



K.C. PROPERTY PUBLIC COMPANY LIMITED

บริษัท เค.ซี.พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน)

ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท เค.ซี.พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) เดิมชื่อ กลุ่ม เค.ซี. ก่อตั้งขึ้นในปี 2513 โดย นายอภิสิทธิ์ งามอัจฉริยะกุล โดยเริ่มต้นจากการค้าวัสดุก่อสร้างและผลิตภัณฑ์ไม้อัด ในปี 2525 กลุ่มเค.ซี. เริ่มเข้าสู่ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยเริ่มต้นจากการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยประเภททาวน์โฮม ระดับราคาต่ำถึงปานกลาง ย่านคลองจั่น ถนนสุขาภิบาล 1 ต่อมาบริษัทฯ ได้มีการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยประเภทอื่นเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ได้แก่ บ้านเดี่ยว บ้านแฝด ทาวน์โฮม อาคารพาณิชย์ และคอนโดมิเนียม

ปี 2546 กลุ่ม เค.ซี. ได้แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด โดยการควบรวมกิจการกับ บริษัท โมเดิร์นโฮม ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ที่ประสบปัญหาทางการเงินท่ามกลางวิกฤติเศรษฐกิจปี 2540 ผ่านกระบวนการฟื้นฟูกิจการ โดยกลุ่ม เค.ซี. ได้เข้าซื้อหุ้นเพิ่มทุนคิดเป็นมูลค่า 350 ล้านบาท กลายเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ในสัดส่วนร้อยละ 75 และได้เปลี่ยนชื่อเป็นบริษัท เค.ซี.พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) และเปลี่ยนชื่อย่อหลักทรัพย์เป็น “KC” ในเดือนมกราคม 2547 บริษัทฯ มีบริษัทย่อยจำนวนหนึ่งบริษัท ได้แก่ บริษัท โมเดิร์นสตริต จำกัด ถือหุ้นโดยบริษัทฯ ร้อยละ 99.99 มีทุนจดทะเบียน 30 ล้านบาท (ชำระแล้ว) มีวัตถุประสงค์ในการดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เช่นเดียวกับบริษัทฯ เดือนมีนาคม 2547 บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนอีก 525 ล้านบาท โดยทำการจัดสรรหุ้นให้แก่ผู้ถือหุ้นกลุ่มเดิมอีกจำนวน 52.5 ล้านหุ้น ทำให้บริษัทฯ มีทุนจดทะเบียนทั้งสิ้น 875 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญทั้งสิ้น 87.5 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท และในเดือนมกราคม 2548 บริษัทฯ ได้เปลี่ยนมูลค่าหุ้นที่ตราไว้จากเดิมหุ้นละ 10 บาท เป็นหุ้นละ 5 บาท และเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 875 ล้านบาท เป็น 1,100 ล้านบาท โดยมีหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 45 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 5 บาท เพื่รองรับการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวนดังกล่าวให้แก่ประชาชนทั่วไป ในเดือนสิงหาคม 2548 บริษัทฯ ได้เปลี่ยนมูลค่าหุ้นที่ตราไว้จากเดิมหุ้นละ 5 บาท เป็นหุ้นละ 1 บาท คิดเป็นมูลค่า 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 มาเป็นกลุ่มนายภัทรภพ อิทธิสัญญาการ โดยบริษัทฯ มีแผนในการปรับปรุงคุณภาพการก่อสร้างโดยบูรณาการ ข้อดีของการก่อสร้างแบบหล่อในที่ (Conventional Construction) ที่บริษัทฯ มีความชำนาญ ผสมผสานกับงานก่อสร้างระบบก่อสร้างสำเร็จรูป (Precast) และสำหรับโครงการใหม่ที่จะเกิดขึ้น บริษัทฯ ได้ทำการปรับปรุงรูปแบบโครงการให้มีดีไซน์ที่ทันสมัย ประหยัดพลังงาน พร้อมสิ่งอำนวยความสะดวก และโครงสร้างพื้นฐานที่รองรับระบบบ้านอัจฉริยะ เพื่อขยายฐานลูกค้าสู่กลุ่มลูกค้าระดับกลาง และระดับบน อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ยังคงรักษามาตรฐานลูกค้าเดิมไว้โดยพัฒนาโครงการเดิมที่มีความคุ้มค่าทางด้านราคาและคุณภาพเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าอย่างต่อเนื่อง

ตลอดระยะเวลากว่า 35 ปี ที่บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ บริษัทฯ มุ่งพัฒนาโครงการบ้านคุณภาพดี ในราคาที่ทุกคนสามารถเป็นเจ้าของได้ โดยคำนึงถึงการใช้วัสดุก่อสร้างที่ดี และกรรมวิธีการก่อสร้าง ที่ได้มาตรฐาน โดยมุ่งเน้นความพึงพอใจของลูกค้าเป็นสำคัญ ภายใต้สโลแกน “บ้านดีดี ได้ง่ายง่าย”

1.1 วิสัยทัศน์ การกิจ และเป้าหมายการดำเนินธุรกิจ

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจประเภทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยมีวิสัยทัศน์ การกิจ ดังนี้

● วิสัยทัศน์

“สังคมที่ดี เริ่มต้นที่บ้าน” เราเป็นบริษัทอสังหาริมทรัพย์ ที่สร้างโอกาสให้ทุกคนได้มีที่อยู่อาศัยได้ง่าย ในราคาที่คุ้มต่ำกว่า และเป็นองค์กรที่คำนึงถึงการมีส่วนร่วมยกระดับสังคมของทุกๆ ภาคส่วน

● การกิจ

บริษัทฯ มุ่งที่จะสร้างที่อยู่อาศัยที่มีคุณภาพดี บนทำเลที่รองรับการเจริญเติบโตของชุมชนเมืองในราคาที่คนส่วนใหญ่สามารถเป็นเจ้าของได้ โดยคำนึงถึงการอยู่ร่วมกันอย่างมีความสุขของคนในสังคมและชุมชน

● ค่านิยมหลัก

Key – สำคัญ	ให้ความสำคัญกับทุกๆ สิ่งที่ทำ
Creativity – ความคิดสร้างสรรค์	มีความคิดริเริ่มทำสิ่งใหม่ คิดนอกกรอบ

● เป้าหมายการดำเนินธุรกิจ

บริษัทฯ มีเป้าหมายในการเป็นบริษัทชั้นนำในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์อย่างครบวงจร โดยมีนโยบายมุ่งเน้นการเติบโตของบริษัทฯ อย่างมั่นคงและต่อเนื่อง และการพัฒนาโครงการบ้านพักอาศัยเพื่อขาย ซึ่งเป็นแหล่งรายได้ที่ช่วยสร้างการเติบโตให้แก่บริษัท

บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์โดยคำนึงถึงความพร้อม ความสมบูรณ์แบบ และความพึงพอใจของลูกค้าเป็นสำคัญ โดยสร้างบ้านคุณภาพ ในราคาที่คุ้มค่าเพื่อสนองความต้องการของผู้มีรายได้อ่างกลาง บริษัทฯ มีแนวคิดที่จะพัฒนาและสร้างสรรค์บ้านคุณภาพ โดยใส่ใจทุกรายละเอียด และให้ความสำคัญทุกจุดภายในบ้านภายใต้มาตรฐานของบริษัทฯ

● หลักการพัฒนาที่ยั่งยืน

บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยมีเป้าหมายในการเป็นบริษัทชั้นนำในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์อย่างครบวงจรที่มีการเติบโตอย่างมั่นคงต่อเนื่อง บริษัทฯ เชื่อมั่นว่าการที่องค์กรจะเติบโตอย่างยั่งยืนวิสัยทัศน์ การกิจ กลยุทธ์ และแผนการดำเนินงานจะต้องขับเคลื่อนไปสู่ การกำกับดูแลกิจการที่ดีมีความโปร่งใสและธรรมาภิบาลการสร้างผลประโยชน์ที่ดีให้ท่านผู้ถือหุ้น เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสังคมรอบข้าง

● กลยุทธ์ทางธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ

- 1) การออกแบบโครงการที่มีแนวคิดและเอกลักษณ์เฉพาะตัว (Concept and Unique Design)
บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับโครงการเป็นอย่างมาก โดยทุกโครงการจะมีรูปแบบที่เป็นเอกลักษณ์ มีความโดดเด่น ทั้งรูปแบบโครงสร้าง การตกแต่ง และพื้นที่ใช้สอย โดยคำนึงถึงประโยชน์สูงสุด
- 2) การขยายโอกาสทางธุรกิจประเภทที่อยู่อาศัยที่หลากหลาย

บริษัทฯ มีเป้าหมายระยะยาวในการเป็นหนึ่งในผู้นำทางด้านการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่อยู่อาศัยแต่อาจพิจารณาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทอื่นๆ ทั้งนี้ บริษัทฯ จะประเมินโอกาสในการลงทุนดังกล่าว โดยพิจารณาจากความเป็นไปได้ของโครงการ และผลตอบแทนของโครงการ เพื่อประโยชน์สูงสุดของบริษัทฯ และต่อผู้ถือหุ้นเป็นสำคัญ ทั้งนี้ บริษัทฯ เชื่อว่าการเปิดกว้างทางด้านผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายของบริษัทฯ จะช่วยขับเคลื่อนหุ้นกิจการของบริษัทฯ เติบโตอย่างต่อเนื่องในระยะยาว

- 3) พิจารณาโอกาสการเข้าลงทุนลงทุนในธุรกิจ หรือโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์จากผู้ประกอบการอื่นนอกจากการเติบโตจากโครงการที่บริษัทฯ เป็นผู้พัฒนาเองแล้ว บริษัทฯ ยังประเมินโอกาสการเข้าลงทุนในกิจการ หรือโครงการจากผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์รายอื่น เพื่อเพิ่มความต่อเนื่องและอัตราการรับรู้รายได้ของบริษัทฯ ในอนาคต ทั้งนี้การเข้าลงทุนในกิจการ หรือโครงการจากผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์รายอื่นนั้น จะสามารถช่วยลดระยะเวลาการพัฒนาโครงการ ส่งผลให้บริษัทฯ สามารถรับรู้รายได้และกำไรได้เร็วขึ้น เป็นต้น

- กลยุทธ์ในการประกอบธุรกิจ

ในปี 2560 บริษัทฯ ยังคงมุ่งเน้นการสร้างการเติบโตของธุรกิจ ผ่านกลยุทธ์สำคัญ ดังนี้

- 1) รักษาฐานลูกค้าเดิม บริษัทฯ พัฒนาที่อยู่อาศัยที่มีความคุ้มค่าสูงสุดในทุกระดับราคา รักษาฐานลูกค้าของกลุ่มตลาดส่วนใหญ่ (Mass Market) ซึ่งมีรายได้ไม่สูง - ปานกลาง เป็นหลัก
- 2) รักษามาตรฐานของสินค้า ความคุ้มค่าสูงสุดด้านราคา และการบริการที่ดี
- 3) ปรับขั้นตอนการดำเนินธุรกิจด้วยเทคโนโลยีทันสมัย เพื่อสร้างพื้นฐานทางธุรกิจที่แข็งแกร่ง เพิ่มประสิทธิภาพ การจัดการค่าใช้จ่ายและทรัพยากร และรองรับความเปลี่ยนแปลงเพื่อความยั่งยืนในการดำเนินธุรกิจ

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาที่สำคัญ

เดือน/ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ
พ.ศ. 2513	นายอภิสิทธิ์ งามอัจฉริยะกุล ได้ก่อตั้งกลุ่มเค.ซี. โดยเริ่มจากการค้าวัสดุก่อสร้างและไม่อึดเป็นหลัก
พ.ศ. 2525	บริษัทฯ เริ่มเข้าสู่ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยเริ่มโดยเริ่มจากโครงการบ้านทาวน์โฮมระดับราคาปานกลางย่านคลองจั่น ถนนสุขาภิบาล 1 และได้พัฒนาโครงการทั้งบ้านเดี่ยว บ้านแฝด และทาวน์โฮม ในเวลาต่อมาอย่างต่อเนื่อง
เมษายน 2545	บริษัทฯ ได้เปิดโครงการใหม่ภายใต้ชื่อ “เค.ซี.รามอินทรา 8” มูลค่ารวมทั้งสิ้น 986 ล้านบาท เป็นโครงการบ้านทาวน์โฮม
ตุลาคม 2545	บริษัทฯ ได้เปิดโครงการใหม่ภายใต้ชื่อ “เค.ซี.เลควิว” มูลค่ารวมทั้งสิ้น 1,038 ล้านบาท เป็นโครงการบ้านเดี่ยว

เดือน/ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ
ตุลาคม 2546	กลุ่ม เค.ซี. ได้แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด โดยการควบรวมกิจการกับ บริษัท โมเดิร์นโฮม ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ที่ประสบปัญหาทางการเงินท่ามกลางวิกฤติเศรษฐกิจปี 2540 ผ่านกระบวนการฟื้นฟูกิจการ โดยกลุ่ม เค.ซี.ได้เข้าซื้อหุ้นเพิ่มทุนคิดเป็นมูลค่า 350 ล้านบาท กลายเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ในสัดส่วนร้อยละ 75
มกราคม 2547	เปลี่ยนชื่อบริษัทจาก บริษัท โมเดิร์นโฮม ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) เป็นบริษัท เค.ซี.พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) และเปลี่ยนชื่อย่อหลักทรัพย์เป็น “KC” จดทะเบียนจัดตั้งบริษัท โมเดิร์นสตรีท จำกัด (บริษัทย่อย) โดยบริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 99.99 บริษัท โมเดิร์นสตรีท จำกัด มีทุนจดทะเบียน 30 ล้านบาท (เรียกชำระแล้ว) มีวัตถุประสงค์ในการดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เช่นเดียวกับบริษัทฯ เพื่อเพิ่มโอกาสและความคล่องตัวทางธุรกิจ
มีนาคม 2547	- บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 525 ล้านบาท โดยการจัดสรรหุ้น (Right Offering) ให้แก่ผู้ถือหุ้นกลุ่มเดิมอีกจำนวน 52.5 ล้านหุ้น ในราคาเท่ากับมูลค่าที่ตราไว้ 10 บาท ทำให้บริษัทฯ มีทุนจดทะเบียนทั้งสิ้น 875 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญทั้งสิ้น 87.5 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท - บริษัทฯ ได้เปิดโครงการใหม่ภายใต้ชื่อ “เค.ซี.วงแหวนรามอินทรา” มูลค่ารวมทั้งสิ้น 598 ล้านบาท เป็นโครงการบ้านเดี่ยว
มิถุนายน 2547	- บริษัทฯ ได้เปิดโครงการใหม่จำนวน 2 โครงการ ภายใต้ชื่อ “เค.ซี.การ์เดนโฮม 18” และ “เค.ซี.การ์เดนโฮม 20” มูลค่ารวมทั้งสิ้น 468 ล้านบาท เป็นโครงการบ้านเดี่ยว
ธันวาคม 2547	- บริษัทฯ ได้เปิดโครงการใหม่จำนวน 3 โครงการ ภายใต้ชื่อ “เค.ซี.เนเชอรัลวิลล์ บางนา” และ “เค.ซี.พาร์ควิลล์ 2” และ “เค.ซี.สุวินทวงศ์ 1” มูลค่ารวมทั้งสิ้น 2,713 ล้านบาท เป็นโครงการบ้านเดี่ยว
มกราคม 2548	เปลี่ยนมูลค่าหุ้นที่ตราไว้ของบริษัทฯ จากเดิมหุ้นละ 10 บาท เป็นหุ้นละ 5 บาทและเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 875 ล้านบาท เป็น 1,100 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 45,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ 5 บาท เพื่อรองรับการจัดสรรหุ้นสามัญแก่ประชาชน (PO)
มิถุนายน 2548	บริษัทฯ ได้เปิดโครงการใหม่ภายใต้ชื่อ “เค.ซี.พาร์ควิลล์ บางนา” มูลค่ารวมทั้งสิ้น 1,023 ล้านบาท เป็นโครงการบ้านเดี่ยว
สิงหาคม 2548	เปลี่ยนมูลค่าหุ้นที่ตราไว้ของบริษัทฯ จากเดิมหุ้นละ 5 บาท เป็นหุ้นละ 1 บาท มีผลทำให้จำนวนหุ้นจดทะเบียนเป็น 1,100 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้ 1 บาท คิดเป็นมูลค่า 1,100 ล้านบาท เป็นหุ้นสามัญจดทะเบียนชำระแล้ว 875 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้ 1 บาท คิดเป็นจำนวน 875 ล้านบาท
ธันวาคม 2548	บริษัทฯ ได้เปิดโครงการใหม่ภายใต้ชื่อ “เค.ซี. รามอินทรา 5” มูลค่ารวมทั้งสิ้น 493 ล้านบาท เป็นโครงการบ้านทาวน์โฮม
มกราคม 2549	บริษัทฯ ได้เปิดโครงการใหม่ภายใต้ชื่อ “เค.ซี.คลัสเตอร์ รามอินทรา - ซาฟารี” มูลค่ารวมทั้งสิ้น 1,610 ล้านบาท เป็นโครงการบ้านทาวน์โฮม

เดือน/ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ
กุมภาพันธ์ 2549	บริษัทฯ ได้เปิดโครงการใหม่ภายใต้ชื่อ “เค.ซี.คลัสเตอร์ วงแหวนรามอินทรา” มูลค่ารวมทั้งสิ้น 653 ล้านบาท เป็นโครงการบ้านทาวน์โฮม
เมษายน 2549	บริษัทฯ ได้เปิดโครงการใหม่ภายใต้ชื่อ “เค.ซี.คลัสเตอร์ นิมิตรใหม่” มูลค่ารวมทั้งสิ้น 695 ล้านบาท เป็นโครงการบ้านทาวน์โฮม
ธันวาคม 2550	บริษัทฯ ได้เปิดโครงการใหม่ภายใต้ชื่อ “เค.ซี.สุวินทวงศ์ 2” มูลค่ารวมทั้งสิ้น 350 ล้านบาท เป็นโครงการบ้านเดี่ยว
สิงหาคม 2555	นายอภิสิทธิ์ งามอัจฉริยะกุล ได้ลาออกจากตำแหน่งกรรมการ ประธานกรรมการบริหาร และกรรมการผู้จัดการ และคณะกรรมการสรรหาได้พิจารณาเสนอ นายชาย งามอัจฉริยะกุล เป็นกรรมการ ดำรงตำแหน่งประธานกรรมการบริหาร และกรรมการผู้จัดการซึ่งคณะกรรมการบริษัทได้มีมติรับรองเมื่อวันที่ 9 สิงหาคม 2555
มกราคม 2558	บริษัทฯ ได้เปิดโครงการใหม่ภายใต้ชื่อ “เค.ซี.กรีนคานัล ประชาสำราญ” มูลค่ารวมทั้งสิ้น 326 ล้านบาท เป็นโครงการบ้านเดี่ยวและบ้านแฝด
มีนาคม 2558	ผู้ถือหุ้นรายใหญ่เดิมกลุ่มงามอัจฉริยะกุล ได้ทำรายการขายหลักทรัพย์ KC แบบ big lot จำนวนรวมทั้งสิ้น 342,155,500 หุ้นในราคาหุ้นละ 2.61 บาท คิดเป็นร้อยละ 39.10 ของจำนวนทั้งหมดให้แก่ นายภัทรภพ อธิธิสัณญากร มีผลทำให้บริษัทฯ มีการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างผู้ถือหุ้นรายใหญ่จากกลุ่มตระกูล งามอัจฉริยะกุล มาเป็นผู้ถือหุ้นบุคคลรายดังกล่าว โดยบริษัทฯ ยังคงประกอบธุรกิจด้านพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ต่อไปดังเดิม
พฤษภาคม 2558	บริษัทฯ จ่ายเงินปันผลในอัตราหุ้นละ 0.02 บาท จำนวน 875 ล้านหุ้น รวมเป็นเงินทั้งสิ้น 17.5 ล้านบาท
มิถุนายน 2558	<ul style="list-style-type: none"> - พลเอกไชยเดช บุญรอด ประธานกรรมการบริษัท ได้รับการแต่งตั้งจากที่ประชุมคณะกรรมการ ครั้งที่ 4/2558 ให้ดำรงตำแหน่ง ประธานกรรมการบริษัท และกรรมการอิสระ โดยให้มีผลตั้งแต่วันที่ 10 มิถุนายน 2558 เป็นต้นไป - นายชาย งามอัจฉริยะกุล ได้ลาออกจากตำแหน่งกรรมการ ประธานกรรมการบริหารและกรรมการผู้จัดการโดยมีผลตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2558 และมีการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างผู้บริหารใหม่แต่ยังมีแนวทางในการมุ่งเน้นพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เพื่อตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าทุกรูปแบบ
กรกฎาคม 2558	นายภัทรภพ อธิธิสัณญากร ได้รับการแต่งตั้งจากที่ประชุมคณะกรรมการ ครั้งที่ 4/2558 ให้ดำรงตำแหน่ง กรรมการผู้จัดการ (รักษาการ) แทนนายชาย งามอัจฉริยะกุล โดยให้มีผลตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2558 เป็นต้นไป

เดือน/ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ
กันยายน 2558	วันที่ 30 กันยายน 2558 บริษัทฯ ได้ทำการจำหน่ายสิ่งปลูกสร้างใน “โครงการรับจ้างก่อสร้าง” ได้แก่ โครงการ เค.ซี.เนเชอรัลวิลล์ร่มเกล้า 1 ซึ่งเป็นลักษณะการดำเนินธุรกิจที่มีมาแต่เดิมก่อนการเปลี่ยนแปลงผู้ถือหุ้นรายใหญ่ โดยบริษัทฯ ทำการสร้างสิ่งปลูกสร้างจำนวนมากบนที่ดินของบุคคลอื่น (บจก.สุวรรณภูมิกรีน) โดยไม่ปรากฏสัญญาใดๆ ระหว่างบริษัทฯ และบริษัทเจ้าของกรรมสิทธิ์ที่ดิน การขายสิ่งปลูกสร้างในโครงการลักษณะดังกล่าวเป็นการลดความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ (โปรดพิจารณารายละเอียดตามหนังสือที่ กก.097/2558 เรื่องสารสนเทศเกี่ยวกับการจำหน่ายไปซึ่งทรัพย์สินของบริษัทฯ ที่เปิดเผยผ่านเว็บไซต์ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เมื่อวันที่ 1 ตุลาคม 2558) แก้ไขเพิ่มเติมล่าสุดเมื่อวันที่ 19 ตุลาคม 2558)
มีนาคม 2559	วันที่ 11 มีนาคม 2559 บริษัทฯ ได้ทำการจำหน่ายสิ่งปลูกสร้างใน “โครงการรับจ้างก่อสร้าง” จำนวน 4 โครงการ ได้แก่ โครงการ เค.ซี.เนเชอรัลวิลล์ร่มเกล้า 2, โครงการ เค.ซี.การ์เด็นโฮม 19, โครงการเค.ซี.พาร์ควิลล์ 3, โครงการเค.ซี.กรีนวิลล์ 1 ซึ่งเป็นลักษณะการดำเนินธุรกิจที่มีมาแต่เดิมก่อนการเปลี่ยนแปลงผู้ถือหุ้นรายใหญ่ โดยบริษัทฯ ทำการสร้างสิ่งปลูกสร้างจำนวนมากบนที่ดินของบุคคลอื่นโดยไม่ปรากฏสัญญาใดๆ ระหว่างบริษัทฯ และบริษัทเจ้าของกรรมสิทธิ์ที่ดิน การขายสิ่งปลูกสร้างในโครงการลักษณะดังกล่าวเป็นการลดความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ (โปรดพิจารณารายละเอียดตามหนังสือที่ กก.062/2559 เรื่องสารสนเทศเกี่ยวกับการได้มาจำหน่ายซึ่งทรัพย์สินของบริษัทฯ ที่เคยเปิดเผยผ่านเว็บไซต์ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยเมื่อวันที่ 30 พฤษภาคม 2559) แก้ไขเพิ่มเติมล่าสุดเมื่อวันที่ 4 กรกฎาคม 2559)
เมษายน 2559	<ul style="list-style-type: none"> - นายภัทรภพ อิทธิสัญญากร ได้ลาออกจากตำแหน่งกรรมการ และกรรมการผู้จัดการ (รักษาการ) โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 27 เมษายน 2559 - นายกิตติสาร มุขดี ได้รับการแต่งตั้งจากที่ประชุมคณะกรรมการ ครั้งที่ 5/2559 ให้ดำรงตำแหน่งกรรมการผู้จัดการ แทนนายภัทรภพ อิทธิสัญญากร โดยให้มีผลตั้งแต่วันที่ 27 เมษายน 2559 เป็นต้นไป
กันยายน 2559	วันที่ 1 กันยายน 2559 บริษัทฯ ทำการย้ายที่ตั้งสำนักงานใหญ่จากที่เดิมตั้งอยู่เลขที่ 270 ถนนรามคำแหง แขวงสะพานสูง เขตสะพานสูง กรุงเทพมหานคร ไปยังเลขที่ 202 อาคาร เลอ คองคอร์ด ชั้น 19 เลขที่ 1901 ถนนรัชดาภิเษก แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร
ธันวาคม 2559	บมจ. เค.ซี. พร็อพเพอร์ตี้ หรือ KC แจ้งการผิदनชำระหนี้ตัวแลกเงิน (Bill of Exchange : B/E) ที่ออกให้แก่กองทุนเปิดโซลาริสพรวิบลูจ 3 เอ็ม 4 (S-PFI 3M4) ของบริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุน โซลาริส จำกัด (บริษัทจัดการ) 130 ล้านบาท ซึ่งครบกำหนดชำระเงินวันที่ 15 ธันวาคม 2559 ต่อมาวันที่ 30 ธันวาคม 2559 KC แจ้งข้อมูลเพิ่มเติมว่า บริษัทเป็นหนี้ตัว B/E ทั้งสิ้น 5 ฉบับ รวม 350 ล้านบาท (19.31% ของสินทรัพย์รวม ณ วันที่ 30 กันยายน 2559) โดยคณะกรรมการบริษัทตรวจสอบพบว่า มีการออกตัว B/E ทั้งหมดในช่วงไตรมาสที่ 4/2558 แต่ไม่ปรากฏในงบการเงิน และอยู่ระหว่างดำเนินการแก้ไขงบการเงินไตรมาสที่ 3/2558-ไตรมาสที่ 3/2559 ให้ถูกต้อง

เดือน/ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ
มกราคม 2560	ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย หรือ ตลท.ประกาศขึ้นเครื่องหมาย SP (SUSPENSION : ห้ามการซื้อขายหุ้นจดทะเบียนชั่วคราวมากกว่า 1 รอบ) หุ้น บมจ. เค.ซี. ฟร็อพเพอร์ตี้ หรือ KC เพื่อหยุดพักการซื้อขาย รอบเช้าวันที่ 4 ม.ค.60 เนื่องจาก ตลท.ให้ KC ชี้แจงข้อมูลการออกตัว B/E วงเงิน 350 ล้านบาท ซึ่งไม่มีการบันทึกบัญชีรายการดังกล่าว
มกราคม 2560	- นายสรชัย อินทรอักษร ได้ลาออกจากตำแหน่งกรรมการ และกรรมการบริหาร โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 4 มกราคม 2560 เป็นต้นไป
กุมภาพันธ์ 2560	- พลเอกไชยเดช บุญรอด ได้ลาออกจากตำแหน่งกรรมการ/กรรมการอิสระ/ประธานกรรมการบริษัท โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 31 มกราคม 2560 เป็นต้นไป - นายชินชัยเมธ เบญจสิริทัศน์ ได้ลาออกจากตำแหน่งกรรมการ/กรรมการอิสระ/กรรมการตรวจสอบ โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 31 มกราคม 2560 เป็นต้นไป - รศ.ดร.สวงศ์ เสวตวัฒนา ได้ลาออกจากตำแหน่งประธานกรรมการตรวจสอบ โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 31 มกราคม 2560 เป็นต้นไป - นายสายัณห์ สดางค์มงคล ได้ลาออกจากตำแหน่งกรรมการตรวจสอบ โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 31 มกราคม 2560 เป็นต้นไป - นายธีรพันธ์ จิตตาลาน ได้รับการแต่งตั้งจากที่ประชุมคณะกรรมการ ครั้งที่ 2/2560 ให้ดำรงตำแหน่ง ประธานกรรมการบริษัทแทนพลเอกไชยเดช บุญรอด โดยให้มีผลตั้งแต่วันที่ 1 กุมภาพันธ์ 2560 เป็นต้นไป - นางสาวสุชาดา กรวิทยาธิลปะ ได้รับการแต่งตั้งจากที่ประชุมคณะกรรมการ ครั้งที่ 2/2560 ให้ดำรงตำแหน่ง กรรมการ/กรรมการอิสระแทนนายชินชัยเมธ เบญจสิริทัศน์ โดยให้มีผลตั้งแต่วันที่ 1 กุมภาพันธ์ 2560 เป็นต้นไป
มีนาคม 2560	- นายธีรพันธ์ จิตตาลาน ได้ลาออกจากตำแหน่งกรรมการและประธานกรรมการบริษัท โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 10 มีนาคม 2560 เป็นต้นไป - นายสายัณห์ สดางค์มงคล ได้ลาออกจากตำแหน่งกรรมการและประธานกรรมการตรวจสอบ โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 10 มีนาคม 2560 เป็นต้นไป - นางสาวสุชาดา กรวิทยาธิลปะ ได้ลาออกจากตำแหน่งกรรมการและกรรมการตรวจสอบ โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 15 มีนาคม 2560 เป็นต้นไป - นายวีระศักดิ์ แก้วหนู ได้ลาออกจากตำแหน่งกรรมการและประธานกรรมการบริหาร โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 15 มีนาคม 2560 เป็นต้นไป - นายกิตติสาร มุขดี ได้ลาออกจากตำแหน่งกรรมการบริหาร โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 23 มีนาคม 2560 เป็นต้นไป - นายธีรสิทธิ์ แสงเงิน ได้ลาออกจากตำแหน่งกรรมการบริหาร โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 23 มีนาคม 2560 เป็นต้นไป

เดือน/ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ
มีนาคม 2560	<p>- พลเอกเกรียงไกร บุรินทร์วัฒนา ได้รับการแต่งตั้งจากที่ประชุมคณะกรรมการ ครั้งที่ 5/2560 ให้ดำรงตำแหน่ง ประธานกรรมการบริหารบริษัทแทนตำแหน่งที่ว่างลง โดยให้มีผลตั้งแต่วันที่ 23 มีนาคม 2560 เป็นต้นไป</p> <p>- นายพงษ์ภัฏ เรียงเครือ ได้รับการแต่งตั้งจากที่ประชุมคณะกรรมการ ครั้งที่ 5/2560 ให้ดำรงตำแหน่ง ประธานกรรมการตรวจสอบแทนตำแหน่งที่ว่างลง โดยให้มีผลตั้งแต่วันที่ 23 มีนาคม 2560 เป็นต้นไป</p>
เมษายน 2560	<p>- พลเอกเกรียงไกร บุรินทร์วัฒนา ได้ลาออกจากตำแหน่งกรรมการและประธานกรรมการบริษัท โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 1 เมษายน 2560 เป็นต้นไป</p> <p>- นายพงษ์ภัฏ เรียงเครือ ได้รับการแต่งตั้งจากที่ประชุมคณะกรรมการ ครั้งที่ 7/2560 ให้ดำรงตำแหน่ง ประธานกรรมการบริษัทแทน พลเอกเกรียงไกร บุรินทร์วัฒนา โดยให้มีผลตั้งแต่วันที่ 4 เมษายน 2560 เป็นต้นไป</p> <p>- นายเกียรติศักดิ์ จีร์เชียรนาถ ได้รับการแต่งตั้งจากที่ประชุมคณะกรรมการ ครั้งที่ 7/2560 ให้ดำรงตำแหน่ง ประธานกรรมการตรวจสอบแทนนายพงษ์ภัฏ เรียงเครือ โดยให้มีผลตั้งแต่วันที่ 4 เมษายน 2560 เป็นต้นไป</p> <p>- พลเอกทิวะพร ชะนะพะเนา ได้รับการแต่งตั้งจากที่ประชุมคณะกรรมการ ครั้งที่ 7/2560 ให้ดำรงตำแหน่ง กรรมการ/กรรมการอิสระ แทนพลเอกเกรียงไกร บุรินทร์วัฒนาโดยให้มีผลตั้งแต่วันที่ 4 เมษายน 2560 เป็นต้นไป</p>
ธันวาคม 2560	นายเกียรติศักดิ์ จีร์เชียรนาถ ได้ลาออกจากตำแหน่งกรรมการ กรรมการอิสระ และประธานกรรมการตรวจสอบ โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2561 เป็นต้นไป

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

ปัจจุบันบริษัท เค.ซี.ฟร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นในบริษัทย่อยจำนวน 1 บริษัท ได้แก่ บริษัท โมเดิร์น สตรีท จำกัด (“บริษัทย่อย”) โดยมีสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 99.99 บริษัทย่อยมีทุนจดทะเบียน 30 ล้านบาท (ชำระแล้ว)

- นโยบายการแบ่งการดำเนินงานของบริษัทฯ และบริษัทย่อย

บริษัทฯ มีนโยบายแบ่งการดำเนินงานระหว่างบริษัทฯ และบริษัทย่อยอย่างชัดเจน โดยดำเนินธุรกิจดังต่อไปนี้

1) บริษัท เค.ซี.ฟร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน)

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภท โครงการหมู่บ้านจัดสรร ได้แก่ บ้านเดี่ยว บ้านแฝด และทาวน์โฮม ซึ่งบริษัทฯ จะเป็นผู้พัฒนาโครงการและเป็นเจ้าของโครงการ หรือเป็นโครงการร่วมทุนระหว่างบริษัทฯ กับเจ้าของกรรมสิทธิ์ที่ดินโครงการร่วมทุน ปัจจุบันถือได้ว่าบริษัทฯ เป็นผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่ได้รับการยอมรับและความไว้วางใจจากผู้บริโภค เนื่องจากโครงการมีทำเลที่ตั้งที่เหมาะสม ผลิตภัณฑ์มีคุณภาพ ในราคาที่เหมาะสมและคุ้มค่าสูงสุด รวมถึงการให้บริการหลังการขายที่ดี โดยบริษัทฯ มีพัฒนาการและการปรับปรุงผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ตรงกับความต้องการของลูกค้าโครงการ เช่น ด้านทำเลที่ตั้งของโครงการ ด้านการออกแบบรูปลักษณ์และผังโครงการ ด้านอรรถประโยชน์การใช้สอย ด้านการเลือกและคัดสรร

วัสดุก่อสร้าง อุปกรณ์ตกแต่ง รวมทั้งการออกแบบภูมิทัศน์ที่มีความเหมาะสมกับสภาพแวดล้อมในแต่ละโครงการ ด้านการก่อสร้างมีการนำเทคโนโลยีการก่อสร้างแบบคอนกรีตสำเร็จรูป (Precast) ที่ร่นระยะเวลาการก่อสร้างให้รวดเร็วขึ้นมาผสมผสานกับวิธีการก่อสร้างแบบดั้งเดิม (Conventional Construction) ที่มีความคงทน แข็งแรง สามารถต่อเติมได้ และยังอยู่ในต้นทุนที่เหมาะสมโดยมีการควบคุมคุณภาพที่ดี และตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้า

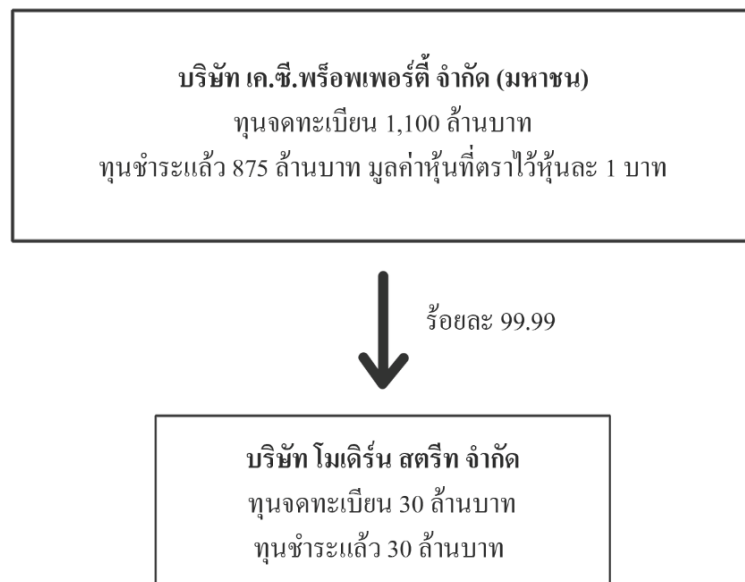
2) บริษัท โมเดิร์น สตรีท จำกัด

บริษัทย่อย มีวัตถุประสงค์ประกอบธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เช่นเดียวกัน โดยบริษัทฯ มีนโยบายที่จะใช้ บริษัทย่อย เพื่อทำหน้าที่ในส่วนของบริษัทใหม่ในอนาคต โดยที่จะมาช่วยในการแบ่งเบาภาระของบริษัทฯ เช่น งานดูแลสาธารณูปโภคโครงการ งานซ่อมแซมทั่วไป ฯลฯ เพื่อให้เกิดความคล่องตัวในการดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทฯ

สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯ และบริษัทย่อย

บริษัทย่อย	ร้อยละการถือหุ้นของบริษัทฯ	การประกอบธุรกิจ
บริษัท โมเดิร์น สตรีท จำกัด	99.99	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์

ผังโครงสร้างการถือหุ้นของบริษัทฯ และบริษัทย่อย



1.4 ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

-ไม่มี-

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

• ภาพรวมการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ

บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายและให้บริการด้านที่อยู่อาศัยแบบครบวงจรภายใต้การบริหารของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ในลักษณะโครงการบ้านจัดสรรแนวราบเป็นหลัก โดยบริษัทฯ ให้ความสำคัญด้านการควบคุมต้นทุนการก่อสร้างโดยผสมผสานการนำเทคโนโลยีการก่อสร้างแบบคอนกรีตสำเร็จรูป (Precast) ที่ในระยะเวลาก่อสร้างให้ รวดเร็วขึ้น มาผสมผสานกับวิธีการก่อสร้างแบบดั้งเดิม (Conventional Construction) ที่มีความคงทน แข็งแรง และสามารถซ่อมแซมหรือต่อเติมได้ง่าย โดยสามารถลดราคาขายที่ลูกค้าทั่วไปสามารถเป็นเจ้าของได้ และมีความคุ้มค่าสูงด้านราคาต่อคุณภาพ

โครงการบ้านจัดสรรของบริษัทฯ ประกอบด้วย โครงการประเภทบ้านเดี่ยว บ้านแฝด และบ้านทาวน์โฮม นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังรับจ้างก่อสร้างบ้านที่อยู่อาศัยและบริหารจัดการโครงการบ้านจัดสรรทั่วไป กลุ่มลูกค้าเป้าหมายจะเป็นผู้มีรายได้ปานกลาง ซึ่งสามารถหาซื้อบ้านเดี่ยวราคา 1.6-12.0 ล้านบาท บ้านแฝดราคา 2.0-4.5 ล้านบาท และทาวน์โฮมราคา 1.1-2.3 ล้านบาท โครงการส่วนใหญ่จะตั้งอยู่บริเวณชานเมือง โดยเน้นทำเลด้านตะวันออกเฉียงเหนือของกรุงเทพมหานคร ได้แก่ เขตหนองจอก มีนบุรี ลาดกระบัง สุวินทวงศ์ คลองสามวา สะพานสูง และเทพารักษ์ สมุทรปราการ ซึ่งเป็นพื้นที่ที่มีการพัฒนาและก่อสร้างสาธารณูปโภคอย่างกว้างขวาง อัตราการเจริญเติบโตของประชากรและผู้อยู่อาศัยค่อนข้างสูง

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ และบริษัทย่อยดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยสามารถแบ่งประเภทโครงการหมู่บ้านจัดสรรเป็นแต่ละตัวผลิตภัณฑ์และกลุ่มเป้าหมายแต่ละกลุ่มโดยใช้ชื่อโครงการที่แตกต่างกันออกไป โดยแบ่งเป็นประเภทและตราสัญลักษณ์ ดังนี้

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

- 1) **เค.ซี.กรีนคาแนล** : บ้านเดี่ยวและบ้านแฝดสไตล์ใหม่ ตอบรับการพักอาศัยของคนรุ่นใหม่ ที่คุ้มค่าพบความอบอุ่นของครอบครัวความสุข ด้วยบ้านเดี่ยวชั้นเดียวและบ้านแฝด เพราะบ้านเป็นเรื่องสำคัญ ที่สะท้อนความสำเร็จ แนวคิดของการใช้ชีวิตที่ทันสมัย และลงตัว กับการเลือกสรร สิ่งดีให้กับชีวิต กับบ้านเดี่ยวชั้นเดียว และบ้านแฝด ด้วยดีไซน์ ที่ใส่ใจทุกรายละเอียด ผสมผสาน ความเรียบง่ายแบบสมัยใหม่ กับพื้นที่ใช้สอยที่คุ้มค่า และสมบูรณ์แบบ
- 2) **เค.ซี.พาร์ควิลล์** : บ้านเดี่ยวและทาวน์โฮม ที่คำนึงถึงการสร้างสรรค์ครอบครัวให้อยู่ในสังคม มีคุณภาพโดยการออกแบบบ้านให้มีความหลากหลายเพื่อตอบรับทุกรูปแบบชีวิตของครอบครัว พร้อมการจัดผังโครงการให้ดูเป็นสัดส่วน ลงตัว และมีความเป็นส่วนตัว ภายใต้สภาพแวดล้อม ที่เน้นถึงการสัมผัสธรรมชาติอันแสนบริสุทธิ์
- 3) **เค.ซี.เนเชอรัลวิลล์** : บ้านเดี่ยวหรูท่ามกลางบรรยากาศใกล้ชิดธรรมชาติ สะดวกสบายทุกการเดินทาง บ้านรุ่นใหม่ เป็นเจ้าของได้ง่ายๆ บ้านหรูบรรยากาศแสนสบายที่คุณต้องหลงใหล ตรงใจคุณสไตล์ "Nature Home" ให้คุณสัมผัสความร่มรื่นของพื้นที่สีเขียวของพันธุ์ไม้ใหญ่ในสวนสาธารณะ ลานออกกำลังกาย สโมสร ฟิตเนส สระว่ายน้ำและความปลอดภัยที่สมบูรณ์แบบ
- 4) **เค.ซี.วงแหวนรามอินทรา** : บ้านเดี่ยว กลิ่นไอของบรรยากาศแบบไทยประยุกต์ในลักษณะของนิโอไทย ซึ่งบ่งบอกถึงความรู้สึกรักอันอบอุ่นอย่างลึกซึ้ง ด้วยคุณค่าแห่งวิถีชีวิตความเป็นไทยที่ออกแบบให้ภายในมีเรือนชานกว้าง โดดเด่นด้วยแนวคิดการรักษาความร่มรื่นของธรรมชาติเอาไว้ ด้วยบรรยากาศที่เงียบสงบและเป็นส่วนตัว ทำให้ชีวิตคุณสัมผัสธรรมชาติได้อย่างใกล้ชิด จึงเป็นเสน่ห์ของที่นี่ ที่ทำให้คุณอาจหลงใหลโดยไม่รู้ตัวถึงความสงบ ความสบายกายสบายใจ ผ่อนคลายในทุกๆ วินาที

- 5) **เค.ซี. เลควิว รามคำแหง** : บ้านเดี่ยวหรู เนื้อที่ขนาดใหญ่ บนทำเลที่มีศักยภาพ เน้นการสร้างบ้านที่มีรูปลักษณ์ที่เด่นสง่า มีดีไซน์เฉพาะตัวที่แสดงถึงรสนิยมของผู้อยู่อาศัยบนทำเลริมทะเลสาบขนาดใหญ่ ในสังคมที่อบอุ่นมีคุณภาพ

- **ทาวน์โฮม (Town Home)**

- 1) **เค.ซี. คลัสเตอร์** : บ้านทาวน์โฮมที่โดดเด่นด้วยรูปลักษณ์ภายนอก ลงตัวด้วยพื้นที่ใช้สอยที่มีขนาดใหญ่ โอ่อย่างกว้างขวางสไตล์บ้านเดี่ยว โครงสร้างอาคารได้รับการออกแบบพิเศษ พร้อมสรรพด้วยสาธารณูปโภค และสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ มากมาย รวมถึงระบบรักษาความปลอดภัยตลอด 24 ชั่วโมง จึงทำให้คุณสัมผัสได้ถึงความปลอดภัยและความปลอดภัยไปพร้อมๆ กัน “ทาวน์โฮมคุณภาพที่มากกว่าทาวน์โฮมธรรมดาทั่วไป” สิ่งที่ทำให้ทุกชีวิตที่พักอาศัยที่นี่มีความสุขสบายด้วยสาธารณูปโภคที่ครบครัน และการคมนาคมที่สะดวก

- **บ้านดีดี ได้ง่ายง่าย**

ภายใต้สโลแกน “บ้านดีดี ได้ง่ายง่าย” ของบริษัทฯ จึงทุ่มเทพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ในทำเลศักยภาพ โดยสร้างบ้านคุณภาพดีในราคาที่เหมาะสมและมีความคุ้มค่า มีราคาขายที่ไม่เกินราคาของผู้ประกอบการรายอื่นๆ เมื่อเปรียบเทียบขนาดของบ้านในประเภทและขนาดพื้นที่ใช้สอยที่ใกล้เคียงกัน เพื่อให้ทุกคนสามารถเป็นเจ้าของได้ง่าย และตอบสนองความต้องการมีบ้านของผู้มีรายได้อีกกลุ่มหนึ่ง โดยคำนึงถึงความพึงพอใจของลูกค้าเป็นสำคัญ การดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ดำเนินไปอย่างรอบคอบและมั่นคง ไม่ขยายกิจการจนเกินกำลัง บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจโดยอาศัยเงินทุน ของตัวเองเป็นหลัก เพื่อรักษาสัดส่วนหนี้สินต่อทุนให้อยู่ในเกณฑ์ต่ำ และสามารถสร้างความมั่นคงให้แก่บริษัทฯ และผู้ถือหุ้นเป็นสำคัญ

สินค้าของบริษัทฯ เป็นโครงการที่อยู่อาศัยแนวราบเป็นหลัก ได้แก่ บ้านเดี่ยว บ้านแฝด และบ้านทาวน์โฮม นอกจากนี้ยังมีธุรกิจรับจ้างสร้างบ้าน และรับบริหารโครงการบ้านจัดสรร เน้นทำเลด้านตะวันออกเฉียงเหนือของกรุงเทพฯ เป็นสำคัญ เนื่องจากบริษัทฯ มีผลงานการพัฒนาโครงการบ้านจัดสรรนี้มากกว่า 40 ปี จนเป็นที่รู้จักของผู้บริโภคและผู้ที่ต้องการซื้อที่อยู่อาศัยย่านนี้

สำหรับปี 2560 บริษัทฯ ได้มีการปรับโครงสร้างองค์กรให้มีความเหมาะสมและคล่องตัวกับการบริหารธุรกิจ สามารถกำกับดูแลกิจการได้อย่างมีประสิทธิภาพ ด้านการพัฒนาโครงการ บริษัทฯ ทำการคัดเลือกที่ดินในทำเลที่ดี เพื่อพัฒนาเป็นโครงการใหม่ของบริษัทฯ ทำการปรับปรุงรูปแบบโครงการและดีไซน์บ้าน ให้มีความทันสมัย มีระบบโครงสร้างพื้นฐานที่รองรับระบบสารสนเทศและระบบบ้านอัจฉริยะ ที่จะมีบทบาทในการอยู่อาศัย มากขึ้นในอนาคตอันใกล้ โดยยังคงรักษาไว้ ซึ่งคุณภาพการก่อสร้าง ทำให้ทุกโครงการของบริษัทฯ มีความคุ้มค่าสูงด้านราคาต่อคุณภาพ

นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้สร้างความไว้วางใจและความพึงพอใจให้กับผู้บริโภค โดยพัฒนาและเสริมสร้างธรรมาภิบาลของบริษัทฯ ให้ดีขึ้นเรื่อยๆ ไปควบคู่ไปกับเป้าหมายของแผนเติบโตทางธุรกิจ เพื่อสร้างความเติบโตอย่างยั่งยืนให้กับธุรกิจของบริษัทฯ ผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย สังคม ชุมชน สิ่งแวดล้อม และประเทศชาติ มุ่งมั่นที่จะเติบโตและพัฒนาอย่างต่อเนื่อง และมีเสถียรภาพ

- โครงสร้างรายได้

โครงสร้างรายได้ของบริษัทฯ และบริษัทย่อย แยกตามผลิตภัณฑ์หลักในปี 2560 ปี 2559 และปี 2558 ซึ่งสามารถแยกได้ดังนี้

ประเภทรายได้	ณ 31 ธ.ค. 2558		ณ 31 ธ.ค. 2559		ณ 31 ธ.ค. 2560	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์	664.79	70.96	551.43	69.43	293.02	96.00
รายได้จากการรับจ้างสร้างบ้าน	251.77	26.88	157.18	19.79	2.86	1.00
รายได้จากการบริหารโครงการ	13.99	1.49	-	-	-	-
รายได้อื่นๆ	6.24	0.67	85.58	10.78	10.69	3.00
รวมรายได้	963.79	100.00	794.19	100.00	306.08	100.00

บริษัทฯ มีรายได้หลักมาจากการขายอสังหาริมทรัพย์ โดยในปี 2558 ปี 2559 และปี 2560 บริษัทฯ มีรายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์คิดเป็นร้อยละ 70.96 ร้อยละ 69.43 และร้อยละ 96 ของรายได้รวมตามลำดับ

สัดส่วนการขายบ้านเดี่ยว ทาวน์โฮม และที่ดิน

ประเภท	ณ 31 ธ.ค. 2558		ณ 31 ธ.ค. 2559		ณ 31 ธ.ค. 2560	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
บ้านเดี่ยว	619.33	66.11	244.57	30.79	187.31	62
บ้านทาวน์โฮม	187.22	19.99	89.97	11.33	112.64	37
อื่นๆ	130.23	13.90	459.65	57.88	3.25	1
รวม	936.78	100.00	794.19	100.00	303.20	100.00

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจด้านการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ประเภทบ้านจัดสรรเน้นอสังหาริมทรัพย์แนวราบเป็นหลัก คือ บ้านเดี่ยว บ้านแฝด และทาวน์โฮม รับจ้างสร้างบ้าน และรับบริหารโครงการบ้านจัดสรร โดยบริษัทฯ จะเป็นผู้พัฒนาและเป็นเจ้าของโครงการ หรือบริษัทฯ ร่วมทุนกับเจ้าของกรรมสิทธิ์ที่ดิน สำหรับทำเลที่ตั้งโครงการที่เลือกนำมาพัฒนานั้น ส่วนใหญ่จะเป็นบริเวณเขตชานเมืองกรุงเทพมหานคร ซึ่งอยู่ใกล้แหล่งชุมชนที่มีระบบสาธารณูปโภคและสาธารณูปการต่างๆ ทั่วรองรับการพัฒนาอย่างครบครัน ทั้งระบบไฟฟ้า ระบบประปา การสื่อสาร การคมนาคมขนส่งที่สะดวก

บริษัทฯ มีโครงการปัจจุบันที่ดำเนินงานอยู่ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 จำนวน 14 โครงการ มูลค่า 9,760 ล้านบาท (โครงการบ้านเดี่ยว บ้านแฝด และทาวน์โฮม) โดยรายละเอียดของแต่ละโครงการปรากฏดังตารางต่อไปนี้

ลำดับ	โครงการ	ที่ตั้งโครงการ	ปีที่เปิดโครงการ	ลักษณะโครงการ	กลุ่มลูกค้า	ราคาเฉลี่ย (ลบ.)	มูลค่าโครงการ		ความคืบหน้าของโครงการ (%)
							ยูนิต	มูลค่า (ลบ.)	
บ้านเดี่ยวและบ้านแฝด									
1	เค.ซี.เลควิว โซน A-E	เขตสะพานสูง	ต.ค. 45	SDH	A	4.33	235	1,038	99.15%
2	เค.ซี.วงแหวนรามอินทรา	เขตบางเขน	มี.ค. 47	SDH	B ถึง B+	3.50	163	598	98.16%
3	เค.ซี.เนเชอรัลวิลล์ บางนา	สมุทรปราการ	ธ.ค. 47	SDH/SEMI	A	4.50	425	1,974	72.14%
4	เค.ซี.พาร์ควิลล์ บางนา	สมุทรปราการ	มิ.ย. 48	SDH/SEMI	B	2.85	382	1,023	99.21%
5	เค.ซี.สุวินทวงศ์ 2	สุวินทวงศ์	ธ.ค. 50	SDH	C	1.54	265	350	88.68%
6	เค.ซี.กรีนคานัล ประชาสำราญ	หนองจอก	ม.ค. 58	SDH/SEMI	C ถึง C+	1.56	205	326	10.61%
7	เค.ซี.การ์เดนโฮม 18**	นิมิตใหม่	มิ.ย. 47	SDH	B	2.50	121	191	100.00%
8	เค.ซี.พาร์ควิลล์ 2**	รามอินทรา	ธ.ค. 47	SDH	B	2.77	77	213	100.00%
9	เค.ซี.พาร์ควิลล์ 1**	สุวินทวงศ์	ธ.ค. 47	SDH	B ถึง B+	3.50	180	529	100.00%
รวม							1,675	5,309	
ทาวน์โฮม									
1	เค.ซี.คลัสเตอร์ นิมิตใหม่	เขตคลองสามวา	เม.ย. 49	TH	C	0.89	479	695	47.64%
2	เค.ซี.คลัสเตอร์ รามอินทรา-ชาฟารี*	รามอินทรา	ม.ค. 49	TH	C	0.95	1,342	1,610	99.78%
3	เค.ซี.คลัสเตอร์ วงแหวนรามอินทรา*	รามอินทรา	ก.พ. 49	TH	C	1.05	485	653	100.00%
4	เค.ซี.รามอินทรา 8*	รามอินทรา	เม.ย. 49	TH	C	0.95	924	986	100.00%
5	เค.ซี.รามอินทรา 5*	รามอินทรา	ธ.ค. 49	TH	C	0.95	412	493	99.51%
รวม							3,642	4,437	

หมายเหตุ : - SDH คือ บ้านเดี่ยว , SEMI คือ บ้านแฝด, TH คือ ทาวน์โฮม

- * เป็นโครงการร่วมทุน

- ** เป็นโครงการรับจ้างก่อสร้าง

- A คือกลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ต่อครัวเรือนมากกว่า 100,000 บาท/เดือน

- B ถึง B+ คือกลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ต่อครัวเรือนตั้งแต่ 70,000 ถึง 100,000 บาท/เดือน

- C ถึง C+ คือกลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ต่อครัวเรือนตั้งแต่ 30,000 ถึง 70,000 บาท/เดือน

2.2 การตลาดและการแข่งขัน

บริษัทฯ ใช้กลยุทธ์การมุ่งเน้นการสร้างจุดแข็งให้กับผลิตภัณฑ์และบริการ อีกทั้งยังมุ่งเน้นให้เกิดความเชื่อมั่นในบริษัทฯ และผลิตภัณฑ์กับผู้บริโภคโดยกำหนดราคาที่ลูกค้าสามารถเป็นเจ้าของได้ตั้งนั้นด้านการตลาดของบริษัทฯ จึงมีกลยุทธ์การแข่งขัน ดังนี้

2.2.1 กลยุทธ์ทางการตลาด

- **กลยุทธ์ทางด้านผลิตภัณฑ์**

บริษัทฯ เน้นให้ความสำคัญกับลูกค้าเป็นจุดศูนย์กลาง (Customer Centric) โดยการออกแบบโครงการแต่ละโครงการนั้น ฝ่ายพัฒนาธุรกิจของบริษัทฯ จะทำการวิเคราะห์ความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายร่วมกับ ฝ่ายออกแบบและฝ่ายการตลาด โดยเน้นการสร้างความแตกต่างในตัวผลิตภัณฑ์ที่อยู่อาศัย การตกแต่ง พื้นที่ใช้สอยและพื้นที่ส่วนกลางที่ลงตัวตอบโจทย์ความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย รองรับกับกลุ่มเป้าหมายที่มีความต้องการแตกต่างกันไป เพื่อให้ลูกค้าสามารถเลือกที่อยู่อาศัยได้ตรงกับความต้องการ และเพื่อตอบสนองความพึงพอใจของลูกค้า สำหรับการก่อสร้างนั้น ภายหลังจากการเปลี่ยนแปลงผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ บริษัทฯ พัฒนาทีมควบคุมคุณภาพงานก่อสร้างในแต่ละขั้นตอนอย่างใกล้ชิด ตั้งแต่เริ่มจนแล้วเสร็จ ส่งมอบงานให้แก่ลูกค้า โดยบริษัทฯ มีทีมงานควบคุมคุณภาพของบริษัทฯ เอง เป็นผู้คอยตรวจสอบงานก่อสร้างในแต่ละขั้นตอน โดยมีฝ่ายการตลาดและฝ่ายขายช่วยรับฟังความคิดเห็นของลูกค้า เพื่อนำมาพัฒนาอย่างต่อเนื่อง ภายหลังจากการส่งมอบงาน บริษัทฯ มีนโยบายการให้บริการหลังการขายอย่างใกล้ชิดเพื่อให้ลูกค้าเกิดความมั่นใจ ทำให้บริษัทฯ ได้รับการยอมรับและความเชื่อมั่นจากลูกค้า

- **กลยุทธ์ด้านต้นทุน**

บริษัทฯ มีการบริหารต้นทุนผลิตภัณฑ์ที่มุ่งเน้นการควบคุมราคาต้นทุนสำหรับการพัฒนาโครงการให้อยู่ในระดับที่เหมาะสม เพื่อรักษาอัตรากำไรขั้นต้น และเพื่อให้ราคาของผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ อยู่ในระดับที่เหมาะสมและสามารถแข่งขันได้ โดยเริ่มตั้งแต่ การวิจัยพัฒนาเลือกแบบบ้านที่เหมาะสม การเลือกใช้วัสดุก่อสร้างที่มีคุณภาพและได้มาตรฐาน แต่ราคาคุ้มค่าที่สุดและมีต้นทุนไม่เกินจากที่กำหนดไว้

- **กลยุทธ์ทางการตลาด**

บริษัทฯ มีการสำรวจกลุ่มลูกค้าทั้งในด้านความต้องการ พฤติกรรมของลูกค้า ทิศทางของตลาด อสังหาริมทรัพย์ การเดินทาง และสาเหตุในการเลือกซื้อ จากกลุ่มลูกค้าเดิมของโครงการ เพื่อเก็บเป็นฐานข้อมูลในการเลือกใช้กลยุทธ์และสื่อทางการตลาดที่เหมาะสม เข้าใจ และเข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย ซึ่งยังอยู่ในสถานะ และค่านิยมของสังคมปัจจุบัน ไม่ว่าจะเป็นการทำสื่อโฆษณา ทั้งออนไลน์ และออฟไลน์ การออกบูธ เป็นต้น

- **กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย**

ลักษณะลูกค้าของบริษัทฯ จะเป็นผู้ที่ต้องการที่อยู่อาศัยแห่งใหม่ โดยลูกค้าแต่ละรายก็จะมีความต้องการที่อยู่อาศัยแตกต่างกันออกไปตามเงื่อนไข เหตุผล และข้อจำกัด เพื่อให้ลูกค้าสามารถเลือกที่อยู่อาศัยตรงตามความต้องการ บริษัทฯ จึงได้ออกแบบที่อยู่อาศัยให้มีความหลากหลายเพื่อตอบสนองความพึงพอใจและให้รองรับกับความต้องการของลูกค้า โดย

กลุ่มเป้าหมายหลักของบริษัทจะเป็นกลุ่มลูกค้าซึ่งอยู่ในกลุ่มรายได้ระดับปานกลาง โดยพื้นที่โครงการของบริษัท จะอยู่ในย่านชานเมืองของกรุงเทพฯ

2.2.2 กลยุทธ์ทางการกำหนดราคาผลิตภัณฑ์

บริษัท มีนโยบายกำหนดราคาที่เหมาะสม หรืออาจต่ำกว่าผู้ประกอบการรายอื่นๆ เมื่อเปรียบเทียบกับขนาด ของบ้านในประเภทเดียวกัน เพื่อให้ตอบสนองกับความต้องการบ้านของผู้ที่มีรายได้ปานกลาง โดยจะมีการสำรวจและวิเคราะห์สถานการณ์ทางการตลาดในตลาดอสังหาริมทรัพย์เป็นประจำ เพื่อที่จะสามารถตั้งราคาขายในระดับที่สามารถแข่งขันได้ คำนึงถึงคุณภาพของสินค้า รวมถึงตั้งราคาที่สอดคล้องกับสภาวะต้นทุนต่างๆ ที่มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลาเน้นถึงความคุ้มค่าของผลิตภัณฑ์ของบริษัท เมื่อเทียบกับบริษัท

2.2.3 กลยุทธ์ทางการส่งเสริมการตลาด

กลยุทธ์ในการส่งเสริมการตลาดเป็นอีกสิ่งหนึ่งที่บริษัท ให้ความสำคัญ และนำมาใช้แข่งขัน เพื่อสร้าง การรับรู้ต่อตราสินค้าของบริษัท โดยใช้เพื่อจูงใจให้เกิดความต้องการของผลิตภัณฑ์ การจดจำในสินค้าของบริษัท อีกทั้งยังช่วยสร้างความเชื่อมั่นในตัวผลิตภัณฑ์และภาพลักษณ์ที่ดีให้กับบริษัท โดยบริษัท ใช้สื่อโฆษณาประชาสัมพันธ์ ผ่านช่องทางต่างๆ เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ดังนี้

บริษัท ใช้การโฆษณาผ่านสื่อต่างๆ โดยสื่อหลักที่ใช้จะเป็นป้ายโฆษณา ป้ายรายทาง สื่อออนไลน์ และงานอีเวนต์ต่างๆ นอกจากนี้ บริษัทยังใช้ประโยชน์จากฐานข้อมูลลูกค้า หรือผู้มาเยี่ยมชมโครงการที่มีอยู่เพื่อเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้โดยตรง สำหรับสื่อที่ใช้สูงสุด ได้แก่ ป้ายโฆษณา เนื่องจากความต้องการที่อยู่อาศัยนั้น จะมีลักษณะ “Geographic Demand” คือลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็นบุคคลที่รู้จักและคุ้นเคยกับพื้นที่ที่โครงการตั้งอยู่ ดังนั้นสื่อดังกล่าวจึงเข้าถึงลูกค้ากลุ่มเป้าหมายได้มากกว่า

กลยุทธ์ Above The Line (การตลาดผ่านสื่อที่เข้าถึงกลุ่มผู้ฟังในวงกว้าง) : การซื้อและทำโฆษณาผ่านสื่อหลัก ได้แก่ สื่อออนไลน์ (www.kcproperty.co.th) โซเชียลมีเดีย (Facebook, YouTube, Line) โทรศัพท์ สื่อสิ่งพิมพ์ SMS ข้อมูลและรายละเอียดของโครงการใหม่ รวมถึงรายการส่งเสริมการขายที่มีในขณะนั้น ไปยังโทรศัพท์มือถือของลูกค้า เพื่อสร้างการรับรู้ในตราสินค้าแก่ผู้บริโภคในวงกว้างภายในระยะเวลาสั้นๆอย่างรวดเร็ว โดยใช้โฆษณาแนะนำสินค้าหรือบริการ ผ่านสื่อ ซึ่งเป็นการสื่อสารกับผู้บริโภค

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

2.2.4 กลยุทธ์ทางการจัดจำหน่ายและช่องทางการจัดจำหน่าย

บริษัท จำหน่ายผลิตภัณฑ์โดยผ่านช่องทางการจำหน่ายแบบช่องทางตรงและเป็นการขายโดยทีมงานขายของบริษัท โดยบริษัท มีการจัดฝึกอบรมทีมงานขายเป็นประจำอย่างต่อเนื่องและมีการกำหนดนโยบายและวางเป้า ยอดขายอย่างชัดเจน แต่ละโครงการจะมีทีมงานขายประมาณ 2-3 คน และมีการกำหนดค่านายหน้า ในการขายที่อยู่อาศัยแต่ละหลังในโครงการเพื่อเป็นแรงกระตุ้นแก่ทีมงานขายซึ่ง

ทีมงานขายแต่ละคนจะถูกฝึกให้มีความเอาใจใส่ต่อลูกค้าแต่ละราย ตั้งแต่การให้ข้อมูลพื้นฐานเริ่มแรกแก่ลูกค้าที่โทรศัพท์เข้ามาสอบถามขั้นตอนการจองซื้อและเซ็นสัญญา การเตรียมตัวและช่วยเหลือการจัดหาสินเชื่อบ้านกับสถาบันการเงิน การส่งมอบบ้านและการบริการหลังการขาย โดยแต่ละขั้นตอนจะมีการบันทึกไว้ในระบบเพื่อทำการปรับปรุงหรือวิเคราะห์ถึงปัจจัยที่ส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อของกลุ่มลูกค้าเพื่อกำหนดกลยุทธ์ด้านการขายต่อไป นอกจากนี้บริษัทฯ มีการออกบูธแสดงสินค้าและนำเสนอรายการส่งเสริมการขายตามสถานที่ต่างๆ เป็นครั้งคราว ตลอดจนการโฆษณาผ่านสื่อออนไลน์ และโซเชียลมีเดียเพื่อกระตุ้นยอดขายหรือเป็นการเชิญลูกค้าให้เข้ามาแวะชมโครงการเพื่อดำเนินกิจกรรมการขายภายในโครงการต่อไป

2.2.5 กลยุทธ์ด้านการบริการหลังการขาย

เพื่อให้ลูกค้ามีความเชื่อมั่นในตัวผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ และยังเป็นส่วนหนึ่งในการตัดสินใจซื้อบริษัทฯ จึงมีบริการหลังการขายสำหรับลูกค้าผู้ซื้อผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ โดยมีการรับประกันคุณภาพของบ้านเป็นระยะเวลา 1 ปี นับจากวันที่โอนกรรมสิทธิ์ให้กับลูกค้า สำหรับความบกพร่องที่เกิดจากการก่อสร้าง วัสดุก่อสร้าง และอุปกรณ์ตกแต่ง

2.2.6 การแข่งขันภายในอุตสาหกรรม

- **สถานการณ์ตลาดอสังหาริมทรัพย์ปี 2560**

ในปี 2560 เศรษฐกิจโลกฟื้นตัวต่อเนื่องส่งผลต่อภาคการส่งออกของประเทศไทยฟื้นตัว การบริโภคและการลงทุนภาคเอกชนขยายตัวได้ต่อเนื่อง โดยเฉพาะกลุ่มอุตสาหกรรมยานยนต์ ภาคการท่องเที่ยวยังคงขยายตัวดี รวมทั้งนโยบายการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานที่มีความคืบหน้าอย่างชัดเจน ถือเป็นแรงขับเคลื่อนหลักของเศรษฐกิจในปีที่ผ่านมา ขณะที่กำลังซื้อของครัวเรือนส่วนใหญ่ยังคงชะลอตัวและเป็นอุปสรรคต่อการใช้จ่ายใช้สอย จากภาระหนี้ครัวเรือนที่สะสมเพิ่มขึ้นอยู่ในระดับสูง อีกทั้งแนวโน้มรายได้ครัวเรือนยังชะงักจากราคาสินค้าเกษตรและค่าจ้างนอกภาคเกษตรที่ยังไม่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้น ทำให้ภาพรวมในปี 2560 ตลาดที่อยู่อาศัยทั่วประเทศเติบโตขึ้นไม่มากนัก ยกเว้นตลาดกรุงเทพฯ และปริมณฑลที่มีการเติบโตมากถึงร้อยละ 19 มูลค่าการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยประเทศไทยในปี 2560 ประมาณ 636,380 ล้านบาท โดยกรุงเทพฯ และปริมณฑลมีสัดส่วนมากที่สุดร้อยละ 63 ภาคตะวันออกมีสัดส่วนร้อยละ 12 ภาคใต้มีสัดส่วนร้อยละ 8 ภาคเหนือมีสัดส่วนร้อยละ 7 ภาคกลางและภาคตะวันออกเฉียงเหนือมีสัดส่วนร้อยละ 5

ไตรมาส 1/2560 พบว่าผู้ประกอบการส่วนใหญ่มุ่งเน้นจัดงานโปรโมชั่นส่งเสริมการขายสำหรับโครงการเสร็จพร้อมอยู่เพื่อระบายสินค้าคงเหลือ ภาพรวมการเปิดตัวโครงการใหม่ลดลงในไตรมาสแรก และการปฏิเสธสินเชื่อของธนาคารต่อผู้ซื้อบ้านอยู่ในเกณฑ์สูงมากถึง 40% โดยเฉพาะในกลุ่มผู้ประกอบการอาชีพอิสระและ SME เนื่องจากมีรายได้ไม่แน่นอน มีการเดินบัญชีไม่ต่อเนื่อง ทำให้มีปัญหาการขายและการโอนนับตั้งแต่ต้นปีจนถึงกลางปี

ไตรมาส 2/2560 ภาพรวมการเปิดตัวโครงการลดลง แต่มีจำนวนหน่วยในตลาดมากขึ้น ซึ่งมาจากการที่ผู้ประกอบการเปิดขายโครงการที่มีขนาดใหญ่กว่า และเปิดขายในระดับราคาต่อหน่วยสูงกว่าในช่วงเดียวกันของปีก่อน และมีการชะลอตัวของจำนวนหน่วยทั้ง Demand – Supply เนื่องจากเป็นผลกระทบจากปีที่แล้วที่มีมาตรการกระตุ้นอสังหาริมทรัพย์ของภาครัฐ ทำให้มีการดึงเอาความต้องการของบ้าน

ในอนาคตมาใช้ กลุ่มผู้ซื้อที่มีรายได้น้อยมีศักยภาพในการซื้อที่อยู่อาศัยในระดับต่ำ เนื่องจากภาวะเศรษฐกิจและการปล่อยสินเชื่อที่เข้มงวด ทำให้ยอดปฏิเสธสินเชื่อยังคงอยู่ในประมาณ 30% ถึงแม้ว่าจะมีความต้องการที่อยู่อาศัยในจำนวนมากก็ตาม

ไตรมาส 3/2560 ภาพรวมการเปิดตัวโครงการใหม่มีการเปิดตัวสูงขึ้นจากไตรมาส 1 และ 2 จะเห็นว่าตลาดโดยรวมยังไม่ฟื้นตัวอย่างเด่นชัด เพราะกำไรที่เติบโตนี้มาจากเฉพาะบางบริษัทเท่านั้น ซึ่งกลุ่มแนวราบระดับบนยังเติบโตได้ดี เนื่องจากมีความต้องการสูงและอัตราการปฏิเสธสินเชื่อต่ำ มีการปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัยมากขึ้น ซึ่งสอดคล้องกับสถานะเศรษฐกิจของประเทศที่มีแนวโน้มดีขึ้น และผู้ประกอบการเร่งจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายในช่วงปลายไตรมาส เพื่อกระตุ้นกำลังซื้อผู้บริโภค ก่อนที่จะเข้าสู่ช่วงพระราชพิธีในไตรมาสที่ 4

ไตรมาส 4/2560 มีการลงทุนภาครัฐและเอกชนเพิ่มขึ้น ซึ่งปัจจัยทางเศรษฐกิจทำให้ความเชื่อมั่นของผู้บริโภคปรับตัวดีขึ้น สถาบันการเงินเริ่มผ่อนปรนและอนุมัติสินเชื่อที่อยู่อาศัยในกลุ่มราคาสูงกว่า 3 ล้านบาทมากขึ้น เนื่องจากสถานะเศรษฐกิจที่ดีขึ้น เนื่องจากภาวะเศรษฐกิจที่ดีขึ้น แนวโน้ม NPL ปรับลดลง ผู้ประกอบการลดการใช้สื่อทางการตลาดเพื่อกระตุ้นยอดขายได้ในช่วงไตรมาส 4/2560

ภาพรวมตลาดที่อยู่อาศัยกรุงเทพฯ และปริมณฑลในปี 2560 ที่อยู่อาศัย เปิดขายใหม่มีจำนวนทั้งสิ้น 114,477 หน่วย เพิ่มขึ้น 3.5% YoY เทียบกับที่ ขายตัว 2.4% YoY ในปี 2559 ซึ่งมากกว่าจำนวนหน่วยที่ขายได้ทั้งเก่าและใหม่ (Unit Sold) ซึ่งมีจำนวนเพียง 103,579 หน่วย ส่วนหนึ่งเป็นผลของกำลังซื้อที่ยัง ไม่ฟื้นตัวเต็มที่ทำให้อุปทานคงค้างสะสม (Accumulative unsold) ยังคงเพิ่มขึ้นต่อเนื่องจากปีก่อนหน้าที่ 6.0% YoY อยู่ที่ 195,200 หน่วย โดยส่วนใหญ่ เป็นอุปทานคงค้างในกลุ่มของที่อยู่อาศัยระดับกลาง-ล่าง คาดการณ์ว่าตลาดอสังหาริมทรัพย์ ปี 2561 โดยรวมจะปรับตัวดีขึ้นตามเศรษฐกิจที่ฟื้นตัวและปัจจัยหนุนจากการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานขนาดใหญ่ของภาครัฐที่มีความคืบหน้าและ เริ่มดำเนินงานก่อสร้างในหลายโครงการ โดยเฉพาะโครงการรถไฟฟ้า 3 สาย (สายสีชมพู: ช่วงแครายมีนบุรี, สายสีเหลือง: ช่วงลาดพร้าว - สำโรง และสายสีส้มส่วนตะวันออก: ช่วงศูนย์วัฒนธรรมฯ-มีนบุรี) ช่วยสร้างความเชื่อมั่นให้ทั้งภาคเอกชนและผู้ซื้อที่อยู่อาศัย ยังต้องติดตามความคืบหน้าของร่าง พ.ร.บ.ภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง โดยคาดว่าจะเริ่มจัดเก็บได้ในปี 2562 อาจส่งผลกระทบต่อโครงสร้างตลาดอสังหาริมทรัพย์ทำให้ที่ดินมีการซื้อขายเปลี่ยนมือเพื่อพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ในอนาคตมากขึ้น และทำให้ผู้ประกอบการที่มีที่ดินสะสมในมือเร่งพัฒนา โครงการที่อยู่อาศัยใหม่ๆ ให้เร็วขึ้น ซึ่งอาจมีผลกดดันซัพพลายคงค้างให้ยังอยู่ในระดับสูงต่อไป

การเปิดตัวโครงการในปี 2560 เปรียบเทียบกับปี 2559

	1H 2559	2H 2559	2559
บ้านเดี่ยว	4,954	7,192	12,146
ทาวน์โฮม	12,424	17,508	29,932
คอนโดมิเนียม	25,681	32,669	58,350
รวม	43,059	57,369	100,428
	1H 2560	2H 2560	2560
บ้านเดี่ยว	2,718	6,338	9,056

ทวานโฮม	16,227	16,318	32,545
คอนโดมิเนียม	28,538	33,963	62,501
รวม	47,483	56,619	104,102
	% เพิ่มลด	% เพิ่มลด	% เพิ่มลด
บ้านเดี่ยว	-45.1%	-11.9%	-25.4%
ทวานโฮม	30.6%	-6.8%	-8.7%
คอนโดมิเนียม	11.1%	4.0%	7.1%
รวม	10.3%	-1.3%	3.7%

แหล่งที่มา : บริษัท เอเจนซี ฟอร์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส จำกัด

ทั้งนี้ หากพิจารณาภาพรวมการเปิดตัวของสินค้าทั้ง 3 เซกเมนต์จะเห็นได้ถึงความแตกต่างอย่างชัดเจน โดยปกติแล้วภาพรวมของการเปิดตัวของสินค้า แนวราบจะเป็นไปตามอุปสงค์ของตลาดที่ปรับตัวขึ้นลงในระดับใกล้เคียงกันในแต่ละปี ซึ่งต่างจากคอนโดมิเนียมที่อัตราการเปิดตัวจะผันผวนตามสภาวะเศรษฐกิจหรือปัจจัยต่างๆ ที่กระทบต่อความเชื่อมั่นของผู้บริโภค เช่น สถานการณ์ทางการเมือง แต่อย่างไรก็ตาม ตลาดคอนโดมิเนียมจะมีกลไกที่ควบคุมจำนวนอุปทานภายในตลาดด้วยตนเองอย่างอัตโนมัติ กล่าวคือผู้ประกอบการมีความยืดหยุ่นในการปรับแผนการเปิดโครงการโดยพิจารณาถึงอุปทานที่มีอยู่ในตลาดก่อนจะเปิดตัวโครงการใหม่ ดังเช่นหากปีใดที่มีสินค้าปล่อยเข้าสู่ตลาดเป็นจำนวนมาก ผู้ประกอบการจะปรับตัวด้วยการชะลอแผนการเปิดโครงการ กลไกดังกล่าวส่งผลดีต่อตลาดอสังหาริมทรัพย์ในระยะยาว เพราะจะทำให้ไม่เกิดปัญหาภาวะสินค้าล้นตลาด

จำนวนยูนิตที่เปิดขาย

รายการ	2551	2552	2553	2554	2555	2556	2557	2558	2559	2560
บ้านเดี่ยว	11,707	11,157	17,353	16,824	12,720	12,789	13,830	12,564	12,146	9,056
ทวานโฮม	20,243	19,079	31,365	21,872	22,503	28,074	27,136	25,000	29,932	32,545
คอนโดมิเนียม	31,322	23,993	60,972	41,492	62,548	84,250	65,298	62,833	58,350	62,501
รวม	63,272	54,229	109,690	80,188	97,771	125,086	106,264	100,397	100,428	104,102
% การเปลี่ยนแปลง	-14.5%	-14.3%	102.3%	-26.9%	21.9%	27.9%	-15.0%	-5.5%	0.0%	3.7%

แหล่งที่มา : บริษัท เอเจนซี ฟอร์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส จำกัด

• แนวโน้มตลาดที่อยู่อาศัยปี 2561

ตารางสรุปดัชนีชี้วัดหลักของสภาวะเศรษฐกิจประเทศไทยในปี 2557- 2561

ข้อมูลสำคัญของเศรษฐกิจไทย	2557	2558	2559	2560F	2561F
อัตราการขยายตัวของผลิตภัณฑ์มวลรวมของประเทศ (YoY%)	0.8	2.8	3.2	3.9	3.6-4.6
ผลิตภัณฑ์มวลรวมของประเทศ ปีปัจจุบัน (ล้านล้านบาท)	12.91	13.67	14.37	15.26	16.26
อัตราเงินเฟ้อเฉลี่ย (ร้อยละ)	1.9	0.9-	0.2	0.7	1.9-0.9
อัตราดอกเบี้ยนโยบาย (ร้อยละ)	2.00	1.50	1.50	1.50	1.50
อัตราดอกเบี้ยเงินฝากธนาคาร (ร้อยละ) ธนาคารใหญ่ 5 ปี เฉลี่ย 1	1.73	1.40	1.40	1.40	N.A.

ข้อมูลสำคัญของเศรษฐกิจไทย	2557	2558	2559	2560F	2561F
อัตราดอกเบี้ยกู้ยืมสำหรับลูกค้าชั้นดี เฉลี่ย 5 ธนาคารใหญ่ (MLR) (ร้อยละ)	6.94	6.68	6.43	6.32	N.A.
ค่าเงินบาทเฉลี่ย (บาทต่อดอลลาร์สหรัฐ)	32.48	34.29	35.29	34.00	-34.0 35.0
เงินสำรองระหว่างประเทศ (พันเหรียญดอลลาร์สหรัฐ)	157.11	156.51	171.85	202.56	196.00

แหล่งที่มา : IMF, World Bank, Bloomberg, สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ, ธนาคารแห่งประเทศไทย

โดยรวมเศรษฐกิจไทยในปี 2560 คาดว่าจะขยายตัวร้อยละ 3.9 โดยมูลค่าการส่งออกสินค้าจะขยายตัวร้อยละ 8.6 การบริโภคภาคเอกชนและการลงทุนรวมขยายตัวร้อยละ 3.2 และร้อยละ 2.0 ตามลำดับ อัตราเงินเฟ้อทั่วไปเฉลี่ยอยู่ที่ร้อยละ 0.7 และบัญชีเดินสะพัดเกินดุลร้อยละ 10.4 ของ GDP

แนวโน้มเศรษฐกิจไทยปี 2561 สำนักคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ คาดการณ์ว่าจะขยายตัวร้อยละ 3.6-4.6 โดยมีปัจจัยที่สำคัญต่อเนื่องจากในปี 2560 ประกอบด้วย (1) การขยายตัวในเกณฑ์ดีของเศรษฐกิจโลก (2) แรงขับเคลื่อนจากการลงทุนภาครัฐที่มีแนวโน้มเร่งตัวขึ้นตามความคืบหน้าของโครงการลงทุนที่สำคัญและการเพิ่มขึ้นของกรอบงบประมาณด้านการลงทุน (3) การปรับตัวดีขึ้นของการลงทุนภาคเอกชน (4) แนวโน้มการขยายตัวในเกณฑ์ดีต่อเนื่องของสาขาเศรษฐกิจสำคัญๆ และ (5) การปรับตัวในทิศทางที่ดีขึ้นของการจ้างงานและฐานรายได้ของประชาชนในระบบเศรษฐกิจ ทั้งนี้ คาดว่ามูลค่าการส่งออกสินค้าจะขยายตัวร้อยละ 5.0 การบริโภคภาคเอกชนและการลงทุนรวมขยายตัวร้อยละ 3.1 และร้อยละ 5.5 ตามลำดับ อัตราเงินเฟ้อทั่วไปเฉลี่ยอยู่ในช่วงร้อยละ 0.9-1.9 และบัญชีเดินสะพัดเกินดุลร้อยละ 8.1 ของ GDP

จากการพิจารณาปัจจัยสนับสนุนตลาดที่อยู่อาศัยที่คาดการณ์แนวโน้มเศรษฐกิจไทยปี 2561 มีดังนี้

- 1) โครงการลงทุนด้านการคมนาคม 44 โครงการ มูลค่าลงทุนประมาณ 1.9 ล้านล้านบาท ส่งผลให้การลงทุนภาครัฐยังคงมีแนวโน้มขยายตัว โครงสร้างพื้นฐานด้านคมนาคมต่อเนื่อง อาทิ โครงการรถไฟฟ้าทางคู่ รถไฟฟ้าในเขตเมือง และทางหลวงพิเศษเชื่อมหัวเมืองใหญ่
- 2) โครงการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานในระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก (EEC) วงเงิน 1 ล้านล้านบาท และมีแผนการประกาศใช้ พ.ร.บ. ระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก ภายในไตรมาส 1 ปี 2561 ช่วยเพิ่มความเชื่อมั่นแก่นักลงทุนที่จะเข้ามาลงทุนในพื้นที่
- 3) กระทรวงการคลังคาดการณ์อัตราการเติบโตของ GDP ร้อยละ 3.8 และอัตราเงินเฟ้อทั่วไปปรับเพิ่มขึ้นประมาณ 1.4
- 4) ภาคการท่องเที่ยวยังคงมีแนวโน้มขยายตัวในเกณฑ์ดี ตามการฟื้นตัวของเศรษฐกิจโลกทั้งประเทศเศรษฐกิจหลักและประเทศสำคัญๆ ในเอเชีย และมาตรการส่งเสริมของภาครัฐ
- 5) การลงทุนภาคเอกชนและการส่งออกมีแนวโน้มขยายตัวต่อเนื่อง จากปัจจัยดังกล่าวสะท้อนถึงสัญญาณที่ดีของการขยายตัวของเศรษฐกิจของประเทศ ขณะที่ ความท้าทายของภาคอสังหาริมทรัพย์ คือ ปัจจัยด้านระดับหนี้สินครัวเรือน และ ระดับสินเชื่อที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (Non-Performing Loan : NPL) อยู่ในระดับสูง ส่งผลให้สถาบันการเงินมี

ความเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัย จึงคาดการณ์ แนวโน้มตลาดที่อยู่อาศัย ใน กรุงเทพฯ และปริมณฑล ในปี 2561 ขยายตัวร้อยละ 10 มีมูลค่าตลาดประมาณ 474,000 ล้านบาท โดยราคาขายเฉลี่ยที่อยู่อาศัยแนวราบ ปรับสูงขึ้น ผันแปรตามต้นทุนค่าที่ดิน, ค่าก่อสร้าง และค่าแรงงานที่ปรับเพิ่มขึ้น ขณะที่ตลาดคอนโดมิเนียมยังคงสัดส่วนตลาดสูงสุดร้อยละ 55-60 และตลาดที่อยู่อาศัยต่างจังหวัดที่เป็นจังหวัดหลักคาดว่าจะตลาดจะทรงตัวเท่ากับปี 2560 ยกเว้นจังหวัดหลักในด้านภาคการท่องเที่ยวและภาคอุตสาหกรรมคาดว่าจะยังมีการขยายตัวต่อเนื่องปี 2561

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

การพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทฯ ซึ่งบริษัทฯ เป็นผู้พัฒนาและเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ที่ดิน โครงการประกอบด้วย ขั้นตอน การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ การดำเนินการจัดซื้อที่ดิน เขียนแบบโครงการ การยื่นขอใบอนุญาตต่างๆ จากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง การถมดินและการพัฒนาสาธารณูปโภคเบื้องต้น การสร้างสำนักงานขาย และบ้านตัวอย่างและบ้านเสร็จก่อนขาย (จำนวนหนึ่ง) การเปิดตัวโครงการเพื่อจองขายและทำสัญญาภายหลังจากบ้านตัวอย่างเสร็จพร้อมเข้าชม การก่อสร้าง การตรวจสอบคุณภาพบ้าน การดำเนินการโอนกรรมสิทธิ์และส่งมอบบ้านแก่ลูกค้า และการบริการหลังการขาย การจัดซื้อที่ดินและการเลือกรูปแบบการพัฒนาโครงการ

การจัดหาที่ดินและพัฒนาโครงการ บริษัทฯ มีนโยบายในการสรรหาที่ดินเพื่อทำโครงการล่วงหน้าประมาณ 2 ปี แต่จะไม่หาซื้อที่ดินไว้เกินความจำเป็น เพราะมีการดอกเบี้ยเป็นต้นทุนที่ดิน โดยมุ่งเน้นที่ดินที่มีศักยภาพและสามารถ นำมาพัฒนาได้ ปัจจัยการพิจารณาเลือกซื้อที่ดิน เช่น ศักยภาพในทำเลที่ตั้งของที่ดิน ราคาที่ดิน ผังเมือง ข้อจำกัดทางกฎหมาย ทิศทางแนวโน้มการเติบโตของแหล่งที่อยู่อาศัย เส้นทางพัฒนา

ฝ่ายพัฒนาธุรกิจ (Business Development) ของบริษัทฯ เป็นผู้รับผิดชอบในการสรรหาและคัดเลือกความเหมาะสมของที่ดินโดยเป็นผู้กำหนดลักษณะและประเภทของโครงการและทำการศึกษาค่าความเหมาะสมของที่ดิน โดยเป็นผู้กำหนดลักษณะและประเภทของโครงการและทำการศึกษาค่าทำเลที่ตั้งของโครงการที่เหมาะสม ประกอบกับเส้นทาง ผังสี การคมนาคม ระบบขนส่งมวลชน ข้อมูลด้านการตลาด ตลอดจนข้อบังคับทางกฎหมายต่างๆ เพื่อทำเป็นรายงานวิเคราะห์ที่ดิน โดยมีการกำหนดกลุ่มเป้าหมาย การวิเคราะห์โครงการของกลุ่มคู่แข่ง ออกแบบร่างโครงการ ทั้งวางผังโครงการและรูปแบบบ้านที่เหมาะสมเพื่อใช้ประโยชน์จากที่ดินอย่างคุ้มค่า จัดทำประมาณการต้นทุนการก่อสร้าง จากผังโครงการที่กำหนด ประมาณการยอดขายโดยใช้ข้อมูลการตลาดจากฝ่ายขายและฝ่ายการตลาดเพื่อเพิ่มความแม่นยำ ในการคาดการณ์และกำหนดราคาขายให้สอดคล้องกับสภาวะตลาดปัจจุบัน และจัดทำเป็นสรุปรายงานการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ (Feasibility Study Report) เพื่อนำเสนอต่อคณะกรรมการเพื่อตัดสินใจลงทุนซื้อที่ดินเพื่อทำโครงการต่อไป

การจัดซื้อที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการ บริษัทฯ อาจจะซื้อจากเจ้าของที่ดินโดยตรง หรือติดต่อผ่านนายหน้าที่มีความน่าเชื่อถือ หรือติดต่อซื้อที่ดินขายทอดตลาดผ่านสถาบันการเงินในราคาที่เหมาะสมเมื่อเปรียบเทียบกับราคาตลาด ราคาประเมินของทางราชการ และทำรายงานราคาประเมินจากผู้ประเมินอิสระที่ได้รับการรับรองจากคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.)

- **การจัดซื้อวัสดุก่อสร้าง**

บริษัทฯ ให้ความสำคัญเกี่ยวกับคุณภาพของผลิตภัณฑ์เป็นอย่างมาก เพื่อให้บ้านมีคุณภาพและมาตรฐานที่ดี และสม่ำเสมอ การจัดซื้อของบริษัทฯ มีขั้นตอนการในการจัดซื้อวัสดุก่อสร้างที่โปร่งใส เพื่อให้ได้

ราคาที่เหมาะสมที่สุด บริษัทฯ มีนโยบายในการจัดหาวัสดุก่อสร้างหลัก ได้แก่ เหล็ก ไม้ และปูนคอนกรีต โดยบริษัทฯ เอง และจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างในส่วนของการงาน เพื่อให้มั่นใจได้ว่าวัสดุหลักที่ใช้มีคุณภาพดี ครบถ้วน เท่าเทียมกันทั้งโครงการ สำหรับส่วนงานระบบไฟฟ้า ประปา และสีทาบ้าน บริษัทฯ จะใช้วิธีจ้างเหมาค่าแรง รวมค่าวัสดุเป็นรายหลัง เนื่องจากระบบไฟฟ้า ประปา และสีทาบ้าน สามารถตรวจสอบและควบคุมคุณภาพได้ง่าย เพราะมีเครื่องหมายการค้าของผลิตภัณฑ์ชัดเจนประทับกับตัวสินค้า นอกจากนี้ บริษัทฯ มีนโยบายจัดซื้อวัสดุก่อสร้างจากผู้ผลิตโดยตรงในปริมาณมาก ทำให้บริษัทฯ ได้รับประโยชน์จากการประหยัดต่อขนาด (Economy of Scale) นอกจากนี้ยังมีแผนรองรับความผันผวนของราคาวัสดุก่อสร้างอย่างรัดกุมโดยการทำสัญญาระยะยาวเพื่อบริหารความเสี่ยงด้านต้นทุน และกำหนดผู้รับผิดชอบในการดูแลการเปลี่ยนแปลงของราคาสินค้าในแต่ละหมวดที่สำคัญอย่างใกล้ชิด

• การจัดหาผู้รับเหมาก่อสร้าง

การจัดหาผู้รับเหมาก่อสร้างที่สามารถส่งมอบงานที่มีคุณภาพดีเป็นปัจจัยสำคัญในการประกอบธุรกิจ บริษัทฯ มีข้อระบุมাত্রฐานผู้รับเหมา โดยพิจารณาผู้รับเหมาที่ผ่านมาตรฐานและคุณสมบัติเบื้องต้น ประกอบกับความสามารถของผู้รับเหมาในการดำเนินงานภายใต้กรอบระยะเวลาและงบประมาณ และมาตรฐานที่บริษัทฯ กำหนดในการพัฒนาโครงการบ้านเดี่ยว บ้านแฝด และทาวน์โฮม บริษัทฯ มีผู้รับเหมารายย่อยดำเนินการหลายราย ซึ่งทำให้เกิดความยืดหยุ่นในการปรับแผนการก่อสร้างให้ตอบสนองสภาวะการณ์ของตลาดที่เปลี่ยนแปลง ทั้งนี้การก่อสร้างจะถูกควบคุมโดยผู้จัดการโครงการและทีมวิศวกรของบริษัทฯ ที่ควบคุมการก่อสร้างของผู้รับเหมาจนกว่าจะสร้างเสร็จเรียบร้อยผ่านการตรวจคุณภาพตามข้อกำหนด และส่งมอบให้ผู้ซื้อต่อไป

• เทคโนโลยีการก่อสร้าง

บริษัทฯ มีประสบการณ์และความชำนาญในการผสมผสานเทคโนโลยีการก่อสร้างแบบคอนกรีตสำเร็จรูป (Precast) ที่ลดต้นทุนและระยะเวลาการก่อสร้าง เข้ากับข้อดีของก่อสร้างในแบบดั้งเดิม (Conventional Construction) ที่มีความแข็งแรง อายุการใช้งานยาวนาน สามารถทบทอเติมบ้านได้ง่าย โดยบริษัทฯ สามารถควบคุมต้นทุนคุณภาพมาตรฐานฝีมือแรงงาน คุณภาพมาตรฐาน ฝีมือแรงงาน และระยะเวลาการก่อสร้างได้อย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งก่อให้เกิดความคุ้มค่าสูงสุดต่อผู้บริโภคเมื่อเทียบกับผลิตภัณฑ์ ของคู่แข่งอื่นๆ ในปัจจุบัน

• ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

การก่อสร้างที่อยู่อาศัยและการก่อสร้างสาธารณูปโภคต่างๆ จะอยู่ภายใต้การควบคุมของประกาศกระทรวงทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม เรื่องกำหนดหลักเกณฑ์ วิธีการ ระเบียบปฏิบัติและแนวทางในการจัดทำรายงานวิเคราะห์ผลกระทบและสิ่งแวดล้อม ซึ่งออกโดยพระราชบัญญัติส่งเสริมและรักษาคุณภาพสิ่งแวดล้อม พ.ศ. 2535 โดยภายใต้ประกาศดังกล่าว ได้กำหนดให้บริษัทฯ ที่มีการจัดสรรที่ดินเพื่ออยู่อาศัยหรือเพื่อประกอบการพาณิชย์ในขนาดที่ดินเพื่ออยู่อาศัยหรือเพื่อประกอบการพาณิชย์ในขนาดที่ดินแปลงย่อยตั้งแต่ 500 แปลงขึ้นไป หรือเนื้อที่เกินกว่า 100 ไร่ จะต้องมีการจัดทำรายงานวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม เพื่อเสนอในขั้นตอนของการขออนุญาตจัดสรรที่ดินตามกฎหมายว่าด้วยการจัดสรรที่ดิน และก่อนเริ่มการก่อสร้าง จะต้องยื่นรายงานดังกล่าวต่อสำนักงานนโยบายและแผนทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม

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

แต่สำหรับธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ระบบการจัดสร้างสาธารณูปโภคของโครงการต่างๆ อาจมีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมที่สำคัญคือ ระบบระบายน้ำของโครงการอาจมีผลกระทบทำให้เกิดน้ำเสียต่อแหล่งน้ำสาธารณะได้ หากระบบบำบัดไม่ดีพอ อย่างไรก็ตามบริษัทฯ ได้จัดให้มีระบบการกำจัดน้ำเสียในบ้านแต่ละหลังที่บริษัทสร้างขึ้นก่อน ที่จะระบายน้ำที่ได้รับการบำบัดแล้วลงบ่อพักเพื่อให้สามารถตรวจสอบว่าได้มาตรฐานตามที่กำหนดหรือไม่ก่อนที่จะระบายลงทางน้ำสาธารณะต่อไปเพื่อมิให้มีผลกระทบต่อแหล่งน้ำสาธารณะ และไม่ส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

2.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ (ขายแล้วรอโอนกรรมสิทธิ์)

ตารางแสดงจำนวนยูนิตและมูลค่าที่จองซื้อแล้วรอโอนกรรมสิทธิ์

ประเภทของผลิตภัณฑ์	จำนวนโครงการ (โครงการ)	จำนวนยูนิต (หน่วย)	มูลค่า (ล้านบาท)
บ้านเดี่ยว/บ้านแฝด	4	25	66,334,000
ทาวน์โฮม	3	17	23,756,800
รวมทั้งสิ้น	7	42	90,090,800

3. ปัจจัยความเสี่ยง

3.1 ความเสี่ยงจากการจัดหาที่ดิน

การเลือกที่ดินที่มีศักยภาพเป็นปัจจัยสำคัญที่จะทำให้โครงการอสังหาริมทรัพย์ประสบความสำเร็จ ตั้งแต่ปี 2555 เป็นต้นมา ตลาดอสังหาริมทรัพย์มีการขยายตัวของอุตสาหกรรมค่อนข้างสูงถึงปีละ 20 - 30 % ส่งผลให้ที่ดินมีราคาปรับตัวสูงขึ้นอย่างก้าวกระโดด และในเดือนธันวาคมปี 2559 กรมธนารักษ์ได้ทำการปรับราคาประเมินที่ดินของทางราชการเพื่อบังคับใช้ในปี 2560 - 2562 สูงขึ้นโดยเฉลี่ยถึง 27% ซึ่งเป็นผลสืบเนื่องมาจากระบบคมนาคมขนส่ง ได้แก่ การขยายตัวของโครงข่ายรถไฟฟ้าและทางด่วนที่กำลังจะสร้างเสร็จและเปิดใช้ในหลายพื้นที่ทำให้ต้นทุนการทำธุรกิจสูงขึ้น ที่ดินที่ต้นทุนไม่สูงและมีศักยภาพที่ดีหาได้ยากขึ้นส่งผลกระทบต่อการทำธุรกิจและกำไรของบริษัทโดยตรง

● ภาษีที่ดิน

คณะรัฐมนตรีได้มีมติเห็นชอบร่างพระราชบัญญัติภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง ซึ่งอัตราภาษีใหม่จะส่งผลกระทบต่อผู้ที่ครอบครองที่ดินว่างเปล่าจำนวนมากเนื่องจากถูกเก็บภาษีที่ดินในอัตราที่สูงกว่าที่ดินที่มีการใช้ประโยชน์และปรับอัตราสูงขึ้นตามจำนวนปีที่ไม่ได้ใช้ประโยชน์ อาจช่วยให้เจ้าของที่ดินนำที่ดินออกมาเสนอขาย ซึ่งคาดว่าจะมีผลบังคับใช้ในปี 2561 จึงยังไม่ส่งผลในปี 2560

ปัจจุบัน บริษัทฯ มีนโยบายในการสรรหาที่ดิน โดยมุ่งเน้นที่ดินที่มีศักยภาพและสามารถนำพัฒนาโครงการได้ โดยไม่มีนโยบายสะสมที่ดินเปล่าเพิ่มเติมจากที่มีอยู่เดิมหากไม่มีแผนการก่อสร้างโครงการที่ชัดเจน เนื่องจากทำให้บริษัทฯ มีภาระต้นทุนทางการเงิน และภาระภาษีที่ดิน ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อสภาพคล่องของบริษัทฯ โดยในอนาคตบริษัทฯ จะพิจารณาซื้อที่ดินต่อเมื่อบริษัทฯ ได้ทำการศึกษาและมั่นใจในศักยภาพของที่ดินในทำเลนั้นๆ ทำให้เกิดความเสี่ยงที่จะต้องซื้อที่ดินราคาสูงกว่าเดิมที่บริษัทฯ กำหนดหรืออาจไม่สามารถซื้อที่ดินบางแปลงในบางพื้นที่ได้หากที่ดินมีราคาสูงมาก เพราะราคาที่ดินจะส่งผลกับราคาขายบ้านของบริษัทฯ ดังนั้นบริษัทฯ จึงซื้อที่ดินในทำเลที่มีศักยภาพสูงในการเติบโตของ

ราคาที่ดิน ทำให้ลูกค้าของบริษัทฯ จะได้ประโยชน์จากการเพิ่มขึ้นของราคาที่ดินหลังจากที่ซื้อบ้าน เป็นการเพิ่มโอกาสในการขายบ้านของบริษัทฯ โดยบริษัทฯ รับซื้อที่ดิน จากทั้งนายหน้าที่น่าที่ดินมาเสนอขายกับบริษัทฯ และรับซื้อที่ดินจากเจ้าของโดยตรง

3.2 ความเสี่ยงจากความผันผวนทางเศรษฐกิจ

กลุ่มธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เป็นธุรกิจที่มีความสัมพันธ์โดยตรงต่อการเติบโตของเศรษฐกิจและความเชื่อมั่นของผู้บริโภค จึงได้รับผลกระทบจากความผันผวนทางเศรษฐกิจโดยตรง เศรษฐกิจไทยปี 2560 ขยายตัวร้อยละ 3.9 โดยมูลค่าการส่งออกสินค้าจะขยายตัวร้อยละ 8.6 การบริโภคภาคเอกชนและการลงทุนรวมขยายตัวร้อยละ 3.2 และร้อยละ 2.0 ตามลำดับ อัตราเงินเฟ้อทั่วไปเฉลี่ยอยู่ที่ร้อยละ 0.7 และบัญชีเงินสะพัดเกินดุลร้อยละ 10.4 ของ GDP

ด้านผู้ประกอบการจะต้องมีความระมัดระวังในการลงทุนและอาจจะชะลอการเปิดตัวโครงการใหม่ออกไปก่อน บริษัทฯ จึงได้มีการวางแผนและปรับกลยุทธ์การพัฒนาโครงการเพื่อให้สอดคล้องกับสถานะเศรษฐกิจในช่วงนั้นๆ เช่น ในสภาวะเศรษฐกิจชะลอตัว บริษัทฯ จะวางแผนก่อสร้างให้สอดคล้องกับอัตราการขาย เพื่อไม่ให้มีสินค้าคงเหลือมากเกินไป และจะชะลอการเปิดโครงการรวมถึงการซื้อที่ดินใหม่ เพื่อจะบริหารกระแสเงินสดได้อย่างมีประสิทธิภาพ และลดความเสี่ยง ด้านนี้ลง

ในปี 2561 บริษัทฯ มีแผนจัดตั้งคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงเพื่อติดตามสถานการณ์ และมีการประเมินความเสี่ยงที่มีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจและกำหนดมาตรการควบคุมความเสี่ยงในแต่ละด้านซึ่งช่วยให้สามารถบริหารความเสี่ยงจากภาวะเศรษฐกิจที่ยังมีความไม่แน่นอน และวางแผนงานอย่างรอบคอบ

3.3 ความเสี่ยงจากการแข่งขันในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

ภาวะตลาดอสังหาริมทรัพย์ปี 2560 ไตรมาส 1/2560 พบว่าผู้ประกอบการส่วนใหญ่มุ่งเน้นจัดงานโปรโมชั่นส่งเสริมการขายสำหรับโครงการเสร็จพร้อมอยู่เพื่อระบายสินค้าคงเหลือ ภาพรวมการเปิดตัวโครงการใหม่ลดลงในไตรมาสแรก และการปฏิเสธสินเชื่อของธนาคารต่อผู้ซื้อบ้านอยู่ในเกณฑ์สูงมากถึง 40% โดยเฉพาะในกลุ่มผู้ประกอบการอาชีพอิสระและ SME เนื่องจากมีรายได้ไม่แน่นอน มีการเดินบัญชีไม่ต่อเนื่อง ทำให้มีปัญหาการขายและการโอนนับตั้งแต่ต้นปีจนถึงกลางปี

ไตรมาส 2/2560 ภาพรวมการเปิดตัวโครงการลดลง แต่มีจำนวนหน่วยในตลาดมากขึ้น ซึ่งมาจากการที่ผู้ประกอบการเปิดขายโครงการที่มีขนาดใหญ่กว่า และเปิดขายในระดับราคาต่อหน่วยสูงกว่าในช่วงเดียวกันของปีก่อน และมีภาระชะลอตัวของจำนวนหน่วยทั้ง Demand – Supply เนื่องจากเป็นผลกระทบจากปีที่แล้วที่มีมาตรการกระตุ้นอสังหาริมทรัพย์ของภาครัฐ ทำให้มีการดึงเอาความต้องการของบ้านในอนาคตมาใช้ กลุ่มผู้ซื้อที่มีรายได้น้อยมีศักยภาพในการซื้อที่อยู่อาศัยในระดับต่ำ เนื่องจากสภาวะเศรษฐกิจและการปล่อยสินเชื่อที่เข้มงวดทำให้ยอดปฏิเสธสินเชื่อยังคงอยู่ในประมาณ 30% ถึงแม้ว่าจะมีความต้องการที่อยู่อาศัยในจำนวนมากก็ตาม

ไตรมาส 3/2560 ภาพรวมการเปิดตัวโครงการใหม่มีการเปิดตัวสูงขึ้นจากไตรมาส 1 และ 2 จะเห็นว่าตลาดโดยรวมยังไม่ฟื้นตัวอย่างเด่นชัด เพราะกำไรที่เติบโตนี้มาจากเฉพาะบางบริษัทเท่านั้น ซึ่งกลุ่มแนวราบระดับบนยังเติบโตได้ดี เนื่องจากมีความต้องการสูงและอัตราการปฏิเสธสินเชื่อต่ำ มีการปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัยมากขึ้น ซึ่งสอดคล้องกับสภาวะเศรษฐกิจของประเทศที่มีแนวโน้มดีขึ้น และผู้ประกอบการเร่งจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายในช่วงปลายไตรมาส เพื่อกระตุ้นกำลังซื้อผู้บริโภค ก่อนที่จะเข้าสู่ช่วงพระราชพิธีในไตรมาสที่ 4

ไตรมาส 4/2560 มีการลงทุนภาครัฐและเอกชนเพิ่มขึ้น ซึ่งปัจจัยทางเศรษฐกิจทำให้ความเชื่อมั่นของผู้บริโภคปรับตัวดีขึ้น สถาบันการเงินเริ่มผ่อนปรนและอนุมัติสินเชื่อที่อยู่อาศัยในกลุ่มราคาสูงกว่า 3 ล้านบาทมากขึ้น เนื่องจากสภาวะเศรษฐกิจที่ดีขึ้น แนวโน้ม NPL ปรับลดลง ผู้ประกอบการลดการใช้สื่อทางการตลาดเพื่อกระตุ้นยอดขายได้ในช่วงไตรมาส 4/2560

ด้วยภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัว และหนี้ครัวเรือนที่อยู่ในระดับสูง ทำให้อุปสงค์ของผู้ซื้ออสังหาริมทรัพย์ลดลง จากข้อจำกัดทางปัจจัยด้านเศรษฐกิจ ส่งผลให้การแข่งขันในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์มีความรุนแรง ผู้ประกอบการหลายรายใช้กลยุทธ์ด้านราคาเพื่อขายสินค้า ทำให้กำไรลดลง หรือการใช้นวัตกรรมใหม่ๆ เพื่อลดต้นทุนการผลิตเพื่อคงราคาขายเดิมเอาไว้ ผู้ประกอบการบางรายขยายตลาดไปยังกลุ่มลูกค้าที่มีการเงินที่แข็งแกร่ง เช่น ลูกค้าระดับบนที่ได้ผลกระทบจากการชะลอตัวของเศรษฐกิจและปัญหาหนี้ครัวเรือนน้อยกว่า เป็นต้น ผู้ประกอบการจึงต้องปรับกลยุทธ์ให้เหมาะสมและเตรียมความพร้อมเพื่อรับสถานการณ์การแข่งขัน ผู้ประกอบการที่เป็นมืออาชีพ และมีแบรนด์ที่น่าเชื่อถือ ได้รับการไว้วางใจจากลูกค้าเป็นปัจจัยสำคัญในการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค

บริษัทฯ อยู่ในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่มีประสบการณ์ยาวนานกว่า 35 ปี และเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์และมีความเข้าใจความต้องการของผู้บริโภค การพัฒนาโครงการของบริษัทฯ มีการศึกษาความเป็นไปได้ ของโครงการทุกด้าน โดยมีการพัฒนานวัตกรรมใหม่ๆ อย่างต่อเนื่องเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค โดยยังคงจุดแข็งด้านราคาขายที่คุ้มค่ากับการลงทุนของลูกค้า เมื่อเทียบกับผู้ประกอบการรายอื่นๆ ทำให้บริษัทฯ ยังได้รับการตอบรับที่ดีจากลูกค้าและมีลูกค้าแนะนำบอกต่อโครงการของบริษัทฯ ในปี 2561 บริษัทฯ มีแผนการขยายโครงการไปยังตลาดเซกเมนต์ใหม่ในรูปแบบบ้านเดี่ยวราคา 5-7 ล้านบาท ที่มีดีไซน์ทันสมัย และมีสาธารณูปโภคด้านสารสนเทศที่รองรับระบบบ้านอัจฉริยะ และการบริหารพลังงานในบ้านที่จะมีบทบาทสำคัญมากกับการอยู่อาศัยในอนาคตอันใกล้ ทำให้บริษัทฯ ยังคงมีผลการดำเนินงานที่ดีอย่างต่อเนื่อง

3.4 ความเสี่ยงด้านต้นทุนสินค้า

วัสดุก่อสร้างถือเป็นต้นทุนการก่อสร้างที่สำคัญ ราคาของวัสดุก่อสร้างหลัก เช่น เหล็ก และน้ำมัน มีการปรับราคาเพิ่มขึ้น ขณะที่คอนกรีตมีการปรับราคาลดลงเล็กน้อย จากอุปสงค์และอุปทาน และสภาวะเศรษฐกิจของโลก ซึ่งได้ส่งผลกระทบต่อต้นทุนการผลิตและต้นทุน การขนส่งสูงขึ้น รวมทั้งต้นทุนที่ดินที่สูงขึ้น จะทำให้บริษัทฯ มีต้นทุนบ้านพร้อมที่ดินสูงขึ้นตามบริษัทฯ อาจไม่สามารถปรับราคาขายได้ในทันที หรือในกรณีที่ สามารถปรับราคาขายให้สอดคล้องกับต้นทุนรวมที่สูงขึ้นดังกล่าว ก็อาจส่งผลกระทบต่อปริมาณการขายและเหตุดังกล่าวจะมีผลกระทบต่อฐานะทางการเงินและผลการดำเนินของบริษัทฯ ปี 2560 ดัชนีราคาวัสดุก่อสร้างเริ่มปรับตัวสูงขึ้น เมื่อเปรียบเทียบกับเดือนเดียวกันของปี 2559 บริษัทฯ จึงมีแนวทางการบริหารจัดการความเสี่ยงดังกล่าว โดยการสั่งซื้อในปริมาณที่มากพอที่จะต่อรองราคาได้ และออกแบบให้วัสดุที่เหมือนกันในเครือเดียวกันเพื่อสร้าง Economy of Scale และเพิ่มอำนาจการต่อรอง สำหรับกลุ่มที่ราคาผันผวน เช่น เหล็ก บริษัทฯ จะสั่งโดยกำหนดปริมาณการใช้รายปี และสั่งซื้อในช่วงที่ราคาดิ่ง โดยกำหนดปริมาณและสั่งล่วงหน้าเพื่อลดต้นทุน และทยอยการส่งมอบให้พอดีกับการก่อสร้างพร้อมทั้งหาพันธมิตรทางการค้าเพื่อลดความเสี่ยงจากการผันผวนของราคา

3.5 ความเสี่ยงจากการขาดแคลนผู้รับเหมา

การขาดแคลนแรงงานเป็นความเสี่ยงที่อยู่ในอุตสาหกรรมนี้การขาดแคลนผู้รับเหมาจะทำให้การก่อสร้างของบริษัท เกิดความล่าช้า การบริหารความเสี่ยงด้านนี้ บริษัทฯ ทำการคัดเลือกผู้รับเหมาที่มีคุณภาพได้มาตรฐานตามที่กำหนดจำนวนหนึ่งที่ยังพอต่อความเร็วในการก่อสร้างเพื่อส่งมอบงาน โดยติดตามให้มีการว่าจ้างอย่างต่อเนื่องเพื่อให้ ผู้รับเหมาที่มีความมั่นคงในการดำเนินธุรกิจ และยินดีร่วมงานกับบริษัทฯ นอกจากนี้ บริษัทฯ ควบคุมความล่าช้าและความไม่ได้มาตรฐานของงาน โดยมีการกำหนดเบี้ยปรับตามความเหมาะสม เพื่อให้กำหนดการการก่อสร้างและคุณภาพเป็นไปตามแผนที่วางไว้

3.6 ความเสี่ยงจากการเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยรายย่อยของธนาคารพาณิชย์

ภาวะหนี้สินครัวเรือนสูงของกลุ่มลูกค้าระดับกลางและระดับล่าง ซึ่งเป็นลูกค้ากลุ่มหลักของบริษัทฯ อันเกิดจากภาวะเศรษฐกิจ ที่ชะลอตัวอย่างต่อเนื่อง ทำให้ปี 2560 ธนาคารพาณิชย์เข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อ ที่อยู่อาศัยสำหรับลูกค้ากลุ่มนี้ บริษัทฯ บริหารจัดการความเสี่ยงโดยมีมาตรการคัดกรองผู้ซื้อรายย่อย โดยใช้วิธีการ Pre - Approve ในการจองซื้อบ้าน เพื่อลดปัญหาการยกเลิกการซื้อเนื่องจากการขอสินเชื่อไม่ผ่านและลดการเสียโอกาสในการขาย โดยบริษัทฯ ได้มีการเจรจาร่วมกับธนาคารพาณิชย์เพื่ออำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าในการติดต่อขอสินเชื่อธนาคารพาณิชย์ สนับสนุนให้ลูกค้าได้รับสินเชื่ออย่างรวดเร็ว สำหรับปี 2560 บริษัทฯ มีการปรับเปลี่ยนรูปแบบโครงการที่เกิดขึ้นใหม่ และบ้านสร้างใหม่ในโครงการเดิม โดยปรับปรุงดีไซน์บ้านให้มีตรงความต้องการของลูกค้ากลุ่มระดับราคา 5-7 ล้านบาท ที่มีศักยภาพในการกู้สินเชื่อบ้าน เพื่อรักษารายได้จากการขายของบริษัทฯ ไว้อย่างต่อเนื่อง

3.7 ความเสี่ยงเกี่ยวกับสภาพคล่องและการเข้าถึงแหล่งเงินทุน

ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เป็นธุรกิจที่ต้องใช้การลงทุนสูง เริ่มตั้งแต่การลงทุนซื้อที่ดิน การพัฒนาที่ดิน การก่อสร้างและการขาย ซึ่งต้องใช้เงินลงทุนจำนวนมากจนกว่าบริษัทจะได้รับการชำระเงินส่วนใหญ่ของมูลค่าขายในวันโอนกรรมสิทธิ์ ซึ่งจะเกิดขึ้นหลังจากการก่อสร้างแล้วเสร็จ ธุรกิจนี้จึงมีความเสี่ยงเกี่ยวกับการบริหารสภาพคล่องและการเข้าถึงแหล่งเงินทุนที่จะต้องใช้ดำเนินธุรกิจ

ท่ามกลางสภาวะตลาดปัจจุบัน บริษัทฯ และบริษัทย่อย ใช้ความระมัดระวังในการพิจารณาพัฒนาโครงการ ตั้งแต่การลงทุนซื้อที่ดิน การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ และให้ความเอาใจใส่ในการบริหารต้นทุนนอกจากเงินทุนที่ได้รับจากแหล่งเงินทุนที่เป็นสถาบันการเงิน บริษัทฯ ได้ใช้เงินที่ได้รับจากการขายบ้านเพื่อลงทุนในการก่อสร้างต่อเนื่อง โดยควบคุมงานก่อสร้างให้สัมพันธ์กับการขาย ซึ่งเป็นวิธีหนึ่งในการลดการพึ่งพาเงินจากสถาบันการเงิน

3.8 ความเสี่ยงจากภัยธรรมชาติ

วิกฤติน้ำท่วมปี 2554 ส่งผลกระทบต่อยอดขายของผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ในวงกว้าง โดยมีการยกเลิกการจองบ้านที่โครงการตั้งอยู่ในพื้นที่น้ำท่วมถึง และเกิดการชะลอการซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ เนื่องจากกำลังซื้อที่ลดลง นอกจากนี้ผู้ซื้อจะทำการหาข้อมูลพื้นที่ว่าปลอดภัยจากน้ำท่วม อย่างไรก็ตามโครงการอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทฯ ได้รับผลกระทบน้อย จากวิกฤติการณ์ดังกล่าวเนื่องจากตั้งอยู่ทางทิศตะวันออกเฉียงเหนือของกรุงเทพมหานคร

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ทรัพย์สินของบริษัทฯ และบริษัทย่อย

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

ชื่อ/สถานที่ตั้ง	ลักษณะโครงการ	พื้นที่ (ไร่)	มูลค่าตามบัญชี (ล้านบาท)	ราคาประเมิน (ล้านบาท)*	ภาระ ผูกพัน	หมายเหตุ
ทรัพย์สินภายใต้กรรมสิทธิ์ของบริษัท เค.ซี.พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน)						
1. เค.ซี.เลควิว รามคำแหง	หมู่บ้านจัดสรร	2-3-14	24.63	41.2 (G)**	ไม่มี	
2. เค.ซี.กรีนคานัล ประชาสำราญ	หมู่บ้านจัดสรร	38-1-55	75.62	50.67 (G)**	จำนอง	
3. เค.ซี.เนเชอรัลวิลล์ บางนา – เทพารักษ์	หมู่บ้านจัดสรร	29-3-7.8	121.97	309.6 (G)**	ไม่มี	
4. เค.ซี.พาร์ควิลล์ บางนา – เทพารักษ์	หมู่บ้านจัดสรร	25-2-24.3	66.95	265.8 (G)**	จำนอง	
5. เค.ซี.พาร์ควิลล์ บางนา – เทพารักษ์ (Zone B ส่วนหน้า)	ที่ดินมีสิ่งปลูกสร้าง	5-1-7	29.60	43.7 (A)**	จำนอง	
6. เค.ซี.วงแหวนรามอินทรา	หมู่บ้านจัดสรร	14-1-10	43.68	132.86 (G)**	ไม่มี	
7. เค.ซี.สุวินทวงศ์ 2	หมู่บ้านจัดสรร	52-2-49	49.22	39.14 (G)**	ไม่มี	
8. เค.ซี.คลัสเตอร์ นิมิตใหม่	หมู่บ้านจัดสรร	28-1-59.7	44.36	204.4 (G)**	ไม่มี	
9. เค.ซี.คลัสเตอร์ รามอินทรา – ซาฟารี (โครงการ 7 เฟส 1) (ร่วมทุนกับ บจก.กรีนแลนด์ ลีฟวิ่ง เพลส)	หมู่บ้านจัดสรร	2-6-81.5	27.95*	15.86 (G)**	จำนอง	
10. เค.ซี.คลัสเตอร์ รามอินทรา – ซาฟารี (โครงการ 7 เฟส 4) (ร่วมทุนกับ บจก.กรีนพาร์คแลนด์)	หมู่บ้านจัดสรร	10-0-36.5	22.18*	72.64 (G)**	จำนอง	
11. เค.ซี.คลัสเตอร์ รามอินทรา – ซาฟารี (โครงการ 5) (ร่วมทุนกับ บจก.สามวาค้าวัสดุ)	หมู่บ้านจัดสรร	1-0-4	10.68*	8.82 (G)**	จำนอง	
12. เค.ซี.คลัสเตอร์ วงแหวน รามอินทรา (โครงการ 6) (ร่วมทุนกับ บจก.สามวาค้าวัสดุ)	หมู่บ้านจัดสรร	1-3-55.5	14.21*	13.59 (G)**	จำนอง	
13. ที่ดินในโครงการ เค.ซี.กรีนวิลล์ 2 มิตรไมตรี	ที่ดินรอการพัฒนา	83-7-79	98.50	48.5 (G)**	จำนอง	

ชื่อ/สถานที่ตั้ง	ลักษณะโครงการ	พื้นที่ (ไร่)	มูลค่าตามบัญชี (ล้านบาท)	ราคาประเมิน (ล้านบาท)*	ภาระ ผูกพัน	หมายเหตุ
14. ที่ดินในโครงการ เค.ซี.การ์เดนโฮม นิคมใหม่ (ส่วนที่ 1 และ 2)	ที่ดินรอการพัฒนา	84-1-46.7	76.15	309.48 (F)	จำนอง	
15. ที่ดินโครงการ เค.ซี.เนเชอรัลวิลล์ บางนา – เทพารักษ์ (โซน D)	ที่ดินรอการพัฒนา	34-2-46	75.01	249.22 (F)	จำนอง	
16. ที่ดินโครงการ เค.ซี.พาร์ควิลล์ บางนา – เทพารักษ์ (โซน B)	ที่ดินรอการพัฒนา	18-1-17	56.46	69.51 (A)**	จำนอง	
17. ที่ดินโรจนะ จ.อยุธยา	ที่ดินรอการพัฒนา	13-0-0	13.00	62.40 (G)	ไม่มี	
ทรัพย์สินภายใต้กรรมสิทธิ์ของบริษัทย่อย (บริษัท โมเดิร์น สตรีท จำกัด)						
1. ที่ดินบึงคำพร้อย	ที่ดินรอการพัฒนา	10-0-62	20.31	34.52 (F)	ไม่มี	
2. ที่ดินทะเลสาบโครงการ เค.ซี.สุวินทวงศ์ 2	ที่ดินรอการพัฒนา	18-2-55	N/A	37.27 (G)**	ไม่มี	

หมายเหตุ : 1) มูลค่าทางบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560

2) ทรัพย์สินข้อ 1-12 แสดงสินค้าคงเหลือ ซึ่งประกอบด้วยต้นทุนขายอสังหาริมทรัพย์ซึ่งรวมถึงที่ดินและค่าพัฒนาที่ดิน อาคารสโมสร ค่าสาธารณูปโภค ค่าก่อสร้าง ค่าบริหารงาน ต้นทุนการกู้ยืม และค่าใช้จ่ายอื่น ดังนั้น จำนวนพื้นที่ มูลค่าทางบัญชี และราคาประเมินที่แสดงไว้เป็นจำนวนคงเหลือ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560

3) *มูลค่าตามบัญชีของโครงการร่วมทุน คำนวณจากเงินลงทุนที่บริษัทฯ ใช้สร้างสิ่งปลูกสร้างและสาธารณูปโภค ไม่รวมมูลค่าที่ดินอันเป็นกรรมสิทธิ์ของบริษัทคู่สัญญาร่วมทุน

4) ราคาประเมิน (G) – ประเมินโดยกรมธนารักษ์ / (A) - ประเมินโดยบริษัท แอดวานซ์ แอฟไพร์ซัล จำกัด / (S) - ประเมินโดยบริษัท ศศิกัด จำกัด / (F) - ประเมินโดยบริษัท ฟาสท์ แอนด์ แฟร์ แวลูเอชัน จำกัด / **ราคาประเมิน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559

รายนามผู้ประเมินทรัพย์สิน

บริษัท	ชื่อผู้ควบคุมการปฏิบัติงานหรือผู้ประเมินหลัก	วัตถุประสงค์
บริษัท ศศิกัด จำกัด	นายชนา หอมกลิ่น วฒ.164	เพื่อสาธารณะ
บริษัท ฟาสท์ แอนด์ แฟร์ แวลูเอชัน จำกัด	นายสุจินต์ ผลสด วฒ.064	เพื่อสาธารณะ

4.2 สัญญาร่วมทุน

ก่อนที่บริษัทฯ จะเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย บริษัทฯ ได้ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์อยู่ก่อนแล้ว และมีโครงการอยู่ในมือเป็นจำนวนมาก เพื่อไม่ให้เกิดความสับสน และเป็นการแข่งขันระหว่าง บริษัทฯ ที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ กับกลุ่มบริษัทที่ดำเนินการอยู่เดิม จึงจำเป็นต้องนำธุรกรรมเข้ามาอยู่ภายใต้บริษัทฯ ซึ่งเป็นนโยบายของตลาดหลักทรัพย์ฯ โดยเหตุผลที่ต้องทำสัญญาร่วมทุนมีดังนี้

- 1) บางโครงการได้รับใบอนุญาตจัดสรรในนามบริษัทที่เกี่ยวข้องแล้ว และใบอนุญาตไม่สามารถโอนต่อไปให้บริษัทฯ ได้
- 2) บางโครงการได้ดำเนินการพัฒนาไปแล้วบางส่วน หากโอนขายโครงการส่วนที่เหลือให้บริษัทฯ จะทำให้ต้องเสียค่าธรรมเนียมโอนกรรมสิทธิ์ในที่ดิน และต้องขออนุญาตจัดสรรใหม่ ซึ่งจะทำให้เสียทั้งเวลา ค่าภาษี และค่าธรรมเนียมในการโอนกรรมสิทธิ์ ต้นทุนประกอบการก็จะสูงขึ้น
- 3) บางโครงการมีที่ดินแปลงใหญ่มาก หากต้องโอนขายให้บริษัทฯ นอกจากจะเสียภาษี และค่าธรรมเนียมการโอนแล้ว ยังเป็นภาระให้บริษัทฯ ที่ต้องจัดหาเงินสินเชื่อจากสถาบันการเงิน เพื่อมาซื้อที่ดินดังกล่าว การร่วมทุนในลักษณะนี้จึงเป็นการเกื้อหนุนที่ดี และสามารถพัฒนาโครงการได้ต่อเนื่อง

บริษัทฯ ได้เข้าทำสัญญาร่วมทุนกับบริษัทที่เกี่ยวข้องกัน เพื่อพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ 6 แห่ง มีกำหนดระยะเวลาครั้งแรก 5 ปี บางโครงการมีที่ดินแปลงใหญ่และได้แบ่งการพัฒนาเป็นโซน สัญญาร่วมทุนจะทำได้เป็นโซน และสามารถต่อสัญญาได้ ตามสัญญาร่วมทุนดังกล่าว ได้กำหนดให้บริษัทที่เกี่ยวข้องเป็นผู้จัดหาที่ดินให้กับโครงการส่วนบริษัทฯ เป็นผู้ดำเนินการพัฒนาและบริหารโครงการอสังหาริมทรัพย์และเมื่อสัญญาร่วมทุนสิ้นสุดลงและมีที่ดินบางแปลงที่ยังขายไม่หมดตามข้อตกลงในสัญญาร่วมทุนบริษัทฯ จะต้องรับซื้อที่ดินที่เหลือของโครงการทั้งหมดจากบริษัทร่วมทุนเจ้าของกรรมสิทธิ์ที่ดิน

ปัจจุบัน บริษัทฯ ยังคงเหลือโครงการร่วมทุนที่ยังดำเนินโครงการอยู่จำนวน 4 โครงการและเนื่องจากโครงการมีขนาดใหญ่ทำให้การดำเนินโครงการต้องใช้เวลานานไม่สามารถปิดโครงการได้ภายในกำหนดอายุสัญญาร่วมทุน บริษัทฯ และคู่สัญญาร่วมทุนจึงได้ตกลงขยายระยะเวลาแห่งสัญญาออกไป มีรายละเอียดดังนี้

โครงการ / บริษัทคู่สัญญา	สัญญาเริ่มต้น	สัญญาสิ้นสุด	ความคืบหน้า
1. เค.ซี.คลัสเตอร์ งามอินทรา-ซาฟารี (โครงการ 7 เฟส 1) (ร่วมทุนกับ บจก.กรีนแลนด์ ลิฟวิ่ง เพลส)	1 มีนาคม 2548	31 มกราคม 2562	92.65%
2. เค.ซี.คลัสเตอร์ งามอินทรา-ซาฟารี (โครงการ 7 เฟส 1) (ร่วมทุนกับ บจก.กรีนพาร์คแลนด์)	1 สิงหาคม 2548	31 มกราคม 2562	91.03%
3. เค.ซี.คลัสเตอร์ วงแหวน งามอินทรา (โครงการ 5) (ร่วมทุนกับ บจก.สามวาควาส์)	1 พฤษภาคม 2547	31 มกราคม 2562	99.00%
4. เค.ซี.คลัสเตอร์ วงแหวน งามอินทรา (โครงการ 6) (ร่วมทุนกับ บจก.สามวาควาส์)	23 กุมภาพันธ์ 2549	31 มกราคม 2562	98.00%

4.3 สัญญาเช่าระยะยาว-สัญญาเช่าอาคารสำนักงาน เพื่อใช้เป็นที่ตั้งสำนักงานใหญ่ของบริษัท

ข้อสัญญา “หนังสือเสนอพื้นที่เช่า” ลงวันที่ 13 มิถุนายน 2559 ระหว่าง บริษัท ทุนดาร์ค จำกัด (ผู้ให้เช่า) บริษัท เค.ซี.พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) (ผู้เช่า) โดยมีวัตถุประสงค์ในการใช้พื้นที่เพื่อเป็นพื้นที่สำนักงาน เพื่อประกอบธุรกิจตามที่ระบุในหนังสือรับรองบริษัทของผู้เช่า ซึ่งได้รับอนุมัติจากมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 8/2559 เมื่อวันที่ 16 มิถุนายน 2559 มีเนื้อหาที่สำคัญดังนี้

- 1) บริษัทฯ ตกลงเช่าพื้นที่อาคารสำนักงาน อาคารเลอคอนคอร์ด 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 (สามแสนหกพันเก้าร้อยบาทถ้วน) ต่อเดือน โดยแบ่งเป็น ค่าเช่าพื้นที่ (40%) คิดเป็นเงิน 122,760 บาท (หนึ่งแสนสองหมื่นสองพันเจ็ดร้อยหกสิบบาทถ้วน) ต่อเดือน และค่าบริการ (60%) คิดเป็นเงิน 184,140 บาท (หนึ่งแสนแปดหมื่นสี่พันหนึ่งร้อยสี่สิบบาทถ้วน) ต่อเดือน ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม
- 3) ระยะเวลาในการตกแต่งพื้นที่ โดยปลอดค่าเช่าและค่าบริการ ตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม - 31 สิงหาคม 2559

บริษัทฯ ได้ใช้อาคารของบริษัทที่เกี่ยวข้องเป็นสำนักงาน เนื่องจากอาคารแห่งนี้ อยู่ในทำเลที่ดิน ติดสถานีรถไฟฟ้าใต้ดินห้วยขวาง ทำให้การเดินทาง ติดต่อประสานงานต่างๆ ทำได้สะดวกขึ้น ย่านรัชดา-ห้วยขวาง ก็ถือเป็นโซนธุรกิจแห่งใหม่ของกรุงเทพฯ ทำให้ดึงดูดบุคลากรที่มีคุณภาพให้เข้ามาสู่บริษัทฯ ได้มากขึ้น ส่วนราคาค่าเช่าเมื่อเทียบกับบริเวณใกล้เคียงก็ยังถือว่าต่ำอยู่พอสมควร เนื่องจากไม่ใช่อาคารสร้างใหม่

4.4 ทรัพย์สินหลักที่ใช้ในการดำเนินงานอื่นๆ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ ประกอบด้วย ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างเพื่อขายในโครงการต่างๆ รวม 11 โครงการ และที่ดินรอการพัฒนาในอนาคตและทรัพย์สินอื่นๆ รวมมูลค่าตามบัญชี รวมทั้งสิ้น 1,061.84 ล้านบาท โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ทรัพย์สิน	กรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชี (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
ส่วนปรับปรุง	KC	1.38	ไม่มี
เครื่องใช้สำนักงานและเครื่องมือเครื่องใช้	KC	1.98	ไม่มี
คอมพิวเตอร์และซอฟต์แวร์	KC	1.65	ไม่มี
ยานพาหนะ	KC	7.03	มี
รวม		12.04	

4.5 นโยบายการลงทุนและการบริหารงานในบริษัทย่อย

บริษัทฯ มีนโยบายการลงทุนในธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับอสังหาริมทรัพย์เป็นหลักโดยคำนึงถึงอัตราผลตอบแทนที่เหมาะสม ตามแต่ละประเภทของธุรกิจนั้นๆ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ มีบริษัทย่อย ได้แก่ บริษัท โมเดิร์น สตรีท จำกัด มีทุนจดทะเบียน 30 ล้านบาทถ้วน (ชำระแล้ว) โดยบริษัทฯ มีอัตราส่วนในการถือหุ้นร้อยละ 99.99 บริษัทย่อยมีวัตถุประสงค์ประกอบธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เช่นกัน บริษัทฯ มีนโยบายที่จะใช้บริษัทย่อยในการถือครองที่ดินบางส่วนในกรณีที่ดินที่จะซื้อมีพื้นที่มากเกินความต้องการในขณะนั้น แต่อาจใช้เป็นโครงการขยายในอนาคตได้ เป็นการเพิ่มความคล่องตัวให้กับธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทฯ ในปี 2561 บริษัทฯ มีแผนจะขยายธุรกิจของบริษัทย่อย แต่ไม่มีนโยบายที่จะลงทุนเพิ่มเติมในบริษัทย่อย

บริษัทฯ มีนโยบายการบริหารงานในบริษัทย่อย โดยการส่งตัวแทนของบริษัทฯ ไปเป็นกรรมการในบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ ย่อยมีกรรมการ 2 คนดังต่อไปนี้

- 1) นายกิตติสาร มุขดี
- 2) นายธีรวิทย์ แสงเงิน

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 1 มกราคม 2560 จนถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ เป็นคู่ความหรือคู่กรณีในคดีดังต่อไปนี้

5.1 คดีผิดนัดชำระหนี้ตามตั๋วแลกเงินกับบริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุน โชลาริส จำกัด

ในคดีแพ่งของศาลแพ่ง หมายเลขแดงที่ มย.119/2560 ระหว่างกองทุนเปิดโชลาริสตราสารหนี้ปริวิเลจ 3 เอ็ม 4 ที่ 1 กับพวกรวม 5 คน โจทก์ กับ บริษัท เค.ซี.พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) จำเลย

กองทุนโชลาริสฯ ได้ยื่นฟ้องบริษัทฯ ต่อศาลแพ่ง ในข้อหา/ฐานความผิด ตัวเงิน (ตั๋วแลกเงิน), หนังสือรับสภาพหนี้, บังคับจำนอง และเรียกค่าเสียหาย จำนวนทุนทรัพย์ 365,618,264.84 บาท

5.2 คดีบริษัท พาร์คบิซ รีสอร์ท จำกัด

คดีศาลแพ่ง หมายเลขดำที่ 1927/2547 แแดงที่ 1531/2553 ระหว่าง บริษัท พาร์คบิซ รีสอร์ท จำกัด ที่ 1, นายรังสรรค์ ต่อสุวรรณ ที่ 2, โจทก์ กับ บริษัทบริหารสินทรัพย์ไทย จำกัด และ บริษัท รัตนฤกษ์ คอนสตรัคชั่น จำกัด ที่ 1, นางสาวเบญจวรรณ ดีบุญชัย ที่ 2, ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) ที่ 3, ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) ที่ 4, กรมที่ดิน ที่ 5 จำเลยรวม

ข้อหาหรือฐานความผิดเรียกที่ดินคืน จำนวนทุนทรัพย์ 452,000,000 บาท

โดยโจทก์ยื่นฟ้องคดีเพื่อขอให้เพิกถอนการโอนที่ดินพิพาทและให้จำเลยและจำเลยร่วม ร่วมกันหรือแทนกันดำเนินการจดทะเบียนปลดจำนองและจดทะเบียนโอนกรรมสิทธิ์ที่ดินโฉนดเลขที่ 854, 892, 1840, 1841, 1842, 1843 และ 39899 เลขที่ดิน 104, 110, 241, 242, 243, 244 และ 1733 หรือที่จำเลยร่วมแก้ไขใหม่เป็นโฉนดที่ดินเลขที่ 854, 892, 1840, 1841, 1843, 39899, 129456 และ 129457 เลขที่ 3, 1, 2, 4, 5, 23, 68, 24 และ 25 ตำบลนาเกลือ อำเภอบางละมุง จังหวัดชลบุรี กลับคืนให้แก่โจทก์ที่ 1 โดยปลดภาระผูกพันใดๆ ทั้งสิ้น โดยโจทก์ทั้งสองไม่ต้องชำระเงินค่าที่ดิน หนี้จำนองใดๆ และค่าใช้จ่าย ค่าฤชาธรรมเนียม ค่าอากรค่าภาษีในการโอนกรรมสิทธิ์ที่ดินและการปลดจำนองที่ดิน

หากจำเลยและจำเลยร่วมไม่ปฏิบัติตามคำพิพากษา ก็ขอให้ถือเอาคำพิพากษาแทนการแสดงเจตนาของจำเลยและจำเลยร่วม ให้จำเลยทั้งสองไปดำเนินการจดทะเบียนปลดจำนองและจดทะเบียนโอนกรรมสิทธิ์ที่ดินทั้ง 7 โฉนด หรือตามที่จำเลยร่วมแบ่งแยกเป็น 9 โฉนด ดังกล่าวกลับคืนให้แก่โจทก์ที่ 1 ได้ทันที โดยโจทก์ที่ 1 ไม่ต้องชำระค่าที่ดิน และ/หรือจำนองใดๆ และค่าฤชาธรรมเนียม ค่าใช้จ่าย ค่าปลดจำนอง ค่าอากรค่าภาษีในการจดทะเบียนดังกล่าว

หากจำเลยและจำเลยร่วมไม่อาจดำเนินการจดทะเบียนปลดจำนองที่ดินและจดทะเบียนโอนกรรมสิทธิ์ที่ดินทั้ง 7 โฉนด หรือตามที่จำเลยร่วมแบ่งแยกใหม่ 9 โฉนด ดังกล่าวกลับคืนให้แก่โจทก์ที่ 1 ได้ ไม่ว่าด้วยเหตุสุดวิสัยใดๆ ก็ตาม ก็ขอให้จำเลยและจำเลยร่วม ได้ร่วมกันหรือแทนกันชดเชยค่าเสียหายเป็นราคาที่ดินทั้ง 7 โฉนด หรือตามที่จำเลยร่วมแบ่งแยก 9 โฉนดดังกล่าว เป็นจำนวนเงิน 452,000,000 บาท พร้อมดอกเบี้ยอัตราร้อยละ 7.5 ต่อปี จากต้นเงิน 452,000,000 บาท นับแต่วันฟ้องเป็นต้นไปจนกว่าจะชำระเสร็จแก่โจทก์ทั้งสอง

5.3 คดีฟ้องเรียกค่าเสียหายจากอดีตกรรมการและบุคคลอื่นที่เกี่ยวข้องในการร่วมกันทุจริตยกยอกเงิน

จากการขายตัวแลกเงินในคดีแพ่งของศาลจังหวัดมีนบุรี หมายเลขดำ พ.586/2560 ระหว่าง บริษัท เค.ซี.พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) โจทก์ กับนายสรชัย อินทรอักษร ที่ 1 กับพวกรวม 3 คน จำเลย บริษัทฯ ได้ยื่นฟ้องอดีตกรรมการและบุคคลอื่นที่เกี่ยวข้องต่อศาลจังหวัดมีนบุรี ในข้อหา/ฐานความผิด ผิดสัญญา, ละเมิด, เรียกค่าเสียหาย จำนวนทุนทรัพย์ 514,409,394.87 บาท

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไปของบริษัท

ชื่อบริษัท	:	บริษัท เค.ซี.พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน)
ชื่อย่อหลักทรัพย์	:	KC
ประเภทธุรกิจ	:	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ประเภทบ้านจัดสรรและที่ดินพร้อมขาย
เลขทะเบียนบริษัท	:	0107536001133
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	202 อาคารเลอคองคอร์ด ชั้น 19 ห้องเลขที่ 1901 แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10310
ทุนจดทะเบียน	:	1,100,000,000 บาท (หนึ่งพันหนึ่งร้อยล้านบาทถ้วน)
ทุนชำระแล้ว	:	875,000,000 บาท (แปดร้อยเจ็ดสิบล้านบาทถ้วน)
โทรศัพท์	:	+66 (0) 2276-5924
โทรสาร	:	+66 (0) 2276-5924
Homepage	:	www.kcproperty.co.th

6.2 ข้อมูลทั่วไปของบริษัทย่อย

ชื่อบริษัท	:	บริษัท โมเดิร์น สตรีท จำกัด
ประเภทธุรกิจ	:	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ประเภทบ้านจัดสรรและที่ดินพร้อมขาย
เลขทะเบียนบริษัท	:	0105547043485
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	202 อาคารเลอคองคอร์ด ชั้น 19 ห้องเลขที่ 1901 แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10310
ทุนจดทะเบียน	:	30,000,000 บาท (สามสิบล้านบาทถ้วน)
ทุนชำระแล้ว	:	30,000,000 บาท (สามสิบล้านบาทถ้วน)
โทรศัพท์	:	+66 (0) 2276-5924
โทรสาร	:	+66 (0) 2276-5924

6.3 ข้อมูลอ้างอิง

นายทะเบียนหลักทรัพย์	:	บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย 93 ถนนรัชดาภิเษก เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400 โทรศัพท์ +66 (0) 2009 9000
ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต	:	บริษัท สอบบัญชี ดี ไอ เอ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด เลขที่ 316/32 ซอยสุขุมวิท 22 ถนนพระราม 4 แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10400 โทร +66 (0) 2259-5300
ชื่อผู้สอบบัญชี	:	1. นายนพคุณษ์ พิษณุวงศ์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขที่ 7764 2. นางสาวสุวิมล กฤตยาเกียรติ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขที่ 2982 3. นางสาวสมจินตนา พลศิริรัตน์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขที่ 5599