

ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 วิสัยทัศน์ พันธกิจ เป้าหมาย และกลยุทธ์ในการดำเนินงานของบริษัท

วิสัยทัศน์ (VISION)

บริษัทได้กำหนดวิสัยทัศน์ในการดำเนินธุรกิจ ภายใต้แนวคิด มุ่งมั่นที่จะร่วมสร้างครอบครัว ในสังคมที่ร่มรื่น และอบอุ่น ให้แก่ลูกค้า ในทุกช่วงจังหวะชีวิตที่ “ธนาสิริ”

พันธกิจ (MISSION)

- 1) พัฒนาโครงการในทำเลที่มีศักยภาพในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล รวมถึงในสวนภูมิภาคที่มีการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจ อย่างต่อเนื่อง
- 2) เน้นการพัฒนาโครงการที่มีขนาดปานกลางเพื่อเสริมสร้างความอบอุ่นและความเป็นส่วนตัว
- 3) ออกแบบและพัฒนานวัตกรรมและผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ให้มีรูปแบบที่ทันสมัย ครบทุกฟังก์ชันการใช้สอยอย่างลงตัว รวมถึงการเลือกวัสดุที่ได้มาตรฐานสวยงาม ง่ายต่อการบำรุงรักษาในอนาคต
- 4) เน้นการสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่ลูกค้าโดยให้ความสำคัญกับการสร้างความคุ้มค่าทางด้านราคา ทำเลที่ตั้งของโครงการ การออกแบบผลิตภัณฑ์ การให้บริการและภาพลักษณ์โครงการ

ภาพรวมธุรกิจของบริษัทมีความมุ่งมั่นในการสร้างความมั่นคงและความอบอุ่นให้แก่ลูกค้า โดยการสร้างโครงการที่ตอบสนองถึง การมีครอบครัวและสังคมที่ร่มรื่นและอบอุ่นให้แก่ลูกค้า โดยพนักงานของบริษัทมีความรู้และความเข้าใจในวิสัยทัศน์ของบริษัทเป็นอย่างดี ซึ่ง บริษัทได้กำหนดนโยบายชัดเจน ถึงเรื่องความพร้อมของการส่งมอบบ้านให้ลูกค้า จะต้องผ่านมาตรฐานของบริษัทก่อนส่งมอบให้ลูกค้า

องค์ประกอบที่สำคัญที่ผลักดันให้นโยบายดังกล่าวประสบความสำเร็จ คือ การมีทีมงานที่เก่งและมีความมุ่งมั่น อีกทั้งมีความเข้าใจ ในธุรกิจ โดยเชื่อว่าทีมงานจะช่วยสร้างความพึงพอใจในสินค้าและบริการแก่ลูกค้าของบริษัท

บริษัทมีความมุ่งมั่นที่จะเป็นหนึ่งในทางเลือกของลูกค้าเมื่อมองหาสังคม และชุมชนที่มีคุณภาพ โดยมีการพัฒนาสภาพแวดล้อม ของโครงการให้มีความสมบูรณ์ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าให้ได้มากที่สุด

สำหรับแผนกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจนั้น บริษัทตั้งเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจ ดังนี้

1. ก่อสร้างบ้านที่มีคุณภาพ ภายในเวลาอันสั้น โดยตั้งแต่ปี 2558 ที่ผ่านมา บริษัทได้นำระบบการก่อสร้างแบบ Pre-Cast เข้ามา เพื่อช่วยทำให้สินค้าของบริษัทมีความแข็งแรงมากขึ้น และยังช่วยให้ระยะเวลาในการก่อสร้างสั้นลง
2. พัฒนาผลิตภัณฑ์และทำวิจัยตลาดอย่างต่อเนื่อง บริษัทมีการพัฒนาปรับปรุงสินค้าอยู่ตลอดเวลา รวมไปถึง การพัฒนาในเรื่อง ของต้นทุน ให้สามารถรองรับกับกำลังซื้อของลูกค้าที่ลดลง
3. บริษัทมีการขยายโครงการอย่างต่อเนื่อง โดยในปี 2559 บริษัทมีการเปิดโครงการ 3 โครงการ แบ่งเป็นจังหวัดนนทบุรี 2 โครงการ และ จังหวัดอุดรธานี 1 โครงการ
4. การบริหารความเสี่ยงอย่างมีประสิทธิภาพ บริษัทมีการบริหารจัดการสินค้าให้มีความพร้อมมากที่สุด เพื่อลดภาระในเรื่องของ ต้นทุนต่างๆ รวมไปถึง การบริหารกระแสเงินสด บริษัทมีการบริหารจัดการอย่างใกล้ชิด
5. บริษัทให้ความสำคัญกับการบริหารและจัดการชุมชนโดยรอบเป็นสำคัญ

ทั้งนี้ นอกเหนือจากกลยุทธ์ที่ได้กล่าวมาทั้งหมดแล้วนั้น สิ่งสำคัญที่ส่งเสริมให้ทีมงานสามารถทำงานร่วมกันได้อย่างราบรื่นและเป็นอันหนึ่งอันเดียวกันส่งผลให้บริษัทประสบความสำเร็จได้นั้น จำเป็นต้องมีวัฒนธรรมองค์กรภายใต้ชื่อว่า “TSMILE”

- | | | |
|-------|--------------------|--|
| ■ 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 |

กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ

บริษัทกำหนดแผนการดำเนินงาน ให้สอดคล้องกันทั้ง 4 ส่วนหลักๆ โดยมีรายละเอียดดังนี้

- Efficient Turnover : ประสิทธิภาพในการสร้างรายได้
 - Deposit to Transfer 40 Days : กำหนดกรอบระยะเวลานับจากวันที่ลูกค้าจองจนถึงวันโอนกรรมสิทธิ์ เป็นจำนวน 40 วัน
 - Construction cycle 4 months : กำหนดกรอบเวลาของงานก่อสร้างบ้านในระบบการก่อสร้างสำเร็จรูป (Pre-Cast) (Pre-Cast คือ ระบบการก่อสร้างอาคารที่ผลิตขึ้นส่วนอาคารออกเป็นส่วนๆ แล้วนำมาติดตั้งประกอบกัน ณ สถานที่ก่อสร้าง) ให้แล้วเสร็จ โดยเฉลี่ย 4 เดือน
- Compact & Practical with Beautiful Living: ทำสินค้าให้น่าสนใจ
 - Compact Project Size : ลักษณะโครงการที่มีขนาดไม่ใหญ่จนเกินไป โดยเฉลี่ยมีเนื้อที่โครงการประมาณ 15-30 ไร่
 - Beautiful Facilities : จัดให้มีสิ่งอำนวยความสะดวกภายในโครงการ ให้มีความเหมาะสมตามแต่ละรูปแบบโครงการ
 - Practical Functions & Design : การออกแบบดีไซน์ฟังก์ชันต่างๆ ทั้งในโครงการ, รูปแบบบ้าน และภายในตัวบ้าน ให้โดดเด่น ใช้งานได้อย่างเหมาะสมและลงตัว
- Budget Friendly : สร้างงบประมาณของสินค้าให้เหมาะสมและสอดคล้องในแต่ละระดับราคาของสินค้า
 - Affordable Prices : การกำหนดโครงสร้างราคาขายให้เป็นที่น่าสนใจ สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า
 - Project Economic Cost Structure: การพัฒนาโครงการโดยคำนึงถึง โครงสร้างของต้นทุนที่เหมาะสม เพื่อให้ได้กำไรตามเป้าหมายที่บริษัทวางไว้ สอดคล้องกับราคาที่คุณลูกค้าอยากซื้อ
 - One-time Investment vs. Ongoing Costs: การออกแบบโครงการใหม่ บริษัทคำนึงถึงค่าใช้จ่ายโครงการในระยะยาวที่คุณลูกค้าจะต้องรับภาระค่าใช้จ่ายต่อไป หลังจากส่งมอบนิติบุคคล
- Individuality: การพัฒนาสินค้าในหลากหลายกลุ่มผลิตภัณฑ์ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าในทุกกลุ่ม

สำหรับเป้าหมายการดำเนินธุรกิจของบริษัทใน 3 ปีข้างหน้า บริษัทมุ่งเน้นการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยที่มีความแตกต่างในระดับราคาที่สามารถแข่งขันได้บนทำเลที่มีศักยภาพ เพื่อตอบสนองความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยของกลุ่มเป้าหมายของบริษัท ซึ่งเป็นกลุ่มที่มีรายได้ส่วนใหญ่ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล รวมถึงในส่วนภูมิภาคที่มีการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจอย่างต่อเนื่องและยังมีความต้องการที่

อยู่อาศัยเป็นของตนเอง โดยการพัฒนาโครงการบริษัทจะเลือกพัฒนาในทำเลที่เหมาะสมและมีศักยภาพตามแนวสาธารณูปโภคที่ดี ให้ผลตอบแทนที่คุ้มค่า และมีโครงสร้างการลงทุนที่เหมาะสม

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนากิจการที่สำคัญ

1.2.1 ประวัติความเป็นมาที่สำคัญ

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

ปี 2545 บริษัทเริ่มดำเนินการต่อโดยทายาทคุณประสิทธิ์ เสถียรภาพอุยทธ์ ได้แก่ คุณอารีศักดิ์ เสถียรภาพอุยทธ์, คุณกุลพัชร เสถียรภาพอุยทธ์ และ คุณสุทธิรักษ์ เสถียรภาพอุยทธ์ ได้เข้ามาเป็นผู้บริหารของบริษัท เพื่อสานต่อเจตนารมณ์ของผู้ก่อตั้ง โดยมุ่งเน้นโครงการ ลักษณะบ้านเดี่ยวและทาวน์เฮ้าส์เป็นสำคัญ และเปลี่ยนชื่อบริษัทใหม่เป็น “บริษัท ธนาสิริ บ้านและสวน จำกัด” เมื่อวันที่ 11 ธันวาคม 2545 โดยพัฒนาโครงการแรก เป็นโครงการบ้านเดี่ยว ชื่อ “บ้านธนาสิริ รัตนาธิเบศร์”

1.2.2 สรุปการเปลี่ยนแปลงและพัฒนากิจการที่สำคัญ

ในปี 2559 บริษัทได้มีการเปิดโครงการใหม่ จำนวน 3 โครงการ ในจังหวัดนนทบุรี 2 โครงการ และ จังหวัดอุดรธานี 1 โครงการ คือ โครงการธนาคารอาหาร ราชพฤกษ์ – สถานีบางพลู, โครงการธนาคารอาหาร สถานีเซ็นทรัล – บางใหญ่ และ โครงการศิริวิไลจ อุดรธานี – แอร์พอร์ต

ปี	พัฒนากิจการที่สำคัญของบริษัท 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 จากกลุ่มตระกูลเสถียรภาพอุยทธ์ 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 โดยออกเป็นหุ้นสามัญเพิ่มทุน จำนวน 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 กรีนเนอรี บางใหญ่, โครงการ บ้านปรารถนา ภูเก็ต – อนุสาวรีย์, โครงการ สิริ วิลเลจ ภูเก็ต – อนุสาวรีย์ และ โครงการ เดอะ คลัสเตอร์ วิลล์ 4 ราชพฤกษ์ – สิรินคร
2555	เปิดโครงการใหม่ เพิ่มทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	เปิดขายโครงการใหม่ จำนวน 1 โครงการ คือ โครงการธนาสิริ ราชพฤกษ์ – ทำนันทน์ 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	<ul style="list-style-type: none"> - จัดตั้งบริษัทย่อย 2 บริษัท คือ บริษัท ธนาสิริ แมเนจเม้นท์แอนด์คอนซัลติง จำกัด และ บริษัท พิมานสิริ จำกัด (บริษัทย่อยทางอ้อม) - เปิดขายโครงการ จำนวน 2 โครงการ คือ โครงการธนาวิลเลจ พระราม 5 – บางใหญ่ และ โครงการธนาซีโอ รัตนานิเบศร์ - เปิดให้ใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัท ครั้งที่ 6 วันที่ 4 ธันวาคม 2557 การเพิ่มทุนจดทะเบียนชำระแล้ว จำนวน 253,212,000 บาท เมื่อวันที่ 12 ธันวาคม 2557
2558	เปิดโครงการใหม่ 2 โครงการ	เปิดขายโครงการ จำนวน 2 โครงการ คือ โครงการธนาฮาบีแทต ราชพฤกษ์ – สิรินคร และ โครงการ ธนาวิลเลจ 2 พระราม 5 – บางใหญ่
ปี 2559		
กุมภาพันธ์	เปิดโครงการใหม่ 3 โครงการ	เปิดขายโครงการ “สิริวิลเลจ อุดรธานี – แอร์พอร์ต” ตำบลนิคมสงเคราะห์ อำเภอเมือง อุดรธานี จังหวัดอุดรธานี จำนวน 179 ยูนิต เนื้อที่ประมาณ 39-1-80.20 ไร่ มูลค่าโครงการ 706 ล้านบาท
กรกฎาคม		เปิดขายโครงการ “ธนาคลัสเตอร์ ราชพฤกษ์ – สถานีบางพลู” ตำบลบางรักพัฒนา อำเภอบางบัวทอง จังหวัดนนทบุรี จำนวน 77 ยูนิต เนื้อที่ประมาณ 8-2-20 ไร่ มูลค่าโครงการ 334 ล้านบาท
ตุลาคม		เปิดขายโครงการ “ธนาคลัสเตอร์ สถานีเซ็นทรัล – บางใหญ่” ตำบลบางแม่นาง อำเภอบางใหญ่ จังหวัดนนทบุรี จำนวน 77 ยูนิต เนื้อที่ประมาณ 10-1-94.30 ไร่ มูลค่าโครงการ 375 ล้านบาท

1.3 ภาพรวมในการประกอบธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อย

บริษัท ธนาสิริ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

บริษัทประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทบ้านจัดสรรพร้อมที่ดินเพื่อขายประเภททาวน์เฮ้าส์ บ้านแฝด และบ้านเดี่ยว โดยบริษัทจะเป็นผู้พัฒนาโครงการและเป็นเจ้าของโครงการ เน้นการพัฒนาโครงการในเขตปริมณฑล โดยบริษัทจะเน้นทำเลย่านจังหวัดนนทบุรี เนื่องจากเป็นจังหวัดที่มีศักยภาพ มีการพัฒนาระบบสาธารณูปโภคต่างๆ อย่างต่อเนื่องจากภาครัฐทั้งระบบการขนส่งมวลชนเพื่อรองรับการขยายตัวของชุมชน เช่น โครงการระบบรถไฟฟ้าสายสีม่วง (บางซื่อ – บางใหญ่), การตัดถนนเส้นทางสายใหม่, การขยายทางด่วนพิเศษ, สะพานข้ามแม่น้ำเจ้าพระยานนทบุรี

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

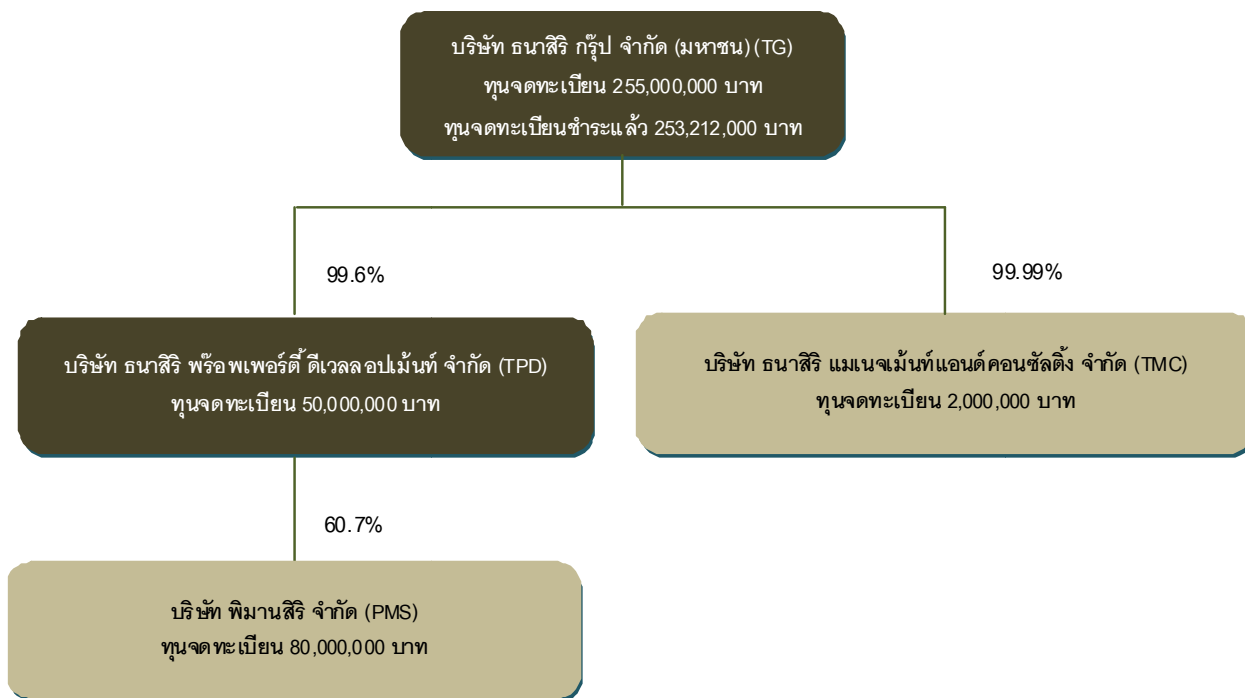
นอกจากนี้ บริษัทยังมีบริการหลังการขายโดยให้ความดูแลและรักษาสภาพชุมชน รวมถึงการรักษาความปลอดภัยให้กับลูกค้าภายหลังพัฒนาโครงการแล้วเสร็จ รวมถึงการออกแบบพื้นที่ส่วนกลางของแต่ละโครงการให้มีลักษณะโดดเด่น เพื่อเพิ่มความร่มรื่นให้แก่ผู้อยู่อาศัยในโครงการ

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) เพื่อเตรียมความพร้อมสำหรับให้ลูกค้าตรวจรับมอบและโอนกรรมสิทธิ์บ้านตามระยะเวลาที่กำหนดในสัญญาจะซื้อจะขาย กลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นกลุ่มผู้บริโภคที่กำลังซื้อระดับปานกลางระดับราคาบ้านของบริษัทเฉลี่ยประมาณ 4.2 ล้านบาท

ในส่วนของลูกค้า บริษัทมุ่งเน้นในการพัฒนาสภาพแวดล้อมของโครงการให้มีความพร้อมสมบูรณ์ มีแบบบ้านเพียงพอต่อความต้องการของลูกค้า และที่สำคัญมีบ้านพร้อมขายที่มีมาตรฐานตามที่บริษัทกำหนดไว้

โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559)



โดย บริษัทมีบริษัทย่อย ทั้งสิ้น 3 บริษัท ประกอบธุรกิจ ดังนี้

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

TPD ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย โดยจะเป็นผู้พัฒนาโครงการและเจ้าของโครงการ เน้นการพัฒนาโครงการในส่วนภูมิภาคที่มีการเติบโตทางเศรษฐกิจอย่างต่อเนื่อง ในอดีตที่ผ่านมา ได้มีการพัฒนาโครงการในจังหวัดภูเก็ต และ จังหวัดสกลนคร 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 แมเนจเม้นท์ แอนด์ คอนซัลติ้ง จำกัด ("TMC")

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

3. บริษัท พิมานสิริ จำกัด ("PMS")


PMS เป็นบริษัทย่อยทางอ้อมของบริษัท โดยจัดตั้งเมื่อปลายปี 2557 ด้วยทุนจดทะเบียน 80 ล้านบาท เพื่อประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย โดยจะเป็นผู้พัฒนาโครงการและเป็นเจ้าของโครงการในภาคอีสาน เริ่มต้นที่ จ.อุดรธานี เป็นการร่วมทุนระหว่างบริษัท ธนาสิริ พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด กับ กลุ่มบริษัท อีสานพิมานสิริ 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 โดยนายบุรินทร์ 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 คลัสเตอร์ วิลล์” (ปิดโครงการเรียบร้อยแล้ว)

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

3) แบรนด์ “ไพล์มเพลส” (ปิดโครงการเรียบร้อยแล้ว)

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

4) แบรินด์ “สิริ วิลเลจ”

ตราสัญลักษณ์แบรนด์	:	
ลักษณะโครงการ	:	บ้านแฝด บ้านเดี่ยว และอาคารพาณิชย์ด้านหน้า
ระดับราคา	:	3 – 6 ล้านบาท
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	:	- กลุ่มลูกค้าผู้เริ่มต้นชีวิตครอบครัวที่มีรายได้ปานกลาง C+ , B - รายได้ต่อเดือน 50,000-80,000 บาท
โครงการที่เปิดขายในปัจจุบัน	:	โครงการสิริ วิลเลจ อุดรธานี – แอร์พอร์ต (เปิดขายเดือนกุมภาพันธ์ 2559)

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

1. ภาพแบรนด์หลัก (Corporate Brand)


**THANA
SIRI**

บริษัทมีการปรับโลโก้บริษัทใหม่ ภายใต้แนวความคิด “ความสุข เริ่มต้นที่...ความพอดี” (Small Is Beautiful) คือ แบรินด์อสังหาริมทรัพย์ ที่มุ่งเน้นความสำคัญของการสร้างความอบอุ่นและความสุขให้กับทุกคนในครอบครัว ตอบไลฟ์สไตล์ของครอบครัวสมัยใหม่ที่เน้นความเป็นส่วนตัว ด้วยขนาดโครงการพอดี จึงเน้นการออกแบบที่คำนึงถึงการใช้งานได้จริง ซึ่งนำไปสู่คุณภาพชีวิตที่ดีของลูกบ้านอย่างแท้จริง โดยกำหนดคุณสมบัติหลักของแบรนด์ไว้ 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. แปรนัยย่อยภายใต้การปรับโครงสร้างแปรนัยใหม่ แบ่งออกเป็น 5 แปรนัย ดังนี้


1) แปรนัย “ธนาเรสซิเดนซ์”

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


2) แปรนัย “ธนาฮาบีแทต”

ตราสัญลักษณ์แปรนัย	:	
ลักษณะโครงการ	:	บ้านเดี่ยว, บ้านแฝด
ระดับราคา	:	5 - 10 ล้านบาท
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	:	กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ค่อนข้างสูง B+, A รายได้ต่อเดือน 90,000 – 150,000 บาท
โครงการที่เปิดขาย	:	โครงการธนาฮาบีแทต ราชพฤกษ์ – สีวันธร

3) แปรนัย “ธนาคลัสเตอร์”

ตราสัญลักษณ์แปรนัย	:	
ลักษณะโครงการ	:	บ้านแฝด, ทาวน์โฮม 3 ชั้น
ระดับราคา	:	5 - 10 ล้านบาท
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	:	กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ค่อนข้างสูง B+, A รายได้ต่อเดือน 90,000 – 150,000 บาท
โครงการที่เปิดขาย	:	โครงการธนาคลัสเตอร์ ราชพฤกษ์ – สถานีบางพลู (เปิดขายเดือนกรกฎาคม 2559) โครงการธนาคลัสเตอร์ สถานีเซ็นทรัล – บางใหญ่ (เปิดขายเดือนตุลาคม 2559)

4) แปรนต์ “ธนาวิลเลจ”

ตราสัญลักษณ์แปรนต์	:	
ลักษณะโครงการ	:	บ้านเดี่ยว, บ้านแฝด
ระดับราคา	:	3 – 6 ล้านบาท
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	:	กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ค่อนข้างสูง B+, A รายได้ต่อเดือน 60,000 – 120,000 บาท
โครงการที่เปิดขาย	:	โครงการธนาวิลเลจ 2 พระราม 5 – บางใหญ่

5) แปรนต์ “ธนาซิโอ”

ตราสัญลักษณ์แปรนต์	:	
ลักษณะโครงการ	:	บ้านแฝด, ทาวน์โฮม
ระดับราคา	:	3 - 5 ล้านบาท
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	:	กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ปานกลาง C , C+ รายได้ต่อเดือน 60,000 – 100,000 บาท
โครงการที่เปิดขาย	:	โครงการธนาซิโอ รัตนาธิเบศร์

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

โครงสร้างรายได้หลักของบริษัทและบริษัทย่อย

โครงสร้างรายได้หลักของบริษัทและบริษัทย่อยมาจากการดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์บ้านจัดสรรพร้อมที่ดินเพื่อขาย โดยแบ่งออกตามประเภทสินค้า ปี 2559, ปี 2558 และ ปี 2557 มีรายละเอียด ดังนี้

ประเภทรายได้	ดำเนินการ โดย	ปี 2559		ปี 2558		ปี 2557	
		ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน
รายได้จากการขาย ¹⁾							
- บ้านเดี่ยว/บ้านแฝด	บริษัท	586.0	74.2	517.2	61.0	320.3	48.4
- ทาวน์โฮม/ทาวน์เฮ้าส์	บริษัท	170.2	21.5	299.1	35.3	273.4	41.3
- บ้านเดี่ยว/บ้านแฝดชั้นเดียว	บริษัทย่อย	30.9	3.9	26.3	3.1	66.6	10.1
รวมรายได้จากการขาย		787.1	99.6	842.6	99.4	660.3	99.8
รายได้อื่น ²⁾		3.0	0.4	4.8	0.6	1.0	0.2
รวมรายได้		790.1	100.0	847.4	100.0	661.3	100.0

หมายเหตุ : 1) รับรู้รายได้จากการขายบ้านและที่ดินเมื่อโอนกรรมสิทธิ์

2) รายได้อื่น ประกอบด้วย ดอกเบี้ยรับจากธนาคาร การรับเงินจองจากลูกค้าในโครงการต่างๆ กำไรจากการรับโอนที่ดินบางส่วนในบริษัทย่อย และกำไรจากการจำหน่ายทรัพย์สิน

2.1 ลักษณะของผลิตภัณฑ์และบริการ

บริษัทและบริษัทย่อย มีโครงการทั้งหมดจำนวนรวม 25 โครงการ มูลค่ารวม 9,407 ล้านบาท โดยแบ่งเป็นโครงการที่เปิดแล้วทั้งสิ้น 18 โครงการ มูลค่า 5,843 ล้านบาท และ โครงการที่เปิดดำเนินการขายอยู่ ณ ปัจจุบัน จำนวน 7 โครงการ มูลค่า 3,564 ล้านบาท

โครงการที่เปิดแล้วมีทั้งสิ้น 18 โครงการ (สิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559)

โครงการ	ลักษณะโครงการ	เนื้อที่โครงการ (ไร่)	ระยะเวลาดำเนินการ	ราคาเฉลี่ย (ล้านบาท)	มูลค่าโครงการ	
					ยูนิต	ล้านบาท
1. ธนาสิริ รัตนานิเบศร์	บ้านเดี่ยว 2 ชั้น	28-3-74.7	พ.ย.46 – ก.พ.51	5.31	112	595
2. ไพร์มเพลส รัตนานิเบศร์ – บางใหญ่	ทาวน์เฮ้าส์ 2 ชั้น	17-2-22.8	ก.ย.49 – มี.ค.53	1.50	223	344
3. เดอะ คลัสเตอร์ วิลล์ 1 ราชพฤกษ์	ทาวน์เฮ้าส์ สไตล์บ้านเดี่ยว 2 ชั้น	7-0-0	พ.ค.50 – มี.ค.53	2.78	46	128

โครงการ	ลักษณะโครงการ	เนื้อที่โครงการ (ไร่)	ระยะเวลาดำเนินโครงการ	ราคาเฉลี่ย (ล้านบาท)	มูลค่าโครงการ	
					ยูนิต	ล้านบาท
4. เดอะ ไพรวีชี ไพรมเพลส รัตนานิเบศร์ – บางใหญ่	บ้านแฝด สไตล์บ้านเดี่ยว 2 ชั้น	10-1-11	ก.ย.50 – ก.พ.52	2.65	57	151
5. เดอะ ไพรวีชี 2 ไพรมเพลส รัตนานิเบศร์ – บางใหญ่	บ้านแฝด สไตล์บ้านเดี่ยว 2 ชั้น	14-0-63.1	พ.ย.51 – ส.ค.53	2.90	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 – มิ.ย.53	3.84	136	522
7. ธนาสิริ ปิ่นเกล้า – ราชพฤกษ์ 2	ทาวน์โฮม 2 ชั้น	10-3-42.6	พ.ย.52 – มี.ค.54	2.81	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	4.63	82	380
9. ไพรมเพลส เนรมิต – อนุสาวรีย์ 2	- บ้านเดี่ยวชั้นเดียว - บ้านแฝดชั้นเดียว	15-1-20	ก.ย.52 – ธ.ค.54	2.76	72	199
10. เดอะ คลัสเตอร์ วิลล์ 3 ปิ่นเกล้า – ราชพฤกษ์	- ทาวน์โฮม 2 ชั้น - ทาวน์โฮม 3 ชั้น	15-2-41	ต.ค.53 – ม.ค.56	3.45	116	400
11. ไพรมเพลส เนรมิต – อนุสาวรีย์ 1 (ส่วนต่อขยาย)	- อาคารพาณิชย์ 3 ชั้น - ทาวน์โฮม 3 ชั้น	3-0-30.51	มิ.ย.52 – พ.ค.56	3.53	32	113
12. ไพรมเพลส เนรมิต – อนุสาวรีย์ 4	- อาคารพาณิชย์ 3 ชั้น - ทาวน์โฮม 3 ชั้น	1-1-29	เม.ย.54-มิ.ย.55	4.00	12	48
13. บ้านปรารถนา เนรมิต – อนุสาวรีย์ 1	บ้านเดี่ยวชั้นเดียว	4-0-95	ก.ค.54-มิ.ย.57	7.08	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	3.51	81	284
15. เดอะ คลัสเตอร์ วิลล์ 4 ราชพฤกษ์ – สิรินคร	- บ้านเดี่ยว 2 ชั้น - บ้านแฝด 2 ชั้น - ทาวน์โฮม 2 ชั้น	29-2-14	ก.ย.54-มี.ค.59	4.60	177	816

โครงการ	ลักษณะโครงการ	เนื้อที่โครงการ (ไร่)	ระยะเวลาดำเนินโครงการ	ราคาเฉลี่ย (ล้านบาท)	มูลค่าโครงการ	
					ยูนิต	ล้านบาท
16. ไพร์มเพลส เดอะกรีนเนอรี บางใหญ่	- บ้านเดี่ยว 2 ชั้น - บ้านแฝด สไตล์บ้านเดี่ยว 2 ชั้น - ทาวน์โฮม 2 ชั้น	37-3-16	ม.ค.54-ก.ย.59	3.26	261	858
17. ธนาวิลเลจ พระราม 5 – บางใหญ่	บ้านเดี่ยว 2 ชั้น	17-3-3.9	ก.พ.57-ก.ย.59	3.40	82	287
18. สิริ วิลเลจ สกลนคร – แอร์พอร์ต	บ้านเดี่ยวชั้นเดียว	7-3-7.4	ก.ค.56-มิ.ย.59	2.15	34	74
ยอดรวมโครงการที่ปิดแล้ว					1,731	5,843

หน่วย : ล้านบาท

โครงการ/ ราคาขาย ต่อยูนิต	ลักษณะโครงการ/ เนื้อที่ดิน/ ปีที่เริ่มพัฒนาโครงการ	ที่ตั้งโครงการ	รวม		ขายแล้ว ¹⁾			โอนแล้ว			ยอดคงเหลือยังไม่โอน			มูลค่า เงินลงทุน ใน โครงการ ²⁾	ความคืบหน้า ในการก่อสร้าง	
			ยูนิต	มูลค่า	ยูนิต	มูลค่า	ร้อยละ ของ มูลค่า โครงการ	ยูนิต	มูลค่า	ร้อยละ ของ มูลค่า โครงการ	ยูนิต	มูลค่า	ร้อยละ ของ มูลค่า โครงการ		เงินที่ลงทุน ไปแล้ว	ร้อยละ ของงาน ที่เสร็จ
โครงการที่เปิดขายในปัจจุบัน :																
โครงการที่ดำเนินการโดยบริษัท ธนาสิริ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)																
1.ธนาสิริ ราชพฤกษ์ – ทำนันทน์ (ราคาเฉลี่ย 5.41 ลบ.)	- บ้านเดี่ยว 2 ชั้น - บ้านแฝดสไตล์ บ้านเดี่ยว 2 ชั้น - ทาวน์โฮม 2 ชั้น 33-2-94 ไร่ มิถุนายน 2555	ต.บางกร่าง อ.เมือง จ.นนทบุรี	175	947	142	774	81%	136	738	78%	39	209	22%	651	599	92%
2. ธนาซิโธ รัตนวิเบศร์ (ราคาเฉลี่ย 2.58 ลบ.)	- ทาวน์โฮม 2 ชั้น 15 – 2 – 76 ไร่ กุมภาพันธ์ 2557	ต.บางรักพัฒนา อ.บางบัวทอง จ.นนทบุรี	157	405	85	206	54%	84	204	50%	73	201	50%	308	284	92%

หน่วย : ล้านบาท

โครงการ/ ราคาขาย ต่อหน่วย	ลักษณะโครงการ/ เนื้อที่ดิน/ ปีที่เริ่มพัฒนาโครงการ	ที่ตั้งโครงการ	รวม		ขายแล้ว ¹⁾			โอนแล้ว			ยอดคงเหลือยังไม่โอน			มูลค่า เงินลงทุน ใน โครงการ ²⁾	ความคืบหน้า ในการก่อสร้าง	
			ยูนิต	มูลค่า	ยูนิต	มูลค่า	ร้อยละ ของ มูลค่า โครงการ	ยูนิต	มูลค่า	ร้อยละ ของ มูลค่า โครงการ	ยูนิต	มูลค่า	ร้อยละ ของ มูลค่า โครงการ		เงินที่ลงทุน ไปแล้ว	ร้อยละ ของงาน ที่เสร็จ
3. ธนาฮาบิแทต ราชพฤกษ์ – สิรินคร (ราคาเฉลี่ย 4.50 ลบ.)	- บ้านเดี่ยว 2 ชั้น - บ้านแฝด สโตนทาวน์ 2 ชั้น 14 – 2 – 55.8 ไร่ กุมภาพันธ์ 2558	ต.มหาสวัสดิ์ อ.บางกรวย จ.นนทบุรี	92	420	33	159	36%	30	146	35%	62	275	65%	304	239	79%
4. ธนาวิลเลจ 2 พระราม 5 – บางใหญ่ (ราคาเฉลี่ย 4.07 ลบ.)	บ้านเดี่ยว 2 ชั้น 16 – 3 – 18.4 ไร่ พฤศจิกายน 2558	ต.บางแม่นาง อ.บางใหญ่ จ.นนทบุรี	86	350	31	130	36%	27	115	33%	59	235	67%	253	181	72%
5. ธนาคลัสเตอร์ ราชพฤกษ์ – สถานีบางพลี (ราคาเฉลี่ย 4.48 ลบ.)	ทาวน์โฮม 3 ชั้น 8 – 2 -20 ไร่ กรกฎาคม 2559	ต.บางรักพัฒนา อ.บางบัวทอง จ.นนทบุรี	77	345	5	19	6%	2	8	2%	75	337	98%	254	136	53%
6. ธนาคลัสเตอร์ สถานีเซ็นทรัล – บางใหญ่ (ราคาเฉลี่ย 5.08 ลบ.)	- บ้านแฝด สโตนทาวน์ เดี่ยว 3 ชั้น - ทาวน์โฮม 3 ชั้น 10-1-94.3 ไร่ ตุลาคม 2559	ต.บางแม่นาง อ.บางใหญ่ จ.นนทบุรี	77	391	6	27	8%	4	16	4%	73	375	96%	285	146	51%

หน่วย : ล้านบาท

โครงการ/ ราคาขาย ต่อยูนิต	ลักษณะโครงการ/ เนื้อที่ดิน/ ปีที่เริ่มพัฒนาโครงการ	ที่ตั้งโครงการ	รวม		ขายแล้ว ¹⁾			โอนแล้ว			ยอดคงเหลือยังไม่โอน			มูลค่า เงินลงทุน ใน โครงการ ²⁾	ความคืบหน้า ในการก่อสร้าง	
			ยูนิต	มูลค่า	ยูนิต	มูลค่า	ร้อยละ ของ มูลค่า โครงการ	ยูนิต	มูลค่า	ร้อยละ ของ มูลค่า โครงการ	ยูนิต	มูลค่า	ร้อยละ ของ มูลค่า โครงการ		เงินที่ลงทุน ไปแล้ว	ร้อยละ ของงาน ที่เสร็จ
โครงการที่ดำเนินการโดยบริษัท พิมานสิริ จำกัด (บริษัทย่อย)																
7. สิริวิลเลจ อุดรธานี – แอร์พอร์ต (ราคาเฉลี่ย 3.94 ลบ.)	บ้านเดี่ยว 2 ชั้น 39-1-80.2 ไร่ กุมภาพันธ์ 2559	ต.นิคมสงเคราะห์ อ.เมือง จ.อุดรธานี	179	706	13	60	7%	7	29	4%	172	677	96%	478	206	43%
รวมโครงการที่เปิดขายในปัจจุบัน			843	3,564	315	1,375	39%	290	1,256	35%	553	2,308	65%	2,533	1,791	71%

หมายเหตุ :

1) ขายแล้ว มาจากตัวเลขยอดจองซื้อ และรอโอนกรรมสิทธิ์ รวมถึงยูนิตที่โอนแล้ว

2) มูลค่าเงินลงทุนในโครงการมาจากค่าก่อสร้างและค่าพัฒนาสาธารณูปโภคในโครงการ โดยตัวเลขที่แสดงเป็นตัวเลขทางบัญชี ซึ่งเมื่อเปรียบเทียบกับตัวเลขของทางก่อสร้างแล้วไม่ต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ

โครงการที่เปิดขายในปัจจุบัน ได้แก่

1) โครงการธนาสิริ ราชพฤกษ์ – ทำน่านนท์ (โครงการภายใต้แบรนด์เดิม)



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"> - สภาพโครงการออกแบบเน้นความเรียบหรูแบบสบายๆ สไตล์โมเดิร์น บริติช - สะดวกสบายในการเดินทาง ทำเลติดถนนใหญ่ - ออกแบบเพื่อให้เกิดบรรยากาศของสังคมอยู่อาศัยที่ดี - Club House พร้อมสระว่ายน้ำกลางแจ้งสวนสาธารณะขนาดใหญ่ เย็นสบายด้วยร่มเงาจากต้นไม้รอบโครงการ
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	กลุ่มลูกค้าผู้เริ่มต้นชีวิตครอบครัวที่มีรายได้ค่อนข้างสูง B+, A
ระดับราคาขายต่อหลัง	5 – 10 ล้านบาท (ทาวน์โฮม 5 ล้านบาท / บ้านเดี่ยว, บ้านแฝด 5.2 – 11 ล้านบาท)
ประมาณการมูลค่าโครงการ	947 ล้านบาท
ประมาณการมูลค่าเงินลงทุน	651 ล้านบาท
ระยะเวลาก่อสร้าง	ตั้งแต่เดือนตุลาคม 2554
ระยะเวลาขาย	เปิดตัวโครงการเดือนมิถุนายน 2555
ความคืบหน้าของการขาย	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 ขายไปแล้ว 81%

2) โครงการธนาซีโอ รัตนาธิเบศร์



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"> - ทำเลใกล้รถไฟฟ้าสายสีม่วง (บางใหญ่ – บางซื่อ) และ ใกล้ห้างสรรพสินค้า Central Westgate - เน้นการอยู่อาศัย สังคมร่มรื่น ดูแลกันฉันท์มิตร - ดีไซน์ 4 ห้องนอน เพิ่มพื้นที่อิสระ เพื่อความคิดสร้างสรรค์
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	กลุ่มลูกค้าผู้เริ่มต้นชีวิตครอบครัวที่มีรายได้ปานกลาง C, C+
ระดับราคาขายต่อหลัง	2.49 – 4 ล้านบาท
ประมาณการมูลค่าโครงการ	405 ล้านบาท
ประมาณการมูลค่าเงินลงทุน	308 ล้านบาท
ระยะเวลาก่อสร้าง	ตั้งแต่เดือนมิถุนายน 2556
ระยะเวลาขาย	เปิดตัวโครงการเดือนกุมภาพันธ์ 2557
ความคืบหน้าของการขาย	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 ขายไปแล้ว 54%

3) โครงการธนาสาปิต ราชพฤกษ์ – สิรินคร



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"> - ทำเลใหม่ ใกล้ทางด่วนพิเศษสายศรีรัช-วงแหวนรอบนอกกรุงเทพมหานคร และ รถไฟฟ้าสายสีแดงอ่อน - เน้นการอยู่อาศัย สังคมร่มรื่น และดูแลชั้นที่มิตร - ดีไซน์ 3 – 4 ห้องนอน / ห้องพักผ่อน เพิ่มพื้นที่อิสระเพื่อความคิดสร้างสรรค์
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	กลุ่มลูกค้าผู้เริ่มต้นชีวิตครอบครัวที่มีรายได้ปานกลาง B, B+
ระดับราคาขายต่อหลัง	4.5 – 6 ล้านบาท
ประมาณการมูลค่าโครงการ	420 ล้านบาท
ประมาณการมูลค่าเงินลงทุน	304 ล้านบาท
ระยะเวลาก่อสร้าง	ตั้งแต่เดือนกันยายน 2557
ระยะเวลาขาย	เปิดตัวโครงการเดือนกุมภาพันธ์ 2558
ความคืบหน้าของการขาย	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 ขายไปแล้ว 36%

4) โครงการธนาวิลเลจ 2 พระราม 5 – บางใหญ่



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"> - ระบบคมนาคมที่สมบูรณ์แบบ ครอบคลุมทุกประเภท เชื่อมต่อทุกการเดินทางด้วย ถนนกาญจนาภิเษก ถนนรัตนาธิเบศร์ และอีกหลายเส้นทาง - ใกล้ รถไฟฟ้าสายสีม่วง สถานีสามแยกบางใหญ่ และ ห้างสรรพสินค้า Central Westgate - หลีกเลียงความแออัดของชุมชนเมือง ผ่อนคลายชีวิตในแบบ Slow Life ที่ผสมผสานความทันสมัยและความงามของธรรมชาติอย่างลงตัว - ทำเลบ้านเดี่ยวที่ไม่แออัดในสังคมขนาดพอดี - ดีไซน์บ้านทุกหลังให้โปร่งโล่ง ไม่อึดอัด พร้อมช่องเปิดรับแสงธรรมชาติทุกห้องนอน
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	กลุ่มลูกค้าที่ต้องการบ้านเดี่ยวหลังแรกท่ามกลางธรรมชาติที่สดชื่นในทำเลบางใหญ่ วงแหวนกาญจนาภิเษก C+, B+
ระดับราคาขายต่อหลัง	3.5 – 5 ล้านบาท
ประมาณการมูลค่าโครงการ	350 ล้านบาท
ประมาณการมูลค่าเงินลงทุน	253 ล้านบาท
ระยะเวลาก่อสร้าง	ตั้งแต่เดือนมีนาคม 2558
ระยะเวลาขาย	เปิดตัวโครงการเดือนพฤศจิกายน 2558
ความคืบหน้าของการขาย	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 ขายไปแล้ว 36%

5) โครงการธนาคารที่ดินราชพฤกษ์ – สถานีบางพลู



ที่ตั้งโครงการ	ตำบลบางรักพัฒนา อำเภอบางบัวทอง จังหวัดนนทบุรี
พื้นที่โครงการ	8-2-20 ไร่
เจ้าของโครงการ	บริษัท ธนาสิริ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)
รายละเอียดโครงการ	ทาวน์โฮม 3 ชั้น หน้ากว้าง 8 เมตร และ หน้ากว้าง 6 เมตร จำนวน 77 ยูนิต
จุดเด่นโครงการ	<ul style="list-style-type: none"> - ทำเลที่ตั้งโครงการใกล้แนวรถไฟฟ้าสายสีม่วง สถานีบางรักใหญ่และสถานีบางพลู สามารถเดินทางเข้า – ออก ได้หลายเส้นทาง - ทำเลที่ตั้งโครงการใกล้ห้างสรรพสินค้า Central Westgate, Big C, index - เป็นโครงการทาวน์โฮม 3 ชั้น จำนวนหลังไม่มากเพียง 77 ยูนิต เป็นส่วนตัวใกล้ชิดธรรมชาติ - ส่วนกลางมีทั้ง Social Room และ สวนสาธารณะ เพื่อให้ลูกบ้านพบปะสังสรรค์ - ทาวน์โฮม 3 ชั้น ดีไซน์ใหม่ ทันสมัย เหมาะสำหรับคนรุ่นใหม่ - บ้านทุกหลังจอดรถได้ 2 คัน เพิ่มฟังก์ชัน เอนกประสงค์ เพื่อความเป็นส่วนตัวของครอบครัว - ห้อง Master Bedroom มีขนาดใหญ่ระดับเพนท์เฮาส์ ทุกแบบบ้าน พร้อมห้องน้ำในตัว และ Walk in closet
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	กลุ่มลูกค้ารุ่นใหม่ที่ต้องการพื้นที่ใช้สอยเยอะ มากด้วยฟังก์ชัน สามารถเป็นได้ทั้งที่อยู่อาศัย และ Home Office ในโซนราชพฤกษ์และรัตนาธิเบศร์ B, B+
ระดับราคาขายต่อหลัง	3.59 – 6 ล้านบาท
ประมาณการมูลค่าโครงการ	345 ล้านบาท
ประมาณการมูลค่าเงินลงทุน	254 ล้านบาท
ระยะเวลาก่อสร้าง	ตั้งแต่เดือนพฤศจิกายน 2558
ระยะเวลาขาย	เปิดตัวโครงการเดือนกรกฎาคม 2559
ความคืบหน้าของการขาย	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 ขายไปแล้ว 6%

6) โครงการธนาคารสเตอร์ สถานีเซ็นทรัล – บางใหญ่



ที่ตั้งโครงการ	ตำบลบางแม่นาง อำเภอบางใหญ่ จังหวัดนนทบุรี
พื้นที่โครงการ	10-1-94.3 ไร่
เจ้าของโครงการ	บริษัท ธนาสิริ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)
รายละเอียดโครงการ	บ้านแฝด สไตล์บ้านเดี่ยว 3 ชั้น หน้ากว้าง 8 เมตร และ 10 เมตร ทาวน์โฮม 3 ชั้น หน้ากว้าง 5.5 เมตร จำนวน 77 ยูนิต
จุดเด่นโครงการ	<ul style="list-style-type: none"> - ทำเลที่ตั้งโครงการใกล้ห้างสรรพสินค้า Central Westgate, Big C, index - ทำเลที่ตั้งโครงการใกล้แนวรถไฟฟ้าสายสีม่วง สถานีคลองบางไผ่ - บ้านแฝดและทาวน์โฮม 3 ชั้น ดีไซน์ใหม่ ทันสมัย Loft Style เหมาะสำหรับคนรุ่นใหม่ ที่ต้องการความแปลกใหม่ บนพื้นที่ความสุขส่วนตัว เพียง 77 ยูนิต - สามารถปรับเปลี่ยนพื้นที่ เป็น Home Office ที่มีพนักงานไม่มาก เพื่อทำการเล็กๆ ได้ - ตัวบ้าน มีหน้ากว้าง 5.5-8 เมตร บ้านทุกหลังจอดรถได้ 2 คัน เพิ่มฟังก์ชัน เอนกประสงค์ เพื่อความเป็นส่วนตัวของครอบครัว - แบบบ้าน Cluster 10 จอดรถได้ถึง 3 คัน - ห้อง Master Bedroom มีขนาดใหญ่ พร้อมห้องน้ำในตัว และ Walk in closet พร้อม rain shower
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	กลุ่มลูกค้าที่ต้องการพื้นที่ใช้สอยเยอะ มากด้วยฟังก์ชัน สามารถเป็นได้ทั้งที่อยู่อาศัย และ Home Office ในโซนบางใหญ่ B, B+
ระดับราคาขายต่อหลัง	4 – 7 ล้านบาท
ประมาณการมูลค่าโครงการ	391 ล้านบาท
ประมาณการมูลค่าเงินลงทุน	285 ล้านบาท
ระยะเวลาก่อสร้าง	ตั้งแต่เดือนพฤศจิกายน 2558
ระยะเวลาขาย	เปิดตัวโครงการเดือนตุลาคม 2559
ความคืบหน้าของการขาย	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 ขายไปแล้ว 8%

7) โครงการสิริวิลเลจ อุดรธานี – แอร์พอร์ต



ที่ตั้งโครงการ	ตำบลนิคมสงเคราะห์ อำเภอเมืองอุดรธานี จังหวัดอุดรธานี
พื้นที่โครงการ	39-1-80.2 ไร่
เจ้าของโครงการ	บริษัท พิมานสิริ จำกัด (บริษัทย่อยทางอ้อม)
รายละเอียดโครงการ	บ้านเดี่ยว 2 ชั้น จำนวน 179 ยูนิต
จุดเด่นโครงการ	<ul style="list-style-type: none"> - ที่ตั้งโครงการติดถนนใหญ่ จราจรไม่แออัด เชื่อมสู่ถนนหลายเส้นทาง - ทำเลศักยภาพ ใกล้ศูนย์ค้าปลีกค้าส่ง และสนามบิน เพียง 5 นาที (โดยประมาณ) - อาคารสโสรขนาดใหญ่ 2 ชั้น โดดเด่น สไตลิสต์ร่วมสมัย เชื่อมต่อสวนสวยแบบไร้รอยต่อ - ระบายน้ำระบบเกลือบ ถนอมสุขภาพผิว ใช้งานได้จริง แยกส่วนเด็กและผู้ใหญ่ - บ้านเดี่ยวคุณภาพ ดีไซน์ฟังก์ชันครบ เชื่อมต่อกิจกรรมภายในครอบครัว - แบบบ้านสไตล์ร่วมสมัย ครบทุกฟังก์ชัน - ดีไซน์แบบบ้าน 3 และ 4 ห้องนอน, จอดรถได้ 2 คันทุกแบบบ้าน - มีห้องนอนชั้นล่าง เพื่อตอบโจทย์ไลฟ์สไตล์คนอุดรอย่างแท้จริง
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	กลุ่มคนในพื้นที่ จ.อุดรธานี, จ.ใกล้เคียงโดยรอบ B, B+
ระดับราคาขายต่อหลัง	3.19 – 8 ล้านบาท
ประมาณการมูลค่าโครงการ	706 ล้านบาท
ประมาณการมูลค่าเงินลงทุน	478 ล้านบาท
ระยะเวลาก่อสร้าง	ตั้งแต่เดือนมิถุนายน 2558
ระยะเวลาขาย	เปิดตัวโครงการเดือนกุมภาพันธ์ 2559
ความคืบหน้าของการขาย	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 ขายไปแล้ว 7%

2.2 การตลาดและการแข่งขัน

2.2.1 ลักษณะการตลาด

บริษัทให้ความสำคัญต่อการสำรวจและวิจัยแนวโน้มความต้องการของผู้บริโภคเป็นอย่างมากด้วยหลักการของการออกแบบผลิตภัณฑ์แบบ “Outside-in” การเคลื่อนไหวของตลาด การวิเคราะห์คู่แข่ง และการค้นหาช่องว่างทางการตลาด ตลอดจนนโยบายของรัฐบาลอย่างต่อเนื่องและเป็นระบบ พร้อมผสมผสานความรู้และประสบการณ์ของทีมงานมืออาชีพของบริษัทเพื่อนำมากำหนดกลยุทธ์การดำเนินงานโครงการแต่ละโครงการที่เหมาะสมกับกลุ่มลูกค้า ความต้องการ และช่วงเวลานั้นๆ

1) กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์และราคา

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

- **กลยุทธ์ด้านทำเลที่ตั้งโครงการ** บริษัทมีนโยบายหลักในการให้ความสำคัญเกี่ยวกับทำเลที่ตั้งโครงการเป็นอย่างมาก โดยศึกษาจากแนวโน้มการขยายตัวของเส้นทางคมนาคม 2 – 3 ปีข้างหน้าเป็นสำคัญ ซึ่งบริษัทมุ่งเน้นที่จะพัฒนาเฉพาะโครงการที่ตั้งอยู่ในเขตทำเลที่ดี อยู่ใกล้กับสิ่งอำนวยความสะดวก ที่สำคัญไม่ห่างไกลจากย่านชุมชน ที่ตั้งของโครงการส่วนใหญ่มีเส้นทางคมนาคมที่สะดวกสบายและมีแผนขยายเครือข่ายการคมนาคมในอนาคต

ส่วนโครงการของบริษัท ธนาสิริ พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (TPD) และ บริษัท พิมานสิริ จำกัด (PMS) (บริษัทย่อยของ TPD) จะเน้นการพัฒนาโครงการในส่วนภูมิภาคที่มีการเติบโตทางเศรษฐกิจอย่างต่อเนื่อง ปัจจุบันมีโครงการที่อยู่ระหว่างการเปิดขายอยู่ในจังหวัดอุดรธานี ภายใต้การดำเนินงานของ PMS

- **กลยุทธ์การสร้างแตกต่างของผลิตภัณฑ์** บริษัทได้กำหนดแนวคิดเฉพาะสำหรับแต่ละโครงการเพื่อสร้างความแตกต่าง โดยออกแบบผังโครงการ รูปแบบสไตล์ที่อยู่อาศัย ประโยชน์ใช้สอยของพื้นที่ โดยใช้ข้อมูลเชิงวิเคราะห์ทางการตลาดเป็นแนวคิดหลักในการพัฒนาแบบ ทั้งนี้ โครงการของบริษัทยังสร้างความแตกต่างโดยการออกแบบพื้นที่ส่วนกลางของแต่ละโครงการให้มีลักษณะโดดเด่น นอกจากนี้ บริษัทยังมีแนวทางในการพัฒนาโครงการของบริษัทในขนาดโครงการที่มีขนาดไม่ใหญ่จนเกินไป เพื่อให้ลูกค้ารู้สึกถึงความเป็นส่วนตัวและอบอุ่น
- **กลยุทธ์ด้านคุณภาพของสินค้า** ในปีที่ผ่านมา บริษัทมีการพัฒนาระบบการควบคุมและตรวจสอบมาตรฐานคุณภาพบ้านมาใช้ตรวจสอบบ้านสร้างเสร็จในทุกขั้นตอนก่อนที่จะส่งมอบให้กับลูกค้า ทำให้โครงการที่พักอาศัยของบริษัทมีมาตรฐานเดียวกัน เป็นที่ยอมรับของลูกค้าทั่วไป รวมถึงการเลือกใช้วัสดุก่อสร้างที่มีคุณภาพ มีคุณสมบัติที่ดีต่อการก่อสร้างที่อยู่อาศัยทัดเทียมบริษัทใหญ่ชั้นนำทั่วไปในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
- **กลยุทธ์การสร้างเชื่อมั่นต่อลูกค้า** บริษัทมีกลยุทธ์สร้างความเชื่อมั่นต่อลูกค้า โดยบริษัทจะเร่งพัฒนาสาธารณูปโภคส่วนกลางให้เสร็จก่อนเปิดการขาย และในส่วนของสินค้านบ้าน บริษัทจะสร้างบ้านตัวอย่างและบ้านสร้างให้เสร็จก่อนขาย เพื่อให้ลูกค้าได้เห็นบ้านและวัสดุ ซึ่งเป็นการกระตุ้นก่อนตัดสินใจซื้อ โดยบริษัทมีบุคลากรที่มีประสบการณ์ รวมถึงการฝึกอบรมเพื่อเสริมทักษะ ความรอบรู้ ในการตรวจสอบงานคุณภาพ เพื่อให้แน่ใจว่างานก่อสร้างบ้านเป็นไปตามมาตรฐานที่บริษัทได้วางไว้

นอกจากนี้ บริษัทมีนโยบายให้ความสำคัญต่อบริการหลังการขาย โดยดูแลและรักษาสภาพชุมชน รวมถึงการรักษาความปลอดภัยให้กับลูกค้าภายหลังพัฒนาโครงการแล้วเสร็จ ซึ่งจะสามารถช่วยสร้างความเชื่อมั่นให้ลูกค้าผู้อาศัยในโครงการ

ได้อีกทางหนึ่ง นอกจากนี้ บริษัทได้มีการพัฒนาระบบบริการหลังการขายผ่านระบบคอมพิวเตอร์เพื่อสามารถเก็บบันทึกข้อมูลประวัติการซ่อมแซมของลูกค้าที่มาใช้บริการ เพื่อช่วยในการบริหารจัดการเกี่ยวกับการบริการหลังการขายได้เป็นอย่างดี อีกทั้งมีการแต่งตั้งทีมงานที่ดูแลด้านนี้โดยเฉพาะ เพื่อเข้าไปแก้ปัญหาของลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น

- **กลยุทธ์ด้านราคา** บริษัทใช้นโยบายราคาโดยผสมผสานระหว่างราคาตลาด (Market Approach) และราคาต้นทุน (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 หรืองานมหกรรมบ้านและคอนโด เป็นต้น รวมถึงการติดต่อโดยตรงกับลูกค้าเป้าหมายโดยพนักงานขายที่มีประสิทธิภาพ อีกทั้ง ในช่วงปลายปี 2559 บริษัทเริ่มมีการจัดทำการตลาดออนไลน์ ผ่านช่องทางออนไลน์ต่างๆ อาทิเช่น Facebook, Instagram, Line เป็นต้น เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้มากขึ้น

3) ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

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

กลุ่มลูกค้า	ระดับรายได้ต่อเดือน (บาท/เดือน)	ลักษณะโครงการ
B+ , A	100,000 – 200,000	บ้านเดี่ยว
C+ , B	90,000 – 150,000	บ้านเดี่ยวระดับกลาง และ บ้านแฝด
C , C+	60,000 – 120,000	บ้านทาวน์เฮ้าส์คุณภาพ

2.2.2 ภาวะอุตสาหกรรม

ภาวะอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์โดยรวมในปี 2559

ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ (REIC) เปิดเผยว่า จากการประมวลข้อมูลทางสถิติและผลการสำรวจข้อมูลตลาดที่อยู่อาศัยมีความแตกต่างจากปีที่ผ่านมา เนื่องจากเกิดเหตุการณ์สำคัญกับคนไทยทั่วประเทศ และกระทบโดยตรงต่อทุกภาคส่วน ผู้ประกอบการชะลอแผนการเปิดตัวโครงการใหม่ ผู้บริโภคชะลอการตัดสินใจซื้อ ส่งผลให้ภาพรวมของตลาดที่อยู่อาศัยชะลอตัว กล่าวโดยสรุป สถานการณ์ตลาดที่อยู่อาศัยปี 2559 มีการขยายตัวลดลงทั้งในด้านอุปทานและอุปสงค์ โดยเฉพาะในด้านอุปทาน การเปิดตัวโครงการใหม่ลดลงอย่างชัดเจน โดยในปี 2559 มีโครงการเปิดใหม่ จำนวน 403 โครงการ รวม 96,526 หน่วย คิดเป็นมูลค่า 303,160 ล้านบาท แบ่งเป็น บ้านจัดสรร 43,813 หน่วย และ ห้องชุด 52,713 หน่วย โดยภาพรวมลดลงทั้งจำนวนหน่วยและมูลค่าโครงการ กล่าวคือ ในปี 2558 มีโครงการเปิดใหม่ จำนวน 444 โครงการ รวม 104,856 หน่วย คิดเป็นมูลค่า 394,410 ล้านบาท แบ่งเป็น บ้านจัดสรร 44,450 หน่วย และ ห้องชุด 60,406 หน่วย จำนวนโครงการลดลงร้อยละ 9.23 จำนวนหน่วยลดลง ร้อยละ 7.94 และมูลค่าลดลง ร้อยละ 23.14 ตามลำดับ

ด้านอุปสงค์การโอนกรรมสิทธิ์อสังหาริมทรัพย์ มีความเคลื่อนไหวที่น่าสนใจ คือ หลังจากที่มีการเร่งโอนกรรมสิทธิ์ เพื่อให้ทันมาตรการลดค่าธรรมเนียมการโอนและค่าจดจำนองในช่วงครึ่งปีแรก การโอนกรรมสิทธิ์อสังหาริมทรัพย์จะลดลงอย่างเห็นได้ชัด ในไตรมาส 3 และกลับมาขยายตัวเพิ่มสูงขึ้นอีกครั้งในไตรมาส 4 ส่งผลให้ในปี 2559 จำนวนหน่วยการโอนกรรมสิทธิ์กลับไปอยู่ในระดับที่ใกล้เคียงกับปี 2557 ที่ประมาณ 174,000 – 175,000 หน่วย โดยในปี 2559 มูลค่าการโอนกรรมสิทธิ์รวม 444,113 ล้านบาท โดยห้องชุด มีมูลค่าการโอนกรรมสิทธิ์สูงสุดประมาณ 195,703 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 44 ของมูลค่าการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยทุกประเภทรวมกัน อันดับ 2 คือ บ้านเดี่ยว มูลค่าการโอนกรรมสิทธิ์ประมาณ 107,265 ล้านบาท สัดส่วนร้อยละ 24 อันดับ 3 คือ ทาวน์เฮ้าส์ มูลค่าการโอนกรรมสิทธิ์ประมาณ 91,707 ล้านบาท สัดส่วนร้อยละ 21 อันดับ 4 อาคารพาณิชย์ มูลค่าการโอนประมาณ 34,651 ล้านบาท สัดส่วนร้อยละ 8 และอันดับสุดท้าย คือ บ้านแฝด มูลค่าการโอน 14,787 ล้านบาท สัดส่วนร้อยละ 3

สำหรับอุปสงค์ด้านสินเชื่อที่อยู่อาศัยบุคคลทั่วไปอนุมัติใหม่ทั่วประเทศของสถาบันการเงินทั้งระบบ ได้แก่ ธนาคารพาณิชย์ ธนาคารของรัฐ สถาบันการเงินประเภทอื่นๆ พบว่า ในปี 2559 สถาบันการเงินทั้งระบบ ให้สินเชื่อที่อยู่อาศัยบุคคลทั่วไปอนุมัติใหม่ ทั่วประเทศ รวมมูลค่า 586,050 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 1.4 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน โดยทั้งปี 2558 มีการให้สินเชื่อที่อยู่อาศัยบุคคลทั่วไปอนุมัติใหม่ มูลค่ามากถึง 577,846 ล้านบาท ซึ่งยอดสินเชื่อที่อยู่อาศัยบุคคลทั่วไปอนุมัติใหม่เพิ่มขึ้นอย่างมากในไตรมาส 4 ปี 2559 โดยมีมูลค่าถึง 159,064 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 16.9 จากไตรมาสก่อน แต่เพิ่มขึ้นร้อยละ 0.04 จากไตรมาสเดียวกันของปีก่อน

แนวโน้มธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ปี 2560

ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ประเมินตลาดที่อยู่อาศัยในปี 2560 โดยพิจารณาจากสถิติข้อมูลในรอบปีที่ผ่านมา และค่าตัวแปรต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง คาดการณ์ว่า ด้านอุปทานในปี 2560 โครงการเปิดขายใหม่ มีจำนวนประมาณ 108,000 หน่วย เพิ่มขึ้นจากปี 2559 ร้อยละ 12 สำหรับด้านอุปสงค์ ในปี 2560 คาดการณ์ว่า การโอนกรรมสิทธิ์อสังหาริมทรัพย์จะขยายตัวเพิ่มขึ้นจากปี 2559 ร้อยละ 3 โดยมีจำนวนประมาณ 180,000 หน่วย มูลค่าการโอนกรรมสิทธิ์ จำนวนประมาณ 466,000 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2559 ร้อยละ 5 ในขณะที่ คาดว่า ยอดสินเชื่อที่อยู่อาศัยบุคคลทั่วไปอนุมัติใหม่ทั้งระบบ จำนวน 594,000 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2559 ร้อยละ 1 และประมาณการสินเชื่อที่อยู่อาศัยบุคคลทั่วไปคงค้างทั้งระบบ จำนวน 3,433,000 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2559 ร้อยละ 3

การประเมินแนวโน้มตลาดที่อยู่อาศัยดังกล่าว ยังมีอีกหลายปัจจัยที่น่าสนใจ ประกอบด้วย ปัจจัยบวกซึ่งเป็นผลต่อเนื่องจากมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจของรัฐบาล โดยเฉพาะการพัฒนาโครงข่ายคมนาคมขนส่ง และรถไฟฟ้าสายสำคัญต่างๆ ที่คาดการณ์ว่า จะเปิดพื้นที่ใหม่ในปริมาณที่มาก อีกทั้งมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจในภูมิภาคผ่านการส่งเสริมเขตเศรษฐกิจพิเศษคลัสเตอร์ และแผนการพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจภาคตะวันออก รวมถึง มาตรการส่งเสริมการพัฒนาที่อยู่อาศัยรองรับสังคมผู้สูงอายุ ซึ่งรัฐบาลมุ่งมั่นผลักดันให้เกิดผลเป็นรูปธรรม จะช่วยสร้างตลาดใหม่ทดแทนยอดขายที่ชะลอตัวลง ขณะที่ความต้องการที่อยู่อาศัยที่แท้จริงยังมีอยู่ในระบบ ต่างจากความต้องการซื้อเพื่อการลงทุนที่ลดลงอย่างชัดเจน ปัจจัยบวกดังกล่าวจะช่วยให้ภาพรวมของตลาดที่อยู่อาศัยในปี 2560 เป็นไปในทิศทางที่ดีขึ้นเมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมา

ขณะที่ บริษัท กรุงเทพซิตี้มาร์เก็ต จำกัด ได้วิเคราะห์ทิศทางตลาดอสังหาริมทรัพย์ ปี 2560 ไว้ว่า ในช่วง 2-3 ปีที่ผ่านมา ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์มีการชะลอตัวลงจากเหตุการณ์ทางการเมือง อีกทั้งยังได้รับผลกระทบด้านเศรษฐกิจจากตลาดโลก และอัตราค่าจ้างแรงงาน รวมถึงค่าวัสดุอุปกรณ์ที่สูงขึ้น จะเห็นได้จากจำนวนหน่วยขายที่อยู่อาศัยที่มีจำนวนลดลง ในด้านของผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์มีการปรับตัว โดยเน้นการกระจายพัฒนาโครงการไปในทุกระดับราคา และขยายพื้นที่ให้กว้างมากขึ้น เพื่อเพิ่มโอกาสในการเข้าถึงลูกค้ากลุ่มใหม่ๆ เมื่อประกอบกับการได้รับการสนับสนุนจากมาตรการของรัฐ จึงทำให้ตลาดอสังหาริมทรัพย์ถึงแม้จะชะลอตัวลงแต่ก็ไม่ได้มากนัก และมีทิศทางการฟื้นตัวอย่างต่อเนื่อง เห็นได้จากสัดส่วนการขายโครงการอสังหาริมทรัพย์แบ่งตามประเภทที่เปิดตัวในปี 2559 ที่ไม่ต่างกันมากนัก และคอนโดมิเนียมยังคงเป็นที่นิยมในทุกระดับราคา

ซึ่งในปี 2560 นับเป็นปีที่น่าจับตามองสำหรับภาคธุรกิจส่งออกสิ่งหัตถ์ มีแนวโน้มจะขยายตัวขึ้น อันเนื่องมาจากปัจจัยบวกที่จะส่งผลดีให้กับตลาด อาทิ การลงทุนของภาครัฐที่มีการขยายตัวอย่างต่อเนื่องและสูงขึ้น เช่น โครงการประชารัฐสร้างไทย ที่ส่งเสริมการลงทุนเพื่อพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแบบบูรณาการ การมี AEC ที่ทำให้ชาวต่างชาติเข้ามาลงทุน และข้อส่งออกสิ่งหัตถ์ในประเทศไทย ในภาคของการส่งออกและบริการมีการขยายตัวเพิ่มมากขึ้น รวมไปถึงการบริโภคภาคเอกชนมีการปรับตัวดีขึ้น ส่วนหนึ่งมาจากรายจ่ายของการผ่อนชำระมาตรการรถยนต์คันแรกที่จะทยอยหมดลงในปี 2560 นี้ ด้วยปัจจัยบวกดังกล่าวจะส่งผลให้เกิดกำลังซื้อที่เพิ่มมากขึ้น อันเป็นผลดีสำหรับภาคธุรกิจส่งออกสิ่งหัตถ์

โครงการพัฒนาระบบสาธารณูปโภคของภาครัฐในจังหวัดนนทบุรี

ถือเป็นปัจจัยบวกที่จะส่งผลต่อการขยายตัวของตลาดส่งออกสิ่งหัตถ์ในโซนจังหวัดนนทบุรี มีโครงการหลักๆ ดังนี้

1. **ทางพิเศษสายศรีรัช – วงแหวนรอบนอกกรุงเทพมหานคร** เป็นหนึ่งในโครงการภายใต้แผนฟื้นฟูเศรษฐกิจระยะที่ 2 เป็นทางพิเศษยกระดับขนาด 6 ช่องจราจร มีจุดเริ่มต้นจากถนนกาญจนาภิเษก - จุดหมายปลายทางที่ชุมทางรถไฟบางซื่อ บริเวณใกล้สถานีขนส่งหมอชิต 2 ระยะทางประมาณ 16.7 กิโลเมตร เปิดให้บริการอย่างเป็นทางการในเดือนสิงหาคม 2559 โดยเป็นการขยายโครงข่ายของทางพิเศษในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลในทิศตะวันตก โดยบรรจบกับถนนวงแหวนรอบนอกฝั่งตะวันตก เพื่อเสริมสร้างโครงข่ายการคมนาคมขนส่งที่มีความสะดวก รวดเร็วในการเดินทาง มีมาตรฐานด้านความปลอดภัย และมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น โดยสอดคล้องกับแผนยุทธศาสตร์การพัฒนาโครงข่ายคมนาคมขนส่ง และการพัฒนาเมืองทั้งทางด้านเศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อม (อ้างอิงข้อมูลจาก การทางพิเศษแห่งประเทศไทย)

2. **โครงการรถไฟฟ้าสายสีม่วง ช่วงบางใหญ่ – บางซื่อ** มีระยะทางประมาณ 23 กิโลเมตร เป็นรถไฟฟ้าแบบยกระดับ (ลอยฟ้า) ตลอดทั้งสายมีสถานีจำนวน 16 สถานี ได้แก่ สถานีคลองบางไผ่ สถานีตลาดบางใหญ่ สถานีสามแยกบางใหญ่ สถานีบางพลู สถานีบางรักใหญ่ สถานีท่าอิฐ สถานีโพธิ์แก้ว สถานีสะพานพระนั่งเกล้า สถานีแยกถนนพหลโยธิน 1 สถานีศรีพรสวรรค์ สถานีศูนย์ราชการนนทบุรี สถานีกระทรวงสาธารณสุข สถานีแยกติวานนท์ สถานีวงศ์สว่าง สถานีบางซื่อ และสถานีเตาปูน โดยมีสถานีเตาปูนเป็นสถานีเปลี่ยนเส้นทาง (Interchange Station) ระหว่างสายสีม่วงและสายสีน้ำเงิน เปิดให้บริการอย่างเป็นทางการ ในเดือนสิงหาคม 2559 (อ้างอิงข้อมูลจาก การรถไฟฟ้าขนส่งมวลชนแห่งประเทศไทย)

3. **โครงการรถไฟฟ้าสายสีน้ำเงินส่วนต่อขยาย ช่วงสถานีเตาปูน – บางซื่อ** เป็นสถานีเชื่อมต่อระหว่างสถานีเตาปูนของโครงการรถไฟฟ้าสายสีม่วง ช่วงบางใหญ่ – บางซื่อ กับ สถานีบางซื่อของรถไฟฟ้ามหานคร สายเฉลิมรัชมงคล (รถไฟฟ้าใต้ดิน MRT) ระยะทาง 1 กิโลเมตร วงเงินก่อสร้าง 918 ล้านบาท โดยมีกำหนดเปิดให้บริการเดินรถไฟฟ้า ช่วงเตาปูน – บางซื่อ ในเดือนสิงหาคม 2560 (อ้างอิงข้อมูลจาก การรถไฟฟ้าขนส่งมวลชนแห่งประเทศไทย)

4. **โครงการถนนเชื่อมต่อ “ถนนราชพฤกษ์ – ถนนกาญจนาภิเษก”** คือ ถนนเชื่อมต่อ ถนนราชพฤกษ์ – ถนนกาญจนาภิเษก ทั้งแนวตะวันออก - ตะวันตก และแนวเหนือ - ใต้ โดยได้ดำเนินการก่อสร้างถนนเชื่อมต่อถนนราชพฤกษ์ – ถนนกาญจนาภิเษก (แนวตะวันออก - ตะวันตก) พร้อมสะพานกลับรถแล้วเสร็จ และเปิดใช้งานอย่างเป็นทางการเมื่อเดือนมกราคม 2558 ซึ่งจะเป็นโครงการที่ช่วยเสริมโครงข่ายคมนาคมด้านฝั่งตะวันตกของแม่น้ำเจ้าพระยาให้มีความสมบูรณ์ สามารถเดินทางจากถนนราชพฤกษ์ และถนนชัยพฤกษ์ไปถนนกาญจนาภิเษกได้อย่างสะดวก ลดระยะทางและเวลาในการเดินทาง

สำหรับปี 2559 กรมทางหลวงชนบทได้ดำเนินโครงการก่อสร้างถนนเชื่อมต่อ ถนนราชพฤกษ์ - ถนนกาญจนาภิเษก (แนวเหนือ - ใต้) เพื่อเชื่อมต่อโครงข่ายจราจรในพื้นที่ปริมณฑลด้านเหนือของกรุงเทพฯ เพิ่มเติมโครงข่ายเส้นทางคมนาคมของกรุงเทพฯ และปริมณฑลให้สมบูรณ์ และรองรับเส้นทางคมนาคมสายหลักในพื้นที่ที่มีการจราจรหนาแน่น ตลอดจนการขยายตัวทางด้านเศรษฐกิจและสังคม

ในอนาคต โดยใช้ระยะเวลาในการก่อสร้าง 900 วัน ใช้งบประมาณทั้งสิ้น 6,757 ล้านบาท โดยเริ่มสัญญาเมื่อวันที่ 1 มิถุนายน 2559 และสิ้นสุดสัญญาในวันที่ 17 พฤศจิกายน 2564 (อ้างอิงข้อมูลจาก กรมทางหลวงชนบท)

5. **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 โดยมีแนวเส้นทางจุดเริ่มต้นโครงการเชื่อมต่อกับถนนรัตนาธิบดี อ.บางใหญ่ จ.นนทบุรี จุดสิ้นสุดโครงการจะบรรจบบริเวณทางหลวงหมายเลข 324 (กาญจนบุรี-จรเข้สามพัน) จ.กาญจนบุรี ขณะนี้โครงการได้รับอนุมัติงบประมาณงานโยธาเป็นที่เรียบร้อยแล้ว อีกทั้งการศึกษาทบทวน EIA ได้รับความเห็นชอบจาก กก.วล. เป็นที่เรียบร้อยแล้ว ซึ่งกรมทางหลวงคาดว่าจะดำเนินการก่อสร้างแล้วเสร็จทั้งหมดประมาณปี 2562 (อ้างอิงข้อมูลจาก กรมทางหลวง)

2.2.3 ความสามารถในการแข่งขัน

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

ทีมงาน : บริษัทมีทีมงานที่เปี่ยมด้วยความสามารถและทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ เนื่องจากองค์กรมีขนาดไม่ใหญ่มาก ดังนั้น จึงมีความคล่องตัวและความยืดหยุ่นในการทำงานค่อนข้างสูง ซึ่งถือเป็นข้อได้เปรียบทางด้านการบริหารและการจัดการ อีกทั้ง บริษัทยังจัดให้มีการอบรมทีมงานอย่างต่อเนื่อง ทั้งจากหลักสูตรภายในและภายนอกบริษัท รวมถึงการเรียนรู้ข้ามสายงาน ซึ่งมีอยู่อย่างต่อเนื่อง

รูปแบบบ้าน : รูปแบบบ้านของบริษัทจะแตกต่างจากคู่แข่ง โดยบริษัททำการสำรวจความต้องการของลูกค้า เพื่อออกแบบบ้านให้ตรงตามความต้องการของลูกค้า เช่น โครงการธนาสิริ ราชพฤกษ์ – ทานานันท์ เป็นทาวน์เฮาส์สไตล์บ้านเดี่ยวเพิ่มพื้นที่กว้างขึ้น ให้พื้นที่ใช้สอยมากกว่า นอกจากนี้ บริษัทมีโครงการบ้านแฝด มีรูปแบบสไตล์บ้านเดี่ยว มีฟังก์ชันใช้สอยเหมือนบ้านเดี่ยว แต่ลูกค้าสามารถจ่ายได้ในราคาบ้านแฝด ซึ่งจะต่ำกว่าบ้านเดี่ยวทั่วไป

การจัดสรรพื้นที่ส่วนกลาง : การให้ความสำคัญกับคุณภาพชีวิตของลูกค้า โดยทุกๆ โครงการของบริษัทไม่ว่าจะเป็นโครงการทาวน์เฮาส์ บ้านแฝด และบ้านเดี่ยว บริษัทได้จัดสรรพื้นที่ส่วนกลางของแต่ละโครงการได้อย่างเหมาะสมกับแต่ละแบรนด์สินค้า โดยมุ่งเน้นความร่มรื่น และการอยู่อาศัยร่วมกันของลูกค้าได้ใช้พื้นที่พักผ่อน เพื่อให้ลูกค้ามีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น

ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ : บริษัทได้นำระบบเทคโนโลยีสารสนเทศมาพัฒนาใช้ในการบริหารจัดการด้วยระบบคอมพิวเตอร์เชื่อมโยงกันระหว่างทุกโครงการและสำนักงานใหญ่ ซึ่งปัจจุบันมีระบบที่ใช้อยู่ดังนี้

- **โปรแกรมบริหารข้อมูลโครงการ** ใช้ในการบริหารจัดการข้อมูลของโครงการทั้งหมดของบริษัท ซึ่งทีมผู้บริหารสามารถตรวจสอบข้อมูลที่เกี่ยวข้องการขายและสินค้าคงเหลือทั้งหมดได้ตลอดเวลา

- **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 ช่วยในการเก็บข้อมูลความก้าวหน้าของงานระหว่างการก่อสร้าง และควบคุมการเบิกจ่ายงวดงานผู้รับเหมา

ราคา : บริษัทมีการกำหนดราคาขายอย่างสมเหตุสมผล เนื่องจากราคาเป็นปัจจัยสำคัญอย่างหนึ่งในการตัดสินใจเลือกซื้อที่อยู่อาศัย บริษัทจึงมีนโยบายในการกำหนดราคาอย่างยุติธรรม เพื่อสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้ามากที่สุดเมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่งในตลาดสินค้าในระดับราคาเดียวกัน สินค้าของบริษัทจะมีฟังก์ชันการใช้สอยที่มากกว่า รูปแบบที่โดดเด่นกว่า และสภาพโครงการ ตลอดจนสิ่งอำนวยความสะดวกในโครงการที่เหนือกว่า

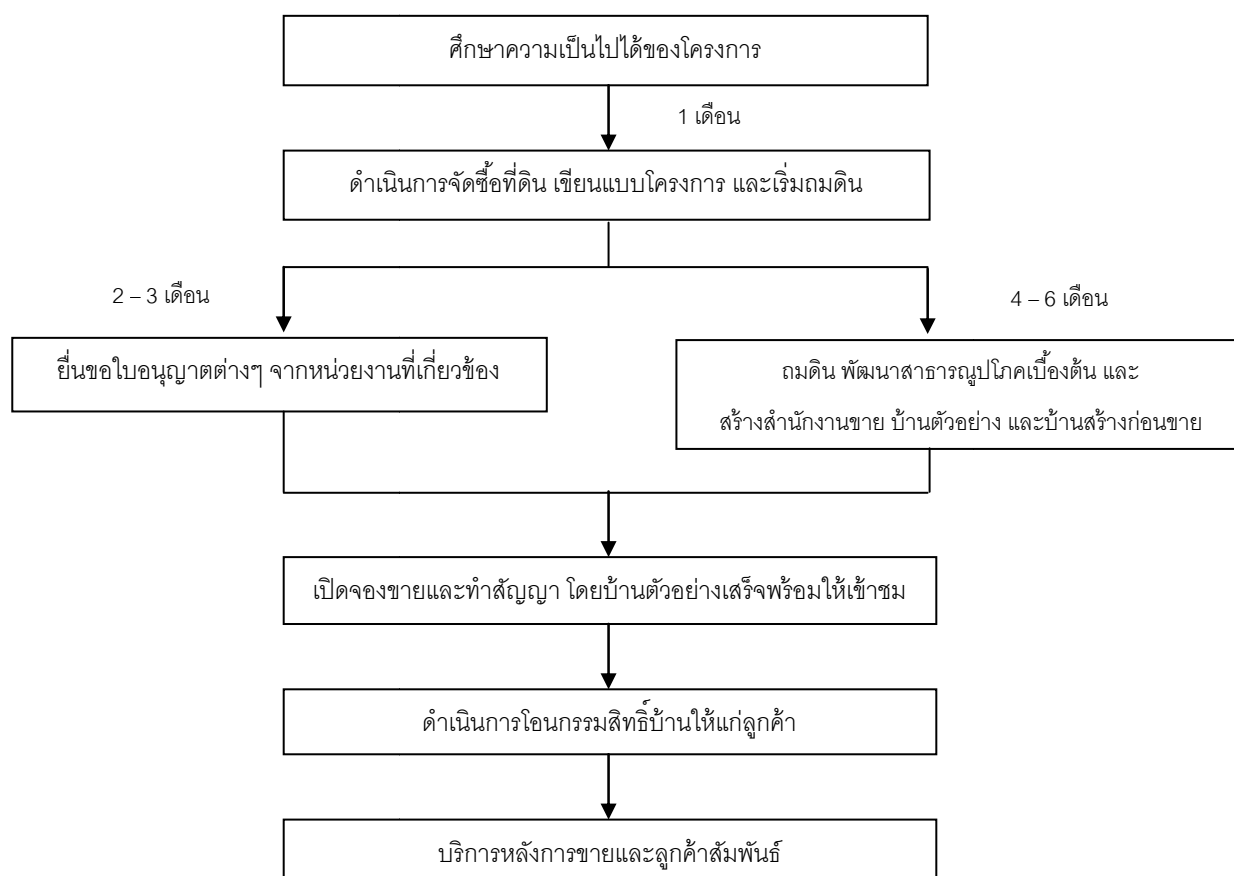
คุณภาพวัสดุที่ใช้ : บริษัทมีนโยบายในการเลือกใช้วัสดุที่มีคุณภาพดีและง่ายต่อการบำรุงรักษาในอนาคต เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าและลดภาระของลูกค้าในการบำรุงรักษาหรือซ่อมแซมในอนาคต

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 คำนวณสำหรับการพัฒนาโครงการก่อนนำเสนอต่อคณะกรรมการบริหารของบริษัท

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 ผู้จัดการแผนงบประมาณราคา
4. เลขานุการ ดำรงตำแหน่งโดย ผู้จัดการฝ่ายบริหารทรัพยากรมนุษย์อาวุโส
5. ที่ปรึกษา ดำรงตำแหน่งโดย กรรมการผู้จัดการ, ที่ปรึกษาทีมบริหาร และ ผู้อำนวยการฝ่ายบัญชีการเงินและปฏิบัติการ

ทั้งนี้ บทบาทและหน้าที่หลักๆ ของคณะกรรมการผู้รับเหมาสัมพันธ์ มีดังนี้

- พิจารณาเรื่องหลักเกณฑ์และการสรรหาผู้รับเหมา
- เป็นศูนย์กลางในการสร้างความสัมพันธ์อันดีระหว่างผู้รับเหมากับบริษัท ตลอดจนกิจกรรมต่างๆ ที่ส่งเสริมความเข้าใจอันดีและสัมพันธภาพที่ดีระหว่างกัน
- 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 หรือต้องมีการควบคุมสเปกเป็นกรณีพิเศษ หรืออาจต้องใช้ระยะเวลาในการสั่งซื้อ ดังนั้น เพื่อเป็นการลดภาระของผู้รับเหมาก่อสร้าง บริษัทจึงติดต่อซื้อวัสดุเหล่านั้นกับผู้ผลิตหรือผู้จัดจำหน่ายโดยตรงและให้จัดส่งตรงไปที่โครงการเมื่อถึงเวลาที่ผู้รับเหมาก่อสร้างจะต้องใช้วัสดุเหล่านั้น โดยบริษัทจะไม่ส่งวัสดุมาเก็บไว้เป็นภาระในการเก็บสินค้าคงคลัง

วัสดุก่อสร้างส่วนใหญ่เป็นสินค้าที่ผลิตในประเทศ หรือในกรณีเป็นสินค้านำเข้า บริษัทจะติดต่อกับผู้นำสินค้าเข้าโดยตรงเพื่อลดภาระในการเก็บสินค้าคงคลัง การจัดหาวัสดุก่อสร้างของบริษัทจะติดต่อกับผู้จัดจำหน่ายและผู้ผลิตโดยตรง บริษัทจะให้ผู้จัดจำหน่ายหลายๆ รายเสนอราคา ตลอดจนเงื่อนไขต่างๆ อาทิเช่น การจัดส่ง การติดตั้ง การให้บริการ ณ โครงการ การรับประกันหลังการขาย เป็นต้น

และพิจารณาเลือกผู้จัดจำหน่ายที่ให้ราคาที่เหมาะสมและมีความน่าเชื่อถือว่าจะสามารถจัดหาวัสดุส่งมอบให้บริษัทได้ตามที่ตกลงกันได้ และสามารถให้บริการหลังการขาย ณ โครงการได้ภายในเวลาที่กำหนด โดยไม่ได้คำนึงถึงราคาต่ำสุดเพียงอย่างเดียว สำหรับวัสดุก่อสร้างบางรายการบริษัทจะติดต่อผู้จำหน่ายให้รับประกันเกินกว่า 1 ปี (ซึ่งเป็นระยะเวลาประกันตามมาตรฐาน) ซึ่งผู้จำหน่ายจะมีใบรับประกันสินค้าให้กับบ้านแต่ละหลังและบริษัทจะส่งมอบใบรับประกันดังกล่าวให้แก่ลูกค้า ณ วันโอนกรรมสิทธิ์

2.3.2 ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมและชุมชนสัมพันธ์

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

2.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทและบริษัทย่อยมีบ้านที่มีการทำสัญญาจะซื้อจะขายแล้วแต่ยังส่งมอบไม่ได้รวม 7 โครงการ จำนวน 25 ยูนิต ซึ่งมีมูลค่ารวมประมาณ 119.1 ล้านบาท ดังนี้

ที่	โครงการ	ดำเนินการโดย	จำนวน (ยูนิต)	จำนวนเงิน (ล้านบาท)
1	ธนาสิริ ราชพฤกษ์ – ทำน่านนท์	บริษัท	6	36.1
2	ธนาซิโอ รัตนาธิเบศร์		1	2.6
3	ธนาฮาบีแทต ราชพฤกษ์ – สีรินธร		3	13.8
4	ธนาวิลเลจ 2 พระราม 5 – บางใหญ่		4	14.7
5	ธนาคลัสเตอร์ ราชพฤกษ์ – สถานีบางพลู		3	11.0
6	ธนาคลัสเตอร์ สถานีเขินทรล – บางใหญ่		2	10.4
7	สิริวิลเลจ อุดรธานี – แอร์พอร์ต	บริษัทย่อย	6	30.6
	รวมทั้งสิ้น		25	119.1

3. ปัจจัยความเสี่ยง

จากลักษณะของธุรกิจของบริษัท ปัจจัยที่อาจทำให้เกิดความเสี่ยงและส่งผลกระทบต่อการดำเนินงานในอนาคตมีดังนี้ คือ

1. ความเสี่ยงต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท/บริษัทย่อย

1.1 ความเสี่ยงจากภาวะการแข่งขันที่สูงขึ้นของตลาดที่อยู่อาศัย

ภาพรวมเศรษฐกิจไทยโดยรวมมีการฟื้นตัวขึ้นอย่างค่อยเป็นค่อยไป หลังจากมีการชะลอตัวอยู่ช่วงหนึ่งจากปัญหาการเมืองในประเทศ อีกทั้งในปี 2559 รัฐบาลมีมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจภาคอสังหาริมทรัพย์ อาทิเช่น การลดค่าธรรมเนียมการโอนและค่าธรรมเนียมการจดทะเบียน การสนับสนุนเงินกู้เพื่อซื้อที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้น้อย ส่งผลให้ผู้บริโภคมีความเชื่อมั่นมากขึ้น อย่างไรก็ตาม ภาระหนี้สินครัวเรือนยังคงอยู่ในระดับสูง ทำให้สถาบันการเงินต่างๆ ยังคงเข้มงวดในการอนุมัติสินเชื่อที่อยู่อาศัย

ด้วยภาพรวมที่ได้กล่าวมาแล้วนั้น ทำให้ผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ได้ปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ทางการตลาดมากขึ้น โดยผู้ประกอบการแต่ละรายมุ่งเน้นพัฒนาสินค้า เพื่อรองรับความต้องการของลูกค้าทุกระดับ โดยใช้กลยุทธ์การแข่งขันหลายรูปแบบ อาทิเช่น กลยุทธ์การจัดกิจกรรมการส่งเสริมการขายโดยการลดราคาค่าบ้านพร้อมของสมนาคุณต่างๆ รวมถึงการที่คู่แข่งเปิดตัวโครงการก่อนโครงการของบริษัทโดยอยู่ในบริเวณเดียวกัน ซึ่งมีรูปแบบโครงการและมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นกลุ่มลูกค้าเดียวกันกับของบริษัท เป็นต้น ประกอบกับธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในโซนจังหวัดนนทบุรีมีการแข่งขันค่อนข้างสูง เนื่องจากเป็นทำเลที่มีศักยภาพจากการพัฒนาโครงการสาธารณูปโภคของภาครัฐอย่างต่อเนื่อง บริษัทต้องเผชิญกับการแข่งขันที่รุนแรงจากคู่แข่งที่เปิดขายโครงการในบริเวณเดียวกันกับโครงการของบริษัท ซึ่งตั้งอยู่ในพื้นที่จังหวัดนนทบุรี โดยมีคู่แข่งทั้งจากบริษัทที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ และบริษัทที่อยู่นอกตลาดหลักทรัพย์ฯ ดังนั้น หากบริษัทไม่สามารถแข่งขันกับคู่แข่งเหล่านี้ได้อย่างมีประสิทธิภาพ บริษัทอาจได้รับผลกระทบในทางลบอย่างมีนัยสำคัญต่อฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัท

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

1.2 ด้านการเงิน และสภาพคล่องทางการเงิน

ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เป็นธุรกิจที่ใช้เงินลงทุนสูง หากเกิดเหตุการณ์ที่เหนือความคาดหมาย ซึ่งอาจทำให้เกิดผลกระทบปัญหาสภาพคล่องทางการเงินได้ บริษัทจึงถือเป็นนโยบายที่ถือปฏิบัติอย่างต่อเนื่องเรื่องการรักษาสภาพคล่อง โดยมุ่งเน้นการลงทุนพัฒนาโครงการที่มีความเสี่ยงในระดับยอมรับได้ โดยมีความเป็นไปได้ของโครงการอยู่ในระดับสูง นอกจากนี้การเตรียมวงเงินสินเชื่อหมุนเวียนไว้ ก็เป็นแนวทางที่บริษัทได้ดำเนินการไว้ด้วยแล้วเช่นกัน อันจะนำมาซึ่งความเชื่อมั่นในการดำเนินธุรกิจให้มีสภาพคล่องอย่างเพียงพอ เมื่อเกิดเหตุการณ์เหนือความคาดหมาย

แนวโน้มหนี้ภาคครัวเรือนที่สูงขึ้น จะทำให้สภาพคล่องในระบบการเงินตึงตัว ธนาคารมีการปล่อยสินเชื่อลดลง เนื่องจากปัญหานี้ครัวเรือนสูงขึ้น ขณะที่รายได้ปรับขึ้นตามไม่ทัน ส่งผลให้กำลังซื้อของผู้บริโภคลด ชื้อบ้านได้หลังเล็กลง บางกลุ่มไม่สามารถซื้อได้ และที่สำคัญความเข้มงวดของสถาบันการเงินในการปล่อยสินเชื่อถือเป็นอุปสรรคสำคัญสำหรับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ อย่างไรก็ตาม บริษัทได้พัฒนาสินค้า

ให้มีความหลากหลายในระดับราคาที่สามารถรับกับกลุ่มลูกค้าที่มีกำลังซื้อลดลง และได้มีการทำ Pre-Approve ลูกค้าก่อนการจอง เพื่อลดปัญหาที่จะเกิดจากการกู้เงินเชื่อไม่ผ่าน

1.3 ความเสี่ยงจากราคาวัสดุก่อสร้างปรับตัวสูงขึ้น

วัสดุก่อสร้างเป็นต้นทุนหลักซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญในการพัฒนาโครงการ ซึ่งราคาวัสดุก่อสร้างดังกล่าวจะมีความผันแปรไปตามภาวะราคาน้ำมันที่ปรับตัวสูงขึ้น แต่ในขณะเดียวกัน บริษัทไม่สามารถปรับราคาขายได้ในทันที หรือหากบริษัทสามารถปรับราคาขายได้ก็อาจส่งผลกระทบต่อจำนวนการขายที่อยู่อาศัยของบริษัท ดังนั้น ความผันผวนของราคาวัสดุก่อสร้างอาจส่งผลให้ต้นทุนในการก่อสร้างโครงการของบริษัทเพิ่มขึ้น ซึ่งส่งผลกระทบต่อความสามารถในการทำกำไรของบริษัท

อย่างไรก็ตาม สำหรับวัสดุก่อสร้างที่ผู้รับเหมาก่อสร้างเป็นผู้รับผิดชอบและจัดหานั้นจะถูกกำหนดราคาการรับเหมาก่อสร้างพร้อมกับราคาวัสดุก่อสร้างไว้ในสัญญาว่าจ้างของบริษัทไว้แล้ว สำหรับวัสดุก่อสร้างหลักที่บริษัทเป็นผู้จัดหานั้น เนื่องจากบริษัทจะซื้อเป็นจำนวนมากสำหรับโครงการต่างๆ ทำให้บริษัทมีอำนาจในการต่อรองกับผู้ค้าวัสดุก่อสร้างค่อนข้างสูงจึงสามารถกำหนดราคาวัสดุร่วมกับผู้ผลิตในการยื่นราคาเพื่อสอดคล้องกับการดำเนินการ ทั้งนี้ บริษัทจะวางแผนการก่อสร้างและทำการประเมินปริมาณการใช้วัสดุแต่ละประเภทรวมทั้งโครงการก่อนและจะสั่งซื้อวัสดุดังกล่าวตามปริมาณที่ได้ประเมินไว้

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

2. ความเสี่ยงที่มีผลกระทบต่อสิทธิหรือการลงทุนของผู้ถือหุ้นหลักทรัพย์

2.1 ความเสี่ยงจากการมีกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ถือหุ้นในบริษัทมากกว่าร้อยละ 65

บริษัทมีกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ คือ กลุ่มเสถียรภาพยุทธ์ ถือหุ้นในบริษัทรวมกันในสัดส่วนร้อยละ 68.8 ณ วันที่ 10 มีนาคม 2560 ซึ่งสัดส่วนการถือหุ้นดังกล่าวมากกว่า 3 ใน 4 ทำให้กลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่มิอาจมีอำนาจในการกำหนดนโยบายการบริหารงานและมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจของบริษัทในทุกเรื่องที่ต้องได้รับอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้น ดังนั้น ผู้ถือหุ้นรายอื่นของบริษัทจึงมีความเสี่ยงจากการไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบและถ่วงดุลเรื่องที่ผู้ถือหุ้นรายใหญ่เสนอให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณา นอกจากนี้ การถือหุ้นในลักษณะกระจุกตัวโดยผู้ถือหุ้นรายใหญ่นี้ยังทำให้โอกาสที่บริษัทจะถูกครอบงำกิจการโดยบุคคลอื่นไม่สามารถเกิดขึ้นได้โดยปราศจากความยินยอมของกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่นี้ แม้ว่าผู้ถือหุ้นกลุ่มอื่นจะเห็นโอกาสที่จะทำให้อัตราผลตอบแทนของกิจการเพิ่มขึ้น

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 2559 บริษัทและบริษัทย่อยมีทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ ซึ่งประกอบด้วย สิ้นค้าคงเหลือ ที่ดิน - อาคาร และอุปกรณ์ และที่ดินรอการพัฒนา มูลค่าเท่ากับ 1,277.9 ล้านบาท 17.9 ล้านบาท และ 86.7 ล้านบาท ตามลำดับ โดยมีรายละเอียดดังนี้

4.1 ทรัพย์สินถาวรหลัก

4.1.1 สิ้นค้าคงเหลือ

สิ้นค้าคงเหลือเป็นสินทรัพย์หลักเพื่อใช้ในการประกอบธุรกิจ ได้แก่ ที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง เพื่อขายในโครงการต่างๆ จากงบการเงินรวม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทและบริษัทย่อยมีสิ้นค้าคงเหลือ เท่ากับ 1,277.9 ล้านบาท โดยที่ดินและสิ่งปลูกสร้างได้รับการประเมินมูลค่าจากบริษัท เดอะ แวลูเอชั่น แอนด์ คอนซัลแทนท์ส จำกัด, บริษัท เอเจนซี่ ฟอร์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส จำกัด, บริษัท ไชนีส ไทย แอฟไฟร ซอล จำกัด, บริษัท อัลติมา แอฟไฟรซัล จำกัด, บริษัท เอ็น แอนด์ เอ แอฟไฟรซัล จำกัด, บริษัท ฟิวเจอร์ แอฟไฟรซัล จำกัด, บริษัท เคแทค แอฟแฟรซัล แอนด์ เซอร์วิส จำกัด และ บริษัท ไกร เอสทีเมชั่น จำกัด ซึ่งเป็น บริษัทประเมินอิสระที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต. โดยมีรายละเอียดดังนี้

หน่วย : ล้านบาท

ลำดับ	ประเภททรัพย์สิน	ชื่อโครงการ/ที่ตั้ง	มูลค่าตามบัญชี ณ 31 ธ.ค.2559	ราคาประเมิน	วันที่ประเมิน	กรรมสิทธิ์ในที่ดิน	วิธีการประเมิน	ภาระผูกพัน ณ วันที่ 31 ธ.ค.2559		
								ติดจำนอง	วงเงินรวม	ภาระผูกพัน
1	ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง เนื้อที่ 33-2-94 ไร่	โครงการธนาสิริ ราชพฤกษ์ – ทำนายนนท์ ต.บางกร่าง อ.เมือง จ.นนทบุรี	123.2	688.8 ¹⁾ 339.7 ³⁾	30 มี.ค. 58	บริษัท	วิธีเปรียบเทียบราคา ราคาตลาด วิธีคิดจากมูลค่า คงเหลือตามสภาพ	ธนาคารทีสโก้	147.9	-
2	ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง เนื้อที่ 15-2-76 ไร่	โครงการธนาสิริ รัตนาธิเบศร์ ต.บางรักพัฒนา อ.บางบัวทอง จ.นนทบุรี	129.8	387.2 ¹⁾	21 ม.ค. 56	บริษัท	วิธีการต้นทุน, วิธีการเปรียบเทียบ ราคาตลาด	ธนาคาร เกียรตินาคิน	324.1	63.3

ลำดับ	ประเภททรัพย์สิน	ชื่อโครงการ/ที่ตั้ง	มูลค่าตามบัญชี ณ 31 ธ.ค.2559	ราคาประเมิน	วันที่ประเมิน	กรรมสิทธิ์ในที่ดิน	วิธีการประเมิน	ภาระผูกพัน ณ วันที่ 31 ธ.ค.2559		
								ติดจำนอง	วงเงินรวม	ภาระผูกพัน
3	ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง เนื้อที่ 7-1-1 ไร่ (เนื้อที่หน่วยขายคงเหลือ)	โครงการธนาภิเษก ราชพฤกษ์ - สิรินคร ต.มหาสวัสดิ์ อ.บางใหญ่ จ.นนทบุรี	144.4	366.4 ¹⁾ 281.5 ⁴⁾	31 ต.ค. 59	บริษัท	วิธีการเปรียบเทียบ ราคาตลาด เมื่อแล้ว เสร็จ วิธีการเปรียบเทียบ ราคาตลาดปัจจุบัน	ธนาคารธนาชาต	195.0	19.2
4	ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง เนื้อที่ 16-3-18.4 ไร่	โครงการธนาวิลเลจ 2 พระราม 5 - บางใหญ่ ต.บางแม่นาง อ.บางใหญ่ จ.นนทบุรี	114.7	301.9 ¹⁾ 70.4 ³⁾	23 ธ.ค. 57	บริษัท	วิธีการเปรียบเทียบ ราคาตลาด วิธีคิดจากมูลค่า คงเหลือตามสภาพ	ธนาคาร เกียรตินาคิน	237.7	67.8
5	ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง เนื้อที่ 8-2-20 ไร่	โครงการธนาคลัสเตอร์ ราชพฤกษ์ - สถานีบางพลู ต.บางรักพัฒนา อ.บางบัวทอง จ.นนทบุรี	134.0	339.2 ¹⁾ 58.1 ³⁾	11 มี.ค. 58	บริษัท	วิธีการเปรียบเทียบ ราคาตลาด วิธีคิดจากมูลค่า คงเหลือตามสภาพ	ธนาคาร กรุงศรีอยุธยา	192.4	89.1
6	ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง เนื้อที่ 10-1-94.3 ไร่	โครงการธนาคลัสเตอร์ สถานีเซ็นทรัล - บางใหญ่ ต.บางแม่นาง อ.บางใหญ่ จ.นนทบุรี	143.3	366.7 ¹⁾ 66.4 ³⁾	17 พ.ย. 58	บริษัท	วิธีการเปรียบเทียบ ราคาตลาด วิธีคิดจากมูลค่า คงเหลือตามสภาพ	ธนาคารทีสโก้	204.5	106.7
7	ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง เนื้อที่ 39-1-80 ไร่	โครงการสิริ วิลเลจ อุดรธานี - แอร์พอร์ต ต.นิคมสงเคราะห์ อ.เมือง จ.อุดรธานี	191.0	548.8 ¹⁾ 181.4 ³⁾	5 มิ.ย. 58	บริษัทย่อย	วิธีการเปรียบเทียบ ราคาตลาด วิธีคิดจากมูลค่า คงเหลือตามสภาพ	ธนาคาร เกียรตินาคิน	396.1	132.6

ลำดับ	ประเภททรัพย์สิน	ชื่อโครงการ/ที่ตั้ง	มูลค่าตามบัญชี ณ 31 ธ.ค.2559	ราคาประเมิน	วันที่ประเมิน	กรรมสิทธิ์ในที่ดิน	วิธีการประเมิน	ภาระผูกพัน ณ วันที่ 31 ธ.ค.2559		
								ติดจำนอง	วงเงินรวม	ภาระผูกพัน
8	ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง เนื้อที่ 26-2-5.9 ไร่	โครงการธนาสาภิเษก ปิ่นเกล้า – สีวันธร ต.บางสีทอง อ.บางกรวย จ.นนทบุรี	271.0	821.5 ¹⁾ 241.7 ³⁾	22 ก.ค. 59	บริษัท	วิธีการเปรียบเทียบ ราคาตลาด วิธีคิดจากมูลค่า คงเหลือตามสภาพ	ธนาคาร กรุงศรีอยุธยา	462.5	153.4
9	ที่ดินเปล่า เนื้อที่ 3-2-80.6 ไร่	โครงการในอนาคต ต.บางรักพัฒนา อ.บางบัวทอง จ.นนทบุรี	26.5 ⁵⁾	-อยู่ระหว่างการประเมินมูลค่าทรัพย์สิน-			-	-ไม่มี-	-	-
รวมทั้งสิ้น			1,277.9							

- หมายเหตุ :
- 1) ใช้ราคาประเมิน มูลค่าเปรียบเทียบราคาตลาดของทรัพย์สินเมื่อโครงการพัฒนาแล้วเสร็จ 100%
 - 2) บริษัทไม่ได้ทำการประเมินมูลค่าคงเหลือของโครงการ เนื่องจากใกล้จะปิดโครงการ
 - 3) มูลค่าคงเหลือของทรัพย์สิน ตามสภาพปัจจุบัน (Residual Method of Valuation) = (รายได้รวม – ต้นทุนก่อสร้าง และค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน)
 - 4) ราคามูลค่าเปรียบเทียบราคาตลาดของทรัพย์สินตามสภาพการพัฒนาปัจจุบัน
 - 5) มูลค่าตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธ.ค. 2559 ซึ่งรวมต้นทุนอื่นๆ เช่น ค่าธรรมเนียมต่างๆ ค่าใช้จ่ายให้ได้มาซึ่งทรัพย์สิน

4.1.2 สินทรัพย์ถาวร

มูลค่าตามบัญชีของสินทรัพย์หลักประเภทที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ของบริษัทและบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 แสดงไว้ในตารางดังต่อไปนี้

หน่วย : ล้านบาท

รายการ	สถานที่ตั้ง	มูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธ.ค.59	ระยะเวลาตัดค่าเสื่อม	ภาวะผูกพัน
อาคารสำนักงานส่วนปรับปรุงและสำนักงานเช่า	โครงการต่างๆ	2.1	5 ปี	ไม่มี
เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้สำนักงาน	สำนักงานใหญ่	4.8	5 ปี	ไม่มี
ยานพาหนะ	สำนักงานใหญ่และโครงการต่างๆ	8.7	5 ปี	ไม่มี
เครื่องจักรและอุปกรณ์	สำนักงานใหญ่และโครงการต่างๆ	0.3	3 ปี	ไม่มี
ป้ายโฆษณา	โครงการไพรม์เพลส เดอะ กรีนเนอรี่ บางใหญ่ โครงการธนาสิริ ราชพฤกษ์ – ทำน่านนท์	0.5	5 ปี	ไม่มี
ที่ดินบริเวณที่ตั้งป้ายโฆษณา	ด้านหน้าโครงการธนาสิริ ปิ่นเกล้า – ราชพฤกษ์	0.7	-	ไม่มี
	ด้านหน้าโครงการไพรม์เพลส เดอะ กรีนเนอรี่ บางใหญ่	0.2		
	ด้านหน้าโครงการธนาสิริ ราชพฤกษ์ – ทำน่านนท์	0.6		
รวมทั้งสิ้น		17.9		

4.1.3 สินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตน

มูลค่าตามบัญชีของสินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตนของบริษัทและบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 จำนวนเงินทั้งสิ้น 5,541 บาท ซึ่งเป็นค่าลิขสิทธิ์และค่าพัฒนาซอฟต์แวร์ต่างๆ ที่นำมาใช้ในการดำเนินงานของบริษัท ประกอบด้วยโปรแกรมหลักๆ สำหรับระบบงานบัญชี, ระบบเงินเดือน และระบบปฏิบัติการทั่วไป โดยมีลิขสิทธิ์ในการใช้งานได้ตามเงื่อนไขของเจ้าของลิขสิทธิ์ ซึ่งไม่ได้มีการกำหนดอายุของสิทธิไว้แต่อย่างใด

4.1.4 ที่ดินรอการพัฒนา

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทและบริษัทย่อยมีที่ดินรอการพัฒนาตามงบการเงินรวมเท่ากับ 86.7 ล้านบาท โดยที่ดินรอการพัฒนาของบริษัทจะเป็นที่ดินเปล่า ซึ่งบริษัทหรือบริษัทย่อยลงทุนซื้อไว้เพื่อนำมาพัฒนาเป็นโครงการในอนาคต โดยที่ดินรอการพัฒนาทั้งหมดได้รับการประเมินมูลค่าเรียบร้อยแล้วจากบริษัท เอเจนซี ฟอร์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส จำกัด (“AREA”) และ บริษัท สยามพิริวัฒน์ จำกัด โดยใช้วิธีการเปรียบเทียบราคาตลาดเป็นวิธีการประเมิน โดยมีรายละเอียดดังนี้

หน่วย : ล้านบาท

ลำดับ	ที่ตั้ง	เนื้อที่ดิน (ไร่)	มูลค่าบัญชี ณ วันที่ 31 ธ.ค.2559	ราคาประเมิน	วันที่ประเมิน	กรรมสิทธิ์ในที่ดิน	ภาระผูกพัน
1	ที่ดินเปล่า (กมล) อ.กระทุ่ม จ.ภูเก็ต	105-2-76.9 ²⁾	59.8	777.9 ¹⁾	16 ม.ค. 60	บริษัทย่อย	209.5 ล้านบาท ธนาคารธนชาต
2	ริมถนนรัตนานิเบศร์ ต.บางรักใหญ่ อ.บางบัวทอง จ.นนทบุรี	2-0-87.9	18.5	107.5 ³⁾	27 ก.พ. 58	บริษัท	31.98 ล้านบาท ธนาคารไทยพาณิชย์
3	ที่ดินเปล่า โครงการธนาสิริ รัตนานิเบศร์ ต.บางรักใหญ่ อ.บางบัวทอง จ.นนทบุรี	0-3-94.6	8.4	17.4	11 ม.ค. 56	บริษัท	8.0 ล้านบาท ธนาคารกรุงเทพ
รวมทั้งสิ้น			86.7				

- หมายเหตุ :
- 1) ราคาประเมินที่แสดงเป็นราคาประเมินครั้งล่าสุดโดยบริษัท เอเจนซี ฟอร์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส จำกัด (AREA) โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อทบทวนราคาประเมิน ใช้วิธีเปรียบเทียบราคาตลาด ซึ่งราคาประเมินของ AREA ประเมินราคาที่ดินล่าสุดอยู่ที่ 7.3 ล้านบาทต่อไร่ สำหรับพื้นที่ซึ่งได้รังวัดใหม่แล้ว
 - 2) ในเดือนกรกฎาคม 2558 บริษัทได้จดทะเบียนจำนองบางส่วน คิดเป็นพื้นที่ 90.2 ตารางวา ให้พื้นที่ข้างเคียง โดยได้รับโฉนดที่ดินเปล่าของพื้นที่ข้างเคียงที่โอนให้เป็นของบริษัท จำนวน 1 ไร่ ทำให้ปัจจุบันพื้นที่รวมอยู่ที่ 105-2-76.9
 - 3) ราคาประเมินวิธีการเปรียบเทียบราคาตลาดของ บริษัท สยามพิริวัฒน์ 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 ทำสัญญานฉบับใหม่ 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 2559 บริษัทมีเงินลงทุนในบริษัทย่อยทางตรง จำนวน 2 แห่ง คือ

1. บริษัท ธนาสิริ พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ("TPD") ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยถือหุ้นในอัตราร้อยละ 99.6 มูลค่าเงินลงทุนเท่ากับ 40.9 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 2.78 ของสินทรัพย์รวม
2. บริษัท ธนาสิริ แมเนจเม้นท์แอนด์คอนซัลติ้ง จำกัด ("TMC") ประกอบธุรกิจด้านที่ปรึกษา, ด้านบริหารจัดการและขายซอฟต์แวร์ระบบการทำงานต่างๆ โดยถือหุ้นในอัตราร้อยละ 99.9 มูลค่าเงินลงทุนเท่ากับ 0.5 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 0.03 ของสินทรัพย์รวม

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทมีเงินลงทุนในบริษัทย่อยทางอ้อม จำนวน 1 แห่ง คือ

บริษัท พิมานสิริ จำกัด ("PMS") ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยถือหุ้นผ่านบริษัท ธนาสิริ พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ในอัตราร้อยละ 60.7 มูลค่าเงินลงทุนเท่ากับ 48.6 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 3.3 ของสินทรัพย์รวม

อย่างไรก็ตาม ในอนาคตบริษัทอาจมีการขยายขอบเขตการดำเนินธุรกิจจึงอาจมีการจัดตั้งบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมขึ้น เพื่อเป็นการสนับสนุนการดำเนินธุรกิจหลักของบริษัท ซึ่งบริษัทมีนโยบายจะส่งกรรมการบริษัทเข้าไปเป็นกรรมการของบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมดังกล่าว เพื่อร่วมกำหนดนโยบายการดำเนินงานให้เป็นไปในทิศทางเดียวกันและเฝ้าต่อการดำเนินธุรกิจของกลุ่ม

การควบคุมดูแลบริษัทย่อยและบริษัทร่วมนั้น โดยส่วนใหญ่จะมีข้อตกลงกับผู้ร่วมลงทุน เช่น กรณีการลงทุนในกิจการร่วมค้าจะกำหนดจำนวนกรรมการซึ่งเป็นบุคคลที่บริษัทเป็นผู้กำหนด โดยใช้สัดส่วนการถือหุ้นเป็นเกณฑ์กำหนดจำนวนกรรมการที่จะเข้าไปควบคุมดูแลสำหรับบริษัทย่อย บริษัทจะส่งกรรมการเข้าไปเป็นตัวแทนมากกว่ากึ่งหนึ่งของจำนวนคณะกรรมการทั้งหมด หากการดำเนินการมีผลกระทบต่อบริษัทอย่างมีนัยสำคัญจะต้องขออนุมัติจากที่ประชุมกรรมการของบริษัทก่อน

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

1. ในปี 2548 ที่ดินและสิ่งปลูกสร้างในโครงการหนึ่งของบริษัทถูกเวนคืนจากกรมทางหลวงชนบท ต่อมาในปี 2550 ค่าชดเชยที่บริษัทได้รับจากการถูกเวนคืนดังกล่าวคิดเป็นจำนวนเงิน 19.32 ล้านบาท

เมื่อวันที่ 25 มิถุนายน 2551 บริษัทได้ยื่นฟ้องหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้องต่อศาลปกครองกลางให้จ่ายค่าทดแทนอันเป็นค่าเสียหายจำนวน 70.25 ล้านบาท พร้อมดอกเบี้ยในอัตราร้อยละ 15 ต่อปีของเงินต้น 50.25 ล้านบาท

ต่อมาเมื่อวันที่ 31 กรกฎาคม 2555 ศาลปกครองกลาง ได้มีคำพิพากษาให้กรมทางหลวงชนบทจ่ายเงินค่าทดแทนที่ดินให้แก่บริษัทเพิ่มอีกจำนวนประมาณ 4.50 ล้านบาท พร้อมดอกเบี้ยนับตั้งแต่วันที่ 7 มีนาคม 2550 เป็นต้นไปจนกว่าจะชำระเสร็จ โดยเมื่อวันที่ 27 สิงหาคม 2555 บริษัทได้ยื่นแจ้งต่อศาลปกครองสูงสุดอุทธรณ์ คำพิพากษาให้กรมทางหลวงชนบท ชำระเงินตามฟ้องแก่บริษัท ปัจจุบันคดีดังกล่าวยังอยู่ระหว่างการพิจารณาของศาล

2. เมื่อวันที่ 18 สิงหาคม 2553 บริษัทถูกฟ้องเป็นหนึ่งในจำเลยในคดีอาญาและคดีแพ่ง เรื่องข้อโกงและผิดสัญญา โดยขอให้บริษัทโอนกรรมสิทธิ์ที่ดิน จำนวน 1 แปลง ให้แก่นิติบุคคลหมู่บ้านจัดสรรของโครงการแห่งหนึ่ง โดยหากไม่อาจโอนกรรมสิทธิ์ในที่ดินดังกล่าว ให้บริษัทร่วมชดใช้เงินค่าเสียหายจำนวนหนึ่ง ซึ่งในวันที่ 9 กุมภาพันธ์ 2558 และ วันที่ 23 มีนาคม 2559 ในส่วนของคดีอาญา ศาลชั้นต้นและชั้นอุทธรณ์ พิพากษา ยกฟ้องบริษัทในความผิดฐานข้อโกงตามลำดับ และเมื่อวันที่ 19 สิงหาคม 2559 ฎีกายื่นคำแก้ฎีกา ปัจจุบันอยู่ระหว่างการพิจารณาของศาลฎีกา

เมื่อวันที่ 16 กุมภาพันธ์ 2560 ในส่วนคดีแพ่งศาลชั้นต้น มีคำพิพากษา ยกฟ้องบริษัทในความผิดฐานผิดสัญญา โดยบริษัทไม่ต้องโอนกรรมสิทธิ์ในที่ดินให้แก่นิติบุคคลหมู่บ้านจัดสรรโครงการแต่อย่างใด

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 นิตติสโรภาส
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 แมนเนจเม้นท์แอนด์คอนซัลติง 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	:	www.set.or.th/tsd

ผู้สอบบัญชี

ชื่อบริษัท	:	บริษัท กรินทร์ ออดิท จำกัด
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	138 อาคารบุญมิตร ชั้น 6 ห้อง บี 1 ถนนสีลม แขวงสุริยวงศ์ เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร 10500
ผู้สอบบัญชี	:	นายเจษฎา หังสพฤกษ์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 3759 หรือ นางสาวกรรณิการ์ วิภาณรัตน์ 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