

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 พันธกิจของบริษัท

- การสร้างคุณภาพชีวิตในการทำงานที่สมบูรณ์ มีความสุขและส่งเสริมการฝึกอบรม วิจัยและพัฒนาด้านธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ เพื่อการสร้างนวัตกรรมด้านที่อยู่อาศัย สำหรับอนาคตอย่างต่อเนื่อง
- การพัฒนาระบบมาตรฐานการปฏิบัติงานในด้านการออกแบบการก่อสร้างและการบริหารจัดการ ที่น่าเชื่อถือ และความเป็นมืออาชีพระดับสากล
- การมุ่งเน้นการสร้างความปลอดภัย และความพึงพอใจให้กับลูกค้า คู่ค้าและผู้ถือหุ้น รวมไปถึงการมุ่งเน้นในการคืนกำไรสู่ชุมชน สังคม และประเทศชาติ

วิสัยทัศน์ของบริษัท

ปริณสิริ มุ่งมั่นในการพัฒนามาตรฐานการจัดการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เชิงรุกสู่การเป็นผู้นำในการสร้างสรรค์ “บ้าน” สำหรับสร้างครอบครัวชุมชนและคุณภาพชีวิตที่สมบูรณ์

ภาพรวมการประกอบธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อย

- ภาพรวมการประกอบธุรกิจของบริษัท ปริณสิริ จำกัด (มหาชน)

บริษัท ปริณสิริ จำกัด (มหาชน) จัดทะเบียนจัดตั้งบริษัทเมื่อวันที่ 23 กุมภาพันธ์ 2543 ณ สิ้นปี 2556 บริษัทมีทุนจดทะเบียน 1,276.04 ล้านบาท และมีทุนชำระแล้ว 1,219.97 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 1,219.97 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท บริษัทประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ประเภทหมู่บ้านจัดสรร และประเภทอาคารชุดพักอาศัย ซึ่งบริษัทจะเป็นผู้พัฒนาโครงการและเป็นเจ้าของโครงการ บริษัทได้รับรางวัลการออกแบบบ้านดีเด่น “Awards of Merit” ในปี 2544 และปี 2547 จากงาน PCBC (Pacific Coast Builders Conference) ประเทศสหรัฐอเมริกา อีกทั้งยังได้รับรางวัลชมเชย และรางวัลระดับดี “โครงการบ้านจัดสรรอนุรักษ์พลังงาน ปี 2550 และปี 2551” ตามลำดับ จากกรมพัฒนาพลังงานทดแทนและอนุรักษ์พลังงาน กระทรวงพลังงาน เน้นการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ภายใต้แนวความคิด “The Art of Family Living” ในปี 2556 บริษัทมีรายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์ประเภทหมู่บ้านจัดสรร จำนวน 2,399.07 ล้านบาท ปัจจุบันถือว่าบริษัทเป็นผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่ได้รับการยอมรับ และความไว้วางใจจากผู้บริโภคเป็นอย่างมาก ภายใต้แบรนด์ “ปริณสิริ”

ผลิตภัณฑ์ของบริษัท แบ่งออกได้ ดังนี้

(1) **ประเภทหมู่บ้านจัดสรร** แบ่งออกเป็นแต่ละเฉพาะตัวผลิตภัณฑ์และกลุ่มเป้าหมายแต่ละกลุ่ม โดยจะใช้ชื่อโครงการที่แตกต่างกันออกไปและสามารถแบ่งได้ ดังนี้

(1.1) บ้านเดี่ยว (Single Detached Home)

(1.1.1) บ้านเดี่ยวตลาดบนและระดับกลาง ใช้ชื่อโครงการสิริทาวรา ปริณญ์ (PRINN) ซีริน

(Zerene) และ อิคอนเนเจอร์ (Iconature) ระดับราคาประมาณ 5.00 ล้านบาทขึ้นไป โดยเป็นกลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ปานกลาง-สูง

(1.2) ทาวน์เฮ้าส์และทาวน์โฮม (Town House & Town Home)

(1.2.1) ทาวน์เฮ้าส์ 3 ชั้น ใช้ชื่อโครงการ Six Nature ระดับราคาประมาณ 1.50 – 4.00 ล้านบาท โดยเป็นกลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ปานกลาง

(1.2.2) ทาวน์เฮ้าส์ 2 ชั้น ใช้ชื่อโครงการ City Sense ระดับราคาประมาณ 1.00 – 2.5 ล้านบาท โดยเป็นกลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ปานกลาง

(2) ประเภทอาคารชุดพักอาศัย (Condominium) ซึ่งแบ่งออกเป็นแต่ละเฉพาะตัวผลิตภัณฑ์และกลุ่มเป้าหมายแต่ละกลุ่ม โดยจะใช้ชื่อโครงการที่แตกต่างกันออกไปและสามารถแบ่งได้ ดังนี้

(2.1) อาคารชุดพักอาศัยประเภทระดับความสูงของอาคารไม่เกิน 23 เมตร (Low Rise)

(2.1.1) ใช้ชื่อโครงการบริดจ์, เดอะไพร์ด และสมาร์ท Z (Non BOI) ระดับราคาประมาณ 1.29 – 3.60 ล้านบาท กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ปานกลาง ถึงรายได้ค่อนข้างสูง

(2.1.2) ใช้ชื่อโครงการสมาร์ทคอนโด ระดับราคาประมาณ 0.69 – 1.00 ล้านบาท กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ปานกลาง

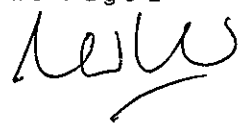
(2.2) อาคารชุดพักอาศัยประเภทระดับความสูงของอาคารเกิน 23 เมตร (High Rise) ใช้ชื่อโครงการเดอะคอมพลีท (The Complete) ระดับราคาประมาณ 1.79 – 12.00 ล้านบาท กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ปานกลาง ถึงรายได้ค่อนข้างสูง

เป้าหมายในการดำเนินธุรกิจของบริษัท

เป้าหมายในการดำเนินธุรกิจของบริษัท บริษัทมุ่งเน้นความเป็นหนึ่งในผู้นำด้านพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ไทย รวมทั้งการได้รับการยอมรับและความไว้วางใจจากผู้บริโภคภายใต้ตราสินค้า “ปริณสิริ” และมีเป้าหมายในการขยายโครงการในอนาคต ที่ยังคงเน้นการพัฒนาโครงการประเภทหมู่บ้านจัดสรร และโครงการประเภทอาคารชุดพักอาศัย บริษัทตั้งเป้าหมายการจัดซื้อที่ดินและนำมาพัฒนาโครงการใหม่ ๆ ประมาณปีละ 6 – 12 โครงการ ในด้านการตลาดบริษัทมีเป้าหมายที่จะสร้างการรับรู้ในตราสินค้า “ปริณสิริ” ให้มากขึ้น ดังนั้นบริษัทจึงมุ่งเน้นการคัดเลือกที่ดินในทำเลที่ดี มีความโดดเด่น การพัฒนาและปรับปรุงรูปแบบโครงการ แบบบ้าน และคุณภาพของงานก่อสร้าง รวมไปถึงการคัดสรรวัสดุอุปกรณ์ต่าง ๆ ในงานก่อสร้างที่มีคุณภาพดีเหมาะสมในแต่ละโครงการ อีกทั้งยังมุ่งเน้นการบริการหลังการขายที่ดีอีกด้วย

ในปี 2556 บริษัทและบริษัทย่อยอยู่ระหว่างการเปิดขายโครงการทั้งสิ้น 26 โครงการ มูลค่ารวมประมาณ 19,018.62 ล้านบาท โดยในปี 2556 มีมูลค่าที่ขายแล้วรวมประมาณ 13,163.36 ล้านบาท และมียอดการรับรู้รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์ประมาณ 2,399.07 ล้านบาท ในปี 2556 มีโครงการที่ได้จัดซื้อที่ดินไปแล้ว โดยบริษัทตั้งงบประมาณซื้อที่ดินของกลุ่มบริษัทในปี 2557 ประมาณ 1,000 ล้านบาท

ในด้านการตลาดบริษัทมีเป้าหมายที่จะสร้างการรับรู้ในตราสินค้า “ปริณสิริ” (Brand Awareness) ให้มากขึ้น โดยเน้นให้ผู้บริโภครับรู้ถึง บ้านของปริณสิริที่ให้ความหมายภายใต้ของคำว่าบ้าน “บ้าน” (Home) อย่างแท้จริง ซึ่งเป็นศูนย์รวมของครอบครัว และความอบอุ่น ภายใต้แนวความคิด “The Art of Family Living” ผ่านสื่อต่าง ๆ เช่น โทรทัศน์



วิทยุ ป้ายโฆษณา แผ่นพับ เป็นต้น เพื่อเป็นการเน้นย้ำความต้องการของผู้บริโภคในผลิตภัณฑ์ของบริษัท โดยบริษัทได้นำแนวความคิดดังกล่าวไปปฏิบัติจริงทั้งในการวางแผนโครงการ การออกแบบ และการจัดภูมิทัศน์ในแต่ละโครงการ

ซึ่งปัจจุบันบริษัทถือหุ้นในบริษัทย่อยจำนวน 5 แห่ง โดยมีสัดส่วนถือหุ้นเกินกว่าร้อยละ 99 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว ได้แก่

- (1) บริษัท ปริณเวนเจอร์ จำกัด ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ประเภทหมู่บ้านจัดสรร บริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 100.00 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว
- (2) บริษัท โกร โยธา กรู๊ป จำกัด ประกอบธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง และจำหน่ายวัสดุก่อสร้าง ให้กับบริษัท และผู้รับเหมาก่อสร้างของบริษัทเป็นส่วนใหญ่ บริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียน ชำระแล้ว
- (3) บริษัท ซีเอ็น เอสพีอาร์ (ประเทศไทย) จำกัด ประกอบธุรกิจค้าให้เช่าอสังหาริมทรัพย์และซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ที่รอการพัฒนา โดยส่วนใหญ่เป็นอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่ดิน จัดตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 15 มิถุนายน 2550 บริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.97 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว
- (4) บริษัท เพลินนารี มอลส์ จำกัด ประกอบธุรกิจศูนย์การค้าเชิงพาณิชย์ ตั้งอยู่ที่ ถนนวัชรพล อยู่บนที่ดินที่เป็นกรรมสิทธิ์ของบริษัท ปริณสิริ จำกัด (มหาชน) จัดตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 14 กุมภาพันธ์ 2556 บริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 100.00 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 ยังไม่เปิดดำเนินการเชิงพาณิชย์)
- (5) บริษัท ปริณ เอนเนอร์จี จำกัด ประกอบธุรกิจ ผลิตและจำหน่ายไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์และพลังงานทดแทน สำหรับบ้านพักอาศัย อาคารสำนักงาน ออกแบบก่อสร้างโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ ตลอดจนบริการดูแลบำรุงรักษาระบบไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ จัดตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 20 กันยายน 2556 บริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.97 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 ยังไม่เปิดดำเนินการเชิงพาณิชย์)

- ภาพรวมการประกอบธุรกิจบริษัท ปริณเวนเจอร์ จำกัด

บริษัท ปริณเวนเจอร์ จำกัด จดทะเบียนจัดตั้งบริษัทเมื่อวันที่ 22 เมษายน 2548 ด้วยทุนจดทะเบียน 5 ล้านบาท ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทบ้านจัดสรร อาคารพาณิชย์ อาคารที่พักอาศัย รวมทั้งงานก่อสร้างทุกชนิด ลักษณะกิจการให้เช่า ขาย ซื้อ และการดำเนินงานด้านอสังหาริมทรัพย์ โดยเป็นการร่วมทุนกันระหว่างบริษัท และบริษัท ยูนิเวนเจอร์ จำกัด (มหาชน) ซึ่งไม่มีความเกี่ยวข้องใดๆ กับบริษัท มีการถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 51 และ 49 ตามลำดับ ทั้งนี้บริษัท ปริณเวนเจอร์ จำกัด มีนโยบายในการดำเนินงานแยกกันอย่างชัดเจน ถึงแม้ว่าจะเป็นผู้จัดหาและตัดสินใจในการซื้อที่ดินเอง ส่วนที่ดินที่นำมาพัฒนาโครงการของบริษัทจะมาจากการจัดหาของบริษัท ยูนิเวนเจอร์ จำกัด (มหาชน) โดยจะต้องนำมาเสนอเพื่อตัดสินใจในการซื้อที่ดินร่วมกันกับบริษัท บริษัทจะเป็นผู้พัฒนาโครงการ ดำเนินการก่อสร้าง และรับผิดชอบด้านการขายให้แก่ปริณเวนเจอร์ โดยมีค่าตอบแทนในการดำเนินการดังกล่าว อีกทั้งโครงการของบริษัท และปริณเวนเจอร์จะใช้ชื่อของโครงการในแต่ละผลิตภัณฑ์ที่ต่างกันอีกด้วย

บริษัท ปริณเวนเจอร์ จำกัด จะเน้นการลงทุนพัฒนาอสังหาริมทรัพย์แนวราบ ประเภทบ้านเดี่ยว และทาวน์เฮ้าส์ โดยพิจารณาจากศักยภาพความเหมาะสมในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ของแต่ละทำเลเป็นสำคัญ ส่วนบริษัทมีความชำนาญ

และมีประสบการณ์ในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์แนวราบมากกว่า 10 ปี จะทำหน้าที่เป็นผู้บริหารการก่อสร้าง วางแผนการขายและการตลาด ตลอดจนการโอนสินค้าในแต่ละโครงการ

ปัจจุบันถือได้ว่าบริษัทเป็นผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่ได้รับการยอมรับ และความไว้วางใจจากผู้บริโภค ภายใต้แบรนด์ “ปริณสิริ” ไม่ว่าจะเป็น ด้านทำเลที่ตั้งโครงการที่เหมาะสม ด้านคุณภาพผลิตภัณฑ์ ราคาที่เหมาะสมและด้าน บริการหลังการขาย บริษัทได้มีการพัฒนาและปรับปรุงผลิตภัณฑ์ของบริษัทอย่างต่อเนื่องมาโดยตลอดเพื่อให้ผลิตภัณฑ์ ตรงกับความต้องการของลูกค้า เช่น ทำเลที่ตั้งโครงการ การออกแบบรูปลักษณ์โครงการ การวางผังโครงการ รูปแบบบ้าน ประโยชน์ใช้สอย การคัดสรรวัสดุก่อสร้าง และอุปกรณ์ตกแต่ง รวมทั้งการออกแบบจัดวางภูมิทัศน์ที่มีความเหมาะสมกับ สภาพแวดล้อมในแต่ละโครงการ การนำเทคโนโลยีการก่อสร้างแบบใหม่ ซึ่งจะเพิ่มประสิทธิภาพในการก่อสร้าง โดยจะ ลดเวลาก่อสร้างที่อยู่อาศัยให้สั้นลงและควบคุมคุณภาพได้ดีขึ้น เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้เร็วขึ้น เป็นต้น โดยปัจจุบันบริษัท ปริณเวนเจอร์ จำกัด มีทุนจดทะเบียน 100 ล้านบาท โดยมี บริษัท เป็นผู้ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 100.00

- ภาพรวมการประกอบธุรกิจบริษัท โกรโยธา กรุ๊ป จำกัด

บริษัท โกร โยธา กรุ๊ป จำกัด จดทะเบียนจัดตั้งบริษัทเมื่อวันที่ 4 มิถุนายน 2545 ด้วยทุนจดทะเบียน 10 ล้านบาท ประกอบธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง และจำหน่ายวัสดุก่อสร้างประเภท ปูนซีเมนต์ สี เหล็ก และไม้ เป็นต้น โดยให้บริการ และจำหน่ายให้กับบริษัท และผู้รับเหมาก่อสร้างของบริษัทเป็นส่วนใหญ่ บริษัทได้ตัดสินใจเข้าไปลงทุนในบริษัท โกรโยธา กรุ๊ป จำกัด เพื่อต้องการเสริมสร้างศักยภาพและสร้างความเข้มแข็งในการประกอบธุรกิจ รวมถึงเพื่อเป็นการลดความเสี่ยง ด้านผู้รับเหมาและลดความผันผวนของต้นทุนการก่อสร้าง

- ภาพรวมการประกอบธุรกิจบริษัท ซีเอ็น เอสฟิอาร์ (ประเทศไทย) จำกัด

บริษัท ซีเอ็น เอสฟิอาร์ (ประเทศไทย) จำกัด จดทะเบียนจัดตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 15 มิถุนายน 2550 ประกอบธุรกิจให้ เช่าอสังหาริมทรัพย์ และซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ที่รอการพัฒนา เช่น การซื้อที่ดินและอสังหาริมทรัพย์เพื่อการค้าและการ ลงทุน เพื่อแสวงหากำไรจากการเพิ่มค่าของอสังหาริมทรัพย์ การให้เช่าทั้งระยะสั้นและระยะยาว รวมถึงรายได้จากการ ให้บริการหรือบริหารโรงแรม สถานบริการ ที่พักตากอากาศและที่พักอาศัย เป็นต้น โดยจะเป็นบริษัทที่สร้างรายได้ที่ไม่ ได้มาจากการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย เช่น ค่าเช่า ให้กับบริษัท

- ภาพรวมการประกอบธุรกิจบริษัท เฟลินนารี มอลล์ จำกัด

บริษัท เฟลินนารี มอลล์ จำกัด จดทะเบียนจัดตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 14 กุมภาพันธ์ 2556 ด้วยทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท ประกอบธุรกิจศูนย์การค้า ตั้งอยู่ที่ ถนนวัชรพล บนที่ดินที่เป็นกรรมสิทธิ์ของบริษัท ปริณสิริ จำกัด (มหาชน) ปัจจุบัน บริษัท เฟลินนารี มอลล์ จำกัด มีทุนจดทะเบียน 70 ล้านบาท โดยมี บริษัท เป็นผู้ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 100.00 คาดว่า จะเริ่มเปิดดำเนินการเชิงพาณิชย์ภายในปี 2557

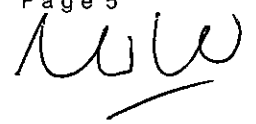
● ภาพรวมการประกอบธุรกิจบริษัท ปรีญ เอนเนอร์จี จำกัด

บริษัท ปรีญ เอนเนอร์จี จำกัด จดทะเบียนจัดตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 20 กันยายน 2556 ด้วยทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท ประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์และพลังงานทดแทน สำหรับบ้านพักอาศัย อาคารสำนักงาน ออกแบบและก่อสร้างโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ ตลอดจนดูแลบำรุงรักษาระบบไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 ยังไม่เปิดดำเนินการเชิงพาณิชย์)

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

บริษัท ปรีญสิริ จำกัด (มหาชน) จดทะเบียนจัดตั้งบริษัทเมื่อวันที่ 23 กุมภาพันธ์ 2543 ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มต้น 5 ล้านบาท เพื่อประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ประเภทหมู่บ้านจัดสรรและอาคารชุดพักอาศัย บริษัทได้รับรางวัลแบบบ้านดีเด่น "Award of Merit" ในปี 2544 และปี 2547 จากงาน PCBC (Pacific Coast Builders Conference) ประเทศสหรัฐอเมริกา อีกทั้งยังได้รับรางวัลชมเชย และรางวัลระดับดี "โครงการบ้านจัดสรรอนุรักษ์พลังงาน ปี 2550 และ ปี 2551" ตามลำดับ จากกรมพัฒนาพลังงานทดแทนและอนุรักษ์พลังงาน กระทรวงพลังงาน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทมีทุนจดทะเบียน 1,276.04 ล้านบาทและทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 1,219.97 ล้านบาท

- ปี 2547
 - แปรสภาพจากบริษัทจำกัดเป็นบริษัทมหาชนจำกัด เพื่อเตรียมเสนอขายหุ้นสามัญให้แก่ประชาชน และนำหุ้นของบริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
- ปี 2548
 - เข้าลงทุนในบริษัท โกร โยธา กรุ๊ป จำกัด ซึ่งประกอบธุรกิจรับเหมาก่อสร้างและจำหน่ายวัสดุ ก่อสร้าง โดยถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.99
 - บริษัทร่วมลงทุนกับบริษัท ยูนิเวนเจอร์ จำกัด (มหาชน) จัดตั้งบริษัท ปรีญเวนเจอร์ จำกัด เพื่อดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยบริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 51.00
 - เสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 155 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท ต่อประชาชนทั่วไป ในราคาเสนอขายหุ้นละ 2.80 บาท ทำให้บริษัทมีทุนจดทะเบียนและชำระแล้วเพิ่มเป็น 670 ล้านบาท และเข้าเป็นบริษัทจดทะเบียนกับตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย โดยหลักทรัพย์ของบริษัทเข้าซื้อขายวันแรกในกระดานหลัก (Main Board) เมื่อวันที่ 7 พฤศจิกายน 2548
- ปี 2549
 - เปิดโครงการ ประเภทอาคารชุดพักอาศัยโครงการแรก ชื่อโครงการเดอะพัลส์ คอนโดมิเนียม ซอยลาดพร้าว 44
 - บริษัทและบริษัท ยูนิเวนเจอร์ จำกัด (มหาชน) เพิ่มเงินลงทุนใน บริษัท ปรีญเวนเจอร์ จำกัด อีก 2 ครั้ง เพื่อนำไปใช้ในการขยายธุรกิจ ทำให้ บริษัท ปรีญเวนเจอร์ จำกัด มีทุนจดทะเบียนชำระแล้วเป็น 76.25 ล้านบาท โดยบริษัทยังคงมีสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 51.00
- ปี 2550
 - เปิดโครงการ ประเภทอาคารชุดพักอาศัยโดยสร้างตราสินค้าเพิ่มภายใต้ชื่อ "เดอะคอมพลีท" และ "สมาร์ตคอนโด"



- เปิดโครงการ ประเภทบ้านแฝดและทาวน์เฮ้าส์ 2 ชั้น โดยสร้างตราสินค้าเพิ่มภายใต้ชื่อ "ปริณญดา โลห์" และ "ปริณลักษณ์ โลห์"
 - ดำเนินการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อผู้ถือหุ้นเดิมจำนวน 335 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท ในราคาเสนอขายหุ้นละ 1.50 บาท ในอัตราส่วน 2 หุ้นเดิมต่อ 1 หุ้นใหม่ ทำให้บริษัทมีทุนชำระแล้วเพิ่มเป็น 1,005 ล้านบาท
 - จัดตั้งบริษัท ซีเอ็น เอสฟิอาร์ (ประเทศไทย) จำกัด เพื่อดำเนินธุรกิจให้เช่าอสังหาริมทรัพย์ และซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ที่รอการพัฒนา โดยบริษัทถือหุ้นร้อยละ 99.97
- ปี 2551
- เปิดโครงการ ประเภทบ้านเดี่ยวและทาวน์เฮ้าส์ 2 ชั้น โดยสร้างตราสินค้าเพิ่มภายใต้ชื่อ "บ้านปริณสิริ" และ "บ้านปริณ"
 - บริษัทเปิดโครงการ ประเภทอาคารชุดพักอาศัยโดยสร้างตราสินค้าเพิ่มภายใต้ชื่อ "เดอะ ไพร์ด พัทธาสาย 2"
- ปี 2552
- ดำเนินการเปลี่ยนแปลงภาพลักษณ์ใหม่ (Rebranding) โดยได้มีการเปลี่ยนตราบริษัทใหม่ และ จัดกิจกรรมครบรอบ 10 ปี ปริณสิริ ความสุขยกกำลังสิบ และได้มีการเปลี่ยน สโลแกน เป็น "The Art of Family Living"
 - เปิดโครงการ ประเภททาวน์โฮม 3 ชั้น โดยสร้างตราสินค้าเพิ่มภายใต้ชื่อ Six Nature และ ประเภททาวน์โฮม 2 ชั้นภายใต้ชื่อ "City Sense"
- ปี 2553
- ดำเนินการเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 1,005.00 ล้านบาท เป็น 1,105.50 ล้านบาท โดยการออกหุ้นปันผลในอัตราส่วน 10 หุ้นเดิม ต่อ 1 หุ้นใหม่
 - เปิดโครงการรวม 4 โครงการ มูลค่าโครงการรวมกว่า 2,472.14 ล้านบาท โดยเป็นโครงการแนวราบ 3 โครงการ ภายใต้ชื่อ ตราสินค้า "Six Nature" จำนวน 2 โครงการ ได้แก่โครงการวิภาวดี 60 และโครงการเพชรเกษม 69 และภายใต้ชื่อตราสินค้า "City Sense" ได้แก่โครงการสรองประชา รวมทั้งโครงการคอนโดมิเนียม (Low-rise) ภายใต้ชื่อตราสินค้า "Smart Condo" จำนวน 1 โครงการ ได้แก่ โครงการวัชรพล
 - ดำเนินการซื้อหุ้นสามัญของ บริษัท ปริณเวนเจอร์ จำกัด จำนวน 4.9 ล้านหุ้น ทำให้บริษัทมีสัดส่วนการถือหุ้น ร้อยละ 100 ในบริษัท ปริณเวนเจอร์ จำกัด
- ปี 2554
- เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 1,105.50 ล้านบาท เป็น 1,216.04 ล้านบาท โดยวิธีการออกหุ้นปันผลในอัตราส่วน 10 หุ้นเดิม ต่อ 1 หุ้นใหม่
 - เปิดโครงการรวม 6 โครงการ มูลค่าโครงการรวมกว่า 4,712.93 ล้านบาท โดยเป็นโครงการแนวราบ ภายใต้ชื่อ ตราสินค้า "Zerene" จำนวน 2 โครงการ ได้แก่โครงการเพชรเกษม พุทธมณฑล สาย3 และโครงการ "พระราม2-ท่าข้าม" ภายใต้ชื่อ ตราสินค้า "Six Nature" จำนวน 1 โครงการ ได้แก่โครงการเอกชัย-บางบอน และภายใต้ชื่อตราสินค้า "City Sense" จำนวน 3 โครงการ ได้แก่ โครงการวัชรพล โครงการประชาชื่น และโครงการวิภาวดี 60
- ปี 2555
- เปิดโครงการ 2 โครงการ มูลค่าโครงการประมาณ 551.75 ล้านบาท โดยเป็นโครงการแนวราบ ภายใต้ชื่อตราสินค้า "City Sense" คือ โครงการบางนา กม.10 โครงการ

คอนโดมิเนียม ภายใต้ชื่อตราสินค้า "Smart Z" คือโครงการอ่อนนุช

- ได้รับอนุมัติจากที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1 ให้จัดสรรใบสำคัญแสดงสิทธิแก่พนักงานและผู้บริหาร จำนวน 60 ล้านหน่วย ในการใช้สิทธิซื้อหุ้นสามัญของบริษัทในอัตรา 1:1 ในราคาหุ้นละ 1.50 บาท/หน่วย ใบสำคัญแสดงสิทธิ อายุ 2 ปี 7 เดือน โดยดำเนินการเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 1,216.04 ล้านบาท เป็น 1,276.04 ล้านบาท
 - ดำเนินการจัดสรรใบสำคัญแสดงสิทธิให้แก่พนักงานและผู้บริหาร จำนวน 33,370,000 หน่วย คงเหลือใบสำคัญแสดงสิทธิที่ยังไม่ได้จัดสรร 26,630,000 หน่วย
 - พนักงานและผู้บริหารใช้สิทธิของซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุน จากใบสำคัญแสดงสิทธิในส่วนของพนักงานและผู้บริหาร ในอัตราส่วน 1 ใบสำคัญแสดงสิทธิ เท่ากับ 1 หุ้นสามัญ โดยมีการจองซื้อหุ้นสามัญจำนวน 3,261,800 หุ้น และดำเนินการเพิ่มทุนชำระแล้วจาก 1,216.04 ล้านบาท เป็น 1,219.30 ล้านบาท
- ปี 2556
- จัดตั้งบริษัท เพลลินารี มอลล์ จำกัด เมื่อวันที่ 14 กุมภาพันธ์ 2556 เพื่อดำเนินธุรกิจศูนย์การค้า โดยมีทุนจดทะเบียนชำระแล้ว ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 เท่ากับ 70 ล้านบาท บริษัทถือหุ้นร้อยละ 100 (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 ยังไม่เปิดดำเนินการเชิงพาณิชย์)
 - พนักงานและผู้บริหารใช้สิทธิของซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุน จากใบสำคัญแสดงสิทธิในส่วนของพนักงานและผู้บริหาร ในอัตราส่วน 1 ใบสำคัญแสดงสิทธิ เท่ากับ 1 หุ้นสามัญ โดยมีการจองซื้อหุ้นสามัญจำนวน 668,100 หุ้น และดำเนินการเพิ่มทุนชำระแล้วจาก 1,219.30 ล้านบาท เป็น 1,219.97 ล้านบาท
 - จัดตั้งบริษัท ปริณ เอนเนอร์จี จำกัด เมื่อวันที่ 20 กันยายน 2556 เพื่อดำเนินธุรกิจผลิตและจำหน่ายไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์และพลังงานทดแทน โดยมีทุนจดทะเบียนชำระแล้ว เท่ากับ 1 ล้านบาท บริษัทถือหุ้นร้อยละ 100 (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 ยังไม่เปิดดำเนินการเชิงพาณิชย์)
 - เปิด 4 โครงการ มูลค่าโครงการประมาณ 3,222 ล้านบาท ได้แก่ โครงการคอนโดมิเนียม ภายใต้ชื่อ ตราสินค้า "Bridge" คือ โครงการ สาทร-นราธิวาส และเป็นโครงการแนวราบ 3 โครงการ ภายใต้ชื่อ ตราสินค้า "Iconature" คือโครงการรามอินทรา 109 ภายใต้ชื่อตราสินค้า "Zerene" คือโครงการกัลปพฤกษ์ ภายใต้ชื่อตราสินค้า "City Sense" คือโครงการเพชรเกษม 69 อินทปจ 9

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของบริษัท และบริษัทย่อย

บริษัทมีบริษัทย่อย 5 บริษัท ประกอบด้วย

(1) บริษัท ปริณเวนเจอร์ จำกัด

- ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทบ้านจัดสรร

- สำนักงาน ตั้งอยู่เลขที่ 123 อาคารชั้นทาวเวอร์ส ชั้น 12 อาคาร เอ ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร 10900
- (2) บริษัท โกร โยธา กรุป จำกัด
 - ประกอบธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง และจำหน่ายวัสดุก่อสร้างประเภท ปูนซีเมนต์ สี เหล็ก และไม้ เป็นต้น โดยให้บริการและจำหน่ายสินค้าให้กับบริษัท และผู้รับเหมาก่อสร้างของบริษัทเป็นส่วนใหญ่
 - สำนักงานตั้งอยู่เลขที่ 123 อาคารชั้นทาวเวอร์ส ชั้น 17 อาคาร เอ ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร 10900
- (3) บริษัท ซีเอ็น เอสทีอาร์ (ประเทศไทย) จำกัด
 - ประกอบธุรกิจให้เช่าอสังหาริมทรัพย์ และซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ที่รอการพัฒนา เช่น การซื้อที่ดินและอสังหาริมทรัพย์เพื่อการค้าและการลงทุน เพื่อแสวงหากำไรจากการเพิ่มค่าของอสังหาริมทรัพย์ การให้เช่าทั้งระยะสั้นและระยะยาว รวมถึงรายได้จากการให้บริการ หรือบริหารโรงแรม สถานบริการที่พักตากอากาศและที่พักอาศัย เป็นต้น โดยจะเป็นบริษัทที่สร้างรายได้ที่ไม่ได้มาจากการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย เช่น ค่าเช่า ให้กับบริษัท
 - สำนักงานตั้งอยู่เลขที่ 123 อาคารชั้นทาวเวอร์ส ชั้น 12 อาคาร เอ ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร 10900
- (4) บริษัท เพลินนารี มอลล์ จำกัด
 - ประกอบธุรกิจศูนย์การค้าเชิงพาณิชย์
 - สำนักงานตั้งอยู่เลขที่ 123 อาคารชั้นทาวเวอร์ส ชั้น 12 ห้องเลขที่ A-1200 ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร 10900
(ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 ยังไม่เปิดดำเนินการเชิงพาณิชย์)
- (5) บริษัท ปริณ เอนเนอร์จี จำกัด
 - ประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์และพลังงานทดแทน สำหรับบ้านพักอาศัย อาคารสำนักงาน ออกแบบก่อสร้างโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ ตลอดจนบริการดูแลบำรุงรักษาระบบไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์
 - สำนักงานตั้งอยู่เลขที่ 123 อาคารชั้นทาวเวอร์ส ชั้น 12 อาคาร เอ ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร 10900
(ณ 31 ธันวาคม 2556 ยังไม่เปิดดำเนินการเชิงพาณิชย์)

นโยบายการแบ่งการดำเนินงานของบริษัท และบริษัทย่อย

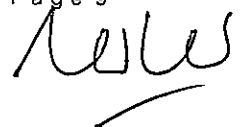
บริษัทมีนโยบายแบ่งการดำเนินงานในบริษัทและบริษัทย่อยอย่างชัดเจน โดยดำเนินธุรกิจเป็นอิสระต่อกัน ดังนี้

- บริษัท ปริณสิริ จำกัด (มหาชน) “บริษัท” และบริษัท ปริณเวนเจอร์ จำกัด ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ประเภทหมู่บ้านจัดสรร และประเภทอาคารชุดพักอาศัย ซึ่งบริษัทจะเป็นผู้พัฒนาโครงการและเป็นเจ้าของโครงการ โดยเน้นการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
- บริษัท โกร โยธา กรู๊ป จำกัด ประกอบธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง และจำหน่ายวัสดุก่อสร้างประเภท ปูนซีเมนต์ สี เหล็ก และไม้ เป็นต้น โดยให้บริการ และจำหน่ายสินค้าให้กับบริษัท และผู้รับเหมาก่อสร้างของบริษัทเป็นส่วนใหญ่
- บริษัท เพลินนารี มอลล์ จำกัด ประกอบธุรกิจศูนย์การค้า ดำเนินธุรกิจเชิงพาณิชย์ ภายในปี 2557
- บริษัท ปริณ เอนเนอร์จี จำกัด ประกอบธุรกิจ ผลิตและจำหน่ายไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์และพลังงานทดแทนสำหรับบ้านพักอาศัย อาคารสำนักงาน ออกแบบก่อสร้างโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ ตลอดจนบริการดูแลบำรุงรักษาระบบไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 ยังไม่เปิดดำเนินการเชิงพาณิชย์)

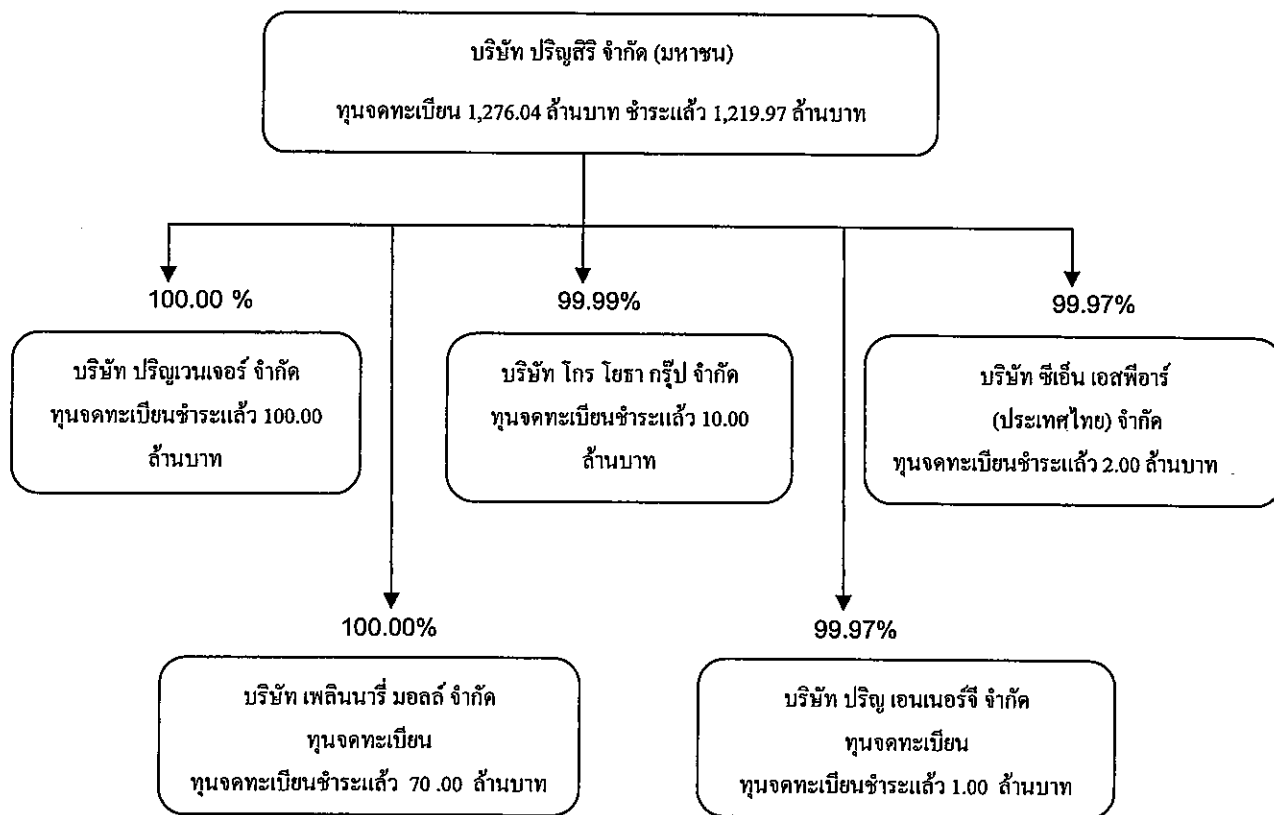
บริษัท ปริณสิริ จำกัด (มหาชน) ได้ขยายธุรกิจมาอย่างต่อเนื่อง จนปัจจุบันบริษัทมีการประกอบธุรกิจใน 5 กลุ่มธุรกิจ โดยมีมูลค่าการลงทุนรวมในบริษัทที่ประกอบธุรกิจหลักดังกล่าวเกินกว่าร้อยละ 99 ซึ่งมีสัดส่วนการถือหุ้นตามรายละเอียด ดังนี้

สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัท บริษัทย่อย และบริษัทร่วม

บริษัทย่อย / บริษัทร่วม	ร้อยละการถือหุ้นของบริษัท	การประกอบธุรกิจ
1. บริษัท ปริณเวนเจอร์ จำกัด	100.00	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์
2.บริษัท โกร โยธา กรู๊ป จำกัด	99.99	รับเหมาก่อสร้างและจำหน่ายวัสดุ ก่อสร้าง
3.บริษัท ซีเอ็น เอสฟิอาร์ (ประเทศไทย) จำกัด	99.97	ให้เช่าอสังหาริมทรัพย์และซื้อขาย อสังหาริมทรัพย์ที่รอการพัฒนา
4.บริษัท เพลินนารี มอลล์ จำกัด	100.00	ศูนย์การค้าเชิงพาณิชย์
5.บริษัท ปริณ เอนเนอร์จี จำกัด	99.97	ผลิตและจำหน่ายไฟฟ้าพลังงาน แสงอาทิตย์และพลังงานทดแทน



ผังโครงสร้างการถือหุ้นของบริษัท และบริษัทย่อย



1.4 ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

ตารางแสดงรายละเอียดเกี่ยวกับการดำรงตำแหน่งของผู้บริหารและผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัท
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556

รายชื่อ	บริษัท ปริณสิริ จำกัด (มหาชน)	บริษัทย่อย				
		บริษัท โกร โยธา กรุ๊ป จำกัด	บริษัท ปริณเวน เจอร์ จำกัด	บริษัท ซีเอ็น เอสพี อาร์ (ประเทศไทย) จำกัด	บริษัท เพลินนารี มอลล์ จำกัด	บริษัท ปริณ เอนเนอร์จี จำกัด
ศ.ดร.วรภัทร โตณะเกษม	/ , X , @					
รศ.อัญชลี พิพัฒน์เสริญ	/ , \$, @					
ผศ.มนต์ผกา วงษา	/ , \$, @					
รศ.วิทยา ด้านธำรงกุล	/ , \$, @					
นางสาวสิริลักษณ์ โกวิทจินดาชัย	/ , //			/ , //		
นายชัยวัฒน์ โกวิทจินดาชัย	/ , // , 0			/ , //		
นายอุเทน คงสุนทรกิจกุล	/ , //					/ , //
นายชัยรัตน์ โกวิทจินดาชัย	// , 0	/ , //	/ , //		/ , //	
นายชาไวย โกวิทจินดาชัย			/ , //			
นายชัยวุฒิ โกวิทจินดาชัย	0	/ , //				
นายขวัญชาย มงคลกิจทวีผล	/ , 0	/ , //		/ , //		
นางสาวพัชรี โกวิทจินดาชัย					/ , //	
นางสาวนิภา อภิรัตน์รุ่งเรือง	0					/ , //
นายปริณญา โกวิทจินดาชัย						/ , //

หมายเหตุ : / = กรรมการ, X = ประธานกรรมการ , // = กรรมการบริหาร , 0 = ผู้บริหาร , \$ = กรรมการตรวจสอบ ,
@ = กรรมการอิสระ

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

บริษัท ปรีณสิริ จำกัด (มหาชน) ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ประเภทหมู่บ้านจัดสรรและประเภทอาคารชุดพักอาศัย มีโครงการที่เปิดดำเนินการในปี 2556 จำนวน 26 โครงการ ลักษณะเป็น บ้านเดี่ยว,ทาวน์เฮ้าส์/โฮมออฟฟิศ และอาคารชุดพักอาศัย จากการมุ่งเน้นความเป็นหนึ่งในผู้นำด้านพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ไทย จึงทำให้ได้รับการยอมรับและความไว้วางใจจากผู้บริโภคภายใต้ตราสินค้า “ปรีณสิริ”

ปัจจุบันบริษัทถือหุ้นในบริษัทย่อยจำนวน 5 แห่ง โดยมีสัดส่วนการถือหุ้นเกินกว่าร้อยละ 99 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว ได้แก่ บริษัท ปรีณเวนเจอร์ จำกัด, บริษัท โกรโยธา กรุ๊ป จำกัด, บริษัท ซีเอ็น เอสพีอาร์ (ประเทศไทย) จำกัด, บริษัท เพลินนารี มอลล์ จำกัด และบริษัท ปรีณ เอนเนอร์จี จำกัด

สรุปโครงสร้างรายได้ของบริษัทและบริษัทย่อยมีรายได้มาจากผลิตภัณฑ์ 3 ประเภท ได้แก่ 1.บ้านเดี่ยว บ้านแฝด 2.ทาวน์โฮม และ 3.อาคารชุดพักอาศัย โดยโครงสร้างรายได้ของการขายอสังหาริมทรัพย์แต่ละประเภทประจำปี 2554 – ปี 2556 มีรายละเอียดดังนี้

โครงสร้างรายได้ของบริษัท และบริษัทย่อย

โครงสร้างรายได้ของบริษัท และบริษัทย่อย ได้จัดแสดงรายละเอียดสำหรับปี 2554 ปี 2555 และปี 2556 ดังนี้

รายได้	ผู้ดำเนินการ	2554		2555		2556	
		งบการเงินรวม		งบการเงินรวม		งบการเงินรวม	
		ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
บ้านเดี่ยวตลาดบน	บริษัท	0.00	0.00	68.4	2.43	0.00	0.00
บ้านเดี่ยวตลาดกลาง/บ้านแฝด	บริษัท	378.45	16.78	297.08	10.53	368.81	14.90
ทาวน์เฮ้าส์/โฮมออฟฟิศ	บริษัท	1,063.68	47.15	1,638.83	58.11	1,536.69	62.08
อาคารชุดพักอาศัย	บริษัท/ปรีณเวนเจอร์	760.11	33.69	766.42	27.18	493.57	19.94
รวมรายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์	บริษัท/ปรีณเวนเจอร์	2,202.24	97.62	2,770.73	98.25	2,399.07	96.92
รายได้จากการขายสินค้า	โกรโยธา	31.98	1.42	25.69	0.91	39.02	1.58
รายได้จากการรับเหมาก่อสร้าง	โกรโยธา	0.00	0.00	6.38	0.23	17.94	0.72
รายได้อื่น	บริษัท/บริษัทย่อย	21.75	0.96	17.24	0.61	19.20	0.78
รวมรายได้ทั้งสิ้น		2,255.97	100.00	2,820.04	100.00	2,475.23	100.00

หมายเหตุ : บ้านเดี่ยวตลาดบน ราคาขายตั้งแต่ 10 ล้านบาทขึ้นไป

บ้านเดี่ยวตลาดกลาง ราคาขายตั้งแต่ 3 – 10 ล้านบาท



บริษัทและบริษัทย่อยมีรายได้ส่วนใหญ่จากการขายอสังหาริมทรัพย์ โดยในปี 2554 ปี 2555 และ ปี 2556 บริษัทและบริษัทย่อยมีสัดส่วนรายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์คิดเป็นร้อยละ 97.62 ร้อยละ 98.25 และร้อยละ 96.92 ของรายได้รวม ตามลำดับ และในปี 2554 บริษัทมีรายได้จากการขายบ้านเดี่ยวและทาวน์โฮม เป็นสัดส่วนร้อยละ 16.78 และร้อยละ 47.15 ในปี 2555 บริษัทมีรายได้จากการขายทาวน์โฮมและอาคารชุดพักอาศัย เป็นสัดส่วนร้อยละ 58.11 และร้อยละ 27.18 ของรายได้รวม และในปี 2556 บริษัทมีรายได้จากการขายทาวน์โฮมและอาคารชุดพักอาศัย คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 62.08 และร้อยละ 19.94 ของรายได้รวม

ในปี 2554 บริษัทมียอดขายได้จากอาคารชุดพักอาศัยต่ำกว่าทาวน์โฮม เนื่องจากบริษัทมียอดขายโอนส่วนใหญ่เพียง 2 โครงการ ได้แก่ สมาร์ท คอนโด วัชรพล และสมาร์ท คอนโด พระราม 2 คิดเป็นร้อยละ 33.69 ของรายได้รวม ในปี 2555 บริษัทมียอดขายจากการขายทาวน์เฮ้าส์ / โฮมออฟฟิศ สูงกว่าอาคารชุดและบ้านเดี่ยว เนื่องจากมีการโอนประมาณ 10 โครงการ มีมูลค่า 1,638.83 ล้านบาท และในปี 2556 บริษัทมียอดขายจากการขายทาวน์โฮมสูงกว่าอาคารชุดและบ้านเดี่ยว เนื่องจากมีการโอนประมาณ 9 โครงการ ซึ่งมีมูลค่า 1,536.69 ล้านบาท

บริษัทและบริษัทย่อยมีรายได้จากการขายวัสดุก่อสร้างประเภท ปูนซีเมนต์ สี เหล็ก ไม้ และการก่อสร้าง เป็นต้น โดยในปี 2554 ปี 2555 และในปี 2556 มีสัดส่วนการขายสินค้าร้อยละ 1.42 ร้อยละ 0.91 และ 1.58 ของรายได้รวม ตามลำดับ

ในปี 2554 ปี 2555 และในปี 2556 บริษัทไม่มีรายได้พิเศษจากการขายที่ดินที่บริษัทยังไม่มีแผนพัฒนาในระยะเวลาอันใกล้ สำหรับรายได้อื่นส่วนใหญ่มาจากเงินค่าจองบ้านที่ลูกค้าที่ไม่มาทำสัญญาเมื่อถึงกำหนดเวลา และค่ามัดจำเช่ารถที่ลูกค้าชำระมาระยะหนึ่งแล้วหยุดชำระโดยไม่ติดต่อบริษัท

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัทประกอบธุรกิจด้านการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ประเภทหมู่บ้านจัดสรร แบบบ้านสร้างเสร็จก่อนขาย และประเภทอาคารชุดพักอาศัยเพื่อจำหน่าย โดยบริษัทจะเป็นผู้พัฒนาและเป็นเจ้าของโครงการ สำหรับทำเลที่ตั้งโครงการที่เลือกนำมาพัฒนานั้น ส่วนใหญ่จะเป็นบริเวณเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ซึ่งอยู่ใกล้แหล่งชุมชนที่มีระบบสาธารณูปโภคและสาธารณูปการต่างๆ ไว้รองรับการพัฒนาอย่างครบครัน ทั้งระบบไฟฟ้า ระบบประปา การสื่อสาร และการคมนาคมขนส่งที่สะดวก ผลิตภัณฑ์ทุกประเภทที่บริษัททำการพัฒนาจะใช้ตราสินค้า "ปริญสิริ" ภายใต้แนวความคิด "The Art of Family Living" โดยใช้สัญลักษณ์ตราสินค้าของบริษัท

PRIN
S i r i

บริษัทให้ความสำคัญกับคุณภาพสินค้าเป็นอย่างมาก โดยผสานทุกรายละเอียดทุกความประณีต ด้วยวิสัยทัศน์ภาพที่คัดสรรด้วยความตั้งใจในทุกองค์ประกอบของบ้าน อีกทั้งยังมีการตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์ในทุกๆ ขั้นตอน รวมทั้งมีการพัฒนาปรับปรุงผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ผลิตภัณฑ์ตรงกับความต้องการของลูกค้า

ปัจจุบันการขายผลิตภัณฑ์ของบริษัท จะให้ลูกค้าชำระเงินจอง เงินดาวน์ และเงินทำสัญญา รวมทั้งสิ้นประมาณ ร้อยละ 10 ของราคาขาย สำหรับระยะเวลาการผ่อนชำระเงินดาวน์ประมาณ 3 – 12 เดือน ขึ้นอยู่กับระยะเวลาการก่อสร้าง และการตกลงกันระหว่างลูกค้ากับบริษัท การส่งมอบบ้านและการโอนกรรมสิทธิ์ให้กับลูกค้าจะกำหนดในวันจองและจะระบุไว้ในสัญญาจะซื้อจะขาย ทั้งนี้ยังขึ้นอยู่กับความพร้อมของลูกค้าแต่ละรายด้วย

รายละเอียดของผลิตภัณฑ์ในแต่ละประเภทมีดังนี้

1. ประเภทหมู่บ้านจัดสรร

การพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทหมู่บ้านจัดสรรเพื่อจำหน่ายของบริษัทนั้น เป็นการพัฒนาโครงการในลักษณะแนวราบ ซึ่งตัวผลิตภัณฑ์จะมีลักษณะเป็นบ้านหรืออาคารที่สูงไม่เกิน 4 ชั้น โดยรูปแบบบ้านหรืออาคาร และรูปแบบโครงการ ในแต่ละโครงการจะแตกต่างกันออกไปตามความเหมาะสมของสถานที่ตั้งของโครงการและความต้องการของลูกค้า ซึ่งในแต่ละโครงการที่บริษัทพัฒนานั้นจะมีสาธารณูปโภคโครงการอย่างครบครัน โดยมีสิ่งอำนวยความสะดวกและการรักษาความปลอดภัย เช่น สโมสร สระว่ายน้ำ สวนสาธารณะ ระบบรักษาความปลอดภัย เป็นต้น ทั้งนี้ โครงการประเภทหมู่บ้านจัดสรรของบริษัทยังสามารถแบ่งย่อยตามลักษณะเฉพาะตัวผลิตภัณฑ์และกลุ่มลูกค้าเป้าหมายแต่ละกลุ่ม โดยจะใช้ชื่อโครงการที่ต่างกันออกไป ดังนี้

1.1 บ้านเดี่ยว (Single Detached House)

1.1.1 บ้านเดี่ยวตลาตบน

ตราสัญลักษณ์โครงการ :



ชื่อโครงการ : สิริทวารว และ ปริณญ์

ระดับราคา : 15.0 ล้านบาทขึ้นไป

กลุ่มลูกค้า : กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้สูง

1.1.2 บ้านเดี่ยวตลาดกลางถึงบน

ตราสัญลักษณ์โครงการ :



ชื่อโครงการ : ซีรีน และ อิคอนเนเจอร์

ระดับราคา : 5.00 – 10.00 ล้านบาท

กลุ่มลูกค้า : กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ปานกลางถึงค่อนข้างสูง

1.2 ทาวน์เฮ้าส์และโฮมออฟฟิศ (Town House & Home Office)

1.2.1 ทาวน์เฮ้าส์ แบบ 3 ชั้น

ตราสัญลักษณ์โครงการ	:	six nature
ชื่อโครงการ	:	ซิกเนเจอร์
ระดับราคา	:	2.00 – 5.00 ล้านบาท
กลุ่มลูกค้า	:	กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ปานกลาง

1.2.2 ทาวน์เฮ้าส์แบบ 2 ชั้น

ตราสัญลักษณ์โครงการ	:	city sense
ชื่อโครงการ	:	ซิตีเซนส์
ระดับราคา	:	1.50 – 3.00 ล้านบาท
กลุ่มลูกค้า	:	กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ปานกลาง

2. ประเภทอาคารชุดพักอาศัย (Condominium)

การพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทอาคารชุดพักอาศัยเพื่อจำหน่ายของบริษัทนั้นเป็นการพัฒนาโครงการในลักษณะแนวสูง โดยรูปแบบอาคารชุดพักอาศัยและรูปแบบโครงการ ในแต่ละโครงการจะแตกต่างกันออกไปตามความเหมาะสมของที่ตั้งของโครงการและความต้องการของลูกค้า ซึ่งในแต่ละโครงการที่บริษัทพัฒนานั้นจะมีสาธารณูปโภคโครงการอย่างครบครัน โดยมีสิ่งอำนวยความสะดวกและการรักษาความปลอดภัย เช่น สระว่ายน้ำ ล้อมด้วยสวน ลิฟท์ระบบจานดาวเทียม ระบบรักษาความปลอดภัย เป็นต้น ทั้งนี้ บริษัทได้แบ่งประเภทของผลิตภัณฑ์ออกเป็น 3 ตรารีนค้า เพื่อให้ชัดเจนในการวางตำแหน่งของผลิตภัณฑ์และง่ายต่อการจดจำ โดยชื่อโครงการ Bridge สมาร์ทคอนโด และ The Pride จะเป็นโครงการอาคารชุดพักอาศัยประเภท Low Rise Condominium (ระดับความสูงของอาคารไม่เกิน 23 เมตร) และชื่อโครงการ The Complete สำหรับโครงการอาคารชุดพักอาศัยประเภท High Rise Condominium (ระดับความสูงของอาคารเกิน 23 เมตร)

อาคารชุดพักอาศัยประเภทระดับความสูงไม่เกิน 23 เมตร (Low Rise)

ตราสัญลักษณ์โครงการ	:	BRIDGE
ชื่อโครงการ	:	บริดจ์
ตราสัญลักษณ์โครงการ	:	smart Z (Non BOI)
กลุ่มลูกค้า	:	สมาร์ท Z
ระดับราคา	:	เริ่มต้นที่ 1.80 ล้านบาท
กลุ่มลูกค้า	:	กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ปานกลาง ถึงรายได้ค่อนข้างสูง
ตราสัญลักษณ์โครงการ	:	smart (BOI)
กลุ่มลูกค้า	:	สมาร์ท คอนโด
ระดับราคา	:	เริ่มต้นที่ 0.69 – 1.00 ล้านบาท
กลุ่มลูกค้า	:	กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ปานกลาง
ตราสัญลักษณ์โครงการ	:	
กลุ่มลูกค้า	:	เดอะไพรด์พัตยาไสย 2
ระดับราคา	:	เริ่มต้นที่ 2.00 – 5.00 ล้านบาท
กลุ่มลูกค้า	:	กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ปานกลางถึงสูง

อาคารชุดพักอาศัยประเภทระดับความสูงเกิน 23 เมตร (High Rise)

	:	
ตราสัญลักษณ์โครงการ	:	
ชื่อโครงการ	:	เดอะคอมพลีท
ระดับราคา	:	เริ่มต้นที่ 1.79 – 12.00 ล้านบาท
กลุ่มลูกค้า	:	กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ปานกลาง ถึงรายได้ค่อนข้างสูง

ตารางแสดงรายละเอียดโครงการที่เปิดขายอยู่ของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556

โครงการ/ราคาขายต่อยูนิต	ลักษณะโครงการ/ พื้นที่โครงการ	ที่ตั้งโครงการ	รวม		โอนแล้ว			ยอดสิ้นค้ารอการขายรอการโอน			มูลค่าเงินลงทุนในโครงการ (ล้านบาท)	ความคืบหน้าในการก่อสร้าง	
			ยูนิต	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	ยูนิต	มูลค่า (ล้านบาท)	ร้อยละของมูลค่าโครงการ	ยูนิต	มูลค่า (ล้านบาท)	ร้อยละของมูลค่าโครงการ		เงินลงทุนไปแล้ว (ล้านบาท)	ร้อยละของงานที่เสร็จ
บ้านเดี่ยว													
ปริญสิริ นวมินทร์ (ราคา 4.30 - 17.80 ล้านบาท)	บ้านเดี่ยว 35-0-88.30 ไร่	ถนนนวมินทร์ เขตปทุมธานี	88	722.42	87	709.32	98.19	1	13.10	1.81	306.76	306.76	100.00
ปริญดาแสงจันทร์ (ราคา 4.30 - 9.90 ล้านบาท)	บ้านเดี่ยว 9-1-66 ไร่	ซอยแสงจันทร์ เขตปทุมธานี	27	174.30	25	157.14	90.16	2	17.16	9.84	70.21	70.21	100.00
สิริทราเวล ออเรนทอล (ราคา 13.00 - 17.20 ล้านบาท)	บ้านเดี่ยว 30-2-44 ไร่	ถนนประดิษฐ์มนูธรรม (เลียบทางด่วนเอกมัย - รามอินทรา)	63	1,129.68	58	1,057.66	93.62	5	72.02	6.38	486.67	486.67	100.00
ปริญดาเทพารักษ์ ไร่ (ราคา 3.50-7.00 ล้านบาท)	บ้านเดี่ยว 22-1-16 ไร่	ถนนบางลำภูบางพลี	82	355.27	81	350.14	98.56	1	5.13	1.44	383.84	383.84	100.00
ศรีนครเกษม พุทธเมฆา 3 (ราคา 4.79-8.59 ล้านบาท)	บ้านเดี่ยว 20-1-67.1 ไร่	ถนนเลียบคลองทวีวัฒนา (ถนนทวีวัฒนา)	147	916.87	51	306.11	33.39	96	610.76	66.61	445.98	322.58	72.33
ศรีนครเกษม 2 ฟาร์ม (ราคา 4.20-6.00 ล้านบาท)	บ้านเดี่ยว 41-3-84.10 ไร่	ถนนท่าข้าม (ถนนพุทธบูชา)	292	1,555.15	45	219.58	14.12	247	1,335.57	85.88	794.87	303.88	38.23
ศรีนครเกษม 3 (ราคา 4.20-6.00 ล้านบาท)	บ้านเดี่ยว 16-0-97 ไร่	ถนนกัลปพฤกษ์	62	729.60	4	44.60	6.11	58	685.00	93.89	309.07	219.29	70.95
รวมบ้านเดี่ยว			761	5,583.28	351	2,844.54	50.95	410	2,738.74	49.05	2,797.40	2,093.23	74.83

ทาวนเฮ้าส์													
ทาวนเฮ้าส์	ทาวนเฮ้าส์	ทาวนเฮ้าส์	ทาวนเฮ้าส์	ทาวนเฮ้าส์	ทาวนเฮ้าส์	ทาวนเฮ้าส์	ทาวนเฮ้าส์	ทาวนเฮ้าส์	ทาวนเฮ้าส์	ทาวนเฮ้าส์	ทาวนเฮ้าส์	ทาวนเฮ้าส์	ทาวนเฮ้าส์
City Sense ทรนงรา (ราคา 2.14-3.15 ล้านบาท)	ทาวน์เฮ้าส์ 2 ชั้น 17- 1-0 ไร่	ถนนสงขลา	188	461.58	187	459.19	99.48	1	2.39	0.52	230.22	230.22	100.00
Six Nature เพชรเกษม 69 (ราคา 2.49-4.29 ล้านบาท)	ทาวน์เฮ้าส์ 3 ชั้น 15- 3-5.00 ไร่	ซอยเพชรเกษม 69	191	590.95	182	553.24	93.62	9	37.71	6.38	289.11	289.11	100.00
Six Nature รัตนาธิเบศร์ 60 (ราคา 3.39-4.09 ล้านบาท)	ทาวน์เฮ้าส์ 3 ชั้น 16- 2-0 ไร่	ซอยวิภาวดี 60	171	645.27	169	632.99	98.10	2	12.28	1.90	289.67	289.67	100.00
City Sense รัตนาธิเบศร์ 60 (ราคา 2.49-3.89 ล้านบาท)	ทาวน์เฮ้าส์ 2 ชั้น 16- 1-60.30 ไร่	ถนนวิภาวดี	193	551.22	191	544.30	98.74	2	6.92	1.26	205.95	205.95	100.00
Six Nature รัตนาธิเบศร์ 60 (ราคา 3.39-4.09 ล้านบาท)	ทาวน์เฮ้าส์ 3 ชั้น 15-1- 88 ไร่	ซอยเอกชัย บางบอน 64/5	183	819.75	58	234.66	28.63	125	585.09	71.37	322.15	267.14	82.92
City Sense รัตนาธิเบศร์ 60 (ราคา 3.39-4.09 ล้านบาท)	ทาวน์เฮ้าส์ 2 ชั้น 28-0- 48.50 ไร่	ถนนเลียบเมืองนนท์	278	867.87	137	413.27	47.62	141	454.60	52.38	360.18	292.09	81.10
อิตอมเนอส์ รัตนาธิเบศร์ 109	บ้านเดี่ยว 2 ชั้น 28-0- 41-2-28 ไร่	รามอินทรา 109	209	1,235.32	1	9.69	0.78	208	1,225.63	99.22	523.84	241.41	46.08
City Sense เพชรเกษม	ทาวน์เฮ้าส์ 2 ชั้น 31- 1-62.6 ไร่	ซอยเพชรเกษม 69	191	590.95	182	553.24	93.62	9	37.71	6.38	441.64	400.66	90.72
City Sense รัตนาธิเบศร์ 60 (ราคา 1.99-3.69 ล้านบาท)	ทาวน์เฮ้าส์ 2 ชั้น 5-1- 12.80 ไร่	บางนา กม.10	95	229.92	84	196.25	86.23	11	31.67	13.77	93.58	93.58	100.00
รวมทาวนเฮ้าส์			1,699	5,992.84	1,191	3,598.84	60.05	508	2,394.00	39.95	2,756.34	2,309.82	83.80

อาคารชุด													
เดอะทรีส์ อาคาร 44 (ราคา 1.29-3.80 ล้านบาท)	คอนโดมิเนียม 1-2-0 ไร่	ชอยลาดพร้าว 44	202	324.64	201	320.85	98.83	1	3.79	1.17	163.74	163.75	100.00
เดอะคอมเพล็กซ์ ราชปรารภ (ราคา 1.79-12.08 ล้านบาท)	คอนโดมิเนียม 3-3-0 ไร่	ถนนราชปรารภ	555	1,666.99	552	1,625.38	97.50	3	41.61	2.50	1,111.53	1,111.53	100.00
เดอะคอมเพล็กซ์ นราธิวาส (ราคา 2.38-6.97 ล้านบาท)	คอนโดมิเนียม 1-0-80 ไร่	ถนนนราธิวาส ราชนครินทร์	185	854.15	178	808.39	94.64	7	45.75	5.36	472.87	472.87	100.00
บรีด์ พาร์ค 37 (ราคา 1.44-3.40 ล้านบาท)	คอนโดมิเนียม 3-3-0 ไร่	ชอยพหลโยธิน 37	264	590.86	263	587.47	99.43	1	3.39	0.57	322.24	322.24	100.00
ทาวน์โฮม เดอะเรน 2 (ราคา 0.69-0.99 ล้านบาท)	คอนโดมิเนียม 17-1-63.70 ไร่	ถนนบางขุนเทียน	2,062	1,951.22	1,853	1,722.80	88.29	209	228.42	11.71	1,174.87	1,174.87	100.00
เดอะไฮด์ พาร์ค (ราคา 1.80-5.00 ล้านบาท)	คอนโดมิเนียม 11-0-33.43 ไร่	ถนนพญาสาย 2	79	275.29	63	195.94	71.17	16	79.35	28.83	130.73	130.73	100.00
ทาวน์โฮม เดอะเรน (ราคา 1.80-5.00 ล้านบาท)	คอนโดมิเนียม 7-3-10 ไร่	ถนนวิสุทธิ	724	743.51	717	728.88	98.03	7	14.63	1.97	495.61	495.61	100.00
ทาวน์โฮม เดอะเรน (B,D,F,G,I,K) ปรีณัฐ (ราคา 1.10-1.50 ล้านบาท)	คอนโดมิเนียม 5-0-18.40 ไร่	ถนนลาดกระบัง	144	181.33	58	73.86	40.73	86	107.47	59.27	107.86	97.31	90.22
ทาวน์โฮม เดอะเรน (A,C,E,H,I,J) ปรีณัฐเจอร์ (ราคา 1.10-1.50 ล้านบาท)	คอนโดมิเนียม 5-0-18.40 ไร่	ถนนลาดกระบัง	120	155.7762	41	58.02	37.25	79	97.75	62.75	88.06	66.52	75.54
บรีด์ สาธารณรัฐ (ราคา 3.69-6.05 ล้านบาท)	คอนโดมิเนียม 3-0-60.3 ไร่	ถนนนราธิวาส ราชนครินทร์	91	404.36	8	31.70	7.84	83	372.66	92.16	148.52	119.53	80.48
รวมอาคารชุด			4,426	7,148.11	3,934	6,153.29	86.08	492	994.82	13.92	4,216.03	4,154.94	98.55
รวมที่ดิน (ปรีณัฐ + ปรีณัฐเจอร์)			6,886	18,724.23	5,476	12,596.67	67.27	1,410	6,127.56	32.73	9,770	8,558	87.60

2.2 การตลาดและการแข่งขัน

ด้านการตลาด

กลยุทธ์การแข่งขัน

จากกลยุทธ์ระดับธุรกิจ (Business Strategy) ที่บริษัทใช้กลยุทธ์การมุ่งเน้นการสร้างความแตกต่างให้กับผลิตภัณฑ์และบริการ (Differentiation-base Focus) ทั้งยังมุ่งเน้นให้เกิดความเชื่อมั่นในบริษัทและผลิตภัณฑ์กับผู้บริโภค ดังนั้น ในด้านการตลาดของบริษัทจึงมีกลยุทธ์การแข่งขัน โดยแบ่งออกได้ดังนี้

1. ด้านผลิตภัณฑ์บริษัท

บริษัทให้ความสำคัญอย่างมากในกลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ โดยมุ่งเน้นการสร้างความแตกต่างในตัวผลิตภัณฑ์ภายใต้โลโก้ “The Art of Family Living” เพื่อรองรับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่มีความต้องการที่แตกต่างกัน เช่น ทำเลที่ตั้งโครงการ รูปแบบโครงการ รูปแบบบ้าน ขนาดพื้นที่ใช้สอย เป็นต้น ซึ่งบริษัทได้แยกผลิตภัณฑ์ภายใต้ชื่อโครงการที่แตกต่างกัน เพื่อให้ลูกค้าสามารถเลือกซื้อที่อยู่อาศัยได้ตรงกับความต้องการ เพื่อตอบสนองความพึงพอใจและรองรับความต้องการของลูกค้า จากการควบคุมการทำงานในทุกขั้นตอน ไม่ว่าจะเป็นการเลือกทำเลที่ตั้งในการซื้อที่ดิน การออกแบบบ้าน การออกแบบโครงการและสภาพแวดล้อม การเลือกใช้วัสดุที่มีคุณภาพสินค้า และการก่อสร้าง รวมไปถึงการพัฒนาผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทได้รับการยอมรับและความเชื่อมั่นจากลูกค้าไม่ว่าจะเป็นแบบบ้านที่สวยงาม ความลงตัวของพื้นที่ใช้สอย รูปแบบโครงการและสภาพแวดล้อมที่ร่มรื่น ความประณีตในการก่อสร้าง การเลือกใช้วัสดุที่ดีได้มาตรฐาน

2. ด้านการกำหนดราคาผลิตภัณฑ์

บริษัทมีนโยบายในการกำหนดราคาผลิตภัณฑ์ให้สอดคล้องกับราคาตลาด และสามารถแข่งขันได้เปรียบเทียบกับโครงการอื่นๆ บนทำเลเดียวกันหรือใกล้เคียงกันกับโครงการของบริษัท โดยคำนึงถึงคุณภาพสินค้า และต้นทุนโครงการ เช่น ค่าที่ดิน ค่าออกแบบ ค่าก่อสร้าง ค่าใช้จ่ายทางการตลาด เป็นต้น อีกทั้งยังเน้นถึงความคุ้มค่าของผลิตภัณฑ์ของบริษัทที่มากกว่าเมื่อเทียบกับบริษัทอื่นๆ เช่น ชื้อบ้านพร้อมตกแต่งเข้าอยู่ได้ทันที เป็นต้น

3. ด้านการส่งเสริมการตลาด

กลยุทธ์ในการส่งเสริมการตลาด เป็นอีกกลยุทธ์หนึ่งที่บริษัทให้ความสำคัญ และนำมาใช้แข่งขันกับคู่แข่ง เพื่อสร้างการรับรู้ต่อตราสินค้าของบริษัท (Brand Awareness) โดยใช้เพื่อจุดมุ่งหมายให้เกิดความต้องการผลิตภัณฑ์ เพื่อเตือนการจดจำในสินค้า อีกทั้งยังช่วยสร้างความเชื่อมั่นในตัวผลิตภัณฑ์ และภาพลักษณ์ที่ดีให้กับบริษัทอีกด้วย บริษัทได้นำเครื่องมือการส่งเสริมการตลาดที่สำคัญมาใช้ ได้แก่ การโฆษณา การขายโดยใช้พนักงานขาย การส่งเสริมการขาย การตลาดทางตรง และการตลาดทางอ้อม

บริษัททำการโฆษณาประชาสัมพันธ์ผ่านช่องทางต่างๆ เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัท ซึ่งมีรายละเอียด ดังนี้



กลยุทธ์ Above the Line

- โฆษณาผ่านสื่อสิ่งพิมพ์ ด้วยภาพยนตร์โฆษณาชุด "สมาร์ทคอนโด พระราม 2" เพื่อถ่ายทอดมุมมองความแตกต่างในหลายๆ ด้านของอาคารชุดพักอาศัยที่บริษัทเป็นผู้พัฒนา
- โฆษณาผ่านนิตยสาร หนังสือพิมพ์ วิทยุ และ Direct mail
- จัดส่ง SMS ข้อมูลและรายละเอียดต่างๆ ของโครงการใหม่ รวมไปถึงรายการส่งเสริมการขายที่มีในขณะนั้น ไปยังโทรศัพท์มือถือของลูกค้า
- โฆษณาผ่านสื่อเว็บไซต์ www.prinsiri.com
- การโฆษณาประชาสัมพันธ์ผ่านกลุ่ม Social Network เช่น Face book, MSN, Twitter เป็นต้น

กลยุทธ์ Below the line

- โฆษณาผ่านสื่อป้ายโฆษณา (Cut out) โดยเลือกขึ้นป้ายตามถนนสายสำคัญที่อยู่บริเวณโดยรอบโครงการของบริษัท เพื่อใช้ในการดึงความสนใจของลูกค้ากลุ่มเป้าหมายที่เข้ามาเยี่ยมชมโครงการของบริษัท
- จัดกิจกรรมต่างๆ ให้กับลูกค้าที่อยู่ในโครงการความสัมพันธ์กับลูกค้าและสร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้กับบริษัท
- จัดบูธออกงานแสดงโครงการของบริษัท ตามสถานที่ต่างๆ เช่น งานมหกรรมบ้านและคอนโด, ห้างสรรพสินค้า และอาคารสำนักงาน เพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์โครงการต่างๆ ของบริษัทให้กับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ในปี 2552 และปี 2553 บริษัทได้สร้างตราสินค้าและทำการประชาสัมพันธ์อย่างต่อเนื่อง เพื่อให้เกิดการจดจำผลิตภัณฑ์ของบริษัท ภายใต้ชื่อ "Six Nature" ตราสินค้าประเภททาวน์เฮาส์ 3 ชั้น และ ภายใต้ชื่อ "City Sense" ตราสินค้าประเภททาวน์เฮาส์ 2 ชั้น ในปี 2554 บริษัทได้สร้างตราสินค้าภายใต้ชื่อ "Zerene" เป็นตราสินค้าประเภทบ้านเดี่ยว นอกจากนี้ในปี 2556 บริษัทได้สร้างตราสินค้าเพิ่มขึ้น ภายใต้ชื่อ "Iconature" เป็นตราสินค้าประเภทบ้านแฝด และ ภายใต้ชื่อ "PRINN" เป็นตราสินค้าประเภทบ้านเดี่ยวระดับบน

4. ด้านต้นทุนผลิตภัณฑ์

บริษัทมีการบริหารต้นทุนผลิตภัณฑ์ ที่มุ่งเน้นในการควบคุมราคาต้นทุนในการพัฒนาโครงการให้อยู่ในระดับที่เหมาะสม เพื่อรักษาอัตรากำไรขั้นต้น และเพื่อให้ราคาผลิตภัณฑ์ของบริษัทอยู่ในระดับที่สามารถแข่งขันได้ โดยเริ่มตั้งแต่การคัดเลือกที่ดินและจัดซื้อที่ดินให้อยู่ในระดับราคาที่เหมาะสม การวิจัยและพัฒนาในการเลือกใช้วัสดุก่อสร้างและอุปกรณ์ตกแต่งที่มีคุณภาพดี และได้มาตรฐานโดยมีต้นทุนไม่เกินจากที่ได้กำหนดไว้ การพัฒนาเทคนิคและเทคโนโลยีในการก่อสร้างเพื่อควบคุมต้นทุนในการก่อสร้าง ทั้งนี้ยังช่วยเพิ่มประสิทธิภาพ และมาตรฐานผลิตภัณฑ์ให้สูงขึ้นอีกด้วย



5. บริการหลังการขาย

เพื่อให้ลูกค้ามีความเชื่อมั่นในตัวผลิตภัณฑ์ของบริษัท และเป็นส่วนหนึ่งในการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์ บริษัทจึงมีการบริการหลังการขายสำหรับผู้ซื้อผลิตภัณฑ์ของบริษัทดังนี้

- รับประกันคุณภาพของบ้านเป็นระยะเวลา 1 ปี นับจากวันที่โอนกรรมสิทธิ์ให้กับลูกค้า สำหรับความบกพร่องที่เกิดจากการก่อสร้าง วัสดุก่อสร้างและอุปกรณ์ตกแต่ง

ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

จากประเภทของผลิตภัณฑ์ของบริษัท ซึ่งได้แก่ ประเภทหมู่บ้านจัดสรร และประเภทอาคารชุดพักอาศัย ดังนั้นลักษณะลูกค้าของบริษัทจะเป็นลักษณะที่เป็นผู้ต้องการที่อยู่อาศัยแห่งใหม่ ลูกค้าในแต่ละรายจะมีความต้องการที่อยู่อาศัยประเภทต่างๆ เช่น บ้านเดี่ยว บ้านแฝด ทาวน์เฮ้าส์ โฮมออฟฟิศ และอาคารชุดพักอาศัย ที่แตกต่างกันออกไปตามเหตุผล เงื่อนไข และข้อจำกัด ทั้งนี้ ถือได้ว่าลูกค้าดังกล่าวนี้เป็นผู้บริโภคขั้นสุดท้าย (End User)

เพื่อให้ลูกค้าสามารถเลือกซื้อที่อยู่อาศัยได้ตรงกับตามความต้องการ บริษัทจึงได้ผลิตที่อยู่อาศัยให้มีความหลากหลายเพื่อตอบสนองความพึงพอใจและรองรับความต้องการของลูกค้า โดยแบ่งกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัท ดังนั้นบริษัทได้แบ่งกลุ่มลูกค้าโดยแบ่งตามรายได้ของลูกค้า ดังนี้

- 1) กลุ่มที่มีรายได้สูง สำหรับผลิตภัณฑ์ของบริษัทที่มุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในกลุ่มนี้จะเป็นผลิตภัณฑ์ประเภทบ้านเดี่ยวตลาดบนในชื่อโครงการ “สิริทาวารา” และโครงการ “ปริณญ์”
- 2) กลุ่มที่มีรายได้ค่อนข้างสูง สำหรับผลิตภัณฑ์ของบริษัทที่มุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในกลุ่มนี้ จะเป็นผลิตภัณฑ์ประเภทบ้านเดี่ยวตลาดกลาง ในชื่อโครงการ “บ้านปริณสิริ” และ ซีรีน (Zerene) ประเภทอาคารชุดพักอาศัย ในชื่อโครงการ “บริดจ์” , “เดอะไพลด์” , “เดอะคอมพลีท” , และ “สมาร์ท Z”
- 3) กลุ่มที่มีรายได้ปานกลางลงไป สำหรับผลิตภัณฑ์ของบริษัทที่มุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในกลุ่มนี้ จะเป็นผลิตภัณฑ์ประเภททาวน์เฮ้าส์ ในชื่อโครงการ “Six Nature” และ “City Sense” ประเภทอาคารชุดพักอาศัย ในชื่อโครงการ “สมาร์ท คอนโด”

การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

บริษัทจำหน่ายผลิตภัณฑ์โดยผ่านช่องทางการจำหน่ายแบบทางตรง และเป็นการขายโดยพนักงานขายของบริษัท ซึ่งประจำอยู่ที่สำนักงานขายตามโครงการต่างๆ นอกจากการขายที่ประจำอยู่ที่สำนักงานขายตามโครงการต่างๆ แล้ว บริษัทมีการขายผ่านพนักงานขายของบริษัทโดยการออกจัดงานแสดงสินค้าตามสถานที่ต่างๆ ที่สำคัญเป็นครั้งคราวอีกด้วย

ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขันในอนคต

ภาวะอุตสาหกรรม

ปี 2556 อุตกิจอสังหาริมทรัพย์ของประเทศไทย ได้รับผลกระทบจากปัจจัยที่สำคัญ ได้แก่ หลักเกณฑ์การให้สินเชื่อต่อมูลค่าหลักประกัน (Loan to value Ratio: LTV) ที่เริ่มใช้ในวันที่ 1 มกราคม 2556 ทำให้ผู้ประกอบการและผู้บริโภคต้องมีการปรับตัว โดยธนาคารแห่งประเทศไทยมีนโยบายเฝ้าระวังปัญหาฟองสบู่ในภาคอสังหาริมทรัพย์ ขณะที่ธนาคารพาณิชย์ยังเข้มงวดปล่อยสินเชื่อ แสดงให้เห็นว่าธุรกิจอสังหาริมทรัพย์มีการเติบโตภายใต้กลไกการกำกับดูแลของหน่วยงานธนาคารทั้งภาครัฐและเอกชน

นอกจากนี้ นายสัมมา คีตสิน ผู้อำนวยการศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ได้สรุปว่าการประกาศกฎกระทรวงให้ใช้บังคับผังเมืองรวมกรุงเทพมหานคร เมื่อวันที่ 16 พฤษภาคม 2556 มีการเปลี่ยนแปลงการกำหนดการใช้ประโยชน์ที่ดินด้วยกัน 34 บริเวณ เพื่อรองรับโครงการขนาดใหญ่ของรัฐที่เกิดขึ้นและกำลังจะเกิดขึ้น รวมถึงระบบขนส่งมวลชนทางราง ซึ่งผังเมือง กทม.ฉบับใหม่นี้ มีความเข้มงวดในเรื่องการก่อสร้างอาคารพักอาศัยที่อยู่ในซอย ซึ่งส่งผลให้การพัฒนาคอนโดมิเนียม หรืออพาร์ทเมนต์ทำได้ยากยิ่งขึ้น ทั้งนี้ จากการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (เออีซี) ทำให้ประเทศไทยกลายเป็นฐานการลงทุนที่สำคัญ จึงเกิดความเคลื่อนไหวของกลุ่มทุนต่างชาติที่เข้ามาลงทุนในภาคอสังหาริมทรัพย์ที่ชัดเจนที่สุดคือ กลุ่มทุนจากประเทศญี่ปุ่นที่ขยายเข้ามาลงทุนในไทยมากขึ้น ผ่านการร่วมลงทุนกับบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ของไทยเช่น กลุ่มมิตซูบิ เข้ามาร่วมทุนกับกลุ่มอนันดาดีเวลลอปเม้นท์ เพื่อพัฒนาที่อยู่อาศัยตามแนวรถไฟฟ้าและกลุ่มมิตซูบิชิ เอสเตท กรุ๊ป เข้ามาร่วมทุนกับกลุ่มเอพี (ไทยแลนด์) และคาดว่าจะยิ่งเข้าใกล้การเปิดเออีซีจะยิ่งมีกลุ่มทุนต่างประเทศเข้ามาในไทยอีกมากยิ่งขึ้น

ปัญหาการขาดแคลนแรงงานก่อสร้าง เป็นปัญหาสำคัญของผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ในช่วง 1-2 ปีที่ผ่านมา โดยพบว่าเมื่อมีการลงทุนโครงการขนาดใหญ่ของภาครัฐ ยิ่งทำให้ปัญหาขาดแคลนแรงงานมีความรุนแรงขึ้น จึงคาดว่าในปี 2557 จะมีความเคลื่อนไหวของผู้ประกอบการในการหาเทคโนโลยีก่อสร้างระบบสำเร็จรูปมาช่วยลดปัญหาแรงงาน

อย่างไรก็ตาม กระแสการเมืองที่มีการชุมนุมประท้วงของภาคประชาชนต่อต้านรัฐบาลจากกรณีพระราชบัญญัตินิรโทษกรรม จนนำไปสู่การยุบสภา มีผลให้โครงการขนาดใหญ่ได้แก่ พระราชบัญญัติกู้ยืมเงิน 2 ล้านล้านบาท เพื่อก่อสร้างระบบขนส่งสาธารณะทั่วประเทศ รวมถึง โครงการรถไฟความเร็วสูง หรือไฮสปีดเทรนต้องชะลออย่างเลี่ยงไม่ได้ ทำให้ในปี 2557 จะขาดแรงขับเคลื่อนจากโครงการขนาดใหญ่มาช่วยผลักดันให้เศรษฐกิจ และภาคอสังหาริมทรัพย์ (ที่มา: หนังสือพิมพ์โพสต์ทูเดย์ ฉบับวันที่ 24 ธันวาคม 2556)



ภาพรวมอสังหาริมทรัพย์ในปี 2556 บริษัท เอเจนซี ฟอเรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส จำกัด พบว่ามีโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่เปิดขายทั้งหมด 121,139 หน่วย มูลค่าโครงการรวม 353,145 ล้านบาท มีสัดส่วนของจำนวนโครงการที่อยู่อาศัยคิดเป็น 99.8% ของจำนวนหน่วยทั้งหมด

จำนวนหน่วยทั้งหมด Total No. of Units									
ระดับราคา (ลบ.) Price Range (mil.Baht)	บ้านเดี่ยว Detached	บ้านแฝด Duplex	ทาวน์เฮ้าส์ Townhouse	อาคารพาณิชย์ Shophouse	อาคารชุด Condominium	ที่ดินจัดสรร Land Subdv	รวม (ที่อยู่อาศัย) Total Residential	RE (อื่น ๆ) Other R.E	รวม Total
<0.501mil.									
0.501-1.000			95		11,276		11,371		11,371
1.001-2.000	272	190	13,487	33	33,009	7	46,998		46,998
2.001-3.000	908	1,942	7,680	44	15,033		25,605		25,605
3.001-5.000	6,103	1,585	3,698	783	13,536		25,605	8	25,673
5.001-10.000	2,389	326	587	583	4,888		8,553	70	8,623
10.001-20.000	907			54	1,134		2,095	96	2,191
> 20.000	383				305		688	10	678
Overall	10,920	4,023	25,547	1,477	78,981	7	120,955	184	121,139
Proportion	9%	3%	21%	1%	65%	0%	99.8%	0.2%	100%

มูลค่าโครงการทั้งหมด (ล้านบาท) Development Value (mil.Baht)									
ระดับราคา (ลบ.) Price Range (mil.Baht)	บ้านเดี่ยว Detached	บ้านแฝด Duplex	ทาวน์เฮ้าส์ Townhouse	อาคารพาณิชย์ Shophouse	อาคารชุด Condominium	ที่ดินจัดสรร Land Subdv	รวม (ที่อยู่อาศัย) Total Residential	RE (อื่น ๆ) Other R.E	รวม Total
<0.501mil.Baht									
0.501-1.000			68		8,797		8,863		8,863
1.001-2.000	526	365	22,273	66	50,459	12	73,701		73,701
2.001-3.000	2,445	5,124	18,576	112	36,830		63,087		63,087
3.001-5.000	23,779	6,255	15,292	3,284	52,417		101,027	26	101,053
5.001-10.000	15,073	2,022	3,626	4,025	31,516		56,263	580	56,843
10.001-20.000	11,874			685	15,903		28,461	1,257	29,718
> 20.000	9,377				10,275		19,652	229	19,881
Overall	63,074	13,766	59,832	8,172	206,197	12	351,053	2,092	353,145
Proportion	18%	4%	17%	2%	58%	0%	99.4%	0.6%	100%

ที่มา: บริษัท เอเจนซี ฟอเรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส จำกัด

มูลค่าอสังหาริมทรัพย์ที่เปิดใหม่ทั้งหมดของปี 2556 มีจำนวนหน่วยทั้งหมดที่เสนอขาย เป็นอาคารชุด 78,981 หน่วย หรือคิดเป็นร้อยละ 65 มูลค่ารวม 206,197 ล้านบาท รองลงมาคือทาวน์เฮ้าส์ 25,547 หน่วย คิดเป็นร้อยละ 21 มูลค่ารวม 59,832 ล้านบาท อันดับที่ 3 คือบ้านเดี่ยว 10,920 หน่วย คิดเป็นร้อยละ 9 มูลค่ารวม 63,074 ล้านบาท นอกจากนั้นเป็นบ้านแฝดและอาคารพาณิชย์ 5,680 หน่วย คิดเป็นร้อยละ 4.7 มูลค่ารวม 21,938 ล้านบาท ซึ่งเมื่อพิจารณาระดับราคาขายและมูลค่าโครงการในหมวดอาคารชุด ทาวน์เฮ้าส์ และบ้านเดี่ยว จะพบว่าอาคารชุดระดับราคา 3-5 ล้านบาท มีมูลค่าโครงการ 52,417 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 25 รองลงมาคือห้องชุดระดับราคา 1-2 ล้านบาท มีมูลค่าโครงการ 50,459 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 24 ซึ่งเมื่อนับรวมกันคิดเป็นร้อยละ 49 ของมูลค่าโครงการอาคารชุดรวม และพบว่าอาคารชุดราคาระหว่าง 2-3 ล้านบาท มีมูลค่าโครงการ 36,830 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 18

สำหรับทาวน์เฮ้าส์ พบว่าระดับราคา 1-2 ล้านบาท มีมูลค่าโครงการ 22,273 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 37 รองลงมาคือระดับราคา 2-3 ล้านบาท มีมูลค่าโครงการ 18,576 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 31 อันดับสาม คือทาวน์เฮ้าส์ ราคา 3-5 ล้านบาท มีมูลค่าโครงการ 15,292 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 26

นอกจากนี้พบว่าบ้านเดี่ยว ราคาขายระดับ 3-5 ล้านบาท มีมูลค่าโครงการ 23,779 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 38 อันดับสองคือระดับราคา 5-10 ล้านบาท มีมูลค่าโครงการ 15,073 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 24 อันดับสาม คือระดับราคา 10-20 ล้านบาท มีมูลค่าโครงการ 11,874 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 19

ราคาขายเฉลี่ยต่อหน่วย (ล้านบาท) Average Unit Price (mil.Baht)									
ระดับราคา (ลบ.) Price Range (mil.Baht)	บ้านเดี่ยว Detached	บ้านแฝด Duplex	ทาวน์เฮ้าส์ Townhouse	อาคารพาณิชย์ Shophouse	อาคารชุด Condominium	ที่ดินจัดสรร Land Subdv	รวม (ที่อยู่อาศัย) Total Residential	RE (อื่น ๆ) Other R.E	รวม Total
<0.501mil.Baht									
0.501-1.000			0.690		0.780		0.779		0.779
1.001-2.000	1.935	1.919	1.651		1.529	1.750	1.568		1.568
2.001-3.000	2.698	2.639	2.419	2.551	2.450		2.464		2.464
3.001-5.000	3.896	3.997	4.135	4.304	3.872		3.936	3.290	3.936
5.001-10.000	6.363	6.203	6.177	6.904	6.723		6.578	8.287	6.592
10.001-20.000	13.091			12.681	14.023		13.585	13.094	13.584
> 20.000	25.832				33.688		29.419	22.900	29.323
Overall	5.776	3.422	2.342	5.533	2.611	1.750	2.902	11.372	2.915

สัดส่วนการขายได้									
ระดับราคา (ลบ.) Price Range (mil.Baht)	บ้านเดี่ยว Detached	บ้านแฝด Duplex	ทาวน์เฮ้าส์ Townhouse	อาคารพาณิชย์ Shophouse	อาคารชุด Condominium	ที่ดินจัดสรร Land Subdv	รวม (ที่อยู่อาศัย) Total Residential	RE (อื่น ๆ) Other R.E	รวม Total
<0.501mil.Baht									
0.501-1.000			12%		62%		62%		62%
1.001-2.000	6%	22%	16%	15%	58%	43%	45%		45%
2.001-3.000	12%	12%	21%	91%	49%		37%		37%
3.001-5.000	9%	15%	11%	46%	50%		32%	25%	32%
5.001-10.000	10%	6%	18%	28%	50%		34%	17%	34%
10.001-20.000	8%			72%	48%		31%	21%	30%
> 20.000	7%				32%		19%	70%	19%
Overall	9%	13%	17%	41%	55%	43%	41%	22%	41%

ที่มา: บริษัท เอเจนซี ฟอเรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส จำกัด

ราคาขายเฉลี่ยของบ้านทุกประเภทในภาพรวมของปี 2556 มีราคาขายหน่วยละ 2.92 ล้านบาท โดยมีราคาขายเฉลี่ยของบ้านเดี่ยว 5.78 ล้านบาท อาคารพาณิชย์ 5.53 ล้านบาท บ้านแฝด 3.42 ล้านบาท ทาวน์เฮ้าส์ 2.34 ล้านบาท และ อาคารชุด 2.61 ล้านบาท ตามลำดับ

สรุปได้ว่าปี 2556 สัดส่วนการขายได้ของบ้านทุกประเภทคิดเป็นร้อยละ 41 ของทั้งหมด โดยสัดส่วนการขายได้ของอาคารชุด อาคารพาณิชย์ ทาวน์เฮ้าส์ และบ้านแฝด มีสัดส่วนร้อยละ 55, ร้อยละ 41, ร้อยละ 17, และร้อยละ 13 ตามลำดับ โดยมีการขายได้สูงสุด (ไม่นับอาคารพาณิชย์ ซึ่งมีจำนวนหน่วยน้อยเพียงร้อยละ 1 ของจำนวนหน่วยทั้งหมด) คืออาคารชุดที่ระดับราคา 0.5-1 ล้านบาท 1-2 ล้านบาท 3-5 ล้านบาท และ 5-10 ล้านบาท มีสัดส่วนขายได้ร้อยละ

ละ 62, ร้อยละ 58, ร้อยละ 50, และร้อยละ 50 ตามลำดับ แสดงให้เห็นว่าตลาดมีความต้องการอาคารชุดระดับราคาปานกลางลงมาเพื่อการอยู่อาศัยการลงทุน หรือเก็งกำไร

ทั้งนี้ นายสมมา คีตสิน ผู้อำนวยการศูนย์ข้อมูลสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์ มองว่า ปี 2557 ภาคอสังหาริมทรัพย์ มีปัจจัยเสี่ยงคือการชะลอการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานของรัฐบาล ซึ่งจะทำให้ปัญหาการขาดแคลนแรงงาน และผู้รับเหมาก่อสร้างไม่รุนแรงไปกว่านี้ สำหรับอัตราดอกเบี้ย ยังเป็นปัจจัยบวกต่อภาคอสังหาริมทรัพย์ และคาดการณ์ว่า ทิศทางการพัฒนาที่ดินของผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ จะหันมาทำโครงการแนวราบมากขึ้นเพื่อหลีกเลี่ยงความเสี่ยงจากการเปิดการขายคอนโดมิเนียมในภาวะที่เศรษฐกิจผันผวน เนื่องจากคอนโดมิเนียมมักจะรับรู้รายได้ก็เมื่อการก่อสร้างแล้วเสร็จซึ่งต้องใช้เวลา 2-3 ปี ในขณะที่โครงการแนวราบ บ้านเดี่ยว ทาวน์เฮาส์ จะรับรู้รายได้เร็วกว่า

ขณะที่ นายชาติชาย พยุหนาวีชัย รองกรรมการผู้จัดการ ธนาคารกสิกรไทย ระบุว่าแนวโน้มสินเชื่อที่อยู่อาศัยปี 2557 คาดว่าจะเติบโตร้อยละ 9 จากปี 2556 ที่คาดว่าจะเติบโตร้อยละ 10.5 โดยเป็นการเติบโตในอัตราที่ลดลง ซึ่งเป็นผลจากภาระหนี้ของผู้บริโภคที่เพิ่มขึ้น ทำให้สินเชื่อที่อยู่อาศัยหดตัวลง

โดยภาพรวมของตลาดอสังหาริมทรัพย์ในปี 2556 เติบโตร้อยละ 5-7 และในปี 2557 นี้จะมีการขยายตัวในลักษณะชะลอตัวลงเหลือร้อยละ 5 โดยมีตลาดที่อยู่อาศัยต่างจังหวัดที่มีชุมชนเมืองเกิดใหม่กระจายทั่วไปเป็นแรงสนับสนุนให้ตลาดมีการเติบโตได้ ขณะที่แนวโน้มอัตราดอกเบี้ย คาดว่าธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) คงพยายามตรึงดอกเบี้ยต่ำที่ระดับร้อยละ 2.25 จนกว่าจะถึงกลางปี หลังสถานการณ์เศรษฐกิจโลกมีการกระตุกขึ้น ก็จะทำให้อัตราดอกเบี้ยค่อยๆ ปรับขึ้น นอกจากนี้ สิ่งที่คุณสินเชื่อที่อยู่อาศัยจะต้องเผชิญอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ในปี 2557 คือ เรื่องความเข้มงวดการปล่อยสินเชื่อของธนาคารพาณิชย์ เพราะถ้าสถานการณ์โดยรวม ไม่แจ่มใส จะทำให้ธนาคารพาณิชย์มีการกลั่นกรองลูกค้ามากขึ้นกว่าปกติ ดังนั้น สิ่งที่คุณสินเชื่อที่อยู่อาศัยต้องเตรียมตัวคือ 1.มีวินัยการเงิน 2.แสดงแหล่งรายได้ชัดเจน สำหรับผู้มีอาชีพอิสระ หรืออาชีพค้าขาย โดยต้องพยายามเดินบัญชีในรูปของเงินฝากรายเดือน และที่สำคัญคือไม่ก่อหนี้อื่นๆ ซึ่งจะทำให้เพิ่มภาระค่าใช้จ่าย (ที่มา: หนังสือพิมพ์ข่าวสด วันที่ 3 มกราคม 2557)

ศักยภาพในการแข่งขัน

จากประสบการณ์ ความรู้ ความสามารถ และความชำนาญ ของบริษัทในอุตสาหกรรมพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ประเภทที่อยู่อาศัยมาอย่างต่อเนื่อง ปัจจุบันทำให้บริษัทถือได้ว่าเป็นผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยที่เป็นที่รู้จักของผู้บริโภค จากการมุ่งเน้นความเป็นเลิศของผลิตภัณฑ์และบริการ ภายใต้สโลแกน "The Art of Family Living" ด้วยผลิตภัณฑ์ของบริษัทมีคุณภาพสูง มีความประณีต คัดสรรวัสดุคุณภาพด้วยความตั้งใจในทุกองค์ประกอบของบ้าน จน



ได้รับการยอมรับและความเชื่อมั่นจากลูกค้า ทำให้บริษัทมีศักยภาพสูงในการแข่งขัน และยังมีปัจจัยที่ส่งผลให้บริษัทมีความสามารถในการแข่งขันได้ ดังนี้

1) บริษัทมีการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่อง โดยการพัฒนาการออกแบบผลิตภัณฑ์และควบคุมคุณภาพผลิตภัณฑ์ให้มีคุณภาพสูง เน้นรูปแบบที่ตอบสนองประโยชน์การใช้สอย ความทันสมัย ให้สามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค

2) บริษัทได้รับรางวัลการออกแบบบ้านดีเด่น "Awards of Merit" ในปี 2544 และปี 2547 จากงาน PCBC (Pacific Coast Builders Conference) ประเทศสหรัฐอเมริกา อีกทั้งยังได้รับรางวัลชมเชย "บ้านจัดสรรอนุรักษ์พลังงาน ปี 2550" จากกรมพัฒนาพลังงานทดแทนและอนุรักษ์พลังงานกระทรวงพลังงาน โดยบริษัทฯ เล็งเห็นความสำคัญด้านพลังงานและมีความมุ่งมั่นในการดูแลรักษาสิ่งแวดล้อม โดยได้พัฒนาประสิทธิภาพ การดำเนินการด้านสิ่งแวดล้อมไปพร้อมๆ กับการความพยายามที่จะลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมในทุกกระบวนการทำงาน ครอบคลุมตั้งแต่การผลิตไปจนถึงกระทั่งผลิตภัณฑ์และบริการต่างๆ เพื่อคุณภาพชีวิตที่ดีของพนักงาน ผู้รับเหมา ประชาชนในชุมชนรอบข้างโครงการ เป็นต้น

3) บริษัทมีนโยบายที่เน้นการสร้างความแตกต่าง (Differentiate) ในสินค้าและบริการ เพื่อสร้างความได้เปรียบด้านการแข่งขัน

4) บริษัทมีการบริหารควบคุมต้นทุนในการก่อสร้าง โดยการบริหารการจัดซื้อ จัดจ้างได้ทันต่อความต้องการ พัฒนาเทคนิคและเทคโนโลยีการก่อสร้าง การมีบริษัทย่อย (บริษัท ไกร โยธา กรุ๊ป จำกัด) ดำเนินธุรกิจจำหน่ายวัสดุก่อสร้าง เพื่อจัดหาวัสดุก่อสร้างเป็นผู้ผลิตแบบหลักให้กับบริษัทและผู้รับเหมาของบริษัท เป็นต้น

5) บริษัทมีการส่งเสริมการตลาดอย่างต่อเนื่อง เพื่อสร้างการรับรู้ต่อตราสินค้าของบริษัท (Brand Awareness) โดยใช้เพื่อจูงใจให้เกิดความต้องการผลิตภัณฑ์ เพื่อเตือนความทรงจำในสินค้า อีกทั้งยังช่วยสร้างความเชื่อมั่นในตัวผลิตภัณฑ์และภาพลักษณ์ที่ดีให้กับบริษัท

6) บริษัทมีการเน้นบริการหลังการขาย เพื่อให้ลูกค้ามีความเชื่อมั่นในตัวผลิตภัณฑ์ของบริษัท และถือเป็นส่วนหนึ่งในการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์ของลูกค้า

แนวโน้มอุตสาหกรรมและการแข่งขันในอนาคต

จากภาวะการแข่งขันระหว่างผู้ประกอบการ นโยบายการให้สินเชื่อที่เข้มงวดของสถาบันการเงิน รวมถึงภาวะเศรษฐกิจและการเมือง อาจส่งผลให้เกิดการชะลอการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย บริษัทได้มีการพิจารณาปัจจัยที่ส่งผลกระทบและโอกาสทางธุรกิจทั้งทางตรงและทางอ้อม เพื่อการปรับกลยุทธ์ให้เหมาะสม โดยพิจารณาปัจจัยต่างๆ ได้แก่

1) การเปลี่ยนแปลงมาตรการของธนาคารแห่งประเทศไทยที่มีต่อธนาคารพาณิชย์ เกี่ยวกับเกณฑ์ LTV ของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ตลอดจนหลักเกณฑ์การปล่อยสินเชื่อโครงการสินเชื่อรายย่อย เพื่อการปรับกลยุทธ์การตลาดและการขายของบริษัทให้เหมาะสม



2) แผนการลงทุนพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานด้านคมนาคมขนส่งของประเทศที่ประกาศเป็น "วาระแห่งชาติ" โดยรัฐบาลมีแผนงานพัฒนาโครงการรถไฟความเร็วสูง "ไฮสปีดเทรน" 4 สายทาง เป็นโครงการที่ได้รับวงเงินลงทุนกว่า 783,229 ล้านบาท ประกอบด้วย

รถไฟความเร็วสูง	ระยะทาง (กม.)	วงเงินลงทุน (ล้านบาท)
สายกรุงเทพฯ - เชียงใหม่	45	387,821
สายกรุงเทพฯ - หนองคาย	615	170,450
สายกรุงเทพฯ - ปาดังเบซาร์	982	124,327
สายตะวันออกต่อขยายจากแอร์พอร์ตลิงค์ ไปชลบุรี-ระยอง	221	100,631

ที่มา : อ้างอิงจาก ไทยรัฐออนไลน์ 22 พฤศจิกายน 2556 (www.thairath.co.th)

นอกจากนี้ ยังมีโครงการของการรถไฟแห่งประเทศไทย ที่มีแผนงานตั้งแต่ปี 2553 แต่จนถึงปัจจุบัน ยังไม่มีความคืบหน้าของโครงการ ประกอบด้วย

รถไฟรางคู่	ระยะทาง (กม.)
ช่วงฉะเชิงเทรา-คลองสิบเก้า- แก่งคอย	106
ช่วงลพบุรี- ปากน้ำโพ	118
ช่วงมาบะเปา-ชุมทางถนนจิระ	132
ช่วงนครปฐม-ชุมทางหนองปลาดุก-หัวหิน	165
ช่วงชุมทางถนนจิระ -ขอนแก่น	165
ช่วงประจวบคีรีขันธ์-ชุมพร	165

ที่มา : อ้างอิงจาก ไทยรัฐออนไลน์ 22 พฤศจิกายน 2556 (www.thairath.co.th)

จากโครงการของภาครัฐดังกล่าวข้างต้น นอกจากจะทำให้ราคาที่ดินที่อยู่ในแนวพัฒนาโครงการมีการปรับราคาขึ้นแล้ว เมื่อมีการเริ่มการก่อสร้าง บริษัทคาดว่าจะทำให้ราคาวัสดุก่อสร้างปรับตัวเพิ่มขึ้น รวมถึงมีความต้องการแรงงานค่อนข้างมาก บริษัทจึงต้องเตรียมการรองรับผลกระทบดังกล่าวต่อธุรกิจด้วย ซึ่งสอดคล้องกับมุมมองของ ไนท์แฟรงค์ ที่เห็นว่าแนวโน้มราคาวัสดุก่อสร้างปีหน้าคาดว่าจะปรับขึ้นอีกร้อยละ 5-7 หากรัฐบาลเริ่มโปรเจกต์ลงทุน 2 ล้านล้านบาท คาดว่า จะเป็นปัจจัยลบต่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพิ่มเติม จากปัญหาแย่งแรงงาน เกิดภาวะขาดแคลนแรงงานเพิ่มขึ้น (ที่มา: หนังสือพิมพ์คมชัดลึก วันที่ 9 ธันวาคม 2556)

3) แผนงานโครงการรถไฟฟ้ามหานคร ซึ่งนอกจากจะทำให้เกิดความต้องการใช้วัสดุก่อสร้างและแรงงานแล้ว ยังมีปัจจัยเป็นบวกที่ทำให้ชุมชนมีการขยายตัว เกิดการขยายตัวของที่อยู่อาศัย บริษัทจึงให้ความสนใจโดยได้มีการติดตามความคืบหน้าโครงการรถไฟฟ้า 10 สายทาง ดังต่อไปนี้



โครงการรถไฟฟ้า	ช่วง	ระยะทาง(กม.)	ความคืบหน้า
สายสีแดงเข้ม	ช่วงธรรมศาสตร์ ศูนย์รังสิต - มหาชัย	80.8	คาดว่าจะเปิดให้บริการได้ภายในปี 2560 ขณะที่สัญญาที่ 2 ช่วงรังสิต-ธรรมศาสตร์ 10 กม. จะประกวดราคาในปี 2556 และกำหนดจะเปิดให้บริการได้ในปี 2561
	ช่วงบางซื่อ - หัวลำโพง	6.5	เปิดประกวดราคาให้ได้ภายในปี 56 นี้ และเปิดให้บริการได้ในปี 2561
	ช่วงหัวลำโพง - บางบอน	18	จะเริ่มดำเนินการโครงการหลังปี 2562
	ช่วงบางบอน - มหาชัย	20	
สายสีแดงอ่อน	ช่วงบางซื่อ - ดลิ่งชัน	15	เปิดให้บริการ 3 สถานี (ดลิ่งชัน-บางบำหรุ-บางซื่อ) เมื่อวันที่ 5 ธันวาคม 2555
	ช่วงบางซื่อ ราชวิถี พญาไทย มักกะสัน	9	จะมีการเปิดประมูลในปี 2556 และคาดว่าจะแล้วเสร็จภายในปี 2661
	ช่วงมักกะสัน รามคำแหง หัวหมาก	10	
	ช่วงดลิ่งชัน ตลาดน้ำตลิ่งชัน จรัญสนิทวงศ์ ธนบุรี - ศิริราช	6	
	ช่วงดลิ่งชัน บ้านจิมพลี กาญจนานิเทศ ศาลาธรรมสพน์ ศาลายา	14	
ส่วนต่อขยายแอร์พอร์ต เรล ลิงค์	ช่วงพญาไทย - บางซื่อ - ดอนเมือง	21.8	ได้รับการเห็นชอบผลกระทบสิ่งแวดล้อม (EIA) แล้วคาดว่าจะเปิดประมูลได้ในปี 2556 และคาดว่าจะเปิดให้บริการได้ในปี 2560
สายสีม่วง	ช่วงบางใหญ่ - บางซื่อ	23	เป็นเส้นทางที่คืบหน้าที่สุด จะแล้วเสร็จเปิดให้บริการได้ในปี 2558-2559
	ช่วงบางซื่อ - ราษฎร์บูรณะ	19.8	คาดว่าจะเปิดประมูลได้ในปี 2557
สายสีเขียว	ช่วงแบริ่ง - สมุทรปราการ	12.8	ลงนามในสัญญาจ้างก่อสร้างและเริ่มก่อสร้างแล้ว 10%
	ช่วงหมอชิต - สะพานใหม่	11.4	จะมีการเปิดประมูลในปี 2556 และคาดว่าจะแล้วเสร็จภายในปี 2561
	ช่วงสมุทรปราการ - บางปู	7	
สายสีน้ำเงิน ส่วนต่อขยาย	ช่วงบางซื่อ - บางพระ	13	ก่อนสร้าง คืบหน้าไปแล้ว 30% คาดจะเปิดให้บริการได้ในปี 2559
	ช่วงหัวลำโพง - บางแค	14	อยู่ระหว่างการก่อสร้าง คาดจะเปิดให้บริการในปี 2559
	ช่วงบางแค - พุทธมณฑล สาย 4	8	จะเริ่มดำเนินการโครงการหลังปี 2562
สายสีส้ม	ช่วงจรัญสนิทวงศ์ - ศูนย์วัฒนธรรม	12.5	อยู่ระหว่างการจัดสรรพื้นที่เวนคืน ยังไม่สามารถประเมินงบประมาณได้
	ช่วงศูนย์วัฒนธรรม - บางกะปิ	9	คาดว่าจะเปิดประมูลได้ในปี 2557
	ช่วงบางกะปิ - มีนบุรี	11	
สายสีชมพู	ช่วงแคราย - ปากเกร็ด - มีนบุรี	36	คาดว่า จะเปิดประมูลได้ปี 2557 และเปิดบริการปี 25660
สายสีเหลือง	ช่วงลาดพร้าว - บางกะปิ	12.6	คาดว่าจะประมูลได้ในปี 2557 กำหนดให้บริการในปี 2562
	ช่วงบางกะปิ - สำโรง	17.8	
สายสีเขียวอ่อน	ช่วงถนนตากสิน - บางนา	5.3	คาดว่าจะสามารถเปิดให้บริการได้ในปี 2556
	ช่วงสนามกีฬา - ยศเสน	1	คาดว่าจะดำเนินการในระยะต่อไปหลังปี 2562

ที่มา : อ้างอิงจาก ไทยรัฐออนไลน์ 22 พฤศจิกายน 2556 (www.thairath.co.th)

จากข้อมูลข้างต้น พบว่า โครงการรถไฟฟ้า 10 สาย ปัจจุบันอยู่ระหว่างก่อสร้างเป็นช่วงสถานีต่างๆ โดยคาดว่าจะเริ่มทยอยเปิดให้บริการได้ตั้งแต่ปี 2558-2559 และคาดว่าจะเปิดให้บริการเต็มรูปแบบได้ในปี 2561 จึงเห็นได้ว่า ท่าเลที่ดินที่อยู่ในแนวรถไฟฟ้าจะมีศักยภาพในการพัฒนาที่อยู่อาศัยมาก ทั้งนี้ บริษัทมีนโยบายซื้อที่ดินในทำเลที่เหมาะสมเพื่อ

พัฒนาโครงการทั้งแนวราบและแนวสูง รองรับการขายตัวของสถานียรถไฟฟ้าและเพื่อตอบสนองความต้องการที่อยู่อาศัยของผู้อยู่อาศัยในอนาคต

4) การคาดการณ์ภาวะการแข่งขันรุนแรงขึ้น ในปี 2557 แม้ว่าในไตรมาส 4 ปี 2556 ธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) จะลดอัตราดอกเบี้ยนโยบายลงร้อยละ 0.25 รวมทั้งการลดภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาของภาครัฐก็ไม่ได้เอื้อต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยมากนัก เนื่องจากผู้บริโภคไม่มีกำลังซื้อ ขณะที่โครงการอสังหาริมทรัพย์ ที่ก่อสร้างแล้วเสร็จเมื่อ 2 ปีก่อน ราคาขายขึ้นสูงถึงร้อยละ 25 (ที่มา: หนังสือพิมพ์คมชัดลึก วันที่ 9 ธันวาคม 2556) บริษัทจึงคาดว่าธุรกิจอสังหาริมทรัพย์จะมีภาวะการแข่งขันรุนแรงขึ้น

5) การสร้างความมั่นใจให้ผู้บริโภคจากภาวะน้ำท่วมปลายปี 2554 พบว่าผู้บริโภคจะคัดเลือกซื้อที่อยู่อาศัยมากขึ้น เนื่องจากกังวลกับภัยธรรมชาติที่อาจเกิดซ้ำ ทำให้ผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์ต้องปรับรูปแบบโครงการ โดยเฉพาะที่อยู่อาศัยประเภทแนวราบ บริษัทจึงพิจารณาในเรื่องทำเลที่ตั้งโครงการ รวมถึงระบบภายในโครงการ เพื่อป้องกันน้ำท่วม เพื่อสร้างความมั่นใจให้ผู้บริโภคด้วย

6) โอกาสจากการที่ประเทศไทยก้าวเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนในช่วงปลายปี พ.ศ.2558 โดยที่ภาครัฐและเอกชนต่างคาดว่าประเทศไทยจะได้รับประโยชน์จากการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) เนื่องจากประเทศไทยตั้งอยู่ในตำแหน่งศูนย์กลางของภูมิภาคอาเซียนตอนบน (ลาว กัมพูชา เมียนมาร์ และเวียดนาม) ซึ่งน่าจะมีความสำคัญมากขึ้นหลังจากเข้าสู่ AEC ในปี พ.ศ.2558 ในเรื่องของการทำงานการค้าการลงทุนและธุรกิจอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับจังหวัดตามแนวชายแดน ตลาดอสังหาริมทรัพย์ในประเทศไทยมีการขยายตัวอย่างเห็นได้ชัดในช่วงหลายปีที่ผ่านมา นอกจากนี้ นายสุรเชษฐ กองชีพ รองผู้อำนวยการฝ่ายวิจัยคอลลิเออร์สอินเทอร์เนชั่นแนล ประเทศไทย กล่าวว่า กรุงเทพมหานครและจังหวัดข้างเคียงจะยังคงขยายตัวต่อเนื่องต่อไปในอนาคตเพราะว่ากรุงเทพฯ เป็นศูนย์กลางการลงทุนและการทำธุรกิจส่วนใหญ่ของประเทศไทย โดยเฉพาะตลาดอาคารสำนักงานกลับมามีความน่าสนใจมากขึ้นหลังจากที่มีการเช่าพื้นที่อาคารสำนักงานเพิ่มขึ้นเป็นจำนวนมากในช่วงระหว่างปี พ.ศ.2554-2556 นอกจากนี้ ผู้ประกอบการโครงการที่อยู่อาศัยหลายรายมีการเปิดขายโครงการใหม่ในบางจังหวัดทั่วประเทศโดยเฉพาะโครงการคอนโดมิเนียม ซึ่งนอกจากจังหวัดท่องเที่ยวและจังหวัดชายทะเลแล้วจังหวัดเชียงใหม่ ขอนแก่น อุดรธานี ได้กลายเป็นเป้าหมายใหม่ในการพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียม "โครงการรถไฟฟ้าส่วนต่อขยายในกรุงเทพมหานคร จะเป็นปัจจัยหลักในการขับเคลื่อนให้เกิดการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยมากขึ้น นอกจากนี้ในอีกหลายจังหวัดและโดยเฉพาะจังหวัดเศรษฐกิจสำคัญของแต่ละภาคมีโครงการคอนโดมิเนียมที่อยู่ระหว่างการก่อสร้างและมีกำหนดแล้วเสร็จในช่วงระหว่างปี พ.ศ.2556-2558" (ที่มา : หนังสือพิมพ์บ้านเมืองวันที่ 12 ธันวาคม 2556)

7) ติดตามแนวโน้มภาวะเศรษฐกิจอย่างต่อเนื่อง โดยศูนย์วิจัยมหาวิทยาลัยกรุงเทพ (กรุงเทพโพลล์) ร่วมกับคณะเศรษฐศาสตร์มหาวิทยาลัยกรุงเทพ เผยผลสำรวจความเห็นของนักเศรษฐศาสตร์จากองค์กรชั้นนำ 29 แห่ง จำนวน 62 คน เรื่อง "คาดการณ์เศรษฐกิจปี 2557" พบว่า นักเศรษฐศาสตร์กว่าร้อยละ 75.8 คาดว่าแนวโน้มเศรษฐกิจโลก



ในปี 2557 มีทิศทางขยายตัวมากกว่าปีนี้ ที่มีอัตราการเติบโตร้อยละ 3.6 ในขณะที่ร้อยละ 82.3 คาดว่าเศรษฐกิจไทยในปีหน้าจะดีขึ้นในทิศทางเดียวกัน โดยจะสามารถขยายตัวได้ร้อยละ 4.3 นอกจากนี้ นักเศรษฐศาสตร์ร้อยละ 61.3 ยังคาดว่าอัตราเงินเฟ้อทั่วไปจะอยู่ในช่วงร้อยละ 2.1-3.0 โดยร้อยละ 45.2 คาดว่าตลอดทั้งปี 2557 อัตราดอกเบี้ยนโยบายอยู่ที่ระดับเดียวกับปัจจุบันที่ร้อยละ 2.50 รองลงมาร้อยละ 35.5 คาดว่า ธปท. จะปรับเพิ่มอัตราดอกเบี้ยนโยบายจากระดับปัจจุบันไปสู่ระดับร้อยละ 3.0 ภายในสิ้นปี 2557 อย่างไรก็ตาม นักเศรษฐศาสตร์คาดว่าปัจจัยที่จะส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจไทยปี 2557 หลัก ๆ ได้แก่ 1. ร้อยละ 80.6 ปัญหาการเมือง/การชุมนุมประท้วง/เสถียรภาพของรัฐบาล 2. ร้อยละ 66.1 เศรษฐกิจโลกในภาพรวม 3. ร้อยละ 59.7 ความสามารถในการแข่งขันของสินค้าไทยในตลาดโลก และ 4. ร้อยละ 58.1 หนี้ภาคครัวเรือนของไทย (ที่มา: ไทยรัฐออนไลน์ 4 พฤศจิกายน 2556) ทำให้บริษัททราบถึงผลกระทบภายนอกและระดับความรุนแรงของผลกระทบด้วย

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

การก่อสร้างโครงการของบริษัทในทุกๆ โครงการ บริษัทจะเป็นผู้พัฒนาและเป็นเจ้าของโครงการ โดยเริ่มตั้งแต่การจัดซื้อที่ดิน การออกแบบบ้านและโครงการ การยื่นขออนุญาตจัดสรร การยื่นขออนุญาตก่อสร้าง การดำเนินการก่อสร้าง การควบคุมคุณภาพและการตรวจสอบคุณภาพ การขาย ตลอดจนการให้บริการหลังการขาย

การดำเนินการก่อสร้างในแต่ละโครงการจะใช้ระยะเวลาที่แตกต่างกันออกไป ซึ่งขึ้นอยู่กับประเภท ขนาด รูปแบบของโครงการ ระยะเวลาในการก่อสร้างที่อยู่อาศัยประเภทต่างๆ มีระยะเวลาในการก่อสร้างดังนี้ การก่อสร้างบ้านแต่ละหลังจะใช้เวลาประมาณ 4 – 6 เดือน การก่อสร้างทาวน์เฮ้าส์แต่ละแถวจะใช้เวลาประมาณ 4 - 8 เดือน การก่อสร้างอาคารชุดพักอาศัยจะใช้เวลาประมาณ 8 – 18 เดือน

นโยบายการผลิต

บริษัทมีนโยบายการผลิตในการเพิ่มหรือลดกำลังการผลิตตามความสอดคล้องกับความต้องการที่อยู่อาศัยของผู้บริโภคในแต่ละโครงการ ทั้งนี้ในการดำเนินการก่อสร้างบริษัทจะว่าจ้างผู้รับเหมาเป็นผู้ดำเนินการ ดังนั้นหากในขณะที่มีความต้องการที่อยู่อาศัยในแต่ละโครงการเพิ่มขึ้น บริษัทสามารถเพิ่มกำลังการผลิตโดยการจ้างผู้รับเหมาเพิ่มขึ้นเพื่อให้สัมพันธ์กับความต้องการของลูกค้าได้ และเพื่อเป็นการควบคุมคุณภาพในการก่อสร้างให้มีคุณภาพที่ดีในระดับมาตรฐานเดียวกัน บริษัทจึงมีนโยบายในการควบคุมคุณภาพและการตรวจสอบคุณภาพ ดังนี้

- 1) กำหนดมาตรฐานการก่อสร้างและวัสดุก่อสร้าง ให้กับผู้รับเหมา
- 2) จัดการประชุมแผนการก่อสร้างกับผู้รับเหมาก่อนเริ่มงาน
- 3) จัดให้มีวิศวกรโครงการ และหัวหน้าผู้ควบคุมงานประจำแต่ละโครงการ เพื่อควบคุมแผนการก่อสร้างและตรวจรับงานของผู้รับเหมา
- 4) จัดให้มีฝ่ายควบคุมภาพ โดยจะเข้าทำการตรวจสอบคุณภาพงานก่อสร้างทั้งหมด ให้ตรงตามมาตรฐานที่ได้กำหนดไว้



การจัดซื้อที่ดิน

ที่ดินนับเป็นปัจจัยสำคัญอย่างยิ่งในการนำมาพัฒนาและก่อสร้างโครงการ โดยต้นทุนที่ดินคิดเป็นประมาณร้อยละ 20 - 30 ของต้นทุนรวมผลิตภัณฑ์

บริษัทจึงมีนโยบายในการจัดซื้อที่ดิน โดยมุ่งเน้นที่ดินที่มีศักยภาพและสามารถนำมาพัฒนาได้ทันที โดยมีปัจจัยในการพิจารณาเลือกซื้อที่ดิน เช่น ศักยภาพในทำเลที่ตั้งของที่ดิน ราคาที่ดิน ผังเมือง ข้อจำกัดทางกฎหมาย ทิศทางการเติบโตของแหล่งที่อยู่อาศัย เส้นทางการพัฒนาและการขยายตัวของเขตเมือง คู่แข่ง เป็นต้น สำหรับที่ดินที่บริษัทจัดซื้อนั้นมาจากช่องทางต่างๆ คือ นายหน้าค้าที่ดิน เจ้าของที่ดิน และพนักงานของบริษัท

เพื่อให้การจัดซื้อที่ดินเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ ก่อนการซื้อที่ดินทุกครั้งบริษัทจะทำการศึกษาถึงความเป็นไปได้ของโครงการ (Feasibility Study) โดยจัดทำเป็นรายงานเพื่อเป็นข้อมูลประกอบในการพิจารณาของคณะกรรมการบริหารในการอนุมัติจัดซื้อที่ดินดังกล่าว

การคัดเลือกและว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้าง

การดำเนินการงานก่อสร้าง บริษัทจะว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างเป็นผู้ดำเนินการ โดยบริษัทจะจัดผู้จัดการโครงการ วิศวกรโครงการและหัวหน้าผู้ควบคุมงานซึ่งเป็นพนักงานของบริษัทเข้าประจำตามโครงการต่างๆ เพื่อคอยดูแลและควบคุมงานของผู้รับเหมาก่อสร้างให้เป็นไปตามแผนงานและมาตรฐานที่บริษัทกำหนดไว้

การคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้างรายใหม่ บริษัทจะพิจารณาจากประสบการณ์ ผลงานและคุณภาพงานที่ผ่านมา ตลอดจน ฐานะทางการเงิน เป็นต้น สำหรับผู้รับเหมาก่อสร้างที่เคยรับเหมาก่อสร้างกับบริษัทแล้ว บริษัทจะจัดเก็บข้อมูลต่างๆ ของผู้รับเหมาไว้เป็นฐานข้อมูล เช่น ข้อมูลการทำงาน ข้อมูลการประเมินผลงาน เป็นต้น เพื่อให้ประกอบการพิจารณาว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างโครงการใหม่ๆ ต่อไป ปัจจุบันบริษัทมีผู้รับเหมาก่อสร้างทั้งหมดประมาณ 80 ราย ทำให้บริษัทมีความมั่นใจว่าผู้รับเหมาก่อสร้างมีมากพอสำหรับการดำเนินการงานก่อสร้างของบริษัท รวมทั้งยังสามารถรองรับงานก่อสร้างที่มีมากขึ้นของบริษัทในอนาคตได้อีกด้วย

ตารางสัดส่วนมูลค่างานก่อสร้าง ของผู้รับเหมาก่อสร้างรายใหญ่ต่อยอดมูลค่างานก่อสร้างและซื้อสินค้ารวม

รายการ	2554	2555	2556
สัดส่วนมูลค่างานก่อสร้างของผู้รับเหมาก่อสร้างรายใหญ่ (ร้อยละ)	32.34	7.05	10.32
จำนวนผู้รับเหมาก่อสร้างรายใหญ่(ราย)	1	1	1

หมายเหตุ : ผู้รับเหมาก่อสร้างรายใหญ่ หมายถึง ผู้รับเหมาก่อสร้างที่มีสัดส่วนมูลค่างานก่อสร้างเกินร้อยละ 10 ของยอดมูลค่างานก่อสร้างและซื้อสินค้ารวม

ในปี 2554 บริษัทมีสัดส่วนมูลค่างานก่อสร้างและซื้อสินค้ารวมของผู้รับเหมารายใดรายหนึ่งเกินร้อยละ 10 ของยอดมูลค่างานก่อสร้างและซื้อสินค้ารวม จำนวน 1 ราย ได้แก่ บริษัท เพาเวอร์ไลน์ เอ็นจิเนียริง จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นผู้รับเหมาหลักในโครงการ สมาร์ท คอนโด วัชรพล ซึ่งมีมูลค่าโครงการประมาณ 746 ล้านบาท



ในปี 2555 บริษัทมีสัดส่วนมูลค่างานก่อสร้างและซื้อสินค้ารวมของผู้รับเหมารายใดรายหนึ่งเกินร้อยละ 10 ของ ยอดมูลค่างานก่อสร้างและซื้อสินค้ารวม จำนวน 1 ราย ได้แก่ บริษัท แม็กไมล์ส ดีเวลลอปเมนต์ จำกัด ซึ่งเป็นผู้รับเหมาหลักในโครงการ สมาร์ท Z ช่อนนุช, ซิตีเซ็นส์ วัชรพล, ปริญญ์ ราชพฤกษ์, อีคอนเนเจอร์ รามอินทรา 109 ซึ่งมีมูลค่าโครงการประมาณ 746 ล้านบาท

ในปี 2556 บริษัทมีสัดส่วนมูลค่างานก่อสร้างและซื้อสินค้ารวมของผู้รับเหมารายใดรายหนึ่งเกินร้อยละ 10 ของ ยอดมูลค่างานก่อสร้างและซื้อสินค้ารวม จำนวน 1 ราย ได้แก่ บริษัท เพนต้า ดีเวลลอปเมนต์ จำกัด ซึ่งเป็นผู้รับเหมาหลักในโครงการ บริติช สาทร-นราธิวาส ซึ่งมีมูลค่าโครงการประมาณ 74.6 ล้านบาท

การจัดซื้อวัสดุก่อสร้างและอุปกรณ์ตกแต่ง

บริษัทให้ความสำคัญเกี่ยวกับคุณภาพของผลิตภัณฑ์เป็นอย่างมาก ดังนั้นการคัดสรรวัสดุก่อสร้างและอุปกรณ์ตกแต่งให้เหมาะสมสอดคล้องมีคุณภาพดีและได้มาตรฐาน จึงเป็นปัจจัยที่สำคัญในการพิจารณาสั่งซื้อ ส่วนราคาจะเป็นปัจจัยที่บริษัทใช้พิจารณาประกอบ ทั้งนี้วัสดุก่อสร้างที่สำคัญ ได้แก่ เสาค้ำคาน คอนกรีต เหล็ก Wire mesh โครงหลังคา กระเบื้องมุงหลังคา วัสดุปูพื้นและผนัง สุขภัณฑ์ เป็นต้น

สำหรับการจัดซื้อวัสดุก่อสร้างและอุปกรณ์ตกแต่งจะแบ่งเป็น 2 ส่วนใหญ่ๆ ได้ดังนี้

1) วัสดุก่อสร้างที่ผู้รับเหมาก่อสร้างเป็นผู้รับผิดชอบและจัดหา

เนื่องจากบริษัทว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างเป็นผู้ดำเนินการก่อสร้าง ดังนั้นวัสดุก่อสร้างบางรายการในแต่ละประเภทของงานที่รับดำเนินการในการรับเหมาก่อสร้าง ผู้รับเหมาก่อสร้างจะเป็นผู้จัดหาและจัดซื้อเอง ซึ่งรายละเอียดต่างๆ เกี่ยวกับรายการวัสดุและคุณสมบัติของวัสดุ จะต้องได้คุณภาพและตรงกับที่สัญญาว่าจ้างของบริษัทที่ได้กำหนดไว้

2) วัสดุก่อสร้างและอุปกรณ์ตกแต่งที่บริษัทเป็นผู้จัดหา

วัสดุก่อสร้างและอุปกรณ์ตกแต่งที่บริษัทเป็นผู้จัดหาเอง ส่วนใหญ่จะเป็นวัสดุและอุปกรณ์ตกแต่งที่ต้องใช้เป็นจำนวนมาก หรือต้องสั่งซื้อกับผู้จัดจำหน่ายเฉพาะรายซึ่งจะต้องใช้ระยะเวลาในการสั่งซื้อ ทั้งนี้การดำเนินการดังกล่าวยังทำให้บริษัทสามารถควบคุมต้นทุนการก่อสร้างอยู่ในระดับที่เหมาะสม อีกทั้งเพื่อเป็นการลดภาระของผู้รับเหมาก่อสร้างในการจัดหาและจัดซื้อเอง ปัจจุบันบริษัทมีการสั่งซื้อจากผู้จัดจำหน่ายวัสดุก่อสร้างและอุปกรณ์ตกแต่งในประเทศทั้งหมด ประมาณ 200 ราย

สำหรับการสั่งซื้อวัสดุและอุปกรณ์ตกแต่งในแต่ละประเภท บริษัทจะทำการประเมินปริมาณการใช้รวมทั้งโครงการก่อน และจะสั่งซื้อวัสดุและอุปกรณ์ดังกล่าวตามปริมาณที่ได้ประเมินไว้ แต่ทั้งนี้บริษัทจะให้ผู้จัดจำหน่ายทยอยจัดส่งสินค้าและเรียกเก็บเงินตามความต้องการที่ใช้จริง



ในปี 2554 มีผู้จำหน่ายรายใหญ่ 1 ราย ที่มีสัดส่วนการซื้อวัสดุก่อสร้างและอุปกรณ์ตกแต่งเกินกว่าร้อยละ 10 ของมูลค่างานระหว่างก่อสร้างรวมของบริษัท ได้แก่ บริษัท โมเดิร์น ฟอรัม กรุป จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็น บริษัทที่รับผิดชอบงานเฟอร์นิเจอร์ในโครงการ สมาร์ทคอนโด วรพล ซึ่งมีมูลค่าโครงการกว่า 746 ล้านบาท

ในปี 2555 มีผู้จำหน่ายรายใหญ่ 1 ราย ที่มีสัดส่วนการซื้อวัสดุก่อสร้างเกินกว่าร้อยละ 10 ของมูลค่างานระหว่างก่อสร้างรวมของบริษัท ได้แก่ บริษัท ไพร์ซัมมิท จำกัด และอุปกรณ์ตกแต่ง ได้แก่ บริษัท เอสบี เฟอร์นิเจอร์ จำกัด ซึ่งเป็น บริษัทที่รับผิดชอบงานเฟอร์นิเจอร์

ในปี 2556 มีผู้จำหน่ายรายใหญ่ 1 ราย ที่มีสัดส่วนการซื้อวัสดุก่อสร้างเกินกว่าร้อยละ 10 ของมูลค่างานระหว่างก่อสร้างรวมของบริษัท ได้แก่ บริษัท ไพร์ซัมมิท จำกัด และอุปกรณ์ตกแต่ง ได้แก่ บริษัท เอสบี เฟอร์นิเจอร์ จำกัด ซึ่งเป็น บริษัทที่รับผิดชอบงานเฟอร์นิเจอร์

ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

การพัฒนาโครงการประเภทหมู่บ้านจัดสรรของบริษัทที่ผ่านมาในแต่ละโครงการ จะมีขนาดพื้นที่ไม่เกิน 100 ไร่ จึงไม่อยู่ภายใต้ข้อบังคับของกฎหมายเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อม อย่างไรก็ตามเพื่อเป็นส่งเสริมการรักษาสิ่งแวดล้อม บริษัทจึงจัดให้มีถังบำบัดน้ำเสียในบ้านแต่ละหลัง และในสโมสรส่วนกลางทุกๆ โครงการของบริษัท เพื่อให้น้ำเสียได้รับการบำบัดก่อนที่จะระบายลงทางน้ำสาธารณะ

สำหรับการพัฒนาโครงการประเภทอาคารชุดพักอาศัยในรูปแบบอาคารสูง และอาคารขนาดกลาง ที่มีจำนวนยูนิตตั้งแต่ 80 ยูนิตขึ้นไป จะอยู่ภายใต้ข้อบังคับของกฎหมายเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อม โดยบริษัทจะยื่นขออนุญาตปลูกสร้างอาคารต่อสำนักงานนโยบายและแผนทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม (ส.ผ.) ซึ่งจะต้องจัดทำรายงานการวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อมเพื่อเสนอต่อ ส.ผ. ด้วย ทั้งนี้หาก ส.ผ. พิจารณาแล้วโครงการที่ยื่นขออนุญาตไม่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมก็จะอนุญาตให้ปลูกสร้างอาคารต่อไป ที่ผ่านมามีบริษัทไม่มีข้อพิพาทในเรื่องสิ่งแวดล้อมแต่อย่างใด

2.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

สำหรับปี 2556 บริษัทและบริษัทย่อยมีรายละเอียดการจองซื้อบ้านและยังไม่ได้โอนกรรมสิทธิ์ ดังนี้
ตารางรายละเอียดจำนวนยูนิตและมูลค่าที่จองซื้อแล้วแต่ยังไม่ได้โอนกรรมสิทธิ์

ประเภทของผลิตภัณฑ์	จำนวนโครงการ (โครงการ)	จำนวนยูนิต (หน่วย)	มูลค่า (ล้านบาท)
ประเภทหมู่บ้านจัดสรร	19	210	810.21
ประเภทอาคารชุดพักอาศัย	8	195	389.97
รวมทั้งสิ้น	27	405	1,200.18

ทั้งนี้ ในปี 2556 บริษัทมีมูลค่างานที่ยังไม่ได้ส่งมอบรวมทั้งโครงการของยอดขายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์ทั้งสิ้น 27 โครงการ ดังนี้

- 1) โครงการประเภทหมู่บ้านจัดสรร จำนวน 19 โครงการ โดยมีจำนวน 210 ยูนิต และมีมูลค่ารวม 810.21 ล้านบาท เนื่องจากปัจจุบัน บริษัทใช้นโยบาย สร้างบ้านแบบ Semi-Pre built โดยสร้างบ้านและทำการขายไปพร้อมกัน
- 2) โครงการประเภทอาคารชุดพักอาศัย จำนวน 8 โครงการ โดยมีจำนวน 195 ยูนิต และมีมูลค่ารวม 389.97 ล้านบาท

การวิจัยและพัฒนา

ปัจจุบันภาวะการแข่งขันในอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์มีมากขึ้น ประกอบกับพฤติกรรมผู้บริโภคที่เปลี่ยนไป งานวิจัยและพัฒนาเป็นบทบาทในการทำการตลาดเป็นอย่างมาก บริษัทจึงให้ความสำคัญกับงานวิจัยและพัฒนามากยิ่งขึ้น เพื่อให้สามารถผลิตผลิตภัณฑ์ที่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้ามากที่สุด อาทิ การออกแบบจัดผังโครงการ ผังภูมิทัศน์ภายในโครงการ การออกแบบรูปลักษณะโครงการ รูปแบบบ้าน ประโยชน์ใช้สอย การคิดสรรวัสดุก่อสร้าง และอุปกรณ์ตกแต่งที่มีความเหมาะสมกับสภาพแวดล้อมในแต่ละโครงการ

การวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ของบริษัทมีดังนี้

1. การพัฒนาการออกแบบผลิตภัณฑ์และควบคุมคุณภาพของผลิตภัณฑ์ ให้สามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค โดยเน้นรูปแบบที่ตอบสนองประโยชน์การใช้สอย ความทันสมัย คุณภาพ และมาตรฐาน ซึ่งสอดคล้องกับสภาพแวดล้อมเพื่อการอยู่อาศัยที่ดี
2. การคิดสรรวัสดุก่อสร้างและอุปกรณ์ตกแต่ง ทั้งทางวิศวกรรมและสถาปัตยกรรม ซึ่งเน้นความทันสมัย มีความเหมาะสมสอดคล้อง มีคุณภาพดี และได้มาตรฐาน ทั้งนี้บริษัทยังให้ความร่วมมือกับผู้ผลิตวัสดุก่อสร้างในการออกแบบและพัฒนาวัสดุก่อสร้างที่ใช้กับโครงการของบริษัทด้วย
3. การพัฒนาเทคนิคและเทคโนโลยีการก่อสร้าง เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการก่อสร้าง และปรับมาตรฐานผลิตภัณฑ์ให้สูงขึ้น รวมทั้งเพื่อควบคุมต้นทุนในการก่อสร้าง โดยในปี 2552 บริษัทได้นำเทคโนโลยีการก่อสร้างแบบ Tunnel formwork มาใช้สำหรับการสร้างทาวนิโฮม โครงการ บ้านปรีณวิรัชพล และโครงการ Six Nature กัลปพฤกษ์ ซึ่งเป็นระบบการก่อสร้างหลักในทุกโครงการทาวนิโฮมที่จะเปิดขาย และระบบPre-fabrication สำหรับโครงการสมาร์ทคอนโด และในปี 2553 บริษัทได้ทำการศึกษาเทคโนโลยีการก่อสร้างระบบ Pre-fabrication สำหรับการก่อสร้างบ้านเดี่ยวระดับกลาง โดยบริษัทเริ่มนำมาใช้สำหรับการก่อสร้างบ้านเดี่ยวในปี 2554 ร่วมกับระบบก่อสร้างแบบก่ออิฐฉาบปูน

นอกจากนี้ บริษัทยังทำการศึกษาวิจัยความต้องการของลูกค้า เพื่อใช้เป็นข้อมูลในการพัฒนาการออกแบบผลิตภัณฑ์ การคิดสรรวัสดุก่อสร้างและอุปกรณ์ตกแต่ง โดยการออกแบบรูปแบบการวิจัยให้มีความเหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมายแต่ละกลุ่ม อาทิ แบบสอบถาม โฟกัส กรุ๊ป (Focus Group) และยังคงศึกษาติดตามภาวะการตลาด รวมทั้งความเคลื่อนไหวของผู้ประกอบการรายอื่นอย่างต่อเนื่องอีกด้วย



บริษัทมีบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญด้านงานวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ เพื่อการเก็บรวบรวมข้อมูลของลูกค้าในรูปแบบต่างๆ ผนวกกับข้อมูลวิจัยที่ได้จากบริษัทภายนอก ส่งผลให้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทในแต่ละโครงการมีการปรับเปลี่ยนรูปแบบโครงการแตกต่างกันตามความเหมาะสมของสถานที่ตั้งโครงการ ขนาดของพื้นที่โครงการ และความต้องการของลูกค้า

บริษัทมีค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับการวิจัยและพัฒนา ในรูปเงินเดือนของพนักงานในฝ่ายงานที่เกี่ยวข้องกับการวิจัยและพัฒนา เช่น ฝ่ายพัฒนาผลิตภัณฑ์ และฝ่ายการตลาด เป็นต้น ทั้งนี้ตลอดปี 2556 บริษัทได้มีการปรับปรุงกระบวนการปฏิบัติงานและเทคโนโลยีสารสนเทศ โดยใช้ระบบโปรแกรมประยุกต์และผลิตภัณฑ์ประมวลผลข้อมูล หรือ Systems Application and Products (SAP) เพื่อรองรับการเติบโตของบริษัทและบริษัทในเครือ โดยจะเริ่มใช้ในปี 2557 เป็นต้นไป

นอกจากนี้บริษัทยังได้แต่งตั้งบริษัทที่ปรึกษาที่มีความชำนาญในการวางระบบการบวนการปฏิบัติงานให้มาเป็นที่ปรึกษาในการปรับปรุงกระบวนการทำงานในปี 2556 – 2557 เพื่อรองรับการทำงานกับระบบ SAP และเพื่อให้การปฏิบัติงานที่เกิดความคล่องตัว มีประสิทธิภาพ และมีความชัดเจนในการปฏิบัติงานตลอดจนสามารถตรวจสอบและควบคุมการปฏิบัติงานให้เป็นไปตามนโยบายของบริษัทได้ดียิ่งขึ้นด้วย

โครงการในอนาคต

สำหรับปี 2556 บริษัทและบริษัทย่อย มีโครงการเปิดขาย 26 โครงการมูลค่ารวมประมาณ 19,018.62 ล้านบาท โครงการที่ขายแล้วมีมูลค่า 13,163.36 ล้านบาท เป็นสินค้าเพื่อจำหน่ายรวมประมาณ 5,744.86 ล้านบาท โดยในช่วงปี 2556 มีการเปิดโครงการใหม่ 4 โครงการมูลค่ารวมประมาณ 3,254.88 ล้านบาท และมีแผนเปิดโครงการใหม่ ในปี 2557 จำนวน 6 โครงการ มูลค่ารวมประมาณ 6,515 ล้านบาท โดยมีรายละเอียด ดังนี้

โครงการในส่วนของบริษัท

ชื่อโครงการ	รูปแบบโครงการ	ที่ตั้งโครงการ	ยูนิต*	มูลค่าโครงการ* (ล้านบาท)	กำหนดการเปิด ขาย*
PRINN ราชพฤกษ์	บ้านเดี่ยว	ถนนราชพฤกษ์	178	2,400	ไตรมาส 1/2557
Six Nature ชอยพระยาสุเรนทร์ 24	ทาวน์โฮม	ชอยพระยาสุเรนทร์ 24	152	760	ไตรมาส 1/2557
Iconature เทียนทะเล	บ้านแฝด	เทียนทะเล ถนนพระราม 2	276	1,100	ไตรมาส 2/2557
Corazon ประชาชื่น	ทาวน์โฮม	ถนนประชาชื่น	110	550	ไตรมาส 3/2557
Bridge รัตนวิเศษ	คอนโดมิเนียม	ถนนรัตนวิเศษ	570	1,200	ไตรมาส 3/2557
City Sense พระยาสุเรนทร์	ทาวน์โฮม	ถนนพระยาสุเรนทร์	243	505	ไตรมาส 3/2557
รวม*			1,529	6,515	

*โดยประมาณ



ในปี 2556 บริษัทได้มีการจัดซื้อที่ดิน มูลค่ารวมประมาณ 1,000 ล้านบาท และในปี 2557 มีการตั้งงบประมาณเพื่อซื้อที่ดินประมาณ 1,000 ล้านบาท เพื่อนำมาพัฒนาโครงการในส่วนของบ้านเดี่ยว ทาวน์โฮม และคอนโดมิเนียม

ที่ดินเพื่อการลงทุน

สำหรับปี 2556 บริษัทมีที่ดินและค่าพัฒนาที่ดินเพื่อการลงทุนในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ จำนวน 1 แปลง คือ บริเวณซอยวิชรพล แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน พื้นที่ 18-3-58.0 ไร่ โดยมีราคาประเมินเมื่อวันที่ 14 มกราคม 2556 เท่ากับ 362.78 ล้านบาท



ปัจจัยความเสี่ยง

1. ความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาวัสดุก่อสร้างและการขาดแคลนแรงงาน

วัสดุก่อสร้างถือเป็นวัตถุดิบที่สำคัญในการพัฒนาโครงการ ทั้งนี้ราคาวัสดุก่อสร้างหลักในหลายปีที่ผ่านมา มีการปรับราคาเพิ่มขึ้น เนื่องจากหลายปัจจัย เช่น ราคาวัตถุดิบมีการปรับราคา ภาวะอุทกภัย ซึ่งทำให้ผู้ผลิตไม่สามารถผลิตวัสดุก่อสร้างได้ รวมถึงการดำเนินงานก่อสร้างสาธารณูปโภคขนาดใหญ่ของภาครัฐ ส่งผลให้เกิดความต้องการใช้วัสดุก่อสร้างและแรงงานจำนวนมาก ปัจจัยเหล่านี้ส่งผลให้เกิดภาวะขาดแคลนวัสดุก่อสร้างและแรงงาน ทำให้เกิดการปรับราคาสูงขึ้น ทั้งนี้ เมื่อพิจารณาถึงการปรับราคาขายสินค้าของบริษัท บริษัทไม่สามารถปรับราคาขายได้ในทันที หรือหากบริษัทสามารถปรับราคาขาย ก็อาจส่งผลกระทบต่อจำนวนการขายสินค้า เนื่องจากกำลังซื้อของลูกค้าอาจปรับตัวไม่ทันกับราคาสินค้าที่เพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว นอกจากนี้ปัญหาขาดแคลนแรงงานยังเป็นปัจจัยสำคัญที่ต้องคำนึงถึงด้วย เพราะหากแรงงานไม่เพียงพอจะทำให้แผนก่อสร้างและส่งมอบบ้านไม่เป็นไปตามเป้าหมายได้ นอกจากนี้ บริษัทมีนโยบายป้องกันความเสี่ยงจากการขาดแคลนแรงงานในรูปแบบต่างๆ เช่น การนำแรงงานไทยและต่างชาติที่ถูกกฎหมายมาพัฒนาฝีมือแรงงาน และการจ้างผู้รับเหมาที่มีแรงงานเพียงพอที่จะช่วยให้บริษัทสามารถดำเนินการก่อสร้างได้อย่างต่อเนื่อง ดังนั้นจึงสรุปได้ว่าความผันผวนของราคาและความต้องการใช้วัสดุก่อสร้าง อาจส่งผลให้ต้นทุนในการก่อสร้างโครงการของบริษัทเพิ่มขึ้น และการขาดแคลนแรงงานจะทำให้โครงการอาจเกิดความล่าช้าและทำให้มีต้นทุนดำเนินงานเพิ่ม ซึ่งส่งผลต่อความสามารถในการทำกำไรของบริษัท

อย่างไรก็ตามสำหรับวัสดุก่อสร้างที่ผู้รับเหมาก่อสร้างเป็นผู้รับผิดชอบและจัดหานั้น จะถูกกำหนดราคาการรับเหมาก่อสร้างพร้อมกับราคาวัสดุก่อสร้างไว้ในสัญญาว่าจ้างของบริษัทไว้แล้ว สำหรับวัสดุก่อสร้างที่บริษัทเป็นผู้จัดหานั้น เนื่องจากบริษัทมีอำนาจในการต่อรองกับผู้ค้าวัสดุก่อสร้างพอสมควร ทำให้บริษัทยังสามารถควบคุมต้นทุนของวัสดุก่อสร้างอยู่ในระดับที่เหมาะสมได้ โดยบริษัทจะวางแผนการก่อสร้างและทำการประเมินปริมาณการใช้วัสดุแต่ละประเภทตลอดทั้งโครงการ และจะสั่งซื้อวัสดุดังกล่าวตามปริมาณที่ได้ประเมินไว้โดยผ่านการประกวดราคา และยืนยันราคาเป็นรายปี หรือเป็นรายโครงการจากบริษัทที่เป็นพันธมิตรทางการค้า

2. ความเสี่ยงจากนโยบายการจัดซื้อที่ดินเพื่อนำมาพัฒนาโครงการในอนาคต

บริษัทมีนโยบายในการจัดซื้อที่ดิน โดยมุ่งเน้นที่ดินที่มีศักยภาพและสามารถนำมาพัฒนาโครงการได้ทันที ดังนั้นบริษัทจึงไม่มีนโยบายในการซื้อที่ดินสะสม (Land Bank) ไว้เป็นจำนวนมาก สำหรับการก่อสร้างโครงการในอนาคต เนื่องจากบริษัทไม่ต้องการรับภาระต้นทุนทางการเงินมากเกินไป ทั้งนี้การแข่งขันในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่สูงขึ้น จากมีการเปิดตัวโครงการใหม่เพิ่มขึ้น อาจเกิดการแข่งขันการซื้อที่ดินในระหว่างผู้ประกอบการ ทำให้บริษัทมีความเสี่ยงจากราคาที่ดินมีการปรับตัวสูงขึ้น หรือไม่สามารถซื้อที่ดินในทำเลที่ต้องการได้ ซึ่งส่งผลให้ต้นทุนในการพัฒนาโครงการของบริษัทสูงขึ้น



อย่างไรก็ตาม บริษัทมีการจัดทำแผนการจัดหาและจัดซื้อที่ดินล่วงหน้าให้สอดคล้องกับการนำไปพัฒนาโครงการของบริษัทในแต่ละปี ดังนั้นบริษัทจะยังคงมีเวลาเพียงพอที่จะจัดหาที่ดินที่มีศักยภาพเพื่อนำมาพัฒนาโครงการในอนาคตของบริษัท และสามารถควบคุมต้นทุนราคาที่ดินให้อยู่ในระดับที่เหมาะสมได้ อีกทั้ง บริษัทมีนายหน้าค้าที่ดินเป็นจำนวนมากที่ติดต่อกับบริษัทอย่างต่อเนื่องและยาวนาน ซึ่งจะคัดเลือกที่ดินในทำเลที่ดีและราคาที่เหมาะสม มานำเสนอให้กับบริษัทเพื่อพิจารณาพัฒนาโครงการมาโดยตลอด

3. ความเสี่ยงจากนโยบายการปล่อยสินเชื่อของธนาคารพาณิชย์

มาตรฐานการให้สินเชื่อโดยรวมของธนาคารพาณิชย์มีความเข้มงวดเพื่อป้องกันปัญหาหนี้เสียในระบบสถาบันการเงินและป้องกันปัญหาการเก็งกำไรในอสังหาริมทรัพย์ โดยเฉพาะมาตรการอัตราส่วนการให้สินเชื่อต่อมูลค่าบ้าน หรือที่อยู่อาศัย จากธนาคารแห่งประเทศไทย ที่กำหนดให้ผู้ซื้ออสังหาริมทรัพย์ประเภทอาคารชุดต้องวางเงินในอัตราร้อยละ 10 ของมูลค่าอสังหาริมทรัพย์ที่จะซื้อ เพื่อป้องกันปัญหาการเก็งกำไร ซึ่งสะท้อนถึงความระมัดระวังในการดำเนินธุรกิจท่ามกลางปัจจัยเสี่ยงจากภาวะเศรษฐกิจที่ได้รับผลกระทบจากการชะลอตัวของเศรษฐกิจโลกจากปัญหานี้สาธารณะในยุโรป ประกอบกับมีความกังวลต่อคุณภาพสินเชื่อ จากผลกระทบของสถานการณ์อุทกภัยและแนวโน้มภาวะอัตราดอกเบี้ยที่คาดว่าจะมีการปรับตัวสูงขึ้นในอนาคต หากลูกค้าของบริษัทมีคุณสมบัติไม่เป็นไปตามเกณฑ์ที่ธนาคารกำหนดอาจทำให้ลูกค้าไม่ได้รับการอนุมัติสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยจากธนาคารพาณิชย์ เพื่อมาชำระค่าบ้านที่เหลือในวันโอนกรรมสิทธิ์กับบริษัท อาจส่งผลกระทบต่อยอดการโอนและการรับรู้รายได้ของบริษัท ยังคงเหลือเพียงมาตรการบ้านหลังแรกของรัฐบาลกับธนาคารอาคารสงเคราะห์ที่จะขยายเวลาออกไปอีกจนถึง วันที่ 30 มิถุนายน 2556 นอกจากนี้ธนาคารแห่งประเทศไทยจะประกาศการใช้เกณฑ์สัดส่วนมูลค่าสินเชื่อต่อราคาบ้าน (LTV) 95% สำหรับอสังหาริมทรัพย์ประเภทแนวราบในวันที่ 1 มกราคม 2556 อาจทำให้บริษัทมีการแข่งขันด้านอสังหาริมทรัพย์สูงขึ้น โดยที่ปัจจัยดังกล่าวเป็นปัจจัยในการตัดสินใจของผู้บริโภคที่จะตัดสินใจซื้ออสังหาริมทรัพย์ในปี 2556

อย่างไรก็ตามบริษัท มีการติดตามภาวะเศรษฐกิจและติดตามนโยบายการปล่อยสินเชื่อของธนาคารพาณิชย์ต่างๆ ที่จะมีผลต่อการดำเนินงานของบริษัท และมีการปรับกลยุทธ์ให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงดังกล่าว รวมทั้งได้ทำการตรวจสอบข้อมูลลูกค้าก่อนยื่นขอสินเชื่อกับธนาคารพาณิชย์ และได้มีการเจรจาร่วมกับธนาคารพาณิชย์ในการอำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าในการติดต่อขอสินเชื่อกับธนาคาร เพื่อความรวดเร็วในการขอและการอนุมัติสินเชื่อให้มีความราบรื่น

(ผู้ลงทุนควรอ่านรายละเอียดข้อมูลในส่วนที่ 2 ก่อนตัดสินใจลงทุนในหลักทรัพย์)



ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ทรัพย์สินของบริษัท

1. สินค้ำคงเหลือ

ที่ดินและสิ่งปลูกสร้างที่สร้างไว้เพื่อขายในโครงการต่าง ๆ บริษัทได้ว่าจ้างบริษัทประเมินราคาซึ่งเป็นบริษัทที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์การประเมินราคาใช้วิธีเปรียบเทียบราคาตลาดสำหรับการประเมินราคาที่ดิน และใช้วิธีเปรียบเทียบราคาตลาดและวิธีต้นทุนทดแทนสำหรับการประเมินราคาที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 โครงการที่อยู่ระหว่างดำเนินการของบริษัท มีรายละเอียดดังนี้

ตารางแสดงโครงการ / สินทรัพย์ที่ดำเนินการอยู่

ลำดับ	ประเภททรัพย์สิน	โครงการ	มูลค่าตามบัญชี ณ 31 ธ.ค. 2556 (ล้านบาท)	ราคาประเมิน (ล้านบาท)			ปรับปรุงราคาประเมิน (1) (ล้านบาท)	กรรมสิทธิ์	วันที่ประเมิน	มูลค่าตามบัญชี สูง (ต่ำ) จากปรับปรุงราคาประเมิน (2) (ล้านบาท)
				ที่ดิน	สิ่งปลูกสร้าง	รวม				
บริษัท ปริณสิริ จำกัด (มหาชน)										
1	ที่ดิน	บริษัท คอนโด รัตนอินทร์	310.60	186.60		186.6	285.19	ปริณสิริ	19-ต.ค.-53	25.41
	เนื้อที่ 11-0-50.90 ไร่	ต.บางกระสอบ อ.เมืองนนทบุรี จ.นนทบุรี								
2	ที่ดิน	ที่ดิน ทำนํ้า (ท่าข้าม 1)	406.97	235.60		235.6	410.69	ปริณสิริ	20-ก.ค.-53	-3.72
	เนื้อที่ 68-1-54.80 ไร่	แขวงท่าข้าม เขตบางขุนเทียน กทม.								
3	ที่ดิน	ที่ดินแปลง รัชกาล (โซน E)	4.06	123.94	221.42	345.36	138.97	ปริณสิริ	5-ธ.ค.-56	0.00
	เนื้อที่ 16-1-60.30 ไร่	ถ.รัชกาล แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน กทม.								
4	ที่ดิน พร้อมสิ่งปลูกสร้าง	บริษัท สาทระ-นราธิวาส	227.44	129.71	110.79	240.5	182.59	ปริณสิริ	19-ธ.ค.-56	44.85
	เนื้อที่ 0-3-60.3 ไร่	ถ.นราธิวาสราชนครินทร์ ซอยนนทบุรี ย่านนาหวา กทม.								
5	ที่ดิน	ที่ดินแปลง บางนา-ตราด กม.10	9.42	31.23	96.92	128.15	81.56	ปริณสิริ	18-พ.ค.-56	-72.14
	เนื้อที่ 10-0-60 ไร่	ต.บางพลีใหญ่ อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ								
6	ที่ดิน	ที่ดินแปลง เพชรเกษม69	12.08	108.30		108.3	159.99	ปริณสิริ	26-ก.ค.-52	0.00
	เนื้อที่ 15-2-63 ไร่	แขวงหนองค้างพูก เขตหนองแขม กทม.								
7	ที่ดิน	ที่ดิน พุทธมณฑล สาย 3	364.48	279.85	253.93	533.78	425.73	ปริณสิริ	24-ธ.ค.-53	-71.25
	เนื้อที่ 30-01-68 ไร่	ถ.เสียดคลองทวีวัฒนา แขวงหลักสอง เขตภาษีเจริญ กทม.								
8	ที่ดิน	PRINN สาทร-ราชพฤกษ์	871.19	439.57		439.57	602.81	ปริณสิริ	19-ก.ย.-54	268.38
	เนื้อที่ 21-0-59.4 ไร่	ถ.ราชพฤกษ์ บางจากฝั่งเหนือ เขตหนองแขม กทม.								
9	ที่ดิน	ที่ดินแปลง เอกชัย-บางบอน	295.43	185.60	277.95	463.55	278.56	ปริณสิริ	6-ก.ย.-54	16.87
	เนื้อที่ 15-1-88 ไร่	พ.เอกชัย64/5 แขวงบางบอน เขตบางขุนเทียน กทม.								



ตารางแสดงโครงการ / สินทรัพย์ที่ดำเนินการอยู่ (ต่อ)

ลำดับ	ประเภททรัพย์สิน	โครงการ	มูลค่าตามบัญชี ณ 31 ธ.ค. 2556 (ล้านบาท)	ราคาประเมิน (ล้านบาท)			การสิทธิ์	วันที่ประเมิน	มูลค่าตามบัญชี สูง (ต่ำ) จากปรับปรุง ราคาประเมิน (2) (ล้านบาท)
				ที่ดิน	สิ่งปลูกสร้าง	รวม			
10	ที่ดิน	จัดที่ดินรันทันริบศรี (จระดี)	249.89	266.60		266.60	ปริณสิริ	4-พ.ค.-54	-87.04
	เนื้อที่ 28-0-47.2 ไร่	ข.เลี้ยงเมืองนนทบุรี 13 (จระดี) จ.นนทบุรี							
11	ที่ดิน	Iconature เทียนทะเล 19	244.28	181.60		181.60	ปริณสิริ	14-ก.ย.-54	50.53
	เนื้อที่ 62-2-51.4 ไร่	ข.เทียนทะเล 19 เขตบางขุนเทียน กทม.							
12	ที่ดิน	เพชรเกษม 69 เลียบคลองภาษีเจริญ	116.37	118.55		118.55	ปริณสิริ	2-เม.ย.-56	-8.83
	เนื้อที่ 26-3-77 ไร่	ถ.เลียบคลองภาษีเจริญฝั่งใต้ แขวงเขตหนองแขม กทม.							
13	ที่ดิน	Iconature รามอินทรา (พระยาสุเรนทร์ 109)	494.07	235.00		235.00	ปริณสิริ	9-มิ.ย.-54	189.12
	เนื้อที่ 41-2-28 ไร่	ข.รามอินทรา 109 แขวงบางคัน เขตมีนบุรี							
14	ที่ดิน	สงปรภา 22	105.00			0.00	ปริณสิริ	ไม่มีประเมิน	3.21
	เนื้อที่ 38-0-3 ไร่	ถ.ประชาอุทิศ แขวงสีกัน เขตดอนเมือง กทม.							
15	ที่ดิน	ท่าพระ	48.17			0.00	ปริณสิริ	ไม่มีประเมิน	1.17
	เนื้อที่ 1-0-92.9 ไร่	บริเวณท่าพระ กทม.							
16	ที่ดิน	Iconature ราชพฤกษ์-ปากเกร็ด	224.47			0.00	ปริณสิริ	ไม่มีประเมิน	6.43
	เนื้อที่ 35-0-45.04 ไร่	ต.แหลมใหญ่ฝั่งใต้ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี							
17	ที่ดิน	สีริน กัลปพฤกษ์ (กัลปพฤกษ์ 2)	347.24	155.90		155.90	ปริณสิริ	8-ค.ค.-54	128.69
	เนื้อที่ 16-0-97 ไร่	แยกจากถ.กัลปพฤกษ์ แขวงบางแค เขตบางแค กทม.							
18	ที่ดิน	ริมน้ำจอร์ รามอินทรา (พระยาสุเรนทร์ 24)	179.43	85.69		85.69	ปริณสิริ	3-ม.ค.-56	103.27
	เนื้อที่ 12-0-0 ไร่	ข.พระยาสุเรนทร์ 24 (ส.1) แขวงบางคัน เขตคลองสามวา							
19	ที่ดิน	สมาร์ท Z อ่อนนุช	66.51	44.25		44.25	ปริณสิริ	6 ก.พ.55	-21.09
	เนื้อที่ 2-2-9.5	ถ.ลาดกระบัง แขวง/เขต ลาดกระบัง กทม.							
20	ที่ดิน	Corazon ประชานัน (คลองประปา)	236.04	217.00		217.00	ปริณสิริ	23-มี.ค.-55	6.21
	เนื้อที่ 14-2-83.9 ไร่	ต.บางตลาด อ.ตลาดขวัญ จ.นนทบุรี							

ตารางแสดงโครงการ / สินทรัพย์ที่ดำเนินการอยู่ (ต่อ)

ลำดับ	ประเภททรัพย์สิน	โครงการ	มูลค่าตามบัญชี ณ 31 ธ.ค. 2556 (ล้านบาท)	ราคาประเมิน (ล้านบาท)			ปรับปรุงราคาประเมิน (1) (ล้านบาท)	กรรมสิทธิ์	วันที่ประเมิน	มูลค่าตามบัญชี สูง (ค่า) จากปรับปรุงราคาประเมิน (2) (ล้านบาท)
				ที่ดิน	สิ่งปลูกสร้าง	รวม				
21	ที่ดิน	กรุงเทพมหานคร-นนทบุรี ด.บางเขนฝั่งใต้ อ.บางซื่อ กทม.	48.81			0	47.20	ปรีณศิริ	ไม่มีประเมิน	1.61
22	ที่ดิน	อินทบุรี 9 ด.หลักสอง อ.บางแค กทม.	137.91	125.09		125.09	126.93	ปรีณศิริ	2-เม.ย.-56	10.98
23	ที่ดิน	ดลิ่งร่ม (สวนผัก) ดลิ่งร่ม ดลิ่งร่ม กทม.	536.59	518.6		518.60		ปรีณศิริ	21 มี.ค. 56	0.00
24	ที่ดิน	หัวหิน ด.หัวหิน อ.หัวหิน จ.ประจวบคีรีขันธ์	137.67				135.63	ปรีณศิริ	ไม่มีประเมิน	2.04
25	ที่ดิน	รามอินทรา 117 ด.บางชัน อ.คลองหลวง จ.ปทุมธานี	100.82	90.53		90.53	69.24	ปรีณศิริ	13-มิ.ย.-56	31.58
26	ที่ดิน	วิจิตรเกล้า ศาลา ด.ศาลา อ.นครชัยศรี(เมือง) จ.นครปฐม	183.18	180.68		180.68		ปรีณศิริ	1-ธ.ค.-56	0.00
27	ที่ดิน	สมาร์ท คอนโด ศาลา ด.ศาลา อ.นครชัยศรี(เมือง) จ.นครปฐม	87.19	66.61		66.61		ปรีณศิริ	1-ธ.ค.-56	
28	ที่ดิน	ABAC บางนา ด.บางมด อ.บางมด จ.สมุทรปราการ	119.12	159.32		159.32		ปรีณศิริ	12-ก.ย.-56	0.00

[illegible]

ตารางแสดงโครงการ / สิ้นทรัพย์ที่ดำเนินการอยู่ (ต่อ)

ลำดับ	ประเภททรัพย์สิน	โครงการ	มูลค่าตามบัญชี ณ 31 ธ.ค. 2556 (ล้านบาท)	ราคาประเมิน (ล้านบาท)			ปรับปรุงราคาประเมิน (1) (ล้านบาท)	กรรมสิทธิ์	วันที่ประเมิน	มูลค่าตามบัญชี สูง (ต่ำ) จากปรับปรุงราคาประเมิน (2) (ล้านบาท)
				ที่ดิน	สิ่งปลูกสร้าง	รวม				
บริษัท ปริญวนเจอร์ จำกัด										
1	ที่ดิน	สมาร์ท Z ออมนุช	42.51					ปริญวนเจอร์	6 ก.พ.55	0.00
	เนื้อที่ 2-2-8.9	ตลาดกระบัง แขวง/เขต ตลาดกระบัง กทม.								
2	ที่ดิน	อิคอนเนเจอร์ ศาลายา	243.88	173.65		173.65		ปริญวนเจอร์	1-ต.ค.-56	0.00
	เนื้อที่ 36-0-70.8	ต.ศาลายา อ.นครชัยศรี(เมือง) จ.นครปฐม								
3	ที่ดิน	สมาร์ท คอนโด ศาลายา	56.37	76.86		76.86		ปริญวนเจอร์	1-ต.ค.-56	0.00
	เนื้อที่ 9-3-10.6	ต.ศาลายา อ.นครชัยศรี(เมือง) จ.นครปฐม								
4	ที่ดิน	ABAC บางนา	31.24					ปริญวนเจอร์	12-ก.ย.-56	0.00
	เนื้อที่ 3-1-54.6	ต.บางพลี อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ								
รวม บริษัท ปริญวนเจอร์ จำกัด			374.00	250.51		250.51				
บริษัท โกร โยธา กรุ๊ป จำกัด			3.87							
บริษัท ซีเอ็ม เอสทีอาร์ (ประเทศไทย) จำกัด			32.61							
รวมมูลค่าบริษัทย่อย			406.61				24.87			
กำไรแฝง			11.37							
รวมทั้งสิ้น			6,687.76	3,939.46	221.42	5,377.34	4,909.76			741.63

- 1) ราคาประเมินปรับปรุงเป็นผลจากการนำราคาประเมินบวกด้วยสิ่งก่อสร้างเพิ่มเติมหลังวันที่ประเมินและหักด้วยต้นทุนทรัพย์สินที่ได้ขายไปภายหลังวันที่ประเมินเพื่อให้สะท้อนมูลค่าที่ใกล้เคียงเพียงพอกับจำนวนมาเปรียบเทียบกับมูลค่าตามบัญชี เนื่องจากวันที่ประเมินของแต่ละทรัพย์สินแตกต่างกันที่ปิดบัญชี
- 2) ส่วนแตกต่างระหว่างราคาประเมินกับมูลค่าตามบัญชีไม่ได้สะท้อนมูลค่าที่ขาดทุนของบริษัทที่ขึ้นอยู่กับส่วนต่างของมูลค่าโครงการที่จะรับรู้ของบริษัท



2. ที่ดินและอุปกรณ์

มูลค่าตามบัญชีของสินทรัพย์หลัก ประเภทที่ดินและอุปกรณ์ของบริษัทและบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 มีดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

รายการ	สถานที่ตั้ง	กรรมสิทธิ์	มูลค่าโดยประมาณ
ที่ดิน	ซอยแจ่มจันทร์	บริษัท	51.64
อาคารและสิ่งปลูกสร้าง	ตามโครงการต่างๆ	บริษัท, บริษัท โกร โยธากรู๊ป จำกัด	2.33
เครื่องจักรและอุปกรณ์	ตามโครงการต่างๆ	บริษัท, บริษัท โกร โยธากรู๊ป จำกัด	20.44
คอมพิวเตอร์	สำนักงาน /ตามโครงการต่างๆ	บริษัท, บริษัท โกร โยธากรู๊ป จำกัด, บริษัท ปริณเวนเจอร์ จำกัด	39.02
เครื่องตกแต่งสำนักงาน	สำนักงาน	บริษัท, บริษัท โกร โยธากรู๊ป จำกัด	10.28
เครื่องใช้สำนักงาน	สำนักงาน	บริษัท, บริษัท โกร โยธากรู๊ป จำกัด, บริษัท ปริณเวนเจอร์ จำกัด	21.10
ยานพาหนะ	สำนักงาน	บริษัท, บริษัท โกร โยธากรู๊ป จำกัด	23.78
รวม			168.59
ค่าเสื่อมราคาสะสม			74.70
ที่ดินและอุปกรณ์สุทธิ			93.89

3. ที่ดินรอการพัฒนา

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทและบริษัทย่อยมีที่ดินและค่าพัฒนาที่ดินตามมูลค่าบัญชีเท่ากับ 1,229.13 ล้านบาท บริษัทมีที่ดินว่างเปล่ารอการพัฒนา จำนวน 7 แปลง ได้แก่

1. บริเวณถนนเลียบชายหาด อ. ปราณบุรี จ. ประจวบคีรีขันธ์ พื้นที่ 18-3-03 ไร่ มูลค่าตามบัญชีเท่ากับ 74.10 ล้านบาท โดยมีราคาประเมินเมื่อวันที่ 26 กุมภาพันธ์ 2551 เท่ากับ 163.25 ล้านบาท
2. บริเวณติดคลองบางซื่อ ถนนกำแพงเพชร พื้นที่ 3-2-21.2 ไร่ มูลค่าทางบัญชีเท่ากับ 67.29 ล้านบาท โดยมีราคาประเมินเมื่อวันที่ 28 มกราคม 2553 เท่ากับ 68.22 ล้านบาท
3. บริเวณท่าข้าม 2 แขวงท่าข้าม เขตบางขุนเทียน พื้นที่ 61-3-0.5 ไร่ มูลค่าทางบัญชีเท่ากับ 174.36 ล้านบาท โดยมีราคาประเมินเมื่อวันที่ 25 พฤศจิกายน 2553 เท่ากับ 175.70 ล้านบาท
4. บริเวณพญา-บ้านอำเภอ พื้นที่ 26-1-26.6 ไร่ มูลค่าทางบัญชีเท่ากับ 340.78 ล้านบาท โดยมีราคาประเมินเมื่อวันที่ 26 พฤษภาคม 2552 เท่ากับ 338.00 ล้านบาท
5. บริเวณตลิ่งชัน พื้นที่ 47-0-30 ไร่ มูลค่าทางบัญชีเท่ากับ 345.76 ล้านบาท โดยมีราคาประเมินเมื่อวันที่ 5 มกราคม 2554 เท่ากับ 343.00 ล้านบาท
6. บริเวณ พญา-สาย 2 ต.หนองปรือ อ. บางละมุง จ. ชลบุรี ที่ดินเนื้อที่ 1-0-31 ไร่ มูลค่าทางบัญชีเท่ากับ 84.23 ล้านบาท ยังไม่มีการประเมิน



7. บริเวณ รั้งสิต ปทุมธานี ถนนพหลโยธิน ต.คลองหลวง จ.ปทุมธานี ที่ดินเนื้อที่ เนื้อที่ 7-1-54.4 ไร่ มูลค่าทางบัญชีเท่ากับ 94.84 ล้านบาท โดยมีราคาประเมินเมื่อวันที่ 22 เมษายน 2554 เท่ากับ 105.73 ล้านบาท

4. ที่ดินเพื่อการลงทุน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทมีที่ดินและค่าพัฒนาที่ดินเพื่อการลงทุนในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ จำนวน 1 แปลง คือ บริเวณซอยวัชรพล แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน พื้นที่ 18-3-58.0 ไร่ โดยมีราคาประเมินเมื่อวันที่ 14 มกราคม 2556 เท่ากับ 362.78 ล้านบาท

สรุปสาระสำคัญของสัญญา

- 1) สัญญาเช่าพื้นที่อาคารสำนักงาน สัญญาให้บริการ และสัญญาให้บริการเครื่องอำนวยความสะดวกและอุปกรณ์เสริมทั่วไป

ผู้ให้บริการ : บริษัท ชันทาวเวอร์ส จำกัด

ผู้รับบริการ : บริษัท ปริญสิริ จำกัด (มหาชน)

พื้นที่เช่า : ชั้น 12 อาคารชันทาวเวอร์ส อาคาร เอ เลขที่ 123 ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร

ระยะเวลา : สัญญาที่ 1 วันที่ 1 กรกฎาคม 2557 – วันที่ 30 มิถุนายน 2560

: สัญญาที่ 2 วันที่ 1 กรกฎาคม 2557 – วันที่ 30 มิถุนายน 2560

: สัญญาที่ 1 1,227 ตารางเมตร

: สัญญาที่ 2 533 ตารางเมตร

หมายเหตุ : บริษัทคาดว่าจะได้รับการต่อสัญญาเช่าพื้นที่อาคารสำนักงานออกไปอีก 3 ปี

นโยบายการลงทุน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2555 บริษัทมีเงินลงทุนในบริษัทย่อย 5 บริษัท คือ

1. บริษัท ปริญเวนเจอร์ จำกัด ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ มูลค่าเงินลงทุนรวม 90.20 ล้านบาท
2. บริษัท โกร โยธา กรุ๊ป จำกัด ประกอบธุรกิจรับเหมาก่อสร้างและจำหน่ายวัสดุก่อสร้าง มูลค่าเงินลงทุนรวม 10.00 ล้านบาท
3. บริษัท ซีเอ็น เอสฟီอาร์ (ประเทศไทย) จำกัด ประกอบธุรกิจให้เช่าอสังหาริมทรัพย์และซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ที่รอการพัฒนา มูลค่าเงินลงทุนรวม 2.00 ล้านบาท
4. บริษัท เพลินนารี มอลล์ จำกัด ประกอบธุรกิจศูนย์การค้า มูลค่าเงินลงทุนรวม 70.00 ล้านบาท เมื่อโครงการเสร็จสมบูรณ์ประมาณกลางปี 2557 จะมีมูลค่าโครงการประมาณ 670.00 ล้านบาท (ไม่รวมราคาที่ดิน)



5. บริษัท ปริณ เอนเนอร์จี จำกัด ประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์และพลังงานทดแทน สำหรับบ้านพักอาศัย อาคารสำนักงาน ออกแบบก่อสร้างโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ ตลอดจนบริการดูแล บำรุงรักษาระบบไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ มูลค่าเงินลงทุนรวม 1 ล้านบาท

รวมจำนวนเงินลงทุนในบริษัทย่อยทั้งสิ้น 124.20 ล้านบาท โดยมีสัดส่วนเงินลงทุนในบริษัทย่อยทั้งหมดคิด เป็นร้อยละ 1.76 ของสินทรัพย์รวมของบริษัท

ในส่วนของการนโยบายการบริหารงาน บริษัทจะส่งผู้แทนของบริษัทเข้าไปในฐานะกรรมการและ/หรือผู้บริหาร ใน บริษัทที่เข้าไปลงทุน โดยมีจำนวนกรรมการมากกว่ากึ่งหนึ่งของจำนวนคณะกรรมการทั้งหมด



ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทและบริษัทย่อยไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายในคดีที่อาจมีผลกระทบด้านลบต่อ
สินทรัพย์ของบริษัทและบริษัทย่อยที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น

