

ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท เนอวานา ไดอิ จำกัด (มหาชน) (NVD) เดิมชื่อ บริษัท ไดอิ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) (DAII)

บริษัทฯ จัดทะเบียนจัดตั้งเมื่อวันที่ 22 มีนาคม 2537 ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรกจำนวน 5 ล้านบาท ซึ่งต่อมาบริษัทฯ ได้จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ (MAI) เมื่อวันที่ 23 กรกฎาคม 2558 โดยมีทุนจดทะเบียน 130 ล้านบาท และทุนชำระแล้ว 130 ล้านบาท

เมื่อวันที่ 17 ธันวาคม 2559 ได้รับโอนหุ้นทั้งหมดของบริษัท เนอวานา ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (“เนอวานา”) และรับโอนกิจการทั้งหมด (Entire Business Transfer) ของเนอวานา มาเป็นของบริษัทฯ โดยมีการเพิ่มทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้ว จาก 130 ล้านบาท มาเป็น 1,180.60 ล้านบาท

ตามที่บริษัทฯ เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) ตั้งแต่วันที่ 23 กรกฎาคม 2558 และต่อมาบริษัทฯ ได้ยื่นคำขอให้ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย พิจารณานุมัติให้หลักทรัพย์ของ NVD ซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (SET) นั้น ซึ่งทางตลาดหลักทรัพย์ฯ พิจารณาแล้วเห็นว่า NVD มีคุณสมบัติครบถ้วนตามข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ฯ เรื่อง การรับหุ้นสามัญหรือหุ้นบริษัทร่วมเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียน พ.ศ. 2558 ตลาดหลักทรัพย์ฯ ได้มีมติเห็นควรกำหนดให้หลักทรัพย์จดทะเบียนของ NVD จำนวน 1,380,599,978 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาทรวม 1,380,599,978 บาท ซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (SET) โดยจัดให้หุ้นสามัญอยู่ในกลุ่มอสังหาริมทรัพย์และก่อสร้าง หมวดพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ และใช้ชื่อย่อในการซื้อขายหลักทรัพย์ว่า “NVD” เช่นเดิม ตั้งแต่วันที่ 24 พฤษภาคม 2561 เป็นต้นไป

ณ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย ได้แก่ การพัฒนาที่ดินเพื่อการจำหน่ายทั้งในโครงการจัดสรร และนอกโครงการจัดสรร การพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัย ได้แก่ บ้านเดี่ยว ทาวน์โฮม โฮม-ออฟฟิศ และคอนโดมิเนียม นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังดำเนินธุรกิจรับจ้างการก่อสร้างบ้านให้กับลูกค้า ทั้งในโครงการจัดสรรที่บริษัทพัฒนาเอง ที่ดินของลูกค้า และร่วมพัฒนาโครงการกับเจ้าของที่ดิน (Turnkey Solution) ประกอบกับการขายสินค้าประเภทวัสดุก่อสร้างที่ทางบริษัทฯ ผลิตเองให้กับบุคคลภายนอก ได้แก่ รั้วสำเร็จรูป เสา-คาน-แผ่นคอนกรีตสำเร็จรูป และยังเป็นตัวแทนจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ประตู-หน้าต่างอะลูมิเนียมสำเร็จรูปให้กับลูกค้าทั่วไป ทำให้บริษัทฯ เป็นผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอยู่อาศัยอย่างครบวงจร

1.1 วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์ เป้าหมายหรือกลยุทธ์ในการดำเนินงานของบริษัทฯ ในภาพรวม

วิสัยทัศน์ (Vision)

สร้างนิยามใหม่ของการใช้ชีวิต

พันธกิจ (Mission)

- เราจะเป็นผู้นำในการสร้างประสบการณ์ที่มีคุณค่าผ่านกระบวนการออกแบบ อย่างเข้าใจถึงความต้องการของลูกค้าในทุกมิติ
- เราจะเติบโตอย่างยั่งยืน ผ่านการสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ และทางเลือกของการอยู่อาศัยแบบครบวงจร
- เราจะเป็นองค์กรแห่งการสร้างสรรค์ ที่มุ่งเน้นการส่งมอบประสบการณ์ที่ดีต่อลูกค้า

- เรามุ่งมั่นที่จะดำเนินธุรกิจอย่างคำนึงถึงสังคม และสิ่งแวดล้อม พร้อมสร้างผลตอบแทนกลับสู่ผู้มีส่วนได้เสียทุกภาคส่วน

พฤติกรรมหลัก (Core Competencies)

- คิดต่างอย่างสร้างสรรค์
- ทำงานอย่างประณีตด้วยใจที่มุ่งมั่น
- รับผิดชอบต่องาน ต่อคำมั่นสัญญา
- มุ่งเน้นการสร้างประสบการณ์ที่ดีให้กับลูกค้าเป็นสำคัญ

นโยบายและเป้าหมายในการดำเนินงานของบริษัท

ในปี 2561 บริษัทฯ มีเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจดังนี้

เป้าหมายด้านการดำเนินธุรกิจ

- 1) ธุรกิจพัฒนาที่อยู่อาศัยเพื่อขาย บริษัทฯ เน้นการเปิดตัวโครงการที่มีศักยภาพสูง โดยมีการศึกษาสภาวะตลาดและความต้องการของผู้บริโภคอย่างละเอียด จำนวนยูนิต และตัวโครงการจะถูกกำหนดให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภค โดยอ้างอิงจากข้อมูลของการขายและการตลาด เน้นช่องทางการตลาดที่ก่อให้เกิดความมีประสิทธิภาพสูงสุดและมีเนื้อหาที่น่าสนใจ เนื่องด้วยสภาวะเศรษฐกิจที่มีความไม่แน่นอนและมีความผันผวน บริษัทฯ จึงให้ความสำคัญกับการบริหารงานขาย งานก่อสร้าง และการเงินอย่างมีวินัย
- 2) ธุรกิจบ้านสำเร็จรูป บริษัทฯ มุ่งเน้นวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์การก่อสร้างบ้านสำเร็จรูป ด้วยเทคโนโลยีการผลิตขั้นสูงจากโรงงานทุกชิ้นส่วนของตัวบ้าน มีเป้าหมายที่จะออกแบบบ้านให้ทันสมัยและมีฟังก์ชันที่ตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้ามากขึ้น
- 3) ธุรกิจรับจ้างก่อสร้าง และบริหารงานโครงการกับเจ้าของที่ดิน บริษัทฯ วางแผนที่จะขยายการลงทุนในรูปแบบภายใต้แนวคิด “Turnkey Solution” ซึ่งเป็นการลงทุนร่วมกับเจ้าของที่ดิน หรือแลนด์ลอร์ด ทั้งนี้ ภายใต้การร่วมทุนแบบ Turnkey Solution นั้น บริษัทฯ จะเป็นผู้ดำเนินการพัฒนาโครงการให้หมดแบบครบวงจร ตั้งแต่การออกแบบ การขาย การตลาด การก่อสร้าง การโอนกรรมสิทธิ์ และบริการหลังการขาย โดยโครงการจะใช้แบรนด์ของเนอวานา ซึ่งเจ้าของที่ดินจะได้ไม่ต้องประสบกับปัญหา และความวุ่นวาย ถือว่าเป็นการพัฒนาที่ดินให้มีศักยภาพสูงสุด และเป็นการสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่ที่ดิน โดยเจ้าของที่ดินจะสามารถรับรู้รายได้จากการที่ลูกค้าโอนกรรมสิทธิ์ที่ดินก่อนการปลูกสร้าง (สัญญาบ้านสั่งสร้าง) ในส่วนของบริษัทฯ ก็จะสามารถเพิ่มโอกาสในการพัฒนาโครงการบนทำเลศักยภาพอีกด้วย
- 4) ธุรกิจเพื่อสร้างรายได้ประจำ (Recurring Income) บริษัทฯ มุ่งเน้นให้องค์กรเติบโตอย่างยั่งยืน และลดการผันผวนของรายได้ บริษัทฯ จึงเริ่มทำธุรกิจเพื่อสร้างรายได้ประจำ เช่น อาคารที่จอดรถ อพาร์ทเมนต์ บริเวณซอยเฉยพ่วง ซึ่งใกล้กับสำนักงานให้เช่าหลายอาคาร และที่จอดรถใกล้รถไฟฟ้า สถานีตุ๊กตา และรถไฟใต้ดิน สถานีหมอชิต นอกจากนี้บริษัทฯ มีแผนที่จะลงทุนอื่นเพิ่มเติม อาทิเช่น พื้นที่สำนักงาน และพื้นที่ค้าปลีก เพื่อเพิ่มโอกาสทางธุรกิจให้บริษัทฯ มีรายได้หลากหลายช่องทางมากขึ้น

เป้าหมายด้านการบริหารงาน

บริษัทฯ มีนโยบายที่จะดำเนินงานด้วยความโปร่งใส และมีธรรมาภิบาล โดยมีการเปิดเผยข้อมูลตามหลักเกณฑ์ที่เหมาะสม เพื่อสร้างความเป็นธรรมและเสริมสร้างความเท่าเทียมกันระหว่างผู้ถือหุ้นทุกราย รวมทั้งบริษัทฯ มีการจัดวางระบบการตรวจสอบโดยผู้ตรวจสอบอิสระภายในและภายนอก เพื่อให้มั่นใจได้ว่าการบริหารงานและการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ มีความถูกต้องและโปร่งใส

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

- ปี 2537 จดทะเบียนก่อตั้ง บริษัท ได้อิ จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียน 5 ล้านบาท เพื่อประกอบธุรกิจหล่อคานเสาสำเร็จรูป ขายให้กับโครงการทั่วไป โดยผู้เริ่มก่อตั้งหลัก คือ กลุ่มมีประเสริฐสกุล กลุ่มตันศารักษ์ และกลุ่มมณีรัตนะพร
- ปี 2538 บริษัทฯ ได้เพิ่มทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้วเป็น 30 ล้านบาท เพื่อรองรับการเติบโตของกิจการในธุรกิจคานเสาสำเร็จรูป
- ปี 2540 บริษัทฯ ได้เพิ่มทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้วเป็น 32.94 ล้านบาท เพื่อเพิ่มเงินทุนหมุนเวียนของกิจการในช่วงวิกฤติเศรษฐกิจในปี 2540
- ปี 2543 บริษัทฯ ได้ลดทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้วเป็น 26.32 ล้านบาท เพื่อล้างขาดทุนสะสม และขยายสายการผลิตไปสู่ตลาดรั้วสำเร็จรูป โดยบริษัทฯ ได้วิจัยและพัฒนารั้วสำเร็จรูป “เฟนเซอร์” นำเสนอสู่ตลาดเป็นรายแรก
- ปี 2544 บริษัทฯ ได้ลดทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้วเป็น 12.50 ล้านบาท เพื่อล้างขาดทุนสะสม
- ปี 2546 บริษัทฯ ได้เพิ่มทุนจดทะเบียนชำระแล้วเป็น 56 ล้านบาท เพื่อมุ่งขยายธุรกิจเข้าสู่ตลาดรั้วสำเร็จรูป ภายหลังจากที่ผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ได้รับการตอบรับอย่างดีจากตลาด
- ปี 2547 จัดตั้งบริษัทย่อยคือ บริษัท คิวเทค โปรดักส์ จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท ประกอบธุรกิจเป็นตัวแทนขายโครงสร้างคาน เสา ผันสำเร็จรูปของบริษัทฯ โดยบริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 80
- จัดตั้งบริษัทย่อย คือ บริษัท เอเทค เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท ประกอบธุรกิจเป็นตัวแทนจำหน่ายประตูหน้าต่างอะลูมิเนียมจากโรงงานผู้ผลิตสัญชาติญี่ปุ่นโดยบริษัทฯ ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 80
- บริษัทฯ ได้จดทะเบียนแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด โดยมีทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้ว 80 ล้านบาท และเปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท ได้อิ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
- ปี 2550 บริษัทฯ เริ่มเข้าดำเนินกิจการรับสร้างบ้าน ผ่านทางบริษัท คิวเทค โปรดักส์ จำกัด ภายใต้ชื่อ คิวเซฟ ไดมอนด์
- ปี 2551 ได้มีการปรับโครงสร้างการถือหุ้นระหว่างกลุ่มมีประเสริฐสกุล กลุ่มตันศารักษ์ และกลุ่มมณีรัตนะพร ส่งผลให้หลังการปรับโครงสร้างการถือหุ้นครั้งนี้ กลุ่มตันศารักษ์และกลุ่มมณีรัตนะพร ไม่ได้ถือหุ้นของบริษัทฯ คงเหลือแต่กลุ่มมีประเสริฐสกุลเท่านั้น
- ปี 2552 บริษัท คิวเทค โปรดักส์ จำกัด ได้เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 5 ล้านบาท และก่อตั้งบริษัทย่อย 3 บริษัท คือ 1) บริษัท คิวเซฟ ไดมอนด์ จำกัด ประกอบธุรกิจรับสร้างบ้านกึ่งสำเร็จรูป 2) บริษัท กินซ่าโฮม จำกัด ประกอบธุรกิจรับสร้างบ้านสำเร็จรูปกินซ่าโฮม และ 3) บริษัท คิวเซฟ เฟรช จำกัด ประกอบธุรกิจรับสร้างบ้าน โดยแต่ละบริษัทมีทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท

- ปี 2553 บริษัทฯ ได้ลงทุนเปิดสำนักงานขายสำหรับธุรกิจรับสร้างบ้าน ที่ศูนย์การค้าเซ็นทรัลพลาซา สาขาพระราม 3
- ปี 2554 บริษัทฯ ได้ลงทุนเปิดสำนักงานขายสำหรับธุรกิจรับสร้างบ้านที่ศูนย์การค้าเซ็นทรัลพลาซา สาขาบางนา
- ปี 2556 บริษัทฯ ได้เปลี่ยนชื่อบริษัทเป็น บริษัท ได้อิ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

เดือนกุมภาพันธ์ บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้วจาก 80 ล้านบาท เป็น 90 ล้านบาท โดยจัดสรรให้กับผู้ลงทุนกลุ่มหนึ่ง ซึ่งมีจำนวนไม่เกิน 20 ราย และผู้ถือหุ้นกลุ่มใหม่นี้ ไม่มีความสัมพันธ์ใดๆ กับกลุ่มมีประเสริฐสกุล ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ และมีอำนาจควบคุมบริษัทฯ จำนวน 10 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท โดยบริษัทฯ ได้นำเงินเพิ่มทุนดังกล่าวไปซื้อเครื่องจักรผลิต FENZER รุ่น Sandy และซื้อที่ดินเพื่อเตรียมพร้อมสำหรับการขยายโรงงานและศูนย์กระจายสินค้า

เดือนธันวาคม บริษัทฯ ได้มีการขายหุ้นทั้งหมดของบริษัทย่อย คือ บริษัท คิวเซฟ เฟรช จำกัด ซึ่งบริษัทฯ ถือหุ้นในอัตราร้อยละ 99.99 เนื่องจากไม่ได้มีการดำเนินธุรกิจใดๆ จึงขายหุ้นทั้งหมดให้กับบริษัท ดีคอร์ป กรุ๊ป จำกัด ในราคาตามมูลค่าทางบัญชี

- ปี 2557 เดือนสิงหาคม บริษัทฯ ได้ลงทุนเปิดสำนักงานขายสำหรับธุรกิจรับสร้างบ้านที่ศูนย์การค้าเซ็นทรัลพลาซา สาขาศาลายา

เดือนตุลาคม ได้มีการปรับโครงสร้างการถือหุ้นภายในกลุ่มบริษัทฯ โดยบริษัทฯ เพิ่มทุนชำระแล้วจาก 90 ล้านบาท เป็น 100 ล้านบาท และจัดสรรหุ้นจำนวน 10 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท (มูลค่ายุติธรรมหุ้นละ 3.61 บาท) เพื่อชำระค่าหุ้นของบริษัท คิวเทค โปรดักส์ จำกัด จำนวน 300,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท (มูลค่ายุติธรรมหุ้นละ 144.68 บาท) ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนจำนวนหุ้นร้อยละ 30 ของทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้วทั้งหมดของบริษัท คิวเทค โปรดักส์ จำกัด จากนั้นนางสาวชิราภรณ์ สกุลจันทร์ นายสุภกิตต์ อาจวงษา และนางปิโยรส เลหาเจริญยศ ซึ่งคิดเป็นอัตราส่วนการแลกเปลี่ยน (Swap Ratio) เท่ากับ 100 : 3 (100 หุ้นของ บมจ. ได้อิ กรุ๊ป ต่อ บจก.คิวเทค โปรดักส์ 3 หุ้น) ซึ่งที่ปรึกษาทางการเงินได้พิจารณาอัตราส่วนการแลกเปลี่ยนหุ้นดังกล่าวและเห็นว่ามีความเหมาะสม จากการปรับโครงสร้างของกลุ่มบริษัทฯ ดังกล่าว ทำให้บริษัทฯ ถือหุ้นของบริษัท คิวเทค โปรดักส์ จำกัด ในสัดส่วนร้อยละ 100 ของทุนชำระแล้ว

เดือนตุลาคม บริษัทฯ ได้ซื้อหุ้นของบริษัท เอเทค เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด จากนายชุตวิ มงคลแสงสุริย์ จำนวน 40,000 หุ้น ในราคาหุ้นละ 0.01 บาท เนื่องจากราคาตามมูลค่าทางบัญชีของบริษัท เอเทค เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด น้อยกว่าศูนย์บาท จากการปรับโครงสร้างของกลุ่มบริษัทฯ ดังกล่าว ทำให้บริษัทฯ ถือหุ้นของบริษัท เอเทค เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด ในสัดส่วนร้อยละ 100 ของทุนชำระแล้ว บริษัทฯ ได้เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 100 ล้านบาท เป็น 130 ล้านบาท และออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 30 ล้านหุ้น เพื่อเสนอขายหุ้นให้แก่ประชาชนเป็นครั้งแรก

- ปี 2558 เดือนตุลาคม ได้เปิดบริษัท แอเรียว้าว โดยถือหุ้นในสัดส่วน ร้อยละ 50 โดยร่วมทุนกับบริษัท เอเจเนซีฟอว์เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส จำกัด เพื่อพัฒนาเว็บไซต์ ชื่อ ขาย เช่า อสังหาริมทรัพย์ ทั้งระบบ ทำให้บริษัทฯ มีช่องทางการใช้สื่อออนไลน์ในการขายธุรกิจต่อไป

เดือนธันวาคม บริษัทฯ ได้ขายบริษัท คิวเซฟ โดมอนด์ จำกัด ในราคา Book Value และได้เปิดธุรกิจรับสร้างบ้านกึ่งสำเร็จรูป ในชื่อ กินซ่าโฮม ดำเนินการโดยบริษัท กินซ่าโฮม จำกัด

- ปี 2559 เดือนพฤษภาคม บริษัทฯ ได้เปิดตัวโชว์รูม กินซ่าโฮม บนถนนประดิษฐ์มนูธรรม เพื่อเป็นโชว์รูมและสำนักงานขายให้ลูกค้าได้สัมผัสบ้านกินซ่าโฮม ของจริง

เดือนกรกฎาคม บริษัทฯ ได้เปิดตัวโซลาร์รูฟ กินซ่าโฮม ตำบลมาบข่า อำเภอเมือง จังหวัดระยอง เพื่อรองรับลูกค้ารับสร้างบ้านในภูมิภาคตะวันออก

เดือนตุลาคม บริษัทฯ ได้จำหน่ายหุ้นสามัญของบริษัท แอเรียว้าว จำกัด ซึ่งบริษัทฯ ถือหุ้นในอัตราร้อยละ 50 ให้แก่บริษัท ดีคอร์ป กรุ๊ป จำกัด ในราคา 500,000 บาท ซึ่งมูลค่าทางบัญชี ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2559 เป็นเงิน 490,117.09 บาท

เดือนธันวาคม บริษัทฯ ได้เพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ จาก 130 ล้านบาท เป็น 1,180.6 ล้านบาท

- ปี 2560 เดือนมกราคม บริษัทฯ เพิ่มทุนชำระแล้ว จำนวน 1,050.6 ล้านบาท โดยเพิ่มทุนจากหุ้นของบริษัท เนอวานา ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด จำนวน 800 ล้านบาท และที่ดินจำนวน 2 แปลง (ที่ดินย่านรัตนานิเบศร์ และที่ดินย่านบางรักใหญ่) จาก บริษัท สิงห์ เอสเตท จำกัด (มหาชน) จำนวน 250.6 ล้านบาท ทำให้ทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้วของบริษัทฯ เป็นจำนวน 1,180.6 ล้านบาท

โครงสร้างผู้ถือหุ้นก่อนและหลังการเพิ่มทุนชำระแล้ว

รายชื่อผู้ถือหุ้น	ก่อนเพิ่มทุน (ล้านบาท)	%	หลังเพิ่มทุน (ล้านบาท)	%
1. บมจ. สิงห์ เอสเตท	-	-	658.60	55.79
2. กลุ่มผู้ถือหุ้นเนอวานา	-	-	392.00	33.20
3. บจก. ดีคอร์ป กรุ๊ป และกลุ่มมีประเสริฐสกุล	71.30	54.81	71.30	6.04
4. ผู้ถือหุ้นรายย่อยอื่น	58.70	45.19	58.70	4.98
รวม	130.00	100.00	1,180.60	100.00

เดือนเมษายน ตามมติที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น (AGM) บริษัทฯ เปลี่ยนชื่อบริษัทฯ จากเดิม บริษัท ไอดี กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) เป็น บริษัท เนอวานา ไอดี จำกัด (มหาชน) พร้อมทั้งเปลี่ยนชื่อย่อหลักทรัพย์จาก DAII เป็น NVD และมีมติเพิ่มทุนจดทะเบียนอีกจำนวน 225 ล้านบาท โดยแบ่งเป็นการเพิ่มทุนต่อบุคคลในวงจำกัดจำนวน 200 ล้านบาท และการออกเสนอขายใบสำคัญแสดงสิทธิให้แก่กรรมการและพนักงานจำนวน 25 ล้านบาท (ESOP-Warrant-1)

เดือนมิถุนายน บริษัทฯ เริ่มรับโอนกิจการทั้งหมดจากบริษัท เนอวานา ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด และเปิดขายโครงการเนอวานา บียอนด์ พระราม 2 เฟส 2 บ้านเดี่ยวสองชั้นรูปแบบใหม่ของบริษัทฯ

เดือนกรกฎาคม บริษัทฯ จดทะเบียนเพิ่มทุนชำระแล้ว จาก 1,180.6 ล้านบาท เป็น 1,380.6 ล้านบาท จากการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุน และรองรับการแปลงสภาพ ESOP-Warrant-1

โครงสร้างผู้ถือหุ้นก่อนและหลังการเพิ่มทุนชำระแล้ว

รายชื่อผู้ถือหุ้น	ก่อนเพิ่มทุน (ล้านบาท)	%	หลังเพิ่มทุน (ล้านบาท)	%
1. บมจ. สิงห์ เอสเตท	658.60	55.79	711.86	51.56
2. กลุ่มผู้ถือหุ้นเนอวานา	392.00	33.20	295.33	21.39
3. บจก. ดีคอร์ป กรุ๊ป และกลุ่มมีประเสริฐสกุล	71.30	6.04	21.00	1.52
4. ผู้ถือหุ้นรายย่อยอื่น	58.70	4.98	152.41	11.04
5. ผู้ถือหุ้นบุคคลในวงจำกัด	-	-	200.00	14.49
รวม	1,180.60	100.00	1,380.60	100.00

- เดือนกันยายน บริษัทฯ เปิดขายอย่างไม่เป็นทางการ (Soft Launch) สำหรับโครงการบ้านยันทรีเรสซิเดนซ์ ริเวอร์ไซด์ กรุงเทพฯ ซึ่งเป็นโครงการคอนโดมิเนียมริมแม่น้ำเจ้าพระยาให้กับลูกค้าเดิมของบริษัทและบริษัทในเครือ
- ปี 2561 เดือนกุมภาพันธ์ บริษัทฯ เปิดขายโครงการบ้านยันทรีเรสซิเดนซ์ ริเวอร์ไซด์ กรุงเทพฯอย่างเป็นทางการ (Grand Opening) ซึ่งได้รับการตอบรับจากลูกค้าเป็นอย่างดี เมื่อวันที่ 24 กุมภาพันธ์ 2561 ที่ผ่านมา
- เดือนมีนาคม บริษัทฯ เปิดขายโครงการเนอวานา ดีฟายน์ ศรีนครินทร์-พระราม 9 อย่างไม่เป็นทางการ (Soft Launch) บริเวณถนนศรีนครินทร์-ร่มเกล้า (ตัดใหม่) เป็นโครงการทาวน์โฮม 3-3.5 ชั้น จำนวน 173 ยูนิต โดยเปิดให้ลูกค้าเข้าชมบ้านตัวอย่าง ซึ่งได้รับการตอบรับจากลูกค้าเป็นอย่างดี ทำให้สามารถปิดการขายบ้านในโซนแรกภายในวันเดียว
- เดือนพฤษภาคม ตามที่บริษัทฯ เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) ตั้งแต่วันที่ 23 กรกฎาคม 2558 และต่อมาบริษัทฯ ได้ยื่นคำขอให้ตลาดหลักทรัพย์พิจารณาอนุมัติให้หลักทรัพย์ของ NVD ซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (SET) นั้น ซึ่งทางตลาดหลักทรัพย์ฯ พิจารณาแล้วเห็นว่า NVD มีคุณสมบัติครบถ้วนตามข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ฯ เรื่อง การรับหุ้นสามัญหรือหุ้นบุริมสิทธิเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียน พ.ศ. 2558 ดังนั้นจึงเห็นควรกำหนดให้หลักทรัพย์จดทะเบียนของ NVD จำนวน 1,380,599,978 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาทรวม 1,380,599,978 บาท ซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (SET) โดยจัดให้หุ้นสามัญอยู่ในกลุ่มอสังหาริมทรัพย์และก่อสร้าง หมวดพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ และใช้ชื่อย่อในการซื้อขายหลักทรัพย์ว่า "NVD" เช่นเดิม ตั้งแต่วันที่ 24 พฤษภาคม 2561 เป็นต้นไป
- และในเดือนเดียวกัน บริษัทฯ ได้จดทะเบียนเพิ่มทุนจาก 1,380,599,978 บาท เป็น 1,681,719,973 บาท เพื่อรองรับการแปลงสภาพ ESOP และ NVD-W1
- เดือนมิถุนายน บริษัทฯ ได้ดำเนินการออกและเสนอขายหุ้นกู้เพิ่มเติมจำนวน 1,200 ล้านบาท โดยแบ่งเป็นหุ้นกู้ชนิดระบุชื่อผู้ถือ ประเภทไม่ด้อยสิทธิ แบบมีหลักประกัน มูลค่า 1,000 ล้านบาท อายุ 2 ปี และหุ้นกู้ชนิดระบุชื่อผู้ถือ ประเภทไม่ด้อยสิทธิ แบบไม่มีหลักประกัน มูลค่า 200 ล้านบาท อายุ 1 ปี เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินงาน การขยายกิจการ การลงทุน และ/หรือชำระคืนเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน รวมถึงการชำระคืนเงินกู้ของบริษัทฯ
- และในเดือนเดียวกัน บริษัทฯ ได้ขายเงินลงทุนทั้งหมดที่บริษัทฯ ถืออยู่ในบริษัท แลนด์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด จำนวน 595,600 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 14.89 ของทุนจดทะเบียนของแลนด์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด โดยขายให้กับบริษัท มาสเตอร์ แอนด์ มอร์ จำกัด ในราคาหุ้นละ 41.9745 บาท หรือคิดเป็นมูลค่ารวมทั้งสิ้น 25,000,000 บาท โดยวัตถุประสงค์เป็นการขายเงินลงทุนที่บริษัทฯ ไม่มีอำนาจในการบริหารจัดการ ซึ่งเป็นไปตามแผนบริหารการลงทุนของบริษัทฯ ขณะที่แผนการใช้เงิน เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการของบริษัทฯ ทั้งนี้สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทก่อนการขายเงินลงทุน ร้อยละ 14.89 และหลังการขายเงินลงทุนร้อยละ 0.00
- เดือนกรกฎาคม บริษัทฯ เพิ่มหลักทรัพย์ใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุน ครั้งที่ 1 (NVD-W1) จำนวน 276,119,950 หน่วย ออกและจัดสรรให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทฯ ตามอัตราส่วนการถือหุ้น โดยมีอายุ 3 ปี นับแต่วันที่ออกใบสำคัญแสดงสิทธิ เริ่มใช้สิทธิวันแรก 31 พฤษภาคม 2562 และใช้สิทธิครั้งสุดท้ายในวันที่ 15 กรกฎาคม 2564 ในราคาการใช้สิทธิ 8 บาทต่อหุ้น โดยเริ่มทำการซื้อขายในวันที่ 24 กรกฎาคม 2561

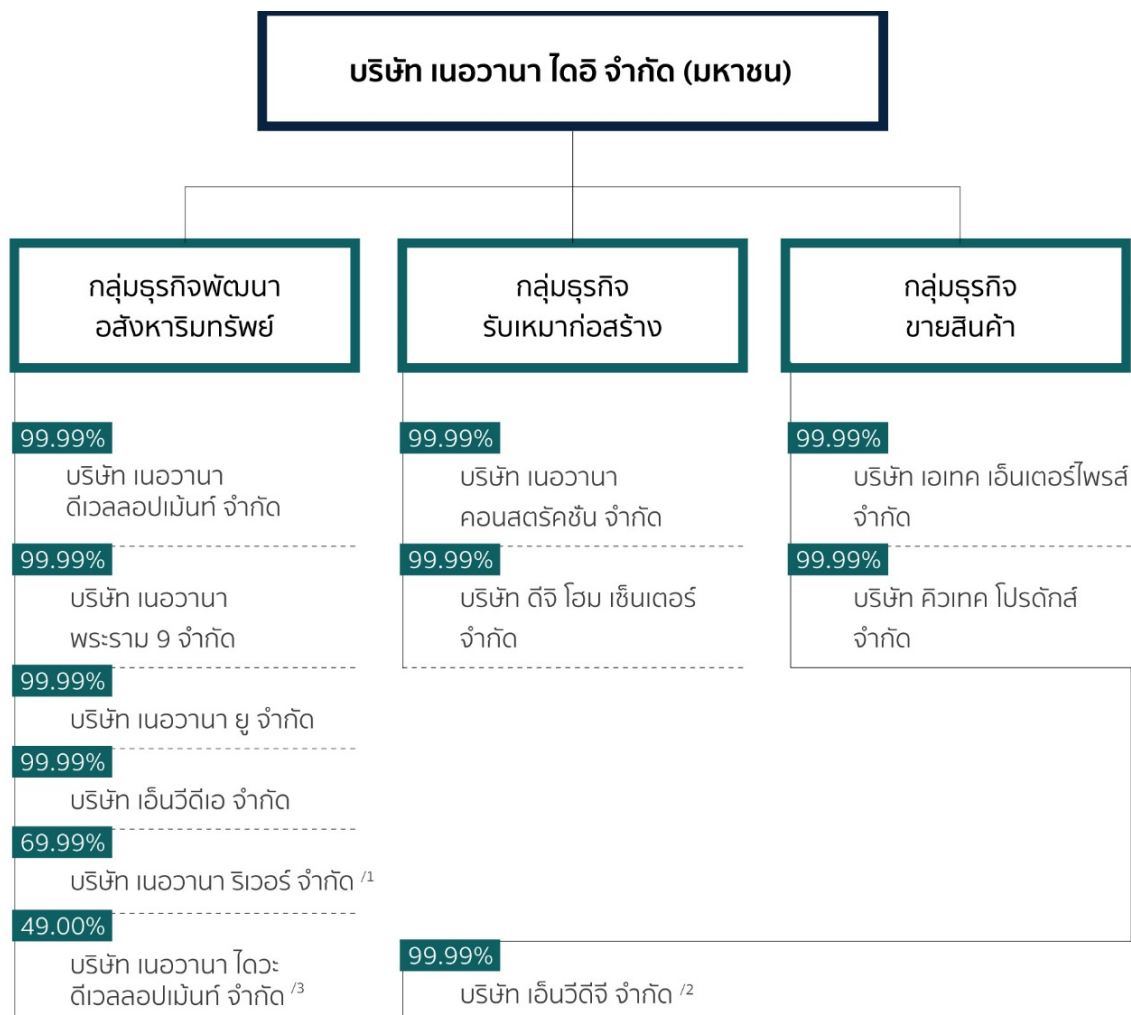
เดือนสิงหาคม บริษัทฯ ได้เข้าลงนามในสัญญาร่วมทุนกับบริษัท DH Asia Investment Orchid PTE LTD. (บริษัทย่อยในเครือของ DAIWA HOUSE INDUSTRY CO., LTD.) และ บริษัท คลังสินค้านานากิจ จำกัด เมื่อวันที่ 9 สิงหาคม 2561 ("สัญญาร่วมทุน") เพื่อร่วมกันจัดตั้งบริษัทร่วมทุนสำหรับการพัฒนาโครงการบ้านเดี่ยว ("บริษัทร่วมทุน") ภายใต้ชื่อโครงการ "เนอวานา บียอนด์ กรุงเทพฯกรีธา" (ปัจจุบันเปลี่ยนเป็นชื่อโครงการ "เนอวานา บียอนด์ พระราม 9 – กรุงเทพฯกรีธา") บนที่ดินเนื้อที่ประมาณ 27 ไร่ บนถนนกรุงเทพฯกรีธาตัดใหม่ (ถนนศรีนครินทร์ร่วมเกล้า) โดยมีมูลค่าโครงการประมาณ 2,600 ล้านบาท มูลค่าเงินลงทุนรวมประมาณ 1,633 ล้านบาท แบ่งเป็นที่ดิน 756 ล้านบาท และค่าพัฒนา 877 ล้านบาท

เดือนตุลาคม บริษัทฯ ได้ร่วมลงทุนกับเจ้าของที่ดินโดยการดำเนินธุรกิจแบบ "Turnkey Solution" ในจังหวัดอุดรธานี บริเวณหนองประจักษ์ บนพื้นที่ 10 ไร่ พัฒนาโครงการบ้านเดี่ยว สูง 3 ชั้น จำนวน 40 ยูนิต ราคา 25-50 ล้านบาท มูลค่าโครงการประมาณ 1,000 ล้านบาท โดยได้เปิดขายรอบวีไอพีไปแล้วเมื่อวันที่ 13 ตุลาคม 2561 ที่ผ่านมา ซึ่งได้รับความสนใจเป็นอย่างมาก มียอดขายแล้วจำนวน 9 ยูนิต คิดเป็นมูลค่า 240 ล้านบาท และจะมีการเปิดตัวอย่างเป็นทางการในไตรมาส 1 ปี 2562

ทั้งนี้ภายใต้การร่วมทุนแบบ Turnkey Solution นั้น บริษัทฯ จะเป็นผู้ดำเนินการพัฒนาโครงการให้หมดแบบครบวงจร ตั้งแต่ การออกแบบ การขาย การตลาด การก่อสร้าง การโอนกรรมสิทธิ์ และบริการหลังการขาย โดยโครงการจะใช้แบรนด์ของเนอวานา ซึ่งเจ้าของที่ดินจะไม่ต้องประสบกับปัญหาและความวุ่นวาย เป็นการพัฒนาที่ดินให้มีศักยภาพสูงสุดและเป็นการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับที่ดินนั้น ๆ ซึ่งเจ้าของที่ดินจะสามารถรับรู้รายได้จากการที่ลูกค้าโอนกรรมสิทธิ์ที่ดินก่อนการปลูกสร้าง (เป็นสัญญาบ้านสั่งสร้าง)

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของบริษัทฯ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 โครงสร้างการถือหุ้นของบริษัทฯ เป็นดังนี้



หมายเหตุ ^{/1} บจก.เนอวานา ริเวอร์ ถือหุ้นโดย บริษัท เนอวานา ได้อิ จำกัด (มหาชน) ร้อยละ 69.99 บริษัท บีพี พาร์ทเนอร์ อินเตอร์ เนชั่นแนล จำกัด ถือหุ้นร้อยละ 30.00 และนายศรศักดิ์ สมวัฒนา ถือหุ้นร้อยละ 0.01

^{/2} บจก.เอ็นวีดีจี ถือหุ้นโดย บจก.คิวเทค โปรดักส์ ร้อยละ 99.99

^{/3} บจก.เนอวานา ไดวะ ดีเวลลอปเม้นท์ ถือหุ้นโดย บริษัท เนอวานา ได้อิ จำกัด (มหาชน) ร้อยละ 49.00 บริษัท DH ASIA INVESEMENT ORCHID PTE LTD. ร้อยละ 49.00 และบริษัท คลังสินค้านานาชาติ จำกัด ร้อยละ 2.00

1.4 ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

บริษัท เนอวานา ได้อิ จำกัด (มหาชน) ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอยู่อาศัย ซึ่งเป็นบริษัทย่อยในเครือบริษัท สิงห์ เอสเตท จำกัด (มหาชน) โดยบริษัท สิงห์ เอสเตท จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นในบริษัทจำนวน 51.56% ซึ่งประกอบธุรกิจอยู่ในกลุ่มอุตสาหกรรมเดียวกัน คือ กลุ่มอสังหาริมทรัพย์และก่อสร้าง เพื่อให้การประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ และปราศจากความขัดแย้งทางผลประโยชน์ บริษัทฯ ได้กำหนดนโยบายเพื่อแบ่งแยกขอบข่ายในการดำเนินธุรกิจระหว่างบริษัทฯ ดังนี้

รายการ	บริษัท เนอวานา ใดอิ จำกัด (มหาชน)	บริษัท สิงห์ เอสเตท จำกัด (มหาชน)
กำหนดให้มีการแบ่งแยกธุรกิจระหว่างบริษัทฯ กับ บมจ. สิงห์ เอสเตท	ดำเนินธุรกิจหลัก 3 ธุรกิจ ได้แก่ <ul style="list-style-type: none"> - ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักอาศัย โดยเน้นลูกค้าระดับต่ำกว่า Luxury - ธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง - ธุรกิจขายสินค้าวัสดุก่อสร้าง 	ดำเนินธุรกิจหลัก 3 ธุรกิจ ได้แก่ <ul style="list-style-type: none"> - ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักอาศัยประเภทคอนโดมิเนียม ในเน้นลูกค้าระดับ Luxury¹ และระดับ Super Luxury² และธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักอาศัยประเภทแนวราบ โดยเน้นลูกค้าระดับ Luxury³ - ธุรกิจโรงแรม - ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการค้า (เช่น พื้นที่ค้าปลีกให้เช่า อาคารสำนักงาน)
การแบ่งแยกการจัดการ	มีทีมผู้บริหารและพนักงานแยกออกจากกัน คณะกรรมการบริษัท ⁴ ประกอบด้วย <ol style="list-style-type: none"> 1. นายสุทธิชัย สังขมณี 2. นายอภิมุข สุขประสิทธิ์ 3. นายกัมปนาท โลหเจริญนิช 4. นางพจนารถ ปริญญาภิภากร 5. ดร.ปรีเปรม นนทสิทธิ์ 6. นายนิรุต เชยกลิ่น 7. นายถิรัฐภูมิ มัธยมจันทร์ 8. นางฐิติมา รุ่งขวัญศิริโรจน์ 9. นายศรศักดิ์ สมวัฒนา ผู้บริหารของบริษัท ⁵ ประกอบด้วย <ol style="list-style-type: none"> 1. นายศรศักดิ์ สมวัฒนา 2. นายสุรพงษ์ เจียมอ่อน 3. นายนันทชาติ กลีบพิพัฒน์ 4. นายธนชัย ไตรยสุนันท์ 5. นายจิรเดช นุตสถิตย์ 	มีทีมผู้บริหารและพนักงานแยกออกจากกัน
นโยบายการจัดซื้อที่ดิน	ไม่แข่งขันกันในการจัดซื้อที่ดิน ⁶	ไม่แข่งขันกันในการจัดซื้อที่ดิน
ไม่มีนโยบายช่วยเหลือทางการเงิน	ขึ้นกับความสามารถในการจัดหาเงินทุนของบริษัทฯ	ขึ้นกับความสามารถในการจัดหาเงินทุนของบริษัท สิงห์ เอสเตท จำกัด (มหาชน)

หมายเหตุ บริษัทฯ มีแผนที่จะพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักอาศัยประเภทคอนโดมิเนียม ซึ่งเน้นกลุ่มลูกค้าระดับ Super Luxury จำนวน 1 โครงการ โดยผ่านบริษัท เนอวานา ริเวอร์ จำกัด ซึ่งเป็นการร่วมทุนระหว่างบริษัทฯ โดยถือหุ้นร้อยละ 69.99 กับบริษัท บีพี พาร์ทเนอร์ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด ("บีพี") โดยถือหุ้นร้อยละ 30 ทั้งนี้ บีพีเป็นบริษัทที่จดทะเบียนจัดตั้งในประเทศสิงคโปร์ โดยมีนายปาริฉัตร แยมพันธ์ เป็นผู้ถือหุ้นใหญ่และมีอำนาจควบคุมบริษัท ทั้งนี้ บริษัทฯ จะไม่พัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักอาศัยอื่นที่เน้นกลุ่มลูกค้าระดับ Luxury และ Super Luxury เพิ่มเติม

- ^{/1} อสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักอาศัยประเภทคอนโดมิเนียม ซึ่งเน้นกลุ่มลูกค้าระดับ Luxury โดยทั่วไปแล้วหมายถึง คอนโดมิเนียมที่มีราคาขายตั้งแต่ 200,000 บาทต่อตารางเมตร ถึง 300,000 บาทต่อตารางเมตร
- ^{/2} อสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักอาศัยประเภทคอนโดมิเนียม ซึ่งเน้นกลุ่มลูกค้าระดับ Super Luxury โดยทั่วไปแล้ว หมายถึง คอนโดมิเนียมที่มีราคาขายตั้งแต่ 300,000 บาทต่อตารางเมตร ขึ้นไป
- ^{/3} อสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักอาศัยประเภทแนวราบ ซึ่งเน้นกลุ่มลูกค้าระดับ Luxury โดยทั่วไปแล้วหมายถึง สิ่งปลูกสร้างพร้อมที่ดินที่มีราคาขายตั้งแต่ 100 ล้านบาทต่อผืนดิน ขึ้นไป
- ^{/4} คณะกรรมการบริษัท ประกอบด้วย
- | | |
|-------------------------------------|--|
| 1. นายสุทธิชัย สังขมณี | กรรมการอิสระ ประธานกรรมการ และประธานกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน |
| 2. นายอภิมุข สุขประสิทธิ์ | กรรมการอิสระ รองประธานกรรมการ และประธานกรรมการบริหารความเสี่ยง |
| 3. นายกัมปนาท โลหะเจริญนิช | กรรมการอิสระ และประธานกรรมการตรวจสอบ |
| 4. นางพจนารถ ปริญภัทรภากร | กรรมการอิสระ ประธานกรรมการบรรษัทภิบาลและการพัฒนาอย่างยั่งยืน กรรมการตรวจสอบ และกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน |
| 5. ดร.ปรีเปรม นนทสิริภักษ์ | กรรมการอิสระ กรรมการตรวจสอบ และกรรมการบริหารความเสี่ยง |
| 6. นายณริศ เขยกลิ่น* | กรรมการ ประธานกรรมการบริหาร และกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน |
| 7. นายณัฐวุฒิ มัชฌมจันทร์* | กรรมการ กรรมการบริหาร และกรรมการบรรษัทภิบาลและการพัฒนาอย่างยั่งยืน |
| 8. นายนางจิตติมา รุ่งขวัญศิริโรจน์* | กรรมการ และกรรมการบริหาร |
| 9. นายศรศักดิ์ สมวัฒนา | กรรมการ กรรมการบริหาร กรรมการบริหารความเสี่ยง กรรมการบรรษัทภิบาลและการพัฒนาอย่างยั่งยืน และประธานเจ้าหน้าที่บริหาร |

หมายเหตุ * เป็นกรรมการที่เป็นตัวแทนจากผู้ถือหุ้นใหญ่ คือ บริษัท สิงห์ เอสเตท จำกัด (มหาชน)

- ^{/5} ผู้บริหารของบริษัท ประกอบด้วย
- | | |
|----------------------------|--|
| 1. นายศรศักดิ์ สมวัฒนา | ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร |
| 2. นายสุรพงษ์ เจียมอ่อน | ผู้ช่วยกรรมการผู้อำนวยการสายงานปฏิบัติการธุรกิจ |
| 3. นายนันทชาติ กลีบพิพัฒน์ | ผู้ช่วยกรรมการผู้อำนวยการสายงานพัฒนาโครงการ |
| 4. นายรณชัย ไตรยสุนันท์ | ผู้ช่วยกรรมการผู้อำนวยการสายงานออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์ |
| 5. นายจิรเดช นุตสถิตย์ | ผู้ช่วยกรรมการผู้อำนวยการสายงานสนับสนุนธุรกิจและประธานเจ้าหน้าที่บริหารการเงิน |

หมายเหตุ ไม่มีผู้บริหารท่านใดที่เป็นตัวแทนจากผู้ถือหุ้นใหญ่ คือ บริษัท สิงห์ เอสเตท จำกัด (มหาชน)

- ^{/6} การจัดหาที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์นั้น ในเบื้องต้นจะมีการพิจารณาศักยภาพของที่ดินว่าสามารถพัฒนาโครงการประเภทใด และเหมาะสมกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายระดับใด เพราะการซื้อที่ดินทุกครั้ง NVD จะต้องมีการจัดทำ feasibility study ในกรณีที่ที่ดินแปลงนั้น เหมาะสมที่จะพัฒนาโครงการที่อยู่ในระดับต่ำกว่า luxury ทาง NVD จะซื้อเพื่อพัฒนาโครงการ สำหรับในกรณีที่ที่ดินมีราคาสูงทาง NVD จะไม่ซื้อ เนื่องจากไม่สามารถนำมาพัฒนาโครงการในระดับต่ำกว่า luxury ได้ เพราะไม่คุ้มทุน และ NVD เน้นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่ต่ำกว่า luxury อยู่แล้ว ดังนั้น ที่ดินย่านใจกลางเมือง ซึ่งมีเนื้อที่ไม่มากนัก จึงไม่เหมาะที่จะนำมาพัฒนาโครงการที่ต่ำกว่า luxury ได้ ดังนั้น NVD จึงไม่เน้นซื้อที่ดินย่านใจกลางเมือง เช่น อโศก สุขุมวิท เป็นต้น ในทางกลับกัน S ทำสินค้าตลาดบน (Luxury and Super Luxury) ดังนั้น S จะไม่ซื้อที่ดินย่านใจกลางเมือง เพราะ S จะกลุ่มลูกค้าตลาดบนเท่านั้น ดังนั้นที่ดินที่ S สนใจซื้อส่วนใหญ่ เป็นย่านใจกลางเมือง ซึ่งมีราคาแพง และทำเลเหมาะสำหรับสินค้าระดับบนเท่านั้น

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

โครงสร้างรายได้จำแนกตามกลุ่มธุรกิจตั้งแต่ปี 2559 – 2561 มีดังต่อไปนี้

ผลิตภัณฑ์	ดำเนินการโดย	การถือหุ้น ของบริษัท (ร้อยละ)	ประจำปีสิ้นสุด		ประจำปีสิ้นสุด		ประจำปีสิ้นสุด	
			2559		2560		2561	
			ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
1) ธุรกิจสังหาริมทรัพย์ (เพื่อขาย)								
- ประเภทบ้านเดี่ยว	บมจ. เนอวานา ไดอิจ บจก. เอ็นวีดีเอ บจก. เนอวานา พระราม 9	100.0 99.9 99.9	396.5	29	566.9	22	486.3	16
- ประเภททาวน์เฮาส์	บมจ. เนอวานา ไดอิจ บจก. เนอวานา ยู	100.0 99.9	161.7	12	501.9	20	403.6	14
- ประเภทโฮมออฟฟิศ	บมจ. เนอวานา ไดอิจ	100.0	100.3	7	404.2	16	292.4	10
- ประเภทคอนโดมิเนียม	บจก.เนอวานา ริเวอร์	69.9	-	-	-	-	673.7	23
- อื่นๆ*	บมจ. เนอวานา ไดอิจ บจก. เอ็นวีดีเอ บจก. เนอวานา พระราม 9	100.0 99.9 99.9	385.8	29	460.5	18	615.5	21
2) ธุรกิจรับก่อสร้างบ้าน	บจก. เนอวานา คอนสตรัคชั่น บจก.เอ็นวีดีจี บจก.ดีจี โฮม บจก.คิวเทค โปรดักส์	99.9 99.9 99.9 99.9	304.1	23	451.5	18	358.0	12
3) ธุรกิจขายวัสดุก่อสร้าง**								
- วัสดุสำเร็จรูป	บจก. คิวเทค โปรดักส์	99.9	-	-	148.6	5	103.8	3
- ประตู หน้าต่าง อลูมิเนียม	บจก. เอเทค เอ็นเตอร์ไพรส์	99.9	-	-	21.5	1	18.3	1
- อื่นๆ	บจก. คิวเทค โปรดักส์ บจก.เนอวานา คอนสตรัคชั่น	99.9	-	-	2.5	0	3.7	0
รวม			1,348.4	100	2,557.6	100	2,955.3	100

หมายเหตุ งบการเงินรวม ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2560 แสดงฐานะการเงินรวมกลุ่มเนอวานาไดอิจเข้าในการจัดทำงบการเงินรวมสำหรับงวดตั้งแต่วันที่ 17 มกราคม พ.ศ. 2560 (วันที่เข้าทำการซื้อธุรกิจแบบย้อนกลับ) และนำมาแสดงเปรียบเทียบเป็นงบการเงินรวมที่แสดงฐานะการเงินรวม ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2559 และแสดงผลการดำเนินงานรวมและกระแสเงินสดรวมสำหรับปีสิ้นสุดวันเดียวกันของกลุ่มเนอวานา


* ในปี 2560 บริษัท ขายที่ดินที่ไม่สามารถนำมาพัฒนาโครงการได้ ซึ่งตั้งอยู่ที่บริเวณถนนประเสริฐมนูกิจ (เกษตร-นวมินทร์) และในปี 2561 บริษัท ขายที่ดินที่ไม่สามารถนำมาพัฒนาโครงการได้ ซึ่งตั้งอยู่ที่บริเวณถนนศรีนครินทร์-ร่มเกล้า (ตัดใหม่)

** รายได้ธุรกิจขายวัสดุก่อสร้าง เป็นรายได้ของบริษัทย่อยในกลุ่มไดอิจ กรุ๊ป เท่านั้น ดังนั้น ในปี 2559 ได้แสดงตัวเลขเฉพาะของกลุ่มเนอวานา จึงทำให้ไม่มีรายได้จากธุรกิจการขายวัสดุก่อสร้าง ทั้งนี้เป็นไปตามการซื้อธุรกิจแบบย้อนกลับและตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน ฉบับที่ 3 (ปรับปรุง 2559) เรื่อง การรวมธุรกิจ

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์ หรือบริการ

กลุ่มบริษัท เนอวานา ได้อย มีการประกอบธุรกิจหลักแบ่งออกเป็น 3 กลุ่ม ได้แก่ (1) ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อการขาย (2) ธุรกิจรับก่อสร้างบ้าน และ (3) ธุรกิจอื่นๆ อาทิ ธุรกิจขายวัสดุก่อสร้างและวัสดุสำเร็จรูป ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อการเช่า และบริหารงานก่อสร้างอสังหาริมทรัพย์ประเภทอื่นนอกจากบ้าน สำหรับธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อการขาย บริษัทฯ ได้แบ่งการพัฒนาโครงการเป็นแบรนด์ต่างๆ ตามรูปแบบของผลิตภัณฑ์ ราคา และกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ในแต่ละทำเล เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าในแต่ละกลุ่ม และความชัดเจนในการพัฒนาโครงการ พร้อมทั้งการรับรู้ของแบรนด์ในสายตาของลูกค้ามากขึ้น ทั้งนี้ลักษณะของผลิตภัณฑ์ของแต่ละกลุ่มธุรกิจมีรายละเอียดดังนี้

2.1.1) ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ (เพื่อขาย)

ระดับราคา	ประเภท			
	บ้านเดี่ยว	ทาวน์เฮาส์	โฮมออฟฟิศ	คอนโดมิเนียม
Super Luxury				 BANYAN TREE RESIDENCES - RIVERSIDE BANGKOK -
Luxury				
High-End				

จากการศึกษาพฤติกรรมของผู้บริโภคเกี่ยวกับการเลือกซื้อที่อยู่อาศัย พบว่าในแต่ละทำเล ผู้บริโภคจะมีกำลังซื้อที่แตกต่างกัน โดยบริษัทฯ มีทิศทางในการกำหนดตำแหน่งของสินค้า และกลุ่มลูกค้าที่ชัดเจน ดังนั้นบริษัทฯ จึงเลือกพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายในหลากหลายรูปแบบภายใต้แบรนด์ต่างๆ โดยมีผลิตภัณฑ์ ทั้งบ้านเดี่ยว ทาวน์เฮาส์ โฮมออฟฟิศ และคอนโดมิเนียม ในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล ซึ่งครอบคลุมระดับราคาตั้งแต่กลุ่ม High-End ขึ้นไป เพื่อตอบสนองต่อความต้องการของกลุ่มลูกค้าหลัก ที่ต้องการความแตกต่างของที่อยู่อาศัยที่ใส่ใจในทุกรายละเอียด โดยมีรายละเอียดของโครงการในแต่ละประเภท ดังนี้

- 1) โครงการบ้านเดี่ยวภายใต้ แบรนด์ เนอวานา บียอนด์ บ้านเดี่ยว 3 ชั้น และเนอวานา ไอคอน บ้านเดี่ยว 2 ชั้น ซึ่งเน้นการออกแบบที่แตกต่าง ใส่ใจในทุกรายละเอียด เพื่อสร้างความแตกต่าง โดยคำนึงถึงประสบการณ์การอยู่อาศัยเป็นหลัก รวมทั้งมีทำเลที่ตั้งอยู่ในเมือง ตอบรับต่อกลุ่มลูกค้า ให้ได้อยู่อาศัยในสังคมส่วนตัว ได้พักผ่อนอย่างแท้จริง เป็นเสมือนที่สงบที่ซ่อนเร้นอยู่ในเมือง ซึ่งในปี 2562 บริษัทฯ มีแผนเปิดตัวบ้านเดี่ยว เนอวานา บียอนด์ โฉมใหม่ ที่จะปรับทุกมุมมองการใช้ชีวิตแบบเดิมๆ ด้วยการออกแบบประสบการณ์การอยู่อาศัยที่โดดเด่น และเติมเต็มจินตนาการของลูกค้า ภายใต้คอนเซ็ปต์ “Live Beyond The Norm”

- 2) โครงการทาวนิโฮม พัฒนาภายใต้แบรนด์ เนอวานา ดีฟายน์ ทาวนิโฮมที่เป็นได้มากกว่าบ้านเดี่ยว ที่ใส่ใจในทุก รายละเอียด ทำเลในเมือง ตอบสนองไลฟ์สไตล์ของคนรุ่นใหม่ ที่ต้องการพื้นที่ใช้สอยที่มากกว่าคอนโดมิเนียมในทำเลที่ไม่แตกต่างกัน เน้นออกแบบให้มีความแตกต่าง ทำให้ผู้อยู่อาศัยรู้สึกโปร่งโล่ง มากกว่าอยู่บ้านเดี่ยวด้วยช่องเปิดที่มากกว่า ซึ่งในปี 2561 บริษัทได้เปิดตัวโครงการ เนอวานา ดีฟายน์ ศรีนครินทร์-พระราม 9 โครงการแรกบนถนนตัดใหม่ศรีนครินทร์-ร่มเกล้า และได้รับผลตอบแทนเป็นอย่างดี สามารถทำยอดขายได้กว่า 30 ยูนิตภายใน 2 วัน โดยสิ้นสุดปี 2561 มียอดขายแล้วร้อยละ 84 ของจำนวนยูนิตรวมในเฟสที่ 1
- 3) โครงการโฮมออฟฟิศ พัฒนาภายใต้ แบรนด์ เนอวานา แอทเวิร์ค เป็นโฮมออฟฟิศที่ใส่ใจในรายละเอียด ถูกออกแบบให้มีพื้นที่ทำงานที่แตกต่างจากสำนักงานทั่วไป ทำให้ประสบการณ์การทำงานของพนักงานไม่น่าเบื่อ ทำให้พนักงานมีความสุขในการทำงาน และมีความคิดสร้างสรรค์มากขึ้น ภายใต้คอนเซ็ปท์ “@WORK Create Your Own Culture” โดยที่เจ้าของธุรกิจสามารถสร้างวัฒนธรรมองค์กรในแบบที่เป็นตัวของตัวเองได้ที่นี่ อีกทั้งด้วยทำเลศักยภาพ ทำให้เหมาะกับการลงทุนสำหรับเจ้าของธุรกิจ ในปี 2561 โครงการ เนอวานา แอทเวิร์ค ลาดพร้าว-เกษตรนวมินทร์ ได้เปิดตัวสินค้ารูปแบบใหม่ เป็นโฮมออฟฟิศแบบ Single Unit มีพื้นที่ใช้สอยขนาดใหญ่กว่า 500 ตารางเมตร ทั้งพื้นที่ทำงาน พื้นที่จอดรถ 6 คัน อีกทั้งยังมีลิฟท์โดยสารภายในอาคาร ซึ่งได้รับผลตอบแทนที่ดีจากเจ้าของธุรกิจที่ต้องการพื้นที่ใช้สอยขนาดใหญ่
- 4) โครงการคอนโดมิเนียมระดับซูเปอร์ลักซ์ชวรี ภายใต้ชื่อแบรนด์ บันยันทรี เรสซิเดนซ์ ริเวอร์ไซด์ กรุงเทพ โครงการคอนโดมิเนียมสูง 45 ชั้น ติดโค้งน้ำเจ้าพระยา ย่านคลองสาน ห่างจากสาทรเพียง 10 นาที อยู่ในทำเลที่เงียบสงบ เป็นเสมือนที่พักผ่อนที่ตั้งอยู่ใจกลางเมือง แต่หลีกเลี่ยงจากชีวิตที่วุ่นวาย มีระดับราคาขายเฉลี่ย 350,000 บาทต่อตารางเมตร ภายใต้คอนเซ็ปท์ “The sanctuary for your soul” ที่ให้ผู้อยู่อาศัยได้พักผ่อนอย่างแท้จริง ในสังคมส่วนตัวเพียง 133 ยูนิต สำหรับโครงการนี้ได้รับผลตอบแทนเป็นอย่างดี มียอดขายแล้วกว่า 60% จากทั้งลูกค้าภายในประเทศ และลูกค้าต่างชาติ ทำให้เห็นถึงมาตรฐานของสินค้าว่ามีศักยภาพที่ตอบสนองต่อความต้องการของกลุ่มลูกค้าระดับบนอย่างแท้จริง ซึ่งโครงการนี้มีมูลค่าโครงการกว่า 6,500 ล้านบาท คาดว่าโครงการจะก่อสร้างแล้วเสร็จ 100% ภายในเดือนมีนาคม 2562 ซึ่งในปี 2561 มีการโอนกรรมสิทธิ์ห้องชุดให้กับลูกค้าแล้วบางส่วน ซึ่งกลุ่มลูกค้าให้ผลตอบแทนที่ดีกับคุณภาพของสินค้า และบริการที่ได้รับ

โครงการเพื่อขายในปัจจุบัน

ข้อมูล ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561

โครงการ	ประเภทโครงการ	กรรมสิทธิ์ที่ดิน	พื้นที่โครงการ (ไร่)	จำนวนหน่วย	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	ความคืบหน้าของการก่อสร้าง	ความคืบหน้าของการขาย
เนอวานา บียอนด์ พระราม 2	บ้านเดี่ยว	บมจ.เนอวานา ได้อิ	40-3-84.7	120	2,619	32%	18%
เนอวานา บียอนด์ ศรีนครินทร์	บ้านเดี่ยว	บมจ.เนอวานา ได้อิ	12-2-69	58	990	91%	93%
เนอวานา บียอนด์ เกษตร-นวมินทร์ เฟส 1	บ้านเดี่ยว	บมจ.เนอวานา ได้อิ	20-1-16	67	1,070	99%	99%
เนอวานา บียอนด์ เกษตร-นวมินทร์ เฟส 2	บ้านเดี่ยว	บมจ.เนอวานา ได้อิ	8-1-13	37	717	94%	95%
เนอวานา บียอนด์ แอทป๊อ พัทยา	บ้านเดี่ยว	บมจ.เนอวานา ได้อิ บจก.เนอวานา พระราม 9 บจก.เอ็นวีดีเอ	4-2-41	21	424	33%	5%
เนอวานา ไอคอน วงแหวน-พระราม 9	บ้านเดี่ยว	บมจ.เนอวานา ได้อิ	8-0-25.1	36	513	100%	100%
เนอวานา ไอคอน ปิ่นเกล้า*	บ้านเดี่ยว	บจก.สินหิรัญ	n/a	28	192	42%	4%
เนอวานา บียอนด์ อุดรธานี*	บ้านเดี่ยว	บจก.ฉัตรชัย ดีเวลลอปเม้นท์	n/a	40	530	7%	12%
เดอะธรา รามอินทรา	บ้านเดี่ยว	บจก.เอ็นวีดีเอ	8-3-81	53	279	89%	72%
เนอวานา แอทเวิร์ค รามอินทรา	โฮมออฟฟิศ	บมจ.เนอวานา ได้อิ	9-0-31.9	61	1,045	99%	52%
เนอวานา แอทเวิร์ค ลาดพร้าว-เกษตรนวมินทร์	โฮมออฟฟิศ	บมจ.เนอวานา ได้อิ	7-1-1	56	1,053	97%	38%
เนอวานา ดีฟายน์ พระราม 9	ทาวน์เฮาส์	บมจ.เนอวานา ได้อิ	5-2-85	51	612	99%	99%
เนอวานา ดีฟายน์ ศรีนครินทร์-พระราม 9	ทาวน์เฮาส์	บจก.เนอวานา ยู	19-0-75.7	175	1,797	41%	40%
คัพเวอร์ อ่อนนุช	ทาวน์เฮาส์	บมจ.เนอวานา ได้อิ	17-0-73	194	550	100%	99%
คลังเตอร์ รามคำแหง	ทาวน์เฮาส์	บมจ.เนอวานา ได้อิ	14-2-44.5	20	103	99%	50%
บันยันทรี เรสซิเดนซ์ ริเวอร์ไซด์ กรุงเทพฯ	คอนโดมิเนียม	บจก. เนอวานา ริเวอร์	5-1-10	133	6,575	74%	45%

*หมายเหตุ เป็นโครงการร่วมทุนกับเจ้าของที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการ

นอกจากการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อที่อยู่อาศัยแล้ว บริษัทฯ ยังได้มีการพัฒนาที่ดินเพื่อขายทั้งในโครงการจัดสรร และนอกโครงการจัดสรร ซึ่งบริษัทฯ ได้พัฒนาที่ดินเพื่อขายตั้งแต่บริษัทประกอบธุรกิจด้านพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งมีระยะเวลาเวลามากกว่า 10 ปี และการพัฒนาที่ดินเพื่อขายถือเป็นธุรกิจปกติของบริษัท และบริษัทฯ ยังคงมีนโยบายที่จะพัฒนาที่ดินเพื่อขายต่อไปในอนาคต การพัฒนาที่ดินเพื่อขายแบ่งออกเป็น

1. การขายที่ดินสำหรับในโครงการจัดสรร บริษัทฯ ได้ทำการพัฒนาที่ดินพร้อมสาธารณูปโภค ยื่นผังโครงการเพื่อขออนุญาตจัดสรรที่ดินต่อคณะกรรมการจัดสรรที่ดิน ทำการจัดสรรที่ดินแบ่งขายให้กับลูกค้ารายย่อยต่อไป โดยบริษัทฯ จะทำสัญญาจำนวน 2 ฉบับ โดยแบ่งเป็น สัญญาจะซื้อจะขายที่ดิน และสัญญาว่าจ้างปลูกสร้าง ในส่วนของสัญญาจะซื้อจะขายที่ดิน บริษัทฯ จะรับรู้รายได้เป็นรายได้จากธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย ส่วนสัญญาว่าจ้างก่อสร้าง บริษัทฯ จะรับรู้รายได้เป็นค่างานบริการงานก่อสร้าง โดยจะรับรู้ตามความคืบหน้างานก่อสร้าง

2. การขายที่ดินสำหรับนอกโครงการจัดสรร บริษัทฯ จะดำเนินการพัฒนาที่ดินเพื่อขาย ซึ่งถือว่าเป็นการบริหารจัดการพื้นที่อย่างมีประสิทธิภาพ เนื่องจากบริษัทฯ ซื้อที่ดินขนาดใหญ่จากเจ้าของคนเดียว ซึ่งที่ดินไม่มีความต่อเนื่องกัน ไม่สามารถนำมาพัฒนาโครงการได้ หรือที่ดินมีหน้ากว้างติดถนนเกินไป ไม่เหมาะต่อการนำมาพัฒนาโครงการ รวมถึงตำแหน่ง ขนาด และรูปร่างของที่ดินที่ไม่มีศักยภาพในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อที่อยู่อาศัย บริษัทฯ จึงพัฒนาที่ดินและจัดจำหน่ายให้แก่บุคคลภายนอกที่สนใจ

สำหรับการอนุมัติการขายที่ดิน เป็นไปตามอำนาจอนุมัติที่คณะกรรมการบริษัทได้กำหนดไว้ ซึ่งบริษัทฯ มีนโยบายการขายที่ดินที่ไม่ต่ำกว่าราคาประเมินของผู้ประเมินอิสระ ซึ่งผู้ประเมินอิสระจะต้องเป็นผู้ประเมินที่ได้รับความเห็นชอบจากทางสำนักงาน ก.ล.ต.

2.1.2) ธุรกิจรับก่อสร้างบ้าน

สำหรับธุรกิจรับสร้างบ้าน บริษัทฯ ได้แบ่งประเภทธุรกิจออกเป็น 2 ส่วน คือ ธุรกิจรับก่อสร้างบ้านให้กับลูกค้ารายย่อย ภายใต้แบรนด์ “บ้านเนอวานา” ที่จะรองรับกลุ่มลูกค้าที่ต้องการสร้างบ้านแบบเนอวานา ที่มีการออกแบบที่ดี เน้นประสบการณ์การใช้งานจริงของลูกค้า ทำให้บ้านอยู่สบาย สวยงาม และแตกต่าง ซึ่งบริษัทฯ มีประสบการณ์ในการทำบ้านสร้างมากกว่า 10 ปี ทำให้สามารถออกแบบบ้านได้ตรงตามความต้องการของลูกค้าได้อย่างแท้จริง ไม่ต่างจากการใช้สถาปนิกออกแบบบ้าน ซึ่งลูกค้าจะได้รับบ้านที่อยู่ในงบประมาณ และราคาที่ลูกค้าต้องการ โดยใช้เทคโนโลยีการก่อสร้างจากประเทศญี่ปุ่น ที่มีมาตรฐานเสมือนบ้านในโครงการของเนอวานา บนที่ดินของลูกค้าเอง และโมเดลธุรกิจใหม่ “NVD Turnkey Solution” เพื่อร่วมพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยระดับคุณภาพกับเจ้าของที่ดินในทำเลศักยภาพ

ภายใต้การร่วมทุนแบบ Turnkey Solution นั้น เนอวานา ไดอิ จะเป็นผู้ดำเนินการพัฒนาโครงการให้หมดแบบครบวงจร ตั้งแต่ การออกแบบ การขาย การตลาด การก่อสร้าง โอนกรรมสิทธิ์ และบริการหลังการขาย ซึ่งโครงการจะใช้โปรดัคต์แบรนด์ของเนอวานา โดยการจะเลือกใช้แบรนด์ใดนั้นขึ้นอยู่กับความเหมาะสมของทำเล และกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย โดยเจ้าของที่ดินจะไม่ต้องเจอกับปัญหาและความวุ่นวายในการพัฒนาโครงการ และไม่ต้องลงทุนสร้างแบรนด์สินค้าใหม่ อีกทั้งยังเป็นการพัฒนาที่ดินให้มีศักยภาพสูงสุดและเป็นการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับที่ดิน ซึ่งเจ้าของที่ดินจะสามารถรับรู้รายได้จากการที่ลูกค้าโอนกรรมสิทธิ์ที่ดินก่อนการปลูกสร้าง (เป็นสัญญายานสร้าง) ในส่วนของบริษัทฯ จะสามารถเพิ่มโอกาสในการพัฒนาโครงการบนทำเลศักยภาพ ซึ่งหาได้ยากและมีราคาแพงในปัจจุบัน อีกทั้งยังไม่ต้องใช้เงินจำนวนมากในการลงทุนพัฒนาโครงการ โดยบริษัทฯ จะมีรายได้จากการแบ่งผลกำไร และค่าบริหารและพัฒนาโครงการกับเจ้าของที่ดิน นอกจากนี้ ตัวโครงการเองจะได้รับความเชื่อถือจากกลุ่มลูกค้าที่มีความสัมพันธ์อันดีกับเจ้าของที่ดิน ทำให้สามารถเข้าถึงลูกค้าได้ตรงกลุ่มเป้าหมายมากยิ่งขึ้น

2.1.3) ธุรกิจขายวัสดุก่อสร้าง และธุรกิจอื่นๆ

1) ธุรกิจขายวัสดุก่อสร้างและรั้วสำเร็จรูป เป็นการทำธุรกิจเพื่อสนับสนุนงานก่อสร้างในโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทย่อยในเครือ งานก่อสร้างในโครงการที่บริษัทฯ ไปรับจ้างก่อสร้างและบริหารงานขาย (Turnkey Solution) บริษัทฯ พัฒนาสินค้ารั้วสำเร็จรูปภายใต้แบรนด์ เฟินเซอร์ (FENZER) ซึ่งเป็นรั้วสำเร็จรูปที่ผลิตด้วยระบบคอนกรีตเสริมเหล็กแรงดึงสูง (pre-stressed concrete) ตามหลักมาตรฐาน ACI code และ ISO9100:2008 ประกอบด้วยแผ่นคอนกรีตผิวเรียบเนียนทั้งสองด้าน เสา แผ่นทับหลัง บัวหัวเสา และฐานราก เพื่อจัดจำหน่ายให้กับโครงการ และบุคคลทั่วไป

2) ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อการเช่า บริษัทฯ มีการทำธุรกิจที่สร้างรายได้ประจำอย่างสม่ำเสมอ (Recurring Income) ไม่ว่าจะเป็น การพัฒนาที่จอดรถเพื่อเช่า ในท่าอากาศยานใกล้เคียงท่าอากาศยาน และระบบขนส่งมวลชน ซึ่งปัจจุบันโครงการอยู่ระหว่างก่อสร้างอาคารที่จอดรถบริเวณซอยเฉยพวง ใกล้อาคารชั้นทาวเวอร์ส และรถไฟฟ้า BTS สถานีหมอชิต และ รถไฟฟ้า MRT สถานีจตุจักร

3) ธุรกิจบริหารงานก่อสร้างอสังหาริมทรัพย์ประเภทอื่นๆ บริษัทฯ มีการทำธุรกิจบริหารงานก่อสร้างอาคารประเภทอื่นๆ นอกเหนือจากบ้าน ไม่ว่าจะเป็นอาคารกระจายสัญญาณอินเทอร์เน็ต บริเวณพื้นที่ห้างไกล (Telecom Sector) หรือการบริหารงานก่อสร้างอาคารรีสอร์ทที่ประเทศมัลดีฟส์ ในโครงการ Cross Road ของบริษัท สิงห์ เอสเตท จำกัด (มหาชน)

2.2 การตลาดและการแข่งขัน

2.2.1) กลยุทธ์ทางการตลาด และข้อได้เปรียบในการแข่งขัน

กลยุทธ์ทางการตลาด และข้อได้เปรียบในการแข่งขันของบริษัทฯ ที่สำคัญ โดยแบ่งตามภาคธุรกิจ ดังนี้

1) ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

ทำเลที่ตั้งโครงการ

บริษัทฯ ได้ให้ความสำคัญในการเลือกทำเลที่ตั้งโครงการ เนื่องจากทำเลเป็นปัจจัยหลักของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ โดยทำเลที่ตั้งที่เลือกจะต้องใกล้แหล่งคมนาคมที่สำคัญ สามารถเข้าถึงได้สะดวก ใกล้ถนนหลักและทางด่วน อยู่ในย่านชุมชน มีระบบสาธารณูปโภครองรับอย่างทั่วถึง ห้างสรรพสินค้า โรงพยาบาล และสถาบันการศึกษาเพื่อการอยู่อาศัย และคุณภาพชีวิตที่ดีของลูกค้า โดยบริษัทฯ ได้เลือกทำเลบริเวณถนนหลัก อาทิเช่น ถนนพระราม 9 ถนนพระราม 2 ถนนเฉลิมพระเกียรติ ร.9 ถนนประเสริฐมนูกิจ ถนนรามอินทรา และถนนศรีนครินทร์-ร่มเกล้า เป็นต้น โดยในปี 2561 บริษัทฯ เปิดตัวโครงการแนวราบใหม่จำนวน 1 โครงการ ได้แก่ โครงการเนอวานา ดีฟายน์ ศรีนครินทร์-พระราม 9 ซึ่งมีมูลค่าโครงการรวม 1,797 ล้านบาท เมื่อเดือนมีนาคม นับเป็นโครงการแรกที่เปิดตัวบนทำเลที่ดีที่สุดนอกชานของกรุงเทพมหานคร ติดถนนตัดใหม่ ศรีนครินทร์-ร่มเกล้า เป็นถนนใหญ่ขนาด 10 ช่องจราจรที่เชื่อมต่อเข้า-ออก เมืองได้อย่างสะดวก อีกทั้งยังใกล้สิ่งอำนวยความสะดวกมากมาย รวมถึงโครงการรถไฟฟ้าในอนาคต สายสีเหลือง และสายสีส้ม ซึ่งโครงการได้รับผลตอบแทนเป็นอย่างดีอย่างล้นหลามจากกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย และเปิดตัวคอนโดมิเนียมหรูระดับซูเปอร์ลักซ์ซีรีส์โครงการแรกของบริษัทฯ คือ โครงการบันยันทรี เรสซิเดนซ์ ริเวอร์ไซด์ กรุงเทพฯ จำนวน 1 โครงการ มูลค่าโครงการกว่า 6,575 ล้านบาท ที่ทำเลที่ตั้งอยู่ริมแม่น้ำเจ้าพระยา บนทำเลที่เงียบสงบเหมาะแก่การพักผ่อนย่านเจริญนคร ใกล้ห้างไอคอนสยาม ซึ่งสามารถเข้าเมืองถึงย่าน CBD ได้ในเวลาไม่ถึง 10 นาที ซึ่งได้รับผลตอบแทนที่ดีจากกลุ่มลูกค้าคนไทย และชาวต่างชาติ

ทั้งนี้ บริษัทฯ ไม่ได้รับผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจมากนัก เนื่องจากกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นระดับไฮเอนด์ขึ้นไป ซึ่งเน้นซื้อสิ่งหามิทรัพย์เพื่ออยู่อาศัยจริง และเพื่อเป็นสถานที่พักผ่อน

การออกแบบบ้านที่เน้นรายละเอียด

บริษัทฯ ได้ให้ความสำคัญในการออกแบบบ้านเพื่อตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าอย่างแท้จริง โดยใส่ใจในทุก รายละเอียดในการออกแบบ การจัดวางฟังก์ชันการใช้งานภายในตัวบ้านเป็นสัดส่วนอย่างลงตัว การเข้าถึงของแสงแดด และการถ่ายเทอากาศภายในบ้าน ทำให้บ้านของเนอวานา มีความเป็นเอกลักษณ์ด้วยรูปทรงของบ้านที่แตกต่างกับคู่แข่ง มีความเฉพาะตัวทั้งภายนอกตัวบ้าน และการจัดวางพื้นที่ภายในตัวบ้าน นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังให้ความสำคัญกับ รายละเอียดเรื่องของวัสดุที่เลือกใช้ เพื่อให้มั่นใจได้ว่าลูกค้าสามารถใช้งานได้จริง ที่ความสวยงาม คงทนและดูแลรักษาได้ง่าย รวมไปถึงถึงสาธารณูปโภคต่างๆของโครงการที่จัดเตรียมไว้ให้อย่างดี เพื่อส่งเสริมคุณภาพการใช้ชีวิตที่ดีของลูกค้า

อีกทั้งบริษัทฯ ยังได้มีการเซ็นสัญญาร่วมทุนพัฒนาโครงการร่วมกับกลุ่มบริษัท ไตวะ เฮ้าส์ บริษัทรับสร้างบ้าน อันดับ 1 ของญี่ปุ่น นอกจากร่วมลงทุนในโครงการแล้ว ยังมีการร่วมมือพัฒนาด้านนวัตกรรม เสริมความแข็งแกร่ง ด้านการก่อสร้าง และงานควบคุมคุณภาพ เพื่อให้โครงการพัฒนาขึ้นไปอีกระดับ เกิดเป็น NDD Innovation (Nirvana Daii Daiwa Innovation) คือ แนวคิด และนวัตกรรมจากความร่วมมือของเนอวานา ไดอิ และ ไตวะ เฮ้าส์ อาทิ การยก พื้นชั้น 1 ขึ้นสูง เพื่อเพิ่มพื้นที่ในงาน service ของระบบต่างๆ ซึ่งนี่เป็นเพียงส่วนหนึ่งในการพัฒนาร่วมกันของทั้งสอง บริษัท เพื่อตอบโจทย์ของลูกค้าเป้าหมาย

บริษัทฯ ได้ใช้องค์ความรู้ในด้านงานก่อสร้าง ซึ่งเป็นไปตามมาตรฐานการก่อสร้างที่ถูกต้องและครบถ้วน ในการ ส่งมอบสินค้าให้ถึงมือลูกค้าได้อย่างมีคุณภาพ และตรงต่อเวลา เนื่องจากบริษัทฯ มีโรงงานผลิตชิ้นส่วนสำเร็จรูปเป็น ของตนเอง ซึ่งสามารถควบคุมต้นทุน คุณภาพ และระยะเวลาในการผลิตได้ อีกทั้งบริษัทฯ ได้ว่าจ้างบริษัทรับเหมา ก่อสร้างที่มีประสบการณ์ในการทำงาน ซึ่งได้รับการควบคุมคุณภาพงานก่อสร้างจากวิศวกรที่มีคุณภาพ ทำให้ได้รับ สินค้าที่มีมาตรฐาน ส่งผลให้การพัฒนาโครงการที่ผ่านมาของบริษัทฯ สามารถส่งมอบบ้านให้กับลูกค้าได้ตรงตาม กำหนดระยะเวลา และบริหารการเงินและต้นทุนการก่อสร้างอย่างมีประสิทธิภาพ รวมถึงสร้างความพึงพอใจให้กับ ลูกค้าได้เป็นอย่างดี

การวางภาพลักษณ์บริษัท

บริษัทฯ ได้วางภาพลักษณ์และกำหนด Positioning สินค้าของบริษัทฯ อย่างชัดเจน โดยบริษัทฯ เน้นการพัฒนา อสังหาริมทรัพย์แนวราบ ทำเลที่ตั้งในเมือง และอยู่ในย่านชุมชน โดยมีขนาดโครงการที่ไม่ใหญ่เกินไป เน้นความเป็น สังคมส่วนตัว ด้วยการออกแบบบ้านที่ใส่ใจในรายละเอียดเพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าอย่างแท้จริง ดังนั้น ในมุมมองของการวางโครงสร้างการบริหารภาพลักษณ์บริษัท เนอวานา ไดอิ จำกัด (มหาชน) จะเป็นการพัฒนา ภาพลักษณ์จากแกนหลักของบริษัทที่ยึดถือมาโดยตลอด คือเรื่องของความให้ความสำคัญกับในทุกรายละเอียด ซึ่งจะ สร้างความพิเศษในการอยู่อาศัย ไม่ว่าจะเป็นเรื่องของ ทำเล คุณภาพสินค้า การออกแบบที่แตกต่างที่ตอบรับต่อความ ต้องการของแต่ละบุคคล ส่งผลถึงความสุขในชีวิตของลูกค้า รวมถึงเติมเต็มทุกความต้องการของผู้อยู่อาศัย ดังนั้น การวางแผนกลยุทธ์ทางด้านผลิตภัณฑ์และด้านการตลาดจึงสอดคล้องไปในทางเดียวกันด้วย

การร่วมมือกับพันธมิตรที่ดี

บริษัทฯ ได้ให้ความสำคัญกับพันธมิตรของบริษัทในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ เพื่อนำจุดแข็งของ แต่ละบริษัท มาพัฒนาสินค้าและบริการ และส่งมอบสิ่งที่ดีที่สุดให้กับลูกค้า ทั้งพันธมิตรภายในประเทศ ที่มีแนวคิดไป ในทางเดียวกัน หรือพันธมิตรที่มีชื่อเสียงระดับโลก ไม่ว่าจะเป็น บันยันทรี กรุ๊ป เครือโรงแรม 5 ดาว หรือ บริษัท

ออกแบบชื่อดังระดับโลก ในการพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียม ระดับซูเปอร์ลักซ์วรี ภายใต้แบรนด์ บ้านยันทรี่ เรสซิเดนซ์ รีเวอร์ไซด์ กรุงเทพฯ เพื่อออกแบบโครงการที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้า ที่ต้องการความสงบในการพักผ่อน เน้นความเป็นส่วนตัว ส่งเสริมด้วยการออกแบบที่เน้นเส้นสายที่สื่อถึงความสงบในแบบ Minimal Modern Style ในรูปแบบ Interlocking เล่นระดับสอดคล้องไปกับสายน้ำแห่งวัฒนธรรมของประเทศไทย รวมถึงยังได้ร่วมดำเนินงานก่อสร้างโครงการโดย บริษัท บวิค-ไทย จำกัด บริษัทที่มีชื่อเสียงในวงการก่อสร้าง และมีผลงานเป็นที่ยอมรับในระดับสากล จะเห็นได้ว่าบริษัทฯ ได้ให้ความสำคัญกับรายละเอียดในการใช้ชีวิตของลูกค้า โดยได้ใช้จุดแข็งของบริษัทในการพัฒนา เพื่อต่อยอดสินค้าและบริการ ทำให้ลูกค้าได้รับสินค้าที่ตรงใจ ซึ่งนี่จะเป็นพื้นฐานที่มั่นคงที่จะเพิ่มศักยภาพ และความสามารถของบริษัทฯ ให้เติบโตได้อย่างต่อเนื่องและยั่งยืน

2) ธุรกิจรับก่อสร้างบ้าน

บริษัทฯ ได้พัฒนาแบรนด์รับสร้างบ้านใหม่ “บ้านเนอวานา” โดยใช้จุดแข็ง และข้อได้เปรียบของบริษัทในเรื่องความต้องการของกลุ่มลูกค้า และการออกแบบที่คำนึงถึงผู้อยู่อาศัยโดยใส่ใจในทุกรายละเอียด โดยได้พัฒนาธุรกิจรับสร้างบ้านรูปแบบใหม่ที่แตกต่าง มีดีไซน์ที่โดดเด่น เน้นฟังก์ชันการใช้งานของผู้อยู่อาศัย และยังคงจุดแข็งของการรับสร้างบ้านแบบเดิมไว้ คือเรื่องของการบริการที่ดี สินค้าที่มีความแข็งแรง ความทนทาน และความรวดเร็วของการก่อสร้าง โดยปรับรูปแบบสินค้าให้ตอบสนองกลุ่มลูกค้าเป้าหมายระดับ mid-range ถึง high-end โดยมีกลยุทธ์ที่สำคัญ คือ การใช้สำนักงานขายของโครงการบ้านจัดสรรทุกโครงการของเนอวานา ไตอิ เป็นสำนักงานขายของธุรกิจรับสร้างบ้านด้วย ทำให้ธุรกิจรับสร้างบ้านมีสำนักงานขายมากถึงกว่า 10 แห่งทั่วกรุงเทพมหานคร ซึ่งเป็นมิติใหม่ของธุรกิจรับสร้างบ้านที่มีบ้านตัวอย่างจริงทุกแบบให้ดูให้ลูกค้าสัมผัสก่อนตัดสินใจ

สำหรับธุรกิจ “NVD Turnkey Solution” นั้นเป็นการเพิ่มโอกาสของบริษัทฯ ในการพัฒนาโครงการบนทำเลศักยภาพที่หาได้ยากในปัจจุบัน เพราะที่ดินในเมืองมีเหลือจำนวนน้อย อีกทั้งเจ้าของที่ดินไม่ต้องการขาย หรือมีความต้องการพัฒนาโครงการเอง บริษัทเนอวานา ไตอิ ได้เล็งเห็นถึงปัญหานี้ จึงได้เสนอโมเดลการร่วมทุนธุรกิจแบบ Turnkey Solution เพื่อดึงดูดความสนใจจากเจ้าของที่ดินให้มาพัฒนาโครงการร่วมกัน ซึ่งในปี 2561 ได้มีการเซ็นสัญญาตกลงร่วมทุนในโมเดลธุรกิจ JV Solution จำนวน 2 โครงการ คือที่ดินกลางเมือง จังหวัดอุดรธานี และ ที่ดินบริเวณใจกลางกรุงเทพมหานคร โซนตะวันออก ย่านพัฒนาการ

3) ธุรกิจขายวัสดุก่อสร้าง และธุรกิจอื่นๆ

การทำธุรกิจประเภทอื่นๆ ประกอบด้วย ธุรกิจขายวัสดุก่อสร้างและรั้วสำเร็จรูป ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เพื่อเช่า ธุรกิจบริหารงานก่อสร้าง โดยธุรกิจขายวัสดุก่อสร้างและรั้วสำเร็จรูป เป็นการทำธุรกิจเพื่อสนับสนุนงานก่อสร้างในโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทย่อยในเครือ งานก่อสร้างในโครงการที่บริษัทฯ ไปรับจ้างก่อสร้าง และบริหารงานขาย (Turnkey Solution) เพื่อเป็นการเพิ่มกำลังการผลิตชิ้นส่วนของโรงงานคอนกรีตสำเร็จรูปให้มีประสิทธิภาพสูงสุด โดยบริษัทฯ มีโรงงานเพียงแห่งเดียว ที่อำเภอดอนตูม จังหวัดนครปฐม ผลิตสินค้าประเภทรั้วสำเร็จรูป และผลิตคอนกรีตสำเร็จรูป (Precast) ซึ่งมีกำลังการผลิตเต็มที่ 62,000 ต้นต่อปี และ 60,000 ต้นต่อปี ตามลำดับ โดยในปี 2561 บริษัทฯ ผลิตสินค้าประเภทรั้วสำเร็จรูป เป็นจำนวน 24,000 ต้นต่อปี และผลิตคอนกรีตสำเร็จรูป (Precast) จำนวน 27,000 ต้นต่อปี ซึ่งมีปริมาณการผลิตเพิ่มขึ้นคิดเป็นร้อยละ 70 จากปี 2560 ทั้งนี้ การประกอบธุรกิจอื่นๆ ของบริษัทฯ เพื่อเป็นการเพิ่มศักยภาพในการผลิตของโรงงาน และเป็นการทำธุรกิจเพื่อเพิ่มรายได้ประจำอย่างสม่ำเสมอของบริษัทฯ ซึ่งถือว่าเป็นการกระจายความเสี่ยงทางธุรกิจ และลดความผันผวนของรายได้ในระยะยาว

2.2.2) ลักษณะของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

การพิจารณาลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย บริษัทฯ ได้มีการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ ความต้องการของลูกค้าในแต่ละทำเล ก่อนที่จะซื้อที่ดิน และกำหนดรูปแบบการพัฒนาโครงการ รวมถึงการวาง Positioning ของผลิตภัณฑ์ จึงทำให้โครงการที่ผ่านมา บริษัทฯ สามารถปิดการขายโครงการได้ตามแผนที่วางไว้ รวมถึงการรักษาระดับกำไรของบริษัทฯ ให้อยู่ในระดับที่เหมาะสมตามที่บริษัทฯ กำหนด

ทั้งนี้ โครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทฯ ได้ปรับแบรนด์หลัก ตามลักษณะรูปแบบโครงการ และกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย กำหนดกลยุทธ์ ดังนี้

แบรนด์ / รูปแบบการพัฒนา โครงการ	กลุ่มลูกค้า	ระดับรายได้ต่อเดือน (บาท/เดือน)	ระดับกลุ่มลูกค้า
บันยันทรี เรสซิเดนซ์ / คอนโดมิเนียม	ผู้บริหารระดับสูง / เจ้าของกิจการ ชาวไทย และชาวต่างชาติ	350,000-1,000,000	ระดับบน (Upper Scale)
เนอวานา บียอนด์ / บ้าน เดี่ยว 3 ชั้น	ผู้บริหารระดับสูง เจ้าของกิจการ / Celebrity	250,000-500,000	ระดับกลางบน – บน (Up Scale)
เนอวานา ไอคอน / บ้าน เดี่ยว 2 ชั้น	ผู้บริหารในองค์กร / กลุ่ม Startup กลุ่มผู้ประสบความสำเร็จใหม่	120,000-200,000	ระดับกลาง – กลางบน (Mid-Scale)
เนอวานา ดีฟายน์ / ทาวน์โฮม	ผู้บริหารในองค์กร / กลุ่ม Startup กลุ่มผู้ประสบความสำเร็จใหม่	120,000-200,000	ระดับกลาง – กลางบน (Mid-Scale)
เนอวานา แอดเวิร์ด / โฮม ออฟฟิศ	เจ้าของกิจการ / กลุ่ม SME Celebrity	250,000-500,000	ระดับกลางบน – บน (Mid-Scale)

2.2.3) การจัดจำหน่าย และช่องทางการจัดจำหน่าย

บริษัทฯ ได้มีการออกแบบประสบการณ์ของลูกค้าให้มีความแตกต่างทั้งกระบวนการ ตั้งแต่ก่อนเข้าชมโครงการ ด้วยสื่อต่างๆ ที่สื่อสารไปยังกลุ่มเป้าหมาย ทุกรายละเอียดที่ลูกค้าสัมผัส ไม่ว่าจะเป็นสื่อออนไลน์ เช่น เว็บไซต์ โซเชียลมีเดีย สื่อออฟไลน์ เช่น ป้ายโฆษณา บุธประชาสัมพันธ์ สื่อสิ่งพิมพ์ สื่อวิทยุ สื่อ SMS หรือคอลเซ็นเตอร์ของบริษัทฯ ซึ่งเมื่อลูกค้าเข้าชมโครงการ จะพบกับสินค้าและบริการที่ตรงกับสิ่งที่บริษัทฯ สื่อสารออกไป ไม่ว่าจะเป็นรายละเอียดต่างๆ ที่ประกอบขึ้นมาเป็นบ้าน Nirvana รวมถึงแนวคิดของแบรนด์ที่สื่อสารออกไป หรือบริการที่น่าประทับใจจากพนักงานทุกคนที่สำนักงานขาย โดยบริษัทฯ มีทีมงานขายเป็นของตนเอง และมีหน่วยงานพัฒนาการขาย ที่จะอบรมและพัฒนาทักษะของพนักงานขายให้มีความเป็นมืออาชีพ และมีประสิทธิภาพ โดยการเพิ่มความรู้ ความเข้าใจในตัวสินค้าและบริการ รวมถึงแนวคิดของโครงการ เพื่อให้ลูกค้าได้รับประสบการณ์ที่ดีเมื่อเยี่ยมชมโครงการและตัดสินใจซื้อหรือกลับมาใหม่อีกครั้งเมื่อยังไม่ตัดสินใจในครั้งแรก ประสบการณ์ที่ดีของลูกค้ายังถูกออกแบบจนถึงเมื่อลูกค้าตัดสินใจซื้อ ระหว่างก่อสร้าง และสุดท้ายเป็นลูกบ้าน Nirvana ลูกค้าก็จะได้รับประสบการณ์ที่ดีจากทุกส่วนงานที่เกี่ยวข้อง ไม่ว่าจะเป็นทีมบริการลูกค้า ทีมงานก่อสร้าง ทีมงานโฮมแคร์ (งานบริการลูกค้าหลังการขายและส่งมอบบ้าน) เป็นต้น อีกทั้งยังมีส่วนงานลูกค้าสัมพันธ์ ที่จะคอยสนับสนุน และสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกบ้านเนอวานาทุกครอบครัวตลอดมา ไม่ว่าจะเป็นการทำกิจกรรมในชุมชนตามเทศกาลต่างๆ การร่วมกับลูกบ้านในการทำกิจกรรมตอบแทนสังคม หรือกิจกรรมขอบคุณลูกบ้านประจำปีของบริษัทฯ

บริษัทฯ ยังมีการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายอย่างต่อเนื่อง ทั้งการกระตุ้นยอดขายผ่านการให้ของแถมที่ตรงตามความต้องการของลูกค้า หรือ การลดราคาเพื่อดึงดูดความสนใจ เพื่อเป็นเครื่องมือในการปิดการขายได้ดีขึ้น อีกทั้งบริษัทฯ ยังมีการจ่ายเงินพิเศษ (incentive) ให้กับทีมขายเพื่อเป็นขวัญและกำลังใจในการทำงานเมื่อได้เข้าขายตามกำหนด

ทั้งนี้ สำหรับโครงการบันยันที เรสซิเดนซ์ ริเวอร์ไซด์ กรุงเทพฯ บริษัทฯ ได้เลือกใช้ตัวแทนขายมืออาชีพที่มีชื่อเสียง และมีคุณภาพมาร่วมงานในการขายของโครงการเพื่อให้ตอบรับกับสินค้า และกลุ่มลูกค้าของโครงการ

2.2.4) ภาพการณ์แข่งขันภายในอุตสาหกรรม และแนวโน้มในอนาคต

1) ภาพรวมเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศ

เศรษฐกิจไทยในปี 2562 คาดว่าจะมีแนวโน้มเติบโตต่อเนื่องในอัตราที่ใกล้เคียงกับปีก่อนหน้า โดยมีแรงขับเคลื่อน จากการลงทุนของภาครัฐในโครงสร้างพื้นฐาน โดยเฉพาะโครงการรถไฟฟ้าสายสีต่างๆ อาทิ สายสีเหลือง สายสีส้ม หรือสายสีทอง ที่เข้าสู่ขั้นตอนการก่อสร้างเพิ่มมากขึ้น อีกทั้งยังมีการลงทุนในโครงการพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจภาคตะวันออก (อีอีซี) และการย้ายฐานการผลิตมายังไทยของธุรกิจต่างชาติที่ได้รับผลกระทบจากสงครามการค้า

อย่างไรก็ตาม ในปี 2562 ยังคงมีปัจจัยที่ท้าทายภาพรวมเศรษฐกิจของประเทศไทย ทั้งในเรื่องของการส่งออกที่แม้ว่าคาดการณ์ว่าจะขยายตัวได้ แต่จะมีปัจจัยจากต่างประเทศที่อาจจะส่งผลกระทบต่อภาคการส่งออก โดยเฉพาะนโยบายภายใต้การนำของประธานาธิบดีสหรัฐฯ ที่ส่งผลให้เกิดความไม่แน่นอนของระบบเศรษฐกิจโลก ซึ่งกระทบต่อความเชื่อมั่นทางเศรษฐกิจไทย หรือแม้แต่ปัจจัยที่เกิดจากการเลือกตั้ง โดยเฉพาะนโยบายที่จะเกิดขึ้นภายหลังการเลือกตั้ง ที่คาดว่าจะกระทบต่อการใช้จ่ายในภาครัฐเรือนของประชาชนโดยรวม

2) ภาพตลาดอสังหาริมทรัพย์

สำหรับในปี 2561 ตลาดอสังหาริมทรัพย์ปรับตัวดีขึ้นตามภาวะเศรษฐกิจที่ดีขึ้นอย่างต่อเนื่องจากปลายปี 2560 ซึ่งมีการชะลอตัวลงในช่วงปลายปีจากการปรับขึ้นของดอกเบี้ย รวมถึงกฎหมายภาษีที่ดินที่ทำให้ต้นทุนผู้ประกอบการสูงขึ้น แต่จากการมีข่าวเรื่องมาตรการควบคุมสัดส่วนการปล่อยสินเชื่อต่อมูลค่าหลักประกัน (Loan To Value) ของธนาคารแห่งประเทศไทย เสมือนเป็นการกระตุ้นตลาดอสังหาริมทรัพย์ ทำให้มียอดขาย และยอดโอนกรรมสิทธิ์เพิ่มขึ้นในช่วงไตรมาส 4 ปี 2561 ต่อเนื่องมาถึงไตรมาส 1 ปี 2562

ภาพรวมธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักอาศัย ยังคงมีการเปิดตัวต่อเนื่องจากปีที่ผ่านมาทั้งในมุมของจำนวนโครงการ จำนวนหน่วย และมูลค่า โดยมีการปรับตัวของมูลค่าสูงขึ้นถึงร้อยละ 29 จากมูลค่ารวมทั้งสิ้น 441,661 ล้านบาท ในปี 2560 เป็นมูลค่ารวมทั้งสิ้น 568,819 ล้านบาท ในปี 2561 ซึ่งเป็นผลมาจากภาวะต้นทุนที่ปรับตัวสูงขึ้นทั้งราคาที่ดิน และค่าก่อสร้าง

ในปี 2561 ผู้ประกอบการเน้นพัฒนาสินค้ากลุ่ม กลาง-บน มากขึ้น โดยเฉพาะกลุ่ม Luxury สังเกตได้จากโครงการคอนโดมิเนียมที่เปิดขายใหม่หลายโครงการที่มีราคาสูงขึ้น และเน้นเจาะกลุ่มลูกค้าชาวต่างชาติมากขึ้น อีกทั้งยังมีสัดส่วนการพัฒนาโครงการแบบ Mixed Use เพิ่มขึ้นเพื่อตอบรับกับไลฟ์สไตล์ของกลุ่มลูกค้ารุ่นใหม่ อีกทั้งยังเป็นการกระจายความเสี่ยงในการพัฒนาโครงการของผู้ประกอบการอีกทางหนึ่ง

ผู้ประกอบการหลายรายมีการร่วมทุนกับบริษัท ทั้งในและต่างประเทศเพื่อเป็นการขยายขีดความสามารถในการลงทุน รวมถึงเป็นการขยายกลุ่มลูกค้าเพิ่มขึ้น โดยมีการนำเทคโนโลยีเพื่อการใช้ชีวิต และอยู่อาศัยมาใช้ในโครงการมากขึ้นเพื่ออำนวยความสะดวกให้กับลูกค้า

สำหรับภาพรวมตลาดคอนโดมิเนียม อุปทานรวมในปี 2561 มีจำนวนมากขึ้น ในขณะที่จำนวนโครงการเสนอขายใหม่นั้นต่ำกว่าปี 2560 ซึ่งเป็นผลมาจากการที่ผู้ประกอบการเน้นพัฒนาโครงการในระดับกลาง-บน เพิ่มขึ้นอีกครั้ง

ภาพรวมตลาดแนวราบนั้นมีอุปทานมากขึ้นจากจำนวนทาวน์เฮาส์ที่เปิดขายใหม่ บ้านเดี่ยวมีอุปทานที่ลดลง แต่ถ้าวิเคราะห์จากมูลค่าแล้ว บ้านเดี่ยวจะมีสัดส่วนมูลค่าที่สูงขึ้น เหตุผลจากการที่เน้นพัฒนาโครงการที่มีระดับราคาสูงเพิ่มขึ้นนั่นเอง

3) ภาพการณ์แข่งขันของตลาดอสังหาริมทรัพย์

ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักอาศัยในปี 2562 คาดว่าตลาดอสังหาริมทรัพย์จะชะลอตัวเมื่อเปรียบเทียบกับปี 2561 ด้วยปัจจัยลบหลายด้าน อาทิ สถาบันการเงินที่เข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อรายย่อย กำลังซื้อจากตลาดกลาง-ล่างยังไม่ดีขึ้นจากภาวะเศรษฐกิจ รวมถึงสัญญาณการปรับตัวของดอกเบี้ยในปี 2562 จากที่ประชุมคณะกรรมการนโยบายการเงินของธนาคารแห่งประเทศไทย ที่ส่งสัญญาณเตรียมปรับขึ้นดอกเบี้ยนโยบาย 2 ครั้งในปี

อีกทั้งยังมีมาตรการควบคุมสัดส่วนการปล่อยสินเชื่อต่อมูลค่าหลักประกัน (Loan To Value) ของธนาคารแห่งประเทศไทย ที่คาดว่าจะกระทบต่อภาพรวมอสังหาริมทรัพย์อย่างแน่นอน เนื่องจากกำลังซื้อจากนักลงทุนอสังหาริมทรัพย์จะลดลง ปัจจัยภายในประเทศอีกเรื่องหนึ่งคือเรื่องของเศรษฐกิจ และการเมือง ซึ่งจะต้องรอประเมินหลังจากการเลือกตั้ง ซึ่งจะขึ้นอยู่กับนโยบายของรัฐบาลเรื่องมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจ รวมถึงมาตรการกระตุ้นอสังหาริมทรัพย์

อีกทั้งปัจจัยลบจากเศรษฐกิจในต่างประเทศเรื่องสงครามการค้าระหว่างประเทศจีน และประเทศสหรัฐอเมริกา ทำให้เศรษฐกิจโลกนั้นได้รับผลกระทบ รวมถึงมาตรการชะลอการลงทุนอสังหาริมทรัพย์ในต่างประเทศของรัฐบาลจีน อาจส่งผลให้กลุ่มลูกค้าประเทศจีนที่ลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ในประเทศไทยเกิดการชะลอตัวลง รวมถึงอสังหาริมทรัพย์ที่ซื้อเพื่อลงทุนเอาไว้ในอนาคตจะไม่โอนกรรมสิทธิ์

ในปี 2562 เนื่องจากราคาที่ดินในเมืองนั้นมีราคาแพงมากขึ้น แนวโน้มการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในปีนี้จะจะมี Leasehold Property เกิดเพิ่มขึ้น อีกทั้งตลาดโดยรวมเริ่มยอมรับ และให้ความสนใจสินค้าประเภทนี้ เนื่องจากมีทำเลที่ดี และราคาที่ต่ำกว่า ซึ่งบริษัทเนอวานา ไดอิจ ได้มองเห็นถึงปัญหาในการได้มาซึ่งทำเลศักยภาพในเมืองดังกล่าว จึงได้สร้างโมเดลธุรกิจรูปแบบใหม่คือการร่วมทุนแบบ Turnkey Solution เพื่อตอบสนองความต้องการทั้งในแง่ของบริษัทเองในการหาที่ดินทำเลที่ดี รวมถึงสภาพคล่องในการลงทุน ตอบรับในแง่ของเจ้าของที่ดินเองที่สามารถเพิ่มศักยภาพของที่ดินตัวเอง และตอบรับในแง่ของผู้บริโภคที่จะได้มีโอกาสในการมีที่อยู่อาศัยในทำเลที่ดีที่สุดในราคาที่เหมาะสม ทำให้เป็นโมเดลธุรกิจที่ดีต่อทุกภาคส่วน

นอกจากนั้นคาดว่าแนวโน้มตลาดที่อยู่อาศัยทำเลริมแม่น้ำเจ้าพระยา ย่านเจริญนครจะดีขึ้นอย่างต่อเนื่องจากการเปิดห้าง ไอคอนสยาม รวมทั้งรถไฟฟ้าสายสีทองที่อยู่ระหว่างการก่อสร้างนั้นเห็นเป็นรูปเป็นร่าง ทำให้ราคาอสังหาริมทรัพย์ที่จะเปิดใหม่ในย่านนี้จะมีราคาสูงขึ้นมากตามราคาที่ดินที่ปรับตัวสูงขึ้น ทั้งนี้ บ้านยันทรี เรสซิเดนซ์ ริเวอร์ไซด์ กรุงเทพ โครงการ Branded Residences ระดับ Super Luxury จากเนอวานา ไดอิจ ที่ลูกค้าได้รับกรรมสิทธิ์แบบ Freehold Property จะได้รับประโยชน์จากเหตุผลดังกล่าว ซึ่งโครงการนี้ลูกค้าชาวไทย และชาวต่างประเทศให้การตอบรับเป็นอย่างดี โดยลูกค้าส่วนใหญ่ซื้อไว้เพื่อเป็นสถานที่พักผ่อนริมแม่น้ำ ในทำเลเมือง ที่หาไม่ได้แล้วในตลาด ปัจจุบันโครงการมีการโอนกรรมสิทธิ์ให้ลูกค้าไปแล้วบางส่วน และโครงการจะเสร็จสมบูรณ์ในไตรมาส 1 ของปี 2562

แนวโน้มการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในปีนี้ คาดว่าจะได้เห็นผู้ประกอบการเน้นปรับรูปแบบให้ตรงตามไลฟ์สไตล์ของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายมากขึ้น ไม่ว่าจะเป็นกลุ่มผู้สูงวัย หรือ กลุ่มรักสุขภาพ ทั้งแบบ Active และแบบ Passive เทรนด์การดึงดูดนักลงทุนต่างชาติเข้ามาร่วมลงทุนพัฒนาโครงการน่าจะเติบโต และเห็นได้อย่างต่อเนื่องจากปี

2561 โดยบริษัทเนอวานาได้อิ จะเปิดตัวโครงการที่ร่วมทุนกับกลุ่มบริษัท ไดวะ เแฮส ผู้นำเรื่องการสร้างบ้านจากประเทศญี่ปุ่น ในช่วงไตรมาส 1 ของปี 2562 ซึ่งไม่เป็นเพียงการลงทุนร่วมกันเท่านั้น แต่ยังเป็นการนำ Innovation และ Technology ที่เป็นจุดแข็งของทั้งสองบริษัทมาร่วมกันพัฒนาโครงการนี้ด้วย

นอกจากนี้ เทรนด์การพัฒนาโครงการ Mixed Use ที่ตอบโจทย์ไลฟ์สไตล์ของคนรุ่นใหม่ ที่ต้องการความสะดวกสบายในการใช้ชีวิตจะมีมากขึ้น ซึ่งในปีนี้นับบริษัท เตรียมพัฒนาโครงการย่านกรุงเทพกรีฑา บนพื้นที่กว่า 200 ไร่ ให้เป็นเสมือนเมือง Mixed Use ที่ลูกค้าสามารถใช้ชีวิตอย่างครบวงจรได้ที่นี่ โดยมีองค์ประกอบของสินค้าที่หลากหลายเพื่อรองรับกับไลฟ์สไตล์ของผู้อยู่อาศัยทุกเพศ ทุกวัย

ทั้งนี้ แนวทางการเลือกเช็คเมนต์และทำเลเพื่อพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยของบริษัทฯ จะเลือกพัฒนาในทำเลที่มีศักยภาพและเช็คเมนต์ที่อยู่ในระดับไฮเอนด์ โดยเน้นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่อยู่ในระดับกลางบน - บน (Up Scale) เพื่อลดปัญหาการปฏิเสธการให้สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยจากสถาบันการเงิน

การแข่งขันในตลาดที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียมนั้นมีคู่แข่งหลายราย ซึ่งผู้ประกอบการรายใหญ่ในตลาดหลักทรัพย์ครองสัดส่วนการตลาดสูงกว่าร้อยละ 60 ด้วยความได้เปรียบในด้านการลงทุน และศักยภาพในการดำเนินธุรกิจ จากภาวะสถานการณ์ทั้งทางด้านต้นทุนที่ปรับตัวสูงขึ้นและการให้สินเชื่อสำหรับผู้ประกอบการที่เข้มงวดมากขึ้น รวมทั้งสถานการณ์การขายโดยรวมที่ยังไม่ฟื้นตัวมากนัก ส่งผลให้ผู้ประกอบการต้องใช้ความสามารถและความมีประสิทธิภาพ ทั้งในด้านการเงิน การพัฒนาโครงการ และการตลาด รวมทั้งการศึกษาความต้องการผู้บริโภคอย่างจริงจัง จึงจะสามารถชิงส่วนแบ่งการตลาดได้มากขึ้น

หากพิจารณาสภาพการแข่งขันของบริษัทฯ นั้น บริษัทฯ เชื่อว่าทำเลที่ตั้งโครงการของบริษัทฯ เป็นโครงการที่ตั้งอยู่บนทำเลที่มีศักยภาพ ที่มีแนวโน้มการเติบโตที่สูง เช่น พื้นที่พัฒนารถไฟฟ้าสายสีทอง สายสีเหลือง และสายสีส้ม นอกจากนี้ โครงการของบริษัทฯ ยังเน้นการออกแบบที่มีการใส่ใจในทุกรายละเอียด เพื่อสร้างนิยามใหม่ของการใช้ชีวิต (Re-Define Living Solutions)

จากการพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่มีรูปแบบเฉพาะตัว เพื่อตอบสนองต่อลูกค้ากลุ่มเป้าหมายระดับกลางบน - บน ทำให้ระดับราคาโครงการอสังหาริมทรัพย์แนวราบของบริษัทฯ ระดับราคาอยู่ในช่วง 12-30 ล้านบาท สำหรับบ้านเดี่ยว ระดับราคาอยู่ในช่วง 7-15 ล้านบาท สำหรับทาวน์เฮ้าส์ และระดับราคาอยู่ในช่วง 8-20 ล้านบาท สำหรับโฮมออฟฟิศ และเมื่อพิจารณาจากรูปแบบของผลิตภัณฑ์และระดับราคาแล้ว สามารถระบุคู่แข่งของบริษัทฯ ได้ดังนี้

ชื่อบริษัท	ชื่อย่อ	ลักษณะธุรกิจ	ลักษณะการแข่งขัน
บริษัท แสนสิริ จำกัด (มหาชน)	SIRI	ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยแบ่งเป็น ธุรกิจเพื่อขาย โดยพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยแนวราบและแนวสูง และธุรกิจเพื่อให้เช่าอาคารสำนักงาน และอาคารพาณิชย์ ซึ่งเป็นโครงการที่ขายสิทธิการเช่า และธุรกิจบริการอสังหาริมทรัพย์ โดยแบ่งเป็นธุรกิจบริหารงานขายโครงการ ธุรกิจนายหน้า และบริการด้านการบริหารและจัดการโครงการอสังหาริมทรัพย์	ลักษณะผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ มีความคล้ายคลึงกับ SIRI ในรูปแบบของบ้านเดี่ยว 2 ชั้น และ 3 ชั้น อาทิ เช่น โครงการนาราสิริ พระราม 2 ราคาเริ่มต้น 19 ล้านบาท และโครงการเศรษฐสิริ กรุงเทพกรีฑา ราคาเริ่มต้น 8.59 ล้านบาท ซึ่งเทียบเคียงกับโครงการเนอวานา บีคอนด์ พระราม 2 และเนอวานา ไอคอน วงแหวน-พระราม 9 ตามลำดับ

ชื่อบริษัท	ชื่อย่อ	ลักษณะธุรกิจ	ลักษณะการแข่งขัน
บริษัท เอพี (ไทยแลนด์) จำกัด (มหาชน)	AP	ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย โครงการที่พัฒนาประกอบไปด้วย ทาวน์เฮ้าส์ บ้านเดี่ยว และคอนโดมิเนียม ซึ่งมีทำเลที่ตั้งในเขตชุมชน เมืองหรือใกล้ ศูนย์กลางทางธุรกิจ สามารถเดินทางได้ สะดวก และเน้นแบบบ้านที่ตรงกับความต้องการผู้บริโภคในแต่ละกลุ่ม	ลักษณะผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ มีความคล้ายคลึงกับ AP ในรูปแบบของ ทาวน์เฮ้าส์ 3 ชั้น และโฮมออฟฟิศ 3 ชั้น อาทิเช่น โครงการบ้านกลางเมือง The Edition พระราม 9-อ่อนนุช ราคา เริ่มต้น 6.49 ล้านบาทและ โครงการ District เอกมัย-รามอินทรา ราคา เริ่มต้น 7.9 ล้านบาท ซึ่งเทียบเคียง กับโครงการเนอวานา ดีฟายน์ พระราม 9 และเนอวานา แอดเวิร์ค ลาดพร้าว-เกษตรนวมินทร์ ตามลำดับ
บริษัท เอสซี แอสเสท คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)	SC	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์อย่างครบวงจร ประกอบด้วย ธุรกิจเพื่อขาย เช่น บ้าน เดี่ยว ทาวน์เฮ้าส์ และอาคารชุดพักอาศัย ธุรกิจเพื่อให้เช่า และธุรกิจที่ปรึกษาและ บริหารงานด้านการบริหาร เทคนิค วิศวกรรม และระบบงานสนับสนุน	ลักษณะผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ มีความคล้ายคลึงกับ SC ในรูปแบบของ บ้านเดี่ยว 2 ชั้น 3 ชั้น และโฮม ออฟฟิศ อาทิเช่น โครงการแกรนด์ บางกอก บลูเลอวาร์ด พระราม 9 ราคาเริ่มต้น 25.9 ล้านบาท และ โครงการเฮดควอเตอร์ส เอกมัย- ลาดพร้าว ซึ่งเทียบเคียงกับโครงการ เนอวานา บียอนด์ โลท์ พระราม 9 และเนอวานา แอดเวิร์ค ลาดพร้าว - เกษตร-นวมินทร์ ตามลำดับ
บริษัท อนันดา ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)	ANAN	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ประเภท คอนโดมิเนียมติดสถานี่ขนส่งมวลชน ระบบรางในเขตกรุงเทพและปริมณฑล และบ้านจัดสรรแนวราบ นอกจากนี้ยัง ประกอบธุรกิจภายใต้บริษัทย่อยอื่นๆ ได้แก่ ธุรกิจศูนย์ออกกำลังกาย (sport club) ธุรกิจการเป็นตัวแทนการซื้อขาย ห้องชุด ธุรกิจรับบริหารโครงการ อสังหาริมทรัพย์ให้กับนิติบุคคลบ้าน จัดสรร และนิติบุคคลอาคารชุด ธุรกิจ สนามแข่งรถ พีระ อินเตอร์เนชั่นแนล เซอร์กิต และธุรกิจสนามแข่งรถโก-คาร์ท	ลักษณะผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ มีความคล้ายคลึงกับ ANAN ใน รูปแบบของบ้านเดี่ยว 3 ชั้น และ ทาวน์เฮ้าส์ 3 ชั้น อาทิเช่น โครงการ อาร์เทล เกษตรนวมินทร์ ราคาเริ่มต้น 17 ล้านบาท และโครงการอาร์เด็น พัฒนาการ ราคาเริ่มต้น 7.89 ล้าน บาท ซึ่งเทียบเคียงกับโครงการ เนอวานา บียอนด์ เกษตร-นวมินทร์ และเนอวานา ดีฟายน์ พระราม 9 ตามลำดับ

ชื่อบริษัท	ชื่อย่อ	ลักษณะธุรกิจ	ลักษณะการแข่งขัน
บริษัท แลนด์แอนด์เฮาส์ จำกัด (มหาชน)	LH	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่อยู่อาศัย โดยขายบ้านจัดสรรพร้อมที่ดิน ทั้งบ้านเดี่ยว ทาวน์โฮม และคอนโดมิเนียม โครงการส่วนใหญ่อยู่ในเขตกรุงเทพฯ และตามจังหวัดใหญ่ๆ เช่น เชียงใหม่ นครราชสีมา ขอนแก่น ภูเก็ต เป็นต้น	ลักษณะผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ มีความคล้ายคลึงกับ LH ในรูปแบบของบ้านเดี่ยว 2 ชั้น อาทิเช่น โครงการนันทวัน และมณฑนา เป็นต้น

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

1) การจัดหาที่ดินและเลือกรูปแบบการพัฒนาโครงการ

การจัดหาที่ดินนับเป็นปัจจัยสำคัญในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เป็นอย่างมาก เนื่องจากเป็นปัจจัยสำคัญที่กลุ่มเป้าหมายใช้ในการตัดสินใจเลือกซื้อที่อยู่อาศัย และถือเป็นต้นทุนหลักในการพัฒนาดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ บริษัทฯ จึงให้ความสำคัญในการคัดเลือกที่ดินที่มีศักยภาพนำมาพัฒนาโครงการ โดยพิจารณาจากทำเลที่ตั้ง การเข้าถึงที่ดิน การมีระบบสาธารณูปโภคของรัฐบาลรองรับ ผังเมือง ข้อจำกัดทางด้านกฎหมาย ทิศทางการเติบโตของแหล่งที่อยู่อาศัย และแหล่งชุมชน ในการคัดเลือกที่ดินสำหรับพัฒนาโครงการ บริษัทฯ มีฝ่ายพัฒนาธุรกิจ เป็นหน่วยงานหลักในการสรรหาที่ดิน โดยทำงานร่วมกับฝ่ายกฎหมาย ฝ่ายพัฒนาผลิตภัณฑ์ ฝ่ายการเงิน ฝ่ายขาย และฝ่ายการตลาด เพื่อร่วมกันวิเคราะห์และตัดสินใจเลือกประเภทที่อยู่อาศัย และแบรนด์ที่เหมาะสมกับทำเลนั้นๆ โดยพิจารณาความเป็นไปได้ทางด้านกฎหมาย ผังเมือง ความเป็นไปได้ทางการก่อสร้าง การประมาณการต้นทุนระยะเวลาในการพัฒนาโครงการ ความเป็นไปได้ทางการเงิน อัตราผลตอบแทน และความเป็นไปได้ทางการตลาด เพื่อกำหนดแบรนด์สินค้า และราคาขายให้สอดคล้องกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในบริเวณนั้นๆ โดยการสรรหาที่ดินมีข้อมูลจากเครือข่ายนายหน้าที่เป็นพันธมิตรกับบริษัทฯ ยาวนาน และจากการสำรวจของฝ่ายพัฒนาธุรกิจ นอกจากนี้ยังมีการเปิดรับข้อมูลที่ดิน ผ่านเว็บไซต์ และผ่านระบบคอลเซ็นเตอร์เพื่อเพิ่มความสะดวกและรวดเร็วมากยิ่งขึ้น

2) การจัดซื้อวัสดุก่อสร้าง

บริษัทฯ มีขั้นตอนในการจัดซื้อวัสดุก่อสร้างที่โปร่งใส และยุติธรรม เพื่อให้ได้วัสดุก่อสร้างที่มีคุณภาพดีตามมาตรฐานที่บริษัทฯ ตั้งไว้ในราคาที่เหมาะสม บริษัทฯ บริหารความเสี่ยงโดยให้ผู้รับเหมาก่อสร้างโครงการเป็นผู้จัดหาวัสดุก่อสร้างที่มีความผันผวนและความสูญเสียที่ไม่แน่นอน โดยกำหนดราคาในสัญญาว่าจ้างรับเหมาก่อสร้างแบบเบ็ดเสร็จ (Turnkey contract) อีกทั้งยังสามารถควบคุมคุณภาพ รูปแบบ และเวลาได้ดีกว่าอีกด้วย ส่วนบริษัทฯ จะจัดซื้อวัสดุก่อสร้างบางประเภทที่สำคัญ ราคาสูง และมีลักษณะเฉพาะ เช่น สุขภัณฑ์ วัสดุกรุผิว ประตู-หน้าต่าง เพื่อเป็นการลดภาระของผู้รับเหมาอีกทางหนึ่ง โดยขั้นตอนการจัดซื้อวัสดุก่อสร้าง บริษัทฯ จัดให้มีการเปิดซองประมูลราคาหลายรายการ เพื่อให้มีการแข่งขันในด้านราคาและคุณภาพได้ การจัดซื้อวัสดุก่อสร้างจากผู้ผลิตโดยตรงทำให้บริษัทฯ ได้ราคาที่ต่ำกว่าผู้รับเหมาจัดซื้อเอง เนื่องจากมีการสั่งซื้อในปริมาณมาก วัสดุที่บริษัทฯ สั่งซื้อส่วนใหญ่ใช้ในขั้นตอนแยกจากขั้นตอนการทำงานของผู้รับเหมาได้อย่างมีประสิทธิภาพ บริษัทฯ จึงสามารถควบคุมงานก่อสร้างให้เป็นไปตามแผนงานก่อสร้างที่วางไว้ นอกจากนี้บริษัทฯ ยังมีแผนรองรับการผันผวนของราคาวัสดุก่อสร้าง โดยกำหนดราคาส่งมอบล่วงหน้า การจัดซื้อในระยะยาว และมีระยะเวลาการจ่ายค่าวัสดุก่อสร้างอยู่ในช่วงเวลา 30 - 60 วัน ทั้งนี้บริษัทฯ ไม่ได้พึ่งพาผู้จำหน่ายวัสดุก่อสร้างรายใดรายหนึ่งเป็นพิเศษ ทำให้ไม่มีปัญหาการขาดแคลนวัสดุที่ผ่านมา โดยบริษัทฯ มีหลักเกณฑ์ในการคัดเลือกผู้ผลิตและผู้จัดจำหน่ายรายใหญ่ เพื่อให้มั่นใจว่าจะสามารถหาวัสดุได้ตรงตามมาตรฐานตามปริมาณ และสามารถส่งมอบได้ทันตามที่บริษัทฯ กำหนดได้

3) การจัดหาผู้รับเหมา

การดำเนินการก่อสร้าง บริษัทฯ จะว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างขนาดใหญ่และขนาดกลางเป็นผู้ดำเนินการ โดยบริษัทฯ จะควบคุมแผนงาน และคุณภาพงานก่อสร้างโดยการจัดให้มีผู้จัดการโครงการ วิศวกรควบคุมงานประจำโครงการ วิศวกรควบคุมคุณภาพ เพื่อคอยดูแล และตรวจสอบงานของผู้รับเหมาให้เป็นไปตามมาตรฐานของบริษัทฯ ที่กำหนดไว้ โดยการคัดเลือกผู้รับเหมาใหม่ บริษัทฯ จะพิจารณาจากคุณสมบัติเบื้องต้น ประสบการณ์ ผลงาน และคุณภาพที่ผ่านมา รวมถึงฐานะการเงินของบริษัทฯ เพื่อเพิ่มความมั่นใจให้บริษัทฯ ว่าจะสามารถดำเนินงานก่อสร้างให้แล้วเสร็จตามกำหนดเวลา และคุณภาพที่มีมาตรฐาน สำหรับผู้รับเหมารายเดิมที่เคยรับงานกับบริษัทฯ มาแล้ว บริษัทฯ จะมีการจัดเก็บข้อมูลของผู้รับเหมาไว้เป็นฐานข้อมูล เช่น ข้อมูลการทำงาน คุณภาพงาน การประเมินผลงาน เป็นต้น เพื่อใช้ในการพิจารณาว่าจ้างในครั้งถัดไป สำหรับการพัฒนาโครงการแนวราบ ประเภทบ้านเดี่ยว ทาวน์เฮาส์ และโฮมออฟฟิศ บริษัทฯ จะจัดหาผู้รับเหมารายย่อยหลายรายในการดำเนินการก่อสร้าง เพื่อเพิ่มความยืดหยุ่น และสามารถปรับแผนงานการก่อสร้างต่อสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไปได้อย่างทันท่วงที แต่การพัฒนาโครงการประเภทแนวสูง คอนโดมิเนียม บริษัทฯ จะว่าจ้างผู้รับเหมารายใหญ่เพียงรายเดียว และทำสัญญาก่อสร้างแบบเบ็ดเสร็จ เพื่อให้สามารถควบคุมต้นทุน ระยะเวลา และคุณภาพให้เป็นไปตามที่บริษัทฯ กำหนด ปัจจุบันบริษัทฯ มีการรับสมัครสัมภาษณ์ผู้รับเหมารายใหม่ๆ ที่มีศักยภาพที่ดีจำนวนมาก เก็บไว้เป็นคู่ค้าชั้นทะเบียน โดยการคัดเลือกผู้รับเหมา บริษัทฯ มีคณะกรรมการจัดซื้อจัดจ้างเพื่อวางนโยบายการจัดหา และพิจารณาคุณสมบัติของผู้รับเหมาในแต่ละรายตามความเหมาะสมของงาน เพื่อรองรับการขยายตัวของบริษัทฯ ในอนาคตต่อไป

4) เทคโนโลยีการก่อสร้าง

เนื่องจากบริษัทฯ มีโรงงานผลิตแผ่นคอนกรีตสำเร็จรูปเป็นของตนเอง บริษัทฯ จึงได้ปรับรูปแบบการก่อสร้างบ้านจากการก่อสร้างแบบดั้งเดิม (ก่ออิฐฉาบปูน) เป็นการก่อสร้างบ้านแบบกึ่งสำเร็จรูป และการก่อสร้างแบบสำเร็จรูป โดยใช้เทคโนโลยีการก่อสร้างด้วยระบบผนังคอนกรีตสำเร็จรูป จากโรงงานหล่อคอนกรีตอัดแรงซึ่งเป็นโรงงานของ บริษัทฯ ผลิตผนังคอนกรีตและชิ้นส่วนคอนกรีตสำเร็จรูปจากโรงงานแล้วขนส่งมาติดตั้งที่หน้างาน โดยระยะเวลาก่อสร้างโดยรวมในการก่อสร้างประมาณ 120 วัน วิธีการก่อสร้างด้วยระบบนี้ จะสามารถช่วยลดระยะเวลาในการก่อสร้าง ควบคุมคุณภาพงานก่อสร้าง อีกทั้งยังช่วยลดการพึ่งพาแรงงาน และสามารถตอบสนองการเติบโตของธุรกิจได้อย่างทันท่วงที สำหรับงานก่อสร้างบ้านกึ่งสำเร็จรูป บริษัทฯ จะส่งปริมาณและรูปแบบเสาและคานา เพื่อให้โรงงานวางแผนการผลิต และจัดส่งโครงสร้างเสาและคานาไปยังสถานที่ก่อสร้าง ให้ผู้รับเหมาช่วง (Sub-Contractor) เป็นผู้ติดตั้งโครงสร้างสำเร็จรูป ซึ่งทีมงานก่อสร้างของบริษัทฯ จะควบคุมการประกอบโครงสร้าง การติดตั้งโครงหลังคาสำเร็จรูป และก่ออิฐฉาบปูน รวมทั้งเข้าไปควบคุมการก่อสร้างส่วนที่เหลือให้แล้วเสร็จตามกำหนดเวลา เพื่อส่งมอบงานให้ลูกค้าตามกำหนด จากความพร้อมในด้านเทคโนโลยีการผลิตและระบบการบริหารจัดการก่อสร้าง จะทำให้บริษัทฯ สามารถส่งมอบบ้านที่มีคุณภาพให้กับลูกค้าได้ทันตามกำหนด และยังคงรักษาจุดแข็งในการออกแบบบ้านที่มีฟังก์ชันใช้สอยได้อย่างลงตัว

5) การวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์

บริษัทฯ มีความตั้งใจที่จะพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยเพื่อตอบสนองความต้องการและสร้างความสะดวกสบายสูงสุดให้กับลูกค้า โดยผ่านการออกแบบทั้งภายนอกและภายในที่มีลักษณะเฉพาะ มีพื้นที่ใช้สอยและฟังก์ชันการใช้งานที่ลงตัว ซึ่งถือว่าเป็นจุดเด่นที่สำคัญของบริษัทฯ โดยบริษัทฯ ให้ความสำคัญในการสร้างสรรค์นวัตกรรมใหม่ๆ ในการออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการ บริษัทฯ มีการติดตามการเปลี่ยนแปลงด้านเทคโนโลยีที่เกี่ยวข้องกับการอยู่อาศัย และพฤติกรรมของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไป รวมถึงการสำรวจความต้องการของลูกค้าโดยตรง จากการสอบถามโดยผ่านฝ่ายขายและการตลาดโครงการ ฝ่ายพัฒนาโครงการ ฝ่ายลูกค้าสัมพันธ์ และฝ่ายบริการลูกค้าหลังการขาย เพื่อนำข้อมูลมาวิเคราะห์ และนำไปใช้ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการใหม่ๆ ทั้งทางด้านภาพลักษณ์ของอาคาร

การจัดวางพื้นที่ใช้สอยภายใน ตำแหน่งการจัดวางเฟอร์นิเจอร์ ขนาดของพื้นที่ และความต้องการอื่นๆ เพื่ออำนวยความสะดวกด้านต่างๆ ให้กับลูกค้าอย่างเหมาะสมตามความต้องการ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังให้ความสำคัญในการพัฒนา เพื่อต่อยอดทางธุรกิจ และบริการอสังหาริมทรัพย์ในรูปแบบต่างๆ เช่น อพาร์ทเมนต์ให้เช่า งานบริการที่จอดรถ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าอย่างครบวงจร

6) ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

การพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัย ประเภทหมู่บ้านจัดสรรของบริษัทที่ผ่านมา จะมีขนาดพื้นที่ไม่เกิน 100 ไร่ ซึ่งไม่อยู่ภายใต้ข้อบังคับกฎหมายเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อม แต่การก่อสร้างอาคารที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียม บริษัทฯ ดำเนินการก่อสร้างภายใต้การควบคุมของประกาศกระทรวงทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม เรื่อง กำหนดหลักเกณฑ์ วิธีการ ระเบียบวิธีปฏิบัติ และแนวทางในการจัดทำรายงานการวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม โดยโครงการที่มีขนาดตั้งแต่ 4,000 ตารางเมตร หรือ การก่อสร้างอาคารสูงตั้งแต่ 23 เมตร หรือ 80 หน่วยขึ้นไป จะต้องมีการจัดทำรายงานการวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อมเพื่อเสนอในขั้นตอนของการขออนุญาตก่อสร้างอาคารตามกฎหมาย

แต่อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ตระหนักถึงความสำคัญของสิ่งแวดล้อม ทั้งในระหว่างการก่อสร้าง และหลังการก่อสร้าง เช่น มีผ้าใบคลุมในระหว่างการก่อสร้าง เพื่อป้องกันการเศษวัสดุก่อสร้างตกลงลงมา ระบบการบำบัดน้ำเสีย ส่วนกลางของโครงการ สำหรับโครงการประเภทหมู่บ้านจัดสรรผลกระทบสิ่งแวดล้อมจากการก่อสร้างที่อยู่อาศัยและสาธารณูปโภคโครงการที่สำคัญคือ การระบายน้ำเสียของโครงการ บริษัทฯ จึงจัดให้มีถังบำบัดน้ำเสียในบ้านแต่ละหลัง และสโมสรรส่วนกลาง โดยน้ำเสียจากบ้านแต่ละหลังและสโมสรรจะได้รับการบำบัดก่อนที่จะลงสู่แหล่งน้ำสาธารณะ

นอกจากนี้ การผลิตวัสดุสำเร็จรูป โครงสร้าง เสา คาน ผนัง สำเร็จรูป และการก่อสร้างบ้านสำเร็จรูปของบริษัทฯ ไม่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมอย่างมีนัยสำคัญ ซึ่งบริษัทฯ ได้ปฏิบัติตามกฎหมายด้านสิ่งแวดล้อมที่เกี่ยวข้องอย่างเคร่งครัดมาโดยตลอด ทำให้นับตั้งแต่บริษัทฯ เปิดดำเนินการมา บริษัทฯ ไม่มีข้อพิพาทหรือถูกฟ้องร้องเกี่ยวกับการสร้างผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม และไม่เคยได้รับการตักเตือนหรือการปรับจากหน่วยงานของรัฐเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อม

2.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ วันที่ 31 มีนาคม 2561 บริษัทฯ มีงานก่อสร้างบ้านที่ยังไม่ได้ส่งมอบ ซึ่งประกอบด้วย

1) ลูกค้าที่อยู่นอกโครงการ ซึ่งเป็นการรับจ้างสร้างบ้านให้กับลูกค้าแต่ละราย โดยอยู่ระหว่างดำเนินการคิดเป็นมูลค่างานที่ยังไม่ได้รับรู้รายได้ (Backlog) มูลค่า 157.8 ล้านบาท โดยระยะเวลาการก่อสร้างบ้านเฉลี่ยของบริษัทฯ จะอยู่ที่ประมาณ 4-5 เดือนสำหรับบ้านสำเร็จรูป และ 6-8 เดือนสำหรับบ้านกึ่งสำเร็จรูป โดยนับจากวันที่เริ่มตอกเสาเข็ม

2) ลูกค้าที่อยู่ในโครงการของกลุ่มเนอวานา ซึ่งอยู่ในระหว่างดำเนินการทั้งหมด จำนวน 140 ยูนิต คิดเป็นมูลค่างานที่ยังไม่ได้รับรู้รายได้ (Backlog) มูลค่ารวม 3,748 ล้านบาท โดยแบ่งเป็น (1) ที่พักอาศัยแนวสูง (คอนโดมิเนียม) จำนวน 85 ยูนิต คิดเป็นมูลค่า 2,962 ล้านบาท และ (2) ที่พักอาศัยแนวราบจำนวน 55 ยูนิต คิดเป็นมูลค่า 786 ล้านบาท โดยมีรายละเอียดดังตารางด้านล่างนี้

โครงการของเนอวานา ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561

โครงการ	ที่ตั้งโครงการ	ประเภทโครงการ	ความคืบหน้าของการขาย		งานที่ยังไม่ส่งมอบ		มูลค่าโครงการคงเหลือ (ล้านบาท)	ความคืบหน้าของการก่อสร้าง (ร้อยละของมูลค่าตามบัญชี)
			จำนวนหน่วยทั้งหมด	จำนวนหน่วยคงเหลือ ²	จำนวนหน่วย	มูลค่า (ล้านบาท)		
ที่พักอาศัยแนวราบ								
เนอวานา บียอนด์ โลท์ พระราม 9	พระราม 9	บ้านเดี่ยว 3 ชั้น	39	-	-	3 ¹	-	100
เนอวานา บียอนด์ เกษตร-นวมินทร์ (เฟส 1)	เกษตร-นวมินทร์	บ้านเดี่ยว 3 ชั้น	67	1	-	1 ¹	23	99
เนอวานา บียอนด์ เกษตร-นวมินทร์ (เฟส 2)	เกษตร-นวมินทร์	บ้านเดี่ยว 3 ชั้น	37	3	-	60 ¹	34	90
เนอวานา บียอนด์ แอท บีช พัทยา	พัทยา ชลบุรี	บ้านเดี่ยว 3 ชั้น	21	20	-	1 ¹	404	55
เนอวานา บียอนด์ ศรีนครินทร์	ศรีนครินทร์	บ้านเดี่ยว 3 ชั้น	58	16	5	119	193	92
เนอวานา บียอนด์ พระราม 2	พระราม 2	บ้านเดี่ยว 3 ชั้น	120	102	6	120	1,773	76
เนอวานา ไอคอน วงแหวน-พระราม 9	วงแหวน-พระราม 9	บ้านเดี่ยว 2 ชั้น	36	1	-	-	11	99
เดอะ ชารา รามอินทรา	รามอินทรา	บ้านเดี่ยว 2 ชั้น	53	14	1	8	58	94
เนอวานา คัพเวอร์ อ่อนนุช	อ่อนนุช	ทาวน์โฮม	194	1	-	-	6	100
เนอวานา คลัสเตอร์ รามคำแหง	รามคำแหง	ทาวน์โฮม 2-3 ชั้น	20	11	-	-	59	98
เนอวานา ดีฟายน์ พระราม 9	รามคำแหง	ทาวน์โฮม	51	3	1	12	71	99
เนอวานา ดีฟายน์ ศรีนครินทร์-พระราม 9	ศรีนครินทร์-ร่มเกล้า	ทาวน์โฮม	175	143	32	286	1,471	35
แอทเวิร์ค รามอินทรา	รามอินทรา	โฮมออฟฟิศ	61	37	2	29	655	94
แอทเวิร์ค ลาดพร้าว-เกษตรนวมินทร์	เลิศจังหวัด	โฮมออฟฟิศ	56	37	8	147	650	96
รวม			1,103	387	55	786	5,411	
ที่พักอาศัยแนวสูง								
บ้านยันทรี เรสซิเดนซ์ ริเวอร์ไซด์ กรุงเทพฯ	คลองสาน	คอนโดมิเนียม	133	48	85	2,962	3,556	45
รวมทั้งหมด			1,238	437	140	3,748	8,967	

¹ รายได้จากบ้านหลังสร้างที่ยังไม่รับรู้เนื่องจากอยู่ระหว่างงานก่อสร้าง

² จำนวนหน่วยคงเหลือที่ยังไม่ได้ขาย และยังไม่ได้ดำเนินการก่อสร้าง โดยที่บริษัทมีนโยบายแบ่งการขายเป็นเฟส และสอดคล้องกับงานก่อสร้างบ้านและการก่อสร้างสาธารณูปโภค โดยบริษัทจะวางแผนการขายเป็น 3 ระยะ โดยในเฟสแรก บริษัทจะเปิดการขาย โดยตั้งราคาขายให้สามารถแข่งขันได้ เพื่อเป็นการจูงใจลูกค้าให้เข้าชมโครงการ โดยบริษัทจะเปิดการขายเฟส 2 เมื่อยอดขายในเฟส 1 มีมากกว่า 70% ของจำนวนยูนิตในเฟส 1 และเปิดขายในเฟส 3 เมื่อมียอดขายมากกว่า 60% ของจำนวนยูนิตรวมทั้งโครงการ

3. การบริหารความเสี่ยงและปัจจัยความเสี่ยง

กรอบการบริหารความเสี่ยง

คณะกรรมการบริษัท เนอวานา ได้อย จำกัด (มหาชน) ตระหนักว่าการบริหารความเสี่ยงเป็นส่วนหนึ่งของการกำกับดูแลกิจการที่ดี ซึ่งเป็นพื้นฐานสำคัญที่ช่วยให้บริษัทฯ สามารถบรรลุวัตถุประสงค์เชิงกลยุทธ์ที่กำหนดไว้ ทั้งนี้ การบริหารความเสี่ยงที่มีประสิทธิผลจะช่วยให้บริษัทฯ มีการตัดสินใจที่ดีขึ้นในเรื่องของการกำกับดูแล กลยุทธ์ การกำหนดวัตถุประสงค์ และการดำเนินธุรกิจ

นโยบายการบริหารความเสี่ยง

บริษัทฯ ได้จัดทำนโยบายการบริหารความเสี่ยง ซึ่งกำหนดกรอบการปฏิบัติงานและกระบวนการ เพื่อใช้ในการบริหารความเสี่ยงของบริษัท ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้นำแนวทางของ the COSO Enterprise Risk Management Framework มาปรับใช้ในการระบุและประเมินความเสี่ยงของกิจกรรมทางธุรกิจที่บริษัทฯ ดำเนินการ เพื่อจัดทำแผนการจัดการความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น

โครงสร้างการบริหารความเสี่ยง

คณะกรรมการบริษัท ได้แต่งตั้ง คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง (Risk Management Committee) เพื่อทำหน้าที่กำหนดนโยบาย กรอบการดำเนินงาน รวมทั้งติดตาม กลั่นกรอง ให้ข้อคิดเห็น และข้อเสนอแนะงานด้านการบริหารความเสี่ยงในระดับองค์กร ตลอดจนพิจารณาเกี่ยวกับปัจจัยเสี่ยงต่างๆ ของบริษัทฯ และพิจารณาแนวทางในการบริหารจัดการความเสี่ยงเหล่านั้น เพื่อให้อยู่ในระดับที่ยอมรับได้ (Risk Appetite) และได้กำหนดให้ทุกหน่วยงานในฐานะเจ้าของความเสี่ยง (Risk Owner) มีหน้าที่ในการกำกับดูแลและบริหารความเสี่ยงที่อยู่ในความรับผิดชอบ

วัฒนธรรมการบริหารความเสี่ยง

วัฒนธรรมการบริหารความเสี่ยงเป็นองค์ประกอบที่สำคัญของกรอบการบริหารความเสี่ยงของบริษัทฯ ทั้งนี้ บริษัทฯ มุ่งมั่นที่จะส่งเสริมวัฒนธรรมการบริหารความเสี่ยงให้มีความเข้มแข็งทั่วทั้งองค์กร และมุ่งหวังให้พนักงานมีความตระหนักรู้ถึงความเสี่ยงในการปฏิบัติงาน และรับผิดชอบในการบริหารความเสี่ยงอย่างเหมาะสม นอกจากนี้ บริษัทฯ สนับสนุนให้พนักงานมีทัศนคติและพฤติกรรมในการบริหารความเสี่ยงที่เหมาะสม เพื่อให้เกิดวัฒนธรรมการบริหารความเสี่ยงที่ดี โดยมีแนวทางการดำเนินการดังนี้

- กำหนดนโยบายการบริหารความเสี่ยง วัตถุประสงค์ กรอบการบริหารความเสี่ยง และแนวทางการบริหารความเสี่ยง
- นำแนวทางไปปฏิบัติและติดตามความก้าวหน้าอย่างต่อเนื่อง ทั้งในระดับคณะกรรมการ ระดับบริหาร และระดับปฏิบัติการ
- สื่อสารและเสริมสร้างความรู้ความเข้าใจเรื่องการบริหารความเสี่ยงในองค์กรอย่างต่อเนื่อง โดยผ่านช่องทางต่างๆ เช่น บอร์ดประชาสัมพันธ์ และการฝึกอบรม เป็นต้น

ปัจจัยความเสี่ยง

ความเสี่ยงจากการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ

1. ความเสี่ยงจากความผันผวนทางเศรษฐกิจ

ถึงแม้ว่าเศรษฐกิจไทยในปี 2561 มีการฟื้นตัวอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้ผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เชื่อมั่น และเปิดขายโครงการที่อยู่อาศัยใหม่ แต่ทิศทางการแข่งขันในตลาดที่อยู่อาศัยคงเป็นไปอย่างรุนแรง นอกจากนี้ การขยายตัวของจำนวนที่อยู่อาศัยยังคงค้างยังเป็นปัจจัยกดดันให้ผู้ประกอบการตั้งเป้าหมายการเปิดขายโครงการที่อยู่อาศัยใหม่อย่างระมัดระวัง จากรายงานของศูนย์วิจัยกสิกรไทย พบว่า จำนวนที่อยู่อาศัยเปิดขายใหม่ในพื้นที่ กรุงเทพฯ และปริมณฑลในปี 2561 อยู่ที่ประมาณ 100,000-108,000 หน่วย ขยายตัวร้อยละ 0-2 จากปี 2560 สำหรับกลยุทธ์ของผู้ประกอบการใน ปี 2561 น่าจะเป็นการลงทุนพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยตามพื้นที่เส้นทางขนส่งมวลชน โดยความคืบหน้าของการขยายเส้นทางโครงการขนส่งมวลชน ส่วนต่อขยายสถานีรถไฟฟ้า เป็นการเปิดพื้นที่ใหม่ๆ ให้ผู้ประกอบการสามารถพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยใหม่ ปัจจัยทั้งหลายเหล่านี้ส่งผลกระทบต่อภาคอสังหาริมทรัพย์โดยตรง

ทั้งนี้ ด้วยความเชี่ยวชาญและอยู่ในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์มานาน บริษัทฯ มีความเชี่ยวชาญในการสรรหาทำเลที่เหมาะสมที่อยู่ติดกับพื้นที่เส้นทางขนส่งมวลชน ประกอบกับการพัฒนาสินค้าที่มีความโดดเด่นในเรื่องของพื้นที่ใช้สอยและมีเอกลักษณ์เฉพาะตัว โดยเฉพาะในด้านของการดีไซน์ที่เน้นเรื่องฟังก์ชันที่แตกต่างเพื่อเกิดประโยชน์สูงสุดแก่ลูกค้า จากการที่บริษัทฯ ทำบ้านแบบบ้านสั่งสร้าง ซึ่งเป็นช่องทางที่ได้เปรียบในการเข้าถึงความต้องการของลูกค้าอย่างแท้จริง ส่งผลให้บริษัทฯ สามารถสร้างหรือผลิตสินค้าที่ตรงใจลูกค้าและสร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังสามารถเสนอทางเลือกที่หลากหลายเพิ่มขึ้น นอกเหนือจากบ้านในโครงการจัดสรร คือ การรับสร้างบ้าน โดยใช้แบบบ้านของเนอวานาบนที่ดินของลูกค้าเอง ซึ่งสามารถกระตุ่นยอดขายได้ดีในช่วงที่ลูกค้าชะลอการตัดสินใจ หรือมองหาสินค้าที่ตอบสนองความต้องการในราคาที่ย่อมเยาร่วง ในภาวะเศรษฐกิจชะลอตัว บริษัทฯ เน้นเรื่องการบริหารการเงินอย่างมีวินัย โดยที่บริษัทฯ มีอัตราส่วนหนี้สินต่อทุน 1.60 เท่า ซึ่งยังคงอยู่ในระดับที่ต่ำ

2. ความเสี่ยงจากความเข้มงวดด้านสินเชื่อของสถาบันการเงิน

เนื่องจากปัจจุบันระดับหนี้ครัวเรือนในประเทศไทยมีอยู่ในระดับสูง ประกอบกับธนาคารพาณิชย์มีความเข้มงวดในเรื่องของการปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัยมากขึ้น โดยเฉพาะกลุ่มลูกค้าระดับกลางถึงระดับล่าง ส่งผลให้กำลังซื้อและความสามารถในการชำระหนี้ลดลง และมาตรการควบคุมคุณภาพสินเชื่อที่อยู่อาศัยจากธนาคารแห่งประเทศไทย ที่มีผลบังคับใช้ในปี 2562 ก็ยังคงเป็นปัจจัยเสี่ยงต่อธุรกิจภาคอสังหาริมทรัพย์เช่นเดียวกัน

เนื่องจากโครงการส่วนใหญ่ของบริษัทฯ อยู่ในระดับราคาที่เน้นกลุ่มลูกค้าระดับกลางขึ้นไป ซึ่งมีกำลังซื้อและความสามารถในการผ่อนชำระเงินกู้มากกว่ากลุ่มระดับกลางถึงระดับล่าง รวมทั้งกลุ่มลูกค้าของบริษัทฯ เป็นกลุ่มที่ซื้ออสังหาริมทรัพย์เพื่อเป็นที่อยู่อาศัยจริง ไม่ใช่เพื่อการลงทุน จึงทำให้อัตราการปฏิเสธให้เงินกู้แก่ลูกค้าของบริษัทฯ อยู่ในระดับที่ต่ำกว่าค่าเฉลี่ยของอุตสาหกรรม นอกจากนี้ บริษัทฯ เน้นให้มีการพิจารณาคุณสมบัติเบื้องต้นของลูกค้าทุกราย ส่งเอกสารให้ทางธนาคารพิจารณาก่อนล่วงหน้า ซึ่งเร็วกว่าแผนงานปกติ และเน้นการทำงานร่วมมือกับธนาคารอย่างใกล้ชิด ทั้งนี้ เพื่อลดจำนวนการยกเลิกการซื้อเนื่องจากการขออนุมัติสินเชื่อไม่ผ่าน อีกทั้งยังเน้นเรื่องการติดตามสถานการณ์ยอดหนี้เสีย กับธนาคารพาณิชย์ใกล้ชิดอีกด้วย

3. ความเสี่ยงจากการค้าประกันบริษัทย่อย และบริษัทที่เกี่ยวข้องกัน

บริษัทฯ ได้มีการค้าประกันวงเงินกู้ยืมแก่บริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 เท่ากับ 4,896 ล้านบาท ทั้งนี้ บริษัทฯ อาจมีความเสี่ยงจากการค้าประกันการชำระคืนหนี้ให้กับเจ้าหนี้ อย่างไรก็ตาม บริษัทย่อยต้องจัดหาเงินกู้ยืมและวงเงินสินเชื่อเพื่อวัตถุประสงค์ในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งเป็นการประกอบธุรกิจหลักของบริษัทย่อย โดยบริษัทฯ มีนโยบายที่ให้ความสำคัญในการควบคุมและติดตามผลการดำเนินงานของบริษัทย่อยอย่างใกล้ชิด เช่น การส่งตัวแทนเข้าไปเป็นกรรมการ การติดตามผลงานรายเดือนหรือรายสามเดือน เพื่อให้มั่นใจว่าบริษัทย่อยมีผลกำไรจากการประกอบการ และกระแสเงินสดจากการดำเนินงานเป็นไปตามเป้าหมาย และสามารถชำระคืนหนี้ให้กับเจ้าหนี้ได้ตามแผน ดังนั้น ความเสี่ยงจากการที่บริษัทให้การค้าประกันเงินกู้ยืมแก่บริษัทย่อยจึงอยู่ในระดับค่อนข้างต่ำ

ความเสี่ยงที่มีผลกระทบต่อสิทธิหรือการลงทุนของผู้ถือหุ้นหลักทรัพย์สินด้านการบริหารจัดการ

1. ความเสี่ยงจากความขัดแย้งทางผลประโยชน์ (Conflict of Interest)

เนื่องจากบริษัท สิงห์ เอสเตท จำกัด (มหาชน) (“S”) เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ซึ่งดำเนินธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ เช่นเดียวกับบริษัทฯ ดังนั้น บริษัทฯ จึงต้องมีการกำหนดกลยุทธ์การดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ เพื่อแบ่งแยกขอบข่ายกันให้ชัดเจน เพื่อป้องกันประเด็นความขัดแย้งทางผลประโยชน์ โดยที่บริษัทฯ และ S มีการแบ่ง Segment กันอย่างชัดเจน โดย S ทำธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักอาศัย โดยเน้นกลุ่มลูกค้าระดับ Luxury และระดับ Super Luxury ธุรกิจโรงแรม และธุรกิจให้เช่าพื้นที่อาคาร ในขณะที่บริษัทฯ ซึ่งเป็นบริษัทย่อยจะทำธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักอาศัยโดยเน้นกลุ่มลูกค้าระดับต่ำกว่า Luxury ซึ่งเป็น Segment ที่บริษัทฯ มีความเชี่ยวชาญและเล็งเห็นว่ามีศักยภาพในการเติบโต

อย่างไรก็ตาม ปัจจุบันบริษัทฯ ได้พัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักอาศัยประเภทคอนโดมิเนียม โครงการบ้านยันทรี เรสซิเดนซ์ ริเวอร์ไซด์ กรุงเทพ ซึ่งเน้นกลุ่มลูกค้าระดับ Super Luxury จำนวน 1 โครงการเท่านั้น ผ่านบริษัท เนอวานา ริเวอร์ จำกัด ซึ่งเป็นการร่วมทุนระหว่างบริษัทฯ และบริษัท บีพี พาร์ทเนอร์ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด ในสัดส่วนร้อยละ 69.99 และร้อยละ 30 ของจำนวนหุ้นที่ชำระแล้ว ตามลำดับ ทั้งนี้ บริษัทฯ จะไม่พัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักอาศัยอื่นที่เน้นกลุ่มลูกค้าระดับ Luxury และ Super Luxury เพิ่มเติมหลังจบโครงการบ้านยันทรี เรสซิเดนซ์ ริเวอร์ไซด์ กรุงเทพ โดยคณะกรรมการบริษัทจะพิจารณาความจำเป็นและความสมเหตุสมผลของการเข้าทำรายการต่าง ๆ ติดตาม กำกับดูแล และตรวจสอบอย่างใกล้ชิด เพื่อให้มั่นใจว่า จะไม่มีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ของบริษัทฯ หากจำเป็น บริษัทฯ จะทำการเปิดเผยข้อมูลสำคัญต่อผู้ถือหุ้นและนักลงทุน โดยบริษัทฯ จะดำเนินการให้คณะกรรมการของบริษัทพิจารณาอนุมัตินโยบายการแบ่งแยกธุรกิจ เพื่อป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์ ระหว่างบริษัทฯ และ S

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ลักษณะสำคัญของทรัพย์สินที่ใช้ประกอบธุรกิจ

โครงการที่พักอาศัยภายใต้เนอวานา

โครงการ	ประเภทโครงการ	ที่ตั้ง	ขนาดที่ดินทั้งโครงการ (ไร่-งาน-ตร.ว.)	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน (จดจำนองทั้งหมด/บางส่วน ไว้กับ)
เนอวานา บียอนด์ เกษตร-นวมินทร์ (เฟส 1)	บ้านเดี่ยว 3 ชั้น	ถนนคลองลำเจียก แขวงนวลจันทร์ เขตบึงกุ่ม กรุงเทพฯ	20-1-16	เป็นเจ้าของ	BAY ¹
เนอวานา บียอนด์ เกษตร-นวมินทร์ (เฟส 2)	บ้านเดี่ยว 3 ชั้น	ถนนคลองลำเจียก แขวงนวลจันทร์ เขตบึงกุ่ม กรุงเทพฯ	8-1-13	เป็นเจ้าของ	BAY ¹
เนอวานา บียอนด์ แอท บีชี พัทยา	บ้านเดี่ยว 3 ชั้น	ซอยนาจอมเทียน 12 ถนนสุขุมวิท (ทล. 13) ตำบลนาจอมเทียน อำเภอสัตหีบ จังหวัดชลบุรี	4-2-41	เป็นเจ้าของ	LHBANK ²
เนอวานา บียอนด์ ศรีนครินทร์	บ้านเดี่ยว 3 ชั้น	ถนนเฉลิมพระเกียรติ ร.9 แขวงหนองบอน เขตประเวศ กรุงเทพฯ	12-2-69	เป็นเจ้าของ	SCB ³
เนอวานา บียอนด์ พระราม 2	บ้านเดี่ยว 3 ชั้น	ตำบลบางบอน, แสมดำ (บางบอน) อำเภอบางขุนเทียน กรุงเทพฯ	40-3-84.7	เป็นเจ้าของ	SCB ³
เนอวานา ไอคอน วงแหวน-พระราม 9	บ้านเดี่ยว 2 ชั้น	ซอยกรุงเทพกรีฑา 32 ถนนกรุงเทพกรีฑา แขวงสะพานสูง เขตสะพานสูง กรุงเทพฯ	8-0-25.1	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
เดอะ ธารา รามอินทรา	บ้านเดี่ยว 2 ชั้น	ซอยพระยาสุเรนทร์ 35 ถนนพระยาสุเรนทร์ แขวงบางชัน เขตมีนบุรี กรุงเทพฯ	8-3-81	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
เนอวานา คัพเวอร์ อ่อนนุช	ทาวน์โฮม	ซอยอ่อนนุช 65 (ซอยพัฒนาชุมชน) ถนนอ่อนนุช (สุขุมวิท 77) แขวงประเวศ เขตประเวศ กรุงเทพฯ	17-0-73	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
เนอวานา คลัสเตอร์ รามคำแหง	ทาวน์โฮม 2 ชั้น และ 3 ชั้น	แขวงสะพานสูง เขตสะพานสูง (บางกะปิ) กรุงเทพฯ	14-2-44.5	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
เนอวานา ดีฟายน์ พระราม 9	ทาวน์โฮม 3 ชั้น	แขวงสวนหลวง เขตสวนหลวง กรุงเทพฯ	5-2-85	เป็นเจ้าของ	LHBANK ²
เนอวานา ดีฟายน์ ศรีนครินทร์-พระราม 9	ทาวน์โฮม 3 ชั้น	แขวงสะพานสูง เขตสะพานสูง กรุงเทพฯ	19-0-75.7	เป็นเจ้าของ	BAY ¹
แอทเวิร์ด รามอินทรา	โฮมออฟฟิศ	แขวงอนุสาวรีย์ เขตบางเขน กรุงเทพฯ	9-0-31.9	เป็นเจ้าของ	KK ⁴

โครงการ	ประเภทโครงการ	ที่ตั้ง	ขนาดที่ดินทั้งโครงการ (ไร่-งาน-ตร.ว.)	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน (จดจำนองทั้งหมด/บางส่วน ไร่-งาน-ตร.ว.)
แอทเวิร์ค ลาดพร้าว-เกษตรวมินทร์	โฮมออฟฟิศ	แขวงคลองกุ่ม เขตบึงกุ่ม กรุงเทพฯ	7-1-1	เป็นเจ้าของ	KBANK ⁵
บันยันทรี เรสซิเดนซ์ รีเวอร์ไซด์ แบงคอก	คอนโดมิเนียม	แขวงคลองสาน เขตคลองสาน กรุงเทพฯ	5-1-10.0	เป็นเจ้าของ	TBANK ⁶

สำหรับปี 2561 บริษัทและบริษัทย่อยไม่มีการลงทุนในโครงการอื่นเพิ่มเติม ทั้งนี้ บริษัทฯ มีการประเมินราคาทรัพย์สินเพื่อใช้ในการพิจารณาขอสินเชื่อโครงการ โดยผู้ประเมินราคาที่อยู่ในบัญชีความเห็นชอบของสำนักงาน ได้แก่ บริษัท 15 ที่ปรึกษาธุรกิจ จำกัด บริษัท ซิมส์ พร็อพเพอร์ตี้ คอนซัลแทนท์ จำกัด บริษัท โปรสเปค แอปเพรชัล จำกัด บริษัท โมเดอร์น พร็อพเพอร์ตี้ คอนซัลแทนท์ จำกัด และ บริษัท ฟิวเจอร์ แอปไพร์ชัล จำกัด (ตามเอกสารแนบ 4 รายละเอียดเกี่ยวกับรายการประเมินราคาทรัพย์สิน)

หมายเหตุ การวิเคราะห์คุณภาพลูกหนี้ นโยบายการรับรู้รายได้ การวิเคราะห์ความเสี่ยงพอ และเหมาะสมของทรัพย์สินอธิบายไว้ในส่วนที่ 3 ฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน หัวข้อที่ 3.2 การวิเคราะห์และคำอธิบายของฝ่ายจัดการ

¹ ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)

² ธนาคารแลนด์แอนด์เฮาส์ จำกัด (มหาชน)

³ ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน)

⁴ ธนาคารเกียรตินาคิน จำกัด (มหาชน)

⁵ ธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน)

⁶ ธนาคารธนชาต จำกัด (มหาชน)

4.2 เครื่องหมายการค้า ลิขสิทธิ์ และทรัพย์สินทางปัญญา

เครื่องหมายการค้าสำคัญ ลิขสิทธิ์ หรือทรัพย์สินทางปัญญาของบริษัทและบริษัทย่อย มีดังนี้

รูปแบบเครื่องหมาย/ ลิขสิทธิ์	ชื่อเจ้าของ	ประเภทสินค้า/ บริการ	เลขทะเบียน/ ประเทศที่จดทะเบียน	ระยะเวลาดำเนินการ
1. เครื่องหมายการค้า “เฟนเซอร์”	บริษัท เนอวานา ได้อิ จำกัด (มหาชน)	รู้ ประเภท 19	ค135300 ประเทศไทย	19 มิถุนายน 2563
2. เครื่องหมายการค้า “WOODTEX”	บริษัท เนอวานา ได้อิ จำกัด (มหาชน)	รู้ ประเภท 19	ค135301 ประเทศไทย	6 กันยายน 2563
3. เครื่องหมายการค้า “QTECH”	บริษัท เนอวานา ได้อิ จำกัด (มหาชน)	โครงสร้างอาคารทำ จากคอนกรีต ผสมเสร็จ (ประเภท 19)	ค192733 ประเทศไทย	19 พฤษภาคม 2566
4. เครื่องหมายบริการ “@WORK”	บริษัท เนอวานา ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด	ธุรกิจจัดสรรที่ดิน (ประเภท 36)	บ66368 ประเทศไทย	18 พฤษภาคม 2568
5. เครื่องหมายบริการ “BEYOND”	บริษัท เนอวานา ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด	ธุรกิจจัดสรรที่ดิน (ประเภท 36)	บ66364 ประเทศไทย	18 พฤษภาคม 2568
6. เครื่องหมายบริการ “BEYOND LITE”	บริษัท เนอวานา ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด	ธุรกิจจัดสรรที่ดิน (ประเภท 36)	บ66367 ประเทศไทย	18 พฤษภาคม 2568
7. เครื่องหมายบริการ “COVER”	บริษัท เนอวานา ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด	ธุรกิจจัดสรรที่ดิน (ประเภท 36)	บ66366 ประเทศไทย	18 พฤษภาคม 2568
8. เครื่องหมายบริการ “ICON”	บริษัท เนอวานา ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด	ธุรกิจจัดสรรที่ดิน (ประเภท 36)	บ66365 ประเทศไทย	18 พฤษภาคม 2568
9. เครื่องหมายบริการ “GINZA”	บริษัท คิวเทค โปรดักส์ จำกัด	ก่อสร้างที่อยู่อาศัย (ประเภท 37)	161104016 ประเทศไทย	12 กันยายน 2569
10. เครื่องหมายบริการ “The GINZA”	บริษัท คิวเทค โปรดักส์ จำกัด	การจัดการ อสังหาริมทรัพย์ (ประเภท 36)	161104015 ประเทศไทย	12 กันยายน 2569

4.3 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

การลงทุนในบริษัทย่อย และบริษัทร่วม บริษัทฯ ยังไม่มีนโยบายชัดเจนในการร่วมทุน แต่บริษัทฯ มีแนวทางในการดำเนินธุรกิจ ในกรณีถ้าบริษัทฯ หรือบริษัทย่อยร่วมลงทุนในการดำเนินธุรกิจ บริษัทฯ จะพิจารณาจากอัตราผลกำไรขั้นต่ำ หรือมูลค่าโครงการเป็นหลัก โดยจะพิจารณาร่วมทุนในกรณีที่บริษัทฯ จะได้รับอัตราผลกำไรขั้นต่ำมากกว่าร้อยละ 30 หรือมูลค่าโครงการมากกว่า 100 ล้านบาท และเป็นการลงทุนในสัดส่วนที่มากพอให้บริษัทฯ เข้าร่วมบริหารจัดการ และกำหนดแนวทางของธุรกิจดังกล่าวได้

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ และบริษัทย่อย ไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายในคดีที่อาจมีผลกระทบด้านลบต่อสินทรัพย์ของบริษัทฯ และบริษัทย่อยที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น

6. ข้อมูลทั่วไป และข้อมูลสำคัญอื่น

ชื่อบริษัท	บริษัท เนอวานา ไดอิ จำกัด (มหาชน)
ชื่อย่อหลักทรัพย์	NVD
ประเภทธุรกิจ	อสังหาริมทรัพย์และก่อสร้าง
หมายเลขทะเบียนบริษัท	0107547000851
ทุนจดทะเบียน	1,681,719,973 บาท
ทุนชำระแล้ว	1,380,599,978 บาท
ประเภทและจำนวนหุ้น	หุ้นสามัญจำนวน 1,405,599,978 หุ้น
มูลค่าหุ้นที่ตราไว้	มูลค่าหุ้นละ 1 บาท
สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่	เลขที่ 123 อาคารชั้นทาวเวอร์ส เอ ชั้น 11 ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร 10900 โทรศัพท์ : 02-105-6789 โทรสาร : 02-105-6787
สถานที่ตั้งสำนักงานสาขา (1)	เลขที่ 97 หมู่ 1 ถนนบ้านแหลมกระเจา ตำบลลำลูกบัว อำเภอดอนตูม จังหวัดนครปฐม 73150
สถานที่ตั้งสำนักงานสาขา (2)	เลขที่ 687 ถนนประดิษฐ์มนูธรรม แขวงสะพานสอง เขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร 10310
โฮมเพจ	www.nirvanadaii.com

ข้อมูลทั่วไปของนิติบุคคลที่บริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 10 ขึ้นไป ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561

ชื่อบริษัท/ที่อยู่	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน (บาท)	ชนิดของหุ้น	มูลค่าที่ตราไว้ หุ้นละ (บาท)	จำนวนหุ้น ที่ออกและ ชำระแล้ว (หุ้น)	สัดส่วน การถือ หุ้น (ร้อยละ)
บริษัทย่อย						
บริษัท ดีจี โฮม เซ็นเตอร์ จำกัด 123 อาคารชั้นทาวเวอร์ส เอ ชั้น 11 ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร 10900 โทรศัพท์: 02-105-6789 โทรสาร: 02-105-6787	รับเหมาก่อสร้าง	8,000,000	สามัญ	10	800,000	99.99
บริษัท เอ็นวีดีจี จำกัด 123 อาคารชั้นทาวเวอร์ส เอ ชั้น 11 ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร 10900 โทรศัพท์: 02-105-6789 โทรสาร: 02-105-6787	รับเหมาก่อสร้าง	5,000,000	สามัญ	10	500,000	99.99
บริษัท เนอวานา คอนสตรัคชั่น จำกัด 123 อาคารชั้นทาวเวอร์ส เอ ชั้น 11 ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร 10900 โทรศัพท์: 02-105-6789 โทรสาร: 02-105-6787	รับเหมาก่อสร้าง	140,000,000	สามัญ	100	1,400,000	99.99
บริษัท เอเทค เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด 123 อาคารชั้นทาวเวอร์ส เอ ชั้น 11 ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร 10900 โทรศัพท์: 02-105-6789 โทรสาร: 02-105-6787	ขายสินค้า	7,000,000	สามัญ	10	700,000	99.99

ชื่อบริษัท/ที่อยู่	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน (บาท)	ชนิดของหุ้น	มูลค่าที่ตราไว้ หุ้นละ (บาท)	จำนวนหุ้น ที่ออกและ ชำระแล้ว (หุ้น)	สัดส่วน การถือ หุ้น (ร้อยละ)
บริษัท คิวเทค โปรดักส์ จำกัด 123 อาคารชั้นทาวเวอร์ส เอ ชั้น 11 ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร 10900 โทรศัพท์: 02-105-6789 โทรสาร: 02-105-6787	ขายสินค้า	10,000,000	สามัญ	10	1,000,000	99.99
บริษัท เนอวานา ยู จำกัด 123 อาคารชั้นทาวเวอร์ส เอ ชั้น 11 ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร 10900 โทรศัพท์: 02-105-6789 โทรสาร: 02-105-6787	พัฒนา อสังหาริมทรัพย์	80,000,000	สามัญ	100	800,000	99.99
บริษัท เนอวานา พระราม 9 จำกัด 123 อาคารชั้นทาวเวอร์ส เอ ชั้น 11 ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร 10900 โทรศัพท์: 02-105-6789 โทรสาร: 02-105-6787	พัฒนา อสังหาริมทรัพย์	150,000,000	สามัญ	100	1,500,000	99.99
บริษัท เอ็นวีดีเอ จำกัด 123 อาคารชั้นทาวเวอร์ส เอ ชั้น 11 ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร 10900 โทรศัพท์: 02-105-6789 โทรสาร: 02-105-6787	พัฒนา อสังหาริมทรัพย์	65,000,000	สามัญ	100	650,000	99.99

ชื่อบริษัท/ที่อยู่	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน (บาท)	ชนิดของหุ้น	มูลค่าที่ตราไว้ หุ้นละ (บาท)	จำนวนหุ้น ที่ออกและ ชำระแล้ว (หุ้น)	สัดส่วน การถือหุ้น (ร้อยละ)
บริษัท เนอวานา ริเวอร์ จำกัด 123 อาคารชั้นทาวเวอร์ส เอ ชั้น 11 ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร 10900 โทรศัพท์: 02-105-6789 โทรสาร: 02-105-6787	พัฒนา อสังหาริมทรัพย์	305,000,000	สามัญ	100	3,050,000	69.99
บริษัท เนอวานา ไดวะ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด 123 อาคารชั้นทาวเวอร์ส เอ ชั้น 11 ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร 10900 โทรศัพท์: 02-105-6789 โทรสาร: 02-105-6787	พัฒนา อสังหาริมทรัพย์	421,000,000	สามัญ	100	4,210,000	49.00

บุคคลอ้างอิงอื่น

นายทะเบียนหลักทรัพย์

บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด
 93 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร 10400
 โทรศัพท์ : 02-009-9000 โทรสาร : 02-009-9991

นายทะเบียนผู้ถือหุ้นกู้

ธนาคาร ซีไอเอ็มบี ไทย จำกัด (มหาชน)
 44 ถนนหลังสวน แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330
 โทรศัพท์ : 02-638-8000 โทรสาร : 02-657-3333

ธนาคาร กรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)
 1222 ถนนพระรามที่ 3 แขวงบางโพงพาง เขตยานนาวา กรุงเทพมหานคร 10120
 โทรศัพท์ : 02-296-2000 ต่อ 50604 โทรสาร : 02- 683-1297

ผู้สอบบัญชี

บริษัท ไพร์ชวอเตอร์เฮาส์คูเปอร์ส เอ็มเอเอส จำกัด
 179/74 – 80 อาคารบางกอกซิตี้ ทาวเวอร์ ชั้น 15 ถนนสาทรใต้
 แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กรุงเทพมหานคร 10120
 โทรศัพท์ : 02-844-1000 โทรสาร : 02-286-5050