

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท แอสเซท ไฟว์ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) ประกอบธุรกิจลงทุนในบริษัทอื่น โดยมีนโยบายลงทุนในบริษัทที่ประกอบธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ และธุรกิจที่เกี่ยวข้อง ประเภทของอสังหาริมทรัพย์ที่บริษัทฯ พัฒนาในปัจจุบัน คือ โครงการอาคารชุดตามแนวรถไฟฟ้าในเขต กรุงเทพมหานคร และปริมณฑล และโครงการบ้านแนวราบ ประเภทบ้านเดี่ยว และบ้านแฝด ในทำเลที่โดดเด่น ภายใต้การบริหารจัดการของบริษัท แอสเซท ไฟว์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด และบริษัท รชยาเรียลเอสเตท จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่ประกอบธุรกิจหลัก นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีการลงทุนในกิจการร่วมค้าที่ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทอาคารชุดในย่านศูนย์กลางธุรกิจของกรุงเทพมหานคร 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. ความอดทนไม่ย่อท้อต่ออุปสรรค 4. ความมีวินัยรักในคุณธรรม 5. ความกตัญญูรู้คุณ ซึ่งคุณสมบัติทั้งหมดดังกล่าวนี้เปรียบเสมือนหลักในการทำงาน 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 ในราคาที่คุ้มค่าและจับต้องได้ 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 อาดามส์ 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”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่ประกอบธุรกิจหลักโดยบริษัทฯ ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 96.67 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว และบริษัท รชยา เรียวเอสเตท จำกัด หรือ (“RCY”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่ AFD ถือหุ้นร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว นอกจากนี้บริษัทฯ มีกิจการร่วมค้าอีก 1 แห่ง คือ บริษัท ต้นสน ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (“TONSON”) ซึ่งบริษัทฯ ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 47.50 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 อาดามส์ อินคอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) รวมทั้งเปลี่ยนชื่อย่อในการซื้อขายหลักทรัพย์จาก “RK” เป็น “ADAM” โดยมีทุนจดทะเบียน 195,388,917 บาท โดยมีบริษัทแกน คือ บริษัท อาดามส์ มีเดีย จำกัด (“ADM”) |
| มิถุนายน 2550 | บริษัทฯ เข้าซื้อหุ้นสามัญของ บริษัท แอปโซลูทอิมแพค 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 |

1. 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 แลนด์ ในราคาหุ้นละ 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 ชุบชวงค์
 - 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 เข้าข่ายกรณีที่เป็นบริษัทจดทะเบียนมีสินทรัพย์ทั้งหมด 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 ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ซึ่งไม่เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกันกับบริษัทฯ มูลค่า 868 ล้านบาท

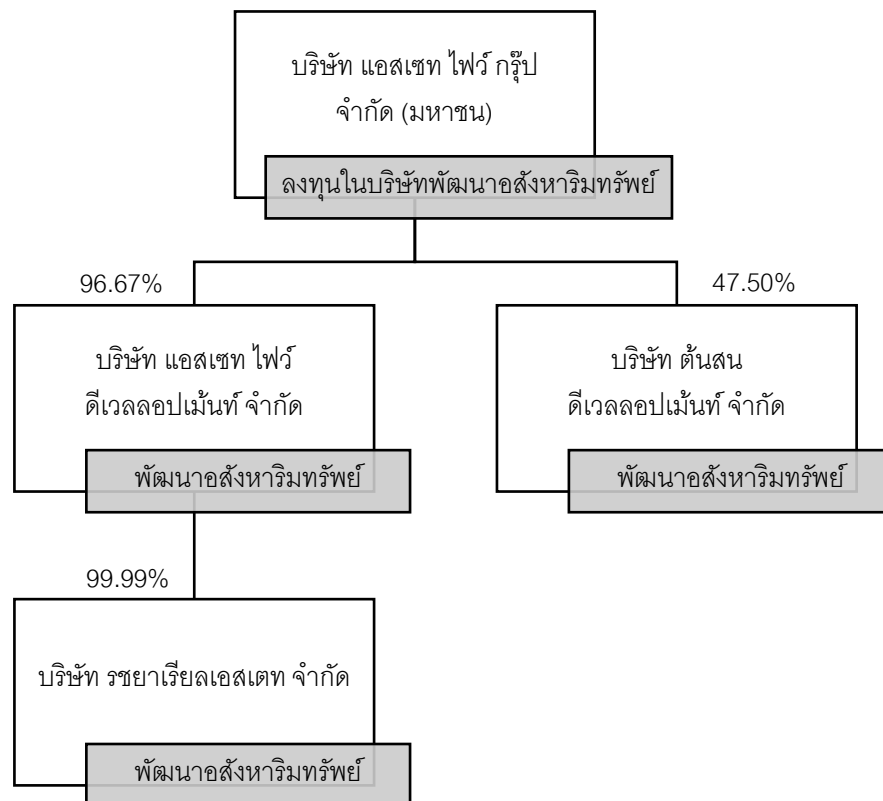
สิงหาคม 2559 เข้าซื้อหุ้นสามัญของ บริษัท สิทธารมย์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด จำนวน 160,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 1,000 บาท หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 100 ของจำนวนหุ้นทั้งหมดในสิทธา

| | |
|-----------------|---|
| | <p>รวมเป็นเงินจำนวน 370,005,000 บาท จาก บริษัท เพาเวอร์ไลน์ เอ็นจิเนียริง จำกัด (มหาชน)</p> |
| พฤศจิกายน 2560 | <p>มีการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างผู้ถือหุ้น เนื่องจาก บริษัท พนาไพรด์ โฮลดิ้ง จำกัด ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ ได้ดำเนินการขายหุ้นสามัญของบริษัทฯ ที่ถืออยู่จำนวน 56,396,250 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 15.24, นายนพดล คงวิวัฒนากุล ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ ได้ดำเนินการขายหุ้นสามัญของบริษัทฯ ที่ถืออยู่ จำนวน 13,645,500 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 3.69 และนางสาวพรณี แสงเพิ่ม ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ ได้ดำเนินการขายหุ้นสามัญของบริษัทฯ ที่ถืออยู่ จำนวน 13,618,1000 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 3.68 ให้กับ นายเกรียงไกร ศิระวนิชการ ส่งผลให้นายเกรียงไกร ศิระวนิชการ เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ (ลำดับที่ 2) โดยถือหุ้นสามัญของบริษัทฯ อยู่จำนวน 83,659,850 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 22.60</p> |
| มกราคม 2561 | <p>นายเกรียงไกร ศิระวนิชการ ทำข้อเสนอซื้อหลักทรัพย์ทั้งหมดของกิจการ ส่งผลให้นายเกรียงไกร ศิระวนิชการ เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ โดยถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 87.82 ของจำนวนหุ้นที่ออกและจำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัทฯ</p> |
| ธันวาคม 2561 | <p>ซื้อและรับโอนกิจการทั้งหมดของ บริษัท แอสเซท ไฟว์ โฮลดิ้ง จำกัด (“AFH”) โดยชำระค่าตอบแทนเป็นหุ้นสามัญเพิ่มทุนราคาหุ้นละ 1.00 บาท โดยบริษัทฯ จะจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่บุคคลในวงจำกัด ซึ่งได้แก่ AFH ภายหลังจากการชำระบัญชีเพื่อคืนทุนให้แก่ผู้ถือหุ้นของ AFH แล้ว นายสุภโชค ปัญจทรัพย์ และบุคคลตามมาตรา 258 จะได้มาซึ่งหุ้นของ บริษัทฯ จำนวนไม่เกิน 516,972,765 หุ้น หรือคิดเป็นไม่เกินร้อยละ 46.03 ของสิทธิออกเสียงทั้งหมดของบริษัทฯ</p> <p>จำหน่ายหุ้นสามัญทั้งหมดของบริษัท สิทธารมย์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด จำนวน 39,998 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 99.99 ของจำนวนหุ้นที่ออกและจำหน่ายแล้วทั้งหมดของ บริษัท สิทธารมย์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ให้แก่นายเกรียงไกร ศิระวนิชการ ในมูลค่ารวม 129 ล้านบาท</p> |
| เมษายน 2562 | <p>เปลี่ยนชื่อบริษัทฯ เป็น “บริษัท แอสเซท ไฟว์ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)”</p> |
| มิถุนายน 2562 | <p>เมื่อวันที่ 20 มิถุนายน 2562 ตลาดหลักทรัพย์ฯ ประกาศขายระยะเวลาการแก้ไขเหตุเพิกถอนให้หมดไปหรือดำเนินการให้มีคุณสมบัติเพื่อกลับมาซื้อขายได้ จนถึงวันที่ 31 มีนาคม 2563</p> |
| กุมภาพันธ์ 2563 | <p>ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2563 เมื่อวันที่ 13 กุมภาพันธ์ 2563 ได้มีมติที่สำคัญดังต่อไปนี้</p> |

| | |
|---------------|---|
| | <ol style="list-style-type: none"> 1. อนุมัติให้บริษัทฯ เข้าทำรายการซื้อหุ้นสามัญ TONSON จากบริษัท ทริลเลียน เนร์โฮลด์ิง จำกัด คิดเป็นร้อยละ 47.50 ของจำนวนหุ้นที่ออกและจำหน่ายได้แล้ว ทั้งหมดของ TONSON ในราคาไม่เกิน 220,000,000 บาท รวมถึงให้เงินกู้ยืมแก่ TONSON ตามสัดส่วนการถือหุ้น จำนวนไม่เกิน 70 ล้านบาท 2. อนุมัติลดทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ จำนวน 561,500,000 บาท โดยการลดมูลค่าที่ตราไว้ของหุ้น จากหุ้นละ 1.00 บาท เป็นหุ้นละ 0.50 บาท เพื่อหักลบส่วนต่ำกว่ามูลค่าหุ้นและชดเชยผลขาดทุนสะสมบางส่วน 3. อนุมัติเพิ่มทุนของบริษัทฯ จำนวน 100,000,000 บาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่ จำนวน 200,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท เพื่อบริหารการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วนการถือหุ้น 4. อนุมัติจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุน จำนวนไม่เกิน 200,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท ในราคาเสนอขายหุ้นละ 1.00 บาท ให้แก่ผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ |
| มีนาคม 2563 | เสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วนการถือหุ้น ในอัตราส่วนการจัดสรรหุ้นเพิ่มทุน 13 หุ้นเดิม ต่อ 1 หุ้นใหม่ หรือจำนวน 86,384,615 หุ้น ในราคาเสนอขายหุ้นละ 1.00 บาท |
| เมษายน 2563 | ตลาดหลักทรัพย์ฯ ประกาศแจ้งการได้รับคำขอเพื่อกลับมาซื้อของบริษัทฯ และอยู่ระหว่างพิจารณา |
| มิถุนายน 2563 | <p>ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2563 เมื่อวันที่ 1 มิถุนายน 2563 ได้มีมติที่สำคัญดังต่อไปนี้</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. อนุมัติโอนส่วนเกินมูลค่าหุ้นจำนวน 43,192,307.50 บาท เพื่อล้างขาดทุนสะสม 2. อนุมัติวงเงินการออกและเสนอขายตั๋วแลกเงิน (Bill of Exchange: B/E) และ/หรือ ตั๋วสัญญาใช้เงิน (Promissory Note: P/N) ระยะสั้น และ/หรือ หุ้นกู้ทุกประเภท/ทุกชนิด มูลค่าคงค้างไม่เกิน 400.00 ล้านบาท ณ ขณะใดขณะหนึ่ง เมื่อมีการไถ่ถอนตั๋วแลกเงิน และ/หรือ ตั๋วสัญญาใช้เงินระยะสั้น และ/หรือ หุ้นกู้ทุกประเภท/ทุกชนิดแล้ว บริษัทฯ สามารถนำมูลค่าไถ่ถอนดังกล่าวกลับมาเสนอขายได้ใหม่ โดยมูลค่าคงค้างรวม ณ ขณะใด ขณะหนึ่งต้องไม่เกินจำนวนดังกล่าว (Revolving Basis) |

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

การถือหุ้นของบริษัทฯ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563



บริษัทฯ ประกอบธุรกิจการลงทุนในบริษัทที่ประกอบธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ และธุรกิจที่เกี่ยวข้อง ในลักษณะบริษัทที่มีการประกอบธุรกิจหลักโดยการถือหุ้น (Holding Company) ปัจจุบันมีบริษัทย่อย 2 แห่ง คือ AFD ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่ประกอบธุรกิจหลัก และ RCY นอกจากนี้ยังมีกิจการร่วมค้าอีก 1 แห่ง ซึ่งทั้ง 3 บริษัท ประกอบธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

บริษัทย่อย

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

AFD จัดทะเบียนเป็นนิติบุคคลประเภทบริษัทจำกัด เมื่อวันที่ 5 กันยายน 2556 และเมื่อวันที่ 27 พฤศจิกายน 2560 ได้เปลี่ยนชื่อบริษัทจากเดิม บริษัท อดามัส รียลเอสเตท 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-ร่วมเกล้าตัดใหม่

2. บริษัท รชยาเรียลเอสเตท จำกัด

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

กิจการร่วมค้า

3. บริษัท ต้นสน ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด

TONSON จดทะเบียนเป็นนิติบุคคลประเภทบริษัทจำกัด เมื่อวันที่ 3 เมษายน 2561 ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มต้น 1,000,000 บาท ปัจจุบันมีทุนจดทะเบียนและทุนจดทะเบียนชำระแล้ว จำนวน 310,000,000 บาท เพื่อประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยแนวสูง โดยในปัจจุบัน TONSON มีโครงการที่ทำการพัฒนา ได้แก่ โครงการคอนโดมิเนียม ต้นสน วัน เรสซิเดนซ์ ซึ่งพัฒนาขึ้นบนเนื้อที่ 0-3-85.3 ไร่ ซอยต้นสน เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร

โดยสัดส่วนรายได้จากโครงการอสังหาริมทรัพย์ของปี 2563 – 2561 สามารถแสดงได้ดังนี้

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

โครงสร้างรายได้

โครงสร้างรายได้จากโครงการอสังหาริมทรัพย์ของปี 2563 ถึง ปี 2561 สามารถแสดงได้ดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

| สายผลิตภัณฑ์ /กลุ่มธุรกิจ | ดำเนินการโดย | การถือหุ้น ของบริษัท (ร้อยละ) | ปี 2563 | | ปี 2562 | | ปี 2561 | |
|--------------------------------------|--------------|-------------------------------------|---------|--------|---------|--------|---------|--------|
| | | | ล้านบาท | ร้อยละ | ล้านบาท | ร้อยละ | ล้านบาท | ร้อยละ |
| 1. รวมรายได้จากธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ | | | 810.42 | 97.90 | 507.94 | 98.93 | 198.30 | 98.66 |
| โครงการไวโอ 1 | AFD | 96.67 | 10.11 | 1.22 | 5.92 | 1.15 | 43.60 | 21.69 |
| โครงการไวโอ 2 | AFD | 96.67 | 24.27 | 2.93 | 1.49 | 0.29 | 14.60 | 7.26 |
| โครงการwana เรสซิเดนซ์ | AFD | 96.67 | 568.65 | 68.69 | 274.62 | 53.49 | - | N/A |
| โครงการบ้านรชยาบ้านข้าง 1 | RCY | 96.67 | - | N/A | - | N/A | 5.60 | 2.79 |
| โครงการบ้านรชยาบ้านข้าง 2 | RCY | 96.67 | 120.30 | 14.53 | 225.91 | 44.00 | 134.50 | 66.92 |

| สายผลิตภัณฑ์ /กลุ่มธุรกิจ | ดำเนิน การโดย | การถือหุ้น ของบริษัท (ร้อยละ) | ปี 2563 | | ปี 2562 | | ปี 2561 | |
|------------------------------------|------------------|-------------------------------------|---------|--------|---------|--------|---------|--------|
| | | | ล้านบาท | ร้อยละ | ล้านบาท | ร้อยละ | ล้านบาท | ร้อยละ |
| โครงการบ้านรชนา นาดี | RCY | 96.67 | 87.09 | 10.52 | - | N/A | - | N/A |
| 2.รายได้ทางการเงิน | A5 | - | 0.92 | 0.11 | 2.86 | 0.56 | 2.09 | 1.04 |
| 3. รายได้จากการถูก เวนคืนที่ดิน | AFD | 96.67 | 11.01 | 1.33 | - | N/A | - | N/A |
| 4.รายได้อื่น | A5 | - | 5.45 | 0.66 | 2.62 | 0.51 | 0.60 | 0.30 |
| รายได้รวม | | | 827.80 | 100.00 | 513.42 | 100.00 | 201.00 | 100.00 |

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ในปัจจุบันบริษัทฯ ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์แนวราบ และแนวสูงภายใต้การบริหารงานของบริษัทย่อย รวมถึงกิจการร่วมค้า 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, ระบบรักษาความปลอดภัยและ CCTV 24 ชั่วโมง, ระบบ Keycard control, Wi-Fi |
| กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย | : กลุ่มลูกค้าผู้มีรายได้ปานกลางที่ต้องการที่อยู่อาศัยติดกับระบบขนส่งสาธารณะ |
| มูลค่าโครงการ | : 328 ล้านบาท |
| สถานะโครงการ | : สร้างเสร็จพร้อมขาย |
| | ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 ห้องชุดรวม 125 ยูนิต โอนกรรมสิทธิ์แล้ว 107 ยูนิต คงเหลือ 18 ยูนิต |

รายละเอียดโครงการ



แผนที่โครงการ

ทำเลที่ตั้ง

โครงการ ไวโอ แคราย 1 ตั้งอยู่บริเวณปาก ซอยรัตนภิเษกร 10 ใกล้กับสถานีรถไฟฟ้าสถานี ศูนย์ราชการนนทบุรี (MRT สายสีม่วง) ซึ่งการที่โครงการตั้งอยู่ติดสถานีรถไฟฟ้าถือเป็นจุดเด่นของโครงการ โดยมีระยะห่างจากบันไดทางขึ้นสถานีเพียง 50 เมตร อีกทั้งที่ตั้งของโครงการรายล้อมไปด้วย ศูนย์การค้าขนาดใหญ่ ได้แก่ เซ็นทรัลรัตนภิเษกร Esplanade Tesco Lotus ฯลฯ และอยู่ใกล้กับศูนย์ราชการนนทบุรี ซึ่งเป็นสถานที่ที่เหมาะสมสำหรับการออกกำลังกายและพื้นที่สีเขียวสำหรับพักผ่อนหย่อนใจเนื่องจากมีสวนสาธารณะขนาดใหญ่คือ อุทยานมกุฏมรยมสวัญ โดยมีระยะห่างเพียงแค่ 200 เมตร

ลักษณะอาคาร



ภาพแสดง ผังพื้นที่ 2



ตัวอย่างผังห้องพักโครงการ

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



ทัศนียภาพภายในห้องฟิตเนส



ทัศนียภาพจากสระว่ายน้ำระบบเกลือ

รูปแบบห้องพักจะมีลักษณะเป็นโครงการ 1 ห้องนอน ขนาดประมาณ 30 ตารางเมตร ส่งมอบห้องแบบ 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 | : ซอยรัตนานิเบศร์ 3 ถนนรัตนานิเบศร์ 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, ระบบลิฟท์ลิคชั่น |
| กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย | : กลุ่มลูกค้าคนทำงานรุ่นใหม่ที่กำลังเริ่มต้นชีวิตวัยทำงานที่ต้องการที่อยู่อาศัยติดกับระบบขนส่งสาธารณะ |
| มูลค่าโครงการ | : 241 ล้านบาท |
| สถานะโครงการ | : สร้างเสร็จพร้อมขาย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 ห้องชุดรวม 122 ยูนิต โฉนดกรรมสิทธิ์แล้ว 87 ยูนิต คงเหลือ 35 ยูนิต |

รายละเอียดโครงการ

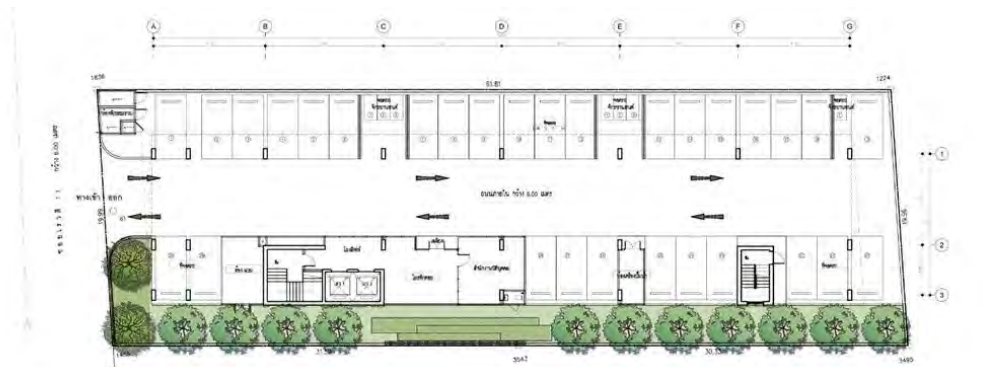


แผนที่โครงการ

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 ซึ่งรายล้อมไปด้วยศูนย์การค้าขนาดใหญ่ ได้แก่ เซ็นทรัลรัตนานิเบศร์ Esplanade Tesco Lotus ฯลฯ เช่นกัน

ลักษณะอาคาร



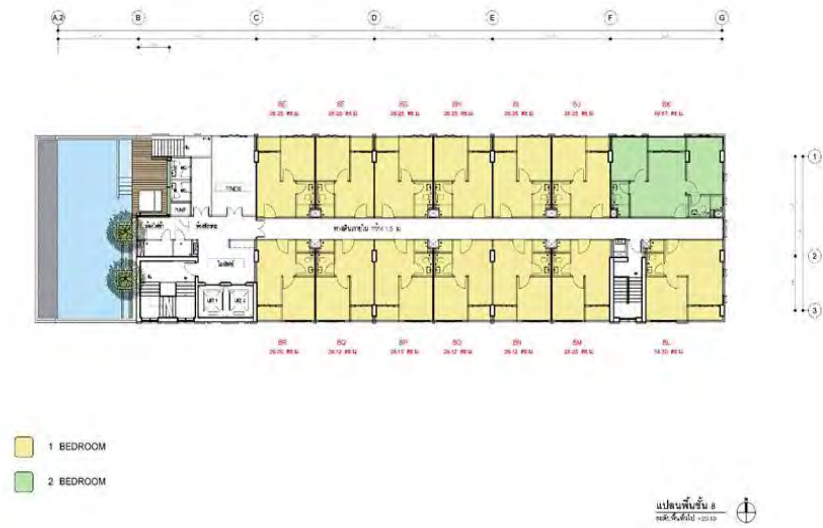
ภาพแสดง ผังพื้นชั้น 1

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



ภาพแสดง ผังพื้นชั้น 2 ถึง ชั้น 7

ในชั้น 2 ถึง ชั้น 7 จะประกอบด้วยห้องพัก แบบ 1 ห้องนอน (สีเหลือง) และ 2 ห้องนอน (สีเขียว) ซึ่งจะอยู่ที่บริเวณห้วมุมของอาคาร โดนมีจำนวน 18 ยูนิต ต่อ 1 ชั้น



ภาพแสดง ผังพื้นที่ชั้น 8

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



ภาพแสดง ผังพื้นที่ชั้นดาดฟ้า



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 เริ่ม 37 - 50 ล้านบาท Type B เริ่ม 32 - 34 ล้านบาท Type C เริ่ม 25 - 31 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 : 1,862 ล้านบาท

สถานะโครงการ : พัฒนางานก่อสร้างแล้วเสร็จร้อยละ 90.07 ของโครงการ และกำลังเร่งก่อสร้างให้แล้วเสร็จทั้งในส่วนที่เหลือ เพื่อให้สามารถโอนและรับรู้รายได้ตามเป้าในปี 2564 ที่ 810 ล้านบาท โดยประมาณ

เปิดขายโครงการ : สิงหาคม 2561

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บ้านพักอาศัยรวม 69 หลัง ทำสัญญาจะซื้อจะขายแล้วจำนวน 40 หลัง ซึ่งโอนกรรมสิทธิ์แล้วจำนวน 32 หลัง คงเหลือ 29 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 ลักซัวรี่ (Super Luxury) (ราคาขาย 20 ล้านบาทขึ้นไป) มีจำนวนทั้งสิ้น 69 แปลง มีการวางผังโครงการเป็นแบบ Cluster ซอยละ 4 แปลง จึงทำให้บ้านแต่ละหลังเป็นแปลงมุม และมีความเป็นส่วนตัวสูง



ภาพแสดง ผังโครงการ

ตัวบ้านออกแบบในรูปแบบโมเดิร์น ลักซัวรี่ (Modern Luxury) เพื่อให้บ้านดูหรูหราแบบทันสมัย และมีจุดเด่นเรื่องขนาดพื้นที่ใช้สอยขนาดใหญ่ โดยแบบบ้านมีทั้งสิ้น 3 รูปแบบดังนี้

Type A



1st FLOOR



2nd FLOOR



3rd FLOOR

บ้าน Type A เป็นบ้านรูปทรงสี่เหลี่ยมผืนผ้า มีจุดเด่นคือ มีห้องรับแขกและห้องทานอาหารขนาดใหญ่อยู่ที่บริเวณชั้น 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 และมีลิฟต์อยู่ภายในบ้าน

Type C



บ้าน Type C เป็นบ้านรูปทรงตัว L เช่นเดียวกับ Type B และมีผังพื้นที่คล้ายคลึงกับ Type B คือมีห้องรับแขกและห้องทานอาหารขนาดใหญ่อยู่ที่บริเวณชั้น 2 ของบ้าน มีห้อง Master bedroom ที่มี

ขนาดใหญ่ อยู่บริเวณชั้น 3 นอกยาก็ยังมีระเบียงขนาดใหญ่สำหรับใช้เป็นพื้นที่สังสรรค์ บริเวณชั้น 2 แต่จะมีช่วงเสาที่เล็กกว่า Type B เล็กน้อยและไม่ได้มีการติดตั้งลิฟต์ขนส่งไว้ภายในบ้าน แต่สามารถติดเพิ่มได้ภายหลัง โดยบ้าน Type C มีพื้นที่ใช้สอย 400 ตารางเมตร

พื้นที่ส่วนกลาง

โครงการ วนา เรสซิเดนซ์ มีคลับเฮ้าส์ขนาดใหญ่อยู่บริเวณส่วนกลางของโครงการ ซึ่งประกอบด้วยสำนักงานนิติบุคคล ฟิตเนส สระว่ายน้ำและสวนนั่งพักผ่อน รวมถึงพื้นที่สวนส่วนกลางที่มีขนาดใหญ่และถูกออกแบบให้มีความร่มรื่น ด้วยต้นไม้หลากหลายสายพันธุ์



ทัศนียภาพคลับเฮ้าส์และสำนักงานนิติบุคคล



ทัศนียภาพสระว่ายน้ำขนาดใหญ่



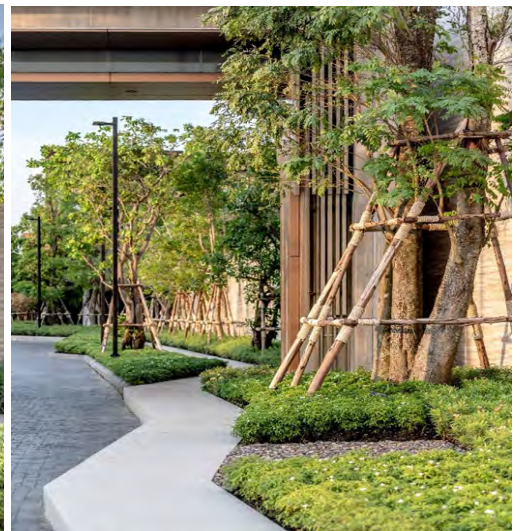
ทัศนียภาพห้องฟิตเนส



ทัศนียภาพส่วนต้อนรับของ Clubhouse



ทัศนียภาพสวนส่วนกลาง



ทัศนียภาพความร่มรื่นภายในโครงการ

ความคืบหน้าโครงการ

ปัจจุบันโครงการมีความคืบหน้าในด้านการก่อสร้างไปแล้วกว่าร้อยละ 90.07 ของโครงการ และกำลังเร่งก่อสร้างให้แล้วเสร็จทั้งในส่วนที่เหลือ เพื่อให้สามารถโอนและรับรู้อย่างได้ตามเป้าในปี 2564 ที่ 810 ล้านบาท โดยประมาณ



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 เริ่ม 4 ล้านบาท บ้านเดี่ยวเล็ก เริ่ม 3 ล้านบาท บ้านแฝด เริ่ม 2.7 ล้านบาท |
| สิ่งอำนวยความสะดวก | : ฟิตเนส, สวนสาธารณะส่วนกลาง, ระบบรักษาความปลอดภัย 24 ชั่วโมง, ระบบ Keycard Access |
| กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย | : กลุ่มลูกค้า อายุตั้งแต่ 25 – 45 ปี ตั้งแต่วัยทำงาน วัยเริ่มต้นสร้างครอบครัว หลังแต่งงานวางแผนจะมีบุตร ตลอดจนครอบครัวที่มีบุตรในวัยตั้งแต่แรก เกิด-มหาวิทยาลัย กลุ่มลูกค้าที่มีครอบครัวและญาติที่เป็นครอบครัวใหญ่ ที่มีจำนวนตั้งแต่ 4 คนขึ้นไป |

กลุ่มลูกค้าผู้มีอาชีพที่เป็นข้าราชการ, รัฐวิสาหกิจ, พนักงานบริษัท, เจ้าของกิจการ

มูลค่าโครงการ : 486.87 ล้านบาท

สถานะโครงการ : พัฒนาพื้นที่โครงการแล้วเสร็จร้อยละ 100.00 ของโครงการ และปิดโครงการแล้ว โดยโอนหลังสุดท้ายเดือนพฤศจิกายน 2563

เปิดขายโครงการ : มกราคม 2561

รายละเอียดโครงการ



แผนที่โครงการ และ ผังบริเวณสถานที่ใกล้เคียง

ทำเลที่ตั้ง

โครงการบ้านรชยา บ้านช้าง 2 (Rachaya Baan Chang 2) ตั้งอยู่บนถนนบ้านช้าง ตำบลหามก
แข้ง อำเภอเมืองอุดรธานี ซึ่งอยู่ใกล้กับท่าอากาศยานอุดรธานี โดยสามารถเดินทางไปสู่ท่าอากาศยาน
ได้โดยใช้เวลาเพียง 5 นาที อีกทั้งที่ตั้งของโครงการรายล้อมไปด้วยสถานที่สำคัญ ได้แก่ โรงเรียน อุดร
พิชัยรักษ์พิทยา บิ๊กซีเอ็กซ์ตร้า สาขาอุดรธานี เซ็นทรัล อุดรธานี แม็คโคร อุดรธานี โรงพยาบาลอุดรธานี
และการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค เขต 1 ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ จังหวัดอุดรธานี ฯลฯ ซึ่งถือว่าเป็นจุดเด่นที่
ดึงดูดกลุ่มลูกค้า 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 ห้องนอนของทั้ง 2 แบบ จะมีขนาดใหญ่และกันห้องแต่งตัวเป็นสัดส่วน ให้ความรู้สึกถึงความเป็นส่วนตัวมากขึ้น สำหรับสุขภาพสตรี และภายในห้องนอนทั้ง 3 ห้องที่อยู่ชั้นบนมีห้องน้ำในตัวทุกห้องที่ให้ความ

สะดวกสบายเป็นอย่างมาก ในส่วนของแบบบ้านแฝด ประกอบไปด้วย 4 ห้องนอน 3 ห้องน้ำ 2 ที่จอดรถ ขนาดของที่ดินเริ่มต้นที่ 44.8 ตารางวา พื้นที่ใช้สอยประมาณ 154 ตารางเมตร ซึ่งแบบบ้านแฝดของโครงการนั้นได้ออกแบบการสร้างที่ถูกต้องตามกฎหมาย โดยส่วนที่เชื่อมกันนั้น คือ โรงจอดรถและห้องนอนชั้นล่าง และด้วยรูปแบบภายนอกที่สวยงามและทันสมัยให้ความรู้สึกบ้านแฝดนั้นหลังใหญ่ เพราะมีขนาดหน้ากว้างถึง 11 เมตร อีกทั้งการวางผังโครงการออกแบบให้ถนนซอยสามารถเชื่อมต่อถึงกันได้เพื่อความสะดวกสบายในการใช้ยานพาหนะ

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 โดยรูปแบบการตกแต่งภายในบ้านมีลักษณะดังนี้



ทัศนียภาพภายในบ้านตัวอย่าง

พื้นที่ส่วนกลาง



ทัศนียภาพสโมสรส่วนกลางของหมู่บ้าน

สิ่งอำนวยความสะดวกภายในโครงการบ้านรขยา บ้านช้าง 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

ปัจจุบันโครงการมีความคืบหน้าในด้านการก่อสร้างร้อยละ 100.00 และปิดโครงการแล้ว โดยโอนหลังสุดท้าย เดือนพฤศจิกายน 2563



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 (8,010.4 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 เริ่ม 3.19 ล้านบาท บ้านเดี่ยวเล็ก เริ่ม 2.76 ล้านบาท บ้านแฝด เริ่ม 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 | : 223.92 ล้านบาท |

สถานะโครงการ : พัฒนาพื้นที่โครงการแล้วเสร็จร้อยละ 86.00 ของโครงการ และอยู่ในระหว่าง
เร่งก่อสร้างให้แล้วเสร็จในส่วนที่เหลือของโครงการ เพื่อให้สามารถโอนและ
รับรู้รายได้ตามเป้าในปี 2564 ที่ 136.83 ล้านบาทโดยประมาณ

เปิดขายโครงการ : ธันวาคม 2562

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บ้านเดี่ยว บ้านแฝด รวม 89 หลัง โอนกรรมสิทธิ์
แล้ว จำนวน 38 หลัง จอกลงและทำสัญญาแล้ว 14 หลัง คงเหลือ 37 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 และสิ่งที่แตกต่างกันออกไปจากโครงการอื่น 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



แบบแปลนชั้น 1



แบบแปลนชั้น 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



แบบแปลนชั้น 1



แบบแปลน ชั้น 2

แบบบ้านแฝด



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



แบบแปลนชั้น 1



แบบแปลน ชั้น 2

ตัวบ้านออกแบบในรูปแบบโมเดิร์นเพื่อให้บ้านดูทันสมัย และมีจุดเด่นเรื่องขนาดพื้นที่ใช้สอยขนาดใหญ่ โดยแบบการตกแต่งภายในบ้านมีลักษณะดังนี้



พื้นที่ส่วนกลาง

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

ความคืบหน้าโครงการ



ทัศนียภาพโครงการ



ทัศนียภาพบ้านตัวอย่าง

ปัจจุบันโครงการมีความคืบหน้าในด้านการก่อสร้างไปแล้วกว่าร้อยละ 86.00 ของโครงการ และอยู่ในระหว่างเร่งก่อสร้างให้แล้วเสร็จเพื่อให้สามารถโอนและรับรู้รายได้ภายใน ปี 2564 ที่ 136.83 ล้านบาทโดยประมาณ

2.1.3 บริษัท ต้นสน ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด จำกัด (กิจการร่วมค้า)

โครงการที่ TONSON ดำเนินการอยู่ในปัจจุบันมี 1 โครงการ ได้แก่

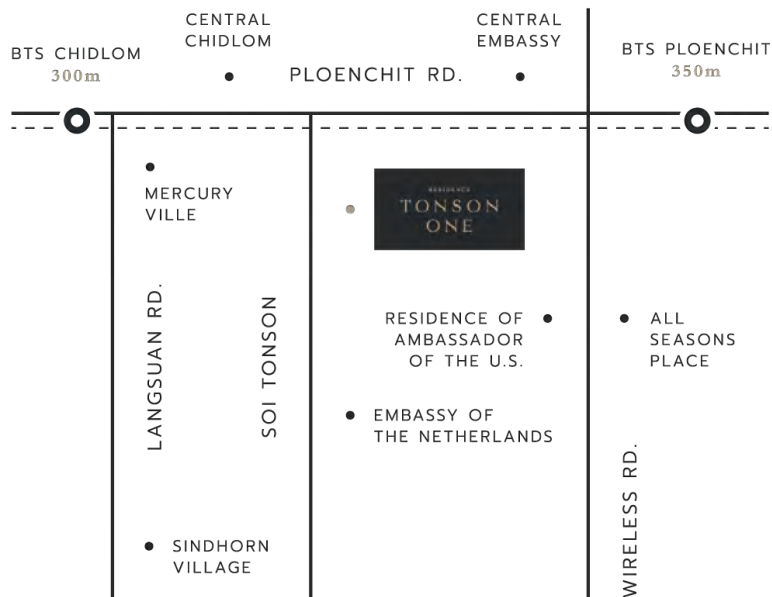
2.1.3.1 โครงการอาคารชุด ต้นสน วัน เรสซิเดนซ์



โครงการอาคารชุดต้นสน วัน เรสซิเดนซ์

| | |
|--------------------|---|
| โครงการ | : ต้นสน วัน เรสซิเดนซ์ / Tonson One Residence |
| เจ้าของโครงการ | : บริษัท ต้นสน ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด |
| ที่ตั้งโครงการ | : ซอยต้นสน แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร |
| พื้นที่โครงการ | : 3 งาน 85.3 ตารางวา (385.3 ตารางวา) |
| ลักษณะโครงการ | : คอนโดมิเนียม 29 ชั้น ระดับ Super Luxury |
| จำนวนห้อง | : 80 ยูนิต |
| จำนวนที่จอดรถ | : 115 คัน |
| รูปแบบห้อง | : 1 Bedroom 57 – 74 ตารางเมตร ราคาพิเศษเริ่มต้น 20 ล้านบาท 2 Bedrooms 108 – 117.5 ตารางเมตร ราคาพิเศษเริ่มต้น 33.5 ล้านบาท Penthouse 255 – 387.5 ตารางเมตร ราคาพิเศษเริ่มต้น 115.5 ล้านบาท |
| สิ่งอำนวยความสะดวก | : ฟิตเนส, สระว่ายน้ำลอยฟ้า, สวนส่วนกลาง, ระบบรักษาความปลอดภัย 24 ชั่วโมง, เข้าออกด้วยระบบคีย์การ์ด, ลิฟต์โดยสารส่วนตัว และระบบจอดรถอัตโนมัติ เป็นต้น |
| มูลค่าโครงการ | : 2,850 ล้านบาท |
| สถานะโครงการ | : ได้รับความเห็นชอบรายงานการประเมินผลกระทบสิ่งแวดล้อม และใบอนุญาตก่อสร้างแล้ว และพัฒนาพื้นที่โครงการแล้วเสร็จร้อยละ 13.09 ของโครงการ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 มียอดจองและทำสัญญาแล้วจำนวน 61 ยูนิต หรือคิดเป็นร้อยละ 76.25 ของจำนวนยูนิต ซึ่งมีมูลค่า 1,862.22 ล้านบาท |

รายละเอียดโครงการ



แผนที่โครงการ

ทำเลที่ตั้ง

โครงการต้นสน วัน เรสซิเดนซ์ ตั้งอยู่ในซอย ต้นสน ใกล้กับสถานีรถไฟฟ้าสถานีเพลินจิต ซึ่งทำเลดังกล่าวถือเป็นจุดเด่นของโครงการ อีกทั้งที่ดินโครงการยังมีกรรมสิทธิ์ครอบครองโดยสมบูรณ์ (Freehold) นอกจากนี้ที่ตั้งของโครงการรายล้อมไปด้วยสิ่งอำนวยความสะดวกอย่างครบครัน ไม่ว่าจะเป็นห้างสรรพสินค้า สถานศึกษา และโรงพยาบาลชั้นนำหลายแห่ง เช่น ห่างจาก Central Chidlom 0.23 กิโลเมตร, Central Embassy 0.3 กิโลเมตร, โรงเรียนมาแตร์เดอี 0.4 กิโลเมตร, Central World 0.75 กิโลเมตร, Siam Paragon 1.5 กิโลเมตร, โรงพยาบาลบำรุงราษฎร์ 1.5 กิโลเมตร และจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย 2.5 กิโลเมตร รวมถึงในอนาคตจะมีโครงการอสังหาริมทรัพย์แบบผสมผสาน (Mixed-Use) ระดับโลกอีกมากมาย เช่น Sindhorn Village, One City Centre, Dusit Central Park และ One Bangkok

ลักษณะอาคาร



ภาพจำลองอาคารชุด ต้นสน วัน เรสซิเดนซ์

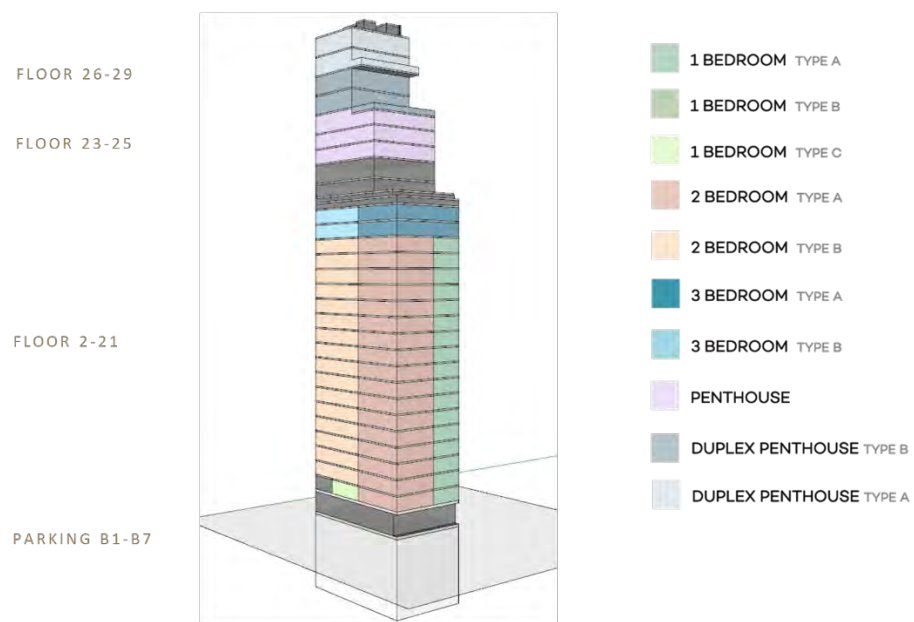


ภาพตัวอย่างแสดงผังชั้นพักอาศัย



ตัวอย่างผังห้องพักโครงการ

UNIT MATRIX



Remark : Layout and Area of Units may change as deemed appropriate without prior notice, but will not affect the use and dwelling

ภาพตัวอย่างแสดงห้องแต่ละชั้น

ตัวอาคารมีลักษณะเป็นอาคารสูง (High Rise) 29 ชั้น บนพื้นที่ขนาดประมาณ 0-3-85.3 ไร่ ที่มาพร้อมความเป็นส่วนตัว (Privacy) สูงสุดด้วย จำนวนห้องชุดเพียง 80 ยูนิต และมีจำนวนยูนิตต่อชั้นสูงสุดเพียงชั้นละ 4 ยูนิต ซึ่งทำให้ทุกยูนิตเป็นห้องห้วมุมทั้งหมด พร้อมลิฟต์ส่วนตัว (Private Lift) ทุกห้อง นอกจากนี้โครงการยังมีที่จอดรถอัตโนมัติใต้ดินซึ่งรองรับรถได้ถึง 115 คัน หรือคิดเป็นร้อยละ 146 พร้อมขนาดช่องจอดขนาดใหญ่พิเศษ สามารถรองรับรถซูเปอร์คาร์และรถตู้ได้อีกด้วย

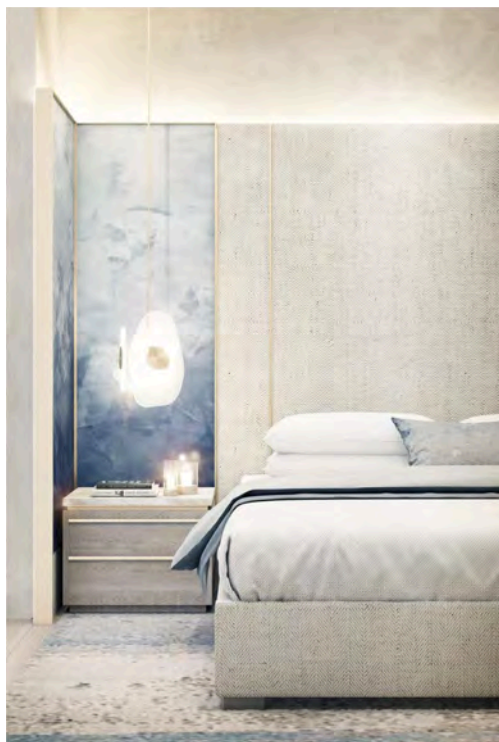
โครงการมีรูปแบบของห้อง 5 รูปแบบคือ ห้องแบบ 1 Bedroom, ห้องแบบ 2 Bedroom, ห้องแบบ 3 Bedroom รวมถึงห้องแบบ Penthouse และ Duplex Penthouse โดยชั้น Ground จะเป็น Lobby Lounge ทั้งหมด โดยมีจุดรับส่ง (Drop-off Area) เชื่อมจากทางเข้าซอยต้นสนซึ่งจะมีการสร้างสะพานข้ามคลองเพื่อเข้าไปในโครงการ ชั้นที่ 2 จะเป็นส่วนของที่พักออาศัยและมีเพียงแค่ 3 ยูนิต ประกอบด้วยห้องแบบ 1 Bedroom จำนวน 2 ห้อง และ ห้องแบบ 2 Bedroom จำนวน 1 ห้อง ตั้งแต่ชั้นที่ 3 - 19 ก็เป็นส่วนของที่พักออาศัย ซึ่งจะมีชั้นละ 4 ยูนิต คละกันทั้ง 1 Bedroom และ 2 Bedroom ซึ่งห้องแบบ 2 Bedroom มีขนาดเริ่มต้นที่ 108 ตร.ม. ขึ้นไป ชั้นที่ 20 - 21 มีห้องแบบ 3 Bedroom ซึ่งมีขนาดใหญ่ทั้งชั้นมีเพียง 2 ยูนิต มีด้วยกัน 2 ชั้น ชั้นที่ 23 - 25 มีห้อง Penthouse ที่มีพื้นที่ใช้สอยขนาดใหญ่พิเศษและทั้งโครงการมีเพียง 3 ยูนิต ทั้ง Floor มีแค่ยูนิตเดียวเท่านั้น ให้ความสำคัญส่วนตัวสุด ๆ สามารถชื่นชมทัศนียภาพได้รอบด้านและห้องกว้างขวางสามารถอยู่อาศัย 4 - 5 คน ได้อย่างสบาย ตั้งแต่ชั้นที่ 26 - 29 จะเป็นห้องแบบ Duplex Penthouse ซึ่งเป็นห้องที่ตั้งอยู่บนบนสุดของโครงการและมีขนาดใหญ่ที่สุดมี

พื้นที่ใช้สอย 300-387.5 ตร.ม. ห้องรูปแบบนี้จะมีทั้งหมด 2 ห้อง 1 ยูนิต จะได้พื้นที่เต็ม 2 ชั้น ในแบบ Duplex แท้ ๆ ใช้สอยได้เต็มพื้นที่



ทัศนียภาพทางเข้าโครงการ





ทัศนียภาพจำลองภายในห้อง

พื้นที่ส่วนกลาง



ทัศนียภาพจำลองภายในห้องฟิตเนส



ทัศนียภาพห้องจัดเลี้ยงและครัวอเนกประสงค์



ทัศนียภาพจำลองสระว่ายน้ำระบบ

สิ่งอำนวยความสะดวกส่วนกลาง (Common Facilities) ของโครงการ ต้นสน วัน เรสซิเดนซ์ ตอบ
 โจทย์กับทุกไลฟ์สไตล์ของผู้อยู่อาศัย โดินจะอยู่บนชั้น Ground และชั้น 22 ประกอบไปด้วย บริการ
 ผู้ช่วยส่วนตัว (Concierge Service), ห้องรับรองและห้องประชุม (Lobby Lounge & Business
 Lounge), ห้องจัดเลี้ยงและครัวอเนกประสงค์สำหรับจัดปาร์ตี้สุดเอ็กซ์คลูซีฟ, สระว่ายน้ำระบบ,
 Jacuzzi, ฟิตเนสพร้อมห้องบริการเทรนเนอร์ส่วนตัว

ความคืบหน้าโครงการ





ทัศนียภาพความคืบหน้างานก่อสร้าง

ปัจจุบันโครงการมีความคืบหน้าในด้านการก่อสร้างไปแล้วกว่าร้อยละ 13.09 ของโครงการ และอยู่ในระหว่างก่อสร้างให้แล้วเสร็จตามแผนงานของโครงการ เพื่อให้สามารถโอนและรับรู้รายได้ตามเป้าในปี 2566

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 เน้นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายประเภทผู้ที่มียานได้ปานกลางแต่ต้องการที่อยู่อาศัยที่อยู่อาศัยติดกับระบบขนส่งสาธารณะ ตัวห้องถูกออกแบบให้มีพื้นที่ค่อนข้างใหญ่ ขนาด 30 ตารางเมตรเป็นต้นไป และมีสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน ซึ่งถึงว่าคึกคักกว่าคอนโดคู่แข่งในระดับราคาเดียวกัน และอีกหนึ่งจุดเด่นที่สำคัญคือที่ตั้งโครงการอยู่ห่างจาก สถานีรถไฟฟ้า ศูนย์ราชการนนทบุรี (MRT สายสีม่วง) เพียง 50 เมตร จึงทำให้มีกลุ่มลูกค้าส่วนหนึ่งที่ต้องการซื้อไว้เพื่อลงทุนปล่อยเช่าแสวงหาผลกำไร

ลักษณะของโครงการ ไวโอ แคราย 1 ถูกออกแบบให้มีความโดดเด่นและทันสมัย แบบ Modern ที่ดูสะอาดตา มีการออกแบบโลโก้โครงการสีม่วงสด เพื่อภาพลักษณ์ที่ดูดีและทันสมัยเพื่อให้ตรงกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่เป็นกลุ่มคนที่มีความทันสมัย และใช้ชีวิตแบบรวดเร็ว

ถึงแม้ว่าสถานการณ์ทางการตลาดของคอนโดมิเนียมตามแนวรถไฟฟ้ามหานคร สายฉลองรัชธรรม (MRT สายสีม่วง) ("รถไฟฟ้าสายสีม่วง") ในปัจจุบันจะไม่ค่อยดีนัก เนื่องจากมีปริมาณอุปทานในพื้นที่ค่อนข้างสูง แต่ด้วยจุดเด่นของโครงการที่มีการเดินทางที่สะดวก มีความคุ้มค่าทั้งในด้านพื้นที่ใช้สอย สิ่งอำนวยความสะดวก และราคา จึงทำให้ โครงการ 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 เพื่อให้ อยู่ในระดับราคาที่ไม่สูงมากนัก สิ่งอำนวยความสะดวกส่วนกลางถูกวางไว้อยู่ที่บริเวณชั้น 8 ของ อาคาร โดยออกแบบให้เป็นสระว่ายน้ำแบบ Infinity Edge Pool ที่เห็นวิวโดยรอบจากชั้นบนสุด นอกจากนี้ยังมีห้องฟิตเนส และสวนขนาดใหญ่ที่อยู่บริเวณชั้นดาดฟ้าของโครงการอีกด้วย

ตัวห้องถูกออกแบบให้มีพื้นที่ไม่ใหญ่มากนัก เริ่มต้นที่ประมาณ 25 ตารางเมตรเป็นต้นไป แต่ก็มี การจัดพื้นที่ใช้สอยได้อย่างลงตัว มีสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน ซึ่งถึงว่าคุ่มค่ากว่าคอนโดมิเนียม คู่แข่งในระดับราคาใกล้เคียงกัน

การจำหน่าย และช่องทางการจัดจำหน่าย

ดำเนินการขายโครงการโดยทีมงานมืออาชีพจาก บริษัท พีค บิลดิ้ง จำกัด ซึ่งนอกจากดูแลการ ขายแล้วยังวางแผนการตลาดและแผนงานส่งเสริมการขาย โดยมีทีมอยู่ประจำที่สำนักงานขายของ โครงการด้วย

(ข) การแข่งขันภายในอุตสาหกรรมปีที่ผ่านมาและภาวะอุตสาหกรรมสภาพการแข่งขันในอนาคต

ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอยู่อาศัยเป็นธุรกิจที่มีการแข่งขันสูง มีผู้ประกอบการเป็น จำนวนมากที่ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียม โดยการแข่งขันมักจะกระจุก ตัวตามแนวขนส่งมวลชนระบบรางที่เปิดให้บริการแล้วและอยู่ในระหว่างก่อสร้าง โดยคู่แข่งหลักใน ตลาดอสังหาริมทรัพย์เป็นบริษัทขนาดใหญ่และเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เนื่องจากเป็นธุรกิจที่ใช้เงินลงทุนสูงและมีระยะเวลาการพัฒนาค่อนข้างนาน

ในช่วง 6 เดือนแรกของปี 2563 ภาพรวมอสังหาริมทรัพย์เผชิญหลายปัจจัยลบเข้ามากระทบทั้ง เรื่อง ภาวะการระบาดของไวรัสโควิด-19 ในหลายประเทศโดยเฉพาะจีน ซึ่งส่งผลกระทบต่อ การดำเนินธุรกิจและการจ้างงานของภาคเอกชนที่เกี่ยวข้องกับภาคการท่องเที่ยวจำนวนมาก ผลกระทบ ของปัญหายักษ์แล้งที่ทำให้ราคาสินค้าเกษตรสูงขึ้น และการประกาศใช้ พ.ร.บ. งบประมาณรายจ่าย ประจำปี 2563 ที่ล่าช้าและยังมีความไม่แน่นอนสูงส่งผลให้การลงทุนของภาครัฐที่เป็นการลงทุนใหม่ ต้องเลื่อนออกไปและบั่นทอนความเชื่อมั่นของภาคธุรกิจจนทำให้ภาคเอกชนบางส่วนชะลอการลงทุน ออกไป จากปัจจัยข้างต้นส่งผลให้เกิดภาวะเศรษฐกิจชะลอตัวลดกำลังซื้อเติบโตต่ำกว่าระดับศักยภาพ แม้ธนาคารแห่งประเทศไทยจะมีการผ่อนปรนมาตรการกำกับดูแลการปล่อยสินเชื่ออสังหาริมทรัพย์ (แอลทีวี) ตั้งแต่วันที่ 20 มกราคม 2563 และภาครัฐมีมาตรการกระตุ้นตลาดที่อยู่อาศัย ด้วยการลด ค่าธรรมเนียมการโอนจากร้อยละ 2 เหลือร้อยละ 0.01 ของราคาประเมิน และลดค่าจดจำนองจากร้อย ละ 1 เหลือร้อยละ 0.01 ของราคาประเมิน สำหรับการซื้อขายที่อยู่อาศัยที่มีราคาไม่เกิน 3 ล้านบาท ซึ่ง จะสิ้นสุดมาตรการในวันที่ 24 ธันวาคม 2563 ประกอบกับการคงอัตราดอกเบี้ยนโยบายไว้ที่ ร้อยละ 0.50 ต่อปีเพื่อกระตุ้นเศรษฐกิจและกำลังการจับจ่ายใช้สอย

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

<https://www.bot.or.th/Thai/BOTMagazine/Pages/256301CoverStory.aspx>

ภายในโซนเริ่มตั้งแต่แยกแครายสถานีศูนย์ราชการจังหวัดนนทบุรีไปจนถึงสะพานพระนั่งเกล้า รวม 4 สถานี มีการแข่งขันดุเดือดโดยมีผู้พัฒนารายใหญ่ซึ่งมีโครงการขนาดประมาณ 1,000 ยูนิต ผสมกับคอนโดมิเนียม Low-Rise ขนาด 8 ชั้น ส่วนใหญ่จะเข้าอยู่ในซอย รวมเบ็ดเสร็จโซนนี้จะมีคอนโดมิเนียมรวม 4 หมื่นยูนิต ราคาเฉลี่ย 9 หมื่นบาท/ตร.ม. ซึ่งคงค้างจำนวน 16,000 ยูนิตหรือ ร้อยละ 40 โดยโซนนี้เปิดการขายมาตั้งแต่ปี 2555 แต่อัตราการขายเฉลี่ยจะขายได้เดือนละ 9 ยูนิต โดยอัตราการเติบโตของราคาเฉลี่ยรายปีของคอนโดมิเนียมในย่านนี้ปรับลดมาในทุกปีตั้งแต่ปี 2559 เป็นต้นมา และมีการติดลบในทั้ง 2 ไตรมาสแรกของปี 2563 (ปัจจุบันราคาเฉลี่ยอยู่ที่ 6.9 หมื่นบาทต่อตารางเมตร) ทั้งนี้จาก 7 ไตรมาสล่าสุด ราคาต่อตารางเมตรในย่านนี้มีการปรับลดลงเมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันในปีก่อนหน้า (หรือ ติดลบ %YOY) ไปถึง 6 ไตรมาสด้วยกัน ประกอบกับผู้บริโภคมีทางเลือกอื่นเพราะมีคู่แข่งทั้งทาวน์เฮาส์ ทำเล และราคาไม่ต่างกัน อีกทั้งทำเลอื่นที่น่าสนใจกว่า ซึ่งหากได้รับสิทธิ์ประโยชน์แบบเดียวกันผู้บริโภคก็มีแนวโน้มเลือกที่อยู่อาศัยแบบราบมากกว่าและผู้บริโภคส่วนมากติดปัญหาถูกสถาบันการเงินปฏิเสธสินเชื่อค่อนข้างมาก เนื่องจากเป็นคนในพื้นที่ดังกล่าวรายได้ไม่สูง อีกทั้งมีหนี้ครัวเรือนค่อนข้างมาก

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

และ <https://www.scbeic.com/th/detail/product/6921>

ในครั้งหลังปี 2563 คาดว่าตลาดอสังหาริมทรัพย์ภายในโซนนี้เริ่มตั้งแต่แยกแครายสถานีศูนย์ราชการจังหวัดนนทบุรีไปจนถึงสะพานพระนั่งเกล้าจะยังคงซบเซาจากปัจจัยที่กล่าวข้างต้น ประกอบกับปัจจัยค่าโดยสารจากการขนส่งรูปแบบรถไฟฟ้าที่มีราคาแพงกว่ารถตู้โดยสารและรถแท็กซี่ ทำให้ผู้บริโภคไม่สนใจซื้อโครงการอาคารชุดแนวรถไฟฟ้าสายสีม่วง หากรัฐบาลไม่มีมาตรการส่งเสริมการลดราคาค่าโดยสารและไม่ส่งเสริมมาตรการอื่น ๆ เพื่อจูงใจในระยะยาว แม้ปัจจุบันจะมีมาตรการปรับลดอัตราค่าโดยสารรถไฟฟ้าสายสีม่วง ออกไปถึงสิ้นเดือนกันยายน 2563 แล้วก็ตาม แต่กระนั้นก็ยังเป็นมาตรการระยะสั้น

ที่มา: <https://www.thaipost.net/main/detail/68447>

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 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.เดคคอร์เรท จำกัด | บริษัท แกรนด์ ยูนิตี้ 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 | 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 บริเวณชั้นคาเฟ่ | ใกล้ห้างสรรพสินค้า เดินทางสะดวก ที่จอดรถ เยอะ เยียบสงบมี ความส่วนตัวมาก | มีห้องให้เลือกเยอะและ มีโปรโมชั่นให้เราเลือก ว่าจะเลือกเอา เฟอร์นิเจอร์หรือว่ารับ เป็นส่วนลดของห้องที่ จองรถประมาณร้อยละ 58,อากาศดีภายในตึก ไม่ร้อนเลยไปเซอร์เวย์ ตอนเที่ยงยังมีลมแรง,จะ ไม่หันหน้าฝั่งทิศ ตะวันตกและตะวันออก มีแต่ทิศเหนือกับทิศใต้ | หรูหรา,ส่วนกลางสวย,มี ห้องให้เลือกหลายแบบ ,ใกล้ MRT กระทรวง สาธารณะสุข 70 m | อยู่ติดถนน ไม่ต้องเข้า ซอยลึก | ราคาไม่สูงมาก,ห้อง ค่อนข้างกว้าง,ที่จอดรถ เยอะ,พื้นไม้สำเร็จรูป SPC ดีกว่าพื้นลามิ เนจทนน้ำปูแล้วเรียบ ไม่เป็นคลื่นตาม คอนกรีต ตัว SPC ทำมา จาก ซิลิกาผสมพลาสติก | ส่วนกลางใหญ่, จัด สัดส่วนชัดเจน, ค่า ส่วนกลางถูก, มีห้องให้ เลือกเยอะ, ที่จอดรถ เยอะ, มีเซเว่นข้างล่าง ดี | ราคาไม่แพง,เยียบสงบ มี,ใกล้ห้างสรรพสินค้า ,ใกล้รถไฟฟ้า |
| จุดด้อย | สระว่ายน้ำไม่ค่อยมี ความเป็นส่วนตัว เนื่องจากถูกอาคาร ล้อมรอบเป็นรูปตัว U | อยู่ในซอยค่อนข้างลึก พื้นที่ใช้สอยจำกัด | มีตัวเลือกน้อยเพราะมี แค่1ห้องนอน ต่างที่ ขนาดห้อง ระเบียงแคบ มาก ห้องน้ำตรงฝักบัว แคบมาก ไม่แยกโซน เปียกโซนแห้ง | ถนนใหญ่ช่วงนี้รถจะ ค่อนข้างติดเพราะ ทำ ถนนอยู่เหลือชั้น20ชั้น ไป | ราคาสูง,2ห้องนอนมี เพียง1ห้องน้ำ | ห้อง1นอนเล็กมาก และ Duplex ก็แคบมาก | ไม่มีเฟอร์นิเจอร์ให้,เข้า ซอยมาลึก,คอนโดเพิ่ง ก่อสร้าง เสร็จประมาณ กลางปี63 | ถูกแถมเป็นแบบไซ,ลิฟท์ ค่อนข้างอยู่ไกลเพราะ จะมีลิฟท์ฝั่งเดียว , ทางเข้าคอนโดถ้าไม่ดี ๆ จะมองไม่ค่อยเห็น | ถูกแถมเป็นแบบไซ,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 รัตนานิเบศร์ 11 |
|----------------------------|--------------|--------------|-----------------------------|----------------------------------|------------------------------|----------------------------------|-------------------------------------|---|-------------------------------------|
| จำนวนที่ขายแล้ว | 84% | 63% | 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: ข้อมูลคู่แข่งระหว่าง 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. 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. ค่าบำรุงรักษาไม่สูง
6. มีการออกแบบที่ผสมผสานหลากหลาย
7. มีการตกแต่งภูมิสถาปัตยกรรมที่ร่มรื่นด้วยต้นไม้สีเขียว
8. สามารถเดินทางเข้าสู่ย่าน CBD ได้ภายในระยะเวลาไม่เกินครึ่งชั่วโมง

การจำหน่าย และช่องทางการจัดจำหน่าย

ดำเนินการขายโครงการโดยทีมงานมืออาชีพจาก บริษัท ซีบีอาร์อี (ประเทศไทย) จำกัด ซึ่งนอกจากดูแลการขายแล้วยังวางแผนการตลาดและแผนงานส่งเสริมการขาย โดยมีทีมอยู่ประจำที่สำนักงานขายของโครงการด้วย

การโฆษณาประชาสัมพันธ์

ในปี 2563 บริษัทฯ ยังคงทำการตลาดที่เน้นสื่อที่เข้าถึงกลุ่มลูกค้าเฉพาะเจาะจงได้ และมีผลกับการตัดสินใจ โดยรูปแบบของโครงการจะสอดคล้องกับภาพลักษณ์ของ Brand ที่สื่อให้เห็นถึงบ้านที่นำสมัยมีความเป็นนานาชาติ ตอบโจทย์ผู้อาศัยที่พิถีพิถัน และนักลงทุนที่ชาญฉลาด โดยในปีนี้มีแคมเปญพิเศษตรงที่โครงการก่อสร้างแล้วเสร็จไปถึงเฟสที่ 2 อันเป็นที่ตั้งของ Clubhouse พร้อมสวนสวยใจกลางโครงการ ทีมงานของบริษัทฯ จึงจัดกิจกรรมเปิดตัว Clubhouse และจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายต่างๆ ที่ร่วมมือกับ A-Motor แคมเปญแคมเปญเฉพาะอย่าง รถยนต์ Tesla Model 3

ทั้งนี้ การใช้สื่อโฆษณาของโครงการ เน้นไปที่ช่องทางออนไลน์ เช่น Facebook, Instagram เป็นหลัก การใช้ Influencer ที่ตรงกลุ่มเป้าหมาย ล้อไปกับการโฆษณาในช่องทางออฟไลน์ ผ่านการจัดกิจกรรม การใช้ป้ายโฆษณา สื่อรอกแหโฆษณาเคลื่อนที่ โดยเฉพาะอย่างยิ่งการปรับสื่อหน้าโครงการให้เด่นชัดยิ่งขึ้น ตามรายละเอียดดังนี้

1. VANA Big Celebrationฉลองเปิดคลับเข้าสู่

Home > Asset Five

Asset Five ฉลองเปิดคลับเข้าสู่ VANA Residence และบ้านโซนใหม่

21 August 2023 | 10:36 น.



มีถิ่น – Asset Five เสนอนำชุดอาคารบ้านเดี่ยวแบบวิถีชีวิตใหม่ (New Normal) ที่ VANA Residence (แนว เวิลด์คลาส) จากกลุ่มลูกค้าที่มีความสำคัญกับพื้นที่กิจกรรมและความ เป็นส่วนสำคัญในบ้านที่เพิ่มขึ้น ด้วยขนาดและความโปร่งสบายของพื้นที่โครงการรวมถึงพื้นที่พัก อาศัยที่เชื่อมต่อไลฟ์สไตล์ยุคใหม่สำหรับทั้ง 3 เจนเนอเรชัน ตั้งแต่ 29-30 ส.ค.นี้ จัดฉลอง VANA Big Celebration เปิดคลับเข้าสู่และบ้านโซนใหม่ พร้อมมอบสิทธิพิเศษแก่ลูกค้าที่จองบ้าน ภายในงานมูลค่ากว่า 3 ล้านบาท


นายสุกโรจน์ ปัญญะทรัพย์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท แอสเสท เวิร์ก รีเทล (มหาชน) กล่าว ว่า โครงการ VANA Residence พระมาณ 9 - 10 ไร่เศษ เป็นโครงการบ้านเดี่ยวรูปแบบใหม่ภายใต้แนวคิด "A New Definition of Luxury Urban Home" จากกลุ่มผู้บริหารและเจ้าของกิจการรุ่นใหม่ที่มีประสบ ความสำเร็จ และมีไลฟ์สไตล์เมืองทันสมัย ด้วยแบบบ้านเดี่ยว 3 ชั้นพร้อมลิฟท์ส่วนตัว สามารถอยู่ได้ทั้ง 3 เจน เนอเรชัน ตอบโจทย์วิถีชีวิตใหม่ ด้วยพื้นที่พักอาศัยที่เชื่อมต่อกิจกรรมสำหรับครอบครัว สุขภาพ และการงาน ภายในบ้าน โดยโครงการตั้งอยู่พื้นที่ 20 ไร่ จำนวน 69 ยูนิต บนทำเลศักยภาพติดถนนสุขุมวิทที่เจริญคึกคัก ในเขต

Asset Five ฉลองเปิดคลับเข้าสู่ VANA Residence และบ้านโซนใหม่ 29-30 ส.ค.นี้ พร้อมมอบสิทธิพิเศษกว่า 3 ล้านบาท

วันที่: วันพุธที่ 21 August 2023 10:36 น.

Facebook Twitter YouTube Line

Home > Asset Five เปิดคลับเข้าสู่ VANA Residence บ้านโซนใหม่ 29-30 ส.ค.นี้



Asset Five เปิดคลับเข้าสู่ VANA Residence บ้านโซนใหม่ 29-30 ส.ค.นี้

มีถิ่น – Asset Five เสนอนำชุดอาคารบ้านเดี่ยวแบบวิถีชีวิตใหม่ (New Normal) ที่ VANA Residence (แนว เวิลด์คลาส) จากกลุ่มลูกค้าที่มีความสำคัญกับพื้นที่กิจกรรมและความ เป็นส่วนสำคัญในบ้านที่เพิ่มขึ้น ด้วยขนาดและความโปร่งสบายของพื้นที่โครงการรวมถึงพื้นที่พัก อาศัยที่เชื่อมต่อไลฟ์สไตล์ยุคใหม่สำหรับทั้ง 3 เจนเนอเรชัน ตั้งแต่ 29-30 ส.ค.นี้ จัดฉลอง VANA Big Celebration เปิดคลับเข้าสู่และบ้านโซนใหม่ พร้อมมอบสิทธิพิเศษแก่ลูกค้าที่จองบ้านภายในงานมูลค่ากว่า 3 ล้านบาท



Asset Five เสนอนำชุดอาคารบ้านเดี่ยวแบบวิถีชีวิตใหม่ (New Normal) ที่ VANA Residence (แนว เวิลด์คลาส) จากกลุ่มลูกค้าที่มีความสำคัญกับพื้นที่กิจกรรมและความ เป็นส่วนสำคัญในบ้านที่เพิ่มขึ้น ด้วยขนาดและความโปร่งสบายของพื้นที่โครงการรวมถึงพื้นที่พักอาศัยที่เชื่อมต่อไลฟ์สไตล์ยุคใหม่สำหรับทั้ง 3 เจนเนอเรชัน ตั้งแต่ 29-30 ส.ค.นี้ จัดฉลอง VANA Big Celebration เปิดคลับเข้าสู่และบ้านโซนใหม่ พร้อมมอบสิทธิพิเศษแก่ลูกค้าที่จองบ้านภายในงานมูลค่ากว่า 3 ล้านบาท



Asset Five ฉลองเปิดคลับเข้าสู่ VANA Residence และบ้านโซนใหม่ 29-30 ส.ค.นี้ พร้อมมอบสิทธิพิเศษกว่า 3 ล้านบาท

2. Event งานเปิดคลับเข้าสู่ VANA Big Celebration





3. Monthly Marketing Activities

นอกจากนี้ยังมีแผนการจัดการต่าง ๆ เพื่อกระตุ้นให้เกิดยอดขายอย่างต่อเนื่อง เช่น แคมเปญ 8.8 , โปรราคาพิเศษ 25.9 ล้านบาท, โปรซื้อบ้านฟรีค่าทอม Brighton, VANA Easy Own Deal และแคมเปญซื้อบ้านแถมรถ Tesla Model 3 ที่มีรถจริงให้ทดลองขับภายในโครงการ

VANA RESIDENCE

8.8
โปรส่งท้ายราคาพิเศษ

บ้านเดี่ยวพร้อมอยู่
พระราม 9 – ศรีนครินทร์

~~29 MB~~
25.9 MB*

รับฟรีของแถม 8 รายการ

2023 content
ASSETFIVE CBRE

ซื้อบ้านฟรีค่าเทอม 2 ปี*

บ้านเดี่ยวพร้อมอยู่ พระราม 9 – ศรีนครินทร์
ราคาพิเศษเริ่ม 25.9 ล้าน*

EASY OWN DEAL

จองเพียง 200,000 เข้าอยู่ได้เลย

บ้านเดี่ยวพร้อมอยู่ พระราม 9 – ศรีนครินทร์
ราคาพิเศษ 25.9 ล้าน*

**บ้านเดี่ยวพร้อมอยู่
พระราม 9 – ศรีนครินทร์**

โปรส่งท้ายราคาพิเศษ
30.4 MB 25.9 MB*

VANA RESIDENCE

ซื้อบ้านแถมรถ*
TESLA MODEL 3

RAMA 9 - SRINAKARIN

บ้านเดี่ยวพร้อมอยู่ เริ่ม 25 - 40 ล.**

*Terms and conditions apply **Subject to availability



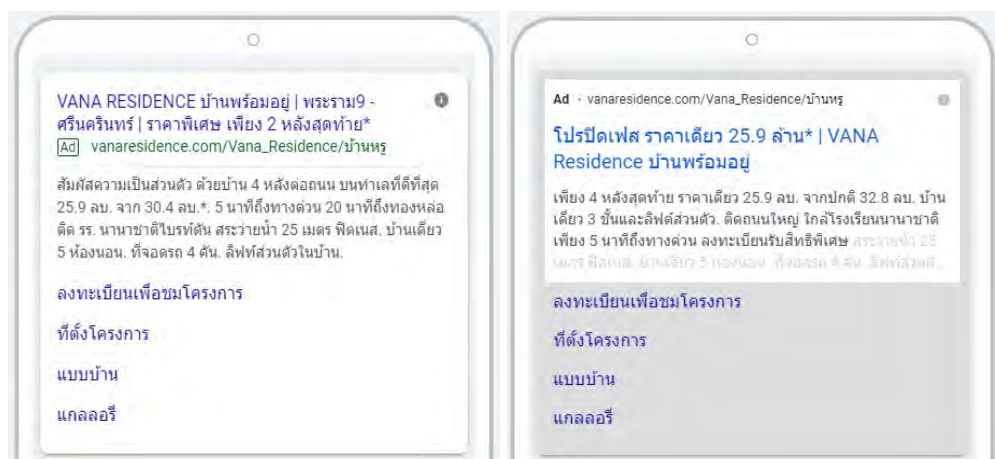
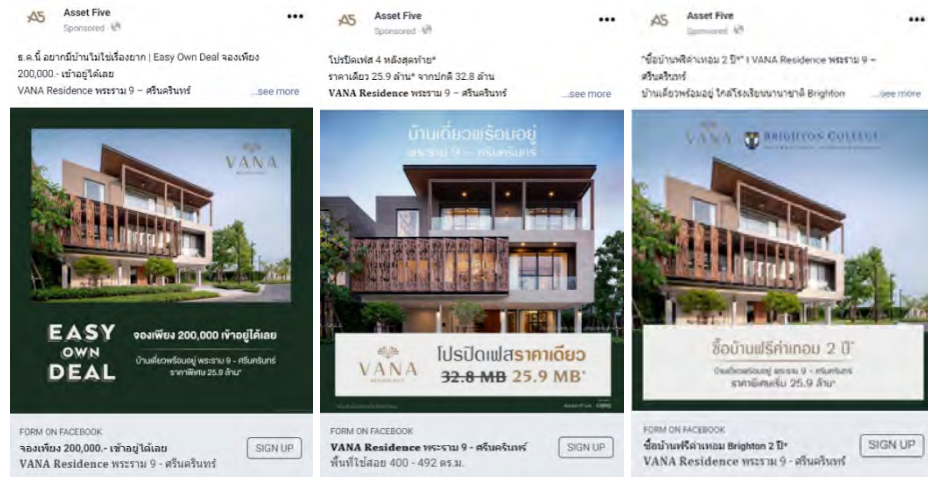
ปรับปรุงสื่อหน้าโครงการ



คนถือป้ายโฆษณา



รถแห่โฆษณา



การโฆษณาผ่าน สื่อออนไลน์





การโฆษณาผ่าน influencer

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

ใน 6 เดือนแรกของปี 2563 ตลาดอสังหาริมทรัพย์ชะลอตัวต่อเนื่องจากปี 2562 จากปัจจัยลบด้านเศรษฐกิจทั้งภายในและต่างประเทศ เช่น ปัญหาหนี้ครัวเรือน ความเข้มงวดของสถาบันการเงิน มาตรการ LTV และ ปัญหาอื่น ๆ ซ้ำร้ายกว่านั้นคือเกิดการแพร่ระบาดของไวรัสโควิด-19 ทำให้ทุกอย่งหยุดชะงักลง และการท่องเที่ยวซึ่งเป็นหัวใจสำคัญของเศรษฐกิจไทยหยุดลงทันที ขณะที่ภาคการผลิตและส่งออกในช่วงแรกที่มีการระบาดก็ต้องหยุดลงเช่นกัน ส่งผลให้ผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ส่วนใหญ่เลือกที่จะชะลอการเปิดขายโครงการใหม่ลงหรือเลื่อนการเปิดตัวโครงการใหม่ในช่วงนี้ โดยเน้นนำสต็อกสร้างเสร็จเหลือขายมาลดราคาเพื่อเป็นการตุ้นยอดโอนกรรมสิทธิ์และเพื่อการรับรู้รายได้ และผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์บางรายมีการลดราคามากกว่าร้อยละ 30-40 เพื่อเป็นการระบายสต็อกคงค้างในตลาดก่อน รวมถึงมีโปรโมชั่นอื่นๆ ที่ผู้ประกอบการนำมาดึงดูดความสนใจ เช่น อยู่ฟรีผ่อนให้สูงสุดฟรี 24 เดือน หรือฟรีทุกค่าใช้จ่ายวันโอนกรรมสิทธิ์ เป็นต้น ซึ่งดึงดูดความสนใจของผู้บริโภคเป็นจำนวนมาก ส่งผลให้หลายโครงการที่ก่อสร้างเสร็จสามารถปิดการขายได้สำเร็จ ส่งผลทำให้ยอดขายของบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์หลายแห่งทำสถิติโตสวนกระแสตลาด

ทั้งนี้ตลาดบ้านจัดสรรเปิดขายใหม่ในกรุงเทพมหานครลดลงเช่นกัน แต่ลดลงในสัดส่วนที่ไม่มากนัก โดยมีจำนวนบ้านจัดสรรเปิดขายใหม่ในกรุงเทพมหานครและปริมณฑลประมาณ 29,000-30,000 ยูนิต น้อยกว่าปีก่อนหน้านี้ที่มีบ้านจัดสรรเปิดขายใหม่ประมาณ 45,000-50,000 ยูนิตต่อปี เนื่องจากการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมผู้บริโภคหลัง COVID-19 ที่อาจเป็นภาวะปกติใหม่ หรือ New Normal ที่มีนัยต่อการซื้ออสังหาริมทรัพย์เพื่ออยู่อาศัย เช่น แนวโน้มของการทำงานที่บ้าน (work from home) ที่อาจมีมากขึ้นจะส่งผลให้ผู้บริโภคให้ความสำคัญกับลักษณะการใช้งานและพื้นที่ของที่อยู่อาศัยมากขึ้นและให้น้ำหนักกับการเลือกทำเลที่สะดวกเดินทางหรือใกล้ที่ทำงานน้อยลงหรือแนวโน้มความตื่นตัวด้านสุขอนามัยที่ผู้บริโภคอาจเริ่มให้ความสำคัญมากขึ้น โดยเฉพาะในการพิจารณาเลือกที่อยู่อาศัยประเภทบ้านจัดสรรซึ่งเป็นลักษณะการอยู่อาศัยแยกครอบครัว ต่างจากที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุดที่ซึ่งเป็นลักษณะการอยู่อาศัยร่วมกันกับคนหมู่มาก

โดยในช่วงครึ่งหลังของปี 2563 ภาพรวมตลาดที่อยู่อาศัยคาดว่าจะยังคงไม่แตกต่างจากช่วงครึ่งแรกของปี เพราะปัจจัยลบต่าง ๆ ยังไม่เปลี่ยนแปลงไม่ว่าจะเป็นภาวะเศรษฐกิจ รายได้ภาคประชาชนลดหนี้ครัวเรือนสูง มาตรการ LTV ความเชื่อมั่นยังคงไม่ได้แตกต่างจากช่วงครึ่งแรกของปี และมีแนวโน้มที่จะมีความรุนแรงในการเมืองและการชุมนุมประท้วง อีกทั้งการเดินทางเข้ามาในประเทศไทยของชาวต่างชาติก็ยังคงไม่ชัดเจน แม้ว่าอาจจะมีการเปิดให้ชาวต่างชาติเดินทางเข้ามาได้ในบางกลุ่มแต่ก็คงไม่ได้กลับไปสู่ภาวะปกติแบบก่อนหน้านี้ ซึ่งถ้าการท่องเที่ยวของประเทศไทยยังคงไม่กลับมา ก็คงยากที่ภาวะเศรษฐกิจจะกลับมาแบบเดิม และความเชื่อมั่นของคนไทยก็ยังคงอยู่ในภาวะชะลอตัว ส่งผลให้ผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์จะยังคงขายสต็อกคงเหลือจากโครงการที่สร้างเสร็จแล้วต่อไป ลดการเปิดขายโครงการคอนโดมิเนียมใหม่ และเพิ่มสัดส่วนโครงการบ้านจัดสรรให้มากขึ้นแบบช่วง 6 เดือนแรกของปีนี้

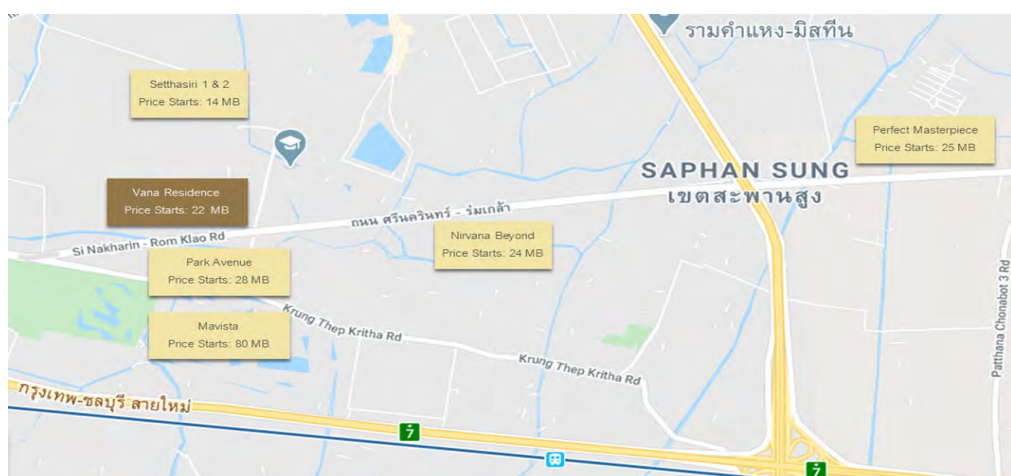
ที่มา : <https://www.reic.or.th/News/RealEstate/442310> และ www.mitihoon.com/เศรษฐกิจทรุดจตุรราคาคอนโดหรือ ไม่?

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 ซึ่งมีลักษณะของทำเลที่ดีเทียบได้กับถนนราชพฤกษ์ ซึ่งมีลักษณะดังนี้

1. เป็นถนนขนาดใหญ่ มีเกาะกลางถนน และมี 3 ช่องทางจราจร ประกอบกับการสร้างอุโมงค์เชื่อมต่อและอยู่ใกล้จุดขึ้นทางด่วนพิเศษ ซึ่งทำให้ง่ายต่อการเดินทางเข้าสู่ตัวเมือง และทำอากาศยานสุวรรณภูมิ
2. ล้อมรอบไปด้วยการบริการระดับสูง เช่นโรงพยาบาลสมิติเวช โรงเรียนนานาชาติชั้นนำ มหาวิทยาลัย และศูนย์การค้าชุมชน
3. ระดับถนนสูงกว่าถนนกรุงเทพฯสายเก่า 1.50 เมตร ซึ่งสามารถป้องกันปัญหาน้ำท่วมได้ ภาพรวมตลาดบ้านเดี่ยวระดับ Luxury ในบริเวณกรุงเทพฯ



จากการสำรวจคู่แข่งทางตรงพบว่าโครงการบ้านเดี่ยว Luxury ที่ติดกับถนนสายหลักนั้นยังมีจำนวนไม่มากซึ่งจุดนี้ทำให้โครงการ วนา เรสซิเดนซ์ ค่อนข้างโดดเด่นในเรื่องของทำเลที่ตั้ง ส่วนในด้านภาพลักษณ์โครงการนั้นพบว่า โครงการคู่แข่งในบริเวณใกล้เคียงจะมีการออกแบบบ้านในรูปแบบ

traditional house แบบดั้งเดิม ซึ่งมีลักษณะเป็นบ้านพักอาศัย 2 ชั้นบนพื้นที่ดินขนาดใหญ่แต่มีพื้นที่ใช้สอยภายในน้อย ซึ่งเป็นจุดที่ทำให้โครงการ วนา เรสซิเดนซ์ แตกต่างและโดดเด่น เนื่องจากตัวบ้านออกแบบโดยเน้นพื้นที่ใช้สอยเพื่อให้เพียงพอกับลักษณะการใช้ชีวิตของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ตารางแสดงข้อมูลเปรียบเทียบคู่แข่งทางตรง

| ชื่อโครงการ | VANA RESIDENCE Rama 9 - Srinakarin | MAVISTA Prestige Village Krungthep Kreetha | SETTHASIRI Krungthep Kreetha 2 | NIRVANA BEYOND Rama 9 - Srinakarin | THE PARK Avenue Private | NANTAWAN Rama 9 - Srinakarin | | | | | | | | | | | |
|-------------------------------|---------------------------------------|---|-----------------------------------|---------------------------------------|-------------------------|---------------------------------|--------|---------|-------|------|-------|-----------|----------|---------|----------------|-------------|------------|
| ผู้พัฒนาโครงการ | Asset Five | MJ One | Sansiri | Nirvana | Four Wings Group | Land & House | | | | | | | | | | | |
| ทำเล/ที่ดิน | อ. ทุ่งพลาธิการ สัตตโณ | อ. ทุ่งพลาธิการ | อ. ทุ่งพลาธิการ สัตตโณ | อ. ทุ่งพลาธิการ สัตตโณ | อ. ทุ่งพลาธิการ | อ. ทุ่งพลาธิการ | | | | | | | | | | | |
| ลักษณะโครงการ | บ้านเดี่ยว 3 ชั้น | บ้านเดี่ยว 3 ชั้น | บ้านเดี่ยว 2 ชั้น | บ้านเดี่ยว 3 ชั้น | บ้านเดี่ยว 3-4 ชั้น | บ้านเดี่ยว 3 ชั้น | | | | | | | | | | | |
| เนื้อที่โครงการทั้งหมด (ไร่) | 19-3-53.3 | 12-0-74 | 59-2-85.54 | 27-0-0 | 10-3-74 | 45-0-65.8 | | | | | | | | | | | |
| สไตล์การออกแบบ | Modern Luxury | Arch Deco | Modern | Modern | Modern | Modern | | | | | | | | | | | |
| ระบบไฟฟ้า | ใช้ถ่าน | ใช้ถ่าน | เบสตัน | ใช้ถ่าน | ใช้ถ่าน | ใช้ถ่าน | | | | | | | | | | | |
| ยูนิตรวมทั้งหมด | 69 | 14 | 79 | 85 | 36 | 88 | | | | | | | | | | | |
| วันที่เริ่มเปิดขาย | Q3 2018 | Q1 2019 | Q2 2019 | Q1 2019 | Q4 2017 | Q2 2020 | | | | | | | | | | | |
| ราคาขาย (ล้านบาท) | 25 - 50 | 90 - 170 | 14 - 36 | 22.9 - 40 | 27 - 50 | 40 - 60 | | | | | | | | | | | |
| %SOLD | 60% | Sold Out | 45% | 8% | 60% | 40% | | | | | | | | | | | |
| แบบบ้าน | A | B | C | MAVISTA | Cachet | Luminary | Elite | Regal | Space | Mind | Luxe | Snowberry | Mulberry | Laurel | Accomplishment | Achievement | Attainment |
| พื้นที่ที่ดิน (ตร.ว.) | 53-68 | 56-76 | 64-136 | 230 - 275 | 60-84 | 78-95 | 92-141 | 105-137 | 69.9 | 88.6 | 107.7 | 64-74 | 79-97 | 102-141 | 102 | 120 | 145 |
| พื้นที่ใช้สอย (ตร.ม.) | 400 | 420 | 492 | 914 | 223 | 273 | 357 | 404 | 300 | 370 | 470 | 354 | 439 | 680 | 380 | 433 | 573 |
| จำนวนชั้น | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 |
| ห้องนอน | 4 | 4 | 5 | 5 | 4 | 4 | 5 | 5 | 3 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 5 |
| ห้องน้ำ | 5 | 5 | 6 | 5 | 4 | 4 | 5 | 5 | 3 | 4 | 4 | 6 | 7 | 6 | 5 | 5 | 6 |
| ห้องแม่บ้าน | 1 | 1 | 1 | 1 | - | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| ที่จอดรถ | 4 | 4 | 5 | 6 | 3 | 3 | 3 | 4 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 |
| Double Space | - | - | - | มี | - | - | - | - | - | มี | มี | - | มี | มี | มี | มี | มี |
| ลฟต์ใต้ถุน | มี | มี | มี | มี | - | - | - | - | - | - | - | - | มี | มี | มี | มี | มี |
| สระว่ายน้ำ | - | - | - | 6x12-15 m | - | - | - | - | - | - | - | - | - | มี | - | - | - |
| ค่าส่วนกลาง (บาท/ตร.บ./เดือน) | 100 | - | - | 65 | - | - | 55 | - | - | 50 | - | - | 120 | - | - | 45 | - |

ที่มา: ข้อมูลจาก CBRE

2.2.3 โครงการบ้านรขยา บ้านช้าง 2

(ก) นโยบาย และลักษณะการตลาด

บริษัทฯ พัฒนาโครงการ บ้านรขยา บ้านช้าง 2 ภายใต้นโยบายและกลยุทธ์ ดังนี้

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (Target Customers)

- ด้านประชากรเน้นกลุ่มลูกค้า 2 กลุ่มหลักดังนี้
 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 โครงการบ้านรขยา วงแหวน-นาดี

(ก) นโยบาย และลักษณะการตลาด

บริษัทฯ พัฒนาโครงการ บ้านรขยา 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

ด้วยทำเลที่ตั้งของโครงการบ้านรขยา บ้านช้าง 2 ตั้งอยู่ที่ ถ.บ้านช้าง ต.หมากแข้ง อ.เมืองอุดรธานี ไม่ไกลจากเมือง และโครงการบ้านรขยา วงแหวน-นาดี ตั้งอยู่ทางเลียบเมืองนาดี ต.นาดี อ.เมืองอุดรธานี จ.อุดรธานี ห่างตัวจากเมืองเพียง 7 กิโลเมตร ซึ่งใกล้สิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ อาทิ ห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล โรบินสัน เทสโก้โลตัส (นาดี) และตั้งใกล้ศูนย์ (นาดี) ใกล้สนามบินอุดรธานี ใกล้สถานศึกษาต่าง ๆ ประจำจังหวัด ตั้งแต่ระดับอนุบาลไปจนถึงระดับมหาวิทยาลัย เช่น โรงเรียนอนุบาลอภาพัฒน โรงเรียนอุดรพิชัยรักษ์พิทยา โรงเรียนสตรีราชินูทิศ โรงเรียนอุดรพิทยานุกูล และมหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรธานี โดยส่วนผู้ที่สนใจโครงการสามารถติดต่อโครงการได้ทางช่องทาง ดังนี้

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

2) **สื่อออนไลน์** โครงการบ้านรขยา บ้านช้าง 2 และโครงการบ้านรขยา วงแหวน-นาดี มีสื่อ Social Network เป็นช่องทางการสื่อสารหลักที่ได้รับผลการตอบรับได้อันดับแรกอยู่หลายช่องทาง อาทิ สื่อทางเว็บไซต์, Facebook, Line@ , Intragram , Twitter เป็นต้น เพื่อให้ลูกค้าสามารถรับรู้ข้อมูลต่าง ๆ เบื้องต้น ไม่ว่าจะเป็นแบบบ้าน แปลนบ้าน โปรโมชัน และ Content ต่างๆ รวมถึงการติดต่อสื่อสารกับทางฝ่ายขายผ่านสื่อข้างต้นได้



บ้านรชยา
วงแหวน-นาดี

บ้านพร้อมอยู่
เริ่มต้น **2.29** ล้านบาท
พิเศษ **4** ยูนิต

RACHAYA | บ้านรชยา
REAL ESTATE | วงแหวน-นาดี

088 340 8884



ร้อนนี้ จะไม่ร้อนใจ
รชยา จัดให้ชุ่มฉ่ำ

ฟรี! แอร์ทั้งหลัง*
ค่าส่วนกลาง*
ค่าใช้จ่ายวันโอน*
เริ่ม **2.29** ล้านบาท

เพียง **5** หลัง*

เงื่อนไขเป็นไปตามบริษัทกำหนด*

RACHAYA | บ้านรชยา
REAL ESTATE | วงแหวน-นาดี

088 340 8884

การโฆษณาผ่าน สื่อออนไลน์

3) **ป้ายบิลบอร์ด** การติดตั้งป้ายบิลบอร์ดโครงการเพื่อเป็นสื่ออีกช่องทางตามถนนสายหลักภายในจังหวัดอุดรธานี เช่น บริเวณถนนนิติโย ถนนบุญยาวหาร ถนนพรมประกายและบริเวณถนนบ้านช้างซึ่งเป็นป้ายหน้าทางเข้าซอยมายังโครงการ และเส้นรอบวงแหวน เป็นเส้นหลักที่มีลูกค้าเดินทางไปมาในถนนเส้นนี้อยู่เป็นจำนวนมาก และเป็นช่องทางที่ค่อนข้างได้ผลที่ดีรองลงมาจากสื่อออนไลน์ โดยในป้ายจะบอกถึงโปรโมชัน ราคาเริ่มต้น ตลอดจนช่องทางการติดต่ออื่นๆ เพื่อสร้างการรับรู้ให้กับผู้คนที่สนใจและสามารถเข้าไปยังโครงการได้อีกด้วย

4) โบรชัวร์/ใบเสนอ เป็นสื่อที่ไว้รองรับเมื่อเวลามีลูกค้า Walk-in เข้ามาเยี่ยมชมโครงการ จะได้รับข้อมูลเบื้องต้น คือ รูปแบบบ้าน แปลนบ้าน ราคาขาย พื้นที่ใช้สอย เป็นต้น

การกำหนดตำแหน่งทางการตลาดของผลิตภัณฑ์



จากภาพแสดงให้เห็นถึงตำแหน่งทางการตลาดของ โครงการบ้านรชยา บ้านช้าง 2 และโครงการ บ้านรชยา วงแหวน-นาดี มีจุดเด่นในเรื่องของราคาและทำเลดีกว่าคู่แข่ง ในขณะที่คู่แข่งที่มีระดับราคาใกล้เคียงจนกระทั่งสูงกว่าแต่มีทำเลที่ด้อยกว่า

(ข) การแข่งขันภายในอุตสาหกรรมปีที่ผ่านมาและภาวะอุตสาหกรรมสภาพการแข่งขันในอนาคต

อสังหาริมทรัพย์ในจังหวัดอุดรธานีเป็นตลาดที่มีศักยภาพมาก เพราะจังหวัดอุดรธานีเป็นที่กล่าวถึงอย่างมากในเรื่องของความเจริญทางเศรษฐกิจ หลังจากมีนโยบายเปิดการค้าเสรี หรือ AEC ทำให้เมืองที่อยู่ติดชายแดนได้รับความสนใจเป็นพิเศษทั้งเหล่านักพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ รวมถึงนักธุรกิจที่มองเห็นโอกาสในการทำธุรกิจ เนื่องจากอุดรธานีมีเส้นทางตรงที่เป็นเมืองใกล้ชายแดนลาว เป็นจังหวัดที่มีขนาดใหญ่ที่สุดของทางอีสานเหนือ และมีสิ่งอำนวยความสะดวกทั้งศูนย์การค้า การขยายตัวของค้าปลีก และแหล่งไลฟ์สไตล์ รองรับคนจากทางฝั่งไทยและทางฝั่งลาวให้เข้ามาท่องเที่ยวในจังหวัดอุดรธานีเป็นจำนวนมาก ทำให้ความเจริญหลั่งไหลเข้ามาในจังหวัดค่อนข้างมาก อีกหนึ่งจุดสำคัญคือ ถึงแม้จังหวัดหนองคายจะเป็นจังหวัดซึ่งอยู่ติดชายแดนของประเทศลาว แต่ด้วยขนาดจังหวัดที่ค่อนข้างเล็ก และไม่มีสิ่งอำนวยความสะดวกมากนักจึงส่งผลให้จังหวัดอุดรธานีที่มีความพร้อมมากกว่าและได้รับการตอบรับที่ดีกว่าจากคนลาวที่เข้ามาท่องเที่ยวจับจ่ายใช้สอยในจังหวัด การเข้ามาท่องเที่ยวในจังหวัดของคนลาวเป็นการเพิ่มศักยภาพของจังหวัดอุดรธานีขึ้นอีกระดับหนึ่ง



แผนภาพแสดงอาณาเขตแนววงแหวนรอบ จังหวัดอุดรธานี

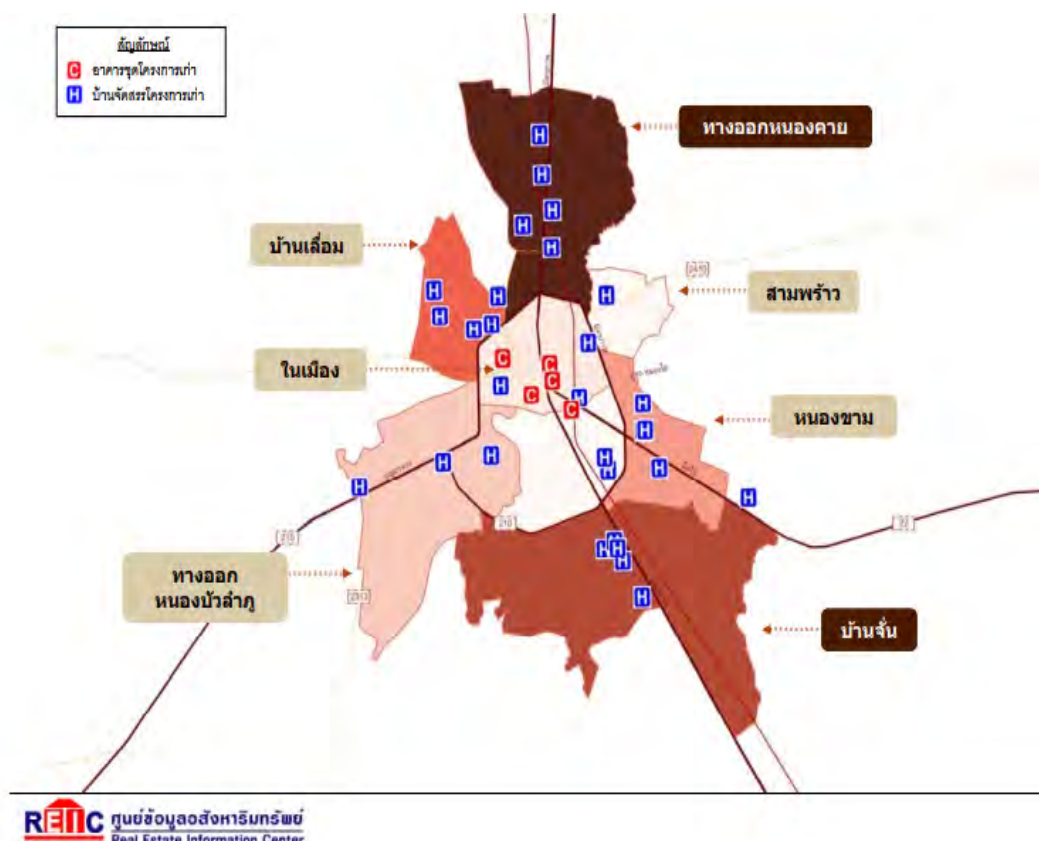
สำหรับตลาดที่อยู่อาศัยอุดรธานีในปี 2562 นับจากต้นปีถึงเดือนสิงหาคม 2562 มีบ้านจัดสรรใหม่เปิดโครงการเพียง 2 โครงการ เนื่องจากตลาดยังไม่มีแรงจูงใจใหม่ ๆ ที่จะบูมขึ้นได้ แต่ยังสามารถเดินไปได้เรื่อยๆ เนื่องจากอุดรธานีเป็นจังหวัดใหญ่ มีศักยภาพในอีสานตอนบนและจังหวัดใกล้เคียงโดยรอบ แต่เวลานี้ยังมีข้อจำกัดด้านต่าง ๆ พอสมควร ต้องอาศัยเวลาอีกสักระยะ ที่จะทำให้อุทิศกิจด้านนี้มีความเติบโตและสร้างอัตราความต้องการของตลาด 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



ในปี 2563 คาดว่าธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในจังหวัดอุดรธานีจะชะลอตัว อุปทานในตลาดยังเหลืออีกมาก โดยเฉพาะบ้านระดับราคา 3-5 ล้านบาท ในสินค้าคงเหลือที่สร้างเสร็จแล้ว การพัฒนาโครงการใหม่ จะมีการชะลอตัวหลายโครงการเพื่อรอจังหวะที่เหมาะสม ทั้ง ๆ ที่ได้รับใบอนุญาตจัดสรรแล้ว และการพัฒนาโครงการใหม่ คงต้องคำนึงถึง เรื่องรูปแบบบ้านและระดับราคาขาย ตามความต้องการของตลาด และกำลังซื้อ เป็นเรื่องสำคัญ รูปแบบการพัฒนาโครงการใหม่ จะมีบ้านระดับราคาขายที่ 1-2 ล้าน เพิ่มมากขึ้น ตามกำลังซื้อในตลาดผู้บริโภค ส่วนโครงการคอนโดมิเนียม ในจังหวัดอุดรธานี จะยังไม่มีโครงการพัฒนาโครงการเกิดขึ้น

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

ในจังหวัดอุดรธานีมีโครงการหมู่บ้านจัดสรรต่าง ๆ ถูกพัฒนาขึ้นมากมาย ทั้งโครงการที่เป็นบ้านเดี่ยว ทาวน์เฮ้าส์ และบ้านแฝด ซึ่งคู่แข่งทางตรงของโครงการบ้านรขยา บ้านข้าง 2 และโครงการบ้านรขยา วงแหวน-นาดีนั้น มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

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

| ลำดับ | โครงการ | ที่ตั้ง | เนื้อที่ ที่ดิน (ตรว.) | พื้นที่ใช้สอย (ตร.ม.) | เปิด ขาย | ประเภท | ราคา/ยูนิต(ล้าน บาท) | จำนวน ยูนิตรวม | ยอดขาย (ยูนิต) | ยอด คงเหลือ | ขาย เฉลี่ย/ 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 | 161 | 0 | 6 | ทำเลอยู่ใน เมือง |
| 2 | บ้านรขยา วง แหวน-นาดี | ถ.วงแหวน จังหวัดอุดรธานี ต.นาดี | 42-106 | 152-176 | Dec-62 | บ้านเดี่ยว 2 ชั้น /บ้านแฝด | 2.19-3.19 | 89 | 35 | 54 | 4 | ทำเลอยู่ใน เมือง |
| 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 /ทาวนิโฮม | 1.8 - 5 | 270 | 190 | 80 | 4 | ทำเลอยู่ นอกเมือง |
| 5 | ศุภาลัย โนว วิลล์ | ต.บ้านจั่น | 18 - 35 | 113 - 122 | Oct-60 | ทาวนิโฮม 2 ชั้น, บ้านแฝด 2 ชั้น | 1.72 - 3.02 | 220 | 43 | 177 | 1 | ทำเลอยู่ นอกเมือง |
| 6 | บ้านกลางเมือง 7 | ถ.อุดรธานี-บ้าน ดาด ต.บ้านจั่น | 60 - 68 | 108 - 162 | Mar-61 | บ้านชั้นเดียว /บ้าน 2 ชั้น | 3.59 - 4.5 | 41 | 22 | 19 | 1 | ทำเลอยู่ นอกเมือง |
| 7 | ธันวาทาวน์ | ถ.บ้านเลื่อม | 60 - 68 | 183,211,144 | Aug-57 | บ้านเดี่ยว 2 ชั้น, บ้านชั้นเดียว | 3.29 - 5 | 2.89 - 5 | 66 | 50 | 16 | ทำเลอยู่ นอกเมือง |
| 8 | ลิเวลไลฟ์ ทาวน์ | ถ.มิตรภาพ อุดร- ขอนแก่น | 41 - 60 | 161-215 | Apr-61 | บ้านเดี่ยว 2 ชั้น | 3.19 - 4.79 | 56 | 20 | 36 | 2 | ทำเลอยู่ นอกเมือง |
| 9 | พลิน วิลล์ | ต. บ้านเลื่อม | 70 - 133 | 157 - 211 | Sep-55 | บ้านชั้นเดียว | 3.8 - 4.6 | 150 | 100 | 50 | 1 | ทำเลอยู่ นอกเมือง |
| 10 | อิสรา 2 | หนองส้าโรง | 50 - 70 | 145 - 190 | Jun-61 | บ้านเดี่ยว 2 ชั้น | 2.89 - 4.8 | 126 | 84 | 42 | 3 | ทำเลอยู่ นอกเมือง |
| 11 | ศรีธานี ชิงค์ แลนด์ | ถ.อุดร - หนองคาย | 42 - 58 | 157 - 178 | Jun-61 | บ้านแฝด 2 ชั้น /บ้านเดี่ยว 2 ชั้น | 1.99 - 4.00 | 134 | 51 | 83 | 1 | ทำเลอยู่ นอกเมือง (ไกล) |
| 12 | เดอะริช บ้าน เลื่อม | ต.บ้านเลื่อม | 50 - 75 | 125 - 137 | Oct-61 | บ้านชั้นเดียว | 2.29 - 2.59 | 115 | 114 | 1 | 4 | ทำเลอยู่ นอกเมือง |
| 13 | สิริวิลเลจ | ถ.อุดร- หนองบัวลำภู ต. นิคมสงเคราะห์ | 54 - 70 | 115 - 255 | Jul-58 | บ้านเดี่ยว 2 ชั้น /บ้านชั้นเดียว | 2.89 - 5.89 | 175 | 48 | 127 | 1 | ทำเลอยู่ นอกเมือง |
| 14 | สิริน นารา | ถ.อุดร - หนองคาย | 61 | 152 - 245 | Dec-59 | บ้านเดี่ยว 2 ชั้น | 3.56 - 5.6 | 118 | 98 | 20 | 1 | ทำเลอยู่ นอกเมือง (ไกล) |
| 15 | เดอะ นายนี | ถ.เลียงเมือง หนองคาย-สกล | 62 | 170 - 218 | May-62 | บ้านเดี่ยว/แฝด 2 ชั้น | 2.89 - 4 | 54 | 20 | 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 | 28 | 199 | 1 | ทำเลอยู่ นอกเมือง (ไกล) |

| ลำดับ | โครงการ | ที่ตั้ง | เนื้อ ที่ดิน (ตรว.) | พื้นที่ใช้สอย (ตร.ม.) | เปิด ขาย | ประเภท | ราคา/ยูนิต(ล้านบาท) | จำนวนยูนิตรวม | ยอดขาย (ยูนิต) | ยอดคงเหลือ | ขายเฉลี่ย/เดือน | หมายเหตุ |
|-------|--------------------------------|-----------------------------|---------------------------|--------------------------|-------------|--|---------------------|---------------|-------------------|------------|-----------------|------------------------|
| 17 | เสนา วิลล์ | ถ.อุดร - หนองบัวลำภู ต.นาดี | 56 - 70 | 120 - 160 | Mar-62 | บ้านเดี่ยว 2 ชั้น / บ้านชั้นเดียว | 2.69 - 3.89 | 166 | 9 | 157 | 1 | ทำเลอยู่นอกเมือง (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 | ทำเลอยู่นอกเมือง (ไกล) |
| 19 | ศุภาลัย ไพร์ด์ | ต.หนองบัว | 38 - 200 | 120 - 318 | มี.ค.-63 | บ้านเดี่ยว 2 ชั้น / บ้านแฝด/ทาวน์โฮม | 2 - 9 | 450 | 96 | 354 | 6 | ทำเลอยู่นอกเมือง |
| 20 | ศุภาลัย วิลล์ มิตรภาพ-บ้านจั่น | ต.บ้านจั่น | 35 - 80 | 120 - 180 | พ.ค.-57 | บ้านเดี่ยว 2 ชั้น / บ้านแฝด/ทาวน์โฮม | 2 - 4 | 248 | 237 | 11 | 2 | ทำเลอยู่นอกเมือง |

2.2.5 โครงการอาคารชุดต้นสน วัน เรสซิเดนซ์

(ก) นโยบาย และลักษณะการตลาด

บริษัทฯ ร่วมพัฒนาโครงการอาคารชุดต้นสน วัน เรสซิเดนซ์ ภายใต้นโยบายและกลยุทธ์ ดังนี้

แนวคิดการพัฒนาโครงการ (Concept)

"ความมีระดับ หรือ CLASS" อาจเปรียบได้ว่าเป็นมรดกล้ำค่าบนที่ดินใจกลางกรุงเทพมหานครที่หาไม่ได้แล้วที่ได้รับการส่งต่อจากรุ่นสู่รุ่น

วิสัยทัศน์ของเราคือการพัฒนาที่อยู่อาศัยที่ดีที่สุดในรูปแบบคอนโดมิเนียมระดับซูเปอร์ลักซ์ชีวิตที่มีคุณภาพโดดเด่น มีคุณค่าอยู่เหนือกาลเวลา และถูกส่งต่อเป็นมรดกสืบทอด ตามแนวคิด "A CLASS OF ONE'S OWN"

กลยุทธ์การตลาดหลัก (Key Marketing Strategy)

- พัฒนาโครงการระดับ Super luxury สำหรับผู้พักอาศัยสุดพิเศษเพียง 80 ครอบครัว ในซอยต้นสน ซึ่งเป็นที่ดินกรรมสิทธิ์ครอบครองโดยสมบูรณ์ (Freehold) เพียงไม่กี่แปลงที่เหลืออยู่ในบริเวณนี้ อันรายล้อมไปด้วยสิ่งอำนวยความสะดวกอย่างครบครัน
- เน้นการออกแบบเหมาะสมที่สุดโดยผสมผสานระหว่างคุณภาพ การใช้งาน และความทนทาน ในทุกด้านของการออกแบบเพื่อให้แน่ใจว่าห้องชุดจะได้รับการสืบทอดอย่างภาคภูมิใจในฐานะมรดกของครอบครัวสืบทอดสู่คนรุ่นต่อไป
- การร่วมมือกับทีมงานผู้ออกแบบและผู้รับเหมาระดับแนวหน้า รวมถึงคัดสรรวัสดุและอุปกรณ์ชั้นเยี่ยมเพื่อตอบสนองรูปแบบการใช้ชีวิตอย่างมีระดับของผู้พักอาศัย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (Target Customers)

- ด้านประชากรเน้นกลุ่มลูกค้า 2 กลุ่ม หลักดังนี้
 1. กลุ่มลูกค้าที่มีกำลังซื้อสูงทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติ
 2. กลุ่มลูกค้าผู้ชื่นชอบการใช้ชีวิตใจกลางเมืองพร้อมสิ่งอำนวยความสะดวกครบครันและรายล้อมไปด้วยศูนย์การค้าและอาคารสำนักงานชั้นนำของประเทศ
- ด้านภูมิศาสตร์เน้นกลุ่มลูกค้าที่คุ้นเคยและอาศัยอยู่ในพื้นที่ใกล้เคียงโครงการ, ศูนย์กลางธุรกิจ (CBD)
- ด้านเชื้อชาติเน้นกลุ่มลูกค้าคนไทย และชาวต่างชาติ
- ด้านรายได้เน้นกลุ่มผู้มีรายได้ครัวเรือนตั้งแต่ 500,000 บาท ต่อเดือน ขึ้นไป
- ด้านวัตถุประสงค์การซื้อเน้นกลุ่มลูกค้าซื้อเพื่อเป็นเจ้าของ และกลุ่มที่ลงทุนระยะยาว

การจำหน่าย และช่องทางการจัดจำหน่าย

ดำเนินการขายโครงการโดยทีมงานมืออาชีพจาก บริษัท ซีบีอาร์อี (ประเทศไทย) จำกัด ซึ่งนอกจากดูแลการขายแล้วยังวางแผนการตลาดและแผนงานส่งเสริมการขาย โดยมีทีมอยู่ประจำที่สำนักงานขายของโครงการด้วย

การโฆษณาประชาสัมพันธ์

บริษัทฯ จะไม่มีการทำการตลาดแบบปูพรมในทุกสื่อการตลาด แต่จะเน้นสื่อที่เข้าถึงกลุ่มลูกค้าเฉพาะเจาะจงได้และมีผลกับการตัดสินใจ โดยรูปแบบของโครงการจะสอดคล้องกับภาพลักษณ์ของ Brand ที่สื่อให้เห็นถึงคอนโดมิเนียมที่น่าสมัยมีความเป็นนานาชาติ ตอบโจทย์ผู้อยู่อาศัยที่พิถีพิถัน และนักลงทุนที่ชาญฉลาด โดยทีมงานของบริษัทฯ ได้จัดงานพิเศษสำหรับ กลุ่มลูกค้า VVIP และจัดการเปิดตัวโครงการ (Grand Opening Event) และจัดกิจกรรม THANKYOU PARTY เพื่อแทนคำขอบคุณลูกค้าสำหรับยอดขายกว่าร้อยละ 80 ในวันเปิดตัวโครงการ อีกทั้งโฆษณาประชาสัมพันธ์โครงการผ่านสื่อออนไลน์ เป็นหลัก

โครงการมีการโฆษณาผ่านสื่อ การจัดกิจกรรม การให้ป้ายโฆษณา และสื่อออนไลน์ ในรูปแบบที่หลากหลายดังนี้

1. Grand Opening Event



2. Thank You Party Event



(ข) การแข่งขันภายในอุตสาหกรรมปีที่ผ่านมาและภาวะอุตสาหกรรมสภาพการแข่งขันในอนาคต

ในครึ่งปีแรกของปี 2563 ตลาดอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียมในกรุงเทพมหานครลดลง มีการเปิดตัวคอนโดมิเนียมไม่ถึง 10,000 ยูนิต ซึ่งต่ำกว่าปริมาณการเปิดตัวคอนโดมิเนียมในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา ซึ่งมีการเปิดโครงการใหม่มากกว่า 60,000 ยูนิตต่อปี อย่างไรก็ตาม หลังจากที่ได้รับคำสั่ง

ประกาศผ่อนคลายมาตรการล็อกดาวน์ในวันที่ 3 พฤษภาคม 2563 ธุรกิจต่าง ๆ ค่อย ๆ กลับมาฟื้นตัว และเริ่มมีผู้พัฒนาโครงการที่พักอาศัยบางรายเปิดตัวคอนโดมิเนียมโครงการใหม่ จากรายงานของแผนกวิจัย ซีบีอาร์อี พบว่ามีโครงการคอนโดมิเนียมใหม่เกิดขึ้นตามแนวรถไฟฟ้าส่วนต่อขยายใหม่และแนวเส้นทางรถไฟฟ้าในอนาคตราคาเริ่มต้นต่ำกว่า 2 ล้านบาท และโครงการใหม่ที่อยู่ตามแนวรถไฟฟ้าที่มีอยู่เดิมมักจะมีราคาต่ำกว่า 3 ล้านบาท ขณะเดียวกัน ก็ยังไม่มีคอนโดมิเนียมระดับบนและระดับ Luxury เปิดตัวใหม่ในปีนี เนื่องจากยังมีอุปทาน (Supply) ที่คงเหลือในตลาดและต้นทุนที่ดินในย่านใจกลางเมืองยังคงสูงต่อการพัฒนาโครงการ ในขณะที่นักลงทุนมีความระมัดระวังมากขึ้นในการใช้เงินสดจำนวนมากในช่วงเวลาที่ไม่มีความแน่นอนจากปัจจัยการแพร่ระบาดของไวรัส COVID-19, สถานะเศรษฐกิจชะลอตัว และปัจจัยความขัดแย้งต่าง ๆ ที่อาจจะเกิดขึ้น โดยราคาของคอนโดมิเนียมในเขตพื้นที่กรุงเทพมหานคร ชั้นใน ได้แก่ เขตปทุมวัน วัฒนา ราชเทวี พญาไท และสาทร มีราคาเฉลี่ยต่อตารางเมตรอยู่ที่ 1.4 แสนบาท เพิ่มขึ้นจากช่วงเดียวกันของปีก่อนเพียงร้อยละ 1.30 ซึ่งถือเป็นอัตราการขยายตัวที่ต่ำที่สุดนับตั้งแต่ไตรมาสที่ 1 ปี 2552

ในช่วงครึ่งหลังของปี 2563 แม้ว่าสัญญาณแนวโน้มที่ดีในการฟื้นตัวของตลาดคอนโดมิเนียมในกรุงเทพมหานคร แต่ปริมาณคอนโดมิเนียมใหม่ที่จะแล้วเสร็จและจะเข้าสู่ตลาดยังเป็นที่น่ากังวล เนื่องจากคาดว่าภายในปี 2563 จะมีคอนโดมิเนียมกว่า 60,000 ยูนิตที่คาดว่าจะแล้วเสร็จ และอีกประมาณ 80,000 ยูนิตจะแล้วเสร็จในปี 2564 และ ปี 2565 ด้วยจำนวนคอนโดมิเนียมมากกว่า 140,000 ยูนิตที่รอการโอนในช่วงระยะ 2 ปีข้างหน้า จึงมีความเป็นไปได้ว่าอาจมีการทิ้งเงินของคอนโดมิเนียมจำนวนมากซึ่งอาจจะทำให้ตลาดกลับเข้าสู่ภาวะผันผวนอีกครั้ง เนื่องจากผู้ซื้อจำนวนมากต้องการเก็บเงินสดไว้อาจตัดสินใจที่จะไม่โอนห้องชุดที่ได้จองไว้

ที่มา: <https://ibusiness.co/detail/9630000089646> และ <https://www.mitihoon.com/2020/07/04/186105/>

ในเขตเพลินจิต หลังสวน และชิดลม มีโครงการคอนโดมิเนียมระดับ Super Luxury ถูกพัฒนาขึ้นมากมาย ซึ่งคู่แข่งทางตรงของโครงการ ต้นสน วัน เรสซิเดนซ์ มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

โดยเมื่อเปรียบเทียบกับโครงการคู่แข่ง โครงการ ต้นสน วัน เรสซิเดนซ์ มีรายละเอียด ดังนี้

| Project | Tonson One Residence | 28 Chidlom | Noble Ploenchit | Muniq Langsuan | Nimit Langsuan | Sindhorn Tonson | Sindhorn Residence |
|-----------|----------------------|-------------|-------------------|-------------------|------------------|------------------|---------------------------|
| Developer | Tonson Development | SC Asset | Noble Development | Major Development | Pace Development | Siam Sindhorn | Siam Sindhorn |
| Location | Soi Tonson | Chidlom Rd. | Ploenchit | Tonson Rd. | Langsuan Rd. | Tonson - Sarasin | Between Langsuan Soi 1, 2 |

| Project | Tonson One Residence | 28 Chidlom | Noble Ploenchit | Muniq Langsuan | Nimit Langsuan | Sindhorn Tonson | Sindhorn Residence |
|------------------------------------|---|---|---|--|--|--------------------------|--|
| Fully Fitted, Fully Furnish | Fitted | Fitted | No Furniture | Fitted | Fitted | Fully Fitted | Fully Fitted |
| Nearest BTS/MRT Station | BTS Chidlom | BTS Chidlom | BTS Ploenchit | BTS Chidlom | BTS Rajadamri | BTS Rajadamri | BTS Chidlom |
| Distance from BTS/MRT Station (m.) | 300 | 250 | 110 | 1200 | 950 | 900 | 800 |
| Land Size | 0 -3-85.3 | 3-0-24 | 9-0-92.4 | 1-1-66.5 | 2-3-31 | 1-2-54.14 | 4 |
| Total Tower | 1 | 2 | 3+1 | 1 | 1 | 1 | 2 |
| Floor | 29 | 20 / 40 | 14/ 51/ 45 | 28 | 53 | 17+3 Basement | 34 and 10 |
| Elevator | Private Lift | 3+1 / 4+1 | Private Lift | 2+1 | 4+1 | 2 | 4+2 |
| Total Unit | 80 | 182 / 243 | 1444 | 166 | 187 | 59 | 200 |
| Unit/Floor | 4 | 11 / 7 | 10, 14, 17 | 4 - 10 | 6 | 6 | 6, 4 |
| Parking Lots | 115 | 348.5 | 1010.8 | 185 | 187 | 56 | 342 |
| % of Parking | 146% | 82% | 70% | 111% | 100% | 96% | 171% |
| Room Size : Avg Size (sq.m.) | 1BR: 57-74.5 2BR: 108-117.5 3BR: 174-174.5 PH: 255 Duplex PH: 300-387.5 | Studio: 0 / 33.5 1BR: 38-57/ 40-50 2BR: 75-105/ 69-91 3BR: 130-132/ 120-200 Duplex: 0 /187-191 PH: 0/100 | 1BR: 43-61 2BR: 69-119 3BR: 110-133 Duplex: 144-199 PH: 139-178 | 1BR: 50-78 2BR: 83-101 3BR: 121-179 PH: 254-280 | 2BR: 78-130 3BR: 136-202 4BR: 336 PH: 617 | 2BR: 85 3BR: 105, 140 | Studio: 35 1BR: 68-76 2BR: 103-147 3BR: 145-297 4BR: 342-345 |
| Construction Start | April 2020 | April 2016 | December 2011 | June 2018 | October 2015 | June 2015 | n/a |
| Completion Date | April 2023 | May 2020 | Q4 2017 | August 2021 | December 2018 | May 2018 | Completed |

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์ หรือบริการ

เนื่องจากบริษัทฯ ประกอบธุรกิจประเภทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ จึงมีแนวทางการจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ โดยเน้นการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ในรูปแบบของ Use Looking For Site ซึ่งบริษัทฯ จะกำหนดรูปแบบโครงการที่เหมาะสม เพื่อใช้เป็นแนวทางในการจัดหาที่ดินที่เหมาะสมกับรูปแบบโครงการ เพื่อ

ทำการก่อสร้างเป็นโครงการหมู่บ้านจัดสรร คอนโดมิเนียม และโครงการประเภทอื่น ๆ ทั้งนี้การกำหนดรูปแบบโครงการเบื้องต้นนั้น บริษัทฯ 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 มีสมาชิกทุกเพศทุกวัย โดยให้ความสำคัญกับทั้ง 3 เจเนอเรชัน และไม่ต้องการอยู่ในโครงการที่มีขนาดใหญ่เกินไป ในขณะที่เดียวกันก็ไม่ประสงค์จะอยู่ในโครงการที่เล็กจนเกินไปเนื่องจากต้องแบกรับค่าใช้จ่ายส่วนกลางที่สูงเกินความจำเป็น
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

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

2.3.1.6 สภาพตลาด

บริษัทฯ จะเลือกซื้อที่ดิน ในทำเลที่มีสภาวะตลาดเหมาะสมต่อการพัฒนาโครงการ คือมีอุปสงค์ และ อุปทานของกลุ่มเป้าหมายที่เพียงพอ และราคาที่ดินที่เหมาะสมกับการทำโครงการ อีกทั้งยังมีช่องว่างทางการตลาดที่บริษัทฯ เล็งเห็นและสามารถเติมเต็มความต้องการของกลุ่มลูกค้าแบบเฉพาะเจาะจงเข้าไปได้จะพิจารณาเป็นพิเศษ

2.3.1.7 ความคุ้มค่าทางการเงิน

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

2.3.2 การพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์

ในการพิจารณาเลือกพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์นั้น บริษัทฯ 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 หากมีข้อสงสัยเป็นที่รู้จักของกลุ่มตลาดจะพิจารณาเป็นพิเศษ โดยเฉพาะอย่างยิ่งโครงการระดับ Luxury ทั้งนี้จะพิจารณาประสบการณ์และผลงานที่ผ่านมาเป็นสำคัญประกอบด้วย

และบริษัทฯ กำหนดหลักการออกแบบและการนำเสนอผลิตภัณฑ์ซึ่งไม่ยึดติดกับรูปแบบการทำโครงการแบบเดิม ๆ โดยมุ่งให้แบบบ้านตอบโจทย์ผู้อาศัยอย่างแท้จริง กล่าวคือ เน้นพื้นที่ใช้สอยภายในอาคาร ยกตัวอย่างเช่น โครงการวิลล่า เรสซิเดนซ์ มีลิฟต์ภายในบ้านเพื่อตอบสนองความต้องการของครอบครัวที่มีผู้สูงอายุ หรือผู้พิการบกร่องให้มีความปลอดภัยสูงสุด ด้วยแนวคิด Universal design และออกแบบให้อยู่ในตำแหน่งที่เหมาะสมและ/หรือสามารถติดตั้งได้ทุกหลังในภายหลังหากไม่ต้องการ มีระบบอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงและสาย LAN ที่จำเป็นต่ออุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ติดตั้งทุกจุดทั่วบ้าน สามารถรองรับระบบ Home Automation ที่เรียบง่ายและใช้งานได้ง่าย หากลูกค้าต้องการติดตั้งเพิ่มเติมเพื่ออำนวยความสะดวก เป็นต้น

2.3.2.3 ขั้นตอนพัฒนาแบบโครงการ

บริษัทฯ จะดำเนินการออกแบบโครงการควบคู่ไปกับการทำงานของผู้ออกแบบ มีบุคลากรที่เกี่ยวข้องงานก่อสร้างเป็นทีมควบคุมการก่อสร้างหลัก 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

บริษัท จะดำเนินการขออนุญาตก่อสร้างให้ถูกต้องตามกระบวนการทางกฎหมาย เพื่อป้องกันการเกิดปัญหาต่าง ๆ ในอนาคต บริษัท มีการปรึกษาและตรวจสอบความถูกต้องกับหน่วยงานราชการที่ออกใบอนุญาตตั้งแต่เริ่มทำการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุน (Feasibility study) ของโครงการ จนถึงได้รับใบอนุญาตก่อสร้าง

2.3.2.5 ขั้นตอนการจัดหาผู้รับเหมา

บริษัท จะดำเนินการจัดหาผู้รับเหมาก่อสร้างโครงการโดยจะพิจารณาผู้รับเหมาที่มีคุณภาพ และมีความน่าเชื่อถือ ประกอบกับมีกำลังการผลิตที่สามารถดำเนินงานก่อสร้างจนสำเร็จลุล่วงได้ภายในเวลาที่กำหนดอย่างมีคุณภาพ โดยส่วนมากจะเป็นผู้รับเหมาที่มีประสบการณ์และเคยร่วมงานกันมาก่อนหน้านี้จะพิจารณาเป็นพิเศษ นอกจากนี้ยังต้องมีผลงานที่โดดเด่นในอดีต มีชื่อเสียง และมีความถนัดในการทำงานโดยเฉพาะงานที่มีลักษณะใกล้เคียงกับโครงการที่ต้องการให้ก่อสร้าง โดยบริษัท จะเลือกผ่านกระบวนการประมูลราคา ค่าก่อสร้าง ทั้งนี้บริษัท จะทำการประเมินคุณภาพงานของผู้รับเหมาเป็นระยะ ๆ เพื่อนำมาปรับปรุงข้อผิดพลาดต่าง ๆ ให้ดีขึ้น

2.3.2.6 ขั้นตอนการก่อสร้าง

บริษัท มีการจัดตั้งทีมสำหรับควบคุมงานก่อสร้างโดยเฉพาะ ซึ่งจะคอยควบคุมการทำงานของผู้รับเหมา เพื่อให้ก่อสร้างได้แล้วเสร็จตามเวลา มีคุณภาพดี ใช้งบประมาณไม่สิ้นเปลือง และเกิดข้อผิดพลาดน้อยที่สุด โดยจะมีการตกลงด้านการจัดหาวัสดุก่อสร้างกับทีมผู้รับเหมาตามความเหมาะสมของวัสดุแต่ละชนิด เพื่อหาแนวทางควบคุมงบประมาณให้อยู่ในเกณฑ์ที่กำหนด

2.3.2.7 ขั้นตอนการตรวจเช็คผลงาน

บริษัท มีการจัดตั้งทีมสำหรับตรวจเช็คคุณภาพของโครงการก่อนการส่งมอบ เพื่อให้ลูกค้าได้รับโครงการที่มีความสมบูรณ์ที่สุด

2.3.2.8 ขั้นตอนการติดตามผลงาน

บริษัท มีการดำเนินการติดตามผลงานหลังส่งมอบ โดยมีการสอบถามความพึงพอใจ และข้อเสนอแนะต่าง ๆ จากลูกค้า เพื่อนำคำแนะนำของลูกค้าไปพัฒนาและปรับปรุงให้ดีขึ้นในการพัฒนาโครงการต่อไป

2.3.2.9 ขั้นตอนการบริการหลังการขายและ Property Management

การบริหารหลังการขายและ Property Management เป็นส่วนสำคัญในการสร้างรากฐานที่ยั่งยืนให้กับบริษัท จากงานวิจัยตลาดของ AGENCY FOR REAL ESTATE พบว่ากว่าร้อยละ 60 ของยอดขายโครงการมาจากลูกค้าเก่าที่แนะนำและให้ความเชื่อมั่นกับลูกค้าใหม่ในการตัดสินใจเลือกซื้อโครงการ บริษัท จะทำการคัดเลือกผู้บริหารโครงการที่มีประสบการณ์มาเป็นผู้บริหารโครงการต่อจากบริษัท เมื่อมีการส่งมอบโครงการเรียบร้อยแล้ว โดยขั้นตอนที่เวลานี้

บริษัทฯ ได้จัดตั้งทีมงานโดยเฉพาะเพื่อประสานงานที่เกี่ยวกับ Property Management เพื่อให้
ความมั่นใจลูกค้าว่า ทั้งโครงการจะได้รับการดูแลอย่างต่อเนื่องและดีที่สุด

2.4 จุดแข็ง/จุดอ่อนโดยรวมของบริษัทฯ

| จุดแข็ง | จุดอ่อน |
|--|--|
| <ol style="list-style-type: none"> มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่ชัดเจนเนื่องจาก รูปแบบของโครงการที่แตกต่าง สามารถขยายโครงการโดยซื้อที่ดินทำเลที่ดี ได้ในราคาที่สูงกว่าผู้พัฒนา อสังหาริมทรัพย์ทั่วไปซึ่งเน้นเนื้อที่ดินใน การขายบ้านแต่ละหลังเนื่องจากบริษัทฯ เน้นสร้างมูลค่าเพิ่มจากการก่อสร้างและ ออกแบบ ผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ จะมีจุดแข็งที่ชัดเจน เรื่องราคาต่อพื้นที่ใช้สอย ทีมงานมีทั้งคนรุ่นใหม่และผู้มีประสบการณ์ ในวงการที่ผสมผสานกันอย่างลงตัว ทำให้ เข้าใจกลุ่มเป้าหมายเป็นอย่างดี มีความคล่องตัวและยืดหยุ่นสูงในการ พัฒนาผลิตภัณฑ์ เนื่องจากจำนวนโครงการในแต่ละปีจะมีไม่ มากแต่มีมูลค่าที่สูง บริษัทฯ จึงให้ความใส่ใจ และลงรายละเอียดได้เต็มที่ ทำให้มีการ บริหารจัดการที่มีประสิทธิภาพในทุก ๆ สายงาน และมีสัดส่วนกำไรต่อรายได้ที่สูง เกินมาตรฐาน | <ol style="list-style-type: none"> บริษัทฯ และชื่อโครงการของบริษัทฯ ยังไม่ เป็นที่รู้จักในวงกว้าง จึงไม่สามารถแข่งขัน อย่างมีประสิทธิภาพสูงสุดในระดับตลาดที่ ครอบคลุมทุกกลุ่มลูกค้า (Mass Market Segment) ซึ่งเป็นตลาดที่ใหญ่ที่สุดใน ประเทศไทยได้ ณ ปัจจุบัน กลุ่มลูกค้าที่เป็นเป้าหมายของโครงการ เข้าถึงได้ค่อนข้างยากในเชิงของการตลาด และมีฐานข้อมูลจำกัด |

2.5 การงานที่ยังไม่ส่งมอบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทฯ มีโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่เปิดขายแล้วแต่ยังอยู่ระหว่างก่อสร้างทั้งหมด 3 โครงการตามรายละเอียด ดังนี้

| โครงการ | | วนา เรสซิเดนซ์ | บ้านรัชยา บ้านช้าง 2 | บ้านรัชยา วนแหวน-นา ดี | ต้นสน วัน เรสซิ เดนซ์ |
|--------------------------|-------------------------------|---|--|---|--|
| บริษัทผู้พัฒนา | | บริษัท แอสเซท ไฟว์ ดี เวลลอปเม้นท์ จำกัด | บริษัท รัชยาเรียลเอสเตท จำกัด | บริษัท รัชยาเรียลเอสเตท จำกัด | บริษัท ต้นสนดีเวลลอป เม้นท์ จำกัด |
| ที่ตั้ง | | เขตบางกะปิ ถนนศรี นครินทร์ – ร่มเกล้า (กรุงเทพมหานครใหม่) | ถ.บ้านช้าง ต.หมากแข้ง อ.เมืองอุดรธานี | ถ.วงแหวนจังหวัดอุดรธานี ต.นาดี อ.เมืองอุดรธานี | ซอยต้นสน แขวงลุมพินี เขต ปทุมวัน กรุงเทพมหานคร |
| รูปแบบ | | บ้านเดี่ยวรูปแบบ สไตล์โม เดิร์น ลักซ์วรี | บ้านเดี่ยว บ้านแฝด สไตล์ โมเดิร์น | บ้านเดี่ยว บ้านแฝด สไตล์ โมเดิร์น | คอนโดมิเนียม 29 ชั้น ระดับ Super Luxury |
| โครงการ | พื้นที่ โครงการ (ตร.ว.) | 7,953.3 | 13,349.0 | 8,010.4 | 385.3 |
| | จำนวนยูนิต | 69 | 161 | 89 | 80 |
| | มูลค่า (ลบ.) | 1,862.00 | 486.87 | 223.92 | 2,850 |
| ช่วงที่เปิดขาย | | กันยายน 2561 | มกราคม 2561 | ธันวาคม 2562 | เมษายน 2563 |
| ช่วงที่เริ่มโอน | | มีนาคม 2562 | สิงหาคม 2561 | ตุลาคม 2563 | เมษายน 2566 |
| โอนแล้ว | จำนวนยูนิต | 32 | 161 | 38 | - |
| | มูลค่า (ลบ.) | 843.41 | 486.87 | 87.09 | - |
| จองและ ทำสัญญา | จำนวนยูนิต | 8 | - | 14 | 61 |
| | มูลค่า (ลบ.) | 287.59 | - | 38.47 | 1,862.22 |
| คงเหลือ ขาย | จำนวนยูนิต | 29 | - | 37 | 19 |
| | มูลค่า (ลบ.) | 825.95 | - | 98.36 | 987.78 |
| วันที่คาดว่าจะปิดโครงการ | | ธันวาคม 2564 | พฤศจิกายน 2563 | ธันวาคม 2564 | ธันวาคม 2566 |

ข้อมูล ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563

3. ปัจจัยความเสี่ยง

3.1 ความเสี่ยงจากการใช้พระราชบัญญัติภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง พ.ศ. 2562

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

ด้านอุปทาน ตามกฎหมายดังกล่าว ผู้ถือครองที่ดินเปล่าจะถูกจัดเก็บภาษีในอัตราค่อนข้างสูง ทำให้ผู้ถือครองที่ดินเปล่ามีแนวโน้มที่จะจำหน่ายที่ดินออก หรือนำมาพัฒนาโครงการเพื่อให้มีรายได้มาชดเชยภาษีที่ต้องเสีย ทำให้ผู้ประกอบการขนาดเล็กรายใหม่เกิดขึ้นมาก ส่งผลให้เกิดการแข่งขันที่สูงในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

3.2 ความเสี่ยงจากเข้มงวดการปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัยของสถาบันการเงิน

ปัจจุบันสถาบันการเงินเข้มงวดกับการปล่อยสินเชื่อแก่ผู้บริโภคที่ซื้อที่อยู่อาศัย อันเนื่องจากความวิตกของภาระหนี้สินครัวเรือนที่อยู่ในระดับสูง อีกทั้งเมื่อวันที่ 9 พฤศจิกายน 2561 ธนาคารแห่งประเทศไทย ออกประกาศการกำหนดเงินดาวน์ขั้นต่ำหรืออัตราส่วนสินเชื่อต่อมูลค่าหลักประกัน (LTV) ให้สะท้อนความเสี่ยงได้ดีขึ้น สำหรับการผ่อนที่อยู่อาศัยพร้อมกัน 2 หลังขึ้นไป และถึงแม้เมื่อวันที่ 15 สิงหาคม 2562 ธนาคารแห่งประเทศไทยผ่อนปรนมาตรการ LTV สำหรับการกู้ร่วม แต่โดยภาพรวมก็ยังคงมีความเข้มงวดกับการปล่อยสินเชื่อแก่ผู้บริโภคที่ซื้อที่อยู่อาศัยอยู่ ดังนั้นลูกค้ามีความเสี่ยงที่สถาบันการเงินจะไม่อนุมัติสินเชื่อให้ อันจะส่งผลกระทบต่อยอดขายการโอนกรรมสิทธิ์ เพื่อลดความเสี่ยงดังกล่าวบริษัทฯ จะประเมินคุณสมบัติเบื้องต้น และความสามารถในการผ่อนชำระเงินกู้ของลูกค้าที่จะขอสินเชื่อจากสถาบันการเงินตั้งแต่ช่วงที่เข้ามาซื้อโครงการไปจนถึงการขอสินเชื่อกับสถาบันการเงิน นอกจากนี้ สำหรับโครงการอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทฯ โดยส่วนมากจะมีการเรียกเก็บเงินดาวน์จากลูกค้าประมาณร้อยละ 20 ของราคาขาย ส่วนอีกร้อยละ 80 เป็นการขอสินเชื่อจากธนาคาร ณ วันโอนกรรมสิทธิ์ ซึ่งจะทำให้ความเสี่ยงจากการปล่อยสินเชื่อลดลง เนื่องจากสัดส่วนในการขอสินเชื่อต่ำกว่าเกณฑ์ที่สถาบันการเงินกำหนด

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ทรัพย์สินถาวรหลักที่บริษัทฯ และบริษัทย่อยใช้ในการประกอบธุรกิจ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 ทรัพย์สินถาวรหลัก ประกอบด้วย ส่วนปรับปรุงอาคารเช่า อุปกรณ์ เครื่องตกแต่ง และเครื่องใช้สำนักงาน และยานพาหนะ เป็นต้น ซึ่งสามารถแสดงรายละเอียดได้ดังนี้

| ประเภท / ลักษณะทรัพย์สิน | มูลค่าทางบัญชีสุทธิ (ล้านบาท) | | ลักษณะกรรมสิทธิ์ |
|------------------------------------|----------------------------------|-------------|-----------------------|
| | 31 ธ.ค. 63 | 31 ธ.ค. 62 | |
| ส่วนปรับปรุงอาคารเช่า | 1.22 | 1.71 | บริษัทย่อยเป็นเจ้าของ |
| อุปกรณ์ | 0.25 | 0.35 | บริษัทย่อยเป็นเจ้าของ |
| เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้สำนักงาน | 3.06 | 2.47 | บริษัทย่อยเป็นเจ้าของ |
| ยานพาหนะ | 0.51 | 1.43 | บริษัทย่อยเป็นเจ้าของ |
| รวม | 5.04 | 5.96 | |

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 สินทรัพย์ไม่มีตัวตน ประกอบด้วย ซึ่งสามารถแสดงรายละเอียดได้ดังนี้

| ประเภท / ลักษณะทรัพย์สิน | มูลค่าทางบัญชีสุทธิ (ล้านบาท) | | ลักษณะกรรมสิทธิ์ |
|--------------------------|----------------------------------|-------------|--------------------------------|
| | 31 ธ.ค. 63 | 31 ธ.ค. 62 | |
| โปรแกรมสำเร็จรูป | 1.92 | 2.58 | บริษัทและบริษัทย่อยเป็นเจ้าของ |
| รวม | 1.92 | 2.58 | |

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทและบริษัทย่อยมีต้นทุนการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์คงเหลือสุทธิตามบัญชีในโครงการเพื่อขาย ดังนี้

| ลำดับ | โครงการ | ที่ตั้งโครงการ | พื้นที่ โครงการ (ตร.ว.) | รูปแบบ โครงการ | ต้นทุนตาม บัญชีสุทธิ (ล้านบาท) | ราคา ประเมิน (ล้านบาท) | ประเมินโดย / วันที่ประเมิน | กรรม สิทธิ์ ที่ดิน | ภาระผูกพัน |
|-------|------------------------|--|-------------------------------|-------------------|--------------------------------------|------------------------------|--|--------------------------|---------------------|
| 1. | ไวโอ แคราย 1 | ช.รัตนนิบศร์ 10 ต. บางกระสอ อ. นนทบุรี จ.นนทบุรี | 387.00 | อาคารชุดพักอาศัย | 32.79 | 56.46 | บริษัท นวมินทร์ แอปไพร์ซัล แอนด์ คอนซัลแตนท์ จำกัด / 15 ธันวาคม 2563 | AFD | จำนองเป็นหลักประกัน |
| 2. | ไวโอ แคราย 2 | ช.รัตนนิบศร์ 3 ต. ต.ล.ด.ช.ว.ญ.อ. นนทบุรี จ.นนทบุรี | 310.00 | อาคารชุดพักอาศัย | 51.19 | 88.29 | บริษัท นวมินทร์ แอปไพร์ซัล แอนด์ คอนซัลแตนท์ จำกัด / 15 ธันวาคม 2563 | AFD | จำนองเป็นหลักประกัน |
| 3. | วนา เรสซิเดนซ์ | ถ.ศรีนครินทร์ – ร่มเกล้า (กรุงเทพมหานคร ดัดใหม่) แขวง ห้วยหมาก เขตบางกะปิ | 7,953.30 | โครงการบ้านจัดสรร | 674.83 | 748.39 | บริษัท นวมินทร์ แอปไพร์ซัล แอนด์ คอนซัลแตนท์ จำกัด / 15 ธันวาคม 2563 | AFD | จำนองเป็นหลักประกัน |
| 4.* | โครงการในอนาคตเพื่อขาย | ถ.ศรีนครินทร์ – ร่มเกล้า (กรุงเทพมหานคร ดัดใหม่) แขวง สะพานสูง เขตสะพานสูง | 6,161.50 | N/A | 391.93 | 450.10 | บริษัท เอ็ดมันไต์ แอนด์ คอมพานี (ประเทศไทย) จำกัด / 1 มิถุนายน 2561 | AFD | จำนองเป็นหลักประกัน |
| 5. | บ้าน รชยา บ้านข้าง 2 | ถ.บ้านข้าง ต.หมากแข้ง อ.เมืองอุดรธานี จ.อุดรธานี | 13,349.00 | โครงการบ้านจัดสรร | - | - | บริษัท นวมินทร์ แอปไพร์ซัล แอนด์ คอนซัลแตนท์ จำกัด / 15 ธันวาคม 2563 | RCY | จำนองเป็นหลักประกัน |
| 6. | โครงการในอนาคตเพื่อขาย | | 40,341.10 | N/A | 182.04 | 302.07 | | | |

| ลำดับ | โครงการ | ที่ตั้งโครงการ | พื้นที่โครงการ (ตร.ว.) | รูปแบบโครงการ | ต้นทุนตามบัญชีสุทธิ (ล้านบาท) | ราคาประเมิน (ล้านบาท) | ประเมินโดย / วันที่ประเมิน | กรรมสิทธิ์ที่ดิน | ภาระผูกพัน |
|-------|------------------------|---|------------------------|-------------------|-------------------------------|-----------------------|--|------------------|---------------------|
| 7. | บ้าน รัชยา วงแหวน-นาดี | ถ.วงแหวนจังหวัดอุดรธานี ต.นาดี อ.เมืองอุดรธานี จ.อุดรธานี | 8,010.40 | โครงการบ้านจัดสรร | 85.52 | 88.31 | บริษัท นวมินทร์ แอพไพร์ซัล แอนด์ คอนซัลแตนท์ จำกัด / 15 ธันวาคม 2563 | RCY | จำนองเป็นหลักประกัน |
| 8. | โครงการในอนาคตเพื่อขาย | ถ.วงแหวนจังหวัดอุดรธานี ต.นาดี อ.เมืองอุดรธานี จ.อุดรธานี | 534.90 | N/A | 1.81 | 6.41 | บริษัท นวมินทร์ แอพไพร์ซัล แอนด์ คอนซัลแตนท์ จำกัด / 15 ธันวาคม 2563 | RCY | จำนองเป็นหลักประกัน |
| 9. | ต้นสน วัน เรสซิเดนซ์ | ช.ต้นสน แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน | 385.30 | อาคารชุดพักอาศัย | 1,254.11 | 1,071.00* | บริษัท แอดวานซ์ แอพไพร์ซัล จำกัด / 15 ธันวาคม 2563 | TONS ON | จำนองเป็นหลักประกัน |
| รวม | | | | | 2,674.21 | 2,811.04 | | | |

หมายเหตุ: * มูลค่าทรัพย์สินประเมินโดยวิธีคิดจากต้นทุน (Cost Approach) ตามสภาพปัจจุบัน

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 |
| จำนวนและชนิดของหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัท: | หุ้นสามัญ 1,209,384,615 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท |

(2) นิติบุคคลที่บริษัทถือหุ้นตั้งแต่ร้อยละ 10 ขึ้นไป

| | |
|---|--|
| ชื่อ: | บริษัท แอสเซท ไฟว์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (บริษัทย่อยที่ประกอบธุรกิจหลัก) |
| 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 (บริษัทย่อย) |
| สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่: | เลขที่ 99/99 ถนนพรหมประกาย ตำบลหมากแข้ง อำเภอเมืองอุดรธานี จังหวัดอุดรธานี |
| ประเภทธุรกิจ: | พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ |
| โทรศัพท์: | 042-329398 |
| โทรสาร: | -ไม่มี- |
| เว็บไซต์: | www.rachaya.co.th |
| จำนวนและชนิดของหุ้นที่ จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของ บริษัท: | หุ้นสามัญ 30,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท |

| | |
|---|--|
| ชื่อ: | บริษัท ต้นสน ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (กิจการร่วมค้า) |
| สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่: | เลขที่ 349 อาคารเอสเจ อินฟินิท วัน บิสซิเนส คอมเพล็กซ์ ชั้นที่ 19 ยู นิต 1901 ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร |
| ประเภทธุรกิจ: | พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ |
| โทรศัพท์: | 02-026-3512 |
| โทรสาร: | 02-026-3513 |
| จำนวนและชนิดของหุ้นที่ จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของ บริษัท: | หุ้นสามัญ 3,100,000 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 ไพรัตน์นากร 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 -