

## ส่วนที่ 1

### การประกอบธุรกิจ

#### 1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท อาคามัส อินคอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) ประกอบธุรกิจลงทุนในบริษัทอื่น โดยมีนโยบายลงทุนในบริษัทที่ประกอบธุรกิจสังหาริมทรัพย์ และธุรกิจที่เกี่ยวข้อง ประเภทของอสังหาริมทรัพย์ที่บริษัทฯ พัฒนาในปัจจุบัน คือ บ้านเดี่ยว บ้านแฝด และคอนโดมิเนียม ภายใต้การบริหารจัดการของบริษัท แอสเซท ไฟว์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด และบริษัท รชชาเรียลเอสเตท จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อย ในอนาคตบริษัทฯ มีแผนที่จะขยายโครงการเพิ่มไปสู่จังหวัดหัวเมืองต่าง ๆ โดยเน้นที่ดินที่มีศักยภาพ เพื่อให้ได้ผลตอบแทนจากการลงทุนเป็นไปตามเป้าหมายของบริษัทฯ และผู้ถือหุ้น แม้ว่าธุรกิจสังหาริมทรัพย์จะมีการแข่งขันอย่างรุนแรง แต่ก็ยังคงมีช่องว่างทางการตลาดซึ่งบริษัทฯ สามารถเข้าทำธุรกิจได้

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการดำเนินธุรกิจโดยยึดถือหลักธรรมาภิบาล ควบคู่กับการรักษาผลประโยชน์ของผู้ถือหุ้น และมีความรับผิดชอบต่อสังคมและชุมชนโดยรอบ

##### 1.1 วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์ เป้าหมาย

###### วิสัยทัศน์

- เป็นผู้นำในกลุ่มธุรกิจสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัย
- สร้างความแตกต่างในการนำเสนอแนวคิดของโครงการและไลฟ์สไตล์เพื่อเป็นทางเลือกใหม่
- มุ่งมั่นนำเสนอโครงการที่แตกต่าง และตรงใจกลุ่มลูกค้าเป้าหมายอย่างสม่ำเสมอ
- มุ่งมั่นในการพัฒนาความเป็นมืออาชีพในทุก ๆ ด้านและพัฒนาคุณภาพอย่างต่อเนื่อง
- พัฒนาบุคลากรที่มีคุณภาพมีความรู้ ความสามารถ และจริยธรรม ให้เป็นที่ยอมรับในระดับสากลเพื่อให้เกิดความพึงพอใจสูงสุดต่อลูกค้าและทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้องเสมือนหนึ่งสมาชิกในครอบครัว
- เป็นผู้นำในการสร้างมูลค่าเพิ่มกับธุรกิจให้มีการเจริญเติบโตอย่างยั่งยืน เพื่อประโยชน์ของผู้ถือหุ้น และสังคม

###### พันธกิจ

- นำเสนอแนวคิดของโครงการที่มีความแตกต่างและเป็นเลิศในทุก ๆ ด้าน
- พัฒนาระบบบริหารจัดการ บุคลากรในทุก ๆ ฝ่าย และส่วนอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องเพื่อสร้างความเป็นมืออาชีพอย่างต่อเนื่องเพื่อให้ได้คุณภาพและมาตรฐานในระดับสากล
- ให้บริการลูกค้าและทุกฝ่ายเสมือนหนึ่งให้บริการสมาชิกในครอบครัว
- พัฒนาจริยธรรมการทำงานภายในองค์กร และยังประโยชน์ต่อลูกค้าและทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้องทุก ๆ ส่วน

- ตอบสนองทุกไลฟ์สไตล์และสร้างความประทับใจให้ลูกค้าอย่างต่อเนื่อง มุ่งเน้นการให้บริการลูกค้าเสมือนหนึ่งสมาชิกในครอบครัว

### เป้าหมาย

บริษัทฯ มีเป้าหมายในการเป็นผู้ประกอบการชั้นนำในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ ประเภทที่อยู่อาศัย โดยการนำเสนอแนวคิดในการพัฒนาโครงการรูปแบบใหม่ ๆ อย่างสม่ำเสมอ โดยมุ่งเน้นการนำเสนอแนวคิดแบบ Urbanized Living Concept เพื่อตอบสนองกลุ่มลูกค้าที่ต้องการอยู่อาศัยใกล้เมือง เดินทางสะดวก และรายล้อมไปด้วยสิ่งอำนวยความสะดวกที่ครบครัน ทั้งในกรุงเทพมหานคร ปริมณฑล และต่างจังหวัด ด้วยทีมงานที่มากประสบการณ์และการเก็บข้อมูลวิจัยด้านการตลาดเชิงลึก ทำให้บริษัทฯ สามารถพัฒนารูปแบบโครงการที่เข้าถึงไลฟ์สไตล์และความต้องการเฉพาะของกลุ่มลูกค้าได้เป็นอย่างดี ซึ่งโครงการ Vana Residence โครงการบ้านเดี่ยวที่เพิ่งเปิดตัวไปเมื่อปลายปี 2561 ได้รับผลตอบแทนที่ดีเป็นอย่างยิ่งจากการใช้แนวคิดดังกล่าว

### ค่านิยมองค์กร

- Integrity (ซื่อสัตย์สุจริต)
- Commitment (บรรลุเป้าหมาย มุ่งเน้นความรับผิดชอบ)
- Help first (มุ่งเน้นการบริการที่เป็นเลิศ)
- Professionalism (มุ่งเน้นความเป็นมืออาชีพในทุกด้าน)
- Longevity (มุ่งเน้นผลลัพท์ระยะยาว)

## 1.2 การเปลี่ยนแปลง และพัฒนาการที่สำคัญ

บริษัท อาดามัส อินคอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ” หรือ “ADAM”) เดิมชื่อ บริษัท อาร์ เค มีเดีย โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) (“RK”) จัดตั้งเมื่อวันที่ 19 กันยายน 2545 โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อประกอบธุรกิจการลงทุนในบริษัทอื่น ๆ ในลักษณะบริษัทที่มีการประกอบธุรกิจหลักโดยการถือหุ้น (Holding Company) ปัจจุบันบริษัทฯ ได้ลงทุนในบริษัทย่อย 2 บริษัท คือ บริษัท แอสเซท ไฟว์ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (“AFD”) และบริษัท รชยาเรียลเอสเตท จำกัด (“Rachaya”)

### ประวัติความเป็นมา และพัฒนาการที่สำคัญของบริษัทฯ และบริษัทย่อย สรุปได้ดังนี้

กันยายน 2545	บริษัทฯ จัดตั้งขึ้นเพื่อประกอบธุรกิจการลงทุนในบริษัทอื่น ๆ ในลักษณะของ Holding Company ด้วยทุนจดทะเบียนเรียกชำระเต็มมูลค่า 50 ล้านบาท
พฤศจิกายน 2546	บริษัทฯ ได้เสนอขายหุ้นสามัญออกใหม่จำนวน 25 ล้านหุ้นต่อประชาชนทั่วไป โดยได้รับอนุญาตจากสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (“สำนักงาน ก.ล.ต.”) และในเดือนเดียวกันนั้นตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (“ตลาดหลักทรัพย์ฯ”) ได้รับหุ้นสามัญของบริษัทฯ เข้าเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาด

	หลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ โดยใช้ชื่อ บริษัท อาร์ เค มีเดีย โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) และมีชื่อ ย่อในการซื้อขายหลักทรัพย์ว่า “RK”
เมษายน 2550	เปลี่ยนชื่อบริษัทฯ จาก บริษัท อาร์ เค มีเดีย โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) เป็น บริษัท อาดามัส อินคอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) รวมทั้งเปลี่ยนชื่อย่อในการซื้อขายหลักทรัพย์จาก “RK” เป็น “ADAM” โดยมีทุนจดทะเบียน 195,388,917 บาท โดยมีบริษัทแกน คือ บริษัท อา ดามัส มีเดีย จำกัด (“ADM”)
มิถุนายน 2550	บริษัทฯ เข้าซื้อหุ้นสามัญของ บริษัท แอปโซลูทอิมแพค จำกัด (มหาชน) (“AIM”) จำนวน 15,000,000 หุ้น หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียน และเรียก ชำระแล้วของ AIM ในราคา 10 บาทต่อหุ้น และจัดสรรหุ้นสามัญออกใหม่ให้แก่ ผู้ถือ หุ้นเดิมของ AIM จำนวน 75,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท ในราคาหุ้นละ 2 บาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 27.85 ของทุนที่ชำระแล้วของบริษัท
พฤษภาคม 2551	บริษัท อาดามัส มีเดีย จำกัด (ADM) ซึ่งเป็นบริษัทแกนเปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท อาดามัส เวลด์ จำกัด (“AW”)
พฤษภาคม 2552	บริษัทฯ ลงทุนในหุ้นสามัญทั้งหมดของ บริษัท เอ็กซ์ตรา ล้ำจักษ์ จำกัด (“XL”) ซึ่ง ประกอบธุรกิจบริหารกิจกรรมทางการตลาดรับจ้างถ่ายทำ ตัดต่อภาพยนตร์และผลิต รายการ โดยเข้าซื้อหุ้นสามัญทั้งหมดของ XL จำนวน 10,000 หุ้นมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เป็นจำนวนเงินรวม 1,000,000 บาท จากผู้ถือหุ้นเดิมของ XL
มิถุนายน 2552	บริษัทฯ ลงทุนในหุ้นสามัญเพิ่มทุนของ AW จำนวน 40 ล้านบาท โดยสัดส่วนการถือหุ้น ยังคงเดิมคือร้อยละ 99.99 ส่งผลให้ AW มีทุนจดทะเบียนจำนวน 50 ล้านบาท แบ่งเป็น หุ้นสามัญจำนวน 500,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท
ธันวาคม 2552	ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2552 เมื่อวันที่ 25 ธันวาคม 2552 มีมติอนุมัติให้ จำหน่ายหุ้นสามัญของ AIM ที่เหลือทั้งหมด
มิถุนายน 2553	บริษัทฯ ลงทุนในหุ้นสามัญเพิ่มทุนของ AW จำนวน 130 ล้านบาท โดยสัดส่วนการถือ หุ้นยังคงเดิมคือร้อยละ 99.99 ส่งผลให้ AW มีทุนจดทะเบียนจำนวน 180 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 1,800,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท
กันยายน 2553	บริษัท เอ็กซ์ตรา ล้ำจักษ์ จำกัด (XL) เปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท อาดามัส เอ็กซ์ตรา ล้ำจักษ์ (AXL)
พฤศจิกายน 2553	บริษัทฯ ได้ทยอยจำหน่ายเงินลงทุนใน AIM ส่งผลให้สัดส่วนการถือหุ้นลดลงต่ำกว่าร้อยละ 20 ส่งผลให้ AIM เปลี่ยนสถานะจากบริษัทร่วมเป็นบริษัทอื่น

กุมภาพันธ์ 2555	<p>ตามมติที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น เมื่อวันที่ 29 มิถุนายน 2550 ได้กำหนดให้วันที่ 14 กุมภาพันธ์ 2555 เป็นวันสุดท้ายของการใช้สิทธิซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ (ADAM-W1) มีผู้ถือใบสำคัญแสดงสิทธิฯ ใช้สิทธิซื้อหุ้นสามัญจำนวน 6,061,128 หน่วย แปลงเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 6,061,128 หุ้น เป็นจำนวน 6,061,128 บาท บริษัทฯ ได้จดทะเบียนเพิ่มทุนชำระแล้วเป็นจำนวน 280,163,587 บาท กับกระทรวงพาณิชย์เมื่อวันที่ 23 กุมภาพันธ์ 2555 และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยได้รับหุ้นสามัญข้างต้นของบริษัทฯ เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนตั้งแต่วันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2555 จนถึงวันที่ใช้สิทธิซื้อหุ้นครั้งสุดท้าย มีการนำใบสำคัญแสดงสิทธิมาใช้สิทธิในการซื้อหุ้นสามัญเป็นจำนวนทั้งสิ้น 10,848,278 หน่วย จากจำนวนใบสำคัญที่ออกทั้งสิ้น 134,657,608 หน่วย และมีใบสำคัญแสดงสิทธิคงเหลือทั้งสิ้น 123,809,330 หน่วย</p>
เมษายน 2555	<p>ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2555 เมื่อวันที่ 26 เมษายน 2555 มีมติอนุมัติให้ลดทุนจดทะเบียนจากเดิม 403,972,964 บาท เป็น 280,163,587 บาท โดยการตัดหุ้นสามัญที่ยังไม่ได้ออกจำหน่ายของบริษัทฯ ออกเป็นจำนวน 123,809,377 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท บริษัทฯ ได้นำมตินี้ไปจดทะเบียนกับกระทรวงพาณิชย์เมื่อวันที่ 14 พฤษภาคม 2555</p>
ธันวาคม 2556	<p>ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2556 เมื่อวันที่ 4 ธันวาคม 2556 มีมติอนุมัติให้ออกและเสนอขายหุ้นกู้แปลงสภาพเป็นหุ้นสามัญที่ออกใหม่ให้แก่ผู้ลงทุนต่างประเทศโดยเฉพาะเจาะจง (Private Placement) ให้กับ Advance Opportunities Fund (“AO Fund”) เป็นจำนวนเงินไม่เกิน 10 ล้านดอลลาร์ลิงคโพร หรือเทียบเท่า 250 ล้านบาท และได้มีมติอนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนอีกจำนวน 60,000,000 บาทเป็นทุนจดทะเบียนใหม่จำนวน 340,163,587 บาท มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท เพื่อรองรับการใช้สิทธิแปลงสภาพของหุ้นกู้แปลงสภาพเป็นหุ้นสามัญที่บริษัทฯ จะออกให้แก่ผู้ลงทุนต่างประเทศโดยเฉพาะเจาะจง โดยบริษัทฯ ได้ทำการจดทะเบียนเพิ่มทุนกับกระทรวงพาณิชย์เป็นที่เรียบร้อยแล้วเมื่อวันที่ 17 ธันวาคม 2556 ส่งผลให้ในปัจจุบัน บริษัทฯ มีบริษัทมีทุนจดทะเบียนเท่ากับ 340,163,587 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 340,163,587 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท โดยมีทุนที่ชำระแล้วจำนวนเงิน 280,163,587 บาทที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 7/2556 เมื่อวันที่ 23 ธันวาคม 2556 ได้มีมติอนุมัติให้ AXL ประกอบธุรกิจการพัฒนา และจำหน่ายผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ และสิ่งแวดล้อม รวมทั้งเพิ่มทุนจดทะเบียนจากเดิมจำนวน 1,000,000 บาท เป็นทุนจดทะเบียน 50,000,000 บาทและเปลี่ยนชื่อจากบริษัท อาคามัส เอ็กซ์ตรา ล้าจซ์ จำกัด (AXL) เป็น บริษัท อาคามัส คอนซูเมอร์ จำกัด (AC) ซึ่ง AC ได้ทำการจดทะเบียนกับกระทรวงพาณิชย์เป็นที่เรียบร้อยแล้วเมื่อวันที่ 3 กุมภาพันธ์ 2557</p>

ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 2/2557 เมื่อวันที่ 25 กันยายน 2557 ได้มีมติที่สำคัญดังต่อไปนี้

1. อนุมัติลดทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ จำนวน 60,000,000 บาท มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท จากทุนจดทะเบียน 340,163,587 บาท เป็น 280,163,587 บาท โดยการตัดหุ้นที่ยังไม่ได้ออกจำหน่ายของบริษัท
2. อนุมัติเพิ่มทุนของบริษัทฯ อีกจำนวน 500,000,000 บาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 280,163,587 บาท เป็นจำนวน 780,163,587 บาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 500,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท เพื่อรองรับการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่บุคคลในวงจำกัด (Private Placement) ซึ่งได้แก่กลุ่มผู้ลงทุนใหม่
3. อนุมัติจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทฯ และรายการที่เกี่ยวข้องกันภายใต้ประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุน และประกาศคณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยที่เกี่ยวข้อง โดยจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทฯ จำนวน 500,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท ให้แก่กลุ่มผู้ลงทุนใหม่ ได้แก่ บริษัท ที แลนด์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (“บริษัท ที แลนด์”) และ Fortune Thailand Investment Fund ซึ่งเป็นกลุ่มผู้ลงทุนของบริษัท ที แลนด์ ในราคาหุ้นละ 1.71 บาท ซึ่งราคาเสนอขายหุ้นดังกล่าวเป็นราคาที่ไม่ต่ำกว่าร้อยละ 90 ของราคาตลาดตามประกาศที่เกี่ยวข้องของคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ทั้งนี้การจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้กับกลุ่มผู้ลงทุนใหม่ดังกล่าวเข้าข่ายเป็นการทำรายการที่เกี่ยวข้องกัน ตามประกาศรายการที่เกี่ยวข้องซึ่งได้แก่บุคคลที่จะเป็นผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ โดยการเข้าทำรายการดังกล่าว เมื่อพิจารณาขนาดรายการรวมกับรายการที่เกี่ยวข้องในข้อ 5 ตามงบการเงินรายไตรมาสที่ 1 ของบริษัทฯ ณ วันที่ 31 มีนาคม 2557 (ซึ่งเป็นงบการเงินฉบับล่าสุด ณ วันที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 4/2557) มีขนาดรายการคิดเป็นร้อยละ 12,694 ของมูลค่าสินทรัพย์ที่มีตัวตนสุทธิของบริษัทฯ ซึ่งสูงกว่าร้อยละ 3 ของมูลค่าสินทรัพย์ที่มีตัวตนสุทธิของบริษัทฯ
4. อนุมัติการขายหุ้นในบริษัทย่อย บริษัทร่วม และบริษัทที่เกี่ยวข้อง ดังนี้
  - 4.1 รายการจำหน่ายไปซึ่งหุ้นสามัญของ บริษัท อาดามัส เวิลด์ จำกัด (ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ) บริษัทฯ จะขายหุ้นสามัญของ บริษัท อาดามัส เวิลด์ จำกัด จำนวน 1,800,000 หุ้น ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 100 ของจำนวนหุ้นจดทะเบียน ในราคา 100,000 บาท ให้แก่ นายรัฐ อักษรานุเคราะห์

4.2 รายการจำหน่ายไปซึ่งหุ้นสามัญของ บริษัท อาคามัส คอนซูเมอร์ จำกัด (ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ) บริษัทฯ จะขายหุ้นสามัญของ บริษัท อาคามัส คอนซูเมอร์ จำกัด จำนวน 10,000 หุ้น ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 100 ของจำนวนหุ้นจดทะเบียนในราคา 10,000 บาท ให้แก่ นางสาวโชติมา ชุบชวงส์

4.3 รายการจำหน่ายไปซึ่งหุ้นสามัญของ บริษัท จี จี นิวส์ เนทเวิร์ค จำกัด (ซึ่งเป็นบริษัทร่วมของบริษัทฯ) บริษัทฯ จะขายหุ้นสามัญของ บริษัท จี จี นิวส์ เนทเวิร์ค จำกัด จำนวน 100,000 หุ้น ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 32.79 ของจำนวนหุ้นจดทะเบียนทั้งหมด 305,000 หุ้น ในราคา 50,000 บาท ให้แก่ นายรัฐ อักษรานุเคราะห์

4.4 รายการจำหน่ายไปซึ่งหุ้นสามัญของ บริษัท นิวส์ มัลติมีเดีย จำกัด (ซึ่งเป็นบริษัทร่วมของบริษัทฯ) บริษัทฯ จะขายหุ้นสามัญของ บริษัท นิวส์ มัลติมีเดีย จำกัด จำนวน 30,000 หุ้น ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 10.00 ของจำนวนหุ้นจดทะเบียนทั้งหมด 300,000 หุ้น ในราคา 50,000 บาท ให้แก่ นายรัฐ อักษรานุเคราะห์

การจำหน่ายไปซึ่งหุ้นสามัญของบริษัทย่อย บริษัทร่วม และบริษัทที่เกี่ยวข้องข้างต้น รวมถึงรายการที่เกี่ยวข้องข้างต้นค้างชำระอยู่แก่บริษัทฯ ทั้งหมดจำนวนทั้งสิ้น 9,462,246.58 บาท โดยจำนวนดังกล่าวเกิดจากที่บริษัทฯ ให้ส่วนลดในจำนวนหนี้ที่บริษัททั้ง 4 ค้างชำระอยู่ทั้งสิ้น 74.48 ล้านบาท (จำนวนหนี้ดังกล่าวได้มีการตั้งสำรองหนี้เพื่อสงสัยจะสูญเต็มจำนวนแล้ว)

ทั้งนี้ การทำรายการขายหุ้นในบริษัทย่อย บริษัทร่วม บริษัทที่เกี่ยวข้อง รวมจำนวน 4 บริษัท ดังกล่าวทั้งหมดถือเป็นการ โอนขายกิจการทั้งหมดที่สำคัญให้แก่บุคคลอื่น ตามมาตรา 107 แห่งพระราชบัญญัติบริษัทมหาชนจำกัด พ.ศ. 2535 (รวมทั้งที่มีการแก้ไขเพิ่มเติม) และเข้าข่ายเป็นรายการจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ของบริษัทฯ โดยมีขนาดรายการสูงสุดเท่ากับร้อยละ 87 ตามวิธีการคำนวณตามเกณฑ์มูลค่าสินทรัพย์ที่มีตัวตนสุทธิ โดยคำนวณจากงบการเงินไตรมาสที่ 1 ของบริษัทสิ้นสุด ณ วันที่ 31 มีนาคม 2557 (ซึ่งเป็นงบการเงินฉบับล่าสุด ณ วันที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 4/2557 เมื่อวันที่ 31 กรกฎาคม 2557) รวมถึงยังเข้าข่ายเป็นรายการที่เกี่ยวข้องกันของบริษัทฯ ซึ่งเมื่อพิจารณาขนาดรายการรวมกับรายการเกี่ยวข้องในวาระที่ 6 ตามงบการเงินรายไตรมาสที่ 1 ของบริษัทฯ ณ วันที่ 31 มีนาคม 2537 (ซึ่งเป็นงบการเงินฉบับล่าสุด ณ วันที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 4/2557 เมื่อวันที่ 31 กรกฎาคม 2557) มีขนาดรายการคิดเป็นร้อยละ 12,694 ของมูลค่าสินทรัพย์ที่มีตัวตนสุทธิของบริษัทฯ ซึ่งสูงกว่าร้อยละ 3 ของมูลค่าสินทรัพย์ที่มีตัวตนสุทธิของบริษัทฯ

ในการนี้เมื่อบริษัทฯ ดำเนินการดังกล่าวจะทำให้บริษัทฯ เข้าข่ายกรณีที่บริษัทจดทะเบียนมีสินทรัพย์ทั้งหมด หรือเกือบทั้งหมดในรูปเงินสด หรือหลักทรัพย์ระยะสั้น (Cash Company) ตามประกาศรายการได้มาหรือจำหน่ายไป

5. อนุมัติการเสนอซื้อหุ้นสามัญของบริษัท กีธา พร็อพเพอร์ตี้ส์ จำกัด (“บริษัท กีธา”) ในมูลค่าทั้งสิ้นไม่ เกิน 800,000,000 บาท ตามที่ผู้ถือหุ้นนับรวมหุ้นกันได้เกินกว่า 1 ใน 3 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัทฯ เสนอวาระดังกล่าว
6. บริษัทฯ เป็น Holding Company เน้นลงทุนในธุรกิจใหม่ผ่านบริษัทย่อยตามมติที่ประชุม

ธันวาคม 2557

มติที่ประชุมกรรมการ ครั้งที่ 15/2557 อนุมัติการกู้เงินจาก Fortune Thailand Investments Fund ในวงเงินกู้ยืม 22,000,000 ดอลลาร์สหรัฐ เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนของบริษัทฯ รวมถึงเพื่อการชำระราคาหุ้นของบริษัท กีธา พร็อพเพอร์ตี้ส์ จำกัด ให้กับผู้ชาย (บริษัท เอ. ที. แลนด์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด) ในส่วนที่ยังค้างชำระอยู่อีกจำนวน 663,000,000 บาท ตามสัญญาซื้อขายหุ้น ฉบับลงวันที่ 23 กันยายน 2557

จากเหตุการณ์ที่สำคัญในปี 2557 บริษัทฯ มีการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างธุรกิจหลักจากเดิมที่กลุ่มบริษัทดำเนินธุรกิจการบริหารจัดการสถานที่วิสาหกิจ และธุรกิจบริหารกิจกรรมการตลาด ซึ่งเป็นไปตามแผนนโยบายการลงทุนของบริษัทฯ แม้ว่าผลประกอบการตลอดระยะเวลาที่ผ่านมาไม่สามารถสร้างกำไร และจ่ายเงินปันผลได้ก็ตาม ดังนั้นคณะกรรมการจึงได้เสนอให้มีการเปลี่ยนแปลงแนวทางการดำเนินธุรกิจของกลุ่มจากเดิมเป็นการดำเนินธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งคาดว่าบริษัทฯ จะมีผลตอบแทนในระยะกลาง และระยะยาวเป็นไปตามนโยบายการลงทุน และสามารถจ่ายเงินปันผลให้กับผู้ถือหุ้นได้ในอนาคตอันใกล้ต่อไป

แนวทางการดำเนินธุรกิจของบริษัทย่อยทั้งหมดจะดำเนินการภายใต้การกำกับดูแลให้เป็นไปตามนโยบาย และการควบคุมจากบริษัทฯ โดยผ่านทางคณะกรรมการบริหาร ซึ่งนโยบาย เป้าหมาย รวมทั้งกลยุทธ์ของการดำเนินงานของบริษัทย่อยทั้งหมดมาจากคณะกรรมการบริษัท การปฏิบัติต่อพนักงานทั้งหมดของบริษัทย่อยจะเป็นไปในแนวทางเดียวกันกับบริษัทฯ โดยมีสวัสดิการผลตอบแทน ระเบียบปฏิบัติ และค่านิยมองค์กรเช่นเดียวกับบริษัทฯ ทุกประการ เพื่อให้เป็นไปตามนโยบายแนวเดียวของบริษัทฯ

เมษายน 2559

จากมติที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2559 วันที่ 28 เมษายน 2559 ได้มีอนุมัติการจำหน่ายไปซึ่งหุ้นสามัญของบริษัท กีธา พร็อพเพอร์ตี้ส์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ จำนวนรวม 21,999,998 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 99.99 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด ให้กับบริษัท เอ. ที. แลนด์ แอนด์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ซึ่งไม่เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกันกับบริษัทฯ ในราคาประมาณหุ้นละ 39.45 บาท รวมเป็นมูลค่า 868 ล้านบาท

	ซึ่งถือเป็นรายการจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ ภายใต้ประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุน และประกาศคณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยที่เกี่ยวข้อง
สิงหาคม 2559	จากมติที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2559 เมื่อวันที่ 19 สิงหาคม 2559 ได้อนุมัติการเข้าซื้อหุ้นสามัญของ บริษัท สิทธารมย์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด จำนวน 160,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 1,000 บาท หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 100 ของจำนวนหุ้นทั้งหมดในสิทธารมย์ รวมเป็นเงินจำนวน 370,005,000 บาท จาก บริษัท เพาเวอร์ไลน์ เอ็นจิเนียริง จำกัด (มหาชน)
พฤศจิกายน 2560	มีการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างผู้ถือหุ้น เนื่องจาก บริษัท พนาไพรด์ โฮลดิ้ง จำกัด ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ ได้ดำเนินการขายหุ้นสามัญของบริษัทฯ ที่ถืออยู่จำนวน 56,396,250 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 15.24, นายพนพล คงวิวัฒนากุล ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ ได้ดำเนินการขายหุ้นสามัญของบริษัทฯ ที่ถืออยู่จำนวน 13,645,500 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 3.69 และนางสาวพรณี แสงเพิ่ม ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ ได้ดำเนินการขายหุ้นสามัญของบริษัทฯ ที่ถืออยู่จำนวน 13,618,1000 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 3.68 ให้กับ นายเกรียงไกร ศิริวงษ์การ ส่งผลให้ นายเกรียงไกร ศิริวงษ์การ เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ (ลำดับที่ 2) โดยถือหุ้นสามัญของบริษัทฯ อยู่จำนวน 83,659,850 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 22.60
มกราคม 2561	นายเกรียงไกร ศิริวงษ์การ ทำข้อเสนอซื้อหลักทรัพย์ทั้งหมดของกิจการ ส่งผลให้นายเกรียงไกร ศิริวงษ์การ เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ โดยถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 87.82 ของจำนวนหุ้นที่ออกและจำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัทฯ
ธันวาคม 2561	ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2561 เมื่อวันที่ 18 ธันวาคม 2561 ได้อนุมัติการเข้าทำรายการซื้อและรับโอนกิจการทั้งหมดของ บริษัท แอสเซท ไฟว์ โฮลดิ้ง จำกัด (“AFH”) ซึ่งมีผู้ถือหุ้นใหญ่ คือ นายสุกโชก ปัญจทรัพย์ และนางไกรชนัน ปัญจทรัพย์ (บุคคลตามมาตรา 258 แห่ง พ.ร.บ. หลักทรัพย์ฯ ของนายสุกโชก ปัญจทรัพย์) ถือหุ้นรวมกันร้อยละ 68.67 ของจำนวนหุ้นที่ออกและจำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของ AFH ในราคาเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนจะไม่ต่ำกว่าหุ้นละ 1.00 บาท โดย ADAM จะจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่บุคคลในวงจำกัด ซึ่งได้แก่ AFH ภายหลังจากการชำระบัญชีเพื่อคืนทุนให้แก่ผู้ถือหุ้นของ AFH แล้ว นายสุกโชก ปัญจทรัพย์ และบุคคลตามมาตรา 258 จะได้มาซึ่งหุ้นของ ADAM จำนวนไม่เกิน 516,972,765 หุ้น หรือคิดเป็นไม่เกินร้อยละ 46.03 ของสิทธิออกเสียงทั้งหมดของ ADAM
	ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2561 เมื่อวันที่ 18 ธันวาคม 2561 ได้อนุมัติรายการจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ ได้แก่หุ้นสามัญทั้งหมดของบริษัท สิทธารมย์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด จำนวน 39,998 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 99.99 ของจำนวนหุ้นที่ออกและจำหน่าย



แล้วทั้งหมดของ บริษัท สิทธารมย์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ให้แก่นายเกรียงไกร ศิริวงนิช  
การ ในมูลค่ารวม 129 ล้านบาท

ภายหลังการเข้าทำรายการได้มาและจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ บริษัทฯ มีทุนจดทะเบียนที่  
ออกและเรียกชำระเต็มมูลค่าแล้ว จำนวน 1,123,000,000 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญ  
จำนวน 1,123,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ (Par Value) หุ้นละ 1.00 บาท

กุมภาพันธ์ 2562

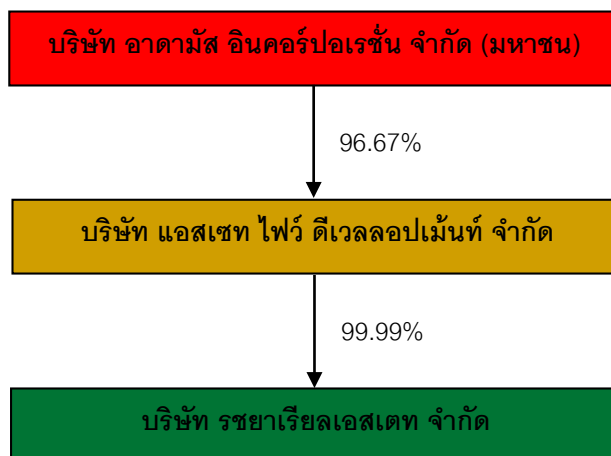
ตลาดหลักทรัพย์ฯ ประกาศรับหุ้นเพิ่มทุนของบริษัทฯ จำนวน 842,836,413 หุ้น เป็น  
หลักทรัพย์จดทะเบียน โดยหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวนดังกล่าวมาจากการจัดสรรให้แก่  
บุคคลในวงจำกัด ประกอบด้วย Fortune Thailand Investment Limited จำนวน  
90,000,000 หุ้น และ AFH จำนวน 752,836,413 หุ้น

เมื่อวันที่ 13 กุมภาพันธ์ 2562 นายสุกโชก ปัญจทรัพย์ และนางไกวชัน ปัญจทรัพย์ ซึ่ง  
เป็นบุคคลตามมาตรา 258 ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของ AFH ได้รับหุ้นสามัญของบริษัทฯ  
จำนวน 516,972,765 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 46.03 ของหุ้นสามัญที่จำหน่ายได้ทั้งหมด  
จากการที่ AFH จดทะเบียนเลิกกิจการและชำระบัญชี ทำให้นายสุกโชก ปัญจทรัพย์ มี  
หน้าที่ต้องทำคำเสนอซื้อหลักทรัพย์ทั้งหมดของกิจการ (Mandatory Tender Offer) ตาม  
ประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุนที่ ทจ.12/2554 เรื่องหลักเกณฑ์ เงื่อนไข และ  
วิธีการในการเข้าซื้อหลักทรัพย์เพื่อครอบงำกิจการ (รวมทั้งที่ได้มีการแก้ไขเพิ่มเติม)

เมื่อวันที่ 25 กุมภาพันธ์ 2562 นายสุกโชก ปัญจทรัพย์ ได้ยื่นแบบคำเสนอซื้อหลักทรัพย์  
(แบบ 247-4) ต่อบริษัทฯ เพื่อเสนอซื้อหุ้นสามัญจำนวน 654,961,602 หุ้น คิดเป็นร้อยละ  
58.32 ของหุ้นสามัญที่จำหน่ายได้ทั้งหมดของบริษัทฯ ที่ราคา 1.00 บาทต่อหุ้น

### 1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

การถือหุ้นของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561



บริษัทฯ ประกอบธุรกิจการลงทุนในบริษัทอื่นในลักษณะ Holding Company ปัจจุบันมีบริษัทย่อย 2 แห่ง คือ AFD ซึ่งเป็นบริษัทแกน และ Rachaya ซึ่งทั้ง 2 บริษัทประกอบธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

1. บริษัท แอสเซท ไฟว์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (เดิมชื่อ บริษัท อดามัสเรียลเอสเตท จำกัด)

AFD จัดทะเบียนเป็นนิติบุคคลประเภทบริษัทจำกัด เมื่อวันที่ 5 กันยายน 2556 และเมื่อวันที่ 27 พฤศจิกายน 2560 ได้เปลี่ยนชื่อบริษัทจากเดิม บริษัท อดามัสเรียล เอสเตท จำกัด เป็นบริษัท แอสเซท ไฟว์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ปัจจุบันมีทุนจดทะเบียนและทุนจดทะเบียนชำระแล้ว จำนวน 300,000,000 บาท เพื่อประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดย AFD มีโครงการที่ทำการพัฒนาในปัจจุบัน คือคอนโดมิเนียม ได้แก่ โครงการ ไวโอ แคราย 1 และ โครงการ ไวโอ แคราย 2 บริเวณสี่แยกแคราย จังหวัดนนทบุรี และหมู่บ้านจัดสรร ได้แก่ โครงการ วนา เรสซิเดนซ์ พระราม 9 – ศรีนครินทร์ ซึ่งพัฒนาขึ้นบนเนื้อที่ 19-3-53.30 ไร่ ถนนศรีนครินทร์-ร่มเกล้าตัดใหม่ และมีที่ดินรอการพัฒนาขนาด 16-0-30.30 ไร่ ในละแวกใกล้เคียง

2. บริษัท รชยาเรียลเอสเตท จำกัด

Rachaya จัดทะเบียนเป็นนิติบุคคลประเภทบริษัทจำกัด เมื่อวันที่ 23 กันยายน 2558 ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มต้น 1,000,000 บาท ปัจจุบันมีทุนจดทะเบียนและทุนจดทะเบียนชำระแล้ว จำนวน 3,000,000 บาท เพื่อประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยแนวราบ ประเภทบ้านเดี่ยว และบ้านแฝด ในจังหวัดอุดรธานี โดย Rachaya มีโครงการที่ทำการพัฒนาในปัจจุบัน คือหมู่บ้านจัดสรร โครงการ บ้านรัชยา บ้านช้าง 2 ซึ่งพัฒนาขึ้นบนเนื้อที่ 128-0-69.90 ไร่ ถนนบ้านช้าง ใกล้กับท่าอากาศยานนานาชาติอุดรธานี

โดยสัดส่วนรายได้จากโครงการอสังหาริมทรัพย์ของปี 2561 – 2559 สามารถแสดงได้ดังนี้

## 2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

### โครงสร้างรายได้

สายผลิตภัณฑ์/กลุ่มธุรกิจ	ดำเนิน การโดย	การถือหุ้นของ บริษัท (ร้อยละ)	ปี 2561		ปี 2560		ปี 2559	
			ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
โครงการไวโอ 1	AFD	96.67	43.60	21.69	17.42	6.99	182.59	62.45
โครงการไวโอ 2	AFD	96.67	14.60	7.26	13.96	5.60	87.24	29.84
โครงการบ้านรชชา บ้านช้าง 1	Rachaya	99.99	5.60	2.79	215.57	86.53	21.23	7.26
โครงการบ้านรชชา บ้านช้าง 2	Rachaya	99.99	134.50	66.92	-	N/A	-	N/A
1. รายได้จากธุรกิจอสังหาริมทรัพย์			198.30	98.66	246.95	99.12	291.06	99.55
2. รายได้จากดอกเบี้ยรับ	ADAM	-	2.09	1.04	0.80	0.32	0.35	0.12
3. รายได้อื่น	ADAM	-	0.60	0.30	1.38	0.55	0.96	0.33
<b>รายได้รวม</b>			<b>200.99</b>	<b>100.00</b>	<b>249.13</b>	<b>100.00</b>	<b>292.37</b>	<b>100.00</b>

หมายเหตุ : บริษัทฯ รับผิดชอบกิจการทั้งหมดของ AFH ซึ่งประกอบด้วย เงินลงทุนในบริษัทย่อยใหม่ คือ AFD และ Rachaya เมื่อวันที่ 20 ธันวาคม 2561

### 2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ในปัจจุบันบริษัทฯ ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์แนวราบ และแนวสูงภายใต้การบริหารงานของบริษัทย่อย โดยมีรายละเอียดดังนี้

#### 2.1.1 บริษัท แอสเซท ไฟว์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด

โครงการที่ AFD ดำเนินการอยู่ในปัจจุบัน ได้แก่

##### 2.1.1.1 โครงการ Vio Khaerai 1



โครงการ	: ไวโอ แคราย 1 / Vio Khaerai 1
เจ้าของโครงการ	: บริษัท แอสเซท ไฟว์ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด
ที่ตั้งโครงการ	: ซอยรัตนวิเบศร์ 10 ถนนรัตนวิเบศร์ ตำบลบางกระสอบ เทศบาลนคร นนทบุรี จังหวัดนนทบุรี
พื้นที่โครงการ	: 3 งาน 87 ตารางวา (387 ตารางวา)
ลักษณะโครงการ	: คอนโด Low Rise 8 ชั้น จำนวน 1 อาคาร
จำนวนห้อง	: 125 ยูนิต
จำนวนยูนิตต่อชั้น	: สูงสุด 19 ยูนิต
จำนวนที่จอดรถ	: ที่จอดรถรวมจอดซ้อนกันคิดเป็น 40 ร้อยละ
รูปแบบห้อง	: 1 Bedroom 31 – 37 ตารางเมตร ราคาพิเศษเริ่มต้น 2.7 - 3.3 ล้านบาท 2 Bedrooms 43 – 48 ตารางเมตร ราคาพิเศษเริ่มต้น 3.9 - 4.3 ล้านบาท
สิ่งอำนวยความสะดวก	: สวนส่วนกลาง, สระว่ายน้ำ, ฟิตเนสและซาวน่า, ห้องซักรีด, ระบบรักษา ความปลอดภัยและ CCTV 24 ชั่วโมง, ระบบ Keycard control, Wi-Fi
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	: กลุ่มลูกค้าผู้มีรายได้ปานกลางที่ต้องการที่อยู่อาศัยติดกับระบบขนส่ง สาธารณะ
มูลค่าโครงการ	: 319 ล้านบาท
สถานะโครงการ	: สร้างเสร็จพร้อมขาย  ณ วันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2562 ห้องชุดรวม 125 ยูนิต โอนกรรมสิทธิ์แล้ว 103 ยูนิต คงเหลือ 22 ยูนิต

## รายละเอียดโครงการ



แผนที่โครงการ

## ทำเลที่ตั้ง

โครงการ ไวโอ แคราย 1 ตั้งอยู่บริเวณปากซอย ซอยรัตนภิรมย์ 10 ใกล้กับสถานีรถไฟฟ้าสถานี ศูนย์ราชการนนทบุรี (MRT สายสีม่วง) ซึ่งการตั้งอยู่ติดสถานีรถไฟฟ้าถือเป็นจุดเด่นของโครงการ โดยมี ระยะห่างจากบันไดทางขึ้นสถานีเพียง 50 เมตร อีกทั้งที่ตั้งของโครงการรายล้อมไปด้วยศูนย์การค้าขนาดใหญ่ ได้แก่ เซ็นทรัลรัตนภิรมย์ Esplanade Tesco Lotus ฯลฯ และอยู่ใกล้กับศูนย์ราชการนนทบุรี ซึ่งเป็นสถานที่ที่เหมาะสมสำหรับการออกกำลังกายและพื้นที่สีเขียวสำหรับพักผ่อนหย่อนใจเนื่องจากมี สวนสาธารณะขนาดใหญ่คือ อุทยานมกุฏมรยสราญ โดยมีระยะห่างเพียงแค่ 200 เมตร

## ลักษณะอาคาร



ภาพแสดง ผังพื้นที่ 2



ตัวอย่างผังห้องพักโครงการ

ตัวอาคารมีลักษณะเป็นอาคาร คอนกรีตสูง 8 ชั้น มีการวางผังพื้นเป็นรูปตัว U วางโอบล้อมสระว่ายน้ำไว้ ซึ่งในส่วนของสระว่ายน้ำนั้นจะเป็นสระว่ายน้ำระบบเกลือและมีห้องชาวน่า อยู่บนชั้น 2 ของอาคาร นอกจากนี้ยังมีห้องฟิตเนสอยู่บนชั้น 3 ของอาคาร และสวนหย่อมส่วนกลางขนาดใหญ่อยู่บริเวณ ชั้น 4 และชั้น 7 ของโครงการ



ทัศนียภาพภายในห้องฟิตเนส



ทัศนียภาพจากสระว่ายน้ำระบบเกลือ

รูปแบบห้องพักจะมีลักษณะเป็นโครงการ 1 ห้องนอน ขนาดประมาณ 30 ตารางเมตร สวมมอบห้องแบบ Fully Furnished มีฝ้าเพดานสูง 2.4 เมตร



ทัศนียภาพภายในห้องของโครงการ



ทัศนียภาพภายในห้องของโครงการ



### 2.1.1.2 โครงการ Vio Khaerai 2



โครงการ	: ไวโอ แคราย 2 / Vio Khaerai 2
เจ้าของโครงการ	: บริษัท แอสเซท ไฟว์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด
ที่ตั้งโครงการ	: ซอยรัตนธิเบศร์ 3 ถนนรัตนธิเบศร์ ตำบลตลาดขวัญ อำเภอเมืองนนทบุรี จังหวัดนนทบุรี
พื้นที่โครงการ	: 3 งาน 10 ตารางวา (310 ตารางวา)
ลักษณะโครงการ	: อาคารชุดพักอาศัย Low rise 8 ชั้น จำนวน 1 อาคาร
จำนวนห้อง	: 122 ยูนิต
จำนวนยูนิตต่อชั้น	: สูงสุด 18 ยูนิต
จำนวนที่จอดรถ	: ที่จอดรถรวมจอดซ้อนคันคิดเป็น 40 ร้อยละ
รูปแบบห้อง	: 1 Bedroom 26 - 34 ตารางเมตร ราคาพิเศษเริ่มต้น 1.7 - 2.5 ล้านบาท 2 Bedrooms 48 - 49 ตารางเมตร ราคาพิเศษเริ่มต้น 3.3 - 3.6 ล้านบาท
สิ่งอำนวยความสะดวก	: ลิฟต์, สวนหย่อม, สวนลอยฟ้า, สระว่ายน้ำ, ฟิตเนส, ตู้ซักผ้าหยอดเหรียญ, ระบบ CCTV 24 ชั่วโมง, Access Control Card, Free Wi-Fi, พื้นที่ส่วนกลาง, ที่จอดรถ, ระบบลิฟต์ลิ้นชัก
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	: กลุ่มลูกค้าคนทำงานรุ่นใหม่ที่กำลังเริ่มต้นชีวิตวัยทำงานที่ต้องการที่อยู่อาศัยติดกับระบบขนส่งสาธารณะ
มูลค่าโครงการ	: 240 ล้านบาท

สถานะโครงการ : สร้างเสร็จพร้อมขาย

ณ วันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2562 ห้องชุดรวม 122 ยูนิต โอนกรรมสิทธิ์แล้ว 72  
ยูนิต คงเหลือ 50 ยูนิต

#### รายละเอียดโครงการ



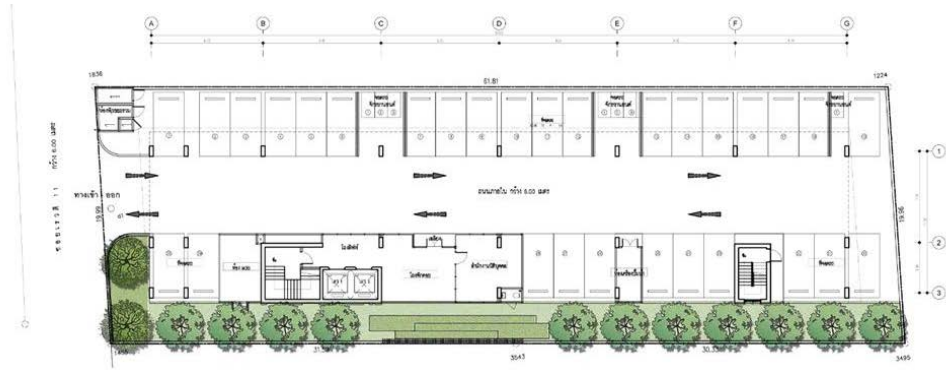
แผนที่โครงการ

#### ทำเลที่ตั้ง

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



## ลักษณะอาคาร



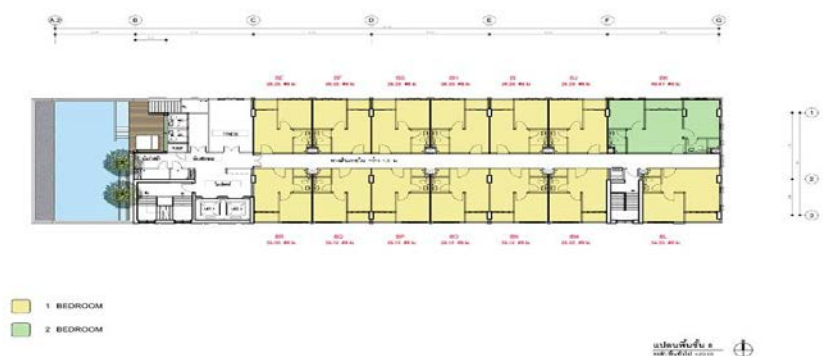
ภาพแสดง ผังพื้นชั้น 1

ตัวอาคารมีลักษณะเป็นสี่เหลี่ยมผืนผ้า โดยกันด้านแคบออกสู่ซอยรตนาธิเบศร์ 3 เป็นอาคารคอนกรีต 8 ชั้น มีสระว่ายน้ำและฟิตเนสอยู่ที่บริเวณชั้น 8 และมีสวนหย่อมอยู่ที่บริเวณชั้นคาเฟ่ มีพื้นที่จอดรถร้อยละ 40 ของจำนวนห้องพักอยู่ที่บริเวณชั้น 1



ภาพแสดง ผังพื้นที่ 2 ถึง ชั้น 7

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



ภาพแสดง ผังพื้นที่ 8

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



ภาพแสดง ผังพื้นชั้นคาเฟ่



ตัวอย่างผังห้องพักโครงการ

ทัศนียภาพภายในห้องของโครงการ



ทัศนียภาพจากสระว่ายน้ำ



ทัศนียภาพจากสวนชั้นดาดฟ้า



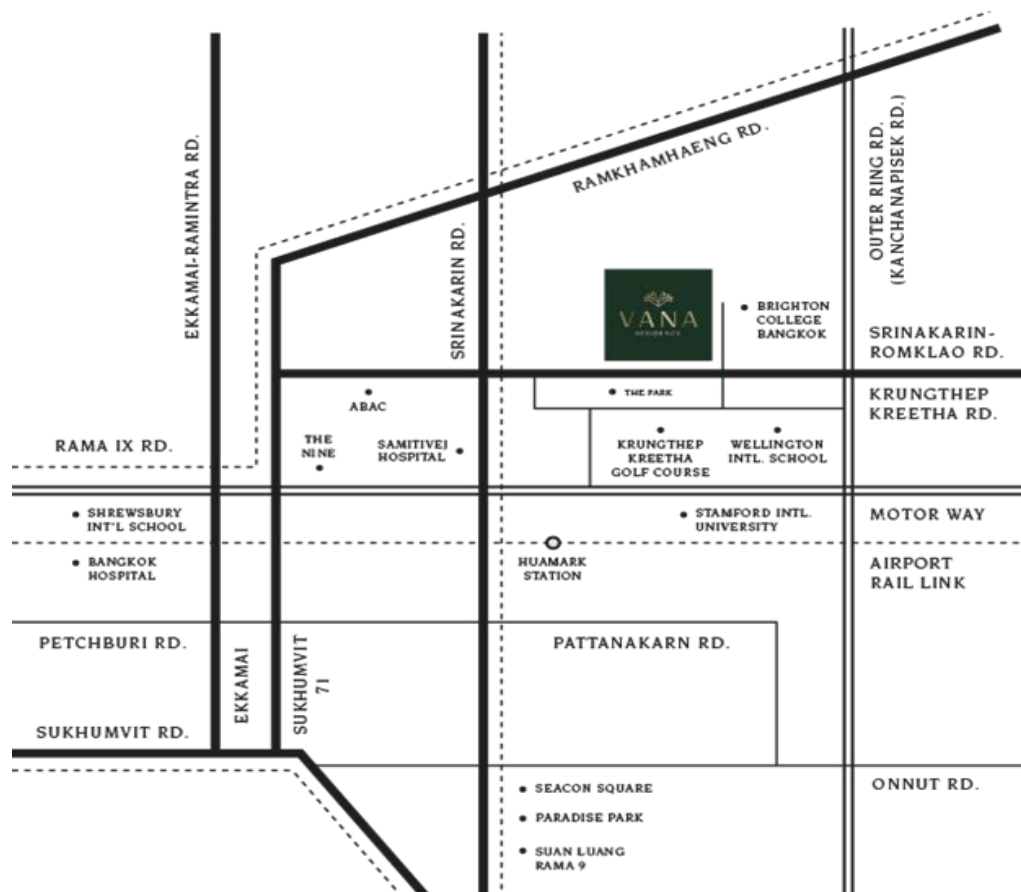
### 2.1.1.3 โครงการ Vana Residence Rama 9 - Srinakarin



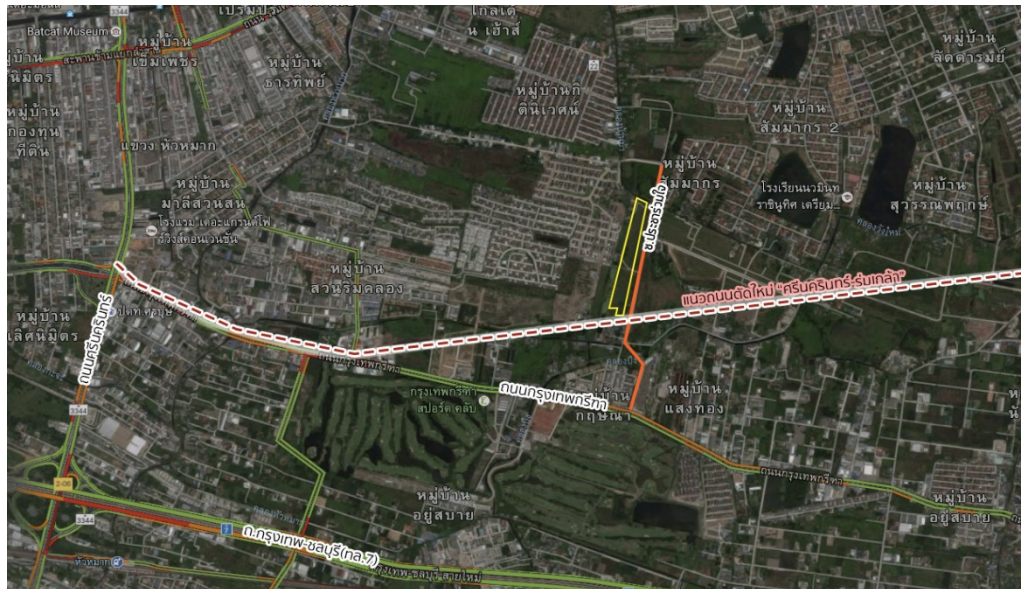
โครงการ	: วนา เรสซิเดนซ์ พระราม 9 – ศรีนครินทร์ / Vana Residence Rama 9 - Srinakarin
เจ้าของโครงการ	: บริษัท แอสเซท โฟวล์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด
ที่ตั้งโครงการ	: เขตบางกะปิ ถนนศรีนครินทร์ – ร่มเกล้า (กรุงเทพมหานครใหม่)
พื้นที่โครงการ	: 19 ไร่ 3 งาน 53.3 ตารางวา
ลักษณะโครงการ	: บ้านเดี่ยว
จำนวนบ้าน	: 69 ยูนิต
รูปแบบบ้าน	: Type A ที่ดิน 64-136 ตร.วา พื้นที่ใช้สอย 492 ตร.ม. 5 ห้องนอน 6 ห้องน้ำ 4 ที่จอดรถ Type B ที่ดิน 56-76 ตร.วา พื้นที่ใช้สอย 420 ตร.ม. 4 ห้องนอน 5 ห้องน้ำ 4 ที่จอดรถ Type C ที่ดิน 53-68 ตร.วา พื้นที่ใช้สอย 400 ตร.ม. 4 ห้องนอน 5 ห้องน้ำ 4 ที่จอดรถ
ราคาเริ่มต้น	: Type A 28.8 ล้านบาท Type B 25.6 ล้านบาท Type C 20 ล้านบาท
สิ่งอำนวยความสะดวก	: สระว่ายน้ำพร้อมสระเด็ก, ฟิตเนส, สวนสาธารณะและสนามเด็กเล่น, ระบบไฟฟ้าใต้ดินและระบบไฟเบอร์ออฟติก, ระบบ CCTV 24 ชั่วโมง, ระบบ Keycard Access

- กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย : กลุ่มลูกค้าผู้มีรายได้ครัวเรือน ตั้งแต่ 500,000 บาท ต่อเดือน ขึ้นไป
- กลุ่มลูกค้า อายุ 30 ปีขึ้นไป ซึ่งอยู่ในช่วงเริ่มแต่งงานไปจนถึงช่วงมีลูกและมีสัตว์เลี้ยง
- กลุ่มลูกค้าผู้มีครอบครัวใหญ่ที่ประกอบไปด้วยสมาชิกตั้งแต่รุ่นปู่ย่าตายายจนถึงหลาน
- มูลค่าโครงการ : 1,822 ล้านบาท
- สถานะโครงการ : อยู่ระหว่างก่อสร้าง
- เปิดขายโครงการ : สิงหาคม 2561
- ณ วันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2562 บ้านพักอาศัยรวม 69 หลัง ทำสัญญาจะซื้อจะขายแล้วจำนวน 33 หลัง คงเหลือ 36 หลัง

#### รายละเอียดโครงการ



แผนที่โครงการ และ ฟังบริเวณสถานที่ใกล้เคียง



แผนที่โครงการ

### ทำเลที่ตั้ง

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

### รายละเอียดแบบบ้าน

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



ภาพแสดง ผังโครงการ

ตัวบ้านออกแบบในรูปแบบโมเดิร์น ลักซัวรี (Modern Luxury) เพื่อให้บ้านดูหรูหราแบบทันสมัย และมีจุดเด่นเรื่องขนาดพื้นที่ใช้สอยขนาดใหญ่ โดยแบบบ้านมีทั้งสิ้น 3 รูปแบบดังนี้

### Type A



1<sup>st</sup> FLOOR



2<sup>nd</sup> FLOOR



3<sup>rd</sup> FLOOR

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

### Type B



1<sup>st</sup> FLOOR



2<sup>nd</sup> FLOOR



3<sup>rd</sup> FLOOR

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



## Type C



1<sup>st</sup> FLOOR



2<sup>nd</sup> FLOOR



3<sup>rd</sup> FLOOR

บ้าน Type C เป็นบ้านรูปทรงตัว L เช่นเดียวกับ Type B และมีผังพื้นที่คล้ายคลึงกับ Type B คือมีห้องรับแขกและห้องทานอาหารขนาดใหญ่อยู่ที่บริเวณชั้น 2 ของบ้าน มีห้อง Master bedroom ที่มีขนาดใหญ่อยู่ที่บริเวณชั้น 3 นอกจากนี้ยังมีระเบียงขนาดใหญ่สำหรับใช้เป็นพื้นที่สังสรรค์ บริเวณชั้น 2 แต่จะมีช่วงเสาที่เล็กกว่า Type B เล็กน้อยและไม่ได้มีการติดตั้งลิฟต์ขนส่งไว้ภายในบ้าน แต่สามารถ ติดเพิ่มได้ภายหลัง โดยบ้าน Type C มีพื้นที่ใช้สอย 400 ตารางเมตร

## พื้นที่ส่วนกลาง

โครงการ วนา เรสซิเดนซ์ มีคลับเฮ้าส์ขนาดใหญ่อยู่บริเวณส่วนกลางของโครงการ ซึ่งประกอบด้วยสำนักงานนิติบุคคล ฟิตเนส สระว่ายน้ำและส่วนนั่งพักผ่อน รวมถึงพื้นที่สวนส่วนกลางที่ถูกออกแบบให้มีความร่มรื่น นอกจากนี้ยังมีสวนส่วนกลางขนาดใหญ่

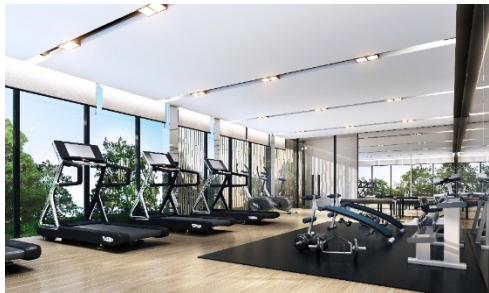


ทัศนียภาพคลับเฮ้าส์และสำนักงานนิติบุคคล





ทัศนียภาพสระว่ายน้ำขนาดใหญ่



ทัศนียภาพห้องฟิตเนส



ทัศนียภาพส่วนต้อนรับของ Clubhouse



ทัศนียภาพสวนส่วนกลาง

### 2.1.2 บริษัท รชยาเรียลเอสเตท จำกัด

โครงการที่ Rachaya ดำเนินการอยู่ในปัจจุบัน คือ

#### โครงการบ้านรชยา บ้านช้าง 2



โครงการ	: บ้านรชยา บ้านช้าง 2 / Rachaya Baan Chang 2
เจ้าของโครงการ	: บริษัท รชยาเรียลเอสเตท จำกัด
ที่ตั้งโครงการ	: หลังสนามบินนานาชาติอุดรธานี ถ.บ้านช้าง ต.หมากแข้ง อ.เมือง จ.อุดรธานี
พื้นที่โครงการ	: 33-1-49.0 ไร่ ( 13,349.0 ตร.ว. )
ลักษณะโครงการ	: บ้านเดี่ยว / บ้านแฝด
จำนวนบ้าน	: 161 หน่วย
รูปแบบบ้าน	: บ้านเดี่ยวใหญ่ 2 ชั้น ที่ดิน 56 - 90 ตร.วา พื้นที่ใช้สอย 181 ตร.ม. 4 ห้องนอน 4 ห้องน้ำ 2 ที่จอดรถ บ้านเดี่ยวเล็ก 2 ชั้น ที่ดิน 50 ตร.วา พื้นที่ใช้สอย 154 ตร.ม. 4 ห้องนอน 3 ห้องน้ำ 2 ที่จอดรถ บ้านแฝด 2 ชั้น ที่ดิน 44.6 – 44.8 ตร.วา พื้นที่ใช้สอย 154 ตร.ม. 4 ห้องนอน 3 ห้องน้ำ 2 ที่จอดรถ
ราคาเริ่มต้น	: บ้านเดี่ยวใหญ่ 4 ล้านบาท บ้านเดี่ยวเล็ก 3 ล้านบาท บ้านแฝด 2.7 ล้านบาท
สิ่งอำนวยความสะดวก	: ฟิตเนส, สวนสาธารณะส่วนกลาง, ระบบรักษาความปลอดภัย 24 ชั่วโมง, ระบบ Keycard Access
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	: กลุ่มลูกค้า อายุตั้งแต่ 25 – 45 ปี ตั้งแต่วัยทำงาน วัยเริ่มต้นสร้างครอบครัว หลังแต่งงานวางแผนจะมีบุตร ตลอดจนครอบครัวที่มีบุตรในวัยตั้งแต่แรกเกิด-มหาวิทยาลัย  กลุ่มลูกค้าที่มีครอบครัวและญาติที่เป็นครอบครัวใหญ่ ที่มีจำนวนตั้งแต่ 4 คนขึ้นไป

กลุ่มลูกค้าผู้มีอาชีพที่เป็นข้าราชการ, รัฐวิสาหกิจ, พนักงานบริษัท, เจ้าของกิจการ

มูลค่าโครงการ : 506.10 ล้านบาท

สถานะโครงการ : อยู่ระหว่างก่อสร้าง

เปิดขายโครงการ : มกราคม 2561

ณ วันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2562 บ้านเดี่ยว บ้านแฝด รวม 161 หลัง โอนกรรมสิทธิ์แล้ว จำนวน 63 หลัง คงเหลือ 93 หลัง

## รายละเอียดโครงการ



แผนที่โครงการ และ ผังบริเวณสถานที่ใกล้เคียง

## ทำเลที่ตั้ง

โครงการบ้านรชยา บ้านช้าง 2 (Rachaya Baan Chang 2) ตั้งอยู่บนถนนบ้านช้าง ตำบลหมากแข้ง อำเภอเมืองอุดรธานี ซึ่งอยู่ใกล้กับท่าอากาศยานอุดรธานี โดยสามารถเดินทางไปสู่ท่าอากาศยานได้โดยใช้เวลาเพียง 5 นาที อีกทั้งที่ตั้งของโครงการรายล้อมไปด้วยสถานที่สำคัญ ได้แก่ โรงเรียน อุดรพิชญ์รักษ์ พิตยา บัณฑิตเอกซ์ตรา สาขาอุดรธานี เซ็นทรัล อุดรธานี แม็คโคร อุดรธานี โรงพยาบาลอุดรธานี และการ

[illegible]

## รายละเอียดแบบบ้าน

28



## แบบบ้านเดี่ยวใหญ่



บ้านเดี่ยวใหญ่มีจุดเด่นคือมีพื้นที่ใช้สอยขนาดใหญ่ มีห้องนอนชั้นล่าง 1 ห้อง เป็นห้องสำหรับผู้สูงอายุ ส่วนชั้นบนมีห้องนอน 3 ห้องซึ่งแต่ละห้องมีห้องน้ำส่วนตัว

## แบบบ้านเดี่ยวเล็ก



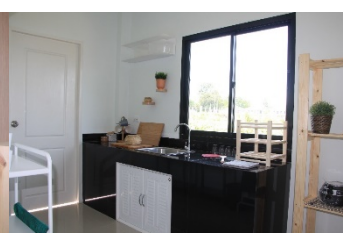
บ้านเดี่ยวเล็กแตกต่างจากบ้านเดี่ยวใหญ่โดยที่ชั้น 1 จะไม่มีห้องครัวแยก ซึ่งจะรวมอยู่กับส่วนทานอาหาร และห้องนอนเล็ก 2 ห้องของชั้น 2 จะใช้ห้องน้ำร่วมกัน

## แบบบ้านแฝด



บ้านแฝดแตกต่างจากบ้านเดี่ยวใหญ่โดยที่ชั้น 1 จะไม่มีห้องครัวแยก ซึ่งจะรวมอยู่กับส่วนทานอาหาร และห้องนอนเล็ก 2 ห้องของชั้น 2 จะใช้ห้องน้ำร่วมกัน

ตัวบ้านออกแบบในรูปแบบโมเดิร์นเพื่อให้บ้านดูทันสมัย และมีจุดเด่นเรื่องขนาดพื้นที่ใช้สอยขนาดใหญ่ โดยแบบบ้านมีทั้งสิ้น 3 รูปแบบดังนี้





ทัศนียภาพภายในบ้านตัวอย่าง

### พื้นที่ส่วนกลาง



ทัศนียภาพสโมสรส่วนกลางของหมู่บ้าน

สิ่งอำนวยความสะดวกภายในโครงการบ้านรชช บ้านช้าง 2 ประกอบไปด้วย อาคารสโมสร (ฟิตเนส) สวนสาธารณะภายในโครงการ มีชุมชุมประตูโครงการขนาดใหญ่และระบบแชนกันรถยนต์ เข้า-ออกถึง 4 ช่อง ซึ่ง 2 ช่องทางเข้า-ออก ดำเนินการด้วยระบบอัตโนมัติจากคีย์การ์ด และอีก 2 ช่องเข้า-ออกโดยการแลกบัตร มีระบบรักษาความปลอดภัย 24 ชั่วโมง กล้อง CCTV เข้า-ออกโครงการ ทำให้มั่นใจว่าลูกค้าจะได้รับความสะดวกสบายที่เพียงพอและความปลอดภัยที่ดี

## 2.2 การตลาด และการแข่งขัน



### 2.2.1 โครงการไวโอ แคราย 1 และ โครงการไวโอ แคราย 2

#### (ก) นโยบาย และลักษณะการตลาด

เนื่องจากโครงการ ไวโอ แคราย 1 และไวโอ แคราย 2 เป็นโครงการที่อยู่ในทำเลใกล้เคียงกัน ประกอบกับมีลักษณะโครงการ และระดับราคาใกล้เคียงกัน ดังนั้นทั้งสองโครงการจึงมีแนวทางและกลยุทธ์ทางการตลาดที่ใกล้เคียงกัน

#### โครงการไวโอ แคราย 1

โครงการไวโอ แคราย 1 เป็นคอนโดมิเนียมที่มีราคาขายประมาณ 83,600 - 89,600 บาท ต่อตารางเมตร ซึ่งถือเป็นระดับราคากลาง เน้นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายประเภทผู้ที่มีการได้ปานกลางแต่ต้องการที่อยู่อาศัยที่อยู่อาศัยติดกับระบบขนส่งสาธารณะ ตัวห้องถูกออกแบบให้มีพื้นที่ค่อนข้างใหญ่ ขนาด 30 ตารางเมตรเป็นต้นไป และมีสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน ซึ่งถือว่าคุ้มค่ากว่าคอนโดคู่แข่งในระดับราคาเดียวกัน และอีกหนึ่งจุดเด่นที่สำคัญคือที่ตั้งโครงการอยู่ห่างจาก สถานีรถไฟฟ้า ศูนย์ราชการนนทบุรี (MRT สายสีม่วง) เพียง 50 เมตร จึงทำให้มีกลุ่มลูกค้าส่วนหนึ่งที่ต้องการซื้อไว้เพื่อลงทุนปล่อยเช่า แสวงหาผลกำไร

ลักษณะของโครงการ ไวโอ แคราย 1 ถูกออกแบบให้มีความโดดเด่นและทันสมัย แบบ Modern ที่ดูสะอาดตา มีการออกแบบโลโก้โครงการสีม่วงสด เพื่อภาพลักษณ์ที่ดูฉลาดและทันสมัยเพื่อให้ตรงกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่เป็นกลุ่มคนที่มีความทันสมัย และใช้ชีวิตแบบรวดเร็ว

ถึงแม้ว่าสถานการณ์ทางการตลาดของคอนโดมิเนียมตามแนวรถไฟฟ้าสายสีม่วงในปัจจุบันจะไม่ค่อยดีนัก เนื่องจากมีปริมาณอุปทานในพื้นที่ค่อนข้างสูง แต่ด้วยจุดเด่นของโครงการที่มีการเดินทางที่สะดวก มีความคุ้มค่าทั้งในด้านพื้นที่ใช้สอย สิ่งอำนวยความสะดวก และราคา จึงทำให้โครงการ ไวโอ แคราย 1 ยังสามารถขายได้อย่างต่อเนื่อง แม้จะมีคู่แข่งเป็นจำนวนมากก็ตาม

#### โครงการไวโอ แคราย 2

โครงการไวโอ แคราย 2 เป็นคอนโดมิเนียมที่มีราคาขายประมาณ 68,000 - 73,000 บาท ต่อตารางเมตร ซึ่งถือเป็นระดับราคาที่ไม่สูงมากนัก เน้นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายประเภทกลุ่มลูกค้าคนทำงานรุ่นใหม่ที่กำลังเริ่มต้นชีวิตวัยทำงานที่ต้องการที่อยู่อาศัยติดกับระบบขนส่งสาธารณะ โครงการไวโอ แคราย 2 มีอยู่ติดกับสถานีรถไฟฟ้าเช่นเดียวกับ โครงการ ไวโอ แคราย 1 ดังนั้นจึงทำให้มีการกำหนดระดับราคาขายที่ต่ำกว่า ซึ่งทำให้เป็นที่สนใจของกลุ่มลูกค้าวัยรุ่น และถึงแม้ว่าจะไม่อยู่ติดกับสถานีรถไฟฟ้า สถานี ศูนย์ราชการนนทบุรี (MRT สายสีม่วง) แต่ก็มียะห่างเพียงแค่ 400 เมตร จึงทำให้มีความสะดวกในการเดินทางเข้าไปทำงานในใจกลางเมืองได้โดยง่าย

การออกแบบโครงการนั้นใช้แนวความคิดในการออกแบบเดียวกับ โครงการ ไวโอ แคราย 1 คือ เน้นความโดดเด่นทันสมัยที่ดึงดูดความสนใจของคนรุ่นใหม่ แต่ปรับขนาดพื้นที่ใช้สอยให้เล็กลง เพื่อให้ อยู่ในระดับราคาที่ไม่ว่างมากนัก สิ่งอำนวยความสะดวกส่วนกลางถูกวางไว้อยู่ที่บริเวณชั้น 8 ของอาคาร โดยออกแบบให้เป็นสระว่ายน้ำแบบ Infinity edge pool ที่เห็นวิวโดยรอบจากชั้นบนสุด นอกจากนี้ยังมี ห้องฟิตเนส และสวนขนาดใหญ่ที่อยู่บริเวณชั้นดาดฟ้าของโครงการอีกด้วย

ตัวห้องถูกออกแบบให้มีพื้นที่ไม่ใหญ่มากนัก เริ่มต้นที่ประมาณ 25 ตารางเมตรเป็นต้นไป แต่ก็มี การจัดพื้นที่ใช้สอยได้อย่างลงตัว มีสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน ซึ่งถึงว่าคุ้มค่าง่าคอนโดคู่แข่งใน ระดับราคาใกล้เคียงกัน

(ข) การแข่งขันภายในอุตสาหกรรมปีที่ผ่านมาและภาวะอุตสาหกรรมสภาพการแข่งขันในอนาคต

ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอยู่อาศัยเป็นธุรกิจที่มีการแข่งขันสูง มีผู้ประกอบการเป็น จำนวนมากที่ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียม โดยการแข่งขันมักจะกระจุกตัว ตามแนวขนส่งมวลชนระบบรางที่เปิดให้บริการแล้วและอยู่ในระหว่างก่อสร้าง โดยคู่แข่งหลักในตลาด อสังหาริมทรัพย์เป็นบริษัทขนาดใหญ่และเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เนื่องจากเป็นธุรกิจที่ใช้เงินลงทุนสูงและมีระยะเวลาการพัฒนาค่อนข้างนาน

ในปี 2561 แม้เศรษฐกิจไม่ค่อยฟื้นตัวขึ้นมากนัก แต่จำนวนอุปทานคอนโดมิเนียม กลับไม่ได้ลดลง โดยมีอุปทานของคอนโดมิเนียมเพิ่มขึ้นในตลาดในจำนวนที่ค่อนข้างสูง จากทั้งผู้ประกอบการรายใหญ่ และรายย่อยโดยมีคอนโดมิเนียมเกิดขึ้นใหม่ 60,900 หน่วย จาก 138 โครงการ ซึ่งทำให้คอนโดมิเนียมมี หน่วยสะสมทั้งสิ้น 610,900 หน่วย

ที่มา: [www.ddproperty.com/ข่าวอสังหาริมทรัพย์-บทความ/2018/12/177271/วิเคราะห์ตลาดคอนโด-ปี-62](http://www.ddproperty.com/ข่าวอสังหาริมทรัพย์-บทความ/2018/12/177271/วิเคราะห์ตลาดคอนโด-ปี-62)

ในปี 2562 คาดว่าตลาดอสังหาริมทรัพย์จะมีการชะลอการเติบโตของตลาดลูกค้านักไทย ซึ่งจะ ส่งผลให้การซื้ออสังหาริมทรัพย์ในปี 2562 มียอดขายใกล้เคียงกับปี 2561 ส่วนตลาดลูกค้าต่างชาติใน กลุ่มชาวจีน คาดว่าจะมีการชะลอตัวลง เนื่องจากผลกระทบอัตราแลกเปลี่ยน และความไม่แน่นอนของ การค้าระหว่างประเทศ ทำให้ลูกค้ายังไม่มั่นใจในการลงทุนต่างประเทศ แต่คาดว่า ภายใน 6 เดือน สถานการณ์จะกลับมาสู่ปกติในกรณีที่สงครามทางการค้าไม่บานปลาย

และเมื่อพิจารณาถึงการแข่งขันของตลาดอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียมในทำเลเริ่มตั้งแต่ แยกแครายสถานีศูนย์ราชการจังหวัดนนทบุรี ไปจนถึงสะพานพระนั่งเกล้า การแข่งขันถือว่าสูงมาก เนื่องจากผู้ประกอบการพัฒนาโครงการขนาดใหญ่ทั้งหมด แต่ละโครงการประมาณ 1,000 หน่วย ผสมกับ คอนโดมิเนียมประเภท โลว์ไรส์ขนาด 8 ชั้น ที่เกิดขึ้นในทำเลนี้เป็นจำนวนมาก โดยประมาณจะมีคอนโด นิยมรวม 40,000 หน่วย ส่งผลให้การแข่งขันดุเดือดเป็นอย่างมากและอัตราการขายช้าเนื่องด้วยอุปทานที่ มีเป็นจำนวนมากและอุปสงค์ที่มีจำกัด

ที่มา: <https://mgronline.com/stockmarket/detail/9620000000228>

โดยเมื่อเปรียบเทียบกับโครงการคู่แข่ง โครงการ ไวโอ แคราย 1 และไวโอ แคราย 2 มีรายละเอียด ดังนี้



ตารางเปรียบเทียบโครงการคู่แข่ง

ชื่อโครงการ	ไวโอ แคราย 1	ไวโอ แคราย 2	a space me Rattanathibet	Supalai Loft @Khaerai Station	Knightsbridge (ไนซ์ บริช)	The Posh twelve	The Crystal Bliss @Rattanathibet	U Delight Rattanathibet	เอ พลัส อินส์ปรี รัตนานิเบศ11
สถานที่ตั้ง	ถ.รัตนานิเบศ	ถ.รัตนานิเบศ	ถ.รัตนานิเบศ	ถ.ติวานนท์	ถ.ติวานนท์	ถ.ติวานนท์	ถ.เวรดิ	MRT ศูนย์ราชการ	MRT ศูนย์ราชการ
ผู้พัฒนา	บริษัท แอสเซท ไฟว์ดี เวลลอปเม้นท์ จำกัด	บริษัท แอสเซท ไฟว์ดี เวลลอปเม้นท์ จำกัด	บมจ.อริยา พรอพเพอร์ตี้	บมจ. สุภาลัย	บมจ. ออริจิน พร็อพเพอร์ตี้	บริษัท แปซิฟิค สตาร์ ประเทศไทย จำกัด	บริษัท เอ.บี.เค.เคอรัลเรท จำกัด	บริษัท แกรนด์ ยูนิคิตี ดีเวลลอปเม้นท์	บริษัท เอ พลัส เรียล เอสเตท จำกัด
ขนาดที่ดินโครงการ (ไร่)	0-3-78.7	0-3-10	2-0-43	2-0-34.5	1-2-4	4-2-61	3-1-58	5-1-10	0-0-193
ลักษณะโครงการ	คอนโด Low Rise	คอนโด Low Rise	คอนโด High Rise	คอนโด High Rise	คอนโด High Rise	High Rise	คอนโด High Rise	High Rise	Low Rise
จำนวนยูนิตทั้งโครงการ	125	122	401	422	373	2อาคาร A=552 B=821	539	989	70
แบบห้อง	1 Bedroom 31 – 37 ตารางเมตร  2 Bedrooms 43 – 48 ตารางเมตร	1 Bedroom 26 – 34 ตารางเมตร  2 Bedrooms 48 – 49 ตารางเมตร	1 แบบ (ต่างกันแต่ขนาด) 1.ขนาด25ตร.ม. 2.ขนาด32ตร.ม.	มี6แบบ: Tiwanon suite/Loft suite/Executive suite/Deluxe suite/Premier suite/Family suite	4แบบ:1นอน,2นอน ,Duplex1นอน,Duplex2 นอน (1น้ำทุกแบบ)	สตูดิโอ,1นอน,1นอน+ 1,Duplex1นอน ,Duplex1นอน+ 1,Duplex1นอน+1	5แบบ:ห้องสตูดิโอ/1 ห้องน้ำ1ห้องน้ำ/3 ห้องนอน1ห้องน้ำ1 ห้องครัว1ห้องนั่งเล่น	5แบบ:1Bed /1Bed Suite / 1Bed Deluxe /1Bed Pluss /2Bed /2Bed Deluxe/ 2Bed Suite	2แบบ:ห้องสตูดิโอ/1 ห้องนอน1ห้องน้ำ1 ห้องครัว 1ห้องนั่งเล่น
พื้นที่ใช้สอย (ตร.ม.)	30-62	26.2-48.3	25-32	32-68	25.70-57.70	21-45	30-59	29-54.5	20-28
ราคาเริ่มต้น (ล้านบาท)	2.7	1.7	1.99	2.03	2.29,Duplex3.29	1.99-3.62	999,000	1.99	1.09
จุดเด่น	ใกล้สถานีรถไฟฟ้า สถานี ศูนย์ราชการ นนทบุรี (MRT สายสี ม่วง) ห้องถูกออกแบบให้มี พื้นที่ค่อนข้างใหญ่	ไม่ไกลจากสถานี รถไฟฟ้าสถานี ศูนย์ ราชการนนทบุรี (MRT สายสีม่วง) บริการรถรับ-ส่ง ราคาที่ไม่สูงมากเหมาะ สำหรับคนทำงานรุ่นใหม่ ที่กำลังเริ่มชีวิต วัยทำงาน Infinity edge pool สวนขนาดใหญ่ที่อยู่ บริเวณชั้นคาเฟ่	ใกล้ห้างสรรพสินค้า เดินทางสะดวก ที่จอดรถ เยอะ เงียบสงบมี ความส่วนตัวมาก	มีห้องให้เลือกเยอะและมี โปรโมชั่นให้เราเลือก ว่าจะเลือกเอา เฟอร์นิเจอร์หรือว่ารับ เป็นส่วนลดของห้องที่ จองครบประมาณร้อยละ 58,อากาศดีภายในดีไม่มี ร้อนเลยไปเซอร์เวย์ตอน เที่ยงยังมีลมแรง,จะไม่ หันหน้าฝั่งทิศตะวันตก และตะวันออก มีแต่ทิศ เหนือกับทิศใต้	หรูหรา,ส่วนกลางสวย,มี ห้องให้เลือกหลายแบบ ,ใกล้ MRT กระทบวง สาธารณสุข 70 m	อยู่ติดถนน ไม่ต้องเข้า ซอยลึก	ราคาไม่สูงมาก,ห้อง ค่อนข้างกว้าง,ที่จอดรถ เยอะ,พื้นที่สำเร็จรูป SPC ดีกว่าพื้นลามิ เนจทนน้ำปูแล้วเรียบ ไม่เปื้อนกลิ่นตาม คอนกรีต ตัว SPC ทำมา จาก ซิลิกาผสมพลาสติก	ส่วนกลางใหญ่, จัด สัดส่วนชัดเจน, ค่า ส่วนกลางถูก, มีห้องให้ เลือกเยอะ, ที่จอดรถ เยอะ, มีเขื่อนข้างล่างดี	ราคาไม่แพง,เงียบสงบมี ,ใกล้ห้างสรรพสินค้า ,ใกล้รถไฟฟ้า
จุดด้อย	สระว่ายน้ำไม่ค่อยมี ความเป็นส่วนตัว เนื่องจากถูกอาคาร ล้อมรอบเป็นรูปตัว U	อยู่ในซอยค่อนข้างลึก พื้นที่ใช้สอยจำกัด	มีตัวเลือกน้อยเพราะมี แค่1ห้องนอน ต่างที่ ขนาดห้อง ระเบียบแคบ มาก ห้องน้ำครึ่งฝักบัว แคบมาก ไม่แยกโซน เปียกโซนแห้ง	ถนนใหญ่ช่วงนี้รถจะ ค่อนข้างติดเพราะทำ ถนนอยู่,เหลือชั้น20ขึ้น ไป	ราคาสูง,2ห้องนอนมี เพียง1ห้องน้ำ	ห้อง1นอนเล็กมาก และ Duplex ก็แคบมาก	ไม่มีเฟอร์นิเจอร์ให้,เข้า ซอยมาลึก,คอนโดเพิ่ง ก่อสร้างเสร็จประมาณ กลางปี63	ถูกแต่เป็นแบบไซ,ลิฟท์ ค่อนข้างอยู่ไกลเพราะจะ มีลิฟท์ฝั่งเดียว,ทางเข้า คอนโดถ้าไม่ดูดี ๆ จะ มองไม่ค่อยเห็น	ถูกแต่เป็นแบบไซ,ที่ จอดรถน้อย,ไม่มีสระ ว่ายน้ำ,ทางเข้าคอนโด ค่อนข้างเปลี่ยว

ชื่อโครงการ	ไวโอ แคราย 1	ไวโอ แคราย 2	a space me Rattanathibet	Supalai Loft @Khaerai Station	Knightsbridge (ไนซ์ บริซ)	The Posh twelve	The Crystal Bliss @Rattanathibet	U Delight Rattanathibet	เอ พลัส อินสไปร์ รัตนธิเบศร์11
จำนวนที่ขายแล้ว	82%	59%	60%	80%	80%	40% (ตอนนี้เปิดขายแค่ อาคารB)	60%	90%	90%
วันที่สร้างเสร็จ	มกราคม 2559	พฤษภาคม 2559	มิ.ย.60	ปลายปี61	2ปี (เริ่มโอนปลายชค61)	กำลังก่อสร้าง (ก.ย. 2563)	คาดว่าจะสร้างเสร็จ กลางปี63	ขายก่อนเปิดโครงการ ช.ค.55 สร้างเสร็จก.ย.57	ก.ย.61
สิ่งอำนวยความสะดวก									
คลับเฮ้าส์	ไม่มี	ไม่มี	ไม่มี	ไม่มี	ไม่มี	มี	ไม่มี	ไม่มี	ไม่มี
ฟิตเนส	มี	มี	มี	มี	มี	มี	มี	มี	มี
สระว่ายน้ำ	มี	มี	มี	มี	มี	มี	มี	มี	ไม่มี
สวนสาธารณะ	มี	มี	ไม่มี	ไม่มี	มี	มี	ไม่มี	ไม่มี	ไม่มี
ระบบรักษาความปลอดภัย	มี	มี	มี	มี	มี	มี	มี	มี	มี
ค่าส่วนกลาง (บาท/ตร. ม.)	40	40	40	35	45	45	30	35	42

## 2.2.2 โครงการ วนา เรสซิเดนซ์

### (ก) นโยบาย และลักษณะการตลาด

บริษัทฯ พัฒนาโครงการ วนา เรสซิเดนซ์ ภายใต้ นโยบายและกลยุทธ์ ดังนี้

#### ภาพรวมกลยุทธ์การตลาด (Marketing Strategy)

การสร้างภาพลักษณ์ให้องค์กร

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

#### กลยุทธ์การตลาดหลัก (Key Marketing Strategy)

1. สร้างสรรค์โครงการที่สามารถสร้างชื่อเสียงให้กับบริษัทฯ
2. สร้างความเชื่อมั่นในการซื้อโครงการบ้านเดี่ยวโดยการประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อออนไลน์ในแง่ต่าง ๆ เช่น ทำเลที่ตั้ง ประโยชน์ใช้สอยของบ้าน การเลือกวัสดุและส่วนประกอบของบ้าน และราคาของบ้าน
3. เน้นการออกแบบบ้านที่มีความแปลกใหม่และโดดเด่นกว่าโครงการอื่น ๆ
4. โครงการต้องแสดงถึงความสำเร็จของบริษัทฯ
5. สร้างภาพลักษณ์บริษัทฯ ผ่านการประชาสัมพันธ์ด้วยสื่อโฆษณาภายนอกบ้าน
6. เน้นการประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อออนไลน์
7. จูงใจลูกค้าที่กำลังตัดสินใจเปรียบเทียบ โดยจัดงานพิเศษเพื่อนำเสนอโครงการ

#### กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (Target Customers)

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

จุดมุ่งหมายของการพัฒนาโครงการ วนา เรสซิเดนซ์

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

การจำหน่าย และช่องทางการจัดจำหน่าย

ดำเนินการขายโครงการโดยทีมงานมืออาชีพจาก บริษัท ซีบีอาร์อี (ประเทศไทย) จำกัด ซึ่งนอกจากดูแลการขายแล้วยังวางแผนการตลาดและแผนงานส่งเสริมการขาย โดยมีทีมอยู่ประจำที่สำนักงานขายของโครงการด้วย

การโฆษณาประชาสัมพันธ์

ทีมงานของบริษัทฯ ได้จัดงานพิเศษสำหรับ กลุ่มลูกค้า VVIP และจัดการเปิดตัวโครงการ (Grand Opening Event) ร่วมกับ (BRG) และจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายร่วมกับ BAY, Quattro และ Mercedes Benz อีกทั้งโฆษณาประชาสัมพันธ์โครงการผ่านสื่อออนไลน์ เช่น Facebook เป็นหลัก

#### (ข) การแข่งขันภายในอุตสาหกรรมปีที่ผ่านมาและภาวะอุตสาหกรรมสภาพการแข่งขันในอนาคต

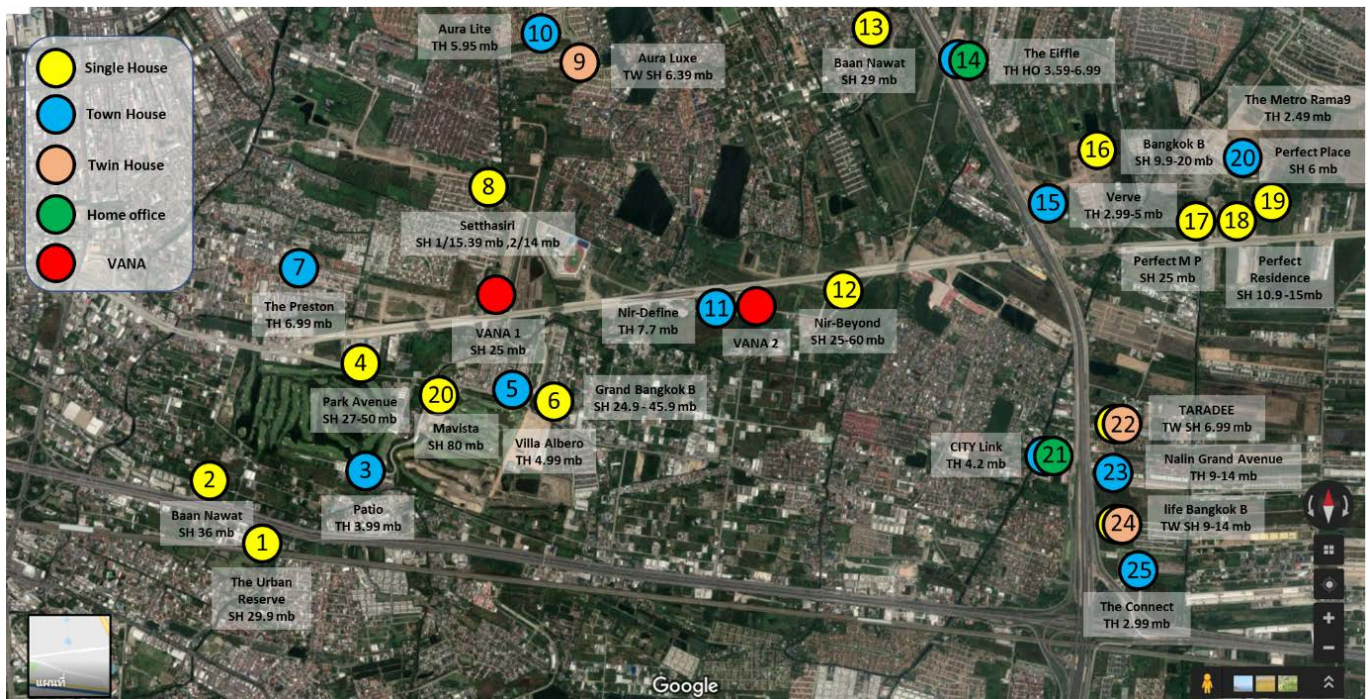
จากเดิมที่คาดการณ์ว่าตลาดอสังหาริมทรัพย์ ในปี 2561 จะเป็นปีแห่งความท้าทาย และเป็นปีแรกที่ตลาดจะไม่มีการขายตัว และมีโอกาสติดลบได้ และสถานการณ์จะมีแนวโน้มเป็นความจริงมากยิ่งขึ้นเมื่อกลุ่มลูกค้าต่างชาติ โดยเฉพาะกลุ่มลูกค้าชาวจีนที่เริ่มชะลอการซื้ออสังหาริมทรัพย์ ในประเทศไทย เนื่องจากรัฐบาลจีนได้เข้มงวดในการนำเงินไปลงทุนยังต่างประเทศ และผลกระทบจากสงครามทางการค้าระหว่างสหรัฐอเมริกากับจีน แต่เนื่องด้วยสถานการณ์บังคับกับภายหลังจากมีประกาศปรับปรุงหลักเกณฑ์การกำกับดูแลสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย เรื่องการกำหนดเงินดาวน์ขั้นต่ำหรืออัตราส่วนสินเชื่อต่อมูลค่าหลักประกัน (LTV) ประกอบกับความจำเป็นของบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยที่ต้องสร้างอัตราเติบโตของผลประกอบการ ทำให้บริษัทจดทะเบียนพัฒนาโครงการใหม่เพิ่มพร้อมเร่งทำการตลาด กระตุ้นการขายและโอนกรรมสิทธิ์ในโครงการอย่างเร่งด่วนส่งผลให้ตลาดอสังหาริมทรัพย์กลับมาขยายตัวได้มากกว่าร้อยละ 10 โดยไตรมาส 4 ปี 61 ทั่วประเทศมียอดโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัย 92,500 หน่วย มูลค่า 339,000 ล้านบาท สูงสุดในรอบ 16 ไตรมาสที่ผ่านมา และคาดว่าทั้งปี 61 จะมียอดโอนกรรมสิทธิ์สูงถึง 363,000 หน่วย คิดเป็นมูลค่า 839,000 ล้านบาท ซึ่งจะ

สะท้อนถึงตลาดอสังหาริมทรัพย์ในปี 2562 คาดการณ์ภาพรวมเติบโตลดลงร้อยละ 10 เนื่องจากกำลังซื้อชะลอตัวลง หลังจากกำลังซื้อถูกกดซับไปก่อนที่การปรับปรุงหลักเกณฑ์การกำกับดูแลสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยจะมีผลบังคับใช้ในวันที่ 1 เมษายน 2562

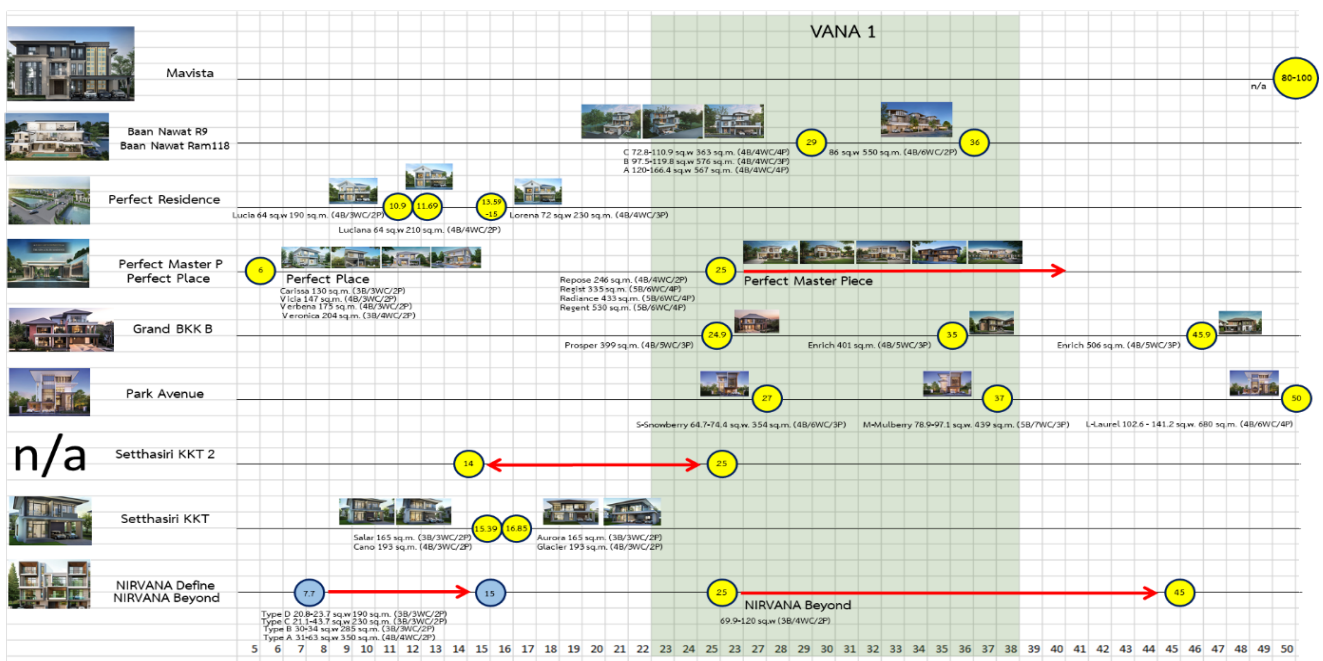
ที่มา: [www.reic.or.th/News/RealEstate/439591](http://www.reic.or.th/News/RealEstate/439591)

ในบริเวณทำเลใกล้เคียงโครงการ วนา เรสซิเดนซ์ นั้น มีโครงการหมู่บ้านจัดสรรต่าง ๆ ที่ถูกพัฒนาขึ้นมากมาย ทั้งโครงการที่เป็นบ้านเดี่ยว ทาวน์เฮ้าส์ และบ้านแฝด ซึ่งคู่แข่งทางตรงของโครงการนั้นได้แก่โครงการที่เป็นบ้านเดี่ยวหรือ ทาวน์เฮ้าส์ระดับ Luxury และ Super Luxury ดังต่อไปนี้

### ผังแสดง คู่แข่งของโครงการ



### ผังแสดง การวางตำแหน่งทางการตลาด



โดยเมื่อเปรียบเทียบกับโครงการคู่แข่งหลัก ของ โครงการ วนา เรสซิเดนซ์ วนา เรสซิเดนซ์ มี  
รายละเอียดดังนี้

ลำดับ	โครงการ	ที่ตั้ง	เนื้อที่ดิน (ตรว.)	พื้นที่ใช้สอย (ตร.ม.)	เปิดขาย	ประเภท	ราคา/ยูนิต (ล้านบาท)	จำนวนยูนิตรวม	ยอดขาย (ยูนิต)	ยอดคงเหลือ (ยูนิต)
1	The Park Avenue	ถ.กรุงเทพกรีฑา	64.7-114	354-680	ส.ค.-59	บ้านเดี่ยว 3 ชั้น	27-50	36	n/a	n/a
2	Baan Nawat	ช.กรุงเทพกรีฑา 8	86	550	พ.ค.-59	บ้านเดี่ยว 3 ชั้น	36	8	2	6
3	The Urban Reserve	เขตสวนหลวง	70-97	516-536	มิ.ย.-62	บ้านเดี่ยว 3 ชั้น	38	17	5	12
4	Grand Bangkok Boulevard	ถ.กรุงเทพกรีฑา	99-176	299-506	พ.ย.-60	บ้านเดี่ยว 2-3 ชั้น	21.9-47.9	52	44	8
5	Nirvana Beyond Rama 9 – Krungthep kreetha	ถ.ศรีนครินทร์-ร่วมเกล้า	68.2-130	300-470	มี.ค.-62	บ้านเดี่ยว 3 ชั้น	25-60	85	0	0
6	Perfect Master Piece	ถ.กรุงเทพกรีฑา	n/a	246-530	n/a	บ้านเดี่ยว 2 ชั้น	25-40	n/a	n/a	n/a
7	Setthasiri Krungthep kreetha	ถ.ศรีนครินทร์-ร่วมเกล้า	n/a	n/a	n/a	บ้านเดี่ยว 2 ชั้น	14-25	n/a	n/a	n/a

### 2.2.3 โครงการบ้านรขยา บ้านช้าง 2

(ก) นโยบาย และลักษณะการตลาด

บริษัทฯ พัฒนาโครงการ บ้านรขยา บ้านช้าง 2 ภายใต้ันนโยบายและกลยุทธ์ ดังนี้

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (Target Customers)

- ด้านประชากรเน้นกลุ่มลูกค้า 2 กลุ่ม หลักดังนี้
  1. กลุ่มลูกค้าที่มีอายุตั้งแต่ 25 – 45 ปี ตั้งแต่้วยทำงาน วยเริ่มต้นสร้างครอบครัว จนกระทั่งหลังแต่งงานวางแผนจะมีบุตร ตลอดจนครอบครัวที่มีบุตรในวัยตั้งแต่แรกเกิดจนถึงกำลังเข้าศึกษาในมหาวิทยาลัย
  2. กลุ่มลูกค้าที่มีครอบครัวและญาติที่เป็นครอบครัวใหญ่ ที่มีจำนวนตั้งแต่ 4 คนขึ้นไป
  3. กลุ่มลูกค้าที่มีอาชีพที่เป็นข้าราชการ, รัฐวิสาหกิจ, พนักงานบริษัท, เจ้าของกิจการ
- ด้านภูมิศาสตร์เน้นกลุ่มลูกค้าที่อาศัยอยู่ในพื้นที่บริเวณใกล้เคียงและประกอบอาชีพบริเวณใกล้เคียงกับโครงการ ตลอดจนกลุ่มลูกค้าที่มีบุตรเรียนสถานศึกษาใกล้เคียงกับโครงการ
- ด้านเชื้อชาติเน้นกลุ่มลูกค้าคนไทยและคนไทยที่มีสามีชาวต่างชาติ
- ด้านรายได้เน้นกลุ่มผู้มีรายได้ครัวเรือนตั้งแต่ 60,000 บาท ต่อเดือน ขึ้นไป และผู้มีรายได้ส่วนตัวตั้งแต่ 18,000 บาท ต่อเดือน ขึ้นไป
- ด้านวัตถุประสงค์การซื้อเน้นกลุ่มลูกค้าซื้อเพื่อเป็นเจ้าของ และและอาศัยอยู่จริง

## การจำหน่าย และช่องทางการจัดจำหน่าย

ด้วยทำเลที่ตั้งของโครงการบ้านรชา บ้านช้าง 2 ตั้งอยู่ที่ ถ.บ้านช้าง ต.หมากแข้ง อ.เมืองอุดรธานี ไม่ไกลจากเมือง ใกล้สิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ อาทิ ห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัลฯ โรบินสัน เทสโก้ โลตัส (นาดี) และห้างรุ่ง (นาดี) ใกล้สนามบินอุดรธานี ใกล้สถานศึกษาต่าง ๆ ทั่วประเทศ ตั้งแต่ระดับอนุบาล ไปจนถึงระดับมหาวิทยาลัย เช่น โรงเรียนอนุบาลอากาพัชร โรงเรียนอุดรพิชัยรักษ์พิทยา โรงเรียนสตรีราชินูทิศ โรงเรียนอุดรพิทยานุกูล และมหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรธานี โดยส่วนผู้ที่สนใจโครงการสามารถติดต่อโครงการได้ทางช่องทาง ดังนี้

1) **บ้านตัวอย่าง และสำนักงานขาย** โครงการจัดให้มีบ้านตัวอย่าง 2 หลัง เป็นแบบบ้านเดี่ยวใหญ่ และแบบบ้านเดี่ยวเล็กซึ่งแบบบ้านเดี่ยวเล็กมีรูปแบบเดียวกันกับบ้านแฝด ลูกค้าสามารถเข้าชมบ้านตัวอย่างได้เพื่อประกอบการตัดสินใจของลูกค้า และทางโครงการจัดให้มีพนักงานขายที่พร้อมจะให้คำแนะนำ และข้อมูลต่าง ๆ กับลูกค้า ตั้งแต่ขั้นตอนกระบวนการจองบ้านจนไปถึงขั้นตอนโอนกรรมสิทธิ์ได้

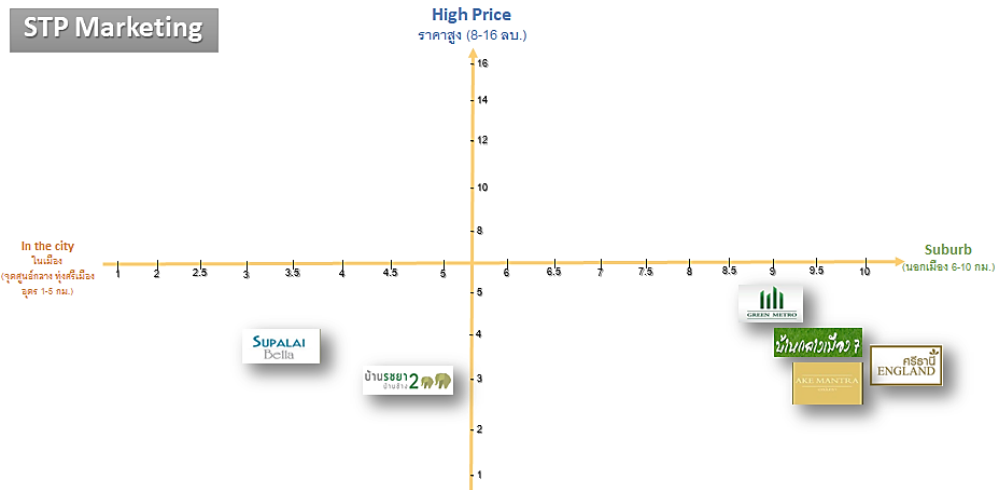
2) **สื่อออนไลน์** โครงการบ้านรชา บ้านช้าง 2 มีสื่อ Social Network อยู่หลายช่องทาง อาทิ สื่อทางเว็บไซต์, Facebook, Line@ , Intragram , Twitter เป็นต้น เพื่อให้ลูกค้าสามารถรับรู้ข้อมูลต่าง ๆ เบื้องต้น ไม่ว่าจะเป็นแบบบ้าน แปลนบ้าน และการติดต่อสื่อสารกับทางฝ่ายขายผ่านสื่อข้างต้นได้

3) **ป้ายบิลบอร์ด** การติดตั้งป้ายบิลบอร์ดโครงการเพื่อเป็นสื่ออีกช่องทางตามถนนสายหลักภายในจังหวัดอุดรธานี เช่น บริเวณถนนนิคม ถนนบุญหาร ถนนพรมประกายและบริเวณถนนบ้านช้างซึ่งเป็นป้ายหน้าทางเข้าซอยมายังโครงการ และเป็นเส้นทางหลักที่มีลูกค้าเดินทางไปมาในถนนเส้นนี้อยู่เป็นจำนวนมาก และเป็นช่องทางที่ค่อนข้างได้ผลที่ดีมาเป็นอันดับแรก อีกทั้งภายในป้ายจะบอกถึงโปรโมชัน ราคาเริ่มต้น ตลอดจนช่องทางการติดต่ออื่น ๆ เพื่อสร้างการรับรู้ให้กับผู้ที่สนใจและสามารถเข้าไปยังโครงการได้อีกด้วย

4) **การออกบูธ** ในการออกบูธทางโครงการจะมีการออกบูธในช่วงที่เปิดตัวโครงการ และมีการจัดโปรโมชันต่าง ๆ อยู่บริเวณศูนย์การค้า อาทิ เซ็นทรัลฯ อุดรธานี หรือเมื่อมีงาน Event เช่น งานมหกรรมบ้านและคอนโดอุดร ซึ่งจะสามารถสร้างการรับรู้ให้แก่ผู้คนที่สนใจในศูนย์การค้าหรือผู้ที่สนใจสามารถเข้ามาสอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้

5) **ใบปลิว / โบรชัวร์** เป็นสื่อที่สามารถส่งตรงถึงมือผู้คนที่ได้อย่างใกล้ชิด ในการแจกใบปลิวทางโครงการได้จัดการแจกใบปลิวตามสถานที่ราชการต่าง ๆ หรือบริเวณมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของโครงการอยู่เป็นจำนวนมาก

## การกำหนดตำแหน่งทางการตลาดของผลิตภัณฑ์



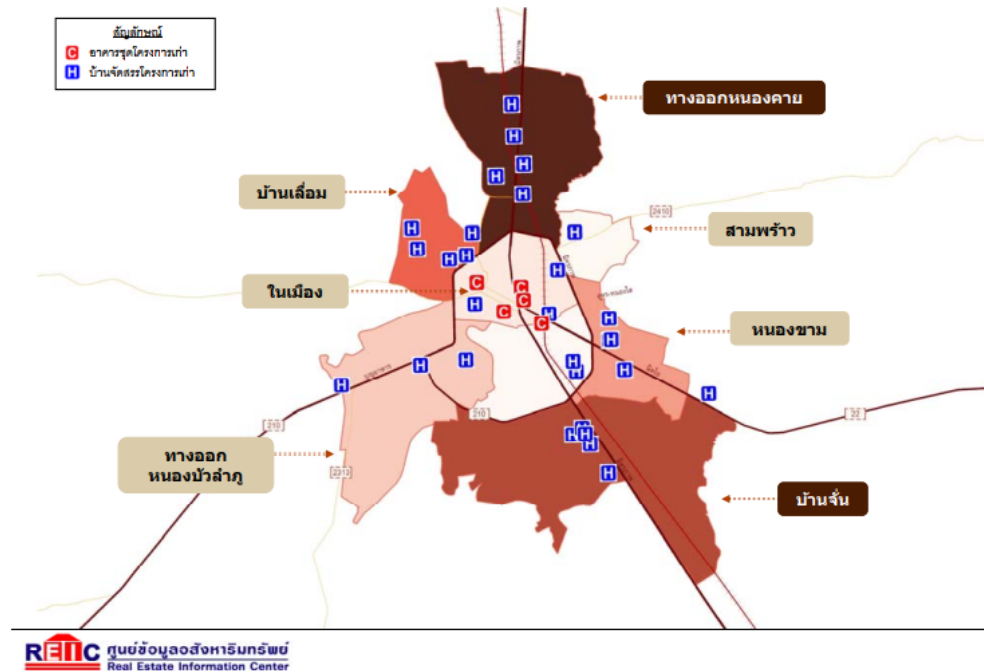
จากภาพแสดงให้เห็นถึงตำแหน่งทางการตลาดของ โครงการบ้านธัญญา บ้านช่วง 2 มีจุดเด่นในเรื่องของราคาและทำเลดีกว่าคู่แข่ง ในขณะที่คู่แข่งที่มีระดับราคาใกล้เคียงจนกระทั่งสูงกว่าแต่มีทำเลที่ด้อยกว่า

### (ข) การแข่งขันภายในอุตสาหกรรมปีที่ผ่านมาและภาวะอุตสาหกรรมสภาพการแข่งขันในอนาคต

อสังหาริมทรัพย์ในจังหวัดอุดรธานีเป็นตลาดที่มีศักยภาพมาก เพราะในช่วงผ่านมจนถึงปัจจุบัน จังหวัดอุดรธานีเป็นที่กล่าวถึงอย่างมากในเรื่องของความเจริญทางเศรษฐกิจ หลังจากมีนโยบายเปิดการค้าเสรี หรือ AEC ทำให้เมืองที่อยู่ติดชายแดนได้รับความสนใจเป็นพิเศษทั้งเหล่านักพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ รวมถึงนักธุรกิจที่มองเห็นโอกาสในการทำธุรกิจ เนื่องจากอุดรธานีมีเส้นทางตรงที่เป็นเมืองใกล้ชายแดนลาว เป็นจังหวัดที่มีขนาดใหญ่ที่สุดของทางอีสานเหนือ และมีสิ่งอำนวยความสะดวกทั้งศูนย์การค้า การขยายตัวของค้าปลีก และแหล่งไลฟ์สไตล์ รองรับคนจากทางฝั่งไทยและทางฝั่งลาวให้เข้ามาท่องเที่ยวในจังหวัดอุดรธานีเป็นจำนวนมาก ทำให้ความเจริญหลังไหลเข้ามาในจังหวัดค่อนข้างมาก อีกหนึ่งจุดสำคัญคือ ถึงแม้จังหวัดหนองคายจะเป็นจังหวัดซึ่งอยู่ติดชายแดนของประเทศลาว แต่ด้วยขนาดจังหวัดที่ค่อนข้างเล็กและไม่มีสิ่งอำนวยความสะดวกมากนักจึงส่งผลให้จังหวัดอุดรธานีที่มีความพร้อมมากกว่าและได้รับการตอบรับที่ดีกว่าจากคนลาวที่เข้ามาท่องเที่ยวจับจ่ายใช้สอยในจังหวัด การเข้ามาท่องเที่ยวในจังหวัดของคนลาวเป็นการเพิ่มศักยภาพของจังหวัดอุดรธานีขึ้นอีกระดับหนึ่ง







ในจังหวัดอุดรธานีมีโครงการหมู่บ้านจัดสรรต่าง ๆ ถูกพัฒนาขึ้นมากมาย ทั้งโครงการที่เป็นบ้านเดี่ยว ทาวน์เฮ้าส์ และบ้านแฝด ซึ่งคู่แข่งทางตรงของโครงการบ้านรชยา บ้านช้าง 2 นั้น มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

โดยเมื่อเปรียบเทียบกับโครงการคู่แข่ง โครงการ บ้านรชยา บ้านช้าง 2 มีรายละเอียด ดังนี้

ลำดับ	โครงการ	ที่ตั้ง	เนื้อที่ดิน (ตร.ว.)	พื้นที่ใช้สอย (ตร.ม.)	เปิดขาย	ประเภท	ราคา/ยูนิต (ล้านบาท)	จำนวนยูนิตรวม	ยอดขาย (ยูนิต)	ยอดคงเหลือ	ขายเฉลี่ย/เดือน	หมายเหตุ
1	บ้านรชยา บ้านช้าง 2	ถ.บ้านช้าง ต.หมากแข้ง	13,349	154-181	Jan-61	บ้านเดี่ยว 2 ชั้น /บ้านแฝด	2.49-5.29	161	63	98	8	ทำเลอยู่ในเมือง
2	ศุภาลัย พาร์ควิลล์ นิตโย	ถ.อุดร - สกค	50 - 73	150 - 175	Jun-57	บ้านเดี่ยว 2 ชั้น	3.58 - 3.89	350	122	228	1	ทำเลอยู่นอกเมือง
3	ศุภาลัย เบลล่า	ถ.บ้านเลื่อม	50,53,56	150,203,217	May-59	บ้านเดี่ยว 2 ชั้น /บ้านแฝด /ทาวน์โฮม	1.8 - 5	270	174	96	7	ทำเลอยู่นอกเมือง
4	ศุภาลัย โนววิลล์	ต.บ้านจั่น	18 - 35	113 - 122	Oct-60	ทาวน์โฮม 2 ชั้น, บ้านแฝด 2 ชั้น	1.72 - 3.02	220	30	190	1	ทำเลอยู่นอกเมือง
5	บ้านกลางเมือง 7	ถ.อุดรธานี-บ้านดาด ต.บ้านจั่น	60 - 68	108 - 162	Mar-61	บ้านชั้นเดียว /บ้าน 2 ชั้น	3.59 - 4.5	51	45	7	2	ทำเลอยู่นอกเมือง
6	ธันวาทาวน์	ถ.บ้านเลื่อม	60 - 68	183,211,144	Aug-57	บ้านเดี่ยว 2 ชั้น, บ้านชั้นเดียว	3.29 - 5	41	14	27	1	ทำเลอยู่นอกเมือง
7	ลิเวลโล่ ทาวน์	ถ.มิตรภาพ อุดร-ขอนแก่น	41 - 60	161-215	Apr-61	บ้านเดี่ยว 2 ชั้น	3.19 - 4.79	56	19	37	2	ทำเลอยู่นอกเมือง
8	พลิน วิลล์	ต. บ้านเลื่อม	70 - 100	157 - 208	Sep-55	บ้านชั้นเดียว	3.8 - 4.6	102	73	29	1	ทำเลอยู่นอกเมือง
9	อิสรา 2	หนองลำโรง	50 - 70	145 - 190	Jun-61	บ้านเดี่ยว 2 ชั้น	2.99 - 4.8	126	22	104	2	ทำเลอยู่นอกเมือง
10	ศรีธานี อิงค์แลนด์	ถ.อุดร - หนองคาย	42 - 58	157 - 178	Jun-61	บ้านแฝด 2 ชั้น /บ้านเดี่ยว 2 ชั้น	2.99 - 3.59	134	64	70	5	ทำเลอยู่นอกเมือง (ไกล)

ลำดับ	โครงการ	ที่ตั้ง	เนื้อที่ดิน (ตร.ว.)	พื้นที่ใช้สอย (ตร.ม.)	เปิดขาย	ประเภท	ราคา/ยูนิต (ล้านบาท)	จำนวนยูนิตรวม	ยอดขาย (ยูนิต)	ยอด คงเหลือ	ขาย เฉลี่ย/ เดือน	หมายเหตุ
11	เดอะริช บ้าน เลื่อม	ต.บ้านเลื่อม	50 - 75	125 - 137	Oct-61	บ้านชั้นเดียว	2.29 - 2.59	75	38	37	3	ทำเลอยู่ นอกเมือง
12	สิริวิลเลจ	ถ.อุตร- หนองบัวลำภู ต. นิคมสงเคราะห์	54 - 70	115 - 255	Jul-58	บ้านเดี่ยว 2 ชั้น /บ้านชั้นเดียว	2.89 - 5.89	179	50	129	1	ทำเลอยู่ นอกเมือง
13	สิริน นารา	ถ.อุตร - หนองคาย	61	152 - 245	Dec-59	บ้านเดี่ยว 2 ชั้น	3.56 - 5.6	99	67	32	2	ทำเลอยู่ นอกเมือง (ไกล)

## 2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์ หรือบริการ

เนื่องจากบริษัทฯ ประกอบธุรกิจประเภทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ จึงมีแนวทางการจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ โดยเน้นการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ในรูปแบบของ Use Looking For Site ซึ่งบริษัทฯ จะกำหนดรูปแบบโครงการที่เหมาะสม เพื่อใช้เป็นแนวทางในการจัดหาที่ดินที่เหมาะสมกับรูปแบบโครงการ เพื่อทำการก่อสร้างเป็นโครงการหมู่บ้านจัดสรร คอนโดมิเนียม และโครงการประเภทอื่น ๆ ทั้งนี้การกำหนดรูปแบบโครงการเบื้องต้นนั้นบริษัทฯ จะตัดสินใจโดย ผ่านการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการใน 4 ด้านหลัก ๆ ได้แก่ ด้านกฎหมาย ด้านกายภาพ ด้านการตลาด และด้านการเงิน ทั้งนี้เมื่อได้กำหนดรูปแบบโครงการที่เหมาะสมแล้ว บริษัทฯ จะใช้แนวทางในการจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการในด้านต่าง ๆ ดังนี้

### 2.3.1 การจัดหาที่ดิน

ก่อนเริ่มต้นกระบวนการจัดหาที่ดินหรือทำเลที่ตั้งโครงการนั้น บริษัทฯ จะมีการกำหนดแนวทางเบื้องต้นเพื่อให้สามารถจัดหาที่ดินได้ตรงตามลักษณะที่บริษัทฯ ต้องการ โดยจะพิจารณาตามระดับราคา ประเภท และลักษณะราคาตามที่โครงการต้องการขาย พร้อมทั้งปัจจัยอื่น ๆ ซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

#### 2.3.1.1 ข้อกำหนดด้านกฎหมาย

ก่อนทำการเลือกซื้อที่ดินนั้นบริษัทฯ จะทำการศึกษากฎหมายต่าง ๆ อันเกี่ยวข้องกับที่ดิน เพื่อตรวจสอบว่าสามารถทำโครงการได้อย่างถูกต้องตามกฎหมายและราบรื่นหรือไม่

#### 2.3.1.2 บริบททางกายภาพ

บริษัทฯ เลือกซื้อที่ดินที่มีสภาพแวดล้อมที่ดี ซึ่งสามารถสร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้กับโครงการและบริษัทฯ ได้ นอกจากนี้ ทำเลที่ดินที่จัดหาจะต้องมีความสะดวกในการเข้าถึง มีความใกล้กับสถานที่สำคัญและสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ

#### 2.3.1.3 ขนาดแปลงที่ดิน

ขนาดที่ดินต้องมีความเหมาะสมในการพัฒนาโครงการ โดยที่ดินที่โครงการต้องการหาเพื่อทำหมู่บ้านจัดสรรนั้นจะมีขนาดที่ดินประมาณ 20 ไร่ ขึ้นไป ในขณะที่ที่ดินที่ใช้สำหรับการพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมจะมีขนาดตั้งแต่ 1 ไร่ ขึ้นไป ทั้งนี้รูปร่างของที่ดินต้องมีความเหมาะสมสำหรับการพัฒนาโครงการด้วย

#### 2.3.1.4 ทำเลที่ตั้ง และการเข้าถึง

ที่ดินสำหรับพัฒนาโครงการ วนา เรสซิเดนซ์ นั้นต้องมีความสะดวกในการเดินทางเข้าสู่ศูนย์กลางเมือง โดยสามารถเดินทางจากที่ดินเข้าสู่ย่าน CBD ของเมืองได้ภายในเวลาประมาณ 30 นาที แต่เนื่องจากโครงการของรชยา ตั้งอยู่ในจังหวัดอุดรธานีซึ่งยังมีพื้นที่ดินว่างพอสมควร จึงสามารถจัดหาที่ดินที่สามารถเดินทางเข้าสู่ใจกลางเมืองได้ภายในระยะเวลาประมาณ 10 นาที เท่านั้น

#### 2.3.1.5 ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

บริษัทฯ จะจัดซื้อแปลงที่ดินที่ล้อมรอบด้วยสิ่งแวดล้อมที่ดี และคุ้มค่าต่อการลงทุนในอนาคต โดยบริษัทฯ ได้คิดค้น และพัฒนาโครงการโดยคำนึงถึงประโยชน์ และความเหมาะสม โดยรูปแบบโครงการที่จะถูกพัฒนาขึ้น ทั้งนี้จะต้องไม่ขัดแย้งกับแหล่งเสื่อมโทรม และสถานที่ที่อาจก่อให้เกิดอันตรายต่อลูกจ้างผู้ซื้อสินค้าของบริษัทฯ ในการดำเนินการพัฒนาโครงการต่าง ๆ ของบริษัทฯ หากโครงการใดเข้าเงื่อนไขที่ต้องยื่นขออนุมัติต่อคณะกรรมการสิ่งแวดล้อม บริษัทฯ จะมีการว่าจ้างที่ปรึกษาสิ่งแวดล้อมเพื่อดำเนินการจัดเตรียมรายงานผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม (EIA Report) เพื่อให้สามารถขออนุญาตต่าง ๆ อย่างถูกต้องตามกฎหมายจากคณะกรรมการสิ่งแวดล้อม เมื่อเกิดการก่อสร้างเกิดขึ้นอาจส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม อีกทั้งเมื่อเริ่มมีการก่อสร้างได้ควบคุม และตรวจสอบด้านระบบน้ำเสีย โดยน้ำเสียจากแต่ละโครงการจะได้รับการบำบัดก่อนระบายลงบ่อพัก รวมทั้งจัดให้มีการตรวจสอบคุณภาพน้ำทิ้งให้ได้มาตรฐานตามกฎหมายกำหนดไว้ก่อนระบายลงสู่สาธารณะ เพื่อไม่ให้มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม โดยมีการติดตามผล และประสานงานกับหน่วยงานราชการอย่างต่อเนื่อง

#### 2.3.1.6 สภาพตลาด

บริษัทฯ จะเลือกซื้อที่ดิน ในทำเลที่มีสถานะตลาดเหมาะสมต่อการพัฒนาโครงการ คือมีอุปสงค์ และ อุปทาน ของกลุ่มเป้าหมายที่เพียงพอ และราคาที่ดินที่เหมาะสมกับการทำโครงการ

#### 2.3.1.7 ความคุ้มค่าทางการเงิน

ก่อนทำการเลือกซื้อที่ดินนั้นบริษัท ฯ จะทำการศึกษาความคุ้มค่าทางการเงินโดยพิจารณาจากโมเดลธุรกิจซึ่งจะแตกต่างกันไปตามประเภทของโครงการที่เลือกทำเพื่อตรวจสอบว่า สร้างผลกำไรได้ตามเป้าหมายหรือไม่

### 2.3.2 การพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์

ในการพิจารณาเลือกพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์นั้น บริษัทฯ จะดำเนินการตามขั้นตอนและกระบวนการในการศึกษาพิจารณาและดำเนินการดังต่อไปนี้

#### 2.3.2.1 ขั้นตอนศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ (Feasibility Study)

บริษัทฯ จะดำเนินการศึกษารวบรวมข้อมูล เช่น ข้อมูลทางกฎหมาย ภายภาพ การตลาด และการเงิน โดยละเอียด เพื่อกำหนดลักษณะและประเภทของโครงการที่จะเลือกพัฒนา โดยจะเลือกแนวทางที่เป็นไปได้มากที่สุด และคุ้มค่าการลงทุนที่สุด

#### 2.3.2.2 ขั้นตอนคัดเลือกผู้ออกแบบ

บริษัทฯ จะดำเนินการคัดเลือกผู้ออกแบบโดยพิจารณาเลือกผู้ออกแบบที่มีความถนัดตามรูปแบบโครงการแต่ละประเภท และต้องมีความน่าเชื่อถือมากพอสมควร ทั้งนี้จะพิจารณาประสบการณ์และผลงานที่ผ่านมาเป็นสำคัญ

#### 2.3.2.3 ขั้นตอนพัฒนาแบบโครงการ

บริษัทฯ จะดำเนินการออกแบบโครงการควบคู่ไปกับการทำงานของผู้ออกแบบ พร้อมดำเนินการตรวจเช็คข้อบกพร่องต่าง ๆ เพื่อให้ได้รูปแบบโครงการที่เหมาะสมและถูกต้องที่สุด

#### 2.3.2.4 ขั้นตอนการขออนุญาตก่อสร้าง

บริษัทฯ จะดำเนินการขออนุญาตก่อสร้างให้ถูกต้องตามกระบวนการตามกฎหมาย เพื่อป้องกันการเกิดปัญหาต่าง ๆ ในอนาคต

#### 2.3.2.5 ขั้นตอนการจัดหาผู้รับเหมา

บริษัทฯ จะดำเนินการจัดหาผู้รับเหมาก่อสร้างโครงการ โดยจะพิจารณาผู้รับเหมาที่มีคุณภาพ และมีความน่าเชื่อถือ ประกอบกับมีกำลังการผลิตที่สามารถดำเนินงานก่อสร้างจนสำเร็จจุดว่างได้ภายในเวลาที่กำหนดอย่างมีคุณภาพ นอกจากนี้ยังต้องมีผลงานที่โดดเด่นในอดีต มีชื่อเสียง และมีความถนัดในการทำงาน โดยเฉพาะงานที่มีลักษณะใกล้เคียงกับโครงการที่ต้องการให้ก่อสร้าง โดยบริษัทฯ จะเลือกผ่านกระบวนการประมูลราคาก่อสร้าง ทั้งนี้บริษัทฯ จะทำการประเมินคุณภาพงานของผู้รับเหมาเป็นระยะ ๆ เพื่อนำมาปรับปรุงข้อผิดพลาดต่างๆให้ดีขึ้น

#### 2.3.2.6 ขั้นตอนการก่อสร้าง

บริษัทฯ มีการจัดตั้งทีมสำหรับควบคุมงานก่อสร้างโดยเฉพาะ ซึ่งจะคอยควบคุมการทำงานของ ผู้รับเหมา เพื่อให้ก่อสร้างได้แล้วเสร็จตามเวลา มีคุณภาพดี ใช้งบประมาณไม่สิ้นเปลือง และเกิดข้อผิดพลาดน้อยที่สุด โดยจะมีการตกลงด้านการจัดหาวัสดุก่อสร้างกับทีมผู้รับเหมาตามความเหมาะสมของวัสดุแต่ละชนิด เพื่อหาแนวทางควบคุมงบประมาณให้อยู่ในเกณฑ์ที่กำหนด

#### 2.3.2.7 ขั้นตอนการตรวจเช็คผลงาน

บริษัทฯ มีการจัดตั้งทีมสำหรับตรวจเช็คคุณภาพของโครงการก่อนการส่งมอบ เพื่อให้ลูกค้าได้รับโครงการที่มีความสมบูรณ์ที่สุด

#### 2.3.2.8 ขั้นตอนการติดตามผลงาน

บริษัทฯ มีการดำเนินการติดตามผลงานหลังส่งมอบ โดยมีการสอบถามความพึงพอใจและข้อเสนอแนะต่าง ๆ จากลูกค้า เพื่อนำคำแนะนำของลูกค้าไปพัฒนาและปรับปรุงให้ดีขึ้นในการพัฒนาโครงการต่อไป

## 2.4 การงานที่ยังไม่ส่งมอบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ มีโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่เปิดขายแล้วแต่ยังอยู่ระหว่างก่อสร้างทั้งหมด 2 โครงการตามรายละเอียด ดังนี้

โครงการ		วนา เรสซิเดนซ์	บ้านรญา บ้านช้าง 2
บริษัทผู้พัฒนา		บริษัท แอสเซท ไฟว์ ดีเวลลอป เม้นท์ จำกัด	บริษัท รัชยาเรียลเอสเตท จำกัด
ที่ตั้ง		เขตบางกะปิ ถนนศรีนครินทร์ – ร่มเกล้า (กรุงเทพมหานครใหม่)	ถ.บ้านช้าง ต.หมากแข้ง อ.เมืองอุดรธานี
รูปแบบ		บ้านเดี่ยวรูปแบบ สไตล์โมเดิร์น ลักซ์วรี	บ้านเดี่ยว บ้านแฝด สไตล์โมเดิร์น
โครงการ	พื้นที่โครงการ (ตร.ว.)	53.3	13,349.0
	จำนวนยูนิต	69	161
	มูลค่า (ลบ.)	1,822	506
ช่วงที่เปิดขาย		กันยายน 2561	มกราคม 2561
ช่วงที่เริ่มโอน		มีนาคม 2562	สิงหาคม 2561
โอนแล้ว	จำนวนยูนิต	-	72
	มูลค่า (ลบ.)	-	129.22
จองและทำสัญญาแล้ว	จำนวนยูนิต	33	46
	มูลค่า (ลบ.)	871.50	143.60
คงเหลือขาย	จำนวนยูนิต	52	36
	มูลค่า (ลบ.)	950.50	190.61
วันที่คาดว่าจะปิดโครงการ		มิถุนายน 2563	ธันวาคม 2562

ข้อมูล ณ วันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2562

## 3. ปัจจัยความเสี่ยง

### 3.1 ความเสี่ยงจากการใช้พระราชบัญญัติภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง พ.ศ. 2562

ด้านอุปสงค์ ปัจจุบันการถือครองที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง เสียภาษีเพียงเล็กน้อยเท่านั้น ในรูปแบบภาษีบำรุงท้องที่ และภาษีโรงเรือนและที่ดิน ซึ่งตั้งแต่ 1 มกราคม 2563 รัฐบาลจะเริ่มเก็บภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้างตามกฎหมายฉบับนี้ ซึ่งเป็นอัตราที่สูงกว่าการจัดเก็บ ณ ปัจจุบัน ซึ่งจะทำให้อุปสงค์ในอสังหาริมทรัพย์โดยรวมลดลง โดยเฉพาะอสังหาริมทรัพย์ที่มีมูลค่าสูง ที่ไม่อยู่ในข้อยกเว้นการเสียภาษี

ด้านอุปทาน ตามกฎหมายดังกล่าว ผู้ถือครองที่ดินเปล่าจะถูกจัดเก็บภาษีในอัตราค่อนข้างสูง ทำให้ผู้ถือครองที่ดินเปล่ามีแนวโน้มที่จะจำหน่ายที่ดินออก หรือนำมาพัฒนาโครงการเพื่อให้มีรายได้มาชดเชยภาษีที่ต้องเสีย ทำให้ผู้ประกอบการขนาดเล็กรายใหม่เกิดขึ้นมาก ส่งผลให้เกิดการแข่งขันที่สูงในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

### 3.2 ความเสี่ยงจากเข้มงวดการปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัยของสถาบันการเงิน

ปัจจุบันสถาบันการเงินเข้มงวดกับการปล่อยสินเชื่อแก่ผู้บริโภคที่ซื้อที่อยู่อาศัย อันเนื่องจากความวิตกของภาระหนี้สินครัวเรือนที่อยู่ในระดับสูง อีกทั้งเมื่อวันที่ 9 พฤศจิกายน 2561 ธนาคารแห่งประเทศไทย ออกประกาศ การกำหนดเงินดาวน์ขั้นต่ำหรืออัตราส่วนสินเชื่อต่อมูลค่าหลักประกัน (LTV) ให้สะท้อนความเสี่ยงได้ดีขึ้นสำหรับการผ่อนที่อยู่อาศัยพร้อมกัน 2 หลังขึ้นไป ซึ่งลูกค้ามีความเสี่ยงที่สถาบันการเงินจะไม่อนุมัติสินเชื่อให้ อันจะส่งผลกระทบต่อยอดการโอนกรรมสิทธิ์ เพื่อลดความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทฯ จะประเมินคุณสมบัติเบื้องต้น และความสามารถในการผ่อนชำระเงินกู้ของลูกค้าที่จะขอสินเชื่อจากสถาบันการเงินตั้งแต่ช่วงที่เข้ามาซื้อโครงการไปจนถึงการขอสินเชื่อกับสถาบันการเงิน นอกจากนี้ สำหรับโครงการจะมีการเรียกเก็บเงินดาวน์จากลูกค้าประมาณ 10% ของราคาขาย ส่วนอีก 90% เป็นการขอสินเชื่อจากธนาคาร ณ วันโอนกรรมสิทธิ์ ซึ่งจะทำให้ความเสี่ยงจากการปล่อยสินเชื่อลดลง เนื่องจากสัดส่วนในการขอสินเชื่อต่ำกว่าเกณฑ์ที่สถาบันการเงินกำหนด

### 3.3 ความเสี่ยงจากการผิดเงื่อนไขสัญญาอยู่กับสถาบันการเงิน

บริษัทฯ ได้กู้ยืมเงินจากสถาบันการเงินเพื่อพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 มียอดคงหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยคงค้างทั้งหมด 1,032,268,050 บาท ซึ่งสถาบันการเงินกำหนดอัตราส่วนหนี้สินต่อทุนไว้ไม่เกิน 4 เท่า ขณะที่บริษัทฯ มีส่วนของผู้ถือหุ้นบริษัทใหญ่ 480,814,492 บาท ดังนั้น บริษัทฯ จะกู้ยืมเพิ่มได้ไม่เกินประมาณ 900,000,000 บาท บริษัทฯ จึงมีความเสี่ยงที่จะผิดเงื่อนไขสัญญาอยู่กับสถาบันการเงินหากไม่สามารถดำรงสถานะอัตราส่วนหนี้สินต่อทุนดังกล่าวได้ ส่งผลให้สถาบันการเงินเรียกชำระเงินกู้คืนก่อนกำหนด อย่างไรก็ตามปัจจุบันอัตราส่วนหนี้สินต่อทุนของบริษัทฯ เป็นไปตามเงื่อนไขของสถาบันการเงิน และบริษัทฯ เฝ้าระวังและควบคุมไม่ให้อัตราส่วนหนี้สินต่อทุนเกินกว่าเงื่อนไขดังกล่าว

### 3.4 ความเสี่ยงจากการถูกเพิกถอนจากการเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียน

ด้วยตลาดหลักทรัพย์ฯ ได้กำหนดให้บริษัทฯ ดำเนินการแก้ไขคุณสมบัติตามเกณฑ์รับหลักทรัพย์ใหม่เพื่อให้กลับมาซื้อขายได้จนถึงวันที่ 31 มีนาคม 2562 ซึ่งบริษัทฯ ยังไม่สามารถแก้ไขคุณสมบัติได้ครบทุกข้อภายในกำหนดระยะเวลาดังกล่าว บริษัทฯ จึงมีความเสี่ยงจากการถูกเพิกถอนจากการเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ อย่างไรก็ตามบริษัทฯ ได้ขอขยายระยะเวลาการดำเนินการดังกล่าวออกไปจนถึงวันที่ 31 มีนาคม 2563 โดยคำขอดังกล่าวอยู่ระหว่างพิจารณาของตลาดหลักทรัพย์ฯ



#### 4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

##### 1.1 ทรัพย์สินถาวรหลักที่บริษัทฯ และบริษัทย่อยใช้ในการประกอบธุรกิจ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 ทรัพย์สินถาวรหลัก ประกอบด้วย ส่วนปรับปรุงอาคารเช่า อุปกรณ์ เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้สำนักงาน และยานพาหนะ เป็นต้น ซึ่งสามารถแสดงรายละเอียดได้ดังนี้

ประเภท / ลักษณะทรัพย์สิน	มูลค่าทางบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)		ลักษณะกรรมสิทธิ์
	31 ธ.ค. 61	31 ธ.ค. 60	
ส่วนปรับปรุงอาคารเช่า	1.82	-	บริษัทย่อยเป็นเจ้าของ
อุปกรณ์	0.24	0.26	บริษัทย่อยเป็นเจ้าของ
เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้สำนักงาน	2.18	0.71	บริษัทย่อยเป็นเจ้าของ
งานระหว่างก่อสร้าง	-	0.03	บริษัทย่อยเป็นเจ้าของ
ยานพาหนะ	2.44	3.45	บริษัทย่อยเป็นเจ้าของ
รวม	6.68	4.46	

##### 1.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อย และบริษัทร่วม

บริษัทฯ จะลงทุนในบริษัทที่ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ และธุรกิจที่เกี่ยวข้องเท่านั้น เพื่อสนับสนุนธุรกิจหลักของบริษัทฯ

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

บริษัทฯ ไม่มีข้อพิพาททางกฎหมาย

## 6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

### 6.1 ข้อมูลทั่วไป

#### (1) บริษัทที่ออกหลักทรัพย์

ชื่อ:	บริษัท อาดาแมัส อินคอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่:	เลขที่ 349 อาคารเอสเจ อินฟินิท วัน บิสซิเนส คอมเพล็กซ์ ชั้นที่ 19 ยูนิต 1901 ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร
ประเภทธุรกิจ:	ลงทุนในบริษัทอื่น ๆ
เลขทะเบียนบริษัท:	0107546000181
โทรศัพท์:	02-026-3512
โทรสาร:	02-026-3513
Homepage:	www.assetfive.co.th
จำนวนและชนิดของหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัท:	หุ้นสามัญ 1,123,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท

#### (2) นิติบุคคลที่บริษัทถือหุ้นตั้งแต่ร้อยละ 10 ขึ้นไป

ชื่อ:	บริษัท แอสเซท ไฟว์ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด
สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่:	เลขที่ 349 อาคารเอสเจ อินฟินิท วัน บิสซิเนส คอมเพล็กซ์ ชั้นที่ 19 ยูนิต 1901 ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร
ประเภทธุรกิจ:	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์
โทรศัพท์:	02-026-3512
โทรสาร:	02-026-3513
จำนวนและชนิดของหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัท:	หุ้นสามัญ 30,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท

ชื่อ:	บริษัท รชยาเรียลเอสเตท จำกัด
สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่:	เลขที่ 99/99 ถนนพรหมประกาย ตำบลหมากแข้ง อำเภอเมืองอุดรธานี จังหวัดอุดรธานี
ประเภทธุรกิจ:	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์
โทรศัพท์:	042-329398
โทรสาร:	-ไม่มี-
จำนวนและชนิดของหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัท:	หุ้นสามัญ 30,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท

(3) บุคคลอ้างอิงอื่น ๆ

นายทะเบียนหลักทรัพย์

ชื่อ:	บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด
สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่:	อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย 410/93 ถนนรัชดาภิเษก แขวงสามเสนนอก เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10310
โทรศัพท์:	02-009-9000
โทรสาร:	02-009-9991

ผู้สอบบัญชี

ชื่อ:	นางจุมพฏ ไพรัตน์กร ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 7645 นางสาวสมจินตนา พลหิรัญรัตน์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 5599 นางสาวสุภาภรณ์ มั่งจิตร ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 8125 แห่งบริษัท สอบบัญชี ดี ไอ เอ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด
สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่:	316/32 ซอยสุขุมวิท 22 ถนนสุขุมวิท แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110
โทรศัพท์:	0-2259-5300
โทรสาร:	02-260-1553

6.2 ข้อมูลสำคัญอื่น

- ไม่มี -