ส่วนที่ 1
การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท เสนาดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) (บริษัทฯ) เดิมชื่อบริษัท กรุงเทพเคหะกรุ๊ป จำกัด จดทะเบียนก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 11 พฤษภาคม 2536 โดยนายธีรวัฒน์ ธัญลักษณ์ภาคย์ ดำรงตำแหน่งประธานกรรมการบริหารและกรรมการผู้จัดการ นายธีรวัฒน์เริ่มต้นดำเนินธุรกิจด้วยการจำหน่ายและติดตั้งวัสดุก่อสร้างประเภทไม้ ก่อนที่จะเข้าสู่การทำธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัย ซึ่งเป็นการดำเนินธุรกิจทั้งโดยนายธีรวัฒน์เองและร่วมกับกลุ่มเครือญาติภายใต้บริษัทต่างๆ ในเครือมานานกว่า 30 ปี โดยเริ่มต้นจากที่อยู่อาศัยประเภททาวน์เฮ้าส์ โครงการแรกคือ “โครงการเสนา 84” ในปี 2527 เป็นโครงการทาวน์เฮ้าส์ขนาดเล็ก ราคาขายเฉลี่ยประมาณ 6 แสนบาทหลังจากนั้นบริษัทฯได้เปิดโครงการที่อยู่อาศัยประเภทอื่นเพิ่มมากขึ้นได้แก่ บ้านเดี่ยว บ้านแฝด คอนโดมิเนียมและอาคารพาณิชย์ และได้มีการพัฒนาโครงการเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องเรื่อยมา

ในปี 2552 บริษัทฯ ได้แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด และเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนเป็นครั้งแรก (Initial Public Offering หรือ IPO) เมื่อวันที่ 29 กรกฎาคม 2552 เพื่อระดมเงินทุนไปใช้ในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ต่างๆ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทฯ มีทุนจดทะเบียน 770.5 ล้านบาท และทุนชำระแล้ว 765.9 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 765.9 ล้านหุ้น มูลค่าต่อหุ้นที่ตราไว้ 1 บาท และมีบริษัทย่อยที่ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ภายใต้การถือหุ้นของบริษัทฯจำนวน 5 บริษัท คือ บริษัท วิคตอรี่แอสเซ็ทแมเนจเม้นท์จำกัด (VAM) บริษัท เอส.เอ็น.แอสเซ็ท ดีเวลลอปเม้นท์จำกัด (SNA) บริษัท เอสแอนด์พีเอสเตท ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (SPE) บริษัท พร็อพเพอร์ตี้ เกทเวย์ จำกัด (PG) และบริษัท ที.เทรเซอรี่ โฮลดิ้ง จำกัด (T.TRE)

จนวันนี้นานกว่า 30 ปี จากธุรกิจขนาดเล็กมาเป็นบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์และแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด เจ้าของกิจการก็ยังคงยึดหลักให้ความสำคัญกับลูกค้าตลอดมา โดยเห็นได้จากวิสัยทัศน์ พันธกิจ และแนวความคิดในการดำเนินธุรกิจ ด้วยความภูมิใจในการเป็นบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่ดีมีคุณภาพ และเป็นส่วนหนึ่งในความภูมิใจที่ลูกค้าระดับชนชั้นกลาง-ล่าง สามารถจะเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัยได้ในราคาที่คุ้มค่ากับเงินที่ต้องจ่ายไป รวมถึงคราวที่เกิดปัญหาอุทกภัยครั้งร้ายแรง บริษัทฯ ยังได้มี ศูนย์เสนาอาสา ที่คอยให้ความช่วยเหลือ ดูแลลูกบ้านในโครงการต่างๆ ทั้งที่ส่งมอบไปแล้วและยังไม่ได้ส่งมอบ ด้วยการมองว่าลูกค้าเสมือนหนึ่งเป็นบุคคลในครอบครัว

นอกจากนี้ บริษัทฯ ตระหนักดีว่า “การสร้างสังคมให้น่าอยู่ คนต้องมีความสุข” โดยคุณธีรวัฒน์ ธัญลักษณ์ภาคย์ ประธานกรรมการบริหาร และ ผศ.ดร.เกษรา ธัญลักษณ์ภาคย์ กรรมการบริษัท รวมถึงกลุ่มผู้บริหารของเสนาดีเวลลอปเม้นท์ที่ได้ร่วมมือร่วมแรง และร่วมใจกัน ใช้เวลานอกเหนือจากเวลาทำงานปกติมาบริหารงาน “โครงการบ้านร่วมทางฝัน” เพื่อช่วยเหลือสังคมอย่างต่อเนื่อง ภายใต้แนวคิด “อยู่ เพื่อ ให้” ซึ่งรายได้ทั้งหมดหลังหักค่าใช้จ่าย มอบให้กับโรงพยาบาลเพื่อช่วยเหลือสังคม ซึ่งทั้งหมดนี้ไม่เพียงแต่เป็นความภูมิใจที่คณะกรรมการบริษัท ผู้บริหาร รวมถึงพนักงานของเสนามีต่อลูกค้า พนักงาน คู่ค้า หรือ ผู้ถือหุ้นเท่านั้น แต่ยังมีต่อชุมชน สังคม และสิ่งแวดล้อม จนเป็นที่มาของประโยคที่ว่า “เสนา คือ ความภูมิใจ”

1.1 วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์ เป้าหมาย

วิสัยทัศน์ขององค์กร:

"บริษัทฯมีความมุ่งมั่นที่จะเป็นบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้าในระดับกลาง-ล่างโดยเน้นการพัฒนาสินทรัพย์ให้เกิดความภูมิใจสูงสุดทั้งในด้านคุณค่าของทรัพย์สินและคุณค่าทางจิตใจที่เพิ่มขึ้นแก่ลูกค้าและครอบครัว"

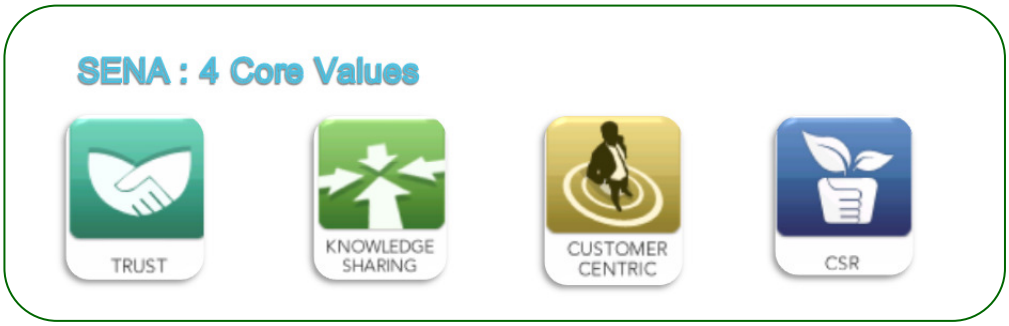
พันธกิจขององค์กร:

- เน้นพัฒนาโครงการที่ทำให้ลูกค้าเป็นเจ้าของได้ง่ายขึ้นด้วยราคาที่คุ้มค่ากับเงินที่ต้องจ่ายไปและบริการที่ครบวงจร
- เน้นออกแบบโครงการที่ทันกับการเปลี่ยนแปลงตามพฤติกรรมและความต้องการของผู้บริโภค
- เน้นลงทุนในโครงการขนาดกลางสามารถบ่งบอกถึงสถานะและรสนิยมจนก่อเกิดเป็นความภูมิใจเมื่อลูกค้าได้เป็นเจ้าของ
- เน้นความเป็นองค์กรแห่งการแบ่งปันความรู้พร้อมจะนำความรู้มาใช้ในการพัฒนาและสร้างความภูมิใจให้กับตนเองและลูกค้า
- เน้นการมีโอกาสตอบแทนคืนสู่สังคมดูแลรักษาสิ่งแวดล้อมและบริหารงานด้วยความโปร่งใส

คุณค่าขององค์กร:

ในการพัฒนาสินค้าให้เกิด ความภูมิใจ สูงสุดต่อลูกค้า จำเป็นต้องอาศัยความเข้าใจและความร่วมมือของพนักงานทุกฝ่ายทุกระดับชั้น จึงจำเป็นต้องมีหลักคิดในการทำงานเพื่อให้พนักงานทุกคนมุ่งไปสู่จุดมุ่งหมายเดียวกัน หลักคิดที่ว่านั้นมีอยู่ 4 ประการด้วยกัน ซึ่งหากเปรียบ เสนา คือ บ้าน หลักคิด 4 ประการที่ว่านั้น ก็เปรียบเสมือนกับเสาหลัก 4 ต้นของบ้านหลังนี้ และนั่นคือ 4 Cores Value อันประกอบด้วย

- Trust ความเชื่อมั่นและความน่าเชื่อถือ ซึ่งทำให้บริษัทฯ ก้าวข้ามผ่านมาได้ทุกวิกฤต
- Knowledge Sharing การแบ่งปันความรู้และประสบการณ์ที่ดีแก่บุคคลรอบข้างที่ผู้ได้รับนอกจากจะได้ประโยชน์แล้ว ผู้ให้ก็มีแต่ความภูมิใจ
- Customer Centric ความเข้าใจลูกค้าโดยยึดถือลูกค้าเป็นศูนย์กลางของความคิด
- CSR การมีโอกาสได้ตอบแทนคืนสู่สังคม และดูแลรักษาสิ่งแวดล้อม



1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

ตาราง 1: เหตุการณ์ที่สำคัญในอดีตของบริษัทฯในระยะ 5 ปีที่ผ่านมา

เดือน/ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ
สิงหาคม 2551	ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2551 เมื่อวันที่ 30 สิงหาคม 2551 มีมติยืนยันการอนุมัติเพิ่มทุนจดทะเบียนจากเดิม 500.0 ล้านบาท เป็น 700.0 ล้านบาท โดยจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 175.0 ล้านหุ้น เพื่อเสนอขายให้กับประชาชนเป็นครั้งแรก และจัดสรรหุ้นเพิ่มทุนจำนวนไม่เกิน 25.0 ล้านหุ้นไว้รองรับการจัดสรรหุ้นส่วนเกิน (Over-allotment)
กรกฎาคม 2552	บริษัทฯ เสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนจำนวน 175.0 ล้านหุ้น มูลค่าต่อหุ้นที่ตราไว้ 1 บาท ในราคาเสนอขายหุ้นละ 1.98 บาท ทำให้บริษัทฯ มีทุนชำระแล้วเพิ่มเป็น 675.0 ล้านบาท บริษัทฯ เข้าเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และเริ่มทำการซื้อขายหลักทรัพย์วันแรกเมื่อวันที่ 29 กรกฎาคม 2552 ใช้ชื่อย่อหลักทรัพย์ “SENA”
ตุลาคม 2553	สืบเนื่องมาจาก บริษัท พร็อพเพอร์ตี้ เกทเวย์ จำกัด (PG) ได้เข้าทำสัญญาซื้อขายที่ดิน 91-1-15 ไร่บริเวณถนนกาญจนาภิเษกจากบริษัท ทุนเจริญ จำกัด (TUN)(มารดาของ น.ส.เกษรา ธัญลักษณ์ภาคย์ เป็นกรรมการและผู้ถือหุ้นรายใหญ่) ในราคา 500 ล้านบาท เมื่อวันที่ 19 มีนาคม 2553 ต่อมาไม่สามารถจัดหาเงินทุนให้เพียงพอสำหรับการพัฒนาโครงการบนที่ดินดังกล่าวได้ จึงเสนอขายที่ดินดังกล่าวให้แก่บริษัทฯ บริษัทฯได้พิจารณาถึงศักยภาพของที่ดินดังกล่าวแล้วเห็นว่าเหมาะสมในการพัฒนาเป็นโครงการ จึงเข้าซื้อหุ้น PG ในสัดส่วนร้อยละ 99 เมื่อวันที่ 21 ตุลาคม 2553 จากผู้ถือหุ้นเดิมของ PG จำนวน 3 ราย โดยชำระเป็นเงินสดจำนวน 100 ล้านบาทและรับภาระหนี้เงินกู้ยืมของ PG จำนวน 400 ล้านบาท ทั้งนี้ในช่วงเวลาการทำรายการซื้อขายดังกล่าว ผู้ถือหุ้นเดิมของ PG รวมทั้งหมด 3 รายนั้นไม่มีความสัมพันธ์ใดๆ กับผู้ถือหุ้นใหญ่ กรรมการและผู้บริหารของบริษัทฯ(รวมผู้ที่เกี่ยวข้อง) โดยภายหลังการเข้าทำรายการ (ตั้งแต่ปี 2554 เป็นต้นมา) ผู้ถือหุ้นเดิมของ PG จำนวน 1 รายได้เป็นผู้ถือหุ้นของบริษัทฯด้วยสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 14.82 ซึ่งต่อมาได้ลดสัดส่วนการถือหุ้นลงเหลือเพียงร้อยละ 5.3 ณ วันที่ 11 กันยายน 2556

เดือน/ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ
ตุลาคม 2553 (ต่อ)	ทั้งนี้ ราคาที่บริษัทฯเข้าทำรายการซื้อหุ้น PG ซึ่งเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ที่ดินดังกล่าวข้างต้น จำนวน 500 ล้านบาทนั้นเป็นการซื้อหุ้นซึ่งเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ในที่ดินมูลค่า 548 ล้านบาทตามราคาประเมินโดย บริษัท ไนท์แฟรงค์ ชาร์เตอร์ (ประเทศไทย) จำกัด ซึ่งให้ความเห็นเมื่อวันที่ 7 กรกฎาคม 2553 ว่า ที่ดินดังกล่าวนี้มีมูลค่าตลาดเท่ากับ 548 ล้านบาท โดยใช้วิธีเปรียบเทียบกับข้อมูลตลาดเป็นเกณฑ์ในการประเมินมูลค่า พื้นที่ทั้งหมดของโฉนดเลขที่ 6389 ซึ่งเป็นกรรมสิทธิ์ของ PG ได้มีการจดทะเบียนภาระจำยอมโดยไม่มีกำหนดอายุเรื่องทางเดิน ทางรถยนต์ ไฟฟ้า ประปา ตลอดจนสาธารณูปโภคต่างๆให้แก่ที่ดินใกล้เคียงซึ่งเป็นกรรมสิทธิ์ของบริษัท สินทรัพย์ธัญญา จำกัด (SSTY) ซึ่งเป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกับผู้บริหารของบริษัทฯโดยพื้นที่ทั้งหมดของโฉนดเลขที่ 1797 ซึ่งเป็นกรรมสิทธิ์ของ SSTY ได้มีการจดทะเบียนภาระจำยอมโดยไม่มีกำหนดอายุเรื่องทางเดิน ทางรถยนต์ ไฟฟ้า ประปา ตลอดจนสาธารณูปโภคต่างๆให้แก่ที่ดินของ PG เพื่อใช้เป็นทางเข้าออก นอกจากนี้พื้นที่บางส่วนของโฉนดเลขที่ 1889 ซึ่งเป็นกรรมสิทธิ์ของ TUN ได้จดทะเบียนภาระจำยอมโดยไม่มีกำหนดอายุเรื่องทางเดิน ทางรถยนต์ ไฟฟ้า ประปา ตลอดจนสาธารณูปโภคต่างๆให้แก่ที่ดินของ PG โดยผู้อยู่อาศัยในโครงการของ PG จะได้รับความสะดวกในการเดินทางโดยสามารถเข้าออกผ่านถนนกาญจนาภิเษกหรือใช้ถนนภาระจำยอมของ TUN เพื่อตัดออกไปสู่ถนนรามอินทราได้ รวมทั้ง PG และ TUN ได้มีการทำสัญญาเช่าพื้นที่บางส่วนของโฉนดเลขที่ 1889 เพื่อทำสวนสาธารณะและซุ้มประตูทางเข้าโครงการบ้านของ PG กำหนดระยะเวลาเช่า 5 ปี (16 เมษายน 2555 – 15 เมษายน 2560) ทั้งนี้ สิ่งปลูกสร้างใดๆบนพื้นที่เช่าซึ่งมีมูลค่าต้นทุนประมาณ 26.9ล้านบาท จะตกเป็นกรรมสิทธิ์ของ TUN เมื่อครบกำหนดสัญญาเช่า
ธันวาคม 2554	ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 2/2554 ได้มีมติอนุมัติให้บริษัทฯลงทุนซื้อหุ้นT.TRE จำนวน 40,000 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 100.0 จากกลุ่มธัญลักษณ์ภาคย์ ด้วยเงินลงทุนทั้งสิ้น 590.0 ล้านบาท โดยตกลงชำระเป็นเงินสดจำนวน 100.0 ล้านบาท ที่เหลืออีก 490.0 ล้านบาท ออกเป็นตั๋วสัญญาใช้เงินแก่ผู้ถือหุ้นเดิมของ T.TRE จำนวน 4 ฉบับ ซึ่งจะครบกำหนดในวันที่ 5 มกราคม 2557 ไม่มีการคิดดอกเบี้ยระหว่างกันและไม่มีหลักประกัน บริษัทฯ ได้จดทะเบียนโอนหุ้นกับกระทรวงพาณิชย์แล้วเมื่อวันที่ 6 มกราคม 2555 โดยบริษัทฯมีแผนการลงทุนก่อสร้างและปรับปรุงโครงการสนามกอล์ฟ“พัทยาคันทรีคลับแอนด์รีสอร์ท และก่อสร้างโรงแรมเพื่อรองรับกลุ่มลูกค้าสนามกอล์ฟและลูกค้าทั่วไป

เดือน/ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ
ตุลาคม 2555	ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2555 เมื่อวันที่ 24 ตุลาคม 2555 มีมติอนุมัติให้บริษัทฯ ออกและเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่ประชาชนทั่วไปจำนวนไม่เกิน 110.5 ล้านหุ้น ออกและจัดสรรใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นที่ออกใหม่ครั้งที่ 1 (SENA-W1) จำนวนไม่เกิน 27.5 ล้านหน่วย ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมจำนวนไม่เกิน 23.8 ล้านหน่วย และประชาชนทั่วไปที่จองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวนไม่เกิน 3.7 ล้านหน่วย ออกและจัดสรรใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ (SENA-WA) จำนวนไม่เกิน 5.0 ล้านหน่วยให้แก่ผู้บริหารและพนักงานของบริษัทฯ

เดือน/ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ
เมษายน 2556	เดิม PCC, BRT, T.TRE, บริษัท ทรี แพลน เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด และ บริษัท ฉัตรสุดา จำกัด มีความสัมพันธ์กับผู้ถือหุ้นรายใหญ่และประกอบธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เช่นเดียวกับบริษัทฯ จึงได้มีการทำบันทึกข้อตกลง ลงวันที่ 23 ธันวาคม 2548 (“MOU”) เพื่อกำหนดกรอบในการดำเนินธุรกิจของแต่ละบริษัทในลักษณะที่จะไม่ก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์กับบริษัทฯ เนื่องจากคู่สัญญาดังกล่าวและบริษัทฯ มีกรรมการและ/หรือผู้ถือหุ้นร่วมกัน เมื่อวันที่ 6 มกราคม 2555 บริษัทฯ ได้เข้าซื้อหุ้นทั้งหมดใน T.TRE ดังนั้นT.TRE ไม่ถือเป็นบริษัทที่เกี่ยวข้องกับบริษัทฯ อีกต่อไป แต่กลายสถานะเป็นบริษัทย่อยแทน บริษัท ทรี แพลน เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด และ บริษัท ฉัตรสุดา จำกัด ได้เลิกบริษัทและชำระบัญชีแล้วเมื่อวันที่ 10 กรกฎาคม 2552 และ 23 มิถุนายน 2552 ตามลำดับดังนั้น เพื่อความโปร่งใสและเพื่อขจัดปัญหาความขัดแย้งทางผลประโยชน์ คณะกรรมการบริษัทจึงเห็นควรยกระดับจาก MOU เป็นสัญญา ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2556 เมื่อวันที่ 24 เมษายน 2556 มีมติอนุมัติให้บริษัทฯลงนามในสัญญายกเลิกบันทึกข้อตกลงและสัญญากำหนดกรอบในการดำเนินธุรกิจจำนวน 3 ฉบับ คือ สัญญายกเลิก MOU กับ T.TRE และสัญญากำหนดกรอบในการดำเนินธุรกิจกับ PCC และ BRT โดยได้มีการกำหนดและแก้ไขเพิ่มเติมเนื้อความต่างๆ ในสัญญากำหนดกรอบการดำเนินธุรกิจให้ชัดเจนยิ่งขึ้น มีสาระสำคัญดังนี้ <u>สัญญาระหว่างบริษัทฯ และ PCC</u> ● เพิ่มเติมขั้นตอนการปฏิบัติในการปฏิเสธคำเสนอขายที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง ● เพิ่มเติมการกำหนดค่าตอบแทนที่มีราคาและเงื่อนไขทางการค้าโดยทั่วไปสำหรับกรณีการใช้ทรัพยากรของคู่สัญญา <u>สัญญาระหว่างบริษัทฯ และ BRT</u> ● เพิ่มเติมการกำหนดค่าตอบแทนให้ชัดเจนขึ้น อาทิ การใช้ประโยชน์ในทรัพยากรบุคคล การใช้ประโยชน์ในทรัพย์สินของบริษัทฯ การให้บริการระหว่างกัน ฯลฯ
ธันวาคม 2556	เมื่อวันที่ 1 ธันวาคม 2556 บริษัททำสัญญาร่วมประกอบธุรกิจกับ บริษัท พัทยา คันทรี คลับ จำกัด เพื่อร่วมประกอบธุรกิจในการพัฒนาที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง ในโครงการพัทยารีสอร์ท เฟส 1 จำนวน 89 ยูนิต ตั้งอยู่ที่ตำบลเขาไม้แก้ว อำเภอบางละมุง จังหวัดชลบุรี โดยมีผลบังคับตั้งแต่วันที่ทำสัญญา และสิ้นสุดสัญญาดำเนินตามโครงการเสร็จสิ้นลง

เดือน/ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ
เมษายน 2557	ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2557 เมื่อวันที่ 28 เมษายน 2557 ● มีมติอนุมัติให้ยกเลิกมติที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2555 เมื่อวันที่ 24 ตุลาคม 2555 ที่ให้ออกและเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่ประชาชนทั่วไป และให้ออกและจัดสรรใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัท ครั้งที่ 1 (SENA-W1) ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัท และนักลงทุนทั่วไปที่จองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุน ● มีมติอนุมัติให้ออกและจัดสรรใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ ให้แก่ผู้บริหารและพนักงานของบริษัทฯ และ/หรือ บริษัทย่อย ครั้งที่ 2 (SENA-WB) จำนวนไม่เกิน 2,300,000 หน่วย โดยจัดสรรให้แก่ผู้บริหารและพนักงานของบริษัทฯ และ/หรือบริษัทย่อย จำนวนไม่เกิน 14 ท่าน โดยไม่คิดมูลค่า ซึ่งมีรายละเอียดข้อกำหนดสิทธิและการจัดสรรตามที่ระบุไว้ด้านล่างนี้ รวมทั้ง มอบอำนาจให้คณะกรรมการบริษัทหรือบุคคลที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัทเป็นผู้พิจารณากำหนดหลักเกณฑ์ เงื่อนไข และรายละเอียดอื่นๆ ของใบสำคัญแสดงสิทธิ รวมทั้งดำเนินการต่างๆ อันจำเป็นและสมควรอันเกี่ยวเนื่องกับการออกและเสนอขายใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญ ครั้งที่ 2 (SENA-WB) ● มีมติอนุมัติการลดทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ ลงจำนวน 140,806,862 บาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 857,711,687 บาท ให้เหลือทุนจดทะเบียน 716,904,825 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 716,904,825 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท โดยวิธีการตัดหุ้นสามัญจดทะเบียนที่บริษัทฯ ยังมิได้นำออกจำหน่ายจำนวน140,806,862 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท ● มติอนุมัติให้แก้ไขหนังสือบริคณห์สนธิข้อ 4 เพื่อให้สอดคล้องกับการลดทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ ● มีมติอนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ ขึ้นอีก จำนวน 2,300,000 บาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 716,904,825 บาท เป็นทุนจดทะเบียน 719,204,825 บาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่ จำนวน 2,300,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท ● มีมติอนุมัติให้แก้ไขหนังสือบริคณห์สนธิข้อ 4 เพื่อให้สอดคล้องกับการเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ ● มีมติอนุมัติการจัดสรรหุ้นเพิ่มทุนเพื่อรองรับการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของ บริษัทฯ ที่จัดสรรให้แก่ผู้บริหารและพนักงานของบริษัทฯ และ/หรือบริษัทย่อย ครั้งที่ 2 (SENA-WB) จำนวน 2,300,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท

เดือน/ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ
กันยายน 2557	ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2557 เมื่อวันที่ 25 กันยายน 2557 ● มีมติอนุมัติให้เพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ ขึ้นอีก 51,370,151 บาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 719,204,825 บาท เป็น 770,574,976 บาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่ จำนวน 51,370,151 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1บาท เพื่อรองรับการจ่ายหุ้นปันผลและการปรับสิทธิสำหรับใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ ที่ออกให้แก่ผู้บริหารและพนักงานของบริษัทฯ และ/หรือ บริษัทย่อย ครั้งที่ 1 (SENA-WA) และครั้งที่ 2 (SENA-WB) ● มีมติอนุมัติให้แก้ไขเพิ่มเติมหนังสือบริคณห์สนธิ ข้อ 4 เพื่อให้สอดคล้องกับการเพิ่มทุนจดทะเบียนเป็นดังนี้ “ ข้อ 4 ทุนจดทะเบียน 770,574,976 บาท (เจ็ดร้อยเจ็ดสิบล้านห้าแสนเจ็ดหมื่นสี่พันเก้าร้อยเจ็ดสิบหกบาท) แบ่งออกเป็น 770,574,976 หุ้น (เจ็ดร้อยเจ็ดสิบล้านห้าแสนเจ็ดหมื่นสี่พันเก้าร้อยเจ็ดสิบหกหุ้น) มูลค่าหุ้นละ 1 บาท (หนึ่งบาท) โดยแยกออกเป็นหุ้นสามัญ 770,574,976 บาท(เจ็ดร้อยเจ็ดสิบล้านห้าแสนเจ็ดหมื่นสี่พันเก้าร้อยเจ็ดสิบหกบาท) หุ้นบุริมสิทธิ – หุ้น (- หุ้น) ” ● มีมติอนุมัติให้จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุน เพื่อรองรับการจ่ายหุ้นปันผลและการปรับสิทธิสำหรับใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ ที่ออกให้แก่ผู้บริหารและพนักงานของบริษัทฯ และ/หรือ บริษัทย่อย ครั้งที่ 1(SENA-WA) และครั้งที่ 2 (SENA-WB) ดังนี้ ● ให้จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุน จำนวนไม่เกิน 51,050,651 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท เพื่อรองรับการจ่ายหุ้นปันผล โดยจัดสรรให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมในอัตรา 14 หุ้นเดิมต่อ 1 หุ้นใหม่ ในกรณีที่ผู้ถือหุ้นรายใดมีเศษของหุ้นเดิมหลังการจัดสรรหุ้นปันผลแล้ว ให้จ่ายเป็นเงินสดแทนการจ่ายเป็นหุ้นปันผล ในอัตราหุ้นละ 0.071429 บาทต่อหุ้น ● ให้จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุน จำนวนไม่เกิน 156,200 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท เพื่อรองรับการปรับสิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ ที่ออกให้แก่ผู้บริหารและพนักงานของบริษัทฯ และ/หรือบริษัทย่อย ครั้งที่ 1 (SENA-WA) ● ให้จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุน จำนวนไม่เกิน 163,300 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท เพื่อรองรับการปรับสิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ ที่ออกให้แก่ผู้บริหารและพนักงานของบริษัทฯ และ/หรือบริษัทย่อย ครั้งที่ 2 (SENA-WB)

เดือน/ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ
กันยายน 2557	ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1 /2557 เมื่อวันที่ 25 กันยายน 2557 ได้มีมติอนุมัติ ดังนี้ ● อนุมัติให้ซื้อที่ดินจากบริษัท ทุนเจริญ จำกัด จำนวน 3 แปลงเนื้อที่รวม 2,286.30 ตารางวาพร้อมแบบก่อสร้างอาคารชุด และรายงานผลกระทบสิ่งแวดล้อม (EIA) ในมูลค่ารวม 134,260,995 บาทโดยแบ่งเป็นมูลค่าซื้อขายที่ดินพร้อมแบบก่อสร้างอาคารชุดและรายงานผลกระทบสิ่งแวดล้อมจำนวน 125,746,500 บาทหรือเท่ากับตารางวาละ 55,000 บาท และดอกเบี้ยที่บริษัทต้องชำระตามตั๋วสัญญาใช้เงินที่ออกเพื่อชำระค่าที่ดินดังกล่าวจำนวน 8,514,495 บาท ● อนุมัติให้ซื้อที่ดินจากบริษัท สินทรัพย์ธัญญา จำกัด จำนวน 5 แปลงโดยแบ่งเป็นเนื้อที่สำหรับพัฒนาโครงการเฟส 1 จำนวน 15,492.50 ตารางวา และเป็นเนื้อที่สำหรับพัฒนาโครงการเฟส 2 จำนวน 16,349.50 ตารางวา เนื้อที่รวมทั้งสิ้น 31,842 ตารางวาพร้อมภาระจำยอมเพื่อใช้เป็นถนนสำหรับเข้าออกที่ดินดังกล่าวในมูลค่ารวม 507,706,837.50 บาทโดยแบ่งเป็นมูลค่าซื้อขายที่ดินพร้อมภาระจำยอมจำนวน 477,630,000 บาทหรือเท่ากับตารางวาละ 15,000 บาท และเป็นดอกเบี้ยที่ต้องชำระตามตั๋วสัญญาใช้เงินที่ออกเพื่อชำระค่าที่ดินดังกล่าวจำนวน 30,076,837.50 บาท ● อนุมัติกำหนดวงเงินออกและเสนอขายหุ้นกู้ ยอดเงินคงค้างแต่ละขณะไม่เกิน 1,500,000,000 บาท โดยบริษัทอาจออกและเสนอขายหุ้นกู้ในคราวเดียวกันหรือหลายคราว กล่าวคือ ขอให้ผู้ถือหุ้นอนุมัติวงเงินไว้ 1,500,000,000 บาท และคณะกรรมการบริษัทจะพิจารณาความเหมาะสมในการออกหุ้นกู้แต่ละครั้ง โดยจะเปรียบเทียบอัตราดอกเบี้ยการออกหุ้นกู้ในแต่ละครั้งกับอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ของธนาคาร โดยแต่ละขณะต้องไม่เกิน 1,500,000,000 บาท

ภาพรวมธุรกิจของบริษัทฯ

ในปี 2557 ถือเป็นปีที่มีสภาวะเศรษฐกิจผันผวนด้วยเหตุปัจจัยทางการเมืองส่งผลกระทบต่อการทำธุรกิจของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ แต่บริษัทก็สามารถผ่านช่วงเวลาดังกล่าวมาได้ โดยการดำเนินธุรกิจภายใต้หลักคิด 4 Core Value อันประกอบด้วย

1. Trust ความเชื่อมั่นและความน่าเชื่อถือ
2. Knowledge sharing การแบ่งปันความรู้และประสบการณ์ที่ดีให้แก่บุคคลรอบข้างอันจะเป็นประโยชน์ทั้งแก่ผู้ให้และผู้ได้รับ
3. Customer Centric ความเข้าใจลูกค้าโดยยึดถือลูกค้าเป็นศูนย์กลางของความคิด
4. Corporate Social Responsibility การมีโอกาสได้ตอบแทนคืนสู่สังคมและดูแลรักษาสิ่งแวดล้อม

ด้วยหลัก 4 Core Vale ตามข้างต้นทำให้บริษัทสามารถผ่านช่วงเวลาที่สภาวะเศรษฐกิจผันผวนมาได้ด้วยดี และหนึ่งในหลักคิด 4 Core Value คือเรื่อง Customer Centric ที่ทำให้บริษัทได้เล็งเห็นถึงความต้องการของลูกค้าในเรื่องการบริการหลังการขาย จึงได้ริเริ่มโครงการบริการแบบครบวงจร 360 องศาขึ้น ภายใต้แนวความคิด “ เราคิดครบเพื่ออนาคต ” ซึ่งประกอบด้วย 4 บริการ ดังนี้

1. มั่นใจ ตั้งแต่การพัฒนาออกแบบ เพราะไม่ว่าจะเป็นทำเลที่มีศักยภาพ การออกแบบที่ทุกฟังก์ชั่นคำนึงความต้องการของผู้อยู่อาศัยเป็นสำคัญ ทั้งหมดนี้มั่นใจได้ว่ามาในราคาที่คุ้มค่า
2. สบายใจ ทุกการซ่อมแซม เพราะมีทีมงานของ SENA We Care ที่คอยให้คำปรึกษา ดูแลบ้านซ่อมแซมและบำรุงรักษา
3. อุ่นใจ เพราะมีเราดูแล เพราะเป็นชุมชนที่ อบอุ่น ไม่แออัด และมีการบริหารดูแลนิติบุคคล จาก Victory Asset ซึ่งทำให้โครงการมีสภาพที่ดีอยู่เสมอ
4. ภูมิใจ มูลค่าที่เพิ่มขึ้น หากคุณคิดจะขยับขยายไปสู่บ้านหลังที่ใหญ่ขึ้น เรามีทีมงาน Sale Agent จาก Living Agent ที่คอยดูแล หาผู้รับมอบบ้านหลังนี้ต่อจากคุณด้วย

ทั้งนี้ การบริการแบบ 360 องศานี่เอง ที่ทำให้ลูกค้าของเราได้รับบริการที่แตกต่างจากการซื้อบ้านจากบริษัทอื่น

นอกจากนี้ ในปี 2557 บริษัทได้ขยายฐานรายได้จากธุรกิจบ้านและคอนโดไปยังธุรกิจเช่าได้ตามเป้าหมายที่ได้วางแผนไว้เมื่อปี 2553 ว่าต้องการกระจายความเสี่ยงจากการทำธุรกิจบ้านและคอนโด ไปยังธุรกิจเช่าและบริการซึ่งเป็นธุรกิจที่มีรายได้เข้ามาอย่างต่อเนื่องสม่ำเสมอ โดยบริษัทได้มีการลงทุนในโครงการคอมมูนิตี้มอลล์ชื่อ “ โครงการเสนาเฟสท์” และลงทุนในโครงการสนามกอล์ฟ ชื่อ “ โครงการพัทยาคันทรี่คลับแอนด์รีสอร์ท “ อย่างต่อเนื่อง จนปัจจุบันในปี 2557 บริษัทมีสัดส่วนรายได้ จากธุรกิจบ้านและคอนโดคิดเป็น 91.21% และมีรายได้จากธุรกิจเช่าคิดเป็น 7.52% เมื่อเทียบกับรายได้รวมของบริษัท ซึ่งถือเป็นความสำเร็จในการกระจายฐานรายได้ไปสู่ธุรกิจเช่า เพื่อลดความเสี่ยงทางธุรกิจและเพิ่มความแข็งแกร่งทางการเงินของบริษัทในระยะยาว

สำหรับกลุ่มลูกค้าหลักของบริษัทยังคงอยู่ในกลุ่มผู้มีรายได้ระดับกลางถึงล่าง ซึ่งต้องการที่อยู่อาศัยในช่วงราคา 0.7 – 3 ลบ.สำหรับโครงการคอนโด และช่วงราคา 2.4 - 7.0 ลบ. สำหรับโครงการบ้าน โดยในปีที่ผ่านมาบริษัทได้เปิดโครงการเสนาพาร์คแกรนด์ เป็นโครงการบ้านเดี่ยวย่านรามอินทรา ซึ่งโครงการนี้จะมีเป็นโครงการบ้านที่ขยับฐานราคาขายบ้านของบริษัทให้สูงขึ้นกว่าเดิม โดยมีช่วงราคาขายตั้งแต่ 5.5 – 7.0 ลบ.และนอกจากนั้นยังเป็นโครงการที่บ้านประหยัดพลังงานด้วย ซึ่งเป็นโครงการที่ทางบริษัทได้ศึกษาร่วมกับมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ เพื่อออกแบบ

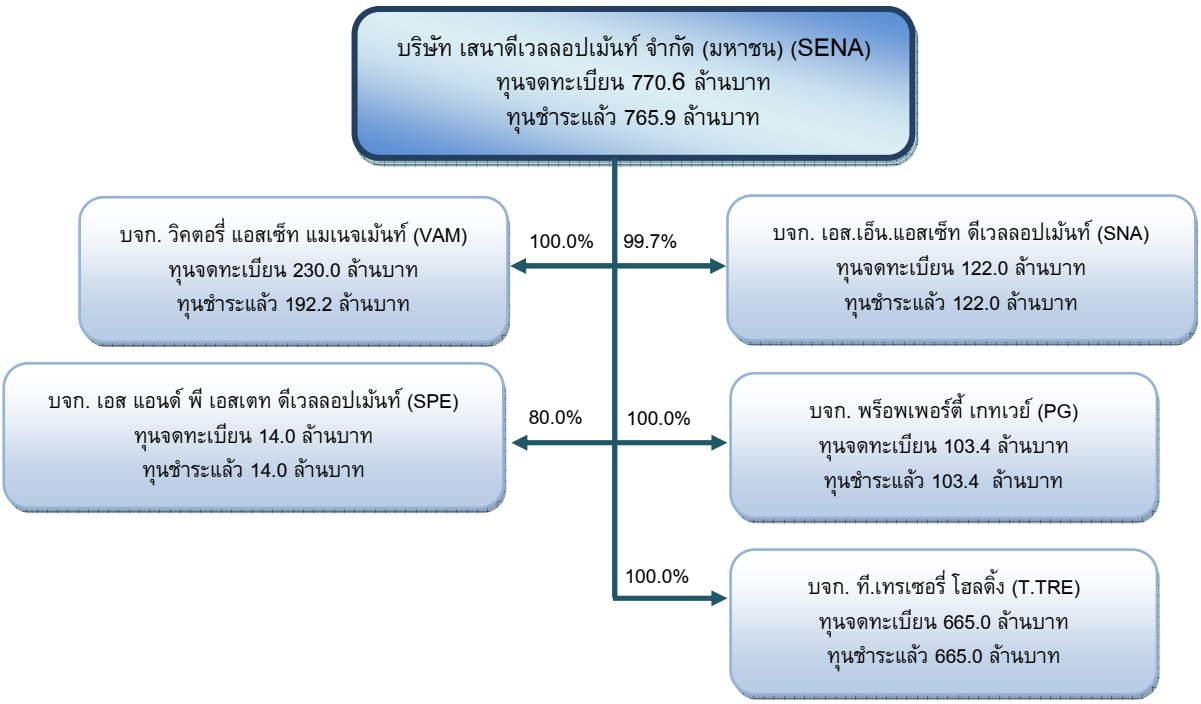
และสร้างบ้านให้เป็นบ้านที่ประหยัดพลังงาน

นอกจากนั้นบริษัทยังได้ทำการศึกษาเรื่องการก่อสร้างโดยใช้ระบบ Pre-Cast สำหรับโครงการคอนโด เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการก่อสร้างและร่นระยะเวลาในการพัฒนาโครงการให้น้อยลง และในปีนี้บริษัทได้เริ่มศึกษาเกี่ยวกับธุรกิจพลังงานทดแทนเพิ่มขึ้น เนื่องจากเป็นธุรกิจที่มีแนวโน้มการเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยในช่วงปลายปีที่ผ่านมาได้เริ่มทำโครงการโซลาร์รูฟ ที่โครงการโกดังสุขุมวิท 50 คาดว่าจะเริ่มรับรู้รายได้ในปีต่อไป

สรุปภาพรวมในการดำเนินธุรกิจในปีนี้ถือว่าบริษัทดำเนินการได้ตามเป้าหมายที่วางไว้ในส่วนรายรับของบริษัท และสามารถขยายฐานรายได้ไปสู่ธุรกิจเช่าเพื่อกระจายความเสี่ยงได้สำเร็จ พร้อมทั้งได้มีการขยายฐานลูกค้าไปสู่ระดับบนเพิ่มขึ้นจากการเปิดโครงการเสนาพาร์คแกรนด์ อีกทั้งยังมีการศึกษาเกี่ยวกับธุรกิจพลังงานทดแทนซึ่งถือเป็นธุรกิจที่มีแนวโน้มดีมากในปีนี้ อย่างไรก็ดีบริษัทก็ยังคงให้ความสำคัญกับระบบการทำงานภายในองค์กร โดยได้จัดให้ปีนี้เป็นปีแห่งการจัดระเบียบเพื่อคุณภาพ เพื่อปรับปรุงระบบการทำงานภายในองค์กรให้สอดรับต่อสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไปทั้งในด้านเศรษฐกิจและการเมืองอย่างทันท่วงที โดยบริษัทจะยังคงใช้หลักคิด 4 Core Value เป็นหลักในการดำเนินธุรกิจต่อไป

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

ณ 31 ธันวาคม 2557



2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย เพื่อเช่า และให้บริการด้านที่อยู่อาศัยแบบครบวงจรภายใต้การบริหารบริษัทย่อยจำนวน 5 บริษัทคือ VAM SNA SPE PG และ T.TRE ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทฯ และบริษัทย่อยดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์โดยสามารถแบ่งได้เป็น 4 ประเภทธุรกิจดังนี้

- ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยเพื่อขายบริษัทฯและบริษัทย่อยมีโครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยเพื่อขายที่อยู่ภายใต้การบริหารจำนวน 12 โครงการ มูลค่าโครงการรวมทั้งสิ้น ประมาณ 9,161.56 ล้านบาท
- ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อเช่าจำนวน 4 โครงการ
- ธุรกิจให้บริการด้านที่อยู่อาศัยแบบครบวงจร
- ธุรกิจบ้านพักตากอากาศและสนามกอล์ฟ

SENA ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยเพื่อขายทั้งแนวราบและแนวสูง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 SENA มีโครงการเพื่อขายที่อยู่ภายใต้การบริหารจำนวน 12 โครงการ แบ่งเป็นโครงการแนวราบ 4 โครงการ ได้แก่ โครงการเอสวิลล์ รังสิต-ลำลูกกา เสนาพาร์คแกรนด์เฟส 1 เสนาวิลล์คลองหลวง และเสนาทาวน์รามอินทราคู้บอน สำหรับโครงการคอนโดมิเนียม 8 โครงการภายใต้ชื่อโครงการ The Niche ID, The Niche Mono, The Kith Plus และ The Kith

VAM ดำเนินธุรกิจให้เช่าอสังหาริมทรัพย์และให้บริการด้าน Living agent เป็นตัวแทนฝากขายและเช่าบ้านและคอนโดมิเนียมมือสองของบริษัทฯบริษัทย่อย รวมทั้งโครงการของบริษัทอื่นๆ บริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 100.0 ของทุนชำระแล้ว ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 VAM มีโครงการอพาร์ทเม้นท์ให้เช่าที่อยู่ภายใต้การบริหารได้แก่ “เสนาเฮ้าส์ รัชโยธิน” ตั้งอยู่ที่ถนนพหลโยธิน ซอย 30 และโครงการ “เสนาเฮ้าส์ ลำลูกกาคลอง 2” บริเวณลำลูกกา คลอง 2 จังหวัดปทุมธานี

SNA ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยเพื่อขายและเพื่อเช่า บริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 99.7 ของทุนชำระแล้ว ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 SNA มีโครงการเพื่อขายที่อยู่ภายใต้การบริหารจำนวน 1 โครงการ คือ โครงการ The Kith ติวานนท์ และโครงการเพื่อเช่า 1 โครงการคือ เสนา แวร์เฮ้าส์ สุขุมวิท 50

SPE ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยเพื่อขาย บริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 80.0 ของทุนชำระแล้ว ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 (นางสาวอุมาพร ธัญลักษณ์ภาคย์ถือหุ้นร้อยละ 20.0 นางสาวเกษรา ธัญลักษณ์ภาคย์ ถือหุ้นร้อยละ 0.01 และนางสาวศรีวรัตน์ ธัญลักษณ์ภาคย์ถือหุ้นร้อยละ 0.01) มีโครงการที่อยู่ภายใต้การบริหารจำนวน 1 โครงการ คือ โครงการ “แพรมาพร คลอง 7”

PG (เดิมชื่อ บริษัท เอส.เอ.แอสเซท จำกัด) ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยเพื่อขาย บริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 100.0 ของทุนชำระแล้ว ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 PG มีโครงการที่อยู่ภายใต้การบริหารจำนวน 1 โครงการ คือโครงการเสนาพาร์คแกรนด์

T .TRE ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทสนามกอล์ฟ บริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 100.0 ของทุนชำระแล้ว ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 T.TRE มีโครงการที่อยู่ภายใต้การบริหารจำนวน 1 โครงการ คือ โครงการพัทยาคันทรีคลับแอนด์ รีสอร์ท

โครงสร้างรายได้ของบริษัทฯ และบริษัทย่อย

ประเภทรายได้	ณ 31 ธ.ค. 2554		ณ 31 ธ.ค. 2555		ณ 31 ธ.ค. 2556 (1)		ณ 31 ธ.ค. 2557	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
1. รายได้จากการขาย :								
- แนวราบ	491.20	22.90%	419.58	24.90%	487.30	24.35%	391.52	14.29%
- แนวสูง	1,610.60	75.00%	1,197.80	71.09%	1,390.01	69.47%	2,139.14	78.09%
รวมรายได้จากการขาย	**2,101.80**	**97.90%**	**1,617.38**	**95.99%**	**1,877.31**	**93.82%**	**2,530.66**	**92.39%**
2. รายได้จากการขายที่ดิน /1	0.30	0.00%	-	0.00%	-	0.00%	-	0.00%
3. รายได้จากการให้เช่าและบริการ	44.80	2.10%	22.12	1.31%	93.53	4.67%	151.09	5.51%
4. รายได้จากสนามกอล์ฟ	-	0.00%	45.38	2.69%	30.10	1.50%	57.52	2.10%
รวมรายได้	**2,146.90**	**100%**	**1,684.88**	**100%**	**2,000.94**	**100%**	**2,739.27**	**100%**
5. รายได้อื่น	40.40		53.90		74.00		35.25	

หมายเหตุ : (1) ข้อมูลก่อนดำเนินการจัดประเภทรายได้ใหม่

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

บริษัทฯ และบริษัทย่อยดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในรูปแบบที่หลากหลาย ปัจจุบันสามารถแบ่งประเภทการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทฯ และบริษัทย่อยออกเป็น 4 หน่วยธุรกิจ (Business Unit) ประกอบด้วย

- โครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอยู่อาศัยเพื่อขาย
- โครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อให้เช่า
- ธุรกิจให้บริการด้านที่อยู่อาศัยแบบครบวงจร
- ธุรกิจบ้านพักตากอากาศ สนามกอล์ฟ

2.1.1 โครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอยู่อาศัยเพื่อขาย

บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอยู่อาศัยจำนวน 5 รูปแบบ ทั้งในแนวราบและแนวสูง ได้แก่ บ้านเดี่ยว บ้านแฝด ทาวน์เฮ้าส์ อาคารพาณิชย์ และคอนโดมิเนียม ภายใต้ชื่อแบรนด์หลัก 3 แบรนด์ ดังนี้

ชื่อแบรนด์หลัก	ตราสินค้า	ลักษณะที่อยู่อาศัย	ราคาขายเฉลี่ย (ล้านบาท)	กลุ่มลูกค้า
เสนา ➢ เป็นแบรนด์สำหรับโครงการแนวราบ โดยจะมีการแตกเป็นชื่อแบรนด์ย่อยเพื่อให้สอดคล้องกับทำเลที่ตั้งและลักษณะโครงการ ณ ปัจจุบันมีอยู่ 5 โครงการภายใต้ชื่อ เสนา คือ ○ เสนาแกรนด์โฮม ○ เสนาวิลล์ โดย เสนา ○ เสนาทาวน์ โดย เสนา ○ เสนาปาร์คแกรนด์ ○ เสนา อเวนิว		บ้านเดี่ยว	4.5	B ถึงA
		โฮมออฟฟิศ	4-5	B
		บ้านเดี่ยวและบ้านแฝด	3-4	C ถึง B
		โฮมออฟฟิศ	4-5	B
		บ้านเดี่ยว	9	B ถึง A
เดอะนิช ➢ เป็นแบรนด์สำหรับโครงการคอนโดมิเนียมระดับกลาง-ค่อนข้างสูง		คอนโดมิเนียมและอาคารพาณิชย์	1.8 – 2.4	C+ ถึง A
เดอะคิทท์ ➢ เป็นแบรนด์สำหรับโครงการคอนโดมิเนียมระดับกลาง		คอนโดมิเนียมและอาคารพาณิชย์	0.7 – 1.0	C ถึง B

บริษัทฯได้แบ่งกลุ่มผู้บริโภคตามสถานะทางเศรษฐกิจและสังคมโดยกลุ่มเป้าหมายหลักของบริษัทฯ คือกลุ่มผู้ที่มีสถานะทางเศรษฐกิจและสังคมในระดับกลาง (ระดับ A ถึง C-) ทางฝ่ายวิจัยธุรกิจของบริษัทฯจะเป็นหน่วยงานที่ทำหน้าที่ศึกษาพฤติกรรมและความต้องการของผู้บริโภคกลุ่มดังกล่าวในแต่ละพื้นที่พร้อมกับการวิเคราะห์ข้อมูลในด้านอื่นๆเช่นสภาวะโดยรวมทางเศรษฐกิจสังคมการขยายตัวของเมืองสภาวะการแข่งขันเพื่อนำไปประกอบการพัฒนาโครงการตลอดจนกำหนดกลุ่มเป้าหมายและกลยุทธ์ทางการตลาดต่อไปโดยหัวใจหลักของการวิจัยคือการนำข้อมูลเชิงลึกที่ได้มาพัฒนาทั้งสินค้าและบริการที่มีคุณค่าตอบสนองต่อความต้องการของผู้บริโภคอันนำไปสู่ความเชื่อมั่นที่มีต่อแบรนด์และความสำเร็จทางธุรกิจ

กลุ่มลูกค้า	รายได้ครัวเรือน (บาทต่อเดือน)
A+	160,000+
A	85,001 – 160,000
B	50,001 – 85,000
C+	35,001 – 50,000
C	24,001 – 35,000
C-	18,001 – 24,000

ที่มา: สมาคมวิจัยการตลาดแห่งประเทศไทย

บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีนโยบายการพัฒนาโครงการภายใต้เงินลงทุนและการบริหารงานของบริษัทฯ เอง โดยจะเป็นผู้ดำเนินการพัฒนาโครงการเองแบบครบวงจร เริ่มตั้งแต่การเลือกลงทุนซื้อที่ดิน การวางผังโครงการ การออกแบบ การว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้าง และการบริหารการขายบริษัทฯ และบริษัทย่อยจะเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ในโฉนดที่ดินที่ตั้งโครงการ และจะเน้นการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยที่มีคุณภาพ ในทำเลที่ตั้งที่มีศักยภาพในเขตจังหวัดกรุงเทพมหานครและปริมณฑล และอยู่ในแนวสาธารณูปโภค โดยกำหนดระดับราคาซึ่งเป็นราคาขายที่สามารถแข่งขันได้

บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีนโยบายในการขายโครงการแนวราบ โดยจะมีบ้านตัวอย่างที่สร้างเสร็จเรียบร้อยแล้วให้ลูกค้าได้พิจารณาก่อนตัดสินใจเลือกซื้อ

ณ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีโครงการที่อยู่ภายใต้การพัฒนาทั้งสิ้น 12 โครงการ แบ่งเป็นโครงการแนวราบจำนวน 4 โครงการ และ โครงการแนวสูงจำนวน 8 โครงการ (รายละเอียดตามตารางแสดงโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายที่อยู่ระหว่างการพัฒนา)

ตารางแสดงโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายที่อยู่ระหว่างการพัฒนา ณ 31 ธันวาคม 2557

(หน่วย : ล้านบาท)

โครงการ		มูลค่าโครงการรวม		ยอดขายสะสม		ยอดโอนสะสม		คงเหลือขาย		Backlog	
		มูลค่า	ยูนิต	มูลค่า	ยูนิต	มูลค่า	ยูนิต	มูลค่า	ยูนิต	มูลค่า	ยูนิต
	โครงการแนวราบ										
1	S-Ville ลำลูกกาคลอง4	610.00	210	458.91	160	456.01	159	151.09	50	2.90	1
2	เสนาปาร์ค แกรนด์ เฟส 1	1,225.20	174	247.12	33	218.95	29	978.08	141	28.17	4
3	เสนาวิลล์คลองหลวง	224.21	60	101.28	27	56.44	15	122.93	33	44.84	12
4	เสนาทาวน์รามอินทราคู้บอน	87.00	29	9.00	3	-	-	78.00	26	9.00	3
	รวมโครงการแนวราบ	**2,146.41**	**473**	**816.31**	**223**	**731.40**	**203**	**1,330.10**	**250**	**84.91**	**20**
	โครงการแนวสูง										
5	เดอะคิทท์ ลำลูกกาคลอง 2	667.97	744	528.33	614	499.60	582	139.64	130	28.73	32
6	เดอะคิทท์ คลองหลวง	505.86	345	479.98	295	444.79	271	25.88	50	35.19	24
7	เดอะคิทท์ ติวานนท์	1,026.00	790	542.11	463	440.81	385	483.89	327	101.30	78
8	เดอะคิทท์ พลัส นวมินทร์ 163	539.21	406	414.09	324	370.26	291	125.12	82	43.83	33
9	เดอะนิช โมโน บางนา เฟส 1 & 2	1,289.12	643	903.18	481	867.09	463	385.94	162	36.09	18
10	เดอะนิช ไอดี บางแค เฟส 1	651.00	434	103.50	69	-	-	547.50	365	103.50	69
11	เดอะนิช โมโน รัชวิภา	1,366.26	528	807.34	312	-	-	558.92	216	807.34	312
12	เดอะนิช ไอดี พระราม 2	969.73	616	579.36	388	352.67	244	390.37	228	226.69	144
	รวมโครงการแนวสูง	**7,015.15**	**4,506**	**4,357.88**	**2,946**	**2,975.22**	**2,236**	**2,657.27**	**1,560**	**1,382.66**	**710**

2.1.2 โครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อให้เช่า

บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีนโยบายในการลงทุนโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อให้เช่าในรูปแบบที่หลากหลายทั้งที่อยู่อาศัยประเภทอพาร์ทเม้นท์ให้เช่า คลังสินค้าให้เช่า และศูนย์การค้าขนาดเล็กสไตล์ Community Mall ให้เช่า เป็นต้น ซึ่งเป็นธุรกิจที่สร้างรายได้อย่างต่อเนื่อง (Recurring Income) ให้แก่บริษัทฯ และบริษัทย่อย ทั้งนี้ ผู้บริหารบริษัทฯจะคำนึงถึงความเหมาะสมของทำเลที่ตั้งของแต่ละโครงการก่อนที่จะตัดสินใจเลือกรูปแบบในการพัฒนาโครงการ เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดของการใช้พื้นที่และตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าอยู่ในบริเวณทำเลนั้นๆ ปัจจุบันบริษัทฯ และบริษัทย่อยดำเนินโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อให้เช่าแล้ว 4 โครงการ รายละเอียดดังนี้

- โครงการ “เสนาเฮ้าส์ รัชโยธิน” เป็นโครงการอพาร์ทเม้นท์ให้เช่าทั้งแบบรายเดือนและรายวัน ตั้งอยู่บริเวณถนนพหลโยธินซอย 30 กรุงเทพมหานคร ประกอบด้วยอาคารอพาร์ทเม้นท์ 2 อาคาร จำนวนห้องพักรวม 159 ห้อง ภายใต้การบริหารงานของบริษัทย่อย (VAM) ณ 31 ธันวาคม 2557 อัตราการเช่าพื้นที่ (Occupancy rate) อยู่ที่ 59%

- โครงการ “เสนาเฮ้าส์ ลำลูกกาคลอง 2” เป็นโครงการอพาร์ทเม้นท์ให้เช่าทั้งแบบรายเดือนและรายวัน ตั้งอยู่บริเวณลำลูกกาคลอง 2 จังหวัดปทุมธานี จำนวนห้องพักรวม 42 ห้อง ภายใต้การบริหารงานของบริษัทย่อย (VAM) เปิดดำเนินการแล้วในปี 2554 ณ 31 ธันวาคม 2557 อัตราการเช่าพื้นที่อยู่ที่ 35%

- โครงการ “โกดังสุขุมวิท 50” เป็นโครงการคลังสินค้าให้เช่าจำนวน 22 หลัง ตั้งอยู่บริเวณถนนสุขุมวิทซอย 50 ณ 31 ธันวาคม 2557 อัตราการเช่าพื้นที่อยู่ที่ 63.78%

- โครงการ “SENA Fest” เป็นโครงการศูนย์การค้าขนาดเล็กสไตล์ Community Mall บริเวณถนนเจริญนคร กรุงเทพฯ จำนวนพื้นที่เช่าประมาณ 8,000 ตรม. ณ 31 ธันวาคม 2557 มีผู้ทำสัญญาเช่าพื้นที่แล้วกว่า 89% ของพื้นที่เช่ารวม

2.1.3 ธุรกิจให้บริการด้านที่อยู่อาศัยแบบครบวงจร

บริษัทฯ มีนโยบายที่จะให้บริการหลังการขายแบบครบวงจรสำหรับที่อยู่อาศัยในทุกโครงการของบริษัทฯ และบริษัทย่อย เพื่อสร้างประสบการณ์ที่ประทับใจให้กับกลุ่มลูกค้า อาทิ การดูแลด้านความปลอดภัย การร่วมสร้างคุณภาพสังคมที่อบอุ่นของแต่ละโครงการ การรับบริหารดูแลสาธารณูปโภคส่วนกลางและสภาพแวดล้อมโครงการภายหลังจากโอนกรรมสิทธิ์พื้นที่ส่วนกลางให้แก่นิติบุคคลบ้านจัดสรรหรือนิติบุคคลอาคารชุดเป็นที่เรียบร้อยแล้ว รวมทั้งการเป็นสื่อกลางในการอำนวยความสะดวกในการขายบ้านให้แก่กลุ่มลูกค้าของโครงการเสนา (Resale Agent) เป็นต้น ทั้งนี้เพื่อสร้างความพึงพอใจสูงสุดให้กับกลุ่มลูกค้าภายใต้แนวคิด “Integrating Customers Experience” ซึ่งเป็นแนวคิดในการบริหารโครงการและการบริการลูกค้าแบบครบวงจร ทั้งก่อนเลือกซื้อที่อยู่อาศัยในโครงการของบริษัทฯ ไปตลอดจนถึงหลังจากขายที่อยู่อาศัยของโครงการ (Integrated Solution) ณ 31 ธันวาคม 2557 เปิดให้บริการ 10 โครงการในรูปแบบรับจ้างบริหารนิติบุคคลอาคารชุด/นิติบุคคลบ้านจัดสรร ภายใต้การบริหารงานโดยบริษัทย่อย (VAM) ประกอบด้วย

- นิติบุคคล โครงการ “The Kith ลำลูกกา คลอง 2”
- นิติบุคคล โครงการ The Niche โมโน บางนา เฟส 1-2
- นิติบุคคล โครงการ บ้านร่วมทางฝั่น 3
- นิติบุคคล โครงการ The Kith คลองหลวง อาคาร B 5,6,7
- นิติบุคคล โครงการ The Kith สวนกุหลาบ อาคาร A1-6
- นิติบุคคล โครงการ The Niche ID พระราม 2 เฟส 1
- นิติบุคคล โครงการ The Nichr ID ลาดพร้าว – วังหิน
- นิติบุคคล โครงการ The Kith Plus นวมินทร์
- นิติบุคคล โครงการเสนาวิลล์ ลำลูกกา คลอง 4
- นิติบุคคล โครงการเสนาพาร์คแกรนด์รามอินทรา กม.9

ทั้งนี้ สัญญาจ้างบริหารอาคารชุดส่วนใหญ่มีระยะเวลาประมาณ 1 ปี โดยเมื่อครบกำหนดอายุสัญญาแล้ว การพิจารณาต่ออายุสัญญาขึ้นอยู่กับมติที่ประชุมของลูกบ้านในแต่ละโครงการ

2.1.4 ธุรกิจบ้านพักตากอากาศ สนามกอล์ฟและโรงแรม

บริษัทฯ มีนโยบายการกระจายความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจเพื่อความแข็งแกร่งทางการเงินในระยะยาว โดยได้เล็งเห็นถึงศักยภาพการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในทำเลที่ตั้งแถบเมืองพัทยา จ.ชลบุรี จึงได้เข้าลงทุนซื้อหุ้นใน T.TRE เพื่อให้ได้มาซึ่งบ้าน ที่ดิน และ สนามกอล์ฟโครงการพัทยาคันทรี่คลับแอนด์รีสอร์ท รายละเอียดโครงการดังนี้

- พื้นที่ส่วนสนามกอล์ฟและสนามไดร์ฟกอล์ฟ
- พื้นที่ส่วนที่อยู่อาศัยภายใต้ชื่อ “พัทยาคันทรี่คลับ โฮม แอนด์ เรสซิเดนท์” ประกอบด้วย ที่ดินพร้อมบ้านพักตากอากาศชั้นเดียว ที่ดินว่างเปล่าเพื่อจำหน่ายรอบสนามกอล์ฟ และที่ดินว่างเปล่าแปลงย่อยทั่วไป

ทั้งนี้ปัจจุบันบริษัทได้มีการปรับปรุงสนามกอล์ฟ 18 หลุมเรียบร้อยแล้ว และในปี 2557 ที่ผ่านมาบริษัทได้ดำเนินการสร้างคลับเฮ้าส์ใหม่ มีกำหนดเปิดคลับเฮ้าส์ใหม่ในปี 2558 นี้ และต่อจากนั้นบริษัทมีแผนพัฒนาโครงการบ้านและคอนโดในพื้นที่รอพัฒนาของโครงการสนามกอล์ฟต่อไป

2.2 การตลาดและการแข่งขัน

2.2.1 กลยุทธ์ทางการตลาด

กลยุทธ์ทางด้านผลิตภัณฑ์

บริษัทฯ เน้นให้ความสำคัญกับลูกค้าเป็นจุดศูนย์กลางโดยในการออกแบบโครงการแต่ละโครงการนั้น ฝ่ายพัฒนาธุรกิจจะทำการวิเคราะห์ความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายร่วมกับฝ่ายวิจัยและฝ่ายการตลาด เพื่อให้ได้มาถึงการออกแบบที่อยู่อาศัย การตกแต่ง พื้นที่ใช้สอยและพื้นที่ส่วนกลางที่ลงตัวตอบโจทย์ทุกความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย โดยทีมงานออกแบบของบริษัทฯมีประสบการณ์ออกแบบตกแต่งโครงการทั้งประเภทแนวราบและแนว

สูงมายาวนาน สำหรับการก่อสร้างนั้น บริษัทฯ มีการควบคุมคุณภาพงานก่อสร้างในแต่ละขั้นตอนอย่างใกล้ชิด ตั้งแต่เริ่มก่อสร้างจนส่งมอบงานให้กับลูกค้า ทั้งนี้ บริษัทฯมีทีมงานควบคุมคุณภาพของบริษัทฯเองเป็นผู้คอยตรวจสอบงานก่อสร้างในแต่ละขั้นตอน โดยมีฝ่ายการตลาดและฝ่ายขายช่วยประสานงานรับฟังความคิดเห็นของลูกค้าจนกระทั่งงานได้รับการส่งมอบให้แก่ลูกค้า ภายหลังการส่งมอบงานบริษัทฯมีนโยบายการให้บริการหลังการขายอย่างใกล้ชิดเพื่อให้ลูกค้าเกิดความมั่นใจว่าบริษัทฯมีความใส่ใจต่อลูกค้ากรณีมีปัญหาเกิดขึ้นในภายหลัง

2.2.2 กลยุทธ์ทางด้านราคา

บริษัทฯ มีนโยบายกำหนดราคาขายที่ให้ความคุ้มค่าคุ้มราคาแก่กลุ่มลูกค้า โดยบริษัทฯจะทำการสำรวจราคาของคู่แข่งในทำเลที่ตั้งที่ใกล้เคียงและกำหนดราคาในระดับที่สามารถแข่งขันได้แต่ให้พื้นที่ใช้สอยที่มากกว่า ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้เล็งเห็นถึงข้อจำกัดของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่เป็นกลุ่มผู้มีรายได้ระดับปานกลางที่ยังมีความต้องการที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลที่ให้ความสำคัญกับปัจจัยทางด้านราคาในการพิจารณาเลือกซื้อที่อยู่อาศัยเป็นหลัก ศักยภาพในการบริหารจัดการและควบคุมต้นทุนการพัฒนาโครงการส่งผลให้บริษัทฯ สามารถมอบที่อยู่อาศัยที่มีความคุ้มค่าคุ้มราคาแก่กลุ่มลูกค้าเป้าหมายและสามารถแข่งขันกับคู่แข่งของบริษัทฯได้เป็นอย่างดี

2.2.3 กลยุทธ์ทางด้านการส่งเสริมการขาย

ในปี 2557 บริษัทเน้นกลยุทธ์ส่งเสริมการขายแบบแบ่งเบาภาระของลูกค้าเพื่อกระตุ้นการตัดสินใจซื้อ โดยใช้โปรโมชั่น “ เสนาฟรี X 3 “ ซึ่งประกอบไปด้วย

- ฟรี ช่วยผ่อน 50% ของค่างวด นาน 2 ปี
- ฟรีค่าธรรมเนียมการโอน 1% ของราคาขาย
- ฟรีเฟอร์นิเจอร์ชุดครัว

ทั้งนี้เพื่อลดภาระของลูกค้าในส่วนค่าธรรมเนียมการโอนและภาระที่จะต้องผ่อนชำระค่าบ้านหลังจากที่ได้ซื้อบ้านไปแล้ว หวังกระตุ้นให้ลูกค้าตัดสินใจซื้อบ้านเร็วขึ้นและมองเห็นว่าการซื้อบ้านกับบริษัท นอกจากจะได้บ้านที่ราคาคุ้มค่าแล้วยังมีโปรโมทชั่นที่น่าสนใจทำให้สามารถเป็นเจ้าของบ้านได้ง่ายขึ้นอีกด้วย

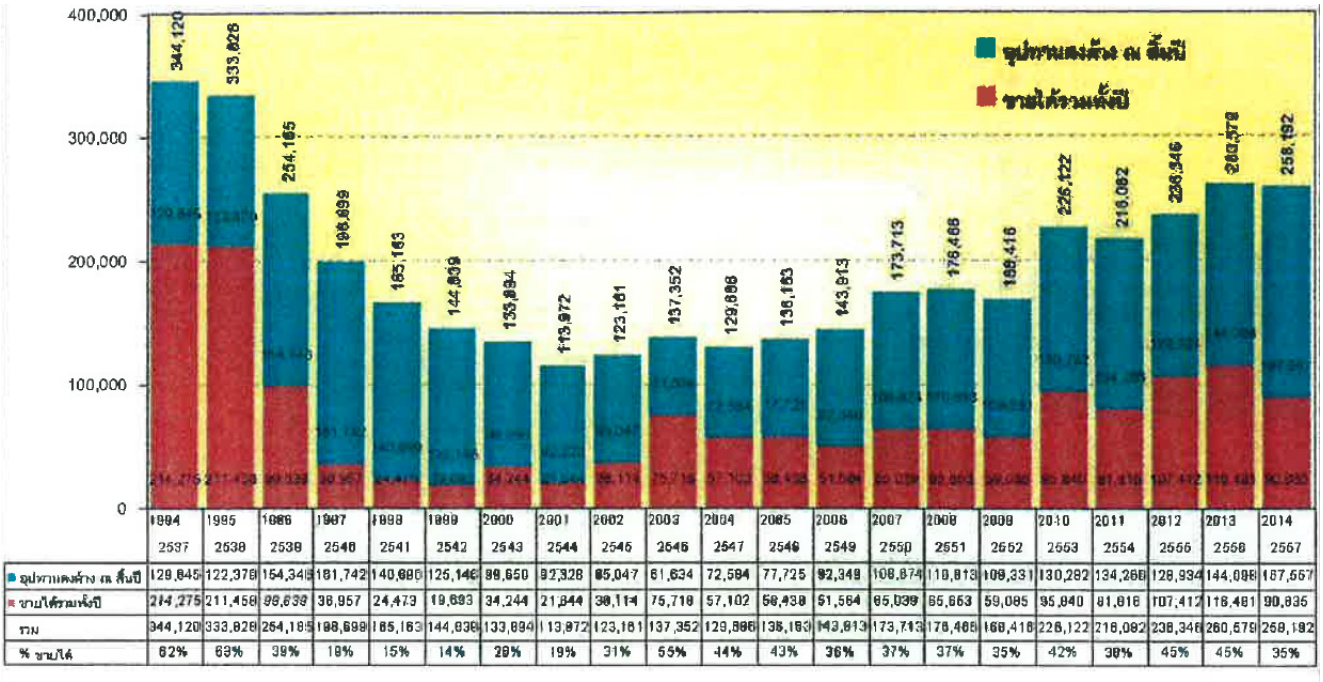
2.2.4 กลยุทธ์ทางด้านการจัดจำหน่ายและช่องทางการจัดจำหน่าย

บริษัทฯ เน้นช่องทางการจำหน่ายหลักผ่านทางทีมงานขาย โดยบริษัทฯมีการจัดฝึกอบรมทีมงานขายเป็นประจำอย่างต่อเนื่องและมีการกำหนดนโยบายและวางเป้ายอดขายอย่างชัดเจน แต่ละโครงการจะมีทีมงานขายประมาณ 3-4 คนและมีการกำหนดค่านายหน้าในการขายที่อยู่อาศัยแต่ละหลังในโครงการเพื่อเป็นแรงกระตุ้นแก่ทีมงานขายซึ่งทีมงานขายจะถูกฝึกให้มีความเอาใจใส่ต่อลูกค้าแต่ละราย ตั้งแต่การให้ข้อมูลพื้นฐานเริ่มแรกแก่ลูกค้าที่โทรศัพท์เข้ามาสอบถาม ขั้นตอนการจองซื้อและเซ็นสัญญา การส่งมอบบ้านและการบริการหลังการขาย โดยแต่ละขั้นตอนจะมีการบันทึกข้อมูลไว้ในระบบเพื่อทำการปรับปรุงหรือวิเคราะห์ถึงปัจจัยที่ส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อของกลุ่มลูกค้าเพื่อกำหนดกลยุทธ์ด้านการขายต่อไป

2.2.5 ภาวะอุตสาหกรรม

ภาพรวมธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ปี 2557

ภาพที่ 1 : ข้อมูลเปรียบเทียบยอดขายและอุปทานคงเหลือของที่อยู่อาศัยระหว่างปี 2537 ถึง สิ้นปี 2557



	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
	2537	2538	2539	2540	2541	2542	2543	2544	2545	2546	2547	2548	2549	2550	2551	2552	2553	2554	2555	2556	2557
อุปทานคงค้าง ณ สิ้นปี	129,845	122,378	154,345	181,742	140,980	125,146	89,650	92,328	85,047	61,634	72,584	77,725	92,349	108,674	118,813	109,331	130,282	134,266	128,934	144,098	167,557
ขายได้รวมทั้งปี	214,275	211,450	99,839	36,957	24,473	19,693	34,244	21,844	38,114	75,718	57,102	58,438	51,564	65,039	65,863	59,085	95,940	81,816	107,412	118,481	90,635
รวม	344,120	333,828	254,185	198,699	165,163	144,839	123,894	113,972	123,161	137,352	129,686	136,163	143,913	173,713	178,466	168,416	226,122	216,082	236,346	260,579	258,192
% ขายได้	62%	63%	39%	18%	15%	14%	28%	19%	31%	55%	44%	43%	36%	37%	37%	35%	42%	38%	45%	45%	35%

ที่มา: บริษัท เอเจนซี่ ฟอร์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส จำกัด (ข้อมูล ณ 30 ธ.ค. 57)

หมายเหตุ: จำนวนอุปทานรวม (จำนวนที่อยู่อาศัยพร้อมขาย) คือจำนวนอุปทานคงเหลือของปีก่อนหน้าและจำนวนอุปทานที่เปิดขายใหม่ในแต่ละปี จำนวนยอดขายได้เป็นจำนวนที่อยู่อาศัยที่ขายได้ในแต่ละปี จำนวนอุปทานคงเหลือเป็นจำนวนที่อยู่อาศัยที่รอขายในแต่ละปี โดยหมายรวมถึงที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยว บ้านแฝด ทาวน์เฮ้าส์ อาคารชุด อาคารพาณิชย์ และที่ดินจัดสรร

- ณ สิ้นปี 2557 มีจำนวนอุปทานรวม (จำนวนที่อยู่อาศัยพร้อมขาย) จำนวน 258,192 หน่วย โดยมียอดขายได้จำนวน 90,635 หน่วย และคิดเป็นร้อยละ 35.10 ของจำนวนอุปทานรวมในปี 2557

- ราคาขายเฉลี่ยต่อหน่วยในปี 2557 ประมาณ 3.332 ล้านบาท (เพิ่มขึ้นร้อยละ 5) เมื่อเปรียบเทียบกับสิ้นปี 2556 (2.928 ล้านบาท) เนื่องจากมีการพัฒนาสินค้าราคาปานกลางมากขึ้นโดยเฉพาะการผลิตคอนโด 1-2 ล้าน ตามแนวส่วนต่อขยายรถไฟฟ้าสายใหม่ๆ และแหล่งงาน หรือสถาบันการศึกษาเอกชน ที่ออกสู่เขตเมืองชั้นนอกมากขึ้น รวมถึงการพัฒนาทาวน์เฮาส์ระดับราคา 2-3 ล้านบาท ในเขตติดต่อเมืองมากขึ้น

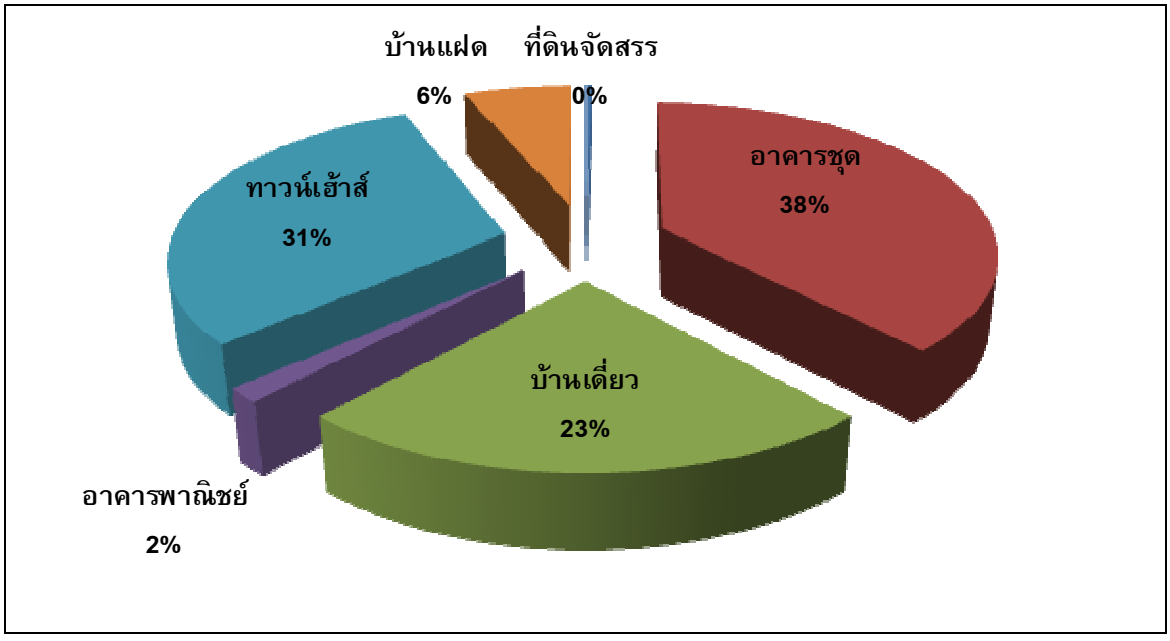
ภาพที่ 2: จำนวนอุปทานคงเหลือทั้งหมดของที่อยู่อาศัยแยกประเภท ณ สิ้นปี 2557

ประเภท	จำนวนยูนิตคงเหลือ				มูลค่ายูนิตคงเหลือ			
	บมจ.+ ในเครือ	บจก.+ รายย่อย	รวม	%	บมจ.+ ในเครือ	บจก.+ รายย่อย	รวม	%
บ้านเดี่ยว	25,546	13,834	39,380	24	163,693	69,601	233,294	40
บ้านแฝด	5,787	4,554	10,341	6	21,072	13,355	34,426	6
ทาวน์เฮ้าส์	30,236	20,908	51,144	31	79,769	46,577	126,346	22
อาคารพาณิชย์	108	2,327	2,435	1	992	10,417	11,408	2
คอนโดมิเนียม	45,247	18,289	63,536	38	111,519	62,461	173,980	30
ที่ดินจัดสรร	194	352	546	0.3	245	1,953	2,198	0.4
รวม	107,118	60,264	167,382	100	377,290	204,363	581,653	100
%	64%	36%	100%		65%	35%	100%	

ที่มา : บริษัท เอเจนซี่ ฟอร์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส จำกัด (ข้อมูล ณ 31 ธ.ค. 57)

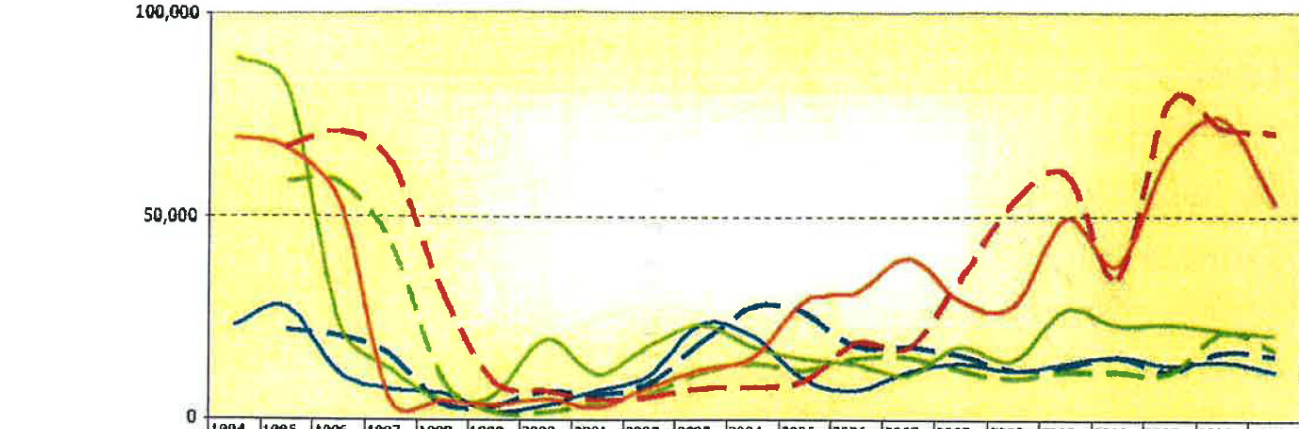
หมายเหตุ: บจก.หมายถึงผู้ประกอบการที่เป็นนิติบุคคลในรูปของบริษัทจำกัด และรายย่อยหมายถึงผู้ประกอบการที่เป็นบุคคลธรรมดา

ภาพ 3: จำนวนอุปทานคงเหลือทั้งหมด ณ สิ้นปี 2557 จำนวน 167,382 หน่วย



- อุปทานคงเหลือสะสมมีจำนวน 167,382 หน่วย แบ่งเป็นอาคารชุด ทาวน์เฮ้าส์ และบ้านเดี่ยว ซึ่งมีสัดส่วนใกล้เคียงกันที่ร้อยละ 38.0 ร้อยละ 30.0 และร้อยละ 23.5 ตามลำดับ ส่วนที่เหลืออีกร้อยละ 8.5 เป็นที่อยู่อาศัยประเภทอื่น ได้แก่ บ้านแฝด อาคารพาณิชย์ และที่ดินจัดสรร

ภาพที่ 4: จำนวนหน่วยที่อยู่อาศัยที่ขายได้เทียบกับที่อยู่อาศัยจดทะเบียนแยกตามประเภทที่อยู่อาศัย ปี 2537 – สิ้นปี 2557



	1994 2537	1995 2538	1996 2539	1997 2540	1998 2541	1999 2542	2000 2543	2001 2544	2002 2545	2003 2546	2004 2547	2005 2548	2006 2549	2007 2550	2008 2551	2009 2552	2010 2553	2011 2554	2012 2555	2013 2556	2014 2557
บ้านเดี่ยว (ขายได้)	22,967	27,432	11,263	7,326	6,256	1,935	3,321	6,989	10,760	23,397	20,427	9,613	7,960	11,705	13,858	11,948	13,869	15,539	13,300	14,205	11,811
บ้านเดี่ยว (จดทะเบียน)		21,731	20,026	15,698	3,527	2,898	6,753	5,906	8,640	18,816	27,392	25,780	17,569	17,826	15,570	11,863	12,769	15,380	11,956	16,339	15,567
ทาวน์เฮ้าส์ (ขายได้)	88,956	81,402	23,256	12,242	4,500	5,726	19,400	10,901	18,123	23,188	17,783	14,669	13,277	10,626	17,834	14,425	26,962	23,148	23,593	22,825	20,631
ทาวน์เฮ้าส์ (จดทะเบียน)		58,093	57,956	42,678	9,833	1,598	1,669	3,785	5,731	11,272	13,360	11,460	14,632	14,931	11,943	9,771	11,787	11,614	11,248	21,236	16,875
อาคารชุด (ขายได้)	69,354	66,581	53,087	4,228	4,612	3,432	4,753	2,792	7,550	12,148	15,291	28,903	30,995	39,580	28,834	27,863	49,442	37,797	65,215	73,843	53,022
อาคารชุด (จดทะเบียน)		66,911	70,575	62,837	30,978	9,036	6,679	4,656	5,116	7,399	7,689	9,229	18,607	17,432	34,049	53,725	59,919	34,734	78,391	71,440	70,164

ที่มา : บริษัท เอเจนซี่ ฟอร์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส จำกัด (ข้อมูล ณ 31 ธ.ค. 57)

ภาพที่ 5: ข้อมูลเปรียบเทียบที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียนในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑลจำแนกตามทำเล

ลำดับ	ทำเลที่ตั้ง	ประเภท	ระดับราคา (ล้านบาท)	ขายแล้ว (ยูนิต)	คงเหลือ (ยูนิต)	รวม (ยูนิต)	มูลค่า (ล้านบาท)
1	แจ้งวัฒนะ	คอนโดมิเนียม	<0.5	14,290	5,498	19,788	7,519
2	ถ.วงแหวนรอบนอก-เพชรเกษม	คอนโดมิเนียม	1.0-2.0	4,409	2,348	6,757	11,224
3	บางนา-ตราด กม.1-10	คอนโดมิเนียม	1.0-2.0	5,386	1,333	6,719	10,616
4	บางซื่อ	คอนโดมิเนียม	2.0-3.0	3,429	3,429	6,716	15,900
5	สุขุมวิท พระราม 4	คอนโดมิเนียม	5.0-10.0	5,511	720	6,231	40,767
6	ปทุมวัน	คอนโดมิเนียม	5.0-10.0	4,885	962	5,847	42,400
7	รัตนาธิเบศน์ จัสโก้	คอนโดมิเนียม	1.0-2.0	4,462	952	5,414	8,961
8	รังสิต คลอง 1-7	ทาวน์เฮ้าส์	1.0-2.0	3,174	1,730	4,904	6,950
9	สุขุมวิท พระราม 4	คอนโดมิเนียม	3.0-5.0	3,985	698	4,683	17,697
10	บางนา-ตราด กม.10-30	ทาวน์เฮ้าส์	1.0-2.0	1,890	2,760	4,650	7,592
11	แจ้งวัฒนะ	คอนโดมิเนียม	1.0-2.0	3,608	821	4,429	7,264
12	รังสิต คลอง 1-7	บ้านเดี่ยว	3.0-5.0	2,795	1,624	4,419	17,222
13	คลองสาน	คอนโดมิเนียม	2.0-3.0	2,949	1,428	4,377	10,974
14	ลำลูกกา	ทาวน์เฮ้าส์	1.0-2.0	2,359	1,725	4,084	6,481
15	รัชดา-ลาดพร้าว	คอนโดมิเนียม	3.0-5.0	2,566	1,400	3,966	14,401
16	บางนา-ตราด กม.10-30	บ้านเดี่ยว	3.0-5.0	2,156	1,532	3,688	14,488
17	รามคำแหง	คอนโดมิเนียม	1.0-2.0	2,927	719	3,646	6,574

ลำดับ	ทำเลที่ตั้ง	ประเภท	ระดับราคา (ล้านบาท)	ขายแล้ว (ยูนิต)	คงเหลือ (ยูนิต)	รวม (ยูนิต)	มูลค่า (ล้านบาท)
18	พระราม 5 – บางกรวย	ทาวน์เฮ้าส์	2.0-3.0	2,143	1,493	3,636	9,199
19	พระราม 2 กม.1-10	คอนโดมิเนียม	1.0-2.0	2,898	673	3,571	4,978
20	บางบัวทอง	บ้านเดี่ยว	3.0-5.0	2,127	1,276	3,403	13,060

ที่มา : บริษัท เอเจนซี่ ฟอร์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส จำกัด (ข้อมูล ณ 31 ธ.ค. 57)

ทำเลที่ตั้งโครงการ ถือเป็นอีกปัจจัยสำคัญที่ส่งผลต่อยอดขายได้ของโครงการ โดยทำเลที่ได้รับความนิยมมากที่สุด ณ สิ้นปี 2557 ที่ผ่านมาคือโซนแจ้งวัฒนะ รัตนาธิเบศน์ บางนา-ตราด และสุขุมวิท สำหรับโครงการแนวสูง และโซนลำลูกกา บางนา-ตราด และรังสิตคลอง 1-7 สำหรับโครงการประเภทแนวราบ ทั้งนี้โซนที่มีอัตรายอดขายได้สูงสุด คือโซนแจ้งวัฒนะสำหรับโครงการแนวสูง และโซนรังสิต คลอง 1-7 สำหรับโครงการแนวราบ

ภาพที่ 6: โครงการอสังหาริมทรัพย์ที่เปิดตัวในปี 2557

จำนวนยูนิตทั้งหมด							
ระดับราคา (ล้านบาท)	บ้านเดี่ยว	บ้านแฝด	ทาวน์เฮ้าส์	อาคารพาณิชย์	อาคารชุด	ที่ดินจัดสรร	รวมที่อยู่อาศัย (ยูนิต)
จำนวนโครงการ	113	54	156	71	137	3	460
<0.5							
0.5 - 1.0			526		9,856		10,385
1.0 - 2.0	221	732	11,958		21,904		34,815
2.0 - 3.0	957	2,141	9,289	285	18,205		30,877
3.0 - 5.0	7,412	1,954	3,875	1,415	9,360	21	24,037
5.0 - 10.0	4,665	276	1,204	767	4,686	27	11,625
10.0 - 20.0	473		281	202	950		1,906
>20.0	102			10	337		449
รวมทั้งหมด	**13,830**	**5,103**	**27,136**	**2,679**	**65,298**	**48**	**114,094**
%	**12.1%**	**4.5%**	**23.8%**	**2.3%**	**57.2%**	**0.04%**	**100%**
<0.5							
0.5 - 1.0			476		8,788		9,263
1.0 - 2.0	418	1,340	19,904		31,258		52,919
2.0 - 3.0	2,601	5,917	22,429	804	44,606		76,356
3.0 - 5.0	29,026	7,315	14,775	5,671	35,696	71	92,555
5.0 - 10.0	31,393	1,617	7,643	4,784	31,046	206	76,687
10.0 - 20.0	5,648		3,466	2,659	12,457		24,230
>20.0	2,981			210	9,347		12,539
รวมทั้งหมด	**72,067**	**16,189**	**68,692**	**14,127**	**173,197**	**278**	**344,549**
%	**20.9%**	**4.7%**	**19.9%**	**4.1%**	**40.0%**	**0.1%**	**100.0%**

ที่มา : บริษัท เอเจนซี่ ฟอร์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส จำกัด (ข้อมูล ณ 31 ธ.ค. 57)

ณ สิ้นปี 2557 มีจำนวนที่อยู่อาศัยเปิดใหม่จำนวน 114,094 หน่วย แบ่งเป็นอาคารชุด ทาวน์เฮ้าส์ บ้านเดี่ยว และอื่นๆ คิดเป็นร้อยละ 57.2 ร้อยละ 23.8 ร้อยละ 12.1 และร้อยละ 6.9 ตามลำดับ คิดเป็นมูลค่าโครงการรวมทั้งสิ้น 344,549 ล้านบาท

2.2.6 สภาวการณ์แข่งขัน

ปัจจุบัน ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายเป็นบริษัทที่จดทะเบียนอยู่ในตลาดหลักทรัพย์ โดยผู้ประกอบการรายหลัก ได้แก่ บริษัท พฤกษา เรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน) (PS) บริษัท แลนด์แอนด์เฮ้าส์ จำกัด (มหาชน) (LH) บริษัท เอพี (ไทยแลนด์) จำกัด (มหาชน) (AP) บริษัท แสนสิริ จำกัด (มหาชน) (SIRI) บริษัท แอล.พี.เอ็น. ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) (LPN) บริษัท ศุภาลัย จำกัด (มหาชน) (SPALI) บริษัท ปริญสิริ จำกัด (มหาชน) (PRIN) บริษัท อีสเทอร์นสตาร์เรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน) (ESTAR) บริษัท ควอลิตี้ เฮ้าส์ จำกัด (มหาชน) (QH) บริษัท ลลิล พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) (LALIN) ฯลฯ โดยแต่ละบริษัทมีมูลค่าโครงการภายใต้การบริหารประมาณ 2,000–23,000 ล้านบาทต่อปี ทั้งนี้ ในส่วนของผู้ประกอบการที่เป็นบริษัทจำกัด ได้แก่ บริษัท แกรนด์ยูนิตี้ดีเวลล็อปเมนท์ จำกัด บริษัท เอพี เอ็มอี (กรุงเทพ) จำกัด บริษัท คาซ่าวิลล์ จำกัด บริษัท กัสโต้ วิลเลจ จำกัด บริษัท พระยาพาณิชย์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด บริษัท โกศลพร็อพเพอร์ตี้ จำกัด และ บริษัท อควาเรียล เอสเตท จำกัด มีมูลค่าโครงการภายใต้การบริหารประมาณ 300 – 7,000 ล้านบาทต่อปี ซึ่งแต่ละบริษัทมีการดำเนินโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ทั้งแนวราบและแนวสูง

ภาพที่ 7: รายชื่อบริษัทมหาชนรายหลักผู้ประกอบการด้านพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

ลำดับ	รายชื่อบมจ.	จำนวนโครงการเปิดตัว (ม.ค. 57 – ธ.ค. 57)	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	จำนวนยูนิต (ยูนิต)
1	พฤกษา เรียลเอสเตท	57	43,813	19,355
2	แอล.พี.เอ็น.ดีเวลลอปเม้นท์	8	10,233	9,036
3	ศุภาลัย	19	20,616	7,048
4	แลนด์แอนด์เฮ้าส์	17	34,046	6,461
5	เจ.เอส.พี.พร็อพเพอร์ตี้	2	4,792	4,162
6	แสนสิริ	8	12,949	3,265
7	เอพี (ไทยแลนด์)	15	14,860	2,604
8	ออริจิ้น พร็อพเพอร์ตี้	6	3,206	1,679
9	อนันดา ดีเวลลอปเม้นท์	2	3,850	1,403
10	ปริญสิริ	5	5,334	1,298

ที่มา: บริษัท เอเจนซี่ ฟอร์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส จำกัด (ข้อมูล ณ 31 ธ.ค. 57)

บริษัทฯ จัดว่าเป็นผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่เน้นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายระดับกลาง-ล่าง โดยหากวิเคราะห์คู่แข่งรายหลักที่จัดว่ามีความคล้ายคลึงในการดำเนินธุรกิจรวมถึงทำเลที่ตั้งของโครงการ ประกอบด้วย LPN, PS, SPALI, SIRI, ลลิล (LALIN) ซึ่งเน้นพัฒนาโครงการประเภทแนวสูงในระดับกลาง-ล่าง โดยหากพิจารณาโครงการแนวราบในโซนรามอินทรา คู่แข่งหลักของบริษัทฯ ได้แก่ LALIN และ SIRI โซนรังสิต ลำลูกกา คือ PS และในส่วนของโครงการคอนโดมิเนียม The Niche คู่แข่งหลักคือ LPN

ภาพที่ 8: รายชื่อบริษัทจำกัดรายหลักผู้ประกอบการด้านพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

ลำดับ	รายชื่อบริษัทจำกัด (ในเครือของบมจ.)	จำนวนโครงการเปิดตัว (ม.ค. 57 – ธ.ค. 57)	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	จำนวนยูนิต (ยูนิต)
1	อัสสกาญจน์	2	2,383	1,726
2	รื่นฤดี ดีเวลลอปเม้นท์	5	2,812	1,142
3	พนาสนธิ์ พร็อพเพอร์ตี้	1	1,710	909
4	ไอริส กรุ๊ป	1	1,020	900
5	เรียลแอสเสท ดีเวลลอปเม้นท์	2	2,774	867
6	นารายณ์ พร็อพเพอตี้	1	1,698	814
7	เอ เจ พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์	1	1,999	813
8	ชัยพัฒนาที่ดิน	1	1,933	799
9	ซาแลน ดีเวลลอปเม้นท์	1	3,064	718
10	สิรารมย์ 7	2	809	647

ที่มา : บริษัท เอเจนซี่ ฟอร์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส จำกัด (ข้อมูล ณ 31 ธ.ค. 57)

2.2.7 สรุปภาพรวมและแนวโน้มธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

จากข้อมูลการสำรวจของ บริษัท เอเจนซี่ ฟอร์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส จำกัด พบว่าอุปทานคงเหลือทั้งตลาด ณ สิ้นปี 2557 เพิ่มขึ้นจากสิ้นปี 2556 ประมาณร้อยละ 16 จากจำนวน 144,098 หน่วย เป็น 167,382 หน่วย (ภาพที่ 1) โดยคอนโดมิเนียมมีอุปทานคงเหลือมากที่สุด 63,536 หน่วย เพิ่มขึ้นร้อยละ 24 จากสิ้นปี 2557 มียอดขาย ณ สิ้นปี 2557 จำนวน 53,022 หน่วย ลดลงประมาณร้อยละ 28 จากครึ่งปี 2556 (ภาพที่ 3 และ 4)

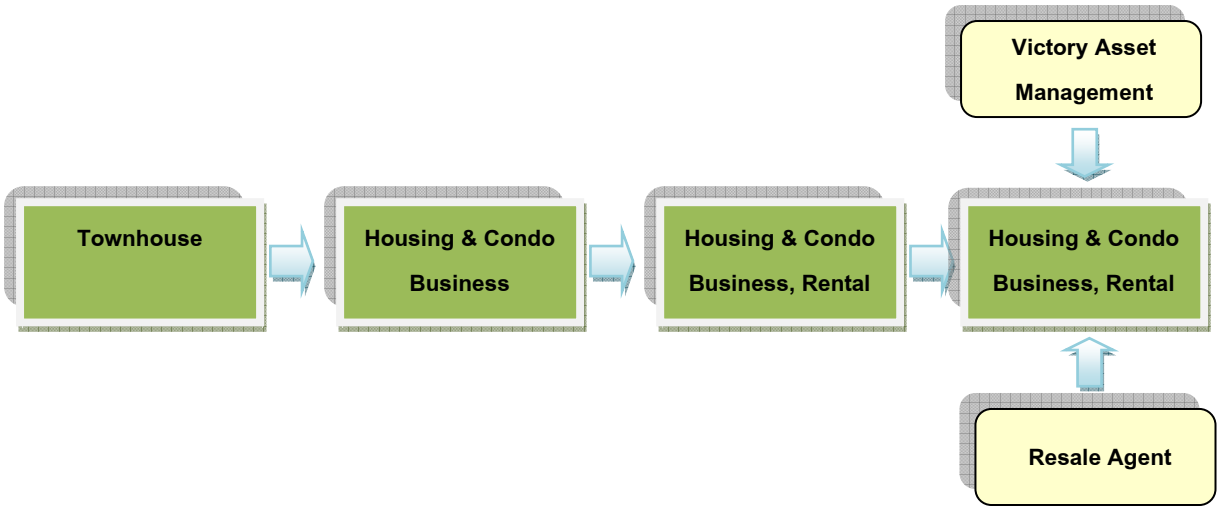
ทาวน์เฮาส์มีอุปทานคงเหลือ 51,144 หน่วย เพิ่มขึ้นจากสิ้นปี 2556 ประมาณร้อยละ 15 มียอดขายปี 2557 จำนวน 20,631 หน่วย ลดลงจากกลางปี 2556 ประมาณร้อยละ 6 (ภาพที่ 2 และ 4)

บ้านเดี่ยวมีอุปทานคงเหลือ 39,380 หน่วย เพิ่มขึ้นจากสิ้นปี 2556 ร้อยละ 5 และมียอดขายได้ลดลง โดยปี 2557 ขายได้ 11,811 หน่วย ลดลงร้อยละ 17 จากปี 2556 (ภาพที่ 2 และ4)

ด้านอุปสงค์โดยรวม ณ สิ้นปี 2557 มีจำนวน 90,635 หน่วย ลดลงจากปี 2556 จำนวน 25,846 หน่วย หรือประมาณร้อยละ 22

โดยในปัจจุบันบริษัทได้มีการขยายการดำเนินธุรกิจจากการขายบ้านเดี่ยว ทาวน์เฮ้าส์ บ้านจัดสรร และอาคารชุด ออกไปสู่ธุรกิจเช่าและบริการ ซึ่งประกอบด้วย โครงการเสนาเฟสท์ โครงการเสนาเฮ้าส์ โครงการโกดัง โครงการสนามกอล์ฟ โครงการบริหารนิติบุคคลและ Re-Sale Agent ทั้งนี้เพื่อกระจายความเสี่ยงจากการทำธุรกิจและรายได้จากธุรกิจเช่าจะช่วยให้บริษัทมีความมั่นคงทางการเงินเพิ่มขึ้นเพราะเป็นรายได้ที่เข้ามาอย่างสม่ำเสมอ อีกทั้งบริษัทยังมีธุรกิจที่ให้บริการด้านบริหารนิติบุคคลในนามของ VIC และบริการซื้อขายบ้านมือสองในนามของ Living Agent อีกด้วย ดังนั้นในปัจจุบันบริษัทจึงเป็นบริษัทที่ให้บริการแบบครบวงจรในด้านธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อครอบคลุมความต้องการทั้งหมดของลูกค้าทุกประเภท

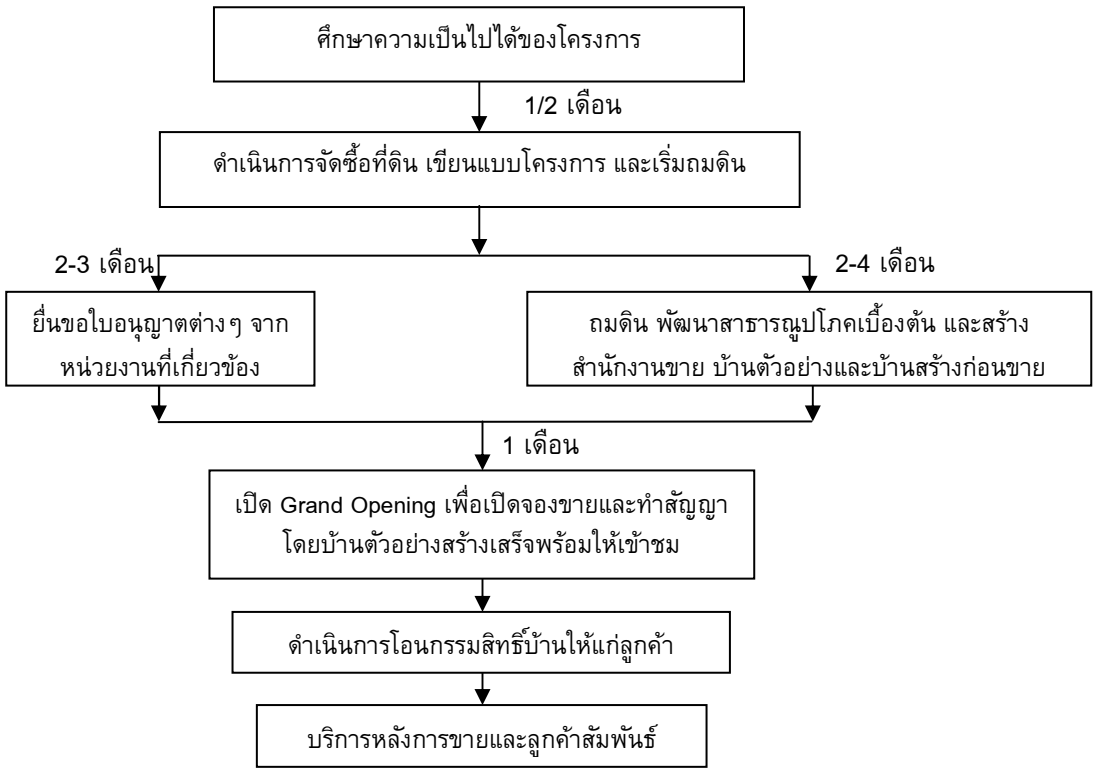
ภาพที่ 9: พัฒนาการการดำเนินธุรกิจของบริษัทตั้งแต่ปี 2527 – ปัจจุบัน



2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์

การจัดหาผลิตภัณฑ์

บริษัทฯ มีระยะเวลาในการดำเนินงานแต่ละโครงการประมาณ 6-7 เดือน (ไม่รวมระยะเวลาก่อสร้าง)* โดยมีขั้นตอนการดำเนินงานดังนี้



* ระยะเวลาการก่อสร้างโครงการแนวราบและโครงการแนวสูง (อาคารไม่เกิน 8 ชั้น) ประมาณ 8 เดือน (ต่อโครงการต่ออาคาร) ส่วนระยะเวลาการก่อสร้างโครงการแนวสูง (อาคารเกิน 8 ชั้น) ประมาณเกินกว่า 8 เดือน ขึ้นอยู่กับลักษณะอาคารและรูปแบบโครงการ

การจัดซื้อที่ดิน

ฝ่ายพัฒนาธุรกิจ (Business Development) จะเป็นผู้รับผิดชอบในการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการควบคู่กับฝ่ายวิจัย โดยฝ่ายพัฒนาธุรกิจจะเป็นฝ่ายกำหนดลักษณะและประเภทของโครงการที่สนใจและทำการศึกษาทำเลที่ตั้งของโครงการที่เหมาะสม อาทิ แนวทางเส้นทางรถไฟ ผังสี เส้นทางคมนาคม ข้อบังคับทางด้านกฎหมายต่างๆ และความเป็นไปได้ในการลงทุน เพื่อศึกษาถึงแนวโน้มต้นทุนการก่อสร้าง และปัญหาที่อาจจะเป็นอุปสรรคต่อการดำเนินโครงการ โดยบริษัทฯ มีนโยบายพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยในเขตจังหวัดกรุงเทพมหานครและปริมณฑลเป็นหลัก ส่วนฝ่ายวิจัยจะทำงานควบคู่กับฝ่ายพัฒนาธุรกิจโดยจะทำการศึกษาวิจัยในด้านความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่อยู่อาศัยรวมถึงรายละเอียดคู่แข่งในทำเลที่ตั้งที่ฝ่ายพัฒนาธุรกิจกำหนดมาเพื่อให้ทราบถึงศักยภาพในการขายของโครงการ ความต้องการและกำลังซื้อของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย และนำข้อมูลส่งให้ฝ่ายการตลาดเพื่อกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดต่อไป

เมื่อทำการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการแล้ว ฝ่ายพัฒนาธุรกิจจะเป็นผู้รับผิดชอบในการจัดซื้อที่ดินโดยบริษัทฯจะซื้อที่ดินเอง ซึ่งอาจจะเป็นการซื้อผ่านนายหน้าซึ่งไม่เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกับผู้ถือหุ้นหลักของบริษัทฯ หรือเป็นการซื้อโดยการผ่านการประมูลทรัพย์สินติดเป็นหลักประกันหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้จากสถาบันการเงิน รวมถึงการประมูลทรัพย์สินจากกรมบังคับคดี ทั้งที่ดินเปล่าและโครงการที่มีสิ่งปลูกสร้างอยู่แล้ว เนื่องจากต้นทุนค่าที่ดินถือเป็นหนึ่งในปัจจัยหลักของต้นทุนโครงการ (มีสัดส่วนเฉลี่ยประมาณร้อยละ 20 ของต้นทุนโครงการของบริษัทฯ) บริษัทจะมีการเปรียบเทียบราคาซื้อกับราคาประเมินและราคาตลาดอย่างสม่ำเสมอเพื่อให้ได้ราคาที่เหมาะสมในการจัดซื้อที่ดิน

จากการที่บริษัทฯ มีทีมงานที่ศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ ทำเลที่ตั้ง และการจัดซื้อที่ดินอย่างเข้มงวด ส่งผลให้บริษัทฯ มั่นใจได้ถึงศักยภาพของโครงการที่จะจัดตั้งว่าสามารถตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้เป็นอย่างดี

ผู้รับเหมาก่อสร้าง

ในปัจจุบัน บริษัทฯยังไม่ได้จัดตั้งทีมงานก่อสร้างที่เป็นของบริษัทฯเอง โดยในการก่อสร้างโครงการแต่ละโครงการนั้น บริษัทฯจะว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างจากภายนอกเพื่อมาดำเนินการก่อสร้างภายใต้การควบคุมของบริษัทฯ ซึ่งทีมวิศวกรของบริษัทฯ จะเป็นผู้กำหนดต้นทุนในการก่อสร้างบ้านแต่ละแบบทั้งค่าวัสดุและค่าแรงในการก่อสร้างไว้เป็นมาตรฐานสำหรับที่อยู่อาศัยในแนวราบ ซึ่งได้แก่ บ้านเดี่ยว ทาวน์เฮ้าส์ บ้านแฝด และอาคารพาณิชย์ บริษัทฯ มีนโยบายให้วิศวกรของบริษัทซึ่งเป็นผู้จัดการโครงการ (Project Manager) ในแต่ละโครงการเป็นผู้พิจารณาว่าจ้างผู้รับเหมารายย่อยต่างๆ โดยแบ่งตามประเภทงาน อาทิ งานโครงสร้าง งานหลังคา งานไฟฟ้า งานประปา และงานติดตั้งต่างๆ ในส่วนของโครงการที่อยู่อาศัยประเภทแนวสูง อาทิ คอนโดมิเนียม และอพาร์ทเม้นท์ให้เช่า บริษัทฯ มีนโยบายว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างและตกแต่งเพียงรายเดียว (ผู้รับเหมาแบบ Turn Key) โดยทำสัญญาว่าจ้างเหมางานก่อสร้างงานโครงสร้างและงานสถาปัตยกรรม โดยมอบหมายให้เป็นผู้รับเหมาหลักของโครงการ (Main Contractor)

เกณฑ์การคัดเลือกผู้รับเหมา

- แรงงานหรือทีมงานของผู้รับเหมา
- เงินทุนหมุนเวียน
- ฝีมือหรือผลงานที่ผ่านมาของผู้รับเหมา
- ศักยภาพของผู้รับเหมา
- ราคา

ในการว่าจ้างผู้รับเหมา บริษัทฯมีนโยบายว่าจ้างผู้รับเหมา ดังนี้

คอนโดแบรนด์ The Niche บริษัทฯ จะว่าจ้างผู้รับเหมาแบบ Turn Key เนื่องจากส่วนใหญ่เป็นคอนโดอาคารสูง และหากเป็นคอนโดขนาด 8 ชั้น ก็จะมีสาธารณูปโภคทั้งในตัวอาคารและนอกอาคารที่มากกว่าแบรนด์อื่นๆ ทางบริษัทฯจึงมีนโยบายใช้ผู้รับเหมาแบบ Turn Key เป็นหลัก

คอนโดแบรนด์ The Kith และ The Cache ซึ่งเป็นคอนโด BOI (ได้รับสิทธิประโยชน์ยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิที่ได้จากการประกอบกิจการกำหนดเวลา 5 ปี นับแต่วันที่เริ่มมีรายได้จากการประกอบกิจการ) บริษัทฯมีนโยบายว่าจ้างผู้รับเหมารายย่อย เนื่องจากเป็นคอนโดที่เน้นการพักอาศัยและเป็นอาคารขนาดไม่เกิน 7 ชั้น จึงสามารถว่าจ้างผู้รับเหมารายย่อยมาทำงานก่อสร้างได้ เพื่อประโยชน์ในการบริหารต้นทุนค่าก่อสร้างให้อยู่ในสัดส่วนที่เหมาะสมและรักษาระดับของกำไรสุทธิ

โครงการแนวราบ บริษัทฯจะว่าจ้างผู้รับเหมารายย่อยในการสร้างบ้านแนวราบ ซึ่งข้อดีของการใช้ผู้รับเหมารายย่อยในการสร้างบ้าน คือ ผลการก่อสร้างจะเร็วเนื่องจากจะมีผู้รับเหมาเข้าทำงานพร้อมกันหลายชุด จึงสามารถวางแผนการก่อสร้าง ขาย โอนรับรู้รายได้ ได้อย่างต่อเนื่อง

ทั้งนี้ ทีมผู้รับเหมาก่อสร้างและตกแต่งอาคารที่บริษัทฯเคยว่าจ้างมีมากกว่า 50 ทีม และมีความสัมพันธ์ที่ดีมาเป็นเวลากว่า 10 ปี โดยทีมผู้รับเหมาดังกล่าวมีผลงานการก่อสร้างงานที่มีคุณภาพ ได้มาตรฐานตรงตามข้อกำหนดของบริษัทฯ และส่งมอบงานได้ตามเวลาที่กำหนด

<u>การจัดซื้อวัสดุก่อสร้าง</u>

สำหรับโครงการแนวราบซึ่งส่วนใหญ่บริษัทฯ จัดจ้างผู้รับเหมารายย่อยโดยแบ่งตามประเภทงานนั้น บริษัทฯมีนโยบายจัดซื้อจัดหาวัสดุที่ใช้ในการก่อสร้างเองโดยฝ่ายจัดซื้อเพื่อให้สามารถควบคุมคุณภาพและราคาของผลิตภัณฑ์ โดยวัสดุก่อสร้างสำหรับงานโครงสร้าง อาทิ เสาเข็ม และ เหล็กเส้น บริษัทฯ จะสั่งซื้อโดยตรงจากผู้ผลิตในประเทศ สำหรับวัสดุก่อสร้างสำหรับงาน Finishing อาทิ กระเบื้อง สุขภัณฑ์ และโคมไฟ บริษัทฯ จะตกลงกับผู้รับเหมาก่อสร้างว่าจะให้บริษัทฯ ดำเนินการจัดซื้อให้ หรือผู้รับเหมาจะเป็นผู้ดำเนินการจัดซื้อเอง ทั้งนี้ในส่วนของวัสดุก่อสร้างที่บริษัทฯ เป็นฝ่ายจัดซื้อเอง ทางฝ่ายจัดซื้อจะได้รับรายการรายละเอียดวัสดุก่อสร้างมาจากฝ่ายพัฒนาโครงการ และฝ่ายจัดซื้อจะหา Supplier จำนวน 2-3 ราย เพื่อดูคุณภาพของผลิตภัณฑ์และระดับราคาของวัสดุประกอบการตัดสินใจ ซึ่งบริษัทฯจะสามารถประมาณการปริมาณการใช้ในแต่ละโครงการได้ค่อนข้างแน่นอน เนื่องจากโครงการที่อยู่อาศัยในแนวราบแต่ละโครงการจะมีรูปแบบที่อยู่อาศัยที่คล้ายคลึงกัน ทำให้บริษัทฯ สามารถบริหารต้นทุนการก่อสร้างได้เป็นอย่างดีบริษัทฯ ยังได้พิจารณาผู้จัดจำหน่ายรายใหม่ๆ อย่างต่อเนื่องโดยไม่จำเป็นต้องเป็นผู้จำหน่ายรายเดิม เกณฑ์การพิจารณาจะครอบคลุมถึงความพร้อมในการจัดส่งสินค้า เงื่อนไขในการจัดซื้อและจัดส่งเพื่อให้ได้เงื่อนไขที่ดีที่สุด นอกจากนั้นบริษัทฯ ยังนำระบบ Just In Time มาใช้โดยการเจรจาจองราคาซื้อเพื่อลดความเสี่ยงและต้นทุนในการเก็บวัสดุก่อสร้าง โดยผู้จัดจำหน่ายวัสดุก่อสร้างเหล่านั้นจะจัดส่งวัสดุก่อสร้างไปสู่ที่ตั้งโครงการโดยตรง

ในส่วนของโครงการประเภทแนวสูงซึ่งบริษัทฯ เน้นว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างแบบ Turn Key เป็นหลักนั้น บริษัทฯ จะมอบหมายให้ผู้รับเหมาเป็นผู้จัดซื้อวัสดุก่อสร้างประเภทเบ็ดเตล็ดทั่วไปโดยจะระบุรายการวัสดุและคุณสมบัติวัสดุก่อสร้างทั้งหมดไว้ในสัญญา และทำการตรวจสอบคุณภาพและมาตรฐานวัสดุก่อสร้างที่นำมาใช้โดยวิศวกรของบริษัทฯสำหรับวัสดุหลักที่ใช้ในการก่อสร้างทางบริษัทฯ จะเป็นผู้จัดหามาเองซึ่งด้วยประสบการณ์ในด้านงานก่อสร้างอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายที่ยาวนาน บริษัทฯ จะสามารถประมาณการและควบคุมคุณภาพสินค้าและระดับราคาได้เป็นอย่างดี

2.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ (ขายแล้วรอโอนกรรมสิทธิ์)

ตารางแสดงจำนวนยูนิตและมูลค่าที่จองซื้อแล้วรอโอนกรรมสิทธิ์ ณ 31 ธันวาคม 2557

ประเภทของผลิตภัณฑ์	จำนวนโครงการ (โครงการ)	จำนวนยูนิต (หน่วย)	มูลค่า (ล้านบาท)
บ้านเดี่ยว / บ้านแฝด / ทาวน์เฮ้าส์ / อาคารพาณิชย์	4	20	84.91
คอนโดมิเนียม	8	710	1,382.66
รวมทั้งสิ้น	**12**	**730**	**1,467.57**

3. ปัจจัยความเสี่ยง

3.1 ความเสี่ยงจากการแข่งขันในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

บริษัทฯ คาดว่าน่าจะมีการเปิดขายโครงการที่อยู่อาศัยใหม่ในเขตกรุงเทพฯและปริมณฑลอย่างต่อเนื่องในปี 2555 - 2558 โดยปัจจัยหลักที่ยังคงส่งผลต่อการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการและการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค ได้แก่การฟื้นตัวของเศรษฐกิจในกลุ่มประเทศยูโรและสหรัฐฯ ปัญหาความขัดแย้งทางการเมืองระหว่างประเทศตะวันตกกับประเทศผู้ผลิตน้ำมันในตะวันออกกลางรวมถึงความขัดแย้งทางการเมืองระหว่างกลุ่มประเทศในภูมิภาคเอเชีย ปัญหาความขัดแย้งทางการเมืองภายในประเทศ ตลอดจนกำลังซื้อและกำลังการผลิตบางส่วนที่หายไปจากผลกระทบของอุทกภัยในไตรมาสสุดท้ายของปี 2554 อย่างไรก็ตามสถานการณ์ในปัจจุบันได้ปรับตัวดีขึ้นในระดับหนึ่ง อีกทั้งการเปิดเสรีภายใต้กรอบของ AEC ในปี 2558 คาดว่าจะส่งผลให้ความต้องการที่อยู่อาศัยในไทยมีมากขึ้น เนื่องจากความพร้อมของระบบสาธารณูปโภคในไทยมีค่อนข้างสูงเมื่อเทียบกับประเทศเพื่อนบ้าน

บริษัทฯ ได้มีนโยบายในการพัฒนาประเภทโครงการที่บริษัทฯมีประสบการณ์ มีความชำนาญ และเป็นที่ยอมรับของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นอันดับแรกขณะเดียวกันก็ให้ความสำคัญกับการศึกษาวิจัยและวิเคราะห์ความต้องการของผู้บริโภคในแต่ละพื้นที่ การสำรวจวิเคราะห์โครงการของผู้ประกอบการรายอื่นๆ ในพื้นที่เดียวกัน และการประเมินศักยภาพของทำเลในด้านต่างๆ ซึ่งจะทำให้บริษัทฯ สามารถพัฒนาโครงการและบริการที่มีคุณค่า ตอบสนองต่อความต้องการของผู้บริโภคอย่างแท้จริง อันนำไปสู่ความเชื่อมั่นที่มีต่อแบรนด์องค์กร (Corporate Brand) และความสำเร็จทางธุรกิจ นอกจากนั้น บริษัทฯ ยังมีการสำรวจวัดความพึงพอใจของลูกค้าอย่างต่อเนื่องในทุกขั้นตอน เช่น การขาย การโอนกรรมสิทธิ์ คุณภาพบ้าน การบริการ เป็นต้น เพื่อนำไปสู่การปรับปรุงการให้บริการและส่งมอบที่อยู่อาศัยที่มีคุณภาพของ บริษัทฯ พร้อมทั้งปลูกฝังแนวคิดในการมีส่วนร่วมในการสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าแก่พนักงานทุกฝ่ายและทุกระดับ

3.2 ความเสี่ยงจากความผันผวนของต้นทุนวัสดุก่อสร้าง

ต้นทุนค่าวัสดุก่อสร้างเฉลี่ยทั้งปี 2557 ปรับตัวสูงขึ้นเพียงเล็กน้อย ร้อยละ 0.7 เมื่อเทียบกับปี 2556 การก่อสร้างโดยภาพรวมชะลอตัว ในช่วงครึ่งปีแรกโครงการลงทุนก่อสร้างภาครัฐได้รับผลกระทบจากปัจจัยหลาย ๆ ด้าน เช่นปัญหาการเมืองและสภาพเศรษฐกิจชะลอตัว มูลค่าการก่อสร้างภาครัฐจึงไม่ขยายตัว และในภาคเอกชนเองก็ชะลอตัว และช่วงไตรมาสสาม ราคาเหล็กในตลาดโลกผันผวนมากและมีแนวโน้มลดลง ราคาน้ำมันลดลง อีกทั้งเป็นช่วงฤดูฝนสภาพอากาศไม่เอื้ออำนวยในการก่อสร้าง ทำให้การก่อสร้างชะลอตัว นอกจากนี้ ช่วงไตรมาสสี่ ราคาเหล็กและราคาน้ำมันในตลาดโลกยังคงลดลงอย่างต่อเนื่อง อีกทั้งฝนที่ตกหนักในภาคใต้ทำให้มีน้ำท่วมในหลายจังหวัด ทำให้ความต้องการใช้วัสดุก่อสร้างลดลง

อย่างไรก็ตามดัชนีราคาที่สูงขึ้นเป็นผลจากต้นทุนด้านวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตที่เป็นวัสดุจากธรรมชาติสูงขึ้น เนื่องจากปริมาณมีน้อยนับวันเริ่มหายากขึ้น ทำให้ภาพรวมดัชนีราคาวัสดุก่อสร้างปี 2557 จึงปรับตัวสูงขึ้นไม่มากนัก

ดัชนีราคาวัสดุก่อสร้างเฉลี่ย มกราคม–ธันวาคม 2557 เทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน สูงขึ้นร้อยละ 0.7 หมวดดัชนีที่ปรับตัวสูงขึ้นและลดลงมีดังนี้

หมวดดัชนีราคาที่สูงขึ้นและลดลง	อัตราการเปลี่ยนแปลง ม.ค.-ธ.ค.57 เทียบกับ ม.ค.-ธ.ค.56
หมวดไม้และผลิตภัณฑ์ไม้	+0.3
หมวดซีเมนต์	+0.7
หมวดผลิตภัณฑ์คอนกรีต	+3.6
หมวดเหล็กและผลิตภัณฑ์เหล็ก	-1.2
หมวดกระเบื้อง	+0.1
หมวดวัสดุฉาบผิว	-0.2
หมวดสุขภัณฑ์	-0.1
หมวดอุปกรณ์ไฟฟ้าและประปา	-1.4
หมวดวัสดุก่อสร้างอื่นๆ	+3.2

ดังนั้น บริษัทฯ จึงมีแนวทางในการบริหารจัดการความเสี่ยงดังกล่าว โดยการสั่งสินค้าในปริมาณมากพอที่จะต่อรองราคาได้ อย่างเช่น ซีเมนต์ คอนกรีต กระเบื้อง ก็จะออกแบบให้ใช้วัสดุที่เหมือนกันใน Brand เดียวกัน เพื่อช่วยลดต้นทุนในการสั่งซื้อวัสดุ และสำหรับหมวดเหล็กหากเป็นช่วงเวลาที่ราคาลดลง ทางบริษัทก็จะสั่งเหล็ก โดยกำหนดปริมาณและสั่งล่วงหน้ากับร้านค้าเพื่อลดต้นทุนเช่นกัน

3.3 ความเสี่ยงด้านกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

กฎระเบียบและข้อบังคับที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ได้มีการปรับปรุงแก้ไขและเพิ่มเติมอยู่เสมอ บริษัทฯ จึงอาจมีความเสี่ยงหากมีการเปลี่ยนแปลงกฎระเบียบดังกล่าว ดังเช่นกรณีของ พ.ร.บ.ผังเมืองรวมกรุงเทพฯ ฉบับใหม่ที่จะส่งผลให้ผู้ประกอบการพัฒนาโครงการได้ยากขึ้น โดยการเปลี่ยนแปลงการใช้ประโยชน์ที่ดินที่กำหนดให้มีการลด-เพิ่มการใช้ประโยชน์ที่ดินในบางพื้นที่ การกำหนดพื้นที่สีเขียวเพิ่มเติม การเพิ่มอัตราส่วนพื้นที่อาคารรวมต่อพื้นที่ดิน (FAR Bonus) การกำหนดเงื่อนไขความกว้างของถนนหรือตรอกซอยที่จะสร้างอาคารที่พักอาศัยประเภทต่างๆ เช่น การสร้างคอนโดมิเนียม หอพัก ในพื้นที่ที่ถูกกำหนดให้ใช้ประโยชน์ที่ดินประเภทอยู่อาศัยหนาแน่นน้อย (พื้นที่ ย.3) บนพื้นที่ไม่เกิน 2,000 ตารางเมตร จะต้องอยู่บนถนนที่มีความกว้าง 16 เมตร ในขณะที่ผังเมืองรวมกรุงเทพฯ ฉบับปัจจุบันกำหนดให้ตั้งอยู่บนถนนกว้างเพียง 10 เมตร เป็นต้น

บริษัทฯ ลดความเสี่ยงดังกล่าวโดยการศึกษาและติดตามการเปลี่ยนแปลงเกี่ยวกับกฎระเบียบต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้นอย่างต่อเนื่องเพื่อเตรียมความพร้อมสำหรับการปรับเปลี่ยนการดำเนินการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงที่อาจเกิดขึ้นดังกล่าว และบริษัทฯ จะไม่ซื้อที่ดินสะสมไว้หากยังไม่มีแผนที่จะทำโครงการบนที่ดินดังกล่าว เพื่อป้องการเปลี่ยนแปลงที่อาจมีผลต่อที่ดินที่มีอยู่ได้

3.4 ความเสี่ยงจากการปรับตัวเพิ่มขึ้นของอัตราดอกเบี้ย และกฎเกณฑ์ของธนาคารแห่งประเทศไทยที่เกี่ยวข้องกับภาคอสังหาริมทรัพย์

แนวโน้มเศรษฐกิจไทยคาดว่าจะมีการขยายตัวต่อเนื่องโดยมีการบริโภคภาคเอกชนเป็นตัวขับเคลื่อนสำคัญ เนื่องจากได้รับปัจจัยสนับสนุนจากรายได้ประชาชนซึ่งเพิ่มขึ้นตามการปรับค่าจ้างขั้นต่ำ การปรับเงินเดือนข้าราชการและพนักงานรัฐวิสาหกิจ ทั้งนี้การปรับเพิ่มอัตราดอกเบี้ยนโยบายย่อมส่งผลทำให้อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ของสถาบันการเงินปรับเพิ่มขึ้นในทิศทางเดียวกัน ภาคธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ก็จะได้รับผลกระทบจากการปรับตัวเพิ่มขึ้นของอัตราดอกเบี้ยเช่นกัน โดยสามารถพิจารณาได้ 2 ประเด็น กล่าวคือ

- การปรับตัวเพิ่มขึ้นของอัตราดอกเบี้ยส่งผลกระทบต่อเงินเฟ้อด้านอุปสงค์ ลูกค้าโดยส่วนใหญ่จะขอสนับสนุนสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยจากสถาบันการเงิน (Housing Loan) ดังนั้นหากอัตราดอกเบี้ยปรับตัวสูงขึ้นย่อมส่งผลต่อยอดผ่อนชำระต่อเดือนที่ปรับเพิ่มขึ้นหรือระยะเวลาผ่อนชำระที่นานขึ้น ทำให้เมื่อเปรียบเทียบกับความสามารถในการผ่อนชำระของลูกค้าแล้ว ลูกค้าบางรายอาจจะไม่สามารถซื้อที่อยู่อาศัยในระดับราคาที่ต้องการได้นอกจากนี้การปรับเพิ่มขึ้นของอัตราดอกเบี้ยยังทำให้วงเงินกู้ที่สถาบันการเงินจะให้การสนับสนุนลดลงตามไปด้วย

- การปรับตัวเพิ่มขึ้นของอัตราดอกเบี้ยส่งผลกระทบต่อต้นทุนทางการเงินของบริษัทฯ เนื่องจากบริษัทฯ มีการขอรับการสนับสนุนวงเงินกู้จากสถาบันการเงินเพื่อใช้ในการขยายกิจการและรองรับการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ต่างๆ ที่จะเกิดขึ้นในอนาคต ดังนั้น หากอัตราดอกเบี้ยมีการปรับตัวสูงขึ้นย่อมส่งกระทบต่อต้นทุนทางการเงินของบริษัทฯ เช่นกัน

3.5 ความเสี่ยงจากการมีสัดส่วนหนี้สินต่อทุนเกินกำหนด

ณ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทฯ มีสัดส่วนหนี้สินต่อทุนคิดเป็น 1.42 เท่า จึงอาจมีความเสี่ยงจากการผิดสัญญาหากสัดส่วนหนี้สินต่อทุนเกิน 1.5 เท่าตามเงื่อนไขที่กำหนดโดยสถาบันการเงินหลายรายที่ให้กู้ยืมเงินเพื่อพัฒนาโครงการอย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้ใช้นโยบายในการปันผลเป็นหุ้นบางขณะ และ การออกและจัดสรรใบสำคัญแสดงสิทธิ์ที่จะซื้อหุ้น (SENA-WA และ SENA-WB) จะส่งผลให้ระดับหนี้สินต่อทุนปรับตัวลดลง โดยบริษัทฯ เชื่อมั่นว่าจะยังคงรักษาระดับสัดส่วนหนี้สินต่อทุนให้อยู่ในระดับที่เป็นไปตามเงื่อนไขที่กำหนดดังกล่าว

3.6 ความเสี่ยงเกี่ยวกับสภาพคล่องและการเข้าถึงแหล่งเงินทุน

ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เป็นธุรกิจที่ต้องใช้การลงทุนสูง เริ่มตั้งแต่การลงทุนซื้อที่ดิน การพัฒนาที่ดิน การก่อสร้าง และการขาย กิจกรรมดังกล่าวล้วนต้องใช้เงินลงทุนจำนวนมากจนกว่าบริษัทฯจะได้รับชำระเงินส่วนใหญ่ของมูลค่าขายในวันโอนกรรมสิทธิ์ซึ่งจะเกิดขึ้นเมื่อการก่อสร้างแล้วเสร็จ ทั้งนี้ บริษัทฯมีระยะเวลาในการการบริหารโครงการประมาณ 1-2 ปีขึ้นไปแล้วแต่ขนาดของโครงการ ดังนั้นธุรกิจนี้จึงมีความเสี่ยงเกี่ยวกับการบริหารสภาพคล่องทางการเงินและการเข้าถึงแหล่งเงินทุนที่จะต้องใช้ในการดำเนินธุรกิจ

บริษัทฯ และบริษัทย่อยได้ให้ความสำคัญในการบริหารสภาพคล่องทางการเงินด้วยการดำเนินธุรกิจอย่างระมัดระวังรอบคอบในการพิจารณาพัฒนาโครงการ ตั้งแต่การพิจารณาเลือกทำเลที่ดินที่จะลงทุนซื้อ การทำวิจัยเพื่อวิเคราะห์ศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการต่างๆ และการให้ความสำคัญในรายละเอียดของทุกส่วนงานที่สำคัญในแต่ละโครงการเพื่อให้ทุกโครงการประสบความสำเร็จ นอกจากแหล่งเงินทุนในตลาดทุนแล้ว บริษัทฯ ยังมีความสัมพันธ์อันดีและได้รับความไว้วางใจจากสถาบันการเงินหลายแห่งที่ให้สนับสนุนสินเชื่อเป็นอย่างดีตลอดมา ทั้งในส่วนของสินเชื่อโครงการ (Project Finance) และการให้สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย (Housing Loan) แก่ลูกค้าที่สนใจจะซื้อโครงการต่างๆ ของบริษัทฯและบริษัทย่อย

3.7 ความเสี่ยงจากการขาดแคลนผู้รับเหมา

ในปัจจุบัน ผู้ประกอบการมีแผนการพัฒนาโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์หลายโครงการ รวมถึงงานก่อสร้างโครงการสาธารณูปโภคขนาดใหญ่อีกเป็นจำนวนมาก ภาวการณ์เช่นนี้อาจส่งผลให้เกิดภาวะขาดแคลนผู้รับเหมาและอาจส่งผลต่อเนื่องให้งานก่อสร้างของบริษัทฯ เกิดความล่าช้าจากกำหนดการที่วางไว้ได้ เพื่อลดความเสี่ยงจากกรณีดังกล่าว บริษัทฯ ได้มีการคัดเลือกผู้รับเหมาที่มีคุณภาพได้มาตรฐานตามที่กำหนดจำนวนหนึ่งและติดตามให้มีการว่าจ้างเป็นประจำอย่างต่อเนื่องเพื่อให้ผู้รับเหมาที่คัดเลือกแล้วดังกล่าวมีความมั่นคงในการดำเนินธุรกิจและยินดีที่จะร่วมงานกับบริษัทฯต่อไปในอนาคต นอกจากนี้ ได้มีการกำหนดให้ผู้รับเหมาต้องเสียค่าปรับล่าช้าเป็นรายวันเพื่อให้กำหนดการก่อสร้างเป็นไปตามแผนที่วางไว้ ทั้งนี้ ในการว่าจ้างผู้รับเหมาที่เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกันจำนวน 1 รายนั้น บริษัทฯใช้เกณฑ์การคัดเลือกเช่นเดียวกับเกณฑ์การคัดเลือกผู้รับเหมาซึ่งเป็นบุคคลที่ไม่เกี่ยวข้องกัน และจำนวนผู้รับเหมาที่เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกันคิดเป็นสัดส่วนเพียงร้อยละ 1 ของจำนวนผู้รับเหมาในรายชื่อผู้รับเหมาที่คัดสรรแล้วของบริษัทฯ (Approved Vendor List)

จำนวนเงินที่ชำระให้แก่ผู้รับเหมา 10 รายแรกซึ่งทุกรายไม่เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกันคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 57 ของจำนวนเงินที่ชำระให้แก่ผู้รับเหมาทั้งหมดในปี 2557 โดยจำนวนเงินที่ชำระให้แก่ผู้รับเหมารายใหญ่ 3 อันดับแรกคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 29, ร้อยละ 5 และร้อยละ 4 ตามลำดับ ทั้งนี้ ผู้รับเหมารายใหญ่ 3 รายดังกล่าวเป็นผู้รับเหมาที่มีชื่อเสียง มีประสบการณ์ในด้านการก่อสร้างคอนโดมีเนียมและมีความสัมพันธ์ทางธุรกิจกับบริษัทฯ ต่อเนื่องกันมาเป็นระยะเวลาตั้งแต่ 1-6 ปี

3.8 ความเสี่ยงจากการสรรหาที่ดินเพื่อการพัฒนา

บริษัทฯ ไม่มีนโยบายในการสะสมที่ดินเปล่า (Land Bank) หากบริษัทฯ ยังไม่มีแผนการก่อสร้างโครงการที่ชัดเจนเนื่องจากจะทำให้บริษัทฯ มีภาระต้นทุนทางการเงิน ซึ่งอาจก่อให้เกิดปัญหาเกี่ยวกับสภาพคล่องทางการเงินของบริษัทฯ ได้ โดยที่ผ่านมา บริษัทฯ จะพิจารณาซื้อที่ดินต่อเมื่อบริษัทฯ ได้ทำการศึกษาและมั่นใจในศักยภาพของที่ดินในทำเลนั้นแล้ว ดังนั้น อาจมีความเสี่ยงกรณีต้องซื้อที่ดินในราคาที่สูงกว่าที่บริษัทฯ กำหนด หรืออาจไม่สามารถซื้อที่ดินได้ครบตามจำนวนที่ต้องการ หรืออาจไม่สามารถซื้อที่ดินได้เลย ซึ่งราคาที่ดินที่ซื้อมาในราคาตลาดจะสะท้อนในราคาขายที่พักอาศัยของบริษัทฯ แต่เนื่องจากบริษัทฯจะเน้นเฉพาะทำเลซึ่งมีศักยภาพในการเติบโตของราคาที่ดินสูง ดังนั้น กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯมักจะได้ประโยชน์จากการเพิ่มขึ้นของราคาที่ดินภายหลังจากที่ซื้อมา ส่งผลให้โอกาสในการขายของบริษัทฯ จึงมีมากกว่าผู้ประกอบการรายอื่น

การวางแผนพัฒนาโครงการอย่างต่อเนื่องส่งผลให้นายหน้าที่ดินมีความยินดีที่จะเสนอขายที่ดินให้กับบริษัทฯ เนื่องจากบริษัทฯมีความต้องการที่ดินใหม่ๆอย่างต่อเนื่องนอกจากการสร้างความสัมพันธ์อันดีกับนายหน้าที่ดินแล้ว บริษัทฯยังรับซื้อที่ดินจากเจ้าของที่ดินโดยตรงอีกด้วย

3.9 ความเสี่ยงจากภัยธรรมชาติ

วิกฤตน้ำท่วมในปี 2554 ส่งผลกระทบต่อยอดขายของผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ในวงกว้าง โดยมีการยกเลิกการจองและเกิดการชะลอการซื้อที่อยู่อาศัยใหม่เนื่องจากกำลังซื้อของผู้บริโภคลดลง นอกจากนี้ผู้ซื้อยังใช้เวลานานขึ้นในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อให้มั่นใจว่าทำเลนั้นๆจะไม่ถูกผลกระทบของวิกฤตน้ำท่วม พฤติกรรมของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไปนั้นส่งผลให้บริษัทฯเน้นให้ความสำคัญอย่างยิ่งกับสภาพพื้นที่ของทำเล รวมถึงความเป็นไปได้ที่จะเกิดผลกระทบจากภัยธรรมชาติต่างๆ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังติดตามและอำนวยความสะดวกแก่ลูกบ้านในโครงการที่ได้รับผลกระทบจากวิกฤตน้ำท่วมอย่างต่อเนื่อง

3.10 ความเสี่ยงจากการที่ผู้ถือหุ้นใหญ่มีอิทธิพลต่อการกำหนดนโยบายการบริหารงาน

บริษัทฯ มีกลุ่มตระกูลธัญลักษณ์ภาคย์ เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ซึ่งถือหุ้นรวมกันจำนวนร้อยละ 50.92 ของทุนจดทะเบียนที่ออกและเรียกชำระแล้ว (ข้อมูล ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557) ดังนั้น บริษัทฯ และ/หรือผู้ถือหุ้นรายย่อยจึงอาจมีความเสี่ยงจากการที่ผู้ถือหุ้นรายใหญ่สามารถควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้เกือบทั้งหมด ยกเว้นเรื่องที่กฎหมายหรือข้อบังคับบริษัทกำหนดให้ต้องได้รับเสียงอนุมัติ 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น และผู้ถือหุ้นใหญ่มีอิทธิพลต่อการกำหนดนโยบายการบริหารงานเนื่องจากถือหุ้นรวมกันเกินกว่ากึ่งหนึ่ง และเป็นกรรมการบริษัทร่วมอยู่ในคณะกรรมการของบริษัทฯ เช่นกัน

อย่างไรก็ดี บริษัทฯ มีนโยบายการถ่วงดุลอำนาจโดยจัดให้มีคณะกรรมการตรวจสอบซึ่งเป็นกรรมการอิสระจำนวน 4 ท่าน และมีกรรมการอิสระอีกจำนวน 2 ท่าน รวมเป็นจำนวนกรรมการอิสระทั้งสิ้น 6 ท่าน จากจำนวนกรรมการบริษัททั้งหมด 11 ท่าน และประธานกรรมการตรวจสอบได้ดำรงตำแหน่งประธานกรรมการบริษัทด้วย จึงเป็นการช่วยเพิ่มประสิทธิภาพและความโปร่งใสในการบริหารจัดการผ่านระบบการควบคุมตรวจสอบการดำเนินงานของบริษัทฯ และการถ่วงดุลอำนาจของคณะกรรมการบริหารของบริษัทฯ ดังนั้น บริษัทฯ จึงมั่นใจว่าผู้ถือหุ้นทุกท่านรวมถึงผู้มีส่วนได้เสียกับบริษัทฯ จะได้รับการปฏิบัติอย่างเท่าเทียมและเป็นธรรม

3.11 ความเสี่ยงจากการลดลงของราคาหุ้น

ผู้ลงทุนอาจมีความเสี่ยงจากการลดลงของราคาหุ้นของบริษัทฯ เมื่อผู้ถือใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นจำนวนรวม 4,380,000 หน่วย โดยจัดสรรให้แก่ผู้บริหารและพนักงานของบริษัทฯและ/หรือบริษัทย่อย ใช้สิทธิซื้อหุ้นและหุ้นดังกล่าวได้เข้าซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ ประกอบด้วยสินค้าคงเหลือ-สุทธิ จำนวน 2,578.3 ล้านบาท ที่ดินรอการพัฒนา-สุทธิ จำนวน 1,631.5 ล้านบาท อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน-สุทธิ จำนวน 792.7 ล้านบาท ที่ดิน อาคาร อุปกรณ์-สุทธิ จำนวน 645.1 ล้านบาทโดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

4.1 สินค้าคงเหลือ

สินค้าคงเหลือโดยหลักประกอบด้วยต้นทุนขายอสังหาริมทรัพย์ซึ่งรวมถึง ที่ดินและค่าพัฒนาที่ดิน อาคารสโมสร ค่าสาธารณูปโภค ค่าก่อสร้าง ค่าบริหารงาน ต้นทุนการกู้ยืม และค่าใช้จ่ายอื่น โดยมูลค่าสินค้าคงเหลือตามบัญชีในงบการเงินรวม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 เท่ากับ 2,578.3 ล้านบาท โดยมีรายละเอียดดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

	ชื่อโครงการ / ที่ตั้ง	เนื้อที่คงเหลือ (ตรม.)	ยูนิต	ราคาประเมิน	วันที่ประเมิน	มูลค่าตามบัญชี	กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
1	เสนาแกรนด์โฮม ติวานนท์-รังสิต อ.ลำลูกกา จ.ปทุมธานี	443.6	5	33.5	26 ก.ค.55	14.6	SENA	ไม่มี
2	วิลล่า รามอินทรา Exclusive โซน D เขตบางเขน กทม.	652.6	29	47.4	15 ต.ค.55	37.0	SENA	จำนองธนาคาร
3	เสนากรีนวิลล์ ลำลูกกา คลอง 11 อ.ลำลูกกา จ.ปทุมธานี	88.3	1	1.8	30 ก.ย.56	1.3	SENA	ไม่มี
4	เสนากรีนวิลล์ ลำลูกกาคลอง 2 อ.ลำลูกกา จ.ปทุมธานี	87.1	4	5.3	30 ก.ย.56	4.7	SENA	ไม่มี
5	เสนาพาร์คแกรนด์รามอินทรา (เฟส1) รามอินทรา-มีนบุรี	9,629.5	145	1,083.0	25 ม.ค.56	489.4	PG	จำนองธนาคาร
6	เอสทาวน์ 2 รามอินทรา	1,163.5	25	NA	NA	21.6	SENA	จำนองธนาคาร
7	เอสวิลล์ รังสิต-ลำลูกกาคลอง 4 อ.ลำลูกกา จ.ปทุมธานี	2,897.2	51	203.0	11 มี.ค.57	106.1	SENA	จำนองธนาคาร
8	เอสวิลล์ คลองหลวง	1,835.9	45	NA	NA	87.0	SENA	จำนองธนาคาร
9	เสนาวิลล์ ศาลายา	39,413.0	547	N/A	N/A	113.5	SENA	ไม่มี
10	แพรมาพร คลอง 7 อ.ลำลูกกา จ.ปทุมธานี	1,290.9	50	51.8	20 ต.ค.55	36.4	SPE	ไม่มี
11	เสนาวิลล์ รามอินทรา	5,676.0	28	N/A	N/A	32.2	SENA	จำนองธนาคาร
12	เดอะคิทท์ อเวนิว บางกะดี-ติวานนท์ บางกะดี-ติวานนท์	3,847.2	49	N/A	N/A	4.3	SENA	จำนองธนาคาร
13	เดอะนิช ตากสิน ถ.ตากสิน กทม.	31.0	1	1.7	9 มิ.ย.54	1.0	SNA	ไม่มี
14	เดอะนิช รัชดา-ห้วยขวาง ถ.ประชาสงเคราะห์ กทม.	35.2	1	2.1	29 ก.ย.53	1.3	SENA	ไม่มี
15	เดอะนิช โมโน บางนา (แขวงบางนา เขตบางนา จ.สมุทรปราการ)	8,885.8	221	339.9	1 มิ.ย.56	204.8	SENA	จำนองธนาคาร

	ชื่อโครงการ / ที่ตั้ง	เนื้อที่คงเหลือ (ตรม.)	ยูนิต	ราคาประเมิน	วันที่ประเมิน	มูลค่าตามบัญชี	กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
16	เดอะนิช โมโน รัชวิภา รัชดาภิเษก-ประชาชื่น	29,344.1	840	306.1	28 ก.พ.56	437.2	SENA	จำนองธนาคาร
17	เดอะนิช ไอดี ลาดพร้าววังหิน	50.0	2	1.6	1 ต.ค.55	0.5	SENA	จำนองธนาคาร
18	เดอะนิช ไอดี พระราม 2 พระราม 2	11,889.9	372	542.7	22 ก.ย.57	298.5	SENA	จำนองธนาคาร
19	เดอะนิช ไอดี บางแค	6,318.9	217	115.9	12 ก.พ.57	67.4	SENA	จำนองธนาคาร
20	เดอะคิทท์ แจ้งวัฒนะ ถ.แจ้งวัฒนะ กทม.	114.4	2	3.2	17 มี.ค.54	1.9	SENA	ไม่มี
21	เดอะคิทท์ ลำลูกกาคลอง 2 อ.ลำลูกกา จ.ปทุมธานี	8,996.8	308	218.8	11 มี.ค.57	164.4	SENA	จำนองธนาคาร
22	เดอะคิทท์ คลองหลวง	2,105.7	74	53.9	21 มิ.ย.56	37.2	SENA	จำนองธนาคาร
23	เดอะคิทท์ ติวานนท์	19,332.9	484	251.9	19 ก.ย.55	318.0	SENA/SNA	จำนองธนาคาร
24	เดอะคิทท์ พลัส นวมินทร์ (รามอินทรา-มีนบุรี)	4,223.1	115	338.9	10 ก.พ.57	94.5	SENA	จำนองธนาคาร
25	เดอะแคช ลำลูกกาคลอง 2 อ.ลำลูกกา จ.ปทุมธานี	123.79	2	2.5	14 ส.ค.55	1.5	SENA/SNA	ไม่มี
26	เดอะแคช ปูเจ้า ถ.พระราม 3 กทม.	29.0	1	N/A	N/A	0.4	SNA	ไม่มี
27	พัทยาคันทรี่คลับ โฮม แอนด์ เรสซิเดนท์	-	-	-	-	0.4	SENA	ไม่มี
	สนามกอล์ฟ (สินค้าเบ็ดเตล็ดเพื่อขาย)	-	-	-	-	1.3	T.TRE	ไม่มี
	รวมสินค้าคงเหลือ					**2,578.3**		

1) หากรายการใดมีการประเมินมูลค่าทรัพย์สินที่มีอายุมากกว่า 1 ปี และบริษัทฯ ได้พิจารณาแล้ว และเห็นว่าค่าใช้จ่ายที่จะต้องมีการจัดให้ประเมินใหม่นั่นไม่คุ้มค่ากับประโยชน์ที่จะได้รับ บริษัทฯ จะใช้ราคาประเมินตามการประเมินครั้งล่าสุดได้แก่ ราคาประเมินโดยผู้ประเมินอิสระราคาประเมินทุนทรัพย์ โดยสำนักงานที่ดิน หรือราคาประเมินโดยสถาบันการเงิน อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้ทำการเปรียบเทียบราคาขายต่อหน่วยล่าสุดที่ระบุในสัญญาซื้อขาย ที่มีวันทำสัญญาไม่เกิน 1 ปี (ถ้ามี) เพื่อให้มั่นใจว่าราคาขายล่าสุดนั้นมีมีมูลค่าสูงกว่าราคาต่อหน่วยที่ผู้ประเมินได้เคยประเมินไว้
2) รายการประเมินรายการที่ 1,2,20,21 ประเมินโดยสถาบันการเงินเพื่อประกอบการพิจารณาสินเชื่อโครงการ
3) รายการที่ 3-4 ใช้ราคาประเมินที่ดินโดยสำนักงานที่ดินบวกด้วยราคาประเมินทุนทรัพย์โรงเรือนสิ่งปลูกสร้างตามประเภทในการจดทะเบียนสิทธิและนิติกรรม เกี่ยวกับอสังหาริมทรัพย์ (พ.ศ.2555-2558)
4) รายการที่ 5 ประเมินมูลค่าที่ดินและสิ่งปลูกสร้างโดยบริษัท สยามพิธิวัฒน์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทประเมินมูลค่าทรัพย์สินที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต. โดยประเมินใช้วิธีเปรียบเทียบราคาตลาด ตามรายงานลงวันที่ 20 มี.ค.57 ระบุวัตถุประสงค์การประเมินมูลค่าเพื่อประโยชน์สาธารณะ
5) รายการที่ 7 ประเมินมูลค่าโดยบริษัท ที.เอ.มาเนจเม้นท์ คอร์โปเรชั่น(1999) จำกัด โดยใช้วิธีเปรียบเทียบมูลค่าตลาด (Market Approach) ตามรายงานลงวันที่ 28 มี.ค. 2557 ระบุวัตถุประสงค์การประเมินมูลค่าเพื่อประโยชน์สาธารณะ

6) รายการที่ 10,12-14 และ 19,25 ราคาประเมินทุนทรัพย์ห้องชุดออกโดยสำนักงานที่ดิน

7) รายการที่ 15 ประเมินมูลค่าที่ดินเปล่าโดย บจก.จี.พี.วี.โกลบอล พร็อพเพอร์ตี้ฯดยใช้วิธีคิดจากมูลค่าคงเหลือ ตามรายงานลงวันที่ 8 ก.พ. 56 ระบุวัตถุประสงค์การประเมินมูลค่าเพื่อประกอบสินเชื่อโครงการ

8) รายการที่ 16 ประเมินมูลค่าที่ดินเปล่าโดยบริษัท ที.เอ.มาเนจเม้นท์ คอร์โปเรชั่น(1999) จำกัด โดยใช้วิธีเปรียบเทียบมูลค่าตลาด (Market Approach) ตามรายงานลงวันที่ 9 ตุลาคม 2555 ระบุวัตถุประสงค์การประเมินมูลค่าเพื่อประโยชน์สาธารณะ โดยโครงการมีความคืบหน้าแล้วเสร็จ

9) รายการที่ 17 ประเมินมูลค่าโดยบริษัท สยามแอพเพรซัล แอนด์ เซอร์วิส จำกัด โดยใช้วิธีวิเคราะห์มูลค่าจากต้นทุน (Cost Approach) ตามรายงานลงวันที่ 22 ก.ย.57 ระบุวัตถุประสงค์เพื่อพิจารณาสินเชื่อโครงการ

10) รายการที่ 18 ประเมินมูลค่าทีดินโดยบริษัท โนเบิ้ลพร็อพเพอร์ตี้ แวลูเอชั่น จำกัด โดยใช้วิธีเปรียบเทียบราคาตลาด (Market Approach) ตามรายงานลงวันที่ 12 ก.พ. 57 ระบุวัตถุประสงค์เพื่อประโยชน์สาธารณะ

11) รายการที่ 23 ประเมินมูลค่าโดยบริษัท CPM CAPITAL CO.,LTD โดยใช้วิธีวิเคราะห์มูลค่าจากต้นทุน ตามรายงานลงวันที่ 10 ก.พ.57 ระบุวัตถุประสงค์เพื่อประโยชน์สาธารณะ

4.2 ที่ดินรอการพัฒนา (อยู่ระหว่างการพัฒนาโครงการ)

ที่ดินรอการพัฒนา หมายถึง ที่ดินเปล่าที่บริษัทฯ หรือบริษัทย่อยถือครองกรรมสิทธิ์อยู่ เพื่อใช้ดำเนินโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ในอนาคต โดยที่ดินแต่ละแปลงที่บริษัทฯ หรือบริษัทย่อยลงทุนซื้อไว้เป็นที่ดินในทำเลที่มีศักยภาพในการพัฒนาโครงการต่อเนื่องหรือโครงการใหม่ๆในอนาคต โดยมีมูลค่าทางบัญชีในงบการเงินรวม ณ วันที่ 31 ธันวาคม เท่ากับ 1,631.5 ล้านบาท โดยมีรายละเอียดดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

ลำดับ	ชื่อโครงการ/ที่ตั้ง	เนื้อที่รวม (ไร่)	ราคาประเมิน	วันที่ประเมิน	มูลค่าตามบัญชี	กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
1	วิลล่า รามอินทรา (ฝั่งซ้าย +Exclusive)	4-0-31.9	26.2	30 ก.ย.56	11.4	SENA	จำนองธนาคาร
2	เสนาแกรนด์โฮม โซน 4	2-0-91.9	22.3	30 ก.ย.56	8.9	SENA	ไม่มี
3	เกษรา รามอินทรา (โซน 6)	0-0-11.3	0.2	30 ก.ย.56	0.2	SENA	ไม่มี
4	เสนากรีนวิลล์ รามอินทรา	0-0-74	N/A	N/A	0.7	SENA	ไม่มี
5	ที่ดินเปล่า กม.9 ถ.รามอินทรา กทม.	22-0-39.7	442.0	30 ก.ย.56	33.2	SENA	ไม่มี
6	ที่ดิน+สาธารณูปโภค (เสนาพาร์คแกรนด์รามอินทรา เฟส 2)	44-2-60.64	342.8	25 ม.ค.56	294.3	PG	จำนองธนาคาร
7	ที่ดินบางนา	2-0-52.39	N/A	N/A	41.4	SENA	จำนองธนาคาร
8	อ. บางกระดี จ.ปทุมธานี	16-3-64.90	192.22	30 ก.ย.56	99.7	SENA/SNA	จำนองธนาคาร
9	ที่ดินเปล่าสนามกอล์ฟพัทยา	46-3-91.9	97.3	15 ก.พ.55	97.2	TD	จำนองธนาคาร
10	ที่ดินนวมินทร์ซอย_ 163	0-2-62	9.2	10 ก.พ.57	8.2	SENA	จำนองธนาคาร
11	ที่ดินพระราม 2	5-3-36.30	137.2	27 มิ.ย.57	131.2	SENA	ไม่มี
12	สวนกุหลาบติวานนท์ (แปลงหน้า)	3-0-85.9	90.4	21 พ.ค.55	89.0	SENA	จำนองธนาคาร
13	บางแค	5-1-56.30	115.86	12 ก.พ.57	68.2	SENA	จำนองธนาคาร
14	เสรีไทย	8-0-27	135.64	10 มี.ค.57	128.7	SENA	ไม่มี
15	เพชรบุรี	3-3-09	422.52	19 มิ.ย.57	386.2	SENA	จำนองธนาคาร
16	ที่ดิน กม.9 รามอินทรา (ซื้อเพิ่ม)	38-2-92.50	302.10	1 ก.ค.57	233.0	SENA	จำนองธนาคาร
รวม					**1,631.5**		

1. หากรายการใดมีการประเมินมูลค่าทรัพย์สินที่มีอายุมากกว่า 1 ปี และบริษัทฯ ได้พิจารณาแล้ว และเห็นว่าค่าใช้จ่ายที่จะต้องมีการจัดให้ประเมินใหม่นั้นไม่คุ้มค่ากับประโยชน์ที่จะได้รับจะใช้ราคาประเมินตามการประเมินครั้งล่าสุด
2. รายการที่ 5 ประเมินโดยบริษัทที.เอ.มาเนจเม้นท์ คอร์โปเรชั่น(1999) จำกัด โดยการประเมินราคาที่ดินใช้วิธีเปรียบเทียบข้อมูลตลาด (Market Comparison Approach) ตามรายงานลงวันที่ 11 ก.พ. 56 ระบุวัตถุประสงค์การประเมินมูลค่าเพื่อประโยชน์สาธารณะ
3. รายการที่ 6 ประเมินโดยสถาบันการเงินเพื่อประกอบการพิจารณาสินเชื่อโครงการ
4. รายการที่ 8 ประเมินโดยบริษัท โนเบิ้ล พร็อพเพอร์ตี้ แวลูเอชั่น จำกัด โดยการประเมินราคาที่ดินใช้วิธีเปรียบเทียบข้อมูลตลาด (Market Approach) ตามรายงานลงวันที่ 13 กุมภาพันธ์ 2557 ระบุวัตถุประสงค์การประเมินมูลค่าเพื่อประโยชน์สาธารณะ
5. รายการที่ 9 บริษัท ได้จัดให้มีการประเมินมูลค่าที่ดิน ทั้งนี้รายงานดังกล่าวไม่ได้ระบุวัตถุประสงค์สาธารณะ จึงไม่สามารถเปิดเผยราคาประเมินได้
6. รายการที่ 10 ประเมินโดยบริษัท CPM CAPITAL CO.,LTD โดยการประเมินราคาที่ดินใช้วิธีคิดต้นทุน (Cost Approach) ตามรายงานลงวันที่ 17 กุมภาพันธ์ 2557 ระบุวัตถุประสงค์การประเมินมูลค่าเพื่อประโยชน์สาธารณะ
7. รายการที่ 11 ประเมินโดยบริษัท ไนท์แฟรงค์ ชาร์เตอร์ (ประเทศไทย) จำกัด โดยการประเมินราคาที่ดินใช้วิธีเปรียบเทียบข้อมูลการตลาด (Comparative Method) ตามรายงานลงวันที่ 8 กรกฎาคม 2557 ระบุวัตถุประสงค์การประเมินมูลค่าเพื่อประโยชน์สาธารณะ
8. รายการที่ 12 ประเมินโดยบริษัท ที.เอ.มาเนจเม้นท์ คอร์โปเรชั่น จำกัด โดยการประเมินราคาที่ดินใช้วิธีเปรียบเทียบข้อมูลการตลาด (Market Comparison Approach) ตามรายงานลงวันที่ 1 ตุลาคม 2555 ระบุวัตถุประสงค์การประเมินมูลค่าเพื่อประโยชน์สาธารณะ
9. รายการที่ 13 ประเมินโดยบริษัท แอคคิวเรท แอดไวเซอรี่ จำกัด โดยการประเมินราคาที่ดินใช้วิธีเปรียบเทียบข้อมูลการตลาด (Market Data Comparison)ตามรายงานลงวันที่ 13 กุมภาพันธ์ 2557 ระบุวัตถุประสงค์การประเมินมูลค่าเพื่อประโยชน์สาธารณะ
10. รายการที่ 14 ประเมินโดยบริษัท แอคคิวเรท แอดไวเซอรี่ จำกัด โดยการประเมินราคาที่ดินใช้วิธีเปรียบเทียบข้อมูลการตลาด (Market Data Comparison)ตามรายงานลงวันที่ 14 มีนาคม 2557 ระบุวัตถุประสงค์การประเมินมูลค่าเพื่อประโยชน์สาธารณะ
11. รายการที่ 15 ประเมินโดยบริษัท จี.พี.วี.โกลบอล พร็อพเพอร์ตี้ แวลูเอชั่น จำกัด เพื่อประกอบการพิจารณาสินเชื่อโครงการ
12. รายการที่ 16 ประเมินโดยบริษัท ที.เอ.มาเนจเม้นท์ คอร์โปเรชั่น จำกัด โดยการประเมินราคาที่ดินใช้วิธีเปรียบเทียบข้อมูลการตลาด (Market Comparison Approach)ตามรายงานลงวันที่ 17 กรกฎาคม 2557 ระบุวัตถุประสงค์การประเมินมูลค่าเพื่อประโยชน์สาธารณะ
13. ราคาประเมินรายการอื่นๆ ใช้ราคาประเมินทุนทรัพย์ที่ดินของสำนักงานที่ดิน รอบปีบัญชี 2555-2558 ที่ดินรอพัฒนาทั้งหมดดังกล่าวอยู่ระหว่างการพัฒนา บริษัทฯ ไม่มีนโยบายสะสมที่ดิน

4.3 สินทรัพย์ดำเนินงาน

สินทรัพย์ดำเนินงานของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ประกอบด้วย ที่ดิน อาคาร อุปกรณ์ อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน โดยมีมูลค่าตามบัญชีในงบการเงินรวม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 รวมจำนวน 1,437.8 ล้านบาทดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

รายการสินทรัพย์	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	เจ้าของกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
ที่ดิน อาคาร อุปกรณ์ – สุทธิ ที่ดิน • ที่ดินของ SENA คือที่ดินบริเวณอาคารสำนักงาน เลขที่ 524 ซ.รัชดาภิเษก 26 • ที่ดินของ VAM คือ ที่ดินอาคารสำนักงาน เลขที่ 484 ซึ่งทั้ง 2 อาคารเป็นอาคารสำนักงานใหญ่ของบริษัทเสนา และบริษัทย่อย (ไม่มีราคาประเมิน) • ที่ดินของ T.TRE คือที่ดินบริเวณสนามกอล์ฟพัทยาคันทรี่คลับที่เป็นกรรมสิทธิ์ของ T.TRE	394.4	บริษัทฯ มูลค่า 21.3 ลบ. VAM มูลค่า 17.2 ลบ. T.TRE มูลค่า 355.9 ลบ.	จำนองธนาคาร จำนองธนาคาร จำนองธนาคาร
ค่าพัฒนาสนามกอล์ฟและส่วนปรับปรุงสนามกอล์ฟ	151.3	T.TRE มูลค่า151.3 ลบ.	จำนองธนาคาร
อาคารและสิ่งปลูกสร้าง	54.2	บริษัทฯ มูลค่า 37.4 ลบ. VAM มูลค่า 16.6 ลบ. T.TRE มูลค่า 0.2 ลบ.	ไม่มี จำนองธนาคาร จำนองธนาคาร
เครื่องใช้สำนักงาน	27.8	บริษัท ฯ มูลค่า 14.5 ลบ. SNA มูลค่า 1.7 ลบ. VAM มูลค่า 1.8 ลบ. PG มูลค่า 0.8 ลบ. T.TRE มูลค่า 9.0 ลบ. SPE มูลค่า 0.0 ลบ.	ไม่มี ไม่มี ไม่มี ไม่มี ไม่มี ไม่มี

รายการสินทรัพย์	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	เจ้าของกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
ยานพาหนะ	12.7	บริษัทฯ มูลค่า 10.5 ลบ. SNA มูลค่า 0.6 ลบ. PG มูลค่า 0.3 ลบ. T.TRE มูลค่า 1.3 ลบ.	เช่าซื้อบางส่วน เช่าซื้อบางส่วน ไม่มี เช่าซื้อบางส่วน
งานระหว่างก่อสร้าง	8.5	SNA มูลค่า 3.3 ลบ. PG มูลค่า 2.7 ลบ. T.TRE มูลค่า 2.5 ลบ.	ไม่มี ไม่มี ไม่มี
ค่าเผื่อการด้อยค่าทรัพย์สิน	(3.8)	บริษัทฯ	
รวมที่ดิน อาคาร อุปกรณ์– สุทธิ	**645.1**		
<u>อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน– สุทธิ</u> ที่ดิน - ที่ดินบริเวณอาคารสำนักงาน 4 ชั้นและโกดังให้เช่า ถ. สุขุมวิท 50 - ที่ดินบริเวณอพาร์ตเมนท์เสนาเฮาส์ พหลโยธิน 30และลำลูกกาคลอง 2 - ที่ดินในบริเวณสนามกอล์ฟพัทยา คันทรี่ คลับ	192.4	SNA มูลค่า 161.6 ลบ. VAM มูลค่า 22.2 ลบ. T.TREมูลค่า 8.6 ลบ.	จำนองธนาคาร จำนองธนาคาร ไม่มี
ที่ดินสาธารณูปโภค	2.5	VAM มูลค่า 2.5 ลบ.	จำนองธนาคาร
อาคารและสิ่งปลูกสร้าง - อาคารให้เช่าเสนาเฟสท์ เจริญนคร - อาคารสำนักงาน 4 ชั้น และโกดังให้เช่า ถ.สุขุมวิท 50 - อพาร์ทเม้นท์เสนาเฮาส์ พหลโยธิน 30 และลำลูกกาคลอง 2	597.0	บริษัทฯ มูลค่า 485.4 ลบ. SNA มูลค่า 22.2 ลบ. VAM มูลค่า 89.4 ลบ.	จำนองธนาคาร จำนองธนาคาร จำนองธนาคาร
เครื่องตกแต่ง/อุปกรณ์สำนักงาน	0.8	VAM มูลค่า 0.8 ลบ.	ไม่มี
รวมอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน -สุทธิ	**792.7**		
รวมสินทรัพย์ดำเนินงานทั้งสิ้น	**1,437.8**		

4.4 สาระสำคัญของสัญญาหลักในการดำเนินงาน

4.4.1 สัญญาจ้างบริหารงานโครงการพัทยาคันทรี่คลับ

คู่สัญญา	เงื่อนไข	ระยะเวลา
ผู้รับจ้าง: T.TRE ผู้ว่าจ้าง:บริษัท พัทยา คันทรี่ คลับ จำกัด วันที่สัญญา:28 ธ.ค. 2554	■ ผู้ว่าจ้างจ้างผู้รับจ้างเพื่อบริหารงานโครงการพัทยา คันทรี่ คลับ ตั้งอยู่ที่ ต.เขาไม้แก้ว อ.บางละมุง จ.ชลบุรีให้เป็นไปตามเป้าหมายและแผนงานโครงการ รวมถึงจัดหาบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถเข้าร่วมปฏิบัติงาน ■ **ค่าตอบแทน** ค่าบริหารงานเดือนละ 230,000 บาท	■ 1 ม.ค.55–31 ธ.ค .55 ■ ขยายเวลาออกไปอีก 1 ปี ตั้งแต่1 ม.ค. 56 –31 ธ.ค. 56 ตามบันทึกต่อท้ายสัญญาจ้างบริหารงานลงวันที่25 ธ.ค. 2555 ■ ขยายเวลาออกไปอีก 1 ปี ตั้งแต่1 ม.ค. 57 –31 ธ.ค. 57 ตามบันทึกต่อท้ายสัญญาจ้างบริหารงานลงวันที่28 พ.ย. 2556 ■ ยกเลิกสัญญา ตั้งแต่ 1 พ.ค.57 เป็นต้นไป

4.4.2 สัญญาให้จัดการและเข้าใช้ประโยชน์บ้านพัก

สัญญา/คู่สัญญา	เงื่อนไข	ระยะเวลา
▪ ผู้รับสัญญา:T.TRE ▪ ผู้ให้สัญญา:บริษัท พัทยา คันทรี่ คลับ จำกัด ▪ วันที่สัญญา: 2 พ.ค. 2553	▪ T.TRE และบริษัท พัทยา คันทรี่ คลับ จำกัด ได้ทำบันทึกข้อตกลงฉบับลงวันที่ 2 พ.ค. 2553 และบันทึกต่อท้ายบันทึกข้อตกลงฉบับลงวันที่ 15 พ.ค. 2555ให้T.TREมีอำนาจดูแลจัดการและเข้าใช้ประโยชน์บ้านพักในโครงการพัทยาคันทรี่ คลับ แอนด์ รีสอร์ท ต.เขาไม้แก้ว อ.บางละมุง จ.ชลบุรี จำนวน 52 หลัง อันเป็นกรรมสิทธิ์ของบริษัท พัทยา คันทรี่ คลับ จำกัดเพื่อนำไปให้บุคคลภายนอกเข้าพักอาศัย ▪ **ค่าตอบแทน**T.TREตกลงแบ่งรายได้ให้แก่บริษัท พัทยา คันทรี่ คลับ จำกัด ในอัตราร้อยละ 30 ของรายได้ที่T.TRE ได้รับจากบุคคลภายนอกที่เข้าพักอาศัย ▪ มีการทำบันทึกต่อท้ายสัญญาลงวันที่ 25 ธ.ค. 2555 เพื่อขยายระยะเวลาออกไปอีก 1 ปี ▪ มีการทำบันทึกต่อท้ายสัญญาลงวันที่ 28 พ.ย.2556 เพื่อขยายระยะเวลาออกไปอีก 1 ปี ▪ มีการทำบันทึกต่อท้ายสัญญาลงวันที่ 5 ม.ค.2558 เพื่อขยายระยะเวลาออกไปอีก 1 ปี	▪ 2 พ.ค. 53 – 31 ธ.ค. 55 ▪ ขยายเวลาออกไปอีก1 ปี ตั้งแต่ 1 ม.ค. 56 – 31 ธ.ค. 56 ▪ ขยายเวลาออกไปอีก1 ปี ตั้งแต่ 1 ม.ค. 57 – 31 ธ.ค. 57 ▪ ขยายเวลาออกไปอีก 1 ปี ตั้งแต่ 1 ม.ค.58 – 31 ธ.ค.58

4.4.3 สัญญาสัมปทานรถกอล์ฟประจำสนามกอล์ฟพัทยา คันทรี่ คลับ แอนด์ รีสอร์ท

สัญญา/คู่สัญญา	เงื่อนไขสัมปทาน	อัตราผลตอบแทน	ระยะเวลา
■ ผู้รับสัมปทาน:บริษัท วีเอ็นเอส กรุ๊ป จำกัด (VNS) ■ ผู้ให้สัมปทาน:T.TRE ■ วันที่สัญญา: 1 ก.ย. 55	■ T.TRE ตกลงให้สัมปทานแก่VNSในการดำเนินการให้บริการเช่ารถกอล์ฟประจำสนามกอล์ฟพัทยา คันทรี่ คลับ แอนด์ รีสอร์ท (สนามกอล์ฟ) ■ VNS ตกลงนำรถกอล์ฟที่เป็นกรรมสิทธิ์ของVNS 60 คัน มาให้บริการ ณ สนามกอล์ฟ ■ T.TRE เป็นผู้จัดสถานที่เก็บรถกอล์ฟ พร้อมเตรียมกระแสไฟฟ้าสำหรับชาร์จแบตเตอรี่ เตรียมสถานที่ล้างรถกอล์ฟ รับผิดชอบเจรจาค่าเสียหายแก่รถกอล์ฟแทน VNS ■ VNS เป็นผู้รับผิดชอบในการบำรุงรักษาสภาพรถกอล์ฟด้วยค่าใช้จ่ายของ VNS เอง ■ T.TRE ต้องไม่ให้สัมปทานแบบเดียวกันแก่บริษัทให้เช่ารถกอล์ฟประจำสนามกอล์ฟรายอื่น และสนามกอล์ฟต้องไม่ดำเนินธุรกิจแบบเดียวกัน ■ สัญญาต่ออายุได้อีก 1 ปี	■ แบ่งรายได้ร้อยละ 50 ของรายได้ก่อนหักค่าใช้จ่ายใดๆ	■ 2 ก.พ. 55 –1 ก.พ. 58

4.4.4 สัญญาเช่าที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง

สัญญา/คู่สัญญา	พื้นที่เช่า	อัตราค่าเช่า / ค่าตอบแทน	ระยะเวลา
<u>สัญญารับโอนสิทธิการเช่าที่ดิน โครงการเสนาเฟสท์เจริญนคร</u> ■ ผู้รับโอนสิทธิ:บริษัทฯ ■ ผู้โอนสิทธิ:บริษัท ท๊อปมาคอินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (TMI) ■ วันที่สัญญา: 2 ก.ย. 51 แก้ไข 10 ก.ย. 52	■ รับโอนสิทธิการเช่าบนที่ดิน 16 โฉนด เนื้อที่ 4 ไร่ 1 งาน 31 ตร.ว. อยู่ที่ ถ.เจริญนคร กรุงเทพฯ ซึ่งเดิม TMI เช่าจากมูลนิธิอภิธรรมมหาธาตุวิทยาลัย	**<u>ค่าตอบแทน</u>** ■ ค่าโอนสิทธิการเช่าบนที่ดินดังกล่าว 25 ล้านบาทซึ่งบริษัทชำระไปหมดแล้ว **<u>เงินแบ่งผลกำไร</u>** ■ บริษัทฯตกลงจ่ายเงินค่าผลประโยชน์ให้ TMI ในอัตราร้อยละ 20 ของกำไรสุทธิ หลังจากหักค่าใช้จ่ายต่าง ๆในการดำเนินการโครงการเสนาเฟสท์หมดแล้ว	

สัญญา/คู่สัญญา	พื้นที่เช่า	อัตราค่าเช่า / ค่าตอบแทน	ระยะเวลา
สัญญาเช่าที่ดิน โครงการเสนา เฟสท์เจริญนคร ■ ผู้เช่า: SENA ■ ผู้ให้เช่า: มูลนิธิอภิธรรมมหาธาตุวิทยาลัย (มูลนิธิฯ) ■ วันที่สัญญา: 10 ก.ย. 52 แก้ไข 15 ก.พ. 55	ที่ดิน 16 โฉนด เนื้อที่ 4 ไร่ 1 งาน 31 ตร.ว. อยู่ที่ถ.เจริญนคร กรุงเทพฯ **เงื่อนไขอื่น ๆ** ■ มูลค่าโครงการต้องไม่น้อยกว่า 300ล้านบาท ■ ต้องดำเนินการก่อสร้างโครงการให้เสร็จภายใน 8 ปี นับตั้งแต่ 10 ก.พ. 55 ■ นำเอาที่ดินและสิ่งปลูกสร้างไปให้เช่าช่วงแก่บุคคลที่สามได้ แต่ระยะเวลาเช่าต้องไม่นานกว่าระยะเวลาตามสัญญาเช่า ■ นำสิทธิการเช่าที่ดินไปเป็นหลักประกันเงินกู้หรือเจ้าหนี้ได้ แต่ต้องไม่ผูกพันนานกว่าระยะเวลาตามสัญญาเช่า	**ค่าตอบแทน** ■ ค่าตอบแทนให้แก่มูลนิธิฯ 30 ล้านบาทและค่าตอบแทนพิเศษในการขยายเวลาให้เช่าจาก 32 ปีเป็น 50 ปี จำนวน15 ล้านบาทซึ่งบริษัทฯ ชำระแล้ว **ค่าเช่า** ■ ค่าเช่าตั้งแต่เดือน ก.พ.2555 – ก.ย. 2584 เดือนละ 50,000 บาท ■ ค่าเช่าตั้งแต่เดือน ต.ค.2584 – ม.ค. 2605 เดือนละ 100,000 บาท	■ 50 ปี (1 ก.พ. 2555- 31 ม.ค.2605)
สัญญาเช่าโกดังเพื่อเก็บวัสดุ ■ ผู้เช่า: บริษัทฯ ■ ผู้ให้เช่า:บริษัท สินทรัพย์ธัญญา จำกัด ■ วันที่สัญญา: 1 พ.ย. 55	■ โกดังบนโฉนดเลขที่ 55069 เลขที่ดิน 55 ต.บางพูน อ.เมืองปทุมธานี จ.ปทุมธานี ขนาด 120 ตร.ม.	■ ค่าเช่าเดือนละ 5,000 บาท ■ มีการทำบันทึกต่อท้ายสัญญาเช่าลงวันที่ 15 ธันวาคม 2557 เพื่อขยายระยะเวลาออกไปอีก 3 ปี	■ 1 ม.ค.55 –31 ธ.ค. 57 ■ 1 ม.ค.2558 – 31 ธ.ค.60

สัญญา/คู่สัญญา	พื้นที่เช่า	อัตราค่าเช่า / ค่าตอบแทน	ระยะเวลา
สัญญาเช่าที่ดินเพื่อทำเป็นสวนสาธารณะขนาดย่อมและซุ้มประตู ■ ผู้เช่า: PG ■ ผู้ให้เช่า:บริษัท ทุนเจริญ จำกัด (TUN) วันที่สัญญา: 11 เม.ย. 55	■ ที่ดินโฉนดเลขที่ 1889เลขที่ดิน 675ต.คันนายาวอ.บางกะปิกทม.เนื้อที่ 12-0-53.9ไร่ ■ สืบเนื่องจาก TUN จดทะเบียนภาระจำยอมถนนให้ PG ซึ่งมีโครงการอยู่บนถ.กาญจนาภิเษก สามารถใช้ถนนในที่ดินของ TUN ซึ่งเชื่อมถ.กาญจนาภิเษกและถ.รามอินทรา เพื่ออำนวยความสะดวกให้ PG สามารถออกไปสู่ถนนรามอินทราโดยตรงได้ PG จึงได้เช่าที่ดินบริเวณติดถนนในพื้นที่ของ TUN เนื้อที่ 12-0-53.9 ไร่ เพื่อทำเป็นสวนสาธารณะขนาดย่อมทำซุ้มประตูฝั่งถนนรามอินทราเพื่อให้เห็นชื่อโครงการและเพื่อความสวยงาม และบางส่วนเพื่อตั้งสำนักงานขายโครงการจัดสรรที่ดิน โดย PG จะเป็นผู้ออกค่าใช้จ่ายในการสร้างถนน สวนสาธารณะและซุ้มประตูบนพื้นที่เช่าด้วยเงินลงทุนจำนวน 26.9 ล้านบาท ซึ่งทรัพย์สินดังกล่าวต้องตกเป็นกรรมสิทธิ์ของ TUN เมื่ออายุสัญญาเช่าสิ้นสุดลง	■ อัตราค่าเช่าปีละ 2,000,000 บาท ทั้งหมด 5 ปี รวมเป็นค่าเช่าทั้งสิ้น 10,000,000 บาท	■ 16 เม.ย. 55-15 เม.ย. 60 (5 ปี) ■ อย่างไรก็ตาม หากพ้นระยะเวลา5 ปี TUN และ PG ไม่มีการต่อสัญญาเพื่อเช่าที่ดินดังกล่าวต่อ ถนนภาระจำยอมจะยังคงอยู่เพื่อให้ผู้อยู่อาศัยโครงการของ PG บนถ. กาญจนาภิเษกสามารถเข้าออกสู่ถ.รามอินทราได้เหมือนเดิม
สัญญาเช่าพื้นที่ในอาคารเพื่อใช้เป็นสำนักงานที่ทำการ ■ ผู้เช่า: บริษัท บ้านร่วมทางฝั่น จำกัด ■ ผู้ให้เช่า:VAM ■ วันที่สัญญา: 1 พ.ย. 55	■ พื้นที่ 151.2 ตร.ม. ที่ชั้น3อาคารเลขที่ 484ซ.รัชดาภิเษก 26 แขวงสามเสนนอก เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ โดยผู้ให้เช่าจะจัดให้มีบริการต่างๆ ในพื้นที่เช่า ยกเว้นค่าโทรศัพท์และค่ากระแสไฟฟ้า ซึ่งผู้เช่าจะต้องชำระต่างหากตามที่ใช้จริง	■ ค่าเช่าเดือนละ 12,000 บาท ■ ค่าบริการเดือนละ 5,000 บาท ■ มีการทำบันทึกต่อท้ายสัญญาเช่าลงวันที่ 8 ธ.ค.57เพื่อขยายระยะเวลาออกไปอีก 3(สาม) ปี	■ 1 ม.ค. 55 – 31 ธ.ค. 57 ■ 1 ม.ค.58 – 31 ธ.ค.60

สัญญา/คู่สัญญา	พื้นที่เช่า	อัตราค่าเช่า / ค่าตอบแทน	ระยะเวลา
<u>สัญญาเช่าพื้นที่ในอาคารเพื่อใช้เป็นสำนักงานที่ทำการ</u> ■ ผู้เช่า: บริษัท สินทรัพย์ธัญญา จำกัด ■ ผู้ให้เช่า:บริษัทฯ ■ วันที่สัญญา: 15 พ.ย. 53 แก้ไข 24 ธ.ค.55	■ พื้นที่ 16.2 ตร.ม. ที่ชั้น 2 อาคารเลขที่ 524 ซ.รัชดาภิเษก 26 แขวงสามเสนนอก เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ โดยผู้ให้เช่าจะจัดให้มีบริการต่าง ๆ ในพื้นที่เช่า ยกเว้นค่าโทรศัพท์และค่ากระแสไฟฟ้า ซึ่งผู้เช่าจะต้องชำระต่างหากตามที่ใช้จริง ■ สัญญาสามารถต่ออายุต่อไปได้หากไม่บอกเลิกสัญญาโดยสัญญาไม่ได้กำหนดการขึ้นอัตราค่าเช่าสำหรับการต่ออายุสัญญา	■ สัญญา1 ธ.ค. 54 – 31 ธ.ค. 55 ค่าเช่าเดือนละ 2,000 บาท ค่าบริการเดือนละ 1,000 บาท ■ สัญญาต่ออายุฉบับใหม่ ค่าเช่าเดือนละ 3,100 บาท ค่าบริการเดือนละ 2,100 บาท	■ 1 ธ.ค. 54 – 31 ธ.ค. 55 ■ มีการทำสัญญาต่ออายุไปอีก 3 ปี ตั้งแต่ 1 ม.ค. 56 - 31 ธ.ค. 58 ตามบันทึกต่อท้ายสัญญาเช่าพื้นที่ในอาคารลงวันที่ 24 ธ.ค. 2555
<u>สัญญาเช่าพื้นที่ในอาคารเพื่อใช้เป็นสำนักงานที่ทำการ</u> ■ ผู้เช่า: บริษัท พัทยา คันทรี่ คลับ จำกัด ■ ผู้ให้เช่า:บริษัทฯ ■ วันที่สัญญา: 1 ม.ค. 55 แก้ไข 24 ธ.ค. 55	■ พื้นที่ 52.5 ตร.ม. ที่ชั้น 6 อาคารเลขที่ 524 ซ.รัชดาภิเษก 26 แขวงสามเสนนอก เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ โดยผู้ให้เช่าจะจัดให้มีบริการต่าง ๆ ในพื้นที่เช่า ยกเว้นค่าโทรศัพท์และค่ากระแสไฟฟ้า ซึ่งผู้เช่าจะต้องชำระต่างหากตามที่ใช้จริง ■ สัญญาสามารถต่ออายุต่อไปได้หากไม่บอกเลิกสัญญาโดยสัญญาไม่ได้กำหนดการขึ้นอัตราค่าเช่าสำหรับการต่ออายุสัญญา	■ สัญญา1ม.ค. 55 – 31 ธ.ค. 55 ค่าเช่าเดือนละ 4,000 บาท ค่าบริการเดือนละ 1,750 บาท ■ สัญญาต่ออายุฉบับใหม่ ค่าเช่าเดือนละ 10,100 บาท ค่าบริการเดือนละ 6,700 บาท	■ 1 ม.ค. 55 – 31 ธ.ค. 55 ■ มีการทำสัญญาต่ออายุไปอีก 3 ปี ตั้งแต่ 1 ม.ค. 56 - 31 ธ.ค. 58 ตามบันทึกต่อท้ายสัญญาเช่าพื้นที่ในอาคารลงวันที่ 24 ธ.ค. 2555

4.4.6 สัญญาจ้างเหมาก่อสร้างโครงการและงานสถาปัตยกรรม

สัญญา/คู่สัญญา	ลักษณะสัญญา	ค่าผลตอบแทน
โครงการเดอะคิทท์ นวมินทร์ 163 ■ ผู้รับจ้าง:บริษัท แสงฟ้าก่อสร้าง จำกัด ■ ผู้ว่าจ้าง:บริษัทฯ ■ วันที่สัญญา: 1 มิ.ย. 56 เลขที่สัญญา:SN/WH/SFC/001/2556 (Letter of Award)	■ รับจ้างก่อสร้างงานโครงสร้างงานสถาปัตยกรรม อาคารห้องพักอาศัย ค.ส.ล. จำนวน 8 ชั้น 2 อาคาร ■ กำหนดเวลาแล้วเสร็จเริ่มจาก 11 พ.ค.56 ถึง 10 พ.ค.57 ผู้ว่าจ้างเป็นผู้จัดทำประกันภัย Contractor's All Risk ซึ่งครอบคลุมถึงภัยพิบัติต่างๆเช่น อัคคีภัย อุทกภัย วาตภัย แผ่นดินไหว ฯลฯ และผู้รับจ้างตกลงเป็นผู้รับผิดชอบค่าเสียหายส่วนแรกที่บริษัทประกันไม่รับผิดชอบ (Deductible)	■ มูลค่างานว่าจ้างเท่ากับ 121.7 ล้านบาท ■ ชำระค่าจ้างเป็นรายเดือน โดยต้องได้รับใบรับรองผลงานจากผู้ควบคุมงาน โดยมีระยะเวลาชำระให้ภายใน 15 วันนับจากวันที่ได้รับใบแจ้งหนี้ตามใบรับรองผลงาน ซึ่งผู้รับจ้างจะต้องยื่นเสนอผลงานให้ผู้ควบคุมงานตรวจสอบเพื่อออกใบรับรองผลงาน ■ ผู้ว่าจ้างจะหักค่าประกันผลงานในอัตราร้อยละ 5 ของมูลค่าผลงานที่ขอเบิกในแต่ละงวด โดยผู้รับจ้างจะนำหนังสือค้ำประกันผลงานของธนาคารพาณิชย์ภายในประเทศซึ่งมีอายุ 2 ปี นับแต่วันที่งานแล้วเสร็จสมบูรณ์มาวางเป็นประกันให้กับผู้ว่าจ้าง ■ ณ วันที่ 31 ธ.ค.57 ได้ชำระครบตามสัญญาแล้ว
โครงการ เดอะนิช ไอดี พระราม 2 ■ ผู้รับจ้าง: บริษัท แสงฟ้าก่อสร้าง จำกัด ■ ผู้ว่าจ้าง:บริษัทฯ ■ วันที่สัญญา:10 ม.ค.57	■ รับจ้างก่อสร้างงานโครงสร้าง งานสถาปัตยกรรมและงานภายนอกอาคารส่วนกลางอาคารห้องพักอาศัย ค.ส.ล. จำนวน 8 ชั้น 3 อาคาร	■ มูลค่างานว่าจ้างเท่ากับ 228.2 ล้านบาท ■ ชำระค่าจ้างเป็นรายเดือน โดยต้องได้รับใบรับรองผลงานจากผู้ควบคุมงานโดยมีระยะเวลาชำระให้ภายใน 30 วันนับจากวันที่ผู้บริหารโครงการและงานก่อสร้างออกหนังสือรับรองการชำระเงินแล้ว ซึ่งผู้รับจ้างจะต้องยื่นเสนอผลงานให้ผู้ควบคุมงานตรวจสอบเพื่อออกใบรับรองผลงาน

	▪ กำหนดเวลาแล้วเสร็จเริ่มจาก 1 พ.ย. 56 ถึง 31 ต.ค.57 ผู้ว่าจ้างเป็นผู้จัดทำประกันภัย Contractor's All Risk และผู้รับจ้างตกลงเป็นผู้รับผิดชอบค่าเสียหายส่วนแรกที่บริษัทประกันไม่รับผิดชอบ (Deductible)	▪ ผู้ว่าจ้างจะหักค่าประกันผลงานในอัตราร้อยละ 5 ของจำนวนเงินที่ได้รับรอง โดยเงินประกันผลงานนี้จะคืนให้ผู้รับจ้างตามจำนวนที่หักไว้ทั้งหมดเมื่องานก่อสร้างเสร็จสมบูรณ์ โดยผู้รับจ้างจะนำหนังสือค้ำประกันผลงานของธนาคารพาณิชย์ภายในประเทศซึ่งมีอายุ 1 ปี นับแต่วันที่งานแล้วเสร็จสมบูรณ์มาวางเป็นประกันให้กับผู้ว่าจ้าง ▪ ณ วันที่ 31 ธ.ค.57 ยังคงเหลือเงินค่าจ้างตามสัญญาเป็นจำนวน 2.2 ล้านบาท
<u>โครงการ เดอะนิช โมโน รัชวิภา</u> ▪ ผู้รับจ้าง: บริษัท แสงฟ้าก่อสร้าง จำกัด ▪ ผู้ว่าจ้าง : บริษัทฯ ▪ วันที่สัญญา: 22 ก.ย.57	▪ รับจ้างก่อสร้างงานโครงสร้าง และสถาปัตยกรรม ▪ กำหนดเวลาแล้วเสร็จเริ่มจาก 16 ก.ค.57 ถึง 15 ก.พ.59 ▪ ผู้ว่าจ้างเป็นผู้จัดทำประกันภัย Contractor's All Risk และผู้รับจ้างตกลงเป็นผู้รับผิดชอบค่าเสียหายส่วนแรกตามเงื่อนไขที่ระบุในกรมธรรม์ประกันภัย	▪ มูลค่างานว่าจ้างเท่ากับ 462.0 ล้านบาท ▪ ชำระว่างจ้างเป็นรายงวด โดยชำระภายใน 30 วัน นับถัดจากวันที่ผู้ว่าจ้างได้รับเอกสารขอรับชำระหนี้ และหลักฐานการตรวจรับมอบงานที่สมบูรณ์จากผู้รับจ้าง ▪ ผู้ว่าจ้างจะหักค่าประกันผลงานในอัตราร้อยละ 5 ของเงินค่าจ้างซึ่งจ่ายในแต่ละงวด เมื่อผู้รับจ้างมีการส่งมอบงานและผู้ว่าจ้างรับมอบงานเป็นที่เรียบร้อย ผู้รับจ้างจะต้องนำหนังสือค้ำประกันผลงานของธนาคารพาณิชย์ภายในประเทศซึ่งมีอายุ 2 ปี นับจากวันส่งรับมอบงานงวดสุดท้ายมาวางเป็นเป็นประกันให้กับผู้ว่าจ้าง ▪ ณ วันที่ 31 ธ.ค.57 ยังคงเลหือเงินค่าจ้างตามสัญญาเป็นจำนวน 398.1 ล้านบาท
<u>โครงการพัทยา คันทรี่คลับ</u> ▪ ผู้รับจ้าง:บริษัท ซิโน-ไทย เอ็นจิเนียริ่ง แอนด์คอนสตรัคชั่น จำกัด ▪ ผู้ว่าจ้าง:บริษัท ที.เทรเซอรี่ โฮลดิ้ง จำกัด ▪ วันที่สัญญา: 17 มิ.ย.56 เลขที่สัญญา:P2C/1022/07	▪ รับจ้างก่อสร้างงานโครงสร้างงานสถาปัตยกรรม และ Hardscape ของโครงการพัทยา คันทรี่คลับ ▪ กำหนดเวลาแล้วเสร็จ งานส่วนที่ 1: 15 พ.ค.56 –31 ต.ค.56 งานส่วนที่ 2: 15 พ.ค. 56 – 31 ต.ค. 57	▪ มูลค่างานว่าจ้างเท่ากับ 123.7 ล้านบาท ▪ ชำระค่าจ้างเป็นงวด งวดละเดือน โดยที่ผู้รับจ้างได้ปฏิบัติแล้วเสร็จและผู้ว่าจ้างหรือผู้ควบคุมงานได้ตรวจผลงานแต่ละงวดแล้วเห็นว่าผลงานถูกต้อง ▪ ผู้ว่าจ้างจะหักค่าประกันผลงานในอัตราร้อยละ 5 ของเงินค่าสินจ้างในงวดนั้น เพื่อเป็นประกันผลการปฏิบัติงานในแต่ละงวด

	ผู้ว่าจ้างเป็นผู้จัดทำประกันภัย Contractor's All Risk ซึ่งครอบคลุมถึงภัยพิบัติต่างๆเช่น อัคคีภัย อุทกภัย วาตภัย แผ่นดินไหว ฯลฯ และผู้รับจ้างตกลงเป็นผู้รับผิดชอบค่าเสียหายส่วนแรกที่บริษัทประกันไม่รับผิดชอบ (Deductible)	ณ วันที่ 31 ธ.ค.2557 ยังคงเหลือเงินค่าจ้างตามสัญญาเป็นจำนวน 1.6 ล้านบาท

สัญญา/คู่สัญญา	เงื่อนไข	ระยะเวลา
■ ผู้รับจ้าง: VAM ■ ผู้ว่าจ้าง:บริษัทบ้านร่วมทางฝั่นจำกัด ■ วันที่สัญญา:15 มี.ค. 2556	■ ผู้ว่าจ้างจ้างผู้รับจ้างเพื่อบริหารและจัดการอาคารชุดรวมทั้งทรัพย์ส่วนกลางในอาคารชุดบ้านร่วมทางฝั่น 3 อาคารบี 1 ตั้งอยู่ที่ 40/100 ต.คลองหลวง อ.คลองหลวง จ.ปทุมธานี **ค่าตอบแทน** ค่าบริหารงานเดือนละ 23,473.1 บาท(รวมภาษีมูลค่าเพิ่มและภาษีหัก ณ ที่จ่ายแล้ว)	■ 15 มี.ค.2556 – 14 มี.ค. 2557
■ ผู้รับจ้าง: VAM ■ ผู้ว่าจ้าง:บริษัท บ้านร่วมทางฝั่น จำกัด ■ วันที่สัญญา: 16 พ..ค. 2556	ผู้ว่าจ้างจ้างผู้รับจ้างเพื่อบริหารและจัดการอาคารชุด รวมทั้งทรัพย์ส่วนกลางในอาคารชุดบ้านร่วมทางฝั่น 3 อาคารบี2 ตั้งอยู่ที่ 40/100 ต.คลองหลวง อ.คลองหลวง จ.ปทุมธาน **ค่าตอบแทน** ■ ค่าบริหารงานเดือนละ24,342.5 บาท(รวมภาษีมูลค่าเพิ่มและภาษีหัก ณ ที่จ่ายแล้ว)	■ 16 พ.ค. 2556 – 15 พ.ค. 2557

4.5 เงินลงทุนในบริษัทย่อย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม2557 บริษัทฯ มีบริษัทย่อยจำนวน 5 บริษัท ได้แก่

1) บริษัท วิคตอรี่ แอสเซ็ท แมเนจเม้นท์ จำกัด (VAM)
2) บริษัท เอส.เอ็น.แอสเซ็ท ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (SNA)
3) บริษัท เอส แอนด์ พี เอสเตส ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (SPE)
4) บริษัท พร็อพเพอร์ตี้ เกทเวย์ จำกัด (PG)
5) บริษัท ที.เทรเซอรี่ โฮลดิ้ง จำกัด (T.TRE)

บริษัทฯ บันทึกมูลค่าเงินลงทุนในบริษัทย่อยดังกล่าวโดยวิธีราคาทุนรวมทั้งสิ้น 1,001.5 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 14.9 ของสินทรัพย์รวมตามงบการเงินเฉพาะของบริษัทฯ โดยมีรายละเอียดดังนี้0

บริษัท	ทุนจดทะเบียน (บาท)	ทุนชำระแล้ว (บาท)	สัดส่วนการลงทุน (%)	มูลค่าเงินลงทุน (บาท)
VAM	230,000,000	192,200,000	99.99%	175,378,636
SNA	122,000,000	122,000,000	99.65%	121,573,000
SPE	14,000,000	14,000,000	79.96%	11,195,000
PG	103,400,000	103,400,000	99.99%	103,400,000
T.TRE	66,500,000	66,500,000	99.99%	590,000,000
รวมทั้งสิ้น				**1,001,546,636**

นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อย

บริษัทฯ จะคำนึงถึงผลตอบแทนจากการลงทุน ความเสี่ยง และสภาพคล่องทางการเงินของบริษัทฯ อย่างรอบคอบ โดยจะพิจารณาลงทุนในบริษัทย่อยที่มีโครงการที่เกื้อหนุนและเอื้อประโยชน์ต่อการดำเนินธุรกิจเป็นสำคัญ และโครงการลงทุนแต่ละโครงการจะต้องผ่านการพิจารณาจากคณะกรรมการบริษัท และที่ประชุมผู้ถือหุ้นตามขอบเขตอำนาจการอนุมัติที่กำหนดไว้ ซึ่งบริษัทฯ มีนโยบายส่งกรรมการ และ/หรือผู้บริหารของบริษัทฯ เข้าไปเป็นกรรมการส่วนใหญ่ในบริษัทย่อย เพื่อควบคุมทิศทาง และนโยบายการบริหารงานที่สำคัญของบริษัทย่อยดังกล่าว

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทฯ เป็นจำเลยรวม 15 คดี โดยค่าเสียหายของแต่ละคดีและค่าเสียหายรวมของ 13 คดี (ไม่รวม 2 คดีซึ่ง บริษัท โชคชัยพร็อพเพอร์ตี้ แอนด์ ลอว์เซ็นเตอร์ จำกัด ทนายความผู้ดูแลและรับผิดชอบคดีความต่างๆของบริษัทฯ ได้ให้ความเห็นว่า โจทก์ไม่สามารถฟ้องบริษัทฯ ได้ เนื่องจากบริษัทฯ ไม่ได้เกี่ยวข้องแต่อย่างใด) มีจำนวนไม่เกินกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้นและไม่มีผลกระทบในด้านลบต่อการดำเนินธุรกิจของ บริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

ชื่อบริษัทที่ออกหลักทรัพย์	:	บริษัท เสนาดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)
เลขทะเบียนบริษัท	:	0107548000684
ประเภทธุรกิจ	:	ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัย ได้แก่ บ้านเดี่ยว ทาวน์เฮ้าส์และอาคารพาณิชย์ อาคารชุด และอพาร์ทเม้นท์ให้เช่า community mall และธุรกิจสนามกอล์ฟ
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	เลขที่ 524 ถนนรัชดาภิเษก แขวงสามเสนนอก เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10320 โทรศัพท์: 0-2541-4642 โทรสาร: 0-2541-5164 นักลงทุนสัมพันธ์ โทรศัพท์: 0-2541-4642 ต่อ 2404 โทรสาร: 0-2938-9874 E-mail: IR@senadevelopment.com
Home page		**www.senadevelopment.com**
ทุนจดทะเบียน	:	770,574,976 บาท
ทุนชำระแล้ว	:	765,874,078 บาท จำนวนหุ้นสามัญ 765,874,078 หุ้น มูลค่าต่อหุ้นที่ตราไว้ 1.00 บาท
นิติบุคคลที่บริษัทถือหุ้น	:	รายละเอียดตามหัวข้อ 11. ลักษณะการประกอบธุรกิจ
บุคคลอ้างอิง	:	
1) นายทะเบียนหลักทรัพย์	:	บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย จำกัด ชั้น 4, 6 – 7 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์ 0-2596-9311 โทรสาร 0-2832-4994-5
2) ผู้สอบบัญชี	:	บริษัท กรินทร์ ออดิท จำกัด 138 อาคารบุญมิตร ชั้น 6 ห้องบี 1 ถนนสีลม แขวงสุริยวงศ์ เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร 10500 โทรศัพท์ 0-2634-2484-6 โทรสาร 0-2634-2668
3) ผู้ตรวจสอบภายใน	:	บริษัท ดี ไอ เอ ออดิท จำกัด 958 ถนนอ่อนนุช แขวงสวนหลวง เขตสวนหลวง กรุงเทพมหานคร 10250 โทรศัพท์ 0-2332-9806-9 โทรสาร 0-2311-5567
3) ที่ปรึกษากฎหมาย	:	บริษัท สำนักงานกฎหมายสากล ธีรคุปต์ จำกัด 900 อาคารต้นสนทาวเวอร์ ชั้น 12 ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10300 โทรศัพท์ 0-2252-1588 โทรสาร 0-2257-0440