

ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 วิสัยทัศน์ พันธกิจ เป้าหมาย และกลยุทธ์ในการดำเนินงานของบริษัท

วิสัยทัศน์ (VISION)

บริษัทได้กำหนดวิสัยทัศน์ในการดำเนินธุรกิจ ภายใต้แนวคิด มุ่งมั่นที่จะร่วมสร้างครอบครัวในสังคมที่ร่มรื่น อบอุ่น และสร้างความสุขให้กับลูกค้าในทุกช่วงจังหวะชีวิตที่ “ธนาสิริ”

พันธกิจ (MISSION)

- 1) พัฒนาโครงการในทำเลที่มีศักยภาพในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล รวมถึงในส่วนภูมิภาคที่มีการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจอย่างต่อเนื่อง
- 2) เน้นการพัฒนาโครงการที่มีขนาดปานกลางเพื่อเสริมสร้างความอบอุ่นและความเป็นส่วนตัว
- 3) ออกแบบและพัฒนานวัตกรรมและผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ 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) ระบบรักษาความปลอดภัยได้มาตรฐาน
- 5) การให้บริการหลังการขายที่รวดเร็ว

ทั้งนี้ จากความมุ่งมั่นและองค์ประกอบที่มีนั้น บริษัทจำเป็นต้องนำพหุองค์การและทีมงานให้มีบรรยากาศและแนวทางในการทำงาน คือ มีใจรักในการให้บริการอย่างดีเลิศ มีความรู้ ความเข้าใจเกี่ยวกับการทำธุรกิจเป็นอย่างดี อีกทั้งมุ่งเน้นการสร้างทีมงานและสนับสนุนการทำงานเป็นทีม ซึ่งแนวทางทั้ง 3 ประการนี้จะทำให้ทีมงานและองค์กรมีการทำงานที่ชัดเจนขึ้น สิ่งสำคัญที่ส่งเสริมให้ทีมงาน

สามารถทำงานร่วมกันได้อย่างราบรื่นและเป็นอันหนึ่งอันเดียวกันส่งผลให้บริษัทประสบความสำเร็จได้นั้นจำเป็นต้องมีวัฒนธรรมองค์กร ภายใต้ชื่อว่า “T-SMILE” ซึ่งประกอบด้วย

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

กลยุทธ์การดำเนินธุรกิจ

สำหรับปี 2557 นั้น หลังจากที่ได้รับผลกระทบจากสถานการณ์หลายๆ ด้าน ทำให้อัตราการเติบโตของยอดขายยังไม่ฟื้นตัว บริษัทจึงได้มีการปรับรูปแบบธุรกิจให้มีเป้าหมายที่มีความชัดเจน และสามารถวัดผลได้ เพื่อกำหนดทิศทางการทำงานให้ผู้บริหารและพนักงานทุกท่าน โดยในการวางแผนการทำงาน มีแนวคิด 3 แนวทางหลัก คือ ให้ในสิ่งที่ลูกค้าต้องการรวมถึงมีการตอบสนองต่อลูกค้าอย่างรวดเร็ว และสามารถควบคุมต้นทุนและค่าใช้จ่ายต่างๆ ให้เป็นไปตามเป้าหมายทางการเงินที่ได้กำหนดไว้ และเพื่อให้กลยุทธ์ดังกล่าวสัมฤทธิ์ผล บริษัทจึงได้กำหนดแผนการดำเนินงานให้สอดคล้องกันทั้ง 4 ส่วนหลักๆ โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. Efficient Turnover : ประสิทธิภาพในการสร้างรายได้
 - Deposit to Transfer 45 Days : กำหนดกรอบระยะเวลา นับจากวันที่ลูกค้าจองจนถึงวันโอนกรรมสิทธิ์ เป็นจำนวน 45 วัน
 - Construction cycle 5 months : กำหนดกรอบเวลาของ งานก่อสร้างบ้านให้แล้วเสร็จ โดยเฉลี่ย 5 เดือน
 - Project set-up 6 months : กำหนดเป้าหมายการพัฒนาโครงการ โดยสร้างบ้านให้แล้วเสร็จพร้อมขายภายใน 6 เดือน นับจากวันที่บริษัทโอนกรรมสิทธิ์ซื้อที่ดิน
2. Compact & Practical with Beautiful Living : ทำสินค้าให้น่าสนใจ
 - Compact Project Size : ลักษณะโครงการที่มีขนาดไม่ใหญ่จนเกินไปประมาณ 15-20 ไร่ โดยเฉลี่ย
 - Beautiful Facilities : จัดให้มีสิ่งอำนวยความสะดวกภายในโครงการ ให้มีความเหมาะสม
 - Practical Functions & Design : การออกแบบดีไซน์ฟังก์ชันต่างๆ ทั้งในโครงการ, รูปแบบบ้าน และภายในตัวบ้าน ให้โดดเด่น และเป็นจุดแข็งของบริษัท
3. Budget Friendly : สร้างงบประมาณของสินค้าให้เหมาะสมและสอดคล้องกับสภาพของตลาดอสังหาริมทรัพย์ในปัจจุบัน
 - Affordable Prices : การกำหนดโครงสร้างราคาขายให้เป็นที่น่าสนใจ สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า
 - Project Economic Cost Structure : การพัฒนาโครงการโดยคำนึงถึง โครงสร้างของต้นทุนที่เหมาะสม เพื่อให้ได้กำไรตามเป้าหมายที่บริษัทวางไว้ สอดคล้องกับราคาที่ลูกค้าอยากซื้อ
 - One-time Investment vs. Ongoing Costs : การออกแบบโครงการใหม่ บริษัทคำนึงถึงค่าใช้จ่ายโครงการในระยะยาวที่จะเกิดขึ้น
4. Individuality : การพัฒนาสินค้าในหลากหลายกลุ่มผลิตภัณฑ์ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าในทุกกลุ่ม

สำหรับเป้าหมายการดำเนินธุรกิจของบริษัทใน 3 ปีข้างหน้า บริษัทมุ่งเน้นการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยที่มีความแตกต่างในระดับราคาที่สามารถแข่งขันได้บนทำเลที่มีศักยภาพ เพื่อตอบสนองความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยของกลุ่มเป้าหมายของบริษัท ซึ่งเป็นกลุ่มที่มีรายได้ส่วนใหญ่ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล รวมถึงในส่วนภูมิภาคที่มีการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจอย่างต่อเนื่องและยังมีความต้องการที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง โดยการพัฒนาโครงการบริษัทจะเลือกพัฒนาในทำเลที่เหมาะสมและมีศักยภาพตามแนวสธารณูปโภคที่ดี ให้ผลตอบแทนที่คุ้มค่า และมีโครงสร้างการลงทุนที่เหมาะสม

1.2 การเปลี่ยนแปลงและแผนการที่สำคัญ

1.2.1 ประวัติความเป็นมาที่สำคัญ

บริษัท ธนาสิริ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) เดิมชื่อ “บริษัท ประสิทธิภาพสินค้า จำกัด” โดยมีคุณประสิทธิ์ เสถียรภาพอยู่ทนต์ เป็นผู้ก่อตั้ง เมื่อวันที่ 19 กุมภาพันธ์ 2528 ด้วยทุนจดทะเบียน 50 ล้านบาท มีวัตถุประสงค์ในการประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ประเภทบ้านจัดสรรที่ดินเพื่อขาย โดยโครงการส่วนใหญ่จะเป็นโครงการอาคารพาณิชย์และทาวน์เฮ้าส์ ภายใต้ชื่อ โครงการประสิทธิภาพสินค้า

ปี 2545 บริษัทเริ่มดำเนินการต่อโดยทายาทคุณประสิทธิ์ เสถียรภาพอยู่ทนต์ ได้แก่ คุณอารีศักดิ์ เสถียรภาพอยู่ทนต์, คุณกุลพัชร เสถียรภาพอยู่ทนต์ และ คุณสุทธิรักษ์ เสถียรภาพอยู่ทนต์ ได้เข้ามาเป็นผู้บริหารของบริษัท เพื่อสานต่อเจตนารมณ์ของผู้ก่อตั้ง โดยมุ่งเน้นโครงการลักษณะบ้านเดี่ยวและทาวน์เฮ้าส์เป็นสำคัญ และเปลี่ยนชื่อบริษัทใหม่เป็น “บริษัท ธนาสิริ บ้านและสวน จำกัด” เมื่อวันที่ 11 ธันวาคม 2545 โดยพัฒนาโครงการแรก เป็นโครงการบ้านเดี่ยว ชื่อ “บ้านธนาสิริ รัตนานิเบศร์”

1.2.2 สรุปการเปลี่ยนแปลงและแผนการที่สำคัญ

ปี	พัฒนาการที่สำคัญของบริษัท ธนาสิริ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย	
2550	เพิ่มทุนจดทะเบียน	บริษัทมีการเพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 200 ล้านบาท (ชำระเต็มมูลค่าแล้ว) เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินการและพัฒนาโครงการบริษัท
2551	เข้าซื้อหุ้นบริษัท TPD	บริษัทเข้าซื้อหุ้น บริษัท ธนาสิริ พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (“TPD”) ทุนจดทะเบียน 50 ล้านบาท ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ จากกลุ่มตระกูลเสถียรภาพอยู่ทนต์ ในสัดส่วนร้อยละ 99.6 (TPD ก่อตั้งเมื่อวันที่ 26 มิถุนายน 2533 โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อการค้าอสังหาริมทรัพย์ แต่ยังไม่มีการพัฒนาโครงการใดๆ จนกระทั่งปี 2551)
2552	เข้าสู่องค์กรมหาชน	ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2552 เมื่อวันที่ 7 เมษายน 2552 มีมติดังนี้ <ul style="list-style-type: none"> - แปรสภาพบริษัทเป็นบริษัทมหาชนจำกัด พร้อมทั้งเปลี่ยนชื่อบริษัทใหม่เป็น “บริษัท ธนาสิริ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)” - แปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้จากหุ้นละ 100 บาท เป็นหุ้นละ 1 บาท - เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 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

ปี	พัฒนาการที่สำคัญของบริษัท ธนาสิริ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย	
2554	เปิดโครงการใหม่	เปิดขายโครงการใหม่ จำนวน 4 โครงการ คือ โครงการ ไพรม์เพลส เดอะ กรีนเนอรี่ บางใหญ่, โครงการ บ้านปรวณ ภูเก็ต – อนุสาวรีย์, โครงการ สิริ วิลเลจ ภูเก็ต – อนุสาวรีย์ และ โครงการ เดอะ คลัสเตอร์ วิลด์ 4 ราชพฤกษ์ – สิรินคร
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 การเพิ่มทุนจดทะเบียนชำระแล้ว จำนวน 250,462,000 บาท เมื่อวันที่ 12 ธันวาคม 2555
2556	เปิดโครงการใหม่ เพิ่มทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	เปิดขายโครงการ จำนวน 1 โครงการ คือ โครงการสิริ วิลเลจ สกลนคร – แอร์พอร์ต และ เปิดให้ใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัท จำนวน 2 ครั้ง คือ ครั้งที่ 3 วันที่ 4 มิถุนายน 2556 และ ครั้งที่ 4 วันที่ 4 ธันวาคม 2556 การเพิ่มทุนจดทะเบียนชำระแล้ว จำนวน 251,149,000 บาท เมื่อวันที่ 12 ธันวาคม 2556
ปี 2557		
กุมภาพันธ์	เปิดโครงการใหม่ 2 โครงการ	เปิดขายโครงการ “ธนาวิลเลจ พระราม 5 – บางใหญ่” ตำบลบางแม่นาง อำเภอบางใหญ่ จังหวัดนนทบุรี จำนวน 82 ยูนิต พื้นที่ 17-3-3.9 ไร่ มูลค่าโครงการ 279 ล้านบาท และ เปิดขายโครงการ “ธนาชีโอ รัตนธิเบศร์” ตำบลบางรักพัฒนา อำเภอบางบัวทอง จังหวัดนนทบุรี จำนวน 157 ยูนิต พื้นที่ 15-2-76 ไร่ มูลค่าโครงการ 412 ล้านบาท
มิถุนายน	เพิ่มทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	เปิดให้ใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัท ครั้งที่ 5 เมื่อวันที่ 4 มิถุนายน 2557 และมีการเพิ่มทุนจดทะเบียนชำระแล้ว จำนวน 251,620,000 บาท เมื่อวันที่ 12 มิถุนายน 2557
พฤศจิกายน	จัดตั้งบริษัทย่อย	จัดตั้งบริษัทย่อย คือ บริษัท ธนาสิริ แมเนจเม้นท์แอนด์คอนซัลติ้ง จำกัด ทุนจดทะเบียน 2 ล้านบาท เพื่อประกอบธุรกิจด้านที่ปรึกษา, ด้านบริหารจัดการและขายซอฟต์แวร์ระบบการทำงาน
ธันวาคม	เพิ่มทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	เปิดให้ใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัท ครั้งที่ 6 ซึ่งเป็นครั้งสุดท้าย เมื่อวันที่ 4 ธันวาคม 2557 และมีการเพิ่มทุนจดทะเบียนชำระแล้ว จำนวน 253,212,000 บาท เมื่อวันที่ 12 ธันวาคม 2557
	จัดตั้งบริษัทย่อย	จัดตั้งบริษัทย่อยเพิ่มอีก 1 แห่ง คือ บริษัท พิมานสิริ จำกัด เพื่อประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย โดยจะเป็นผู้พัฒนาโครงการและเป็นเจ้าของโครงการในภาคอีสาน เริ่มต้นที่ จ.อุดรธานี เป็นการร่วมทุนระหว่างบริษัท ธนาสิริ พร็อพเพอร์ตี้ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด กับ กลุ่มบริษัท อีสานพิมานกรุ๊ป จำกัด ซึ่งถือเป็นบริษัทย่อยทางอ้อมของบริษัท

1.3 ภาพรวมในการประกอบธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อย

บริษัท ธนาสิริ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

บริษัทประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทบ้านจัดสรรพร้อมที่ดินเพื่อขายประเภททาวน์เฮ้าส์ บ้านแฝด และบ้านเดี่ยว โดยบริษัทจะเป็นผู้พัฒนาโครงการและเป็นเจ้าของโครงการ เน้นการพัฒนาโครงการในเขตปริมณฑล โดยบริษัทจะเน้นทำเลย่านจังหวัดนนทบุรี เนื่องจากเป็นจังหวัดที่มีศักยภาพ มีแผนงานการพัฒนาาระบบสาธารณูปโภคต่างๆ อย่างต่อเนื่องจากภาครัฐทั้งระบบการขนส่งมวลชน

เพื่อรองรับการขยายตัวของชุมชน เช่น โครงการระบบรถไฟฟ้าสายสีม่วง (บางซื่อ – บางใหญ่), การตัดถนนเส้นทางสายใหม่, การขยายทางด่วนพิเศษ, สะพานข้ามแม่น้ำเจ้าพระยานนทบุรี ซึ่งเปิดให้บริการไปแล้วในปลายปี 2557

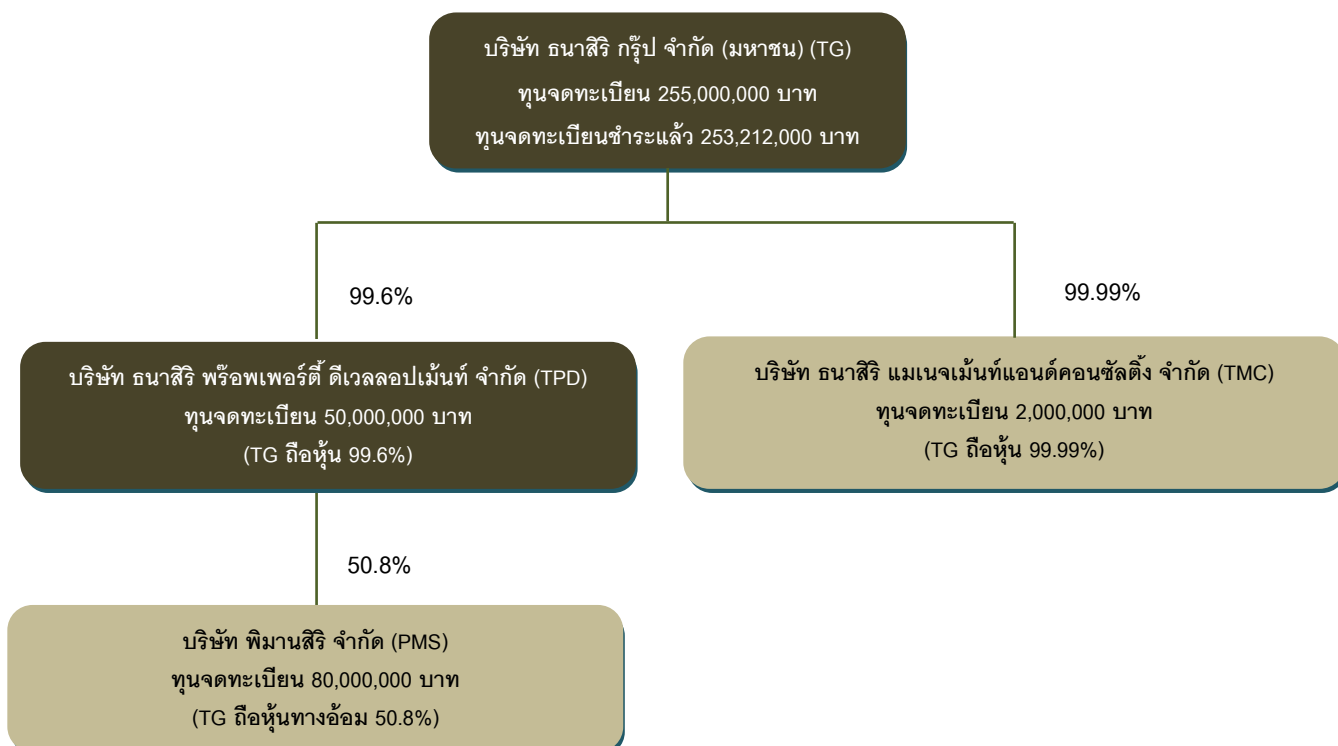
ในการดำเนินงานในแต่ละโครงการ บริษัทจะเป็นผู้กำหนดรูปแบบโครงการและรายละเอียดการออกแบบ โดยศึกษาวิจัยจากความต้องการของลูกค้าเป็นสำคัญ ส่วนงานก่อสร้างจะว่าจ้างผู้รับเหมาเพื่อดำเนินงานก่อสร้างที่อยู่อาศัยทั้งโครงการ จำนวนผู้รับเหมาขึ้นอยู่กับขนาดของแต่ละโครงการ โดยบริษัทจะมีวิศวกรและผู้ควบคุมงานก่อสร้าง (Foreman) รวมทั้ง ทีมตรวจสอบคุณภาพ (Quality Control) ของบริษัทเข้าตรวจสอบดูแลงานก่อสร้างให้เป็นไปตามรูปแบบ ให้มีมาตรฐาน และให้ตรงตามเวลาที่กำหนด ทั้งนี้ บริษัทจะเป็นผู้จัดหาวัสดุก่อสร้างหลักเองทั้งหมด เพื่อที่บริษัทจะได้บริหารต้นทุนงานก่อสร้างได้อย่างมีประสิทธิภาพ

นอกจากนี้ บริษัทยังมีบริการหลังการขายโดยให้ความดูแลและรักษาสภาพชุมชน รวมถึงการรักษาความปลอดภัยให้กับลูกค้าภายหลังพัฒนาโครงการแล้วเสร็จ รวมถึงการออกแบบพื้นที่ส่วนกลางของแต่ละโครงการให้มีลักษณะโดดเด่น เพื่อเพิ่มความร่มรื่นให้แก่ผู้อยู่อาศัยในโครงการ

บริษัทจะพัฒนาโครงการในขนาดไม่ใหญ่มากนัก โดยเฉลี่ยจะมีเนื้อที่ประมาณ 15-30 ไร่ อายุโครงการโดยเฉลี่ย 2-3 ปีนับจากวันเปิดโครงการ ทั้งนี้ เพื่อเป็นการกระจายความเสี่ยง สร้างความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ และความเป็นส่วนตัวให้กับลูกค้าผู้อยู่อาศัย ในการเปิดขายโครงการจะเป็นลักษณะเป็นเฟส 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

โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557)



โดย บริษัทมีบริษัทย่อย ทั้งสิ้น 3 บริษัท ประกอบธุรกิจ ดังนี้

1. บริษัท ธนาสิริ พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (“TPD”)

TPD ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย โดยจะเป็นผู้พัฒนาโครงการและเจ้าของโครงการ เน้นการพัฒนาโครงการในส่วนภูมิภาคที่มีการเติบโตทางเศรษฐกิจอย่างต่อเนื่อง ปัจจุบันมีโครงการอยู่ในจังหวัดภูเก็ตและสงขลา โดยบริษัทได้เข้าถือหุ้นร้อยละ 99.6% เมื่อปี 2551 (TPD ก่อตั้งเมื่อปี 2533 ด้วยทุนจดทะเบียน 50 ล้านบาท)

ทั้งนี้ ในการออกแบบก่อสร้างโครงการ บริษัทจะเป็นผู้กำหนดรูปแบบโครงการและรายละเอียดการออกแบบ ว่าจ้างผู้รับเหมาเพื่อดำเนินงานก่อสร้าง รวมถึงเป็นผู้จัดหาวัสดุก่อสร้างหลักเองทั้งหมด แต่ในส่วนของฝ่ายขาย วิศวกรผู้ควบคุมงานก่อสร้าง (Foreman) และฝ่ายจัดการจะดำเนินการโดยพนักงานของ TPD เอง

2. บริษัท ธนาสิริ แมเนจเม้นท์แอนด์คอนซัลติ้ง จำกัด (“TMC”)

TMC จัดตั้งเมื่อเดือนพฤศจิกายน 2557 ด้วยทุนจดทะเบียน 2 ล้านบาท บริษัทถือหุ้น 99.9% โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อประกอบธุรกิจด้านที่ปรึกษา, ด้านบริหารจัดการและขายซอฟต์แวร์ระบบการทำงานต่างๆ

3. บริษัท พิมานสิริ จำกัด (“PMS”)


PMS เป็นบริษัทย่อยทางอ้อมของบริษัท โดยจัดตั้งเมื่อเดือนธันวาคม ปี 2557 ด้วยทุนจดทะเบียน 80 ล้านบาท เพื่อประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย โดยจะเป็นผู้พัฒนาโครงการและเป็นเจ้าของโครงการในภาคอีสาน เริ่มต้นที่ จ.อุดรธานี เป็นการร่วมทุนระหว่างบริษัท ธนาสิริ พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด กับ กลุ่มบริษัท อีสานพิมานกรุ๊ป จำกัด และนายรัชกร แต้ศิริเวช (พันธมิตรของบริษัทที่ จ.สงขลา) โดยมีสัดส่วนร้อยละ 51% , 44% และ 5% ตามลำดับ

ประวัติโดยสังเขปของ กลุ่ม บริษัท อีสานพิมานกรุ๊ป จำกัด

“ พิมานกรุ๊ป “ เริ่มก่อตั้งขึ้นในปี พ.ศ.2525 โดยนายบุรินทร์ บุริสตระกูล เพื่อดำเนินธุรกิจด้านการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ทั้งในจังหวัดขอนแก่นและจังหวัดใกล้เคียง ซึ่งจากประสบการณ์อันยาวนานกว่า 30 ปี “พิมานกรุ๊ป” ได้สร้างผลงานและชื่อเสียงจนประสบความสำเร็จกับยอดขายบ้านและที่อยู่อาศัย 8,000 ยูนิต โดยปัจจุบันมีบริษัทย่อยกว่า 5 บริษัท ภายใต้การบริหารงานโดยทีมงานมืออาชีพ โดยมี นายชาญณรงค์ บุริสตระกูล เป็นกรรมการผู้จัดการบริษัท

ทุกโครงการของกลุ่มบริษัทอยู่ภายใต้แนวความคิด “ **การสร้างครอบครัว สังคม ที่ร่มรื่น อบอวล ให้แก่ลูกค้าในทุกช่วงจังหวะชีวิตที่ ธนาสิริ** ” โดยใช้ชื่อโครงการภายใต้แบรนด์เดิม จำนวน 4 แบรนด์ โดยมีรายละเอียด ดังนี้

1) แบรนด์ “ธนาสิริ”

ตราสัญลักษณ์แบรนด์	:	
ลักษณะโครงการ	:	บ้านเดี่ยวระดับกลาง
ระดับราคา	:	5 – 12 ล้านบาท
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	:	- กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ค่อนข้างสูง B+, A - รายได้ต่อเดือน 90,000-120,000 บาท
โครงการที่เปิดขายในปัจจุบัน	:	โครงการธนาสิริ ราชพฤกษ์ – ทำน่านนท์


2) แบรนด์ “เดอะ คลาสเตอร์ วิลล์”

ตราสัญลักษณ์แบรนด์	:	
ลักษณะโครงการ	:	บ้านเดี่ยว/บ้านแฝด และบ้านทาวน์เฮ้าส์สไตล์บ้านเดี่ยว
ระดับราคา	:	4.5 – 8 ล้านบาท
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	:	- กลุ่มลูกค้าผู้เริ่มต้นชีวิตครอบครัวที่มีรายได้ปานกลาง C+ , B - รายได้ต่อเดือน 50,000-80,000 บาท
โครงการที่เปิดขายในปัจจุบัน	:	โครงการเดอะคลาสเตอร์ วิลล์4 ราชพฤกษ์ – สิรินคร

3) แบรนด์ “ไพร้มเพลส”

ตราสัญลักษณ์แบรนด์	:	
ลักษณะโครงการ	:	บ้านทาวน์เฮ้าส์คุณภาพ
ระดับราคา	:	2.59 – 5.99 ล้านบาท
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	:	- กลุ่มลูกค้าผู้เริ่มต้นชีวิตครอบครัวที่มีรายได้ปานกลาง C, C+ - รายได้ต่อเดือน 30,000-50,000 บาท
โครงการที่เปิดขายในปัจจุบัน	:	โครงการไพร้มเพลส เดอะ กรีนเนอรี่ บางใหญ่

4) แบรินด์ “สิริ วิลเลจ”

ตราสัญลักษณ์แบรนด์	:	
ลักษณะโครงการ	:	บ้านแฝด บ้านเดี่ยว และอาคารพาณิชย์ด้านหน้า
ระดับราคา	:	2.79 – 5 ล้านบาท
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	:	- กลุ่มลูกค้าผู้เริ่มต้นชีวิตครอบครัวที่มีรายได้ปานกลาง C+ , B - กลุ่มผู้ต้องการลงทุนเปิดร้านค้าในอาคารพาณิชย์ - รายได้ต่อเดือน 50,000-80,000 บาท
โครงการที่เปิดขายในปัจจุบัน	:	โครงการสิริ วิลเลจ ภูเก็ต – อนุสาวรีย์ โครงการสิริ วิลเลจ สกลนคร – แอร์พอร์ต

สำหรับปี 2557 บริษัทได้มีการปรับโครงสร้างแบรนด์ใหม่ เพื่อให้มีความชัดเจน สร้างการจดจำในตราสินค้าของกลุ่มบริษัท ผ่านชื่อ “ ธนา ” (THANA) (เป็นชื่อย่อของบริษัทในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย) โดยใช้เป็นชื่อนำหน้าโครงการต่างๆ ทุกโครงการ ตามด้วยชื่อลักษณะหรือรูปแบบโครงการที่แตกต่างออกไป ตามรูปแบบโครงการผลิตภัณฑ์และกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย โดยมีรายละเอียด ดังนี้

1. ภาพแบรนด์หลัก (Corporate Brand)


THANA
SIRI

บริษัทมีการปรับโลโก้บริษัทใหม่ ภายใต้แนวความคิด “ความสวยที่ดีพอ ในพื้นที่ที่พอดี” (Small Is Beautiful) คือ แบรินด์ อสังหาริมทรัพย์ ที่มุ่งเน้นความสำคัญของการสร้างความอบอุ่นและความสุขให้กับทุกคนในครอบครัว ตอบไลฟ์สไตล์ของครอบครัวสมัยใหม่ ที่เน้นความเป็นส่วนตัว ด้วยขนาดโครงการพอดี จึงเน้นการออกแบบที่คำนึงถึงการใช้งานได้จริง ซึ่งนำไปสู่คุณภาพชีวิตที่ดีของลูกบ้านอย่างแท้จริง โดยมีคุณสมบัติหลัก 4 ประการ ดังนี้

- Small and Practical : เป็นจุดที่สร้างความแตกต่าง (Differentiate) ด้วยการมีขนาดโครงการที่พอดี ที่ทำให้เกิดความอบอุ่นทั้งครอบครัวและสังคม และลูกค้าสามารถออกแบบพื้นที่การใช้ชีวิตของตัวเองได้ซึ่งเป็นลักษณะเฉพาะของโครงการ
- Beautiful Living : เน้นการใช้ชีวิตอย่างสุนทรีย์ เรียบง่าย สร้างความสุขให้กับตัวเอง
- Budget Friendly : การยึดแนวทางการออกแบบที่ดูทันสมัย มีสไตล์ เลือกใช้วัสดุคุณภาพ ในราคาที่คุ้มค่า ซึ่งเป็นแนวทางที่ขาดไม่ได้ (Substance) ในทุกโครงการของธนาสิริ
- Individuality : สร้างคุณค่าทางจิตใจ (Esteem) คือ ภูมิใจในการใช้ชีวิตในแบบของตัวเอง เน้นความเป็นส่วนตัว สงบ หลีกหนีความวุ่นวาย

2. แปรณด๋ย๋อยภายไ้การปรับโครงสร้างแปรณด๋ใหม่ แบ่งออกเป็น 5 แปรณด๋ ดังนี้

1) แปรณด๋ “ธนาเรสซิเดนท์”

ตราสัญลักษณ์แปรณด๋	:	
ลักษณะโครงการ	:	บ้านเดี่ยว
ระดับราคา	:	7 ล้านบาทขึ้นไป
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	:	กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ค่อนข้างสูง B+, A รายได้ต่อเดือน 120,000 – 150,000 บาท
โครงการที่เปิดขาย	:	โครงการในอนาคต


2) แปรณด๋ “ธนาฮาบีแทต”

ตราสัญลักษณ์แปรณด๋	:	
ลักษณะโครงการ	:	บ้านเดี่ยว, บ้านแฝด
ระดับราคา	:	4.5 – 6 ล้านบาท
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	:	กลุ่มลูกค้าเริ่มต้นครอบครัว ต้องการที่อยู่อาศัยไม่ไกลจากเมือง B, B+ รายได้ต่อเดือน 90,000 – 120,000 บาท
โครงการที่เปิดขาย	:	โครงการธนาฮาบีแทต ราชพฤกษ์ – สีรินธร


3) แปรณด๋ “ธนาคลัสเตอร์”

ตราสัญลักษณ์แปรณด๋	:	
ลักษณะโครงการ	:	ทาวน์โฮม, อาคารพาณิชย์
ระดับราคา	:	4 – 5 ล้านบาท
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	:	กลุ่มลูกค้าที่ต้องการบ้านในทำเลใกล้เมืองที่มีพื้นที่ใช้สอยเพียงพอ B, B+ รายได้ต่อเดือน 90,000 – 120,000 บาท
โครงการที่เปิดขาย	:	โครงการในอนาคต (ปี 2559)

4) แปรนต์ “ธนาวิลเลจ”

ตราสัญลักษณ์แปรนต์	:	
ลักษณะโครงการ	:	บ้านเดี่ยว
ระดับราคา	:	3 – 5 ล้านบาท
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	:	กลุ่มลูกค้าที่ต้องการบ้านเดี่ยวหลังแรกท่ามกลางธรรมชาติที่สดชื่น C+, B+ รายได้ต่อเดือน 60,000 – 100,000 บาท
โครงการที่เปิดขาย	:	โครงการธนาวิลเลจ พระราม 5 – บางใหญ่

5) แปรนต์ “ธนาซิโอ”

ตราสัญลักษณ์แปรนต์	:	
ลักษณะโครงการ	:	ทาวน์โฮม, อาคารพาณิชย์
ระดับราคา	:	2 – 3 ล้านบาท
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	:	กลุ่มคนรุ่นใหม่ที่ต้องการทาวน์โฮม ใกล้รถไฟฟ้า ห้างสรรพสินค้าใน ราคาไม่เกิน 3 ล้านบาท C, C+ รายได้ต่อเดือน 40,000 – 60,000 บาท
โครงการที่เปิดขาย	:	โครงการธนาซิโอ รัตนาธิเบศร์

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

โครงสร้างรายได้หลักของบริษัทและบริษัทย่อย

โครงสร้างรายได้หลักของบริษัทและบริษัทย่อยมาจากการดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์บ้านจัดสรรพร้อมที่ดินเพื่อขาย โดยแบ่งออกตามประเภทสินค้า ปี 2557, ปี 2556 และ ปี 2555 มีรายละเอียด ดังนี้

ประเภทรายได้	ดำเนินการ โดย	ปี 2557		ปี 2556		ปี 2555	
		ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน
รายได้จากการขาย ¹⁾							
- บ้านเดี่ยว/บ้านแฝด	บริษัท	320.3	48.4	480.6	65.9	418.7	57.3
- ทาวน์โฮม/ทาวน์เฮ้าส์	บริษัท	273.4	41.3	170.8	23.4	240.5	32.9
- บ้านเดี่ยว/บ้านแฝดชั้นเดียว	บริษัทย่อย	66.6	10.1	35.0	4.8	31.0	4.2
- อาคารพาณิชย์	บริษัท บริษัทย่อย	-	-	40.9	5.6	33.9	4.7
รวมรายได้จากการขาย		660.3	99.8	727.3	99.7	724.1	99.1
รายได้อื่น ²⁾		1.0	0.2	2.1	0.3	6.9	0.9
รวมรายได้		661.3	100.0	729.4	100.0	731.0	100.0

หมายเหตุ : 1) รับรู้รายได้จากการขายบ้านและที่ดินเมื่อโอนกรรมสิทธิ์

2) รายได้อื่น ประกอบด้วย ดอกเบี้ยรับจากธนาคาร การรับเงินจองจากลูกค้าในโครงการต่างๆ

2.1 ลักษณะของผลิตภัณฑ์และบริการ

บริษัทและบริษัทย่อย มีโครงการทั้งหมดจำนวนรวม 20 โครงการ มูลค่ารวม 7,169 ล้านบาท โดยแบ่งเป็นโครงการที่เปิดแล้วทั้งสิ้น 13 โครงการ มูลค่า 3,524 ล้านบาท และ โครงการที่เปิดดำเนินการขายอยู่ ณ ปัจจุบัน จำนวน 7 โครงการ มูลค่า 3,624 ล้านบาท

โครงการที่เปิดแล้วมีทั้งสิ้น 13 โครงการ (สิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557)

โครงการ	ลักษณะโครงการ	เนื้อที่ โครงการ (ไร่)	ระยะเวลา ดำเนินโครงการ	ระดับราคา (ล้านบาท)	มูลค่าโครงการ	
					ยูนิต	ล้านบาท
1. ธนาสิริ รัตนาธิเบศร์	บ้านเดี่ยว 2 ชั้น	28-3-74.7	พ.ย.46 – ก.พ.51	3.70-8.50	112	595
2. ไพร์มเพลส รัตนาธิเบศร์ – บางใหญ่	ทาวน์เฮ้าส์ 2 ชั้น	17-2-22.8	ก.ย.49 – มี.ค.53	1.39-1.69	223	344

โครงการ	ลักษณะโครงการ	เนื้อที่ โครงการ (ไร่)	ระยะเวลา ดำเนินโครงการ	ระดับราคา (ล้านบาท)	มูลค่าโครงการ	
					ยูนิต	ล้านบาท
3. เดอะ คลัสเตอร์ วิลล์ 1 ราชพฤกษ์	ทาวน์เฮ้าส์ สไตล์บ้านเดี่ยว 2 ชั้น	7-0-0	พ.ค.50 – มี.ค.53	2.39-2.99	46	128
4. เดอะ ไพรวีชี ไพร์มเพลส รัตนานิเบศร์ – บางใหญ่	บ้านแฝด สไตล์บ้านเดี่ยว 2 ชั้น	10-1-11	ก.ย.50 – ก.พ.52	1.99-2.69	57	151
5. เดอะ ไพรวีชี 2 ไพร์มเพลส รัตนานิเบศร์ – บางใหญ่	บ้านแฝด สไตล์บ้านเดี่ยว 2 ชั้น	14-0-63.1	พ.ย.51 – ส.ค.53	1.99-2.69	84	244
6. ธนาสิริ ปิ่นเกล้า – ราชพฤกษ์ 1	- บ้านเดี่ยว 2 ชั้น - บ้านแฝด สไตล์บ้านเดี่ยว 2 ชั้น - ทาวน์โฮม สไตล์บ้านแฝด 2 ชั้น	23-0-31.4	พ.ย.51 – มี.ย.53	2.69-4.99	136	522
7. ธนาสิริ ปิ่นเกล้า – ราชพฤกษ์ 2	ทาวน์โฮม 2 ชั้น	10-3-42.6	พ.ย.52 – มี.ค.54	2.50-4.00	112	315
8. เดอะ คลัสเตอร์ วิลล์ 2 ราชพฤกษ์ – พระราม 5	- บ้านเดี่ยว 2 ชั้น - บ้านแฝด สไตล์บ้านเดี่ยว 2 ชั้น	16-2-74.3	ก.ค.53 – ก.ค.54	3.79-7.59	82	380
9. ไพร์มเพลส เนรมิต – อนุสาวรีย์ 2	- บ้านเดี่ยวชั้นเดียว - บ้านแฝดชั้นเดียว	15-1-20	ก.ย.52 – ธ.ค.54	2.69-3.90	72	199
10. เดอะ คลัสเตอร์ วิลล์ 3 ปิ่นเกล้า – ราชพฤกษ์	- ทาวน์โฮม 2 ชั้น - ทาวน์โฮม 3 ชั้น	15-2-41	ต.ค.53 – ม.ค.56	2.69-4.59	116	400
11. ไพร์มเพลส เนรมิต – อนุสาวรีย์ 1 (ส่วนต่อขยาย)	- อาคารพาณิชย์ 3 ชั้น - ทาวน์โฮม 3 ชั้น	3-0-30.51	มี.ย.52 – พ.ค.56	3.00-4.50	32	113
12. ไพร์มเพลส เนรมิต – อนุสาวรีย์ 4	- อาคารพาณิชย์ 3 ชั้น - ทาวน์โฮม 3 ชั้น	1-1-29	เม.ย.54-มี.ย.55	3.30-5.30	12	48
13. บ้านปราน เนรมิต – อนุสาวรีย์ 1	บ้านเดี่ยวชั้นเดียว	4-0-95	ก.ค.54-มี.ย.57	5.89-8.00	12	85
ยอดรวมโครงการที่เปิดแล้ว					1,096	3,524

หน่วย : ล้านบาท

โครงการ/ ราคาขาย ต่อยูนิต	ลักษณะโครงการ/ เนื้อที่ดิน/ ปีที่เริ่มพัฒนาโครงการ	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 (ไม่รวมที่ดิน ²⁾)	ร้อยละ ของงาน ที่เสร็จ
โครงการที่เปิดขายในปัจจุบัน :																
โครงการที่ดำเนินการโดยบริษัท ธนาสิริ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)																
1. เดอะ คลัสเตอร์ วิลล์4 ราชพฤกษ์ – สิรินธร (ราคา 4.29 – 8.0 ลบ.)	- บ้านเดี่ยว - บ้านแฝด - ทาวน์โฮม 29-2-14 ไร่ กันยายน 2554	ถ.บางกรวย – จตุรรม ต.มหาสวัสดิ์ อ.บางกรวย จ.นนทบุรี	177	815	143	661	81%	142	655	80%	35	160	20%	558	538	96%
2. ไพรม์เพลส 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	851	198	643	76%	186	606	71%	75	245	29%	566	508	90%

หน่วย : ล้านบาท

โครงการ/ ราคาขาย ต่อหน่วย	ลักษณะโครงการ/ เนื้อที่ดิน/ ปีที่เริ่มพัฒนาโครงการ	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 (ไม่รวมที่ดิน ²⁾)	ร้อยละ ของงาน ที่เสร็จ
3.ธนาสิริ ราชพฤกษ์ – ทำนันทน์ (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	931	46	255	26%	43	235	25%	132	696	75%	652	496	76%
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	284	80	280	99%	80	280	99%	1	4	1%	200	200	100%
5. ธนาวิลเลจ พระราม 5 – บางใหญ่ (ราคา 2.99 – 4.99 ลบ.)	- บ้านเดี่ยว 2 ชั้น 17 – 3 – 3.9 ไร่ กุมภาพันธ์ 2557	ต.บางแม่นาง อ.บางใหญ่ จ.นนทบุรี	82	279	25	84	30%	22	75	27%	60	204	73%	182	132	72%

หน่วย : ล้านบาท

โครงการ/ ราคาขาย ต่อยูนิต	ลักษณะโครงการ/ เนื้อที่ดิน/ ปีที่เริ่มพัฒนาโครงการ	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 (ไม่รวมที่ดิน ²⁾)	ร้อยละ ของงาน ที่เสร็จ
6. ธนาซิโอ รัตนานิเบศร์ (ราคา 1.99 – 4.79 ลบ.)	- ทาวน์โฮม 2 ชั้น 15 – 2 – 76 ไร่ กุมภาพันธ์ 2557	ต.บางรักพัฒนา อ.บางบัวทอง จ.นนทบุรี	157	412	21	48	13%	21	48	13%	136	364	88%	295	197	67%
โครงการที่ดำเนินการโดยบริษัท ธนาสิริ พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (บริษัทย่อย)																
7. สิริวิลเลจ สกลนคร – แอร์พอร์ต (ราคา 1.80-2.45 ลบ.)	บ้านเดี่ยวชั้นเดียว 7-3-7.4 ไร่ กรกฎาคม 2556	ต.ธาตุเชิงชุม อ.เมือง จ.สกลนคร	34	73	21	48	62%	20	46	63%	14	27	37%	48	47	98%
รวมโครงการที่เปิดขายในปัจจุบัน			967	3,645	534	2,019	55%	514	1,945	53%	453	1,700	47%	2,501	2,118	85%

หมายเหตุ :

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

โครงการที่เปิดขายในปัจจุบัน ได้แก่

1) โครงการเดอะ คลัสเตอร์ วิลล์ 4 ราชพฤกษ์ – สิรินคร



ที่ตั้งโครงการ	ถนนบางกรวย – จมจมนม 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 รายล้อมความเป็นธรรมชาติ - ดีไซน์ Boutique สุดชิป กับ Club House และสระว่ายน้ำ พร้อมห้อง Fitness ล้อมรอบความเป็นธรรมชาติในแบบรีสอร์ทส่วนตัว - มั่นใจกับระบบรักษาความปลอดภัย 24 ชั่วโมง Safety Security System ด้วยกล้อง CCTV บันทึกภาพ และระบบ Key Card Access เฉพาะลูกบ้านในโครงการ - ห้องรับแขกขนาดใหญ่ รองรับการใช้งานทุกความต้องการ - ห้องนอนใหญ่กว้างกว่าบ้านระดับเดียวกัน เพื่อความเป็นส่วนตัวมากขึ้น
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	กลุ่มลูกค้าผู้เริ่มต้นชีวิตครอบครัวที่มีรายได้ปานกลาง C+ , B
ระดับราคาขายต่อหลัง	4.29 – 8.00 ล้านบาท
ประมาณการมูลค่าโครงการ	815 ล้านบาท
ประมาณการมูลค่าเงินลงทุน	558 ล้านบาท
ระยะเวลาก่อสร้าง	ตั้งแต่เดือนมกราคม 2554
ระยะเวลาขาย	เปิดตัวโครงการเดือนกันยายน 2554
ความคืบหน้าของการขาย	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 ขายไปแล้ว 81%

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, C+
ระดับราคาขายต่อหลัง	2.79 – 6.50 ล้านบาท
ประมาณการมูลค่าโครงการ	851 ล้านบาท
ประมาณการมูลค่าเงินลงทุน	565 ล้านบาท
ระยะเวลาก่อสร้าง	ตั้งแต่เดือนพฤษภาคม 2553
ระยะเวลาขาย	เปิดตัวโครงการเดือนมกราคม 2554
ความคืบหน้าของการขาย	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 ขายไปแล้ว 76%

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 - ระบบรักษาความปลอดภัยตลอด 24 ชั่วโมง พร้อม CCTV - Club House พร้อมสระว่ายน้ำกลางแจ้งสวนสาธารณะขนาดใหญ่ เย็นสบายด้วยร่มเงาจากต้นไม้รอบโครงการ - คุ่มค่ากับฟังก์ชันและวัสดุเกรด A
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	กลุ่มลูกค้าผู้เริ่มต้นชีวิตครอบครัวที่มีรายได้ค่อนข้างสูง B+, A
ระดับราคาขายต่อหลัง	4.99 – 10.00 ล้านบาท
ประมาณการมูลค่าโครงการ	931 ล้านบาท
ประมาณการมูลค่าเงินลงทุน	652 ล้านบาท
ระยะเวลาก่อสร้าง	ตั้งแต่เดือนตุลาคม 2554
ระยะเวลาขาย	เปิดตัวโครงการเดือนมิถุนายน 2555
ความคืบหน้าของการขาย	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 ขายไปแล้ว 26%

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 - อิฐมวลเบา Q-CON กันเสียงรบกวน และความร้อนภายนอก ทำให้บ้านเย็นสบาย ประหยัดพลังงาน - แบบบ้านดีไซน์พิเศษ เพื่อความโปร่ง โล่ง สบาย - วงกบอะลูมิเนียม สวยงาม ไม่ยืดหรือหดตัว หมดปัญหาการร้าวซึม
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	กลุ่มลูกค้าผู้เริ่มต้นชีวิตครอบครัวที่มีรายได้ปานกลาง C+, B
ระดับราคาขายต่อหลัง	3.99 – 4.79 ล้านบาท
ประมาณการมูลค่าโครงการ	284 ล้านบาท
ประมาณการมูลค่าเงินลงทุน	200 ล้านบาท
ระยะเวลาก่อสร้าง	เริ่มตั้งแต่เดือนมกราคม 2554
ระยะเวลาขาย	เริ่มเปิดตัวโครงการเดือนสิงหาคม 2554
ความคืบหน้าของการขาย	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 ขายไปแล้ว 99%

5) โครงการธนาวิลเลจ พระราม 5 – บางใหญ่ (โครงการภายใต้แบรนด์ดิใหม่)



ที่ตั้งโครงการ	ตำบลบางแม่นาง อำเภอบางใหญ่ จังหวัดนนทบุรี
พื้นที่โครงการ	17 – 3 – 3.9 ไร่
เจ้าของโครงการ	บริษัท ธนาสิริ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)
รายละเอียดโครงการ	บ้านเดี่ยว 2 ชั้น จำนวน 82 ยูนิต
จุดเด่นโครงการ	<ul style="list-style-type: none"> - ทำเลใหม่ ใกล้รถไฟฟ้า เมืองแห่งอนาคต - สวนสาธารณะ ดีไซน์สวยท่ามกลางธรรมชาติ - จำนวนยูนิตน้อย เพื่อความสงบ และดูแลกันชนที่มีตร - อุบัติภัยระบบความปลอดภัย 24 ชม. พร้อม CCTV และ Easy Pass Card - ดีไซน์แบบบ้าน 4 ห้องนอน ครบทุกฟังก์ชั่น - วัสดุกันความร้อนและประหยัดพลังงาน เช่น อิฐมวลเบา แผ่นพอยล์ เพื่อสะท้อนความร้อน ทำให้บ้านเย็นสบาย
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	กลุ่มลูกค้าที่ต้องการบ้านเดี่ยวหลังแรกท่ามกลางธรรมชาติที่สดชื่นในทำเลบางใหญ่ วงแหวนกาญจนาภิเษก C+, B+
ระดับราคาขายต่อหลัง	2.99 – 4.99 ล้านบาท
ประมาณการมูลค่าโครงการ	279 ล้านบาท
ประมาณการมูลค่าเงินลงทุน	182 ล้านบาท
ระยะเวลาก่อสร้าง	ตั้งแต่เดือนมิถุนายน 2556
ระยะเวลาขาย	เปิดตัวโครงการเดือนกุมภาพันธ์ 2557
ความคืบหน้าของการขาย	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 ขายไปแล้ว 30%

6) โครงการธนาซิโอ รัตนาธิเบศร์ (โครงการภายใต้แบรนด์ใหม่)



ที่ตั้งโครงการ	ตำบลบางรักพัฒนา อำเภอบางบัวทอง จังหวัดนนทบุรี
พื้นที่โครงการ	15 – 2 – 76 ไร่
เจ้าของโครงการ	บริษัท ธนาสิริ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)
รายละเอียดโครงการ	ทาวน์โฮม 2 ชั้น จำนวน 157 ยูนิต
จุดเด่นโครงการ	<ul style="list-style-type: none"> - ทำเลใกล้รถไฟฟ้า เมืองแห่งอนาคต - เน้นการอยู่อาศัย สังคมร่มรื่น ดูแลกันฉันท์มิตร - ระบบความปลอดภัย 24 ชม. พร้อม CCTV และ Easy Pass Card - ดีไซน์ 4 ห้องนอน เพิ่มพื้นที่อิสระ เพื่อความคิดสร้างสรรค์ - วัสดุกันความร้อนและประหยัดพลังงาน เช่น ฉนวนอลูมิเนียม แผ่นฟอยล์ เพื่อสะท้อนความร้อน ทำให้บ้านเย็นสบาย
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	กลุ่มลูกค้าผู้เริ่มต้นชีวิตครอบครัวที่มีรายได้ปานกลาง C, C+
ระดับราคาขายต่อหลัง	1.99 – 3 ล้านบาท
ประมาณการมูลค่าโครงการ	412 ล้านบาท
ประมาณการมูลค่าเงินลงทุน	295 ล้านบาท
ระยะเวลาก่อสร้าง	ตั้งแต่เดือนมิถุนายน 2556
ระยะเวลาขาย	เปิดตัวโครงการเดือนกุมภาพันธ์ 2557
ความคืบหน้าของการขาย	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 ขายไปแล้ว 13%

7) 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	73 ล้านบาท
ประมาณการมูลค่าเงินลงทุน	48 ล้านบาท
ระยะเวลาก่อสร้าง	ตั้งแต่เดือนธันวาคม 2555
ระยะเวลาขาย	เปิดตัวโครงการเดือนกรกฎาคม 2556
ความคืบหน้าของการขาย	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 ขายไปแล้ว 62%

2.2 การตลาดและการแข่งขัน

2.2.1 ลักษณะการตลาด

บริษัทให้ความสำคัญต่อการสำรวจและวิจัยแนวโน้มความต้องการของผู้บริโภคเป็นอย่างมากด้วยหลักการของการออกแบบผลิตภัณฑ์แบบ “Outside-in” การเคลื่อนไหวของตลาด การวิเคราะห์คู่แข่ง และการค้นหาช่องว่างทางการตลาด 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 2 – 3 ปีข้างหน้า บริษัทจะยังคงเน้นทำเลย่านจังหวัดนนทบุรีเป็นหลักต่อไป

ส่วนโครงการของบริษัท ธนาสิริ พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด จะเน้นการพัฒนาโครงการในส่วนภูมิภาคที่มีการเติบโตทางเศรษฐกิจอย่างต่อเนื่อง ปัจจุบันมีโครงการอยู่ในจังหวัดภูเก็ตและสงขลา

- **กลยุทธ์การสร้างแตกต่างของผลิตภัณฑ์** บริษัทได้กำหนดแนวคิดเฉพาะสำหรับแต่ละโครงการเพื่อสร้างความแตกต่าง โดยออกแบบผังโครงการ รูปแบบสไตล์ที่อยู่อาศัย ประโยชน์ใช้สอยของพื้นที่ โดยใช้ข้อมูลเชิงวิเคราะห์ทางการตลาดเป็นแนวคิดหลักในการพัฒนาแบบ ทั้งนี้ โครงการของบริษัทยังสร้างความแตกต่างโดยการออกแบบพื้นที่ส่วนกลางของแต่ละโครงการให้มีลักษณะโดดเด่น นอกจากนี้ บริษัทยังมีแนวทางในการพัฒนาโครงการของบริษัทในขนาดที่ไม่เป็นโครงการที่มีขนาดใหญ่จนเกินไป เพื่อให้ลูกค้ารู้สึกถึงความเป็นส่วนตัวและอบอุ่น
- **กลยุทธ์ด้านคุณภาพของสินค้า** บริษัทมีระบบการควบคุมและตรวจสอบมาตรฐานคุณภาพบ้านในทุกขั้นตอนก่อนที่จะส่งมอบให้กับลูกค้า ทำให้โครงการที่พักอาศัยของบริษัทมีมาตรฐานเดียวกัน เป็นที่ยอมรับของลูกค้าทั่วไป รวมถึงการเลือกใช้วัสดุก่อสร้างที่มีคุณภาพ มีคุณสมบัติที่ดีต่อการก่อสร้างที่อยู่อาศัยที่เทียบเคียงบริษัทใหญ่ชั้นนำทั่วไปในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
- **กลยุทธ์การสร้างเชื่อมั่นต่อลูกค้า** บริษัทมีกลยุทธ์สร้างความเชื่อมั่นต่อลูกค้า โดยบริษัทจะเร่งพัฒนาสาธารณูปโภคส่วนกลางให้เสร็จก่อนเปิดการขาย และในส่วนของสินค้านั้น บริษัทจะสร้างบ้านตัวอย่างและบ้านสร้างให้เสร็จก่อนขาย (ประมาณร้อยละ 20-30 ของแต่ละเฟสการขาย) เพื่อช่วยกระตุ้นให้ลูกค้าได้เห็นบ้านและวัสดุก่อนตัดสินใจซื้อ โดยบริษัทมีบุคลากรที่มีประสบการณ์ รวมถึงการฝึกอบรมเพื่อเสริมทักษะ ความรอบรู้ ในการตรวจสอบงานคุณภาพเพื่อให้แน่ใจว่างานก่อสร้างบ้านเป็นไปตามมาตรฐานที่บริษัทได้วางไว้

นอกจากนี้ บริษัทมีนโยบายให้ความสำคัญต่อบริการหลังการขาย โดยดูแลและรักษาภาพชุมชน รวมถึงการรักษาความปลอดภัยให้กับลูกค้าภายหลังพัฒนาโครงการแล้วเสร็จ ซึ่งจะสามารถช่วยสร้างความเชื่อมั่นให้ต่อลูกค้าผู้อาศัยในโครงการได้อีกทางหนึ่ง นอกจากนี้ บริษัทได้มีการพัฒนาระบบบริการหลังการขายผ่านระบบคอมพิวเตอร์เพื่อสามารถเก็บบันทึกข้อมูลประวัติการซ่อมแซมของลูกค้าที่มาใช้บริการ เพื่อช่วยในการบริหารจัดการเกี่ยวกับการบริการหลังการขายได้เป็นอย่างดี อีกทั้งมีการแต่งตั้งทีมงานที่ดูแลด้านนี้โดยเฉพาะ เพื่อเข้าไปแก้ปัญหาของลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น

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

2) การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

บริษัทใช้ช่องทางการจัดจำหน่ายผ่านสำนักงานขายของบริษัท ตั้งอยู่ในแต่ละโครงการนั้นๆ โดยอาศัยช่องทางการเข้าถึงลูกค้าเป้าหมายด้วยการโฆษณาประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่างๆ ได้แก่ สื่อสิ่งพิมพ์ อินเทอร์เน็ต แผ่นป้ายโฆษณา รวมถึงช่องทางการติดต่อออกสถานที่ เช่น การออกบูธนิทรรศการที่พิกัดตามห้างสรรพสินค้าต่างๆ 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	100,000 – 150,000	บ้านเดี่ยว
C+ , B	60,000 – 90,000	บ้านเดี่ยวระดับกลาง และ บ้านแฝด
C , C+	40,000 – 60,000	บ้านทาวน์เฮ้าส์คุณภาพ

2.2.2.1 ภาพอุตสาหกรรม

ภาพอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์โดยรวมในปี 2557

รายงานนโยบายการเงิน ประจำเดือนธันวาคม 2557 ของธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) เปิดเผยว่า ตลาดอสังหาริมทรัพย์ไทยในเขตกรุงเทพและปริมณฑลมีการฟื้นตัวอย่างต่อเนื่อง แต่การฟื้นตัวค่อนข้างจำกัด เฉพาะในกลุ่มที่มีกำลังซื้อปานกลางขึ้นไป ส่งผลให้ผู้ประกอบการไม่มีแผนเร่งเปิดขายโครงการใหม่มากนัก เนื่องจากภาคครัวเรือนบางส่วนยังมีการหนี้ในระดับสูง และสถาบันการเงินยังระมัดระวังการปล่อยสินเชื่อ นอกจากนี้ รายงานดังกล่าวยังระบุว่า เริ่มเห็นสัญญาณการด้อยลงของคุณภาพสินเชื่อที่อยู่อาศัยบ้าง และต้องติดตามควบคู่กับการฟื้นตัวของกำลังซื้อของผู้บริโภคในระยะต่อไป

อย่างไรก็ตาม เศรษฐกิจที่ยังคงมีความเปราะบาง ส่งผลกระทบต่อรายได้ และการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยของกลุ่มผู้ซื้อที่มีรายได้ต่ำ โดยภาระหนี้ครัวเรือนที่อยู่ในระดับสูง จากการก่อหนี้ที่เร่งไปมากในช่วงก่อนหน้านี้ ทำให้ความสามารถในการชำระหนี้ของครัวเรือนด้อยลงบ้าง สะท้อนจากสัดส่วนสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยค้างชำระเกิน 3 เดือนของธนาคารพาณิชย์ และสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยค้างชำระ 1-3 เดือน เพิ่มขึ้นในไตรมาส 3 ของปี 2557

ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ (REIC) ได้ทำการสำรวจภาคสนามโครงการที่อยู่อาศัยในพื้นที่ จ.กรุงเทพมหานครและปริมณฑล ครึ่งล่าสุดของปี 2557 โดยนับเฉพาะโครงการที่อยู่ระหว่างการขายที่มีหน่วยเหลือขายไม่ต่ำกว่า 6 หน่วย โดยสามารถแยกประเภทได้ดังนี้

โครงการบ้านจัดสรร ที่อยู่ในระหว่างการขายในเขต จ.กรุงเทพมหานครและปริมณฑล มีประมาณ 920 โครงการ โดยมีจำนวนหน่วยตามผังโครงการรวมกันประมาณ 186,700 หน่วย แต่ในจำนวนนี้เป็นหน่วยเหลือขายหรือเป็นอุปทานในตลาดประมาณ 75,800 หน่วย คิดเป็นมูลค่าหน่วยเหลือขายประมาณ 318,000 ล้านบาท จากโครงการทั้งหมด อยู่ใน จ.กรุงเทพมหานคร มากที่สุด จำนวน 432 โครงการ มีหน่วยในผังรวมประมาณ 76,900 หน่วย เหลือขายประมาณ 22,100 หน่วย คิดเป็นมูลค่าหน่วยเหลือขายประมาณ 134,400 ล้านบาท

ในส่วนของ จ.นนทบุรี มีประมาณ 183 โครงการ มีหน่วยในผังรวมประมาณ 41,200 หน่วย เหลือขายประมาณ 19,500 หน่วย คิดเป็นมูลค่าหน่วยเหลือขายประมาณ 79,000 ล้านบาท , จ.ปทุมธานี มีประมาณ 103 โครงการ มีหน่วยในผังรวมประมาณ 25,900 หน่วย เหลือขายประมาณ 12,800 หน่วย คิดเป็นมูลค่าหน่วยเหลือขายประมาณ 39,700 ล้านบาท และ จ.สมุทรปราการ มีประมาณ 114 โครงการ มีหน่วยในผังรวมประมาณ 26,600 หน่วย เหลือขายประมาณ 13,700 หน่วย คิดเป็นมูลค่าหน่วยเหลือขายประมาณ 40,500 ล้านบาท

ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในปี 2558

ผู้อำนวยการศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์ ได้วิเคราะห์ว่า ทิศทางอสังหาริมทรัพย์ในปี 2558 มีแนวโน้มที่ดีขึ้น ตามการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจที่คาดการณ์ว่า ปี 2558 จะเติบโตได้ดีกว่าปี 2557 ซึ่งปัจจัยบวกที่จะมาเป็นตัวกระตุ้นให้ภาคอสังหาริมทรัพย์ฟื้นตัวกลับมาอีกครั้ง

ทั้งนี้ภาคอสังหาริมทรัพย์ ทั้งที่อยู่อาศัยและอสังหาริมทรัพย์เชิงพาณิชย์ เช่น อาคารสำนักงาน, ห้างสรรพสินค้าและโรงแรม จะได้รับอานิสงส์จากเส้นทางรถไฟฟ้าที่กำลังก่อสร้างใกล้แล้วเสร็จ เช่น สายสีม่วง, สายสีน้ำเงิน ส่วนต่อขยายบีทีเอสไปสมุทรปราการ ส่วนเส้นทางของโครงการที่อยู่ในขั้นตอนเริ่มต้นและยังไม่มีมีการก่อสร้างจริง จะไม่ส่งผลมากนัก ราคาที่ดินมีแนวโน้มปรับเพิ่มขึ้นในทุกเส้นทางของรถไฟฟ้าขนส่งมวลชน เพราะความต้องการที่อยู่อาศัยตามแนวรถไฟฟ้าที่ออกไปสู่ปริมณฑลเหล่านี้นี้ยังมีอยู่มาก เนื่องจากผู้มีรายได้ปานกลางหรือต่ำ ไม่สามารถซื้อที่อยู่อาศัยในพื้นที่ชั้นในของ จ.กรุงเทพมหานครได้

สำหรับภาคเอกชน การขยายตัวของกลุ่มห้างสรรพสินค้ายักษ์ใหญ่ ก็จะทำให้ตลาดที่อยู่อาศัยในจังหวัดนั้นๆ ได้รับผลประโยชน์ไปด้วย ที่ดินโดยรอบบริเวณใกล้ห้างสรรพสินค้าจะมีราคาสูงขึ้น ทำให้มีโอกาสเกิดโครงการคอนโดมิเนียมหรือบ้านจัดสรรระดับตลาดบน ในบริเวณใกล้ห้างสรรพสินค้า สิ่งสำคัญอีกประการที่จะมีผลต่อภาคอสังหาริมทรัพย์ของไทยในปีนี้ คือ การที่ประเทศไทยกำลังก้าวเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) ในช่วงปลายปี 2558 โดยคาดการณ์ว่า อสังหาริมทรัพย์เชิงพาณิชย์จะได้ประโยชน์จากการก้าวเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) มากกว่าอสังหาริมทรัพย์ภาคที่อยู่อาศัย อาทิ จะมีความต้องการพื้นที่อาคารสำนักงานมากขึ้น พื้นที่จัดตั้งนิคมหรือโรงงานอุตสาหกรรมมากขึ้น ห้างสรรพสินค้าและโรงแรมรองรับนักท่องเที่ยวมากขึ้น ส่วนในด้านที่อยู่อาศัยจะได้ประโยชน์เฉพาะโครงการคอนโดมิเนียม เนื่องจากชาวต่างชาติสามารถซื้อเป็นกรรมสิทธิ์โดยสมบูรณ์ได้

ส่วนแนวโน้มรูปแบบที่อยู่อาศัยในปีนี้ ผู้ประกอบการยังคงเน้นเปิดขายโครงการคอนโดมิเนียมมากขึ้นในพื้นที่ จ.กรุงเทพมหานคร และปริมณฑล โดยในรอบ 4-5 ปีที่ผ่านมา ยอดเปิดขายหน่วยคอนโดมิเนียมใหม่แซงหน้าบ้านจัดสรรทุกปีในพื้นที่จ.กรุงเทพมหานครและปริมณฑล ส่วนในต่างจังหวัด ยอดเปิดขายใหม่ส่วนใหญ่ยังเป็นบ้านจัดสรรมากกว่า สำหรับพฤติกรรมเลือกซื้อที่อยู่อาศัยของผู้บริโภค คาดว่าจะเน้นเรื่องราคาเป็นหลัก โดยคุณภาพเป็นไปตามระดับราคา ทั้งนี้ ผู้บริโภคส่วนใหญ่มีกำลังซื้อที่ประมาณไม่เกิน 2.5 ล้านบาทต่อหน่วย ซึ่งหมายถึง ตลาดส่วนใหญ่ยังเป็นคอนโดมิเนียมหรือทาวน์เฮาส์ ในปีนี้ต้นทุนค่าวัสดุก่อสร้างอาจไม่เพิ่มขึ้น แต่ต้นทุนที่ดินยังคงแพงขึ้น ดังนั้นราคาที่อยู่อาศัยยังคงปรับเพิ่มขึ้นโดยภาพรวม แต่จะปรับเพิ่มขึ้นไม่ได้มากนัก เนื่องจากมีอุปทาน (กำลังการผลิต) ออกใหม่ค่อนข้างมาก ทำให้ผู้บริโภคมีทางเลือกเพิ่มขึ้น

การพัฒนาโครงข่ายการคมนาคม เช่น ระบบขนส่งมวลชนในกรุงเทพฯ จะทำให้เกิดการเดินทางจากพื้นที่ปริมณฑลด้านหนึ่งของเมืองไปสู่พื้นที่ปริมณฑลด้านอื่นของเมืองเป็นไปได้รวดเร็ว ทำให้เกิดการขยายตัวของโครงการที่อยู่อาศัยทั้งแนวราบและแนวสูงไปทั่วปริมณฑล และยังทำให้เกิดย่านศูนย์กลางธุรกิจหลากหลาย ที่ไม่ใช่เพียงศูนย์กลางธุรกิจดั้งเดิม และเกิดการพัฒนาศูนย์การค้าสูงระฟ้าจะมีความโดดเด่นการสร้างแลนด์มาร์กใหม่ของเมือง ดึงดูดนักท่องเที่ยวต่างชาติ

ปัจจัยบวกที่สนับสนุนการเติบโต ได้แก่ ภาวะเศรษฐกิจโลกและเศรษฐกิจไทยที่มีทิศทางดีขึ้น ราคาน้ำมันปรับตัวลดลง และสถานการณ์การเมืองสงบ ส่งผลให้ผู้ประกอบการและผู้บริโภคมีความมั่นใจที่จะลงทุนและใช้จ่าย รวมทั้งการเร่งรัดลงทุนโครงการโครงสร้างพื้นฐานระบบราง ทั้งรถไฟฟ้าในกรุงเทพฯ และปริมณฑล รวมทั้งรถไฟทางคู่ในต่างจังหวัด จะทำให้มีความต้องการที่อยู่อาศัยเพิ่มมากขึ้น โดยทำเลการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เด่นในปี 2558 จะอยู่ตามแนวรถไฟฟ้าที่ขยายออกสู่ชานเมืองมากขึ้น โดยเฉพาะในทำเลกรุงเทพฯ ตะวันตก บางบัวทอง นนทบุรี ทำเลย่านเพชรเกษม-บางหว้า และสมุทรปราการ ด้วย

เขตเศรษฐกิจพิเศษ-เออีซีพื้นที่นี้ พัฒนาเขตเศรษฐกิจพิเศษ เฟสแรก 5 จังหวัด โดยกรมโยธาธิการและผังเมืองกำลังเร่งวางผังเมืองเฉพาะที่ จ.มุกดาหาร และ จ.สกลนคร คาดว่าจะแล้วเสร็จปลายเดือนมกราคมนี้ และดำเนินการวางผังต่อเนื่องในพื้นที่ จ.ตาก สระแก้ว ตราด จะทำให้การพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในเมืองชายแดนเหล่านี้มีศักยภาพรองรับความต้องการที่อยู่อาศัย และมองว่า หัวเมืองรองมีศักยภาพในการเติบโตและการขยายลงทุนอสังหาริมทรัพย์ ทั้ง บุรีรัมย์ ร้อยเอ็ด สกลนคร สุรินทร์ หนองคาย จันทบุรี กาญจนบุรี ราชบุรี ตาก นครสวรรค์ กำแพงเพชร สุพรรณบุรี นครนายก กระบี่ ตรัง และสุราษฎร์ธานี เป็นต้น รวมทั้งการเปิดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (เออีซี) จะนำมาซึ่งการขยายโอกาสทางการค้าและการลงทุนระหว่างประเทศมากขึ้น ซึ่งเป็นโอกาสการลงทุนของผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ไทย เพราะประเทศเพื่อนบ้าน โดยเฉพาะกลุ่มซีแอลเอ็มวี กำลังเปิดประเทศและมีความต้องการการลงทุนต่างๆ ทั้งในแง่สาธารณูปโภค ที่อยู่อาศัย รวมทั้งสิ่งอำนวยความสะดวกอื่นอีกมาก

ทั้งนี้ การขยายการลงทุนไปต่างจังหวัดจะทำให้ตลาดที่อยู่อาศัยในเมืองระดับรองของประเทศ ที่มีการเติบโตทางเศรษฐกิจค่อนข้างสูงอยู่แล้วเติบโตเพิ่มมากขึ้น โดยจังหวัดระดับรองที่มีศักยภาพ ได้แก่ บุรีรัมย์ ร้อยเอ็ด สกลนคร สุรินทร์ หนองคาย จันทบุรี กาญจนบุรี ราชบุรี ตาก นครสวรรค์ กำแพงเพชร สุพรรณบุรี นครนายก กระบี่ ตรัง สุราษฎร์ธานี เป็นต้น รวมทั้งการจัดตั้งเขตเศรษฐกิจพิเศษจะมีส่วนช่วยให้นักพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เชิงพาณิชย์ในบริเวณเขตเศรษฐกิจพิเศษและพื้นที่ใกล้เคียง นอกจากนี้ การเปิดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (เออีซี) ทำให้ผู้ประกอบการรายใหญ่มองโอกาสการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในภูมิภาค ทั้งพม่า ลาว และกัมพูชา เป็นต้น

ปัจจัยที่เป็นอุปสรรคต่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ในปีนี้ ได้แก่

- ความเชื่อมั่นต่อเศรษฐกิจของผู้บริโภคที่ตกต่ำลง
- ปัญหาขาดแคลนแรงงาน จากโครงการเมกะโปรเจกต์ของภาครัฐ ที่เริ่มมีความชัดเจนและเดินหน้าอย่างต่อเนื่อง
- การเปลี่ยนระเบียบและผังเมืองในปลายปี 2558 – 2559
- ต้นทุนการพัฒนาโครงการที่สูงขึ้นจากค่าก่อสร้างและค่าที่ดิน สืบเนื่องจากโครงการลงทุนของภาครัฐที่ขับเคลื่อนออกมาตั้งแต่ช่วงปลายปี 2557 อาจส่งผลต่อความต้องการวัสดุก่อสร้างเพิ่มขึ้น ทำให้ราคาวัสดุมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น จะส่งผลต่อต้นทุนโครงการ

โครงการพัฒนาระบบสาธารณูปโภคของภาครัฐ

ถือเป็นปัจจัยบวกที่จะส่งผลต่อการขยายตัวของตลาดอสังหาริมทรัพย์ในจังหวัดนนทบุรี มีโครงการหลักๆ ดังนี้

1. **โครงการสะพานข้ามแม่น้ำเจ้าพระยา นนทบุรี 1** เปิดให้บริการตั้งแต่วันที่ 26 ธันวาคม 2557 ที่ผ่านมา สะพานข้ามแม่น้ำเจ้าพระยาบริเวณนนทบุรี 1 มีถนนต่อเชื่อมระยะทาง 4.3 กม. ช่วยลดการจราจรสองฝั่งแม่น้ำเจ้าพระยาบริเวณถนนพระราม 5 ได้ 3.69% จากที่มีปริมาณจราจรกว่า 96,000 คัน/วัน และสะพานพระนั่งเกล้าช่วยลดได้กว่า 12% จากปริมาณการจราจร 193,000 คัน/วัน สะพานนนทบุรี 1 คาดว่าจะมีคนมาใช้กว่า 48,000 คน/วัน เป็นโครงสร้างสะพานคานเชิง 6 ช่องจราจร ความยาว 460 เมตร และถนนต่อเชื่อมแนวใหม่ 6 ช่องจราจร เริ่มต้น ถนนนนทบุรี 1 และถนนเลียบเมืองนนทบุรีฝั่งตะวันออกของแม่น้ำ ใกล้โรงเรียนศรีบุญยานนท์ ไปสิ้นสุด ถ.ราชพฤกษ์ บริเวณสะพานข้ามแยก มีจุดขึ้นลงที่บริเวณนนทบุรี 1 จุดตัด ถ.วัดโบสถ์ถนนพหลโยธินกับทำนายนนทบุรี และบริเวณทางแยกต่างระดับ ถ.ราชพฤกษ์

2. **โครงการถนนเชื่อมต่อ “ถนนราชพฤกษ์ – ถนนกาญจนาภิเษก”** คือ ถนนเชื่อมต่อ ถ.ราชพฤกษ์ ถ.กาญจนาภิเษกช่วงแนวตะวันออก-ตะวันตก เปิดใช้ 15 มกราคม 2558 เป็นถนนตัดใหม่มีแนวเชื่อมต่อกับ ถ.ราชพฤกษ์ ตัดใหม่ในแนว ถ.ชัยพฤกษ์ มาจากสะพานพระราม 4 บริเวณห้าแยกปากเกร็ด ต่อไปจะทะลุออก ถ.วงแหวนตะวันตก จุดเริ่มต้นอยู่ที่ ถ.สายบางกรวย-ไทรน้อย บริเวณแยกสามวังมุ่งไปทางตะวันออก เลี้ยวพื้นที่ชุมชนซอยฟาร์อีสต์ 1 (เทศบาล 10) และซอยฟาร์อีสต์ 2 (เทศบาล 12) จากนั้น ข้ามคลองลำโพธิ์ ผ่านหมู่บ้านภัทราวรรณ ผ่านคลองขุดชลประทาน ชุมชนเบาบาง แล้วเบนไปทางขวาผ่านคลองขุนมหาไทย จากนั้นบรรจบกับ ถ.ชัยพฤกษ์ จะมีการก่อสร้างทางแยกต่างระดับสาขาลีไพบริเวณ จุดต่อเชื่อมเส้นทาง และถนนระดับดินขนาด 6 ช่องจราจร รวม 6.45 กม.

3. **โครงการถนนพรวน-พุทธมณฑลสาย 4** แผนงานของสำนักการโยธา กรุงเทพมหานคร (กทม.) ปี 2558 กรุงเทพมหานครมีโครงข่ายถนนและอุโมงค์ทางลอดเปิดใช้ 4 โครงการ โดยปลายมีนาคม 2558 จะเปิดใช้ ถ.พรวน-พุทธมณฑล สาย 4 เฟสแรกจากสามแยก ไฟฉาย-ถ.กาญจนาภิเษก (วงแหวนรอบนอกตะวันตก) 8 กม. เสริมการเดินทางได้และฝั่งธนบุรี เป็นถนนตัดใหม่ 6-8 ช่องจราจร แบ่งก่อสร้าง 3 ตอน โดย “ตอนที่ 1” จาก ถ.เจริญสุขุมวิท ซอย 31 บริเวณแยกไฟฉาย บรรจบคลองลัดวัดใหม่ระยะทาง 4 กม. งานก่อสร้างคืบหน้า 99% ติดปัญหา การเชื่อมต่อกับอุโมงค์ทางลอดบน ถ.เจริญสุขุมวิท คาดว่าเปิดใช้ปลายมีนาคม 2558 “ตอนที่ 2” จากคลองลัดวัดใหม่ ตัดผ่าน ถ.พุทธมณฑล สาย 1 มาถึง ถ.กาญจนาภิเษก 2.9 กม. งานก่อสร้างเสร็จแล้ว แต่รอเปิดใช้พร้อมตอนที่ 1 และ “ตอนที่ 3” เป็นงานก่อสร้างสะพานต่างระดับข้าม ถ.กาญจนาภิเษก 1.1 กม. ผลงานคืบหน้า 86% จะเสร็จเปิดใช้มีนาคม ในอนาคตช่วยแบ่งเบา การจราจร ถ.ราชพฤกษ์ พุทธมณฑล สาย 1 เพชรเกษม บรรทัดฐานนี้ ฯลฯ

4. **โครงการรถไฟฟ้าสายสีม่วง ช่วงบางใหญ่ – บางซื่อ** ปลายปี 2558 ทดสอบระบบรถไฟฟ้าสายสีม่วง ระยะทาง 23 กิโลเมตร โดยมีการปรับแผนงานให้เปิดให้บริการเร็วขึ้นเป็นช่วงไตรมาส 1 ปี 2559 จากแผนเดิมที่กำหนดไว้ ช่วงสิงหาคม 2559 เพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ประชาชนเร็วขึ้น

2.2.3 ความสามารถในการแข่งขัน

ในกลุ่มผู้ประกอบการที่พักอาศัยที่ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เฉพาะบ้านเดี่ยว บ้านแฝด และทาวน์เฮ้าส์ โดยโครงการที่พัฒนาอยู่ในพื้นที่นนทบุรี , ภูเก็ต และ สกลนคร เหมือนกับบริษัท มีอยู่เป็นจำนวนมาก ทั้งที่ บริษัทที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ และบริษัทที่ไม่ได้จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ และผู้ประกอบการรายย่อยอีกหลายราย ซึ่งถือได้ว่าบริษัทมีคู่แข่งอยู่เป็นจำนวนมาก แต่อย่างไรก็ตาม บริษัทประเมินว่า บริษัทมีศักยภาพสามารถแข่งขันกับผู้ประกอบการรายอื่นๆ ได้โดยมีจุดแข็งในการแข่งขันในตลาดได้ดังนี้

ทีมงาน : บริษัทที่มีทีมงานที่เปี่ยมด้วยความสามารถและทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ เนื่องจากองค์กรมีขนาดไม่ใหญ่มาก ดังนั้น จึงมีความคล่องตัวและความยืดหยุ่นในการทำงานค่อนข้างสูง ซึ่งถือเป็นข้อได้เปรียบทางด้านการบริหารและการจัดการ

รูปแบบบ้าน : รูปแบบบ้านของบริษัทจะแตกต่างจากคู่แข่ง โดยบริษัททำการสำรวจความต้องการของลูกค้า เพื่อออกแบบบ้านให้ตรงตามความต้องการของลูกค้า เช่น โครงการเดอะคลัสเตอร์วิลล์4 ราชพฤกษ์ – สิรินคร เป็นทาวน์เฮาส์สไตล์บ้านเดี่ยวเพิ่มพื้นที่กว้างขึ้น ให้พื้นที่ใช้สอยมากกว่า การจัดแบ่งบ้านเป็นกลุ่มๆ ละ 4 - 6 หลัง ทุกหลังมีสวน นอกจากนี้ บริษัทมีโครงการบ้านแฝด มีรูปแบบสไตล์บ้านเดี่ยว มีฟังก์ชันใช้สอยเหมือนบ้านเดี่ยว แต่ลูกค้าสามารถจ่ายได้ในราคาบ้านแฝด ซึ่งจะต่ำกว่าบ้านเดี่ยวทั่วไป

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

ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ : บริษัทได้นำระบบเทคโนโลยีสารสนเทศมาพัฒนาใช้ในการบริหารจัดการด้วยระบบคอมพิวเตอร์เชื่อมโยงกันระหว่างทุกโครงการและสำนักงานใหญ่ ซึ่งปัจจุบันมีระบบที่ใช้อยู่ดังนี้

- **โปรแกรมบริหารข้อมูลโครงการ** ใช้ในการบริหารจัดการข้อมูลของโครงการทั้งหมดของบริษัท ซึ่งทีมผู้บริหารสามารถตรวจสอบข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการขายและสินค้าคงเหลือทั้งหมดได้ตลอดเวลา
- **โปรแกรมบริหารงานขาย** โปรแกรมสำหรับบันทึกข้อมูลลูกค้ามาเยี่ยมชม โครงการหรือข้อมูลงานขายที่เกิดจากโครงการต่างๆ ของบริษัท มายังสำนักงานใหญ่ เพื่อให้ฝ่ายการตลาดสามารถวิเคราะห์ลักษณะความชื่นชอบและสิ่งที่ลูกค้าต้องการได้อย่างมีประสิทธิภาพและรวดเร็ว
- **โปรแกรมระบบจัดการบริการงานหลังการขาย** สามารถช่วยจัดเก็บประวัติการซ่อมและช่วยบริหารงานซ่อมทั้งหมด ซึ่งสามารถช่วยให้การติดตามสถานะการซ่อมแซม ระยะเวลา และงบประมาณที่ใช้สำหรับบ้านแต่ละหลัง และ/หรือ ในแต่ละหมวดหมู่การซ่อมเพื่อนำมาวิเคราะห์หาสาเหตุว่า เกิดจากการใช้งาน หรือวัสดุที่ใช้ หรือจากการออกแบบ
- **โปรแกรมบริหารงานจัดซื้อ** เป็นโปรแกรมในการบริหารงานจัดซื้อแบบ Online ช่วยในการจัดทำใบขอซื้อและการอนุมัติผ่านระบบ Online ทำให้มีความสะดวกในการบริหารจัดการงานด้านการสั่งซื้อสินค้าและวัสดุต่างๆ รวมทั้งการตรวจสอบสถานะใบสั่งซื้อได้อย่างสะดวกและรวดเร็ว ลดขั้นตอนการทำงานที่ยุ่งยากและซับซ้อนได้เป็นอย่างดี

ทำเลที่ตั้งของโครงการ : โครงการแต่ละโครงการของบริษัทอยู่ในทำเลที่ดี มีศักยภาพตามแนวโน้มการขายตัวของชุมชนและแผนการขยายเครือข่ายถนนรอง ถึงแม้จะอยู่ในทำเลถนนรอง ก็จะมีระยะห่างจากถนนใหญ่ไม่เกิน 1-2 กิโลเมตร และมีการคมนาคมในขนาดที่สะดวก ซึ่งสามารถแข่งขันกับคู่แข่งได้ ถือเป็นหนึ่งในปัจจัยสำคัญในการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค

ราคา : บริษัทมีการกำหนดราคาขายอย่างสมเหตุสมผล เนื่องจากราคาเป็นปัจจัยสำคัญอย่างหนึ่งในการตัดสินใจเลือกซื้อที่อยู่อาศัย บริษัทจึงมีนโยบายในการกำหนดราคาอย่างยุติธรรม เพื่อสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้ามากที่สุดเมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่งชั้นที่เสนอสินค้าในระดับราคาเดียวกัน สินค้าของบริษัทจะมีฟังก์ชันการใช้สอยที่มากกว่า รูปแบบที่โดดเด่นกว่า และสภาพโครงการ ตลอดจนสิ่งอำนวยความสะดวกในโครงการที่เหนือกว่า

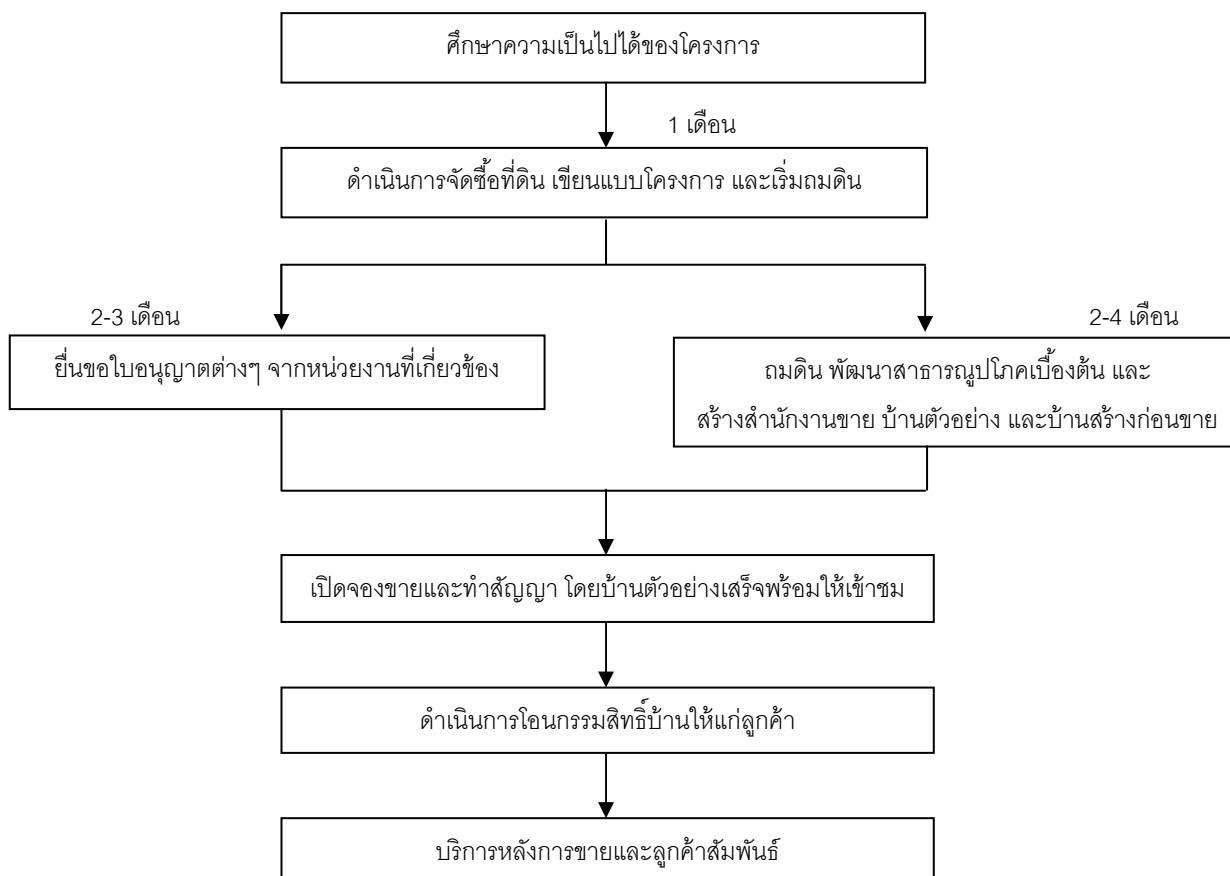
คุณภาพวัสดุที่ใช้ : บริษัทมีนโยบายในการเลือกใช้วัสดุที่มีคุณภาพดีและง่ายต่อการบำรุงรักษาในอนาคต เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าและลดภาระของลูกค้าในการบำรุงรักษาหรือซ่อมแซมในอนาคต

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

2.3.1.1 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 คำนึงค่าสำหรับการพัฒนาโครงการก่อนนำเสนอต่อคณะกรรมการบริหารของบริษัท

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

3) ผู้รับเหมาก่อสร้าง

ผู้รับเหมาก่อสร้างโดยส่วนใหญ่เป็นผู้รับเหมาที่ร่วมงานกับบริษัทมาเป็นเวลานาน มีผลงานและความสามารถในการรับงานสอดคล้องกับมาตรฐานและการเติบโตของบริษัท บริษัทได้จ้างผู้รับเหมาก่อสร้างเป็นผู้ดำเนินการก่อสร้าง โดยบริษัทไม่มีแรงงานในการก่อสร้างเป็นของตนเอง

อย่างไรก็ตาม ในการหาผู้รับเหมาเพิ่มเติม บริษัทจะพิจารณาเลือกผู้รับเหมาก่อสร้างจากผลงาน คุณภาพงานในอดีต ความสามารถและศักยภาพในการทำงานให้แล้วเสร็จ รวมทั้งตรวจสอบฐานะทางการเงินของผู้รับเหมา เพื่อให้แน่ใจว่าผู้รับเหมาจะสามารถจัดซื้อวัสดุและอุปกรณ์ในการก่อสร้างได้ตรงตามที่กำหนดในสัญญา นอกจากนี้ บริษัทยังพิจารณาถึงขนาดและแรงงานของผู้รับเหมาแต่ละรายเพื่อให้แน่ใจว่าผู้รับเหมา มีศักยภาพที่เหมาะสมกับงานที่จะรับ

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

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

บริษัทตระหนักดีถึงความสำคัญของผู้รับเหมาก่อสร้าง ซึ่งเป็นหัวใจหลักของขบวนการผลิตสินค้าที่มีคุณภาพ ดังนั้น บริษัทจึงจัดตั้งคณะกรรมการผู้รับเหมาสัมพันธ์ ประกอบด้วยกรรมการ ดังนี้

- | | | |
|---------------|----------------|--|
| 1. ประธานคณะ | ดำรงตำแหน่งโดย | รองผู้อำนวยการฝ่ายอำนวยการและก่อสร้างโครงการ |
| 2. หัวหน้าคณะ | ดำรงตำแหน่งโดย | ผู้จัดการงานวางแผนและประสานงานก่อสร้างโครงการ |
| 3. กรรมการ | ดำรงตำแหน่งโดย | ผู้จัดการโครงการ จำนวน 4 ท่าน
ผู้จัดการแผนงบประมาณราคา จำนวน 1 ท่าน |
| 4. เลขานุการ | ดำรงตำแหน่งโดย | ผู้จัดการฝ่ายบริหารทรัพยากรมนุษย์ |
| 5. ที่ปรึกษา | ดำรงตำแหน่งโดย | กรรมการผู้จัดการ, ที่ปรึกษาทีมบริหาร
และ ผู้อำนวยการฝ่ายบัญชีการเงินและปฏิบัติการ |

ทั้งนี้ บทบาทและหน้าที่หลักๆ ของคณะกรรมการผู้รับเหมาสัมพันธ์ มีดังนี้

- พิจารณาเรื่องหลักเกณฑ์และการสรรหาผู้รับเหมา
- เป็นศูนย์กลางในการสร้างความสัมพันธ์อันดีระหว่างผู้รับเหมากับบริษัท ตลอดจนกิจกรรมต่างๆ ที่ส่งเสริมความเข้าใจอันดีและสัมพันธ์ภาพที่ดีระหว่างกัน
- พิจารณาเรื่องระเบียบต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง
- พิจารณาเรื่องการพัฒนาศักยภาพผู้รับเหมา
- พิจารณาเรื่องอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง
- คณะกรรมการผู้รับเหมาสัมพันธ์ รายงานตรงต่อคณะกรรมการบริหาร

นอกจากนี้ บริษัทยังจัดให้มีการพบปะสังสรรค์ระหว่างผู้รับเหมาและเจ้าหน้าที่ระดับผู้บริหารของบริษัท เป็นระยะ ทั้งนี้ เพื่อให้ผู้รับเหมารู้สึกเป็นส่วนหนึ่งของทีมงานของบริษัทและรับรู้ถึงแนวทางการเติบโตของบริษัทต่อไปในอนาคต

4) วัสดุก่อสร้าง

วัสดุก่อสร้างจะแบ่งเป็น 2 ส่วนใหญ่ๆ คือ วัสดุก่อสร้างที่ผู้รับเหมาก่อสร้างจะต้องเป็นผู้รับผิดชอบจัดหาและวัสดุก่อสร้างที่บริษัทเป็นผู้จัดหาเอง โดยเฉลี่ยค่าวัสดุก่อสร้างที่ผู้รับเหมาก่อสร้างจัดหาเองเปรียบเทียบกับวัสดุที่บริษัทจัดหาให้มีสัดส่วนประมาณร้อยละ 45 : 55

- วัสดุก่อสร้างที่ผู้รับเหมาก่อสร้างเป็นผู้รับผิดชอบจัดหา ในสัญญาการว่าจ้างระหว่างบริษัทและผู้รับเหมาก่อสร้างจะระบุถึงคุณสมบัติของวัสดุก่อสร้างที่ผู้รับเหมาก่อสร้างจะต้องเป็นผู้รับผิดชอบจัดหาเอง ทั้งนี้ ผู้รับเหมาก่อสร้างจะต้องใช้วัสดุก่อสร้างที่ได้คุณภาพตรงกับที่ระบุในสัญญา บริษัทจะมีส่วนช่วยเหลือในการต่อรองราคากับผู้จัดจำหน่ายวัสดุก่อสร้างบางรายการให้กับผู้รับเหมาทุกรายในโครงการ เนื่องจากการรวมปริมาณสั่งซื้อในจำนวนมากจะทำให้บริษัทมีอำนาจในการต่อรองราคามากกว่าการให้ผู้รับเหมาก่อสร้างแต่ละรายสั่งซื้อกันเอง
- วัสดุก่อสร้างที่บริษัทเป็นผู้จัดหาเอง ส่วนใหญ่จะเป็นวัสดุที่ต้องใช้เป็นจำนวนมาก หรือต้องสั่งซื้อกับผู้จัดจำหน่ายเฉพาะราย หรือต้องมีการควบคุมสเปคเป็นกรณีพิเศษ หรืออาจต้องใช้ระยะเวลาในการสั่งซื้อ ดังนั้น เพื่อเป็นการลดภาระของผู้รับเหมาก่อสร้าง บริษัทจึงติดต่อซื้อวัสดุเหล่านั้นกับผู้ผลิตหรือผู้จัดจำหน่ายโดยตรงและให้จัดส่งตรงไปที่โครงการเมื่อถึงเวลาที่ผู้รับเหมาก่อสร้างจะต้องใช้วัสดุเหล่านั้น โดยบริษัทจะไม่สั่งวัสดุมาเก็บไว้ให้เป็นภาระในการเก็บสินค้าคงคลัง

วัสดุก่อสร้างส่วนใหญ่เป็นสินค้าที่ผลิตในประเทศ หรือในกรณีเป็นสินค้านำเข้า บริษัทจะติดต่อกับผู้นำสินค้าเข้าโดยตรงเพื่อลดภาระในการเก็บสินค้าคงคลัง การจัดหาวัสดุก่อสร้างของบริษัทจะติดต่อกับผู้จัดจำหน่ายและผู้ผลิตโดยตรง บริษัทจะให้ผู้จัดจำหน่ายหลายๆ รายเสนอราคา ตลอดจนเงื่อนไขต่างๆ อาทิเช่น การจัดส่ง การติดตั้ง การให้บริการ ณ โครงการ การรับประกันหลังการขาย เป็นต้น และพิจารณาเลือกผู้จัดจำหน่ายที่ให้ราคาที่คุ้มค่าและมีความน่าเชื่อถือว่าจะสามารถจัดหาวัสดุส่งมอบให้บริษัทได้ตามที่ตกลงกันได้ และสามารถให้บริการหลังการขาย ณ โครงการได้ภายในเวลาที่กำหนด โดยไม่ได้คำนึงถึงราคาต่ำสุดเพียงอย่างเดียว สำหรับวัสดุก่อสร้างบางรายการบริษัทจะติดต่อผู้จำหน่ายให้รับประกันเกินกว่า 1 ปี (ซึ่งเป็นระยะเวลาการรับประกันตามมาตรฐาน) ซึ่งผู้จำหน่ายจะมีใบรับประกันสินค้าให้กับบ้านแต่ละหลังและบริษัทจะส่งมอบใบรับประกันดังกล่าวให้แก่ลูกค้า ณ วันโอนกรรมสิทธิ์

2.3.2 ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมและชุมชนสัมพันธ์

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

2.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทและบริษัทย่อยมีบ้านที่มีการทำสัญญาจะซื้อจะขายแล้วแต่ยังส่งมอบไม่ได้จำนวน 7 โครงการ จำนวน 20 ยูนิต ซึ่งมีมูลค่ารวมประมาณ 75 ล้านบาท ดังนี้

โครงการ	จำนวน (ยูนิต)	จำนวนเงิน (ล้านบาท)
เดอะ คลัสเตอร์ วิลด์ 4 ราชพฤกษ์ – สีรินธร	1	5
ไพร้มเพลส เดอะ กรีนเนอรี่ บางใหญ่	12	38
ธนาสิริ ราชพฤกษ์ – ทานตะวัน	3	20
สิริ วิลเลจ สกลนคร – แอร์พอร์ต	1	2
ธนาวิลเลจ พระราม 5 – บางใหญ่	3	10
รวมทั้งหมด	20	75

3. ปัจจัยความเสี่ยง

จากลักษณะของธุรกิจของบริษัท ปัจจัยที่อาจทำให้เกิดความเสี่ยงและส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานในอนาคตมีดังนี้ คือ

1. ความเสี่ยงต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท/บริษัทย่อย

1.1 ความเสี่ยงจากภาวะการแข่งขันที่สูงขึ้นของตลาดที่อยู่อาศัย

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

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

1.2 ความเสี่ยงจากการขาดแคลนแรงงานและผู้รับเหมา

ในปี 2557 แผนการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานของภาครัฐเริ่มมีความชัดเจนขึ้น ส่งผลให้เกิดความต้องการใช้วัสดุในการก่อสร้างและแรงงานเป็นจำนวนมาก เชื่อว่าจะมีผลต่อต้นทุนราคาบ้าน และอาจทำให้ราคาบ้านปรับขึ้นได้อีกประมาณ 5% ประกอบการแรงงานบางส่วนได้กลับคืนสู่ภาคเกษตรกรรมตามช่วงฤดูกาลเพาะปลูกและฤดูกาลเก็บเกี่ยว และการขยายตัวของเศรษฐกิจรวมถึงการขยายตลาดอสังหาริมทรัพย์ไปยังตลาดต่างจังหวัด ความต้องการที่อยู่อาศัยจะเพิ่มสูงขึ้น ทำให้เกิดปัญหาขาดแคลนผู้รับเหมา และขาดแคลนแรงงาน โดยเฉพาะแรงงานฝีมือดีได้ก่อให้เกิดปัญหาการขาดแคลนแรงงานในภาคธุรกิจดังกล่าวของไทยอย่างรุนแรงและต่อเนื่อง

บริษัทดำเนินการก่อสร้างโดยการว่าจ้างผู้รับเหมาจากภายนอก จำนวนผู้รับเหมาขึ้นอยู่กับขนาดของแต่ละโครงการ ด้วยเหตุที่บริษัทไม่มีทีมงานก่อสร้างของบริษัทเองย่อมส่งผลให้เกิดความเสี่ยงต่อบริษัทในกรณีที่ผู้รับเหมาส่งมอบงานล่าช้า เนื่องจากผู้รับเหมาอาจไม่มีความชำนาญหรือมีปัญหาขาดแคลนแรงงาน หรือผู้รับเหมาส่งมอบงานให้ทันตามกำหนดเวลา แต่คุณภาพงานไม่เป็นไปตามมาตรฐานของบริษัท ทำให้บริษัทไม่สามารถควบคุมต้นทุนได้และส่งผลกระทบต่อให้บริษัทไม่สามารถโอนบ้านให้แก่ลูกค้าได้ตรงตามกำหนด

อย่างไรก็ตาม บริษัทลดความเสี่ยงดังกล่าวโดยบริษัทว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างที่มีประสบการณ์และมีความเชี่ยวชาญในการก่อสร้างผลงานก่อสร้างมีคุณภาพที่ดีและมีฐานะทางการเงินที่มั่นคง นอกจากนี้ ในการชำระเงินค่าก่อสร้างให้กับผู้รับเหมาจะชำระให้ตามงวดความสำเร็จของงานที่ได้รับไว้ใบสัญญาการก่อสร้างหลังจากที่ได้มีการตรวจรับงวดงานแล้ว โดยบริษัทจะหักเงินค่าประกันผลงานไว้ในแต่ละ

งวดงานร้อยละ 5 ของมูลค่างานที่ส่งมอบ ซึ่งผู้รับเหมาจะได้รับเงินประกันคืนเมื่อครบระยะเวลา 1 ปีนับจากวันที่ส่งมอบงานงวดสุดท้าย จึงทำให้มั่นใจได้ว่า บริษัทสามารถควบคุมระยะเวลาการก่อสร้าง ควบคุมต้นทุน และคุณภาพของงานได้

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

ทั้งนี้ บริษัทได้เริ่มศึกษากระบวนการก่อสร้างสำเร็จรูป (Pre-Cast) ซึ่งคาดว่าจะสามารถนำมาใช้สำหรับโครงการที่จะเปิดใหม่ในปี 2558

1.3 ความเสี่ยงจากราคาวัสดุก่อสร้างปรับตัวสูงขึ้น

วัสดุก่อสร้างเป็นต้นทุนหลักซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญในการพัฒนาโครงการ ซึ่งราคาวัสดุก่อสร้างดังกล่าวจะมีความผันแปรไปตามภาวะราคาน้ำมันที่ปรับตัวสูงขึ้น แต่ในขณะเดียวกัน บริษัทไม่สามารถปรับราคาขายได้ในทันที หรือหากบริษัทสามารถปรับราคาขายได้ก็อาจส่งผลกระทบต่อจำนวนการขายที่อยู่อาศัยของบริษัท ดังนั้น ความผันผวนของราคาวัสดุก่อสร้างอาจส่งผลกระทบต่อต้นทุนในการก่อสร้างโครงการของบริษัทเพิ่มขึ้น ซึ่งส่งผลกระทบต่อความสามารถในการทำกำไรของบริษัท

อย่างไรก็ตาม สำหรับวัสดุก่อสร้างที่ผู้รับเหมาก่อสร้างเป็นผู้รับผิดชอบและจัดหานั้นจะถูกกำหนดราคาการรับเหมาก่อสร้างพร้อมกับราคามูลค่าวัสดุก่อสร้างไว้ในสัญญาว่าจ้างของบริษัทไว้แล้ว สำหรับวัสดุก่อสร้างหลักที่บริษัทเป็นผู้จัดหานั้น เนื่องจากบริษัทจะซื้อเป็นจำนวนมากสำหรับโครงการต่างๆ ทำให้บริษัทมีอำนาจในการต่อรองกับผู้ค้าวัสดุก่อสร้างค่อนข้างสูงจึงสามารถกำหนดราคาวัสดุร่วมกับผู้ผลิตในการยืนยันราคาเพื่อสอดคล้องกับการดำเนินการ ทั้งนี้ บริษัทจะวางแผนการก่อสร้างและทำการประเมินปริมาณการใช้วัสดุแต่ละประเภทรวมทั้งโครงการก่อนและจะสั่งซื้อวัสดุดังกล่าวตามปริมาณที่ได้ประเมินไว้

ในส่วนของโครงการก่อสร้างนั้น ผู้รับเหมาก่อสร้างจะเป็นผู้รับผิดชอบในการจัดหาวัสดุอื่นนอกเหนือจากวัสดุก่อสร้างหลัก โดยคำนวณรวมเป็นส่วนหนึ่งในราคาค่าจ้างก่อสร้างซึ่งได้ตกลงราคากันล่วงหน้าแล้ว หากราคาวัสดุก่อสร้างอื่นๆ ในส่วนนี้ปรับตัวสูงขึ้นไม่มากนัก ผู้รับเหมาก่อสร้างจะเป็นผู้รับความเสี่ยงดังกล่าวเอง แต่หากราคาวัสดุก่อสร้างในส่วนนี้ปรับตัวสูงขึ้นมาก บริษัทอาจทำการปรับชนิดของวัสดุอุปกรณ์ที่เทียบเท่าคุณภาพระดับเดิม ซึ่งอยู่ในเกรดเดียวกัน เพื่อให้โครงการสามารถดำเนินการต่อไปได้ อีกทั้งในการจัดทำประมาณการต้นทุนค่าก่อสร้างในทุกโครงการ บริษัทมีนโยบายสำรองการเพิ่มขึ้นของค่าก่อสร้าง (Contingency Costs) ประมาณร้อยละ 5-10 ของมูลค่าโครงการไว้ล่วงหน้าแล้ว อัตราดังกล่าวขึ้นอยู่กับประเภทของโครงการ (รวมอยู่ในงบประมาณการค่าก่อสร้างตั้งแต่เริ่มต้น) โดยที่ผ่านมามีบริษัทผู้รับเหมาในการดำเนินการก่อสร้างอยู่ในวงเงินประมาณการ

1.4 ด้านการเงิน และสภาพคล่องทางการเงิน

ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เป็นธุรกิจที่ใช้เงินลงทุนสูง หากเกิดเหตุการณ์ที่เหนือความคาดหมาย ซึ่งอาจทำให้เกิดผลกระทบปัญหาสภาพคล่องทางการเงินได้ บริษัทจึงถือเป็นนโยบายที่ถือปฏิบัติอย่างต่อเนื่องเรื่องการรักษาสภาพคล่อง โดยมุ่งเน้นการลงทุนพัฒนาโครงการที่มีความเสี่ยงในระดับยอมรับได้ โดยมีความเป็นไปได้ของโครงการอยู่ในระดับสูง นอกจากนี้การเตรียมวงเงินสินเชื่อหมุนเวียนไว้ ก็เป็นแนวทางที่บริษัทได้ดำเนินการไว้ด้วยแล้วเช่นกัน อันจะนำมาซึ่งความเชื่อมั่นในการดำเนินธุรกิจให้มีสภาพคล่องอย่างเพียงพอ เมื่อเกิดเหตุการณ์เหนือความคาดหมาย

แนวโน้มหนี้ภาคครัวเรือนที่สูงขึ้น จะทำให้สภาพคล่องในระบบการเงินตึงตัว ธนาคารจะปล่อยสินเชื่อปล่อยลงปัญหาหนี้ครัวเรือนสูงขึ้น ขณะที่รายได้ปรับขึ้นตามไม่ทัน ส่งผลให้กำลังซื้อของผู้บริโภคลด ชื้อบ้านได้หลังเล็กลง บางกลุ่มไม่สามารถซื้อได้ และที่สำคัญความเข้มงวดของสถาบันการเงินในการปล่อยสินเชื่อถือเป็นอุปสรรคสำคัญสำหรับธุรกิจสังหาริมทรัพย์ อย่างไรก็ตาม บริษัทได้พัฒนาสินค้าให้มีความหลากหลายในระดับราคาที่สอดคล้องกับกลุ่มลูกค้าที่มีกำลังซื้อลดลง และได้มีการทำ Pre-Approve ลูกค้าก่อนการจอง เพื่อลดปัญหาที่จะเกิดจากการกู้สินเชื่อไม่ผ่าน ทำให้ในปี 2557 ที่ผ่านมามีอัตราการปฏิเสธสินเชื่อของบริษัท อยู่ที่ประมาณ 10% ถือว่ายังอยู่ในระดับที่บริหารจัดการได้ ในขณะที่ข้อสังหาริมทรัพย์ในภาพรวมอยู่ที่ประมาณ 25 %

2. ความเสี่ยงที่มีผลกระทบต่อสิทธิหรือการลงทุนของผู้ถือหุ้นหลักทรัพย์

2.1 ความเสี่ยงจากการมีกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ถือหุ้นในบริษัทมากกว่าร้อยละ 65

บริษัทมีกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ คือ กลุ่มเสถียรภาพยุทธ์ ถือหุ้นในบริษัทรวมกันในสัดส่วนร้อยละ 68.6 ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 ซึ่งสัดส่วนการถือหุ้นดังกล่าวมากกว่า 3 ใน 4 ทำให้กลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่มิอาจอำนาจในการควบคุมบริษัทและมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจของบริษัทในทุกเรื่องที่ต้องได้รับอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้น ดังนั้น ผู้ถือหุ้นรายอื่นของบริษัทจึงมีความเสี่ยงจากการไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบและถ่วงดุลเรื่องของผู้ถือหุ้นรายใหญ่เสนอให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณา นอกจากนี้ การถือหุ้นในลักษณะกระจุกตัวโดยผู้ถือหุ้นรายใหญ่นี้ยังทำให้โอกาสที่บริษัทจะถูกครอบงำกิจการโดยบุคคลอื่นไม่สามารถเกิดขึ้นได้โดยปราศจากความยินยอมของกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ แม้ว่าผู้ถือหุ้นกลุ่มอื่นจะเห็นโอกาสที่จะทำให้มูลค่าของกิจการเพิ่มขึ้น

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 2557 บริษัทและบริษัทย่อยมีทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ ซึ่งประกอบด้วย สินค้าคงเหลือ ที่ดินรอการพัฒนา และที่ดิน - อาคาร และอุปกรณ์ มูลค่าเท่ากับ 1,003.1 ล้านบาท 162.4 ล้านบาท และ 20.8 ล้านบาท ตามลำดับ โดยมีรายละเอียดดังนี้

4.1 ทรัพย์สินถาวรหลัก

4.1.1 สินค้าคงเหลือ

สินค้าคงเหลือเป็นสินทรัพย์หลักเพื่อใช้ในการประกอบธุรกิจ ได้แก่ ที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง เพื่อขายในโครงการต่างๆ จากงบการเงินรวม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทและบริษัทย่อยมีสินค้าคงเหลือ เท่ากับ 1,003 ล้านบาท โดยที่ดินและสิ่งปลูกสร้างได้รับการประเมินมูลค่าจากบริษัท เอเจนซี ฟอร์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส จำกัด, บริษัท เดอะ แวลูเอชั่น แอนด์ คอนซัลแทนท์ส จำกัด, บริษัท อัลติมา แอฟไพรซ์ จำกัด, บริษัท ไนท์แฟรงค์ ชาร์เตอร์ (ประเทศไทย) จำกัด และบริษัท ไซนีส ไทย แอฟไพรซ์ จำกัด และบริษัท เอ็น แอนด์ เอ แอฟไพรซ์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทประเมินอิสระที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต. โดยมีรายละเอียดดังนี้

หน่วย : ล้านบาท

ลำดับ	ประเภททรัพย์สิน	ชื่อโครงการ/ที่ตั้ง	มูลค่าตามบัญชี ณ 31 ธ.ค.2557	ราคาประเมิน	วันที่ประเมิน	กรรมสิทธิ์ในที่ดิน	วิธีการประเมิน	ภาระผูกพัน ณ วันที่ 31 ธ.ค.2557		
								ติดจำนอง	วงเงินรวม	ภาระผูกพัน
1	ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง เนื้อที่ 37-0-69 ไร่	โครงการไพรม์เพลส เดอะ กรีนเนอรี่ บางใหญ่ ต.เสาธงหิน อ.บางใหญ่ จ.นนทบุรี	112.7	301.97 ¹⁾ 169.30 ³⁾	8 ส.ค. 57	บริษัท	วิธีการเปรียบเทียบ ราคาตลาด วิธีคิดจากมูลค่าคงเหลือตามสภาพ	ธนาคารทีสโก้	54.7	46.3
2	ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง เนื้อที่ 31-1-16.4 ไร่	โครงการเดอะ คลัสเตอร์ วิลล์ 4 ราชพฤกษ์ - สีวันธร ต.มหาสวัสดิ์ อ.บางใหญ่ จ.นนทบุรี	95.9	700.6 ¹⁾	9 ธ.ค. 53	บริษัท	วิธีราคาต้นทุน, วิธีการเปรียบเทียบ ราคาตลาด	ธนาคาร เกียรตินาคิน	595.1	6.6

หน่วย : ล้านบาท

ลำดับ	ประเภททรัพย์สิน	ชื่อโครงการ/ที่ตั้ง	มูลค่าตามบัญชี ณ 31 ธ.ค.2557	ราคาประเมิน	วันที่ประเมิน	กรรมสิทธิ์ในที่ดิน	วิธีการประเมิน	ภาระผูกพัน ณ วันที่ 31 ธ.ค.2557		
								ติดจำนอง	วงเงินรวม	ภาระผูกพัน
3	ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง เนื้อที่ 29-1-83.8 ไร่	โครงการธนาสิริ ราชพฤกษ์ – ทำน่านนท์ ต.บางกร่าง (บางข่า) อ.เมือง (ตลาดขวัญ) จ.นนทบุรี	333.3	674.90 ¹⁾	3 มี.ค. 54	บริษัท	วิธีการต้นทุน, วิธีการเปรียบเทียบ ราคาตลาด	ธนาคาร กรุงเทพ	416.0	41.4
4	ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง เนื้อที่ 12-3-78.1 ไร่	โครงการสิริ วิลเลจ ภูเก็ต – อนุสาวรีย์ ต.ป่าคลอก อ.ถลาง จ.ภูเก็ต	2.8	- ²⁾	-	บริษัท	วิธีการต้นทุน, วิธีการเปรียบเทียบ ราคาตลาด	ไม่มี	-0-	-0-
5	ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง เนื้อที่ 7-3-3.8 ไร่	โครงการสิริวิลเลจ สกลนคร-แอร์พอร์ต ต.ธาตุเชิงชุม อ.เมือง จ.สกลนคร	17.2	55.1 ¹⁾	22 ก.พ. 56	บริษัทย่อย	วิธีการต้นทุน, วิธีการเปรียบเทียบ ราคาตลาด	ธนาคาร เกียรตินาคิน	50.0	5.9
6	ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง เนื้อที่ 17-3-3.9 ไร่	โครงการธนาวิลเลจ พระราม 5 -บางใหญ่ ต.บางแม่นาง อ.บางใหญ่ จ.นนทบุรี	82.8	244.70 ¹⁾	19 ก.ค. 56	บริษัท	วิธีการต้นทุน, วิธีการเปรียบเทียบ ราคาตลาด	ธนาคาร ไทยพาณิชย์	153.0	47.1
7	ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง เนื้อที่ 15-2-76 ไร่	โครงการธนาซิโธ รัตนวิเบศร์ ต.บางรักพัฒนา อ.บางบัวทอง จ.นนทบุรี	158.2	387.2 ¹⁾	10 เม.ย. 56	บริษัท	วิธีการต้นทุน, วิธีการเปรียบเทียบ ราคาตลาด	ธนาคาร เกียรตินาคิน	324.1	129.9

หน่วย : ล้านบาท

ลำดับ	ประเภททรัพย์สิน	ชื่อโครงการ/ที่ตั้ง	มูลค่าตามบัญชี ณ 31 ธ.ค.2557	ราคาประเมิน	วันที่ประเมิน	กรรมสิทธิ์ในที่ดิน	วิธีการประเมิน	ภาระผูกพัน ณ วันที่ 31 ธ.ค.2557		
								ติดจำนอง	วงเงินรวม	ภาระผูกพัน
8	ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง เนื้อที่ 14-2-53.2 ไร่	โครงการธนาฮาบิแทต ราชพฤกษ์ - สิรินคร ต.มหาสวัสดิ์ อ.บางใหญ่ จ.นนทบุรี	145.0	399.47 ¹⁾	24 ก.พ. 57	บริษัท	วิธีการเปรียบเทียบ ราคาตลาด วิธีการต้นทุน	ธนาคารอนชาติ	195.0	94.4
9	ที่ดินเปล่า เนื้อที่ 16-3-18.4 ไร่	โครงการในอนาคต ต.บางแม่นาง อ.บางใหญ่ จ.นนทบุรี	55.1	70.36 ³⁾	23 ธ.ค. 57	บริษัท	วิธีการเปรียบเทียบ ราคาตลาด วิธีคิดจากมูลค่า คงเหลือตามสภาพ	-	-0-	-0-
รวมทั้งสิ้น			1,003.1							

หมายเหตุ :

- ใช้ราคาประเมิน มูลค่าเปรียบเทียบราคาตลาดของทรัพย์สินเมื่อโครงการพัฒนาแล้วเสร็จ 100%
- บริษัทไม่ได้ทำการประเมินมูลค่าคงเหลือของโครงการ เนื่องจากใกล้จะปิดโครงการ
- มูลค่าคงเหลือของทรัพย์สิน ตามสภาพปัจจุบัน (Residual Method of Valuation) = (รายได้รวม – ต้นทุนก่อสร้าง และค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน)

4.1.2 สินทรัพย์ถาวร

มูลค่าตามบัญชีของสินทรัพย์หลักประเภทที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ของบริษัทและบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 แสดงไว้ในตารางดังต่อไปนี้

หน่วย : ล้านบาท

รายการ	สถานที่ตั้ง	มูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธ.ค.57	ระยะเวลา ตัดค่าเสื่อม	ภาวะผูกพัน
อาคารสำนักงานส่วนปรับปรุง และสำนักงานเช่า	โครงการต่างๆ	3.3	5 ปี	ไม่มี
เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้สำนักงาน	สำนักงานใหญ่	3.0	5 ปี	ไม่มี
ยานพาหนะ	สำนักงานใหญ่และโครงการต่างๆ	5.3	5 ปี	ไม่มี
เครื่องจักรและอุปกรณ์	สำนักงานใหญ่และโครงการต่างๆ	0.3	3 ปี	ไม่มี
ป้ายโฆษณา	โครงการธนาสิริ ปิ่นเกล้า - ราชพฤกษ์	1.0	5 ปี	ไม่มี
ที่ดินบริเวณที่ตั้งป้ายโฆษณา	ด้านหน้าโครงการธนาสิริ ปิ่นเกล้า - ราชพฤกษ์	7.8	-	ไม่มี
รวมทั้งสิ้น		20.8		

4.1.3 สินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตน

มูลค่าตามบัญชีของสินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตนของบริษัทและบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 จำนวนเงินทั้งสิ้น 100,706 บาท ซึ่งเป็นค่าลิขสิทธิ์และค่าพัฒนาซอฟต์แวร์ต่างๆ ที่นำมาใช้ในการดำเนินงานของบริษัท ประกอบด้วยโปรแกรมหลักๆ สำหรับระบบงานบัญชี, ระบบเงินเดือน และระบบปฏิบัติการทั่วไป โดยมีลิขสิทธิ์ในการใช้งานได้ตามเงื่อนไขของเจ้าของลิขสิทธิ์ ซึ่งไม่ได้มีการกำหนดอายุของสิทธิไว้แต่อย่างใด

4.1.4 ที่ดินรอการพัฒนา

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทและบริษัทย่อยมีที่ดินรอการพัฒนาตามงบการเงินรวมเท่ากับ 162.3 ล้านบาท โดยที่ดินรอการพัฒนาของบริษัทจะเป็นที่ดินเปล่า ซึ่งบริษัทหรือบริษัทย่อยลงทุนซื้อไว้เพื่อนำมาพัฒนาเป็นโครงการในอนาคต โดยที่ดินรอการพัฒนาทั้งหมดได้รับการประเมินมูลค่าเรียบร้อยแล้วจากบริษัท เอเจนซี ฟอร์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส จำกัด ("AREA") โดยใช้วิธีการเปรียบเทียบราคาตลาดเป็นวิธีการประเมิน โดยมีรายละเอียดดังนี้

หน่วย : ล้านบาท

ลำดับ	ที่ตั้ง	เนื้อที่ดิน (ไร่)	มูลค่าบัญชี ณ วันที่ 31 ธ.ค.2557	ราคาประเมิน	วันที่ประเมิน	กรรมสิทธิ์ในที่ดิน	ภาระผูกพัน
1	ที่ดินเปล่า (กมล) อ.กระทุ่ม จ.ภูเก็ต	104-2-76.9	52.7	764.0 ¹⁾	26 มิ.ย.57	TPD	249.58 ล้านบาท ธนาคารธนชาต
2	ริมถนนรัตนานิเบศร์ ต.บางรักใหญ่ อ.บางบัวทอง จ.นนทบุรี	2-0-87.9	18.5	62.2	13 ก.พ.54	บริษัท	10.21 ล้านบาท บริษัท เครดิต ลิมน์ ฟิลลิปส์ มอรัทเก็จ จำกัด
3	ที่ดินเปล่า โครงการธนาสิริ รัตนานิเบศร์ ต.บางรักใหญ่ อ.บางบัวทอง จ.นนทบุรี	0-3-94.6	8.4	17.4	11 ม.ค. 56	บริษัท	23.0 ล้านบาท ธนาคารกรุงเทพ
4	ที่ดินเปล่าริมถนนในซอยวัดไผ่เหลือง ต.บางรักพัฒนา อ.บางบัวทอง จ.นนทบุรี	3-2-80.6	26.3	-	-	บริษัท	ไม่มี
5	ที่ดินเปล่าซอยคลองถนน ต.บางแม่นาง อ.บางใหญ่ จ.นนทบุรี	10-1-12.5	55.8	-	-	บริษัท	ไม่มี
6	ที่ดินเปล่า ต.นิคมสงเคราะห์ อ.เมือง จ.อุดรธานี	52-0-0.0	0.2 ²⁾	-	-	เจ้าของที่ดินเดิม	ไม่มี

ลำดับ	ที่ตั้ง	เนื้อที่ดิน (ไร่)	มูลค่าบัญชี ณ วันที่ 31 ธ.ค.2557	ราคาประเมิน	วันที่ประเมิน	กรรมสิทธิ์ในที่ดิน	ภาระผูกพัน
7	ค่าธรรมเนียมต่างๆ และ ค่าใช้จ่ายให้ได้มาซึ่งที่ดิน		0.4 ²⁾	-	-	-	-
รวมทั้งสิ้น			162.3				

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

2) มูลค่าตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธค. 2557 ซึ่งรวมต้นทุนอื่นๆ เช่น ค่าธรรมเนียมต่างๆ ค่าใช้จ่ายให้ได้มาซึ่งทรัพย์สิน

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 ปี 2554 บริษัทและบริษัทย่อย มีการต่อสัญญาเช่าต่อไปอีก 3 ปี เริ่มตั้งแต่ 15 พฤศจิกายน 2554 - 14 พฤศจิกายน 2557 และในปี 2557 บริษัทและบริษัทย่อย ได้มีการต่ออายุสัญญาเช่าต่อไปอีก 3 ปี เริ่มตั้งแต่ 15 พฤศจิกายน 2557 - 14 พฤศจิกายน 2560
พื้นที่เช่า	:	670 ตารางเมตร
ค่าเช่า	:	134,000 บาทต่อเดือน

4.2 นโยบายในการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทมีเงินลงทุนในบริษัทย่อยทางตรง จำนวน 2 แห่ง คือ

1. บริษัท ธนาสิริ พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ("TPD") ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยถือหุ้นในอัตราร้อยละ 99.6 มูลค่าเงินลงทุนเท่ากับ 40.4 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 3.3 ของสินทรัพย์รวม
2. บริษัท ธนาสิริ แมเนจเม้นท์แอนด์คอนซัลติ้ง จำกัด ("TMC") ประกอบธุรกิจด้านที่ปรึกษา, ด้านบริหารจัดการและขายซอฟต์แวร์ระบบการทำงานต่างๆ โดยถือหุ้นในอัตราร้อยละ 99.9 มูลค่าเงินลงทุนเท่ากับ 0.5 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 0.04 ของสินทรัพย์รวม

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทมีเงินลงทุนในบริษัทย่อยทางอ้อม จำนวน 1 แห่ง คือ

1. บริษัท พิมานสิริ จำกัด ("PMS") ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยถือหุ้นผ่านบริษัท ธนาสิริ พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ในอัตราร้อยละ 50.8 มูลค่าเงินลงทุนเท่ากับ 10.2 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 0.84 ของสินทรัพย์รวม

อย่างไรก็ตาม ในอนาคตบริษัทอาจมีการขยายขอบเขตการดำเนินธุรกิจจึงอาจมีการจัดตั้งบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมขึ้น เพื่อเป็นการสนับสนุนการดำเนินธุรกิจหลักของบริษัท ซึ่งบริษัทมีนโยบายจะส่งกรรมการบริษัทเข้าไปเป็นกรรมการของบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมดังกล่าว เพื่อร่วมกำหนดนโยบายการดำเนินงานให้เป็นไปในทิศทางเดียวกันและเฝ้าต่อการดำเนินธุรกิจของกลุ่ม

การควบคุมดูแลบริษัทย่อยและบริษัทร่วมนั้น โดยส่วนใหญ่จะมีข้อตกลงกับผู้ร่วมลงทุน เช่น กรณีการลงทุนในกิจการร่วมค้าจะกำหนดจำนวนกรรมการซึ่งเป็นบุคคลที่บริษัทเป็นผู้กำหนด โดยใช้สัดส่วนการถือหุ้นเป็นเกณฑ์กำหนดจำนวนกรรมการที่จะเข้าไปควบคุมดูแลสำหรับบริษัทย่อย บริษัทจะส่งกรรมการเข้าไปเป็นตัวแทนมากกว่ากึ่งหนึ่งของจำนวนคณะกรรมการทั้งหมด หากการดำเนินการมีผลกระทบต่อบริษัทอย่างมีนัยสำคัญจะต้องขออนุมัติจากที่ประชุมกรรมการของบริษัทก่อน

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

เมื่อวันที่ 18 สิงหาคม 2553 บริษัทถูกฟ้องเป็นหนึ่งในจำเลยในคดีอาญาและคดีแพ่ง เรื่องผิดสัญญา โดยขอให้บริษัทโอนกรรมสิทธิ์ในที่ดิน จำนวน 2 แปลง ให้แก่นิติบุคคลหมู่บ้านจัดสรรของโครงการแห่งหนึ่ง โดยหากไม่อาจโอนกรรมสิทธิ์ในที่ดินดังกล่าว ให้บริษัทร่วมชดใช้เงินค่าเสียหายจำนวนหนึ่ง และเมื่อวันที่ 9 กุมภาพันธ์ 2558 ศาลคดีอาญาพิพากษายกฟ้องบริษัท ในความผิดฐานฉ้อโกง

อย่างไรก็ดี สำหรับคดีแพ่งยังอยู่ระหว่างการพิจารณาของศาล ซึ่งทนายความมีความเห็นว่า 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	:	253,212,000 บาท
จำนวนหุ้นสามัญ	:	253,212,000 หุ้น (มูลค่าหุ้นที่ตราไว้ 1 บาท)
โทรศัพท์	:	0-2886-4888
โทรสาร	:	0-2886-4878
Home Page	:	www.thanasiri.com

สำนักเลขานุการบริษัท

เลขานุการบริษัท	:	คุณธนิศร นิตสาโรภาส
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

บริษัทย่อย (ต่อ)

ชื่อบริษัท : บริษัท ธนาสิริ แมเนจเม้นท์แอนด์คอนซัลติ้ง จำกัด
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ : 650, 652 ถนนบรมราชชนนี แขวงบางบำหรุ เขตบางพลัด กรุงเทพมหานคร 10700
ประเภทธุรกิจ : เพื่อประกอบธุรกิจด้านที่ปรึกษา, ด้านบริหารจัดการและขายซอฟต์แวร์ระบบการทำงานต่างๆ
เลขทะเบียนบริษัท : 0105557176402
โทรศัพท์ : 0-2886-4888
โทรสาร : 0-2886-4878

ชื่อบริษัท : บริษัท พิมานสิริ จำกัด
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ : 650, 652 ถนนบรมราชชนนี แขวงบางบำหรุ เขตบางพลัด กรุงเทพมหานคร 10700
ประเภทธุรกิจ : พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ด้านธุรกิจบ้านจัดสรรพร้อมที่ดินเพื่อขาย
เลขทะเบียนบริษัท : 0105557188320
โทรศัพท์ : 0-2886-4888
โทรสาร : 0-2886-4878

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 บิ 1 ถนนสีลม แขวงสุริยวงศ์ เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร 10500
ผู้สอบบัญชี : นางสาววิมลศรี จงอุดมสมบัติ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 3899 หรือ
นางสาวกรรณิการ์ วิภาณูรัตน์ 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