

2.2.6 โครงการในอนาคต

บริษัทมีแผนที่จะขยายธุรกิจอย่างต่อเนื่องในอนาคตโดยการลงทุนพัฒนาและก่อสร้างโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์ (Commercial Property Project) อันได้แก่ โครงการศูนย์ค้าส่ง-ค้าปลีกให้เช่าเพื่อการพาณิชย์ โครงการศูนย์การค้า โครงการโรงแรมและรีสอร์ท รวมถึงอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์ประเภทอื่น ๆ ที่มีผลตอบแทนจากการลงทุนในระดับที่เหมาะสม รวมถึงสามารถช่วยส่งเสริมการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ และบริษัทย่อย โดยในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์ บริษัทฯ จะเน้นการพัฒนาและก่อสร้างโครงการในบริเวณที่มีทำเลที่ตั้งที่ดีและมีศักยภาพในเชิงพาณิชย์ ทั้งในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลและจังหวัดที่เป็นศูนย์กลางการท่องเที่ยว/เศรษฐกิจของไทย ทั้งนี้ ในช่วง 3-5 ปีข้างหน้า บริษัทฯ มีแผนการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์ที่สำคัญ อันได้แก่ โครงการเดอะ มาร์เก็ต บาย แพลทินัม และโครงการโรงแรมที่เกาะสมุย จ. สุราษฎร์ธานี ซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

โครงการเดอะ มาร์เก็ต บาย แพลทินัม

โครงการเดอะ มาร์เก็ต บาย แพลทินัม (The Market by Platinum) จะได้รับการพัฒนาโดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเป็นโครงการตลาดนัดติดแอร์ ใจกลางเมืองแห่งแรก บริเวณย่านราชประสงค์ ซึ่งประกอบด้วยร้านค้ากว่า 3,000 ร้านค้า มีสินค้าหลากหลายและครบวงจร ที่สามารถตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าทุกไลฟ์สไตล์ โดยโครงการดังกล่าวคาดว่าจะใช้เงินลงทุนรวมทั้งสิ้นประมาณ 7,500,000 ล้านบาท (แหล่งเงินทุนที่จะนำมาใช้พัฒนาโครงการ The Market by Platinum จะประกอบด้วยเงินที่ได้จากการระดมทุนโดยการออกและเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนต่อประชาชนเป็นครั้งแรก (IPO) รวมถึงเงินกู้ระยะยาวจากสถาบันการเงิน (ซึ่ง ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ.2557 บริษัทฯ กำลังอยู่ในระหว่างพิจารณาและเจรจาข้อเสนอเงินกู้จากสถาบันการเงิน ซึ่งในเบื้องต้นคาดว่าจะได้ข้อสรุปภายในครึ่งปีแรกของปี พ.ศ.2558) และคาดว่าจะเริ่มก่อสร้างในปี พ.ศ.2558 และแล้วเสร็จพร้อมเปิดดำเนินการได้ประมาณปี พ.ศ.2560

Update เกี่ยวกับความคืบหน้าในการจัดหาเงินกู้จากสถาบันการเงิน รวมถึงประมาณการเงินลงทุนในโครงการ

(1) ที่ตั้งโครงการ

โครงการเดอะ มาร์เก็ต บาย แพลทินัม ตั้งอยู่บริเวณใกล้สี่แยกราชประสงค์ โดยทำเลที่ตั้งของโครงการดังกล่าวตั้งอยู่ใจกลางย่านธุรกิจที่สำคัญของกรุงเทพมหานคร ซึ่งเป็นย่านที่สามารถเดินทางเข้าถึงได้สะดวก ยิ่งไปกว่านั้นโครงการดังกล่าวยังเป็นศูนย์กลางการคมนาคม ทั้งรถไฟฟ้า รถประจำทาง รถยนต์ และเรือ ทำให้คาดการณ์ได้ว่าโครงการดังกล่าวจะสามารถครอบคลุมจำนวนประชากร (Catchment Area) ที่อยู่ในบริเวณรัศมี 5 กิโลเมตร จากที่ตั้งของโครงการมากถึง 1,500,000 คน



ที่มา: บริษัท เดอะ แพลทินัม กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

[ให้ข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับลักษณะอาคารของ
The Market by Platinum](#)

(2) ลักษณะอาคารและระบบสาธารณูปโภค

- โครงการเดอะ มาร์เก็ต บาย แพลทินัม เป็นกลุ่มอาคารขนาดใหญ่ โดยอาคารจะมีความสูง 13 ชั้น พร้อมชั้นใต้ดิน 1 ชั้น ตั้งอยู่บนที่ดินประมาณ 20 ไร่ มีพื้นที่ใช้สอยประมาณ 226,500 ตารางเมตร (มีพื้นที่จัดทําผลประโยชน์ประมาณ 64,760 ตารางเมตร) โดยรายละเอียดโครงสร้างอาคารและการใช้สอยมีดังต่อไปนี้

ชั้นใต้ดิน	ลานจอดรถ
ชั้น G – ชั้น 3	พื้นที่ศูนย์การค้า
ชั้น 4 – ชั้น 5	พื้นที่ร้านอาหาร
ชั้น 6 – ชั้น 8	พื้นที่ลานจอดรถที่รองรับรถยนต์ได้ 2,200 คัน
ชั้น 9	พื้นที่ลานพักผ่อนและคลังสินค้า
ชั้น 10	พื้นที่คลังสินค้าและห้องเครื่อง
ชั้น 11	พื้นที่สำนักงานและห้องเครื่อง

ที่มา: บริษัท เดอะ แพลทินัม กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

- ระบบสาธารณูปโภคของโครงการเดอะ มาร์เก็ต บาย แพลทินัม ประกอบด้วยลิฟท์ จำนวน 22 ชุด บันไดเลื่อน 94 ชุด พร้อมทั้งระบบไฟฟ้า, ระบบสุขาภิบาล, ระบบปรับอากาศระบายอากาศ และระบบป้องกันอัคคีภัย

(3) รูปแบบการบริหารอาคาร

บริษัท เดอะ แพลทินัม มาร์เก็ต จำกัด (บริษัทย่อย 100% ของบริษัทฯ) ในฐานะเจ้าของโครงการ จะว่าจ้างบริษัท แพลทินัม พลัส จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อย 100% ของบริษัทฯอีกแห่งหนึ่ง ให้ทำหน้าที่ผู้บริหารอาคารของโครงการดังกล่าว

(4) ลักษณะการดำเนินงานของโครงการ

โครงการเดอะ มาร์เก็ต บาย แพลทินัม (The Market by Platinum) เป็นโครงการตลาดนัดติดแอร์ ใจกลางเมืองแห่งแรก ในกรุงเทพมหานคร ที่ได้รับการออกแบบมาเพื่อตอบสนองความต้องการที่หลากหลายของกลุ่มประชากรภายในโครงการจึงประกอบไปด้วยร้านค้าที่จัดโซนไว้เป็นหมวดหมู่ (Zoning Arrangement) จำนวน 3,000 ร้านค้า ทั้งสินค้าแฟชั่นเครื่องประดับ Outlet ร้านอาหาร ขนมและของฝาก ของที่ระลึก ของแต่งบ้านและเฟอร์นิเจอร์ ของสะสมและของมือสอง ของเล่น ทัศนาศาสตร์ มือถือและอุปกรณ์ไอที อื่นๆ และพร้อมไปด้วยสิ่งอำนวยความสะดวกและระบบสาธารณูปโภคที่ครบครัน ทำให้คาดว่าโครงการดังกล่าวจะเป็นที่สนใจของกลุ่มผู้เช่าพื้นที่และกลุ่มลูกค้าศูนย์การค้าทั้งชาวไทยและชาวต่างประเทศ

บริษัทฯมีหน้าที่ในการจัดหาผู้เช่าพื้นที่ภายในศูนย์ เพื่อสอดคล้องกันกับแผนการจัดโซนร้านค้าตลอดจนจำนวนร้านค้าที่เหมาะสมสำหรับสินค้าแต่ละประเภท เพื่อให้เกิดประโยชน์จากการใช้พื้นที่สูงสุด โดยรูปแบบของสัญญาเช่าพื้นที่ในโครงการดังกล่าวเป็นสัญญาเช่าที่มีระยะเวลาการเช่าตั้งแต่ 1-3 ปี

(5) รายละเอียดพื้นที่ใช้สอยและพื้นที่เช่า

รายละเอียด		พื้นที่โดยประมาณ (ตารางเมตร)
1	พื้นที่อาคารศูนย์การค้า	158,865
	● พื้นที่ให้เช่า	64,760
	● พื้นที่ส่วนกลาง ⁽¹⁾	80,155
	● พื้นที่งานระบบ ⁽²⁾	13,950
2	พื้นที่จอดรถยนต์ภายในอาคาร	67,635
รวมพื้นที่ใช้สอยอาคาร		226,500

หมายเหตุ : (1) พื้นที่ส่วนกลาง หมายถึง พื้นที่ในส่วนที่ผู้เช่าและผู้เข้ามาใช้บริการในโครงการสามารถใช้ประโยชน์ร่วมกัน
(2) พื้นที่งานระบบ หมายถึง พื้นที่ติดตั้งงานระบบ เช่น ลิฟท์ บันไดเลื่อน ระบบไฟฟ้า ระบบปรับอากาศ เป็นต้น
(3) พื้นที่โดยประมาณทั้งหมดตามตารางข้างต้นอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสมหลังเริ่มเปิดดำเนินการ

(6) กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของโครงการ

กลุ่มผู้เช่าพื้นที่เป้าหมายของโครงการเดอะ มาร์เก็ต บาวย แพลทินัม แบ่งเป็น 2 ประเภทใหญ่ๆ คือ ผู้ประกอบการร้านค้าที่มีชื่อเสียงในประเภทธุรกิจต่างๆที่ทีมงานของบริษัทฯจะได้ติดต่อและจัดหามา และลูกค้าอีกกลุ่มหนึ่งคือลูกค้าที่ให้ความสนใจเช่าพื้นที่ในโครงการ โดยเป็นผู้ติดต่อมายังบริษัทฯด้วยตนเอง โดยผู้ประกอบการประเภทดังกล่าวมักจะเป็นผู้ประกอบการรายใหม่ที่ต้องการหาพื้นที่ในศูนย์การค้าใจกลางเมืองเพื่อดำเนินธุรกิจ อย่างไรก็ตามก็ตีแผนธุรกิจและลักษณะของสินค้าที่ผู้ประกอบการรายใหม่จะนำเสนอ นั้นจะต้องผ่านการคัดเลือกจากบริษัทฯว่ามีความเหมาะสมและสอดคล้องกับแนวคิดหลักตลอดจนแผนการจัดวางผู้เช่าของโครงการ

สำหรับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่จะมาใช้บริการของโครงการเดอะ มาร์เก็ต บาวย แพลทินัม คือ ประชากรช่วงอายุ 19 - 60 ปี ประกอบด้วยนักเรียน นักศึกษาและพนักงานบริษัท นอกจากนี้ยังมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายอีกกลุ่มหนึ่งคือกลุ่มนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติ ซึ่งโครงการดังกล่าวจะอำนวยความสะดวกสบายให้กับนักท่องเที่ยว โดยการจัดเตรียมที่จอดรถโดยสารขนาดใหญ่ไว้รองรับ และการดำเนินโครงการ Bangkok Skyline ซึ่งเป็นทางเดินลอยฟ้าเชื่อมจากสถานีรถไฟฟ้าบีทีเอสชิดลม ผ่านและเชื่อมเข้าหน้าโครงการและต่อเนื่องไปจนถึงโรงแรม โนวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ และโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ ในเบื้องต้นคาดว่าจะกลุ่มนักท่องเที่ยวหลักที่จะนิยมเข้ามาจับจ่ายใช้สอยภายในโครงการจะเป็นนักท่องเที่ยวจากกลุ่มประเทศแถบอาเซียน ประเทศจีน ประเทศอินเดีย และประเทศรัสเซีย โดยบริษัทฯคาดว่าสัดส่วนระหว่างจำนวนลูกค้าชาวไทยกับชาวต่างชาติน่าจะใกล้เคียงกันที่ร้อยละ 50 ต่อร้อยละ 50

(7) สัดส่วนของร้านค้าตามประเภทของธุรกิจ

บริษัทฯได้ประมาณการสัดส่วนพื้นที่เช่า จำแนกตามประเภทของธุรกิจผู้เช่าไว้ ดังนี้

ประเภทธุรกิจ	สัดส่วนพื้นที่คิดเทียบกับพื้นที่ให้เช่ารวมโดยประมาณ (ร้อยละ)
สินค้าแฟชั่น เครื่องประดับ เครื่องหนัง	28%
ร้านอาหาร กาแฟ เบเกอรี่ และศูนย์อาหาร	25%
ของที่ระลึก ของตกแต่งบ้าน ของสะสม	12%
Outlet	10%
ธนาคาร บัตรเครดิต ประกันภัย	5%
มือถือ สินค้าเทคโนโลยี	5%
บริการ หนังสือ ตัดผม เครื่องใช้ไฟฟ้า	5%
ตลาดขนม ของควา/หวาน	4%
เสริมความงามและสุขภาพ	3%
ซูเปอร์มาร์เก็ต	3%
รวม	100%

หมายเหตุ : สัดส่วนพื้นที่เช่าแบ่งตามประเภทธุรกิจของผู้เช่าอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสมหลังเริ่มเปิดดำเนินการ

(8) ศักยภาพและจุดเด่นของโครงการ

จากผลการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ บริษัทฯ คาดว่าการลงทุนในโครงการเดอะ มาร์เก็ต บาซ แพลทินัม จะก่อให้เกิดมูลค่าเพิ่มแก่บริษัทฯ ในระดับที่เหมาะสม เนื่องจากโครงการดังกล่าวมีศักยภาพในการเติบโตในอนาคตจากจุดเด่นของโครงการซึ่งเป็นส่วนช่วยเพิ่มศักยภาพในการแข่งขัน ดังต่อไปนี้



- **ทำเลที่ตั้ง**

ทำเลที่ตั้งของโครงการตั้งอยู่ใจกลางย่านธุรกิจ ที่มีจำนวนประชากรอาศัยอยู่ หรือทำงานอยู่ในบริเวณใกล้เคียงเป็นจำนวนมาก ทำให้โครงการดังกล่าวสามารถเข้าถึงประชากรกลุ่มใหญ่ของกรุงเทพมหานครได้ง่าย

- **เป็นศูนย์กลางการคมนาคม**

นอกจากจะตั้งอยู่ใจกลางเมืองแล้ว โครงการเดอะ มาร์เก็ต บาซ แพลทินัมจะเป็นจุดศูนย์กลางการคมนาคมทั้งรถไฟฟ้า รถยนต์ รถตู้โดยสาร รถโดยสารประจำทาง รถบัสนักท่องเที่ยว ตลอดจนเรือ ซึ่งจะทำให้มีผู้คนสัญจรไปมาคับคั่ง อันจะก่อให้เกิดประโยชน์แก่ผู้เช่าพื้นที่ซึ่งเป็นเจ้าของร้านค้าภายในโครงการ

- **แนวคิดโครงการที่มีความแตกต่าง**

แนวคิดหลักของโครงการนั้นมีความแปลกใหม่ แตกต่างไปจากลักษณะของศูนย์การค้าบริเวณใกล้เคียง รวมถึงโครงการศูนย์ฯ ชั้นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ อย่างชัดเจน อีกทั้งยังเป็นแนวคิดที่สามารถตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าได้หลากหลาย โดยโครงการดังกล่าวมีแนวคิดการเป็นตลาดนัดติดแอร์ ในย่านใจกลางเมือง โดยนำเอาจุดเด่นของตลาดดังๆ มารวมไว้โครงการ ไม่ว่าจะเป็นตลาดนัดสวนจตุจักร, ตลาด อ.ต.ก., คลองถม, บีบี, ตลาดนัดรถไฟ ตลาดอโยธยา เป็นต้น ในแต่ละชั้นของโครงการจะมีการตกแต่งเพื่อให้ได้กลิ่นอายของแต่ละตลาด และควบคุมแนวทางการออกแบบและตกแต่งของร้านค้าทั้งหมดให้เข้ากับแนวคิดของแต่ละชั้น เพื่อคงเสน่ห์ของแต่ละตลาดไว้

● **การจัดโซนร้านค้าที่มีความหลากหลายและครบครัน**

การจัดโซนร้านค้าให้มีความหลากหลายและครบครันทั้งในแง่ของสินค้าและบริการจะช่วยดึงดูดจำนวนลูกค้า ศูนย์การค้าให้มาจับจ่ายใช้สอยได้อย่างต่อเนื่อง

(9) ความคืบหน้าการพัฒนาโครงการ

ณ วันที่ 31 ตุลาคม พ.ศ.2557 บริษัทฯได้เริ่มดำเนินการเกี่ยวกับงานทดสอบเสาะเข็มของโครงการ และอยู่ระหว่างการรอใบอนุญาตก่อสร้างอาคารจากสำนักงานกรุงเทพมหานคร การก่อสร้างโครงการเดอะ มาร์เก็ต บาเยอ แพลทินัม จะเริ่มดำเนินการเต็มรูปแบบในช่วงต้นปี พ.ศ.2558 โดยบริษัทฯจะเริ่มเปิดให้มีการจองพื้นที่ภายในโครงการดังกล่าวในช่วงกลางปี พ.ศ.2558 และโครงการจะเริ่มเปิดดำเนินการในปี พ.ศ.2560

โครงการการพัฒนาโรงแรมระดับ 3 ดาวและโรงแรมระดับ 4 ดาว โดยบริษัท เดอะ แพลทินัม สมุย จำกัด

ในช่วงไตรมาสที่ 1 ของปี พ.ศ.2557 บริษัทฯได้เข้าลงทุนโดยการซื้อหุ้นของบริษัท เดอะ แพลทินัม สมุย จำกัด เพื่อครอบครองกรรมสิทธิ์ในที่ดินเปล่าจำนวน 8 ไร่ 2 งาน 76.8 ตารางวา หรือ 3,476.8 ตารางวา และการซื้อที่ดินเปล่าจำนวน 3 โฉนดซึ่งมีเนื้อที่รวมทั้งสิ้น 1 ไร่ 2 งาน 44.7 ตารางวา (644.7 ตารางวา) โดยที่ดินทั้ง 2 ส่วนซึ่งมีเนื้อที่รวมทั้งสิ้น 10 ไร่ 1 งาน 21.5 ตารางวา (4,121.5 ตารางวา) ตั้งอยู่ที่ตำบลบ่อผุด อำเภอเกาะสมุย จังหวัดสุราษฎร์ธานี บริษัทฯมีวัตถุประสงค์ในการเข้าลงทุนในที่ดินดังกล่าวทั้งหมดก็เพื่อพัฒนาโครงการโรงแรมระดับ 3 ดาว จำนวน 1 โรงแรม และโรงแรมระดับ 4 ดาว จำนวน 1 โรงแรม โดยโรงแรมทั้ง 2 โรงแรมดังกล่าวจะตั้งอยู่ที่หาดบ่อผุด เกาะสมุย จังหวัดสุราษฎร์ธานี ซึ่งถือว่าเป็นย่านท่องเที่ยวที่สำคัญของเกาะสมุย ทั้งนี้ รายละเอียดที่สำคัญของโครงการโรงแรมที่จะดำเนินการพัฒนาและก่อสร้างโดยบริษัทฯ (โดยผ่านทางบริษัทย่อย 100% ของบริษัทฯ ณ วันที่ 30 กันยายน พ.ศ.2557 คือบริษัท เดอะ แพลทินัม สมุย จำกัด) มีดังต่อไปนี้

รายละเอียดที่สำคัญเกี่ยวกับโครงการโรงแรมที่จะพัฒนาและดำเนินการโดยบริษัท เดอะ แพลทินัม สมุย จำกัด

<p>ลักษณะของโครงการโรงแรม</p>	<p>โครงการโรงแรมจะประกอบด้วยโรงแรมระดับ 3 ดาว (โรงแรม Holiday Inn Express ซึ่งคาดว่าจะมีจำนวนห้องพักภายในโรงแรมจำนวนประมาณ 200 ห้อง) จำนวน 1 โรงแรม และโรงแรมระดับ 4 ดาว (โรงแรม Holiday Inn Resort ซึ่งคาดว่าจะมีจำนวนห้องพักภายในโรงแรมจำนวนประมาณ 150 ห้อง) จำนวน 1 โรงแรม โดยมีลูกค้าเป้าหมายเป็นนักท่องเที่ยวต่างชาติที่เข้ามาเที่ยวพักผ่อนในประเทศไทย นักท่องเที่ยวชาวไทยที่มีรายได้ระดับปานกลาง และลูกค้าทั่วไปที่เข้ามาใช้บริการต่างๆของโรงแรม</p>
<p>ที่ตั้งของโครงการและขนาดของที่ดินที่เป็นที่ตั้งของโครงการ</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● โรงแรมทั้ง 2 โรงแรมจะตั้งอยู่ที่หาดบ่อผุด เกาะสมุย จังหวัดสุราษฎร์ธานี ● โรงแรมทั้ง 2 จะตั้งอยู่บนที่ดินซึ่งมีพื้นที่รวมประมาณ 10 ไร่
<p>ระบบสาธารณูปโภค</p>	<p>โครงการโรงแรมจะมีระบบสาธารณูปโภคครบครันตามมาตรฐานโรงแรมสากล โดยระบบสาธารณูปโภคหลักจะประกอบด้วยระบบปรับอากาศและระบาย</p>

	<p>อาคาร ระบบรักษาความปลอดภัย ระบบไฟฟ้าและไฟฟ้าสำรอง ระบบป้องกันอัคคีภัย ระบบสุขาภิบาลและบำบัดน้ำเสียและระบบลิฟท์</p>
<p>ประมาณการเงินลงทุนที่ใช้พัฒนาโครงการ</p>	<p>ประมาณ 1,550 ล้านบาท โดยแหล่งเงินทุนที่จะใช้ในการพัฒนาโครงการจะมาจากกระแสเงินสดจากการดำเนินงานภายในบริษัทฯ (cash flow from operation) และเงินกู้จากสถาบันการเงิน</p>
<p>ช่วงเวลาที่ใช้ในการพัฒนาโครงการโรงแรม</p>	<p>โรงแรม Holiday Inn Express: ใช้ระยะเวลาในการพัฒนาและก่อสร้างโครงการประมาณ 2 ปี (ปลายปี พ.ศ.2558-ปลายปี พ.ศ.2560) โดยคาดว่าโครงการจะเริ่มดำเนินการในเชิงพาณิชย์ในปลายปี พ.ศ.2560</p> <p>โรงแรม Holiday Inn Resort: ใช้ระยะเวลาในการพัฒนาและก่อสร้างโครงการประมาณ 2 ปี (ปลายปี พ.ศ.2559-ปลายปี พ.ศ.2561) โดยคาดว่าโครงการจะเริ่มดำเนินการในเชิงพาณิชย์ในปลายปี พ.ศ.2561</p> <p>ทั้งนี้ในช่วงปี พ.ศ.2557-2558 บริษัทฯ (โดยบริษัท เดอะ แพลทินัม สมุย จำกัด) จะดำเนินการศึกษาผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม (การทำ Environmental Impact Assessment: EIA) ที่เกิดจากการพัฒนาและดำเนินโครงการโรงแรมทั้งสอง การขออนุญาตในการพัฒนาและดำเนินโครงการโรงแรมทั้งสองจากหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้อง รวมถึงการออกแบบโครงการ โดยการก่อสร้างโรงแรม Holiday Inn Express และโรงแรม Holiday Inn Resort จะเริ่มในช่วงปลายปี พ.ศ.2558 และช่วงปลายปี พ.ศ.2559 ตามลำดับ</p>
<p>ความคืบหน้าที่สำคัญในการพัฒนาและก่อสร้างโครงการโรงแรมที่เกาะสมุย (ณ วันที่ 30 กันยายน พ.ศ.2557)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● บริษัทฯ (โดยบริษัท เดอะ แพลทินัม สมุย จำกัด) ได้คัดเลือกและแต่งตั้งบริษัท นาวาดีไซน์สตูดิโอ จำกัด เป็นผู้ออกแบบโครงการ โดย ณ วันที่ 30 กันยายน พ.ศ.2557 บริษัทฯกำลังอยู่ในระหว่างการพิจารณาและคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้างโครงการ ซึ่งคาดว่าจะได้ข้อสรุปภายในครึ่งปีแรก ของปี พ.ศ.2558 ทั้งนี้ บริษัทฯจะได้มีการนำเสนอแบบของโครงการให้คณะกรรมการบริษัทพิจารณาและอนุมัติภายในปี พ.ศ.2557 ● บริษัทฯ (โดยบริษัท เดอะ แพลทินัม สมุย จำกัด) กำลังอยู่ในระหว่างการดำเนินการศึกษาผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม (EIA) จากการพัฒนาและดำเนินโครงการโรงแรม รวมถึงดำเนินตามขั้นตอนทางกฎหมายในการขออนุญาตการพัฒนาและก่อสร้างโครงการโรงแรมและใบอนุญาตในการประกอบกิจการโรงแรม ● บริษัทฯและบริษัท เดอะ แพลทินัม สมุย จำกัด กำลังอยู่ในระหว่างการเจรจาและจัดหาแหล่งเงินกู้จากสถาบันการเงิน
<p>การบริหารจัดการโครงการโรงแรม</p>	<p>บริษัทฯ (โดยบริษัท เดอะ แพลทินัม สมุย จำกัด) ได้ว่าจ้างเครือโรงแรมระดับโลกมาทำการบริหารโครงการโรงแรมทั้ง 2 ได้แก่ InterContinental Hotels</p>

	Group (IHG) โดยบริษัท เดอะ แพลทินัม สมุย จำกัด ได้ลงนามแต่งตั้ง IHG ให้ทำหน้าที่บริหารโครงการโรงแรมทั้งสองเมื่อวันที่ 22 ตุลาคม พ.ศ.2557 อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ (โดยบริษัท เดอะ แพลทินัม สมุย จำกัด) จะเป็นผู้ถือกรรมสิทธิ์ในที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง อาคาร งานระบบสาธารณูปโภคที่เกี่ยวข้องกับกิจการโรงแรม และเฟอร์นิเจอร์ ทรัพย์สินติดตังตรงตรา และอุปกรณ์ต่างๆ ของโรงแรม
--	--

อุตสาหกรรมการท่องเที่ยวและโรงแรมในเกาะสมุย จังหวัดสุราษฎร์ธานี

- ในช่วงปี พ.ศ.2550-2556 จำนวนนักท่องเที่ยวทั้งไทยและต่างประเทศที่เข้ามาเที่ยวในเกาะสมุย จังหวัดสุราษฎร์ธานี เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยในปี พ.ศ.2556 อุตสาหกรรมการท่องเที่ยวและโรงแรมภายในเกาะสามารถสร้างรายได้เป็นจำนวนมากให้แก่แหล่งชุมชนภายในเกาะ (ที่มา: การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย) โดยอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวและโรงแรมในเกาะสมุยมีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยได้รับการสนับสนุนทางด้านต่างๆจากหน่วยงานภาครัฐและเอกชนที่เกี่ยวข้อง อย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้ การเปิดตลาดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community: AEC) จะเป็นประโยชน์ต่อธุรกิจการท่องเที่ยวและโรงแรมของเกาะสมุย ในอนาคต
- อย่างไรก็ตาม สภาพการแข่งขันในธุรกิจโรงแรมและรีสอร์ทในเกาะสมุย ในปัจจุบัน ก็ทวีความรุนแรงมากขึ้นเช่นกัน โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ.2556 มีจำนวนที่พักกว่า 397 แห่ง และมีห้องพักรวมรวมกันกว่า 16,000 ห้องในเกาะสมุย โดยมี chain โรงแรมระดับโลกที่มีชื่อเสียง (เช่น Starwood, Hilton, Accor, Marriott ฯลฯ) รวมถึง chain โรงแรมระดับท้องถิ่นที่มีชื่อเสียง (เช่น เซ็นทารา, ไมเนอร์, อมารี ฯลฯ) มาเปิดให้บริการ (ที่มา: <http://www.booking.com> และ <http://www.agoda.co.th>)

ประโยชน์/ข้อดีจากการเข้าลงทุนในโครงการโรงแรมที่เกาะสมุย จ.สุราษฎร์ธานี

การที่บริษัทฯ(โดยบริษัทย่อยคือบริษัท เดอะ แพลทินัม สมุย จำกัด) เข้าลงทุนในโครงการโรงแรมที่เกาะสมุย จ.สุราษฎร์ธานี ก่อให้เกิดประโยชน์ต่อการดำเนินธุรกิจโดยรวมของบริษัทฯ เนื่องจาก

- เป็นการดำเนินการตามแผนการขยายธุรกิจในระยะยาวของทางบริษัทฯที่เน้นการลงทุนในโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์ที่มีทำเลที่ตั้งที่ดีและมีศักยภาพในเชิงพาณิชย์ โดยการลงทุนในโครงการโรงแรมดังกล่าวเป็นการส่งเสริมการดำเนินการในเชิงพาณิชย์ในภาพรวมของบริษัทฯเนื่องจากเป็นโอกาสที่บริษัทฯจะได้เข้าลงทุนในโครงการโรงแรมที่ให้อัตรากำไรสุทธิเฉลี่ยในระยะยาว (Average Long-Term Profitability) ในระดับที่ดีกว่าใช้ได้ โดยมีอัตราผลตอบแทนเฉลี่ยจากการลงทุนในระยะยาว (Internal Rate of Return: IRR) อยู่ในระดับที่ใกล้เคียงกับอัตราผลตอบแทนขั้นต่ำที่บริษัทฯต้องการจากการลงทุนในโครงการโรงแรม
- ช่วยกระจายความเสี่ยงทางธุรกิจ (Business Risk) ของบริษัทฯและบริษัทย่อยโดยรวม โดยการลดสัดส่วนรายได้ของทางกลุ่มที่โดยส่วนใหญ่มาจากธุรกิจศูนย์ค้าส่ง-ค้าปลีกให้เข้าเพื่อการพาณิชย์ โดยการพัฒนาและดำเนินธุรกิจโรงแรมที่เกาะสมุย จ.สุราษฎร์ธานี จะทำให้ธุรกิจดังกล่าวได้รับประโยชน์จากการที่เกาะสมุยเป็นศูนย์กลางการท่องเที่ยวที่สำคัญแห่งหนึ่งของประเทศไทย ซึ่งในแต่ละปีจะมีนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและชาวต่างประเทศมาเที่ยวที่เกาะสมุยเป็นจำนวนมาก

ความเสี่ยงที่สำคัญและแนวทางในการบริหารความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับโครงการ

ประเภทความเสี่ยง	แนวทางการบริหารความเสี่ยง
ความเสี่ยงในการพัฒนาและก่อสร้างโครงการให้แล้วเสร็จ	<ul style="list-style-type: none"> ศึกษาและประเมินความเป็นไปได้ในด้านต่างๆในการดำเนินโครงการ รวมถึงปัจจัยความเสี่ยงต่างๆและแนวทางในการบริหารความเสี่ยง ศึกษาผลกระทบด้านสิ่งแวดล้อมในการพัฒนาและดำเนินโครงการ รวมถึงหาแนวทางที่เหมาะสมในการบริหารและลดผลกระทบจากสิ่งแวดล้อม (ถ้ามี) คัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้างและพัฒนาโครงการที่มีประสบการณ์ในการก่อสร้างโครงการโรงแรม และการประสานงานและติดตามการทำงานของผู้รับเหมาอย่างใกล้ชิดและต่อเนื่อง และร่วมกันหาทางออกในกรณีมีอุปสรรคหรือข้อจำกัดในการพัฒนาและก่อสร้างโครงการ
ความเสี่ยงจากสภาพการแข่งขันที่รุนแรงในธุรกิจโรงแรมในเกาะสมุย	<ul style="list-style-type: none"> เน้นการให้บริการที่ดีและสร้างความประทับใจให้แก่ลูกค้า การเตรียมความพร้อมในด้านต่างๆ เช่น คุณภาพการให้บริการและบุคลากร เพื่อให้บริการที่ดีและสร้างความประทับใจให้แก่ลูกค้า
ความเสี่ยงจากความไม่แน่นอนของภาวะเศรษฐกิจและการเมืองในประเทศ ซึ่งจะมีผลกระทบต่อธุรกิจโรงแรมและการท่องเที่ยวในประเทศไทย	<ul style="list-style-type: none"> การสร้างและประยุกต์ใช้แผนการตลาดและส่งเสริมการขายที่มุ่งเจาะลูกค้าหลายๆกลุ่ม (ทั้งนักท่องเที่ยวชาวไทยและต่างประเทศ) โดยไม่พึ่งพิงลูกค้ากลุ่มใดกลุ่มหนึ่งเป็นพิเศษ การเตรียมความพร้อมในด้านต่างๆ เช่น คุณภาพการให้บริการและบุคลากร เพื่อให้บริการที่ดีและสร้างความประทับใจให้แก่ลูกค้า

ในส่วนของสัญญาจ้างบริหารโรงแรม Holiday Inn Express และโรงแรม Holiday Inn Resort สามารถดูรายละเอียดในส่วนสัญญาสำคัญทางธุรกิจที่บริษัท เดอะ แพลทินัม สมุย จำกัด ได้ดำเนินการจัดทำและเป็นคู่สัญญา

ข้อกำหนดที่เกี่ยวข้องกับที่ดินมีผลกระทบต่อการดำเนินโครงการโรงแรม

ข้อกำหนดผังเมือง	ตามประกาศผังเมืองรวม จ.สุราษฎร์ธานี พบว่าที่ดินที่เป็นที่ตั้งของโครงการโรงแรมตั้งอยู่ในเขตเมืองประเภท"ที่อยู่อาศัยหนาแน่นน้อย" (พื้นที่สีเหลือง)
กฎหมายควบคุมอาคาร	ที่ดินตั้งอยู่ในเขตการปกครองท้องถิ่นขององค์การบริหารส่วนตำบลบ่อผุด ดังนั้นการขออนุญาตก่อสร้าง/ตัดแปลง/รีโนเวตอาคาร จะต้องยื่นขอใบอนุญาตจาก

	หน่วยงานข้างต้นก่อน
การเวนคืน	ณ วันที่ 30 กันยายน พ.ศ.2557 ที่ดินไม่อยู่ในแนวเวนคืน
การอุทธรณ์สิทธิ	ไม่มี
กฎหมายอื่น ๆ	ไม่มี
โครงการพัฒนาของรัฐ	ไม่มี

การเช่าบริหารโครงการ เดอะ วอร์ฟ-สมุย

ในการประชุมคณะกรรมการ (ซึ่งกรรมการที่มีส่วนได้เสียในการทำ บริษัทฯ เข้าทำสัญญาเช่าบริหารโครงการ จากกรรมการและผู้ถือหุ้นในบริษัท) ย้ายรายละเอียดเกี่ยวกับ The Wharf Samui 2557 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท (ซึ่งกรรมการที่มีส่วนได้เสียในการทำ บริษัทฯ เข้าทำสัญญาเช่าบริหารโครงการ จากกรรมการและผู้ถือหุ้นในบริษัท) ในอยู่ในส่วนที่ 2.2.3 ลักษณะการดำเนิน ธุรกิจ เนื่องจากโครงการเริ่มดำเนินการแล้ว ตั้งแต่ 1 มกราคม 2558 ได้มีมติอนุมัติให้ พลาซ่า จำกัด ซึ่งเกี่ยวข้องกับบริษัทฯ ที่มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ โดยการที่บริษัทฯ จะเช่าทำสัญญาเช่าบริหารโครงการ เดอะ วอร์ฟ-สมุย เป็นการดำเนินการตามแผนการขยายธุรกิจของบริษัทฯ ที่จะเน้นการลงทุนในโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์ที่มีทำเลที่ตั้งที่ดีและมีอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนในระดับที่เหมาะสม รายละเอียดที่สำคัญของโครงการ เดอะ วอร์ฟ-สมุย มีดังต่อไปนี้

<p>ลักษณะของโครงการ</p>	<p>โครงการ เดอะ วอร์ฟ-สมุย เป็นโครงการ Community Mall ที่ติดชายหาดแห่งแรกของเกาะสมุย ภายในโครงการจะได้รับการตกแต่งด้วยสถาปัตยกรรมย้อนยุคที่เป็นการผสมผสานระหว่างวัฒนธรรมตะวันตกและวัฒนธรรมตะวันตกที่มีเอกลักษณ์เฉพาะตัว โดยภายในโครงการจะมีสินค้าและบริการที่มีความหลากหลายและครบครัน สามารถตอบสนองทุกไลฟ์สไตล์ของนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและชาวต่างประเทศ</p>
<p>ที่ตั้งของโครงการและขนาดของที่ดินที่เป็นที่ตั้งของโครงการ</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● โครงการ เดอะ วอร์ฟ-สมุย ตั้งอยู่ที่หาดบ่อผุด เกาะสมุย จังหวัดสุราษฎร์ธานี ในบริเวณที่ติดกับที่ตั้งของโครงการโรงแรมที่อยู่ในระหว่างการพัฒนาและก่อสร้างโดยบริษัท เดอะ แพลทินัม สมุย จำกัด (โรงแรม Holiday Inn Express และโรงแรม Holiday Inn Resort) ● โครงการ เดอะ วอร์ฟ-สมุย จะตั้งอยู่บนที่ดินที่มีพื้นที่ประมาณ 12 ไร่ ● โครงการประกอบด้วย อาคารชั้นเดียว จำนวน 1 (หนึ่ง) หลัง จำนวน 8 (แปด) คูหา เลขที่ 62/1 ถึง 62/8 หมู่ที่ 1 ตำบลบ่อผุด อำเภอเกาะสมุย จ.สุราษฎร์ธานี, อาคาร 2 (สอง) ชั้น จำนวน 1 (หนึ่ง) หลัง จำนวน 5 (ห้า) คูหา เลขที่ 62, 62/9 ถึง 62/12 หมู่ที่ 1 ตำบลบ่อผุด อำเภอเกาะสมุย จ.สุราษฎร์ธานี, อาคาร 4 (สี่) ชั้น จำนวน 1 (หนึ่ง) หลัง เพื่อใช้เป็นชุมชุมประตูทางเข้าโครงการ ลานจอดรถ รูปแบบร้านค้าและพื้นที่เช่า สิ่งตกแต่ง ระบบสาธารณูปโภค พร้อมสิ่งอำนวยความสะดวก

พื้นที่ก่อสร้างรวมและพื้นที่ให้เช่า	โครงการ เดอะ วอร์ฟ สมุย มีพื้นที่ก่อสร้างรวมและพื้นที่ให้เช่า เท่ากับ 7,089 ตารางเมตร และ 5,493 ตารางเมตร ตามลำดับ โดยมีพื้นที่สำหรับ จอดรถยนต์และรถจักรยานยนต์ได้รวมกันมากกว่า 500 คัน
เงินลงทุนสำหรับการพัฒนาโครงการ	ประมาณ 200 ล้านบาท โดยเจ้าของโครงการซึ่งเป็นสมาชิกของกลุ่มบริษัท จูฬางูร (กลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่และผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัท) เป็นเจ้าของที่ดินที่เป็นที่ตั้งของโครงการและเป็นผู้ออกค่าใช้จ่ายในการพัฒนาและก่อสร้างโครงการทั้งหมด
ระบบสาธารณูปโภคของโครงการ	โครงการ เดอะ วอร์ฟ สมุย มีระบบสาธารณูปโภคที่สำคัญซึ่งประกอบไปด้วยระบบไฟฟ้า ระบบ CCTV ระบบท่อระบายน้ำ ระบบบำบัดน้ำเสีย ระบบกระแสไฟฟ้าส่วนกลาง ระบบพักน้ำ ระบบเสียง ถนนส่วนกลางและที่จอดรถ
ความคืบหน้าในการพัฒนาและก่อสร้างโครงการ	ณ วันที่ 30 กันยายน พ.ศ.2557 โครงการ เดอะ วอร์ฟ สมุย อยู่ในระหว่าง การก่อสร้าง โดยคาดว่าจะการก่อสร้างโครงการจะแล้วเสร็จในเดือนธันวาคม พ.ศ.2557
การเริ่มดำเนินการในเชิงพาณิชย์	โครงการ เดอะ วอร์ฟ สมุย จะเริ่มดำเนินการในเชิงพาณิชย์อย่างเป็นทางการ ในวันที่ 1 มกราคม พ.ศ.2558 โดยบริษัทฯ ได้เข้าทำสัญญาเช่าบริหารโครงการดังกล่าวกับบริษัท เดอะ วอร์ฟ สมุย พลลซ่า จำกัด เมื่อวันที่ 29 ตุลาคม พ.ศ.2557
ผู้เช่าพื้นที่ภายในโครงการ	ผู้เช่าพื้นที่ภายในโครงการ เดอะ วอร์ฟ สมุย จะประกอบไปด้วย ร้านอาหาร, ร้านมินิมาร์ท (เช่น ร้านขายเสื้อผ้าและชุดว่ายน้ำ), ร้านขายเครื่องประดับ กระเป๋า รองเท้า, ร้านขายของที่ระลึก กรอบรูป ภาพวาด ดอกไม้ประดิษฐ์, ผู้ให้บริการทางการเงิน เช่น ร้านแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ ตู้ ATM, ร้านนวดและสปา ร้านสะดวกซื้อ ผู้ให้บริการท่องเที่ยวและนำเที่ยว ซุ้มอาหาร (คาว-หวาน) ฯลฯ
ลูกค้าเป้าหมาย	นักท่องเที่ยวชาวต่างชาติที่เข้ามาท่องเที่ยวในเกาะสมุยและนักท่องเที่ยวชาวไทย
ผู้บริหารโครงการ	บริษัท เดอะ แพลทินัม กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

หมายเหตุ: บริษัทฯ ตัดสินใจที่จะทำสัญญาเช่าบริหารโครงการ เดอะ วอร์ฟ สมุย แทนที่จะซื้อที่ดินที่เป็นที่ตั้งของโครงการและดำเนินการพัฒนาโครงการด้วยตนเองทั้งหมด เนื่องจาก

- 1) ค่าใช้จ่ายรวมในการในการซื้อที่ดิน รวมถึงการพัฒนาและก่อสร้างโครงการ เดอะ วอร์ฟ สมุย เป็นจำนวนเงินที่ค่อนข้างสูงสำหรับบริษัทฯ โดยเฉพาะในช่วงที่บริษัทฯ มีความจำเป็นต้องใช้เงินสำหรับการพัฒนาและก่อสร้างโครงการอื่นที่มีขนาดใหญ่กว่า เช่น โครงการโรงแรมที่เกาะสมุย และโครงการ The Market by Platinum ดังนั้น การเช่าบริหารโครงการ เดอะ วอร์ฟ สมุย ซึ่งกำหนดให้บริษัทฯ สามารถทยอยจ่ายค่าเช่าเป็นรายปีได้ 34 ล้านบาท ตลอดอายุสัญญา

เช่าบริหาร—จะช่วยลดภาระทางการเงินของบริษัทฯไปได้มาก—และทำให้บริษัทฯสามารถนำกระแสเงินสดที่มีอยู่ส่วน
ใหญ่และเงินที่ได้จากการระดมทุนทั้งจากการทำ IPO และการกู้เงินจากสถาบันการเงินไปลงทุนในโครงการโรงแรมที่
เกาะสมุยและโครงการ The Market by Platinum—ได้อย่างเต็มที่

2)—ผลการศึกษาความเป็นไปได้ในการดำเนินโครงการที่จัดทำโดยฝ่ายบริหารของบริษัทฯชี้ให้เห็นว่าถ้าบริษัทฯซื้อที่ดินใน
การพัฒนาโครงการจากเจ้าของที่ดินเดิม—และพัฒนารวมถึงก่อสร้างโครงการด้วยตนเองทั้งหมด—ผลประโยชน์ที่ได้จาก
การพัฒนาและดำเนินโครงการจะไม่คุ้มค่าเท่ากับผลประโยชน์ที่ได้จากการเช่าบริหารโครงการ

สภาวะการแข่งขันในธุรกิจ Community Mall ในเกาะสมุย จ.สุราษฎร์ธานี

- ในช่วงหลายปีที่ผ่านมา ธุรกิจ Community Mall รวมถึงธุรกิจอื่นที่เกี่ยวข้อง เช่น โรงแรมและรีสอร์ท และ Modern Trade ในเกาะสมุยมีการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง จากการทำนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและชาวต่างประเทศเข้ามาท่องเที่ยวในเกาะสมุยเป็นจำนวนมากในแต่ละปี โดยภาคการท่องเที่ยวและธุรกิจที่เกี่ยวข้องในเกาะสมุยจะยังมีการขยายตัวในระดับที่ดีในช่วงหลายปีข้างหน้า จากนโยบายของภาครัฐที่จะส่งเสริมภาคธุรกิจท่องเที่ยวของประเทศไทยให้มีการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง รวมถึงการเปิดตลาดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community: AEC)
- ในปัจจุบัน แม้จะยังมีจำนวน Community Mall รวมถึง Modern Trade ในเกาะสมุยไม่มากนัก การแข่งขันในอนาคตน่าจะทวีความรุนแรงมากขึ้น เนื่องจากผู้ประกอบการท้องถิ่นและผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์ขนาดกลางและขนาดใหญ่มีแผนที่จะเข้ามาพัฒนาและก่อสร้างโครงการเพิ่มมากขึ้น เนื่องจากเล็งเห็นถึงศักยภาพในเชิงธุรกิจจากการขยายตัวอย่างต่อเนื่องของภาคธุรกิจท่องเที่ยวของเกาะสมุย

ประโยชน์/ข้อดีในการเข้าทำสัญญาเช่าบริหารโครงการ เดอะ วอร์ฟ สมุย

การที่บริษัทฯได้เข้าทำสัญญาเช่าบริหารโครงการ เดอะ วอร์ฟ สมุย ก่อให้เกิดประโยชน์ต่อการดำเนินธุรกิจโดยรวมของบริษัทฯ เนื่องจาก:

- เป็นการดำเนินการตามแผนการขยายธุรกิจในระยะยาวของทางบริษัทฯที่เน้นการลงทุนในโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์ที่มีทำเลที่ตั้งที่ดีและมีศักยภาพในเชิงพาณิชย์ โดยการเข้าลงทุนโดยการเช่าบริหารโครงการดังกล่าวจะทำให้บริษัทฯได้อัตรากำไรสุทธิโดยเฉลี่ยในระยะยาว (Average—Long-term Profitability) ในระดับที่ดีและช่วยเพิ่มความสามารถในการทำกำไรของบริษัทฯและบริษัทย่อยโดยภาพรวมในอนาคต
- การเข้าลงทุนในโครงการ เดอะ วอร์ฟ สมุย โดยการเข้าทำสัญญาเช่าบริหารโครงการดังกล่าวช่วยกระจายความเสี่ยงทางธุรกิจของบริษัทฯโดยรวม โดยการลดสัดส่วนรายได้ของทางบริษัทฯและบริษัทย่อยที่จะมาจากธุรกิจพัฒนาและให้เช่าพื้นที่ในศูนย์ค้าส่ง—ค้าปลีกให้เช่าเพื่อการพาณิชย์และธุรกิจโรงแรม
- การบริหารโครงการ เดอะ วอร์ฟ สมุย โดยบริษัทฯและการพัฒนาและบริหารโครงการโรงแรมโดยบริษัท เดอะ แพลทินัม สมุย จำกัด เป็นการดำเนินโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์ที่ช่วยส่งเสริมและก่อให้เกิดประโยชน์ในการดำเนินธุรกิจต่อกัน

ความเสี่ยงที่สำคัญและแนวทางในการบริหารความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับโครงการ

ประเภทความเสี่ยง	แนวทางการบริหารความเสี่ยง
<p>ความเสี่ยงจากการไม่สามารถก่อสร้างโครงการให้แล้วเสร็จและสามารถดำเนินการในเชิงพาณิชย์ได้ตามกำหนด</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● เจ้าของโครงการได้ดำเนินการคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้างโครงการซึ่งมีประวัติการทำงานที่ดีและมีความน่าเชื่อถือ รวมถึงมีการติดตามและประสานงานการทำงานกับผู้รับเหมาก่อสร้างโครงการอย่างใกล้ชิดและต่อเนื่อง ● บริษัทฯ จะติดตามความคืบหน้าในการพัฒนาและก่อสร้างโครงการอย่างใกล้ชิดและต่อเนื่อง และจะเข้าทำสัญญาเช่าบริหารเมื่อการพัฒนาและก่อสร้างโครงการมีความคืบหน้าไปจนเกือบจะเสร็จสมบูรณ์ ● ณ วันที่ 30 กันยายน พ.ศ.2557 การก่อสร้างโครงการ เดอะ วอร์ฟ สมุย มีความคืบหน้าไปมาก โดยโครงการดังกล่าวจะเปิดดำเนินการอย่างเป็นทางการในวันที่ 1 มกราคม พ.ศ.2558 โดยบริษัทฯ ได้เข้าทำสัญญาเช่าบริหารโครงการ เดอะ วอร์ฟ สมุย แล้วเมื่อวันที่ 29 ตุลาคม พ.ศ.2557
<p>ความเสี่ยงจากการแข่งขัน</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● ออกแบบและพัฒนาโครงการให้มีความแปลกใหม่และแตกต่างไปจากโครงการของคู่แข่งเพื่อดึงดูดให้มีผู้มาเช่าและใช้บริการพื้นที่ และมีนักท่องเที่ยวมาซื้อสินค้าและใช้บริการของผู้ประกอบการที่เช่าพื้นที่ภายในโครงการ ● เสนอเงื่อนไขในสัญญาเช่าพื้นที่ที่เป็นประโยชน์และมีความเหมาะสมกับลักษณะการดำเนินธุรกิจของผู้เช่าพื้นที่ ● จัดให้มีแผนการตลาด การโฆษณาและการประชาสัมพันธ์อย่างต่อเนื่อง เพื่อดึงดูดลูกค้าเป้าหมายทั้งที่เป็นผู้เช่าพื้นที่ และนักท่องเที่ยว

ในส่วนของสัญญาเช่าบริหารโครงการ เดอะ วอร์ฟ สมุย สามารถดูรายละเอียดในส่วนสัญญาสำคัญทางธุรกิจที่บริษัทฯ ได้ดำเนินการจัดทำและเป็นผู้สัญญา

ข้อกำหนดที่เกี่ยวข้องกับที่ดินมีผลกระทบต่อการค้าเงินโครงการ เดอะ วอร์ฟ สมุย

<p>ข้อกำหนดผังเมือง</p>	<p>ตามประกาศผังเมืองรวม จ.สุราษฎร์ธานี พบว่าโครงการ เดอะ วอร์ฟ สมุย ตั้งอยู่ในเขตเมืองประเภท"ที่อยู่อาศัยหนาแน่นน้อย" (พื้นที่สีเหลือง)</p>
<p>กฎหมายควบคุมอาคาร</p>	<p>โครงการตั้งอยู่ในเขตการปกครองท้องถิ่นขององค์การบริหารส่วนตำบลบ่อผุด ดังนั้น การขออนุญาตก่อสร้าง/ตัดแปลง/รื้อถอนอาคาร จะต้องยื่นขอใบอนุญาต</p>

	จากหน่วยงานข้างต้นก่อน
การเวนคืน	ณ วันที่ 30 กันยายน พ.ศ.2557 โครงการไม่อยู่ในแนวเวนคืน
การอุทธรณ์สิทธิ	ไม่มี
กฎหมายอื่นๆ	ไม่มี
โครงการพัฒนาของรัฐ	ไม่มี

ความเหมือนและความแตกต่างระหว่างโครงการ เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ โครงการ เดอะ มาร์เก็ต บาย แพลทินัม และโครงการ เดอะ วอร์ฟ สมุย

เพื่อให้เกิดความเข้าใจที่ชัดเจนมากยิ่งขึ้นเกี่ยวกับความเหมือนและความแตกต่างระหว่างโครงการ เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ (ซึ่งเป็นโครงการที่ดำเนินการอยู่ในปัจจุบัน) โครงการ เดอะ มาร์เก็ต บาย แพลทินัม (โครงการในอนาคต) และโครงการ เดอะ วอร์ฟ สมุย (โครงการ**ซึ่งบริษัทฯ เริ่มดำเนินการในช่วงต้นเดือนมกราคม พ.ศ.2558**ในอนาคต) ตารางดังต่อไปนี้จะแสดงการเปรียบเทียบลักษณะและแนวคิดทางการตลาดที่สำคัญของแต่ละโครงการ

[Update สถานะของโครงการ The Wharf Samui](#)

ลักษณะและแนวคิดที่สำคัญของโครงการ	โครงการ เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ (The Platinum Fashion Mall)	โครงการ เดอะ มาร์เก็ต บาย แพลทินัม (The Market by Platinum)	โครงการ เดอะ วอร์ฟ สมุย (The Wharf Samui)
ที่ตั้งของโครงการ	สี่แยกประตูน้ำ กรุงเทพมหานคร	กึ่งกลางระหว่างสี่แยกประตูน้ำและสี่แยกราชประสงค์ กรุงเทพมหานคร	หาดบ่อผุด เกาะสมุย จ.สุราษฎร์ธานี
สถานะของโครงการ (ณ วันที่ 130 มกราคม กันยายน พ.ศ.255 8)	ดำเนินการในเชิงพาณิชย์แล้ว	อยู่ระหว่างการพัฒนาและก่อสร้าง โดยโครงการจะเริ่มดำเนินการในเชิงพาณิชย์ในปี พ.ศ.2560	อยู่ระหว่างการพัฒนาและก่อสร้าง โดยโครงการจะเริ่มดำเนินการอย่างเป็นทางการในช่วงต้นเดือนมกราคม พ.ศ.2558 เริ่มดำเนินการอย่างเป็นทางการเมื่อวันที่ 1 มกราคม พ.ศ.2558
แนวคิดทางการตลาดของโครงการ (Marketing Concept and Positioning)	ศูนย์ค้าส่ง-ปลีกเสื้อผ้าและสินค้าแฟชั่นแบบครบวงจร	ตลาดนัดติดแอร์ในย่านใจกลางเมืองแห่งแรกของกรุงเทพมหานคร ที่มีสินค้าและบริการที่หลากหลายและครบครัน และเน้นการขายปลีก	Community Mall ติดชายหาดแห่งแรกของเกาะสมุย
ลักษณะของการปล่อยเช่าพื้นที่	มีการผสมผสานทั้งแบบการปล่อยเช่าพื้นที่แบบสั้นและแบบยาว	จะปล่อยเช่าพื้นที่แบบสั้นเกือบทั้งหมด	จะปล่อยเช่าพื้นที่แบบสั้นเกือบทั้งหมด

ผู้เช่าพื้นที่กลุ่มเป้าหมายหลัก	ผู้ประกอบการค้าส่งเสื้อผ้าและสินค้าแฟชั่น สาขาของธนาคารพาณิชย์ ร้านอาหาร ผู้จัดจำหน่ายโทรศัพท์มือถือและอุปกรณ์ ฯลฯ	เน้นการปล่อยเช่าพื้นที่ให้แก่ผู้ประกอบการที่มีประเภทธุรกิจที่มีความหลากหลายมากกว่าของ The Platinum Fashion Mall โดยสินค้าประเภทเสื้อผ้า สินค้าแฟชั่น เครื่องประดับและเครื่องหนัง จะมีเพียงร้อยละ 28 ของร้านค้าในโครงการทั้งหมด ส่วนอีกร้อยละ 72 เป็นร้านอาหารร้านจำหน่ายของที่ระลึก ร้านสินค้า เครื่องประดับ ของเล่น และของตกแต่งบ้าน outlet บริการเสริมสุขภาพและความงาม Supermarket ฯลฯ	ผู้เช่าพื้นที่ภายในโครงการ เดอะ วอร์ฟ สมุย จะประกอบไปด้วยร้านอาหาร, ร้านมินิซ้อป (เช่น ร้านขายเสื้อผ้าและชุดว่ายน้ำ), ร้านขายเครื่องประดับ กระเป๋า รองเท้า, ร้านขายของที่ระลึก กรอบรูป ภาพวาด ดอกไม้ ประติมากรรม, ผู้ให้บริการทางการเงิน เช่น ร้านแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ ตู้ ATM, ร้านนวดและสปา ร้านสะดวกซื้อ ผู้ให้บริการท่องเที่ยวและนำเที่ยว ชุมอาหาร (คาเฟ่-หวาน) ฯลฯ
กลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่มาซื้อสินค้าและใช้บริการภายในโครงการ	ผู้มาซื้อเสื้อผ้าและสินค้าแฟชั่นเพื่อนำไปจำหน่ายต่อหรือนำไปใช้เอง	คนทำงาน ผู้อยู่อาศัย นักเรียน นักศึกษาที่ทำงานพักอาศัย หรือเรียนหนังสือ อยู่ในย่านราชประสงค์และพื้นที่ใกล้เคียง รวมถึงนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติที่เข้ามาท่องเที่ยวในย่านราชประสงค์	นักท่องเที่ยวทั้งไทยและต่างประเทศที่เข้ามาท่องเที่ยวในเกาะสมุย จ.สุราษฎร์ธานี
เป้าหมายที่สำคัญร่วมกัน	ไม่เน้นการจัดจำหน่ายสินค้าแบรนด์เนม แต่ส่งเสริมการประกอบธุรกิจของธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็กที่เป็นของคนไทย (SME Business)		

การพัฒนาและก่อสร้างโครงการ Bangkok Skyline

บริษัทฯ และกลุ่มเกษร (ซึ่งเป็นผู้พัฒนาและบริหารโครงการศูนย์การค้ารายสำคัญรายหนึ่งในย่านราชประสงค์และไม่ได้มีความสัมพันธ์กับบริษัทฯ และบริษัทย่อย) ได้ร่วมทุนกันจัดตั้งบริษัท แบงคอก สกายไลน์ จำกัด (BS) เมื่อวันที่ 22 เมษายน พ.ศ.2554 เพื่อดำเนินการบริหารโครงการก่อสร้าง รวมถึงการบริหารจัดการสำหรับสะพานทางเชื่อมระหว่างสถานีรถไฟฟ้า BTS ชิดลมและศูนย์การค้าและอาคารพลาซ่าที่สำคัญในย่านราชประสงค์ อันได้แก่ อาคารอัมรินทร์พลาซ่า อาคารเกษรพลาซ่า และอาคารที่จะก่อสร้างขึ้นในอนาคตของกลุ่มเกษร ห้างสรรพสินค้าบีคี่ ซูเปอร์เซ็นเตอร์ โครงการในอนาคตที่จะก่อสร้างขึ้นของบริษัท เดอะ แพลทินัม มาร์เก็ต จำกัด (โครงการ เดอะ มาร์เก็ต บาย แพลทินัม) อาคารโรงแรม โนโวเทล

กรุงเทพ แพลทินัม ประตูนํ้า และโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ (รวมเรียกว่า “โครงการ Bangkok Skyline”) โดยมีวัตถุประสงค์ในการพัฒนาและก่อสร้างโครงการ Bangkok Skyline โดยบริษัทและกลุ่มเกษรเพื่อทำให้การเดินทางสัญจรไปมาระหว่างโครงการศูนย์การค้าและอาคารพลาซ่าที่สำคัญต่างๆในย่านราชประสงค์เป็นไปได้อย่างสะดวกและรวดเร็วยิ่งขึ้น ซึ่งจะทำให้จำนวนนักท่องเที่ยวและผู้มาซื้อสินค้าและใช้บริการของผู้ประกอบการที่เช่าพื้นที่ในโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์ของบริษัทและบริษัทย่อย (ซึ่งรวมถึงโครงการ เดอะ มาร์เก็ต บาเยอ แพลทินัม โครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ และโรงแรม โนโวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูนํ้า) และของกลุ่มเกษรเพิ่มมากขึ้นตามไปด้วยในระยะยาว

ทั้งนี้ บริษัท แบงคอก สกายไลน์ จำกัด (BS) ได้ทำสัญญาต่อเชื่อมพื้นที่ ฉบับลงวันที่ 1 สิงหาคม พ.ศ.2556 กับบริษัทระบบขนส่งมวลชนกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) (BTS) ซึ่งได้รับสัมปทานในการดำเนินโครงการรถไฟฟ้า BTS आयुณาน 30 ปี จากกรุงเทพมหานคร โดยสัญญาต่อเชื่อมพื้นที่ดังกล่าวอนุญาตให้ BS ดำเนินการพัฒนาและก่อสร้างโครงการ Bangkok Skyline เพื่อต่อเชื่อมกับสถานีรถไฟฟ้า BTS ชิดลม โดยตามสัญญาดังกล่าวอนุญาตให้ BS สามารถใช้ทางเชื่อมของโครงการ Bangkok Skyline โดยมีกำหนดระยะเวลาเท่ากับระยะเวลาสัมปทานในการดำเนินการบริหารระบบการเดินรถไฟฟ้าที่ BTS ได้รับจากกรุงเทพมหานคร โดยตลอดอายุของสัญญาต่อเชื่อมพื้นที่ BS จะต้องปฏิบัติตามเงื่อนไขในสัญญาดังกล่าวซึ่งรวมถึงการดำเนินการก่อสร้างทางเชื่อม ระยะเวลาการใช้ทางเชื่อม การบำรุงรักษาและซ่อมแซมทางเชื่อม ฯลฯ อย่างเคร่งครัด

ทั้งนี้ เมื่อวันที่ 4 พฤศจิกายน พ.ศ.2556 BS ได้ทำสัญญาร่วมทุนโครงการทางเชื่อมอาคารในย่านราชประสงค์ (Bangkok Skyline) กับบริษัทและบริษัทย่อย กลุ่มเกษรและสมาคมผู้ประกอบการวิชาชีพในย่านราชประสงค์ ซึ่งสัญญาดังกล่าวมีเงื่อนไขที่สำคัญ อันได้แก่

- 1) การกำหนดให้บริษัทและกลุ่มเกษรต้องเป็นผู้รับผิดชอบภาระค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นและเกี่ยวข้องกับการออกแบบพัฒนาและก่อสร้างโครงการ Bangkok Skyline โดยค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวกับการออกแบบ พัฒนาและก่อสร้างโครงการ Bangkok Skyline ในส่วนที่มีการก่อสร้างบนเขตที่ดินที่เป็นที่ตั้งอาคารของเจ้าของอาคารรายใด ก็ให้เจ้าของอาคารรายนั้นเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการออกแบบ พัฒนาและก่อสร้าง ส่วนการออกแบบพัฒนาและก่อสร้างโครงการ Bangkok Skyline ในส่วนที่อยู่บนที่ดินสาธารณะของกรุงเทพมหานคร ค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นและเกี่ยวข้องกับการออกแบบ พัฒนาและก่อสร้างโครงการ Bangkok Skyline ซึ่งต้องรับผิดชอบร่วมกันระหว่างบริษัทและกลุ่มเกษรให้เป็นไปตามอัตราที่กำหนดไว้ในสัญญาร่วมทุน ซึ่งอัตราดังกล่าวได้รับความเห็นชอบร่วมกันระหว่างบริษัทและกลุ่มเกษร
- 2) การกำหนดระยะเวลาการใช้ประโยชน์จากทางเชื่อมเท่ากับระยะเวลาสัมปทานการดำเนินการบริหารระบบทางเดินรถไฟฟ้าซึ่ง BTS ได้รับจากกรุงเทพมหานคร โดยระยะเวลาการใช้ทางเชื่อมในแต่ละส่วนของเจ้าของอาคารในโครงการ Bangkok Skyline แต่ละราย ต้องไม่เกินระยะเวลาที่เจ้าของอาคารนั้นมีสิทธิตามสัญญาเช่าที่ดินและสิทธิที่ตนเองมีอยู่บนที่ดินนั้น
- 3) ทางเชื่อมส่วนที่สร้างในเขตที่ดินที่ตั้งอาคารใดให้เป็นกรรมสิทธิ์ของเจ้าของอาคารนั้น โดยเจ้าของอาคารในโครงการ Bangkok Skyline แต่ละรายตกลงให้ BS มีสิทธิในการบริหารจัดการทางเชื่อม ส่วนสิ่งก่อสร้างตามสัญญาที่ก่อสร้างบนพื้นที่สาธารณะจะต้องยกให้เป็นกรรมสิทธิ์ของกรุงเทพมหานคร โดยกรุงเทพมหานครจะส่งมอบสิทธิในการบริหารจัดการทางเชื่อมให้แก่ BS ดำเนินการต่อไป

- 4) BS ไม่ได้มีหน้าที่และความรับผิดชอบในการออกแบบ พัฒนาและก่อสร้างโครงการ Bangkok Skyline (ซึ่งเป็นหน้าที่ของบริษัทฯและกลุ่มเพชร) โดยตามสัญญาร่วมทุน BS มีหน้าที่ได้แก่ การบริหารจัดการโครงการ Bangkok Skyline การเป็นตัวแทนของเจ้าของอาคารในโครงการ Bangkok Skyline ในการเจรจา ประสานงาน ทำสัญญาหรือข้อตกลงกับหน่วยงานต่างๆเพื่อกำหนดโครงการ การดำเนินการออก ฎกระทรวงระเบียบการบริหารจัดการทางเชื่อมสำหรับใช้เป็นมาตรฐานการออกแบบ ก่อสร้างและการดำเนินการ บริหารจัดการทางเชื่อม การควบคุมการบริหารจัดการทางเชื่อม การออกกฎระเบียบปฏิบัติในการใช้ทางเชื่อม สำหรับเจ้าของอาคารและประชาชนผู้ใช้ทางเชื่อม และการติดตามและควบคุมให้เจ้าของอาคารในโครงการ Bangkok Skyline แต่ละราย ปฏิบัติตามกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องและกฎระเบียบที่ BS ได้กำหนดไว้

ทั้งนี้ การออกแบบ พัฒนาและก่อสร้างโครงการ Bangkok Skyline จะเป็นการดำเนินการโดยบริษัทฯและกลุ่มเพชร โดยที่ทั้งบริษัทฯและกลุ่มเพชรไม่จำเป็นต้องพัฒนาและก่อสร้างโครงการ Bangkok Skyline ในส่วนที่แต่ละฝ่ายรับผิดชอบ (ส่วนที่ผ่านที่ดินที่เป็นที่ตั้งของโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์ของแต่ละฝ่าย) ไปพร้อมกัน ในส่วนของการ ออกแบบ พัฒนาและก่อสร้างโครงการ Bangkok Skyline โดยบริษัทฯซึ่งคาดว่าจะมีต้นทุนในการออกแบบ พัฒนาและ ก่อสร้างโครงการประมาณ 300 ล้านบาทนั้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 30 กันยายน พ.ศ.2557 แบบการก่อสร้างโครงการ Bangkok Skyline ในส่วนที่บริษัทฯจะรับผิดชอบในการพัฒนาและก่อสร้างนั้น ได้รับอนุมัติและเห็นชอบจาก BTS แล้ว ในเบื้องต้น รวมถึงบริษัทฯได้รับใบอนุญาตก่อสร้างโครงการจากกรุงเทพมหานครแล้ว แต่อยู่ระหว่างการขออนุญาตเพื่อ ปรับปรุงแก้ไขแบบ ซึ่งบริษัทฯคาดว่าแบบการก่อสร้างโครงการ Bangkok Skyline ในส่วนที่บริษัทฯจะเป็นผู้พัฒนาและ ก่อสร้างจะได้รับความเห็นชอบร่วมกันขั้นสุดท้ายจากทั้งกรุงเทพมหานครและ BTS ภายในเดือนกุมภาพันธ์ไตรมาสที่ 4 ของ ปี พ.ศ.2558 โดยการก่อสร้างโครงการ Bangkok Skyline ในส่วนที่บริษัทฯจะเป็นผู้รับผิดชอบจะเริ่มดำเนินการอย่างเต็ม รูปแบบภายในไตรมาสที่ 1 ของปี พ.ศ.2558 หลังจากแบบการก่อสร้างได้รับการพิจารณาและเห็นชอบจากทั้ง กรุงเทพมหานครและ BTS และโครงการ Bangkok Skyline ในส่วนดังกล่าวจะเริ่มเปิดใช้งานในเฟสแรกในช่วงปลายปี พ.ศ.2558-ต้นปี พ.ศ.2559ไตรมาสที่ 1 ของปี พ.ศ.2559

Update ข้อมูลเกี่ยวกับความคืบหน้าของโครงการ Bangkok Skyline