

## 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) ออกแบบและพัฒนานวัตกรรมและผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ให้มีรูปแบบที่ทันสมัย ครบทุกฟังก์ชันการใช้สอยอย่างลงตัว รวมถึงการเลือกวัสดุที่ได้มาตรฐานสวยงาม ง่ายต่อการบำรุงรักษาในอนาคต
- 4) เน้นการสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่ลูกค้าโดยให้ความสำคัญกับการสร้างความคุ้มค่าทางด้านราคา ทำเลที่ตั้งของโครงการ การออกแบบผลิตภัณฑ์ การให้บริการและภาพลักษณ์โครงการ

บริษัทมีความมุ่งมั่นในการสร้างความมั่นคงและความอบอุ่นให้แก่ลูกค้า โดยการสร้างโครงการที่ตอบสนองถึงการมีครอบครัวและสังคมที่ร่มรื่นและอบอุ่นให้แก่ลูกค้าในทุกๆ กลุ่ม โดยมีผลิตภัณฑ์ในรูปแบบทาวน์เฮ้าส์ (Town House) และบ้านแฝดเพื่อรองรับกลุ่มลูกค้าที่เริ่มทำงานที่ต้องการซื้อบ้านหลังแรก (First Home) และผลิตภัณฑ์ในรูปแบบบ้านเดี่ยวในระดับราคาต่างๆ เพื่อรองรับกลุ่มลูกค้าที่ขยายครอบครัว เพื่อทำให้ความมุ่งมั่นดังกล่าวประสบความสำเร็จได้นั้น บริษัทได้เล็งเห็นถึงองค์ประกอบที่สำคัญ 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 สิ่งสำคัญที่ส่งเสริมให้ทีมงานสามารถทำงานร่วมกันได้อย่างราบรื่นและเป็นอันหนึ่งอันเดียวกันส่งผลให้บริษัทประสบความสำเร็จได้นั้นจำเป็นต้องมีวัฒนธรรมองค์กรภายใต้ชื่อว่า “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

บริษัทให้ความสำคัญในการวางแผนงานการขายและแผนการตลาด ในขณะที่ การบริหารจัดการงานพัฒนาโครงการ, การส่งมอบบ้านพร้อมขายพร้อมโอนเป็นไปตามแผนงานที่สอดคล้องกับแผนงานขาย ในส่วนของโครงการใหม่ที่เปิดขายในปี 2558 บริษัทได้นำระบบการก่อสร้างสำเร็จรูป (Prefabrication คือ ระบบการก่อสร้างอาคารที่ผลิตชิ้นส่วนอาคารออกเป็นส่วนๆ แล้วนำมาติดตั้งประกอบกัน ณ สถานที่ก่อสร้าง) มาใช้ เพื่อช่วยให้การบริหารงานโครงการ มีระยะเวลาในการก่อสร้างบ้านจนถึงการโอนกรรมสิทธิ์รวดเร็วขึ้น ทั้งนี้ บริษัทยังมีแผนการพัฒนาทีมงานสนับสนุน (Support Team) ที่ช่วยรองรับการทำงานของฝ่ายขายและฝ่ายก่อสร้างได้เป็นอย่างดี

บริษัทจึงได้กำหนดแผนการดำเนินงานให้สอดคล้องกัน 4 ส่วนหลัก โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. Efficient Turnover : ประสิทธิภาพในการสร้างรายได้
  - Deposit to Transfer 45 Days : กำหนดกรอบระยะเวลานับจากวันที่ลูกค้าจองจนถึงวันโอนกรรมสิทธิ์ 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 15-30 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

ภาพรวมธุรกิจของบริษัทที่มีความมุ่งมั่นในการสร้างความมั่นคงและความอบอุ่นให้แก่ลูกค้า โดยการสร้างโครงการที่ตอบสนองถึง การมีครอบครัวและสังคมที่ร่มเย็นและอบอุ่นให้แก่ลูกค้าในทุก ๆ กลุ่ม องค์ประกอบที่สำคัญที่ผลักดันให้บริษัทประสบความสำเร็จ คือ การมี ทีมงานที่เก่งและมีความมุ่งมั่น อีกทั้งมีความเข้าใจในธุรกิจ โดยเชื่อว่าทีมงานจะช่วยสร้างความพึงพอใจในสินค้าและบริการแก่ลูกค้าของ บริษัท นำไปสู่รากฐานที่จะทำให้บริษัทเจริญเติบโตขึ้นและเป็นที่ยอมรับทางธุรกิจ ส่งผลไปถึงการสร้างกำไรและผลตอบแทนต่อผู้ถือหุ้นต่อไป

บริษัทมีความมุ่งมั่นที่จะเป็นหนึ่งในทางเลือกของลูกค้าเมื่อมองหาสังคม และชุมชนที่มีคุณภาพ โดยมีการพัฒนาสภาพแวดล้อม ของโครงการให้มีความสมบูรณ์ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าให้ได้มากที่สุด

สำหรับแผนกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ บริษัทตั้งเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจ ดังนี้

1. ก่อสร้างบ้านที่มีคุณภาพ ภายในเวลาอันสั้น
2. พัฒนาผลิตภัณฑ์และทำวิจัยตลาดอย่างต่อเนื่อง
3. ขยายโครงการอย่างต่อเนื่อง
4. บริหารความเสี่ยงอย่างมีประสิทธิภาพ
5. บริหารและจัดการชุมชนอย่างดีเลิศ

สำหรับเป้าหมายการดำเนินธุรกิจของบริษัทใน 3 ปีข้างหน้า บริษัทมุ่งเน้นการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยที่มีความแตกต่างในระดับ ราคาที่สามารถแข่งขันได้บนทำเลที่มีศักยภาพ เพื่อตอบสนองความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยของกลุ่มเป้าหมายของบริษัท ซึ่งเป็นกลุ่มที่มีรายได้ ส่วนใหญ่ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล รวมถึงในส่วนภูมิภาคที่มีการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจอย่างต่อเนื่องและยังมีความต้องการที่ อยู่อาศัยเป็นของตนเอง โดยการพัฒนาโครงการบริษัทจะเลือกพัฒนาในทำเลที่เหมาะสมและมีศักยภาพตามแนวที่มีการพัฒนาระบบ สาธารณูปโภคที่ดี ให้ผลตอบแทนที่คุ้มค่า และมีโครงการการลงทุนที่เหมาะสม

## 1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

### 1.2.1 ประวัติความเป็นมาที่สำคัญ

บริษัท ธนาสิริ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) เดิมชื่อ “บริษัท ประสิทธิภาพปิ่นเกล้า จำกัด” โดยมีคุณประสิทธิ์ เสถียรภาพอยู่ทรัพย์ เป็นผู้ ก่อตั้ง เมื่อวันที่ 19 กุมภาพันธ์ 2528 ด้วยทุนจดทะเบียน 50 ล้านบาท มีวัตถุประสงค์ในการประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ประเภท บ้านจัดสรรที่ดินเพื่อขาย โดยโครงการส่วนใหญ่จะเป็นโครงการอาคารพาณิชย์และทาวน์เฮ้าส์ ภายใต้ชื่อ โครงการประสิทธิภาพนิเวศน์

ปี 2545 บริษัทเริ่มดำเนินการต่อโดยทายาทคุณประสิทธิ์ เสถียรภาพอยู่ทรัพย์ ได้แก่ คุณอารีศักดิ์ เสถียรภาพอยู่ทรัพย์, คุณกุลพัชร เสถียรภาพอยู่ทรัพย์ และ คุณสุทธิรักษ์ เสถียรภาพอยู่ทรัพย์ ได้เข้ามาเป็นผู้บริหารของบริษัท เพื่อสานต่อเจตนารมณ์ของผู้ก่อตั้ง โดย มุ่งเน้นโครงการลักษณะบ้านเดี่ยวและทาวน์เฮ้าส์เป็นสำคัญ และเปลี่ยนชื่อบริษัทใหม่เป็น “บริษัท ธนาสิริ บ้านและสวน จำกัด” เมื่อ วันที่ 11 ธันวาคม 2545 โดยพัฒนาโครงการแรก เป็นโครงการบ้านเดี่ยว ชื่อ “บ้านธนาสิริ รัตนานิเบศร์”

### 1.2.2 สรุปการเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

ในปี 2558 การดำเนินธุรกิจของบริษัท พิจารณาจากปัจจัยบวกในหลายด้านที่เกิดขึ้นในปี 2558 อาทิเช่น ท่างสรรพสินค้า เซ็นทรัลพลาซ่า เวสต์เกต ที่เปิดตัวช่วงไตรมาส 3 ของปี 2558 ช่วยผลักดันให้มียอดขายและยอดรับรู้รายได้เพิ่มขึ้นจากปีที่ผ่านมา และมีอัตรา หนี้สินต่อทุนเป็นไปตามเป้าหมายที่กำหนดไว้ ซึ่งในปี 2558 บริษัทได้มีการเปิดโครงการใหม่ จำนวน 2 โครงการ ในจังหวัดนนทบุรี คือ โครงการธนาสาภิเษก ราชพฤกษ์ – สิรินคร และ โครงการธนาวิลเลจ 2 พระราม 5 – บางใหญ่

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 จากกลุ่มตระกูลเสถียรภาพอยู่ยทธ์ ในสัดส่วนร้อยละ 99.6 (TPD ก่อตั้งเมื่อวันที่ 26 มิถุนายน 2533 โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อการค้าอสังหาริมทรัพย์ แต่ยังไม่มีการพัฒนาโครงการใดๆ จนกระทั่งปี 2551)
2552	เข้าสู่องค์กรมหาชน	ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2552 เมื่อวันที่ 7 เมษายน 2552 มีมติดังนี้ - แปรสภาพบริษัทเป็นบริษัทมหาชนจำกัด พร้อมทั้งเปลี่ยนชื่อบริษัทใหม่เป็น <b>“บริษัท ธนาสิริ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)”</b> - 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 วิลด์ 2 ราชพฤกษ์ – พระราม 5 และ โครงการ เดอะ คลัสเตอร์ วิลด์ 3 ปิ่นเกล้า – ราชพฤกษ์
2554	เปิดโครงการใหม่	เปิดขายโครงการใหม่ จำนวน 4 โครงการ คือ โครงการ ไพรม์เพลส เดอะ กรีนเนอรี่ บางใหญ่, โครงการ บ้านปรารถ 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
2557	จัดตั้งบริษัทย่อย เปิดโครงการใหม่ เพิ่มทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	- จัดตั้งบริษัทย่อย 2 บริษัท คือ บริษัท ธนาสิริ แมเนจเม้นท์แอนด์คอนซัลติ้ง จำกัด และ บริษัท พิมานสิริ จำกัด - เปิดขายโครงการ จำนวน 2 โครงการ คือ โครงการธนาวิลเลจ พระราม 5 – บางใหญ่ และ โครงการธนาซิโอ รัตนนิเวศร์ - เปิดให้ใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัท ครั้งที่ 6 วันที่ 4 ธันวาคม 2557 การเพิ่มทุนจดทะเบียนชำระแล้ว จำนวน 253,212,000 บาท เมื่อวันที่ 12 ธันวาคม 2557

ปี	พัฒนาการที่สำคัญของบริษัท ธนาสิริ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย	
ปี 2558		
กุมภาพันธ์	เปิดโครงการใหม่ 2 โครงการ	เปิดขายโครงการ “ธนาฮาปีแทต ราชพฤกษ์ – สิรินคร” ตำบลมหาสวัสดิ์ อำเภอบางกรวย จังหวัดนนทบุรี จำนวน 92 ยูนิต พื้นที่ 14-2-55.80 ไร่ มูลค่าโครงการ 414 ล้านบาท
พฤศจิกายน		เปิดขายโครงการ “ธนาวิลเลจ 2 พระราม 5 – บางใหญ่” ตำบลบางแม่นาง อำเภอบางใหญ่ จังหวัดนนทบุรี จำนวน 86 ยูนิต เนื้อที่ประมาณ 16-3-18.40 ไร่ มูลค่าโครงการ 319 ล้านบาท

### 1.3 ภาพรวมในการประกอบธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อย

#### บริษัท ธนาสิริ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

บริษัทประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทบ้านจัดสรรพร้อมที่ดินเพื่อขายประเภททาวน์เฮ้าส์ บ้านแฝด และบ้านเดี่ยว โดยบริษัทจะเป็นผู้พัฒนาโครงการและเป็นเจ้าของโครงการ เน้นการพัฒนาโครงการในเขตปริมณฑล โดยบริษัทจะเน้นทำเลแถบจังหวัดนนทบุรี เนื่องจากเป็นจังหวัดที่มีศักยภาพ มีแผนงานการพัฒนาาระบบสาธารณูปโภคต่างๆอย่างต่อเนื่องจากภาครัฐทั้งระบบการขนส่งมวลชน เพื่อรองรับการขยายตัวของชุมชน เช่น โครงการระบบรถไฟฟ้าสายสีม่วง (บางซื่อ – บางใหญ่), การตัดถนนเส้นทางสายใหม่, การขยายทางด่วนพิเศษ, สะพานข้ามแม่น้ำเจ้าพระยานนทบุรี

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

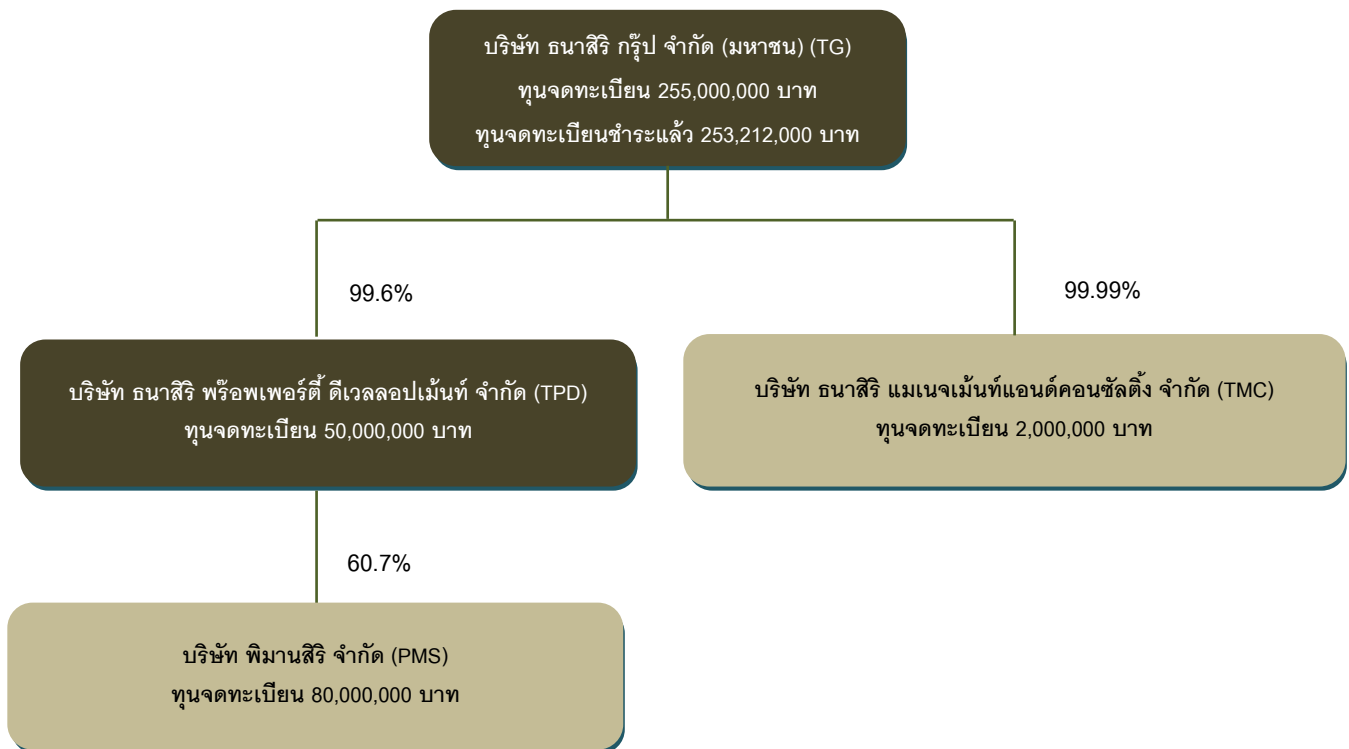
นอกจากนี้ บริษัทยังมีบริการหลังการขายโดยให้ความดูแลและรักษาสภาพชุมชน รวมถึงการรักษาความปลอดภัยให้กับลูกค้าภายหลังพัฒนาโครงการแล้วเสร็จ รวมถึงการออกแบบพื้นที่ส่วนกลางของแต่ละโครงการให้มีลักษณะโดดเด่น เพื่อเพิ่มความร่มรื่นให้แก่ผู้อยู่อาศัยในโครงการ

บริษัทจะพัฒนาโครงการในขนาดไม่ใหญ่มากนัก โดยเฉลี่ยจะมีเนื้อที่ประมาณ 15-30 ไร่ อายุโครงการโดยเฉลี่ย 2-3 ปีนับจากวันเปิดโครงการ ทั้งนี้ เพื่อเป็นการกระจายความเสี่ยง สร้างความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ และความเป็นส่วนตัวให้กับลูกค้าผู้อยู่อาศัย ในการเปิดขายโครงการจะเป็นลักษณะเป็นเฟส เพื่อเป็นการบริหารจัดการโครงการ โดยเน้นการเปิดขายไปพร้อมกับการก่อสร้าง โดยเฟสแรกจะเป็นโซนบ้านตัวอย่างและสำนักงานขาย และบ้านสร้างเสร็จพร้อมขาย

สำหรับการขาย บริษัทจะเรียกเก็บเงินจอง เงินทำสัญญาจากลูกค้า โดยปัจจุบันบริษัทจะก่อสร้างบ้านให้แล้วเสร็จ พร้อมตรวจสอบคุณภาพบ้าน โดยทีมงานตรวจสอบคุณภาพ (Quality Control) ของบริษัท (บ้าน On-Shelf) เพื่อเตรียมความพร้อมสำหรับให้ลูกค้าตรวจรับมอบและโอนกรรมสิทธิ์บ้านตามระยะเวลาที่กำหนดในสัญญาจะซื้อขาย กลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นกลุ่มผู้บริโภคที่กำลังซื้อระดับปานกลาง ระดับราคาบ้านของบริษัทเฉลี่ยประมาณ 3.6 ล้านบาท

ในส่วนของลูกค้า บริษัทมุ่งเน้นในการพัฒนาสภาพแวดล้อมของโครงการให้มีความพร้อมสมบูรณ์ มีแบบบ้านเพียงพอต่อความต้องการของลูกค้า และที่สำคัญมีบ้านพร้อมขายที่มีมาตรฐานตามที่บริษัทกำหนดไว้

## โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558)



โดย บริษัทมีบริษัทย่อย ทั้งสิ้น 3 บริษัท ประกอบธุรกิจ ดังนี้

1. บริษัท ธนาสิริ พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ("TPD")

TPD ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย โดยจะเป็นผู้พัฒนาโครงการและเจ้าของโครงการ เน้นการพัฒนาโครงการในส่วนภูมิภาคที่มีการเติบโตทางเศรษฐกิจอย่างต่อเนื่อง ปัจจุบันมีโครงการอยู่ในจังหวัดสกลนคร โดยบริษัทได้เข้าถือหุ้นอยู่ร้อยละ 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 จัดตั้งเมื่อปลายปี 2557 ด้วยทุนจดทะเบียน 2 ล้านบาท บริษัทถือหุ้น 99.9% โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อประกอบธุรกิจด้านที่ปรึกษา, ด้านบริหารจัดการและขายซอฟต์แวร์ระบบการทำงานต่างๆ

3. บริษัท พิมานสิริ จำกัด ("PMS")


PMS เป็นบริษัทย่อยทางข้ามของบริษัท โดยจัดตั้งเมื่อปลายปี 2557 ด้วยทุนจดทะเบียน 80 ล้านบาท เพื่อประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย โดยจะเป็นผู้พัฒนาโครงการและเป็นเจ้าของโครงการในภาคอีสาน เริ่มต้นที่ จ.อุดรธานี เป็นการร่วมทุนระหว่างบริษัท ธนาสิริ พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด กับ กลุ่มบริษัท อีสานพิมานกรุ๊ป จำกัด และนายธวัชกร แด่ศิริเวช (พันธมิตรของบริษัทที่ จ.สกลนคร) ในสัดส่วนร้อยละ 51%, 44% และ 5% ตามลำดับ โดยใน ปี 2558 ได้มีการเปลี่ยนแปลงสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท พิมานสิริ จำกัด โดยมีสัดส่วนร้อยละ 60.7% , 34.3% และ 5% ตามลำดับ

**ประวัติโดยสังเขปของ กลุ่ม บริษัท อีสานพิมานกรุ๊ป จำกัด**


“พิมานกรุ๊ป” เริ่มก่อตั้งขึ้นในปี พ.ศ.2525 โดยนายบูรินทร์ บุริสตระกูล เพื่อดำเนินธุรกิจด้านการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ทั้งใน จังหวัดขอนแก่นและจังหวัดใกล้เคียง ซึ่งจากประสบการณ์อันยาวนานกว่า 33 ปี “พิมานกรุ๊ป” ได้สร้างผลงานและชื่อเสียงจนประสบความสำเร็จกับยอดขายบ้านและที่อยู่อาศัย 8,000 ยูนิต โดยปัจจุบันมีบริษัทย่อยกว่า 10 บริษัท ภายใต้การบริหารงานโดยทีมงานมืออาชีพ โดยมี นายชาญณรงค์ บุริสตระกูล เป็นกรรมการผู้จัดการบริษัท

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


**1) แบรนด์ “ธนาสิริ”**

ตราสัญลักษณ์แบรนด์	:	
ลักษณะโครงการ	:	บ้านเดี่ยวระดับกลาง
ระดับราคา	:	5 – 10 ล้านบาท
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	:	- กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ค่อนข้างสูง B+, A - รายได้ต่อเดือน 90,000 – 120,000 บาท
โครงการที่เปิดขายในปัจจุบัน	:	โครงการธนาสิริ ราชพฤกษ์ – ทำนายนนท์

**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 “ไพรม์เพลส”**

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

## 4) แปรนตร์ “สิริ วิลเลจ”

ตราสัญลักษณ์แบรนด์ :

สิริ วิลเลจ

ลักษณะโครงการ : บ้านแฝด บ้านเดี่ยว และอาคารพาณิชย์ด้านหน้า

ระดับราคา : 3 – 6 ล้านบาท

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย :

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

โครงการที่เปิดขายในปัจจุบัน : โครงการสิริ วิลเลจ สกลนคร – แอร์พอร์ต

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

## 1. ภาพแบรนด์หลัก (Corporate Brand)

THANA  
SIRI

บริษัทมีการปรับโลโก้บริษัทใหม่ ภายใต้แนวความคิด “ความสุขที่ดีพอ ในพื้นที่ที่พอดี” (Small Is Beautiful) คือ แปรนตร์ อสังหาริมทรัพย์ ที่มุ่งเน้นความสำคัญของการสร้างความอบอุ่นและความสุขให้กับทุกคนในครอบครัว ตอบไลฟ์สไตล์ของครอบครัวสมัยใหม่ ที่เน้นความเป็นส่วนตัว ด้วยขนาดโครงการพอดี จึงเน้นการออกแบบที่คำนึงถึงการใช้งานได้จริง ซึ่งนำไปสู่คุณภาพชีวิตที่ดีของลูกค้าบ้านอย่างแท้จริง 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. แปรณด้อยอยภายใต้การปรับโครงสร้างแปรณดใหม่ แบ่งออกเป็น 5 แปรณด ดังนี้

## 1) แปรณด “ธนาเรสซิเดนซ์”

ตราสัญลักษณ์แปรณด	:	THANA RESIDENCE
ลักษณะโครงการ	:	บ้านเดี่ยว
ระดับราคา	:	10 ล้านบาทขึ้นไป
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	:	กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ค่อนข้างสูง B+, A รายได้ต่อเดือน 150,000 – 200,000 บาท
โครงการที่เปิดขาย	:	โครงการในอนาคต


## 2) แปรณด “ธนาฮาบีแทต”

ตราสัญลักษณ์แปรณด	:	THANA habitat
ลักษณะโครงการ	:	บ้านเดี่ยว, บ้านแฝด
ระดับราคา	:	4.5 – 7 ล้านบาท
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	:	กลุ่มลูกค้าเริ่มต้นครอบครัว ต้องการที่อยู่อาศัยไม่ไกลจากเมือง B, B+ รายได้ต่อเดือน 90,000 – 120,000 บาท
โครงการที่เปิดขาย	:	โครงการธนาฮาบีแทต ราชพฤกษ์ – สิรินคร (เปิดขายเดือนกุมภาพันธ์ 2558)


## 3) แปรณด “ธนาคลัสเตอร์”

ตราสัญลักษณ์แปรณด	:	THANA Cluster
ลักษณะโครงการ	:	ทาวน์โฮม, อาคารพาณิชย์
ระดับราคา	:	4.5 – 7 ล้านบาท
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	:	กลุ่มลูกค้าที่ต้องการบ้านในทำเลใกล้เมืองที่มีพื้นที่ใช้สอยเพียงพอ B, B+ รายได้ต่อเดือน 90,000 – 120,000 บาท
โครงการที่เปิดขาย	:	โครงการในอนาคต (ปี 2559)

## 4) แปรณต์ “ธนาวิลเลจ”

ตราสัญลักษณ์แปรณต์	:	
ลักษณะโครงการ	:	บ้านเดี่ยว
ระดับราคา	:	3.5 – 5 ล้านบาท
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	:	กลุ่มลูกค้าที่ต้องการบ้านเดี่ยวหลังแรกท่ามกลางธรรมชาติที่สดชื่น C+, B+ รายได้ต่อเดือน 60,000 – 100,000 บาท
โครงการที่เปิดขาย	:	โครงการธนาวิลเลจ พระราม 5 – บางใหญ่ (เปิดขาย เดือนกุมภาพันธ์ 2557) โครงการธนาวิลเลจ 2 พระราม 5 – บางใหญ่ (เปิดขาย เดือนพฤศจิกายน 2558)

## 5) แปรณต์ “ธนาซิโอ”

ตราสัญลักษณ์แปรณต์	:	
ลักษณะโครงการ	:	ทาวน์โฮม, อาคารพาณิชย์
ระดับราคา	:	2.5 – 4 ล้านบาท
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	:	กลุ่มคนรุ่นใหม่ที่ต้องการทาวน์โฮม ใกล้รถไฟฟ้า ห้างสรรพสินค้า C, C+ รายได้ต่อเดือน 50,000 – 70,000 บาท
โครงการที่เปิดขาย	:	โครงการธนาซิโอ รัตนาธิเบศร์ (เปิดขาย เดือน กุมภาพันธ์ 2557)

## 2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

### โครงสร้างรายได้หลักของบริษัทและบริษัทย่อย

โครงสร้างรายได้หลักของบริษัทและบริษัทย่อยมาจากการดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์บ้านจัดสรรพร้อมที่ดินเพื่อขาย โดยแบ่งออกตามประเภทสินค้า ปี 2558, ปี 2557 และ ปี 2556 มีรายละเอียด ดังนี้

ประเภทรายได้	ดำเนินการ โดย	ปี 2558		ปี 2557		ปี 2556	
		ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน
รายได้จากการขาย <sup>1)</sup>							
- บ้านเดี่ยว/บ้านแฝด	บริษัท	517.2	61.0	320.3	48.4	480.6	65.9
- ทาวน์โฮม/ทาวน์เฮ้าส์	บริษัท	299.1	35.3	273.4	41.3	170.8	23.4
- บ้านเดี่ยว/บ้านแฝดชั้นเดียว	บริษัทย่อย	26.3	3.1	66.6	10.1	35.0	4.8
- อาคารพาณิชย์	บริษัท บริษัทย่อย	-----				40.9	5.6
รวมรายได้จากการขาย		842.6	99.4	660.3	99.8	727.3	99.7
รายได้อื่น <sup>2)</sup>		4.8	0.6	1.0	0.2	2.1	0.3
รวมรายได้		847.4	100.0	661.3	100.0	729.4	100.0

หมายเหตุ : 1) รับรู้รายได้จากการขายบ้านและที่ดินเมื่อโอนกรรมสิทธิ์

2) รายได้อื่น ประกอบด้วย ดอกเบี้ยรับจากธนาคาร การรับเงินจองจากลูกค้าในโครงการต่างๆ และกำไรจากการรับโอนที่ดินบางส่วน(ในบริษัทย่อย)

### 2.1 ลักษณะของผลิตภัณฑ์และบริการ

บริษัทและบริษัทย่อย มีโครงการทั้งหมดจำนวนรวม 22 โครงการ มูลค่ารวม 7,902 ล้านบาท โดยแบ่งเป็นโครงการที่ปิดแล้วทั้งสิ้น 14 โครงการ มูลค่า 3,808 ล้านบาท และ โครงการที่เปิดดำเนินการขายอยู่ ณ ปัจจุบัน จำนวน 8 โครงการ มูลค่า 4,094 ล้านบาท

โครงการที่ปิดแล้วมีทั้งสิ้น 14 โครงการ (สิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558)

โครงการ	ลักษณะโครงการ	เนื้อที่ โครงการ (ไร่)	ระยะเวลา ดำเนินโครงการ	ระดับราคา (ล้านบาท)	มูลค่าโครงการ	
					ยูนิต	ล้าน บาท
1. ธนาสิริ รัตนานิเบศร์	บ้านเดี่ยว 2 ชั้น	28-3-74.7	พ.ย.46 – ก.พ.51	3.70-8.50	112	595
2. ไพร์มเพลส รัตนานิเบศร์ – บางใหญ่	ทาวน์เฮ้าส์ 2 ชั้น	17-2-22.8	ก.ย.49 – มี.ค.53	1.39-1.69	223	344
3. เดอะ คลัสเตอร์ วิลล์ 1 ราชพฤกษ์	ทาวน์เฮ้าส์ สโตร์บ้านเดี่ยว 2 ชั้น	7-0-0	พ.ค.50 – มี.ค.53	2.39-2.99	46	128

โครงการ	ลักษณะโครงการ	เนื้อที่ โครงการ (ไร่)	ระยะเวลา ดำเนินโครงการ	ระดับราคา (ล้านบาท)	มูลค่าโครงการ	
					ยูนิต	ล้าน บาท
4. เดอะ ไพรวีชี ไพร์มเพลส รัตนาธิเบศร์ – 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 รัตนาธิเบศร์ – 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
14. สิริ วิลเลจ ภูเก็ต – อนุสาวรีย์	- อาคารพาณิชย์ 3 ชั้น - บ้านเดี่ยว 2 ชั้น - บ้านแฝด 2 ชั้น	12-3-78	ส.ค.54-ม.ค.58	3.99-4.79	81	284
ยอดรวมโครงการที่เปิดแล้ว					1,177	3,808

หน่วย : ล้านบาท

โครงการ/ ราคาขาย ต่อยูนิต	ลักษณะโครงการ/ เนื้อที่ดิน/ ปีที่เริ่มพัฒนาโครงการ	ที่ตั้งโครงการ	รวม		ขายแล้ว <sup>1)</sup>			โอนแล้ว			ยอดคงเหลือยังไม่โอน			มูลค่า เงินลงทุน ในโครงการ <sup>2)</sup> (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 <sup>2)</sup> )	ร้อยละ ของงาน ที่เสร็จ
โครงการที่เปิดขายในปัจจุบัน :																
โครงการที่ดำเนินการโดยบริษัท ธนาสิริ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)																
1. เดอะ คลัสเตอร์ วิลล์4 ราชพฤกษ์ – สีวันธร (ราคา 4.29 – 8.0 ลบ.)	- บ้านเดี่ยว - บ้านแฝด - ทาวน์โฮม 29-2-14 ไร่ กันยายน 2554	ถ.บางกรวย – จตุรนต์ ต.มหาสวัสดิ์ อ.บางกรวย จ.นนทบุรี	177	815	175	804	99	175	804	99	2	11	1	556	543	98
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	256	836	98	252	822	97	9	29	3	568	556	98

หน่วย : ล้านบาท

โครงการ/ ราคาขาย ต่อยูนิต	ลักษณะโครงการ/ เนื้อที่ดิน/ ปีที่เริ่มพัฒนาโครงการ	ที่ตั้งโครงการ	รวม		ขายแล้ว <sup>1)</sup>			โอนแล้ว			ยอดคงเหลือยังไม่โอน			มูลค่า เงินลงทุน ในโครงการ <sup>2)</sup> (ไม่รวมที่ดิน)	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 <sup>2)</sup> )	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	83	452	49	77	421	45	98	510	55	651	530	81
4. 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	68	235	84	58	201	72	24	78	28	183	165	90
5. ธนาซีโอ รัตนธิเบศร์ (ราคา 1.99 – 4.79 ลบ.)	- ทาวน์โฮม 2 ชั้น 15 – 2 – 76 ไร่ กุมภาพันธ์ 2557	ต.บางรักพัฒนา อ.บางบัวทอง จ.นนทบุรี	157	412	66	158	38	63	151	37	94	261	63	299	224	75
6. ธนาฮาบีแพต ราชพฤกษ์ – สิรินคร (ราคา 5.00 ลบ.)	- บ้านเดี่ยว 2 ชั้น - บ้านแฝด สไตล์บ้านเดี่ยว 2 ชั้น 14 – 2 – 55.8 ไร่ กุมภาพันธ์ 2558	ต.มหาสวัสดิ์ อ.บางกรวย จ.นนทบุรี	92	414	10	49	12	7	34	8	85	380	92	289	201	70

หน่วย : ล้านบาท

โครงการ/ ราคาขาย ต่อยูนิต	ลักษณะโครงการ/ เนื้อที่ดิน/ ปีที่เริ่มพัฒนาโครงการ	ที่ตั้งโครงการ	รวม		ขายแล้ว <sup>1)</sup>			โอนแล้ว			ยอดคงเหลือยังไม่โอน			มูลค่า เงินลงทุน ในโครงการ <sup>2)</sup> (ไม่รวมที่ดิน)	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 <sup>2)</sup> )	ร้อยละ ของงาน ที่เสร็จ
7. ธนาวิลเลจ 2 พระราม 5 – บางใหญ่ (ราคา 3 – 5 ลบ.)	บ้านเดี่ยว 2 ชั้น 16 – 3 – 18.4 ไร่ พฤศจิกายน 2558	ต.บางแม่นาง อ.บางใหญ่ จ.นนทบุรี	86	319	2	9	3	-	-	-	86	319	100	239	114	48
<b>โครงการที่ดำเนินการโดยบริษัท ธนาสิริ พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (บริษัทย่อย)</b>																
8. 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	33	72	99	33	72	99	1	1	1	48	48	100
<b>รวมโครงการที่เปิดขายในปัจจุบัน</b>			<b>1,064</b>	<b>4,094</b>	<b>693</b>	<b>2,615</b>	<b>64</b>	<b>665</b>	<b>2,505</b>	<b>61</b>	<b>399</b>	<b>1,589</b>	<b>39</b>	<b>2,833</b>	<b>2,381</b>	<b>84</b>

หมายเหตุ :

1) ขายแล้ว มาจากตัวเลขยอดจองซื้อ และรอโอนกรรมสิทธิ์ รวมถึงยูนิตที่โอนแล้ว

2) มูลค่าเงินลงทุนในโครงการมาจากค่าก่อสร้างและค่าพัฒนาสาธารณูปโภคในโครงการ โดยตัวเลขที่แสดงเป็นตัวเลขทางบัญชี ซึ่งเมื่อเปรียบเทียบกับตัวเลขของทางก่อสร้างแล้วไม่ต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ

## โครงการที่เปิดขายในปัจจุบัน ได้แก่

## 1) โครงการเดอะ คลาสเตอร์ 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 หน่วย
จุดเด่นโครงการ	<ul style="list-style-type: none"> <li>- โดดเด่นด้วยดีไซน์แนวคิดใหม่ หรูหรา มีสไตล์แบบ Boutique HIP Village พร้อมฟังก์ชันใช้สอยที่ลงตัว</li> <li>- แตกต่างด้วยการใช้ชีวิตไม่เหมือนใคร เปลี่ยนวิถีชีวิตสู่สังคมเมือง ด้วยทำเลใจกลางความทันสมัย รายล้อมความเป็นธรรมชาติ</li> <li>- ดีไซน์ Boutique สุดชิป กับ Club House และสระว่ายน้ำ พร้อมห้อง Fitness ล้อมรอบความเป็นธรรมชาติในแบบรีสอร์ทส่วนตัว</li> <li>- มั่นใจกับระบบรักษาความปลอดภัย 24 ชั่วโมง Safety Security System ด้วยกล้อง CCTV บันทึกภาพ และระบบ Key Card Access เฉพาะลูกบ้านในโครงการ</li> <li>- ห้องรับแขกขนาดใหญ่ รองรับการใช้งานทุกความต้องการ</li> <li>- ห้องนอนใหญ่กว้างกว่าบ้านระดับเดียวกัน เพื่อความเป็นส่วนตัวมากขึ้น</li> </ul>
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	กลุ่มลูกค้าผู้เริ่มต้นชีวิตครอบครัวที่มีรายได้ปานกลาง C+ , B
ระดับราคาขายต่อหลัง	4.29 – 8.00 ล้านบาท
ประมาณการมูลค่าโครงการ	815 ล้านบาท
ประมาณการมูลค่าเงินลงทุน	556 ล้านบาท
ระยะเวลาก่อสร้าง	ตั้งแต่เดือนมกราคม 2554
ระยะเวลาขาย	เปิดตัวโครงการเดือนกันยายน 2554
ความคืบหน้าของการขาย	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 ขายไปแล้ว 99%



## 2) โครงการไพรม์เพลส เดอะ กรีนเนอรี บางใหญ่



ที่ตั้งโครงการ	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"> <li>- สะดวกสบายในการเดินทาง ใกล้รถไฟฟ้าสายสีม่วง (บางซื่อ-บางใหญ่)</li> <li>- Club House 2 ชั้น พร้อมสระว่ายน้ำกลางแจ้งสวนสาธารณะขนาดใหญ่ เย็นสบายด้วยร่มเงาจากต้นไม้รอบโครงการ</li> <li>- คำนึงด้วยระบบรักษาความปลอดภัย 24 ชั่วโมง พร้อม CCTV และระบบ Easy Pass Card ผ่านเข้าออกโครงการอัตโนมัติ</li> <li>- แบบบ้านดีไซน์พิเศษ เพื่อความโปร่ง โล่ง สบาย</li> <li>- กระจกเขียวตัดแสง ช่วยประหยัดพลังงานลดความร้อนและแสง UV</li> <li>- อิฐมวลเบา Q-CON กันเสียงรบกวนและความร้อนภายนอก ทำให้บ้านเย็นสบายประหยัดพลังงาน</li> </ul>
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	กลุ่มลูกค้าผู้เริ่มต้นชีวิตครอบครัวที่มีรายได้ปานกลาง C, C+
ระดับราคาขายต่อหลัง	2.79 – 6.50 ล้านบาท
ประมาณการมูลค่าโครงการ	851 ล้านบาท
ประมาณการมูลค่าเงินลงทุน	568 ล้านบาท
ระยะเวลาก่อสร้าง	ตั้งแต่เดือนพฤษภาคม 2553
ระยะเวลาขาย	เปิดตัวโครงการเดือนมกราคม 2554
ความคืบหน้าของการขาย	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 ขายไปแล้ว 98%

### 3) โครงการธนาสิริ ราชพฤกษ์ – ทำน่านนท์



ที่ตั้งโครงการ	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"> <li>- สภาพโครงการออกแบบเน้นความเรียบหรูแบบสบายๆ สไตล์โมเดิร์น บริติช</li> <li>- สะดวกสบายในการเดินทาง ทำเลติดถนนใหญ่</li> <li>- ออกแบบเพื่อให้เกิดบรรยากาศของสังคมอยู่อาศัยที่ดี</li> <li>- ระบบรักษาความปลอดภัยตลอด 24 ชั่วโมง พร้อม CCTV</li> <li>- Club House พร้อมสระว่ายน้ำกลางแจ้งสวนสาธารณะขนาดใหญ่ เย็นสบายด้วยร่มเงาจากต้นไม้รอบโครงการ</li> <li>- คุ้มค่ากับฟังก์ชันและวัสดุเกรด A</li> </ul>
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	กลุ่มลูกค้าผู้เริ่มต้นชีวิตครอบครัวที่มีรายได้ค่อนข้างสูง B+, A
ระดับราคาขายต่อหลัง	4.99 – 10.00 ล้านบาท
ประมาณการมูลค่าโครงการ	931 ล้านบาท
ประมาณการมูลค่าเงินลงทุน	651 ล้านบาท
ระยะเวลาก่อสร้าง	ตั้งแต่เดือนตุลาคม 2554
ระยะเวลาขาย	เปิดตัวโครงการเดือนมิถุนายน 2555
ความคืบหน้าของการขาย	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 ขายไปแล้ว 49%

## 4) โครงการธนาวิลเลจ พระราม 5 – บางใหญ่ (โครงการภายใต้แบรนด์ใหม่)



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"> <li>- ทำเลใหม่ ใกล้รถไฟฟ้า เมืองแห่งอนาคต</li> <li>- สวนสาธารณะ ดีไซน์สวยท่ามกลางธรรมชาติ</li> <li>- จำนวนยูนิตน้อย เพื่อความสงบ และดูแลกันฉันท์มิตร</li> <li>- ภูมิใจด้วยระบบความปลอดภัย 24 ชม. พร้อม CCTV และ Easy Pass Card</li> <li>- ดีไซน์แบบบ้าน 4 ห้องนอน ครบทุกฟังก์ชัน</li> <li>- วัสดุกันความร้อนและประหยัดพลังงาน เช่น อิฐมวลเบา แผ่นพอยล์ เพื่อสะท้อนความร้อน ทำให้บ้านเย็นสบาย</li> </ul>
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	กลุ่มลูกค้าที่ต้องการบ้านเดี่ยวหลังแรกท่ามกลางธรรมชาติที่สดชื่นในทำเลบางใหญ่ วงแหวนกาญจนาภิเษก C+, B+
ระดับราคาขายต่อหลัง	2.99 – 4.99 ล้านบาท
ประมาณการมูลค่าโครงการ	279 ล้านบาท
ประมาณการมูลค่าเงินลงทุน	183 ล้านบาท
ระยะเวลาก่อสร้าง	ตั้งแต่เดือนมิถุนายน 2556
ระยะเวลาขาย	เปิดตัวโครงการเดือนกุมภาพันธ์ 2557
ความคืบหน้าของการขาย	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 ขายไปแล้ว 84%

## 5) โครงการธานีโอ รัตนาธิเบศร์ (โครงการภายใต้แบรนด์ใหม่)



ที่ตั้งโครงการ	ตำบลบางรักพัฒนา อำเภอบางบัวทอง จังหวัดนนทบุรี
พื้นที่โครงการ	15-2-76 ไร่
เจ้าของโครงการ	บริษัท ธนาสิริ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)
รายละเอียดโครงการ	ทาว์นโฮม 2 ชั้น จำนวน 157 ยูนิต
จุดเด่นโครงการ	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ทำเลใกล้รถไฟฟ้า เมืองแห่งอนาคต</li> <li>- เน้นการอยู่อาศัย สังคมร่มรื่น ดูแลกันฉันท์มิตร</li> <li>- ระบบความปลอดภัย 24 ชม. พร้อม CCTV และ Easy Pass Card</li> <li>- ดีไซน์ 4 ห้องนอน เพิ่มพื้นที่อิสระ เพื่อความคิดสร้างสรรค์</li> <li>- วัสดุกันความร้อนและประหยัดพลังงาน เช่น อิฐมวลเบา แผ่นพอยล์ เพื่อสะท้อนความร้อน ทำให้บ้านเย็นสบาย</li> </ul>
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	กลุ่มลูกค้าผู้เริ่มต้นชีวิตครอบครัวที่มีรายได้ปานกลาง C, C+
ระดับราคาขายต่อหลัง	1.99 – 3 ล้านบาท
ประมาณการมูลค่าโครงการ	412 ล้านบาท
ประมาณการมูลค่าเงินลงทุน	299 ล้านบาท
ระยะเวลาก่อสร้าง	ตั้งแต่เดือนมิถุนายน 2556
ระยะเวลาขาย	เปิดตัวโครงการเดือนกุมภาพันธ์ 2557
ความคืบหน้าของการขาย	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 ขายไปแล้ว 38%

## 6) โครงการธนาฮาบิแทต ราชพฤกษ์ – สิรินคร (โครงการภายใต้แบรนด์ใหม่)



ที่ตั้งโครงการ	ตำบลมหาสวัสดิ์ อำเภอบางกรวย จังหวัดนนทบุรี
พื้นที่โครงการ	14-2-55.80 ไร่
เจ้าของโครงการ	บริษัท ธนาสิริ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)
รายละเอียดโครงการ	บ้านเดี่ยว, บ้านแฝดสไตล์บ้านเดี่ยว จำนวน 92 ยูนิต
จุดเด่นโครงการ	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ทำเลใหม่ ใกล้รถไฟฟ้า เมืองแห่งอนาคต</li> <li>- เน้นการอยู่อาศัย สังคมร่มรื่น และดูแลชั้นที่มิตร</li> <li>- อบอุ่นใจด้วยระบบความปลอดภัย 24 ชม. พร้อม CCTV และ Easy Pass Card</li> <li>- ระบบสัญญาณกันขโมยทุกหลัง</li> <li>- ดีไซน์ 3 – 4 ห้องนอน / ห้องพักผ่อน เพิ่มพื้นที่อิสระเพื่อความคิดสร้างสรรค์</li> <li>- วัสดุกันความร้อนและประหยัดพลังงาน เช่น อิฐมวลเบา แผ่นพอยล์สะท้อนความร้อน</li> <li>- เสริมวัสดุกันความร้อนใต้หลังคา, กระจกเขียวตัดแสง</li> </ul>
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	กลุ่มลูกค้าผู้เริ่มต้นชีวิตครอบครัวที่มีรายได้ปานกลาง B, B+
ระดับราคาขายต่อหลัง	4.5 – 6 ล้านบาท
ประมาณการมูลค่าโครงการ	414 ล้านบาท
ประมาณการมูลค่าเงินลงทุน	289 ล้านบาท
ระยะเวลาก่อสร้าง	ตั้งแต่เดือนกันยายน 2557
ระยะเวลาขาย	เปิดตัวโครงการเดือนกุมภาพันธ์ 2558
ความคืบหน้าของการขาย	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 ขายไปแล้ว 12%

## 7) โครงการธนาวิลเลจ 2 พระราม 5 – บางใหญ่ (โครงการภายใต้แบรนด์ใหม่)



ที่ตั้งโครงการ	ตำบลบางแม่นาง อำเภอบางใหญ่ จังหวัดนนทบุรี
พื้นที่โครงการ	16-3-18.4 ไร่
เจ้าของโครงการ	บริษัท ธนาสิริ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)
รายละเอียดโครงการ	บ้านเดี่ยว 2 ชั้น จำนวน 86 ยูนิต
จุดเด่นโครงการ	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ทำเลบ้านเดี่ยวที่ไม่แออัดในสังคมขนาดพอดี</li> <li>- อบอุ่นใจด้วยระบบรักษาความปลอดภัยตลอด 24 ชม. พร้อม CCTV และ Easy Pass Card</li> <li>- ดีไซน์บ้านทุกหลังให้โปร่งโล่ง ไม่อึดอัด พร้อมช่องเปิดรับแสงธรรมชาติทุกห้องนอน</li> <li>- เสริมวัสดุกันความร้อนได้หลังคา, กระจกเขียวตัดแสง</li> <li>- เดินท่อ-ร้อยสายไฟใต้ฝ้า และในผนัง เพื่อสะดวกในการดูแลรักษา มั่นใจด้วยการตรวจสอบความสมบูรณ์ของเสาเข็ม</li> <li>- ระบบป้องกันกำจัดปลวกแบบเดินท่อแนบคันไถดิน, ช่องอัดน้ำยาภายนอกบ้าน</li> </ul>
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	กลุ่มลูกค้าที่ต้องการบ้านเดี่ยวหลังแรกท่ามกลางธรรมชาติที่สดชื่นในทำเลบางใหญ่ วงแหวนกาญจนาภิเษก C+, B+
ระดับราคาขายต่อหลัง	3 – 5 ล้านบาท
ประมาณการมูลค่าโครงการ	319 ล้านบาท
ประมาณการมูลค่าเงินลงทุน	239 ล้านบาท
ระยะเวลาก่อสร้าง	ตั้งแต่เดือนมีนาคม 2558
ระยะเวลาขาย	เปิดตัวโครงการเดือนพฤศจิกายน 2558
ความคืบหน้าของการขาย	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 ขายไปแล้ว 3%

## 8) 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"> <li>- Thai Modern Resort ตอบรับทุกกิจกรรมคนทันสมัย</li> <li>- ใกล้ห้างสรรพสินค้าโรบินสัน สนามบิน และมหาวิทยาลัยราชภัฏสกลนคร</li> </ul>
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 2558 ขายไปแล้ว 99%

## 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 โดยศึกษาจากแนวโน้มการขยายตัวของเส้นทางคมนาคม 2 – 3 ปีข้างหน้าเป็นสำคัญ ซึ่งบริษัทมุ่งเน้นที่จะพัฒนาเฉพาะโครงการที่ตั้งอยู่ในเขตทำเลที่ดี อยู่ใกล้กับสิ่งอำนวยความสะดวก ที่สำคัญไม่ห่างไกลจากย่านชุมชน ที่ตั้งของโครงการส่วนใหญ่มีเส้นทางคมนาคมที่สะดวกสบายและมีแผนขยายเครือข่ายการคมนาคมในอนาคต

ส่วนโครงการของบริษัท ธนาสิริ พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด จะเน้นการพัฒนาโครงการในส่วนภูมิภาคที่มีการเติบโตทางเศรษฐกิจอย่างต่อเนื่อง ปัจจุบันมีโครงการอยู่ในจังหวัดสกลนคร

- **กลยุทธ์การสร้างแตกต่างของผลิตภัณฑ์** บริษัทได้กำหนดแนวคิดเฉพาะสำหรับแต่ละโครงการเพื่อสร้างความแตกต่าง โดยออกแบบผังโครงการ รูปแบบสไตล์ที่อยู่อาศัย ประโยชน์ใช้สอยของพื้นที่ โดยใช้ข้อมูลเชิงวิเคราะห์ทางการตลาดเป็นแนวคิดหลักในการพัฒนาแบบ ทั้งนี้ โครงการของบริษัทยังสร้างความแตกต่างโดยการออกแบบพื้นที่ส่วนกลางของแต่ละโครงการให้มีลักษณะโดดเด่น นอกจากนี้ บริษัทยังมีแนวทางในการพัฒนาโครงการของบริษัทในขนาดโครงการที่มีขนาดไม่ใหญ่จนเกินไป เพื่อให้ลูกค้ารู้สึกถึงความเป็นส่วนตัวและอบอุ่น
- **กลยุทธ์ด้านคุณภาพของสินค้า** บริษัทมีระบบการควบคุมและตรวจสอบมาตรฐานคุณภาพบ้านในทุกขั้นตอนก่อนที่จะส่งมอบให้กับลูกค้า ทำให้โครงการที่พักอาศัยของบริษัทมีมาตรฐานเดียวกัน เป็นที่ยอมรับของลูกค้าทั่วไป รวมถึงการเลือกใช้วัสดุก่อสร้างที่มีคุณภาพ มีคุณสมบัติที่ดีต่อการก่อสร้างที่อยู่อาศัยที่ดัดเทียมบริษัทใหญ่ชั้นนำทั่วไปในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
- **กลยุทธ์การสร้างเชื่อมั่นต่อลูกค้า** บริษัทมีกลยุทธ์สร้างความเชื่อมั่นต่อลูกค้า โดยบริษัทจะเร่งพัฒนาสาธารณูปโภคส่วนกลางให้เสร็จก่อนเปิดการขาย และในส่วนของสินค้าบ้าน บริษัทจะสร้างบ้านตัวอย่างและบ้านสร้างให้เสร็จก่อนขาย (ประมาณร้อยละ 20-30 ของแต่ละเฟสการขาย) เพื่อให้ลูกค้าได้เห็นบ้านและวัสดุ ซึ่งเป็นการกระตุ้นก่อนตัดสินใจซื้อ โดยบริษัทมีบุคลากรที่มีประสบการณ์ รวมถึงการฝึกอบรมเพื่อเสริมทักษะ ความรอบรู้ ในการตรวจสอบงานคุณภาพ เพื่อให้แน่ใจว่างานก่อสร้างบ้านเป็นไปตามมาตรฐานที่บริษัทได้วางไว้

นอกจากนี้ บริษัทมีนโยบายให้ความสำคัญต่อบริการหลังการขาย โดยดูแลและรักษาสภาพชุมชน รวมถึงการรักษาความปลอดภัยให้กับลูกค้าภายหลังพัฒนาโครงการแล้วเสร็จ ซึ่งจะสามารถช่วยสร้างความเชื่อมั่นให้ลูกค้าผู้อยู่อาศัยในโครงการ



ได้อีกทางหนึ่ง นอกจากนี้ บริษัทได้มีการพัฒนาระบบบริการหลังการขายผ่านระบบคอมพิวเตอร์เพื่อสามารถเก็บบันทึกข้อมูลประวัติการซ่อมแซมของลูกค้าที่มาใช้บริการ เพื่อช่วยในการบริหารจัดการเกี่ยวกับการบริการหลังการขายได้เป็นอย่างดี อีกทั้งมีการแต่งตั้งทีมงานที่ดูแลด้านนี้โดยเฉพาะ เพื่อเข้าไปแก้ปัญหาของลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น

- **กลยุทธ์ด้านราคา** บริษัทใช้นโยบายราคาโดยผสมผสานระหว่างราคาตลาด (Market Approach) และราคาที่เป็นต้นทุน (Cost Plus Approach) เพื่อให้สามารถแข่งขันกับคู่แข่งในตลาดได้ โดยพิจารณาจากลูกค้าเป้าหมายและปัจจัยต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ ทำเลที่ตั้งโครงการ 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 ภาวะอุตสาหกรรม

#### ภาวะอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์โดยรวมในปี 2558

ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ (REIC) เปิดเผยว่าในปี 2558 ที่ผ่านมา มีการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยในพื้นที่กรุงเทพฯ-ปริมณฑล รวมกัน 196,100 ยูนิต เพิ่มขึ้น 13% จากปี 2557 ที่มี 174,100 ยูนิต เพราะหากนับเฉพาะช่วงเดือน พ.ย.-ธ.ค. ที่ผ่านมา มียอดโอนกรรมสิทธิ์รวมกันกว่า 50,300 ยูนิต เพิ่มขึ้นมากถึง 45% จากการเร่งโอนให้เสร็จก่อนสิ้นปี 2558 ส่วนสำคัญน่าจะมาจาก 3 ปัจจัยหลัก ก่อนผลของกฎหมายและมาตรการภาครัฐจะส่งผล คือ 1. การประกาศราคาประเมินทุนทรัพย์ที่ดินรอบบัญชี ปี 2559 – 2563, 2. ภาษีมรดก และ 3. เพื่อรับสิทธิประโยชน์จากมาตรการลดหย่อนค่าธรรมเนียมการโอนกรรมสิทธิ์ และค่าธรรมเนียมการจดทะเบียน ซึ่งคาดว่าจะจากนี้ไปจนถึงวันที่ 28 เม.ย. 2559 นี้ ยอดการโอนกรรมสิทธิ์จะเพิ่มขึ้นต่อเนื่องก่อนที่มาตรการลดหย่อนค่าธรรมเนียมการโอนและการจดทะเบียนจะหมดอายุ

การเปิดขายโครงการที่อยู่อาศัยใหม่ในกรุงเทพฯ-ปริมณฑลปี 2558 นั้น มีบ้านจัดสรร 292 โครงการ รวม 44,500 ยูนิต เพิ่มขึ้น 13% ลดลงเล็กน้อยเมื่อเทียบกับปี 2557 ที่มี 45,200 ยูนิต รวมมูลค่า 183,800 ล้านบาท ใกล้เคียงกับปี 2557 ที่จำนวน 181,500 ล้านบาท พร้อมกันนั้น เป็นที่น่าสังเกตว่า ราคาขายไม่เกิน 1 ล้านบาทนั้น มีเพียง 300 ยูนิต ส่วนราคา 1-1.3 ล้านบาท มีถึง 49% ราคา 3.1-5 ล้านบาท มี 28% และสูง

กว่า 5 ล้านบาท 22% สำหรับห้องชุดมีเปิดใหม่ทั้งสิ้น 152 โครงการ รวม 60,400 ยูนิต ลดลง 17% จากปี 2557 ที่มีเพียง 157 โครงการ 73,100 ยูนิต มูลค่ารวม 210,600 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 8.2% จากปี 2557 ที่ 194,700 ล้านบาท ขณะเดียวกันห้องชุดที่ราคาแพงกว่า 5 ล้านบาท ได้ปรับเพิ่มขึ้นจาก 9% ในปี 2557 เป็น 16% และส่วนใหญ่เปิดขายไตรมาสแรกต่อเนื่องต้นไตรมาส 2 ขณะที่ห้องชุดราคาไม่เกิน 2 ล้านบาท ลดลงจาก 53% ปี 2557 เหลือ 42%

ในปี 2558 โครงการแนวราบ 55% ยังเป็นสินค้าทาว์นเฮาส์ ซึ่งมีสัดส่วนเพิ่มขึ้นทุกปี เพราะราคา ถูกกว่าบ้านเดี่ยว ส่วนอันดับรองลงมาคือ บ้านเดี่ยว 31% บ้านแฝด 10% และอื่น ๆ 4% ด้านกลุ่มราคาที่เปิดตัวมากที่สุดในแง่จำนวนยูนิต เป็นกลุ่มราคา 2-3 ล้านบาท แต่หากดูในแง่มูลค่าจะเป็นกลุ่มราคา 3-5 ล้านบาท ส่วนโครงการแนวสูง กลุ่มราคาที่เปิดตัวยูนิตมากที่สุดคือ กลุ่มราคา 1-2 ล้านบาท แต่หากวัดในแง่มูลค่าเป็นกลุ่มราคา 3-5 ล้านบาท และ 2-3 ล้านบาท

ในด้านทำเลเปิดตัวโครงการใหม่ โครงการแนวราบเปิดมากที่สุด 5 อันดับแรก ได้แก่ 1) บางกอก-บางใหญ่-บางบัวทอง-ไทรน้อย 6,300 หน่วย 2) สมุทรปราการ 5,300 หน่วย 3) พระโขนง-บางนา-สวนหลวง-ประเวศ 4,900 หน่วย 4) ลำลูกกา-คลองหลวง-ธัญบุรี-หนองเสือ 4,800 หน่วย 5) มีนบุรี-หนองจอก-คลองสามวา-ลาดกระบัง 4,500 หน่วย จะเห็นได้ว่า โซนที่มีการเปิดตัวมากคือกรุงเทพฯ ตะวันออกและทางเหนือ เนื่องจากโซนกรุงเทพฯ ตะวันตกมีรถไฟฟ้าเข้าถึงแล้ว จึงมีโครงการบ้านจัดสรรน้อย ยกเว้นย่าน ถ.พระราม 2

โดยในปี 2558 เดบิตได้ตามคาดการณ์ไว้ 10% แม้ว่าในช่วงต้นปีที่ผ่านมาตลาดจะอยู่ในภาวะชะงักงัน แต่หลังจากที่รัฐบาลออกมาตรการกระตุ้นอสังหาริมทรัพย์ออกมาในช่วงไตรมาสสุดท้ายของปี ส่งผลให้ตลาดอสังหาริมทรัพย์มีความคึกคักขึ้นมาก โดยเฉพาะบ้านราคาไม่เกิน 3 ล้านบาท ที่ได้รับประโยชน์จากมาตรการ เดบิตขึ้นกว่าเท่าตัว ทำให้ภาพรวมทั้งตลาดเดบิตขึ้นมาได้ เนื่องจากกลุ่มบ้านราคาไม่เกิน 3 ล้านบาท มีสัดส่วนถึง 50% ของตลาด (กรุงเทพฯ)

โดยปัจจัยที่ช่วงส่งเสริมธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในปี 2558 คือ มาตรการกระตุ้น ธุรกิจภาคอสังหาริมทรัพย์ โดยคณะรัฐมนตรีได้เห็นชอบ 3 มาตรการส่งเสริมภาคอสังหาริมทรัพย์เพื่อกระตุ้นตลาดที่อยู่อาศัยและเศรษฐกิจในระยะสั้น ได้แก่

1. ลดค่าธรรมเนียมการโอน 2% เหลือ 0.01% และลดค่าธรรมเนียมการจดจำนอง (กรณีกู้เงินจากธนาคาร) จาก 1% เหลือ 0.01% ระยะเวลา 6 เดือน สิ้นสุดวันที่ 28 เม.ย. 2559
2. สินเชื่อพิเศษเพื่อซื้อบ้านให้กับผู้มีรายได้น้อยของธนาคารอาคารสงเคราะห์ (ธอส.) เพื่อซื้อบ้านหลังแรก วงเงินเบื้องต้น 1 หมื่นล้านบาท โดยขยายโอกาสเข้าถึงสินเชื่อเพื่อซื้อบ้านคอนโดมิเนียมราคาไม่เกิน 3 ล้านบาท สำหรับผู้มีรายได้สุทธิต่อเดือนไม่เกิน 3 หมื่นบาท
3. ลดหย่อนภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาให้กับคนซื้อบ้าน โดยนำเอา 20% ของมูลค่าบ้านคอนโดมิเนียมที่ไม่เกิน 3 ล้านบาท มาลดหย่อนภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา ติดต่อกันไม่น้อยกว่า 5 ปี ครอบคลุมการซื้อและโอนระหว่างวันที่ 13 ต.ค. 2558 -31 ธ.ค. 2559 หลังการใช้มาตรการมาได้ 2 เดือน ก็สร้างบรรยากาศที่คึกคักขึ้น แต่คงต้องรอดูบทสรุปสุดท้ายในปีหน้าว่าผลจะออกมาอย่างไร

### แนวโน้มธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ปี 2559

ผู้อำนวยการศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์ (ธอส.) เปิดเผยว่า แนวโน้มตลาดอสังหาริมทรัพย์ในปี 2559 จะเติบโตขึ้นจากปี 2558 ซึ่งมีปัจจัยบวกที่สำคัญ ได้แก่ การที่ภาครัฐเร่งกระตุ้นเศรษฐกิจผ่านมาตรการต่างๆ อย่างต่อเนื่อง และการเร่งก่อสร้างโครงการขนส่งคมนาคม ทั้งระบบรางและระบบถนน เช่น โครงการรถไฟฟ้าสายสีม่วง โครงการถนนเชื่อมต่อกองทัพผ่านศรีวิชัยไปถนนกาญจนาภิเษก และโครงการถนนสายพรวน-พุทธรักษา เป็นต้นโดยศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ได้ประเมินยอดการเปิดโครงการที่อยู่อาศัยใหม่ในช่วง 4 เดือนแรกของปี 2559 จะยังไม่มีโครงการเปิดตัวใหม่มากนัก เนื่องจากทั้งผู้ประกอบการและผู้บริโภค ยังมุ่งให้ความสนใจกับมาตรการกระตุ้นอสังหาริมทรัพย์ ทั้งในส่วนของมาตรการลดหย่อนค่าธรรมเนียมการโอนกรณีซื้อบ้าน 2% เหลือ 0.01% และลดค่าจดจำนองเหลือ 0.01% จากเดิม

1% ก่อนมาตรการหมดอายุ ทั้งนี้ หลังจากหมดมาตรการอสังหาริมทรัพย์ดังกล่าว ผู้ประกอบการจะหันกลับมาเร่งเปิดโครงการใหม่ อย่างไรก็ตาม เพื่อเป็นการบริหารความเสี่ยง ทางผู้ประกอบการจะเปิดโครงการใหม่ โดยอิงปัจจัยจากแนวโน้มเศรษฐกิจเฉพาะหน้าและพร้อมปรับตัวตามสถานการณ์อยู่ตลอดเวลา

ผู้อำนวยการศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์ ประเมินว่า ปีนี้มีหลายปัจจัยที่ต้องจับตามอง โดยเฉพาะเศรษฐกิจโลกที่ผันผวนมากและส่งผลถึงตลาดทุนของไทย การที่ตลาดทุนมีแนวโน้มไม่ดีจะมีผลต่อเนื่องมายังตลาดอสังหาริมทรัพย์อย่างเลี่ยงไม่ได้ เพราะกลุ่มคนชั้นกลางที่เป็นนักลงทุน นักเก็งกำไร จะหายไปจากตลาดอสังหาริมทรัพย์ เนื่องจากไม่มีกำไรจากการลงทุนในตลาดหุ้นที่แบ่งมาลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ได้

อย่างไรก็ตาม ในปี 2559 ยังคงมีปัจจัยหลายอย่างที่เป็นบวกต่อตลาดอสังหาริมทรัพย์ ทั้งในส่วนของระบบคมนาคม มีเส้นทางถนนใหม่ๆ ของกรมทางหลวงชนบทและกรุงเทพมหานคร ยังมีมาตรการกระตุ้นภาคอสังหาริมทรัพย์จากภาครัฐ รวมทั้งการเปิดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน หรือ เออีซี ที่จะทำให้ความต้องการอสังหาริมทรัพย์เชิงพาณิชย์ เช่น อาคารสำนักงาน คาปลีก อุตสาหกรรม และโรงแรม จะคึกคักมากขึ้น

ขณะที่ อธิป พิษานนท์ นายกสมาคมธุรกิจบ้านจัดสรร กล่าวว่า เดิมทีทุกคนคาดหวังว่าปี 2559 เศรษฐกิจจะฟื้นตัว ตลาดอสังหาริมทรัพย์ดีขึ้นจากปี 2558 แต่ทั้งนี้ มีปัจจัยภายนอกที่ยังส่งสัญญาณที่น่าเป็นห่วง ทั้งเศรษฐกิจยุโรปยังไม่ดี ปัญหาเศรษฐกิจและค่าเงินหยวนของจีน รวมถึงสถานการณ์ในตะวันออกกลาง ที่ส่งผลให้ราคาน้ำมันลดลงอย่างหนัก และอาจจะลดลงไปอีก ถ้าลูกค้าหลักส่งออกของไทยมีปัญหา อาจมีผลให้ยอดขายชะลอตัวและจะมีผลกระทบมายังภาคการผลิตของไทย ขณะที่ราคาพืชผลการเกษตรก็ยังไม่ดี อาจจะมีผลต่อกำลังซื้อ โดยเฉพาะต่างจังหวัด ซึ่งต่อเนื่องจากปีที่แล้ว และจะมีผลกระทบกับตลาดอสังหาริมทรัพย์อาจจะไม่สดใส ขึ้นอยู่กับการแก้ปัญหาของภาครัฐ ถ้าสามารถเร่งโครงการลงทุนด้านสาธารณูปโภคออกมาได้ จะเป็นตัวพยุงหลักไม่ให้เกิดตลาดต่างจังหวัดได้รับผลกระทบมากนัก

ส่วนตลาดที่อยู่ในอาศัยกรุงเทพฯ และปริมณฑล ไม่ค่อยน่าเป็นห่วง เพราะภาคธุรกิจยังดี และภาพรวมกำลังซื้อยังแข็งแกร่งอยู่ แต่การที่เศรษฐกิจโลกมีปัญหา มีผลกระทบต่อตลาดทุน จะทำให้กลุ่มเก็งกำไรที่ในอดีตมีสัดส่วนประมาณ 15% อาจจะหายไป กลุ่มนักลงทุนปล่อยเช่า ที่เดิมมีสัดส่วนประมาณ 20% ปีนี้ก็ไม่สดใสมากนัก เพราะตลาดเช่าไม่ได้ดีมากด้านกลุ่มซื้ออยู่เองหรือเป็นกลุ่มเรียลติมานด์ ซึ่งมีสัดส่วนอยู่ 65% จะยังอยู่ต่อเนื่อง แต่ต้องระวังกลุ่มผู้มีรายได้น้อย ที่อยู่อาศัยราคาต่ำกว่า 1 ล้านบาท จะมีผลกระทบ ส่วนที่อยู่อาศัยระดับกลางราคา 1-5 ล้านบาท ทั้งบ้านและคอนโดมิเนียมยังไปได้ เพราะเป็นตลาดของคนทำงานในบริษัทเอกชน

จากสถานการณ์ดังกล่าวจึงประเมินภาพรวมตลาดที่อยู่อาศัยปี 2559 อาจจะขยายตัวได้ไม่เกิน 5% ใกล้เคียงกับปีที่แล้ว โดยเติบโตจากตลาดในกรุงเทพฯ และปริมณฑลเป็นหลัก ส่วนตลาดต่างจังหวัดยังติดลบ จากก่อนหน้านี้เคยมองว่าปีนี้อาจจะโตได้ถึง 10% แต่พอมีปัจจัยลบจากภายนอกเกิดขึ้นเยอะ ก็ต้องมองใหม่ พร้อมกับมีสิ่งที่จะต้องระวังมากขึ้นกว่าเดิม

สำหรับปี 2559 ตลาดแนวราบ คาดว่า จะเติบโตต่อเนื่อง มีจำนวนเปิดใหม่รวมไม่น้อยกว่า 5-6 หมื่นยูนิต โดยทาวนเฮ้าส์ คาดเติบโตมากที่สุด เพราะราคาที่ปรับต่ำลงขึ้นขณะที่ราคาของตลาดแนวราบ คาดไม่มีการเปลี่ยนแปลงมากนัก อย่างไรก็ตาม ยังมีปัจจัยลบที่ต้องจับตา คือ ผลจากการใช้ราคาประเมินที่ดินใหม่ ว่า จะส่งผลให้ราคาที่ดินปรับเพิ่มขึ้นเล็กน้อยเพียงใด แต่ไม่ส่งผลกระทบต่อโครงการแนวราบมากนัก เพราะการพัฒนาในเขตรอบนอกเมืองที่ราคาที่ดินไม่สูงมาก แต่ได้รับผลกระทบจะเป็นที่ดินสำหรับพัฒนาโครงการคอนโดกลางเมืองที่ราคาที่ดินมีมูลค่าสูง เป็นผลให้ราคาคอนโดสูงขึ้นตาม

## โครงการพัฒนาระบบสาธารณูปโภคของภาครัฐในจังหวัดนนทบุรี

ถือเป็นปัจจัยบวกที่จะส่งผลต่อการขยายตัวของตลาดอสังหาริมทรัพย์ในโซนจังหวัดนนทบุรี มีโครงการหลักๆ ดังนี้

1. **โครงการรถไฟฟ้าสายสีม่วง ช่วงบางใหญ่ – บางซื่อ** มีระยะทางประมาณ 23 กิโลเมตร โดยก่อสร้างเป็นรถไฟฟ้าแบบยกกระดาน (ลอยฟ้า) ตลอดทั้งสายมีสถานีจำนวน 16 สถานี ได้แก่ สถานีคลองบางไผ่ สถานีตลาดบางใหญ่ สถานีสามแยกบางใหญ่ สถานีบางพลู สถานีบางรักใหญ่ สถานีท่าอิฐ สถานีไทรม้า สถานีสะพานพระนั่งเกล้า สถานีแยกนนทบุรี 1 สถานีศรีพรสวรรค์ สถานีศูนย์ราชการนนทบุรี สถานีกระทรวงสาธารณสุข สถานีแยกติวานนท์ สถานีวงศ์สว่าง สถานีบางซื่อ และสถานีเตาปูน โดยมีสถานีเตาปูนเป็นสถานีเปลี่ยนเส้นทาง (Interchange Station) ระหว่างสายสีม่วงและสายสีน้ำเงิน เปิดให้ทดลองใช้ในเดือน พฤษภาคม 2559 และ เปิดให้บริการอย่างเป็นทางการในเดือนสิงหาคม 2559 (อ้างอิงข้อมูลจาก การรถไฟฟ้าขนส่งมวลชนแห่งประเทศไทย)

2. **โครงการถนนเชื่อมต่อ “ถนนราชพฤกษ์ – ถนนกาญจนาภิเษก”** คือ ถนนเชื่อมต่อ ถนนราชพฤกษ์ – ถนนกาญจนาภิเษก ทั้งแนวตะวันออก - ตะวันตก และแนวเหนือ - ใต้ โดยได้ดำเนินการก่อสร้างถนนเชื่อมต่อถนนราชพฤกษ์ – ถนนกาญจนาภิเษก (แนวตะวันออก - ตะวันตก) พร้อมสะพานกลับรถแล้วเสร็จ และเปิดใช้งานอย่างเป็นทางการเมื่อเดือนมกราคม 2558 ซึ่งจะเป็นโครงการที่ช่วยเสริมโครงข่ายคมนาคมด้านฝั่งตะวันตกของแม่น้ำเจ้าพระยาให้มีความสมบูรณ์ สามารถเดินทางจากถนนราชพฤกษ์ และถนนชัยพฤกษ์ไปถนนกาญจนาภิเษกได้อย่างสะดวก ลดระยะทางและเวลาในการเดินทาง สำหรับปี 2559 กรมทางหลวงชนบทจะดำเนินโครงการก่อสร้างถนนเชื่อมต่อ ถนนราชพฤกษ์ - ถนนกาญจนาภิเษก (แนวเหนือ - ใต้) เพื่อเชื่อมต่อโครงข่ายจราจรในพื้นที่บริเวณเขตด้านเหนือของกรุงเทพฯ เพิ่มเติมโครงข่ายเส้นทางคมนาคมของกรุงเทพฯ และบริเวณทลให้สมบูรณ์ และรองรับเส้นทางคมนาคมสายหลักในพื้นที่ที่มีการจราจรหนาแน่น ตลอดจนการขยายตัวทางด้านเศรษฐกิจและสังคมในอนาคต คาดว่าจะเริ่มก่อสร้างประมาณเดือนพฤษภาคม 2559 (อ้างอิงข้อมูลจาก กรมทางหลวงชนบท)

3. **ทางพิเศษสายศรีรัช – วงแหวนรอบนอกกรุงเทพมหานคร** เป็นหนึ่งในโครงการภายใต้แผนฟื้นฟูเศรษฐกิจระยะที่ 2 เป็นทางพิเศษยกระดับขนาด 6 ช่องจราจร โดยก่อสร้างบนเขตทางรถไฟสายใต้ที่มีอยู่เดิมเป็นส่วนใหญ่ มีจุดเริ่มต้นจากถนนกาญจนาภิเษกบริเวณใกล้กับโรงกรองน้ำมหาสวัสดิ์ โดยแนวเส้นทางโครงการจะวางตัวจากด้านทิศตะวันตกไปทางทิศตะวันออก ขนานกับทางรถไฟชานเมืองสายสีแดง (บางซื่อ – ตลิ่งชัน) และมีจุดหมายปลายทางที่ ทูมทางรถไฟบางซื่อ บริเวณใกล้สถานีขนส่งหมอชิต 2 ระยะทางประมาณ 16.7 กิโลเมตร คาดว่าจะเปิดใช้งานได้ในเดือนสิงหาคม 2559 (อ้างอิงข้อมูลจาก การทางพิเศษแห่งประเทศไทย)

4. **ทางหลวงพิเศษหมายเลข 81 (สายบางใหญ่ – กาญจนบุรี)** เป็นเส้นทางหลวงใหม่ ที่ตัดผ่านพื้นที่ อ.บางบัวทอง อ.บางใหญ่ จ.นนทบุรี อ.พุทธมณฑล อ.นครชัยศรี อ.เมือง จ.นครปฐม อ.บ้านโป่ง จ.กาญจนบุรี อ.ท่ามะกา อ.ท่าม่วง จ.กาญจนบุรี มีระยะทาง 96 กิโลเมตร โดยมีแนวเส้นทางจุดเริ่มต้นโครงการเชื่อมต่อกับถนนรัตนาธิเบศร์ อ.บางใหญ่ จ.นนทบุรี จุดสิ้นสุดโครงการจะบรรจบกับบริเวณทางหลวงหมายเลข 324 (กาญจนบุรี-จรเข้สามพัน) จ.กาญจนบุรี ขณะนี้โครงการได้รับอนุมัติงบประมาณในการเวนคืนเป็นที่เรียบร้อยแล้ว ซึ่งกรมทางหลวงจะเริ่มเข้าพื้นที่เพื่อทำการตรวจสอบอสังหาริมทรัพย์ประเมินราคาและเข้าสู่กระบวนการเวนคืนที่ดินภายในปี 2559 ซึ่งขั้นตอนในการดำเนินการนั้นจะใช้เวลาถึง 2 ปีสำหรับการเวนคืนที่ดิน โดยคาดว่าจะดำเนินการเสร็จประมาณปี 2561 จึงจะสามารถเริ่มก่อสร้างได้ระยะเวลาในการก่อสร้างจะใช้เวลาประมาณ 3 ปีคาดว่าจะสามารถเปิดใช้งานได้ในปี 2564 (อ้างอิงข้อมูลจาก กรมทางหลวง)

### 2.2.3 ความสามารถในการแข่งขัน

ในกลุ่มผู้ประกอบการที่พักอาศัยที่ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เฉพาะบ้านเดี่ยว บ้านแฝด และทาวน์เฮ้าส์ โดยโครงการที่พัฒนาอยู่ในพื้นที่นนทบุรี และ สกลนคร เหมือนกับบริษัท มีอยู่เป็นจำนวนมาก ทั้งที่ บริษัทที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ และบริษัทที่

ไม่ได้จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ และผู้ประกอบการรายย่อยอีกหลายราย ซึ่งถือได้ว่าบริษัทมีคู่แข่งอยู่เป็นจำนวนมาก แต่อย่างไรก็ตาม บริษัทประเมินว่า บริษัทมีศักยภาพสามารถแข่งขันกับผู้ประกอบการรายอื่นๆ ได้โดยมีจุดแข็งในการแข่งขันในตลาดได้ดังนี้

**ทีมงาน :** บริษัทมีทีมงานที่เปี่ยมด้วยความสามารถและทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ เนื่องจากองค์กรมีขนาดไม่ใหญ่มาก ดังนั้น จึงมีความคล่องตัวและความยืดหยุ่นในการทำงานค่อนข้างสูง ซึ่งถือเป็นข้อได้เปรียบทางด้านการบริหารและการจัดการ

**รูปแบบบ้าน :** รูปแบบบ้านของบริษัทจะแตกต่างจากคู่แข่ง โดยบริษัททำการสำรวจความต้องการของลูกค้า เพื่อออกแบบบ้านให้ตรงตามความต้องการของลูกค้า เช่น โครงการธนาสิริ ราชพฤกษ์ – ทานตะวัน เป็นทาวน์เฮาส์สไตล์บ้านเดี่ยวเพิ่มพื้นที่กว้างขึ้น ให้พื้นที่ใช้สอยมากกว่า นอกจากนี้ บริษัทมีโครงการบ้านแฝด มีรูปแบบสไตล์บ้านเดี่ยว มีฟังก์ชันใช้สอยเหมือนบ้านเดี่ยว แต่ลูกค้าสามารถจ่ายได้ในราคาก่อนบ้านแฝด ซึ่งจะต่ำกว่าบ้านเดี่ยวทั่วไป

**การจัดสรรพื้นที่ส่วนกลาง :** การให้ความสำคัญกับคุณภาพชีวิตของลูกค้า โดยทุกๆ โครงการของบริษัทไม่ว่าจะเป็นโครงการทาวน์เฮาส์ บ้านแฝด และบ้านเดี่ยว บริษัทได้จัดสรรพื้นที่ส่วนกลางของแต่ละโครงการได้อย่างเหมาะสมกับแต่ละแบรนด์สินค้า โดยมุ่งเน้นความร่มรื่น และการอยู่อาศัยร่วมกันของลูกค้าได้ใช้เป็นพื้นที่พักผ่อน เพื่อให้ลูกค้ามีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น ซึ่งโครงการของคู่แข่งทั่วไปจะไม่เน้นการเพิ่มพื้นที่ส่วนกลางแต่จะนำพื้นที่มาพัฒนาเป็นที่อยู่อาศัยมากกว่า

**ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ :** บริษัทได้นำระบบเทคโนโลยีสารสนเทศมาพัฒนาใช้ในการบริหารจัดการด้วยระบบคอมพิวเตอร์เชื่อมโยงกันระหว่างทุกโครงการและสำนักงานใหญ่ ซึ่งปัจจุบันมีระบบที่ใช้อยู่ดังนี้

- **โปรแกรมบริหารข้อมูลโครงการ** ใช้ในการบริหารจัดการข้อมูลของโครงการทั้งหมดของบริษัท ซึ่งทีมผู้บริหารสามารถตรวจสอบข้อมูลเกี่ยวกับการขายและสินค้าคงเหลือทั้งหมดได้ตลอดเวลา

- **โปรแกรมบริหารงานขาย** โปรแกรมสำหรับบันทึกข้อมูลลูกค้ามาเยี่ยมชม โครงการหรือข้อมูลงานขายที่เกิดจากโครงการต่างๆ ของบริษัท มายังสำนักงานใหญ่ เพื่อให้ฝ่ายการตลาดสามารถวิเคราะห์ลักษณะความชื่นชอบและสิ่งที่ลูกค้าต้องการได้อย่างมีประสิทธิภาพและรวดเร็ว

- **โปรแกรมระบบจัดการบริการงานหลังการขาย** สามารถช่วยจัดเก็บประวัติการซ่อมและช่วยบริหารงานซ่อมทั้งหมด ซึ่งสามารถช่วยให้การติดตามสถานะการซ่อมแซม ระยะเวลา และงบประมาณที่ใช้สำหรับบ้านแต่ละหลัง และ/หรือ ในแต่ละหมวดหมู่การซ่อม เพื่อนำมาวิเคราะห์หาสาเหตุว่า เกิดจากการใช้งาน หรือวัสดุที่ใช้ หรือจากการออกแบบ

- **โปรแกรมบริหารงานจัดซื้อ** เป็นโปรแกรมในการบริหารงานจัดซื้อแบบ Online ช่วยในการจัดทำใบขอซื้อและการอนุมัติผ่านระบบ Online ทำให้มีความสะดวกในการบริหารจัดการงานด้านการสั่งซื้อสินค้าและวัสดุต่างๆ รวมทั้งการตรวจสอบสถานะใบสั่งซื้อได้อย่างสะดวกและรวดเร็ว ลดขั้นตอนการทำงานที่ยุ่งยากและซับซ้อนได้เป็นอย่างดี

- **โปรแกรมระบบบริหารงานก่อสร้างโครงการ** ช่วยในการบริหารงานก่อสร้าง ตั้งแต่เริ่มต้นโครงการ ทั้งในส่วนของการก่อสร้างบ้านและงานสาธารณูปโภค ช่วยในการเก็บข้อมูลความก้าวหน้าของงานระหว่างก่อสร้าง และควบคุมการเบิกจ่ายงวดงานผู้รับเหมา

**ทำเลที่ตั้งของโครงการ :** โครงการแต่ละโครงการของบริษัทอยู่ในทำเลที่ดี มีศักยภาพตามแนวโน้มการขยายตัวของชุมชน และแผนการขยายเครือข่ายถนนรอง แต่มีการคมนาคมในอนาคตที่สะดวก ซึ่งสามารถแข่งขันกับคู่แข่งได้ ถือเป็นหนึ่งในปัจจัยสำคัญในการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค

**ราคา :** บริษัทมีการกำหนดราคาขายอย่างสมเหตุสมผล เนื่องจากราคาเป็นปัจจัยสำคัญอย่างหนึ่งในการตัดสินใจเลือกซื้อที่อยู่อาศัย บริษัทจึงมีนโยบายในการกำหนดราคาอย่างยุติธรรม เพื่อสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้ามากที่สุดเมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่งในตลาดสินค้าในระดับราคาเดียวกัน สินค้าของบริษัทจะมีฟังก์ชันการใช้สอยที่มากกว่า รูปแบบที่โดดเด่นกว่า และสภาพโครงการ ตลอดจนสิ่งอำนวยความสะดวกในโครงการที่เหนือกว่า

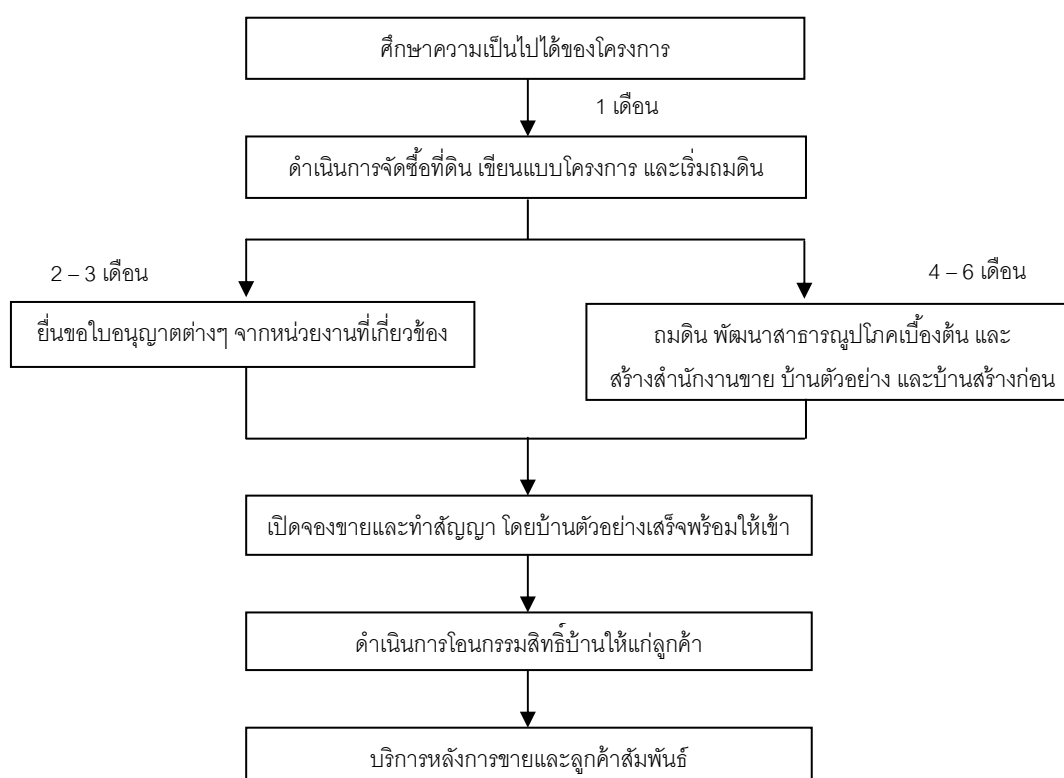
**คุณภาพวัสดุที่ใช้ :** บริษัทมีนโยบายในการเลือกใช้วัสดุที่มีคุณภาพดีและง่ายต่อการบำรุงรักษาในอนาคต เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าและลดภาระของลูกค้าในการบำรุงรักษาหรือซ่อมแซมในอนาคต

## 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 45 วัน สำหรับบ้านสร้างเสร็จก่อนขาย

## 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 บริษัทยังพิจารณาถึงขนาดและแรงงานของผู้รับเหมาแต่ละรายเพื่อให้แน่ใจว่าผู้รับเหมาที่มีศักยภาพที่เหมาะสมกับงานที่จะรับ

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 ผู้อำนวยการฝ่ายอำนวยการและก่อสร้างโครงการ
2. หัวหน้าคณะ ดำรงตำแหน่งโดย ผู้จัดการงานวางแผนและประสานงานก่อสร้างโครงการ
3. กรรมการ ดำรงตำแหน่งโดย ผู้จัดการโครงการ และ ผู้จัดการแผนกประมาณราคา
4. เลขานุการ ดำรงตำแหน่งโดย ผู้จัดการฝ่ายบริหารทรัพยากรมนุษย์อาวุโส
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 โดยเฉลี่ยค่าวัสดุก่อสร้างที่ผู้รับเหมาก่อสร้างจัดหามาเองเปรียบเทียบกับวัสดุที่บริษัทจัดหาให้มีสัดส่วนประมาณร้อยละ 45 : 55

- วัสดุก่อสร้างที่ผู้รับเหมาก่อสร้างเป็นผู้รับผิดชอบจัดหา ในสัญญาการว่าจ้างระหว่างบริษัทและผู้รับเหมาก่อสร้างจะระบุถึงคุณสมบัติของวัสดุก่อสร้างที่ผู้รับเหมาก่อสร้างจะต้องเป็นผู้รับผิดชอบจัดหาเอง ทั้งนี้ ผู้รับเหมาก่อสร้างจะต้องใช้วัสดุก่อสร้างที่ได้คุณภาพตรงกับที่ระบุในสัญญา บริษัทจะมีส่วนช่วยเหลือในการต่อรองราคากับผู้จัดจำหน่ายวัสดุก่อสร้างบางรายการให้กับผู้รับเหมาทุกรายในโครงการ เนื่องจากการรวมปริมาณสั่งซื้อในจำนวนมากจะทำให้บริษัทมีอำนาจในการต่อรองราคามากกว่าการให้ผู้รับเหมาก่อสร้างแต่ละรายสั่งซื้อกันเอง
- วัสดุก่อสร้างที่บริษัทเป็นผู้จัดหาเอง ส่วนใหญ่จะเป็นวัสดุที่ต้องใช้เป็นจำนวนมาก หรือต้องสั่งซื้อกับผู้จัดจำหน่ายเฉพาะราย หรือต้องมีการควบคุมสเปคเป็นกรณีพิเศษ หรืออาจต้องใช้ระยะเวลาในการสั่งซื้อ ดังนั้น เพื่อเป็นการลดภาระของผู้รับเหมาก่อสร้าง บริษัทจึงติดต่อซื้อวัสดุเหล่านั้นกับผู้ผลิตหรือผู้จัดจำหน่ายโดยตรงและให้จัดส่งตรงไปที่โครงการเมื่อถึงเวลาที่ผู้รับเหมาก่อสร้างจะต้องใช้วัสดุนั้น โดยบริษัทจะไม่สั่งวัสดุมามากเกินไปให้เป็นภาระในการเก็บสินค้าคงคลัง



วัสดุก่อสร้างส่วนใหญ่เป็นสินค้าที่ผลิตในประเทศ หรือในกรณีเป็นสินค้านำเข้า บริษัทจะติดต่อกับผู้นำสินค้าเข้าโดยตรงเพื่อลดภาระในการเก็บสินค้าคงคลัง การจัดหาวัสดุก่อสร้างของบริษัทจะติดต่อกับผู้จัดจำหน่ายและผู้ผลิตโดยตรง บริษัทจะให้ผู้จัดจำหน่ายหลายๆ รายเสนอราคา ตลอดจนเงื่อนไขต่างๆ อาทิเช่น การจัดส่ง การติดตั้ง การให้บริการ ณ โครงการ การรับประกันหลังการขาย เป็นต้น และพิจารณาเลือกผู้จัดจำหน่ายที่ให้ราคาที่เหมาะสมและมีความน่าเชื่อถือว่าจะสามารถจัดหาวัสดุส่งมอบให้บริษัทได้ตามที่ตกลงกันได้ และสามารถให้บริการหลังการขาย ณ โครงการได้ภายในเวลาที่กำหนด โดยไม่ได้คำนึงถึงราคาต่ำสุดเพียงอย่างเดียว สำหรับวัสดุก่อสร้างบางรายการบริษัทจะติดต่อกับผู้จำหน่ายให้รับประกันเกินกว่า 1 ปี (ซึ่งเป็นระยะการประกันตามมาตรฐาน) 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 2558 บริษัทและบริษัทย่อยมีบ้านที่มีการทำสัญญาจะซื้อจะขายแล้วแต่ยังส่งมอบไม่ได้จำนวน 6 โครงการ จำนวน 28 ยูนิต ซึ่งมีมูลค่ารวมประมาณ 111 ล้านบาท ดังนี้

โครงการ	จำนวน (ยูนิต)	จำนวนเงิน (ล้านบาท)
ไพร่เพลส เดอะ กรีนเนอรี่ บางใหญ่	4	14
ธนาสิริ ราชพฤกษ์ – ทำน่านนท์	6	31
ธนาวิลเลจ พระราม 5 – บางใหญ่	10	35
ธนาชีโอ รัตนาธิเบศร์	3	7
ธนาฮาบีแทต ราชพฤกษ์ – สีวันธร	3	15
ธนาวิลเลจ 2 พระราม 5 – บางใหญ่	2	9
<b>รวมทั้งหมด</b>	<b>28</b>	<b>111</b>

### 3. ปัจจัยความเสี่ยง

จากลักษณะของธุรกิจของบริษัท ปัจจัยที่อาจทำให้เกิดความเสี่ยงและส่งผลกระทบต่อการดำเนินงานในอนาคตมีดังนี้ คือ

#### 1. ความเสี่ยงต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท/บริษัทย่อย

##### 1.1 ความเสี่ยงจากภาวะการแข่งขันที่สูงขึ้นของตลาดที่อยู่อาศัย

ในช่วงปี 2558 ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์มีการแข่งขันค่อนข้างสูง โดยเฉพาะในโซนนนทบุรีที่ถือว่าเป็นทำเลที่มีศักยภาพจากการพัฒนาโครงการสาธารณูปโภคของภาครัฐอย่างต่อเนื่อง บริษัทต้องเผชิญกับการแข่งขันที่รุนแรงจากคู่แข่งที่เปิดขายโครงการในบริเวณเดียวกันกับโครงการของบริษัท ซึ่งตั้งอยู่ในพื้นที่จังหวัดนนทบุรี โดยมีคู่แข่งทั้งจากบริษัทที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ และบริษัทที่อยู่นอกตลาดหลักทรัพย์ โดยผู้ประกอบการแต่ละรายใช้กลยุทธ์การแข่งขันหลายรูปแบบ อาทิเช่น กลยุทธ์การลดราคาบ้านพร้อมของสมนาคุณต่างๆ รวมถึงการที่คู่แข่งเปิดตัวโครงการก่อนโครงการของบริษัทโดยอยู่ในบริเวณเดียวกัน ซึ่งมีรูปแบบโครงการและมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นกลุ่มลูกค้าเดียวกันกับของบริษัท เป็นต้น ดังนั้น หากบริษัทไม่สามารถแข่งขันกับคู่แข่งเหล่านี้ได้อย่างมีประสิทธิภาพ บริษัทอาจได้รับผลกระทบในทางลบอย่างมีนัยสำคัญต่อฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัท

อย่างไรก็ตาม ด้วยประสบการณ์ที่อยู่ในแวดวงธุรกิจอสังหาริมทรัพย์มานาน 30 ปี และด้วยการขายที่อยู่อาศัยสำหรับกลุ่มลูกค้าผู้มีรายได้ระดับปานกลาง ซึ่งเป็นกลุ่มเป้าหมายหลักของบริษัท อีกทั้งการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยที่เน้นคุณภาพและการพัฒนาหลายโครงการเฉพาะในพื้นที่จังหวัดนนทบุรี ทำให้บริษัทมีความชำนาญเฉพาะพื้นที่ สามารถเข้าใจและทราบดีถึงความต้องการของลูกค้าเป็นอย่างดี รวมถึงมีการศึกษาและวิจัยสำรวจความต้องการลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ ประชาชนในพื้นที่ที่มีความคุ้นเคยกับโครงการจึงส่งผลให้เกิดความไว้วางใจมากขึ้น และในแต่ละโครงการของบริษัทจะอยู่ในพื้นที่ที่ใกล้เคียงกันเพื่อให้เกิดการประหยัดต่อการลงทุนและเป็นการช่วยลดค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน นอกจากนี้ บริษัทยังมีนโยบายการบริหารงานที่ชัดเจน ทำให้บริษัทสามารถบริหารโครงการในแต่ละโครงการได้อย่างมีประสิทธิภาพ

##### 1.2 ความเสี่ยงจากราคาวัสดุก่อสร้างปรับตัวสูงขึ้น

วัสดุก่อสร้างเป็นต้นทุนหลักซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญในการพัฒนาโครงการ ซึ่งราคามaterialsก่อสร้างดังกล่าวจะมีความผันแปรไปตามภาวะราคาน้ำมันที่ปรับตัวสูงขึ้น แต่ในขณะเดียวกัน บริษัทไม่สามารถปรับราคาขายได้ในทันที หรือหากบริษัทสามารถปรับราคาขายได้ก็อาจส่งผลกระทบต่อจำนวนการขายที่อยู่อาศัยของบริษัท ดังนั้น ความผันผวนของราคามaterialsก่อสร้างอาจส่งผลให้ต้นทุนในการก่อสร้างโครงการของบริษัทเพิ่มขึ้น ซึ่งส่งผลกระทบต่อความสามารถในการทำกำไรของบริษัท

อย่างไรก็ตาม สำหรับวัสดุก่อสร้างที่ผู้รับเหมาก่อสร้างเป็นผู้รับผิดชอบและจัดหานั้นจะถูกกำหนดราคารับเหมาก่อสร้างพร้อมกับราคามaterialsก่อสร้างไว้ในสัญญาว่าจ้างของบริษัทไว้แล้ว สำหรับวัสดุก่อสร้างหลักที่บริษัทเป็นผู้จัดหานั้น เนื่องจากบริษัทจะซื้อเป็นจำนวนมากสำหรับโครงการต่างๆ ทำให้บริษัทมีอำนาจในการต่อรองกับผู้ค้าวัสดุก่อสร้างค่อนข้างสูงจึงสามารถกำหนดราคามaterialsก่อสร้างร่วมกับผู้ผลิตในการยืนยันราคาเพื่อสอดคล้องกับการดำเนินการ ทั้งนี้ บริษัทจะวางแผนการก่อสร้างและทำการประเมินปริมาณการใช้วัสดุแต่ละประเภทรวมทั้งโครงการก่อนและจะสั่งซื้อวัสดุดังกล่าวตามปริมาณที่ได้ประเมินไว้

ในส่วนของการก่อสร้างนั้น ผู้รับเหมาก่อสร้างจะเป็นผู้รับผิดชอบในการจัดหาวัสดุอื่นนอกเหนือจากวัสดุก่อสร้างหลัก โดยคำนวณรวมเป็นส่วนหนึ่งในราคาจ้างก่อสร้างซึ่งได้ตกลงราคากันล่วงหน้าแล้ว หากราคามaterialsก่อสร้างอื่นๆ ในส่วนนี้ปรับตัวสูงขึ้นไม่มากนัก ผู้รับเหมาก่อสร้างจะเป็นผู้รับความเสี่ยงดังกล่าวเอง แต่หากราคามaterialsก่อสร้างในส่วนนี้ปรับตัวสูงขึ้นมาก บริษัทอาจทำการปรับชนิดของวัสดุอุปกรณ์ที่เทียบเท่าคุณภาพระดับเดิม ซึ่งอยู่ในเกรดเดียวกัน เพื่อให้โครงการสามารถดำเนินการต่อไปได้ อีกทั้งในการจัดทำประมาณการต้นทุนค่าก่อสร้างในทุกโครงการ บริษัทมีนโยบายสำรองการเพิ่มขึ้นของค่าก่อสร้าง (Contingency Costs) ประมาณร้อยละ 5-10 ของมูลค่า

โครงการไว้ล่วงหน้าแล้ว อัตราดังกล่าวขึ้นอยู่กับประเภทของโครงการ (รวมอยู่ในงบประมาณการค่าก่อสร้างตั้งแต่เริ่มต้น) โดยที่ผ่านมามีบริษัท มีค่าใช้จ่ายในการดำเนินการก่อสร้างอยู่ในวงเงินประมาณการ

### 1.3 ความเสี่ยงจากการขาดแคลนแรงงานและผู้รับเหมา

ปัจจุบัน งานก่อสร้างโครงการสาธารณูปโภคต่างๆของภาครัฐเกิดขึ้นอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้เกิดความต้องการใช้วัสดุในการก่อสร้าง และแรงงานเป็นจำนวนมาก ประกอบกับแรงงานบางส่วนได้กลับคืนสู่ภาคเกษตรกรรมตามช่วงฤดูกาลเพาะปลูกและฤดูกาลเก็บเกี่ยว และการขยายตัวของเศรษฐกิจรวมถึงการขยายตลาดอสังหาริมทรัพย์ไปยังตลาดต่างจังหวัด ความต้องการที่อยู่อาศัยจะเพิ่มสูงขึ้น ทำให้เกิดปัญหา ขาดแคลนผู้รับเหมา และขาดแคลนแรงงาน โดยเฉพาะแรงงานฝีมือดีได้ก่อให้เกิดปัญหาการขาดแคลนแรงงานในภาคธุรกิจดังกล่าวของไทย อย่างรุนแรงและต่อเนื่อง

บริษัทดำเนินการก่อสร้างโดยการว่าจ้างผู้รับเหมาจากภายนอก จำนวนผู้รับเหมาขึ้นอยู่กับขนาดของแต่ละโครงการ ด้วยเหตุที่ บริษัทไม่มีทีมงานก่อสร้างของบริษัทเองย่อมส่งผลให้เกิดความเสี่ยงต่อบริษัทในกรณีที่ผู้รับเหมาส่งมอบงานล่าช้า เนื่องจากผู้รับเหมาอาจไม่มีความชำนาญหรือมีปัญหาขาดแคลนแรงงาน หรือผู้รับเหมาส่งมอบงานให้ทันตามกำหนดเวลา แต่คุณภาพงานไม่เป็นไปตามมาตรฐานของบริษัท ทำให้บริษัทไม่สามารถควบคุมต้นทุนได้และส่งผลกระทบให้บริษัทไม่สามารถโอนบ้านให้แก่ลูกค้าได้ตรงตามกำหนด

อย่างไรก็ตาม บริษัทลดความเสี่ยงดังกล่าวโดยบริษัทว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างที่มีประสบการณ์และมีความเชี่ยวชาญในการก่อสร้าง ผลงานก่อสร้างมีคุณภาพที่ดีและมีฐานะทางการเงินที่มั่นคง นอกจากนี้ ในการชำระเงินค่าก่อสร้างให้กับผู้รับเหมาจะชำระให้ตามงวด ความสำเร็จของงานที่ได้รับไว้เป็นสัญญาณการก่อสร้างหลังจากที่ได้มีการตรวจรับงวดงานแล้ว โดยบริษัทจะหักเงินค่าประกันผลงานไว้ในแต่ละงวดงานร้อยละ 5 ของมูลค่างานที่ส่งมอบ ซึ่งผู้รับเหมาจะได้รับเงินประกันคืนเมื่อครบระยะเวลา 1 ปี นับจากวันที่ส่งมอบงานงวดสุดท้าย จึงทำให้มั่นใจได้ว่า บริษัทสามารถควบคุมระยะเวลาการก่อสร้าง ควบคุมต้นทุน และคุณภาพของงานได้

นอกจากนี้ บริษัทยังมีการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้รับเหมาอย่างต่อเนื่อง โดยมีการจัดประชุมหารือร่วมกันอย่างสม่ำเสมอเพื่อ สอบถามปัญหาต่างๆ ที่ผู้รับเหมาพบในงานก่อสร้างและร่วมกันแก้ไขปัญหาให้ลุล่วงไป และยังมีคณะกรรมการผู้รับเหมาสัมพันธ์ทำหน้าที่ ดูแลผู้รับเหมาของบริษัทให้ทำงานร่วมกันกับบริษัทได้เป็นอย่างดี ในส่วนของการควบคุมคุณภาพผลงาน บริษัทมีผู้จัดการโครงการ ทีมงาน วิศวกร และผู้ควบคุมงานก่อสร้าง ซึ่งคอยดูแลควบคุมคุณภาพงานและตรวจรับงานจากผู้รับเหมา และยังให้ความสำคัญในการสรรหา ผู้รับเหมารายใหม่เข้ามารับงานของบริษัทอยู่ตลอด โดยผู้รับเหมารายใหม่จะต้องผ่านระบบสรรหาคัดเลือกตามเกณฑ์ที่บริษัทกำหนดไว้ อาทิ เช่น คุณภาพงานในอดีต ความสามารถและศักยภาพในการทำงานให้แล้วเสร็จ ขนาดและแรงงานของผู้รับเหมา รวมทั้งตรวจสอบฐานะทางการเงินของผู้รับเหมาด้วย

ทั้งนี้ในปี 2558 บริษัทได้เริ่มนำระบบก่อสร้างสำเร็จรูป (Prefabrication) คือ ระบบการก่อสร้างอาคารที่ผลิตชิ้นส่วนอาคารออกเป็น ส่วนๆ แล้วนำมาติดตั้งประกอบกัน ณ สถานที่ก่อสร้าง) โดยเริ่มใช้ในโครงการ ธนาวิลเลจ 2 พระราม5 –บางใหญ่ รวมถึงโครงการใหม่ที่จะ เกิดขึ้นในปี 2559 โดยการเปลี่ยนแปลงมาใช้ระบบดังกล่าวจะลดทอนปัญหาการขาดแคลนแรงงานผู้รับเหมาได้ส่วนหนึ่งประกอบกับจะ ช่วยร่นระยะเวลาในการก่อสร้างบ้านจนแล้วเสร็จพร้อมขายได้เร็วขึ้น

### 1.4 ด้านการเงิน และสภาพคล่องทางการเงิน

ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เป็นธุรกิจที่ใช้เงินลงทุนสูง หากเกิดเหตุการณ์ที่เหนือความคาดหมาย ซึ่งอาจทำให้เกิดผลกระทบ ปัญหาสภาพคล่องทางการเงินได้ บริษัทจึงถือเป็นนโยบายที่ถือปฏิบัติอย่างต่อเนื่องเรื่องการรักษาสภาพคล่อง โดยมุ่งเน้นการลงทุนพัฒนา โครงการที่มีความเสี่ยงในระดับยอมรับได้ โดยมีความเป็นไปได้ของโครงการอยู่ในระดับสูง นอกจากนี้การเตรียมวงเงินสินเชื่อหมุนเวียนไว้ ก็ เป็นแนวทางที่บริษัทได้ดำเนินการไว้ด้วยแล้วเช่นกัน อันจะนำมาซึ่งความเชื่อมั่นในการดำเนินธุรกิจให้มีสภาพคล่องอย่างเพียงพอ เมื่อเกิด เหตุการณ์เหนือความคาดหมาย

แนวโน้มหนี้ภาคครัวเรือนที่สูงขึ้น จะทำให้สภาพคล่องในระบบการเงินตึงตัว ธนาคารจะปล่อยสินเชื่อปล่อยลงปัญหาหนี้ครัวเรือนสูงขึ้น ขณะที่รายได้ปรับขึ้นตามไม่ทัน ส่งผลให้กำลังซื้อของผู้บริโภคลดลง ชื้อบ้านได้หลังเล็กลง บางกลุ่มไม่สามารถซื้อได้ และที่สำคัญความเข้มงวดของสถาบันการเงินในการปล่อยสินเชื่อถือเป็นอุปสรรคสำคัญสำหรับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ อย่างไรก็ตาม บริษัทได้พัฒนาสินค้าให้มีความหลากหลายในระดับราคาที่สามารถตรงกับกลุ่มลูกค้าที่มีกำลังซื้อลดลง และได้มีการทำ Pre-Approve ลูกค้าก่อนการจอง เพื่อลดปัญหาที่จะเกิดจากการกู้สินเชื่อไม่ผ่าน ทำให้ในปี 2558 ที่ผ่านมามีอัตราการปฏิเสธสินเชื่อของบริษัท อยู่ที่ประมาณ 8% ถือว่ายังอยู่ในระดับที่บริหารจัดการได้ ในขณะที่อสังหาริมทรัพย์ในภาพรวมอยู่ที่ประมาณ 28%

## 2. ความเสี่ยงที่มีผลกระทบต่อสิทธิหรือการลงทุนของผู้ถือหุ้นหลักทรัพย์

### 2.1 ความเสี่ยงจากการมีกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ถือหุ้นในบริษัทมากกว่าร้อยละ 65

บริษัทมีกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ คือ กลุ่มเสถียรภาพยุทธ์ ถือหุ้นในบริษัทรวมกันในสัดส่วนร้อยละ 68.6 ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 ซึ่งสัดส่วนการถือหุ้นดังกล่าวมากกว่า 3 ใน 4 ทำให้กลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่อำนาจในการกำหนดนโยบายการบริหารงานและมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจของบริษัทในทุกเรื่องที่ต้องได้รับอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้น ดังนั้น ผู้ถือหุ้นรายอื่นของบริษัทจึงมีความเสี่ยงจากการไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบและถ่วงดุลเรื่องที่ผู้ถือหุ้นรายใหญ่เสนอให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณา นอกจากนี้ การถือหุ้นในลักษณะกระจุกตัวโดยผู้ถือหุ้นรายใหญ่นี้ยังทำให้โอกาสที่บริษัทจะถูกครอบงำกิจการโดยบุคคลอื่นไม่สามารถเกิดขึ้นได้โดยปราศจากความยินยอมของกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่นี้ แม้ว่าผู้ถือหุ้นกลุ่มอื่นจะเห็นโอกาสที่จะทำให้มูลค่าของกิจการเพิ่มขึ้น

อย่างไรก็ตาม บริษัทมีการกำหนดโครงสร้างการจัดการเพื่อให้เกิดการถ่วงดุลและสอบทานการบริหารงานอย่างเหมาะสม โดยประกอบด้วย คณะกรรมการทั้งหมด 6 ชุด ได้แก่ คณะกรรมการบริษัท, คณะกรรมการตรวจสอบ, คณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน, คณะกรรมการกำกับดูแลกิจการ, คณะกรรมการบริหาร และคณะผู้บริหาร ซึ่งมีการกำหนดขอบเขตอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการชุดต่างๆ อย่างชัดเจน นอกจากนี้ ในกรณีเข้าทำรายการที่เกี่ยวข้องกับกรรมการ ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ และผู้มีอำนาจควบคุม รวมถึงบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง บุคคลดังกล่าวจะไม่มีสิทธิออกเสียงในการอนุมัติรายการดังกล่าว

#### 4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทและบริษัทย่อยมีทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ ซึ่งประกอบด้วย สินค้าคงเหลือ ที่ดิน - อาคาร และอุปกรณ์ และที่ดินรอการพัฒนา มูลค่าเท่ากับ 1,006.6 ล้านบาท 12.1 ล้านบาท และ 113.1 ล้านบาท ตามลำดับ โดยมีรายละเอียดดังนี้

##### 4.1 ทรัพย์สินถาวรหลัก

###### 4.1.1 สินค้าคงเหลือ

สินค้าคงเหลือเป็นสินทรัพย์หลักเพื่อใช้ในการประกอบธุรกิจ ได้แก่ ที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง เพื่อขายในโครงการต่างๆ จากงบการเงินรวม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทและบริษัทย่อยมีสินค้าคงเหลือ เท่ากับ 1,006.6 ล้านบาท โดยที่ดินและสิ่งปลูกสร้างได้รับการประเมินมูลค่าจากบริษัท เดอะ แวลูเอชั่น แอนด์ คอนซัลแทนท์ส จำกัด, บริษัท เอเจเนซี่ ฟอร์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส จำกัด, บริษัท ไชนีส ไทย แอฟไพร ชอล จำกัด, บริษัท อัลติมา แอฟไพร์ซ จำกัด, บริษัท เอ็น แอนด์ เอ แอฟไพร์ซ จำกัด, บริษัท ฟิวเจอร์ แอฟไพร์ซ จำกัด, บริษัท เคแทค แอฟแฟร์ซ แอนด์ เซอร์วิส จำกัด และ บริษัท โกร เอสทิเมชั่น จำกัด ซึ่งเป็น บริษัทประเมินอิสระที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ด. โดยมีรายละเอียดดังนี้

หน่วย : ล้านบาท

ลำดับ	ประเภททรัพย์สิน	ชื่อโครงการ/ที่ตั้ง	มูลค่าตามบัญชี ณ 31 ธ.ค.2558	ราคาประเมิน	วันที่ประเมิน	กรรมสิทธิ์ในที่ดิน	วิธีการประเมิน	ภาระผูกพัน ณ วันที่ 31 ธ.ค.2558		
								ติดจำนอง	วงเงินรวม	ภาระผูกพัน
1	ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง เนื้อที่ 37-3-16 ไร่	โครงการไพรม์เพลส เดอะ กรีนเนอรี่ บางใหญ่ ต.เสาธงหิน อ.บางใหญ่ จ.นนทบุรี	21.4	302.0 <sup>1)</sup> 169.3 <sup>3)</sup>	8 ส.ค. 57	บริษัท	วิธีการเปรียบเทียบราคาตลาด วิธีคิดจากมูลค่าคงเหลือตามสภาพ	ธนาคารทิสโก้	54.7	-
2	ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง เนื้อที่ 29-2-14 ไร่	โครงการเดอะ คลัสเตอร์ วิลล์ 4 ราชพฤกษ์ - สิรินคร ต.มหาสวัสดิ์ อ.บางใหญ่ จ.นนทบุรี	9.4	- <sup>2)</sup>	-	บริษัท	-	-ไม่มี-	-	-
3	ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง เนื้อที่ 33-2-94 ไร่	โครงการธนาสิริ ราชพฤกษ์ - ทำน่านนท์ ต.บางกร่าง อ.เมือง จ.นนทบุรี	241.7	688.8 <sup>1)</sup> 339.7 <sup>3)</sup>	30 มี.ค. 58	บริษัท	วิธีเปรียบเทียบราคาตลาด วิธีคิดจากมูลค่าคงเหลือตามสภาพ	ธนาคารทิสโก้	147.9	51.1

หน่วย : ล้านบาท

ลำดับ	ประเภททรัพย์สิน	ชื่อโครงการ/ที่ตั้ง	มูลค่าตามบัญชี ณ 31 ธ.ค.2558	ราคาประเมิน	วันที่ประเมิน	กรรมสิทธิ์ในที่ดิน	วิธีการประเมิน	ภาระผูกพัน ณ วันที่ 31 ธ.ค.2558		
								ติดจำนอง	วงเงินรวม	ภาระผูกพัน
4	ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง เนื้อที่ 7-3-7.4 ไร่	โครงการสิริวิลเลจ สกลนคร-แอร์พอร์ต ต.ธาตุเชิงชุม อ.เมือง จ.สกลนคร	1.2	- <sup>2)</sup>	-	บริษัทย่อย	-	-ไม่มี-	-	-
5	ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง เนื้อที่ 17-3-3.9 ไร่	โครงการธนาวิลเลจ พระราม 5 -บางใหญ่ ต.บางแม่นาง อ.บางใหญ่ จ.นนทบุรี	38.9	244.7 <sup>1)</sup>	19 ก.ค. 56	บริษัท	วิธีการต้นทุน, วิธีการเปรียบเทียบ ราคาตลาด	ธนาคารไทยพาณิชย์	153.0	0.7
6	ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง เนื้อที่ 15-2-76 ไร่	โครงการธนาชิโอ รัตนาธิเบศร์ ต.บางรักพัฒนา อ.บางบัวทอง จ.นนทบุรี	105.0	387.2 <sup>1)</sup>	21 ม.ค. 56	บริษัท	วิธีการต้นทุน, วิธีการเปรียบเทียบ ราคาตลาด	ธนาคารเกียรตินาคิน	324.1	50.9
7	ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง เนื้อที่ 14-2-55.8 ไร่	โครงการธนาฮาบีแทต ราชพฤกษ์ - สิรินคร ต.มหาสวัสดิ์ อ.บางใหญ่ จ.นนทบุรี	179.6	399.5 <sup>1)</sup>	24 ก.พ. 57	บริษัท	วิธีการเปรียบเทียบ ราคาตลาด วิธีการต้นทุน	ธนาคารธนชาต	195.0	90.6
8	ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง เนื้อที่ 16-3-18.4 ไร่	โครงการธนาวิลเลจ 2 พระราม 5 - บางใหญ่ ต.บางแม่นาง อ.บางใหญ่ จ.นนทบุรี	114.8	301.9 <sup>1)</sup> 70.4 <sup>3)</sup>	23 ธ.ค. 57	บริษัท	วิธีการเปรียบเทียบ ราคาตลาด วิธีคิดจากมูลค่า คงเหลือตามสภาพ	ธนาคารเกียรตินาคิน	237.7	91.1

หน่วย : ล้านบาท

ลำดับ	ประเภททรัพย์สิน	ชื่อโครงการ/ที่ตั้ง	มูลค่าตามบัญชี ณ 31 ธ.ค.2558	ราคาประเมิน	วันที่ประเมิน	กรรมสิทธิ์ในที่ดิน	วิธีการประเมิน	ภาระผูกพัน ณ วันที่ 31 ธ.ค.2558		
								ติดจำนอง	วงเงินรวม	ภาระผูกพัน
9	ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง เนื้อที่ 8-2-20 ไร่	โครงการธนาคารสเตอร์ราชพฤกษ์ – สถานีบางพลู ต.บางรักพัฒนา อ.บางบัวทอง จ.นนทบุรี	84.0	339.2 <sup>1)</sup> 58.1 <sup>3)</sup>	11 มี.ค. 58	บริษัท	วิธีการเปรียบเทียบราคาตลาด วิธีคิดจากมูลค่าคงเหลือตามสภาพ	ธนาคารกรุงศรีอยุธยา	183.2	37.9
10	ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง เนื้อที่ 10-1-94.3 ไร่	โครงการธนาคารสเตอร์สถานีเซ็นทรัล – บางใหญ่ ต.บางแม่นาง อ.บางใหญ่ จ.นนทบุรี	70.2	366.7 <sup>1)</sup> 66.4 <sup>3)</sup>	17 พ.ย. 58	บริษัท	-	- อยู่ระหว่างดำเนินการยื่นกู้สินเชื่อกองทุน -		
11	ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง เนื้อที่ 39-1-80 ไร่	โครงการสิริ วิลเลจ อุดรธานี – แอร์พอร์ต ต.นิคมสงเคราะห์ อ.เมือง จ.อุดรธานี	139.3	548.8 <sup>1)</sup> 181.4 <sup>3)</sup>	5 มิ.ย. 58	บริษัทย่อย	วิธีการเปรียบเทียบราคาตลาด วิธีคิดจากมูลค่าคงเหลือตามสภาพ	ธนาคารเกียรตินาคิน	396.1	99.1
12	ที่ดินเปล่า เนื้อที่ 27-2-54.7 ไร่	โครงการในอนาคต ต.บางสีทอง อ.บางกรวย จ.นนทบุรี	1.1 <sup>4)</sup>	-อยู่ระหว่างการประเมินมูลค่าทรัพย์สิน-		-	-	-ไม่มี-	-	-
รวมทั้งสิ้น			1,006.6							

- หมายเหตุ :
- 1) ใช้ราคาประเมิน มูลค่าเปรียบเทียบราคาตลาดของทรัพย์สินเมื่อโครงการพัฒนาแล้วเสร็จ 100%
  - 2) บริษัทไม่ได้ทำการประเมินมูลค่าคงเหลือของโครงการ เนื่องจากใกล้จะปิดโครงการ
  - 3) มูลค่าคงเหลือของทรัพย์สิน ตามสภาพปัจจุบัน (Residual Method of Valuation) = (รายได้รวม – ต้นทุนก่อสร้าง และค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน)
  - 4) มูลค่าตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธ.ค. 2558 ซึ่งรวมต้นทุนอื่นๆ เช่น ค่าธรรมเนียมต่างๆ ค่าใช้จ่ายให้ได้ว่าซึ่งทรัพย์สิน

#### 4.1.2 สินทรัพย์ถาวร

มูลค่าตามบัญชีของสินทรัพย์หลักประเภทที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ของบริษัทและบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 แสดงไว้ในตารางดังต่อไปนี้

หน่วย : ล้านบาท

รายการ	สถานที่ตั้ง	มูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธ.ค.58	ระยะเวลาตัดค่าเสื่อม	ภาระผูกพัน
อาคารสำนักงานส่วนปรับปรุงและสำนักงานเช่า	โครงการต่างๆ	2.9	5 ปี	ไม่มี
เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้สำนักงาน	สำนักงานใหญ่	2.8	5 ปี	ไม่มี
ยานพาหนะ	สำนักงานใหญ่และโครงการต่างๆ	3.5	5 ปี	ไม่มี
เครื่องจักรและอุปกรณ์	สำนักงานใหญ่และโครงการต่างๆ	0.4	3 ปี	ไม่มี
ป้ายโฆษณา	โครงการไพรม์เพลส เดอะ กรีนเนอรี่ บางใหญ่ โครงการธนาสิริ ราชพฤกษ์ – ทำน่านนท์	0.3 0.7	5 ปี	ไม่มี
ที่ดินบริเวณที่ตั้งป้ายโฆษณา	ด้านหน้าโครงการธนาสิริ ปิ่นเกล้า – ราชพฤกษ์ ด้านหน้าโครงการไพรม์เพลส เดอะ กรีนเนอรี่ บางใหญ่ ด้านหน้าโครงการธนาสิริ ราชพฤกษ์ – ทำน่านนท์	0.7 0.2 0.6	-	ไม่มี
รวมทั้งสิ้น		12.1		

#### 4.1.3 สินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตน

มูลค่าตามบัญชีของสินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตนของบริษัทและบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 จำนวนเงินทั้งสิ้น 14,223 บาท ซึ่งเป็นค่าลิขสิทธิ์และค่าพัฒนาซอฟต์แวร์ต่างๆ ที่นำมาใช้ในการดำเนินงานของบริษัท ประกอบด้วยโปรแกรมหลักๆ สำหรับระบบงานบัญชี, ระบบเงินเดือน และระบบปฏิบัติการทั่วไป โดยมีลิขสิทธิ์ในการใช้งานได้ตามเงื่อนไขของเจ้าของลิขสิทธิ์ ซึ่งไม่ได้มีการกำหนดอายุของสิทธิไว้แต่อย่างใด



#### 4.1.4 ที่ดินรอการพัฒนา

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทและบริษัทย่อยมีที่ดินรอการพัฒนาตามงบการเงินรวมเท่ากับ 113.1 ล้านบาท โดยที่ดินรอการพัฒนาของบริษัทจะเป็นที่ดินเปล่า ซึ่งบริษัทหรือบริษัทย่อยลงทุนซื้อไว้เพื่อนำมาพัฒนาเป็นโครงการในอนาคต โดยที่ดินรอการพัฒนาทั้งหมดได้รับการประเมินมูลค่าเรียบร้อยแล้วจากบริษัท เอเจนซี ฟอร์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส จำกัด ("AREA") และ บริษัท สยามพิริวีวัฒน์ จำกัด โดยใช้วิธีการเปรียบเทียบราคาตลาดเป็นวิธีการประเมิน โดยมีรายละเอียดดังนี้

หน่วย : ล้านบาท

ลำดับ	ที่ตั้ง	เนื้อที่ดิน (ไร่)	มูลค่าบัญชี ณ วันที่ 31 ธ.ค.2558	ราคาประเมิน	วันที่ประเมิน	กรรมสิทธิ์ในที่ดิน	ภาระผูกพัน
1	ที่ดินเปล่า (กมล) อ.กระทุ่ม จ.ภูเก็ต	105-2-76.9	59.8	764.0 <sup>1)</sup>	26 มิ.ย.57	TPD	229.54 ล้านบาท ธนาคารธนาชาต
2	ริมถนนรัตนนิเบศร์ ต.บางรักใหญ่ อ.บางบัวทอง จ.นนทบุรี	2-0-87.9	18.5	107.5 <sup>2)</sup>	27 ก.พ. 58	บริษัท	25.00 ล้านบาท ธนาคารไทยพาณิชย์
3	ที่ดินเปล่า โครงการธนาสิริ รัตนนิเบศร์ ต.บางรักใหญ่ อ.บางบัวทอง จ.นนทบุรี	0-3-94.6	8.4	17.4	11 ม.ค. 56	บริษัท	8.0 ล้านบาท ธนาคารกรุงเทพ
4	ที่ดินเปล่าริมถนนในซอยวัดไผ่เหลือง ต.บางรักพัฒนา อ.บางบัวทอง จ.นนทบุรี	3-2-80.6	26.4	-	-	บริษัท	ไม่มี
รวมทั้งสิ้น			113.1				

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

2) ราคาประเมินวิธีการเปรียบเทียบราคาตลาดของ บริษัท สยามพิริวีวัฒน์ จำกัด

#### 4.1.5 สัญญาเช่าพื้นที่อาคารสำนักงาน

บริษัททำสัญญาเช่าอาคารพาณิชย์ 4 ชั้น จำนวน 2 คูหา เพื่อใช้สำหรับเป็นสำนักงานใหญ่ โดยทำสัญญาเช่ากับบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน โดยมีรายละเอียดของสัญญาเช่า ดังนี้

คู่สัญญา	:	ผู้เช่า บริษัท ธนาสิริ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) ผู้ให้เช่า กลุ่มเสถียรภาพออยุทธ์
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 ปี 2557 บริษัทและบริษัทย่อย ได้มีการต่ออายุสัญญาเช่าต่อไปอีก 3 ปี เริ่มตั้งแต่ 15 พฤศจิกายน 2557 - 14 พฤศจิกายน 2560 ในปี 2558 มีการยกเลิกสัญญา เมื่อวันที่ 1 กรกฎาคม 2558 และ ทำสัญญาฉบับใหม่ ระยะเวลา 2 ปี เริ่มตั้งแต่ 1 กรกฎาคม 2558 ถึง 30 มิถุนายน 2560
พื้นที่เช่า	:	670 ตารางเมตร
ค่าเช่า	:	141,052.63 บาทต่อเดือน (บริษัท 126,947.37 บาท และ บริษัทย่อย 14,105.26 บาท (รวมภาษีหัก ณ ที่จ่าย))

#### 4.2 นโยบายในการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 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 2558 บริษัทมีเงินลงทุนในบริษัทย่อยทางอ้อม จำนวน 1 แห่ง คือ

บริษัท พิมานสิริ จำกัด ("PMS") ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยถือหุ้นผ่านบริษัท ธนาสิริ พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ในอัตราร้อยละ 60.7 มูลค่าเงินลงทุนเท่ากับ 48.6 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 3.9 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 ให้บริษัทร่วมชดเชยเงินค่าเสียหายจำนวนหนึ่ง และเมื่อวันที่ 9 กุมภาพันธ์ 2558 ศาลคดีอาญาพิพากษายกฟ้องบริษัท ในความผิดฐานฉ้อโกง

อย่างไรก็ดี สำหรับคดีแพ่งยังอยู่ระหว่างการพิจารณาของศาล ซึ่งทนายความมีความเห็นว่า บริษัทได้รับอนุญาตให้จัดสรรที่ดินโครงการดังกล่าวจากหน่วยงานราชการและไม่เคยให้คำมั่นสัญญา ประกาศโฆษณา หรือให้คำรับรองว่าที่ดินแปลงหนึ่งเป็นส่วนหนึ่งของโครงการจัดสรรและอีกแปลงหนึ่งเป็นถนนสาธารณะของโครงการจัดสรรนั้น ซึ่งจากความเห็นของทนายความแล้วเชื่อว่าจะไม่มีความเสียหายอย่างเป็นสาระสำคัญเกิดขึ้นจากคดีดังกล่าว 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 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

#### 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	:	93 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ถนนรัชดาภิเษก ดินแดง กรุงเทพมหานคร 10400
โทรศัพท์	:	0-2009-9000 และ TSD Call Center 0-2009-9999
โทรสาร	:	0-2009-9991
Home Page	:	<a href="http://www.set.or.th/tsd">www.set.or.th/tsd</a>

#### ผู้สอบบัญชี

ชื่อบริษัท	:	บริษัท กรินทร์ ออดิท จำกัด
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	138 อาคารบุญมิตร ชั้น 6 ห้อง บี 1 ถนนสีลม แขวงสุริยวงศ์ เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร 10500
ผู้สอบบัญชี	:	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	:	<a href="http://www.karinaudit.co.th">www.karinaudit.co.th</a>

#### 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	:	<a href="http://www.dlo.co.th">www.dlo.co.th</a>