

## ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

### 1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท เนอวานา ได้อิ จำกัด (มหาชน) (NVD) เดิมชื่อ บริษัท ได้อิ 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 การรับหุ้นสามัญหรือหุ้นบริษัทรเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียน 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” เช่นเดิมตั้งแต่วันที่ 24 พฤษภาคม 2561 เป็นต้นไป

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย ได้แก่ การพัฒนาที่ดินเพื่อการจัดจำหน่ายทั้งในโครงการจัดสรร และนอกโครงการจัดสรร การพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัย ได้แก่ บ้านเดี่ยว ทาวน์โฮม โฮมออฟฟิศ และคอนโดมิเนียม นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังดำเนินธุรกิจรับจ้างการก่อสร้างบ้านให้กับลูกค้า ทั้งในโครงการจัดสรรที่บริษัทพัฒนาเอง ที่ดินของลูกค้า และร่วมพัฒนาโครงการกับเจ้าของที่ดิน (Turnkey Solution) และรับจ้างงานก่อสร้างทั่วไป เช่น งานก่อสร้างวิลล่าให้กับรีสอร์ท หอพักคนงาน เป็นต้น ประกอบกับ การขายสินค้าประเภทวัสดุก่อสร้างที่ทางบริษัทฯ ผลิตเองให้กับบุคคลภายนอก ได้แก่ รั้วสำเร็จรูป เสา-คาน-แผ่น คอนกรีตสำเร็จรูป นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้เริ่มดำเนินการก่อสร้างและเปิดใช้อาคารจอดแล้วจรแห่งแรกของบริษัทฯ ในซอยเฉยพ่วง ใกล้กับรถไฟฟ้าสถานีที่ จตุจักร และรถไฟฟ้าใต้ดินสถานีหมอชิต เพื่อเป็นการสร้างรายได้ประจำอีกทางหนึ่งของบริษัทฯ ทำให้บริษัทฯ เป็นผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอยู่อาศัยอย่างครบวงจร

#### 1.1 วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์ เป้าหมายหรือกลยุทธ์ในการดำเนินงานของบริษัทฯ ในภาพรวม

##### วิสัยทัศน์ (Vision)

สร้างนิยามใหม่ของการใช้ชีวิต

##### พันธกิจ (Mission)

- เราจะเป็นผู้นำในการสร้างประสบการณ์ที่มีคุณค่าผ่านกระบวนการออกแบบ อย่างเข้าใจถึงความต้องการของลูกค้าในทุกมิติ

- เราจะเติบโตอย่างยั่งยืน ผ่านการสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ และทางเลือกของการอยู่อาศัยแบบครบวงจร
- เราจะเป็นองค์กรแห่งการสร้างสรรค์ ที่มุ่งเน้นการส่งมอบประสบการณ์ที่ดีต่อลูกค้า
- เรามุ่งมั่นที่จะดำเนินธุรกิจตามหลักธรรมาภิบาลที่ดี โดยคำนึงถึงสังคม และสิ่งแวดล้อม พร้อมสร้างผลตอบแทนกลับสู่ผู้มีส่วนได้เสียทุกภาคส่วน

#### พฤติกรรมหลัก (Core Competencies)

- คิดต่างอย่างสร้างสรรค์
- ทำงานอย่างประณีตด้วยใจที่มุ่งมั่น
- รับผิดชอบต่องาน ต่อคำมั่นสัญญา
- มุ่งเน้นการสร้างประสบการณ์ที่ดีให้กับลูกค้าเป็นสำคัญ

#### นโยบายและเป้าหมายในการดำเนินงานของบริษัท

ในปี 2562 บริษัทฯ มีเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจดังนี้

##### เป้าหมายด้านการดำเนินธุรกิจ

- 1) ธุรกิจพัฒนาที่อยู่อาศัยเพื่อขาย บริษัทฯ เน้นการเปิดตัวโครงการที่มีศักยภาพสูง โดยมีการศึกษาสภาวะตลาด และความต้องการของผู้บริโภคอย่างละเอียด จำนวนยูนิต และรูปแบบการพัฒนาโครงการจะถูกกำหนดให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภค โดยอ้างอิงจากข้อมูลของการขายและการตลาด เน้นช่องทางการตลาดที่ก่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดและมีเนื้อหาที่น่าสนใจ เพื่อความได้เปรียบเชิงการแข่งขัน เนื่องด้วยสภาวะเศรษฐกิจที่มีความไม่แน่นอนและมีความผันผวน บริษัทฯ จึงให้ความสำคัญกับการบริหารงานขาย งานก่อสร้าง และควมมีวินัยทางการเงินอย่างสมดุล
- 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 อพาร์ทเมนท์ บริเวณซอยเฉยพ่วง ซึ่งใกล้กับสำนักงานให้เช่าหลายอาคาร และที่จอดรถแล้วจรดไถ่รถไฟฟ้า สถานีจตุจักร และรถไฟฟ้า

ที่ดิน สถานีหมอชิต นอกจากนี้บริษัทฯ มีแผนที่จะลงทุนอื่นเพิ่มเติม อาทิเช่น พื้นที่สำนักงาน และพื้นที่ค้าปลีก เพื่อเพิ่มโอกาสทางธุรกิจให้บริษัทฯ มีรายได้หลากหลายช่องทางมากขึ้น

### เป้าหมายด้านการบริหารงาน

บริษัทฯ มีนโยบายที่จะดำเนินงานด้วยความโปร่งใส และมีธรรมาภิบาล โดยมีการเปิดเผยข้อมูลตามหลักเกณฑ์ที่เหมาะสม เพื่อสร้างความเป็นธรรมและเสริมสร้างความเท่าเทียมกันระหว่างผู้ถือหุ้นทุกราย รวมทั้งบริษัทฯ มีการจัดวางระบบการตรวจสอบโดยผู้ตรวจสอบอิสระภายในและภายนอก เพื่อให้มั่นใจได้ว่าการบริหารงานและการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ มีความถูกต้องและโปร่งใส

## 1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

ปี 2560 เดือนมกราคม บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนชำระแล้ว จำนวน 1,050.6 ล้านบาท โดยเพิ่มทุนจากหุ้นของบริษัท เนอวานา ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด จำนวน 800 ล้านบาท และที่ดินจำนวน 2 แปลง (ที่ดินย่านรัตนธิเบศร์ 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 กรุป 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 ไดอิ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) เป็น บริษัท เนอวานา ไดอิ 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 กรุป 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) สำหรับโครงการบันยันท์เรสซิเดนซ์ ริเวอร์ไซด์ กรุงเทพ ซึ่งเป็นโครงการคอนโดมิเนียมริมแม่น้ำเจ้าพระยาให้กับลูกค้าเดิมของบริษัทและบริษัทในเครือ

ปี 2561 เดือนกุมภาพันธ์ บริษัทฯ เปิดขายโครงการบันยันท์เรสซิเดนซ์ ริเวอร์ไซด์ กรุงเทพอย่างเป็นทางการ (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 ซึ่งเป็นเงินลงทุนที่บริษัทฯ ถือตั้งแต่วันที่ 2549 ก่อนการควบรวมกับบริษัท เนอวานา 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 คลังสินค้านานาชาติ จำกัด เมื่อวันที่ 9 สิงหาคม 2561 ("สัญญาร่วมทุน") เพื่อร่วมกันจัดตั้งบริษัทร่วมทุนสำหรับการพัฒนาโครงการบ้านเดี่ยว ("บริษัทร่วมทุน") ภายใต้ชื่อโครงการ "เนอวานา บียอนด์ กรุงเทพมหานคร" (ปัจจุบันเปลี่ยนเป็นชื่อโครงการ "เนอวานา บียอนด์ พระราม 9 – กรุงเทพมหานคร") บนที่ดินเนื้อที่ประมาณ 27 ไร่ บนถนนกรุงเทพกรีฑาตัดใหม่ (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 (เป็นสัญญาบ้านสร้าง)

- ปี 2562 เดือนมีนาคม เปิดขายโครงการเนอวานา บียอนด์ พระราม 9-กรุงเทพมหานคร เป็นโครงการร่วมทุนกับไจเว เฮาส์ อินดัสทรี กรุ๊ป (DH) ผู้นำในการรับสร้างบ้านแบบสำเร็จรูป อันดับ 1 ในญี่ปุ่น โดย NVD และ DH (ผ่านบริษัทย่อย DH Asia Investment Orchid Pte. Ltd.) ต่างถือหุ้นในบริษัทร่วมทุนซึ่งก่อตั้งขึ้นในปี 2561 บริษัท เนอวานา ไจเว ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (Nirvana Daiwa Development (NDD)) ในสัดส่วนร้อยละ 49 เท่ากัน ส่วนหุ้นส่วนที่เหลืออีกร้อยละ 2 ถือโดยนักลงทุนอิสระ ทั้งนี้ โครงการประกอบด้วยบ้านเดี่ยวสามชั้นรูปแบบใหม่จำนวนทั้งสิ้น 85 หน่วย ในราคาเริ่มต้นที่ 25 ล้านบาท

โครงการที่เกิดจากความร่วมมือกับพันธมิตรของเราอีกหนึ่งโครงการ ได้แก่ เนอวานา บียอนด์ อุดรธานี ซึ่งเป็นโครงการ Turnkey Solution ในต่างจังหวัดโครงการแรกของเราที่ได้เปิดตัวในปีนี้ Turnkey Solution เป็นความร่วมมือระหว่างเจ้าของที่ดินและ NVD ในการผสานความแข็งแกร่งของผลิตภัณฑ์ของเรากับเจ้าของที่ดินทั่วประเทศในการพัฒนาโครงการ ซึ่งจะช่วยสร้างแบรนด์เนอวานาให้เป็นที่รู้จักได้ในวงกว้างขึ้น นอกจากนี้ยังสามารถสร้างรายได้จากธุรกิจรับสร้างบ้านให้สามารถเป็นรายได้ที่ประจำสม่ำเสมอมากยิ่งขึ้นต่อไป อีกทั้ง NVD ไม่จำเป็นต้องซื้อที่ดินเอง แต่สามารถให้บริการในการพัฒนาโครงการจัดสรรได้อย่างครบวงจร เนอวานา บียอนด์ อุดรธานี เริ่มเปิดขายในช่วงปลายเดือนมีนาคม โดยเปิดบ้านตัวอย่าง 2 รูปแบบ ได้แก่ Space และ Mind ซึ่งนับว่าได้รับการตอบรับอย่างดีจากลูกค้า การเปิดตัวอย่างเต็มรูปแบบของบ้านตัวอย่างทั้ง 3 รูปแบบในไตรมาส 2

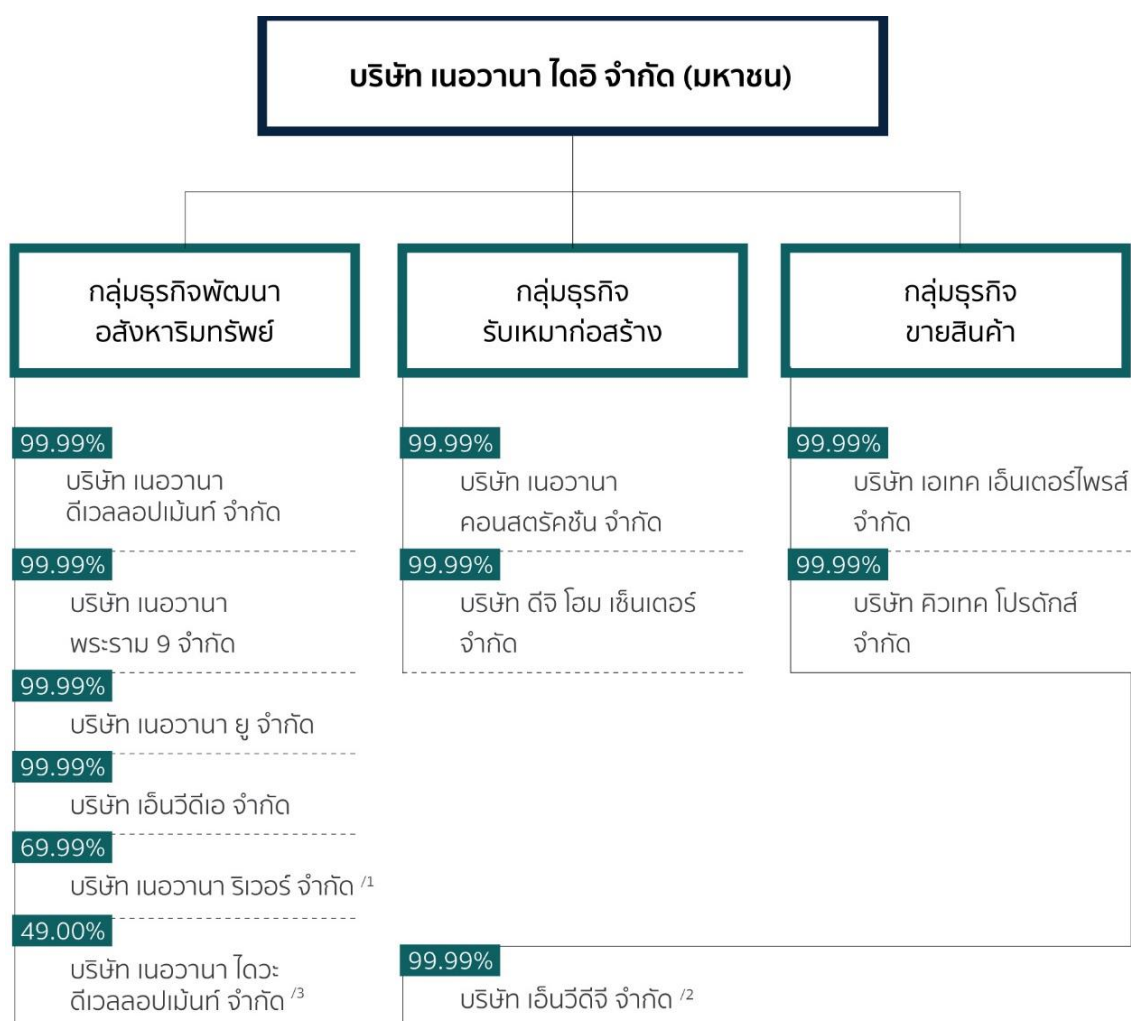
เดือนมิถุนายน เปิดขายโครงการคอนโดมิเนียม เดอะ โมส อีสราภาพ บาย เนอวานา (The Most Itsaraphap by Nirvana) คอนโดมิเนียมสูง 8 ชั้น จำนวน 196 ยูนิต บนถนนอิสราภาพ ใกล้โรงพยาบาลศิริราช และรถไฟฟ้า 3 สาย สายสีน้ำเงิน สายสีส้ม และสายสีแดงอ่อน ซึ่งได้รับการตอบรับเป็นอย่างดี ทำให้มียอดขายกว่า 70% ภายใน 2 วัน

เดือนสิงหาคม เปิดตัวโครงการบ้านยันทรีเรสซิเดนซ์ ริเวอร์ไซด์ กรุงเทพ ซึ่งเป็นโครงการคอนโดมิเนียม

ริมน้ำเจ้าพระยา อย่างเป็นทางการ (Grand Opening) ซึ่งเป็นคอนโดมิเนียมระดับอัลตราลักซ์วรี โครงการเดียวของบริษัท มูลค่าโครงการรวมกว่า 6,000 ล้านบาท เป็นอาคารสูง 45 ชั้น จำนวน 133 ยูนิต ใกล้ศูนย์การค้าขนาดใหญ่ และรถไฟฟ้าสายสีทอง ได้รับ 2 รางวัลจากเวที Asia Pacific Property Awards 2019-2020 ในสาขา Residential High-rise Architecture Thailand และ Residential Highrise Development Thailand เป็นเครื่องการันตีความโดดเด่นของงานดีไซน์และสถาปัตยกรรม ปัจจุบันมียอดขายกว่า 50% และโอนกรรมสิทธิ์ห้องชุดให้ลูกค้าแล้ว

### 1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของบริษัท

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 โครงสร้างการถือหุ้นของบริษัทฯ เป็นดังนี้



หมายเหตุ <sup>/1</sup> บจก.เนอวานา รีเวอร์ ถือหุ้นโดย บริษัท เนอวานา ไดอิ จำกัด (มหาชน) ร้อยละ 69.99 บริษัท บีพี พาร์ตเนอร์ อินเตอร์ เนชั่นแนล จำกัด ถือหุ้นร้อยละ 30.00 และนายศรศักดิ์ สมวัฒนา ถือหุ้นร้อยละ 0.01

<sup>/2</sup> บจก.เอ็นวีดีจี ถือหุ้นโดย บจก.คิวเทค โปรดักส์ ร้อยละ 99.99

<sup>/3</sup> บจก.เนอวานา ไดวะ ดีเวลลอปเม้นท์ ถือหุ้นโดย บริษัท เนอวานา ไดอิ 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 ใดอิ 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	<p>ดำเนินธุรกิจหลัก 3 ธุรกิจ ได้แก่</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักอาศัย โดยเน้นลูกค้าระดับต่ำกว่า Luxury</li> <li>- ธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง</li> <li>- ธุรกิจขายสินค้าวัสดุก่อสร้าง</li> </ul>	<p>ดำเนินธุรกิจหลัก 3 ธุรกิจ ได้แก่</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักอาศัยประเภทคอนโดมิเนียม ในเน้นลูกค้าระดับ Luxury<sup>1</sup> และระดับ Super Luxury<sup>2</sup> และธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักอาศัยประเภทแนวราบ โดยเน้นลูกค้าระดับ Luxury<sup>3</sup></li> <li>- ธุรกิจโรงแรม</li> <li>- ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการค้า (เช่น พื้นที่ค้าปลีกให้เช่า อาคารสำนักงาน)</li> </ul>
การแบ่งแยกการจัดการ	<p>มีทีมผู้บริหารและพนักงานแยกออกจากกัน</p> <p><u>คณะกรรมการบริษัท</u><sup>4</sup> ประกอบด้วย</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. นายสุทธิชัย สังขมณี</li> <li>2. นายอภิมุข สุขประสิทธิ์</li> <li>3. นายกัมปนาท โลหเจริญนิช</li> <li>4. นางพจนารถ ปริญภัทร์ภากร</li> <li>5. ดร.ปรีเปรม นนทสิทธิ์</li> <li>6. นายนิรุต เชยกลิ่น</li> <li>7. นายณัฐวุฒิ มัชฌมจันทร์</li> <li>8. นางฐิติมา รุ่งขวัญศิริโรจน์</li> <li>9. นายศรศักดิ์ สมวัฒนา</li> </ol> <p><u>ผู้บริหารของบริษัท</u><sup>5</sup> ประกอบด้วย</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. นายศรศักดิ์ สมวัฒนา</li> <li>2. นายกฤษณ์ กฤตเมธภูมิเดช</li> <li>3. นายสุรพงษ์ เจียมอ่อน</li> <li>4. นายนันทชาติ กลีปพิพัฒน์</li> <li>5. นายณชัย ไตรยสุนันท์</li> <li>6. นายจิรเดช นุตสถิต</li> </ol>	<p>มีทีมผู้บริหารและพนักงานแยกออกจากกัน</p>

รายการ	บริษัท เนอวานา ได้อ จำกัด (มหาชน)	บริษัท สิงห์ เอสเตท จำกัด (มหาชน)
นโยบายการจัดซื้อที่ดิน	ไม่แข่งขันกันในการจัดซื้อที่ดิน <sup>/6</sup>	ไม่แข่งขันกันในการจัดซื้อที่ดิน
ไม่มีนโยบายช่วยเหลือทางการเงิน	ขึ้นกับความสามารถในการจัดหาเงินทุนของบริษัท	ขึ้นกับความสามารถในการจัดหาเงินทุนของบริษัท สิงห์ เอสเตท จำกัด (มหาชน)

**หมายเหตุ** บริษัท มีแผนที่จะพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักอาศัยประเภทคอนโดมิเนียม ซึ่งเน้นกลุ่มลูกค้าระดับ Super Luxury จำนวน 1 โครงการ โดยผ่านบริษัท เนอวานา รีเวอร์ จำกัด ซึ่งเป็นการร่วมทุนระหว่างบริษัท โดยถือหุ้นร้อยละ 69.99 กับบริษัท บีพี พาร์ตเนอร์ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด ("บีพี") โดยถือหุ้นร้อยละ 30 ทั้งนี้ บีพีเป็นบริษัทที่จดทะเบียนจัดตั้งในประเทศสิงคโปร์ โดยมีนายปาริฉัตร แยมพันธ์ เป็นผู้ถือหุ้นใหญ่และมีอำนาจควบคุมบริษัท ทั้งนี้ บริษัท จะไม่พัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักอาศัยอื่นที่เน้นกลุ่มลูกค้าระดับ Luxury และ Super Luxury เพิ่มเติม

<sup>/1</sup> อสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักอาศัยประเภทคอนโดมิเนียม ซึ่งเน้นกลุ่มลูกค้าระดับ Luxury โดยทั่วไปแล้วหมายถึง คอนโดมิเนียมที่มีราคาขายตั้งแต่ 200,000 บาทต่อตารางเมตร ถึง 300,000 บาทต่อตารางเมตร

<sup>/2</sup> อสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักอาศัยประเภทคอนโดมิเนียม ซึ่งเน้นกลุ่มลูกค้าระดับ Super Luxury โดยทั่วไปแล้ว หมายถึง คอนโดมิเนียมที่มีราคาขายตั้งแต่ 300,000 บาทต่อตารางเมตร ขึ้นไป

<sup>/3</sup> อสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักอาศัยประเภทแนวราบ ซึ่งเน้นกลุ่มลูกค้าระดับ Luxury โดยทั่วไปแล้วหมายถึง สิ่งปลูกสร้างพร้อมที่ดินที่มีราคาขายตั้งแต่ 100 ล้านบาทต่อยูนิต ขึ้นไป

<sup>/4</sup> คณะกรรมการบริษัท ประกอบด้วย

- |                                     |  |
|-------------------------------------|--|
| 1. นายสุทธิชัย สังขมณี              | กรรมการอิสระ ประธานกรรมการ และประธานกรรมการสรรหาและพิจารณาตอบแทน   |
| 2. นายอภิวิช สุขประสิทธิ์           | กรรมการอิสระ รองประธานกรรมการ และประธานกรรมการบริหารความเสี่ยง   |
| 3. นายกัมปนาท โลหเจริญนิช           | กรรมการอิสระ และประธานกรรมการตรวจสอบ   |
| 4. นางพจนารถ ปริญภัทรภากร           | กรรมการอิสระ ประธานกรรมการบรรษัทภิบาลและการพัฒนาอย่างยั่งยืน กรรมการตรวจสอบ และกรรมการสรรหาและพิจารณาตอบแทน        |
| 5. ดร.ปรีเปรม นนทสิทธิ์             | กรรมการอิสระ กรรมการตรวจสอบ และกรรมการบริหารความเสี่ยง   |
| 6. นายนิธิต เชยกลิ่น*               | กรรมการ ประธานกรรมการบริหาร และกรรมการสรรหาและพิจารณาตอบแทน  |
| 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)

<sup>/5</sup> ผู้บริหารของบริษัท ประกอบด้วย

- |                            |  |
|----------------------------|--|
| 1. นายศรศักดิ์ สมวัฒนา     | ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร                      |
| 2. นายกฤษณ์ กฤตเมธกิมเดช   | รองกรรมการผู้อำนวยการสายงานพัฒนาธุรกิจองค์กร |
| 3. นายสุรพงษ์ เจียมอ่อน    | ผู้ช่วยกรรมการผู้อำนวยการสายงานโครงการพิเศษ  |
| 4. นายนันทชาติ กลีบพิพัฒน์ | ผู้ช่วยกรรมการผู้อำนวยการสายงานธุรกิจองค์กร  |
| 5. นายธนาชัย ไตรยสุนันท์   | ผู้ช่วยกรรมการผู้อำนวยการสายงานก่อสร้าง      |
| 6. นายจิรเดช นุตสถิตย์     | ผู้ช่วยกรรมการผู้อำนวยการสายงานการเงิน       |

**หมายเหตุ** ไม่มีผู้บริหารท่านใดที่เป็นตัวแทนจากผู้ถือหุ้นใหญ่ คือ บริษัท สิงห์ เอสเตท จำกัด (มหาชน)

<sup>/6</sup> การจัดหาที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์นั้น ในเบื้องต้นจะมีการพิจารณาศักยภาพของที่ดินว่าสามารถพัฒนาโครงการประเภทใด และเหมาะสมกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายระดับใด เพราะการจัดซื้อที่ดินทุกครั้ง 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 โอศก สุขุมวิท เป็นต้น ในทางกลับกัน S ทำสินค้าตลาดบน (Luxury and Super Luxury) ดังนั้น S จะไม่ซื้อที่ดินย่านชานเมือง เพราะ S จะกลุ่มลูกค้าตลาดบนเท่านั้น ดังนั้นที่ดินที่ S สนใจซื้อส่วนใหญ่ เป็นย่านใจกลางเมือง ซึ่งมีราคาแพง และทำเลเหมาะสำหรับสินค้าระดับบนเท่านั้น



## 2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

โครงสร้างรายได้จำแนกตามกลุ่มธุรกิจตั้งแต่ปี 2560 – 2562 มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ผลิตภัณฑ์	ดำเนินการโดย	การถือหุ้น ของบริษัท (ร้อยละ)	ประจำปีสิ้นสุด		ประจำปีสิ้นสุด		ประจำปีสิ้นสุด	
			2560		2561		2562	
			ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
1) ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ (เพื่อขาย)								
- ประเภทบ้านเดี่ยว	บมจ. เนอวานา ไดอิจ บจก. เอ็นวีดีเอ บจก. เนอวานา พระราม 9	100.0 99.9 99.9	566.9	22	486.3	16	250.0	9
- ประเภททาวน์เฮาส์	บมจ. เนอวานา ไดอิจ บจก. เนอวานา ยู	100.0 99.9	501.9	20	403.6	14	478.9	18
- ประเภทโฮมออฟฟิศ	บมจ. เนอวานา ไดอิจ	100.0	404.2	16	292.4	10	386.9	14
- ประเภทคอนโดมิเนียม	บจก.เนอวานา ริเวอร์	69.9	-	-	673.7	23	1,067.3	40
- อื่นๆ*	บมจ. เนอวานา ไดอิจ บจก. เอ็นวีดีเอ บจก. เนอวานา พระราม 9	100.0 99.9 99.9	460.5	18	615.5	21	251.8	9
2) ธุรกิจรับก่อสร้างบ้าน	บจก. เนอวานา คอนสตรัคชั่น บจก.เอ็นวีดีจี บจก.ดีจี โฮม บจก.คิวเทค โปรดักส์	99.9 99.9 99.9 99.9	451.5	18	358.0	12	186.7	7
3) ธุรกิจขายวัสดุก่อสร้าง**								
- วัสดุสำเร็จรูป	บจก. คิวเทค โปรดักส์	99.9	148.6	5	103.8	3	71.1	3
- ประตู หน้าต่าง อลูมิเนียม	บจก. เอเทค เอ็นเตอร์ไพรส์	99.9	21.5	1	18.3	1	0	0
- อื่นๆ	บจก. คิวเทค โปรดักส์ บจก.เนอวานา คอนสตรัคชั่น	99.9	2.5	0	3.7	0	14.3	0
รวม			2,557.6	100	2,955.3	100	2,707.0	100

**หมายเหตุ** ในปี 2560 บริษัท ขายที่ดินที่ไม่สามารถนำมาพัฒนาโครงการได้ ซึ่งตั้งอยู่ที่บริเวณถนนประเสริฐมนูกิจ (เกษตร-นวมินทร์) และในปี 2561-2562 บริษัท ขายที่ดินที่ไม่สามารถนำมาพัฒนาโครงการได้ ซึ่งตั้งอยู่ที่บริเวณถนนศรีนครินทร์-ร่มเกล้า (ตัดใหม่)










## 2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์ หรือบริการ

กลุ่มบริษัท เนอวานา ไดอิจ ประกอบธุรกิจโดยแบ่งออกเป็น 3 กลุ่มธุรกิจหลัก ได้แก่ (1) ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อการขาย (2) ธุรกิจรับก่อสร้างบ้าน และ (3) ธุรกิจอื่นๆ อาทิ ธุรกิจการขายวัสดุก่อสร้างและรั้วสำเร็จรูป ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อการเช่า และบริหารงานก่อสร้างอสังหาริมทรัพย์ประเภทอื่นนอกเหนือจากโครงการบ้านจัดสรร เป็นต้น

### 2.1.1) ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อการขาย

สำหรับธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อการขาย บริษัทและบริษัทย่อย ดำเนินการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยภายใต้แบรนด์ต่างๆ ตามรูปแบบของผลิตภัณฑ์ ราคา และกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ในแต่ละทำเล เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้ากลุ่มเป้าหมายในแต่ละกลุ่ม

จากการศึกษาพฤติกรรมของผู้บริโภคเกี่ยวกับการเลือกซื้อที่อยู่อาศัย พบว่าในแต่ละทำเล ผู้บริโภคจะมีความต้องการที่อยู่อาศัยที่หลากหลายแตกต่างกัน บริษัทและบริษัทย่อยพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อการขายในหลากหลายรูปแบบภายใต้แบรนด์ต่างๆ โดยมีผลิตภัณฑ์ ทั้งที่เป็นบ้านเดี่ยว ทาวน์เฮาส์ โฮมออฟฟิศ และคอนโดมิเนียม ปัจจุบันบริษัทฯ เน้นเลือกทำเลที่ตั้งโครงการที่มีศักยภาพการเจริญเติบโตสูง การเดินทางสะดวก มีสาธารณูปโภค สาธารณูปการที่พร้อมสมบูรณ์ ในเขตชั้นในของกรุงเทพและปริมณฑล รวมถึงจังหวัดหัวเมืองที่มีการเติบโตทางเศรษฐกิจสูง เน้นกลุ่มเป้าหมายที่เป็นกลุ่มคนรุ่นใหม่ระดับ High-End ขึ้นไปเนื่องจากเป็นกลุ่มที่มีกำลังซื้อสูง มีไลฟ์สไตล์ที่มีความโดดเด่นเป็นเอกลักษณ์ ใส่ใจรายละเอียด พิถีพิถันในการดำเนินชีวิต ซึ่งสอดคล้องกับปรัชญาการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ โดยมีรายละเอียดดังนี้

CLASS	ประเภท			
	บ้านเดี่ยว	ทาวน์เฮาส์	โฮมออฟฟิศ	คอนโดมิเนียม
ELITE	 			
SUPER LUXURY				
LUXURY	 			
MIDDLE - HIGH				

## รายละเอียดแต่ละประเภทของโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

## 1) โครงการประเภทบ้านเดี่ยว

ปัจจุบันบริษัทฯ พัฒนาโครงการแบ่งเป็น 2 แปรนด์ ในระดับราคาที่แตกต่างกันได้แก่ 1. เนอวานา บียอนด์ (Nirvana BEYOND) บ้านเดี่ยว 3 ชั้น ระดับราคาตั้งแต่ 25-40 ล้านบาท มีแนวคิดที่จัดรูปแบบการดีไซน์ทั้งโครงสร้างอาคารและพื้นที่ใช้สอยให้แตกต่างจากรูปแบบเดิมไปอย่างสิ้นเชิง ภายใต้แนวคิด “LIVE BEYOND THE NORM” เพื่อสร้างประสบการณ์การอยู่อาศัยในรูปแบบใหม่ๆ ให้บ้านเป็นบ้านที่น่าอยู่อาศัยมากขึ้น แก้ไขปัญหาความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่รู้สึกถูกตีกรอบกับรูปแบบพื้นที่ใช้สอยที่จำกัดและคล้ายคลึงกันในโครงการอื่นทั่วไป และ 2. เนอวานา ไอคอน (Nirvana ICON) บ้านเดี่ยว 2 ชั้น ระดับราคาตั้งแต่ 15-25 ล้านบาท ภายใต้แนวคิด “ICONIC LIVING SPACE” ที่เน้นการออกแบบพื้นที่ใช้สอยทั้งภายในและภายนอกให้มีความโปร่งโล่ง เป็นส่วนตัว และเชื่อมโยงพื้นที่พักผ่อนได้อย่างเหมาะสมลงตัวกับความต้องการของสมาชิกทุก Generation ในครอบครัว

ในปี 2563 บริษัทฯ มีแผนจะเปิดตัวโครงการบ้านเดี่ยวเพิ่มอีก 3 แปรนด์ เพื่อเติมเต็มช่องว่างทางการตลาดให้ครอบคลุมกลุ่มลูกค้าเป้าหมายมากยิ่งขึ้น ได้แก่ เนอวานา คอลเลคชั่น (Nirvana Collection) บ้านเดี่ยว 3 ชั้น ระดับ Elite (Ultra Luxury) ราคาตั้งแต่ 40-80 ล้านบาท เนอวานา แอปโซลูท (Nirvana ABSOLUTE) บ้านเดี่ยว 3 ชั้น ระดับ Super Luxury ราคาตั้งแต่ 15-25 ล้านบาท และ เนอวานา เอเลเมนต์ (Nirvana ELEMENT) บ้านเดี่ยว 2 ชั้น ระดับ Luxury ราคาตั้งแต่ 10-20 ล้านบาท

## 2) โครงการประเภททาวน์เฮ้าส์

ภายใต้แบรนด์ เนอวานา ดีฟายน์ (Nirvana DEFINE) ทาวน์เฮ้าส์ 3-4 ชั้น ระดับราคา 8-15 ล้านบาท จากแนวคิด “MUCH MORE THAN HOME” เพื่อที่จะเปลี่ยนทาวน์เฮ้าส์จากรูปแบบเดิมให้มีความเป็นส่วนตัวมากขึ้น ไม่ซ้ำแบบใคร บริษัทฯ ได้ออกแบบอย่างพิถีพิถันใส่ใจในทุกรายละเอียด เพื่อตอบสนองไลฟ์สไตล์ของคนรุ่นใหม่ที่ต้องการอยู่อาศัยในเมือง แต่ต้องการพื้นที่ใช้สอยที่มากกว่าคอนโดมิเนียมในทำเลที่ไม่แตกต่างกัน เน้นออกแบบให้ความสูงอาคารมีความต่างระดับเพื่อให้เกิดมิติมุมมองที่แตกต่าง ทำให้เกิดช่องแสงและช่องลมผ่านได้มากกว่าให้ผู้อยู่อาศัยรู้สึกโปร่งโล่งสบายมากยิ่งขึ้น

## 3) โครงการประเภทโฮมออฟฟิศ

พัฒนาโครงการภายใต้แบรนด์ เนอวานา แอทเวิร์ค (Nirvana @WORK) เป็นโฮมออฟฟิศที่ใส่ใจในรายละเอียด ถูกออกแบบให้มีพื้นที่ทำงานที่แตกต่างจากสำนักงานทั่วไป ทำให้เกิดประสบการณ์การทำงานที่ไม่จำเจน่าเบื่อ สร้างความสุขและความคิดริเริ่มสร้างสรรค์มากขึ้นให้เกิดขึ้นในที่ทำงาน ภายใต้แนวคิด “@WORK Create Your Own Culture” โดยที่เจ้าของธุรกิจสามารถสร้างวัฒนธรรมองค์กรในแบบที่เป็นตัวของตัวเองได้ที่นี้ อีกทั้งด้วยทำเลศักยภาพ ทำให้คุ้มค่ากับการลงทุนสำหรับเจ้าของธุรกิจทั้งในปัจจุบันและอนาคต









## 4) โครงการประเภทคอนโดมิเนียม

บริษัทฯ ได้พัฒนาโครงการเพื่อขยายตลาดไปสู่แนวสูงเป็นแห่งแรกในระดับ Elite หรือ Ultra Luxury ภายใต้ชื่อแบรนด์ บันยันทรี เรสซิเดนเชส ริเวอร์ไซด์ กรุงเทพฯ (BANYAN TREE RESIDENCES RIVERSIDE

BANGKOK) เป็น Branded Residences ที่ Collaborate กับโรงแรมแบรนด์ระดับโลก ที่จะสร้างประสบการณ์การอยู่อาศัยในระดับ World Class ทั้งจากพื้นที่พักผ่อนและการบริการ ลักษณะโครงการเป็นคอนโดมิเนียมหรูสูง 45 ชั้น ในสังคมส่วนตัวเพียง 133 ยูนิต แตกต่างที่ทุกยูนิตติดโค้งน้ำเจ้าพระยา ภายใต้แนวคิด “The sanctuary for your soul” ทำให้รู้สึกถึงความผ่อนคลายจากความวุ่นวายภายนอกอย่างแท้จริง แต่ยังคงได้ความสะดวกสบายเพราะตั้งอยู่บนพื้นที่ย่านคลองสาน ห่างจากสาทรเพียง 10 นาที มีระดับราคาขายเฉลี่ย 350,000 บาทต่อตารางเมตร กลุ่มลูกค้าเป้าหมายมาจากทั้งลูกค้าภายในประเทศ และลูกค้าต่างชาติระดับ Elite ที่มองหาที่สถานที่พักผ่อนเป็นส่วนตัวและสามารถส่งมอบเป็นมรดกล้ำค่าให้กับสมาชิกรุ่นต่อไปได้อย่างภาคภูมิใจ

ปัจจุบันบริษัทฯ ได้เพิ่มการพัฒนาโครงการแนวสูงในระดับ Middle-High Class ราคาเฉลี่ย 120,000 บาทต่อตารางเมตร ในชื่อแบรนด์ เดอะ โมสต์ (THE MOST) เป็นคอนโดมิเนียมสูง 8 ชั้น 1 อาคาร จำนวน 193 ยูนิต มูลค่าโครงการ 650 ล้านบาท ภายใต้แนวคิดการออกแบบสวนสไตล์ Natural Modern เน้นบรรยากาศที่อบอุ่นและผ่อนคลาย พร้อม Vertical Garden รวมไปถึงการออกแบบห้องพักที่เน้นพื้นที่ใช้สอยที่ลงตัว ให้ความรู้สึกโปร่งโล่งคำนึงถึงทิศทางลมและแสงแดดธรรมชาติ โดยโครงการแรกตั้งอยู่บนถนนอิสรภาพใกล้แนวรถไฟฟ้าถึง 3 สาย ได้แก่ รถไฟฟ้าสายสีน้ำเงิน สถานีบางขุนนนท์ รถไฟฟ้าสายสีส้ม สถานีบางขุนนนท์ (ในอนาคต) และรถไฟฟ้าสายสีแดงอ่อน (ในอนาคต) และยังมีใกล้โรงพยาบาลศิริราชเพียง 700 เมตร ด้วยจุดเด่นนี้ทำให้ได้ผลตอบรับที่ดีมากจากลูกค้าในช่วงเปิดตัวกลางปีที่ผ่านมาเพียง 2 วันสร้างยอดขายได้กว่า 90% และจากความสำเร็จนี้บริษัทมีแผนที่จะพัฒนาโครงการบนที่ดินที่มีลักษณะทางกายภาพคล้ายคลึงกัน เพิ่มขึ้นอย่างน้อย 2 โครงการในเร็ว ๆ นี้

ตารางแสดงระดับราคาผลิตภัณฑ์แบ่งตามแบรนด์

ประเภท	ระดับราคาผลิตภัณฑ์ (ล้านบาท)									
	ต่ำกว่า 8	8 - 10	10 - 15	15 - 20	20 - 25	25 - 30	30 - 40	40 - 50	50 - 60	60 ขึ้นไป
บ้านเดี่ยว				  15 – 25 MB.		 25 – 40 MB.		 40 – 80 MB.		
ทาวน์เฮ้าส์		 8 – 15 MB.								
โฮมออฟฟิศ				 15 – 25 MB.						
คอนโดมิเนียม	 < 8					 25 – 300 MB.				

### โครงการเพื่อขายในปัจจุบัน

ข้อมูล ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562

โครงการ	ประเภทโครงการ	กรรมสิทธิ์ในที่ดิน	พื้นที่โครงการ (ไร่)	จำนวนหน่วย	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	ความคืบหน้าของการก่อสร้าง	ความคืบหน้าของการขาย
เนอวานา บียอนด์ พระราม 2	บ้านเดี่ยว	บมจ.เนอวานา ได้อย	40-3-84.7	120	2,595	40%	30%
เนอวานา บียอนด์ ศรีนครินทร์	บ้านเดี่ยว	บมจ.เนอวานา ได้อย	12-2-69	58	1,000	97%	98%
เนอวานา บียอนด์ เกษตร-นวมินทร์ เฟส 1	บ้านเดี่ยว	บมจ.เนอวานา ได้อย	20-1-16	67	1,069	100%	99%
เนอวานา บียอนด์ เกษตร-นวมินทร์ เฟส 2	บ้านเดี่ยว	บมจ.เนอวานา ได้อย	8-1-13	37	716	97%	95%
เนอวานา บียอนด์ แอทบีช พัทยา	บ้านเดี่ยว	บมจ.เนอวานา ได้อย บจก.เนอวานา พระราม 9 บจก.เอ็นวีดีเอ	4-2-41	21	424	35%	5%
เนอวานา ไอคอน ปิ่นเกล้า*	บ้านเดี่ยว	บจก.สินทิพย์	n/a	28	189	43%	10%
เนอวานา บียอนด์ อุดรธานี*	บ้านเดี่ยว	บจก.ฉัตรชัย ดีเวลลอปเม้นท์	n/a	40	530	37%	12%
เดอะธารา รามอินทรา	บ้านเดี่ยว	บจก.เอ็นวีดีเอ	8-3-81	53	279	89%	72%
เนอวานา แอทเวิร์ค รามอินทรา	โฮมออฟฟิศ	บมจ.เนอวานา ได้อย	9-0-31.9	61	1,030	100%	74%
เนอวานา แอทเวิร์ค ลาดพร้าว-เกษตรนวมินทร์	โฮมออฟฟิศ	บมจ.เนอวานา ได้อย	7-1-1	56	1,048	98%	50%
เนอวานา ดีฟายน์ ศรีนครินทร์-พระราม 9	ทาวน์เฮาส์	บจก.เนอวานา ยู	19-0-75.7	175	1,780	89%	52%
คัพเวอร์ อ่อนนุช	ทาวน์เฮาส์	บมจ.เนอวานา ได้อย	17-0-73	194	550	100%	99%
คลัสเตอร์ รามคำแหง	ทาวน์เฮาส์	บมจ.เนอวานา ได้อย	14-2-44.5	20	101	100%	60%
บันยันทรี เรสซิเดนซ์ ริเวอร์ไซด์ กรุงเทพฯ	คอนโดมิเนียม	บจก. เนอวานา ริเวอร์	5-1-10	133	6,660	100%	43%
เดอะ โมส อีสรภาพ	คอนโดมิเนียม	บจก. เนอวานา ยู	1-3-63	193	701	0%	92%

\*หมายเหตุ: เป็นโครงการร่วมทุนกับเจ้าของที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการ

นอกจากการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยเพื่อการขายแล้ว บริษัทฯ ยังได้มีการพัฒนาที่ดินเพื่อขายทั้งในโครงการจัดสรร และนอกโครงการจัดสรร ซึ่งบริษัทฯ ได้พัฒนาที่ดินเพื่อขายตั้งแต่บริษัทประกอบธุรกิจด้านพัฒนาอสังหาริมทรัพย์มาเป็นระยะเวลากว่า 10 ปี และการพัฒนาที่ดินเพื่อขายถือเป็นธุรกิจหลักแบบหนึ่งของบริษัทฯ ซึ่งจะดำเนินงานต่อเนื่องไปอีก การพัฒนาที่ดินเพื่อขายแบ่งออกเป็น

1. การขายที่ดินสำหรับในโครงการจัดสรร บริษัทฯ ได้ทำการพัฒนาที่ดินพร้อมสาธารณูปโภค ยื่นผังโครงการเพื่อขออนุญาตจัดสรรที่ดินต่อคณะกรรมการจัดสรรที่ดิน ทำการจัดสรรที่ดินแบ่งขายให้กับลูกค้ารายย่อยต่อไป โดยบริษัทฯ จะทำสัญญาจำนวน 2 ฉบับ โดยแบ่งเป็น สัญญาจะซื้อจะขายที่ดิน และสัญญาว่าจ้างปลูกสร้างอาคาร ในส่วนของสัญญาจะซื้อจะขายที่ดิน บริษัทฯ จะรับรู้รายได้เป็นรายได้จากธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย ส่วนสัญญาว่าจ้างก่อสร้างอาคาร บริษัทฯ จะรับรู้รายได้เป็นค่างานบริการงานก่อสร้างตามความคืบหน้าของงาน

2. การขายที่ดินสำหรับนอกโครงการจัดสรร บริษัทฯ จะดำเนินการพัฒนาที่ดินเพื่อขาย ซึ่งถือว่าการบริหารจัดการพื้นที่อย่างมีประสิทธิภาพ บริษัทฯ จะพิจารณาขายที่ดินโครงการพัฒนาที่ไม่มีศักยภาพเช่นที่ดินขนาดใหญ่ที่ซื้อจากเจ้าของรายเดียว โดยที่ดินไม่มีความต่อเนื่องกันหรือที่ดินมีหน้ากว้างติดถนนเกินไป รวมถึงตำแหน่ง ขนาด และรูปร่างของที่ดินที่จะนำมาพัฒนาเป็นโครงการอสังหาริมทรัพย์หรือที่ดินบริเวณรอบข้างโครงการปัจจุบันแต่มีทำเลที่ตั้งที่ไม่ตรงกับทิศทางหรือแผนการพัฒนาโครงการในอนาคตของกลุ่มบริษัท เนื่องจากรูปของที่ดินอาจไม่เหมาะสมหรือไม่มีความคุ้มค่าในเชิงพาณิชย์ให้แก่บุคคลภายนอกที่สนใจ

สำหรับการอนุมัติการขายที่ดิน เป็นไปตามอำนาจอนุมัติที่คณะกรรมการบริษัทได้กำหนดไว้ ซึ่งบริษัทฯ มีนโยบายการขายที่ดินที่ไม่ต่ำกว่าราคาประเมินของผู้ประเมินอิสระ ซึ่งผู้ประเมินอิสระจะต้องเป็นผู้ประเมินที่ได้รับความเห็นชอบจากทางสำนักงาน กสท.

### 2.1.2) ธุรกิจรับสร้างบ้าน

ภายใต้การร่วมทุนแบบ Turnkey Solution นั้น บริษัทฯ จะเป็นผู้ดำเนินการพัฒนาโครงการให้ทั้งหมดแบบครบวงจร ตั้งแต่ การออกแบบ การบริหารงานขาย การบริหารการตลาด การก่อสร้าง การโอนกรรมสิทธิ์ และการบริการหลังการขาย ซึ่งโครงการจะใช้แบบบ้านที่อยู่ในสายการผลิต ภายใต้แบรนด์หลักต่างๆ ของบริษัท ขึ้นอยู่กับความเหมาะสมของทำเลที่ตั้งและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย โดยเจ้าของที่ดินจะได้ประโยชน์จากการใช้ประสบการณ์การดำเนินธุรกิจของบริษัท ไม่ต้องเจอกับปัญหาและความวุ่นวายในการพัฒนาโครงการ และไม่ต้องลงทุนสร้างแบรนด์สินค้าใหม่ อีกทั้งยังเป็นการการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับที่ดินให้มีศักยภาพสูงสุด ซึ่งเจ้าของที่ดินจะสามารถรับรู้รายได้จากการที่ลูกค้าโอนกรรมสิทธิ์ที่ดินก่อนการปลูกสร้าง (เป็นสัญญาบ้านสั่งสร้าง) ในส่วนของบริษัทฯ จะสามารถเพิ่มโอกาสในการพัฒนาโครงการบนทำเลศักยภาพ ซึ่งหาได้ยากและมีราคาแพงในปัจจุบัน อีกทั้งยังไม่ต้องใช้เงินจำนวนมากในการลงทุนพัฒนาโครงการ โดยบริษัทฯ จะมีรายได้จากการแบ่งผลกำไร และค่าบริหารและพัฒนาโครงการกับเจ้าของที่ดิน นอกจากนี้ตัวโครงการเองจะได้รับความเชื่อถือจากกลุ่มลูกค้าที่มีความสัมพันธ์อันดีกับเจ้าของที่ดิน ทำให้สามารถเข้าถึงลูกค้าได้ตรงกลุ่มเป้าหมายมากยิ่งขึ้น

### 2.1.3) ธุรกิจขายวัสดุก่อสร้าง และธุรกิจอื่น ๆ

1) ธุรกิจขายวัสดุก่อสร้างและรั้วสำเร็จรูป เป็นการทำธุรกิจเพื่อสนับสนุนงานก่อสร้างในโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทในเครือ งานก่อสร้างในโครงการที่บริษัทฯ ไปรับจ้างก่อสร้างและบริหารงานขาย (Turnkey Solution) บริษัทฯ พัฒนาสินค้ารั้วสำเร็จรูปภายใต้แบรนด์ เฟินเซอร์ (FENZER) ซึ่งเป็นรั้วสำเร็จรูปที่ผลิตด้วยระบบคอนกรีตเสริมเหล็กแรงดึงสูง (prestressed concrete) ตามมาตรฐาน ACI code และ ISO9100:2008 ประกอบด้วย



แผ่นคอนกรีตผิวเรียบเนียนทั้งสองด้าน เสา แผ่นทับหลัง บัวหัวเสา และฐานราก เพื่อจัดจำหน่ายให้กับโครงการ และบุคคลทั่วไป

2) ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อการเช่า บริษัทฯมีการทำธุรกิจที่สร้างรายได้ประจำอย่างสม่ำเสมอ (Recurring Income) ไม่ว่าจะเป็นการพัฒนาที่จอดรถเพื่อเช่าในท่าอากาศยาน ใกล้เคียงสำนักงานและระบบขนส่งมวลชน ซึ่งปัจจุบันโครงการอยู่ระหว่างก่อสร้างอาคารที่จอดรถบริเวณซอยเฉยพวง ใกล้เคียงอาคารชั้นทาวเวอร์ส และรถไฟฟ้า BTS สถานีหมอชิต และ รถไฟฟ้า MRT สถานีจตุจักร

3) ธุรกิจบริหารงานก่อสร้างอสังหาริมทรัพย์ประเภทอื่นๆ บริษัทฯ มีการทำธุรกิจบริหารงานก่อสร้างอาคารประเภทอื่นๆ นอกเหนือจากที่อยู่อาศัย ไม่ว่าจะเป็นอาคารกระจายสัญญาณอินเทอร์เน็ต บริเวณพื้นที่ห่างไกล (Telecom Sector) หรือการบริหารงานก่อสร้างอาคารรีสอร์ทที่ประเทศมัลดีฟส์

## 2.2 การตลาดและภาวะการแข่งขัน

### 2.2.1) กลยุทธ์ทางการตลาด และข้อได้เปรียบในการแข่งขัน

กลยุทธ์ทางการตลาด และข้อได้เปรียบในการแข่งขันของบริษัทฯที่สำคัญ แบ่งตามภาคธุรกิจ ดังนี้

#### 1) ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อการขาย

##### ด้านทำเลที่ตั้งโครงการ

บริษัทฯได้ให้ความสำคัญในการเลือกทำเลที่ตั้งโครงการ เนื่องจากทำเลเป็นปัจจัยหลักของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ โดยทำเลที่ตั้งที่เลือกจะต้องใกล้แหล่งคมนาคมที่สำคัญ สามารถเข้าถึงได้สะดวก ใกล้ถนนหลักและทางด่วน อยู่ในย่านชุมชน มีระบบสาธารณูปโภคและสาธารณูปการรองรับสมบูรณ์ครบครัน อาทิ ห้างสรรพสินค้า โรงพยาบาล และสถาบันการศึกษาเป็นต้น เพื่อเสริมสร้างคุณภาพชีวิตให้การอยู่อาศัยของลูกค้าที่ดีขึ้น ปัจจุบันบริษัทฯได้เลือกสรรทำเลที่ตั้งตามแนวคิดข้างต้นได้แก่บริเวณถนนหลัก เช่น ถนนพระราม 9 ถนนพระราม 2 ถนนเฉลิมพระเกียรติ ร.9 ถนนประเสริฐมนูกิจ ถนนรามอินทรา และถนนศรีนครินทร์-ร่มเกล้า เป็นต้น

ในปี 2562 ที่ผ่านมา บริษัทฯได้เปิดตัวโครงการแนวราบใหม่จำนวนทั้งหมด 2 โครงการ ได้แก่ โครงการ เนอวานา บียอนด์ (Nirvana BEYOND) พระราม9-กรุงเทพกรีฑา เป็นโครงการร่วมทุนแบบ Joint Venture กับบริษัท Daiwa House Industry (Thailand) จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทรับสร้างบ้านที่ใหญ่ที่สุดในประเทศญี่ปุ่น มีมูลค่าโครงการรวม 2,667 ล้านบาท เป็นโครงการบ้านเดี่ยว 3 ชั้น จำนวน 85 ยูนิต เปิดตัวไปเมื่อเดือนมีนาคมที่ผ่านมา นับเป็นโครงการที่ 2 บนทำเลที่ดีที่สุดในโซนตะวันออกของกรุงเทพมหานคร ติดถนนตัดใหม่ ศรีนครินทร์-ร่มเกล้า ซึ่งได้รับเลือกให้เป็นโครงการถนนเฉลิมพระเกียรติตัวอย่างจังหวัดละหนึ่งสาย เป็นถนนใหญ่ขนาด 10 ช่องจราจร ที่เชื่อมต่อเข้า-ออกเมืองได้อย่างสะดวก อีกทั้งยังใกล้สิ่งอำนวยความสะดวกมากมาย รวมถึงโครงการรถไฟฟ้าในอนาคต สายสีเหลือง และสายสีส้ม ต่อจากโครงการ เนอวานา ดีฟายน์ (Nirvana DEFINE) ที่ได้ผลตอบรับด้านการขายเป็นอย่างดีมากในปี 2561 และอีกหนึ่งโครงการเป็นโครงการที่ร่วมทุนแบบ Turnkey Solution กับเจ้าของที่ดินท้องถิ่นในจังหวัดอุดรธานี ซึ่งเป็นโครงการแรกที่บริษัทฯเปิดในภาคตะวันออกเฉียงเหนือคือ โครงการ เนอวานา บียอนด์ (Nirvana BEYOND) อุดรธานี บนที่ดินกว่า 10 ไร่ ใจกลางเมืองติดสวนสาธารณะหนองประจักษ์ที่เป็นศูนย์รวมการพักผ่อนหย่อนใจของคนในจังหวัด เป็นบ้านเดี่ยว 3 ชั้น จำนวน 40 ยูนิต มูลค่าโครงการรวม 1,200 ล้านบาท

สำหรับโครงการแนวสูง บริษัทฯได้เปิดตัวโครงการใหม่ 1 โครงการ ชื่อโครงการ เดอะโมสต์ (THE MOST) อีสราภาพ เป็นคอนโดมิเนียมระดับ Middle-High Class สูง 8 ชั้น 1 อาคาร มูลค่าโครงการกว่า 700 ล้านบาท จำนวน 193 ยูนิต ตั้งอยู่บนถนนอีสราภาพใกล้แนวรถไฟฟ้าถึง 3 สายได้แก่รถไฟฟ้าสายสีน้ำเงิน สถานีบางขุนนนท์ รถไฟฟ้าสายสีส้ม สถานีบางขุนนนท์ (ในอนาคต) และรถไฟฟ้าสายสีแดงอ่อน (ในอนาคต) และยังใกล้โรงพยาบาลศิริราชเพียง 700 เมตร

#### ด้านการออกแบบผลิตภัณฑ์

จากปรัชญาองค์กรที่ให้ความสำคัญต่อรายละเอียดผ่านแนวคิดหลัก “DETAILS MAKE MAGIC” บริษัทฯให้ความสำคัญในการออกแบบบ้านเพื่อตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าทุก Generation ให้ได้รับประโยชน์สูงสุด โดยคิดและออกแบบสร้างสรรค์บนพื้นฐานของความใส่ใจในทุกรายละเอียด ตั้งแต่รูปลักษณ์ภายนอกของอาคารสไตล์โมเดิร์น (Natural Modern Design) ที่เน้นความสวยงามแบบยั่งยืนทันสมัยเหนือกาลเวลา การจัดวางฟังก์ชันการใช้งานภายในตัวบ้านเป็นส่วนอย่างลงตัว ผสานเข้ากับธรรมชาติจากการเข้าถึงของแสงแดด การถ่ายเทอากาศภายในบ้าน ทำให้บ้านของเนอวานา มีความเป็นเอกลักษณ์ด้วยรูปทรงของบ้านที่แตกต่างจากคู่แข่ง มีความเฉพาะตัวทั้งภายนอกตัวบ้าน และการจัดวางพื้นที่ภายในตัวบ้าน ให้บ้านเป็นบ้านที่น่าอยู่มากขึ้น นอกจากนี้บริษัทฯยังให้ความสำคัญกับรายละเอียดเรื่องของวัสดุที่เลือกใช้ เพื่อให้มั่นใจได้ว่าลูกค้าสามารถใช้งานได้จริง มีความสวยงาม คงทน และดูแลรักษาได้ง่าย รวมไปถึงสาธารณูปโภคต่างๆของโครงการที่จัดเตรียมไว้เป็นอย่างดี เพื่อส่งเสริมคุณภาพการใช้ชีวิตที่ดีให้แก่ลูกค้า

#### ด้านการสร้างภาพลักษณ์องค์กร

ในปี 2562 ที่ผ่านมา เนอวานา ได้อิ ได้นำเสนอแนวคิดใหม่ “Living Revolution” เพื่อพลิกโฉมการทำธุรกิจสังหาริมทรัพย์และสร้างสรรค์รูปแบบการอยู่อาศัยแบบใหม่ในสไตล์โมเดิร์น ที่มุ่งเน้นเรื่องดีไซน์ของบ้านแบบให้มีความแตกต่างจากบ้านทั่วไป โดยการนำนวัตกรรมเข้ามาผสมผสาน ทำให้บ้านอยู่สบายขึ้น บ้านของเนอวานาจึงสวยงามยาวนาน และมีฟังก์ชันการใช้งานที่ตอบสนองทุกคนในครอบครัว ที่จะใช้ชีวิตอย่างสมบูรณ์แบบ เพื่อสร้างคุณภาพชีวิตที่ดีและยั่งยืน แนวคิดดังกล่าวมีองค์ประกอบหลัก 2 ส่วน ดังนี้

1. Modern Living Design บ้านสไตล์ Natural Modern ที่ถูกออกแบบให้ตอบโจทย์การใช้ชีวิตของคนรุ่นใหม่อย่างแท้จริง ตั้งแต่การเลือกทำเลโครงการที่ติดถนนใหญ่ อยู่ในเมือง ทำให้ลูกค้ามีความสะดวกสบายในการเดินทาง (Life Connectivity) แบบบ้านที่ถูกออกแบบมาให้มีสไตล์ทันสมัยอยู่ได้ยาวนาน (Timeless Design) และอยู่ร่วมกันอย่างสบายในหลาย Generation เน้นในเรื่องการนำธรรมชาติ ไม่ว่าจะเป็นแสงและลมธรรมชาติ เข้ามาใช้ในตัวบ้านให้มากที่สุด นอกจากนี้การออกแบบบ้าน ยังคำนึงถึงเป็นส่วนตัวของผู้อยู่อาศัย ซึ่งเป็นเอกลักษณ์สำคัญของบ้านเนอวานา

2. Modern Living Innovation บ้านทุกหลังได้รับการออกแบบให้พร้อมกับการใช้ชีวิตของคนรุ่นใหม่ในสภาพแวดล้อมปัจจุบัน โดยมีองค์ประกอบดังต่อไปนี้

- Convenience Lifestyle บ้านทุกหลังของเนอวานาจะมี Internet ความเร็วสูงเข้าถึงทุกจุดภายในบ้าน สามารถทำให้เราเชื่อมโยงกับโลกอินเทอร์เน็ตได้ตลอดเวลา อุปกรณ์ต่าง ๆ สามารถเชื่อมต่อเข้ากับ Wi-Fi และมีการออกแบบจัดวางได้อย่างลงตัว มีระบบเสียงรอบบ้านที่ออกแบบให้เชื่อมต่อเข้ากับ Smartphone เพื่อความบันเทิงทุกที่ในบ้าน และยังสามารถเชื่อมต่อเข้ากับระบบ Smart TV เพื่อความบันเทิง

อย่างสมบูรณ์แบบอีกด้วย นอกจากนี้ โครงการเนอวานายังออกแบบระบบ Work from Home เพื่อให้สามารถทำงานจากบ้านได้อย่างสะดวกสบายตอบรับกับไลฟ์สไตล์ของคนรุ่นใหม่

- Eco & Health Concern เนอวานาให้ความสนใจกับการดูแลสุขภาพและการอยู่อาศัย (Well Being Living) ในบ้านของเนอวานา มีระบบ Air Control System ในการปรับสภาพอากาศภายในบ้านให้สมดุลตลอดเวลา ลดเรื่องฝุ่นละอองภูมิแพ้ในบ้านและมีระบบหมุนเวียนอากาศที่ไม่ต้องออกไปด้านนอก วางระบบกรองน้ำประปาที่จะนำมาใช้ในบ้าน นอกจากนี้เนอวานายังให้ความสำคัญในการใช้พลังงานธรรมชาติ มีการติดตั้งระบบโซลาร์เซลล์ผลิตไฟฟ้าเพื่อใช้กับพื้นที่ส่วนกลาง เป็นการประหยัดพลังงานและค่าใช้จ่ายในการดูแลส่วนกลางในระยะยาว

- Security for Life ความปลอดภัยเป็นเรื่องสำคัญ โครงการของเนอวานามีการออกแบบแบ่งโซน Public, Semi-Public และ Private Space ไว้อย่างสมบูรณ์แบบ ภายในบ้านทุกหลังมีการวางระบบความปลอดภัยจากผู้เชี่ยวชาญและเชื่อมต่อเข้ากับระบบ Home Automation ในการควบคุมการทำงานทั้งหมดภายใต้ Nirvana App Service ในชุดโปรแกรมเดียว

- Privileges for Family ครอบครัวของเนอวานา จะได้รับสิทธิประโยชน์และประสบการณ์ในการอยู่อาศัยมากมาย เช่น บริการ Nirvana Living Service ที่เปรียบเสมือนการมี Concierge ส่วนตัวคอยให้บริการในการดูแลบ้าน ไม่ว่าจะเป็น การทำความสะอาด ชักโครก และร้านอาหาร นอกจากนี้ยังมีสิทธิประโยชน์ในเรื่องของการท่องเที่ยวและสันทนาการต่างๆ

#### ด้านการบริหารความร่วมมือกับพันธมิตรทางธุรกิจ

บริษัทฯ ได้ให้ความสำคัญกับพันธมิตรทั้งภายในประเทศ และต่างชาติที่มีชื่อเสียงระดับโลกที่มีแนวคิดไปในทางเดียวกันในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ โดยการนำเอาจุดแข็งของแต่ละบริษัท มาพัฒนาสินค้าและบริการ เพื่อส่งมอบสิ่งที่ดีที่สุดให้กับ ลูกค้า ปัจจุบันบริษัทฯ ได้เซ็นสัญญาร่วมทุนพัฒนาโครงการแบบ Joint Venture ร่วมกับบริษัท Daiwa House Industry (Thailand) จำกัด บริษัทรับสร้างบ้านอันดับ 1 ของญี่ปุ่น นอกจากร่วมลงทุนในโครงการแล้ว ยังมีการร่วมมือพัฒนาด้านนวัตกรรม เสริมความแข็งแกร่ง ด้านการก่อสร้าง และงานควบคุมคุณภาพ เพื่อให้โครงการพัฒนาขึ้นไปอีกระดับ เกิดเป็น NDD Innovation (Nirvana Daii Daiwa Innovation) คือ แนวคิด และนวัตกรรมจากความร่วมมือของเนอวานา ไดอิ และ ไดวะ เฮ้าส์ อาทิจ การยกพื้นชั้น 1 ขึ้นสูง เพื่อเพิ่มพื้นที่ในการซ่อมบำรุงงานระบบต่างๆ ซึ่งเป็นเพียงก้าวแรกในการพัฒนาต่อยอดร่วมกันของทั้งสองบริษัท ทั้งนี้บริษัทฯ ได้ใช้องค์ความรู้ในด้านการก่อสร้างที่ได้มาตรฐานความถูกต้องและครบถ้วน เพื่อการส่งมอบสินค้าให้ถึงมือลูกค้าอย่างมีคุณภาพและตรงเวลา เนื่องจากบริษัทฯ มีโรงงานผลิตชิ้นส่วนสำเร็จรูปเป็นของตนเอง ซึ่งสามารถควบคุมต้นทุน คุณภาพ และระยะเวลาในการผลิตได้ รวมถึงบริษัทฯ ยังได้จ้างบริษัทรับเหมาก่อสร้างที่มีประสบการณ์ในการทำงาน ซึ่งได้รับการควบคุมคุณภาพงานก่อสร้างจากวิศวกรมืออาชีพ ทำให้ได้รับสินค้าที่มีมาตรฐาน ส่งผลให้การพัฒนาโครงการที่ผ่านมาของบริษัท สามารถส่งมอบบ้านให้กับลูกค้าได้ตรงตามกำหนดระยะเวลา และบริหารการเงินและต้นทุนการก่อสร้างอย่างมีประสิทธิภาพ รวมถึงสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าได้เป็นอย่างดี เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าเป้าหมายอย่างยั่งยืน

รวมถึงบริษัทฯ ได้ใช้แบรนด์สินค้าระดับโลกจากบันยันท์ กรุ๊ป เครื่องโรงแรม 5 ดาว ร่วมกับบริษัทออกแบบและตกแต่งโดย Poliform แบรนด์เฟอร์นิเจอร์หรูจากประเทศอิตาลี มาพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียม

ระดับ Ultra Luxury (Elite) ในรูปแบบ Branded Residences ภายใต้แบรนด์ **BANYAN TREE RESIDENCES RIVERSIDE BANGKOK** เพื่อยกระดับมาตรฐานและสร้างประสบการณ์การอยู่อาศัย พร้อมการบริการพิเศษระดับโรงแรม 5 ดาว ตอบสนองไลฟ์สไตล์ที่เหนือระดับของลูกค้ากลุ่ม HNWI (High Net Worth Individual) หรือผู้ที่มีความมั่งคั่งระดับสูง ด้วยการออกแบบโครงการที่เน้นความเป็นส่วนตัวสูง เสริมเอกลักษณ์การออกแบบด้วยเส้นสายที่สื่อถึงความสงบสไตล์ Minimal Modern ในรูปแบบ Interlocking เลนระดับ เชื่อมโยงพื้นที่พักผ่อนกับแม่น้ำเจ้าพระยา สายน้ำแห่งวัฒนธรรมของประเทศไทย ให้ผู้อยู่อาศัยได้สัมผัสถึงการพักผ่อนอย่างแท้จริง รวมถึงบริษัทฯ ยังได้ใช้ทีมบริหารงานก่อสร้างโครงการโดย บริษัท บิวค-ไทย (Bouygues-Thai) จำกัด บริษัทที่มีชื่อเสียงในวงการก่อสร้าง และมีผลงานเป็นที่ยอมรับในระดับสากล ด้วยความใส่ใจและให้ความสำคัญกับรายละเอียดในการใช้ชีวิตของลูกค้า จึงทำให้เป็นจุดแข็งที่แตกต่างของบริษัทฯ ในการพัฒนาเพื่อต่อยอดสินค้าและบริการ ให้ลูกค้าได้รับสินค้าและบริการที่ประทับใจ อันจะเป็นพื้นฐานที่มั่นคงที่จะเพิ่มศักยภาพ และขีดความสามารถของบริษัทฯ ให้เติบโตได้ไปอย่างต่อเนื่องและยั่งยืน

## 2) ธุรกิจรับสร้างบ้าน

ด้วยจุดแข็งและข้อได้เปรียบของบริษัทฯ ในเรื่องการลงรายละเอียดกับความต้องการของกลุ่มลูกค้า รวมถึงการออกแบบที่คำนึงถึงการสร้างคุณค่าของการอยู่อาศัยสูงสุด เป็นที่มาในได้การพัฒนาธุรกิจรับสร้างบ้านรูปแบบใหม่ที่แตกต่าง มีดีไซน์ที่โดดเด่น เน้นฟังก์ชันการใช้งานของผู้อยู่อาศัย และส่งมอบการบริการที่ดี สินค้าที่มีความแข็งแรงทนทาน และความรวดเร็วแม่นยำ โดยปรับรูปแบบสินค้าให้ตอบรับต่อกลุ่มลูกค้าเป้าหมายระดับ mid-range ถึง high-end หนึ่งในกลยุทธ์ที่สำคัญที่ขับเคลื่อนธุรกิจรับสร้างบ้านในปัจจุบันคือ ธุรกิจ “NVD Turnkey Solution” เป็นการเพิ่มโอกาสของบริษัทฯ ในการพัฒนาโครงการบนทำเลศักยภาพที่หาได้ยากในปัจจุบัน เพราะที่ดินในเมืองมีเหลือจำนวนน้อย อีกทั้งเจ้าของที่ดินไม่ต้องการขาย หรือมีความต้องการพัฒนาโครงการเอง บริษัทฯ ได้เล็งเห็นถึงปัญหานี้ จึงได้เสนอโมเดลการร่วมทุนธุรกิจแบบ Turnkey Solution เพื่อดึงดูดความสนใจจากเจ้าของที่ดินให้มาพัฒนาโครงการร่วมกัน ซึ่งปัจจุบันมีการร่วมทุนในโมเดลธุรกิจ JV Solution จำนวน 2 โครงการ คือที่ดินกลางเมือง จังหวัดอุดรธานี และ บริเวณปิ่นเกล้า

## 3) ธุรกิจขายวัสดุก่อสร้าง และธุรกิจอื่นๆ

การดำเนินงานของธุรกิจขายวัสดุก่อสร้าง และธุรกิจประเภทอื่นๆ ประกอบด้วย ธุรกิจขายวัสดุก่อสร้าง และรั้วสำเร็จรูป ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อเช่า ธุรกิจบริหารงานก่อสร้าง เป็นต้น

โดยธุรกิจขายวัสดุก่อสร้างและรั้วสำเร็จรูป เป็นการทำธุรกิจเพื่อสนับสนุนงานก่อสร้างในโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทในเครือ งานก่อสร้างในโครงการที่บริษัทฯ ไปรับจ้างก่อสร้างและบริหารงานขาย (Turnkey Solution) เพื่อเป็นการเพิ่มกำลังการผลิตชิ้นส่วนของโรงงานคอนกรีตสำเร็จรูปให้มีประสิทธิภาพสูงสุด โดยบริษัทฯ มีโรงงานเป็นของตัวเอง ตั้งอยู่ที่อำเภอดอนตูม จังหวัดนครปฐม ผลิตสินค้าประเภทรั้วสำเร็จรูป มีกำลังการผลิตสูงสุด 62,000 ต้นต่อปี และผลิตคอนกรีตสำเร็จรูป (Precast) มีกำลังการผลิตสูงสุด 60,000 ต้นต่อปี ปัจจุบันบริษัทฯ มีคำสั่งซื้อสินค้าประเภทรั้วสำเร็จรูป จำนวน 16,000 ต้นต่อปี และคอนกรีตสำเร็จรูป (Precast) จำนวน 37,000 ต้นต่อปี ซึ่งมีปริมาณการผลิตเพิ่มขึ้นคิดเป็นร้อยละ 4 จากปี 2561 ทั้งนี้ การประกอบธุรกิจอื่นๆ ของบริษัท เพื่อเป็นการเพิ่มศักยภาพในการผลิตของโรงงาน และเป็นการทำธุรกิจเพื่อเพิ่มรายได้ประจำอย่างสม่ำเสมอของบริษัทฯ ซึ่งถือว่าการกระจายความเสี่ยงทางธุรกิจ และลดความผันผวนของรายได้ในระยะยาว

## 2.2.2) ลักษณะของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

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

ทั้งนี้โครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทฯ ได้แบ่งแบรนด์หลักตามลักษณะรูปแบบโครงการ และกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ดังนี้

แบรนด์ / ประเภทผลิตภัณฑ์	กลุ่มลูกค้า	รายได้ครัวเรือน (บาท/เดือน)	ระดับกลุ่มลูกค้า
เนอวานา คอลเลคชั่น / บ้านเดี่ยว 3 ชั้น	ผู้บริหารระดับสูง / เจ้าของกิจการขนาดใหญ่ / Hi-Society	500,000 - 1,000,000	ระดับสูง (Upper Class)
เนอวานา บียอนด์ / บ้านเดี่ยว 3 ชั้น	ผู้บริหารระดับสูง / เจ้าของกิจการขนาดกลาง-ใหญ่ / Celebrity	350,000 - 500,000	ระดับกลางบน – สูง (Upper-Middle Class)
เนอวานา แอปโซลูท / บ้านเดี่ยว 3 ชั้น	ผู้บริหารระดับกลาง-สูง / เจ้าของกิจการกลาง	200,000 - 350,000	ระดับกลางบน – สูง (Upper-Middle Class)
เนอวานา ไอคอน / บ้านเดี่ยว 2 ชั้น	ผู้บริหารระดับกลาง-สูง / เจ้าของธุรกิจ Startup	200,000 - 350,000	ระดับกลางบน – สูง (Upper-Middle Class)
เนอวานา อีลิเมนต์ / บ้านเดี่ยว 2 ชั้น	ผู้บริหารระดับกลาง / เจ้าของธุรกิจ Startup	150,000 - 300,000	ระดับกลาง – กลางบน (Middle Class)
เนอวานา ดีฟายน์ / ทาวน์โฮม	ผู้บริหารระดับกลาง / เจ้าของธุรกิจ Startup	100,000 - 200,000	ระดับกลาง – กลางบน (Middle Class)
เนอวานา แอดเวิร์ค / โฮมออฟฟิศ	เจ้าของกิจการ / เจ้าของธุรกิจ SME	250,000 - 500,000	ระดับกลางบน – สูง (Upper-Middle Class)
บันยันทรี เรสซิเดนเชส / คอนโดมิเนียม	ผู้บริหารระดับสูง / เจ้าของกิจการชาวไทย และชาวต่างชาติ	400,000 - 2,000,000	ระดับสูง (Upper Class)
เดอะ โมสต์ / คอนโดมิเนียม	พนักงานบริษัทระดับผู้จัดการ / เจ้าของกิจการขนาดเล็ก	50,000 - 200,000	ระดับกลาง – กลางบน (Middle Class)

## 2.2.3) การจัดจำหน่าย และช่องทางการจัดจำหน่าย

บริษัทฯ ได้มีการออกแบบประสบการณ์ของลูกค้าให้มีความแตกต่างทั้งกระบวนการ ตั้งแต่ก่อนเข้าชมโครงการด้วยสื่อต่างๆ ที่สื่อสารไปยังกลุ่มเป้าหมาย ทุกรายละเอียดที่ลูกค้าสัมผัส ไม่ว่าจะเป็นสื่อออนไลน์ เช่น เว็บไซต์ โซเชียลมีเดีย สื่อออฟไลน์ เช่น ป้ายโฆษณา บุรุษประชาสัมพันธ์ สื่อสิ่งพิมพ์ สื่อวิทยุ สื่อ SMS หรือ Call Center ของบริษัท ซึ่งเมื่อลูกค้าเข้าชมโครงการ จะพบกับสินค้าและบริการที่ตรงกับที่บริษัทฯ สื่อสารออกไป ไม่ว่าจะเป็นรายละเอียดต่างๆ ทั้งรูปแบบและแนวคิดของบ้าน Nirvana รวมถึงแนวคิดของแบรนด์ที่สื่อสารออกไป หรือบริการที่น่าประทับใจจากพนักงานทุกคนที่สำนักงานขายโครงการ โดยบริษัทฯ มีทีมงานขายเป็นของตนเอง และมีหน่วยงานพัฒนาขาย ที่จะ

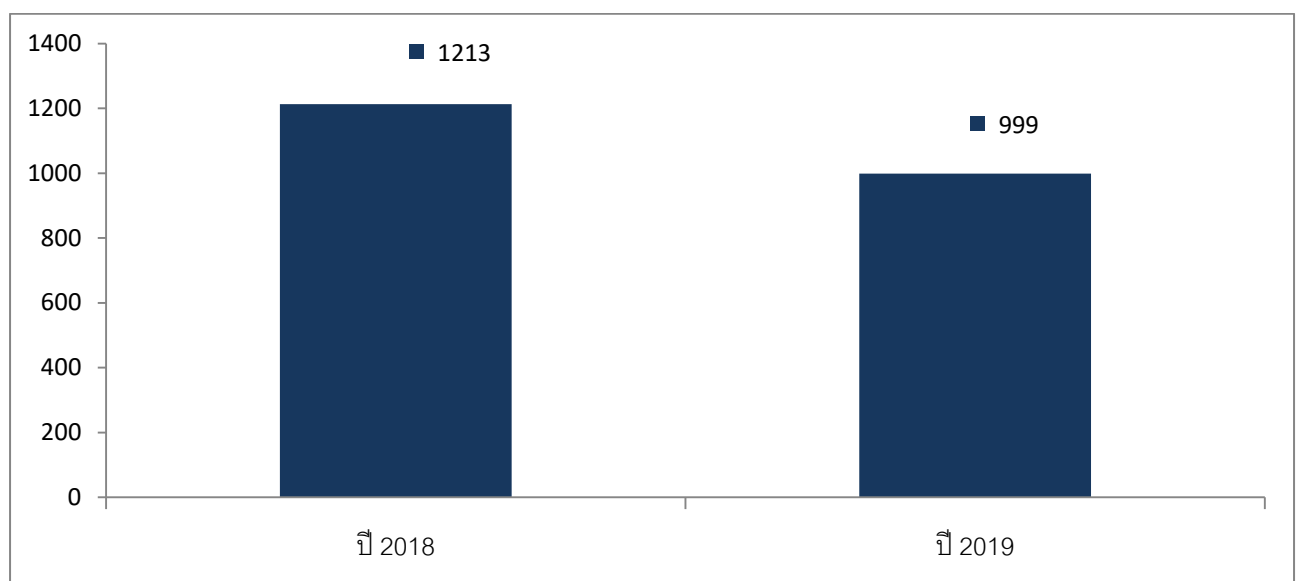
คอยช่วยเหลืออบรม และพัฒนาทักษะของพนักงานขายให้มีความเป็นมืออาชีพ โดยการเพิ่มพูนความรู้ ความเข้าใจในตัวสินค้าและบริการ รวมถึงแนวคิดของโครงการ เพื่อให้ลูกค้าได้รับประสบการณ์ที่ดีเมื่อเยี่ยมชมโครงการและตัดสินใจซื้อหรือกลับมาใหม่อีกครั้งโดยที่ยังไม่ตัดสินใจในครั้งแรก ประสบการณ์ที่ดีของลูกค้ายังถูกออกแบบจนถึงเมื่อลูกค้าตัดสินใจซื้อ ระหว่างก่อสร้าง จนเป็นสมาชิกลูกบ้าน Nirvana ในที่สุด ลูกค้าจะได้รับประสบการณ์ที่ดีจากทุกส่วนงานที่เกี่ยวข้องไม่ว่าจะเป็นทีมบริการลูกค้า ทีมงานก่อสร้าง ทีมงาน Home Care (งานบริการหลังการขายและส่งมอบบ้าน) เป็นต้น อีกทั้งบริษัทยังสร้างหน่วยงานบริหารลูกค้าสัมพันธ์ (Customer Relationship Management) ภายใต้หน่วยงานชื่อ “Nirvana Family” เพื่อสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกบ้านเนอวานาทุกคนรอบคอบ ให้ได้รับการบริการและสิทธิประโยชน์ต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นการทำการกิจกรรมในชุมชนตามเทศกาล การร่วมกับลูกบ้านในการทำการกิจกรรมตอบแทนสังคม กิจกรรมขอบคุณลูกบ้านของบริษัทประจำปี รวมถึง การมอบสิทธิพิเศษสำหรับการใช้สินค้าและบริการของบริษัทและพันธมิตรลูกค้า ซึ่งเป็นการสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าตลอดการอยู่อาศัยอย่างต่อเนื่อง

บริษัทฯ ยังมีการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายอย่างต่อเนื่อง ทั้งการกระตุ้นยอดขายผ่านการให้ของแถมที่ตรงตามความต้องการของลูกค้า หรือ การลดราคาเพื่อดึงดูดความสนใจ เพื่อเป็นเครื่องมือในการปิดการขายได้ดีขึ้น อีกทั้งบริษัทฯ ยังมีการให้รางวัลพิเศษ กับทีมงานขายเพื่อเป็นขวัญและกำลังใจในการทำงานเมื่อผลงานบรรลุได้ตามเป้าหมาย

### ช่องทางการร้องเรียนและแจ้งข้อร้องเรียนจากลูกค้า

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการสร้างความมั่นใจของลูกค้าที่โอนกรรมสิทธิ์ไปแล้วตั้งแต่โครงการแรกจนถึงโครงการปัจจุบัน ถือว่าเป็นการเก็บสถิติเพื่อนำมาใช้ในการปรับปรุงสินค้าและบริการของบริษัทให้มีประสิทธิภาพมากขึ้นต่อไปในอนาคต โดยมีช่องทางการสื่อสารช่องทางหลักคือ หน่วยงาน Nirvana call center และส่งต่อฝ่าย Nirvana home care ซึ่งจากตัวเลขสถิติที่เก็บไว้เทียบกับจากปี 2562-2563 มีอัตราการแจ้งข้อร้องเรียนลดลง คือ ในปี 2562 มีการแจ้งข้อร้องเรียนจำนวน 1,213 รายการ ส่วนในปี 2563 มีการแจ้งข้อร้องเรียนจำนวน 999 รายการ จะเห็นว่าการร้องเรียนลดลงจำนวน 214 รายการ หรือคิดเป็นลดลงร้อยละ 17.6 จากปีก่อน

จำนวนการร้องเรียนและแจ้งข้อร้องเรียน ปี 2562-2563





ทั้งนี้ในปี 2563 นี้ทางบริษัทฯ จะมีการเปิดตัว “Nirvana Family Application” ซึ่งเป็นเครื่องมือในการติดต่อสื่อสารกับทางลูกค้าอีกช่องทางเพื่อเพิ่มความสะดวกสบายในการบริการลูกค้า ทั้งการแจ้งซ่อม ร้องเรียน สอบถาม ค่าใช้จ่ายค่างวด และบริการสั่งซื้อสินค้าอุปโภคบริโภค เป็นต้น

## 2.2.4) ภาวะการแข่งขันภายในอุตสาหกรรม และแนวโน้มในอนาคต

### ภาพรวมเศรษฐกิจโดยรวม

เศรษฐกิจไทยในปี 2563 คาดว่าจะมีทั้งปัจจัยเสี่ยงและโอกาสที่จะเกิดขึ้นต่อการลงทุนโดยด้านบวกจะถูกขับเคลื่อนด้วยการลงทุนของภาครัฐเป็นหลัก และผลกระทบของสงครามทางการค้าปรับตัวในทิศทางที่ดีขึ้น แต่จะเปลี่ยนรูปแบบไปเป็นความขัดแย้งในการบังคับใช้กฎหมายทรัพย์สินทางปัญญา โดยเฉพาะในสินค้าไฮเทคเทคโนโลยี จะเกิดสงครามค่าเงินมากขึ้น (Currency War) นอกจากนี้ อาจเกิดความขัดแย้งทางการค้าประเด็นเรื่องการเก็บภาษีธุรกิจดิจิทัล ธุรกิจออนไลน์ระหว่างสหรัฐกับยุโรป ส่วน Brexit นั้นจะยืดเยื้อไปอีกนานกว่าจะมีข้อตกลงกันได้

ปัจจัยเสี่ยงของเศรษฐกิจโลก ล่าสุดกลายเป็นปัญหาภูมิรัฐศาสตร์ในตะวันออกกลาง เกิดความขัดแย้งทางการทหารระหว่างสหรัฐและอิหร่าน หลังการลอบสังหารผู้นำทางการทหารคนสำคัญ ถึงแม้แนวโน้มไม่一定会เกิดสงครามเต็มรูปแบบสงครามอ่าวเปอร์เซีย แต่มีความเสี่ยงที่อิหร่านจะตอบโต้ด้วยสงครามกลยุทธ์แบบก่อการร้าย ทางสหรัฐน่าจะสร้างแรงกดดันเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ เพื่อทำให้เกิดความล่มสลายลงของระบอบของอิหร่านในปัจจุบัน ราคาน้ำมันและราคาทองคำ รวมทั้งค่าเงินดอลลาร์จะมีความอ่อนไหวต่อพลวัตของความขัดแย้งทางการทหารดังกล่าวมากที่สุด หากราคา น้ำมันทรงตัวในระดับสูงกว่า 70 ดอลลาร์ต่อบาร์เรลเป็นเวลานานๆ จะทำให้อัตราเงินเฟ้อของประเทศต่างๆ จะสูงกว่าที่คาดการณ์ โดยกองทุนการเงินระหว่างประเทศและธนาคารโลก อย่างไรก็ตาม อัตราเงินเฟ้อไม่ได้เป็นอุปสรรคต่อความจำเป็นในการต้องดำเนินนโยบายผ่อนคลายทางการเงินและทางการคลังเพิ่มขึ้น

อัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจของไทยปี 2563 นี้ มีความไม่แน่นอนและผันผวนสูงมากและยังมีการเติบโตต่ำกว่าศักยภาพติดต่อกันเป็นปีที่ 6 ต่อเนื่องและคาดว่าจะยาวนาน อันเป็นผลจากปัญหาในเชิงโครงสร้าง ความถดถอยของความสามารถในการแข่งขันจากคุณภาพทรัพยากรมนุษย์และคุณภาพการศึกษา การแพร่กระจายของการคอร์รัปชันในทุกกระดับ รวมทั้งความเสื่อมศรัทธาอันเป็นผลจากการไม่ยึดมั่นในหลักนิติรัฐนิติธรรม นอกจากนี้ยังไม่มีความสามารถในการปรับตัวให้เข้ากับเทคโนโลยี Disruption ได้อย่างเท่าทัน ทั้งในส่วนของกิจการและธุรกิจต่างๆ ตลอดจนถึงคนงาน จึงทำให้เกิดภาวะเลิกจ้างและว่างงานเพิ่มมากขึ้น

ปัจจัยเสี่ยงอีกตัวหนึ่งคงหนีไม่พ้นภาวะค่าเงินบาทของไทย ที่ก่อให้เกิดผลกระทบหนักต่อภาคส่งออกมาตั้งแต่ต้นปี จนถึงท้ายปี 2562 เนื่องจากมีทิศทางแข็งค่าอย่างต่อเนื่องเมื่อเทียบกับดอลลาร์สหรัฐ แต่ยิ่งกว่านั้นคือการแข็งค่าสูงกว่าประเทศเพื่อนบ้านที่เป็นคู่แข่งทางการค้า ส่งผลต่อขีดความสามารถในการแข่งขันในเวทีโลกลดลง

### การคาดการณ์ภาวะตลาดอสังหาริมทรัพย์ในปี 2563

ภาพรวมตลาดที่อยู่อาศัย คาดว่าจะยังขยายตัวได้จากฐานที่ต่ำในปี 2562 ไม่เกินร้อยละ 5 โดยโครงการที่อยู่อาศัยใหม่จะมีการเปิดตัวมากขึ้นจากช่วงปลายปีก่อนที่ผู้ประกอบการต่างชะลอเปิดตัว เพื่อรองรับมาตรการอสังหาริมทรัพย์ซึ่งคาดว่าจะมีจำนวนใกล้เคียงกับการเปิดตัวในปี 2562 และความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยยังคงมีปัจจัยสำคัญคือเรื่องดอกเบี้ยซึ่งอยู่ในทิศทางขาลง สำหรับปี 2563 สิ่งที่ต้องให้ความสนใจคือผู้ประกอบการเอง ยังคงต้องให้ความสำคัญกับการบริหารสินค้าคงเหลือ หรือ Inventory ที่มีอยู่ในมือ โดยให้มีเหลือค้างอยู่ไม่มากจนเกินไป จนตลาดดูดซับไม่ทัน เพราะที่กำลังซื้อในตลาดถึงแม้ยังมีอยู่ แต่มีอยู่ไม่มากนัก

อีกทั้งการเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อรายย่อย และมาตรการควบคุมสัดส่วนการปล่อยสินเชื่อต่อมูลค่าหลักประกัน (Loan To Value) ของธนาคารแห่งประเทศไทย ที่คาดว่าจะกระทบต่อภาพรวมอสังหาริมทรัพย์ เนื่องจากกำลังซื้อจากนักลงทุนอสังหาริมทรัพย์จะลดลง ปัจจัยภายในประเทศอีกเรื่องหนึ่งคือเรื่องของเศรษฐกิจ และการเมือง ซึ่งจะต้องรอประเมินหลังจากการเลือกตั้ง ซึ่งจะขึ้นอยู่กับนโยบายของรัฐบาลเรื่องมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจ โดยเฉพาะภาคอสังหาริมทรัพย์

ส่วนปัจจัยภายนอกด้านการแข็งค่าของค่าเงินบาท ส่งผลให้กำลังซื้อลูกค้าต่างชาติโดยเฉพาะตลาดคนจีนที่เป็นตลาดใหญ่ของธุรกิจ มีการชะลอการซื้อจนทำให้ตลาดกลุ่มนี้หดตัวกว่า 50% ในปีก่อนและมีแนวโน้มหดตัวอย่างต่อเนื่อง

### ภาวะการแข่งขันของตลาดอสังหาริมทรัพย์

ในปี 2563 เนื่องจากราคาที่ดินในเมืองนั้นมีราคาแพงมากขึ้น แนวโน้มการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในปีนี้จะน่าจะมี Leasehold Property เกิดเพิ่มขึ้น อีกทั้งตลาดโดยรวมเริ่มยอมรับ และให้ความสนใจสินค้าประเภทนี้ เนื่องจากมีทำเลที่ดี และมีราคาที่ต่ำกว่า ซึ่งบริษัทฯ ได้มองเห็นถึงปัญหาในการได้มาซึ่งทำเลศักยภาพในเมืองดังกล่าว จึงได้สร้างโมเดลธุรกิจรูปแบบใหม่คือการร่วมทุนแบบ Turnkey Solution เพื่อตอบสนองความต้องการทั้งในแง่ของบริษัทเองในการหาที่ดินทำเลที่ดี รวมถึงสภาพคล่องในการลงทุน ตอบรับในแง่ของเจ้าของที่ดินเองที่สามารถเพิ่มศักยภาพของที่ดินตัวเอง และตอบรับในแง่ของผู้บริโภคที่จะได้มีโอกาสในการมีที่อยู่อาศัยในทำเลที่ดีที่สุด ในราคาที่เหมาะสม ทำให้เป็นโมเดลธุรกิจที่ดีต่อทุกฝ่าย

นอกจากนี้คาดว่าแนวโน้มตลาดที่อยู่อาศัยทำเลริมแม่น้ำเจ้าพระยา ย่านเจริญนครจะดีขึ้นอย่างต่อเนื่อง จากการเปิดห้างไอคอนสยาม รวมทั้งรถไฟฟ้าสายสีทองที่อยู่ระหว่างการก่อสร้างนั้นมีความชัดเจนมากขึ้น ทำให้ราคาอสังหาริมทรัพย์ที่จะเปิดใหม่ในย่านนี้จะมีราคาปรับตัวสูงขึ้นมากตามราคาที่ดิน ทั้งนี้ บันยันทรี เรสซิเดนเชส ริเวอร์ไซด์ กรุงเทพฯ โครงการ Branded Residences ระดับ Ultra Luxury จากเนอวานา ไดอิจ ที่ลูกค้าได้รับกรรมสิทธิ์แบบ Freehold Property จะได้รับประโยชน์จากเหตุผลดังกล่าว ซึ่งโครงการนี้ลูกค้าชาวไทย และชาวต่างประเทศให้การตอบรับเป็นอย่างดี

แนวโน้มการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในปีนี้ คาดว่าจะได้เห็นผู้ประกอบการเน้นปรับรูปแบบให้ตรงตามไลฟ์สไตล์ของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายมากขึ้น ไม่ว่าจะเป็นกลุ่มผู้สูงวัย หรือ กลุ่มรักสุขภาพ ทั้งแบบ Active และแบบ Passive เทรนด์การดัดแปลงพื้นที่ต่างชาติเข้ามาร่วมลงทุนพัฒนาโครงการน่าจะยังเติบโตขึ้นอีก ทั้งนี้แนวทางการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยของบริษัทฯ จะเลือกพัฒนาในทำเลที่มีศักยภาพและ Segment ตลาดในระดับ Hi-End โดยเน้นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่อยู่ในระดับกลางบน-สูง (Upper-Middle Class) เพื่อลดปัญหาการปฏิเสธการให้สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยจากสถาบันการเงิน

การแข่งขันในตลาดที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียมนั้นมีคู่แข่งหลายราย ซึ่งผู้ประกอบการรายใหญ่ในตลาดหลักทรัพย์ครองสัดส่วนการตลาดสูงกว่าร้อยละ 60 ด้วยความได้เปรียบในด้านการลงทุน และศักยภาพในการดำเนินธุรกิจ จากสถานการณ์ทั้งทางด้านต้นทุนที่ปรับตัวสูงขึ้นและการให้สินเชื่อสำหรับผู้ประกอบการที่เข้มงวดมากขึ้น รวมทั้งสถานการณ์การขายโดยรวมที่ยังไม่ฟื้นตัวมากนัก ส่งผลให้ผู้ประกอบการต้องใช้ความสามารถและศักยภาพ ทั้งทางด้านการเงิน การพัฒนาโครงการ และการตลาด รวมทั้งการศึกษาความต้องการผู้บริโภคอย่างแท้จริง จึงจะสามารถเพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาดได้มากขึ้น

## 2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

### 1) การจัดหาที่ดินและเลือกรูปแบบการพัฒนาโครงการ

การจัดหาที่ดินนับเป็นปัจจัยสำคัญในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เป็นอย่างมาก เนื่องจากเป็นปัจจัยสำคัญที่กลุ่มเป้าหมายใช้ในการตัดสินใจเลือกซื้อที่อยู่อาศัย และถือว่าเป็นต้นทุนหลักในการพัฒนาดำเนินธุรกิจของบริษัท 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

บริษัทมีขั้นตอนในการจัดซื้อวัสดุก่อสร้างที่โปร่งใส และยุติธรรม เพื่อให้ได้วัสดุก่อสร้างที่มีคุณภาพดีตามมาตรฐานที่บริษัทตั้งไว้ในราคาที่เหมาะสม บริษัทบริหารความเสี่ยงโดยให้ผู้รับเหมาก่อสร้างโครงการเป็นผู้จัดหาวัสดุก่อสร้างที่มีความผันผวนและความสูญเสียที่ไม่แน่นอน โดยกำหนดราคาในสัญญาว่าจ้างรับเหมาก่อสร้างแบบเบ็ดเสร็จ (Turnkey contract) อีกทั้งยังสามารถควบคุมคุณภาพ รูปแบบ และเวลาได้ดีกว่าอีกด้วย ส่วนบริษัทจะจัดซื้อวัสดุก่อสร้างบางประเภทที่มีสำคัญ ราคาสูง และมีลักษณะเฉพาะ เช่น สุขภัณฑ์ วัสดุกรุผิว ประตู-หน้าต่าง เพื่อเป็นการลดภาระของผู้รับเหมาอีกทางหนึ่ง โดยขั้นตอนการจัดซื้อวัสดุก่อสร้าง บริษัทจัดให้มีการเปิดซองประมูลราคาหลายรายการ เพื่อให้มีการแข่งขันในด้านราคาและคุณภาพได้ การจัดซื้อวัสดุก่อสร้างจากผู้ผลิตโดยตรงทำให้บริษัทได้ราคาที่ต่ำกว่าผู้รับเหมาจัดซื้อเอง เนื่องจากมีการสั่งซื้อในปริมาณมาก วัสดุที่บริษัทสั่งซื้อส่วนใหญ่ใช้ในขั้นตอนแยกจากขั้นตอนการทำงานของผู้รับเหมาได้อย่างมีประสิทธิภาพ บริษัทจึงสามารถควบคุมงานก่อสร้างให้เป็นไปตามแผนงานก่อสร้างที่วางไว้ นอกจากนี้บริษัทยังมีแผนรองรับการผันผวนของราคาวัสดุก่อสร้าง โดยการกำหนดราคาส่งมอบล่วงหน้า การจัดซื้อในระยะยาว และมีระยะเวลาการจ่ายค่าวัสดุก่อสร้างอยู่ในช่วงเวลา 30-60 วัน ทั้งนี้บริษัทไม่ได้พึ่งพาผู้จำหน่ายวัสดุก่อสร้างรายใดรายหนึ่งเป็นพิเศษ ทำให้ไม่มีปัญหาการขาดแคลนวัสดุที่ผ่านมา โดยบริษัทมีหลักเกณฑ์ในการคัดเลือกผู้ผลิตและผู้จัดจำหน่ายรายใหญ่ เพื่อให้มั่นใจว่าจะสามารถหาวัสดุได้ตรงตามมาตรฐาน ตามปริมาณ และสามารถส่งมอบได้ทันตามที่บริษัทกำหนดได้

### 3) การจัดหาผู้รับเหมา

การดำเนินการก่อสร้าง บริษัทจะว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างขนาดใหญ่และขนาดกลางเป็นผู้ดำเนินการ โดยบริษัทจะควบคุมแผนงาน และคุณภาพงานก่อสร้างโดยการจัดให้มีการจัดการโครงการ วิศวกรควบคุมงานประจำโครงการ วิศวกรควบคุมคุณภาพ เพื่อคอยดูแล และตรวจสอบงานของผู้รับเหมาให้เป็นไปตามมาตรฐานของบริษัทที่กำหนดไว้ โดยการคัดเลือกผู้รับเหมาใหม่ บริษัทจะพิจารณาจากคุณสมบัติเบื้องต้น ประสบการณ์ ผลงาน และคุณภาพที่ผ่านมา รวมถึงฐานะการเงินของบริษัท เพื่อเพิ่มความมั่นใจให้บริษัทว่าจะสามารถดำเนินงานก่อสร้างให้แล้วเสร็จตามกำหนดเวลา และคุณภาพที่มีมาตรฐาน สำหรับผู้รับเหมารายเดิมที่เคยรับงานกับบริษัทฯ แล้ว บริษัทจะมีการจัดเก็บข้อมูลของผู้รับเหมาไว้เป็นฐานข้อมูล เช่น ข้อมูลการทำงาน คุณภาพงาน การประเมินผลงาน เป็นต้น เพื่อใช้ในการ

พิจารณาว่าจ้างในครั้งถัดไป สำหรับการพัฒนาโครงการแนวราบ ประเภทบ้านเดี่ยว ทาวน์เฮ้าส์ และโฮมออฟฟิศ บริษัท จะจัดหาผู้รับเหมารายย่อยหลายรายในการดำเนินการก่อสร้าง เพื่อเพิ่มความยืดหยุ่น และสามารถปรับแผนงานการก่อสร้างต่อสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไปได้อย่างทันทั่วทั้งที่ แต่การพัฒนาโครงการประเภทแนวสูง คอนโดมิเนียม บริษัทจะว่าจ้างผู้รับเหมารายใหญ่เพียงรายเดียว และทำสัญญาก่อสร้างแบบเบ็ดเสร็จ เพื่อให้สามารถควบคุมต้นทุน ระยะเวลา และคุณภาพให้เป็นไปตามที่บริษัทกำหนด ปัจจุบันบริษัทมีการรับสมัครสัมภาษณ์ผู้รับเหมารายใหม่ๆ ที่มีศักยภาพที่ดีจำนวนมาก เก็บไว้เป็นคู่ค้าขึ้นทะเบียน โดยการคัดเลือกผู้รับเหมา บริษัทมีคณะกรรมการจัดซื้อจัดจ้างเพื่อวางนโยบายการจัดหา และพิจารณาคุณสมบัติของผู้รับเหมาในแต่ละรายตามความเหมาะสมของงาน เพื่อรองรับการขยายตัวของบริษัทในอนาคตต่อไป

#### 4) เทคโนโลยีการก่อสร้าง

เนื่องจากบริษัทมีโรงงานผลิตแผ่นคอนกรีตสำเร็จรูปเป็นของตนเอง บริษัทจึงได้ปรับรูปแบบการก่อสร้างบ้านจากการก่อสร้างแบบดั้งเดิม (ก่ออิฐฉาบปูน) เป็นการก่อสร้างบ้านแบบกึ่งสำเร็จรูป และการก่อสร้างแบบสำเร็จรูป โดยใช้เทคโนโลยีการก่อสร้างด้วยระบบผนังคอนกรีตสำเร็จรูป จากโรงงานหล่อคอนกรีตอัดแรงซึ่งเป็นโรงงานของบริษัท ผลิตผนังคอนกรีตและชิ้นส่วนคอนกรีตสำเร็จรูปจากโรงงานแล้วขนส่งมาติดตั้งที่หน้างาน โดยระยะเวลาก่อสร้างโดยรวมในการก่อสร้างประมาณ 120 วัน วิธีการก่อสร้างด้วยระบบนี้ จะสามารถช่วยลดระยะเวลาในการก่อสร้าง ควบคุมคุณภาพงานก่อสร้าง อีกทั้งยังช่วยลดการพึ่งพาแรงงาน และสามารถตอบสนองการเติบโตของธุรกิจได้อย่างทันทั่วทั้งที่ สำหรับงานก่อสร้างบ้านกึ่งสำเร็จรูป บริษัทจะส่งปริมาณและรูปแบบเสาและคานา เพื่อให้โรงงานวางแผนการผลิต และจัดส่งโครงสร้างเสาและคานาไปยังสถานที่ก่อสร้าง ให้ผู้รับเหมาช่วง (Sub-Contractor) เป็นผู้ติดตั้งโครงสร้างสำเร็จรูป ซึ่งทีมงานก่อสร้างของบริษัท จะควบคุมการประกอบโครงสร้าง การติดตั้งโครงหลังคาสำเร็จรูปและก่ออิฐฉาบปูน รวมทั้งเข้าไปควบคุมการก่อสร้างส่วนที่เหลือให้แล้วเสร็จตามกำหนดเวลา เพื่อส่งมอบงานให้ลูกค้าตามกำหนด จากความพร้อมในด้านเทคโนโลยีการผลิตและระบบการบริหารจัดการก่อสร้าง จะทำให้บริษัทสามารถส่งมอบบ้านที่มีคุณภาพให้กับลูกค้าได้ทันตามกำหนด และยังคงรักษาจุดแข็งในการออกแบบบ้านที่มีฟังก์ชันใช้สอยได้อย่างลงตัว

#### 5) การวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์

บริษัทมีความตั้งใจที่จะพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยเพื่อตอบสนองความต้องการและสร้างความสะดวกสบายสูงสุดให้กับลูกค้า โดยผ่านการออกแบบทั้งภายนอกและภายในที่มีลักษณะเฉพาะ มีพื้นที่ใช้สอยและฟังก์ชันการใช้งานที่ลงตัว ซึ่งถือว่าเป็นจุดเด่นที่สำคัญของบริษัท โดยบริษัทให้ความสำคัญในการสร้างสรรค์นวัตกรรมใหม่ๆ ในการออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการ บริษัทมีการติดตามการเปลี่ยนแปลงด้านเทคโนโลยีที่เกี่ยวข้องกับการอยู่อาศัย และพฤติกรรมของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไป รวมถึงการสำรวจความต้องการของลูกค้าโดยตรง จากการสอบถามโดยผ่านฝ่ายขายและการตลาดโครงการ ฝ่ายพัฒนาโครงการ ฝ่ายลูกค้าสัมพันธ์ และฝ่ายบริการลูกค้าหลังการขาย เพื่อนำข้อมูลมาวิเคราะห์ และนำไปใช้ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการใหม่ๆ ทั้งทางด้านภาพลักษณ์ของอาคาร การจัดวางพื้นที่ใช้สอยภายใน ตำแหน่งการจัดวางเฟอร์นิเจอร์ ขนาดของพื้นที่ และความต้องการอื่นๆ เพื่ออำนวยความสะดวกด้านต่างๆ ให้กับลูกค้าอย่างเหมาะสมตามความต้องการ นอกจากนี้ บริษัทยังให้ความสำคัญในการพัฒนา เพื่อต่อยอดทางธุรกิจ และบริการอสังหาริมทรัพย์ในรูปแบบต่างๆ เช่น อพาร์ทเมนต์ให้เช่า งานบริการที่จอดรถ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าอย่างครบวงจร

#### 6) ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

การพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัย ประเภทหมู่บ้านจัดสรรของบริษัทที่ผ่านมา จะมีขนาดพื้นที่ไม่เกิน 100 ไร่ ซึ่งไม่อยู่ภายใต้ข้อบังคับกฎหมายเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อม แต่การก่อสร้างอาคารที่อยู่อาศัย ประเภทคอนโดมิเนียมบริษัท ดำเนินการก่อสร้างภายใต้การควบคุมของประกาศกระทรวงทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม เรื่อง กำหนด

หลักเกณฑ์ วิธีการ ระเบียบวิธีปฏิบัติ และแนวทางในการจัดทำรายงานการวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม โดยโครงการที่มีขนาดตั้งแต่ 4,000 ตารางเมตร หรือ การก่อสร้างอาคารสูงตั้งแต่ 23 เมตร หรือ 80 หน่วยขึ้นไป จะต้องมีการจัดทำรายงานการวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อมเพื่อเสนอในขั้นตอนของการขออนุญาตก่อสร้างอาคารตามกฎหมาย

แต่อย่างไรก็ตาม บริษัทก็ตระหนักถึงความสำคัญของสิ่งแวดล้อม ทั้งในระหว่างการก่อสร้าง และหลังการก่อสร้าง เช่น มีผ้าใบคลุมในระหว่างการก่อสร้าง เพื่อป้องกันการเศษวัสดุก่อสร้างตกลงลงมา ระบบการบำบัดน้ำเสีย ส่วนกลางของโครงการ สำหรับโครงการประเภทหมู่บ้านจัดสรรผลกระทบสิ่งแวดล้อมจากการก่อสร้างที่อยู่อาศัยและสาธารณูปโภคโครงการที่สำคัญคือ การระบายน้ำเสียของโครงการ บริษัทจึงจัดให้มีถังบำบัดน้ำเสียในบ้านแต่ละหลัง และสโมสรส่วนกลาง โดยน้ำเสียจากบ้านแต่ละหลังและสโมสรจะได้รับการบำบัดก่อนที่จะลงสู่แหล่งน้ำสาธารณะ

นอกจากนี้ การผลิตรั้วสำเร็จรูป โครงสร้าง เสา คาน ผนัง สำเร็จรูป และการก่อสร้างบ้านสำเร็จรูปของบริษัทไม่ มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมอย่างมีนัยสำคัญ ซึ่งบริษัทได้ปฏิบัติตามกฎหมายด้านสิ่งแวดล้อมที่เกี่ยวข้องอย่างเคร่งครัด มาโดยตลอด ทำให้นับตั้งแต่บริษัทเปิดดำเนินการมา บริษัทไม่มีข้อพิพาทหรือถูกฟ้องร้องเกี่ยวกับการสร้างผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม และไม่เคยได้รับการตักเตือนหรือการปรับจากหน่วยงานของรัฐเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อม

## 2.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ วันที่ 31 มีนาคม 2562 บริษัทฯ มีงานก่อสร้างบ้านที่ยังไม่ได้ส่งมอบ ซึ่งประกอบด้วย

1) ลูกค้าย่อยนอกโครงการ ซึ่งเป็นการรับจ้างสร้างบ้านให้กับลูกค้าแต่ละราย โดยอยู่ระหว่างดำเนินการคิดเป็นมูลค่างานที่ยังไม่ได้รับรู้รายได้ (Backlog) มูลค่า 33.57 ล้านบาท โดยระยะเวลาการก่อสร้างบ้านเฉลี่ยของบริษัทฯ จะอยู่ที่ประมาณ 4-5 เดือนสำหรับบ้านสำเร็จรูป และ 6-8 เดือนสำหรับบ้านกึ่งสำเร็จรูป โดยนับจากวันที่เริ่มตอกเสาเข็ม

2) ลูกค้าที่อยู่ในโครงการของกลุ่มเนอวานา ซึ่งอยู่ในระหว่างดำเนินการทั้งหมด จำนวน 216 ยูนิต คิดเป็นมูลค่างานที่ยังไม่ได้รับรู้รายได้ (Backlog) มูลค่ารวม 1,706 ล้านบาท โดยแบ่งเป็น (1) ที่พักอาศัยแนวสูง (คอนโดมิเนียม) จำนวน 185 ยูนิต คิดเป็นมูลค่า 1,235 ล้านบาท และ (2) ที่พักอาศัยแนวราบจำนวน 31 ยูนิต คิดเป็นมูลค่า 471 ล้านบาท โดยมีรายละเอียดดังตารางด้านล่างนี้

## โครงการของเนอวานา ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562

โครงการ	ที่ตั้งโครงการ	ประเภทโครงการ	ความคืบหน้าของการขาย		งานที่ยังไม่ส่งมอบ		มูลค่าโครงการ คงเหลือ (ล้านบาท)	ความคืบหน้าของการก่อสร้าง (ร้อยละของมูลค่าตามบัญชี)
			จำนวนหน่วย ทั้งหมด	จำนวนหน่วย คงเหลือ <sup>2</sup>	จำนวนหน่วย	มูลค่า (ล้านบาท)		
ที่พักอาศัยแนวราบ								
เนอวานา บีคอนด์ พระราม 2	พระราม 2	บ้านเดี่ยว 3 ชั้น	120	84	8	196	1,955	87
เนอวานา บีคอนด์ ศรีนครินทร์	ศรีนครินทร์	บ้านเดี่ยว 3 ชั้น	58	1	1	37	55	99
เนอวานา บีคอนด์ เกษตร-นวมินทร์ (เฟส 1)	เกษตร-นวมินทร์	บ้านเดี่ยว 3 ชั้น	67	1	-	-	23	100
เนอวานา บีคอนด์ เกษตร-นวมินทร์ (เฟส 2)	เกษตร-นวมินทร์	บ้านเดี่ยว 3 ชั้น	37	2	-	14	65	99
เนอวานา บีคอนด์ แอท บีท พัทยา	พัทยา ชลบุรี	บ้านเดี่ยว 3 ชั้น	21	20	1	1	404	82
เดอะ ชารา รามอินทรา	รามอินทรา	บ้านเดี่ยว 2 ชั้น	53	14	-	-	98	100
แอทเวิร์ค รามอินทรา	รามอินทรา	โฮมออฟฟิศ	61	16	1	21	304	99
แอทเวิร์ค ลาดพร้าว-เกษตรนวมินทร์	เลิศจล้า	โฮมออฟฟิศ	56	28	1	15	566	99
เนอวานา ดีฟายน์ ศรีนครินทร์-พระราม 9	ศรีนครินทร์-ร่มเกล้า	ทาวนโฮม	173	83	18	183	1,090	49
เนอวานา คัพเวอร์ อ่อนนุช	อ่อนนุช	ทาวนโฮม	194	1	-	-	6	100
เนอวานา คลัสเตอร์ รามคำแหง	รามคำแหง	ทาวนโฮม 2-3 ชั้น	20	8	1	4	49	99
รวม			947	258	31	471	4,210	
ที่พักอาศัยแนวสูง								
บันยันทรี เรสซิเดนซ์ ริเวอร์ไซด์ กรุงเทพฯ	คลองสาน	คอนโดมิเนียม	133	76	8	639	4,919	96
เดอะ โมส อีสราภาพ	อิสราภาพ	คอนโดมิเนียม	193	16	177	596	701	41
รวม			326	92	185	1,235	5,620	
รวมทั้งหมด			1,273	350	216	1,706	9,830	



### 3. ปัจจัยความเสี่ยง

#### กรอบการบริหารความเสี่ยง

บริษัท เนอวานา ไดอิจ จำกัด (มหาชน) ตระหนักว่าการบริหารความเสี่ยงเป็นส่วนหนึ่งของการกำกับดูแลกิจการที่ดี และเป็นพื้นฐานสำคัญที่ช่วยให้บริษัทฯ สามารถบรรลุวัตถุประสงค์เชิงกลยุทธ์ที่กำหนดไว้ ทั้งนี้ การบริหารความเสี่ยงที่มีประสิทธิภาพจะช่วยให้บริษัทฯ มีการตัดสินใจที่ดีขึ้น ทั้งในเรื่องของการกำกับดูแล กลยุทธ์ การกำหนดวัตถุประสงค์ และการดำเนินธุรกิจ

#### นโยบายการบริหารความเสี่ยง

บริษัทฯ ได้จัดทำนโยบายการบริหารความเสี่ยง โดยกำหนดกรอบการปฏิบัติงานและกระบวนการ เพื่อใช้ในการบริหารความเสี่ยงของบริษัท ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้นำแนวทางของ The COSO Enterprise Risk Management Framework มาปรับใช้ในการระบุและประเมินความเสี่ยงของกิจกรรมทางธุรกิจที่บริษัทฯ ดำเนินการ

#### โครงสร้างการบริหารความเสี่ยง

คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง (Risk Management Committee) ได้รับการแต่งตั้งจากคณะกรรมการบริษัท เพื่อทำหน้าที่กำหนดนโยบาย กรอบการดำเนินงาน รวมทั้งติดตาม กลั่นกรอง ให้ข้อคิดเห็น และข้อเสนอแนะงานด้านการบริหารความเสี่ยงในระดับองค์กร ตลอดจนพิจารณาเกี่ยวกับปัจจัยเสี่ยงต่างๆ ของบริษัท และพิจารณาแนวทางในการบริหารจัดการความเสี่ยงเหล่านั้น เพื่อให้อยู่ในระดับที่ยอมรับได้ (Risk Appetite) และบริษัทฯ ได้กำหนดให้ทุกหน่วยงานในฐานะเจ้าของความเสี่ยง (Risk Owner) มีหน้าที่ในการกำกับดูแลและบริหารความเสี่ยงที่อยู่ในความรับผิดชอบ

#### วัฒนธรรมการบริหารความเสี่ยง

วัฒนธรรมการบริหารความเสี่ยงเป็นองค์ประกอบที่สำคัญของกรอบการบริหารความเสี่ยงของบริษัท โดยบริษัทฯ มุ่งมั่นที่จะส่งเสริมวัฒนธรรมการบริหารความเสี่ยงให้มีความเข้มแข็งทั่วทั้งองค์กร และมุ่งหวังให้พนักงานมีความตระหนักรู้ถึงความเสี่ยงในการปฏิบัติงาน และรับผิดชอบในการบริหารความเสี่ยง นอกจากนี้ บริษัทฯ สนับสนุนให้พนักงานมีทัศนคติและพฤติกรรมในการบริหารความเสี่ยงที่เหมาะสม เพื่อให้เกิดวัฒนธรรมการบริหารความเสี่ยงที่ดี โดยมีแนวทางการดำเนินการดังนี้

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

## ปัจจัยความเสี่ยง

### ความเสี่ยงจากการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ

#### 1. ความเสี่ยงจากความผันผวนทางเศรษฐกิจ

ภาพรวมตลาดอสังหาริมทรัพย์ในปี 2562 จากสภาวะเศรษฐกิจทั้งภายในและภายนอกประเทศที่มีความชะลอตัว ตลาดที่อยู่อาศัยทั้งในส่วนของการตลาดคอนโดมิเนียมและหมู่บ้านจัดสรร แนวโน้มการแข่งขันที่เพิ่มมากขึ้น ในขณะที่กำลังซื้อในตลาดยังคงมีอยู่อย่างจำกัด รวมถึงมาตรการกำกับสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย (Loan to Value : LTV) ที่มีการประกาศใช้อย่างเป็นทางการเมื่อวันที่ 1 เมษายน 2562 ที่ผ่านมา สภาวะความตึงเครียดทางการค้าและเศรษฐกิจจากสงครามการค้าระหว่างสหรัฐฯ และจีนที่ยังคงยืดเยื้อ ภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้างฉบับใหม่ รวมถึงค่าเงินบาทที่ยังแข็งค่า ล้วนแล้วแต่เป็นปัจจัยลบที่เข้ามากระทบต่อธุรกิจภาคอสังหาริมทรัพย์ในปี 2562 ทั้งสิ้น

บริษัทฯ ได้มีการกำหนดนโยบาย วางแผน และกำหนดกลยุทธ์การดำเนินธุรกิจที่สอดคล้องกับสภาวะเศรษฐกิจ รวมถึงแผนรองรับการเปลี่ยนแปลงและความไม่แน่นอนที่จะเกิดขึ้นในอนาคตให้สอดคล้องกับสถานการณ์ อาจที่เปลี่ยนแปลงไป เช่น การจัดหาที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการ การพิจารณาความเหมาะสมในการเปิดตัวโครงการใหม่ การปรับกลยุทธ์การขาย โดยเลือกกลุ่มลูกค้าที่มีความต้องการอย่างแท้จริง (real demand) การสร้างความแตกต่างของผลิตภัณฑ์ การบริหารต้นทุนและค่าใช้จ่ายให้มีความเหมาะสม และการบริหารกระแสเงินสดให้อยู่ในระดับที่เหมาะสม ในการดำเนินงานของธุรกิจ นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้เริ่มดำเนินธุรกิจที่สามารถสร้างรายได้ประจำอย่างต่อเนื่อง (recurring income business) เช่น อาคารจอดรถบริเวณซอยเฉยเฉยพวง เพื่อเป็นการกระจายความเสี่ยง และมีแผนที่จะขยายธุรกิจที่สามารถสร้างรายได้อย่างต่อเนื่องเพิ่มขึ้นในอนาคตอีกด้วย

#### 2. ความเสี่ยงจากความเข้มงวดด้านสินเชื่อของสถาบันการเงิน

เนื่องจากปัจจุบันระดับหนี้ครัวเรือนในประเทศไทยมีอยู่ในระดับสูง ประกอบกับธนาคารพาณิชย์มีความเข้มงวดในเรื่องของการปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัยมากขึ้น โดยเฉพาะกลุ่มลูกค้าระดับกลางถึงระดับล่าง ส่งผลให้กำลังซื้อและความสามารถในการชำระหนี้ลดลง และมาตรการควบคุมคุณภาพสินเชื่อที่อยู่อาศัย จากธนาคารแห่งประเทศไทย ที่มีผลบังคับใช้ในปี 2562 ก็ยังคงเป็นปัจจัยเสี่ยงต่อธุรกิจภาคอสังหาริมทรัพย์เช่นเดียวกัน

แต่ทั้งนี้ โครงการส่วนใหญ่ของบริษัทฯ อยู่ในระดับราคาที่เหมาะสมกับกลุ่มลูกค้าระดับกลางขึ้นไป ซึ่งมีกำลังซื้อและมีความสามารถในการผ่อนชำระเงินกู้มากกว่ากลุ่มระดับกลางถึงระดับล่าง รวมทั้งกลุ่มลูกค้าของบริษัทฯ เป็นกลุ่มที่ซื้ออสังหาริมทรัพย์เพื่อเป็นที่อยู่อาศัยจริง ไม่ใช่เพื่อการลงทุน จึงทำให้อัตราการปฏิเสธให้เงินกู้แก่ลูกค้าของบริษัทฯ อยู่ในระดับที่ต่ำกว่าค่าเฉลี่ยของอุตสาหกรรม นอกจากนี้ บริษัทฯ เน้นให้มีการพิจารณาคุณสมบัติเบื้องต้นของลูกค้าทุกราย ส่งเอกสารให้ทางธนาคารพิจารณาก่อนล่วงหน้า ซึ่งเร็วกว่าแผนงานปกติ และเน้นการทำงานร่วมมือกับธนาคารอย่างใกล้ชิด ทั้งนี้ เพื่อลดจำนวนการยกเลิกการซื้อเนื่องจากการขออนุมัติสินเชื่อไม่ผ่าน อีกทั้งยังเน้นเรื่องการติดตามสถานการณ์ยอดหนี้เสีย กับธนาคารพาณิชย์ใกล้ชิดอีกด้วย

#### 3. ความเสี่ยงจากการค้าประกันบริษัทย่อย และบริษัทที่เกี่ยวข้องกัน

จากการที่บริษัทฯ ได้มีการค้าประกันวงเงินกู้ยืมแก่บริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 เท่ากับ 3,419 ล้านบาท ทั้งนี้บริษัทฯ อาจมีความเสี่ยงจากการค้าประกันการชำระคืนหนี้ให้กับเจ้าหนี้ ดังนั้นบริษัทฯ จึงมีนโยบายที่ให้ความสำคัญในการควบคุมและติดตามผลการดำเนินงานของบริษัทย่อยอย่างใกล้ชิด เช่น การส่งตัวแทนเข้าไปเป็น

กรรมการ การติดตามผลงานรายเดือนหรือรายสามเดือน เพื่อให้มั่นใจว่าบริษัทย่อยมีผลกำไรจากการประกอบการ และกระแสเงินสดจากการดำเนินงานเป็นไปตามเป้าหมาย และสามารถชำระคืนหนี้ให้กับเจ้าหนี้ได้ตามแผน ดังนั้นความเสี่ยงจากการที่บริษัทให้การค้ำประกันเงินกู้ยืมแก่บริษัทย่อยจึงอยู่ในระดับค่อนข้างต่ำ

### ความเสี่ยงที่มีผลกระทบต่อสิทธิหรือการลงทุนของผู้ถือหุ้นหลักทรัพย์สินด้านการบริหารจัดการ

#### 1. ความเสี่ยงจากความขัดแย้งทางผลประโยชน์ (Conflict of Interest)

เนื่องจากบริษัท สิงห์ เอสเตท จำกัด (มหาชน) (“S”) เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ที่ดำเนินธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ เช่นเดียวกับบริษัทฯ ดังนั้น บริษัทฯ จึงได้มีการกำหนดกลยุทธ์การดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ เพื่อแบ่งแยกขอบข่ายกันให้ชัดเจน และป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์ กล่าวคือ บริษัทฯ และ S มีการแบ่ง Segment กันอย่างชัดเจน โดย S ทำธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักอาศัย โดยเน้นกลุ่มลูกค้าระดับ Luxury และระดับ Super Luxury ธุรกิจโรงแรม และธุรกิจให้เช่าพื้นที่อาคาร ในขณะที่บริษัทฯ จะทำธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักอาศัยโดยเน้นกลุ่มลูกค้าระดับต่ำกว่า Luxury และเป็น Segment ที่บริษัทฯ มีความเชี่ยวชาญและเล็งเห็นว่ามีศักยภาพในการเติบโต

อย่างไรก็ตาม ปัจจุบันบริษัทฯ ได้พัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักอาศัยประเภทคอนโดมิเนียม โครงการบันยันทรี เรสซิเดนซ์ ริเวอร์ไซด์ กรุงเทพฯ 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 เพิ่มเติมหลังจบโครงการบันยันทรี เรสซิเดนซ์ ริเวอร์ไซด์ กรุงเทพฯ โดยคณะกรรมการบริษัทฯ จะพิจารณาความจำเป็นและความสมเหตุสมผลของการเข้าทำรายการต่าง ๆ ติดตาม กำกับดูแล และตรวจสอบอย่างใกล้ชิด เพื่อให้มั่นใจว่า จะไม่มีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ของบริษัทฯ บริษัทฯ จะทำการเปิดเผยข้อมูลสำคัญต่อผู้ถือหุ้นและนักลงทุน โดยบริษัทฯ จะดำเนินการให้คณะกรรมการของบริษัทฯ พิจารณานุมัตินโยบายการแบ่งแยกธุรกิจ 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 แขวง นวลจันทร์ เขตบึงกุ่ม กรุงเทพฯ	20-1-16	เป็นเจ้าของ	BAY <sup>1</sup>
เนอวานา บียอนด์ เกษตร-นวมินทร์ (เฟส 2)	บ้านเดี่ยว 3 ชั้น	ถนนคลองลำเจียก แขวง นวลจันทร์ เขตบึงกุ่ม กรุงเทพฯ	8-1-13	เป็นเจ้าของ	BAY <sup>1</sup>
เนอวานา บียอนด์ แอท บีช พัทยา	บ้านเดี่ยว 3 ชั้น	ซอยนาจอมเทียน 12 ถนนสุขุมวิท (ทล. 13) ตำบลนาจอมเทียน อำเภอสัตหีบ จังหวัดชลบุรี	4-2-41	เป็นเจ้าของ	LHBANK <sup>2</sup>
เนอวานา บียอนด์ ศรีนครินทร์	บ้านเดี่ยว 3 ชั้น	ถนนเฉลิมพระเกียรติ ร.9 แขวงหนองบอน เขตประเวศ กรุงเทพฯ	12-2-69	เป็นเจ้าของ	SCB <sup>3</sup>
เนอวานา บียอนด์ พระราม 2	บ้านเดี่ยว 3 ชั้น	ตำบลบางบอน, แสมดำ (บางบอน) อำเภอบางขุนเทียน กรุงเทพฯ	40-3-84.7	เป็นเจ้าของ	SCB <sup>3</sup>
เดอะ ชารา 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	LHBANK <sup>2</sup>
เนอวานา ดีฟายน์ ศรีนครินทร์-พระราม9	ทาวน์โฮม 3 ชั้น	แขวงสะพานสูง เขตสะพานสูง กรุงเทพฯ	19-0-75.7	เป็นเจ้าของ	BAY <sup>1</sup>
แอทเวิร์ค รามอินทรา	โฮมออฟฟิศ	แขวงอนุสาวรีย์ เขตบางเขน กรุงเทพฯ	9-0-31.9	เป็นเจ้าของ	KK <sup>4</sup>
แอทเวิร์ค ลาดพร้าว-เกษตรนวมินทร์	โฮมออฟฟิศ	แขวงคลองกุ่ม เขตบึงกุ่ม กรุงเทพฯ	7-1-1	เป็นเจ้าของ	KBANK <sup>5</sup>
บันยันทรี เรสซิเดนซ์ ริเวอร์ไซด์ แบงคอก	คอนโดมิเนียม	แขวงคลองสาน เขตคลองสาน กรุงเทพฯ	5-1-10.0	เป็นเจ้าของ	UOB <sup>6</sup>
เดอะ โมส อีสราภาพ	คอนโดมิเนียม	แขวงช้างหล่อ เขตบางกอกน้อย กรุงเทพฯ	'1-3-63	เป็นเจ้าของ	ICBC <sup>7</sup>

## สิทธิการเช่า

โครงการ	ประเภทโครงการ	ที่ตั้ง	ขนาดที่ดิน ทั้งโครงการ (ไร่-งาน- ตร.ว.)	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	เจ้าของกรรมสิทธิ์	อายุสัญญา	ภาระผูกพัน (จดจำนอง ทั้งหมด/ บางส่วน ไว้ กับ)
อาคารจอดรถชอย เฉยพวง อาคาร C	อาคารจอด รถ	แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพฯ	1-2-1	เป็นเจ้าของ	บริษัท มีทรัพย์ โกลด์แลนด์ จำกัด	เริ่มสัญญา 1 กุมภาพันธ์ 2561 อายุ สัญญา 30 ปี	LHBANK <sup>2</sup>

สำหรับปี 2562 บริษัทและบริษัทย่อยมีการลงทุนเพิ่มเติมในโครงการคอนโดมิเนียมและอาคารจอดรถ 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 การวิเคราะห์ความเพียงพอ และเหมาะสมของทรัพย์สินอธิบายไว้ในส่วนที่ 3 ฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน หัวข้อที่ 3.2 การวิเคราะห์และคำอธิบายของฝ่ายจัดการ

<sup>1</sup> ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)

<sup>2</sup> ธนาคารแลนด์แอนด์เฮาส์ จำกัด (มหาชน)

<sup>3</sup> ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน)

<sup>4</sup> ธนาคารเกียรตินาคิน จำกัด (มหาชน)

<sup>5</sup> ธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน)

<sup>6</sup> ธนาคารยูโอบี จำกัด (มหาชน)

<sup>7</sup> ธนาคารไอซีบีซี ไทย จำกัด (มหาชน)

## 4.2 เครื่องหมายการค้า ลิขสิทธิ์ และทรัพย์สินทางปัญญา

เครื่องหมายการค้าสำคัญ ลิขสิทธิ์ หรือทรัพย์สินทางปัญญาของบริษัทและบริษัทย่อย มีดังนี้

รูปแบบเครื่องหมาย/ ลิขสิทธิ์	ชื่อเจ้าของ	ประเภทสินค้า/ บริการ	เลขทะเบียน/ ประเทศที่จด ทะเบียน	ระยะเวลาดคุ้มครอง
1. เครื่องหมายการค้า “เฟนเซอร์”	บริษัท เนอวานา ไดอิ จำกัด (มหาชน)	รื้อ ประเภท 19	ค135300 ประเทศไทย	19 มิถุนายน 2563
2. เครื่องหมายการค้า “WOODTEX”	บริษัท เนอวานา ไดอิ จำกัด (มหาชน)	รื้อ ประเภท 19	ค135301 ประเทศไทย	6 กันยายน 2563
3. เครื่องหมายการค้า “QTECH”	บริษัท เนอวานา ไดอิ 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 2562 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 1,380,599,978 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	<a href="http://www.nirvanadaii.com">www.nirvanadaii.com</a>

**ข้อมูลทั่วไปของนิติบุคคลที่บริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 10 ขึ้นไป ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562**

ชื่อบริษัท/ที่อยู่	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน (บาท)	ชนิดของหุ้น	มูลค่าที่ตราไว้ หุ้นละ (บาท)	จำนวนหุ้น ที่ออกและ ชำระแล้ว (หุ้น)	สัดส่วน การถือ หุ้น (ร้อยละ)
<b>บริษัทย่อย</b>						
<b>บริษัท ดีจี โฮม เซ็นเตอร์ จำกัด</b> 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
<b>บริษัท เอ็นวีดีจี จำกัด</b> 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
<b>บริษัท เนอวานา คอนสตรัคชั่น จำกัด</b> 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
<b>บริษัท เอเทค เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด</b> 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)
<b>บริษัท คิวเทค โปรดักส์ จำกัด</b> 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
<b>บริษัท เนอวานา ยู จำกัด</b> 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
<b>บริษัท เนอวานา พระราม 9 จำกัด</b> 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
<b>บริษัท เอ็นวีดีเอ จำกัด</b> 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 ไพรซ์วอเตอร์เฮาส์คูเปอร์ส เอ็มเอเอส จำกัด  
179/74 – 80 อาคารบางกอกซิตี้ ทาวเวอร์ ชั้น 15 ถนนสาทรใต้  
แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กรุงเทพมหานคร 10120  
โทรศัพท์ : 02-844-1000 โทรสาร : 02-286-5050