

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

ภาพรวมการประกอบธุรกิจของบริษัท ปริณสิริ จำกัด (มหาชน)

บริษัทจดทะเบียนจัดตั้งเมื่อวันที่ 23 กุมภาพันธ์ 2543 ภายใต้ชื่อ บริษัท ปริณสิริ (2000) จำกัด และได้แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด เมื่อวันที่ 30 มีนาคม 2547 โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทมีทุนจดทะเบียน 1,220.01 ล้านบาท และมีทุนชำระแล้ว 1,220.01 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 1,220.01 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ประเภทหมู่บ้านจัดสรร และอาคารชุดพักอาศัย ซึ่งบริษัทจะเป็นผู้พัฒนาโครงการและเป็นเจ้าของโครงการ ภายใต้สโลแกน “The Art of Living”

โดยที่ผ่านมามีบริษัทได้รับรางวัลการออกแบบบ้านดีเด่น “Awards of Merit” ในปี 2544 และปี 2547 จากงาน PCBC (Pacific Coast Builders Conference) ประเทศสหรัฐอเมริกา อีกทั้งยังได้รับรางวัลชมเชย, รางวัลระดับดี “โครงการบ้านจัดสรรอนุรักษ์พลังงาน ปี 2550 และปี 2551” ตามลำดับ จากกรมพัฒนาพลังงานทดแทนและอนุรักษ์พลังงาน กระทรวงพลังงาน และรางวัล BCI Asia Top 10 Developers Awards รางวัลชนะเลิศ Think of Living People's Choice Awards สาขา Best Housing Facilities ในปี 2559 ภายใต้แนวความคิด “PRINSIRI Oxygen Community” นอกจากนี้ยังได้รับรางวัล “BCI Asia TOP 10 Developers Awards 2018” บริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ยอดเยี่ยมของไทย และรางวัล “บ้านจัดสรรอนุรักษ์พลังงานดีเด่น ปี 2018” ในปี 2561

ปัจจุบันบริษัทเป็นผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่ได้รับการยอมรับ และความไว้วางใจจากผู้บริโภค ภายใต้ตราสินค้า “ปริณสิริ” ในปี 2562 บริษัทมีรายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์ประเภทหมู่บ้านจัดสรร 1,680.23 ล้านบาท

1.1 วิสัยทัศน์และพันธกิจของบริษัท

วิสัยทัศน์

ปริณสิริมุ่งมั่นในการพัฒนามาตรฐานการจัดการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เชิงรุก สู่การเป็นผู้นำในการสร้างสรรค์ “บ้าน” สำหรับสร้างครอบครัวชุมชน และคุณภาพชีวิตที่สมบูรณ์

พันธกิจ

- การสร้างคุณภาพชีวิตในการทำงานที่สมบูรณ์มีความสุข ส่งเสริมการฝึกอบรมวิจัย และพัฒนาด้านธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ เพื่อการสร้างนวัตกรรมด้านที่อยู่อาศัยสำหรับอนาคตอย่างต่อเนื่อง
- การพัฒนาระบบมาตรฐานการปฏิบัติงานในด้านการออกแบบการก่อสร้างและการบริหารจัดการที่น่าเชื่อถือและความเป็นมืออาชีพระดับสากล
- การมุ่งเน้นการสร้างความปลอดภัยและความพึงพอใจให้กับลูกค้า คู่ค้า และผู้ถือหุ้น รวมไปถึงการมุ่งเน้นในการคืนกำไรสู่ชุมชน สังคม และประเทศ

ผลิตภัณฑ์ของบริษัท แบ่งออกได้ ดังนี้

(1) ประเภทหมู่บ้านจัดสรร แบ่งออกเป็นแต่ละเฉพาะตัวผลิตภัณฑ์และกลุ่มเป้าหมายแต่ละกลุ่ม โดยจะใช้ชื่อโครงการที่แตกต่างกันออกไปและสามารถแบ่งได้ ดังนี้

ประเภท	แบรนด์	ระดับราคา	กลุ่มลูกค้า
1.1 บ้านเดี่ยว/บ้านแฝด (Single Detached House/Duplex House)	- ปริณญ์ (PRINN) - ซีรีน (Zerene) - อิคอนเนเจอร์ (Iconature)	ตลาดบนและกลางราคาประมาณ 5.00 ล้านบาท/หน่วยขึ้นไป ราคาประมาณ 7.99 ล้านบาท/หน่วย	รายได้ปานกลาง - สูง
1.2 ทาวน์เฮ้าส์/ทาวน์โฮม (Town House/Town Home)	ทาวน์เฮ้าส์ 3 ชั้น - โคราซอน (CORAZON) - ซิกเนเจอร์ (Sixnature) ทาวน์เฮ้าส์ 2 ชั้น - ซิตี้เซนส์ (Citysense)	ราคาประมาณ 3.00 – 5.00 ล้านบาท/หน่วย ราคาประมาณ 2.00 – 3.00 ล้านบาท/หน่วย	รายได้ปานกลาง - สูง รายได้ปานกลาง รายได้ปานกลาง

(2) ประเภทอาคารชุดพักอาศัย (Condominium) ซึ่งแบ่งออกเป็นแต่ละเฉพาะตัวผลิตภัณฑ์และกลุ่มเป้าหมายแต่ละกลุ่ม โดยจะใช้ชื่อโครงการที่แตกต่างกันออกไป และสามารถแบ่งได้ ดังนี้

ประเภท	แบรนด์	ระดับราคา	กลุ่มลูกค้า
2.1 อาคารชุดพักอาศัยประเภทระดับความ สูงของอาคารไม่เกิน 23 เมตร (Low Rise)	- บริดจ์ (BRIDGE) - เซล (Zelle) - เซล พลัส (Zelle+) - เดอะไพรด์ (The Pride) - สมาร์ท Z (NonBol)(SmartZ) - สมาร์ท (Smart)	ราคาประมาณ 1.29 – 3.60 ล้านบาท/หน่วย ราคาประมาณ 1.00 ล้านบาท/หน่วย	รายได้ปานกลาง-สูง รายได้ปานกลาง
2.2 อาคารชุดพักอาศัยประเภทระดับความ สูงของอาคารเกิน 23 เมตร (High Rise)	- เดอะคอมพลีท (The Complete)	ราคาประมาณ 3.00 – 12.00 ล้านบาท/หน่วย	รายได้ปานกลาง-สูง

เป้าหมายในการดำเนินธุรกิจของบริษัท

เป้าหมายในการดำเนินธุรกิจของบริษัทบริษัทมุ่งเน้นความเป็นหนึ่งในผู้นำด้านพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ไทย รวมทั้งการได้รับการยอมรับและความไว้วางใจจากผู้บริโภคภายใต้ตราสินค้า “ปริณสิริ” และมีเป้าหมายในการขยายโครงการในอนาคต ที่ยังคงเน้นการพัฒนาโครงการประเภทหมู่บ้านจัดสรร และโครงการประเภทอาคารชุดพักอาศัย บริษัทตั้งเป้าหมายการจัดซื้อที่ดินและนำมาพัฒนาโครงการใหม่ ๆ ในด้านการตลาดบริษัทมีเป้าหมายที่จะสร้างการรับรู้ในตราสินค้า “ปริณสิริ” ให้มากขึ้น ดังนั้นบริษัทจึงมุ่งเน้นการคัดเลือกที่ดินในทำเลที่ดี มีความโดดเด่น การพัฒนาและปรับปรุงรูปแบบโครงการ แบบบ้าน และคุณภาพของงานก่อสร้าง รวมไปถึงการคัดสรรวัสดุอุปกรณ์ต่าง ๆ ในงานก่อสร้างที่มีคุณภาพดีเหมาะสมในแต่ละโครงการ อีกทั้งยังมุ่งเน้นการบริการหลังการขายที่ดีอีกด้วย

บริษัทและบริษัทย่อยเปิดเผยโครงการทั้งสิ้น 29 โครงการ มูลค่ารวมประมาณ 26,979.78 ล้านบาท ปัจจุบันมีมูลค่าที่ขายแล้วรวม 21,194.83 ล้านบาท และในปี 2562 มียอดรับรู้รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์ 1,680.23 ล้านบาท ทั้งนี้ ในปี 2562 บริษัทมีงบประมาณในการจัดซื้อที่ดินเพื่อทำโครงการ ประมาณ 1,000 ล้านบาท

ในด้านการตลาดบริษัทมีเป้าหมายที่จะสร้างการรับรู้ ในตราสินค้า “ปริณสิริ” (Brand Awareness) ให้มากขึ้น โดยเน้นให้ผู้บริโภครับรู้ถึง บ้านของปริณสิริที่เป็นคำว่า “บ้าน” (Home) อย่างแท้จริง ซึ่งเป็นศูนย์รวมของครอบครัว และความอบอุ่นภายใต้สโลแกน “The Art of Living” โดยในปี 2559 บริษัทได้รับรางวัล BCI Asia Top 10 Developers Awards รางวัลชนะเลิศ Think of Living People’s Choice Awards สาขา Best Housing Facilities ภายใต้แนวความคิด “PRINSIRI Oxygen Community” ส่วนในปี 2561 ได้รับรางวัล “BCI Asia TOP 10 Developers Awards 2018”

บริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ยอดเยี่ยมของไทย และรางวัล “ บ้านจัดสรรอนุรักษ์พลังงานดีเด่น ปี 2018” ผ่านสื่อต่าง ๆ เช่น โทรทัศน์ วิทยุ ป้ายโฆษณา แผ่นพับ เป็นต้น เพื่อเป็นการเน้นย้ำความต้องการของผู้บริโภคในผลิตภัณฑ์ของบริษัท โดยบริษัทได้นำแนวความคิดดังกล่าวไปปฏิบัติจริงทั้งในการวางแผนโครงการ การออกแบบ และการจัดภูมิทัศน์ในแต่ละโครงการ

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

ปี 2556

- จัดตั้งบริษัท เพลินนารี มอลล์ จำกัด เมื่อวันที่ 14 กุมภาพันธ์ 2556 เพื่อดำเนินธุรกิจศูนย์การค้า โดยมีทุนจดทะเบียนชำระแล้ว ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 เท่ากับ 70 ล้านบาท บริษัทถือหุ้นร้อยละ 99.99 (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 ปริณ เอนเนอร์จี จำกัด เมื่อวันที่ 20 กันยายน 2556 เพื่อดำเนินธุรกิจผลิตและจำหน่ายไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์และพลังงานทดแทน โดยมีทุนจดทะเบียนชำระแล้ว จำนวน 1 ล้านบาทบริษัทถือหุ้นร้อยละ 99.97 (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 ยังไม่เปิดดำเนินการเชิงพาณิชย์)

ปี 2557

- ดำเนินการเพิ่มทุนจดทะเบียน บริษัท โกร โยธา กรุ๊ป จำกัด จาก 10 ล้านบาท เป็น 60 ล้านบาท เพื่อใช้ในการลงทุนและขยายธุรกิจ
- จัดทะเบียนจัดตั้งบริษัท เพลินแลนด์ จำกัด ประกอบธุรกิจสวนสนุกและศูนย์การเรียนรู้สำหรับเด็กและบริษัท อีทเทอริ จำกัด ประกอบธุรกิจภัตตาคารร้านอาหาร ขึ้น ณ วันที่ 23 พฤษภาคม 2557 (บริษัทไนเคerio บริษัท เพลินนารี มอลล์ จำกัด)
- 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 ภายใต้ ชื่อ “City Sense รามอินทรา” มูลค่าโครงการประมาณ 600 ล้านบาท
- เปิดโครงการใหม่ foret ศาลายา รวม 3 โครงการใหญ่ทั้งคอนโด (ภายใต้แบรนด์ Zelle ศาลายา) ในช่วงไตรมาส 1 ทาวน์เฮ้าส์ (ภายใต้แบรนด์ City sense ศาลายา) และ บ้านแนวคิดใหม่ (ภายใต้แบรนด์ Iconature ศาลายา) ในช่วงไตรมาส 3 มูลค่ารวม 3 โครงการประมาณ 3,400 ล้านบาท

ปี 2559

- เปิดโครงการบ้านทาวน์เฮ้าส์ ในช่วงไตรมาส 3/2559 ภายใต้ชื่อ “City Sense พระราม2-ท่าข้าม” มูลค่าโครงการประมาณ 1,000 ล้านบาท
- ได้รับรางวัล “BCI Asia TOP 10 Developers Awards 2016” บริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ยอดเยี่ยมของไทย ประจำปี 2016 โครงการที่ได้รับรางวัล 2 โครงการได้แก่ โครงการปริณญู สาทร – ราชพฤกษ์ และ โครงการซีทีเซนต์ ศาลายา

- ได้รับรางวัล “THINK OF LIVING PEOPLE'S CHOICE AWARDS 2016” สาขา BEST HOUSING FACILITIES” โครงการปริณสิริ สาทร-ราชพฤกษ์

ปี 2560

- บริษัท โกร โยธา กรุ๊ป จำกัด ได้จดทะเบียนเปลี่ยนแปลงชื่อเป็น บริษัท ปริณสิริ ออกซิเจน (2017) จำกัด เมื่อวันที่ 6 มิถุนายน 2560
- บริษัท ซีเอ็น เอสฟาร์ (ประเทศไทย) จำกัด ได้จดทะเบียนเปลี่ยนแปลงชื่อเป็น บริษัท ปริณสิริ โอโซน จำกัด เมื่อวันที่ 6 มิถุนายน 2560

ปี 2561

- เปิดโครงการบ้านทาวเฮ้าส์ ในช่วงไตรมาส 1/2561 ภายใต้ชื่อ “City Sense รังสิต ” มูลค่าโครงการประมาณ 300 ล้านบาท
- ได้รับรางวัล “BCI Asia TOP 10 Developers Awards 2018” บริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ยอดเยี่ยมของไทย ประจำปี 2018 จากโครงการซิตี้เซนส์ พระราม2-ท่าข้าม
- ได้รับรางวัล “บ้านจัดสรรอนุรักษ์พลังงานดีเด่น ปี 2018 “ จากโครงการ ปริณสิริ สาทร-ราชพฤกษ์
- ดำเนินการเพิ่มทุนจดทะเบียนบริษัท ปริณเวนเจอร์ จำกัด จาก 100 ล้านบาท เป็น 500 ล้านบาท เพื่อใช้ในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์

ปี 2562

- เปิดโครงการคอนโด ในช่วงไตรมาส 2/2562 ภายใต้ชื่อ “Zelle รัตนาธิเบศร์ เฟส 2” มูลค่าโครงการประมาณ 757.52 ล้านบาท
- เปิดโครงการบ้านแฝดและทาวน์เฮ้าส์ในช่วงไตรมาส 2/2562 ภายใต้ชื่อ “Foret ลำลูกกาคลอง 5” มูลค่าโครงการประมาณ 653 ล้านบาท
- เปิดโครงการคอนโด ในไตรมาส 4/2562 ภายใต้ชื่อ “Zelle+ ตลาดพลู” มูลค่าโครงการประมาณ 197.88 ล้านบาท
- บริษัทเพลินนารี มอลล์ จำกัด ได้ตกลงทำสัญญาให้เช่าช่วงที่ดินและเช่าโครงการระยะยาวกับทรัสต์เพื่อการลงทุนในสิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์บัวหลวง เค.อี.วีเทค “BKER” โดยมีระยะเวลาเช่า 30 ปี เมื่อวันที่ 4 ธันวาคม 2562

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

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

- (1) บริษัท ปริณเวนเจอร์ จำกัด
- (2) บริษัท ปริณสิริ ออกซิเจน (2017) จำกัด
- (3) บริษัท ปริณสิริ โอโซน จำกัด
- (4) บริษัท เพลินนารี มอลล์ จำกัด
- (5) บริษัท เพลินแลนด์ จำกัด
- (6) บริษัท เอโฟร์ เวนเจอร์ จำกัด (เดิมชื่อ บริษัท อีทเทอร์ จำกัด)
- (7) บริษัท ปริณ เอนเนอร์จี จำกัด

นโยบายการแบ่งการดำเนินงานของบริษัท และบริษัทย่อย

บริษัทมีนโยบายแบ่งการดำเนินงาน ในบริษัทและบริษัทย่อยอย่างชัดเจน โดยดำเนินธุรกิจเป็นอิสระต่อกัน ดังนี้

- **บริษัท ปริณสิริ จำกัด (มหาชน) “บริษัท” และบริษัท ปริณเวนเจอร์ จำกัด** ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ประเภทหมู่บ้านจัดสรร และประเภทอาคารชุดพักอาศัย ซึ่งบริษัทจะเป็นผู้พัฒนาโครงการและเป็นเจ้าของโครงการ โดยเน้นการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ บริษัท ปริณเวนเจอร์ จำกัด จัดทะเบียนจัดตั้งบริษัทเมื่อวันที่ 22 เมษายน 2548 ด้วยทุนจดทะเบียน 5 ล้านบาท โดยในระยะแรกเป็นการร่วมทุนกันระหว่างบริษัท และบริษัท ปริณเวนเจอร์ จำกัด ซึ่งไม่มีความเกี่ยวข้องใดๆ กับบริษัท มีการถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 51 และ 49 ตามลำดับ ปัจจุบัน บริษัท ปริณเวนเจอร์ จำกัด มีทุนจดทะเบียน 500 ล้านบาท โดยบริษัทได้ขอซื้อหุ้นคืนจากบริษัท ปริณเวนเจอร์ จำกัด ทั้งหมดแล้วทำให้บริษัท เป็นผู้ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 100 ทั้งนี้ บริษัท และบริษัท ปริณเวนเจอร์ จำกัด มีนโยบายในการดำเนินงานแยกกันอย่างชัดเจนโดยบริษัท ปริณเวนเจอร์ จำกัด จะเน้นการลงทุนพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ประเภทบ้านเดี่ยว ทาวน์เฮ้าส์ และคอนโดมิเนียม โดยพิจารณาจากศักยภาพความเหมาะสมในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ของแต่ละทำเลเป็นสำคัญ และเป็นบริษัทที่มีความชำนาญและมีประสบการณ์ในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์แนวราบมากกว่า 10 ปี จะทำหน้าที่เป็นผู้บริหารการก่อสร้าง วางแผนการขาย และการตลาด ตลอดจนการโอนสินค้าในแต่ละโครงการ

ปัจจุบันถือว่าบริษัทเป็นผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่ได้รับการยอมรับ และความไว้วางใจจากผู้บริโภค ภายใต้ตราสินค้า “ปริณสิริ” ไม่ว่าจะเป็น ด้านทำเลที่ตั้งโครงการที่เหมาะสม ด้านคุณภาพผลิตภัณฑ์ ราคาที่เหมาะสมและด้านบริการหลังการขาย บริษัทได้มีการพัฒนาและปรับปรุงผลิตภัณฑ์ของบริษัทอย่างต่อเนื่องมาโดยตลอดเพื่อให้ผลิตภัณฑ์ตรงกับความต้องการของลูกค้า เช่น ทำเลที่ตั้งโครงการ การออกแบบบุคลิกของโครงการการวางผังโครงการ รูปแบบบ้านประโยชน์ใช้สอย การคัดสรรวัสดุก่อสร้าง และอุปกรณ์ตกแต่ง รวมทั้งการออกแบบจัดวางภูมิทัศน์ที่มีความเหมาะสมกับสภาพแวดล้อมในแต่ละโครงการ การนำเทคโนโลยีการก่อสร้างแบบใหม่ซึ่งจะเพิ่มประสิทธิภาพในการก่อสร้าง โดยจะลดเวลาก่อสร้างที่อยู่อาศัยให้สั้นลง และควบคุมคุณภาพได้ดีขึ้น เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้เร็วขึ้น

- **บริษัท ปริณสิริ ออกซิเจน (2017) จำกัด** ประกอบธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง และจำหน่ายวัสดุก่อสร้างประเภท ปูนซีเมนต์ สี เหล็กและไม้ เป็นต้น โดยให้บริการ และจำหน่ายสินค้าให้กับบริษัท และผู้รับเหมาก่อสร้างของบริษัทเป็นส่วนใหญ่ บริษัท ปริณสิริ ออกซิเจน (2017) จำกัดจดทะเบียนจัดตั้งบริษัทเมื่อวันที่ 4 มิถุนายน 2545 ด้วยทุนจดทะเบียน 10 ล้านบาท ปัจจุบันมีทุนจดทะเบียน 60 ล้านบาท บริษัทได้ตัดสินใจเข้าไปลงทุนในบริษัท ปริณสิริ ออกซิเจน (2017) จำกัด เพื่อต้องการเสริมสร้างศักยภาพและสร้างความเข้มแข็งในการประกอบธุรกิจ รวมถึงเพื่อเป็นการลดความเสี่ยงด้านผู้รับเหมาและลดความผันผวนของต้นทุนการก่อสร้าง

- **บริษัท ปริณสิริ โอโซน จำกัด** จดทะเบียนจัดตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 15 มิถุนายน 2550 ทุนจดทะเบียน 2 ล้านบาท ประกอบธุรกิจให้เช่าอสังหาริมทรัพย์และซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ที่รอการพัฒนา เช่น การซื้อที่ดินและอสังหาริมทรัพย์เพื่อการค้าและการลงทุน เพื่อแสวงหากำไรจากการเพิ่มค่าของอสังหาริมทรัพย์ การให้เช่าทั้งระยะสั้นและระยะยาว รวมถึงรายได้จากการให้บริการหรือบริหารโรงแรม สถานบริการ ที่พักตากอากาศ และที่พักอาศัย เป็นต้น โดยจะเป็นบริษัทที่สร้างรายได้ที่ไม่ได้มาจากการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย เช่น ค่าเช่า ให้กับบริษัท

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

- **บริษัท เพลินนารี มอลล์** ประกอบธุรกิจศูนย์การค้า โดยบริษัท เพลินนารี มอลล์ จำกัดได้มีการจัดตั้งบริษัทในเครือคือบริษัท เพลินแลนด์ จำกัดประกอบธุรกิจสวนสนุกและศูนย์การเรียนรู้สำหรับเด็กและบริษัท เอโพร์ เวนเจอร์ จำกัด (เดิมชื่อบริษัท อีทเทอร์รี่ จำกัด) ประกอบธุรกิจภัตตาคารร้านอาหารซึ่งเปิดดำเนินธุรกิจเชิงพาณิชย์เดือนตุลาคม 2557 บริษัท เพลินนารี มอลล์ จำกัด จดทะเบียนจัดตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 14 กุมภาพันธ์ 2556 ด้วยทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท ประกอบธุรกิจศูนย์การค้า ตั้งอยู่ที่ ถนนรัชชูปถัมภ์ ซึ่งตั้งอยู่บนที่ดินที่เป็นกรรมสิทธิ์ของ บริษัท ปริณสิริ จำกัด (มหาชน) ปัจจุบัน บริษัท เพลินนารี มอลล์ จำกัด มีทุนจดทะเบียน 70 ล้านบาท โดยมี บริษัท ปริณสิริ จำกัด (มหาชน) เป็นผู้ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.99

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

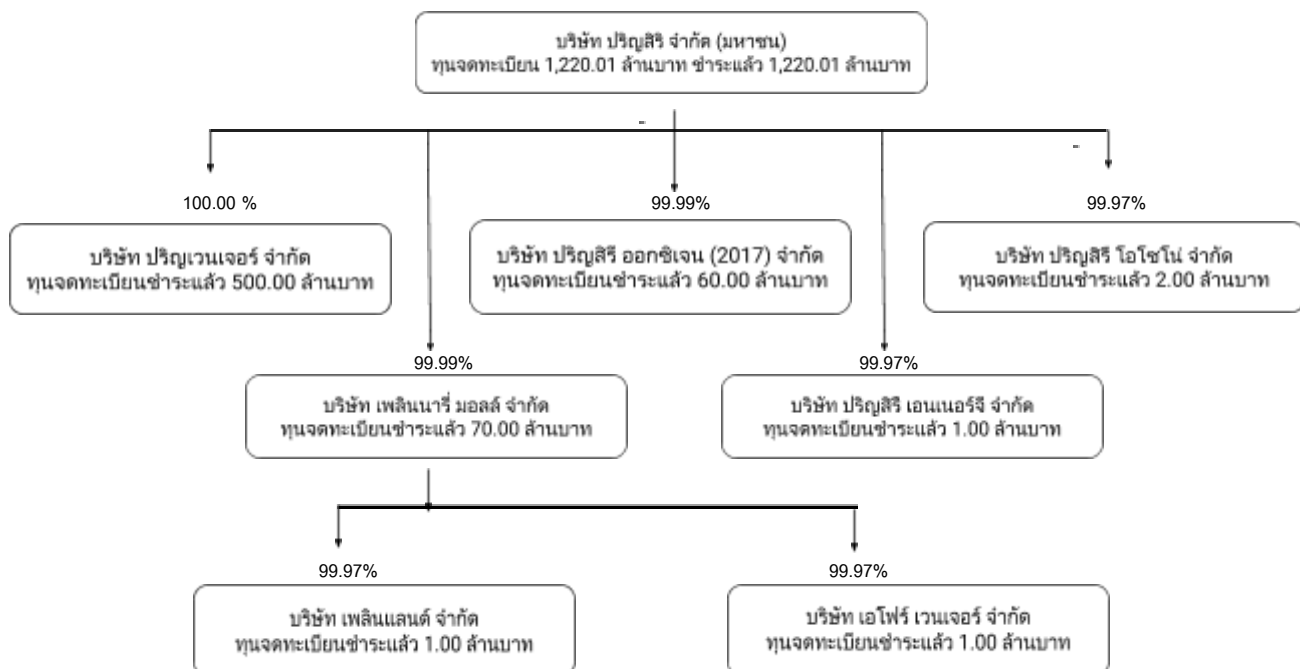
สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัท บริษัทย่อย และบริษัทร่วม

บริษัทย่อย / บริษัทร่วม / บริษัทในเครือ	ร้อยละการถือหุ้นของบริษัท	การประกอบธุรกิจ
1. บริษัท ปริณเวนเจอร์ จำกัด	100.00	พัฒนาสิ่งอำนวยความสะดวก
2. บริษัท ปริณสิริ ออกซิเจน (2017) จำกัด	99.99	รับเหมาก่อสร้างและจำหน่ายวัสดุก่อสร้าง
3. บริษัท ปริณสิริ โอโซน จำกัด	99.97	ให้เช่าสิ่งอำนวยความสะดวกและซื้อขายสิ่งอำนวยความสะดวกที่รอการพัฒนา
4. บริษัท เพลินนารี มอลล์ จำกัด	99.99	ศูนย์การค้า
5. บริษัท เพลินแลนด์ จำกัด	99.97	กิจการสวนสนุกและศูนย์การเรียนรู้สำหรับเด็ก
6. บริษัท เอโฟร์ เวเนเจอร์ จำกัด**	99.97	กิจการภัตตาคารร้านอาหาร
7. บริษัท ปริณ เอนเนอร์จี จำกัด	99.97	ผลิตและจำหน่ายไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์และพลังงานทดแทน

หมายเหตุ * บริษัท เพลินนารี มอลล์ จำกัด เป็นผู้ถือหุ้น

** เปลี่ยนชื่อจากบริษัท อีทีเทอรี่ จำกัด เมื่อวันที่ 25 พฤศจิกายน 2562

ผังโครงสร้างการถือหุ้นของบริษัท และบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562

PRIN
siri

1.3 ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

ตารางแสดงรายละเอียดเกี่ยวกับการดำรงตำแหน่งของผู้บริหารและผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัท
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562

รายชื่อ	บริษัท ปริญสิริ จำกัด (มหาชน)	บริษัทย่อย					บริษัทย่อยของ เพลินนารี มอลล์	
		บจก. ปริญ สิริออกซิเจน (2017)	บจก. ปริญเวน เจอร์	บจก.ปริญสิริ ไอโซโน	บจก. ปริญ เอนเนอร์จี	บจก. เพลิน นารี มอลล์	บจก. เพลิน แลนด์	บจก. เอโฟร์ เวนเจอร์
ศ.ดร.วรภัทร โตณะเกษม	/ , X , @							
รศ.อัษฎลั พิพัฒน์เสรีบุญ	/ , \$, @							
ผศ.มนต์มกา วงษา	/ , \$, @							
ดร.วิลาวัลย์ ธรรมชาติ	/ , \$, @							
นางสาวสิริลักษณ์ โกวิทจินดาชัย	/ , // , 0			/ , // , 0		/ , // , 0	/ , // , 0	
นายขวัญชัย มงคลกิจทวีผล	/ , // , 0	/ , // , 0		/ , // , 0		/ , // , 0		/ , // , 0
นายปริญญา โกวิทจินดาชัย*	/ , // , 0				/ , // , 0			
นายชัยรัตน์ โกวิทจินดาชัย**	// , 0		/ , // , 0			/ , // , 0		
นายพบพรรณ ป้อมหลักทอง						/ , // , 0	/ , // , 0	/ , // , 0
นายชาไฉ โกวิทจินดาชัย		/ , // , 0	/ , // , 0	/ , // , 0	/ , // , 0			
นางสาวละอองดาว ทรงสัตรู					/ , // , 0			

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

* กรรมการได้รับการแต่งตั้ง เมื่อวันที่ 1 กันยายน 2562

** กรรมการลาออก เมื่อวันที่ 30 สิงหาคม 2562

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

บริษัท ปริณสิริ จำกัด (มหาชน) ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ประเภทหมู่บ้านจัดสรร และประเภทอาคารชุดพักอาศัย จากการมุ่งเน้นความเป็นหนึ่งในผู้นำด้านพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ไทย จึงทำให้ได้รับการยอมรับ และความไว้วางใจจากผู้บริโภคภายใต้ตราสินค้า "ปริณสิริ" บริษัทและบริษัทย่อยมีโครงสร้างรายได้จากผลิตภัณฑ์ 3 ประเภท ได้แก่ 1.บ้านเดี่ยว/บ้านแฝด 2.ทาวน์เฮ้าส์/โฮมออฟฟิศ และ 3.อาคารชุดพักอาศัย

โครงสร้างรายได้ของบริษัท และบริษัทย่อย

โครงสร้างรายได้ของบริษัท และบริษัทย่อย สำหรับ ปี 2560 ปี 2561 ปี 2562 ดังนี้

รายได้	ผู้ดำเนินการ	2560		2561		2562	
		งบการเงินรวม		งบการเงินรวม		งบการเงินรวม	
		ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
บ้านเดี่ยวตลาดบน	บริษัทปริณสิริ	240.51	7.47	197.00	7.85	159.11	8.74
บ้านเดี่ยวตลาดกลาง/บ้านแฝด	บริษัทปริณสิริ	994.83	30.91	825.82	32.89	560.10	30.76
ทาวน์เฮ้าส์/โฮมออฟฟิศ	บริษัท/ปริณเวนเจอร์	1,420.65	44.15	1,118.81	44.56	814.63	44.74
อาคารชุดพักอาศัย	บริษัท/ปริณเวนเจอร์	358.42	11.14	217.58	8.67	146.38	8.04
รวมรายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์	บริษัท/ปริณเวนเจอร์	3,014.41	93.67	2,359.21	93.95	1,680.23	92.27
รายได้จากการให้เช่าและบริการ	เพลินนารี	132.43	4.12	122.62	4.88	107.46	5.90
รายได้จากการขายสินค้า	ปริณสิริออกซิเจน(2017)	7.73	0.24	5.13	0.20	4.85	0.27
รายได้จากการขายที่ดินเปล่า	บริษัทปริณสิริ	0	0	0	0	0.64	0.04
รายได้อื่น	บริษัท/บริษัทย่อย	63.57	1.97	24.05	0.96	27.82	1.53
รวมรายได้ทั้งสิ้น		3,218.14	100.00	2,511.01	100.00	1,821.00	100.00

หมายเหตุ : บ้านเดี่ยวตลาดบน ราคาขายตั้งแต่ 10 ล้านบาทขึ้นไป

บ้านเดี่ยวตลาดกลาง ราคาขายตั้งแต่ 3 – 10 ล้านบาท

บริษัทและบริษัทย่อยมีรายได้ส่วนใหญ่จากการขายอสังหาริมทรัพย์ โดยในปี 2560 ปี 2561 และปี 2562 บริษัทและบริษัทย่อยมีรายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์คิดร้อยละ 93.67 ร้อยละ 93.95 และร้อยละ 92.27 ของรายได้รวมตามลำดับ และในปี 2560 บริษัทมีรายได้จากการขายบ้านเดี่ยว,ทาวน์เฮ้าส์ และอาคารชุดพักอาศัย คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 38.38 ร้อยละ 44.15 และร้อยละ 11.14 ของรายได้รวมตามลำดับ และในปี 2561 บริษัทมีรายได้จากการขายบ้านเดี่ยว,ทาวน์เฮ้าส์ และอาคารชุดพักอาศัย คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 40.74 ร้อยละ 44.56 และร้อยละ 8.67 ของรายได้รวมตามลำดับและในปี 2562 บริษัทมีรายได้จากการขายบ้านเดี่ยว,ทาวน์เฮ้าส์ และอาคารชุดพักอาศัย คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 39.5 ร้อยละ 44.74 และร้อยละ 8.04 ของรายได้รวมตามลำดับ

ในปี 2560 บริษัทมีรายได้จากการขายทาวน์เฮ้าส์สูงกว่าบ้านเดี่ยวและอาคารชุดพักอาศัย ซึ่งมีมูลค่า 1,420.65 ล้านบาท และในปี 2561 บริษัทมีรายได้จากการขายทาวน์เฮ้าส์สูงกว่าบ้านเดี่ยวและอาคารชุดพักอาศัย ซึ่งมีมูลค่า 1,118.81 ล้านบาท ส่วนในปี 2562 บริษัทมีรายได้จากการขายทาวน์เฮ้าส์สูงกว่าบ้านเดี่ยวและอาคารชุดพักอาศัย ซึ่งมีมูลค่า 814.63 ล้านบาท

บริษัทและบริษัทย่อยมีรายได้จากการขายวัสดุก่อสร้างประเภท ปูนซีเมนต์ สี เหล็ก ไม้ และการก่อสร้าง เป็นต้น โดยในปี 2560 ปี 2561 และในปี 2562 มีสัดส่วนการขายสินค้านี้ร้อยละ 0.24 ร้อยละ 0.20 และร้อยละ 0.27 ของรายได้รวมตามลำดับ

ในปี 2560 ปี 2561 บริษัทมีรายได้ในส่วนใหญ่มากจากเงินค่าจองบ้านที่ลูกค้าที่ไม่มาทำสัญญาเมื่อถึงกำหนดเวลา และค่ามัดจำชำระที่ลูกค้าชำระมาระยะหนึ่งแล้วหยุดชำระโดยไม่มาติดต่อบริษัท ส่วนในปี 2562 บริษัทมีรายได้ในส่วนใหญ่มากจากการให้บริการที่จอดรถห้างเพลินนารีมอลล์

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัทประกอบธุรกิจด้านการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ประเภทหมู่บ้านจัดสรร แบบบ้านสร้างเสร็จก่อนขาย และประเภทอาคารชุดพักอาศัย เพื่อจำหน่าย โดยบริษัทจะเป็นผู้พัฒนาและเป็นเจ้าของโครงการ สำหรับทำเลที่ตั้งโครงการที่เลือกนำมาพัฒนานั้น ส่วนใหญ่จะเป็นกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ซึ่งอยู่ใกล้แหล่งชุมชนที่มีระบบสาธารณูปโภคและสาธารณูปการต่างๆไว้รองรับการพัฒนาอย่างครบครัน ทั้งระบบไฟฟ้า ระบบการประปา การสื่อสาร การคมนาคมขนส่งที่สะดวก ผลิตภัณฑ์ทุกประเภทที่บริษัททำการพัฒนาจะใช้ตราสินค้า“ปริญสิริ” ภายใต้แนวความคิด “The Art of Living” โดยใช้สัญลักษณ์ตราสินค้าของบริษัท



บริษัทให้ความสำคัญกับคุณภาพสินค้าเป็นอย่างมาก โดยผสมผสานรายละเอียด ทุกความประณีต ด้วยวัสดุคุณภาพที่คัดสรรด้วยความตั้งใจในทุกองค์ประกอบของบ้าน อีกทั้งยังมีการตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์ในทุกๆ ขั้นตอน รวมทั้งมีการพัฒนาปรับปรุงผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ผลิตภัณฑ์ตรงกับความต้องการของลูกค้า



ปัจจุบันการขายผลิตภัณฑ์ของบริษัท จะให้ชำระเงินจอง เงินดาวน์ และเงินทำสัญญา จากลูกค้ารวมทั้งสิ้นประมาณร้อยละ 5-10 ของราคาขาย สำหรับระยะเวลาการผ่อนชำระเงินดาวน์ประมาณ 3 – 12 เดือน ขึ้นอยู่กับระยะเวลาการก่อสร้างและการตกลงกันระหว่างลูกค้ากับบริษัท การส่งมอบบ้านและการโอนกรรมสิทธิ์ให้กับลูกค้าจะกำหนดในวันจองและจะระบุไว้ในสัญญาจะซื้อจะขาย ทั้งนี้ยังขึ้นอยู่กับความพร้อมของลูกค้าแต่ละรายด้วย

ผลิตภัณฑ์ของบริษัทมี 2 ประเภท ดังนี้




1. ประเภทหมู่บ้านจัดสรร

การพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทหมู่บ้านจัดสรรเพื่อจำหน่ายของบริษัทนั้น เป็นการพัฒนาโครงการในลักษณะแนวราบที่ตัวผลิตภัณฑ์จะมีลักษณะเป็นบ้านหรืออาคารที่สูงไม่เกิน 4 ชั้น โดยรูปแบบบ้านหรืออาคารและรูปแบบโครงการในแต่ละโครงการจะแตกต่างกันออกไปตามความเหมาะสมของสถานที่ตั้งของโครงการและความต้องการของลูกค้าซึ่งในแต่ละโครงการที่บริษัทพัฒนานั้นจะมีสาธารณูปโภคโครงการอย่างครบครัน โดยมีสิ่งอำนวยความสะดวกและการรักษาความปลอดภัย เช่น สโมสร สระว่ายน้ำ สวนสาธารณะ ระบบรักษาความปลอดภัย เป็นต้น ทั้งนี้โครงการประเภทหมู่บ้านจัดสรรของบริษัทยังสามารถแบ่งย่อยตามลักษณะเฉพาะตัวผลิตภัณฑ์และกลุ่มลูกค้าเป้าหมายแต่ละกลุ่ม โดยจะใช้ชื่อโครงการที่ต่างกันออกไป ดังนี้

บ้านเดี่ยว (Single Detached House)

1.1.1 บ้านเดี่ยวตลาดบน	ตราสัญลักษณ์โครงการ	
	ชื่อโครงการ	ปรีณบุรี
1.1.2 บ้านเดี่ยวตลาดกลางถึงบน	ตราสัญลักษณ์โครงการ	
	ชื่อโครงการ	ซีรีน อิคอนเนเจอร์

ทาวน์เฮ้าส์และโฮมออฟฟิศ (Town House & Home Office)

1.1.3 ทาวน์โฮม แบบ 3 ชั้น	ตราสัญลักษณ์โครงการ	
	ชื่อโครงการ	โคราชอน
1.1.4 ทาวน์โฮม แบบ 3 ชั้น	ตราสัญลักษณ์โครงการ	
	ชื่อโครงการ	ซิกเนเจอร์
1.1.5 ทาวน์เฮ้าส์ แบบ 2 ชั้น	ตราสัญลักษณ์โครงการ	
	ชื่อโครงการ	ซิตีเซ็นส์

2. ประเภทอาคารชุดพักอาศัย (Condominium)

การพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทอาคารชุดพักอาศัยเพื่อจำหน่ายของบริษัทนั้นเป็นการพัฒนาโครงการในลักษณะแนวสูงโดยรูปแบบอาคารชุดพักอาศัย และรูปแบบโครงการ ในแต่ละโครงการจะแตกต่างกันออกไปตามความเหมาะสมของที่ตั้งของโครงการ และความต้องการของลูกค้า ซึ่งในแต่ละโครงการที่บริษัทพัฒนานั้นจะมีมาตรฐานปโภคโครงการอย่างครบครัน โดยมีสิ่งอำนวยความสะดวกและการรักษาความปลอดภัย เช่น สระว่ายน้ำน้ำล้อมรอบด้วยสวน ลิฟท์ระบบจานดาวเทียม ระบบรักษาความปลอดภัย เป็นต้น ทั้งนี้ บริษัทได้แบ่งประเภทของผลิตภัณฑ์ออกเป็น 3 ตราสินค้า เพื่อให้ชัดเจนในการวางตำแหน่งของผลิตภัณฑ์และง่ายต่อการจดจำโดย

โครงการ Bridge, Smart, SmartZ, The Pride และ Zelle จะเป็นโครงการอาคารชุดพักอาศัยประเภท Low Rise Condominium (ระดับความสูงของอาคารไม่เกิน 23 เมตร)

โครงการ 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

ตราสัญลักษณ์โครงการ

smart (BOI)

ชื่อโครงการ

สมาร์ท คอนโด

ตราสัญลักษณ์โครงการ

THE PRIDE
CONDOMINIUM @ PATTAYA
CITY MODERN TROPICAL CONDOMINIUM FOR LIVING

ชื่อโครงการ

เดอะไพรด์

ตราสัญลักษณ์โครงการ



ชื่อโครงการ

เซลล์

ตราสัญลักษณ์โครงการ

zelle+

ชื่อโครงการ

เซลล์ พลัส

อาคารชุดพักอาศัยประเภทระดับความสูงเกิน 23 เมตร (High Rise)

ตราสัญลักษณ์โครงการ



ชื่อโครงการ

เดอะคอมพลีท

ตารางแสดงรายละเอียดโครงการที่เปิดขายของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562

หน่วย : ล้านบาท

โครงการ/ราคาขายต่อหน่วย	ลักษณะโครงการ /พื้นที่โครงการ	ที่ตั้งโครงการ	รวม		ขายแล้ว			โอนแล้ว			ยอดสินค้ารอการขาย - รอการโอน			มูลค่าเงินลงทุน ในโครงการ	ความคืบหน้าในการก่อสร้าง	
			ยูนิต	มูลค่า โครงการ	ยูนิต	มูลค่า	ร้อยละ /มูลค่าโครงการ	ยูนิต	มูลค่า	ร้อยละ /มูลค่าโครงการ	ยูนิต	มูลค่า	ร้อยละ /มูลค่าโครงการ		เงินลงทุน ไปแล้ว	ร้อยละ /งานที่เสร็จ
บ้านเดี่ยว																
ปรีณศิริ นวมินทร์ (ราคา 4.30 - 17.80 ล้านบาท)	บ้านเดี่ยว 35-0-88.30 ไร่	ถนนนวมินทร์ เขตบึงกุ่ม กทม.	88.00	722.42	87.00	709.32	98.19	87.00	709.32	98.19	1.00	13.10	1.81	306.76	306.76	100.00
สิริทวารวดี ออเรนทอล (ราคา 13.00 - 17.20 ล้านบาท)	บ้านเดี่ยว 30-2-44 ไร่	ถนนประดิษฐ์มนูธรรม (เลียบทางด่วนเอกมัย- รามอินทรา)	63.00	1,162.88	62.00	1,140.22	98.05	62.00	1,140.22	98.05	1.00	22.66	1.95	486.67	486.67	100.00
ปรีณญาดา แจ่มจันทร์ (ราคา 4.30 - 9.90 ล้านบาท)	บ้านเดี่ยว 9-1-66 ไร่	ซอยแจ่มจันทร์ เขตบึงกุ่ม กทม.	27.00	174.30	25.00	157.14	90.16	25.00	157.14	90.16	2.00	17.16	9.84	70.21	70.21	100.00
ซีรีน เพชรเกษม พุทธรณพล สาย 3 (ราคา 4.79 - 8.59 ล้านบาท)	บ้านเดี่ยว 20-1-67.1 ไร่	ถนนเลียบคลองทวีวัฒนา (ถนนทวีวัฒนา) กทม.	147.00	975.16	145.00	954.76	97.91	145.00	954.76	97.91	2.00	20.40	2.09	746.78	745.03	99.77
ซีรีน พระราม 2 ทำข้าม (ราคา 4.20 - 6.00 ล้านบาท)	บ้านเดี่ยว 41-3-84.10 ไร่	แขวงท่าข้าม เขตบางขุนเทียน กทม.	292.00	1,674.09	176.00	1,029.20	61.48	176.00	1,029.20	61.48	116.00	644.89	38.52	1,141.00	963.17	84.41
อิคอนเนเจอร์ รามอินทรา 109 (ราคาเริ่มต้น 5.19 ล้านบาท)	บ้านเดี่ยว / บ้านแฝด 41-2-28 ไร่	ถนนรามอินทรา 109 เขตมีนบุรี กทม.	209.00	1,239.90	205.00	1,200.01	96.78	205.00	1,200.01	96.78	4.00	39.89	3.22	829.71	823.37	99.24
อิคอนเนเจอร์ พระราม 2 (ราคาเริ่มต้น 4.59 ล้านบาท)	บ้านเดี่ยว / บ้านแฝด 62-2-51.4 ไร่	ถนนพระราม 2 (เทียบทะเล 19) บางขุนเทียน กทม.	272.00	1,426.21	154.00	766.50	53.74	154.00	766.50	53.74	117.00	653.12	45.79	910.89	786.20	86.31
อิคอนเนเจอร์ ศาลายา (ราคาเริ่มต้น 3.99 ล้านบาท)	บ้านเดี่ยว 39-0-9.6 ไร่	ต.ศาลายา อ.นครชัยศรี นครปฐม	255.00	1,169.80	130.00	551.48	47.14	130.00	551.48	47.14	121.00	598.24	51.14	815.00	688.35	84.46
ฟอร์เร่ ล้าลูกกา คลอง 5 (ราคาเริ่มต้น 3.59 ล้านบาท)	บ้านแฝด / ทาวน์เฮ้าส์ 2 ชั้น	ล้าลูกกา คลอง 5	254.00	653.41	13.00	35.03	5.36	9.00	24.76	3.79	237.00	607.22	92.93	471.43	277.86	58.94
ปรีณญ์ สาทร- ราชพฤกษ์ (ราคาเริ่มต้น 15.9 ล้านบาท)	บ้านเดี่ยว 53-0-10.1 ไร่	ถนนราชพฤกษ์ หนองแขม กทม.	168.00	2,910.75	96.00	1,584.11	54.42	96.00	1,584.11	54.42	72.00	1,326.64	45.58	1,803.56	1,496.02	82.95
รวมบ้านเดี่ยว			1,775.00	12,108.90	1,093.00	8,127.75	67.12	1,089.00	8,117.48	67.04	673.00	3,943.32	32.57	7,582.01	6,643.64	896.08

หน่วย : ล้านบาท

โครงการ/ราคาขายต่อยูนิต	ลักษณะโครงการ /พื้นที่โครงการ	ที่ตั้งโครงการ	รวม		ขายแล้ว			โอนแล้ว			ยอดสินค้ารอการขาย - รอการโอน			มูลค่าเงินลงทุน ในโครงการ	ความคืบหน้าในการก่อสร้าง	
			ยูนิต	มูลค่า โครงการ	ยูนิต	มูลค่า	ร้อยละ /มูลค่าโครงการ	ยูนิต	มูลค่า	ร้อยละ /มูลค่าโครงการ	ยูนิต	มูลค่า	ร้อยละ /มูลค่าโครงการ		เงินลงทุน ไปแล้ว	ร้อยละ /งานที่เสร็จ
ทาวน์เฮ้าส์																
Sixnature เอกชัย - บางบอน (ราคา3.39 - 4.09 ล้านบาท)	ทาวน์โฮม 3 ชั้น 15-1-88 ไร่	ซอย เอกชัย บางบอน 64/5	183.00	726.74	182.00	720.75	99.18	182.00	720.75	99.18	1.00	5.99	0.82	339.95	339.95	100.00
Sixnature รามอินทรา (พระยาสุเรนทร์ 24) (ราคาเริ่มต้น 3.39 ล้านบาท)	ทาวน์โฮม 3 ชั้น	ถนนรามอินทรา (พระยาสุเรนทร์ 24) มีนบุรี	152.00	528.30	144.00	483.48	91.52	144.00	483.48	91.52	7.00	40.53	7.67	420.77	415.59	98.77
Citysense เพชรเกษม 69 (ราคาเริ่มต้น 2.25 ล้านบาท)	ทาวน์เฮ้าส์ 2ชั้น 31-1-62.6 ไร่	ซอยเพชรเกษม 69 หนองแขม กทม.	369.00	952.24	365.00	934.88	98.18	365.00	934.88	98.18	4.00	17.36	1.82	597.22	561.15	93.96
Citysense รามอินทรา (พระยาสุเรนทร์ 30) (ราคาเริ่มต้น 2.29 ล้านบาท)	ทาวน์เฮ้าส์ 2 ชั้น	ถนนรามอินทรา (พระยาสุเรนทร์ 30) มีนบุรี	243.00	611.84	240.00	597.67	97.68	240.00	597.67	97.68	3.00	14.17	2.32	401.71	396.61	98.73
Citysense ศาเลาษา (ราคาเริ่มต้น 2.29 ล้านบาท)	ทาวน์เฮ้าส์ 2 ชั้น	ต.ศาลายา อ.นครชัยศรี นครปฐม	460.00	1,233.12	393.00	1,033.12	83.78	393.00	1,033.12	83.78	59.00	176.37	14.30	773.94	697.08	90.07
Citysense พระราม 2 – ท่าข้าม (ราคา เริ่มต้น 2.49 ล้านบาท)	ทาวน์เฮ้าส์ 2 ชั้น	แขวงท่าข้าม เขตบางขุนเทียน กทม.	424.00	979.07	302.00	920.80	94.05	302.00	920.80	94.05	116.00	38.23	3.90	788.25	696.01	88.30
Citysense รัชสิด (ราคาเริ่มต้น 2.49 ล้านบาท)	ทาวน์เฮ้าส์ 2 ชั้น	ต.คลองหนึ่ง อ.คลองหลวง ปทุมธานี	97.00	282.16	68.00	183.08	64.89	68.00	183.08	64.89	26.00	89.51	31.72	243.77	218.62	89.68
Corazon ประชาชีน (ราคาเริ่มต้น 7.99 ล้านบาท)	ทาวน์โฮม 3 ชั้น	ต.บางตลาด อ.ตลาดขวัญ นนทบุรี	135.00	867.98	110.00	692.13	79.74	110.00	692.13	79.74	22.00	153.86	17.73	625.31	605.89	96.89
รวมทาวน์เฮ้าส์			2,063.00	6,181.44	1,804.00	5,565.90	90.04	1,804.00	5,565.90	90.04	238.00	536.02	8.67	4,190.92	3,930.90	93.80

โครงการ/ราคาขายต่อยูนิต	ลักษณะโครงการ /พื้นที่โครงการ	ที่ตั้งโครงการ	รวม		ขายแล้ว			โอนแล้ว			ยอดสินค้ารอการขาย - รอการโอน			มูลค่าเงินลงทุน ในโครงการ	ความคืบหน้าในการก่อสร้าง	
			ยูนิต	มูลค่า โครงการ	ยูนิต	มูลค่า	ร้อยละ /มูลค่าโครงการ	ยูนิต	มูลค่า	ร้อยละ /มูลค่าโครงการ	ยูนิต	มูลค่า	ร้อยละ /มูลค่าโครงการ		เงินทุน ไปแล้ว	ร้อยละ /งานที่เสร็จ
อาคารชุด																
เดอะพัลส์ ลาดพร้าว 44 (ราคา 1.29 - 3.80 ล้านบาท)	คอนโดมิเนียม 1-2-0 ไร่	ซอยลาดพร้าว 44	202.00	324.64	201.00	320.85	98.83	201.00	320.85	98.83	1.00	3.79	1.17	163.74	163.75	100.00
เดอะคอมพลีท ราชปรารภ (ราคา 1.79 - 12.08 ล้านบาท)	คอนโดมิเนียม 3-3-0 ไร่	ถนนราชปรารภ	555.00	1,664.80	553.00	1,640.19	98.52	553.00	1,640.19	98.52	2.00	24.61	1.48	1,111.53	1,111.53	100.00
บริดจ์ พหลโยธิน 37 (ราคา 1.44 - 3.40 ล้านบาท)	คอนโดมิเนียม 3-3-0 ไร่	ซอยพหลโยธิน 37	264.00	590.86	263.00	587.47	99.43	263.00	587.47	99.43	1.00	3.39	0.57	322.24	322.24	100.00
สมาร์ท คอนโด พระราม 2 (ราคา 0.69 - 0.99 ล้านบาท)	คอนโดมิเนียม 17-1-63.70 ไร่	ถนนพระราม 2 บางขุนเทียน กทม.	2,062.00	1,942.40	2,055.00	1,919.86	98.84	2,055.00	1,919.86	98.84	7.00	22.54	1.16	1,174.87	1,174.87	100.00
สมาร์ท คอนโด วัชรพล (ราคา 1.80 - 5.00 ล้านบาท)	คอนโดมิเนียม 7-3-10 ไร่	ถนนวัชรพล ทำแรัง บางเขน กทม.	724.00	743.48	717.00	728.88	98.04	717.00	728.88	98.04	7.00	14.60	1.96	430.52	430.52	100.00
บริดจ์ สาทร - นราธิวาส (ราคา 3.69 - 6.05 ล้านบาท)	คอนโดมิเนียม 3-0-60.3 ไร่	ถนนนราธิวาสราชนครินทร์	91.00	375.83	90.00	370.34	98.54	90.00	370.34	98.54	1.00	5.49	1.46	152.09	152.09	100.00
เซล รัตนาธิเบศร์ (ราคาเริ่มต้น 1.49 ล้านบาท)	คอนโดมิเนียม	ถนนรัตนาธิเบศร์	570.00	1,190.63	544.00	1,102.49	92.60	544.00	1,102.49	92.60	25.00	84.75	7.12	855.43	852.84	99.51
เซล ศาลายา (ปรีญศิริ) (ราคาเริ่มต้น 1.59 ล้านบาท)	คอนโดมิเนียม	ต.ศาลายา อ.นครชัยศรี	474.00	803.52	219.00	406.07	50.54	219.00	406.07	50.54	255.00	397.45	49.46	570.08	473.10	69.51
เซล ศาลายา (ปรีญเวนเจอร์) (ราคาเริ่มต้น 1.59 ล้านบาท)	คอนโดมิเนียม	ต.ศาลายา อ.นครชัยศรี	395.00	666.03	179.00	337.24	50.63	179.00	337.24	50.63	215.00	326.69	49.05	433.52	346.45	61.19
เซล รัตนาธิเบศร์ เฟส 2 (ปรีญเวนเจอร์) (ราคาเริ่มต้น 1.49 ล้านบาท)	คอนโดมิเนียม	ถนนรัตนาธิเบศร์	77.00	189.38	20.00	43.92	23.19	20.00	43.92	23.19	55.00	140.49	74.18	209.85	181.08	69.51
เซล พลัส ตลาดพลู (ราคา 1.99 ล้านบาท)	คอนโดมิเนียม	ตลาดพลู	92.00	197.88	22.00	43.88	22.18	12.00	23.98	12.12	70.00	154.00	77.82	152.01	144.22	94.88
รวมอาคารชุด			5,506.00	8,689.45	4,863.00	7,501.18	86.33	4,853.00	7,481.28	86.10	639.00	1,177.80	13.55	5,575.88	5,352.69	96.00
รวมทั้งสิ้น (ปรีญศิริ + ปรีญเวนเจอร์)			9,344.00	26,979.79	7,760.00	21,194.83	78.56	7,746.00	21,164.66	78.45	1,550.00	5,657.14	20.97	17,348.81	15,927.23	91.81

2.2 การตลาดและการแข่งขัน

2.2.1 กลยุทธ์ทางการตลาดและข้อได้เปรียบทางการแข่งขันของบริษัท

จากกลยุทธ์ระดับธุรกิจ (Business Strategy) บริษัทใช้กลยุทธ์โดยมุ่งเน้นสร้างความแตกต่างให้กับผลิตภัณฑ์และบริการ (Differentiation-base Focus) ทั้งยังมุ่งเน้นให้เกิดความเชื่อมั่นในบริษัทและผลิตภัณฑ์กับผู้บริโภค ดังนั้นด้านการตลาดของบริษัท จึงมีกลยุทธ์การแข่งขันแบ่งออกได้ดังนี้

1. ด้านผลิตภัณฑ์บริษัท

บริษัทให้ความสำคัญอย่างมากในกลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ โดยมุ่งเน้นการสร้าง ความแตกต่างในตัวผลิตภัณฑ์ภายใต้สโลแกน “The Art of Living” เพื่อรองรับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่มีความต้องการที่แตกต่างกัน เช่น ทำเลที่ตั้งโครงการ รูปแบบโครงการ รูปแบบบ้าน ขนาดพื้นที่ใช้สอย เป็นต้น ซึ่งบริษัทได้แยกผลิตภัณฑ์ภายใต้ชื่อโครงการที่แตกต่างกันเพื่อให้ลูกค้าสามารถเลือกซื้อที่อยู่อาศัยได้ตรงกับความต้องการ เพื่อตอบสนองความพึงพอใจและรองรับความต้องการของลูกค้า จากการควบคุมการทำงานในทุกขั้นตอน ไม่ว่าจะเป็นการเลือกทำเลที่ตั้งในการซื้อที่ดิน การออกแบบบ้าน การออกแบบโครงการและสภาพแวดล้อม การเลือกใช้วัสดุที่มีคุณภาพ และการก่อสร้าง รวมไปถึงการพัฒนาผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทได้รับการยอมรับและความเชื่อมั่นจากลูกค้าในเรื่องแบบบ้านที่สวยงาม ความลงตัว ของพื้นที่ใช้สอย รูปแบบโครงการและสภาพแวดล้อมที่ร่มรื่น ความประณีตในการก่อสร้าง และการเลือกใช้วัสดุที่ได้มาตรฐาน

2. ด้านการกำหนดราคาผลิตภัณฑ์

บริษัทมีนโยบายในการกำหนดราคาผลิตภัณฑ์ให้สอดคล้องกับราคาตลาด และสามารถแข่งขันได้ เปรียบเทียบกับโครงการอื่นๆ บนทำเลเดียวกันหรือใกล้เคียงกันกับโครงการของบริษัท โดยคำนึงถึงคุณภาพสินค้า และต้นทุนโครงการ เช่น ค่าที่ดิน ค่าออกแบบ ค่าก่อสร้าง ค่าใช้จ่ายทางการตลาด เป็นต้น ตลอดจนสร้างความคุ้มค่าของผลิตภัณฑ์ของบริษัท ที่ให้มากกว่า เมื่อเปรียบเทียบกับบริษัทอื่น อาทิ บ้านตกแต่งพร้อมเข้าอยู่ได้ทันที เป็นต้น

3. ด้านการส่งเสริมการตลาด

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

บริษัทใช้สื่อโฆษณาประชาสัมพันธ์ผ่านช่องทางต่างๆ เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัท ดังนี้

กลยุทธ์ Above the Line

- การโฆษณาผ่านสื่อเว็บไซต์ www.prinsiri.com
- การโฆษณาประชาสัมพันธ์ผ่านกลุ่ม Social Media ต่างๆ เช่น Facebook , Instagram , Youtube , Line Official เป็นต้น
- แนะนำโครงการผ่านสื่อ ได้แก่ Think of Living (คิดเรื่องอยู่) , Home Buyers Guide (พลอยว่า) , บ้านและสวน เป็นต้น
- โฆษณาผ่านสื่อป้ายโฆษณา (Cut out) โดยเลือกขึ้นป้ายตามถนนสายสำคัญที่อยู่บริเวณโดยรอบโครงการของบริษัท เพื่อใช้ในการดึงความสนใจของลูกค้ากลุ่มเป้าหมายที่เข้ามาเยี่ยมชมโครงการ

- โฆษณาผ่านสื่อ รายการ Home Buyer Guide กับ การเจาะลึกทุกข้อมูลที่น่าสนใจของ โครงการโฆษณาผ่านนิตยสาร หนังสือพิมพ์ วิทยุ
- ส่ง SMS ข้อมูลและรายละเอียดต่างๆ ของโครงการใหม่ รวมไปถึงรายการส่งเสริมการขายที่มีในขณะนั้น ไปยังโทรศัพท์มือถือของลูกค้า

กลยุทธ์ Below the line

- โฆษณาผ่าน Gmail Marketing
- จัดกิจกรรมต่างๆ ให้กับลูกค้าที่อยู่ในโครงการความสัมพันธ์กับลูกค้าและสร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้กับบริษัท
- จัดกิจกรรมร่วมกับธนาคารพันธมิตร ผ่านช่องทาง LIND ADD ของธนาคาร

ปี 2552 และปี 2553	บริษัทฯ ได้สร้างตราสินค้าและทำการประชาสัมพันธ์อย่างต่อเนื่อง เพื่อให้เกิดการจดจำผลิตภัณฑ์ของบริษัท ภายใต้ชื่อ “Sixnature” ซึ่งเป็นตราสินค้าประเภททาวน์โฮม 3 ชั้น และ ภายใต้ชื่อ “Citysense” เป็นตราสินค้าประเภททาวน์เฮ้าส์ 2 ชั้น
ปี 2554	บริษัทฯ ได้สร้างตราสินค้าภายใต้ชื่อ “Zerene” เป็นตราสินค้าประเภทบ้านเดี่ยว
ปี 2556	บริษัทฯ ได้สร้างตราสินค้าเพิ่มขึ้น ภายใต้ชื่อ “Iconature” เป็นตราสินค้าประเภทบ้านแฝด และภายใต้ชื่อ “PRINN” เป็นตราสินค้าประเภทบ้านเดี่ยวระดับบน
ปี 2557	บริษัทฯ ได้เปิดตราสินค้าใหม่ ภายใต้ชื่อ “Zelle” เป็นโครงการ อาคารชุดพักอาศัยความสูงไม่เกิน 23 เมตร (Low Rise) และ “CORAZON” เป็นตราสินค้าประเภท ทาวน์โฮมระดับ ปานกลาง – บน
ปี 2562	บริษัทฯ ได้เปิดตราสินค้าใหม่ ภายใต้ชื่อ “Zelle+ Talat Phlu Station” เป็นโครงการ อาคารชุดพักอาศัย ความสูงไม่เกิน 23 เมตร (Low Rise)

4. ด้านต้นทุนผลิตภัณฑ์

บริษัทมีการบริหารต้นทุนผลิตภัณฑ์ ที่มุ่งเน้นในการควบคุมราคาต้นทุนในการพัฒนาโครงการให้อยู่ในระดับที่เหมาะสม เพื่อรักษาอัตรากำไรขั้นต้น และเพื่อให้ราคาผลิตภัณฑ์ของบริษัทอยู่ในระดับที่สามารถแข่งขันได้ โดยเริ่มตั้งแต่การคัดเลือกที่ดินและจัดซื้อที่ดินให้อยู่ในระดับราคาที่เหมาะสม การวิจัยและพัฒนาในการเลือกแบบบ้านที่เหมาะสม มีการใช้วัสดุก่อสร้างและอุปกรณ์ตกแต่งที่มีคุณภาพดีและได้มาตรฐานโดยมีต้นทุนไม่เกินจากที่ได้กำหนดไว้ การพัฒนาเทคนิคและเทคโนโลยีในการก่อสร้างเพื่อควบคุมต้นทุนในการก่อสร้าง ทั้งนี้ยังช่วยเพิ่มประสิทธิภาพ และมาตรฐานผลิตภัณฑ์ให้สูงขึ้นอีกด้วย

5. บริการหลังการขาย

เพื่อให้ลูกค้ามีความเชื่อมั่นในตัวผลิตภัณฑ์ของบริษัท และเป็นส่วนหนึ่งในการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์ บริษัทจึงมีการบริการหลังการขายสำหรับผู้ซื้อผลิตภัณฑ์ของบริษัท โดยมีการรับประกันคุณภาพของบ้านเป็นระยะเวลา 1 ปี นับจากวันที่โอนกรรมสิทธิ์ให้กับลูกค้า สำหรับความบกพร่องที่เกิดจากการก่อสร้าง วัสดุก่อสร้างและอุปกรณ์ตกแต่ง

2.2.2 ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

จากประเภทของผลิตภัณฑ์ของบริษัท ซึ่งได้แก่ ประเภทหมู่บ้านจัดสรร และประเภทอาคารชุดพักอาศัย ดังนั้นลักษณะลูกค้าของบริษัทจะเป็นลักษณะที่เป็นผู้ต้องการที่อยู่อาศัยแห่งใหม่ลูกค้าในแต่ละรายจะมีความต้องการที่อยู่อาศัย ประเภทต่างๆ เช่น บ้านเดี่ยว บ้านแฝด ทาวน์เฮ้าส์/โฮมออฟฟิศ และอาคารชุดพักอาศัย ที่แตกต่างกันออกไปตามเหตุผล เงื่อนไข และข้อจำกัด ทั้งนี้ ถือได้ว่าลูกค้าดังกล่าวนี้เป็นผู้บริโภคขั้นสุดท้าย (End User)

เพื่อให้ลูกค้าสามารถเลือกซื้อที่อยู่อาศัยได้ตรงกับตามความต้องการ บริษัทจึงได้ผลิตที่อยู่อาศัยให้มีความหลากหลายเพื่อตอบสนองความพึงพอใจและรองรับความต้องการของลูกค้า โดยแบ่งกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัท ตามรายได้ของลูกค้า ดังนี้

1) กลุ่มที่มีรายได้สูง สำหรับผลิตภัณฑ์ของบริษัทที่มุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในกลุ่มนี้จะเป็นผลิตภัณฑ์ประเภทบ้านเดี่ยวตลาดบนในชื่อโครงการ “ปริณญ์ (PRINN)”

2) กลุ่มที่มีรายได้ค่อนข้างสูง สำหรับผลิตภัณฑ์ของบริษัทที่มุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในกลุ่มนี้ จะเป็นผลิตภัณฑ์ประเภทบ้านเดี่ยวตลาดกลาง ในชื่อโครงการ “ซีริน (Zerene)” และ “อิคอนเนเจอร์ (Iconature)” ประเภททาวน์โฮมออฟฟิศในชื่อโครงการ “โคราซอน (CORAZON)” ประเภทอาคารชุดพักอาศัย ในชื่อโครงการ “เดอะคอมพลีท” (The Complete), “บริดจ์” (Bridge), “เดอะไพรด์” (The Pride), “สมาร์ท Z” (SmartZ), “เซล (Zelle)” และ เซล พลัส (Zelle+)

3) กลุ่มที่มีรายได้ปานกลางลงไป สำหรับผลิตภัณฑ์ของบริษัทที่มุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในกลุ่มนี้ จะเป็นผลิตภัณฑ์ประเภททาวน์โฮมในชื่อโครงการ “ซิกเนเจอร์” (Sixnature) และทาวน์เฮ้าส์ในชื่อโครงการ “ซิตีเซนส์” (Citysense) ประเภทอาคารชุดพักอาศัย ในชื่อโครงการ “สมาร์ท คอนโด” (Smart Condo)

2.2.3 การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

บริษัทจำหน่ายผลิตภัณฑ์โดยผ่านช่องทางการจำหน่ายแบบช่องทางตรง และเป็นการขายโดยพนักงานขายของบริษัทซึ่งประจำอยู่ที่สำนักงานขายตามโครงการต่างๆ นอกจากนี้ บริษัทมีการขายผ่านพนักงานขายของบริษัทโดยการออกจัดงานแสดงสินค้าตามสถานที่ต่างๆ ที่สำคัญเป็นครั้งคราวอีกด้วย

2.2.4 ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขันในอนาคต

รายงานแนวโน้มตลาดอสังหาริมทรัพย์ประจำปี 2563 มีการคาดการณ์ทิศทางการตลาดอสังหาริมทรัพย์ในปี 2563 น่าจะมีภาวะที่ค่อนข้างทรงตัวต่อเนื่องจากปี 2562 แต่มีโอกาสที่จะขยายตัวได้สูงถึง 5-7% หากเศรษฐกิจภาพรวมของประเทศมีการขยายตัวดีขึ้น ซึ่งจะทำให้เกิดการจ้างงานและความมั่นใจของผู้ที่ต้องการซื้อที่อยู่อาศัยในการตัดสินใจที่จะซื้อที่อยู่อาศัยมากขึ้น

โดยทางศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ได้ประมาณการตัวเลขที่สำคัญ ดังนี้ จากปัจจัยบวกอัตราดอกเบี้ยต่ำและเป็นขาลง มาตรการกระตุ้นอสังหาของรัฐบาล การผ่อนปรนเกณฑ์ LTV ของธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) และปัจจัยลบภาวะเศรษฐกิจอยู่ในช่วงชะลอตัวในหลายกิจกรรมเศรษฐกิจที่สำคัญ การระบาดของไวรัสโคโรนาสายพันธุ์ใหม่ (โควิด-19) ส่งผลกระทบการค้าระหว่างสหรัฐและ จีน ส่งผลให้คาดการณ์ว่าจะมีการปรับตัวในภาคธุรกิจที่อยู่อาศัย การโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยทุกประเภททั่วประเทศจะอยู่ที่ประมาณ 372,500 - 400,660 หน่วย ขยายตัวระหว่าง -0.2% ถึง 7.3% และมีมูลค่าถึง 853,10 - 917,100 ล้านบาท ขยายตัวระหว่าง -2.5% ถึง 4.8% โดยจะมีการโอนกรรมสิทธิ์จะอยู่ในพื้นที่กรุงเทพฯและปริมณฑลประมาณ 197,500 -214,300 หน่วย ขยายตัวระหว่าง -0.2% ถึง 8.3% และมีมูลค่าถึง 571,200 - 614,000 ล้านบาท ขยายตัวระหว่าง -0.2% ถึง 7.3% ซึ่งจะมีสัดส่วนหน่วย 53% และ มูลค่า 67%ของการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยทั่วประเทศ

ขณะที่การโอนกรรมสิทธิ์ห้องชุดทั่วประเทศ จะอยู่ที่ประมาณ 117,400 - 126,780 หน่วย เป็นมูลค่าถึงประมาณ 284,360 -305,700 ล้านบาท โดยกรุงเทพฯและปริมณฑลจะมีสัดส่วนหน่วยการโอนกรรมสิทธิ์ 73.6%และ มูลค่าการโอนกรรมสิทธิ์ 78.1% ซึ่งในช่วงครึ่งปีแรกของปี 2563 คาดว่าจะมีการชะลอการโอนของคนจีนบ้าง เนื่องจากสาเหตุการระบาดของไวรัสโคโรนาบ้าง แต่มีผลกระทบไม่มากนักเนื่องจาก ผู้ซื้อห้องชุดคนจีนมีสัดส่วนเพียง 6%ของผู้ซื้อทั้งหมดเท่านั้น

หน่วยที่อยู่อาศัยจากการเปิดตัวโครงการใหม่ในกรุงเทพฯและปริมณฑล ในปี 2563 จะอยู่ประมาณ 114,400-122,600 หน่วย โดยเป็นห้องชุดประมาณ 55% หรือประมาณ 62,900 ถึง 67,400 หน่วย โดยการขอใบอนุญาตจัดสรรทั่ว

ประเทศจะอยู่ในระดับใกล้เคียงกับปี 2562 ประมาณ 97,500 ถึง 100,400 หน่วย และจะอยู่ในกรุงเทพฯและปริมณฑล ประมาณ 58.4%

การออกใบอนุญาตก่อสร้างอาคารทั่วประเทศประมาณการว่าจะอยู่ในระดับใกล้เคียงกับปี 2562 ประมาณ 292,100 - 300,900 หน่วย โดยมีใบอนุญาตก่อสร้างอาคารชุดประมาณ 27.4% หรือประมาณ 80,000 ถึง 82,400 หน่วย และใบอนุญาตก่อสร้างอาคารในกรุงเทพฯและปริมณฑลก็จะอยู่ในระดับใกล้เคียงกับปี 2562 แต่อาจมากกว่าเล็กน้อย ประมาณ 129,000 ถึง 132,900 หน่วย โดยมีใบอนุญาตก่อสร้างอาคารชุดประมาณ 51.1% หรือประมาณ 65,900 - 67,900 หน่วย ซึ่งหมายความว่า 82% ของอาคารชุดที่ได้รับใบอนุญาตก่อสร้างอาคารทั่วประเทศจะกระจายตัวอยู่ในพื้นที่ กรุงเทพฯและปริมณฑล (ที่มา : <https://www.rvt9.com/s/1q03/3094928>)

ทั้งนี้ บริษัท เอเจนซี ฟอริเรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส จำกัด ได้รายงาน ภาพรวมอสังหาริมทรัพย์ เดือนมกราคม - ธันวาคม 2562 พบว่ามีโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่เปิดขายทั้งหมด 119,220 หน่วย มูลค่าโครงการรวม 480,265 ล้านบาท มีสัดส่วนของโครงการที่อยู่อาศัยคิดเป็น 99.8% ของจำนวนหน่วยทั้งหมด ดังนี้

จำนวนหน่วยทั้งหมด Total No. of Units									
ระดับราคา (ลบ.) Price Range (ml.Baht)	บ้านเดี่ยว Detached	บ้านแฝด Duplex	ทาวน์เฮ้าส์ Townhouse	อาคารพาณิชย์ Shophouse	อาคารชุด Condominium	ที่ดินจัดสรร Land Subdy	รวม(ที่อยู่อาศัย) Total Residential	RE (อื่นๆ) Other R.E.	รวม Total
จำนวนโครงการ	112	75	174	39	144		465	15	480
<0.500 mil.Baht									
0.500-1.000			16		7,586		7,602		7,602
1.001-2.000			5,707		12,701		18,408		18,408
2.001-3.000		685	16,062	59	21,194		38,000		38,000
3.001-5.000	3,785	4,949	9,141	416	12,862		31,153	29	31,182
5.001-10.000	6,648	734	999	424	8,563		17,368	128	17,496
10.001-20.000	2,248	166	33	37	2,842		5,326	32	5,358
>20.000	403	65	29	2	619		1,118	56	1,174
Overall	13,084	6,599	31,987	938	66,367		118,975	245	119,220
Proportion	11.0%	5.5%	26.8%	0.8%	55.7%	0.0%	99.8%	0.2%	100%

ที่มา: บริษัท เอเจนซี ฟอริเรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส จำกัด

มูลค่าโครงการทั้งหมด (ล้านบาท) Development Value (mil.Baht)									
ระดับราคา (ลบ.) Price Range (ml.Baht)	บ้านเดี่ยว Detached	บ้านแฝด Duplex	ทาวน์เฮ้าส์ Townhouse	อาคารพาณิชย์ Shophouse	อาคารชุด Condominium	ที่ดินจัดสรร Land Subdy	รวม(ที่อยู่อาศัย) Total Residential	RE (อื่นๆ) Other R.E.	รวม Total
<0.500 mil.Baht									
0.500-1.000			16		7,324		7,340		7,340
1.001-2.000			9,947		22,137		31,484		31,484
2.001-3.000		1,784	39,567	136	52,644		94,131		94,131
3.001-5.000	16,665	18,656	34,571	1,765	48,930		120,587	117	120,704
5.001-10.000	43,552	4,633	6,449	2,699	55,853		113,186	1,016	114,202
10.001-20.000	30,910	2,209	477	545	36,488		70,629	496	71,125
>20.000	14,085	2,000	1,248	47	22,175		39,555	1,723	41,278
Overall	105,212	29,282	91,675	5,192	245,551		476,912	3,353	480,265
Proportion	21.9%	6.1%	19.1%	1.1%	51.1%	0.0%	99.3%	0.7%	100%

ที่มา: บริษัท เอเจนซี ฟอริเรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส จำกัด

มูลค่าอสังหาริมทรัพย์ที่เปิดใหม่ เดือนมกราคม - ธันวาคม 2562 มีจำนวนหน่วยทั้งหมดที่เสนอขาย เป็นอาคารชุด 66,367 หน่วย มีมูลค่า 245,551 ล้านบาท คิดเป็น 51.1% ของมูลค่ารวม รองลงมาคือ บ้านเดี่ยวและบ้านแฝด

13,084 หน่วย มูลค่า 105,212 ล้านบาท คิดเป็น 21.9% ของมูลค่ารวม และอันดับที่ 3 คือ ทาวน์เฮ้าส์และอาคารพาณิชย์ 31,987 หน่วย มูลค่า 91,675 ล้านบาท คิดเป็น 19.1% ของมูลค่ารวม

มูลค่าอาคารชุดส่วนใหญ่เป็นกลุ่มระดับราคา 5-10 ล้านบาท มีมูลค่า 55,853 ล้านบาท คิดเป็น 22.75% รองลงมาคือ อาคารชุดกลุ่มระดับราคา 3-5 ล้านบาท มูลค่า 48,930 ล้านบาท คิดเป็น 19.93% และ อันดับที่ 3 เป็นอาคารชุดกลุ่มระดับราคา 10-20 ล้านบาท มูลค่า 36,488 ล้านบาท คิดเป็น 14.86% ของมูลค่ารวมอาคารชุด

สำหรับทาวน์เฮ้าส์และอาคารพาณิชย์ ส่วนใหญ่เป็นกลุ่มระดับราคา 2-3 ล้านบาท มีมูลค่า 39,567 ล้านบาท คิดเป็น 43.16% รองลงมาคือระดับราคา 3-5 ล้านบาท มีมูลค่า 34,571 ล้านบาท คิดเป็น 37.71% อันดับที่สาม คือกลุ่มระดับราคา 1-2 ล้านบาท มีมูลค่า 9,347 ล้านบาท หรือคิดเป็น 10.20% ของมูลค่ารวมทาวน์เฮ้าส์และอาคารพาณิชย์

โดยที่บ้านเดี่ยวและบ้านแฝด พบว่าส่วนใหญ่เป็นกลุ่มระดับราคา 5-10 ล้านบาท มีมูลค่า 48,185 ล้านบาท คิดเป็น 35.83% อันดับที่สองคือ ระดับราคา 3-5 ล้านบาท มีมูลค่า 35,321 ล้านบาท คิดเป็น 26.26% อันดับที่สาม คือระดับราคา 10-20 ล้านบาท มีมูลค่า 33,119 ล้านบาท คิดเป็น 24.62% ของมูลค่ารวมบ้านเดี่ยวและบ้านแฝด

จำนวนหน่วยที่ขายได้ของเดือน มกราคม – ธันวาคม 2562

จำนวนหน่วยที่ขายได้ : Units Sold									
ระดับราคา (ลบ.) Price Range (ml.Baht)	บ้านเดี่ยว Detached	บ้านแฝด Duplex	ทาวน์เฮ้าส์ Townhouse	อาคารพาณิชย์ Shophouse	อาคารชุด Condominium	ที่ดินจัดสรร Land Subdy	รวม(ที่อยู่อาศัย) Total Residential	RE (อื่นๆ) Other R.E.	รวม Total
<0.500 ml.Baht									
0.500-1.000			5		5,992			5,997	5,997
1.001-2.000			1,799		6,096			7,895	7,895
2.001-3.000		207	3,871	22	8,194			12,294	12,294
3.001-5.000	572	821	3,148	170	6,225		6	10,936	10,942
5.001-10.000	1,079	218	378	125	4,001		25	5,501	5,826
10.001-20.000	387	59	13	25	1,545		31	2,060	2,091
>20.000	81	14	9	2	200		18	306	324
Overall	2,119	1,319	9,223	344	32,253	0	80	45,289	45,369
Proportion	4.7%	2.9%	20.3%	0.8%	71.1%	0.0%	0.2%	100%	100%

ที่มา: บริษัท เอเจนซี ฟอเรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส จำกัด

จำนวนหน่วยที่ขายได้ของเดือน มกราคม – ธันวาคม 2561

จำนวนหน่วยที่ขายได้ : Units Sold									
ระดับราคา (ลบ.) Price Range (ml.Baht)	บ้านเดี่ยว Detached	บ้านแฝด Duplex	ทาวน์เฮ้าส์ Townhouse	อาคารพาณิชย์ Shophouse	อาคารชุด Condominium	ที่ดินจัดสรร Land Subdy	รวม(ที่อยู่อาศัย) Total Residential	RE (อื่นๆ) Other R.E.	รวม Total
<0.500 ml.Baht									
0.500-1.000					916		916		916
1.001-2.000		118	1,362		7,898	37	9,415		9,415
2.001-3.000	8	134	4,742	41	9,383		14,308		14,308
3.001-5.000	759	703	3,313	51	10,997		15,823	0	15,823
5.001-10.000	926	915	211	228	8,766		11,046	17	11,063
10.001-20.000	411		132	5	1,386		1,983	49	2,032
>20.000	189	2			672		863		863
Overall	2,293	1,872	9,760	325	40,018	37	54,354	66	54,420
Proportion	4.2%	3.4%	17.9%	0.6%	73.5%	0.1%	100%	0.1%	100%

ที่มา: บริษัท เอเจนซี ฟอเรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส จำกัด

เมื่อพิจารณาถึงจำนวนหน่วยที่ขายได้ที่อยู่อาศัยทุกประเภท พบว่าในเดือนมกราคม – ธันวาคม 2562 เท่ากับ 45,369 หน่วย เปรียบเทียบกับช่วงเดือนมกราคม – ธันวาคม 2561 เท่ากับ 54,420 หน่วย หรือลดลง 16.63%

โดยที่ อาคารชุดพักอาศัยลดลง 7,765 หน่วย หรือลดลง 19.4% ทาวน์เฮ้าส์มีสัดส่วนขายได้ลดลง 537 หน่วย หรือลดลง 5.5% และ บ้านเดี่ยวและบ้านแฝดลดลง 727 หน่วย หรือลดลง 17.45%

ศักยภาพในการแข่งขัน

จากประสบการณ์ ความรู้ ความสามารถ และความชำนาญ ของบริษัทในอุตสาหกรรมพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ประเภทที่อยู่อาศัยมาอย่างต่อเนื่อง ปัจจุบันทำให้บริษัทถือได้ว่าเป็นอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยที่เป็นที่รู้จักของผู้บริโภค 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 และรางวัล BCI Asia Top 10 Developers Awards รางวัลชนะเลิศ Think of Living People's Choice Awards สาขา Best Housing Facilities ในปี 2559 นอกจากนี้ยังได้รับรางวัล “BCI Asia TOP 10 Developers Awards 2018” บริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ยอดเยี่ยมของไทย และรางวัล “บ้านจัดสรรอนุรักษ์พลังงานดีเด่น ปี 2018” ในปี 2561 โดยบริษัทฯ เล็งเห็นความสำคัญด้านพลังงาน และมีความมุ่งมั่นในการดูแลรักษาสิ่งแวดล้อม โดยได้พัฒนาประสิทธิภาพการดำเนินการด้านสิ่งแวดล้อมไปพร้อมกับความพยายามที่จะลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมในทุกกระบวนการทำงาน ครอบคลุมตั้งแต่กระบวนการผลิตไปจนถึงผลิตภัณฑ์และบริการต่างๆ เพื่อคุณภาพชีวิตที่ดีของพนักงาน ผู้รับเหมา ประชาชนในชุมชนโดยรอบโครงการ เป็นต้น

3) บริษัทมีนโยบายที่เน้นการสร้างความแตกต่าง (Differentiate) ในสินค้าและบริการ เพื่อสร้างความได้เปรียบด้านการแข่งขัน

4) บริษัทมีการบริหารควบคุมต้นทุนในการก่อสร้าง โดยการบริหารการจัดซื้อ จัดจ้างได้ทันต่อความต้องการ การพัฒนาเทคนิคและเทคโนโลยีการก่อสร้าง การมีบริษัทย่อย (บริษัท ปรีณศิริ ออกซิเจน (2017) จำกัด) ดำเนินธุรกิจจำหน่ายวัสดุก่อสร้างเพื่อจัดหาวัสดุก่อสร้างเป็นผู้ผลิตแบบหลักให้กับบริษัทและผู้รับเหมาของบริษัท เป็นต้น

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

6) บริษัทมีการเน้นบริการหลังการขาย เพื่อให้ลูกค้ามีความเชื่อมั่นในตัวผลิตภัณฑ์ของบริษัท และถือเป็นส่วนหนึ่งในการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์ของลูกค้า

แนวโน้มอุตสาหกรรมและการแข่งขันในอนาคต

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

1) นายฉัตรชัย ศิริไล กรรมการผู้จัดการ ธนาคารอาคารสงเคราะห์ (ธอส.) เปิดเผยว่า ธอส.ปรับลดอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ลง 0.125% ต่อปี ประกอบด้วย อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ลูกค้ารายใหญ่ชั้นดีประเภทเงินกู้แบบมีระยะเวลา (MLR) จาก 6.125% ต่อปี ลดลงเหลือ 6.000% ต่อปี อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ลูกค้ารายย่อยชั้นดี (MRR) จาก 6.625% ต่อปี ลดลงเหลือ 6.500% ต่อปี และอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ลูกค้ารายใหญ่ชั้นดีประเภทเงินเบิกเกินบัญชี (MOR) จาก 6.875% ต่อปี ลดลงเหลือ 6.750% ต่อปี มีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 13 พฤศจิกายน 2562 เป็นต้นไป นับเป็นอัตราดอกเบี้ยเงินกู้เพื่อที่อยู่อาศัยที่ต่ำที่สุดในระบบสถาบันการเงินในปัจจุบัน และยังถือเป็นการปรับลดอัตราดอกเบี้ยเป็นครั้งที่ 2 ของธนาคารในปี

(ที่มา : <https://www.rvt9.com/s/iq03/3065226>)

2) การติดตามรายงานนโยบายทางการเงินในการประชุมวันที่ 6 พฤศจิกายน 2562 คณะกรรมการฯ มีมติ 5 ต่อ 2 เสียงให้ลดอัตราดอกเบี้ยนโยบายลงร้อยละ 0.25 ต่อปี จากร้อยละ 1.50 เป็นร้อยละ 1.25 ต่อปี และมีมติเอกฉันท์ในวันที่ 18 ธันวาคม 2562 ให้คงอัตราดอกเบี้ยนโยบายไว้ที่ร้อยละ 1.25 ต่อปี ทั้งนี้ ในการประชุมล่าสุด คณะกรรมการฯ เห็นว่านโยบายการเงินที่ผ่อนคลายจากการลดอัตราดอกเบี้ยนโยบายสองครั้งในช่วงที่ผ่านมา จะช่วยสนับสนุนการขยายตัวของเศรษฐกิจและเอื้อให้อัตราเงินเฟ้อทั่วไปกลับสู่กรอบเป้าหมาย ด้านการเงินบาทเคลื่อนไหวทั้งสองทิศทางและสอดคล้องกับสกุลเงินภูมิภาคมากขึ้น แต่คณะกรรมการฯ ยังคงกังวลต่อเงินบาทที่ยังแข็งค่าเมื่อเทียบกับประเทศคู่ค้าคู่แข่ง จึงเห็นควรให้ติดตามสถานการณ์อัตราแลกเปลี่ยนและเงินทุนเคลื่อนย้ายอย่างใกล้ชิดท่ามกลางความไม่แน่นอนที่มีอยู่สูง รวมถึงให้ติดตามประสิทธิภาพของการผ่อนคลายกฎเกณฑ์กำกับดูแลการแลกเปลี่ยนเงินเพื่อให้เงินทุนไหลออกและพิจารณาความจำเป็นในการดำเนินมาตรการเพิ่มเติม สำหรับการดูแลความเสี่ยงด้านเสถียรภาพระบบการเงินในระยะต่อไปจะต้องพิจารณาทั้งอัตราดอกเบี้ยนโยบาย มาตรการ microprudential และมาตรการ macroprudential ควบคู่กับมาตรการเชิงโครงสร้าง เช่น การปรับโครงสร้างหนี้ โดยใช้ร่วมกันอย่างเหมาะสมและตรงจุด

(ที่มา : <https://www.bot.or.th/Thai/PressandSpeeches/Press/2020/Pages/n0163.aspx>)

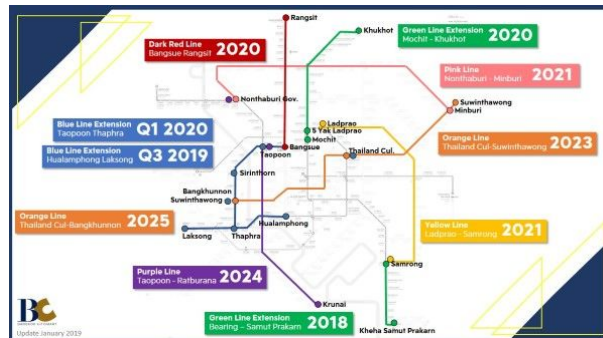
3) สำหรับภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้างตามที่พระราชบัญญัติภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง พ.ศ. 2562 ได้ประกาศ ณ วันที่ 12 มีนาคม 2562 ที่ผ่านมาเพื่อมาแทนที่กฎหมายภาษีโรงเรือนและที่ดิน พ.ศ.2475 และภาษีบำรุงท้องที่ พ.ศ. 2508 ให้เข้ากับสถานการณ์ ประเทศไทยในปัจจุบันมากขึ้น โดยมีจุดประสงค์เพื่อ กระจายอำนาจไปยังท้องถิ่น ลดการถือครองที่ดินเพื่อเก็งกำไร เป็นต้น ประเภทที่ดินและสิ่งปลูกสร้างที่ต้องเสียภาษี คือ 1. เกษตรกรรม 2. บ้านพักอาศัย 3. ที่ดินรกร้างและอื่นๆ โดยจะเริ่มบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 31 สิงหาคม 2563 เป็นต้นไป สำหรับผู้มีที่อยู่อาศัยหลักและมียาจำค่าไม่เกิน 50 ล้านบาท จะได้รับการยกเว้นภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง หากที่อยู่อาศัยมีมูลค่าเกินกว่านั้น จึงจะเสียภาษีตามอัตราที่กำหนด

(ที่มา : <https://www.reic.or.th/Activities/Documents/8>)

อัตราการจัดเก็บ ภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง			
เกษตรกรรม		บ้านพักอาศัย	
อัตราอาวณ 0.15%		อัตราอาวณ 0.3%	
อัตราการจัดเก็บ		อัตราการจัดเก็บ	
มูลค่า (ลบ.)	อัตรา (%)	มูลค่า (ลบ.)	อัตรา (%)
0 - 75	0.01	0 - 10	0.02
75 - 100	0.03	10 - 50	0.02
100 - 500	0.05	50 - 75	0.03
500 - 1,000	0.07	75 - 100	0.05
1,000 ขึ้นไป	0.1	100 ขึ้นไป	0.1
บุคคลธรรมดา		การภาษี	
ได้รับยกเว้น อปท. ละไม่เกิน 50 ล้านบาท		บ้านหลังเล็ก (ไม่เกิน 50 ตร.)	
การภาษี		บ้านหลังอื่นๆ	
มูลค่า (ลบ.)	ค่าภาษี (บ.)	มูลค่า (ลบ.)	ค่าภาษี (บ.)
50	0	50	0
100	5,000	100	20,000
200	40,000	200	120,000
อื่นๆ / ที่รกร้างว่างเปล่า		ที่รกร้างว่างเปล่า	
อัตราอาวณ 1.2%		เก็บอัตรา 0.3% ทุก 3 ปี	
อัตราการจัดเก็บ		แต่อัตราอาวณไม่เกิน 3%	
มูลค่า (ลบ.)	อัตรา (%)	มูลค่า (ลบ.)	ค่าภาษี (บ.)
0 - 50	0.3	50	150,000
50 - 200	0.4	100	350,000
200 - 1,000	0.5	200	2,250,000
1,000 - 5,000	0.6	1,000	4,750,000
5,000 ขึ้นไป	0.7		

4) การติดตามแผนงานโครงการขนส่งมวลชนขนาดใหญ่

4.1) รถไฟฟ้า



4.1.1) รถไฟฟ้าสายสีเขียว ช่วงแบริ่ง-สมุทรปราการ / Green Line Extension (Bearing-Samutprakarn)

ระยะทาง : 13 กิโลเมตร

จำนวนสถานี : 9 สถานี

เปิดให้บริการ : 2561 (2018)

สถานะ : Operating Route

เป็นรถไฟฟ้า Heavy Rail ยกกระดับตลอดสาย ระยะทาง 13 กม. มี 9 สถานีรถไฟฟ้า ลานจอดรถ และศูนย์ซ่อมบำรุงที่สถานีเคหะสมุทรปราการ รถไฟฟ้าสายนี้เชื่อมจากสถานีแบริ่งของรถไฟฟ้าสายสีเขียวเดิม และระหว่างเส้นทางเชื่อมต่อกับโครงการรถไฟฟ้าสายสีเหลืองที่สถานีสำโรง ปัจจุบันได้เปิดให้บริการแล้วในวันที่ 6 ธันวาคม 2561

4.1.2) รถไฟฟ้าสายสีเขียว ช่วงหมอชิต-สะพานใหม่-คูคต / Light Green Line Extension

(Mochit-Saphanmai-Khukhot)

ระยะทาง : 18.7 กิโลเมตร

จำนวนสถานี : 16 สถานี

เปิดให้บริการ : 2563 (2020)

สถานะ : สถานะ : Under Construction

เป็นรถไฟฟ้าสายที่อยู่บริเวณกรุงเทพฯตอนเหนือ ลักษณะเป็นรถไฟฟ้า Heavy Rail ทางยกกระดับตลอดสาย 18.7 กม. มีทั้งสิ้น 16 สถานี อาคารจอดรถ 2 แห่งตั้งอยู่บริเวณสถานีแยก คปอ. และสถานีคูคต มีศูนย์ซ่อมบำรุง 1 แห่งที่สถานีคูคต จุดเริ่มต้นโครงการอยู่บริเวณสถานีห้าแยกลาดพร้าว สามารถเชื่อมจากรถไฟฟ้าบีทีเอสสถานีหมอชิตได้ ระหว่างเส้นทางยังเชื่อมต่อกับรถไฟฟ้า MRT สายสีน้ำเงินที่สถานีห้าแยกลาดพร้าว รวมถึงเชื่อมต่อกับรถไฟฟ้าสายสีชมพู ช่วงแคราย-มีนบุรีที่สถานีวัดพระศรีมหาธาตุ ปัจจุบันงานก่อสร้างโยธาเดินหน้าไปแล้ว 85.82% แต่จะมีการเปิดให้บริการในสถานีห้าแยกลาดพร้าวภายในเดือนสิงหาคม 2562 และเปิดให้บริการทั้งสายภายในปี 2563

4.1.3) รถไฟฟ้าสายสีน้ำเงิน ช่วงหัวลำโพง-หลักสอง / Blue Line Extension (Hualamphong-Luksong)

ระยะทาง : 14 กิโลเมตร

จำนวนสถานี : 11 สถานี

เปิดให้บริการ : 2562 (2019)

สถานะ : Under Construction

4.1.4) รถไฟฟ้าสายสีน้ำเงิน ช่วงบางซื่อ-ท่าพระ / Blue Line Extension (Bangsue-Thaphra)

ระยะทาง : 13 กิโลเมตร

จำนวนสถานี : 10 สถานี

เปิดให้บริการ : 2563 (2020)

สถานะ : Under Construction

เป็น Heavy Rail ระบบรางคู่ มีทั้งทางยกระดับและใต้ดิน ในช่วงหัวลำโพง-บางแค มีระยะทาง 14 กม. 11 สถานี แบ่งเป็นทางยกระดับ 7 สถานี และสถานีใต้ดิน 4 สถานี ในช่วงบางซื่อ-ท่าพระ เป็นทางยกระดับ 13 กม. ทั้ง 10 สถานี มี สถานีท่าพระเป็นสถานีเชื่อมต่อภายในเส้นทางเดียวกัน รวมถึงมีอาคารจอดรถ 1 แห่งที่สถานีหลักสอง รวมถึงศูนย์ซ่อมบำรุงที่สถานีเพชรเกษม 48 ส่วนจุดเชื่อมต่อกับรถไฟฟ้าเส้นทางอื่น ช่วงหัวลำโพง-บางแค จะเชื่อมจากสถานีหัวลำโพงของรถไฟฟ้าใต้ดิน MRT สายสีน้ำเงิน ส่วนช่วงเตาปูน-ท่าพระ จะเชื่อมต่อกับสถานีเตาปูนของรถไฟฟ้า MRT สายสีม่วง นอกจากนั้นรถไฟฟ้าสายสีน้ำเงินยังมีสถานีไฮโล่ที่มีการตกแต่งแบบพิเศษอยู่ 4 สถานี ได้แก่ วัดมังกร สามยอด สนามไชย และอิสรภาพ ปัจจุบันเหลือเพียงงานติดตั้งระบบรถไฟฟ้าและการเดินรถ โดยจะเปิดใช้ช่วงหัวลำโพง-หลักสอง ในช่วงสิงหาคม 2562 ส่วนช่วงเตาปูน-ท่าพระ จะเปิดต่อจากนั้นในเดือนมีนาคม 2563

4.1.5) รถไฟฟ้าสายสีชมพู ช่วงแคราย-มีนบุรี / Pink Line (Khae Rai-Minburi)

ระยะทาง : 34.5 กิโลเมตร

จำนวนสถานี : 30 สถานี

เปิดให้บริการ : 2564 (2021)

สถานะ : Under Construction

เป็นรถไฟฟ้าแบบ Monorail ยกระดับตลอดสาย ระยะทาง 34.5 กม. มี 30 สถานี อาคารจอดรถและศูนย์ซ่อมบำรุง 1 แห่งบริเวณสถานีมีนบุรี เชื่อมต่อมาจากรถไฟฟ้า MRT สายสีม่วง ที่สถานีศูนย์ราชการนนทบุรี ภายในเส้นทางยังเชื่อมต่อกับสถานีหลักสี่ ของรถไฟฟ้าสายสีแดง เชื่อมต่อกับสถานีวัดพระศรีมหาธาตุ ของสายสีเขียว ช่วงหมอชิต-คูคต และเชื่อมต่อกับสถานีมีนบุรี ของรถไฟฟ้าสายสีส้มส่วนตะวันออก ช่วงศูนย์วัฒนธรรมฯ-มีนบุรี ปัจจุบันก่อสร้างคืบหน้าไปแล้ว 11.89% คาดว่าจะเปิดให้บริการในปี 2564

4.1.6) รถไฟฟ้าสายสีเหลือง ช่วงลาดพร้าว-สำโรง / Yellow Line (Ladprao-Samrong)

ระยะทาง : 30.4 กิโลเมตร

จำนวนสถานี : 23 สถานี

เปิดให้บริการ : 2564 (2021)

สถานะ : Under Construction

เป็นรถไฟฟ้า Monorail ทางยกระดับตลอดสาย ระยะทาง 30.4 กม. จำนวน 23 สถานี อาคารจอดรถ 1 แห่งที่ สถานีศรีเอี่ยม และศูนย์ซ่อมบำรุงอีก 1 แห่ง บริเวณจุดตัดของถนนศรีนครินทร์และถนนบางนา-ตราด เป็นทางต่อจากรถไฟฟ้า MRT สายสีน้ำเงินที่สถานีรัชดาภิเษก ระหว่างเส้นทางเชื่อมต่อบริเวณสถานีลาดพร้าว 71 เชื่อมต่อกับรถไฟฟ้าสายสีเทา, สถานีลำสาลิห์เชื่อมต่อกับรถไฟฟ้าสายสีส้ม ช่วงศูนย์วัฒนธรรมฯ-บางขุนนนท์, สถานีพัฒนาการเชื่อมต่อกับ สถานีหัวหมากของรถไฟฟ้าแอร์พอร์ต เรลลิงก์ และสถานีสำโรงเชื่อมต่อกับรถไฟฟ้าสายสีเหลือง ช่วงลาดพร้าว-สำโรง ปัจจุบันมีความก้าวหน้ารวม 14.56% คาดว่าจะเปิดให้บริการในปี 2564

4.1.7) รถไฟฟ้าสายสีแดง ช่วงบางซื่อ-รังสิต / Red Line (Bangsue-Rangsit)

ระยะทาง : 26.3 กิโลเมตร

จำนวนสถานี : 10 สถานี

เปิดให้บริการ : 2563 (2020)

สถานะ : Under Construction

ระยะทางทั้งหมด 26.3 กม. 10 สถานี เป็นทางยกระดับจากบางซื่อไปยังดอนเมือง 19.2 กม. และลดลงอยู่ระดับพื้นดินจากดอนเมืองถึงรังสิตอีก 7.1 กม. สร้างขึ้นมาพร้อมกับสถานีกลางบางซื่อ ซึ่งจะเป็น Transportation Hub ในอนาคต ปัจจุบันงานก่อสร้างสถานีกลางบางซื่อและศูนย์ซ่อมบำรุงคืบหน้าไปแล้ว 77.37% ขณะทำงานก่อสร้างทางรถไฟฟ้าเสร็จเกือบสมบูรณ์แล้ว 99.44% งานระบบไฟฟ้าและเครื่องกลเสร็จแล้ว 38.24% คาดว่าจะเปิดให้บริการได้ปี 2563

4.1.8) รถไฟฟ้าสายสีส้ม ช่วงศูนย์วัฒนธรรมฯ-มีนบุรี / Orange Line Phase 1 (Thailand Cultural Centre-Minburi)

ระยะทาง : 21.6 กิโลเมตร

จำนวนสถานี : 17 สถานี

เปิดให้บริการ : 2566 (2023)

สถานะ : Under Construction

ลักษณะโครงการเป็นรถไฟฟ้า Heavy Rail มีทั้งทางยกระดับและใต้ดิน แบ่งเป็นสถานีใต้ดิน 10 สถานี และสถานีลอยฟ้าอีก 7 สถานี มีอาคารจอดรถ 1 แห่ง ที่สถานีคลองบ้านม้า และศูนย์ซ่อมบำรุงอีก 1 แห่ง บริเวณพื้นที่ของรฟม จุดเริ่มต้นโครงการเชื่อมต่อจากรถไฟฟ้าใต้ดิน MRT ที่สถานีศูนย์วัฒนธรรมแห่งประเทศไทย ขณะเดียวกันบริเวณสถานีมีนบุรียังเชื่อมต่อกับโครงการรถไฟฟ้าสายสีชมพู ช่วงแคราย-มีนบุรี รวมถึงสถานีลำสาละบุรี เชื่อมต่อโครงการรถไฟฟ้าสายสีเหลือง ช่วงลาดพร้าว-สำโรง ได้อีกด้วย ปัจจุบันงานโยธาคืบหน้าไปแล้ว 22.77% และจะเปิดให้บริการทั้งหมดได้ภายในปี 2566

4.1.9) รถไฟฟ้าสายสีส้ม ช่วงบางขุนนนท์-ศูนย์วัฒนธรรมฯ / Orange Line Phase 2 (Bangkhunnon-Thailand Cultural Centre)

ระยะทาง : 13.4 กิโลเมตร

จำนวนสถานี : 11 สถานี

เปิดให้บริการ : Q3 2568 (Q3 2025)

สถานะ : Future Plan

เป็นรถไฟฟ้า Heavy Rail ใต้ดินตลอดสาย ยาว 13.4 กม. มี 11 สถานีรถไฟฟ้า เส้นทางรถไฟฟ้าสายนี้จะเชื่อมต่อกับรถไฟฟ้าสายสีส้ม ช่วงศูนย์วัฒนธรรมฯ-มีนบุรี (สุวินทวงศ์) มีสถานีเชื่อมกับโครงการรถไฟฟ้าสายสีน้ำเงินคือสถานีศูนย์วัฒนธรรมและสถานีบางขุนนนท์, เชื่อมต่อรถไฟฟ้าชานเมืองสายสีแดงที่สถานีบางขุนนนท์ และรถไฟฟ้าสายสีเขียวที่สถานีราชเทวี ปัจจุบันอยู่ระหว่างเสนอขออนุมัติโครงการ คาดเปิดให้บริการได้ปี 2568

4.1.10) รถไฟฟ้าสายสีม่วง ช่วงเตาปูน-ราษฎร์บูรณะ / Purple Line (Taopoon - Ratburana)

ระยะทาง : 23.6 กิโลเมตร

จำนวนสถานี : 18 สถานี

เปิดให้บริการ : Q4 2567 (Q4 2024)

สถานะ : Future Plan

เป็นรถไฟฟ้า Heavy Rail มีทั้งทางใต้ดินและทางยกระดับลอยฟ้า ระยะทาง 23.6 กม. แบ่งเป็นสถานีรถไฟฟ้าใต้ดิน 10 สถานี และสถานีรถไฟยกยกระดับ 7 สถานี มีอาคารจอดรถ 2 แห่ง บริเวณสถานีบางปะกอกและสถานีราษฎร์บูรณะ เป็นเส้นทางที่ต่อมาจากสถานีเตาปูน MRT สายสีม่วง ปัจจุบันโครงการอยู่ในระหว่างจัดเตรียมการประกวดราคา ยังไม่มีการเริ่มก่อสร้าง คาดว่าจะเปิดให้บริการในปี 2568

(ที่มา : <https://www.bkkcitismart.com/บทความ/วิธีทำเลที่พักรถไฟ/อัปเดตความคืบหน้ารถไฟฟ้า-2019>)

4.2) ความคืบหน้าด้านทางรถไฟความเร็วสูง



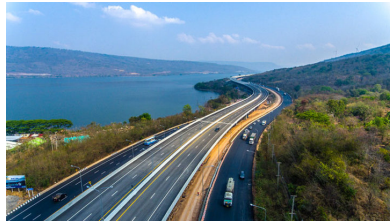
ความคืบหน้าล่าสุดโครงการรถไฟความเร็วสูงไทย-จีน เฟสแรก เส้นทางจากกรุงเทพฯ ถึง นครราชสีมา ซึ่งตอนนี้มีการดำเนินงานด้านการก่อสร้างไปแล้ว 7 สัญญา จากทั้งหมด 14 สัญญาโดยรายละเอียด 7 สัญญา มูลค่ากว่า 58,000 ล้านบาท ที่มีความคืบหน้าไปแล้วนั้นมีดังนี้

- สัญญา 1-1 กลางดง-ปากอโคก 3.5 กิโลเมตร อยู่ในช่วงการก่อสร้าง
- สัญญา 2-1 สีคิ้ว-กุฉีกร 11 กิโลเมตร อยู่ในช่วงการก่อสร้าง
- สัญญา 4-2 ดอนเมือง-นวนคร 21.80 กิโลเมตร ได้ผู้ชนะการประมูลแล้ว
- สัญญา 4-3 นวนคร-บ้านโพ 23 กิโลเมตร ได้ผู้ชนะการประมูลแล้ว
- สัญญา 3-1 แก่งคอย-กลางดง และ ปากอโคก-บ้านไผ่
- สัญญา 3-4 ลำตะคอง-สีคิ้ว และ กุฉีกร-โคกกรวด
- สัญญา 4-6 พระแก้ว-สระบุรี

นอกจากนี้ยังมีอีก 7 สัญญา ที่จะเตรียมเปิดประมูลภายใน 1-2 ปีนี้ คาดมูลค่าสัญญารวมอยู่ราว 5 หมื่นล้านบาทเช่นกันทั้งนี้ โครงการรถไฟความเร็วสูงไทย-จีน เฟสแรก มีระยะทางจากกรุงเทพฯ-นครราชสีมา รวม 253 กิโลเมตร ครอบคลุมเงินลงทุนอยู่ที่ 1.79 แสนล้านบาท คาดเปิดให้บริการได้ในปี 2565-2566

(ที่มา : <https://wekorat.com/2019/05/21/korat-high-speed-train-update-may-2019/>)

4.3) ความคืบหน้ามอเตอร์เวย์



4.3.1) สายพัทธยา- มาบตาพุด

ความคืบหน้าด้านงานโยธา 98% ความคืบหน้าด้านงานระบบ 60% เปิดเส้นทางตลอดสาย ส.ค. 63

4.3.2) สายบางปะอิน- นครราชสีมา

ความคืบหน้าด้านงานโยธา 82% ความคืบหน้าด้านงานระบบ เริ่มก่อสร้างประมาณกลางปี 2563 คาดว่าเสร็จประมาณปี 2566

4.3.3) สายบางใหญ่ - กาญจนบุรี

ความคืบหน้าด้านงานโยธา 25 % งานด้านโยธาคาดว่าจะแล้วเสร็จช่วงปี 2560 ช่วงปลายปี คูขนาดไปกับการงานด้านงานระบบ

(ที่มา : <https://www.motorway.go.th/ความคืบหน้ามอเตอร์เวย์-3/>)

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 ทั้งนี้ในการดำเนินการก่อสร้างบริษัทจะว่าจ้างผู้รับเหมาเป็นผู้ดำเนินการ ดังนั้นหากในขณะที่มีความต้องการที่อยู่อาศัยในแต่ละโครงการเพิ่มขึ้น บริษัทสามารถเพิ่มกำลังการผลิตโดยการจ้างผู้รับเหมาเพิ่มขึ้นเพื่อให้สัมพันธ์กับความต้องการของลูกค้าได้ และเพื่อเป็นการควบคุมคุณภาพในการก่อสร้างให้มีคุณภาพที่ดีในระดับมาตรฐานเดียวกัน บริษัทจึงมีนโยบายในการควบคุมคุณภาพและการตรวจสอบคุณภาพ ดังนี้

- 1) กำหนดมาตรฐานการก่อสร้างและวัสดุก่อสร้าง ให้กับผู้รับเหมา
- 2) จัดการประชุมแผนการก่อสร้างกับผู้รับเหมาก่อนเริ่มงาน
- 3) จัดให้มีวิศวกรโครงการและหัวหน้าผู้ควบคุมงานประจำแต่ละโครงการเพื่อควบคุมแผนการก่อสร้างและตรวจรับงานของผู้รับเหมา
- 4) จัดให้มีฝ่ายควบคุมคุณภาพทำการตรวจสอบคุณภาพงานก่อสร้างทั้งหมดตามมาตรฐานที่กำหนดไว้

การจัดซื้อที่ดิน

ที่ดินนับเป็นปัจจัยสำคัญอย่างยิ่งในการนำมาพัฒนาและก่อสร้างโครงการ โดยต้นทุนที่ดินคิดเป็นประมาณร้อยละ 20-30 ของต้นทุนรวมผลิตภัณฑ์

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

ทั้งนี้เพื่อให้การจัดซื้อที่ดินเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ ก่อนการซื้อที่ดินทุกครั้งบริษัทจะทำการศึกษาถึงความเป็นไปได้ของโครงการ (Feasibility Study) โดยจัดทำเป็นรายงานเพื่อเป็นข้อมูลประกอบการพิจารณาของคณะกรรมการบริหาร 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	2560	2561	2562
สัดส่วนมูลค่างานก่อสร้างของผู้รับเหมาก่อสร้างรายใหญ่ (ร้อยละ)	22.83	10.76 , 10.57	21.41
จำนวนผู้รับเหมาก่อสร้างรายใหญ่(ราย)	1	2	1

หมายเหตุ : ผู้รับเหมาก่อสร้างรายใหญ่ หมายถึง ผู้รับเหมาก่อสร้างที่มีสัดส่วนมูลค่างานก่อสร้างเกินร้อยละ 10 ของยอดมูลค่างานก่อสร้างและซื้อสินค้ารวม

ปี 2560 บริษัทมีสัดส่วนมูลค่างานก่อสร้างและซื้อสินค้ารวมของผู้รับเหมารายใดรายหนึ่งเกิน ร้อยละ 10 ของยอดมูลค่างานก่อสร้างและซื้อสินค้ารวม จำนวน 1 ราย ได้แก่ บริษัท พรเจริญ ก่อสร้าง จำกัด ซึ่งเป็นผู้รับเหมาหลักโครงการ ปรีณศิริ สาทร – ราชพฤกษ์

ปี 2561 บริษัทมีสัดส่วนมูลค่างานก่อสร้างและซื้อสินค้ารวมของผู้รับเหมารายใดรายหนึ่งเกิน ร้อยละ 10 ของยอดมูลค่างานก่อสร้างและซื้อสินค้ารวม จำนวน 2 ราย ได้แก่ ห้างหุ้นส่วนจำกัด จี จี เทค และบริษัท วี.วี.ดับบลิว คอนสตรัคชั่น จำกัด

ปี 2562 บริษัทมีสัดส่วนมูลค่างานก่อสร้างและซื้อสินค้ารวมของผู้รับเหมารายใดรายหนึ่งเกิน ร้อยละ 10 ของยอดมูลค่างานก่อสร้างและซื้อสินค้ารวม จำนวน 1 ราย ได้แก่ บริษัท วี.วี.ดับบลิว คอนสตรัคชั่น จำกัด

การจัดซื้อวัสดุก่อสร้างและอุปกรณ์ตกแต่ง

บริษัทให้ความสำคัญเกี่ยวกับคุณภาพของผลิตภัณฑ์เป็นอย่างมาก ดังนั้นการคัดสรรวัสดุก่อสร้างและอุปกรณ์ตกแต่งให้เหมาะสมสอดคล้อง มีคุณภาพดีและได้มาตรฐาน จึงเป็นปัจจัยที่สำคัญในการพิจารณาสั่งซื้อ ส่วนราคาจะเป็นปัจจัยที่บริษัทใช้พิจารณาประกอบ ทั้งนี้วัสดุก่อสร้างที่สำคัญ ได้แก่ เสาเข็มตอก คอนกรีต เหล็ก Wire mesh โครงหลังคา กระเบื้องมุงหลังคา วัสดุปูพื้นและผนัง สุขภัณฑ์ เป็นต้น

ทั้งนี้การจัดซื้อวัสดุก่อสร้างและอุปกรณ์ตกแต่งจะแบ่งเป็น 2 ส่วนใหญ่ๆ ได้ดังนี้

1) วัสดุก่อสร้างที่ผู้รับเหมาก่อสร้างเป็นผู้รับผิดชอบและจัดหา เนื่องจากบริษัทว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างเป็นผู้ดำเนินการก่อสร้าง ดังนั้นวัสดุก่อสร้างบางรายการในแต่ละประเภทของงานที่รับดำเนินการในการรับเหมาก่อสร้าง ผู้รับเหมาก่อสร้างจะเป็นผู้จัดหาและจัดซื้อเอง ซึ่งรายละเอียดต่างๆ เกี่ยวกับรายการวัสดุและคุณสมบัติของวัสดุ จะต้องได้คุณภาพและตรงกับที่สัญญาว่าจ้างของบริษัทที่กำหนดไว้

2) วัสดุก่อสร้างและอุปกรณ์ตกแต่งที่บริษัทเป็นผู้จัดหาวัสดุ โดยก่อสร้างและอุปกรณ์ตกแต่งที่บริษัทเป็นผู้จัดหาเองส่วนใหญ่จะเป็นวัสดุและอุปกรณ์ตกแต่งที่ต้องใช้เป็นจำนวนมาก หรือต้องสั่งซื้อกับผู้จัดจำหน่ายเฉพาะรายซึ่งจะต้องใช้ระยะเวลาในการสั่งซื้อ ทั้งนี้การดำเนินการดังกล่าวยังทำให้บริษัทสามารถควบคุมต้นทุนการก่อสร้างอยู่ในระดับที่เหมาะสมอีกทั้งเพื่อเป็นการลดภาระของผู้รับเหมาก่อสร้างในการจัดหาและจัดซื้อเอง ปัจจุบันบริษัทมีการสั่งซื้อจากผู้จัดจำหน่ายวัสดุก่อสร้างและอุปกรณ์ตกแต่งในประเทศทั้งหมดประมาณ 200 ราย

สำหรับการสั่งซื้อวัสดุและอุปกรณ์ตกแต่งในแต่ละประเภทบริษัทจะทำการประเมินปริมาณการใช้รวมทั้งโครงการก่อน และจะสั่งซื้อวัสดุและอุปกรณ์ดังกล่าวตามปริมาณที่ได้ประเมินไว้ แต่ทั้งนี้บริษัทจะให้ผู้จัดการฝ่ายทยอยจัดส่งสินค้าและเรียกเก็บเงินตามความต้องการที่แท้จริง

ในปี 2560 มีผู้จำหน่ายรายใหญ่ 1 ราย ที่มีสัดส่วนการซื้อวัสดุและอุปกรณ์ตกแต่งเกินกว่าร้อยละ 10 ของมูลค่างานระหว่างก่อสร้างรวมของบริษัท ได้แก่ บริษัท มินบุรีซิเมนต์ไทย จำกัด

ในปี 2561 มีผู้จำหน่ายรายใหญ่ 2 ราย ที่มีสัดส่วนการซื้อวัสดุและอุปกรณ์ตกแต่งเกินกว่าร้อยละ 10 ของมูลค่างานระหว่างก่อสร้างรวมของบริษัท ได้แก่ บริษัท โพรซิมมิต จำกัด และบริษัท คอนกรีตไลน์ จำกัด

ในปี 2562 มีผู้จำหน่ายรายใหญ่ 1 ราย ที่มีสัดส่วนการซื้อวัสดุและอุปกรณ์ตกแต่งเกินกว่าร้อยละ 10 ของมูลค่างานระหว่างก่อสร้างรวมของบริษัท ได้แก่ บริษัท โพรซิมมิต จำกัด

ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

การพัฒนาโครงการประเภทหมู่บ้านจัดสรรของบริษัทที่ผ่านมาในแต่ละโครงการ จะมีขนาดพื้นที่ไม่เกิน 100 ไร่ จึงไม่อยู่ภายใต้ข้อบังคับของกฎหมายเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อม อย่างไรก็ตามเพื่อเป็นส่งเสริมการรักษาสิ่งแวดล้อม บริษัทจึงจัดให้มีถังบำบัดน้ำเสียในบ้านแต่ละหลัง และในสโมสรส่วนกลางต่างๆ โครงการของบริษัท เพื่อให้บ้านเสียได้รับการบำบัดก่อนที่จะระบายลงทางน้ำสาธารณะ

สำหรับการพัฒนาโครงการประเภทอาคารชุดพักอาศัยในรูปแบบอาคารสูง และอาคารขนาดกลาง ที่มีจำนวนยูนิตตั้งแต่ 80 ยูนิตขึ้นไป จะอยู่ภายใต้ข้อบังคับของกฎหมายเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อม โดยบริษัทจะยื่นขออนุญาตปลูกสร้างอาคารต่อสำนักงานนโยบายและแผนทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม (ส.ผ.) ซึ่งจะต้องจัดทำรายงานการวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อมเพื่อเสนอต่อ ส.ผ. ด้วย ทั้งนี้หาก ส.ผ. พิจารณาแล้วว่าโครงการที่ยื่นขออนุญาตไม่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม ก็จะสามารถให้ปลูกสร้างอาคารต่อไปที่ผ่านมาบริษัทไม่มีข้อพิพาทในเรื่องสิ่งแวดล้อมแต่อย่างใด

การวิจัยและพัฒนา

ปัจจุบันภาวะการแข่งขันในอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์มีมากขึ้น ประกอบกับพฤติกรรมผู้บริโภคที่เปลี่ยนไปงานวิจัยและพัฒนาจึงมีบทบาทในการทำการตลาดเป็นอย่างมาก บริษัทจึงให้ความสำคัญกับงานวิจัยและพัฒนามากยิ่งขึ้นเพื่อให้สามารถผลิตผลิตภัณฑ์ที่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้ามากที่สุด อาทิ การออกแบบจัดผังโครงการ ผังภูมิทัศน์ภายในโครงการ การออกแบบรูปลักษณ์โครงการ รูปแบบบ้าน ประโยชน์ใช้สอย การคัดสรรวัสดุก่อสร้าง และ อุปกรณ์ตกแต่งที่มีความเหมาะสมกับสภาพแวดล้อมในแต่ละโครงการ

การวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ของบริษัทมีดังนี้

- 1) การพัฒนาการออกแบบผลิตภัณฑ์และควบคุมคุณภาพของผลิตภัณฑ์ให้สามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค โดยเน้นรูปแบบที่ตอบสนองประโยชน์การใช้สอย ความทันสมัย คุณภาพ และมาตรฐาน ซึ่งสอดคล้องกับสภาพแวดล้อมเพื่อการอยู่อาศัยที่ดี
- 2) การคัดสรรวัสดุก่อสร้างและอุปกรณ์ตกแต่ง ทั้งทางวิศวกรรมและสถาปัตยกรรม ซึ่งเน้นความทันสมัยมีความเหมาะสมสอดคล้อง มีคุณภาพดีและได้มาตรฐาน ทั้งนี้บริษัทยังให้ความร่วมมือกับผู้ผลิตวัสดุก่อสร้างในการออกแบบและพัฒนาวัสดุก่อสร้างที่ใช้กับโครงการของบริษัทด้วย
- 3) การพัฒนาเทคนิคและเทคโนโลยีการก่อสร้าง เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการก่อสร้าง และปรับมาตรฐานผลิตให้สูงขึ้น รวมทั้งเพื่อควบคุมต้นทุนในการก่อสร้าง โดยในปี 2552 บริษัทได้นำเทคโนโลยีการก่อสร้างแบบ Tunnel formwork มาใช้สำหรับการสร้างทาวน์เฮาส์โฮมออฟฟิศ โครงการ บ้านปริญวัชรพล Sixnature กัลปพฤกษ์ ซึ่งจะเป็นระบบการก่อสร้างหลักในทุกโครงการทาวน์เฮาส์โฮมออฟฟิศที่จะเปิดขาย และระบบ Pre-fabrication สำหรับโครงการสุมารทคอนโด และในปี 2553 บริษัทได้ทำการศึกษาเทคโนโลยีการก่อสร้างแบบ Pre-fabrication สำหรับการก่อสร้างบ้านเดี่ยวระดับกลาง โดยบริษัทเริ่มนำมาใช้สำหรับการก่อสร้างบ้านเดี่ยวในปี 2554 ร่วมกับระบบก่อสร้างแบบก่อสร้างฐานปูน

นอกจากนี้ บริษัทยังทำการศึกษาวิจัยความต้องการของลูกค้า เพื่อให้เป็นข้อมูลในการพัฒนาการออกแบบผลิตภัณฑ์การคัดสรรวัสดุก่อสร้างและอุปกรณ์ตกแต่ง โดยการออกแบบรูปแบบการวิจัยให้มีความเหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมาย

หมายแต่ละกลุ่ม อาทิ แบบสอบถาม โฟกัส กรุ๊ป (Focus Group) และยังศึกษาติดตามภาวะการตลาดรวมทั้งความเคลื่อนไหวของผู้ประกอบการรายอื่นอย่างต่อเนื่องอีกด้วย

บริษัทมีบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญด้านงานวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ เพื่อการเก็บรวบรวมข้อมูลของลูกค้าในรูปแบบต่าง ๆ ผนวกกับข้อมูลวิจัยที่ได้จากบริษัทภายนอก ส่งผลให้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทในแต่ละโครงการมีการปรับเปลี่ยนแบบแตกต่างกันตามความเหมาะสมของสถานที่ตั้งโครงการ ขนาดของพื้นที่โครงการ และความต้องการของลูกค้า

2.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

สำหรับปี 2562 บริษัทและบริษัทย่อยมีรายละเอียดการจองซื้อบ้านและยังไม่ได้โอนกรรมสิทธิ์ ดังนี้

ตารางรายละเอียดจำนวนยูนิตและมูลค่าที่จองซื้อแล้วแต่ยังไม่ได้โอนกรรมสิทธิ์

ประเภทของผลิตภัณฑ์	จำนวนโครงการ(โครงการ)	จำนวนยูนิต(หน่วย)	มูลค่า(ล้านบาท)
ประเภทหมู่บ้านจัดสรร	19	4	10.27
ประเภทอาคารชุดพักอาศัย	10	10	19.90
รวมทั้งสิ้น	29	14	30.17

ทั้งนี้ ปี 2562 บริษัทมีมูลค่างานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ ดังนี้

- 1) โครงการประเภทหมู่บ้านจัดสรร จำนวน 19 โครงการ โดยมีจำนวน 4 ยูนิต และมีมูลค่ารวม 10.27 ล้านบาท เนื่องจากปัจจุบัน บริษัทใช้นโยบาย สร้างแบบบ้าน Semi-Pre built โดยสร้างบ้านและทำการขายไปพร้อมกัน
- 2) โครงการประเภทอาคารชุดพักอาศัย จำนวน 10 โครงการ โดยมีจำนวน 10 ยูนิต และมีมูลค่ารวม 19.90 ล้านบาท เนื่องจากปัจจุบัน บริษัทใช้นโยบาย สร้างแบบบ้าน Semi-Pre built โดยสร้างบ้านและทำการขายไปพร้อมกัน

โครงการในอนาคต

ในปี 2563 บริษัทฯ มีแผนเปิดโครงการใหม่ทั้งหมด 3 โครงการ มูลค่ารวมประมาณ 3,325 ล้านบาท ดังนี้

ชื่อโครงการ	รูปแบบโครงการ	ที่ตั้งโครงการ	ยูนิต*	มูลค่าโครงการ* (ล้านบาท)	กำหนดการเปิดขาย*
Zerene ราชพฤกษ์-แจ้งวัฒนะ	SDH	ราชพฤกษ์-แจ้งวัฒนะ	120	877	ไตรมาส 1
ปริณญ์ โลที เพชรเกษม 69	SDH	เพชรเกษม 69	112	1,098	ไตรมาส 2
ฟอร์เวิร์ด พุทธมณฑล สาย 5	DU+TH	พุทธมณฑล สาย 5	485	1,350	ไตรมาส 3
รวม*			717*	3,325*	

*โดยประมาณ

ปี 2562 บริษัทได้กำหนดงบประมาณในการซื้อที่ดินประมาณ 1,000 ล้านบาท เพื่อนำมาพัฒนาโครงการในส่วน ของ บ้านเดี่ยว ทาวน์เฮ้าส์และคอนโดมิเนียม

อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน

สำหรับปี 2562 บริษัทมีที่ดินและค่าพัฒนาที่ดินและอาคารเพื่อการลงทุน ในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์จำนวน 1 แปลง คือ บริเวณซอยวัชรพล แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน กรุงเทพฯ พื้นที่ 18-3-58.0 ไร่ โดยมีราคาประเมินเมื่อวันที่ 22 สิงหาคม 2559 เท่ากับ 1,078.74 ล้านบาท

3. ปัจจัยเสี่ยง

บริษัทได้ดำเนินการประเมินปัจจัยเสี่ยงและวางมาตรการป้องกันรวมถึงการบริหารความเสี่ยงในด้านต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้นและส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานดังนี้

1. ความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาวัสดุก่อสร้างและการขาดแคลนแรงงาน

วัสดุก่อสร้างถือเป็นวัตถุดิบที่สำคัญในการพัฒนาโครงการ ทั้งนี้ราคาวัสดุก่อสร้างหลักในหลายปีที่ผ่านมามีการปรับราคาเพิ่มขึ้น เนื่องจากหลายปัจจัย เช่น ราคาวัตถุดิบมีการปรับราคา รวมถึงการดำเนินงานก่อสร้างสาธารณูปโภคขนาดใหญ่ของภาครัฐ ส่งผลให้เกิดความต้องการใช้วัสดุก่อสร้างและแรงงานจำนวนมาก ปัจจัยเหล่านี้ส่งผลให้เกิดภาวะขาดแคลนวัสดุก่อสร้างและแรงงาน ทำให้เกิดต้นทุนขายสูงขึ้น ทั้งนี้บริษัทไม่สามารถปรับราคาขายได้ในทันที หรือหากบริษัทสามารถปรับราคาขายเพิ่มขึ้นจะทำให้จำนวนที่ขายลดลง ส่งผลกระทบต่อกำลั้งซื้อของลูกค้าอาจปรับตัวไม่ทันกับราคาสินค้าที่เพิ่มขึ้น นอกจากนี้ปัญหาขาดแคลนแรงงานยังเป็นปัจจัยสำคัญที่ต้องคำนึงถึงด้วย เพราะหากแรงงานไม่เพียงพอจะทำให้แผนก่อสร้างและส่งมอบบ้านอาจไม่เป็นไปตามเป้าหมาย นอกจากนี้ บริษัทมีนโยบายป้องกันความเสี่ยงจากการขาดแคลนแรงงานในรูปแบบต่างๆ เช่น การพัฒนาฝีมือแรงงานไทยและต่างชาติที่ถูกกฎหมายแรงงาน และการจ้างผู้รับเหมาที่มีแรงงานเพียงพอที่จะช่วยให้บริษัทสามารถดำเนินการก่อสร้างได้อย่างต่อเนื่อง ดังนั้น จึงสรุปได้ว่าความผันผวนของราคาและความต้องการใช้วัสดุก่อสร้าง อาจส่งผลให้ต้นทุนในการก่อสร้างโครงการของบริษัทเพิ่มขึ้น และการขาดแคลนแรงงานจะทำให้โครงการอาจเกิดความล่าช้าและทำให้มีต้นทุนดำเนินงานเพิ่ม ซึ่งส่งผลกระทบต่อความสามารถในการทำกำไรของบริษัท

อย่างไรก็ตามสำหรับวัสดุก่อสร้างที่ผู้รับเหมาก่อสร้างเป็นผู้รับผิดชอบและจัดหา จะถูกกำหนดราคาการรับเหมาก่อสร้างพร้อมกับราคาวัสดุก่อสร้างไว้ในสัญญาว่าจ้างของบริษัทไว้แล้ว สำหรับวัสดุก่อสร้างที่บริษัทเป็นผู้จัดหานั้น บริษัทมีอำนาจในการต่อรองกับผู้ค้าวัสดุก่อสร้างพอสมควร ทำให้บริษัทยังสามารถควบคุมต้นทุนของวัสดุก่อสร้างอยู่ในระดับที่เหมาะสมได้ โดยบริษัทจะวางแผนการก่อสร้างและทำการประเมินปริมาณการใช้วัสดุแต่ละประเภทตลอดทั้งโครงการ และจะสั่งซื้อวัสดุดังกล่าวตามปริมาณที่ได้ประเมินไว้โดยผ่านการประกวดราคา และยืนยันราคาเป็นรายปี หรือเป็นรายโครงการจากบริษัทที่เป็นพันธมิตรทางการค้า

2. ความเสี่ยงจากนโยบายการจัดซื้อที่ดินเพื่อนำมาพัฒนาโครงการในอนาคต

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

อย่างไรก็ตาม บริษัทมีการจัดทำแผนการจัดหาและจัดซื้อที่ดินล่วงหน้าให้สอดคล้องกับการนำไปพัฒนาโครงการของบริษัทในแต่ละปี ดังนั้นบริษัทจะยังคงมีเวลาเพียงพอที่จะจัดหาที่ดินที่มีศักยภาพเพื่อนำมาพัฒนาโครงการในอนาคตของบริษัท และสามารถควบคุมต้นทุนราคาที่ดินให้อยู่ในระดับที่เหมาะสมได้ อีกทั้ง บริษัทมีนายหน้าค้าที่ดินเป็นจำนวนมากที่ติดต่อกับบริษัทอย่างต่อเนื่องและยาวนาน ซึ่งจะคัดเลือกที่ดินในทำเลที่ดี และราคาที่เหมาะสมมาแนะนำเสนอให้กับบริษัทเพื่อพิจารณาพัฒนาโครงการมาโดยตลอด

3. ความเสี่ยงจากนโยบายการปล่อยสินเชื่อของธนาคารพาณิชย์

มาตรฐานการให้สินเชื่อโดยรวมของธนาคารพาณิชย์มีความเข้มงวดเพื่อป้องกันปัญหานี้เสียในระบบสถาบันการเงินและป้องกันปัญหาการเก็งกำไรในอสังหาริมทรัพย์ โดยเฉพาะมาตรการอัตราส่วนการให้สินเชื่อต่อมูลค่าบ้าน หรือที่อยู่อาศัย จากธนาคารแห่งประเทศไทย ที่กำหนดให้ผู้ซื้ออสังหาริมทรัพย์ประเภทอาคารชุดต้องวางเงินในอัตราร้อยละ 10 ของมูลค่าอสังหาริมทรัพย์ที่จะซื้อ เพื่อป้องกันปัญหาการเก็งกำไร ซึ่งสะท้อนถึงความระมัดระวังในการดำเนินธุรกิจท่ามกลางปัจจัยเสี่ยงจากภาวะเศรษฐกิจที่ได้รับผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงของเศรษฐกิจโลก ที่อาจส่งผลกระทบต่อทางอ้อมต่อประเทศไทย ประกอบกับมีความกังวลต่อสถานการณ์ทางการเมืองของประเทศไทย และแนวโน้มภาวะอัตราดอกเบี้ยที่คาดว่าจะมีการปรับตัวสูงขึ้นในอนาคต หากลูกค้าของบริษัทมีคุณสมบัติไม่เป็นไปตามเกณฑ์ที่ธนาคารกำหนด อาจทำให้ลูกค้าได้รับการอนุมัติสินเชื่อ เพื่อที่อยู่อาศัยจากธนาคารพาณิชย์ไม่เพียงพอกับค่าบ้านที่เหลือ ในวันโอนกรรมสิทธิ์กับบริษัท อาจส่งผลกระทบต่อยอดการโอนและการรับรู้รายได้ของบริษัท

อย่างไรก็ตามบริษัทมีการติดตามภาวะเศรษฐกิจ และติดตามนโยบายการปล่อยสินเชื่อของธนาคารพาณิชย์ต่างๆ ที่จะมีการดำเนินการดำเนินงานของบริษัท และมีการปรับกลยุทธ์ให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงดังกล่าว รวมทั้งได้ทำการตรวจสอบข้อมูลลูกค้าก่อนยื่นขอสินเชื่อกับธนาคารพาณิชย์ รวมถึงมีการประสานงานกับธนาคารพาณิชย์ในการอำนวยความสะดวกให้กับลูกค้า ในการติดต่อขอสินเชื่อกับธนาคารเพื่อความรวดเร็วในการขอ และการอนุมัติสินเชื่อให้สัมฤทธิ์ผล

เนื่องจากระบบการเงินไทยยังต้องเผชิญปัจจัยเสี่ยงสำคัญ ได้แก่ แนวโน้มเศรษฐกิจโลกและเศรษฐกิจไทยที่ชะลอตัว อัตราดอกเบี้ยที่อยู่ในระดับต่ำต่อเนื่องเป็นเวลานานขึ้น และราคาสินทรัพย์ที่มีแนวโน้มผันผวนมากขึ้น โดยยังมีจุดที่เปราะบาง หรือมีการสะสมความเสี่ยง ซึ่งอาจมีนัยต่อเสถียรภาพของระบบการเงิน ได้แก่

(1) หนี้ครัวเรือนที่ยังอยู่ในระดับสูง ซึ่งหากเกิดปัจจัยลบทางเศรษฐกิจที่กระทบต่อรายได้ของครัวเรือน (income shock) อาจนำไปสู่การผิวนัดชำระหนี้ โดยจะเห็นได้ว่าหนี้ครัวเรือนไทยอยู่ในระดับสูงเมื่อเทียบกับต่างประเทศ และหากพิจารณาข้อมูลในระดับจุลภาค พบว่าคนไทยขอม้น้อย แต่เป็นหนี้เร็วขึ้น และนานขึ้น อีกทั้งโครงสร้างหนี้ส่วนใหญ่เป็นหนี้เพื่อการบริโภค ซึ่งเป็นหนี้ระยะสั้นทำให้ครัวเรือนมีภาระผ่อนต่อเดือนสูงและมีการออมที่น้อยลง นอกจากนี้ฐานะทางการเงินของครัวเรือนมีแนวโน้มที่เปราะบางมากขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งหากเผชิญกับปัจจัยลบในอนาคต เช่น รายได้ลดลง การจ้างงานและชั่วโมงการทำงานลดลง อาจทำให้มีความเสี่ยงที่ภาคครัวเรือนจะผิวนัดชำระหนี้ในวงกว้าง ทั้งนี้ ปัญหานี้ครัวเรือนสูงเป็นผลมาจากปัจจัยหลักทั้งด้านพฤติกรรมของครัวเรือนที่มี การใช้จ่ายมากขึ้นและการออมที่น้อยลง การแข่งขันกันให้บริการสินเชื่อแก่รายย่อยของผู้ให้บริการทางการเงินต่าง ๆ รวมถึงมาตรการกระตุ้นการใช้จ่ายของภาครัฐในอดีต เช่น นโยบายรถคันแรก ดังนั้น ปัญหานี้ครัวเรือนจึงจำเป็นต้องได้รับการแก้ไขแบบองค์รวม ทั้งในเชิงป้องกันการก่อหนี้เกินตัวและในเชิงแก้ไขเพื่อให้หลุดพ้นจากวงจรหนี้สินล้นพ้นตัว ซึ่งต้องอาศัยความร่วมมือและการผลักดันจากทุกภาคส่วน ทั้งภาครัฐและเอกชนเพื่อให้เกิดผลอย่างเป็นรูปธรรมโดยเร็ว

(2) ภาวะอุปทานคงค้างของธุรกิจ อสังหาริมทรัพย์ โดยเฉพาะอาคารชุดในบางพื้นที่ ซึ่งอาจกระทบต่อฐานะและสภาพคล่องของ ผู้ประกอบการ

(3) ความเชื่อมโยงในระบบสหกรณ์ออมทรัพย์ที่มากขึ้น ซึ่งอาจเป็นช่องทางในการส่งผ่าน ความเสี่ยงด้านฐานะการเงินและสภาพคล่องในระบบสหกรณ์

(4) พฤติกรรมการแสวงหาผลตอบแทน ที่สูงขึ้น (search for yield) จนนำไปสู่การประเมินความเสี่ยงต่ำกว่าที่ควร (underpricing of risks)

นอกจากนี้ ภายใต้สภาพแวดล้อมที่พัฒนาการทางด้านเทคโนโลยีดิจิทัลเติบโตอย่างรวดเร็ว อาจก่อให้เกิด ความเสี่ยงในรูปแบบใหม่ เช่น ภัยไซเบอร์ รวมทั้งมีผู้ให้บริการทางการเงินที่หลากหลายขึ้น การประสานความร่วมมือระหว่างหน่วยงานกำกับดูแลเพื่อช่วยสอดส่องและดูแลความเสี่ยงที่อาจกระทบต่อเสถียรภาพ ระบบการเงินจะทวีความสำคัญในระยะต่อไป

หลังจาก ธปท. ได้ปรับมาตรการ LTV ซึ่งมีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 1 เมษายน 2562 พบว่า สัญญาณการเก็งกำไรและความไม่สมดุลในตลาดอสังหาริมทรัพย์ปรับลดลงสอดคล้องกับเจตนารมณ์ของมาตรการ กล่าวคือ มาตรฐานการให้สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยของ ธง. รัดกุมขึ้น โดยผู้กู้เพื่อซื้อที่อยู่อาศัย หลังแรก (ผ่อนสัญญาเดียว) ไม่ได้รับผลกระทบ ราคาที่อยู่อาศัยโดยเฉพาะอาคารชุดมีแนวโน้มปรับลดลง และผู้ประกอบการเริ่มชะลอการเปิดโครงการใหม่ อย่างไรก็ตามผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์โดยเฉพาะอาคารชุด ในพื้นที่ซึ่งได้รับผลกระทบจากการชะลอตัวของอุปสงค์ต่างชาติและมีอุปทานคงค้างอยู่ในระดับสูง ตั้งแต่ก่อนการประกาศใช้มาตรการ LTV อาจต้องใช้เวลาเพิ่มขึ้นในการปรับตัว จึงยังต้องติดตาม การปรับตัวของภาคอสังหาริมทรัพย์อย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะภาวะอุปทานคงค้างในตลาดอาคารชุดในบางพื้นที่ รวมถึงแนวโน้มการเปิดโครงการใหม่ของผู้ประกอบการ เพื่อให้สอดคล้องกับอุปสงค์ที่เปลี่ยนแปลงไปในอนาคต

4. ความเสี่ยงเรื่องการปฏิเสธสินเชื่อรายย่อยจากสถาบันการเงิน

จากภาวะหนี้สินภาคครัวเรือนมีแนวโน้มสูงขึ้น อันเป็นหนึ่งในปัจจัยที่ส่งผลให้สถาบันการเงินเพิ่มความเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อให้แก่ผู้บริโภครายย่อย พิจารณาได้จากอัตราการปฏิเสธสินเชื่อรายย่อยสูงขึ้นจากปีก่อน แสดงให้เห็นว่าลูกค้ามีภาระหนี้สูงขึ้น หรืออาจจะเกิดจากความเข้มงวดในการอนุมัติสินเชื่อรายย่อยจากสถาบันการเงิน เช่น การปรับหลักเกณฑ์การพิจารณาสินเชื่อ รวมไปถึงขั้นตอนการพิจารณาอาจจะเพิ่มมากขึ้น เป็นต้น

บริษัทฯ ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว จึงมีการวางแผนบริหารความเสี่ยงด้วยการให้ลูกค้ายื่นเอกสาร pre-approve วงเงินกู้กับสถาบันการเงินก่อนจอง กรณีผ่านจะแจ้งลูกค้าให้เข้ามาจองและทำสัญญาจะซื้อจะขาย รวมทั้งโอนกรรมสิทธิ์ได้โดยทันทีหากมีการปฏิเสธจากสถาบันการเงิน จะต้องมีการเพิ่มขึ้นขั้นตอนในการเจรจาแนวทางแก้ไขระหว่างลูกค้ากับสถาบันการเงินต่อไป เช่น หาผู้ร่วม ปิดภาระหนี้บางรายการ เป็นต้น

5. ความเสี่ยงเรื่องการผันผวนของอัตราดอกเบี้ย

บริษัทฯ ได้มีการสร้างพันธมิตรทางธุรกิจกับธนาคารพาณิชย์หลายแห่ง เพื่อให้เกิดการแข่งขันอย่างเสรี และลูกค้าได้รับเงื่อนไขที่ดีที่สุด

สำหรับอัตราดอกเบี้ยนโยบาย โดยคณะกรรมการนโยบายการเงิน (กนง.) แถลงผลการประชุม กนง. ในวันที่ 6 พฤศจิกายน 2562 ให้ลดอัตราดอกเบี้ยนโยบายร้อยละ 0.25 ต่อปี จากร้อยละ 1.50 เป็นร้อยละ 1.25 ต่อปี โดยให้มีผลทันที

คณะกรรมการฯ ประเมินว่าเศรษฐกิจไทยมีแนวโน้มขยายตัวต่ำกว่าที่ประเมินไว้ และต่ำกว่าศักยภาพมากขึ้นจากการส่งออกที่ลดลง ซึ่งส่งผลไปสู่การจ้างงานและอุปสงค์ในประเทศ อัตราเงินเฟ้อทั่วไปมีแนวโน้มต่ำกว่าขอบล่างของกรอบเป้าหมายเงินเฟ้อ ภาวะการเงินโดยรวมยังผ่อนคลาย เสถียรภาพระบบการเงินได้รับการดูแลไปแล้วบางส่วน แต่ยังมีปัจจัยเสี่ยงที่ต้องติดตาม กรรมการส่วนใหญ่เห็นว่านโยบายการเงินที่ผ่อนคลายมากขึ้น จะมีส่วนช่วยสนับสนุนการขยายตัวของเศรษฐกิจและเอื้อให้อัตราเงินเฟ้อทั่วไปกลับสู่กรอบเป้าหมาย จึงเห็นควรให้ลดอัตราดอกเบี้ยนโยบายในการประชุมครั้งนี้

ทำให้อัตราดอกเบี้ยที่ลูกค้าได้รับ และอัตราดอกเบี้ยที่บริษัทฯ ได้รับจากการพิจารณาวงเงินกู้จากแหล่งตลาดเงินและตลาดทุนก็ลดลงตามไปด้วย

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ทรัพย์สินของบริษัท

4.1 สินค้ำคงเหลือ

ที่ดินและสิ่งปลูกสร้างที่สร้างไว้เพื่อขายในโครงการต่าง ๆ บริษัทได้ว่าจ้างบริษัทประเมินราคาซึ่งเป็นบริษัทที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์การประเมินราคาใช้วิธีเปรียบเทียบราคาตลาดสำหรับการประเมินราคาที่ดิน และใช้วิธีเปรียบเทียบราคาตลาดและวิธีต้นทุนทดแทนสำหรับการประเมินราคาที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 โครงการที่อยู่ระหว่างดำเนินการของบริษัท มีรายละเอียดดังนี้

ตารางแสดงโครงการ / สินทรัพย์ที่ดำเนินการอยู่

ลำดับ	ประเภททรัพย์สิน	ที่ตั้ง	มูลค่าตามบัญชี ณ 31 ธ.ค. 62 (ล้านบาท)	ราคาประเมิน	วันที่ประเมิน	ภาระผูกพัน (ธนาคาร)	ปรับปรุงราคาประเมิน (ล้านบาท)	มูลค่าตามบัญชีสูง(ต่ำ) จากปรับปรุงราคาประเมิน (ล้านบาท)
บริษัท ปริณสิริ จำกัด (มหาชน)								
บ้านเดี่ยว								
1	ที่ดิน	สิริทาวเวอร์	24.58	39.1	1 ต.ค. 62	-	24.58	0.00
	เนื้อที่ 2-2-43.51 ไร่	ถนนลาดพร้าว กทม.						
2	ที่ดิน	ซีรีน ทำข้าม	308.97	235.60	20 ก.ค. 53	กสิกรไทย	305.62	3.35
	เนื้อที่ 68-1-54.80 ไร่	แขวงท่าข้าม เขตบางขุนเทียน กทม.						
3	ที่ดิน	PRINN สาทร-ราชพฤกษ์	493.50	1,465.97	17 ก.ค. 58	ไทยพาณิชย์	588.60	-95.10
	เนื้อที่ 53-0-10.1 ไร่	ถ.ราชพฤกษ์ บางจากฝั่งเหนือ เขตหนองแขม กทม						
4	ที่ดิน	Iconature เทียนทะเล 19	287.89	181.60	14 ก.ย. 54	ไทยพาณิชย์	265.23	22.67
	เนื้อที่ 62-2-51.4 ไร่	ช.เทียนทะเล 19 เขตบางชัน เขตมีนบุรี						
5	ที่ดิน	ซีรีนราชพฤกษ์ - แจ้งวัฒนะ	397.58	318.58	11 ต.ค. 61	ไทยพาณิชย์	409.09	-11.51
	เนื้อที่ 29-0-32.2 ไร่	ต.คลองข่อย อ.ปากเกร็ด นนทบุรี						
6	ที่ดิน	ราชพฤกษ์ - ปากเกร็ด เฟส 2	37.04	30.39	18 เม.ย. 59	ไทยพาณิชย์	73.74	-36.70
	เนื้อที่ 5-1-71 ไร่	ต.คลองข่อย อ.ปากเกร็ด นนทบุรี						
7	ที่ดิน	ปริณสิริ โลท์ เพชรเกษม 69	369.69	294.53	18 มิ.ย. 61	ไทยพาณิชย์	380.23	-10.55
	เนื้อที่ 55-3-13.1 ไร่	เพชรเกษม 69 แขวงหนองแขม เขตหนองแขม กทม						
บ้านทาวน์โฮม / ทาวน์เฮ้าส์								
8	ที่ดิน	ซีดีเซนต์ ศาลายา	48.26	308.30	01 ต.ค. 56	เกียรตินาคิน	58.92	-10.66
	เนื้อที่ 37-2-57 ไร่	ต.ศาลายา อ.นครชัยศรี(เมือง) จ.นครปฐม						
9	ที่ดิน	ซีดีเซนต์ พระราม2-ท่าข้าม	128.57	325.30	08 ก.ค. 59	เกียรตินาคิน	156.94	-28.38
	เนื้อที่ 50-2-85.6 ไร่	แขวงท่าข้าม เขตบางขุนเทียน กทม.						
10	ที่ดิน	Corazon ประชาชื่น (คลองประปา)	92.17	470.57	23 มี.ค. 55	-	92.04	0.13
	เนื้อที่ 14-2-83.9 ไร่	ต.บางตลาด อ.ตลาดขวัญ จ.นนทบุรี						
คอนโดมิเนียม								
11	ที่ดิน	เชล คอนโด ศาลายา	216.59	42.87	01 ต.ค. 56	-	213.61	2.98
	เนื้อที่ 7-2-53.8 ไร่	ต.ศาลายา อ.นครชัยศรี(เมือง) จ.นครปฐม						
12	ที่ดิน	เชล คอนโด รัตนาธิเบศร์	59.51	788.14	25 มิ.ย. 57	-	66.37	-5.87
	เนื้อที่ 5-1-89 ไร่	ต.บางกระสอบ อ.เมืองนนทบุรี จ.นนทบุรี						
13	ที่ดิน	คอนโด รัตนาธิเบศร์ เฟส2	225.10	77.56	15 ก.พ. 54	-	203.02	22.09
	เนื้อที่ 2-0-38 ไร่	ต.บางกระสอบ อ.เมืองนนทบุรี จ.นนทบุรี						
14	ที่ดิน	คอนโด ปริณสิริ สาทร-ราชพฤกษ์	71.12	45.60	20 ก.พ. 61	-	86.52	-15.40
	เนื้อที่ 1-1-70.0 ไร่	ถ.ราชพฤกษ์ บางจากฝั่งเหนือ เขตหนองแขม กทม.						
15	ที่ดิน	คอนโด ตลาดพลู	125.16	64.00	06 มี.ค. 58	-	144.64	61.16
	เนื้อที่ 1-0-92.9 ไร่	บริเวณท่าพระ กทม.						
16	ที่ดิน	คอนโด ปรางบุรี ดิดถนนเลียบชายหาดปรางบุรี	146.95	159.55	11 เม.ย. 62	-	214.50	-67.55
	เนื้อที่ 2-2-14 ไร่	ต.ปากน้ำปราง อ.ปรางบุรี จ.ประจวบคีรีขันธ์						
17	สินค้าสำเร็จรูป	โครงการอื่นๆ	137.38	0	ไม่มีประเมิน	-	-	-
รวม บริษัทปริณสิริ จำกัด (มหาชน)			3,170.04					

ลำดับ	ประเภททรัพย์สิน	ที่ตั้ง	มูลค่าตามบัญชี ณ 31 ธ.ค. 62 (ล้านบาท)	ราคาประเมิน	วันที่ประเมิน	ภาระผูกพัน (ธนาคาร)	ปรับปรุงราคาประเมิน (ล้านบาท)	มูลค่าตามบัญชีสูง(ต่ำ) จากปรับปรุงราคาประเมิน (ล้านบาท)
บริษัท ปริณเวนเจอร์ จำกัด								
1	ที่ดิน	อิคอนเนเจอร์ ศาลายา	268.20	173.65	01 ต.ค. 56		227.99	40.22
	เนื้อที่ 39-0-9.6 ไร่	ต.ศาลายา อ.นครชัยศรี(เมือง) จ.นครปฐม						
2	ที่ดิน	เชล คอนโด ศาลายา	148.44	76.86	01 ต.ค. 56		167.86	-19.42
	เนื้อที่ 9-3-10.6 ไร่	ต.ศาลายา อ.นครชัยศรี(เมือง) จ.นครปฐม						
3	ที่ดิน	ซีดีเซนส์ รังสิต	57.14	30.78	12 ก.ย. 58		40.60	16.54
	เนื้อที่ 7-1-54.4 ไร่	ถ.พหลโยธิน ต.คลองหนึ่ง อ.คลองหลวง จ.ปทุมธานี						
4	ที่ดิน	คอนโด รตนาอิมเพอร์ เฟส2	150.61	28.45	10 ต.ค. 61		142.35	8.26
	เนื้อที่ 1-2-42.1 ไร่	ต.บางกระสอบ อ.เมืองนนทบุรี จ.นนทบุรี						
5	ที่ดิน	ซีดีเซนส์ ลำลูกกา	282.51	253.07	15 พ.ค. 60	กสิกรไทย	260.61	21.90
	เนื้อที่ 38-0-45 ไร่	ทางคู่ขนานถนนกาญจนาภิเษก อ.ลำลูกกา จ.ปทุมธานี						
6	ที่ดิน	ฟอร์เร่ลำลูกกา เลียบคลอง 5	252.37	111.33	15 พ.ค. 60	ไทยพาณิชย์	238.66	13.71
	เนื้อที่ 23-3-97 ไร่	ทางคู่ขนานถนนกาญจนาภิเษก อ.ลำลูกกา จ.ปทุมธานี						
7	ที่ดิน	คอนโด ลาซาลา12	70.66	69.60	10 ต.ค. 61	ไทยพาณิชย์	78.97	-8.30
	เนื้อที่ 1-2-96.0 ไร่	ถ.ลาซาล (สุขุมวิท105) แขวงบางนา เขตบางนา กทม.						
8	ที่ดิน	คอนโด เซลสยามยูนิเวอร์สเม36	149.99	105.20	10 ต.ค. 61	ไทยพาณิชย์	119.00	30.99
	เนื้อที่ 4-3-05.5 ไร่	ถ.เพชรเกษม แขวงบางจาก เขตภาษีเจริญ กทม.						
9	ที่ดิน	ลำลูกกา คลอง9	115.53	102.88	17 ก.ค. 61	ไทยพาณิชย์	109.90	5.63
	เนื้อที่ 35-1-14.0 ไร่	ตำบลบึงทองหลาง คลองหกทาสายล่างฝั่งเหนือ ปทุมธานี						
10	ที่ดิน	ซีรีนวาทพฤกษ์ - แจ้งวัฒนะ	178.53	340.85	11 ต.ค. 61	ไทยพาณิชย์	347.18	-168.65
	เนื้อที่ 26-1-82.2 ไร่	ต.คลองข่อย อ.ปากเกร็ด นนทบุรี						
11	ที่ดิน	ลำลูกกาลาดสวยคลอง5	23.77	0.00	ไม่มีประเมิน	-	22.96	0.81
	เนื้อที่ 4-2-13 ไร่							
12	ที่ดิน	ท่าข้าม 3	310.20	0.00	10 ต.ค. 61	ไทยพาณิชย์	264.12	46.08
	เนื้อที่ 4-2-13 ไร่	ถ.กาญจนาภิเษก แขวงท่าข้าม เขตบางขุนเทียน กทม.						
13	ที่ดิน	ลำลูกกาคลอง 9 (กรมการปกครอง)	127.28	0.00	ไม่มีประเมิน	-	0.00	127.28
14	ที่ดิน	ลำลูกกาคลอง 11	277.19	0.00	ไม่มีประเมิน	-	0.00	277.19
15	ที่ดิน	พุทธมณฑลสาย 5	254.46	203.93	15 ม.ค. 62	กสิกรไทย	213.37	41.09
	เนื้อที่ 4-2-13 ไร่	ถ.พุทธมณฑลสาย 5 ต.กระทุ่มล้ม อ.สามพราน จ.นครปฐม						
16		โครงการอื่นๆ		0.00	ไม่มีประเมิน	-		
รวม บริษัท ปริณเวนเจอร์ จำกัด			2,666.88					
บริษัท ปริณสิริ โอโซน จำกัด								
1	ที่ดิน	ซีดีเซนส์ ศาลายา (บ้านตัวอย่าง)	13.52	4.38	1 ต.ค. 56	เกียรตินาคิน	15.33	-1.81
	เนื้อที่ 0-3-11.7 ไร่	ต.ศาลายา อ.นครชัยศรี (เมือง) จ.นครปฐม						
รวม บริษัท ปริณสิริ โอโซน จำกัด			13.52					
รวมมูลค่าบริษัทย่อย			2,680.40					
กำไรแฝง			(1.88)					
รวมทั้งสิ้น			5,848.56					

* ทรัพย์สินที่ไม่มีภาระประเมิน ข้อมูลของมูลค่าตามบัญชี สูง (ต่ำ) จากปรับปรุงราคาประเมิน (ล้านบาท) จะเป็นตัวเลขมูลค่าตามบัญชี ณ 31 ธันวาคม 2562 *

- ราคาประเมินปรับปรุงเป็นผลจากการนำราคาประเมิน บวกด้วยสิ่งก่อสร้างเพิ่มเติมหลังวันที่ประเมิน และหักด้วยต้นทุนทรัพย์สินที่ได้ขายไปภายหลังวันที่ประเมิน เพื่อให้สะท้อนมูลค่าที่ใกล้เคียงเพียงพอก็จะนำมาเปรียบเทียบกับมูลค่าตามบัญชี เนื่องจากวันที่ประเมินของแต่ละทรัพย์สินแตกต่างจากวันที่ปิดบัญชี
- ส่วนแตกต่างระหว่างราคาประเมินกับมูลค่าตามบัญชี ไม่มีผลกระทบต่อกำไรขาดทุนของบริษัท เนื่องจากผลกำไรขาดทุนของบริษัทขึ้นอยู่กับส่วนต่างของมูลค่าโครงการที่จะรับรู้ของบริษัท

4.2 ที่ดินและอุปกรณ์

มูลค่าตามบัญชีของสินทรัพย์หลักประเภทที่ดินและอุปกรณ์ของบริษัทและบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 มีดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

รายการ	สถานที่ตั้ง	กรรมสิทธิ์	มูลค่าโดยประมาณ
ที่ดิน	ซอยแจ่มจันทร์, ลำลูกกา	บริษัท, บริษัท ปริญสิริ ออกซิเจน(2017) จำกัด	76.77
อาคารและสิ่งปลูกสร้าง	ตามโครงการต่างๆ	บริษัท, บริษัทย่อย	12.52
เครื่องจักรและอุปกรณ์	ตามโครงการต่างๆ	บริษัท, บริษัทย่อย	67.84
คอมพิวเตอร์	สำนักงาน /ตามโครงการต่างๆ	บริษัท, บริษัทย่อย	42.06
เครื่องตกแต่งสำนักงาน	สำนักงาน	บริษัท, บริษัทย่อย	15.52
เครื่องใช้สำนักงาน	สำนักงาน	บริษัท, บริษัทย่อย	27.42
ยานพาหนะ	สำนักงาน	บริษัท, บริษัทย่อย	47.26
งานระหว่างก่อสร้าง	สำนักงาน	บริษัทย่อย	4.63
สำนักงานขาย	สำนักงาน	บริษัทย่อย	14.94
รวม			308.95
ค่าเสื่อมราคาสะสม			155.31
ค่าเผื่อการด้อยค่า			0.47
ที่ดินและอุปกรณ์สุทธิ			153.17

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

ที่ดินบริเวณ อ.ลำลูกกา จ.ปทุมธานี พื้นที่ 13-3-28.2 ไร่ ใช้พื้นที่ดังกล่าวเป็นโรงงานหล่อแผ่น Precast

4.3 ที่ดินรอการพัฒนา

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทและบริษัทย่อยมีที่ดินและค่าพัฒนาที่ดินตามมูลค่าบัญชีเท่ากับ 1,871.85 ล้านบาท บริษัทมีที่ดินว่างเปล่ารอการพัฒนา จำนวน 13 แปลง ได้แก่

- (1) บริเวณ ถนนเลียบชายหาด อ. ปราณบุรี จ.ประจวบคีรีขันธ์ พื้นที่ 12-0-67 ไร่ มูลค่าตามบัญชีเท่ากับ 45.46 ล้านบาท โดยมีราคาประเมินเมื่อวันที่ 11 เมษายน 2562 เท่ากับ 200.93 ล้านบาท
- (2) บริเวณ ดิเดคคลองบางซื่อ ถนนกำแพงเพชร พื้นที่ 3-2-21.1 ไร่ มูลค่าทางบัญชีเท่ากับ 67.29 ล้านบาท โดยมีราคาประเมินเมื่อวันที่ 9 เมษายน 2562 เท่ากับ 92.37 ล้านบาท
- (3) บริเวณ พัทยา-บ้านอำเภอ ซอยนาจอมเทียน 28 ต.นาจอมเทียน อ.สัตหีบ จ.ชลบุรี พื้นที่ 26-1-40 ไร่ มูลค่าทางบัญชีเท่ากับ 347.36 ล้านบาท โดยมีราคาประเมินเมื่อวันที่ 4 พฤษภาคม 2560 เท่ากับ 628.56 ล้านบาท
- (4) บริเวณ พัทยา-สาย 2 ต.หนองปรือ อ.บางละมุง จ.ชลบุรี ที่ดินเนื้อที่ 1-0-31 ไร่ มูลค่าทางบัญชีเท่ากับ 84.23 ล้านบาท โดยมีราคาประเมินเมื่อวันที่ 9 เมษายน 2562 เท่ากับ 43.96 ล้านบาท
- (5) บริเวณ ทรงประภา 22 ที่ดินเนื้อที่ 38-0-3 ไร่ มูลค่าทางบัญชีเท่ากับ 104.99 ล้านบาท โดยมีราคาประเมินเมื่อวันที่ 9 เมษายน 2562 เท่ากับ 167.23 ล้านบาท

- (6) บริเวณ หัวหิน ที่ดินเนื้อที่ 18-1-87.3 ไร่ มูลค่าทางบัญชีเท่ากับ 143.73 ล้านบาท โดยมีราคาประเมินเมื่อวันที่ 10 เมษายน 2562 เท่ากับ 107.12 ล้านบาท
- (7) บริเวณ กรุงเทพฯ – นนทบุรี ที่ดินเนื้อที่ 0-3-56.5 ไร่ มูลค่าทางบัญชีเท่ากับ 53.05 ล้านบาท โดยมีราคาประเมินเมื่อวันที่ 9 เมษายน 2562 เท่ากับ 89.13 ล้านบาท
- (8) บริเวณ เอแบค – บางนา ที่ดินเนื้อที่ 13-3-42.0 ไร่ มูลค่าทางบัญชีเท่ากับ 213.98 ล้านบาท โดยมีราคาประเมิน เมื่อวันที่ 9 เมษายน 2562 เท่ากับ 217.02 ล้านบาท
- (9) บริเวณ ลาดพร้าว (ช.ลาดพร้าว71) ที่ดินเนื้อที่ 1-2-27.0 ไร่ มูลค่าทางบัญชีเท่ากับ 73.00 ล้านบาท โดยมีราคาประเมิน เมื่อวันที่ 10 เมษายน 2562 เท่ากับ 94.50 ล้านบาท
- (10) บริเวณ ตลิ่งชัน ที่ดินเนื้อที่ 67-2-12.0 ไร่ มูลค่าทางบัญชีเท่ากับ 655.13 ล้านบาท โดยมีราคาประเมินเมื่อวันที่ 9 กรกฎาคม 2561 เท่ากับ 766.00 ล้านบาท
- (11) บริเวณ พระราม2-ท่าข้าม (ร.ร.สวนกุหลาบ) ที่ดินเนื้อที่ 7-0-1.1 ไร่ มูลค่าทางบัญชี 22.71 ล้านบาท ยังไม่มีการประเมิน
- (12) บริเวณ ลำลูกกา (ลาดสวาย) ที่ดินเนื้อที่ 4-2-3 ไร่ มูลค่าทางบัญชี 22.33 ล้านบาท ยังไม่มีการประเมิน
- (13) บริเวณ ศาลายา ที่ดินเนื้อที่ 3-3-73.9 ไร่ มูลค่าทางบัญชี 38.57 ล้านบาท ยังไม่มีการประเมิน

4.4 อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทฯ มีที่ดินและค่าพัฒนาที่ดินและอาคาร เพื่อการลงทุนในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์จำนวน 1 แปลง คือ บริเวณ ซอยวัชรพล แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน พื้นที่ 18-3-58.0 ไร่ โดยมีราคาประเมินเมื่อวันที่ 9 กุมภาพันธ์ 2561 เท่ากับ 1,052.40 ล้านบาท

สรุปสาระสำคัญของสัญญา

- 1) สัญญาเช่าพื้นที่อาคารสำนักงาน สัญญาให้บริการ และสัญญาให้บริการเครื่องอำนวยความสะดวกและอุปกรณ์เสริมทั่วไป

ผู้ให้บริการ : บริษัท เฟลิกไนรี มอลล์ จำกัด

ผู้รับบริการ : บริษัท ปริณสิริ จำกัด (มหาชน)

พื้นที่เช่า : 956.42 ตารางเมตร

242, 244, 246 ถนนวัชรพล แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน กรุงเทพมหานคร

ระยะเวลา : วันที่ 1 มกราคม 2563 – วันที่ 31 ธันวาคม 2563

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทและบริษัทย่อย ไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายในคดีที่อาจมีผลกระทบด้านลบต่อสินทรัพย์ของบริษัทและบริษัทย่อยที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญของบริษัท

6.1 ข้อมูลทั่วไป

บริษัท ปริณสิริ จำกัด (มหาชน)

เลขทะเบียนบริษัท	:	0107547000320
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	244 ถนนวัชรพล แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน กรุงเทพมหานคร 10230
โฮมเพจบริษัท	:	http://www.prinsiri.com
โทรศัพท์	:	02 - 022 - 8988 - 9
โทรสาร	:	02 - 590 - 0271
ประเภทธุรกิจ	:	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์
ทุนจดทะเบียน	:	1,220,011,755.00 บาท
ทุนเรียกชำระแล้ว	:	1,220,011,755.00 บาท
มูลค่าที่ตราไว้	:	1 บาท ต่อหุ้น
สถาบันการเงินที่ติดต่อเป็นประจำ	:	ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) ธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน) ธนาคารกรุงไทย จำกัด (มหาชน) ธนาคารแลนด์ แอนด์ เฮาส์ จำกัด (มหาชน) บริษัทหลักทรัพย์ โนมูระ พัฒนสิน จำกัด (มหาชน)

บริษัทย่อยและบริษัทในเครือ

บริษัท ปริณเวนเจอร์ จำกัด

เลขทะเบียนบริษัท	:	0105548055398
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	246 ถนนวัชรพล แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน กรุงเทพมหานคร 10230
โทรศัพท์	:	02 - 022 - 8988 - 9
โทรสาร	:	02 - 590 - 0271
ประเภทธุรกิจ	:	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์
ทุนจดทะเบียน	:	500,000,000.00 บาท
ทุนเรียกชำระแล้ว	:	500,000,000.00 บาท
มูลค่าที่ตราไว้	:	10 บาท ต่อหุ้น

บริษัท ปริณสิริ ออกซิเจน (2017) จำกัด

เลขทะเบียนบริษัท	:	0105545057390
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	246 ถนนวัชรพล แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน กรุงเทพมหานคร 10230
โทรศัพท์	:	02 - 022 - 8988 - 9
โทรสาร	:	02 - 590 - 0271
ประเภทธุรกิจ	:	รับเหมาก่อสร้างและจำหน่ายวัสดุก่อสร้าง
ทุนจดทะเบียน	:	60,000,000.00 บาท
ทุนเรียกชำระแล้ว	:	60,000,000.00 บาท
มูลค่าที่ตราไว้	:	100 บาท ต่อหุ้น

บริษัท ปริณสิริ โอโซน จำกัด

เลขทะเบียนบริษัท	:	0105550062410
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	246 ถนนวัชรพล แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน กรุงเทพมหานคร 10230
โทรศัพท์	:	02 - 022 - 8988 - 9
โทรสาร	:	02 - 590 - 0271
ประเภทธุรกิจ	:	ให้เช่าอสังหาริมทรัพย์และซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ที่รอการพัฒนา
ทุนจดทะเบียน	:	2,000,000.00 บาท
ทุนเรียกชำระแล้ว	:	2,000,000.00 บาท

บริษัท ปริณ เอนเนอร์จี จำกัด

เลขทะเบียนบริษัท	:	0105556153263
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	246 ถนนวัชรพล แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน กรุงเทพมหานคร 10230
โทรศัพท์	:	02 - 022 - 5988 - 9
โทรสาร	:	02 - 590 - 0271
ประเภทธุรกิจ	:	ผลิตและจำหน่ายไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์และพลังงานทดแทน ออกแบบบริการดูแลบำรุงรักษาระบบไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์
ทุนจดทะเบียน	:	1,000,000.00 บาท
ทุนเรียกชำระแล้ว	:	1,000,000.00 บาท
มูลค่าที่ตราไว้	:	100 บาท ต่อหุ้น

ทุนเรียกชำระแล้ว : 70,000,000.00 บาท
มูลค่าที่ตราไว้ : 100 บาทต่อหุ้น

บริษัท เพลินนารี มอลล์ จำกัด

เลขทะเบียนบริษัท : 0105556028582
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ : 242 , 244 , 246 ถนนวัชรพล แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน
กรุงเทพมหานคร 10230
โฮมเพจบริษัท : <http://www.pleamary.com>
โทรศัพท์ : 02 - 945 - 4111
โทรสาร : 02 - 945- 4011
ประเภทธุรกิจ : สอนสนุกและศูนย์การเรียนรู้สำหรับเด็ก
ทุนจดทะเบียน : 70,000,000.00 บาท
ทุนเรียกชำระแล้ว : 70,000,000.00 บาท
มูลค่าที่ตราไว้ : 100 บาท ต่อหุ้น

บริษัท เพลินแลนด์ จำกัด (ในเครือบริษัท เพลินนารี มอลล์ จำกัด)

เลขทะเบียนบริษัท : 0105557071597
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ : 246 ห้องเลขที่ B201 ถนนวัชรพล แขวง
ท่าแร้ง เขตบางเขน กรุงเทพมหานคร
10230
โทรศัพท์ : 02 - 945- 4111
โทรสาร : 02 - 945- 4011
ประเภทธุรกิจ : สอนสนุกและศูนย์การเรียนรู้สำหรับเด็ก
ทุนจดทะเบียน : 1,000,000.00 บาท
ทุนเรียกชำระแล้ว : 1,000,000.00 บาท
มูลค่าที่ตราไว้ : 100 บาท ต่อหุ้น

บริษัท เอโพร์ เวนเจอร์ จำกัด (ในเครือบริษัท เพลินนารี มอลล์ จำกัด)

เลขทะเบียนบริษัท : 0105557071589
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ : 242 ห้องเลขที่ A118 ถนนวัชรพล แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน
กรุงเทพมหานคร 10230
โทรศัพท์ : 02 - 945- 4111
โทรสาร : 02 - 945- 4011

ประเภทธุรกิจ	: ภัตตาคาร ร้านอาหาร
ทุนจดทะเบียน	: 1,000,000.00 บาท
ทุนเรียกชำระแล้ว	: 1,000,000.00 บาท
มูลค่าที่ตราไว้	: 100 บาท ต่อหุ้น

บุคคลอ้างอิง

นายทะเบียนหลักทรัพย์	: บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด
สถานที่ตั้ง	: อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย 93 ถนนรัชดาภิเษก เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร 10400
โทรศัพท์ / โทรสาร	: 02-009-9000 / 02-009-9991
เว็บไซต์	: http://www.tsd.co.th
อีเมลล์	: contact.tsd@set.or.th

สำนักงานสอบบัญชี

สถานที่ตั้ง	: บริษัท สอบบัญชี ดี ไอ เอ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด 316/32 ซอยสุขุมวิท 22 ถนนพระราม 4 แขวงคลองตัน เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110
โทรศัพท์ / โทรสาร	: 02-259-5300-2 / 02-259-8956
เว็บไซต์	: http://www.diaaudit.com
ชื่อผู้สอบบัญชี	: นายนพฤกษ์ พิษณุวงษ์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 7764 นางสาวสมจินตนา พลศิริรัตน์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 5599 นางสาวสุภาภรณ์ มั่งจิตร ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 8125

6.2 ข้อมูลที่สำคัญอื่น

ข้อมูลที่สำคัญอื่น - ไม่มี -

ผู้ลงทุนสามารถศึกษาข้อมูลของบริษัทที่ออกหลักทรัพย์เพิ่มเติมได้ จากแหล่งรายงานข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) ของบริษัทฯ ที่แสดงไว้ที่ www.prinsiri.com และ www.set.or.th

7. ข้อมูลหลักทรัพย์และผู้ถือหุ้น**7.1 จำนวนทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้ว**

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทมีทุนจดทะเบียนจำนวน 1,220,011,755 บาท เป็นทุนซึ่งออกและชำระแล้วจำนวน 1,220,011,755 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 1,220,011,755 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท

7.2 ผู้ถือหุ้น**7.2.1 รายชื่อผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท ฯ**

รายชื่อผู้ถือหุ้นรายใหญ่ 10 อันดับแรกที่ปรากฏในสมุดทะเบียนผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 14 มีนาคม 2562

ลำดับ	ชื่อ	จำนวนหุ้น	ร้อยละ
1	กลุ่มครอบครัว โกวิทจินดาชัย	419,637,690	34.38
	นางสาว สิริลักษณ์ โกวิทจินดาชัย	282,646,556	23.17
	นาย ปริณญา โกวิทจินดาชัย	50,395,000	4.13
	นาย ชัยรัตน์ โกวิทจินดาชัย	40,000,000	3.28
	นาย ว่องไว โกวิทจินดาชัย	9,801,000	0.80
	นาย พิษณุ โกวิทจินดาชัย	9,446,067	0.77
	นางสาว สุดาวรัตน์ โกวิทจินดาชัย	9,446,067	0.77
	นางสาว บุษยรัตน์ โกวิทจินดาชัย	9,438,000	0.77
	นางสาว วรรัตน์ โกวิทจินดาชัย	8,465,000	0.69
2	นางสาว วิศรา พรกุล	89,934,300	7.37
3	บริษัท ไทยเอ็นวีดีอาร์ จำกัด	77,915,872	6.39
4	นางสาว สิริพันธ์ นนทสูติ	60,981,700	5.00
5	MORGAN STANLEY & CO. INTERNATIONAL PLC	40,334,840	3.31
6	MR. HENDRIK ROBERTUS CASTENDIJK	39,435,000	3.23
7	นาง พนิดา คุปต์นิวัติชัยกุล	37,875,000	3.10
8	นาย สุธน สิงห์สิทธิราษฎร์	23,402,800	1.92
9	นาย บุญรอด พิษพันธ์งาม	22,356,400	1.83
10	นายเกียรติศักดิ์ ไตรตรึงษ์ทัศน์	18,320,000	1.50

7.2.2 บริษัทมีการประกอบธุรกิจโดยการถือหุ้นในบริษัทอื่น : - ไม่มี -

7.2.3 ข้อตกลงระหว่างผู้ถือหุ้นใหญ่ : - ไม่มี -

7.3 การออกหลักทรัพย์อื่น

7.3.1 หุ้นกู้

บริษัทมีหุ้นกู้ซึ่งยังไม่ได้ไถ่ถอน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 มีมูลค่ารวมทั้งสิ้น 2,512.5 ล้านบาท รายละเอียด ดังนี้

- **หุ้นกู้ของบริษัท ปรีณศิริ จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 1/2560 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ.2563 (PRIN202A)**

วันที่ออกหุ้นกู้	: วันที่ 8 กุมภาพันธ์ 2560
ประเภทหุ้นกู้	: หุ้นกู้ไม่มีประกัน ระบุชื่อผู้ถือ ไม่ด้อยสิทธิ และไม่มีผู้แทนถือหุ้นกู้
เสนอขายต่อ	: ผู้ลงทุนสถาบันและผู้ลงทุนรายใหญ่
จำนวนหุ้นกู้ที่เสนอขาย	: ไม่เกิน 412,500 หน่วย (หน่วยละ 1,000 บาท)
หุ้นกู้ที่ยังไม่ได้ไถ่ถอน	: 412.50 ล้านบาท
อายุ	: 3 ปี
อัตราดอกเบี้ยหุ้นกู้	: คงที่ร้อยละ 5.15 ต่อปี
การชำระดอกเบี้ย	: ทุก 3 เดือน ในวันที่ 8 กุมภาพันธ์, 8 พฤษภาคม, 8 สิงหาคม และ 8 พฤศจิกายน
วันครบกำหนดไถ่ถอนหุ้นกู้	: วันที่ 8 กุมภาพันธ์ 2563
- **หุ้นกู้ของบริษัท ปรีณศิริ จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 2/2560 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ.2563 (PRIN207A)**

วันที่ออกหุ้นกู้	: วันที่ 19 กรกฎาคม 2560
ประเภทหุ้นกู้	: หุ้นกู้ไม่มีประกัน ระบุชื่อผู้ถือ ไม่ด้อยสิทธิ และไม่มีผู้แทนถือหุ้นกู้
เสนอขายต่อ	: ผู้ลงทุนสถาบันและผู้ลงทุนรายใหญ่
จำนวนหุ้นกู้ที่เสนอขาย	: ไม่เกิน 700,000 หน่วย (หน่วยละ 1,000 บาท)
หุ้นกู้ที่ยังไม่ได้ไถ่ถอน	: 700.00 ล้านบาท
อายุ	: 3 ปี
อัตราดอกเบี้ยหุ้นกู้	: คงที่ร้อยละ 6.00 ต่อปี
การชำระดอกเบี้ย	: ทุก 3 เดือน ในวันที่ 19 มกราคม, 19 เมษายน, 19 กรกฎาคม และ 19 ตุลาคม
วันครบกำหนดไถ่ถอนหุ้นกู้	: วันที่ 19 กรกฎาคม 2563

● **หุ้นกู้ของบริษัท ปริณสิริ จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 1/2560 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ.2565(PRIN221A)**

วันที่ออกหุ้นกู้	: วันที่ 25 มกราคม 2562
ประเภทหุ้นกู้	: หุ้นกู้ไม่มีประกัน ระบุชื่อผู้ถือ ไม่ด้อยสิทธิ และไม่มีผู้แทนถือหุ้นกู้
เสนอขายต่อ	: ผู้ลงทุนสถาบันและผู้ลงทุนรายใหญ่
จำนวนหุ้นกู้ที่เสนอขาย	: ไม่เกิน 500,000 หน่วย (หน่วยละ 1,000 บาท)
หุ้นกู้ที่ยังไม่ได้ไถ่ถอน	: 500.00 ล้านบาท
อายุ	: 3 ปี
อัตราดอกเบี้ยหุ้นกู้	: คงที่ร้อยละ 6.00 ต่อปี
การชำระดอกเบี้ย	: ทุก 3 เดือน ในวันที่ 25 มกราคม , 25 เมษายน , 25 กรกฎาคม และ 25 ตุลาคม
วันครบกำหนดไถ่ถอนหุ้นกู้	: วันที่ 25 มกราคม 2565

● **หุ้นกู้ของบริษัท ปริณสิริ จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 2/2562 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ.2565(PRIN226A)**

วันที่ออกหุ้นกู้	: วันที่ 14 มิถุนายน 2562
ประเภทหุ้นกู้	: หุ้นกู้ไม่มีประกัน ระบุชื่อผู้ถือ ไม่ด้อยสิทธิ และไม่มีผู้แทนถือหุ้นกู้
เสนอขายต่อ	: ผู้ลงทุนสถาบันและผู้ลงทุนรายใหญ่
จำนวนหุ้นกู้ที่เสนอขาย	: ไม่เกิน 320,600 หน่วย (หน่วยละ 1,000 บาท)
หุ้นกู้ที่ยังไม่ได้ไถ่ถอน	: 320.60 ล้านบาท
อายุ	: 3 ปี
อัตราดอกเบี้ยหุ้นกู้	: คงที่ร้อยละ 5.25 ต่อปี
การชำระดอกเบี้ย	: ทุก 3 เดือน ในวันที่ 14 มีนาคม , 14 มิถุนายน , 14 กันยายน และ 14 ธันวาคม
วันครบกำหนดไถ่ถอนหุ้นกู้	: วันที่ 14 มิถุนายน 2565

● **หุ้นกู้ของบริษัท ปริณสิริ จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 2/2562 ชุดที่ 1 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2564 (PRIN216A)**

วันที่ออกหุ้นกู้	: วันที่ 14 มิถุนายน 2562
ประเภทหุ้นกู้	: หุ้นกู้ไม่มีประกัน ระบุชื่อผู้ถือ ไม่ด้อยสิทธิ และไม่มีผู้แทนถือหุ้นกู้
เสนอขายต่อ	: ผู้ลงทุนสถาบันและผู้ลงทุนรายใหญ่

จำนวนหุ้นกู้ที่เสนอขาย	: ไม่เกิน 579,400 หน่วย (หน่วยละ 1,000 บาท)
หุ้นกู้ที่ยังไม่ได้ไถ่ถอน	: 579.40 ล้านบาท
อายุ	: 2 ปี
อัตราดอกเบี้ยหุ้นกู้	: คงที่ร้อยละ 5.15 ต่อปี
การชำระดอกเบี้ย	: ทุก 3 เดือน ในวันที่ 14 มีนาคม , 14 มิถุนายน , 14 กันยายน และ 14 ธันวาคม
วันครบกำหนดไถ่ถอนหุ้นกู้	: วันที่ 14 มิถุนายน 2564

7.3.2 ตัวแลกเงิน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัท ฯ มียอดหนี้ตัวแลกเงิน อายุไม่เกิน 270 วัน จำนวน 210 ล้านบาท

7.4 นโยบายการจ่ายเงินปันผล

บริษัทฯ มีนโยบายที่จะจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นในอัตราไม่เกินร้อยละ 40 ของกำไรสุทธิของงบการเงินรวม หลังหักภาษีเงินได้นิติบุคคล ทั้งนี้ อัตราการจ่ายปันผลในแต่ละปีอาจเปลี่ยนแปลงได้ ขึ้นอยู่กับผลประกอบการ แผนการขยายธุรกิจ สภาพคล่อง ความจำเป็นและความเหมาะสมอื่น ๆ โดยให้อำนาจคณะกรรมการของบริษัทพิจารณา และการดำเนินการดังกล่าวจะต้องก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อผู้ถือหุ้น สำหรับบริษัทย่อยของบริษัทฯ มีนโยบายในการจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นเช่นเดียวกับบริษัทฯ และเป็นไปตามการพิจารณาของคณะกรรมการของบริษัทย่อยนั้น

8. โครงสร้างการจัดการ

โครงสร้างการจัดการของบริษัทฯประกอบด้วยคณะกรรมการบริษัทและคณะกรรมการเฉพาะเรื่องอีกจำนวน 3 คณะ ในการช่วยกลั่นกรองงานที่มีความสำคัญ ได้แก่ คณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน และ คณะกรรมการกลยุทธ์และบริหารความเสี่ยง โดยคณะกรรมการและผู้บริหารของบริษัทประกอบด้วยผู้ทรงคุณวุฒิที่มีคุณสมบัติตามมาตรา 68 แห่งพระราชบัญญัติบริษัทมหาชน จำกัด พ.ศ. 2535 โดยคณะกรรมการต่าง ๆ ของบริษัทฯ มีดังนี้

8.1 คณะกรรมการบริษัท

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 คณะกรรมการของบริษัทมีจำนวน 7 ท่าน ดังนี้

1. ศ.ดร.วรภัทร	โตณะเกษม	ประธานกรรมการบริษัท/กรรมการอิสระ
2. รศ.อัญชลี	พิพัฒน์เสรีบุญ	ประธานกรรมการตรวจสอบ/กรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน/กรรมการอิสระ
3. ผศ.มนต์ผกา	วงษา	ประธานกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน/กรรมการตรวจสอบ/กรรมการอิสระ
4. ดร.วิลาวัลย์	ธรรมชาติ	กรรมการตรวจสอบ/กรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน/กรรมการอิสระ
5. นางสาวสิริลักษณ์	โกวิทจินดาชัย	กรรมการ/กรรมการผู้จัดการ
6. นายขวัญชัย	มงคลกิจทวีผล	กรรมการ
7. นายปริญญา	โกวิทจินดาชัย *	กรรมการ

หมายเหตุ : * ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 4/2562 เมื่อวันที่ 13 สิงหาคม 2562 มีมติแต่งตั้งเป็นกรรมการแทนกรรมการที่ลาออก โดยมีผล วันที่ 1 กันยายน 2562

ทั้งนี้ มี นายชัยรัตน์ โกวิทจินดาชัย เป็นเลขานุการคณะกรรมการบริษัท

ขอบเขตอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการบริษัท

- บริหารจัดการให้เป็นไปตามกฎหมาย วัตถุประสงค์ และข้อบังคับของบริษัท ตลอดจนมติของที่ประชุมผู้ถือหุ้นที่ชอบด้วยกฎหมาย ด้วยความซื่อสัตย์ สุจริต และระมัดระวัง รักษาผลประโยชน์ของบริษัท
- กำหนดเป้าหมาย แนวทาง นโยบาย แผนงานและงบประมาณบริษัท ควบคุมกำกับดูแลการบริหารและการจัดการของคณะกรรมการจัดการและผู้บริหาร ให้เป็นไปตามแนวนโยบายที่ได้รับมอบหมายและตามข้อบังคับของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
- คณะกรรมการอาจแต่งตั้งกรรมการ และ/หรือ ผู้บริหารจำนวนหนึ่งตามที่เห็นสมควร ให้เป็นคณะกรรมการบริหารโดยให้อำนาจหน้าที่บริหารจัดการบริษัทตามที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัทก็ได้

4. เว้นแต่อำนาจในการดำเนินการดังต่อไปนี้ จะกระทำได้อีกต่อเมื่อได้รับอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นก่อน ทั้งนี้ กำหนดให้รายการที่กรรมการหรือบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง มีส่วนได้เสีย หรืออาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์อื่นใดกับบริษัท ให้กรรมการซึ่งมีส่วนได้เสียในเรื่องนั้นไม่มีสิทธิออกเสียงลงคะแนนในเรื่องนั้น
- เรื่องที่กฎหมายกำหนดให้ต้องได้มติที่ประชุมผู้ถือหุ้น
 - การทำรายการที่มีกรรมการซึ่งมีส่วนได้ส่วนเสียและอยู่ในข่ายที่กฎหมายหรือข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ระบุให้ต้องได้รับอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้น

ตารางแสดงข้อมูลการประชุมของ บริษัทประจำปี 2562

ลำดับ	รายชื่อคณะกรรมการ	ตำแหน่ง	การเข้าร่วมประชุม คณะกรรมการบริษัท /การประชุมทั้งหมด	การเข้าร่วมประชุม คณะกรรมการตรวจสอบ/ การประชุมทั้งหมด	การเข้าร่วมประชุมคณะ กรรมการสรรหาฯ / การประชุมทั้งหมด
1	ศ.ดร.วรภัทร โตธนะเกษม	ประธานกรรมการบริษัท/กรรมการอิสระ	5 / 5	-	-
2	รศ.อัญชลี พิพัฒน์เสวีญ	ประธานกรรมการตรวจสอบ/กรรมการอิสระ	5 / 5	4 / 4	2 / 2
3	ผศ.มนต์เมกา วงษา	กรรมการตรวจสอบ/กรรมการอิสระ	5 / 5	4 / 4	2 / 2
4	ดร.วิลาวัลย์ ธรรมชาติ	กรรมการตรวจสอบ/กรรมการอิสระ	4 / 5	3 / 4	2 / 2
5	นางสาวสิริลักษณ์ โกวิทจินดาชัย	ประธานกรรมการบริหาร/กรรมการ	5 / 5	-	-
6	นายขวัญชาย มงคลกิจวิผล	กรรมการ	5 / 5	-	-
7	นายชัยรัตน์ โกวิทจินดาชัย *	กรรมการ	4 / 5	-	-
8	นายปริณญา โกวิทจินดาชัย **	กรรมการ	1 / 5	-	-

หมายเหตุ : * กรรมการลาออกจากตำแหน่ง มีผลวันที่ 1 กันยายน 2562

** กรรมการได้รับการแต่งตั้งให้ดำรงตำแหน่ง วันที่ 1 กันยายน 2562

8.2 คณะผู้บริหาร

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 คณะผู้บริหารของบริษัทมีจำนวน 3 ท่าน ดังนี้

- | | | |
|----|--------------------------------|---|
| 1 | นางสาวสิริลักษณ์ โกวิทจินดาชัย | กรรมการผู้จัดการ และประธานกรรมการบริหาร |
| 2. | นางสาวสิริลักษณ์ โกวิทจินดาชัย | (รักษาการ)ผู้อำนวยการอาวุโส สายงานปฏิบัติการ |
| 3. | นายปริณญา โกวิทจินดาชัย | (รักษาการ)ผู้อำนวยการอาวุโส สายงานการตลาดและงานขาย |
| 4. | นายชัยรัตน์ โกวิทจินดาชัย | ผู้อำนวยการอาวุโส สำนักกรรมการผู้จัดการ /
(รักษาการ)ผู้อำนวยการอาวุโสผู้สายงานสนับสนุน |

ขอบเขตอำนาจหน้าที่ของกรรมการผู้จัดการ

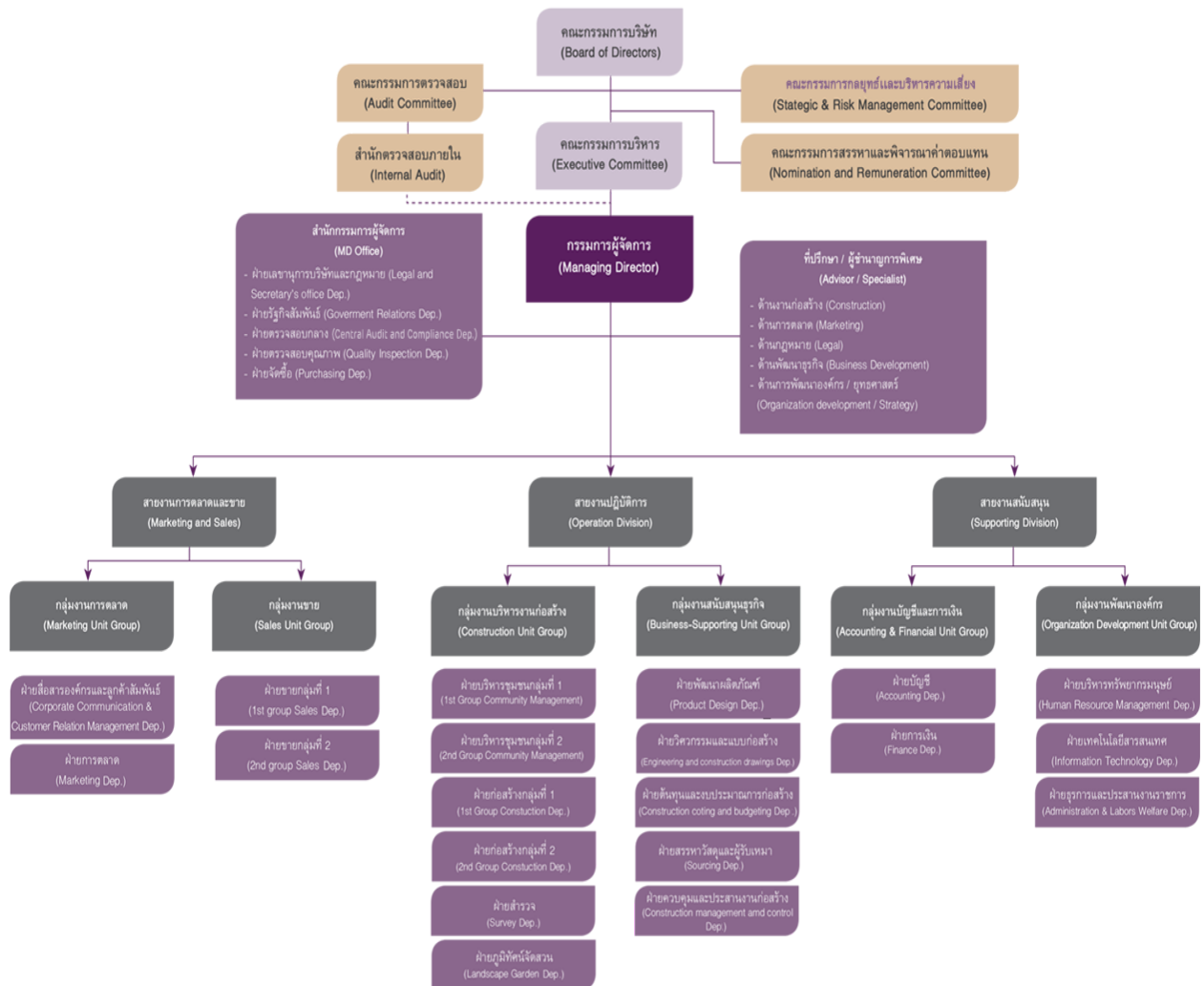
1. ดำเนินการและบริหารจัดการการดำเนินธุรกิจธุรกิจตามปกติของบริษัท
2. ดำเนินการและบริหารจัดการการดำเนินธุรกิจของบริษัทให้เป็นไปตามนโยบายธุรกิจ แผนธุรกิจและ กลยุทธ์ทางธุรกิจที่คณะกรรมการบริษัทได้อนุมัติแล้ว

3. มอบอำนาจหรือมอบหมายให้บุคคลอื่นใด ที่กรรมการผู้จัดการเห็นสมควรทำหน้าที่ประธานในเรื่องที่จำเป็นและสมควร โดยให้อยู่ในดุลพินิจของประธานกรรมการ ซึ่งอยู่ภายใต้หลักเกณฑ์ของกฎหมายและกฎระเบียบข้อบังคับของบริษัท
4. ปฏิบัติหน้าที่อื่น ๆ ตามที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัทในแต่ละคราว
5. ดำเนินการและอนุมัติการว่าจ้าง รับทำงาน การตกลงผูกพันในการดำเนินธุรกิจปกติของบริษัทโดยกำหนดวงเงินตามระเบียบอำนาจอนุมัติและดำเนินการของบริษัท ซึ่งผ่านการพิจารณาจากคณะกรรมการบริษัทแล้ว ทั้งนี้วงเงินดังกล่าวอาจมีการเปลี่ยนแปลงตามความเหมาะสมขึ้นอยู่กับดุลยพินิจของคณะกรรมการบริษัท

ทั้งนี้ การมอบอำนาจดังกล่าวข้างต้นให้แก่กรรมการผู้จัดการนั้น ต้องอยู่ภายใต้หลักเกณฑ์ของกฎหมายและกฎระเบียบข้อบังคับของบริษัท และในกรณีที่การดำเนินการใดที่มีหรืออาจมีผลประโยชน์ หรือส่วนได้ส่วนเสียของกรรมการผู้จัดการ หรือบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง กรรมการผู้จัดการไม่มีอำนาจอนุมัติการดำเนินการดังกล่าว โดยกรรมการผู้จัดการจะต้องนำเสนอเรื่องดังกล่าวต่อคณะกรรมการบริษัท เพื่อให้คณะกรรมการบริษัทพิจารณาต่อไป

นอกจากนี้ ในกรณีที่การทำรายการใดเป็นรายการที่เกี่ยวข้องกัน หรือรายการเกี่ยวกับการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ของบริษัทหรือบริษัทย่อยแล้วแต่กรณี การทำรายการดังกล่าวต้องได้รับการอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้น และ/หรือการปฏิบัติอื่นใดตามหลักเกณฑ์และวิธีการตามที่ประกาศดังกล่าวกำหนดไว้ในเรื่องนั้นๆ ด้วย เพื่อให้สอดคล้องกับข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยในเรื่องดังกล่าว

ผังโครงสร้างองค์กร



8.3 เลขานุการบริษัท และผู้ที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบโดยตรงในการควบคุมดูแลการทำบัญชี

คณะกรรมการบริษัทได้แต่งตั้ง นายชัยรัตน์ โกวิทจินดาชัย กรรมการบริหาร บริษัท ปริณสิริ จำกัด (มหาชน) เป็นเลขานุการบริษัท ตั้งแต่วันที่ 1 กันยายน พ.ศ. 2554 เพื่อทำหน้าที่เลขานุการบริษัทตามกฎหมายกำหนด โดยคณะกรรมการบริษัทได้ส่งเสริมและสนับสนุนให้เลขานุการบริษัทได้รับการฝึกอบรม และพัฒนาความรู้อย่างต่อเนื่องทั้งด้านกฎหมาย การบัญชี หรือการปฏิบัติหน้าที่เลขานุการบริษัท และ ตั้งแต่วันที่ 1 กันยายน 2560 เพื่อทำหน้าที่รับผิดชอบโดยตรงในการควบคุมดูแลการทำบัญชี โดยมีข้อมูลประวัติ ดังนี้

ชื่อ-สกุล	นายชัยรัตน์ โกวิทจินดาชัย
ตำแหน่ง	เลขานุการบริษัท
อายุ (ปี)	45 ปี
สัญชาติ	ไทย
คุณวุฒิทางการศึกษา	ปริญญาโท บริหารธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ คณะพาณิชยศาสตร์ และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ปริญญาโท (M.B.A) จาก The University of Memphis ประเทศสหรัฐอเมริกา
สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)	3.28

ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างผู้บริหาร เป็นหลานของ นางสาวศิริลักษณ์ โกวิทจินดาชัย และ
นายขวัญชาย มงคลกิจพิผล

ประสบการณ์การทำงานในระยะ 5 ปี ย้อนหลัง

ระยะเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน/บริษัท
2562 - ปัจจุบัน	ผู้จัดการอาวุโสสำนักกรรมการผู้จัดการ/เลขานุการ	บริษัท ปริณสิริ จำกัด (มหาชน)
2560 - 2562	บริษัทกรรมการบริษัท	บริษัท ปริณสิริ จำกัด (มหาชน)
2554 - ปัจจุบัน	เลขานุการบริษัท และผู้อำนวยการอาวุโส	บริษัท ปริณสิริ จำกัด (มหาชน)
2543 - 2554	ผู้อำนวยการ สำนักกรรมการผู้จัดการ	บริษัท ปริณสิริ จำกัด (มหาชน)

8.4 ค่าตอบแทนกรรมการและผู้บริหาร

บริษัทได้กำหนดนโยบายค่าตอบแทนกรรมการของบริษัทไว้อย่างชัดเจนและโปร่งใส โดยค่าตอบแทนอยู่ในระดับที่เหมาะสมและสอดคล้องกับอุตสาหกรรม รวมทั้งอยู่ในระดับที่เพียงพอที่จะดึงดูดและรักษากรรมการที่มีคุณสมบัติที่ต้องการได้ และต้องผ่านการอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้น

ค่าตอบแทนผู้บริหาร บริษัทจัดให้เป็นไปตามหลักการและนโยบายที่คณะกรรมการบริษัทกำหนด ซึ่งเชื่อมโยงกับผลการดำเนินงานของบริษัทและผลการดำเนินงานของผู้บริหารแต่ละท่าน ปัจจุบันบริษัทยังไม่มี การแต่งตั้งคณะกรรมการกำหนดค่าตอบแทน แต่มีกระบวนการพิจารณาค่าตอบแทนที่เหมาะสมโดยใช้ข้อมูลค่าตอบแทนของบริษัทในอุตสาหกรรมเดียวกันและมีขนาดใกล้เคียงกัน รวมทั้งใช้ผลประกอบการของบริษัทมาประกอบการพิจารณา

1. ค่าตอบแทนที่เป็นตัวเงิน

ค่าตอบแทนคณะกรรมการบริษัท

ค่าตอบแทนคณะกรรมการของบริษัทประกอบด้วย ค่าเบี้ยประชุม ค่าตอบแทนกรรมการรายเดือน ค่าบำเหน็จกรรมการ และ ค่าเดินทาง ปี 2560 ปี 2561 ปี 2562 บริษัทมีค่าตอบแทนคณะกรรมการบริษัทจำนวน 4,582,000 บาท 4,462,000 บาท และ 3,516,000 บาท ตามลำดับ โดยมีรายละเอียดดังนี้

หน่วย: บาท

รายชื่อ	ปี 2560			ปี 2561			ปี 2562		
	ค่าเบี้ยประชุม / ค่าเดินทาง	ค่าตอบแทน กรรมการ	บำเหน็จ กรรมการ	ค่าเดินทาง	ค่าตอบแทน กรรมการ	บำเหน็จ กรรมการ	ค่าเดินทาง	ค่าตอบแทน กรรมการ	บำเหน็จ กรรมการ
1. ศ.ดร.วรภัทร โตธนะเกษม	-	1,728,000	418,287	-	1,728,000	418,287	-	1,728,000	139,430
2. รศ.อัญชลี พิพัฒน์เสริญ	65,000	480,000	348,571	25,000	480,000	348,571	35,000	480,000	116,190
3. ผศ.มนต์ผกา วงษา	65,000	360,000	348,571	25,000	360,000	348,571	35,000	360,000	116,190
4. รศ.วิทยา ด้านธำรงกุล *	30,000	60,000	348,571	-	-	58,095	-	-	-
5. ดร.วิลาวัลย์ ธรรมชาติ **	30,000	300,000	-	20,000	360,000	290,475	30,000	360,000	116,190
รวม	190,000	2,928,000	1,464,000	70,000	2,928,000	1,464,000	100,000	2,928,000	488,000
รวมทั้งสิ้น		4,582,000			4,462,000			3,516,000	

* กรรมการได้ลาออกจากตำแหน่ง วันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2560

** กรรมการได้รับการแต่งตั้ง วันที่ 23 มีนาคม 2560 แทน รศ.วิทยา ด้านธำรงกุล

ค่าตอบแทนคณะผู้บริหาร

หน่วย: บาท

ค่าตอบแทน	ปี 2560	ปี 2561	ปี 2562
	ค่าตอบแทน (บาท)	ค่าตอบแทน (บาท)	ค่าตอบแทน (บาท)
เงินเดือนและโบนัสรวม	15,802,341.00	13,510,304.00	13,622,000.00
ค่าน้ำมัน	564,599.72	492,273.10	657,812.45
ค่ารถประจำตำแหน่ง	1,843,811.73	855,144.00	855,144.00
รวม	18,210,752.45	14,857,721.10	15,134,956.45

2. ค่าตอบแทนอื่น

-ไม่มี-

8.5 บุคลากร

8.5.1 จำนวนบุคลากร

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทมีพนักงานทั้งสิ้น 232 คน ซึ่งไม่รวมกรรมการและผู้บริหาร โดยสามารถแบ่งตามสายงานต่างๆ ได้ดังนี้

สายงาน	จำนวน (คน)
กลุ่มงานบัญชีและการเงิน	16
กลุ่มงานการตลาด, การขาย	52
กลุ่มงานสนับสนุนธุรกิจ และ บริหารงานก่อสร้าง	95
กลุ่มงานพัฒนาองค์กร	19
สำนักงานกรรมการผู้จัดการ	34
บริษัทย่อย	16
รวม	232

8.5.2 นโยบายเกี่ยวกับค่าตอบแทน (ไม่รวมผู้บริหาร)

บริษัทฯ มีนโยบายกำหนดโครงสร้างค่าตอบแทนของพนักงานในระยะสั้น คือ พิจารณาจากผลกำไรของบริษัทในแต่ละปี ซึ่งเป็นความสามารถในการทำกำไรของบริษัทและความร่วมมือร่วมใจของพนักงานทุกคนในองค์กร สำหรับค่าตอบแทนของพนักงานโดยภาพรวมจะใช้วิธีการประเมินจากผลการปฏิบัติงานให้เป็นไปตามดัชนีชี้วัดประสิทธิภาพหลัก (KPIs) และอัตราค่าตอบแทนจะต้องสอดคล้องกับอัตราค่าตอบแทนในตลาดแรงงาน โดยคำนึงถึงความรู้ความสามารถ ประสิทธิภาพ และผลการปฏิบัติงานของแต่ละบุคคลเป็นสำคัญ ซึ่งแนวทางการกำหนดโครงสร้างค่าตอบแทนของบริษัทนั้น ไม่เพียงแต่พิจารณาจากอัตราค่าจ้างค่าตอบแทนที่แข่งขันได้ในตลาดแรงงาน แต่ยังคำนึงถึงความเท่าเทียมกันภายในบริษัทอีกด้วยซึ่งความเท่าเทียมกันบริษัทประเมินจากขอบเขตความรับผิดชอบของแต่ละตำแหน่งงาน ประสิทธิภาพและทักษะที่ใช้ในการทำงานที่แตกต่างกัน และในแต่ละปีบริษัทฯ จะมีการปรับเงินเดือนแก่พนักงานโดยพิจารณาจากข้อมูลเงินเฟ้อ (Inflation) และผลผลิตมวลรวมภายในประเทศ (GDP) เป็นเกณฑ์

นอกเหนือจากค่าตอบแทนรายเดือนแล้ว บริษัทยังมีการให้รางวัลตอบแทนการทำงานแก่พนักงานเป็นรายปี โดยพิจารณาจากผลการดำเนินงานของบริษัทในแต่ละปี และมีสวัสดิการต่างๆ เช่น การประกันสุขภาพแก่พนักงาน การตรวจสุขภาพประจำปี กองทุนสำรองเลี้ยงชีพ สวัสดิการกู้ยืม เงินช่วยเหลือกรณีพนักงาน หรือบิดามารดาของพนักงาน หรือคู่สมรส ถึงแก่กรรม การจัดให้มีสถานที่ออกกำลังกาย (Fitness) เป็นต้น

บริษัทมีการจ่ายค่าตอบแทนในรูปของเงินเดือน ค่าจ้าง โบนัส และเงินได้อื่นๆ อาทิ ค่าเดินทาง ค่าตอบแทนพนักงานขาย เบี้ยเลี้ยงและสวัสดิการต่างๆ รวมถึงจัดให้มีสวัสดิการและสิทธิประโยชน์ต่างๆ ในระดับที่สูงกว่ากฎหมายแรงงาน อาทิ เช่น นโยบายการลาพักร้อน ลากิจ แบบขั้นบันไดตามอายุงานที่เพิ่มขึ้น ซึ่งได้ปรับแก้ไขเพิ่มเติมในปี 2553 รวมถึง การจัดให้มีระบบประกันภัยแบบกลุ่มเพิ่มเติมนอกเหนือจาก ระบบประกันสังคม สำหรับในปี 2560 จำนวนพนักงาน 251 คน เป็นบริษัทย่อยจำนวน 75 คน รวมทั้งบริษัท 326 คน ค่าตอบแทนจำนวน 124.05 ล้านบาท และบริษัทย่อยจำนวน 20.63 ล้านบาท รวมค่าตอบแทนทั้งสิ้นจำนวน 144.68 ล้านบาท ส่วนในปี 2561 จำนวนพนักงาน 238 คน เป็นบริษัทย่อยจำนวน 51 คน รวมทั้งบริษัท 289 คน ค่าตอบแทนจำนวน 118.35 ล้านบาท และบริษัทย่อยจำนวน 13.98 ล้านบาทรวมค่าตอบแทนทั้งสิ้นจำนวน 132.33 ล้านบาท และในปี 2562 จำนวนพนักงาน 216 คน เป็นบริษัทย่อยจำนวน 16 คน รวมทั้งบริษัท 232 คน ค่าตอบแทนจำนวน 98.24 ล้านบาท และบริษัทย่อยจำนวน 8.26 ล้านบาทรวมค่าตอบแทนทั้งสิ้นจำนวน 106.50 ล้านบาท ทั้งนี้ค่าตอบแทนดังกล่าวรวมค่าตอบแทนสำหรับพนักงานที่เข้าออกระหว่างปีด้วย

8.5.3 กองทุนสำรองเลี้ยงชีพ

บริษัทฯ ได้จัดตั้งกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ ตามพระราชบัญญัติกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ พ.ศ.2530 (รวมทั้งที่มีการแก้ไขเพิ่มเติม) ตั้งแต่วันที่ 24 มิถุนายน 2547 เป็นต้นมา และได้มีการจัดตั้งกองทุนสำรองเลี้ยงชีพสำหรับบริษัทย่อยในเครือในวันเดียวกัน ปัจจุบันดำเนินการภายใต้การบริหารจัดการของหลักทรัพย์ จัดการกองทุนไทยพาณิชย์ จำกัด โดยสมาชิกสามารถเลือกนโยบายการลงทุนอย่างอิสระตามความประสงค์ จากนโยบายการลงทุนหลัก ดังนี้

- นโยบายตราสารหนี้ทรัพย์มั่งคั่ง (PVDSM1)
- นโยบายตราสารหนี้เพิ่มขวัญ (PVDPKWN)
- นโยบายผสมรวมทรัพย์ (PVDRS)

8.5.4 นโยบายการพัฒนาบุคลากร

บริษัทมีนโยบายการพัฒนาบุคลากร โดยมีจุดประสงค์เพื่อพัฒนาบุคลากรในด้านความรู้ความสามารถในการปฏิบัติงาน และรักษาบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถทำงานกับบริษัทในระยะยาว โดยมีความก้าวหน้าในอาชีพ บริษัทได้จัดให้มีการจัดอบรมทั้งในและนอกสถานที่อย่างสม่ำเสมอ โดยได้มีการจัดทำแผนการฝึกอบรมขึ้นทุกปีโดยจะสำรวจความต้องการในการฝึกอบรมของบุคลากรทุกระดับในแต่ละฝ่าย และจะคำนึงถึงการจัดการฝึกอบรมให้เหมาะสมกับงานในแต่ละสายงาน โดยจะมีการฝึกอบรมในหลักสูตรปกติและโครงการพิเศษสำหรับพนักงานทั่วไปและผู้บริหาร บริษัท มีนโยบายและมุ่งมั่นในการส่งเสริมและพัฒนาศักยภาพของพนักงานในทุกระดับอย่างต่อเนื่อง เพื่อความเจริญเติบโตโดยรวมของบริษัทและเสริมสร้างศักยภาพให้แก่บุคลากรเพื่อให้มีความรู้ความสามารถพร้อมต่อการเปลี่ยนแปลงในภูมิทัศน์ที่เกิดขึ้นกับบริษัท

บริษัทยังตระหนักถึงความสำคัญและความจำเป็นในการพัฒนาทรัพยากรบุคคลอย่างต่อเนื่อง ซึ่งต่อยอดมาจาก ปี 2557 ในปี 2558 ได้ทำแผนการอบรมแบ่งตามระดับและหน้าที่ของพนักงาน (Standard Courses by Function & by Level) ซึ่งเน้นรูปแบบการอบรมและพัฒนา ดังนี้ หลักสูตรมาตรฐานของบริษัท (พนักงานอบรมตามวาระ) เช่น ความรู้พื้นฐานงานก่อสร้าง เพื่อการตรวจสอบงวดงานก่อสร้าง มาตรฐานการก่อสร้างแบบปริณสิริ (ระบบคุณภาพงานก่อสร้าง) , กระบวนการให้บริการ (Prinsiri way) , Product Knowledge (ความรู้เรื่อง Spec วัสดุอุปกรณ์งานก่อสร้าง / ความรู้เรื่องบ้าน) และหลักสูตร ทักษะเฉพาะโครงการ จัดภายใน เช่น Coaching & Counseling Techniques, Positive Thinking & Service Mind, การบริหารโครงการ (Project Management), Construction Management Workshop และหลักสูตร Standard Courses by Level เช่น ทักษะการสอนงานของหัวหน้างาน (Coaching for effective management), รวมข้อกฎหมายอสังหาริมทรัพย์, การเงินสำหรับผู้บริหารที่ไม่ใช่นักการเงิน (Finance for Non-Financial), หลักการบริหารทรัพยากรมนุษย์สำหรับผู้บริหาร (HR for Non-HR Management), การจัดทำงบประมาณประจำปี (Annual budget) เป็นต้น และหลักสูตรพิเศษเฉพาะ สำหรับปี 2015 Leading Transformation 2015 by Orchid slingshot ทั้งนี้บริษัทได้จัดสรรงบประมาณเพื่อการอบรมและพัฒนาหลักสูตรดังกล่าว พร้อมทำแผนดำเนินการอบรมเพื่อพัฒนาบุคลากรให้สอดคล้องกับเป้าหมาย และนโยบายของบริษัทในปีต่อไป

ในปี 2559 บริษัทฯ ได้จัดจ้าง บริษัทที่ปรึกษาด้านการพัฒนาทีมงานขายจากประเทศญี่ปุ่นที่มีชื่อเสียง ในเรื่องจิตวิทยาการขาย และการสร้างความแตกต่างเพื่อให้ลูกค้าประทับใจ มาจัดการอบรมอย่างต่อเนื่องแก่พนักงานทุกคนในฝ่ายขายและการตลาด ทั้งนี้ เพื่อสร้างความเข้มแข็งและปรับกลยุทธ์การขายของบริษัทฯ ให้เป็นแนวรุกมากขึ้น และเข้าถึงลูกค้าเป้าหมายได้มากขึ้นโดยตั้งแต่ต้นปี 2559 ที่มีการปรับเปลี่ยนโครงสร้างเป็นกลุ่มธุรกิจ บริษัทฯ เน้นเรื่องการวางกลยุทธ์ และการทำแผนการปฏิบัติงาน แก่กลุ่มพนักงานระดับบริหารทั้งหมด ซึ่งมีการทำ Workshop เรื่อง Strategic Generating โดยได้เชิญผู้อำนวยการศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์ มาให้ข้อมูลและบรรยายภาพรวมตลาดอสังหาริมทรัพย์ จากนั้นได้เชิญวิทยากรจาก บริษัท Slingshot Group มาจัดการจัด Workshop เพื่อวางกลยุทธ์ ระยะสั้น(3-5 ปี) ให้กับพนักงานระดับบริหารและหัวหน้าฝ่ายต่างๆ ของบริษัทฯ ทั้งนี้ กลยุทธ์ที่ได้จากการจัด Workshop จะใช้เป็นแนวทางในการดำเนินธุรกิจที่พนักงานมีความเข้าใจ มีส่วนร่วมในการวางกลยุทธ์ และผลักดัน บริษัทฯ สู่เป้าหมายได้อย่างแท้จริง

ปี 2560 บริษัทฯ ยังคงมุ่งเน้นการพัฒนาบุคลากรของบริษัทอย่างต่อเนื่องนับจากปี 2559 เพื่อไปสู่เป้าหมายที่วางไว้ โดยการสื่อสารให้พนักงานทุกคนทุกระดับในองค์กร ได้รับทราบทิศทางการทำงานและแนวนโยบายของบริษัท โดยสื่อสารผ่านการประชุม Town Hall Meeting ที่บริษัทจัดการประชุมทุกไตรมาส เพื่อให้พนักงานได้รับทราบแนวนโยบาย และทิศทางการทำงานไปสู่เป้าหมายเดียวกัน และในปี 2560 งบประมาณหลักของบริษัท ได้แก่ การขายและการโอน ซึ่งบริษัทกำหนดให้ทุกหน่วยงานได้มีส่วนร่วมในการวางแผนงาน เพื่อไปสู่เป้าหมายขององค์กร และจัดให้มีบริษัทที่ปรึกษาได้แก่ LiB

Consulting co.,ltd มาให้ความรู้และพัฒนาต่อเนื่องในหลักสูตร Sales Force Improvement Program Phase 2 และ CRM Strategy ทั้งด้านการตลาดและการขาย และในส่วนที่เป็นหน่วยงานสนับสนุนบริษัทจะมุ่งเน้นพัฒนาในหลักสูตรเกี่ยวกับ Soft Skill มากขึ้น เพื่อให้พนักงานได้ทำงานร่วมกันอย่างสร้างสรรค์ โดยจัดให้มีกิจกรรมต่างๆเพื่อส่งเสริมความสามัคคีและการทำงานร่วมกันอีกด้วย

ซึ่งบริษัทฯ กำหนดนโยบายการบริหารทรัพยากรบุคคล ให้สอดคล้องและสนับสนุนเป้าหมายและกลยุทธ์ทางธุรกิจของบริษัทฯ อีกทั้งได้กำหนดระบบและกระบวนการบริหารทรัพยากรบุคคล ให้มีความชัดเจน โปร่งใส ยุติธรรม และเป็นไปในทิศทางเดียวกัน ทั้งนี้ การจัดจ้างพนักงานเป็นไปเท่าที่จำเป็นและเหมาะสมกับงาน โดยพนักงานที่บริษัททำสัญญาว่าจ้างจะต้องผ่านการพิจารณาตามเกณฑ์ที่กำหนดตาม วุฒิการศึกษา ประสบการณ์ ความรู้ความสามารถที่เหมาะสมกับตำแหน่งงาน ตลอดจนมีคุณสมบัติตรงตามระเบียบบริษัทฯ กำหนด โดยให้ “ผู้บังคับบัญชา” มีส่วนร่วมในการบริหารทรัพยากรบุคคล ภายในหน่วยงานของตน โดยการร่วมวางแผนการประเมิน และติดตามผลงาน ให้สอดคล้องสนับสนุนเป้าหมายตามระบบและกระบวนการบริหารทรัพยากรบุคคลของบริษัท รวมทั้งการพิจารณาคัดเลือกพนักงานภายในบริษัทฯ ในตำแหน่งที่ว่างก่อนการสรรหาจากภายนอก

ในปี 2561 บริษัทฯ มุ่งเน้นการสื่อสารให้พนักงานเข้าใจแนวนโยบาย วัตถุประสงค์และเป้าหมายที่ชัดเจนตรงกัน เน้นในเรื่องของการส่งเสริมการพัฒนาความรู้ ทักษะและทัศนคติที่เกี่ยวกับงานให้แก่พนักงาน ตามความสามารถที่สอดคล้องกับตำแหน่งของพนักงาน โดยมีแนวทางในการพัฒนาที่หลากหลาย ได้แก่ ส่งเสริมให้พนักงานเพิ่มพูนความรู้ให้ตนเองผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ต่างๆ มีการสอนงานโดยหัวหน้างาน (Coaching) การเรียนรู้จากการปฏิบัติงานจริง (On the Job Training) การถ่ายทอดความรู้ระหว่างเพื่อนร่วมงานด้วยกัน และการเรียนรู้ร่วมกันระหว่างผู้บริหารและพนักงานตามแนวทาง Learning Organization

นอกจากนี้บริษัทได้พยายามปรับกระบวนการทำงานของแต่ละส่วนงาน เพื่อให้การทำงานมีความคล่องตัว มีประสิทธิภาพ และจัดสรรพนักงานให้มีโอกาสปฏิบัติงานในส่วนงานที่พนักงานมีความรู้ความชำนาญในงานนั้นๆเป็นอย่างดี สอดคล้องกับแผนการสืบทอดงานในทุกส่วนงาน

สำหรับปี 2562 นี้ บริษัทฯ ตระหนักและให้ความสำคัญกับพนักงานในทุกระดับ เพราะเป็นปัจจัยหลักแห่งความสำเร็จและบรรลุเป้าหมายของบริษัท บุคลากรถือเป็นสิ่งที่มีคุณค่าเป็นอย่างยิ่ง ดังนั้นบริษัทฯ จึงกำหนดนโยบายเพื่อมุ่งเน้นการพัฒนาทักษะและเสริมสร้างองค์ความรู้ใหม่ๆ ที่สำคัญและเป็นประโยชน์ เพื่อปรับปรุงและพัฒนาการทำงานในทุกด้านของพนักงานอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้เกิดแนวคิดเชิงสร้างสรรค์และเป็นประโยชน์ในการทำงานและต่อองค์กร ซึ่งถือเป็นหนึ่งในกลยุทธ์ที่สำคัญของบริษัท

นอกจากนี้ บริษัทฯยังส่งเสริมและจัดให้มีการสัมมนาและฝึกอบรมอย่างต่อเนื่องในสายอาชีพ รวมทั้งจัดกิจกรรมต่างๆ เพื่อสร้างความใกล้ชิดคุ้นเคยและสร้างความสัมพันธ์ที่ดีระหว่างผู้บริหารและพนักงานในทุกตำแหน่ง ให้สามารถร่วมกันปรับปรุงคุณภาพงาน เพื่อสะท้อนการทำงานอย่างมีอาชีพ และเปิดโอกาสให้คนรุ่นใหม่ก้าวขึ้นมารับผิดชอบและมีส่วนร่วมในการทำงาน การบริหาร และผลักดันความสำเร็จของบริษัท โดยแบ่งการทำงานเป็นกลุ่มย่อย เพื่อลดปัญหาด้านการสื่อสาร และช่วยให้การตอบสนองลูกค้าทั้งภายในและภายนอกองค์กร เป็นไปอย่างรวดเร็วเพื่อให้บรรลุเป้าหมายที่บริษัทได้วางไว้

รายละเอียดการเข้ารับการอบรมในปี 2562

การอบรม	2562 (คน)
จำนวนพนักงานที่ได้รับการพัฒนาและฝึกอบรม (คน)	167
● การอบรมภายใน (หลักสูตร)	5
● การอบรมภายนอก (หลักสูตร)	6
รวมทั้งสิ้น	11

ชั่วโมงการอบรมของพนักงานโดยเฉลี่ยภายในปี 2562

ชั่วโมงการอบรม	2562
จำนวนพนักงาน (คน)	167
จำนวนชั่วโมงการฝึกอบรม (ชม.)	2,299
ชั่วโมงการอบรม (เฉลี่ย/ชม./คน/ปี)	13.77

8.5.5 ข้อพิพาทด้านแรงงาน

ตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา บริษัทฯ เชื่อว่าได้ปฏิบัติตามกฎหมายแรงงานของทางราชการอย่างครบถ้วน และไม่มีข้อพิพาทด้านแรงงานที่มีนัยสำคัญ และบริษัทฯ ไม่ทราบว่ามีข้อพิพาทด้านแรงงานที่คงค้างอยู่หรือจะเกิดขึ้น ณ ขณะนี้แต่อย่างใด