

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท แอสเซท ไฟว์ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) ประกอบธุรกิจลงทุนในบริษัทอื่น โดยมีนโยบายลงทุนในบริษัทที่ประกอบธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ และธุรกิจที่เกี่ยวข้อง ประเภทของอสังหาริมทรัพย์ที่บริษัทฯ พัฒนาในปัจจุบัน คือ โครงการอาคารชุดตามแนวรถไฟฟ้าในเขต กรุงเทพมหานคร และปริมณฑล และโครงการบ้านแนวราบ ประเภท บ้านเดี่ยว และบ้านแฝด ในทำเลที่โดดเด่น ภายใต้การบริหารจัดการของบริษัท แอสเซท ไฟว์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด และบริษัท รพชาเรียลเอสเตท จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อย ในอนาคตบริษัทฯ มีแผนที่จะขยายโครงการเพิ่มไปสู่จังหวัดหัวเมืองต่าง ๆ โดยเน้นที่ดินที่มีศักยภาพ เพื่อให้ได้ผลตอบแทนจากการลงทุนเป็นไปตามเป้าหมายของบริษัทฯ และผู้ถือหุ้น แม้ว่าธุรกิจอสังหาริมทรัพย์จะมีการแข่งขันอย่างรุนแรง แต่ก็ยังคงมีช่องว่างทางการตลาดซึ่งบริษัทฯ สามารถเข้าทำธุรกิจได้

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการดำเนินธุรกิจโดยยึดถือหลักธรรมาภิบาล ควบคู่กับการรักษาผลประโยชน์ของผู้ถือหุ้น และมีความรับผิดชอบต่อสังคมและชุมชนโดยรอบ

1.1 วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์ เป้าหมาย

นิยาม

แอสเซท ไฟว์ (Asset Five) แปลความหมายตรงตัวได้คือ “ปัญจทรัพย์” ในภาษาไทย ซึ่งคำว่า “ทรัพย์” พ้องกับคำภาษาอังกฤษว่า “Asset” และ คำว่า “ปัญจ” แปลว่า “ห้า” ตรงกับคำภาษาอังกฤษว่า “Five” รวมกันมีความหมายว่า ทรัพย์ 5 ประการ ซึ่งหมายถึง 1. ความซื่อสัตย์ 2. ความขยันหมั่นเพียร 3. ความอดทนไม่ย่อท้อ ต่ออุปสรรค 4. ความมีวินัยรักในคุณธรรม 5. ความกตัญญูรู้คุณ ซึ่งคุณสมบัติทั้งหมุดังกล่าวนี้นี้เปรียบเสมือนหลักในการทำงาน การดำเนินชีวิต และเป็นเครื่องหมายประดับตนสำหรับบุคลากรทุกคนในองค์กร

วิสัยทัศน์

มุ่งมั่นพัฒนาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์โดยจับกลุ่มตลาดแบบเฉพาะเจาะจง (Niche Market) เพื่อตอบสนองไลฟ์สไตล์ที่แตกต่างและเป็นแบรนด์อันดับหนึ่งในกลุ่มตลาดแบบเฉพาะเจาะจง

พันธกิจ

- สร้างความแตกต่างในการนำเสนอแนวคิดของโครงการและไลฟ์สไตล์เพื่อเป็นทางเลือกใหม่
- มุ่งมั่นในการพัฒนาความเป็นมืออาชีพในทุก ๆ ด้านและพัฒนาคุณภาพอย่างต่อเนื่อง
- ให้บริการลูกค้าและทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้องเสมือนหนึ่งให้บริการสมาชิกในครอบครัวของเรา
- พัฒนาบุคลากรที่มีคุณภาพ มีความรู้ ความสามารถและจริยธรรม ให้เป็นที่ยอมรับในระดับสากลเพื่อให้เกิดความพึงพอใจสูงสุดต่อลูกค้าและทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้องเสมือนหนึ่งสมาชิกในครอบครัวของเรา

- พัฒนาระบบบริหารจัดการ บุคลากรในทุก ๆ ฝ่าย และส่วนอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องเพื่อสร้างความเป็นมืออาชีพอย่างต่อเนื่องเพื่อให้ได้คุณภาพและมาตรฐานในระดับสากล
- พัฒนาจริยธรรมการทำงานภายในองค์กร และยังประโยชน์ต่อลูกค้าและทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้องทุกภาคส่วน

เป้าหมาย

บริษัทฯ มีเป้าหมายที่จะเป็นผู้นำในการพัฒนาสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยทั้งแนวราบและแนวสูง โดยมุ่งมั่นที่จะพัฒนาและสร้างความแตกต่างให้กับกลุ่มลูกค้าผู้ที่ต้องการพื้นที่ใช้สอยมากกว่าเดิม ภายในทำเลที่มีศักยภาพ ใกล้เมือง ใกล้ที่ทำงาน และใกล้สิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน ในราคาที่เหมาะสมและจับต้องได้ ภายใต้แนวคิด Urbanized Living เพื่อตอบสนองความต้องการของตลาดและไลฟ์สไตล์ที่มีการเปลี่ยนแปลงของกลุ่มผู้บริโภคที่มองหาที่อยู่อาศัยที่คุ้มค่าและตอบโจทย์การอยู่อาศัยอย่างแท้จริง

จรรยาบรรณทางธุรกิจ

การปฏิบัติงานของกรรมการ ผู้บริหาร และพนักงาน เป็นไปอย่างถูกต้องตามกฎหมายและมีจริยธรรมในการประกอบธุรกิจ จึงได้จัดทำจรรยาบรรณเพื่อให้ทุกคนใช้เป็นแนวทาง หรือเป็นกรอบในการปฏิบัติงาน จรรยาบรรณที่จัดทำขึ้นถือเป็นหลักฐานสำคัญในการดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืน โดยเป็นหลักชี้้นำการกระทำของพนักงานทั้งองค์กร และวิถีทางที่บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจ โดยการสร้างค่านิยมให้พนักงานยึดถือปฏิบัติจนเกิดเป็นวัฒนธรรมองค์กรร่วมกัน เพื่อเป็นกลไกช่วยให้นำไปสู่เป้าหมายที่บริษัทฯ ได้กำหนดไว้และเสริมสร้างชื่อเสียงภาพลักษณ์ขององค์กร

คุณค่าหลักขององค์กร (Corporate Value)

บริษัทฯ มิได้คำนึงถึงประโยชน์ทางธุรกิจที่บริษัทฯ จะได้รับเพียงอย่างเดียว แต่ยังคำนึงถึงประโยชน์ที่ทุกภาคส่วนที่ทีมงานของบริษัทฯ จะได้สัมผัส ทั้งสังคม ชุมชน จะได้รับร่วมกัน อันนำไปสู่ความสมดุลและยั่งยืน โดยในกระบวนการทำงานของบริษัทฯ จะมีคุณค่าหลัก 5 ประการเป็นแนวทาง ประกอบด้วย

- มีคุณธรรมทั้งกาย วาจา ใจ ต่อหน้าและลับหลัง (Integrity)
- มีความรับผิดชอบในงานที่ทำ ทำงานสำเร็จลุล่วงตามแผนงานที่ได้กำหนดไว้ (Commitment)
- การช่วยเหลือผู้มาก่อนเสมอ มีใจบริการ (Service mind) มีน้ำใจ มีความเป็นเจ้าภาพ มี Team spirit (Help 1st) (Team Comes First)
- ความเป็นมืออาชีพ ปฏิบัติตามกฎหมายระเบียบบริษัท ใฝ่หาความรู้เพื่อพัฒนาตนเองอยู่เสมอ (Professionalism)
- ทำงานเป็นระบบระเบียบแบบแผนและแก้ปัญหาโดยคำนึงถึงผลลัพธ์ระยะยาว (Longevity)

ซึ่งแนวความคิดและคุณค่าหลักนี้จะนำพาให้บริษัทฯ บรรลุวิสัยทัศน์และพันธกิจของบริษัทฯ และสร้างความสุขให้สังคม ลูกค้า องค์กรและพนักงาน อย่างยั่งยืนร่วมกันได้

1.2 การเปลี่ยนแปลง และพัฒนาการที่สำคัญ

บริษัท แอสเซท ไฟว์ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ” หรือ “A5”) เดิมชื่อ บริษัท อาดามัส อินคอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) (“ADAM”) และบริษัท อาร์ เค มีเดีย โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) (“RK”) จัดตั้งเมื่อวันที่ 19 กันยายน 2545

ปัจจุบันมีบริษัทย่อย 2 แห่ง คือ บริษัท แอสเซท ไฟว์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด หรือ (“AFD”) ซึ่งเป็นบริษัทแกนที่บริษัทฯ ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 96.67 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว และบริษัท รัชยาเรียลเอสเตท จำกัด หรือ (“RCY”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่ AFD ถือหุ้นร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว

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 เข้าเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ โดยใช้ชื่อ บริษัท อาร์ เค มีเดีย โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) และมีชื่อย่อในการซื้อขายหลักทรัพย์ว่า “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 อาดามัส มีเดีย จำกัด (“ADM”)
มิถุนายน 2550	บริษัทฯ เข้าซื้อหุ้นสามัญของ บริษัท แอปโซลูทิมแพค จำกัด (มหาชน) (“AIM”) จำนวน 15,000,000 หุ้น หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียน และเรียกชำระแล้วของ AIM ในราคา 10 บาทต่อหุ้น และจัดสรรหุ้นสามัญออกใหม่ให้แก่ ผู้ถือหุ้นเดิมของ AIM จำนวน 75,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท ในราคาหุ้นละ 2 บาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 27.85 ของทุนที่ชำระแล้วของบริษัท
พฤศจิกายน 2553	บริษัทฯ ได้ทยอยจำหน่ายเงินลงทุนใน AIM ส่งผลให้สัดส่วนการถือหุ้นลดลงต่ำกว่าร้อยละ 20 ส่งผลให้ AIM เปลี่ยนสถานะจากบริษัทร่วมเป็นบริษัทอื่น
กันยายน 2557	ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 2/2557 เมื่อวันที่ 25 กันยายน 2557 ได้มีมติที่สำคัญดังต่อไปนี้ <ol style="list-style-type: none">อนุมัติจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทฯ จำนวน 500,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท ให้แก่ บริษัท ที แลนด์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด

(“บริษัท ที แลนด์”) และ Fortune Thailand Investment Fund ซึ่งเป็นกลุ่มผู้ลงทุนของบริษัท ที แลนด์ในราคาหุ้นละ 1.71 บาท

2. อนุมัติการขายหุ้นในบริษัทย่อย บริษัทร่วม และบริษัทที่เกี่ยวข้อง ดังนี้
 - 2.1 บริษัทฯ จะขายหุ้นสามัญของ บริษัท อาดามัส เวิลด์ จำกัด จำนวน 1,800,000 หุ้น ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 100 ของจำนวนหุ้นจดทะเบียน ในราคา 100,000 บาท ให้แก่ นายรัฐ อักษรานุเคราะห์
 - 2.2 บริษัทฯ จะขายหุ้นสามัญของ บริษัท อาดามัส คอนซูเมอร์ จำกัด จำนวน 10,000 หุ้น ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 100 ของจำนวนหุ้นจดทะเบียนในราคา 10,000 บาท ให้แก่ นางสาวโชติมา ชูชูวงศ์
 - 2.3 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
 - 2.4 บริษัทฯ จะขายหุ้นสามัญของ บริษัท นิวส์ มัลติมีเดีย จำกัด จำนวน 30,000 หุ้น ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 10.00 ของจำนวนหุ้นจดทะเบียนทั้งหมด 300,000 หุ้น ในราคา 50,000 บาท ให้แก่ นายรัฐ อักษรานุเคราะห์

ในการนี้เมื่อบริษัทฯ ดำเนินการดังกล่าวจะทำให้บริษัทฯ เข้าข่ายกรณีที่บริษัทจดทะเบียนมีสินทรัพย์ทั้งหมด หรือเกือบทั้งหมดในรูปเงินสด หรือหลักทรัพย์ระยะสั้น (Cash Company) ตามประกาศรายการได้มาหรือจำหน่ายไป

3. อนุมัติการเสนอซื้อหุ้นสามัญของบริษัท กิธา พร็อพเพอร์ตี้ส์ จำกัด (“บริษัท กิธา”) ในมูลค่าทั้งสิ้นไม่เกิน 800,000,000 บาท ตามที่ผู้ถือหุ้นนับรวมหุ้นกันได้เกินกว่า 1 ใน 3 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัทฯ เสนอวาระดังกล่าว
4. บริษัทฯ เป็น Holding Company เน้นลงทุนในธุรกิจใหม่ผ่านบริษัทย่อยตามมติที่ประชุม

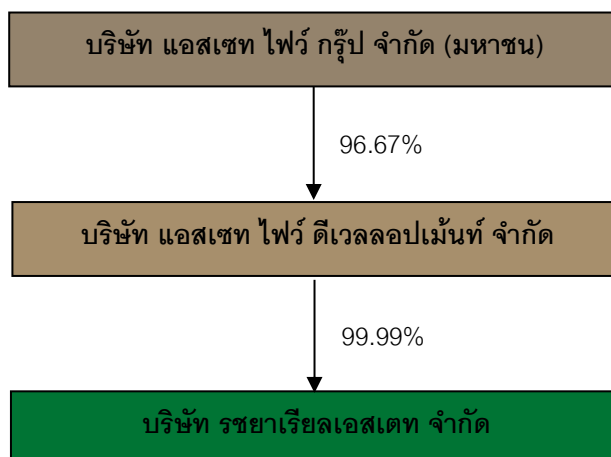
เมษายน 2559 จำหน่ายหุ้นสามัญของบริษัท กิธา พร็อพเพอร์ตี้ส์ จำกัด ทั้งหมด ให้กับบริษัท เอ. ที. แลนด์ แอนด์ เดเวลอปเม้นท์ จำกัด ซึ่งไม่เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกันกับบริษัทฯ มูลค่า 868 ล้านบาท

สิงหาคม 2559 เข้าซื้อหุ้นสามัญของ บริษัท สิทธารมย์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด จำนวน 160,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 1,000 บาท หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 100 ของจำนวนหุ้นทั้งหมดใน สิทธารมย์ รวมเป็นเงินจำนวน 370,005,000 บาท จาก บริษัท เพาเวอร์ไลน์ เอ็นจิเนียริง จำกัด (มหาชน)

พฤศจิกายน 2560	มีการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างผู้ถือหุ้น เนื่องจาก บริษัท พนาไฟรด์ โฮลดิ้ง จำกัด ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ ได้ดำเนินการขายหุ้นสามัญของบริษัทฯ ที่ถืออยู่จำนวน 56,396,250 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 15.24, นายพดล คงวิวัฒนากุล ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ ได้ดำเนินการขายหุ้นสามัญของบริษัทฯ ที่ถืออยู่ จำนวน 13,645,500 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 3.69 และนางสาวพรณี แสงเพิ่ม ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ ได้ดำเนินการขายหุ้นสามัญของบริษัทที่ถืออยู่ จำนวน 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	ซื้อและรับโอนกิจการทั้งหมดของ บริษัท แอสเซท ไฟว์ โฮลดิ้ง จำกัด (“AFH”) โดยชำระค่าตอบแทนเป็นหุ้นสามัญเพิ่มทุนราคาหุ้นละ 1.00 บาท โดยบริษัทฯ จะจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่บุคคลในวงจำกัด ซึ่งได้แก่ AFH ภายหลังจากการชำระบัญชีเพื่อคืนทุนให้แก่ผู้ถือหุ้นของ AFH แล้ว นายศุภโชค ปัญจทรัพย์ และบุคคลตามมาตรา 258 จะได้มาซึ่งหุ้นของ บริษัทฯ จำนวนไม่เกิน 516,972,765 หุ้น หรือคิดเป็นไม่เกินร้อยละ 46.03 ของสิทธิออกเสียงทั้งหมดของบริษัทฯ จำหน่ายหุ้นสามัญทั้งหมดของบริษัท สิทธารมย์ ดีเวลลอปเมนต์ จำกัด จำนวน 39,998 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 99.99 ของจำนวนหุ้นที่ออกและจำหน่ายแล้วทั้งหมดของ บริษัท สิทธารมย์ ดีเวลลอปเมนต์ จำกัด ให้แก่นายเกรียงไกร ศิริวงษ์การ ในมูลค่ารวม 129 ล้านบาท
เมษายน 2562	เปลี่ยนชื่อบริษัทฯ เป็น “บริษัท แอสเซท ไฟว์ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)”
มิถุนายน 2562	เมื่อวันที่ 20 มิถุนายน 2562 ตลาดหลักทรัพย์ฯ ประกาศขยายระยะเวลาการแก้ไขเหตุเพิกถอนให้หมดไปหรือดำเนินการให้มีคุณสมบัติเพื่อกลับมาซื้อขายได้ จนถึงวันที่ 31 มีนาคม 2563

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

การถือหุ้นของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562



บริษัทฯ ประกอบธุรกิจการลงทุนในบริษัทที่ประกอบธุรกิจสังหาริมทรัพย์ และธุรกิจที่เกี่ยวข้อง ในลักษณะ Holding Company ปัจจุบันมีบริษัทย่อย 2 แห่ง คือ AFD ซึ่งเป็นบริษัทแกน และ RCY ซึ่งทั้ง 2 บริษัทประกอบธุรกิจสังหาริมทรัพย์

1. บริษัท แอสเซท ไฟว์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (เดิมชื่อ บริษัท อดามัส เรียลเอสเตท จำกัด)

AFD จดทะเบียนเป็นนิติบุคคลประเภทบริษัทจำกัด เมื่อวันที่ 5 กันยายน 2556 และเมื่อวันที่ 27 พฤศจิกายน 2560 ได้เปลี่ยนชื่อบริษัทจากเดิม บริษัท อดามัส เรียลเอสเตท 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 และมีที่ดินอยู่ระหว่างการพัฒนาขนาด 16-0-30.30 ไร่ ในละแวกใกล้เคียง

2. บริษัท รชยาเรียลเอสเตท จำกัด

RCY จดทะเบียนเป็นนิติบุคคลประเภทบริษัทจำกัด เมื่อวันที่ 23 กันยายน 2558 ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มต้น 1,000,000 บาท ปัจจุบันมีทุนจดทะเบียนและทุนจดทะเบียนชำระแล้ว จำนวน 3,000,000 บาท เพื่อประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยแนวราบ ประเภทบ้านเดี่ยว และบ้านแฝด ในจังหวัดอุดรธานี โดย RCY มีโครงการที่ทำการพัฒนาในปัจจุบัน คือหมู่บ้านจัดสรร โครงการ บ้านรชยา บ้านข้าง 2 ซึ่งพัฒนาขึ้นบนเนื้อที่ 128-0-69.90 ไร่ ถนนบ้านข้าง ใกล้กับท่าอากาศยานนานาชาติอุดรธานี และโครงการ บ้านรชยา วงแหวน-นาดี ซึ่งพัฒนาขึ้นบนเนื้อที่ 20-0-10.40 ไร่ ถนนวงแหวนจังหวัดอุดรธานี ใกล้กับท่าอากาศยานนานาชาติอุดรธานี

โดยสัดส่วนรายได้จากโครงการอสังหาริมทรัพย์ของปี 2562 – 2560 สามารถแสดงได้ดังนี้

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

โครงสร้างรายได้

โครงสร้างรายได้จากโครงการอสังหาริมทรัพย์ของ ปี 2562 ถึง ปี 2560 สามารถแสดงได้ดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

สายผลิตภัณฑ์ /กลุ่มธุรกิจ	ดำเนินการโดย	การถือหุ้น ของบริษัท (ร้อยละ)	ปี 2562		ปี 2561		ปี 2560	
			ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
1. รวมรายได้จากธุรกิจอสังหาริมทรัพย์			507.94	98.93	198.30	98.66	246.95	99.12
โครงการไวโอ 1	AFD	96.67	4.43	0.86	43.60	21.69	17.42	6.99
โครงการไวโอ 2	AFD	96.67	2.98	0.58	14.60	7.26	13.96	5.60
โครงการวานา เรสซิเดนซ์	AFD	96.67	274.62	53.49	-	N/A	-	N/A
โครงการบ้านรชยา บ้านช้าง 1	RCY	96.67	-	N/A	5.60	2.79	215.57	86.53
โครงการบ้านรชยา บ้านช้าง 2	RCY	96.67	225.91	44.00	134.50	66.92	-	N/A
2. รายได้จากดอกเบี้ยรับ	A5	-	2.86	0.56	2.09	1.04	0.80	0.32
3. รายได้อื่น	A5	-	2.62	0.51	0.60	0.30	1.38	0.55
รายได้รวม			513.42	100.00	200.99	100.00	249.13	100.00

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 ไฟว์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด
ที่ตั้งโครงการ	: ซอยรัตนานิเบศร์ 10 ถนนรัตนานิเบศร์ ตำบลบางกระสอ 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	: ที่จอดรถรวมจอดซ้อนคันคิดเป็น 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 31 ธันวาคม 2562 ห้องชุดรวม 125 ยูนิต โอนกรรมสิทธิ์แล้ว 103 ยูนิต คงเหลือ 22 ยูนิต

รายละเอียดโครงการ



แผนที่โครงการ

ทำเลที่ตั้ง

โครงการ ไวโอ แคราย 1 ตั้งอยู่บริเวณปากซอย ซอยรัตนภิเษร์ 10 ใกล้กับสถานีรถไฟฟ้าสถานีสวนรัชการนนทบุรี (MRT สายสีม่วง) ซึ่งการตั้งอยู่ติดสถานีรถไฟฟ้าถือเป็นจุดเด่นของโครงการ โดยมีระยะห่างจากบันไดทางขึ้นสถานีเพียง 50 เมตร อีกทั้งที่ตั้งของโครงการรายล้อมไปด้วยศูนย์การค้าขนาดใหญ่ ได้แก่ เซ็นทรัลรัตนภิเษร์ Esplanade Tesco Lotus ฯลฯ และอยู่ใกล้กับสวนรัชการนนทบุรี ซึ่งเป็นสถานที่ที่เหมาะสมสำหรับการออกกำลังกายและพื้นที่สีเขียวสำหรับพักผ่อนหย่อนใจ เนื่องจากมีสวนสาธารณะขนาดใหญ่คือ อุทยานมกุฏมรยสราญ โดยมีระยะห่างเพียงแค่ 200 เมตร

ลักษณะอาคาร



ภาพแสดง ผังพื้นที่ 2



ตัวอย่างผังห้องพักโครงการ

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



ทัศนียภาพภายในห้องฟิตเนส



ทัศนียภาพจากสระว่ายน้ำระบบเกลือ

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



ทัศนียภาพภายในห้องของโครงการ



ทัศนียภาพภายในห้องของโครงการ

2.1.1.2 โครงการ Vio Khaerae 2



โครงการ	: ไวโอ แคราย 2 / Vio Khaerae 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	: ที่จอดรถรวมจอดรถซ้อนคันคิดเป็น 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, ระบบลิฟท์ลิ้นชัก
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	: กลุ่มลูกค้าคนทำงานรุ่นใหม่ที่กำลังเริ่มต้นชีวิตวัยทำงานที่ต้องการที่อยู่อาศัยติดกับระบบขนส่งสาธารณะ
มูลค่าโครงการ	: 240 ล้านบาท

สถานะโครงการ : สร้างเสร็จพร้อมขาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 ห้องชุดรวม 122 ยูนิต โอนกรรมสิทธิ์แล้ว 72 ยูนิต คงเหลือ 50 ยูนิต

รายละเอียดโครงการ

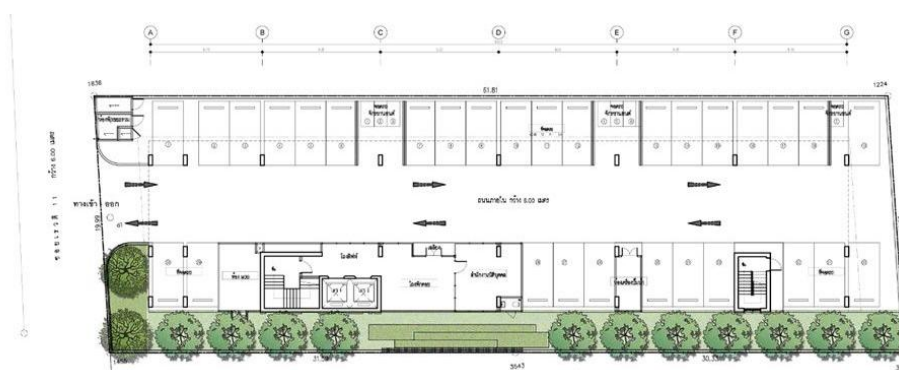


แผนที่โครงการ

ทำเลที่ตั้ง

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

ลักษณะอาคาร



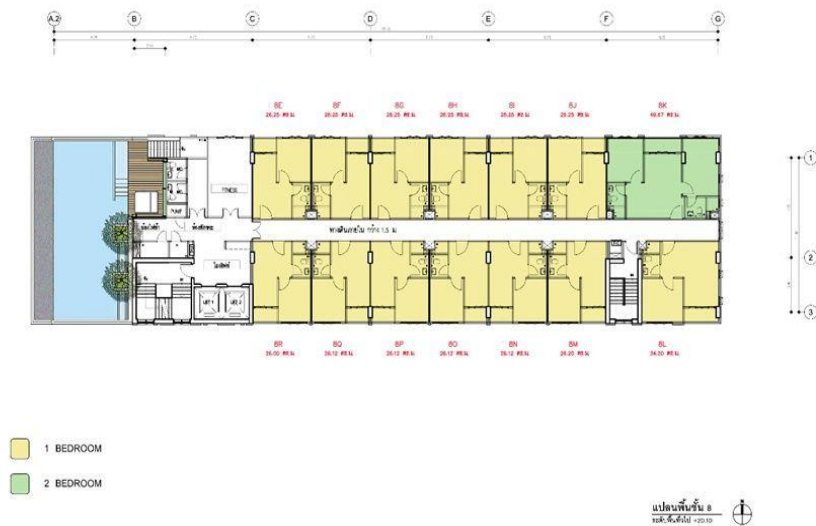
ภาพแสดง ผังพื้นที่ 1

ตัวอาคารมีลักษณะเป็นสี่เหลี่ยมผืนผ้า โดยกันด้านแคบออกสู่ซอยรัตนวิเบศร์ 3 เป็นอาคารคอนกรีต 8 ชั้น มีสระว่ายน้ำและฟิตเนสอยู่ที่บริเวณชั้น 8 และมีสวนหย่อมอยู่ที่บริเวณชั้นดาดฟ้า มีพื้นที่จอดรถร้อยละ 40 ของจำนวนห้องพักอยู่ที่บริเวณชั้น 1



ภาพแสดง ผังพื้นที่ 2 ถึง ชั้น 7

ในชั้น 2 ถึง ชั้น 7 จะประกอบด้วย ห้องพัก แบบ 1 ห้องนอน (สี่เหลี่ยม) และ 2 ห้องนอน (สี่เหลี่ยม) ซึ่งจะอยู่ที่บริเวณหัวมุมของอาคาร โดนนีจำนวน 18 ยูนิต ต่อ 1 ชั้น



ภาพแสดง ผังพื้นที่ 8

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



ภาพแสดง ผังพื้นที่ดาดฟ้า



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 ไฟว์ 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

กลุ่มลูกค้าผู้มีครอบครัวใหญ่ที่ประกอบไปด้วยสมาชิกตั้งแต่รุ่นปู่ย่าตายาย จนถึงหลาน

มูลค่าโครงการ : 1,822 ล้านบาท

สถานะโครงการ : พัฒนางานก่อสร้างแล้วเสร็จร้อยละ 70 ของโครงการ และกำลังเร่งก่อสร้างให้แล้วเสร็จทั้งในส่วนที่เหลือ เพื่อให้สามารถโอนและรับรายได้ตามเป้าในปี 2563 ที่ 1,080 ล้านบาท โดยประมาณ

เปิดขายโครงการ : สิงหาคม 2561

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บ้านพักอาศัยรวม 69 หลัง ทำสัญญาจะซื้อจะขายแล้วจำนวน 33 หลัง ซึ่งโอนกรรมสิทธิ์แล้วจำนวน 10 หลัง คงเหลือ 36 หลัง

รายละเอียดโครงการ



แผนที่โครงการ และ ผังบริเวณสถานที่ใกล้เคียง

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

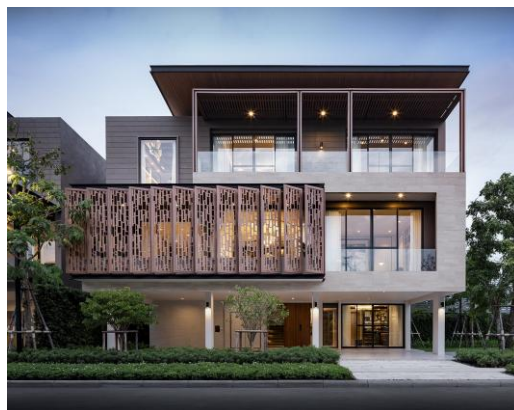
โครงการประกอบด้วยบ้านเดี่ยวระดับ ซุปเปอร์ ลักซัวรี (Super Luxury) (ราคาขาย 20 ล้านบาทขึ้นไป) มีจำนวนทั้งสิ้น 69 แปลง มีการวางผังโครงการเป็นชอยย่อย ๆ ชอยละ 4 แปลง จึงทำให้บ้านแต่ละหลังเป็นแปลงมุม และมีความเป็นส่วนตัวสูง



ภาพแสดง ผังโครงการ

ตัวบ้านออกแบบในรูปแบบโมเดิร์น ลักซัวรี (Modern Luxury) เพื่อให้บ้านดูหรูหราแบบทันสมัย และมีจุดเด่นเรื่องขนาดพื้นที่ใช้สอยขนาดใหญ่ โดยแบบบ้านมีทั้งสิ้น 3 รูปแบบดังนี้

Type A



1st FLOOR



2nd FLOOR



3rd FLOOR

ใหญ่อยู่ที่บริเวณชั้น 2 ของบ้าน มีห้อง Master bedroom อยู่ที่บริเวณชั้น 3 โดยมีพื้นที่ใช้สอย 492 ตารางเมตร และมีลิฟต์โดยสารภายใน

Type B



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

Type C



ห้องรับแขกและห้องทานอาหารขนาดใหญ่อยู่ที่บริเวณชั้น 2 ของบ้าน มีห้อง Master bedroom ที่มีขนาดใหญ่ อยู่ที่บริเวณชั้น 3 นอกจากนี้ยังมีระเบียงขนาดใหญ่สำหรับใช้เป็นพื้นที่สังสรรค์ บริเวณชั้น 2

แต่จะมีช่วงเสาที่เล็กกว่า Type B เล็กน้อยและไม่ได้มีการติดตั้งลิฟต์ขนส่งไว้ภายในบ้าน แต่สามารถ
ติดตั้งได้ภายหลัง โดยบ้าน Type C มีพื้นที่ใช้สอย 400 ตารางเมตร

พื้นที่ส่วนกลาง

โครงการ วนา เรสซิเดนซ์ มีคลับเฮ้าส์ขนาดใหญ่อยู่บริเวณส่วนกลางของโครงการ ซึ่ง
ประกอบด้วยสำนักงานนิติบุคคล ฟิตเนส สระว่ายน้ำและส่วนนั่งพักผ่อน รวมถึงพื้นที่ส่วนกลางที่
ถูกออกแบบให้มีความร่มรื่น นอกจากนี้ยังมีสวนส่วนกลางขนาดใหญ่



ทัศนียภาพคลับเฮ้าส์และสำนักงานนิติบุคคล



ทัศนียภาพสระว่ายน้ำขนาดใหญ่



ทัศนียภาพห้องฟิตเนส



ทัศนียภาพส่วนต้อนรับของ Clubhouse



ทัศนียภาพสวนส่วนกลาง



ทัศนียภาพความร่มรื่นภายในโครงการ

ความคืบหน้าโครงการ

ปัจจุบันโครงการมีความคืบหน้าในด้านการก่อสร้างไปแล้วกว่าร้อยละ 76 ของโครงการ และสำหรับอาคารคลับเฮ้าส์ รวมถึงสวนสาธารณะส่วนกลางมีแผนกำหนดเปิดใช้งานได้ภายในเดือนพฤษภาคม ปี 2563





ภาพความคืบหน้าการก่อสร้าง



ภาพความคืบหน้าการก่อสร้าง

2.1.2 บริษัท รชยาเรียลเอสเตท จำกัด

โครงการที่ RCY ดำเนินการอยู่ในปัจจุบันมี 2 โครงการได้แก่

2.1.2.1 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 ยูนิต
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 : 488.00 ล้านบาท

สถานะโครงการ : พัฒนาพื้นที่โครงการแล้วเสร็จร้อยละ 90 ของโครงการ และอยู่ในระหว่างเร่งก่อสร้างให้แล้วเสร็จในส่วนที่เหลือของโครงการ เพื่อให้สามารถโอนและรับรู้รายได้ตามเป้าในปี 2563 ที่ 127 ล้านบาทโดยประมาณ

เปิดขายโครงการ : มกราคม 2561

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บ้านเดี่ยว บ้านแฝด รวม 161 หลัง โอนกรรมสิทธิ์แล้ว จำนวน 126 หลัง จองและทำสัญญาแล้ว 18 หลัง คงเหลือ 17 หลัง

รายละเอียดโครงการ



แผนที่โครงการ และ ผังบริเวณสถานที่ใกล้เคียง

ทำเลที่ตั้ง

โครงการบ้านรชยา บ้านช้าง 2 (Rachaya Baan Chang 2) ตั้งอยู่บนถนนบ้านช้าง ตำบลหมากแข้ง อำเภอเมืองอุดรธานี ซึ่งอยู่ใกล้กับท่าอากาศยานอุดรธานี โดยสามารถเดินทางไปสู่ท่าอากาศยานได้โดยใช้เวลาเพียง 5 นาที อีกทั้งที่ตั้งของโครงการรายล้อมไปด้วยสถานที่สำคัญ ได้แก่ โรงเรียน อุดรพิชัยรักษ์พิทยา บิ๊กซีเอกซ์ตร้า สาขาอุดรธานี เซ็นทรัล อุดรธานี แม็คโคร อุดรธานี โรงพยาบาลอุดรธานี

และการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค เขต 1 ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ จังหวัดอุดรธานี ฯลฯ ซึ่งถือว่าเป็นจุดเด่นที่ดึงดูดกลุ่มลูกค้า ข้าราชการ และเจ้าของกิจการ SME



ภาพแสดง ผังโครงการ



รายละเอียดแบบบ้าน

โครงการประกอบด้วยบ้านเดี่ยวและบ้านแฝด จำนวนทั้งสิ้น 161 หลัง ออกแบบบ้านในสไตล์โมเดิร์น โดยคำนึงถึงฟังก์ชันการใช้งานเป็นสำคัญ ซึ่งทางโครงการมีด้วยกันอยู่ 3 แบบ คือ แบบบ้านเดี่ยว 2 ชั้น ขนาดเล็กและขนาดใหญ่ และบ้านแฝด 2 ชั้น แบบบ้านเดี่ยว ประกอบไปด้วย 4 ห้องนอน 4 ห้องน้ำ 1 ห้องครัว 1 ห้องเก็บของขนาดใหญ่ 2 ที่จอดรถ ในส่วนของขนาดที่ดินอยู่ที่ 56 ตารางวา พื้นที่ใช้สอยประมาณ 181 ตารางเมตร ซึ่งภายในตัวบ้านออกแบบมาได้อย่างลงตัว และทั้งแบบบ้านแฝด และบ้านเดี่ยวยังออกแบบภายในบ้านให้มีห้องนอนด้านล่างเพื่อรองรับความสะดวกสบายให้กับลูกค้าในวัยผู้สูงอายุอีกด้วย และสิ่งที่แตกต่างออกไปจากโครงการอื่นๆ และน่าจะเป็นจุดเด่น คือ ห้องนอน

ของทั้ง 2 แบบ จะมีขนาดใหญ่และกันห้องแต่งตัวเป็นส่วน ให้ความรู้สึกถึงความเป็นส่วนตัวมากขึ้น สำหรับสภาพสตรี และภายในห้องนอนทั้ง 3 ห้องที่อยู่ชั้นบนมีห้องน้ำในตัวทุกห้องที่ให้ความ สะดวกสบายเป็นอย่างมาก ในส่วนของแบบบ้านแฝด ประกอบไปด้วย 4 ห้องนอน 3 ห้องน้ำ 2 ที่จอดรถ ขนาดของที่ดินเริ่มต้นที่ 44.8 ตารางวา พื้นที่ใช้สอยประมาณ 154 ตารางเมตร ซึ่งแบบบ้านแฝดของ โครงการนั้นได้ออกแบบการสร้างที่ถูกต้องตามกฎหมาย โดยส่วนที่เชื่อมกันนั้น คือ โรงจอดรถและ ห้องนอนชั้นล่าง และด้วยรูปแบบภายนอกที่สวยงามและทันสมัยให้ความรู้สึกบ้านแฝดนั้นหลังใหญ่ เพราะมีขนาดหน้ากว้างถึง 11 เมตร อีกทั้งการวางผังโครงการออกแบบให้ถนนซอยสามารถเชื่อมต่อถึง กันได้เพื่อความสะดวกสบายในการใช้ยานพาหนะ

แบบบ้านเดี่ยวใหญ่



บ้านเดี่ยวใหญ่มีจุดเด่นคือมีพื้นที่ใช้สอยขนาดใหญ่ มีห้องนอนชั้นล่าง 1 ห้อง เป็นห้องสำหรับผู้สูงอายุ ส่วนชั้นบนมีห้องนอน 3 ห้องซึ่ง แต่ละห้องมีห้องน้ำส่วนตัว

แบบบ้านเดี่ยวเล็ก



บ้านเดี่ยวเล็กแตกต่างจากบ้านเดี่ยวใหญ่โดยที่ชั้น 1 จะไม่มีห้องครัวแยก ซึ่งจะรวมอยู่กับส่วนทานอาหาร และห้องนอนเล็ก 2 ห้องของชั้น 2 จะใช้ห้องน้ำร่วมกัน

แบบบ้านแฝด



บ้านแฝดแตกต่างจากบ้านเดี่ยวใหญ่โดยที่ชั้น 1 จะไม่มีห้องครัวแยก ซึ่งจะรวมอยู่กับส่วนทานอาหาร และห้องนอนเล็ก 2 ห้องของชั้น 2 จะใช้ห้องน้ำร่วมกัน

ตัวบ้านออกแบบในรูปแบบโมเดิร์นเพื่อให้บ้านดูทันสมัย และมีจุดเด่นเรื่องขนาดพื้นที่ใช้สอยขนาดใหญ่ โดยรูปแบบการตกแต่งภายในบ้านมีลักษณะดังนี้



ทัศนียภาพภายในบ้านตัวอย่าง

พื้นที่ส่วนกลาง



ทัศนียภาพสโมสรส่วนกลางของหมู่บ้าน

สิ่งอำนวยความสะดวกภายในโครงการบ้านรขช บ้านข้าง 2 ประกอบไปด้วย อาคารสโมสร (ฟิตเนส) สวนสาธารณะภายในโครงการ มีซุ้มประตูโครงการขนาดใหญ่และระบบแชนกันรถยนต์ เข้า-ออก ถึง 4 ช่อง ซึ่ง 2 ช่องทางเข้า-ออก ดำเนินการด้วยระบบอัตโนมัติจากคีย์การ์ด และอีก 2 ช่องเข้า-ออก โดยการแลกบัตร มีระบบรักษาความปลอดภัย 24 ชั่วโมง กล้อง CCTV เข้า-ออกโครงการ ทำให้มั่นใจว่าลูกค้าจะได้รับความสะดวกสบายที่เพียงพอและความปลอดภัยที่ดี

ความคืบหน้าโครงการ

ปัจจุบันโครงการมีความคืบหน้าในด้านการก่อสร้างไปแล้วกว่าร้อยละ 90 ของโครงการ และอยู่ในระหว่างเร่งก่อสร้างให้แล้วเสร็จในส่วนที่เหลือของโครงการ เพื่อให้สามารถโอนและรับรื้อขายได้ตามเป้าในปี 2563 ที่ 127 ล้านบาทโดยประมาณ



ทัศนียภาพโครงการ



ทัศนียภาพโครงการ



ทัศนียภาพโครงการ

2.1.2.2 โครงการบ้านรชยา วงแหวน-นาดี



โครงการ	: บ้านรชยา วงแหวน-นาดี / Rachaya Nadee Outing-ring road
เจ้าของโครงการ	: บริษัท รชยาเรียลเอสเตท จำกัด
ที่ตั้งโครงการ	: หลังการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค เขต 1 อุดรธานี บ้านหนองหัวหมู ต.นาดี อ.เมือง อุดรธานี จ.อุดรธานี
พื้นที่โครงการ	: 20-0-10.4 ไร่ (13,349.0 ตร.ว.)
ลักษณะโครงการ	: บ้านเดี่ยว / บ้านแฝด
จำนวนบ้าน	: 89 ยูนิต
รูปแบบบ้าน	: บ้านเดี่ยวใหญ่ 2 ชั้น ที่ดิน 53.6 – 106.4 ตร.วา พื้นที่ใช้สอย 176 ตร.ม. 4 ห้องนอน 4 ห้องน้ำ 2 ที่จอดรถ บ้านเดี่ยวเล็ก 2 ชั้น ที่ดิน 50.3 – 81.4 ตร.วา พื้นที่ใช้สอย 152 ตร.ม. 4 ห้องนอน 3 ห้องน้ำ 2 ที่จอดรถ บ้านแฝด 2 ชั้น ที่ดิน 41.8 – 50.5 ตร.วา พื้นที่ใช้สอย 152 ตร.ม. 4 ห้องนอน 3 ห้องน้ำ 2 ที่จอดรถ
ราคาเริ่มต้น	: บ้านเดี่ยวใหญ่ 3.19 ล้านบาท บ้านเดี่ยวเล็ก 2.76 ล้านบาท บ้านแฝด 2.19 ล้านบาท
สิ่งอำนวยความสะดวก	: สวนสาธารณะส่วนกลาง, ระบบรักษาความปลอดภัย 24 ชั่วโมง, ระบบ Keycard Access, CCTV บริเวณทางเข้าออกโครงการ
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	: กลุ่มลูกค้า อายุตั้งแต่ 25 – 45 ปี ตั้งแต่วัยทำงาน วัยเริ่มต้นสร้างครอบครัว หลังแต่งงานวางแผนจะมีบุตร ตลอดจนครอบครัวที่มีบุตรในวัยตั้งแต่แรกเกิด-มหาวิทยาลัย กลุ่มลูกค้าที่มีครอบครัวและญาติที่เป็นครอบครัวใหญ่ ที่มีจำนวนตั้งแต่ 4 คนขึ้นไป กลุ่มลูกค้าผู้มีอาชีพที่เป็นข้าราชการ, รัฐวิสาหกิจ, พนักงานบริษัท, เจ้าของกิจการ
มูลค่าโครงการ	: 235 ล้านบาท
สถานะโครงการ	: อยู่ระหว่างก่อสร้าง

: ธันวาคม 2562

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บ้านเดี่ยว บ้านแฝด รวม 89 หลัง จองและทำสัญญาแล้ว 6 หลัง

รายละเอียดโครงการ



แผนที่โครงการ และ ผังบริเวณสถานที่ใกล้เคียง

ทำเลที่ตั้ง

โครงการบ้านรชยา วงแหวน-นาดี ตั้งอยู่บนถนนวงแหวนจังหวัดอุดรธานี บริเวณบ้านหนองหัวหมู ตำบลนาดี อำเภอเมืองอุดรธานี จังหวัดอุดรธานี ห่างจากสนามบินนานาชาติอุดรธานีประมาณ 5 กิโลเมตร บริเวณใกล้เคียงมีห้างสรรพสินค้าเทสโก้ โลตัส บิ๊กซี สำหรับอำนวยความสะดวกในการซื้อสินค้าและใช้บริการต่าง ๆ ภายในห้างสรรพสินค้า



ภาพแสดงผังโครงการ

รายละเอียดแบบบ้าน

โครงการประกอบด้วยบ้านเดี่ยวและบ้านแฝด จำนวนทั้งสิ้น 89 หลัง ออกแบบบ้านในสไตล์โมเดิร์น โดยคำนึงถึงฟังก์ชันการใช้งานเป็นสำคัญ ซึ่งทางโครงการมีด้วยกันอยู่ 3 แบบ คือ แบบบ้านเดี่ยว 2 ชั้น ขนาดเล็กและขนาดใหญ่ และบ้านแฝด 2 ชั้น แบบบ้านเดี่ยว ประกอบไปด้วย 4 ห้องนอน 4 ห้องน้ำ 1 ห้องครัว 1 ห้องเก็บของขนาดใหญ่ 2 ที่จอดรถ ในส่วนของขนาดที่ดินอยู่ที่ 53.6 – 106.4 ตารางวา พื้นที่ใช้สอยประมาณ 176 ตารางเมตร ซึ่งภายในตัวบ้านออกแบบมาได้อย่างลงตัว และทั้งแบบบ้านแฝดและบ้านเดี่ยวยังออกแบบภายในบ้านให้มีห้องนอนด้านล่างเพื่อรองรับความสะดวกสบายให้กับลูกค้าในวัยผู้สูงอายุอีกด้วย และสิ่งที่แตกต่างออกไปจากโครงการอื่น ๆ และน่าจะเป็นจุดเด่น คือ ห้องนอนของทั้ง 2 แบบ จะมีขนาดใหญ่และกันห้องแต่งตัวเป็นสัดส่วน ให้ความรู้สึกถึงความเป็นส่วนตัวมากขึ้นสำหรับสุภาพสตรี และภายในห้องนอนทั้ง 3 ห้องที่อยู่ชั้นบนมีห้องน้ำในตัวทุกห้องที่ให้ความสะดวกสบายเป็นอย่างมาก ในส่วนของแบบบ้านแฝด ประกอบไปด้วย 4 ห้องนอน 3 ห้องน้ำ 2 ที่จอดรถ ขนาดของที่ดินเริ่มต้นที่ 41.8 – 50.5 ตารางวา พื้นที่ใช้สอยประมาณ 152 ตารางเมตร ซึ่งแบบบ้านแฝดของโครงการนั้นได้ออกแบบการสร้างที่ถูกต้องตามกฎหมาย โดยส่วนที่เชื่อมกันนั้น คือ โรงจอดรถและห้องนอนชั้นล่าง และด้วยรูปแบบภายนอกที่สวยงามและทันสมัยให้ความรู้สึกบ้านแฝดนั้นหลังใหญ่ เพราะมีขนาดหน้ากว้างถึง 11 เมตร อีกทั้งการวางผังโครงการออกแบบให้ถนนซอยสามารถเชื่อมต่อถึงกันได้เพื่อความสะดวกสบายในการใช้ยานพาหนะ

แบบบ้านเดี่ยวใหญ่



บ้านเดี่ยวใหญ่ มีจำนวน 4 ห้องนอน 4 ห้องน้ำ 1 ห้องครัว จอดรถยนต์ได้ 2 คัน มีพื้นที่ใช้สอยกว่า 177 ตารางเมตร จุดเด่นคือ แบบบ้านจัดเป็นสัดส่วนชัดเจน ทำให้พื้นที่ใช้สอยตัวบ้านนั้นเน้นการใช้งานได้จริงทุกส่วน และบ้านเดี่ยวใหญ่ ยังมีบริเวณที่รอบบ้านมากถึง 50 ตารางวา ขึ้นไปจนถึง 100 ตารางวา



แบบแปลน 1



แบบแปลน 2

แบบบ้านเดี่ยวเล็ก



บ้านเดี่ยวเล็ก มีจำนวน 4 ห้องนอน 3 ห้องน้ำ 1 ห้องครัว จอดรถยนต์ได้ 2 คัน มีพื้นที่ใช้สอยกว่า 152 ตารางเมตร จุดเด่นคือ แบบบ้านที่ดูหน้ากว้าง ทำให้มีความรู้สึกได้ถึงบ้านหลังใหญ่ พื้นที่ใช้สอยตัวบ้านจัดได้เหมาะสม ลงตัว ทุกห้อง และบ้านเดี่ยวเล็ก ยังมีบริเวณที่รอบบ้านมากถึง 50 ตารางวา ขึ้นไปจนถึง 80 ตารางวา



แบบแปลน 1



แบบแปลน 2

แบบบ้านแฝด



บ้านแฝด มีจำนวน 4 ห้องนอน 3 ห้องน้ำ 1 ห้องครัว จอctrถยนต์ได้ 2 คัน มีพื้นที่ใช้สอยกว่า 152 ตารางเมตร จุดเด่นคือ แบบบ้านที่ดูหน้ากว้าง ทำให้มีความรู้สึกได้ถึงบ้านหลังใหญ่ พื้นที่ใช้สอยตัวบ้านจัดได้เหมาะสม ลงตัว ทุกห้อง และบ้านแฝด ยังมีบริเวณที่รอบบ้านเริ่มต้น 42 ตารางวา ขึ้นไปจนถึง 46 ตารางวา



แบบแปลนชั้น 1



แบบแปลนชั้น 2

ตัวบ้านออกแบบในรูปแบบโมเดิร์นเพื่อให้บ้านดูทันสมัย และมีจุดเด่นเรื่องขนาดพื้นที่ใช้สอยขนาดใหญ่ โดยแบบการตกแต่งภายในบ้านมีลักษณะดังนี้



พื้นที่ส่วนกลาง

สิ่งอำนวยความสะดวกภายในโครงการบ้านรชยา วงแหวน-นาดี ประกอบไปด้วย สวนสาธารณะ ส่วนกลางภายในโครงการ มีซุ้มประตูโครงการขนาดใหญ่และระบบแชนกันรถยนต์ เข้า-ออก ถึง 4 ช่อง ซึ่ง 2 ช่องทางเข้า-ออก ดำเนินการด้วยระบบอัตโนมัติจากคีย์การ์ด และอีก 2 ช่องเข้า-ออกโดยการแลกบัตร มีระบบรักษาความปลอดภัย 24 ชั่วโมง กล้อง CCTV เข้า-ออกโครงการ ทำให้มั่นใจว่าลูกค้าจะได้รับความสะดวกสบายที่เพียงพอและความปลอดภัยที่

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 ซึ่งถือเป็นระดับราคาปานกลาง เน้นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายประเภทผู้ที่มียาได้ปานกลางแต่ต้องการที่อยู่อาศัยที่อยู่อาศัยติดกับระบบขนส่งสาธารณะ ตัวห้องถูกออกแบบให้มีพื้นที่ค่อนข้างใหญ่ ขนาด 30 ตารางเมตรเป็นต้นไป และมีสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน ซึ่งถึงว่าคุ้มค่ากว่าคอนโดคู่แข่งในระดับราคาเดียวกัน และอีกหนึ่งจุดเด่นที่สำคัญคือที่ตั้งโครงการอยู่ห่างจาก สถานีรถไฟฟ้า ศูนย์ราชการนนทบุรี (MRT สายสีม่วง) เพียง 50 เมตร จึงทำให้มีกลุ่มลูกค้าส่วนหนึ่งที่ต้องการซื้อไว้เพื่อลงทุนปล่อยเช่าแสวงหาผลกำไร

ลักษณะของโครงการ ไวโอ แคราย 1 ถูกออกแบบให้มีความโดดเด่นและทันสมัย แบบ Modern ที่ดูสะอาดตา มีการออกแบบโลโก้โครงการสีม่วงสด เพื่อภาพลักษณ์ที่ดูสะอาดและทันสมัยเพื่อให้ตรงกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่เป็นกลุ่มคนที่มีความทันสมัย และใช้ชีวิตแบบรวดเร็ว

ถึงแม้ว่าสถานการณ์ทางการตลาดของคอนโดมิเนียมตามแนวรถไฟฟ้าสายสีม่วงในปัจจุบันจะไม่ค่อยสดใสมากนัก เนื่องด้วยมีปริมาณอุปทานในพื้นที่ค่อนข้างสูง 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 มิได้อยู่ติดกับสถานีรถไฟฟ้าเช่นเดียวกับ โครงการ ไวโอ แคราย 1 ดังนั้นจึงทำให้มีการกำหนดระดับราคาขายที่ต่ำกว่า ซึ่งทำให้เป็นที่สนใจของกลุ่มลูกค้าวัยรุ่น และถึงแม้ว่าจะไม่อยู่ติดกับสถานีรถไฟฟ้าสถานี ศูนย์ราชการนนทบุรี (MRT สายสีม่วง) แต่ก็มีระยะห่างเพียงแค่ 400 เมตร จึงทำให้มีความสะดวกในการเดินทางเข้าไปทำงานในใจกลางเมืองได้โดยง่าย

การออกแบบโครงการนั้นใช้แนวความคิดในการออกแบบเดียวกับ โครงการ ไวโอ แคราย 1 คือ เน้นความโดดเด่นทันสมัยที่ดึงดูดความสนใจของคนรุ่นใหม่ แต่ปรับขนาดพื้นที่ใช้สอยให้เล็กลง เพื่อให้อยู่ในระดับราคาที่ไม่สูงมากนัก สิ่งอำนวยความสะดวกส่วนกลางถูกวางไว้อยู่ที่บริเวณชั้น 8 ของอาคาร โดยออกแบบให้เป็นสระว่ายน้ำแบบ Infinity edge pool ที่เห็นวิวโดยรอบจากชั้นบนสุด นอกจากนี้ยังมีห้องฟิตเนส และสวนขนาดใหญ่ที่อยู่บริเวณชั้นดาดฟ้าของโครงการอีกด้วย

ตัวห้องถูกออกแบบให้มีพื้นที่ไม่ใหญ่มากนัก เริ่มต้นที่ประมาณ 25 ตารางเมตรเป็นต้นไป แต่ก็มีการจัดพื้นที่ใช้สอยได้อย่างลงตัว มีสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน ซึ่งถึงว่าคุ้มค่าง่าคอนโดคู่แข่งในระดับราคาใกล้เคียงกัน

(ข) การแข่งขันภายในอุตสาหกรรมปีที่ผ่านมาและภาวะอุตสาหกรรมสภาพการแข่งขันในอนาคต

ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอยู่อาศัยเป็นธุรกิจที่มีการแข่งขันสูง มีผู้ประกอบการเป็นจำนวนมากที่ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียม โดยการแข่งขันมักจะกระจุกตัวตามแนวขนส่งมวลชนระบบรางที่เปิดให้บริการแล้วและอยู่ในระหว่างก่อสร้าง โดยคู่แข่งหลักในตลาดอสังหาริมทรัพย์เป็นบริษัทขนาดใหญ่และเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยเนื่องจากเป็นธุรกิจที่ใช้เงินลงทุนสูงและมีระยะเวลาการพัฒนาค่อนข้างนาน

ในปี 2562 ภาพรวมอสังหาริมทรัพย์เผชิญหลายปัจจัยลบเข้ามากระทบทั้งเรื่องจากภาวะเศรษฐกิจชะลอตัวจุดกำลังซื้อ และจากมาตรการกำกับดูแลการปล่อยสินเชื่ออสังหาริมทรัพย์ (แอลทีวี) ส่งผลกระทบต่อการเข้าถึงสินเชื่อโดยเฉพาะตลาดคอนโดมิเนียมที่หดตัวสูงถึงร้อยละ 24.8 แม้ว่าภาครัฐมีกระตุ้นตลาดที่อยู่อาศัย ด้วยการลดค่าธรรมเนียมการโอนจากร้อยละ 2 เหลือร้อยละ 0.01 ของราคาประเมิน และลดค่าจดจำนองจากร้อยละ 1 เหลือร้อยละ 0.01 ของราคาประเมิน สำหรับการซื้อขายที่อยู่อาศัยที่มีราคาไม่เกิน 3 ล้านบาท ซึ่งเป็นกลุ่มใหญ่ที่เหลืค้ำสต็อกในตลาดมากถึงร้อยละ 50 ของที่อยู่อาศัยทั้งหมดในระบบ ประกอบกับการปรับลดอัตราดอกเบี้ยนโยบายถึง 2 ครั้ง ในระยะเวลา 5 เดือนจากร้อยละ 1.75 ต่อปีเป็น ร้อยละ 1.25 ต่อปีเพื่อกระตุ้นเศรษฐกิจและกำลังการจับจ่ายใช้สอย

ที่มา: <https://www.bangkokbiznews.com/news/detail/852007>

ภายในโซนเริ่มตั้งแต่แยกแครายสถานีศูนย์ราชการจังหวัดนนทบุรีไปจนถึงสะพานพระนั่งเกล้า รวม 4 สถานี มีการแข่งขันดุเดือดโดยมีผู้พัฒนารายใหญ่ซึ่งมีโครงการขนาดประมาณ 1,000 ยูนิต ผสมกับคอนโดโลว์ไรส์ขนาด 8 ชั้น ส่วนใหญ่จะเข้าอยู่ในซอย รวมเบ็ดเสร็จโซนนี้จะมีคอนโดรวม 4 หมื่นยูนิต ราคาเฉลี่ย 9 หมื่นบาท/ตร.ม. ซึ่งคงค้างจำนวน 16,000 ยูนิตหรือ ร้อยละ 40 โดยโซนนี้เปิดการขายมาตั้งแต่ปี 2555 แต่อัตราการขายเฉลี่ยจะขายได้เดือนละ 9 ยูนิต ประกอบกับผู้บริโภคมีทางเลือกอื่น เพราะมีคู่แข่งทั้งทาวน์เฮาส์ ทำเล และราคาไม่ต่างกัน อีกทั้งทำเลอื่นที่น่าสนใจกว่า ซึ่งหากได้รับสิทธิประโยชน์แบบเดียวกันผู้บริโภคก็มีแนวโน้มเลือกที่อยู่อาศัยแบบราบมากกว่าและผู้บริโภคส่วนมากติดปัญหาถูกสถาบันการเงินปฏิเสธสินเชื่อค่อนข้างมาก เนื่องจากเป็นคนในพื้นที่รายได้ไม่สูง อีกทั้งมีหนี้ครัวเรือนค่อนข้างมาก

ที่มา: <https://www.posttoday.com/property/575690> และ <https://www.reic.or.th/News/RealEstate/440880>

ในปี 2563 คาดว่าตลาดอสังหาริมทรัพย์ภายในโซนเริ่มตั้งแต่แยกแครายสถานีศูนย์ราชการจังหวัดนนทบุรีไปจนถึงสะพานพระนั่งเกล้าจะยังคงซบเซาจากปัจจัยที่กล่าวข้างต้น ประกอบกับปัจจัยค่าโดยสารจากการขนส่งรูปแบบรถไฟฟ้าที่มีราคาแพงกว่ารถตู้โดยสารและรถแท็กซี่ ทำให้ผู้บริโภคไม่สนใจซื้อโครงการอาคารชุดแนวรถไฟฟ้า หากรัฐบาลไม่มีมาตรการส่งเสริมการลดราคาค่าโดยสารลง และไม่ส่งเสริมมาตรการอื่น ๆ เพื่อจูงใจ โดยเมื่อเปรียบเทียบกับโครงการคู่แข่ง โครงการ ไวโอบี แคราย 1 และไวโอบี แคราย 2 มีรายละเอียด ดังนี้

ตารางเปรียบเทียบโครงการคู่แข่ง

ชื่อโครงการ	ไวโอ แคราย 1	ไวโอ แคราย 2	a space me Rattanathibet	Supalai Loft @Khaerai Station	Knightsbridge (ไนท์ บริช)	The Posh twelve	The Crystal Bliss @Rattanathibet	U Delight Rattanathibet	เอ พลัส อินสไปร์ รัตนานิเบศร์ 11
สถานที่ตั้ง	ถ.รัตนานิเบศร์	ถ.รัตนานิเบศร์	ถ.รัตนานิเบศร์	ถ.ติวานนท์	ถ.ติวานนท์	ถ.ติวานนท์	ถ.เวรดี	MRT ศูนย์ราชการ	MRT ศูนย์ราชการ
ผู้พัฒนา	บริษัท แอสเซท ไฟว์ ดี เวลลอปเม้นท์ จำกัด	บริษัท แอสเซท ไฟว์ ดี เวลลอปเม้นท์ จำกัด	บมจ.อารียา พรอพเพอร์ตี้ ดี	บมจ. สุภาลัย	บมจ. ออริจิ้น พร็อพ เพอร์ตี้	บริษัท แปซิฟิค สตาร์ ประเทศไทย จำกัด	บริษัท เอ.บี.เค.เค.เค.เค.เรท จำกัด	บริษัท แกรนต์ ยูนิตี้ ดีเวลลอปเม้นท์	บริษัท เอ พลัส เรียว 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	2 อาคาร 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 (ต่างกันแค่ขนาด) 1.ขนาด25ตร.ม. 2.ขนาด32ตร.ม.	มี6แบบ: Tiwanon suite/Loft suite/Executive suite/Deluxe suite/Primier suite/Family suite	4แบบ:1นอน,2นอน ,Duplex1นอน ,Duplex2นอน (1น้ำทุก แบบ)	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 ห้องนอน1ห้องน้ำ 1 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	ใกล้สถานีรถไฟฟ้าสถานี ศูนย์ราชการนนทบุรี (MRT สายสีม่วง) ห้องถูกออกแบบให้มี พื้นที่ค่อนข้างใหญ่	ไม่ไกลจากสถานี รถไฟฟ้าสถานี ศูนย์ ราชการนนทบุรี (MRT สายสีม่วง) บริการรถ รับ-ส่ง ราคาที่ไม่สูงมากเหมาะ สำหรับคนทำงานรุ่น ใหม่ที่กำลังเริ่มต้นชีวิต วัยทำงาน Infinity edge pool สวนขนาดใหญ่ที่อยู่ บริเวณชั้นดาดฟ้า	ใกล้ห้างสรรพสินค้า เดินทางสะดวก ที่จอดรถ เยอะ สะดวกสบาย มีความส่วนตัวมาก	มีห้องให้เลือกเยอะและ มีโปรโมชั่นให้เราเลือก ว่า จะ เลื อ ก เา เฟอร์นิเจอร์หรือว่ารับ เป็นส่วนลดของห้องที่ จองรถประมาณร้อยละ 58,อากาศดีภายในตึก ไม่ร้อนเลยไปเซอร์เวย์ ตอนเที่ยงยังมีลมแรง,จะ ไม่ หั น ห น้ า ผั ง ทึ ศ ตะวันตกและตะวันออก มีแต่ทิศเหนือกับทิศใต้	หรูหรา,ส่วนกลางสวย,มี ห้องให้เลือกหลายแบบ ,ใกล้ MRT กระทรวง สาธารณะสุข 70 m	อยู่ติดถนน ไม่ต้องเข้า ซอยลึก	ราคาไม่สูงมาก,ห้อง ค่อนข้างกว้าง,ที่จอดรถ เยอะ,พื้นที่สำเร็จรูป SPC ดีกว่าพื้น ล า มีเมนน้ำปูแล้วเรียบ ไม่ เป็ น ค ลี น ต า ม คอนกรีต ตัว SPC ทำ มาจาก ซิลิกาผสม พลาสติก	ส่วนกลางใหญ่ , จัด สัดส่วนชัดเจน , ค่า ส่วนกลางถูก, มีห้องให้ เลือกเยอะ , ที่จอดรถ เยอะ, มีเซเว่นข้างล่าง ดี	ราคาไม่แพง,เงียบสงบ มี,ใกล้ห้างสรรพสินค้า ,ใกล้รถไฟฟ้า
จุดด้อย	สระว่ายน้ำไม่ค่อยมี ความ เป็น ส่วน ตัว เนื่องจากถูกอาคาร ล้อมรอบเป็นรูปตัว U	อยู่ในซอยค่อนข้างลึก พื้นที่ใช้สอยจำกัด	มีตัวเลือกน้อยเพราะมี แค่1ห้องนอน ต่างที่ ขนาดห้อง ระเบียงแคบ มาก ห้องน้ำตรงฝักบัว แคบมาก ไม่แยกโซน เปียกโซนแห้ง	ถนนใหญ่ช่วงนี้รถจะ ค่อนข้างติดเพราะ ทำ ถนนอยู่เหนือชั้น20ชั้น ไป	ราคาสูง,2ห้องนอนมี เพียง1ห้องน้ำ	ห้อง1นอนเล็กมาก และ Duplex ก็แคบมาก	ไม่มีเฟอร์นิเจอร์ให้,เข้า ซอยมาลึก,คอนโดเพิ่ง ก่อสร้าง เสร็จประมาณ กลางปี63	ถูกแะเป็นแบบไซ,ลิฟท์ ค่อนข้างอยู่ไกลเพราะ จะมีลิฟท์ ฝั่งเดียว , ทางเข้าคอนโดถ้าไม่ดูดี ๆ จะมองไม่ค่อยเห็น	ถูกแะเป็นแบบไซ,ที่ จอดรถน้อย,ไม่มีสระ ว่ายน้ำ, ทางเข้าคอนโด ค่อนข้างเปลี่ยว

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 อินสไปร์ รัตนธิเบศร์ 11
จำนวนที่ขายแล้ว	82%	59%	60%	80%	80%	40% (ตอนนี้เปิดขายแต่ อาคารB)	60%	90%	100%
วันที่สร้างเสร็จ	มกราคม 2559	พฤษภาคม 2559	มิ.ย.60	ปลายปี61	2ปี (เริ่มโอนปลายธค61)	กำลังก่อสร้าง (ก.ย. 2563)	คาดว่าจะสร้างเสร็จ กลางปี63	ขายก่อนเปิดโครงการ ธ.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

หมายเหตุ: ข้อมูลระหว่าง กุมภาพันธ์ ถึง มีนาคม 2562

2.2.2 โครงการ วนา เรสซิเดนซ์

(ก) นโยบาย และลักษณะการตลาด

บริษัทฯ พัฒนาโครงการ วนา เรสซิเดนซ์ ภายใต้นโยบายและกลยุทธ์ 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. ใจลูกค้ำที่กำลังตัดสินใจเปรียบเทียบ 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

บริษัทฯ จะไม่มีการทำการตลาดแบบปูพรมในทุกสื่อการตลาด แต่จะเน้นสื่อที่เข้าถึงกลุ่มลูกค้าเฉพาะเจาะจงได้และมีผลกับการตัดสินใจ โดยรูปแบบของโครงการจะสอดคล้องกับภาพลักษณ์ของ Brand ที่สื่อให้เห็นถึงบ้านที่น่าสมัยมีค่านานาชาติ ตอบโจทย์ผู้อยู่อาศัยที่พิถีพิถัน และนักลงทุนที่ชาญฉลาด โดยทีมงานของบริษัทฯ ได้จัดงานพิเศษสำหรับ กลุ่มลูกค้า VVIP และจัดการเปิดตัวโครงการ (Grand Opening Event) ร่วมกับ (BRG) และจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายร่วมกับ BAY, Quattro และ Mercedes Benz อีกทั้งโฆษณาประชาสัมพันธ์โครงการผ่านสื่อออนไลน์ เช่น Facebook เป็นหลัก

อีกทั้งโครงการมีการโฆษณาผ่านสื่อ การจัดกิจกรรม การเข้าป้ายโฆษณา และสื่อออนไลน์ ในรูปแบบที่หลากหลายดังนี้

1. Teaser Campaign

ทนายทนายปัญญทรัพย์รุ่น 3 แจ้างเกิดบ้านหุ “วนาเรสชิตินซ์
พระราม 9” – ปีน้ารูกคองโดฯ แพงต่อ

วันที่ 2 กรกฎาคม 2561 - 20:16 น.



นายศุภกิจ ปิฎฐทรรพ์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท แอชเจน ไทฟ์ ดีเวลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) 3 กลุ่มปัจจัยหลัก เกิดแนว จากประสบการณ์ 12 ปี ในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ภายใต้โครงการบ้านรุ่นดี วิลลิส คอนโด และหมู่บ้านเดี่ยวและทาวน์โฮม โซนเหนือของกรุงเทพฯ ตลอดจนการร่วมทุนกับพันธมิตรภายใต้โครงการไวโอ คอนโด และรายใหม่ คอนโดมิเนียม 8 ชั้น 2 อาคาร ใกล้ห้างสยามมิ่งขวัญ ลอกริมทางหลวงกาญจนาภิเษก บริษัท อตัมมิส เรสเลด เอสเตท จำกัด มูลค่า 550 ล้านบาท ปัจจุบันเหลือขายอยู่ราว 150 ล้านบาท และโครงการชวลัย อุดมทรัพย์ บ้านเดี่ยว และบ้านแฝด ราคาเริ่มต้น 2.59 ล้านบาท โดยพร้อมจับมือขึ้นชื่อเป็นพันธมิตร มูลค่าโครงการ 2,000-3,000 ล้านบาท หอพักพัฒนาเป็นที่พัก 33 ไผ่เพ็ญ 3 ชั้น จำนวน 134 ไร่ ทั้งนี้ ยอดขายไปได้ค่อนข้างดี

2. งานเปิดตัวสำนักงานขาย

หอสหพั่ว เปิดบ้านตัวอย่าง โครงการ วนา เรสซิเดนซ์ บ้านเดี่ยวสุดลึกลับชีวิตรี่ คอกรักกลุ่มนิชมารเกิดระดบบน โภยยอดพวย
รวมกว่า 500 ล้านบาท

Oct 10, 2018 | ទំព័រ 79

[illegible]

‘แอสเซท ไฟว์’ รุกโลว์ไรส์-แนวราบ พลิกแผนลดเสี่ยงเศรษฐกิจจกรุด



ศุภโชค ปิณฑะภพ

Low water flow



*เอกสาร 1707-1802-1803-1804-1805-1806-1807-1808-1809-1810-1811-1812-1813-1814-1815-1816-1817-1818-1819-1820-1821-1822-1823-1824-1825-1826-1827-1828-1829-1830-1831-1832-1833-1834-1835-1836-1837-1838-1839-1840-1841-1842-1843-1844-1845-1846-1847-1848-1849-1850-1851-1852-1853-1854-1855-1856-1857-1858-1859-1860-1861-1862-1863-1864-1865-1866-1867-1868-1869-1870-1871-1872-1873-1874-1875-1876-1877-1878-1879-1880-1881-1882-1883-1884-1885-1886-1887-1888-1889-1890-1891-1892-1893-1894-1895-1896-1897-1898-1899-1900-1901-1902-1903-1904-1905-1906-1907-1908-1909-1910-1911-1912-1913-1914-1915-1916-1917-1918-1919-1920-1921-1922-1923-1924-1925-1926-1927-1928-1929-1930-1931-1932-1933-1934-1935-1936-1937-1938-1939-1940-1941-1942-1943-1944-1945-1946-1947-1948-1949-1950-1951-1952-1953-1954-1955-1956-1957-1958-1959-1960-1961-1962-1963-1964-1965-1966-1967-1968-1969-1970-1971-1972-1973-1974-1975-1976-1977-1978-1979-1980-1981-1982-1983-1984-1985-1986-1987-1988-1989-1990-1991-1992-1993-1994-1995-1996-1997-1998-1999-2000-2001-2002-2003-2004-2005-2006-2007-2008-2009-2010-2011-2012-2013-2014-2015-2016-2017-2018-2019-2020-2021-2022-2023-2024-2025-2026-2027-2028-2029-2030-2031-2032-2033-2034-2035-2036-2037-2038-2039-2040-2041-2042-2043-2044-2045-2046-2047-2048-2049-2050-2051-2052-2053-2054-2055-2056-2057-2058-2059-2060-2061-2062-2063-2064-2065-2066-2067-2068-2069-2070-2071-2072-2073-2074-2075-2076-2077-2078-2079-2080-2081-2082-2083-2084-2085-2086-2087-2088-2089-2090-2091-2092-2093-2094-2095-2096-2097-2098-2099-2100-2101-2102-2103-2104-2105-2106-2107-2108-2109-2110-2111-2112-2113-2114-2115-2116-2117-2118-2119-2120-2121-2122-2123-2124-2125-2126-2127-2128-2129-2130-2131-2132-2133-2134-2135-2136-2137-2138-2139-2140-2141-2142-2143-2144-2145-2146-2147-2148-2149-2150-2151-2152-2153-2154-2155-2156-2157-2158-2159-2160-2161-2162-2163-2164-2165-2166-2167-2168-2169-2170-2171-2172-2173-2174-2175-2176-2177-2178-2179-2180-2181-2182-2183-2184-2185-2186-2187-2188-2189-2190-2191-2192-2193-2194-2195-2196-2197-2198-2199-2200-2201-2202-2203-2204-2205-2206-2207-2208-2209-2210-2211-2212-2213-2214-2215-2216-2217-2218-2219-2220-2221-2222-2223-2224-2225-2226-2227-2228-2229-2230-2231-2232-2233-2234-2235-2236-2237-2238-2239-2240-2241-2242-2243-2244-2245-2246-2247-2248-2249-2250-2251-2252-2253-2254-2255-2256-2257-2258-2259-2260-2261-2262-2263-2264-2265-2266-2267-2268-2269-2270-2271-2272-2273-2274-2275-2276-2277-2278-2279-2280-2281-2282-2283-2284-2285-2286-2287-2288-2289-2290-2291-2292-2293-2294-2295-2296-2297-2298-2299-2300-2301-2302-2303-2304-2305-2306-2307-2308-2309-2310-2311-2312-2313-2314-2315-2316-2317-2318-2319-2320-2321-2322-2323-2324-2325-2326-2327-2328-2329-2330-2331-2332-2333-2334-2335-2336-2337-2338-2339-2340-2341-2342-2343-2344-2345-2346-2347-2348-2349-2350-2351-2352-2353-2354-2355-2356-2357-2358-2359-2360-2361-2362-2363-2364-2365-2366-2367-2368-2369-2370-2371-2372-2373-2374-2375-2376-2377-2378-2379-2380-2381-2382-2383-2384-2385-2386-2387-2388-2389-2390-2391-2392-2393-2394-2395-2396-2397-2398-2399-2400-2401-2402-2403-2404-2405-2406-2407-2408-2409-2410-2411-2412-2413-2414-2415-2416-2417-2418-2419-2420-2421-2422-2423-2424-2425-2426-2427-2428-2429-2430-2431-2432-2433-2434-2435-2436-2437-2438-2439-2440-2441-2442-2443-2444-2445-2446-2447-2448-2449-2450-2451-2452-2453-2454-2455-2456-2457-2458-2459-2460-2461-2462-2463-2464-2465-2466-2467-2468-2469-2470-2471-2472-2473-2474-2475-2476-2477-2478-2479-2480-2481-2482-2483-2484-2485-2486-2487-2488-2489-2490-2491-2492-2493-2494-2495-2496-2497-2498-2499-2500-2501-2502-2503-2504-2505-2506-2507-2508-2509-2510-2511-2512-2513-2514-2515-2516-2517-2518-2519-2520-2521-2522-2523-2524-2525-2526-2527-2528-2529-2530-2531-2532-2533-2534-2535-2536-2537-2538-2539-2540-2541-2542-2543-2544-2545-2546-2547-2548-2549-2550-2551-2552-2553-2554-2555-2556-2557-2558-2559-2560-2561-2562-2563-2564-2565-2566-2567-2568-2569-2570-2571-2572-2573-2574-2575-2576-2577-2578-2579-2580-2581-2582-2583-2584-2585-2586-2587-2588-2589-2590-2591-2592-2593-2594-2595-2596-2597-2598-2599-2600-2601-2602-2603-2604-2605-2606-2607-2608-2609-2610-2611-2612-2613-2614-2615-2616-2617-2618-26

[illegible]

MATEMNEWS.COM

เซเลบ-คนดัง ร่วมงาน แกรนด์ โอเพน
 นิ่ง บ้านพร "วนา เรสซิเดนซ์"

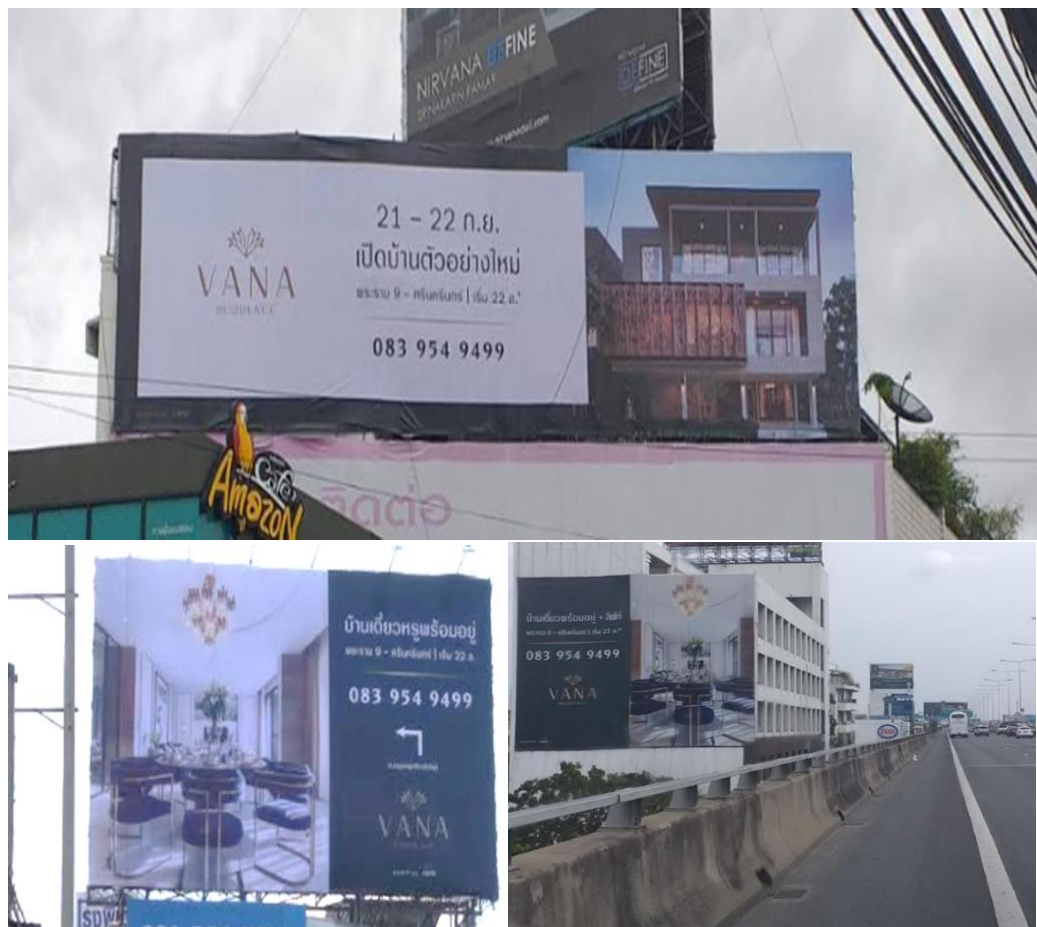
By [mattem9](#) - October 24, 2018[illegible]

พิธีเปิดการ ทด สอบแบบ สุ่มแบบ ในโครงการพัฒนาโรงเรียน 3 (ตามแผนที่แนบมา) วันที่ 69 พฤษภาคม ๒๐19 ณ โรงเรียนบ้านหนองบัว อำเภอเมืองนครราชสีมา และดำเนินการทดสอบการ ทด สอบ แบบ สุ่มแบบ ที่โรงเรียนบ้านหนองบัว อำเภอเมืองนครราชสีมา โดยผลของการทดสอบการ ทด สอบ แบบ สุ่มแบบ ได้แสดงให้เห็นว่า การทดสอบแบบ สุ่มแบบ เป็นการทดสอบที่เชื่อถือได้ และสามารถใช้เป็นเครื่องมือในการประเมินผล การ ทด สอบ แบบ สุ่มแบบ ได้เป็นอย่างดี

3. Pre-Sales Day



นอกจากนี้ยังมีแผนการจัดกรรมต่าง ๆ เพื่อกระตุ้นให้เกิดยอดขายอย่างต่อเนื่องเช่น แผนการจัดงานเปิดตัวอาคารคลับเฮ้าส์และสวนสาธารณะในเดือนพฤษภาคม 2563



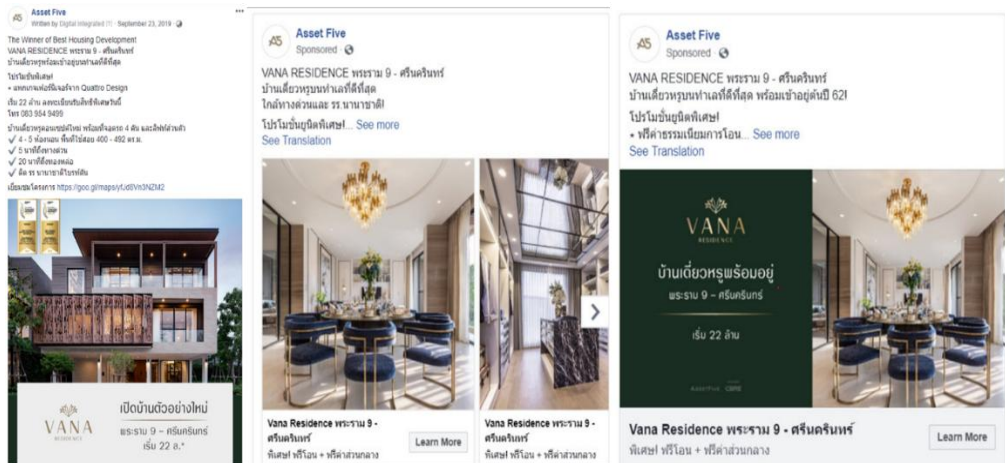
ป้ายโฆษณาขนาดใหญ่



ป้ายโฆษณาขนาดเล็ก



การโฆษณาผ่าน influencer



การโฆษณาผ่าน สื่อออนไลน์

นอกจากนี้ โครงการ Vana Residence Rama 9 – Srinakarin ยังได้รับรางวัลจากการประกวด Thailand Property Awards 2019 ถึง 4 รางวัลซึ่งบ่งบอกถึงศักยภาพและคุณภาพของโครงการและเจ้าของโครงการ โดยมีรางวัลในด้านต่างๆดังนี้

1. รางวัล The winner of “Best Housing Development (Bangkok)”
2. รางวัล The winner of “Best Housing Architectural Design”
3. รางวัล The winner of “Special Recognition in CSR”
4. รางวัล Highly Commended Awards of “Best Boutique Developer”

(ข) การแข่งขันภายในอุตสาหกรรมปีที่ผ่านมาและภาวะอุตสาหกรรมสภาพการแข่งขันในอนาคต

โดยในปี 2562 มีโครงการอสังหาริมทรัพย์ทุกประเภทเปิดตัวใหม่ 118,975 หน่วยในขณะที่ปี 2561 เปิดตัวถึง 125,118 หน่วย หรือลดลง 5% และพิจารณาจากมูลค่าโครงการที่อยู่อาศัยที่เปิดใหม่ในปี 2562 ซึ่งมีอยู่ 476,911 ล้านบาทนั้น ลดลงจากปี 2561 ที่เปิดตัวสูงสุดถึง 565,811 โดยลดลงถึง 16% แต่ตัวเลขเหล่านี้อาจจะไม่สะท้อนความเป็นจริงเนื่องจากในไตรมาสที่ 4 ปี 2562 รัฐบาลมีมาตรการกระตุ้นตลาดอสังหาริมทรัพย์จึงมีการเปิดตัวในช่วงปลายปีโดยเฉพาะเดือนตุลาคมและพฤศจิกายนอย่างคึกคักมากเป็นพิเศษ ซึ่งเป็นการช่วยระบายสินค้าและช่วยผู้ประกอบการสร้างสินค้าเข้ามาในตลาดอีกอุปทานจึงไม่ถูกดูดซับอย่างมีนัยสำคัญ

และหากพิจารณาในพื้นที่กรุงเทพมหานครใหม่ ซึ่งเป็นทำเลทองเนื่องจากใกล้สนามบินสุวรรณภูมิ เขตพัฒนาเศรษฐกิจภาคตะวันออกหรืออีอีซี ที่กำลังเดินหน้าอย่างเข้มข้น ส่งผลให้มีผู้ประกอบการรายใหญ่เข้ามาพัฒนาโครงการในพื้นที่เป็นจำนวนมากเนื่องจากเป็นทำเลที่มีศักยภาพสูง อัตราการดูดซับ 55 หน่วยต่อเดือน หรือ 1 พันล้านบาทต่อเดือน โดยเฉพาะในกลุ่มระดับราคา 17-20 ล้านบาท ตอบโจทย์อุปสงค์กลุ่มลูกค้ากำลังซื้อสูง รายได้มากกว่า 1 แสนบาทต่อเดือน เช่น กลุ่มผู้บริหาร และนักธุรกิจรุ่นใหม่ แต่อย่างไรก็ตาม พบการแข่งขันสูงมาก

ที่มา : TerraBKK.com - <https://www.terrabkk.com/news/196692>

สำหรับในปี 2563 คาดว่าจากมาตรการกระตุ้นอสังหาริมทรัพย์ล่าสุดเรื่อง การกำหนดเงินดาวน์ขั้นต่ำหรืออัตราส่วนสินเชื่อต่อมูลค่าหลักประกัน (LTV) และมาตรการอื่นๆ ที่ยังใช้อยู่ จะทำให้อุปทานที่อยู่อาศัยยังคงเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง การเปิดใหม่ในปี 2563 อาจไม่น้อยกว่าปี 2562 แม้เศรษฐกิจจะไม่ดีก็ตาม เพราะยังมีแรงซื้อจากการหวังเก็งกำไรเนื่องจากการลงทุนในธุรกิจอื่นมีจำกัด หรือการผันเงินจากเงินกู้ซื้อบ้านไปทำธุรกิจอื่น โดยสิ่งที่น่ากังวลก็คืออุปทานรอการขายจะมีมากขึ้น บ้านว่างหรือบ้านที่สร้างเสร็จและขายไปแล้วแต่ไม่มีผู้เช่าอยู่อาศัยจะเพิ่มขึ้นจากที่พบในปี 2562 จำนวน 525,000 หน่วย สัดส่วนนักเก็งกำไรอาจเกินร้อยละ 40 นี่เสียอาจมีมากขึ้น ที่สำคัญสินเชื่ออสังหาริมทรัพย์หรือสินเชื่อที่ไม่เกิดกำไรกับปล่อยกู้ (NPL) น่าจะปรับตัวเพิ่มขึ้นกว่าที่กำลังก่อตัวในปี 2562

ที่มา: AREA แถลงฉบับที่ 39/2563

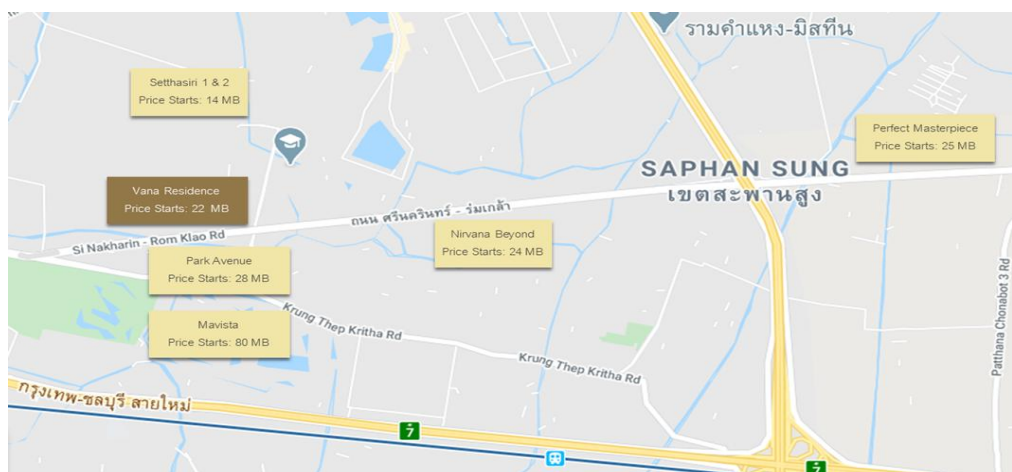
จากผลสำรวจของ CBRE พบว่า โครงการบ้านพักอาศัย Luxury ที่มีราคาขาย 20 ล้านบาทขึ้นไป ส่วนใหญ่จะอยู่ในพื้นที่บริเวณ (1) Western Bangkok (2) Downtown Bangkok และ (3) Eastern Bangkok



โครงการ วนา เรสซิเดนซ์ นั้นตั้งอยู่ในบริเวณ ถนนศรีนครินทร์-ร่มเกล้า (กรุงเทพมหานครใหม่) ในพื้นที่ Eastern Bangkok ซึ่งมีลักษณะของทำเลที่เทียบได้กับถนนราชพฤกษ์ ซึ่งมีลักษณะดังนี้

1. เป็นถนนขนาดใหญ่ มีเกาะกลางถนน และมี 3 ช่องทางจราจร ประกอบกับการสร้างอุโมงค์เชื่อมต่อและอยู่ใกล้จุดขึ้นทางด่วนพิเศษ ซึ่งทำให้ง่ายต่อการเดินทางเข้าสู่ตัวเมือง และทำอากาศยานสุวรรณภูมิ
2. ล้อมรอบไปด้วยการบริการระดับสูง เช่นโรงพยาบาลสมิติเวช โรงเรียนนานาชาติชั้นนำ มหาวิทยาลัย และศูนย์การค้าชุมชน
3. ระดับถนนสูงกว่าถนนกรุงเทพฯ สายเก่า 1.50 เมตร ซึ่งสามารถป้องกันน้ำท่วมได้

ภาพรวมตลาดบ้านเดี่ยวระดับ Luxury ในบริเวณกรุงเทพฯ



จากการสำรวจคู่แข่งทางตรงพบว่าโครงการบ้านเดี่ยว Luxury ที่ติดกับถนนสายหลักนั้นยังมีจำนวนไม่มากซึ่งจุดนี้ทำให้โครงการ วนา เรสซิเดนซ์ ค่อนข้างโดดเด่นในเรื่องของทำเลที่ตั้ง ส่วนในด้านภาพลักษณ์โครงการนั้นพบว่า โครงการคู่แข่งในบริเวณใกล้เคียงจะมีการออกแบบบ้านในรูปแบบ traditional house แบบดั้งเดิม ซึ่งมีลักษณะเป็นบ้านพักอาศัย 2 ชั้นบนพื้นที่ดินขนาดใหญ่แต่มีพื้นที่ใช้สอยภายในน้อย ซึ่งเป็นจุดที่ทำให้โครงการ วนา เรสซิเดนซ์ แตกต่างและโดดเด่น เนื่องจากตัวบ้านออกแบบโดยเน้นพื้นที่ใช้สอยเพื่อให้เพียงพอกับลักษณะการใช้ชีวิตของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ตารางแสดงข้อมูลเปรียบเทียบคู่แข่งทางตรง

	Vana Residence			Park Private Avenue			Nirvana Beyond			Setthasiri Krungthep Kreetha 2			
House Type	Type A	Type B	Type C	S	M	L	S	M	L	Regal	Elite	Luminary	Cachet
Type	Single			Single			Single			Single			
Land area (Sq.wa)	69.9	56	53.5	57	60	76	31.3-63	30-34	21.1-43.7	105-137	92-141	78-95	65-84
Useable are (Sq.m.)	492	420	400	300	370	470	350	285	230	404	357	273	223
Starting price (MB)	30.5-35.3	26.9-30.7	22.9-24.6	27	37	50	25	33	43	25-36	22-25	18-20	14

ที่มา: ข้อมูลจาก CBRE

2.2.3 โครงการบ้านรขยา บ้านข้าง 2

(ก) นโยบาย และลักษณะการตลาด

บริษัทฯ พัฒนาโครงการ บ้านรขยา บ้านข้าง 2 ภายใต้นโยบายและกลยุทธ์ ดังนี้

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (Target Customers)

- ด้านประชากรเน้นกลุ่มลูกค้า 2 กลุ่ม หลักดังนี้
 1. กลุ่มลูกค้าที่มีอายุตั้งแต่ 25 – 45 ปี ตั้งแต่วัยทำงาน วัยเริ่มต้นสร้างครอบครัว 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

2.2.4 โครงการบ้านรชยา วงแหวน-นาดี

(ก) นโยบาย และลักษณะการตลาด

บริษัทฯ พัฒนาโครงการ บ้านรชยา วงแหวน-นาดี ภายใต้นโยบายและกลยุทธ์ ดังนี้

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (Target Customers)

- ด้านประชากรเน้นกลุ่มลูกค้า 2 กลุ่ม หลักดังนี้
 1. กลุ่มลูกค้าที่มีอายุ 27 ปีขึ้นไป ซึ่งอยู่ในช่วงเริ่มแต่งงานไปจนถึงช่วงมีลูกและมีสัตว์เลี้ยง
 2. กลุ่มลูกค้าผู้มีครอบครัวใหญ่ที่ประกอบไปด้วยสมาชิกตั้งแต่รุ่นปู่ย่าตายายจนถึงหลาน
- ด้านภูมิศาสตร์เน้นกลุ่มลูกค้าที่คุ้นเคยและอาศัยอยู่ในพื้นที่ใกล้เคียงโครงการ, ผู้ที่กำลังหาที่พักอาศัยที่ราคาไม่สูงจนเกินไป แต่ยังคงความเป็นบ้านหลังใหญ่
- ด้านเชื้อชาติเน้นกลุ่มลูกค้าคนไทย
- ด้านรายได้เน้นกลุ่มผู้มีรายได้ครัวเรือนตั้งแต่ 15,000 บาท ต่อเดือน ขึ้นไป
- ด้านวัตถุประสงค์การซื้อเน้นกลุ่มลูกค้าซื้อเพื่อเป็นเจ้าของพักอาศัยเอง, อยู่อาศัยแบบครอบครัว

การจำหน่าย และช่องทางการจัดจำหน่าย

ด้วยทำเลที่ตั้งของโครงการบ้านรชยา บ้านช้าง 2 ตั้งอยู่ที่ ถ.บ้านช้าง ต.หมากแข้ง อ.เมืองอุดรธานี ไม่ไกลจากเมือง และโครงการบ้านรชยา วงแหวน-นาดี ตั้งอยู่ทางเลียบเมืองนาดี ต.นาดี อ.เมืองอุดรธานี จ.อุดรธานี ห่างตัวจากเมืองเพียง 7 กิโลเมตร ซึ่งใกล้สิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ อาทิ ห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัลฯ โรบินสัน เทสโก้โลตัส (นาดี) และตั้งใกล้ (นาดี) ใกล้สนามบินอุดรธานี ใกล้สถานศึกษาต่าง ๆ ประจำจังหวัด ตั้งแต่ระดับอนุบาลไปจนถึงระดับมหาวิทยาลัย เช่น โรงเรียนอนุบาลอาภาพัชร โรงเรียนอุดรพิชัยรักษ์พิทยา โรงเรียนสตรีราชินูทิศ โรงเรียนอุดรพิทยานุกุล และมหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรธานี โดยส่วนผู้ที่สนใจโครงการสามารถติดต่อโครงการได้ทางช่องทาง ดังนี้

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

2) **สื่อออนไลน์** โครงการบ้านรชยา บ้านช้าง 2 และโครงการบ้านรชยา วงแหวน-นาดี มีสื่อ Social Network อยู่หลายช่องทาง อาทิ สื่อทางเว็บไซต์, Facebook, Line@ , Intragram , Twitter เป็นต้น เพื่อให้ลูกค้าสามารถรับรู้ข้อมูลต่าง ๆ เบื้องต้น ไม่ว่าจะเป็นแบบบ้าน แพลนบ้าน และการติดต่อสื่อสารกับทางฝ่ายขายผ่านสื่อข้างต้นได้

3) **ป้ายบิลบอร์ด** การติดตั้งป้ายบิลบอร์ดโครงการเพื่อเป็นสื่ออีกช่องทางตามถนนสายหลัก ภายในจังหวัดอุดรธานี เช่น บริเวณถนนนิตโย ถนนบุญยาวหาร ถนนพรหมประกายและบริเวณถนนบ้านช้างซึ่งเป็นป้ายหน้าทางเข้าซอยมายังโครงการ และเป็นเส้นทางที่มีลูกค้าเดินทางไปมาในถนนเส้นนี้อยู่เป็นจำนวนมาก และเป็นช่องทางที่ค่อนข้างได้ผลที่ดีมาเป็นอันดับแรก อีกทั้งภายในป้ายจะบอกถึงโปรโมชัน ราคาเริ่มต้น ตลอดจนช่องทางการติดต่ออื่น ๆ เพื่อสร้างการรับรู้ให้กับผู้คนที่สนใจและสามารถเข้าไปยังโครงการได้อีกด้วย

4) **การออกบูธ** ในการออกบูธทางโครงการจะมีการออกบูธในช่วงที่เปิดตัวโครงการ และมีการจัดโปรโมชันต่าง ๆ อยู่บริเวณศูนย์การค้า อาทิ เซนทรัลฯ อุดรธานี หรือเมื่อมีงาน Event เช่น งานมหกรรมบ้านและคอนโดอุดร ซึ่งจะสามารถสร้างการรับรู้ให้แก่ผู้คนในศูนย์การค้าหรือผู้ที่สนใจสามารถเข้ามาสอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้

5) **ใบปลิว / โบรชัวร์** เป็นสื่อที่สามารถส่งตรงถึงมือผู้คนได้อย่างใกล้ชิด ในการแจกใบปลิวทางโครงการได้จัดการแจกใบปลิวตามสถานที่ราชการต่าง ๆ หรือบริเวณที่มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของโครงการอยู่เป็นจำนวนมาก

การกำหนดตำแหน่งทางการตลาดของผลิตภัณฑ์



(๒) การแข่งขันภายในอุตสาหกรรมปีที่ผ่านมาและภาวะอุตสาหกรรมสภาพการแข่งขันในอนาคต

แนววงแหวนรอบ 2 จ.อุดรธานี

Map showing the 2nd roundabout in Udon Thani province, with 9 numbered points and distances between them:

- Point 1 to Point 2: 15.600 กม.
- Point 2 to Point 3: 9.780 กม.
- Point 3 to Point 4: 8.500 กม.
- Point 4 to Point 5: 11.910 กม.
- Point 5 to Point 6: 11.070 กม.
- Point 6 to Point 7: 9.700 กม.
- Point 7 to Point 8: 10.300 กม.
- Point 8 to Point 9: 10.600 กม.

Other locations and roads shown include:

- บ.ต่งไร่ (B. Tong Rai)
- ไป จ.หนองคาย (To Nong Khai Prov.)
- ไป อ.พิบูลย์รักษ์ (To Phibul Rajak)
- ม.ราชภัฏสามพร้า (M. Rajabhat Samprao)
- บ.สามพร้าว (B. Sam Phrao)
- ไป จ.สกลนคร (To Sakon Nakhon Prov.)
- บ.จำปา (B. Jampa)
- บ.หนองไข (B. Nong Khai)
- ไป จ.ขอนแก่น (To Khon Kaen Prov.)
- บ.หนองแสง (B. Nong Saeng)
- ไป หนองบัวลำภู (To Nong Bua Lam Phu)
- ไป อ.กุศจับ (To Kuchach)
- บ.หนองโสน (B. Nong Son)
- ไป หนองบัวลำภู (To Nong Bua Lam Phu)
- วัดบ้านคาค (Wat Ban Kach)
- ม.อุดรธานี (M. Udon Thani)
- รอบที่ 1 (Roundabout 1)
- รอบที่ 2 (Roundabout 2)

สำหรับตลาดที่อยู่อาศัยอุดรธานีในปี 2562 นับจากต้นปีถึงเดือนสิงหาคม 2562 มีบ้านจัดสรรใหม่เปิดโครงการเพียง 2 โครงการ เนื่องจากตลาดยังไม่มีเม็ดเงินไหลเข้ามาใหม่ ๆ ที่จะบูมขึ้นได้ แต่ยังสามารถเดินไปได้เรื่อยๆ เนื่องจากอุดรธานีเป็นจังหวัดใหญ่ มีศักยภาพในอีสานตอนบนและจังหวัดใกล้เคียง

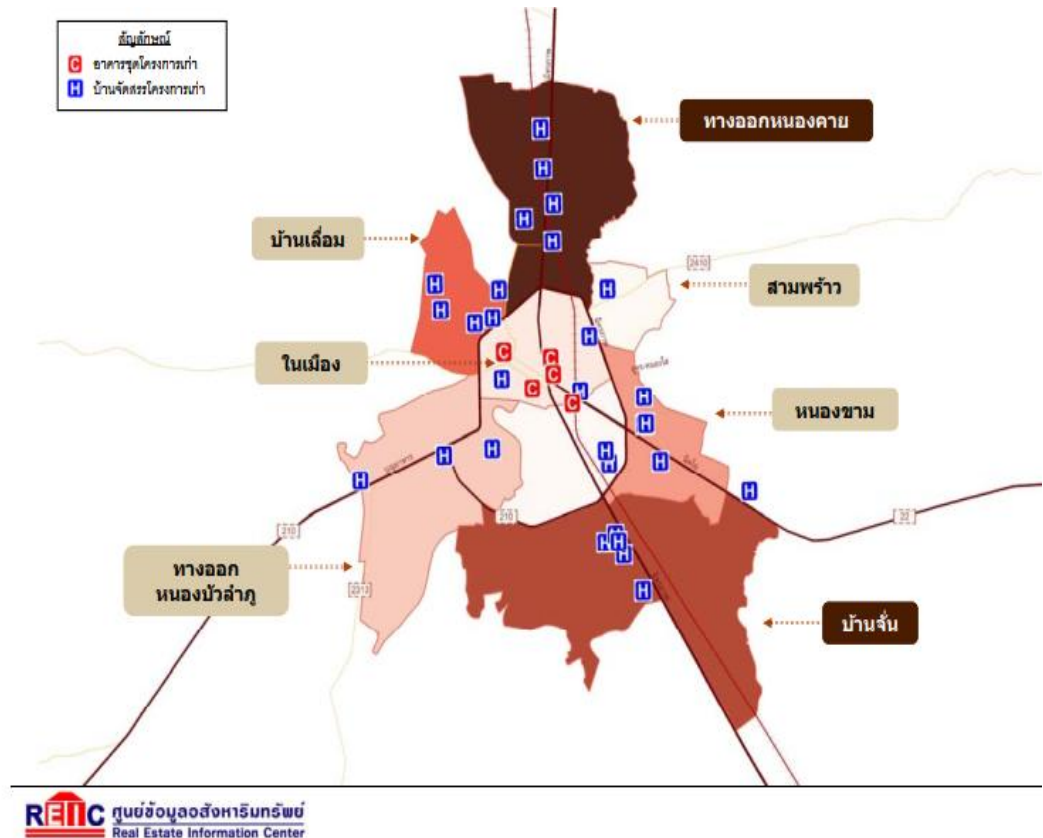
โดยรอบ แต่เวลานี้ยังมีข้อจำกัดด้านต่าง ๆ พอสมควร ต้องอาศัยเวลาอีกสักระยะ ที่จะทำให้ธุรกิจด้านนี้มีความเติบโตและสร้างอัตราความต้องการของตลาด จากที่จะมีแผนลงทุนมาถึงพื้นที่ในอนาคต อาทิ โครงการรถไฟฟ้ารางคู่ รถไฟความเร็วสูงไทย-จีนทำให้เกิดการพัฒนาเศรษฐกิจ อุตสาหกรรม มีศูนย์กระจายสินค้า โดยอุดรธานีมีปัจจัยเสริมที่มีศักยภาพคือ ความสะดวกในการคมนาคมขนส่ง ทั้งทางบกและอากาศ โครงการที่อยู่อาศัยที่อยู่ระหว่างการขายในจังหวัดอุดรธานี มีจำนวน 39 โครงการ มีหน่วยในผังของทุกโครงการรวมกัน 5,831 หน่วย มูลค่าโครงการรวม 17,227 ล้านบาท มีหน่วยเหลือขายหรือเป็นอุปทานในตลาด 1,696 หน่วย คิดเป็นมูลค่าหน่วยเหลือขาย 6,360 ล้านบาท แบ่งเป็นโครงการบ้านจัดสรร จำนวน 34 โครงการ มีจำนวนหน่วยในผัง 2,967 หน่วย มูลค่าโครงการรวม 11,343 ล้านบาท มีหน่วยเหลือขายหรือเป็นอุปทานในตลาด 1,484 หน่วย คิดเป็นมูลค่าหน่วยเหลือขาย 5,918 ล้านบาท โครงการอาคารชุด จำนวน 5 โครงการ มีจำนวนหน่วยในผัง 2,864 หน่วย มูลค่าโครงการรวม 5,884 ล้านบาท มีหน่วยเหลือขายหรือเป็นอุปทานในตลาด 212 หน่วย คิดเป็นมูลค่าหน่วยเหลือขาย 443 ล้านบาท ทั้งนี้หน่วยเหลือขายโครงการบ้านจัดสรรและอาคารชุด จำนวน 1,696 หน่วย เป็นบ้านเดี่ยวมากที่สุด ร้อยละ 53.7 ส่วนใหญ่อยู่ในระดับราคา 3 - 5 ล้านบาท รองลงมาเป็นทาวน์เฮ้าส์ร้อยละ 15.3 ส่วนใหญ่อยู่ในระดับราคา 2 - 3 ล้านบาท เป็นอาคารชุดร้อยละ 12.5 ส่วนใหญ่อยู่ในระดับราคา 2 - 3 ล้านบาท เป็นบ้านแฝดร้อยละ 10.5 ส่วนใหญ่อยู่ในระดับราคา 2 - 3 ล้านบาท เป็นอาคารพาณิชย์ ร้อยละ 4.5 ส่วนใหญ่อยู่ในระดับราคา 5 - 7.5 ล้านบาท ที่เหลือเป็นที่ดินเปล่า ตามลำดับ

ที่มา: <https://www.reic.or.th/News/RealEstate/440379> และ

<https://www.efinancethai.com/LastestNews/LatestNewsMain.aspx?release=y&ref=M&id=aFJPZ1k3OC81eGM9>

หน่วยขายได้สะสมและหน่วยเหลือขาย บ้านเดี่ยว/บ้านแฝด จ.อุดรธานี						
ทำเล	บ้านเดี่ยว		บ้านแฝด		รวม	
	ขายได้	เหลือขาย	ขายได้	เหลือขาย	ขายได้	เหลือขาย
ในเมือง	25	250	41	20	66	270
บ้านจั่น	30	100	26	30	56	130
ทางออกหนองคาย	75	240	70	21	145	261
บ้านเลื่อม	130	97	70	18	200	115
หนองขาม	60	225	25	20	85	245
ทางออกหนองบัวลำภู	111	221	48	-	159	221
สามพร้าว	20	100	10	50	30	150
รวม	451	1,233	290	159	741	1,392

ที่มา: นสพ. โคราซีสาน ปีที่ 45 ฉบับที่ 2601 วันที่ 6 - 12 พฤศจิกายน 2562



แนวโน้มธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในปี 2563 คาดว่าจะชะลอตัว อุปทานในตลาดยังเหลืออีกมาก โดยเฉพาะบ้านระดับราคา 3 -5 ล้านบาท ในสินค้าคงเหลือที่สร้างเสร็จแล้ว การพัฒนาโครงการใหม่ จะมีการชะลอตัวหลายโครงการเพื่อรอจังหวะที่เหมาะสม ทั้ง ๆ ที่ได้รับใบอนุญาตจัดสรร แล้ว และ การพัฒนาโครงการใหม่ คงต้องคำนึงถึง เรื่องรูปแบบบ้านและระดับราคาขาย ตามความต้องการของ ตลาด และกำลังซื้อ เป็นเรื่องสำคัญ รูปแบบการพัฒนาโครงการใหม่ จะมีบ้านระดับราคาขายที่ 1-2 ล้าน เพิ่มขึ้น ตามกำลังซื้อในตลาดผู้บริโภค ส่วนโครงการคอนโด ในจังหวัดอุดรธานี จะยังไม่มี การพัฒนาโครงการเกิดขึ้น

ที่มา: <https://www.thansettakij.com/content/property/414763>

ในจังหวัดอุดรธานีมีโครงการหมู่บ้านจัดสรรต่าง ๆ ถูกพัฒนาขึ้นมากมาย ทั้งโครงการที่เป็นบ้านเดี่ยว ทาวน์เฮาส์ และบ้านแฝด ซึ่งคู่แข่งทางตรงของโครงการบ้านรขยา บ้านข้าง 2 และโครงการบ้านรขยา วงแหวน-นาตินั้น มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

โดยเมื่อเปรียบเทียบกับโครงการคู่แข่ง โครงการ บ้านรขยา บ้านข้าง 2 และ บ้านรขยา วงแหวน-นาดี มีรายละเอียด ดังนี้

ลำดับ	โครงการ	ที่ตั้ง	เนื้อที่ดิน (ตรว.)	พื้นที่ใช้สอย (ตร.ม.)	เปิดขาย	ประเภท	ราคา/ยูนิต(ล้านบาท)	จำนวนยูนิตรวม	ยอดขาย (ยูนิต)	ยอดคงเหลือ	ขายเฉลี่ย/เดือน	หมายเหตุ
1	บ้านรขยา บ้านข้าง 2	ถ.บ้านข้าง ต.หมากแข้ง	45-90	154-181	Jan-61	บ้านเดี่ยว 2 ชั้น /บ้านแฝด	2.49-5.29	161	144	17	6	ทำเลอยู่ในเมือง
2	บ้านรขยา วงแหวน-นาดี	ถ.วงแหวน จ.จังหวัดอุดรธานี ต.นาดี	42-106	152-176	Dec-62	บ้านเดี่ยว 2 ชั้น /บ้านแฝด	2.19-3.19	89	6	83	N/A	ทำเลอยู่ในเมือง

ลำดับ	โครงการ	ที่ตั้ง	เนื้อ ที่ดิน (ตรว.)	พื้นที่ใช้สอย (ตร.ม.)	เปิด ขาย	ประเภท	ราคา/ยู นิต(ล้าน บาท)	จำนวนยู นิตรวม	ยอดขาย (ยูนิต)	ยอด คงเหลือ	ขาย เฉลี่ย/ เดือน	หมายเหตุ
3	ศุภาลัย พาร์ ควิลล์ นิติโย	ถ.อุดร - สกล	50 - 73	150 - 175	Jun-57	บ้านเดี่ยว 2 ชั้น	3.58 - 3.89	350	135	215	1	ทำเลอยู่ นอกเมือง
4	ศุภาลัย เบลล่า	ถ.บ้านเลื่อม	50,53,56	150,203,217	May-59	บ้านเดี่ยว 2 ชั้น/ บ้านแฝด /ทาวน์โฮม	1.8 - 5	270	190	80	4	ทำเลอยู่ นอกเมือง
5	ศุภาลัย โนว วิลล์	ต.บ้านจั่น	18 - 35	113 - 122	Oct-60	ทาวน์โฮม 2 ชั้น, บ้านแฝด 2 ชั้น	1.72 - 3.02	220	43	177	1	ทำเลอยู่ นอกเมือง
6	บ้านกลางเมือง 7	ถ.อุดรธานี-บ้าน ตาด ต.บ้านจั่น	60 - 68	108 - 162	Mar-61	บ้านชั้นเดียว /บ้าน 2 ชั้น	3.59 - 4.5	51	45	7	1	ทำเลอยู่ นอกเมือง
7	ธันวาทาวน์	ถ.บ้านเลื่อม	60 - 68	183,211,144	Aug-57	บ้านเดี่ยว 2 ชั้น, บ้านชั้นเดียว	3.29 - 5	66	14	27	1	ทำเลอยู่ นอกเมือง
8	ลิเวลโล ทาวน์	ถ.มิตรภาพ อุดร- ขอนแก่น	41 - 60	161-215	Apr-61	บ้านเดี่ยว 2 ชั้น	3.19 - 4.79	56	28	28	2	ทำเลอยู่ นอกเมือง
9	พลิน วิลล์	ต. บ้านเลื่อม	70 - 133	157 - 211	Sep-55	บ้านชั้นเดียว	3.8 - 4.6	132	80	52	1	ทำเลอยู่ นอกเมือง
10	อิสรา 2	หนองลำโรง	50 - 70	145 - 190	Jun-61	บ้านเดี่ยว 2 ชั้น	2.89 - 4.8	126	32	94	2	ทำเลอยู่ นอกเมือง
11	ศรีธานี อิงค์ แลนด์	ถ.อุดร - หนองคาย	42 - 58	157 - 178	Jun-61	บ้านแฝด 2 ชั้น /บ้านเดี่ยว 2 ชั้น	1.99 - 4.00	157	70	87	3	ทำเลอยู่ นอกเมือง (ไกล)
12	เดอะริช บ้าน เลื่อม	ต.บ้านเลื่อม	50 - 75	125 - 137	Oct-61	บ้านชั้นเดียว	2.29 - 2.59	115	90	25	6	ทำเลอยู่ นอกเมือง
13	สิริวิลเลจ	ถ.อุดร- หนองบัวลำภู ต. นิคมสงเคราะห์	54 - 70	115 - 255	Jul-58	บ้านเดี่ยว 2 ชั้น /บ้านชั้นเดียว	2.89 - 5.89	179	63	116	1	ทำเลอยู่ นอกเมือง
14	สิริน นารา	ถ.อุดร - หนองคาย	61	152 - 245	Dec-59	บ้านเดี่ยว 2 ชั้น	3.56 - 5.6	99	73	26	1	ทำเลอยู่ นอกเมือง (ไกล)
15	เดอะ นายน์	ถ.เลียงเมือง หนองคาย-สกล	62	170 - 218	May-62	บ้านเดี่ยว/แฝด 2 ชั้น	2.89 - 4	54	8	46	1	ทำเลอยู่ นอกเมือง (ไกล)
16	เมโทร ปาร์ค	ต.นาดี บ้าน หนองหัวหมู	40-60	145-200	Jun-62	บ้านแฝด/เดี่ยว 2 ชั้น	1.69 - 2.7	227	30	197	4	ทำเลอยู่ นอกเมือง (ไกล)
17	เสนา วิลล์	ถ.อุดร - หนองบัวลำภู ต. นาดี	56 - 70	120 - 160	Mar-62	บ้านเดี่ยว 2 ชั้น / บ้านชั้นเดียว	2.69 - 3.89	137	20	117	2	ทำเลอยู่ นอกเมือง (ไกล)
18	บ้านแสนสุข หนองขาม	ถ.อุดร - สกลนคร	30 - 76	142 - 181	Dec-59	บ้านแฝด 2 ชั้น / บ้านเดี่ยว 2 ชั้น / บ้านชั้นเดียว	2.25 - 3.56	86	71	15	2	ทำเลอยู่ นอกเมือง (ไกล)

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์ หรือบริการ

เนื่องจากบริษัทฯ ประกอบธุรกิจประเภทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ จึงมีแนวทางการจัดหาผลิตภัณฑ์และ
บริการ โดยเน้นการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ในรูปแบบของ Use Looking For Site ซึ่งบริษัทฯ จะ
กำหนดรูปแบบโครงการที่เหมาะสม เพื่อใช้เป็นแนวทางในการจัดหาที่ดินที่เหมาะสมกับรูปแบบโครงการ เพื่อ

ทำการก่อสร้างเป็นโครงการหมู่บ้านจัดสรร 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 ดังนี้

1. **โครงการบ้านแนวราบต้องมีทางเข้าออกติดถนนสายหลัก** ในย่านที่กำลังเติบโตเป็นทำเลอยู่อาศัยที่เดินทางสะดวกใกล้ทางด่วน โรงเรียน โรงพยาบาล ห้างสรรพสินค้า และ/หรือซูเปอร์มาร์เก็ตชั้นนำ ใช้เวลาเดินทางเข้าเมือง Central Business District (CBD) เพียง 30 นาที โดยโครงการบ้านของบริษัทฯ จะอยู่ในขนาดกลางคือประมาณ 50 – 150 หลังต่อโครงการ เพื่อตอบโจทย์กลุ่มลูกค้าที่กำลังขยายครอบครัว มีสมาชิกทุกเพศวัย 3 เจนเนอเรชัน และไม่ต้องอาศัยอยู่ในโครงการที่มีขนาดใหญ่เกินไป ในขณะที่เดียวกันก็ไม่ประสงค์จะอยู่ในโครงการที่เล็กจนเกินไป เนื่องจากต้องแบกรับค่าใช้จ่ายส่วนกลางที่สูงเกินความจำเป็น
2. **โครงการคอนโดมิเนียมเพื่ออยู่อาศัยต้องเดินทางถึงสถานีรถไฟฟ้าสายหลัก** โดยต้องอยู่ในระยะไม่เกิน 500 เมตรจากสถานีรถไฟฟ้า และหากไม่ใกล้จากสถานีรถไฟฟ้าที่เป็นสถานีเชื่อมต่อ (Interchange Satation) จะพิจารณาเป็นพิเศษ

หลังจากผ่านการคัดกรองจากหลักเกณฑ์ข้างต้น บริษัทฯ จะพิจารณาตามระดับราคา ประเภท และลักษณะราคาตามที่โครงการต้องการขาย พร้อมทั้งปัจจัยอื่น ๆ ซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

2.3.1.1 ข้อกำหนดด้านกฎหมาย

ก่อนทำการเลือกซื้อที่ดินนั้นบริษัทฯ จะทำการศึกษาข้อกำหนดต่าง ๆ อันเกี่ยวข้องกับที่ดิน เพื่อตรวจสอบว่าสามารถทำโครงการได้อย่างถูกต้องตามกฎหมายและราบรื่นหรือไม่

2.3.1.2 บริบททางกายภาพ

บริษัทฯ เลือกซื้อที่ดินที่มีสภาพแวดล้อมที่ดี ซึ่งสามารถสร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้กับโครงการและบริษัทฯ ได้ นอกจากนี้ ทำเลที่ดินที่จัดหาจะต้องมีความสะดวกในการเข้าถึง มีความใกล้กับสถานที่สำคัญและสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ

2.3.1.3 ขนาดแปลงที่ดิน

ขนาดที่ดินต้องมีความเหมาะสมในการพัฒนาโครงการ โดยที่ดินที่โครงการต้องการหาเพื่อทำหมู่บ้านจัดสรรนั้นจะมีขนาดที่ดินประมาณ 9 ไร่ ขึ้นไป มีหน้ากว้าง มีทิศทางที่ดีถูกต้องตามหลักฮวงจุ้ย แปลงจัดสรรแบ่งลงตัวตามขนาดบ้าน ในขณะที่ที่ดินที่ใช้สำหรับการพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมจะมีขนาดตั้งแต่ 300 ตร.ว. ขึ้นไป ทั้งนี้รูปร่างของที่ดินต้องมีความเหมาะสมสำหรับการพัฒนาโครงการด้วย

2.3.1.4 ทำเลที่ตั้ง และการเข้าถึง

ที่ดินสำหรับพัฒนาโครงการในกรุงเทพฯ นั้นต้องมีความสะดวกในการเดินทางเข้าสู่ศูนย์กลางเมือง โดยสามารถเดินทางจากที่ดินเข้าสู่ย่าน CBD ของเมืองได้ภายในเวลาประมาณ 30 นาที แต่เนื่องจากโครงการที่พัฒนาในต่างจังหวัด ตั้งอยู่ในจังหวัดอุดรธานีซึ่งยังมีพื้นที่ดินเปล่าค่อนข้างมาก จึงสามารถจัดหาที่ดินที่สามารถเดินทางเข้าสู่ใจกลางเมืองได้ภายในระยะเวลาประมาณ 10 นาทีเท่านั้น

2.3.1.5 ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

บริษัท จะจัดซื้อแปลงที่ดินที่ล้อมรอบด้วยสิ่งแวดล้อมที่ดี และคุ้มค่าต่อการลงทุนในอนาคต โดยบริษัท ได้คิดค้น และพัฒนาโครงการโดยคำนึงถึงประโยชน์ และความเหมาะสม โดยรูปแบบโครงการที่จะถูกพัฒนาขึ้น ทั้งนี้จะต้องไม่อยู่ติดกับแหล่งเสื่อมโทรม และสถานที่ที่อาจก่อให้เกิดอันตรายต่อลูกค้าผู้ซื้อสินค้าของบริษัท ในการดำเนินการพัฒนาโครงการต่าง ๆ ของบริษัท หากโครงการใดเข้าเงื่อนไขที่ต้องยื่นขออนุมัติต่อคณะกรรมการสิ่งแวดล้อม บริษัท จะมีการว่าจ้างที่ปรึกษาสิ่งแวดล้อมเพื่อดำเนินการจัดเตรียมรายงานผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม (EIA Report) เพื่อให้สามารถขออนุญาตต่าง ๆ อย่างถูกต้องตามกฎหมายจากคณะกรรมการสิ่งแวดล้อม เมื่อเกิดการก่อสร้างเกิดขึ้นอาจส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม อีกทั้งเมื่อเริ่มมีการก่อสร้างได้ควบคุม และตรวจสอบด้านระบบน้ำเสีย โดยน้ำเสียจากแต่ละโครงการ จะได้รับการบำบัดก่อนระบายลงบ่อพัก รวมทั้งจัดให้มีการตรวจสอบคุณภาพน้ำทิ้งให้ได้มาตรฐานตามกฎหมายกำหนดไว้ก่อนระบายลงสู่สาธารณะ เพื่อไม่ให้มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม โดยมีการติดตามผล และประสานงานกับหน่วยงานราชการอย่างต่อเนื่อง

2.3.1.6 สภาพตลาด

บริษัท จะเลือกซื้อที่ดิน ในทำเลที่มีสภาวะตลาดเหมาะสมต่อการพัฒนาโครงการ คือมีอุปสงค์ และ อุปทานของกลุ่มเป้าหมายที่เพียงพอ และราคาที่ดินที่เหมาะสมกับการทำโครงการ อีกทั้งยังมีช่องว่างทางการตลาดที่บริษัท เล็งเห็นและสามารถเติมเต็มความต้องการของกลุ่มลูกค้าแบบเฉพาะเจาะจงเข้าไปได้จะพิจารณาเป็นพิเศษ

2.3.1.7 ความคุ้มค่าทางการเงิน

ก่อนทำการเลือกซื้อที่ดินนั้นบริษัท จะทำการศึกษาความคุ้มค่าทางการเงินโดยพิจารณาจากโมเดลธุรกิจซึ่งจะแตกต่างกันไปตามประเภทของโครงการที่เลือกทำเพื่อตรวจสอบว่าสร้างผลกำไร ว่าคุ้มค่าและได้ตามเป้าหมายหรือไม่ โดยจะพิจารณาจากอัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ ได้แก่ อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR), อัตราส่วนผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (ROE), อัตราส่วนผลตอบแทนจากสินทรัพย์ (ROA), กำไรสุทธิ (NET PROFIT), และอื่น ๆ

2.3.2 การพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์

ในการพิจารณาเลือกพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์นั้น บริษัท จะดำเนินการตามขั้นตอนและกระบวนการในการศึกษาพิจารณาและดำเนินการดังต่อไปนี้

2.3.2.1 ขั้นตอนศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ (Feasibility Study)

บริษัทฯ จะดำเนินการศึกษารวบรวมข้อมูล เช่น ข้อมูลทางกฎหมาย กายภาพ การตลาด และการเงิน โดยละเอียด เพื่อกำหนดลักษณะและประเภทของโครงการที่จะเลือกพัฒนา โดยจะเลือกแนวทางที่เป็นไปได้มากที่สุด และคุ้มค่าการลงทุนที่สุด

2.3.2.2 ขั้นตอนคัดเลือกผู้ออกแบบ

บริษัทฯ จะดำเนินการคัดเลือกผู้ออกแบบโดยพิจารณาเลือกผู้ออกแบบที่มีความถนัดตามรูปแบบโครงการและกลุ่มลูกค้าเป้าหมายแต่ละประเภท และต้องมีความน่าเชื่อถือมากพอสมควร หากมีชื่อเสียงเป็นที่รู้จักของกลุ่มตลาดจะพิจารณาเป็นพิเศษ โดยเฉพาะอย่างยิ่งโครงการระดับ Luxury ทั้งนี้จะพิจารณาประสบการณ์และผลงานที่ผ่านมาเป็นสำคัญประกอบด้วย

และบริษัทฯ กำหนดหลักการออกแบบและการนำเสนอผลิตภัณฑ์ซึ่งไม่ยึดติดกับรูปแบบการทำโครงการแบบเดิม ๆ โดยมุ่งให้แบบบ้านตอบโจทย์ผู้อยู่อาศัยอย่างแท้จริง กล่าวคือ เน้นพื้นที่ใช้สอยภายในอาคาร ยกตัวอย่างเช่น โครงการวิลล่า เรสซิเดนซ์ มีลิฟต์ภายในบ้านเพื่อตอบสนองความต้องการของครอบครัวที่มีผู้สูงอายุ หรือผู้พิการบกพร่องให้มีความปลอดภัยสูงสุด ด้วยแนวคิด Universal design และออกแบบให้อยู่ในตำแหน่งที่เหมาะสมและ/หรือสามารถติดตั้งได้ทุกหลังในภายหลังหากไม่ต้องการ มีระบบอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงและสาย LAN ที่จำเป็นต่ออุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ติดตั้งทุกจุดทั่วบ้าน สามารถรองรับระบบ Home Automation ที่เรียบง่ายและใช้งานได้จริง หากลูกค้าต้องการติดตั้งเพิ่มเติมเพื่ออำนวยความสะดวก เป็นต้น

2.3.2.3 ขั้นตอนพัฒนาแบบโครงการ

บริษัทฯ จะดำเนินการออกแบบโครงการควบคู่ไปกับการทำงานของผู้ออกแบบ มีบุคลากรที่เกี่ยวข้องจากงานก่อสร้างเป็นทีมควบคุมการก่อสร้างหลัก โดยทีมงานก่อสร้างของบริษัทฯ จะเป็นศูนย์กลางในการประสานงานกับทีมออกแบบ ไม่ว่าจะเป็นสถาปนิก ภูมิสถาปัตย์ ตกแต่งภายใน ผู้รับเหมางานต่าง ๆ บริษัทฯ มีนโยบายจัดซื้อและจัดจ้างวัสดุก่อสร้างบางประเภทเองเพื่อควบคุมต้นทุนการก่อสร้างและ/หรือเพื่อให้มั่นใจว่างานในส่วนนั้น ๆ มีคุณภาพที่ดีที่สุดพร้อมดำเนินการตรวจเช็คข้อบกพร่องต่าง ๆ เพื่อให้ได้รูปแบบโครงการที่เหมาะสมและถูกต้องที่สุด

มีทีมวิศวกรผู้มากประสบการณ์จากหลากหลายแขนง อาทิเช่น วิศวกรโครงสร้าง วิศวกรงานระบบไฟฟ้า ประปา วิศวกรเครื่องกล Quality Control (QC) และ Quality Survey (QS) เป็นต้น

2.3.2.4 ขั้นตอนการขออนุญาตก่อสร้าง

บริษัทฯ จะดำเนินการขออนุญาตก่อสร้างให้ถูกต้องตามกระบวนการทางกฎหมาย เพื่อป้องกันการเกิดปัญหาต่าง ๆ ในอนาคต บริษัทฯ มีการปรึกษาและตรวจสอบความถูกต้องกับหน่วยงานราชการที่ออกใบอนุญาตตั้งแต่เริ่มทำการศึกษาค่าความเป็นไปได้ในการลงทุน (Feasibility study) ของโครงการ จนถึงได้รับใบอนุญาตก่อสร้าง

2.3.2.5 ขั้นตอนการจัดหาผู้รับเหมา

บริษัทฯ จะดำเนินการจัดหาผู้รับเหมาก่อสร้างโครงการโดยจะพิจารณาผู้รับเหมาที่มีคุณภาพ และมีความน่าเชื่อถือ ประกอบกับมีกำลังการผลิตที่สามารถดำเนินงานก่อสร้างจนสำเร็จลุล่วงได้ภายในเวลาที่กำหนดอย่างมีคุณภาพ โดยส่วนมากจะเป็นผู้รับเหมาที่มีประสบการณ์และเคยร่วมงานกันมาก่อนหน้านี้จะพิจารณาเป็นพิเศษ นอกจากนี้ยังต้องมีผลงานที่โดดเด่นในอดีต มีชื่อเสียง และมีความถนัดในการทำงานโดยเฉพาะงานที่มีลักษณะใกล้เคียงกับโครงการที่ต้องการให้ก่อสร้าง โดยบริษัทฯ จะเลือกผ่านกระบวนการประมูลราคา ก่อสร้าง ทั้งนี้บริษัทฯ จะทำการประเมินคุณภาพงานของผู้รับเหมาเป็นระยะ ๆ เพื่อนำมาปรับปรุงข้อผิดพลาดต่าง ๆ ให้ดีขึ้น

2.3.2.6 ขั้นตอนการก่อสร้าง

บริษัทฯ มีการจัดตั้งทีมสำหรับควบคุมงานก่อสร้างโดยเฉพาะ ซึ่งจะคอยควบคุมการทำงานของผู้รับเหมา เพื่อให้ก่อสร้างได้แล้วเสร็จตามเวลา มีคุณภาพดี ใช้งบประมาณไม่สิ้นเปลือง และเกิดข้อผิดพลาดน้อยที่สุด โดยจะมีการตกลงด้านการจัดหาวัสดุก่อสร้างกับทีมผู้รับเหมาตามความเหมาะสมของวัสดุแต่ละชนิด เพื่อหาแนวทางควบคุมงบประมาณให้อยู่ในเกณฑ์ที่กำหนด

2.3.2.7 ขั้นตอนการตรวจเช็คผลงาน

บริษัทฯ มีการจัดตั้งทีมสำหรับตรวจเช็คคุณภาพของโครงการก่อนการส่งมอบ เพื่อให้ลูกค้าได้รับโครงการที่มีความสมบูรณ์ที่สุด

2.3.2.8 ขั้นตอนการติดตามผลงาน

บริษัทฯ มีการดำเนินการติดตามผลงานหลังส่งมอบ โดยมีการสอบถามความพึงพอใจ และข้อเสนอแนะต่าง ๆ จากลูกค้า เพื่อนำคำแนะนำของลูกค้าไปพัฒนาและปรับปรุงให้ดีขึ้นในการพัฒนาโครงการต่อไป

2.3.2.9 ขั้นตอนการบริการหลังการขายและ Property Management

การบริหารหลังการขายและ Property Management เป็นส่วนสำคัญในการสร้างรากฐานที่ยั่งยืนให้กับบริษัทฯ จากงานวิจัยตลาดของ AGENCY FOR REAL ESTATE พบว่ากว่าร้อยละ 60 ของยอดขายโครงการมาจากลูกค้าเก่าที่แนะนำและให้ความเชื่อมั่นกับลูกค้าใหม่ในการตัดสินใจเลือกซื้อโครงการ บริษัทฯ จะทำการคัดเลือกผู้บริหารโครงการที่มีประสบการณ์มาเป็นผู้บริหารโครงการต่อจากบริษัทฯ เมื่อมีการส่งมอบโครงการเรียบร้อยแล้ว โดยขั้นตอนที่บริษัทฯ ได้จัดตั้งทีมงานโดยเฉพาะเพื่อประสานงานที่เกี่ยวกับ Property Management เพื่อให้ความมั่นใจลูกค้าว่า ทั้งโครงการจะได้รับการดูแลอย่างต่อเนื่องและดีที่สุด

2.4 จุดแข็ง/จุดอ่อนโดยรวมของบริษัทฯ

จุดแข็ง	จุดอ่อน
<ol style="list-style-type: none"> มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่ชัดเจนเนื่องจากรูปแบบของโครงการที่แตกต่าง สามารถขยายโครงการโดยซื้อที่ดินทำเลที่ดีได้ในราคาที่สูงกว่าผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ทั่วไปซึ่งเน้นเนื้อที่ดินในการขายบ้านแต่ละหลังเนื่องจากบริษัทเน้นสร้างมูลค่าเพิ่มจากการก่อสร้างและออกแบบ ผลิตภัณฑ์ของบริษัทจะมีจุดแข็งที่ชัดเจนเรื่องราคาต่อพื้นที่ใช้สอย ทีมงานมีทั้งคนรุ่นใหม่และผู้มีประสบการณ์ในวงการที่ผสมผสานกันอย่างลงตัว ทำให้เข้าใจกลุ่มเป้าหมายเป็นอย่างดี มีความคล่องตัวและยืดหยุ่นสูงในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ เนื่องจากจำนวนโครงการในแต่ละปีจะมีไม่มากแต่มีมูลค่าที่สูง บริษัทฯ จึงให้ความสำคัญและลงรายละเอียดได้เต็มที่ ทำให้มีการบริหารจัดการที่มีประสิทธิภาพในทุก ๆ สายงาน และมีสัดส่วนกำไรต่อรายได้ที่สูงเกินมาตรฐาน 	<ol style="list-style-type: none"> บริษัทฯ และชื่อโครงการของบริษัทฯ ยังไม่เป็นที่รู้จักในวงกว้าง จึงไม่สามารถแข่งขันอย่างมีประสิทธิภาพสูงสุดในระดับตลาดที่ครอบคลุมทุกกลุ่มลูกค้า (Mass Market Segment) ซึ่งเป็นตลาดที่ใหญ่ที่สุดในประเทศไทยได้ ณ ปัจจุบัน กลุ่มลูกค้าที่เป็นเป้าหมายของโครงการเข้าถึงได้ค่อนข้างยากในเชิงของการตลาดและมีฐานข้อมูลจำกัด

2.5 การงานที่ยังไม่ส่งมอบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทฯ มีโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่เปิดขายแล้วแต่ยังอยู่ระหว่างก่อสร้างทั้งหมด

3 โครงการตามรายละเอียด ดังนี้

โครงการ		วนา เรสซิเดนซ์	บ้านรัชยา บ้านช้าง 2	บ้านรัชยา วงแหวน-นาดี
บริษัทผู้พัฒนา		บริษัท แอสเซท โฟร์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด	บริษัท รัชยาเรียลเอสเตท จำกัด	บริษัท รัชยาเรียลเอสเตท จำกัด
ที่ตั้ง		เขตบางกะปิ ถนนศรีนครินทร์ – ร่มเกล้า (กรุงเทพมหานครใหม่)	ถ.บ้านช้าง ต.หมากแข้ง อ.เมืองอุดรธานี	ถ.วงแหวนจังหวัดอุดรธานี ต.นาดี อ.เมืองอุดรธานี
รูปแบบ		บ้านเดี่ยวรูปแบบ สไตล์โมเดิร์นลักซ์วรี	บ้านเดี่ยว บ้านแฝด สไตล์โมเดิร์น	บ้านเดี่ยว บ้านแฝด สไตล์โมเดิร์น
โครงการ	พื้นที่โครงการ (ตร.ว.)	7,953.3	13,349.0	8,010.4
	จำนวนยูนิต	69	161	89

โครงการ		วนา เรสซิเดนซ์	บ้านรชยา บ้านช้าง 2	บ้านรชยา วงแหวน-นาดี
	มูลค่า (ลบ.)	1,822	488	235
ช่วงที่เปิดขาย		กันยายน 2561	มกราคม 2561	ธันวาคม 2562
ช่วงที่เริ่มโอน		มีนาคม 2562	สิงหาคม 2561	กรกฎาคม 2563
โอนแล้ว	จำนวนยูนิต	10	126	-
	มูลค่า (ลบ.)	281.31	364.33	-
จองและทำ	จำนวนยูนิต	33	18	6
	มูลค่า (ลบ.)	937.61	61.76	14.99
คงเหลือขาย	จำนวนยูนิต	36	17	83
	มูลค่า (ลบ.)	884.39	61.91	220.01
วันที่คาดว่าจะปิดโครงการ		มิถุนายน 2563	กันยายน 2563	ธันวาคม 2564

ข้อมูล ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562

3. ปัจจัยความเสี่ยง

3.1 ความเสี่ยงจากการใช้พระราชบัญญัติภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง พ.ศ. 2562

ด้านอุปสงค์ ปัจจุบันการถือครองที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง เสียภาษีเพียงเล็กน้อยเท่านั้น ในรูปแบบภาษีบำรุงท้องที่ และภาษีโรงเรือนและที่ดิน ซึ่งตั้งแต่เดือนสิงหาคม 2563 รัฐบาลจะเริ่มเก็บภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง ตามกฎหมายฉบับนี้ ซึ่งเป็นอัตราที่สูงกว่าการจัดเก็บ ณ ปัจจุบัน ซึ่งจะทำให้อุปสงค์ในอสังหาริมทรัพย์โดยรวม ลดลง โดยเฉพาะอสังหาริมทรัพย์ที่มีมูลค่าสูง ที่ไม่อยู่ในข่ายยกเว้นการเสียภาษี

ด้านอุปทาน ตามกฎหมายดังกล่าว ผู้ถือครองที่ดินเปล่าจะถูกจัดเก็บภาษีในอัตราค่อนข้างสูง ทำให้ผู้ถือครองที่ดินเปล่ามีแนวโน้มที่จะจำหน่ายที่ดินออก หรือนำมาพัฒนาโครงการเพื่อให้มีรายได้มาชดเชยภาษีที่ต้องเสีย ทำให้ผู้ประกอบการขนาดเล็กรายใหม่เกิดขึ้นมาก ส่งผลให้เกิดการแข่งขันที่สูงในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

3.2 ความเสี่ยงจากเข้มงวดการปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัยของสถาบันการเงิน

ปัจจุบันสถาบันการเงินเข้มงวดกับการปล่อยสินเชื่อแก่ผู้บริโภคที่ซื้อที่อยู่อาศัย อันเนื่องมาจากความวิตกของภาระหนี้สินครัวเรือนที่อยู่ในระดับสูง อีกทั้งเมื่อวันที่ 9 พฤศจิกายน 2561 ธนาคารแห่งประเทศไทย ออกประกาศ การกำหนดเงินดาวน์ขั้นต่ำหรืออัตราส่วนสินเชื่อต่อมูลค่าหลักประกัน (LTV) ให้สะท้อนความเสี่ยงได้ดีขึ้นสำหรับการผ่อนที่อยู่อาศัยพร้อมกัน 2 หลังขึ้นไป และถึงแม้เมื่อวันที่ 15 สิงหาคม 2562 ธนาคารแห่งประเทศไทยผ่อนปรนมาตรการ LTV สำหรับการกู้ร่วม แต่โดยภาพรวมก็ยังคงมีความเข้มงวดกับการปล่อยสินเชื่อแก่ผู้บริโภคที่ซื้อที่อยู่อาศัยอยู่ ดังนั้นลูกค้ามีความเสี่ยงที่สถาบันการเงินจะไม่อนุมัติสินเชื่อให้ อันจะส่งผลกระทบต่อยอดการโอนกรรมสิทธิ์ เพื่อลดความเสี่ยงดังกล่าวบริษัทฯ จะประเมินคุณสมบัติเบื้องต้น และความสามารถในการผ่อนชำระเงินกู้ของลูกค้าที่จะขอสินเชื่อจากสถาบันการเงินตั้งแต่ช่วงที่เข้ามาซื้อโครงการ ไปจนถึงการขอสินเชื่อกับสถาบันการเงิน นอกจากนี้ สำหรับโครงการอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทฯ โดยส่วนมาก จะมีการเรียกเก็บเงินดาวน์จากลูกค้าประมาณร้อยละ 20 ของราคาขาย ส่วนอีกร้อยละ 80 เป็นการขอสินเชื่อ

จากธนาคาร ณ วันโอนกรรมสิทธิ์ ซึ่งจะทำให้ความเสี่ยงจากการปล่อยสินเชื่อลดลง เนื่องจากสัดส่วนในการขอสินเชื่อต่ำกว่าเกณฑ์ที่สถาบันการเงินกำหนด

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ทรัพย์สินถาวรหลักที่บริษัทฯ และบริษัทย่อยใช้ในการประกอบธุรกิจ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 ทรัพย์สินถาวรหลัก ประกอบด้วย ส่วนปรับปรุงอาคารเช่า อุปกรณ์ เครื่องตกแต่ง และเครื่องใช้สำนักงาน และยานพาหนะ เป็นต้น ซึ่งสามารถแสดงรายละเอียดได้ดังนี้

ประเภท / ลักษณะทรัพย์สิน	มูลค่าทางบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)		ลักษณะกรรมสิทธิ์
	31 ธ.ค. 62	31 ธ.ค. 61	
ส่วนปรับปรุงอาคารเช่า	1.71	1.82	บริษัทย่อยเป็นเจ้าของ
อุปกรณ์	0.35	0.24	บริษัทย่อยเป็นเจ้าของ
เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้สำนักงาน	2.47	2.18	บริษัทย่อยเป็นเจ้าของ
ยานพาหนะ	1.43	2.44	บริษัทย่อยเป็นเจ้าของ
รวม	5.96	6.68	

4.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อย และบริษัทร่วม

บริษัทฯ จะลงทุนในบริษัทที่ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ และธุรกิจที่เกี่ยวข้องเท่านั้น เพื่อสนับสนุนธุรกิจหลักของบริษัทฯ

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

บริษัทฯ ไม่มีข้อพิพาททางกฎหมาย

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไป

(1) บริษัทที่ออกหลักทรัพย์

ชื่อ:	บริษัท แอสเซท ไฟว์ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)
สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่:	เลขที่ 349 อาคารเอสเจ อินฟินิท วัน บิสซิเนส คอมเพล็กซ์ ชั้นที่ 19 ยูนิต 1901 ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร
ประเภทธุรกิจ:	ลงทุนในบริษัทที่ประกอบธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ และธุรกิจที่เกี่ยวข้อง
เลขทะเบียนบริษัท:	0107546000181
โทรศัพท์:	02-026-3512
โทรสาร:	02-026-3513
เว็บไซต์:	www.assetfive.co.th
จำนวนและชนิดของหุ้นที่จำหน่าย ได้แล้วทั้งหมดของบริษัท:	หุ้นสามัญ 1,123,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท

(2) นิติบุคคลที่บริษัทถือหุ้นตั้งแต่ร้อยละ 10 ขึ้นไป

ชื่อ:	บริษัท แอสเซท ไฟว์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (บริษัทแม่)
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
จำนวนและชนิดของหุ้นที่จำหน่าย ได้แล้วทั้งหมดของบริษัท:	หุ้นสามัญ 30,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท

ชื่อ:	บริษัท รชยาเรียลเอสเตท จำกัด (บริษัทย่อย)
สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่:	เลขที่ 99/99 ถนนพรหมประกาย ตำบลหมากแข้ง อำเภอเมืองอุดรธานี จังหวัดอุดรธานี
ประเภทธุรกิจ:	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์
โทรศัพท์:	042-329398
โทรสาร:	-ไม่มี-
เว็บไซต์:	www.rachaya.co.th
จำนวนและชนิดของหุ้นที่จำหน่าย ได้แล้วทั้งหมดของบริษัท:	หุ้นสามัญ 30,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท

ได้แล้วทั้งหมดของบริษัท:	
--------------------------	--

(3) บุคคลอ้างอิงอื่นๆ

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 พลศิริรัตน์ 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 -