

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 พันธกิจของบริษัท

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

วิสัยทัศน์ของบริษัท

ปริญสิริ มุ่งมั่นในการพัฒนามาตรฐานการจัดการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เชิงรุกสู่การเป็นผู้นำในการสร้างสรรค์ “บ้าน” สำหรับสร้างครอบครัวชุมชนและคุณภาพชีวิตที่สมบูรณ์

1.2 ภาพรวมการประกอบธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อย

- ภาพรวมการประกอบธุรกิจของบริษัท ปริญสิริ จำกัด (มหาชน)

บริษัทจดทะเบียนจัดตั้งเมื่อวันที่ 23 กุมภาพันธ์ 2543 ภายใต้ชื่อ บริษัท ปริญสิริ (2000) จำกัด และได้แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด เมื่อวันที่ 30 มีนาคม 2547 โดย ณ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทมีทุนจดทะเบียน 1,220.01 ล้านบาท และมีทุนชำระแล้ว 1,220.01 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 1,220.01 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ประเภทหมู่บ้านจัดสรร และอาคารชุดพักอาศัย ซึ่งบริษัทจะเป็นผู้พัฒนาโครงการและเป็นเจ้าของโครงการ บริษัทได้รับรางวัลการออกแบบบ้านดีเด่น “Awards of Merit” ในปี 2544 และปี 2547 จากงาน PCBC (Pacific Coast Builders Conference) ประเทศสหรัฐอเมริกา อีกทั้งยังได้รับรางวัลชนะเลิศ และรางวัลระดับดี “โครงการบ้านจัดสรรอนุรักษ์พลังงาน ปี 2550 และปี 2551” ตามลำดับ จากกรมพัฒนาพลังงานทดแทนและอนุรักษ์พลังงาน กระทรวงพลังงาน เน้นการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ภายใต้แนวความคิด “The Art of Living” ปัจจุบันบริษัทเป็นผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่ได้รับการยอมรับ และความไว้วางใจจากผู้บริโภค ภายใต้ตราสินค้า “ปริญสิริ” ในปี 2558 บริษัทมีรายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์ประเภทหมู่บ้านจัดสรร จำนวน 2,482.86 ล้านบาท

ผลิตภัณฑ์ของบริษัท แบ่งออกได้ ดังนี้

(1) ประเภทหมู่บ้านจัดสรร แบ่งออกเป็นแต่ละเฉพาะตัวผลิตภัณฑ์และกลุ่มเป้าหมายแต่ละกลุ่ม โดยจะใช้ชื่อโครงการที่แตกต่างกันออกไปและสามารถแบ่งได้ ดังนี้

(1.1) บ้านเดี่ยว/บ้านแฝด (Single Detached House /Duplex House)

(1.1.1) บ้านเดี่ยวตลาดบนและระดับกลาง ใช้ชื่อโครงการปริญญ์ (PRINN) ซีริน(Zerene)

และ อิคอนเนเจอร์ (Iconature) เป็นบ้านแฝดระดับราคาประมาณ 5.00 ล้านบาท/หน่วย

ขึ้นไป โดยเป็นกลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ปานกลาง-สูง

(1.2) ทาวน์เฮ้าส์และทาวน์โฮม (Town House & Town Home)

(1.2.1) ทาวน์เฮ้าส์ 3 ชั้น ใช้ชื่อโครงการ CORAZON ระดับราคาประมาณ 7.99 ล้านบาท/หน่วย โดยเป็นกลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ปานกลาง-สูง

(1.2.2) ทาวน์เฮ้าส์ 3 ชั้น ใช้ชื่อโครงการ Sixnature ระดับราคาประมาณ 3.00 – 5.00 ล้านบาท/หน่วย โดยเป็นกลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ปานกลาง

(1.2.3) ทาวน์เฮ้าส์ 2 ชั้น ใช้ชื่อโครงการ Citysense ระดับราคาประมาณ 2.00 – 3.00 ล้านบาท/หน่วย โดยเป็นกลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ปานกลาง

(2) ประเภทอาคารชุดพักอาศัย (Condominium) ซึ่งแบ่งออกเป็นแต่ละเฉพาะตัวผลิตภัณฑ์และกลุ่มเป้าหมายแต่ละกลุ่ม โดยจะใช้ชื่อโครงการที่แตกต่างกันออกไป และสามารถแบ่งได้ ดังนี้

(2.1) อาคารชุดพักอาศัยประเภทระดับความสูงของอาคารไม่เกิน 23 เมตร (Low Rise)

(2.1.1) ใช้ชื่อโครงการบริดจ์, เซล, เดอะไพลด์ และสมาร์ต Z (Non BOI) ระดับราคาประมาณ 1.29 – 3.60 ล้านบาท/หน่วย กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ปานกลาง ถึงรายได้ค่อนข้างสูง

(2.1.2) ใช้ชื่อโครงการสมาร์ทคอนโด ระดับราคาประมาณ 1.00 ล้านบาท/หน่วย กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ปานกลาง

(2.2) อาคารชุดพักอาศัยประเภทระดับความสูงของอาคารเกิน 23 เมตร (High Rise)

(2.2.1) ใช้ชื่อโครงการ เดอะคอมพลีท (The Complete) ระดับราคาประมาณ 3.00 – 12.00 ล้านบาท/หน่วย กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ปานกลาง ถึงรายได้ค่อนข้างสูง

เป้าหมายในการดำเนินธุรกิจของบริษัท

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

บริษัทและบริษัทย่อยเปิดขายโครงการทั้งสิ้น 27 โครงการ มูลค่ารวมประมาณ 26,598.01 ล้านบาท ปัจจุบันมีมูลค่าที่ขายแล้วรวมประมาณ 14,275.43 ล้านบาท และในปี 2558 มีการเปิดโครงการใหม่ 4 โครงการ มูลค่าโครงการประมาณ 2,450 ล้านบาท และมียอดรับรู้รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์ประมาณ 2,482.86 ล้านบาท ทั้งนี้ ในปี 2558 บริษัทมีงบประมาณในการจัดซื้อที่ดินเพื่อทำโครงการ ประมาณ 1,000 ล้านบาท

ในด้านการตลาดบริษัทมีเป้าหมายที่จะสร้างการรับรู้ในตราสินค้า “ปริณสิริ” (Brand Awareness) ให้มากขึ้น โดยเน้นให้ผู้บริโภครับรู้ถึง บ้านของปริณสิริที่เป็นคำว่า “บ้าน” (Home) อย่างแท้จริง ซึ่งเป็นศูนย์รวมของครอบครัว และความอบอุ่นภายใต้แนวความคิด “The Art of Living” โดยผ่านสื่อต่าง ๆ เช่น โทรทัศน์ วิทยุ ป้ายโฆษณา แผ่นพับ เป็นต้น เพื่อเป็นการเน้นย้ำความต้องการของผู้บริโภคในผลิตภัณฑ์ของบริษัท โดยบริษัทได้นำแนวความคิดดังกล่าวไปปฏิบัติจริงทั้งในการวางแผนโครงการ การออกแบบ และการจัดภูมิทัศน์ในแต่ละโครงการ

การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

- ปี 2554
- เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 1,105.50 ล้านบาท เป็น 1,216.04 ล้านบาท โดยวิธีการออกหุ้นใหม่ ผลในอัตราส่วน 10 หุ้นเดิม ต่อ 1 หุ้นใหม่
 - เปิดโครงการรวม 6 โครงการ มูลค่าโครงการรวมกว่า 4,712.93 ล้านบาท โดยเป็นโครงการแนวราบ ภายใต้ชื่อ ตราสินค้า "Zerene" จำนวน 2 โครงการ ได้แก่โครงการ เพชรเกษม พุทธรณทล สาย 3 และ โครงการพระราม2-ท่าข้าม ภายใต้ชื่อ ตราสินค้า "Sixnature" จำนวน 1 โครงการ ได้แก่โครงการ เอกชัย-บางบอน และภายใต้ชื่อตราสินค้า "Citysense" จำนวน 3 โครงการ ได้แก่ โครงการวัชรพล โครงการประชาชื่น และ โครงการวิภาวดี 60
- ปี 2555
- เปิดโครงการ 2 โครงการ มูลค่าโครงการประมาณ 551.75 ล้านบาท โดยเป็นโครงการแนวราบ ภายใต้ชื่อตราสินค้า "Citysense" คือ โครงการบางนา กม.10 โครงการ คอนโดมิเนียม ภายใต้ชื่อตราสินค้า "Smart Z" คือโครงการอ่อนนุช
 - ได้รับอนุมัติจากที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1 ให้จัดสรรใบสำคัญแสดงสิทธิแก่พนักงาน และผู้บริหาร 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
 - ธันวาคม 2555 พนักงานและผู้บริหารใช้สิทธิจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุน จากใบสำคัญแสดงสิทธิในส่วนของพนักงานและผู้บริหาร ในอัตราส่วน 1 ใบสำคัญแสดงสิทธิ เท่ากับ 1 หุ้นสามัญ โดยมีการจองซื้อหุ้นสามัญจำนวน 3,261,800 หุ้น และดำเนินการเพิ่มทุนชำระแล้ว จาก 1,216.04 ล้านบาท เป็น 1,219.30 ล้านบาท
- ปี 2556
- จัดตั้งบริษัท เพลินนารี มอลล์ จำกัด เมื่อวันที่ 14 กุมภาพันธ์ 2556 เพื่อดำเนินธุรกิจศูนย์การค้า โดยมีทุนจดทะเบียนชำระแล้ว ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 เท่ากับ 70 ล้านบาท บริษัทถือหุ้นร้อยละ 99.97 (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 ยังไม่เปิดดำเนินการเชิงพาณิชย์)
 - พนักงานและผู้บริหารใช้สิทธิจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุน จากใบสำคัญแสดงสิทธิในส่วนของพนักงานและผู้บริหาร ในอัตราส่วน 1 ใบสำคัญแสดงสิทธิ เท่ากับ 1 หุ้นสามัญ โดยมีการจองซื้อหุ้นสามัญจำนวน 668,100 หุ้น และดำเนินการเพิ่มทุนชำระแล้วจาก 1,219.30 ล้านบาท เป็น 1,219.97 ล้านบาท
 - จัดตั้งบริษัท ปรีญ เอนเนอร์จี จำกัด เมื่อวันที่ 20 กันยายน 2556 เพื่อดำเนินธุรกิจผลิตและจำหน่ายไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์และพลังงานทดแทน โดยมีทุนจดทะเบียนชำระแล้ว จำนวน 1 ล้านบาทบริษัทถือหุ้นร้อยละ 99.97 (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 ภายใต้ชื่อตราสินค้า "Iconature" คือโครงการรวมอินทรา 109 ภายใต้ชื่อตราสินค้า "Zerene" คือโครงการ กัลปพฤกษ์ ภายใต้ชื่อตราสินค้า "Citysense" คือโครงการ เพชรเกษม 69 อินทปจ 9

ปี 2557

- เปิดโครงการบ้านเดี่ยวระดับบน ในช่วงไตรมาส 1/2557 ภายใต้ชื่อ ตราสินค้า "ปรีญสิริ" (PRINN) ในทำเล สาทรร-ราชพฤกษ์ มูลค่าโครงการประมาณ 2,400 ล้านบาท
- เปิดโครงการทาวน์โฮม ในช่วงไตรมาส 2/2557 ภายใต้ชื่อ Sixnature ในทำเล รวมอินทรา มูลค่าโครงการประมาณ 760 ล้านบาท
- ดำเนินการเพิ่มทุนจดทะเบียน บริษัท โกร โยธา กรุ๊ป จำกัด จาก 10 ล้านบาท เป็น 60 ล้านบาท เพื่อใช้ในการลงทุนและขยายธุรกิจ
- จัดทะเบียนจัดตั้งบริษัท เฟลลินแลนด์ จำกัด ประกอบธุรกิจสวนสนุกและศูนย์การเรียนรู้สำหรับเด็ก และบริษัท อีทเทอร์ จำกัด ประกอบธุรกิจภัตตาคารร้านอาหาร ขึ้น ณ วันที่ 23 พฤษภาคม 2557 (บริษัทในเครือ บริษัท เฟลลินนารี มอลล์ จำกัด)
- เปิดโครงการประเภทอาคารชุดพักอาศัย ในช่วงไตรมาส 4/2557 โดยสร้างตราสินค้าเพิ่ม ภายใต้ชื่อ "Zelle รัตนานิเบศร์" มูลค่าโครงการประมาณ 1,200 ล้านบาท
- เปิดโครงการประเภทบ้านเดี่ยว ในช่วงไตรมาส 4/2557 ภายใต้ชื่อ "Iconature พระราม2" มูลค่าโครงการประมาณ 1,100 ล้านบาท
- เปิดโครงการประเภทบ้านทาวน์โฮม ในช่วงไตรมาส 4/2557 ภายใต้ชื่อ "CORAZON ประชาชื่น" มูลค่าโครงการประมาณ 660 ล้านบาท
- พนักงานและผู้บริหารใช้สิทธิจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุน จากใบสำคัญแสดงสิทธิในส่วนของพนักงานและผู้บริหาร ในอัตราส่วน 1 ใบสำคัญแสดงสิทธิ เท่ากับ 1 หุ้นสามัญ โดยมีการจองซื้อหุ้นสามัญจำนวน 40,000 หุ้น และดำเนินการเพิ่มทุนชำระแล้วจาก 1,219.97 ล้านบาท เป็น 1,220.01 ล้านบาท

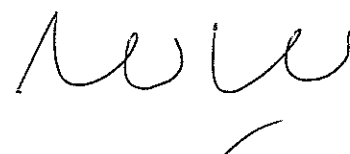
ปี 2558

- เปิดโครงการบ้านทาวน์เฮ้าส์ ในช่วงไตรมาส 1/2558 ภายใต้ชื่อ "City Sense รวมอินทรา" มูลค่าโครงการประมาณ 600 ล้านบาท
- เปิดโครงการใหม่ Foret ศาลายา รวม 3 โครงการใหญ่ทั้งคอนโด (ภายใต้แบรนด์ Zelle ศาลายา) ในช่วงไตรมาส 1 ทาวน์โฮม (ภายใต้แบรนด์ City sense ศาลายา) และ บ้านแนวคิดใหม่ (ภายใต้แบรนด์ Iconature ศาลายา) ในช่วงไตรมาส 3 มูลค่ารวม 3 โครงการ ประมาณ 3,400 ล้านบาท

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

ปัจจุบันบริษัทปรีญสิริ จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นในบริษัทย่อยจำนวน 7 แห่ง โดยมีสัดส่วนถือหุ้นเกินกว่าร้อยละ 99 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว ได้แก่

- (1) บริษัท ปรีญเวนเจอร์ จำกัด
- (2) บริษัท โกร โยธา กรุ๊ป จำกัด
- (3) บริษัท ซีเอ็น เอสฟู้ดส์ (ประเทศไทย) จำกัด



- (4) บริษัท เพลินนารี มอลล์ จำกัด
- (5) บริษัท เพลินแลนด์ จำกัด
- (6) บริษัท อีทีเทอร์ จำกัด
- (7) บริษัท ปริญ เอนเนอร์จี จำกัด

1.4 นโยบายการแบ่งการดำเนินงานของบริษัท และบริษัทย่อย

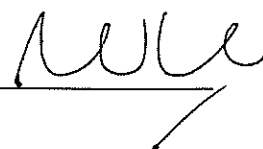
บริษัทมีนโยบายแบ่งการดำเนินงาน ในบริษัทและบริษัทย่อยอย่างชัดเจน โดยดำเนินธุรกิจเป็นอิสระต่อกัน ดังนี้

- บริษัท ปริญสิริ จำกัด (มหาชน) "บริษัท" และบริษัท ปริญเวนเจอร์ จำกัด ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ประเภทหมู่บ้านจัดสรร และประเภทอาคารชุดพักอาศัย ซึ่งบริษัทจะเป็นผู้พัฒนาโครงการและเป็นเจ้าของโครงการ โดยเน้นการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยบริษัท ปริญเวนเจอร์ จำกัด จัดทะเบียนจัดตั้งบริษัทเมื่อวันที่ 22 เมษายน 2548 ด้วยทุนจดทะเบียน 5 ล้านบาท โดยในระยะแรกเป็นการร่วมทุนกันระหว่างบริษัท และบริษัท ยูนิเวนเจอร์ จำกัด (มหาชน) ซึ่งไม่มีความเกี่ยวข้องใดๆ กับบริษัท มีการถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 51 และ 49 ตามลำดับ ปัจจุบันบริษัท ปริญเวนเจอร์ จำกัด มีทุนจดทะเบียน 100 ล้านบาท โดยบริษัทได้ขอซื้อหุ้นคืนจากบริษัท ยูนิเวนเจอร์ จำกัด ทั้งหมดแล้วทำให้บริษัท เป็นผู้ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 100 ทั้งนี้ บริษัท และบริษัท ปริญเวนเจอร์ จำกัด มีนโยบายในการดำเนินงานแยกกันอย่างชัดเจนโดย

บริษัท ปริญเวนเจอร์ จำกัด จะเน้นการลงทุนพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ประเภทบ้านเดี่ยว ทาวน์เฮ้าส์ และ คอนโดมิเนียม โดยพิจารณาจากศักยภาพความเหมาะสมในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ของแต่ละทำเลเป็นสำคัญ และเป็นบริษัทที่มีความชำนาญและมีประสบการณ์ในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์แนวราบมากกว่า 10 ปี จะทำหน้าที่เป็นผู้บริหารการก่อสร้าง วางแผนการขาย และการตลาด ตลอดจนการโอนสินค้าในแต่ละโครงการ

ปัจจุบันถือได้ว่าบริษัทเป็นผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่ได้รับการยอมรับ และความไว้วางใจจากผู้บริโภค ภายใต้ตราสินค้า "ปริญสิริ" ไม่ว่าจะเป็น ด้านทำเลที่ตั้งโครงการที่เหมาะสม ด้านคุณภาพผลิตภัณฑ์ ราคาที่เหมาะสมและด้านบริการหลังการขาย บริษัทได้มีการพัฒนาและปรับปรุงผลิตภัณฑ์ของบริษัทอย่างต่อเนื่องมาโดยตลอดเพื่อให้ผลิตภัณฑ์ตรงกับความต้องการของลูกค้า เช่น ทำเลที่ตั้งโครงการ การออกแบบรูปปลั๊กชนิดโครงการการวางผังโครงการ รูปแบบบ้าน ประโยชน์ใช้สอย การคัดสรรวัสดุก่อสร้าง และอุปกรณ์ตกแต่ง รวมทั้งการออกแบบจัดวางภูมิทัศน์ที่มีความเหมาะสมกับสภาพแวดล้อมในแต่ละโครงการ การนำเทคโนโลยีการก่อสร้างแบบใหม่ ซึ่งจะเพิ่มประสิทธิภาพในการก่อสร้าง โดยจะลดเวลาก่อสร้าง ที่อยู่อาศัยให้สั้นลง และควบคุมคุณภาพได้ดีขึ้น เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้เร็วขึ้น

- บริษัท โกร โยธา กรุ๊ป จำกัด ประกอบธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง และจำหน่ายวัสดุก่อสร้างประเภทปูนซีเมนต์ สี เหล็กและไม้ เป็นต้น โดยให้บริการ และจำหน่ายสินค้าให้กับบริษัท และผู้รับเหมาก่อสร้างของบริษัทเป็นส่วนใหญ่ บริษัท โกร โยธา กรุ๊ป จำกัด จัดทะเบียนจัดตั้งบริษัทเมื่อวันที่ 4 มิถุนายน 2545 ด้วยทุนจดทะเบียน 10 ล้านบาท ปัจจุบันมีทุนจดทะเบียน 60 ล้านบาท บริษัทได้ตัดสินใจเข้าไปลงทุนในบริษัท โกร โยธา กรุ๊ป จำกัด เพื่อต้องการเสริมสร้างศักยภาพและสร้างความเข้มแข็งในการประกอบธุรกิจ รวมถึงเพื่อเป็นการลดความเสี่ยงด้านผู้รับเหมาและลดความผันผวนของต้นทุนการก่อสร้าง



- บริษัท ซีเอ็น เอสฟิอาร์ (ประเทศไทย) จำกัด จดทะเบียนจัดตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 15 มิถุนายน 2550 ทุนจดทะเบียน 2 ล้านบาท ประกอบธุรกิจให้เช่าอสังหาริมทรัพย์ และซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ที่รอการพัฒนา เช่น การซื้อที่ดินและอสังหาริมทรัพย์เพื่อการค้าและการลงทุน เพื่อแสวงหากำไรจากการเพิ่มค่าของอสังหาริมทรัพย์ การให้เช่าทั้งระยะสั้นและระยะยาว รวมถึงรายได้จากการให้บริการหรือบริหารโรงแรม สถานบริการ ที่พักตากอากาศ และที่พักอาศัย เป็นต้น โดยจะเป็นบริษัทที่สร้างรายได้ที่ไม่ได้มาจากการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย เช่น ค่าเช่า ให้กับบริษัท

- บริษัท เฟลินนารี มอลล์ จำกัด ประกอบธุรกิจศูนย์การค้า โดยบริษัท เฟลินนารี มอลล์ จำกัดได้มีการจัดตั้งบริษัทในเครือคือบริษัท เฟลินแลนด์ จำกัดประกอบธุรกิจสวนสนุกและศูนย์การเรียนรู้สำหรับเด็กและ บริษัท อีทเทอร์ จำกัดประกอบธุรกิจภัตตาคารร้านอาหารซึ่งเปิดดำเนินธุรกิจเชิงพาณิชย์เดือนตุลาคม 2557 บริษัท เฟลินนารี มอลล์ จำกัด จดทะเบียนจัดตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 14 กุมภาพันธ์ 2556 ด้วยทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท ประกอบธุรกิจศูนย์การค้า ตั้งอยู่ที่ ถนนวัชรพล ซึ่งตั้งอยู่บนที่ดินที่เป็นกรรมสิทธิ์ของบริษัท ปริณสิริ จำกัด (มหาชน) ปัจจุบัน บริษัท เฟลินนารี มอลล์ จำกัด มีทุนจดทะเบียน 70 ล้านบาท โดยมี บริษัท ปริณสิริ เป็นผู้ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.97

- บริษัท ปริณ เอนเนอร์จี้ จำกัด ประกอบธุรกิจ ผลิตและจำหน่ายไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์และพลังงานทดแทนสำหรับบ้านพักอาศัย อาคารสำนักงาน ออกแบบก่อสร้างโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ ตลอดจนบริการดูแลบำรุงรักษาระบบไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ บริษัท ปริณ เอนเนอร์จี้ จำกัด จดทะเบียนจัดตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 20 กันยายน 2556 ด้วยทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท

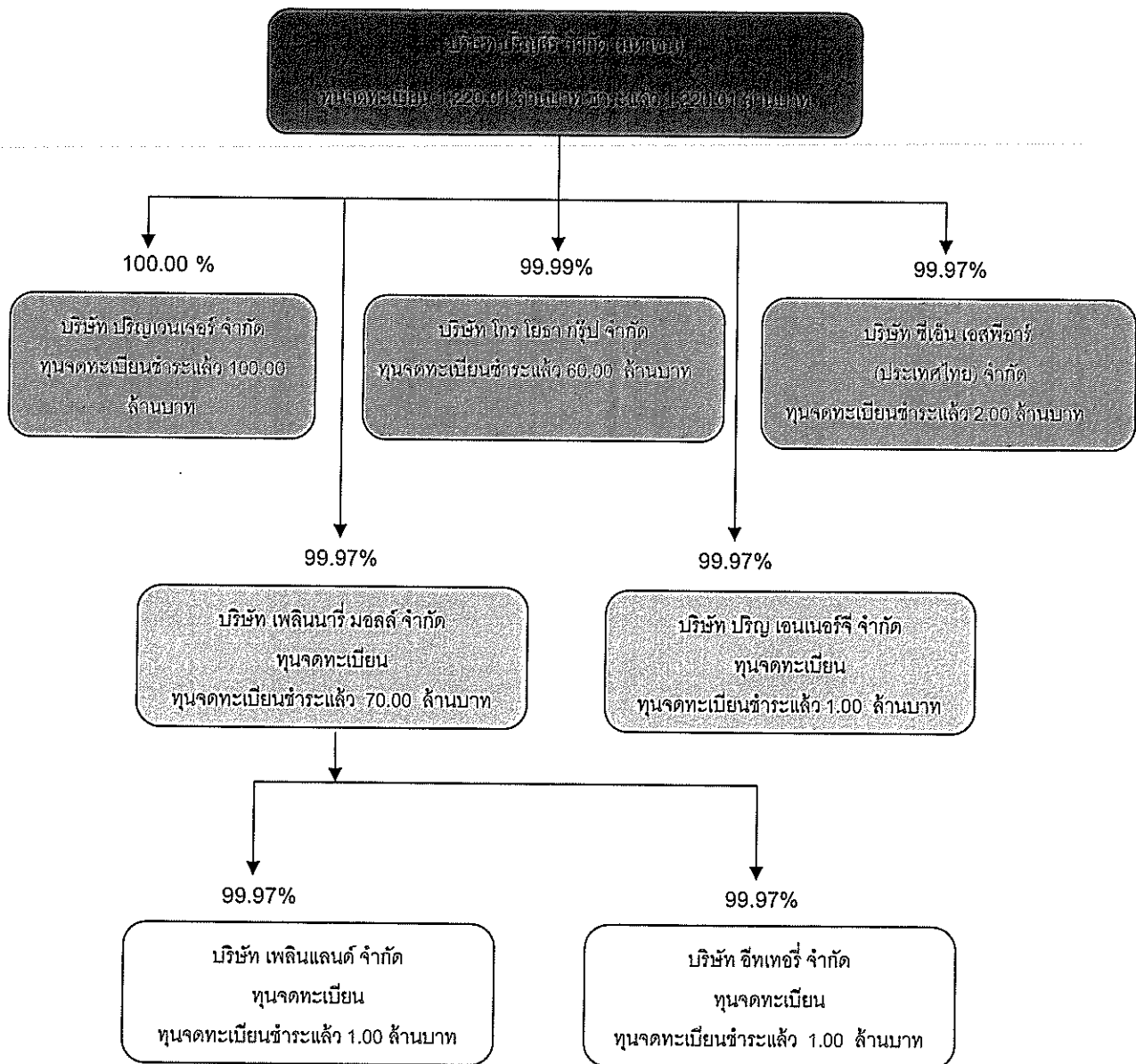
บริษัท ปริณสิริ จำกัด (มหาชน) ได้ขยายธุรกิจมาอย่างต่อเนื่อง จนปัจจุบันบริษัทมีการประกอบธุรกิจใน 7 กลุ่มธุรกิจ โดยมีมูลค่าการลงทุนรวมในบริษัทที่ประกอบธุรกิจหลักดังกล่าวเกินกว่า ร้อยละ 99 ซึ่งสัดส่วนการถือหุ้นตามรายละเอียดดังนี้

1.5 สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัท บริษัทย่อย และบริษัทร่วม

บริษัทย่อย / บริษัทร่วม / บริษัทในเครือ	ร้อยละการถือหุ้น ของบริษัท	การประกอบธุรกิจ
1. บริษัท ปริณเวนเจอร์ จำกัด	100.00	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์
2. บริษัท โกร โยธา กรุ๊ป จำกัด	99.99	รับเหมาก่อสร้างและจำหน่ายวัสดุก่อสร้าง
3. บริษัท ซีเอ็น เอสฟิอาร์ (ประเทศไทย) จำกัด	99.97	ให้เช่าอสังหาริมทรัพย์และซื้อขาย อสังหาริมทรัพย์ที่รอการพัฒนา
4. บริษัท เฟลินนารี มอลล์ จำกัด	99.97	ศูนย์การค้า
5. บริษัท เฟลินแลนด์ จำกัด	99.97*	กิจการสวนสนุกและศูนย์การเรียนรู้สำหรับเด็ก
6. บริษัท อีทเทอร์ จำกัด	99.97*	กิจการภัตตาคารร้านอาหาร
7. บริษัท ปริณ เอนเนอร์จี้ จำกัด	99.97	ผลิตและจำหน่ายไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ และพลังงานทดแทน

*หมายเหตุ บริษัทเฟลินนารี มอลล์ จำกัด เป็นผู้ถือหุ้น

ผังโครงสร้างการถือหุ้นของบริษัท และบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558



1.6 ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

ตารางแสดงรายละเอียดเกี่ยวกับการดำรงตำแหน่งของผู้บริหารและผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558

รายชื่อ	บริษัท ปริณสิริ จำกัด (มหาชน)	บริษัทย่อย					บริษัทย่อยของ เพลินนารี มอลล์	
		บริษัท โกร โยธา กรุ๊ป จำกัด	บริษัท ปริณเวน เจอร์ จำกัด	บริษัท ทีโอเอ็น เซสพอร์ (ประเทศไทย) จำกัด	บริษัท ปริณ เอนเนอร์จี จำกัด	บริษัท เพลินนา รี มอลล์ จำกัด	บริษัท เพลิน แลนด์ จำกัด	บริษัท อีทีเออร์ จำกัด
ศ.ดร.วรภัทร โตธนะเกษม	/ , X , @							
รศ.อัญชลี หิพัฒนเสริญ	/ , \$, @							
ผศ.มนต์ผกา วงษา	/ , \$, @							
รศ.วิทยา ด้านธำรงกุล	/ , \$, @							
นางสาวสิริลักษณ์ โกวิทจินดาชัย	/ , //			/ , //				
นายอุเทน คงสุนทรกิจกุล	/ , //				/ , //			
นายชัยรัตน์ โกวิทจินดาชัย	// , 0	/ , //	/ , //			/ , //	/ , //	/ , //
นายขวัญชัย มงคลกิจทวีผล	/ , // , 0	/ , //		/ , //				
นายชาไฉ โกวิทจินดาชัย			/ , //					
นายชัยวุฒิ โกวิทจินดาชัย	// , 0	/ , //						
นางสาวพัชรี โกวิทจินดาชัย	// , 0					/ , //	/ , //	/ , //
นางสาวนิภา อภิรัตน์รุ่งเรือง					/ , //			
นายปริณญา โกวิทจินดาชัย					/ , //			

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

@ = กรรมการอิสระ



2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

บริษัท ปรีณศิริ จำกัด (มหาชน) ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ประเภทหมู่บ้านจัดสรร และประเภทอาคารชุดพักอาศัย มีโครงการที่เปิดดำเนินการ ปี 2558 จำนวน 4 โครงการ ลักษณะเป็น บ้านเดี่ยว, ทาวน์เฮ้าส์/โฮมออฟฟิศ และอาคารชุดพักอาศัย จากการมุ่งเน้นความเป็นหนึ่งในผู้นำด้านพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ไทย จึงทำให้ได้รับการยอมรับ และความไว้วางใจจากผู้บริโภคภายใต้ตราสินค้า "ปรีณศิริ"

สรุปโครงสร้างรายได้ของบริษัทและบริษัทย่อยโดยมีรายได้มาจากผลิตภัณฑ์ 3 ประเภท ได้แก่ 1.บ้านเดี่ยว/บ้านแฝด 2.ทาวน์เฮ้าส์/โฮมออฟฟิศ และ 3.อาคารชุดพักอาศัย โดยโครงสร้างรายได้ของการขายอสังหาริมทรัพย์แต่ละประเภท ประจำปี 2556 – 2558 มีรายละเอียดดังนี้

โครงสร้างรายได้ของบริษัท และบริษัทย่อย

โครงสร้างรายได้ของบริษัท และบริษัทย่อย ได้จัดแสดงรายละเอียดสำหรับปี 2556 ปี 2557 และ ปี 2558 ดังนี้

รายได้	ผู้ดำเนินการ	2556		2557		2558	
		งบการเงินรวม		งบการเงินรวม		งบการเงินรวม	
		ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
บ้านเดี่ยวตลาดบน	บริษัท	0.00	0.00	508.15	20.34	554.36	20.85
บ้านเดี่ยวตลาดกลาง/บ้านแฝด	บริษัท	368.81	14.92	546.34	21.86	360.72	13.57
ทาวน์เฮ้าส์/โฮมออฟฟิศ	บริษัท/ปรีณเวนเจอร์	1,536.69	62.16	638.03	25.53	808.04	30.39
อาคารชุดพักอาศัย	บริษัท/ปรีณเวนเจอร์	493.57	19.97	680.31	27.22	759.74	28.58
รวมรายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์	บริษัท/ปรีณเวนเจอร์	2,399.07	97.05	2,372.83	94.95	2,482.86	93.39
รายได้จากการให้เช่าและบริการ	เพลินารี	0.00	0.00	35.17	1.41	132.46	4.98
รายได้จากการขายสินค้า	โกโรโยธา	39.02	1.58	27.78	1.11	23.67	0.89
รายได้จากการรับเหมาก่อสร้าง	โกโรโยธา	17.94	0.72	23.09	0.92	0.00	0.00
รายได้อื่น	บริษัท/บริษัทย่อย	15.99	0.65	40.14	1.61	19.75	0.74
รวมรายได้ทั้งสิ้น		2,472.03	100.00	2,499.01	100.00	2,658.74	100.00

หมายเหตุ : บ้านเดี่ยวตลาดบน ราคาขายตั้งแต่ 10 ล้านบาทขึ้นไป

บ้านเดี่ยวตลาดกลาง ราคาขายตั้งแต่ 3 – 10 ล้านบาท

บริษัทและบริษัทย่อยมีรายได้ส่วนใหญ่มากจากการขายอสังหาริมทรัพย์ โดยในปี 2556 ปี 2557 และปี 2558 บริษัทและบริษัทย่อยมีรายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์คิดร้อยละ 97.05 ร้อยละ 94.95 และร้อยละ 93.39 ของรายได้รวม ตามลำดับ และในปี 2556 บริษัทมีรายได้จากการขายทาวน์เฮ้าส์ และอาคารชุดพักอาศัย คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 62.16 และ ร้อยละ 19.97 ของรายได้รวม ในปี 2557 บริษัทมีรายได้จากการขายบ้านเดี่ยวและอาคารชุดพักอาศัย คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 42.20 และร้อยละ 27.22 ของรายได้รวม และใน ปี 2558 บริษัทมีรายได้จากการขายบ้านเดี่ยวและทาวน์เฮ้าส์ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 34.42 และร้อยละ 30.39 ของรายได้รวม

ในปี 2556 บริษัทมียอดขายรายได้จากการขายทาวน์เฮ้าส์ สูงกว่าอาคารชุดและบ้านเดี่ยว เนื่องจากมีการโอนประมาณ 9 โครงการ ซึ่งมีมูลค่า 1,536.69 ล้านบาท ในปี 2557 บริษัทมียอดขายรายได้จากการขายบ้านเดี่ยวสูงกว่าทาวน์

เข้าสัและอาคารชุด เนื่องจากการมีกรโอนประมาณ 6 โครงการ ซึ่งมีมูลค่า 1,054.49 ล้านบาท และในปี 2558 บริษัทมียอดรายได้จากการขายบ้านเดี่ยวสูงกว่าทาวน์เฮ้าส์และอาคารชุด ซึ่งมีมูลค่า 915.08 ล้านบาท

บริษัทและบริษัทย่อยมีรายได้จากการขายวัสดุก่อสร้างประเภท ปูนซีเมนต์ สี เหล็ก ไม้ และการก่อสร้าง เป็นต้น โดยในปี 2556 ปี 2557 และปี 2558 มีสัดส่วนการขายสินค้าร้อยละ 1.58 ร้อยละ 1.11 และร้อยละ 0.89 ของรายได้รวมตามลำดับ

ในปี 2556 ปี 2557 และปี 2558 บริษัทมีรายได้ส่วนใหญ่มากจากเงินค่าจองบ้านที่ลูกค้าที่ไม่มาทำสัญญาเมื่อถึงกำหนดเวลา และค่างวดผ่อนชำระที่ลูกค้าชำระมาระยะหนึ่งแล้วหยุดชำระโดยไม่มาติดต่อบริษัท

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัทประกอบธุรกิจด้านการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ประเภทหมู่บ้านจัดสรร แบบบ้านสร้างเสร็จก่อนขาย และประเภทอาคารชุดพักอาศัย เพื่อจำหน่าย โดยบริษัทจะเป็นผู้พัฒนาและเป็นเจ้าของโครงการ สำหรับทำเลที่ตั้งโครงการที่เลือกนำมาพัฒนานั้น ส่วนใหญ่จะเป็นบริเวณเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ซึ่งอยู่ใกล้แหล่งชุมชนที่มีระบบสาธารณูปโภคและสาธารณูปการต่างๆ ไว้รองรับการพัฒนาอย่างครบครัน ทั้งระบบไฟฟ้า ระบบการประปา การสื่อสาร การคมนาคมขนส่งที่สะดวก ผลิตภัณฑ์ทุกประเภทที่บริษัททำการพัฒนาจะใช้ตราสินค้า "ปริญสิริ" ภายใต้แนวความคิด "The Art of Living" โดยใช้สัญลักษณ์ตราสินค้าของบริษัท



บริษัทให้ความสำคัญกับคุณภาพสินค้าเป็นอย่างมาก โดยผลงานทุกรายละเอียด ทุกความประณีต ด้วยวัสดุคุณภาพที่คัดสรรด้วยความตั้งใจในทุกองค์ประกอบของบ้าน อีกทั้งยังมีการตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์ในทุกๆ ขั้นตอน รวมทั้งมีการพัฒนาปรับปรุงผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ผลิตภัณฑ์ตรงกับความต้องการของลูกค้า

ปัจจุบันการขายผลิตภัณฑ์ของบริษัท จะให้ชำระเงินจอง เงินดาวน์ และเงินทำสัญญา จากลูกค้ารวมทั้งสิ้นประมาณร้อยละ 10 ของราคาขาย สำหรับระยะเวลาการผ่อนชำระเงินดาวน์ประมาณ 3 – 12 เดือน ขึ้นอยู่กับระยะเวลาการก่อสร้างและการตกลงกันระหว่างลูกค้ากับบริษัท การส่งมอบบ้านและการโอนกรรมสิทธิ์ให้กับลูกค้าจะกำหนดในวันจองและจะระบุไว้ในสัญญาจะซื้อจะขาย ทั้งนี้ยังขึ้นอยู่กับความพร้อมของลูกค้าแต่ละรายด้วย รายละเอียดของผลิตภัณฑ์ในแต่ละประเภทมีดังนี้

1. ประเภทหมู่บ้านจัดสรร

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

บ้านเดี่ยว (Single Detached House)

1.1.1 บ้านเดี่ยวตลาดบน

ตราสัญลักษณ์โครงการ :  PRINN

ชื่อโครงการ : ปริณญ์

ระดับราคา : 15.0 ล้านบาทขึ้นไป

กลุ่มลูกค้า : กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้สูง

1.1.2 บ้านเดี่ยวตลาดกลางถึงบน

ตราสัญลักษณ์โครงการ : 

ชื่อโครงการ : ซีริน และ อิคอนเนเจอร์

ระดับราคา : 5.00 – 10.00 ล้านบาท

กลุ่มลูกค้า : กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ปานกลางถึงค่อนข้างสูง

1.2 ทาวน์เฮ้าส์และโฮมออฟฟิศ (Town House & Home Office)

1.2.1 ทาวน์เฮ้าส์ฯ แบบ 3 ชั้น (New Brand)

ตราสัญลักษณ์โครงการ : 

ชื่อโครงการ : โคราซอน

ระดับราคา : 6.00 – 10.00 ล้านบาท

กลุ่มลูกค้า : กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ปานกลางถึงค่อนข้างสูง

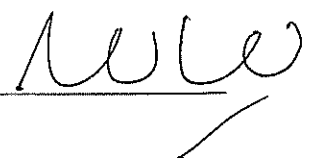
1.2.2 ทาวน์เฮ้าส์ฯ แบบ 3 ชั้น

ตราสัญลักษณ์โครงการ : 

ชื่อโครงการ : ซิกเนเจอร์

ระดับราคา : 3.50 – 5.00 ล้านบาท

กลุ่มลูกค้า : กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ปานกลาง



1.2.3 ทาวน์เฮ้าส์ แบบ 2 ชั้น

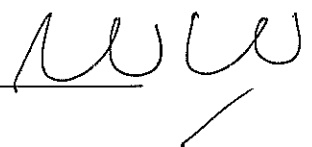
ตราสัญลักษณ์โครงการ	:	cITY sense
ชื่อโครงการ	:	ซิตีเซนส์
ระดับราคา	:	2.50 – 3.00 ล้านบาท
กลุ่มลูกค้า	:	กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ปานกลาง

2. ประเภทอาคารชุดพักอาศัย (Condominium)

การพัฒนาลงทุนหรือทรัพย์สินประเภทอาคารชุดพักอาศัยเพื่อจำหน่ายของบริษัทนั้นเป็นการพัฒนาโครงการในลักษณะแนวสูง โดยรูปแบบอาคารชุดพักอาศัย และรูปแบบโครงการ ในแต่ละโครงการจะแตกต่างกันออกไปตามความเหมาะสมของที่ตั้งของโครงการ และความต้องการของลูกค้า ซึ่งในแต่ละโครงการที่บริษัทพัฒนานั้นจะมีสาธารณูปโภคโครงการอย่างครบครัน โดยมีสิ่งอำนวยความสะดวกและการรักษาความปลอดภัย เช่น สระว่ายน้ำล้อมรอบด้วยสวน ลิฟท์ระบบจันดาวเทียม ระบบรักษาความปลอดภัย เป็นต้น ทั้งนี้ บริษัทได้แบ่งประเภทของผลิตภัณฑ์ออกเป็น 3 ตราสินค้า เพื่อให้ชัดเจนในการวางตำแหน่งของผลิตภัณฑ์และง่ายต่อการจดจำ โดยชื่อโครงการ Bridge สมาร์ทคอนโด The Pride และ zelle จะเป็นโครงการอาคารชุดพักอาศัยประเภท Low Rise Condominium (ระดับความสูงของอาคารไม่เกิน 23 เมตร) และ ชื่อโครงการ เดอะคอมพลีท The COMPLETE สำหรับโครงการอาคารชุดพักอาศัยประเภท High Rise Condominium (ระดับความสูงของอาคารเกิน 23 เมตร)

อาคารชุดพักอาศัยประเภทระดับความสูงไม่เกิน 23 เมตร (Low Rise)

ตราสัญลักษณ์โครงการ	:	BRIDGE
ชื่อโครงการ	:	บริดจ์
ตราสัญลักษณ์โครงการ	:	smart Z (Non BOI)
ชื่อโครงการ	:	สมาร์ท Z
ระดับราคา	:	เริ่มต้นที่ 1.80 ล้านบาท
กลุ่มลูกค้า	:	กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ปานกลาง ถึงรายได้ค่อนข้างสูง
ตราสัญลักษณ์โครงการ	:	smart (BOI)
ชื่อโครงการ	:	สมาร์ท คอนโด
ระดับราคา	:	เริ่มต้นที่ 1.00 ล้านบาท
กลุ่มลูกค้า	:	กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ปานกลาง
ตราสัญลักษณ์โครงการ	:	THE PRIDE CONDOMINIUM PATTAYA CITY FRONT THAILAND CONDOMINIUM FOR LIVING
ชื่อโครงการ	:	เดอะไพรด์พัทยา 2
ระดับราคา	:	เริ่มต้นที่ 2.00 – 5.00 ล้านบาท
กลุ่มลูกค้า	:	กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ปานกลางถึงสูง





ตราสัญลักษณ์โครงการ : 
ชื่อโครงการ : เซล
ระดับราคา : เริ่มต้นที่ 1.69 ล้านบาท
กลุ่มลูกค้า : กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ปานกลางถึงสูง

อาคารชุดพักอาศัยประเภทระดับความสูงเกิน 23 เมตร (High Rise)



ตราสัญลักษณ์โครงการ : 
ชื่อโครงการ : เดอะคอมพลีท
ระดับราคา : เริ่มต้นที่ 2.30 – 12.00 ล้านบาท
กลุ่มลูกค้า : กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ปานกลาง ถึงรายได้ค่อนข้างสูง

ตารางแสดงรายละเอียดโครงการที่เปิดขายอยู่ของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558

หน่วย : ล้านบาท

โครงการตามรายชื่อผู้ถือ	ลักษณะโครงการ/พื้นที่โครงการ	ที่ตั้งโครงการ	รวม		ขายแล้ว		ยอดเงินชำระตามงวด - รายการโอน				ยอดเงินคงเหลือโครงการ (ล้านบาท)	ความคืบหน้าในการก่อสร้าง			
			ผู้ถือ	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	ผู้ถือ	มูลค่า (ล้านบาท)	ร้อยละของมูลค่าโครงการ	ผู้ถือ	มูลค่า (ล้านบาท)	ร้อยละของมูลค่าโครงการ		เงินลงทุนไปแล้ว (ล้านบาท)	ร้อยละของงานที่เสร็จ		
บ้านเดี่ยว															
บริษัท นริมิตร (ราคา 4.30 - 17.80 ล้านบาท)	บ้านเดี่ยว 35-0-88.30 ไร่	ถนนนริมิตร เขตเมือง	88	722.42	87	709.32	98.19	87	709.32	98.19	1	13.10	1.81	306.76	100.00
บริษัท ออเรนทอล (ราคา 13.00 - 17.20 ล้านบาท)	บ้านเดี่ยว 30-2-44 ไร่	ถนนประจักษ์บุรีธรรม (สี่แยกทางแยกออกซ้าย-ขวา อิมทรา)	63	1,159.49	60	1,099.49	94.83	60	1,099.49	94.83	3	60.00	5.17	486.67	100.00
บริษัท ออเรนทอล (ราคา 4.30 - 9.90 ล้านบาท)	บ้านเดี่ยว 9-1-86 ไร่	ซอยแจ้งราษฎร์ เขตเมือง	27	174.30	25	157.14	90.16	25	157.14	90.16	2	17.16	9.84	70.21	100.00
บริษัท ออเรนทอล (ราคา 4.79-8.59 ล้านบาท)	บ้านเดี่ยว 20-1-67.1 ไร่	ถนนดินแดงเขตเมือง (ถนนวิภาวดี)	147	996.80	85	556.57	55.84	85	556.57	55.84	62	440.23	44.16	388.76	81.74
บริษัท ออเรนทอล (ราคา 4.20-6.00 ล้านบาท)	บ้านเดี่ยว 41-3-84.10 ไร่	ถนนแจ้งราษฎร์ (ถนนพหลโยธิน)	292	1,602.27	90	478.70	29.88	88	465.51	29.05	204	1,136.76	70.95	478.70	57.40
บริษัท ออเรนทอล (ราคา 4.20-6.00 ล้านบาท)	บ้านเดี่ยว 41-3-84.10 ไร่	ถนนแจ้งราษฎร์ (ถนนพหลโยธิน)	209	1,255.79	60	345.17	27.49	57	327.10	26.05	152	928.69	73.95	403.07	72.30
บริษัท ออเรนทอล (ราคา 4.20-6.00 ล้านบาท)	บ้านเดี่ยว 16-0-97 ไร่	ถนนแจ้งราษฎร์ (ถนนพหลโยธิน)	272	1,253.69	20	104.40	8.33	16	83.88	6.69	256	1,169.81	93.31	277.42	38.74
บริษัท ออเรนทอล (ราคา 4.20-6.00 ล้านบาท)	บ้านเดี่ยว 16-0-97 ไร่	ถนนแจ้งราษฎร์ (ถนนพหลโยธิน)	62	675.27	38	379.06	56.13	38	379.06	56.13	24	296.21	43.87	310.72	93.86
บริษัท ออเรนทอล (ราคา 4.20-6.00 ล้านบาท)	บ้านเดี่ยว 16-0-97 ไร่	ถนนแจ้งราษฎร์ (ถนนพหลโยธิน)	168	2,769.30	47	717.22	25.90	45	686.22	24.78	123	2,083.08	75.22	590.80	50.40
บริษัท ออเรนทอล (ราคา 4.20-6.00 ล้านบาท)	บ้านเดี่ยว 16-0-97 ไร่	ถนนแจ้งราษฎร์ (ถนนพหลโยธิน)	255	1,259.55	4	20.35	1.62	1	4.75	0.38	254	1,254.80	99.62	157.26	29.18
บริษัท ออเรนทอล (ราคา 4.20-6.00 ล้านบาท)	บ้านเดี่ยว 16-0-97 ไร่	ถนนแจ้งราษฎร์ (ถนนพหลโยธิน)	1,583	11,868.88	516	4,567.42	38.48	502	4,469.04	37.65	1,081	7,399.83	62.35	3,470.37	63.22

โครงการ/รายละเอียด	ลักษณะโครงการ/พื้นที่โครงการ	ที่ตั้งโครงการ	รวม		ขายแล้ว		โอนแล้ว			ยอดเกินกว่าการขาย - รอยการโอน			มูลค่าเกินกว่าการขาย (ล้านบาท)	การคืนเงิน/การลดส่วน			
			มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	สุทธิ	มูลค่า (ล้านบาท)	สุทธิ	มูลค่า (ล้านบาท)	สุทธิ	มูลค่า (ล้านบาท)	สุทธิ	มูลค่า (ล้านบาท)	สุทธิ		มูลค่า (ล้านบาท)	มูลค่าเกินกว่าการขาย (ล้านบาท)	เงินลงทุนสุทธิ (ล้านบาท)	ร้อยละของกำไรสุทธิ
รวม																	
รวม	Six nature เดิม-บางมด (ราคา 3.39-4.09 ล้านบาท)	พาณิชย์ 3 ชั้น 15-88 ไร่	ซอยสุขุมวิท 64/5	183	759.49	143	568.43	74.84	140	554.16	72.96	43	205.33	27.04	337.34	323.61	95.93
	Cily sense รัชดาภิเษก (ราคา 3.39-4.09 ล้านบาท)	พาณิชย์ 2 ชั้น 28-0-48.50 ไร่	ถนนรัชดาภิเษก	278	864.34	275	854.47	98.86	272	844.70	97.73	6	19.64	2.27	345.11	342.76	99.32
	Cily sense เพรมาภิเษก (ราคา 3.39-4.09 ล้านบาท)	พาณิชย์ 2 ชั้น 31-62.6 ไร่	ซอยพรหมฯ 69	369	990.56	111	277.83	28.05	104	258.32	26.08	265	732.24	73.92	509.45	298.04	58.50
	Cily sense บานา-ศาลา น.10 (ราคา 1.99-3.69 ล้านบาท)	พาณิชย์ 2 ชั้น 5-1-12.80 ไร่	ลานนา น.10	95	229.01	94	225.61	98.52	94	225.61	98.52	1	3.40	1.48	98.58	93.58	100.00
	Six nature ราชพฤกษ์ (ราคา 3.39 ล้านบาท)	พาณิชย์ 3 ชั้น	ถนนราชพฤกษ์ (พระยาศรีสุทนต์ 24)	152	583.56	28	95.41	16.35	25	85.14	14.59	127	498.42	85.41	335.98	226.75	67.49
	Cily sense ราชพฤกษ์ (ราคา 2.29 ล้านบาท)	พาณิชย์ 2 ชั้น	ถนนราชพฤกษ์ (พระยาศรีสุทนต์ 30)	243	606.63	34	84.45	13.92	27	66.55	10.97	216	540.08	89.03	346.29	192.59	55.62
	Cily sense ศาลา (ราคา 2.29 ล้านบาท)	พาณิชย์ 2 ชั้น	ศาลา	460	1,320.74	36	98.66	7.47	23	60.47	4.58	437	1,260.27	95.42	547.19	138.05	25.23
	Corazon ประจักษ์ (ราคา 7.99 ล้านบาท)	พาณิชย์ 3 ชั้น	ประจักษ์	135	900.23	21	146.07	16.23	21	146.07	16.23	114	754.17	83.77	395.95	261.46	66.03
	รวม			1,915	6,254.57	742	2,350.93	37.59	706	2,241.02	35.83	1,209	4,013.55	64.17	2,910.88	1,876.83	64.48

Handwritten signature

หน่วย : ล้านบาท

โครงการ/รายละเอียด	ลักษณะโครงการ/พื้นที่โครงการ	ที่ตั้งโครงการ	รวม		งานแล้ว			ยอดเงินที่ขอจ่าย - รายการโอน			ความคืบหน้าในการก่อสร้าง				
			อนุมัติ	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	อนุมัติ	มูลค่า (ล้านบาท)	ร้อยละของมูลค่าโครงการ	อนุมัติ	มูลค่า (ล้านบาท)	ร้อยละของมูลค่าโครงการ	มูลค่าเงินลงทุนไปแล้ว (ล้านบาท)	เงินลงทุนไปแล้ว (ล้านบาท)			
อาคารชุด															
เดอะพัลส์ ภูเก็ต 44 (ราคา 1.29-3.80 ล้านบาท)	คอนโดมิเนียม 1-2-0 ไร่	จอมทอง ภูเก็ต 44	202	324.64	201	320.85	98.83	201	320.85	98.83	1	3.79	1.17	163.75	100.00
เดอะคอมเพล็กซ์ ภูเก็ต ภูเก็ต (ราคา 1.79-12.08 ล้านบาท)	คอนโดมิเนียม 3-3-0 ไร่	ถนนราชประสงค์ ภูเก็ต	555	1,664.80	553	1,640.19	98.52	553	1,640.19	98.52	2	24.61	1.48	1,111.53	100.00
บิโกล ภูเก็ต 37 (ราคา 1.44-3.40 ล้านบาท)	คอนโดมิเนียม 3-3-0 ไร่	จอมทอง ภูเก็ต 37	264	590.86	263	587.47	99.43	263	587.47	99.43	1	3.39	0.57	322.24	100.00
สมาพันธ์ คอนโด ภูเก็ต 2 (ราคา 0.89-0.99 ล้านบาท)	คอนโดมิเนียม 17- - 63 70 ไร่	ถนนบางขุนเทียน ภูเก็ต	2,062	1,955.39	2,006	1,874.54	95.86	2,006	1,874.54	95.86	56	80.86	4.14	1,174.87	100.00
เดอะไพร์ส ภูเก็ต (ราคา 1.80-5.00 ล้านบาท)	คอนโดมิเนียม 11-0-33 43 ไร่	ถนนกัลยาณิวัฒนา 2 ภูเก็ต	79	265.70	76	247.65	93.21	75	243.20	91.53	4	22.50	8.47	130.73	100.00
สมาพันธ์ คอนโด ภูเก็ต (ราคา 1.80-5.00 ล้านบาท)	คอนโดมิเนียม 7-3-10 ไร่	ถนนวิภาวดี ภูเก็ต	724	743.48	718	730.94	98.31	717	728.88	98.04	7	14.60	1.96	430.52	100.00
บิโกล ภูเก็ต-ราชพฤกษ์ (ราคา 3.69-6.05 ล้านบาท)	คอนโดมิเนียม 3-0-60.5 ไร่	ถนนท้าวเวียง ภูเก็ต	91	385.23	76	318.15	82.59	74	309.87	80.44	17	75.36	19.56	152.07	100.00
เจด รัตนโกสินทร์ ภูเก็ต (ราคา 1.49 ล้านบาท)	คอนโดมิเนียม	ถนนรัตนโกสินทร์ ภูเก็ต	570	1,170.99	278	531.74	45.41	267	505.92	43.20	303	665.06	56.80	700.26	95.62
เจด ภูเก็ต (ราคา 1.59 ล้านบาท)	คอนโดมิเนียม	ภูเก็ต	474	830.63	79	141.04	16.98	79	141.04	16.98	395	689.59	83.02	181.18	35.24
เจด ภูเก็ต (ราคา 1.59 ล้านบาท)	คอนโดมิเนียม	ภูเก็ต	395	695.21	64	116.87	16.81	50	88.45	12.72	345	606.76	87.28	112.48	29.65
รวมอาคารชุด			5,416	8,626.92	4,314	6,509.43	75.45	4,285	6,440.40	74.65	1,131	2,186.52	25.35	4,479.61	87.64
รวมทั้งหมด (บริษัท + บริษัท)			8,914	26,750.37	5,572	13,427.79	50.20	5,493	13,150.47	49.16	3,421	13,599.90	50.84	9,826.81	72.73

Handwritten signature

2.2 การตลาดและการแข่งขัน

ด้านการตลาด

กลยุทธ์การแข่งขัน

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

1. ด้านผลิตภัณฑ์บริษัท

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

2. ด้านการกำหนดราคาผลิตภัณฑ์

บริษัทมีนโยบายในการกำหนดราคาผลิตภัณฑ์ให้สอดคล้องกับราคาตลาด และสามารถแข่งขันได้เปรียบเทียบกับโครงการอื่นๆ บนทำเลเดียวกันหรือใกล้เคียงกันกับโครงการของบริษัท โดยคำนึงถึงคุณภาพสินค้า และต้นทุนโครงการ เช่น ค่าที่ดิน ค่าออกแบบ ค่าก่อสร้าง ค่าใช้จ่ายทางการตลาด เป็นต้น อีกทั้งยังเน้นถึงความคุ้มค่าของผลิตภัณฑ์ของบริษัทที่ให้มากกว่าเมื่อเทียบกับบริษัทอื่นๆ เช่น บ้านพร้อมตกแต่งเข้าอยู่ได้ทันที เป็นต้น

3. ด้านการส่งเสริมการตลาด

กลยุทธ์ในการส่งเสริมการตลาด เป็นอีกกลยุทธ์หนึ่งที่บริษัทให้ความสำคัญ และนำมาใช้แข่งขัน เพื่อสร้างการรับรู้ต่อตราสินค้าของบริษัท (Brand Awareness) โดยใช้เพื่อจุดมุ่งให้เกิดความต้องการผลิตภัณฑ์ เพื่อเตือนการจดจำในสินค้า อีกทั้งยังช่วยสร้างความเชื่อมั่นในตัวผลิตภัณฑ์ และภาพลักษณ์ที่ดีให้กับบริษัทอีกด้วย บริษัทได้นำเครื่องมือการส่งเสริมการตลาดที่สำคัญมาใช้ ได้แก่ การโฆษณา การขายโดยใช้พนักงานขาย การส่งเสริมการขาย การตลาดทางตรง และการตลาดทางอ้อม เป็นต้น

บริษัทใช้สื่อโฆษณาประชาสัมพันธ์ผ่านช่องทางต่างๆ เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัท ซึ่งมีรายละเอียด ดังนี้

กลยุทธ์ Above the Line

- โฆษณาผ่านสื่อ รายการ Home Buyer Guide กับ การเจาะลึกทุกข้อมูลที่น่าสนใจของ โครงการ
- โฆษณาผ่านนิตยสาร หนังสือพิมพ์ วิทยุ และ Direct mail
- ส่ง SMS ข้อมูลและรายละเอียดต่างๆ ของโครงการใหม่ รวมไปถึงรายการส่งเสริมการขายที่มีใน ขณะนั้น ไปยังโทรศัพท์มือถือของลูกค้า
- โฆษณาผ่านสื่อเว็บไซต์ www.prinsiri.com
- การโฆษณาประชาสัมพันธ์ผ่านกลุ่ม Social Network เช่น Facebook , Youtube เป็นต้น

กลยุทธ์ Below the line

- โฆษณาผ่านสื่อป้ายโฆษณา (Cut out) โดยเลือกขึ้นป้ายตามถนนสายสำคัญที่อยู่บริเวณโดยรอบ โครงการของบริษัท เพื่อใช้ในการดึงดูดความสนใจของลูกค้ากลุ่มเป้าหมายที่เข้ามาเยี่ยมชมโครงการ
- จัดกิจกรรมต่างๆ ให้กับลูกค้าที่อยู่ในโครงการความสัมพันธ์กับลูกค้าและสร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้กับ บริษัท
- จัดนิทรรศการแสดงผลโครงการของบริษัท ตามสถานที่ต่างๆ เช่น งานมหกรรมบ้านและคอนโด, ห้างสรรพสินค้า และอาคารสำนักงาน เพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์โครงการต่างๆ ของบริษัทให้กับกลุ่ม ลูกค้าเป้าหมาย

ในปี 2552 และปี 2553 บริษัทได้สร้างตราสินค้าและทำการประชาสัมพันธ์อย่างต่อเนื่อง เพื่อให้เกิดการจดจำ ผลิตภัณฑ์ของบริษัท ภายใต้ชื่อ "Sixnature" ตราสินค้าประเภททาวน์เฮ้าส์ 3 ชั้น และ ภายใต้ชื่อ "Citysense" ตรา สินค้าประเภททาวน์เฮ้าส์ 2 ชั้น ในปี 2554 บริษัทได้สร้างตราสินค้าภายใต้ชื่อ "Zerene" เป็นตราสินค้าประเภทบ้าน เดี่ยว ในปี 2556 บริษัทได้สร้างตราสินค้าเพิ่มขึ้น ภายใต้ชื่อ "Iconature" เป็นตราสินค้าประเภทบ้านแฝด และภายใต้ชื่อ "PRINN" เป็นตราสินค้าประเภทบ้านเดี่ยวระดับบน โดยในปี 2557 บริษัทได้เปิดตราสินค้าใหม่ ภายใต้ชื่อ "zelle" เป็น โครงการ อาคารชุดพักอาศัย ความสูงไม่เกิน 23 เมตร (Low Rise) และ CORAZON เป็นตราสินค้าประเภท ทาวน์เฮ้าส์/ โฮมออฟฟิศระดับปานกลาง – บน

4. ด้านต้นทุนผลิตภัณฑ์

บริษัทมีการบริหารต้นทุนผลิตภัณฑ์ ที่มุ่งเน้นในการควบคุมราคาค่าต้นทุนในการพัฒนาโครงการให้อยู่ในระดับที่ เหมาะสม เพื่อรักษาอัตรากำไรขั้นต้น และเพื่อให้ราคาสินค้าของบริษัทอยู่ในระดับที่สามารถแข่งขันได้ โดยเริ่มตั้งแต่ การคัดเลือกที่ดินและจัดซื้อที่ดินให้อยู่ในระดับราคาที่เหมาะสม การวิจัยและพัฒนาในการเลือกแบบบ้านที่เหมาะสม มี การใช้วัสดุก่อสร้างและอุปกรณ์ตกแต่งที่มีคุณภาพดีและได้มาตรฐานโดยมีต้นทุนไม่เกินจากที่ได้กำหนดไว้ การพัฒนา เทคนิคและเทคโนโลยีในการก่อสร้างเพื่อควบคุมต้นทุนในการก่อสร้าง ทั้งนี้ยังช่วยเพิ่มประสิทธิภาพ และมาตรฐาน ผลิตภัณฑ์ให้สูงขึ้นอีกด้วย

5. บริการหลังการขาย

เพื่อให้ลูกค้ามีความเชื่อมั่นในตัวผลิตภัณฑ์ของบริษัท และเป็นส่วนหนึ่งในการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์ บริษัทจึงมีบริการหลังการขายสำหรับผู้ซื้อผลิตภัณฑ์ของบริษัทดังนี้

- 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 "ปริณญ์ (PRINN)"
- 2) กลุ่มที่มีรายได้ค่อนข้างสูง สำหรับผลิตภัณฑ์ของบริษัทที่มุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในกลุ่มนี้ จะเป็นผลิตภัณฑ์ประเภทบ้านเดี่ยวตลาดกลาง ในชื่อโครงการ "ซีริน (Zerene)" และ "อิคอนเนเจอร์ (Iconature)" ประเภททาวน์เฮ้าส์/โฮมออฟฟิศในชื่อโครงการ "โคราซอน (CORAZON)" ประเภทอาคารชุดพักอาศัย ในชื่อโครงการ "บริดจ์", "เดอะไพรด์", "เดอะคอมพลีท", "สมาร์ท Z", และ "เซล (zelle)"
- 3) กลุ่มที่มีรายได้ปานกลางลงไป สำหรับผลิตภัณฑ์ของบริษัทที่มุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในกลุ่มนี้ จะเป็นผลิตภัณฑ์ประเภททาวน์เฮ้าส์ ในชื่อโครงการ "Sixnature" และ "Citysense" ประเภทอาคารชุดพักอาศัย ในชื่อโครงการ "สมาร์ท คอนโด"

การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

บริษัทจำหน่ายผลิตภัณฑ์ผ่านช่องทางการจำหน่ายแบบช่องทางตรง และเป็นการขายโดยพนักงานขายของบริษัทซึ่งประจำอยู่ที่สำนักงานขายตามโครงการต่างๆ นอกจากนี้ บริษัทมีการขายผ่านพนักงานขายของบริษัทโดยการออกจัดงานแสดงสินค้าตามสถานที่ต่างๆ ที่สำคัญเป็นครั้งคราวอีกด้วย

ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขันในอนาคต

ภาวะอุตสาหกรรม

ภาพรวมอสังหาริมทรัพย์ ตั้งแต่เดือน มกราคม – ธันวาคม 2558 โดยบริษัท เอเจนซี ฟอร์เรียลเอสเตท แอฟเฟร์ส จำกัด พบว่ามีมูลค่าโครงการรวม 416,549 ล้านบาท คิดเป็นจำนวนหน่วยรวม 102,945 หน่วย โดยมีโครงการอสังหาริมทรัพย์เปิดขาย 102,777 หน่วย คิดเป็นสัดส่วนของจำนวนโครงการที่อยู่อาศัย 99.8% ของจำนวนหน่วยรวม

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					9,668		9,668		9,668
1.001-2.000	295		11,706		26,483	2	38,487		38,487
2.001-3.000	1,432	5,048	32,856	1,952	41,391		82,680		82,680
3.001-5.000	18,141	10,071	11,310	1,875	29,955		71,351		71,351
5.001-10.000	36,421	1,741	3,329	3,860	46,380		91,731	63	91,794
10.001-20.000	6,483		3,993	188	27,981		38,645	1,660	40,305
> 20.000	25,514	600			55,042		81,156	1,108	82,264
Overall	88,285	17,460	63,194	7,875	236,901	2	413,717	2,832	416,549
Proportion	21%	4%	15%	2%	57%	0%	99.3%	0.7%	100%

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					10,809		10,809		10,809
1.001-2.000	174		6,556		16,266	2	22,998		22,998
2.001-3.000	527	1,999	12,922	658	16,781		32,887		32,887
3.001-5.000	4,209	2,473	2,797	475	7,472		17,426		17,426
5.001-10.000	5,196	251	496	584	6,996		13,523	8	13,531
10.001-20.000	430		208	13	2,169		2,820	118	2,938
> 20.000	824	8			1,482		2,314	42	2,356
Overall	11,360	4,731	22,979	1,730	61,975	2	102,777	168	102,945
Proportion	11%	5%	22%	2%	60%	0%	99.8%	0.2%	100%

ที่มา: บริษัท เอเจนซี ฟอร์เรียลเอสเตท แอฟเฟร์ส จำกัด

อสังหาริมทรัพย์ที่เปิดใหม่ ตั้งแต่เดือน มกราคม – ธันวาคม 2558 มีจำนวนหน่วยทั้งหมดที่เสนอขาย เป็นอาคารชุด 61,975 หน่วย มูลค่ารวม 236,901 ล้านบาท รองลงมาคือ บ้านเดี่ยวและบ้านแฝด 16,091 หน่วย มูลค่ารวม 105,745 ล้านบาท และอันดับที่ 3 คือ ทาวน์เฮ้าส์และอาคารพาณิชย์ 24,709 หน่วย มูลค่ารวม 71,069 ล้านบาท คิดเป็น 57%, 25% และ 24% ของมูลค่าโครงการทั้งหมด ตามลำดับ

โดยที่ มูลค่าอาคารชุดส่วนใหญ่เป็นกลุ่มระดับราคา 20 ล้านบาทขึ้นไป มีมูลค่า 55,042 ล้านบาท รองลงมาคือ ห้องชุดระดับราคา 5-10 ล้านบาท มีมูลค่า 46,380 ล้านบาท และอาคารชุดราคากระหว่าง 2-3 ล้านบาท มีมูลค่าเท่ากับ 41,391 ล้านบาท คิดเป็น 23%, 20% และ 17% ของมูลค่ารวมอาคารชุด ตามลำดับ

สำหรับบ้านเดี่ยวและบ้านแฝด พบว่าส่วนใหญ่เป็นกลุ่มระดับราคา 5-10 ล้านบาท มีมูลค่า 38,162 ล้านบาท อันดับสองคือ ระดับราคา 3-5 ล้านบาท มีมูลค่า 28,212 ล้านบาท อันดับสาม ระดับราคามากกว่า 20 ล้านบาท มีมูลค่า 26,114 ล้านบาท คิดเป็น 36%, 27% และ 25% ของมูลค่ารวมบ้านเดี่ยวและบ้านแฝด ตามลำดับ

นอกจากนี้ พบว่าทาวน์เฮ้าส์และอาคารพาณิชย์ ส่วนใหญ่เป็นกลุ่มระดับราคา 2-3 ล้านบาท มีมูลค่า 34,808 ล้านบาท รองลงมาคือระดับราคา 3-5 ล้านบาท มีมูลค่า 13,185 ล้านบาท อันดับสาม คือกลุ่มระดับราคา 1-2 ล้านบาท มีมูลค่า 11,706 ล้านบาท หรือคิดเป็น 49%, 19%, และ 16% ของมูลค่ารวมทาวน์เฮ้าส์และอาคารพาณิชย์

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					0.894		0.894		0.894
1.001-2.000	1.695		1.786		1.628	1.102	1.673		1.673
2.001-3.000	2.718	2.525	2.543	2.967	2.467		2.514		2.514
3.001-5.000	4.310	4.072	4.043	3.947	4.009		4.095		4.095
5.001-10.000	7.009	6.936	6.711	6.610	6.630		6.783	7.900	6.784
10.001-20.000	15.077		19.196	14.492	12.900		13.704	14.069	13.719
> 20.000	30.963	75.000			37.141		35.072	26.392	34.917
Overall	7.772	3.691	2.750	4.552	3.823	1.102	4.025	16.856	4.046

ที่มา: บริษัท เอเจนซี ฟอเรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส จำกัด

ราคาขายเฉลี่ยของบ้านทุกประเภทในภาพรวมของเดือนมกราคม - ธันวาคม 2558 มีราคาขายหน่วยละ 4.025 ล้านบาท โดยมีราคาขายเฉลี่ยของบ้านเดี่ยว 7.77 ล้านบาท อาคารพาณิชย์ 4.55 ล้านบาท บ้านแฝด 3.69 ล้านบาท ทาวน์เฮ้าส์ 2.75 ล้านบาท และอาคารชุด 3.82 ล้านบาท ตามลำดับ

จำนวนหน่วยที่ขายได้ของเดือน มกราคม - ธันวาคม 2557

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
จำนวนหน่วยที่ขายได้									
<0.501mil.Baht									
0.501-1.000			75		3,672		3,747		3,747
1.001-2.000	10	286	1,375		8,467		10,138		10,138
2.001-3.000	148	202	1,233	41	6,340		7,964		7,964
3.001-5.000	643	131	532	365	3,026	10	4,707		4,707
5.001-10.000	471	15	170	193	2,401	0	3,250	8	3,258
10.001-20.000	43		13	2	424		482	8	490
> 20.000	12				45		57	18	75
Overall	1,327	634	3,398	601	24,375	10	30,345	34	30,379
Proportion	4%	2%	11%	2%	80%	0%	99.9%	0.1%	100%

จำนวนหน่วยที่ขายได้ของเดือน มกราคม - ธันวาคม 2558

จำนวนหน่วยที่ขายได้									
<0.501mil.Baht									
0.501-1.000					3,887		3,887		3,887
1.001-2.000	5		905		6,059	0	6,969		6,969
2.001-3.000	23	129	2,389	98	5,771		8,410		8,410
3.001-5.000	335	380	799	138	3,820		5,472		5,472
5.001-10.000	550	20	113	164	3,644		4,491	4	4,495
10.001-20.000	37		49	7	1,120		1,213	41	1,254
> 20.000	110	2			540		652	13	665
Overall	1,060	531	4,255	407	24,841	0	31,094	58	31,152
Proportion	3%	2%	14%	1%	80%	0%	99.8%	0.2%	100%

ที่มา: บริษัท เอเจนซี ฟอเรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส จำกัด

เมื่อพิจารณาถึงจำนวนหน่วยที่ขายได้ของที่อยู่อาศัยทุกประเภท พบว่าปี 2558 มีจำนวน 31,094 หน่วย เพิ่มขึ้น 2.47% จาก ปี 2557 ซึ่งมีจำนวนหน่วยที่ขายได้เท่ากับ 30,345 หน่วย โดยที่ ทาวน์เฮ้าส์ขายได้ 4,255 หน่วย เพิ่มขึ้น 25.22% อาคารชุด 24,841 หน่วย เพิ่มขึ้น 1.91% แต่พบว่าบ้านเดี่ยวและบ้านแฝดมีจำนวนหน่วยที่ขายได้รวมกันเท่ากับ 1,591 หน่วย ลดลง -18.87% จึงสรุปได้ว่าปี 2558 ภาพรวมการขายได้ของที่อยู่อาศัยมีภาวะการเติบโตเล็กน้อย โดยที่ทาวน์เฮ้าส์มีการเติบโตมากพอสมควร ลูกค้ออาคารชุดมีการขายได้ค่อนข้างทรงตัว ขณะที่ลูกค้าบ้านเดี่ยวและบ้านแฝดมีการขายได้ลดลงมากจากการชะลอการตัดสินใจซื้อ

ทั้งนี้ จากเวทีเสวนาหัวข้อ "การบริหารความเปลี่ยนแปลง และการปรับตัวทางการตลาดของผู้ประกอบการ" จัดโดย ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์ (ธอส.) หรือ REIC มีผู้มีประสบการณ์ในวงการอสังหาริมทรัพย์ร่วมแลกเปลี่ยนมุมมอง ท่ามกลางภาวะเศรษฐกิจชะลอตัว แนวโน้มปี 2559 ผู้ประกอบการจะต้องปรับตัวโดยสรุปคือ (1) เมื่อกำลังซื้อชะลอตัว ผู้ประกอบการจะต้องเน้นนวัตกรรม ทำสินค้าที่ตอบโจทย์ความต้องการซื้อให้มากขึ้น โดยเฉพาะกลุ่มลูกค้าซื้อเก็งกำไรเริ่มน้อยลง เหลือ 20% ต้องหันไปทำบ้านขายให้กับผู้ซื้อเพื่ออยู่อาศัยเองมากขึ้น (2) ปัญหาความไม่มั่นใจของผู้บริโภค ต้องแก้ด้วยการจัดแคมเปญโปรโมชั่น (3) ขอสินเชื่อซื้อบ้านยากขึ้น รับมือโดยทำกระบวนการฟรีแอฟ (ขออนุมัติสินเชื่อเบื้องต้น) ปรับสินค้าให้เหมาะสมกับความสามารถซื้อของลูกค้า (4) ปัญหาโอเวอร์ซัพพลาย (สินค้าล้นตลาด) ถ้าสินค้าเหมือนกัน โครงการก่อสร้างไปแล้วแก้ไขไม่ได้ สิ่งที่ปรับตัวได้คือสร้างความแตกต่าง

(ที่มา ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ อ้างอิง หนังสือพิมพ์ประชาชาติธุรกิจ)

วันที่ 9 พฤศจิกายน 2558 (http://www.reic.or.th/News/Newspaper_Detail.aspx?newsid=506621)

ศักยภาพในการแข่งขัน

จากประสบการณ์ ความรู้ ความสามารถ และความชำนาญ ของบริษัทในอุตสาหกรรมพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยมาอย่างต่อเนื่อง ปัจจุบันทำให้บริษัทถือได้ว่าเป็นผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยที่เป็นที่รู้จักของผู้บริโภค จากการมุ่งเน้นความเป็นเลิศของผลิตภัณฑ์และบริการ ภายใต้สโลแกน "The Art of Living" ด้วยผลิตภัณฑ์ของบริษัทมีคุณภาพสูง มีความประณีต คัดสรรวัสดุคุณภาพด้วยความตั้งใจในทุกองค์ประกอบของบ้าน จนได้รับการยอมรับและความเชื่อมั่นจากลูกค้า ทำให้บริษัทมีศักยภาพสูงในการแข่งขัน และยังมีปัจจัยที่ส่งผลให้บริษัทมีความสามารถในการแข่งขันได้ ดังนี้

1) บริษัทมีการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่อง โดยการพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์และควบคุมคุณภาพผลิตภัณฑ์ให้มีคุณภาพสูง 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 กับการพยายามที่จะลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมในทุกกระบวนการทำงานครอบคลุมตั้งแต่การผลิตไปจนกระทั่งผลิตภัณฑ์และบริการต่างๆ เพื่อคุณภาพชีวิตที่ดีของพนักงาน ผู้รับเหมาประชาชนในชุมชนรอบข้างโครงการเป็นต้น

3) บริษัทมีนโยบายที่เน้นการสร้างความแตกต่าง (Differentiate) ในสินค้าและบริการ เพื่อสร้างความได้เปรียบด้านการแข่งขัน

4) บริษัทมีการบริหารควบคุมต้นทุนในการก่อสร้าง โดยการบริหารการจัดซื้อ จัดจ้างได้ทันต่อความต้องการ การพัฒนาเทคนิคและเทคโนโลยีการก่อสร้าง การมีบริษัทย่อย (บริษัท โกร โยธา กรุป จำกัด) ดำเนินธุรกิจจำหน่ายวัสดุ ก่อสร้างเพื่อจัดหาวัสดุก่อสร้างเป็นผู้ผลิตแบบหลักให้กับบริษัทและผู้รับเหมาของบริษัท เป็นต้น

5) บริษัทมีการส่งเสริมการตลาดอย่างต่อเนื่อง เพื่อสร้างการรับรู้ต่อตราสินค้าของบริษัท (Brand Awareness) โดยใช้เพื่อจูงใจให้เกิดความต้องการผลิตภัณฑ์ เพื่อเตือนความทรงจำในสินค้า อีกทั้งยังช่วยสร้างความเชื่อมั่นในตัวผลิตภัณฑ์ และภาพลักษณ์ที่ดีให้กับบริษัท

6) บริษัทมีการเน้นบริการหลังการขาย เพื่อให้ลูกค้ามีความเชื่อมั่นในตัวผลิตภัณฑ์ของบริษัท และถือเป็นส่วนหนึ่งในการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์ของลูกค้า

แนวโน้มอุตสาหกรรมและการแข่งขันในอนาคต

จากภาวะการแข่งขันระหว่างผู้ประกอบการ การประกาศกฎกระทรวง หรือพระราชบัญญัติ เกี่ยวกับที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง ความเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อของสถาบันการเงิน การประกาศแผนการลงทุนในการคมนาคมต่างๆ ของภาครัฐ รวมถึงภาวะเศรษฐกิจและการเมือง อาจส่งผลให้เกิดการเปลี่ยนแปลงต่อต้นทุนที่ดิน แรงงาน วัสดุก่อสร้าง และการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย ทั้งนี้ บริษัทได้มีการพิจารณาปัจจัยที่ส่งผลกระทบและโอกาสทางธุรกิจทั้งทางตรงและทางอ้อม เพื่อการปรับกลยุทธ์ให้เหมาะสม โดยพิจารณาปัจจัยต่างๆ ได้แก่

1) มาตรการการเงินการคลังเพื่อกระตุ้นเศรษฐกิจภาคอสังหาริมทรัพย์ จากการที่ คณะรัฐมนตรี (ครม.) ได้มีมติเมื่อวันที่ 13 ต.ค. 2558 เห็นชอบมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจภาคอสังหาริมทรัพย์รวม 2 มาตรการ ดังนี้ (ที่มา : ข่าวกระทรวงการคลัง ฉบับที่ 85/2558 วันที่ 13 ตุลาคม 2558)

1.1) มาตรการการเงิน เป็นการสนับสนุนกลุ่มผู้มีรายได้น้อยและปานกลางให้สามารถซื้อที่อยู่อาศัยในวงเงินที่สูงขึ้นด้วยเงื่อนไขผ่อนปรน โดยธนาคารอาคารสงเคราะห์ (ธอส.) ออกมาตรการส่งเสริมการให้สินเชื่อโดยประมาณการวงเงินให้สินเชื่อเบื้องต้น 10,000 ล้านบาท กำหนดระยะเวลารับคำขอและการทำนิติกรรม 1 ปี นับตั้งแต่วันที่ 19 ตุลาคม 2558 และให้ ธอส.สามารถขยายระยะเวลาได้ตามความเหมาะสม

1.2) มาตรการการคลัง เป็นการลดค่าธรรมเนียมสำหรับการจดทะเบียนสิทธิและนิติกรรม โดยให้ลดการเรียกเก็บค่าธรรมเนียมจดทะเบียนการโอน และค่าจดทะเบียนการจำนองอสังหาริมทรัพย์และห้องชุด จากเดิมร้อยละ 2 ของราคาประเมินทุนทรัพย์ในกรณีการโอน และร้อยละ 1 ของมูลค่าที่จำนอง แต่ไม่เกิน 200,000 บาท ในกรณีจำนองฯ เหลือร้อยละ 0.01 เป็นเวลา 6 เดือน นอกจากนี้ยังมีการยกเว้นภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาสำหรับรายได้ที่จ่ายไปเพื่อซื้ออสังหาริมทรัพย์ที่มีมูลค่าไม่เกิน 3 ล้านบาท เพื่อใช้เป็นที่อยู่อาศัยของตนเองเป็นจำนวนร้อยละ 20 ของมูลค่าอสังหาริมทรัพย์โดยผู้ได้รับสิทธิจะต้องไม่เคยมีกรรมสิทธิ์ในอสังหาริมทรัพย์มาก่อน และมีชื่อเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ในอสังหาริมทรัพย์ที่ซื้อเป็นเวลาติดต่อกันไม่น้อยกว่า 5 ปี โดยต้องใช้สิทธิยกเว้นภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาต่อเนื่องกัน 5 ปีภาษี นับแต่ปีภาษีที่มีการจดทะเบียนการโอนกรรมสิทธิ์ในอสังหาริมทรัพย์ ทั้งนี้ ต้องโอนกรรมสิทธิ์ในอสังหาริมทรัพย์ ภายในวันที่ 31 ธันวาคม 2559

นอกจากนี้ นายสัมมา คีตสิน ผู้อำนวยการศูนย์ข้อมูลสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์ (REIC) ให้ความเห็นว่า "ความมุ่งมั่นของภาครัฐในการกระตุ้นเศรษฐกิจรวมไปถึงภาค อสังหาฯ จะส่งผลดีต่อตลาดที่อยู่อาศัยในช่วงปลายปีนี้ต่อเนื่องไปถึงช่วงไตรมาสแรกปี 2559 ทั้งนี้ เห็นว่ามาตรการกระตุ้นการซื้อขายที่อยู่อาศัยใดๆ ควรมีขอบเขตที่เหมาะสม ไม่มากเกินไปจนเกิดความจำเป็นและไม่บ่อยจนไม่ส่งผลและไม่ให้ผู้บริโภคที่เป็นชนชั้นกลางและล่างเสียประโยชน์ อีกทั้งไม่ส่งเสริมการเก็งกำไร" (ที่มา ข่าว REIC วันที่ 26 ตุลาคม 2558 อ้างอิงจากหนังสือพิมพ์โลกวันนี้)

2) ประกาศใช้ราคาที่ดินประเมินใหม่ของกรมธนารักษ์ ตามที่ นายเอกวัฒน์ มานะแก้ว รองอธิบดีกรมธนารักษ์ ได้เปิดเผยถึงการที่ กรมธนารักษ์จะประกาศใช้ราคาที่ดินประเมินใหม่ทั่วประเทศ ซึ่งจะมีผลตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2559 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2562 นั้น จะมีราคาประเมินที่ดินทั่วประเทศปรับขึ้นเฉลี่ย 25% ซึ่งที่ดินในเขตกรุงเทพฯ จะปรับขึ้นเฉลี่ย 15% พื้นที่ปรับเพิ่มขึ้นมากเป็นแนวรถไฟฟ้าปรับขึ้นเฉลี่ย 75% ขณะที่ในต่างจังหวัดที่ปรับขึ้นมากเป็นที่ดินในเขตเศรษฐกิจพิเศษปรับขึ้นเฉลี่ย 40-50% (ที่มา : ข่าว REIC อ้างอิงหนังสือพิมพ์คมชัดลึก วันที่ 28 ตุลาคม 2558) ทั้งนี้ บริษัท คาดว่าการประกาศใช้ราคาที่ดินประเมินใหม่ดังกล่าวข้างต้นจะทำให้กรมธนารักษ์สามารถเรียกเก็บค่าธรรมเนียมจดทะเบียนโอนกรรมสิทธิ์โดยภาพรวมได้เพิ่มขึ้นในอนาคต

3) นายเมธี สุภาพงษ์ ผู้ช่วยผู้ว่าการ สายนโยบายการเงิน ธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) ในฐานะเลขานุการ คณะกรรมการนโยบายการเงิน (กนง.) แถลงรายงานนโยบายการเงิน ฉบับเดือนกันยายน 2558 สรุปสาระสำคัญคือ 1) ทิศทางเศรษฐกิจไทยมีแนวโน้มขยายตัวช้ากว่าที่เคยประเมินไว้ตามการส่งออกและการใช้จ่ายภาคเอกชนที่ต่ำกว่าคาด ส่วนอัตราเงินเฟ้อมีแนวโน้มต่ำลงจากต้นทุนและแรงกดดันด้านอุปสงค์ที่ลดลง เศรษฐกิจโลกมีความไม่แน่นอนเพิ่มขึ้นและตลาดการเงินโลกมีความผันผวนมากขึ้น ส่วนหนึ่งจากความกังวลต่อการชะลอตัวของเศรษฐกิจจีน ซึ่งส่งผลให้เศรษฐกิจประเทศอื่นในเอเชียและประเทศคู่ค้าที่พึ่งพิงการส่งออกสินค้าโภคภัณฑ์มีแนวโน้มขยายตัวต่ำลง 2) คณะกรรมการฯ ปรับลดประมาณการอัตราการขยายตัวเศรษฐกิจปี 2558 และปี 2559 พร้อมกับประเมินว่าความเสี่ยงต่อประมาณการอัตราเงินเฟ้อไปด้านต่ำ ตามเศรษฐกิจที่อาจฟื้นตัวช้ากว่าคาด 3) การดำเนินนโยบายการเงินยังอยู่ในระดับผ่อนปรนอย่างต่อเนื่องเพื่อสนับสนุนการฟื้นตัวภายใต้ภาวะที่เศรษฐกิจยังเผชิญกับความเสี่ยงด้านลบในระยะต่อไป โดยในการประชุมเมื่อวันที่ 5 สิงหาคม และ 16 กันยายน 2558 คณะกรรมการฯ มีมติเป็นเอกฉันท์ให้คงอัตราดอกเบี้ยนโยบายไว้ที่ร้อยละ 1.50 ต่อปี (ที่มา ข่าว ธปท. ฉบับที่ 47/2558 วันที่ 25 กันยายน 2558)

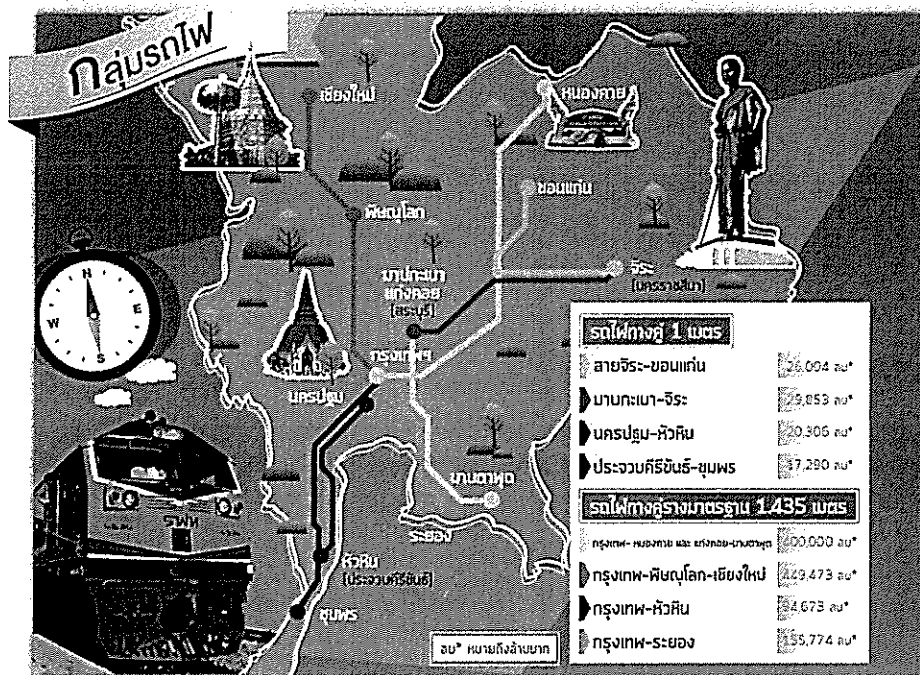
4) การติดตามการเปลี่ยนแปลงมาตรการของธนาคารแห่งประเทศไทยที่มีต่อธนาคารพาณิชย์ เกี่ยวกับเกณฑ์ LTV ของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ตลอดจนหลักเกณฑ์การปล่อยสินเชื่อโครงการ สินเชื่อรายย่อย เพื่อการปรับกลยุทธ์การตลาดและการขายของบริษัทให้เหมาะสมกับสภาพการแข่งขัน

5) การติดตามการประกาศใช้ พระราชบัญญัติภาษีที่ดินเพื่อบำรุงท้องที่ โดยมีหลักการที่สำคัญคือ 1) จัดเก็บภาษีเป็นอัตราก้าวหน้า การยกเว้น-ลดหย่อนภาษีเป็นขั้นบันได เหมือนกับภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา ทำให้คนมีที่ดินมากต้องเสียภาษีมาก 2) การตัดทิ้งคำว่า "สิ่งปลูกสร้าง" จะทำให้ร่าง พ.ร.บ. ใหม่ฉบับนี้ มีความคล่องตัวมากขึ้น และที่สำคัญจะสามารถช่วยลดการใช้ดุลพินิจของเจ้าหน้าที่ท้องถิ่นในการตีความได้ และยังทำให้เกิดความโปร่งใสอีกด้วย เพราะที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน มีแบบบ้านเป็นจำนวนมาก 3) ผลการพิจารณาของคณะรัฐมนตรี ในการกำหนดอัตราภาษี 4 ประเภท คือ 1. อัตราภาษีที่ดินเพื่อการเกษตร 2. อัตราภาษีที่ดินเพื่อที่อยู่อาศัย 3. อัตราภาษีที่ดินเพื่อเชิงพาณิชย์ 4. อัตราภาษีที่ดินเพื่อเชิงพาณิชย์ (ที่มา อ้างอิงหนังสือพิมพ์ไทยรัฐ วันที่ 23 มีนาคม 2558)

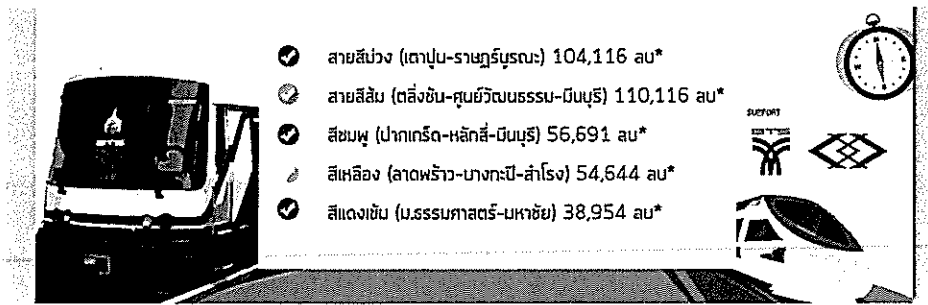
<http://www.realist.co.th/blog/%E0%B8%A3%E0%B9%88%E0%B8%B2%E0%B8%87%E0%B8%A0%E0%B8%B2%E0%B8%A9%E0%B8%B5%E0%B8%97%E0%B8%B5%E0%B9%88%E0%B8%94%E0%B8%B4%E0%B8%99/>

ซึ่งหากมีการประกาศใช้พระราชบัญญัติดังกล่าวข้างต้นจะส่งผลถึงการเปลี่ยนแปลงรูปแบบการถือครองที่ดินของเจ้าของที่ดินในอนาคต เพื่อบริษัทใช้กลยุทธ์ที่เหมาะสมในการจัดซื้อที่ดินเพื่อประกอบธุรกิจต่อไป

6) การติดตามแผนงานโครงการขนส่งมวลชนขนาดใหญ่ ที่จะทำให้มีการขยายตัวของเขตธุรกิจ เขตชุมชน เกิดการขยายตัวของที่อยู่อาศัย บริษัทจึงให้ติดตามข่าวสารเพื่อการวางแผนเปิดโครงการใหม่ๆ ในทำเลที่เหมาะสม โดยพบว่าจากการแถลงข่าวโดยนายอาคม เติมพิทยาไพสิฐ รัฐมนตรีว่าการกระทรวงคมนาคม เปิดเผยว่า โครงสร้างพื้นฐานด้านคมนาคมที่รัฐบาลจะเร่งผลักดันให้ได้ความเห็นชอบจากคณะรัฐมนตรี (ครม.) มีการจัดซื้อจัดจ้าง และเริ่มก่อสร้างในปี 2015-2016 ทั้งหมด 19 โครงการ แบ่งเป็น 4 กลุ่ม มูลค่าเงินลงทุน 1.77 ล้านล้านบาท สรุปได้ดังนี้ (ที่มา ประชาชาติออนไลน์ วันที่ 8 ตุลาคม 2558 <http://thinkofliving.com/2015/10/08/thailand-mega-project-2015-2016/>)



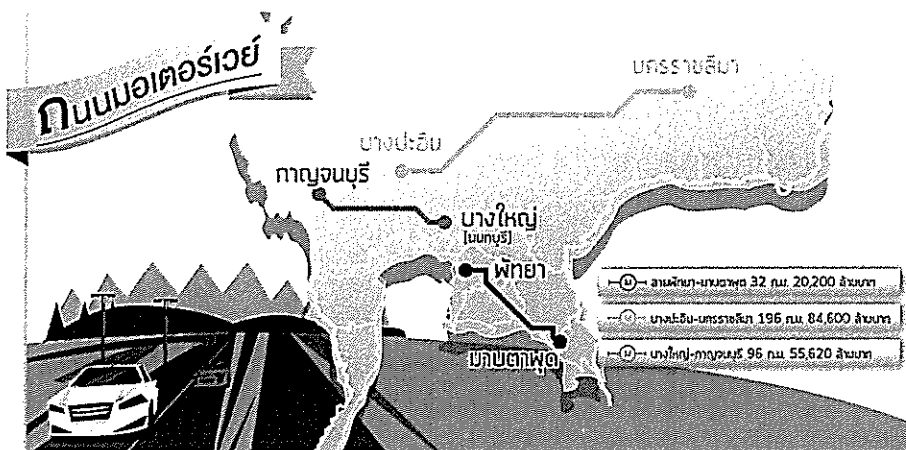
กลุ่มรถไฟ แยกเป็น 2 ประเภท คือรถไฟทางคู่ 1 เมตร และ รถไฟทางคู่รางมาตรฐาน 1.435 เมตร โดยสำนักงานนโยบายและแผนการขนส่งและจราจร (สนข.) ระบุเหตุผลสนับสนุนแผนงานรถไฟทางคู่ขนาดรางมาตรฐานไว้ว่า เพื่อ "รองรับการยกระดับ" ให้เป็นรถไฟความเร็วสูงในอนาคต เนื่องจากรางขนาดมาตรฐานหรือ 1.435 เมตร สามารถรองรับพิกัดความเร็วได้สูงสุด 200 กิโลเมตรต่อชั่วโมง ตรงตามนิยามของสหภาพการรถไฟนานาชาติ (International Union of Railways: UIC) ที่กำหนดให้รถไฟความเร็วสูงคือรถไฟที่วิ่งด้วยความเร็ว 250 กิโลเมตรต่อชั่วโมง ด้วยพิกัดความเร็วดังกล่าวทำให้รถไฟทางคู่ขนาดรางมาตรฐาน เหมาะสมกับการใช้เชื่อมต่อระหว่างประเทศเป็นหลัก ขณะที่รถไฟในปัจจุบัน ขนาดราง 1 เมตร มีพิกัดความเร็วสูงสุดที่ 160 กิโลเมตรต่อชั่วโมงเท่านั้น ไม่สามารถยกระดับเป็นรถไฟความเร็วสูงในอนาคตได้ (ที่มา: Thaipublica)



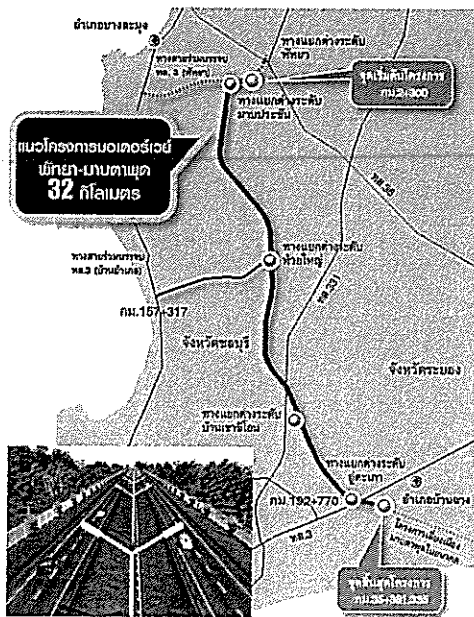
รถไฟฟ้า มีความคืบหน้าการก่อสร้างรถไฟฟ้า ดังนี้

รถไฟฟ้า	เส้นทาง	ระยะทาง (กม.)	เงินลงทุน (ลบ.)	สถานะ	เริ่ม ก่อสร้าง	แล้วเสร็จ
สายสีม่วง	บางใหญ่-บางซื่อ	23	66,820	99.96%	2009	2016
สายสีน้ำเงิน	ท่าพระ-บางซื่อ	13	82,387	65.83%	2011	2019
สายสีเขียว	แบริ่ง-สมุทรปราการ	13	28,659	66.98%	2013	2020
สายสีแดง	รังสิต-บางซื่อ	26	69,305	16%	2013	2019
สายสีเขียว	หมอชิต-คูคต	18.4	58,874	เริ่มก่อสร้าง	2015	2019
สายสีแดงเข้ม	รังสิต-ม.ธรรมศาสตร์	10	6,028	ผ่าน EIA	-	2018
สายสีแดงอ่อน (ชานเมือง)	บางซื่อ-หัวหมาก	25.5	39,176	ผ่าน EIA	-	2019
สายสีแดงเชื่อม Airport Link	ดอนเมือง-พญาไท	22	33,103	ผ่าน EIA	-	2019
สายสีส้ม	ศูนย์วัฒนธรรม-มีนบุรี	21	110,325	ผ่าน EIA	-	2020
สายสีชมพู	แคราย-มีนบุรี	36	56,691	ผ่าน EIA	2017	2021
สายสีเหลือง	ลาดพร้าว-สำโรง	30.4	54,644	ผ่าน EIA	-	2021
รวม		238.3	606,012			

ถนนมอเตอร์เวย์



ถนนมอเตอร์เวย์ พัทยา-มาบตาพุด

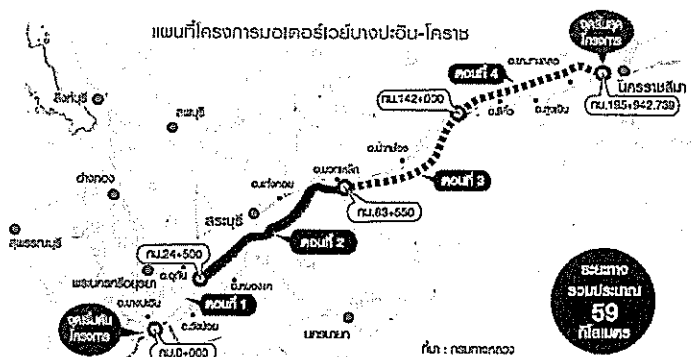


ระยะเวลาดำเนินการ: 2,308 ไร่ หรือ 842 แปลง

เริ่มดำเนินการ: 2015

คาดว่าจะแล้วเสร็จ: 2018

บางปะอิน-นครราชสีมา

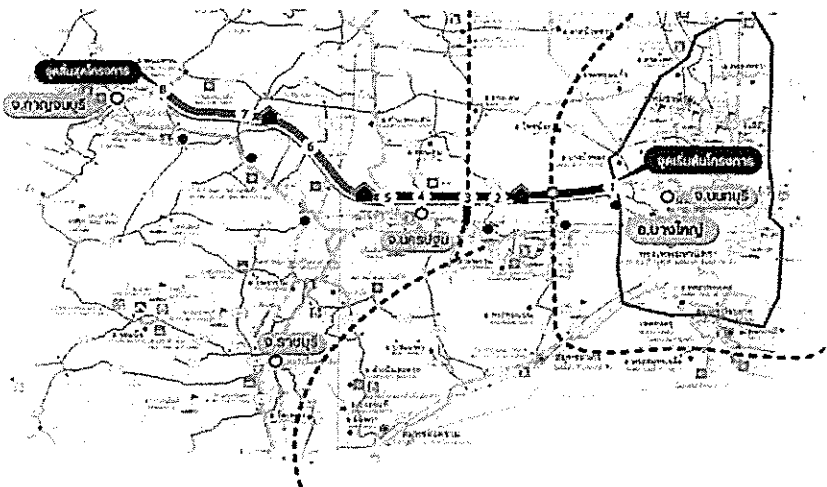


ระยะเวลาดำเนินการ: 3,200 แปลง

เริ่มดำเนินการ: 2016

คาดว่าจะแล้วเสร็จ: 2019

บางใหญ่-กาญจนบุรี



ระยะเวลาดำเนินการ: 6,808.5 ไร่

หรือ 3,628 แปลง

เริ่มดำเนินการ: 2016

คาดว่าจะแล้วเสร็จ: 2019

ทางทะเล

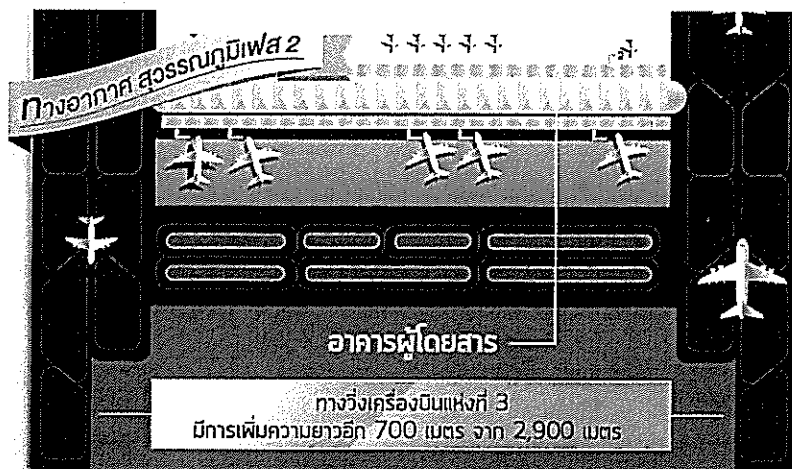


จากการแถลงข่าวโดย เรือเอก สุทธิพันธ์ หัตถวงษ์ ผู้อำนวยการท่าเรือแหลมฉบังเปิดเผยว่า คณะรัฐมนตรี (ครม.) มีมติเห็นชอบ เมื่อวันที่ 26 พฤษภาคม 2558 อนุมัติให้การทำเรือแห่งประเทศไทย (กทท.) ดำเนินโครงการ การพัฒนาท่าเทียบเรือชายฝั่ง (ท่าเทียบเรือ A) ที่ท่าเรือแหลมฉบัง (ทลฉ.) โดย กทท. เป็นผู้ลงทุนก่อสร้างด้านโครงสร้างพื้นฐานและเครื่องมือยกขนหลักทั้งหมด รวมทั้งการบริหารและประกอบการ ซึ่งใช้งบประมาณลงทุนรวม 1,864.19 ล้านบาท โดยเป็นโครงการที่ให้บริการอยู่ในเขตท่าเรือ คาดว่าในราวปลายปี 2558 จะลงนามในสัญญาจ้างการก่อสร้าง โดยใช้เวลารวม 24 เดือน และจะแล้วเสร็จสมบูรณ์ในปี 2561 ทั้งนี้ท่าเทียบเรือ A จะสามารถช่วยให้การบริการเรือชายฝั่งที่ ทลฉ. เป็นไปด้วยความรวดเร็วในการขนย้ายตู้สินค้า มีความปลอดภัยในการเข้า-ออกท่า และมีความสะดวกในการใช้ประโยชน์พื้นที่หน้าท่า และหลังท่าสูงสุดโดยจะรองรับการขนส่งสินค้าทางน้ำจากภาคใต้ของประเทศไทย รวมถึงการเชื่อมโยงการขนส่งสินค้าจากแม่น้ำเจ้าพระยา แม่น้ำป่าสัก และท่าเรือกรุงเทพอีกด้วย

ปัจจุบัน ท่าเรือแหลมฉบัง ได้เร่งดำเนินการโครงการพัฒนาศูนย์การขนส่งตู้สินค้าทางรถไฟ (Rail Transfer Terminal) โดยได้จ้างบริษัทที่ปรึกษาวิเคราะห์โครงการและออกแบบรายละเอียดสำหรับก่อสร้างในรูปแบบของยานขนถ่ายตู้สินค้า อาคารสำนักงาน พร้อมสิ่งอำนวยความสะดวกและระบบสาธารณูปโภคต่างๆ ซึ่ง การท่าเรือแห่งประเทศไทย (กทท.) เป็นผู้ลงทุนโครงสร้างพื้นฐานและเครื่องมือยกขนหลักทั้งหมด เป็นเงินรวมทั้งสิ้นกว่า 2,900 ล้านบาท โดยโครงการดังกล่าว เป็นส่วนหนึ่งในการสนับสนุนการลดต้นทุนโลจิสติกส์และช่วยเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันของประเทศ ขณะนี้โครงการอยู่ระหว่างการนำเสนอคณะรัฐมนตรีพิจารณาอนุมัติโครงการฯ คาดว่าจะเปิดดำเนินการได้ในปี 2561 โดยโครงการดังกล่าว สามารถรองรับตู้สินค้าได้ 2.0 ล้านที่ฮียูต่อปี

(ที่มา อ้างอิงประชาชาติออนไลน์ (<http://thinkofliving.com/2015/10/08/thailand-mega-project-2015-2016/>))

ทางอากาศ



จากการแถลงข่าวโดยนายนิพนธ์ ศิริสมรรถการ ผู้อำนวยการใหญ่ บริษัท ท่าอากาศยานไทย จำกัด (มหาชน) หรือ ทอท. เปิดเผยถึงความคืบหน้าในการดำเนินการลงทุนขยายขีดความสามารถ ท่าอากาศยานสุวรรณภูมิระยะที่ 2 ว่า ขณะนี้ ทอท. ได้ปรับลดงบประมาณก่อสร้างสนามบินสุวรรณภูมิ ระยะที่ 2 ลงเป็น 55,000 ล้านบาท ทั้งนี้การปรับลดงบประมาณดังกล่าว เป็นการลดตามสถานการณ์ราคาน้ำมัน และวัสดุก่อสร้างที่ถูกกลบ ขณะเดียวกันยังคงมาตรฐานการก่อสร้างไว้เช่นเดิม โดยจะมีการก่อสร้างอาคารเทียบเครื่องบินรอง, การสร้างหลุมจอด 28 หลุม, ระบบสาธารณูปโภค, อาคารจอดรถ รวมถึงระบบรถไฟฟ้าเชื่อมต่องานระหว่างอาคาร อย่างไรก็ตามคาดว่าจะสามารถจัดทำเงื่อนไขการประกวดราคาได้ภายในสิ้นปี 2558 นี้ เพื่อให้เริ่มเปิดประมูลและทยอยก่อสร้างได้ทันตามกำหนดตั้งแต่ไตรมาสแรกปี 2559 เป็นต้นไป และตามแผนการดำเนินงานจะต้องก่อสร้างแล้วเสร็จในปี 2561 เพื่อขยายการรองรับผู้โดยสารจาก 45 ล้านคน เป็น 60 ล้านคน นอกจากนี้ ทอท. ยังมีแผนดำเนินการในการเพิ่มขีดความสามารถรองรับปริมาณผู้โดยสารที่สนามบินดอนเมืองด้วย โดยจะเปิดใช้อาคารผู้โดยสารระหว่างประเทศเพิ่มในสิ้นปี 2558 นี้ เพื่อช่วยเพิ่มการรองรับผู้โดยสารจาก 18.5 ล้านคน เป็น 30 ล้านคน

(ที่มา: ไทยรัฐออนไลน์ วันที่ 29 ตุลาคม 2558 <http://www.thairath.co.th /content/535020>)

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

การก่อสร้างโครงการของบริษัทในทุกๆ โครงการ บริษัทจะเป็นผู้พัฒนาและเป็นเจ้าของโครงการ โดยเริ่มตั้งแต่การจัดซื้อที่ดิน การออกแบบบ้านและโครงการ การยื่นขออนุญาตจัดสรร การยื่นขออนุญาตก่อสร้าง การดำเนินการก่อสร้าง การควบคุมคุณภาพและการตรวจสอบคุณภาพ การขาย ตลอดจนการให้บริการหลังการขาย

การดำเนินการก่อสร้างในแต่ละโครงการจะใช้ระยะเวลาที่แตกต่างกันออกไป ซึ่งขึ้นอยู่กับประเภท ขนาด รูปแบบของโครงการ ระยะเวลาในการก่อสร้างที่อยู่อาศัยประเภทต่างๆ มีระยะเวลาในการก่อสร้างดังนี้ การก่อสร้างบ้านแต่ละหลังจะใช้เวลาประมาณ 4-6 เดือน การก่อสร้างทาวน์เฮ้าส์ แต่ละแถวจะใช้เวลาประมาณ 4-8 เดือน การก่อสร้างอาคารชุดพักอาศัยจะใช้เวลาประมาณ 8-18 เดือน

นโยบายการผลิต

บริษัทมีนโยบายการผลิตในการเพิ่มหรือลดกำลังการผลิตตามความต้องการที่อยู่อาศัยของผู้บริโภคในแต่ละโครงการ ทั้งนี้ในการดำเนินการก่อสร้างบริษัทจะจ้างผู้รับเหมาเป็นผู้ดำเนินการ ดังนั้นหากในขณะที่มีความต้องการที่อยู่อาศัยในแต่ละโครงการเพิ่มขึ้น บริษัทสามารถเพิ่มกำลังการผลิตโดยการจ้างผู้รับเหมาเพิ่มขึ้นเพื่อให้สัมพันธ์กับความต้องการของลูกค้าได้ และเพื่อเป็นการควบคุมคุณภาพในการก่อสร้างให้มีคุณภาพที่ดีในระดับมาตรฐานเดียวกัน บริษัทจึงมีนโยบายในการควบคุมคุณภาพและการตรวจสอบคุณภาพ ดังนี้

- 1) กำหนดมาตรฐานการก่อสร้างและวัสดุก่อสร้าง ให้กับผู้รับเหมา
- 2) จัดการประชุมแผนการก่อสร้างกับผู้รับเหมาก่อนเริ่มงาน
- 3) จัดให้มีวิศวกรโครงการ และหัวหน้าผู้ควบคุมงานประจำแต่ละโครงการ เพื่อควบคุมแผนการก่อสร้างและตรวจรับงานของผู้รับเหมา
- 4) จัดให้มีฝ่ายควบคุมคุณภาพ 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) โดยจัดทำเป็นรายงานเพื่อเป็นข้อมูลประกอบในการพิจารณาของคณะกรรมการบริหาร ในการอนุมัติจัดซื้อที่ดินดังกล่าว

การคัดเลือกและว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้าง

การดำเนินการงานก่อสร้าง บริษัทจะว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างเป็นผู้ดำเนินการ โดยบริษัทจะจัดผู้จัดการโครงการ วิศวกรโครงการและหัวหน้าผู้ควบคุมงานซึ่งเป็นพนักงานของบริษัทเข้าประจำตามโครงการต่างๆ เพื่อคอยดูแลและควบคุมงานของผู้รับเหมาก่อสร้างให้เป็นไปตามแผนงานและมาตรฐานที่บริษัทกำหนดไว้

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

ตารางสัดส่วนมูลค่างานก่อสร้าง ของผู้รับเหมาก่อสร้างรายใหญ่ต่อยอดมูลค่างานก่อสร้างและซื้อสินค้ารวม

รายการ	2556	2557	2558
สัดส่วนมูลค่างานก่อสร้างของผู้รับเหมาก่อสร้างรายใหญ่ (ร้อยละ)	10.32	50.11	11.59
จำนวนผู้รับเหมาก่อสร้างรายใหญ่(ราย)	1	1	1

หมายเหตุ : ผู้รับเหมาก่อสร้างรายใหญ่ หมายถึง ผู้รับเหมาก่อสร้างที่มีสัดส่วนมูลค่างานก่อสร้างเกินร้อยละ 10 ของยอดมูลค่างานก่อสร้างและซื้อสินค้ารวม

ในปี 2556 บริษัทมีสัดส่วนมูลค่างานก่อสร้างและซื้อสินค้ารวมของผู้รับเหมารายใดรายหนึ่งเกินร้อยละ 10 ของยอดมูลค่างานก่อสร้างและซื้อสินค้ารวม จำนวน 1 ราย ได้แก่ บริษัท เพนต้า ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ซึ่งเป็นผู้รับเหมาหลักในโครงการ บริดจ์ สาทร-นราธิวาส ซึ่งมีมูลค่าโครงการประมาณ 74.6 ล้านบาท

ปี 2557 บริษัทมีสัดส่วนมูลค่างานก่อสร้างและซื้อสินค้ารวมของผู้รับเหมารายใดรายหนึ่งเกินร้อยละ 10 ของยอดมูลค่างานก่อสร้างและซื้อสินค้ารวม จำนวน 1 ราย ได้แก่ บริษัทเพาเวอร์ไลน์ เอ็นจิเนียริง จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นผู้รับเหมาหลักในโครงการ เซล คอนโด รัตนานิเบศร์ ซึ่งมีมูลค่าโครงการประมาณ 1,200 ล้านบาท

ปี 2558 บริษัทมีสัดส่วนมูลค่างานก่อสร้างและซื้อสินค้ารวมของผู้รับเหมารายใดรายหนึ่งเกินร้อยละ 10 ของยอดมูลค่างานก่อสร้างและซื้อสินค้ารวม จำนวน 1 ราย ได้แก่ บริษัทเพาเวอร์ไลน์ เอ็นจิเนียริง จำกัด (มหาชน)

การจัดซื้อวัสดุก่อสร้างและอุปกรณ์ตกแต่ง

บริษัทให้ความสำคัญเกี่ยวกับคุณภาพของผลิตภัณฑ์เป็นอย่างมาก ดังนั้นการคัดสรรวัสดุก่อสร้างและอุปกรณ์ตกแต่งให้เหมาะสมสอดคล้อง มีคุณภาพดีและได้มาตรฐาน จึงเป็นปัจจัยที่สำคัญในการพิจารณาสั่งซื้อ ส่วนราคาจะเป็นปัจจัยที่บริษัทใช้พิจารณาประกอบ ทั้งนี้วัสดุก่อสร้างที่สำคัญ ได้แก่ เสาค้ำคาน คานกริด 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 ทั้งนี้การดำเนินการดังกล่าวยังทำให้บริษัทสามารถควบคุมต้นทุนการก่อสร้างอยู่ในระดับที่เหมาะสมอีกทั้งเพื่อเป็นการลดภาระของผู้รับเหมาก่อสร้างในการจัดหาและจัดซื้อเอง ปัจจุบันบริษัทมีการสั่งซื้อจากผู้จัดจำหน่ายวัสดุก่อสร้างและอุปกรณ์ตกแต่งในประเทศทั้งหมด ประมาณ 200 ราย

สำหรับการสั่งซื้อวัสดุและอุปกรณ์ตกแต่งในแต่ละประเภท บริษัทจะทำการประเมินปริมาณการใช้รวมทั้งโครงการก่อน และจะสั่งซื้อวัสดุและอุปกรณ์ดังกล่าวตามปริมาณที่ได้ประเมินไว้ แต่ทั้งนี้บริษัทจะให้ผู้จัดจำหน่ายทยอยจัดส่งสินค้าและเรียกเก็บเงินตามความต้องการที่ใช้จริง

ในปี 2556 มีผู้จำหน่ายรายใหญ่ 1 ราย ที่มีสัดส่วนการซื้อวัสดุก่อสร้างเกินกว่าร้อยละ 10 ของมูลค่างานระหว่างก่อสร้างรวมของบริษัท ได้แก่ บริษัท ไพร์ซิมมิต จำกัด และอุปกรณ์ตกแต่ง ได้แก่ บริษัท เอสบี เฟอร์นิเจอร์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทที่รับผิดชอบงานเฟอร์นิเจอร์

ในปี 2557 และ 2558 มีผู้จำหน่ายรายใหญ่ 1 ราย ที่มีสัดส่วนการซื้อวัสดุก่อสร้างเกินกว่าร้อยละ 10 ของมูลค่างานระหว่างก่อสร้างรวมของบริษัท ได้แก่ บริษัท อินเด็กซ์ ลิฟวิ่งมอลล์

ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

การพัฒนาโครงการประเภทหมู่บ้านจัดสรรของบริษัทที่ผ่านมาในแต่ละโครงการ จะมีขนาดพื้นที่ไม่เกิน 100 ไร่ จึงไม่อยู่ภายใต้ข้อบังคับของกฎหมายเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อม อย่างไรก็ตามเพื่อเป็นส่งเสริมการรักษาสิ่งแวดล้อม บริษัทจึงจัดให้มีถังบำบัดน้ำเสียในบ้านแต่ละหลัง และในสโมสรสวนกลางทุกๆ โครงการของบริษัท เพื่อให้ น้ำเสียได้รับการบำบัดก่อนที่จะระบายลงทางน้ำสาธารณะ

สำหรับการพัฒนาโครงการประเภทอาคารชุดพักอาศัยในรูปแบบอาคารสูง และอาคารขนาดกลาง ที่มีจำนวนยูนิตตั้งแต่ 80 ยูนิตขึ้นไป จะอยู่ภายใต้ข้อบังคับของกฎหมายเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อม โดยบริษัทจะยื่นขออนุญาตปลูกสร้างอาคารต่อสำนักงานนโยบายและแผนทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม (ส.ผ.) ซึ่งจะต้องจัดทำรายงานการวิเคราะห์

ผลกระทบสิ่งแวดล้อมเพื่อเสนอต่อ ส.ผ. ด้วย ทั้งนี้หาก ส.ผ. พิจารณาแล้วว่าโครงการที่ยื่นขออนุญาตไม่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม ก็จะสามารถให้ปลูกสร้างอาคารต่อไปที่ผ่านมารบริษัทไม่มีข้อพิพาทในเรื่องสิ่งแวดล้อมแต่อย่างใด

2.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

สำหรับปี 2558 บริษัทและบริษัทย่อยมีรายละเอียดการจองซื้อบ้านและยังไม่ได้โอนกรรมสิทธิ์ ดังนี้

ตารางรายละเอียดจำนวนยูนิตและมูลค่าที่จองซื้อแล้วแต่ยังไม่ได้โอนกรรมสิทธิ์

ประเภทของผลิตภัณฑ์	จำนวนโครงการ(โครงการ)	จำนวนยูนิต(หน่วย)	มูลค่า(ล้านบาท)
ประเภทหมู่บ้านจัดสรร	18	50	208.29
ประเภทอาคารชุดพักอาศัย	9	29	69.03
รวมทั้งสิ้น	27	79	277.32

ทั้งนี้ในปี 2558 บริษัทมีมูลค่างานที่ยังไม่ได้ส่งมอบรวมทั้งโครงการของยอดรายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์ทั้งสิ้น 27 โครงการ ดังนี้

- 1) โครงการประเภทหมู่บ้านจัดสรร จำนวน 18 โครงการ โดยมีจำนวน 50 ยูนิต และมีมูลค่ารวม 208.29 ล้านบาท เนื่องจากปัจจุบัน บริษัทใช้นโยบาย สร้างแบบบ้าน Semi-Pre built โดยสร้างบ้านและทำการขายไปพร้อมกัน
- 2) โครงการประเภทอาคารชุดพักอาศัย จำนวน 9 โครงการ โดยมีจำนวน 29 ยูนิต และมีมูลค่ารวม 69.03 ล้านบาท

การวิจัยและพัฒนา

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

การวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ของบริษัทดังนี้

1. การพัฒนาการออกแบบผลิตภัณฑ์และควบคุมคุณภาพของผลิตภัณฑ์ให้สามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค โดยเน้นรูปแบบที่ตอบสนองประโยชน์การใช้สอย ความทันสมัย คุณภาพ และมาตรฐาน ซึ่งสอดคล้องกับสภาพแวดล้อมเพื่อการอยู่อาศัยที่ดี
2. การคัดสรรวัสดุก่อสร้างและอุปกรณ์ตกแต่ง ทั้งทางวิศวกรรมและสถาปัตยกรรม ซึ่งเน้นความทันสมัย มีความเหมาะสมสอดคล้อง มีคุณภาพดีและได้มาตรฐาน ทั้งนี้บริษัทยังให้ความร่วมมือกับผู้ผลิตวัสดุก่อสร้างในการออกแบบและพัฒนาวัสดุก่อสร้างที่ใช้กับโครงการของบริษัทด้วย
3. การพัฒนาเทคนิคและเทคโนโลยีการก่อสร้าง เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการก่อสร้าง และปรับมาตรฐานผลิตให้สูงขึ้น รวมทั้งเพื่อควบคุมต้นทุนในการก่อสร้าง โดยในปี 2552 บริษัทได้นำเทคโนโลยีการก่อสร้างแบบ Tunnel formwork มาใช้สำหรับการสร้างทางน้ำเขาสโงมออฟฟิศ โครงการ บ้านปรีณศิริพล Sixnature กัลปพฤกษ์ ซึ่งจะเป็นระบบการก่อสร้างหลักในทุกโครงการทางน้ำเขาสโงมออฟฟิศที่จะเปิดขาย และระบบ Pre-fabrication สำหรับโครงการสมาร์ตคอนโด และในปี 2553 บริษัทได้ทำการศึกษาเทคโนโลยีการก่อสร้างแบบ Pre-fabrication สำหรับการก่อสร้างบ้านเดี่ยวระดับกลาง โดยบริษัทเริ่มนำมาใช้สำหรับการก่อสร้างบ้านเดี่ยวในปี 2554 ร่วมกับระบบก่อสร้างแบบก่ออิฐฉาบปูน

นอกจากนี้ บริษัทยังทำการศึกษาวิจัยความต้องการของลูกค้า เพื่อให้เป็นข้อมูลในการพัฒนาการออกแบบผลิตภัณฑ์การคัดสรรวัสดุก่อสร้างและอุปกรณ์ตกแต่ง โดยการออกแบบรูปแบบการวิจัยให้มีความเหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมายแต่ละกลุ่ม อาทิ แบบสอบถาม ไฟกัส กรุป (Focus Group) และยังคงศึกษาติดตามภาวะการตลาดรวมทั้งความเคลื่อนไหวของผู้ประกอบการรายอื่นอย่างต่อเนื่องอีกด้วย

บริษัทมีบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญด้านงานวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ เพื่อการเก็บรวบรวมข้อมูลของลูกค้าในรูปแบบต่าง ๆ ผนวกกับข้อมูลวิจัยที่ได้จากบริษัทภายนอก ส่งผลให้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทในแต่ละโครงการมีการปรับเปลี่ยนรูปแบบแตกต่างกันตามความเหมาะสมของสถานที่ตั้งโครงการ ขนาดของพื้นที่โครงการ และความต้องการของลูกค้า

บริษัทมีค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับการวิจัยและพัฒนา ในรูปเงินเดือนของพนักงานในฝ่ายงานที่เกี่ยวข้องกับการวิจัยและพัฒนา เช่น ฝ่ายพัฒนาผลิตภัณฑ์ และฝ่ายการตลาด เป็นต้น ทั้งนี้ตลอดปี 2556 บริษัทได้มีการปรับปรุงกระบวนการปฏิบัติงาน และเทคโนโลยีสารสนเทศ โดยใช้ระบบโปรแกรมประยุกต์ และ ผลิตภัณฑ์ประมวลผลข้อมูล หรือ Systems Application and Products (SAP) เพื่อรองรับการเติบโตของบริษัทและบริษัทในเครือโดยเริ่มใช้ในปี 2557 เป็นต้นไป

นอกจากนี้บริษัทยังได้แต่งตั้งบริษัทที่ปรึกษาที่มีความชำนาญในการวางระบบกระบวนการปฏิบัติงานให้มาเป็นที่ปรึกษาในการปรับปรุงกระบวนการทำงานในปี 2556 - 2557 เพื่อรองรับการทำงานของระบบ SAP และเพื่อการปฏิบัติงานที่เกิดความคล่องตัว มีประสิทธิภาพ เกิดความชัดเจนในการปฏิบัติงานตลอดจนสามารถตรวจสอบและควบคุมการปฏิบัติงานให้เป็นไปตามนโยบายของบริษัทได้ดียิ่งขึ้นด้วย

โครงการในอนาคต

ในปี 2559 บริษัทมีแผนเปิดโครงการใหม่ทั้งหมด 4 โครงการ มูลค่ารวมประมาณ 2,450 ล้านบาท โดยมีรายละเอียด ดังนี้

ชื่อโครงการ	รูปแบบโครงการ	ที่ตั้งโครงการ	ยูนิต*	มูลค่าโครงการ* (ล้านบาท)	กำหนดการเปิดขาย*
ปี 2559					
ซีดีเฮนส์ สวนกุหลาบ ธานี (ท่าข้าม)	ทาวน์เฮ้าส์	พระราม 2 ท่าข้าม	425	1,000	ไตรมาส 2/2559
ซีดีเฮนส์ รังสิต	ทาวน์เฮ้าส์	รังสิต	102	260	ไตรมาส 3-4/2559
zelle ตลาดพลู (Station)	คอนโด	ตลาดพลู	92	190	ไตรมาส 3-4/2559
คอนโด รัตนานิเบศร์	คอนโด	รัตนานิเบศร์	483	1,000	ไตรมาส 4/2559
รวม*			1,102	2,450	

*โดยประมาณ

ปี 2558 มีการตั้งงบประมาณเพื่อซื้อที่ดินประมาณ 1,000 ล้านบาท เพื่อนำมาพัฒนาโครงการในส่วนของบ้านเดี่ยว ทาวน์เฮ้าส์ฯ และคอนโดมิเนียม

อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน

สำหรับปี 2558 บริษัทมีที่ดินและค่าพัฒนาที่ดินและอาคารเพื่อการลงทุนในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ จำนวน 1 แปลง คือ บริเวณซอยวัชรพล แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน พื้นที่ 18-3-58.0 ไร่ โดยมีราคาประเมินเมื่อวันที่ 1 ตุลาคม 2558 เท่ากับ 1,155.11 ล้านบาท

3. ปัจจัยความเสี่ยง

1. ความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาวัสดุก่อสร้างและการขาดแคลนแรงงาน

วัสดุก่อสร้างถือเป็นวัตถุดิบที่สำคัญในการพัฒนาโครงการ ทั้งนี้ราคาวัสดุก่อสร้างหลักในหลายปีที่ผ่านมามีการปรับราคาเพิ่มขึ้น เนื่องจากหลายปัจจัย เช่น ราคาวัตถุดิบมีการปรับราคา ภาวะอุทกภัย ซึ่งทำให้ผู้ผลิตไม่สามารถผลิตวัสดุก่อสร้างได้ รวมถึงการดำเนินงานก่อสร้างสาธารณูปโภคขนาดใหญ่ของภาครัฐ ส่งผลให้เกิดความต้องการใช้วัสดุก่อสร้างและแรงงานจำนวนมาก ปัจจัยเหล่านี้ส่งผลให้เกิดภาวะขาดแคลนวัสดุก่อสร้างและแรงงาน ทำให้เกิดต้นทุนขายสูงขึ้น ทั้งนี้บริษัทไม่สามารถปรับราคาขายได้ในทันที หรือหากบริษัทสามารถปรับราคาขายเพิ่มขึ้นจะทำให้จำนวนที่ขายลดลง ส่งผลกระทบต่อกำลังซื้อของลูกค้าอาจปรับตัวไม่ทันกับราคาสินค้าที่เพิ่มขึ้น นอกจากนี้ปัญหาขาดแคลนแรงงานยังเป็นปัจจัยสำคัญที่ต้องคำนึงถึงด้วย เพราะหากแรงงานไม่เพียงพอจะทำให้แผนก่อสร้างและส่งมอบบ้านอาจไม่เป็นไปตามเป้าหมาย นอกจากนี้ บริษัทมีนโยบายป้องกันความเสี่ยงจากการขาดแคลนแรงงานในรูปแบบต่างๆ เช่น การพัฒนาฝีมือแรงงานไทยและต่างชาติที่ถูกกฎหมายแรงงาน และการจ้างผู้รับเหมาที่มีแรงงานเพียงพอที่จะช่วยให้บริษัทสามารถดำเนินการก่อสร้างได้อย่างต่อเนื่อง ดังนั้น จึงสรุปได้ว่าความผันผวนของราคาและความต้องการใช้วัสดุก่อสร้าง อาจส่งผลให้ต้นทุนในการก่อสร้างโครงการของบริษัทเพิ่มขึ้น และการขาดแคลนแรงงานจะทำให้โครงการอาจเกิดความล่าช้าและทำให้มีต้นทุนดำเนินงานเพิ่ม ซึ่งส่งผลต่อความสามารถในการทำกำไรของบริษัท

อย่างไรก็ตามสำหรับวัสดุก่อสร้างที่ผู้รับเหมาก่อสร้างเป็นผู้รับผิดชอบและจัดหา จะถูกกำหนดราคาการรับเหมาก่อสร้างพร้อมกับราคาวัสดุก่อสร้างไว้ในสัญญาว่าจ้างของบริษัทไว้แล้ว สำหรับวัสดุก่อสร้างที่บริษัทเป็นผู้จัดหานั้น บริษัทมีอำนาจในการต่อรองกับผู้ค้าวัสดุก่อสร้างพอสมควร ทำให้บริษัทยังสามารถควบคุมต้นทุนของวัสดุก่อสร้างอยู่ในระดับที่เหมาะสมได้ โดยบริษัทจะวางแผนการก่อสร้างและทำการประเมินปริมาณการใช้วัสดุแต่ละประเภทตลอดทั้งโครงการ และจะสั่งซื้อวัสดุดังกล่าวตามปริมาณที่ได้ประเมินไว้โดยผ่านการประกวดราคา และยืนยันราคาเป็นรายปี หรือเป็นรายโครงการจากบริษัทที่เป็นพันธมิตรทางการค้า

2. ความเสี่ยงจากนโยบายการจัดซื้อที่ดินเพื่อนำมาพัฒนาโครงการในอนาคต

บริษัทมีนโยบายในการจัดซื้อที่ดิน โดยมุ่งเน้นที่ดินที่มีศักยภาพและสามารถนำมาพัฒนาโครงการได้ทันที ดังนั้นบริษัทจึงไม่มีนโยบายในการซื้อที่ดินสะสม (Land Bank) ไว้เป็นจำนวนมาก สำหรับการก่อสร้างโครงการในอนาคต เนื่องจากบริษัทไม่ต้องการรับภาระต้นทุนทางการเงินมากเกินไป ทั้งนี้การแข่งขันในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่สูงขึ้น จากมีการเปิดตัวโครงการใหม่ que เพิ่มขึ้น อาจเกิดการแข่งขันการซื้อที่ดินในระหว่างผู้ประกอบการ ทำให้บริษัทมีความเสี่ยงจากราคาที่ดินมีการปรับตัวสูงขึ้น หรือไม่สามารถซื้อที่ดินในทำเลที่ต้องการได้ ซึ่งส่งผลให้ต้นทุนในการพัฒนาโครงการของบริษัทสูงขึ้น

อย่างไรก็ตาม บริษัทมีการจัดทำแผนการจัดหาและจัดซื้อที่ดินล่วงหน้าให้สอดคล้องกับการนำไปพัฒนาโครงการของบริษัทในแต่ละปี ดังนั้นบริษัทจะยังคงมีเวลาเพียงพอที่จะจัดหาที่ดินที่มีศักยภาพเพื่อนำมาพัฒนาโครงการในอนาคตของบริษัท และสามารถควบคุมต้นทุนราคาที่ดินให้อยู่ในระดับที่เหมาะสมได้ อีกทั้ง บริษัทมีนายหน้าค้าที่ดินเป็นจำนวนมากที่ติดต่อกับบริษัทมาอย่างต่อเนื่องและยาวนาน ซึ่งจะคัดเลือกที่ดินในทำเลที่ดี และราคาที่เหมาะสมมานำเสนอให้กับบริษัทเพื่อพิจารณาพัฒนาโครงการมาโดยตลอด

3. ความเสี่ยงจากนโยบายการปล่อยสินเชื่อของธนาคารพาณิชย์

มาตรฐานการให้สินเชื่อโดยรวมของธนาคารพาณิชย์มีความเข้มงวดเพื่อป้องกันปัญหานี้เสียในระบบสถาบันการเงินและป้องกันปัญหาการเก็งกำไรในอสังหาริมทรัพย์ โดยเฉพาะมาตรการอัตราส่วนการให้สินเชื่อต่อมูลค่าบ้าน หรือที่อยู่อาศัย จากธนาคารแห่งประเทศไทย ที่กำหนดให้ผู้ซื้ออสังหาริมทรัพย์ประเภทอาคารชุดต้องวางเงินในอัตราร้อยละ 10 ของมูลค่าอสังหาริมทรัพย์ที่จะซื้อ เพื่อป้องกันปัญหาการเก็งกำไร ซึ่งสะท้อนถึงความเสี่ยงระดับระวางในการดำเนินธุรกิจท่ามกลางปัจจัยเสี่ยงจากภาวะเศรษฐกิจที่ได้รับผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงของเศรษฐกิจโลกที่อาจส่งผลกระทบต่อทางอ้อมต่อประเทศไทย ประกอบกับมีความกังวลต่อสถานการณ์ทางการเมืองของประเทศไทยและแนวโน้มภาวะอัตราดอกเบี้ยที่คาดว่าจะมีการปรับตัวสูงขึ้นในอนาคต หากลูกค้าของบริษัทมีคุณสมบัติไม่เป็นไปตามเกณฑ์ที่ธนาคารกำหนด อาจทำให้ลูกค้าได้รับการอนุมัติสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยจากธนาคารพาณิชย์ไม่เพียงพอกับค่าบ้านที่เหลือในวันโอนกรรมสิทธิ์กับบริษัท อาจส่งผลกระทบต่อยอดขายการโอน และการรับรู้รายได้ของบริษัท

อย่างไรก็ตามบริษัท มีการติดตามภาวะเศรษฐกิจและติดตามนโยบายการปล่อยสินเชื่อของธนาคารพาณิชย์ต่างๆ ที่จะมีผลต่อการดำเนินงานของบริษัท และมีการปรับกลยุทธ์ให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงดังกล่าว รวมทั้งได้ทำการตรวจสอบข้อมูลลูกค้าก่อนยื่นขอสินเชื่อกับธนาคารพาณิชย์ รวมถึงได้มีการประสานงานกับธนาคารพาณิชย์ในการอำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าในการติดต่อขอสินเชื่อกับธนาคาร เพื่อความรวดเร็วในการขอและการอนุมัติสินเชื่อให้สัมฤทธิ์ผล

4. ความเสี่ยงเรื่องการปฏิเสธสินเชื่อรายย่อยจากสถาบันการเงิน

จากภาวะหนี้สินภาคครัวเรือนที่มีแนวโน้มสูงขึ้นอันเป็นปัจจัยหนึ่งที่ส่งผลให้สถาบันการเงินเพิ่มความเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อแก่ผู้บริโภครายย่อยอัตราการปฏิเสธสินเชื่อรายย่อยจึงสูงขึ้น ซึ่งการเพิ่มขึ้นของอัตราการปฏิเสธสินเชื่อมาจากการพิจารณาสินเชื่อรายย่อยของโครงการบ้านจัดสรรเป็นหลัก

บริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าวจึงวางแผนบริหารความเสี่ยงการเตรียมความพร้อมให้แก่ลูกค้าในการขอสินเชื่อจากสถาบันการเงินก่อนครบกำหนดการโอนล่วงหน้าโดยบริษัทได้มีการเจรจาร่วมกับธนาคารพาณิชย์เพื่ออำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าในการติดต่อขอสินเชื่อธนาคารพาณิชย์สนับสนุนให้ลูกค้าได้รับสินเชื่ออย่างรวดเร็ว

5. ความเสี่ยงเรื่องการผันผวนของอัตราดอกเบี้ย

บริษัทได้มีการสร้างพันธมิตรทางธุรกิจกับธนาคารพาณิชย์หลายแห่ง เพื่อเปรียบเทียบข้อเสนอที่มีต้นทุนที่เหมาะสมที่สุด

สำหรับอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมในปี 2558 อยู่ในระดับทรงตัวทำให้ไม่มีความเสี่ยงจากการเพิ่มขึ้นของอัตราดอกเบี้ยอย่างไรก็ดี ในหลายปีที่ผ่านมา บริษัทได้เสนอขายตัวแลกเงิน หุ้นกู้แบบไม่ด้อยสิทธิ ไม่มีประกันและมีอัตราดอกเบี้ยคงที่ ซึ่งตราสารหนี้ที่เสนอขายได้รับการตอบรับจากตลาดเป็นอย่างดี ทำให้บริษัทมีทางเลือกเพิ่มขึ้นสำหรับการระดมทุนที่เหมาะสมและมีประสิทธิภาพต่อการพัฒนาโครงการในอนาคตและยังเป็นการลดความเสี่ยงจากการเพิ่มขึ้นของอัตราดอกเบี้ยในอนาคต

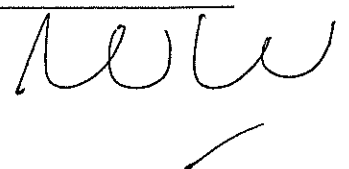
ทั้งนี้บริษัทมีภาระหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยตามงบแสดงฐานะการเงิน ปี 2558 จำนวน 5,368.65 ล้านบาท แต่อย่างไรก็ตามหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยส่วนใหญ่เป็นหุ้นกู้ และตัวแลกเงินระยะสั้นที่มีอัตราดอกเบี้ยคงที่ หากในอนาคต

อัตราดอกเบี้ยเพิ่มขึ้น หนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยดังกล่าวจะไม่ได้รับผลกระทบจากการเพิ่มขึ้นของอัตราดอกเบี้ย ยกเว้น เงินกู้ประเภทสินเชื่อก่อสร้างโครงการจำนวน 1,023.60 ล้านบาท ซึ่งมีภาระดอกเบี้ยเป็นอัตราดอกเบี้ยลอยตัว หากอัตราดอกเบี้ยเพิ่มขึ้นร้อยละ 1 จะทำให้บริษัทจะมีภาระดอกเบี้ยจ่ายเพิ่มขึ้นจากเดิม ประมาณ 10.60 ล้านบาท

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ**ทรัพย์สินของบริษัท****4.1 สินค้ำคงเหลือ**

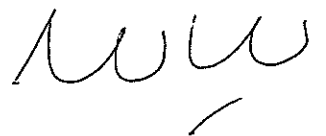
ที่ดินและสิ่งปลูกสร้างที่สร้างไว้เพื่อขายในโครงการต่าง ๆ บริษัทได้ว่าจ้างบริษัทประเมินราคาซึ่งเป็นบริษัทที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์การประเมินราคาใช้วิธีเปรียบเทียบราคาตลาดสำหรับการประเมินราคาที่ดิน และใช้วิธีเปรียบเทียบราคาตลาดและวิธีต้นทุนทดแทนสำหรับการประเมินราคาที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 โครงการที่อยู่ระหว่างดำเนินการของบริษัท มีรายละเอียดดังนี้



ตารางแสดงโครงการ / สินทรัพย์ที่ดำเนินการอยู่

ลำดับ	ประเภททรัพย์สิน	ที่ตั้ง	มูลค่าตามบัญชี ณ 31 ธ.ค. 58 (ล้านบาท)	ราคาประเมิน	วันที่ประเมิน	ภาระผูกพัน (ธนาคาร)	ปรับปรุงราคาประเมิน (ล้านบาท)	มูลค่าตามบัญชีสูง(ต่ำ)จากปรับปรุงราคาประเมิน (ล้านบาท)
บริษัท ปรีญศิริ จำกัด (มหาชน)								
บ้านเดี่ยว								
1	ที่ดิน เนื้อที่ 1-0-27.3 ไร่	ศิริหารวรา ถนนลาดพร้าว กทม.	43.87	114.48	23 มี.ค. 58	-	68.98	-25.11
2	ที่ดิน เนื้อที่ 68-1-54.80 ไร่	ซีรีน ท่าข้าม แขวงท่าข้าม เขตบางขุนเทียน กทม.	426.69	235.60	20 ก.ค. 53	กสิกรไทย	435.63	-8.94
3	ที่ดิน เนื้อที่ 26-1-25.0 ไร่	ซีรีน พุทธรักษา สาย3 ถ.เลียบคลองทวีวัฒนา แขวงหลักสอง เขตภาษีเจริญ กทม.	252.71	533.78	24 ธ.ค. 53	ไทยพาณิชย์	275.67	-22.96
4	ที่ดิน เนื้อที่ 16-0-97 ไร่	ซีรีน กัลปพฤกษ์ แยกจาก ถ.กัลปพฤกษ์ แขวงบางแค เขตบางแค กทม.	187.00	155.90	8 ส.ค. 54	กสิกรไทย	195.91	-8.92
5	ที่ดิน เนื้อที่ 53-0-10.1 ไร่	PRINN สาทร-ราชพฤกษ์ ถ.ราชพฤกษ์ บางจาก เขตภาษีเจริญ กทม.	707.42	1,465.97	17 ก.ค. 58	ไทยพาณิชย์	1,363.33	-655.92
6	ที่ดิน เนื้อที่ 62-2-51.4 ไร่	Iconature เทียนทะเล19 ช.เทียนทะเล19 เขตบางชัน เขตมีนบุรี	380.85	181.60	14 ก.ย. 54	ไทยพาณิชย์	410.07	-29.22
7	ที่ดิน เนื้อที่ 41-2-28 ไร่	Iconature รามอินทรา (พระยาสุเรนทร์109) ช.รามอินทรา109 แขวงบางชัน เขตมีนบุรี	439.07	235.00	9 มิ.ย. 54	ไทยพาณิชย์	432.48	6.59
8	ที่ดิน เนื้อที่ 29-2-74 ไร่	ราชพฤกษ์ - ปากเกร็ด ต.แหลมใหญ่ฝั่งใต้ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี	286.81	0.00	ไม่มีประเมิน	ไทยพาณิชย์	0.00	0.00
บ้านทาวน์โฮม/ทาวน์เฮ้าส์								
9	ที่ดิน เนื้อที่ 15-1-88 ไร่	อิกเนเจอร์ เอกชัย - บางบอน ช.เอกชัย64/5 แขวงบางบอน เขตบางขุนเทียน กทม.	126.04	463.55	6 ก.ย. 54	ไทยพาณิชย์	138.15	-12.10
10	ที่ดิน เนื้อที่ 14-1-12.6 ไร่	อิกเนเจอร์ รามอินทรา (พระยาสุเรนทร์ 24) ช.พระยาสุเรนทร์24 (ช.1) แขวงบางชัน เขตคลองสามวา	248.02	347.69	3 ม.ค. 56	กสิกรไทย	250.48	-2.47
11	ที่ดิน เนื้อที่ 28-0-47.2 ไร่	อิตีเรนซ์ รัตนวิเศษ (เรวดี) ช.เลียบเมืองนนทบุรี13 (เรวดี) จ.นนทบุรี	10.71	266.60	4 พ.ค. 54	-	30.63	-19.92
12	ที่ดิน เนื้อที่ 31-1-62.6 ไร่	อิตีเรนซ์ เทรเชียม 69 (อินทปิจ) ถ.หลักสอง อ.บางแค กทม.	251.11	503.20	20 มิ.ย. 58	แลนด์ แอนด์ เฮ้าส์	260.50	-9.38
13	ที่ดิน เนื้อที่ 22-2-53.3 ไร่	อิตีเรนซ์ รามอินทรา ต.บางชัน อ.คลองสามวา มีนบุรี กทม.	221.75	337.10	11 พ.ค. 57	แลนด์ แอนด์ เฮ้าส์	248.76	-27.01
14	ที่ดิน เนื้อที่ 37-2-57 ไร่	อิตีเรนซ์ ศาลายา ต.ศาลายา อ.นครชัยศรี(เมือง) จ.นครปฐม	300.07	211.39	1 ต.ค. 56	กรุงไทย	311.72	-11.66
15	ที่ดิน เนื้อที่ 50-2-85.6 ไร่	อิตีเรนซ์ ท่าข้าม2 แขวงท่าข้าม เขตบางขุนเทียน กทม.	289.94	273.60	18 ก.พ. 58	แลนด์ แอนด์ เฮ้าส์	316.02	-26.08
16	ที่ดิน เนื้อที่ 14-2-83.9 ไร่	Corazon ประชาชื่น (คลองประปา) ต.บางตลาด อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี	374.85	470.57	23 มี.ค. 55	กรุงไทย	387.03	-12.18
คอนโดมิเนียม								
17	ที่ดิน เนื้อที่ 0-3-60.3 ไร่	บริดจ์ สาทร-ราชมารดา ถ.ราชมารดาแขวงศรีนครินทร์ ซอยนนทรี ยานนาวา กทม.	50.66	240.50	19 ธ.ค. 56	-	39.23	11.43
18	ที่ดิน เนื้อที่ 7-2-53.8 ไร่	เชล คอนโด ศาลายา ต.ศาลายา อ.นครชัยศรี(เมือง) จ.นครปฐม	131.12	42.87	1 ต.ค. 56	กรุงไทย	134.08	-2.96
19	ที่ดิน เนื้อที่ 22-0-98.0 ไร่	สมาธิ คอนโด พระราม2 ถนนบางขุนเทียน กทม.	43.32	227.20	25 ต.ค. 54	-	21.11	22.21
21	ที่ดิน เนื้อที่ 9-0-98.8 ไร่	เชล คอนโด รัตนวิเศษ ต.บางกระสอบ อ.เมืองนนทบุรี จ.นนทบุรี	461.69	788.14	25 มิ.ย. 57	กรุงไทย	506.69	-45.00
22	ที่ดิน เนื้อที่ 2-1-47.9 ไร่	คอนโด รัตนวิเศษ ต.บางกระสอบ อ.เมืองนนทบุรี จ.นนทบุรี	99.36	77.56	15 ก.พ. 54	กรุงไทย	95.26	4.10



ลำดับ	ประเภททรัพย์สิน	ที่ตั้ง	มูลค่าตามบัญชี ณ 31 ธ.ค. 58 (ล้านบาท)	ราคาประเมิน	วันที่ประเมิน	ภาระผูกพัน (ธนาคาร)	ปรับปรุงราคาประเมิน (ล้านบาท)	มูลค่าตามบัญชี (ต่ำ)จากปรับปรุง ราคาประเมิน (ล้านบาท)
23	ที่ดิน	คอนโด ราชพฤกษ์	30.39	26.98	17 ก.ค. 58	ไทยพาณิชย์	30.11	0.28
	เนื้อที่ 1-2-58 ไร่	ถ.ราชพฤกษ์ บางจากฝั่งเหนือ เขตหนองแขม กทม.						
24	ที่ดิน	เดอะไอร์แลนด์ พัทยา	11.12	0.00	ไม่มีประเมิน		0.00	0.00
	เนื้อที่ 1-0-71 ไร่	ต.หนองปรือ อ.บางละมุง จ.ชลบุรี						
ที่ดิน								
25	ที่ดิน	ท่าพระ	52.10	64.00	6 มี.ค. 58	-	71.73	-19.63
	เนื้อที่ 1-0-92.9 ไร่	บริเวณท่าพระ กทม.						
27	ที่ดิน	ตลิ่งชัน	629.50	518.60	28 มี.ค. 56	กสิกรไทย	578.96	50.54
	เนื้อที่ 32-0-41 ไร่	ถ.สวนผัก แขวง/เขต ตลิ่งชัน กทม.						
29	สินค้าคงเหลืออื่น	โครงการอื่นๆ	51.33	0	ไม่มีประเมิน	-	-	-
รวม บริษัทปรีญศิริ จำกัด (มหาชน)			6,107.48					
บริษัท ปรีญเวนเจอร์ จำกัด								
1	ที่ดิน	อิคอนเนเจอร์ ศาลายา	382.44	219.15	1 ต.ค. 56	กรุงเทพ	341.41	41.03
	เนื้อที่ 39-0-9.6 ไร่	ต.ศาลายา อ.นครชัยศรี(เมือง) จ.นครปฐม						
2	ที่ดิน	เชล คอนโด ศาลายา	97.72	54.90	1 ต.ค. 56	กรุงเทพ	99.60	-1.88
	เนื้อที่ 9-3-10.6 ไร่	ต.ศาลายา อ.นครชัยศรี(เมือง) จ.นครปฐม						
3	ที่ดิน	อิตีเซนต์ รังสิต	94.84	95.89	23 ก.ย. 58	กรุงเทพ	95.89	-1.05
	เนื้อที่ 7-1-54.4 ไร่	ถ.พหลโยธิน อ.คลองหลวง จ.ปทุมธานี						
รวม บริษัท ปรีญเวนเจอร์ จำกัด			575.00					
*กรรมสิทธิ์ทั้งหมดเป็นของ ปรีญเวนเจอร์								
บริษัท ซีเอ็น เอสทอร์ จำกัด								
1	ที่ดิน	อิตีเซนต์ ศาลายา	42.77	4.38	1 ต.ค. 56	กรุงเทพ	24.74	18.03
	เนื้อที่ 0-3-11.7 ไร่	ต.ศาลายา อ.นครชัยศรี(เมือง) จ.นครปฐม						
2	ที่ดิน	อิตีเซนต์ รามอินทรา 30	14.95	0.00	ไม่มีประเมิน	แลนด์ แอนด์ เอนท์ เข้าส์	0.00	0.00
	เนื้อที่ 1-0-80.4 ไร่	ต.บางขัน อ.คลองสามวา มีนบุรี กทม.						
รวม บริษัท ซีเอ็น เอสทอร์ จำกัด			57.72					
บริษัทย่อยอื่น			9.92					
รวมมูลค่าบริษัทย่อย			642.64					
กำไรแฝง			-7.16					
รวมทั้งสิ้น			6,742.96					

ทรัพย์สินที่ไม่มีภาระประเมิน ข้อมูลของมูลค่าตามบัญชี สูง(ต่ำ) จากปรับปรุงราคาประเมิน (ล้านบาท) จะเป็นตัวเลขมูลค่าตามบัญชี ณ 31 ธันวาคม 2558

- 1) ราคาประเมินปรับปรุงเป็นผลจากการนำราคาประเมินบวกด้วยสิ่งก่อสร้างเพิ่มเติมหลังวันที่ประเมินและหักด้วยต้นทุนทรัพย์สินที่ได้ขายไปภายหลังวันที่ประเมินเพื่อให้สะท้อนมูลค่าที่ใกล้เคียงเพียงพอกับที่นำมาเปรียบเทียบกับมูลค่าตามบัญชี เนื่องจากวันที่ประเมินของแต่ละทรัพย์สินแตกต่างจากวันที่ปิดบัญชี
- 2) ส่วนแตกต่างระหว่างราคาประเมินกับมูลค่าตามบัญชีไม่มีผลกระทบต่อกำไรขาดทุนของบริษัท เนื่องจากผลกำไรขาดทุนของบริษัทขึ้นอยู่กับส่วนต่างของมูลค่าโครงการที่จะรับรู้ของบริษัท

4.2 ที่ดินและอุปกรณ์

มูลค่าตามบัญชีของสินทรัพย์หลักประเภทที่ดินและอุปกรณ์ของบริษัทและบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 มีดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

รายการ	สถานที่ตั้ง	กรรมสิทธิ์	มูลค่าโดยประมาณ
ที่ดิน	ซอยแจ่มจันทร์	บริษัท,บริษัท โกร โยธากู๊ป จำกัด	69.56
อาคารและสิ่งปลูกสร้าง	ตามโครงการต่างๆ	บริษัท,บริษัท โกร โยธากู๊ป จำกัด	45.02
เครื่องจักรและอุปกรณ์	ตามโครงการต่างๆ	บริษัท,บริษัท โกร โยธากู๊ป จำกัด	39.40
คอมพิวเตอร์	สำนักงาน /ตามโครงการต่างๆ	บริษัท,บริษัท โกร โยธากู๊ป จำกัด, บริษัท ปรีญเวนเจอร์ จำกัด	41.04
เครื่องตกแต่งสำนักงาน	สำนักงาน	บริษัท,บริษัท โกร โยธากู๊ป จำกัด	117.40
เครื่องใช้สำนักงาน	สำนักงาน	บริษัท, บริษัท โกร โยธากู๊ป จำกัด,บริษัท ปรีญเวนเจอร์ จำกัด	25.35
ยานพาหนะ	สำนักงาน	บริษัท, บริษัท โกร โยธากู๊ป จำกัด	28.19
งานระหว่างก่อสร้าง	ตามโครงการต่างๆ	บริษัท	1.53
รวม			367.49
ค่าเสื่อมราคาสะสม			99.69
ค่าเผื่อการด้อยค่า			2.74
ที่ดินและอุปกรณ์สุทธิ			265.06

ที่ดินบริเวณซอยแจ่มจันทร์ พื้นที่ 247 ตารางวา ซึ่งเป็นที่ดินบริเวณใกล้เคียงกับโครงการปรีญดา แจ่มจันทร์ โดยแต่เดิมเป็นที่ดินผืนเดียวกัน แต่ต่อมามีถนนตัดผ่านทำให้ที่ดินถูกแยกออกจากกัน ปัจจุบันใช้เป็นสถานที่เก็บของ มูลค่าตามบัญชีเท่ากับ 3.28 ล้านบาท โดยมีราคาประเมินเมื่อวันที่ 25 มิถุนายน 2547 เท่ากับ 8.65 ล้านบาท

4.3 ที่ดินรอการพัฒนา

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทและบริษัทย่อยมีที่ดินและค่าพัฒนาที่ดินตามมูลค่าบัญชีเท่ากับ 1,233.72 ล้านบาท บริษัทมีที่ดินว่างเปล่ารอการพัฒนา จำนวน 9 แปลง ได้แก่

1. บริเวณถนนเลียบชายหาด อ. ปราณบุรี จ.ประจวบคีรีขันธ์ พื้นที่ 18-3-03 ไร่ มูลค่าตามบัญชีเท่ากับ 75.45 ล้านบาท โดยมีราคาประเมินเมื่อวันที่ 9 มีนาคม 2558 เท่ากับ 231.18 ล้านบาท
2. บริเวณติดคลองบางซื่อ ถนนกำแพงเพชร พื้นที่ 3-2-21.1 ไร่ มูลค่าทางบัญชีเท่ากับ 67.29 ล้านบาท โดยมีราคาประเมินเมื่อวันที่ 10 มีนาคม 2558 เท่ากับ 92.37 ล้านบาท
3. บริเวณพญา-บ้านอำเภอ พื้นที่ 26-1-40 ไร่ มูลค่าทางบัญชีเท่ากับ 340.95 ล้านบาท โดยมีราคาประเมินเมื่อวันที่ 6 มีนาคม 2558 เท่ากับ 468.80 ล้านบาท
4. บริเวณ พญา-สาย 2 ต.หนองปรือ อ.บางละมุง จ.ชลบุรี ที่ดินเนื้อที่ 1-0-31 ไร่ มูลค่าทางบัญชีเท่ากับ 84.23 ล้านบาท โดยมีราคาประเมินเมื่อวันที่ 6 ตุลาคม 2558 เท่ากับ 84.72 ล้านบาท



5. บริเวณเพชรเกษม 69 เลียบคลองภาษีเจริญ ที่ดินเนื้อที่ 26-3-77 ไร่ มูลค่าทางบัญชีเท่ากับ 116.37 ล้านบาท โดยมีราคาประเมินเมื่อวันที่ 23 มิถุนายน 2558 เท่ากับ 122.86 ล้านบาท

6. บริเวณทรงพระภา 22 ที่ดินเนื้อที่ 38-0-3 ไร่ มูลค่าทางบัญชีเท่ากับ 104.99 ล้านบาท โดยมีราคาประเมินเมื่อวันที่ 3 มีนาคม 2558 เท่ากับ 152.00 ล้านบาท

7. บริเวณ อ.หัวหิน จ.ประจวบคีรีขันธ์ ที่ดินเนื้อที่ 18-1-87.3 ไร่ มูลค่าทางบัญชีเท่ากับ 143.73 ล้านบาท โดยมีราคาประเมินเมื่อวันที่ 23 กันยายน 2558 เท่ากับ 140.36 ล้านบาท

8. บริเวณ กรุงเทพฯ – นนทบุรี ที่ดินเนื้อที่ 0-3-56.5 ไร่ มูลค่าทางบัญชีเท่ากับ 52.64 ล้านบาท โดยมีราคาประเมินเมื่อวันที่ 6 มีนาคม 2558 เท่ากับ 71.30 ล้านบาท

9. บริเวณเอแบค – บางนา ที่ดินเนื้อที่ 17-2-80.9 ไร่ มูลค่าทางบัญชีเท่ากับ 248.07 ล้านบาท โดยมีราคาประเมิน เมื่อวันที่ 12 กันยายน 2556 เท่ากับ 159.32 ล้านบาท

4.4 อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน

สำหรับปี 2558 บริษัทมีที่ดินและค่าพัฒนาที่ดินและอาคารเพื่อการลงทุนในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ จำนวน 1 แปลง คือ บริเวณซอยวัชรพล แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน พื้นที่ 18-3-58.0 ไร่ โดยมีราคาประเมินเมื่อวันที่ 1 ตุลาคม 2558 เท่ากับ 1,155.11 ล้านบาท

สรุปสาระสำคัญของสัญญา

- 1) สัญญาเช่าพื้นที่อาคารสำนักงาน สัญญาให้บริการ และสัญญาให้บริการเครื่องอำนวยความสะดวกและอุปกรณ์เสริมทั่วไป

ผู้ให้บริการ : บริษัท ชันทาวเวอร์ส จำกัด

ผู้รับบริการ : บริษัท ปริณสิริ จำกัด (มหาชน)

พื้นที่เช่า : ชั้น 17 อาคารชันทาวเวอร์ส อาคาร เอ เลขที่ 123 ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร

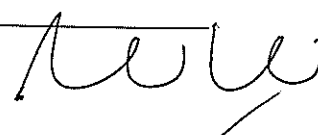
ระยะเวลา : สัญญาที่ 1 วันที่ 1 กรกฎาคม 2557 – วันที่ 30 พฤศจิกายน 2558

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

: สัญญาที่ 1 1,227 ตารางเมตร

: สัญญาที่ 2 533 ตารางเมตร

หมายเหตุ : บริษัทคาดว่าจะได้รับการต่อสัญญาเช่าพื้นที่อาคารสำนักงานออกไปอีก 3 ปี



5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทและบริษัทย่อยไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายในคดีที่อาจมีผลกระทบด้านลบต่อ
สินทรัพย์ของบริษัทและบริษัทย่อยที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น

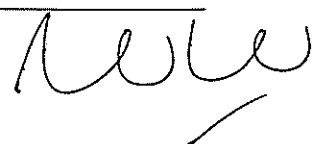
6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญของบริษัท

ข้อมูลทั่วไป

ชื่อบริษัท	:	บริษัท ปริณสิริ จำกัด (มหาชน)
เลขทะเบียนบริษัท	:	0107547000320
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	123 อาคารชั้นทาวเวอร์ส ชั้น 17 อาคารเอ ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร 10900
โฮมเพจบริษัท	:	http://www.prinsiri.com
โทรศัพท์	:	02 - 617- 6900 - 9
โทรสาร	:	02 - 617 -6910 -11
ประเภทธุรกิจ	:	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์
ทุนจดทะเบียน	:	1,220,011,755.00 บาท (หนึ่งพันสองร้อยยี่สิบล้านหนึ่งหมื่นหนึ่งพัน – เจ็ดร้อยห้าสิบบาทถ้วน)
ทุนเรียกชำระแล้ว	:	1,220,011,755.00 บาท (หนึ่งพันสองร้อยยี่สิบล้านหนึ่งหมื่นหนึ่งพัน – เจ็ดร้อยห้าสิบบาทถ้วน)
มูลค่าที่ตราไว้	:	1 บาท ต่อหุ้น
สถาบันการเงินที่ติดต่อ เป็นประจำ	:	ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) ธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน) ธนาคารกรุงไทย จำกัด (มหาชน) ธนาคารแลนด์ แอนด์ เฮาส์ จำกัด (มหาชน)

ข้อมูลทั่วไปบริษัทย่อยและบริษัทในเครือ

ชื่อบริษัท	:	บริษัท ปริณเวนเจอร์ จำกัด
เลขทะเบียนบริษัท	:	0105548055398
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	123 อาคารชั้นทาวเวอร์ส ชั้น 17 อาคารเอ ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร 10900
โฮมเพจบริษัท	:	http://www.prinsiri.com
โทรศัพท์	:	02 - 617- 6900 - 9
โทรสาร	:	02- 617- 6910-11
ประเภทธุรกิจ	:	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์



ทุนจดทะเบียน : 100 ล้านบาท (หนึ่งร้อยล้านบาทถ้วน)
ทุนเรียกชำระแล้ว : 100 ล้านบาท (หนึ่งร้อยล้านบาทถ้วน)
มูลค่าที่ตราไว้ : 10 บาท ต่อหุ้น

ชื่อบริษัท : บริษัท โกร โยธา กรุ๊ป จำกัด
เลขทะเบียนบริษัท : 0105545057390
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ : 123 อาคารชั้นทาวเวอร์ส ชั้น 17 อาคารเอ
ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงจอมพล เขตจตุจักร
กรุงเทพมหานคร 10900

โฮมเพจบริษัท : <http://www.prinsiri.com>

โทรศัพท์ : 02 - 617- 6900 - 9

โทรสาร : 02- 617- 6910-11

ประเภทธุรกิจ : รับเหมาก่อสร้างและจำหน่ายวัสดุก่อสร้าง

ทุนจดทะเบียน : 60 ล้านบาท (หกสิบล้านบาทถ้วน)

ทุนเรียกชำระแล้ว : 60 ล้านบาท (หกสิบล้านบาทถ้วน)

มูลค่าที่ตราไว้ : 100 บาท ต่อหุ้น

ชื่อบริษัท : บริษัท ซีเอ็น เอสพีอาร์ (ประเทศไทย) จำกัด

เลขทะเบียนบริษัท : 0105550062410

ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ : 123 อาคารชั้นทาวเวอร์ส ชั้น 17 อาคารเอ
ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงจอมพล เขตจตุจักร
กรุงเทพมหานคร 10900

โฮมเพจบริษัท : <http://www.prinsiri.com>

โทรศัพท์ : 02 - 617- 6900 - 9

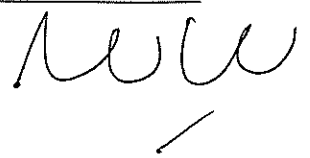
โทรสาร : 02- 617- 6910-11

ประเภทธุรกิจ : ให้เช่าอสังหาริมทรัพย์และซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ที่รอการพัฒนา

ทุนจดทะเบียน : 2 ล้านบาท (สองล้านบาทถ้วน)

ทุนเรียกชำระแล้ว : 2 ล้านบาท (สองล้านบาทถ้วน)

มูลค่าที่ตราไว้ : 100 บาท ต่อหุ้น



ชื่อบริษัท : บริษัท เพลินนารี มอลล์ จำกัด
เลขทะเบียนบริษัท : 0105556028582
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ : 242, 244, 246 ถนนวัชรพล แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน กรุงเทพมหานคร
โฮมเพจบริษัท : <http://www.plearnary.com>
โทรศัพท์ : 02 - 945- 4111
โทรสาร : 02- 945- 4011
ประเภทธุรกิจ : ศูนย์การค้า
ทุนจดทะเบียน : 70 ล้านบาท (เจ็ดสิบล้านบาทถ้วน)
ทุนเรียกชำระแล้ว : 70 ล้านบาท (เจ็ดสิบล้านบาทถ้วน)
มูลค่าที่ตราไว้ : 100 บาท ต่อหุ้น

ชื่อบริษัท : บริษัท เพลินแลนด์ จำกัด (บริษัทในเครือบริษัท เพลินนารี มอลล์ จำกัด)
เลขทะเบียนบริษัท : 0105557071597
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ : 246 ห้องเลขที่ B201 ถนนวัชรพล แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน กรุงเทพมหานคร
โทรศัพท์ : 02 - 945- 4111
โทรสาร : 02- 945- 4011
ประเภทธุรกิจ : สอนสนุกและศูนย์การเรียนรู้สำหรับเด็ก
ทุนจดทะเบียน : 1 ล้านบาท (หนึ่งล้านบาทถ้วน)
ทุนเรียกชำระแล้ว : 1 ล้านบาท (หนึ่งล้านบาทถ้วน)
มูลค่าที่ตราไว้ : 100 บาท ต่อหุ้น

ชื่อบริษัท : บริษัท อีทเทอร์รี่ จำกัด (บริษัทในเครือบริษัท เพลินนารี มอลล์ จำกัด)
เลขทะเบียนบริษัท : 0105557071589
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ : 242 ห้องเลขที่ A118 ถนนวัชรพล แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน กรุงเทพมหานคร
โทรศัพท์ : 02 - 945 - 4111
โทรสาร : 02 - 945 - 4011
ประเภทธุรกิจ : ภัตตาคารร้านอาหาร
ทุนจดทะเบียน : 1 ล้านบาท (หนึ่งล้านบาทถ้วน)
ทุนเรียกชำระแล้ว : 1 ล้านบาท (หนึ่งล้านบาทถ้วน)
มูลค่าที่ตราไว้ : 100 บาท ต่อหุ้น
ชื่อบริษัท : บริษัท ปริณ เอนเนอร์จี จำกัด

เลขทะเบียนบริษัท : 0105556153263
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ : 123 อาคารชั้นทาวเวอร์ส ชั้น 17 อาคารเอ
ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงจอมพล เขตจตุจักร
กรุงเทพมหานคร 10900
โสมเพจบริษัท : -
โทรศัพท์ : 02 - 617- 6900 - 9
โทรสาร : 02 - 617 - 6910 - 11
ประเภทธุรกิจ : ผลิตและจำหน่ายไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์และพลังงานทดแทน ออกแบบ
บริการดูแลบำรุงรักษาระบบไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์
ทุนจดทะเบียน : 1 ล้านบาท (หนึ่งล้านบาทถ้วน)
ทุนเรียกชำระแล้ว : 1 ล้านบาท (หนึ่งล้านบาทถ้วน)
มูลค่าที่ตราไว้ : 100 บาท ต่อหุ้น

นิติบุคคลที่บริษัทถือหุ้นตั้งแต่ร้อยละ 10 ขึ้นไป

- ไม่มี

บุคคลอ้างอิงอื่น ๆ

นายทะเบียนหลักทรัพย์

บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด

เลขที่ 62 ชั้น 7 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10110

โทรศัพท์ : 02-229-2800 โทรสาร: 02-654-5642, 02-654-5645, 02-654-5427

ศูนย์ลูกค้าสัมพันธ์ : 02-229-2888, เว็บไซต์: <http://www.tsd.co.th> , อีเมล: contact.tsd@set.or.th

ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต

ชื่อสอบบัญชี : บริษัท สอบบัญชี ดี ไอ เอ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด

ที่ตั้งสำนักงาน : 316/32 ซอยสุขุมวิท 22 ถนนพระราม 4 แขวงคลองตัน เขตคลองเตย
กรุงเทพมหานคร 10110

โทรศัพท์ : 02-259-5300-2, โทรสาร: 02-259-8956

เว็บไซต์ : <http://www.diaaudit.com>

ชื่อผู้สอบบัญชี : 1. นางวิไลลักษณ์ โรจน์นครินทร์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 3104 หรือ
2. นางสาวสมจินตนา พลศิริรัตน์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 5599 หรือ
3. นางสาวสุภาภรณ์ มั่งจิตร ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 8125

