

K.C. PROPERTY PUBLIC COMPANY LIMITED

บริษัท เค.ซี. พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน)

ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท เค.ซี.พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) หรือ "บริษัทฯ" เดิมชื่อ กลุ่ม เค.ซี. ก่อตั้งขึ้นในปี 2513 โดยนาย อภิสิทธิ์ งามอัจฉริยะกุล โดยเริ่มต้นจากการค้าวัสดุก่อสร้างและผลิตภัณฑ์ไม้อัด ในปี 2525 กลุ่มเค.ซี. เริ่มเข้าสู่ธุรกิจ พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยเริ่มต้นจากการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยประเภททาวน์เฮาส์ระดับราคาต่ำถึงปานกลาง ย่านคลองจั่น ถนนสุขาภิบาล 1 ต่อมาบริษัทฯ ได้มีการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยประเภทอื่นเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ได้แก่ บ้านเดี่ยว บ้านแฝด ทาวน์เฮาส์ อาคารพาณิชย์ และคอนโดมิเนียม

ปี 2546 กลุ่มเค.ซี. ได้แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด โดยการควบรวมกิจการกับ บริษัท โมเดิร์นโฮม ดีเวลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ที่ประสบปัญหาทางการเงินท่ามกลางวิกฤติเศรษฐกิจปี 2540 ผ่านกระบวนการฟื้นฟูกิจการ โดยกลุ่ม เค.ซี. ได้เข้าซื้อหุ้นเพิ่มทุนคิดเป็นมูลค่า 350 ล้านบาท กลายเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ในสัดส่วนร้อยละ 75 และได้เปลี่ยนชื่อเป็นบริษัท เค.ซี.พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) และ เดือนมกราคม 2547 เปลี่ยนชื่อย่อหลักทรัพย์เป็น "KC"

บริษัทฯ มีบริษัทย่อยคือ บริษัท โมเดิร์น สตรีท จำกัด ถือหุ้นโดยบริษัทฯ ร้อยละ 99.99 มีทุนจดทะเบียน 30 ล้านบาท (ชำระแล้ว) มีวัตถุประสงค์ในการดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เช่นเดียวกับบริษัทฯ

เดือนมีนาคม 2547 บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนอีก 525 ล้านบาท โดยทำการจัดสรรหุ้นให้แก่ผู้ถือหุ้นกลุ่ม เดิมอีกจำนวน 52.5 ล้านหุ้น ทำให้บริษัทฯ มีทุนจดทะเบียนทั้งสิ้น 875 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญทั้งสิ้น 87.5 ล้าน หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท และในเดือนมกราคม 2548 บริษัทฯ ได้เปลี่ยนมูลค่าหุ้นที่ตราไว้จากเดิมหุ้นละ 10 บาท เป็นหุ้นละ 5 บาท และเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 875 ล้านบาท เป็น 1,100 ล้านบาท โดยมีหุ้นสามัญเพิ่มทุน จำนวน 45 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 5 บาท เพื่อรองรับการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวนดังกล่าวให้แก่ ประชาชนทั่วไป

ในเดือนสิงหาคม 2548 บริษัทฯ ได้เปลี่ยนมูลค่าหุ้นที่ตราไว้จากเดิมหุ้นละ 5 บาท เป็นหุ้นละ 1 บาท คิดเป็น มูลค่า 1,100 ล้านบาท เป็นหุ้นสามัญจดทะเบียนชำระแล้วทั้งสิ้น 875 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้ 1 บาท ปัจจุบันบริษัทฯ มีทุนจดทะเบียน 1,100 ล้านบาท ชำระแล้ว 875 ล้านบาท มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท

ปี 2558 บริษัทฯ มีการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างผู้ถือหุ้นใหญ่ จากกลุ่มงามอัจฉริยะกุล มาเป็นกลุ่ม นายภัทรภพ อิทธิสัญญากร โดยบริษัทฯ มีแผนในการปรับปรุงคุณภาพการก่อสร้างในโครงการที่มีอยู่เดิม โดยบูรณาการข้อดีของการก่อสร้างแบบหล่อในที่ (Conventional Construction) ที่บริษัทฯ มีความชำนาญ ผสมผสานกับงานก่อสร้างระบบก่อสร้างสำเร็จรูป (Precast) และสำหรับโครงการใหม่ที่จะเกิดขึ้นบริษัทฯ ได้ทำการ ปรับรูปแบบโครงการให้มีดีไซน์ที่ทันสมัย ประหยัดพลังงาน พร้อมสิ่งอำนวยความสะดวกและโครงสร้างพื้นฐานที่ รองรับระบบบ้านอัจฉริยะ เพื่อขยายฐานลูกค้าอสังหาริมทรัพย์สู่กลุ่มลูกค้าระดับกลางและระดับบน อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ยังคงรักษามาตรฐานลูกค้าเดิมไว้โดยพัฒนาโครงการเดิมที่มีความคุ้มค่าทางด้านราคาและคุณภาพ เพื่อตอบสนอง ความต้องการของลูกค้าอย่างต่อเนื่อง

ตลอดระยะเวลากว่า 35 ปีที่บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ บริษัทฯ มุ่งพัฒนาโครงการบ้าน คุณภาพดี ในราคาที่ทุกคนสามารถเป็นเจ้าของได้ โดยคำนึงถึงการไว้วัสดุก่อสร้างที่ดีและกรรมวิธีการก่อสร้างที่ได้ มาตรฐาน โดยมุ่งเน้น ความพึงพอใจของลูกค้าเป็นสำคัญ ภายใต้สโลแกน "บ้านดีดี ได้ง่ายง่าย"

1.1 วิสัยทัศน์ พันธกิจ และกลยุทธ์ในการดำเนินงานของกลุ่มบริษัทฯ

วิสัยทัศน์

“สังคมที่ดีเริ่มต้นจากบ้าน” เพราะบริษัทฯ เชื่อว่า “บ้านคือจุดเริ่มต้นของสังคมที่ดี” ตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา บริษัทฯ จึงมุ่งมั่นพัฒนาโครงการดูแลใส่ใจในทุกรายละเอียด บริหารจัดการอย่างมืออาชีพ ด้วยมุ่งหวังที่จะเติมเต็มความสุขให้ทุกจุดเริ่มต้นสร้างความพึงพอใจสูงสุดทุกด้านแก่ลูกค้า และยกระดับคุณภาพชีวิตคนไทย ให้มีโอกาสมีบ้านได้ง่ายขึ้น บนแนวทางของการเป็นบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์แนวหน้าของประเทศที่พร้อมเป็นส่วนหนึ่งในการผลักดันสังคมไทย ให้เป็นสังคมคุณภาพและเติมเต็มความสุขให้กับทุกคนในครอบครัวอย่างแท้จริง

พันธกิจ

“รวมแรงประสานใจให้เป็นหนึ่ง” เพราะความสำเร็จไม่ได้เกิดจากส่วนใดส่วนหนึ่งแต่ต้องอาศัยการร่วมแรงร่วมใจจากทุกฝ่ายความมุ่งมั่นทุ่มเทจากทุกคนในการก่อสร้างความสำเร็จที่ละขั้น ด้วยเจตจำนงที่เป็นหนึ่งเดียวกันในการสร้างสรรค์บ้านที่มีคุณภาพคุ้มค่าเกินราคามีสภาพแวดล้อมที่ดีอยู่ในทำเลที่เหมาะสม และมีสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าซึ่งไม่เพียงทำให้เราก้าวสู่ความสำเร็จในวันนี้แต่ยังสร้างความเข้มแข็งให้เราก้าวต่อไป และเติบโตได้อย่างยั่งยืน ด้วยฐานะการเงินที่มั่นคงพร้อมให้ผลตอบแทนผู้ถือหุ้นในอัตราที่เหมาะสมอย่างสม่ำเสมอ

เป้าหมายการดำเนินธุรกิจ

บริษัทฯ มีเป้าหมายในการเป็นบริษัทชั้นนำในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์อย่างครบวงจร โดยมีนโยบายมุ่งเน้นการเติบโตของบริษัทฯ อย่างมั่นคงและต่อเนื่อง และการพัฒนาโครงการบ้านพักอาศัยเพื่อขาย ซึ่งเป็นแหล่งรายได้ที่ช่วยสร้างการเติบโตให้แก่บริษัท

บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์โดยคำนึงถึงความพร้อม ความสมบูรณ์แบบ และความพึงพอใจของลูกค้าเป็นสำคัญ โดยสร้างบ้านคุณภาพ ในราคาที่คุ้มค่าเพื่อสนองความต้องการของผู้มีรายไดปานกลาง บริษัทฯมีแนวคิดที่จะพัฒนาและสร้างสรรค์บ้านคุณภาพ โดยใส่ใจในทุกรายละเอียด และให้ความสำคัญทุกจุดภายในบ้านภายใต้มาตรฐานของบริษัทฯ

หลักการพัฒนาอย่างยั่งยืน

บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยมีเป้าหมายในการเป็นบริษัทชั้นนำในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์อย่างครบวงจร ที่มีการเติบโตอย่างมั่นคงและต่อเนื่อง บริษัทฯ เชื่อมั่นว่าการที่องค์กรจะเติบโตอย่างยั่งยืนวิสัยทัศน์ ภารกิจ กลยุทธ์ และแผนการดำเนินงานจะต้องขับเคลื่อนไปสู่ การกำกับดูแลกิจการที่ดีมีความโปร่งใส และธรรมาภิบาล การสร้างผลประโยชน์ที่ดีให้ท่านผู้ถือหุ้น เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสังคมรอบข้าง

กลยุทธ์ทางธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ

1) การออกแบบโครงการที่มีแนวคิดและเอกลักษณ์เฉพาะตัว (Concept and Unique Design)

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการออกแบบโครงการเป็นอย่างมาก โดยทุกโครงการจะมีรูปแบบที่เป็นเอกลักษณ์ มีความโดดเด่น ทั้งรูปแบบโครงสร้าง การตกแต่ง และพื้นที่ใช้สอย โดยคำนึงถึงการใช้ประโยชน์สูงสุด

2) การขยายโอกาสทางธุรกิจประเภทที่อยู่อาศัยที่หลากหลาย

บริษัทฯ มีเป้าหมายระยะยาวในการเป็นหนึ่งในผู้นำทางด้านพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่อยู่อาศัย แต่อาจพิจารณาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทอื่นๆ ทั้งนี้ บริษัทฯ จะประเมินโอกาสในการการลงทุนดังกล่าว โดยพิจารณาจากความเป็นไปได้ของโครงการ และผลตอบแทนของโครงการ เพื่อประโยชน์สูงสุดต่อบริษัทฯ และต่อผู้ถือหุ้นเป็นสำคัญ ทั้งนี้ บริษัทฯ เชื่อว่าการเปิดกว้างทางด้านผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายของบริษัทฯ จะช่วยขับเคลื่อนให้ธุรกิจของบริษัทฯ เติบโตอย่างต่อเนื่องในระยะยาว

3) พิจารณาโอกาสการลงทุนในธุรกิจ หรือโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์จากผู้ประกอบการอื่น

นอกจากการเติบโตจากโครงการที่บริษัทฯ เป็นผู้พัฒนาเองแล้ว บริษัทฯ ยังประเมินโอกาสในการลงทุนในกิจการ หรือโครงการจากผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์รายอื่น เพื่อเพิ่มความต่อเนื่อง และอัตราการรับรู้รายได้ของบริษัทฯ ในอนาคต ทั้งนี้ การลงทุนในกิจการ หรือโครงการจากผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์รายอื่นนั้น จะสามารถช่วยลดระยะเวลาการพัฒนาโครงการ ส่งผลให้บริษัทฯ สามารถรับรู้รายได้ และกำไรได้เร็วขึ้น เป็นต้น

กลยุทธ์ในการประกอบธุรกิจ

ในปี 2559 บริษัทฯ ยังคงมุ่งเน้นการสร้างการเติบโตของธุรกิจ ผ่านกลยุทธ์สำคัญ ดังนี้

- 1) แผนธุรกิจเชิงรุก บริษัทฯ พัฒนาที่อยู่อาศัยที่มีความคุ้มค่าสูงสุดในทุกระดับราคา รักษาฐานลูกค้าของกลุ่มตลาดส่วนใหญ่ (mass market) ซึ่งมีรายได้ไม่สูง-ปานกลาง และขยายเพิ่มส่วนแบ่งตลาดในกลุ่มรายได้สูง และลูกค้ากลุ่มเฉพาะ (niche market) ที่มีความต้องการบ้านแนวราบที่มีลักษณะเป็น vertical villas
- 2) บูรณาการนวัตกรรมบ้านอัจฉริยะ (smart home) การออกแบบและก่อสร้างบ้าน ที่ทำให้ประสบการณ์อยู่อาศัยของลูกค้ามีความสะดวกสบาย ปลอดภัย ประหยัดพลังงาน และมีโครงสร้างพื้นฐานที่รองรับเทคโนโลยีเกี่ยวกับการอยู่อาศัยที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว
- 3) รักษามาตรฐานของสินค้า ความคุ้มค่าสูงสุดด้านราคา และการบริการที่ดี
- 4) ปรับขั้นตอนการดำเนินธุรกิจด้วยเทคโนโลยีทันสมัย เพื่อสร้างพื้นฐานทางธุรกิจที่แข็งแกร่ง เพิ่มประสิทธิภาพการจัดการค่าใช้จ่ายและทรัพยากร และรองรับความเปลี่ยนแปลง เพื่อความยั่งยืนในการดำเนินธุรกิจ

1.2 การเปลี่ยนแปลงและการพัฒนาที่สำคัญ

เหตุการณ์ที่สำคัญบริษัท

เดือน / ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ
ปี 2513	
	- นายอภิสิทธิ์ งามอัจฉริยะกุล ได้ก่อตั้งกลุ่มบริษัท เค.ซี. ในปี 2513 โดยเริ่มต้นจากการค้าวัสดุก่อสร้างไม้อัดเป็นหลัก
ปี 2525	
	- บริษัทฯ เริ่มเข้าสู่ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยเริ่มจากการพัฒนาโครงการบ้านแบบทาวน์เฮ้าส์ระดับราคาปานกลางย่านคลองจั่น ถนนสุขุมวิท 1 และได้พัฒนาโครงการทั้งบ้านเดี่ยวและทาวน์เฮ้าส์มาอย่างต่อเนื่อง
ปี 2545	
เมษายน	- เปิดโครงการทาวน์เฮ้าส์ มูลค่าโครงการประมาณ 986 ล้านบาท ภายใต้ตราสินค้า "เค.ซี. รามอินทรา 8"

เดือน / ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ
ตุลาคม	- เปิดโครงการบ้านเดี่ยว มูลค่าโครงการประมาณ 1,038 ล้านบาท ภายใต้ตราสินค้า "เค.ซี. เลควิว"
ปี 2546	
ตุลาคม	- บริษัทฯ ได้จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย โดยการควบรวมกิจการของบริษัท โมเดิร์นโฮม ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ และประสบปัญหาทางการเงินในปี 2540 เนื่องจากมาตรการลดค่าเงินบาท จนต้องเข้าสู่กระบวนการฟื้นฟูกิจการ กลุ่มบริษัท เค.ซี. เข้าซื้อหุ้นเพิ่มทุนคิดเป็นมูลค่า 350 ล้านบาท และเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ในสัดส่วนร้อยละ 75
ปี 2547	
มกราคม	- ได้เปลี่ยนชื่อบริษัทจาก บริษัท โมเดิร์นโฮม ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) เป็น บริษัท เค.ซี.พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) และเปลี่ยนชื่อย่อหลักทรัพย์เป็น "KC"
	- บริษัทฯ มีบริษัทย่อยคือ บริษัท โมเดิร์น สตรีท จำกัด โดยบริษัท เค.ซี.พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นร้อยละ 99.99 บริษัท โมเดิร์น สตรีท จำกัด มีทุนจดทะเบียน 30.0 ล้านบาท (เรียกชำระแล้ว) มีวัตถุประสงค์ในการดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เช่นเดียวกับบริษัท เค.ซี.พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) การมีบริษัทย่อยทำธุรกิจในลักษณะเดียวกันจะเป็นการเพิ่มโอกาส และความคล่องตัวทางธุรกิจให้บริษัทฯ มากขึ้น
มีนาคม	- บริษัทฯ ได้ทำการเพิ่มทุนจดทะเบียนอีกเป็นจำนวน 525 ล้านบาท โดยการจัดสรรหุ้น (Right Offering) ให้แก่ผู้ถือหุ้นกลุ่มเดิมอีกจำนวน 52.5 ล้านหุ้น ในราคาเท่ากับมูลค่าที่ตราไว้ 10 บาท ทำให้บริษัทฯ มีทุนจดทะเบียนทั้งสิ้น 875 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญทั้งสิ้น 87.5 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท
	- เปิดโครงการบ้านเดี่ยว มูลค่าโครงการประมาณ 598 ล้านบาท ภายใต้ตราสินค้า "เค.ซี.วงแหวนรามอินทรา"
มิถุนายน	- เปิดโครงการ 2 โครงการ มูลค่าโครงการประมาณ 468 ล้านบาท โดยเป็นโครงการบ้านเดี่ยว ภายใต้ตราสินค้า "เค.ซี.การ์เดนโฮม 18" และ "เค.ซี.การ์เดนโฮม 20"
ธันวาคม	- เปิดโครงการ 3 โครงการ มูลค่าโครงการประมาณ 2,713 ล้านบาท โดยเป็นโครงการบ้านเดี่ยว ภายใต้ตราสินค้า "เค.ซี.เนเชอรัลวิลล์ บางนา", "เค.ซี.พาร์ควิลล์ 2" และ "เค.ซี.สุวินทวงศ์ 1"
ปี 2548	
มกราคม	- เปลี่ยนมูลค่าหุ้นที่ตราไว้ของบริษัทฯ จากเดิมหุ้นละ 10 บาท เป็นหุ้นละ 5 บาท และเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 875 ล้านบาท เป็น 1,100 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 45,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ 5 บาท เพื่รองรับการจัดสรรหุ้นสามัญแก่ประชาชน (PO)
มิถุนายน	- เปิดโครงการบ้านเดี่ยว มูลค่าโครงการประมาณ 1,023 ล้านบาท ภายใต้ตราสินค้า "เค.ซี.พาร์ควิลล์ บางนา"
สิงหาคม	- เปลี่ยนมูลค่าหุ้นที่ตราไว้ของบริษัทฯ จากหุ้นละ 5 บาท เป็น 1 บาท มีผลทำให้จำนวนหุ้นจดทะเบียนเป็น 1,100 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้ 1 บาท คิดเป็นมูลค่า 1,100 ล้านบาท เป็นหุ้นสามัญ

เดือน / ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ
	จดทะเบียนชำระแล้ว 875 ล้านบาท มูลค่าที่ตราไว้ 1 บาท คิดเป็นจำนวน 875 ล้านบาท
ธันวาคม	- เปิดโครงการทาวน์เฮ้าส์ มูลค่าโครงการประมาณ 493 ล้านบาท ภายใต้ตราสินค้า "เค.ซี. รามอินทรา 5"
ปี 2549	
มกราคม	- เปิดโครงการทาวน์เฮ้าส์ มูลค่าโครงการประมาณ 1,610 ล้านบาท ภายใต้ตราสินค้า "เค.ซี. คลัสเตอร์ รามอินทรา-ชาฟารี"
กุมภาพันธ์	- เปิดโครงการทาวน์เฮ้าส์ มูลค่าโครงการประมาณ 653 ล้านบาท ภายใต้ตราสินค้า "เค.ซี. คลัสเตอร์ วงแหวนรามอินทรา"
เมษายน	- เปิดโครงการทาวน์เฮ้าส์ มูลค่าโครงการประมาณ 695 ล้านบาท ภายใต้ตราสินค้า "เค.ซี. คลัสเตอร์ นิมิตรใหม่"
ปี 2550	
ธันวาคม	- เปิดโครงการบ้านเดี่ยว มูลค่าโครงการประมาณ 350 ล้านบาท ภายใต้ตราสินค้า "เค.ซี. สุวิทวงศ์ 2"
ปี 2555	
สิงหาคม	- นายอภิสิทธิ์ งามอัจฉริยะกุล ได้ลาออกจากกรรมการ ประธานกรรมการบริหาร และกรรมการผู้จัดการ เนื่องจากปัญหาสุขภาพ และคณะกรรมการสรรหาได้พิจารณาเสนอ นายชาย งามอัจฉริยะกุล เป็นกรรมการ ดำรงตำแหน่งประธานกรรมการบริหาร และกรรมการผู้จัดการ ซึ่งได้รับการพิจารณา และอนุมัติจากคณะกรรมการของบริษัทฯ เมื่อวันที่ 9 สิงหาคม 2555
ปี 2558	
มกราคม	- เปิดโครงการบ้านเดี่ยวและบ้านแฝด มูลค่าโครงการประมาณ 326 ล้านบาท ภายใต้ตราสินค้า "เค.ซี. กรีนคานัล ประชาสำราญ"
มีนาคม	- กลุ่มผู้ถือหุ้น (เดิม) ตระกูลงามอัจฉริยะกุล 8 ราย ได้ทำรายการขายหลักทรัพย์ผ่านกระดานแบบ Big Lot จำนวนรวมทั้งสิ้น 342,155,500 หุ้น ในราคาหุ้นละ 2.61 บาท คิดเป็นร้อยละ 39.10 ของจำนวนหุ้นทั้งหมด ให้แก่ นายภัทรภพ อิทธิสัณญาณกร จึงมีผลทำให้บริษัทฯ มีการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างผู้ถือหุ้นรายใหญ่จากกลุ่มตระกูลงามอัจฉริยะกุล มาเป็นผู้ถือหุ้นบุคคลรายดังกล่าว ทั้งนี้ ผู้ถือหุ้นรายใหม่ยังมีความประสงค์จะประกอบธุรกิจในด้านพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ต่อไปเช่นเดิม
พฤษภาคม	- บริษัทฯ จ่ายเงินปันผลในอัตราหุ้นละ 0.02 บาท รวมเป็นเงินทั้งสิ้น 17,500,000 ล้านบาท
มิถุนายน	- พลเอกไชยเดช บุญรอด ประธานกรรมการบริษัท ได้รับการแต่งตั้งจากที่ประชุมคณะกรรมการครั้งที่ 4/2558 ให้ดำรงตำแหน่ง ประธานกรรมการบริษัท และกรรมการอิสระ โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 10 มิถุนายน 2558 เป็นต้นไป - นายชาย งามอัจฉริยะกุล ได้ลาออกจากกรรมการ ประธานกรรมการบริหาร และกรรมการ โดย มีผลตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2558 และมีการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างผู้บริหารใหม่แต่ยังมี

เดือน / ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ
	แนวทางในการมุ่งเน้นพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าทุกรูปแบบ
กรกฎาคม	- นายภัทรภพ อธิธิสัณญาณกร ได้รับการแต่งตั้งจากที่ประชุมคณะกรรมการ ครั้งที่ 4/2558 ให้ดำรงตำแหน่งกรรมการผู้จัดการ (รักษาการ) แทนนายชาย งามอัจฉริยะกุล โดยให้มีผลตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2558 เป็นต้นไป
กันยายน	- วันที่ 30 กันยายน 2558 บริษัทฯ ได้ทำการจำหน่ายสิ่งปลูกสร้างใน "โครงการรับจ้างก่อสร้าง" ได้แก่ โครงการ เค.ซี.เนเชอรัลวิลลส์ร่วมเกล้า 1 ซึ่งเป็นลักษณะการดำเนินธุรกิจที่มีมาแต่เดิมก่อนการเปลี่ยนแปลงผู้ถือหุ้นรายใหญ่ โดยบริษัทฯ ทำการสร้างสิ่งปลูกสร้างจำนวนมากบนที่ดินของบุคคลอื่น (บจก.สุวรรณภูมิกรีน) โดยไม่ปรากฏสัญญาใดๆ ระหว่างบริษัทฯ และบริษัทเจ้าของกรรมสิทธิ์ที่ดิน การขายสิ่งปลูกสร้างในโครงการลักษณะดังกล่าวเป็นการลดความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ
ปี 2559	
มีนาคม	- วันที่ 11 มีนาคม 2559 บริษัทฯ ได้ทำการจำหน่ายสิ่งปลูกสร้างใน "โครงการรับจ้างก่อสร้าง" จำนวน 4 โครงการ ได้แก่ (1) โครงการ เค.ซี.เนเชอรัลวิลลส์ร่วมเกล้า 2, (2) โครงการ เค.ซี.การ์เด้นโฮม 19, (3) โครงการเค.ซี.พาร์ควิลล์ 3 และ (4) โครงการ เค.ซี.กรีนวิลล์ 1 ซึ่งเป็นลักษณะการดำเนินธุรกิจที่มีมาแต่เดิมก่อนการเปลี่ยนแปลงผู้ถือหุ้นรายใหญ่ โดยบริษัทฯ ทำการสร้างสิ่งปลูกสร้างจำนวนมากบนที่ดินของบุคคลอื่น โดยไม่ปรากฏสัญญาใดๆ ระหว่างบริษัทฯ และบริษัทเจ้าของกรรมสิทธิ์ที่ดิน การขายสิ่งปลูกสร้างในโครงการลักษณะดังกล่าวเป็นการลดความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ
เมษายน	- นายภัทรภพ อธิธิสัณญาณกร ได้ลาออกจากตำแหน่งกรรมการ และกรรมการผู้จัดการ (รักษาการ) โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 27 เมษายน 2559 - แต่งตั้ง นายกิตติสาร มุขดี ดำรงตำแหน่ง กรรมการผู้จัดการ โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 27 เมษายน 2559
กันยายน	- บริษัทฯ ทำการย้ายสำนักงานใหญ่จากที่เดิม ไปยังที่ อาคาร เลอ คองคอร์ด เลขที่ 202 ถนนรัชดาภิเษก แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10310 ชั้น 19 ห้อง 1901 มีผลตั้งแต่วันที่ 1 กันยายน 2559 เป็นต้นไป



1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัทฯ

ปัจจุบันบริษัท เค.ซี.พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นในบริษัทย่อยจำนวน 1 แห่ง โดยมีสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 99.993 ได้แก่ บริษัท โมเดิร์น สตรีท จำกัด ซึ่งมีทุนจดทะเบียน 30.00 ล้านบาท (ชำระแล้ว)

นโยบายการแบ่งการดำเนินงานของบริษัท และบริษัทย่อย

บริษัทฯ มีนโยบายแบ่งการดำเนินงานในบริษัทและบริษัทย่อยอย่างชัดเจน โดยดำเนินธุรกิจเป็นอิสระต่อกัน ดังนี้

■ บริษัท เค.ซี.พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) ("บริษัทฯ")

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภท โครงการหมู่บ้านจัดสรร ได้แก่ บ้านเดี่ยว บ้านแฝดและบ้านทาวน์เฮาส์ ซึ่งบริษัทฯ จะเป็นผู้พัฒนาโครงการและเป็นเจ้าของโครงการ หรือเป็นโครงการร่วมทุนระหว่างบริษัทฯ กับเจ้าของกรรมสิทธิ์ที่ดินโครงการร่วมทุน

ปัจจุบันถือได้ว่าบริษัทฯ เป็นผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่ได้รับการยอมรับและความไว้วางใจจากผู้บริโภคเนื่องจากโครงการมีทำเลที่ตั้งที่เหมาะสม ผลิตรถยนต์มีคุณภาพ ขายในราคาที่เหมาะสมและคุ้มค่าสูงสุด รวมถึงการให้บริการหลังการขายที่ดี โดยบริษัทฯ มีพัฒนาการและมีการปรับปรุงผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ตรงกับความต้องการของลูกค้าโครงการ เช่น ด้านทำเลที่ตั้งของโครงการ ด้านการออกแบบรูปลักษณ์ของบ้านและผังโครงการ ด้านอรรถประโยชน์การใช้สอย ด้านการเลือกและคัดสรรวัสดุก่อสร้าง อุปกรณ์ตกแต่ง รวมทั้งการออกแบบภูมิทัศน์ที่มีความเหมาะสมกับสภาพแวดล้อมในแต่ละโครงการ ด้านการนำเทคโนโลยีการก่อสร้างแบบใหม่ (Precast) ที่ลดระยะเวลาการก่อสร้างให้รวดเร็วขึ้น ผสมผสานกับวิธีการก่อสร้างแบบดั้งเดิม (conventional construction) ที่มีความคงทนแข็งแรง สามารถต่อเติมได้ โดยมีการควบคุมคุณภาพที่ดี และตอบสนองความต้องการของลูกค้า

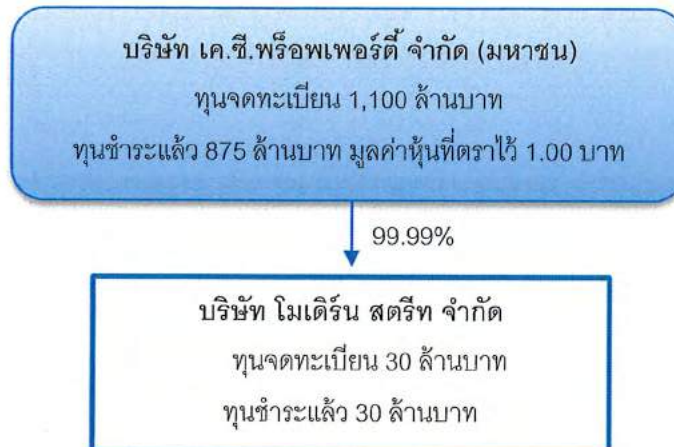
■ บริษัท โมเดิร์น สตรีท จำกัด ("บริษัทย่อย")

บริษัทย่อยมีวัตถุประสงค์ประกอบธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เช่นเดียวกัน โดยบริษัทฯ มีนโยบายที่จะใช้บริษัทย่อยเพื่อถือครองที่ดินบางส่วนในกรณีที่ที่ดินที่จะซื้อมาเพื่อพัฒนา หรือรอการพัฒนา มีพื้นที่มากเกินไปเกินความต้องการในขณะนั้น แต่อาจใช้เป็นโครงการขยายในอนาคตได้ เพื่อให้เกิดความคล่องตัวให้กับธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทฯ

สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัท บริษัทย่อย

บริษัทย่อย	ร้อยละการถือหุ้นของบริษัท	การประกอบธุรกิจ
บริษัท โมเดิร์น สตรีท จำกัด	99.993	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์

ผังโครงสร้างการถือหุ้นของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559



1.4 ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

-ไม่มี-

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

ภาพรวมการประกอบธุรกิจของบริษัท เค.ซี. พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน)

บริษัท เค.ซี.พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) ("บริษัทฯ") ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย และให้บริการด้านที่อยู่อาศัยแบบครบวงจรภายใต้การบริหารของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ในลักษณะโครงการบ้านจัดสรรแนวราบเป็นหลัก โดยบริษัทฯ เป็นผู้นำด้านการควบคุมต้นทุนการก่อสร้าง โดยผสมผสานการนำเทคโนโลยีการก่อสร้างแบบใหม่ (Precast) ที่ลดระยะเวลาการก่อสร้างให้รวดเร็วขึ้น ผสมผสานกับวิธีการก่อสร้างแบบดั้งเดิม (conventional construction) ที่มีความคงทนแข็งแรงมากกว่าและสามารถซ่อมแซมหรือต่อเติมได้ง่าย โดยสามารถคงราคาขายที่ลูกค้าทั่วไปสามารถเป็นเจ้าของได้ง่าย และมีความคุ้มค่าสูงด้านราคาต่อคุณภาพ

โครงการบ้านจัดสรรของบริษัทฯ ประเภทโครงการบ้านเดี่ยว บ้านแฝด และบ้านทาวน์เฮ้าส์ นอกจากนี้บริษัทฯ ยังรับจ้างก่อสร้างบ้านอยู่อาศัย และรับบริหารโครงการบ้านจัดสรรทั่วไป กลุ่มลูกค้าเป้าหมายจะเป็นผู้มีรายได้ปานกลาง ซึ่งสามารถหาซื้อบ้านเดี่ยวราคา 1.6 - 10 ล้านบาท บ้านแฝดราคา 2.0-4.5 ล้านบาท และบ้านทาวน์เฮ้าส์ราคา 1.1 - 2.3 ล้านบาท โครงการบ้านจัดสรรของบริษัทฯ ส่วนใหญ่จะอยู่บริเวณชานเมือง โดยเน้นทำเลด้านตะวันออกเฉียงเหนือของกรุงเทพฯ ได้แก่ เขตหนองจอก มีนบุรี ลาดกระบัง สุวินทวงศ์ คลองสามวา สะพานสูง และเทพารักษ์ ซึ่งเป็นพื้นที่ที่มีการพัฒนาและก่อสร้างสาธารณูปโภคอย่างกว้างขวาง อัตราการเจริญเติบโตของประชากรและผู้อาศัยค่อนข้างสูง

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทฯ และบริษัทย่อยดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยสามารถแบ่งประเภทโครงการหมู่บ้านจัดสรร แบ่งออกเป็นแต่ละตัวผลิตภัณฑ์และกลุ่มเป้าหมายแต่ละกลุ่มโดยใช้ชื่อโครงการที่แตกต่างกันออกไป โดยแบ่งเป็นประเภทและตราสัญลักษณ์ ดังนี้

(1.1) บ้านเดี่ยว (Single Detached House) และบ้านแฝด (Semi-Detached House)

เค.ซี.กรีนคาแนล : บ้านเดี่ยวและบ้านแฝดสไตล์ใหม่ ตอบรับการพักอาศัยของคนรุ่นใหม่เช่นคุณ ที่คุ้มค่ากับความอบอุ่นของครอบครัวความสุข ด้วยบ้านเดี่ยวชั้นเดียวและบ้านแฝด เพราะบ้านเป็นเรื่องสำคัญ ที่สะท้อนความสำเร็จ แนวคิดของการใช้ชีวิตที่ทันสมัย และลงตัว กับการเลือกสรร สิ่งที่ดีให้กับชีวิต กับบ้านเดี่ยวชั้นเดียว และบ้านแฝด ด้วยดีไซน์ ที่ใส่ใจทุกรายละเอียด ผสมผสาน ความเรียบง่ายแบบสมัยใหม่ กับพื้นที่ใช้สอยที่คุ้มค่า และสมบูรณ์แบบ

เค.ซี.พาร์ควิลล์ : บ้านเดี่ยวและบ้านแฝดที่คำนึงถึงการสร้างสรรค์ครอบครัวให้อบอุ่นในสังคมมีคุณภาพ โดยการออกแบบบ้านให้มีความหลากหลายเพื่อตอบรับทุกรูปแบบชีวิตของครอบครัว พร้อมการจัดผังโครงการให้เป็นสัดส่วนส่วนตัว และมีความเป็นส่วนตัว ภายใต้สภาพแวดล้อมที่เน้นถึงการสัมผัสธรรมชาติอันแสนบริสุทธิ์

เค.ซี.เนเชอรัลวิลล์ : บ้านเดี่ยวและบ้านแฝดหรูท่ามกลางบรรยากาศใกล้ชิดธรรมชาติ สะดวกสบายทุกการเดินทางบ้านรุ่นใหม่ เป็นเจ้าของได้ง่ายๆ บ้านหรูบรรยากาศแสนสบายที่คุณต้องหลงใหล ตรงใจคุณสไตล์ "Nature Home" ให้คุณสัมผัสความร่มรื่นของพื้นที่สีเขียวของพันธุ์ไม้ใหญ่ ในสวนสาธารณะ ลานออกกำลังกาย สโมสรฟิตเนส และความปลอดภัยที่ไม่ต้องจินตนาการ ความสมบูรณ์แบบแห่งใหม่

เค.ซี.วงแหวนรามอินทรา : บ้านเดี่ยวและบ้านแฝดกลิ่นไอของบรรยากาศแบบไทยประยุกต์ ในลักษณะของนีโอไทย ซึ่งบ่งบอกถึงความรู้สึกอันอบอุ่นอย่างลึกซึ้ง ด้วยคุณค่าแห่งวิถีชีวิตความเป็นไทยที่ออกแบบให้ภายในมีเรือนชานกว้าง โดดเด่นด้วยแนวคิดการรักษาความร่มรื่นของธรรมชาติเอาไว้ ด้วยบรรยากาศที่เงียบสงบและเป็นส่วนตัวทำให้ชีวิตคุณสัมผัสธรรมชาติได้อย่างใกล้ชิด จึงเป็นเสน่ห์ของที่นี่ที่ทำให้คุณอาจหลงใหลโดยไม่รู้ตัวถึงความสงบ ความสบายกายสบายใจ ผ่อนคลายในทุกๆ วินาที

เค.ซี. เลควิว รามคำแหง : บ้านเดี่ยวหรือนั้นการสร้างบ้านให้มีรูปลักษณ์ที่เด่นสง่า มีดีไซน์เฉพาะตัวที่แสดงถึงรสนิยมของผู้อยู่อาศัย บนทำเลริมทะเลสาบขนาดใหญ่ ในสังคมที่อบอุ่นมีคุณภาพ

(1.2) ทาวน์เฮ้าส์ (Town House)

เค.ซี. คลัสเตอร์ : บ้านทาวน์เฮ้าส์ที่โดดเด่นด้วยรูปลักษณ์ภายนอก ลงตัวด้วยพื้นที่ใช้สอย ใ้อ่างกว้างขวางสไตล์บ้านเดี่ยว โครงสร้างอาคารได้รับการออกแบบพิเศษ เพื่อการต่อเติมด้วยเสาเข็มขนาดใหญ่บริเวณหลังบ้าน คุณจึงต่อเติมความสุขในบ้านได้อย่างมั่นใจ พร้อมสรรพด้วยสาธารณูปโภค และสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ มากมาย รวมถึงระบบการรักษาความปลอดภัยตลอด 24 ชั่วโมง จึงทำให้คุณสัมผัสได้ถึงความปลอดภัยและความปลอดภัยไปพร้อมๆ กัน “ทาวน์เฮ้าส์คุณภาพที่มากกว่าทาวน์เฮ้าส์ธรรมดาทั่วไป” สิ่งที่ทำให้ทุกชีวิตที่พักอาศัยที่นี่มีความสุขสบาย ก็ด้วยสาธารณูปโภคที่ครบครันการคมนาคมสะดวก

บ้านที่ดี ได้ง่ายง่าย

ภายใต้สโลแกน “บ้านที่ดี ได้ง่ายง่าย” ของบริษัทฯ จึงทุ่มเทพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ในทำเลศักยภาพ โดยสร้างบ้านคุณภาพสูงในราคาที่เหมาะสมและมีความคุ้มค่า มีราคาขายต่ำกว่าผู้ประกอบการรายอื่นๆ เมื่อเปรียบเทียบขนาดของบ้านในประเภทและขนาดพื้นที่ใช้สอยที่ใกล้เคียงกัน สามารถเป็นเจ้าของได้ง่าย เพื่อสนองความต้องการมีบ้านของผู้มีรายได้ปานกลาง โดยคำนึงถึงความพึงพอใจของลูกค้าเป็นสำคัญ การดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ดำเนินไปอย่างรอบคอบและมั่นคง ไม่ขยายกิจการจนเกินกำลัง ต้องมีฐานะการเงินมั่นคงโดยรักษาสัดส่วนหนี้สินต่อทุนให้ต่ำกว่าหนึ่งเท่า และสามารถสร้างผลตอบแทนให้บริษัทและผู้ถือหุ้นอย่างสม่ำเสมอ

สินค้าของบริษัทฯ เป็นที่อยู่อาศัยแนวราบเป็นหลัก ได้แก่ บ้านเดี่ยว บ้านแฝด และบ้านทาวน์เฮ้าส์ นอกจากนี้ยังมีธุรกิจรับจ้างสร้างบ้าน และรับบริหารโครงการบ้านจัดสรร เน้นทำเลด้านตะวันออกและตะวันออกเฉียงเหนือของกรุงเทพฯ เป็นสำคัญ เนื่องจากบริษัทฯ ได้มีผลงานบ้านจัดสรรในพื้นที่นี้มากกว่า 40 ปี จนเป็นที่รู้จักของผู้บริโภคและผู้ที่ต้องการซื้อที่อยู่อาศัยย่านนี้

สำหรับปี 2559 บริษัทฯ ได้มีปรับโครงสร้างองค์กรให้มีความเหมาะสมและคล่องตัวกับการบริหารธุรกิจ สามารถกำกับดูแลกิจการได้อย่างมีประสิทธิภาพ ด้านการพัฒนาโครงการ บริษัทฯ ทำการคัดเลือกที่ดินในทำเลที่ดีเพื่อพัฒนาเป็นโครงการใหม่ของบริษัทฯ ทำการปรับปรุงพัฒนาแบบโครงการ และดีไซน์บ้านให้มีความทันสมัย มีระบบโครงสร้างพื้นฐานที่รองรับระบบสารสนเทศและระบบบ้านอัจฉริยะที่จะมีบทบาทในการอยู่อาศัยมากขึ้นในอนาคตอันใกล้ โดยยังคงรักษาไว้ซึ่งคุณภาพการก่อสร้างทำให้ทุกโครงการของบริษัทฯ มีความคุ้มค่าสูงด้านราคาต่อคุณภาพ

นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้สร้างความไว้วางใจและความพึงพอใจให้กับผู้บริโภค โดยพัฒนาและเสริมสร้างธรรมาภิบาลของบริษัทฯ ให้ดียิ่งขึ้นต่อไป ควบคู่ไปกับเป้าหมายการเติบโตทางธุรกิจ เพื่อสร้างความเติบโตอย่างยั่งยืนให้กับธุรกิจของบริษัทฯ ผู้มีส่วนได้เสีย สังคม ชุมชน สิ่งแวดล้อม และประเทศชาติ มุ่งมั่นที่จะเติบโตและพัฒนาอย่างต่อเนื่อง และมีเสถียรภาพ

โครงสร้างรายได้

โครงสร้างรายได้ของ บริษัทฯ และบริษัทย่อย แยกตามผลิตภัณฑ์หลักในปี 2559 ปี 2558 และปี 2557 ซึ่งสามารถแยกได้ ดังนี้

โครงสร้างรายได้	ปี 2557		ปี 2558		ปี 2559	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
รายได้จากการขาย	419.65	78.07	664.79	70.96	551.43	69.43
รายได้จากการรับจ้างสร้างบ้าน	89.59	16.67	251.77	26.88	157.18	19.79
รายได้จากการบริหารโครงการ	14.11	2.63	13.99	1.49	-	-
รายได้อื่นๆ	14.17	2.64	6.24	0.67	85.58	10.78
รวมรายได้	537.52	100.0	963.79	100.00	794.19	100.00

บริษัทฯ มีรายได้ส่วนใหญ่มาจากการขายอสังหาริมทรัพย์ โดยในปี 2557 ปี 2558 และปี 2559 บริษัทฯ มีรายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์คิดเป็นร้อยละ 78.07 ร้อยละ 70.96 และร้อยละ 69.43 ของรายได้รวมตามลำดับ

สัดส่วนของการขายบ้านเดี่ยว ทาวน์เฮ้าส์ และที่ดิน

สัดส่วนการขาย	ปี 2557		ปี 2558		ปี 2559	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
บ้านเดี่ยว	432.66	80.5	619.33	66.11	244.57	30.79
ทาวน์เฮ้าส์	73.91	13.8	187.22	19.99	89.97	11.33
อื่นๆ	30.95	5.7	130.23	13.90	459.65	57.88
รวม	537.52	100.0	936.76	100.00	794.19	100.00

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจด้านการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ประเภทบ้านจัดสรร เน้นอสังหาริมทรัพย์แนวราบเป็นหลัก คือ บ้านเดี่ยว บ้านแฝด และทาวน์เฮ้าส์ รับจ้างสร้างบ้าน และบริหารจัดการโครงการบ้านจัดสรร โดยบริษัทฯ จะเป็นผู้พัฒนาและเป็นเจ้าของโครงการ และ/หรือบริษัทฯ ร่วมทุนกับเจ้าของกรรมสิทธิ์ที่ดิน สำหรับทำเลที่ตั้งโครงการที่เลือกนำมาพัฒนานั้น ส่วนใหญ่จะเป็นบริเวณเขตชานเมืองกรุงเทพมหานคร ซึ่งอยู่ใกล้แหล่งชุมชนที่มีระบบสาธารณูปโภคและสาธารณูปการต่างๆ ไว้รองรับการพัฒนาอย่างครบครัน ทั้งระบบไฟฟ้า ระบบการประปา การสื่อสาร การคมนาคมขนส่งที่สะดวก

บริษัทฯ มีโครงการปัจจุบันที่ดำเนินงานอยู่ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 จำนวน 15 โครงการ มูลค่า 10,679 ล้านบาท (โครงการบ้านเดี่ยว บ้านแฝดและทาวน์เฮ้าส์) โดยรายละเอียดของแต่ละโครงการปรากฏดังตารางต่อไปนี้

ลำดับ	โครงการ	ที่ตั้งโครงการ	ปีที่เปิดโครงการ	ลักษณะโครงการ	กลุ่มลูกค้า	ราคาเฉลี่ย (ลบ.)	มูลค่าโครงการ		ความคืบหน้าของโครงการ (%)
							ยูนิต	มูลค่า (ลบ.)	
บ้านเดี่ยวและบ้านแฝด									
1	เค.ซี.เลควิว โซน A-E	เขตสะพานสูง	ค.ค. 45	SDH	A	4.33	235	1,038	98.00%
2	เค.ซี.วงแหวนรามอินทรา	เขตบางเขน	มี.ค. 47	SDH	B ถึง B+	3.50	163	598	97.85%
3	เค.ซี.เนเธอร์แลนด์วิลล์ บางนา	สมุทรปราการ	ธ.ค. 47	SDH / SEMI	A	4.50	425	1,974	66.40%
4	เค.ซี.พาร์ควิลล์ บางนา	สมุทรปราการ	มี.ย. 48	SDH / SEMI	B	2.85	382	1,023	90.71%
5	เค.ซี.สุวินทวงศ์ 2	สุวินทวงศ์	ธ.ค. 50	SDH	C	1.54	265	350	87.02%
6	เค.ซี.กรีนดาเนล ประชาสำราญ	หนองจอก	ม.ค. 58	SDH / SEMI	C ถึง C+	1.56	205	326	10.61%
7	เค.ซี.การดินโฮม 18**	นิมิตใหม่	มี.ย. 47	SDH	B	2.50	121	191	99.00%
8	เค.ซี.การดินโฮม 20**	นิมิตใหม่	มี.ย. 47	SDH	C ถึง C +	1.83	152	277	100.00%
9	เค.ซี.พาร์ควิลล์ 2**	รามอินทรา	ธ.ค. 47	SDH	B	2.77	77	213	99.00%
10	เค.ซี.สุวินทวงศ์ 1**	สุวินทวงศ์	ธ.ค. 47	SDH	B ถึง B+	3.50	180	529	99.00%
รวม							2,207	6,519	
ทาวน์เฮ้าส์									
1	เค.ซี.คลัสเตอร์ นิมิตใหม่	เขตคลองสามวา	เม.ย. 49	TH	C	0.89	479	695	43.91%
2	เค.ซี.คลัสเตอร์ รามอินทรา-ชาฟารี*	รามอินทรา	ม.ค. 49	TH	C	0.95	1,342	1,610	89.00%
3	เค.ซี.คลัสเตอร์ วงแหวนรามอินทรา*	รามอินทรา	ก.พ. 49	TH	C	1.05	485	653	98.06%
4	เค.ซี.รามอินทรา 8*	รามอินทรา	เม.ย. 45	TH	C	0.95	924	986	99.00%
5	เค.ซี.รามอินทรา 5*	รามอินทรา	ธ.ค. 48	TH	C	0.95	412	493	99.00%
รวม							3,642	4,437	

หมายเหตุ : SDH คือ บ้านเดี่ยว SEMI คือ บ้านแฝด TH คือ ทาวน์เฮ้าส์
 A คือ กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ต่อครัวเรือนมากกว่า 100,000 บาท/เดือน
 B ถึง B+ คือ กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ต่อครัวเรือนตั้งแต่ 70,000 บาท/เดือน ถึง 100,000 บาท/เดือน
 C ถึง C+ คือ กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ต่อครัวเรือนตั้งแต่ 30,000 บาท/เดือน ถึง 70,000 บาท/เดือน
 *เป็นโครงการร่วมทุน **เป็นโครงการรับจ้างก่อสร้าง

ส่วนที่ 1 กงประกอบธุรกิจ

2.2 การตลาดและการแข่งขัน

กลยุทธ์การแข่งขัน

บริษัทฯ ใช้กลยุทธ์การมุ่งเน้นการสร้างจุดแข็งให้กับผลิตภัณฑ์และบริการ อีกทั้งยังมุ่งเน้นให้เกิดความเชื่อมั่นในบริษัทฯ และผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯกับผู้บริโภค โดยกำหนดราคาที่สามารถเป็นเจ้าของได้ ดังนั้นด้านการตลาดของบริษัทฯ จึงมีกลยุทธ์การแข่งขัน ดังนี้

ด้านผลิตภัณฑ์

บริษัทฯ เน้นให้ความสำคัญกับลูกค้าเป็นจุดศูนย์กลาง (customer centric) โดยการออกแบบโครงการแต่ละโครงการนั้น ฝ่ายพัฒนาธุรกิจของบริษัทฯ จะทำการวิเคราะห์ความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายร่วมกับฝ่ายวิจัยและฝ่ายการตลาด โดยเน้นการสร้างความแตกต่างในตัวผลิตภัณฑ์ที่อยู่อาศัย การตกแต่งพื้นที่ใช้สอยและพื้นที่ส่วนกลางที่ลงตัวตอบโจทย์ความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย รองรับกับกลุ่มเป้าหมายที่มีความต้องการแตกต่างกันไป เพื่อให้ลูกค้าสามารถเลือกซื้อที่อยู่อาศัยได้ตรงกับความต้องการ และเพื่อตอบสนองความพึงพอใจของลูกค้า สำหรับการก่อสร้างนั้น ภายหลังจากการเปลี่ยนแปลงผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ บริษัทฯ พัฒนาทีมควบคุมคุณภาพงานก่อสร้างในแต่ละขั้นตอนอย่างใกล้ชิด ตั้งแต่เริ่มจนแล้วเสร็จส่งมอบงานแก่ลูกค้า โดยบริษัทฯ มีทีมงานควบคุมคุณภาพของบริษัทฯ เองเป็นผู้คอยตรวจสอบงานก่อสร้างในแต่ละขั้นตอน โดยมีฝ่ายการตลาดและฝ่ายขายช่วยรับฟังความคิดเห็นของลูกค้าเพื่อนำมาพัฒนาอย่างต่อเนื่อง ภายหลังจากการส่งมอบงาน บริษัทฯ มีนโยบายการให้บริการหลังการขายอย่างใกล้ชิดเพื่อให้ลูกค้าเกิดความมั่นใจ ทำให้บริษัทฯ ได้รับการยอมรับและความเชื่อมั่นจากลูกค้า

ด้านต้นทุน

บริษัทฯ มีการบริหารต้นทุนผลิตภัณฑ์ที่มุ่งเน้นการควบคุมราคาต้นทุนสำหรับการพัฒนาโครงการให้อยู่ในระดับที่เหมาะสม เพื่อรักษาอัตรากำไรขั้นต้น และเพื่อให้ราคาของผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ อยู่ในระดับที่เหมาะสม และสามารถแข่งขันได้ โดยเริ่มตั้งแต่การคัดเลือกที่ดินและการจัดซื้อที่ดินให้อยู่ในระดับราคาที่เหมาะสม การวิจัยพัฒนาเลือกแบบบ้านที่เหมาะสม การเลือกใช้วัสดุก่อสร้างที่มีคุณภาพและได้มาตรฐาน โดยมีต้นทุนไม่เกินจากที่ได้กำหนดไว้

ด้านการตลาด

บริษัทฯ มีการทำวิจัยกลุ่มลูกค้าทั้งในด้านความต้องการ พฤติกรรมของลูกค้า ทิศทางความนิยมของตลาดอสังหาริมทรัพย์ การเดินทาง และสาเหตุในการเลือกซื้อ จากกลุ่มลูกค้าเดิมของโครงการ เพื่อเก็บเป็นฐานข้อมูลในการเลือกใช้กลยุทธ์และสื่อทางการตลาดที่เหมาะสม เข้าใจ และเข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย ซึ่งยังขึ้นอยู่กับสภาวะและค่านิยมของสังคมในปัจจุบัน ไม่ว่าจะเป็นการจัดทำสื่อโฆษณา สื่อออนไลน์ การออกบูธ เป็นต้น

ด้านการกำหนดราคาผลิตภัณฑ์

บริษัทฯ มีนโยบายกำหนดราคาที่เหมาะสม หรืออาจต่ำกว่าผู้ประกอบการรายอื่นๆ เมื่อเปรียบเทียบกับขนาดของบ้านในประเภทเดียวกัน เพื่อให้ตอบสนองกับความต้องการบ้านของผู้ที่มีรายได้ปานกลาง โดยจะมีการสำรวจ และวิเคราะห์สถานการณ์ทางการตลาดในตลาดอสังหาริมทรัพย์เป็นประจำ เพื่อที่จะสามารถตั้งราคาขายในระดับที่สามารถแข่งขันได้ คำนึงถึงคุณภาพของสินค้า รวมถึงการตั้งราคาที่สอดคล้องกับสภาวะต้นทุนต่างๆ ที่มีการปรับเปลี่ยนอยู่ตลอดเวลา เน้นถึงความคุ้มค่าของผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ เมื่อเทียบกับบริษัทอื่นๆ

ด้านการส่งเสริมการตลาด

กลยุทธ์ในการส่งเสริมการตลาดเป็นอีกสิ่งหนึ่งที่บริษัทฯ ให้ความสำคัญ และนำมาใช้แข่งขัน เพื่อสร้างการรับรู้ต่อตราสินค้าของบริษัทฯ โดยใช้เพื่อจุดมุ่งใจให้เกิดความต้องการของผลิตภัณฑ์ การจดจำในสินค้าของบริษัทฯ อีกทั้งยังช่วยสร้างความเชื่อมั่นในตัวผลิตภัณฑ์และภาพลักษณ์ที่ดีให้กับบริษัทฯ โดยบริษัทฯ ใช้สื่อโฆษณาประชาสัมพันธ์ผ่านช่องทางต่างๆ เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ดังนี้

บริษัทฯ ใช้การโฆษณาผ่านสื่อต่างๆ โดยสื่อหลักที่ใช้จะเป็นป้ายโฆษณา สื่อออนไลน์ โฆษณาผ่านทางโทรทัศน์และหนังสือพิมพ์ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังใช้ประโยชน์จากฐานข้อมูลลูกค้าหรือผู้มาเยี่ยมชมโครงการที่มีอยู่ เพื่อเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้โดยตรง สำหรับสื่อที่ใช้สูงสุดได้แก่ ป้ายโฆษณา เนื่องจากความต้องการที่อยู่อาศัยนั้นจะมีลักษณะ "Geographic Demand" คือลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็นบุคคลที่รู้จักและคุ้นเคยกับพื้นที่ที่โครงการตั้งอยู่ ดังนั้น สื่อดังกล่าวจึงเข้าถึงลูกค้ากลุ่มเป้าหมายได้มากกว่า

Above The Line (การตลาดผ่านสื่อที่เข้าถึงกลุ่มผู้ฟังในวงกว้าง) : การซื้อและทำโฆษณาผ่านสื่อหลัก ได้แก่ สื่อออนไลน์ (www.kcproperty.co.th) โซเชียลมีเดีย (Facebook) โทรทัศน์ วิทยุ สื่อสิ่งพิมพ์ SMS ข้อมูลและรายละเอียดโครงการใหม่ รวมถึงรายการส่งเสริมการขายที่มีในขณะนั้นไปยังโทรศัพท์มือถือของลูกค้า เพื่อสร้างการรับรู้ในตราสินค้าแก่ผู้บริโภคในวงกว้างภายในระยะเวลาสั้นๆ อย่างรวดเร็ว โดยใช้โฆษณาแนะนำสินค้าหรือบริการผ่านสื่อ ซึ่งเป็นการสื่อสารทางเดียวกับผู้บริโภค

Below The Line (การตลาดที่เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายแบบเฉพาะเจาะจง) : เป็นการสื่อสารสองทางกับผู้บริโภคในรูปแบบของการจัดกิจกรรมตลาดเพื่อเข้าถึงผู้บริโภคเฉพาะกลุ่ม เฉพาะพื้นที่ที่มีจำนวนและขนาดจำกัด อาทิ การจัดกิจกรรมพิเศษทางการตลาด, การส่งเสริมการขาย, การออกบูธงานแสดงอสังหาริมทรัพย์ และการจัดโรดโชว์สร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า

บริการหลังการขาย

เพื่อให้ลูกค้ามีความเชื่อมั่นในตัวผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ และยังเป็นส่วนหนึ่งในการตัดสินใจซื้อ บริษัทฯ จึงมีบริการหลังการขายสำหรับลูกค้าผู้ซื้อผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ โดยมีการรับประกันคุณภาพของบ้านเป็นระยะเวลา 1 ปี นับจากวันที่โอนกรรมสิทธิ์ให้กับลูกค้า สำหรับความบกพร่องที่เกิดจากการก่อสร้าง วัสดุก่อสร้าง และอุปกรณ์ตกแต่ง

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ลักษณะลูกค้าของบริษัทฯ จะเป็นผู้ที่ต้องการที่อยู่อาศัยแห่งใหม่ โดยลูกค้าแต่ละรายก็จะมีความต้องการที่อยู่อาศัยแตกต่างกันออกไปตามเงื่อนไข เหตุผล และข้อจำกัด เพื่อให้ลูกค้าสามารถเลือกที่อยู่อาศัยตรงตามความต้องการ บริษัทฯ จึงได้ออกแบบที่อยู่อาศัยให้มีความหลากหลาย เพื่อตอบสนองความพึงพอใจและให้รอบรับกับความต้องการของลูกค้า โดยกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักของบริษัทฯ จะเป็นกลุ่มลูกค้าซึ่งอยู่ในรายได้ระดับปานกลาง โดยพื้นที่โครงการของบริษัทฯ จะอยู่ในย่านชานเมืองของกรุงเทพฯ

การจำหน่ายและช่องทางการจัดจำหน่าย

บริษัทฯ จำหน่ายผลิตภัณฑ์โดยผ่านช่องทางการจำหน่ายแบบช่องทางตรง และเป็นการขายโดยพนักงานของบริษัทฯ โดยบริษัทฯ มีการจัดฝึกอบรมทีมงานขายเป็นประจำอย่างต่อเนื่องและมีการกำหนดนโยบายและวางเป้าหมายอย่างชัดเจน แต่ละโครงการจะมีทีมงานขายประมาณ 2-3 คน และมีการกำหนดค่านายหน้าในการขายที่อยู่อาศัยแต่ละหลังในโครงการเพื่อเป็นแรงกระตุ้นแก่ทีมงานขายซึ่งทีมงานขายแต่ละคนจะ

ถูกฝึกให้มีความเข้าใจใส่ต่อลูกค้าแต่ละราย ตั้งแต่การให้ข้อมูลพื้นฐานเริ่มแรกแก่ลูกค้าที่โทรศัพท์เข้ามาสอบถาม ขั้นตอนการจองซื้อและเซ็นสัญญา การเตรียมตัวและช่วยเหลือการจัดหาสินเชื่อบ้านกับสถาบันการเงิน การส่งมอบบ้านและการบริการหลังการขาย โดยแต่ละขั้นตอนจะมีการบันทึกข้อมูลไว้ในระบบเพื่อทำการปรับปรุงหรือวิเคราะห์ถึงปัจจัยที่ส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อของกลุ่มลูกค้าเพื่อกำหนดกลยุทธ์ด้านการขายต่อไป นอกจากนี้บริษัทฯ มีการออกนิตยสารแสดงสินค้าและนำเสนอรายการส่งเสริมการขายตามสถานที่ต่างๆ เป็นครั้งคราว ตลอดจนการโฆษณาผ่านสื่อออนไลน์และโซเชียลมีเดีย เพื่อกระตุ้นยอดขาย หรือเป็นการเชิญลูกค้าให้เข้ามาแวะชมโครงการเพื่อดำเนินกิจกรรมการขายภายในโครงการต่อไป

ภาวะอุตสาหกรรมของธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

ภาวะตลาดอสังหาริมทรัพย์

สถานการณ์ตลาดอสังหาริมทรัพย์ปี 2559

ไตรมาสแรกถึงเดือนเมษายนของปี 2559 เศรษฐกิจไทยและตลาดอสังหาริมทรัพย์มีการเติบโตอย่างช้าๆ โดยมีปัจจัยกระตุ้นจากนโยบายภาครัฐ ทั้งการใช้จ่ายของภาครัฐ (government expenditure) และการออกมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจภาคอสังหาริมทรัพย์ซึ่งรัฐบาลดำเนินการต่อเนื่องมาตั้งแต่ปลายเดือนตุลาคมปี 2558 ทำให้ยอดขายและหน่วยโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยกระตือรือร้นโดยเฉพาะช่วงเดือนมีนาคมและเมษายน 2559 มีจำนวนเพิ่มขึ้นถึง 57% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน ขณะที่การฟื้นตัวของเศรษฐกิจโลกยังไม่ชัดเจน ส่งผลกระทบต่อภาคธุรกิจ การส่งออก และการลงทุนของภาคเอกชนที่ยังคงชะลอตัว รวมถึงหนี้ครัวเรือนที่อยู่ระดับสูง และมีแนวโน้มที่สูงขึ้นจากปี 2558 ส่งผลให้ความเชื่อมั่น กำลังซื้อ และความสามารถในการขอสินเชื่อบ้านจากสถาบันการเงินลดลง ทำให้ภาคอสังหาริมทรัพย์ในปี 2559 ยังคงชะลอตัวอย่างต่อเนื่องจากปี 2558 ภายหลังจากมาตรการกระตุ้นภาคอสังหาริมทรัพย์ สิ้นสุดลงในปลายเดือนเมษายน รวมถึงมีเหตุการณ์สำคัญของประเทศที่เกิดขึ้นในไตรมาสที่ 4 เดือนตุลาคม ทำให้ผู้ประกอบการและผู้บริโภคในภาคส่วนต่างๆ ระวังการดำเนินกิจกรรมทางการตลาดเชิงรุกในช่วงที่เหลือของปีประกอบกับผู้ประกอบการส่วนใหญ่ยังมี stock ที่อยู่อาศัยรอขาย ทำให้โครงการที่เปิดตัวใหม่เลื่อนออกไปในปี 2560 โดยข้อมูลจากบจก.เอเจนซี ฟอร์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส พบว่าโครงการที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลเปิดใหม่ปี 2559 มีจำนวนหน่วยเพิ่มขึ้นเพียงเล็กน้อย คิดเป็นร้อยละ 2 แต่มูลค่าโครงการกลับลดลง คิดเป็นร้อยละ 12 ซึ่งการลดลงของมูลค่านี้เป็นผลมาจากในปี 2559 มีการพัฒนาที่อยู่อาศัยราคาแพงลดลง

ในภาพรวมทั้งปี 2559 ยอดรวมการเปิดขายหน่วยที่อยู่อาศัยในโครงการใหม่ลดลง โดยเฉพาะประเภทคอนโดมิเนียม โดยมีหน่วยคอนโดมิเนียมเปิดขายใหม่เพียงประมาณ 52,700 หน่วย ต่ำที่สุดในรอบหลายปี (หากไม่นับรวมปี 2554 ซึ่งเป็นปีที่เกิดมหาอุทกภัย) ส่วนการเปิดโครงการใหม่ประเภทบ้านจัดสรรแนวราบ ยังคงมีอยู่ในระดับปกติ โดยจำนวนหน่วยบ้านจัดสรรเปิดขายใหม่มี 43,800 หน่วย ใกล้เคียงกับจำนวนเปิดขายใหม่ในปี 2557 (45,200 หน่วย) และ ปี 2558 (44,500 หน่วย) ตามลำดับ



หน่วยที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียนใหม่ ในกรุงเทพฯ-ปริมณฑล

ปี	บ้านแนวราบ		คอนโดมิเนียม	
	สร้างเสร็จ จดทะเบียนใหม่	เปิดขายใหม่	สร้างเสร็จ จดทะเบียนใหม่	เปิดขายใหม่
2553	47,000	54,300	59,900	65,900
2554	47,100	40,300	34,700	42,300
2555	46,600	39,700	78,400	62,900
2556	60,900	45,000	71,400	85,200
2557	58,400	45,200	75,100	73,100
2558	56,200	44,500	67,600	60,400
2559	53,700	43,800	69,700	52,700

ที่มา : ศูนย์ข้อมูลสังหาริมทรัพย์

หมายเหตุ : ข้อมูลหน่วยที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียนใหม่รวมทั้งในส่วนของผู้ประกอบการและส่วนที่ผู้บริโภคลงทุนสร้างเอง (ซึ่งเป็นบ้านแนวราบ)

สถานการณ์ในเดือนพฤษภาคม 2559 ภายหลังจากมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจภาคอสังหาริมทรัพย์ของรัฐบาลสิ้นสุดลง แม้ว่าผู้ประกอบการพยายามกระตุ้นการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภคด้วยโปรโมชั่นต่างๆ แต่ด้วยภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัวต่อเนื่องมายาวนาน ทำให้หนี้สินภาคครัวเรือนปรับสูงขึ้นมาก กำลังซื้อของผู้บริโภคลดลง ประกอบกับธนาคารมีมาตรการเข้มงวดการปล่อยสินเชื่อแม้จะพยายามระบุว่าใช้เกณฑ์การพิจารณาให้สินเชื่อตามเดิม แต่ในทางปฏิบัติพบว่าลูกค้าโครงการได้รับอนุมัติสินเชื่อบ้านยากขึ้นกว่าเดิม ทั้งที่คุณสมบัติของลูกค้าลักษณะนั้นๆ เดิมเคยขอสินเชื่อผ่าน แต่ปัจจุบันกลับขอสินเชื่อไม่ผ่าน อีกทั้งธนาคารยังให้สินเชื่อต่อรายได้ต่อเดือนลดลง เช่นจากเดิมให้ 50-60 เท่าของรายได้คงเหลือต่อเดือน ก็ปรับลดลงมาเหลือเพียง 30-40 เท่า โดยเฉพาะในช่วงครึ่งหลังของปี 2559 ส่งผลให้อัตราการปฏิเสธสินเชื่อเพิ่มสูงขึ้นกว่า 50% จากเดิม 25-30% ตลาดที่ได้รับผลกระทบมากที่สุดจากภาวะการชะลอตัวของเศรษฐกิจ หนี้ครัวเรือน โดยเฉพาะการเข้มงวดปล่อยสินเชื่อ คือที่อยู่อาศัยระดับกลางล่าง หรือราคาบ้านระดับ 3 ล้านบาทหรือต่ำกว่าได้รับผลกระทบสูงสุด

บ้านจัดสรรและคอนโดมิเนียม

ปี 2559 จำนวนที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลจดทะเบียนใหม่ มีจำนวนทั้งสิ้น 123,383 หน่วย ลดลงจากปี 2558 123,830 หน่วย คิดเป็น 0.4% เมื่อแยกตามประเภทและการสร้างที่อยู่อาศัยพบว่า ปี 2559 คอนโดมิเนียมยังคงมีสัดส่วนมากที่สุด 56% รองลงมาได้แก่ บ้านเดี่ยว 26% และทาวน์เฮาส์ 13% เมื่อเทียบกับปี 2558 ที่มีสัดส่วน 55%, 25%, และ 15% ตามลำดับ ที่อยู่อาศัยส่วนใหญ่เป็นโครงการจัดสรรที่มีสัดส่วน 82% ขณะที่ที่อยู่อาศัยสร้างเองมีสัดส่วน 18% ซึ่งใกล้เคียงกับปี 2558

ตารางแสดงการจดทะเบียนเพิ่มขึ้นของที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลปี
2558-2559 (หน่วย : ユニット)

ประเภท	2555	2556	2557	2558	2559
จำนวนรวมทั้งหมด	125,020	132,302	133,439	123,830	123,383
- จัดสรร	101,583	109,017	108,993	101,455	101,469
- สร้างเอง	25,437	23,285	24,446	22,375	21,914
บ้านเดี่ยว	31,745	31,465	33,593	31,428	31,912
- จัดสรร	10,887	13,869	13,056	11,837	12,761
- สร้างเอง	20,858	17,596	20,537	19,591	19,151
บ้านแฝด	1,173	2,601	2,906	2,461	2,014
- จัดสรร	1,069	2,470	2,820	2,368	1,895
- สร้างเอง	104	131	86	95	119
ทาวน์เฮาส์	9,102	17,068	14,936	18,690	16,344
- จัดสรร	8,750	16,433	13,998	17,946	15,721
- สร้างเอง	352	635	938	744	623
อาคารพาณิชย์	4,591	9,728	6,946	3,623	3,417
- จัดสรร	2,468	4,805	4,061	1,678	1,396
- สร้างเอง	2,123	4,923	2,885	1,945	2,021
คอนโดมิเนียม	78,409	71,440	75,058	67,628	69,696

ที่มา: สำนักงานเขตกรุงเทพมหานคร เทศบาลและสำนักงานจังหวัดในปริมณฑล

รวบรวมโดย: ส่วนข้อมูลที่อยู่อาศัย ฝ่ายวิชาการและศูนย์ข้อมูลที่อยู่อาศัยธนาคารอาคารสงเคราะห์

เมื่อพิจารณาด้านอุปทานพบว่าปี 2559 ที่อยู่อาศัยที่เสนอขายในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล จากยอดเหลือขาย ณ สิ้นปี 2558 รวมกับโครงการเปิดใหม่ปี 2559 มีจำนวนรวม 281,417 หน่วย คิดเป็นมูลค่าโครงการ 1,042,837 ล้านบาท โดยเป็นโครงการเปิดใหม่ 110,575 หน่วยหรือคิดเป็น 39% ของโครงการทั้งหมด เพิ่มจากปี 2558 มา 2% และมีมูลค่าโครงการเปิดใหม่รวม 382,105 ล้านบาท หรือ 37% ของทั้งหมด โดยมีมูลค่าลดลงจากปี 2558 มา 12% และการพัฒนายังคงเป็นการเปิดตัวคอนโดมิเนียมส่วนใหญ่เช่นเดียวกับปี 2558 แต่มีสัดส่วนการเปิดตัวของคอนโดมิเนียมลดลงจาก 58% เป็น 53% ขณะที่สัดส่วนของบ้านเดี่ยวลดลงเล็กน้อยจาก 12% เป็น 11% และทาวน์เฮาส์เพิ่มขึ้นจาก 23% เป็น 27% โครงการที่อยู่อาศัยเปิดใหม่มีมูลค่าเฉลี่ยต่อยูนิตลดลง โดยราคาขายเฉลี่ยต่อหน่วยของอสังหาริมทรัพย์ลดลงจาก 4.03 ล้านบาทต่อหน่วยในปี 2558 เป็น 3.46 ล้านบาทต่อหน่วยในปี 2559 เนื่องจากปี 2559 มีการเปิดตัวโครงการราคาแพงลดลง

ตารางแสดงผลการสำรวจตลาดที่อยู่อาศัยปี 2559

ประเภทที่อยู่อาศัย			บ้านเดี่ยว	บ้านแฝด	ทาวน์เฮ้าส์	อาคารพาณิชย์	คอนโดมิเนียม	รวม
เหลือขาย ณ สิ้นปี 2558	จำนวนหน่วย	หน่วย	39,826	11,083	48,999	3,585	67,349	170,842
	สัดส่วนจำนวนหน่วย	%	23%	7%	29%	2%	39%	100%
	มูลค่าโครงการ	ล้านบาท	255,304	38,937	126,472	16,925	224,094	661,732
	สัดส่วนมูลค่าโครงการ	%	38%	6%	19%	3%	34%	100%
โครงการเปิด ใหม่ ปี 2559	จำนวนหน่วย	หน่วย	12,146	7,287	29,932	2,860	58,350	110,575
	สัดส่วนจำนวนหน่วย	%	11%	7%	27%	2%	53%	100%
	มูลค่าโครงการ	ล้านบาท	82,023	26,186	69,319	11,918	192,659	382,105
	สัดส่วนมูลค่าโครงการ	%	22%	7%	18%	3%	50%	100%
	ราคาขายเฉลี่ย/หน่วย	ล้านบาท	6.75	3.59	2.32	4.17	3.30	3.46
ยอดขาย ณ สิ้นปี 2559	ขายได้	หน่วย	12,445	3,725	24,277	1,772	55,901	98,120
	สัดส่วนการขายได้	%	12%	4%	25%	2%	57%	100%
	ร้อยละการขายได้เทียบกับ ทั้งหมด	%	24%	20%	31%	27%	44%	35%
	หน่วยเหลือขาย	หน่วย	39,527	14,379	54,654	4,916	69,798	183,274
	สัดส่วนหน่วยเหลือขาย	%	21%	8%	30%	3%	38%	100%

ที่มา: บจก.เอเจนซี พร็อพเพอร์ตี้ แอสเฟส

โครงการบ้านเดี่ยว

จากการสำรวจตลาดพบว่าโครงการบ้านเดี่ยวที่เปิดขายใหม่ปี 2559 ผู้ประกอบการยังมุ่งตลาดกับกลุ่มลูกค้าระดับกลางเป็นหลัก เห็นได้จากบ้านเดี่ยวราคา 3-5 ล้านบาทมีส่วนแบ่งตลาดสูงสุดถึง 49% รองลงมาเป็นระดับราคา 5-10 ล้านบาท สัดส่วน 42% ณ สิ้นปี 2559 บ้านเดี่ยวมีจำนวนหน่วยในการเสนอขายทั้งหมด 51,972 หน่วย มีมูลค่าโครงการรวมคิดเป็น 32% ของมูลค่าโครงการที่เปิดขายในปี 2559 โดยมีสัดส่วนบ้านเดี่ยวระดับราคากลาง (5-10 ล้านบาท) สูงสุดคิดเป็น 39%

หากพิจารณายอดขายตามพื้นที่ (geographic area) พื้นที่ทางทิศตะวันตกยอดขายลดลงสูงสุด รองลงมาคือทิศตะวันออกเฉียงเหนือและทิศตะวันออก ยกเว้นยอดขายทางทิศเหนือ ทิศใต้ และโซนศูนย์กลางธุรกิจที่เพิ่มขึ้นซึ่งเป็นผลจากการก่อสร้างโครงการรถไฟฟ้าในพื้นที่ดังกล่าวเป็นรูปธรรมมากขึ้น ทำให้เกิดอุปสงค์ในพื้นที่บริเวณนี้มากขึ้น

หากพิจารณาจำนวนยูนิตที่เสนอขายและยอดขายตามระดับราคาพบว่า

- 1) จำนวนยูนิตที่เสนอขาย: บ้านเดี่ยวระดับราคา 3-4.99 ล้านบาทมีจำนวนสูงสุด 7,731 ยูนิต อย่างไรก็ตามจำนวนยูนิตเสนอขายโดยรวมในครึ่งปีหลังของ 2559 ลดลงในทุกระดับราคาเมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปี 2558 ยกเว้นกลุ่มบ้านเดี่ยวระดับราคา 20 ล้านบาทขึ้นไป (จำนวนสูงขึ้น 27%) และระดับราคา 5-6.99 ล้านบาท (จำนวนสูงขึ้น 5%) เนื่องจากภาวะหนี้ครัวเรือนในกลุ่มรายได้ระดับกลาง-ล่าง อยู่ในระดับสูง
- 2) ยอดขายครึ่งปีหลังของปี 2559 พบว่ายอดขายบ้านเดี่ยวกับทุกระดับราคาปรับลดลง โดยยอดขายบ้านเดี่ยวระดับราคาต่ำกว่า 3 ล้านบาท ลดลงสูงสุดในตลาดถึงร้อยละ 55 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกัน

กันของปีก่อนหน้า รองลงมาได้แก่บ้านเดี่ยวระดับราคา 20 ล้านบาทขึ้นไป (ลดลง 34%) ระดับราคา 3-4.99 ล้านบาท (ลดลง 12%) และระดับราคา 10-19.99 ล้านบาท (ลดลง 11%) ตามลำดับ อย่างไรก็ตาม บ้านเดี่ยวระดับราคา 5-6 ล้านบาท และราคา 7-9 ล้านบาท มียอดขายเพิ่มขึ้น 12% และ 3% ตามลำดับ เป็นผลจากลูกค้ากลุ่มนี้ไม่มีปัญหาหนี้ภาคครัวเรือน และมีความอ่อนไหวต่อภาวะเศรษฐกิจน้อย ทำให้ถูกปฏิเสธสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยในระดับต่ำ อีกทั้งสถาบันการเงินมักปล่อยสินเชื่อกับบ้านกลุ่มระดับราคามากกว่า 5 ล้านบาทขึ้นไปมากกว่าบ้านกลุ่มระดับราคาต่ำกว่า 5 ล้านบาท

ทาวน์เฮาส์

ตลาดทาวน์เฮาส์มีจำนวนหน่วยที่เปิดขายในปี 2559 รวม 78,931 หน่วย คิดเป็น 28% ของจำนวนหน่วยทั้งหมดเพิ่มขึ้นจากปี 2558 4% และมีมูลค่ารวมประมาณ 19% ของจำนวนที่อยู่อาศัยที่เปิดขาย โครงการทาวน์เฮาส์ที่เปิดตัวใหม่ปี 2559 มีจำนวนหน่วยทั้งสิ้น 29,932 หน่วย เพิ่มขึ้นจากปี 2558 20% เมื่อแยกตามระดับราคาพบว่า ทาวน์เฮาส์ราคาต่ำกว่า 2 ล้านบาทมีส่วนแบ่งตลาดมากที่สุด โดยมีจำนวนหน่วยเปิดขาย 13,414 หน่วย 45%

คอนโดมิเนียม

ปี 2559 ตลาดคอนโดมิเนียมยังคงมีจำนวนสูงสุดในตลาดที่พักอาศัยโดยมีจำนวน 125,699 หน่วยหรือ 45% และมีมูลค่าโครงการรวม 416,753 ล้านบาท ลดลงจากปี 2558 1% โดยจำนวนหน่วยขายที่เปิดใหม่ในปี 2559 มีจำนวนหน่วย 58,350 ลดลง 7% มีมูลค่าโครงการรวม 192,659 ล้านบาท ลดลงจากปี 2558 19% โดยมีราคาเฉลี่ยต่อหน่วย 3.30 ล้านบาท ลดลงจาก 3.80 ล้านบาทในปี 2558 ทั้งนี้เนื่องมาจากสัดส่วนการเปิดตัวของคอนโดมิเนียมระดับราคาสูงกว่า 5 ล้านบาท ในปี 2559 มีจำนวนลดลงจาก 17% ในปี 2558 เป็น 16% ในปี 2559

ตารางแสดงโครงการเปิดใหม่ปี 2559

จำนวนหน่วยทั้งหมด (ยูนิต)						
ระดับราคา	บ้านเดี่ยว	บ้านแฝด	ทาวน์เฮาส์	อาคารพาณิชย์	คอนโดมิเนียม	รวม
ต่ำกว่า 2 ล้านบาท		248	13,414	405	26,725	40,792
2 - 3 ล้านบาท	230	2,458	11,427	568	12,607	27,290
3 - 5 ล้านบาท	5,928	4,052	4,911	1,326	9,843	26,060
5 - 10 ล้านบาท	5,098	499	63	420	7,058	13,138
10 - 20 ล้านบาท	388		117	141	1,614	2,260
สูงกว่า 20 ล้านบาท	502	30			503	1,035
รวม	12,146	7,287	29,932	2,860	58,350	110,575
สัดส่วนจำนวนหน่วย	11%	7%	27%	2%	53%	100%
มูลค่าโครงการทั้งหมด (ล้านบาท)						
ระดับราคา	บ้านเดี่ยว	บ้านแฝด	ทาวน์เฮาส์	อาคารพาณิชย์	คอนโดมิเนียม	รวม
ต่ำกว่า 2 ล้านบาท		397	22,263	742	36,321	59,723
2 - 3 ล้านบาท	665	6,683	27,656	1,380	31,337	67,721
3 - 5 ล้านบาท	24,515	15,261	17,356	5,051	38,030	100,213
5 - 10 ล้านบาท	33,126	2,725	495	2,774	47,841	86,961
10 - 20 ล้านบาท	5,661		1,549	1,971	23,399	32,580
สูงกว่า 20 ล้านบาท	18,056	1,120			15,731	34,907
รวม	82,023	26,186	69,319	11,918	192,659	382,105
สัดส่วนมูลค่าโครงการ	22%	7%	18%	3%	50%	100%

ที่มา: บจก.เคเจเนชี พร็อพเพอร์ตี้ รีเอสเตท แอฟแฟร์ส

แนวโน้มตลาดที่อยู่อาศัยปี 2560

สำหรับปี 2560 ภาพรวมเศรษฐกิจไทยยังคงมีแนวโน้มทรงตัว และยังคงได้รับผลกระทบจากความไม่แน่นอนจากปัจจัยลบต่างๆ ทั้งในและต่างประเทศที่ต่อเนื่องมากจากปี 2559 ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อความเชื่อมั่นของผู้บริโภค ประกอบกับความเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อของสถาบันการเงิน ปัญหานี้ครัวเรือนที่อยู่อาศัยระดับสูง ซึ่งส่งผลกระทบต่อการใช้ที่อยู่อาศัย และความเชื่อมั่นของผู้บริโภคในการใช้จ่าย เพื่อเป็นการป้องกันปัญหาการถูกปฏิเสธสินเชื่อ ผู้ประกอบการควรส่งเอกสารให้ธนาคารพิจารณาสินเชื่อของลูกค้าก่อนรับจอง หรือพิจารณาในเบื้องต้นก่อนได้รับอนุมัติ (Pre-approved)

การซื้อสิ่งหาริมทรัพย์เป็นการลงทุนในสินทรัพย์ขนาดใหญ่ ทำให้ผู้บริโภคจะเลือกซื้อโครงการของผู้ประกอบการที่มีความน่าเชื่อถือที่ผู้บริโภคมีความเชื่อมั่นในความเป็นมืออาชีพและมีแบรนด์ที่น่าเชื่อถือ โดยส่วนใหญ่จะเป็นผู้ประกอบการกลุ่มบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ โดยคาดว่าตลาดอสังหาริมทรัพย์จะมีการแข่งขันที่รุนแรงขึ้นท่ามกลางสภาวะตลาดที่ชะลอตัว ผู้ประกอบการจึงต้องใช้ประสบการณ์ และมีความเข้าใจความต้องการของผู้บริโภค สามารถปรับตัวเข้ากับการเปลี่ยนแปลง และมีความสามารถในการบริหารจัดการที่ผู้บริโภคเชื่อมั่น

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

การพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทฯ ซึ่งบริษัทเป็นผู้พัฒนาและเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ที่ดิน โครงการประกอบด้วยขั้นตอน การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ การดำเนินการจัดซื้อที่ดินเขียนแบบโครงการ การยื่นขอใบอนุญาตต่างๆ จากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง การถมดินและการพัฒนาสาธารณูปโภคเบื้องต้น การสร้างสำนักงานขายและบ้านตัวอย่างและบ้านสร้างเสร็จก่อนขาย (จำนวนหนึ่ง) การเปิดตัวโครงการเพื่อจองขายและทำสัญญาภายหลังจากบ้านตัวอย่างเสร็จพร้อมเข้าชม การก่อสร้าง การตรวจสอบคุณภาพบ้าน การดำเนินการโอนกรรมสิทธิ์และส่งมอบบ้านแก่ลูกค้า และการบริการหลังการขาย

การจัดซื้อที่ดินและการเลือกรูปแบบการพัฒนาโครงการ

การจัดหาที่ดินและพัฒนาโครงการ บริษัทฯ มีนโยบายในการสรรหาที่ดินเพื่อทำโครงการล่วงหน้า ประมาณ 2 ปี แต่จะไม่หาซื้อที่ดินไว้เกินความจำเป็น เพราะมีการระดมเงินเป็นต้นทุนที่ดิน โดยมุ่งเน้นที่ดินที่มีศักยภาพและสามารถนำมาพัฒนาได้ ปัจจัยการพิจารณาเลือกซื้อที่ดิน เช่น ศักยภาพในทำเลที่ตั้งของที่ดิน ราคาที่ดิน ผังเมือง ข้อจำกัดทางกฎหมาย ทิศทางแนวโน้มการเติบโตของแหล่งที่อยู่อาศัย เส้นทางการพัฒนา

ฝ่ายพัฒนารูจ (Business Development) ของบริษัทฯ เป็นผู้รับผิดชอบในการสรรหาและคัดเลือกความเหมาะสมของที่ดิน โดยเป็นผู้กำหนดลักษณะและประเภทของโครงการและทำการศึกษาทำเลที่ตั้งของโครงการที่เหมาะสม ประกอบกับเส้นทางการเดินทาง ผังสี การคมนาคม ระบบขนส่งมวลชน ข้อมูลด้านการตลาด ตลอดจนข้อบังคับทางกฎหมายต่างๆ เพื่อทำเป็นรายงานวิเคราะห์ที่ดิน โดยมีการกำหนดกลุ่มเป้าหมาย การวิเคราะห์โครงการของคู่แข่ง ออกแบบร่างโครงการทั้งวางผังโครงการและรูปแบบบ้านที่เหมาะสมเพื่อใช้ประโยชน์จากที่ดินอย่างคุ้มค่า จัดทำประมาณการต้นทุนการก่อสร้างจากผังโครงการที่กำหนด ประมาณการยอดขายโดยใช้ข้อมูลการตลาดจากฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด เพื่อเพิ่มความแม่นยำในการคาดการณ์และการกำหนดราคาขายให้สอดคล้องกับสถานะตลาดปัจจุบัน และจัดทำเป็นสรุปรายงานการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ (Feasibility Study report) เพื่อนำเสนอต่อคณะกรรมการเพื่อตัดสินใจลงทุนซื้อที่ดินเพื่อทำโครงการต่อไป

การจัดซื้อที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการ บริษัทฯ อาจซื้อจากเจ้าของที่ดินโดยตรง หรือผ่านนายหน้าที่มีความน่าเชื่อถือ หรือ ติดต่อซื้อที่ดินขายทอดตลาดผ่านสถาบันการเงิน ในราคาที่เหมาะสมเมื่อเปรียบเทียบกับราคาตลาด ราคาประเมินของทางราชการ และทำรายงานราคาประเมินจากผู้ประเมินอิสระที่ได้รับการรับรองจากสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.)

การจัดซื้อวัสดุก่อสร้าง

บริษัทฯ ให้ความสำคัญเกี่ยวกับคุณภาพของผลิตภัณฑ์เป็นอย่างมาก เพื่อให้บ้านมีคุณภาพและมาตรฐานที่ดีและสม่ำเสมอ การจัดซื้อของบริษัทฯ มีขั้นตอนการในการจัดซื้อวัสดุก่อสร้างที่โปร่งใส เพื่อให้ได้ราคาที่เหมาะสมที่สุด บริษัทฯ มีนโยบายในการจัดหาวัสดุก่อสร้างหลัก ได้แก่ เหล็ก ไม้ และปูนคอนกรีต โดยบริษัทฯ เอง และจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างในส่วนของแรงงานเพื่อให้มั่นใจได้ว่าวัสดุหลักที่ใช้มีคุณภาพดี ได้มาตรฐานเดียวกันทั้งโครงการ สำหรับส่วนงานระบบไฟฟ้า ประปา และสีทาบ้าน บริษัทฯ จะใช้วิธีจ้างเหมาค่าแรงรวมค่าวัสดุเป็นรายหลัง เนื่องจากระบบไฟฟ้า ประปา และสีทาบ้านสามารถตรวจสอบและควบคุมคุณภาพได้ง่ายเพราะมีเครื่องหมายการค้าของผลิตภัณฑ์ชัดเจนประทับกับตัวสินค้า นอกจากนี้บริษัทฯ มีนโยบายจัดซื้อวัสดุก่อสร้างจากผู้ผลิตโดยตรงในปริมาณมาก ทำให้บริษัทฯ ได้รับประโยชน์จากการประหยัด

ขนาด (economy of scale) นอกจากนี้ยังมีแผนรองรับความผันผวนของราคาวัสดุก่อสร้างอย่างรัดกุมโดยการทำสัญญาระยะยาวเพื่อบริหารความเสี่ยงด้านต้นทุน และกำหนดผู้รับผิดชอบในการดูแลการเปลี่ยนแปลงของราคาสินค้าในแต่ละหมวดที่สำคัญอย่างใกล้ชิด

การจัดหาผู้รับเหมาก่อสร้าง

การจัดหาผู้รับเหมาก่อสร้างที่สามารถส่งมอบงานที่มีคุณภาพดีเป็นปัจจัยสำคัญในการประกอบธุรกิจ บริษัทฯ มีข้อระบุมাত্রฐานผู้รับเหมา โดยพิจารณาผู้รับเหมาที่ผ่านมาตรฐานและคุณสมบัติเบื้องต้น ประกอบกับความสามารถของผู้รับเหมาในการดำเนินงานภายใต้กรอบระยะเวลาและงบประมาณและมาตรฐานที่บริษัทฯ กำหนด ในการพัฒนาโครงการบ้านเดี่ยว บ้านแฝด และทาวน์เฮาส์ บริษัทฯ มีผู้รับเหมารายย่อยดำเนินการหลายรายซึ่งทำให้เกิดความยืดหยุ่นในการปรับแผนการก่อสร้างให้ตอบสนองสภาวะการณ์ของตลาดที่เปลี่ยนแปลง ทั้งนี้การก่อสร้างจะถูกควบคุมโดยผู้จัดการโครงการและทีมวิศวกรของบริษัทฯ ที่ควบคุมการก่อสร้างของผู้รับเหมาจนกว่าบ้านจะสร้างเสร็จเรียบร้อย ผ่านการตรวจคุณภาพตามข้อกำหนด และส่งมอบให้ผู้ซื้อต่อไป

เทคโนโลยีการก่อสร้าง

บริษัทฯ มีประสบการณ์และความชำนาญในการผสมผสานเทคโนโลยีการก่อสร้างแบบใหม่ (Precast) ที่ลดต้นทุนและระยะเวลาการก่อสร้าง เข้ากับข้อดีของก่อสร้างในแบบดั้งเดิม (conventional construction) ที่มีความแข็งแรง อายุการใช้งานยาวนาน สามารถทาสีต่อเติมบ้านได้ง่าย โดยบริษัทฯ สามารถควบคุมต้นทุนคุณภาพมาตรฐานฝีมือแรงงาน และระยะเวลาการก่อสร้างได้อย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งก่อให้เกิดความคุ้มค่าสูงสุดต่อผู้บริโภคเมื่อเทียบกับผลิตภัณฑ์ของคู่แข่งอื่นๆ ในปัจจุบัน

ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

การก่อสร้างที่อยู่อาศัยและการก่อสร้างสาธารณูปโภคต่างๆ จะอยู่ภายใต้การควบคุมของประกาศกระทรวงทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม เรื่อง กำหนดหลักเกณฑ์ วิธีการ ระเบียบปฏิบัติและแนวทางในการจัดทำรายงานวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม ซึ่งออกโดยพระราชบัญญัติส่งเสริมและรักษาคุณภาพสิ่งแวดล้อม พ.ศ. 2535 โดยภายใต้ประกาศดังกล่าว ได้กำหนดให้บริษัทฯ ที่มีการจัดสรรที่ดินเพื่ออยู่อาศัยหรือเพื่อประกอบการพาณิชย์ในขนาดที่ดินแปลงย่อยตั้งแต่ 500 แปลงขึ้นไป หรือเนื้อที่เกินกว่า 100 ไร่ จะต้องมีการจัดทำรายงานวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม เพื่อเสนอในขั้นตอนของการขออนุญาตจัดสรรที่ดินตามกฎหมายว่าด้วยการจัดสรรที่ดิน และก่อนเริ่มการก่อสร้างจะต้องยื่นรายงานดังกล่าวต่อสำนักงานนโยบายและแผนทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม

การพัฒนาโครงการของบริษัทฯ มีขนาดพื้นที่ไม่เกิน 100 ไร่ จึงไม่อยู่ภายใต้ข้อบังคับของกฎหมายเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อม ซึ่งในส่วนนี้ บริษัทฯ ได้จัดเตรียมรายงานผลกระทบสิ่งแวดล้อม (EIA Report) เพื่อให้เป็นไปตามกฎหมายแล้ว โดยรายงานดังกล่าวได้จัดทำโดยบุคคลผู้เชี่ยวชาญภายนอก

แต่สำหรับธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ระบบการจัดสร้างสาธารณูปโภคของโครงการต่างๆ อาจมีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมที่สำคัญคือ ระบบระบายน้ำของโครงการอาจมีผลกระทบทำให้เกิดน้ำเสียต่อแหล่งน้ำสาธารณะได้ หากระบบบำบัดไม่ดีพอ อย่างไรก็ตามบริษัทฯ ได้จัดให้มีระบบการกำจัดน้ำเสียในบ้านแต่ละหลังที่บริษัทสร้างขึ้นก่อนที่จะระบายน้ำที่ได้รับการบำบัดแล้วลงบ่อพักเพื่อให้สามารถตรวจสอบว่าได้มาตรฐานตามที่กำหนดหรือไม่ก่อนที่จะระบายลงทางน้ำสาธารณะต่อไปเพื่อมิให้มีผลกระทบต่อแหล่งน้ำสาธารณะ ไม่ให้ส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

2.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ (ขายแล้วรอโอนกรรมสิทธิ์)

ณ วัน 31 ธันวาคม 2559 บริษัทฯ มีรายละเอียดการจองซื้อบ้านและยังไม่ได้โอนกรรมสิทธิ์ ดังนี้

ประเภทของผลิตภัณฑ์	จำนวนโครงการ (โครงการ)	จำนวนยูนิต (หน่วย)	มูลค่า (ล้านบาท)
บ้านเดี่ยว/บ้านแฝด	4	16	68.27
ทาวน์เฮ้าส์	3	37	53.16
รวม	7	53	121.43

การวิจัยและพัฒนา

ปัจจุบันภาวะการแข่งขันในอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์มีมากขึ้น ประกอบกับพฤติกรรมของผู้บริโภคที่เปลี่ยนไป งานวิจัยและพัฒนามีบทบาทในการทำการตลาดเป็นอย่างมาก บริษัทฯ จึงให้ความสำคัญกับงานวิจัยและพัฒนามากยิ่งขึ้น เพื่อให้สามารถผลิตผลิตภัณฑ์ที่สมบูรณ์แบบและสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าให้มากที่สุด

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังทำการศึกษาวิจัยความต้องการของลูกค้า เพื่อให้เป็นข้อมูลในการพัฒนาการออกแบบผลิตภัณฑ์การคัดสรรวัสดุก่อสร้างและอุปกรณ์ตกแต่ง โดยการออกแบบรูปแบบการวิจัยให้มีความเหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมายแต่ละกลุ่ม



3. ปัจจัยความเสี่ยง

ความเสี่ยงจากการจัดหาที่ดิน

การเลือกที่ดินที่มีศักยภาพเป็นปัจจัยสำคัญที่จะทำให้โครงการอสังหาริมทรัพย์ให้ประสบความสำเร็จ ตั้งแต่ปี 2555 เป็นต้นมา ตลาดอสังหาริมทรัพย์มีการขยายตัวของอุตสาหกรรมค่อนข้างสูงถึงปีละ 20-30% ส่งผลให้ที่ดินมีราคาปรับตัวสูงขึ้นอย่างก้าวกระโดด และในเดือนธันวาคมปี 2559 กรมธนารักษ์ได้ทำการปรับราคาประเมินที่ดินของทางราชการเพื่อบังคับใช้ในปี 2560-2562 สูงขึ้นโดยเฉลี่ยถึง 27% ซึ่งเป็นผลสืบเนื่องมาจากระบบคมนาคมขนส่ง ได้แก่ การขยายตัวของโครงข่ายรถไฟฟ้า และทางด่วนที่กำลังจะสร้างเสร็จและเปิดใช้ในหลายพื้นที่ ทำให้ต้นทุนการทำธุรกิจสูงขึ้น ที่ดินที่ต้นทุนไม่สูงและมีศักยภาพที่ดีหาได้ยากขึ้น ส่งผลกระทบต่อการทำธุรกิจและกำไรของบริษัทฯ โดยตรง

ภาษีที่ดิน

คณะรัฐมนตรีได้มีมติเห็นชอบร่างพระราชบัญญัติภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง ซึ่งอัตราภาษีใหม่จะส่งผลกระทบต่อผู้ที่ครอบครองที่ดินว่างเปล่าจำนวนมาก เนื่องจากจะถูกเก็บภาษีที่ดินในอัตราที่สูงกว่าที่ดินที่มีการใช้ประโยชน์และปรับอัตราสูงขึ้นตามจำนวนปีที่ไม่ได้ใช้ประโยชน์ อาจช่วยให้เจ้าของที่ดินนำที่ดินออกมาเสนอขายมากขึ้น ซึ่งคาดว่าจะมีผลบังคับใช้ในปี 2561 จึงยังไม่ส่งผลในปี 2559

ปัจจุบัน บริษัทฯ มีนโยบายในการสรรหาที่ดิน โดยมุ่งเน้นที่ดินที่มีศักยภาพและสามารถนำพัฒนาโครงการได้ โดยไม่มีนโยบายสะสมที่ดินเปล่าเพิ่มเติมจากที่มีอยู่เดิมหากไม่มีแผนการก่อสร้างโครงการที่ชัดเจน เนื่องจากทำให้บริษัทฯ มีภาระต้นทุนทางการเงิน และภาระภาษีที่ดิน ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อสภาพคล่องของบริษัทฯ โดยในอนาคตบริษัทฯ จะพิจารณาซื้อที่ดินต่อเมื่อบริษัทฯ ได้ทำการศึกษาและมั่นใจในศักยภาพของที่ดินในทำเลนั้นๆ ทำให้เกิดความเสี่ยงที่จะต้องซื้อที่ดินในราคาสูงกว่าเดิมที่บริษัทฯ กำหนด หรืออาจไม่สามารถซื้อที่ดินบางแปลงในบางพื้นที่ได้หากที่ดินมีราคาสูงมาก เพราะราคาที่ดินจะส่งผลกับราคาขายบ้านของบริษัทฯ บริษัทฯ จึงซื้อที่ดินในทำเลที่มีศักยภาพสูงในการเติบโตของราคาที่ดิน ทำให้ลูกค้าของบริษัทฯ จะได้ประโยชน์จากการเพิ่มขึ้นของราคาที่ดินภายหลังจากที่ซื้อบ้าน เป็นการเพิ่มโอกาสในการขายบ้านของบริษัทฯ

บริษัทฯ รับซื้อที่ดิน ทั้งจากนายหน้าที่น่าที่ดินมาเสนอขายกับบริษัท และรับซื้อที่ดินจากเจ้าของโดยตรง

ความเสี่ยงจากความผันผวนทางเศรษฐกิจ

กลุ่มธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เป็นธุรกิจที่มีความสัมพันธ์โดยตรงต่อการเติบโตของเศรษฐกิจและความเชื่อมั่นของผู้บริโภค จึงได้รับผลกระทบจากความผันผวนทางเศรษฐกิจโดยตรง เศรษฐกิจไทยปี 2559 ขยายตัวร้อยละ 3.2 สูงกว่าปี 2558 ที่ขยายตัวร้อยละ 2.8 โดยปัจจัยบวกจากการลงทุนและใช้จ่ายของภาครัฐ อย่างไรก็ตามความไม่แน่นอนของเศรษฐกิจโลก ปัญหาการส่งออก การลงทุนภาคเอกชนที่ชะลอตัวและหนี้ครัวเรือนที่อยู่ในระดับสูง ส่งผลกระทบต่อการตัดสินใจและกำลังซื้อ และความสามารถในการชำระหนี้ของภาคครัวเรือน ทำให้การตัดสินใจซื้ออสังหาริมทรัพย์เพื่อลงทุนหรือเก็งกำไรลดลง คงเหลือเฉพาะผู้บริโภคที่ต้องการซื้อเพื่ออยู่อาศัยอย่างแท้จริง ด้านผู้ประกอบการจะต้องมีความระมัดระวังในการลงทุนและอาจจะชะลอการเปิดตัวโครงการใหม่ออกไปก่อน บริษัทฯ จึงได้มีการวางแผนและปรับกลยุทธ์การพัฒนาโครงการเพื่อให้สอดคล้องกับสถานะเศรษฐกิจในช่วงนั้นๆ เช่น ในสถานะเศรษฐกิจชะลอตัว บริษัทฯ จะวางแผนก่อสร้างให้สอดคล้องกับอัตราการขาย เพื่อมิให้มีสินค้าคงเหลือมากเกินไป และจะชะลอการเปิดโครงการรวมถึงการซื้อที่ดินใหม่ เพื่อจะบริหารกระแสเงินสดได้อย่างมีประสิทธิภาพ และลดความเสี่ยงด้านนี้ลง

ในปี 2560 บริษัทฯ มีนโยบายจัดตั้ง คณะกรรมการบริหารความเสี่ยงเพื่อติดตามสถานการณ์และมีการประเมินความเสี่ยงที่มีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจและกำหนดมาตรการควบคุมความเสี่ยงในแต่ละด้านซึ่งช่วยให้สามารถบริหารความเสี่ยงจากภาวะเศรษฐกิจที่ยังมีความไม่แน่นอน และวางแผนงานอย่างรอบคอบ

ความเสี่ยงจากการแข่งขันในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

ภาวะตลาดอสังหาริมทรัพย์ปี 2559 ชะลอตัวอย่างต่อเนื่องจากปี 2558 โดยเฉพาะหลังจากมาตรการกระตุ้นภาคอสังหาริมทรัพย์ของรัฐสิ้นสุดลงในสัปดาห์แรก ด้วยภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัว และหนี้ครัวเรือนที่อยู่ในระดับสูง ทำให้อุปสงค์ของผู้ซื้ออสังหาริมทรัพย์ลดลง จากข้อจำกัดทางปัจจัยด้านเศรษฐกิจ ส่งผลให้การแข่งขันในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์มีความรุนแรง ผู้ประกอบการหลายรายใช้กลยุทธ์ด้านราคาเพื่อขายสินค้า ทำให้กำไรลดลง หรือการใช้นวัตกรรมใหม่ๆ เพื่อการลดต้นทุนการผลิตเพื่อคงราคาขายเดิมเอาไว้ ผู้ประกอบการบางรายขยายตลาดไปยังกลุ่มลูกค้าที่มีการเงินที่แข็งแกร่ง เช่นลูกค้าระดับบนที่ได้รับผลกระทบจากการชะลอตัวของเศรษฐกิจและปัญหาหนี้ครัวเรือนน้อยกว่า เป็นต้น ผู้ประกอบการจึงต้องปรับกลยุทธ์ให้เหมาะสมและต้องเตรียมความพร้อมเพื่อรับสถานการณ์การแข่งขัน ผู้ประกอบการที่เป็นมืออาชีพและมีแบรนด์ที่น่าเชื่อถือ ได้รับการไว้วางใจจากลูกค้าเป็นปัจจัยสำคัญในการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค

บริษัทฯ อยู่ในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่มีประสบการณ์ยาวนานกว่า 35 ปี และเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ มีความเข้าใจความต้องการของผู้บริโภค การพัฒนาโครงการของบริษัทฯ มีการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการทุกด้าน โดยมีการพัฒนานวัตกรรมใหม่ๆ อย่างต่อเนื่องเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค โดยยังคงจุดแข็งด้านราคาขายที่คุ้มค่างับการลงทุนของลูกค้า เมื่อเทียบกับผู้ประกอบการรายอื่นๆ ทำให้บริษัทฯ ยังได้รับการตอบรับที่ดีจากลูกค้าและมีลูกค้าแนะนำบอกต่อโครงการของบริษัทฯ ในปี 2560 บริษัทฯ มีแผนการขยายโครงการไปยังตลาดเชิงพื้นที่ใหม่ในรูปแบบบ้านเดี่ยวราคา 5-7 ล้านบาทที่มีดีไซน์ทันสมัย และมีสาธารณูปโภคด้านสารสนเทศ ที่รองรับระบบบ้านอัจฉริยะ และการบริหารพลังงานในบ้าน ที่จะมียุทธศาสตร์สำคัญมากกับการอยู่อาศัยในอนาคตอันใกล้ ทำให้บริษัทยังคงมีผลการดำเนินงานที่ดีอย่างต่อเนื่อง

ความเสี่ยงด้านต้นทุนสินค้า

ในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ นอกจากราคาที่ดินที่เป็นต้นทุนหลักแล้ว ต้นทุนที่สำคัญรองลงมา คือ ราคาสต็อกก่อสร้าง ซึ่งมีความผันแปรเนื่องจากภาวะเงินเฟ้อเมื่อเปรียบเทียบกับอัตราเพิ่มของผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (GDP) ที่ไม่ขยายตัวเท่าที่ควรดัชนีราคาสต็อกก่อสร้างเฉลี่ยปี 2559 เท่ากับ 103.2 ปรับตัวลดลงจากปี 2558 ร้อยละ -2.9 เนื่องจากวัสดุก่อสร้างกลุ่มซีเมนต์ ผลิตภัณฑ์คอนกรีต อุปกรณ์ไฟฟ้า ประปา เหล็ก ไม้ และปิโตรเลียม ปรับตัวลดลง อย่างไรก็ตามปี 2560 ดัชนีราคาสต็อกก่อสร้างเริ่มปรับตัวสูงขึ้น เมื่อเปรียบเทียบกับเดือนเดียวกันของปี 2559 บริษัทฯ จึงมีแนวทางการบริหารจัดการความเสี่ยงดังกล่าวโดยการสั่งซื้อสินค้าในปริมาณที่มากพอที่จะต่อรองราคาได้ และออกแบบให้ใช้วัสดุที่เหมือนกันในเครือเดียวกันเพื่อสร้าง economy of scale และเพิ่มอำนาจการต่อรอง สำหรับกลุ่มที่ราคาผันผวนเช่น เหล็ก บริษัทฯ จะสั่งโดยกำหนดปริมาณการใช้รายปี และสั่งซื้อในช่วงที่ราคาลง โดยกำหนดปริมาณและสั่งล่วงหน้าเพื่อลดต้นทุน และทยอยการส่งมอบให้พอดีกับการก่อสร้าง พร้อมทั้งหาพันธมิตรทางการค้าเพื่อลดความเสี่ยงจากการผันผวนของราคา

ความเสี่ยงจากการขาดแคลนผู้รับเหมา

การขาดแคลนแรงงานเป็นความเสี่ยงที่อยู่ในอุตสาหกรรมนี้ การขาดแคลนผู้รับเหมาจะทำให้การก่อสร้างของบริษัทฯ เกิดความล่าช้า การบริหารความเสี่ยงด้านนี้ บริษัทฯ ทำการคัดเลือกผู้รับเหมาที่มีคุณภาพ ได้มาตรฐานตามที่กำหนดจำนวนหนึ่งซึ่งเพียงพอต่อความเร็วในการก่อสร้างเพื่อส่งมอบงาน โดยติดตามให้มีการว่าจ้างอย่างต่อเนื่องเพื่อให้ผู้รับเหมามีความมั่นคงในการดำเนินธุรกิจ และยินดีร่วมงานกับบริษัทฯ นอกจากนี้ บริษัทฯ ควบคุมความล่าช้าและความไม่ได้มาตรฐานของงาน โดยมีการกำหนดเบี้ยปรับตามความเหมาะสม เพื่อให้กำหนดการการก่อสร้างและคุณภาพเป็นไปตามแผนที่วางไว้

ความเสี่ยงจากการเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยรายย่อยของธนาคารพาณิชย์

ภาวะหนี้สินครัวเรือนสูงของกลุ่มลูกค้าระดับกลางและล่าง ซึ่งเป็นลูกค้ากลุ่มหลักของบริษัทฯ อันเกิดจากภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัวอย่างต่อเนื่อง ทำให้ปี 2559 ธนาคารพาณิชย์เข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัยสำหรับลูกค้ากลุ่มนี้ บริษัทฯ บริหารจัดการความเสี่ยงโดยมีมาตรการคัดกรองผู้ซื้อรายย่อย โดยใช้วิธีการ pre-approve ในการจองซื้อบ้าน เพื่อลดปัญหาการยกเลิกการซื้อเนื่องจากการขอสินเชื่อไม่ผ่านและลดการเสียโอกาสในการขาย โดยบริษัทฯ ได้มีการเจรจาร่วมกับธนาคารพาณิชย์เพื่ออำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าในการติดต่อขอสินเชื่อธนาคารพาณิชย์สนับสนุนให้ลูกค้าให้ได้รับสินเชื่ออย่างรวดเร็ว

ความเสี่ยงเรื่องการปฏิเสธสินเชื่อรายย่อยจากสถาบันการเงิน

จากภาวะหนี้สินภาคครัวเรือนที่มีแนวโน้มสูงขึ้น อันเป็นปัจจัยหนึ่งที่ส่งผลให้สถาบันการเงินเพิ่มความเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อแก่ผู้บริโภครายย่อยอัตราการปฏิเสธสินเชื่อรายย่อยจึงสูงขึ้น ซึ่งการเพิ่มขึ้นของอัตราการปฏิเสธสินเชื่อมาจากการพิจารณาสินเชื่อรายย่อยของโครงการบ้านจัดสรรเป็นหลัก

บริษัทฯ ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าวจึงวางแผนบริหารความเสี่ยงการเตรียมความพร้อมให้แก่ลูกค้า ในการขอสินเชื่อจากสถาบันการเงินก่อนครบกำหนดการโอนล่วงหน้า โดยบริษัทฯ ได้มีการเจรจาร่วมกับธนาคารพาณิชย์เพื่ออำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าในการติดต่อขอสินเชื่อธนาคารพาณิชย์สนับสนุนให้ลูกค้าให้ได้รับสินเชื่ออย่างรวดเร็ว

ความเสี่ยงเกี่ยวกับสภาพคล่องและการเข้าถึงแหล่งเงินทุน

ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เป็นธุรกิจที่ต้องใช้การลงทุนสูง เริ่มตั้งแต่การลงทุนซื้อที่ดิน การพัฒนาที่ดิน การก่อสร้างและการขาย ซึ่งต้องใช้เงินลงทุนจำนวนมากจนกว่าบริษัทฯ จะได้รับชำระเงินส่วนใหญ่ของมูลค่าขายในวันโอนกรรมสิทธิ์ซึ่งจะเกิดขึ้นหลังจากการก่อสร้างแล้วเสร็จ ธุรกิจนี้จึงมีความเสี่ยงเกี่ยวกับการบริหารสภาพคล่องและการเข้าถึงแหล่งเงินทุนที่จะต้องใช้ในการดำเนินธุรกิจ

ท่ามกลางสภาวะตลาดปัจจุบัน บริษัทฯ และบริษัทย่อย ใช้ความระมัดระวังในการพิจารณาพัฒนาโครงการ ตั้งแต่การลงทุนซื้อที่ดิน การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ และให้ความเอาใจใส่ในการบริหารต้นทุน นอกจากเงินลงทุนที่ได้รับจากแหล่งเงินทุนที่เป็นสถาบันการเงิน บริษัทฯ ได้ใช้เงินที่รับจากการขายบ้าน เพื่อลงทุนในการก่อสร้างต่อเนื่องโดยควบคุมงานก่อสร้างให้สัมพันธ์กับการขาย ซึ่งเป็นวิธีหนึ่งในการลดการพึ่งพาเงินจากสถาบันการเงิน

ความเสี่ยงด้านการให้สินเชื่อ

บริษัทฯ มีความเสี่ยงด้านการให้สินเชื่อที่เกี่ยวข้องกับลูกหนี้อื่น ฝ่ายบริหารควบคุมความเสี่ยงนี้โดยการกำหนดให้มีนโยบายและวิธีการในการควบคุมสินเชื่อที่เหมาะสม ดังนั้น บริษัทฯ จึงไม่คาดว่าจะได้รับความเสียหายที่เป็นสาระสำคัญจากการให้สินเชื่อจำนวนเงินสูงสุดที่บริษัทฯ อาจต้องสูญเสียจากการให้สินเชื่อคือมูลค่าตามบัญชีของลูกหนี้อื่นที่แสดงอยู่ในงบแสดงฐานะการเงิน

ความเสี่ยงจากภัยธรรมชาติ

วิกฤติน้ำท่วมปี 2554 ส่งผลกระทบต่อยอดขายของผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ในวงกว้าง โดยมีการยกเลิกการจองบ้านที่โครงการตั้งอยู่ในพื้นที่น้ำท่วมถึง และเกิดการชะลอการซื้อที่อยู่อาศัยใหม่เนื่องจากการกังวลซื้อที่ลดลง นอกจากนี้ผู้ซื้อจะทำการหาข้อมูลพื้นที่ว่าปลอดภัยจากน้ำท่วม อย่างไรก็ตาม โครงการอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทฯ ได้รับผลกระทบน้อยจากวิกฤติการณ์ดังกล่าวเนื่องจากตั้งอยู่ทางทิศตะวันออกเฉียงเหนือของกรุงเทพมหานคร

ความเสี่ยงจากการสรรหาที่ดิน (ที่ดินโครงการ)

ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์มีการแข่งขันค่อนข้างสูง ดังจะเห็นได้จากการขยายตัวของอุตสาหกรรมปีละประมาณร้อยละ 20.0 - 30.0 ซึ่งมีผลให้ราคาที่ดินปรับตัวสูงขึ้น ที่ดินหาได้ยากขึ้น ทำให้ต้นทุนการทำธุรกิจสูงขึ้น และมีผลกระทบต่อการทำธุรกิจและกำไรโดยตรง

บริษัทฯ มีนโยบายในการสรรหาที่ดิน โดยมุ่งเน้นที่ดินที่มีศักยภาพและสามารถนำพัฒนาโครงการได้ ดังนั้น บริษัทฯ จึงไม่มีนโยบายในการซื้อที่ดินสะสมไว้จำนวนมากเกินไป บริษัทฯ สรรหาที่ดินเพื่อทำโครงการล่วงหน้าประมาณ 2 ปี แต่จะไม่หาซื้อที่ดินไว้เกินความจำเป็น เพราะมีภาระดอกเบี้ยเป็นต้นทุนที่ดิน

ความเสี่ยงกับอัตราดอกเบี้ยเงินกู้จากสถาบันการเงิน

บริษัทฯ ต้องใช้เงินทุนในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เป็นจำนวนสูงบริษัทรายงานส่วนของผู้ถือหุ้น 1,378.13 ล้านบาท เพื่อให้การดำเนินโครงการสร้างบ้านที่อยู่อาศัยเพื่อจำหน่ายแก่ผู้ต้องการซื้อบ้านเพิ่มขึ้นบริษัทต้องอาศัยเงินกู้ในปี 2558 เป็นหนี้สินรวม 855 ล้านบาทในการนี้ค่าดอกเบี้ยจะเป็นเงิน 60.68 ล้านบาทเทียบเป็นอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 7.097 ต่อปี นับว่าเป็นความเสี่ยงในระดับค่อนข้างสูงสำหรับเงินกู้จากสถาบันการเงินจำนวนดังกล่าว

บริษัทฯ ได้มีการสร้างพันธมิตรทางธุรกิจกับธนาคารพาณิชย์หลายแห่ง เพื่อเปรียบเทียบข้อเสนอที่มีต้นทุนที่เหมาะสมที่สุด

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ทรัพย์สินของบริษัท

4.1 ทรัพย์สินของบริษัทฯ และบริษัทย่อย

การประเมินทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ บริษัทฯ ได้ว่าจ้างผู้ประเมินทรัพย์สินที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ทำการประเมินโดยใช้วิธีเปรียบเทียบตลาด (Market Approach) สำหรับการประเมินราคาที่ดิน และใช้วิธีการเปรียบเทียบตลาดและวิธีวิเคราะห์มูลค่าจากต้นทุน (Cost Approach) สำหรับการประเมินราคาที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ชื่อ/สถานที่ตั้ง	ลักษณะโครงการ	พื้นที่ (ไร่)	มูลค่าตามบัญชี (ล้านบาท) ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558	ราคา ประเมิน (ล้านบาท) *	ภาระผูกพัน	หมายเหตุ
ทรัพย์สินภายในได้กรรมสิทธิ์ของบริษัท เค.ซี.พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน)						
1 เค.ซี.เลควิว งามคำแหง	หมู่บ้านจัดสรร	3-0-14.3	100.02	41.2 (G)	ไม่มี	
2 เค.ซี.กิ้งก้านแดง ประชาสำราญ	หมู่บ้านจัดสรร	38-1-55	68.66	50.67 (G)	จำนวน	
3 เค.ซี.เมฆอรวิไลล์ บางนา-เทพารักษ์	หมู่บ้านจัดสรร	29-3-7.8	278.24	309.6 (G)	ไม่มี	
4 เค.ซี.พาร์ควิลล์ บางนา-เทพารักษ์	หมู่บ้านจัดสรร	25-2-24.3	245.38	265.8 (G)	จำนวน	
5 เค.ซี.พาร์ควิลล์ บางนา-เทพารักษ์ (Zone B ส่วนหน้า)	ที่ดินมีสิ่งปลูกสร้าง	5-1-7	69.27	43.7 (A)	จำนวน	
6 เค.ซี.วงแหวนรามอินทรา	หมู่บ้านจัดสรร	14-1-10	113.53	132.86 (G)	ไม่มี	
7 เค.ซี.สุวิณหวงศ์ 2	หมู่บ้านจัดสรร	52-2-49	80.96	39.14 (G)	ไม่มี	
8 เค.ซี.คัลสเตอร์ นิมิตรใหม่	หมู่บ้านจัดสรร	28-1-59.7	89.51	204.4 (G)	ไม่มี	
9 เค.ซี.คัลสเตอร์ รามอินทรา-ชาฟารี (โครงการ 7 เฟส 1) (ร่วมทุนกับ บจก.กีนแลนด์ ลิฟวิ่ง เฟส)	หมู่บ้านจัดสรร	2-6-81.5	47.34*	15.86 (G)	จำนวน	
10 เค.ซี.คัลสเตอร์ รามอินทรา-ชาฟารี (โครงการ 7 เฟส 4) (ร่วมทุนกับ บจก.กีนแลนด์)	หมู่บ้านจัดสรร	10-0-36.5	51.99*	72.64 (G)	จำนวน	
11 เค.ซี.คัลสเตอร์ วงแหวน รามอินทรา (โครงการ 5) (ร่วมทุนกับ บจก.สามวาต้าวิสดู)	หมู่บ้านจัดสรร	1-0-4	26.76*	8.82 (G)	จำนวน	
12 เค.ซี.คัลสเตอร์ วงแหวน รามอินทรา (โครงการ 6) (ร่วมทุนกับ บจก.สามวาต้าวิสดู)	หมู่บ้านจัดสรร	1-3-55.5	13.26*	13.59 (G)	จำนวน	
13 ที่ดินในโครงการเค.ซี.กิ้งก้านแดง 2 มิตรเมตรี	ที่ดินรอการพัฒนา	83-1-79	98.49	48.5 (G)	จำนวน	

ชื่อ/สถานที่ตั้ง	ลักษณะโครงการ	พื้นที่ (ไร่)	มูลค่าตามบัญชี (ล้านบาท) ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558	ราคา ประเมิน (ล้านบาท) *	ภาระผูกพัน	หมายเหตุ
14 ที่ดินในโครงการเค.ซี.การ์เด้นโฮม นิมิตรใหม่ (ส่วนที่ 1 และ 2)	ที่ดินรอการพัฒนา	84-1-46.7	299.55	293.8 (A)	จำนวน	
15 ที่ดินในโครงการ เค.ซี.เนเชอรัลวิลล์ บางนา-เทพารักษ์ (โซน D)	ที่ดินรอการพัฒนา	34-2-46	98.83	359.99 (G)	จำนวน	
16 ที่ดินในโครงการ เค.ซี.พาร์ควิลล์ บางนา-เทพารักษ์ (โซน B)	ที่ดินรอการพัฒนา	18-1-17	50.98	69.51 (A)	จำนวน	
17 ที่ดินลำพูน	ที่ดินรอการพัฒนา	120-1-80	60	62.63 (S)	ไม่มี	
ทรัพย์สินภายใต้กรรมสิทธิ์ของบริษัทย่อย (บมจ.ไมเคิร์ล สตรีท)						
1 ที่ดินบึงคำพร้อย	ที่ดินรอการพัฒนา	10-0-62	27.13	20.31 (S)	ไม่มี	
2 ที่ดินทะเลสาบโครงการ เค.ซี.สุริยวงศ์ 2	ที่ดินรอการพัฒนา	18-2-55	N/A	37.27 (G)	ไม่มี	

หมายเหตุ: 1) มูลค่าทางบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559

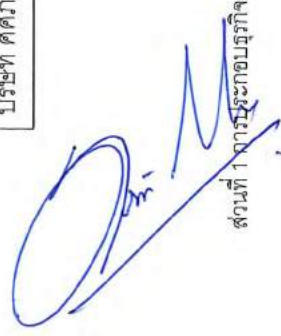
2) ทรัพย์สินข้อ 1-12. แสดงสินค้าคงเหลือ ซึ่งประกอบด้วยต้นทุนขายของสหบริษัทซึ่งรวมถึง ที่ดินและค่าพัฒนาที่ดิน อาคารสโมสร ค่าก่อสร้าง ค่าบริหารงาน ต้นทุนการกู้ยืม และค่าใช้จ่ายอื่น ดังนั้นจำนวน พื้นที่ มูลค่าทางบัญชี และ ราคาประเมิน ที่แสดงไว้เป็นจำนวนคงเหลือ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559

3) *มูลค่าตามบัญชีของโครงการร่วมทุน คำนวณจากเงินลงทุนที่ใช้สร้างสิ่งปลูกสร้างและสาธารณูปโภค ไม่รวมมูลค่าที่ดินอันเป็นการมสิทธิ์ของบริษัทย่อยที่ผู้ถือหุ้นร่วมทุน

4) ราคาประเมิน (G) - ประเมินโดยบริษัท แอดวานซ์ แอฟไพร์ซัล จำกัด; (S) - ประเมินโดยบริษัท ศศิภัคดี จำกัด

รายงานผู้ประเมินทรัพย์สิน

บริษัท	ชื่อผู้ควบคุมการปฏิบัติงานหรือผู้ประเมินหลัก	วัตถุประสงค์
บริษัท แอดวานซ์ แอฟไพร์ซัล จำกัด	นายวิเศษ นัยตุ้ม วฒ.180	เพื่อสาธารณะ
บริษัท ศศิภัคดี จำกัด	นายสมนา หอมกลิ่น วฒ.164	เพื่อสาธารณะ



ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

4.2 สัญญาร่วมทุน

ก่อนที่บริษัทฯ จะเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย บริษัทฯ ได้ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์อยู่ก่อนแล้ว และมีโครงการอยู่ในมือเป็นจำนวนมาก เพื่อไม่ให้เกิดความสับสน และเป็นการแข่งขันระหว่างบริษัทฯ ที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ กับกลุ่มบริษัทที่ดำเนินการอยู่เดิม จึงจำเป็นต้องนำธุรกรรมเข้ามาอยู่ภายใต้บริษัท เค.ซี.พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นนโยบายของตลาดหลักทรัพย์ฯ เหตุผลที่ต้องทำสัญญาร่วมทุนมีดังนี้

- 1) บางโครงการได้รับใบอนุญาตจัดสรรในนามบริษัทที่เกี่ยวข้องแล้ว และใบอนุญาตไม่สามารถโอนต่อไปให้บริษัท เค.ซี.พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) ได้
- 2) บางโครงการได้ดำเนินการพัฒนาไปแล้วบางส่วน หากโอนขายโครงการส่วนที่เหลือให้บริษัท เค.ซี.พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) จะทำให้ต้องเสียค่าธรรมเนียมโอนกรรมสิทธิ์ในที่ดิน และต้องขอใบอนุญาตจัดสรรใหม่ ซึ่งจะทำให้เสียทั้งเวลา ค่าภาษี และค่าธรรมเนียมในการโอนกรรมสิทธิ์ ซึ่งจะทำให้ต้นทุนประกอบการก็จะสูงขึ้น
- 3) บางโครงการมีที่ดินแปลงใหญ่มาก หากต้องโอนขายให้บริษัท เค.ซี.พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) นอกจากจะเสียภาษี และค่าธรรมเนียมการโอนแล้ว ยังเป็นภาระให้บริษัท เค.ซี.พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) ที่ต้องจัดหาเงินคืนเชื่อกจากสถาบันการเงิน เพื่อมาซื้อที่ดินดังกล่าว การร่วมทุนในลักษณะนี้จึงเป็นการเกื้อหนุนที่ดี และสามารถพัฒนาโครงการได้ต่อเนื่อง

บริษัทฯ ได้เข้าทำสัญญาร่วมทุนกับบริษัทที่เกี่ยวข้องกัน เพื่อพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ 6 แห่ง มีกำหนดระยะเวลาครั้งแรก 5 ปี บางโครงการมีที่ดินแปลงใหญ่และได้แบ่งการพัฒนาเป็นโซน สัญญาร่วมทุนจะทำได้เป็นโซน และสามารถต่อสัญญาร่วมทุนดังกล่าวได้ โดยสัญญากำหนดให้บริษัทที่เกี่ยวข้องเป็นผู้จัดหาที่ดินให้กับโครงการ ส่วนบริษัทฯ เป็นผู้ดำเนินการพัฒนาและบริหารโครงการอสังหาริมทรัพย์ และเมื่อสัญญาร่วมทุนสิ้นสุดลงและมีที่ดินบางแปลงที่ยังขายไม่หมด ตามข้อตกลงในสัญญาร่วมทุนบริษัทฯ จะต้องรับซื้อที่ดินที่เหลือของโครงการทั้งหมดจากบริษัทร่วมทุนเจ้าของกรรมสิทธิ์ที่ดิน

ปัจจุบัน บริษัทฯ ยังคงเหลือโครงการร่วมทุนที่ยังดำเนินโครงการอยู่จำนวน 4 โครงการ และเนื่องจากโครงการมีขนาดใหญ่ทำให้การดำเนินโครงการต้องใช้เวลานานไม่สามารถปิดโครงการได้ภายในกำหนดอายุสัญญาร่วมทุน บริษัทฯ และคู่สัญญาร่วมทุนจึงได้ตกลงขยายระยะเวลาแห่งสัญญาออกไป มีรายละเอียดดังนี้

โครงการ/บริษัทคู่สัญญา	สัญญาเริ่มต้น	สัญญาสิ้นสุด	ความคืบหน้า
1. เค.ซี.คลัสเตอร์ รามอินทรา-ชาฟารี (โครงการ 7 เฟส 1) (ร่วมทุนกับ บจก.กรีนแลนด์ ลิฟวิ่ง เพลส)	1 มีนาคม 2548	31 มกราคม 2562	80%
2. เค.ซี.คลัสเตอร์ รามอินทรา-ชาฟารี (โครงการ 7 เฟส 4) (ร่วมทุนกับ บจก.กรีนพาร์คแลนด์)	1 สิงหาคม 2548	31 มกราคม 2562	70%
3. เค.ซี.คลัสเตอร์ วังแหวน รามอินทรา (โครงการ 5)	1 พฤษภาคม 2547	31 มกราคม 2562	99%

โครงการ/บริษัทคู่สัญญา	สัญญาเริ่มต้น	สัญญาสิ้นสุด	ความคืบหน้า
(ร่วมทุนกับ บจก.สามวาค้าวัสดุ)			
4. เค.ซี.คลัสเตอร์ วงแหวน รามอินทรา (โครงการ 6) (ร่วมทุนกับ บจก.สามวาค้าวัสดุ)	23 กุมภาพันธ์ 2549	31 มกราคม 2562	98%

4.3 สัญญาเช่าอาคารสำนักงาน เพื่อใช้เป็นที่ตั้งสำนักงานใหญ่ของบริษัทฯ

ชื่อสัญญา : "หนังสือเสนอพื้นที่เช่า" ลงวันที่ 13 มิถุนายน 2559 ระหว่าง บริษัท ทุนดำรง จำกัด (ผู้ให้เช่า) บริษัท เค.ซี.พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) (ผู้เช่า) โดยมีวัตถุประสงค์ในการใช้พื้นที่เพื่อเป็นพื้นที่สำนักงาน เพื่อประกอบธุรกิจตามระบุในหนังสือรับรองบริษัทของผู้เช่า ซึ่งได้รับอนุมัติจากมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ ครั้งที่ 8/2559 เมื่อวันที่ 16 มิถุนายน 2559 มีเนื้อหาที่สำคัญดังนี้

- 1) บริษัทฯ ตกลงเช่าพื้นที่อาคารสำนักงาน อาคาร เลอคอนคอร์ด ชั้นที่ 19 ห้องที่ 1901 ตั้งอยู่เลขที่ 202 ถนนรัชดาภิเษก แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร เนื้อที่รวม 558 ตารางเมตร
- 2) กำหนดระยะเวลาเช่า 3 ปี นับตั้งแต่วันที่ 1 กันยายน 2559 ถึงวันที่ 31 สิงหาคม 2562 อัตราค่าเช่าและค่าบริการตารางเมตรละ 550 บาทต่อตารางเมตรต่อเดือน รวม 306,900 บาท (สามแสนหกพันเก้าร้อย บาท) ต่อเดือน โดยแบ่งเป็น ค่าเช่าพื้นที่ (40%) คิดเป็นเงิน 122,760 บาท (หนึ่งแสนสองหมื่นสองพันเจ็ดร้อยหกสิบบาท) ต่อเดือน และค่าบริการ (60%) คิดเป็นเงิน 184,140 บาท (หนึ่งแสนแปดหมื่นสี่พันหนึ่งร้อยสี่สิบบาท) ต่อเดือน ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม
- 3) ระยะเวลาในการตกแต่งพื้นที่ โดยปลอดค่าเช่าและค่าบริการ ตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม - 31 สิงหาคม 2559 เนื่องจากบริษัทฯ ได้ใช้อาคารของบริษัทที่เกี่ยวข้องเป็นสำนักงาน และในบริเวณโดยรอบอาคารมีที่ตั้งป้ายโฆษณาขนาดใหญ่ ซึ่งบริษัทฯ ได้ใช้ประโยชน์ในการโฆษณาโครงการของบริษัทฯ หากไม่มีป้ายโฆษณานี้ บริษัทฯ ก็จำเป็นต้องลงทุนก่อสร้างเอง หรือไปเช่าป้ายจากบริเวณอื่นเช่นกัน อัตราค่าเช่าอาคารรวมป้ายโฆษณาจัดว่าอยู่ในเกณฑ์ต่ำกว่าราคาตลาด และบริษัทฯ ไม่ต้องลงทุนสร้างอาคารสำนักงานของตนเอง

4.4 ทรัพย์สินหลักที่ใช้ในการดำเนินงานอื่นๆ

วันที่ 31 ธันวาคม 2559 ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ ประกอบด้วย ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างเพื่อขายในโครงการต่างๆ รวม 13 โครงการ และที่ดินรอการพัฒนาในอนาคตและทรัพย์สินอื่นๆ รวมมูลค่าตามบัญชี รวมทั้งสิ้น 1,378.3 ล้านบาท โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ทรัพย์สินหลักที่ใช้ในการดำเนินงาน

ทรัพย์สิน	กรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชี (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
ส่วนปรับปรุง	KC	0.71	ไม่มี
เครื่องใช้สำนักงานและเครื่องมือเครื่องใช้	KC	2.19	ไม่มี
คอมพิวเตอร์และซอฟต์แวร์	KC	0.92	ไม่มี
ยานพาหนะ	KC	9.72	ไม่มี
รวม		13.54	

4.5 นโยบายเงินลงทุนในบริษัทย่อย

บริษัทฯ มีนโยบายการลงทุนในธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับอสังหาริมทรัพย์เป็นหลัก โดยคำนึงถึงอัตราผลตอบแทนที่เหมาะสมตามแต่ละประเภทของธุรกิจนั้นๆ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทฯ มีบริษัทย่อยได้แก่ บริษัท โมเดิร์น สตรีท จำกัด มีทุนจดทะเบียน 30 ล้านบาทถ้วน (ชำระแล้ว) โดยบริษัทฯ มีอัตราส่วนในการถือหุ้นร้อยละ 99.993 บริษัทย่อยมีวัตถุประสงค์ประกอบธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เช่นกัน บริษัทฯ มีนโยบายที่จะใช้บริษัทย่อยในการถือครองที่ดินบางส่วนในกรณีที่ที่ดินที่จะซื้อมีพื้นที่มากเกินความต้องการในขณะนั้น แต่อาจใช้เป็นโครงการขยายในอนาคตได้ เป็นการเพิ่มความคล่องตัวให้กับธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทฯ ในปี 2560 บริษัทฯ ไม่มีนโยบายที่จะลงทุนเพิ่มเติมในบริษัทย่อย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทฯ มีบริษัทย่อยหนึ่งแห่ง ได้แก่ บริษัท โมเดิร์น สตรีท จำกัด มีทุนจดทะเบียน 30.00 ล้านบาท โดยบริษัทฯ มีอัตราส่วนในการถือหุ้นร้อยละ 99.993 และมีกรรมการ 5 คนดังต่อไปนี้

- | | |
|-------------------|-----------------|
| 1. นายภัทรภพ | อิทธิสิทธิ์ญากร |
| 2. นายสรวิชัย | อินทรวงศ์ |
| 3. นายมนต์เกียรติ | อินทร์น้อย |
| 4. นายกิตติสาร | มุขดี |
| 5. นายธีรวิสิทธิ์ | แสงเงิน |

บริษัทย่อยมีวัตถุประสงค์ประกอบธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เช่นเดียวกับ บริษัทฯ มีนโยบายที่จะใช้บริษัทย่อยในการถือครองที่ดินบางส่วนในกรณีที่ที่ดินที่จะซื้อมีพื้นที่มากเกินความต้องการในขณะนั้น แต่อาจใช้เป็นโครงการขยายในอนาคตได้ เป็นการเพิ่มความคล่องตัวให้กับธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทฯ

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทฯ และบริษัทย่อยไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่มีผลกระทบด้านลบต่อสินทรัพย์ของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อยที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น ณ วันสิ้นปีบัญชีล่าสุด และไม่มีคดีข้อพิพาทที่กระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ แต่ไม่สามารถประเมินผลกระทบเป็นตัวเลขได้ (ตามประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุนที่ ทจ. 44/2556 เรื่อง หลักเกณฑ์เงื่อนไข และวิธีการรายงานการเปิดเผยข้อมูลเกี่ยวกับฐานะการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัทที่ออกหลักทรัพย์)

นอกจากนี้บริษัทฯ ไม่มีข้อพิพาทที่เกี่ยวข้องกับการทุจริตคอร์รัปชัน และการดำเนินธุรกิจที่ส่งผลกระทบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อมอย่างมีนัยสำคัญแต่ประการใด

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

ข้อมูลทั่วไปของบริษัท

ชื่อบริษัท	:	บริษัท เค.ซี. พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน)
ชื่อย่อหลักทรัพย์	:	KC
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	:	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ บ้านจัดสรรและที่ดินพร้อมขาย
เลขทะเบียนบริษัท	:	0107536001133
ที่ตั้งสำนักงาน	:	202 อาคารเลอคองคอร์ด ชั้น 19 ห้องเลขที่ 1901 แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ 10240
โทรศัพท์	:	+ 66 (0) 2276-5924
โทรสาร	:	+ 66 (0) 2276-5924
Home Page	:	http://www.kcproperty.co.th
ทุนจดทะเบียน	:	1,100,000,000 บาท (หนึ่งพันหนึ่งร้อยล้านบาท)
ทุนที่ชำระแล้ว	:	875,000,000 บาท (แปดร้อยเจ็ดสิบล้านบาท)
มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ	:	1.00 บาท
เลขานุการบริษัท	:	นายธรรมนิตย์ มุกด์ธนะอนันต์ (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559)

ข้อมูลทั่วไปของบริษัทย่อย

ชื่อบริษัท	:	บริษัท โมเดิร์น สตรีท จำกัด
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	:	ประกอบธุรกิจอสังหาริมทรัพย์
เลขทะเบียนบริษัท	:	0105547043485
ที่ตั้งสำนักงาน	:	202 อาคารเลอคองคอร์ด ชั้น 19 ห้องเลขที่ 1901 แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ 10240
โทรศัพท์	:	+ 66 (0) 2276-5924
โทรสาร	:	+ 66 (0) 2276-5924
ทุนจดทะเบียน	:	30,000,000 บาท (สามสิบล้านบาท)
ทุนที่ชำระแล้ว	:	30,000,000 บาท (สามสิบล้านบาท)

ข้อมูลอ้างอิง

- นายทะเบียนหลักทรัพย์ : บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด
อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
93 ถนนรัชดาภิเษก เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400
โทรศัพท์ +66 (0) 2009-9000
- ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต : บริษัท ซี ดับเบิลยู ดับเบิลยู พี จำกัด
ชั้น 128/180-181 อาคารพญาไทพลาซ่า ชั้น 17
ถนนพญาไท แขวงทุ่งพญาไท
เขตราชเทวี จังหวัดกรุงเทพฯ 10400
โทรศัพท์ +66 (0) 2261-2265
โทรสาร +66 (0) 2261-2286
- ชื่อผู้สอบบัญชี : 1. นางสาววรรณฯ พุทธเสถียร ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขที่ 4387
2. นายเชิดสกุล อ้นมงคล ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขที่ 7195
3. นางสาวจันทรา ว่องศรีอุดมพร ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขที่ 4996
4. นางสาววราภรณ์ อินทรประสิทธิ์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขที่ 788