

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 2563 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”

โดยที่ผ่านมาบริษัทได้รับรางวัลการออกแบบบ้านดีเด่น “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 2563 บริษัทมีรายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์ประเภทหมู่บ้านจัดสรร 2,352.07 ล้านบาท

1.1 วิสัยทัศน์และพันธกิจของบริษัท

วิสัยทัศน์

ปริณสิริมุ่งมั่นในการพัฒนามาตรฐานการจัดการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เชิงรุก สู่การเป็นผู้นำในการสร้างสรรค์ “บ้าน” สำหรับสร้างครอบครัวชุมชน และคุณภาพชีวิตที่สมบูรณ์

พันธกิจ

- การสร้างคุณภาพชีวิตในการทำงานที่สมบูรณ์มีความสุข ส่งเสริมการฝึกอบรมวิจัย และพัฒนาด้านธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการสร้างนวัตกรรมด้านที่อยู่อาศัยสำหรับอนาคตอย่างต่อเนื่อง
- การพัฒนาระบบมาตรฐานการปฏิบัติงานในด้านการออกแบบการก่อสร้างและการบริหารจัดการที่น่าเชื่อถือและความเป็นมืออาชีพระดับสากล
- การมุ่งเน้นการสร้างโปร่งใสและความพึงพอใจให้กับลูกค้า 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) - อีคอนเนเจอร์ (Iconature)	ราคาประมาณ 5.00 ล้านบาท/หน่วยขึ้นไป	รายได้ปานกลาง - สูง
1.2 ทาวน์เฮ้าส์/ทาวน์โฮม (Town House/Town Home)	ทาวน์เฮ้าส์ 3 ชั้น - โคราซอน (CORAZON) - ซิกเนเจอร์ (Sixnature) ทาวน์เฮ้าส์ 2 ชั้น - ซิตี้เซนส์ (Citysense) - ฟอเร่ (Foret)	ราคาประมาณ 7.99 ล้านบาท/หน่วย 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 (NonBOI)(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

บริษัทและบริษัทย่อยเปิดขายโครงการทั้งสิ้น 32 โครงการ มูลค่ารวมประมาณ 31,319.10 ล้านบาท ปัจจุบันมีมูลค่าที่ขายแล้วรวม 23,601.34 ล้านบาท และในปี 2563 มียอดรับรู้รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์ 2,352.07 ล้านบาท ทั้งนี้ ในปี 2563 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 อีทีเออี จำกัด ประกอบธุรกิจภัตตาคารร้านอาหาร ขึ้น ณ วันที่ 23 พฤษภาคม 2557 (บริษัทในเครือ 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” มูลค่าโครงการ ประมาณ 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” มูลค่าโครงการ ประมาณ 1,000 ล้านบาท
- ได้รับรางวัล “BCI Asia TOP 10 Developers Awards 2016” บริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ยอดเยี่ยมของไทย ประจำปี 2016 โครงการที่ได้รับรางวัล 2 โครงการได้แก่ โครงการปริณสิริ สาทร – ราชพฤกษ์ และ โครงการซิตี้เซ็นส์ 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 เอสพีอาร์ (ประเทศไทย) จำกัด ได้จดทะเบียนเปลี่ยนแปลงชื่อเป็น บริษัท ปริณสิริ โอโซน จำกัด เมื่อวันที่ 6 มิถุนายน 2560

ปี 2561

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

ปี 2562

- เปิดโครงการบ้านแฝดและทาวน์เฮ้าส์ในช่วงไตรมาส 2/2562 ภายใต้ชื่อ “Foret ลำลูกกา คลอง 5” มูลค่าโครงการประมาณ 653 ล้านบาท
- เปิดโครงการคอนโด ในไตรมาส 4/2562 ภายใต้ชื่อ “Zelle+ ตลาดพลู” มูลค่าโครงการประมาณ 197.88 ล้านบาท
- บริษัท เพลินนารี มอลล์ จำกัด ได้ตกลงทำสัญญาให้เช่าช่วงที่ดินและเช่าโครงการระยะยาวกับทรัสต์เพื่อการลงทุนในสิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์บัวหลวง เค.อี.รีเทล “BKER” โดยมีระยะเวลาเช่า 30 ปี เมื่อวันที่ 4 ธันวาคม 2562

ปี 2563

- เปิดโครงการบ้านเดี่ยว ในช่วงไตรมาส 2/2563 ภายใต้ชื่อโครงการ “Zerene ราชพฤกษ์-แจ้งวัฒนะ” มูลค่าโครงการประมาณ 911.57 ล้านบาท
- เปิดโครงการบ้านเดี่ยว ในช่วงไตรมาส 3/2563 ภายใต้ชื่อโครงการ “Prinn เพชรเกษม 69” มูลค่าโครงการประมาณ 1,382.05 ล้านบาท
- เปิดโครงการบ้านแฝดและทาวน์เฮ้าส์ในช่วงไตรมาส 3/2563 ภายใต้ชื่อโครงการ “Foret พุทธมณฑล สาย 5” มูลค่าโครงการประมาณ 1,386.16 ล้านบาท
- บริษัท เพลินนารี มอลล์ จำกัด จดทะเบียนเพิ่มเติมวัตถุประสงค์ในการประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ต่อกรมพัฒนาธุรกิจ กระทรวงพาณิชย์

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

ปัจจุบัน บริษัท ปริณสิริ จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นในบริษัทย่อย จำนวน 7 แห่ง โดยมีสัดส่วนถือหุ้นเกินกว่าร้อยละ 99 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว ได้แก่

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

นโยบายการแบ่งการดำเนินงานของบริษัท และบริษัทย่อย

บริษัทมีนโยบายแบ่งการดำเนินงาน ในบริษัทและบริษัทย่อยอย่างชัดเจน โดยดำเนินธุรกิจเป็นอิสระต่อกัน ดังนี้

- **บริษัท ปริณสิริ จำกัด (มหาชน) “บริษัท” และบริษัท ปริณเวนเจอร์ จำกัด** ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ประเภทหมู่บ้านจัดสรร และประเภทอาคารชุดพักอาศัย ซึ่งบริษัทจะเป็นผู้พัฒนาโครงการและเป็นเจ้าของโครงการ โดยเน้นการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ บริษัท ปริณเวนเจอร์ จำกัด จดทะเบียนจัดตั้งบริษัทเมื่อวันที่ 22 เมษายน 2548 ด้วยทุนจดทะเบียน 5 ล้านบาท โดยในระยะแรกเป็นการร่วมทุนกันระหว่างบริษัท และบริษัท ยูนิเวนเจอร์

จำกัด ซึ่งไม่มีความเกี่ยวข้องใดๆ กับบริษัท มีการถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 51 และ 49 ตามลำดับ ปัจจุบัน บริษัท ปริณเวนเจอร์ จำกัด มีทุนจดทะเบียน 500 ล้านบาท โดยบริษัทได้ซื้อหุ้นคืนจากบริษัท ยูนิเวนเจอร์ จำกัดทั้งหมดแล้วทำให้บริษัท เป็นผู้ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 100 ทั้งนี้ บริษัท และบริษัท ปริณเวนเจอร์ จำกัด มีนโยบายในการดำเนินงานแยกกันอย่างชัดเจนโดยบริษัท ปริณเวนเจอร์ จำกัด จะเน้นการลงทุนพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ประเภทบ้านเดี่ยว ทาวน์เฮ้าส์ และคอนโดมิเนียม โดยพิจารณาจากศักยภาพความเหมาะสมในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ของแต่ละทำเลเป็นสำคัญ และเป็นบริษัทที่มีความชำนาญและมีประสบการณ์ในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์แนวราบมากกว่า 10 ปี จะทำหน้าที่เป็นผู้บริหารการก่อสร้าง วางแผนการขาย และการตลาด ตลอดจนการโอนสินค้าในแต่ละโครงการ

ปัจจุบันถือได้ว่าบริษัทเป็นผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่ได้รับการยอมรับ และความไว้วางใจจากผู้บริโภค ภายใต้ตราสินค้า “ปริณสิริ” ไม่ว่าจะเป็น ด้านทำเลที่ตั้งโครงการที่เหมาะสม ด้านคุณภาพผลิตภัณฑ์ ราคาที่เหมาะสมและด้านบริการหลังการขาย บริษัทได้มีการพัฒนาและปรับปรุงผลิตภัณฑ์ของบริษัทอย่างต่อเนื่องมาโดยตลอดเพื่อให้ผลิตภัณฑ์ตรงกับความต้องการของลูกค้า เช่น ทำเลที่ตั้งโครงการ การออกแบบรูปลักษณะโครงการการวางผังโครงการ รูปแบบบ้านประโยชน์ใช้สอย การคัดสรรวัสดุก่อสร้าง และอุปกรณ์ตกแต่ง รวมทั้งการออกแบบจัดวางภูมิทัศน์ที่มีความเหมาะสมกับสภาพแวดล้อมในแต่ละโครงการ การนำเทคโนโลยีการก่อสร้างแบบใหม่ซึ่งจะเพิ่มประสิทธิภาพในการก่อสร้าง โดยจะลดเวลาการก่อสร้างที่อยู่อาศัยให้สั้นลง และควบคุมคุณภาพได้ดียิ่งขึ้น 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 ไอโซโน 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 เฟลินนารี มอลล์ จำกัด** จดทะเบียนจัดตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 14 กุมภาพันธ์ 2556 ด้วยทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท ประกอบธุรกิจศูนย์การค้า ตั้งอยู่ที่ ถนนวัชรพล ซึ่งเป็นที่ดินที่เป็นกรรมสิทธิ์ของ บริษัท ปริณสิริ จำกัด (มหาชน) เดิมประกอบธุรกิจศูนย์การค้า และในวันที่ 12 พฤษภาคม 2563 บริษัทได้จดทะเบียนเพิ่มเติมวัตถุประสงค์ในการประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ บริษัท เฟลินนารี มอลล์ จำกัด ได้มีการจัดตั้งบริษัทในเครือได้แก่ บริษัท เฟลินแลนด์ จำกัด ประกอบธุรกิจสวนสนุกและศูนย์การเรียนรู้สำหรับเด็ก และบริษัท เอฟวี เอนเจอร์ จำกัด

ประกอบธุรกิจภัตตาคารร้านอาหาร โดยเปิดดำเนินธุรกิจเชิงพาณิชย์เมื่อเดือนตุลาคม 2557 ปัจจุบัน บริษัท เพลินนารี มอลล์ จำกัด มีทุนจดทะเบียน 70 ล้านบาท โดย บริษัท ปริณสิริ จำกัด (มหาชน) เป็นผู้ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.99

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

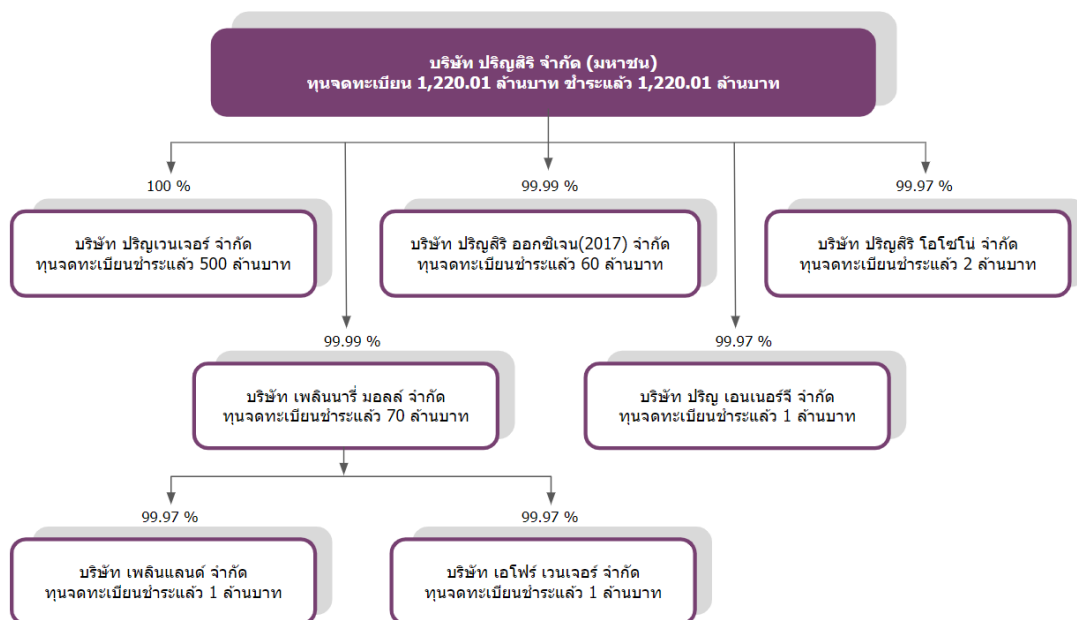
สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัท บริษัทย่อย และบริษัทร่วม

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

หมายเหตุ * บริษัท เพลินนารี มอลล์ จำกัด เป็นผู้ถือหุ้น

** เดิมประกอบธุรกิจศูนย์การค้า

ผังโครงสร้างการถือหุ้นของบริษัท และบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563

PRIN
siri

1.3 ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

ตารางแสดงรายละเอียดเกี่ยวกับการดำรงตำแหน่งของผู้บริหารและผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัท
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563

รายชื่อ	บริษัท ปริณสิริ จำกัด (มหาชน)	บริษัทย่อย					บริษัทในเครือ	
		บจก. ปริณสิริ ออกซิเจน (2017)	บจก.ปริณ เวนเจอร์	บจก.ปริณสิริ ไอโซไน	บจก. ปริณ เอน เนอร์จี	บจก. เฟลลิน นารี มอลล์	บจก. เฟลลินแลนด์	บจก. เอโฟร์ เวนเจอร์
ศ.ดร.วรภัทร โตธนะเกษม	/ , X , @							
รศ.อัญชลี พิพัฒน์เสริญ	/ , \$, @							
ผศ.มนต์ผกา วงษา	/ , \$, @							
ดร.วิลาวัลย์ อรรพชาติ	/ , \$, @							
นางสาวสิริลักษณ์ โกวิทจินดาชัย	/ , // , 0			/ , // , 0		/ , // , 0	/ , // , 0	
นายขวัญชัย มงคลกิจวิมล	/ , // , 0	/ , // , 0		/ , // , 0		/ , // , 0		/ , // , 0
นายปริณญา โกวิทจินดาชัย	/ , // , 0				/ , // , 0			
นายนิรุธ อินทรท่าช้าง*	/							
นายชัยรัตน์ โกวิทจินดาชัย	// , 0		/ , // , 0			/ , // , 0		
นายพบพรรณ บัอมหลักทอง						/ , // , 0	/ , // , 0	/ , // , 0
นายชาไล โกวิทจินดาชัย		/ , // , 0	/ , // , 0	/ , // , 0	/ , // , 0			
นางสาวละอองดาว ทรงสัดย					/ , // , 0			

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

* กรรมการได้รับการแต่งตั้ง เมื่อวันที่ 17 กรกฎาคม 2563

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

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

โครงสร้างรายได้ของบริษัท และบริษัทย่อย

โครงสร้างรายได้ของบริษัท และบริษัทย่อย สำหรับ ปี 2561 ปี 2562 ปี 2563 ดังนี้

รายได้	ผู้ดำเนินการ	2561		2562		2563	
		งบการเงินรวม		งบการเงินรวม		งบการเงินรวม	
		ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
บ้านเดี่ยวตลาดบน	บริษัท	197.00	7.85	159.11	8.74	402.26	16.51
บ้านเดี่ยวตลาดกลาง/บ้านแฝด	บริษัท	825.82	32.89	560.10	30.76	733.28	30.10
ทาวน์เฮ้าส์/โฮมออฟฟิศ	บริษัท/ปรีณเวนเจอร์	1,118.81	44.56	814.63	44.74	963.18	39.54
อาคารชุดพักอาศัย	บริษัท/ปรีณเวนเจอร์	217.58	8.67	146.38	8.04	253.36	10.40
รวมรายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์	บริษัท/ปรีณเวนเจอร์	2,359.21	93.95	1,680.23	92.27	2,352.07	96.56
รายได้จากการให้เช่าและบริการ	เพลินนารี มอลล์	122.62	4.88	107.46	5.90	37.47	1.54
รายได้จากการขายสินค้า	ปรีณศิริ ออทธิเจน(2017)	5.13	0.20	4.85	0.27	0	0
รายได้จากการขายที่ดินเปล่า	บริษัท	0	0	0.64	0.04	0	0
รายได้อื่น	บริษัท/บริษัทย่อย	24.05	0.96	27.82	1.53	46.33	1.90
รวมรายได้ทั้งสิ้น		2,511.01	100.00	1,821.00	100.00	2,435.87	100.00

หมายเหตุ : บ้านเดี่ยวตลาดบน ราคาขายตั้งแต่ 10 ล้านบาทขึ้นไป

บ้านเดี่ยวตลาดกลาง ราคาขายตั้งแต่ 3 - 10 ล้านบาท

บริษัทและบริษัทย่อยมีรายได้ส่วนใหญ่จากการขายอสังหาริมทรัพย์ โดยในปี 2561 ปี 2562 และปี 2563 บริษัทและบริษัทย่อยมีรายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์คิดเป็นร้อยละ 93.95 ร้อยละ 92.27 และร้อยละ 96.56 ของรายได้รวมตามลำดับ และในปี 2561 บริษัทมีรายได้จากการขายบ้านเดี่ยว,ทาวน์เฮ้าส์ และอาคารชุดพักอาศัย คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 40.74 ร้อยละ 44.56 และร้อยละ 8.67 ของรายได้รวมตามลำดับ ในปี 2562 บริษัทมีรายได้จากการขายบ้านเดี่ยว,ทาวน์เฮ้าส์ และอาคารชุดพักอาศัย คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 39.5 ร้อยละ 44.74 และร้อยละ 8.04 ของรายได้รวมตามลำดับ และในปี 2563 บริษัทมีรายได้จากการขายบ้านเดี่ยว,ทาวน์เฮ้าส์ และอาคารชุดพักอาศัย คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 46.61 ร้อยละ 39.54 และร้อยละ 10.40 ของรายได้รวมตามลำดับ

ในปี 2561 บริษัทมีรายได้จากการขายทาวน์เฮ้าส์สูงกว่าบ้านเดี่ยวและอาคารชุดพักอาศัย ซึ่งมีมูลค่า 1,118.81 ล้านบาท ปี 2562 บริษัทมีรายได้จากการขายทาวน์เฮ้าส์สูงกว่าบ้านเดี่ยวและอาคารชุดพักอาศัย ซึ่งมีมูลค่า 814.63

ล้านบาท และในปี 2563 บริษัทมีรายได้จากการขายทาวน์เฮ้าส์สูงกว่าบ้านเดี่ยวและอาคารชุดพักอาศัย ซึ่งมีมูลค่า 963.18 ล้านบาท

บริษัทและบริษัทย่อยมีรายได้จากการขายวัสดุก่อสร้างประเภท ปูนซีเมนต์ สี เหล็ก ไม้ และการก่อสร้าง เป็นต้น โดยในปี 2561 ปี 2562 มีสัดส่วนการขายสินค้าร้อยละ 0.20 ร้อยละ 0.27 ของรายได้รวมตามลำดับ และในปี 2563 บริษัทและบริษัทย่อยไม่มีรายได้จากการขายวัสดุก่อสร้างประเภท ปูนซีเมนต์ สี เหล็ก ไม้ และการก่อสร้าง

ในปี 2561 บริษัทมีรายได้ส่วนใหญ่มาจากเงินค่าจองบ้านที่ลูกค้าที่ไม่มาทำสัญญาเมื่อถึงกำหนดเวลา และค่ามัดจำที่ดินของลูกค้าชำระหนี้แล้วหยุดชำระโดยไม่มาติดต่อบริษัท ปี 2562 บริษัทมีรายได้ส่วนใหญ่มาจากการให้บริการที่จอดรถห้างเพลินนาเรียมอลล์ และในปี 2563 บริษัทมีรายได้ส่วนใหญ่มาจากค่าเสียหายได้รับคืนจากการไล่เกลียดคดีความ

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

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



บริษัทให้ความสำคัญกับคุณภาพสินค้าเป็นอย่างมาก โดยผลงานทุกรายละเอียด 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 โดยรูปแบบบ้านหรืออาคารและรูปแบบโครงการในแต่ละโครงการจะแตกต่างกันออกไปตามความเหมาะสมของสถานที่ตั้งของโครงการและความต้องการของลูกค้า ซึ่งในแต่ละโครงการที่บริษัทพัฒนานั้นจะมีมาตรฐานคุณภาพโครงการอย่างครบถ้วน โดยมีสิ่งอำนวยความสะดวกและการรักษาความปลอดภัย เช่น สโมสร สระว่ายน้ำ สวนสาธารณะ ระบบรักษาความปลอดภัย เป็นต้น ทั้งนี้โครงการประเภทหมู่บ้านจัดสรรของบริษัทยังสามารถแบ่งย่อยตามลักษณะเฉพาะตัวผลิตภัณฑ์และกลุ่มลูกค้าเป้าหมายแต่ละกลุ่ม โดยจะใช้ชื่อโครงการที่ต่างกันออกไป ดังนี้

บ้านเดี่ยว (Single Detached House)		
1.1.1 บ้านเดี่ยวตลาดบน	ตราสัญลักษณ์โครงการ	
	ชื่อโครงการ	ปรีณญ์
1.1.2 บ้านเดี่ยวตลาดกลางถึงบน	ตราสัญลักษณ์โครงการ	
	ชื่อโครงการ	ซีริน อิคอนเนเจอร์
ทาวน์เฮ้าส์และโฮมออฟฟิศ (Town House & Home Office)		
1.1.3 ทาวน์โฮม แบบ 3 ชั้น	ตราสัญลักษณ์โครงการ	
	ชื่อโครงการ	โคราซอน
1.1.4 ทาวน์โฮม แบบ 3 ชั้น	ตราสัญลักษณ์โครงการ	
	ชื่อโครงการ	ซิกเนเจอร์
1.1.5 ทาวน์เฮ้าส์ แบบ 2 ชั้น	ตราสัญลักษณ์โครงการ	
	ชื่อโครงการ	ซิตีเซนส์ ฟอว์เร่

2. ประเภทอาคารชุดพักอาศัย (Condominium)

การพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทอาคารชุดพักอาศัยเพื่อจำหน่ายของบริษัทนั้นเป็นการพัฒนาโครงการในลักษณะแนวสูงโดยรูปแบบอาคารชุดพักอาศัย และรูปแบบโครงการ ในแต่ละโครงการจะแตกต่างกันออกไปตามความเหมาะสมของที่ตั้งของโครงการ และความต้องการของลูกค้า ซึ่งในแต่ละโครงการที่บริษัทพัฒนานั้นจะมีมาตรฐานปโภคโครงการอย่างครบครัน โดยมีสิ่งอำนวยความสะดวกและการรักษาความปลอดภัย เช่น สระว่ายน้ำล้อมรอบด้วยสวน ลิฟท์ระบบ जानดาวเทียม ระบบรักษาความปลอดภัย เป็นต้น ทั้งนี้ บริษัทได้แบ่งประเภทของผลิตภัณฑ์ออกเป็น 3 ตราสินค้า เพื่อให้ชัดเจนในการวางตำแหน่งของผลิตภัณฑ์และง่ายต่อการจดจำโดย

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

โครงการ The COMPLETE สำหรับโครงการอาคารชุดพักอาศัยประเภท High Rise Condominium (ระดับความสูงของอาคารเกิน 23 เมตร)

อาคารชุดพักอาศัยประเภทระดับความสูงไม่เกิน 23 เมตร (Low Rise)

ตราสัญลักษณ์โครงการ

BRIDGE

ชื่อโครงการ

บริดจ์

ตราสัญลักษณ์โครงการ

smartZ (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

เซล

ตราสัญลักษณ์โครงการ

zelle+

ชื่อโครงการ

เซด พลัส

อาคารชุดพักอาศัยประเภทระดับความสูงเกิน 23 เมตร (High Rise)

ตราสัญลักษณ์โครงการ


complete

ชื่อโครงการ

เดอะคอมพลีท

ตารางแสดงรายละเอียดโครงการที่เปิดขายของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563

หน่วย : ล้านบาท

โครงการ/ราคาขายต่อหน่วย	ลักษณะโครงการ/พื้นที่โครงการ	ที่ตั้งโครงการ	รวม		ขายแล้ว			โอนแล้ว			ยอดสินค้ารอการขาย - รอการโอน			มูลค่าเงินลงทุนในโครงการ	ความคืบหน้าในการก่อสร้าง	
			ยูนิต	มูลค่าโครงการ	ยูนิต	มูลค่า	ร้อยละ/มูลค่าโครงการ	ยูนิต	มูลค่า	ร้อยละ/มูลค่าโครงการ	ยูนิต	มูลค่า	ร้อยละ/มูลค่าโครงการ		เงินทุนไปแล้ว	ร้อยละ/งานที่เสร็จ
บ้านเดี่ยว																
ปรีณศิริ นวมินทร์ (ราคา 4.30 - 17.80 ล้านบาท)	บ้านเดี่ยว 35-0-88.30 ไร่	ถนนนวมินทร์ เขตบึงกุ่ม กทม.	88	722.42	87	709.32	98.19	87	709.32	98.19	1	13.10	1.81	306.76	306.76	100.00
ปรีณศิตา แจ่มจันทร์ (ราคา 4.30 - 9.90 ล้านบาท)	บ้านเดี่ยว 9-1-66 ไร่	ซอยแจ่มจันทร์ เขตบึงกุ่ม กทม.	27	174.30	25	157.14	90.16	25	157.14	90.16	2	17.16	9.84	70.21	70.21	100.00
สิริทวารวดี ออเรนทอล (ราคา 13.00 - 17.20 ล้านบาท)	บ้านเดี่ยว 30-2-44 ไร่	ถนนประดิษฐ์มนูธรรม (เลียบทางด่วนเอกมัย-รามอินทรา)	63	1,162.88	62	1,140.22	98.05	62	1,140.22	98.05	1	22.66	1.95	486.67	486.67	100.00
ซีริน พระราม 2 ท่าข้าม (ราคา 4.20 - 6.00 ล้านบาท)	บ้านเดี่ยว 41-3-84.10 ไร่	แขวงท่าข้าม เขตบางขุนเทียน กทม.	292	1,706.25	201	1,191.22	69.82	201	1,191.22	69.82	91	515.03	30.18	1,143.52	1,007.72	88.12
ซีริน เพชรเกษม พุทธมณฑล สาย 3 (ราคา 4.79 - 8.59 ล้านบาท)	บ้านเดี่ยว 20-1-67.1 ไร่	ถนนเลียบคลองทวีวัฒนา (ถนนทวีวัฒนา) กทม.	147	975.16	145	954.76	97.91	145	954.76	97.91	2	20.40	2.09	746.79	745.03	100.00
ซีริน ราชพฤกษ์ แจ้งวัฒนะ (ราคาเริ่มต้น 6.99 ล้านบาท)	บ้านเดี่ยว	ราชพฤกษ์ แจ้งวัฒนะ	120	911.57	5	39.64	4.35	5	39.64	4.35	115	871.93	95.65	698.23	477.36	68.37
ปรีณศิรี สาทร- ราชพฤกษ์ (ราคาเริ่มต้น 15.9 ล้านบาท)	บ้านเดี่ยว 53-0-10.1 ไร่	ถนนราชพฤกษ์ หนองแขม กทม.	168	2,959.18	111	1,882.46	63.61	111	1,882.46	63.61	57	1,076.72	36.39	1,806.00	1,539.59	85.25
ปรีณศิรี เพชรเกษม 69 (ราคาเริ่มต้น 9.99 ล้านบาท)	บ้านเดี่ยว	เพชรเกษม 69	128	1,382.05	8	109.29	7.91	8	109.29	7.91	120	1,272.76	92.09	925.00	422.28	45.65
อิคอนเนเจอร์ พระราม 2 (ราคาเริ่มต้น 4.59 ล้านบาท)	บ้านเดี่ยว / บ้านแฝด 62-2-51.4 ไร่	ถนนพระราม2 (เทียบทะเล 19) บางขุนเทียน กทม.	272	1,469.16	184	928.51	63.20	184	928.51	63.20	88	540.65	36.80	906.85	809.55	89.27

หน่วย : ล้านบาท

โครงการ/ราคาขายต่อหน่วย	ลักษณะโครงการ/ พื้นที่โครงการ	ที่ตั้งโครงการ	รวม		ขายแล้ว			โอนแล้ว			ยอดสินค้ารอการขาย - รอการโอน			มูลค่าเงินลงทุน ในโครงการ	ความคืบหน้าในการก่อสร้าง	
			หน่วย	มูลค่า โครงการ	หน่วย	มูลค่า	ร้อยละ /มูลค่าโครงการ	หน่วย	มูลค่า	ร้อยละ /มูลค่าโครงการ	หน่วย	มูลค่า	ร้อยละ /มูลค่าโครงการ		เงินลงทุน ไปแล้ว	ร้อยละ /งานที่เสร็จ
บ้านเดี่ยว																
อิคอนเนเจอร์ รามอินทรา 109 (ราคาเริ่มต้น 5.19 ล้านบาท)	บ้านเดี่ยว / บ้านแฝด 41-2-28 ไร่	ถนนรามอินทรา 109 เขตมีนบุรี กทม.	209	1,241.09	206	1,205.39	97.12	206	1,205.39	97.12	3	35.70	2.88	827.95	827.75	100.00
อิคอนเนเจอร์ ศาลายา (ราคาเริ่มต้น 3.99 ล้านบาท)	บ้านเดี่ยว 39-0-9.6 ไร่	ต.ศาลายา อ.นครชัยศรี นครปฐม	255	1,130.06	204	873.28	77.28	204	873.28	77.28	51	256.78	22.72	810.90	739.31	91.17
ฟอร์เช่ ลำลูกกา คลอง 5 (ราคาเริ่มต้น 3.59 ล้านบาท)	บ้านแฝด / ทาวน์เฮ้าส์ 2 ชั้น	ลำลูกกา คลอง 5	254	670.51	97	246.07	36.70	96	243.58	36.33	157	424.44	63.30	478.14	377.60	78.97
รวมบ้านเดี่ยว			2,023	14,504.62	1,335	9,437.29	65.06	1,334	9,434.80	65.05	688	5,067.34	34.94	9,207.01	7,805.87	84.78

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		เงินทุน ไปแล้ว	ร้อยละ /งานที่เสร็จ
ทาวนเฮ้าส์																
Sixnature เอกชัย - บางบอน (ราคาเริ่มต้น 3.39 - 4.09 ล้านบาท)	ทาวนโฮม 3 ชั้น 15-1-88 ไร่	ซอย เอกชัย บางบอน 64/5	183	726.74	182	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)	ทาวนโฮม 3 ชั้น	ถนนรามอินทรา (พระยาสุเรนทร์ 24) มีนบุรี	152	523.79	151.00	517.20	98.74	151.00	517.20	98.74	1.00	6.59	1.26	420.38	416.90	100.00
Corazon ประชานิเวศน์ (ราคาเริ่มต้น 7.99 ล้านบาท)	ทาวนโฮม 3 ชั้น	ต.บางตลาด อ.ตลาดขวัญ นนทบุรี	135	856.32	125.00	785.03	91.67	125.00	785.03	91.67	10.00	71.29	8.33	624.90	607.65	97.24
Citysense พระราม 2 - ท่าข้าม (ราคา เริ่มต้น 2.49 ล้านบาท)	ทาวนเฮ้าส์ 2 ชั้น	แขวงท่าข้าม เขตบางขุนเทียน กทม.	424	1,295.83	406.00	1,227.74	94.75	406.00	1,227.74	94.75	18.00	68.09	5.25	773.62	717.48	92.74
Citysense เพชรเกษม 69 (ราคาเริ่มต้น 2.25 ล้านบาท)	ทาวนเฮ้าส์ 2 ชั้น 31-1-62.6 ไร่	ซอยเพชรเกษม 69 หนองแขม กทม.	369	952.24	365.00	934.88	98.18	365.00	934.88	98.18	4.00	17.36	1.82	597.22	561.15	100.00
Citysense รามอินทรา (พระยาสุเรนทร์ 30) (ราคาเริ่มต้น 2.29 ล้านบาท)	ทาวนเฮ้าส์ 2 ชั้น	ถนนรามอินทรา (พระยาสุเรนทร์ 30) มีนบุรี	243	610.84	242.00	605.55	99.13	242.00	605.55	99.13	1.00	5.29	0.87	401.56	396.71	100.00
Citysense ศาลายา (ราคาเริ่มต้น 2.29 ล้านบาท)	ทาวนเฮ้าส์ 2 ชั้น	ต.ศาลายา อ.นครชัยศรี นครปฐม	460	1,208.29	459.00	1,202.30	99.50	459.00	1,202.30	99.50	1.00	5.99	0.50	753.44	703.92	93.43
Citysense รังสิต (ราคาเริ่มต้น 2.49 ล้านบาท)	ทาวนเฮ้าส์ 2 ชั้น	ต.คลองหนึ่ง อ.คลองหลวง ปทุมธานี	97	275.24	91.00	251.40	91.34	91.00	251.40	91.34	6.00	23.84	8.66	229.16	223.38	97.48
ฟอร์ดเฟ้น ปิ่นเกล้า พุทธมณฑล สาย 5 (ราคาเริ่มต้น 2.29 ล้านบาท)	ทาวนเฮ้าส์ 2 ชั้น	พุทธมณฑล สาย 5	485	1,386.16	66.00	174.14	12.56	65.00	171.55	12.38	419.00	1,212.02	87.44	905.99	458.51	50.61
รวมทาวนเฮ้าส์			2,548	7,835	2,087.00	6,418.98	81.92	2,086.00	6,416.40	81.89	461.00	1,416.46	18.08	4,140.24	3,967.13	95.82

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		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	163.74	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
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
สมาร์ท คอนโด วัชรพล (ราคา 1.80 - 5.00 ล้านบาท)	คอนโดมิเนียม 7-3-10 ไร่	ถนนวัชรพล ทำเนียบ 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
เชล รัตนาธิเบศร์ (ราคาเริ่มต้น 1.49 ล้านบาท)	คอนโดมิเนียม	ถนนรัตนาธิเบศร์	570.00	1,190.35	547.00	1,112.38	93.45	547.00	1,112.38	93.45	23.00	77.97	6.55	855.76	853.23	100.00
เชล พลัส ตลาดพลู (ราคา 1.99 ล้านบาท)	คอนโดมิเนียม	ตลาดพลู	93.00	200.34	59.00	121.36	60.58	58.00	119.19	59.49	34.00	78.98	39.42	154.84	149.29	100.00
เชล ศาลายา (ปรีญศิริ) (ราคาเริ่มต้น 1.59 ล้านบาท)	คอนโดมิเนียม	ต.ศาลายา อ.นครชัยศรี	474.00	971.57	228.00	422.72	43.51	228.00	422.72	43.51	246.00	548.85	56.49	581.44	493.26	84.83
เชล ศาลายา (ปรีญเวนเจอร์) (ราคาเริ่มต้น 1.59 ล้านบาท)	คอนโดมิเนียม	ต.ศาลายา อ.นครชัยศรี	395.00	800.49	217.00	406.50	50.78	217.00	406.50	50.78	178.00	393.99	49.22	443.23	367.08	82.82

หน่วย : ล้านบาท

โครงการ/ราคาขายต่อหน่วย	ลักษณะโครงการ /พื้นที่โครงการ	ที่ตั้งโครงการ	รวม		ขายแล้ว			โอนแล้ว			ยอดสินค้ารอการขาย - รอการโอน			มูลค่าเงินลงทุน ในโครงการ	ความคืบหน้าในการก่อสร้าง	
			หน่วย	มูลค่า โครงการ	หน่วย	มูลค่า	ร้อยละ /มูลค่าโครงการ	หน่วย	มูลค่า	ร้อยละ /มูลค่าโครงการ	หน่วย	มูลค่า	ร้อยละ /มูลค่าโครงการ		เงินทุน ไปแล้ว	ร้อยละ /งานที่เสร็จ
อาคารชุด																
เซล์ รัตนวิเบศร์ เฟส 2 (ปรีณเวนเจอร์) (ราคาเริ่มต้น 1.49 ล้านบาท)	คอนโดมิเนียม	ถนนรัตนวิเบศร์	77.00	174.30	53.00	114.54	65.71	52.00	112.55	64.57	24.00	59.76	34.29	220.24	190.65	86.56
รวมอาคารชุด			5,507.00	8,979.05	4,983.00	7,745.08	86.26	4,981.00	7,740.92	86.21	524.00	1,233.97	13.74	5,610.50	5,408.50	96.40
รวมทั้งสิ้น (ปรีณศิริ + ปรีณเวนเจอร์)			10,078.00	31,319.10	8,405.00	23,601.34	75.36	8,401.00	23,592.11	75.33	1,673.00	7,717.76	24.64	18,957.75	17,181.50	90.63

2.2 การตลาดและการแข่งขัน

2.2.1 กลยุทธ์ทางการตลาดและข้อได้เปรียบทางการแข่งขันของบริษัท

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

1. ด้านผลิตภัณฑ์บริษัท

บริษัทให้ความสำคัญอย่างมากในกลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ โดยมุ่งเน้นการสร้าง ความแตกต่างในตัวผลิตภัณฑ์ ภายใต้สโลแกน “The Art of Living” เพื่อรองรับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่มีความต้องการที่แตกต่างกัน เช่น ทำเลที่ตั้ง โครงการ รูปแบบโครงการ รูปแบบบ้าน ขนาดพื้นที่ใช้สอย เป็นต้น ซึ่งบริษัทได้แยกผลิตภัณฑ์ภายใต้ชื่อโครงการที่แตกต่างกันเพื่อให้ลูกค้าสามารถเลือกซื้อที่อยู่อาศัยได้ตรงกับความต้องการ เพื่อตอบสนองความพึงพอใจและรองรับความต้องการของลูกค้า จากการควบคุมการทำงานในทุกขั้นตอน ไม่ว่าจะเป็นการเลือกทำเลที่ตั้งในการซื้อที่ดิน การออกแบบบ้าน การออกแบบโครงการและสภาพแวดล้อม การเลือกใช้วัสดุที่มีคุณภาพ และการก่อสร้าง รวมไปถึงการพัฒนาผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทได้รับการยอมรับและความเชื่อมั่นจากลูกค้าในเรื่องแบบบ้านที่สวยงาม ความลงตัว ของพื้นที่ใช้สอย รูปแบบโครงการและสภาพแวดล้อมที่ร่มรื่น ภายใต้แนวคิด (Oxygen Community) ความประณีตในการก่อสร้าง และการเลือกใช้วัสดุที่ดีได้มาตรฐาน

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) โดยใช้เพื่อจูงใจให้เกิดความต้องการผลิตภัณฑ์ 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 , Mr.Oe (เล่าเรื่องบ้าน) , Spin9 (spin9) , HOMENAYOO
- โฆษณาผ่านสื่อป้ายโฆษณา (Cut out) โดยเลือกขึ้นป้ายตามถนนสายสำคัญที่อยู่ในบริเวณโดยรอบโครงการของบริษัท เพื่อใช้ในการดึงดูดความสนใจของลูกค้ากลุ่มเป้าหมายที่เข้ามาเยี่ยมชมโครงการ
- โฆษณาผ่านสื่อ รายการ Home Buyer Guide กับ การเจาะลึกทุกข้อมูลที่น่าสนใจของ โครงการ โฆษณาผ่านนิตยสาร หนังสือพิมพ์วิทยุ
- 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 ทาวน์เฮาส์/โฮมออฟฟิศ และอาคารชุดพักอาศัย ที่แตกต่างกันออกไปตามเหตุผล เงื่อนไข และข้อจำกัด ทั้งนี้ ถือได้ว่าลูกค้าดังกล่าวนี้เป็นผู้บริโภคขั้นสุดท้าย (End User)

เพื่อให้ลูกค้าสามารถเลือกซื้อที่อยู่อาศัยได้ตรงกับตามความต้องการ บริษัทจึงได้ผลิตที่อยู่อาศัยให้มีความหลากหลายเพื่อตอบสนองความพึงพอใจและรองรับความต้องการของลูกค้า โดยแบ่งกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัท ตามรายได้ของลูกค้า ดังนี้

- 1) กลุ่มที่มีรายได้สูง สำหรับผลิตภัณฑ์ของบริษัทที่มุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในกลุ่มนี้จะเป็นผลิตภัณฑ์ประเภทบ้านเดี่ยวตลาดบนในชื่อโครงการ “ปริณญ์ (PRINN)”
- 2) กลุ่มที่มีรายได้ค่อนข้างสูง สำหรับผลิตภัณฑ์ของบริษัทที่มุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในกลุ่มนี้ จะเป็นผลิตภัณฑ์ประเภทบ้านเดี่ยวตลาดกลาง ในชื่อโครงการ “ซีรีน (Zerene)” และ “อิคอนเนเจอร์ (Iconature)” ประเภททาวน์โฮม โฮมออฟฟิศในชื่อโครงการ “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) และทาวน์เฮาส์ในชื่อโครงการ “ซิตีเซนส์” (Citysense) ประเภทอาคารชุดพักอาศัย ในชื่อโครงการ “สมาร์ท คอนโด” (Smart Condo)

2.2.3 การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

บริษัทจำหน่ายผลิตภัณฑ์โดยผ่านช่องทางการจำหน่ายแบบช่องทางตรง และเป็นการขายโดยพนักงานขายของบริษัทซึ่งประจำอยู่ที่สำนักงานขายตามโครงการต่างๆ นอกจากนี้ บริษัทมีการขายผ่านพนักงานขายของบริษัทโดยการออกจัดงานแสดงสินค้าตามสถานที่ต่างๆ ที่สำคัญเป็นครั้งคราวอีกด้วย

2.2.4 ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขันในอนาคต

ศูนย์วิจัยกสิกรไทย รายงานว่า ในช่วงท้ายของปี ตลาดที่อยู่อาศัย เริ่มมีข่าวดีหลังจากการพัฒนาดัชนีที่มีความคืบหน้ามากขึ้น ประกอบกับตัวเลขเศรษฐกิจไทยในไตรมาสที่ 3 จากสำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ (สศช.) ซึ่งออกมาดีกว่าที่คาด โดยส่งผลด้านบวกต่อตลาดที่อยู่อาศัย อย่างไรก็ตามการระบาดของโควิดได้ส่งผลกระทบต่อปี 2563 ทั้งจำนวนหน่วยเปิดตัวและยอดโอนที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพฯและปริมณฑลมีการหดตัวลงอย่างมีนัยสำคัญ

สำหรับทิศทางการตลาดที่อยู่อาศัยในปี 2564 น่าจะผ่านจุดต่ำสุดมาแล้ว แต่แนวโน้มข้างหน้ายังคงเผชิญกับความท้าทายต่างๆ อาทิ การฟื้นตัวของเศรษฐกิจ กำลังซื้อ และสถานการณ์โควิด-19 ทั้งในและต่างประเทศ นอกจากนี้ แรงกดดันจากจำนวนที่อยู่อาศัยสะสมรอขายที่ทรงตัวอยู่ในระดับสูง ส่งผลให้ผู้ประกอบการยังระมัดระวังในการเปิดโครงการ เพิ่มเติม ศูนย์วิจัยกสิกรไทย มองว่า ในปี 2564 การเปิดโครงการที่อยู่อาศัยใหม่ในเขตกรุงเทพฯและปริมณฑล น่าจะอยู่ที่ประมาณ 7.2- 7.5 หมื่นหน่วย หรือหดตัวประมาณร้อยละ 1.4 ถึงขยายตัวเล็กน้อย 2.7 (YoY) เมื่อเปรียบเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน

ขณะที่กำลังซื้อของผู้บริโภคทั้งชาวไทยและต่างชาติยังอยู่ในภาวะของการฟื้นตัวที่ค่อนข้างจำกัด ส่งผลให้การจองซื้อที่อยู่อาศัยเปิดใหม่น่าจะยังไม่กลับเข้าสู่ภาวะปกติ โดยผู้ประกอบการยังคงต้องจัดโปรโมชั่นเพื่อกระตุ้นการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยอย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้ ศูนย์วิจัยกสิกรไทย มองว่า จำนวนยอดโอนที่อยู่อาศัยในปี 2564 จะอยู่ที่ประมาณ 1.85 – 1.89 แสนหน่วย หรือหดตัวประมาณร้อยละ 1.1 ถึงขยายตัวร้อยละ 1.1 (YoY) เมื่อเปรียบเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน อย่างไรก็ตามยังคงต้องติดตามนโยบายกระตุ้นเศรษฐกิจของภาครัฐ ที่อาจเข้ามาช่วยสร้างบรรยากาศเชิงบวกต่อธุรกิจที่อยู่อาศัยในระยะข้างหน้า

ตลาดอสังหาริมทรัพย์ที่อยู่อาศัยเริ่มมีข่าวดี เมื่อบริษัทผู้พัฒนาดัชนีป้องกันโรคโควิด 2 ราย มีผลทดลองที่มีความคืบหน้าอย่างมาก ขณะที่รายงานตัวเลขเศรษฐกิจไทยในไตรมาส 3 ของปี 2563 ของ สำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ (สศช.) มีการฟื้นตัวดีกว่าที่คาด อย่างไรก็ตาม ตลาดอสังหาริมทรัพย์ที่อยู่อาศัยยังต้องใช้เวลานานอีกสักระยะกว่าที่จะฟื้นตัว

ดังนั้น ในช่วงที่เหลือของปี 2563 ผู้ประกอบการพัฒนาที่อยู่อาศัยยังให้ความสำคัญกับการทำตลาดเพื่อกระตุ้นเร่งสร้างยอดขายทั้งกลุ่มลูกค้าในประเทศและชาวต่างชาติที่ให้ความสนใจในตลาดที่อยู่อาศัยของไทยอย่างต่อเนื่อง ส่วนหนึ่งมาจากตลาดยังไม่มั่นใจว่ารัฐบาลจะมีการต่ออายุมาตรการลดค่าธรรมเนียมการโอนและค่าจดจำนองที่อยู่อาศัยที่จะสิ้นสุดลงในวันที่ 24 ธันวาคม 2563 โดยเฉพาะการเร่งระบายที่อยู่อาศัยที่สร้างเสร็จรอขาย ที่มีการปรับลดราคา การแจกของสมนาคุณ เพื่อเร่งกระตุ้นการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยของผู้บริโภคที่มีความพร้อมทางการเงิน แม้จะกระทบต่อผลกำไรของผู้ประกอบการบางราย แต่เป็นการรักษาระดับสภาพคล่องให้กับธุรกิจ ทำให้ผู้ประกอบการพัฒนาที่อยู่อาศัยส่วนใหญ่ปรับเปลี่ยนแผนการเปิดโครงการที่อยู่อาศัยใหม่ไปข้างหน้า สำหรับทิศทางการตลาดอสังหาริมทรัพย์ที่อยู่อาศัยในปี 2564 ศูนย์วิจัยกสิกรไทยมองว่าธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่อยู่อาศัยปี 2564 ยังคงทรงตัวอยู่ในระดับใกล้เคียงกับปีที่ผ่านมา

แนวโน้มของตลาดที่อยู่อาศัยในปี 2564 ยังมีหลายปัจจัยที่ต้องติดตาม โดยเฉพาะปัจจัยโควิด-19 ทั้งในและต่างประเทศที่จะเป็นตัวแปรสำคัญ ซึ่งหากทางการไทยสามารถบริหารจัดการไม่ให้เกิดการระบาดของโรคโควิดในประเทศ กอปรกับสถานการณ์การระบาดในต่างประเทศไม่ได้ยกระดับรุนแรงอย่างมีนัยสำคัญนั้น น่าจะช่วยให้เศรษฐกิจไทยยังสามารถรักษาระดับการฟื้นตัวได้ ซึ่งจะมีผลในด้านบวกต่อความต้องการซื้อที่อยู่อาศัย และการลงทุนของผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่อยู่อาศัย ให้มีภาพที่ไม่แย่ไปกว่าในปี 2563

การลงทุนโครงการที่อยู่อาศัยใหม่ปี 2564 ผู้ประกอบการยังเผชิญกับโจทย์ที่ซับซ้อนเนื่องจากจำนวนที่อยู่อาศัยสะสมรอขายยังทรงตัวสูงในหลายประเภทและราคา

การลงทุนเปิดโครงการที่อยู่อาศัยใหม่ในปี 2564 คาดว่ายังต่ำกว่าระดับศักยภาพ เนื่องจากตลาดที่อยู่อาศัยมีปัจจัยเฉพาะที่ส่งสมมานานอย่างจำนวนที่อยู่อาศัยสะสมรอขายที่ยังทรงตัวระดับสูงเมื่อเทียบกับความสามารถในการระบายที่อยู่อาศัยของผู้ประกอบการ โดย ณ สิ้นปี 2563 คาดว่าจำนวนที่อยู่อาศัยรอขายสะสมอยู่ที่ประมาณ 2.17 แสนหน่วย

นอกจากนี้ เมื่อพิจารณาตามประเภทของที่อยู่อาศัย พบว่า ที่อยู่อาศัยทุกประเภทมีจำนวนที่อยู่อาศัยรอขายทรงตัวสะสมทรงตัวระดับสูง โดยในกลุ่มคอนโดมิเนียมและทาวน์เฮ้าส์มีสัดส่วนของจำนวนที่อยู่อาศัยรอขายสะสมคิดเป็นสัดส่วนสูงถึงร้อยละ 74 ของจำนวนที่อยู่อาศัยรอขายทั้งหมด โดยเฉพาะที่อยู่อาศัยประเภททาวน์เฮ้าส์ที่ในระยะหลังมีจำนวนรอขายสะสมเร่งตัวขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ เนื่องจากผู้ประกอบการหลายราย อย่างเช่นผู้ประกอบการพัฒนาที่อยู่อาศัยทั้งรายใหญ่และกลางจากเดิมที่เคยให้ความสำคัญกับการพัฒนาตลาดคอนโดมิเนียมได้ปรับแผนการลงทุนหันมาเปิดทาวน์เฮ้าส์พร้อมกัน ทำให้ตลาดทาวน์เฮ้าส์เริ่มมีความเสี่ยงจากอุปทานเหลือขายสะสมเพิ่มขึ้น

ด้วยจำนวนที่อยู่อาศัยสะสมรอขายที่สูงดังกล่าว ส่งผลทำให้ผู้ประกอบการยังต้องเผชิญกับความยากลำบากในการทำตลาดมากขึ้นกว่าในปีที่ผ่านมา เนื่องจาก ในปี 2564 ปัจจัยแวดล้อมตลาดอสังหาริมทรัพย์ที่อยู่อาศัยมีความเสี่ยงสูงมากขึ้น จากภาวะเศรษฐกิจที่ยังฟื้นตัวระดับต่ำ ซึ่งมีผลต่อกำลังซื้อและความสามารถในการเข้าถึงสินเชื่อของผู้บริโภค นอกจากนี้ ความท้าทายในการดึงดูดกำลังซื้อใหม่ๆ เนื่องจากกลุ่มเป้าหมายถูกดูดซับไปในช่วงหลายปีที่ผ่านมาจากการทำตลาดอย่างหนักของผู้ประกอบการและมาตรการกระตุ้นตลาดที่อยู่อาศัย รวมถึงกำลังซื้อของชาวต่างชาติน่าจะยังไม่กลับมา

ขณะเดียวกันการลงทุนโครงการใหม่ในปี 2564 ผู้ประกอบการยังเผชิญข้อจำกัดจากการที่สถาบันการเงินให้ความระมัดระวังในการปล่อยสินเชื่อเพื่อพัฒนาที่อยู่อาศัย ดังนั้น จึงเป็นโจทย์ที่ซับซ้อนสำหรับผู้ประกอบการพัฒนาที่อยู่อาศัยในการทำตลาด ภายใต้สถานการณ์ที่ผู้ประกอบการบางรายยังจำเป็นต้องเปิดโครงการใหม่ เพื่อบริหารจัดการรายได้ในระยะ 1-2 ปีข้างหน้า

ศูนย์วิจัยกสิกรไทย มองว่า การเปิดโครงการที่อยู่อาศัยใหม่ในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล คงจะทรงตัวอยู่ระดับใกล้เคียงกับปี 2563 โดยน่าจะอยู่ที่ประมาณ 7.2- 7.5 หมื่นหน่วย หรือหดตัวประมาณร้อยละ 1.4 ถึงขยายตัวเล็กน้อย 2.7 (YoY) และคาดว่าจะเป็นการเปิดตัวโครงการในกลุ่มคอนโดมิเนียมหลังจากผู้ประกอบการชะลอการเปิดโครงการ เพื่อระบายสินค้าค้างขายและรักษาสภาพคล่องทางการเงินในปี 2563 โดยโครงการที่อยู่อาศัยเปิดใหม่ส่วนใหญ่จะยังเน้นไปยังกลุ่มลูกค้าระดับกลาง ซึ่งเป็นฐานลูกค้าที่มีขนาดใหญ่ในตลาด อย่างไรก็ตาม เนื่องจากปัจจัยแวดล้อมตลาดยังมีความไม่แน่นอนสูง ทำให้แผนการลงทุนโครงการที่อยู่อาศัยใหม่คงจะมีการปรับเปลี่ยนตามสถานการณ์ที่เกิดขึ้น

นอกจากนี้ ศูนย์วิจัยกสิกรไทย เห็นว่า การเปิดโครงการที่อยู่อาศัยใหม่ในระยะข้างหน้า ผู้ประกอบการคงต้องทำความเข้าใจกับตลาดให้มากขึ้น เน้นกลุ่มตลาดผู้ซื้อชาวไทยเพื่ออยู่อาศัยจริง (Real Demand) ที่ยังคงมีกำลังซื้อ และมี

ความต้องการเฉพาะ จึงอาจต้องให้ความสำคัญกับการออกแบบที่แตกต่าง โดยชูจุดเด่นในเรื่องของความคุ้มค่าต่อพื้นที่ที่เพิ่มมากขึ้น รวมถึงการปรับลดขนาดของโครงการ

โดยเลือกเปิดโครงการที่สอดคล้องกับความต้องการในพื้นที่เพื่อลดความเสี่ยงและปิดการขายเร็วขึ้น หลักเลียงทำเลที่มีการแข่งขันและจำนวนเหลือขายสูงในหลายประเภทและระดับราคา เช่น ถนนพหลโยธิน-บางบัวทอง รังสิต-ปทุมธานี บางนา-เทพารักษ์ เป็นต้น นอกจากนี้ ในระยะหลังผู้ประกอบการบางรายเริ่มหันไปจับกลุ่มผู้บริโภคในบริเวณเขตพื้นที่รอบนอกที่มีส่วนต่อรถไฟฟ้าสายใหม่มากขึ้น และมีจำนวนสะสมเพิ่มขึ้น ทำให้ผู้ประกอบการที่มีแผนจะเปิดโครงการในพื้นที่ดังกล่าวคงต้องประเมินสถานการณ์ตลาดเช่นกัน

กิจกรรมการซื้อขายที่อยู่อาศัยของผู้บริโภคในประเทศยังทรงตัวขณะที่กลุ่มผู้ซื้อต่างชาติอาจยังมีข้อจำกัดในเรื่องการเดินทางและปัจจัยทางด้านเศรษฐกิจ

สำหรับกิจกรรมการซื้อที่อยู่อาศัยในปี 2564 คาดว่าน่าจะใกล้เคียงกับปี 2563 เนื่องจากปัจจัยเศรษฐกิจที่กำลังอยู่ในช่วงฟื้นตัวจากผลกระทบการระบาดของโควิด-19 ส่งผลให้กำลังซื้อน่าจะยังไม่กลับมา ประกอบกับความกังวลต่อความมั่นคงในอาชีพ โดยเฉพาะในกลุ่มผู้เริ่มทำงาน (First Jobber) ซึ่งถือเป็นอีกกลุ่มลูกค้าสำคัญของผู้ประกอบการที่อยู่อาศัย ที่คงต้องใช้ระยะเวลาอีกสักพักกว่ากำลังซื้อและความเชื่อมั่นของผู้บริโภคกลุ่มดังกล่าวจะกลับมา

ขณะที่กลุ่มผู้ซื้อชาวต่างชาติ ซึ่งถือเป็นอีกกลุ่มที่มีความสำคัญในตลาดที่อยู่อาศัยของไทย เนื่องจากมีสัดส่วนมูลค่าการโอนกรรมสิทธิ์สูงถึงประมาณ 1 ใน 5 ของยอดโอนทั่วประเทศ สำหรับการโอนกรรมสิทธิ์ของต่างชาติในปี 2564 แม้สถานการณ์โควิด-19 ในประเทศจะดีขึ้น และกลุ่มผู้ประกอบการจะพยายามเร่งทำตลาดเพื่อดึงดูดนักลงทุนต่างชาติทั้งกลุ่มผู้ซื้อรายย่อย รวมถึงกลุ่มนักลงทุนที่ซื้อแบบเหมา (Big Lot) ผ่านทั้งตัวแทนที่เป็นเอเยนต์ในประเทศปลายทาง และช่องทางออนไลน์ แต่คาดว่าจำนวนชาวต่างชาติที่จะเข้ามาซื้อในระยะข้างหน้าก็ยังคงมีจำกัด เนื่องจากข้อจำกัดในการเดินทางระหว่างประเทศ

ประกอบกับการแพร่ระบาดซ้ำในประเทศสำคัญของโลก ซึ่งคาดว่าจะส่งผลต่อเนื่องกับความเชื่อมั่นและความสามารถของผู้ซื้อชาวต่างชาติ นอกจากนี้ยังมีประเด็นเรื่องการแข่งขันของตลาดที่อยู่อาศัยในแต่ละประเทศที่น่าจะส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยของชาวต่างชาติอีกด้วย

จากเหตุผลดังกล่าว ทำให้ศูนย์วิจัยกสิกรไทย มองว่าอัตราการจองซื้อที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล ในปี 2564 จะมีจำนวนอยู่ที่ประมาณ 7.1 – 7.6 หมื่นหน่วย หรือหดตัวประมาณร้อยละ 5.3 ถึงขยายตัวเล็กน้อย 1.3 (YoY) เมื่อเปรียบเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน ขณะที่ยอดโอนกรรมสิทธิ์ในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล จะทรงตัวอยู่ระดับใกล้เคียงกับปีที่ผ่านมาโดยคาดว่าจะมีจำนวน 1.85 – 1.89 แสนหน่วย หรือหดตัวประมาณร้อยละ 1.1 ถึงขยายตัวเล็กน้อย 1.1 (YoY) เมื่อเปรียบเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน อย่างไรก็ตาม ยังคงต้องติดตามความคืบหน้ามาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจของภาครัฐที่จะช่วยหนุนตลาดที่อยู่อาศัยอย่างมาตรการช่วยเหลือ/แบ่งเบาภาระการซื้อที่อยู่อาศัย ขณะที่การกระตุ้นตลาดอสังหาริมทรัพย์ในกลุ่มชาวต่างชาติยังคงต้องติดตามรายละเอียดเนื่องจากเป็นประเด็นที่มีหลายหน่วยงานเกี่ยวข้อง

โดยสรุป ศูนย์วิจัยกสิกรไทย คาดว่าสถานการณ์ตลาดอสังหาริมทรัพย์ในปี 2564 เป็นการปรับตัวในทิศทางที่ค่อยเป็นค่อยไป เนื่องด้วยปัจจัยแวดล้อมของตลาดที่อยู่อาศัยยังไม่เอื้อ ทำให้ผู้ประกอบการยังต้องระมัดระวังการลงทุน เช่นเดียวกับกิจกรรมการซื้อขายที่อยู่อาศัยยังมีข้อจำกัดสูง ทำให้ผู้ประกอบการยังคงต้องทำการตลาดอย่างหนัก

นอกจากนี้ ตลาดอสังหาริมทรัพย์คงจะมีอุณหภูมิการแข่งขันที่รุนแรง โดยเฉพาะเมื่อผู้ประกอบการรายใหญ่ต่างเปิดกลยุทธ์เชิงรุกอย่างหนักในทุกกลุ่มลูกค้า ทำให้ผู้ประกอบการรายกลาง และรายเล็กคงต้องปรับตัวในการทำธุรกิจ เพื่อ

ให้สามารถแข่งขันได้ในตลาด โดยตัวแปรสำคัญของความสำเร็จของโครงการที่จะเกิดขึ้นนอกจากจะอยู่ที่ตัวสินค้า และทำเลแล้ว ยังต้องอาศัยศักยภาพเฉพาะตัวในด้านการบริหารจัดการในมิติหลายๆ ด้าน เช่น

การบริหารต้นทุน ในภาวะที่ยอดขายยังต่ำ ขณะที่ต้นทุนการทำธุรกิจคงตัวสูง ไม่ว่าจะเป็นค่าวัสดุก่อสร้าง ราคาที่ดิน ภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้างที่คาดว่าจะกลับมาจัดเก็บเต็มรูปแบบ การบริหารต้นทุนให้ต่ำกว่าย่อมหมายถึงการตั้งราคาได้ต่ำกว่าคู่แข่ง หรือมีมาร์จิ้นกำไรที่สูงกว่าคู่แข่ง รวมถึงการนำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย และการจัดการบริหารต้นทุนให้มีประสิทธิภาพ เช่น การบริหารทรัพยากร และพื้นที่ โดยอาจนำเทคโนโลยีด้านการวิเคราะห์ข้อมูลเข้ามาช่วยประเมินผล ประกอบกับการปรับรูปแบบไปทำการตลาดผ่านช่องทางออนไลน์มากยิ่งขึ้น รวมถึงการนำเทคโนโลยีการสร้างสภาพแวดล้อมเสมือนจริงทั้งในรูปแบบ 2 มิติ และ 3 มิติ เพื่อช่วยดึงดูดและเข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคจำนวนมากได้อย่างรวดเร็วขึ้น

(ที่มา: <https://www.efinancethai.com/LastestNews/LatestNewsMain.aspx?release=y&ref=M&id=Y2tia1dWMkJubjA9&fbclid=IwAR0oPtmnO3vk4gdC6SBtiWnhgHZEIuJOSSzJOZCuqHTj4HC-ukOgc3uMad0>)

ทั้งนี้ บริษัท เอเจนซี ฟอริเรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส จำกัด ได้รายงาน ภาพรวมอสังหาริมทรัพย์ เดือนมกราคม – ธันวาคม 2563 พบว่ามีโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่เปิดขายทั้งหมด 73,093 หน่วย มูลค่าโครงการรวม 288,883 ล้านบาท มีสัดส่วนของโครงการที่อยู่อาศัยคิดเป็น 99.4% 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	96	68	134	15	70	1	324	9	333
<0.500 mil.Baht									
0.500-1.000					672		672		672
1.001-2.000	4	66	5,952		11,410	4	17,436		17,436
2.001-3.000	13	514	14,496	9	8,329	3	23,364		23,364
3.001-5.000	1,481	4,730	7,866	87	3,662	13	17,839		17,839
5.001-10.000	6,406	2,227	566	121	1,280	1	10,601	6	10,607
10.001-20.000	1,492	156	145	50	354		2,197	13	2,210
>20.000	649	8	75	3	199		934	31	965
Overall	10,045	7,701	29,100	270	25,906	21	73,043	50	73,093
Proportion	13.7%	10.5%	39.8%	0.4%	35.4%	0.0%	99.9%	0.1%	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					586		586		586
1.001-2.000	8	109	9,783		17,281	6	27,187		27,187
2.001-3.000	36	1,371	35,952	23	20,939	8	58,329		58,329
3.001-5.000	6,588	19,330	29,139	362	12,991	47	68,457		68,457
5.001-10.000	43,947	14,644	3,829	808	8,745	10	71,983	48	72,031
10.001-20.000	19,438	1,900	2,362	721	4,282		28,703	230	28,933
>20.000	22,434	269	2,354	102	6,855		32,014	1,346	33,360
Overall	92,451	37,623	83,419	2,016	71,679	71	287,259	1,624	288,883
Proportion	32.2%	13.1%	29.0%	0.7%	25.0%	0.0%	99.4%	0.6%	100%

ที่มา: บริษัท เอเจนซี ฟอริเรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส จำกัด

มูลค่าอสังหาริมทรัพย์ที่เปิดใหม่ เดือนมกราคม – ธันวาคม 2563 มีจำนวนหน่วยทั้งหมดที่เสนอขาย เป็นบ้านเดี่ยวและบ้านแฝด 10,045 หน่วย มีมูลค่า 92,451 ล้านบาท คิดเป็น 32% ของมูลค่ารวม รองลงมาคือ ทาวน์เฮ้าส์ 29,100 หน่วย มูลค่า 83,419 ล้านบาท คิดเป็น 29% ของมูลค่ารวม และอันดับที่ 3 คือ อาคารชุด 25,906 หน่วย มูลค่า 71,679 ล้านบาท คิดเป็น 25% ของมูลค่ารวม

บ้านเดี่ยวและบ้านแฝด พบว่าส่วนใหญ่เป็นกลุ่มระดับราคา 5-10 ล้านบาท มีมูลค่า 58,591 ล้านบาท คิดเป็น 45.04% อันดับสองคือ ระดับราคา 3-5 ล้านบาท มีมูลค่า 25,918 ล้านบาท คิดเป็น 19.93% อันดับสาม คือระดับ >20 ล้านบาท มีมูลค่า 22,703 ล้านบาท คิดเป็น 17.45% ของมูลค่ารวมบ้านเดี่ยวและบ้านแฝด

สำหรับทาวน์เฮ้าส์และอาคารพาณิชย์ ส่วนใหญ่เป็นกลุ่มระดับราคา 2-3 ล้านบาท มีมูลค่า 35,957 ล้านบาท คิดเป็น 42.11% รองลงมาคือระดับราคา 3-5 ล้านบาท มีมูลค่า 29,501 ล้านบาท คิดเป็น 34.53% อันดับสาม คือกลุ่มระดับราคา 1-2 ล้านบาท มีมูลค่า 9,783 ล้านบาท หรือคิดเป็น 11.45% ของมูลค่ารวมทาวน์เฮ้าส์และอาคารพาณิชย์

โดยที่มูลค่าอาคารชุดส่วนใหญ่เป็นกลุ่มระดับราคา 2-3 ล้านบาท มีมูลค่า 20,939 ล้านบาท คิดเป็น 29.21% รองลงมาคือ อาคารชุดกลุ่มระดับราคา 1-2 ล้านบาท มูลค่า 17,281 ล้านบาท คิดเป็น 24.11% และ อันดับที่ 3 เป็นอาคารชุดกลุ่มระดับราคา 3-5 ล้านบาท มูลค่า 12,991 ล้านบาท คิดเป็น 18.12% ของมูลค่ารวมอาคารชุด

จำนวนหน่วยที่ขายได้ของเดือน มกราคม – ธันวาคม 2563

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 mil.Baht									
0.500-1.000					489	0	489		489
1.001-2.000	0	4	996		3,879	0	4,879		4,879
2.001-3.000	9	80	2,956	7	2,849	0	5,901		5,901
3.001-5.000	391	703	2,211	36	1,523	0	4,864		4,864
5.001-10.000	1,069	539	114	40	641	0	2,403	0	2,403
10.001-20.000	227	29	42	26	69	0	393	7	400
>20.000	130	5	28	0	34	0	197	12	207
Overall	1,826	1,360	6,347	109	9,484	0	19,126	19	19,145
Proportion	10%	7%	33%	1%	50%	0%	100%	0.1%	100%

ที่มา: บริษัท เอเจนซี ฟอรัเรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส์ จำกัด

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 (อื่น ๆ) 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

เมื่อพิจารณาถึงจำนวนหน่วยที่ขายได้ของที่อยู่อาศัยทุกประเภท พบว่าในเดือนมกราคม – ธันวาคม 2563 เท่ากับ 19,145 หน่วย เปรียบเทียบกับช่วงเดือนมกราคม – ธันวาคม 2562 เท่ากับ 45,369 หน่วย หรือลดลง 57.80% โดยที่ อาคารชุดพักอาศัยลดลง 22,769 หน่วย หรือลดลง 70.59% ทาวน์เฮ้าส์มีสัดส่วนขายได้ลดลง 2,876 หน่วย หรือลดลง 31% และ บ้านเดี่ยวและบ้านแฝดลดลง 252 หน่วย หรือลดลง 7.33%

ศักยภาพในการแข่งขัน

จากประสบการณ์ ความรู้ ความสามารถ และความชำนาญ ของบริษัทในอุตสาหกรรมพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ประเภทที่อยู่อาศัยมาอย่างต่อเนื่อง ปัจจุบันทำให้บริษัทถือได้ว่าเป็นอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยที่เป็นที่รู้จักของผู้บริโภค จากการมุ่งเน้นความเป็นเลิศของผลิตภัณฑ์และบริการ ภายใต้สโลแกน “The Art of Living” ด้วยผลิตภัณฑ์ของบริษัทมีคุณภาพสูง มีความประณีต คัดสรรวัสดุคุณภาพด้วยความตั้งใจในทุกองค์ประกอบของบ้าน จนได้รับการยอมรับและความเชื่อมั่นจากลูกค้า ทำให้บริษัทมีศักยภาพสูงในการแข่งขัน และยังมีปัจจัยที่ส่งผลให้บริษัทมีความสามารถในการแข่งขันได้ ดังนี้

1) บริษัทมีการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่อง โดยการพัฒนาการออกแบบผลิตภัณฑ์และควบคุมคุณภาพผลิตภัณฑ์ให้มีคุณภาพสูง เน้นรูปแบบที่ตอบสนองประโยชน์การใช้สอย ความทันสมัย ให้สามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค

2) บริษัทได้รับรางวัลการออกแบบบ้านดีเด่น “Awards of Merit” ในปี 2544 และปี 2547 จากงาน PCBC (Pacific Coast Builders Conference) ประเทศสหรัฐอเมริกา อีกทั้งยังได้รับรางวัลชมเชย “บ้านจัดสรรอนุรักษ์พลังงาน ปี 2550” จากกรมพัฒนาพลังงานทดแทนและอนุรักษ์พลังงานกระทรวงพลังงาน 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 ยอดเยี่ยมของ ไทย และรางวัล “บ้านจัดสรรอนุรักษ์พลังงานดีเด่น ปี 2018” ในปี 2561 โดยบริษัทฯ เล็งเห็นความสำคัญด้านพลังงาน

และมีความมุ่งมั่นในการดูแลรักษาสิ่งแวดล้อม โดยได้พัฒนาประสิทธิภาพการดำเนินการด้านสิ่งแวดล้อมไปพร้อมกับความพยายามที่จะลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมในทุกกระบวนการทำงาน ครอบคลุมตั้งแต่กระบวนการผลิตไปจนถึงผลิตภัณฑ์และบริการต่างๆ เพื่อคุณภาพชีวิตที่ดีของพนักงาน ผู้รับเหมา ประชาชนในชุมชนโดยรอบโครงการ เป็นต้น

3) บริษัทมีนโยบายที่เน้นการสร้างแตกต่าง (Differentiate) ในสินค้าและบริการ เพื่อสร้างความได้เปรียบด้านการแข่งขัน

4) บริษัทมีการบริหารควบคุมต้นทุนในการก่อสร้าง โดยการบริหารการจัดซื้อ จัดจ้างได้ทันต่อความต้องการ การพัฒนาเทคโนโลยีการก่อสร้าง การมีบริษัทย่อย (บริษัท ปริณสิริ ออกซิเจน (2017) จำกัด) ดำเนินธุรกิจจำหน่ายวัสดุก่อสร้างเพื่อจัดหาวัสดุก่อสร้างเป็นผู้ผลิตแบบหลักให้กับบริษัทและผู้รับเหมาของบริษัท เป็นต้น

5) บริษัทมีการส่งเสริมการตลาดอย่างต่อเนื่องเพื่อสร้างการรับรู้ต่อตราสินค้าของบริษัท (Brand Awareness) โดยใช้เพื่อจุดมุ่งหมายให้เกิดความต้องการผลิตภัณฑ์ เพื่อเตือนความทรงจำในสินค้า อีกทั้งยังช่วยสร้างความเชื่อมั่นในตัวผลิตภัณฑ์ และภาพลักษณ์ที่ดีให้กับบริษัท

6) บริษัทมีการเน้นบริการหลังการขาย เพื่อให้ลูกค้ามีความเชื่อมั่นในตัวผลิตภัณฑ์ของบริษัท และถือเป็นส่วนหนึ่งในการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์ของลูกค้า

แนวโน้มอุตสาหกรรมและการแข่งขันในอนาคต

ในปี 2563 ถือว่าเป็นปีที่ประสบกับปัจจัยลบอย่างรุนแรงต่อเนื่องจากการที่มีมาตรการควบคุม LTV ที่เกิดขึ้นในปี 2562 ต่อเนื่องมาจนถึงปัจจุบัน และเหตุการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 ที่กระทบในช่วงไตรมาส 1 และ 2 ซึ่งได้รับผลกระทบทางตรงและทางอ้อมค่อนข้างรุนแรงเกือบทุกภาคธุรกิจและอุตสาหกรรมที่เป็นผลกระทบจากการหดตัวของกำลังซื้อและการบริโภคภายในประเทศ และครัวเรือนที่ได้รับผลกระทบจากการจ้างงานและการซื้อขายสินค้า โดยเฉพาะอย่างยิ่งในภาคธุรกิจการท่องเที่ยวและโรงแรม และสะท้อนกับการคาดการณ์ของสภาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติได้คาดการณ์ไว้ว่า เศรษฐกิจไทยในปี 2563 จะมีแนวโน้มหดตัวลง ร้อยละ -6.0 ซึ่งก็ยังสะท้อนกำลังซื้อของประชาชนในภาพรวมยังไม่แข็งแกร่ง

ปี 2563 ตลาดที่อยู่อาศัยโดยรวมหดตัวลงเป็นอย่างมากจากการชะลอตัวของความต้องการซื้อที่อยู่อาศัย ซึ่งได้รับผลกระทบจาก COVID-19 และภาวะเศรษฐกิจที่หดตัวอย่างรวดเร็ว โดยมีการคาดการณ์ว่าปี 2563 การโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยมีจำนวน 351,460 หน่วย คิดเป็นมูลค่า 865,500 ล้านบาท มีการปรับตัวลดลงทั้งจำนวนหน่วยและมูลค่า ร้อยละ -10.3 และร้อยละ -7.3 ในขณะที่โครงการเปิดตัวใหม่ลดลง ร้อยละ -27.3 ซึ่งเป็นการลดลงของอาคารชุดมากถึง ร้อยละ -50 ขณะที่บ้านจัดสรรเพิ่มขึ้นร้อยละ 1.4 ทั้งนี้ จากปัจจัยความเสี่ยงต่างๆ ที่เกิดขึ้น ได้ส่งผลกระทบต่อรายได้และกำลังซื้อของประชาชนเป็นอย่างมาก ทำให้สถาบันการเงินมีความเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัยมากขึ้น โดยจะเห็นได้

ว่ามียอดการปฏิเสธสินเชื่อ (Rejection Rate) สูงขึ้น ซึ่งได้ส่งผลทำให้ตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยโดยรวมขยายตัวในอัตราที่ชะลอลง

ตารางที่ 1 อัตราการขยายตัวของ GDP กับอุปสงค์-อุปทานตลาดที่อยู่อาศัยปี 2563 และแนวโน้มปี 2564

% YoY	ปี 2562	ประมาณการ	
		ปี 2563	ปี 2564
GDP (CVM)	2.4%	-6.0%	3.5 – 4.5%
Supply เปิดขายใหม่ทั่วประเทศ (หน่วย)	-13.0%	-46.6%	11.9%
Supply เปิดขายใหม่ทั่วประเทศ (มูลค่า)	-15.0%	-30.6%	3.9%
ขายได้ใหม่ทั่วประเทศ (หน่วย)	-23.9%	-25.2%	4.2%
ขายได้ใหม่ทั่วประเทศ (มูลค่า)	-23.9%	-17.0%	3.0%
เหลือขายทั่วประเทศ (หน่วย)	14.6%	6.1%	6.2%
เหลือขายทั่วประเทศ (มูลค่า)	14.4%	18.0%	4.8%

หมายเหตุ : ทั่วประเทศ หมายถึง 26 จังหวัดหลักที่ศูนย์ข้อมูลสังหาริมทรัพย์ทำการสำรวจภาคสนามประกอบด้วย กรุงเทพฯ - ปริมณฑล 5 จังหวัด และภูมิภาค 20 จังหวัด
ที่มา : สำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ และศูนย์ข้อมูลสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์

ตารางที่ 2 Supply ที่อยู่อาศัยเปิดขายใหม่ปี 2563 และแนวโน้มปี 2564

ประเภทบ้าน	Supply ใหม่					มูลค่า Supply ใหม่ (ลบ.)				
	ปี 2561	ปี 2562	ปี 2563F	ปี 2564F	AVG.2Y	ปี 2561	ปี 2562	ปี 2563F	ปี 2564F	AVG.2Y
บ้านจัดสรร	75,191	76,589	50,004	52,044	75,890	326,472	314,031	268,178	235,900	320,251
YoY บ้านจัดสรร	70.7%	1.9%	-34.7%	4.1%	36.3%	66.9%	-3.8%	-14.6%	-12.0%	31.5%
อาคารชุด	95,677	72,050	29,404	36,784	83,864	389,751	294,696	154,065	202,634	342,223
YoY อาคารชุด	43.3%	-24.7%	-59.2%	25.1%	9.3%	51.6%	-24.4%	-47.7%	31.5%	13.6%
รวมทั่วประเทศ	170,868	148,639	79,408	88,828	159,754	716,222	608,727	422,243	438,534	662,475
YoY รวมทั่วประเทศ	54.2%	-13.0%	-46.6%	11.9%	20.6%	58.2%	-15.0%	-30.6%	3.9%	21.6%

หมายเหตุ : ข้อมูลสำรวจ ณ ครึ่งแรกปี 2563

ที่มา : ศูนย์ข้อมูลสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์

ส่วนทิศทางการตลาดที่อยู่อาศัยในปี 2564 ศูนย์ข้อมูลสังหาริมทรัพย์ได้ประเมินสถานการณ์ตลาดที่อยู่อาศัย ปี 2564 ว่าจะค่อยๆ มีการขยายตัวต่อเนื่องจากครึ่งหลังของ ปี 2563 และจะปรับตัวดีขึ้นชัดเจนในช่วงไตรมาส 3 และ 4 ของ ปี 2564 ซึ่งเป็นการฟื้นตัวตามภาวะเศรษฐกิจภาพรวมของประเทศ โดยคาดว่าจะมียอดโอนกรรมสิทธิ์อยู่ระหว่าง 353,236 - 383,272 หน่วย มีมูลค่า 876,121 - 950,591 ล้านบาท และคาดการณ์ว่า จะมีโครงการเปิดตัวใหม่ในกรุงเทพฯ - ปริมณฑล ในปี 2564 เพิ่มขึ้นเป็น 88,828 - 102,151 หน่วย มีมูลค่า 400,306 - 448,559 ล้านบาท ทั้งนี้ ตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยในปี 2564 คาดว่าจะมี แนวโน้มการปรับตัวดีขึ้นเป็นไปในทิศทางเดียวกับตลาดที่อยู่อาศัย สำหรับภาพรวมตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยปล่อยใหม่ทั่วประเทศในปี 2564 ศูนย์ข้อมูลสังหาริมทรัพย์คาดว่าจะมีมูลค่าประมาณ 617,505 ล้านบาท โดยมีช่วงคาดการณ์อยู่ที่ประมาณ 573,789 ถึง 648,381 ล้านบาท โดยจะมีอัตราขยายตัวระหว่างร้อยละ 0.5 ถึงร้อยละ 3.2 เมื่อเทียบกับปี 2563



(ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์)

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

1) สถานการณ์โควิด-19 ทำให้อุตสาหกรรมก่อสร้างต้องปรับตัวในการทำงาน และเกิดต้นทุนฉับพลันในไซต์ก่อสร้าง ซึ่งเป็นผลมาจากมาตรการเชิงป้องกันเพื่อลดการแพร่ของโรคระบาด ทำให้ต้นทุนที่เกิดจากการปฏิบัติงานเพิ่มขึ้น เช่น ค่าเดินทางรับส่งแรงงาน ค่าที่พักคนงาน และค่าใช้จ่ายอุปกรณ์ป้องกันโรค ศูนย์วิจัยกสิกรไทยจึงมองว่า มาตรการป้องกันโรคระบาดจะส่งผลให้ต้นทุนการก่อสร้างของผู้รับเหมาน่าจะเพิ่มขึ้น 0.2-0.5% ในช่วงการแพร่ระบาดของโรคหรือตั้งแต่มีนาคม 2563 เป็นต้นไปจนกว่าจะมีการใช้วัคซีนอย่างแพร่หลาย นอกจากนี้ยังมีต้นทุนจากการเพิ่มรอบการทำงานของคนงานเพื่อลดความหนาแน่นในไซต์ก่อสร้างและค่าแรงที่สูงขึ้นจากการขาดแคลนแรงงานก่อสร้าง ทำให้ผู้ประกอบการอาจมีต้นทุนก่อสร้างที่สูงขึ้นอีก 0.83% โดยรวมในปี 2563 ต้นทุนรวมอาจจะเพิ่มขึ้นอยู่ที่ประมาณ 1.03-1.33% ต่อโครงการ

ในปี 2564 การยับยั้งการแพร่ระบาดยังทำให้เกิดความผันผวนของราคาวัสดุก่อสร้าง เนื่องจากเกิดสถานการณ์ขาดแคลนแร่เหล็ก (Supply shortage) ในบราซิลซึ่งเป็นผู้ส่งออกแร่เหล็กของโลก จากการที่หลายโรงถลุงแร่เหล็กถูกปิดตัวลงจากการพบผู้ติดเชื้อที่พุ่งสูงขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ ก่อการที่เงินควบคุมการแพร่ระบาดได้เร็วและรัฐบาลจีนได้ออกมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจผ่านการก่อสร้างโครงสร้างพื้นฐาน ทำให้ความต้องการเหล็กทั่วโลกสูงขึ้นและนำไปสู่ราคาเหล็กที่สูงขึ้นตาม โดยสถานการณ์ดังกล่าวคาดว่าจะคลี่คลายในช่วงไตรมาสที่ 2 ปี 2564 เนื่องจากทางการจีนได้ออกนโยบายเพื่อลดภาวะการขาดแคลนแร่เหล็กโดยการอนุญาตให้นำเข้าเศษเหล็ก (Scrap) เพื่อมาเป็นวัตถุดิบในการหล่อเหล็กควบคู่ไปกับการใช้แร่เหล็ก ทำให้ศูนย์วิจัยกสิกรไทยมองว่า ในช่วงครึ่งแรกของปี 2564 ต้นทุนการก่อสร้างน่าจะเพิ่มจากปี 2563 อีก 1.41-1.94% ซึ่งเป็นผลหลักจากราคาเหล็กที่ปรับตัวสูงขึ้น โดยหากสถานการณ์ขาดแคลนแร่เหล็กดีขึ้น หรือหากมีการใช้วัสดุอื่นอย่างแพร่หลาย ต้นทุนที่เกิดจากความผันผวนของราคาเหล็กและการขาดแคลนแรงงานก่อสร้างอาจจะหายไป

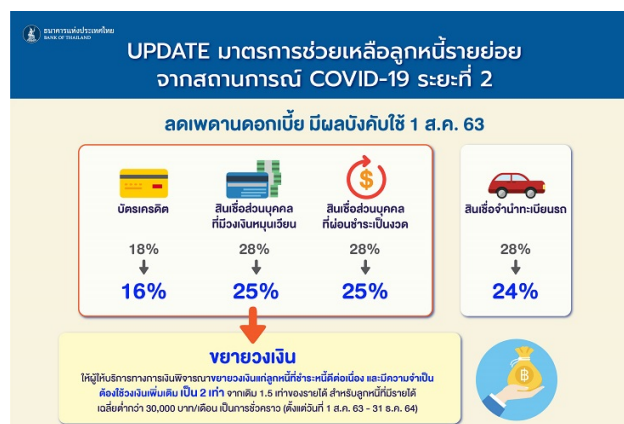
ดังนั้น ผู้รับเหมาจึงควรประเมินต้นทุนและขั้นตอนการก่อสร้างเพื่อให้สะท้อนต้นทุนที่สูงขึ้นในราคาประมูลงานในภาคหน้า นอกจากนี้ ผู้รับเหมาควรเตรียมกระแสเงินสดและแนวทางการทำงานในรูปแบบใหม่ สำหรับการก่อสร้างโครงการในอนาคต โดยในระยะยาวอุตสาหกรรมก่อสร้างไทยควรมีมาตรฐานการรับมือโรคระบาด และพิจารณาการใช้เทคโนโลยีที่ช่วยให้การก่อสร้างรวดเร็วขึ้นและลดความหนาแน่นของคนในสถานที่ก่อสร้าง

(ที่มา : <https://kasikomresearch.com/th/analysis/k-econ/business/Pages/z3168-construction.aspx>)

2) นายรณดล นุ่มนนท์ รองผู้ว่าการ ด้านเสถียรภาพสถาบันการเงิน ธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) เปิดเผยว่า นับตั้งแต่ปลายเดือนกุมภาพันธ์ 2563 ธปท. ได้มีมาตรการเพื่อช่วยเหลือลูกหนี้รายย่อยที่ได้รับผลกระทบจาก COVID-19 มาเป็นลำดับ ซึ่งมาตรการต่าง ๆ นั้นจะทยอยครบกำหนด ธปท. จึงได้หารือกับผู้ให้บริการทางการเงิน ประกอบด้วย สถาบันการเงิน สถาบันการเงินเฉพาะกิจ สมาคมและชมรมของผู้ให้บริการทางการเงินรวม 9 แห่ง ออกมาตรการเพิ่มเติม ระยะที่ 2 เพื่อช่วยเหลือลูกหนี้รายย่อย สรุปสาระสำคัญ ดังนี้

1) ปรับลดเพดานดอกเบี้ยเป็นการทั่วไป ร้อยละ 2 - 4 ต่อปี สำหรับบัตรเครดิตและสินเชื่อส่วนบุคคล ภายใต้การกำกับ (มีผลตั้งแต่ 1 สิงหาคม 2563)

2) เพิ่มวงเงินบัตรเครดิตและสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับประเภทวงเงินหมุนเวียนหรือที่ผ่อนชำระเป็นงวด สำหรับลูกหนี้ที่มีความจำเป็นต้องใช้วงเงินเพิ่มเติม และมีพฤติกรรมชำระหนี้ที่ดีมาอย่างต่อเนื่อง ซึ่งมียอดได้เฉลี่ยต่อเดือนต่ำกว่า 30,000 บาท ขยายวงเงินจากเดิม 1.5 เท่า เป็น 2 เท่าของรายได้เฉลี่ยต่อเดือน เป็นการชั่วคราวถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2564 (มีผลตั้งแต่ 1 สิงหาคม 2563)



3)มาตรการขั้นต่ำเพิ่มเติมเพื่อช่วยเหลือลูกหนี้รายย่อยระยะที่ 2 (มีผลตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2563) ขยายขอบเขตและระยะเวลาการให้ความช่วยเหลือแก่ลูกหนี้รายย่อยที่ได้รับผลกระทบจาก COVID-19 และไม่เป็น NPLs ณ วันที่ 1 มีนาคม 2563 โดยผู้ให้บริการทางการเงินต้องจัดให้มีทางเลือกความช่วยเหลือขั้นต่ำให้ลูกหนี้ที่ได้รับผลกระทบได้เลือกตามประเภทสินเชื่อ เช่น การผ่อนชำระขั้นต่ำ การเปลี่ยนสินเชื่อระยะสั้นเป็นระยะยาว การลดค่างวด การเลื่อนชำระค่างวดหรือเงินต้น เป็นต้น และกำหนดให้ผู้ให้บริการทางการเงินต้องอำนวยความสะดวก รวมทั้งให้ข้อมูลที่ครบถ้วนเพียงพอต่อการตัดสินใจของลูกหนี้ เช่น เปรียบเทียบภาระหนี้เดิมและหนี้ใหม่ จำนวนหนี้และจำนวนงวดที่เพิ่มขึ้น และดอกเบี้ยที่ลูกหนี้ต้องจ่ายเพิ่มจากการขอเลื่อนชำระหนี้ รายละเอียดดังนี้

UPDATE มาตรการช่วยเหลือลูกหนี้รายย่อย จากสถานการณ์ COVID-19 ระยะที่ 2	
ลูกหนี้สามารถขอเป็นเจ้าหนี้ระยะยาวได้ตั้งแต่วันที่ 1 ก.ค. - 31 ธ.ค. 63	
ประเภทสินเชื่อ	มาตรการให้ความช่วยเหลือลูกหนี้ใน-kind
บัตรเครดิต	เลื่อนเป็นสินเชื่อระยะยาว 48 งวด หรือ ขยายเวลาชำระหนี้ ดอกเบี้ยไม่เกิน 12% (ถ้าจะปรับให้ตรงกับอัตราดอกเบี้ยบัตรเครดิต)
สินเชื่อส่วนบุคคล ที่มีเงินกู้ระยะสั้น เช่น สินเชื่อเงินสด	• ลดอัตราดอกเบี้ย ค่าธรรมเนียม ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ หรือ • เปลี่ยนเป็นสินเชื่อระยะยาว 48 งวด หรือขยายเวลาชำระหนี้ ดอกเบี้ยไม่เกิน 22% (ถ้าจะปรับให้ตรงกับอัตราดอกเบี้ยบัตรเครดิต)
สินเชื่อรถยนต์ ที่มีเงินกู้ระยะยาว	ลดจำนวนงวดชำระ 30% โดยคิดอัตราดอกเบี้ยไม่เกิน 22%
ไม่จำกัดวงเงิน เช่น สินเชื่อเช่า บ้าน 3,000 บาท จนถึง 20,000 บาท	• เลื่อนชำระค่างวด (เงินต้นและดอกเบี้ย) 3 เดือน หรือ • ลดจำนวนดอกเบี้ยตามอัตราดอกเบี้ย
ไม่จำกัดวงเงิน เช่น สินเชื่อเช่า บ้าน 3,000 บาท จนถึง 20,000 บาท	• เลื่อนชำระค่างวด (เงินต้นและดอกเบี้ย) 3 เดือน หรือ • ลดจำนวนดอกเบี้ย 3 เดือน และพิจารณาลดดอกเบี้ยให้ตามความเหมาะสม หรือ • ลดจำนวนดอกเบี้ยตามอัตราดอกเบี้ย
• กรณีลูกหนี้ไม่สามารถชำระหนี้ได้ตามสัญญา หรือมาตรการใน-kind เหล่านี้ไม่สามารถช่วยเหลือลูกหนี้ได้ • ผู้ให้บริการทางการเงินต้องปฏิบัติตามนโยบายและข้อกำหนดที่เกี่ยวข้องกับ NPLs	

การช่วยเหลือตามมาตรการขั้นต่ำข้างต้นจะไม่ถือว่าเป็นการผิน่ดชำระหนี้ จึงไม่สามารถเรียกเก็บเบี้ยปรับ หรือค่าใช้จ่ายอื่น ๆ และในกรณีที่ลูกหนี้ประสงค์จะชำระหนี้ก่อนกำหนด จะต้องไม่มีการคิดค่าเบี้ยปรับ (prepayment fee) ทั้งนี้ ลูกหนี้ที่ต้องการความช่วยเหลือสามารถแจ้งความประสงค์ผ่านช่องทางต่าง ๆ ของผู้ให้บริการทางการเงิน เช่น แอปพลิเคชัน เว็บไซต์ Call Center หรือส่งข้อความ SMS ได้ตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2563 จนถึง 31 ธันวาคม 2563

4)การปรับปรุงโครงสร้างหนี้ ผู้ให้บริการทางการเงินต้องเร่งปรับปรุงโครงสร้างหนี้ให้แก่ลูกหนี้ โดยคำนึงถึงความสามารถในการชำระหนี้ เพื่อช่วยบรรเทาภาระให้ลูกหนี้ เช่น โดยการขยายระยะเวลาการชำระหนี้ เปลี่ยนสินเชื่อจากระยะสั้นเป็นระยะยาว เลื่อนการชำระค่างวด ลดดอกเบี้ย และกรณีลูกหนี้ได้รับผลกระทบจนเป็น NPLs ขอให้พิจารณาชะลอการยึดทรัพย์

ธปท. เชื่อมั่นว่ามาตรการช่วยเหลือลูกหนี้รายย่อยเพิ่มเติมระยะที่ 2 นี้ จะทำให้ลูกหนี้ได้รับความช่วยเหลือที่เหมาะสมอย่างทันท่วงทีลดภาระหนี้และโอกาสการผิน่ดชำระหนี้ ขณะที่ผู้ให้บริการทางการเงินสามารถบริหารจัดการความเสี่ยง และมีวิธีปฏิบัติต่อลูกหนี้ในแนวทางเดียวกัน ทั้งนี้ ธปท. จะติดตามการดำเนินการอย่างใกล้ชิด

(ที่มา : <https://www.bot.or.th/Thai/PressandSpeeches/Press/2020/Pages/n3263.aspx>)

3) การติดตามแผนงานโครงการขนส่งมวลชนขนาดใหญ่

3.1) รถไฟฟ้า



3.1.1) รถไฟฟ้าสายสีแดงเข้ม (ธรรมศาสตร์-มหาชัย) รถไฟฟ้าสายสีแดงเข้ม มหาชัย-ธรรมศาสตร์ รวมระยะทางทั้งหมด 114.3 กิโลเมตร มีทั้งหมด 38 สถานี เป็นเส้นทางรถไฟขานเมืองที่เชื่อมต่อกรุงเทพฯ ไชนเหนือและไชนใต้โดยเริ่มก่อสร้างช่วงเส้นทางบางซื่อ-รังสิต และบางซื่อตลิ่งชัน ระยะทางรวมประมาณ 41 กิโลเมตร ซึ่งเตรียมจะเปิดให้บริการได้ในปี 2564

รถไฟฟ้าสายสีแดงเข้ม ช่วงบางซื่อ-รังสิต

ความคืบหน้า : เกือบ 100% มีกำหนดการเปิดใช้งานปี 2564

ระยะทาง : ทั้งหมด 10 สถานี

สถานี Interchange : รถไฟฟ้า 5 สาย 4 สถานี ดังนี้

เชื่อมต่อกับ สายสีแดงอ่อน/Airport Rail Link/สายสีน้ำเงิน ที่สถานีกลางบางซื่อ

เชื่อมต่อกับ สายสีน้ำตาล ที่สถานีบางเขน

เชื่อมต่อกับ สายสีชมพู ที่สถานีหลักสี่

เชื่อมต่อกับ Airport Rail Link ที่สถานีดอนเมือง

รถไฟฟ้าสายสีแดงเข้ม ช่วงรังสิต-ธรรมศาสตร์

ความคืบหน้า : ระหว่างก่อสร้าง มีกำหนดการเปิดใช้งานปี 2565

ระยะทาง : ทั้งหมด 4 สถานี ได้แก่ สถานีคลองหนึ่ง, สถานีมหาวิทยาลัยกรุงเทพ, สถานีเชียงราก และสิ้นสุดที่สถานีมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ รังสิต

รถไฟฟ้าสายสีแดงเข้ม ช่วงบางซื่อ-หัวลำโพง

ความคืบหน้า : อยู่ในช่วงพิจารณาโครงการ

ระยะทาง : ทั้งหมด 22 สถานี

สถานี Interchange : รถไฟฟ้า 6 สาย 7 สถานี ดังนี้

เชื่อมต่อกับ สายสีแดงอ่อน ที่สถานีประดิพัทธ์

เชื่อมต่อกับ สายสีส้ม ที่สถานียมราช

เชื่อมต่อกับ สายสีเขียวอ่อน ที่สถานียศเส

เชื่อมต่อกับ สายสีน้ำเงิน ที่สถานีหัวลำโพง
เชื่อมต่อกับ สายสีทอง ที่สถานีคลองสาน
เชื่อมต่อกับ สายสีม่วง ที่สถานีวงเวียนใหญ่
เชื่อมต่อกับ สายสีเขียวอ่อน ที่สถานีตากสิน

3.1.2) รถไฟฟ้าสายสีแดงอ่อน (ศาลายา-ตลิ่งชัน-บางซื่อ-มักกะสัน-หัวหมาก) รถไฟฟ้าสายสีแดงอ่อน หรือรถไฟฟ้าชานเมืองสายตะวันออก-ตะวันตก เป็นส่วนหนึ่งของรถไฟฟ้าชานเมืองสีแดง มีระยะทางประมาณ 127.5 กิโลเมตร พื้นที่ส่วนใหญ่อยู่ในเขตทางการรถไฟแห่งประเทศไทยตอนนี้อยู่ระหว่างการก่อสร้างช่วงชุมทาง ตลิ่งชัน-สถานีกลางบางซื่อ และอยู่ระหว่างทดลองเดินรถด้วยรถไฟดีเซลราง (ระยะที่ 1 ตลิ่งชัน-บางซื่อ) เมื่อปี 2562 กรมมีมติให้สร้างเพิ่มช่วงตลิ่งชัน-ศาลายา และตลิ่งชัน-ศิริราชคาดว่าจะเปิดให้บริการได้ในปี 2565

รถไฟฟ้าสายสีแดงอ่อน ช่วงบางซื่อ-ตลิ่งชัน

ความคืบหน้า : เกือบ 100% มีกำหนดการเปิดใช้งานปี 2563

ระยะทาง : ทั้งหมด 5 สถานี

สถานี Interchange : รถไฟฟ้า 6 สาย 7 สถานี ดังนี้

เชื่อมต่อกับ สายสีน้ำเงิน/สายสีแดงเข้ม ที่สถานีกลางบางซื่อ

เชื่อมต่อกับ สายสีม่วง ที่สถานีบางซื่อ

เชื่อมต่อกับ สายสีน้ำเงิน/สายสีส้ม ที่สถานีบางขุนนนท์

เชื่อมต่อกับ สายสีส้ม ที่สถานีศิริราช

รถไฟฟ้าสายสีแดงอ่อน ช่วงตลิ่งชัน-ศิริราช

ความคืบหน้า : เกือบ 100% มีกำหนดการเปิดใช้งานปี 2563

ระยะทาง : ทั้งหมด 5 สถานี

สถานี Interchange : รถไฟฟ้า 6 สาย 7 สถานี ดังนี้

เชื่อมต่อกับ สายสีน้ำเงิน/สายสีแดงเข้ม ที่สถานีกลางบางซื่อ

เชื่อมต่อกับ สายสีม่วง ที่สถานีบางซื่อ

เชื่อมต่อกับ สายสีน้ำเงิน/สายสีส้ม ที่สถานีบางขุนนนท์

เชื่อมต่อกับ สายสีส้ม ที่สถานีศิริราช

รถไฟฟ้าสายสีแดงอ่อน ช่วงตลิ่งชัน-ศาลายา

ความคืบหน้า : ผ่านการอนุมัติ อยู่ในช่วงประกวดราคาโครงการ

ระยะทาง : ทั้งหมด 4 สถานี

ไม่มีสถานี Interchange

รถไฟฟ้าสายสีแดงอ่อน ช่วงบางบำหรุ-หัวหมาก

ความคืบหน้า : ผ่านการอนุมัติ อยู่ในช่วงประกวดราคาโครงการ

ระยะทาง : ทั้งหมด 5 สถานี

สถานี Interchange : รถไฟฟ้า 6 สาย 5 สถานี ดังนี้

เชื่อมต่อกับ สายสีเขียวเข้ม/Airport Rail Link ที่สถานีพญาไท

เชื่อมต่อกับ สายสีน้ำเงิน/Airport Rail Link ที่สถานีมีนกะสัน

เชื่อมต่อกับ สายสีเทา ที่สถานีศูนย์วิจัย

เชื่อมต่อกับ Airport Rail Link ที่สถานีรวมคำแหง

เชื่อมต่อกับ สายสีเหลือง/Airport Rail Link ที่สถานีหัวหมาก

3.1.3) Airport Rail Link แอร์พอร์ต เรล ลิงค์ (บางซื่อ-พญาไท-สุวรรณภูมิ) รถไฟฟ้าสายอากาศยานมีสถานีปลายทางทั้งสิ้น 10 สถานี คือ ท่าอากาศยานดอนเมือง-บางซื่อ-พญาไท-ราชปรารภ-มีนกะสัน-รวมคำแหง-หัวหมาก-บ้านทับช้าง-ลาดกระบัง-ท่าอากาศยานสุวรรณภูมิ ใช้เวลาเดินทาง 30 นาที จากดอนเมืองถึงสุวรรณภูมิ ปัจจุบันอยู่ระหว่างรอการสรุปรูปแบบโครงการ

Airport Rail Link สถานีพญาไท-สนามบินสุวรรณภูมิ

ความคืบหน้า : 100% เปิดให้ใช้บริการเรียบร้อยแล้ว

ระยะทาง : ยกระดับ 8 สถานี ได้ดิน 1 สถานี (สถานีสุวรรณภูมิ)

สถานี Interchange : รถไฟฟ้า 6 สาย 4 สถานี ดังนี้

เชื่อมต่อกับ สายสีเขียวเข้ม/สายสีแดงอ่อน ที่สถานีพญาไท

เชื่อมต่อกับ สายสีส้ม ที่สถานีราชปรารภ

เชื่อมต่อกับ สายสีน้ำเงิน/สายสีแดงอ่อน ที่สถานีมีนกะสัน

เชื่อมต่อกับ สายสีเหลือง/สายสีแดงอ่อน ที่สถานีหัวหมาก

Airport Rail Link สถานีพญาไท-สนามบินดอนเมือง

ความคืบหน้า : ระหว่างการก่อสร้าง คาดว่าเปิดให้ใช้งานปี 2564

ระยะทาง : ทั้งหมด 4 สถานี ได้แก่ สถานีราชวิถี, สถานีกลางบางซื่อ, สถานีบางเขน และสิ้นสุดที่สถานีดอนเมือง

3.1.4) รถไฟฟ้าสายสีเขียวเข้ม (BTS สายสุขุมวิท) ปัจจุบันเปิดให้บริการช่วงเคหะสมุทรปราการ-มณฑลพิธี เป็นรถไฟฟ้าเส้นทางแรกและเส้นทางหลักของกรุงเทพมหานคร พาดผ่านใจกลางกรุงเทพฯ และพื้นที่สำคัญย่านใจกลางเมือง ปัจจุบันและอยู่ระหว่างการก่อสร้างส่วนต่อขยาย ช่วงหมอชิต-สะพานใหม่-คูคต (สถานี ม.เกษตรฯ-คูคต) ซึ่งคาดว่าจะเปิดให้บริการได้ในปี 2563

รถไฟฟ้าสายสีเขียวเข้มส่วนต่อขยายเหนือ ช่วงหมอชิต-สะพานใหม่-คูคต

ความคืบหน้า : สร้างเสร็จเกือบ 100% เริ่มเปิดให้บริการในบางสถานีแล้ว

ระยะทาง : ยกระดับทั้งหมด 16 สถานี

สถานี Interchange : รถไฟฟ้า 3 สาย 3 สถานี ดังนี้

เชื่อมต่อกับ สายสีน้ำเงิน ที่สถานีห้าแยกลาดพร้าว

เชื่อมต่อกับ สายสีน้ำตาล ที่สถานี ม.เกษตรศาสตร์

เชื่อมต่อกับ สายสีชมพู ที่สถานีวัดพระศรีมหาธาตุ

รถไฟฟ้าสายสีเขียวเข้มส่วนต่อขยายเหนือ ช่วงคูคต-ลำลูกกา

ความคืบหน้า : อยู่ในช่วงพิจารณาโครงการ

ระยะทาง : ทั้งหมด 4 สถานี คือ สถานีคลอง 3, สถานีคลอง 4, สถานีคลอง 5 และสถานี
วงแหวนตะวันออก

3.1.5) รถไฟฟ้าสายสีเขียวอ่อน (BTS สายสีลม) เป็นรถไฟฟ้าเส้นทางที่เชื่อมต่อกับรถไฟฟ้าสายสีเขียวเข้ม (จุดเชื่อมต่อบริเวณสถานีสยาม) ปัจจุบันเปิดให้บริการที่สถานีสนามกีฬาแห่งชาติ-สถานีบางหว้า อนาคตจะขยายเส้นทางจากสถานีสนามกีฬาแห่งชาติ-ยศเส และจากสถานีบางหว้าไปดิ่งชั้นเชื่อมต่อกับรถไฟฟ้าสายสีแดงอ่อน

รถไฟฟ้าสายสีเขียวอ่อนส่วนต่อขยาย ช่วงบางหว้า-ดิ่งชั้น

ความคืบหน้า : อยู่ระหว่างการพิจารณาโครงการ

ระยะทาง : ยกระดับทั้งหมด 6 สถานี ได้แก่ สถานีบางแวก, สถานีบางเข็กหนึ่ง, สถานี
บางพรม, สถานีอินทราวาส, สถานีบรมราชชนนี และสิ้นสุดสถานีดิ่งชั้น

สถานี Interchange : รถไฟฟ้า 2 สาย 2 สถานี ดังนี้

เชื่อมต่อกับ สายสีน้ำเงิน ที่สถานีบางหว้า

เชื่อมต่อกับ สายสีแดงอ่อน ที่สถานีดิ่งชั้น

รถไฟฟ้าสายสีเขียวอ่อนส่วนต่อขยาย ช่วงสนามกีฬาแห่งชาติ-ยศเส

ความคืบหน้า : อยู่ระหว่างการพิจารณาโครงการ

ระยะทาง : ยกระดับทั้งหมด 1 สถานี ได้แก่ สถานียศเส ซึ่งเป็นสถานีปลายทาง โดยมี
จุดหมายเพื่อเชื่อมต่อกับรถไฟฟ้าชานเมืองสายสีแดงเข้มที่สถานียศเสเท่านั้น

สถานี Interchange : รถไฟฟ้า 1 สาย 1 สถานี ดังนี้

เชื่อมต่อกับ สายสีแดงเข้ม ที่สถานียศเส

3.1.6) รถไฟฟ้าสายสีน้ำเงิน (MRT บางซื่อ-หัวลำโพง-ท่าพระ-พุทธมณฑลสาย 4) ปัจจุบัน (2562) เปิดให้บริการครบทุกสถานี (ท่าพระ-หลักสอง) จำนวน 38 สถานี ระยะทาง 47 กิโลเมตร โดยเปิดส่วนต่อขยาย หัวลำโพง-หลักสอง และบางซื่อ-ท่าพระในปี 2562 และจะเปิดให้บริการส่วนต่อขยายอย่างเป็นทางการ (เตาปูน-ท่าพระ) วันที่ 30 มีนาคม 2563 สำหรับส่วนต่อขยายจากหลักสองไปถึงพุทธมณฑลสาย 4 อยู่ระหว่างการพิจารณาโครงการ

รถไฟฟ้าสายสีน้ำเงินส่วนต่อขยาย ช่วงบางซื่อ-ท่าพระ

ความคืบหน้า : เปิดใช้งานเป็นที่เรียบร้อยแล้ว

ระยะทาง : ยกระดับทั้งหมด 10 สถานี

สถานี Interchange : รถไฟฟ้า 3 สาย 3 สถานี ดังนี้

เชื่อมต่อกับ สายสีแดงเข้ม/สายสีแดงอ่อน ที่สถานีบางซื่อ

เชื่อมต่อกับ สายสีม่วง ที่สถานีเตาปูน

เชื่อมต่อกับ สายสีน้ำเงิน ที่สถานีท่าพระ

รถไฟฟ้าสายสีน้ำเงินส่วนต่อขยาย ช่วงหัวลำโพง-บางแค

ความคืบหน้า : เปิดใช้งานเป็นที่เรียบร้อยแล้ว

ระยะทาง : ใต้ดิน 4 สถานี ยกกระดับ 7 สถานี

สถานี Interchange : รถไฟฟ้า 4 สาย 4 สถานี ดังนี้

เชื่อมต่อกับ สายสีแดงเข้ม ที่สถานีหัวลำโพง

เชื่อมต่อกับ สายสีม่วง ที่สถานีเตาปูน

เชื่อมต่อกับ สายสีน้ำเงิน ที่สถานีท่าพระ

เชื่อมต่อกับ สายสีเขียวอ่อน ที่สถานีบางหว้า

3.1.7) รถไฟฟ้าสายสีม่วง (บางใหญ่-บางซื่อ-ราษฎร์บูรณะ) รถไฟฟ้าสายสีม่วงปัจจุบันเปิดให้บริการแล้ว ในช่วงสถานีเตาปูน-คลองบางไผ่ ระยะทางประมาณ 23 กิโลเมตร ซึ่งมีจุดเชื่อมต่อกับสายสีน้ำเงินบริเวณสถานีเตาปูน และเร็วนี้เตรียมก่อสร้างส่วนต่อขยายจากเตาปูนไปราษฎร์บูรณะ ระยะทางเพิ่มเติมประมาณ 23.6 กิโลเมตร คาดว่าจะเริ่มดำเนินการก่อสร้างได้ในปี 2563

รถไฟฟ้าสายสีม่วง ช่วงเตาปูน-บางใหญ่ (สถานีคลองบางไผ่)

ความคืบหน้า : เปิดใช้งานเป็นที่เรียบร้อยแล้ว

ระยะทาง : ยกกระดับทั้งหมด 15 สถานี

สถานี Interchange : รถไฟฟ้า 4 สาย 3 สถานี ดังนี้

เชื่อมต่อกับ สายสีชมพู/สายสีน้ำตาล ที่สถานีศูนย์ราชการนนทบุรี

เชื่อมต่อกับ สายสีแดงอ่อน ที่สถานีบางซื่อ

เชื่อมต่อกับ สายสีน้ำเงิน ที่สถานีเตาปูน

รถไฟฟ้าสายสีม่วง ช่วงเตาปูน-ราษฎร์บูรณะ

ความคืบหน้า : อยู่ระหว่างพิจารณาโครงการ

ระยะทาง : ทั้งหมด 17 สถานี สถานีใต้ดิน 10 สถานี ยกกระดับ 7 สถานี

สถานี Interchange : รถไฟฟ้า 4 สาย 4 สถานี ดังนี้

เชื่อมต่อกับ สายสีส้ม ที่สถานีผ่านฟ้า

เชื่อมต่อกับ สายสีน้ำเงิน ที่สถานีสามยอด

เชื่อมต่อกับ สายสีน้ำเงิน ที่สถานีสะพานพุทธ

เชื่อมต่อกับ สายสีแดงเข้ม ที่สถานีวงเวียนใหญ่

3.1.8) รถไฟฟ้าสายสีส้ม (ตลิ่งชัน-มีนบุรี) ปัจจุบัน (2563) รถไฟฟ้าสายสีส้มอยู่ระหว่างการก่อสร้างช่วง ศูนย์วัฒนธรรม-มีนบุรี ระยะทางประมาณ 22 กิโลเมตร ซึ่งจะมีจุดเชื่อมต่อกับรถไฟฟ้าสายสีน้ำเงินหรือ MRT ที่ สถานีศูนย์วัฒนธรรม และเชื่อมต่อกับรถไฟฟ้าสายสีเหลืองและสายสีน้ำตาล ที่สถานีลำสาละ เป็นเส้นทางใต้ดิน และลอยฟ้า คาดว่าจะเปิดให้บริการได้ประมาณปี 2566

รถไฟฟ้าสายสีส้ม ช่วงศูนย์วัฒนธรรมแห่งประเทศไทย-มีนบุรี

ความคืบหน้า : อยู่ระหว่างเวนคืนที่ดิน และเชิญชวนเอกชนมาร่วมลงทุน

ระยะทาง : ยกกระดับทั้งหมด 16 สถานี

สถานี Interchange : รถไฟฟ้า 3 สาย 3 สถานี ดังนี้

เชื่อมต่อกับ สายสีชมพู ที่สถานีมีนบุรี
เชื่อมต่อกับ สายสีเหลือง ที่สถานีลำสาลี
เชื่อมต่อกับ สายสีน้ำเงิน ที่สถานีศูนย์วัฒนธรรมแห่งประเทศไทย

รถไฟฟ้าสายสีส้ม ช่วงศูนย์วัฒนธรรมแห่งประเทศไทย-ตลิ่งชัน

ความคืบหน้า : อยู่ระหว่างการก่อสร้าง คาดว่าจะเปิดในปี 2567

ระยะทาง : ยกระดับทั้งหมด 12 สถานี

สถานี Interchange : รถไฟฟ้า 5 สาย 6 สถานี ดังนี้

เชื่อมต่อกับ Airport Rail Link ที่สถานีราชเทวี
เชื่อมต่อกับ สายสีเขียวเข้ม (BTS) ที่สถานีราชเทวี
เชื่อมต่อกับ สายสีแดงอ่อน ที่สถานียมราช
เชื่อมต่อกับ สายสีม่วง ที่สถานีสนามหลวง
เชื่อมต่อกับ สายสีน้ำเงิน ที่สถานีบางขุนนนท์
เชื่อมต่อกับ สายสีแดงอ่อน ที่สถานีตลิ่งชัน

3.1.9) รถไฟฟ้าสายสีชมพู (ปากเกร็ด-หลักสี่-มีนบุรี-สุวินทวงศ์) รถไฟฟ้าสายสีชมพูจากแคราย-มีนบุรี ปัจจุบันอยู่ระหว่างการก่อสร้าง ซึ่งรูปแบบจะเป็นรถไฟฟ้าโมโนเรล รางเดี่ยว ระยะทางประมาณ 36 กิโลเมตร จะมีจุดเชื่อมต่อกับรถไฟฟ้าสายสีแดง สายสีเขียว สายสีเทาและสายสีส้ม กำหนดการจะสร้างเสร็จปี 2564

รถไฟฟ้าสายสีชมพู ช่วงแคราย-มีนบุรี

ความคืบหน้า : อยู่ระหว่างการก่อสร้าง คาดว่าจะเปิดในปี 2564

ระยะทาง : ยกระดับทั้งหมด 30 สถานี

สถานี Interchange : รถไฟฟ้า 6 สาย 5 สถานี ดังนี้

เชื่อมต่อกับ สายสีม่วง/สายสีน้ำตาล ที่สถานีศูนย์ราชการนนทบุรี
เชื่อมต่อกับ สายสีแดงเข้ม ที่สถานีหลักสี่
เชื่อมต่อกับ สายสีเขียวเข้ม ที่สถานีวัดพระศรีมหาธาตุ
เชื่อมต่อกับ สายสีเทา ที่สถานีวัชรพล
เชื่อมต่อกับ สายสีส้ม ที่สถานีมีนบุรี

3.1.10) รถไฟฟ้าสายสีชมพู (รัชดาภิเษก-ลาดพร้าว-สำโรง) รถไฟฟ้าสายสีเหลืองเส้นทางลาดพร้าว-สำโรง ปัจจุบันอยู่ระหว่างการก่อสร้าง ระยะทางประมาณ 30 กิโลเมตร เป็นรูปแบบโมโนเรล จะมีจุดเริ่มต้นจากบริเวณ แยกรัชดา-ลาดพร้าว และมีจุดตัดกับรถไฟฟ้าสายสีส้มที่สถานีลำสาลี แอร์พอร์ตลิงค์ที่สถานีสถานีหัวหมาก และเชื่อมกับรถไฟฟ้าสายสีเขียวที่สถานีหัวลำโพง กำหนดการจะแล้วเสร็จประมาณปี 2564 ส่วนต่อขยายจากบริเวณแยกรัชดา-ลาดพร้าว ผ่านหน้าศาลอาญา มุ่งหน้ารัชโยธินอยู่ระหว่างการพิจารณาโครงการ

รถไฟฟ้าสายสีส้ม ช่วงลาดพร้าว-สำโรง

ความคืบหน้า : อยู่ระหว่างการก่อสร้าง คาดว่าจะเปิดในปี 2564 (บางส่วน)

ระยะทาง : ยกระดับทั้งหมด 25 สถานี

สถานี Interchange : รถไฟฟ้า 7 สาย 5 สถานี ดังนี้

เชื่อมต่อกับ สายสีน้ำเงิน ที่สถานีรัชดา
เชื่อมต่อกับ สายสีเทา ที่สถานีลาดพร้าว 83
เชื่อมต่อกับ สายสีส้ม/สายสีน้ำตาล ที่แยกลำสาลี
เชื่อมต่อกับ สายสีแดงอ่อน/Airport Rail Link ที่สถานีหัวหมาก
เชื่อมต่อกับ สายสีเขียวอ่อน ที่สถานีสำโรง

3.1.11) รถไฟฟ้าสายสีเทา (เฟส 1 วัชรพล-ทองหล่อ) รถไฟฟ้าสายสีเทา (วัชรพล-ทองหล่อ) เป็นโครงการรถไฟฟ้าในอนาคต เมื่อปลายปี 2562 ทางสำนักนโยบายและแผนการขนส่งและจราจรหรือสนข. ให้ข้อมูลเพิ่มเติมว่า กทม. อยู่ระหว่างการผลักดันการลงทุน เพื่อแก้ไขปัญหาจราจรติดขัดในพื้นที่กรุงเทพมหานครชั้นในและชั้นนอก

รถไฟฟ้าสายสีเทา ช่วงวัชรพล-ทองหล่อ

ความคืบหน้า : อยู่ในช่วงพิจารณาโครงการ

ระยะทาง : ยกระดับทั้งหมด 15 สถานี

สถานี Interchange : รถไฟฟ้า 3 สาย 3 สถานี ดังนี้

เชื่อมต่อกับ สายสีชมพู ที่สถานีวัชรพล

เชื่อมต่อกับ สายสีเหลือง ที่สถานีคลองรัช

เชื่อมต่อกับ สายสีส้ม ที่สถานีพระราม 9

เชื่อมต่อกับ สายสีเขียวเข้ม ที่สถานีทองหล่อ

รถไฟฟ้าสายสีเทา ช่วงพระโขนง-ท่าพระ

ความคืบหน้า : อยู่ในช่วงพิจารณาโครงการ

ระยะทาง : ยกระดับทั้งหมด 24 สถานี

สถานี Interchange : รถไฟฟ้า 4 สาย 4 สถานี ดังนี้

เชื่อมต่อกับ สายสีน้ำเงิน ที่สถานีพระราม 4

เชื่อมต่อกับ สายสีเขียวอ่อน ที่สถานีช่องนนทรี

เชื่อมต่อกับ สายสีเขียวเข้ม ที่สถานีตลาดพลู

เชื่อมต่อกับ สายสีน้ำเงิน ที่สถานีท่าพระ

3.1.12) รถไฟฟ้าสายสีน้ำตาล (แคราย-ลำสาลี) รถไฟฟ้าสายสีน้ำตาล (แคราย-บึงกุ่ม) ระยะทางประมาณ 21 กิโลเมตร วัตถุประสงค์ปี 2562 บอร์ด รฟม. เห็นชอบให้ลงทุนก่อสร้างรถไฟฟ้าเส้นทางนี้ และมีการลงทุนควบคู่ไปกับการก่อสร้างทางด่วนขั้นที่ 3 สายเหนือ ตอน N2 ของการทางพิเศษแห่งประเทศไทยหรือกทพ. เพราะทั้ง 2 โครงการมีแนวเส้นทางเดียวกัน ตามแผนกำหนดเริ่มต้นก่อสร้างปี 2563-2564 และกำหนดจะเปิดให้บริการปี 2568

รถไฟฟ้าสายสีน้ำตาล ช่วงแคราย-ลำสาลี

ความคืบหน้า : อยู่ในช่วงพิจารณาโครงการ

ระยะทาง : ยกระดับทั้งหมด 20 สถานี

สถานี Interchange : รถไฟฟ้า 7 สาย 5 สถานี ดังนี้

เชื่อมต่อกับ สายสีชมพู/สายสีม่วง ที่สถานีศูนย์ราชการนนทบุรี
เชื่อมต่อกับ สายสีแดงเข้ม ที่สถานีบางเขน
เชื่อมต่อกับ สายสีเขียวอ่อน ที่สถานีมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
เชื่อมต่อกับ สายสีเทา ที่สถานีคลองรัช
เชื่อมต่อกับ สายสีส้ม/สายสีเหลือง ที่สถานีแยกลำสาละ

3.1.13) รถไฟฟ้าสายสีทอง (กรุงธนบุรี-ประชาธิปก) เป็นรถไฟฟ้าเส้นทางระยะสั้น รูปแบบโมโนเรลหรือรางเดี่ยว พัฒนาโครงการโดยกทม. และกลุ่มไอคอน สยาม ระยะ 2.8 กิโลเมตร 4 สถานี แบ่งออกเป็น 2 เฟส โดยเฟสแรกอยู่ระหว่างการสร้าง 1.8 กิโลเมตร 3 สถานี เชื่อมต่อไอคอน สยาม บริเวณสถานีเจริญนคร ปัจจุบัน อยู่ระหว่างการก่อสร้าง คาดว่าจะแล้วเสร็จและเปิดให้บริการปี 2563

รถไฟฟ้าสายสีเทา ช่วงกรุงธนบุรี-สถานีประชาธิปก

ความคืบหน้า : อยู่ระหว่างก่อสร้าง ที่คาดว่าจะเปิด 3 สถานีแรก ได้แก่ สถานีกรุงธนบุรี, สถานีเจริญนคร และสถานีคลองสาน ภายในปี 2563

ระยะทาง : ระบบรถไฟฟ้ารางเดี่ยว ระยะทาง 2.8 กิโลเมตร รวมทั้งหมด 4 สถานี

สถานี Interchange : รถไฟฟ้า 1 สาย 1 สถานี ดังนี้

เชื่อมต่อกับ สายสีเขียวอ่อน ที่สถานีกรุงธนบุรี

(ที่มา : <https://www.thaihometown.com/knowledge/12333/อัปเดตข้อมูลรถไฟฟ้า13สายในเขตกรุงเทพฯและปริมณฑลปี2563>)

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

บริษัทมีนโยบายการผลิตในการเพิ่มหรือลดกำลังการผลิตตามความสอดคล้องกับความต้องการที่อยู่อาศัยของผู้บริโภคในแต่ละโครงการ ทั้งนี้ในการดำเนินการก่อสร้างบริษัทจะจ้างผู้รับเหมาเป็นผู้ดำเนินการ 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) โดยจัดทำเป็นรายงานเพื่อเป็นข้อมูลประกอบในการพิจารณาของคณะกรรมการบริหาร ในการอนุมัติจัดซื้อที่ดินดังกล่าว

การคัดเลือกและว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้าง

การดำเนินการงานก่อสร้าง บริษัทจะว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างเป็นผู้ดำเนินการ โดยบริษัทจะจัดผู้จัดการโครงการ วิศวกรโครงการและหัวหน้าผู้ควบคุมงานซึ่งเป็นพนักงานของบริษัทเข้าประจำตามโครงการต่างๆ เพื่อคอยดูแลและควบคุมงานของผู้รับเหมาก่อสร้างให้เป็นไปตามแผนงานและมาตรฐานที่บริษัทกำหนดไว้

การคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้างรายใหม่ บริษัทจะพิจารณาจากประสบการณ์ ผลงานและคุณภาพงานที่ผ่านมา ฐานะทางการเงิน เป็นต้น สำหรับผู้รับเหมาก่อสร้างที่เคยรับเหมาก่อสร้างกับบริษัทแล้ว บริษัทจะจัดเก็บข้อมูลต่างๆ ของผู้รับเหมาไว้เป็นฐานข้อมูล เช่น ข้อมูลการทำงาน ข้อมูลการประเมินผลงาน เป็นต้น เพื่อใช้ในการประกอบการพิจารณาว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างโครงการใหม่ๆ ต่อไป ปัจจุบันบริษัทมีผู้รับเหมาก่อสร้างทั้งหมดประมาณ 309 ราย ทำให้บริษัทมีความมั่นใจว่าผู้รับเหมาก่อสร้างมีมากพอสำหรับการดำเนินการงานก่อสร้างของบริษัท รวมทั้งยังสามารถรองรับงานก่อสร้างที่มีมากขึ้นของบริษัทในอนาคตได้อีกด้วย

ตารางสัดส่วนมูลค่างานก่อสร้าง ของผู้รับเหมาก่อสร้างรายใหญ่ต่อยอดมูลค่างานก่อสร้างและซื้อสินค้ารวม

รายการ	2561	2562	2563
สัดส่วนมูลค่างานก่อสร้างของผู้รับเหมาก่อสร้างรายใหญ่ (ร้อยละ)	10.76 , 10.57	21.41	13.27 , 12.14
จำนวนผู้รับเหมาก่อสร้างรายใหญ่ (ราย)	2	1	2

หมายเหตุ : ผู้รับเหมาก่อสร้างรายใหญ่ หมายถึง ผู้รับเหมาก่อสร้างที่มีสัดส่วนมูลค่างานก่อสร้างเกินร้อยละ 10 ของยอดมูลค่างานก่อสร้างและซื้อสินค้ารวม

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

ปี 2563 บริษัทมีสัดส่วนมูลค่างานก่อสร้างและซื้อสินค้ารวมของผู้รับเหมารายใดรายหนึ่งเกิน ร้อยละ 10 ของยอดมูลค่างานก่อสร้างและซื้อสินค้ารวม จำนวน 2 ราย ได้แก่ ห้างหุ้นส่วนจำกัด จี จี เทค และบริษัท สามชัยอินฟราเทค จำกัด

การจัดซื้อวัสดุก่อสร้างและอุปกรณ์ตกแต่ง

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

ทั้งนี้ การจัดซื้อวัสดุก่อสร้างและอุปกรณ์ตกแต่งจะแบ่งเป็น 2 ส่วนใหญ่ๆ ได้ดังนี้

1) วัสดุก่อสร้างที่ผู้รับเหมาก่อสร้างเป็นผู้รับผิดชอบและจัดหา เนื่องจากบริษัทว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างเป็นผู้ดำเนินการก่อสร้าง ดังนั้นวัสดุก่อสร้างบางรายการในแต่ละประเภทของงานที่รับดำเนินการในการรับเหมาก่อสร้าง ผู้รับเหมาก่อสร้างจะเป็นผู้จัดหาและจัดซื้อเอง ซึ่งรายละเอียดต่างๆ เกี่ยวกับรายการวัสดุและคุณสมบัติของวัสดุ จะต้องได้คุณภาพและตรงกับที่สัญญาว่าจ้างของบริษัทที่ได้กำหนดไว้

2) วัสดุก่อสร้างและอุปกรณ์ตกแต่งที่บริษัทเป็นผู้จัดหาวัสดุ โดยก่อสร้างและอุปกรณ์ตกแต่งที่บริษัทเป็นผู้จัดหาเองส่วนใหญ่จะเป็นวัสดุและอุปกรณ์ตกแต่งที่ต้องใช้เป็นจำนวนมาก หรือต้องสั่งซื้อกับผู้จัดจำหน่ายเฉพาะรายซึ่งจะต้องใช้ระยะเวลาในการสั่งซื้อ ทั้งนี้ การดำเนินการดังกล่าวยังทำให้บริษัทสามารถควบคุมต้นทุนการก่อสร้างอยู่ในระดับที่เหมาะสม อีกทั้งเพื่อเป็นการลดภาระของผู้รับเหมาก่อสร้างในการจัดหาและจัดซื้อเอง ปัจจุบัน บริษัทมีการสั่งซื้อจากผู้จัดจำหน่ายวัสดุก่อสร้างและอุปกรณ์ตกแต่งในประเทศทั้งหมด ประมาณ 152 ราย

สำหรับการสั่งซื้อวัสดุและอุปกรณ์ตกแต่งในแต่ละประเภทบริษัทจะทำการประเมินปริมาณการใช้รวมทั้งโครงการก่อน และจะสั่งซื้อวัสดุและอุปกรณ์ดังกล่าวตามปริมาณที่ได้ประเมินไว้ แต่ทั้งนี้บริษัทจะให้ผู้จัดจำหน่ายทยอยจัดส่งสินค้าและเรียกเก็บเงินตามความต้องการที่ใช้จริง

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

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

ในปี 2563 มีผู้จำหน่ายรายใหญ่ 1 ราย ที่มีสัดส่วนการซื้อวัสดุและอุปกรณ์ตกแต่งเกินกว่าร้อยละ 10 ของมูลค่างานระหว่างก่อสร้างรวมของบริษัท ได้แก่ บริษัท โฟรซิมมิต จำกัด

ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

การพัฒนาโครงการประเภทหมู่บ้านจัดสรรของบริษัทที่ผ่านมาในแต่ละโครงการ จะมีขนาดพื้นที่ไม่เกิน 100 ไร่ จึงไม่อยู่ภายใต้ข้อบังคับของกฎหมายเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อม อย่างไรก็ตามเพื่อเป็นส่งเสริมการรักษาสิ่งแวดล้อม บริษัทจึงจัดให้มีถังบำบัดน้ำเสียในบ้านแต่ละหลัง และในสโมสรสวนกลางทุกๆ โครงการของบริษัท เพื่อให้ น้ำเสียได้รับการบำบัดก่อนที่จะระบายลงทางน้ำสาธารณะ

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

กระทบสิ่งแวดล้อมเพื่อเสนอต่อ ส.ผ. ด้วย ทั้งนี้ หาก ส.ผ. พิจารณาแล้วว่าโครงการที่ยื่นขออนุญาตไม่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม ก็จะสามารถให้ปลูกสร้างอาคารต่อไป ที่ผ่านมามีบริษัทไม่มีข้อพิพาทในเรื่องสิ่งแวดล้อมแต่อย่างใด

การวิจัยและพัฒนา

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

การวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ของบริษัทมีดังนี้

- 1) การพัฒนาการออกแบบผลิตภัณฑ์และควบคุมคุณภาพของผลิตภัณฑ์ให้สามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค โดยเน้นรูปแบบที่ตอบสนองประโยชน์การใช้สอย ความทันสมัย คุณภาพ และมาตรฐาน ซึ่งสอดคล้องกับสภาพแวดล้อมเพื่อการอยู่อาศัยที่ดี
- 2) การคัดสรรวัสดุก่อสร้างและอุปกรณ์ตกแต่ง ทั้งทางวิศวกรรมและสถาปัตยกรรม ซึ่งเน้นความทันสมัย มีความเหมาะสมสอดคล้อง มีคุณภาพดีและได้มาตรฐาน ทั้งนี้บริษัทยังให้ความร่วมมือกับผู้ผลิตวัสดุก่อสร้างในการออกแบบและพัฒนาวัสดุก่อสร้างที่ใช้กับโครงการของบริษัทด้วย
- 3) การพัฒนาเทคนิคและเทคโนโลยีการก่อสร้าง เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการก่อสร้าง และปรับมาตรฐานผลิตให้สูงขึ้น รวมทั้งเพื่อควบคุมต้นทุนในการก่อสร้าง ในปี 2552 บริษัทได้นำเทคโนโลยีการก่อสร้างแบบ Tunnel formwork มาใช้สำหรับการสร้างทาวน์เฮ้าส์/โฮมออฟฟิศ โครงการบ้านปริณวัชรพล Sixnature กัลปพฤกษ์ ซึ่งจะเป็ระบบการก่อสร้างหลักในทุกโครงการทาวน์เฮ้าส์/โฮมออฟฟิศที่จะเปิดขาย และระบบ Pre-fabrication สำหรับโครงการสมาร์ทคอนโดและในปี 2553 บริษัทได้ทำการศึกษาเทคโนโลยีการก่อสร้างแบบ Pre-fabrication สำหรับการก่อสร้างบ้านเดี่ยวระดับกลาง โดยบริษัทเริ่มนำมาใช้สำหรับการก่อสร้างบ้านเดี่ยวในปี 2554 ร่วมกับระบบก่อสร้างแบบก่ออิฐฉาบปูน

นอกจากนี้ บริษัทยังทำการศึกษาวิจัยความต้องการของลูกค้า เพื่อให้เป็นข้อมูลในการพัฒนาการออกแบบผลิตภัณฑ์การคัดสรรวัสดุก่อสร้างและอุปกรณ์ตกแต่ง โดยการออกแบบรูปแบบการวิจัยให้มีความเหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมายแต่ละกลุ่ม อาทิ แบบสอบถาม โฟกัส กรุ๊ป (Focus Group) และยังคงศึกษาติดตามภาวะการตลาดรวมทั้งความเคลื่อนไหวของผู้ประกอบการรายอื่นอย่างต่อเนื่องอีกด้วย

บริษัทมีบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญด้านงานวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ เพื่อการเก็บรวบรวมข้อมูลของลูกค้าในรูปแบบต่าง ๆ ผสมกับข้อมูลวิจัยที่ได้จากบริษัทภายนอก ส่งผลให้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทในแต่ละโครงการมีการปรับเปลี่ยนแบบแตกต่างกันตามความเหมาะสมของสถานที่ตั้งโครงการ ขนาดของพื้นที่โครงการ และความต้องการของลูกค้า

2.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

สำหรับปี 2563 บริษัทและบริษัทย่อยมีรายละเอียดการจองซื้อบ้านและยังไม่ได้โอนกรรมสิทธิ์ ดังนี้

ตารางรายละเอียดจำนวนยูนิตและมูลค่าที่จองซื้อแล้วแต่ยังไม่ได้โอนกรรมสิทธิ์

ประเภทของผลิตภัณฑ์	จำนวนโครงการ (โครงการ)	จำนวนยูนิต (หน่วย)	มูลค่า (ล้านบาท)
ประเภทหมู่บ้านจัดสรร	21	2	5.07
ประเภทอาคารชุดพักอาศัย	11	2	4.16
รวมทั้งสิ้น	32	4	9.23

ทั้งนี้ ปี 2563 บริษัทมีมูลค่างานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ ดังนี้

- 1) โครงการประเภทหมู่บ้านจัดสรร จำนวน 21 โครงการ โดยมีจำนวน 2 ยูนิต และมีมูลค่ารวม 5.07 ล้านบาท เนื่องจากปัจจุบัน บริษัทได้ขายบ้าน Semi-Pre built โดยสร้างบ้านและทำการขายไปพร้อมกัน
- 2) โครงการประเภทอาคารชุดพักอาศัย จำนวน 11 โครงการ โดยมีจำนวน 2 ยูนิต และมีมูลค่ารวม 4.16 ล้านบาท เนื่องจากปัจจุบัน บริษัทได้ขายบ้าน Semi-Pre built โดยสร้างบ้านและทำการขายไปพร้อมกัน

โครงการในอนาคต

ในปี 2564 บริษัทฯ มีแผนเปิดโครงการใหม่ทั้งหมด 4 โครงการ มูลค่ารวมประมาณ 2,581 ล้านบาท ดังนี้

ชื่อโครงการ	รูปแบบโครงการ	ที่ตั้งโครงการ	ยูนิต*	มูลค่าโครงการ* (ล้านบาท)	กำหนดการเปิดขาย*
ซีดีเซนส์ พรีเม่ พระราม 2 - ท่าข้าม	TH	พระราม 2 - ท่าข้าม	55	195	ไตรมาส 2/2564
ซีดีเซนส์ คอนเมือง - สรงประภา	TH	ซอยสรงประภา 22	498	1,281	ไตรมาส 3/2564
ซีดีเซนส์ พลัส พระราม 2 - ท่าข้าม	TH	พระราม 2 - ท่าข้าม	292	975	ไตรมาส 4/2564
ซีดีเซนส์ วงแหวน-ลำลูกกา คลอง 5	TH	ลำลูกกาคลอง 5	58	130	ไตรมาส 4/2564
รวม			903*	2,581*	

*โดยประมาณ

ปี 2563 บริษัทฯ ได้กำหนดงบประมาณในการซื้อที่ดินประมาณ 1,000 ล้านบาท เพื่อนำมาพัฒนาโครงการในส่วน
ของ บ้านเดี่ยว ทาวน์เฮ้าส์และคอนโดมิเนียม

ปี 2564 บริษัทฯ ได้กำหนดงบประมาณในการซื้อที่ดินประมาณ 1,500 ล้านบาท เพื่อนำมาพัฒนาโครงการในส่วน
ของ บ้านเดี่ยว ทาวน์เฮ้าส์และคอนโดมิเนียม

3. ปัจจัยเสี่ยง

บริษัทได้ดำเนินการประเมินปัจจัยเสี่ยงและวางมาตรการป้องกันรวมถึงการบริหารความเสี่ยงในด้านต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้นและส่งผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจ ดังนี้

1. ความเสี่ยงจากความผันผวนของราคารั้วสดก่อสร้างและการขาดแคลนแรงงาน

วัสดุก่อสร้างถือเป็นวัตถุดิบที่สำคัญในการพัฒนาโครงการ ทั้งนี้ราคารั้วสดก่อสร้างหลักในหลายปีที่ผ่านมามีการปรับราคาเพิ่มขึ้น เนื่องจากหลายปัจจัย เช่น ราคารั้วสดมีการปรับราคารวมถึงการดำเนินงานก่อสร้างสาธารณูปโภคขนาดใหญ่ของภาครัฐ ส่งผลให้เกิดความต้องการใช้วัสดุก่อสร้างและแรงงานจำนวนมาก ปัจจัยเหล่านี้ส่งผลให้เกิดภาวะขาดแคลนวัสดุก่อสร้างและแรงงาน ทำให้เกิดต้นทุนขายสูงขึ้น ทั้งนี้บริษัทไม่สามารถปรับราคาขายได้ในทันที หรือหากบริษัทสามารถปรับราคาขายเพิ่มขึ้นจะทำให้จำนวนที่ขายลดลง ส่งผลกระทบต่อกำลังซื้อของลูกค้าอาจปรับตัวไม่ทันกับราคาสินค้าที่เพิ่มขึ้น นอกจากนี้ปัญหาขาดแคลนแรงงานยังเป็นปัจจัยสำคัญที่ต้องคำนึงถึงด้วย เพราะหากแรงงานไม่เพียงพอจะทำให้แผนก่อสร้างและส่งมอบบ้านอาจไม่เป็นไปตามเป้าหมาย นอกจากนี้ บริษัทมีนโยบายป้องกันความเสี่ยงจากการขาดแคลนแรงงานในรูปแบบต่างๆ เช่น การพัฒนาฝีมือแรงงานไทยและต่างชาติที่ถูกกฎหมายแรงงาน และการจ้างผู้รับเหมาที่มีแรงงานเพียงพอที่จะช่วยให้บริษัทสามารถดำเนินการก่อสร้างได้อย่างต่อเนื่อง ดังนั้น จึงสรุปได้ว่าความผันผวนของราคาและความต้องการใช้วัสดุก่อสร้าง อาจส่งผลให้ต้นทุนในการก่อสร้างโครงการของบริษัทเพิ่มขึ้น และการขาดแคลนแรงงานจะทำให้โครงการอาจเกิดความล่าช้าและทำให้มีต้นทุนดำเนินงานเพิ่ม ซึ่งส่งผลต่อความสามารถในการทำกำไรของบริษัท

อย่างไรก็ตามสำหรับวัสดุก่อสร้างที่ผู้รับเหมาก่อสร้างเป็นผู้รับผิดชอบและจัดหา จะถูกกำหนดราคาการรับเหมาก่อสร้างพร้อมกับราคารั้วสดก่อสร้างไว้ในสัญญาว่าจ้างของบริษัทไว้แล้ว สำหรับวัสดุก่อสร้างที่บริษัทเป็นผู้จัดหานั้น บริษัทมีอำนาจในการต่อรองกับผู้ค้าวัสดุก่อสร้างพอสมควร ทำให้บริษัทยังสามารถควบคุมต้นทุนของวัสดุก่อสร้างอยู่ในระดับที่เหมาะสมได้ โดยบริษัทจะวางแผนการก่อสร้างและทำการประเมินปริมาณการใช้วัสดุแต่ละประเภทตลอดทั้งโครงการและจะสั่งซื้อวัสดุคงคลังตามปริมาณที่ได้ประเมินไว้โดยผ่านการประกวดราคา และยืนยันราคาเป็นรายปี หรือเป็นรายโครงการจากบริษัทที่เป็นพันธมิตรทางการค้า

2. ความเสี่ยงจากนโยบายการจัดซื้อที่ดินเพื่อนำมาพัฒนาโครงการในอนาคต

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

อย่างไรก็ตาม บริษัทมีการจัดทำแผนการจัดหาและจัดซื้อที่ดินล่วงหน้าให้สอดคล้องกับการนำไปพัฒนาโครงการของบริษัทในแต่ละปี ดังนั้นบริษัทจะยังคงมีเวลาเพียงพอที่จะจัดหาที่ดินที่มีศักยภาพเพื่อนำมาพัฒนาโครงการในอนาคตของบริษัท และสามารถควบคุมต้นทุนราคาที่ดินให้อยู่ในระดับที่เหมาะสมได้ อีกทั้ง บริษัทมีนายหน้าค้าที่ดินเป็นจำนวน

มากที่สุดติดต่อกับบริษัทอย่างต่อเนื่องและยาวนาน ซึ่งจะคัดเลือกที่ดินในทำเลที่ดี และราคาที่เหมาะสมมานำเสนอให้กับบริษัทเพื่อพิจารณาพัฒนาโครงการมาโดยตลอด

3. ความเสี่ยงจากนโยบายการปล่อยสินเชื่อของธนาคารพาณิชย์

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

อย่างไรก็ตามบริษัทมีการติดตามภาวะเศรษฐกิจ และติดตามนโยบายการปล่อยสินเชื่อของธนาคารพาณิชย์ต่างๆ ที่จะมีผลต่อการดำเนินงานของบริษัท และมีการปรับกลยุทธ์ให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงดังกล่าว รวมทั้งได้ทำการตรวจสอบข้อมูลลูกค้าก่อนยื่นขอสินเชื่อกับธนาคารพาณิชย์ รวมถึงมีการประสานงานกับธนาคารพาณิชย์ในการอำนวยความสะดวกให้กับลูกค้า ในการติดต่อขอสินเชื่อกับธนาคารเพื่อความรวดเร็วในการขอ และการอนุมัติสินเชื่อให้สัมฤทธิ์ผล

เนื่องจากระบบการเงินไทยยังต้องเผชิญปัจจัยเสี่ยงสำคัญ ได้แก่ แนวโน้มเศรษฐกิจโลกและเศรษฐกิจไทยที่ชะลอตัว อัตราดอกเบี้ยที่อยู่ในระดับต่ำต่อเนื่องเป็นเวลานานขึ้น และราคาสินทรัพย์ที่มีแนวโน้มผันผวนมากขึ้น โดยยังมีจุดที่เปราะบาง หรือมีการสะสมความเสี่ยง ซึ่งอาจมีนัยต่อเสถียรภาพของระบบการเงิน ได้แก่

(1) หนี้ครัวเรือนที่ยังอยู่ในระดับสูง ซึ่งหากเกิดปัจจัยลบทางเศรษฐกิจที่กระทบต่อรายได้ของครัวเรือน (income shock) อาจนำไปสู่การผิดนัดชำระหนี้ โดยจะเห็นได้ว่าหนี้ครัวเรือนไทยอยู่ในระดับสูงเมื่อเทียบกับต่างประเทศ และหากพิจารณาข้อมูลในระดับจุลภาค พบว่าคนไทยออมน้อย แต่เป็นหนี้เร็วขึ้น และนานขึ้น อีกทั้งโครงสร้างหนี้ส่วนใหญ่เป็นหนี้เพื่อการบริโภค ซึ่งเป็นหนี้ระยะสั้นทำให้ครัวเรือนมีภาระผ่อนต่อเดือนสูงและมีการออมที่น้อยลง นอกจากนี้ฐานะทางการเงินของครัวเรือนมีแนวโน้มที่เปราะบางมากขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งหากเผชิญกับปัจจัยลบในอนาคต เช่น รายได้ลดลง การจ้างงานและชั่วโมงการทำงานลดลง อาจทำให้มีความเสี่ยงที่ภาคครัวเรือนจะผิดนัดชำระหนี้ในวงกว้าง ทั้งนี้ ปัญหาหนี้ครัวเรือนสูงเป็นผลมาจากปัจจัยหลักทั้งด้านพฤติกรรมของครัวเรือนที่มี การใช้จ่ายมากขึ้นและการออมที่น้อยลง การแข่งขันกันให้บริการสินเชื่อแก่รายย่อยของผู้ให้บริการทางการเงินต่าง ๆ รวมถึงมาตรการกระตุ้นการใช้จ่ายของภาครัฐในอดีต เช่น นโยบายรถคันแรก ดังนั้น ปัญหาหนี้ครัวเรือนจึงจำเป็นต้องได้รับการแก้ไขแบบองค์รวม ทั้งในเชิงป้องกันการก่อหนี้เกินตัวและในเชิงแก้ไขเพื่อให้หลุดพ้นจากวงจรหนี้สิ้นล้นพ้นตัว ซึ่งต้องอาศัยความร่วมมือและการผลักดันจากทุกภาคส่วน ทั้งภาครัฐและเอกชนเพื่อให้เกิดผลอย่างเป็นรูปธรรมโดยเร็ว

(2) ภาวะอุปทานคงค้างของธุรกิจ อสังหาริมทรัพย์ โดยเฉพาะอาคารชุดในบางพื้นที่ ซึ่งอาจกระทบต่อฐานะและสภาพคล่องของผู้ประกอบการ

(3) ความเชื่อมโยงในระบบสหกรณ์ออมทรัพย์ที่มากขึ้น ซึ่งอาจเป็นช่องทางในการส่งผ่าน ความเสี่ยงด้านฐานะการเงินและสภาพคล่องในระบบสหกรณ์

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

นอกจากนี้ ภายใต้สภาพแวดล้อมที่พัฒนาการทางด้านเทคโนโลยีดิจิทัลเติบโตอย่างรวดเร็ว อาจก่อให้เกิดความเสี่ยงในรูปแบบใหม่ เช่น ภัยไซเบอร์ รวมทั้งมีผู้ให้บริการทางการเงินที่หลากหลายขึ้น การประสานความร่วมมือระหว่างหน่วยงานกำกับดูแลเพื่อช่วยสอดส่องและดูแลความเสี่ยงที่อาจกระทบต่อเสถียรภาพ ระบบการเงินจะทวีความสำคัญในระยะต่อไป

หลังจาก ธปท. ได้ปรับมาตรการ Loan-to-Value (LTV) ซึ่งมีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 1 เมษายน 2562 พบว่า สัญญาณการเก็งกำไรและความไม่สมดุลในตลาดอสังหาริมทรัพย์ปรับลดลงสอดคล้องกับเจตนารมณ์ของมาตรการ กล่าวคือ มาตรฐานการให้สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยของ ธ. รักษุมขึ้น โดยผู้กู้เพื่อซื้อที่อยู่อาศัย หลังแรก (ผ่อนสัญญาเดียว) ไม่ได้รับผลกระทบ ราคาที่อยู่อาศัยโดยเฉพาะอาคารชุดมีแนวโน้มปรับลดลง และผู้ประกอบการเริ่มชะลอการเปิดโครงการใหม่ อย่างไรก็ตามผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์โดยเฉพาะอาคารชุด ในพื้นที่ซึ่งได้รับผลกระทบจากการชะลอตัวของอุปสงค์ต่างชาติและมีอุปทานคงค้างอยู่ในระดับสูง ตั้งแต่ก่อนการประกาศใช้มาตรการ LTV อาจต้องใช้เวลาเพิ่มขึ้นในการปรับตัว จึงยังต้องติดตาม การปรับตัวของภาคอสังหาริมทรัพย์อย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะภาวะอุปทานคงค้างในตลาดอาคารชุดในบางพื้นที่ รวมถึงแนวโน้มการเปิดโครงการใหม่ของผู้ประกอบการ เพื่อให้สอดคล้องกับอุปสงค์ที่เปลี่ยนแปลงไปในอนาคต

ทั้งนี้ ธปท. มีประกาศเพิ่มเติมเมื่อวันที่ 20 มกราคม 2563 โดยได้ประกาศปรับปรุงหลักเกณฑ์การกำกับดูแลสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย และสินเชื่ออื่นที่เกี่ยวข้องกับสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยเพิ่มเติม เพื่อช่วยให้ประชาชนกู้ซื้อบ้านเพื่ออยู่อาศัยจริงได้ง่ายขึ้นและบนพื้นฐานของหลักการและวัตถุประสงค์ของการมีมาตรการในการดูแลการเก็งกำไร และส่งเสริมการออมของประชาชน ดังนี้

1. ส่งเสริมให้ประชาชนเป็นเจ้าของบ้านหลังแรกได้ง่ายขึ้น และช่วยบรรเทาภาระค่าใช้จ่ายที่จำเป็นในการเข้าอาศัยโดยในการกู้ซื้อบ้านหลังแรกที่ราคาต่ำกว่า 10 ล้านบาท แม้ว่ายังคงเพดาน LTV 100% สำหรับสินเชื่อบ้าน แต่ผู้กู้สามารถกู้เพิ่มได้อีก 10% ของมูลค่าหลักประกันสำหรับค่าใช้จ่ายที่จำเป็นในการเข้าอาศัยอยู่จริง เช่นการตกแต่งบ้าน ซ่อมแซมหรือต่อเติม ซึ่งหนี้สินส่วนนี้เมื่อกลายเป็นหนี้ที่มีบ้านเป็นหลักประกัน จะมีดอกเบี้ยต่ำกว่าการกู้แบบไม่มีหลักประกัน นอกจากนี้กำหนดให้วงเงินดาวน์น้อยลงจากเดิม 20% เป็น 10% สำหรับการกู้ซื้อบ้านหลังแรกที่มีราคาตั้งแต่ 10 ล้านบาทขึ้นไป

2. ดูแลผู้จำเป็นต้องมีบ้าน 2 หลัง ที่มีวินัยการผ่อนชำระหนี้สัญญาที่ 1 มาพอสมควรให้เข้าถึงสินเชื่อได้ง่ายขึ้น ขณะที่ยังคงส่งเสริมให้มีการออมก่อนกู้ โดยผ่อนเกณฑ์ให้การกู้ซื้อบ้านสัญญาที่ 2 ที่ราคาต่ำกว่า 10 ล้านบาท ต้องมีเงินดาวน์ 10% หากผ่อนชำระสัญญาที่ 1 มาแล้วอย่างน้อย 2 ปี (จากเดิมกำหนด 3 ปี) แต่ยังไม่เหมาะสมที่จะยกเลิกเพดาน LTV สำหรับการกู้ซื้อบ้านสัญญาที่ 2 เพราะพบข้อมูลว่า มากกว่าครึ่งของผู้ที่ซื้ออาคารชุด 2 หลังพร้อมกัน มีระยะห่างระหว่างการกู้สัญญาที่ 1 และสัญญาที่ 2 ไม่ถึง 1 ปี สะท้อนว่า เป็นการกู้เพื่อเก็งกำไรมากกว่าอยู่อาศัยจริง

4. ความเสี่ยงเรื่องการปฏิเสธสินเชื่อรายย่อยจากสถาบันการเงิน

จากภาวะหนี้สินภาคครัวเรือนมีแนวโน้มสูงขึ้น อันเป็นหนึ่งในปัจจัยที่ส่งผลให้สถาบันการเงินเพิ่มความเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อให้แก่ผู้บริโภครายย่อย พิจารณาได้จากอัตราการปฏิเสธสินเชื่อรายย่อยสูงขึ้นจากปีก่อน แสดงให้เห็นว่าลูกค้ามีภาระหนี้สูงขึ้น หรืออาจเกิดจากความเข้มงวดในการอนุมัติสินเชื่อรายย่อยจากสถาบันการเงิน เช่น การปรับหลักเกณฑ์การพิจารณาสินเชื่อ รวมไปถึงขั้นตอนการพิจารณาอาจจะเพิ่มมากขึ้น เป็นต้น

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

5. ความเสี่ยงจากการจัดหาเงินทุนและสภาพคล่อง

บริษัทฯ มีแผนขยายตัวในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์อย่างต่อเนื่อง จึงเล็งเห็นความสำคัญ ในการจัดหาแหล่งเงินทุนที่เหมาะสมและเพียงพอ สามารถสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน อีกทั้งคำนึงถึงการบริหารต้นทุนเงินทุนให้มีความเหมาะสม เพื่อไม่ให้เกิดผลกระทบต่อการดำเนินงานและสภาพคล่องของบริษัท และเพื่อป้องกันความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทฯ จึงได้กำหนดนโยบายและแผนงานทางการเงินเพื่อรองรับการขยายตัวทางธุรกิจ ดังนี้

- ใช้นโยบายทางการเงินอย่างระมัดระวังภายใต้งบประมาณที่กำหนด
- บริหารการเงินอย่างมีวินัย
- ใช้เครื่องมือทางการเงิน (Financial Instruments) ในการระดมทุนที่เหมาะสม
- ควบคุม ติดตาม และวิเคราะห์สภาพคล่องทางการเงินอย่างใกล้ชิด โดยจัดทำประมาณการกระแสเงินสด วิเคราะห์แหล่งที่มาและใช้ไป เพื่อวางแผนการใช้เงินให้เหมาะสมในทุกๆ ด้าน
- กำหนดวงเงินสดสำรองเพื่อใช้เป็นทุนหมุนเวียน กรณีเกิดสภาวะการณ์ทางเศรษฐกิจที่ไม่สามารถคาดการณ์ได้

ทั้งนี้ จากการดำเนินมาตรการดังกล่าว ส่งผลให้บริษัทฯ ไม่ประสบปัญหาในเรื่องสภาพคล่อง โดยยังคงรักษาสผลการดำเนินงาน และฐานะการเงินให้เติบโตได้อย่างต่อเนื่อง

6. ความเสี่ยงเรื่องการผันผวนของอัตราดอกเบี้ย

บริษัทฯ ได้มีการสร้างพันธมิตรทางธุรกิจกับธนาคารพาณิชย์หลายแห่ง เพื่อให้เกิดการแข่งขันอย่างเสรี และลูกค้าได้รับเงื่อนไขที่ดีที่สุด

สำหรับอัตราดอกเบี้ยนโยบาย โดยคณะกรรมการนโยบายการเงิน (กนง.) แลงผลการประชุม กนง. ในวันที่ 18 พฤศจิกายน 2563 ให้คงอัตราดอกเบี้ยนโยบายไว้ที่ร้อยละ 0.50 ต่อปี เพื่อสนับสนุนการฟื้นตัวของเศรษฐกิจและให้นั้นมาตรการช่วยเหลือที่ตรงจุดมากขึ้น

คณะกรรมการ ฯ ประเมินว่า แม้เศรษฐกิจไทยปรับตัวดีขึ้นกว่าคาด แต่มีแนวโน้มฟื้นตัวช้าและยังต้องการแรงสนับสนุนจากอัตราดอกเบี้ยนโยบายที่อยู่ในระดับต่ำอย่างต่อเนื่อง อย่างไรก็ตาม การฟื้นตัวของเศรษฐกิจยังเปราะบางและมีความไม่แน่นอนสูง คณะกรรมการฯ จึงเห็นควรให้คงอัตราดอกเบี้ยนโยบายไว้ในการประชุมครั้งนี้ และรักษาขีดความสามารถในการดำเนินนโยบายการเงินที่มีจำกัดเพื่อใช้ในจังหวะที่เหมาะสมและเกิดประสิทธิผลสูงสุด

เศรษฐกิจไทยในไตรมาสที่ 3 ปี 2563 ปรับตัวดีขึ้นกว่าที่คาด อย่างไรก็ตาม ยังมีแนวโน้มฟื้นตัวช้าและแตกต่างกันมากระหว่างภาคเศรษฐกิจต่าง ๆ โดยคาดว่าจะใช้เวลาประมาณสองปีก่อนที่กิจกรรมทางเศรษฐกิจโดยรวมจะกลับสู่ระดับก่อนการระบาด ส่งผลให้ตลาดแรงงานยังคงเปราะบาง โดยเฉพาะรายได้ของแรงงานที่ยังอยู่ในระดับต่ำ ซึ่งจะกดดันการบริโภคภาคเอกชนโดยเฉพาะกลุ่มผู้มีรายได้น้อยเมื่อปัจจัยสนับสนุนชั่วคราวเริ่มหมดลง ขณะที่การใช้จ่ายภาครัฐมีแนวโน้มต่ำกว่าที่ประเมินไว้ ด้านระบบการเงินมีเสถียรภาพ แม้ว่าจะมีความเปราะบางขึ้นตามภาวะเศรษฐกิจและความเสี่ยงต่อฐานะทางการเงินของภาครัฐกิจและครัวเรือน สำหรับอัตราเงินเฟ้อทั่วไปมีแนวโน้มติดลบน้อยลงจากราคาพลังงานที่เพิ่มขึ้น และจะอยู่ใกล้เคียงกับขอบล่างของกรอบเป้าหมายในปี 2564 ด้านการคาดการณ์อัตราเงินเฟ้อในระยะปานกลางยังยึดเหนี่ยวอยู่ในกรอบเป้าหมาย

สภาพคล่องในระบบอยู่ในระดับสูงและต้นทุนทางการเงินอยู่ในระดับต่ำ อย่างไรก็ตาม ธุรกิจและครัวเรือนบางส่วนที่ต้องการสภาพคล่องยังไม่สามารถเข้าถึงสินเชื่อได้ โดยเฉพาะธุรกิจ SMEs ด้านอัตราแลกเปลี่ยน เงินบาทเทียบกับดอลลาร์ สหรัฐ ปรับแข็งค่าขึ้นเร็วจากนักลงทุนต่างชาติที่กลับมาลงทุนในสินทรัพย์ของกลุ่มประเทศตลาดเกิดใหม่เพิ่มขึ้นภายหลังผลการเลือกตั้งประธานาธิบดีสหรัฐฯ และความคืบหน้าของการพัฒนาวัคซีนป้องกัน COVID-19 คณะกรรมการกฤษฎีกาต่อสถานการณ์เงินบาทที่แข็งค่าขึ้นเร็ว ซึ่งกระทบต่อการฟื้นตัวของเศรษฐกิจที่ยังเปราะบาง จึงเห็นควรให้ติดตามตลาดอัตราแลกเปลี่ยนและเงินทุนเคลื่อนย้ายอย่างใกล้ชิด รวมทั้งพิจารณาความจำเป็นของการดำเนินมาตรการที่เหมาะสมเพิ่มเติม

คณะกรรมการฯ เห็นว่าการประสานนโยบายระหว่างหน่วยงานภาครัฐมีความสำคัญต่อการฟื้นตัวของเศรษฐกิจในระยะถัดไป โดยนโยบายการเงินต้องผ่อนคลายเป็นต่อเนื่อง มาตรการทางการเงินและสินเชื่อควรเร่งกระจายสภาพคล่องไปสู่ผู้ที่ได้รับผลกระทบให้ตรงจุดและทันการณ์ รวมทั้งผลักดันให้สถาบันการเงินเร่งปรับปรุงโครงสร้างหนี้ให้เกิดผลในวงกว้าง สำหรับมาตรการการคลังมีบทบาทสำคัญในการพยุงเศรษฐกิจอย่างต่อเนื่อง จึงควรเร่งเบิกจ่ายและให้ความช่วยเหลือกลุ่มที่เปราะบางอย่างตรงจุด ควบคู่กับการเร่งดำเนินนโยบายด้านอุปทานเพื่อปรับรูปแบบธุรกิจและยกระดับทักษะแรงงาน ซึ่งจะช่วยให้เศรษฐกิจฟื้นตัวอย่างยั่งยืนในระยะยาว

ภายใต้กรอบการดำเนินนโยบายการเงินที่มีเป้าหมายเพื่อรักษาเสถียรภาพราคา ควบคู่กับดูแลเศรษฐกิจให้เติบโตอย่างยั่งยืนและเต็มศักยภาพและรักษาเสถียรภาพระบบการเงิน คณะกรรมการฯ ยังคงให้น้ำหนักกับการสนับสนุนการฟื้นตัวของเศรษฐกิจเป็นสำคัญ รวมถึงติดตามความเพียงพอของมาตรการภาครัฐและปัจจัยเสี่ยงต่าง ๆ ทั้งความไม่แน่นอนทางการเมืองในประเทศ ความคืบหน้าของการเปิดรับนักท่องเที่ยวต่างชาติ และฐานะทางการเงินของภาครัฐกิจและครัวเรือน ในการดำเนินนโยบายการเงินในระยะข้างหน้า โดยพร้อมใช้เครื่องมือนโยบายการเงินที่เหมาะสมเพิ่มเติมหากจำเป็น

(ที่มา : ธนาคารแห่งประเทศไทย)

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ทรัพย์สินของบริษัท

4.1 สินค้ำคงเหลือ

ที่ดินและสิ่งปลูกสร้างที่สร้างไว้เพื่อขายในโครงการต่าง ๆ บริษัทได้ว่าจ้างบริษัทประเมินราคาซึ่งเป็นบริษัทที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์การประเมินราคาใช้วิธีเปรียบเทียบราคาตลาดสำหรับการประเมินราคาที่ดิน และใช้วิธีเปรียบเทียบราคาตลาดและวิธีต้นทุนทดแทนสำหรับการประเมินราคาที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 โครงการที่อยู่ระหว่างดำเนินการของบริษัท มีรายละเอียดดังนี้

ตารางแสดงโครงการ / สินทรัพย์ที่ดำเนินการอยู่

ลำดับ	ประเภททรัพย์สิน	ที่ตั้ง	มูลค่าตามบัญชี ณ 31 ธ.ค. 63 (ล้านบาท)	ราคาประเมิน	วันที่ประเมิน	ภาระผูกพัน (ธนาคาร)	ปรับปรุงราคาประเมิน (ล้านบาท)	มูลค่าตามบัญชีสูง(ต่ำ) จากปรับปรุงราคาประเมิน (ล้านบาท)
บริษัท ปริณสิริ จำกัด (มหาชน)								
บ้านเดี่ยว								
1	ที่ดิน เนื้อที่ 2-2-43.51 ไร่	สิริทวารวรา ถนนลาดพร้าว กทม.	24.77	39.10	1 ต.ค. 2562	-	24.77	0.00
2	ที่ดิน เนื้อที่ 68-1-54.80 ไร่	ซีรีน พระราม2-ท่าข้าม แขวงท่าข้าม เขตบางขุนเทียน กทม.	260.06	235.60	20 ก.ค. 2553	เกียรตินาคินภัทร	257.33	2.73
3	ที่ดิน เนื้อที่ 53-0-10.1 ไร่	ปริณสุทธ-ราชพฤกษ์ ถ.ราชพฤกษ์ บางจากฝั่งเหนือ เขตหนองแขม กทม.	352.81	641.56	5 พ.ค. 2563	ไทยพาณิชย์	328.50	24.30
4	ที่ดิน เนื้อที่ 62-2-51.4 ไร่	อิคอนเนเจอร์ พระราม 2-เทียนทะเล ข.เทียนทะเล19 เขตบางขุนเทียน เขตมีนบุรี	213.64	432.50	5 พ.ค. 2563	ไทยพาณิชย์	236.92	-23.27
5	ที่ดิน เนื้อที่ 29-0-32.2 ไร่	ซีรีน ราชพฤกษ์-แจ้งวัฒนะ ด.คลองข่อย อ.ปากเกร็ด นนทบุรี	381.88	318.52	11 ต.ค. 2560	ไทยพาณิชย์	456.01	-74.12
6	ที่ดิน เนื้อที่ 55-3-13.1 ไร่	ปริณสุทธ เพชรเกษม69 เพชรเกษม 69 แขวงหนองแขม เขตหนองแขม กทม	351.60	294.53	18 มิ.ย. 2560	ไทยพาณิชย์	361.05	-9.45
บ้านทาวน์โฮม / ทาวน์เฮ้าส์								
7	ที่ดิน เนื้อที่ 7-0-01.1	ซีดีไฮนด์ พรีเมียร์ พระราม2-ท่าข้าม แขวงท่าข้าม เขตบางขุนเทียน กทม.	46.85	78.43	28 ส.ค. 2563	เกียรตินาคินภัทร	94.74	-47.89
คอนโดมิเนียม								
8	ที่ดิน เนื้อที่ 7-2-53.8 ไร่	เชล คอนโด ศาลายา ด.ศาลายา อ.นครชัยศรี(เมือง) จ.นครปฐม	231.73	150.36	4 พ.ค. 2563	ไทยพาณิชย์	284.98	-53.25
9	ที่ดิน เนื้อที่ 2-0-38 ไร่	เชล รัตนาธิเบศร์ เฟส 2 ด.บางกระสอบ อ.เมืองนนทบุรี จ.นนทบุรี	242.16	28.45	10 ต.ค. 2560	-	220.07	22.09
10	ที่ดิน เนื้อที่ 1-1-70.0 ไร่	คอนโด ปรานบุรี ติดถนนเลียบริมชายหาดปรานบุรี ถ.ราชพฤกษ์ บางจากฝั่งเหนือ เขตหนองแขม กทม.	151.10	409.90	5 พ.ค. 2563	-	465.05	-313.95
11	สินค้าสำเร็จรูป	โครงการอื่นๆ	287.22	-	ไม่มีประเมิน	-	-	-
รวม บริษัท ปริณสิริ จำกัด (มหาชน)			2,543.83					

ลำดับ	ประเภททรัพย์สิน	ที่ตั้ง	มูลค่าตามบัญชี ณ 31 ธ.ค. 63 (ล้านบาท)	ราคาประเมิน	วันที่ประเมิน	ภาระผูกพัน (ธนาคาร)	ปรับปรุงราคาประเมิน (ล้านบาท)	มูลค่าตามบัญชีสูง(ต่ำ) จากปรับปรุงราคาประเมิน (ล้านบาท)
บริษัท ปริณเวนเจอร์ จำกัด								
1	ที่ดิน	อิคอนเนเจอร์ ศาลายา	101.20	285.80	5 พ.ค. 2563	ไทยพาณิชย์	82.43	18.77
	เนื้อที่ 39-0-9.6 ไร่	ต.ศาลายา อ.นครชัยศรี(เมือง) จ.นครปฐม						
2	ที่ดิน	ฟอร์ไร ปิ่นเกล้า-พุทธมณฑลสาย 5	348.58	203.93	15 ม.ค. 2562	กสิกรไทย	312.73	35.85
	เนื้อที่ 56-1-96.0 ไร่	ถ.พุทธมณฑลสาย 5 ต.กระทุ่มล้ม อ.สามพราน จ.นครปฐม						
3	ที่ดิน	ฟอร์ไร ลำลูกกา - คลอง 5	202.73	111.33	15 พ.ค. 2560	ไทยพาณิชย์	193.84	8.89
	เนื้อที่ 23-3-97 ไร่	ทางคูขนานถนนกาญจนาภิเษก อ.ลำลูกกา จ.ปทุมธานี						
4	ที่ดิน	ซีดีเซนส์ ลำลูกกา	292.87	253.07	15 พ.ค. 2560	กสิกรไทย	270.77	22.10
	เนื้อที่ 38-0-45 ไร่	ทางคูขนานถนนกาญจนาภิเษก อ.ลำลูกกา จ.ปทุมธานี						
5	ที่ดิน	ซีดีเซนส์ ท้าข้าม 3	322.50	257.22	10 ต.ค. 2561	ไทยพาณิชย์	276.40	46.10
	เนื้อที่ 34-3-18.0 ไร่	ถ.กาญจนาภิเษก แขวงท่าข้าม เขตบางขุนเทียน กทม.						
6	ที่ดิน	เซล คอนโด ศาลายา	131.95	171.00	4 พ.ค. 2563	ไทยพาณิชย์	124.47	7.48
	เนื้อที่ 9-3-10.6 ไร่	ต.ศาลายา อ.นครชัยศรี(เมือง) จ.นครปฐม						
7	ที่ดิน	เซล รัตนวิเศษ เฟส 2	113.65	28.45	10 ต.ค. 2560	-	107.46	6.19
	เนื้อที่ 1-2-42.1 ไร่	ต.บางกระสอบ อ.เมืองนนทบุรี จ.นนทบุรี						
8	ที่ดิน	ลำลูกกาลาดสวย (คลอง 5)	24.62	24.48	12 พ.ค. 2563	เอเชียพลัส	26.77	-2.15
	เนื้อที่ 4-2-13.0 ไร่	คลอง 5 ฝั่งตะวันตก ต.ลาดสวย อ.ลำลูกกา จ.ปทุมธานี						
9	ที่ดิน	พุทธมณฑลสาย 4 ซอยสุขาภิบาล 2	169.29	147.11	8 เม.ย. 2563	กรุงไทย	150.13	19.16
	เนื้อที่ 36-3-10.5 ไร่	ต.อ้อมน้อย อ.กระทุ่มแบน จ.สมุทรสาคร						
10	ที่ดิน	โครงการ เลียบคลองเกาะเกรียง	11.86	185.01	6 พ.ย. 2563	-	185.52	-173.66
	เนื้อที่ 42-0-18.65	ต.บางคูวัด อ.เมืองปทุมธานี จ.ปทุมธานี						
11	ที่ดิน	โครงการบางนา-บางบ่อ	1.36	-	ไม่มีประเมิน	-	0.00	1.36
	เนื้อที่ 226-3-09 ไร่	ต.บางบ่อ อ.บางบ่อ จ.สมุทรปราการ						
12	สินค้าสำเร็จรูป	โครงการอื่นๆ	17.17	-	ไม่มีประเมิน	-	-	-
รวม บริษัท ปริณเวนเจอร์ จำกัด			1,737.79					
บริษัท ปริณสิริ โอโซน จำกัด								
1	ที่ดิน	ซีดีเซนส์ ศาลายา(บ้านตัวอย่าง)	13.62	-	ไม่มีประเมิน	-	0.00	13.62
	เนื้อที่ 0-3-11.7 ไร่	ต.ศาลายา อ.นครชัยศรี(เมือง) จ.นครปฐม						
รวม บริษัท ปริณสิริ โอโซน จำกัด			13.62					
บริษัท เฟลลินารี มอลล์ จำกัด								
1	ที่ดิน	ซีดีเซนส์ ตอนเมือง-สงขรประภา	268.35	271.38	3 เม.ย. 2563	กสิกรไทย	306.78	-38.43
	เนื้อที่ 54-1-10.0 ไร่	ถ.สงขรประภา แขวงสีกัน เขตดอนเมือง กทม.						
2	ที่ดิน	โครงการเกาะเกรียง	63.65	241.90	6 พ.ย. 2563	-	241.90	-178.25
	เนื้อที่ 54-3-91.15	ต.บางคูวัด อ.เมืองปทุมธานี จ.ปทุมธานี						
รวม บริษัท เฟลลินารี มอลล์ จำกัด			332.00					
รวมมูลค่าบริษัทย่อย			2,083.40					
กำไรแฝง			(7.14)					
รวมทั้งสิ้น			4,620.09					

ทรัพย์สินที่ไม่มีภาระประเมิน ข้อมูลของมูลค่าตามบัญชี สูง (ต่ำ) จากปรับปรุงราคาประเมิน (ล้านบาท) จะเป็นตัวเลขมูลค่าตามบัญชี ณ 31 ธันวาคม 2563*

1. ราคาประเมินปรับปรุงเป็นผลจากการนำราคาประเมิน บวกด้วยสิ่งก่อสร้างเพิ่มเติมหลังวันที่ประเมิน และหักด้วยต้นทุนทรัพย์สินที่ได้ขายไปภายหลังวันที่ประเมิน เพื่อให้สะท้อนมูลค่าที่ใกล้เคียงเพียงพอที่จะนำมาเปรียบเทียบกับมูลค่าตามบัญชี เนื่องจากวันที่ประเมินของแต่ละทรัพย์สินแตกต่างจากวันที่ปิดบัญชี
2. ส่วนแตกต่างระหว่างราคาประเมินกับมูลค่าตามบัญชี ไม่มีผลกระทบต่อกำไรขาดทุนของบริษัท เนื่องจากผลกำไรขาดทุนของบริษัทขึ้นอยู่กับส่วนต่างของมูลค่าโครงการที่จะรับรู้ของบริษัท

4.2 ที่ดินและอุปกรณ์

มูลค่าตามบัญชีของสินทรัพย์หลักประเภทที่ดินและอุปกรณ์ของบริษัทและบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 มีดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

รายการ	สถานที่ตั้ง	กรรมสิทธิ์	มูลค่าโดยประมาณ
ที่ดิน	ซอยแจ่มจันทร์, ลำลูกกา	บริษัท,บริษัท ปรีณสิริ ออกซิเจน(2017) จำกัด	76.78
อาคารและสิ่งปลูกสร้าง	ตามโครงการต่างๆ	บริษัท,บริษัทย่อย	12.99
เครื่องจักรและอุปกรณ์	ตามโครงการต่างๆ	บริษัท,บริษัทย่อย	63.22
คอมพิวเตอร์	สำนักงาน /ตามโครงการต่างๆ	บริษัท,บริษัทย่อย	37.69
เครื่องตกแต่งสำนักงาน	สำนักงาน	บริษัท,บริษัทย่อย	15.51
เครื่องใช้สำนักงาน	สำนักงาน	บริษัท, บริษัทย่อย	22.41
ยานพาหนะ	สำนักงาน	บริษัท,บริษัทย่อย	33.52
งานระหว่างก่อสร้าง	สำนักงาน	บริษัทย่อย	4.83
สำนักงานขาย	สำนักงาน	บริษัทย่อย	14.94
รวม			281.87
ค่าเสื่อมราคาสะสม			141.54
ค่าเผื่อการด้อยค่า			0.47
ที่ดินและอุปกรณ์สุทธิ			139.86

ที่ดินบริเวณซอยแจ่มจันทร์ พื้นที่ 247 ตารางวา ซึ่งเป็นที่ดินบริเวณใกล้เคียงกับโครงการปรีณสุดา 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 2563 บริษัทและบริษัทย่อยมีที่ดินและค่าพัฒนาที่ดินตามมูลค่าบัญชีเท่ากับ 2,837.93 ล้านบาท บริษัทมีที่ดินว่างเปล่ารอการพัฒนา จำนวน 18 แปลง ได้แก่

(1) บริเวณ ถนนเลียบชายหาด อ. ปราณบุรี จ.ประจวบคีรีขันธ์ มูลค่าตามบัญชีเท่ากับ โดยมีราคาประเมินเมื่อวันที่ 5 พฤษภาคม 2563 เท่ากับ	ที่ดินเนื้อที่ 12-0-67 ไร่ 45.46 ล้านบาท 409.90 ล้านบาท
(2) บริเวณ ติดคลองบางซื่อ ถนนกำแพงเพชร มูลค่าทางบัญชีเท่ากับ โดยมีราคาประเมินเมื่อวันที่ 12 พฤษภาคม 2563 เท่ากับ	ที่ดินเนื้อที่ 3-2-21.1 ไร่ 67.29 ล้านบาท 113.69 ล้านบาท
(3) บริเวณ กรุงเทพฯ – นนทบุรี มูลค่าทางบัญชีเท่ากับ โดยมีราคาประเมินเมื่อวันที่ 12 พฤษภาคม 2563 เท่ากับ	ที่ดินเนื้อที่ 0-3-56.5 ไร่ 53.05 ล้านบาท 106.95 ล้านบาท
(4) บริเวณ ตลาดพร้าว (ช.ตลาดพร้าว 71) มูลค่าทางบัญชีเท่ากับ โดยมีราคาประเมิน เมื่อวันที่ 8 พฤษภาคม 2563 เท่ากับ	ที่ดินเนื้อที่ 1-2-27.0 ไร่ 73.00 ล้านบาท 112.86 ล้านบาท
(5) บริเวณ พัทยา-สาย 2 ต.หนองปรือ อ.บางละมุง จ.ชลบุรี มูลค่าทางบัญชีเท่ากับ โดยมีราคาประเมินเมื่อวันที่ 12 พฤษภาคม 2563 เท่ากับ	ที่ดินเนื้อที่ 1-0-31 ไร่ 84.23 ล้านบาท 70.85 ล้านบาท
(6) บริเวณ หัวหิน มูลค่าทางบัญชีเท่ากับ โดยมีราคาประเมินเมื่อวันที่ 27 กุมภาพันธ์ 2563 เท่ากับ	ที่ดินเนื้อที่ 18-1-87.3 ไร่ 143.73 ล้านบาท 144.05 ล้านบาท
(7) บริเวณ ถนนราชพฤกษ์ แขวงบางจาก เขตภาษีเจริญ มูลค่าทางบัญชีเท่ากับ โดยมีราคาประเมินเมื่อวันที่ 5 พฤษภาคม 2563 เท่ากับ	ที่ดินเนื้อที่ 1-1-70 ไร่ 72.18 ล้านบาท 86.63 ล้านบาท
(8) บริเวณ ถนนคลองข่อย ต.บางพลับ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี มูลค่าทางบัญชีเท่ากับ โดยมีราคาประเมินเมื่อวันที่ 12 พฤษภาคม 2563 เท่ากับ	ที่ดินเนื้อที่ 5-1-71 ไร่ 37.03 ล้านบาท 39.08 ล้านบาท
(9) บริเวณ ถนนลำลูกกา ต.บึงทองหลาง อ.ลำลูกกา จ.ปทุมธานี มูลค่าทางบัญชีเท่ากับ โดยมีราคาประเมินเมื่อวันที่ 12 พฤษภาคม 2563 เท่ากับ	ที่ดินเนื้อที่ 42-1-45 ไร่ 115.53 ล้านบาท 132.92 ล้านบาท

(10) บริเวณ ถนนลำลูกกา ต.บึงทองหลาง อ.ลำลูกกา จ.ปทุมธานี มูลค่าทางบัญชีเท่ากับ โดยมีราคาประเมินเมื่อวันที่ 12 พฤษภาคม 2563 เท่ากับ	ที่ดินเนื้อที่ 40-0-74 ไร่ 127.28 ล้านบาท 157.79 ล้านบาท
(11) บริเวณ ตลิ่งชัน มูลค่าทางบัญชีเท่ากับ โดยมีราคาประเมินเมื่อวันที่ 9 กรกฎาคม 2561 เท่ากับ	ที่ดินเนื้อที่ 67-2-12.0 ไร่ 655.13 ล้านบาท 766.00 ล้านบาท
(12) บริเวณ เอแบค – บางนา มูลค่าทางบัญชีเท่ากับ โดยมีราคาประเมิน เมื่อวันที่ 9 เมษายน 2562 เท่ากับ	ที่ดินเนื้อที่ 13-3-42.0 ไร่ 249.06 ล้านบาท 217.02 ล้านบาท
(13) บริเวณ พัทยา-บ้านอำเภอก ต.นาจอมเทียน อ.สัตหีบ จ.ชลบุรี มูลค่าทางบัญชีเท่ากับ โดยมีราคาประเมินเมื่อวันที่ 9 เมษายน 2563 เท่ากับ	ที่ดินเนื้อที่ 26-1-40 ไร่ 350.86 ล้านบาท 735.59 ล้านบาท
(14) บริเวณ ซอยเพชรเกษม 36 แยก 1 ถนนราชพฤกษ์ แขวงบางจาก เขตภาษีเจริญ มูลค่าทางบัญชีเท่ากับ โดยมีราคาประเมินเมื่อวันที่ 10 ตุลาคม 2561 เท่ากับ	ที่ดินเนื้อที่ 4-3-5.5 ไร่ 149.99 ล้านบาท 105.20 ล้านบาท
(15) บริเวณ ถนนคลองข่อย หมู่ 4 ต.คลองข่อย อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี มูลค่าทางบัญชีเท่ากับ โดยมีราคาประเมินเมื่อวันที่ 18 เมษายน 2559 เท่ากับ	ที่ดินเนื้อที่ 34-0-88.2 ไร่ 244.82 ล้านบาท 316.20 ล้านบาท
(16) บริเวณ ซอยลาซาน 12 ถนนสุขุมวิท แขวงบางนา เขตบางนา(พระโขนง) กรุงเทพมหานคร มูลค่าทางบัญชีเท่ากับ โดยมีราคาประเมินเมื่อวันที่ 10 ตุลาคม 2561 เท่ากับ	ที่ดินเนื้อที่ 1-2-96 ไร่ 70.66 ล้านบาท 69.60 ล้านบาท
(17) บริเวณ ถนนเลียบคลอง 5 ฝั่งตะวันตก ต.ลาดสวาย อ.ลำลูกกา จ.ปทุมธานี มูลค่าทางบัญชีเท่ากับ โดยมีราคาประเมินเมื่อวันที่ 12 พฤษภาคม 2563 เท่ากับ	ที่ดินเนื้อที่ 4-2-03 ไร่ 22.33 ล้านบาท 22.54 ล้านบาท
(18) บริเวณ ถนนลำลูกกา ต.บึงทองหลาง อ.ลำลูกกา จ.ปทุมธานี มูลค่าทางบัญชีเท่ากับ โดยมีราคาประเมินเมื่อวันที่ 12 พฤษภาคม 2563 เท่ากับ	ที่ดินเนื้อที่ 123-0-51.2 ไร่ 276.29 ล้านบาท 290.58 ล้านบาท

4.4 อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทฯ มีที่ดินและค่าพัฒนาที่ดินและอาคาร เพื่อการลงทุนในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์จำนวน 1 แปลง คือ บริเวณ ซอยวัชรพล แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน พื้นที่ 18-3-58.0 ไร่ โดยมีการประเมินมูลค่าสิทธิการเช่า ณ วันที่ 1 ตุลาคม 2562 เท่ากับ 670,000,000 บาท

สรุปสาระสำคัญของสัญญา

1) สัญญาเช่าพื้นที่อาคารสำนักงาน สัญญาให้บริการ และสัญญาให้บริการเครื่องอำนวยความสะดวกและอุปกรณ์เสริมทั่วไป

ผู้ให้บริการ : บริษัท เพลินนารี 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

4.5 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทฯ มีนโยบายที่จะลงทุนในบริษัทย่อย และบริษัทในเครือที่ประกอบธุรกิจเช่นเดียวกับธุรกิจหลักของบริษัทฯ คือ ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ หรือธุรกิจที่มีลักษณะใกล้เคียงกัน หรือธุรกิจที่สนับสนุนธุรกิจหลักของบริษัทฯ ซึ่งจะทำให้บริษัทฯ มีผลประโยชน์หรือผลกำไรเพิ่มขึ้น หรือลงทุนในธุรกิจที่เอื้อประโยชน์ (Synergy) ให้กับบริษัทฯ เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของบริษัทฯและเพื่อให้บริษัทฯบรรลุเป้าหมายในการเป็นผู้ประกอบการชั้นนำในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ทั้งนี้ บริษัทฯ บริษัทย่อย และบริษัทในเครือ อาจพิจารณาลงทุนในธุรกิจอื่นเพิ่มเติมหากเป็นธุรกิจที่มีศักยภาพการเติบโตทางธุรกิจ หรือเป็นประโยชน์ต่อธุรกิจของบริษัทฯ ซึ่งสามารถสร้างผลตอบแทนที่ดีในการลงทุน โดยการพิจารณาการลงทุนของบริษัทฯ บริษัทย่อย และบริษัทในเครือ นั้น จะต้องได้รับความเห็นชอบ และ/หรือการอนุมัติจากที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้น (แล้วแต่กรณี)

ในการกำกับดูแลและบริหารงานของบริษัทย่อยและบริษัทในเครือ นั้น บริษัทฯ จะแต่งตั้งตัวแทนของบริษัทฯ เข้าดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการในบริษัทย่อยและบริษัทในเครือ โดยบุคคลดังกล่าวต้องมีคุณสมบัติและประสบการณ์ที่เหมาะสมในการบริหารกิจการของบริษัทย่อยและบริษัทในเครือ นั้นๆ ในสัดส่วนที่เหมาะสม ทั้งนี้ ตัวแทนของบริษัทฯ ดังกล่าวมีหน้าที่ติดตามการดำเนินธุรกิจของบริษัทย่อยและบริษัทในเครืออย่างใกล้ชิด และนำเสนอผลประโยชน์รวมทั้งข้อเสนอแนะเกี่ยวกับนโยบายการดำเนินธุรกิจต่อคณะกรรมการของบริษัทฯ และ/หรือ บริษัทย่อย และ/หรือ บริษัทในเครือ เพื่อให้เป็นไปในทิศทางที่เหมาะสมและสร้างประโยชน์สูงสุดแก่บริษัทฯ และเพื่อการเติบโตอย่างยั่งยืนของบริษัทฯ

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 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) ธนาคารเกียรตินาคินภัทร 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 บาท ต่อหุ้น

บริษัท เพลินนารี มอลล์ จำกัด

เลขทะเบียนบริษัท	: 0105556028582
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 242 , 244 , 246 ถนนวัชรพล แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน กรุงเทพมหานคร 10230
โฮมเพจบริษัท	: http://www.plearnary.com
โทรศัพท์	: 02 - 945 - 4111
โทรสาร	: 02 - 945- 4011
ประเภทธุรกิจ	: พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ (เดิมประกอบธุรกิจศูนย์การค้า)
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 แขวงท่าแร้ง 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 เอโฟร์ เวนเจอร์ จำกัด (ในเครือบริษัท เฟลินนารี 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>
อีเมล : contact.tsd@set.or.th

สำนักงานสอบบัญชี : บริษัท สอบบัญชี ดี ไอ เอ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด
สถานที่ตั้ง : 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 : นายวิโรจน์ สัจจธรรมนกุล
ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 5128
: นางสาวสมจินตนา พลศิริรัตน์
ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 5599

: นางสาวสุภาภรณ์ มั่งจิตร
ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 8125

6.2 ข้อมูลที่สำคัญอื่น

ข้อมูลที่สำคัญอื่น

- ไม่มี -

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

7. ข้อมูลหลักทรัพย์และผู้ถือหุ้น**7.1 จำนวนทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้ว**

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 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 30 พฤศจิกายน 2563

ลำดับ	ชื่อ	จำนวนหุ้น	ร้อยละ
1	กลุ่มครอบครัว โกวิทจินดาชัย	425,165,198.00	34.85
	นางสาวสิริลักษณ์ โกวิทจินดาชัย	285,838,256.00	23.43
	นายปรีณญา โกวิทจินดาชัย	50,395,000.00	4.13
	นายสันติ โกวิทจินดาชัย	40,026,000.00	3.28
	นายว่องไว โกวิทจินดาชัย	9,801,000.00	0.80
	นางสาวสุดารัตน์ โกวิทจินดาชัย	9,446,067.00	0.77
	นายพิษณุ โกวิทจินดาชัย	9,446,067.00	0.77
	นางสาวบุษยรัตน์ โกวิทจินดาชัย	9,438,000.00	0.77
	นางสาววรรตน์ โกวิทจินดาชัย	8,465,000.00	0.69
	นายชาโว โกวิทจินดาชัย	1,000,059.00	0.08
	นางกิมลิ่ง โกวิทจินดาชัย	871,749.00	0.07
	นางสาวศุภรัตน์ โกวิทจินดาชัย	438,000.00	0.04
2	นางสาววิศรา พรกุล	150,000,000.00	12.29
3	บริษัท ดีคอนโปรดักส์ จำกัด (มหาชน)	78,160,000.00	6.41
4	นายชนะ ไตรวัน	61,300,000.00	5.02
5	นางสาวสิริพันธ์ นนทสูติ	60,981,700.00	5.00
6	นายวิทวัส พรกุล	59,000,000.00	4.84
7	MORGAN STANLEY & CO. INTERNATIONAL PLC	40,334,840.00	3.31

7.2.2 บริษัทมีการประกอบธุรกิจโดยการถือหุ้นในบริษัทอื่น : - ไม่มี -

7.2.3 ข้อตกลงระหว่างผู้ถือหุ้นใหญ่ : - ไม่มี -

7.3 การออกหลักทรัพย์อื่น

7.3.1 หุ้นกู้

บริษัทมีหุ้นกู้ซึ่งยังไม่ได้ไถ่ถอน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 มีมูลค่ารวมทั้งสิ้น 1,914.70 ล้านบาท รายละเอียด ดังนี้

- **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 ปรีณศิริ 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

● **หุ้นกู้ของบริษัท ปรีณศิริ จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 1/2562 ชุดที่ 1 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2566 (PRIN232A)**

วันที่ออกหุ้นกู้	: วันที่ 6 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2563
ประเภทหุ้นกู้	: หุ้นกู้ไม่มีประกัน ระบุชื่อผู้ถือ ไม่ด้อยสิทธิ และไม่มีผู้แทนถือหุ้นกู้
เสนอขายต่อ	: ผู้ลงทุนสถาบันและผู้ลงทุนรายใหญ่
จำนวนหุ้นกู้ที่เสนอขาย	: ไม่เกิน 334,700 หน่วย (หน่วยละ 1,000 บาท)
หุ้นกู้ที่ยังไม่ได้ไถ่ถอน	: 334.70 ล้านบาท
อายุ	: 3 ปี
อัตราดอกเบี้ยหุ้นกู้	: คงที่ร้อยละ 5.20 ต่อปี

การชำระดอกเบี้ย : ทุก 3 เดือน ในวันที่ 6 กุมภาพันธ์ , 6 พฤษภาคม , 6 สิงหาคม
และ 6 พฤศจิกายน
วันครบกำหนดไถ่ถอนหุ้นกู้ : วันที่ 6 กุมภาพันธ์ พ.ศ.2566

● **หุ้นกู้ของบริษัท ปริณสิริ จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 2/2562 ชุดที่ 2 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2564 (PRIN216B)**

วันที่ออกหุ้นกู้ : วันที่ 25 มิถุนายน พ.ศ. 2563
ประเภทหุ้นกู้ : หุ้นกู้มีประกัน ระบุชื่อผู้ถือ ไม่ด้อยสิทธิ และมีผู้แทนถือหุ้นกู้
เสนอขายต่อ : ผู้ลงทุนสถาบันและผู้ลงทุนรายใหญ่
จำนวนหุ้นกู้ที่เสนอขาย : ไม่เกิน 180,000,000 หน่วย (หน่วยละ 1,000 บาท)
หุ้นกู้ที่ยังไม่ได้ไถ่ถอน : 180 ล้านบาท
อายุ : 1 ปี
อัตราดอกเบี้ยหุ้นกู้ : คงที่ร้อยละ 4.00 ต่อปี
การชำระดอกเบี้ย : ทุก 3 เดือน ในวันที่ 25 มีนาคม , 25 มิถุนายน , 25 กันยายน
และ 25 ธันวาคม
วันครบกำหนดไถ่ถอนหุ้นกู้ : วันที่ 25 มิถุนายน 2564

7.3.2 ตัวแลกเงิน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัท ฯ มียอดหนี้ตัวแลกเงิน อายุไม่เกิน 270 วัน จำนวน 60 ล้านบาท

7.4 นโยบายการจ่ายเงินปันผล

บริษัท ฯ มีนโยบายที่จะจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นในอัตราไม่น้อยกว่าร้อยละ 30 ของกำไรสุทธิของงบการเงินรวมหลังหักภาษีเงินได้นิติบุคคล ทั้งนี้ อัตราการจ่ายปันผลในแต่ละปีอาจเปลี่ยนแปลงได้ ขึ้นอยู่กับผลประกอบการ แผนการขยายธุรกิจ สภาพคล่อง ความจำเป็นและความเหมาะสมอื่น ๆ โดยให้อำนาจคณะกรรมการของบริษัทพิจารณา และการดำเนินการดังกล่าวจะต้องก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อผู้ถือหุ้น สำหรับบริษัทย่อยของบริษัท ฯ มีนโยบายในการจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นเช่นเดียวกับบริษัท ฯ 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 2563 คณะกรรมการของบริษัทมีจำนวน 8 ท่าน ดังนี้

1. ศ.ดร.วรภัทร	ไถธนะเกษม	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. นายขวัญชาย	มงคลกิจทวีผล	กรรมการ
7. นายปริณญา	โกวิทจินดาชัย	กรรมการ
8. นายนิรุช	อินทรท่าช้าง *	กรรมการ

หมายเหตุ : * ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ประจำปี 2563 เมื่อวันที่ 17 กรกฎาคม 2563 มีมติแต่งตั้งเป็นกรรมการ

ทั้งนี้ มี นายชัยรัตน์ โกวิทจินดาชัย เป็นเลขานุการคณะกรรมการบริษัท

ชื่อและจำนวนกรรมการผู้มีอำนาจลงลายมือชื่อแทนบริษัท คือ นางสาวสิริลักษณ์ โกวิทจินดาชัย , นายขวัญชาย มงคลกิจทวีผล , นายปริณญา โกวิทจินดาชัย กรรมการสองในสามคนนี้ ลงลายมือชื่อร่วมกันและประทับตราสำคัญของบริษัทฯ

การประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ

การเข้าประชุมของคณะกรรมการบริษัท ประจำปี 2563 สรุปดังต่อไปนี้

ลำดับ	รายชื่อคณะกรรมการ	ตำแหน่ง	การเข้าประชุม คณะกรรมการบริษัท /การประชุมทั้งหมด	การเข้าประชุมคณะ กรรมการตรวจสอบ/ การประชุมทั้งหมด	การเข้าประชุมคณะ กรรมการสรรหาฯ / การประชุมทั้งหมด
1	ศ.ดร.วรภัทร โตธนะเกษม	ประธานกรรมการบริษัท/กรรมการอิสระ	5 / 5	-	-
2	รศ.อัญชลี พิพัฒน์เสถียร	ประธานกรรมการตรวจสอบ/กรรมการอิสระ	5 / 5	4 / 4	2 / 2
3	ผศ.มนต์ผกา วงษา	กรรมการตรวจสอบ/กรรมการอิสระ	5 / 5	4 / 4	2 / 2
4	ดร.วิลาวุธ ธรรมชาติ	กรรมการตรวจสอบ/กรรมการอิสระ	4 / 5	3 / 4	2 / 2
5	นางสาวสิริลักษณ์ โกวิทจินดาชัย	ประธานกรรมการบริหาร/กรรมการ	5 / 5	-	-
6	นายขวัญชาย มงคลกิจพิผล	กรรมการ	5 / 5	-	-
7	นายปริญญา โกวิทจินดาชัย	กรรมการ	4 / 5	-	-
8	นายนิรุช อินทรท่าช้าง	กรรมการ	1 / 5	-	-

8.2 ผู้บริหาร**8.2.1 คณะกรรมการบริหาร**

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 คณะกรรมการบริหารของบริษัทมีจำนวน 4 ท่าน ดังนี้

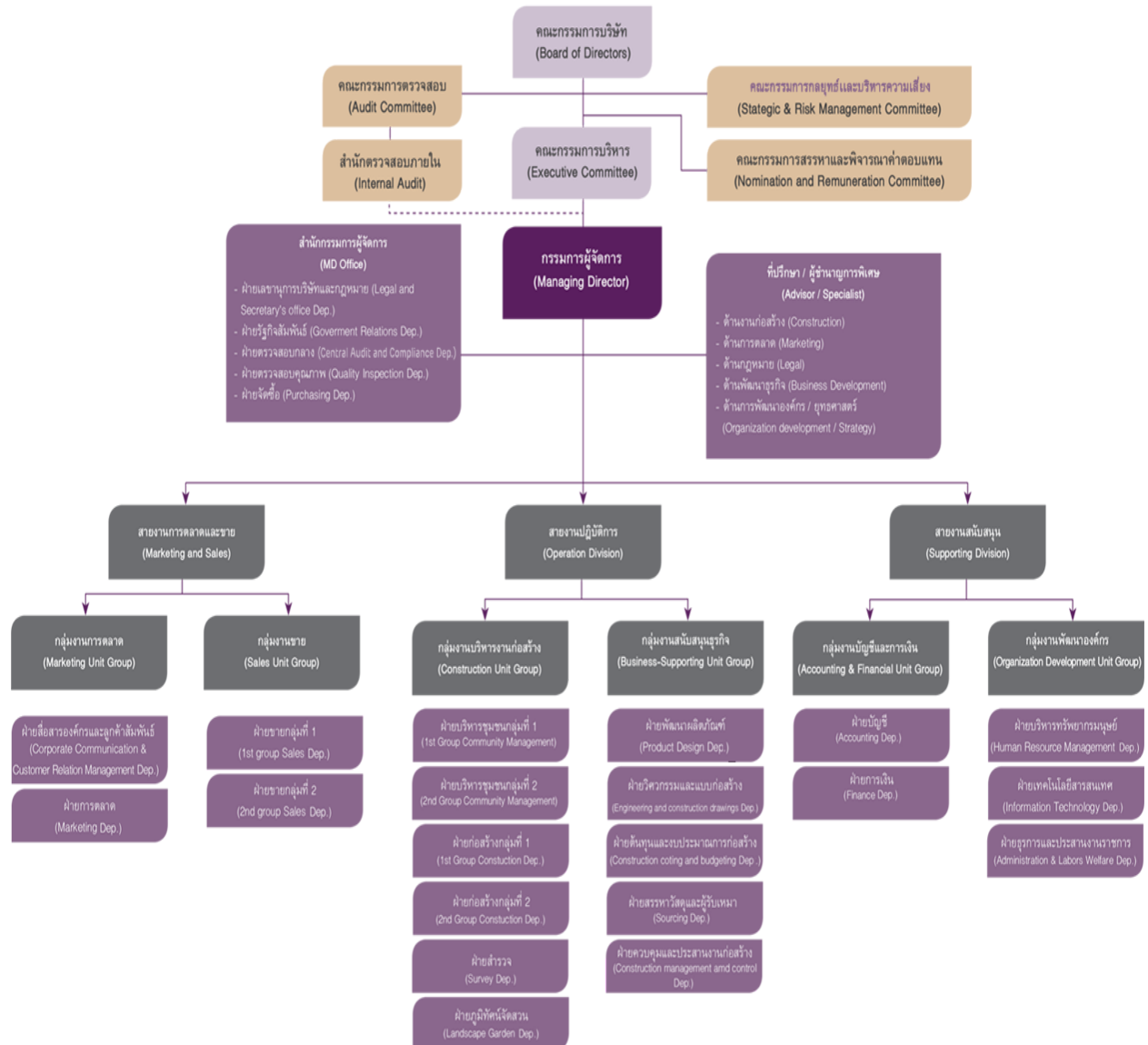
- 1 นางสาวสิริลักษณ์ โกวิทจินดาชัย กรรมการผู้จัดการ และประธานกรรมการบริหาร
2. นายขวัญชาย มงคลกิจพิผล กรรมการบริหาร
3. นายปริญญา โกวิทจินดาชัย กรรมการบริหาร
4. นายชัยรัตน์ โกวิทจินดาชัย กรรมการบริหารและเลขานุการคณะกรรมการ

8.2.2 ผู้บริหาร

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 ผู้บริหารของบริษัทมีจำนวน 3 ท่าน ดังนี้

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

ผังโครงสร้างองค์กร



8.3 เลขานุการบริษัท และผู้ที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบโดยตรงในการควบคุมดูแลการทำบัญชี

คณะกรรมการบริษัทได้แต่งตั้ง นายชัยรัตน์ โกวิทจินดาชัย กรรมการบริหาร บริษัท ปริญสิริ จำกัด (มหาชน) เป็นเลขานุการบริษัท ตั้งแต่วันที่ 1 กันยายน พ.ศ. 2554 เพื่อทำหน้าที่เลขานุการบริษัทตามกฎหมายกำหนด โดยคณะกรรมการบริษัท ได้ส่งเสริมและสนับสนุนให้เลขานุการบริษัทได้รับการฝึกอบรมและพัฒนาความรู้อย่างต่อเนื่องทั้งด้านกฎหมาย การบัญชี หรือการปฏิบัติหน้าที่เลขานุการบริษัท และตั้งแต่วันที่ 1 กันยายน 2560 เพื่อทำหน้าที่รับผิดชอบโดยตรงในการควบคุมดูแลการทำบัญชี โดยมีข้อมูลประวัติ ดังนี้

ชื่อ-สกุล	นายชัยรัตน์ โกวิทจินดาชัย
ตำแหน่ง	เลขานุการบริษัท
อายุ (ปี)	46 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	ผู้อำนวยการ อาวุโสสำนักกรรมการผู้จัดการ/	บริษัท ปริญสิริ จำกัด (มหาชน)
2560 - 2562	เลขานุการบริษัทกรรมการบริษัท	บริษัท ปริญสิริ จำกัด (มหาชน)
2554 - ปัจจุบัน	เลขานุการบริษัท และผู้อำนวยการอาวุโส	บริษัท ปริญสิริ จำกัด (มหาชน)
2543 - 2554	ผู้อำนวยการ สำนักกรรมการผู้จัดการ	บริษัท ปริญสิริ จำกัด (มหาชน)

8.4 ค่าตอบแทนกรรมการและผู้บริหาร

บริษัทได้กำหนดนโยบายค่าตอบแทนกรรมการของบริษัทไว้อย่างชัดเจนและโปร่งใส โดยค่าตอบแทนอยู่ในระดับที่เหมาะสมและสอดคล้องกับอุตสาหกรรม รวมทั้งอยู่ในระดับที่เพียงพอที่จะดึงดูดและรักษากรรมการที่มีคุณสมบัติที่ต้องการได้ และต้องผ่านการอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้น

ค่าตอบแทนผู้บริหาร บริษัทจัดให้เป็นไปตามหลักการและนโยบายที่คณะกรรมการบริษัทกำหนด ซึ่งเชื่อมโยงกับผลการดำเนินงานของบริษัทและผลการดำเนินงานของผู้บริหารแต่ละท่าน ปัจจุบันบริษัทยังไม่มี การแต่งตั้งคณะกรรมการกำหนดค่าตอบแทน แต่มีกระบวนการพิจารณาค่าตอบแทนที่เหมาะสมโดยใช้ข้อมูลค่าตอบแทนของบริษัทในอุตสาหกรรมเดียวกันและมีขนาดใกล้เคียงกัน รวมทั้งใช้ผลประกอบการของบริษัทมาประกอบการพิจารณา

1. ค่าตอบแทนที่เป็นตัวเงิน

ค่าตอบแทนคณะกรรมการบริษัท

ค่าตอบแทนคณะกรรมการของบริษัท ประกอบด้วย ค่าตอบแทนกรรมการรายเดือน ค่าเดินทาง (มาประชุม) ค่าบำเหน็จกรรมการ ทั้งนี้ ปี 2561 ปี 2562 และปี 2563 บริษัทมีค่าตอบแทนคณะกรรมการบริษัทจำนวน 4,462,000 บาท 3,516,000 บาท และ 3,509,000 ตามลำดับ โดยมีรายละเอียดดังนี้

หน่วย: บาท

รายชื่อ	ปี 2561			ปี 2562			ปี 2563		
	ค่าเดินทาง	ค่าตอบแทนกรรมการ	บำเหน็จกรรมการ	ค่าเดินทาง	ค่าตอบแทนกรรมการ	บำเหน็จกรรมการ	ค่าเดินทาง	ค่าตอบแทนกรรมการ	บำเหน็จกรรมการ
1. ศ.ดร.วรภัทร โธณะเกษม	-	1,728,000	418,287	-	1,728,000	139,430	-	1,728,000	104,568
2. รศ.อัญชลี พิพัฒน์เสวี	25,000	480,000	348,571	35,000	480,000	116,190	20,000	480,000	87,144
3. ผศ.มนต์ผกา วงษา	25,000	360,000	348,571	35,000	360,000	116,190	20,000	360,000	87,144
4. รศ.วิทยา ดำธำรงกุล *	-	-	58,095	-	-	-	-	-	-
5. ดร.วิลาวัลย์ ธรรมชาติ **	20,000	360,000	290,475	30,000	360,000	116,190	15,000	360,000	87,144
6. นายนิรุช อินทรท่าช้าง ***	-	-	-	-	-	-	10,000	150,000	-
รวม	70,000	2,928,000	1,464,000	100,000	2,928,000	488,000	65,000	3,078,000	366,000
รวมทั้งสิ้น		4,462,000			3,516,000			3,509,000	

* กรรมการได้ลาออกจากตำแหน่ง วันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2560

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

*** ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ประจำปี 2563 เมื่อวันที่ 17 กรกฎาคม 2563 มีมติแต่งตั้งเป็นกรรมการ

ค่าตอบแทนคณะผู้บริหาร

หน่วย: บาท

ค่าตอบแทน	ปี 2561	ปี 2562	ปี 2563
	ค่าตอบแทน (บาท)	ค่าตอบแทน (บาท)	ค่าตอบแทน (บาท)
เงินเดือนและโบนัสรวม	13,510,304.00	13,622,000.00	13,387,000.00
ค่าน้ำมัน	492,273.10	657,812.45	581,725.56
ค่ารถประจำตำแหน่ง	855,144.00	855,144.00	1,176,144.00
รวม	14,857,721.10	15,134,956.45	15,144,869.56

2. คำตอบแทนอื่น

-ไม่มี-

8.5 บุคลากร

8.5.1 จำนวนบุคลากร

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทปรีญสิริ จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย มีพนักงานทั้งสิ้น 212 คน ซึ่งไม่รวมกรรมการและผู้บริหาร โดยสามารถแบ่งตามสายงานต่างๆ ได้ดังนี้

สายงาน	จำนวน (คน)
กลุ่มงานบัญชีและการเงิน	15
กลุ่มงานการตลาด, การขาย	55
กลุ่มงานสนับสนุนธุรกิจ และ บริหารงานก่อสร้าง	91
กลุ่มงานพัฒนาองค์กร	19
สำนักกรรมการผู้จัดการ	32
รวม	212

8.5.2 นโยบายเกี่ยวกับคำตอบแทน (ไม่รวมผู้บริหาร)

บริษัทฯ มีนโยบายกำหนดโครงสร้างคำตอบแทนของพนักงานในระยะสั้น คือ พิจารณาจากผลกำไรของบริษัทในแต่ละปี ซึ่งเป็นความสามารถในการทำกำไรของบริษัทและความร่วมมือร่วมใจของพนักงานทุกคนในองค์กร สำหรับคำตอบแทนของพนักงานโดยภาพรวมจะใช้วิธีการประเมินจากผลการปฏิบัติงานให้เป็นไปตามดัชนีชี้วัดประสิทธิภาพหลัก (KPIs) และอัตราคำตอบแทนจะต้องสอดคล้องกับอัตราคำตอบแทนในตลาดแรงงาน โดยคำนึงถึงความรู้ความสามารถ ประสบการณ์ และผลการปฏิบัติงานของแต่ละบุคคลเป็นสำคัญ ซึ่งแนวทางการกำหนดโครงสร้างคำตอบแทนของบริษัทนั้นไม่เพียงแต่พิจารณาจากอัตราค่าจ้างคำตอบแทนที่แข่งขันได้ในตลาดแรงงาน แต่ยังคำนึงถึงความเท่าเทียมกันภายในบริษัทอีกด้วย ซึ่งความเท่าเทียมกันบริษัทประเมินจากขอบเขตความรับผิดชอบของแต่ละตำแหน่งงาน ประสบการณ์และทักษะที่ใช้ในการทำงานที่แตกต่างกัน และในแต่ละปีบริษัทจะมีการปรับเงินเดือนแก่พนักงาน โดยพิจารณาจากข้อมูลเงินเพื่อ (Inflation) และผลผลิตมวลรวมภายในประเทศ (GDP) เป็นเกณฑ์

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

บริษัทมีการจ่ายคำตอบแทนในรูปของเงินเดือน ค่าจ้าง โบนัส และเงินได้อื่นๆ อาทิ ค่าเดินทาง ค่าตอบแทนพนักงานขาย เบี้ยเลี้ยงและสวัสดิการต่างๆ รวมถึงจัดให้มีสวัสดิการและสิทธิประโยชน์ต่างๆ ในระดับที่สูงกว่ากฎหมายแรงงาน อาทิเช่น นโยบายการลาพักร้อน ลากิจ แบบขั้นบันไดตามอายุงานที่เพิ่มขึ้น ซึ่งได้ปรับแก้ไขเพิ่มเติมในปี 2553 รวมถึงการจัดให้มีระบบประกันภัยแบบกลุ่มเพิ่มเติมนอกเหนือจาก ระบบประกันสังคม สำหรับในปี 2561 จำนวนพนักงาน 238 คน เป็นบริษัทย่อยจำนวน 51 คน รวมทั้งบริษัท 289 คน ค่าตอบแทนจำนวน 118.35 ล้านบาท และบริษัทย่อยจำนวน 13.98 ล้านบาทรวมคำตอบแทนทั้งสิ้นจำนวน 132.33 ล้านบาท ส่วนในปี 2562 จำนวนพนักงาน 216 คน เป็นบริษัทย่อยจำนวน 16 คน รวมทั้งบริษัท 232 คน ค่าตอบแทนจำนวน 98.24 ล้านบาท และบริษัทย่อยจำนวน 8.26 ล้านบาทรวมคำตอบแทนทั้งสิ้นจำนวน 106.50 ล้านบาท และในปี 2563 บริษัท ปรีญสิริ จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย มีพนักงาน จำนวน 212 คน ค่าตอบแทนจำนวน 90.54 บาท ทั้งนี้ ค่าตอบแทนดังกล่าวรวมคำตอบแทนสำหรับพนักงานที่เข้าออกระหว่างปีด้วย

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 (PVDPKWAN)
- นโยบายผสมรวมทรัพย์ (PVDRS)

8.5.4 นโยบายการพัฒนาบุคลากร

บริษัทมีนโยบายการพัฒนาบุคลากร โดยมีจุดประสงค์เพื่อพัฒนาบุคลากรในด้านความรู้ความสามารถในการปฏิบัติงาน และรักษามูลค่าบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถทำงานกับบริษัทในระยะยาว โดยมีความก้าวหน้าในอาชีพ บริษัทได้จัดให้มีการจัดอบรมทั้งในและนอกสถานที่อย่างสม่ำเสมอ โดยได้มีการจัดทำแผนการฝึกอบรมขึ้นทุกปีโดยจะสำรวจความต้องการในการฝึกอบรมของบุคลากรทุกระดับในแต่ละฝ่าย และจะคำนึงถึงการจัดการฝึกอบรมให้เหมาะสมกับงานในแต่ละสายงาน โดยจะมีการฝึกอบรมในหลักสูตรปกติและโครงการพิเศษสำหรับพนักงานทั่วไปและผู้บริหาร บริษัท มีนโยบายและมุ่งมั่นในการส่งเสริมและพัฒนาศักยภาพของพนักงานในทุกระดับอย่างต่อเนื่อง เพื่อความเจริญเติบโตโดยรวมของบริษัทและเสริมสร้างศักยภาพให้แก่บุคลากรเพื่อให้มีความรู้ความสามารถพร้อมต่อการเปลี่ยนแปลงในทุกมิติที่เกิดขึ้นกับบริษัท

บริษัทยังตระหนักถึงความสำคัญและความจำเป็นในการพัฒนาทรัพยากรบุคคลอย่างต่อเนื่อง ซึ่งต่อยอดมาจาก ปี 2557 ในปี 2558 ได้ทำแผนการอบรมแบ่งตามระดับและหน้าที่ของพนักงาน (Standard Courses by Function & by Level) ซึ่งเน้นรูปแบบการอบรมและพัฒนา ดังนี้ หลักสูตรมาตรฐานของบริษัท (พนักงานอบรมตามวาระ) เช่น ความรู้พื้นฐานงานก่อสร้าง เพื่อการตรวจสอบงานก่อสร้าง 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), รวมข้อกฎหมาย อสังหาริมทรัพย์, การเงินสำหรับผู้บริหารที่ไม่ใช่ทางการเงิน (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 โดยได้

เชิญผู้อำนวยการศูนย์ข้อมูลสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์ มาให้ข้อมูลและบรรยายภาพรวมตลาดอสังหาริมทรัพย์ จากนั้นได้เชิญวิทยากรจาก บริษัท Slingshot Group มาดำเนินการจัด 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 เป้าหมายหลักของบริษัท ได้แก่ การขายและการโอน ซึ่งบริษัท กำหนดให้ทุกหน่วยงานได้มีส่วนร่วมในการวางแผนงาน เพื่อไปสู่เป้าหมายขององค์กร และจัดให้มีบริษัทที่ปรึกษาได้แก่ LiB Consulting co.,ltd มาให้ความรู้และพัฒนาต่อเนื่องในหลักสูตร Sales Force Improvement Program Phase 2 และ CRM Strategy ทั้งด้านการตลาดและการขาย และในส่วนที่เป็นหน่วยงานสนับสนุนบริษัทจะมุ่งเน้นพัฒนาในหลักสูตรเกี่ยวกับ Soft Skill มากขึ้น เพื่อให้พนักงานได้ทำงานร่วมกันอย่างสร้างสรรค์ โดยจัดให้มีกิจกรรมต่างๆ เพื่อส่งเสริมความสามัคคีและการทำงานร่วมกันอีกด้วย

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 และจัดสรรพนักงานให้มีโอกาสปฏิบัติงานในส่วนงานที่พนักงานมีความรู้ความชำนาญในงานนั้นๆ เป็นอย่างดี สอดคล้องกับแผนการสืบทอดงานในทุกส่วนงาน

ในปี 2562 บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับพนักงานในทุกระดับ เพราะเป็นปัจจัยหลักแห่งความสำเร็จและบรรลุเป้าหมายของบริษัท บุคลากรถือเป็นสิ่งที่มีคุณค่าเป็นอย่างยิ่ง ดังนั้นบริษัทฯ จึงกำหนดนโยบายเพื่อมุ่งเน้น การพัฒนาทักษะและเสริมสร้างองค์ความรู้ใหม่ๆ ที่สำคัญและเป็นประโยชน์ เพื่อปรับปรุงและพัฒนาการทำงานในทุกด้านของพนักงานอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้เกิดแนวคิดเชิงสร้างสรรค์และเป็นประโยชน์ในการทำงานและต่อองค์กร ซึ่งถือเป็นหนึ่งในกลยุทธ์ที่สำคัญของบริษัท

สำหรับปี 2563 นี้ บริษัทฯ ยังคงตระหนักและให้ความสำคัญกับพนักงานของบริษัทฯ ในทุกๆ ระดับ เพราะการที่จะบรรลุเป้าหมายของบริษัทฯ บุคคลากรถือเป็นปัจจัยหลักแห่งความสำเร็จ รวมถึงเป็นสิ่งที่มีความสำคัญอย่างยิ่ง บริษัทฯ จึงกำหนดนโยบายเพื่อมุ่งเน้นการพัฒนาทักษะ และความคิดของพนักงาน เพื่อปรับปรุงการทำงานในทุกด้านของพนักงานอย่างต่อเนื่อง อันส่งผลให้เกิดแนวความคิดเชิงสร้างสรรค์ เพื่อเพิ่มคุณค่าเชิงนวัตกรรมให้แก่บริษัทฯ ซึ่งถือเป็นหนึ่งในกลยุทธ์ที่สำคัญของบริษัทฯ

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังส่งเสริม และดำเนินการให้มีการสัมมนา และการฝึกอบรมอย่างต่อเนื่อง รวมทั้งการจัดกิจกรรมต่างๆ เพื่อสร้างความใกล้ชิดสนิทสนม ความคุ้นเคย ความสัมพันธ์อันดีระหว่างผู้บริหาร และพนักงานในทุกระดับ ให้สามารถปรับปรุงคุณภาพงานเพื่อสะท้อนการทำงานอย่างมืออาชีพ รวมถึงการเปิดโอกาสให้คนรุ่นใหม่ก้าวขึ้นมารับผิดชอบและมีส่วนร่วมในการบริหารและผลักดันความสำเร็จของบริษัทฯ โดยเน้นการทำงานเป็นกลุ่มย่อย เพื่อลดปัญหาด้านการสื่อสารและช่วยให้การตอบสนองลูกค้าทั้งภายในและนอกองค์กรเป็นไปอย่างรวดเร็ว ทำให้บริษัทฯ บรรลุตามเป้าหมายที่วางไว้

ในปี 2563 บริษัทฯ ได้มีการจัดอบรมภายในและภายนอกองค์กร ดังนี้

● การจัดอบรมหลักสูตร ภายในองค์กร รวมทั้งสิ้น 4 หลักสูตร ดังนี้

1. Sales Force
2. Sales Process
3. ความรู้เรื่องงานก่อสร้าง
4. การใช้งานระบบ G suite

ตารางแสดงจำนวนผู้เข้ารับการอบรม

ลำดับ	รายละเอียด	ผู้เข้าร่วม อบรม (คน)	ระยะเวลา (วัน)	จำนวนชั่วโมง อบรม (ชม.ม.)	ค่าใช้จ่าย (บาท)
1	Sales Force	38	2	608	0.00
2	Sales Process	38	2	608	0.00
3	ความรู้เรื่องงานก่อสร้าง	60	1	480	0.00
4	การใช้งานระบบ G suite	130	1	1,040	0.00

● การจัดอบรมหลักสูตรภายนอกองค์กร รวมทั้งสิ้น 6 หลักสูตร ดังนี้

1. Continuous Performance
2. ศึกษาทิศทางการตลาดที่อยู่อาศัยครึ่งปีหลัง
3. Windows Server , Cisco Net (IT)
4. วิเคราะห์ทำเลทอง และการเปลี่ยนทำเล
5. รู้จักสถาปนิก รุ่น 2
6. งบกระแสเงินสด

ตารางแสดงจำนวนผู้เข้ารับการอบรม

ลำดับ	รายละเอียด	ผู้เข้าร่วม อบรม(คน)	ระยะเวลา (วัน)	จำนวนชั่วโมง อบรม(ชม.)	ค่าใช้จ่าย (บาท)
1	Continuous Performance	2	1	16	19,000.00
2	ศึกษาทิศทางการตลาดที่อยู่อาศัยครั้งปีหลัง	1	1	8	3,210.00
3	Windows Server , Cisco Net (IT)	1	1	8	4,815.00
4	วิเคราะห์ทำเลทอง และการเปลี่ยนทำเล	1	1	8	6,954.00
5	รู้จักสถาปนิก รุ่น 2	2	1	16	85,000.00
6	งบกระแสเงินสด	3	1	24	7,800.00

ชั่วโมงการอบรมของพนักงานโดยเฉลี่ยภายในปี 2563

ชั่วโมงการอบรม	2563
จำนวนพนักงาน (คน)	212
จำนวนชั่วโมงการฝึกอบรม (ชม.)	2,816
ชั่วโมงการอบรม (เฉลี่ย/ชม./คน/ปี)	13.28

8.5.5 ข้อพิพาทด้านแรงงาน

ตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา บริษัทฯ เชื่อว่าได้ปฏิบัติตามกฎหมายแรงงานของทางราชการอย่างครบถ้วน และไม่มีข้อพิพาทด้านแรงงานที่มีนัยสำคัญ และบริษัทฯ ไม่ทราบว่ามีข้อพิพาทด้านแรงงานที่คงค้างอยู่หรือจะเกิดขึ้น ณ ขณะนี้แต่อย่างใด