



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 โมเดิร์น สตรีท 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 เพื่อบริหารจัดการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวนดังกล่าวให้แก่ประชาชนทั่วไป 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 อิทธิสัญญากร 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 ภารกิจ และเป้าหมายการดำเนินธุรกิจ

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจประเภทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยมีวิสัยทัศน์ ภารกิจ ดังนี้

- **วิสัยทัศน์**

“สังคมที่ดี เริ่มต้นที่บ้าน” เราเป็นบริษัทอสังหาริมทรัพย์ ที่สร้างโอกาสให้ทุกคนได้มีที่อยู่อาศัยได้ง่าย ในราคาที่คุ้มค่ากว่า และเป็นองค์กรที่คำนึงถึงการมีส่วนร่วมยกระดับสังคมของทุกๆ ภาคส่วน

- **ภารกิจ**

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 ในราคาที่คุ้มค่าเพื่อสนองความต้องการของผู้มีรายได้ปานกลาง บริษัทฯ มีแนวคิดที่จะพัฒนาและสร้างสรรค์บ้านคุณภาพ โดยใส่ใจทุกรายละเอียด และให้ความสำคัญทุกจุดภายในบ้านภายใต้มาตรฐานของบริษัทฯ

- **หลักการพัฒนายั่งยืน**

บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยมีเป้าหมายในการเป็นบริษัทชั้นนำในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์อย่างครบวงจรที่มีการเติบโตอย่างมั่นคงต่อเนื่อง บริษัทฯ เชื่อมั่นว่าการที่องค์กรจะเติบโตอย่างยั่งยืนวิสัยทัศน์ ภารกิจ กลยุทธ์ และแผนการดำเนินงานจะต้องขับเคลื่อนไปสู่ การกำกับดูแลกิจการที่ดีมีความโปร่งใสและธรรมาภิบาลการสร้างผลประกอบการที่ดีให้ท่านผู้ถือหุ้น เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสังคมรอบข้าง

- **กลยุทธ์ทางธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ**

- 1) การออกแบบโครงการที่มีแนวคิดและเอกลักษณ์เฉพาะตัว (Concept and Unique Design)

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับโครงการเป็นอย่างมาก โดยทุกโครงการจะมีรูปแบบที่เป็นเอกลักษณ์ มีความโดดเด่น ทั้งรูปแบบโครงสร้าง การตกแต่ง และพื้นที่ใช้สอย โดยคำนึงถึงประโยชน์สูงสุด

- 2) การขยายโอกาสทางธุรกิจประเภทที่อยู่อาศัยที่หลากหลาย
บริษัท มีเป้าหมายระยะยาวในการเป็นหนึ่งในผู้นำทางด้านการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่อยู่อาศัยแต่อาจพิจารณาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทอื่นๆ ทั้งนี้ บริษัทฯ จะประเมินโอกาสในการลงทุนดังกล่าวโดยพิจารณาจากความเป็นไปได้ของโครงการ และผลตอบแทนของโครงการ เพื่อประโยชน์สูงสุดของบริษัทฯ และต่อผู้ถือหุ้นเป็นสำคัญ ทั้งนี้ บริษัทฯ เชื่อว่าการเปิดกว้างทางด้านผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายของบริษัทฯ จะช่วยขับเคลื่อนหุ้นกิจการของบริษัทฯ เติบโตอย่างต่อเนื่องในระยะยาว
- 3) พิจารณาโอกาสการเข้าลงทุนลงทุนในธุรกิจ หรือโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์จากผู้ประกอบการอื่น
นอกจากการเติบโตจากโครงการที่บริษัทฯ เป็นผู้พัฒนาเองแล้ว บริษัทฯ ยังประเมินโอกาสการเข้าลงทุนในกิจการ หรือโครงการจากผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์รายอื่น เพื่อเพิ่มความต่อเนื่องและอัตราการรับรู้รายได้ของบริษัทฯ ในอนาคต ทั้งนี้การเข้าลงทุนในกิจการ หรือโครงการจากผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์รายอื่นนั้น จะสามารถช่วยลดระยะเวลาการพัฒนาโครงการ ส่งผลให้บริษัทฯ สามารถรับรู้รายได้และกำไรได้เร็วขึ้น เป็นต้น

● กลยุทธ์ในการประกอบธุรกิจ

ในปี 2561 บริษัทฯ ยังคงมุ่งเน้นการสร้างการเติบโตของธุรกิจ ผ่านกลยุทธ์สำคัญ ดังนี้

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

1.2 การเปลี่ยนแปลงและแผนการที่สำคัญ

เดือน/ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ
พ.ศ. 2513	นายอภิสิทธิ์ งามอัจฉริยะกุล ได้ก่อตั้งกลุ่มเค.ซี. โดยเริ่มจากการค้าวัสดุก่อสร้างและไม้อัดเป็นหลัก
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
ตุลาคม 2546	กลุ่ม เค.ซี. ได้แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด โดยการควบรวมกิจการกับ บริษัท โมเดิร์นโฮม ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ที่ประสบปัญหาทางการเงินท่ามกลางวิกฤติเศรษฐกิจปี 2540 ผ่านกระบวนการฟื้นฟูกิจการ โดยกลุ่ม เค.ซี.ได้เข้าซื้อหุ้นเพิ่มทุนคิดเป็นมูลค่า 350 ล้านบาท กลายเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ในสัดส่วนร้อยละ 75

เดือน/ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ
มกราคม 2547	เปลี่ยนชื่อบริษัทจาก บริษัท โมเดิร์นโฮม ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) เป็นบริษัท เค.ซี.พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) และเปลี่ยนชื่อย่อหลักทรัพย์เป็น “KC” จัดทะเบียนจัดตั้งบริษัท โมเดิร์นสตรีท จำกัด (บริษัทย่อย) โดยบริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 99.99 บริษัท โมเดิร์นสตรีท จำกัด มีทุนจดทะเบียน 30 ล้านบาท (เรียกชำระแล้ว) มีวัตถุประสงค์ในการดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เช่นเดียวกับบริษัทฯ 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 เพื่อบริหารจัดการจัดสรรหุ้นสามัญแก่ประชาชน (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
กุมภาพันธ์ 2549	บริษัทฯ ได้เปิดโครงการใหม่ภายใต้ชื่อ “เค.ซี.คลัสเตอร์ วงแหวนรามอินทรา” มูลค่ารวมทั้งสิ้น 653 ล้านบาท เป็นโครงการบ้านทาวน์โฮม
เมษายน 2549	บริษัทฯ ได้เปิดโครงการใหม่ภายใต้ชื่อ “เค.ซี.คลัสเตอร์ นิมิตรใหม่” มูลค่ารวมทั้งสิ้น 695 ล้านบาท เป็นโครงการบ้านทาวน์โฮม

เดือน/ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ
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 อธิธิสฎฐณกร มีผลทำให้บริษัทฯ มีการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างผู้ถือหุ้นรายใหญ่จากกลุ่มตระกูล งามอัจฉริยะกุล มาเป็นผู้ถือหุ้นบุคคลรายดังกล่าว โดยบริษัทฯ ยังคงประกอบธุรกิจด้านพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ต่อไปดังเดิม
พฤษภาคม 2558	บริษัทฯ จ่ายเงินปันผลในอัตราหุ้นละ 0.02 บาท จำนวน 875 ล้านหุ้น รวมเป็นเงินทั้งสิ้น 17.5 ล้านบาท
มิถุนายน 2558	<p>- พลเอกไชยเดช บุญรอด ประธานกรรมการบริษัท ได้รับการแต่งตั้งจากที่ประชุมคณะกรรมการ ครั้งที่ 4/2558 ให้ดำรงตำแหน่ง ประธานกรรมการบริษัท และกรรมการอิสระ โดยให้มีผลตั้งแต่วันที่ 10 มิถุนายน 2558 เป็นต้นไป</p> <p>- นายชาย งามอัจฉริยะกุล ได้ลาออกจากตำแหน่งกรรมการ ประธานกรรมการบริหารและกรรมการผู้จัดการโดยมีผลตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2558 และมีการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างผู้บริหารใหม่แต่ยังมีแนวทางในการมุ่งเน้นพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เพื่อตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าทุกรูปแบบ</p>
กรกฎาคม 2558	นายภัทรภพ อธิธิสฎฐณกร ได้รับการแต่งตั้งจากที่ประชุมคณะกรรมการ ครั้งที่ 4/2558 ให้ดำรงตำแหน่ง กรรมการผู้จัดการ (รักษาการ) แทนนายชาย งามอัจฉริยะกุล โดยให้มีผลตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2558 เป็นต้นไป
กันยายน 2558	วันที่ 30 กันยายน 2558 บริษัทฯ ได้ทำการจำหน่ายสิ่งปลูกสร้างใน “โครงการรับจ้างก่อสร้าง” ได้แก่ โครงการ เค.ซี.เนเชอรัลวิลลิร์มเกิ้ล 1 ซึ่งเป็นลักษณะการดำเนินธุรกิจที่มีมาแต่เดิมก่อนการเปลี่ยนแปลงผู้ถือหุ้นรายใหญ่ โดยบริษัทฯ ทำการสร้างสิ่งปลูกสร้างจำนวนมากบนที่ดินของบุคคลอื่น (บจก.สุวรรณภูมิกรีน) โดยไม่ปรากฏสัญญาใดๆ ระหว่างบริษัทฯ และบริษัทเจ้าของกรรมสิทธิ์ที่ดิน การขายสิ่งปลูกสร้างในโครงการลักษณะดังกล่าวเป็นการลดความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ (โปรดพิจารณารายละเอียดตามหนังสือที่ กก.097/2558 เรื่องสารสนเทศเกี่ยวกับการจำหน่ายไปซึ่งทรัพย์สินของบริษัทฯ ที่เปิดเผยผ่านเว็บไซต์ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เมื่อวันที่ 1 ตุลาคม 2558 แกะไขเพิ่มเติมล่าสุดเมื่อวันที่ 19 ตุลาคม 2558)

เดือน/ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ
มีนาคม 2559	วันที่ 11 มีนาคม 2559 บริษัทฯ ได้ทำการจำหน่ายสิ่งปลูกสร้างใน “โครงการรับจ้างก่อสร้าง” จำนวน 4 โครงการ ได้แก่ โครงการ เค.ซี.เนเชอรัลวิลลส์ร่มเกล้า 2, โครงการ เค.ซี.การ์เด็นโฮม 19, โครงการเค.ซี.พาร์ควิลล์ 3, โครงการเค.ซี.กรีนวิลล์ 1 ซึ่งเป็นลักษณะการดำเนินธุรกิจที่มีมาแต่เดิม ก่อนการเปลี่ยนแปลงผู้ถือหุ้นรายใหญ่ โดยบริษัทฯ ทำการสร้างสิ่งปลูกสร้างจำนวนมากบนที่ดินของบุคคลอื่นโดยไม่ปรากฏสัญญาใดๆ ระหว่างบริษัทฯ และบริษัทเจ้าของกรรมสิทธิ์ที่ดิน การขายสิ่งปลูกสร้างในโครงการลักษณะดังกล่าวเป็นการลดความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ (โปรดพิจารณารายละเอียดตามหนังสือที่ กก.062/2559 เรื่องสารสนเทศเกี่ยวกับการได้มาจำหน่ายซึ่งทรัพย์สินของบริษัทฯ ที่เคยเปิดเผยผ่านเว็บไซต์ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยเมื่อวันที่ 30 พฤษภาคม 2559 แก้ไขเพิ่มเติมล่าสุดเมื่อวันที่ 4 กรกฎาคม 2559)
เมษายน 2559	<p>- นายภัทรภพ อธิธิสัญญากร ได้ลาออกจากตำแหน่งกรรมการ และกรรมการผู้จัดการ (รักษาการ) โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 27 เมษายน 2559</p> <p>- นายกิตติสาร มุขดี ได้รับการแต่งตั้งจากที่ประชุมคณะกรรมการ ครั้งที่ 5/2559 ให้ดำรงตำแหน่ง กรรมการผู้จัดการ แทนนายภัทรภพ อธิธิสัญญากร โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 27 เมษายน 2559 เป็นต้นไป</p>
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 แจ้งการผิติดชำระหนี้ตัวแลกเงิน (Bill of Exchange : B/E) ที่ออกให้แก่กองทุนเปิดโซลาริสพริวิลเลจ 3 เอ็ม 4 (S-PFI 3M4) ของบริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุน โซลาริส จำกัด (บริษัทจัดการ) 130 ล้านบาท ซึ่งครบกำหนดชำระเงินวันที่ 15 ธันวาคม 2559 ต่อมาวันที่ 30 ธันวาคม 2559 KC แจ้งข้อมูลเพิ่มเติมว่า บริษัทฯ เป็นหนี้ตัว B/E ทั้งสิ้น 5 ฉบับ รวม 350 ล้านบาท (19.31% ของสินทรัพย์รวม ณ วันที่ 30 กันยายน 2559) โดยคณะกรรมการบริษัทฯ ตรวจสอบพบว่า มีการออกตัว B/E ทั้งหมดในช่วงไตรมาสที่ 4/2558 แต่ไม่ปรากฏในงบการเงิน และอยู่ระหว่างดำเนินการแก้ไขงบการเงินไตรมาสที่ 3/2558-ไตรมาสที่ 3/2559 ให้ถูกต้อง
มกราคม 2560	ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย หรือ ตลท.ประกาศขึ้นเครื่องหมาย SP (SUSPENSION : ห้ามการซื้อขายหุ้นจดทะเบียนชั่วคราวมากกว่า 1 รอบ) หุ้น บมจ. เค.ซี. พร็อพเพอร์ตี้ หรือ KC เพื่อหยุดพักการซื้อขาย รอบเช้าวันที่ 4 ม.ค.2560 เนื่องจาก ตลท. ให้ KC ชี้แจงข้อมูลการออกตัว B/E วงเงิน 350 ล้านบาท ซึ่งไม่มีการบันทึกบัญชีรายการดังกล่าว
มกราคม 2560	- นายสรชัย อินทรอักษร ได้ลาออกจากตำแหน่งกรรมการ และกรรมการบริหาร โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 4 มกราคม 2560 เป็นต้นไป

เดือน/ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ
กุมภาพันธ์ 2560	<ul style="list-style-type: none"> - พลเอกไชยเดช บุญรอด ได้ลาออกจากตำแหน่งกรรมการ/กรรมการอิสระ/ประธานกรรมการบริษัท โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 31 มกราคม 2560 เป็นต้นไป - นายชินชัยเมธ เบญจสิริทัศน์ ได้ลาออกจากตำแหน่งกรรมการ/กรรมการอิสระ/กรรมการตรวจสอบ โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 31 มกราคม 2560 เป็นต้นไป - รศ.ดร.สงค์ เศรษฐวัฒนา ได้ลาออกจากตำแหน่งประธานกรรมการตรวจสอบ โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 31 มกราคม 2560 เป็นต้นไป - นายสายัณห์ สดางค์มงคล ได้ลาออกจากตำแหน่งกรรมการตรวจสอบ โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 31 มกราคม 2560 เป็นต้นไป - นายธีรพันธุ์ จิตดาลาน ได้รับการแต่งตั้งจากมติที่ประชุมคณะกรรมการ ครั้งที่ 2/2560 ให้ดำรงตำแหน่ง ประธานกรรมการบริษัทแทนพลเอกไชยเดช บุญรอด โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 1 กุมภาพันธ์ 2560 เป็นต้นไป - นางสาวสุชาดา กรวิฑาศิลป์ ได้รับการแต่งตั้งจากมติที่ประชุมคณะกรรมการ ครั้งที่ 2/2560 ให้ดำรงตำแหน่ง กรรมการ/กรรมการอิสระแทนนายชินชัยเมธ เบญจสิริทัศน์ โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 1 กุมภาพันธ์ 2560 เป็นต้นไป
มีนาคม 2560	<ul style="list-style-type: none"> - นายธีรพันธุ์ จิตดาลาน ได้ลาออกจากตำแหน่งกรรมการและประธานกรรมการบริษัท โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 10 มีนาคม 2560 เป็นต้นไป - นายสายัณห์ สดางค์มงคล ได้ลาออกจากตำแหน่งกรรมการและประธานกรรมการตรวจสอบ โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 10 มีนาคม 2560 เป็นต้นไป - นางสาวสุชาดา กรวิฑาศิลป์ 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
มีนาคม 2560	<ul style="list-style-type: none"> - พลเอกเกรียงไกร บุรินทร์วัฒนา ได้รับการแต่งตั้งจากมติที่ประชุมคณะกรรมการ ครั้งที่ 5/2560 ให้ดำรงตำแหน่ง ประธานกรรมการบริหารบริษัทแทนตำแหน่งที่ว่างลง โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 23 มีนาคม 2560 เป็นต้นไป - นายพงษ์ภักดิ์ เรียงเครือ ได้รับการแต่งตั้งจากมติที่ประชุมคณะกรรมการ ครั้งที่ 5/2560 ให้ดำรงตำแหน่ง ประธานกรรมการตรวจสอบแทนตำแหน่งที่ว่างลง โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 23 มีนาคม 2560 เป็นต้นไป

เดือน/ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ
เมษายน 2560	<p>- พลเอกเกรียงไกร บุรินทร์วัฒนา ได้ลาออกจากตำแหน่งกรรมการและประธานกรรมการบริษัท โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 1 เมษายน 2560 เป็นต้นไป</p> <p>- นายพงษ์ภักดิ์ เรียงเครือ ได้รับการแต่งตั้งจากมติที่ประชุมคณะกรรมการ ครั้งที่ 7/2560 ให้ดำรงตำแหน่ง ประธานกรรมการบริษัท แทนพลเอกเกรียงไกร บุรินทร์วัฒนา โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 4 เมษายน 2560 เป็นต้นไป</p> <p>- นายเกียรติศักดิ์ จีระเรียมารถ ได้รับการแต่งตั้งจากมติที่ประชุมคณะกรรมการ ครั้งที่ 7/2560 ให้ดำรงตำแหน่ง กรรมการตรวจสอบแทนนายพงษ์ภักดิ์ เรียงเครือ โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 4 เมษายน 2560 เป็นต้นไป</p> <p>- พลเอกทิวพร ชะนะพะเนา ได้รับการแต่งตั้งจากมติที่ประชุมคณะกรรมการ ครั้งที่ 7/2560 ให้ดำรงตำแหน่ง กรรมการ/กรรมการอิสระ แทนพลเอกเกรียงไกร บุรินทร์วัฒนา โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 4 เมษายน 2560 เป็นต้นไป</p>
ธันวาคม 2560	นายเกียรติศักดิ์ จีระเรียมารถ ได้ลาออกจากตำแหน่งกรรมการ กรรมการอิสระ และประธานกรรมการตรวจสอบ โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2561 เป็นต้นไป
มกราคม 2561	<p>- ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย หรือ ตลท. แจ้งบริษัทที่จดทะเบียนที่ยังไม่ส่งงบการเงิน แบบ 56-1 และแบบ 56-2</p> <p>- แจ้งขอสงวนสิทธิในการไม่จัดประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น เนื่องจากบริษัทฯ ยังคงไม่ได้รับการชี้แจงข้อมูลจากนายภคฤทธิภัทร อิทธิสัญญาการ</p> <p>- จากมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 1/2561 อนุมัติการเปลี่ยนแปลงกรรมการผู้มีอำนาจลงลายมือชื่อแทนบริษัทฯ จากเดิม นายกิตติสาร มุขดี และนายธีระสิทธิ์ แสงเงิน ลงลายมือชื่อร่วมกันเปลี่ยนแปลงเป็น นายธีรณัฐ ตั้งสถาพรพงษ์ ลงนามร่วมกับกรรมการอีกคน</p> <p>- อนุมัติแต่งตั้งนายวีรณ มณีภาค เป็นรักษาการกรรมการผู้จัดการ โดยให้มีผลจนกว่าคณะกรรมการบริษัทฯ จะมีมติแต่งตั้งกรรมการผู้จัดการ</p> <p>- จากมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 2/2561 การเปลี่ยนแปลงโครงสร้างคณะกรรมการชุดใหม่ของบริษัทฯ จะประกอบด้วยกรรมการ จำนวน 5 ท่าน ดังนี้</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) นายพงษ์ภักดิ์ เรียงเครือ กรรมการอิสระ/ประธานกรรมการบริษัท 2) พลเอกทิวพร ชะนะพะเนา กรรมการอิสระ/กรรมการตรวจสอบ/รองประธานกรรมการ 3) นายสงวณ ศาสดาพัฒนา กรรมการอิสระ/กรรมการตรวจสอบ 4) นายสุพจน์ ฤชุพันธุ์ กรรมการอิสระ 5) นายธีรณัฐ ตั้งสถาพรพงษ์ กรรมการ/กรรมการผู้จัดการ
กุมภาพันธ์ 2561	<p>- นายสันติ ปิยะทัต ได้รับการแต่งตั้งจากมติที่ประชุมคณะกรรมการ ครั้งที่ 4/2561 ให้ดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการ/กรรมการอิสระ แทนนายพงษ์ภักดิ์ เรียงเครือ โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 14 กุมภาพันธ์ 2561 เป็นต้นไป</p> <p>- นายอดุลย์ เลหาพล ได้รับการแต่งตั้งจากมติที่ประชุมคณะกรรมการ ครั้งที่ 4/2561 ให้ดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการ กรรมการอิสระ แทนนายสุพจน์ ฤชุพันธุ์ โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 14 กุมภาพันธ์ 2561 เป็นต้นไป</p>

เดือน/ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ
มีนาคม 2561	<p>- ตลาดหลักทรัพย์ขึ้น SP หลักทรัพย์ของบริษัท กรณีไม่ส่งงบการเงินภายในระยะเวลาที่กำหนด สิ้นสุดวันที่ 31 ธ.ค. 2560 จึงเป็นเหตุให้เข้าข่ายอาจถูกเพิกถอนจากการเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียน</p> <p>- พลเอกทิวพร ชะนะพะเนา ได้รับการแต่งตั้งจากมติที่ประชุมคณะกรรมการ ครั้งที่ 5/2561 ให้ดำรงตำแหน่งเป็นประธานกรรมการบริษัท โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 14 มีนาคม 2561 จึงทำให้พลเอกทิวพร ชะนะพะเนา พ้นจากตำแหน่งรองประธานกรรมการ</p> <p>- อนุมัติแต่งตั้ง นายสันติ ปิยะทัต เป็นประธานกรรมการตรวจสอบ โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 14 มีนาคม 2561</p>
เมษายน 2561	<p>- นายชาย วัฒนสุวรรณ ได้รับการแต่งตั้งจากมติที่ประชุมคณะกรรมการ ครั้งที่ 9/2561 ให้ดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการอิสระ แทน นายธีรณัฐ ตั้งสถาพรพงษ์ โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 1 พฤษภาคม 2561 เป็นต้นไป</p> <p>- นายสันติ ปิยะทัต ลาออกจากตำแหน่งประธานกรรมการตรวจสอบ โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 30 เมษายน 2561 และเข้ารับตำแหน่งกรรมการผู้จัดการ โดยมีผลวันที่ 30 เมษายน 2561 เป็นต้นไป</p> <p>- นางสาวกุลิสรา ธัญญวิทย์ ได้รับการแต่งตั้งจากมติที่ประชุมคณะกรรมการ ครั้งที่ 9/2561 เป็นเลขานุการบริษัทแทน นายธีราสิทธิ์ แสงเงิน</p> <p>- จากมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 9/2561 โครงสร้างคณะกรรมการชุดใหม่ของบริษัทฯ จะประกอบด้วยกรรมการ จำนวน 5 ท่าน ดังนี้</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) พลเอกทิวพร ชะนะพะเนา กรรมการอิสระ/ประธานกรรมการบริษัท 2) นายอดุลย์ เลหาพล กรรมการอิสระ/กรรมการตรวจสอบ/รองประธานกรรมการ 3) นายชาย วัฒนสุวรรณ กรรมการอิสระ/ประธานกรรมการตรวจสอบ 4) นายสวงศ์ เสวตวัฒนาก กรรมการอิสระ/กรรมการตรวจสอบ 5) นายสันติ ปิยะทัต กรรมการ/กรรมการผู้จัดการ
พฤษภาคม 2561	<p>บมจ. เค.ซี. พร็อพเพอร์ตี้ หรือ KC แจ้งความคืบหน้าคดีผิดนัดชำระหนี้ตัวแลกเงิน (Bill of Exchange : B/E) ที่ออกให้แก่กองทุนเปิดโซลาริสพริวิลเลจ 3 เอ็ม 4 (S-PFI 3M4) ตกลงรับเงื่อนไขตามสัญญาประณัติประนอมที่โจทก์เสนอ และขอให้ทางบริษัทฯ เข้ามาทำการพัฒนาที่ดินโฉนดเลขที่ 281087 ต.แพรกษา อ.เมืองสมุทรปราการ จ.สมุทรปราการ เพื่อเป็นการเพิ่มมูลค่าหลักประกัน</p>
สิงหาคม 2561	<p>บมจ. เค.ซี. พร็อพเพอร์ตี้ หรือ KC แจ้งความคืบหน้าคดีผิดนัดชำระหนี้ตัวแลกเงิน (Bill of Exchange : B/E) ที่ออกให้แก่กองทุนเปิดโซลาริสพริวิลเลจ 3 เอ็ม 4 (S-PFI 3M4) โดยศาลแพ่งได้มีคำพิพากษาในวันที่ 26 กรกฎาคม 2561 ให้บริษัทฯ ชำระเงินในจำนวน ต่อไปนี้ พร้อมอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 15 ต่อปีของเงินต้นทั้ง 5 นับแต่วันถัดจากวันฟ้อง (วันที่ 16 มิถุนายน 2560) เป็นต้นไป จนกว่าจะชำระเสร็จ</p> <ul style="list-style-type: none"> - โจทก์ที่ 1 กองทุนเปิดโซลาริส พริวิลเลจ 3 เอ็ม 4 ยอดที่ต้องชำระ 136,894,748.86 บาท เงินต้น 130,000,000 บาท - โจทก์ที่ 2 กองทุนเปิดโซลาริส พริวิลเลจ 3 เอ็ม 5 ยอดที่ต้องชำระ 41,948,858.45 บาท เงินต้น 40,000,000 บาท - โจทก์ที่ 3 กองทุนเปิดโซลาริส พริวิลเลจ 3 เอ็ม 3 ยอดที่ต้องชำระ 41,833,789.95 บาท เงินต้น 40,000,000 บาท - โจทก์ที่ 4 กองทุนเปิดโซลาริส พริวิลเลจ 3 เอ็ม 1 ยอดที่ต้องชำระ 52,220,319.63 บาท เงินต้น 50,000,000 บาท

เดือน/ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ
สิงหาคม 2561 (ต่อ)	- โจทก์ที่ 5 กองทุนเปิดโซลาริส พรวิลเลจ 6 เอ็ม 6 ยอดที่ต้องชำระ 92,720,547.95 บาท เงินต้น 90,000,000 บาท หากไม่ชำระหรือชำระไม่ครบถ้วนให้ยึดโฉนดเลขที่ 281087 ต.แพรกษาใหม่ อ.เมืองสมุทรปราการ จ.สมุทรปราการ และที่ดินโฉนดจำนวน 58 โฉนด ต.สามวาตะวันออก อ.มีนบุรี (เมือง) กรุงเทพฯ พร้อมสิ่งปลูกสร้าง และทรัพย์สินอื่นๆ ของบริษัทฯ ออกมาขายทอดตลาดเพื่อนำเงินมาชำระหนี้แก่โจทก์ทั้ง 5 จนครบถ้วน กับให้จำเลยใช้ค่าฤชาธรรมเนียมแทนโจทก์ทั้ง 5 โดยกำหนดค่าทนายความคนละ 20,000 บาท
พฤศจิกายน 2561	- ตลาดหลักทรัพย์ขึ้น SP หลักทรัพย์ของบริษัทฯ กรณีไม่ส่งงบการเงินภายในระยะเวลาที่กำหนดสิ้นสุดวันที่ 31 ธ.ค. 2560 จึงเป็นเหตุให้เข้าข่ายอาจถูกเพิกถอนจากการเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียน - พลเอกทิวะพร ชะนะพะเนาว์ ได้รับการแต่งตั้งจากมติที่ประชุมคณะกรรมการ ครั้งที่ 5/2561 ให้ดำรงตำแหน่งเป็นประธานกรรมการบริษัท โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 14 มีนาคม 2561 จึงทำให้พลเอกทิวะพร ชะนะพะเนาว์ พ้นจากตำแหน่งรองประธานกรรมการ - อนุมัติแต่งตั้ง นายสันติ ปิยะทัต เป็นประธานกรรมการตรวจสอบ โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 14 มีนาคม 2561

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

ปัจจุบันบริษัท เค.ซี.พร็อพเพอร์ตี้ 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.พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน)

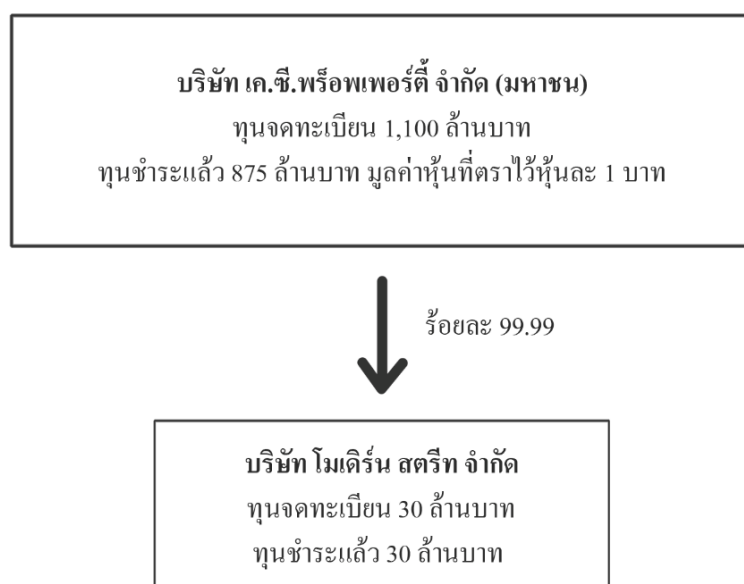
บริษัทฯ ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภท โครงการหมู่บ้านจัดสรร ได้แก่ บ้านเดี่ยว บ้านแฝด และทาวน์โฮม ซึ่งบริษัทฯ จะเป็นผู้พัฒนาโครงการและเป็นเจ้าของโครงการ หรือเป็นโครงการร่วมทุนระหว่างบริษัทฯ กับเจ้าของกรรมสิทธิ์ที่ดินโครงการร่วมทุน ปัจจุบันถือได้ว่าบริษัทฯ เป็นผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่ได้รับการยอมรับและความไว้วางใจจากผู้บริโภค เนื่องจากโครงการมีทำเลที่ตั้งที่เหมาะสม ผลิตภัณฑ์มีคุณภาพ ในราคาที่เหมาะสมและคุ้มค่าสูงสุด รวมถึงการให้บริการหลังการขายที่ดี โดยบริษัทฯ มีพัฒนาการและการปรับปรุงผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ตรงกับความต้องการของลูกค้าโครงการ เช่น ด้านทำเลที่ตั้งของโครงการ ด้านการออกแบบรูปลักษณ์และผังโครงการ ด้านอรรถประโยชน์การใช้สอย ด้านการเลือกและคัดสรรวัสดุก่อสร้าง อุปกรณ์ตกแต่ง รวมทั้งการออกแบบภูมิทัศน์ที่มีความเหมาะสมกับสภาพแวดล้อมในแต่ละโครงการ ด้านการก่อสร้างมีการนำเทคโนโลยีการก่อสร้างแบบคอนกรีตสำเร็จรูป (Precast) ที่ร่นระยะเวลาการก่อสร้างให้รวดเร็วขึ้นมาผสมผสานกับวิธีการก่อสร้างแบบดั้งเดิม (Conventional Construction) ที่มีความคงทน แข็งแรง สามารถต่อเติมได้ และยังคงอยู่ในต้นทุนที่เหมาะสมโดยมีการควบคุมคุณภาพที่ดี และตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้า

2) บริษัท โมเดิร์น สตรีท จำกัด

บริษัทย่อย มีวัตถุประสงค์ประกอบธุรกิจสังหาริมทรัพย์เช่นเดียวกัน โดยบริษัทฯ มีนโยบายที่จะใช้บริษัทย่อยเพื่อทำหน้าที่ในส่วนของธุรกิจใหม่ในอนาคต โดยที่จะมาช่วยในการแบ่งเบาภาระงานของบริษัทฯ เช่น งานดูแลสาธารณูปโภคโครงการ งานซ่อมแซมทั่วไป ฯลฯ เพื่อให้เกิดความคล่องตัวในการดำเนินธุรกิจพัฒนาสังหาริมทรัพย์ของบริษัทฯ

สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯ และบริษัทย่อย

บริษัทย่อย	ร้อยละการถือหุ้นของบริษัทฯ	การประกอบธุรกิจ
บริษัท โมเดิร์น สตรีท จำกัด	99.99	พัฒนาสังหาริมทรัพย์

ผังโครงสร้างการถือหุ้นของบริษัทฯ และบริษัทย่อย**1.4 ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่**

-ไม่มี-

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ**• ภาพรวมการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ**


บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจพัฒนาสังหาริมทรัพย์เพื่อขายและให้บริการด้านที่อยู่อาศัยแบบครบวงจรภายใต้การบริหารของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ในลักษณะโครงการบ้านจัดสรรแนวราบเป็นหลัก โดยบริษัทฯ ให้ความสำคัญด้านการควบคุมต้นทุนการก่อสร้างโดยผสมผสานการนำเทคโนโลยีการก่อสร้างแบบคอนกรีตสำเร็จรูป (Precast) ที่ร่นระยะเวลาการก่อสร้างให้ รวดเร็วขึ้น มาผสมผสานกับวิธีการก่อสร้างแบบดั้งเดิม (Conventional Construction) ที่มีความคงทน แข็งแรง และสามารถซ่อมแซมหรือต่อเติมได้ง่าย โดยสามารถคงราคาขายที่ลูกค้าทั่วไปสามารถเป็นเจ้าของได้ 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 อัตราการเจริญเติบโตของประชากรและผู้อาศัยค่อนข้างสูง




ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ และบริษัทย่อยดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยสามารถแบ่งประเภทโครงการหมู่บ้านจัดสรรเป็นแต่ละตัวผลิตภัณฑ์และกลุ่มเป้าหมายแต่ละกลุ่มโดยใช้ชื่อโครงการที่แตกต่างกันออกไป โดยแบ่งเป็นประเภทและตราสัญลักษณ์ ดังนี้

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

ชื่อโครงการ	ลักษณะโครงการ
 เค.ซี.กรีนคานัล	บ้านเดี่ยวและบ้านแฝดสไตล์ใหม่ ตอบสนองต่อการอยู่อาศัยของคนรุ่นใหม่ที่ค้ำค่าพบความอบอุ่นและความสุขของครอบครัวด้วยบ้านเดี่ยวชั้นเดียว และบ้านแฝด เพราะบ้านเป็นสิ่งที่สะท้อนความสำเร็จให้กับชีวิต ด้วยการออกแบบที่ใส่ใจทุกรายละเอียด ผสมผสาน ความเรียบง่ายแบบสมัยใหม่ กับการจัดสรรพื้นที่ใช้สอยที่คุ้มค่า และสมบูรณ์แบบ
เค.ซี.พาร์ควิลล์ เค.ซี.พาร์ควิลล์	บ้านเดี่ยวและบ้านแฝด 2 ชั้นขนาดเล็กจนถึงขนาดกลาง ที่คำนึงถึงการสร้างสรรค์ครอบครัวให้อยู่ในสังคมมีคุณภาพโดยการออกแบบบ้านให้มีความหลากหลายเพื่อตอบสนองทุกรูปแบบชีวิตของครอบครัวพร้อมการจัดผังโครงการให้ดูเป็นสัดส่วน ลงตัว และมีความเป็นส่วนตัว ภายใต้สภาพแวดล้อมที่เน้นถึงการสัมผัสธรรมชาติอันแสนบริสุทธิ์
 เค.ซี.เนเชอรัลวิลล์ บางนา – เทพารักษ์	บ้านเดี่ยว 2 ชั้นขนาดกลางจนถึงขนาดใหญ่ หรรษา ท่ามกลางบรรยากาศใกล้ชิดธรรมชาติ สะดวกสบายทุกการเดินทาง สไตล์ “Nature Home” ให้คุณสัมผัสความร่มรื่นของพื้นที่สีเขียวของพันธุ์ไม้ต่างๆ ภายในสวนสาธารณะ พร้อมสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ได้แก่ สโมสร ฟิตเนส สระว่ายน้ำ และระบบรักษาความปลอดภัยตลอด 24 ชั่วโมง
 เค.ซี.วังสวน - รามอินทรา	บ้านเดี่ยวและบ้านแฝดกลิ่นไอของบรรยากาศแบบไทยประยุกต์ในลักษณะนีโอไทย ซึ่งบ่งบอกถึงความรู้สึกรักอันอบอุ่นอย่างลึกซึ้งด้วยคุณค่าแห่งวิถีชีวิตความเป็นไทยที่ออกแบบให้ภายในกว้าง โดดเด่นด้วยแนวคิดการรักษาความร่มรื่นของธรรมชาติเอาไว้ด้วยบรรยากาศที่เงียบสงบ และเป็นส่วนตัวทำให้ชีวิตคุณสัมผัสธรรมชาติได้อย่างใกล้ชิด

 <p>เค.ซี. เลควิว รามคำแหง</p>	<p>บ้านเดี่ยวหรู เนื้อที่ขนาดใหญ่ บนทำเลที่มีศักยภาพ เน้นการสร้างบ้านที่มีรูปลักษณ์ที่เด่นสง่า มีดีไซน์เฉพาะตัวที่แสดงถึงรสนิยมของผู้อยู่อาศัยบนทำเลริมทะเลสาบขนาดใหญ่ ในสังคมที่อบอุ่นมีคุณภาพ</p>
---	---

• ทาวน์โฮม (Town Home)

ชื่อโครงการ	ลักษณะโครงการ
<p>เค.ซี. คลัสเตอร์</p>   	<p>บ้านทาวน์โฮมสไตล์คลาสสิก ลงตัวด้วยพื้นที่ใช้สอย โครงสร้างอาคารได้รับการออกแบบพิเศษ พร้อมสรรพด้วยสาธารณูปโภค และสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ มากมาย รวมถึงระบบรักษาความปลอดภัย จึงทำให้คุณสัมผัสถึงความอบอุ่นและความปลอดภัยไปพร้อมๆ กัน “ทาวน์โฮมคุณภาพที่มากกว่าทาวน์โฮมธรรมดาทั่วไป” สิ่งที่ทำให้ทุกชีวิตที่พักอาศัยที่นี่ มีความสุขไปพร้อมกับการคมนาคมที่สะดวกสบาย</p>

ในปี 2561 ได้มีการปรับเปลี่ยนโลโก้ของโครงการ เพื่อสร้างภาพลักษณ์ให้ดูทันสมัยและเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายในจำนวนที่เพิ่มมากขึ้น ดังนี้

ชื่อโครงการ	โลโก้เดิม	โลโก้ใหม่
<p>1. เค.ซี. คลัสเตอร์ นิมิตใหม่</p>		
<p>2. เค.ซี.เนอเชอร์วิลลส์ บางนา – เทพารักษ์</p>		
<p>3. เค.ซี.สุวินทวงศ์ 2</p>		

● บ้านดีดี ได้ง่ายง่าย

ภายใต้สโลแกน “บ้านดีดี ได้ง่ายง่าย” ของบริษัทฯ จึงทุ่มเทพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ในทำเลศักยภาพ โดยสร้างบ้านคุณภาพดีในราคาที่เหมาะสมและมีความคุ้มค่า มีราคาขายที่ไม่เกินราคาของผู้ประกอบการรายอื่นๆ เมื่อเปรียบเทียบขนาดของบ้านในประเภทและขนาดพื้นที่ใช้สอยที่ใกล้เคียงกัน เพื่อให้ทุกคนสามารถเป็นเจ้าของได้ง่าย และตอบสนองความต้องการมีบ้านของผู้มีรายได้น้อยลงได้ 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 2561 บริษัทฯ ได้มีการปรับโครงสร้างองค์กรให้มีความเหมาะสมและคล่องตัวกับการบริหารธุรกิจ สามารถกำกับดูแลกิจการได้อย่างมีประสิทธิภาพ ด้านการพัฒนาโครงการ บริษัทฯ ทำการคัดเลือกที่ดินในทำเลที่ดี เพื่อพัฒนาเป็นโครงการใหม่ของบริษัทฯ ทำการปรับปรุงรูปแบบโครงการและดีไซน์บ้าน ให้มีความทันสมัย มีระบบโครงสร้างพื้นฐานที่รองรับระบบสารสนเทศและระบบบ้านอัจฉริยะ ที่จะมามีบทบาทในการอยู่อาศัย มากขึ้นในอนาคตอันใกล้ โดยยังคงรักษาไว้ ซึ่งคุณภาพการก่อสร้าง ทำให้ทุกโครงการของบริษัทฯ มีความคุ้มค่าสูงด้านราคาต่อคุณภาพ

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

● โครงสร้างรายได้

โครงสร้างรายได้ของบริษัทฯ และบริษัทย่อย แยกตามผลิตภัณฑ์หลักในปี 2561 ปี 2560 และปี 2559 ซึ่งสามารถแยกได้ดังนี้

ประเภทรายได้	ณ 31 ธ.ค. 2559		ณ 31 ธ.ค. 2560		ณ 31 ธ.ค. 2561	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์	551.43	69.43	293.02	97.00	175.66	87.48
รายได้จากการรับจ้างสร้างบ้าน	157.18	19.79	2.86	1.00	-	-
รายได้จากการบริหารโครงการ	-	-	-	-	-	-
รายได้อื่นๆ	85.58	10.78	10.69	2.00	25.14	12.52
รวมรายได้	794.19	100.00	306.08	100.00	200.80	100.00

บริษัทฯ มีรายได้หลักมาจากการขายอสังหาริมทรัพย์ โดยในปี 2559 ปี 2560 และปี 2561 บริษัทฯ มีรายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์คิดเป็นร้อยละ 69.43 ร้อยละ 97 และร้อยละ 87.48 ของรายได้รวมตามลำดับ

สัดส่วนการขายบ้านเดี่ยว ทาวน์โฮม และที่ดิน

ประเภท	ณ 31 ธ.ค. 2559		ณ 31 ธ.ค. 2560		ณ 31 ธ.ค. 2561	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
บ้านเดี่ยว	244.57	30.79	187.31	62	129.41	73.67
บ้านทาวน์โฮม	89.97	11.33	112.64	37	46.25	26.33
อื่นๆ	459.65	57.88	3.25	1	-	-
รวม	794.19	100.00	303.20	100.00	175.66	100.00

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

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

บริษัทฯ มีโครงการปัจจุบันที่ดำเนินงานอยู่ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 จำนวน 9 โครงการ มูลค่า 8,107 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	97.87%
2	เค.ซี.วงแหวนรามอินทรา	เขตบางเขน	มี.ค. 47	SDH	B ถึง B+	3.50	164	622	95.73%
3	เค.ซี.เนเชอรัลวิลล์ บางนา โซน A,C	สมุทรปราการ	ธ.ค. 47	SDH/SEMI	A	4.50	213	852	74.18%
4	เค.ซี.พาร์ควิลล์ บางนา โซน A,C	สมุทรปราการ	มิ.ย. 48	SDH/SEMI	B	2.85	433	1,296	91.22%
5	เค.ซี.สุวินทวงศ์ 2	สุวินทวงศ์	ธ.ค. 50	SDH	C	1.54	295	530	86.10%
6	เค.ซี.กรีนคานแนล ประชาสำราญ	หนองจอก	ม.ค. 58	SDH/SEMI	C ถึง C+	1.56	205	349	10.61%
รวม							1,675	5,309	
ทาวน์โฮม									
1	เค.ซี.คลัสเตอร์ นิมิตใหม่	เขตคลองสามวา	เม.ย. 49	TH	C	0.89	425	595	39.76%
2	เค.ซี.คลัสเตอร์ รามอินทรา-ชาฟารี*	รามอินทรา	ม.ค. 49	TH	C	0.95	1,342	1,610	99.78%
3	เค.ซี.รามอินทรา 5*	รามอินทรา	ธ.ค. 49	TH	C	0.95	412	493	99.51%
รวม							2,233	2,798	

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

- * เป็นโครงการร่วมทุน

- ** เป็นโครงการรับจ้างก่อสร้าง

- ข้อมูลโครงการ ณ 31 ธันวาคม 2561 มีการเปลี่ยนแปลงจำนวนยูนิตบางโครงการ ทำให้ส่งผลต่อเปอร์เซ็นต์ความคืบหน้าของงานขาย

- 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 ใช้กลยุทธ์การมุ่งเน้นการสร้างจุดแข็งให้กับผลิตภัณฑ์และบริการอีกทั้งยังมุ่งเน้นให้เกิดความเชื่อมั่นในบริษัทฯ และผลิตภัณฑ์กับผู้บริโภคโดยกำหนดราคาที่ลูกค้าสามารถเป็นเจ้าของได้ตั้งนั้นด้านการตลาดของบริษัทฯ จึงมีกลยุทธ์การแข่งขัน ดังนี้

2.2.1 กลยุทธ์ทางการตลาด

- **กลยุทธ์ทางด้านผลิตภัณฑ์**

บริษัทฯ เน้นให้ความสำคัญกับลูกค้าเป็นจุดศูนย์กลาง (Customer Centric) โดยการออกแบบโครงการแต่ละโครงการนั้น ฝ่ายพัฒนารูปร่างของบริษัทฯ 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 ซึ่งยังอยู่ในสภาวะ และค่านิยมของสังคมปัจจุบัน ไม่ว่าจะเป็นการทำสื่อโฆษณา ทั้งออนไลน์ และออฟไลน์ การออกบูธ เป็นต้น

- **กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย**

ลักษณะลูกค้าของบริษัทฯ จะเป็นผู้ที่ต้องการที่อยู่อาศัยแห่งใหม่ โดยลูกค้าแต่ละรายก็จะมีความต้องการที่อยู่อาศัยแตกต่างกันออกไปตามเงื่อนไข เหตุผล และข้อจำกัด เพื่อให้ลูกค้า

สามารถเลือกที่อยู่อาศัยตรงตามความต้องการ บริษัทฯ จึงได้ออกแบบที่อยู่อาศัยให้มีความหลากหลายเพื่อตอบสนองความพึงพอใจและให้รองรับกับความต้องการของลูกค้า โดยกลุ่มเป้าหมายหลักของบริษัทจะเป็นกลุ่มลูกค้าซึ่งอยู่ในกลุ่มรายได้ระดับปานกลาง โดยพื้นที่โครงการของบริษัทฯ จะอยู่ในย่านชานเมืองของกรุงเทพฯ

2.2.2 กลยุทธ์ทางการกำหนดราคาผลิตภัณฑ์

บริษัทฯ มีนโยบายกำหนดราคาที่เหมาะสม หรืออาจต่ำกว่าผู้ประกอบการรายอื่นๆ เมื่อเปรียบเทียบกับขนาด ของบ้านในประเภทเดียวกัน เพื่อให้ตอบสนองกับความต้องการบ้านของผู้ที่มีรายได้ปานกลางจนถึงน้อย (ผู้มีรายได้ต่ำกว่า 30,000 บาท, ผู้มีรายได้ปานกลาง 30,000 – 60,000 บาท และผู้มีรายได้สูง 60,000 บาทขึ้นไป) โดยจะมีการสำรวจและวิเคราะห์สถานการณ์ทางการตลาดในตลาดอสังหาริมทรัพย์เป็นประจำ เพื่อที่จะสามารถตั้งราคาขายในระดับที่สามารถแข่งขันได้ คำนึงถึงคุณภาพของสินค้า รวมถึงตั้งราคาที่สอดคล้องกับสภาวะต้นทุนต่างๆ ที่มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลาเน้นถึงความคุ้มค่าของผลิตภัณฑ์เป็นหลักเพื่อให้ลูกค้าทั่วไปสามารถเป็นเจ้าของบ้านในฝันได้

2.2.3 กลยุทธ์ทางการส่งเสริมการตลาด

กลยุทธ์ในการส่งเสริมการตลาดเป็นอีกสิ่งหนึ่งที่บริษัทฯ ให้ความสำคัญ และนำมาใช้แข่งขัน เพื่อสร้าง การรับรู้ต่อตราสินค้าของบริษัทฯ โดยใช้เพื่อจูงใจให้เกิดความต้องการของผลิตภัณฑ์ การจดจำในสินค้าของบริษัทฯ อีกทั้งยังช่วยสร้างความเชื่อมั่นในตัวผลิตภัณฑ์และภาพลักษณ์ที่ดีให้กับบริษัทฯ โดยบริษัทฯ ใช้สื่อโฆษณาประชาสัมพันธ์ ผ่านช่องทางต่างๆ เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ดังนี้

บริษัทฯ ใช้การโฆษณาผ่านสื่อต่างๆ โดยสื่อหลักที่ใช้จะเป็นป้ายโฆษณา ป้ายรายทาง สื่อออนไลน์ และงานอีเวนท์ต่างๆ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังใช้ประโยชน์จากฐานข้อมูลลูกค้า 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) โทรทัศน์ สื่อสิ่งพิมพ์ SMS ข้อมูลและรายละเอียดของโครงการใหม่ รวมถึงรายการส่งเสริมการขายที่มีในขณะนั้น ไปยังโทรศัพท์มือถือของลูกค้า เพื่อสร้างการรับรู้ในตราสินค้าแก่ผู้บริโภคในวงกว้างภายในระยะเวลาสั้นๆอย่างรวดเร็ว โดยใช้โฆษณาแนะนำสินค้าหรือบริการ ผ่านสื่อ ซึ่งเป็นการสื่อสารกับผู้บริโภค

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

2.2.4 กลยุทธ์ทางการจัดจำหน่ายและช่องทางการจัดจำหน่าย

บริษัทฯ จำหน่ายผลิตภัณฑ์โดยผ่านช่องทางการจำหน่ายแบบช่องทางตรงและเป็นการขายโดยทีมงานขายของบริษัทฯ โดยบริษัทฯ มีการจัดฝึกอบรมทีมงานขายเป็นประจำอย่างต่อเนื่องและมีการกำหนดนโยบายและวางเป้า ยอดขายอย่างชัดเจน แต่ละโครงการจะมีทีมงานขายประมาณ 2-3 คน และมีการกำหนดค่านายหน้า ในการขายที่อยู่อาศัยแต่ละหลังในโครงการเพื่อเป็นแรงกระตุ้นแก่ทีมงานขายซึ่งทีมงานขายแต่ละคนจะถูกฝึกให้มีความเอาใจใส่ต่อลูกค้าแต่ละราย ตั้งแต่การให้ข้อมูลพื้นฐานเริ่มแรกแก่ลูกค้าที่โทรศัพท์เข้ามาสอบถามขั้นตอนการจองซื้อและเซ็นสัญญา การเตรียมตัวและช่วยเหลือการจัดหาสินเชื่อบ้านกับสถาบันการเงิน การส่งมอบบ้านและการบริการหลังการขาย โดยแต่ละขั้นตอนจะมีการบันทึกไว้ในระบบเพื่อทำการปรับปรุงหรือวิเคราะห์ถึงปัจจัยที่ส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อของกลุ่มลูกค้าเพื่อกำหนดกลยุทธ์ด้านการขายต่อไป นอกจากนี้บริษัทฯ มีการออกบูธแสดงสินค้าและนำเสนอรายการส่งเสริมการขายตามสถานที่ต่างๆ เป็นครั้งคราว ตลอดจนการโฆษณาผ่านสื่อออนไลน์ และโซเชียลมีเดียเพื่อกระตุ้นยอดขายหรือเป็นการเชิญลูกค้าให้เข้ามาแวะชมโครงการเพื่อดำเนินกิจกรรมการขายภายในโครงการต่อไป

2.2.5 กลยุทธ์ด้านการบริการหลังการขาย

เพื่อให้ลูกค้ามีความเชื่อมั่นในตัวผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ และยังเป็นส่วนหนึ่งในการตัดสินใจซื้อบริษัทฯ จึงมีบริการหลังการขายสำหรับลูกค้าผู้ซื้อผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ โดยมีการรับประกันคุณภาพของบ้านเป็นระยะเวลา 1 ปี นับจากวันที่โอนกรรมสิทธิ์ให้กับลูกค้า สำหรับความบกพร่องที่เกิดจากการก่อสร้าง วัสดุก่อสร้าง และอุปกรณ์ตกแต่ง และมีการรับประกันโครงสร้างหลักของบ้านเป็นระยะเวลา 5 ปี เพื่อเป็นการสร้างความไว้วางใจให้แก่ลูกค้าทุกท่าน

2.2.6 การแข่งขันภายในอุตสาหกรรม

● สถานการณ์ตลาดอสังหาริมทรัพย์ปี 2561

การเติบโตอย่างต่อเนื่องของผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (GDP) ที่ 4.2% และการใช้จ่ายของภาครัฐเพื่อพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานโดยเฉพาะอย่างยิ่งเส้นทางรถไฟฟ้าส่วนต่อขยายเป็น 2 ปัจจัยทางเศรษฐกิจที่สนับสนุนการเติบโตของสถานะตลาดในปี 2561 ตลาดอสังหาริมทรัพย์ในภาพรวมเติบโตอย่างต่อเนื่องโดยมีจำนวนยูนิตที่เปิดขายใหม่เพิ่มขึ้นเมื่อเปรียบเทียบกับปี 2560 ที่ 8.5% (ตารางที่ 1) บ้านเดี่ยวเติบโต 21.1% ซึ่งเป็นการเติบโตครั้งแรกในรอบ 4 ปี คอนโดมิเนียมต่อเนื่องเป็นปีที่ 2 ที่ 13.7% อย่างไรก็ตาม หลังจากที่ทาวน์เฮาส์มีการเปิดตัวเป็นจำนวนมากในช่วงไม่กี่ปีที่ผ่านมา การเปิดตัวในปี 2561 ลดลงเล็กน้อยที่ -0.5%

การเปิดตัวโครงการในปี 2561 เปรียบเทียบกับปี 2560

(ยูนิต)

ประเภท	1H 2560	2H 2560	2560
บ้านเดี่ยว	2,718	6,338	9,056
ทาวน์โฮม	16,227	16,318	32,545
คอนโดมิเนียม	28,538	33,963	62,501
รวม	47,483	56,619	104,102
ประเภท	1H 2561	2H 2561	2561
บ้านเดี่ยว	4,478	6,489	10,967
ทาวน์โฮม	12,185	18,729	30,914
คอนโดมิเนียม	24,874	46,159	71,033
รวม	41,537	71,377	112,914
ประเภท	% การเปลี่ยนแปลง		
บ้านเดี่ยว	64.8%	2.4%	21.1%
ทาวน์โฮม	-24.9%	14.8%	-5.0%
คอนโดมิเนียม	-12.8%	35.9%	13.7%
รวม	-12.5%	26.1%	8.5%

แหล่งที่มา : บริษัท เอเจนซี ฟอร์ รีเอสเสดท์ แอฟแฟร์ส จำกัด

เราเห็นความแตกต่างที่ชัดเจน ระหว่างบ้านเดี่ยว ทาวน์โฮม คอนโดมิเนียม ทั้งนี้หากพิจารณาคุณภาพรวมการเปิดตัวของสินค้าทั้ง 3 เซกเมนต์จะเห็นได้ถึงความแตกต่างอย่างชัดเจน โดยปกติแล้วภาพรวมของการเปิดตัวของสินค้า แนวราบจะเป็นไปตามอุปสงค์ของตลาดที่ปรับตัวขึ้นลงในระดับใกล้เคียงกันในแต่ละปี ซึ่งต่างจากคอนโดมิเนียมที่อัตราการเปิดตัวจะผันผวนตามสภาวะเศรษฐกิจหรือปัจจัยต่างๆ ที่กระทบต่อความเชื่อมั่นของผู้บริโภค เช่น สถานการณ์ทางการเมือง แต่อย่างไรก็ตามตลาดคอนโดมิเนียมจะมีกลไกที่ควบคุมจำนวนอุปทานภายในตลาดด้วยตนเองอย่างอัตโนมัติ กล่าวคือ ผู้ประกอบการมีความยืดหยุ่นในการปรับแผนการเปิดโครงการโดยพิจารณาถึงอุปทานที่มีอยู่ในตลาดก่อนจะเปิดตัวโครงการใหม่ ดังเช่นหากปีใดที่มีสินค้าปล่อยเข้าสู่ตลาดเป็นจำนวนมาก ผู้ประกอบการจะปรับตัวด้วยการชะลอแผนการเปิด โครงการกลไกดังกล่าวส่งผลดีต่อตลาดอสังหาริมทรัพย์ในระยะยาวเพราะจะทำให้ไม่เกิดปัญหาภาวะสินค้าล้นตลาด

จำนวนหน่วยที่เปิดขาย

รายการ	2554	2555	2556	2557	2558	2559	2560	2561
บ้านเดี่ยว	16,824	12,720	12,789	13,830	12,564	12,146	9,056	10,967
ทาวน์โฮม	21,872	22,503	28,074	27,136	25,000	29,932	32,545	30,914
คอนโดมิเนียม	41,492	62,548	84,250	65,298	62,833	58,350	62,501	71,033
รวม	80,188	97,771	125,086	106,264	100,397	100,428	104,102	112,914
% การเปลี่ยนแปลง	-26.9%	21.9%	27.9%	-15.0%	-5.5%	0.0%	3.7%	8.5%

แหล่งที่มา : บริษัท เอเจนซี ฟอร์ รีเอสเสดท แอฟแฟร์ส จำกัด

● แนวโน้มตลาดที่อยู่อาศัยปี 2562

ตารางสรุปดัชนีชี้วัดหลักของสภาวะเศรษฐกิจประเทศไทยในปี 2558- 2562

ข้อมูลสำคัญของเศรษฐกิจไทย	2558	2559	2560F	2561F	2562F
อัตราการขยายตัวของผลิตภัณฑ์มวลรวมของประเทศ (YoY%)	2.8	3.2	3.9	4.2	3.5-4.5
ผลิตภัณฑ์มวลรวมของประเทศ ปีปัจจุบัน (ล้านล้านบาท)	13.67	14.37	15.26	16.35	17.33
อัตราเงินเฟ้อเฉลี่ย (ร้อยละ)	-0.9	0.2	0.7	1.1	0.7-1.7
อัตราดอกเบี้ยนโยบาย (ร้อยละ)	1.50	1.50	1.50	1.50-1.75	1.75-2.00
อัตราดอกเบี้ยเงินฝากธนาคาร 1 ปี เฉลี่ย 5 ธนาคารใหญ่ (ร้อยละ)	1.40	1.40	1.40	1.40	N.A.
อัตราดอกเบี้ยกู้ยืมสำหรับลูกค้าชั้นดี เฉลี่ย 5 ธนาคารใหญ่ (MLR) (ร้อยละ)	6.68	6.43	6.32	6.28	N.A.
ค่าเงินบาทเฉลี่ย (บาทต่อดอลลาร์สหรัฐ)	34.29	35.29	34.00	32.27	32.5-33.5
เงินสำรองระหว่างประเทศ (พันเหรียญดอลลาร์สหรัฐ)	156.51	171.85	202.56	203.2	N.A.

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

เศรษฐกิจไทยในปี 2561 ขยายตัวร้อยละ 4.2 โดยมูลค่าการส่งออกขยายตัวร้อยละ 7.2 การบริโภคภาคเอกชน และการลงทุนรวมขยายตัวร้อยละ 4.7 และร้อยละ 3.6 ตามลำดับ อัตราเงินเฟ้อทั่วไปเฉลี่ยอยู่ที่ร้อยละ 1.1 และบัญชีเดินสะพัดเกินดุลร้อยละ 6.4 ของ GDP

ในปี 2561 ตลาดอสังหาริมทรัพย์ไทยยังคงขยายตัวต่อเนื่องเมื่อเปรียบเทียบกับปี 2560 สอดคล้องกับทิศทางการเติบโตทางเศรษฐกิจของประเทศไทย ซึ่งเป็นผลมาจากการขยายตัวด้านการส่งออกและภาคการท่องเที่ยว รวมไปถึงการลงทุนในโครงการขนาดใหญ่ของภาครัฐ (Mega Project) ที่เร่งการก่อสร้างโครงการรถไฟฟ้าสายต่างๆ รวมถึงรถไฟความเร็วสูง ซึ่งนอกจากจะส่งผลให้เกิดอุปสงค์และอุปทานเพิ่มขึ้นในหลายพื้นที่แล้ว ยังส่งผลให้ดัชนีราคาในพื้นที่เหล่านั้นปรับตัวสูงขึ้นเช่นกัน ในขณะที่มาตรการควบคุมสินเชื่อของ

ธนาคารแห่งประเทศไทย ส่งเสริมให้เกิดการเร่งการโอนกรรมสิทธิ์ก่อนที่จะมีผลบังคับใช้ในวันที่ 1 เมษายน 2562 ส่งผลให้ยอดโอนช่วงปลายปี 2561 เพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ ทั้งนี้ยอดขายอสังหาริมทรัพย์ในส่วนภูมิภาค ยังคงทรงตัว สะท้อนภาพรวมเศรษฐกิจที่ยังมีการกระจายรายได้ไปยังส่วนภูมิภาคไม่ทั่วถึง และยังไม่ขยายไปสู่ ผู้ที่มีรายได้น้อย ส่งผลให้มีการชะลอตัวในการซื้อที่อยู่อาศัย

ในขณะที่ตลาดอสังหาริมทรัพย์ในปี 2562 ต้องเผชิญกับปัจจัยลบหลายประการ ซึ่งส่งผลให้เกิดความยากลำบากในการเติบโตของตลาดอสังหาริมทรัพย์ ตั้งแต่มาตรการควบคุมสินเชื่อของธนาคารแห่งประเทศไทย แนวโน้มดอกเบี้ยขาขึ้น รวมไปถึงปัจจัยทางด้านเศรษฐกิจในต่างประเทศ ซึ่งปัจจัยเหล่านี้มีผลให้กำลังซื้อของผู้บริโภคลดลง คาดว่าจะส่งผลให้ตลาดอสังหาริมทรัพย์ชะลอตัวในปี 2562 ทั้งนี้ ทางผู้ประกอบการมีแนวโน้มที่จะเจาะกลุ่มลูกค้าเฉพาะทางมากยิ่งขึ้น โดยมุ่งเน้นการพัฒนาโครงการที่ตอบโจทย์กลุ่มลูกค้าใหม่ๆ อาทิ กลุ่มผู้สูงอายุ กลุ่มคนรักสัตว์เลี้ยง รวมถึงการพัฒนาโครงการประเภทมิกซ์ยูส เพื่อรองรับการใช้งานให้ตอบโจทย์กับคนในยุคสมัยใหม่มากขึ้น และยังสามารถสร้างรายได้อย่างต่อเนื่องในส่วนของสำนักงาน โรงแรม และอื่นๆ นอกเหนือจากขายหรือเช่าอสังหาริมทรัพย์ในรูปแบบเดิม อย่างไรก็ตาม ตลาดอสังหาริมทรัพย์โดยเฉพาะ คอนโดมิเนียมในประเทศไทยยังคงเป็นที่สนใจของนักลงทุนต่างชาติอย่างต่อเนื่อง สะท้อนจากโครงการอสังหาริมทรัพย์ร่วมทุนกับบริษัทต่างชาติดีกว่า 30 โครงการในปีที่ผ่านมา แสดงให้เห็นถึงความเชื่อมั่นของผู้ประกอบการทางธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในประเทศไทย ที่ดึงดูดการลงทุนจากชาวต่างชาติได้เป็นอย่างดี ทั้งในพื้นที่กรุงเทพฯ และหัวเมืองต่างจังหวัดที่เป็นเมืองนิคมอุตสาหกรรม และเมืองท่องเที่ยว เช่น ชลบุรี ระยอง เชียงใหม่ และภูเก็ต เป็นต้น

แนวโน้มตลาดที่อยู่อาศัยปี 2562

ในปี 2562 จากทิศทางของปัญหานี้ครัวเรือน และ NPL ของสินเชื่อที่อยู่อาศัยยังมีแนวโน้มอยู่ในระดับสูงต่อเนื่อง ซึ่งจะกระทบกับกำลังซื้อและการขอสินเชื่อในการซื้อที่อยู่อาศัยของระดับกลาง - ล่าง รวมถึงปัจจัยกดดันอื่นๆ เช่น มาตรการ Macroprudential การขึ้นอัตราดอกเบี้ย หรือปัจจัยลบทางด้านเศรษฐกิจอื่นๆ ส่งผลให้ทิศทางของตลาดที่อยู่อาศัยในปี 2562 มีโอกาสสูงที่อัตราการเติบโตจะชะลอตัวลง คาดว่าตลาดเติบโตได้ไม่เกิน 5% โดยจะยังมีแนวโน้มเติบโตได้ดีในไตรมาสแรก และชะลอลงหลังจากนั้นซึ่งตลาดที่มีโอกาสเติบโตจะอยู่ในกลุ่มระดับราคากลาง - บน ของทุกประเภทที่อยู่อาศัย และส่งผลให้แนวโน้มระดับราคาเฉลี่ยของที่อยู่อาศัยจะปรับตัวสูงขึ้น จากระดับราคาเฉลี่ยของโครงการเปิดใหม่ที่มีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้น ขณะที่ตลาดที่อยู่อาศัยในต่างจังหวัดที่มีแนวโน้มขยายตัวได้ดีในปี 2562 คาดว่าจะเป็นจังหวัดในกลุ่ม EEC และในจังหวัดท่องเที่ยวสำคัญเป็นหลัก

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 แต่จะไม่หาซื้อที่ดินไวเกินความจำเป็น เพราะมีภาระดอกเบี้ยเป็นต้นทุนที่ดิน โดยมุ่งเน้นที่ดินที่มีศักยภาพและสามารถ นำมาพัฒนาได้ ปัจจัยการพิจารณาเลือกซื้อที่ดิน เช่น ศักยภาพในทำเลที่ตั้งของที่ดิน ราคาที่ดิน ผังเมือง ข้อจำกัดทางกฎหมาย ทิศทางแนวโน้มการเติบโตของแหล่งที่อยู่อาศัย เส้นทางพัฒนา

ฝ่ายพัฒนารุกิจ (Business Development) ของบริษัทฯ เป็นผู้รับผิดชอบในการสรรหาและคัดเลือกความเหมาะสมของที่ดินโดยเป็นผู้กำหนดลักษณะและประเภทของโครงการและทำการศึกษา ความเหมาะสมของที่ดิน โดยเป็นผู้กำหนดลักษณะและประเภทของโครงการและทำการศึกษาทำเลที่ตั้งของโครงการที่เหมาะสม ประกอบกับเส้นทาง ผังสี การคมนาคม ระบบขนส่งมวลชน ข้อมูลด้านการตลาด ตลอดจนข้อบังคับทางกฎหมายต่างๆ เพื่อทำเป็นรายงานวิเคราะห์ที่ดิน โดยมีการกำหนดกลุ่มเป้าหมาย การวิเคราะห์โครงการของคู่แข่ง 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 เพื่อให้ได้ราคาที่เหมาะสมที่สุด บริษัทฯ มีนโยบายในการจัดหาวัสดุก่อสร้างหลัก ได้แก่ เหล็ก ไม้ และปูนคอนกรีต โดยบริษัทฯ เอง และจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างในส่วนงานแรงงาน เพื่อให้มั่นใจได้ว่าวัสดุหลักที่ใช้มีคุณภาพดี ครบถ้วนเท่าเทียมกันทั้งโครงการ สำหรับส่วนงานระบบไฟฟ้า ประปา และสีทาสีบ้าน บริษัทฯ จะใช้วิธีจ้างเหมาค่าแรงรวมค่าวัสดุเป็นรายหลัง เนื่องจากระบบไฟฟ้า ประปา และสีทาสีบ้าน สามารถตรวจสอบและควบคุมคุณภาพได้ง่าย เพราะมีเครื่องหมายการค้าของผลิตภัณฑ์ชัดเจนประทับกับตัวสินค้า นอกจากนี้ บริษัทฯ มีนโยบายจัดซื้อวัสดุก่อสร้างจากผู้ผลิตโดยตรงในปริมาณมาก ทำให้บริษัทฯ ได้รับประโยชน์จากการประหยัดต่อขนาด (Economy of Scale) นอกจากนี้ยังมีแผนรองรับความผันผวนของราคาวัสดุก่อสร้างอย่างรัดกุมโดยการทำสัญญาระยะยาวเพื่อบริหารความเสี่ยงด้านต้นทุน และกำหนดผู้รับผิดชอบในการดูแลการเปลี่ยนแปลงของราคาสินค้าในแต่ละหมวดที่สำคัญอย่างใกล้ชิด

● การจัดหาผู้รับเหมาก่อสร้าง

การจัดหาผู้รับเหมาก่อสร้างที่สามารถส่งมอบงานที่มีคุณภาพดีเป็นปัจจัยสำคัญในการประกอบธุรกิจ บริษัทฯ มีข้อระบุมাত্রฐานผู้รับเหมา โดยพิจารณาผู้รับเหมาที่ผ่านมาตรฐานและคุณสมบัติเบื้องต้น ประกอบกับความสามารถของผู้รับเหมาในการดำเนินงานภายใต้กรอบระยะเวลาและงบประมาณ และมาตรฐานที่บริษัทฯ กำหนดในการพัฒนาโครงการบ้านเดี่ยว บ้านแฝด และทาวน์โฮม บริษัทฯ มีผู้รับเหมารายย่อยดำเนินการหลายราย ซึ่งทำให้เกิดความยืดหยุ่นในการปรับแผนการก่อสร้างให้ตอบสนองสภาวะการณ์ของตลาดที่

เปลี่ยนแปลง ทั้งนี้การก่อสร้างจะถูกควบคุมโดยผู้จัดการโครงการและทีมวิศวกรของบริษัท ที่ควบคุมการก่อสร้างของผู้รับเหมาจนกว่าจะสร้างเสร็จเรียบร้อยผ่านการตรวจคุณภาพตามข้อกำหนด และส่งมอบให้ผู้ซื้อต่อไป

- เทคโนโลยีการก่อสร้าง

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

- ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

การก่อสร้างที่อยู่อาศัยและการก่อสร้างสาธารณูปโภคต่างๆ จะอยู่ภายใต้การควบคุมของประกาศกระทรวงทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม เรื่องกำหนดหลักเกณฑ์ วิธีการ ระเบียบปฏิบัติและแนวทางในการจัดทำรายงานวิเคราะห์ผลกระทบและสิ่งแวดล้อม ซึ่งออกโดยพระราชบัญญัติส่งเสริมและรักษาคุณภาพสิ่งแวดล้อม พ.ศ. 2535 โดยภายใต้ประกาศดังกล่าว ได้กำหนดให้บริษัท 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 ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561

ประเภทของผลิตภัณฑ์	จำนวนโครงการ (โครงการ)	จำนวนยูนิต (หน่วย)	มูลค่า (ล้านบาท)
บ้านเดี่ยว/บ้านแฝด	4	23	77,728,000
ทาวน์โฮม	3	22	33,355,000
รวมทั้งสิ้น	7	45	111,083,000

3. ปัจจัยความเสี่ยง

3.1 ความเสี่ยงจากการจัดหาที่ดิน

การเลือกที่ดินที่มีศักยภาพเป็นปัจจัยสำคัญที่จะทำให้โครงการอสังหาริมทรัพย์ประสบความสำเร็จ ตั้งแต่ปี 2555 เป็นต้นมา ตลาดอสังหาริมทรัพย์มีการขยายตัวของอุตสาหกรรมค่อนข้างสูงถึงปีละ 20 - 30 % ส่งผลให้ที่ดินมีราคาปรับตัวสูงขึ้นอย่างก้าวกระโดด และในเดือนธันวาคมปี 2559 กรมธนารักษ์ได้ทำการปรับราคาประเมินที่ดินของทางราชการเพื่อบังคับใช้ในปี 2560 - 2562 สูงขึ้นโดยเฉลี่ยถึง 27% ซึ่งเป็นผลสืบเนื่องมาจากระบบคมนาคมขนส่ง ได้แก่ การขยายตัวของโครงข่ายรถไฟฟ้าและทางด่วนที่กำลังจะสร้างเสร็จ และเปิดใช้ในหลายพื้นที่ทำให้ต้นทุนการทำธุรกิจสูงขึ้น ที่ดินที่ต้นทุนไม่สูงและมีศักยภาพที่ดีหาได้ยากขึ้น ส่งผลกระทบต่อการทำธุรกิจและกำไรของบริษัทโดยตรง

- ภาษีที่ดิน

คณะรัฐมนตรีได้มีมติเห็นชอบร่างพระราชบัญญัติภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง ซึ่งอัตราภาษีใหม่จะส่งผลกระทบต่อผู้ที่ครอบครองที่ดินว่างเปล่าจำนวนมากเนื่องจากถูกเก็บภาษีที่ดินในอัตราที่สูงกว่าที่ดินที่มีการใช้ประโยชน์และปรับอัตราสูงขึ้นตามจำนวนปีที่ไม่ได้ใช้ประโยชน์ อาจช่วยให้เจ้าของที่ดินนำที่ดินออกมาเสนอขาย ซึ่งคาดว่าจะมีผลบังคับใช้ในปี 2561 จึงยังไม่ส่งผลในปี 2560

ปัจจุบัน บริษัทฯ มีนโยบายในการสรรหาที่ดิน โดยมุ่งเน้นที่ดินที่มีศักยภาพและสามารถพัฒนาโครงการได้ โดยไม่มีนโยบายสะสมที่ดินเปล่าเพิ่มเติมจากที่มีอยู่เดิมหากไม่มีแผนการก่อสร้างโครงการที่ชัดเจน เนื่องจากทำให้บริษัทฯ มีภาระต้นทุนทางการเงิน และภาระภาษีที่ดิน ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อสภาพคล่องของบริษัทฯ โดยในอนาคตบริษัทฯ จะพิจารณาซื้อที่ดินต่อเมื่อบริษัทฯ ได้ทำการศึกษาและมั่นใจในศักยภาพของที่ดินในทำเลนั้นๆ ทำให้เกิดความเสี่ยงที่จะต้องซื้อที่ดินราคาสูงกว่าเดิมที่บริษัทฯ กำหนดหรืออาจไม่สามารถซื้อที่ดินบางแปลงในบางพื้นที่ได้หากที่ดินมีราคาสูงมาก เพราะราคาที่ดินจะส่งผลกับราคาขายบ้านของบริษัทฯ ดังนั้นบริษัทฯ จึงซื้อที่ดินในทำเลที่มีศักยภาพสูงในการเติบโตของราคาที่ดิน ทำให้ลูกค้าของบริษัทฯ จะได้ประโยชน์จากการเพิ่มขึ้นของราคาที่ดินภายหลังจากที่ซื้อบ้านเป็นการเพิ่มโอกาสในการขายบ้านของบริษัทฯ โดยบริษัทฯ รับซื้อที่ดิน จากทั้งนายหน้าที่ดินที่เสนอขายกับบริษัทฯ และรับซื้อที่ดินจากเจ้าของโดยตรง

3.2 ความเสี่ยงจากความผันผวนทางเศรษฐกิจ

จากการที่บริษัท อยู่ในกลุ่มธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ จึงได้รับผลกระทบจากความผันผวนทางเศรษฐกิจโดยตรง จากการลงทุนในโครงการพื้นฐานของภาครัฐ ส่งผลให้มีการกระจายตัวของอสังหาริมทรัพย์ในแนวนอนไฟฟ้าทั้งในโครงการส่วนต่อขยายและโครงการใหม่ๆ บริษัท จึงมีแผนจัดตั้งและปรับกลยุทธ์ให้สอดคล้องกับสถานะเศรษฐกิจในช่วงนั้นๆ บริษัท ให้ความสำคัญกับการเปิดโครงการ การซื้อที่ดินใหม่ การก่อสร้าง และการบริหารกระแสเงินสดของบริษัท โดยจะพัฒนาโครงการให้สอดคล้องกับสถานะเศรษฐกิจในช่วงนั้นๆ เช่น ในสถานะเศรษฐกิจตกต่ำ บริษัท จะวางแผนก่อสร้างให้สอดคล้องกับอัตราการขาย เพื่อไม่ให้มีสินค้าคงเหลือมากเกินไป และจะชะลอการเปิดโครงการรวมถึงการซื้อที่ดินใหม่เพื่อจะบริหารกระแสเงินสดได้อย่างมีประสิทธิภาพ และลดความเสี่ยงด้านนี้ลง

ในปี 2562 บริษัท มีแผนจัดตั้งคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงเพื่อติดตามสถานการณ์ และมีการประเมินความเสี่ยงที่มีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจและกำหนดมาตรการควบคุมความเสี่ยงในแต่ละด้านซึ่งช่วยให้สามารถบริหารความเสี่ยงจากภาวะเศรษฐกิจที่ยังมีความไม่แน่นอน และวางแผนงานอย่างรอบคอบ

3.3 ความเสี่ยงจากการแข่งขันในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

ระบบเศรษฐกิจและการเงินโลกยังมีความเสี่ยงต่อความผันผวนและขยายตัวต่ำกว่าการคาดการณ์ โดยมีปัจจัยเสี่ยงที่สำคัญๆ ประกอบด้วย (1) ความไม่แน่นอนของมาตรการกีดกันทางการค้าระหว่างสหรัฐฯ ที่อาจมีการดำเนินการเพิ่มเติมกับจีนและประเทศต่างๆ เช่น กลุ่มประเทศยูโรโซน ญี่ปุ่น รวมทั้งการเจรจาข้อตกลงการค้าภายใต้กรอบ USMCA และการขยายขอบเขตมาตรการตอบโต้ของจีน ซึ่งอาจส่งผลให้เศรษฐกิจประเทศ คู่ค้า ปริมาณการค้าโลก เศรษฐกิจโลกในภาพรวมและการส่งออกของไทยขยายตัวต่ำกว่าการคาดการณ์ (2) การชะลอตัวของเศรษฐกิจจีนและความเสี่ยงต่อปัญหาเสถียรภาพทางเศรษฐกิจที่เกิดจากความไม่สมดุลของระบบเศรษฐกิจ และถูกซ้ำเติมโดยผลกระทบจากมาตรการกีดกันทางการค้า รวมทั้งการเคลื่อนย้ายเงินทุน และฐานการผลิต (3) ปัญหาเสถียรภาพทางเศรษฐกิจในประเทศกำลังพัฒนาที่สำคัญๆ ที่อาจทวีความรุนแรงมากขึ้นในช่วงที่อัตราดอกเบี้ยสหรัฐฯ มีแนวโน้มปรับตัวเพิ่มขึ้น อย่างต่อเนื่องท่ามกลางการชะลอตัวของเศรษฐกิจโลก (4) ความขัดแย้งในทิศทางการดำเนินนโยบายระหว่าง พรรคเดโมแครตและรีพับลิกัน ที่อาจเป็นอุปสรรคต่อการแก้ไขปัญหาเพดานหนี้สาธารณะและอาจนำไปสู่การปิดทำการชั่วคราวของหน่วยงานรัฐบาลสหรัฐฯ (5) ความเสี่ยงที่สหราชอาณาจักรจะไม่สามารถบรรลุข้อตกลง เกี่ยวกับการเจรจาเพื่อออกจากสหภาพยุโรป (No Deal Brexit) (6) แผนการเพิ่มการใช้จ่ายภาครัฐและการขาดดุลงบประมาณของอิตาลี ซึ่งอาจนำมาสู่การปรับลดความน่าเชื่อถือของพันธบัตรรัฐบาลอิตาลีท่ามกลางระดับหนี้สาธารณะที่อยู่ในระดับสูงซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อความเชื่อมั่นและความเป็นเอกภาพของกลุ่มยูโรโซน และ (7) ความผันผวนของราคาน้ำมันที่ยังขึ้นอยู่กับการตัดสินใจด้านกำลังการผลิตของกลุ่ม OPEC และการผ่อนปรนมาตรการห้ามนำเข้าน้ำมันจากอิหร่านให้แก่ 8 ประเทศ รวมทั้งความเป็นเอกภาพของกลุ่ม OPEC

การเพิ่มขึ้นของอัตราดอกเบี้ยในตลาดโลกที่เร็วกว่าปัจจัยพื้นฐานทางเศรษฐกิจ ส่งผลกระทบต่อการฟื้นตัวทางเศรษฐกิจของประเทศสำคัญๆ โดยเฉพาะภายใต้เงื่อนไขการดำเนินมาตรการกีดกันทางการค้าที่อาจทำให้ต้นทุนการผลิตและอัตราเงินเฟ้อในสหรัฐฯ สูงกว่าการคาดการณ์ รวมทั้งการเพิ่มขึ้นของปริมาณพันธบัตรในตลาดโลกที่เกิดขึ้นจากการดำเนินนโยบายขาดดุลทางการคลังของสหรัฐฯ การปรับลดขนาดงบดุลของ

ธนาคารกลางสหรัฐ และการยุติการเข้าซื้อสินทรัพย์ของธนาคารกลางยุโรป ซึ่งอาจส่งผลให้อัตราดอกเบี้ยนโยบายของสหรัฐ และอัตราผลตอบแทนพันธบัตรในสหรัฐ และตลาดโลกเพิ่มขึ้นเร็วกว่าการคาดการณ์ ความล่าช้าในการฟื้นตัวของจำนวนนักท่องเที่ยว แม้ว่าในกรณีฐานจะคาดว่าจำนวนนักท่องเที่ยวจากรัสเซีย ยุโรป และจีนจะปรับตัวดีขึ้น และกลับเข้าสู่การขยายตัวปกติได้ภายในไตรมาสที่ 2 ของปี 2562 ก็ตาม แต่การฟื้นตัวของจำนวนนักท่องเที่ยวอาจมีความล่าช้า โดยเฉพาะอย่างยิ่งภายใต้สถานการณ์การอ่อนค่าของเงินรูเบิล รวมทั้งการชะลอตัวของเศรษฐกิจจีนและการอ่อนค่าของเงินหยวน

ด้วยภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัวและหนี้ครัวเรือนที่อยู่ในระดับสูงทำให้อุปสงค์ของผู้ซื้ออสังหาริมทรัพย์ลดลง จากข้อจำกัดทางปัจจัยด้านเศรษฐกิจ ส่งผลให้การแข่งขันในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์มีความรุนแรง ผู้ประกอบการหลายรายใช้กลยุทธ์ด้านราคาเพื่อขายสินค้า ทำให้กำไรลดลง หรือการใช้นวัตกรรมใหม่ๆ เพื่อลดต้นทุนการผลิตเพื่อจูงใจราคาขายเดิมเอาไว้ ผู้ประกอบการบางรายขยายตลาดไปยังกลุ่มลูกค้าที่มีการเงินที่แข็งแกร่ง เช่น ลูกค้าระดับบนที่ได้ผลกระทบจากการชะลอตัวของเศรษฐกิจและปัญหาหนี้ครัวเรือนน้อยกว่า เป็นต้น ผู้ประกอบการจึงต้องปรับกลยุทธ์ให้เหมาะสมและเตรียมความพร้อมเพื่อรับสถานการณ์การแข่งขัน ผู้ประกอบการที่เป็นมืออาชีพ และมีแบรนด์ที่น่าเชื่อถือได้รับการไว้วางใจจากลูกค้าเป็นปัจจัยสำคัญในการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค

บริษัทฯ อยู่ในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่มีประสบการณ์ยาวนานกว่า 35 ปี และเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์มีความเข้าใจความต้องการของผู้บริโภคการพัฒนาโครงการของบริษัทฯ มีการศึกษาความเป็นไปได้ ของโครงการทุกด้าน โดยมีการพัฒนานวัตกรรมใหม่ๆ อย่างต่อเนื่องตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค โดยยังคงจุดแข็งด้านราคาขายที่คุ้มค่ากับการลงทุนของลูกค้าเมื่อเปรียบเทียบกับผู้ประกอบการรายอื่นๆ ทำให้บริษัทฯ ยังได้รับการตอบรับที่ดีจากลูกค้าและมีลูกค้าแนะนำบอกต่อโครงการของบริษัทฯ ในปี 2561 บริษัทฯ มีแผนการขยายโครงการไปยังตลาดเช็กเมนท์ใหม่ในรูปแบบบ้านเดี่ยวราคา 5-7 ล้านบาทที่มีดีไซน์ทันสมัย และมีสาธารณูปโภคด้านสารสนเทศที่รองรับระบบบ้านอัจฉริยะ และการบริหารพลังงานในบ้านที่มีบทบาทสำคัญมากกับการอยู่อาศัย ในอนาคตอันใกล้ ทำให้บริษัทฯ ยังคงมีผลการดำเนินงานที่ดีอย่างต่อเนื่อง

3.4 ความเสี่ยงด้านต้นทุนสินค้า

วัสดุก่อสร้างถือเป็นต้นทุนการก่อสร้างที่สำคัญ ราคาของวัสดุก่อสร้างหลัก เช่น เหล็ก และน้ำมัน มีการปรับราคาเพิ่มขึ้น ขณะที่คอนกรีตมีการปรับราคาลดลงเล็กน้อย จากอุปสงค์และอุปทาน และสถานะเศรษฐกิจของโลก ซึ่งได้ส่งผลกระทบต่อต้นทุนการผลิตและต้นทุน การขนส่งสูงขึ้น รวมทั้งต้นทุนที่ดินที่สูงขึ้น จะทำให้บริษัทฯ มีต้นทุนบ้านพร้อมที่ดินสูงขึ้นตามบริษัทฯ อาจไม่สามารถปรับราคาขายได้ในทันที หรือในกรณีที่สามารถปรับราคาขายให้สอดคล้องกับต้นทุนรวมที่สูงขึ้นดังกล่าว ก็อาจส่งผลกระทบต่อปริมาณการขาย และเหตุ ดังกล่าวจะมีผลกระทบต่อฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ดัชนีราคาวัสดุก่อสร้างเฉลี่ยปี 2561 สูงขึ้นร้อยละ 2.6 จากปี 2560 (ที่มา : สำนักดัชนีเศรษฐกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์) เป็นผลมาจากการสูงขึ้นของดัชนีหมวดเหล็กและผลิตภัณฑ์เหล็ก สูงขึ้นร้อยละ 7.6 (เหล็กเส้นกลม ผิวเรียบ – ผิวขรุขระ เหล็กตัว C เหล็กฉาก เหล็กตัว I เหล็กตัว H เหล็กทรงน้ำ ลวดเหล็ก ท่อเหล็ก เหล็กแผ่น ตะแกรงเหล็ก

สำเร็จรูป ประตู เหล็กม้วน ตะปู) จากต้นทุนวัตถุดิบสูงขึ้น (สินแร่เหล็กและเศษเหล็ก) ประกอบกับความต้องการให้ขยายตัวเพิ่มขึ้น หมวดซีเมนต์สูงขึ้นร้อยละ 2.6 (ปูนซีเมนต์ปอร์ตแลนด์-ผสม ปูนซีเมนต์ขาว)

จากการปรับราคาสู่ภาวะปกติ เนื่องจากปีที่ผ่านมาได้มีการให้ส่วนลดสูงเพื่อเพื่อเพิ่มยอดขาย หมวดผลิตภัณฑ์คอนกรีต ถึงซีเมนต์สำเร็จรูปและลวดเหล็กอัดแรง ประกอบมีความต้องการใช้ในการก่อสร้างของโครงการภาครัฐ หมวดวัสดุก่อสร้างอื่นๆ สูงขึ้นร้อยละ 1.5 (ทรายถมที่ ดินถมที่ ดินลูกรัง หินคลุก ทรายหยาบ ทรายละเอียด หินย่อย อิฐมวลเบา อนุมิเนียม ยางมะตอย) หมวดกระเบื้อง สูงขึ้นร้อยละ 1.4 (กระเบื้องเคลือบปูผนัง-ปูพื้น กระเบื้องยาง PVC ปูพื้น กระเบื้องแกรนิต) และหมวดไม้และผลิตภัณฑ์ไม้ ร้อยละ 1.0 (ไม้ฝา ไม้คาน ไม้โครงคร่าว ไม้แบบ วงกบประตู-หน้าต่าง บานประตู-หน้าต่าง) อย่างไรก็ตามการที่ต้นทุนการก่อสร้างดังกล่าวล้วนเป็นวัตถุดิบหลักในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ ดังนั้นการเพิ่มขึ้นของราคาวัสดุก่อสร้างและความผันผวนของราคา จึงส่งผลกระทบต่อต้นทุนการพัฒนาโครงการของบริษัท

บริษัทฯ ได้ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว และมีมาตรการในการควบคุมและลดความเสี่ยงอันเกิดจากความผันผวนของราคาวัสดุก่อสร้างอย่างรัดกุม โดยในส่วนของการจัดซื้อวัสดุก่อสร้าง บริษัทฯ จัดซื้อวัสดุก่อสร้างบางรายการจากผู้ผลิตโดยตรง โดยจัดให้มีการประกวดราคา เพื่อเปรียบเทียบคุณภาพมีการทดสอบคุณภาพวัสดุ เลือกราคาที่เหมาะสมที่สุดและกำหนดราคาส่งมอบวัสดุก่อสร้างล่วงหน้า เพื่อลดความเสี่ยงการเพิ่มขึ้นของราคาวัสดุก่อสร้าง รวมทั้งการหาพันธมิตรทางการค้าที่มากขึ้นเพื่อรองรับการขยายตัวของโครงการต่างๆ จัดการความเสี่ยงดังกล่าว โดยการสั่งซื้อในปริมาณที่มากพอที่จะต่อรองราคาได้ และออกแบบ ให้ใช้วัสดุที่เหมือนกันในเครือเดียวกันเพื่อสร้าง Economy of Scale และเพิ่มอำนาจการต่อรอง สำหรับกลุ่มที่ราคาผันผวนเช่น เหล็ก บริษัทฯ จะสั่งโดยกำหนดปริมาณการใช้รายปี และสั่งซื้อในช่วงที่ราคาลง โดยกำหนดปริมาณและสั่งล่วงหน้าเพื่อลดต้นทุน และทยอยการส่งมอบให้พอดีกับการก่อสร้าง

3.5 ความเสี่ยงจากการขาดแคลนผู้รับเหมา

การขาดแคลนแรงงานเป็นความเสี่ยงที่อยู่ในอุตสาหกรรมนี้การขาดแคลนผู้รับเหมาจะทำให้การก่อสร้างของบริษัทฯ เกิดความล่าช้า การบริหารความเสี่ยงด้านนี้ บริษัทฯ ทำการคัดเลือกผู้รับเหมาที่มีคุณภาพได้มาตรฐานตามที่กำหนดจำนวนหนึ่งซึ่งเพียงพอต่อความเร็วในการก่อสร้างเพื่อส่งมอบงาน โดยติดตามให้มีการว่าจ้างอย่างต่อเนื่องเพื่อให้ ผู้รับเหมามีความมั่นคงในการดำเนินธุรกิจ และยินดีร่วมงานกับบริษัทฯ นอกจากนี้ บริษัทฯ ควบคุมความล่าช้าและความไม่ได้มาตรฐานของงาน โดยมีการกำหนดเบี้ยปรับตามความเหมาะสมเพื่อกำหนดการก่อสร้างและคุณภาพเป็นไปตามแผนที่วางไว้

3.6 ความเสี่ยงจากการเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยรายย่อยของธนาคารพาณิชย์

ภาวะหนี้สินครัวเรือนสูงของกลุ่มลูกค้าระดับกลางและระดับล่าง ซึ่งเป็นลูกค้ากลุ่มหลักของบริษัทฯ อันเกิดจากภาวะเศรษฐกิจ ที่ชะลอตัวอย่างต่อเนื่อง ทำให้ปี 2561 ธนาคารพาณิชย์เข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อ ที่อยู่อาศัยสำหรับลูกค้ากลุ่มนี้ บริษัทฯ บริหารจัดการความเสี่ยงโดยมีมาตรการคัดกรองผู้ซื้อรายย่อย โดยใช้วิธีการ Pre - Approve ในการจองซื้อบ้าน เพื่อลดปัญหาการยกเลิกการซื้อเนื่องจากการขอสินเชื่อไม่ผ่านและลดการเสียโอกาสในการขาย โดยบริษัทฯ ได้มีการเจรจาร่วมกับธนาคารพาณิชย์เพื่ออำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าในการติดต่อขอสินเชื่อธนาคารพาณิชย์ สนับสนุนให้ลูกค้าได้รับสินเชื่ออย่างรวดเร็ว

สำหรับปี 2561 บริษัทฯ มีการปรับเปลี่ยนรูปแบบโครงการที่เกิดขึ้นใหม่ และบ้านสร้างใหม่ในโครงการเดิม โดยปรับปรุงดีไซน์บ้านให้มีตรงความต้องการของลูกค้ากลุ่มระดับราคา 5-7 ล้านบาท ที่มีศักยภาพในการกู้สินเชื่อบ้าน เพื่อรักษารายได้จากการขายของบริษัทฯ ไว้อย่างต่อเนื่อง

3.7 ความเสี่ยงเกี่ยวกับสภาพคล่องและการเข้าถึงแหล่งเงินทุน

ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เป็นธุรกิจที่ต้องใช้การลงทุนสูง เริ่มตั้งแต่การลงทุนซื้อที่ดิน การพัฒนาที่ดิน การก่อสร้างและการขาย ซึ่งต้องใช้เงินลงทุนจำนวนมากจนกว่าบริษัทฯ จะได้รับการชำระเงินส่วนใหญ่ของมูลค่าขายในวันโอนกรรมสิทธิ์ ซึ่งจะเกิดขึ้นหลังจากการก่อสร้างแล้วเสร็จ ธุรกิจนี้จึงมีความเสี่ยงเกี่ยวกับการบริหารสภาพคล่องและการเข้าถึงแหล่งเงินทุนที่จะต้องใช้ดำเนินธุรกิจ

ท่ามกลางสภาวะตลาดปัจจุบัน บริษัทฯ และบริษัทย่อย ใช้ความระมัดระวังในการพิจารณาพัฒนาโครงการ ตั้งแต่การลงทุนซื้อที่ดิน การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ และให้ความเอาใจใส่ในการบริหารต้นทุนนอกจากเงินทุนที่ได้รับจากแหล่งเงินทุนที่เป็นสถาบันการเงิน บริษัทฯ ได้ใช้เงินที่ได้รับจากการขายบ้านเพื่อลงทุนในการก่อสร้างต่อเนื่อง โดยควบคุมงานก่อสร้างให้สัมพันธ์กับการขาย ซึ่งเป็นวิธีหนึ่งในการลดการพึ่งพาเงินจากสถาบันการเงิน

3.8 ความเสี่ยงจากการมีสินค้าคงเหลือ

โดยทั่วไปบริษัทฯ กำหนดยูนิตที่ต้องพัฒนาในแต่ละโครงการให้สอดคล้องกับประมาณการยอดขาย ซึ่งได้มาจากส่วนงานขายและการตลาดที่ได้ติดตามภาวะการตลาดอย่างต่อเนื่องและใกล้ชิด อย่างไรก็ตาม ภาวะเศรษฐกิจไม่เอื้ออำนวยอาจส่งผลกระทบต่อยอดขายไม่เป็นไปตามประมาณการ ทำให้อาจมีจำนวนยูนิตที่สร้างเสร็จเหลือขายในบางขณะ โดยบริษัทฯ ได้ลดความเสี่ยงจากการมีสินค้าคงเหลือด้วยการบริหารสินค้าคงเหลือให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น กล่าวคือสำหรับโครงการบ้านเดี่ยวและทาวน์โฮม จะเน้นการพัฒนาเป็นรายเฟสเพื่อช่วยให้การบริหารงานก่อสร้างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น ในกรณีที่ยอดขายไม่เป็นไปตามประมาณการ บริษัทฯ สามารถปรับแผนงานการก่อสร้างได้อย่างทันท่วงทีหรือในกรณีที่พฤติกรรมของลูกค้ามีการเปลี่ยนแปลงอย่างมีนัยสำคัญ บริษัทฯ สามารถปรับรูปแบบบ้านให้เหมาะสมกับวิถีการดำเนินชีวิตที่เปลี่ยนไปได้ หรือในกรณีที่ความสามารถในการซื้อของกลุ่มลูกค้าลดลง บริษัทฯ จะสามารถปรับลดขนาดบ้านให้มีราคาขายต่อหน่วยเหมาะสมกับกำลังซื้อของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้เป็นอย่างดี

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ทรัพย์สินของบริษัทฯ และบริษัทย่อย

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

ชื่อ/สถานที่ตั้ง	ลักษณะโครงการ	พื้นที่ (ไร่)	มูลค่าตามบัญชี (ล้านบาท) ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561	ราคาประเมิน (ล้านบาท)*	ภาระผูกพัน	หมายเหตุ
ทรัพย์สินภายใต้กรรมสิทธิ์ของบริษัท เค.ซี.พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน)						
1. เค.ซี.เลควิว รามคำแหง	หมู่บ้านจัดสรร	2-3-14.5	36.19	51.98 (A)	ไม่มี	
2. เค.ซี.กรีนคานัล ประชาสำราญ	หมู่บ้านจัดสรร	38-3-55	75.63	92.10 (S) 90.048 (A)	จำนอง	
3. เค.ซี.วงแหวนรามอินทรา	หมู่บ้านจัดสรร	12-1-79.7	25.29	51.32 (A)	ไม่มี	
4. เค.ซี.สุวินทวงศ์ 2	หมู่บ้านจัดสรร	47-2-86.9	51.00	48.817 (A)	ไม่มี	
5. เค.ซี.คลัสเตอร์ นิมิตใหม่	หมู่บ้านจัดสรร	27-0-36.2	45.24	90.513 (A)	ไม่มี	
6. เค.ซี.คลัสเตอร์ รามอินทรา – ซาฟารี (โครงการ 7 เฟส 1) (ร่วมทุนกับ บจก.กรีนแลนด์ ลีฟวิ่ง เพลส)	หมู่บ้านจัดสรร	1-3-53.5	24.23	55.72 (A)	ไม่มี	
7. เค.ซี.คลัสเตอร์ รามอินทรา – ซาฟารี (โครงการ 7 เฟส 4) (ร่วมทุนกับ บจก.กรีนพาร์คแลนด์)	หมู่บ้านจัดสรร	10-0-36.5	10.34	72.64 (G)**	ไม่มี	
8. เค.ซี.คลัสเตอร์ รามอินทรา – ซาฟารี (โครงการ 5) (ร่วมทุนกับ บจก.สามวาควัสดุ)	หมู่บ้านจัดสรร	1-0-4	0.019	8.82 (G)**	ไม่มี	
9. เค.ซี.คลัสเตอร์ วงแหวน รามอินทรา (โครงการ 6) (ร่วมทุนกับ บจก.สามวาควัสดุ)	หมู่บ้านจัดสรร	2-6-81.5	0.025	15.86 (G)**	ไม่มี	
10. ที่ดินในโครงการ เค.ซี.กรีนวิลล์ 2 มิตรไมตรี	ที่ดินรอการพัฒนา	83-2-71	98.63	100.43 (A)	จำนอง	

ชื่อ/สถานที่ตั้ง	ลักษณะโครงการ	พื้นที่ (ไร่)	มูลค่าตามบัญชี (ล้านบาท) ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561	ราคาประเมิน (ล้านบาท)*	ภาระผูกพัน	หมายเหตุ
ทรัพย์สินภายใต้กรรมสิทธิ์ของบริษัท เค.ซี.พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน)						
11. ที่ดินในโครงการ เค.ซี.การ์เดนโฮม นิคมใหม่ (ส่วนที่ 1 และ 2)	ที่ดินรอการพัฒนา	84-1-46.7	76.24	293.809 (A) 245.13 (S)	จำนอง	
12. ที่ดินโครงการ เค.ซี.เนเชอรัลวิลล์ บางนา – เทพารักษ์ (โซน D)	ที่ดินรอการพัฒนา	34-2-46	112.05	235.382 (A)	จำนอง	
13. ที่ดินโครงการ เค.ซี.เนเชอรัลวิลล์ บางนา – เทพารักษ์ (โซน B,C)	หมู่บ้านจัดสรร	23-1-38	75.01	154.11 (A)	จำนอง	
14. ที่ดินโครงการ เค.ซี.พาร์ควิลล์ บางนา – เทพารักษ์ (โซน B, โซน B ส่วนหน้า)	ที่ดินรอการพัฒนา	23-2-24	83.21	150.30 (A) 149.788 (Si)	จำนอง	
15. ที่ดินโครงการ เค.ซี.พาร์ควิลล์ บางนา – เทพารักษ์ (โซน A โซน C)	ที่ดินรอการพัฒนา	15-1-50.8	24.89	52.47 (A)	ไม่มี	
16. ที่ดินโรจนะ จ.อยุธยา	ที่ดินรอการพัฒนา	13-0-0	13.00	13.00 (Si)	ไม่มี	
17. ที่ดินวงแหวน – อ่อนนุช	ที่ดินรอการพัฒนา	6-1-72	99.49	128.60 (S), 103.08 (A)	ไม่มี	
ทรัพย์สินภายใต้กรรมสิทธิ์ของบริษัทย่อย (บริษัท โมเดิร์น สตรีท จำกัด)						
1. ที่ดินทะเลสาบโครงการ เค.ซี.สุวิทวงศ์ 2	ที่ดินรอการพัฒนา	18-2-55	N/A	37.27 (G)**	ไม่มี	

หมายเหตุ : 1) มูลค่าทางบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561

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

3) *มูลค่าตามบัญชีของโครงการร่วมทุน คำนวณจากเงินลงทุนที่บริษัทฯ ใช้สร้างสิ่งปลูกสร้างและสาธารณูปโภคไม่รวมมูลค่าที่ดินอันเป็นกรรมสิทธิ์ของบริษัทคู่สัญญาร่วมทุน

4) ราคาประเมิน (G) – ประเมินโดยกรมธนารักษ์ / (A) - ประเมินโดยบริษัท แอดวานซ์ แอฟไพร์ซ 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	นายทัศนัย เกิดเกียรติขจร	เพื่อสาธารณะ
บริษัท แอดวานซ์ แอฟไพร์ซ จำกัด	นายวิเศษ นัยตุม, นางสาวอรพร แสงเงิน	เพื่อสาธารณะ
บริษัท ซิมส์ พร็อพเพอร์ตี้ คอนซัลแทนท์ จำกัด	นายวรศักดิ์ โชติแจ่มสกุลชัย	เพื่อสาธารณะ
บริษัท เวิร์ล แวลูเอชัน จำกัด	นายยุทธพร อ่อนละมูล	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 รามอินทรา-ชาฟารี (โครงการ 7 เฟส 1) (ร่วมทุนกับ บจก.กรีนแลนด์ ลิฟวิ่ง เพลส)	1 มีนาคม 2548	31 มกราคม 2562	97.69%
2. เค.ซี.คลัสเตอร์ รามอินทรา-ชาฟารี (โครงการ 7 เฟส 1) (ร่วมทุนกับ บจก.กรีนพาร์คแลนด์)	1 สิงหาคม 2548	31 มกราคม 2562	91.88%
3. เค.ซี.คลัสเตอร์ วงแหวน รามอินทรา (โครงการ 5) (ร่วมทุนกับ บจก.สามวาคำวาส)	1 พฤษภาคม 2547	31 มกราคม 2562	99.59%
4. เค.ซี.คลัสเตอร์ วงแหวน รามอินทรา (โครงการ 6) (ร่วมทุนกับ บจก.สามวาคำวาส)	23 กุมภาพันธ์ 2549	31 มกราคม 2562	99.38%

4.3 สัญญาเช่าระยะยาว-สัญญาเช่าอาคารสำนักงาน เพื่อใช้เป็นที่ตั้งสำนักงานแห่งใหญ่ของบริษัท

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 ทำให้ดึงดูดบุคลากรที่มีคุณภาพให้เข้ามาสู่บริษัท ได้มากขึ้น ส่วนราคาค่าเช่าเมื่อเทียบกับบริเวณใกล้เคียงก็ยังถือว่าต่ำอยู่พอสมควร เนื่องจากไม่ใช่อาคารสร้างใหม่

4.4 ทรัพย์สินหลักที่ใช้ในการดำเนินงานอื่น ๆ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจของบริษัท ประกอบด้วย ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างเพื่อขายในโครงการต่างๆ รวม 10 โครงการ และที่ดินรอการพัฒนาในอนาคตและทรัพย์สินอื่นๆ รวมมูลค่าตามบัญชี รวมทั้งสิ้น 1,077.58 ล้านบาท โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ทรัพย์สิน	กรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชี (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
ส่วนปรับปรุง	KC	1.09	ไม่มี
เครื่องใช้สำนักงานและเครื่องมือเครื่องใช้	KC	1.95	ไม่มี
คอมพิวเตอร์และซอฟต์แวร์	KC	1.42	ไม่มี
ยานพาหนะ	KC	4.90	มี
รวม		9.36	

4.5 นโยบายการลงทุนและการบริหารงานในบริษัทย่อย

บริษัทฯ มีนโยบายการลงทุนในธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับอสังหาริมทรัพย์เป็นหลักโดยคำนึงถึงอัตราผลตอบแทนที่เหมาะสม ตามแต่ละประเภทของธุรกิจนั้นๆ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ มีบริษัทย่อยได้แก่ บริษัท โมเดิร์น สตรีท จำกัด มีทุนจดทะเบียน 30 ล้านบาทถ้วน (ชำระแล้ว) โดยบริษัทฯ มีอัตราส่วนในการถือหุ้นร้อยละ 99.99 บริษัทย่อยมีวัตถุประสงค์ประกอบธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เช่นกัน บริษัทฯ มีนโยบายที่จะใช้บริษัทย่อยในการถือครองที่ดินบางส่วนในกรณีที่ ที่ดินที่จะซื้อมีพื้นที่มากเกินความต้องการในขณะนั้น แต่อาจใช้เป็นโครงการขยายในอนาคตได้ เป็นการเพิ่มความคล่องตัวให้กับธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทฯ ในปี 2561 บริษัทฯ มีแผนจะขยายธุรกิจของบริษัทย่อย แต่ไม่มีนโยบายที่จะลงทุนเพิ่มเติมในบริษัทย่อย

บริษัทฯ มีนโยบายการบริหารงานในบริษัทย่อย โดยการส่งตัวแทนของบริษัทฯ ไปเป็นกรรมการในบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ ย่อยมีกรรมการ 3 คนดังต่อไปนี้

- 1) นายสันติ ปิยะทัต
- 2) นายวีรณ มณีภาค
- 3) นางสาวอาทิตยา ธนจิราวัฒน์

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 จนถึง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ เป็นคู่ความหรือคู่กรณีในคดีดังต่อไปนี้

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

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

เมื่อวันที่ 26 กรกฎาคม 2561 ศาลได้มีคำพิพากษาให้จำเลยชำระเงินจำนวน 136,894,748.84 บาท พร้อมดอกเบี้ยอัตราร้อยละ 15 ต่อปีของต้นเงินจำนวน 130,000,000 บาท แก่โจทก์ที่ 1, ชำระเงินจำนวน 41,948,858.45 บาท พร้อมดอกเบี้ยอัตราร้อยละ 15 ต่อปีของต้นเงินจำนวน 40,000,000 บาท แก่โจทก์ที่ 2, ชำระเงินจำนวน 41,833,789.95 บาท พร้อมดอกเบี้ยอัตราร้อยละ 15 ต่อปีของต้นเงินจำนวน 40,000,000 บาท แก่โจทก์ที่ 3, ชำระเงินจำนวน 52,220,319.63 บาท พร้อมดอกเบี้ยอัตราร้อยละ 15 ต่อปีของต้นเงินจำนวน 50,000,000 บาท แก่โจทก์ที่ 4, ชำระเงินจำนวน 92,720,547.95 บาท พร้อมดอกเบี้ยอัตราร้อยละ 15 ต่อปีของต้นเงินจำนวน 90,000,000 บาท แก่โจทก์ที่ 5 นับแต่วันถัดจากวันฟ้อง (วันที่ 16 มิถุนายน 2560) เป็นต้นไปจนกว่าจะชำระเสร็จ แก่โจทก์ หากไม่ชำระหรือชำระไม่ครบถ้วนให้ยึดที่ดินตามโฉนดที่ดินที่ศาลมีคำสั่ง รวมทั้งทรัพย์สินอื่นของจำเลยออกขายทอดตลาดนำเงินมาชำระหนี้แก่โจทก์ทั้งห้าจนครบ และให้จำเลยใช้ค่าฤชาธรรมเนียมแทนโจทก์ทั้งห้า โดยกำหนดค่าทนายความคนละ 20,000 บาท

5.2 คดีฟ้องเรียกค่าเสียหายจากอดีตกรรมการและบุคคลอื่นที่เกี่ยวข้องในการร่วมกันทุจริตยกยอกเงินจากการขาย ตัวแลกเงินในคดีแพ่งของศาลจังหวัดมีนบุรี หมายเลขดำ พ.586/2560 ระหว่าง บริษัท เค.ซี.พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) โจทก์ กับนายสรชัย อินทรอักษร ที่ 1 กับพวกรวม 3 คน จำเลย

บริษัทฯ ได้ยื่นฟ้องอดีตกรรมการและบุคคลอื่นที่เกี่ยวข้อง ต่อศาลจังหวัดมีนบุรี ในข้อหา/ฐานความผิด ผิดสัญญา, ละเมิด, เรียกค่าเสียหาย จำนวนทุนทรัพย์ 514,409,394.87 บาท

เมื่อวันที่ 26 กรกฎาคม 2561 ศาลชั้นต้นได้มีคำพิพากษาให้จำเลยที่ 1 และที่ 2 ร่วมกันชำระเงิน 414,483,630.46 บาท พร้อมดอกเบี้ยอัตราร้อยละ 7.5 ต่อปีของต้นเงินดังกล่าวนับถัดจากวันฟ้อง (ฟ้องวันที่ 5 เมษายน 2560) เป็นต้นไปจนกว่าจะชำระเสร็จแก่โจทก์ และให้จำเลยที่ 3 ร่วมรับผิดชอบชำระเงิน 393,136,451.43 บาท พร้อมดอกเบี้ยอัตราร้อยละ 7.5 ต่อปีของต้นเงินดังกล่าว นับถัดจากวันฟ้องเป็นต้นไปจนกว่าจะชำระเสร็จแก่โจทก์ กับให้จำเลยทั้งสามร่วมกันใช้ค่าฤชาธรรมเนียมแทนโจทก์ โดยกำหนดค่าทนายความ 80,000 บาท ค่าขออื่นให้ยก

5.3 คดีคุณสุจิตราฟ้องเรียกค่าเสียหาย ในกรณีผิดสัญญา ตัวแลกเงิน และจำนอง

เนื่องด้วยทางคุณสุจิตรา ได้ยื่นฟ้องต่อศาลแพ่งคดีหมายเลขดำที่ พ.847/2562 (หมายเลขคดีเดิม ผบ. 5037/2561) ระหว่างนางสาวสุจิตรา ชุณหิรัฎฐ์ โดยนายอัชนันต์ ขวัญดี ผู้รับมอบอำนาจ โจทก์ กับ บริษัท เค.ซี.พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) จำเลย เรื่องผิดสัญญา ตัวแลกเงิน เรียกค่าเสียหาย และจำนอง จำนวนทุนทรัพย์ 20,447,068 บาท (ยี่สิบล้านสี่แสนสี่หมื่นเจ็ดพันหกสิบแปดบาทถ้วน) ณ วันฟ้อง วันที่ 1 ตุลาคม 2561 ศาลมีกำหนดนัดเพื่อการไต่ถามถ้อยคำให้การ และสืบพยานในวันที่ 19 พฤศจิกายน 2561 เวลา 09.00 น.

เมื่อวันที่ 19 พฤศจิกายน 2561 ทนายความได้ยื่นคำร้องขอให้วินิจฉัยว่า คดีนี้เป็นคดีผู้บริโภคหรือไม่ ศาลเห็นสมควรให้รวบรวมถ้อยคำสำนวนส่งให้ประธานศาลอุทธรณ์วินิจฉัยคดีเป็นคดีผู้บริโภคหรือไม่ ตามพระราชบัญญัติวิธีพิจารณาคดีผู้บริโภค พ.ศ.2551 และให้เลื่อนไปนัดฟังคำวินิจฉัยของประธานศาลอุทธรณ์ในวันที่ 18 กุมภาพันธ์ 2562

5.4 คดีศาลออกหมายเรียกให้เข้าเป็นจำเลยร่วมในคดี บริษัท พาร์คบิช รีสอร์ท จำกัด

ศาลแพ่ง หมายเลขดำที่ 1927/2547 แต่งที่ 1531/2553 บริษัท พาร์คบิช รีสอร์ท จำกัด โจทก์ยื่นคำร้องเรียกบริษัทฯ เข้าเป็นจำเลยร่วมตามที่ โจทก์ บริษัท พาร์คบิช รีสอร์ท จำกัด ที่ 1 กับพวกรวม 2 คน ยื่นคำร้องขอขอให้เรียกบุคคลภายนอกเข้ามาเป็นคู่ความร่วม เนื่องจากโจทก์ขอแก้ไขเพิ่มเติมคำฟ้อง ตามประมวลกฎหมายวิธีพิจารณาความแพ่งมาตรา 57 (3) โดยขอให้ศาลเรียกบริษัท โมเตอร์โฮม ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด หรือ บริษัท โมเตอร์โฮม ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) หรือ บริษัท เค.ซี.พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) มาเป็นจำเลยร่วมในข้อหาหรือ/ฐานความผิด เรียกที่ดินคืน จำนวนทุนทรัพย์ 452,000,000.- บาท เพื่อร่วมกันรับผิดชอบโจทก์

โดยในคดีนี้โจทก์ยื่นฟ้องคดีใช้สิทธิติดตามเอาที่ดินคืน และมีคำขอท้ายฟ้องขอให้เพิกถอนการโอนที่ดินพิพาท และให้ดำเนินการจดทะเบียนปลดจำนองและจดทะเบียนโอนกรรมสิทธิ์ที่ดินทั้ง 7 โฉนดหรือตามที่แบ่งแยกใหม่เป็น 9 โฉนดกลับคืนให้แก่โจทก์ หรือให้ชดเชยค่าเสียหาย

คดีนี้ศาลได้มีการนัดพร้อมเพื่อกำหนดแนวทางในการดำเนินกระบวนการพิจารณาเมื่อวันที่ 29 ตุลาคม 2561 เวลา 10.00 น. โดยทางบริษัทฯ ได้มีการมอบหมายทนายความยื่นคำร้องคัดค้านขอหมายเรียกเข้ามาเป็นจำเลยร่วมของโจทก์ที่ 1

เมื่อวันที่ 29 ตุลาคม 2561 ทนายความเข้ายื่นคำร้องขอเลื่อนนัดและขอขยายระยะเวลายื่นคำคัดค้านคำร้องขอให้เรียกจำเลยร่วมเข้าเป็นคู่ความ ศาลอนุญาตให้เลื่อนไปนัดพร้อมเพื่อกำหนดแนวทางในคดีต่อเนื่องในวันที่ 25 กุมภาพันธ์ 2562 เวลา 10.00 น.

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไปของบริษัท

ชื่อบริษัท	:	บริษัท เค.ซี.พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน)
ชื่อย่อหลักทรัพย์	:	KC
ประเภทธุรกิจ	:	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ประเภทบ้านจัดสรรและที่ดินพร้อมขาย
เลขทะเบียนบริษัท	:	0107536001133
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	202 อาคารเลอคองคอร์ต 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 อาคารเลอคองคอร์ต 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. นายนพฤกษ์ พิษณุวงศ์	ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขที่ 7764
		2. นางสาวสุวิมล กฤตยาเกียรติ์	ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขที่ 2982
		3. นางสาวสมจินตนา พลศิริรัตน์	ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขที่ 5599