1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์ เป้าหมาย

วิสัยทัศน์

เรามุ่งมั่นที่จะทำให้ลูกค้ามีความสุขอย่างยั่งยืน ได้รับบ้าน ดอนโดมิเนียม และบริการที่โดนใจ ด้วยนวัตกรรมที่ทันสมัยและมีคุณภาพระดับสากล ในทำเลใกล้ระบบขนส่งมวลชนสาธารณะ และเป็นองค์กรที่ให้ความสำคัญต่อพนักงาน สังคม สิ่งแวดล้อม และผู้ถือหุ้นรายย่อย

พันธกิจ

ที่อนันดา ... เราไตร่ตรอง ตั้งใจพัฒนาบุคลากรและองค์กรเพื่อส่งมอบที่อยู่อาศัยและบริการอันเปี่ยมไปด้วยคุณค่า ภายใต้การบริหารจัดการทรัพยากรอย่างโปร่งใส มีประสิทธิภาพและประสิทธิผลสูงสุด

ค่านิยมองค์กร

- คน มีความฉลาดทางอารมณ์
- ความตั้งใจ ต้องการเติบโตอย่างยั่งยืน
- การพัฒนาองค์กร / ตนเอง มีวิสัยทัศน์
- การจัดการ บริหารจัดการเป็นเลิศมาตรฐานสากล
- นวัตกรรม มีนวัตกรรมทางด้านรูปแบบธุรกิจซึ่งส่งผลถึงโครงสร้างกำไร
- การมุ่งเน้นลูกค้า ขยายฐานลูกค้าไปกลุ่มใหม่ๆ

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

บริษัทมีการเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญเกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงอำนาจในการควบคุมบริษัท และลักษณะการประกอบธุรกิจระหว่างปี 2554 – 2557 ดังนี้

ปี 2554

เดือนเมษายน:

- บริษัทได้รับรางวัลประกาศเกียรติคุณ “โครงการอสังหาริมทรัพย์ดีเด่น พ.ศ. 2554” สำหรับโครงการมัลดีฟส์ บีช จากศูนย์ข้อมูลวิจัยและประเมินค่าอสังหาริมทรัพย์ไทย Agency for Real Estate Affairs (AREA)

เดือนพฤษภาคม:

- บริษัทจดทะเบียนแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด พร้อมทั้งปรับมูลค่าที่ตราไว้ของหุ้นจากเดิมหุ้นละ 75 บาท เป็นหุ้นละ 1 บาท โดยมีทุนจดทะเบียนและชำระแล้วคงเดิมเท่ากับ 187.5 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 187,500,000 หุ้น

เดือนมิถุนายน:

- บริษัท อนันดา ดีเวลลอปเม้นท์ ทู จำกัด เปิดจำหน่ายห้องชุดพักอาศัยในโครงการไอดีโอ มอร์ฟ 38 (Tower B) แอชตัน

เดือนสิงหาคม:

- ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2554 มีมติอนุมัติให้บริษัทลดมูลค่าที่ตราไว้ของหุ้น จากเดิมหุ้นละ 1 บาท เป็นหุ้นละ 0.10 บาท และอนุมัติเพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 12.5 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 125,000,000 หุ้น เพื่อเสนอขายต่อผู้ถือหุ้นเดิม ส่งผลให้บริษัทมีหุ้นสามัญทั้งหมด 2,000, 000,000 หุ้น

เดือนกันยายน:

- ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 2/2554 ได้อนุมัติให้บริษัทเพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวนจากเดิม 200.00 ล้านบาทเป็น 366.63 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 1,666, 300,000 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 0.10 บาท พร้อมทั้งจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนดังกล่าวดังนี้

  (1) จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัท จำนวนไม่เกิน 1,333,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 0.10 บาท เพื่อเสนอขายต่อประชาชน (Initial Public Offering)

  (2) จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัท จำนวนไม่เกิน 200, 000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 0.10 บาท เพื่อรองรับการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิฯ ที่ออกและเสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วน (Right Offering)

  (3) จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัท จำนวนไม่เกิน 1,333,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 0.10 บาท เพื่อรองรับการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิฯ ที่ออกและเสนอขายให้แก่ประชาชนที่ได้จองซื้อและได้รับการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทที่เสนอขายต่อประชาชน (Initial Public Offering)

ปี 2555

เดือนกุมภาพันธ์:

- บริษัทเปิดจำหน่ายห้องชุดพักอาศัยใหม่อีก 4 โครงการ ซึ่งประกอบด้วยคอนโดมิเนียม 5 อาคาร ภายใต้แบรนด์ “ไอดีโอ โมบิ” มูลค่าโครงการประมาณ 9,360 ล้านบาท โครงการทั้ง 4 โครงการ คือ โครงการไอดีโอ โมบิ สาทร โครงการไอดีโอ โมบิ พญาไท โครงการไอดีโอ โมบิ สุขุมวิท และโครงการไอดีโอ โมบิ พระราม 9

เดือนมิถุนายน:

- บริษัทได้รับรางวัล “Top 10 Developer Awards” ในงาน BCI Asia Awards 2012 จาก บริษัท BCI Asia Construction Information จำกัด โดยรางวัลดังกล่าวมอบให้แก่บริษัทผู้พัฒนาที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียมที่มีการดีไซน์และตกแต่งอาคารได้อย่างสวยงามทันสมัย และใส่ใจสิ่งแวดล้อม ทั้งนี้ BCI Asia เป็นบริษัทที่ทำหน้าที่ในการให้ข้อมูลด้านธุรกิจการก่อสร้าง โครงการก่อสร้างและเทคโนโลยีที่ใช้ในอุตสาหกรรมก่อสร้างแก่ผู้ออกแบบและผู้ผลิตและพัฒนาวัสดุก่อสร้าง ซึ่งมีสาขาของบริษัทกระจายทั่วโลก 23 สาขา

เดือนสิงหาคม:

- บริษัทลงนามในบันทึกความเข้าใจ (MOU) กับ กองทุนทีเอ็มดับบลิว อนันดา จีเอ็มบีเอช (TMW) ซึ่งเป็นกองทุนต่างประเทศถือหุ้นอยู่จำนวนประมาณร้อยละ 49 ในการเข้าซื้อหุ้นทั้งหมดของบริษัท อนันดา ดีเวลลอปเม้นท์ วัน จำกัดจาก TMW

เดือนตุลาคม:

- ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2555 มีมตินุมัติให้บริษัทยกเลิกการออกใบสำคัญแสดงสิทธิฯ ที่จะซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัท จำนวน 333,300,000 หน่วย รวมถึงยกเลิกการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทที่ออกเพื่อรองรับการใช้สิทธิใบสำคัญแสดงสิทธิดังกล่าวจำนวน 333,300,000 หุ้น และบริษัทได้ลดทุนจดทะเบียนของบริษัทจำนวน 33,330,000 บาท จาก 366,630,000 บาท เป็น 333,300,000 บาท โดยการตัดหุ้นที่ยังไม่ได้ออกจำหน่ายของบริษัทในส่วนของหุ้นสำหรับรองรับการใช้สิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิ ดังนั้น บริษัทคงเหลือเพียงการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทจำนวนไม่เกิน 1,333,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 0.10 บาท เพื่อเสนอขายต่อประชาชน

เดือนธันวาคม:

- บริษัทนำหุ้นสามัญเข้าเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนและเริ่มทำการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
- บริษัทเพิ่มเงินลงทุนในบริษัท อนันดา ดีเวลลอปเม้นท์ วัน จำกัด ซึ่งดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ประเภทโครงการบ้านจัดสรรระดับกลางราคาประมาณ 1 – 5 ล้านบาท บริเวณรอบสนามบินสุวรรณภูมิ ในรูปแบบของบ้านสไตล์รีสอร์ทริมชายทะเล (Ananda Sea Sense) ภายใต้ชื่อ “อนันดา”

ปี 2556

เดือนกุมภาพันธ์ :

- เปลี่ยนชื่อบริษัท ศรีวารี ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อย เป็นบริษัท เฮลิกซ์ จำกัด เพื่อรองรับการดำเนินธุรกิจรับเหมาก่อสร้างของบริษัท ทั้งโครงการคอนโดมิเนียมและโครงการบ้านจัดสรร รวมถึงการตกแต่งภายใน

เดือนมีนาคม :

- เปิดตัวโครงการเอลลิโอ สุขุมวิท 64 ซึ่งเป็นคอนโดมิเนียมที่ห่างจากรถไฟฟ้า BTS สถานีอุดมสุขและปุณณวิถี ไม่เกิน 600 เมตร โดยมีมูลค่าโครงการ 1,491 ล้านบาท

เดือนพฤษภาคม:

- บริษัทได้รับรางวัลจากงานประกาศผลสุดยอดรางวัลด้านอสังหาริมทรัพย์ประจำภาคพื้นเอเชียแปซิฟิค (Asia Pacific Property Awards 2013) ซึ่งจัดโดย International Property Awards จำนวน 2 รางวัลใหญ่ ดังนี้

  1. คอนโดมิเนียมที่มีการตกแต่งภายในยอดเยี่ยม (Best Interior Design Show Home Thailand) จากการออกแบบห้องขนาด 21 ตร.ม. ภายในโครงการ ไอดีโอ โมบิ
  2. โครงการแนวสูงที่มีการออกแบบด้านสถาปัตยกรรมยอดเยี่ยม (Best High-rise Architecture Thailand)

เดือนมิถุนายน:

- บริษัทได้เข้าร่วมลงทุนกับ SEA Investment Five Pte. Ltd. ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของ Mitsui Fudosan Residential Co., Ltd บริษัทในกลุ่มของบริษัท มิตซุย ฟูโดซัง จำกัด (Mitsui Fudosan Co., Ltd.) ซึ่งเป็นบริษัทที่ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์รายใหญ่แห่งหนึ่งในญี่ปุ่น โดยบริษัทเข้าร่วมลงทุนในบริษัท อนันดา เอ็ม เอฟ เอเซีย จำกัด ในสัดส่วนร้อยละ 49 ของทุนจดทะเบียน 900 ล้านบาท โดยได้พัฒนาโครงการแรก คือ โครงการไอดิโอ คิว จุฬา-สามย่าน มูลค่าโครงการกว่า 6,734 ล้านบาท มีห้องชุดรวมทั้งสิ้น 1,605 ยูนิต

เดือนกรกฎาคม:

- ออกและเสนอขายหุ้นกู้ชื่อ “หุ้นกู้บริษัท อนันดา ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 1/2556 ครบกำหนดไถ่ถอนปี 2557” ชนิดระบุชื่อผู้ถือ ประเภทไม่ด้อยสิทธิ ไม่มีประกัน และไม่มีผู้แทนผู้ถือหุ้น จำนวน 2605 ล้านบาท อายุ 1 ปี อัตราดอกเบี้ยคงที่ร้อยละ 5.2 บาทต่อปี ครบกำหนดไถ่ถอนเดือนกรกฎาคม 2557 ตามมติที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2556 เมื่อวันที่ 18 เมษายน 2556
- เปิดตัวโครงการไอดีโอ สาทร-ท่าพระ คอนโดมิเนียมใกล้รถไฟฟ้า BTS โพธิ์นิมิตร มูลค่าโครงการโดยรวม 3,628 ล้านบาท

เดือนสิงหาคม:

- เปิดตัวโครงการคอนโดมิเนียม 2 โครงการ ได้แก่ โครงการเอลลิโอ เดล เรย์ ซึ่งใกล้สถานีรถไฟฟ้า BTS อุดมสุข มูลค่าโครงการโดยรวม 3,285 ล้านบาท และโครงการไอดีโอ วุฒากาศ ใกล้สถานีรถไฟฟ้า BTS วุฒากาศ มูลค่าโครงการโดยรวม 2,121 ล้านบาท

เดือนกันยายน:

- บริษัทเริ่มจัดกิจกรรมการขายอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทในตลาดต่างประเทศ ซึ่งตลอดปี 2556 สามารถสร้างยอดขายในประเทศสิงคโปร์ ฮ่องกง และญี่ปุ่น กว่า 870 ล้านบาท

เดือนตุลาคม:

- เปิดตัวโครงการคอนโดมิเนียมแบรนด์ไอดีโอ 3 โครงการ ได้แก่ โครงการไอดีโอ โมบิ จรัญ-อินทอร์เชนจ์ อยู่ใกล้สถานีรถไฟฟ้าใต้ดินบางขุนนนท์ มีมูลค่าโครงการ 3,749 ล้านบาท โครงการไอดีโอ คิว ราชเทวี อยู่ใกล้สถานีรถไฟฟ้า BTS ราชเทวี มูลค่าโครงการ 2,010 ล้านบาทและโครงการไอดีโอ จุฬา-สามย่าน อยู่ใกล้สถานีรถไฟฟ้าใต้ดินสามย่าน ซึ่งมีมูลค่าโครงการสูงถึง 6,734 ล้านบาท

เดือนธันวาคม:

- บริษัทแสดงเจตนารมย์เข้าเป็นแนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านการทุจริต (Private Sector Collective Action Coalition Against Corruption : CAC) โดยโครงการดังกล่าวมีวัตถุประสงค์เพื่อมุ่งเน้นการริเริ่มและผลักดันให้ภาคเอกชนเห็นถึงความสำคัญของการต่อต้านการทุจริตและร่วมมือกันเพื่อให้เกิดการต่อต้านการทุจริตในวงกว้าง

ปี 2557

เดือนมกราคม

- บริษัทเพิ่มสัดส่วนเงินลงทุนในบริษัท อนันดา เอ็มเอฟ เอเซีย จำกัด จากเดิมที่ถือหุ้นจำนวน 4,410,000 หุ้น หรือร้อยละ 49 ของทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้ว เป็นถือหุ้นในจำนวน 4,589,000 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 51 ของทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้ว

เดือนพฤษภาคม

- บริษัทออกและเสนอขายหุ้นกู้ชื่อ “หุ้นกู้บริษัท อนันดา ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 1/2557 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2560” ชนิดระบุชื่อผู้ถือ ประเภทไม่ด้อยสิทธิ ไม่มีประกัน และมีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ จำนวน 4,000 ล้านบาท อายุ 3 ปี อัตราดอกเบี้ยคงที่ร้อยละ 5.4 บาทต่อปี ชำระดอกเบี้ยทุก 3 เดือน โดยมีอันดับความน่าเชื่อถือ ”BBB-“ แนวโน้มอันดับความน่าเชื่อถือ “Stable” จากบริษัท ทริสเรทติ้ง จำกัด

เดือนสิงหาคม

- บริษัทจดทะเบียนจัดตั้งบริษัทย่อยในชื่อ บริษัท ไอดีโอ้ คอนโด วัน จำกัด เพื่อรับทำสื่อโฆษณา โดยบริษัทมีสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 99.80 ของทุนจดทะเบียน
- บริษัทย่อย “บริษัท ไอดีโอ้ คอนโด จำกัด” เปลี่ยนชื่อเป็น “บริษัท อนันดา เอ็มเอฟ เอเชีย ราชเทวี จำกัด” เพื่อรองรับการพัฒนาโครงการไอดีโอ คิว สยาม-ราชเทวี
- บริษัทลงทุนในบริษัท ซิตี้ไลน์ (2014) จำกัด ในสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 99.98 ของทุนจดทะเบียน 100,000 บาท และเปลี่ยนชื่อเป็น “บริษัท อนันดา เอ็มเอฟ เอเชีย อโศก จำกัด” เพื่อรองรับการพัฒนาโครงการแอชตัน อโศก

เดือนกันยายน

- บริษัทได้เข้าร่วมลงทุนกับ SEA Investment Five Pte. Ltd. ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของ Mitsui Fudosan Residential Co., Ltd. บริษัทในกลุ่มของบริษัท มิตซุย ฟูโดซัง จำกัด (Mitsui Fudosan Co.,Ltd.) ซึ่งเป็นบริษัทที่ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์รายใหญ่แห่งหนึ่งในญี่ปุ่น และได้เพิ่มทุนจดทะเบียน เพื่อพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมร่วมกัน 3 โครงการ ผ่าน 3 บริษัท ได้แก่
  1. บริษัท อนันดา เอ็มเอฟ เอเชีย อโศก จำกัด โดยบริษัทมีสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 51 ของทุนจดทะเบียน 850,000,000 บาท เพื่อพัฒนาโครงการแอชตัน อโศก
  2. บริษัท อนันดา เอ็มเอฟ เอเชีย ราชเทวี จำกัด โดยบริษัทมีสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 51 ของทุนจดทะเบียน 550,000,000 บาท เพื่อพัฒนาโครงการไอดีโอ คิว สยาม-ราชเทวี
  3. บริษัทที่จะจัดตั้งใหม่ภายในปี 2558 เพื่อรองรับการพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียม โดยบริษัทถือหุ้นร้อยละ 51 ของทุนจดทะเบียน 1,000,000,000 บาท
- บริษัทเปิดตัวโครงการคอนโดมิเนียม 4 โครงการใหม่ ใกล้ 7 สถานีรถไฟฟ้า ภายใต้แบรนด์ “แอชตัน” และ “ไอดีโอ” ได้แก่ โครงการแอชตัน อโศก อยู่ใกล้สถานีรถไฟฟ้า BTS อโศก และสถานีรถไฟฟ้าใต้ดินสุขุมวิท มีมูลค่าโครงการกว่า 6,700 ล้านบาท โครงการไอดีโอ คิว สยาม-ราชเทวี อยู่ใกล้สถานีรถไฟฟ้า BTS ราชเทวี และรถไฟฟ้าสายสีส้ม มูลค่าโครงการ กว่า 3,800 ล้านบาท โครงการไอดีโอ โมบิ สุขุมวิท-อีสท์เกต อยู่ใกล้สถานีรถไฟฟ้า BTS บางนา มูลค่าโครงการกว่า 2,700 ล้านบาท และโครงการไอดีโอ โมบิ วงศ์สว่าง อินเตอร์เช้นจ์ อยู่ใกล้รถไฟฟ้าสายสีม่วง และสายสีแดง สถานีบางซ่อน มูลค่าโครงการกว่า 1,800 ล้านบาท

เดือนตุลาคม

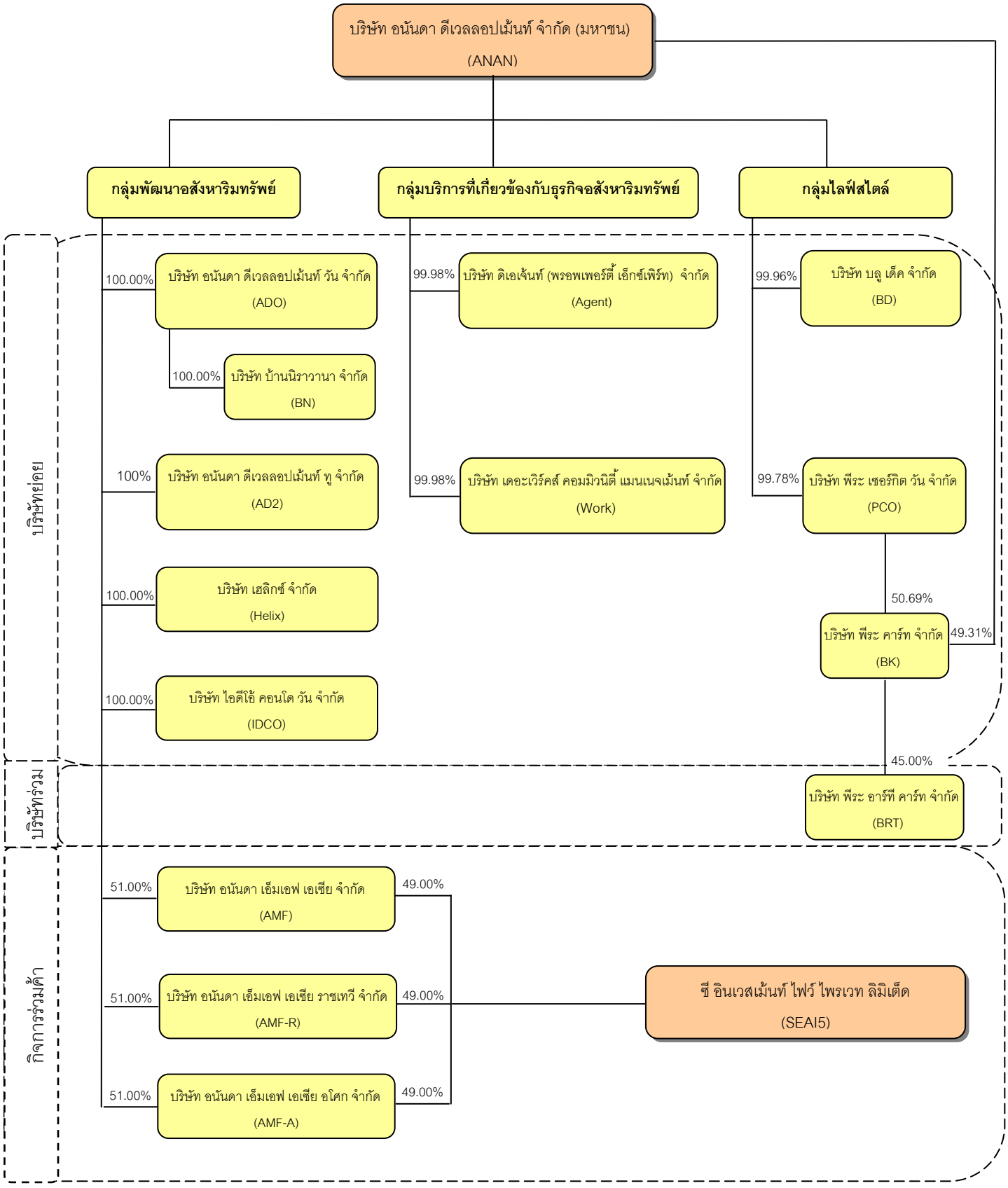
- บริษัทออกและเสนอขายหุ้นกู้ชื่อ “หุ้นกู้บริษัท อนันดา ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 2/2557 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2559” ชนิดระบุชื่อผู้ถือ ประเภทไม่ด้อยสิทธิ ไม่มีประกัน และไม่มีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ จำนวน 2,395 ล้านบาท อายุ 2 ปี อัตราดอกเบี้ยคงที่ร้อยละ 5.0 บาทต่อปี ชำระดอกเบี้ยทุก 3 เดือน โดยมีอันดับความน่าเชื่อถือ ”BBB-“ แนวโน้มอันดับความน่าเชื่อถือ “Stable” จากบริษัท ทริสเรทติ้ง จำกัด

เดือนธันวาคม

- บริษัทได้รับรางวัล “นักลงทุนสัมพันธ์ดีเด่น ประจำปี 2557” ในกลุ่มบริษัทที่มีมูลค่าหลักทรัพย์ตามราคาตลาดระหว่าง 2,000 – 10,000 ล้านบาท ในงาน “SET Awards 2014” ซึ่งจัดโดยตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยร่วมกับวารสารการเงินการธนาคาร เพื่อเป็นการประกาศเกียรติคุณและเชิดชูบริษัทจดทะเบียน บริษัทหลักทรัพย์ บริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุนที่มีความยอดเยี่ยมและดีเด่นในด้านต่างๆ โดยบริษัทมุ่งมั่นอย่างต่อเนื่องในการสื่อสารให้นักลงทุน ซึ่งเป็นองค์ประกอบของตลาดทุน ได้รับทราบข้อมูลข่าวสารทั้งในแง่มุมของบริษัท การลงทุน รวมถึงการทำกิจกรรมเพื่อสังคมต่างๆ เพื่อสะท้อนถึงข้อมูลการบริหารงานที่ชัดเจนและโปร่งใสต่อไป
- หลักทรัพย์ของบริษัท “ANAN” ได้รับคัดเลือกจากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ให้เป็นหนึ่งในหลักทรัพย์ที่อยู่ในการคำนวณดัชนี SET100 รอบ 6 เดือนแรกของปี 2558 ซึ่งแสดงให้เห็นว่าหลักทรัพย์ ANAN มีมูลค่าตลาดสูงและการซื้อขายมีสภาพคล่องสูงอย่างสม่ำเสมอในช่วงเวลาที่ผ่านมา
- บริษัทได้รับรางวัลสุดยอดโครงการแห่งปี 2014 โดยผลโหวตจากเว็บไซต์ Think of Living ตามคุณลักษณะเด่น ดังนี้ โครงการแอชตัน อโศก ได้รับรางวัลอันดับ 1 ด้านสุดยอดทำเลที่ตั้ง ด้านสุดยอดการออกแบบพื้นที่ภายในโครงการได้รับรางวัลอันดับ 2 ในด้านสุดยอดงานสถาปัตยกรรมและการออกแบบตัวอาคาร และโครงการไอดิโอ คิว สยาม-ราชเทวี ได้รับรางวัลอันดับ 2 ในด้านสุดยอดการออกแบบพื้นที่ส่วนกลางและสิ่งอำนวยความสะดวก และรางวัลอันดับ 3 ในด้านสุดยอดการออกแบบพื้นที่ภายในโครงการ

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 เป็นดังนี้



2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

บริษัทดำเนินธุรกิจพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมและโครงการบ้านจัดสรรในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล บริษัทเป็นผู้พัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ชั้นนำในกรุงเทพ โดยได้พัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมภายใต้แบรนด์ “ไอดีโอ” และ “เอลลิโอ” ซึ่งมีความทันสมัยและเน้นรูปแบบการใช้ชีวิต เน้นผู้ซื้อบ้านหลังแรก และลูกค้าที่เน้นความสะดวกสบาย และง่ายในการเดินทางซึ่งเชื่อมโยงกับรถไฟฟ้า ในปี 2557 บริษัทก้าวเป็นผู้พัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมที่มียอดขายเป็นอันดับ 2 ในประเทศไทย และในปี 2558 บริษัทได้ตั้งเป้าหมายในการเป็นผู้พัฒนาคอนโดมิเนียมที่มียอดขายอันดับหนึ่งในประเทศ

ตามรายงานในหัวข้อ “State of the World’s Cities 2012/2013” โดยหน่วยงานพัฒนาที่อยู่อาศัยของสหประชาชาติกล่าวว่า ประชากรในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลกำลังเพิ่มขึ้น และคาดว่าจะยังคงเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องในระยะสั้นและระยะกลางต่อจากนี้ จากปี 2543 ถึง 2553 จำนวนประชากรของกรุงเทพและปริมณฑล ได้เพิ่มขึ้นจาก 6.3 ล้านคน เป็น 7.0 ล้านคน และคาดว่าจะเพิ่มถึง 7.4 ล้านคน ในปี 2558 และ 8.5 ล้านคน ในปี 2568 โดยข้อมูลจากกรมการปกครอง ความต้องการที่อยู่อาศัยเพิ่มขึ้นจาก 3.9 ล้านหน่วยในปี 2550 เป็น 4.7 ล้านหน่วยในปี 2555 ตามลำดับ โดยคอนโดมิเนียมเป็นส่วนที่อยู่อาศัยที่เติบโตเร็วที่สุด จากปี 2552 ถึง 2555 ด้วยอัตราการเจริญเติบโตต่อปีเท่ากับร้อยละ 6.2

จากตำแหน่งผู้นำทางการตลาดและสถิติที่แข็งแกร่งอย่างต่อเนื่อง บริษัทหวังว่าคอนโดมิเนียมที่ตั้งอยู่บนทำเลที่ดีจะเป็นส่วนสำคัญของการเจริญเติบโตของตลาดอสังหาริมทรัพย์ในเขตกรุงเทพและปริมณฑล โดยเฉพาะอย่างยิ่งในพื้นที่ที่อยู่ใกล้กับระบบขนส่งมวลชน ที่มีจำนวนผู้โดยสารในระบบขนส่งมวลชนในกรุงเทพเพิ่มขึ้นจากจำนวนประมาณ 162,000 คนต่อวัน ในวันธรรมดา ในปี 2543 เป็นเกินกว่า 980,000 คน ในปี 2556 นอกจากนี้ข้อมูลบริษัท ซีบี ริชาร์ด เอลลิส (ประเทศไทย) จำกัด ระบุว่าภายในปี 2560 มีการคาดการณ์ว่ากรุงเทพจะมีระบบการขนส่งที่ครอบคลุมระยะทางถึง 248 กิโลเมตร รวม 165 สถานี โดยเพิ่มขึ้นกว่าเท่าตัว จากระยะทางที่ครอบคลุม ณ สิ้นปี 2557 การที่ระบบขนส่งรถไฟฟ้าขยายตัวมากขึ้น บริษัทมองเห็นโอกาสของลูกค้าที่จะเลือกพักอาศัยใกล้รถไฟฟ้าเพื่อความสะดวกในการเดินทาง ซึ่งเหมาะกับวิถีชีวิตคนเมือง

บริษัทให้คำตอบสำหรับ "ชีวิตคนเมือง" แก่ผู้อาศัยอยู่ในกรุงเทพ โดยการสร้างแบรนด์ที่แข็งแกร่งและประสบความสำเร็จในตลาดอสังหาริมทรัพย์ในเขตกรุงเทพและปริมณฑล บริษัทเน้นการออกแบบที่ทันสมัยและโดดเด่น เพื่อสร้างความสนใจต่อกลุ่ม "Gen C" ที่เน้น "ความสะดวก" สามารถควบคุม "ค่าใช้จ่ายและเวลา" "วิถีการดำเนินชีวิตแบบสบายๆ " และการใช้ "เงิน" อย่างชาญฉลาด

บริษัทใช้รูปแบบธุรกิจที่มีการหมุนเวียนของสินทรัพย์อย่างรวดเร็ว โดยก่อนการซื้อที่ดิน บริษัทได้ศึกษาความเป็นไปได้ ทั้งในด้านทำเลที่ตั้ง การตลาด การกำหนดราคา ค่าใช้จ่าย และการวิเคราะห์กระแสเงินสด บริษัทใช้ความหลากหลายของบุคคลภายนอกร่วมกับบุคลากรภายในบริษัท เพื่อพิจารณาเลือกที่ดินที่มีศักยภาพในการซื้อ โดยที่ดินที่ได้มานั้นมีวัตถุประสงค์ให้เหมาะสำหรับการพัฒนาในทันทีหรือในระยะเวลาอันใกล้ (สามถึงหกเดือนหลังจากได้มาเพื่อเปิดตัว) เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงานให้บริษัท สำหรับการออกแบบและการก่อสร้าง บริษัทได้ว่าจ้างสถาปนิกและผู้รับเหมาที่มีชื่อเสียง ซึ่งส่วนใหญ่เป็นบุคคลภายนอก ราคาค่าก่อสร้างจะถูกกำหนดภายใต้สัญญาการก่อสร้างที่มีกับผู้รับเหมาหลัก

ตั้งแต่ปี 2550 บริษัทเปิดตัวโครงการคอนโดมิเนียมทั้งสิ้น 27 โครงการ ภายใต้แบรนด์ “ไอดีโอ” จำนวน 23 โครงการ ภายใต้แบรนด์ “เอลลิโอ” จำนวน 2 โครงการ และภายใต้แบรนด์ “แอชตัน” จำนวน 2 โครงการ

ปี 2557 บริษัทเปิดตัวโครงการคอนโดมิเนียมติดรถไฟฟ้า 4 โครงการ ได้แก่ โครงการแอชตัน อโศก โครงการไอดีโอ คิว สยาม-ราชเทวี โครงการไอดีโอ โมบิ วงศ์สว่าง-อินเตอร์เชนจ์ และโครงการไอดีโอ โมบิ สุขุมวิท อีสต์เกต

ในเดือนมิถุนายน 2556 บริษัทลงนามในสัญญาร่วมทุน กับ SEA Investment Five ซึ่งเป็นบริษัทในเครือของ มิตซุย ฟูโดซัง เพื่อก่อตั้งบริษัท อนันดา เอ็มเอฟ เอเชีย จำกัด โดยมีวัตถุประสงค์ของการร่วมทุนเพื่อพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ในเขตกรุงเทพมหานคร โครงการคอนโดมิเนียมร่วมทุนแห่งแรก คือโครงการไอดีโอ คิว จุฬา-สามย่าน ซึ่งเปิดตัวโครงการนี้เมื่อเดือนตุลาคม 2556 และคาดว่าการก่อสร้างจะแล้วเสร็จในปี 2559 นอกจากนี้ในเดือนกันยายน 2557 บริษัทได้ก่อตั้งบริษัทร่วมทุนอีก 2 บริษัท ในนามบริษัท อนันดา เอ็มเอฟ เอเชีย อโศก จำกัด และบริษัท อนันดา เอ็มเอฟ เอเชีย ราชเทวี จำกัด พร้อมกับเปิดตัวโครงการใหม่ในเดือนเดียวกัน ภายใต้ชื่อโครงการคอนโดมิเนียม แอชตัน อโศก และไอดีโอ คิว สยาม-ราชเทวี ซึ่งคาดว่าการก่อสร้างจะแล้วเสร็จในปี 2560

นอกจากโครงการคอนโดมิเนียม บริษัทยังได้พัฒนาและขายโครงการบ้านจัดสรรอีกด้วย โดยบริษัทได้เปิดตัว 7 โครงการบ้านจัดสรรในย่านชานเมืองในบริเวณใกล้เคียงสนามบินสุวรรณภูมิ ภายใต้ชื่อ "เอโทล"

เดือนเมษายน 2556 บริษัทก่อตั้งบริษัทย่อย ในชื่อบริษัท เฮลิกซ์ จำกัด (เฮลิกซ์) เพื่อดำเนินการก่อสร้างโครงการต่างๆ ของบริษัทเอง โดยคาดหวังว่าเฮลิกซ์จะดำเนินการก่อสร้างในสัดส่วนหนึ่งในสามของการก่อสร้างโครงการบ้านจัดสรร และเป็นผู้บริการรับเหมาหลักสำหรับโครงการคอนโดมิเนียม (เฮลิกซ์ ได้รับการแต่งตั้งให้เป็นผู้รับเหมาหลักของโครงการไอดีโอ วุฒากาศ) ซึ่งจะช่วยให้บริษัทควบคุมค่าใช้จ่าย คุณภาพ รวมถึงระยะเวลาการก่อสร้างได้ดียิ่งขึ้น นอกจากนี้ บริษัทยังมีบริการเพิ่มเติม ได้แก่ บริการตัวแทนซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ผ่านดิเอเจ้นท์ การบริหารโครงการผ่านเดอะเวิร์ค

บริษัทได้จัดกิจกรรมการขายในตลาดต่างประเทศอย่างต่อเนื่อง ในปี 2557 จากการเปิดขายโครงการแอชตัน อโศก โครงการไอดีโอ คิว สยาม-ราชเทวี และโครงการไอดีโอ โมบิ พระราม 9 โดยสามารถสร้างรายได้กว่า 732 ล้านบาท ในการขายครั้งนี้เป็นการสร้างแบรนด์และช่องทางการขายในตลาดต่างประเทศ และบริษัทคาดว่ายอดขายในต่างประเทศจะสามารถเป็นสัดส่วนที่สำคัญของรายได้โดยรวมของบริษัท จากปัจจุบันรายได้ส่วนใหญ่มาจากลูกค้าชาวไทย

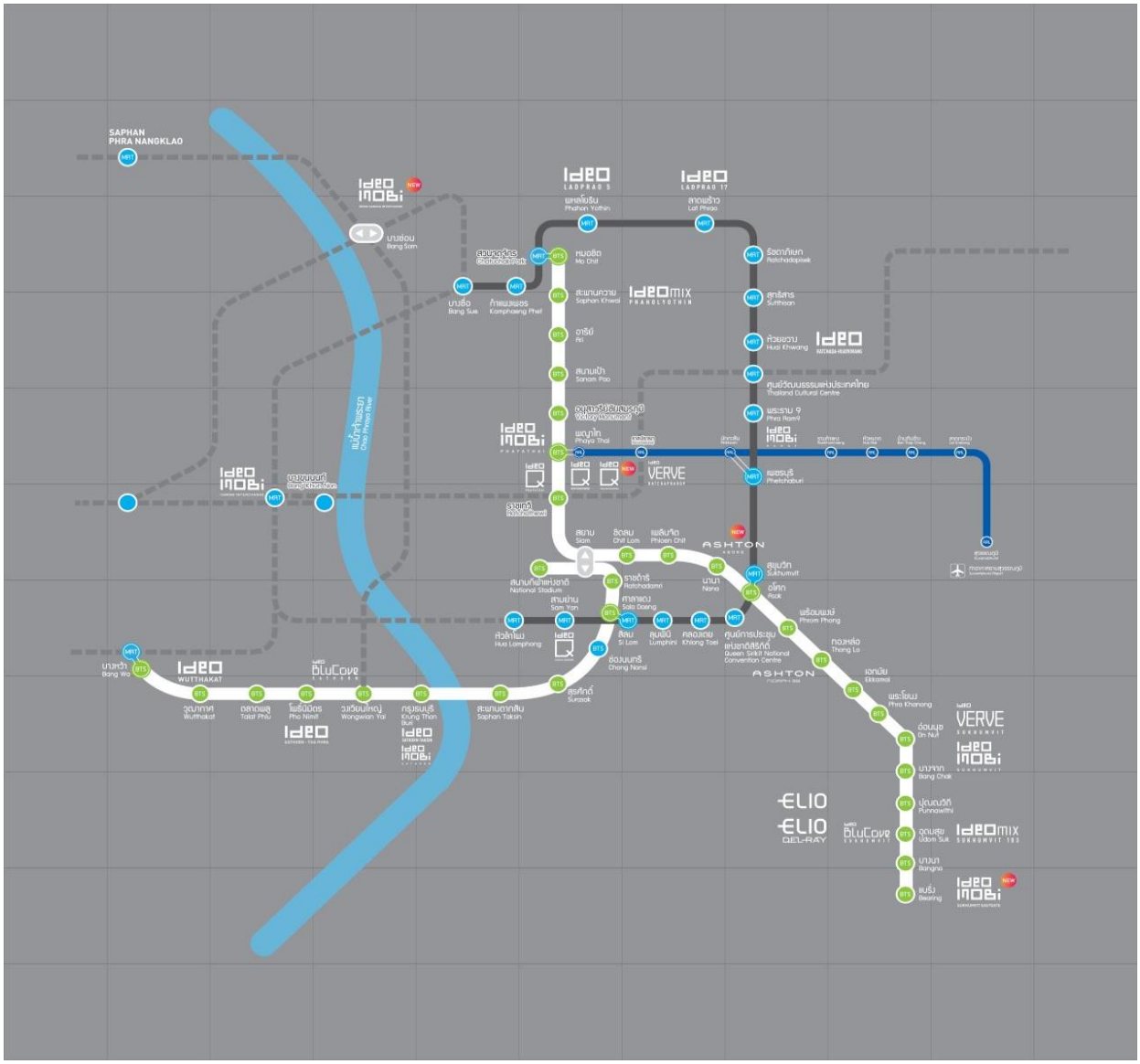
บริษัทได้รับรางวัลการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์จากหลากหลายสถาบัน และได้รับรางวัลที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในประเทศไทยในปีที่ผ่านมาอีกด้วย เช่น รางวัล "โครงการอสังหาริมทรัพย์ ปี 2554 (ในระดับราคาปานกลาง)" โดยหน่วยงานด้านอสังหาริมทรัพย์ สำหรับการพัฒนาโครงการมัลดีฟส์ บีช รางวัล "นักพัฒนา 10 อันดับแรก" ที่ได้รับจากบริษัท BCI Asia Construction Information Company Limited ในช่วงปี 2555 รางวัลสำหรับการพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมที่อยู่อาศัย และรางวัล "Best High-Rise Architecture Thailand" สำหรับโครงการไอดีโอ มอร์ฟ 38 และ “Best Interior Design Show Home Thailand” สำหรับ C-21 Urban Pod ไอดีโอ โมบิ โดยเป็นรางวัลจาก Asia Pacific Property Awards ในปี 2556 สำหรับปี 2557 บริษัทได้รับรางวัลจาก Think of Living สำหรับ “Best Location” และ “Best Innovative Planning” จากโครงการแอชตัน อโศก นอกจากนี้ยังได้รับรางวัล “Best Architecture” สำหรับโคงการแอชตัน อโศก และโครงการไอดิโอ คิว สยาม-ราชเทวี อีกทั้งโครงการไอดีโอ คิว สยาม-ราชเทวี ยังได้รับรางวัล “Best Facilities” อีกด้วย

การประกอบธุรกิจในแต่ละสายของผลิตภัณฑ์

- **ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์**

โครงการคอนโดมิเนียม

แผนที่ตามด้านล่างนี้ แสดงถึงที่ตั้งของโครงการคอนโดมิเนียมของบริษัทในกรุงเทพมหานคร :



ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ของบริษัท มุ่งเน้นไปที่การพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมที่อยู่ใกล้กับสถานีรถไฟฟ้า โครงการอาคารชุดพักอาศัยส่วนใหญ่ของบริษัทจะตั้งอยู่ติดหรือภายในระยะ 300 เมตรจากสถานีรถไฟฟ้า ภายใต้ชื่อโครงการ "ไอดีโอ" นอกจากนี้ บริษัทยังพัฒนาคอนโดมิเนียมภายใต้ชื่อ "เอลลิโอ" ซึ่งตั้งอยู่ในระยะ ระหว่าง 301-600 เมตรจากสถานี โดยโครงการคอนโดมิเนียมโครงการแรกของบริษัท คือ โครงการไอดีโอ ลาดพร้าว 17 ซึ่งได้เปิดตัวในปี 2550 และได้เปิดตัวอีก 26 โครงการจนถึงปัจจุบัน

บริษัทมีเป้าหมายเพื่อให้ "คำตอบสำหรับวิถีชีวิตคนเมือง" เพื่อผู้พักอาศัยในกรุงเทพมหานคร ซึ่งเชื่อว่าในอนาคตจะใช้ระบบขนส่งมวลชนมากยิ่งขึ้น เพื่อเดินทางระหว่างที่อยู่อาศัยกับสถานที่ทำงาน และสถานที่ที่จัดกิจกรรมสันทนาการต่างๆ

สำหรับแบรนด์หลักอย่างไอดีโอ กลุ่มเป้าหมายของบริษัท คือ ลูกค้า กลุ่ม "Gen C" ซึ่งประกอบไปด้วย นักศึกษา ผู้ประกอบการ และผู้ที่มีรายได้ปานกลาง และผู้ที่ต้องการความสะดวกในการเดินทางไปสถานที่ทำงาน สถานที่พักผ่อน รับประทานอาหาร ช้อปปิ้ง และการใช้ชีวิต เป้าหมายของแบรนด์เน้นไปที่ "สะดวกสบาย" ความสามารถในการควบคุม "ค่าใช้จ่ายและเวลา" "วิถีการดำเนินชีวิตแบบสบายๆ" และการใช้ "เงิน" อย่างชาญฉลาด

สำหรับแบรนด์ เอลลิโอ กลุ่มเป้าหมายจะเป็นลูกค้าที่สนุกไปกับ "ชีวิตที่ง่าย" และเน้นแนวคิดการดำเนินชีวิตที่แสดงความเป็นตัวของตัวเอง ("เป็นคุณ") ชอบพบปะสังสรรค์ ("สังคมง่ายๆ") ชอบการจัดการพื้นที่อย่างมีประสิทธิภาพ ("พื้นที่ง่ายๆ") ชอบสถานที่ที่สะดวก ("ทำเลง่ายๆ") และการเชื่อมต่อกับสถานีรถไฟฟ้าขนส่งมวลชนได้ง่าย ("การเชื่อมต่อง่าย") และมีความสะดวกในการใช้จ่าย ("จ่ายง่ายๆ")

โครงการ	สถานที่ตั้ง	เปิดโครงการ	คาดว่าจะแล้วเสร็จ	จำนวนอาคาร/จำนวนชั้น	ระยะทางจากสถานีรถไฟฟ้า
1. ไอดีโอ ลาดพร้าว 17	ซอยลาดพร้าว 17 ถนนลาดพร้าว แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพฯ	กรกฎาคม 2550	กันยายน 2552	2 อาคารๆ ละ 8 ชั้น	ติดสถานีรถไฟฟ้าใต้ดินลาดพร้าว
2. ไอดีโอ ลาดพร้าว 5	ถนนลาดพร้าว แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพฯ	ตุลาคม 2550	สิงหาคม 2553	1 อาคาร 24 ชั้น	500 เมตรจากสถานีรถไฟฟ้าใต้ดินพหลโยธิน
3. ไอดีโอ มิกซ์ พหลโยธิน	ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ	ตุลาคม 2550	ตุลาคม 2553	1 อาคาร 23 ชั้น	ติดสถานีรถไฟฟ้า BTS สะพานควาย
4. ไอดีโอ สาทร-ตากสิน	ถนนกรุงธนบุรี แขวงบางลำภูล่าง เขตคลองสาน กรุงเทพฯ	ตุลาคม 2550	พฤษภาคม 2553	1 อาคาร 27 ชั้น	ติดสถานีรถไฟฟ้า BTS กรุงธนบุรี
5. ไอดีโอ คิว พญาไท	ถนนพญาไท แขวงทุ่งพญาไท เขตราชเทวี กรุงเทพฯ	ธันวาคม 2550	พฤศจิกายน 2553	1 อาคาร 38 ชั้น	30 เมตรจากสถานีรถไฟฟ้า BTS ราชเทวี
6. ไอดีโอ รัชดา-ห้วยขวาง	ซอยประชาราษฎร์บำเพ็ญ แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ	กุมภาพันธ์ 2551	มีนาคม 2553	1 อาคาร 19 ชั้น	ติดสถานีรถไฟฟ้าใต้ดินห้วยขวาง
7. ไอดีโอ บลูโคฟ สาทร	ถนนกรุงธนบุรี เขตคลองสาน กรุงเทพฯ	กรกฎาคม 2551	กุมภาพันธ์ 2553	2 อาคารๆ ละ 8 ชั้น	40 เมตรจากสถานีรถไฟฟ้า BTS วงเวียนใหญ่
8. ไอดีโอ มิกซ์ สุขุมวิท 103	ซอยอุดมสุข 3 ถนนสุขุมวิท เขตบางนา กรุงเทพฯ	พฤศจิกายน 2550	สิงหาคม 2553	2 อาคารๆ ละ 21 ชั้น	ติดสถานีรถไฟฟ้า BTS อุดมสุข
9. ไอดีโอ เวิร์ฟ สุขุมวิท	ถนนสุขุมวิท แขวงพระโขนง เขตวัฒนา กรุงเทพฯ	กันยายน 2551	พฤษภาคม 2554	1 อาคาร 30 ชั้น	ติดสถานีรถไฟฟ้า BTS อ่อนนุช

10. ไอดีโอ บลูโคฟ สุขุมวิท	ซอยอุดมสุข ถนนสุขุมวิท เขตบางนา กรุงเทพฯ	กุมภาพันธ์ 2553	ตุลาคม 2554	2 อาคาร มี 18 ชั้น และ 15 ชั้น	30 เมตร จากสถานีรถไฟฟ้า BTS อุดมสุข
11. ไอดีโอ เวิร์ฟ ราชปรารถ	ถนนราชปรารถ แขวงมักกะสัน เขตราชเทวี กรุงเทพฯ	พฤศจิกายน 2551	ธันวาคม 2554	1 อาคาร 34 ชั้น	10 เมตร จากสถานีรถไฟฟ้า Airport Link ราชปรารถ
12. มอร์ฟ 38	ซอยสุขุมวิท 38 ถนนสุขุมวิท แขวงพระโขนง เขตพระโขนง กรุงเทพฯ	สิงหาคม 2552	ธันวาคม 2555	2 อาคาร มี 32 ชั้น และ 10 ชั้น	300 เมตร จากสถานีรถไฟฟ้า BTS ทองหล่อ
13. ไอดีโอ โมบิ พระราม 9	ถนนพระราม 9 แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ	กุมภาพันธ์ 2555	ธันวาคม 2556	1 อาคาร 28 ชั้น	80 เมตรจากสถานีรถไฟฟ้าใต้ดินพระราม 9
14. ไอดีโอ โมบิ พญาไท	ถนนศรีอยุธยา แขวงทุ่งพญาไท เขตราชเทวี กรุงเทพฯ	กุมภาพันธ์ 2555	ธันวาคม 2556	1 อาคาร 24 ชั้น	190 จากสถานีรถไฟฟ้า BTS พญาไท
15. ไอดีโอ โมบิ สาทร	ถนนกรุงธนบุรี แขวงบางลำภูล่าง เขตคลองสาน กรุงเทพฯ	กุมภาพันธ์ 2555	ธันวาคม 2556	1 อาคาร 31 ชั้น	ติดสถานีรถไฟฟ้า BTS กรุงธนบุรี
16. ไอดีโอ โมบิ สุขุมวิท	ซอยสุขุมวิท 81 ถนนสุขุมวิท แขวงบางจาก เขตพระโขนง	กุมภาพันธ์ 2555	ธันวาคม 2556	2 อาคาร 23 ชั้น และ 25 ชั้น	32 เมตรจากสถานีรถไฟฟ้า BTS อ่อนนุช
17. เอลลิโอ สุขุมวิท 64	ซอยสุขุมวิท 64 ถนนสุขุมวิท แขวงบางนา เขตบางนา กรุงเทพฯ	มีนาคม 2556	เมษายน 2557	4 อาคารๆ ละ 8 ชั้น	600 เมตรจากสถานีรถไฟฟ้า BTS อุดมสุข และปุณณวิถี
18. ไอดีโอ สาทร–ท่าพระ	ถนนราชพฤกษ์ แขวงบุคคโล เขตธนบุรี กรุงเทพฯ	กรกฎาคม 2556	ธันวาคม 2557	1 อาคาร 31 ชั้น	320 เมตรจากสถานีรถไฟฟ้า BTS โพธิ์นิมิตร
19. เอลลิโอ เดล เรย์	ซอยสุขุมวิท 64 ถนนสุขุมวิท แขวงบางนา เขตบางนา กรุงเทพฯ	สิงหาคม 2556	พฤศจิกายน 2557	8 อาคารๆ ละ 8 ชั้น	600 เมตรจากสถานีรถไฟฟ้า BTS อุดมสุข
20. ไอดีโอ วุฒากาศ	ถนนราชพฤกษ์ วุฒากาศ กรุงเทพฯ	สิงหาคม 2556	2558 (ประมาณการ)	1 อาคาร 31 ชั้น	110 เมตรจากสถานีรถไฟฟ้า BTS วุฒากาศ
21. ไอดีโอ โมบิ วงศ์สว่าง-อินเตอร์เชนจ์	ถนนจรัญสนิทวงศ์ แขวงบางกอกน้อย เขตบางกอกน้อย กรุงเทพฯ	ตุลาคม 2556	2558 (ประมาณการ)	1 อาคาร 22 ชั้น	80 เมตรจากสถานีรถไฟฟ้าใต้ดินบางขุนนนท์
22. ไอดีโอ คิว ราชเทวี	ถนนเพชรบุรี แขวงพญาไท เขตราชเทวี กรุงเทพฯ	ตุลาคม 2556	2559 (ประมาณการ)	1 อาคาร 37 ชั้น	300 เมตร จากสถานีรถไฟฟ้า BTS ราชเทวี
23. ไอดีโอ คิว จุฬา-สามย่าน	ถนนพระราม 4 แขวงบางรัก เขตบางรัก กรุงเทพฯ	ตุลาคม 2556	2559 (ประมาณการ)	1 อาคาร 40 ชั้น	270 จากสถานีรถไฟฟ้าใต้ดินสามย่าน

ในปี 2557 บริษัทได้เปิดตัวโครงการคอนโดมิเนียมติดรถไฟฟ้า จำนวน 4 โครงการ ได้แก่ โครงการแอชตัน อโศก โครงการไอดีโอ คิว สยาม-ราชเทวี โครงการไอดีโอ โมบิ วงศ์สว่าง-อินเตอร์เชนจ์ และโครงการไอดีโอ โมบิ สุขุมวิท อีสต์เกต มูลค่ากว่า 15,000 ล้านบาท โดยมีรายละเอียดดังนี้

24. แอชตัน อโศก

สถานที่ตั้ง	ถนนอโศกมนตรี เขตคลองเตย กรุงเทพฯ
เปิดโครงการ	กันยายน 2557
คาดว่าจะแล้วเสร็จ	2560
จำนวนอาคาร / จำนวนชั้น	1 อาคาร 50 ชั้น
ระยะทางจากสถานีรถไฟฟ้า	20 เมตรจากสถานีรถไฟฟ้าใต้ดินสุขุมวิท และ 230 เมตรจากสถานีรถไฟฟ้า BTS อโศก

25. ไอดีโอ คิว สยาม-ราชเทวี

สถานที่ตั้ง	ถนนเพชรบุรี เขตราชเทวี กรุงเทพฯ
เปิดโครงการ	กันยายน 2557
คาดว่าจะแล้วเสร็จ	2560
จำนวนอาคาร / จำนวนชั้น	1 อาคาร 36 ชั้น
ระยะทางจากสถานีรถไฟฟ้า	390 เมตร จากสถานีรถไฟฟ้า BTS ราชเทวี

26. ไอดีโอ โมบิ วงศ์สว่าง-อินเตอร์เชนจ์

สถานที่ตั้ง	ถนนกรุงเทพ-นนทบุรี เขตบางซื่อ กรุงเทพฯ
เปิดโครงการ	กันยายน 2557
คาดว่าจะแล้วเสร็จ	2559
จำนวนอาคาร / จำนวนชั้น	1 อาคาร 30 ชั้น
ระยะทางจากสถานีรถไฟฟ้า	20 เมตรจากสถานีรถไฟฟ้าบางซ่อน

27. ไอดีโอ โมบิ สุขุมวิท-อีสต์เกต

สถานที่ตั้ง	ถนนสุขุมวิท เขตบางนา กรุงเทพฯ
เปิดโครงการ	กันยายน 2557
คาดว่าจะแล้วเสร็จ	2559
จำนวนอาคาร / จำนวนชั้น	1 อาคาร 30 ชั้น
ระยะทางจากสถานีรถไฟฟ้า	150 เมตร จากสถานีรถไฟฟ้า BTS บางนา

พัฒนาการในปัจจุบัน

ในปี 2557 บริษัทได้เปิดตัวคอนโดมิเนียมใหม่ติดรถไฟฟ้า 4 โครงการ ได้แก่ โครงการแอชตัน อโศก โครงการไอดีโอ คิว สยาม-ราชเทวี โครงการไอดีโอ โมบิ วงศ์สว่าง-อินเตอร์เชนจ์ และโครงการไอดีโอ โมบิ สุขุมวิท อีสต์เกต โดยโครงการแอชตัน อโศก และโครงการไอดีโอ คิว สยาม-ราชเทวี ได้พัฒนาโดยบริษัทร่วมทุนระหว่างบริษัท กับ SEA Investment Five ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท มิตซุย ฟุโดซัง จำกัด ทั้งนี้ในปี 2556 บริษัทได้ร่วมทุนกับมิตซุย พัฒนาโครงการคอนโดมิเนียม ไอดีโอ คิว จุฬา-สามย่าน ซึ่งโครงการเหล่านี้คาดว่าจะแล้วเสร็จระหว่างปี 2559 และ 2560

บริษัทจัดกิจกรรมการขายในตลาดต่างประเทศอย่างต่อเนื่อง โดยเริ่มตั้งแต่เดือนกันยายนปีที่ผ่านมา สำหรับในปี 2557 นี้ บริษัทได้จัดกิจกรรมการขายในประเทศสิงคโปร์ สำหรับโครงการแอชตัน อโศก โครงการไอดีโอ คิว สยาม-ราชเทวี และโครงการไอดีโอ โมบิ พระราม 9 ซึ่งมียอดขายมูลค่ากว่า 732 ล้านบาท

บริษัทสร้างแบรนด์และช่องทางการขายที่ไม่เพียงแต่ในประเทศไทยเท่านั้น แต่ยังเป็นการก้าวสู่ตลาดต่างประเทศ และบริษัทคาดว่ายอดขายในต่างประเทศจะกลายเป็นส่วนสำคัญของรายได้รวมของบริษัท จากเดิมที่มาจากลูกค้าชาวไทยเกือบทั้งหมด

รายละเอียดของโครงการที่เปิดขายในปี 2557

โครงการ	เปิดโครงการ	แล้วเสร็จ	จำนวนห้อง	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)
แอชตัน อโศก	กันยายน 2557	2560	783	6,701
ไอดีโอ คิว สยาม-ราชเทวี	กันยายน 2557	2560	550	3,811
ไอดีโอ โมบิ วงศ์สว่าง-อินเตอร์เชนจ์	กันยายน 2557	2559	559	1,814
ไอดีโอ โมบิ สุขุมวิท-อีสต์เกต	กันยายน 2557	2559	844	2,624
ยอดรวม			2,736	14,950

กระบวนการในการพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียม

จากฐานข้อมูลด้านการเป็นเจ้าของที่ดิน และสัมพันธภาพอันดีกับเครือข่ายทางธุรกิจ เมื่อมีที่ดินในทำเลที่บริษัทสนใจ โดยเลือกจากที่ดินส่วนบุคคล หรือเป็นอาคารที่มีความสูงไม่มากนัก หรือเป็นร้านค้า บริษัทจะติดต่อผู้ต้องการขายโดยตรงหรือผ่านผู้แนะนำ ซึ่งจะทำให้ต้นทุนในการพัฒนาที่ดินไม่สูงจนเกินไป จากนั้นบริษัทจะศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการก่อนการเจรจาต่อรอง กล่าวคือ ทีมงานด้านการซื้อที่ดินจะประเมินจากความเป็นไปได้ในด้านของความคุ้มค่าและผลตอบแทนในการลงทุน ทีมงานด้านกฎหมายทำหน้าที่พิจาณากฎระเบียบ ข้อบังคับด้านผังเมือง เพื่อลดความเสี่ยงก่อนการลงทุนซื้อที่ดิน และงานด้านบัญชีและการเงินทำหน้าที่วิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน และวางแผนการจัดหาแหล่งเงินกู้

บริษัทจะดำเนินการแต่งตั้งผู้รับเหมา เพื่อดำเนินงานก่อสร้างโครงการหลังผ่านการพิจารณาคุณสมบัติของบริษัทรับเหมาตามเกณฑ์กำหนด เช่น ประสบการณ์ที่ผ่านมา และข้อมูลของบริษัท ตั้งแต่เดือนเมษายน 2556 บริษัทในเครืออย่าง บริษัท เฮลิกซ์ จำกัด ได้เริ่มให้บริการด้านการก่อสร้างในส่วนของโครงการบ้านจัดสรร และเป็นผู้รับเหมาหลักในการก่อสร้างโครงการคอนโดมิเนียม ไอดีโอ วุฒากาศ

บริษัทพิจารณากำหนดราคาขายของคอนโดมิเนียม โดยคำนึงถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ทำเลที่ตั้ง และโครงการของผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์รายอื่นๆ ในพื้นที่ใกล้เคียงกัน และศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ เพื่อบรรลุตามเป้าหมายที่กำหนดไว้

ห้องชุดส่วนใหญ่จะขายก่อนที่การก่อสร้างโครงการจะเสร็จสมบูรณ์ โดยลูกค้าจะผ่อนชำระเป็นงวดๆ ซึ่งใช้การชำระเงินมัดจำล่วงหน้าในจำนวนร้อยละ 5 ในวันลงนามข้อตกลงสัญญาจะซื้อจะขาย และการชำระเงินเป็นงวดจำนวนระหว่างร้อยละ 0 ถึงร้อยละ 10 ของราคาซื้อในระหว่างระยะเวลาการก่อสร้างก่อนถึงวันที่โอนห้องชุด

ในส่วนของการโฆษณาและประชาสัมพันธ์ บริษัทมีการสื่อสารผ่านทางสื่อสิ่งพิมพ์ เว็บไซต์ และป้ายโฆษณาขนาดใหญ่ รวมทั้งยังมีการจัดกิจกรรมทางการตลาดและแจกโบว์ชัวร์ให้กับกลุ่มเป้าหมาย นอกจากนี้ยังมีการใช้สื่ออิเล็คโทรนิกส์ ได้แก่ การโฆษณาทางอินเทอร์เน็ต เฟสบุ๊ค ทวิสเตอร์ (@ IDEO) และ ยูทูป

โครงการบ้านจัดสรร

โครงการบ้านจัดสรร ดำเนินการโดย บริษัท อนันดา ดีเวลลอปเม้นท์ วัน จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อย ได้แก่ โครงการเนอราวาน่า เป็นโครงการบ้านจัดสรรสไตล์รีสอร์ทชายทะเล ตั้งอยู่บนทำเลรอบกรุงเทพฯที่มีความหนาแน่นของประชากรไม่มากนัก อยู่ใกล้กับสนามบินสุวรรณภูมิ โดยชื่อของโครงการนี้มีที่มาจากรีสอร์ทริมชายหาดที่ได้รับความนิยมในมัลดีฟส์ ฮาวาย และบาหลี โครงการบ้านจัดสรรนี้ได้มีการเปิดตัวใหม่ ภายใต้แบรนด์ "เอโทล" โดยแต่ละโครงการมีคลับเฮ้าส์สำหรับอำนวยความสะดวก และเพื่อพักผ่อนสำหรับผู้พักอาศัย โดยมีราคาขายประมาณ 3 – 5 ล้านบาทต่อหลัง ซึ่งรายละเอียดของแต่ละโครงการมีดังนี้

โครงการ	สถานที่ตั้ง	ลักษณะโครงการ	พื้นที่โครงการ
1. เอโทล ลันตา รีสอร์ทไลฟ์	วงแหวนตะวันออก อำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ	บ้านเดี่ยว และบ้านแฝด	34-3-1 ไร่
2. เอโทล มัลดีฟส์ ปาล์ม	วงแหวนตะวันออก อำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ	บ้านเดี่ยว และบ้านแฝด	80-1-34 ไร่
3. เอโทล ไวกิกิ ชอร์	แขวงคลองสองต้นนุ่น เขตลาดกระบัง กรุงเทพฯ	บ้านเดี่ยว	38-1-45 ไร่
4. เอโทล สิมิรัน รีฟ	แขวงคลองสองต้นนุ่น เขตลาดกระบัง กรุงเทพฯ	บ้านเดี่ยว	53-0-4 ไร่
5. เอโทล มัลดีฟส์ บีช	ถนนหนามแดง อำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ	บ้านเดี่ยว บ้านแฝด และทาวน์เฮาส์	116-1-5 ไร่
6. เอโทล บาหลี บีช	ถนนอ่อนนุช-ลาดกระบัง ตำบลคลองหลวงแพ่ง อำเภอเมือง จังหวัดฉะเชิงเทรา	บ้านเดี่ยว บ้านแฝด และทาวน์เฮาส์	215-0-32 ไร่
7. เอโทล จาวา เบย์	ถนนกิ่งแก้ว อำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ	บ้านเดี่ยว	57-0-11 ไร่

กระบวนการพัฒนาโครงการบ้านจัดสรร

จากการที่บริษัทมีความสัมพันธ์อันดีกับผู้จัดหาวัสดุ ซึ่งช่วยให้สามารถซื้อวัสดุได้ในราคาที่เหมาะสม ผู้รับเหมารับผิดชอบการจัดซื้อวัสดุก่อสร้างหลัก ซึ่งราคาจะรวมตกลงไว้ในสัญญาการก่อสร้าง

ในการพัฒนาโครงการบ้านจัดสรร บริษัทจะทำสัญญาว่าจ้างผู้รับเหมาเพียงรายเดียว เพื่อวัตถุประสงค์ในการสำรวจที่ดินและเชื่อมต่อระบบสาธารณูปโภค เช่น น้ำประปา และไฟฟ้า โดยจำนวนของผู้รับเหมาสำหรับการก่อสร้างโครงการบ้านขึ้นอยู่กับขนาดของโครงการ และระยะเวลาที่ใช้ในการพัฒนาโครงการจนเสร็จสมบูรณ์ นอกจากนี้ บริษัท เฮลิกซ์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท ได้เป็นผู้ดำเนินการก่อสร้างโครงการบ้านจัดสรรให้กับบริษัท โดยได้รับการแต่งตั้งให้เป็นผู้รับเหมาหลักในการดำเนินการก่อสร้างโครงการสิมิลัน รีฟ โครงการมัลดีฟส์ บีช โครงการบาหลี บีช และโครงการจาวา เบย์

บริษัทดำเนินธุรกิจในรูปแบบ "สร้างและขาย" สำหรับโครงการบ้านจัดสรร โดยราคาขายของแต่ละโครงการจะได้รับการกำหนดขึ้นจากการสำรวจความต้องการของตลาด ซึ่งนำไปเปรียบเทียบกับราคาขายของโครงการที่มีความใกล้เคียงกันของบริษัทคู่แข่ง โดยมีการดำเนินกิจกรรมการขาย การส่งเสริมการขาย การประชาสัมพันธ์ให้สอดคล้องกับสภาวะการแข่งขันในตลาดปัจจุบัน พร้อมมีโปรโมชั่นผ่านทางเว็บไซต์ของบริษัทอีกด้วย

บริษัทกำหนดให้มีการชำระเงินมัดจำล่วงหน้าในจำนวนร้อยละ 5 ของราคาซื้อขาย โดยเงินจำนวนที่เหลือกำหนดให้ชำระเมื่อโอนกรรมสิทธิ์

ธุรกิจก่อสร้าง

โครงการคอนโดมิเนียม และบ้านจัดสรร

บริษัท เฮลิกซ์ จำกัด (เฮลิกซ์) บริษัทย่อยของบริษัท ได้ดำเนินการก่อสร้างโครงการบ้านจัดสรรและคอนโดมิเนียมของบริษัท และได้รับการแต่งตั้งให้เป็นผู้รับเหมาหลักในการดำเนินการก่อสร้างโครงการสิมิลัน รีฟ โครงการมัลดีฟส์ บีช โครงการบาหลี บีช โครงการจาวา เบย์ และโครงการคอนโดมิเนียมไอดีโอ วุฒากาศ

บริษัทดำเนินการก่อสร้างผ่านเฮลิกซ์เพื่อลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงบริษัทรับเหมาจากภายนอกเพียงอย่างเดียว โดยเฮลิกซ์จะช่วยเสริมธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ และปรับปรุงประสิทธิภาพการดำเนินธุรกิจของบริษัทได้ในอนาคต

- **ธุรกิจเสริมด้านอสังหาริมทรัพย์**

บริษัทยังมีการดำเนินธุรกิจอื่นๆ อีก ซึ่งมีวัตถุประสงค์เพื่อช่วยเสริมการดำเนินธุรกิจหลักของบริษัท โดยได้แต่งตั้งตัวแทนของบริษัทเข้าร่วมประชุมคณะกรรมการของบริษัทย่อยและบริษัทในเครือ

บริษัท ดิเอเจ้นท์ (พรอพเพอร์ตี้ เอ็กซ์เพิร์ท) จำกัด (ดิเอเจ้นท์)

ดิเอเจ้นท์ เป็นบริษัทย่อยที่ทำหน้าที่ด้านตัวแทนให้บริการในการซื้อขาย ห้องชุดพักอาศัยในตลาดรอง และช่วยในการจัดหาผู้เช่าให้แก่เจ้าของห้องชุด การให้บริการของดิเอเจ้นท์จะไม่ถูกจำกัดอยู่เพียงโครงการของบริษัทเท่านั้น แต่มีเป้าหมายในการเป็นผู้ให้บริการด้านตัวแทนซื้อขายชั้นนำ ซึ่งมีความเชี่ยวชาญในโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่อยู่ใกล้หรือติดกับสถานีขนส่งมวลชน โดยดิเอเจ้นท์ มีเป้าหมายในการเป็นผู้เสริมสร้างสภาพคล่องตลาดรอง เพื่อเป็นการรักษามูลค่าการลงทุนของบริษัทสำหรับโครงการคอนโดมิเนียม

บริษัท เดอะเวิร์ค คอมมิวนิตี้ แมนเนจเม้นท์ จำกัด (เดอะเวิร์ค)

เดอะเวิร์ค ให้บริการด้านการบริหารโครงการประเภทคอนโดมิเนียม เมื่อมีการโอนกรรมสิทธิ์ห้องชุดในคอนโดมิเนียมเรียบร้อยแล้ว โดยบริษัทจะช่วยดำเนินการบริหารโครงการเป็นเวลา 1 ปี หรือจนกว่าผู้พักอาศัยในอาคารชุดจะจัดตั้งนิติบุคคลแล้วเสร็จ ซึ่งการดำเนินการเช่นนี้ มีส่วนช่วยสร้างเสริมแบรนด์ “ไอดีโอ” และ “เอลลิโอ” ของบริษัท และเพื่อเป็นการรักษามาตรฐานการให้บริการระดับสูงแก่ลูกค้าของบริษัท โดยมีความมุ่งมั่นมอบบริการที่มีคุณภาพสูง เพื่อสร้างความมั่นใจให้กับผู้อยู่อาศัยที่มีต่อเดอะเวิร์คในการมีส่วนร่วมกับบริษัทในฐานะผู้จัดการบริหารคอนโดมิเนียม

เดอะเวิร์ค ยังทำงานประสานกับดิเอเจ้นท์ โดยเจ้าของห้องชุดที่มีความประสงค์ขายห้องชุดในตลาดรอง จะเลือกใช้บริการผู้จัดการบริหารคอนโดในการให้คำแนะนำเบื้องต้นเกี่ยวกับขั้นตอนการขาย การทำหน้าที่บริหารโครงการของ เดอะเวิร์ค จึงมีส่วนช่วยในการแนะนำการให้บริการของดเอเจ้นท์ ให้กับบุคคลที่สนใจใช้บริการของตัวแทนซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ได้

เดอะเวิร์ค มุ่งมั่นให้บริการด้านการอำนวยความสะดวกให้กับโครงการคอนโดมิเนียมในระยะยาว ไม่เพียงแต่โครงการของบริษัทเท่านั้น

- **ธุรกิจด้านอื่น ๆ**

บริษัท พีระ เซอร์กิต วัน จำกัด ("พีระ เซอร์กิต วัน")
บริษัท พีระ คาร์ท จำกัด ("พีระ คาร์ท")
บริษัท พีระ อาร์ที คาร์ท จำกัด ("พีระ อาร์ที คาร์ท ")

ในปี 2552 บริษัทลงทุนใน บริษัท พีระ เซอร์กิต วัน จำกัด และ บริษัท พีระ คาร์ท จำกัด และได้เริ่มจัดการแข่งรถเช่นเดียวกับการจัดการแข่งขันโกคาร์ท ภายใต้ชื่อ พีระ อินเตอร์เนชั่นนอล เซอร์กิต ตั้งอยู่ที่จังหวัดชลบุรี ห่างจากเมืองพัทยาประมาณ 20 กิโลเมตร นอกจากนี้บริษัทยังลงทุนใน บริษัท พีระ อาร์ที คาร์ท จำกัด ซึ่งดำเนินธุรกิจขายชิ้นส่วนยานยนต์ และอะไหล่ เพื่อสนับสนุนการแข่งรถ และธุรกิจการแข่งโกคาร์ท ของพีระ เซอร์กิต และ พีระ คาร์ท

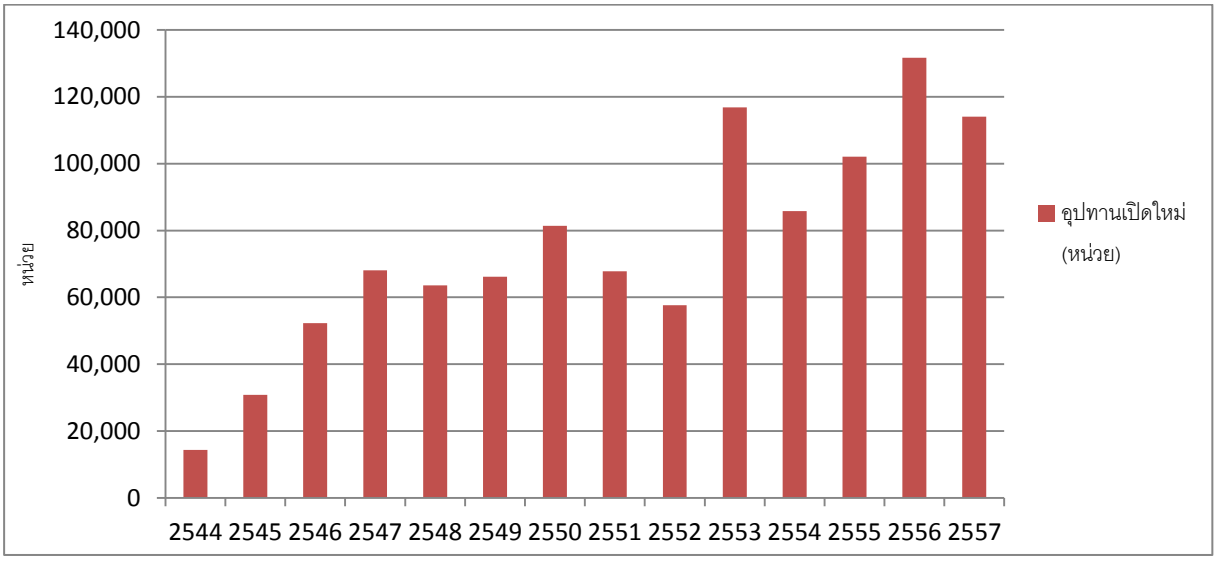
บริษัท บลู เด็ค จำกัด

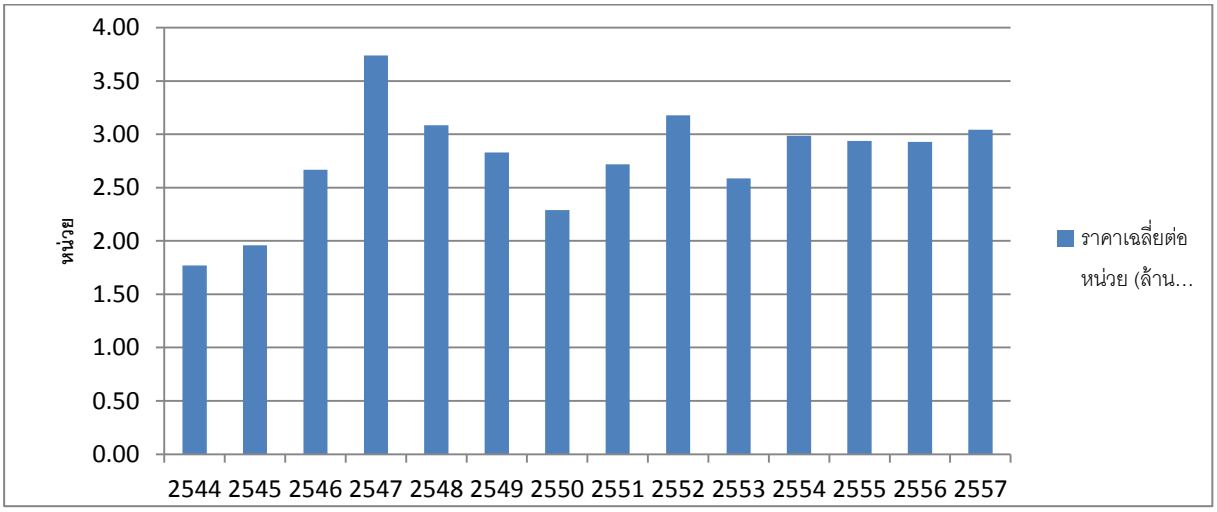
บริษัทให้บริการศูนย์ออกกำลังกายภายใต้ บลูเด็ค สปอร์ตคลับ ซึ่งตั้งอยู่ที่ซอยกิ่งแก้ว 19 จังหวัดสมุทรปราการ ผ่านบริษัท บลู เด็ค จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อย มีให้บริการเช่าสถานที่เล่นกีฬา ชั้นเรียนโยคะ ชั้นเรียนแอโรบิก นอกจากนี้ยังมีบริการร้านอาหารอิตาเลียน ชื่อ แบคโค่ ซึ่งอยู่ในพื้นที่สปอร์ตคลับอีกด้วย

สินค้าหรือบริการของบลูเด็ค ช่วยส่งเสริมความสะดวกสบายภายในโครงการของบริษัท เช่นเดียวกับโครงการคอนโดมิเนียม การบริการสอดคล้องกับวิถีชีวิตนี้ ช่วยส่งเสริมแบรนด์ของบริษัทภายใต้แนวคิด “คำตอบของชีวิตคนเมือง” ให้กับลูกค้าของบริษัท

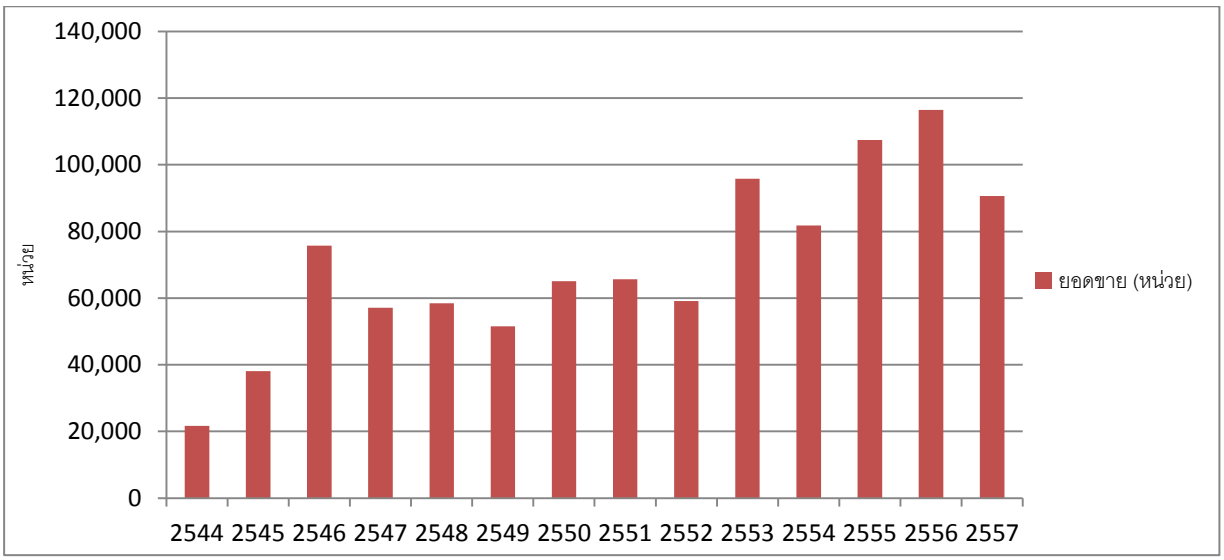
ภาวะอุตสาหกรรม

ในปี 2557 ศูนย์ข้อมูลวิจัยและประเมินค่าอสังหาริมทรัพย์ไทย บริษัท เอเจนซี่ ฟอร์เรียลเอสเตส แอฟแฟร์ส จำกัด (AREA) รายงานอุปทานที่เปิดตัวใหม่ในเขตกรุงเทพและปริมณฑล เป็นจำนวน 114,094 หน่วย ลดลงร้อยละ 13 จากปี 2556 ที่มีจำนวน 131,645 หน่วย โดยคอนโดมิเนียมมีสัดส่วนสูงที่สุด เท่ากับร้อยละ 57 ของโครงการที่เปิดใหม่ในปี 2557 และหากคิดเป็นมูลค่าการเปิดโครงการใหม่แล้ว พบว่ามีจำนวน 344,549 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 11 จากปี 2556 ซึ่งมีมูลค่า 385,447 ล้านบาท โดยราคาเฉลี่ยต่อหน่วยของโครงการที่เปิดใหม่ในปี 2557 เพิ่มขึ้นร้อยละ 3.9 อยู่ที่ระดับ 3.042 ล้านบาท จากระดับ 2,928 ล้านบาทในปีก่อนหน้า จากการที่ผู้ประกอบการเน้นพัฒนาสินค้าระดับปานกลางมากขึ้น โดยเฉพาะพัฒนาคอนโดมิเนียมที่มีระดับราคา 1-2 ล้านบาท ตามแนวส่วนต่อขยายรถไฟฟ้าสายใหม่ๆ และแหล่งงานหรือสถาบันการศึกษาเอกชน ที่ออกสู่เขตเมืองชั้นนอกมากขึ้น รวมถึงการพัฒนาทาวน์เฮ้าส์ที่มีราคา 2-3 ล้านบาท ในเขตติดต่อเมืองมากขึ้น



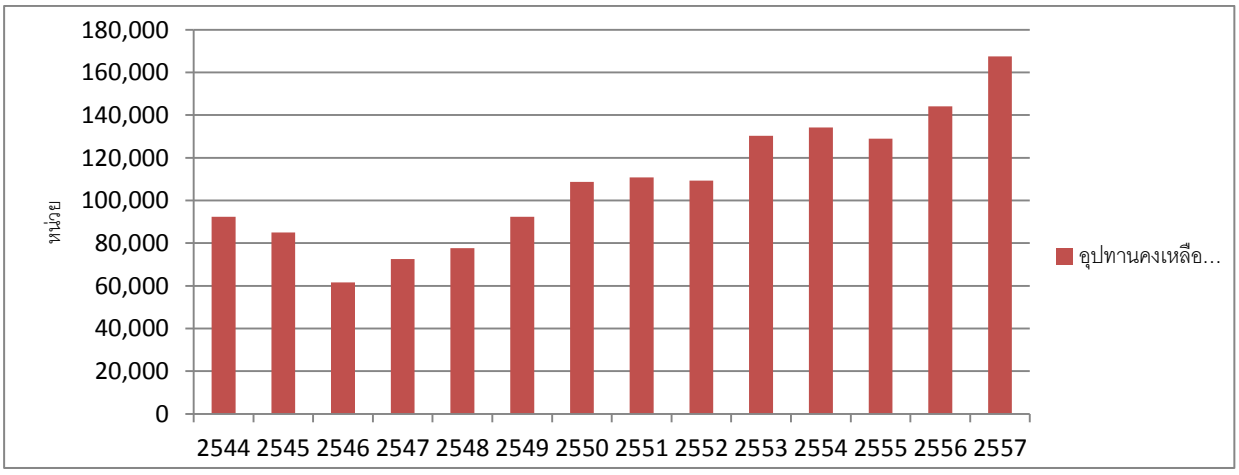


ทางด้านอุปสงค์ หรือยอดขายโดยรวมในปี 2557 มีจำนวน 90,635 หน่วย ลดลงร้อยละ 22 จากปี 2556 โดยการลดลงส่วนใหญ่มาจากยอดขายจากคอนโดมิเนียม ที่มีสัดส่วนถึงร้อยละ 59 รองลงมาเป็นทาวน์เฮ้าส์และบ้านเดี่ยว ร้อยละ 23 และร้อยละ 13 ตามลำดับ ส่วนที่เหลืออีกร้อยละ 6 มาจากที่อยู่อาศัยอื่นๆ ได้แก่ บ้านแฝด อาคารพาณิชย์ และที่ดินจัดสรร



แม้ว่าจำนวนอุปทานเปิดใหม่ในปี 2557 จำนวน 114,094 หน่วย ขณะที่อุปสงค์โดยรวม มีจำนวน 90,635 หน่วย ส่งผลให้อุปทานคงเหลือทั้งตลาด เพิ่มขึ้นร้อยละ 16 จากสิ้นปี 2556 ที่มีจำนวน 144,098 หน่วย เป็น 167,557 หน่วย ณ สิ้นปี 2557 โดยคอนโดมิเนียมมีอุปทานคงเหลือเพิ่มขึ้นมากที่สุดจากปี 2556 รองลงมาเป็นทาวน์เฮ้าส์ และบ้านเดี่ยว ตามลำดับ โดยมีรายละเอียดที่สำคัญดังนี้

- คอนโดมิเนียม มีอุปทานคงเหลือมากที่สุด ที่ระดับ 63,536 หน่วย เพิ่มขึ้นร้อยละ 24 จากปีก่อนหน้า
- ทาวน์เฮ้าส์ มีอุปทานคงเหลือรองลงมาในระดับ 51,144 หน่วย เพิ่มขึ้นร้อยละ 15 จากปีก่อนหน้า
- บ้านเดี่ยว มีอุปทานคงเหลือในระดับ 39,380 หน่วย เพิ่มขึ้นร้อยละ 5 จากปีก่อนหน้า



สำหรับแนวโน้มในปี 2558 นั้น AREA รายงานว่าแนวโน้มการพัฒนาคอนโดมิเนียม ยังคงมีการพัฒนามากที่สุด จากโครงการที่รอเปิดขายเกือบ 200 โครงการ ขณะที่ราคาที่อยู่อาศัยที่สร้างใหม่มีแนวโน้มปรับราคาสูงขึ้นจากหลายปัจจัย ได้แก่ ต้นทุนราคาที่ดิน ต้นทุนวัสดุก่อสร้าง ผู้ประกอบการเผชิญปัญหาขาดแคลนแรงงานที่มีค่าแรงสูง โดยเฉพาะการพัฒนาอาคารสูง

แนวโน้มยอดทิ้งดาวน์คอนโดมิเนียมสูงขึ้นโดยเฉพาะกลุ่มที่ซื้อเพื่อเก็งกำไร หรือทำเลที่ไม่ติดรถไฟฟ้า เนื่องจากมีคอนโดมิเนียมที่เปิดขายเป็นจำนวนมากในปี 2555 – 2556 และแล้วเสร็จในปี 2557

จากความไม่ชัดเจนของโครงการรถไฟฟ้า ส่งผลต่อการชะลอการพัฒนาโครงการในพื้นที่ ทั้งในส่วนของผู้ประกอบการและผู้ซื้อ

ที่อยู่อาศัยในส่วนภูมิภาคบางจังหวัด บางประเภทที่อยู่อาศัยเริ่มอิ่มตัว เนื่องจากความต้องการซื้อมีจำกัด รวมถึงการชะงักของโครงการรถไฟความเร็วสูง เป็นรถไฟรางคู่ขนานแทน อีกทั้งการเลื่อนเปิดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) โดยผู้ประกอบการรายใหญ่ยังคงมีการทบทวนแผน เป้าหมายการลงทุน ทั้งในเขตกรุงเทพและปริมณฑล รวมทั้งเขตภูมิภาค

สำหรับความต้องการซื้อโดยรวมในปี 2558 อาจเพิ่มขึ้นร้อยละ 5-10 จากปี 2557 เนื่องจากสถานการณ์ทางการเมืองคลี่คลาย ภาครัฐมีการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานเพิ่มขึ้น ราคาน้ำมันลดลง ภาวะเศรษฐกิจเริ่มปรับตัวดีขึ้น ส่งผลให้ผู้บริโภคมีกำลังซื้อมากขึ้น

ความคืบหน้าโครงการรถไฟฟ้ากรุงเทพและปริมณฑล

ศูนย์ข้อมูลวิจัยและประเมินค่าอสังหาริมทรัพย์ไทย (AREA) รายงานความคืบหน้าโครงการรถไฟฟ้า โดยมีรายละเอียดดังนี้

โครงการที่เปิดให้บริการแล้ว 4 โครงการ (ระยะทาง 85 กม.)		
โครงการ	**กิโลเมตร**	**ช่วง**
Airport Rail Link	28.5	พญาไท – สุวรรณภูมิ
รถไฟฟ้าสายสีเขียวเข้ม	22	หมอชิต – อ่อนนุช – แบริ่ง
รถไฟฟ้าสายสีเขียวอ่อน	14.5	สนามกีฬา – ตากสิน – วงเวียนใหญ่ – บางหว้า
รถไฟฟ้าสายสีน้ำเงิน	20	บางซื่อ – หัวลำโพง

เร่งรัดก่อสร้าง 4 โครงการ (ระยะทาง 89 กม.)			
โครงการ	**กิโลเมตร**	**ช่วง**	**คาดว่าจะแล้วเสร็จ**
รถไฟฟ้าสายสีม่วง	23	บางใหญ่ – บางซื่อ	ปี 2560
รถไฟฟ้าชานเมืองสายสีแดงเข้ม	26	บางซื่อ – รังสิต	ปี 2562
รถไฟฟ้าสายสีน้ำเงิน	27	บางซื่อ – ท่าพระ / หัวลำโพง – บางแค	ปี 2562
รถไฟฟ้าสายสีเขียวเข้ม	12.8	แบริ่ง – สมุทรปราการ	ปี 2563

เร่งรัดโครงการระหว่างประกวดราคา 1 โครงการ (7 กม.)			
โครงการ	**กิโลเมตร**	**ช่วง**	**คาดว่าจะแล้วเสร็จ**
รถไฟฟ้าสายสีเขียวเข้ม	7	หมอชิต – สะพานใหม่ –คูคต	ปี 2560

โครงการเตรียมขออนุมัติประกวดราคา 6 โครงการ (ระยะทาง 144 กม.)			
โครงการ	**กิโลเมตร**	**ช่วง**	**คาดว่าจะแล้วเสร็จ**
รถไฟฟ้าชานเมืองสายสีแดงเข้ม	10	รังสิต – มธ ศูนย์รังสิต	ปี 2560
รถไฟชานเมืองสายสีแดงอ่อน	25.5	บางซื่อ – หัวลำโพง – หัวหมาก	ปี 2561
Airport Rail Link	21.8	ดอนเมือง – พญาไท	ปี 2562
รถไฟฟ้าสายสีส้ม	20	ศูนย์วัฒนธรรม – มีนบุรี	ปี 2563
รถไฟฟ้าสายสีชมพู	36	แคราย – มีนบุรี	ปี 2564
รถไฟฟ้าสายสีเหลือง	30.4	ลาดพร้าว – พัฒนาการ	ปี 2564

โครงการศึกษาออกแบบรายละเอียด 1 โครงการ (ระยะทาง 8 กม.)			
โครงการ	**กิโลเมตร**	**ช่วง**	**คาดว่าจะแล้วเสร็จ**
รถไฟฟ้าสายสีน้ำเงิน	8	บางแค – พุทธมณฑลสาย 4	ปี 2564

3. ปัจจัยความเสี่ยง

จากการที่ธุรกิจของบริษัท อนันดา ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) มีการเจริญเติบโตอย่างรวดเร็ว คณะกรรมการบริษัทยังคงตระหนักถึงความสำคัญของการบริหารความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจ เพื่อความมั่นใจว่าธุรกิจจะเจริญเติบโตอย่างยั่งยืนสอดคล้องกับวิสัยทัศน์และพันธกิจที่แสดงต่อผู้มีส่วนได้เสียกับบริษัท

บริษัทจึงจัดตั้งคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงซึ่งประกอบด้วยกรรมการอิสระ กรรมการบริหาร และผู้บริหารระดับสูงร่วมกันรับผิดชอบการประเมินปัจจัยเสี่ยงและมาตรการป้องกันความเสี่ยงทั่วทั้งองค์กร (Enterprise Risk Management) ในด้านต่างๆ เช่น ความเสี่ยงด้านกลยุทธ์ (Strategic Risk) ความเสี่ยงด้านการเงิน (Financial Risk) ความเสี่ยงด้านปฏิบัติการ (Operational Risk) และความเสี่ยงด้านการปฏิบัติตามกฎระเบียบต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง (Compliance Risk) รวมถึงการประเมินปัจจัยเสี่ยงอันเนื่องจากการลงทุนในโครงการต่างๆ ตามแผนงานทางธุรกิจ (Project Risk Management) โดยเป็นไปตามกฎบัตรของคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงที่กำหนดให้มีการประชุมอย่างน้อยไตรมาสละหนึ่งครั้ง และการประชุมพิเศษตามความเหมาะสม สำหรับปี 2557 มีการจัดประชุมคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงทั้งสิ้น 11 ครั้ง โดยปัจจัยเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้นและมีผลกระทบต่อการดำเนินการธุรกิจมีดังต่อไปนี้

1. ความเสี่ยงจากความผันผวนทางเศรษฐกิจ

ภาวะเศรษฐกิจไทยโดยรวมได้รับผลกระทบต่อเนื่องจากความไม่แน่นอนทางการเมืองภายในประเทศตั้งแต่ไตรมาสสุดท้ายของปี 2556 เป็นต้นมา ซึ่งส่งกระทบถึงความเชื่อมั่นของผู้บริโภคและก่อให้เกิดการแข่งขันที่สูงขึ้นทั้งในโครงการคอนโดมิเนียมและโครงการบ้านจัดสรร อย่างไรก็ตาม ด้วยชื่อเสียงของบริษัทซึ่งเป็นผู้พัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ในทำเลใกล้ระบบขนส่งมวลชนขนาดใหญ่ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ที่สามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคที่ต้องการที่อยู่อาศัยที่เดินทางสะดวกและช่วยลดเวลาในการเดินทาง ทำให้โครงการของบริษัทยังคงเป็นที่ต้องการของลูกค้าอยู่เสมอ

จากปัจจัยเสี่ยงดังกล่าว อันอาจจะส่งผลกระทบต่อยอดขาย บริษัทจึงทบทวนแผนการออกโครงการให้เหมาะสมกับสภาวะทางเศรษฐกิจ รวมถึงกำหนดกลยุทธ์ด้านการตลาด การจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายต่างๆ และการวางแผนงานปฏิบัติการในด้านต่างๆ เพื่อรักษาไว้ซึ่งความได้เปรียบเชิงการแข่งขัน และเพื่อบริหารยอดขายให้เป็นไปตามเป้าหมาย เช่น แผนงานในการสร้างความสัมพันธ์อันดีในระยะยาวกับสมาชิกอนันดา (หรือ Ananda Member Club) ด้านการพัฒนาคุณภาพของโครงการคอนโดมิเนียมและโครงการบ้านจัดสรร นอกจากนี้ บริษัทยังพัฒนาการให้บริการก่อนและหลังการขายอย่างต่อเนื่องอีกด้วย

2. ความเสี่ยงจากการจัดหาที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการในอนาคต

บริษัทไม่มีนโยบายถือครองที่ดินเปล่าก่อนการลงทุน เนื่องจากเป็นการเพิ่มภาระต้นทุนทางการเงินในที่ดินที่ยังไม่พร้อมสำหรับการพัฒนา ดังนั้น หากบริษัทซื้อที่ดินในทำเลและราคาที่ไม่เหมาะสมสำหรับพัฒนาโครงการ จะทำให้ผลตอบแทนจากการลงทุนของส่วนของผู้ถือหุ้นและสินทรัพย์ลดต่ำลง

อย่างไรก็ตาม เพื่อลดปัจจัยเสี่ยงได้นี้บริษัทมีการวางแผนการลงทุนระยะยาวล่วงหน้า ซึ่งจะนำไปใช้เป็นกรอบในการพิจารณาทำเลและราคาที่เหมาะสมกับนายหน้าที่เป็นเครือข่ายพันธมิตรกับบริษัท ทำให้สามารถลดความเสี่ยงอันเนื่องจากการไม่สามารถจัดหาที่ดินในทำเลที่สอดคล้องกับแผนงานทางธุรกิจของบริษัทได้ อีกทั้งมีการจัดตั้งคณะทำงานเพื่อดูแลความสอดคล้องกับกฎระเบียบและข้อกฎหมายที่เกี่ยวข้องจากการลงทุนเพื่อพัฒนาโครงการที่มีอยู่ในปัจจุบันอย่างรอบคอบ รวมทั้งที่จะประกาศใช้ในอนาคตอันใกล้ เช่น ข้อบัญญัติเกี่ยวกับผังเมือง ข้อบัญญัติเกี่ยวกับการก่อสร้างอาคาร ข้อบัญญัติเกี่ยวกับการจัดสรรที่ดิน และข้อบัญญัติย่อยแต่ละท้องถิ่นซึ่งมีผลต่อการพัฒนาโครงการ รวมถึงการตรวจสอบกรรมสิทธิ์และการโอนสิทธิ์ต่างๆ บนที่ดินอย่างครบถ้วน ในการนี้บริษัทยังได้ประเมินความเป็นไปได้เชิงธุรกิจจากการเข้าลงทุน เพื่อสร้างความมั่นใจถึงผลตอบแทนที่เหมาะสมก่อนพิจารณาเข้าลงทุนในที่ดินด้วย

3. ความเสี่ยงจากแนวโน้มต้นทุนการก่อสร้างที่สูงขึ้น

ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์มีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง ซึ่งต้องเผชิญการปรับเพิ่มอัตราค่าแรงขั้นต่ำตามนโยบายของรัฐบาลและการเพิ่มขึ้นของราคาวัสดุก่อสร้างในหมวดต่างๆ ส่งผลให้ต้นทุนการก่อสร้างเพิ่มสูงขึ้น จากดัชนีราคาวัสดุก่อสร้างเฉลี่ยของปี 2557 เทียบกับปี 2556 ปรับเพิ่มขึ้นร้อยละ 0.7 (แหล่งข้อมูล: สำนักดัชนีเศรษฐกิจการค้า สำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์ กระทรวงพาณิชย์) เช่น หมวดผลิตภัณฑ์ซีเมนต์ปรับราคาสูงขึ้นร้อยละ 0.7 หมวดผลิตภัณฑ์ไม้ปรับราคาสูงขึ้นร้อยละ 0.3 เป็นต้น

บริษัทให้ความสำคัญในการติดตามราคาวัสดุก่อสร้างและค่าแรงอย่างใกล้ชิด โดยประเมินต้นทุนค่าก่อสร้างและค่าใช้จ่ายในการจัดทำโครงการทั้งหมดตั้งแต่ในช่วงศึกษาความเป็นไปได้ของการลงทุน (Feasibility Study) เพื่อสะท้อนต้นทุนทั้งหมดและพิจารณาราคาขายที่เหมาะสม โดยมีหน่วยงานที่ติดตามแนวโน้มราคาวัสดุก่อสร้างและค่าแรงอย่างต่อเนื่องเพื่อนำมาประเมินและวางแผนการจัดซื้ออย่างมีประสิทธิภาพ สอดคล้องกับแผนงานการก่อสร้างอย่างเหมาะสม

นอกจากนี้ บริษัทยังได้ริเริ่มโครงการสร้างความเจริญเติบโตทางธุรกิจของพันธมิตรในด้านต่างๆ เช่น เครือข่ายพันธมิตรทางธุรกิจกับผู้รับเหมา และเครือข่ายพันธมิตรกับผู้ผลิตหรือผู้จัดจำหน่ายวัสดุก่อสร้าง เป็นต้น โดยในการว่าจ้างผู้รับเหมาในแต่ละโครงการ บริษัทจะพิจารณาว่าจ้างผู้รับเหมาที่เป็นพันธมิตรเป็นลำดับแรก โดยแต่ละโครงการจะก่อสร้างโดยผู้รับเหมาเพียงรายเดียวและทำสัญญาการก่อสร้างแบบเบ็ดเสร็จ (Turnkey Construction Contract) ส่งผลให้การควบคุมต้นทุนค่าก่อสร้างเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ

สำหรับวัสดุก่อสร้างบางรายการที่บริษัทจัดซื้อเอง บริษัทมีการวางแผนการสั่งซื้อวัสดุก่อสร้างสำหรับแต่ละโครงการอย่างเป็นระบบล่วงหน้า และจัดซื้อกับผู้ผลิตโดยตรงหรือผู้จัดจำหน่ายที่เป็นพันธมิตรกับบริษัท โดยจัดให้มีการประกวดราคาเปรียบเทียบคุณภาพวัสดุและเลือกวัสดุที่เหมาะสมที่สุด และกำหนดราคาส่งมอบวัสดุก่อสร้างไว้ล่วงหน้า เพื่อลดความเสี่ยงในการปรับราคาเพิ่มขึ้นของวัสดุก่อสร้างในอนาคต

4. ความเสี่ยงเรื่องการขาดแคลนผู้รับเหมาและแรงงานฝีมือ

ปัญหาการขาดแคลนผู้รับเหมาและแรงงานฝีมือยังคงเป็นความเสี่ยงสำหรับธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์อันเนื่องจากความต้องการในการก่อสร้างของภาคธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์อย่างต่อเนื่อง ซึ่งจะเห็นได้จากโครงการคอนโดมิเนียมและโครงการบ้านจัดสรรซึ่งยังอยู่ระหว่างการก่อสร้างเป็นจำนวนมากในปีที่ผ่านมา

ด้วยบริษัทตระหนักถึงปัจจัยเสี่ยงดังกล่าว บริษัทผู้รับเหมาก่อสร้างซึ่งเป็นบริษัทย่อยภายใต้ชื่อ “บริษัท เฮลิกซ์ จำกัด” จึงกำหนดวิสัยทัศน์ในการเป็นผู้นำสำหรับวิธีการก่อสร้างด้วยระบบชิ้นส่วนคอนกรีตสำเร็จรูป (Precast Construction) โดยใช้ผนังและชิ้นงานสำเร็จรูปจากโรงงานในกลุ่มพันธมิตรทางธุรกิจของบริษัทมาประกอบ ซึ่งช่วยให้บริษัทลดการพึ่งพาแรงงานและช่วยให้การก่อสร้างรวดเร็วขึ้น ด้วยคุณภาพตามมาตรฐานงานก่อสร้างที่กำหนดอย่างเคร่งครัด

5. ความเสี่ยงจากการปรับเปลี่ยนกฎระเบียบ ข้อบังคับ หรือ กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

การพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมเข้าข่ายต้องจัดทำรายงานการวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม (Environmental Impact Assessment หรือ EIA) เพื่อขออนุมัติต่อสำนักวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม กระทรวงทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม ซึ่งในปัจจุบันการพิจารณาเห็นชอบอยู่ภายใต้ดุลพินิจของคณะกรรมการผู้ชำนาญการพิจารณารายงานการวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม และยังไม่มีข้อกำหนดเรื่องการจัดทำมาตรการลดผลกระทบสิ่งแวดล้อมอย่างชัดเจน จึงทำให้บริษัทมีความเสี่ยงหากโครงการของบริษัทไม่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม หรือได้รับความเห็นชอบล่าช้ากว่ากรอบระยะเวลาที่วางไว้

อย่างไรก็ตาม ในการจัดทำรายงานดังกล่าว บริษัทได้ว่าจ้างบริษัทที่ปรึกษาซึ่งขึ้นทะเบียนต่อกระทรวงทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมเป็นผู้ดำเนินการจัดทำรายงานการวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อมให้เป็นไปตามพระราชบัญญัติส่งเสริมและรักษาคุณภาพสิ่งแวดล้อม พ.ศ. 2535 รวมทั้งบริษัทได้ดำเนินการตามเงื่อนไขที่กำหนดในรายงานการวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อมทุกประการ

6. ความเสี่ยงเรื่องการปฏิเสธสินเชื่อรายย่อยจากสถาบันการเงิน

จากภาวะหนี้สินภาคครัวเรือนที่มีแนวโน้มสูงขึ้น อันเป็นปัจจัยหนึ่งที่ส่งผลให้สถาบันการเงินเพิ่มความเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อแก่ผู้บริโภครายย่อย อัตราการปฏิเสธสินเชื่อรายย่อยจึงสูงขึ้น โดยในปี 2557 อัตราการปฏิเสธสินเชื่อรายย่อยตามจำนวนยูนิต คิดเป็นร้อยละ 6.0 เมื่อเทียบกับปี 2556 ที่ร้อยละ 2.5 ซึ่งการเพิ่มขึ้นของอัตราการปฏิเสธสินเชื่อมาจากการพิจารณาสินเชื่อรายย่อยของโครงการบ้านจัดสรรเป็นหลัก ขณะที่อัตราการปฏิเสธสินเชื่อของโครงการคอนโดมิเนียมยังอยู่ในระดับต่ำ

บริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว จึงวางแผนบริหารความเสี่ยงการเตรียมความพร้อมให้แก่ลูกค้าในการขอสินเชื่อจากสถาบันการเงินก่อนครบกำหนดการโอนล่วงหน้าอย่างน้อย 6 เดือน โดยบริษัทได้มีการเจรจาร่วมกับธนาคารพาณิชย์เพื่ออำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าในการติดต่อขอสินเชื่อธนาคารพาณิชย์ สนับสนุนให้ลูกค้าให้ได้รับสินเชื่ออย่างรวดเร็วทั้งนี้ บริษัทยังได้กำหนดกระบวนการในการนำห้องชุดจากการถูกปฏิเสธสินเชื่อดังกล่าวกลับมาขายใหม่ให้กับลูกค้าที่ยังคงมีความต้องการห้องชุดของโครงการต่อไป

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 สินทรัพย์หลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ณ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทและบริษัทย่อย มีสินทรัพย์หลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ ดังต่อไปนี้

1. ต้นทุนการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

ต้นทุนการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ได้แก่ ที่ดินและสิ่งปลูกสร้างเพื่อขายในโครงการต่างๆ โดยมีมูลค่าสุทธิตามบัญชีในงบการเงินรวม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 เท่ากับ 9,959.78 ล้านบาท และมีรายละเอียดดังนี้

	มูลค่า (ล้านบาท)
ค่าที่ดิน	5,167.34
งานระหว่างก่อสร้าง	3,866.52
ค่าบริหารโครงการ	513.29
บ้านตัวอย่าง	180.58
ต้นทุนดอกเบี้ย	247.02
หักปรับลดเป็นมูลค่าสุทธิ	(14.97)
รวมต้นทุนการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์	**9,959.78**

ณ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทและบริษัทย่อยมีต้นทุนการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์คงเหลือสุทธิตามบัญชีในโครงการเพื่อขาย ดังนี้

ลำดับ	ชื่อโครงการ	ลักษณะโครงการ	พื้นที่โครงการ (ไร่-งาน-ตร.ว.)	ต้นทุนตามบัญชี (สุทธิ) ณ 31 ธ.ค. 57 (ล้านบาท)	กรรมสิทธ์	ภาระผูกพัน
1	เอลลิโอ สุขุมวิท 64	อาคารชุดพักอาศัย	7-2-89.3	305.59	ANAN	ไม่มีภาระผูกพัน
2	เอลลิโอ เดล เรย์	อาคารชุดพักอาศัย	16-2-17.7	1,140.53		
3	ไอดีโอ สาทร ท่าพระ	อาคารชุดพักอาศัย	4-3-32.2	1,403.68		
4	ไอดีโอ วุฒากาศ	อาคารชุดพักอาศัย	4-0-26.1	771.03		จดจำนองเป็นหลักประกันสถาบันการเงิน
5	ไอดีโอ โมบิ จรัญ-อินเตอร์เชนจ์	อาคารชุดพักอาศัย	5-3-68.0	1,394.86		
6	ไอดีโอ คิว ราชเทวี	อาคารชุดพักอาศัย	1-2-30.4	672.68		
7	ไอดีโอ โมบิ พญาไท	อาคารชุดพักอาศัย	1-2-77.0	48.25		ไม่มีภาระผูกพัน
8	ไอดีโอ โมบิ สาทร	อาคารชุดพักอาศัย	2-2-05.5	9.86		
9	ไอดีโอ โมบิ พระรามเก้า	อาคารชุดพักอาศัย	3-2-85.0	123.00		
10	ไอดีโอ โมบิ วงศ์สว่าง- อินเตอร์เชนจ์	อาคารชุดพักอาศัย	7-3-40.0	359.28		จดจำนองเป็นหลักประกันสถาบันการเงิน
11	ไอดีโอ โมบิ สุขุมวิท-อีสท์เกต	อาคารชุดพักอาศัย	2-2-59.0	559.75		
12	ไอดิโอ สุขุมวิท 115	อาคารชุดพักอาศัย	4-1-55.4	405.45		ไม่มีภาระผูกพัน
13	อาเดน ลาดพร้าว 71	ทาวน์เฮ้าส์	6-3-71	251.71		จดจำนองเป็นหลักประกันสถาบันการเงิน
14	อาเดน พระราม 3	ทาวน์เฮ้าส์	7-3-66.8	503.73		

ลำดับ	ชื่อโครงการ	ลักษณะโครงการ	พื้นที่โครงการ (ไร่-งาน-ตร.ว.)	ต้นทุนตามบัญชี (สุทธิ) ณ 31 ธ.ค. 57 (ล้านบาท)	กรรมสิทธ์	ภาระผูกพัน
15	สิรินดา พรานาลี่	โครงการบ้านจัดสรร	0-3-13.7	3.60	BD	ไม่มีภาระผูกพัน
16	อนันดา สปอร์ตไลฟ์	โครงการบ้านจัดสรร	1-3-71.9	11.38	ANAN	
17	ลันตา รีสอร์ทไลฟ์	โครงการบ้านจัดสรร	34-3-1	34.87	ADO&BN	
18	มัลดีฟ ปาล์ม	โครงการบ้านจัดสรร	80-1-34	1.89		
19	ไวกิกิ ชอร์	โครงการบ้านจัดสรร	38-1-45	220.14		
20	สิมิลัน รีฟ	โครงการบ้านจัดสรร	53-0-4	180.06		
21	มัลดีฟ บีช	โครงการบ้านจัดสรร	116-1-5	292.99		
22	บาหลี บีช	โครงการบ้านจัดสรร	215-0-32	719.30		
23	จาวา เบย์	โครงการบ้านจัดสรร	57-0-11	516.25		
24	โครงการในอนาคต	อาคารชุดพักอาศัย		29.90	ANAN	
รวม				9,959.78		

2. **อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน** ณ 31 ธันวาคม 2557 มีดังนี้

	ราคาทุน (ล้านบาท)	ค่าเสื่อมราคาสะสม (ล้านบาท)	มูลค่าสุทธิตามบัญชี (ล้านบาท)
อาคารสำนักงานให้เช่า	194.47	(20.76)	173.71
รวม	**194.47**	**(20.76)**	**173.71**

3. **ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์** ณ 31 ธันวาคม 2557 มีดังนี้

	กรรมสิทธิ์	มูลค่าสุทธิตามบัญชี (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
ที่ดินและส่วนปรับปรุงที่ดิน	บริษัทและบริษัทย่อย	188.72	ไม่มี
อาคาร และสิ่งปลูกสร้าง	บริษัทและบริษัทย่อย	184.64	ไม่มี
อุปกรณ์	บริษัทและบริษัทย่อย	35.93	ไม่มี
เครื่องตกแต่ง และเครื่องใช้สำนักงาน	บริษัทและบริษัทย่อย	42.65	ไม่มี
ยานพาหนะ	สถาบันการเงิน	35.07	เช่าซื้อรถยนต์และรถตู้
สินทรัพย์ระหว่างติดตั้งและก่อสร้าง	บริษัทและบริษัทย่อย	3.70	ไม่มี
รวม		**490.71**	

4. **สินทรัพย์ไม่มีตัวตน** ณ 31 ธันวาคม 2557 มีดังนี้

สินทรัพย์ไม่มีตัวตน	มูลค่าสุทธิตามบัญชี (ล้านบาท)
คอมพิวเตอร์ซอฟต์แวร์	34.77
ค่าสิทธิรอตัดบัญชี	0.95
สินทรัพย์ระหว่างติดตั้ง	66.11
รวม	**101.83**

5. เครื่องหมายบริการที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

บริษัทและบริษัทย่อยได้ดำเนินการจดทะเบียนเครื่องหมายบริการ โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

เครื่องหมายบริการ							
เจ้าของ	บริษัท อนันดา ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)						บริษัท บลูเด็ค จำกัด
ประเภทสินค้า	จำพวก 36[/1]						จำพวก 41[/2]
อายุ	10 ปี	10 ปี	10 ปี	10 ปี	10 ปี	10 ปี	10 ปี
ตั้งแต่	9 ต.ค. 57	13 ส.ค. 57	14 มิ.ย. 50	30 ก.ค. 56	18 ก.ย.57	18 มิ.ย.57	11 ส.ค. 53
ถึง	19 พ.ค. 67	25 พ.ค. 67	13 มิ.ย. 60	21 พ.ค. 65	8 ส.ค. 66	8 ส.ค. 66	10 ส.ค.63
การต่ออายุ	อาจต่ออายุได้ทุกๆ 10 ปี และต้องขอภายใน 90 วันก่อนวันสิ้นอายุ						

หมายเหตุ [/1] สินค้าจำพวกที่ 36 (ตามพระราชบัญญัติเครื่องหมายการค้า พ.ศ. 2534 แก้ไขเพิ่มเติม พ.ศ. 2543) หมายถึง บริการจัดการด้านอสังหาริมทรัพย์

[/2] สินค้าจำพวกที่ 40 (ตามพระราชบัญญัติเครื่องหมายการค้า พ.ศ. 2534 แก้ไขเพิ่มเติม พ.ศ. 2543) หมายถึง บริการสโมสรออกกำลังกาย สถานบริการด้านกีฬา

4.2 เงินลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทได้ลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมตามที่ปรากฏในข้อ 6.2 โดยมีนโยบายการลงทุน ดังนี้

นโยบายการลงทุนและนโยบายการบริหารงานในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

- ธุรกิจหลัก หมายถึง ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ และธุรกิจที่เกี่ยวเนื่องจากการดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เช่น ธุรกิจเป็นนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ ธุรกิจนิติบุคคลอสังหาริมทรัพย์ ธุรกิจร้านอาหารที่เกี่ยวข้องกับโครงการอสังหาริมทรัพย์ ธุรกิจสปอร์ตคลับที่เกี่ยวข้องกับโครงการอสังหาริมทรัพย์ เป็นต้น หากจะพิจารณาว่าธุรกิจใดเป็นธุรกิจหลักหรือไม่นั้นให้อยู่ในดุลพินิจของคณะกรรมการบริษัท
- บริษัทได้มีการกำหนดนโยบายการลงทุน โดยมีสัดส่วนการถือหุ้นและมีเงินลงทุนในบริษัท อนันดา ดีเวลลอปเม้นท์ ทู จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยในสัดส่วนไม่น้อยกว่าร้อยละ 99.99 ของจำนวนหุ้นทั้งหมดและสัดส่วนเงินลงทุนทั้งหมด จนกระทั่งบริษัท อนันดา ดีเวลลอปเม้นท์ ทู จำกัด ได้โอนกรรมสิทธิ์ในห้องชุดให้แก่ลูกค้าไม่น้อยกว่าร้อยละ 99.99 ของจำนวนห้องชุดทั้งหมด ทั้งนี้ บริษัทจะไม่ดำเนินการใดๆ ให้มีสัดส่วนการถือหุ้นและเงินลงทุนลดลงน้อยกว่าร้อยละ 99.99 ของจำนวนหุ้นทั้งหมดและสัดส่วนเงินลงทุนทั้งหมด
- บริษัทได้มีการกำหนดนโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมของบริษัท โดยมีนโยบายที่จะลงทุนในกิจการที่สอดคล้องกับการดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ที่มีศักยภาพในการเจริญเติบโต และให้ผลตอบแทนที่เหมาะสม
- บริษัทจะส่งตัวแทนของบริษัท เป็นกรรมการในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมของบริษัทดังกล่าว จำนวนกรรมการที่ส่งเข้าเป็นจะเป็นไปตามสัดส่วนการถือหุ้น หรือหากไม่เป็นไปตามสัดส่วนการถือหุ้น จะต้องได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการโดยมีเหตุผลอันสมควร

- การลงทุนร่วมกันกับพันธมิตรทางการเงิน (Financial investor) หรือพันธมิตรกลยุทธ์ (Strategic investor) บริษัทจะต้องเป็นผู้มีอำนาจควบคุมบริษัทร่วมลงทุนนั้นๆ ตามสัดส่วนการถือหุ้นและการลงทุน โดยบริษัทกำหนดไว้ว่ามูลค่าเงินลงทุนในธุรกิจหลักทั้งหมดจะต้องไม่เกินกว่าร้อยละ 50 ของทุนจดทะเบียนเรียกชำระแล้วรวมกับส่วนเกิน (ส่วนลด) มูลค่าหุ้นของบริษัท
- บริษัทจะลงทุนในธุรกิจที่ไม่ใช่ธุรกิจหลักทั้งหมดรวมกันได้ไม่เกินกว่าร้อยละ 10 ของทุนจดทะเบียนเรียกชำระแล้วรวมกับส่วนเกิน (ส่วนลด) มูลค่าหุ้นของบริษัท
- การลงทุนในธุรกิจใดๆ ไม่ว่าจะเป็นการลงทุนใหม่ หรือลงทุนเพิ่มในธุรกิจเดิมในกิจการที่เป็นธุรกิจหลัก ซึ่งรวมถึงการจัดซื้อ ขาย โอน หรือเช่าระยะยาวเกิน 1 ปี ในที่ดินหรืออสังหาริมทรัพย์ใดๆ จะต้องผ่านการพิจารณาจากคณะกรรมการบริหาร และคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง เพื่อนำเสนอต่อคณะกรรมการบริษัท โดยฝ่ายจัดการจะต้องนำเสนอแผนงาน 5 ปี รวมทั้งประมาณการทางการเงิน และผลตอบแทนหรือผลประโยชน์ที่บริษัท คาดว่าจะได้รับ และหากคณะกรรมการพิจารณาการลงทุนและคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงต้องการความเห็นจากผู้เชี่ยวชาญภายนอก บริษัทจะต้องดำเนินการจัดหาจัดจ้างมาให้
- การลงทุนในธุรกิจใดๆ ไม่ว่าจะเป็นการลงทุนใหม่ หรือลงทุนเพิ่มในธุรกิจเดิมในกิจการที่มิใช่ธุรกิจหลัก ซึ่งรวมถึงการจัดซื้อ ขาย โอน หรือ เช่าระยะยาวเกิน 1 ปีในที่ดินหรืออสังหาริมทรัพย์ใดๆ และการช่วยเหลือทางการเงินจะต้องผ่านการพิจารณาจากคณะกรรมการบริหาร คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง และคณะกรรมการตรวจสอบ เพื่อนำเสนอต่อคณะกรรมการบริษัท โดยฝ่ายจัดการจะต้องนำเสนอแผนงาน 5 ปี รวมทั้งประมาณการทางการเงิน และผลตอบแทนหรือผลประโยชน์ที่บริษัท คาดว่าจะได้รับ และหากคณะกรรมการพิจารณาการลงทุน คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง และคณะกรรมการตรวจสอบต้องการความเห็นจากผู้เชี่ยวชาญภายนอก บริษัทจะต้องดำเนินการจัดหาจัดจ้างมาให้

บริษัทจะเปิดเผยการลงทุนในธุรกิจใดๆ ทั้งในกิจการที่เป็นธุรกิจหลักหรือไม่ใช่ธุรกิจหลัก ซึ่งรวมถึงการจัดซื้อ ขาย โอน หรือเช่าระยะยาวเกิน 1 ปี ในที่ดินหรืออสังหาริมทรัพย์ใดๆ และการให้ความช่วยเหลือทางการเงินแก่กิจการที่ไม่ใช่ธุรกิจหลัก โดยระบุถึงประเภทธุรกิจ และความเห็นคณะกรรมการตรวจสอบ และคณะกรรมการบริษัทในเรื่องความเสี่ยงที่เกี่ยวข้อง มูลค่าเงินลงทุน และสัดส่วนเงินลงทุนต่อทุนจดทะเบียนเรียกชำระแล้วของบริษัท ในแบบ 56-1 และรายงานประจำปีที่จัดส่งให้แก่ผู้ถือหุ้นประจำปี

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทและ/หรือบริษัทย่อยไม่มีคดีที่มีผลกระทบด้านลบต่อสินทรัพย์ที่สูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้นของงบการเงินรวมของบริษัท และไม่มีคดีที่มีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจอย่างมีนัยสำคัญ

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไป

ชื่อบริษัท	:	บริษัท อนันดา ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)
ประเภทธุรกิจ	:	ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ และรับจ้างบริหารโครงการอสังหาริมทรัพย์
ทะเบียนเลขที่	:	0107554000119
ทุนจดทะเบียน	:	333,300,000 บาท
ทุนชำระแล้ว	:	333,300,000 บาท
ประเภทและจำนวนหุ้น	:	หุ้นสามัญ จำนวน 3,333,000,000 หุ้น
มูลค่าหุ้น	:	หุ้นละ 0.10 บาท
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	เลขที่ 99/1 หมู่ที่ 14 ซอยหมู่บ้านวินด์มิลล์ ถนนบางนา-ตราด (ก.ม.10.5) ตำบลบางพลีใหญ่ อำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ 10540 โทรศัพท์ : (662) 317-1155 โทรสาร : (662) 317-1100
ที่ตั้งสำนักงานสาขา	:	เลขที่ 139/39–42 ชั้น 11 อาคารเลครัชดาออฟฟิตคอมเพล็กซ์ ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์ : (662) 697-3300 โทรสาร : (662) 697-3311
โฮมเพจ	:	www.ananda.co.th และ www.ideocondo.com

6.2 นิติบุคคลที่บริษัทถือหุ้นทั้งทางตรงและทางอ้อมตั้งแต่ร้อยละ 10 ขึ้นไปของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของนิติบุคคล ณ วันที่ 5 มกราคม 2558

ชื่อธุรกิจ/สถานที่ตั้ง	ประเภทธุรกิจ	ประเภทหุ้น	มูลค่าหุ้น (บาท)	จำนวนหุ้นที่ออกจำหน่าย	จำนวนหุ้นที่ถือครอง	ร้อยละการถือหุ้น
บริษัทย่อย						
1. บริษัท อนันดา ดีเวลลอปเม้นท์ วัน จำกัด 99/1 หมู่ที่ 14 ซอยหมู่บ้านวินด์มิลล์ ถนนบางนา-ตราด (กม.10.5) ตำบลบางพลีใหญ่ อำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ 10540 โทรศัพท์ 0-2317-1155 โทรสาร 0-2317-1100	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทบ้านจัดสรร บริเวณสนามบินสุวรรณภูมิ	สามัญ	5	431,196,281	431,196,276	100.00
2. บริษัท อนันดา ดีเวลลอปเม้นท์ ทู จำกัด 99/4 หมู่ที่ 14 ซอยหมู่บ้านวินด์มิลล์ ถนนบางนา-ตราด (กม.10.5) ตำบลบางพลีใหญ่ อำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ 10540 โทรศัพท์ 0-2317-1155 โทรสาร 0-2317-1100	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียม ติดสถานีระบบขนส่งมวลชนระบบรางในเขตกรุงเทพมหานคร และปริมณฑล	สามัญ	5	60,000,000	59,999,998	100.00
3. บริษัท บ้านนิราวานา จำกัด 99/1 หมู่ที่ 14 ซอยหมู่บ้านวินด์มิลล์ ถนนบางนา-ตราด (กม.10.5) ตำบลบางพลีใหญ่ อำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ 10540 โทรศัพท์ 0-2317-1155 โทรสาร 0-2317-1100	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทบ้านจัดสรร บริเวณสนามบินสุวรรณภูมิ	สามัญ	100	7,000,000	6,999,994[/1]	100.00
4. บริษัท ดิเอเจ้นท์ (พรอพเพอร์ตี้ เอ็กซ์เพิร์ท) จำกัด 99/4 หมู่ที่ 14 ซอยหมู่บ้านวินด์มิลล์ ถนนบางนา-ตราด (กม.10.5) ตำบลบางพลีใหญ่ อำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ 10540 โทรศัพท์ 0-2655-1177 โทรสาร 0-2317-1100	ให้บริการเป็นตัวแทนในการซื้อขายห้องชุด พร้อมทั้งจัดหาผู้เช่าห้องชุด	สามัญ	100	12,000	11,998	99.98
5. บริษัท เฮลิกซ์ จำกัด 99/1 หมู่ที่ 14 ซอยหมู่บ้านวินด์มิลล์ ถนนบางนา-ตราด (กม.10.5) ตำบลบางพลีใหญ่ อำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ 10540 โทรศัพท์ 0-2317-1155 โทรสาร 0-2317-1100	รับเหมาก่อสร้าง	สามัญ	100	892,000	891,998	100.00

ชื่อธุรกิจ/สถานที่ตั้ง	ประเภทธุรกิจ	ประเภทหุ้น	มูลค่าหุ้น (บาท)	จำนวนหุ้นที่ออกจำหน่าย	จำนวนหุ้นที่ถือครอง	ร้อยละการถือหุ้น
6. บริษัท ไอดีโอ้ คอนโด วัน จำกัด 99/4 หมู่ที่ 14 ซอยหมู่บ้านวินด์มิลล์ ถนนบางนา-ตราด (กม.10.5) ตำบลบางพลีใหญ่ อำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ 10540 โทรศัพท์ 0-2317-1155 โทรสาร 0-2317-1100	รับทำสื่อโฆษณา	สามัญ	100	1,000	998	99.80
7. บริษัท บลู เด็ค จำกัด 189 หมู่ 12 ตำบลราชาเทวะ อำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ 10540 โทรศัพท์ 0-2762-0330 โทรสาร 0-2762-0204	ศูนย์ออกกำลังกายแก่สมาชิก และดำเนินธุรกิจร้านอาหาร	สามัญ	100	2,330,000	2,329,000	99.96
8. บริษัท พีระ เซอร์กิต วัน จำกัด 99/4 หมู่ที่ 14 ซอยหมู่บ้านวินด์มิลล์ ถนนบางนา-ตราด (กม.10.5) ตำบลบางพลีใหญ่ อำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ 10540 โทรศัพท์ 0-2762-0330 โทรสาร 0-2762-0204	ให้บริการเช่าสนามแข่งรถ ชื่อว่า สนามพีระ เซอร์กิต ใกล้เมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี	สามัญ	100	450,000	449,000	99.78
9. บริษัท พีระ คาร์ท จำกัด 99/4 หมู่ที่ 14 ซอยหมู่บ้านวินด์มิลล์ ถนนบางนา-ตราด (กม.10.5) ตำบลบางพลีใหญ่ อำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ 10540 โทรศัพท์ 0-2762-0330 โทรสาร 0-2762-0204	ให้บริการเช่าสนามแข่งรถโก-คาร์ท	สามัญ	100	365,000	179,993[/2]	49.31
บริษัทร่วม						
1. บริษัท พีระ อาร์ที คาร์ท จำกัด 99/4 หมู่ที่ 14 ซอยหมู่บ้านวินด์มิลล์ ถนนบางนา-ตราด (กม.10.5) ตำบลบางพลีใหญ่ อำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ 10540 โทรศัพท์ 0-2762-0330 โทรสาร 0-2762-0204	จำหน่ายอะไหล่รถโก-คาร์ท	สามัญ	100	2 0,000	9,000[/3]	45.00

ชื่อธุรกิจ/สถานที่ตั้ง	ประเภทธุรกิจ	ประเภทหุ้น	มูลค่าหุ้น (บาท)	จำนวนหุ้นที่ออกจำหน่าย	จำนวนหุ้นที่ถือครอง	ร้อยละการถือหุ้น
กิจการร่วมค้า						
1. บริษัท อนันดา เอ็มเอฟ เอเชีย จำกัด 99/1 หมู่ที่ 14 ซอยหมู่บ้านวินด์มิลล์ ถนนบางนา-ตราด (กม.10.5) ตำบลบางพลีใหญ่ อำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ 10540 โทรศัพท์ 0-2317-1155 โทรสาร 0-2317-1100	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	สามัญ	100	9,000,000	4,589,000	51.00
2. บริษัท อนันดา เอ็มเอฟ เอเชีย ราชเทวีจำกัด 99/4 หมู่ที่ 14 ซอยหมู่บ้านวินด์มิลล์ ถนนบางนา-ตราด (กม.10.5) ตำบลบางพลีใหญ่ อำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ 10540 โทรศัพท์ 0-2317-1155 โทรสาร 0-2317-1100	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	สามัญ	100	5,500,000	2,804,999	51.00
3. บริษัท อนันดา เอ็มเอฟ เอเชีย อโศก จำกัด 99/1 หมู่ที่ 14 ซอยหมู่บ้านวินด์มิลล์ ถนนบางนา-ตราด (กม.10.5) ตำบลบางพลีใหญ่ อำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ 10540 โทรศัพท์ 0-2317-1155 โทรสาร 0-2317-1100	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	สามัญ	100	8,500,000	4,334,999	51.00

หมายเหตุ : /1 บริษัท บ้านนิราวานา จำกัด ถือหุ้นโดยบริษัท อนันดา ดีเวลลอปเม้นท์ วัน จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท จำนวน 6,999,994 หุ้น หรือร้อยละ 100.00

/2 บริษัท พีระ คาร์ท จำกัด ถือหุ้นโดยบริษัท อนันดา ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) จำนวน 179,993 หุ้น หรือร้อยละ 49.31 และถือหุ้นโดยบริษัท พีระ เซอร์กิต วัน จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท จำนวน 185,000 หุ้น หรือร้อยละ 50.69

/3 บริษัท พีระ อาร์ที คาร์ท จำกัด ถือหุ้นโดยบริษัท พีระ คาร์ท จำกัด จำนวน 9,000 หุ้น หรือร้อยละ 45.00

6.3 บุคคลอ้างอิงอื่น ๆ

นายทะเบียน

- **หุ้นสามัญ**

  บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด
  เลขที่ 62 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ถนนรัชดาภิเษก เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10110
  โทรศัพท์ 0-2229-2800 โทรสาร 0-2359-1259

- **หุ้นกู้**

1. **หุ้นกู้บริษัท อนันดา ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 1/2557 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2560**
2. **หุ้นกู้บริษัท อนันดา ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 2/2557 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2559**

ธนาคาร ซีไอเอ็มบี ไทย จำกัด (มหาชน)
เลขที่ 44 ถนนหลังสวน แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330
โทรศัพท์ 0-2638-8000 โทรสาร 0-2657-3333

ผู้สอบบัญชี

บริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด
เลขที่ 193/136-137 ชั้น 33 อาคารเลครัชดาออฟฟิตคอมเพล็กซ์ ถนนรัชดาภิเษก แขวง/เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10110
โทรศัพท์ 0-2264-0777 โทรสาร 0-2264-0789-90

1. นายโสภณ เพิ่มศิริวัลลภ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตทะเบียนเลขที่ 3182 และ/หรือ
2. นางสาวรุ้งนภา เลิศสุวรรณกุล ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตทะเบียนเลขที่ 3516 และ/หรือ
3. นางกิ่งกาญจน์ อัศวรังสฤษฎ์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตทะเบียนเลขที่ 4496

ที่ปรึกษากฎหมาย

บริษัท วีระวงศ์. ชินวัฒน์ และเพียงพนอ จำกัด
เลขที่ 540 อาคารเมอร์คิวรี่ทาวเวอร์ ชั้น 22 ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330
โทรศัพท์ 0-2264-8000 โทรสาร 0-2657-2222