

THANA ปรับโครงสร้างแบรนด์จัดเช็คเมนต์ใหม่ 5 แบรนด์รวด เตรียมเปิดใหม่อีก 3 โครงการ 3 แบรนด์มูลค่ากว่า 1,049 ลบ. พร้อมแลนด์แบงก์อีก 7 แปลง เพื่อรองรับเป้าหมายการเติบโตของปีที่ 10 – 15 %

✘
บมจ.ธนาสิริ กรุ๊ป หรือ THANA หุ่นจิ๋วแต่แจ๋วในตลาดเอ็มเอไอ ปรับใหญ่อีกครั้ง วางโครงสร้าง จัดเช็คเมนต์
แบรนด์ใหม่ให้ชัดเจนเป็น 3 กลุ่มผลิตภัณฑ์ ภายใต้ 5 แบรนด์ใหม่ ปีนี้พร้อมเปิดใหม่ 3 โครงการรวมมูลค่ากว่า
1,049 ล้านบาท และทุนที่ดินเตรียมไว้พัฒนาอีก 7 แปลง เพื่อรองรับเป้าหมายการเติบโตอีกกว่า 10-15 % เตรียม
หยิบที่ดินผืนใหญ่ที่กมลามาพัฒนาเพื่อการเติบโตอย่างยั่งยืน

✘
นายสุทธิรักษ์ เสถียรภาพยุทธ์ กรรมการผู้จัดการบริษัท ธนาสิริ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) หรือ THANA เปิด
เผยว่าTHANA เป็นผู้พัฒนาโครงการและเป็นเจ้าของโครงการ เน้นการพัฒนาโครงการในเขตปริมณฑล โดยบริษัท
จะเน้นทำเลย่านจังหวัดนนทบุรี เนื่องจากเป็นจังหวัดที่มีศักยภาพ มีแผนงานการพัฒนาาระบบสาธารณูปโภคต่างๆ
อย่างต่อเนื่องจากภาครัฐทั้งระบบการขนส่งมวลชนเพื่อรองรับการขยายตัวของชุมชน เช่น โครงการระบบรถไฟฟ้า
สายสีม่วง (บางซื่อ – บางใหญ่), การตัดถนนเส้นทางสายใหม่, การขยายทางด่วนพิเศษ, การก่อสร้างสะพานข้าม
แม่น้ำเจ้าพระยานนทบุรี ซึ่งโครงการต่างๆ เหล่านี้จะทยอยเกิดขึ้นในอนาคตอันใกล้ในปี 2556 ที่ผ่านมา บริษัทฯ มี
ยอดขายอยู่ที่ 723 ล้านบาทเพิ่มขึ้นจากช่วงเวลาเดียวกันปีก่อนที่มียอดขายอยู่ที่ 634 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตรา
การเติบโตร้อยละ 14 โดยได้มาจากโครงการในปัจจุบันที่บริษัทฯ มีโครงการที่อยู่ระหว่างดำเนินการขายทั้งหมด 6
โครงการ ได้แก่ 3 โครงการที่นนทบุรี และ 2 โครงการที่ภูเก็ต และอีก 1 โครงการที่สกลนคร รวมมูลค่าโครงการ
3,022 ล้านบาท โดยโครงการในจังหวัดนนทบุรี 3 โครงการ ได้แก่ เดอะคลัสเตอร์วิลล์ 4 ราชพฤกษ์-สิรินธร, ไพ
ร์มเพลสเดอะกรีนเนอร์รี่ บางใหญ่ และ ธนาสิริ ราชพฤกษ์-ทำนันทน์มูลค่าประมาณ 2,581 ล้านบาท อีก 2 โครงการ
ที่เป็นโครงการที่เปิดขายอยู่ในจังหวัดภูเก็ต คือไพร์มเพลส เนรมิต – อนุสาวรีย์ 2 และสิริ วิลเลจ ภูเก็ต –
อนุสาวรีย์และโครงการ สิริวิลเลจ สกลนคร – แอร์พอร์ต มูลค่ารวม 3 โครงการ 441 ล้านบาท

สำหรับแผนการดำเนินงานปี 2557 บริษัทฯ มีแผนเปิดตัวโครงการใหม่ทั้งหมด 3 โครงการในจังหวัดนนทบุรี มูลค่าโครงการรวม 1,049 ล้านบาท ได้แก่ **โครงการธานีวิลเลจพระราม 5 – บางใหญ่** บ้านเดี่ยวมูลค่าโครงการ 284 ล้านบาท จำนวน 82 ยูนิต เนื้อที่โดยประมาณ 17 ไร่ ราคาเฉลี่ยต่อยูนิต 3.3 ล้านบาท **โครงการธานีโอรัตนาธิเบศร์** ทาวน์โฮมมูลค่าโครงการ 393 ล้านบาท จำนวน 157 ยูนิต เนื้อที่โดยประมาณ 15 ไร่ ราคาเฉลี่ยต่อยูนิต 2.5 ล้านบาท โดยทั้ง 2 โครงการได้เริ่มเปิดขายแบบพรีเซลไปแล้วเมื่อปลายเดือนที่ผ่านมาและ**โครงการธานีฮาบีแทต** บ้านเดี่ยว – บ้านแฝด มูลค่าโครงการ 372 ล้านบาท จำนวน 92 ยูนิต เนื้อที่โดยประมาณ 15 ไร่ ราคาเฉลี่ยต่อยูนิต 4.1 ล้านบาท

โดยทั้ง 3 โครงการเป็นโครงการที่ตั้งอยู่ในจังหวัดนนทบุรีทั้งสิ้น เนื่องจากบริษัทฯ มองว่าในโซนนนทบุรีที่ถือเป็นทำเลที่มีศักยภาพสูงเพียบพร้อมด้วยโครงการพัฒนาคมนาคมหลักๆ ตลอดจนสาธารณูปโภคพื้นฐาน รวมถึงแนวรถไฟฟ้าสายสีม่วง (คาดว่าจะเปิดให้บริการกลางปี 59) และสะพานนนทบุรี 1 ข้ามแม่น้ำเจ้าพระยาแห่งใหม่ (คาดว่าจะเปิดให้บริการมี.ค.58) ทางหลวงแผ่นดินหมายเลข 81 บางใหญ่ – กาญจนบุรี (ปีงบประมาณ 56-59) ทางด่วนชั้นที่ 3 รวมถึงการก่อสร้างห้างสรรพสินค้า Central West Gate ตั้งอยู่บริเวณแยกบางใหญ่ เป็น Super Regional Mall ที่ดีที่สุดในเอเชีย ขนาด 5 แสน ตร.ม. บนพื้นที่ 100 ไร่ เปิดรับ AEC ในปี 2558 และ The Crystal Ratchapruek กลางถนนราชพฤกษ์-นครอินทร์ โดยทั้ง 3 โครงการ มีมูลค่ารวมทั้งสิ้นประมาณ 1,049 ล้านบาท และจะทยอยรับรู้รายได้ปีนี้นับบางส่วน เพื่อให้รองรับกับเป้าหมายการเติบโตของบริษัทที่ตั้งไว้ที่ 10 -15 % นอกจากนี้บริษัทฯ ยังได้วางแผนจะพัฒนาที่ดินที่กมลา จ.ภูเก็ต โดยได้วางแผนพัฒนาเป็นโครงการ Mixed Use Products ได้แก่ วิลล่า, โรงแรม, คอนโดมิเนียม บนที่ดินที่กมลา ต.กมลา อ.กระทุ้ง จ.ภูเก็ตเนื้อที่ 104-2-76.9 ไร่ (มูลค่าตามบัญชี 51 ล้านบาท) คาดว่าจะรับรู้รายได้ปี 2558 เป็นต้นไป

“สำหรับกลยุทธ์ของบริษัทฯ ในปี 2557ด้านการตลาด ได้มีการจัดทำ Corporate Identity และสร้างความเข้าใจต่อทีมงานถึง Branding และ Positioning ของ “ธานีสิริ” รวมถึงได้มีการปรับโครงสร้าง แปรนต์ใหม่ โดยได้มีการจัดเซ็กเมนต์ของผลิตภัณฑ์ออกเป็น 3 กลุ่ม 5 แปรนต์ ได้แก่ สินค้าระดับราคาต่ำกว่า 3 ล้านบาท มี 2 แปรนต์คือ ธานีโอ และ ธานีวิลเลจ ซึ่งเป็นสินค้าประเภทบ้านเดี่ยว บ้านแฝด ทาวน์โฮม และอาคารพาณิชย์ กลุ่มที่ 2 ระดับราคา 3-5 ล้านบาท ประกอบด้วย แปรนต์ทาวน์คัสเตอร์และธานีฮาบีแทตสินค้าประเภทบ้านเดี่ยว บ้านแฝด ทาวน์โฮม และอาคารพาณิชย์ และสินค้าระดับราคา 5 ล้านบาทขึ้นไป จะใช้แปรนต์ธานีเรสซิเดนซ์สินค้าจะมีเฉพาะบ้านเดี่ยวและบ้านแฝดในด้านการก่อสร้าง ได้มีการปรับแผนการก่อสร้างเป็น “บ้านสร้างเสร็จก่อนขาย” เพื่อเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันมีการพัฒนาและออกแบบผลิตภัณฑ์เพื่อให้ตอบรับกำลังซื้อของลูกค้าที่ลดลง โดยทำการออกแบบเพิ่ม/ลด Function การใช้งานให้เหมาะสม กับ “ราคาที่ลูกค้าอยากซื้อ” มีการควบคุมต้นทุนการก่อสร้างสำหรับโครงการใหม่ เพื่อให้ได้กำไรขั้นต้นตามเป้าหมายที่ได้ตั้งเอาไว้ และเพื่อให้สอดคล้องกับราคาที่ลูกค้าอยากซื้อตลอดจนกำหนดมาตรการลดค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานต่างๆ ทั้งในส่วนสำนักงานใหญ่และที่โครงการ” กรรมการผู้จัดการกล่าวในที่

เกี่ยวกับบริษัท ธนาสิริ กรุ๊ป จำกัด(มหาชน)

บริษัทธนาสิริ กรุ๊ป จำกัด(มหาชน)ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทบ้านจัดสรรพร้อมที่ดินเพื่อขาย โดยบริษัท จะเป็นผู้พัฒนาโครงการ และเป็นเจ้าของโครงการที่เน้นการพัฒนาโครงการในเขตปริมณฑลโดยเน้นเฉพาะย่านนนทบุรีและสำหรับ บริษัท ธนาสิริ พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (“TPD”) จะเน้นพัฒนาโครงการในจังหวัดที่มีศักยภาพโดยบริษัทฯ จะพัฒนาโครงการในขนาดไม่ใหญ่มากนักอายุโครงการโดยเฉลี่ย 2 ปี ทั้งนี้ เพื่อเป็นการกระจายความเสี่ยง และสร้างความหลากหลายของผลิตภัณฑ์

นอกจากนี้ บริษัทยังสร้างความแตกต่างให้กับผลิตภัณฑ์และบริการตั้งแต่การสำรวจศึกษาวิจัยเพื่อดูความต้องการของลูกค้า การคัดเลือกทำเลที่ตั้งโครงการอยู่ในย่านการคมนาคมสะดวกสบาย ใกล้สิ่งอำนวยความสะดวก มีเครือข่ายคมนาคมรองรับ การใช้วัสดุก่อสร้างที่มีคุณภาพได้มาตรฐาน และมีบุคลากรที่มีประสบการณ์ในการตรวจสอบงานคุณภาพ และมีบริการหลังการขายโดยให้ความดูแลและรักษาสภาพชุมชน รวมถึงการรักษาความปลอดภัยให้กับลูกค้าภายหลังพัฒนาโครงการแล้วเสร็จ นอกจากนี้ บริษัทได้ออกแบบพื้นที่ส่วนกลางของแต่ละโครงการให้มีลักษณะโดดเด่น มีการจัดสรรให้พื้นที่มากกว่าที่กฎหมายกำหนดเพื่อเพิ่มความร่มรื่นให้แก่ผู้อยู่อาศัยในโครงการ

บริษัทได้กำหนดวิสัยทัศน์ในการดำเนินธุรกิจ โดยบริษัท ธนาสิริ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) มุ่งมั่นที่จะร่วมสร้างครอบครัวในสังคมที่ร่มรื่น อบอุ่น และสร้างความสุขให้กับลูกค้าในทุกช่วงเวลาของการอยู่อาศัยในทุกๆ โครงการของบริษัท นอกจากนี้ บริษัทได้กำหนดพันธกิจของบริษัท ดังนี้

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

บริษัทมีความมุ่งมั่นในการสร้างความมั่นคงและความอบอุ่นให้แก่ลูกค้า โดยการสร้างโครงการที่ตอบสนองถึงการมีครอบครัวและสังคมที่ร่มรื่นและอบอุ่นให้แก่ลูกค้าในทุกๆ กลุ่ม โดยมีผลิตภัณฑ์ในรูปแบบทาวน์เฮ้าส์ (Town House) และบ้านแฝดเพื่อรองรับกลุ่มลูกค้าที่เริ่มทำงานที่ต้องการซื้อบ้านหลังแรก (First Home) และผลิตภัณฑ์ในรูปแบบบ้านเดี่ยวในระดับราคาต่างๆ เพื่อรองรับกลุ่มลูกค้าที่ขยายครอบครัว เพื่อให้ความมุ่งมั่นดังกล่าวประสบความสำเร็จได้นั้น บริษัทได้สังเกตเห็นถึงองค์ประกอบที่สำคัญ คือ การมีทีมงานที่เก่งและมีความมุ่งมั่น อีกทั้งมีความเข้าใจในธุรกิจ บริษัทได้สังเกตเห็นถึงความสำคัญของทีมงานเป็นอันดับแรก โดยเชื่อว่าทีมงานจะช่วยสร้างความพึงพอใจในสินค้าและการให้บริการแก่ลูกค้าของบริษัท นำไปสู่รากฐานที่จะทำให้บริษัทเจริญเติบโตขึ้นและเป็นที่ยอมรับทางธุรกิจ ส่งผลไปถึงการสร้างกำไรและผลตอบแทนต่อผู้ถือหุ้นต่อไป