

ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 วิสัยทัศน์ พันธกิจ เป้าหมาย และกลยุทธ์ในการดำเนินงานของบริษัท

วิสัยทัศน์ (VISION)

บริษัทได้กำหนดวิสัยทัศน์ในการดำเนินธุรกิจ ภายใต้แนวคิด มุ่งมั่นที่จะร่วมสร้างครอบครัว ในสังคมที่ร่มรื่น และอบอุ่น ให้แก่ลูกค้าในทุกช่วงจังหวะชีวิตที่ “ธนาสิริ”

พันธกิจ (MISSION)

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

ภาพรวมธุรกิจของบริษัทมีความมุ่งมั่นในการสร้างความมั่นคงและความอบอุ่นให้แก่ลูกค้า โดยการสร้างโครงการที่ตอบสนองถึงการมีครอบครัวและสังคมที่ร่มรื่นและอบอุ่นให้แก่ลูกค้า โดยพนักงานของบริษัทมีความรู้และความเข้าใจในวิสัยทัศน์ของบริษัทเป็นอย่างดี ซึ่งบริษัทได้กำหนดนโยบายชัดเจน ถึงเรื่องความพร้อมของการส่งมอบบ้านให้ลูกค้า จะต้องผ่านมาตรฐานของบริษัทก่อนส่งมอบให้ลูกค้า

องค์ประกอบที่สำคัญที่ผลักดันให้นโยบายดังกล่าวประสบความสำเร็จ คือ การมีทีมงานที่เก่งและมีความมุ่งมั่น อีกทั้งมีความเข้าใจในธุรกิจ โดยเชื่อว่าทีมงานจะช่วยสร้างความพึงพอใจในสินค้าและบริการแก่ลูกค้าของบริษัท

บริษัทมีความมุ่งมั่นที่จะเป็นหนึ่งในทางเลือกของลูกค้าเมื่อมองหาสังคม และชุมชนที่มีคุณภาพ โดยมีการพัฒนาสภาพแวดล้อมของโครงการให้มีความสมบูรณ์ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าให้ได้มากที่สุด

สำหรับแผนกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจนั้น บริษัทตั้งเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจ ดังนี้

1. ก่อสร้างบ้านที่มีคุณภาพ ภายในเวลาอันสั้น โดยตั้งแต่ปี 2558 ที่ผ่านมา บริษัทได้นำระบบการก่อสร้างแบบ Pre-Cast เข้ามาเพื่อช่วยทำให้สินค้าของบริษัทมีความแข็งแรงมากขึ้น และยังช่วยให้ระยะเวลาในการก่อสร้างสั้นลง
2. พัฒนาผลิตภัณฑ์และทำวิจัยตลาดอย่างต่อเนื่อง บริษัทมีการพัฒนาปรับปรุงสินค้าอยู่ตลอดเวลา รวมไปถึง การพัฒนาในเรื่องของต้นทุน ให้สามารถรองรับกับกำลังซื้อของลูกค้าที่ลดลง
3. บริษัทมีการขยายโครงการอย่างต่อเนื่อง โดยในปี 2560 บริษัทมีการเปิดโครงการที่จังหวัดนนทบุรี 1 โครงการ
4. การบริหารความเสี่ยงอย่างมีประสิทธิภาพ บริษัทมีการบริหารจัดการสินค้าให้มีความพร้อมมากที่สุด เพื่อลดภาระในเรื่องของต้นทุนต่างๆ รวมไปถึง การบริหารกระแสเงินสด บริษัทมีการบริหารจัดการอย่างใกล้ชิด
5. บริษัทให้ความสำคัญกับการบริหารและจัดการชุมชนโดยรอบเป็นสำคัญ

ทั้งนี้ นอกเหนือจากกลยุทธ์ที่ได้กล่าวมาทั้งหมดแล้วนั้น สิ่งสำคัญที่ส่งเสริมให้ทีมงานสามารถทำงานร่วมกันได้อย่างราบรื่นและเป็นอันหนึ่งอันเดียวกันส่งผลให้บริษัทประสบความสำเร็จได้นั้น จำเป็นต้องมีวัฒนธรรมองค์กรภายใต้ชื่อว่า “TSMILE”

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

กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ

บริษัทกำหนดแผนการดำเนินงาน ให้สอดคล้องกันทั้ง 4 ส่วนหลักๆ โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. 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
2. 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
3. Budget Friendly : สร้างงบประมาณของสินค้าให้เหมาะสมและสอดคล้องในแต่ละระดับราคาของสินค้า
 - Affordable Prices : การกำหนดโครงสร้างราคาขายให้เป็นที่น่าสนใจ สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า
 - Project Economic Cost Structure: การพัฒนาโครงการโดยคำนึงถึง โครงสร้างของต้นทุนที่เหมาะสม เพื่อให้ได้กำไรตามเป้าหมายที่บริษัทวางไว้ สอดคล้องกับราคาที่ลูกค้าอยากซื้อ
 - One-time Investment vs. Ongoing Costs: การออกแบบโครงการใหม่ บริษัทคำนึงถึงค่าใช้จ่ายโครงการในระยะยาวที่ลูกค้าจะต้องรับภาระค่าใช้จ่ายต่อไป หลังจากส่งมอบนิติบุคคล
4. Individuality: การพัฒนาสินค้าในหลากหลายกลุ่มผลิตภัณฑ์ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าในทุกกลุ่ม

การผลักดันให้ทุกอย่างเป็นไปตามเป้าหมาย ทางบริษัทได้กำหนดกรอบการก่อสร้างบ้านและส่งมอบบ้านสร้างเสร็จพร้อมขาย (บ้าน On-Shelf) แบ่งเป็น

1. การสร้างบ้านโดยระบบ Pre-Cast ต้องส่งมอบบ้านภายใน 4 เดือน
2. การสร้างบ้านโดยระบบ Conventional ต้องส่งมอบบ้านภายใน 6 เดือน
3. กำหนดแผนการเพิ่มยอดขายโครงการด้วยงบประมาณการตลาดที่กำหนดไว้ เน้นการตลาดออนไลน์เป็นสำคัญ
4. ผนวกรวมให้มีการปิดยอดจองด้วยเทคนิคตาม Sales Development Program

5. การสนับสนุนโครงการอย่างถูกต้องและรวดเร็ว
6. การสร้างแนวคิดเรื่องการลดต้นทุนอย่างสร้างสรรค์ (SMART Costs Savings)

ทั้งนี้ สำหรับในส่วนของพนักงาน บริษัทได้รณรงค์ เรื่อง “SMART...คุณภาพดี ที่ลูกค้าบอกต่อ” ในทุกๆ เรื่องที่ดำเนินการ รวมถึงกำหนดให้มีการพัฒนาบุคลากรให้มี Knowledge Skill Attribute : KSA เพื่อให้นำไปประยุกต์ใช้กับการทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น และร่วมกันสร้างบรรยากาศในการทำงานด้วยวัฒนธรรมองค์กร “TSMILE”

สำหรับเป้าหมายการดำเนินธุรกิจของบริษัทใน 3 ปีข้างหน้า บริษัทมุ่งเน้นการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยที่มีความแตกต่างในระดับราคาที่สามารถแข่งขันได้บนทำเลที่มีศักยภาพ เพื่อตอบสนองความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยของกลุ่มเป้าหมายของบริษัท ซึ่งเป็นกลุ่มที่มีรายได้ส่วนใหญ่ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล รวมถึงในส่วนภูมิภาคที่มีการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจอย่างต่อเนื่องและยังมีความต้องการที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง โดยการพัฒนาโครงการบริษัทจะเลือกพัฒนาในทำเลที่เหมาะสมและมีศักยภาพตามแนวสธารณูปโภคที่ดี ให้ผลตอบแทนที่คุ้มค่า และมีโครงสร้างการลงทุนที่เหมาะสม

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนากิจการที่สำคัญ

1.2.1 ประวัติความเป็นมาที่สำคัญ

บริษัท ธนาสิริ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) เดิมชื่อ “บริษัท ประสิทธิ์ปิ่นเกล้า จำกัด” โดยมีคุณประสิทธิ์ เสถียรภาพอุยทธ์ เป็นผู้ก่อตั้ง เมื่อวันที่ 19 กุมภาพันธ์ 2528 ด้วยทุนจดทะเบียน 50 ล้านบาท มีวัตถุประสงค์ในการประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ประเภทบ้านจัดสรรที่ดินเพื่อขาย โดยโครงการส่วนใหญ่จะเป็นโครงการอาคารพาณิชย์และทาวน์เฮ้าส์ ภายใต้ชื่อ โครงการประสิทธิ์นิเวศน์

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

1.2.2 สรุปการเปลี่ยนแปลงและพัฒนากิจการที่สำคัญ

ในปี 2560 บริษัทได้มีการเปิดโครงการใหม่ จำนวน 1 โครงการ ในจังหวัดนนทบุรี คือ โครงการธนาซาบิแทต ปิ่นเกล้า-สินธร

| ปี | พัฒนาการที่สำคัญของบริษัท ธนาสิริ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย | |
|-----------------------|---|--|
| การดำเนินการทางธุรกิจ | | |
| 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 | <p>ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2552 เมื่อวันที่ 7 เมษายน 2552 มีมติดังนี้</p> <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 โดยออกเป็นหุ้นสามัญเพิ่ม |

| ปี | พัฒนาการที่สำคัญของบริษัท ธนาสิริ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย | |
|--------------------------|--|---|
| | | ทุน จำนวน 50 ล้านบาท เพื่อเสนอขายให้แก่ประชาชน และหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวนไม่เกิน 5 ล้านบาท เพื่อรองรับการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทจำนวนไม่เกิน 5 ล้านหน่วยที่ออกและเสนอขายให้แก่กรรมการและพนักงานของบริษัทและบริษัทย่อย โดยจะเสนอขายพร้อมกับการเสนอขายให้แก่ประชาชนในวันที่ 15 ธันวาคม 2552 |
| 2555 | เพิ่มทุนจดทะเบียนชำระแล้ว | 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 | เพิ่มทุนจดทะเบียนชำระแล้ว | 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 เพิ่มทุนจดทะเบียนชำระแล้ว | <ul style="list-style-type: none"> - จัดตั้งบริษัทย่อย 2 บริษัท คือ บริษัท ธนาสิริ แมเนจเม้นท์แอนด์คอนซัลติ้ง จำกัด และ บริษัท พิมานสิริ จำกัด (บริษัทย่อยทางอ้อม) - เปิดให้ใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัท ครั้งที่ 6 วันที่ 4 ธันวาคม 2557 การเพิ่มทุนจดทะเบียนชำระแล้ว จำนวน 253,212,000 บาท เมื่อวันที่ 12 ธันวาคม 2557 |
| ปี 2560 | | |
| พฤษภาคม | ลงทุนในบริษัทย่อยเพิ่มเติม (TPD) | บริษัท ธนาสิริ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) ลงทุนในหุ้นสามัญเพิ่มทุนของ บริษัท ธนาสิริ พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ซึ่งเดิมมีทุนจดทะเบียน 50,000,000 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 500 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100,000 บาท โดยเพิ่มทุนอีก 50,000,000 บาท รวมเป็นทุนจดทะเบียน จำนวน 100,000,000 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 1,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100,000 บาท โดยบริษัทเข้าซื้อหุ้นเพิ่มทุนทั้งหมด ทำให้สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัท เปลี่ยนแปลงจากเดิม 99.6% เป็น 99.8% |
| การพัฒนาโครงการของบริษัท | | |
| 2546 | เปิดขายโครงการแรก โซนจังหวัดนนทบุรี | เปิดขายโครงการแรก คือ โครงการ ธนาสิริ รัตนาธิเบศร์ จำนวน 112 ยูนิต |
| 2549 | เปิดโครงการใหม่ โซนจังหวัดนนทบุรี 1 โครงการ | โครงการ ไพรม์เพลส รัตนาธิเบศร์ – บางใหญ่ จำนวน 223 ยูนิต |
| 2550 | เปิดโครงการใหม่ โซนจังหวัดนนทบุรี 2 โครงการ | โครงการ เดอะคลัสเตอร์ วิลล์ 1 ราชพฤกษ์ จำนวน 46 ยูนิต และ โครงการ เดอะไพรเวซี ไพรม์เพลส รัตนาธิเบศร์ – บางใหญ่ จำนวน 57 ยูนิต |
| 2551 | เปิดโครงการใหม่ โซนจังหวัดนนทบุรี 2 โครงการ | โครงการ เดอะไพรเวซี 2 ไพรม์เพลส รัตนาธิเบศร์ – บางใหญ่ จำนวน 84 ยูนิต และ โครงการ ธนาสิริ ปิ่นเกล้า – ราชพฤกษ์ 1 จำนวน 136 ยูนิต |
| 2552 | เปิดโครงการใหม่ โซนจังหวัดนนทบุรี 1 โครงการ โซนจังหวัดภูเก็ต 2 โครงการ | โครงการ ธนาสิริ ปิ่นเกล้า – ราชพฤกษ์ 2 จำนวน 112 ยูนิต, โครงการ ไพรม์เพลส เนรมิต – อนุสาวรีย์ 2 จำนวน 72 ยูนิต และ โครงการ ไพรม์เพลส เนรมิต – อนุสาวรีย์ 1 (ส่วนต่อขยาย) จำนวน 32 ยูนิต |

| ปี | พัฒนาการที่สำคัญของบริษัท ธนาสิริ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย | |
|---------|--|--|
| 2553 | เปิดโครงการใหม่ โซนจังหวัดนนทบุรี 2 โครงการ | โครงการ เดอะคลัสเตอร์ วิลล์ 2 ราชพฤกษ์ – พระราม 5 จำนวน 82 ยูนิต และ โครงการ เดอะคลัสเตอร์ วิลล์ 3 ปิ่นเกล้า – ราชพฤกษ์ จำนวน 116 ยูนิต |
| 2554 | เปิดโครงการใหม่ โซนจังหวัดนนทบุรี 2 โครงการ โซนจังหวัดภูเก็ต 2 โครงการ | โครงการ ไพรม์เพลส เดอะ กรีนเนอรี บางใหญ่ จำนวน 261 ยูนิต, โครงการ บ้านปรารถนา ภูเก็ต – อนุสาวรีย์ จำนวน 12 ยูนิต, โครงการ สิริ วิลเลจ ภูเก็ต – อนุสาวรีย์ จำนวน 81 ยูนิต และ โครงการ เดอะ คลัสเตอร์ วิลล์ 4 ราชพฤกษ์ – สิรินคร จำนวน 177 ยูนิต |
| 2555 | เปิดโครงการใหม่ โซนจังหวัดนนทบุรี 1 โครงการ | โครงการธนาสิริ ราชพฤกษ์ – ทานตะวัน จำนวน 175 ยูนิต |
| 2556 | เปิดโครงการใหม่ โซนจังหวัดสกลนคร 1 โครงการ | โครงการสิริ วิลเลจ สกลนคร – แอร์พอร์ต จำนวน 34 ยูนิต |
| 2557 | เปิดโครงการใหม่ โซนจังหวัดนนทบุรี 2 โครงการ | โครงการธนาวิลเลจ พระราม 5 – บางใหญ่ จำนวน 82 ยูนิต และ โครงการธนาซิโธ รัตนาภิเษก จำนวน 157 ยูนิต |
| 2558 | เปิดโครงการใหม่ โซนจังหวัดนนทบุรี 2 โครงการ | โครงการธนาฮาบีแทต ราชพฤกษ์ – สิรินคร จำนวน 92 ยูนิต และ โครงการ ธนาวิลเลจ 2 พระราม 5 – บางใหญ่ จำนวน 86 ยูนิต |
| 2559 | เปิดโครงการใหม่ โซนจังหวัดนนทบุรี 2 โครงการ โซนจังหวัดอุดรธานี 1 โครงการ | โครงการสิริวิลเลจ อุดรธานี – แอร์พอร์ต จำนวน 179 ยูนิต, โครงการธนาคลัสเตอร์ ราช พฤกษ์ – สถานีบางพลู จำนวน 77 ยูนิต และ โครงการธนาคลัสเตอร์ สถานีเซ็นทรัล-บาง ใหญ่ จำนวน 77 ยูนิต |
| ปี 2560 | | |
| พฤษภาคม | เปิดโครงการใหม่ โซนจังหวัดนนทบุรี 1 โครงการ | โครงการธนาฮาบีแทต ปิ่นเกล้า-สิรินคร ประเภทบ้านเดี่ยว 2 ชั้น จำนวน 95 ยูนิต ราคา เฉลี่ยต่อยูนิต 9.2 ล้านบาท มูลค่ารวม 875 ล้านบาท |

1.3 ภาพรวมในการประกอบธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อย

บริษัท ธนาสิริ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

บริษัทประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทบ้านจัดสรรพร้อมที่ดินเพื่อขายประเภททาวน์เฮ้าส์ บ้านแฝด และบ้านเดี่ยว โดยบริษัทจะเป็นผู้พัฒนาโครงการและเป็นเจ้าของโครงการ เน้นการพัฒนาโครงการในเขตปริมณฑล โดยบริษัทจะเน้นทำเลย่านจังหวัดนนทบุรี เนื่องจากเป็นจังหวัดที่มีศักยภาพ มีการพัฒนาระบบสาธารณูปโภคต่างๆ อย่างต่อเนื่องจากภาครัฐทั้งระบบการขนส่งมวลชนและสาธารณูปโภคต่างๆ เพื่อรองรับการขยายตัวของชุมชน เช่น โครงการระบบรถไฟฟ้าสายสีม่วง (บางซื่อ – บางใหญ่), การตัดถนนเส้นทางสายใหม่, การขยายทางด่วนพิเศษ, สะพานข้ามแม่น้ำเจ้าพระยานนทบุรี, ห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล เวสเกตต์ และ อีเกีย บางใหญ่ที่กำลังจะเปิดให้บริการภายใน 15 มีนาคม 2561 ที่จะถึงนี้ เป็นต้น

ในการดำเนินงานในแต่ละโครงการ บริษัทจะเป็นผู้กำหนดรูปแบบโครงการและรายละเอียดการออกแบบ โดยศึกษาวิจัยจากความต้องการของลูกค้าเป็นสำคัญ ส่วนงานก่อสร้างจะว่าจ้างผู้รับเหมาเพื่อดำเนินงานก่อสร้างที่อยู่อาศัยทั้งโครงการ จำนวนผู้รับเหมารวมขึ้นอยู่กับขนาดของแต่ละโครงการ โดยบริษัทจะมีวิศวกรและผู้ควบคุมงานก่อสร้าง (Foreman) รวมทั้ง ทีมตรวจสอบคุณภาพ (Quality Control) ของบริษัทเข้าตรวจสอบดูแลงานก่อสร้างให้เป็นไปตามรูปแบบ ให้มีมาตรฐาน และให้ตรงตามเวลาที่กำหนด ทั้งนี้ บริษัทจะเป็นผู้จัดหาวัสดุก่อสร้างหลักเองทั้งหมด เพื่อที่บริษัทจะได้บริหารจัดการต้นทุนงานก่อสร้างได้อย่างมีประสิทธิภาพ 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 4.8 ล้านบาท

ในส่วนของลูกค้า บริษัทมุ่งเน้นในการพัฒนาสภาพแวดล้อมของโครงการให้มีความพร้อมสมบูรณ์ มีแบบบ้านเพียงพอต่อความต้องการของลูกค้า และที่สำคัญมีบ้านพร้อมขายที่มีมาตรฐานตามที่บริษัทกำหนดไว้

โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560)



โดย บริษัทมีบริษัทย่อย ทั้งสิ้น 3 บริษัท ประกอบธุรกิจ ดังนี้

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

TPD ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย โดยจะเป็นผู้พัฒนาโครงการและเจ้าของโครงการ เน้นการพัฒนาโครงการในส่วนภูมิภาคที่มีการเติบโตทางเศรษฐกิจอย่างต่อเนื่อง ในอดีตที่ผ่านมา ได้มีการพัฒนาโครงการในจังหวัดภูเก็ต และ จังหวัดสกลนคร โดยเมื่อปี 2551 บริษัทได้เข้าถือหุ้นอยู่ร้อยละ 99.6% (TPD ได้ก่อตั้งบริษัทเมื่อปี 2533 ด้วยทุนจดทะเบียน 50 ล้านบาท)

ในปี 2560 TPD ได้มีการเพิ่มทุนจดทะเบียน จำนวน 50 ล้านบาท (แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 500 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100,000 บาท) โดยเพิ่มทุนอีก 50 ล้านบาท รวมเป็นทุนจดทะเบียน 100 ล้านบาท แบ่งเป็น หุ้นสามัญ 1,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ 100,000 บาท รวมเป็นทุนจดทะเบียนทั้งสิ้น จำนวน 100 ล้านบาท โดยมีวัตถุประสงค์ เพื่อเพิ่มศักยภาพในการดำเนินธุรกิจ และเป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ

ทั้งนี้ ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 2/2560 ลงวันที่ 12 พฤษภาคม 2560 มีมติอนุมัติให้ทำการซื้อหุ้นเพิ่มทุนใน TPD ทั้งหมด ทำให้สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทเปลี่ยนแปลงจากเดิม 99.6% เป็น 99.9%

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

2. บริษัท ธนาสิริ แมเนจเม้นท์แอนด์คอนซัลตัง 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 พร็อพเพอร์ตี้ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด กับ กลุ่มบริษัท อีสานพิมานกรุ๊ป จำกัด และนายธวัช 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 ทั้งในจังหวัดขอนแก่นและจังหวัดใกล้เคียง ซึ่งจากประสบการณ์อันยาวนานกว่า 33 ปี “พิมานกรุ๊ป” ได้สร้างผลงานและชื่อเสียงจนประสบความสำเร็จกับยอดขายบ้านและที่อยู่อาศัย 8,000 ยูนิต โดยปัจจุบันมีบริษัทย่อยกว่า 10 บริษัท ภายใต้การบริหารงานโดยทีมงานมืออาชีพ โดยมี นายชาญณรงค์ บุริสตระกูล เป็นกรรมการผู้จัดการบริษัท

ทุกโครงการของกลุ่มบริษัทอยู่ภายใต้แนวความคิด “การสร้างครอบครัว สังคม ที่ร่มรื่น อบอุ่น ให้แก่ลูกค้าในทุกช่วงจังหวะชีวิตที่ ธนาสิริ” โดยเมื่อปี 2557 บริษัทได้มีการปรับโครงสร้างแบรนด์ เพื่อให้มีความชัดเจน สร้างการจดจำในตราสินค้าของกลุ่มบริษัท ผ่านชื่อ “ธนา” (THANA) (เป็นชื่อย่อของบริษัทในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย) โดยใช้เป็นชื่อนำหน้าโครงการต่างๆ ทุกโครงการ ตามด้วยชื่อลักษณะหรือรูปแบบโครงการที่แตกต่างออกไป ตามรูปแบบโครงการผลิตภัณฑ์และกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย โดยมีรายละเอียด ดังนี้

1. ภาพแบรนด์หลัก (Corporate Brand)

THANA
SIRI


บริษัทมีการปรับโลโก้บริษัทใหม่ ภายใต้แนวความคิด “ความสุข เริ่มต้นที่...ความพอดี” (Small Is Beautiful) คือ แบรนด์อสังหาริมทรัพย์ 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. แปรนัยย่อย แบ่งออกเป็น 5 แปรนัย ดังนี้


1) แปรนัย “ธนาเรสซิเดนซ์”

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

2) แปรนัย “ธนาฮาบีเทต”

| | | |
|---------------------|---|--|
| ตราสัญลักษณ์แบรนด์ | : |  |
| ลักษณะโครงการ | : | บ้านเดี่ยว, บ้านแฝด |
| ระดับราคา | : | 5 - 10 ล้านบาท |
| กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย | : | กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ค่อนข้างสูง B+, A รายได้ต่อเดือน 90,000 – 150,000 บาท |
| โครงการที่เปิดขาย | : | โครงการธนาฮาบีเทต ราชพฤกษ์ – สิรินคร โครงการธนาฮาบีเทต ปิ่นเกล้า – สิรินคร (เปิดขายเดือนพฤษภาคม 2560) |

3) แปรนัย “ธนาคลัสเตอร์”

| | | |
|---------------------|---|---|
| ตราสัญลักษณ์แบรนด์ | : |  |
| ลักษณะโครงการ | : | บ้านแฝด, ทาวน์โฮม 3 ชั้น |
| ระดับราคา | : | 5 - 10 ล้านบาท |
| กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย | : | กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ค่อนข้างสูง B+, A รายได้ต่อเดือน 90,000 – 150,000 บาท |
| โครงการที่เปิดขาย | : | โครงการธนาคลัสเตอร์ ราชพฤกษ์ – สถานีบางพลู โครงการธนาคลัสเตอร์ สถานีเซ็นทรัล – บางใหญ่ |

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 |

และโครงการในส่วนภูมิภาคต่างๆ ของบริษัท จะใช้แปรนต์ “สิริ วิลเลจ” โดยมีรายละเอียดดังนี้

แปรนต์ “สิริ วิลเลจ”

| | | |
|-----------------------------|---|--|
| ตราสัญลักษณ์แปรนต์ | : | |
| ลักษณะโครงการ | : | บ้านแฝด บ้านเดี่ยว และอาคารพาณิชย์ด้านหน้า |
| ระดับราคา | : | 3 – 6 ล้านบาท |
| กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย | : | - กลุ่มลูกค้าผู้เริ่มต้นชีวิตครอบครัวที่มีรายได้ปานกลาง C+ , B - รายได้ต่อเดือน 50,000-80,000 บาท |
| โครงการที่เปิดขายในปัจจุบัน | : | โครงการสิริ วิลเลจ อุดรธานี – แอร์พอร์ต |

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

โครงสร้างรายได้หลักของบริษัทและบริษัทย่อย

โครงสร้างรายได้หลักของบริษัทและบริษัทย่อยมาจากการดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์บ้านจัดสรรพร้อมที่ดินเพื่อขาย โดยแบ่งออกตามประเภทสินค้า ปี 2560, ปี 2559 และ ปี 2558 มีรายละเอียด ดังนี้

| ประเภทรายได้ | ดำเนินการโดย | ปี 2560 | | ปี 2559 | | ปี 2558 | |
|--------------|--------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| | | ล้านบาท | สัดส่วน | ล้านบาท | สัดส่วน | ล้านบาท | สัดส่วน |

รายได้จากการขาย ¹⁾

| | | | | | | | |
|-------------------------------|------------|-------------------|-------|-------|-------|-------|-------|
| - บ้านเดี่ยว/บ้านแฝด | บริษัท | 689.3 | 82.4 | 586.0 | 74.2 | 517.2 | 61.0 |
| - ทาวน์โฮม/ทาวน์เฮ้าส์ | บริษัท | 139.0 | 16.6 | 170.2 | 21.5 | 299.1 | 35.3 |
| - บ้านเดี่ยว/บ้านแฝดชั้นเดียว | บริษัทย่อย | - | - | 30.9 | 3.9 | 26.3 | 3.1 |
| รวมรายได้จากการขาย | | 828.3 | 99.0 | 787.1 | 99.6 | 842.6 | 99.4 |
| รายได้อื่น ²⁾ | | 8.4 ³⁾ | 1.0 | 3.0 | 0.4 | 4.8 | 0.6 |
| รวมรายได้ | | 836.7 | 100.0 | 790.1 | 100.0 | 847.4 | 100.0 |

หมายเหตุ : 1) รับรู้รายได้จากการขายบ้านและที่ดินเมื่อโอนกรรมสิทธิ์

2) รายได้อื่นปกติ ประกอบด้วย ดอกเบี้ยรับจากธนาคาร การรับเงินจองจากลูกค้าในโครงการต่างๆ

3) รายได้อื่น ในปี 2560 นอกเหนือจากรายได้อื่นๆ ปกติ คือ ประกอบด้วย เงินชดเชยจากการเวนคืนที่ดินจากกรมทางหลวงชนบท

2.1 ลักษณะของผลิตภัณฑ์และบริการ

บริษัทและบริษัทย่อย มีโครงการทั้งหมดจำนวนรวม 26 โครงการ มูลค่ารวม 10,340 ล้านบาท โดยแบ่งเป็นโครงการที่เปิดแล้วทั้งสิ้น 18 โครงการ มูลค่า 5,843 ล้านบาท และ โครงการที่เปิดดำเนินการขายอยู่ ณ ปัจจุบัน จำนวน 8 โครงการ มูลค่า 4,497 ล้านบาท

โครงการที่เปิดแล้วมีทั้งสิ้น 18 โครงการ (สิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560)

| โครงการ | ลักษณะโครงการ | เนื้อที่โครงการ (ไร่) | ระยะเวลาดำเนินการ | ราคาเฉลี่ย (ล้านบาท) | มูลค่าโครงการ | |
|------------------------------------|------------------------------------|-----------------------|-------------------|----------------------|---------------|---------|
| | | | | | ยูนิต | ล้านบาท |
| 1. ธนาสิริ รัตนานิเบส์ | บ้านเดี่ยว 2 ชั้น | 28-3-74.7 | พ.ย.46 – ก.พ.51 | 5.31 | 112 | 595 |
| 2. ไพร์มเพลส รัตนานิเบส์ – 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 ไพร์มเพลส รัตนานิเบศร์ – บางใหญ่ | บ้านแฝด สไตล์บ้านเดี่ยว 2 ชั้น | 10-1-11 | ก.ย.50 – ก.พ.52 | 2.65 | 57 | 151 |
| 5. เดอะ ไพร์มเพลส 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. ไพร์มเพลส 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. ไพร์มเพลส 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. ไพร์มเพลส 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/ ปีที่เริ่มเปิดขาย | 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 5.43 ลบ.) | - บ้านเดี่ยว 2 ชั้น - บ้านแฝดสไตล์ บ้านเดี่ยว 2 ชั้น - ทาวน์โฮม 2 ชั้น 33-2-94 ไร่ มิถุนายน 2555 | ต.บางกร่าง อ.เมือง จ.นนทบุรี | 175 | 950 | 175 | 941 | 100% | 174 | 936 | 99% | 1 | 9 | 1% | 653 | 626 | 96% |
| 2. ธนาซิโธ รัตนวิเบศร์ (ราคาเฉลี่ย 2.58 ลบ.) | - ทาวน์โฮม 2 ชั้น 15 – 2 – 76 ไร่ กุมภาพันธ์ 2557 | ต.บางรักพัฒนา อ.บางบัวทอง จ.นนทบุรี | 157 | 405 | 112 | 280 | 71% | 110 | 274 | 70% | 45 | 125 | 29% | 311 | 297 | 95% |

หน่วย : ล้านบาท

| โครงการ/ ราคาขาย ต่อหน่วย | ลักษณะโครงการ/ เนื้อที่ดิน/ ปีที่เริ่มเปิดขาย | 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 | 455 | 85 | 420 | 92% | 75 | 368 | 82% | 7 | 35 | 8% | 300 | 280 | 93% |
| 4. ธนาวิลเลจ 2 พระราม 5 – บางใหญ่ (ราคาเฉลี่ย 4.30 ลบ.) | บ้านเดี่ยว 2 ชั้น 16 – 3 – 18.4 ไร่ พฤศจิกายน 2558 | ต.บางแม่นาง อ.บางใหญ่ จ.นนทบุรี | 86 | 370 | 74 | 317 | 86% | 65 | 276 | 76% | 12 | 53 | 14% | 254 | 234 | 92% |
| 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 | 10 | 39 | 13% | 9 | 34 | 12% | 67 | 306 | 87% | 256 | 153 | 60% |
| 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 | 18 | 80 | 23% | 14 | 63 | 19% | 59 | 311 | 77% | 281 | 201 | 72% |

หน่วย : ล้านบาท

| โครงการ/ ราคาขาย ต่อหน่วย | ลักษณะโครงการ/ เนื้อที่ดิน/ ปีที่เริ่มเปิดขาย | 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 |
| 7. ธนาฮาบิแทต ปิ่นเกล้า-สีรินธร (ราคาเฉลี่ย 9.21 ลบ.) | บ้านเดี่ยว 2 ชั้น 26-2-25.9 ไร่ พฤษภาคม 2560 | ต.บางสีทอง อ.บางกรวย จ.นนทบุรี | 95 | 875 | 23 | 190 | 24% | 6 | 51 | 7% | 72 | 685 | 76% | 580 | 345 | 60% |
| โครงการที่ดำเนินการโดยบริษัท พิมานสิริ จำกัด (บริษัทย่อย) | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 8. 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 | 22 | 93 | 12% | 19 | 82 | 11% | 157 | 613 | 88% | 476 | 246 | 52% |
| รวมโครงการที่เปิดขายในปัจจุบัน | | | 938 | 4,497 | 518 | 2,360 | 55% | 472 | 2,084 | 50% | 419 | 2,137 | 45% | 3,112 | 2,383 | 77% |

หมายเหตุ :

1) ขายแล้ว มาจากตัวเลขยอดจองซื้อ และรอโอนกรรมสิทธิ์ รวมถึงยูนิตที่โอนแล้ว

2) มูลค่าเงินลงทุนในโครงการมาจากค่าก่อสร้างและค่าพัฒนาสาธารณูปโภคในโครงการ โดยตัวเลขที่แสดงเป็นตัวเลขทางบัญชี ซึ่งเมื่อเปรียบเทียบกับตัวเลขของทางก่อสร้างแล้วไม่ต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ

โครงการที่เปิดขายในปัจจุบัน ได้แก่

1) 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"> - สะดวกสบายในการเดินทาง ทำเลติดถนนใหญ่ ใกล้สะพานเจษฎาภิบาลดินทรานุสรณ์ - สภาพโครงการออกแบบเน้นความเรียบหรู แบบสบายๆ สไตล์โมเดิร์น บริติช - ออกแบบโครงการเพื่อให้เกิดบรรยากาศของสังคมอยู่อาศัยที่ดี - สโมสรพร้อมสระว่ายน้ำกลางแจ้งสาธารณะขนาดใหญ่ เย็นสบายด้วยร่มเงาจากต้นไม้รอบโครงการ |
| กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย | กลุ่มลูกค้าผู้เริ่มต้นชีวิตครอบครัวที่มีรายได้ค่อนข้างสูง |
| ระดับราคาขายต่อหลัง | 5 – 10 ล้านบาท (ทาวน์โฮม 5 ล้านบาท / บ้านเดี่ยว, บ้านแฝด 5.2 – 11 ล้านบาท) |
| ประมาณการมูลค่าโครงการ | 950 ล้านบาท |
| ประมาณการมูลค่าเงินลงทุน | 653 ล้านบาท |
| ระยะเวลาก่อสร้าง | ตั้งแต่เดือนตุลาคม 2554 |
| ระยะเวลาขาย | เปิดตัวโครงการเดือนมิถุนายน 2555 |
| ความคืบหน้าของการขาย | ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 ขายไปแล้ว 99% |

2) โครงการธานีโอ 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) - ทำเลที่ตั้งโครงการใกล้ห้างสรรพสินค้า Central Westgate - เน้นการอยู่อาศัย สังคมร่มรื่น ดูแลกันฉันท์มิตร - ดีไซน์ 4 ห้องนอน เพิ่มพื้นที่อิสระ เพื่อความคิดสร้างสรรค์ |
| กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย | กลุ่มลูกค้าผู้เริ่มต้นชีวิตครอบครัวที่มีรายได้ปานกลาง |
| ระดับราคาขายต่อหลัง | 2.5 – 4.0 ล้านบาท |
| ประมาณการมูลค่าโครงการ | 405 ล้านบาท |
| ประมาณการมูลค่าเงินลงทุน | 311 ล้านบาท |
| ระยะเวลาก่อสร้าง | ตั้งแต่เดือนมิถุนายน 2556 |
| ระยะเวลาขาย | เปิดตัวโครงการเดือนกุมภาพันธ์ 2557 |
| ความคืบหน้าของการขาย | ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 ขายไปแล้ว 71% |

3) โครงการธนาฮาบิแทต 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"> - ทำเลใกล้ทางด่วนพิเศษสายศรีรัช-วงแหวนรอบนอกกรุงเทพมหานคร และ รถไฟฟ้าสายสีแดงอ่อน (ตลิ่งชัน – บางซื่อ) - ทำเลใกล้ห้างสรรพสินค้า HomeWorks สาขาราชพฤกษ์ - เน้นการอยู่อาศัย สังคมร่มรื่น และดูแลชั้นที่มิตร - ดีไซน์ 3 – 4 ห้องนอน / ห้องพักผ่อน เพิ่มพื้นที่อิสระเพื่อความคิดสร้างสรรค์ |
| กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย | กลุ่มลูกค้าผู้เริ่มต้นชีวิตครอบครัวที่มีรายได้ค่อนข้างสูง |
| ระดับราคาขายต่อหลัง | 4.5 – 6.0 ล้านบาท |
| ประมาณการมูลค่าโครงการ | 455 ล้านบาท |
| ประมาณการมูลค่าเงินลงทุน | 300 ล้านบาท |
| ระยะเวลาก่อสร้าง | ตั้งแต่เดือนกันยายน 2557 |
| ระยะเวลาขาย | เปิดตัวโครงการเดือนกุมภาพันธ์ 2558 |
| ความคืบหน้าของการขาย | ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 ขายไปแล้ว 92% |

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"> - ทำเลใกล้ รถไฟฟ้าสายสีม่วง สถานีสามแยกบางใหญ่ - ทำเลที่ตั้งโครงการใกล้ห้างสรรพสินค้า Central Westgate - หลีกเลียงความแออัดของชุมชนเมือง ผ่อนคลายชีวิตในแบบ Slow Life ที่ผสานความทันสมัยและความงามของธรรมชาติอย่างลงตัว - โครงการบ้านเดี่ยวที่ไม่แออัดในสังคมขนาดพอดี - ดีไซน์บ้านทุกหลังให้โปร่งโล่ง ไม่อึดอัด พร้อมช่องเปิดรับแสงธรรมชาติทุกห้องนอน |
| กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย | กลุ่มลูกค้าผู้เริ่มต้นชีวิตครอบครัวที่มีรายได้ปานกลาง |
| ระดับราคาขายต่อหลัง | 3.5 – 5.0 ล้านบาท |
| ประมาณการมูลค่าโครงการ | 370 ล้านบาท |
| ประมาณการมูลค่าเงินลงทุน | 254 ล้านบาท |
| ระยะเวลาก่อสร้าง | ตั้งแต่เดือนมีนาคม 2558 |
| ระยะเวลาขาย | เปิดตัวโครงการเดือนพฤศจิกายน 2558 |
| ความคืบหน้าของการขาย | ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 ขายไปแล้ว 86% |

5) โครงการธนาคาราสตร์ ราชพฤกษ์ – 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 - ทำเลที่ตั้งโครงการใกล้ห้างสรรพสินค้า Central Westgate - มีจำนวนหลังเพียง 77 ยูนิต เน้นความเป็นส่วนตัว ใกล้ชิดธรรมชาติ - พื้นที่ส่วนกลางมีทั้ง Social Room และ สวนสาธารณะ เพื่อให้ลูกบ้านพบปะสังสรรค์ - ทาวน์โฮม 3 ชั้น ดีไซน์ใหม่ ทันสมัย เหมาะสำหรับคนรุ่นใหม่ - ทาวน์โฮมทุกหลังสามารถจอดรถได้ 2 คัน - สามารถปรับเปลี่ยนพื้นที่ เป็น Home Office เพื่อทำกิจการขนาดย่อมได้ - ห้อง Master Bedroom มีขนาดใหญ่ระดับเพนท์เฮาส์ ทุกแบบบ้าน |
| กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย | กลุ่มลูกค้าที่ต้องการที่อยู่อาศัยที่สามารถปรับเปลี่ยนเป็น Home Office ได้ |
| ระดับราคาขายต่อหลัง | 4.0 – 6.0 ล้านบาท |
| ประมาณการมูลค่าโครงการ | 345 ล้านบาท |
| ประมาณการมูลค่าเงินลงทุน | 256 ล้านบาท |
| ระยะเวลาก่อสร้าง | ตั้งแต่เดือนพฤศจิกายน 2558 |
| ระยะเวลาขาย | เปิดตัวโครงการเดือนกรกฎาคม 2559 |
| ความคืบหน้าของการขาย | ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 ขายไปแล้ว 13% |

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 จำนวนทั้งสิ้น 77 หน่วย |
| จุดเด่นโครงการ | <ul style="list-style-type: none"> - ทำเลที่ตั้งโครงการใกล้แนวรถไฟฟ้าสายสีม่วง สถานีคลองบางไผ่ - ทำเลที่ตั้งโครงการใกล้ห้างสรรพสินค้า Central Westgate - บ้านแฝดและทาวน์โฮม 3 ชั้น ดีไซน์ใหม่ ทันสมัย Loft Style เหมาะสำหรับคนรุ่นใหม่ ที่ต้องการความแปลกใหม่ บนพื้นที่ความสุขส่วนตัว เพียง 77 หน่วย - สามารถปรับเปลี่ยนพื้นที่ เป็น Home Office เพื่อทำกิจการขนาดย่อมได้ - ทุกหลังสามารถจอดรถได้ 2 คัน โดยเฉพาะบ้านแฝดหน้ากว้าง 10 เมตร จอดรถได้ถึง 3 คัน |
| กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย | กลุ่มลูกค้าที่ต้องการที่อยู่อาศัยที่สามารถปรับเปลี่ยนเป็น Home Office ได้ |
| ระดับราคาขายต่อหลัง | 4.0 – 7.0 ล้านบาท (ทาวน์โฮม 4 ล้านบาท / บ้านแฝด 5 – 7 ล้านบาท) |
| ประมาณการมูลค่าโครงการ | 391 ล้านบาท |
| ประมาณการมูลค่าเงินลงทุน | 281 ล้านบาท |
| ระยะเวลาก่อสร้าง | ตั้งแต่เดือนพฤศจิกายน 2558 |
| ระยะเวลาขาย | เปิดตัวโครงการเดือนตุลาคม 2559 |
| ความคืบหน้าของการขาย | ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 ขายไปแล้ว 23% |

7) โครงการธนาสาปิต ปิ่นเกล้า – สิรินคร



| | |
|--------------------------|--|
| ที่ตั้งโครงการ | ตำบลบางสีทอง อำเภอบางกรวย จังหวัดนนทบุรี |
| พื้นที่โครงการ | 26-2-25.9 ไร่ |
| เจ้าของโครงการ | บริษัท ธนาสิริ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) |
| รายละเอียดโครงการ | บ้านเดี่ยว 2 ชั้น จำนวน 95 ยูนิต |
| จุดเด่นโครงการ | <ul style="list-style-type: none"> - ทำเลใกล้ทางด่วนพิเศษสายศรีรัช-วงแหวนรอบนอกกรุงเทพมหานคร - โครงการบ้านเดี่ยวคุณภาพดี ไม่แออัด มีความเป็นส่วนตัวเพียง 95 หลัง - เน้นธรรมชาติในการอยู่อาศัย เน้นต้นไม้ขนาดใหญ่และสวนสาธารณะที่ร่มรื่น - สโมสรขนาดใหญ่พร้อมสระว่ายน้ำและฟิตเนสบริเวณหน้าโครงการ - ระบบรักษาความปลอดภัยแบบ Double Gate - บ้านทุกหลังถูกออกแบบให้มีห้องนอนล่างหรือห้องเอนกประสงค์ เพื่อรองรับผู้สูงอายุ หรือแขกผู้มาเยือนได้พักผ่อนอย่างเป็นส่วนตัว |
| กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย | กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้สูง ผู้ต้องการความเป็นส่วนตัวสูงในทำเลใกล้เมืองหลวง |
| ระดับราคาขายต่อหลัง | 8.0 – 15.0 ล้านบาท |
| ประมาณการมูลค่าโครงการ | 875 ล้านบาท |
| ประมาณการมูลค่าเงินลงทุน | 580 ล้านบาท |
| ระยะเวลาก่อสร้าง | ตั้งแต่เดือนตุลาคม 2559 |
| ระยะเวลาขาย | เปิดตัวโครงการเดือนพฤษภาคม 2560 |
| ความคืบหน้าของการขาย | ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 ขายไปแล้ว 24% |

8) 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"> - สะดวกสบายในการเดินทาง โครงการติดถนนใหญ่ ใกล้สนามบิน - ทำเลที่ตั้งโครงการ ใกล้ศูนย์ค้าปลีกค้าส่ง - สโมสรขนาดใหญ่ สโตร์สโตร์ เชื่อมต่อสวนสวยแบบไร้รอยต่อ - ระบายน้ำระบบเกลือบ ถนอมสุขภาพผิว ใช้งานได้จริง แยกส่วนเด็กและผู้ใหญ่ - บ้านเดี่ยวคุณภาพ ดีไซน์ฟังก์ชันครบ แบบบ้านสโตร์สโตร์ - ดีไซน์แบบบ้าน 3 และ 4 ห้องนอน, จอดรถได้ 2 คันทุกแบบบ้าน - มีห้องนอนชั้นล่าง เพื่อตอบโจทย์ไลฟ์สไตล์คนอุดรอย่างแท้จริง |
| กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย | กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ปานกลาง ผู้ที่ต้องการที่อยู่อาศัยในจังหวัดอุดรธานี |
| ระดับราคาขายต่อหลัง | 3.2 – 8.0 ล้านบาท |
| ประมาณการมูลค่าโครงการ | 706 ล้านบาท |
| ประมาณการมูลค่าเงินลงทุน | 476 ล้านบาท |
| ระยะเวลาก่อสร้าง | ตั้งแต่เดือนมิถุนายน 2558 |
| ระยะเวลาขาย | เปิดตัวโครงการเดือนกุมภาพันธ์ 2559 |
| ความคืบหน้าของการขาย | ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 ขายไปแล้ว 12% |

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 ในด้านการตลาดของบริษัท จึงมีกลยุทธ์การแข่งขันโดยแบ่งออกได้ดังนี้

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

ส่วนโครงการของบริษัท ธนาสิริ พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (TPD) และ บริษัท พิมานสิริ จำกัด (PMS) (บริษัท ย่อยของ 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 และในส่วนของสินค้านั้น บริษัทจะสร้างบ้านตัวอย่างและบ้านสร้างให้เสร็จก่อนขาย 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

ในปี 2560 บริษัทได้เริ่มดำเนินการจัดทำตลาดออนไลน์ ผ่านช่องทางออนไลน์ต่างๆ อาทิเช่น Facebook, Instagram, Line เป็นต้น โดยได้รับการตอบรับจากลูกค้าเป็นอย่างดี ส่งผลให้ยอดขายรวมโครงการปรับตัวสูงขึ้น ถือเป็นปัจจัยบวกที่ส่งผลให้ยอดขายในปี 2560 ปรับตัวดีขึ้นกว่าปีที่ผ่านมา อีกทั้ง ยังสามารถลดค่าใช้จ่ายในการโฆษณาและประชาสัมพันธ์ในปี 2560 ได้ด้วย ทั้งนี้ บริษัทยังใช้ช่องทางการจัดจำหน่ายผ่านสำนักงานขายของบริษัท ตั้งอยู่ในแต่ละโครงการนั้นๆ เป็นศูนย์กลางสำหรับการสื่อสารและประสานงานกับลูกค้า



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 2560

สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ (สศท) ประเมินว่า อัตราการขยายตัวของเศรษฐกิจปี 2560 อยู่ในช่วง 3-4% ซึ่งเติบโตดีกว่าในปี 2559 ที่คาดการณ์ว่า จะขยายตัวที่ 3.2% และในปี 2558 ที่ 2.8%

ธนาคารแห่งประเทศไทย ประเมินว่า เศรษฐกิจไทยในปี 2560 เติบโตน้อยกว่า 4% ตามเป้าหมายที่กระทรวงการคลังและสภาพัฒนาการศก.ไว้ เนื่องจากความเสี่ยงทางด้านการเมือง ยังคงเป็นปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อความเชื่อมั่นของนักลงทุนต่างประเทศที่มีต่อประเทศไทย โดยนักเศรษฐศาสตร์ทั่วไป มีความเห็นตรงกันว่า ในปีที่ผ่านมา เศรษฐกิจไทยทรงตัว ถึงแม้ว่าจะมีปัจจัยลบหลายประการทั้งจากภายในและภายนอก ทั้งนี้ เศรษฐกิจในปี 2560 มีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง แต่อัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจยังคงอยู่ในระดับปานกลาง เนื่องจากมีปัจจัยเสี่ยงหลายประการ

โดยในปี 2560 ภาคธุรกิจก่อสร้างมีการขยายตัวได้ดีตามโครงการภาครัฐในทุกภูมิภาค และธุรกิจอสังหาริมทรัพย์มีการขยายตัวเล็กน้อย โดยผู้ประกอบการให้ความเห็นว่า กลุ่มที่อยู่อาศัยแนวราบขยายตัวในเกือบทุกภูมิภาคโดยเฉพาะที่อยู่อาศัยระดับกลางและระดับบน ตามความต้องการที่อยู่อาศัยและการขยายตัวของเมือง ยกเว้นในภาคเหนือตอนล่างที่กำลังซบเซามากพอ ในขณะที่กลุ่มที่อยู่อาศัยแนวสูงขยายตัวในอัตราที่ชะลอลง และเกิดภาวะอุปทานส่วนเกินในบางพื้นที่ เช่น ต่างจังหวัดและแนวรถไฟฟ้าสายสีม่วง เป็นต้น

ด้านสินเชื่อนั้น สถาบันการเงินยังคงเข้มงวดในการอนุมัติสินเชื่อ ไม่ว่าจะเป็นสินเชื่อโครงการอสังหาริมทรัพย์ (Pre-Finance) ที่ส่งผลให้ผู้ประกอบการต้องยื่นบางรายต้องขอสินเชื่อจากบริษัทสินเชื่อซึ่งแทน และสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย (Post-Finance) โดยเฉพาะในกลุ่มลูกค้าระดับล่าง – ระดับกลาง ส่งผลให้การระบายสินค้าคงเหลือที่อยู่อาศัยทำได้ช้าลง รวมถึงมีการชะลอโครงการลงทุนใหม่ออกไป ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ ประเมินว่า ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ยังคงเผชิญความเสี่ยงจากการแข่งขันที่รุนแรง และยังคงระมัดระวังในการอนุมัติสินเชื่อของสถาบันการเงิน ความยากในการหาแรงงานและต้นทุน ค่าแรงที่คาดว่าจะปรับเพิ่มขึ้น ประกอบกับภาษีที่ดินที่ยังคงไม่ชัดเจน ผู้ประกอบการหลายรายจึงต้องปรับตัวในหลากหลายรูปแบบ เช่น การไม่สะสมที่ดิน การพัฒนาโครงการที่มีขนาดเล็กลง การเรียกเก็บเงินดาวน์ในสัดส่วนที่สูงขึ้น การทำ Pre-approve เพื่อคัดกรองลูกค้าก่อนยื่นขอสินเชื่อจากสถาบันการเงิน เป็นต้น สำหรับธุรกิจก่อสร้างขยายตัวได้ดีในทุกภูมิภาค เนื่องจากได้รับอานิสงส์จากโครงการลงทุนของภาครัฐ โดยเฉพาะงานก่อสร้างทางหลวงและรถไฟรางคู่ในภาคเหนือ ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และภาคกลาง

ขณะที่ ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์ เปิดเผยว่า ภาพรวมตลาดอสังหาริมทรัพย์ในช่วงไตรมาส 4 ปี 2560 ตลาดมีทิศทางปรับตัวดีขึ้น โดยพิจารณาจากตัวเลขเศรษฐกิจต่างๆ อาทิ การส่งออกปรับตัวดีขึ้น การลงทุนภาครัฐและเอกชนที่เพิ่มขึ้น ซึ่งปัจจัยทางเศรษฐกิจจะให้ความเชื่อมั่นของผู้บริโภคปรับตัวดีขึ้น และกล้าตัดสินใจซื้อบ้าน เมื่อภาวะเศรษฐกิจปรับตัวดีขึ้น แนวโน้มหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (NPL) จะปรับตัวลดลง ทำให้ธนาคารพาณิชย์ลดความเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อและปล่อยสินเชื่อได้มากขึ้น ซึ่งช่วยให้ตลาดอสังหาริมทรัพย์ปรับตัวดีขึ้น

แนวโน้มธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ปี 2561

ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ได้วิเคราะห์ตลาดอสังหาริมทรัพย์ ปี 2561 โดยคาดการณ์ว่า จะเติบโตประมาณ 6-8% จากที่ปี 2560 เติบโตเพียง 2-3% จากเดิมที่คาดการณ์ว่า ปี 2560 นี้ จะไม่มีการเติบโต โดยเป็นผลมาจากทิศทางตลาดในไตรมาส 3-4 ปรับตัวดีขึ้น จนทำให้ตลาดรวมเติบโตขึ้น

ในส่วนของภาพรวมตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยในปี 2561 ต้องพิจารณาจากปัจจัยที่จะมาขับเคลื่อนตลาดที่อยู่อาศัย อาทิ ภาวะเศรษฐกิจโลกที่มีแนวโน้มปรับตัวดีขึ้น ซึ่งจะส่งผลให้การส่งออกดีขึ้น การลงทุนของภาครัฐชัดเจนมากขึ้น ทิศทางอัตราดอกเบี้ยที่จะปรับตัว

เพิ่มขึ้นแต่ไม่มากนัก กำลังซื้อที่ยังคงมีอยู่ และสภาพคล่องยังคงสูงอยู่ จากปัจจัยดังกล่าว ส่งผลให้สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยเติบโตได้ โดยคาดการณ์ว่า ในปี 2561 จะสามารถอนุมัติสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยใหม่ได้ไม่ต่ำกว่า 600,000 ล้านบาท คิดเป็นอัตราเติบโตที่ 3-4%

ทั้งนี้ เทรนด์ของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่มีการซื้อและควมรวมกิจการจำนวนมากในปี 2560 นั้น คาดการณ์ว่า ยังคงมีอย่างต่อเนื่องในปี 2561 และจะมีการประกาศความร่วมมือให้เห็นมากยิ่งขึ้น โดยหนึ่งบริษัทอาจจะรวมทุนกับนักลงทุนหลายกลุ่มได้

สำหรับในส่วนของภาษีที่ดิน รัฐบาลยังคงเดินหน้าประกาศบังคับใช้ตามกรอบเวลาที่ได้ประกาศไว้ ทางด้านสินเชื่อที่อยู่อาศัย ในส่วนของการกู้สินเชื่อไม่ผ่านนั้น บรรษัทตลาดรองสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยได้ทำการรองรับผู้กู้สินเชื่อไม่ผ่านให้สามารถกู้เงินซื้อบ้านได้

ภาพรวมตลาดที่อยู่อาศัยแนวราบในจังหวัดปริมณฑล 5 จังหวัด ได้แก่ นนทบุรี ปทุมธานี นครปฐม สมุทรสาคร และสมุทรปราการ มีการเปิดโครงการบ้านจัดสรรค่อนข้างมากไปในทิศทางเดียวกัน อัตราการขายยังคงค่อยเป็นค่อยไป ยกเว้นในบางจังหวัดที่ผู้ประกอบการเปิดโครงการในทำเลที่ดี

สำหรับทำเลเด่นที่น่าสนใจในการพัฒนาโครงการในจังหวัดปริมณฑล คือ แนวเส้นทางรถไฟฟ้า ใกล้พื้นที่พาณิชย์กรรมตามข้อกำหนดในผังเมือง ใกล้พื้นที่ตามแนวนถนนกาญจนาภิเษก และพื้นที่ที่ไม่ไกลจากจุดขึ้น-ลงทางด่วน ทั้งนี้ จังหวัดปริมณฑลจะยังคงขยายตัวต่อไป โดยผังเมืองจะมีผลต่อการพัฒนามากที่สุด รวมถึงธุรกิจบ้านจัดสรรยังคงเป็นตลาดที่ขยายตัวอย่างต่อเนื่อง

โดยจังหวัดนนทบุรี จังหวัดปทุมธานี และจังหวัดสมุทรปราการ มีโครงการเปิดมากที่สุด เนื่องจากได้รับอานิสงส์จากการขยายเส้นทางรถไฟฟ้า อีกทั้งเป็นเมืองที่รองรับการขยายตัวจากกรุงเทพฯ มาเป็นระยะเวลากว่า 20 ปีแล้ว ด้านจังหวัดนครปฐม ส่วนใหญ่จะเป็นชุมชนขนาดเล็กรอบสถานที่ราชการหรือมหาวิทยาลัย โครงการที่อยู่อาศัยจึงไม่ค่อยมีมากนัก ในส่วนของจังหวัดสมุทรสาครรองรับการขยายตัวของกรุงเทพฯ มากเช่นกัน แต่ยังคงเติบโตไม่มากนัก เนื่องจากเป็นเมืองอุตสาหกรรมมากกว่า อีกทั้งกรุงเทพฯ ย่านพระราม 2 ยังมีพื้นที่รองรับโครงการที่อยู่อาศัยได้อีกจำนวนมาก

โครงการพัฒนาระบบสาธารณูปโภคของภาครัฐในจังหวัดนนทบุรี

ถือเป็นปัจจัยบวกที่จะส่งผลต่อการขยายตัวของตลาดอสังหาริมทรัพย์ในโซนจังหวัดนนทบุรี 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 และมีประสิทธิภาพมากขึ้น 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 สถานีไทรม้า สถานีสะพานพระนั่งเกล้า สถานีแยกนนทบุรี 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 เปิดให้บริการอย่างเป็นทางการ ในเดือนสิงหาคม 2560 (อ้างอิงข้อมูลจาก การรถไฟฟ้าขนส่งมวลชนแห่งประเทศไทย)

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

ทั้งนี้ กรมทางหลวงชนบทได้ดำเนินโครงการก่อสร้างถนนเชื่อมต่อ ถนนราชพฤกษ์ - ถนนกาญจนาภิเษก (แนวเหนือ - ใต้) เพื่อเชื่อมต่อโครงข่ายจราจรในพื้นที่ปริมณฑลด้านเหนือของกรุงเทพฯ เพิ่มเติมโครงข่ายเส้นทางคมนาคมของกรุงเทพฯ และปริมณฑลให้สมบูรณ์ และรองรับเส้นทางคมนาคมสายหลักในพื้นที่ที่มีการจราจรหนาแน่น ตลอดจนการขยายตัวทางด้านเศรษฐกิจและสังคมในอนาคต โดยใช้งบประมาณทั้งสิ้น 6,757 ล้านบาท เริ่มสัญญาเมื่อเดือนมิถุนายน 2559 และสิ้นสุดสัญญาเดือนพฤศจิกายน 2561 (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 โดยมีแนวเส้นทางจุดเริ่มต้นโครงการเชื่อมต่อกับถนนรัตนธิเบศร์ อ.บางใหญ่ จ.นนทบุรี จุดสิ้นสุดโครงการจะบรรจบบริเวณทางหลวงหมายเลข 324 (กาญจนบุรี-จรเข้มสามพัน) จ.กาญจนบุรี ขณะนี้โครงการได้รับอนุมัติงบประมาณงานโยธาเป็นที่เรียบร้อยแล้ว อีกทั้งการศึกษาทบทวน EIA ได้รับความเห็นชอบจาก กก.วล. เป็นที่เรียบร้อยแล้ว ซึ่งกรมทางหลวงคาดว่าจะดำเนินการก่อสร้างแล้วเสร็จทั้งหมดประมาณปี 2563 (อ้างอิงข้อมูลจาก กรมทางหลวง)

2.2.3 ความสามารถในการแข่งขัน

ในกลุ่มผู้ประกอบการที่พักอาศัยที่ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เฉพาะบ้านเดี่ยว บ้านแฝด และทาวน์เฮาส์ โดยโครงการที่พัฒนาอยู่ในพื้นที่นนทบุรี และ อุดรธานี 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 โครงการธนาคัลสเตอร์ ราชพฤกษ์ – สถานีบางพลุ เป็นทาวน์เฮาส์ 3 ชั้น สไตล์บ้านเดี่ยว เพิ่มพื้นที่ใช้สอยมากกว่า นอกจากนี้ บริษัทมีโครงการบ้านแฝด มีรูปแบบสไตล์บ้านเดี่ยว มีฟังก์ชันใช้สอยเหมือนบ้านเดี่ยว แต่ลูกค้าสามารถจ่ายได้ในราคาบ้านแฝด ซึ่งจะต่ำกว่าบ้านเดี่ยวทั่วไป

เมื่อเดือนกุมภาพันธ์ 2561 บริษัทได้เข้ารับรางวัล “ASA Real Estate Awards 2018” รางวัลอสังหาริมทรัพย์เพื่อคุณภาพชีวิตดีเด่น ประจำปี 2561 ประเภทที่อยู่อาศัย สำหรับระดับราคาไม่เกิน 10 ล้านบาท จากสมาคมสถาปนิกสยาม ในพระบรมราชูปถัมภ์ หรือ อาสา

(ASA) โดยพิจารณาจากการออกแบบและการก่อสร้างที่ได้มาตรฐาน เป็นไปตามพระราชบัญญัติควบคุมอาคาร และคำนึงถึงคุณภาพชีวิตความเป็นอยู่ของผู้อยู่อาศัยในโครงการเป็นหลัก อีกทั้ง ยังต้องเป็นผู้ประกอบการที่มีธรรมาภิบาลในการดำเนินธุรกิจด้วย ทั้งนี้ รางวัลเกียรติยศที่ทางสมาคมฯ จะมอบให้นั้น เป็นรางวัลอันทรงคุณค่า ผ่านการคัดสรร กลั่นกรองอย่างดียิ่งจากผู้ทรงคุณวุฒิในหลากหลายวิชาชีพ

การจัดสรรพื้นที่ส่วนกลาง : การให้ความสำคัญกับคุณภาพชีวิตของลูกค้าย โดยทุกๆ โครงการของบริษัทไม่ว่าจะเป็นโครงการทาวน์เฮาส์ บ้านแฝด และบ้านเดี่ยว บริษัทได้จัดสรรพื้นที่ส่วนกลางของแต่ละโครงการได้อย่างเหมาะสมกับแต่ละแบรนด์สินค้า โดยมุ่งเน้นความร่มรื่น และการอยู่อาศัยร่วมกันของลูกค้ายได้ใช้เป็นพื้นที่พักผ่อน เพื่อให้ลูกค้ายมีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น

ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ : บริษัทได้นำระบบเทคโนโลยีสารสนเทศมาพัฒนาใช้ในการบริหารจัดการด้วยระบบคอมพิวเตอร์เชื่อมโยงกันระหว่างทุกโครงการและสำนักงานใหญ่ ซึ่งปัจจุบันมีระบบที่ใช้อยู่ดังนี้

- **โปรแกรมบริหารข้อมูลโครงการ** ใช้ในการบริหารจัดการข้อมูลของโครงการทั้งหมดของบริษัท ซึ่งทีมผู้บริหารสามารถตรวจสอบข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการขายและสินค้าคงเหลือทั้งหมดได้ตลอดเวลา
- **โปรแกรมบริหารงานขาย** โปรแกรมสำหรับบันทึกข้อมูลลูกค้ามาเยี่ยมชม โครงการหรือข้อมูลงานขายที่เกิดจากโครงการต่างๆ ของบริษัท มายังสำนักงานใหญ่ เพื่อให้ฝ่ายการตลาดสามารถวิเคราะห์ลักษณะความชื่นชอบและสิ่งที่ลูกค้าต้องการได้อย่างมีประสิทธิภาพและรวดเร็ว
- **โปรแกรมระบบจัดการบริการงานหลังการขาย** สามารถช่วยจัดเก็บประวัติการซ่อมและช่วยบริหารงานซ่อมทั้งหมด ซึ่งสามารถช่วยให้การติดตามสถานะการซ่อมแซม ระยะเวลา และงบประมาณที่ใช้สำหรับบ้านแต่ละหลัง และ/หรือ ในแต่ละหมวดการซ่อมเพื่อนำมาวิเคราะห์หาสาเหตุว่า เกิดจากการใช้งาน หรือวัสดุที่ใช้ หรือจากการออกแบบ
- **โปรแกรมบริหารงานจัดซื้อ** เป็นโปรแกรมในการบริการงานจัดซื้อแบบ Online ช่วยในการจัดทำใบขอซื้อและการอนุมัติผ่านระบบ Online ทำให้มีความสะดวกในการบริหารจัดการงานด้านการสั่งซื้อสินค้าและวัสดุต่างๆ รวมทั้งการตรวจสอบสถานะใบสั่งซื้อได้อย่างสะดวกและรวดเร็ว ลดขั้นตอนการทำงานที่ยุ่งยากและซับซ้อนได้เป็นอย่างดี
- **โปรแกรมระบบบริหารงานก่อสร้างโครงการ** ช่วยในการบริหารงานก่อสร้าง ตั้งแต่เริ่มต้นโครงการ ทั้งในส่วนของการก่อสร้างบ้านและงานสาธารณูปโภค ช่วยในการเก็บข้อมูลความก้าวหน้าของงานระหว่างการก่อสร้าง และควบคุมการเบิกจ่ายงวดงานผู้รับเหมา

ราคา : บริษัทมีการกำหนดราคาขายอย่างสมเหตุสมผล เนื่องจากราคาเป็นปัจจัยสำคัญอย่างหนึ่งในการตัดสินใจเลือกซื้อที่อยู่อาศัย บริษัทจึงมีนโยบายในการกำหนดราคาอย่างยุติธรรม เพื่อสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้ามากที่สุดเมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่งในตลาดในราคาเดียวกัน สินค้าของบริษัทจะมีฟังก์ชันการใช้สอยที่มากกว่า รูปแบบที่โดดเด่นกว่า และสภาพโครงการ ตลอดจนสิ่งอำนวยความสะดวกในโครงการที่เหนือกว่า

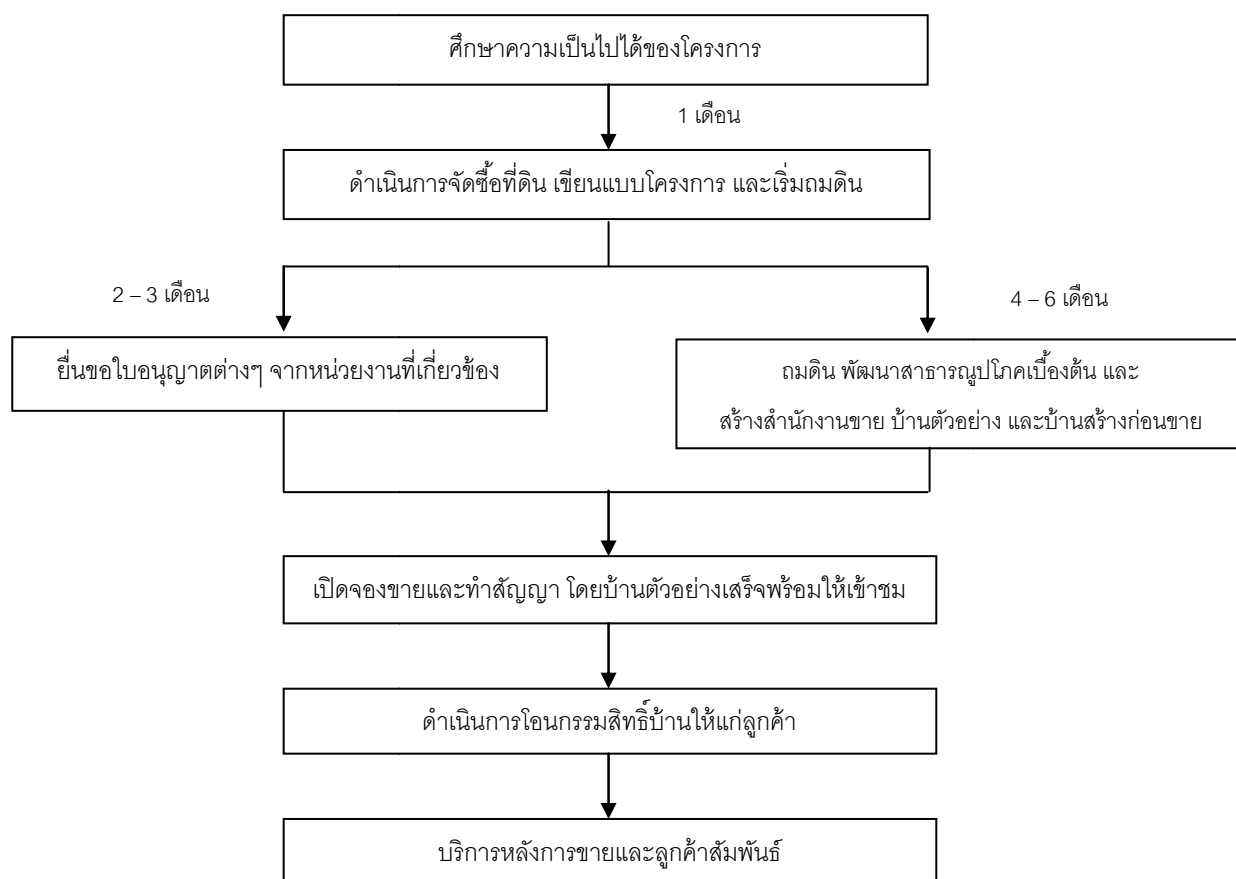
คุณภาพวัสดุที่ใช้ : บริษัทมีนโยบายในการเลือกใช้วัสดุที่มีคุณภาพดีและง่ายต่อการบำรุงรักษาในอนาคต เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าและลดภาระของลูกค้าในการบำรุงรักษาหรือซ่อมแซมในอนาคต

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 เส้นทางการพัฒนาและการขยายตัวของเขตเมือง มีการคาดการณ์ทิศทางการเติบโตของเมืองเพื่อทำการวิจัยศึกษาความเป็นไปได้ โดยบริษัทมีการติดตามและศึกษาข้อมูลเรื่องที่ดินอย่างใกล้ชิด เพื่อให้ทราบแนวโน้มและศักยภาพในการพัฒนาของที่ดินในทำเลต่างๆ คำนึงค่าสำหรับการพัฒนาโครงการก่อนนำเสนอต่อคณะกรรมการบริหารของบริษัท

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

3) ผู้รับเหมาก่อสร้าง

ผู้รับเหมาก่อสร้างโดยส่วนใหญ่เป็นผู้รับเหมาที่ร่วมงานกับบริษัทมาเป็นเวลานาน มีผลงานและความสามารถในการรับงานสอดคล้องกับมาตรฐานและการเติบโตของบริษัท บริษัทได้ว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างเป็นผู้ดำเนินการก่อสร้าง โดยบริษัทไม่มีแรงงานในการก่อสร้างเป็นของตนเอง

อย่างไรก็ตาม ในการหาผู้รับเหมาเพิ่มเติม บริษัทจะพิจารณาเลือกผู้รับเหมาก่อสร้างจากผลงาน คุณภาพงานในอดีต ความสามารถและศักยภาพในการทำงานให้แล้วเสร็จ รวมทั้งตรวจสอบฐานะทางการเงินของผู้รับเหมา เพื่อให้แน่ใจว่าผู้รับเหมาจะสามารถ จัดซื้อวัสดุและอุปกรณ์ในการก่อสร้างได้ตรงตามที่กำหนดในสัญญา นอกจากนี้ บริษัทยังพิจารณาถึงขนาดและแรงงานของผู้รับเหมาแต่ละ รายเพื่อให้แน่ใจว่าผู้รับเหมา มีศักยภาพที่เหมาะสมกับงานที่จะรับ

โดยปกติผู้รับเหมาก่อสร้างจะเป็นผู้รับผิดชอบในค่าใช้จ่ายดำเนินการ ค่าวัสดุก่อสร้างที่เกี่ยวข้องในงาน (นอกเหนือจากส่วนที่ บริษัทจัดหาให้) อุปกรณ์ สัมภาระ เครื่องมือเครื่องใช้ และค่าจ้างเหมาแรงงานก่อสร้าง เป็นลักษณะเหมารวมเบ็ดเสร็จตามขอบข่ายสัญญาที่ ได้ทำกันไว้ บริษัทจะเป็นผู้กำหนดราคากลางโดยฝ่ายแบบและฝ่ายประเมินราคา และบริษัทจะพิจารณาจัดหาวัสดุก่อสร้างหลักๆ ให้แก่ ผู้รับเหมา ทั้งนี้ เพื่อเป็นส่วนหนึ่งของการบริหารต้นทุนและการควบคุมคุณภาพของวัสดุก่อสร้าง

บริษัทจะจ่ายค่าจ้างเป็นงวดๆ ตามงวดงานที่ก่อสร้างสำเร็จตามสัญญา โดยมีการหักเงินประกันผลงานในแต่ละงวดงาน สำหรับผู้รับเหมาก่อสร้างรายเล็ก บริษัทจะพิจารณาการแบ่งงวดงานและการตรวจรับงานให้ถี่ขึ้น เพื่อแบ่งเบาภาระของผู้รับเหมาในการจัดซื้อ วัสดุอุปกรณ์ในการก่อสร้าง โดยทั่วไปผู้รับเหมาที่ติดต่อกับบริษัทจะรับประกันผลงานและมีมือปฏิบัติงาน รวมทั้งคุณภาพของสิ่งของวัสดุ อุปกรณ์ที่ทำเสร็จต่อไปอีก 1 ปีหลังจากส่งมอบงานที่ทำเสร็จงวดสุดท้าย หากครบกำหนด 1 ปีและงานที่ผู้รับเหมาส่งมอบไว้ไม่มีปัญหาใดๆ บริษัทจะคืนเงินประกันผลงานที่หักไว้ในแต่ละงวดงานให้แก่ผู้รับเหมา ถึงแม้ว่าบริษัทจะจ้างผู้รับเหมาให้รับผิดชอบการก่อสร้างโครงการของ บริษัทแต่บริษัทจะมีวิศวกรโครงการและหัวหน้าผู้คุมงานซึ่งเป็นพนักงานประจำของบริษัทเข้าควบคุมงานของผู้รับเหมาก่อสร้างให้อยู่ใน มาตรฐานที่บริษัทกำหนด

บริษัทตระหนักดีถึงความสำคัญของผู้รับเหมาก่อสร้าง ซึ่งเป็นหัวใจหลักของขบวนการผลิตสินค้าที่มีคุณภาพ ดังนั้น บริษัทจึง จัดตั้งคณะกรรมการผู้รับเหมาสัมพันธ์ ประกอบด้วยกรรมการ ดังนี้

1. ประธานคณะ ดำรงตำแหน่งโดย ผู้อำนวยการฝ่ายอำนวยการและก่อสร้างโครงการ
2. หัวหน้าคณะ ดำรงตำแหน่งโดย ผู้จัดการฝ่ายอำนวยการ
3. กรรมการ ดำรงตำแหน่งโดย ผู้จัดการโครงการ, ผู้จัดการฝ่ายมาตรฐานงานก่อสร้าง, วิศวกรประมาณราคาอาวุโส
4. เลขานุการ ดำรงตำแหน่งโดย ผู้จัดการฝ่ายบริหารทรัพยากรมนุษย์อาวุโส
5. ที่ปรึกษา ดำรงตำแหน่งโดย กรรมการผู้จัดการ, ที่ปรึกษาทิมบริหาร และ ผู้อำนวยการฝ่ายบัญชีการเงินและปฏิบัติการ

ทั้งนี้ บทบาทและหน้าที่หลักๆ ของคณะกรรมการผู้รับเหมาสัมพันธ์ มีดังนี้

- พิจารณาเรื่องหลักเกณฑ์และการสรรหาผู้รับเหมา
- เป็นศูนย์กลางในการสร้างความสัมพันธ์อันดีระหว่างผู้รับเหมา กับบริษัท ตลอดจนกิจกรรมต่างๆ ที่ส่งเสริมความเข้าใจอัน ดีและสัมพันธ์ภาพที่ดีระหว่างกัน
- พิจารณาเรื่องระเบียบต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง
- พิจารณาเรื่องการพัฒนาศักยภาพผู้รับเหมา
- พิจารณาเรื่องอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง
- คณะกรรมการผู้รับเหมาสัมพันธ์ รายงานตรงต่อคณะกรรมการบริหาร

โดยในปี 2560 บริษัทได้จัดทำนโยบาย พร้อมทั้งกำหนดเป้าหมายในการพัฒนาผู้รับเหมาสัมพันธ์ ดังนี้

- 1) ด้านการสรรหาผู้รับเหมา
 - 1.1 สรรหาผู้รับเหมาเพื่อเป็นพันธมิตรกับบริษัทในระยะยาว
 - 1.2 สรรหาผู้รับเหมาพันธมิตร ไม่เกิน 10 บริษัท ในเขตพื้นที่จังหวัดนนทบุรี
 โดยแบ่งเป็น ผู้รับเหมาก่อสร้างบ้าน Precast และ ผู้รับเหมาก่อสร้างบ้าน Conventional
 - 1.3 สรรหาผู้รับเหมาก่อสร้างบ้าน ไม่เกิน 2 บริษัทต่อ 1 โครงการ
 - 1.4 สรรหาผู้รับเหมา เฉพาะงานสาธารณูปโภค ประเภท งานก่อสร้างสโมสร์ งานขุดบ่อบำบัดโครงการ
 ทั้งนี้ เพื่อให้เป็นผู้รับเหมาหลักในการเปิดโครงการใหม่
 - 1.5 สรรหาผู้รับเหมา งานสาธารณูปโภคทั่วไป ประเภท งานถมดิน งานถนนและท่อระบายน้ำ งานรั้วโครงการ และงาน
 อื่นๆ
- 2) การเสริมสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้รับเหมา
 - 2.1 การอบรมมาตรฐานงานก่อสร้าง และมาตรฐานการทำงานของบริษัท เพื่อให้ได้คุณภาพงานก่อสร้างที่เป็นไปตาม
 หลักเกณฑ์ของบริษัท
 - 2.2 ให้สิทธิประโยชน์ ทางด้านการเงินต่างๆ อาทิเช่น เงินพิเศษค่าแรงจัดงานก่อสร้าง ส่วนลดพิเศษสำหรับผู้รับเหมาที่
 สนใจซื้อบ้านของบริษัท
 - 2.3 มอบประกาศเกียรติคุณ ผู้รับเหมาดีเด่น และการให้รางวัลพิเศษต่างๆ เพื่อเป็นความภาคภูมิใจในการมีส่วนร่วมใน
 ความสำเร็จของโครงการ

นอกจากนี้ บริษัทยังจัดให้มีการพบปะสังสรรค์ระหว่างผู้รับเหมาและเจ้าหน้าที่ระดับผู้บริหารของบริษัท เป็นระยะ ทั้งนี้ เพื่อให้
 ผู้รับเหมารู้สึกเป็นส่วนหนึ่งของทีมงานของบริษัทและรับรู้ถึงแนวทางการเติบโตของบริษัทต่อไปในอนาคต

4) วัสดุก่อสร้าง

วัสดุก่อสร้างจะแบ่งเป็น 2 ส่วนใหญ่ๆ คือ วัสดุก่อสร้างที่ผู้รับเหมาก่อสร้างจะต้องเป็นผู้รับผิดชอบจัดหาและวัสดุก่อสร้างที่
 บริษัทเป็นผู้จัดหาเอง โดยเฉลี่ยค่าวัสดุก่อสร้างที่ผู้รับเหมาก่อสร้างจัดหาเองเปรียบเทียบกับวัสดุที่บริษัทจัดหาให้มีสัดส่วนประมาณร้อยละ
 45 : 55

- วัสดุก่อสร้างที่ผู้รับเหมาก่อสร้างเป็นผู้รับผิดชอบจัดหา ในสัญญาการว่าจ้างระหว่างบริษัทและผู้รับเหมาก่อสร้างจะระบุถึง
 คุณสมบัติของวัสดุก่อสร้างที่ผู้รับเหมาก่อสร้างจะต้องเป็นผู้รับผิดชอบจัดหาเอง ทั้งนี้ ผู้รับเหมาก่อสร้างจะต้องใช้วัสดุ
 ก่อสร้างที่ได้คุณภาพตรงกับที่ระบุในสัญญา บริษัทจะมีส่วนช่วยเหลือในการต่อรองราคากับผู้จัดจำหน่ายวัสดุก่อสร้างบาง
 รายการให้กับผู้รับเหมาทุกรายในโครงการ เนื่องจากการรวมปริมาณสั่งซื้อในจำนวนมากจะทำให้บริษัทมีอำนาจในการ
 ต่อร์งราคามากกว่าการให้ผู้รับเหมาก่อสร้างแต่ละรายสั่งซื้อกันเอง
- วัสดุก่อสร้างที่บริษัทเป็นผู้จัดหาเอง ส่วนใหญ่จะเป็นวัสดุที่ต้องใช้เป็นจำนวนมาก หรือต้องสั่งซื้อกับผู้จัดจำหน่ายเฉพาะ
 ราย หรือต้องมีการควบคุมสเปคเป็นกรณีพิเศษ หรืออาจต้องใช้ระยะเวลาในการสั่งซื้อ ดังนั้น เพื่อเป็นการลดภาระของ
 ผู้รับเหมาก่อสร้าง บริษัทจึงติดต่อซื้อวัสดุเหล่านั้นกับผู้ผลิตหรือผู้จัดจำหน่ายโดยตรงและให้จัดส่งตรงไปที่โครงการเมื่อถึง
 เวลาที่ผู้รับเหมาก่อสร้างจะต้องใช้วัสดุเหล่านั้น โดยบริษัทจะไม่ส่งวัสดุมาเก็บไว้เป็นภาระในการเก็บสินค้าคงคลัง

วัสดุก่อสร้างส่วนใหญ่เป็นสินค้าที่ผลิตในประเทศ หรือในกรณีเป็นสินค้านำเข้า บริษัทจะติดต่อกับผู้นำสินค้าเข้าโดยตรงเพื่อ
 ลดภาระในการเก็บสินค้าคงคลัง การจัดหาวัสดุก่อสร้างของบริษัทจะติดต่อกับผู้จัดจำหน่ายและผู้ผลิตโดยตรง บริษัทจะให้ผู้จัดจำหน่าย
 หลายๆ 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 2560 บริษัทและบริษัทย่อยมีบ้านที่มีการทำสัญญาจะซื้อจะขายแล้วแต่ยังส่งมอบไม่ได้รวม 8 โครงการ จำนวน 47 ยูนิต ซึ่งมีมูลค่ารวมประมาณ 276.6 ล้านบาท ดังนี้

| ที่ | โครงการ | ดำเนินการโดย | จำนวน (ยูนิต) | จำนวนเงิน (ล้านบาท) |
|-------------|-------------------------------------|--------------|---------------|---------------------|
| 1 | ธนาสิริ ราชพฤกษ์ – ทำน่านนท์ | บริษัท | 1 | 5.3 |
| 2 | ธนาซิโอ รัตนาธิเบศร์ | | 2 | 6.1 |
| 3 | ธนาฮาบีแทต ราชพฤกษ์ – สีรินธร | | 10 | 52.2 |
| 4 | ธนาวิลเลจ 2 พระราม 5 – บางใหญ่ | | 9 | 41.0 |
| 5 | ธนาคลัสเตอร์ ราชพฤกษ์ – สถานีบางพลู | | 1 | 4.5 |
| 6 | ธนาคลัสเตอร์ สถานีเขินทรล – บางใหญ่ | | 4 | 16.8 |
| 7 | ธนาฮาบีแทต ปิ่นเกล้า – สีรินธร | | 17 | 139.4 |
| 8 | สิริวิลเลจ อุดรธานี – แอร์พอร์ต | บริษัทย่อย | 3 | 11.3 |
| รวมทั้งสิ้น | | | 47 | 276.6 |

ในปี 2560 บริษัทมีบ้านที่ยังไม่ได้ส่งมอบให้ลูกค้า จำนวน 47 ยูนิต มูลค่ารวมประมาณ 276.6 ล้านบาทนั้น ส่วนใหญ่กว่า 50% เป็นของโครงการธนาฮาบีแทต ปิ่นเกล้า – สีรินธร ซึ่งได้ทำการเปิดขายในช่วงกลางปี 2560 และบริษัทได้รับการตอบรับจากลูกค้าเป็นอย่างดี ทำให้ต้องเปิดขายในเฟสที่ยังก่อสร้างไม่แล้วเสร็จ จึงส่งผลให้มูลค่างานที่ยังไม่ได้ส่งมอบสูงขึ้นเมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมา

3. ปัจจัยความเสี่ยง

จากลักษณะของธุรกิจของบริษัท ปัจจัยที่อาจทำให้เกิดความเสี่ยงและส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานในอนาคตมีดังนี้ คือ

1. ความเสี่ยงต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท/บริษัทย่อย

1.1 ความเสี่ยงจากภาวะการแข่งขันที่สูงขึ้นของตลาดที่อยู่อาศัย

ในปัจจุบันผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ได้ปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ทางการตลาดมากขึ้น โดยมุ่งเน้นพัฒนาสินค้า เพื่อรองรับความต้องการของลูกค้าทุกระดับ โดยใช้กลยุทธ์การแข่งขันหลายรูปแบบ อาทิเช่น กลยุทธ์การจัดกิจกรรมการส่งเสริมการขายโดยการลดราคาบ้าน พร้อมของสมนาคุณต่างๆ รวมถึงการที่คู่แข่งเปิดตัวโครงการก่อนโครงการของบริษัทโดยอยู่ในบริเวณเดียวกัน ซึ่งมีรูปแบบโครงการและมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นกลุ่มลูกค้าเดียวกันกับของบริษัท เป็นต้น ประกอบกับธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในโซนจังหวัดนนทบุรีมีการแข่งขันค่อนข้างสูง เนื่องจากเป็นทำเลที่มีศักยภาพจากการพัฒนาโครงการสาธารณูปโภคของภาครัฐอย่างต่อเนื่อง บริษัทต้องเผชิญกับการแข่งขันที่รุนแรงจากคู่แข่งที่เปิดขายโครงการในบริเวณเดียวกันกับโครงการของบริษัท ซึ่งตั้งอยู่ในพื้นที่จังหวัดนนทบุรี โดยมีคู่แข่งทั้งจากบริษัทที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ และบริษัทที่อยู่นอกตลาดหลักทรัพย์ฯ ดังนั้น หากบริษัทไม่สามารถแข่งขันกับคู่แข่งเหล่านี้ได้อย่างมีประสิทธิภาพ บริษัทอาจได้รับผลกระทบในทางลบอย่างมีนัยสำคัญต่อฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัท

อย่างไรก็ตาม ด้วยประสบการณ์ที่อยู่ในแวดวงธุรกิจอสังหาริมทรัพย์มานานกว่า 30 ปี และด้วยการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยที่เน้นคุณภาพและการพัฒนาหลายโครงการเฉพาะในพื้นที่จังหวัดนนทบุรี ทำให้บริษัทมีความชำนาญเฉพาะพื้นที่ สามารถเข้าใจและทราบถึงความต้องการของลูกค้าเป็นอย่างดี รวมถึงมีการศึกษาและวิจัยสำรวจความต้องการลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ ประชาชนในพื้นที่ที่มีความคุ้นเคยกับโครงการจึงส่งผลให้เกิดความไว้วางใจมากขึ้น และในแต่ละโครงการของบริษัทจะอยู่ในพื้นที่ที่ใกล้เคียงกันเพื่อให้เกิดการประหยัดต่อการลงทุนและเป็นการช่วยลดค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน นอกจากนี้ บริษัทยังมีนโยบายการบริหารงานที่ชัดเจน ทำให้บริษัทสามารถบริหารโครงการในแต่ละโครงการได้อย่างมีประสิทธิภาพ

1.2 ด้านการเงิน และสภาพคล่องทางการเงิน

ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เป็นธุรกิจที่ใช้เงินลงทุนสูง หากเกิดเหตุการณ์ที่เหนือความคาดหมาย ซึ่งอาจทำให้เกิดผลกระทบปัญหาสภาพคล่องทางการเงินได้ บริษัทจึงถือเป็นนโยบายที่ถือปฏิบัติอย่างต่อเนื่องเรื่องการรักษาสภาพคล่อง โดยมุ่งเน้นการลงทุนพัฒนาโครงการที่มีความเสี่ยงในระดับยอมรับได้ โดยมีความเป็นไปได้ของโครงการอยู่ในระดับสูง นอกจากนี้การเตรียมวงเงินสินเชื่อหมุนเวียนไว้ ก็เป็นแนวทางที่บริษัทได้ดำเนินการไว้ด้วยแล้วเช่นกัน อันจะนำมาซึ่งความเชื่อมั่นในการดำเนินธุรกิจให้มีสภาพคล่องอย่างเพียงพอ เมื่อเกิดเหตุการณ์เหนือความคาดหมาย

แนวโน้มหน้าครัวเรือนที่สูงขึ้น จะทำให้สภาพคล่องในระบบการเงินตึงตัว ธนาคารมีการปล่อยสินเชื่อลดลง เนื่องจากปัญหานี้ครัวเรือนสูงขึ้น ขณะที่รายได้ปรับขึ้นตามไม่ทัน ส่งผลให้กำลังซื้อของผู้บริโภคซื้อบ้านได้หลังเล็กลง บางกลุ่มไม่สามารถซื้อได้ และที่สำคัญความเข้มงวดของสถาบันการเงินในการปล่อยสินเชื่อถือเป็นอุปสรรคสำคัญสำหรับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ อย่างไรก็ตาม บริษัทได้พัฒนาสินค้าให้มีความหลากหลายในระดับราคาที่สอดคล้องกับกลุ่มลูกค้าที่มีกำลังซื้อลดลง และได้มีการทำ Pre-Approve ลูกค้าก่อนการจอง เพื่อลดปัญหาที่จะเกิดจากการกู้สินเชื่อไม่ผ่าน

1.3 ความเสี่ยงจากราคาวัสดุก่อสร้างปรับตัวสูงขึ้น

วัสดุก่อสร้างเป็นต้นทุนหลักซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญในการพัฒนาโครงการ ซึ่งราคาวัสดุก่อสร้างดังกล่าวจะมีความผันแปรไปตามภาวะราคาน้ำมันที่ปรับตัวสูงขึ้น แต่ในขณะเดียวกัน บริษัทไม่สามารถปรับราคาขายได้ในทันที หรือหากบริษัทสามารถปรับราคาขายได้ก็อาจส่งผล

กระทบต่อจำนวนการขายที่อยู่อาศัยของบริษัท ดังนั้น ความผันผวนของราคาวัสดุก่อสร้างอาจส่งผลให้ต้นทุนในการก่อสร้างโครงการของบริษัทเพิ่มขึ้น ซึ่งส่งผลกระทบต่อความสามารถในการทำกำไรของบริษัท

อย่างไรก็ตาม สำหรับวัสดุก่อสร้างที่ผู้รับเหมาก่อสร้างเป็นผู้รับผิดชอบและจัดหานั้นจะถูกกำหนดราคาการรับเหมาก่อสร้างพร้อมกับราคาวัสดุก่อสร้างไว้ในสัญญาว่าจ้างของบริษัทไว้แล้ว สำหรับวัสดุก่อสร้างหลักที่บริษัทเป็นผู้จัดหานั้น เนื่องจากบริษัทจะซื้อเป็นจำนวนมากสำหรับโครงการต่างๆ ทำให้บริษัทมีอำนาจในการต่อรองกับผู้ค้าวัสดุก่อสร้างค่อนข้างสูงจึงสามารถกำหนดราคาวัสดุร่วมกับผู้ผลิตในการขึ้นราคาเพื่อสอดคล้องกับการดำเนินการ 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 กลุ่มเสถียรภาพอุยุทธ์ ถือหุ้นในบริษัทรวมกันมากกว่าร้อยละ 65 หรือคิดเป็นสัดส่วนการถือหุ้นมากกว่า 3 ใน 4 ทำให้กลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่มิอาจมีอำนาจในการกำหนดนโยบายการบริหารงานและมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจของบริษัทในทุกเรื่องที่ต้องได้รับอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้น 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 2560 บริษัทและบริษัทย่อยมีทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ ซึ่งประกอบด้วย สิ้นค้าคงเหลือ ที่ดิน - อาคาร และอุปกรณ์ และที่ดินรอการพัฒนา มูลค่าเท่ากับ 1,019.2 ล้านบาท 14.8 ล้านบาท และ 87.1 ล้านบาท ตามลำดับ โดยมีรายละเอียดดังนี้

4.1 ทรัพย์สินถาวรหลัก

4.1.1 สิ้นค้าคงเหลือ

สิ้นค้าคงเหลือเป็นสินทรัพย์หลักเพื่อใช้ในการประกอบธุรกิจ ได้แก่ ที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง เพื่อขายในโครงการต่างๆ และสินค้ารอส่งเสริมการขายที่จะส่งมอบให้ลูกค้า เมื่อโอนกรรมสิทธิ์บ้านแล้ว จากงบการเงินรวม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทและบริษัทย่อยมีสิ้นค้าคงเหลือเท่ากับ 1,019.2 ล้านบาท ซึ่งรวมสินค้ารอส่งเสริมการขายแล้ว จำนวน 18.4 ล้านบาท และ ที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง จำนวน 1,000.7 ล้านบาท โดยที่ดินและสิ่งปลูกสร้างได้รับการประเมินมูลค่าจาก บริษัท เอเจนซี ฟอร์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส จำกัด, บริษัท อัลติมา แอฟไพร์ซ จำกัด, บริษัท ฟิวเจอร์ แอฟไพร์ซ จำกัด, บริษัท เคแทค แอฟแฟร์ซ แอนด์ เซอร์วิส จำกัด, บริษัท โกร เอสทีเมชั่น จำกัด และ บริษัท โกลบอล แอสเซท แวลูเออร์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทประเมินอิสระที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต. โดยมีรายละเอียดดังนี้

หน่วย : ล้านบาท

| ลำดับ | ประเภททรัพย์สิน | ชื่อโครงการ/ที่ตั้ง | มูลค่าตามบัญชี ณ 31 ธ.ค.2560 | ราคาประเมิน | วันที่ประเมิน | กรรมสิทธิ์ในที่ดิน | วิธีการประเมิน | ภาระผูกพัน ณ วันที่ 31 ธ.ค.2560 | | |
|-------|---|--|------------------------------|--|---------------|--------------------|---|---------------------------------|-----------|------------|
| | | | | | | | | ติดจำนอง | วงเงินรวม | ภาระผูกพัน |
| 1 | ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง เนื้อที่ 33-2-94 ไร่ | โครงการธนาสิริราชพฤกษ์ – ทำน่านนท์ ต.บางกร่าง อ.เมือง จ.นนทบุรี | 11.5 | 688.8 ¹⁾ 339.7 ²⁾ | 30 มี.ค. 58 | บริษัท | วิธีเปรียบเทียบราคาตลาด วิธีคิดจากมูลค่าคงเหลือตามสภาพ | - | - | - |
| 2 | ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง เนื้อที่ 15-2-76 ไร่ | โครงการธนาสิริโอ รัตนาธิเบศร์ ต.บางรักพัฒนา อ.บางบัวทอง จ.นนทบุรี | 90.6 | 387.2 ¹⁾ | 21 ม.ค. 56 | บริษัท | วิธีการต้นทุน, วิธีการเปรียบเทียบราคาตลาด | ธนาคาร เกียรตินาคิน | 339.1 | 8.3 |
| 3 | ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง เนื้อที่ 7-1-1 ไร่ (เนื้อที่หน่วยขายคงเหลือ) | โครงการธนาสิริอาบิแทตราชพฤกษ์ - สิรินคร ต.มหาสวัสดิ์ อ.บางใหญ่ จ.นนทบุรี | 38.8 | 366.4 ¹⁾ 281.5 ³⁾ | 31 ต.ค. 59 | บริษัท | วิธีการเปรียบเทียบราคาตลาด วิธีการเปรียบเทียบราคาตลาดปัจจุบัน | - | - | - |

| ลำดับ | ประเภททรัพย์สิน | ชื่อโครงการ/ที่ตั้ง | มูลค่าตามบัญชี ณ 31 ธ.ค.2560 | ราคาประเมิน | วันที่ประเมิน | กรรมสิทธิ์ในที่ดิน | วิธีการประเมิน | ภาระผูกพัน ณ วันที่ 31 ธ.ค.2560 | | |
|-------|--|---|------------------------------|--|---------------|--------------------|--|---------------------------------|-----------|------------|
| | | | | | | | | ติดจำนอง | วงเงินรวม | ภาระผูกพัน |
| 4 | ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง เนื้อที่ 16-3-18.4 ไร่ | โครงการธนาวิลเลจ 2 พระราม 5 – บางใหญ่ ต.บางแม่นาง อ.บางใหญ่ จ.นนทบุรี | 46.4 | 301.9 ¹⁾ 70.4 ²⁾ | 23 ธ.ค. 57 | บริษัท | วิธีการเปรียบเทียบ ราคาตลาด วิธีคิดจากมูลค่า คงเหลือตามสภาพ | ธนาคาร เกียรตินาคิน | 237.7 | 17.3 |
| 5 | ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง เนื้อที่ 8-2-20 ไร่ | โครงการธนาคลาสเตอร์ ราชพฤกษ์ – สถานีบางพลู ต.บางรักพัฒนา อ.บางบัวทอง จ.นนทบุรี | 126.4 | 339.2 ¹⁾ 58.1 ²⁾ | 11 มี.ค. 58 | บริษัท | วิธีการเปรียบเทียบ ราคาตลาด วิธีคิดจากมูลค่า คงเหลือตามสภาพ | ธนาคาร กรุงศรีอยุธยา | 192.4 | 68.4 |
| 6 | ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง เนื้อที่ 10-1-94.3 ไร่ | โครงการธนาคลาสเตอร์ สถานีเซ็นทรัล – บางใหญ่ ต.บางแม่นาง อ.บางใหญ่ จ.นนทบุรี | 154.4 | 366.7 ¹⁾ 66.4 ²⁾ | 17 พ.ย. 58 | บริษัท | วิธีการเปรียบเทียบ ราคาตลาด วิธีคิดจากมูลค่า คงเหลือตามสภาพ | ธนาคารทีสโก้ | 204.5 | 86.0 |
| 7 | ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง เนื้อที่ 39-1-80 ไร่ | โครงการสิริ วิลเลจ อุดรธานี – แอร์พอร์ต ต.นิคมสงเคราะห์ อ.เมือง จ.อุดรธานี | 192.8 | 548.8 ¹⁾ 181.4 ²⁾ | 5 มี.ย. 58 | บริษัทย่อย | วิธีการเปรียบเทียบ ราคาตลาด วิธีคิดจากมูลค่า คงเหลือตามสภาพ | ธนาคาร เกียรตินาคิน | 396.1 | 126.9 |
| 8 | ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง เนื้อที่ 26-2-5.9 ไร่ | โครงการธนาฮาบีแพต ปิ่นเกล้า – สิรินคร ต.บางสีทอง อ.บางกรวย จ.นนทบุรี | 313.0 | 821.5 ¹⁾ 241.7 ²⁾ | 22 ก.ค. 59 | บริษัท | วิธีการเปรียบเทียบ ราคาตลาด วิธีคิดจากมูลค่า คงเหลือตามสภาพ | ธนาคาร กรุงศรีอยุธยา | 406.5 | 205.8 |

| ลำดับ | ประเภททรัพย์สิน | ชื่อโครงการ/ที่ตั้ง | มูลค่าตามบัญชี ณ 31 ธ.ค.2560 | ราคาประเมิน | วันที่ประเมิน | กรรมสิทธิ์ในที่ดิน | วิธีการประเมิน | ภาระผูกพัน ณ วันที่ 31 ธ.ค.2560 | | |
|-------------|-----------------------------------|--|------------------------------|--------------------|---------------|--------------------|--|---------------------------------|-----------|------------|
| | | | | | | | | ติดจำนอง | วงเงินรวม | ภาระผูกพัน |
| 9 | ที่ดินเปล่า เนื้อที่ 3-2-80.6 ไร่ | โครงการในอนาคต ต.บางรักพัฒนา อ.บางบัวทอง จ.นนทบุรี | 27.0 ⁴⁾ | 51.8 ¹⁾ | 10 ก.พ. 60 | บริษัท | กำหนดมูลค่าตลาด และวิธีเปรียบเทียบราคาตลาด | - | - | - |
| รวมทั้งสิ้น | | | 1,000.7 | | | | | | | |

- หมายเหตุ :**
- 1) ใช้ราคาประเมิน มูลค่าเปรียบเทียบราคาตลาดของทรัพย์สินเมื่อโครงการพัฒนาแล้วเสร็จ 100%
 - 2) มูลค่าคงเหลือของทรัพย์สิน ตามสภาพปัจจุบัน (Residual Method of Valuation) = (รายได้รวม – ต้นทุนก่อสร้าง และค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน)
 - 3) ราคามูลค่าเปรียบเทียบราคาตลาดของทรัพย์สินตามสภาพการพัฒนปัจจุบัน
 - 4) มูลค่าตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธ.ค. 2560 ซึ่งรวมต้นทุนอื่นๆ เช่น ค่าธรรมเนียมต่างๆ ค่าใช้จ่ายให้ได้มาซึ่งทรัพย์สิน

4.1.2 สินทรัพย์ถาวร

มูลค่าตามบัญชีของสินทรัพย์หลักประเภทที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ของบริษัทและบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 แสดงไว้ในตารางดังต่อไปนี้

หน่วย : ล้านบาท

| รายการ | สถานที่ตั้ง | มูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธ.ค. 60 | ระยะเวลาตัดค่าเสื่อม | ภาวะผูกพัน |
|--|---|---|----------------------|------------|
| อาคารสำนักงานส่วนปรับปรุงและสำนักงานเช่า | โครงการต่างๆ | 1.6 | 5 ปี | ไม่มี |
| เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้สำนักงาน | สำนักงานใหญ่ | 4.5 | 5 ปี | ไม่มี |
| ยานพาหนะ | สำนักงานใหญ่และโครงการต่างๆ | 6.3 | 5 ปี | ไม่มี |
| เครื่องจักรและอุปกรณ์ | สำนักงานใหญ่และโครงการต่างๆ | 0.4 | 3 ปี | ไม่มี |
| ป้ายโฆษณา | โครงการไพรม์เพลส เดอะ กรีนเนอรี่ บางใหญ่ โครงการธนาสิริ ราชพฤกษ์ – ทำน่านนท์ | 0.4 | 5 ปี | ไม่มี |
| ที่ดินบริเวณที่ตั้งป้ายโฆษณา | ด้านหน้าโครงการธนาสิริ ปิ่นเกล้า – ราชพฤกษ์ | 0.7 | - | ไม่มี |
| | ด้านหน้าโครงการไพรม์เพลส เดอะ กรีนเนอรี่ บางใหญ่ | 0.2 | | |
| | ด้านหน้าโครงการธนาสิริ ราชพฤกษ์ – ทำน่านนท์ | 0.6 | | |
| รวมทั้งสิ้น | | 14.8 | | |

4.1.3 สินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตน

มูลค่าตามบัญชีของสินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตนของบริษัทและบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 จำนวนเงินทั้งสิ้น 14 บาท ซึ่งเป็นค่าลิขสิทธิ์และค่าพัฒนาซอฟต์แวร์ต่างๆ ที่นำมาใช้ในการดำเนินงานของบริษัท ประกอบด้วยโปรแกรมหลักๆ สำหรับระบบงานบัญชี, ระบบเงินเดือน และระบบปฏิบัติการทั่วไป โดยมีลิขสิทธิ์ในการใช้งานได้ตามเงื่อนไขของเจ้าของลิขสิทธิ์ ซึ่งไม่ได้มีการกำหนดอายุของสิทธิไว้แต่อย่างใด

4.1.4 ที่ดินรอการพัฒนา

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทและบริษัทย่อยมีที่ดินรอการพัฒนาตามงบการเงินรวมเท่ากับ 87.1 ล้านบาท (แสดงไว้ในรายการสินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น ในหน้างบการเงินรวมของบริษัท) โดยที่ดินรอการพัฒนาของบริษัทจะเป็นที่ดินเปล่า ซึ่งบริษัทหรือบริษัทย่อยลงทุนซื้อไว้เพื่อนำมาพัฒนาเป็นโครงการในอนาคต โดยที่ดินรอการพัฒนาทั้งหมดได้รับการประเมินมูลค่าเรียบร้อยแล้วจากบริษัท เอเจนซี ฟอร์ เรียล เอสเตท แอฟแฟร์ส จำกัด ("AREA") โดยใช้วิธีการเปรียบเทียบราคาตลาดเป็นวิธีการประเมิน โดยมีรายละเอียดดังนี้

หน่วย : ล้านบาท

| ลำดับ | ที่ตั้ง | เนื้อที่ดิน (ไร่) | มูลค่าบัญชี ณ วันที่ 31 ธ.ค.2560 | ราคาประเมิน | วันที่ประเมิน | กรรมสิทธิ์ในที่ดิน | ภาระผูกพัน |
|-------------|---|--------------------------|----------------------------------|---------------------|---------------|--------------------|----------------------------------|
| 1 | ที่ดินเปล่า (กมล) อ.กระทุ่ม จ.ภูเก็ต | 105-2-76.9 ²⁾ | 60.2 | 777.9 ¹⁾ | 16 ม.ค. 60 | บริษัทย่อย | 161.3 ล้านบาท ธนาคารธนชาต |
| 2 | ริมถนนรัตนานิเบศร์ ต.บางรักใหญ่ อ.บางบัวทอง จ.นนทบุรี | 2-0-87.9 | 18.5 | 143.1 ³⁾ | 3 ม.ค. 61 | บริษัท | 55.3 ล้านบาท ธนาคารไทยพาณิชย์ |
| 3 | ที่ดินเปล่า โครงการธนาสิริ รัตนานิเบศร์ ต.บางรักใหญ่ อ.บางบัวทอง จ.นนทบุรี | 0-3-94.6 | 8.4 | 19.7 | 3 ม.ค. 61 | บริษัท | 8.0 ล้านบาท ธนาคารกรุงเทพ |
| รวมทั้งสิ้น | | | 87.1 | | | | |

- 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 โดยได้รับโอนที่ดินเปล่าของพื้นที่ข้างเคียงที่โอนให้เป็นของบริษัท จำนวน 1 ไร่ ทำให้ปัจจุบันพื้นที่รวมอยู่ที่ 105-2-76.9
 - 3) ราคาประเมินที่แสดงเป็นราคาประเมินครั้งล่าสุด โดยบริษัท เอเจนซี ฟอร์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส จำกัด (AREA) โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อทบทวนมูลค่าทรัพย์สิน ใช้วิธีการต้นทุน (Cost Approach) และ วิธีการสมมติฐานการพัฒนา (Hypothetical Development Method or Residual Method)

4.1.5 สัญญาเช่าพื้นที่อาคารสำนักงาน

บริษัททำสัญญาเช่าอาคารพาณิชย์ 4 ชั้น จำนวน 2 คูหา เพื่อใช้สำหรับเป็นสำนักงานใหญ่ โดยทำสัญญาเช่ากับบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน โดยมีรายละเอียดของสัญญาเช่า ดังนี้

| | | |
|-----------------------|---|--|
| คู่สัญญา | : | ผู้เช่า บริษัท ธนาสิริ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) และ บริษัทย่อย ผู้ให้เช่า กลุ่มเสถียรภาพยุทธ์ |
| 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 ปี 2558 มีการยกเลิกสัญญา เมื่อวันที่ 1 กรกฎาคม 2558 และ ทำสัญญานับใหม่ ระยะเวลา 2 ปี เริ่มตั้งแต่ 1 กรกฎาคม 2558 ถึง 30 มิถุนายน 2560 ปี 2560 บริษัทและบริษัทย่อย ได้มีการต่ออายุสัญญาเช่าต่อไปอีก 3 ปี เริ่มตั้งแต่ 1 ก.ค. 2560 – 3 มิ.ย. 2563 |
| 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 2560 บริษัทมีเงินลงทุนในบริษัทย่อยทางตรง จำนวน 2 แห่ง คือ

1. บริษัท ธนาสิริ พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ("TPD") ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยถือหุ้นในอัตราร้อยละ 99.8 มูลค่าเงินลงทุนเท่ากับ 90.4 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 7.67 ของสินทรัพย์รวม
2. บริษัท ธนาสิริ แมเนจเม้นท์แอนด์คอนซัลติ้ง จำกัด ("TMC") ประกอบธุรกิจด้านที่ปรึกษา, ด้านบริหารจัดการและขายซอฟต์แวร์ระบบการทำงานต่างๆ โดยถือหุ้นในอัตราร้อยละ 99.9 มูลค่าเงินลงทุนเท่ากับ 0.49 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 0.04 ของสินทรัพย์รวม

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทมีเงินลงทุนในบริษัทย่อยทางอ้อม จำนวน 1 แห่ง คือ

บริษัท พิมานสิริ จำกัด ("PMS") ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยถือหุ้นผ่านบริษัท ธนาสิริ พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ในอัตราร้อยละ 60.7 มูลค่าเงินลงทุนเท่ากับ 48.6 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 4.12 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 27 เมษายน 2550 ผู้บริหารยื่นอุทธรณ์เพื่อเรียกร้องค่าชดเชยความเสียหายจากการถูกเวนคืนเพิ่มเติมสำหรับส่วนที่ได้รับผลกระทบนอกแนวถูกเวนคืน โดยกระทรวงคมนาคมมีหนังสือแจ้งผลการพิจารณาอุทธรณ์เงินค่าทดแทนว่าไม่กำหนดค่าทดแทนที่ดินส่วนที่เหลือให้แล้วเมื่อวันที่ 16 กรกฎาคม 2551

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

เมื่อวันที่ 27 สิงหาคม 2555 บริษัทได้ยื่นแจ้งต่อศาลปกครองสูงสุดอุทธรณ์ คำพิพากษาให้กรมทางหลวงชนบท ชำระเงินตามฟ้องแก่บริษัท

ต่อมาเมื่อวันที่ 20 กันยายน 2560 บริษัทได้รับคำพิพากษาของศาลปกครองสูงสุด โดยศาลพิพากษาให้กรมทางหลวงชนบทจ่ายเงินค่าทดแทนที่ดินให้แก่บริษัทเพิ่มอีกจำนวนประมาณ 5.91 ล้านบาท พร้อมดอกเบี้ยอัตราสูงสุดของเงินฝากประจำธนาคารออมสิน ตั้งแต่วันที่ 7 มีนาคม 2550 เป็นต้นไป รวมเป็นเงินทั้งสิ้น 7.47 ล้านบาท

ต่อมาเมื่อวันที่ 13 ธันวาคม 2560 บริษัทได้รับชำระเงินดังกล่าวแล้วทั้งจำนวน

2. เมื่อวันที่ 18 สิงหาคม 2553 บริษัทถูกฟ้องเป็นหนึ่งในจำเลยในคดีอาญาและคดีแพ่ง เรื่องฉ้อโกงและผิดสัญญา โดยขอให้บริษัทโอนกรรมสิทธิ์ที่ดิน จำนวน 1 แปลง ให้แก่นิติบุคคลหมู่บ้านจัดสรรของโครงการแห่งหนึ่ง โดยหากไม่อาจโอนกรรมสิทธิ์ในที่ดินดังกล่าว ให้บริษัทร่วมชดเชยเงินค่าเสียหายจำนวนหนึ่ง ซึ่งในวันที่ 9 กุมภาพันธ์ 2558 และ วันที่ 23 มีนาคม 2559 ในส่วนของคดีอาญา ศาลชั้นต้นและชั้นอุทธรณ์ พิพากษายกฟ้องบริษัทในความผิดฐานฉ้อโกงตามลำดับ และเมื่อวันที่ 19 สิงหาคม 2559 โจทก์ยื่นคำแก้ฎีกา โดยศาลฎีกานัดฟังคำพิพากษาศาลในวันที่ 13 กุมภาพันธ์ 2561

เมื่อวันที่ 16 กุมภาพันธ์ 2560 ในส่วนคดีแพ่งศาลชั้นต้นมีคำพิพากษายกฟ้องบริษัทในความผิดฐานผิดสัญญา โดยบริษัทไม่ต้องโอนกรรมสิทธิ์ที่ดินให้แก่นิติบุคคลหมู่บ้านจัดสรรโครงการแต่อย่างใด ต่อมาเมื่อวันที่ 15 มิถุนายน 2560 โจทก์ได้ยื่นคำร้องขอคุ้มครองชั่วคราว โดยห้ามบริษัทจดทะเบียนโอนสินทรัพย์ที่ดินแก่ผู้อื่นและห้ามทำนิติกรรมอื่นที่ก่อให้เกิดผลผูกพันใดๆ ในที่ดินพิพาท

ต่อมาบริษัทได้ยื่นคำร้องคัดค้านคำร้องขอคุ้มครองชั่วคราว เนื่องจากคำร้องขอคุ้มครองชั่วคราวระหว่างการพิจารณาอุทธรณ์ของโจทก์ไม่มีเหตุผลในการเปลี่ยนแปลงคำพิพากษาของศาลชั้นต้นได้ ขอให้ศาลมีคำสั่งยกคำร้องขอคุ้มครองชั่วคราว ปัจจุบันอยู่ระหว่างการพิจารณาของศาลอุทธรณ์

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 |
| 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 |