570	24.50	คอนโดมิเนียม
เดอะ ธารา รามอินทรา	0.00	0 ปี 2 เดือน	ก.พ. 2569	4.10	-

นโยบายการแบ่งการดำเนินงานของบริษัทในกลุ่ม

1. ความสำคัญ

บริษัท เนอวานา ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด(มหาชน) มีความมุ่งมั่นที่จะดำเนินธุรกิจด้วยความซื่อสัตย์สุจริต และมีคุณธรรมตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีการตัดสินใจและการดำเนินการที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจจึงต้องกระทำด้วยความโปร่งใส รอบคอบ และระมัดระวังเพื่อไม่ให้เกิดความเสียหาย รวมทั้งสร้างความน่าเชื่อถือ และผลประโยชน์สูงสุดให้แก่องค์กร

2. วัตถุประสงค์

เพื่อให้กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานมีแนวทางในการปฏิบัติหน้าที่อย่างซื่อสัตย์สุจริต โปร่งใส ไม่แสวงหาประโยชน์ส่วนตนและ/หรือผู้ที่เกี่ยวข้อง และหลีกเลี่ยงความขัดแย้งทางผลประโยชน์ที่อาจเกิดขึ้นกับบริษัท เนอวานา ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด(มหาชน) และบริษัทย่อย (“กลุ่มบริษัทฯ”)

3. แนวปฏิบัติ ดังนี้

1) หลีกเลี่ยงการกระทำใดๆ ที่จะทำให้ตนมีส่วนได้เสียหรือ ที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์กับบริษัทฯ ไม่ว่าจะเกิดจากการติดต่อกับผู้ที่เกี่ยวข้องทางการค้าของบริษัทฯ หรือจากการใช้โอกาส หรือข้อมูลที่ได้รับรู้จากการเป็นพนักงานในการแสวงหาผลประโยชน์ส่วนตน และการทำธุรกิจที่แข่งขันกับบริษัทฯ
2) ไม่ใช้หรือยอมให้ผู้อื่นใช้ตำแหน่งหน้าที่ของตนทั้งโดยทางตรงหรือทางอ้อม เพื่อแสวงหาประโยชน์จากบริษัทฯ
3) ไม่นำความลับหรือข้อมูลของบริษัทฯไปแสวงหาผลประโยชน์ส่วนตัวและ/หรือผู้ที่เกี่ยวข้อง

4) ในกรณีที่กรรมการ บุคลากร หรือผู้ที่เกี่ยวข้องเข้าไปมีส่วนร่วมหรือเป็นผู้ถือหุ้นในกิจการใดๆ ซึ่งอาจมีผลประโยชน์หรือก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์กับบริษัทฯ ต้องแจ้งให้หน่วยงาน หรือผู้ที่รับรับผิดชอบทราบ

5) ในกรณีที่พนักงานของบริษัทฯ หรือบุคคลที่เกี่ยวข้องมีความจำเป็นต้องทำธุรกรรมกับบริษัทฯ ให้ทำรายการนั้นเสมือนการทำรายการกับบุคคลภายนอก โดยมีเงื่อนไขการค้าทั่วไปที่เสมือนกับกระทำกับคู่ค้าทั่วไป

6) การทำรายการทางธุรกิจจะต้องกระทำด้วยความซื่อสัตย์ สุจริต สมเหตุสมผล และคำนึงถึงประโยชน์สูงสุดของบริษัทฯ

7) ทั้งนี้ กรรมการ ผู้บริหาร รวมถึงคู่สมรสและบุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะของกรรมการและผู้บริหาร มีหน้าที่ต้องจัดทำรายงานการมีส่วนได้เสียของตนเองและของบุคคลที่มีความเกี่ยวข้อง โดยให้เลขานุการบริษัทเป็นผู้รวบรวมและจัดส่งสำเนารายงานการมีส่วนได้เสียให้แก่ประธานกรรมการบริษัท และประธานกรรมการตรวจสอบทราบ ภายใน 7 วันทำการนับแต่วันที่ได้รับรายงานนั้น

4. การทบทวนนโยบาย

ด้านธรรมาภิบาล คณะกรรมการบรรษัทภิบาลและการพัฒนาอย่างยั่งยืน และ หน่วยงานที่เกี่ยวข้องของบริษัทฯ จะร่วมกันทบทวนนโยบายฉบับนี้ทุก 2 ปี

<u>บริษัทย่อย</u>

ชื่อบริษัท	นิติบุคคลที่ถือหุ้นในบริษัทนี้	สัดส่วนการถือหุ้น (%)	สัดส่วนสิทธิออกเสียง (%)
บริษัท เอ็กซ์เทนด์ พร็อพเพอร์ตี้ เซอร์วิสเซส จำกัด	บริษัท เนอวานา ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)	99.99%	99.99%
บริษัท เอ็นวีดีจี จำกัด	บริษัท เนอวานา ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)	99.99%	99.99%
บริษัท เนอวานา คอนสตรัคชั่น จำกัด	บริษัท เนอวานา ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)	99.99%	99.99%
บริษัท เอเทค เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด	บริษัท เนอวานา ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)	99.99%	99.99%
บริษัท คิวเทค โปรดักส์ จำกัด	บริษัท เนอวานา ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)	99.99%	99.99%
บริษัท เนอวานา ยู จำกัด	บริษัท เนอวานา ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)	99.99%	99.99%
บริษัท เนอวานา พระราม 9 จำกัด	บริษัท เนอวานา ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)	99.99%	99.99%
บริษัท เอ็นวีดีเอ จำกัด	บริษัท เนอวานา ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)	99.99%	99.99%
บริษัท เนอวานา สุขุมวิท จำกัด	บริษัท เนอวานา ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)	99.99%	99.99%
บริษัท เนอวานา ริเวอร์ จำกัด	บริษัท เนอวานา ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)	99.99%	99.99%

บริษัทร่วม

ชื่อบริษัท	นิติบุคคลที่ถือหุ้นในบริษัทนี้	สัดส่วนการถือหุ้น (%)	สัดส่วนสิทธิออกเสียง (%)
บริษัท เนอวานา อัลไล ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด	บริษัท เนอวานา ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)	49.00%	49.00%

บริษัทที่ถือหุ้นตั้งแต่ร้อยละ 10 ขึ้นไปของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด

ชื่อบริษัทและสถานที่ตั้ง สำนักงานใหญ่	ลักษณะธุรกิจ	ประเภทหุ้น	จำนวนหุ้น	จำนวนหุ้น ที่จำหน่ายแล้ว
บริษัท เอ็กซ์เทนด์ พร็อพเพอร์ตี้ เซอร์วิสเซส จำกัด เลขที่ 343/351 ถนนประเสริฐมนูกิจ แขวงนวลจันทร์ เขตบึงกุ่ม จังหวัดกรุงเทพ 10230 โทรศัพท์ : 02-105-6789 โทรสาร : 02-105-6787	การพัฒนาอสังหาริมทรัพย์และบริการ	หุ้นสามัญ	800,000	800,000
บริษัท เอ็นวีดีจี จำกัด เลขที่ 343/351 ถนนประเสริฐมนูกิจ แขวงนวลจันทร์ เขตบึงกุ่ม จังหวัดกรุงเทพ 10230 โทรศัพท์ : 02-105-6789 โทรสาร : 02-105-6787	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์และให้บริการ	หุ้นสามัญ	500,000	500,000
บริษัท เนอวานา คอนสตรัคชั่น จำกัด เลขที่ 343/351 ถนนประเสริฐมนูกิจแขวงนวลจันทร์ เขตบึงกุ่ม จังหวัดกรุงเทพ 10230 โทรศัพท์ : 02-105-6789 โทรสาร : 02-105-6787	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์และให้บริการ	หุ้นสามัญ	1,400,000	1,400,000
บริษัท เอเทค เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด เลขที่ 343/351 ถนนประเสริฐมนูกิจแขวงนวลจันทร์ เขตบึงกุ่ม จังหวัดกรุงเทพ 10230 โทรศัพท์ : 02-105-6789 โทรสาร : 02-105-6787	จำหน่ายวัสดุก่อสร้างและซื้อมาจำหน่ายไป	หุ้นสามัญ	700,000	700,000

ชื่อบริษัทและสถานที่ตั้ง สำนักงานใหญ่	ลักษณะธุรกิจ	ประเภทหุ้น	จำนวนหุ้น	จำนวนหุ้น ที่จำหน่ายแล้ว
บริษัท คิวเทค โปรดักส์ จำกัด ลขที่ 343/351 ถนนประเสริฐมนูกิจ แขวงนวลจันทร์ เขตบึงกุ่ม จังหวัดกรุงเทพ 10230 โทรศัพท์ : 02-105-6789 โทรสาร : 02-105-6787	การผลิตและจำหน่ายสินค้าวัสดุก่อสร้าง ประเภทสินค้าแผ่น ผนัง เสา คาน โครงสร้างคอนกรีต และรั้ว สำเร็จรูป	หุ้นสามัญ	10,000,000	10,000,000
บริษัท เนอวานา ยู จำกัด เลขที่ 343/351 ถนนประเสริฐมนูกิจ แขวงนวลจันทร์ เขตบึงกุ่ม จังหวัดกรุงเทพ 10230 โทรศัพท์ : โทรศัพท์: 02-105-6789 โทรสาร : โทรสาร: 02-105-6787	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์และให้บริการ	หุ้นสามัญ	800,000	800,000
บริษัท เนอวานา พระราม 9 จำกัด เลขที่ 343/351 ถนนประเสริฐมนูกิจ แขวงนวลจันทร์ เขตบึงกุ่ม จังหวัดกรุงเทพ 10230 โทรศัพท์ : 02-105-6789 โทรสาร : 02-105-6787	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์และให้บริการ การพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อเช่า	หุ้นสามัญ	1,500,000	1,500,000
บริษัท เอ็นวีดีเอ จำกัด เลขที่ 343/351 ถนนประเสริฐมนูกิจ แขวงนวลจันทร์ เขตบึงกุ่ม จังหวัดกรุงเทพ 10230 โทรศัพท์ : 02-105-6789 โทรสาร : 02-105-6787	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์และให้บริการ	หุ้นสามัญ	1,000,000	1,000,000
บริษัท เนอวานา สุขุมวิท จำกัด เลขที่ 343/351 ถนนประเสริฐมนูกิจ แขวงนวลจันทร์ เขตบึงกุ่ม จังหวัดกรุงเทพ 10230 โทรศัพท์ : 02-105-6789 โทรสาร : 02-105-6787	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์และให้บริการ	หุ้นสามัญ	3,050,000	3,050,000
บริษัท เนอวานา อัลไล ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด เลขที่ 343/351 ถนนประเสริฐมนูกิจ แขวงนวลจันทร์ เขตบึงกุ่ม จังหวัดกรุงเทพ 10230 โทรศัพท์ : 02-105-6789 โทรสาร : 02-105-6787	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์และให้บริการ	หุ้นสามัญ	3,050,000	3,050,000

ชื่อบริษัทและสถานที่ตั้ง สำนักงานใหญ่	ลักษณะธุรกิจ	ประเภทหุ้น	จำนวนหุ้น	จำนวนหุ้น ที่จำหน่ายแล้ว
บริษัท เนอวานา ริเวอร์ จำกัด เลขที่ 343/351 ถนนประเสริฐมนูกิจ แขวงนวลจันทร์ เขตบึงกุ่ม จังหวัดกรุงเทพ 10230 โทรศัพท์ : 02-105-6789 โทรสาร : 02-105-6787	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์และให้บริการ	หุ้นสามัญ	3,050,000	3,050,000

นโยบายและแผนการบริหารความเสี่ยง

<u>การบริหารความเสี่ยงและภาวะวิกฤต</u>

บริษัท เนอวานา ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) ตระหนักว่าการบริหารความเสี่ยงเป็นส่วนหนึ่งของการกำกับดูแลกิจการที่ดี และเป็นพื้นฐานสำคัญที่ช่วยให้บริษัทฯ สามารถบรรลุวัตถุประสงค์เชิงกลยุทธ์ที่กำหนดไว้ ทั้งนี้ การบริหารความเสี่ยงที่มีประสิทธิภาพจะช่วยให้บริษัทมีการตัดสินใจที่ดีขึ้น ทั้งในเรื่องของการกำกับดูแล กลยุทธ์ การกำหนดวัตถุประสงค์ และการดำเนินธุรกิจ

<u>นโยบายการบริหารความเสี่ยง</u>

บริษัทฯ ได้จัดทำนโยบายการบริหารความเสี่ยง โดยกำหนดกรอบการปฏิบัติงานและกระบวนการ เพื่อใช้ในการบริหารความเสี่ยงของบริษัท ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้นำแนวทางของ The COSO Enterprise Risk Management Framework มาปรับใช้ในการระบุและประเมินความเสี่ยงของกิจกรรมทางธุรกิจที่บริษัทฯ ดำเนินการ

<u>โครงสร้างการบริหารความเสี่ยง</u>

คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง (Risk Management Committee) ได้รับการแต่งตั้งจากคณะกรรมการบริษัท เพื่อทำหน้าที่กำหนดนโยบาย กรอบการดำเนินงาน รวมทั้งติดตาม กลั่นกรอง ให้ข้อคิดเห็น และข้อเสนอแนะงานด้านการบริหารความเสี่ยงในระดับองค์กร ตลอดจนพิจารณาเกี่ยวกับปัจจัยเสี่ยงต่างๆ ของบริษัท และพิจารณาแนวทางในการบริหารจัดการความเสี่ยงเหล่านั้น เพื่อให้อยู่ในระดับที่ยอมรับได้ (Risk Appetite) และ บริษัทฯ ได้กำหนดหน่วยงานที่รับผิดชอบในการติดตามและบริหารความเสี่ยงตามนโยบายที่บริษัทกำหนด โดยอยู่ภายใต้สังกัดสายงานประธานเจ้าหน้าที่บริหาร เพื่อให้เกิดความเป็นอิสระในการกำกับดูแลความเสี่ยง นอกจากนี้ ยังมอบหมายให้ทุกหน่วยงานในฐานะเจ้าของความเสี่ยง (Risk Owner) มีหน้าที่ในการจัดทำ ทบทวน และกำกับดูแลบริหารความเสี่ยงที่อยู่ในความรับผิดชอบ รวมทั้งติดตามประเด็นความเสี่ยงเพื่อเสนอต่อคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง

ปัจจัยความเสี่ยงต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท

ความเสี่ยงต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทหรือกลุ่มบริษัทในปัจจุบัน

การวิเคราะห์ การประเมิน และการบริหารจัดการความเสี่ยง

<u>ความเสี่ยงที่ 1 ความเสี่ยงด้านสิ่งแวดล้อม</u>

การเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศจากปัญหาโลกร้อน (Climate Change) ถือเป็นหนึ่งในประเด็นด้านสิ่งแวดล้อมที่สำคัญเป็นอันดับต้นๆ ของโลก ซึ่งที่ผ่านมามาตรการควบคุมอุณหภูมิเฉลี่ยผิวโลกไม่ให้เพิ่มมากไปกว่า 2 องศาเซลเซียสเมื่อเทียบกับระดับก่อนยุคอุตสาหกรรมยังไม่ประสบความสำเร็จ เป็นผลทำให้เกิดความเสี่ยงต่างๆ ที่ทวีความรุนแรงเพิ่มขึ้นตามมา ทั้งทางตรง เช่น ภัยพิบัติ ทางธรรมชาติ ปัญหาภัยแล้ง เป็นต้น และทางอ้อม เช่น การกำหนดกฎระเบียบที่เข้มงวดและมาตรฐานใหม่การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมผู้บริโภคและการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยี เป็นต้น บริษัทฯ จึงต้องกำหนดแนวทางการบริหารจัดการ และรับมือต่อการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ เพื่อบรรเทาผลกระทบที่อาจส่งผลต่อต้นทุนการผลิต ความสามารถในการแข่งขันและความยั่งยืนของการดำเนินธุรกิจในอนาคต

บริษัทฯ ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าวและได้กำหนดแนวทางบริหารจัดการเพื่อรับมือกับการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ เพื่อลดผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นต่อต้นทุนการดำเนินงาน ความสามารถในการแข่งขัน และความยั่งยืนของธุรกิจในระยะยาว

<u>ผลกระทบจากความเสี่ยง</u>

การเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ ส่งผลกระทบต่อต้นทุนการผลิต ความสามารถในการแข่งขันและความยั่งยืนของการดำเนินธุรกิจ

<u>มาตรการจัดการความเสี่ยง</u>

บริษัทฯ ได้ดำเนินการวิเคราะห์ความเสี่ยงและโอกาสจากการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศในหลายมิติ พร้อมทั้งนำแนวคิดด้านนวัตกรรมมาประยุกต์ใช้ในการออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์ เพื่อให้สอดคล้องกับแนวทางการอนุรักษ์พลังงานและการลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม เช่น

- การออกแบบบ้านตามแนวคิด MASS & VOIDเพื่อเพิ่มการหมุนเวียนของอากาศตามธรรมชาติและการรับแสงที่เหมาะสม ลดความร้อนภายในอาคาร และช่วยประหยัดพลังงานไฟฟ้า
- การเลือกใช้วัสดุก่อสร้างที่มีคุณภาพและเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมเพื่อช่วยลดการถ่ายเทความร้อนและเพิ่มประสิทธิภาพด้านพลังงาน
- การติดตั้งระบบ Motion Sensor Systemเพื่อช่วยลดการใช้พลังงานไฟฟ้าโดยการตรวจจับความเคลื่อนไหวและเปิด–ปิดไฟอัตโนมัติ
- การสนับสนุนการใช้พลังงานทางเลือก เช่น EV Charger Support โดยจัดให้มีจุด Plug-in สำหรับรถยนต์ไฟฟ้า เพื่อสนับสนุนการลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก และสอดคล้องกับแนวโน้มการใช้ยานยนต์พลังงานสะอาดในอนาคต

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้ดำเนินการ ติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ (Solar Cell) ภายในพื้นที่ คอมมูนิตี้มอลล์ โครงการ เนอวานา พอร์ช เพื่อใช้เป็นพลังงานทดแทน ช่วยลดการใช้พลังงานจากเชื้อเพลิงและลดต้นทุนด้านพลังงานของโครงการในระยะยาว รวมถึงการรณรงค์ภายในองค์กรเพื่อส่งเสริมให้พนักงานมีส่วนร่วมในการประหยัดพลังงาน การใช้น้ำอย่างรู้คุณค่า การลดของเสีย และการดูแลสิ่งแวดล้อมอย่างต่อเนื่อง

<u>ความเสี่ยงที่ 2 ความเสี่ยงด้านสังคม</u>

ลักษณะความเสี่ยง

<u>ความเสี่ยงเกี่ยวกับการละเมิดสิทธิมนุษยชน</u>

การดำเนินธุรกิจอย่างรับผิดชอบตามกรอบสิทธิมนุษยชนสากลเป็นประเด็นที่ทั่วโลกให้ความสนใจมากในปัจจุบัน โดยเฉพาะการขยายธุรกิจให้เติบโต มีความจำเป็นอย่างยิ่งที่ต้องใช้แรงงานในการขับเคลื่อนธุรกิจไปสู่ความสำเร็จ จึงก่อให้เกิดความเสี่ยงในการดำเนินงานที่ละเมิดสิทธิมนุษยชน นอกจากนี้ ทั่วโลกยังให้ความสำคัญของความเสมอภาคทางเพศ ตลอดจนความเสมอภาคทางสังคมอื่น ๆ อาทิ ศาสนา สีผิว เชื้อชาติ และพร้อมที่จะยอมรับในความแตกต่างด้านความคิด เพื่อนำมาปรับใช้ในการดำเนินธุรกิจขององค์กร ดังนั้น บริษัทจึงตระหนักถึงความสำคัญในการจัดการสิทธิมนุษยชนและแรงงานในการดำเนินธุรกิจอย่างมีระบบ เพื่อป้องกันความเสี่ยงและผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นจากการละเมิดสิทธิมนุษยชนของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียหรือบุคคลที่เกี่ยวข้องบุคคลใดบุคคลหนึ่ง บริษัทจึงมุ่งมั่นที่จะปรับตัวและเตรียมพร้อมในการลดความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจที่ละเมิดสิทธิมนุษยชนตลอดห่วงโซ่คุณค่าธุรกิจ

บริษัทฯ มุ่งดำเนินธุรกิจภายใต้นโยบายด้านสิทธิมนุษยชนและการปฏิบัติด้านแรงงานของบริษัทเพื่อป้องกันไม่ให้เกิดการละเมิดสิทธิมนุษยชนของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกกลุ่มจากการดำเนินธุรกิจตลอดห่วงโซ่อุปทาน โดยบริษัทได้กำหนดแนวทางปฏิบัติที่สอดคล้องกับแนวทางสากลตามหลักการชี้แนะว่าด้วยธุรกิจกับสิทธิมนุษยชนของสหประชาชาติ (UN Guiding Principles on Business and Human Rights: UNGP) และปฏิญญาว่าด้วยหลักการและสิทธิขั้นพื้นฐานในการทำงานขององค์การแรงงานระหว่างประเทศ (International Labor Organization : ILO) รวมถึงกฎหมายแรงงานของแต่ละประเทศที่บริษัทประกอบธุรกิจ

<u>ผลกระทบจากความเสี่ยง</u>

- ความยั่งยืน: กระทบต่อการดำเนินธุรกิจในระยะยาว, การเข้าถึงแหล่งเงินทุน
- ชื่อเสียงและความน่าเชื่อถือ: สูญเสียความน่าเชื่อถือจากผู้บริโภค นักลงทุน และสาธารณะ.
- ความเสี่ยงทางกฎหมาย: การถูกฟ้องร้องและดำเนินการตามกฎหมาย

<u>มาตรการจัดการความเสี่ยง</u>

- กำหนดนโยบายสิทธิมนุษยชนของบริษัทฯ
- สื่อสารและอบรมพนักงานให้เข้าใจสิทธิขั้นพื้นฐานของแรงงาน และการปฏิบัติตามจรรยาบรรณทางธุรกิจ
- กำหนดมาตรการตรวจสอบและคัดเลือกคู่ค้า (Supplier Audit) เพื่อให้มั่นใจว่าไม่มีการใช้แรงงานเด็ก แรงงานบังคับ หรือการเลือกปฏิบัติในห่วงโซ่อุปทาน

- จัดให้มีช่องทางร้องเรียนที่เป็นความลับและปลอดภัย เพื่อให้พนักงานและผู้มีส่วนได้ส่วนเสียสามารถแจ้งเหตุละเมิดสิทธิมนุษยชนได้โดยไม่ถูกกลั่นแกล้ง
- ดำเนินการตรวจสอบและแก้ไขกรณีที่พบการละเมิด อย่างโปร่งใสและเป็นธรรม

<u>ความเสี่ยงที่ 3 ความเสี่ยงด้านการปฏิบัติตามกฎหมาย ระเบียบ และข้อบังคับ</u>

ลักษณะความเสี่ยง

<u>ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงทางกฎหมาย กฎระเบียบ และข้อบังคับที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์</u>

การดำเนินธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เป็นกิจกรรมที่อยู่ภายใต้กฎหมายและกฎระเบียบหลายฉบับ เช่น กฎหมายผังเมือง พระราชบัญญัติการจัดสรรที่ดิน พระราชบัญญัติอาคารชุด รวมถึงข้อกำหนดเกี่ยวกับการใช้ประโยชน์ที่ดิน (Zoning) ซึ่งกฎหมายและกฎระเบียบเหล่านี้มีความซับซ้อน และอาจมีการปรับปรุงหรือเปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ การเปลี่ยนแปลงดังกล่าวอาจส่งผลกระทบต่อการวางแผนธุรกิจ การออกแบบ การขออนุญาตก่อสร้าง ตลอดจนต้นทุนและระยะเวลาในการพัฒนาโครงการทั้งแนวราบและแนวสูง

<u>ผลกระทบจากความเสี่ยง</u>

การเปลี่ยนแปลงอาจส่งผลกระทบต่อการวางแผนธุรกิจ การออกแบบ การขออนุญาตก่อสร้าง ตลอดจนต้นทุนและระยะเวลาในการพัฒนาโครงการทั้งแนวราบและแนวสูง

<u>มาตรการจัดการความเสี่ยง</u>

แนวทางการป้องกัน บริษัทฯ ต้องใช้ความละเอียดรอบคอบในการดำเนินงานให้เป็นไปตามที่กฎหมายกำหนดให้ครบถ้วน ซึ่งหากไม่ปฏิบัติตามหรือปฏิบัติตามไม่ครบถ้วนอาจส่งผลกระทบต่อต้นทุน ระยะเวลาในการพัฒนา โครงการ และแผนการดำเนินงานของบริษัทฯ เพื่อลดความเสี่ยงจากกฎหมาย กฎระเบียบ และข้อบังคับที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ บริษัทให้ความสำคัญในการปฏิบัติตามกฎหมายที่เกี่ยวข้องอย่างเคร่งครัด ตั้งแต่ก่อนการซื้อที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการ โดยมีคณะทำงานเพื่อตรวจสอบข้อจำกัดทางด้านกฎหมายต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการลงทุนเพื่อพัฒนาโครงการมีอยู่ในปัจจุบันรวมทั้งที่จะประกาศใช้ในอนาคตอันใกล้อย่างรอบคอบ เพื่อให้มั่นใจได้ว่าบริษัทจะสามารถปรับเปลี่ยนได้ทันเหตุการณ์

<u>ความเสี่ยงที่ 4 ความเสี่ยงด้านกลยุทธ์</u>

ลักษณะความเสี่ยง

<u>ความเสี่ยงจากสภาวะเศรษฐกิจหดตัว และภาวะตลาดที่มีการแข่งขันสูง</u>

ท่ามกลางเศรษฐกิจชะลอตัว จากปัจจัยเสี่ยงหลายประการ เช่น หนี้ครัวเรือน หนี้ไม่ก่อให้เกิดรายได้ปรับตัวสูงขึ้น ทำให้สถาบันการเงินเข้มงวดการอนุมัติสินเชื่อที่อยู่อาศัยใหม่ อัตราดอกเบี้ยยังทรงตัวในระดับสูง ปัญหาด้านภูมิรัฐศาสตร์และนโยบายรัฐบาลที่ยังทยอยออกมาแก้ไขปัญหาด้านเศรษฐกิจ ทำให้ผู้ประกอบการต้องปรับตัวให้รับกับสถานการณ์

ปัจจุบัน และมีแนวโน้มว่าในปี 2569 ยังคงชะลอตัวต่อเนื่องในอัตราที่ลดลง ผู้ประกอบการจึงชะลอเปิดตัว โดยเฉพาะอาคารชุดและบ้านราคาต่ำกว่า 10 ล้านบาท ขณะที่บ้านพรีเมียมยังเติบโตต่อเนื่อง

ตลาดบ้านพรีเมียมแม้มีความท้าทายภาวะเศรษฐกิจ ยังเติบโตหลังผู้ประกอบการปรับตัวให้ตอบสนองกับความต้องการผู้บริโภคกลุ่มผู้ที่มีกำลังซื้อสูงโดยบ้านเดี่ยวมีเปิดถึง 90% ราคามากกว่า 20 ล้านบาท ยังมีแนวโน้มที่จะสูงขึ้นเพราะราคาที่ดินสูงและหายากมากขึ้น

สำหรับปีนี้ อสังหาฯ ยังเผชิญแรงกดดันหลายปัจจัยเสี่ยงทำให้ที่อยู่อาศัยเปิดใหม่กรุงเทพฯ และปริมณฑล ตั้งแต่ปี 2568 เติบโตลดลง แม้จะมีมาตรการกระตุ้นอสังหาฯจากทางภาครัฐ แต่ผู้ประกอบการรวมถึงผู้บริโภคเองยังคงต้องระมัดระวังจากปัจจัยเสี่ยงภาวะเศรษฐกิจที่ยังมีความไม่แน่นอน

จากสภาวะเศรษฐกิจ ส่งผลให้การส่งเสริมการขาย หรือการทำตลาดเป็นไปค่อนข้างยาก หนี้ครัวเรือนที่สูงขึ้น สถาบันการเงินเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อ มาตรการ LTV ที่ยุติการผ่อนผัน ทำให้ลูกค้าที่ต้องการซื้อบ้านกู้สินเชื่อยากขึ้นหรือได้วงเงินลดลง นอกจากนี้ยังส่งผลต่อผู้ประกอบการในเรื่องของดอกเบี้ยในส่วนที่เป็นต้นทุน ค่าแรงที่เพิ่มสูงขึ้น ค่าที่ดินและค่าวัสดุก่อสร้างเพิ่มมากขึ้น จากปัจจัยทั้งหมดนี้ จะส่งผลให้ราคาขายของที่อยู่อาศัยเพิ่มขึ้นประมาณร้อยละ 5-10 ในขณะที่ลูกค้าที่ต้องการซื้อที่อยู่อาศัยมีศักยภาพในการกู้เงินที่น้อยลง

<u>ผลกระทบจากความเสี่ยง</u>

1. ผลกระทบต่อยอดขายและอัตราการโอนกรรมสิทธิ์

ภาวะเศรษฐกิจชะลอตัว หนี้ครัวเรือนที่อยู่ในระดับสูง และการเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อของสถาบันการเงิน ส่งผลให้ผู้บริโภคมีกำลังซื้อและความสามารถในการกู้สินเชื่อลดลง ทำให้อัตราการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยชะลอตัว ยอดขายและอัตราการโอนกรรมสิทธิ์อาจต่ำกว่าเป้าหมายที่กำหนดไว้

2. ผลกระทบต่อกระแสเงินสดและสภาพคล่องของผู้ประกอบการ

การชะลอการเปิดตัวโครงการใหม่และการขายที่อยู่อาศัยที่ใช้ระยะเวลานานขึ้น อาจส่งผลให้กระแสเงินสดจากการดำเนินงานลดลง ขณะที่ผู้ประกอบการยังคงต้องรับภาระต้นทุนคงที่ เช่น ดอกเบี้ยเงินกู้ ค่าแรง และค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการโครงการ ซึ่งอาจกระทบต่อสภาพคล่องทางการเงิน

3. ผลกระทบต่อต้นทุนและความสามารถในการทำกำไร

ต้นทุนการพัฒนาโครงการมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้นจากอัตราดอกเบี้ย ค่าแรง ค่าที่ดิน และค่าวัสดุก่อสร้างที่ปรับตัวเพิ่มขึ้น ขณะที่ข้อจำกัดด้านกำลังซื้อของลูกค้า ทำให้การปรับขึ้นราคาขายทำได้อย่างจำกัด ส่งผลให้ความสามารถในการทำกำไรลดลง

4. ผลกระทบจากการแข่งขันที่รุนแรงในตลาด

ภาวะตลาดที่มีการแข่งขันสูง ทำให้ผู้ประกอบการจำเป็นต้องใช้กลยุทธ์ด้านราคา โปรโมชั่น หรือสิทธิประโยชน์เพิ่มเติมเพื่อกระตุ้นการขาย ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่ออัตรากำไรขั้นต้น และเพิ่มความเสี่ยงด้านต้นทุนทางการตลาด

5. ผลกระทบต่อแผนการลงทุนและการพัฒนาโครงการในอนาคต

ความไม่แน่นอนทางเศรษฐกิจและภาวะตลาด อาจทำให้ผู้ประกอบการต้องชะลอหรือปรับแผนการลงทุน การเปิดโครงการใหม่ และการพัฒนาผลิตภัณฑ์ เพื่อบริหารความเสี่ยงและรักษาเสถียรภาพทางการเงินของบริษัท

มาตรการจัดการความเสี่ยง

แนวทางการป้องกัน แม้ว่าทิศทางตลาดอสังหาฯ ในปี 2567-2568 จะมีการปรับตัวลดลงของทั้งอุปสงค์และอุปทานอยู่เมื่อเทียบกับปีก่อน บริษัทฯ มีการปรับกลยุทธ์การขายเพื่อให้สอดคล้องกับสภาพตลาด โดยเลือกกลุ่มลูกค้าที่มีความต้องการอย่างแท้จริง (real demand) การสร้างความแตกต่างของผลิตภัณฑ์ เพื่อให้สามารถตอบสนองต่อความต้องการของผู้บริโภคทั้งในเรื่องทำเลที่ตั้งโครงการที่เหมาะสม การออกแบบที่ดี และการกำหนดราคาที่ดี การบริหารต้นทุนและค่าใช้จ่ายให้มีความเหมาะสม และการบริหารกระแสเงินสดให้อยู่ในระดับที่เหมาะสมในการดำเนินงานของธุรกิจ

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้ดำเนินธุรกิจที่สามารถสร้างรายได้ประจำอย่างต่อเนื่อง (recurring income business) เช่น อาคารจอดรถบริเวณซอยเฉยพ่วง บริเวณ ถนนวิภาวดีรังสิต บริเวณ 5 แยกลาดพร้าว, คอมมูนิตี้มอลล์ Nirvana Porch และยังมีแผนที่จะขยายธุรกิจที่สามารถสร้างรายได้อย่างต่อเนื่องเพิ่มขึ้นในอนาคตอีกด้วย

สำหรับโครงการจัดสรรในปี 2568 บริษัทฯ ได้เปิดตัวโครงการ “เนอวานา แอทเวิร์ค กรุงเทพกรีฑา” ซึ่งตั้งอยู่ในทำเลศักยภาพ ติดกับคอมมูนิตี้มอลล์ของบริษัทฯ ช่วยอำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้าและผู้อยู่อาศัย ตอบโจทย์ไลฟ์สไตล์คนเมืองได้อย่างลงตัว โดยสามารถเดินถึงกันได้เพียงไม่กี่ก้าว ถือเป็นอีกหนึ่งโครงการที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้เป็นอย่างดี

บริษัทฯ ได้จัดงานเปิดตัวโครงการ (Pre-Sales) เมื่อวันที่ 15–16 พฤศจิกายน 2568 ซึ่งได้รับผลตอบรับจากลูกค้าเป็นอย่างดี

ความเสี่ยงที่ 5 ความเสี่ยงจากการจัดหาที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการในอนาคต

ลักษณะความเสี่ยง

ที่ดินถือว่าเป็นปัจจัยหลักในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ การพิจารณาทำเลและที่ตั้งถือเป็นปัจจัยหลักที่สำคัญที่สุดในการประกอบธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ความง่ายต่อการเข้าถึงของสาธารณูปโภคหลัก ได้แก่ ถนน ระบบขนส่งมวลชน รถไฟฟ้า น้ำประปา และไฟฟ้า เป็นต้น ซึ่งทำเลที่มีศักยภาพเหมาะสมต่อการพัฒนาโครงการ ก็เป็นที่ต้องการของผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์เช่นเดียวกัน

เนื่องจากที่ดินเป็นปัจจัยหลักในการดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ และบริษัทฯ เน้นการพัฒนาโครงการตามแนวถนนตัดใหม่ และในแหล่งชุมชน ซึ่งเป็นที่ต้องการของผู้ประกอบการเช่นเดียวกัน ส่งผลให้เกิดการแข่งขันในการซื้อที่ดินที่มีศักยภาพสูง การจัดซื้อที่ดินในทำเลที่ไม่เป็นตามแผนธุรกิจ หรือมีความเสี่ยงจากการจัดหาและจัดซื้อที่ดินที่มีราคาแพง จะส่งผลกระทบต่อแผนการดำเนินงาน และต้นทุนการพัฒนาโครงการและอาจทำให้ไม่สามารถพัฒนาโครงการเพื่อให้ผลตอบแทนจากการลงทุนเป็นไปตามนโยบายการลงทุนของบริษัท

ผลกระทบจากความเสี่ยง

ผลกระทบต่อแผนการพัฒนาโครงการ

การไม่สามารถจัดหาที่ดินในทำเลที่เหมาะสม หรือเกิดความล่าช้าในการจัดซื้อที่ดิน อาจส่งผลให้การเปิดตัวโครงการใหม่ต้องเลื่อนออกไป หรือไม่สามารถดำเนินโครงการได้ตามแผนที่กำหนดไว้ ส่งผลกระทบต่อแผนการดำเนินธุรกิจและการเติบโตของบริษัทฯ

ผลกระทบต่อต้นทุนการพัฒนาโครงการ

การแข่งขันในการจัดซื้อที่ดินที่มีศักยภาพสูง และราคาที่ดินที่ปรับตัวสูงขึ้น อาจทำให้ต้นทุนการจัดหาที่ดินเพิ่มขึ้น ส่งผลให้ต้นทุนรวมของการพัฒนาโครงการสูงขึ้น และกระทบต่อความคุ้มค่าของโครงการ

ผลกระทบต่อความสามารถในการแข่งขันทางธุรกิจ

การไม่สามารถจัดหาที่ดินในทำเลที่มีศักยภาพหรือเป็นที่ต้องการของตลาด อาจทำให้บริษัทฯ เสียเปรียบในการแข่งขัน เมื่อเทียบกับผู้ประกอบการรายอื่นที่มีทำเลที่ดีกว่า

มาตรการจัดการความเสี่ยง

เพื่อลดปัจจัยความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทฯ มีการวางแผนการลงทุนระยะยาวล่วงหน้าพร้อมทั้งกำหนดแผนการซื้อที่ดินให้สอดคล้องกับแผนธุรกิจ สภาพคล่อง และสภาวะเศรษฐกิจ รวมถึงแผนรองรับการเปลี่ยนแปลงและความไม่แน่นอนที่จะเกิดขึ้นในอนาคตให้สอดคล้องกับสถานการณ์อาจที่เปลี่ยนแปลงไป เช่น การจัดหาที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการ การพิจารณาความเหมาะสมในการเปิดตัวโครงการใหม่ โดยศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนพัฒนาโครงการอย่างรอบคอบ นอกจากนี้บริษัทฯ ยังมีกระบวนการที่รัดกุมและโปร่งใสก่อนการตัดสินใจซื้อที่ดิน โดยมีคณะทำงานพิจารณาข้อมูลการตลาด คู่แข่ง ราคาที่ดินเทียบกับราคาประเมินของราชการ และราคาประเมินของผู้ประเมินอิสระ ซึ่งจะนำไปใช้เป็นกรอบในการพิจารณาทำเลและราคาที่เหมาะสมกับนายหน้าที่เป็นพันธมิตรกับบริษัท ทำให้สามารถลดความเสี่ยงอันเนื่องจากการไม่สามารถจัดหาที่ดินในทำเลและราคาที่สอดคล้องกับแผนงานทางธุรกิจของบริษัทได้

ความเสี่ยงที่ 6 ความเสี่ยงจากการเพิ่มขึ้นราคาวัสดุก่อสร้าง

ลักษณะความเสี่ยง

จากข้อมูลดัชนีราคาวัสดุก่อสร้างโดยรวมของปี 2568 ยังคงสะท้อนถึงการผันผวนของราคาวัสดุก่อสร้างในตลาด ราคาวัสดุก่อสร้าง เช่น เหล็ก ซีเมนต์ คอนกรีต และวัสดุตกแต่งภายใน มีแนวโน้มผันผวนตามภาวะเศรษฐกิจ อัตราเงินเฟ้อ ต้นทุนพลังงาน และภาวะอุปสงค์–อุปทานของตลาด ซึ่งการเพิ่มขึ้นของราคาวัสดุอาจส่งผลกระทบโดยตรงต่อต้นทุนการพัฒนาโครงการและอัตรากำไรของบริษัทฯ หากไม่สามารถบริหารจัดการได้อย่างมีประสิทธิภาพ

แนวโน้มในปี 2569 คาดการณ์ว่าราคาวัสดุก่อสร้างจะยังคงผันผวน โดยเฉพาะในหมวดเหล็กและซีเมนต์ที่ยังมีความต้องการไม่แน่นอนจากตลาดโลกและในประเทศการฟื้นตัวของการลงทุนในโครงการภาครัฐ รวมถึงโครงการโครงสร้างพื้นฐานขนาดใหญ่ อาจเพิ่มความต้องการวัสดุก่อสร้างในบางกลุ่ม ราคาพลังงานยังคงเป็นปัจจัยสำคัญที่ส่งผลต่อการผลิตและต้นทุนวัสดุก่อสร้าง

ผลกระทบจากความเสี่ยง

ความผันผวนและการปรับตัวเพิ่มขึ้นของราคาวัสดุก่อสร้าง เช่น เหล็ก ซีเมนต์ คอนกรีต และวัสดุตกแต่งภายใน อาจส่งผลให้ต้นทุนการพัฒนาโครงการสูงขึ้นจากประมาณการเดิม หากไม่สามารถควบคุมหรือบริหารจัดการต้นทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพ

มาตรการจัดการความเสี่ยง

บริษัทให้ความสำคัญในการติดตามราคาวัสดุก่อสร้างและค่าแรงอย่างใกล้ชิด โดยบริษัทประเมินต้นทุนค่าก่อสร้างและค่าใช้จ่ายในการจัดทำโครงการทั้งหมดตั้งแต่ในช่วงศึกษาความเป็นไปได้ของการลงทุนเพื่อสะท้อนต้นทุนทั้งหมดและพิจารณาราคาขายที่เหมาะสม การควบคุมราคาวัสดุก่อสร้างอย่างมีประสิทธิภาพจึงสามารถช่วยลดความเสี่ยงจากการที่ต้นทุนพัฒนาโครงการปรับตัวสูงขึ้น และส่งผลให้บริษัทฯ สามารถรักษาความสามารถในการทำกำไรได้อย่างมีนัยสำคัญ บริษัทฯ จึงได้ ให้ความสำคัญกับการป้องกันความเสี่ยงดังกล่าว

โดยบริษัทฯ จะจัดหาวัสดุก่อสร้างหลัก ซึ่งเป็นวัสดุประเภทที่ใช้ในการพัฒนาโครงการเป็นจำนวนมากและมีมูลค่าสูง ให้แก่ผู้รับเหมาแต่ละราย เนื่องจากการสั่งซื้อวัสดุก่อสร้างในปริมาณมากในแต่ละครั้งทำให้บริษัทฯ มีอำนาจในการต่อรองราคาที่สูงกว่าให้ผู้รับเหมาจัดหาวัสดุก่อสร้างด้วยต้นเอง ส่งผลให้บริษัทฯ สามารถจัดซื้อวัสดุก่อสร้างได้ในระดับราคาที่ดีกว่าซึ่งจะช่วยในการควบคุมต้นทุนและคุณภาพของวัสดุก่อสร้างหลักในแต่ละโครงการให้เป็นไปตามมาตรฐานที่กำหนดรวมทั้งสามารถช่วยลดภาระให้กับผู้รับเหมาที่มีสภาพคล่องไม่สูงมากนักได้อีกทางหนึ่งด้วย บริษัทฯ ยังได้มีการเจรจากับผู้ผลิตวัสดุก่อสร้างหลักที่ใช้ในแต่ละโครงการ เพื่อตกลงราคาส่งมอบวัสดุก่อสร้างไว้ล่วงหน้า โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อป้องกันความผันผวนทางด้านราคา การดำเนินการดังกล่าวช่วยให้บริษัทฯ มั่นใจได้ว่า จะสามารถรักษาระดับต้นทุนโครงการได้ตามช่วงระยะเวลาที่กำหนด หรือตลอดระยะเวลาที่ดำเนินโครงการซึ่งเป็นวิธีการที่สำคัญในการลดความเสี่ยงในการผลิตของบริษัทฯ จากการเพิ่มขึ้นของราคาวัสดุก่อสร้าง

ความเสี่ยงที่ 7 ความเสี่ยงจากการขาดแคลนผู้รับเหมาและแรงงานฝีมือ

ลักษณะความเสี่ยง

ปัญหาการขาดแคลนแรงงานก่อสร้างและแรงงานฝีมือยังคงเป็นปัญหาใหญ่ของธุรกิจอสังหาฯ อย่างต่อเนื่องและจากการที่บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ และรับเหมาก่อสร้าง จำนวนผู้รับจ้างเหมาและแรงงานจึงถือเป็นปัจจัยสำคัญในการดำเนินงาน โดยบริษัทฯ ได้ปรับปรุงกระบวนการจัดหาผู้รับเหมาหลัก (Main Contractor) ให้ครอบคลุมถึงการจัดซื้อวัสดุก่อสร้าง และปรับปรุงกระบวนการก่อสร้างให้ได้คุณภาพตามมาตรฐาน โดยบริษัทฯ มีการบริหารจัดการความเสี่ยง ดังนี้ 1) จ้างเหมาผู้รับเหมา จ้างโดยครอบคลุมการจัดซื้อวัสดุก่อสร้าง โดยบริษัทฯ จะมุ่งเน้นการตรวจคุณภาพงานของผู้รับเหมา 2) จัดจ้างผู้รับเหมาโครงการระดับกลางถึงใหญ่เพิ่ม เพื่อเป็นทางเลือกในกระบวนการก่อสร้าง นอกจากนี้ ในการว่าจ้างผู้รับเหมาในแต่ละโครงการ บริษัทจะพิจารณาว่าจ้างผู้รับเหมาที่เป็นพันธมิตรเป็นลำดับแรกภายใต้งบประมาณตามแผนการลงทุน และแต่ละโครงการจะก่อสร้างโดยผู้รับเหมาเพียงรายเดียวและทำสัญญาการก่อสร้างแบบเบ็ดเสร็จ (Turnkey Construction Contract) และ 3) ปรับกระบวนการก่อสร้าง โดยให้ฝ่ายก่อสร้างปรับปรุงแผนการใช้วัสดุและกำหนดให้มีการปรับปรุงข้อมูลให้เป็นปัจจุบันทุกเดือน เพื่อให้สามารถควบคุมต้นทุนให้เป็นไปตามเป้าหมาย

ผลกระทบจากความเสี่ยง

ผลกระทบต่อระยะเวลาก่อสร้างและการส่งมอบโครงการ

การขาดแคลนผู้รับเหมาและแรงงานฝีมืออาจทำให้การก่อสร้างล่าช้า ไม่สามารถดำเนินงานได้ตามแผนที่กำหนด ส่งผลให้การส่งมอบโครงการแก่ลูกค้าล่าช้า และอาจกระทบต่อความเชื่อมั่นของลูกค้า

ผลกระทบต่อต้นทุนการก่อสร้างและต้นทุนโครงการ

การแข่งขันด้านแรงงานที่สูงขึ้นอาจทำให้ต้นทุนค่าแรงและค่าจ้างผู้รับเหมาปรับตัวเพิ่มขึ้น ส่งผลให้ต้นทุนการก่อสร้างโดยรวมสูงกว่าประมาณการเดิม และกระทบต่อความสามารถในการควบคุมต้นทุนของบริษัทฯ

ผลกระทบต่อคุณภาพงานก่อสร้าง

หากไม่สามารถจัดหาผู้รับเหมาและแรงงานฝีมือที่มีคุณภาพได้อย่างเพียงพอ อาจส่งผลให้คุณภาพงานก่อสร้างไม่เป็นไปตามมาตรฐานที่กำหนด และอาจก่อให้เกิดต้นทุนในการแก้ไขงานหรือซ่อมแซมเพิ่มเติม

มาตรการจัดการความเสี่ยง

สำหรับการลดการใช้แรงงานด้วยเทคโนโลยีการก่อสร้าง บริษัทได้ปรับเปลี่ยนวิธีการก่อสร้างบางส่วนจาก “ระบบการก่อสร้างแบบดั้งเดิม” (Conventional Construction) มาเป็น “ระบบการก่อสร้างด้วยชิ้นส่วนคอนกรีตสำเร็จรูป” (Precast Construction) โดยจะใช้ผนังและชิ้นงานสำเร็จรูปซึ่งผลิตจากโรงงานมาประกอบ ซึ่งช่วยให้บริษัทลดการพึ่งพาแรงงานลง และช่วยให้การก่อสร้างรวดเร็วขึ้นแต่ยังคงรักษาคุณภาพได้ตามมาตรฐานงานก่อสร้าง

ความเสี่ยงที่ 8 ความเสี่ยงด้านสภาพคล่องและการจัดหาแหล่งเงินทุน

ลักษณะความเสี่ยง

ในปีที่ผ่านมา ภาคอสังหาริมทรัพย์ยังคงเผชิญความท้าทายสำคัญ จากกำลังซื้อที่อ่อนแอลง อันเป็นผลมาจากหนี้ครัวเรือนที่สูงและสภาวะเศรษฐกิจที่เปราะบาง ขณะที่ต้นทุนในการพัฒนาปรับตัวสูงขึ้น ทำให้การแข่งขันรุนแรงขึ้นอย่างต่อเนื่อง ประกอบกับมาตรการปล่อยสินเชื่อที่เข้มงวดของสถาบันการเงิน ส่งผลให้ผู้ประกอบการต้องเผชิญแรงกดดันจากปัจจัยภายนอกจำนวนมาก นอกจากนี้ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เป็นธุรกิจที่ต้องใช้เงินทุนจำนวนมากและใช้ระยะเวลาในการดำเนินโครงการยาวนาน หากเงินทุนไม่เพียงพอหรือขาดสภาพคล่อง ย่อมส่งผลกระทบต่อการพัฒนาโครงการ ดังนั้นการบริหารสภาพคล่องและการจัดหาแหล่งเงินทุนที่เหมาะสมจึงมีความสำคัญอย่างยิ่งของการดำเนินธุรกิจ

ผลกระทบจากความเสี่ยง

หากบริษัทไม่สามารถบริหารจัดการสภาพคล่องได้อย่างมีประสิทธิภาพ หรือจัดหาแหล่งเงินทุนที่เพียงพอได้ สถานการณ์ดังกล่าวอาจส่งผลเสียต่อแผนการพัฒนาโครงการของบริษัท ส่งผลให้เกิดความล่าช้า หรือไม่สามารถดำเนินโครงการได้ตามแผนที่วางไว้ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อความต่อเนื่องในการดำเนินธุรกิจของบริษัทในที่สุด

มาตรการจัดการความเสี่ยง

แนวทางการป้องกัน บริษัทฯ ให้ความสำคัญในการบริหารความเสี่ยงด้านสภาพคล่องและการจัดหาแหล่งเงินทุนที่เพียงพอ เพื่อให้บริษัทฯ มีกระแสเงินสดเพียงพอต่อการพัฒนาโครงการ ไม่มากจนเกิดต้นทุนค่าเสียโอกาส หรือน้อยจนกระทบต่อการพัฒนาโครงการ โดยบริษัทฯ มีการจัดทำกลยุทธ์ด้านสภาพคล่องที่สอดคล้องกับเป้าหมายของบริษัทฯ เพื่อคาดการณ์สถานะเงินสดในอนาคต รักษาระดับอัตราส่วนหนี้สินต่อทุนให้อยู่ในระดับที่เหมาะสม โดยเฉพาะหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยจ่าย

สำหรับการเข้าถึงแหล่งเงินทุน บริษัทฯ ป้องกันความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้นด้วยการเจรจาเงื่อนไขสินเชื่อกับสถาบันการเงินให้สอดคล้องกับแผนการดำเนินงานของบริษัทฯ มากที่สุด รวมทั้งการจัดหาแหล่งเงินทุนหรือสินเชื่อเพิ่มเติมเพื่อสำรองเงินทั้งแบบระยะสั้นและระยะยาว

ความเสี่ยงที่ 9 ความเสี่ยงจากการปรับอัตราดอกเบี้ยนโยบายและความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน

ลักษณะความเสี่ยง

เศรษฐกิจในช่วงครึ่งแรกของปี 2568 ขยายตัวในเกณฑ์ดี จากการเร่งการผลิตและการส่งออกไปยังสหรัฐอเมริกา รวมถึงการส่งออกสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ที่ขยายตัวอย่างต่อเนื่องตามวัฏจักรสินค้าเทคโนโลยี ส่งผลเชิงบวกต่อเนื่องไปยังภาคการผลิตและภาคบริการที่เกี่ยวข้อง อย่างไรก็ดี ตั้งแต่ช่วงครึ่งหลังของปี 2568 เศรษฐกิจมีแนวโน้มชะลอตัวลง จากการที่บางอุตสาหกรรมหยุดการผลิตชั่วคราวในไตรมาสที่ 3 การส่งออกสินค้าเริ่มได้รับผลกระทบจากมาตรการภาษีของสหรัฐอเมริกา การฟื้นตัวของภาคการท่องเที่ยวที่เป็นไปอย่างค่อยเป็นค่อยไป และการบริโภคของภาคเอกชนที่มีแนวโน้มชะลอลง

ในปี 2568 ธนาคารแห่งประเทศไทยรายงานว่า ในการประชุมคณะกรรมการนโยบายการเงิน (“กนง.”) มีมติลดอัตราดอกเบี้ยนโยบายลง 4 ครั้ง และให้คงอัตราดอกเบี้ย 2 ครั้ง ส่งผลให้อัตราดอกเบี้ยนโยบายปรับตัวลดลงจากระดับร้อยละ 2.25 มาอยู่ที่ระดับร้อยละ 1.25 (ข้อมูล ณ 17 ธันวาคม 2568) โดยคณะกรรมการมีความเห็นว่า เศรษฐกิจไทยในปี 2569 และ 2570 มีแนวโน้มขยายตัวลดลงจากครึ่งแรกของปี 2568 สอดคล้องกับการบริโภคภาคเอกชนที่ลดลงตามแนวโน้มรายได้ และภาคการส่งออกที่ได้รับผลกระทบจาก มาตรการภาษีของสหรัฐอเมริกา ขณะที่ภาคการท่องเที่ยวมีแนวโน้มทยอยฟื้นตัวอย่างค่อยเป็นค่อยไป ด้านอัตราเงินเฟ้อทั่วไปมีแนวโน้มอยู่ในระดับต่ำ จากราคาพลังงานและอาหารสดที่ปรับลดลง ขณะที่แรงกดดันเงินเฟ้อด้านอุปสงค์ยังมีจำกัด เนื่องจากเศรษฐกิจขยายตัวต่ำกว่าศักยภาพ ด้านภาคการเงิน สินเชื่อรวมยังหดตัว และคุณภาพสินเชื่อของกลุ่มเปราะบางมีแนวโน้มด้อยลง โดยเฉพาะผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ที่เผชิญแรงกดดันด้านสภาพคล่องจากทั้งข้อจำกัดในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนและการแข็งค่าของเงินบาท ทั้งนี้ คณะกรรมการ เห็นว่านโยบายการเงิน ยังสามารถผ่อนคลายเพิ่มเติมได้ เพื่อให้ภาวะการเงินสนับสนุนการฟื้นตัวของเศรษฐกิจและช่วยบรรเทาภาระหนี้ ของกลุ่มเปราะบาง รวมถึงช่วยเสริมประสิทธิผลของมาตรการทางการเงินและนโยบายอื่นของภาครัฐ

สำหรับบริษัทฯ ซึ่งมีการเข้าถึงแหล่งเงินทุนทั้งในรูปแบบ เงินกู้ที่มีดอกเบี้ยคงที่ และเงินกู้ที่มีดอกเบี้ยลอยตัว เพื่อใช้ในการพัฒนาโครงการต่าง ๆ ดังนั้น ปี 2568 การปรับลดอัตราดอกเบี้ยนโยบายส่งผลให้ต้นทุนทางการเงินของบริษัทฯ ปรับลดลง โดยเฉพาะเงินกู้ที่มีอัตราดอกเบี้ยลอยตัว ซึ่งช่วยสนับสนุนสภาพคล่องและลดภาระดอกเบี้ยในภาพรวม

สำหรับปี 2568 อัตราแลกเปลี่ยนเงินบาทมีความผันผวนอยู่ในระดับสูง และมีแนวโน้มแกว่งตัวในกรอบกว้าง โดยมีทั้งช่วงที่แข็งค่า จากการอ่อนค่าของเงินดอลลาร์สหรัฐและการปรับเพิ่มขึ้นของราคาทองคำ และช่วงที่เงินบาทอ่อนค่า จากความเปราะบางของเศรษฐกิจไทยและปัจจุบันด้านนโยบายของสหรัฐอเมริกา ทั้งนี้ ปัจจัยขับเคลื่อนสำคัญของความผันผวน ได้แก่ ทิศทางนโยบายการเงินของธนาคารกลางสหรัฐ (Fed) ความเสี่ยงจากสงครามการค้า และแนวโน้มการขยายตัวของเศรษฐกิจจีน การอ่อนค่าของเงินบาทอาจส่งผลให้ต้นทุนการนำเข้าวัสดุก่อสร้างเพิ่มสูงขึ้น ในขณะที่การแข็งค่าของเงินบาทอาจส่งผลกระทบต่อความสามารถในการขายโครงการให้แก่ลูกค้าชาวต่างชาติ

ในขณะที่ตลาดตราสารหนี้ นักลงทุนยังคงมีความกังวลเรื่องความเสี่ยงในการผิดนัดชำระหนี้ในช่วง 1-2 ปีที่ผ่านมา โดยเฉพาะหุ้นกู้ ส่งผลให้สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) ได้ยกระดับหลักเกณฑ์การอนุญาตให้ออกและเสนอขายตราสารหนี้ รวมถึงการปรับปรุงหลักเกณฑ์การเปิดเผยข้อมูล เพื่อให้เหมาะสมกับสถานการณ์มากขึ้น โดยมีผลตั้งแต่ 1 สิงหาคม 2567 ที่ผ่านมา ส่งผลให้อัตราผลตอบแทนจากตราสารหนี้หรืออัตราดอกเบี้ยหุ้นกู้ อยู่ในระดับสูง ทำให้บริษัทฯ มีการปรับโครงสร้างเงินกู้ (Loan Portfolio) มาอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ปี 2567 เพื่อบริหารต้นทุนทางการเงินและความเสี่ยงด้านสภาพคล่องอย่างเหมาะสม

<u>ผลกระทบจากความเสี่ยง</u>

ความผันผวนของอัตราดอกเบี้ยนโยบายอาจส่งผลให้ต้นทุนดอกเบี้ยเงินกู้ของบริษัทฯ เปลี่ยนแปลง โดยเฉพาะเงินกู้ที่มีอัตราดอกเบี้ยลอยตัว ซึ่งอาจเพิ่มภาระต้นทุนทางการเงิน และกระทบต่อผลการดำเนินงานและความสามารถในการทำกำไรของบริษัทฯ รวมถึงสภาพคล่องและการวางแผนทางการเงิน เนื่องจากความไม่แน่นอนของทิศทางอัตราดอกเบี้ยและสภาวะตลาดการเงิน อาจทำให้การวางแผนด้านสภาพคล่องและการจัดหาแหล่งเงินทุนมีความท้าทายมากขึ้น

<u>มาตรการจัดการความเสี่ยง</u>

แนวทางการป้องกัน บริษัทฯ ได้วางแผนและบริหารจัดการโครงสร้างเงินกู้อย่างเหมาะสม โดยปรับลดสัดส่วนเงินกู้ที่อยู่ในรูปแบบอัตราดอกเบี้ยคงที่จากร้อยละ 10 ในไตรมาสที่ 1 มาอยู่ที่ร้อยละ 7 ในไตรมาสที่ 3 ให้สอดคล้องกับแนวโน้มอัตราดอกเบี้ยขาลงในปี 2568 ส่งผลให้ต้นทุนทางการเงินของบริษัทฯ ปรับลดลงตามทิศทางการปรับลดอัตราดอกเบี้ยนโยบาย

ขณะเดียวกัน ตราสารหนี้ที่บริษัทฯ ออกในรูปแบบของหุ้นกู้ เป็นตราสารหนี้ที่มีอัตราดอกเบี้ยคงที่ ซึ่งมีแนวโน้มอัตราดอกเบี้ยสูงขึ้นจากความเสี่ยงของตลาดและความกังวลของนักลงทุน ทำให้ภายหลังจากการที่บริษัทฯ ได้ชำระหนี้หุ้นกู้ครบถ้วนแล้ว บริษัทฯ จึงยังไม่มีแผนในการออกหุ้นกู้เพิ่มเติมในปี 2568

นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้มีการเปิดบัญชีเงินฝากเงินตราต่างประเทศสำหรับนิติบุคคลผู้มีถิ่นที่อยู่ในประเทศ (Foreign Currency Deposit: FCD) เพื่อให้การบริหารจัดการสภาพคล่องและความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยนให้มีความเหมาะสมและมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

ความเสี่ยงที่ 10 ความเสี่ยงในการปฏิบัติตามกฎหมายคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล

ลักษณะความเสี่ยง

ตามที่ พ.ร.บ. คุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล พ.ศ. 2562 (Personal Data Protection Act, PDPA) ประกาศไว้ในราชกิจจานุเบกษาเมื่อวันที่ 27 พฤษภาคม 2562 หลังจากที่ถูกเลื่อนออกมาให้มีผลบังคับใช้ในวันที่ 1 มิถุนายน 2565 ซึ่งบริษัทฯ ได้ดำเนินการประกาศบังคับใช้เรียบร้อยแล้วเมื่อวันที่ 1 ธันวาคม 2564 ที่ผ่านมา อย่างไรก็ตาม การดำเนินงานของบริษัทฯ มีส่วนเกี่ยวข้องกับข้อมูลส่วนบุคคลของผู้มีส่วนได้เสียของบริษัทหลายกลุ่ม ได้แก่ ลูกค้า ร้านค้า คู่ค้า พนักงาน เป็นต้น และเกี่ยวข้องกับบุคลากรของบริษัทฯ ในหลายหน่วยงาน หลายสถานที่ตั้ง ทำให้อาจเกิดการปฏิบัติที่ไม่ถูกต้อง ไม่ครบถ้วนตามมาตรการที่กำหนดไว้ในเรื่องต่าง ๆ เช่น การแจ้งนโยบายความเป็นส่วนตัวและขออนุญาตใช้ข้อมูลการดำเนินการตอบสนองตามสิทธิของเจ้าของข้อมูล การจัดการเมื่อเกิดการรั่วไหลของข้อมูล เป็นต้น

ผลกระทบจากความเสี่ยง

ในกรณีที่เจ้าของข้อมูลส่วนบุคคลได้ร้องขอตามสิทธิ PDPA แล้ว แต่หากบริษัทเพิกเฉย ไม่ปฏิบัติตามหน้าที่ที่ต้องพิจารณาคำร้องและดำเนินการตามคำร้องเพื่อให้เป็นไปตามสิทธิของเจ้าของข้อมูล หรือถ้าบริษัทไม่ปฏิบัติตาม PDPA จนเกิดเหตุการณ์ที่ข้อมูลส่วนบุคคลถูกละเมิดก็อาจเกิดผลกระทบต่อธุรกิจได้ มีโทษทั้งทางแพ่ง ทางอาญา และทางปกครอง นอกจากนี้ ยังก่อให้เกิดความเสื่อมเสียชื่อเสียง และความน่าเชื่อถือของบริษัทต่อลูกค้า

มาตรการจัดการความเสี่ยง

บริษัทฯ ได้แต่งตั้งทีมทำงานและตัวแทนหน่วยงานต่าง ๆ ให้รับผิดชอบในการทบทวนกระบวนการทำงานที่เกี่ยวข้องกับข้อมูลส่วนบุคคล เช่น การได้มา การจัดเก็บ การนำไปใช้การโอนย้าย และการทำลายข้อมูล เป็นต้น เพื่อกำหนดมาตรการดำเนินการให้สอดคล้องกับกฎหมายกำหนด รวมทั้งรับผิดชอบในการสื่อสาร ให้ความรู้ และกำกับการปฏิบัติของบุคลากรในสังกัดให้เป็นไปตามแนวทางที่กำหนด นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมุ่งใช้เทคโนโลยีและเครื่องมือในหลายขั้นตอนที่เกี่ยวกับการจัดการข้อมูลส่วนบุคคลเพื่อลดโอกาสเกิดความผิดพลาดจากการปฏิบัติงานของบุคลากร

ความเสี่ยงที่ 11 ความเสี่ยงด้านบริหารจัดการ

ลักษณะความเสี่ยง

ความเสี่ยงจากกรณีที่กลุ่มบริษัท มีผู้ถือหุ้นใหญ่มีอิทธิพลต่อการกำหนดนโยบายการบริหารงาน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 กลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของกลุ่มบริษัท คือ กลุ่มสมวัฒนา และกลุ่มปิยะสมบัติกุล โดยถือหุ้นรวมกันเป็นจำนวนร้อยละ 59.84 ของจำนวนหุ้นทั้งหมด ทำให้กลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ดังกล่าวมีอำนาจในการควบคุมกลุ่มบริษัท และมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจของกลุ่มบริษัท ในทุกเรื่องที่ต้องได้รับอนุมัติจากการประชุมผู้ถือหุ้น

ผลกระทบจากความเสี่ยง

ดังนั้น ผู้ถือหุ้นรายย่อยของกลุ่มบริษัท จึงมีความเสี่ยงจากการไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบและถ่วงดุลเรื่องที่ผู้ถือหุ้นรายใหญ่เสนอให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณานอกจากนี้ การถือหุ้นในลักษณะกระจุกตัวโดย ผู้ถือ

หุ้นรายใหญ่นี้ยังทำให้โอกาสที่กลุ่มบริษัทจะถูกครอบงำกิจการโดยบุคคลอื่นไม่สามารถเกิดขึ้นได้โดยปราศจากความยินยอมจากผู้ถือหุ้นใหญ่รายนี้

มาตรการจัดการความเสี่ยง

แนวทางการป้องกัน บริษัทฯ ได้แต่งตั้งบุคคลภายนอก 5 ท่าน เข้าเป็นกรรมการอิสระและเป็นกรรมการตรวจสอบจากกรรมการทั้งหมด 9 ท่าน จึงเป็นการถ่วงดุลอำนาจของการบริหารจัดการได้ในระดับหนึ่ง นอกจากนี้ ในกรณีเข้าทำรายการที่เกี่ยวโยงกับกรรมการ ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ และผู้มีอำนาจควบคุม รวมถึงบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งบุคคลดังกล่าวจะไม่มีสิทธิออกเสียงในการอนุมัติรายการดังกล่าว

ความเสี่ยงที่ 12 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยี

ลักษณะความเสี่ยง

ในปีนี้ บริษัทฯ เผชิญกับความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีที่เกิดขึ้นอย่างรวดเร็วและต่อเนื่อง การพัฒนาเทคโนโลยีในภาคอสังหาริมทรัพย์ เช่น ระบบบ้านอัจฉริยะ (Smart Home) และปัญญาประดิษฐ์ (AI) สำหรับการบริหารจัดการโครงการ อาจทำให้เทคโนโลยีปัจจุบันของบริษัทล้าสมัยได้ หากบริษัทไม่ปรับตัวให้ทัน อาจส่งผลกระทบต่อความสามารถในการแข่งขัน ลดความน่าสนใจของโครงการต่อผู้บริโภค และอาจสูญเสียส่วนแบ่งตลาดในระยะยาว

นอกจากนี้ การไม่ติดตามเทคโนโลยีใหม่ ๆ ยังอาจทำให้บริษัทพลาดโอกาสในการลดต้นทุนการก่อสร้าง เพิ่มประสิทธิภาพด้านพลังงาน และตอบสนองต่อความต้องการผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว เช่น การใช้พลังงานอย่างมีประสิทธิภาพ ระบบ Home Automation ที่ช่วยอำนวยความสะดวก และการออกแบบบ้านที่ยั่งยืน

ผลกระทบจากความเสี่ยง

ไม่สามารถตอบสนองความต้องการผู้บริโภคด้านเทคโนโลยีและความยั่งยืนได้อย่างทันท่วงที

มาตรการจัดการความเสี่ยง

บริษัทฯ ติดตามแนวโน้มด้านเทคโนโลยีใหม่ๆ อย่างต่อเนื่องทั้งในและต่างประเทศ เพื่อประเมินความเหมาะสมและความเป็นไปได้ในการนำมาประยุกต์ใช้ในโครงการ เช่น Smart Energy, และระบบ Home Automation

ความเสี่ยงที่ 13 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ และภัยพิบัติทางธรรมชาติ

ลักษณะความเสี่ยง

ปัจจุบันผู้มีส่วนได้เสียมีความตระหนักถึงความเสี่ยงทางสภาพภูมิอากาศและผลกระทบที่มีต่อการลงทุน นอกจากนี้สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) ได้ประกาศการเข้าร่วมเป็นผู้สนับสนุนมาตรฐานการเปิดเผยข้อมูลทางการเงินที่เกี่ยวข้องกับสภาพภูมิอากาศ (TCFD Supporter) อย่างเป็นทางการ โดยส่งเสริมให้บริษัทต่างๆ นำปัจจัยด้านความเสี่ยงจากสภาพภูมิอากาศไปบูรณาการในกลยุทธ์และการบริหารความเสี่ยง เพื่อสร้างความมั่นใจในการลงทุนและเพิ่มความยั่งยืนในการดำเนินธุรกิจ การสนับสนุนนี้ยังครอบคลุมถึงการส่งเสริมการเปิดเผยข้อมูลด้านสิ่งแวดล้อมตามมาตรฐานสากลอย่างโปร่งใสและรัดกุม นอกจากนี้ ในแบบรายงานประจำปี One Report ยังได้

ยกระดับการนำเสนอข้อมูลในมิติของความยั่งยืน ไม่เพียงแต่ในด้านสิ่งแวดล้อม แต่ยังรวมถึงสังคมและบรรษัทภิบาล (Environment, Social, Governance – ESG) เพื่อสะท้อนความโปร่งใสและความพร้อมของบริษัทในการรับมือกับความท้าทายจากการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ ทั้งนี้ ความเสี่ยงดังกล่าวจำเป็นต้องได้รับการจัดการในฐานะความเสี่ยงทางการเงิน เนื่องจากมีศักยภาพในการส่งผลกระทบต่อโมเดลการดำเนินธุรกิจ กระแสเงินสดระยะยาว และความสามารถในการทำกำไรขององค์กรอย่างมีนัยสำคัญ นอกจากนี้ ยังอาจส่งผลต่อการประเมินมูลค่าทางเศรษฐกิจของสินทรัพย์ และมูลค่าของธุรกิจในระยะยาวอีกด้วย ด้วยเหตุนี้ บริษัทฯ จึงต้องคำนึงถึงแนวทางการบริหารจัดการที่ครอบคลุมและสอดคล้องกับมาตรฐานสากลในการจัดการความเสี่ยงจากสภาพภูมิอากาศ เพื่อเสริมสร้างความยั่งยืนให้แก่การดำเนินธุรกิจและตอบสนองต่อความคาดหวังของผู้มีส่วนได้เสียอย่างรอบด้าน

<u>ผลกระทบจากความเสี่ยง</u>

การเปลี่ยนแปลงของสภาพภูมิอากาศที่เกิดจากภาวะโลกร้อนส่งผลให้สภาพภูมิอากาศมีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วและรุนแรง ทำให้ในหลายพื้นที่ของประเทศไทยเกิดภัยพิบัติทางธรรมชาติและปัญหาด้านสิ่งแวดล้อม เช่น อุณหภูมิที่สูงขึ้นในแต่ละปี แผ่นดินไหว พายุฝน ภาวะน้ำท่วม ฝุ่นควัน PM2.5 เป็นต้น ผลกระทบเหล่านี้ส่งผลต่อการบริหารจัดการทรัพยากรในการดำเนินธุรกิจและอาจก่อให้เกิดความเสียหายต่อทรัพย์สินของบริษัทฯ รวมถึงกระทบต่อการให้บริการลูกค้า

บริษัทฯ ได้ประเมินผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ โดยแบ่งได้เป็น

<u>ผลกระทบต่อการพัฒนาโครงการที่พักอาศัย</u>

- น้ำท่วม: ทำเลที่ตั้งโครงการต้องเผชิญกับความเสี่ยงน้ำท่วมบ่อยครั้ง ซึ่งส่งผลต่อการวางแผนพัฒนาโครงการและโครงสร้างพื้นฐาน
- คุณภาพอากาศ: ฝุ่น PM2.5 และมลภาวะทางอากาศสร้างความท้าทายต่อการออกแบบบ้านและอาคารที่มีระบบการกรองอากาศที่มีประสิทธิภาพ
- อุณหภูมิที่เพิ่มสูงขึ้น: ต้องออกแบบบ้านที่สามารถลดการใช้พลังงาน เช่น การใช้ฉนวนกันความร้อนและวัสดุสะท้อนแสง

<u>ผลกระทบด้านต้นทุนการดำเนินงาน</u>ความต้องการใช้วัสดุก่อสร้างที่มีคุณภาพสูงเพื่อทนต่อสภาพอากาศสุดขั้ว ส่งผลให้ต้นทุนการพัฒนาสูงขึ้น หรือการเพิ่มขึ้นของต้นทุนพลังงานจากการใช้ระบบทำความเย็นหรือเครื่องปรับอากาศมากขึ้น

<u>ผลกระทบต่อความต้องการของผู้บริโภค</u> ผู้บริโภคให้ความสำคัญกับบ้านที่ออกแบบให้รองรับการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ เช่น บ้านที่ใช้พลังงานหมุนเวียนหรือมีพื้นที่สีเขียวเพิ่มขึ้น

<u>มาตรการจัดการความเสี่ยง</u>

จากผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงด้านสภาพภูมิอากาศ บริษัทฯ ได้กำหนดมาตรการบริหารจัดการผลกระทบ ได้แก่

1. การออกแบบและก่อสร้างที่ยั่งยืนใช้หลักการออกแบบที่ช่วยลดผลกระทบจากสภาพภูมิอากาศ เช่น การสร้างพื้นที่สีเขียวในโครงการและริมถนนในโครงการการออกแบบอาคารให้มีระบบการถ่ายเทอากาศได้ดี ลดความ

ร้อนที่สะสมในตัวบ้าน และการติดตั้งแผงโซลาร์เซลล์และพัฒนาโครงการด้วยวัสดุก่อสร้างที่ลดการใช้พลังงานและเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม

2. การวางแผนและบริหารจัดการพื้นที่เลือกทำเลที่ตั้งโครงการที่ปลอดภัยจากภัยพิบัติธรรมชาติโดยเฉพาะน้ำท่วม การก่อสร้างระบบระบายน้ำในโครงการที่มีประสิทธิภาพเพื่อลดความเสี่ยงจากน้ำท่วม
3. การบริหารความเสี่ยงอย่างรอบด้านดำเนินการประเมินความเสี่ยงด้านสิ่งแวดล้อมอย่างละเอียดสำหรับทุกโครงการ และพัฒนาแผนรองรับสถานการณ์ฉุกเฉิน (Crisis Management Plan) และจัดฝึกอบรมพนักงานให้พร้อมรับมือ
4. การสื่อสารและการสร้างความตระหนักรู้ส่งเสริมความรู้เรื่องการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศแก่พนักงานและผู้บริโภค ใช้ช่องทางการสื่อสารต่าง ๆ เพื่อสร้างความเข้าใจเกี่ยวกับมาตรการการบริหารจัดการที่บริษัทนำมา

<u>ความเสี่ยงที่ 14 ความเสี่ยงจากโครงสร้างประชากรและพฤติกรรมผู้บริโภคที่เปลี่ยนไป</u>

ลักษณะความเสี่ยง

การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้บริโภคเริ่มต้นอย่างเห็นได้ชัดเจนจากสถานการณ์ความตึงเครียดทางภูมิรัฐศาสตร์ ส่งผลให้ในปี 2568 ที่ผ่านมา ชี้ให้เห็นชัดเจนว่า พฤติกรรมโดยรวมของผู้บริโภคทั่วโลกตระหนักและให้ความสำคัญต่อสิ่งแวดล้อมและความยั่งยืนเพิ่มสูงขึ้น มุ่งเน้นและใส่ใจการใช้เทคโนโลยีอย่างก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุด โดยเฉพาะในแง่ของสุขภาพและความเป็นอยู่ คำนึงถึงความคุ้มค่า ราคา และผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมมากขึ้น สิ่งที่พัฒนาและตามมาอย่างต่อเนื่อง ซึ่งมีผลต่อการตัดสินใจของผู้บริโภคเป็นอย่างมาก และเข้ามามีบทบาทกับ Lifestyle ของคนยุคใหม่อย่างแยกไม่ออกคือ Social Media ไม่ว่าจะเป็น Facebook, Instagram, Line, Twitter, Whatsapp, Skype ฯลฯ

<u>ผลกระทบจากความเสี่ยง</u>

ความต้องการของผู้บริโภคเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว ทำให้สินค้าและบริการอาจไม่สอดคล้องกับความคาดหวังของตลาด อาจส่งผลต่อความสามารถในการแข่งขันลดลง หากบริษัทไม่สามารถปรับตัวด้านการออกแบบ เทคโนโลยี และช่องทางการขายได้ทันท่วงที

<u>มาตรการจัดการความเสี่ยง</u>

สำหรับบริษัทฯ มีการปรับกลยุทธ์ที่แสดงให้เห็นว่าแบรนด์เข้าใจและเตรียมพร้อมในการสร้างความเชื่อมั่นแก่ผู้บริโภคในเรื่องความเป็นอยู่ที่มีความปลอดภัย และห่างไกลจากเชื้อโรค พัฒนาการออกแบบพื้นที่ใช้สอยเพื่อตอบโจทย์การเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้น เช่น เพิ่มพื้นที่ทำงานภายในบ้าน การพัฒนาระบบบ้านอัจฉริยะ (Smart Home) มีการวางระบบโครงข่ายการสื่อสาร (Communication Network) เข้าด้วยกัน เพื่อเชื่อมต่อเครื่องใช้ไฟฟ้า การบริการ การตรวจตราดูแล พร้อมทั้งเข้าถึงการควบคุมอุปกรณ์ต่าง ๆ โดยสามารถควบคุมหรือสั่งการได้ทั้งจากภายในและภายนอกบ้าน นอกจากนั้นมีการจัดทำ platform ลูกค้าสามารถเข้าชมบ้านและดูข้อมูลผ่านช่องทาง Online Platform ไม่ว่าจะเป็น Social media, 360 VR home tour, เว็ปไซต์ Nirvanadevelopment, Private VDO call กับ Personal Assistant หรือ ระบบ Nirvana Online Booking ที่ให้ลูกค้าสามารถเป็นเจ้าของบ้านเนอวานาได้ทุกที่ทุกเวลา เป็นการเพิ่มช่องทางการขายให้มากขึ้น เช่น

Live ขายบ้าน / Booking online ลูกค้าไม่ต้องเข้ามาชมบ้านตัวอย่างที่โครงการ ก็สามารถจองได้ สามารถดูบ้าน 360 องศาได้ เพื่อสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน และตอบโจทย์พฤติกรรมของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไป

<u>ความเสี่ยงที่ 15 ความเสี่ยงด้านความปลอดภัยด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ</u>

ลักษณะความเสี่ยง

ความเสี่ยงด้านความปลอดภัยด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ เป็นความเสี่ยงที่เกิดขึ้นกับฐานข้อมูลต่างๆของระบบสารสนเทศภายในองค์กร อันอาจจะก่อให้เกิดความเสียหาย ข้อมูลถูกทำลายความเสี่ยงจากผู้บุกรุกข้อมูล การโจรกรรมข้อมูลที่สำคัญ เช่น ข้อมูลลูกค้า ข้อมูลผู้จัดจำหน่าย การลักลอบเข้ามาแก้ไขเปลี่ยนแปลงข้อมูล ซึ่งความเสี่ยงเหล่านี้ล้วนมีความจำเป็นที่จะต้องเข้ามาบริหารจัดการด้านข้อมูล ดังนั้นการรักษาความปลอดภัยของข้อมูลจึงเป็นเรื่องสำคัญ เนื่องจากข้อมูลสารสนเทศเป็นปัจจัยสำคัญสำหรับผู้บริหาร ที่จะนำมาช่วยสำหรับการตัดสินใจและใช้สำหรับวางแผน ดังนั้น การรักษาความปลอดภัยของข้อมูลระบบสารสนเทศ จากภัยต่างๆ ทั้งจากบุคคลภายใน บุคคลภายนอก ภัยจากธรรมชาติ หรือเหตุการณ์ใดๆ ต้องมีการวิเคราะห์และป้องกันเพื่อให้เกิดความมั่นคงต่อระบบข้อมูลสารสนเทศและเทคโนโลยี

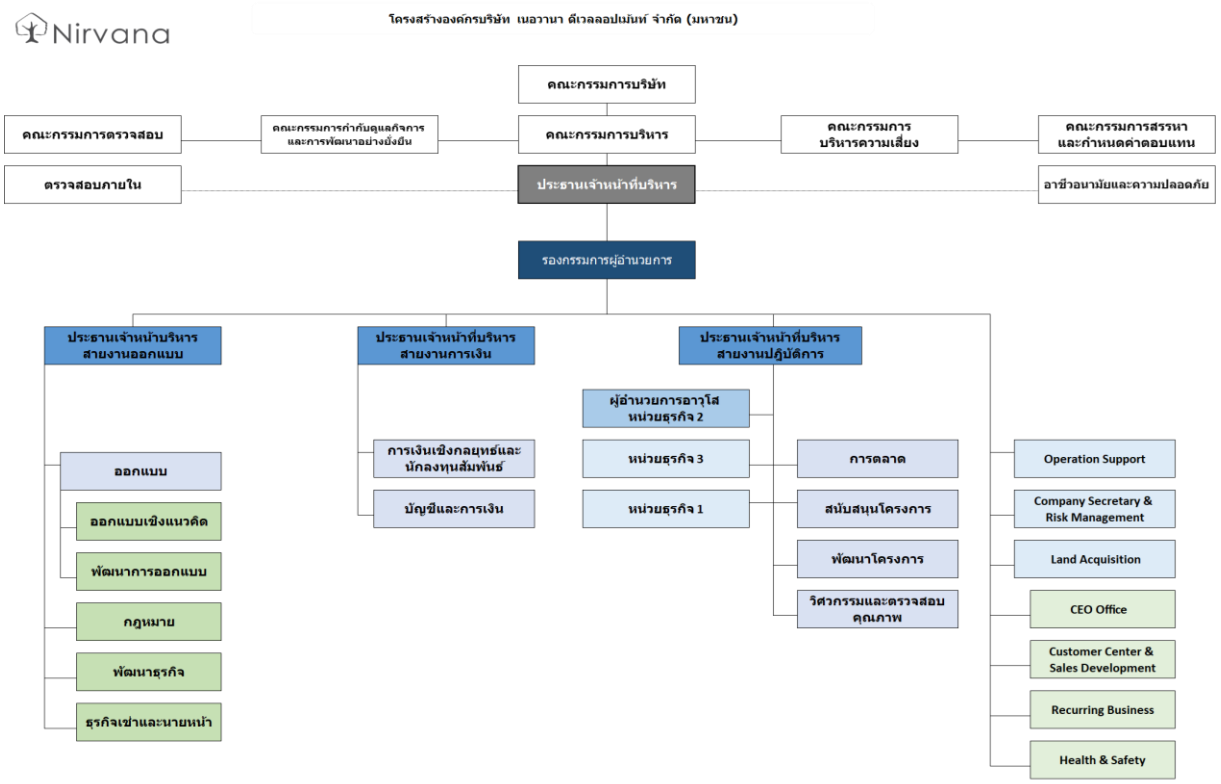
<u>ผลกระทบจากความเสี่ยง</u>

เนื่องจากความก้าวหน้าอย่างรวดเร็วและต่อเนื่องในด้านเทคโนโลยีสารสนเทศจึงมีความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับการรักษาความปลอดภัยด้านเทคโนโลยีสารสนเทศหรือภัยคุกคามทางเทคโนโลยีทีอาจเกิดขึ้น ไม่ว่าจากความผิดพลาดของระบบ ข้อผิดพลาดของมนุษย์ และการโจมตีทางไซเบอร์ เป็นต้น หากระบบสารสนเทศขัดข้องหรือประสบสถานการณ์ใด ๆ ซึ่งเป็นเหตุให้ข้อมูลสูญหายข้อมูลรั่วไหล การไม่ทำงานและ/หรือการทำงานผิดปกติอาจส่งผลกระทบที่รุนแรงและร้ายแรงต่อบริษัทในด้านต่าง ๆ ทั้งการดำเนินงาน ความสามารถในการแข่งขัน ความน่าเชื่อถือ และในที่สุดชื่อเสียงในอุตสาหกรรม

<u>มาตรการจัดการความเสี่ยง</u>

บริษัทฯ ได้มีการจัดทำระเบียบการจัดการระบบสารสนเทศและนโยบายความปลอดภัยด้าน IT ขึ้นใหม่ ภายใต้นโยบายและข้อบังคับเหล่านี้ บริษัทฯ ได้ใช้มาตรการรักษาความปลอดภัย เช่น การติดตั้งไฟร์วอลล์ ฮาร์ดแวร์คู่แฝดที่ทำงานร่วมกัน ซอฟต์แวร์ป้องกันไวรัส ซอฟต์แวร์แพทช์ สิ่งอำนวยความสะดวกในการสำรองข้อมูลอย่างสม่ำเสมอ การอนุญาตการเข้าถึงระบบที่สำคัญ การยืนยันหรือการพิสูจน์ตัวตน การวางแผนการซ้อมกู้ระบบสำเสมอ เป็นต้น นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังสร้างความตระหนักเกี่ยวกับปัญหาความปลอดภัยด้าน IT ให้กับพนักงานผ่านการให้การศึกษาและการฝึกอบรม และทำการประเมินความเสี่ยงและตรวจสอบเป็นประจำ

โครงสร้างการกำกับดูแลกิจการ



3. โครงสร้างการถือหุ้น

รายชื่อผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ 10 อันดับแรก ณ วันที่ 2 พฤศจิกายน 2569 มีรายละเอียด ดังนี้

ลำดับ	ผู้ถือหุ้นใหญ่	สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัทฯ (ร้อยละ)
1	นายฉัตรชัย ปิยะสมบัติกุล	28.39
2	นายศรศักดิ์ สมวัฒนา	26.75
3	นางวัฒนา สมวัฒนา	8.89
4	นางสาวลักษมี ปิยะสมบัติกุล	3.78
5	นายคณธัช ปิยะสมบัติกุล	3.76
6	นายอนุชาติ อังสุเมธางกูร	3.28
7	ไทยเอ็นวีดีอาร์ จำกัด	3.17
8	นายฐานิศร คูสุวรรณ	2.66
9	นางสาวจิดาภา แตรตุลาการ	1.72
10	A/C 0182688-1008	1.21
	รวมจำนวนหุ้นผู้ถือหุ้นรายใหญ่	**83.62**
11	ผู้ถือหุ้นอื่น	16.38
รวม		**100.00**

ที่มา: บริษัทฯ

หมายเหตุ: ผู้ถือหุ้นที่มีส่วนได้ส่วนเสียจากการเข้าทำธุรกรรมในครั้งนี้ได้แก่ (1) นายฉัตรชัย ปิยะสมบัติกุล (2) นางสาวลักษมี ปิยะสมบัติกุล (3) นายคณธัช ปิยะสมบัติกุล และ (4) นายวิภาส ปิยะสมบัติกุล

4. คณะกรรมการบริษัท

ณ วันที่ 30 ตุลาคม 2569 คณะกรรมการบริษัทฯ มีรายชื่อดังต่อไปนี้

ลำดับ	รายชื่อ	ตำแหน่ง
1	นายวิเชียร เจียกเจิม	ประธานกรรมการ / ประธานกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน
2	พลเอก กู้เกียรติ ศรีนาคา	รองประธานกรรมการ / กรรมการอิสระ / กรรมการตรวจสอบ / ประธานกรรมการบรรษัทภิบาลและการพัฒนาอย่างยั่งยืน
3	นายกัมปนาท โลหเจริญวนิช	กรรมการอิสระ / ประธานกรรมการตรวจสอบ
4	นายวีระศักดิ์ สุตัณฑวิบูลย์	กรรมการอิสระ / กรรมการตรวจสอบ / กรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน
5	นายศรัณย์ สุภัคศรัณย์	กรรมการอิสระ / กรรมการตรวจสอบ / ประธานกรรมการบริหารความเสี่ยง
6	ม.ล. ทองมกุฎ ทองใหญ่	กรรมการอิสระ / กรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน
7	นายฉัตรชัย ปิยะสมบัติกุล	กรรมการ / ประธานกรรมการบริหาร / กรรมการบรรษัทภิบาลและการพัฒนาอย่างยั่งยืน
8	นายศรศักดิ์ สมวัฒนา	กรรมการ / กรรมการบริหารความเสี่ยง / กรรมการบรรษัทภิบาลและการพัฒนาอย่างยั่งยืน / กรรมการบริหาร / ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
9	นายสุทธิกฤษฎิ์ ถนอมบูรณ์เจริญ	กรรมการ / กรรมการบริหารความเสี่ยง

ที่มา: บริษัทฯ

กรรมการผู้มีอำนาจลงลายมือชื่อแทนบริษัทฯ คือ นายวิเชียร เจียกเจิม นายศรศักดิ์ สมวัฒนา และนายฉัตรชัย ปิยะสมบัติกุล กรรมการสองในสามคนนี้ลงลายมือชื่อร่วมกันและประทับตราสำคัญของบริษัท

ณ วันที่ 30 ตุลาคม 2569 คณะกรรมการบริหารของบริษัทฯ มีรายชื่อดังต่อไปนี้

ลำดับ	รายชื่อ	ตำแหน่ง
1	นายศรศักดิ์ สมวัฒนา	ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
2	นายธีรเดช เกิดสำอางค์	ประธานเจ้าหน้าที่บริหารสายงานปฏิบัติการ
3	นายรณชัย ไตรยสุนันท์	ประธานเจ้าหน้าที่บริหารสายงานออกแบบและพัฒนา
4	นายณรงค์ฤทธิ์ สุดทองคง	ผู้อำนวยการอาวุโสสายงานสนับสนุนธุรกิจ
5	นางสาววราภรณ์ ธนาภรณ์ไพบูลย์	รักษาการประธานเจ้าหน้าที่บริหารสายงานการเงิน

ที่มา: บริษัทฯ

5. ทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้ว

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2569 บริษัทฯ มีรายละเอียดของโครงสร้างเงินทุนที่สำคัญ ดังนี้

ทุนจดทะเบียน	1,851,901,547 บาท
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	1,851,901,547 บาท
จำนวนหุ้นสามัญ	1,851,901,547 หุ้น
มูลค่าหุ้นที่ตราไว้	1.00 บาทต่อหุ้น

6. สรุปฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน

ข้อมูลทางการเงินตามงบการเงินของบริษัทฯ สำหรับปีสิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 – 2568 ที่ผ่านการตรวจสอบและงวด 6 เดือนสิ้นสุด ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2568 และ 30 มิถุนายน 2569 ที่ผ่านการสอบทานจากบริษัท พีเคเอฟ ออดิท (ประเทศไทย) จำกัด มีรายละเอียดโดยสรุป ดังนี้

สรุปฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัทฯ สำปรับปี 2566 – 2568 สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม และงวด 6 เดือนสิ้นสุด 30 มิถุนายน 2569

งบฐานะทางการเงิน

	31 ธ.ค. 66		31 ธ.ค. 67		31 ธ.ค. 68		30 มิ.ย. 69	
	(ตรวจสอบ)		(ตรวจสอบ)		(ตรวจสอบ)		(สอบทาน)	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
สินทรัพย์								
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	254.72	1.73%	33.24	0.22%	113.70	0.76%	17.35	0.11%
ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น	408.88	2.78%	275.02	1.83%	498.65	3.31%	522.97	3.45%
ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น - กิจการที่เกี่ยวข้องกัน	2.20	0.01%	12.36	0.08%	27.61	0.18%	29.92	0.20%
เงินให้กู้ยืมระยะสั้นแก่กิจการที่เกี่ยวข้องกัน	14.50	0.10%	30.40	0.20%	39.83	0.26%	48.47	0.32%
สินค้าคงเหลือ	2,488.67	16.93%	2,236.96	14.92%	2,046.45	13.60%	2,290.54	15.10%
ต้นทุนพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์	9,015.44	61.32%	9,609.16	64.11%	9,458.76	62.87%	9,403.94	62.00%
สินทรัพย์ที่เกิดจากสัญญา - มูลค่างานเสร็จรอเรียกเก็บ	13.92	0.09%	2.41	0.02%	0.23	0.00%	3.84	0.03%
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	15.45	0.11%	16.84	0.11%	4.59	0.03%	4.80	0.03%
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	**12,213.78**	**83.07%**	**12,216.38**	**81.50%**	**12,189.81**	**81.02%**	**12,321.83**	**81.23%**
เงินฝากสถาบันการเงินที่ติดภาระค้ำประกัน	14.94	0.10%	6.48	0.04%	4.71	0.03%	4.71	0.03%
เงินลงทุนในบริษัทย่อย	-	0.00%	-	0.00%	-	0.00%	-	0.00%
เงินลงทุนในการร่วมค้า	16.08	0.11%	7.11	0.05%	0.12	0.00%	2.20	0.01%
ที่ดินรอการพัฒนา	30.40	0.21%	30.40	0.20%	30.40	0.20%	30.40	0.20%
อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน	1,310.13	8.91%	1,685.64	11.25%	1,850.43	12.30%	1,862.32	12.28%
ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์	267.06	1.82%	232.48	1.55%	216.93	1.44%	209.69	1.38%

	31 ธ.ค. 66		31 ธ.ค. 67		31 ธ.ค. 68		30 มิ.ย. 69	
	(ตรวจสอบ)		(ตรวจสอบ)		(ตรวจสอบ)		(สอบทาน)	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
สินทรัพย์สิทธิการใช้	270.12	1.84%	244.76	1.63%	230.50	1.53%	223.42	1.47%
สินทรัพย์ไม่มีตัวตน	10.92	0.07%	9.05	0.06%	2.71	0.02%	2.35	0.02%
ค่าความนิยม	331.50	2.25%	331.50	2.21%	331.50	2.20%	331.50	2.19%
สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี	153.30	1.04%	135.80	0.91%	101.31	0.67%	96.19	0.63%
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น	84.67	0.58%	89.76	0.60%	86.55	0.58%	83.78	0.55%
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	2,489.12	16.93%	2,772.98	18.50%	**2,855.16**	**18.98%**	**2,846.58**	**18.77%**
รวมสินทรัพย์	**14,702.90**	**100.00%**	**14,989.36**	**100.00%**	**15,044.97**	**100.00%**	**15,168.40**	**100.00%**
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น								
หนี้สิน								
เงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน	1,028.52	7.00%	1,813.38	12.10%	1,573.26	10.46%	1,571.95	10.36%
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น	642.21	4.37%	623.10	4.16%	407.31	2.71%	470.60	3.10%
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น - กิจการที่เกี่ยวข้องกัน	4.73	0.03%	7.78	0.05%	12.20	0.08%	12.06	0.08%
เจ้าหนี้ค่าที่ดินที่จะถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	631.98	4.30%	-	0.00%	-	0.00%	-	0.00%
ส่วนของเงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงินที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	176.55	1.20%	1,151.16	7.68%	919.34	6.11%	958.70	6.32%
หนี้สินตามสัญญาเช่าที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	0.92	0.01%	2.50	0.02%	2.65	0.02%	2.89	0.02%
เงินกู้ยืมระยะสั้นจากบุคคลและกิจการที่เกี่ยวข้องกัน	10.00	0.07%	60.00	0.40%	128.00	0.85%	128.00	0.84%
หุ้นกู้ที่มีกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	1,343.29	9.14%	583.09	3.89%	-	0.00%	-	0.00%
เงินกู้ยืมระยะสั้นจากบุคคลและกิจการอื่น	-	0.00%	-	0.00%	62.00	0.41%	93.45	0.62%

	31 ธ.ค. 66		31 ธ.ค. 67		31 ธ.ค. 68		30 มิ.ย. 69	
	(ตรวจสอบ)		(ตรวจสอบ)		(ตรวจสอบ)		(สอบทาน)	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ภาษีเงินได้ค้างจ่าย	9.80	0.07%	0.41	0.00%	41.75	0.28%	3.48	0.02%
เจ้าหนี้เงินประกันผลงาน	92.31	0.63%	102.66	0.68%	72.11	0.48%	71.34	0.47%
เงินมัดจำและเงินรับล่วงหน้าจากลูกค้า	67.44	0.46%	82.25	0.55%	113.58	0.75%	167.04	1.10%
หนี้สินที่เกิดจากสัญญา - เงินรับล่วงหน้าตามสัญญาก่อสร้าง	17.73	0.12%	9.80	0.07%	14.42	0.10%	26.59	0.18%
หนี้สินหมุนเวียนอื่น	47.53	0.32%	58.13	0.39%	75.09	0.50%	79.05	0.52%
รวมหนี้สินหมุนเวียน	**4,073.01**	**27.70%**	**4,494.25**	**29.98%**	**3,421.71**	**22.74%**	**3,585.15**	**23.64%**
เงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน	4,720.16	32.10%	5,005.64	33.39%	5,557.01	36.94%	5,512.25	36.34%
หุ้นกู้	480.52	3.27%	-	0.00%	-	0.00%	-	0.00%
หนี้สินภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี	211.26	1.44%	229.20	1.53%	256.99	1.71%	255.76	1.69%
หนี้สินตามสัญญาเช่า	139.84	0.95%	121.39	0.81%	118.74	0.79%	116.78	0.77%
ประมาณการหนี้สินไม่หมุนเวียนสำหรับผลประโยชน์พนักงาน	29.17	0.20%	33.32	0.22%	33.49	0.22%	35.17	0.23%
หนี้สินไม่หมุนเวียนอื่น	7.12	0.05%	17.72	0.12%	21.70	0.14%	24.31	0.16%
รวมหนี้สินไม่หมุนเวียน	**5,588.06**	**38.01%**	**5,407.27**	**36.07%**	**5,987.93**	**39.80%**	**5,944.27**	**39.19%**
รวมหนี้สิน	**9,661.07**	**65.71%**	**9,901.53**	**66.06%**	**9,409.64**	**62.54%**	**9,529.43**	**62.82%**
ส่วนของผู้ถือหุ้น								
ทุนออกจำหน่ายและชำระเต็มมูลค่าแล้ว	1,553.18	10.56%	1,553.18	10.36%	1,851.90	12.31%	1,851.90	12.21%
ส่วนเกินมูลค่าหุ้นสามัญ	1,251.36	8.51%	1,251.36	8.35%	1,340.98	8.91%	1,340.98	8.84%
ส่วนเกินทุนจากการซื้อธุรกิจ	1,589.34	10.81%	1,589.34	10.60%	1,589.34	10.56%	1,589.34	10.48%
ส่วนต่ำกว่าทุนจากการเปลี่ยนแปลงสัดส่วนเงินลงทุนในบริษัทย่อย	(135.65)	-0.92%	(135.65)	-0.90%	(135.65)	-0.90%	(135.65)	-0.89%
กำไรสะสม								
จัดสรรแล้ว - สำรองตามกฎหมาย	59.48	0.40%	100.11	0.67%	100.11	0.67%	100.11	0.66%
ยังไม่ได้จัดสรร	724.05	4.92%	729.37	4.87%	888.52	5.91%	892.17	5.88%
ส่วนของผู้มีส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม	0.06	0.00%	0.12	0.00%	0.12	0.00%	0.12	0.00%
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	**5,041.82**	**34.29%**	**5,087.84**	**33.94%**	**5,635.33**	**37.46%**	**5,638.98**	**37.18%**

	31 ธ.ค. 66		31 ธ.ค. 67		31 ธ.ค. 68		30 มิ.ย. 69	
	(ตรวจสอบ)		(ตรวจสอบ)		(ตรวจสอบ)		(สอบทาน)	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	14,702.90	100.00%	14,989.36	100.00%	15,044.97	100.00%	15,168.40	100.00%

งบกำไรขาดทุน

	31 ธ.ค. 66		31 ธ.ค. 67		31 ธ.ค. 68		30 มิ.ย. 68		30 มิ.ย. 69	
	(ตรวจสอบ)		(ตรวจสอบ)		(ตรวจสอบ)		(สอบทาน)		(สอบทาน)	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์	1,787.68	77.40%	1,372.81	86.51%	1,593.45	86.51%	381.66	86.43%	275.37	74.56%
รายได้จากการก่อสร้าง	216.18	9.36%	47.26	2.98%	5.98	0.32%	6.11	1.38%	6.26	1.69%
รายได้อื่น	78.15	3.38%	72.98	4.60%	103.63	5.63%	53.81	12.19%	87.71	23.75%
กำไรจากการปรับมูลค่ายุติธรรมของอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน	227.62	9.86%	93.89	5.92%	138.94	7.54%	-	0.00%	-	0.00%
รวมรายได้	2,309.63	100.00%	1,586.94	100.00%	1,842.00	100.00%	441.57	100.00%	369.33	100.00%
ต้นทุนขายอสังหาริมทรัพย์	1,208.68	52.33%	937.67	59.09%	1,106.19	60.05%	272.54	61.72%	197.33	53.43%
ต้นทุนการก่อสร้าง	171.54	7.43%	35.91	2.26%	6.37	0.35%	6.04	1.37%	4.00	1.08%
ต้นทุนในการจัดจำหน่าย	315.10	13.64%	193.57	12.20%	155.46	8.44%	50.72	11.49%	64.07	17.35%
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	247.28	10.71%	192.70	12.14%	221.07	12.00%	79.21	17.94%	53.28	14.43%
รวมค่าใช้จ่าย	1,942.60	84.11%	1,359.85	85.69%	1,489.09	80.84%	408.51	92.51%	318.67	86.28%

	31 ธ.ค. 66		31 ธ.ค. 67		31 ธ.ค. 68		30 มิ.ย. 68		30 มิ.ย. 69	
	(ตรวจสอบ)		(ตรวจสอบ)		(ตรวจสอบ)		(สอบทาน)		(สอบทาน)	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
กำไร (ขาดทุน) จากกิจกรรมดำเนินงาน	367.03	15.89%	227.09	14.31%	352.90	19.16%	33.06	7.49%	50.66	13.72%
ส่วนแบ่งขาดทุนจากเงินลงทุนในการร่วมค้า	(8.24)	-0.36%	(15.32)	-0.97%	(6.99)	-0.38%	(4.42)	-1.00%	(7.08)	-1.92%
ต้นทุนทางการเงิน	(64.31)	-2.78%	(79.59)	-5.02%	(69.39)	-3.77%	(36.78)	-8.33%	(31.70)	-8.58%
กำไร (ขาดทุน) ก่อนภาษีเงินได้	294.48	12.75%	132.18	8.33%	276.53	15.01%	(8.14)	-1.84%	11.88	3.22%
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	(82.50)	-3.57%	(45.91)	-2.89%	(120.66)	-6.55%	(7.40)	-1.67%	(8.23)	-2.23%
กำไร (ขาดทุน) สำหรับงวด	211.98	9.18%	86.27	5.44%	155.87	8.46%	(15.53)	-3.52%	3.65	0.99%

งบกระแสเงินสด

หน่วย: ล้านบาท	31 ธ.ค. 66	31 ธ.ค. 67	31 ธ.ค. 68	30 มิ.ย. 68 (6 เดือน)	30 มิ.ย. 69 (6 เดือน)
เงินสดสุทธิจากกิจกรรมดำเนินงาน	(1,115.38)	(721.09)	107.89	(204.25)	(94.78)
เงินสดสุทธิจากกิจกรรมลงทุน	(172.53)	(298.63)	(34.67)	(7.70)	(20.23)
เงินสดสุทธิจากกิจกรรมจัดหาเงิน	1,247.15	798.24	7.23	191.49	19.66
เงินสดสุทธิ	(40.76)	(221.48)	80.46	(20.46)	(96.35)

คำอธิบายและการวิเคราะห์ฐานะการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัทฯ

การวิเคราะห์และคำอธิบายของฝ่ายจัดการสำหรับผลการดำเนินงานในปี 2568

รายได้รวมในปี 2568 จำนวน 1,842 ล้านบาท ปรับตัวเพิ่มขึ้นร้อยละ 15 เมื่อเปรียบเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันในปีก่อน และเพิ่มขึ้นร้อยละ 147 เมื่อเปรียบเทียบกับไตรมาสที่ผ่านมา โดยมีผลกำไรในส่วนของผู้เป็นเจ้าของของบริษัทใหญ่ในปี 2568 จำนวน 156 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจาก 86 ล้านบาท เมื่อเทียบกับปี 2567

ปี 2568 ยังเป็นปีแห่งความท้าทาย ความกดดันจากสถานการณ์รอบตัวไม่ว่าจะเป็นเรื่องเศรษฐกิจในประเทศที่หดตัว ส่งผลให้ผู้บริโภคระมัดระวังในการใช้จ่ายเกี่ยวกับการซื้อหรือลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ สถานการณ์ทางการเมืองของประเทศต่าง ๆ ในหลายภูมิภาค รวมถึงสถานการณ์กับประเทศเพื่อนบ้านที่ส่งผลกระทบต่อธุรกิจไม่ว่าจะเป็นปัจจัยการผลิต การจ้างแรงงาน การขนส่ง การขายสินค้า ในขณะเดียวกันตลาดอสังหาริมทรัพย์ยังคงแข่งขันต่อเนื่อง ผู้ประกอบการต่างใช้กลยุทธ์ในการเร่งระบายบ้านที่สร้างเสร็จเพื่อเสริมสภาพคล่องให้แก่ธุรกิจในสถานการณ์นี้ อย่างไรก็ดี แม้ว่าในปีนี้สถาบันการเงินมีการประกาศปรับลดอัตราดอกเบี้ยลง แต่ยังคงเข้มงวดในการอนุมัติสินเชื่อให้กับผู้บริโภค ส่งผลให้ NVD ต้องปรับกลยุทธ์เพื่อให้สอดคล้องกับสถานการณ์ โดยจัดให้มีการบริหารจัดการสินทรัพย์และหนี้สิน ตลอดจนต้นทุนและค่าใช้จ่ายต่าง ๆ เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด

สำหรับปี 2569 NVD มุ่งเน้นกลยุทธ์การสร้างประสิทธิภาพสูงสุด โดยมีการเน้นไปที่การปรับรูปแบบภาพลักษณ์โครงการ การออกแบบบ้าน ฟังก์ชั่นการอยู่อาศัยสำหรับครอบครัว โดยมุ่งเน้นความสัมพันธ์ในครอบครัว การใช้พื้นที่ร่วมกัน รวมถึงการประหยัดพลังงาน รวมถึงการนำเทคโนโลยีใหม่ ๆ เข้ามาเติมเต็มให้กับผลิตภัณฑ์ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า ซึ่ง NVD เชื่อว่าน่าจะเป็นทางเลือกที่ดีกว่าการเร่งเปิดโครงการใหม่ในสภาวะเศรษฐกิจดังเช่นในปัจจุบัน โดยในปี 2569 บริษัทมีแผนพัฒนาโครงการโฮมออฟฟิต ภายใต้ชื่อ Nirvana @ WORK เพิ่ม เนื่องจากโครงการ โฮมออฟฟิต กรุงเทพกรีฑา ที่เปิดตัวไปในปี 2568 ได้รับกระแสตอบรับจากกลุ่มลูกค้าเป็นอย่างดี และเริ่มมีทยอยโอนกรรมสิทธิ์ในปีที่ผ่านมา

<u>รายได้</u>

NVD มีรายได้รวมของทุกส่วนงานสำหรับปี จำนวน 1,842 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 15 เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน รายได้ทั้งสามส่วนงานมีรายละเอียด ดังนี้

- รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์เพิ่มขึ้นร้อยละ 15เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันปีก่อน
- รายได้จากสัญญาก่อสร้างลดลงร้อยละ 87เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันปีก่อน
- รายได้อื่นเพิ่มขึ้นร้อยละ 42เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันปีก่อน

<u>รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์</u> มีรายได้รวม 1,593 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 15 เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน รายได้หลักในปี 2568 เป็นรายได้จากการโอนกรรมสิทธิ์โครงการที่อยู่อาศัยแนวราบ อาคารพาณิชย์ ได้แก่ เนอวานา ดีฟายน์ กรุงเทพกรีฑา เนอวานา ดีฟายน์ เอกมัย-รามอินทรา เนอวานา แอบโซลูท กรุงเทพกรีฑา เนอวานา แอทเวิร์ค กรุงเทพกรีฑา ทั้งนี้ ยังรวมถึงรายได้จากการโอนกรรมสิทธิ์ที่ดิน บริเวณกรุงเทพกรีฑา, เอกมัยรามอินทรา และพัทยา

<u>รายได้จากสัญญาก่อสร้าง</u> ลดลงร้อยละ 87 เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน รายได้จากงานก่อสร้างส่วนใหญ่เป็นบ้านเดี่ยวแบบสั่งสร้างในโครงการเนอวานารวมถึงโครงการ Turnkey Projects ได้แก่ เนอวานา บียอน แอดยู พาร์ค บาง

นา และ เนอวานา ไอคอน ปิ่นเกล้า ซึ่งสัญญาส่วนใหญ่ได้มีการส่งมอบบ้านให้กับลูกค้าเป็นที่เรียบร้อย อีกทั้งรายได้จากการขายโครงสร้างสำเร็จรูปพร้อมติดตั้งปรับตัวลดลงตามสภาวะเศรษฐกิจ

<u>รายได้อื่น</u> จำนวน 104 ล้านบาท โดยประกอบด้วยรายได้ค่าเช่า และบริการจาก Community Mall (Nirvana porch) และอาคารจอดรถ บริเวณซอยเฉยพ่วง รวมถึงรายได้จากการค่าบริหารจัดการ บริหารงานขาย ดอกเบี้ยรับ และรายได้เบ็ดเตล็ดอื่นๆ

กำไรจากการปรับมูลค่ายุติธรรมของอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน จำนวน 139 ล้านบาท มาจากการปรับเพิ่มของมูลค่ายุติธรรมที่ได้ประเมินใหม่ทุกปี ซึ่งเป็นที่ดินของบริษัทในเขตกรุงเทพกรีฑาตัดใหม่ ซึ่งมีความเจริญทางเศรษฐกิจอย่างชัดเจน (โดยผู้ประเมินอิสระ) ในอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน

<u>ต้นทุนขาย ต้นทุนในการจัดจำหน่าย และค่าใช้จ่ายในการบริหาร</u>

ในปี 2568 บริษัทมีต้นทุนขายของทุกส่วนงานรวม 1,489 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 9 ใกล้เคียงเมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน เป็นไปในทิศทางเดียวกันกับรายได้ โดยต้นทุนขายรวมประกอบด้วย

- ต้นทุนขายอสังหาริมทรัพย์จำนวน 1,106ล้านบาท
- ต้นทุนในการรับจ้างก่อสร้างจำนวน 6 ล้านบาท

อัตรากำไรจากการดำเนินงานโดยรวมในปี 2568 จำนวน 353 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 55 เมื่อเทียบกันกับในช่วงเวลาเดียวกันกับปีก่อน สาเหตุหลักมาจากการทำกำไรของรายได้ที่ปรับตัวเพิ่มขึ้นและการปรับมูลค่ายุติธรรมของอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน

ต้นทุนในการจัดจำหน่ายและค่าใช้จ่ายในการบริหาร ต้นทุนในการจัดจำหน่าย สำหรับปี จำนวน 155 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 20 เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน NVD มีการบริหารต้นทุนการจัดจำหน่ายให้สอดคล้องกับรายได้ที่ชะลอตัวโดยเริ่มระดมลงสื่อทางการตลาดเพื่อกระตุ้นยอดขายในช่วงครึ่งปีหลัง แต่ในขณะเดียวกันค่าใช้จ่ายที่ผันแปรกับรายได้ มีปรับตัวสูงขึ้น อาทิเช่น ค่าธรรมเนียม ภาษี และค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับการโอนกรรมสิทธิ์ ค่าใช้จ่ายบริหาร สำหรับปี จำนวน 221 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 15 เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน โดยบริษัทได้ตั้งสำรองค่าเผื่อการลดมูลค่าของสินค้าที่มีการเคลื่อนไหวช้าและค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ รวมมูลค่า 151 ล้านบาท ทั้งนี้บริษัทโดยบริษัทมุ่งเน้นการบริหารจัดการค่าใช่จ่ายต่างๆ เพื่อเพิ่มอัตรากำไร และเพื่อให้สอดคล้องกับสภาวะเศรษฐกิจและประมาณการรายได้ของบริษัท

<u>ต้นทุนทางการเงิน</u>

สำหรับปี 2568 ต้นทุนทางการเงินจำนวน 69 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 13 เมื่อเทียบกับปี สาเหตุหลักมาจากการพัฒนาโครงการที่เพิ่มขึ้น ทำให้ดอกเบี้ยถูกบันทึกเป็นต้นทุนทางการเงินในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ อีกทั้งการชำระหนี้เงินต้นที่เพิ่มขึ้น รวมถึงการปรับลดอัตราดอกเบี้ยของธนาคารพาณิชย์

<u>กำไรเบ็ดเสร็จรวม</u>

กำไรเบ็ดเสร็จรวมสำหรับปี 2568 มีจำนวน 159 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อนที่มีผลกำไร 86 ล้านบาท ในปี 2567 เป็นไปในทิศทางเดียวกันกับยอดรายได้ที่ปรับตัวเพิ่มขึ้น

สินทรัพย์

สินทรัพย์รวม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 จำนวน 15,045 ล้านบาท เพิ่มขึ้นคิดเป็นอัตราร้อยละ 0 เมื่อเทียบกับ สิ้นปี 2567 สาเหตุหลักมาจากการจัดประเภทของตั๋วเงินรับของการโอนกรรมสิทธิ มูลค่า 322 ล้านบาท ที่ครบกำหนดในปี 2569 รวมถึงการลดลงสุทธิของสินค้าคงเหลือและต้นทุนการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ จำนวน 338 ล้านบาท มาจากโครงการ เนอวานา แอดเวิรค์ , โครงการ เนอวานา ดีฟายน์ และ เนอวานา แอบโซลูท ในทั้งสองทำเลที่ตั้ง คือ กรุงเทพกรีฑาและเอกมัย รามอินทรา อีกทั้งการปรับตัวเพิ่มขึ้นของอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน จำนวน 139 ล้านบาท ทั้งนี้รายละเอียดสรุปได้ดังตาราง

หนี้สิน

ภาระหนี้สินรวม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 อยู่ที่ 9,410 ล้านบาท ลดลงจำนวน 492 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 5 จากจำนวน 9,902 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2567 นอกเหนือจากการเบิกเงินกู้เพื่อการพัฒนาโครงการ การเปลี่ยนแปลงของหนี้สินสามารถสรุปได้ดังนี้

- ชำระเงินต้นและดอกเบี้ยหุ้นกู้แบบไม่มีประกัน ครบกำหนดชำระจำนวน 485 ล้านบาท

หนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยรวมลดลง จำนวน 373 ล้านบาท สาเหตุหลักมาจากการชำระหนี้ของเงินกู้ยืมเพื่อพัฒนาโครงการที่ดินบนถนนกรุงเทพกรีฑา-ตัดใหม่จากสถาบันการเงิน รวมถึงการเพิ่มขึ้นของเงินกู้ยืมจากบุคคลที่เกี่ยวข้องกันและบุคคลอื่น จำนวน 130 ล้านบาท

ส่วนของเจ้าของ

ส่วนของเจ้าของรวม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 อยู่ที่ 5,635 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากจำนวน 5,088 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2567 ส่วนหนึ่งเป็นผลจากกำไรสะสม

สภาพคล่องและความเพียงพอของเงินทุน

การวิเคราะห์สภาพคล่องและกระแสเงินสดของกิจการ

กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน

กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงานของบริษัทสำหรับปี 2568 จำนวน 107.9 ล้านบาท ลดลงมาจากปี 2567 เนื่องในปี 2568 บริษัทมีการโอนกรรมสิทธิ์ในโครงการต่าง ๆ อีกทั้งได้นำเงินไปใช้ในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์

กระแสเงินสดจากกิจกรรมลงทุน

กระแสเงินสดจากกิจกรรมลงทุนของบริษัทสำหรับปี 2568 จำนวน (34.7) ล้านบาท มาจากการลงทุนในการพัฒนา Nirvana Porch คอมมูนิตี้ มอลล์ ถนนกรุงเทพกรีฑาตัดใหม่เพิ่มเติม จากที่เปิดตัวเมื่อ สิงหาคม 2567

กระแสเงินสดจากกิจกรรมจัดหาเงิน

บริษัทมีกระแสเงินสดจากกิจกรรมจัดหาเงินของบริษัท สำหรับปี 2568 จำนวน 7.2 ล้านบาท เป็นกระแสเงินสดรับมาจากเพิ่มทุน 338 ล้านบาท มีการกู้ยืมสถาบันการเงิน 1,298 ล้านบาท และออกตั๋วสัญญาใช้เงินกับบุคคลที่เกี่ยวข้องและบุคคล

อื่น 130 ล้านบาท เพื่อนำไปชำระหนี้ หุ้นกู้ 585 ล้านบาท และเงินกู้ยืมสถาบันการเงิน 1,287 ล้านบาท จึงส่งผลให้กระแสเงินสดจากกิจกรรมจัดหาเงินเป็นลบ

ณ 31 ธันวาคม 2568 บริษัทและบริษัทย่อยมีเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดเท่ากับ 113.7 ล้านบาท

คำอธิบายและการวิเคราะห์ฐานะการเงินและผลการดำเนินงานสำหรับงวด 6 เดือน สำหรับปี 2569

หน่วย: ล้านบาท	**สำหรับไตรมาส**							
	ไตรมาส2/68		**ไตรมาส 1/69**		**ไตรมาส 2/69**		**เปลี่ยนแปลง**	
	ล้านบาท	**%**	**ล้านบาท**	**%**	**ล้านบาท**	**%**	YoY	QoQ
รายได้:								
รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์	87	73%	99	67%	176	80%	102%	77%
รายได้จากสัญญาก่อสร้าง	2	2%	1	1%	5	2%	171%	392%
รายได้อื่น	31	26%	49	33%	39	26%	26%	-20%
รวมรายได้	**120**	**100%**	**149**	**100%**	**220**	**100%**	**83%**	**48%**
ค่าใช้จ่าย								
ต้นทุนขายอสังหาริมทรัพย์	74	85%	77	78%	120	68%	61%	55%
ต้นทุนการก่อสร้าง	2	117%	1	72%	3	62%	44%	327%
ต้นทุนการจัดจำหน่าย	23	19%	28	19%	36	24%	55%	26%
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	33	28%	24	16%	29	19%	-14%	17%
รวมค่าใช้จ่าย	**133**	**111%**	**131**	**88%**	**188**	**85%**	**41%**	**43%**
กำไรจากการดำเนินงาน	**(13)**	**-11%**	**18**	**12%**	**32**	**15%**	**353%**	**78%**
ส่วนแบ่งขาดทุนจากเงินลงทุนในการร่วมค้า	(2)	-2%	(2)	-2%	(5)	-2%	166%	113%
ต้นทุนทางการเงิน	(18)	-15%	(15)	-10%	(16)	-11%	-7%	6%
กำไรก่อนภาษีเงินได้	**(32)**	**-27%**	**1**	**0%**	**11**	**5%**	**135%**	**1740%**
ภาษีเงินได้	(0)	0%	(4)	-3%	(4)	-2%	2854%	-9%
กำไรเบ็ดเสร็จรวม	**(32)**	**-27%**	**(4)**	**-2%**	**7**	**3%**	**123%**	**-298%**
การแบ่งปันกำไร (ขาดทุน) สำหรับปี								
ส่วนของผู้เป็นเจ้าของของบริษัทใหญ่	(32)	-27%	(4)	-2%	7	5%	123%	298%

หน่วย: ล้านบาท	**สำหรับงวด 6 เดือนสิ้นสุดวันที่**				
	30 มิ.ย. 68		**30 มิ.ย. 69**		**เปลี่ยนแปลง**
	ล้านบาท	**%**	**ล้านบาท**	**%**	YoY
รายได้:					
รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์	382	86%	275	75%	-28%
รายได้จากสัญญาก่อสร้าง	6	1%	6	2%	3%

หน่วย: ล้านบาท	สำหรับงวด 6 เดือนสิ้นสุดวันที่				
	30 มิ.ย. 68		30 มิ.ย. 69		เปลี่ยนแปลง
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	YoY
รายได้อื่น	54	12%	88	24%	63%
รวมรายได้	**442**	**100%**	**369**	**100%**	**-16%**
ค่าใช้จ่าย					
ต้นทุนขายอสังหาริมทรัพย์	273	71%	197	72%	-28%
ต้นทุนการก่อสร้าง	6	99%	4	64%	-34%
ต้นทุนการจัดจำหน่าย	51	11%	64	17%	26%
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	79	18%	53	14%	-33%
รวมค่าใช้จ่าย	**409**	**93%**	**319**	**86%**	**-22%**
กำไรจากการดำเนินงาน	**33**	**7%**	**51**	**14%**	**53%**
ส่วนแบ่งขาดทุนจากเงินลงทุนในการร่วมค้า	(4)	-1%	(7)	-2%	60%
ต้นทุนทางการเงิน	(37)	-8%	(32)	-9%	-14%
กำไรก่อนภาษีเงินได้	**(8)**	**-2%**	**12**	**3%**	**246%**
ภาษีเงินได้	(7)	-2%	(8)	-2%	11%
กำไรเบ็ดเสร็จรวม	**(16)**	**-4%**	**4**	**1%**	**123%**
การแบ่งปันกำไร (ขาดทุน) สำหรับปี					
ส่วนของผู้เป็นเจ้าของของบริษัทใหญ่	(16)	-4%	4	1%	125%

รายได้รวมในไตรมาส 2/2569 จำนวน 220 ล้านบาท ปรับตัวเพิ่มขึ้นร้อยละ 83 เมื่อเปรียบเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันในปีก่อน และเพิ่มขึ้นร้อยละ 48 เมื่อเปรียบเทียบกับไตรมาสที่ผ่านมา โดยมีผลกำไร (ขาดทุน) ในส่วนของผู้เป็นเจ้าของของบริษัทใหญ่ในไตรมาส 2/2569 จำนวน 7 ล้านบาท เทียบกับจำนวน (32) ล้านบาท ในไตรมาส 2/2568 และจำนวน (4) ล้านบาท

ในไตรมาส 2/2569 ยังคงได้รับผลต่อเนื่องจากเศรษฐกิจชะลอตัวมาตั้งแต่ปี 2568 ส่งผลให้ผู้บริโภคระมัดระวังในการใช้จ่ายเกี่ยวกับการซื้อหรือลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ ประกอบกับในช่วงปลายเดือน กุมภาพันธ์ ที่ผ่านมาวิกฤตในตะวันออกกลาง การโจมตีระหว่างประเทศอิหร่านกับประเทศสหรัฐอเมริกา ส่งผลกระทบต่อปัจจัยการผลิตโดยเฉพาะราคาน้ำมันที่ปรับเพิ่มขึ้นส่งผลต้นทุนการผลิตไม่ว่าจะเป็นค่าขนส่ง วัสดุก่อสร้างต่าง ๆ ทยอยปรับขึ้นราคา อย่างไรก็ดีในไตรมาส 2/2569 นี้ NVD ยังคงเน้นขายบ้านในสต๊อกต่อเนื่องจากปีที่ผ่านมา และทยอยขึ้นงานก่อสร้างใหม่อย่างค่อยเป็นค่อยไปเพื่อให้สอดคล้องกับสถานการณ์ในปัจจุบัน NVD มีความเชื่อมั่นว่ากลุ่มลูกค้าของ Nirvana เป็นกลุ่มที่ได้รับผลกระทบทางเศรษฐกิจและความเข้มงวดในการพิจารณาสินเชื่อจากสถาบันการเงินเพียงเล็กน้อย โดยที่ผ่านมาสัดส่วนปฏิเสธสินเชื่ออยู่ในระดับต่ำ กลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่ของเนอวานา จะเป็นกลุ่ม Real Demand อีกทั้ง NVD จัดให้มีการบริหารจัดการสินทรัพย์และหนี้สิน ตลอดจนต้นทุนและค่าใช้จ่ายต่าง ๆ เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด

NVD มุ่งเน้นกลยุทธ์การสร้างประสิทธิภาพสูงสุด โดยมีการเน้นไปที่การปรับรูปแบบภาพลักษณ์โครงการ การออกแบบบ้าน ฟังก์ชั่นการอยู่อาศัยสำหรับครอบครัว โดยมุ่งเน้นความสัมพันธ์ในครอบครัว การใช้พื้นที่ร่วมกัน รวมถึงการประหยัดพลังงาน รวมถึงการนำเทคโนโลยีใหม่ ๆ เข้ามาเติมเต็มให้กับผลิตภัณฑ์ ซึ่งในไตรมาส 2/2569 NVD ยังคงเน้นขายใน

โครงการที่มีอยู่และธุรกิจ Recurring สำหรับงานขายยังคงเน้นในโครงการทุกทำเล ทั้ง กรุงเทพกรีฑา, สุคนธ์สวัสดิ์ และบางนา โดยเฉพาะอย่างยิ่งทำเล บางนา ที่มีโครงการบ้านเดี่ยว 2 และ 3 ชั้น ได้รับความสนใจเพิ่มขึ้น ส่วนหนึ่งจะมาจากกระแสราคาที่ดินที่ปรับตัวเพิ่มขึ้นและสิ่งอำนวยความสะดวก โดยเฉพาะโครงการรถไฟฟ้ารางคู่ขนาดเบา หรือรถไฟฟ้าสายสีเงิน (Light Rail) สายบางนา – ท่าอากาศยานสุวรรณภูมิ ซึ่งตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าในการอยู่อาศัยยิ่งขึ้น

<u>รายได้</u>

NVD มีรายได้รวมของทุกส่วนงานสำหรับไตรมาส 2/2569 จำนวน 220 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 83 เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน และเพิ่มขึ้นร้อยละ 48 เมื่อเทียบกับไตรมาสที่ผ่านมา รายได้ทั้งสามส่วนงานมีรายละเอียด ดังนี้

- รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์ เพิ่มขึ้นร้อยละ 102 เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันปีก่อน
- รายได้จากสัญญาก่อสร้าง เพิ่มขึ้นร้อยละ 171 เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันปีก่อน
- รายได้อื่น เพิ่มขึ้นร้อยละ 26 เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันปีก่อน

<u>รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์</u> มีรายได้รวม 176 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 102 เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน รายได้หลักในไตรมาส 2/2569 เป็นรายได้จากการโอนกรรมสิทธิ์โครงการที่อยู่อาศัยแนวราบ อาคารพาณิชย์ ได้แก่ เนอวานา ดีฟายน์ กรุงเทพกรีฑา เนอวานา ดีฟายน์ เอกมัย-รามอินทรา เนอวานา แอบโซลูท กรุงเทพกรีฑา

<u>รายได้จากสัญญาก่อสร้าง</u> เพิ่มขึ้นร้อยละ 171 เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน รายได้จากงานก่อสร้างเริ่มมีการรับรู้รายได้เพิ่มขึ้น จากโครงการ Nirvana Collection ซึ่งก่อนหน้านี้รูปแบบการขายของ Nirvana จะเป็นบ้านสร้างเสร็จพร้อมขายเป็นส่วนใหญ่ ไม่ว่าจะเป็นบ้านเดี่ยว ทาวน์โอม หรือ โอมออฟฟิศ ทำให้รายได้จากสัญญาก่อสร้างปรับตัวลดลง สำหรับในครึ่งปีหลัง Nirvana จะปรับสัดส่วนเพิ่มรายได้จากสัญญาก่อสร้างเพิ่มมากขึ้น เพื่อตอบโจทย์ลูกค้าที่ต้องการบ้านและออกแบบบ้านด้วยตัวเอง

<u>รายได้อื่น</u> จำนวน 39 ล้านบาท โดยประกอบด้วยรายได้ค่าเช่า และบริการจาก Community Mall (Nirvana porch) และอาคารจอดรถ บริเวณซอยเฉยพ่วง รวมถึงรายได้จากการค่าบริหารจัดการ บริหารงานขาย ดอกเบี้ยรับ และรายได้เบ็ดเตล็ดอื่นๆ

นอกเหนือจากรายได้ที่กล่าวในข้างต้น ผู้สอบบัญชีได้มีข้อสังเกตเกี่ยวกับการปรับปรุงการจัดประเภทการบันทึกบัญชีรายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์และต้นทุนขายอสังหาริมทรัพย์สูงไปจากการให้ส่วนลดเงินสด (Cash Back) จำนวน 0.3 ล้านบาท ในงบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จรวมสำหรับงวด 3 เดือนและ 6 เดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2568 ซึ่งรายการจัดประเภทดังกล่าวไม่ได้มีผลต่องบแสดงฐานะการเงินรวมและงบกำไรสะสมรวม นั้น จากเหตุการณ์ดังกล่าวบริษัทได้มีการปรับปรุงแนวทางการทำงานและสื่อสารอบรมเจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้องให้ปฏิบัติอย่างถูกต้องตามมาตรฐานการบัญชีแล้ว

<u>ค่าใช้จ่าย</u>

ในไตรมาส 2/2569 บริษัทมีค่าใช้จ่ายของทุกส่วนงานรวม 188 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 41 ใกล้เคียงเมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน เป็นไปในทิศทางเดียวกันกับรายได้ โดยต้นทุนขายรวมประกอบด้วย

- ต้นทุนขายอสังหาริมทรัพย์ จำนวน 120 ล้านบาท
- ต้นทุนการก่อสร้าง จำนวน 3 ล้านบาท

- ต้นทุนในการจัดจำหน่าย จำนวน 36 ล้านบาท
- ค่าใช้จ่ายการบริหาร จำนวน 29 ล้านบาท

ต้นทุนในการจัดจำหน่าย จำนวน 36 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 55 เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน ในไตรมาสนี้ NVD มีการเปิดตัวบ้านแบบใหม่ในหลายโครงการมีการทำกิจกรรมการตลาดเพิ่มขึ้น แต่ในขณะเดียวกันค่าใช้จ่ายที่ผันแปรกับรายได้ มีปรับตัวลดลง เช่น ค่าธรรมเนียม ภาษี และค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับการโอนกรรมสิทธิ์

ค่าใช้จ่ายบริหาร สำหรับไตรมาส 2/2569 จำนวน 29 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 14 เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน ทั้งนี้บริษัทโดยบริษัทมุ่งเน้นการบริหารจัดการค่าใช่จ่ายต่างๆ เพื่อเพิ่มอัตรากำไร และเพื่อให้สอดคล้องกับสภาวะเศรษฐกิจและประมาณการรายได้ของบริษัท

กำไรจากการดำเนินงาน โดยรวมในไตรมาส 2/2569 จำนวน 7 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 123 เมื่อเทียบกันกับในช่วงเวลาเดียวกันกับปีก่อน สาเหตุหลักมาจากการรายได้ที่รับรู้ในไตรมาสนี้ปรับตัวเพิ่มขึ้น จากยอดจองขายสะสม และเริ่มทยอยรับรู้รายได้ตั้งแต่ไตรมาส 2 เป็นต้นไป

<u>ต้นทุนทางการเงิน</u>

สำหรับไตรมาส 2/2569 ต้นทุนทางการเงินจำนวน 16 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 7 เมื่อเทียบกับปี สาเหตุหลักมาจากการพัฒนาโครงการที่เพิ่มขึ้น ทำให้ดอกเบี้ยถูกบันทึกเป็นต้นทุนทางการเงินในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ อีกทั้งการชำระหนี้เงินต้นที่เพิ่มขึ้น รวมถึงการปรับลดอัตราดอกเบี้ยของธนาคารพาณิชย์

<u>กำไร (ขาดทุน) เบ็ดเสร็จรวม</u>

กำไร (ขาดทุน) เบ็ดเสร็จรวมสำหรับไตรมาส 2/2569 มีจำนวน 7 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อนที่มีผลขาดทุน 32 ล้านบาท ในไตรมาส 2/2568 เป็นไปในทิศทางเดียวกันกับยอดรายได้ที่ปรับตัวลดลง

งบฐานะทางการเงิน	31 ธ.ค. 68		30 มิ.ย. 69		เปลี่ยนแปลง	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
สินทรัพย์:						
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	114	1%	17	0%	(96)	-85%
ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น – สุทธิ/ลูกหนี้กิจการที่เกี่ยวข้องกัน	526	3%	553	4%	27	5%
สินค้าคงเหลือ	2,046	14%	2,291	15%	244	12%
ต้นทุนการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์	9,459	63%	9,404	62%	(55)	-1%
มูลค่างานเสร็จรอเรียกเก็บ	0	0%	4	0%	4	1557%
เงินให้กู้ยืมระยะสั้นแก่บริษัทที่เกี่ยวข้องกัน	40	0%	48	0%	(9)	22%
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	5	0%	5	0%	(0)	5%
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	**12,190**	**81%**	**12,322**	**81%**	**132**	**1%**
เงินฝากธนาคารที่มีภาระผูกพัน	5	0%	5	0%	–	0%
เงินลงทุนในการร่วมค้า – สุทธิ	0	0%	2	0%	2	1732%
ที่ดินรอการพัฒนา	30	0%	30	0%	–	0%

งบฐานะทางการเงิน	31 ธ.ค. 68		30 มิ.ย. 69		เปลี่ยนแปลง	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ – สุทธิ	217	1%	210	1%	(7)	-3%
อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน	1,850	12%	1,862	12%	12	1%
สินทรัพย์สิทธิการใช้ – สุทธิ	230	2%	223	1%	(7)	-3%
สินทรัพย์ไม่มีตัวตน – สุทธิ	3	0%	2	0%	(0)	-13%
ค่าความนิยม	332	2%	332	2%	–	0%
สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอตัดบัญชี	101	1%	96	1%	(5)	-5%
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	87	1%	84	1%	(3)	-3%
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	**2,855**	**19%**	**2,847**	**19%**	**(9)**	**0%**
รวมสินทรัพย์	**15,045**	**100%**	**15,168**	**100%**	**123**	**1%**
หนี้สินและส่วนของเจ้าของ:						
เงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน – สุทธิ	1,573	10%	1,572	10%	(1)	0%
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น	407	3%	471	3%	63	16%
หนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยที่จะถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี – สุทธิ	1,112	7%	1,183	8%	71	6%
เจ้าหนี้เงินประกันผลงาน	72	0%	71	0%	(1)	-1%
เงินมัดจำและเงินรับล่วงหน้าจากลูกค้า	114	1%	167	1%	53	47%
เงินรับล่วงหน้าตามสัญญาก่อสร้างจากลูกค้า	14	0%	27	0%	12	84%
หนี้สินหมุนเวียนอื่น	129	1%	95	1%	(34)	-27%
หนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย – สุทธิ	**3,422**	**23%**	**3,585**	**24%**	**163**	**5%**
หนี้สินไม่หมุนเวียน	5,676	38%	5,629	37%	(47)	-1%
รวมหนี้สินไม่หมุนเวียน	312	2%	315	2%	3	1%
รวมหนี้สิน	**5,988**	**40%**	**5,944**	**39%**	**(44)**	**-1%**
รวมส่วนของเจ้าของ	**9,410**	**63%**	**9,529**	**63%**	**120**	**1%**
รวมหนี้สินและส่วนของเจ้าของ	**5,635**	**37%**	**5,639**	**37%**	**4**	**0%**
รวมหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย	**8,361**	**56%**	**8,384**	**55%**	**23**	**0%**

<u>สินทรัพย์</u>

สินทรัพย์รวม ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2569 จำนวน 15,168 ล้านบาท เพิ่มขึ้นคิดเป็นอัตราร้อยละ 1 เมื่อเทียบกับสิ้นปี 2568 สาเหตุหลักมาจากการเพิ่มขึ้นสุทธิของสินค้าคงเหลือและต้นทุนการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ จำนวน 189 ล้านบาท มาจากโครงการ เนอวานา แอดเวิรค์ , โครงการ เนอวานา ดีฟายน์ และ เนอวานา แอบโซลูท ในทั้งสองทำเลที่ตั้ง คือ กรุงเทพกรีฑาและเอกมัย รามอินทรา ทั้งนี้ รายละเอียดสรุปได้ดังตาราง

<u>หนี้สิน</u>

ภาระหนี้สินรวม ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2569 อยู่ที่ 9,529 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจำนวน 120 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 1 จากจำนวน 9,410 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2568 โดยหนี้สินที่ปรับตัวเพิ่มขึ้นมาจากการเบิกเงินกู้เพื่อนำมาพัฒนาโครงการ

ส่วนของเจ้าของ

ส่วนของเจ้าของรวม ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2569 อยู่ที่ 5,639 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากจำนวน 5,635 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2568 ส่วนหนึ่งเป็นผลจากกำไรสะสมที่เพิ่มขึ้น

อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ

หน่วย: ล้านบาท	หน่วย	31 ธ.ค. 66	31 ธ.ค. 67	31 ธ.ค. 68	30 มิ.ย. 69 (คำนวณระยะเวลา 6 เดือน)
อัตราส่วนสภาพคล่อง (Liquidity Ratio)					
อัตราส่วนสภาพคล่อง	เท่า	3.00	2.72	3.56	3.44
อัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเร็ว	เท่า	0.16	0.07	0.19	0.16
อัตราส่วนสภาพคล่องเงินสด	เท่า	0.06	0.01	0.03	0.00
อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร (Profitability Ratio)					
อัตรากำไรขั้นต้น	ร้อยละ	31.12	31.44	30.44	28.51
อัตรากำไรสุทธิ	ร้อยละ	8.71	5.44	8.46	0.99
อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น	ร้อยละ	3.98	1.70	2.91	0.06
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์	ร้อยละ	1.50	0.58	1.04	0.02
อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน (Efficiency Ratio)					
อัตราส่วนหมุนเวียนสินทรัพย์รวม	เท่า	0.16	0.11	0.12	0.02
อัตราส่วนหมุนเวียนสินค้าคงเหลือ	เท่า	0.11	0.08	0.09	0.02
ระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ย	วัน	3,228	4,557	3,853	10,640
อัตราส่วนหมุนเวียนลูกหนี้การค้า	เท่า	4.95	4.07	3.93	0.52
ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย	วัน	74	90	93	347
อัตราส่วนหมุนเวียนเจ้าหนี้การค้า	เท่า	2.74	1.52	2.12	0.45
ระยะเวลาการชำระหนี้เฉลี่ย	วัน	133	240	172	406
วงจรเงินสด	วัน	3,168	4,407	3,773	10,581
อัตราส่วนความสามารถในการชำระหนี้ (Leverage Ratio)					
อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น	เท่า	1.92	1.95	1.67	1.69
อัตราส่วนความสามารถในการชำระหนี้	เท่า	0.12	0.09	0.13	0.15

การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ

อัตราส่วนสภาพคล่อง

บริษัทฯ มีอัตราส่วนสภาพคล่องเท่ากับ 3.00 เท่า 2.72 เท่า และ 3.56 เท่า ในปี 2566 – 2568 ตามลำดับ และ 3.44 เท่า ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2569 โดยสินทรัพย์หมุนเวียนส่วนใหญ่ (ประมาณร้อยละ 95) เป็นสินค้าคงเหลือและต้นทุนพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งจะเปลี่ยนเป็นเงินสดได้เมื่อมีการโอนกรรมสิทธิ์ให้แก่ลูกค้า ตามลักษณะธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ดังนั้น เมื่อพิจารณาเฉพาะสินทรัพย์สภาพคล่องสูง อัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเร็วอยู่ในระดับต่ำที่ 0.16

เท่า 0.07 เท่า และ 0.19 เท่า ในปี 2566 – 2568 ตามลำดับ และ 0.16 เท่า ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2569 ขณะที่อัตราส่วนสภาพคล่องเงินสดลดลงจาก 0.06 เท่า ในปี 2566 เหลือต่ำกว่า 0.01 เท่า ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2569 เนื่องจากเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดลดลงจาก 114 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2568 เหลือ 17 ล้านบาท ทั้งนี้ หนี้สินหมุนเวียนจำนวน 2,752 ล้านบาท หรือคิดเป็นประมาณร้อยละ 77 ของหนี้สินหมุนเวียนรวม เป็นเงินกู้ยืมระยะสั้นและส่วนของเงินกู้ยืมระยะยาวที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี บริษัทฯ จึงต้องพึ่งพากระแสเงินสดจากการโอนกรรมสิทธิ์โครงการและการต่ออายุหรือจัดหาวงเงินสินเชื่อจากสถาบันการเงินในการชำระภาระหนี้สินหมุนเวียน

<u>อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร</u>

อัตรากำไรขั้นต้นของบริษัทฯ ค่อนข้างทรงตัว อยู่ที่ร้อยละ 31.12 ร้อยละ 31.44 และร้อยละ 30.44 ในปี 2566 – 2568 ตามลำดับ และร้อยละ 28.51 สำหรับงวด 6 เดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2569 ซึ่งใกล้เคียงกับร้อยละ 28.16 ในงวดเดียวกันของปีก่อน อัตรากำไรสุทธิเท่ากับร้อยละ 8.71 ร้อยละ 5.44 และร้อยละ 8.46 ในปี 2566 – 2568 ตามลำดับ โดยในปี 2567 ลดลงตามรายได้รวมที่ลดลงจาก 2,310 ล้านบาท เป็น 1,587 ล้านบาท และปรับตัวดีขึ้นในปี 2568 จากรายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์ที่เพิ่มขึ้น ทั้งนี้ กำไรสุทธิของบริษัทฯ ส่วนหนึ่งมาจากกำไรจากการปรับมูลค่ายุติธรรมของอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน ซึ่งเป็นรายการที่ไม่เป็นเงินสด จำนวน 227.6 ล้านบาท และ 138.9 ล้านบาท ในปี 2566 และ 2568 ตามลำดับ สำหรับงวด 6 เดือนแรกของปี 2569 อัตรากำไรสุทธิอยู่ที่ร้อยละ 0.99 ปรับตัวดีขึ้นจากผลขาดทุนในงวดเดียวกันของปีก่อน แม้รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์ลดลงร้อยละ 28 เนื่องจากรายได้ของบริษัทฯ ส่วนใหญ่รับรู้ในช่วงครึ่งปีหลังตามจังหวะการโอนกรรมสิทธิ์

อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น (ROE) เท่ากับร้อยละ 3.98 ร้อยละ 1.70 และร้อยละ 2.91 และอัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ (ROA) เท่ากับร้อยละ 1.50 ร้อยละ 0.58 และร้อยละ 1.04 ในปี 2566 – 2568 ตามลำดับ ซึ่งเปลี่ยนแปลงไปในทิศทางเดียวกับกำไรสุทธิ สำหรับงวด 6 เดือนแรกของปี 2569 ROE และ ROA อยู่ที่ร้อยละ 0.06 และร้อยละ 0.02 ตามลำดับ ซึ่งคำนวณจากกำไรสุทธิ 6 เดือนโดยไม่ได้ปรับเป็นอัตราต่อปี จึงไม่สามารถเปรียบเทียบโดยตรงกับอัตราส่วนรายปีได้

<u>อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน</u>

อัตราส่วนหมุนเวียนสินทรัพย์รวมของบริษัทฯ เท่ากับ 0.16 เท่า 0.11 เท่า และ 0.12 เท่า ในปี 2566 – 2568 ตามลำดับ ซึ่งอยู่ในระดับต่ำตามลักษณะธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่มีสินทรัพย์ส่วนใหญ่เป็นที่ดินและต้นทุนพัฒนาโครงการ ระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ยเท่ากับ 3,228 วัน 4,557 วัน และ 3,853 วัน ในปี 2566 – 2568 ตามลำดับ เนื่องจากสินค้าคงเหลือของบริษัทฯ รวมถึงต้นทุนพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งประกอบด้วยที่ดินและงานระหว่างก่อสร้างของโครงการที่ยังอยู่ระหว่างการพัฒนาและจะทยอยรับรู้เป็นต้นทุนขายเมื่อโอนกรรมสิทธิ์ โดยในปี 2567 ระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ยเพิ่มขึ้นตามยอดโอนกรรมสิทธิ์ที่ลดลง และปรับตัวดีขึ้นในปี 2568 ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ยเท่ากับ 74 วัน 90 วัน และ 93 วัน และระยะเวลาการชำระหนี้เฉลี่ยเท่ากับ 133 วัน 240 วัน และ 172 วัน ในปี 2566 – 2568 ตามลำดับ ส่งผลให้วงจรเงินสดเท่ากับ 3,168 วัน 4,407 วัน และ 3,773 วัน ในปี 2566 – 2568 ตามลำดับ

สำหรับงวด 6 เดือนแรกของปี 2569 อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงานคำนวณจากรายได้และต้นทุนขายของงวด 6 เดือน ซึ่งเป็นช่วงที่บริษัทฯ มียอดโอนกรรมสิทธิ์ต่ำตามฤดูกาล ระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ย ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย และวงจรเงินสดจึงสูงกว่าระดับรายปีอย่างมีนัยสำคัญ

อัตราส่วนความสามารถในการชำระหนี้

อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ เท่ากับ 1.92 เท่า 1.95 เท่า และ 1.67 เท่า ในปี 2566 – 2568 ตามลำดับ และ 1.69 เท่า ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2569 โดยในปี 2568 ลดลงจากการที่ส่วนของผู้ถือหุ้นเพิ่มขึ้น 547 ล้านบาท จากการเพิ่มทุนและกำไรสุทธิของปี ประกอบกับหนี้สินรวมลดลง 492 ล้านบาท จากการไถ่ถอนหุ้นกู้จำนวน 585 ล้านบาท

อัตราส่วนความสามารถในการชำระดอกเบี้ย เท่ากับ 6.42 เท่า 3.30 เท่า และ 5.49 เท่า ในปี 2566 – 2568 ตามลำดับ และ 1.86 เท่า สำหรับงวด 6 เดือนแรกของปี 2569 เพิ่มขึ้นจาก 1.25 เท่า ในงวดเดียวกันของปีก่อน ทั้งนี้ ต้นทุนทางการเงินในงบกำไรขาดทุนไม่รวมดอกเบี้ยที่บันทึกเป็นส่วนหนึ่งของต้นทุนพัฒนาโครงการ โดยบริษัทฯ มีเงินสดจ่ายดอกเบี้ยจริงจำนวน 471 ล้านบาท 539 ล้านบาท และ 508 ล้านบาท ในปี 2566 – 2568 ตามลำดับ และ 230 ล้านบาท สำหรับงวด 6 เดือนแรกของปี 2569

อัตราส่วนความสามารถในการชำระหนี้ (DSCR) เท่ากับ 0.12 เท่า 0.09 เท่า และ 0.13 เท่า ในปี 2566 – 2568 ตามลำดับ และ 0.15 เท่า สำหรับงวด 6 เดือนแรกของปี 2569 ซึ่งต่ำกว่า 1 เท่า เนื่องจากเงินกู้ยืมโครงการของบริษัทฯ มีการชำระคืนเงินต้นเมื่อโอนกรรมสิทธิ์ ประกอบกับการไถ่ถอนหุ้นกู้เมื่อครบกำหนด โดยในปี 2568 บริษัทฯ ชำระคืนเงินกู้ยืมระยะยาวจำนวน 1,862 ล้านบาท และไถ่ถอนหุ้นกู้จำนวน 585 ล้านบาท บริษัทฯ จึงพึ่งพาเงินที่ได้รับจากการโอนกรรมสิทธิ์โครงการร่วมกับการเบิกใช้เงินกู้ยืมใหม่จากสถาบันการเงินในการชำระคืนหนี้ที่ครบกำหนด