



ส่วนที่ 2 ข้อมูลสรุป (Executive Summary)

1. รายละเอียดเกี่ยวกับผู้เสนอขายตราสารหนี้

บริษัท ไชมิส แอสเสท จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) ก่อตั้งเมื่อวันที่ 11 มีนาคม 2553 ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรก 10 ล้านบาท โดยนายขจรศิษฐ์ สิงสรเสริญ (“นายขจรศิษฐ์”) และทีมผู้บริหารที่มีความรู้ ความชำนาญ และประสบการณ์ด้านการออกแบบ สถาปัตยกรรม วิศวกรรม และการก่อสร้าง ในบริษัทรับเหมาก่อสร้างขนาดใหญ่กว่า 30 ปี จากความรู้และประสบการณ์ด้านการก่อสร้างที่สั่งสมมาทำให้นายขจรศิษฐ์เล็งเห็นโอกาสในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่มีคุณภาพ ภายใต้แนวคิด “Asset of Life สร้างกำไรให้ทุกการใช้ชีวิต” บริษัทมุ่งเน้นการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ในทำเลที่มีศักยภาพใจกลางเมือง ที่อยู่ในย่านธุรกิจ (CBD) และย่านศูนย์กลางธุรกิจใหม่ (New CBD) ตามเส้นทางระบบสถานีขนส่งมวลชนต่าง ๆ เช่น รถไฟฟ้า รถใต้ดิน ในเขตกรุงเทพมหานคร เพื่อรองรับกลุ่มลูกค้าที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัย ที่ต้องการความสะดวกสบาย ใกล้สิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ และกลุ่มนักลงทุนทั้งคนไทยและคนต่างชาติที่เล็งเห็นการเติบโตในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ของประเทศไทย

1.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัทและบริษัทย่อยประกอบธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับอสังหาริมทรัพย์แบบครบวงจร โดยมุ่งเน้นการพัฒนาและจำหน่ายอสังหาริมทรัพย์ ประเภทคอนโดมิเนียม ทาวน์โฮม โฮมออฟฟิศ และบ้านเดี่ยว รวมถึงให้บริการที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์สำหรับโครงการของบริษัท เช่น ให้บริการบริหารจัดการนิติบุคคลอาคารชุด ให้บริการเป็นนายหน้าจัดหาผู้เช่าห้องชุด เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าผู้ซื้อห้องชุดในโครงการของบริษัท นอกจากนี้ บริษัทอยู่ระหว่างการพัฒนาโครงการในรูปแบบการจำหน่ายห้องชุดแบบมีบริการเพื่อให้เช่า (Serviced Residence) เพื่อตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้านักลงทุน รวมถึงการอำนวยความสะดวกด้านบริการที่เพิ่มขึ้นแก่กลุ่มลูกค้าที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัย เพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับสินทรัพย์ และสร้างรายได้ให้แก่บริษัทอย่างต่อเนื่อง บริษัทประกอบธุรกิจ 8 ประเภทดังนี้

ธุรกิจหลักของบริษัท ไชมิส แอสเสท

- (1) ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อจำหน่าย
- (2) ธุรกิจโรงแรม
- (3) ธุรกิจพื้นที่พาณิชย์เพื่อการเช่า
- (4) ธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม
- (5) ธุรกิจ Spa & Wellness
- (6) ธุรกิจเทคโนโลยีเพื่อการอยู่อาศัย
- (7) ธุรกิจการเงินและการลงทุน
- (8) ธุรกิจบริหารนิติบุคคล

1. ธุรกิจพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อจำหน่าย






บริษัทพัฒนาโครงการประเภทคอนโดมิเนียมเพื่อจำหน่ายเป็นหลัก โดยมุ่งเน้นการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อจำหน่ายที่มีความแตกต่างจากผู้ประกอบการรายอื่น และสามารถตอบโจทย์ความต้องการของกลุ่มลูกค้าที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัย และกลุ่มนักลงทุนอสังหาริมทรัพย์ที่ซื้อห้องชุดเพื่อการปล่อยเช่าในระยะสั้นและระยะยาว

บริษัทได้จำแนกลูกค้าสำหรับโครงการแนวสูงออกเป็น 5 กลุ่มตามแบรนด์ ดังนี้



<p>1. The Collection</p> 	<p>คอนโดมิเนียมระดับ Super Luxury เป็นโครงการที่มีความเรียบหรู ตกแต่งด้วยวัสดุอุปกรณ์ระดับพรีเมียมนำเข้าจากต่างประเทศ ราคาขายเฉลี่ย 230,000 – 300,000 บาทต่อตารางเมตร เหมาะสำหรับกลุ่มลูกค้าช่วงอายุ 35-65 ปี มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนตั้งแต่ 150,000 บาท เป็นต้นไป ที่ต้องการห้องชุดระดับ Premium เสมือนหนึ่งการพักอาศัยในโรงแรม โครงการภายใต้แบรนด์ Collection</p>
<p>2. Siamese Exclusive</p> 	<p>คอนโดมิเนียมระดับ High End เป็นโครงการที่มีความเรียบหรู ตั้งอยู่ในโซนธุรกิจ เช่น สุขุมวิท พระราม 4 รัชดาภิเษก ราคาขายเฉลี่ย 150,000 – 230,000 บาทต่อตารางเมตร เหมาะสำหรับกลุ่มลูกค้าช่วงอายุ 35-60 ปี มีรายได้เฉลี่ยตั้งแต่ 100,000 บาทต่อเดือน ที่ต้องการใช้ชีวิตในสังคมเมืองและมองหาที่อยู่อาศัยใจกลางเมือง หรือต้องการซื้อเพื่อลงทุน โครงการภายใต้แบรนด์ Exclusive เช่น โครงการ Siamese Exclusive 31, โครงการ Wyndham Residence (เดิมชื่อโครงการ Siamese Exclusive Queens), โครงการ Siamese Exclusive Ratchada และโครงการ Wyndham Garden Residence (เดิมชื่อโครงการ Siamese Exclusive 42)</p>
<p>3. Siamese Gioia</p> 	<p>คอนโดมิเนียมระดับ Middle High เป็นโครงการสไตล์ Boutique ตั้งในเขตชุมชนเมือง เช่น สุขุมวิท ราคาขายเฉลี่ย 100,000 -150,000 บาทต่อตารางเมตร เหมาะสำหรับกลุ่มลูกค้าช่วงอายุ 30-50 ปี รายได้เฉลี่ยตั้งแต่ 100,000 บาทต่อเดือน ที่ต้องการที่อยู่อาศัยและมีที่ทำงานอยู่ในย่านธุรกิจใจกลางเมือง โดยเฉพาะย่านสุขุมวิท และใกล้เคียง โครงการภายใต้แบรนด์ Siamese Gioia เช่น โครงการ Siamese Gioia (Sukhumvit 31)</p>
<p>4. Siamese</p> 	<p>คอนโดมิเนียมระดับ Middle High เป็นโครงการที่ตั้งในเขตชุมชนเมือง การเดินทางสะดวก ใกล้รถไฟฟ้า หรือจุดขึ้นลงทางด่วน เช่น สุขุมวิท ราคาขายเฉลี่ย 100,000 -150,000 บาทต่อตารางเมตร เหมาะสำหรับกลุ่มลูกค้าช่วงอายุ 30 ปี รายได้เฉลี่ยตั้งแต่ 70,000 บาทต่อเดือน ที่ต้องการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองและต้องการหาที่พักอาศัยใกล้ที่ทำงาน โครงการภายใต้แบรนด์ Siamese เช่น โครงการ Ramada Plaza Residence (เดิมชื่อโครงการ Siamese Sukhumvit 48) และ โครงการ Ramada Residence (เดิมชื่อโครงการ Siamese Sukhumvit 87)</p>
<p>5. Blossom Condo</p> 	<p>คอนโดมิเนียมระดับ Urban Mass เป็นโครงการที่ให้ความคุ้มค่า ตั้งอยู่ทำเลพื้นที่รอบนอกรถไฟฟ้า ราคาขายเฉลี่ย 80,000-100,000 บาทต่อตารางเมตร เหมาะกับกลุ่มลูกค้าวัยเริ่มทำงาน ช่วงอายุ 25-45 ปี มีรายได้เฉลี่ยตั้งแต่ 50,000 บาทต่อเดือน ที่ต้องการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง โครงการภายใต้แบรนด์ Siamese Blossom เช่น โครงการ Blossom Condo @ Sathorn – Charoenrat ห่างจากรถไฟฟ้าประมาณ 700 เมตร โครงการ Blossom Condo @ Fashion Beyond ห่างจากรถไฟฟ้าสายสีชมพู (โครงการในอนาคต)</p>




กลุ่มลูกค้าสำหรับโครงการ Branded Residence

เพื่อสร้างความแตกต่างในการแข่งขันบริษัทได้พัฒนารูปแบบการให้บริการแก่ผู้ให้บริการห้องพักให้สามารถเลือกใช้บริการได้เสมือนหนึ่งการเข้าพักในโรงแรม เพื่อตอบสนองความต้องการแก่กลุ่มลูกค้าที่ซื้อห้องชุดเพื่อพักอาศัยเอง และกลุ่มลูกค้าที่เป็นนักลงทุนที่ซื้ออสังหาริมทรัพย์เพื่อปล่อยเช่าซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าหลักของบริษัท

 	<p>คอนโดมิเนียมพร้อมบริการระดับ High End ตั้งอยู่ในโซนธุรกิจ เช่น โครงการ Wyndham Residence (เดิมชื่อโครงการ Siamese Exclusive Queens), โครงการ Siamese Exclusive Ratchada และโครงการ Wyndham Garden Residence (เดิมชื่อโครงการ Siamese Exclusive 42) ในราคาขายเฉลี่ย 150,000- 230,000 บาทต่อตารางเมตร</p>
 	<p>คอนโดมิเนียมพร้อมบริการระดับ Middle High เป็นโครงการที่ตั้งในเขตชุมชนเมืองเหมาะสำหรับกลุ่มลูกค้าช่วงอายุ 30 ปี เช่น โครงการ Ramada Plaza Residence (เดิมชื่อโครงการ Siamese Sukhumvit 48) และ โครงการ Ramada Residence (เดิมชื่อโครงการ Siamese Sukhumvit 87) ในราคาขายเฉลี่ย 100,000 – 150,000 บาทต่อตารางเมตร</p>
	<p>คอนโดมิเนียมพร้อมบริการระดับ Middle High ที่อยู่ในโซนธุรกิจและเขตเมือง โดยมีการเดินทางด้วยระบบขนส่งสาธารณะที่สะดวก เจาะกลุ่มลูกค้าวัยทำงานช่วงอายุเริ่มต้นที่ 27 ปี ราคาขายเฉลี่ยเริ่มต้นที่ 90,000 บาทต่อตารางเมตร เริ่มต้นที่โครงการ Landmark @ MRTA station ภายใต้อาคาร Cassia Rama9 Bangkok</p>

กลุ่มลูกค้าสำหรับโครงการแนวราบออกเป็น 4 กลุ่มตามแบรนด์ ดังนี้

	<p>โครงการบ้านเดี่ยวระดับ Luxury-Super Luxury สไตล์ Exclusive Villa บนทำเลศักยภาพติดถนน สายหลัก สะดวกในการเดินทาง แวดล้อมไปด้วยสิ่งอำนวยความสะดวกโดยรอบที่ครบครัน พร้อมดีไซน์ที่เป็นเอกลักษณ์สะท้อนตัวตนและฟังก์ชันการใช้สอยที่เหมาะสมกับกลุ่มครอบครัวขนาดใหญ่ มีความ Privacy สูงในการอยู่อาศัยสามารถพักอาศัยได้หลากหลาย Generation ตอบโจทย์กลุ่มเป้าหมายที่เป็นผู้บริหารระดับสูงและเจ้าของกิจการ ในราคาเฉลี่ย 25-60 ล้านบาท</p>
	<p>โครงการบ้านเดี่ยวระดับ Luxury Class บนทำเลศักยภาพที่สามารถเชื่อมต่อการเดินทางสู่พื้นที่ใจกลางเมืองได้สะดวก พร้อมดีไซน์ที่เน้นด้านของความเป็นเอกลักษณ์ สะท้อนความหรูหราและระสนิยมในการอยู่อาศัยของกลุ่มเป้าหมายระดับเจ้าของกิจการและผู้บริหาร ตอบโจทย์ทั้งครอบครัวขนาดกลางขึ้นไปพร้อมพื้นที่ส่วนกลางที่ครบครันสำหรับทุกคนในครอบครัว ราคาเฉลี่ย 15-25 ล้านบาท</p>

	บ้านเดี่ยว บ้านแฝด ทาวน์โฮม ภายใต้แนวคิด “Smart Living” ที่เปรียบพร้อมด้วยนวัตกรรมในการประหยัดพลังงาน และเทคโนโลยีที่ช่วยอำนวยความสะดวกในการอยู่อาศัยและป้องกันภัยพิบัติทางธรรมชาติได้ตามมาตรฐานระดับโลก ราคาขายเฉลี่ย 5.0 – 22.0 ล้านบาทต่อยูนิต เหมาะกับกลุ่มลูกค้าประเภทครอบครัวที่มองหาที่อยู่อาศัยที่รองรับนวัตกรรมแห่งอนาคตเป็นหลัก
	โครงการบ้านเดี่ยว Premium Class ตอบโจทย์การอยู่อาศัยของกลุ่มครอบครัวขนาดใหญ่ เริ่มต้น-ขนาดกลาง ด้วยฟังก์ชันบ้านที่มีพื้นที่รองรับการขยายขยายครอบครัว งานดีไซน์ระดับพรีเมียม และเทคโนโลยีที่ช่วยอำนวยความสะดวกในการใช้ชีวิต พร้อมทั้งพื้นที่ส่วนกลางที่ครบครันภายในโครงการ ราคาเฉลี่ย 7-15 ล้านบาท
	ทาวน์โฮม และบ้านแฝด ระดับ Entry-Middle Class ตอบโจทย์กลุ่มคนรุ่นใหม่ ในระดับเริ่มต้น-ครอบครัวขนาดเล็ก บนทำเลกรุงเทพมหานครรอบนอก ที่สามารถเชื่อมต่อการเดินทางเข้าสู่พื้นที่เมือง ด้วยบ้านที่มีฟังก์ชันที่ครบครัน ตอบโจทย์การอยู่อาศัย ในราคาเฉลี่ย 2-7 ล้านบาท

2. ธุรกิจโรงแรม

บริษัทมีนโยบายการดำเนินธุรกิจเพื่อลดความเสี่ยงจากความเสี่ยงในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อจำหน่ายซึ่งเป็นธุรกิจหลักของบริษัท และลดการพึ่งพิงรายได้จากการจำหน่ายอสังหาริมทรัพย์เพียงอย่างเดียว บริษัทได้จัดสรรห้องชุดและพื้นที่บางส่วนในโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อจำหน่าย เพื่อนำไปพัฒนาเป็นพื้นที่เช่าสำหรับการปล่อยเช่าทั้งในระยะสั้นและระยะยาว เพื่อสร้างรายได้ประจำและต่อเนื่อง (Recurring Income)

บริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อการบริการในรูปแบบต่าง ๆ โดยคำนึงถึงความเป็นส่วนตัวของลูกค้าที่ซื้อห้องชุดเพื่ออยู่อาศัยในโครงการเป็นหลัก บริษัทจึงจัดสรรพื้นที่สำหรับโรงแรมและเซอร์วิสเรสซิเดนซ์ โดยมีการแยกชั้น แยกอาคาร หรือแยกโครงการออกจากกันอย่างชัดเจน เพื่อบริหารพื้นที่ส่วนตัวของผู้พักอาศัยและพื้นที่ส่วนกลางสำหรับผู้เช่า ดังนี้

2.1 ห้องพักเพื่อการบริการที่ตั้งอยู่ในอาคารพักอาศัย

บริษัทมีการจัดสรรห้องชุดบางชั้นในโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่พัฒนาแล้วนำมาปรับเปลี่ยนรูปแบบให้เป็นห้องพักแบบมีบริการในรูปแบบโรงแรมหรือเซอร์วิสเรสซิเดนซ์ ทั้งนี้ การพัฒนาห้องพักเพื่อการบริการในรูปแบบดังกล่าวอาจก่อให้เกิดผลกระทบหรือข้อร้องเรียนจากผู้อยู่อาศัยเดิมอันเนื่องมาจากการเปลี่ยนรูปแบบการใช้งานของห้องชุดดังกล่าวในภายหลัง เพื่อลดผลกระทบดังกล่าว นอกจากการให้ผู้ซื้อห้องชุดทุกรายในโครงการลงนามในหนังสือยินยอมที่เกี่ยวข้องแล้ว หากพื้นที่สำหรับการก่อสร้างโครงการเอื้ออำนวย บริษัทจะออกแบบโครงการให้แยกสิ่งอำนวยความสะดวก เช่น ลิฟท์โดยสาร และฟิตเนส ระหว่างส่วนของผู้อยู่อาศัยและส่วนของผู้เช่าออกจากกันอย่างชัดเจน

ในปัจจุบัน โครงการที่มีการให้บริการในลักษณะดังกล่าว ได้แก่ โครงการ Wyndham Residence โครงการ Wyndham Garden Residence โครงการ Ramada Residence และอยู่ระหว่างการก่อสร้างโครงการ Cassia Rama9 Bangkok

2.2 ห้องพักเพื่อการบริการที่ตั้งอยู่ในอาคารด้านหน้าของโครงการ

บริษัทได้จัดสรรพื้นที่ส่วนหน้าของโครงการอสังหาริมทรัพย์เหล่านี้ในส่วนที่ติดกับถนนใหญ่เพื่อก่อสร้างเป็นอาคารโรงแรมหรือเซอร์วิสเรสซิเดนซ์ทั้งอาคาร ซึ่งเป็นรูปแบบการพัฒนาโครงการที่ช่วยลดผลกระทบหรือข้อขัดแย้งที่อาจเกิดขึ้นระหว่างผู้พักอาศัยภายในโครงการและผู้เช่าห้องพักจากภายนอก นอกจากนี้ เมื่อสินทรัพย์ดังกล่าวได้รับการบริหารจัดการจนสามารถทำกำไรได้ดีในระดับหนึ่ง บริษัทอาจพิจารณาขายเข้ากองทรัสต์เพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ (REIT) หรือจำหน่ายในลักษณะยกตักให้แก่นักลงทุนที่สนใจเพื่อสร้างกำไรและกระแสเงินสดรับเพื่อใช้ในการลงทุนของบริษัทต่อไปในอนาคต

ทั้งนี้ รูปแบบการพัฒนาห้องพักเพื่อการบริการในลักษณะดังกล่าวจะมีอยู่ในโครงการอสังหาริมทรัพย์แนวสูงที่เปิดตัวในปี 2561 เป็นต้นมา เช่น โครงการ Ramada Plaza Residence และโครงการที่อยู่ระหว่างการก่อสร้าง 3 โครงการ ได้แก่ โครงการ Crowne Plaza Bangkok Rama 9 โครงการ Hilton Garden Inn Bangkok Ram Intra และโครงการ Novotel Living Bangkok Donmuang

2.3 โครงการที่ให้บริการโรงแรมเพียงอย่างเดียว

บริการ บริษัทยังมีแผนที่จะพัฒนาโครงการที่ให้บริการเป็นโรงแรมเพียงอย่างเดียว โดยในปี 2561 บริษัทได้เข้าซื้อที่ดินและอาคารในซอยสุขุมวิท 39 เพื่อนำมาปรับปรุง (Renovate) เพื่อเปิดให้บริการเป็นโรงแรมหรือห้องชุดแบบมีบริการ (Serviced Residence) ภายใต้ชื่อโครงการ Tribe Living Bangkok Sukhumvit 39 โดยในปัจจุบัน โรงแรมแห่งนี้ได้เปิดให้บริการเมื่อเดือนกุมภาพันธ์ 2567

3. ธุรกิจพื้นที่พาณิชย์เพื่อการเช่า

บริษัทเล็งเห็นโอกาสทางธุรกิจ และได้พัฒนาพื้นที่พาณิชย์กรรมและพื้นที่สำนักงานภายในโครงการเพื่อให้เช่าประกอบการค้า เช่น ร้านอาหาร บาร์ สปา สถานเสริมความงาม ร้านสะดวกซื้อ เพื่อตอบสนองต่อผู้พักอาศัยภายในโครงการ และชุมชนข้างเคียง รวมถึงพื้นที่สำนักงานให้เช่า นอกจากนี้บริษัทยังได้พัฒนาพื้นที่บางส่วนเพื่อประกอบธุรกิจพื้นที่ให้เช่าเก็บของ (Self-Storage) และธุรกิจให้เช่าพื้นที่ครัวกลาง (Cloud Kitchen)

ในปัจจุบันบริษัทอยู่ระหว่างการก่อสร้างโครงการ Landmark@MRTA Station ซึ่งเป็นโครงการรูปแบบ Mixed Use ที่อยู่ในโซนเดียวกับห้องชุดโครงการไชยสิทธิ์ พระราม 9 โดยโครงการ Landmark@MRTA Station แห่งนี้จะมีพื้นที่เช่าเชิงพาณิชย์ ประมาณ 15% ของพื้นที่โครงการทั้งหมด ซึ่งคาดว่าจะก่อสร้างแล้วเสร็จและเริ่มปล่อยเช่าพื้นที่เชิงพาณิชย์ ในช่วงไตรมาสที่ 3 ของปี 2567 ภายในโครงการประกอบไปด้วยคอนโดมิเนียม อาคารสำนักงานและ คอมเพล็กซ์ มีร้านค้า ร้านกาแฟ และร้านอาหาร เพื่อคอยอำนวยความสะดวกผู้พักอาศัยในโครงการ รวมทั้งผู้อาศัยข้างเคียง หลังจากการแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโควิด-19 (COVID-19) เริ่มผ่อนคลายไปอย่างมากจนทำให้ภาคธุรกิจต่างๆ กลับมาให้ดำเนินกิจการเหมือนเดิม ส่งผลให้อัตราการปล่อยเช่าพื้นที่เช่าเชิงพาณิชย์ของบริษัทคาดว่าจะมีอัตราการเติบโตทำให้ในปีนี้นับว่าบริษัทจะมีรายได้ประจำเพิ่มขึ้นจากธุรกิจพื้นที่พาณิชย์เพื่อการเช่า

4. ธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม

ธุรกิจร้านอาหาร

ดำเนินงานภายใต้บริษัท ไชยสิทธิ์ เทสต์ จำกัด และ บริษัท ไชยสิทธิ์ บิสโทร จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทร่วมทุนระหว่างบริษัทและผู้เชี่ยวชาญในธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม โดยเข้าพื้นที่พาณิชย์ในโครงการคอนโดมิเนียม และโครงการมิกซ์ยูส เพื่อให้บริการร้านอาหารและเครื่องดื่มแก่ลูกค้าของโครงการและลูกค้าสัญจร รูปแบบของร้านอาหารภายใต้ไชยสิทธิ์ เทสต์มีความหลากหลาย โดยในไตรมาส 3 ปี 2567 นี้ บริษัทมีแบรนด์ทั้งสิ้น 5 ร้าน คือ โรสเมรี่, มาร์เก็ตมาร์, เฟสโต, Bahn bristo และ Luna bar ตั้งอยู่ในโครงการที่สร้างเสร็จแล้วของไชยสิทธิ์ นอกจากนี้ได้มีการเปิดร้านไปตามโครงการต่างๆ ที่อยู่ระหว่างการก่อสร้างของไชยสิทธิ์ เช่น ร้านอาหารโรสเมรี่ สาขาพระราม 9 เป็นต้น

5. ธุรกิจ Spa & Wellness

บริษัท ไชยสิทธิ์ เวลเนส จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทในเครือของบริษัท ไชยสิทธิ์ แอสเสท จำกัด (มหาชน) มีวัตถุประสงค์เพื่อประกอบธุรกิจให้บริการและให้คำปรึกษาเบื้องต้นด้านการส่งเสริมสุขภาพ ป้องกันโรคฟื้นฟูสมรรถภาพ และดูแลสุขภาพ โดยตั้งแต่เดือนธันวาคม 2565 ที่ผ่านมามีบริษัทได้เปิดธุรกิจด้าน Wellness มีสปาภายใต้แบรนด์ Sense Cera Spa สาขาแรกชื่อ Sense Cera Spa at Wyndham Garden Bangkok Sukhumvit 42 และได้มีการเปิดสปาอีก 2 สาขาในปี 2566 คือ Sense Cera Spa at Wyndham Bangkok Queen Convention Center และ Sense Cera Spa at Ramada Plaza by Wyndham Bangkok Sukhumvit 48 โดยทุกสาขามีบริการการนวด ทรีตเมนต์ในรูปแบบต่าง ๆ การบำบัดด้วยน้ำ และบริการเสริมสวย โดยกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของธุรกิจนี้คือกลุ่มลูกค้าโรงแรมและเจ้าของร่วมในโครงการ ในส่วนของลูกค้าทั่วไป กลุ่มลูกค้าเป้าหมายจะเป็นกลุ่มพนักงานบริษัท กลุ่มวัยทำงาน และกลุ่มผู้สูงอายุ รวมถึงกลุ่มลูกค้าที่ชื่นชอบในการใช้บริการสปาและเสริมสวย



นอกจากนี้ บริษัทยังมองหาโอกาสในการขยายธุรกิจและการหาพันธมิตรที่เหมาะสมเพื่อพัฒนาต่อยอดก้าวไปข้างหน้าในธุรกิจนี้ โดยในเดือนพฤษภาคม 2566 บริษัทจัดตั้งบริษัทร่วมทุนในนาม "บริษัท ไชยสิทธิ์ พรานวิญญ์ จำกัด" ซึ่งเป็นการร่วมทุนระหว่างบริษัท และบริษัท พรานวิญญ์ จำกัด โดยร่วมกับ คุณครูปิ ประวีณนุช กิตติวัฒนบำรุง เพื่อดำเนินธุรกิจด้าน Wellness and Beauty Center ซึ่งมีทีมงานผู้เชี่ยวชาญระดับมืออาชีพ พร้อมให้คำแนะนำในการดูแลผิว ฟื้นฟูกระดู้นการไหลเวียนโลหิต เสริมอนักบำบัดผิว อันประกอบด้วย หน้าเรียว ตัวตึง สุขภาพดี และคลายเครียด โดยสาขาแรกบริษัทได้เริ่มต้นลงทุนในสาขา Pravinia Wellness Ramada by Wyndham Bangkok สุขุมวิท 87 เมื่อเดือนกันยายน 2566 ซึ่งเป็นพื้นที่ของบริษัท

สำหรับปี 2567 บริษัทมีการร่วมทุนกับบริษัท มินบุรี การแพทย์ จำกัด (กลุ่มโรงพยาบาลนวมินทร์) จัดตั้งบริษัทร่วมทุนในนาม "บริษัท ไชยสิทธิ์ มินบุรี การแพทย์ จำกัด" โดยมีแผนลงทุนคลินิกหัตถการความงามครบวงจร ที่โครงการ Landmark at MRTA Station ซึ่งเป็นพื้นที่ของบริษัทภายในไตรมาสที่ 4 ของปี 2567

นอกจากนั้น ในอนาคตบริษัทมีแผนที่จะดำเนินการให้บริการด้าน Healthcare ประกอบด้วยโรงพยาบาล เนิสซึ่งโฮม และการบริการการแพทย์ทางไกล (Telemedicine) โดยมีบุคลากรทางการแพทย์ให้บริการผ่านทางเทคโนโลยีและการสื่อสารแบบ Video Conference กลุ่มลูกค้าจะเป็นทั้งลูกค้าภายในประเทศและต่างประเทศ ซึ่งปัจจุบันยังอยู่ในขั้นตอนของ Design development



ธุรกิจเทคโนโลยีเพื่อการอยู่อาศัย

ดำเนินงานภายใต้บริษัท ไชยสิทธิ์ เทคโนโลยี จำกัด (บริษัทย่อย) เพื่อให้สอดคล้องกับการใช้ชีวิตในยุคปัจจุบันอย่างยั่งยืนทางบริษัทมีแผนที่จะเป็นผู้ให้บริการสถานีชาร์จยานยนต์ไฟฟ้า (Electronic Vehicle Charger) ซึ่งจะเปิดให้บริการแก่ลูกค้าบ้านของโครงการและลูกค้าสัญจรที่ใช้ยานพาหนะพลังงานไฟฟ้า และพัฒนาสินค้านวัตกรรมเทคโนโลยีเพิ่มเติม อย่างสินค้าแผงพลังงานแสงอาทิตย์ที่ติดตั้งบนหลังคาที่พักอาศัย (Solar Rooftop) สินค้าเครื่องกรองอากาศ โดยมีรายละเอียดดังนี้

ธุรกิจให้บริการสถานีชาร์จยานยนต์ไฟฟ้า

มีแนวทางในการดำเนินการดำเนินธุรกิจตอบรับกับแผนยุทธศาสตร์ส่งเสริมการใช้ยานยนต์ไฟฟ้าของประเทศไทยและของโลก ยอดขายของยานยนต์ไฟฟ้าในประเทศไทยมีแนวโน้มที่เติบโตขึ้นอย่างมีนัยยะสำคัญ นอกจากนั้น ยังมีปัจจัยบวกที่สนับสนุนให้การใช้ยานยนต์ไฟฟ้าในประเทศไทยเติบโต เช่น) 1 (ตอบโจทย์การแก้ปัญหาอย่างยั่งยืนในเรื่องของฝุ่นละออง PM2.5) 2 (การได้รับราคาต้นทุนแบตเตอรี่ที่ลดลงอย่างต่อเนื่อง เป็นต้น โดยในระยะเริ่มต้นทางบริษัทจะลงทุนในหัวชาร์จยานยนต์ไฟฟ้าเพื่อเปิดให้บริการแก่ลูกค้าบ้านของโครงการและลูกค้าสัญจรที่ใช้ยานยนต์ไฟฟ้า ในการจำกัดความเสี่ยงในการลงทุนนั้นทางบริษัทจะลงทุนเฉพาะในส่วนของโครงสร้างพื้นฐาน (Infrastructure) ในโครงการของบริษัทในเครือและพื้นที่ที่มีศักยภาพต่างๆ เมื่ออุปสงค์เพิ่มขึ้น ทางบริษัทก็มีความพร้อมในการเพิ่มจำนวนหัวชาร์จในสถานีเพื่อให้มีอุปทานที่สอดคล้องกับความต้องการใช้งานสถานีชาร์จยานยนต์ไฟฟ้า

ธุรกิจให้บริการแผงพลังงานแสงอาทิตย์

บริษัทผลิตและจัดจำหน่ายไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ เพื่อสร้างทางเลือกในการใช้พลังงานสะอาดให้แก่ลูกค้าบ้านของโครงการ โดยบริษัทจะทำการติดตั้ง ดูแลอุปกรณ์เพื่อผลิตไฟฟ้ามาจำหน่ายให้แก่ส่วนกลางของโครงการ นอกเหนือจากการทำสัญญาติดตั้งในโครงการที่แล้วเสร็จแล้ว บริษัทเล็งเห็นโอกาสในการลงทุนในช่วงก่อสร้างโครงการ เนื่องจากค่าใช้จ่ายด้านพลังงานในอาคารชั่วคราว มีราคาต่อหน่วยที่สูง จึงเสนอบริการติดตั้งในที่พักอาศัยคนงานก่อสร้างและ

สำนักงานขาย ในด้านความเสี่ยง ธุรกิจอาจได้รับผลกระทบจากการพัฒนาของเทคโนโลยี แต่ในขณะเดียวกันการเปลี่ยนแปลงอาจจะไม่รวดเร็วมากนัก จึงมองว่าความเสี่ยงค่อนข้างต่ำ

ธุรกิจจัดจำหน่ายสินค้าเครื่องกรองอากาศ

เนื่องด้วยปัจจุบันพื้นที่หลายพื้นที่ประสบปัญหาหมอกควันทางอากาศ โดยเฉพาะพื้นที่เมืองที่มีการอยู่อาศัยหนาแน่น ทำให้คนมีความตื่นตัวในการดูแลสุขภาพมากยิ่งขึ้น บริษัทมีเล็งเห็นความสำคัญของธุรกิจเพื่อการดูแลสุขภาพ จึงมองหาเทคโนโลยีที่จะเข้ามาตอบโจทย์ในส่วนนี้ ในอนาคตบริษัทก็มองหาและพัฒนาเทคโนโลยีที่ตอบโจทย์ด้านการดูแลสุขภาพต่อไป ในส่วนของความเสี่ยงจากการทำธุรกิจ เนื่องจากเป็นตลาดที่มีการแข่งขันสูงทำให้ราคาของสินค้ามีความอ่อนไหว (Price Sensitive) สำหรับแนวทางการลดความเสี่ยงคือ บริษัทมีรายการขายสินค้าให้กับคู่ค้ารายใหญ่เป็นฐานหลักในการขายสินค้า ส่งผลให้มีส่วนในการต่อรองเกี่ยวกับต้นทุนการผลิตสินค้าที่เป็นแบบ big lot ทำให้ต้นทุนในการแข่งขันต่ำ จึงสามารถขายสินค้าในราคาที่ได้เปรียบกว่าคู่แข่งเมื่อเทียบกับคุณสมบัติของสินค้าที่เหมือนหรือคล้ายกัน นอกจากนี้ บริษัทมีแผนที่จะเพิ่มสัดส่วนยอดขายให้กับลูกค้ารายย่อย โดยการทำการตลาดเพื่อให้คนรู้จักสินค้าของบริษัทให้มากยิ่งขึ้น

6. ธุรกิจการเงินและการลงทุน

ในปี 2564 บริษัทได้จดทะเบียนจัดตั้งบริษัทย่อย และดำเนินงานภายใต้ชื่อ บริษัทบริหารสินทรัพย์ ไชมิส แอนด์ เวลธ์ จำกัด โดยได้รับอนุญาตให้ประกอบธุรกิจบริษัทบริหารสินทรัพย์จากธนาคารแห่งประเทศไทยเมื่อ 16 มิถุนายน 2565 ทั้งนี้ บริษัทบริหารสินทรัพย์ ไชมิสฯ ได้กำหนดนโยบายการลงทุนในสินเชื่อด้อยคุณภาพ (หนี้ NPL) และสินทรัพย์ด้อยคุณภาพ (NPA) ในภาควิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (ลูกหนี้กลุ่ม SME) สินเชื่อเคหะ (ลูกหนี้กลุ่ม Housing Loan) เป็นหลัก ภายหลังได้รับใบอนุญาตได้เริ่มซื้อ รับโอน สินทรัพย์ด้อยคุณภาพของสถาบันการเงิน หรือผู้ประกอบการธุรกิจทางการเงิน และนำมาบริหารจัดการสินทรัพย์ด้อยคุณภาพ เพื่อให้สอดคล้องตามแผนการลงทุน โดยการลงทุน จะทยอยลงทุนเป็นรายไตรมาส เพื่อให้เป็นไปตามแผนการขายสินทรัพย์ด้อยคุณภาพของสถาบันการเงินต่าง ๆ แผนการลงทุนสำหรับไตรมาสที่ 4 ปี 2565 ได้กำหนดวงเงินลงทุนอยู่ที่ประมาณ 200 ล้านบาท และสำหรับปี 2567 เป็นต้นไป บริษัทมีแผนที่จะขยายการลงทุนเพิ่มคราวละ 200 ล้านบาท ซึ่งจะพิจารณาควบคู่กับแนวโน้มเศรษฐกิจ โดยมีการวัดประสิทธิภาพการดำเนินงานในทุกๆ ไตรมาส โดยหากผลการดำเนินงานไม่เป็นไปตามแผนการประกอบธุรกิจ จะมีการทบทวนสัดส่วนการลงทุนในทุกครั้งที่วัดผล ทั้งนี้ภายหลังจากการรับโอนสินทรัพย์ด้อยคุณภาพ บริษัทบริหารสินทรัพย์ ไชมิสฯ จะมีการบริหารสินเชื่อด้อยคุณภาพ (หนี้ NPL) อย่างมีธรรมาภิบาลและสร้างสรรค์ รวมถึงมีเครือข่ายธุรกิจที่ครบวงจรเพื่อช่วยสนับสนุนให้ลูกหนี้ NPL ได้รับการฟื้นฟูธุรกิจ เติบโตอย่างยั่งยืน และมีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น

7. ธุรกิจบริหารนิติบุคคล

บริษัท ไชมิส พร็อพเพอร์ตี้ เซอร์วิส จำกัด ("ไชมิส พร็อพเพอร์ตี้") ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัทถือหุ้นร้อยละ 100 ของหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัท โดยไชมิส พร็อพเพอร์ตี้ให้บริการรับจ้างบริหารนิติบุคคลอาคารชุดสำหรับโครงการที่พัฒนาโดยบริษัทเท่านั้น เพื่อรักษาภาพลักษณ์ของโครงการให้สวยงาม สร้างความพึงพอใจสูงสุดในการอยู่อาศัย และสร้างผลตอบแทนที่ดีในการขายต่อของลูกค้า โดยไชมิส พร็อพเพอร์ตี้ จะได้รับค่าจ้างการบริหารเป็นรายเดือนจากนิติ

บุคคลอาคารชุดของโครงการต่าง ๆ ตามที่กำหนดในสัญญาบริหารจัดการอาคารชุด ทั้งนี้ ณ วันที่ 30 กันยายน 2567 ไชมิส พร็อพเพอร์ตี้ ให้บริการบริหารนิติบุคคลอาคารชุดทั้งหมด 14 โครงการ

2. สรุปผลการดำเนินงานและฐานะการเงินของบริษัท

บริษัทมีรายได้รวมในปี 2565-2566 และในงวด 9 เดือน ปี 2566 และ 2567 จำนวน 2,515.05 ล้านบาท 1,995.31 ล้านบาท 1,274.59 ล้านบาท และ 3,282.71 ล้านบาท ตามลำดับ

สำหรับงวด 9 เดือนแรกของปี 2567 บริษัทมีรายได้จากการดำเนินธุรกิจหลักรวมเท่ากับ 3,169.42 ล้านบาท เพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้าเป็นจำนวน 2,359.95 ล้านบาท หรือคิดเป็นการเพิ่มขึ้นร้อยละ 291.54 โดยรายได้ดังกล่าวประกอบด้วย รายได้จากขายอสังหาริมทรัพย์และสินค้าจำนวน 2,867.11 ล้านบาท และรายได้จากการบริการจำนวน 302.31 ล้านบาท ในส่วนของรายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์และสินค้าของบริษัทนั้นเพิ่มขึ้นจำนวน 2,290.91 ล้านบาท หรือคิดเป็นการเพิ่มขึ้นร้อยละ 397.59 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า โดยในงวด 9 เดือน ปี 2567 บริษัทมีจำนวนอาคารชุดสำนักงานและห้องชุดพักอาศัย รวมทั้งบ้านพร้อมที่ดิน ที่สามารถจำหน่ายได้มากกว่าช่วงเวลาเดียวกันของปี 2566 เนื่องจากตั้งแต่ไตรมาส 4 ของปี 2566 - ไตรมาส 3 ของปี 2567 บริษัทมีโครงการใหม่ที่กำลังก่อสร้างแล้วเสร็จพร้อมโอนกรรมสิทธิ์เพิ่มขึ้นได้แก่ โครงการ Siamese Rama 9 โครงการ Monsane Exclusive Villa Ratchaphruek Pinklao โครงการ Monsane Ratchaphruek – Chaengwattana โครงการ Siamese Rangsit และโครงการ Siamese Blossom Phahol-Vibhavadi และคาดว่าจะสามารถรับรู้รายได้อย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้บริษัทยังคงมีกลยุทธ์ในการเพิ่มรายได้จากการให้บริการเพิ่มขึ้นเพื่อทดแทนความไม่สม่ำเสมอของรายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์ จึงทำให้บริษัทมีรายได้จากการให้บริการในงวด 9 เดือน ปี 2567 เพิ่มขึ้นจำนวน 69.04 ล้านบาท หรือคิดเป็นการเพิ่มขึ้นร้อยละ 29.60 เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปี 2566

ณ สิ้นปี 2565 – 2566 และ ณ วันที่ 30 กันยายน 2567 บริษัทมีสินทรัพย์รวมจำนวน 16,702.07 ล้านบาท 21,667.18 ล้านบาท และ 22,672.08 ล้านบาท ตามลำดับ โดยมีสินทรัพย์หลักที่เกี่ยวข้องการดำเนินงานของบริษัท ได้แก่ สินค้าคงเหลือ ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ และอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน ซึ่งมีมูลค่ารวมกันคิดเป็นประมาณร้อยละ 94 ของสินทรัพย์ทั้งหมด ณ วันที่ 30 กันยายน 2567

ณ สิ้นปี 2565-2566 และ ณ วันที่ 30 กันยายน 2567 บริษัทมีหนี้สินรวมจำนวน 12,033.8 ล้านบาท 15,676.8 ล้านบาท และ 16,459.91 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นร้อยละ 72.05 ร้อยละ 72.35 และร้อยละ 71.85 ของหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น ตามลำดับ โดยหนี้สินส่วนใหญ่ของบริษัท ประกอบด้วย เงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน หนี้กู้ยืม และเงินรับล่วงหน้าตามสัญญาจะซื้อขายซึ่งบันทึกเป็นส่วนหนึ่งในเจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น

ณ สิ้นปี 2565-2566 และ ณ วันที่ 30 กันยายน 2567 บริษัทมีส่วนของผู้ถือหุ้น (เฉพาะส่วนที่เป็นของบริษัทใหญ่) จำนวน 4,172.35 ล้านบาท 5,263.73 ล้านบาท และ 5,500.44 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นร้อยละ 24.98 ร้อยละ 24.29 และร้อยละ 24.26 ของหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้นรวม ตามลำดับ

โครงสร้างรายได้ของบริษัท

โครงสร้างรายได้ของบริษัท แบ่งตามประเภทธุรกิจสำหรับปี 2565-2566 และไตรมาส 3 ปี 2566 และ 2567 (งวด 9 เดือน) เป็นดังนี้

โครงสร้างรายได้	ปี 2565		ปี 2566		ไตรมาส 3 ปี 2566		ไตรมาส 3 ปี 2567	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้จากธุรกิจจำหน่ายอสังหาริมทรัพย์	1,809.42	71.94	1,122.40	56.25	576.20	45.21	2,809.63	87.34
- โครงการคอนโดมิเนียม	1,571.36	62.48	753.41	37.76	344.49	27.03	2,117.28	64.50
- โครงการแนวราบ	199.40	7.93	245.61	12.31	120.31	9.44	692.35	21.09
- ขายที่ดิน	-	-	70.79	3.55	70.79	5.55	-	-
- ขายสินค้า (การประกอบธุรกิจร้านอาหารและขายสินค้าอื่น)	38.66	1.53	52.59	2.63	40.61	3.19	57.48	1.75
รายได้จากการให้บริการ	222.30	8.84	292.82	14.68	233.27	18.30	302.31	9.21
- รายได้จากการรับเหมาก่อสร้าง	4.27	0.17	-	-	-	-	-	-
- รายได้จากการให้เช่าและบริการ	148.25	5.89	197.66	9.91	199.88	21.01	267.73	8.16
- รายได้จากการบริหารงานนิติบุคคล	34.81	1.39	37.05	1.86	27.75	2.19	27.97	0.85
- รายได้จากการบริหารงาน	27.24	1.08	27.94	1.40	0.63	0.41	5.28	0.16
- รายได้จากการให้บริการอื่น ^{1/}	7.73	0.31	30.17	1.51	5.00	0.10	1.33	0.04
รวมรายได้จากการขายและบริการ	2,031.72	80.78	1,415.22	70.93	809.47	63.51	3,169.42	96.55
รายได้อื่น ^{2/}	483.33	19.22	580.09	29.07	465.12	36.50	113.29	3.50
รวมรายได้	2,515.05	100.00	1,995.31	100.00	1,274.59	100.00	3,282.71	100.00

หมายเหตุ:

^{1/} รายได้จากการให้บริการอื่น ได้แก่ บริการตกแต่งห้องพัก และค่าเช่าพื้นที่ เป็นต้น

^{2/} รายได้อื่น ได้แก่ รายได้จากการยกเลิกสัญญาของลูกค้า กำไรจากการวัดมูลค่ายุติธรรมของอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน กำไรจากการจำหน่ายทรัพย์สิน เป็นต้น



สรุปสถานะการก่อสร้าง การขาย และการโอนกรรมสิทธิ์ของโครงการ ณ วันที่ 30 กันยายน 2567

ชื่อโครงการ	โครงการทั้งหมด ¹⁾		ส่วนที่เป็นกรรมสิทธิ์ของบริษัท ²⁾		ส่วนที่ขาย				สถานะการขายและการโอนกรรมสิทธิ์					
					ส่วนที่ขายได้แล้วสะสม		ห้องคงเหลือรอการขาย		%ความคืบหน้าการขาย	เดือน / ปี ที่เริ่มโอนกรรมสิทธิ์	ส่วนที่โอนกรรมสิทธิ์แล้ว		ส่วนที่รอโอนกรรมสิทธิ์	
	ยูนิต	ล้านบาท	ยูนิต	ล้านบาท	ยูนิต	ล้านบาท	ยูนิต	ล้านบาท			ยูนิต	ล้านบาท	ยูนิต	ล้านบาท
1. กลุ่มโครงการแนวสูง - โครงการที่ปิดโครงการแล้ว														
1.1. Siamese Gioia	160	923.9	2	7.27	158	916.6			100%	พ.ย.-55	158	916.6		
1.2. Siamese Thirty Nine	87	603.2			87	603.2			100%	ธ.ค.-56	87	603.2		
1.3. Siamese Ratcha Kru	279	1,620.2	16	193.20	263	1,427.0			100%	ส.ค.-57	263	1,427.0		
1.4. Siamese Nanglin Chee	214	929.5			212	911.3	2	18.21	100%	ก.พ.-58	212	911.3		
1.5. Siamese Exclusive 31	193	2,651.0	31	358.03	161	2,283.9	1	9.1	100%	มี.ค.-62	161	2,283.9		
1.6. Blossom Condo @ Fashion Altitude	326	768.6	2	11.74	316	736.0	8	20.91	100%	มี.ย.-60	316	736.0		
2. กลุ่มโครงการแนวสูง - โครงการที่อยู่ระหว่างการโอนกรรมสิทธิ์														
2.1 Blossom Condo @ Fashion Beyond	453	1,081.8	41	60.83	412	1,021.0			100%	ธ.ค.-61	411	1018	1	2.6
2.2 Siamese Surawong	206	1,551.9			205	1,543.9	1	8.0	99%	มี.ค.-59	205	1,543.9		
2.3 Siamese Exclusive Queens	332	3,366.9	63	527.99	238	2314	31	525.3	81%	พ.ย.-62	237	2,281.7	1	32.0
2.4 Blossom Condo @ Sathorn-Charoenrat	792	2,888.5	17	448.12	722	2270	53	170.3	93%	ก.ย.-61	721	2,264.3	1	5.7
2.5 Siamese Sukumvit 48	358	2,553.6	113	644.35	198	1504	47	404.8	79%	ก.ค.-63	198	1,504.4		
2.6 Siamese Exclusive 42	454	3,352.9	121	912.12	330	2420	3	21.2	99%	ก.ค.-63	330	2,419.6		
2.7 Siamese Sukumvit 87	373	1,879.8	187	691.40	185	1181	1	7.0	99%	พ.ย.-63	185	1,181.4		
3. กลุ่มโครงการแนวสูง - โครงการที่อยู่ระหว่างการก่อสร้างและการขาย														
3.1 Siamese Rama 9	1,924	11,558.8	302.00	2,659.92	1177	5945	445	2,954.3	67%	Q4/66	444	2,405.60	733	3,538.9
4. กลุ่มโครงการแนวสูง - โครงการที่อยู่ระหว่างการขายและรอการพัฒนา														
4.1 Landmark At Grand Station B	1,003	3,662.8			456	1,585.1	547	2,077.7	43%	Q4/68			456	1,585.1
4.2 Landmark At Kaset TSH Station	436	1,844.3	8	153.44	205	803.1	223	887.8	47%	Q4/68			205	803.1
5. กลุ่มโครงการแนวราบ - โครงการที่ปิดโครงการแล้ว														
5.1 Siamese Blossom @ Fashion	229	1,405.9	1	8.34	228	1,397.60			100%	ส.ค.-56	228	1,397.60		
6. กลุ่มโครงการแนวราบ - โครงการที่อยู่ระหว่างการโอนกรรมสิทธิ์														
6.1 Siamese Kin Ramintra Phase 1	70	803.3			67	783.46	3	19.9	98%	ธ.ค.-60	67	783.46		
6.2 Siamese Kin Ramintra Phase 2	36	285.6			23	175.8	13	109.8	62%	พ.ค.-66	20	151.15	3	24.7
7. กลุ่มโครงการแนวราบ - โครงการที่อยู่ระหว่างการก่อสร้างและการขาย														
7.1 Monsane Exclusive Villa Ratchapruek-Pinklao	60	2,061.6	1	35.00	17	631.8	42	1394.8	31%	Q4/66	14	489.55	3	142.3
7.2 Siamese Holm Phahol-Vibhavadi	192	1,961.2			12	125.5	180	1835.7	6%	Q2 '67	5	55.57	7	69.9
7.3 Siamese Blossom Phahol-Vibhavadi	445	1,915.4			63	254.6	382	1660.8	13%	Q3 '67	4	20.15	59	234.5
7.4 Monsane Ratchapruek-Chaeng Watthana	187	3,277.3			12	262.8	175	3014.5	8%	มี.ค.-67	9	208.31	3	54.5
รวม	8,809.0	52,948.2	905.0	6,711.8	5,747.0	31,096.4	2,157.0	15,140.0	67%		4,275.0	24,603.1	1,472.0	6,493.3

¹⁾ มูลค่าโครงการทั้งหมด ประกอบด้วย มูลค่าห้องชุดพักอาศัยเพื่อจำหน่าย และมูลค่าห้องชุดที่เป็นกรรมสิทธิ์ของบริษัท²⁾ มูลค่าห้องชุดส่วนที่เป็นกรรมสิทธิ์ของบริษัทแสดงด้วยราคาทุน ประกอบด้วย ห้องชุดที่บริษัทถือไว้เพื่อให้บริการเช่าระยะยาว และห้องชุดที่มีใบอนุญาตประกอบธุรกิจโรงแรมเพื่อให้บริการเช่าระยะสั้น (รายละเอียดเพิ่มเติมแสดงในรายละเอียดในแต่ละโครงการ) ซึ่งเป็นไปตามนโยบายของบริษัทในการลดความเสี่ยงจากความเสี่ยงของความต้องการซื้อห้องชุดพักอาศัย และลดการพึ่งพิงรายได้จากการจำหน่ายอสังหาริมทรัพย์ประเภทโครงการคอนโดมิเนียม โดยบริษัทจะนำห้องชุดดังกล่าวมาสร้างรายได้จากการเช่าและบริการในช่วงระยะเวลาหนึ่ง และบริษัทสามารถพิจารณาขายห้องชุดให้แก่ลูกค้าผู้ต้องการที่พักอาศัย หรือนักลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ที่แสวงหารายได้ค่าเช่าที่แน่นอน โดยในการพิจารณาจำหน่ายทรัพย์สินจะคำนึงถึงอัตราผลตอบแทนที่บริษัทจะได้รับเปรียบเทียบกับเงินลงทุนของบริษัท

* โครงการ Siamese Nanglin Chee, โครงการ Siamese Exclusive 31, โครงการ Blossom Condo @ Fashion Altitude เป็นโครงการที่ปิดการขายทั้งโครงการแล้ว แต่บริษัทซื้อคืนห้องชุดจากลูกค้าและมีแผนนำมาขายต่อในอนาคต จึงทำให้เหลือห้องชุดในสินค้าคงเหลือ

สรุปปัจจัยความเสี่ยง

1. ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

1.1 ความเสี่ยงจากการประกอบธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

- 1) ความเสี่ยงจากการจัดหาที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ในอนาคต
- 2) ความเสี่ยงจากการเพิ่มขึ้นของต้นทุนการพัฒนาโครงการ
- 3) ความเสี่ยงจากการขายโครงการคอนโดมิเนียมก่อนการก่อสร้าง
- 4) ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงนโยบายของภาครัฐที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์
- 5) ความเสี่ยงจากความล่าช้าของการขออนุญาตและการก่อสร้าง
- 6) ความเสี่ยงจากการยกเลิกการจองหรือยกเลิกสัญญาจะซื้อจะขายห้องชุดของลูกค้า
- 7) ความเสี่ยงจากความล่าช้าในการรับโอนกรรมสิทธิ์ของลูกค้า
- 8) ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงตัวแทนขายอสังหาริมทรัพย์รายใหญ่
- 9) ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้าชาวจีน
- 10) ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงรายได้หลักจากการขายอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียม
- 11) ความเสี่ยงจากการแข่งขันของธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อจำหน่าย
- 12) ความเสี่ยงจากการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภท Mixed Use

1.2 ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจโรงแรม

1.3 ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจร้านอาหาร

- 1) ความเสี่ยงจากการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมของผู้บริโภคหลังการแพร่ระบาดของไวรัสโควิด-19
- 2) ความเสี่ยงด้านความผันผวนของราคาวัตถุดิบและต้นทุนอาหาร

1.4 ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ Cloud Kitchen

1.5 ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจบริหารสินทรัพย์

- 1) ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลง กฎหมาย ระเบียบ และข้อบังคับ ที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจบริหารสินทรัพย์
- 2) ความเสี่ยงด้านสภาพคล่อง
- 3) ความเสี่ยงจากการที่ลูกค้าไม่มีความสามารถในการชำระหนี้ทำให้กลายเป็นหนี้เสีย (NPL)

1.6 ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจสปาแอนด์เวลเนส

- 1) ความเสี่ยงด้านการแข่งขันในธุรกิจ
- 2) ความเสี่ยงการหาที่เช่าดำเนินธุรกิจสปาที่มีศักยภาพ

1.7 ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจเทคโนโลยีเพื่อการอยู่อาศัย

1.8 ความเสี่ยงทางการเงิน

- 1) ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงแหล่งเงินทุนจากสถาบันการเงิน
- 2) ความเสี่ยงจากการดำรงอัตราส่วนทางการเงินตามเงื่อนไขที่ธนาคารกำหนด
- 3) ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงแหล่งเงินทุนจากการระดมทุนตราสารหนี้และการดำรงอัตราส่วนทางการเงินตามเงื่อนไขของหุ้นกู้
- 4) ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ย
- 5) ความเสี่ยงด้านความสามารถในการชำระหนี้



6) ความเสี่ยงด้านสภาพคล่อง

7) ความเสี่ยงจากการจัดหาแหล่งเงินทุนให้เพียงพอต่อการพัฒนาโครงการ

1.9 ความเสี่ยงจากขาดความต่อเนื่องของการโอนกรรมสิทธิ์

1.10 ความเสี่ยงในกรณีที่ไม่สามารถขายหุ้นกู้ได้เต็มจำนวนที่เสนอขาย

1.11 ความเสี่ยงจากการถูกผู้รับเหมาก่อสร้างฟ้องร้อง

2. ความเสี่ยงของตราสาร

2.1 ความเสี่ยงด้านเครดิต (Credit Risk)

2.2 ความเสี่ยงด้านราคา (Price Risk)

2.3 ความเสี่ยงด้านสภาพคล่อง (Liquidity Risk)

2.4 ความเสี่ยงด้านหลักประกัน (Collateral Risk)

2.5 ความเสี่ยงจากการที่ผู้ออกหุ้นกู้อาจใช้สิทธิไถ่ถอนหุ้นกู้ก่อนครบกำหนดไถ่ถอน (Reinvestment Risk)

2.6 ความเสี่ยงจากการบังคับชำระหนี้ซึ่งต่ำกว่าสถานะของเจ้าหนี้มีประกัน

2.7 ความเสี่ยงจากการด้อยสิทธิเชิงโครงสร้างของหุ้นกู้ที่ไม่มีประกัน



การเสนอขายตราสารหนี้

บริษัทมีความประสงค์ที่จะเสนอขาย “หุ้นกู้เสี่ยงสูง ไม่มีประกันของบริษัท ไซมิส แอสเสท จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 1/2568 ชุดที่ 1 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2569 ซึ่งผู้ออกหุ้นกู้มีสิทธิไถ่ถอนก่อนครบกำหนด” (“หุ้นกู้ชุดที่ 1”) และ “หุ้นกู้เสี่ยงสูง มีประกันของบริษัท ไซมิส แอสเสท จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 1/2568 ชุดที่ 2 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2570 ซึ่งผู้ออกหุ้นกู้มีสิทธิไถ่ถอนก่อนครบกำหนด” (“หุ้นกู้ชุดที่ 2”) และ “หุ้นกู้เสี่ยงสูง มีประกันของบริษัท ไซมิส แอสเสท จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 1/2568 ชุดที่ 3 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2571 ซึ่งผู้ออกหุ้นกู้มีสิทธิไถ่ถอนก่อนครบกำหนด” (“หุ้นกู้ชุดที่ 3”) (หุ้นกู้ชุดที่ 1 หุ้นกู้ชุดที่ 2 และหุ้นกู้ชุดที่ 3 รวมเรียกว่า “หุ้นกู้”) โดยหุ้นกู้ชุดที่ 1 มีจำนวนที่เสนอขายทั้งสิ้นไม่เกิน [•] (•) หน่วย มูลค่าที่ตราไว้หน่วยละ 1,000 (หนึ่งพัน) บาท คิดเป็นมูลค่าไม่เกิน [•] (•) บาท หุ้นกู้ชุดที่ 2 มีจำนวนที่เสนอขายทั้งสิ้นไม่เกิน [•] (•) หน่วย มูลค่าที่ตราไว้หน่วยละ 1,000 (หนึ่งพัน) บาท คิดเป็นมูลค่าไม่เกิน [•] (•) บาท และหุ้นกู้ชุดที่ 3 มีจำนวนที่เสนอขายทั้งสิ้นไม่เกิน [•] (•) หน่วย มูลค่าที่ตราไว้หน่วยละ 1,000 (หนึ่งพัน) บาท คิดเป็นมูลค่าไม่เกิน [•] (•) บาท โดยหุ้นกู้ชุดที่ 1 อายุ 1 ปี 6 เดือน อัตราดอกเบี้ยคงที่ร้อยละ 7.05 (เจ็ดจุดศูนย์ห้า) ต่อปี หุ้นกู้ชุดที่ 2 อายุ 2 ปี 6 เดือน อัตราดอกเบี้ยคงที่ร้อยละ 6.90 (หกจุดเก้าศูนย์) ต่อปี และหุ้นกู้ชุดที่ 3 อายุ 3 ปี อัตราดอกเบี้ยคงที่ร้อยละ 7.30 (เจ็ดจุดสามศูนย์) ต่อปี โดยมีวัตถุประสงค์ที่จะนำเงินที่ได้จากการเสนอขายหุ้นกู้ในครั้งนี้ 1. เพื่อชำระคืนหนี้จากการออกตราสารหนี้ (roll-over) จำนวน [•] – [•] ลบ. 2. เพื่อซื้อทรัพย์สิน ลงทุน หรือเป็นค่าใช้จ่ายในกิจการที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจในปัจจุบัน จำนวน [•] – [•] ลบ. 3. เพื่อให้กู้ยืมเงินภายในกลุ่มบริษัท จำนวน [•] – [•] ลบ. และ 4. เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนระยะสั้น จำนวน [•] – [•] ลบ. ทั้งนี้ ในกรณีที่ผู้ออกหุ้นกู้เสนอขายหุ้นกู้ได้ไม่ครบตามจำนวนนั้น ผู้ออกหุ้นกู้จะนำเงินไปใช้ตามวัตถุประสงค์ที่แจ้งไว้ตามลำดับ

ผู้ลงทุนควรอ่านรายละเอียดข้อมูลในส่วนที่ 3 และส่วนที่ 4 ก่อนการตัดสินใจซื้อตราสารหนี้