

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

ประวัติความเป็นมา

บริษัท ชาญอิสสระ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) ก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 22 ธันวาคม 2532 ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรก 20 ล้านบาท โดยมีวัตถุประสงค์ในการประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในโครงการอาคารสำนักงานและศูนย์การค้า ในนามชาญอิสสระทาวเวอร์ 2 บนถนนเพชรบุรีตัดใหม่ แขวงบางกะปิ เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร ภายใต้ชื่อบริษัท ซี.ไอ. ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ซึ่งมีบริษัท ซี.ไอ. พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ทั้งนี้กลุ่มบริษัท ซี.ไอ. พร็อพเพอร์ตี้ เป็นกลุ่มบริษัทที่มีประสบการณ์ในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์มากกว่า 18 ปี เป็นผู้ริเริ่มการพัฒนาโครงการอาคารสำนักงานและศูนย์การค้าให้เช่า ในนามโครงการชาญอิสสระทาวเวอร์ บนถนนพระราม 4 โครงการอาคารชุดพักอาศัย (Condominium) ประเภท เรสซิเดนเชียลคอนโดมิเนียม อพาร์ทเมนต์ คอนโดมิเนียม รีสอร์ทคอนโดมิเนียม อันได้แก่ โครงการชะอำปีชคลับ โครงการจินดารักษ์วิลลา โครงการบ้านสวนเพชร และโครงการชาญอิสสระซิตีโฮม นอกจากนี้ยังพัฒนาทาวน์เฮ้าส์ และบ้านเดี่ยวเช่น โครงการชาญอิสสระพาร์คโฮม โครงการบ้านสวนอิสสระ และยังมีโครงการนิคมอุตสาหกรรมลาดกระบังเฟสที่ 3 ซึ่งเป็นนิคมแห่งแรกๆที่บริหารโครงการโดยภาคเอกชนอีกด้วย

บริษัท ซี.ไอ. ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ได้เปลี่ยนชื่อเป็นบริษัท ซี.ไอ.เอ็ม. ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด และได้เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 50 ล้านบาทเมื่อวันที่ 30 มีนาคม 2533 โดยบริษัทได้มีผู้ร่วมทุนจากต่างประเทศ คือ บริษัท มารูเบนิ คอร์ปอเรชั่น จำกัด จากประเทศญี่ปุ่น ซึ่งเป็นผู้ประกอบธุรกิจแบบ Conglomerate เข้าถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 40 ก่อนที่บริษัทจะเพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 500 ล้านบาทเมื่อวันที่ 28 กันยายน 2537 และ 800 ล้านบาทเมื่อวันที่ 24 เมษายน 2543 ในเดือนมิถุนายน 2545 บริษัทได้แปรสภาพจากบริษัทจำกัด เป็นบริษัท ชาญอิสสระ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) และเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เมื่อวันที่ 16 ธันวาคม 2545 ด้วยทุนจดทะเบียน 600 ล้านบาท ในปี 2556 บริษัทได้มีการเปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นจากหุ้นละ 5 บาท เป็นหุ้นละ 1 บาท และเพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 720 ล้านบาท

บริษัทมีการเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญในรอบ 5 ปีที่ผ่านมา ดังนี้

| ปี | เหตุการณ์ที่สำคัญ |
|----------------|--|
| เมษายน 2551 | บริษัทชาญอิสสระ เรสซิเดนซ์ จำกัด มีมติอนุมัติการจ่ายเงินปันผลแก่ผู้ถือหุ้นจากกำไรสุทธิประจำปี 2550 ในอัตราหุ้นละ 15 บาท เป็นจำนวนเงินรวม 21 ล้านบาท โดยบริษัทฯ ได้รับเงินปันผลดังกล่าว จำนวน 12.6 ล้านบาท |
| มีนาคม 2551 | บริษัทซี.ไอ.เอ็ม. เอสเตท จำกัด ได้เรียกชำระค่าหุ้นเพิ่มขึ้นอีกร้อยละ 10 ของหุ้น 2,375,000 หุ้น มูลค่าตราไว้หุ้นละ 100 บาท โดยบริษัทฯ ชำระค่าหุ้นทั้งหมดจำนวน 14,250,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 80 ของทุนที่เรียกชำระ |
| ธันวาคม 2551 | บริษัทซี.ไอ.เอ็ม. เอสเตท จำกัด ได้เรียกชำระค่าหุ้นเพิ่มขึ้นอีกร้อยละ 5 ของหุ้น 2,375,000 หุ้น มูลค่าตราไว้หุ้นละ 100 บาท โดยบริษัทฯ ชำระค่าหุ้นทั้งหมดจำนวน 7,125,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 90 ของทุนที่เรียกชำระ |
| พฤศจิกายน 2552 | ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ ได้มีมติอนุมัติให้บริษัทฯ ซื้อหุ้นสามัญของบริษัท ชาญอิสสระ เรสซิเดนซ์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยเพิ่มเติมจากผู้ถือหุ้นรายหนึ่งจำนวน 280,600 หุ้น ในราคาหุ้นละ 134.19 บาท รวมเป็นมูลค่าทั้งสิ้น 37.65 ล้านบาท ทำให้บริษัทฯ มีสัดส่วนการลงทุนในบริษัท |

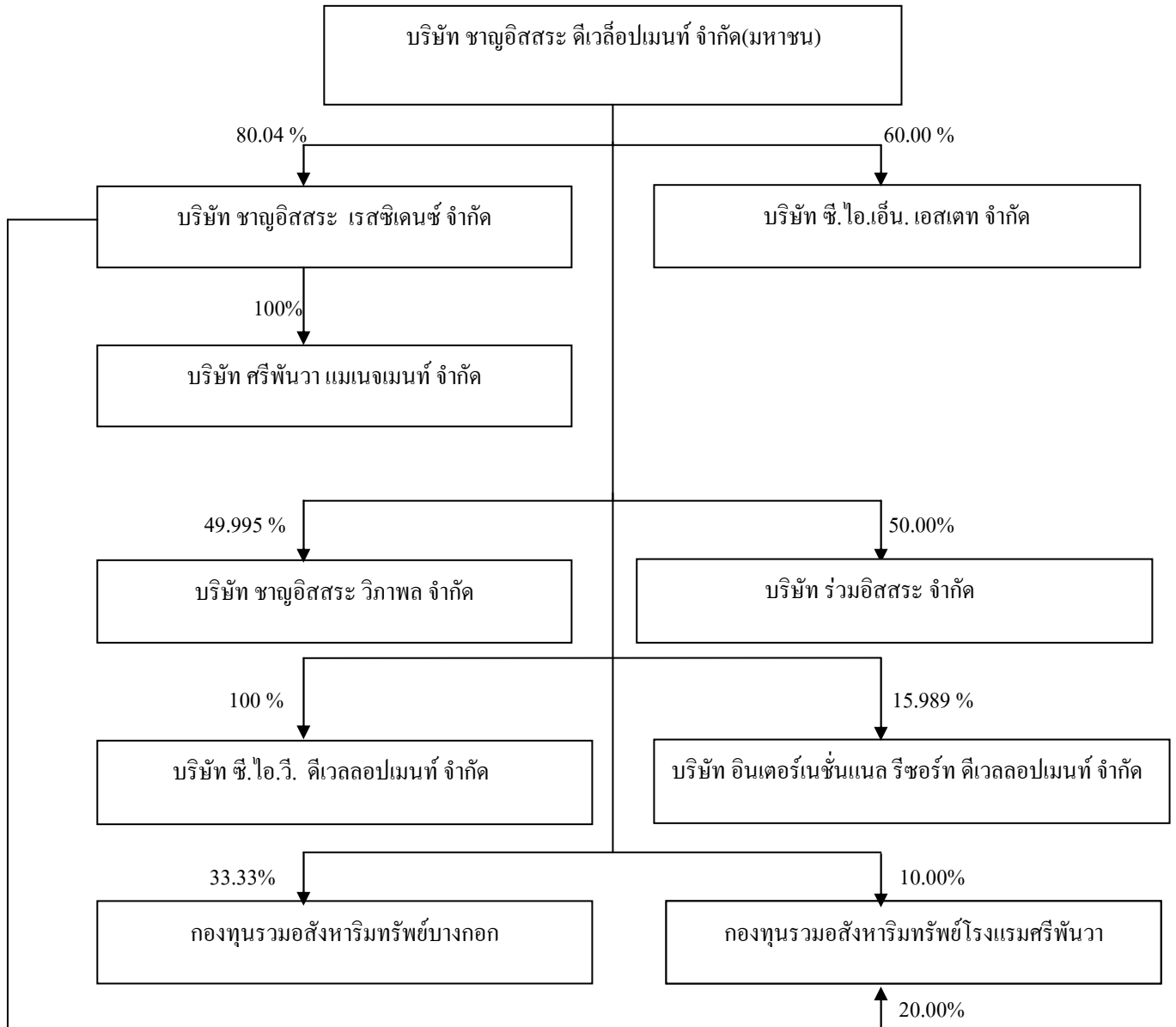
| | |
|-----------------|--|
| | ชาญอิสสระ เรสซิเดนซ์ จำกัด เพิ่มขึ้นจากเดิมร้อยละ 60 เป็นร้อยละ 80 ของทุนจดทะเบียนของ บริษัท ชาญอิสสระ เรสซิเดนซ์ จำกัด |
| 2553 | ไม่มีการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญในรอบปีที่ผ่านมา |
| กุมภาพันธ์ 2554 | ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ ได้มีมติอนุมัติให้บริษัทฯ จัดตั้งบริษัท ซี.ไอ.วี. ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ร่วมกับบริษัท ชาญอิสสระ วิทยาพล จำกัด โดยบริษัทชาญอิสสระ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 80 ของทุนจดทะเบียนเริ่มแรก จำนวนเงิน 5 ล้านบาท ส่วนหุ้นที่เหลืออีกร้อยละ 20 ถือโดยบริษัทชาญอิสสระ วิทยาพล จำกัด และบริษัทซี.ไอ.วี. ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด จะร่วมทุนกับบริษัทในเครือ บริษัท สหพัฒนพิบูล จำกัด (มหาชน) ในสัดส่วนฝ่ายละ ร้อยละ 50 และจัดตั้ง บริษัท ร่วมอิสสระ จำกัด เพื่อพัฒนาที่ดินบริเวณชายหาดชะอำ จังหวัดเพชรบุรี เป็นคอนโดมิเนียมอยู่อาศัย เพื่อขายในเนื้อที่ดินประมาณ 14 ไร่ มูลค่าโครงการประมาณ 1,600 ล้านบาท |
| 2555 | ไม่มีการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญในรอบปีที่ผ่านมา |
| 2556 | วันที่ 25 เมษายน 2556 ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2556 มีมติให้จำหน่ายทรัพย์สินที่เป็น อสังหาริมทรัพย์และสังหาริมทรัพย์ที่ใช้ในการประกอบกิจการ โรงแรมศรีพินา ให้กับกองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์โรงแรมศรีพินา โดยบริษัทฯ และบริษัทย่อยถือหุ้นในกองทุนรวมดังกล่าว ร้อยละ 30 และบริษัทได้จัดตั้งบริษัทศรีพินา แมเนจเม้นท์ จำกัด ทุนจดทะเบียน 30 ล้านบาท ขึ้นมาเพื่อเช่าทรัพย์สินที่ขายให้กองทุนรวมกลับมาบริหารในนามโรงแรมศรีพินาเช่นเดิม เป็นระยะเวลา 15 ปี ในอัตราค่าเช่าตามที่ตกลงกันในสัญญา ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2556 เมื่อวันที่ 14 สิงหาคม 2556 มีมติให้เปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 5 บาท เป็นหุ้นละ 1 บาท โดยมีผลเป็นทางการเมื่อวันที่ 28 สิงหาคม 2556 และในวันที่ 14 สิงหาคม 2556 เช่นเดียวกันคณะกรรมการของบริษัทมีมติให้จ่ายปันผลระหว่างกาลเป็นหุ้นปันผลและเงินสด ในอัตราส่วน 5 หุ้นเดิม ต่อ 1 หุ้นใหม่ ทำให้จำนวนหุ้นจดทะเบียนของ บริษัทเปลี่ยนแปลงเป็น 720,000,000 หุ้น ราคาหุ้นละ 1 บาท รายการดังกล่าวได้รับการอนุมัติจากที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 2/2556 เมื่อวันที่ 26 กันยายน 2556 |

ภาพรวมการประกอบธุรกิจของบริษัท

บริษัทดำเนินธุรกิจใน 4 ลักษณะ คือ

1. พัฒนาธุรกิจจัดสรรบ้านและที่ดิน , คอนโดมิเนียมอยู่อาศัยเพื่อขาย
2. ให้เช่าหรือขายอาคารสำนักงานและศูนย์การค้า
3. ประกอบกิจการโรงแรม
4. รับบริหารอาคารสำนักงาน คอนโดมิเนียม บ้านจัดสรร และบริหารโครงการอสังหาริมทรัพย์

โครงสร้างกลุ่มบริษัท



โครงสร้างรายได้

โครงสร้างรายได้ของบริษัทสามารถจำแนกได้ดังนี้

หน่วย: ล้านบาท

| ประเภทรายได้ | 2556 | | 2555 | | 2554 | | 2553 | |
|---|---------|-------|---------|--------|---------|-------|--------|-------|
| | รายได้ | % | รายได้ | รายได้ | รายได้ | % | รายได้ | % |
| รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์ | 545.9 | 28.9 | 1,665.7 | 78.1 | 712.3 | 64.6 | 678.6 | 70.0 |
| รายได้ค่าเช่าและค่าบริการ | 91.0 | 4.8 | 91.5 | 4.3 | 85.3 | 7.7 | 82.6 | 8.5 |
| รายได้จากการประกอบกิจการโรงแรม | 419.3 | 22.1 | 303.7 | 14.2 | 240.5 | 21.8 | 154.0 | 15.9 |
| กำไรจากการขายโครงการโรงแรมศรีพินา | 767.1 | 40.5 | - | - | - | - | - | - |
| กำไรสุทธิที่ยังไม่เกิดขึ้นจากเงินลงทุนอสังหาริมทรัพย์ | - | - | 19.1 | 0.9 | - | - | - | - |
| รายได้ค่าธรรมเนียมบริหารงาน | 4.9 | 0.3 | 7.6 | 0.4 | 9.4 | 0.9 | 7.9 | 0.8 |
| รายได้อื่น ๆ | 64.9 | 3.4 | 44.7 | 2.1 | 55.9 | 5.0 | 46.6 | 4.8 |
| รวมรายได้ทั้งสิ้น | 1,893.1 | 100.0 | 2,132.3 | 100.0 | 1,103.4 | 100.0 | 969.7 | 100.0 |

เป้าหมายการดำเนินธุรกิจ

บริษัทยังคงเน้นการรักษาระดับคุณภาพของบ้านจัดสรร บ้านพักตากอากาศ คอนโดมิเนียมเพื่ออยู่อาศัย โรงแรมระดับ 6 ดาว อาคารสำนักงาน และคุณภาพของการบริการ ซึ่งบริษัทถือว่าเป็นปัจจัยในความสำเร็จของบริษัทที่ผ่านมา ทั้งนี้ บริษัทมีเป้าหมายที่จะพัฒนาธุรกิจโครงการบ้านพักอาศัย คอนโดมิเนียมเพื่อการอาศัย บ้านพักตากอากาศ และกิจการโรงแรมต่อไป เนื่องจากบริษัทเล็งเห็นความต้องการของอสังหาริมทรัพย์โดยเฉพาะที่พักอาศัยมีแนวโน้มเติบโตต่อไปอย่างต่อเนื่อง ประกอบกับการทำโครงการที่พักอาศัยจะสามารถทำได้ทั้งแนวราบและแนวสูง ระดับราคาขายเป็นราคาที่สามารถทำกำไรได้ แต่สำหรับอาคารสำนักงาน แม้ว่าปัจจุบันอัตราการใช้พื้นที่สูงถึง 90.40% แต่อัตราค่าเช่ายังไม่สอดคล้องกับต้นทุนในการทำอาคารใหม่ๆ ในปัจจุบัน บริษัทจึงมิได้ขยายธุรกิจอาคารสำนักงานให้เช่า แต่มาขยายธุรกิจด้านที่พักอาศัยแทน บริษัทจึงมีเป้าหมายในการพัฒนาพื้นที่ในเมืองตากอากาศที่สำคัญ เช่น หัวหิน ชะอำ เชียงใหม่หรือภูเก็ต และพื้นที่ในเมือง โดยเฉพาะพื้นที่ที่มีการคมนาคมสะดวก ใจกลางเมือง และมีขนาดไม่ใหญ่มาก โดยเน้นกลุ่มลูกค้าวัยทำงานที่มีรายได้ปานกลางถึงสูงและมีการดำเนินชีวิต (Lifestyle) เฉพาะตัว

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

บริษัทมีรายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์ซึ่งประกอบไปด้วย บ้านและที่ดินจัดสรร และห้องชุดใน คอนโดมิเนียม โดยปกติจะมีสัดส่วนอยู่ที่ประมาณ 70-80 % รายได้จากการให้เช่าและค่าบริการในอาคารสำนักงาน และศูนย์การค้าโครงการชาญอิสสระทาวเวอร์ และ อาคารสำนักงานและศูนย์การค้าโครงการชาญอิสสระทาวเวอร์ 2 ซึ่งมีรายได้ประมาณ 5 % รายได้จากการประกอบกิจการโรงแรม ประมาณ 20 % ส่วนที่เหลืออีกประมาณร้อยละ 3 เป็นรายได้อื่น เช่นรายได้ค่าบริการและสาธารณูปโภคจากโครงการอสังหาริมทรัพย์ กำไรสุทธิที่ยังไม่เกิดขึ้นจากเงินลงทุนอสังหาริมทรัพย์ รายได้จากการบริหารงานให้กับโครงการของบริษัทที่เกี่ยวข้องกัน และรายได้อื่นๆ

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

1. ธุรกิจพัฒนาที่อยู่อาศัยเพื่อขาย

ปัจจุบันบริษัทอยู่ระหว่างพัฒนาบ้านและที่ดินเพื่อขาย 8 โครงการด้วยกันคือ

1.1 โครงการบ้านสีตวัน ตั้งอยู่ที่ อำเภอปากช่อง จังหวัดนครราชสีมา เป็นโครงการบ้านพักตากอากาศท่ามกลางธรรมชาติ บนเนื้อที่โครงการ 27 ไร่ มีแบบบ้านทั้ง 2 และ 3 ห้องนอนที่ออกแบบโดย บริษัท สถาปนิก “Habita” ผสมผสานนวัตกรรมการก่อสร้างจาก SCG Heim ประเทศญี่ปุ่น ก่อเกิดบ้านที่มีโครงสร้างมั่นคงแข็งแรง เพิ่มความปลอดภัยของชีวิตและเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม ทั้งช่วยเสริมสุขภาพด้วยระบบหมุนเวียนอากาศภายในบ้านที่ทำให้อากาศสะอาด ปลอดภัย นอกจากนี้ยังประหยัดพลังงาน (Energy Saving) ด้วยฉนวนกันความร้อนที่ติดตั้งทั้งในผนังบ้านและใต้หลังคา พร้อมดาดฟ้า (Moon Terrace) กว้างเพื่องานเลี้ยงสังสรรค์หรือนั่งชมจันทร์ในยามค่ำคืน มีบ้านทั้งหมด 53 หลัง มูลค่าโครงการรวมประมาณ 880 ล้านบาท

บ้านสีตวัน เป็นโครงการซึ่งดำเนินการโดย บริษัท ชาญอิสสระ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) ซึ่งได้ทำการ pre-sale ไปแล้วในไตรมาสที่ 4 ของปี 2555 คาดว่าจะเริ่มดำเนินการก่อสร้างและโอนกรรมสิทธิ์ให้กับลูกค้าได้ในต้นปี 2557

1.2 โครงการ The Issara Ladprao เป็นคอนโดมิเนียมขนาดใหญ่ บนเนื้อที่เกือบ 5 ไร่ บนถนนลาดพร้าว ระหว่าง ซอยลาดพร้าว 12 และ ลาดพร้าว 14 คอนโดมิเนียม สูง 49 ชั้น 1 อาคาร จำนวน 561 ยูนิต ห่างจากสถานีรถไฟฟ้าใต้ดินลาดพร้าวเพียง 300 เมตร มูลค่าโครงการประมาณ 2,500 ล้านบาท บริษัทได้ดำเนินการเปิดตัวโครงการและเริ่มขายในไตรมาสที่สามของปี 2550 โดยมียอดขายโครงการประมาณ 95% และโอนกรรมสิทธิ์แล้ว 97% ของยอดขายและที่เหลือทยอยโอนกรรมสิทธิ์ในปี 2557 และคาดว่าจะสามารถปิดโครงการได้ในปี 2557

โครงการนี้ดำเนินการโดย บริษัท ซี.ไอ.เอ็น. เอสเตท จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อย

1.3 โครงการ อีชี คอนโด สุขสวัสดิ์ แบรินด์น้องใหม่ของกลุ่มชาญอิสสระ บนถนนสุขสวัสดิ์ ใกล้กับสถานีรถไฟฟ้าสายสีม่วงที่จะเกิดขึ้นในอนาคต อาคารมีความสูง 24 ชั้น บนเนื้อที่ 4 ไร่ พื้นที่ใช้สอยของ

ห้องชุดมีตั้งแต่ 21 ตร.ม. ถึง 55 ตร.ม. ในระดับราคาต่ำกว่าบาท แต่มากด้วยคุณภาพของพื้นที่ส่วนกลาง อาทิ ล็อบบี้ขนาดใหญ่ สระว่ายน้ำหรู พร้อมสวนลอยฟ้า และ Sky Garden ที่ทำให้ได้สัมผัสอากาศที่สดชื่น บนชั้นสูงสุดของอาคาร พร้อมระบบรักษาความปลอดภัยที่เหนือระดับ และระบบเคียวการ์ดที่ควบคุมการเข้าออกได้อย่างสมบูรณ์แบบ ได้รับการตอบรับอย่างดี ปัจจุบันมียอดขายแล้วกว่า 70% ดำเนินการก่อสร้างงานเสาค้ำแล้วเสร็จขณะนี้กำลังดำเนินการก่อสร้างอาคารโดย บริษัท อิตาเลียนไทย ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) คาดว่าจะแล้วเสร็จปลายปี 2558

โครงการนี้ดำเนินการโดย บริษัท ซี.ไอ.เอ็น. เอสเตท จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อย

1.4 โครงการศรีพินา ซึ่ง เป็นโครงการซึ่งประกอบไปด้วยบ้านพักตากอากาศ และโรงแรม มูลค่า

โครงการกว่า 5,000 ล้านบาท บนเนื้อที่ประมาณ 80 ไร่ ตั้งอยู่ที่แหลมพินา จังหวัดภูเก็ต ล้อมรอบด้วยวิวทะเลและเกาะน้อยใหญ่โดยรอบ กลุ่มลูกค้าของโครงการศรีพินา คือ ชาวต่างชาติ และชาวไทยที่นิยมการใช้ชีวิตในจังหวัดภูเก็ตซึ่งเป็นสถานตากอากาศที่มีชื่อเสียงติดอันดับโลก ในปี 2556 บริษัทฯ ได้ขายส่วนของโรงแรมศรีพินา ซึ่งประกอบไปด้วยที่ดินประมาณ 21 ไร่ 2 งาน 55 ตารางวา พร้อมสิ่งปลูกสร้าง และห้องพัก Pool Villa , Family Suite และ Luxury Villa จำนวน 38 ยูนิต และห้องพักแบบ Service Apartment จำนวน 7 ยูนิต และสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆที่เกี่ยวกับการประกอบกิจการโรงแรมศรีพินา ให้แก่กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์โรงแรมศรีพินา โดยบริษัทถือหน่วยลงทุนในกองทุนรวมประมาณ ร้อยละ 30 และเข้าโรงแรมศรีพินาไปบริหารจัดการเป็นระยะเวลา 15 ปี โดยมีค่าเช่าคงที่ตามที่ได้ตกลงกันไว้ และในปี 2557 ปัจจุบันได้ดำเนินการก่อสร้าง โครงการบ้านพักอาศัยในเฟสที่ 4 จำนวน 7 หลัง ก่อสร้างแล้วเสร็จ 2 หลัง มูลค่ากว่า 300 ล้านบาท โดยจำหน่ายไปแล้วจำนวน 1 หลัง นอกจากนี้บริษัทฯ จะดำเนินการก่อสร้างโรงแรมซึ่งมีห้องพักแบบ POOL SUITE เพิ่มเติมอีกจำนวน 30 ห้อง เพื่อรองรับนักท่องเที่ยวที่มีจำนวนเพิ่มขึ้นทุกปี โดยจะก่อสร้างแล้วเสร็จ และเปิดให้บริการได้ในปี พ.ศ. 2558

1.5 โครงการบ้านซานทะเล ซึ่งเป็นโครงการคอนโดมิเนียมพักตากอากาศมูลค่าประมาณ 1,400 ล้านบาท เป็นโครงการต่อจาก โครงการบ้านเพลินทะเลซึ่งเสร็จสมบูรณ์ และส่งมอบให้ลูกค้าเรียบร้อยแล้ว โครงการบ้านซานทะเล ตั้งอยู่ที่ กม.ที่ 210 อำเภอชะอำ บนเนื้อที่ประมาณ 14 ไร่ เป็นคอนโดมิเนียมหรู 6 อาคาร จำนวน 175 ยูนิต เป็นทำเลที่เงียบสงบไม่พลุกพล่านบนพื้นที่ดินกว่า 14 ไร่ หน้ากว้าง 65 เมตร ติดชายทะเล ไม่มีถนนขวางกั้น สะอาดปราศจากมลภาวะ เป็นหาดส่วนตัวที่นับวันจะหาได้ยากขึ้น ในสภาพแวดล้อมของธรรมชาติสัมผัสเสียงคลื่นและอากาศแสนบริสุทธิ์ได้อย่างแท้จริง กลุ่มลูกค้าของโครงการบ้านซานทะเล คือ ชาวต่างชาติและชาวไทยที่ต้องการมีบ้านพักตากอากาศในราคาที่ไม่แพงมากนัก และอยู่ใกล้กรุงเทพฯ บริษัทฯ ได้เริ่มเปิดตัวโครงการเพื่อจำหน่ายในไตรมาสที่สองของปี 2550 โดย ณ สิ้นปี 2556 บริษัทฯ ได้จำหน่ายหมดแล้วโดยมีห้องรอโอนกรรมสิทธิ์อยู่เพียง 2 ยูนิต โครงการนี้ดำเนินการในนามบริษัท ชาญอิสสระ วิภาพล จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อย

1.6 โครงการอิสสระ วิลเลจ เป็นทาวนิยมแนวคิดใหม่ ให้คุณได้ใช้ชีวิตใกล้ธรรมชาติโอบล้อมด้วยสวนสวย และสระว่ายน้ำ บรรยากาศสงบเงียบ เป็นส่วนตัว ด้วยจำนวนเพียง 35 ยูนิต รูปแบบอาคารโดดเด่นด้วยการออกแบบพื้นที่ใช้สอยที่ครบครัน และมีความสุขกับสัตว์เลื้อยคลานรัก “อิสสระวิลเลจ” ตั้งอยู่บนถนนเพชรเกษม 212 กม. ไม่ไกลจากจากสี่แยกชะอำ และใกล้ชายหาดเพียง 300 เมตร บนที่ดินขนาด 4 ไร่ แวดล้อมด้วยโรงแรม 5 ดาว เช่น โรงแรมวิวันดา สปริงฟิลด์แอนด์ซี โรงแรมริเจนท์ และห่างจากสนามกอล์ฟปาล์มฮิลล์ เพียง 5 นาที ด้วยมูลค่าโครงการ 160 ล้านบาท พร้อมให้ชาวไทยและชาวต่างชาติมาเป็นเจ้าของแล้ว โดยเริ่มเปิดตัวโครงการไปเมื่อเดือน ธันวาคม 53 ปัจจุบันคงเหลือบ้านที่จะขายเพียง 7 ยูนิต โครงการนี้ดำเนินการในนามบริษัท ชาญอิสสระ วิภาพล จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อย

1.7 โครงการบ้านทิวทะเล คอนโดมิเนียม สุดหรูติดริมทะเล บนชายหาดชาวสะอาดอันมีชื่อเสียงของชะอำ – หัวหิน เป็นการรวมกำลังกันของสองบริษัทอันมีชื่อเสียง บริษัท ชาญอิสสระ ผู้พัฒนาที่ดินอันมีประสบการณ์ยาวนาน และ บริษัท สหกรู๊ป ซึ่งมีชื่อเสียงโดดเด่นในการรังสรรค์ไลฟ์สไตล์ เพื่อพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยและสร้างฝันให้เป็นจริง ครบครันด้วยสิ่งอำนวยความสะดวก เพื่อตอบสนองกลุ่มลูกค้าระดับปีบวถึงเอ บนพื้นที่ 13 ไร่ ติดริมทะเล หน้ากว้าง 57 เมตร ห่างจากตัวเมืองหัวหินเพียง 10 นาที อาคารเรียงตัวแบบเล่นระดับวางเอียงรับกับหน้าหาดเพื่อเปิดรับทิวทัศน์ของชายหาดได้อย่างเต็มที่ ดีไซน์ออกเป็น Low Rise 4 ชั้นติดชายหาด 4 อาคาร ถัดเข้าไปเป็นอาคาร 15 ชั้น 1 อาคาร ประกอบด้วย ห้องพักแบบ 1 - 3 ห้องนอน พื้นที่ขนาด 44 - 193 ตารางเมตร รวมจำนวนทั้งสิ้น 270 ยูนิต ราคาเริ่มต้นที่ 2.9 - 40 ล้านบาท เอกลักษณ์อันโดดเด่นของทุกยูนิต คือโอบล้อมไปด้วยความเขียวขจีแห่งภูมิทัศน์โดยรอบ และเปิดกว้างรับทัศนียภาพของท้องทะเลด้วยพื้นที่ใช้สอยลงตัวครบครันตามแนวคิด Natural Contemporary ซึ่งออกแบบโดยบริษัท ฮาปิต้า ที่มีชื่อเสียง โครงการบ้านทิวทะเลนี้มีมูลค่าโครงการประมาณ 2,000 ล้านบาท คาดว่าแล้วเสร็จในปี 2557 ปัจจุบันมียอดขายแล้วกว่า 85% การันตีรางวัลด้านอสังหาริมทรัพย์ระดับสากล จาก International Property Awards ด้วย 2 คือ Best Condominium และ Best Leisure Development of Thailand

1.8 บ้านทิวทะเล 2 คอนโดมิเนียมอันหรูหรา มีสไตล์ ริมชายหาดรูปแบบใหม่ โดยเส้นสายทุกรายละเอียดของการออกแบบและสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ได้รับการสร้างสรรค์อย่างประณีต พิถีพิถันอย่างลงตัว บ้านทิวทะเล 2 คือส่วนผลงานที่สมบูรณ์ของการจัดสรรพื้นที่และประโยชน์ใช้สอย เพื่อเติมเต็มความสุขของครอบครัวการเป็นเจ้าของที่พักอาศัยสุดหรูริมชายหาดซึ่งจะให้คำตอบการใช้ชีวิตที่มีความหมายอย่างลงตัว

บ้านทิวทะเล 2 มีเนื้อที่ทั้งหมด 15 ไร่ ประกอบด้วยอาคารสูง 4 ชั้น 2 อาคาร อาคารสูง 15 ชั้น 1 อาคาร จำนวน 421 ยูนิต ด้วยห้องที่ถูกตกแต่งแนว Nautical Natural เติมน้ำทะเล และสีน้ำตาลอ่อน มีแบบห้องให้เลือก 1 - 3 ห้องนอน ขนาด 35 - 151 ตารางเมตร ราคาเริ่มต้น 2.4 ล้านบาท อาณาเขตโดยรอบและอาคารที่พักโดดเด่นด้วยรูปแบบสถาปัตยกรรมด้วยแนวคิด Aquatic Contemporary ออกแบบโดย ฮาปิต้า บริษัทสถาปนิกชั้นนำ รายละเอียดการตกแต่งทั้งภายในและภายนอกได้รับแรงบันดาลใจจากสายน้ำ สะท้อนให้เห็นได้จากภูมิทัศน์ อันงดงามของสระบัวสลับกับสระว่ายน้ำรูปทรงอิสสระ

ในขณะที่สวนสวยเขียวชอุ่มเต็มไปด้วยต้นไม้เพิ่มบรรยากาศให้สดชื่น หมุนชีวิตกลับสู่ธรรมชาติมากยิ่งขึ้น มูลค่าโครงการประมาณ 1.800 ล้านบาท ปัจจุบันมียอดขายแล้วกว่า 40% โครงการฯ คาดว่าจะแล้วเสร็จปี 2558

2.ธุรกิจขาย ให้เช่าระยะยาว และให้เช่าอาคารสำนักงานและศูนย์การค้า

ปัจจุบันบริษัทดำเนินการอยู่ คือ ธุรกิจให้เช่าอาคารสำนักงานและศูนย์การค้า “โครงการชาญอิสสระทาวเวอร์ ถนนพระรามที่สี่ และโครงการชาญอิสสระ ทาวเวอร์ 2 ถนนเพชรบุรีตัดใหม่” บริษัทบริหารพื้นที่เช่าประมาณ 34,513.29 ตารางเมตร โดยเป็นพื้นที่ของบริษัท 3,825.61 ตารางเมตร และรับจ้างกองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์ บางกอก บริหาร 30,687.68 ตารางเมตร ณ สิ้นปี 2556 มีอัตราการเช่าพื้นที่ประมาณ 90% ของพื้นที่ให้เช่าทั้งหมด โดยมีลูกค้าหลักซึ่งเป็นบริษัทชั้นนำ เช่น Siemens และ Sumsung Life Insurance เป็นต้น

3.ธุรกิจการประกอบกิจการโรงแรม

ธุรกิจประกอบกิจการโรงแรม ในไตรมาสที่ 3 ของปี 2549 บริษัท ชาญอิสสระ เรสซิเดนซ์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทลูกได้เริ่มประกอบกิจการโรงแรม ในโครงการศรีพญา จังหวัดภูเก็ต เป็นโรงแรมประเภท Boutique Hotel ในนามโรงแรมศรีพญา และได้รับใบอนุญาตให้ดำเนินการประกอบกิจการโรงแรมเป็นที่เรียบร้อย โดยใช้ Pool Villa จำนวน 11 หลัง ซึ่งประกอบไปด้วยห้องนอน จำนวน 18 ห้อง และก่อสร้างเพิ่มในเฟสที่สาม อีก 23 หลัง ซึ่งแล้วเสร็จในปี 2552 เปิดเป็นห้องพักให้กับลูกค้าทั้งชาวไทย และชาวต่างชาติ จนเป็นที่นิยมของชาวต่างชาติในระดับที่น่าพอใจ ต่อมาในปี 2556 บริษัทฯได้ขายส่วนของโรงแรมศรีพญา ซึ่งประกอบไปด้วยที่ดินประมาณ 21 ไร่ 2 งาน 55 ตารางวา พร้อมสิ่งปลูกสร้าง และห้องพัก Pool Villa , Family Suite และ Luxury Villa จำนวน 38 ยูนิต และห้องพักแบบ Service Apartment จำนวน 7 ยูนิต และสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆที่เกี่ยวกับการประกอบกิจการโรงแรมศรีพญา ให้แก่กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์โรงแรมศรีพญา โดยบริษัทถือหน่วยลงทุนในกองทุนรวมประมาณ ร้อยละ 30 และเช่าโรงแรมศรีพญากลับมาบริหารเป็นระยะเวลา 15 ปี โดยมีค่าเช่าคงที่ตามที่ได้ตกลงกันไว้

4.ธุรกิจรับบริหารอาคารสำนักงาน นิติบุคคลอาคารชุด/บ้านจัดสรรและบริหารโครงการอสังหาริมทรัพย์

บริษัทได้รับแต่งตั้งจากกองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์บางกอก เป็นผู้บริหารอสังหาริมทรัพย์ และผู้จัดการทรัพย์สินของกองทุนฯ ซึ่งประกอบไปด้วยห้องชุดในอาคารชาญอิสสระทาวเวอร์ และ อาคารชาญอิสสระทาวเวอร์ 2 รวมพื้นที่ทั้งหมด 30,687.68 ตารางเมตร เป็นระยะเวลา 10 ปี ปัจจุบันนอกจากนี้บริษัทได้รับจ้างบริหารงานด้านการเงินและการบัญชี รวมทั้งการจัดการโครงการของบริษัท อินเตอร์ เนชั่นแนล รีซอร์ท ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด

สำหรับการบริหารนิติบุคคลอาคารชุดหรือบ้านจัดสรร บริษัทและบริษัทในเครือรับบริหารงานให้กับ คอนโดมิเนียม บ้านจัดสรรต่าง ๆ ที่บริษัทและบริษัทในเครือได้ทำการพัฒนาโครงการ อาทิ บ้านอิสสระ พระราม 9, อิสสระแอทฟอร์ตี้ทู สุขุมวิท, ดี อิสสระ ลาดพร้าว เป็นต้น

2.2 การตลาดและการแข่งขัน

• การตลาด

กลยุทธ์การตลาดของบริษัท

บริษัทสร้างตราสินค้า “ชาญอิสสระ” เพื่อให้ผู้บริโภคและกลุ่มลูกค้าเป็นเป้าหมายรับทราบและจดจำถึงเอกลักษณ์ของตราสินค้าคุณภาพและบริการที่ลูกค้าจะได้รับจากตราสินค้าของชาญอิสสระ ทำให้ปัจจุบันผู้บริโภครับรู้และมีความจดจำตลอดจนมี “Brand Loyalty” ต่อโครงการต่างๆของบริษัท

ธุรกิจพัฒนาที่อยู่อาศัยเพื่อขาย

บริษัทมีนโยบายที่จะจัดหาที่ดินเปล่าที่มีศักยภาพในการทำโครงการ ทั้งที่ดินที่อยู่อาศัยตามแหล่งท่องเที่ยวหรือที่ดินใจกลางเมืองที่มีขนาดเหมาะสม และดำเนินการพัฒนาที่อยู่อาศัยบนที่ดินเหล่านั้น โดยคำนึงถึงทำเลที่มีความสะดวกในการคมนาคมเช่นใกล้รถไฟฟ้าหรือใกล้จุดขึ้นลงทางด่วน พร้อมทั้งมีศูนย์การค้าสถานศึกษาและโรงพยาบาล โครงการทุกโครงการจะได้รับการออกแบบอย่างพิถีพิถัน ทั้งด้านความสวยงามลงตัวมีความทันสมัยและฟังก์ชันใช้สอยดี เลือกสรรวัสดุอุปกรณ์ต่างๆ เพื่อให้ได้คุณภาพในระดับมาตรฐานที่ดี อีกทั้งดูแลงานบริการหลังการขายต่อเนื่องทำให้โครงการได้รับความสนใจจากลูกค้าและทำให้ประสบความสำเร็จด้านการขายนอกจากนี้บริษัทจะมีการทำการส่งเสริมการขาย อย่างต่อเนื่องเพื่อกระตุ้นการตัดสินใจซื้อของลูกค้า

ธุรกิจขาย ให้เช่าระยะยาว และให้เช่าอาคารสำนักงานและศูนย์การค้า

สืบเนื่องจากภาวะวิกฤตเศรษฐกิจของประเทศส่งผลให้ผู้ประกอบการชะลอการก่อสร้างอาคารสำนักงานเพื่อให้เช่า ทำให้อุปทานในตลาดเพิ่มขึ้นไม่มาก ผู้ประกอบการพยายามเพิ่มยอดขายอัตราการเช่าพื้นที่ด้วยการหันมาใช้กลยุทธ์ด้านราคาเพื่อช่วยเพิ่มอัตราการเช่าพื้นที่ให้สูงขึ้น เมื่อวิกฤตเศรษฐกิจได้คลี่คลายลง ความต้องการพื้นที่อาคารสำนักงานและศูนย์การค้าเริ่มขยายตัวขึ้นในขณะที่อุปทานในตลาดไม่เพียงพอที่จะรองรับความต้องการในตลาดจึงส่งผลให้อัตราค่าเช่าเพิ่มสูงขึ้น ค่าเช่าเพิ่มขึ้นร้อยละ 10-15 อย่างไรก็ตามจุดเด่นของบริษัท คือ คุณภาพของอาคารและงานบริการ โดยทีมงานบริหารที่มีประสบการณ์ บริษัทจึงเน้นคุณภาพของอาคารที่ได้มาตรฐานและความเหมาะสมในการวางรูปแบบพื้นที่ใช้สอยภายในอาคาร ซึ่งจะช่วยให้การดำเนินธุรกิจต่างๆ เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ บริษัทเน้นคุณภาพของการบริการ จึงทำให้สามารถรักษา อัตราการต่ออายุสัญญาของลูกค้าได้สูงถึงร้อยละ 90

ธุรกิจรับจ้างบริหารอาคารสำนักงาน นิติบุคคลอาคารชุดบ้านจัดสรร คอนโดมิเนียม และโครงการอสังหาริมทรัพย์

บริษัทได้เน้นถึงคุณภาพของงานบริการและประสิทธิภาพของการรับจ้างบริหารอาคารสำนักงานเป็นหลัก โดยที่ผ่านมามีบริษัทจะบริหารงานนิติบุคคลให้กับโครงการของบริษัทฯ และบริษัทฯ ในเครือที่บริษัทเป็นผู้พัฒนาเท่านั้น อย่างไรก็ตามบริษัทสามารถบริหารงานนิติบุคคลอาคารชุดหรือบ้านจัดสรรที่นอกเหนือจากของกลุ่มบริษัทและบริษัทในเครือได้เช่นกันเมื่อตลาดมีการขยายตัวของอุปสงค์มากขึ้น โดยเน้นจุดเด่นของบริษัทไปที่ความชำนาญและประสบการณ์ของผู้บริหาร ชื่อเสียงในการประกอบธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ และความสัมพันธ์ที่มีต่อลูกค้า บริษัทได้รับเป็นผู้บริหารอสังหาริมทรัพย์ ของกองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์บางกอก และช่วยบริหารงานขายและการตลาดพื้นที่เช่าให้กับกองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์บางกอก

ธุรกิจโรงแรมและบ้านพักตากอากาศ

“ศรีพันวา” ได้รับการคัดเลือกให้เป็นหนึ่งในห้ารีสอร์ทชั้นนำของประเทศไทย และยังได้รับการคัดเลือกให้เป็นโรงแรมที่มีเสน่ห์แห่งหนึ่งของโลก สถานที่ตั้งอยู่บนปลายสุดของแหลมพันวา วิลล่าของที่นี้จึงสามารถมองเห็นวิวทะเลได้รอบด้าน อีกทั้งการออกแบบและตกแต่งที่รวมถึงการนำเทคโนโลยีใหม่ๆ มาปรับใช้ในวิลล่าทุกหลังก็ทำให้แขกที่มาพักประทับใจตั้งแต่ก้าวแรกที่มาถึง รวมถึงการบริการที่แตกต่าง พร้อมด้วยสิ่งอำนวยความสะดวกที่ครบครัน เพื่อเป็นการสร้างภาพพจน์ที่ดีและทำให้ลูกค้าเป้าหมายเกิด Brand Awareness ทางโรงแรมมีการโฆษณาทางสื่อสิ่งพิมพ์ สื่อทีวี สื่อออนไลน์ ฯลฯ และมีการจัดทำแผนการส่งเสริมการขายและมีการดำเนินการอย่างต่อเนื่อง โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเป็นการช่วยงานขายเพื่อเพิ่มยอดขายและสามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าในประเทศสำคัญๆ ทั่วโลก

การจัดจำหน่าย

การจัดจำหน่ายของบริษัทในธุรกิจทุกประเภท มีการใช้ช่องทางการจัดจำหน่าย 2 รูปแบบ คือ การขายโดยตรงของทีมงานขายเน้นจุดประสงค์เพื่อรักษาความสัมพันธ์กับลูกค้าอย่างต่อเนื่อง และการขายโดยผ่านตัวแทน เพื่อให้ครอบคลุมกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้มากขึ้น

ลักษณะลูกค้าและความสัมพันธ์ระหว่างลูกค้ากับบริษัท

ลูกค้าของบริษัทมีลักษณะเป็นลูกค้ารายใหญ่และรายย่อย ซึ่งมีความแตกต่างกันไปตามลักษณะธุรกิจ ดังนี้

ธุรกิจพัฒนาที่อยู่อาศัยเพื่อขาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายในโครงการพัฒนาที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพและปริมณฑลของบริษัท เป็นลูกค้าระดับ A+ สำหรับลูกค้าบ้านจัดสรร (ราคาบ้านตั้งแต่ 10.00 ล้านบาท ขึ้นไป) และลูกค้าระดับ B ขึ้นไปสำหรับลูกค้าคอนโดมิเนียม บริษัทมั่นใจว่าการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า ไม่ว่าจะเป็นการขายสินค้าที่มีมาตรฐานให้คุณภาพที่ดี และการให้บริการหลังการขายอย่างต่อเนื่อง จะส่งผลให้ลูกค้าของบริษัทแนะนำสินค้าของบริษัทให้แก่ญาติพี่น้องหรือเพื่อนฝูงต่อไป

ธุรกิจขาย ให้เช่าระยะยาว และให้เช่าอาคารสำนักงานและศูนย์การค้า

บริษัทเน้นกลุ่มเป้าหมาย 2 ประเภท คือ กลุ่มห้างร้านที่ต้องการประกอบการค้าในอาคารโดยมีพื้นที่ให้ลูกค้าเลือกตั้งแต่ 30 ตารางเมตร เป็นต้นไป และกลุ่มบริษัทต่างๆ รวมทั้งกลุ่มบริษัทที่มีการผลิตอยู่ในย่านนิคมอุตสาหกรรมต่างๆ ในเขตปริมณฑลและต้องการอาคารสำนักงานที่มีทำเลที่ตั้งอยู่ใกล้ย่านธุรกิจ มีสิ่งอำนวยความสะดวกในด้านสาธารณูปโภค และโทรคมนาคมครบครัน ปัจจุบันลูกค้ารายใหญ่ของบริษัท คือ บริษัท ซีเมนส์ จำกัด (Siemens AG) ซึ่งได้เป็นลูกค้าของบริษัทมากกว่า 18 ปี

ธุรกิจรับจ้างบริหารอาคารสำนักงานนิติบุคคลอาคารชุด หรือบ้านจัดสรรรวมทั้งบริหารโครงการอสังหาริมทรัพย์

ปัจจุบันบริษัทจะรับบริหารโครงการของบริษัทในเครือของบริษัท อย่างไรก็ตาม หากปริมาณอุปสงค์ในตลาดมีมากพอ ด้วยความชำนาญและประสบการณ์ของผู้บริหารและทีมงาน บริษัทมี จุดมุ่งหมายที่จะให้บริการกับบริษัทอื่นๆ ทั้งขนาดกลาง และขนาดใหญ่ด้วย

ธุรกิจโรงแรมและบ้านพักตากอากาศ

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายในโครงการเป็นลูกค้าระดับ A ถึง A+ โดยราคาห้องพักต่อคืนเริ่มต้นที่ 15,000 – 55,000 บาท แบ่งเป็นกลุ่มลูกค้าคนไทยและต่างชาติ โดยเฉลี่ยคนไทยประมาณ 35% เอเชีย 35% ยุโรป 15% ออสเตรเลีย 5% อเมริกา 5% อื่นๆ 5% ในช่วงปีที่ผ่านมา

โครงการมีการใช้ช่องทางการขาย 3 รูปแบบหลักๆ คือ 1. ช่องทางการจำหน่ายตรง โดยแบ่งเป็นการขายโดยตรงของทีมงานและการขายตรงผ่านเว็บไซต์ของโรงแรม 2. ช่องทางการจัดจำหน่ายผ่านคนกลางขายปลีก 3. ช่องทางการจัดจำหน่ายผ่านคนกลางขายส่ง รวมถึงการเข้าร่วมทำกิจกรรมและโปรโมชันการขายกับบริษัทพันธมิตรชั้นนำทั้งในไทยและต่างประเทศ รวมถึงการออกบูธ, Road Show, Trade show เป็นต้น

ในการจัดจำหน่ายห้องพักโรงแรมให้กับลูกค้าในปัจจุบันนั้น ช่องทางการขายผ่านอินเทอร์เน็ตนับเป็นอีกหนึ่งช่องทางสำคัญและมีประสิทธิภาพ สามารถกระจายสินค้าไปได้ทั่วโลก เข้าถึงกลุ่มลูกค้าขนาดใหญ่ และมีผู้ใช้อินเทอร์เน็ตในการจองห้องพักโรงแรมต่างๆ ทั่วโลกเพิ่มมากยิ่งขึ้นทุกวัน มีความสะดวกและรวดเร็ว

นโยบายราคา

นโยบายการกำหนดราคาในแต่ละลักษณะธุรกิจของบริษัทสามารถแบ่งได้ดังนี้

ธุรกิจพัฒนาที่อยู่อาศัยเพื่อขาย

นโยบายด้านการตั้งราคาสินค้าเพื่อการขายในธุรกิจประเภทที่อยู่อาศัย พิจารณาจากต้นทุนโครงการ ราคาตลาด และความแตกต่างที่เป็นมูลค่าเพิ่มที่ลูกค้าจะได้รับจากโครงการต่างๆของบริษัท เพื่อให้ราคาเหมาะสมกับคุณภาพโครงการ และแข่งขันกับโครงการอื่นๆในตลาดได้ นอกจากนี้ บริษัทได้มีการสำรวจ วิจัย และศึกษาแนวโน้มของราคาและอุปสงค์อุปทานในตลาดอสังหาริมทรัพย์อย่างสม่ำเสมอ โดยทีมงานของบริษัทเป็นผู้รวบรวมเก็บข้อมูลและออกรายงานต่อผู้บริหาร ทั้งรายงานภาพรวมธุรกิจ และรายงานตามพื้นที่ที่บริษัทมีโครงการ เพื่อบริษัทจะได้ทราบถึงความต้องการของตลาดและสามารถกำหนดระดับราคาที่เหมาะสมและสามารถตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าได้

ธุรกิจขาย ให้เช่าระยะยาว และให้เช่าอาคารสำนักงานและศูนย์การค้า

บริษัทมีนโยบายการกำหนดราคาในแต่ละลักษณะธุรกิจให้สามารถแข่งขันกับผู้อื่นได้ โดยราคาที่กำหนดในธุรกิจขาย ให้เช่าระยะยาว และให้เช่าอาคารสำนักงานและศูนย์การค้าได้กำหนดตามระดับราคาในตลาด ซึ่งบริษัทได้ข้อมูลจากการสำรวจ และศึกษาจากอัตราค่าเช่าและราคาขายของอาคารสำนักงานที่มีคุณภาพระดับเดียวกันและอยู่ในบริเวณใกล้เคียง สำหรับลูกค้าเช่าเดิมจะมีการต่อสัญญาเช่าโดยมีการปรับอัตราการเช่าตามต้นทุนที่จะเพิ่มขึ้น และความเหมาะสมจากราคาตลาดของอาคารสำนักงานในระดับเดียวกัน

ธุรกิจรับจ้างบริหารอาคารสำนักงาน นิติบุคคลอาคารชุด/บ้านจัดสรร และบริหารโครงการอสังหาริมทรัพย์

แม้ว่าบริษัทได้รับจ้างบริหารอาคารสำนักงานและโครงการอสังหาริมทรัพย์ให้แก่บริษัทที่เกี่ยวข้องเท่านั้น แต่นโยบายราคาที่บริษัทได้กำหนดในธุรกิจนี้เป็นระดับราคาที่กำหนดตามระดับในตลาดเพื่อให้บริษัทสามารถแข่งขันกับคู่แข่งได้

ธุรกิจโรงแรมและบ้านพักตากอากาศ

โครงการมีนโยบายการกำหนดราคาไว้ล่วงหน้าอย่างน้อย 1-2 ปี ซึ่งจะช่วยให้โครงการสามารถวางแผนการขายห้องพักในแต่ละตลาด และแต่ละกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้อย่างถูกต้องตามฤดูกาล หลังจากนั้นจะสามารถเลือกช่องทางการตลาดที่จะเข้าถึงกลุ่มลูกค้าแต่ละรายในช่วง เวลาที่เหมาะสม โดยสามารถปรับเปลี่ยนราคาให้เหมาะสมกับสถานการณ์ได้ในภายหลังเพื่อเป็นการกระตุ้นยอดขาย

• สถานะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

คู่แข่งและศักยภาพในการแข่งขันของบริษัท

การดำเนินธุรกิจของบริษัทสามารถแบ่งได้เป็น 4 ประเภท โดยแต่ละกลุ่มจะมีคู่แข่งที่แตกต่างกัน ดังนี้

ธุรกิจพัฒนาที่อยู่อาศัยเพื่อขาย

ธุรกิจพัฒนาที่อยู่อาศัยเพื่อขายเป็นธุรกิจที่บริษัทมีจำนวนคู่แข่งมาก ซึ่งคู่แข่งหลักๆ ของบริษัท คือผู้ประกอบการที่เน้นกลุ่มเป้าหมายเดียวกับบริษัทและมีโครงการอยู่ในเขตนอก CBD (Central Business District)¹ และปริมณฑล ซึ่งบริษัทที่จัดว่าเป็นคู่แข่ง คือ บริษัท โฮมเพลส จำกัด บริษัท โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) บริษัท เอเชียน พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) และบริษัท อนันดา พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด เป็นต้น

ธุรกิจขาย ให้เช่าระยะยาว และให้เช่าอาคารสำนักงานและศูนย์การค้า

จำนวนคู่แข่งในธุรกิจนี้ไม่มากนักโดยคู่แข่งหลักๆ ของบริษัทเป็นอาคารสำนักงานบนถนนเพชรบุรีตัดใหม่ที่มีขนาดใกล้เคียงกับบริษัท เช่น อาคารอิตัลไทย อาคารเอสเอสพี (SSP) อาคารยูเอ็ม (UM) อาคารไอเอฟซีที (IFCT) และอัมรินทร์ทาวเวอร์ (Amarin Tower) โดยเมื่อเปรียบเทียบกับอาคารในบริเวณเดียวกันซึ่งมี อัตราการใช้พื้นที่ ในอาคารอื่น ๆ เฉลี่ยประมาณร้อยละ 70-80 สำหรับบริษัทมีอัตราการใช้พื้นที่ เฉลี่ยร้อยละ 85

ธุรกิจรับจ้างบริหารอาคารสำนักงานและโครงการอสังหาริมทรัพย์

บริษัทยังไม่มีคู่แข่งในธุรกิจประเภทนี้เนื่องจากบริษัทให้บริการเฉพาะบริษัทที่เกี่ยวข้องเท่านั้น อย่างไรก็ตาม บริษัทมีโครงการที่จะให้บริการกับบริษัทอื่น ทั้งนี้บริษัทที่ให้บริการในลักษณะนี้และอาจจะเป็นคู่แข่งในอนาคตของบริษัทส่วนมากเป็นบริษัทที่เป็นที่รู้จักในตลาดอสังหาริมทรัพย์ ได้แก่ บริษัท แอสสิริ จำกัด (มหาชน) และ บริษัท ซี.บี. ริชาร์ด เอลลิส จำกัด (“C.B. Richard Ellis”)

ธุรกิจโรงแรมและบ้านพักตากอากาศ

ธุรกิจโรงแรมระดับ 5 ดาวมีการเติบโตไม่มากนัก โรงแรมที่จัดว่าเป็นลักษณะใกล้เคียงกันคือ Amanpuri และ Trisara ซึ่งแต่ละผู้ประกอบการมีฐานลูกค้า ทำเลที่ตั้ง ลักษณะการออกแบบ วิธีการบริหารงานที่แตกต่างกัน ด้วยการบริการที่เป็นที่ยอมรับ และฐานลูกค้าที่มั่นคง ทำให้ลูกค้าเกิดความประทับใจและกลับมาใช้บริการซ้ำ และแนะนำให้กับคนรู้จัก รวมถึงเป็นสถานที่ในฝันสำหรับคนทั่วไป

อีกทั้งการขยายของสนามบินนานาชาติภูเก็ต โครงการมีการเตรียมพร้อมสำหรับการแข่งขันและโอกาสทางธุรกิจ โดยมีการปรับปรุงและพัฒนาห้องพักและบริการต่างๆของโรงแรมอย่างต่อเนื่อง พร้อมทั้งเดินหน้าขยายธุรกิจโรงแรมเพิ่มขึ้น และมุ่งเน้นการบริการที่ดี สร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า และสร้างความมั่นใจให้แก่ลูกค้าที่เข้าพัก

เราสามารถทำการวิเคราะห์ในรูปแบบของ “SWOT” เพื่อให้เห็นความแข็งแกร่งของบริษัทฯ ได้ดังนี้

จุดแข็ง (Strength)

- 1) มีชื่อเสียง และประสบการณ์ ยาวนานเกือบ 20 ปี ในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์
- 2) มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายชัดเจน คือกลุ่ม B ขึ้นไป
- 3) มีการกระจายโครงการทั้งแนวราบและแนวตั้ง
- 4) มีคุณภาพ มาตรฐานในการออกแบบโครงการเป็นที่เชื่อถือ
- 5) มีความเชี่ยวชาญในการทำอสังหาริมทรัพย์ตามแหล่งท่องเที่ยว
- 6) มีการระดมทุนใน Property Fund เช่น BKKCP และ SPWPF
- 7) มีการบริหารโรงแรมที่เป็นแบรนด์ของไทยซึ่งเป็นที่รู้จักระดับโลก
- 8) มีการกระจายรายได้จากการขายโครงการ ให้เช่าและธุรกิจโรงแรม

จุดอ่อน (Weakness)

- 1) โครงการในระดับลูกค้าระดับบน (A-A+) ที่มีราคาขายเกินสิบล้านขึ้นไปอัตราการขายจะไม่เร็ว
- 2) การทำโครงการยังไม่ต่อเนื่องทำให้รายได้ของบริษัทยังไม่คงที่ในแต่ละปี
- 3) มีข้อจำกัดด้านเงินทุน

โอกาส (Opportunity)

- 1) จากแนวโน้มประชากรที่เพิ่มขึ้น และจำนวนผู้อยู่อาศัยเฉลี่ยต่อครัวเรือนมีแนวโน้มลดลง ส่งผลให้ความต้องการที่อยู่อาศัยต่อหน่วยเพิ่มขึ้น
- 2) ความเชี่ยวชาญในการทำอสังหาริมทรัพย์ตามแหล่งท่องเที่ยว สามารถพัฒนาเป็นธุรกิจหลักท่องเที่ยวแบบครบวงจรได้ในอนาคต
- 3) ขนาดของบริษัทเป็นบริษัทขนาดกลางมีความยืดหยุ่นสูง ทำให้บริษัทมีโอกาสในการขยายตัวในอนาคตได้มากขึ้น
- 4) การขยายตัวของธุรกิจ SME จะทำให้เกิดความต้องการพื้นที่เช่าสำนักงานขนาดเล็กถึงกลางมากขึ้น
- 5) การสนับสนุนธุรกิจการท่องเที่ยวของภาครัฐ
- 6) การขยายตัวของระบบขนส่งมวลชน
- 7) การเข้าสู่ประชาคมอาเซียน (AEC)

อุปสรรค (Threat)

- 1) คู่แข่งรายใหญ่มีแนวโน้มที่จะเข้ามาทำตลาดในแหล่งท่องเที่ยวได้เช่นกัน
- 2) สถานการณ์ทางการเมืองทำให้ธุรกิจชะลอตัว

- 3) ภาวะหนี้ครัวเรือนที่เพิ่มขึ้นทำให้กำลังซื้อในภาคอสังหาริมทรัพย์ลดลงสำหรับตลาดล่างถึงกลาง
- 4) ราคาที่ดินที่สูงขึ้นต่อเนื่องส่งผลต่อต้นทุนโครงการ

ภาวะตลาดที่อยู่อาศัย

ปี 2555 เป็นปีที่มีการชะลอตัวของภาคธุรกิจต่างๆในประเทศ ในช่วงปลายปี รวมทั้งธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ด้วย โดยมีผลสืบเนื่องมาจากเหตุการณ์ทางการเมือง ประกอบกับกำลังซื้อของผู้บริโภคลดลง เพราะมีหนี้ครัวเรือนสูงขึ้น ทั้งจากนโยบายรัดยั้งครั้นแรก ส่งผลให้ผู้บริโภคขาดสภาพคล่องทางการเงิน จึงมีการชะลอการใช้จ่ายใช้สอย จึงมีผลกระทบต่อการขายของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในช่วงไตรมาสสุดท้ายของปี

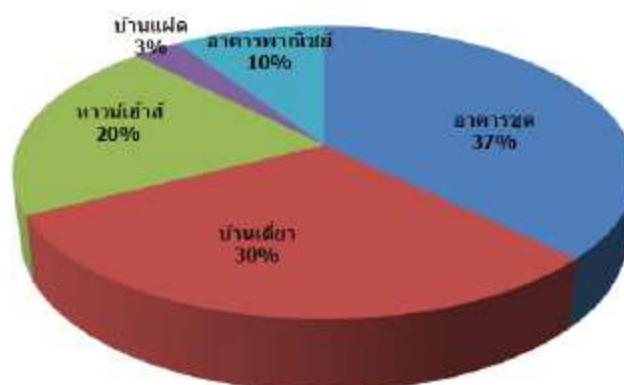
อย่างไรก็ตามการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยในปี 2556 ไม่ได้ลดลงจากปี 2555 เมื่อปี 2555 มีการโอนกรรมสิทธิ์ 156,300 หน่วย แต่ในปี 2556 มีการโอนกรรมสิทธิ์สูงขึ้นถึง 180,400 หน่วย ซึ่ง 42%ของจำนวนหน่วยที่โอนเป็นที่อยู่อาศัยประเภทห้องชุด, 30% ของจำนวนหน่วยที่โอนเป็นที่อยู่อาศัยประเภททาวน์เฮาส์ และ 17% เป็นประเภทบ้านเดี่ยว โดยมีมูลค่าทั้งสิ้น 433,600 ล้านบาท จะเห็นได้ว่าที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียมมีความต้องการเป็นอันดับหนึ่งจากผู้บริโภคอย่างต่อเนื่อง


ตารางที่ 1 แสดงจำนวนที่อยู่อาศัยที่มีการโอนกรรมสิทธิ์ ปี 2556 (รวม 180,400 หน่วย)



Source :  www.reic.or.th

ตารางที่ 2 แสดงมูลค่าที่อยู่อาศัยที่มีการโอนกรรมสิทธิ์ ปี 2556 (รวม 433,600 ล้านบาท)



Source :  www.reic.or.th

ภาวะตลาดอาคารสำนักงาน

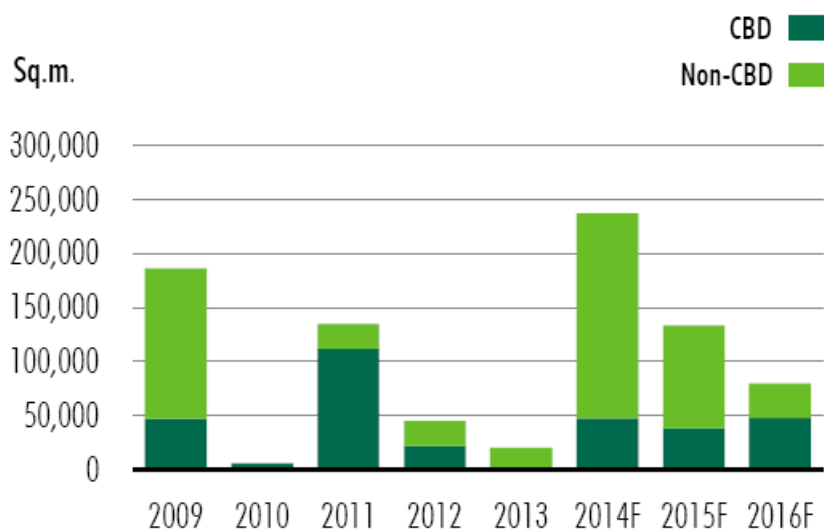
อาคารชุดและอาคารสำนักงานมีอุปทานเพิ่มจาก 8.08 ล้าน ตร.ม. เป็น 8.11 ล้าน ตร.ม. ซึ่งนับเป็นปริมาณพื้นที่สำนักงานที่เพิ่มขึ้นน้อยมาก จึงทำให้อัตราการเช่าอยู่สูงถึง 90.40% หรือมีพื้นที่ว่างเพียง 9.60% ซึ่งต่ำที่สุดในรอบ 20 ปี ด้วยเหตุนี้ส่งผลให้อัตราค่าเช่าพื้นที่สำนักงานมีอัตราสูงขึ้นจากปีที่ผ่านมา โดยเฉพาะในบริเวณ CBD Area สูงขึ้นประมาณ 7.0% มีค่าเฉลี่ยค่าเช่าอยู่ที่ 820.- บาท/ตร.ม./เดือน

| OVERALL | | GRADE A CBD | |
|--------------------------|-----------------|-------------------------------|-------------------|
| Total Supply | 8,110,000 sq.m. | Total Supply | 1,230,000 sq.m. |
| Space under Construction | 450,000 sq.m. | Total Occupied | 1,120,000 sq.m. |
| Total Occupied | 7,330,000 sq.m. | Occupancy | 91.6% |
| Occupancy | 90.4% | Average Monthly Achieved Rent | THB 820 per sq.m. |

Source: CBRE Research

ในปี 2557-2559 จะมีพื้นที่สำนักงานแล้วเสร็จถึง 450,000 ตร.ม. และเป็นอาคารสำนักงานในบริเวณ CBD ถึง 30%

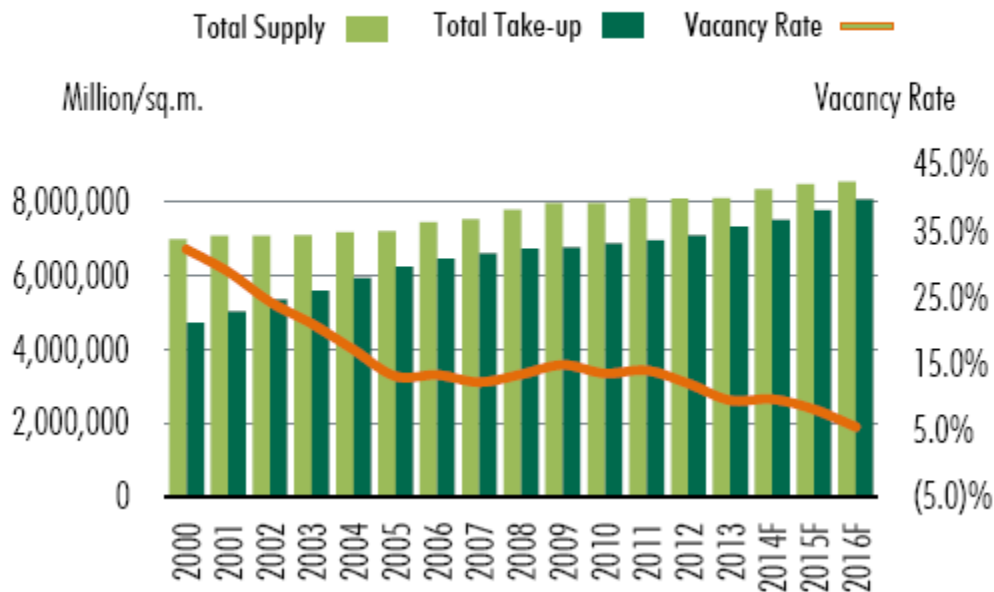
Figure 3: New Office Supply by Area, 2009 - 2016F



Source: CBRE Research

อย่างไรก็ตามอาคารส่วนใหญ่ที่เสร็จแล้วเสร็จเป็นอาคารที่เป็นสำนักงานของบริษัทต่าง ๆ อาทิ อาคารของ AIA, อาคารของ SCG จึงทำให้แนวโน้มของอัตราว่างของพื้นที่สำนักงานมีแนวโน้มลดลงอาจถึง 4-5% ในปี 2559

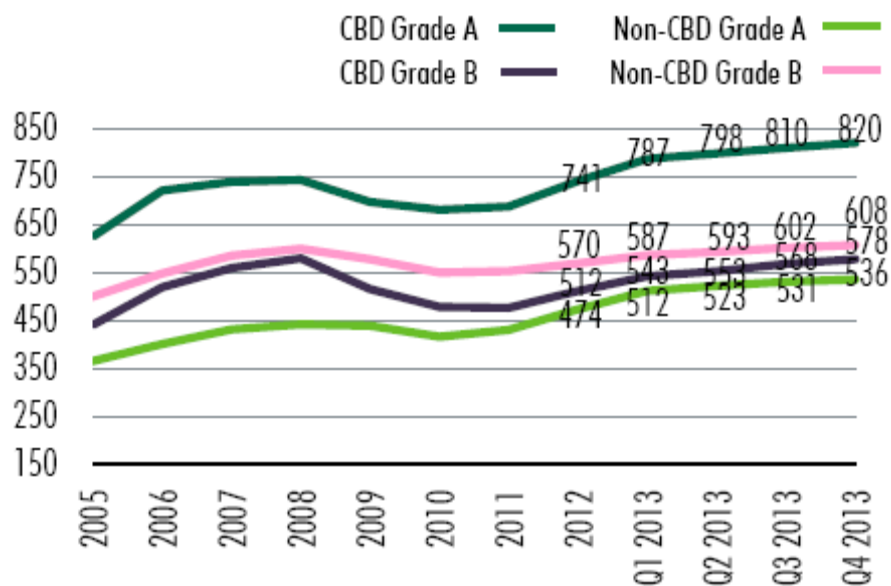
Figure 5: Supply, 2000 – 2016F



Source: CBRE Research

สำหรับอัตราค่าเช่าจะเห็นได้ว่ามีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้นในทุก ๆ พื้นที่ ในพื้นที่ CBD ที่อาคารอยู่ในกลุ่ม Grade A มีอัตราค่าเช่าเฉลี่ย 820.- บาท/ตร.ม./เดือน และต่ำสุดพื้นที่ Non-CBD มีอัตราค่าเช่าเฉลี่ย 536.- บาท/ตร.ม./เดือน

Figure 7: Rental Rates, Q4 2013



Source: CBRE Research

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ลักษณะการจัดให้ได้มาซึ่งผลิตภัณฑ์

การพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ใน 4 รูปแบบที่บริษัทดำเนินธุรกิจ อันได้แก่ ธุรกิจขาย ให้เช่าระยะยาว และให้เช่าอาคารสำนักงานและศูนย์การค้า ธุรกิจรับจ้างบริหารอาคารสำนักงานและโครงการอสังหาริมทรัพย์ ธุรกิจโรงแรม และธุรกิจพัฒนาที่อยู่อาศัยเพื่อขาย สำหรับธุรกิจพัฒนาที่อยู่อาศัย สามารถแบ่งขั้นตอนการทำโครงการได้ดังนี้

1. ขั้นหลักการ (Conception)

เริ่มแรกทางผู้บริหารบริษัทจะกำหนดหลักการ หรือลักษณะของโครงการ โดยการเน้นรูปแบบที่ออกมาให้ตรงกับกลุ่มลูกค้าที่บริษัทต้องการขาย เช่น ลูกค้าที่อยู่ระดับล่าง ระดับกลาง หรือระดับบน เป็นต้น

2. ขั้นกำหนดโครงการ (Formulation)

เป็นขั้นตอนหลังจากที่ได้หลักการแล้ว บริษัทก็จะกำหนดโครงการว่าให้โครงการเป็นรูปแบบใด เช่น ในกรณีที่บริษัทอยากให้รูปแบบบ้านออกเป็นแนวยาวเดียว บริษัทจะต้องหาที่ดินที่มีเนื้อที่ประมาณ 20 ไร่ขึ้นไป หรือโครงการคอนโดมิเนียม ที่ดินควรมีขนาดใหญ่ 1 ไร่ขึ้นไป

3. ขั้นวิเคราะห์และประเมินโครงการ (Analysis and Evaluation)

ภายหลังจากที่บริษัทสามารถกำหนดโครงการได้ ทางผู้บริหารก็จะทำการวิเคราะห์และประเมินถึงความเป็นไปได้โครงการ เงินลงทุน ผลตอบแทน ก่อนที่จะดำเนินการอนุมัติ

4. ขั้นอนุมัติโครงการ (Approval)

หากผลการวิเคราะห์โครงการออกมาว่า บริษัทสามารถทำโครงการดังกล่าวได้ ผู้บริหารก็จะอนุมัติให้การซื้อที่ดินหรือลงทุนในที่ดินนั้น

5. ขั้นปฏิบัติการ (Implementation)

ภายหลังจากการอนุมัติโครงการ ขั้นตอนต่อไปจะเป็นขั้นตอนการติดต่อเจรจาเพื่อซื้อที่ดิน ซึ่งคงต้องใช้ระยะเวลาประมาณ 1-2 เดือน และติดต่อสถาบันการเงินเพื่อขอวงเงินกู้ในการซื้อที่ดินทำโครงการ นอกจากนี้บริษัทจะดำเนินการจัดเตรียมบุคลากรเพื่อประจำแต่ละโครงการ วางแผนโครงการ จัดจ้างผู้ออกแบบ ขออนุญาตหน่วยงานราชการต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง จัดประมูลงานก่อสร้างเพื่อหาผู้รับเหมา อีกทั้งเตรียมงานด้านการตลาดและการขายเพื่อเปิดตัวโครงการ

6. ขั้นติดตามและรายงานผลการปฏิบัติงาน (Reporting and Feedback)

ในระหว่างที่ดำเนินการก่อสร้าง บริษัทก็จะติดตามเพื่อให้ผู้รับเหมาที่ก่อสร้างบ้านหรืออาคารได้ดำเนินการเป็นไปตามแบบของโครงการและให้ได้มาตรฐาน คุณภาพที่ดีเพื่อส่งมอบให้ลูกค้าต่อไป ในระหว่างนี้จะต้องทำการบริหารการชำระเงินของลูกค้าให้ตรงตามกำหนดในสัญญาเมื่ออาคารแล้วเสร็จจะส่งมอบห้องชุด/บ้านให้ลูกค้า และโอนกรรมสิทธิ์ให้กับลูกค้า

7. **ขั้นเปลี่ยนเป็นการบริหารตามปกติ (Transition to Normal Administration)**

หลังจากเสร็จสิ้นการขายและงานก่อสร้าง จะเข้าสู่กระบวนการบริหารอาคารหรือบริหารหมู่บ้านต่อไป

8. **ขั้นประเมินผลงาน (Evaluation of Results)**

ภายหลังการสำเร็จสิ้นโครงการ บริษัทก็จะทำการประเมินผลงาน โดยจะดูจากความสำเร็จของทั้งด้านงานขาย การควบคุมการก่อสร้าง การควบคุมต้นทุนโครงการ ตลอดจนความพึงพอใจของลูกค้าต่อโครงการ

การจัดหาวัตถุดิบ

วัตถุดิบสำหรับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ได้แก่ ที่ดินและวัสดุก่อสร้าง

วิธีการจัดซื้อที่ดิน บริษัทมีวิธีการจัดซื้อที่สามารถแบ่งออกเป็น 4 วิธี คือ

1. ลงประกาศโฆษณาแสดงความต้องการที่จะซื้อที่ดินในหนังสือพิมพ์
2. วิธีการประมูลหรือเจรจาซื้อจากธนาคาร
3. ติดต่อผ่านนายหน้า
4. ติดต่อกับเจ้าของที่ดินที่มาเสนอขายโดยตรง

ปัจจุบันบริษัทไม่ได้มีการจัดซื้อที่ดินจากบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง อย่างไรก็ตามหากในอนาคตบริษัทจะมีการจัดซื้อที่ดินจากบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง บริษัทจะดำเนินการตามมาตรการหรือขั้นตอนการอนุมัติการทำรายการระหว่างกัน และนโยบายหรือแนวโน้มการทำรายการระหว่างกันตามที่ได้ระบุไว้ในหัวข้อ 11.3 และ 11.4 ในเรื่องรายการระหว่างกัน

วิธีการจัดซื้อวัสดุก่อสร้าง

สำหรับวัสดุก่อสร้าง ส่วนใหญ่จะรวมอยู่ในสัญญาว่าจ้างผู้รับเหมา ซึ่งผู้รับเหมาจะเป็นผู้ซื้อวัสดุก่อสร้างเองตามแบบและข้อกำหนดของบริษัท แต่ในงานบางส่วนบริษัทจะแยกจัดซื้อเอง อาทิ งานลิฟท์, งานสวน, งานเฟอร์นิเจอร์บิลท์อิน, งานตู้อาบน้ำ, งานครัวและเครื่องปรับอากาศ เป็นต้น โดยวัสดุที่บริษัทจัดซื้อเองจะมีการประมูลหรือสืบราคาจากผู้ขายไม่น้อยกว่า 3 ราย เป็นการเปรียบเทียบและเจรจาต่อรองเพื่อให้ได้ราคาและเงื่อนไขที่ดีที่สุด

ปัญหาวัตถุดิบ

เท่าที่ผ่านมา บริษัทไม่มีปัญหาเกี่ยวกับการจัดหาวัตถุดิบ เนื่องจากบริษัทได้คำนึงถึงสาเหตุความผันผวนของระดับราคาวัตถุดิบและตระหนักถึงผลกระทบ บริษัทจึงมีการเตรียมตัวเพื่อป้องกันความเสี่ยงนี้โดยได้ทำสัญญาว่าจ้างผู้ประกอบการในการดำเนินการก่อสร้างเป็นราคาเหมาจ่าย ซึ่งผู้ประกอบการที่บริษัทได้ว่าจ้างจะเป็นผู้ดำเนินการจัดหาซื้อวัตถุดิบ

ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

- **โครงการที่พักอาศัยประเภทคอนโดมิเนียม และบ้านจัดสรร** บริษัททำการออกแบบโครงการ โดยคำนึงถึงผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม รวมทั้งกฎ ระเบียบต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง และทำการขออนุญาตผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมตามที่กฎหมายกำหนดทุกโครงการ นอกจากนี้ระหว่างทำการก่อสร้างได้ทำการควบคุมการก่อสร้างให้มีความปลอดภัย คำนึงถึงผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม และปฏิบัติตามข้อบังคับและคำแนะนำต่าง ๆ ของหน่วยงานราชการอย่างเคร่งครัด
- **อาคารสำนักงานให้เช่า** ในด้านการควบคุมผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมอาคารสำนักงานให้เช่า ปัจจุบันดำเนินการโดยนิติบุคคลอาคารชุด อาทิเช่น อาคารชาญอิสสระทาวเวอร์ 2 โดยในระยะเวลา 3 ปีที่ผ่านมาได้ปฏิบัติตามกฎระเบียบของกรุงเทพมหานครอย่างต่อเนื่อง อาทิเช่น การจัดระบบบำบัดน้ำเสียรวมซึ่งใช้ระบบ Biocontact ช่วยเพิ่มออกซิเจนให้กับน้ำทิ้งก่อนสูบออกอาคาร สูทอร์บายน้ำสาธารณะ และการจัดระบบการบำบัดขยะ โดยระบบต่างๆ จะมีมาตรฐานในการทำงานที่มี ประสิทธิภาพ และมีทีมงานที่มีประสิทธิภาพสูงในการดูแลอาคารให้อยู่ในสภาพที่ดีเสมอ และในปีที่ผ่านมาได้มีการทำโครงการเปลี่ยนเครื่องปรับอากาศเพื่อลดการใช้ไฟฟ้าของอาคาร และเพิ่มประสิทธิภาพการบริการระบบปรับอากาศให้ลูกค้า ซึ่งคาดว่าจะช่วยประหยัดพลังงานไฟฟ้าได้เดือนละประมาณ 100,000 หน่วย
- **สำหรับธุรกิจด้านโรงแรม** ได้มีมาตรการในการรักษาสิ่งแวดล้อม อาทิ การรักษาต้นไม้ที่มีอยู่ในที่ทำการโครงการให้มากที่สุดในช่วงการก่อสร้าง และมีการออกแบบบ้านให้สามารถกักเก็บน้ำฝนเพื่อหมุนเวียนมาใช้ในการรดน้ำต้นไม้เป็นการช่วยประหยัดพลังงานน้ำ มีการเก็บใบไม้ในโครงการเพื่อนำมาทำปุ๋ยสำหรับต้นไม้ รวมทั้งการรณรงค์ให้ลูกค้าที่มาพักร่วมมือกันประหยัดพลังงานไฟฟ้าและน้ำเป็นต้น

สรุปได้ว่าทุกส่วนประเภทธุรกิจของบริษัทได้มีการคำนึงถึงผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม ดังนั้นการดำเนินธุรกิจของบริษัทใน 3 ปีที่ผ่านมาไม่ได้ส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมเกินกว่าขอบเขตที่กฎหมายกำหนดหรือไม่อยู่ระหว่างถูกกล่าวหาหรือมีข้อพิพาทจากหน่วยงานทางการว่าการประกอบธุรกิจบริษัทก่อให้เกิดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมเกินกว่าขอบเขตที่กฎหมายกำหนด

2.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

– ไม่มี –

ปัจจัยความเสี่ยง

บริษัทได้มีการประเมินความเสี่ยงและสรุปความเสี่ยงที่สำคัญได้ดังนี้คือ

1. ความเสี่ยงเรื่องความสำเร็จของโครงการที่ดำเนินการอยู่จะมีผลกระทบต่อฐานะการเงิน และผลการดำเนินงานของบริษัท

ในปี 2556 บริษัทอยู่ระหว่างการพัฒนาโครงการ 8 โครงการ คือ โครงการ โครงการคอนโดมิเนียม “The Issara Ladprao” และโครงการคอนโดมิเนียม “ISSI Condo Suksawat” ซึ่งตั้งอยู่ในกรุงเทพมหานคร โครงการบ้านสีตวัน ตั้งอยู่ที่ อำเภอปากช่อง จังหวัดนครราชสีมา โครงการบ้านพักตากอากาศ “ศรีพันธุ์” เฟส 4 ณ แหลมพันวา จังหวัดภูเก็ต โครงการคอนโดมิเนียมตากอากาศ “บ้านซานทะเล” ณ ชายหาด อำเภอชะอำ จังหวัดเพชรบุรี โครงการทาวน์โฮม อิสสระวิลล์ ณ ชายหาด อำเภอชะอำ จังหวัดเพชรบุรี และ โครงการบ้านทิวทะเล 1 และโครงการบ้านทิวทะเล 2 ซึ่งเป็นคอนโดมิเนียมพักตากอากาศ ติดริมชายหาดชะอำ อำเภอชะอำ จังหวัดเพชรบุรี เช่นกัน โดยมีมูลค่าโครงการประมาณ 2,700 ล้านบาท 900 ล้านบาท 1,400 ล้านบาท 1,400 ล้านบาท 160 ล้านบาท 2,000 ล้านบาท และ 1,800 ล้านบาทตามลำดับ ความสำเร็จของโครงการเหล่านี้จะมีผลกระทบต่อฐานะการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัทในอนาคต อย่างไรก็ตาม โครงการคอนโดมิเนียม “The Issara Ladprao” โครงการคอนโดมิเนียมตากอากาศ “บ้านซานทะเล” และโครงการทาวน์โฮม อิสสระวิลล์ ได้ดำเนินการก่อสร้างแล้วเสร็จเรียบร้อยแล้ว และดำเนินการโอนกรรมสิทธิ์ให้แก่ลูกค้าแล้ว โดยโครงการบ้านซานทะเลได้จำหน่ายหมดแล้ว สำหรับอีกสองโครงการมีการโอนกรรมสิทธิ์ให้แก่ลูกค้าแล้วกว่าร้อยละ 80-90 ส่วนโครงการศรีพันธุ์ ในเฟสที่สี่เป็นบ้านพักอาศัยจำนวน 7 หลังมูลค่า 1,400 ล้านบาท ได้ก่อสร้างเสร็จแล้ว 2 หลัง และขายไปแล้วจำนวน 1 หลัง ด้านโครงการ บ้านสีตวัน โครงการ อีชี คอนโด สุขสวัสดิ์ และบ้านทิวทะเล 1 และ 2 อยู่ในระหว่างการก่อสร้างคาดว่าจะก่อสร้างเสร็จและส่งมอบให้แก่ลูกค้าได้ในไตรมาสที่ 1 ของปี 2557, ไตรมาสที่ 4 ของปี 2558, ไตรมาสที่ 3 ของปี 2557 และ ปี 2558 ตามลำดับ

2. ความเสี่ยงจากการได้บริหารพื้นที่ให้เช่าในอาคารสำนักงาน และเช่าโรงแรมมาเพื่อบริหาร

เนื่องจากบริษัทเป็นผู้บริหารทรัพย์สินของกองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์บางกอก ซึ่งประกอบด้วยพื้นที่ให้เช่าในอาคารชาญอิสสระทาวเวอร์ 6,742.64 ตารางเมตร และ อาคารชาญอิสสระทาวเวอร์ 2 23,945.04 ตารางเมตร ซึ่งบริษัทต้องบริหารให้ได้ตามเป้าหมายของกองทุนฯ อย่างไรก็ตามก็ติดลอร์ดระยะเวลาตั้งแต่เริ่มบริหารตั้งแต่ปี 2546 เป็นต้นมา บริษัทได้บริหารพื้นที่ได้อย่างมีประสิทธิภาพ และได้ผลประโยชน์ตามเป้าหมายตลอดมา

และเมื่อเดือนสิงหาคม 2556 บริษัทเช่าโรงแรมศรีพันธุ์มาเพื่อบริหาร จากกองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์ โรงแรมศรีพันธุ์ ซึ่งบริษัทจำหน่ายให้แก่กองทุนฯดังกล่าว ประกอบด้วยที่ดินจำนวน 21 ไร่ 2 งาน 55 ตารางวา พร้อมสิ่งปลูกสร้าง และห้องพัก Pool Villa , Family Suite และ Luxury Villa จำนวน 38 ยูนิต และห้องพักแบบ Service Apartment จำนวน 7 ยูนิต และสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ที่เกี่ยวกับการประกอบกิจการโรงแรมศรีพันธุ์ โดยมีระยะเวลาเช่า 15 ปี ซึ่งบริษัทจะต้องจ่ายค่าเช่าตามที่กำหนดไว้ ซึ่งบริษัทคาดว่าจะสามารถบริหารโรงแรมตามเป้าหมาย

3. ความเสี่ยงด้านการก่อสร้างโครงการ

การก่อสร้างโครงการมีความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นได้ทั้งจากด้านต้นทุนทุกค่าก่อสร้าง การขาดแคลนแรงงาน คุณภาพฝีมือแรงงาน และระยะเวลาการก่อสร้าง

สำหรับต้นทุนค่าก่อสร้างเป็นต้นทุนที่สำคัญของการทำโครงการอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งปัจจุบันมีปัญหาด้านราคาวัสดุที่สูงขึ้น มีการขาดแคลนแรงงานที่มีฝีมือซึ่งส่งผลต่อเนื่องถึงคุณภาพงานที่จะส่งมอบให้แก่ลูกค้า

การประมูลงานก่อสร้าง บริษัทจะทำการคัดเลือกบริษัทผู้รับเหมาที่เป็นผู้รับเหมารายใหญ่ที่มีผลงานในการก่อสร้างเป็นที่น่าเชื่อถือมาเป็นผู้รับเหมาก่อสร้างโครงการ อาทิ บริษัท อิตาเลียนไทย ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) และใช้วิธีการจัดจ้างแบบเหมาจ่าย ซึ่งช่วยให้บริษัทลดความเสี่ยงด้านการผันผวนของราคาวัสดุ และค่าแรง ทำให้สามารถควบคุมต้นทุนได้ดีมาโดยตลอด

การคัดเลือกวัสดุที่จะใช้ในโครงการเป็นสิ่งที่สำคัญ บริษัทจะทำการติดต่อกับตัวแทนจำหน่ายหลายบริษัท เพื่อให้แข่งขันกันเสนอราคาวัสดุ ทำให้โครงการได้ราคาวัสดุที่ดี เมื่อประมูลงานก่อสร้างบริษัทจะสามารถควบคุมราคาวัสดุจากการสืบราคาล่วงหน้า ทำให้สามารถควบคุมต้นทุนการก่อสร้างได้ตามงบประมาณที่กำหนดไว้

นอกจากนี้ บริษัทได้มีการพัฒนาการออกแบบโครงการบ้านสีตวัน ปากช่อง-เขาใหญ่ โดยใช้เทคโนโลยีการก่อสร้างแบบ Modular ร่วมกับบริษัท SCG Heim เพื่อลดความเสี่ยงด้านการขาดแคลนแรงงาน ความเสี่ยงด้านคุณภาพของงานก่อสร้าง และเพิ่มความสามารถในการควบคุมระยะเวลาการก่อสร้าง

4. ความเสี่ยงด้านการซื้อที่ดินเพื่อทำโครงการ

บริษัท จะไม่ทำการสะสมที่ดินเปล่าไว้ หากยังไม่มีการทำโครงการ เนื่องจากเล็งเห็นว่า การซื้อที่ดินเพื่อทำโครงการทุกครั้ง บริษัทสามารถจัดซื้อที่ดินในราคาที่เหมาะสมและเงื่อนไขที่ดีจากผู้ขาย เพราะได้รับความเชื่อถือและสามารถใช้ connection ของผู้บริหารของบริษัทในการได้มาซึ่งที่ดินที่เหมาะสมทั้งราคาและเงื่อนไข

อีกทั้งในส่วนที่ดินที่ได้มาจากการร่วมลงทุนก็สามารถได้ราคาที่เป็นราคาตลาดและเงื่อนไขที่พิเศษ ทำให้สามารถทำโครงการด้วยต้นทุนที่แข่งขันกับบริษัทอื่นๆ ได้

5. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ลักษณะของทรัพย์สินของบริษัท และ บริษัทย่อย ณ 31 ธันวาคม 2556

| สินทรัพย์ | ที่ตั้งของสินทรัพย์ | ราคาประเมิน (ล้านบาท) | ราคาบัญชี ณ 31 ธันวาคม 2556 (ล้านบาท) | ที่มาแห่งสิทธิ | ภาระผูกพัน |
|---|--|--------------------------|---|--|--|
| ชาญอิสสระ ทาวเวอร์ ห้องชุด 5 ยูนิต (พื้นที่ 1,287.13 ตารางเมตร) | ชาญอิสสระ ทาวเวอร์ ถ. พระราม 4 แขวงสุริยวงศ์ เขตบางรัก กรุงเทพฯ | 81.84 | - | เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ | บริษัทได้จดจำนองเป็นหลักประกันเงินกู้ แก่ธนาคารแห่งหนึ่งในวงเงิน 78.6 ล้าน บาท และ 55.4 ล้านบาท |
| ชาญอิสสระทาวเวอร์ 2 ห้องชุด 41 ยูนิต (พื้นที่ 2,538.50 ตารางเมตร) | ชาญอิสสระทาวเวอร์ 2 ถ. เพชรบุรีตัดใหม่ แขวงบางกะปิ เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ | 94.39 | - | เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ | บริษัทได้จดจำนองห้องชุดบางส่วนเป็น หลักประกันเงินกู้แก่ธนาคารแห่งหนึ่งใน วงเงิน 78.6 ล้านบาทและ 55.4 ล้านบาท |
| ที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง บ้าน โครงการ “บ้านสีดวัน. เนื้อที่ 27 ไร่. | อำเภอปากช่อง จังหวัด นครราชสีมา | - | 173.42 | เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ | บริษัทได้จดจำนองเป็นหลักประกันเงินกู้ แก่ธนาคารแห่งหนึ่งในวงเงิน 322 ล้าน บาท |
| ที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง บ้าน โครงการบ้านศรีพันวา ภูเก็ต เนื้อที่ 30 ไร่ 0 งาน 1.6 ตรว. | ถ.สายอ่าวมะขาม-แหลมพัน วา หลักกิโลเมตรที่ 3+100 ต. วิชิต อ.เมือง จ.ภูเก็ต | - | 240 | เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ โดย บจ.ชาญอิสสระ เรสซิเดนซ์ | บริษัทได้จดจำนองเป็นหลักประกันเงินกู้ แก่ธนาคารแห่งหนึ่งในวงเงิน 657 ล้าน บาท |
| ที่ดิน และสิ่งปลูกสร้าง โรงแรม ศรีพันวา จังหวัดภูเก็ต เนื้อที่ 3 | ถ.สายอ่าวมะขาม-แหลมพัน วา หลักกิโลเมตรที่ 3+100 ต. | - | 183 | เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ โดย บจ.ชาญอิสสระ | บริษัทได้จดจำนองเป็นหลักประกันเงินกู้ แก่ธนาคารแห่งหนึ่งในวงเงิน 510 ล้าน |

| สินทรัพย์ | ที่ตั้งของสินทรัพย์ | ราคาประเมิน (ล้านบาท) | ราคาบัญชี ณ 31 ธันวาคม 2556 (ล้านบาท) | ที่มาแห่งสิทธิ | ภาระผูกพัน |
|---|---|--------------------------|---|--|---|
| ไร่ 0 งาน 99.6 ตรว. | วิฑิต อ.เมือง จ.ภูเก็ต | - | - | เรตซิเดนซ์ | บาท |
| ที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง คอนโดมิเนียมโครงการ “The Issara Ladprao” เนื้อที่ 4 ไร่ 3 งาน 54 ตรว. | ถ.ลาดพร้าว แขวงลาดยาว เขตบางเขน กรุงเทพฯ | - | 296.88 | เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ โดย บจ.ซี.ไอ.เอ็น. เอสเตท | ปลอดจำนอง |
| ที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง คอนโดมิเนียมโครงการ “ISSI Suksawadi” เนื้อที่ 3 ไร่ 3 งาน 49 ตรว. | ถนนสุขสวัสดิ์ แขวงบางปะ กอก เขตราษฎร์บูรณะ กรุงเทพฯ | - | 319.83 | เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ โดย บจ.ซี.ไอ.เอ็น. เอสเตท | บริษัทได้จดจำนองเป็นหลักประกันเงินกู้ แก่ธนาคารแห่งหนึ่งในวงเงิน 834 ล้านบาท |
| ที่ดินและสิ่งปลูกสร้างโครงการ บ้านซานทะเล อ.ชะอำ เนื้อที่ 14 ไร่ - งาน 62.3/10 ตรว. | ต.ชะอำ อ.ชะอำ เพชรบุรี | - | 15 | เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ โดย บจ.ชาญอิสสระ วิภาพล | ปลอดจำนอง |
| ที่ดินและสิ่งปลูกสร้างโครงการ อิสสระวิลเลจ อ.ชะอำ เนื้อที่ 4 ไร่ 1 งาน 77 ตรว. | ต.ชะอำ อ.ชะอำ เพชรบุรี | - | 40 | เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ โดย บจ.ชาญอิสสระ วิภาพล | บริษัทได้จดจำนองเป็นหลักประกันเงินกู้ แก่ธนาคารแห่งหนึ่งในวงเงิน 58.73 ล้านบาท |
| ชาญอิสสระทาวเวอร์ 2 | ชาญอิสสระทาวเวอร์ 2 | - | 22.5 | เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ | ปลอดจำนอง |

| สินทรัพย์ | ที่ตั้งของสินทรัพย์ | ราคาประเมิน (ล้านบาท) | ราคาบัญชี ณ 31 ธันวาคม 2556 (ล้านบาท) | ที่มาแห่งสิทธิ | ภาระผูกพัน |
|---|---|--------------------------|---|--|---|
| ห้องชุด 4 ยูนิต (พื้นที่ 432.45 ตารางเมตร) | ถ. เพชรบุรีตัดใหม่ แขวงบางกะปิ เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ | | | โดย บจ.ชาญอิสสระ วิภาพล | |
| ที่ดินและสิ่งปลูกสร้างโครงการ The Issara Collection Sathon เนื้อที่ 1 ไร่ 1 งาน | แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กรุงเทพมหานคร | - | 101 | เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ โดย บจ.ชาญอิสสระ วิภาพล | บริษัทได้จดทะเบียนเป็นหลักประกันเงินกู้ แก่ธนาคารแห่งหนึ่งในวงเงิน 275 ล้านบาท |
| ที่ดินและสิ่งปลูกสร้างโครงการ The Issara Chiang Mai เนื้อที่ 3 ไร่ 60 ตารางวา | ต.สันทรายน้อย อพสันทราย จังหวัด เชียงใหม่ | - | 52 | เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ โดย บจ.ชาญอิสสระ วิภาพล | ปลอดจำนอง |
| ที่ดินและสิ่งปลูกสร้างโครงการ บ้านทิวทะเล อ.ชะอำ เนื้อที่ 13 ไร่ 40 ตรว. | ต.ชะอำ อ.ชะอำ เพชรบุรี | - | 196.5 | เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ โดย บจ.ร่วมอิสสระ | บริษัทได้จดทะเบียนเป็นหลักประกันเงินกู้ แก่ธนาคารแห่งหนึ่งในวงเงิน 740 ล้านบาท |
| ที่ดินและสิ่งปลูกสร้างโครงการ บ้านทิวทะเล อ.ชะอำ เนื้อที่ 16 ไร่ 2 งาน 87 ตรว. | ต.ชะอำ อ.ชะอำ เพชรบุรี | - | 175.53 | เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ โดย บจ.ร่วมอิสสระ | บริษัทได้จดทะเบียนเป็นหลักประกันเงินกู้ แก่ธนาคารแห่งหนึ่งในวงเงิน 725 ล้านบาท |

นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทมีนโยบายลงทุนในธุรกิจที่เอื้อประโยชน์ต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท หากมีธุรกิจใดที่น่าสนใจและมีผลตอบแทนดี บริษัทก็อาจพิจารณาเข้าลงทุน โดยการเข้าลงทุนดังกล่าวจะต้องคำนึงถึงอัตราผลตอบแทนที่เหมาะสม ผลประโยชน์ของผู้ถือหุ้น และผ่านการพิจารณาจากคณะกรรมการบริษัทเป็นสำคัญ ในกรณีที่บริษัท ลงทุนในบริษัทย่อยเกินร้อยละ 50 บริษัทจะส่งตัวแทนของบริษัทเข้าร่วมเป็นกรรมการ เพื่อมีส่วนร่วมในการกำหนดนโยบายการบริหารงานของบริษัทย่อยนั้น

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

- ไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่เป็นสาระสำคัญ -

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

บริษัท ชาญอิสสระ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)

ทุนจดทะเบียน : 720 ล้านบาท
 หุ้นที่จำหน่าย : หุ้นสามัญ 720 ล้านหุ้น
 มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ : 1 บาท
 ลักษณะประกอบธุรกิจ : พัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย
 เลขทะเบียน : 0107545000101 (เดิมเลขที่ 40854500683)
 ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ : เลขที่ 2922/200 ถนนเพชรบุรีตัดใหม่ แขวงบางกะปิ
 เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ 10320
 โทรศัพท์ : 0-2308-2020 โทรสาร : 0-2308-2990
 Website : www.charnissara.co.th
 E-mail : songkran@charnissara.co.th

บริษัท ชาญอิสสระ เรสซิเดนซ์ จำกัด

ทุนจดทะเบียน : 140 ล้านบาท
 หุ้นที่จำหน่าย : หุ้นสามัญ 1 ล้าน 4 แสนหุ้น
 มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ : 100 บาท
 ลักษณะประกอบธุรกิจ : พัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย
 บมจ.ชาญอิสสระ ดีเวลลอปเม้นท์ : ถือหุ้นร้อยละ 80.04
 ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ : เลขที่ 2922/199 ถนนเพชรบุรีตัดใหม่ แขวงบางกะปิ
 เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ 10310
 โทรศัพท์ : 0-2308-2929 โทรสาร : 0-2308-2204
 Website : www.charnissara.co.th , www.sripanwa.com
 E-mail : songkran@charnissara.co.th

บริษัท ซี.ไอ.เอ็น. เอสเตท จำกัด

ทุนจดทะเบียน : 250 ล้านบาท
 หุ้นที่จำหน่าย : หุ้นสามัญ 2 ล้าน 5 แสนหุ้น
 มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ : 100 บาท
 ลักษณะประกอบธุรกิจ : พัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย
 บมจ.ชาญอิสสระ ดีเวลลอปเม้นท์ : ถือหุ้นร้อยละ 60
 ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ : เลขที่ 2922/199 ถนนเพชรบุรีตัดใหม่ แขวงบางกะปิ
 เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ 10310
 โทรศัพท์ : 0-2308-2599 โทรสาร : 0-2308-2588

Website : www.charnissara.co.th

E-mail : songkran@charnissara.co.th

บริษัท ชาญอิสสระ วิภาพล จำกัด

ทุนจดทะเบียน : 6 ล้านบาท
 หุ้นที่จำหน่าย : หุ้นสามัญ 6 หมื่นหุ้น
 มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ : 100 บาท
 ลักษณะประกอบธุรกิจ : พัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย
 บมจ.ชาญอิสสระ ดีเวลลอปเม้นท์ : ถือหุ้นร้อยละ 50
 ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ : เลขที่ 2922/199 ถนนเพชรบุรีตัดใหม่ แขวงบางกะปิ
 เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ 10310
 โทรศัพท์ : 0-2308-2016-7 โทรสาร : 0-2308-2018

Website : www.charnissara.co.th

E-mail : songkran@charnissara.co.th

บริษัท ซี.ไอ.วี. ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด

ทุนจดทะเบียน : 5 ล้านบาท
 หุ้นที่จำหน่าย : หุ้นสามัญ 5 หมื่นหุ้น
 มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ : 100 บาท
 ลักษณะประกอบธุรกิจ : พัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย
 บมจ.ชาญอิสสระ ดีเวลลอปเม้นท์ : ถือหุ้นร้อยละ 100
 ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ : เลขที่ 2922/199 ถนนเพชรบุรีตัดใหม่ แขวงบางกะปิ
 เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ 10310
 โทรศัพท์ : 0-2308-2016-7 โทรสาร : 0-2308-2018

Website : www.charnissara.co.th

E-mail : songkran@charnissara.co.th

บริษัท ร่วมอิสสระ จำกัด

| | | |
|------------------------------|---|---|
| ทุนจดทะเบียน | : | 80 ล้านบาท |
| หุ้นที่จำหน่าย | : | หุ้นสามัญ 8 แสนหุ้น |
| มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ | : | 100 บาท |
| ลักษณะประกอบธุรกิจ | : | พัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย |
| บมจ.ชาญอิสสระ ดีเวลลอปเม้นท์ | : | ถือหุ้นร้อยละ 50 |
| ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ | : | เลขที่ 2922/94 ถนนเพชรบุรีตัดใหม่ แขวงบางกะปิ เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ 10310 โทรศัพท์ : 0-2308-2016-7 โทรสาร : 0-2308-2018 Website : www.charmissara.co.th E-mail : songkran@charmissara.co.th |

บริษัท ศรีพันวา แมเนจเม้นท์ จำกัด

| | | |
|---------------------------|---|---|
| ทุนจดทะเบียน | : | 30 ล้านบาท |
| หุ้นที่จำหน่าย | : | หุ้นสามัญ 3 แสนหุ้น |
| มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ | : | 100 บาท |
| ลักษณะประกอบธุรกิจ | : | บริหารโรงแรม |
| บจ.ชาญอิสสระ เรสซิเดนซ์ | : | ถือหุ้นร้อยละ 100 |
| ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ | : | เลขที่ 2922/199 ถนนเพชรบุรีตัดใหม่ แขวงบางกะปิ เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ 10310 โทรศัพท์ : 0-2308-2929 โทรสาร : 0-2308-2204 Website : www.charmissara.co.th , www.sripanwa.com E-mail : songkran@charmissara.co.th |

กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์ บางกอก

| | | |
|------------------------------|---|--|
| ทุนจดทะเบียน | : | 1,000 ล้านบาท |
| หน่วยลงทุนที่จำหน่าย | : | หน่วยลงทุน 100 ล้านหน่วย |
| มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หน่วยละ | : | 10 บาท |
| ลักษณะประกอบธุรกิจ | : | กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์ |
| บมจ.ชาญอิสสระ ดีเวลลอปเม้นท์ | : | ถือหน่วยลงทุนร้อยละ 33.3 |
| ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ | : | เลขที่ 989 อาคารสยามทาวเวอร์ ชั้น 24 ถนนพระราม 1 เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330 โทรศัพท์ : 0-2659-8888 โทรสาร : 0-2659-8869 |

กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์ โรงแรมศรีพินา

| | | |
|------------------------------|---|---|
| ทุนจดทะเบียน | : | 2,002 ล้านบาท |
| หน่วยลงทุนที่จำหน่าย | : | หน่วยลงทุน 200 ล้านหน่วย |
| มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หน่วยละ | : | 10 บาท |
| ลักษณะประกอบธุรกิจ | : | กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์ |
| บมจ.ชาญอิสสระ ดีเวลลอปเม้นท์ | : | ถือหน่วยลงทุนร้อยละ 30 |
| ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ | : | เลขที่ 19 อาคารไทยพาณิชย์ ปาร์ค พลาซ่า ชั้น 21 และ 22 ถนนรัชดาภิเษก แขวงจตุจักร เขตจตุจักร กรุงเทพฯ โทรศัพท์ : 0-2949-1500 โทรสาร : 0-2949-1505 |

บริษัท อินเตอร์เนชั่นแนล รีซอร์ท ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด

| | | |
|------------------------------|---|---|
| ทุนจดทะเบียน | : | 1,757.95 ล้านบาท |
| หุ้นที่จำหน่าย | : | หุ้นสามัญ 17,579,500 หุ้น |
| มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ | : | 100 บาท |
| ลักษณะประกอบธุรกิจ | : | พัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย |
| บมจ.ชาญอิสสระ ดีเวลลอปเม้นท์ | : | ถือหุ้นร้อยละ 16 |
| ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ | : | เลขที่ 2922/200 ถนนเพชรบุรีตัดใหม่ แขวงบางกะปิ เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ 10320 โทรศัพท์ : 0-2308-2020 โทรสาร : 0-2308-2990 |

| | | |
|----------------------|---|---|
| นายทะเบียนหลักทรัพย์ | : | บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด เลขที่ 62 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ถ.รัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10110 โทรศัพท์ : 0-2359-1200-1 โทรสาร : 0-2359-1259 |
|----------------------|---|---|

| | | |
|-------------|---|--|
| ผู้สอบบัญชี | : | บริษัท สำนักงาน เอ็นส์ แอนด์ ยัง จำกัด โดย นางสาวราพร ประภาศิริกุล หรือ นายณรงค์ พันดาวงษ์ หรือ นางสาวศิริภรณ์ เอื้ออนันต์กุล เลขที่ 193/136-137 อาคารเลอรัชดาออฟฟิศคอมเพล็กซ์ ถ.รัชดาภิเษกตัดใหม่ กรุงเทพฯ 10110 โทรศัพท์ : 0-2264-0777, 0-2661-9190 โทรสาร : 0-2264-0789-90 |
|-------------|---|--|