

ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

ภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท ธนาสิริ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

บริษัทประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทบ้านจัดสรรพร้อมที่ดินเพื่อขายประเภททาวน์เฮ้าส์ บ้านแฝด และบ้านเดี่ยว โดยบริษัทจะเป็นผู้พัฒนาโครงการและเป็นเจ้าของโครงการ เน้นการพัฒนาโครงการในเขตปริมณฑล โดยบริษัทจะเน้นทำเลย่านจังหวัดนนทบุรี เนื่องจากเป็นจังหวัดที่มีศักยภาพ มีแผนงานการพัฒนาระบบสาธารณูปโภคต่างๆ อย่างต่อเนื่องจากภาครัฐทั้งระบบการขนส่งมวลชน เพื่อรองรับการขยายตัวของชุมชน เช่น โครงการระบบรถไฟฟ้าสายสีม่วง (บางซื่อ – บางใหญ่), การตัดถนนเส้นทางสายใหม่, การขยายทางด่วนพิเศษ, การก่อสร้างสะพานข้ามแม่น้ำเจ้าพระยานนทบุรี ซึ่งโครงการต่างๆ เหล่านี้จะทยอยเกิดขึ้นในอนาคตอันใกล้

ในการดำเนินงานในแต่ละโครงการ บริษัทจะเป็นผู้กำหนดรูปแบบโครงการและรายละเอียดการออกแบบ โดยศึกษาวิจัยจากความต้องการของลูกค้าเป็นสำคัญ ส่วนงานก่อสร้างจะว่าจ้างผู้รับเหมาเพื่อดำเนินงานก่อสร้างที่อยู่อาศัยทั้งโครงการ จำนวนผู้รับเหมาขึ้นอยู่กับขนาดของแต่ละโครงการ โดยบริษัทจะมีวิศวกรและผู้ควบคุมงานก่อสร้าง (Foreman) ของบริษัทเข้าตรวจสอบดูแลงานก่อสร้างให้เป็นไปตามรูปแบบ ให้มีมาตรฐาน และให้ตรงตามเวลาที่กำหนด ทั้งนี้ บริษัทจะเป็นผู้จัดหาวัสดุก่อสร้างหลักเองทั้งหมด เพื่อที่บริษัทจะได้บริหารต้นทุนงานก่อสร้างได้อย่างมีประสิทธิภาพ

นอกจากนี้ บริษัทยังมีบริการหลังการขายโดยให้ความดูแลและรักษาสภาพชุมชน รวมถึงการรักษาความปลอดภัยให้กับลูกค้าภายหลังพัฒนาโครงการแล้วเสร็จ รวมถึงการออกแบบพื้นที่ส่วนกลางของแต่ละโครงการให้มีลักษณะโดดเด่น มีการจัดสรรให้พื้นที่มากกว่าที่กฎหมายกำหนด เพื่อเพิ่มความร่มรื่นให้แก่ผู้อยู่อาศัยในโครงการ

บริษัทจะพัฒนาโครงการในขนาดไม่ใหญ่มากนัก โดยเฉลี่ยจะมีเนื้อที่ประมาณ 15-30 ไร่ อายุโครงการโดยเฉลี่ย 2-3 ปีนับจากวันเปิดโครงการ ทั้งนี้ เพื่อเป็นการกระจายความเสี่ยง สร้างความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ และความเป็นส่วนตัวให้กับลูกค้าผู้อยู่อาศัย ในการเปิดขายโครงการจะมีลักษณะเป็นเฟส โดยเฟสแรกจะเป็นบ้านสร้างเสร็จก่อนขาย โดยจะก่อสร้างบ้านประมาณร้อยละ 60-70 ส่วนเฟสต่อไปจะเป็นแบบตามยอดขาย (Pre-sale) โดยจะเปิดขายไปพร้อมๆ กับการก่อสร้าง

สำหรับการขายบริษัทจะเรียกเก็บเงินจอง เงินทำสัญญา และเงินดาวน์จากลูกค้าประมาณร้อยละ 5-10 ของราคาขาย ระยะเวลาผ่อนชำระเงินดาวน์ประมาณ 2-6 งวด ขึ้นอยู่กับระยะการก่อสร้างบ้าน โดยทั่วไปบริษัทจะใช้ระยะเวลาก่อสร้างประมาณ 4-6 เดือน ส่งมอบบ้านและโอนกรรมสิทธิ์บ้านให้ลูกค้าตามที่กำหนดในสัญญาจะซื้อจะขาย ซึ่งขึ้นอยู่กับความพร้อมของลูกค้า กลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นกลุ่มผู้บริโภคที่มีกำลังซื้อระดับปานกลาง ระดับราคาบ้านของบริษัทเฉลี่ยประมาณ 3.6 ล้านบาท

บริษัท ธนาสิริ พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (“TPD”)

TPD เป็นบริษัทย่อยของบริษัทจัดตั้งขึ้นตั้งแต่ปี 2533 ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย โดยจะเป็นผู้พัฒนาโครงการและเป็นเจ้าของโครงการ เน้นการพัฒนาโครงการในต่างจังหวัด เน้นทำเลที่เป็นแหล่งท่องเที่ยว รวมถึงในสวนภูมิภาคที่มีการเติบโตทางเศรษฐกิจอย่างต่อเนื่อง ปัจจุบันมีโครงการอยู่ในจังหวัดภูเก็ตและสงขลา

ทั้งนี้ ในการออกแบบก่อสร้างโครงการบริษัทจะเป็นผู้กำหนดรูปแบบโครงการและรายละเอียดการออกแบบ ว่าจ้างผู้รับเหมาเพื่อดำเนินงานก่อสร้าง รวมถึงเป็นผู้จัดหาวัสดุก่อสร้างหลักเองทั้งหมด แต่ในส่วนของฝ่ายขาย วิศวกรผู้ควบคุมงานก่อสร้าง (Foreman) และฝ่ายจัดการจะดำเนินการโดยพนักงานของ TPD เอง

ทุกโครงการของกลุ่มบริษัทอยู่ภายใต้แนวความคิด “การสร้างครอบครัว สังคม ที่ร่มรื่น อบอวล ให้แก่ลูกค้าในทุกช่วงจังหวะชีวิตที่ธนาสิริ” และใช้ชื่อโครงการภายใต้แบรนด์ “โฟร์มเพลส”, “เดอะ คลัสเตอร์ วิลล์”, “ธนาสิริ” และ “สิริ วิลเลจ” ซึ่งแต่ละชื่อจะมีลักษณะโครงการที่ต่างกันเพื่อตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่แตกต่างกัน โดยมีรายละเอียดดังนี้

1) โครงการ “ธนาสิริ”

ตราสัญลักษณ์โครงการ :



ลักษณะโครงการ : บ้านเดี่ยวระดับกลาง

ระดับราคา : 4-10 ล้านบาท

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย : - กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ค่อนข้างสูง B+, A
- รายได้ต่อเดือน 90,000-120,000 บาท

2) โครงการ “เดอะ คลัสเตอร์ วิลล์”

ตราสัญลักษณ์โครงการ :



ลักษณะโครงการ : บ้านเดี่ยว/บ้านแฝด และบ้านทาวน์เฮ้าส์สไตล์บ้านเดี่ยว

ระดับราคา : 2.5-4 ล้านบาท

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย : - กลุ่มลูกค้าผู้เริ่มต้นชีวิตครอบครัวที่มีรายได้ปานกลาง C+ , B
- รายได้ต่อเดือน 50,000-80,000 บาท

3) โครงการ “โฟร์มเพลส”

ตราสัญลักษณ์โครงการ :



ลักษณะโครงการ : บ้านทาวน์เฮ้าส์คุณภาพ

ระดับราคา : 1.5-3 ล้านบาท

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย : - กลุ่มลูกค้าผู้เริ่มต้นชีวิตครอบครัวที่มีรายได้ปานกลาง C, C+
- รายได้ต่อเดือน 30,000-50,000 บาท

4) โครงการ “สิริ วิลเลจ”

ตราสัญลักษณ์โครงการ :



ลักษณะโครงการ : บ้านแฝด บ้านเดี่ยว และอาคารพาณิชย์ด้านหน้า

ระดับราคา : 2.79-5 ล้านบาท

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย : - กลุ่มลูกค้าผู้เริ่มต้นชีวิตครอบครัวที่มีรายได้ปานกลาง C+ , B
- กลุ่มผู้ต้องการลงทุนเปิดร้านค้าในอาคารพาณิชย์
- รายได้ต่อเดือน 50,000-80,000 บาท

1.1 วิสัยทัศน์ พันธกิจ เป้าหมาย และกลยุทธ์ในการดำเนินงานของบริษัท

วิสัยทัศน์ (VISION)

บริษัทได้กำหนดวิสัยทัศน์ในการดำเนินธุรกิจ ภายใต้แนวคิด มุ่งมั่นที่จะร่วมสร้างครอบครัวในสังคมที่ร่มรื่น อบอุ่น และสร้างความสุขให้กับลูกค้าในทุกช่วงจังหวะชีวิตที่ “ธนาสิริ”

พันธกิจ (MISSION)

- 1) พัฒนาโครงการในทำเลที่มีศักยภาพในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล รวมถึงในสวนภูมิภาคที่มีการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจอย่างต่อเนื่อง
- 2) เน้นการพัฒนาโครงการที่มีขนาดปานกลางเพื่อเสริมสร้างความอบอุ่นและความเป็นส่วนตัว
- 3) ออกแบบและพัฒนานวัตกรรมและผลิตภัณฑ์ใหม่ ให้มีรูปแบบที่ทันสมัย ครบทุกฟังก์ชันการใช้สอยอย่างลงตัว รวมถึงการเลือกใช้วัสดุที่ได้มาตรฐานสวยงาม ง่ายต่อการบำรุงรักษาในอนาคต
- 4) เน้นการสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่ลูกค้าโดยให้ความสำคัญกับการสร้างความคุ้มค่าทางด้านราคา ทำเลที่ตั้งของโครงการ การออกแบบผลิตภัณฑ์ การให้บริการและภาพลักษณ์โครงการ

บริษัทมีความมุ่งมั่นในการสร้างความมั่นคงและความอบอุ่นให้แก่ลูกค้า โดยการสร้างโครงการที่ตอบสนองถึงการมีครอบครัวและสังคมที่ร่มรื่นและอบอุ่นให้แก่ลูกค้าในทุกๆ กลุ่ม โดยมีผลิตภัณฑ์ในรูปแบบทาวน์เฮ้าส์ (Town House) และบ้านแฝดเพื่อรองรับกลุ่มลูกค้าที่เริ่มทำงานที่ต้องการซื้อบ้านหลังแรก (First Home) และผลิตภัณฑ์ในรูปแบบบ้านเดี่ยวในระดับราคาต่างๆ เพื่อรองรับกลุ่มลูกค้าที่ขยายครอบครัว เพื่อทำให้ความมุ่งมั่นดังกล่าวประสบความสำเร็จได้นั้น บริษัทเล็งเห็นถึงองค์ประกอบที่สำคัญ คือ การมีทีมงานที่เก่งและมีความมุ่งมั่น อีกทั้งมีความเข้าใจในธุรกิจ บริษัทได้เล็งเห็นถึงความสำคัญของทีมงานเป็นอันดับแรก โดยเชื่อว่าทีมงานจะช่วยสร้างความพึงพอใจในสินค้าและการให้บริการแก่ลูกค้าของบริษัท นำไปสู่รากฐานที่จะทำให้บริษัทเจริญเติบโตขึ้นและเป็นที่ยอมรับทางธุรกิจ ส่งผลไปถึงการสร้างกำไรและผลตอบแทนต่อผู้ถือหุ้นต่อไป

ในส่วนของลูกค้า บริษัทเน้นค่านิยม “บ้านที่คุ้มค่าในสังคมที่น่าอยู่” โดยบริษัทมีความมุ่งมั่นในการสร้างความมั่นคงและความอบอุ่นให้แก่ลูกค้า โดยอาศัยองค์ประกอบต่างๆ ดังนี้

- 1) ทำเลที่ดีและขนาดโครงการไม่ใหญ่จนเกินไป
- 2) สิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน
- 3) แบบบ้านที่โดดเด่นและฟังก์ชันใช้สอยโปร่ง โล่ง สบาย

- 4) ระเบียบรักษาความปลอดภัยได้มาตรฐาน
- 5) การให้บริการหลังการขายที่รวดเร็ว

ทั้งนี้ จากความมุ่งมั่นและองค์ประกอบที่มีนั้น บริษัทจำเป็นต้องนำพหุองค์การและทีมงานให้มีบรรยากาศและแนวทางในการทำงาน คือ มีใจรักในการให้บริการอย่างดีเลิศ มีความรู้ ความเข้าใจเกี่ยวกับการทำธุรกิจเป็นอย่างดี อีกทั้งมุ่งเน้นการสร้างทีมงานและสนับสนุนการทำงานเป็นทีม ซึ่งแนวทางทั้ง 3 ประการนี้จะทำให้ทีมงานและองค์กรมีการทำงานที่ชัดเจนขึ้น

อย่างไรก็ตาม เพื่อให้บริษัทสามารถเติบโตได้อย่างโดดเด่นในธุรกิจที่มีการแข่งขันสูงนั้น บริษัทจึงกำหนดกรอบกลยุทธ์ 5 ประการ

- 1) ก่อสร้างบ้านที่มีคุณภาพในระยะเวลานั้น เพื่อให้สินค้าและการให้บริการสามารถสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าได้ในระยะเวลาที่เหมาะสม
- 2) พัฒนาผลิตภัณฑ์และทำวิจัยตลาดอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้สินค้าและการให้บริการของบริษัทมีการพัฒนาและล้ำหน้าคู่แข่งในตลาด
- 3) ขยายโครงการอย่างต่อเนื่องโดยครอบคลุมกลุ่มลูกค้าทุกๆ กลุ่มตามเป้าหมายของบริษัท เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าในทุกช่วงจังหวะของชีวิต
- 4) บริหารความเสี่ยงอย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อให้บริษัทสามารถเติบโตได้อย่างมั่นคง โดยกำหนดให้ขนาดของโครงการแต่ละโครงการมีขนาดไม่ใหญ่เกินไป
- 5) การบริหารจัดการชุมชนอย่างเป็นระบบและมีมาตรฐานเป็นสิ่งสำคัญอย่างยิ่งที่จะนำไปสู่สังคมที่อบอุ่นและสร้างความพึงพอใจสูงสุดให้แก่ลูกค้าที่เข้าอยู่ในโครงการ

ทั้งนี้ นอกเหนือจากกลยุทธ์ที่ได้กล่าวมาทั้งหมดแล้วนั้น สิ่งสำคัญที่ส่งเสริมให้ทีมงานสามารถทำงานร่วมกันได้อย่างราบรื่นและเป็นอันหนึ่งอันเดียวกันส่งผลให้บริษัทประสบความสำเร็จได้นั้นจำเป็นต้องมีวัฒนธรรมองค์กรภายใต้ชื่อว่า “T-SMILE” ซึ่งประกอบด้วย

- T = Trust ไว้ใจซึ่งกันและกัน
- S = Smiling Service บริการด้วยรอยยิ้ม
- M = My Accountability ทำงานทุกอย่างให้สำเร็จ
- I = I will Change พร้อมเปลี่ยนแปลงเพื่อพัฒนาและปรับปรุงให้ดีขึ้น
- L = Let's win together ทำงานร่วมกันเป็นทีมเพื่อความสำเร็จขององค์กร
- E = Energetic คิดดี ทำดี มีพลังร่วมสร้างสรรคองค์กร

สำหรับเป้าหมายการดำเนินธุรกิจของบริษัทใน 3 ปีข้างหน้า บริษัทมุ่งเน้นการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยที่มีความแตกต่างในระดับราคาที่สามารถแข่งขันได้บนทำเลที่มีศักยภาพ เพื่อตอบสนองความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยของกลุ่มเป้าหมายของบริษัท ซึ่งเป็นกลุ่มที่มีรายได้ส่วนใหญ่ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล รวมถึงในส่วนภูมิภาคที่มีการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจอย่างต่อเนื่องและยังมีความต้องการที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง โดยการพัฒนาโครงการบริษัทจะเลือกพัฒนาในทำเลที่เหมาะสมและมีศักยภาพตามแนวสาธารณูปโภคที่ดี ให้ผลตอบแทนที่คุ้มค่า และมีโครงสร้างการลงทุนที่เหมาะสม

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

ปี	พัฒนาการที่สำคัญของบริษัท ธนาสิริ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย	
2528	จุดเริ่มต้นของธุรกิจ	บริษัทก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 19 กุมภาพันธ์ 2528 ด้วยทุนจดทะเบียน 50 ล้านบาท เริ่มต้นพัฒนาโครงการประเภทอาคารพาณิชย์และทาวน์เฮ้าส์ รวมกว่า 10 โครงการ ได้แก่ โครงการปิ่นเกล้า วิลเลจ, ประสิทธิ์วิเศษ 1-10 และ เพชรเกษม 1
2533	ก่อตั้งบริษัทย่อย	เริ่มก่อตั้งบริษัท กมลามาเนชั่น จำกัด เมื่อวันที่ 26 มิถุนายน 2533 ด้วยทุนจดทะเบียน 50 ล้านบาท มีวัตถุประสงค์เพื่อการค้าอสังหาริมทรัพย์ แต่ยังไม่ได้มีการพัฒนาโครงการใดๆ จนกระทั่งปี 2551
2545	เข้าสู่ยุค Generation 2	ทายาทกลุ่มตระกูลเสถียรภาพอุยท์เข้ามาบริหารงานต่อและเปลี่ยนชื่อบริษัทเป็น “บริษัท ธนาสิริ บ้านและสวน จำกัด”
2550	เพิ่มทุนจดทะเบียน	บริษัทเพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 200 ล้านบาท (ชำระเต็มมูลค่าแล้ว) เพื่อใช้เป็นเงินลงทุนในการดำเนินงานและพัฒนาโครงการของบริษัท
2551	ขยายการลงทุน	บริษัทเข้าซื้อหุ้น “บริษัท ธนาสิริ พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด” (เดิมชื่อบริษัท กมลามาเนชั่น จำกัด) จากกลุ่มเสถียรภาพอุยท์ ในสัดส่วนร้อยละ 99.6 ของทุนจดทะเบียนตามมูลค่าทางบัญชี โดยมีมูลค่าเงินลงทุนรวมทั้งสิ้น 40.4 ล้านบาท เพื่อเป็นการปรับโครงสร้างการถือหุ้นภายในกลุ่มบริษัท สำหรับเตรียมความพร้อมในการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ โดยเข้าทำรายการเมื่อวันที่ 18 ธันวาคม 2551
2552	เข้าสู่องค์กรมหาชน	ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2552 เมื่อวันที่ 7 เมษายน 2552 มีมติให้แปรสภาพบริษัทเป็นบริษัทมหาชนจำกัด พร้อมทั้งเปลี่ยนชื่อบริษัทใหม่เป็น “บริษัท ธนาสิริ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)” มีการแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้จากหุ้นละ 100 บาท เป็นหุ้นละ 1 บาท และมีมติให้เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 200 ล้านบาท เป็น 255 ล้านบาท โดยออกเป็นหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 50 ล้านหุ้น เพื่อเสนอขายให้แก่ประชาชน และหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวนไม่เกิน 5 ล้านหุ้น เพื่อรองรับการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทจำนวนไม่เกิน 5 ล้านหน่วยที่ออกและเสนอขายให้แก่กรรมการและพนักงานของบริษัทและบริษัทย่อย โดยจะเสนอขายพร้อมกับการเสนอขายให้แก่ประชาชนในวันที่ 15 ธันวาคม 2552
2553	เปิดโครงการใหม่	เปิดขายโครงการใหม่ จำนวน 2 โครงการ คือ โครงการ เดอะ คลัสเตอร์ วิลล์ 2 ราชพฤกษ์ – พระราม 5 และ โครงการ เดอะ คลัสเตอร์ วิลล์ 3 ปิ่นเกล้า – ราชพฤกษ์
2554	เปิดโครงการใหม่	เปิดขายโครงการใหม่ จำนวน 4 โครงการ คือ โครงการ ไพรม์เพลส เดอะ กรีนเนอรี บางใหญ่, โครงการ บ้านปรมาณู ภูเก็ต – อนุสาวรีย์, โครงการ สิริ วิลเลจ ภูเก็ต – อนุสาวรีย์ และ โครงการ เดอะ คลัสเตอร์ วิลล์ 4 ราชพฤกษ์ – สีวันธร
2555	เปิดโครงการใหม่ เพิ่มทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	เปิดขายโครงการใหม่ จำนวน 1 โครงการ คือ โครงการธนาสิริ ราชพฤกษ์ – ทำนายนนท์ และ เปิดให้ใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัท จำนวน 2 ครั้ง คือ ครั้งที่ 1 วันที่ 1 มิถุนายน 2555 และ ครั้งที่ 2 วันที่ 4 ธันวาคม 2555 การเพิ่มทุนจดทะเบียนชำระแล้วจำนวน 250,462,000 บาท เมื่อวันที่ 12 ธันวาคม 2555

ปี	พัฒนาการที่สำคัญของบริษัท ธนาสิริ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย	
ปี 2556		
มิถุนายน	เพิ่มทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	เปิดให้ใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัท ครั้งที่ 3 เมื่อวันที่ 4 มิถุนายน 2556 และมีการเพิ่มทุนจดทะเบียนชำระแล้ว จำนวน 250,759,000 บาท เมื่อวันที่ 12 มิถุนายน 2556
กรกฎาคม	เปิดโครงการใหม่	เปิดขายโครงการ “สิริ วิลเลจ สกลนคร – แอร์พอร์ต” ตำบลธาตุเชิงชุม อำเภอเมืองสกลนคร จังหวัดสกลนคร จำนวน 34 ยูนิต พื้นที่ 7-3-7.4 ไร่ มูลค่าโครงการ 64 ล้านบาท
ธันวาคม	เพิ่มทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	เปิดให้ใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัท ครั้งที่ 4 เมื่อวันที่ 4 ธันวาคม 2556 และมีการเพิ่มทุนจดทะเบียนชำระแล้ว จำนวน 251,149,000 บาท เมื่อวันที่ 12 ธันวาคม 2556

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

1.3.1 นโยบายการแบ่งการดำเนินงาน

กลุ่มบริษัทประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทบ้านจัดสรรพร้อมที่ดินเพื่อขาย โดยบริษัท ธนาสิริ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) จะเป็นผู้พัฒนาโครงการและเป็นเจ้าของโครงการในเขตปริมณฑล โดยเน้นเฉพาะย่านจังหวัดนนทบุรีเป็นหลัก สำหรับในส่วนของบริษัท ธนาสิริ พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อย จะเน้นการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ในต่างจังหวัด โดยเน้นทำเลที่เป็นแหล่งท่องเที่ยว รวมถึงในสวนภูมิภาคที่มีการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจอย่างต่อเนื่อง ปัจจุบันทำโครงการในจังหวัดภูเก็ต และ จังหวัดสกลนคร

1.3.2 โครงสร้างการถือหุ้นของบริษัทฯ และบริษัทย่อย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัท ธนาสิริ พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (บริษัทย่อย) มีทุนจดทะเบียนที่ออกและเรียกชำระแล้ว 50,000,000 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 500 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100,000 บาท โดยมีรายชื่อผู้ถือหุ้น ดังนี้

ลำดับ	รายชื่อผู้ถือหุ้น	จำนวนหุ้น	ร้อยละ
1	บริษัท ธนาสิริ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)	498	99.6%
2	นายอารีศักดิ์ เสถียรภาพอุยर्थ*	1	0.2%
3	นายสุทธิรักษ์ เสถียรภาพอุยर्थ*	1	0.2%
รวมจำนวนหุ้นทั้งสิ้น		500	100.0%

*กรรมการบริษัท ธนาสิริ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

การลงลายมือชื่อผู้ก่อกำเนิดบริษัท

กรรมการผู้มีอำนาจลงนามผู้ก่อกำเนิดบริษัท ประกอบด้วย นายอารีศักดิ์ เสถียรภาพอุยर्थ และ นายสุทธิรักษ์ เสถียรภาพอุยर्थ ลงลายมือชื่อร่วมกัน พร้อมทั้งประทับตราสำคัญของบริษัท

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

โครงสร้างรายได้ของบริษัทและบริษัทย่อย

โครงสร้างรายได้หลักของบริษัทและบริษัทย่อยมาจากการดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์บ้านจัดสรรพร้อมที่ดินเพื่อขาย โดยใช้งบประมาณรวมประจำปี 2554 , ปี 2555 และปี 2556 ซึ่งจัดทำโดยฝ่ายบริหารและตรวจสอบโดยผู้สอบบัญชีรับอนุญาตตามลำดับ โครงสร้างรายได้หลักของกลุ่มบริษัทในแต่ละปีมีรายละเอียดดังนี้

ประเภทรายได้	ดำเนินการ โดย	ปี 2556		ปี 2555		ปี 2554	
		ล้าน บาท	สัดส่วน	ล้าน บาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน

รายได้จากการขาย ¹⁾

- บ้านเดี่ยว/บ้านแฝด	บริษัท	480.6	65.9	418.7	57.3	248.2	39.5
- ทาวน์โฮม/ทาวน์เฮ้าส์	บริษัท	170.8	23.4	240.5	32.9	268.7	42.8
- บ้านเดี่ยว/บ้านแฝดชั้นเดียว	บริษัทย่อย	35.0	4.8	31.0	4.2	63.6	10.1
- อาคารพาณิชย์	บริษัท บริษัทย่อย	40.9	5.6	33.9	4.7	43.3	6.9
รวมรายได้จากการขาย		727.3	99.7	724.1	99.1	623.8	99.3
รายได้อื่น ²⁾		2.1	0.3	6.9	0.9	4.6	0.7
รวมรายได้		729.4	100.0	731.0	100.0	628.4	100.0

หมายเหตุ : 1) รับรู้รายได้จากการขายบ้านและที่ดินเมื่อโอนกรรมสิทธิ์

2) รายได้อื่น ประกอบด้วย ดอกเบี้ยรับจากธนาคาร การรับเงินจองจากลูกค้าในโครงการต่างๆ

2.1 ลักษณะของผลิตภัณฑ์และบริการ (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556)

หน่วย : ล้านบาท

โครงการ/ ราคาขาย ต่อยูนิต	ลักษณะโครงการ/ เนื้อที่ดิน/ ปีที่เริ่มพัฒนา โครงการ	ที่ตั้งโครงการ	รวม		ขายแล้ว ¹⁾			โอนแล้ว			ยอดคงเหลือยังไม่โอน			มูลค่า เงินทุน ในโครงการ ²⁾ (ไม่รวมดิน)	ความคืบหน้า ในการก่อสร้าง	
			ยูนิต	มูลค่า	ยูนิต	มูลค่า	ร้อยละ ของ มูลค่า โครงการ	ยูนิต	มูลค่า	ร้อยละ ของ มูลค่า โครงการ	ยูนิต	มูลค่า	ร้อยละ ของ มูลค่า โครงการ		เงินที่ลงทุน ไปแล้ว (ไม่รวม ที่ดิน ²⁾	ร้อยละ ของงาน ที่เสร็จ
โครงการที่ปิดแล้ว :																
โครงการที่ดำเนินการโดยบริษัท ธนาสิริ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)																
1. ธนาสิริ รัตนวิเบศร์ (3.70-8.50 ลบ.)	บ้านเดี่ยว 2 ชั้น 28-3-74.7 ไร่ พฤศจิกายน 2546	ถ.รัตนวิเบศร์ ต.บางรักพัฒนา อ.บางบัวทอง จ.นนทบุรี	112	595	112	595	100%	112	595	100%	-	-	-	-	-	-
2. ไพรมเพลส รัตนวิเบศร์ - บางใหญ่ (1.39-1.69 ลบ.)	ทาวน์เฮ้าส์ 2 ชั้น 17-2-22.8 ไร่ กันยายน 2549	ถ.เลียบคลองบางไผ่ ต.บางรักพัฒนา อ.บางบัวทอง จ.นนทบุรี	223	344	223	344	100%	223	344	100%	-	-	-	-	-	-
3. เดอะ คลัสเตอร์ วิลล์ 1 ราชพฤกษ์ (2.39-2.99 ลบ.)	ทาวน์เฮ้าส์สไตล์บ้าน เดี่ยว 2 ชั้น 7-0-0 ไร่ พฤษภาคม 2550	ถ.ท่านันท์ – วัดโบสถ์ดอนพรหม ต.บางกร่าง อ.เมืองนนทบุรี จ.นนทบุรี	46	128	46	128	100%	46	128	100%	-	-	-	-	-	-

หน่วย : ล้านบาท

โครงการ/ ราคาขาย ต่อหน่วย	ลักษณะโครงการ/ เนื้อที่ดิน/ ปีที่เริ่มพัฒนา โครงการ	ที่ตั้งโครงการ	รวม		ขายแล้ว ¹⁾			โอนแล้ว			ยอดคงเหลือยังไม่โอน			มูลค่า เงินลงทุน ในโครงการ ²⁾ (ไม่รวมดิน)	ความคืบหน้า ในการก่อสร้าง	
			ยูนิต	มูลค่า	ยูนิต	มูลค่า	ร้อยละ ของ มูลค่า โครงการ	ยูนิต	มูลค่า	ร้อยละ ของ มูลค่า โครงการ	ยูนิต	มูลค่า	ร้อยละ ของ มูลค่า โครงการ		เงินที่ลงทุน ไปแล้ว (ไม่รวม ที่ดิน ²⁾)	ร้อยละ ของงาน ที่เสร็จ
4. เดอะ ไพรวี่ ไพรม์เพลส รัตนานิเบศร์ - บางใหญ่ (1.99-2.69 ลบ.)	- บ้านแฝดสไตล์ - บ้านเดี่ยว 2 ชั้น 10-1-11 ไร่ กันยายน 2550	ช.วัดใหม่เหลือง ถ.จันทร์ทองเยี่ยม ต.บางรักพัฒนา อ.บางบัวทอง จ.นนทบุรี	57	151	57	151	100%	57	151	100%	-	-	-	-	-	-
5. เดอะ ไพรวี่ 2 ไพรม์เพลส รัตนานิเบศร์ - บางใหญ่ (1.99-2.69 ลบ.)	- บ้านแฝดสไตล์ - บ้านเดี่ยว 2 ชั้น 14-0-63.1 ไร่ พฤศจิกายน 2551	ถ.เลียบคลองบางไม้ ต.บางรักพัฒนา อ.บางบัวทอง จ.นนทบุรี	84	244	84	244	100%	84	244	100%	-	-	-	-	-	-
6. ธนาสิริ ปิ่นเกล้า - ราชพฤกษ์ 1 (2.69-4.99 ลบ.)	- บ้านเดี่ยว 2 ชั้น - บ้านแฝดสไตล์ บ้านเดี่ยว 2 ชั้น - ทาวน์โฮม สไตล์ บ้านแฝด 2 ชั้น 23-0-31.41 ไร่ พฤศจิกายน 2551	ถ.ราชพฤกษ์ ต.บางกร่าง อ.เมืองนนทบุรี จ.นนทบุรี	136	522	136	522	100%	136	522	100%	-	-	-	-	-	-

หน่วย : ล้านบาท

โครงการ/ ราคาขาย ต่อหน่วย	ลักษณะโครงการ/ เนื้อที่ดิน/ ปีที่เริ่มพัฒนา โครงการ	ที่ตั้งโครงการ	รวม		ขายแล้ว ¹⁾			โอนแล้ว			ยอดคงเหลือยังไม่โอน			มูลค่า เงินลงทุน ในโครงการ ²⁾ (ไม่รวมดิน)	ความคืบหน้า ในการก่อสร้าง	
			ยูนิต	มูลค่า	ยูนิต	มูลค่า	ร้อยละ ของ มูลค่า โครงการ	ยูนิต	มูลค่า	ร้อยละ ของ มูลค่า โครงการ	ยูนิต	มูลค่า	ร้อยละ ของ มูลค่า โครงการ		เงินที่ลงทุน ไปแล้ว (ไม่รวม ที่ดิน ²⁾)	ร้อยละ ของงาน ที่เสร็จ
7. ธนาสิริ ปิ่นเกล้า – ราชพฤกษ์ 2 (2.50-4.00 ลบ.)	ทาวนิโฮม 2 ชั้น 10-3-42.6 ไร่ พฤศจิกายน 2552	ถ.ราชพฤกษ์ ต.บางกร่าง อ.เมืองนนทบุรี จ.นนทบุรี	112	315	112	315	100%	112	315	100%	-	-	-	-	-	-
8. เดอะ คลัสเตอร์ วิลล์ 2 ราชพฤกษ์ - พระราม 5 (3.79-7.59 ลบ.)	- บ้านเดี่ยว 2 ชั้น - บ้านแฝด สไตล์ บ้านเดี่ยว 2 ชั้น 16-2-74.3 ไร่ กรกฎาคม 2553	ถ.ราชพฤกษ์ ต.บางขุนกอง อ.บางกรวย จ.นนทบุรี	82	380	82	380	100%	82	380	100%	-	-	-	-	-	-
9. เดอะ คลัสเตอร์ วิลล์ 3 ปิ่นเกล้า – ราชพฤกษ์ (2.69-4.59 ลบ.)	- ทาวนิโฮม 2 ชั้น - ทาวนิโฮม 3 ชั้น 15-2-41 ไร่ ตุลาคม 2553	ถ.ราชพฤกษ์ ต.บางขุนกอง อ.บางกรวย จ.นนทบุรี	116	400	116	400	100%	116	400	100%	-	-	-	-	-	-
โครงการที่ดำเนินการโดยบริษัท ธนาสิริ พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (บริษัทย่อย)																
10. ไพรัมเพลส เนรมิต – อนุสาวรีย์ 2 (2.69-3.90 ลบ.)	- บ้านเดี่ยวชั้นเดียว - บ้านแฝดชั้นเดียว 15-1-20 ไร่ กันยายน 2552	ต.ปากคลอง อ.กลาง จ.ภูเก็ต	72	199	72	199	100%	72	199	100%	-	-	-	-	-	-

หน่วย : ล้านบาท

โครงการ/ ราคาขาย ต่อหน่วย	ลักษณะโครงการ/ เนื้อที่ดิน/ ปีที่เริ่มพัฒนา โครงการ	ที่ตั้งโครงการ	รวม		ขายแล้ว ¹⁾			โอนแล้ว			ยอดคงเหลือยังไม่โอน			มูลค่า เงินลงทุน ในโครงการ ²⁾ (ไม่รวมดิน)	ความคืบหน้า ในการก่อสร้าง	
			ยูนิต	มูลค่า	ยูนิต	มูลค่า	ร้อยละ ของ มูลค่า โครงการ	ยูนิต	มูลค่า	ร้อยละ ของ มูลค่า โครงการ	ยูนิต	มูลค่า	ร้อยละ ของ มูลค่า โครงการ		เงินที่ลงทุน ไปแล้ว (ไม่รวม ที่ดิน ²⁾)	ร้อยละ ของงาน ที่เสร็จ
11. ไพรม์เพลส เนรมิต – อนุสาวรีย์ 1 (ส่วนต่อขยาย) (3.00-4.50 ลบ.)	- อาคารพาณิชย์ 3 ชั้น - ทาวน์โฮม 3 ชั้น 2-2-46 ไร่ มิถุนายน 2552	ต.ป่าคลอก อ.กลาง จ.ภูเก็ต	32	113	32	113	100%	32	113	100%	-	-	-	-	-	-
12. ไพรม์เพลส เนรมิต – อนุสาวรีย์ 4 (3.30-5.30 ลบ.)	- อาคารพาณิชย์ - ทาวน์โฮม 3 ชั้น 1-1-29 ไร่ เมษายน 2554	ต.ป่าคลอก อ.กลาง จ.ภูเก็ต	12	48	12	48	100%	12	48	100%	-	-	-	-	-	-
รวมโครงการที่ปิดแล้ว			1,084	3,439	1,084	3,439	100%	1,084	3,439	100%	-	-	-	-	-	-

หน่วย : ล้านบาท

โครงการ/ ราคาขาย ต่อยูนิต	ลักษณะโครงการ/ เนื้อที่ดิน/ ปีที่เริ่มพัฒนา โครงการ	ที่ตั้งโครงการ	รวม		ขายแล้ว ¹⁾			โอนแล้ว			ยอดคงเหลือยังไม่โอน			มูลค่า เงินลงทุน ในโครงการ ²⁾ (ไม่รวมดิน)	ความคืบหน้า ในการก่อสร้าง	
			ยูนิต	มูลค่า	ยูนิต	มูลค่า	ร้อยละ ของ มูลค่า โครงการ	ยูนิต	มูลค่า	ร้อยละ ของ มูลค่า โครงการ	ยูนิต	มูลค่า	ร้อยละ ของ มูลค่า โครงการ		เงินที่ลงทุน ไปแล้ว (ไม่รวม ที่ดิน ²⁾	ร้อยละ ของงาน ที่เสร็จ
โครงการที่เปิดขายในปัจจุบัน :																
โครงการที่ดำเนินการโดยบริษัท ธนาสิริ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)																
1. เดอะ คลัสเตอร์ วิลส์4 ราชพฤกษ์ – สิรินธร (ราคา 4.29 – 8.0 ลบ.)	- บ้านเดี่ยว - บ้านแฝด - ทาวน์โฮม 29-2-14 ไร่ กันยายน 2554	ถ.บางกวย – จตุรรม ต.มหาสวัสดิ์ อ.บางกวย จ.นนทบุรี	177	815	107	497	60%	105	487	60%	72	329	40%	369	296	80%
2. พรีเมียมเพลส เดอะ กรีนเนอรี่ บางใหญ่ (ราคา 2.79-6.50 ลบ.)	- บ้านเดี่ยว 2 ชั้น - บ้านแฝดสไตล์ บ้านเดี่ยว 2 ชั้น - ทาวน์โฮม 2 ชั้น 37-3-16 ไร่ มกราคม 2554	ต.เสาธงหิน อ.บางใหญ่ จ.นนทบุรี	261	846	142	457	54%	135	437	52%	126	408	48%	434	339	78%

หน่วย : ล้านบาท

โครงการ/ ราคาขาย ต่อยูนิต	ลักษณะโครงการ/ เนื้อที่ดิน/ ปีที่เริ่มพัฒนา โครงการ	ที่ตั้งโครงการ	รวม		ขายแล้ว ¹⁾			โอนแล้ว			ยอดคงเหลือยังไม่โอน			มูลค่า เงินลงทุน ในโครงการ ²⁾ (ไม่รวมดิน)	ความคืบหน้า ในการก่อสร้าง	
			ยูนิต	มูลค่า	ยูนิต	มูลค่า	ร้อยละ ของ มูลค่า โครงการ	ยูนิต	มูลค่า	ร้อยละ ของ มูลค่า โครงการ	ยูนิต	มูลค่า	ร้อยละ ของ มูลค่า โครงการ		เงินที่ลงทุน ไปแล้ว (ไม่รวม ที่ดิน ²⁾	ร้อยละ ของงาน ที่เสร็จ
3.ธนาสิริ ราชพฤกษ์ – ทำน่านนท์ (ราคา 4.99-10.0 ลบ.)	- บ้านเดี่ยว 2 ชั้น - บ้านแฝดสไตล์ บ้านเดี่ยว 2 ชั้น - ทาวน์โฮม 2 ชั้น 33-2-94 ไร่ มิถุนายน 2555	ต.บางกร่าง อ.เมือง จ.นนทบุรี	175	920	32	178	18%	28	153	17%	147	767	83%	425	213	50%
4. สิริ วิลเลจ ภูเก็ต – อนุสาวรีย์ (ราคา 3.99-4.79 ลบ.)	- อาคารพาณิชย์ 3 ชั้น - บ้านเดี่ยว - บ้านแฝด 2 ชั้น 12-3-78 ไร่ สิงหาคม 2554	ต.ป่าคลอก อ.ถลาง จ.ภูเก็ต	81	290	69	237	85%	66	228	79%	15	61	21%	151	150	99%
โครงการที่ดำเนินการโดยบริษัท ธนาสิริ พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (บริษัทย่อย)																
5. บ้านปราง ภูเก็ต – อนุสาวรีย์ (ราคา 5.89-8.00 ลบ.)	บ้านเดี่ยวชั้นเดียว 4-0-95 ไร่ กรกฎาคม 2554	ต.ป่าคลอก อ.ถลาง จ.ภูเก็ต	12	85	8	57	66%	8	57	66%	4	28	33%	68	67	98%

หน่วย : ล้านบาท

โครงการ/ ราคาขาย ต่อหน่วย	ลักษณะโครงการ/ เนื้อที่ดิน/ ปีที่เริ่มพัฒนา โครงการ	ที่ตั้งโครงการ	รวม		ขายแล้ว ¹⁾			โอนแล้ว			ยอดคงเหลือยังไม่โอน			มูลค่า เงินลงทุน ในโครงการ ²⁾ (ไม่รวมดิน)	ความคืบหน้า ในการก่อสร้าง	
			ยูนิต	มูลค่า	ยูนิต	มูลค่า	ร้อยละ ของ มูลค่า โครงการ	ยูนิต	มูลค่า	ร้อยละ ของ มูลค่า โครงการ	ยูนิต	มูลค่า	ร้อยละ ของ มูลค่า โครงการ		เงินที่ลงทุน ไปแล้ว (ไม่รวม ที่ดิน ²⁾	ร้อยละ ของงาน ที่เสร็จ
6.สิริวิลเลจ สกลนคร – แอร์พอร์ต (ราคา 1.80-2.45 ลบ.)	บ้านเดี่ยวชั้นเดียว 7-3-7.4 ไร่ กรกฎาคม 2556	ต.ธาตุเชิงชุม อ.เมือง จ.สกลนคร	34	64	11	26	32%	3	7	11%	31	57	89%	43	24	55%
รวมโครงการที่เปิดขายในปัจจุบัน			740	3,020	369	1,452	48%	345	1,369	45%	395	1,650	55%	1,490	1,089	73%

หมายเหตุ :

- 1) ขายแล้ว มาจากตัวเลขยอดจองซื้อ และรอโอนกรรมสิทธิ์ รวมถึงยูนิตที่โอนแล้ว
- 2) มูลค่าเงินทุนในโครงการมาจากค่าก่อสร้างและค่าพัฒนาสาธารณูปโภคในโครงการ โดยตัวเลขที่แสดงเป็นตัวเลขทางบัญชี ซึ่งเมื่อเปรียบเทียบกับตัวเลขของทางก่อสร้างแล้วไม่ต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ

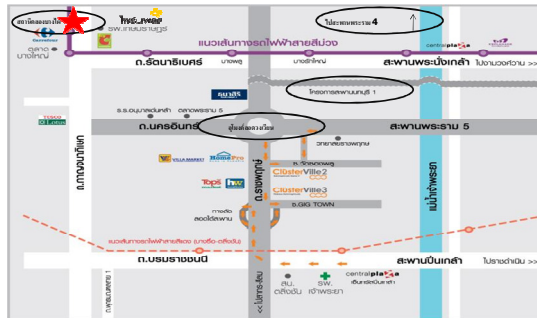
โครงการที่เปิดขายในปัจจุบัน ได้แก่

1) โครงการเดอะ คลัสเตอร์ วิลล์ 4 ราชพฤกษ์ – สิรินคร



ที่ตั้งโครงการ	ถนนบางกรวย – จมจโนม ตำบลมหาสวัสดิ์ อำเภอบางกรวย จังหวัดนนทบุรี
พื้นที่โครงการ	29-2-14 ไร่
เจ้าของโครงการ	บริษัท ธนาสิริ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)
รายละเอียดโครงการ	บ้านเดี่ยว บ้านแฝดและทาวน์โฮม 2 ชั้น จำนวน 177 ยูนิต
จุดเด่นโครงการ	<ul style="list-style-type: none"> - โดดเด่นด้วยดีไซน์แนวคิดใหม่ หรูหรา มีสไตล์แบบ Boutique HIP Village พร้อมฟังก์ชันใช้สอยที่ลงตัว - แตกต่างด้วยการใช้ชีวิตไม่เหมือนใคร เปลี่ยนวิถีชีวิตสู่สังคมเมือง ด้วยทำเลใจกลางความทันสมัย รวยล้อมความเป็นธรรมชาติ - ดีไซน์ Boutique สุดชิป กับ Club House และสระว่ายน้ำ พร้อมห้อง Fitness ล้อมรอบความเป็นธรรมชาติในแบบรีสอร์ทส่วนตัว - Bay Window สูงเป็นพิเศษ เปิดพื้นที่ให้สัมผัสอากาศบริสุทธิ์ภายนอกได้มากขึ้น - ห้องนอนขนาดใหญ่ พร้อม Walk-In Closet และห้องน้ำ ให้ความรู้สึกส่วนตัวเพื่อการผ่อนคลายและพักผ่อนอย่างสมบูรณ์ - มั่นใจกับระบบรักษาความปลอดภัย 24 ชั่วโมง Safety Security System ด้วยกล้อง CCTV บันทึกภาพ และระบบ Key Card Access เฉพาะลูกบ้านในโครงการ
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	กลุ่มลูกค้าผู้เริ่มต้นชีวิตครอบครัวที่มีรายได้ปานกลาง B+, A
ระดับราคาขายต่อหลัง	4.29 – 8.00 ล้านบาท
ประมาณการมูลค่าโครงการ	815 ล้านบาท
ประมาณการมูลค่าเงินลงทุน	559 ล้านบาท
ระยะเวลาก่อสร้าง	ตั้งแต่เดือนมกราคม 2554
ระยะเวลาขาย	เปิดตัวโครงการเดือนกันยายน 2554
ความคืบหน้าของการขาย	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 ขายไปแล้ว 60%

2) โครงการพรีเมียมเพลส เดอะ กรีนเนอรี่ บางใหญ่



ตั้งโครงการ	ตำบลเสาธงหิน อำเภอบางใหญ่ จังหวัดนนทบุรี
พื้นที่โครงการ	37-3-16 ไร่
เจ้าของโครงการ	บริษัท ธนาสิริ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)
รายละเอียดโครงการ	บ้านเดี่ยว, บ้านแฝดสไตล์บ้านเดี่ยว และทาวน์โฮม 2 ชั้น จำนวน 261 ยูนิต
จุดเด่นโครงการ	<ul style="list-style-type: none"> - สะดวกสบายในการเดินทาง ใกล้รถไฟฟ้าสายสีม่วง (บางซื่อ-บางใหญ่) - Club House 2 ชั้น พร้อมสระว่ายน้ำกลางแจ้งสวนสาธารณะขนาดใหญ่ เย็นสบายด้วยร่มเงาจากต้นไม้รอบโครงการ - ชุมใจด้วยระบบรักษาความปลอดภัย 24 ชั่วโมง พร้อม CCTV และระบบ Easy Pass Card ผ่านเข้าออกโครงการอัตโนมัติ - แบบบ้านดีไซน์พิเศษ เพื่อความโปร่ง โล่ง สบาย - กระจกเขียวตัดแสง ช่วยประหยัดพลังงานลดความร้อนและแสง UV - อิฐมวลเบา Q-CON กันเสียงรบกวนและความร้อนภายนอก ทำให้บ้านเย็นสบายประหยัดพลังงาน
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	กลุ่มลูกค้าผู้เริ่มต้นชีวิตครอบครัวที่มีรายได้ปานกลาง C+, B
ระดับราคาขายต่อหลัง	2.79 – 6.50 ล้านบาท
ประมาณการมูลค่าโครงการ	846 ล้านบาท
ประมาณการมูลค่าเงินลงทุน	567 ล้านบาท
ระยะเวลาก่อสร้าง	ตั้งแต่เดือนพฤษภาคม 2553
ระยะเวลาขาย	เปิดตัวโครงการเดือนมกราคม 2554
ความคืบหน้าของการขาย	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 ขายไปแล้ว 54%

3) โครงการธนาสิริ ราชพฤกษ์ – ทำน่านนท์



ตั้งโครงการ	ตำบลบางกร่าง อำเภอเมืองนนทบุรี จังหวัดนนทบุรี
พื้นที่โครงการ	33-2-94 ไร่
เจ้าของโครงการ	บริษัท ธนาสิริ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)
รายละเอียดโครงการ	บ้านเดี่ยว, บ้านแฝดสไตล์บ้านเดี่ยว และทาวน์โฮม 2 ชั้น จำนวน 175 ยูนิต
จุดเด่นโครงการ	<ul style="list-style-type: none"> - สภาพโครงการออกแบบเน้นความเรียบหรูแบบสบายๆ สไตล์โมเดิร์น บริติช - สะดวกสบายในการเดินทาง ทำเลติดถนนใหญ่ - ออกแบบเพื่อให้เกิดบรรยากาศของสังคมอยู่อาศัยที่ดี - คุ่มค่ากับฟังก์ชั่นและวัสดุเกรด A
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	กลุ่มลูกค้าผู้เริ่มต้นชีวิตครอบครัวที่มีรายได้ค่อนข้างสูง B+, A
ระดับราคาขายต่อหลัง	4.99 – 10.00 ล้านบาท
ประมาณการมูลค่าโครงการ	920 ล้านบาท
ประมาณการมูลค่าเงินลงทุน	654 ล้านบาท
ระยะเวลาก่อสร้าง	ตั้งแต่เดือนตุลาคม 2554
ระยะเวลาขาย	เปิดตัวโครงการเดือนมิถุนายน 2555
ความคืบหน้าของการขาย	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 ขายไปแล้ว 18%

4) โครงการสิริ วิลเลจ ภูเก็ต – อนุสาวรีย์



ที่ตั้งโครงการ	ตำบลป่าคลอก อำเภอถลาง จังหวัดภูเก็ต
พื้นที่โครงการ	12-3-78 ไร่
เจ้าของโครงการ	บริษัท ธนาสิริ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)
รายละเอียดโครงการ	อาคารพาณิชย์ 3 ชั้น บ้านเดี่ยวและบ้านแฝด 2 ชั้น จำนวน 81 ยูนิต
จุดเด่นโครงการ	<ul style="list-style-type: none"> - บ้านสไตล์ Modern Tropical Resort เหนือกว่าในมาตรฐานที่แตกต่าง - ระบบรักษาความปลอดภัยตลอด 24 ชม. พร้อม CCTV และระบบ Easy Pass Card ผ่านเข้าออกโครงการอัตโนมัติ - อีซูมวอลเบา Q-CON กันเสียงรบกวน และความร้อนภายนอก ทำให้บ้านเย็นสบาย ประหยัดพลังงาน - แบบบ้านดีไซน์พิเศษ เพื่อความโปร่ง โล่ง สบาย - วงกบอะลูมิเนียม สวยงาม ไม่ยืดหรือหดตัว หมดปัญหาการรั่วซึม
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	กลุ่มลูกค้าผู้เริ่มต้นชีวิตครอบครัวที่มีรายได้ปานกลาง C+, B
ระดับราคาขายต่อหลัง	3.99 – 4.79 ล้านบาท
ประมาณการมูลค่าโครงการ	290 ล้านบาท
ประมาณการมูลค่าเงินลงทุน	200 ล้านบาท
ระยะเวลาก่อสร้าง	เริ่มตั้งแต่เดือนมกราคม 2554
ระยะเวลาขาย	เริ่มเปิดตัวโครงการเดือนสิงหาคม 2554
ความคืบหน้าของการขาย	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 ขายไปแล้ว 85%

5) โครงการบ้านปราน ภูเก็ต – อนุสาวรีย์



ที่ตั้งโครงการ	ตำบลป่าคลอก อำเภอดอนสัก จังหวัดภูเก็ต
พื้นที่โครงการ	4-0-95 ไร่
เจ้าของโครงการ	บริษัท ธนาสิริ พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด
รายละเอียดโครงการ	บ้านเดี่ยวชั้นเดียว จำนวน 12 ยูนิต
จุดเด่นโครงการ	<ul style="list-style-type: none"> - ออกแบบบ้านแบบ Double Front เป็นหน้าบ้านที่สวยงามได้ทั้ง 2 ด้าน - เป็นบ้านชั้นเดียวที่มีการเล่นระดับสวยงาม มีมิติ พื้นที่ด้านหลังโล่ง โปร่ง สบาย - สามารถใช้ชีวิตกับแมกไม้ที่โอบล้อมในทุกพื้นที่ - ผลงานแบบบ้านสไตล์ Thai Villa Contemporary มีเอกลักษณ์ให้คุณเห็นอกว่ากับความแตกต่างที่มีระดับ
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	กลุ่มลูกค้าผู้เริ่มต้นชีวิตครอบครัวที่มีรายได้ปานกลาง B+, A
ระดับราคาขายต่อหลัง	5.89 - 8.00 ล้านบาท
ประมาณการมูลค่าโครงการ	85 ล้านบาท
ประมาณการมูลค่าเงินลงทุน	74 ล้านบาท
ระยะเวลาก่อสร้าง	ตั้งแต่เดือนมีนาคม 2554
ระยะเวลาขาย	เปิดตัวโครงการเดือนกรกฎาคม 2554
ความคืบหน้าของการขาย	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 ขายไปแล้ว 66%

6) โครงการสิริวิลเลจ สกลนคร – แอร์พอร์ต



ที่ตั้งโครงการ	ตำบลธาตุเชิงชุม อำเภอเมือง จังหวัดสกลนคร
พื้นที่โครงการ	7-3-7.4 ไร่
เจ้าของโครงการ	บริษัท ธนาสิริ พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด
รายละเอียดโครงการ	บ้านเดี่ยวชั้นเดียว จำนวน 34 ยูนิต
จุดเด่นโครงการ	<ul style="list-style-type: none"> - Thai Modern Resort ตอบรับทุกกิจกรรมคนทันสมัย - ใกล้ห้างสรรพสินค้าโรบินสัน สนามบิน และมหาวิทยาลัยราชภัฏสกลนคร
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	กลุ่มลูกค้าผู้เริ่มต้นชีวิตครอบครัวที่มีรายได้ปานกลาง C+, B
ระดับราคาขายต่อหลัง	1.80 – 2.45 ล้านบาท
ประมาณการมูลค่าโครงการ	64 ล้านบาท
ประมาณการมูลค่าเงินลงทุน	48 ล้านบาท
ระยะเวลาก่อสร้าง	ตั้งแต่เดือนธันวาคม 2555
ระยะเวลาขาย	เปิดตัวโครงการเดือนกรกฎาคม 2556
ความคืบหน้าของการขาย	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 ขายไปแล้ว 32%

เงื่อนไขการชำระเงินของโครงการต่างๆ ของบริษัท สามารถสรุปได้ดังนี้

บริษัทจะเรียกเก็บเงินดาวน์ รวมถึงเงินวางมัดจำหรือเงินจองและเงินทำสัญญาจากลูกค้าประมาณร้อยละ 5-10 ของราคาขาย ระยะเวลาการผ่อนชำระเงินดาวน์ประมาณ 2-6 งวด ขึ้นอยู่กับระยะเวลาการก่อสร้างบ้านและการตกลงกันระหว่างลูกค้ากับบริษัท ซึ่ง ระยะเวลาตามที่ตกลงกันต้องไม่เกิน 6 งวดเช่นกันตามนโยบายของบริษัทที่ใช้ปฏิบัติ โดยทั่วไปบริษัทจะใช้ระยะเวลาก่อสร้างประมาณ 4-6 เดือน การส่งมอบบ้านและการโอนกรรมสิทธิ์บ้านให้กับลูกค้าจะถูกกำหนดในสัญญาจะซื้อขาย ทั้งนี้ อาจขึ้นอยู่กับความพร้อมของลูกค้า

2.2 การตลาดและการแข่งขัน

2.2.1 ลักษณะการตลาด

บริษัทให้ความสำคัญต่อการสำรวจและวิจัยแนวโน้มความต้องการของผู้บริโภคเป็นอย่างมากด้วยหลักการของการออกแบบผลิตภัณฑ์แบบ “Outside-in” โดยบริษัทจะศึกษาวิจัยความต้องการของลูกค้า การเคลื่อนไหวของตลาด การวิเคราะห์คู่แข่ง และการค้นหา ช่องว่างทางการตลาด ตลอดจนนโยบายของรัฐบาลอย่างต่อเนื่องและเป็นระบบ พร้อมผสมผสานความรู้และประสบการณ์ของทีมงานมืออาชีพของบริษัทเพื่อนำมากำหนดกลยุทธ์การดำเนินงานโครงการแต่ละโครงการที่เหมาะสมกับกลุ่มลูกค้า ความต้องการ และช่วงเวลานั้นๆ

1) กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์และราคา

กลยุทธ์ระดับธุรกิจ (Business Strategy) ที่บริษัทใช้จะมุ่งเน้นการสร้างความแตกต่างให้กับผลิตภัณฑ์และบริการ (Differentiation - base Focus) รวมถึงการมุ่งเน้นให้เกิดความเชื่อมั่นในบริษัทและผลิตภัณฑ์กับผู้บริโภค ดังนั้น ในด้านการตลาดของบริษัทจึงมีกลยุทธ์การแข่งขันโดยแบ่งออกได้ดังนี้

- **กลยุทธ์ด้านทำเลที่ตั้งโครงการ** บริษัทมีนโยบายหลักในการให้ความสำคัญเกี่ยวกับทำเลที่ตั้งโครงการเป็นอย่างมาก โดยศึกษาจากแนวโน้มการขยายตัวของเส้นทางคมนาคมอีก 5 ปีข้างหน้าเป็นสำคัญ ซึ่งบริษัทมุ่งเน้นที่จะพัฒนาเฉพาะโครงการที่ตั้งอยู่ในเขตทำเลที่ดี อยู่ใกล้กับสิ่งอำนวยความสะดวก ที่สำคัญไม่ห่างไกลจากย่านชุมชน ที่ตั้งของโครงการส่วนใหญ่มีเส้นทางคมนาคมที่สะดวกสบายและมีแผนขยายเครือข่ายคมนาคมอนาคต โดยในช่วง 3-5 ปีข้างหน้า บริษัทจะยังคงเน้น ทำเลย่านจังหวัดนนทบุรีเป็นหลักต่อไป

ส่วนโครงการของบริษัท ธนาสิริ พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด จะเน้นทำเลที่อยู่ในจังหวัดที่เป็นแหล่งท่องเที่ยว เช่น จังหวัดภูเก็ต ซึ่งเป็นจังหวัดท่องเที่ยวที่สำคัญ มีเม็ดเงินจากต่างประเทศเข้ามา ทำให้ตลาดการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในภูเก็ตสามารถทำได้ 2 ตลาดคู่กัน คือ ตลาดคนไทยและตลาดต่างชาติ โดยโครงการบ้านจัดสรรต่างๆ ในพื้นที่จังหวัดภูเก็ตยังมีการพัฒนาอย่างต่อเนื่องและไปได้ด้วยดี

ในช่วงปี 2556 ที่ผ่านมา บริษัทมีการขยายโครงการไปยังจังหวัดอื่นที่มีศักยภาพ อาทิเช่น จังหวัดสกลนคร เป็นต้น นอกเหนือจากจังหวัดนนทบุรี และจังหวัดภูเก็ต เพื่อเพิ่มโอกาสทางธุรกิจ และเป็นการกระจายความเสี่ยง

- **กลยุทธ์การสร้างแตกต่างของผลิตภัณฑ์** บริษัทได้กำหนดแนวคิดเฉพาะสำหรับแต่ละโครงการเพื่อสร้างความแตกต่าง โดยออกแบบผังโครงการ รูปแบบสไตล์ที่อยู่อาศัย ประโยชน์ใช้สอยของพื้นที่ โดยใช้ข้อมูลเชิงวิเคราะห์ทางการตลาด เป็นแนวคิดหลักในการพัฒนาแบบ ทั้งนี้ โครงการของบริษัทยังสร้างความแตกต่างโดยการออกแบบพื้นที่ส่วนกลางของแต่ละโครงการให้มีลักษณะโดดเด่น รวมถึงได้มีการจัดสรรให้มีพื้นที่มากกว่าที่กฎหมายกำหนด นอกจากนี้ บริษัทยังมีแนวทางใน

การพัฒนาโครงการของบริษัทในขนาดที่ไม่เป็นโครงการที่มีขนาดใหญ่จนเกินไป เพื่อให้ลูกค้ารู้สึกถึงความเป็นส่วนตัวและอบอุ่น

- **กลยุทธ์ด้านคุณภาพของสินค้า** บริษัทมีระบบการควบคุมและตรวจสอบมาตรฐานคุณภาพบ้านในทุกขั้นตอนก่อนที่จะส่งมอบให้กับลูกค้า ทำให้โครงการที่พักอาศัยของบริษัทมีมาตรฐานเดียวกัน เป็นที่ยอมรับของลูกค้าทั่วไป รวมถึงการเลือกใช้วัสดุก่อสร้างที่มีคุณภาพ มีคุณสมบัติที่ดีต่อการก่อสร้างที่อยู่อาศัยที่เทียบเคียงบริษัทใหญ่ชั้นนำทั่วไปในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
- **กลยุทธ์การสร้างเชื่อมั่นต่อลูกค้า** บริษัทมีกลยุทธ์สร้างความเชื่อมั่นต่อลูกค้า โดยบริษัทจะเร่งพัฒนาสาธารณูปโภคส่วนกลางให้เสร็จก่อนเปิดการขาย และในส่วนของสินค้าบ้าน บริษัทจะสร้างบ้านตัวอย่างและบ้านสร้างให้เสร็จก่อนขาย (ประมาณร้อยละ 20-30 ของแต่ละเฟสการขาย) เพื่อช่วยกระตุ้นให้ลูกค้าได้เห็นบ้านและวัสดุก่อนตัดสินใจซื้อ โดยบริษัทมีบุคลากรที่มีประสบการณ์ รวมถึงการฝึกอบรมเพื่อเสริมทักษะ ความรอบรู้ ในการตรวจสอบงานคุณภาพ เพื่อให้แน่ใจว่างานก่อสร้างบ้านเป็นไปตามมาตรฐานที่บริษัทได้วางไว้

นอกจากนี้ บริษัทมีนโยบายให้ความสำคัญต่อบริการหลังการขาย โดยดูแลและรักษาสภาพชุมชน รวมถึงการรักษาความปลอดภัยให้กับลูกค้าภายหลังพัฒนาโครงการแล้วเสร็จ ซึ่งจะสามารถช่วยสร้างความเชื่อมั่นให้ต่อลูกค้าผู้อาศัยในโครงการได้อีกทางหนึ่ง นอกจากนี้ บริษัทได้มีการพัฒนาระบบบริการหลังการขายผ่านระบบคอมพิวเตอร์เพื่อสามารถเก็บบันทึกข้อมูลประวัติการซ่อมแซมของลูกค้าที่มาใช้บริการ เพื่อช่วยในการบริหารจัดการเกี่ยวกับการบริการหลังการขายได้เป็นอย่างดี อีกทั้งมีการแต่งตั้งทีมงานที่ดูแลด้านนี้โดยเฉพาะ เพื่อเข้าไปแก้ปัญหาของลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น

- **กลยุทธ์ด้านราคา** บริษัทใช้นโยบายราคาโดยผสมผสานระหว่างราคาตลาด (Market Approach) และราคาที่เป็นต้นทุน (Cost Plus Approach) เพื่อให้สามารถแข่งขันกับคู่แข่งในตลาดได้ โดยพิจารณาจากลูกค้าเป้าหมายและปัจจัยต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ทำเลที่ตั้งโครงการ โอกาสทางการตลาด พฤติกรรมของลูกค้าเป้าหมาย และราคาของคู่แข่งในตลาดใกล้เคียง เทียบเคียงกับต้นทุนในการดำเนินโครงการแล้วจึงกำหนดกลยุทธ์ราคาตามช่องว่างทางการตลาดที่เปิดอยู่ในพื้นที่นั้น

2) การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

บริษัทใช้ช่องทางการจัดจำหน่ายผ่านสำนักงานขายของบริษัท ตั้งอยู่ในแต่ละโครงการนั้นๆ โดยอาศัยช่องทางการเข้าถึงลูกค้าเป้าหมายด้วยการโฆษณาประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่างๆ ได้แก่ สื่อสิ่งพิมพ์ อินเทอร์เน็ต แผ่นป้ายโฆษณา รวมถึงช่องทางการติดต่อออกสถานที่ เช่น การออกบูธนิทรรศการที่พักอาศัยตามห้างสรรพสินค้าต่างๆ หรือศูนย์แสดงสินค้าชั้นนำ เป็นต้น รวมถึงการติดต่อโดยตรงกับลูกค้าเป้าหมายโดยพนักงานขายที่มีประสิทธิภาพ

3) ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

เนื่องจากสินค้าส่วนใหญ่ของบริษัทอยู่ในระดับราคาโดยเฉลี่ยไม่เกิน 5 ล้านบาท ดังนั้น กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทเป็นกลุ่มผู้บริโภคที่มีกำลังซื้อในระดับปานกลาง ซึ่งมีฐานลูกค้ากระจายอยู่จำนวนมาก โดยครอบคลุมกลุ่มเป้าหมายในแต่ละระดับรายได้และความต้องการในสินค้าต่างๆ เช่น ทาวน์เฮ้าส์ บ้านแฝด และบ้านเดี่ยว ซึ่งต้องการที่อยู่อาศัยที่มีคุณภาพ ทำเลที่ดีในราคาไม่สูงมาก

กลุ่มลูกค้า	ระดับรายได้ต่อเดือน (บาท/เดือน)	ลักษณะโครงการ
B+, A	90,000-120,000	บ้านเดี่ยวระดับกลาง
C+, B	50,000-80,000	บ้านทาวน์เฮ้าส์สไตล์บ้านเดี่ยว
C, C+	30,000-50,000	บ้านทาวน์เฮ้าส์คุณภาพ

2.2.2 ภาวะอุตสาหกรรม

ภาวะอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์โดยรวมในปี 2557

ศูนย์วิจัยกสิกรไทยได้วิเคราะห์ว่า ภาวะตลาดอสังหาริมทรัพย์ปี 2557 ยังคงอยู่ในภาวะชะลอตัว จากปัจจัยเสี่ยงที่ยังคงมีผลต่อเนื่องจากปีที่ผ่านมา คือ สถานการณ์ทางการเมือง ที่ยังคงเป็นแรงกดดันต่อตลาดอสังหาริมทรัพย์ โดยเฉพาะในช่วงต้นปี ส่งผลให้กิจกรรมการลงทุนและกิจกรรมการซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ชะลอตัว ผู้บริโภคจำนวนไม่น้อยชะลอการเข้าชมโครงการ และตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยออกไป จนกว่าเหตุการณ์ทางการเมืองจะสงบลง โดยเฉพาะตลาดในกรุงเทพฯ ที่ได้รับผลกระทบโดยตรง ขณะที่ปัจจัยเฉพาะในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่ยังรออยู่ข้างหน้า อาทิ แนวโน้มต้นทุนการดำเนินการธุรกิจที่ปรับตัวสูงขึ้นในปี 2557 ซึ่งจะมีผลต่อการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่คาดว่าจะมีความท้าทายมากขึ้นในการดำเนินกลยุทธ์การตลาดที่จะสามารถคงระดับราคาขายที่อยู่อาศัย หรือพยุงให้ราคาที่อยู่อาศัยปรับขึ้นเพียงเล็กน้อย โดยปัจจัยที่มีผลต่อต้นทุนธุรกิจ ได้แก่ ราคาที่ดิน ค่าจ้างแรงงาน และแนวโน้มราคาล้างงานในประเทศที่ทยอยปรับเพิ่มขึ้น

นอกจากนี้ ตลาดอสังหาริมทรัพย์ในบางพื้นที่กำลังเผชิญกับปัญหาอุปทานส่วนเกิน เนื่องจากที่ผ่านมา ผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ต่างเร่งเปิดโครงการใหม่ ในช่วงจังหวะที่ตลาดอสังหาริมทรัพย์ยังมีปัจจัยสนับสนุนการเติบโต และการเร่งเปิดโครงการกันอย่างเข้มข้นดังกล่าว ได้กลับมามีส่วนในการผลักดันราคาที่ดินและต้นทุนการประกอบธุรกิจให้เร่งตัวขึ้น และผลักดันให้ราคาที่อยู่อาศัยปรับตัวสูงขึ้นตามไปด้วย ซึ่งจะทำให้อำนาจการซื้อที่อยู่อาศัยของผู้บริโภคลดลง ขณะเดียวกันภายใต้สภาวะเศรษฐกิจที่เผชิญความเสี่ยงสูงขึ้นจากเหตุการณ์ทางการเมืองและทิศทางเศรษฐกิจ สถาบันการเงินจึงให้ความระมัดระวังในการอนุมัติสินเชื่อทั้งที่ให้แก่ผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์และผู้บริโภค

อย่างไรก็ดี ท่ามกลางปัจจัยความเสี่ยงหลายประการ ตลาดอสังหาริมทรัพย์ในปี 2557 นี้ ยังพอมียุคที่สนับสนุนธุรกิจ อาทิ เช่น ทิศทางการดำเนินนโยบายการเงินแบบผ่อนคลายของคณะกรรมการนโยบายการเงิน ธนาคารแห่งประเทศไทย ทั้งนี้ ภายใต้สถานการณ์เศรษฐกิจและสภาวะการเมืองในปัจจุบัน อาจจะมีผลให้อัตราดอกเบี้ยนโยบายทรงตัวอยู่ในระดับต่ำ ซึ่งน่าจะเป็นปัจจัยเสริมประการหนึ่งต่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ขณะที่การชะลอการลงทุนของผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ น่าที่จะช่วยลดภาวะความเสี่ยงของปัญหาอุปทานที่อยู่อาศัยในตลาดในระดับหนึ่ง

ทั้งนี้ สถานการณ์ตลาดอสังหาริมทรัพย์ในปี 2557 คาดว่าจะชะลอตัวลงอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้จากปัจจัยลบหลายประการ ซึ่งสะท้อนให้เห็น ได้จากเครื่องชี้วัดธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่คาดว่าจะหดตัวลง อย่างไรก็ดี เครื่องชี้วัดธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่หดตัวลงนั้น ส่วนหนึ่งเป็นผลมาจากการชะลอการเปิดโครงการใหม่ของผู้ประกอบการ ซึ่งแม้ว่าอาจจะส่งผลกระทบในระยะสั้นต่อแนวโน้มผลประกอบการทางธุรกิจ แต่อีกในด้านหนึ่งก็อาจจะสะท้อนผลในแง่ดีจากการปรับสมดุลของอุปสงค์และอุปทานในตลาดอสังหาริมทรัพย์ โดยเฉพาะสภาวะที่ตลาดอสังหาริมทรัพย์ในบางพื้นที่เผชิญกับความเสี่ยงของอุปทานที่อยู่อาศัยในตลาด ขณะที่ผู้บริโภคชะลอการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย อย่างไรก็ตาม ในช่วงข้างหน้าหากเศรษฐกิจสามารถปรับตัวดีขึ้นได้ ความเชื่อมั่นที่ทยอยกลับคืนมาของผู้บริโภคและภาวะเศรษฐกิจที่ดีขึ้น ก็น่าที่จะส่งผลให้ตลาดอสังหาริมทรัพย์สามารถกลับสู่ภาวะปกติได้

ปัจจัยสนับสนุนการขยายตลาดอสังหาริมทรัพย์ในต่างจังหวัด

- การพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานของภาครัฐในต่างจังหวัด ก่อให้เกิดกิจกรรมการค้า การลงทุน และมีการเคลื่อนย้ายของกำลังแรงงานไปจังหวัดนั้น ๆ
- การลงทุนพัฒนาเส้นทางคมนาคมที่เชื่อมโยงสู่ทุกภาคส่วนของประเทศไทย จะช่วยเปิดทำเลศักยภาพในการลงทุน ซึ่งรวมถึงการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์
- ตลาดอสังหาริมทรัพย์ได้รับปัจจัยสนับสนุนจากการเปิดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (Asean Economic Community) โดยเฉพาะจังหวัดทางภาคอีสานที่มีชายแดนติดต่อกับประเทศเพื่อนบ้าน ทำให้มีการเติบโตจากการค้าขายชายแดน ทำให้กิจกรรมทางเศรษฐกิจในพื้นที่นั้น ๆ มีความคึกคัก

ภาพรวมธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในจังหวัดภูเก็ตปี 2557

ที่ปรึกษาสมาคมธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ จังหวัดภูเก็ต กล่าวถึง แนวโน้มการเติบโตของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในพื้นที่จังหวัดภูเก็ต ว่า ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในส่วนของจังหวัดภูเก็ตแบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือ ประเภทการจัดสรร และอาคารชุดหรือคอนโดมิเนียม ซึ่งในส่วนของ การจัดสรรพบว่าในปี 2556 มีโครงการที่ได้รับอนุญาตจัดสรรจำนวน 29 โครงการ 2,927 หน่วย มูลค่ารวมเกือบ 1,000 ล้านบาท แต่เมื่อเปรียบเทียบกับปี 2555 มีโครงการจัดสรรเกิดขึ้น 24 โครงการ จำนวน 3,005 หน่วย พบว่ามีการเปลี่ยนแปลงเพียงเล็กน้อยเท่านั้น

อย่างไรก็ตาม จากการตรวจสอบข้อมูลโครงการแนวราบ พบว่าประเภทบ้านเดี่ยวเพิ่มมากขึ้น โดยในปี 2556 มีบ้านเดี่ยวเกิดขึ้น 871 หน่วย ซึ่งมีทั้งการลงทุนจากส่วนกลางและในพื้นที่ สาเหตุเนื่องจากเศรษฐกิจกำลังดีขึ้นความต้องการของกลุ่มลูกค้ามีมากขึ้นเนื่องจาก ราคาระดับ 4 - 5 ล้านบาท ถือเป็นราคาไม่สูงมากนัก ขณะที่บ้านแฝดในปีที่ผ่านมา พบว่า ยอดจัดสรรหายไปค่อนข้างมาก ซึ่งปี 2553-2554 เฉลี่ยอยู่ที่ 700-800 หน่วย ปี 2555 มีจำนวน 2,927 หน่วย ส่วนปี 2556 มียอดได้รับอนุญาตจัดสรรเรียบร้อยแล้ว จำนวน 359 หน่วย เท่านั้น เนื่องจากราคาค่าก่อสร้างสูงขึ้น ทำให้ราคาขายสูงตามไปด้วย กลุ่มลูกค้าไม่ค่อยสนใจและหันไปซื้อคอนโดมิเนียมหรือบ้านแถวมากกว่า โดยโครงการอาคารชุดหรือคอนโดมิเนียมในพื้นที่จังหวัดภูเก็ตนั้น พบว่ามีอัตราการเติบโตที่ต่ำเป็นห่วง เป็นการเติบโตแบบไร้ทิศทาง ต่างจากโครงการบ้านเดี่ยวที่มีการเติบโตอย่างชัดเจน

ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในปี 2557

- ภาวะเศรษฐกิจโลกที่ปรับตัวดีขึ้น

เนื่องจากเศรษฐกิจโลกที่เริ่มปรับตัวดีขึ้น ส่งผลให้มีการกระจายความเจริญออกไปสู่หัวเมืองต่างจังหวัด นอกจากนี้ ยังมีแรงหนุนจากความต่อเนื่องของการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานของภาครัฐ โดยธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) คาดการณ์ว่า แนวโน้มการเติบโตของเศรษฐกิจไทยในปีนี้มีแนวโน้มไปได้ที่จะเติบโตใกล้เคียงกับปี 2556 ที่คาดว่าจะต่ำกว่าระดับ 3 % โดยสาเหตุหลักเป็นผลจากแรงส่งทางเศรษฐกิจที่เริ่มแผ่วลงตั้งแต่ปลายปี 2556 รวมทั้งปัญหาความล่าช้าในการจัดตั้งรัฐบาล ที่อาจทำให้การลงทุนภาครัฐชะลอออกไป ยังมีผลทำให้การลงทุนและการบริโภคภาคเอกชนมีแนวโน้มชะลอตัวตามลงไปด้วย

- **สถานการณ์การเมืองไทย**

จากสถานการณ์ทางการเมืองที่เกิดขึ้นจากปี 2556 ต่อเนื่องมาถึงปี 2557 นี้ ทำให้ยอดขาย ยอดโอนกรรมสิทธิ์ และยอดเยี่ยมชมโครงการจากลูกค้าตั้งแต่ปลายปีที่ผ่านมาชะลอตัวลงมาก โดยจะทำให้ภาพรวมตลาดอสังหาริมทรัพย์ในปี 2557 นี้มีแนวโน้มหดตัวลงเมื่อเทียบกับปีที่แล้ว ซึ่งบริษัทอสังหาริมทรัพย์รายใหญ่ ๆ หลายรายได้ปรับลดเป้าการรับรู้รายได้ลง 5 – 20 %

- **การพัฒนาสาธารณูปโภคต่างๆ ที่มีความชัดเจนมากขึ้น**

โครงการรถไฟฟ้าสายสีม่วง ช่วงบางใหญ่ – บางซื่อ

ผู้ว่าการการรถไฟฟ้าขนส่งมวลชนแห่งประเทศไทย (รฟม.) เปิดเผยถึงความคืบหน้าการก่อสร้างโครงการรถไฟฟ้าสายสีม่วง ช่วงบางใหญ่ – บางซื่อ มีความคืบหน้าในภาพรวมประมาณ 85% ซึ่งมีโอกาสเป็นไปได้ที่จะก่อสร้างเสร็จก่อนแผน โดยอาจจะเปิดให้บริการในเชิงพาณิชย์ภายในกลางปี 2559 ก่อนกำหนดการเดิมที่จะเปิดภายในต้นปี 2560 ทั้งนี้ จากความคืบหน้าของโครงการดังกล่าว ส่งผลให้ กลุ่มธุรกิจบริการทั้งค้าปลีกและโรงแรมบนถนนรัตนโกสินทร์ สนใจสร้างทางเชื่อมจากสถานีเข้าสู่พื้นที่ของตนเองเช่น กลุ่มเซ็นทรัลเวสต์เกต บางใหญ่ ที่แสดงความจำนงจะก่อสร้างทางเชื่อมเข้าสู่ศูนย์การค้า

โครงการสะพานข้ามแม่น้ำเจ้าพระยา บริเวณนนทบุรี 1

โครงการก่อสร้างสะพานข้ามแม่น้ำเจ้าพระยาแห่งใหม่ “สะพานข้ามแม่น้ำเจ้าพระยา บริเวณนนทบุรี 1” เป็นโครงสร้างสะพานซึ่ง 6 ช่องจราจร มีความยาว 460 เมตร พร้อมถนนต่อเชื่อมขนาด 6 ช่องจราจร มีจุดเริ่มต้นอยู่ใกล้กับโรงเรียนศรีบุญยานนท์ ไปจนถึงจุดสิ้นสุดที่ถนนราชพฤกษ์บริเวณสะพานข้ามถนนราชพฤกษ์ รวมระยะทาง 4.3 กิโลเมตร คาดว่าเปิดให้บริการได้ภายในเดือนมีนาคม 2558

โครงการถนนเชื่อมต่อ “ถนนราชพฤกษ์ – ถนนกาญจนาภิเษก”

โครงการถนนเชื่อมต่อ “ถนนราชพฤกษ์-ถนนกาญจนาภิเษก” ช่วงแนวตะวันตก – ตะวันตก หลังเริ่มงานก่อสร้างเมื่อเดือนกุมภาพันธ์ 2555 โดยมีความคืบหน้าล่าสุดประมาณ 60 % สำหรับโครงการนี้จะเป็นถนนตัดใหม่ที่จะเชื่อมต่อกับถนนราชพฤกษ์ตัดใหม่ ในแนวถนนชัยพฤกษ์ มาจากสะพานพระราม 4 บริเวณห้าแยกปากเกร็ด ต่อไปจะทะลุออกถนนวงแหวนตะวันตก จะทำให้การเดินทางคล่องตัวขึ้นเนื่องจากไม่ต้องวิ่งเข้าไปยังถนนราชพฤกษ์ตัดใหม่

- **ต้นทุนการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ที่ยังคงปรับตัวสูงขึ้น**

ราคาก่อสร้างบ้านในปี 2557 น่าจะขยับตัวสูงขึ้น 4 – 7% โดยเฉพาะต้นทุนวัสดุก่อสร้างที่คาดว่าจะเพิ่มขึ้นไม่ต่ำกว่า 3% ที่เหลือเป็นต้นทุนอื่นๆ เช่น ค่าแรงงาน ค่าใช้จ่ายที่เกิดจากการลงทุนในการปรับใช้วัสดุสำเร็จรูปมากขึ้น เพื่อแก้ไขปัญหาขาดแคลนแรงงาน ซึ่งยังรวมไปถึงต้นทุนที่ดินที่ปรับตัวสูงขึ้นด้วย อาจทำให้ราคาขายบ้านปรับเพิ่มสูงขึ้นตามไปด้วย

- **ปัญหาแรงงานขาดแคลน**

ในปีนี้อาจจะเกิดปัญหาการขาดแคลนแรงงานมากขึ้น โดยเฉพาะแรงงานที่มีฝีมือในอุตสาหกรรมก่อสร้าง ซึ่งปัจจุบันแรงงานกลุ่มดังกล่าวกำลังเป็นที่ต้องการมาก เป็นผลมาจากการปรับค่าครองชีพ ทำให้กลุ่มผู้รับเหมาสามารถเรียกราคาแรงได้ตามความเป็นจริงในตลาด

ความสามารถในการแข่งขัน

ในกลุ่มผู้ประกอบการที่พักอาศัยที่ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เฉพาะบ้านเดี่ยว บ้านแฝด และทาวน์เฮาส์ โดยโครงการที่พัฒนาอยู่ในพื้นที่นนทบุรีและภูเก็ตเหมือนกับบริษัท มีอยู่เป็นจำนวนมาก ทั้งที่เป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ อาทิเช่น บมจ.แลนด์ แอนด์ เฮาส์, บมจ.ปริญศิริ, บมจ.เอสซีเอสเอส, บมจ.พฤษภา เรียวเอสเตท เป็นต้น ในส่วนจังหวัดภูเก็ตนั้น มีผู้ประกอบการที่พัฒนาโครงการคล้าย บริษัท ธนาสิริ พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ได้แก่ บมจ.ศุภาลัย, บมจ.บ้านริศ เป็นต้น นอกจากนี้ ยังมีบริษัทที่ไม่ได้จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ และผู้ประกอบการรายย่อยอีกหลายราย ซึ่งถือได้ว่าบริษัทมีคู่แข่งอยู่เป็นจำนวนมาก แต่อย่างไรก็ตาม บริษัทประเมินว่า บริษัทมีศักยภาพสามารถแข่งขันกับผู้ประกอบการรายอื่นๆ ได้โดยมีจุดแข็งในการแข่งขันในตลาดได้ดังนี้

รูปแบบบ้าน : รูปแบบบ้านของบริษัทจะแตกต่างจากคู่แข่ง โดยบริษัททำการสำรวจความต้องการของลูกค้า เพื่อออกแบบบ้านให้ตรงตามความต้องการของลูกค้า เช่น โครงการคลัสเตอร์วิลล์ เป็นทาวน์เฮาส์สไตล์บ้านเดี่ยวเพิ่มพื้นที่กว้างขึ้น ให้พื้นที่ใช้สอยมากกว่า การจัดแบ่งบ้านเป็นกลุ่มๆ ละ 4 - 6 หลัง ทุกหลังมีสวน นอกจากนี้ บริษัทมีโครงการบ้านแฝด มีรูปแบบสไตล์บ้านเดี่ยว มีฟังก์ชันใช้สอยเหมือนบ้านเดี่ยว แต่ลูกค้าสามารถจ่ายได้ในราคาบ้านแฝด ซึ่งจะต่ำกว่าบ้านเดี่ยวทั่วไป

การจัดสรรพื้นที่ส่วนกลาง : การให้ความสำคัญกับคุณภาพชีวิตของลูกค้า โดยทุกๆ โครงการของบริษัทไม่ว่าจะเป็นโครงการทาวน์เฮาส์ บ้านแฝด และบ้านเดี่ยว จะมีการจัดสรรพื้นที่ส่วนกลางที่มากกว่าพื้นที่ตามที่กฎหมายกำหนด และบริษัทนำพื้นที่ส่วนกลางดังกล่าวมาสร้างเป็นสระว่ายน้ำ สโมสร และฟิตเนส เพื่อให้เป็นจุดพักผ่อน และให้ลูกค้าได้ออกกำลังกาย ลูกค้ามีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น ซึ่งโครงการของคู่แข่งทั่วไปจะไม่เน้นการเพิ่มพื้นที่ส่วนกลางแต่นำพื้นที่มาพัฒนาเป็นที่อยู่อาศัยมากกว่า

ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ : บริษัทได้นำระบบเทคโนโลยีสารสนเทศมาพัฒนาใช้ในการบริหารจัดการด้วยระบบคอมพิวเตอร์ เชื่อมโยงกันระหว่างทุกโครงการและสำนักงานใหญ่ ซึ่งปัจจุบันมีระบบที่ใช้อยู่ดังนี้

- **โปรแกรมบริหารข้อมูลโครงการ** ใช้ในการบริหารจัดการข้อมูลของโครงการทั้งหมดของบริษัท ซึ่งทีมผู้บริหารสามารถตรวจสอบข้อมูลเกี่ยวกับการขายและสินค้าคงเหลือทั้งหมดได้ตลอดเวลา
- **โปรแกรมบริหารงานขาย** โปรแกรมสำหรับบันทึกข้อมูลลูกค้ามาเยี่ยมชม โครงการหรือข้อมูลงานขายที่เกิดจากโครงการต่างๆ ของบริษัท มาয়้งสำนักงานใหญ่ เพื่อให้ฝ่ายการตลาดสามารถวิเคราะห์ลักษณะความชื่นชอบและสิ่งที่ลูกค้าต้องการได้อย่างมีประสิทธิภาพและรวดเร็ว
- **โปรแกรมระบบจัดการบริการงานหลังการขาย** สามารถช่วยจัดเก็บประวัติการซ่อมและช่วยบริหารงานซ่อมทั้งหมด ซึ่งสามารถช่วยให้การติดตามสถานะการซ่อมแซม ระยะเวลา และงบประมาณที่ใช้สำหรับบ้านแต่ละหลัง และ/หรือ ในแต่ละหมวดการซ่อมเพื่อนำมาวิเคราะห์หาสาเหตุว่า เกิดจากการใช้งาน หรือวัสดุที่ใช้ หรือจากการออกแบบ
- **โปรแกรมบริหารงานจัดซื้อ** เป็นโปรแกรมในการบริการงานจัดซื้อแบบ Online ช่วยในการจัดทำใบขอซื้อและการอนุมัติผ่านระบบ Online ทำให้มีความสะดวกในการบริหารจัดการงานด้านการสั่งซื้อสินค้าและวัสดุต่างๆ รวมทั้งการตรวจสอบสถานะใบสั่งซื้อได้อย่างสะดวกและรวดเร็ว ลดขั้นตอนการทำงานที่ยุ่งยากและซับซ้อนได้เป็นอย่างดี

ทำเลที่ตั้งของโครงการ : โครงการแต่ละโครงการของบริษัทอยู่ในทำเลที่ดีและมีความได้เปรียบในการแข่งขันสูง สามารถแข่งขันกับคู่แข่งได้ กล่าวคือ ที่ดินที่จัดสรรจะอยู่ติดถนนใหญ่ หรือหากอยู่ในถนนรองก็จะมีระยะห่างจากถนนใหญ่ไม่เกิน 1-2 กิโลเมตร และมีการคมนาคมสะดวก ซึ่งถือเป็นหนึ่งในปัจจัยสำคัญในการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค

ราคา : บริษัทมีการกำหนดราคาขายอย่างสมเหตุสมผล เนื่องจากราคาเป็นปัจจัยสำคัญอย่างหนึ่งในการตัดสินใจเลือกซื้อที่อยู่อาศัย บริษัทจึงมีนโยบายในการกำหนดราคาอย่างยุติธรรม เพื่อสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้ามากที่สุดเมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่งในตลาดในราคาเดียวกัน สินค้าของบริษัทจะมีฟังก์ชันการใช้สอยที่มากกว่า รูปแบบที่โดดเด่นกว่า และสภาพโครงการ ตลอดจนสิ่งอำนวยความสะดวกในโครงการที่เหนือกว่า

คุณภาพวัสดุที่ใช้ : บริษัทมีนโยบายในการเลือกใช้วัสดุที่มีคุณภาพดีและง่ายต่อการบำรุงรักษาในอนาคต เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าและลดภาระของลูกค้าในการบำรุงรักษาหรือซ่อมแซมในอนาคต

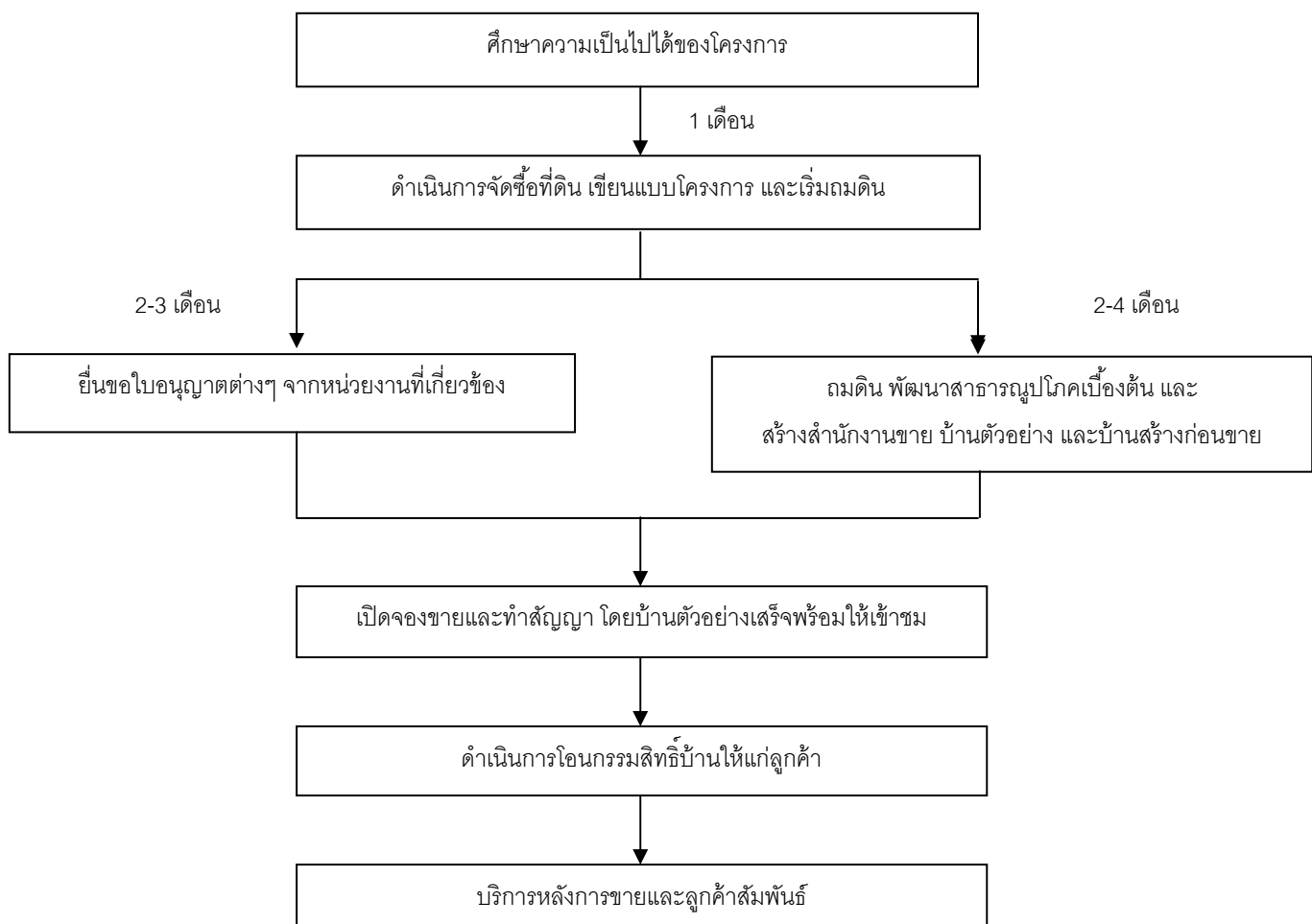
ทีมงาน : บริษัทมีทีมงานที่เปี่ยมด้วยความสามารถและทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ เนื่องจากองค์กรมีขนาดเล็ก ดังนั้น จึงมีความคล่องตัวและความยืดหยุ่นในการทำงานค่อนข้างสูง ซึ่งถือเป็นข้อได้เปรียบทางด้านการบริหารและการจัดการ

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

2.3.1 การจัดหาให้ได้มาซึ่งผลิตภัณฑ์เพื่อจำหน่าย

1) ขั้นตอนการบริหารโครงการ

ในแต่ละโครงการจะมีระยะเวลาในการบริหารโครงการแตกต่างกันไป ขึ้นอยู่กับขนาดและลักษณะโครงการ แบบบ้าน และขนาดของพื้นที่ใช้สอย โดยปกติระยะเวลาในการดำเนินงานประมาณ 8-10 เดือน โดยมีขั้นตอนการดำเนินงานดังนี้



ในการก่อสร้างบ้านแต่ละหลังจะใช้เวลาประมาณ 5-8 เดือน แต่ถ้าเป็นบ้านขนาดเล็กก็จะใช้เวลาในการก่อสร้างบ้านแต่ละหลังประมาณ 4-6 เดือน โดยเฉลี่ยระยะเวลาจากการเปิดจองขายจนถึงวันที่สามารถโอนให้กับลูกค้าประมาณ 2 เดือน สำหรับบ้านสร้างก่อนขาย

2) การจัดหาที่ดิน

บริษัทมีกระบวนการจัดซื้อที่ดินอย่างเป็นระบบเริ่มจากการพิจารณาที่ดิน ทำเลที่ตั้งของที่ดิน การศึกษาทิศทางการเติบโตของแหล่งที่อยู่อาศัย เส้นทางพัฒนาและการขยายตัวของเขตเมือง มีการคาดการณ์ทิศทางการเติบโตของเมืองเพื่อทำการวิจัยศึกษาความเป็นไปได้ โดยบริษัทมีการติดตามและศึกษาข้อมูลเรื่องที่ดินอย่างใกล้ชิด เพื่อให้ทราบแนวโน้มและศักยภาพในการพัฒนาของที่ดินในทำเลต่างๆ คัดมาสำหรับการพัฒนาโครงการก่อนนำเสนอต่อคณะกรรมการบริหารของบริษัท

การจัดซื้อที่ดินของบริษัทจะดำเนินการจัดซื้อกับเจ้าของที่ดินโดยตรง/ผ่านนายหน้าค้าที่ดิน โดยปัจจุบันบริษัทมีนโยบายการจัดซื้อที่ดินแปลงขนาด 15-30 ไร่ เพื่อพัฒนาโครงการขนาดเล็กที่สามารถดำเนินการโดยใช้ระยะเวลาสั้นในทำเลที่บริษัทมีความชำนาญ โดยที่ดินที่จัดซื้อจะมีระบบสาธารณูปโภคของรัฐรองรับ มีศักยภาพการเติบโตในอนาคตที่ชัดเจนและราคาที่เหมาะสม โดยบริษัทจะมีการเปรียบเทียบราคาซื้อกับราคาประเมินและราคาตลาดอย่างสม่ำเสมอเพื่อให้ได้ราคาที่เหมาะสมในการจัดซื้อที่ดิน ซึ่งก่อนการจัดซื้อที่ดินในแต่ละครั้ง

3) ผู้รับเหมาก่อสร้าง

ผู้รับเหมาก่อสร้างโดยส่วนใหญ่เป็นผู้รับเหมาที่ร่วมงานกับบริษัทมาเป็นเวลานาน มีผลงานและความสามารถในการรับงานสอดคล้องกับมาตรฐานและการเติบโตของบริษัท บริษัทได้จ้างผู้รับเหมาก่อสร้างเป็นผู้ดำเนินการก่อสร้าง โดยบริษัทไม่มีแรงงานในการก่อสร้างเป็นของตนเอง

อย่างไรก็ตาม ในการหาผู้รับเหมาเพิ่มเติม บริษัทจะพิจารณาเลือกผู้รับเหมาก่อสร้างจากผลงาน คุณภาพงานในอดีต ความสามารถ และศักยภาพในการทำงานให้แล้วเสร็จ รวมทั้งตรวจสอบฐานะทางการเงินของผู้รับเหมา เพื่อให้แน่ใจว่าผู้รับเหมาจะสามารถจัดซื้อวัสดุและอุปกรณ์ในการก่อสร้างได้ตรงตามที่กำหนดในสัญญา นอกจากนี้ บริษัทยังพิจารณาถึงขนาดและแรงงานของผู้รับเหมาแต่ละรายเพื่อให้แน่ใจว่าผู้รับเหมา มีศักยภาพที่เหมาะสมกับงานที่จะรับ

โดยปกติผู้รับเหมาก่อสร้างจะเป็นผู้รับผิดชอบในค่าใช้จ่ายดำเนินการ ค่าวัสดุก่อสร้างที่เกี่ยวข้องในงาน (นอกเหนือจากส่วนที่บริษัทจัดหาให้) อุปกรณ์ สัมภาระ เครื่องมือเครื่องใช้ และค่าจ้างเหมาแรงงานก่อสร้าง เป็นลักษณะเหมารวมเบ็ดเสร็จตามขอบข่ายสัญญาที่ได้ทำกันไว้ บริษัทจะเป็นผู้กำหนดราคากลางโดยฝ่ายแบบและฝ่ายประเมินราคา และบริษัทจะพิจารณาจัดหาวัสดุก่อสร้างหลักๆ ให้แก่ผู้รับเหมา ทั้งนี้ เพื่อเป็นส่วนหนึ่งของการบริหารต้นทุนและการควบคุมคุณภาพของวัสดุก่อสร้าง

บริษัทจะจ่ายค่าจ้างเป็นงวดๆ ตามงวดงานที่ก่อสร้างสำเร็จตามสัญญา โดยมีการหักเงินประกันผลงานในแต่ละงวดงาน สำหรับผู้รับเหมาก่อสร้างรายเล็ก บริษัทจะพิจารณาการแบ่งงวดงานและการตรวจรับงานให้ถี่ขึ้น เพื่อแบ่งเบาภาระของผู้รับเหมาในการจัดซื้อวัสดุอุปกรณ์ในการก่อสร้าง โดยทั่วไปผู้รับเหมาที่ติดต่อกับบริษัทจะรับประกันผลงานและมีมือปฏิบัติงาน รวมทั้งคุณภาพของสิ่งของวัสดุอุปกรณ์ที่ทำเสร็จต่อไปอีก 1 ปีหลังจากส่งมอบงานที่ทำเสร็จงวดสุดท้าย หากครบกำหนด 1 ปีและงานที่ผู้รับเหมาส่งมอบไว้ไม่มีปัญหาใดๆ บริษัทจะคืนเงินประกันผลงานที่หักไว้ในแต่ละงวดงานให้แก่ผู้รับเหมา ถึงแม้ว่าบริษัทจะจ้างผู้รับเหมาให้รับผิดชอบการก่อสร้างโครงการของบริษัทแต่บริษัทจะมีวิศวกรโครงการและหัวหน้าผู้คุมงานซึ่งเป็นพนักงานประจำของบริษัทเข้าควบคุมงานของผู้รับเหมาก่อสร้างให้อยู่ในมาตรฐานที่บริษัทกำหนด

บริษัทตระหนักถึงความสำคัญของผู้รับเหมาก่อสร้าง ซึ่งเป็นหัวใจหลักของกระบวนการผลิตสินค้าที่มีคุณภาพ ดังนั้น บริษัทจึงจัดตั้งคณะกรรมการผู้รับเหมาสัมพันธ์ โดยมีผู้อำนวยการฝ่ายบัญชี การเงิน และปฏิบัติการเป็นประธานฯ และมีกรรมการอีก 3 ท่าน โดยมาจากระดับผู้จัดการฝ่ายต่างๆ โดยรายงานตรงต่อกรรมการผู้จัดการ ทั้งนี้ บทบาทและหน้าที่หลักๆ ของคณะกรรมการผู้รับเหมาสัมพันธ์มีดังนี้

- ประสานงานกับฝ่ายก่อสร้างและผู้รับเหมาในเรื่องที่อาจจะแก้ไขได้ยากในระดับปฏิบัติการหรือในบางเรื่องที่มีผลกระทบต่อส่วนรวมหรือเป็นนโยบาย
- เสนอแนะและให้ข้อปรึกษาแก่ฝ่ายก่อสร้างในเรื่องการออกระเบียบ กฎเกณฑ์ หรือแนวทางปฏิบัติต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับผู้รับเหมา
- เผยแพร่ข่าวสารต่างๆ ซึ่งบริษัทต้องการให้ผู้รับเหมาได้รับทราบ
- รับเรื่องราวร้องทุกข์ต่างๆ ของผู้รับเหมาเพื่อนำมาแก้ไขอย่างเป็นระบบและยุติธรรม
- ส่งเสริมและสนับสนุนให้มีการพัฒนาฝีมือแรงงานของผู้รับเหมา

นอกจากนี้ บริษัทยังจัดให้มีการพบปะสังสรรค์ระหว่างผู้รับเหมาและเจ้าหน้าที่ระดับผู้บริหารของบริษัท เป็นระยะๆ ทั้งนี้ เพื่อให้ผู้รับเหมารู้สึกเป็นส่วนหนึ่งของทีมงานของบริษัทและรับรู้ถึงแนวทางการเติบโตของบริษัทต่อไปในอนาคต

4) วัสดุก่อสร้าง

วัสดุก่อสร้างจะแบ่งเป็น 2 ส่วนใหญ่ๆ คือ วัสดุก่อสร้างที่ผู้รับเหมาก่อสร้างจะต้องเป็นผู้รับผิดชอบจัดหาและวัสดุก่อสร้างที่บริษัทเป็นผู้จัดหาเอง โดยเฉลี่ยค่าวัสดุก่อสร้างที่ผู้รับเหมาก่อสร้างจัดหาเองเปรียบเทียบกับวัสดุที่บริษัทจัดหาให้มีสัดส่วนประมาณร้อยละ 45 : 55

- วัสดุก่อสร้างที่ผู้รับเหมาก่อสร้างเป็นผู้รับผิดชอบจัดหา ในสัญญาการว่าจ้างระหว่างบริษัทและผู้รับเหมาก่อสร้างจะระบุถึงคุณสมบัติของวัสดุก่อสร้างที่ผู้รับเหมาก่อสร้างจะต้องเป็นผู้รับผิดชอบจัดหาเอง ทั้งนี้ ผู้รับเหมาก่อสร้างจะต้องใช้วัสดุก่อสร้างที่ได้คุณภาพตรงกับที่ระบุในสัญญา บริษัทจะมีส่วนช่วยเหลือในการต่อรองราคากับผู้จัดจำหน่ายวัสดุก่อสร้างบางรายการให้กับผู้รับเหมาทุกรายในโครงการ เนื่องจากการรวมปริมาณสั่งซื้อในจำนวนมากจะทำให้บริษัทมีอำนาจในการต่อรองราคามากกว่าการให้ผู้รับเหมาก่อสร้างแต่ละรายสั่งซื้อกันเอง
- วัสดุก่อสร้างที่บริษัทเป็นผู้จัดหาเอง ส่วนใหญ่จะเป็นวัสดุที่ต้องใช้เป็นจำนวนมาก หรือต้องสั่งซื้อกับผู้จัดจำหน่ายเฉพาะราย หรือต้องมีการควบคุมสเปกเป็นกรณีพิเศษ หรืออาจต้องใช้ระยะเวลาในการสั่งซื้อ ดังนั้น เพื่อเป็นการลดภาระของผู้รับเหมาก่อสร้าง บริษัทจึงติดต่อซื้อวัสดุเหล่านั้นกับผู้ผลิตหรือผู้จัดจำหน่ายโดยตรงและให้จัดส่งตรงไปที่โครงการเมื่อถึงเวลาที่ผู้รับเหมาก่อสร้างจะต้องใช้วัสดุเหล่านั้น โดยบริษัทจะไม่ส่งวัสดุมาเก็บไว้ให้เป็นภาระในการเก็บสินค้าคงคลัง

วัสดุก่อสร้างส่วนใหญ่เป็นสินค้าที่ผลิตในประเทศ หรือในกรณีเป็นสินค้านำเข้า บริษัทจะติดต่อกับผู้นำสินค้าเข้าโดยตรงเพื่อลดภาระในการเก็บสินค้าคงคลัง การจัดหาวัสดุก่อสร้างของบริษัทจะติดต่อกับผู้จัดจำหน่ายและผู้ผลิตโดยตรง บริษัทจะให้ผู้จัดจำหน่ายหลายๆ รายเสนอราคา ตลอดจนเงื่อนไขต่างๆ อาทิเช่น การจัดส่ง การติดตั้ง การให้บริการ ณ โครงการ การรับประกันหลังการขาย เป็นต้น และพิจารณาเลือกผู้จัดจำหน่ายที่ให้ราคาที่คุ้มค่าและมีความน่าเชื่อถือว่าจะสามารถจัดหาวัสดุส่งมอบให้บริษัทได้ตามที่ตกลงกันไว้ และสามารถให้บริการหลังการขาย ณ โครงการได้ภายในเวลาที่กำหนด โดยไม่ได้คำนึงถึงราคาต่ำสุดเพียงอย่างเดียว สำหรับวัสดุก่อสร้างบางรายการ บริษัทจะติดต่อผู้จำหน่ายให้รับประกันเกินกว่า 1 ปี (ซึ่งเป็นระยะเวลาประกันตามมาตรฐาน) ซึ่งผู้จำหน่ายจะมีใบรับประกันสินค้าให้กับบ้านแต่ละหลังและบริษัทจะส่งมอบใบรับประกันดังกล่าวให้แก่ลูกค้า ณ วันโอนกรรมสิทธิ์

2.3.2 ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมและชุมชนสัมพันธ์

การพัฒนาโครงการของบริษัทอยู่ภายใต้ข้อบังคับของกฎหมายเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อม แต่ทั้งนี้ เพื่อให้สภาพแวดล้อมของโครงการอยู่ในสภาพดีและไม่เป็นการทำลายสิ่งแวดล้อม บริษัทมีระบบการจัดการระบบสาธารณูปโภคของโครงการเพื่อไม่ก่อให้เกิดปัญหาที่อาจส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมได้ โดยเฉพาะการจัดให้มีถังบำบัดน้ำเสียสำหรับแต่ละบ้านและสำหรับพื้นที่ส่วนกลางทุกโครงการ ทั้งนี้ ในระยะ 3 ปีที่ผ่านมาบริษัทไม่เคยมีปัญหาหรือถูกร้องเรียนใดๆ เกี่ยวกับปัญหาสิ่งแวดล้อมจากชุมชนในละแวกใกล้เคียงและจากหน่วยงานของราชการ นอกจากนี้ บริษัทยังมีส่วนงานที่คอยดูแลชุมชนสัมพันธ์โดยเฉพาะ เพื่อสร้างสัมพันธ์ที่ดีและคอยรับปัญหาในการที่ชุมชนอาจได้รับผลกระทบระหว่างการก่อสร้าง

2.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทและบริษัทย่อยมีบ้านที่มีการทำสัญญาจะซื้อจะขายแล้วแต่ยังส่งมอบไม่ได้จำนวน 5 โครงการ จำนวน 24 ยูนิต ซึ่งมีมูลค่ารวมประมาณ 82 ล้านบาท ดังนี้

โครงการ	จำนวน (ยูนิต)	จำนวนเงิน (ล้านบาท)
เดอะ คลาสเตอร์ วิลล์ 4 ราชพฤกษ์ – สีรินธร	2	9
ไพร้มเพลส เดอะ กรีนเนอรี่ บางใหญ่	7	20
ธนาสิริ ราชพฤกษ์ – ทานตะวัน	4	25
สิริ วิลเลจ ภูเก็ต – อนุสาวรีย์	3	9
สิริ วิลเลจ สกลนคร – แอร์พอร์ต	8	19
รวมทั้งหมด	24	82

3. ปัจจัยความเสี่ยง

จากลักษณะของธุรกิจของบริษัท ปัจจัยที่อาจทำให้เกิดความเสี่ยงและส่งผลกระทบต่อการดำเนินงานในอนาคตมีดังนี้ คือ

1. ความเสี่ยงต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท/บริษัท ย่อย

1.1 ความเสี่ยงจากการขาดแคลนแรงงานและผู้รับเหมา

บริษัทประกอบธุรกิจสังหาริมทรัพย์ ซึ่งเป็นธุรกิจที่ใช้แรงงานจำนวนมาก โดยในปี 2556 รัฐบาลกำหนดให้มีการปรับขึ้นค่าแรงงานเป็น 300 บาท มีผลให้ต้นทุนในการผลิตสูงขึ้น ประกอบการแรงงานบางส่วนได้กลับคืนสู่ภาคเกษตรกรรมตามช่วงฤดูกาลเพาะปลูกและฤดูกาลเก็บเกี่ยว และการขยายตัวของเศรษฐกิจรวมถึงการขยายตลาดอสังหาริมทรัพย์ไปยังตลาดต่างจังหวัด ความต้องการที่อยู่อาศัยจะเพิ่มสูงขึ้น ประกอบกับการลงทุนสาธารณูปโภคของภาครัฐ ทำให้เกิดปัญหาขาดแคลนผู้รับเหมา และขาดแคลนแรงงาน โดยเฉพาะแรงงานฝีมือดีได้ก่อให้เกิดปัญหาการขาดแคลนแรงงานในภาคธุรกิจดังกล่าวของไทยอย่างรุนแรงและต่อเนื่อง

บริษัทดำเนินงานก่อสร้างโดยการว่าจ้างผู้รับเหมาจากภายนอก จำนวนผู้รับเหมาขึ้นอยู่กับขนาดของแต่ละโครงการ ด้วยเหตุที่บริษัทไม่มีทีมงานก่อสร้างของบริษัทเองย่อมส่งผลให้เกิดความเสี่ยงต่อบริษัทในกรณีที่ผู้รับเหมาส่งมอบงานล่าช้า เนื่องจากผู้รับเหมาอาจไม่มีความชำนาญหรือมีปัญหาขาดแคลนแรงงาน หรือผู้รับเหมาส่งมอบงานให้ทันตามกำหนดเวลา แต่คุณภาพงานไม่เป็นไปตามมาตรฐานของบริษัท ทำให้บริษัทไม่สามารถควบคุมต้นทุนได้และส่งผลกระทบต่อให้บริษัทไม่สามารถโอนบ้านให้แก่ลูกค้าได้ตรงตามกำหนด

อย่างไรก็ตาม บริษัทลดความเสี่ยงดังกล่าวโดยบริษัทว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างที่มีประสบการณ์และมีความเชี่ยวชาญในการก่อสร้างผลงานก่อสร้างมีคุณภาพที่ดีและมีฐานะทางการเงินที่มั่นคง นอกจากนี้ ในการชำระเงินค่าก่อสร้างให้กับผู้รับเหมาจะชำระให้ตามงวดความสำเร็จของงานที่ได้รับไว้ในสัญญาการก่อสร้างหลังจากที่ได้มีการตรวจรับงวดงานแล้ว โดยบริษัทจะหักเงินค่าประกันผลงานไว้ในแต่ละงวดงานร้อยละ 5 ของมูลค่างานที่ส่งมอบ ซึ่งผู้รับเหมาจะได้รับเงินประกันคืนเมื่อครบระยะเวลา 1 ปี นับจากวันที่ส่งมอบงานงวดสุดท้าย จึงทำให้มั่นใจได้ว่า บริษัทสามารถควบคุมระยะเวลาการก่อสร้าง ควบคุมต้นทุน และคุณภาพของงานได้

นอกจากนี้ บริษัทยังมีการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้รับเหมาอย่างต่อเนื่อง โดยมีการจัดประชุมหารือร่วมกันอย่างสม่ำเสมอเพื่อสอบถามปัญหาต่างๆ ที่ผู้รับเหมาพบในงานก่อสร้างและร่วมกันแก้ไขปัญหาให้ลุล่วงไป และยังมีคณะกรรมการผู้รับเหมาสัมพันธ์ทำหน้าที่ดูแลผู้รับเหมาของบริษัทให้ทำงานร่วมกันกับบริษัทได้เป็นอย่างดี ในส่วนของการควบคุมคุณภาพผลงาน บริษัทมีผู้จัดการโครงการ ทีมงานวิศวกร และผู้ควบคุมงานก่อสร้าง ซึ่งคอยดูแลควบคุมคุณภาพงานและตรวจรับงานจากผู้รับเหมา และยังให้ความสำคัญในการสรรหาผู้รับเหมารายใหม่เข้ามารับงานของบริษัทอยู่ตลอด โดยผู้รับเหมารายใหม่จะต้องผ่านระบบสรรหาคัดเลือกตามเกณฑ์ที่บริษัทกำหนดไว้ อาทิ เช่น คุณภาพงานในอดีต ความสามารถและศักยภาพในการทำงานให้แล้วเสร็จ ขนาดและแรงงานของผู้รับเหมา รวมทั้งตรวจสอบฐานะทางการเงินของผู้รับเหมาด้วย

1.2 ความเสี่ยงจากราคาวัสดุก่อสร้างปรับตัวสูงขึ้น

วัสดุก่อสร้างเป็นต้นทุนหลักซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญในการพัฒนาโครงการ ซึ่งราคาวัสดุก่อสร้างดังกล่าวจะมีความผันแปรไปตามภาวะราคาน้ำมันที่ปรับตัวสูงขึ้น แต่ในขณะเดียวกัน บริษัทไม่สามารถปรับราคาขายได้ในทันที หรือหากบริษัทสามารถปรับราคาขายได้ก็อาจส่งผลกระทบต่อจำนวนการขายที่อยู่อาศัยของบริษัท ดังนั้น ความผันผวนของราคาวัสดุก่อสร้างอาจส่งผลให้ต้นทุนในการก่อสร้างโครงการของบริษัทเพิ่มขึ้น ซึ่งส่งผลกระทบต่อความสามารถในการทำกำไรของบริษัท

อย่างไรก็ตาม สำหรับวัสดุก่อสร้างที่ผู้รับเหมาก่อสร้างเป็นผู้รับผิดชอบและจัดหานั้นจะถูกกำหนดราคาการรับเหมาก่อสร้างพร้อมกับราคาวัสดุก่อสร้างไว้ในสัญญาว่าจ้างของบริษัทไว้แล้ว สำหรับวัสดุก่อสร้างหลักที่บริษัทเป็นผู้จัดหานั้น เนื่องจากบริษัทจะซื้อเป็นจำนวนมากสำหรับโครงการต่างๆ ทำให้บริษัทมีอำนาจในการต่อรองกับผู้ค้าวัสดุก่อสร้างค่อนข้างสูงจึงสามารถกำหนดราคาวัสดุร่วมกับผู้ผลิตในการยื่นราคาเพื่อสอดคล้องกับการดำเนินการ ทั้งนี้ บริษัทจะวางแผนการก่อสร้างและทำการประเมินปริมาณการใช้วัสดุแต่ละประเภทรวมทั้งโครงการก่อนและจะสั่งซื้อวัสดุดังกล่าวตามปริมาณที่ได้ประเมินไว้

ในส่วนของกรก่อสร้างนั้น ผู้รับเหมาก่อสร้างจะเป็นผู้รับผิดชอบในการจัดหาวัสดุอื่นนอกเหนือจากวัสดุก่อสร้างหลัก โดยคำนวณรวมเป็นส่วนหนึ่งในราคาค่าจ้างก่อสร้างซึ่งได้ตกลงราคากันล่วงหน้าแล้ว หากราคาวัสดุก่อสร้างอื่นๆ ในส่วนนี้ปรับตัวสูงขึ้นไม่มากนัก ผู้รับเหมาก่อสร้างจะเป็นผู้รับผิดชอบต่อความเสี่ยงดังกล่าวเอง แต่หากราคาวัสดุก่อสร้างในส่วนนี้ปรับตัวสูงขึ้นมาก บริษัทอาจทำการปรับชนิดของวัสดุอุปกรณ์ที่เทียบเท่าคุณภาพระดับเดิม ซึ่งอยู่ในเกรดเดียวกัน เพื่อให้โครงการสามารถดำเนินการต่อไปได้ อีกทั้งในการจัดทำประมาณการต้นทุนค่าก่อสร้างในทุกโครงการ บริษัทมีนโยบายสำรองการเพิ่มขึ้นของค่าก่อสร้าง (Contingency Costs) ประมาณร้อยละ 5-10 ของมูลค่าโครงการไว้ล่วงหน้าแล้ว อัตราดังกล่าวขึ้นอยู่กับประเภทของโครงการ (รวมอยู่ในงบประมาณการค่าก่อสร้างตั้งแต่เริ่มต้น) โดยที่ผ่านมามีบริษัทมีค่าใช้จ่ายในการดำเนินการก่อสร้างอยู่ในวงเงินประมาณการ

1.3 ด้านการเงิน และสภาพคล่องทางการเงิน

ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เป็นธุรกิจที่ใช้เงินลงทุนสูง หากเกิดเหตุการณ์ที่เหนือความคาดหมาย ซึ่งอาจทำให้เกิดผลกระทบปัญหาสภาพคล่องทางการเงินได้ บริษัทฯจึงถือเป็นนโยบายที่ถือปฏิบัติอย่างต่อเนื่องเรื่องการรักษาสภาพคล่อง โดยมุ่งเน้นการลงทุนพัฒนาโครงการที่มีความเสี่ยงในระดับยอมรับได้ โดยมีความเป็นไปได้ของโครงการอยู่ในระดับสูง นอกจากนี้การเตรียมวงเงินสินเชื่อหมุนเวียนไว้ ก็เป็นแนวทางที่บริษัทฯ ได้ดำเนินการไว้ด้วยแล้วเช่นกัน อันจะนำมาซึ่งความเชื่อมั่นในการดำเนินธุรกิจให้มีสภาพคล่องอย่างเพียงพอ เมื่อเกิดเหตุการณ์เหนือความคาดหมาย

แนวโน้มหนี้ภาคครัวเรือนที่สูงขึ้น จะทำให้สภาพคล่องในระบบการเงินตึงตัว ธนาคารจะปล่อยสินเชื่อปล่อยลงปัญหานี้ครัวเรือนสูงขึ้น ขณะที่รายได้ปรับขึ้นตามไม่ทัน ส่งผลให้กำลังซื้อของผู้บริโภคลด ซื้อมันได้หลังเล็กลง บางกลุ่มไม่สามารถซื้อได้ และที่สำคัญความเข้มงวดของสถาบันการเงินในการปล่อยสินเชื่อถือเป็นอุปสรรคสำคัญสำหรับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ อย่างไรก็ตาม บริษัทได้พัฒนาสินค้าให้มีความหลากหลายในระดับราคาที่สอดคล้องกับกลุ่มลูกค้าที่มีกำลังซื้อลดลง และได้มีการทำ Pre-Approve ลูกค้าก่อนการจอง เพื่อลดปัญหาที่จะเกิดจากการกู้สินเชื่อไม่ผ่าน

1.4 ความเสี่ยงจากภาวะการแข่งขันที่สูงขึ้นของตลาดที่อยู่อาศัย

ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เป็นธุรกิจที่มีการแข่งขันค่อนข้างสูง บริษัทต้องเผชิญกับการแข่งขันที่รุนแรงจากคู่แข่งที่เปิดขายโครงการในบริเวณเดียวกันกับโครงการของบริษัท ซึ่งตั้งอยู่ในพื้นที่จังหวัดนนทบุรี โดยมีคู่แข่งทั้งจากบริษัทที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ และบริษัทที่อยู่นอกตลาดหลักทรัพย์ฯ โดยผู้ประกอบการแต่ละรายใช้กลยุทธ์การแข่งขันที่แตกต่างกัน อาทิเช่น การทำการตลาดโดยการสร้างบ้านเสร็จก่อนขาย (Pre-Built) การที่คู่แข่งเปิดตัวโครงการก่อนโครงการของบริษัทโดยอยู่ในบริเวณเดียวกัน ซึ่งมีรูปแบบโครงการและมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นกลุ่มลูกค้าเดียวกันกับของบริษัท หรือการจัดกิจกรรมการส่งเสริมการขายโดยการลดราคาบ้านพร้อมของสมนาคุณต่างๆ เป็นต้น ดังนั้น หากบริษัทไม่สามารถแข่งขันกับคู่แข่งเหล่านี้ได้อย่างมีประสิทธิภาพ บริษัทอาจได้รับผลกระทบในทางลบอย่างมีนัยสำคัญต่อฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัท

อย่างไรก็ตาม ด้วยประสบการณ์ที่อยู่ในแวดวงธุรกิจสังหาริมทรัพย์มานานเกือบ 30 ปี และด้วยการขายที่อยู่อาศัยสำหรับกลุ่มลูกค้าผู้มีรายได้ระดับปานกลาง ซึ่งเป็นกลุ่มเป้าหมายหลักของบริษัท อีกทั้งการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยที่เน้นคุณภาพและการพัฒนาหลายโครงการเฉพาะในพื้นที่จังหวัดนนทบุรี ทำให้บริษัทมีความชำนาญเฉพาะพื้นที่ สามารถเข้าใจและทราบถึงความต้องการของลูกค้าเป็นอย่างดี รวมถึงมีการศึกษาและวิจัยสำรวจความต้องการลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ ประชาชนในพื้นที่ที่มีความคุ้นเคยกับโครงการจึงส่งผลให้เกิดความไว้วางใจมากขึ้น และในแต่ละโครงการของบริษัทจะอยู่ในพื้นที่ที่ใกล้เคียงกันเพื่อให้เกิดการประหยัดต่อการลงทุนและเป็นการช่วยลดค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน นอกจากนี้ บริษัทยังมีนโยบายการบริหารงานที่ชัดเจน ทำให้บริษัทสามารถบริหารโครงการในแต่ละโครงการได้อย่างมีประสิทธิภาพ

2. ความเสี่ยงที่มีผลกระทบต่อสิทธิหรือการลงทุนของผู้ถือหุ้นหลักทรัพย์สิน

2.1 ความเสี่ยงจากการมีกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ถือหุ้นในบริษัทมากกว่าร้อยละ 75

บริษัทมีกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ คือ กลุ่มเสถียรภาพยุทธ์ ถือหุ้นในบริษัทรวมกันในสัดส่วนร้อยละ 78.1 ณ วันที่ 12 มีนาคม 2557 ซึ่งสัดส่วนการถือหุ้นดังกล่าวมากกว่า 3 ใน 4 ทำให้กลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่อ้างอิงในการควบคุมบริษัทและมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจของบริษัทในทุกเรื่องที่ต้องได้รับอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้น ดังนั้น ผู้ถือหุ้นรายอื่นของบริษัทจึงมีความเสี่ยงจากการไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบและถ่วงดุลเรื่องของผู้ถือหุ้นรายใหญ่เสนอให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณา นอกจากนี้ การถือหุ้นในลักษณะกระจุกตัวโดยผู้ถือหุ้นรายใหญ่นี้นี้ยังทำให้โอกาสที่บริษัทจะถูกครอบงำกิจการโดยบุคคลอื่นไม่สามารถเกิดขึ้นได้โดยปราศจากความยินยอมของกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่นี้ แม้ว่าผู้ถือหุ้นกลุ่มอื่นจะเห็นโอกาสที่จะทำให้อัตราผลตอบแทนเพิ่มขึ้น

2.2 ความเสี่ยงจากการที่หุ้นมี Free Float น้อย ส่งผลให้สภาพคล่องในการซื้อขายน้อย

ณ วันที่ 12 มีนาคม 2557 หุ้นของบริษัทส่วนใหญ่เป็นจำนวน 196,080,000 หุ้น หรือร้อยละ 78.1 ถือโดยผู้ถือหุ้น กลุ่มเสถียรภาพยุทธ์ เพียง 6 ราย และเป็นการถือโดยผู้ถือหุ้นรายย่อย ซึ่งถือหุ้น เพียงจำนวน 55,069,000 หุ้น หรือร้อยละ 21.9 จึงทำให้มีหุ้นของบริษัทที่ซื้อขายหมุนเวียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (Free Float) ค่อนข้างน้อย จึงมีผลให้การซื้อขายเปลี่ยนมือของหุ้นในตลาดรองอาจมีไม่มากนัก และผู้ลงทุนทั่วไปไม่สามารถเข้าถึงเพื่อการซื้อขายได้ปกติ ดังนั้น ผู้ถือหุ้นจึงอาจจะมีความเสี่ยงที่จะไม่สามารถขายหุ้นได้ทันทีในราคาที่ต้องการ

อย่างไรก็ตาม บริษัทมีการกำหนดโครงสร้างการจัดการเพื่อให้เกิดการถ่วงดุลและสอบทานการบริหารงานอย่างเหมาะสม โดยประกอบด้วย คณะกรรมการทั้งหมด 4 ชุด ได้แก่ คณะกรรมการบริษัท, คณะกรรมการตรวจสอบ, คณะกรรมการบริหาร และคณะผู้บริหาร ซึ่งมีการกำหนดขอบเขตอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการชุดต่างๆ อย่างชัดเจน นอกจากนี้ ในกรณีเข้าทำรายการที่เกี่ยวข้องกับกรรมการ ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ และผู้มีอำนาจควบคุม รวมถึงบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง บุคคลดังกล่าวจะไม่มีสิทธิออกเสียงในการอนุมัติรายการดังกล่าว

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทและบริษัทย่อยมีทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ ซึ่งประกอบด้วย สินค้าคงเหลือ ที่ดินรอการพัฒนา และที่ดิน - อาคาร และอุปกรณ์ มูลค่าเท่ากับ 973.7 ล้านบาท 214.1 ล้านบาท และ 16.8 ล้านบาท ตามลำดับ โดยมีรายละเอียดดังนี้

4.1 ทรัพย์สินถาวรหลัก

4.1.1 สินค้าคงเหลือ

สินค้าคงเหลือเป็นสินทรัพย์หลักเพื่อใช้ในการประกอบธุรกิจ ได้แก่ ที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง เพื่อขายในโครงการต่างๆ จากงบการเงินรวม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทและบริษัทย่อยมีสินค้าคงเหลือ เท่ากับ 973.7 ล้านบาท โดยที่ดินและสิ่งปลูกสร้างได้รับการประเมินมูลค่าจากบริษัท เอเจนซี ฟอร์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส จำกัด, บริษัท เดอะ แวลูเอชั่น แอนด์ คอนซัลแทนท์ส จำกัด, บริษัท อัลติมา แอฟไพรซัล จำกัด, บริษัท ไนท์แฟรงค์ ชาร์เตอร์ (ประเทศไทย) จำกัด และบริษัท ไชนีส ไทย แอฟไพรซอล จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทประเมินอิสระที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต. โดยมีรายละเอียดดังนี้

หน่วย : ล้านบาท

ลำดับ	ประเภททรัพย์สิน	ชื่อโครงการ/ที่ตั้ง	มูลค่าตามบัญชี ณ 31 ธ.ค.2556	ราคาประเมิน	วันที่ประเมิน	กรรมสิทธิ์ในที่ดิน	วิธีการประเมิน	ภาระผูกพัน ณ วันที่ 31 ธ.ค.2556		
								ติดจำนอง	วงเงินรวม	ภาระผูกพัน
1	ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง เนื้อที่ 37-0-69 ไร่	โครงการไพร่มเพลส เดอะ กรีนเนอรี่ บางใหญ่ ต.เสาธงหิน อ.บางใหญ่ จ.นนทบุรี	178.5	452.6 ²⁾	29 ก.ย.53	บริษัท	วิธีคิดจากต้นทุน, วิธีคิดจากมูลค่าคงเหลือ	ธนาคารไทยพาณิชย์	405.0	8.6
2	ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง เนื้อที่ 31-1-14.2 ไร่	โครงการเดอะ คลัสเตอร์ วิลล์ 4 ราชพฤกษ์ - สีวันธร ต.มหาสวัสดิ์ อ.บางใหญ่ จ.นนทบุรี	142.1	700.6 ¹⁾	13 ธ.ค.53	บริษัท	วิธีราคาต้นทุน, วิธีการเปรียบเทียบราคาตลาด	ธนาคารเกียรตินาคิน	595.1	64.2

หน่วย : ล้านบาท

ลำดับ	ประเภททรัพย์สิน	ชื่อโครงการ/ที่ตั้ง	มูลค่าตามบัญชี ณ 31 ธ.ค.2556	ราคาประเมิน	วันที่ประเมิน	กรรมสิทธิ์ในที่ดิน	วิธีการประเมิน	ภาระผูกพัน ณ วันที่ 31 ธ.ค.2556		
								ติดจำนอง	วงเงินรวม	ภาระผูกพัน
3	ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง เนื้อที่ 33-2-45.5 ไร่	โครงการธนาสิริ ราชพฤกษ์ – ทำนายนนท์ ต.บางกร่าง (บางข่า) อ.เมือง (ตลาดขวัญ) จ.นนทบุรี	329.7	674.90 ¹⁾	4 มี.ค. 54	บริษัท	วิธีการต้นทุน, วิธีการเปรียบเทียบ ราคาตลาด	ธนาคารกรุงเทพ	416.0	115.2
4	ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง เนื้อที่ 12-3-78.1 ไร่	โครงการสิริ วิลเลจ ภูเก็ต – อนุสาวรีย์ ต.ป่าคลอก อ.ถลาง จ.ภูเก็ต	39.8	- ³⁾	-	บริษัท	วิธีการต้นทุน, วิธีการเปรียบเทียบ ราคาตลาด	ธนาคาร เกียรตินาคิน	211.1	6.5
5	ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง เนื้อที่ 4-0-95 ไร่	โครงการบ้านปรมาณ ไพรม์เพลส ทาวน์ ภูเก็ต – อนุสาวรีย์ ต.ป่าคลอก อ.ถลาง จ.ภูเก็ต	24.7	57.15 ³⁾	9 ม.ค. 55	TPD	วิธีการเปรียบเทียบ ราคาตลาด	ไม่มี	ไม่มี	ไม่มี
6	ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง เนื้อที่ 1-1-26.4 ไร่	โครงการไพรม์เพลส เนรมิต – อนุสาวรีย์ 4 ต.ป่าคลอก อ.ถลาง จ.ภูเก็ต	3.1	- ³⁾	-	TPD	-	ไม่มี	ไม่มี	ไม่มี
7	ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง เนื้อที่ 7-3-3.8 ไร่	โครงการสิริวิลเลจ สกลนคร แอร์พอร์ต ต.ธาตุเชิงชุม อ.เมือง จ.สกลนคร	23.7	55.1 ¹⁾	22 ก.พ. 56	TPD	วิธีการต้นทุน, วิธีการเปรียบเทียบ ราคาตลาด	ธนาคาร เกียรตินาคิน	50.0	16.8
8	ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง เนื้อที่ 17-3-3.9 ไร่	โครงการธนาวิลเลจ พระราม 5 - บางใหญ่ ต.บางแม่นาง อ.บางใหญ่ จ.นนทบุรี	82 ⁴⁾	244.70 ¹⁾	19 ก.ค.56	บริษัท	วิธีการต้นทุน, วิธีการเปรียบเทียบ ราคาตลาด	ธนาคาร ไทยพาณิชย์	153.0	32.0

หน่วย : ล้านบาท

ลำดับ	ประเภททรัพย์สิน	ชื่อโครงการ/ที่ตั้ง	มูลค่าตามบัญชี ณ 31 ธ.ค.2556	ราคาประเมิน	วันที่ประเมิน	กรรมสิทธิ์ในที่ดิน	วิธีการประเมิน	ภาระผูกพัน ณ วันที่ 31 ธ.ค.2556		
								ติดจำนอง	วงเงินรวม	ภาระผูกพัน
9	ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง เนื้อที่ 15-2-76 ไร่	โครงการธนาซิโอ รัตนาธิเบศร์ ต.บางรักพัฒนา อ.บางบัวทอง จ.นนทบุรี	127.8	387.2 ¹⁾	10 เม.ย.56	บริษัท	วิธีการต้นทุน, วิธีการเปรียบเทียบ ราคาตลาด	ธนาคาร เกียรตินาคิน	324.1	110.13
10	ที่ดินเปล่า เนื้อที่ 10-3-90.4 ไร่	โครงการธนาสาภิเษก ราชพฤกษ์ - สิรินคร ต.มหาสวัสดิ์ อ.บางใหญ่ จ.นนทบุรี	22.3	359.4 ¹⁾	11 ธ.ค.56	บริษัท	วิธีการต้นทุน, วิธีการเปรียบเทียบ ราคาตลาด	ไม่มี	ไม่มี	ไม่มี
รวมทั้งสิ้น			973.7							

- หมายเหตุ :**
- 1) ใช้ราคาประเมิน มูลค่าเปรียบเทียบราคาตลาดของทรัพย์สินเมื่อโครงการพัฒนาแล้วเสร็จ 100%
 - 2) ใช้ราคาประเมินมูลค่าต้นทุนของทรัพย์สินเมื่อโครงการพัฒนาแล้วเสร็จ 100%
 - 3) บริษัทไม่ได้ทำการประเมินมูลค่าคงเหลือของโครงการ เนื่องจากใกล้จะปิดโครงการ
 - 4) มูลค่ารวมต้นทุนเพื่อให้ได้มาซึ่งที่ดิน, ค่าพัฒนาที่ดินบางส่วน

4.1.2 สินทรัพย์ถาวร

มูลค่าตามบัญชีของสินทรัพย์หลักประเภทที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ของบริษัทและบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 แสดงไว้ในตารางดังต่อไปนี้

หน่วย : ล้านบาท

รายการ	สถานที่ตั้ง	มูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธ.ค.56	ระยะเวลา ตัดค่าเสื่อม	ภาวะผูกพัน
อาคารสำนักงานส่วนปรับปรุง และสำนักงานเช่า	โครงการต่างๆ	0.07	5 ปี	ไม่มี
เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้สำนักงาน	สำนักงานใหญ่	3.7	5 ปี	ไม่มี
ยานพาหนะ	สำนักงานใหญ่และโครงการต่างๆ	2.9	5 ปี	ไม่มี
เครื่องจักรและอุปกรณ์	สำนักงานใหญ่และโครงการต่างๆ	0.6	3 ปี	ไม่มี
ป้ายโฆษณา	โครงการธนาสิริ ปิ่นเกล้า - ราชพฤกษ์	1.7	5 ปี	ไม่มี
ที่ดินบริเวณที่ตั้งป้ายโฆษณา	ด้านหน้าโครงการธนาสิริ ปิ่นเกล้า - ราชพฤกษ์	7.8	-	ไม่มี
รวมทั้งสิ้น		16.8		

4.1.3 สินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตน

มูลค่าตามบัญชีของสินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตนของบริษัทและบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 จำนวนเงินทั้งสิ้น 271,053 บาท ซึ่งเป็นค่าลิขสิทธิ์และค่าพัฒนาซอฟต์แวร์ต่างๆ ที่นำมาใช้ในการดำเนินงานของบริษัท ประกอบด้วยโปรแกรมหลักๆ สำหรับระบบงานบัญชี, ระบบเงินเดือน และระบบปฏิบัติการทั่วไป โดยมีลิขสิทธิ์ในการใช้งานได้ตามเงื่อนไขของเจ้าของลิขสิทธิ์

4.1.4 ที่ดินรอการพัฒนา

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทและบริษัทย่อยมีที่ดินรอการพัฒนาตามงบการเงินรวมเท่ากับ 214.1 ล้านบาท โดยที่ดินรอการพัฒนาของบริษัทจะเป็นที่ดินเปล่า ซึ่งบริษัทหรือบริษัทย่อยลงทุนซื้อไว้เพื่อนำมาพัฒนาเป็นโครงการในอนาคต โดยที่ดินรอการพัฒนาทั้งหมดได้รับการประเมินมูลค่าเรียบร้อยแล้วจากบริษัท เอเจนซี ฟอร์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส จำกัด (“AREA”) โดยใช้วิธีการเปรียบเทียบราคาตลาดเป็นวิธีการประเมิน โดยมีรายละเอียดดังนี้

หน่วย : ล้านบาท

ลำดับ	ที่ตั้ง	เนื้อที่ดิน (ไร่)	มูลค่าบัญชี ณ วันที่ 31 ธ.ค.2556	ราคาประเมิน	วันที่ประเมิน	กรรมสิทธิ์ในที่ดิน	ภาระผูกพัน
1	ที่ดินเปล่า (กมลา) อ.กระทุ่ม จ.ภูเก็ต	104-2-76.9	52.0	764.0 ¹⁾	30 ก.ย.55	TPD	161.3 ล้านบาท ธนาคารธนชาต
2	ริมถนนรัตนานิเบศร์ ต.บางรักใหญ่ อ.บางบัวทอง จ.นนทบุรี	2-0-87.9	18.5	62.2	13 ก.พ.54	บริษัท	27.6 ล้านบาท บริษัท เครดิต ลิมน์ ฟิลลิปส์ มอริทเก้จ จำกัด
3	ที่ดินเปล่า โครงการธนาสิริ รัตนานิเบศร์ ต.บางรักใหญ่ อ.บางบัวทอง จ.นนทบุรี	0-3-94.6	8.4	15.8	6 พ.ย.52	บริษัท	22.7 ล้านบาท ธนาคารกรุงเทพ
4	ที่ดินเปล่าริมถนนในซอยวัดไผ่เหลือง ต.บางรักพัฒนา อ.บางบัวทอง จ.นนทบุรี	3-2-80.6	25.4	-	-	บริษัท	ไม่มี
5	ที่ดินเปล่าริมถนนซอยแก้วอินทร์ ต.บางแม่นาง อ.บางใหญ่ จ.นนทบุรี	16-3-18.4	53.8 ²⁾	48.7	19 ก.ค.56	บริษัท	ไม่มี
6	ที่ดินเปล่าซอยคลองถนน ต.บางแม่นาง อ.บางใหญ่ จ.นนทบุรี	10-1-12.5	56.0	-	-	บริษัท	-
รวมทั้งสิ้น			214.1				

หมายเหตุ : 1) ราคาประเมินที่แสดงเป็นราคาประเมินครั้งล่าสุดโดยบริษัท เอเจนซี ฟอร์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส จำกัด (AREA) โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อทบทวนราคาประเมินตามที่บริษัท ได้เคยทำการประเมินราคาไว้เมื่อวันที่ 30 ม.ค.2552 เพื่อนำเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้เคยประเมินที่ดินดังกล่าวเมื่อเดือนกันยายน 2551 โดยบริษัท แพลน แอฟไฟรล จำกัด มีวัตถุประสงค์เพื่อทราบมูลค่าปัจจุบันซึ่งมูลค่าที่ประเมินได้ในเวลานั้นเท่ากับ 403.4 ล้านบาท ทั้ง 2 บริษัทใช้วิธีประเมินราคาแบบเดียวกัน คือ วิธีเปรียบเทียบราคาตลาด ซึ่งราคาประเมินของ AREA ประเมินราคาที่ดินล่าสุดอยู่ที่ 7.3 ล้านบาทต่อไร่ สำหรับพื้นที่ซึ่งได้รังวัดใหม่แล้ว

2) มูลค่าตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธค. 2556 ซึ่งรวมต้นทุนอื่นๆ เช่น ค่าถมดิน, ค่างานระบบท่อประปาและท่อระบายน้ำ, ค่าก่อสร้างถนนทางเข้า และดอกเบี้ยจ่ายสำหรับโครงการ รวมทั้งสิ้น 6.6 ล้านบาท

4.1.5 สัญญาเช่าพื้นที่อาคารสำนักงาน

บริษัททำสัญญาเช่าอาคารพาณิชย์ 4 ชั้น จำนวน 2 คูหา เพื่อใช้สำหรับเป็นสำนักงานใหญ่ โดยทำสัญญาเช่ากับบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน โดยมีรายละเอียดของสัญญาเช่า ดังนี้

คู่สัญญา	:	ผู้เช่า บริษัท ธนาสิริ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) ผู้ให้เช่า คณะบุคคลเสถียรภาพยุทธ์
ที่ตั้งสถานที่ให้เช่า	:	650, 652 ถนนบรมราชชนนี แขวงบางบำหรุ เขตบางพลัด กรุงเทพมหานคร
อายุสัญญา	:	3 ปี เริ่มตั้งแต่ 15 พฤศจิกายน 2551 - 14 พฤศจิกายน 2554 ทั้งนี้ บริษัทและบริษัทย่อยต่ออายุสัญญาเช่าต่อไปอีก 3 ปี เริ่มตั้งแต่ 15 พฤศจิกายน 2554 - 14 พฤศจิกายน 2557
พื้นที่เช่า	:	670 ตารางเมตร
ค่าเช่า	:	134,000 บาทต่อเดือน

4.2 นโยบายในการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทมีเงินลงทุนในบริษัทย่อยจำนวน 1 แห่ง คือ บริษัท ธนาสิริ พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ("TPD") ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยถือหุ้นในอัตราร้อยละ 99.6 มูลค่าเงินลงทุนเท่ากับ 40.4 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 3.42 ของสินทรัพย์รวม

อย่างไรก็ตาม ในอนาคตบริษัทอาจมีการขยายขอบเขตการดำเนินธุรกิจจึงอาจมีการจัดตั้งบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมขึ้น เพื่อเป็นการสนับสนุนการดำเนินธุรกิจหลักของบริษัท ซึ่งบริษัทมีนโยบายจะส่งกรรมการบริษัทเข้าไปเป็นกรรมการของบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมดังกล่าว เพื่อร่วมกำหนดนโยบายการดำเนินงานให้เป็นไปในทิศทางเดียวกันและเฝ้าต่อการดำเนินธุรกิจของกลุ่ม

การควบคุมดูแลบริษัทย่อยและบริษัทร่วมนั้น โดยส่วนใหญ่จะมีข้อตกลงกับผู้ร่วมลงทุน เช่น กรณีการลงทุนในกิจการร่วมค้าจะกำหนดจำนวนกรรมการซึ่งเป็นบุคคลที่บริษัทเป็นผู้กำหนด โดยใช้สัดส่วนการถือหุ้นเป็นเกณฑ์กำหนดจำนวนกรรมการที่จะเข้าไปควบคุมดูแลสำหรับบริษัทย่อย บริษัทจะส่งกรรมการเข้าไปเป็นตัวแทนมากกว่าครึ่งหนึ่งของจำนวนคณะกรรมการทั้งหมด หากการดำเนินการมีผลกระทบต่อบริษัทอย่างมีนัยสำคัญจะต้องขออนุมัติจากที่ประชุมกรรมการของบริษัทก่อน

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

เมื่อวันที่ 18 สิงหาคม 2553 บริษัทถูกฟ้องเป็นหนึ่งในจำเลยในคดีอาญาและคดีแพ่ง เรื่องผิดสัญญา โดยขอให้บริษัทโอนกรรมสิทธิ์ในที่ดิน จำนวน 2 แปลง ให้แก่นิติบุคคลหมู่บ้านจัดสรรของโครงการแห่งหนึ่ง โดยหากไม่อาจโอนกรรมสิทธิ์ในที่ดินดังกล่าว ให้บริษัทร่วมชดใช้เงินค่าเสียหายจำนวนหนึ่ง

อย่างไรก็ดี ทนายความมีความเห็นว่า บริษัทได้รับอนุญาตให้จัดสรรที่ดินโครงการดังกล่าวจากหน่วยงานราชการและไม่เคยให้คำมั่นสัญญา ประกาศโฆษณา หรือให้คำรับรองว่าที่ดินแปลงหนึ่งเป็นส่วนหนึ่งของโครงการจัดสรรและอีกแปลงหนึ่งเป็นถนนสาธารณะของโครงการจัดสรรนั้น ซึ่งจากความเห็นของทนายความแล้วเชื่อว่าจะไม่มีความเสียหายอย่างเป็นสาระสำคัญเกิดขึ้นจากคดีดังกล่าว ซึ่งปัจจุบันอยู่ระหว่างการพิจารณาของศาล ดังนั้นจึงไม่ได้ตั้งสำรองค่าเผื่อความเสียหายไว้ในงบการเงิน

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไป

เกี่ยวกับบริษัท

ชื่อย่อ	:	THANA
ชื่อบริษัท	:	บริษัท ธนาสิริ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)
ชื่อภาษาอังกฤษ	:	Thanasiri Group Public Company Limited
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	650, 652 ถนนบรมราชชนนี แขวงบางบำหรุ เขตบางพลัด กรุงเทพมหานคร 10700
ประเภทธุรกิจ	:	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ด้านธุรกิจบ้านจัดสรรพร้อมที่ดินเพื่อขาย
เลขทะเบียนบริษัท	:	0107552000073
ทุนจดทะเบียน	:	255,000,000 บาท
ทุนชำระแล้ว	:	251,149,000 บาท
จำนวนหุ้นสามัญ	:	251,149,000 หุ้น (มูลค่าหุ้นที่ตราไว้ 1 บาท)
โทรศัพท์	:	0-2886-4888
โทรสาร	:	0-2886-4878
Home Page	:	www.thanasiri.com

สำนักเลขานุการบริษัท

เลขานุการบริษัท	:	คุณธนิศร นิตสีโรภาส
โทรศัพท์	:	0-2886-4888 ต่อ 201
E-mail Address	:	cs@thanasiri.com

หน่วยงานนักลงทุนสัมพันธ์

นักลงทุนสัมพันธ์	:	คุณวิภาณันท์ แยมคุ้ม
โทรศัพท์	:	0-2886-4888 ต่อ 106
E-mail Address	:	ir@thanasiri.com

บริษัทย่อย

ชื่อบริษัท	:	บริษัท ธนาสิริ พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	650, 652 ถนนบรมราชชนนี แขวงบางบำหรุ เขตบางพลัด กรุงเทพมหานคร 10700
ประเภทธุรกิจ	:	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ด้านธุรกิจบ้านจัดสรรพร้อมที่ดินเพื่อขาย
เลขทะเบียนบริษัท	:	0105533073026
โทรศัพท์	:	0-2886-4888
โทรสาร	:	0-2886-4878

6.2 ข้อมูลสำคัญอื่นๆ

นายทะเบียนหลักทรัพย์

ชื่อบริษัท	:	บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	62 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ถนนรัชดาภิเษก คลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110
โทรศัพท์	:	0-2229-2800 และ TSD Call Center 0-2229-2888
โทรสาร	:	0-2359-1259
Home Page	:	www.tsd.co.th

ผู้สอบบัญชี

ชื่อบริษัท	:	บริษัท กรินทร์ ออดิท จำกัด
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	138 อาคารบุญมิตร ชั้น 6 ห้อง บี 1 ถนนสีลม แขวงสุริยวงศ์ เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร 10500
ผู้สอบบัญชี	:	นางสาววิมลศรี จงอุดมสมบัติ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 3899 หรือ นางสาวกรรณิการ์ วิภาณุรัตน์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 7305 หรือ นายจิโรจ ศิริโรจน์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 5113 หรือ นางสาวนงลักษณ์ พัฒนบัณฑิต ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 4713
โทรศัพท์	:	0-2634-2484-6
โทรสาร	:	0-2634-2668
Home Page	:	www.karinaudit.co.th

ที่ปรึกษาทางด้านกฎหมาย

ชื่อบริษัท	:	บริษัท สำนักงานกฎหมายธรรมนิติ จำกัด
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	ชั้น 4 อาคารนายเลิศทาวเวอร์ 2/4 ถนนวิทยุ แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330
โทรศัพท์	:	0-2680-9777 / 0-2655-0711
โทรสาร	:	0-2680-9711 / 0-2655-0708
Home Page	:	www.dlo.co.th