

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท เอสซี แอสเสท คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) หรือ “บริษัท” ก่อตั้งขึ้นในปี 2532 เดิมชื่อบริษัท เอฟ เอฟ พี จำกัด ซึ่งต่อมาเปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท โอเอไอ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด เนื่องจากมีการเปลี่ยนแปลงผู้ถือหุ้นเป็น ครอบครัวพันตำรวจโททักษิณและคุณหญิงพจมาน ชินวัตร และ ปี 2546 ได้เปลี่ยนเป็น บริษัท เอสซี แอสเสท คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) หลังแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชน บริษัทดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์อย่างครบวงจร โดยเน้นจุดเด่นความเป็นผู้นำด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและเทคโนโลยีประหยัดพลังงาน

การดำเนินธุรกิจของบริษัทเริ่มธุรกิจอาคารสำนักงานให้เช่าโดยในปี 2538 บริษัทได้ลงทุนสร้างอาคาร ชินวัตรทาวเวอร์ 3 ซึ่งเป็นอาคาร Smart Building ที่มีจุดเด่นด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและเทคโนโลยีประหยัดพลังงานได้เปิดดำเนินการในกลางปี 2543 และเป็นอาคารได้รับรางวัลอาคารดีเด่นทั้งจากในประเทศและต่างประเทศ ต่อมาในปี 2545 บริษัทได้ปรับเปลี่ยนบทบาทและทิศทางการดำเนินธุรกิจ โดยขยายธุรกิจเข้าสู่การเป็นผู้พัฒนาที่อยู่อาศัย ทั้งนี้ยังคงรักษาภาพลักษณ์ในการเป็นผู้นำเรื่องเทคโนโลยีและสิ่งแวดล้อม

ปี 2546 บริษัทเข้าลงทุนในกองทุนรวมแอสเสทเน็ตเวิร์ค (ANET) ซึ่งเป็นกองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์และสิทธิเรียกร้อง โดยมีสัดส่วนการถือหน่วยลงทุนร้อยละ 30 คิดเป็นมูลค่า 360 ล้านบาท ซึ่ง ANET ได้ลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ คือ อาคารชินวัตรทาวเวอร์ 1 และ 2 ซึ่งเป็นอาคารสำนักงานให้เช่า และในปีเดียวกันบริษัทได้มีการปรับโครงสร้างกลุ่มบริษัท เพื่อให้บริษัทมีการประกอบธุรกิจอสังหาริมทรัพย์อย่างครบวงจร โดยบริษัทได้เพิ่มทุนจดทะเบียนอีก 710 ล้านบาท เป็น 2,564 ล้านบาท เพื่อเข้าไปซื้อหุ้นของบริษัท โอเอไอ แอสเสท จำกัด บริษัท อพคันทรี แลนด์ จำกัด และบริษัท วี.แลนด์พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด จากครอบครัวชินวัตร

บริษัทได้แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัดและเพิ่มทุนจดทะเบียนอีก 93.6 ล้านหุ้น หรือ 936 ล้านบาท ทำให้บริษัทมีทุนจดทะเบียนทั้งสิ้นเท่ากับ 3,500 ล้านบาท และได้เข้าเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เมื่อวันที่ 13 พฤศจิกายน 2546 โดยทำการขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 64.6 ล้านหุ้น ให้แก่ประชาชนทั่วไป โดยในวันที่ 25 เมษายน 2556 บริษัทเพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 4,000 ล้านบาท ต่อมาในวันที่ 7 พฤษภาคม 2558 บริษัทเพิ่มทุนจดทะเบียนเพิ่มเติมอีกเป็น 4,200 ล้านบาท และณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทมีทุนชำระแล้ว เท่ากับ 4,179.33 ล้านบาท

วิสัยทัศน์

ยินดีต้อนรับสู่ปี 2050

“บ้านรู้ใจ” ทุกหลังจาก SC ASSET

คือบ้านที่มอบเวลาเช้าที่ดี ให้กับลูกค้ากว่า 1 ล้านคน

ทุกคนรู้สึกปลอดภัย มีคุณภาพชีวิตที่ดี

ด้วยเวลาและพลังงานที่มากขึ้น สามารถทุ่มเทให้สิ่งที่รักและความฝัน

บางความฝัน อาจจะเป็นจุดเริ่มต้นของการทำให้โลกใบนี้น่าอยู่ขึ้น

SC ASSET เป็นชื่อแรกที่คุณนึกถึง

เมื่อกล่าวถึงที่อยู่อาศัยคุณภาพสูง และมีนวัตกรรมที่ล้ำสมัย

ทุกๆ ปี พนักงานมีความภูมิใจ ที่ได้ร่วมสร้างจุดเริ่มต้น

ให้สังคมมีคุณภาพที่ดียิ่งขึ้นไป

ภารกิจ

“สร้างทุกเช้าที่ดี ให้ลูกค้าทุกคน”

เพราะทุกชีวิต เริ่มต้นขึ้นทุกเช้าที่บ้าน

SC ASSET จะพัฒนาบ้านที่รู้ใจผู้อยู่อาศัย

เราจะช่วยคิดแก้ไขเรื่องรบกวนใจเกี่ยวกับบ้าน

สร้างความปลอดภัยและให้บริการอย่างอบอุ่น

ผู้อยู่อาศัยจะมีคุณภาพชีวิตที่ดี เพราะมีเวลาและพลังงานที่มากขึ้นเพื่อทุ่มเทให้สิ่งที่รัก

เราจะพัฒนาบ้านในทุกระดับราคา เพื่อคนส่วนมากจะได้มี “ทุกเช้าที่ดี”

และสังคมจะเติบโตอย่างมีคุณภาพจากจุดเริ่มต้นนี้

นโยบายการพัฒนาธุรกิจอย่างยั่งยืน

1. ดำเนินธุรกิจภายใต้กลยุทธ์ทั้งระยะสั้น และระยะยาว

บริษัทมีการวางกลยุทธ์เพื่อการเติบโตทางธุรกิจทั้งระยะสั้น และระยะยาว แต่ยังคงความยืดหยุ่นในการปรับตัว โดยคำนึงถึงปัจจัยเสี่ยงทั้งภายใน และภายนอกอย่างครบถ้วน

2. ดำเนินธุรกิจด้วยความโปร่งใส

บริษัทมีนโยบายในการดำเนินธุรกิจอย่างโปร่งใส (transparency) และตรวจสอบได้ ใช้หลักจริยธรรมต่อต้านทุจริต และคอร์รัปชันในทุกขั้นตอนของการดำเนินธุรกิจ

3. ดำเนินธุรกิจโดยคำนึงถึงผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกฝ่าย

บริษัทมีนโยบายในการดำเนินธุรกิจโดยมุ่งเน้นให้เกิดผลกระทบในทางลบให้น้อยที่สุด หรือไม่มีเลย ต่อผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย ทั้งสังคมใกล้ และไกล ทั้งทางตรง และทางอ้อม และยังคงมุ่งมั่นในการสร้างคุณค่าร่วมกันด้วยความจริงใจ

4. ดำเนินธุรกิจด้วยความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อม

บริษัทมีนโยบายในการบริหารจัดการใช้ทรัพยากรธรรมชาติให้มีประสิทธิภาพสูงสุด พร้อมทั้งสร้างจิตสำนึกในการปฏิบัติการ ให้เกิดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม และชุมชนให้น้อยที่สุดหรือไม่มีเลย

หลักการพัฒนาอย่างยั่งยืน

เอสซี แอสเสท ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยบริษัทเชื่อมั่นว่าการที่องค์กรจะเติบโตอย่างยั่งยืน วิสัยทัศน์ ภารกิจ กลยุทธ์ และแผนการดำเนินงานจะต้องขับเคลื่อนไป เพื่อสร้างผลประโยชน์ที่ดี พร้อมกับการดูแลสังคมสิ่งแวดล้อม และการดำเนินกิจการด้วยความโปร่งใส มีธรรมาภิบาล การเกื้อกูลต่อสังคมรอบข้าง

จรรยาบรรณในการประกอบธุรกิจ

บริษัทได้กำหนดและเผยแพร่จรรยาบรรณในการประกอบธุรกิจให้กับผู้เกี่ยวข้อง กรรมการ ผู้บริหารและพนักงานทุกคนรับทราบ เพื่อให้ยึดปฏิบัติโดยเคร่งครัด เช่น แนวปฏิบัติต่อผู้ถือหุ้น ลูกค้า พนักงาน เจ้าหนี้ คู่ค้า คู่แข่งทางการค้า ชุมชน สังคมและสิ่งแวดล้อม การไม่ละเมิดทรัพย์สินทางปัญญา การจัดอบรมแก่พนักงานด้านสิ่งแวดล้อม

กลยุทธ์ในการประกอบธุรกิจ

บริษัทจะดำเนินธุรกิจด้วยกลยุทธ์เชิงรุก 4 ด้านตั้งแต่ปี 2017-2019

1. Top-line growth: แผนยุทธศาสตร์เชิงรุก พัฒนาที่อยู่อาศัยในทุกระดับราคา รักษาฐานผู้นำส่วนแบ่งตลาดของกลุ่ม high-end และรุกขยายเพิ่มส่วนแบ่งตลาดของกลุ่มตลาดส่วนใหญ่ (mass)
2. Human-centric innovation: ผลานวัตกรรมพัฒนา "บ้านรู้ใจ" ในทุกระดับราคา เพื่อตอบโจทย์การใช้ชีวิตของผู้คนที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว
3. Top quality: รักษามาตรฐานคุณภาพทั้งสินค้าและบริการ
4. Lean: ปรับ process ทั้งภายในและภายนอกให้เป็นระบบ digitization เพื่อความแม่นยำและคล่องตัว และมี การปรับโครงสร้างองค์กรเพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลง

1.1 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

- วันที่ 25 เมษายน 2556 บริษัท เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 3,500 ล้านบาท เป็น 4,000 ล้านบาท และมีทุนชำระแล้ว เท่ากับ 3,298.43 ล้านบาท
- วันที่ 26 เมษายน 2556 บริษัทเปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นของบริษัทที่ตราไว้ จากเดิมหุ้นละ 5 บาท เป็น หุ้นละ 1 บาท
- วันที่ 17 พฤษภาคม 2556 บริษัทจ่ายเงินปันผลประจำปี 2555 ในอัตราหุ้นละ 0.787 โดยจ่ายเป็นหุ้นสามัญบางส่วน และเงินสดบางส่วนดังนี้ 1.จ่ายเงินปันผลบางส่วนเป็นหุ้นสามัญในอัตรา 8 หุ้นเดิมต่อ 1 หุ้นปันผล อัตราการจ่ายเงินปันผลคิดคำนวณเป็นเงินเท่ากับ 0.625 บาทต่อหุ้น รวมเป็นมูลค่าเงินปันผล 412.30 ล้านบาท และ 2.จ่ายเงินปันผลบางส่วนเป็นเงินสดในอัตราหุ้นละ 0.162 บาทรวมเป็นเงินทั้งสิ้น 106.87 ล้านบาท
- วันที่ 27 พฤษภาคม 2556 และวันที่ 30 ตุลาคม 2556 บริษัทออกหุ้นกู้เพื่อเสนอขายแก่บุคคลในวงจำกัด จำนวน 600 ล้านบาท อายุ 3 ปี และ จำนวน 800 ล้านบาท อายุ 3 ปี ตามลำดับ
- ปี 2556 บริษัทได้เปิดโครงการใหม่รวม 12 โครงการ มูลค่ารวมทั้งสิ้น 20,640 ล้านบาท แบ่งเป็นโครงการบ้านเดี่ยว 7 โครงการ โครงการทาวน์เฮ้าส์ 1 โครงการ และ โครงการคอนโดมิเนียม 4 โครงการ
- ปี 2556 มีผู้ใช้สิทธิซื้อหุ้นสามัญตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่ออกให้แก่ กรรมการ พนักงาน และ ที่ปรึกษา บริษัท (โครงการ ESOP) จำนวนรวม 8,693,426.25 หุ้น
- วันที่ 21 พฤษภาคม 2557 บริษัทจ่ายเงินปันผลในอัตราหุ้นละ 0.12 บาท จำนวน 3,713.83 ล้านบาท รวมเป็นเงินทั้งสิ้น 445.66 ล้านบาท
- ปี 2557 บริษัทออกหุ้นกู้เพื่อเสนอขายแก่บุคคลในวงจำกัด รวม 4 ครั้ง จำนวนเงินรวม 1,530 ล้านบาท
- ปี 2557 บริษัทได้เปิดโครงการใหม่ รวม 5 โครงการ มูลค่ารวมทั้งสิ้น 5,920 ล้านบาท แบ่งเป็นโครงการบ้านเดี่ยว 4 โครงการ และโครงการทาวน์เฮ้าส์และอาคารพาณิชย์ 1 โครงการ
- วันที่ 16 ธันวาคม 2557 นายณัฐพงศ์ คุณากรวงศ์ ได้รับแต่งตั้งจากที่ประชุมคณะกรรมการ ครั้งที่ 7/2557 ให้ดำรงตำแหน่ง ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร โดยให้มีผลตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2558 เป็นต้นไป
- วันที่ 3 กุมภาพันธ์ 2558 นางเพ็ญโฉม ตามาพงศ์ ลาออกจากตำแหน่งกรรมการบริษัททุกตำแหน่ง เนื่องจากมีความประสงค์จะไปปฏิบัติภารกิจอื่น
- วันที่ 23 เมษายน 2558 นายทรงศักดิ์ เปรมสุข ได้รับการเลือกตั้งจากที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2558 ให้ดำรงตำแหน่งกรรมการแทนนางณัฏฐา ณะรอง กรรมการเดิมซึ่งพ้นจากตำแหน่งตามวาระ
- วันที่ 1 พฤษภาคม 2558 บริษัทลดทุนจดทะเบียนจาก 4,000 ล้านบาท เป็น 3,714.97 ล้านบาท และมีทุนชำระแล้ว เท่ากับ 3,714.97 ล้านบาท
- วันที่ 7 พฤษภาคม 2558 บริษัทเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 3,714.97 ล้านบาท เป็น 4,200 ล้านบาท และมีทุนชำระแล้ว เท่ากับ 3,714.97 ล้านบาท
- วันที่ 18 พฤษภาคม 2558 บริษัท วี.แลนด์พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 10 ล้านบาท เป็น 500 ล้านบาท เพื่อลงทุนในโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยมีทุนจดทะเบียนชำระแล้ว เท่ากับ 353 ล้านบาท
- วันที่ 20 พฤษภาคม 2558 บริษัทจ่ายเงินปันผลประจำปี 2557 ในอัตราหุ้นละ 0.205 บาท โดยจ่ายเป็นหุ้นสามัญบางส่วน และเงินสดบางส่วนดังนี้ 1.จ่ายเงินปันผลบางส่วนเป็นหุ้นสามัญในอัตรา 8 หุ้นเดิมต่อ 1 หุ้นปันผล อัตราการจ่าย เงินปันผลคิดคำนวณเป็นเงินเท่ากับ 0.125 บาทต่อหุ้น จำนวนหุ้นปันผลที่จ่าย 464.37 ล้านบาท มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท คิดเป็นมูลค่าเงินปันผล 464.37 ล้านบาท และ 2.จ่ายเงินปันผลบางส่วนเป็นเงินสดในอัตราหุ้นละ 0.08 บาทรวมเป็นเงินทั้งสิ้น 297.20 ล้านบาท

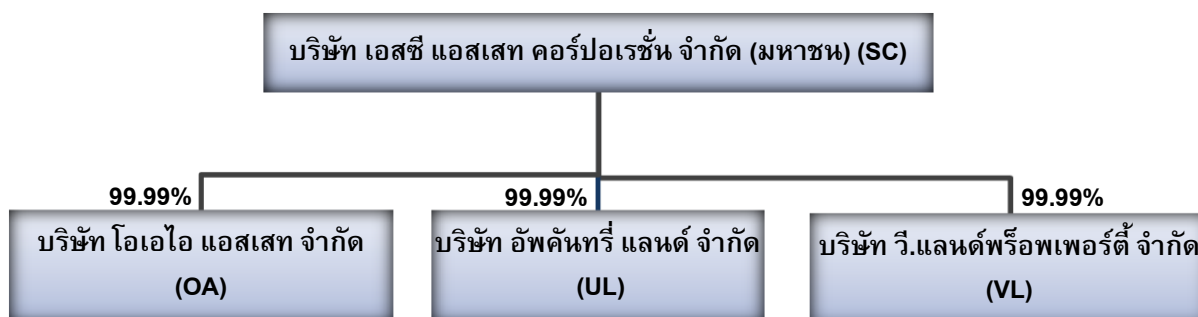
- หลังการจ่ายหุ้นปันผล ในวันที่ 21 พฤษภาคม 2558 บริษัทมีทุนจดทะเบียน 4,200 ล้านบาท และมีทุนชำระแล้ว เท่ากับ 4,179.33 ล้านบาท
- ปี 2558 บริษัทออกหุ้นกู้เพื่อเสนอขายแก่บุคคลในวงจำกัด รวม 5 ครั้ง จำนวนเงินรวม 3,955 ล้านบาท
- ปี 2558 บริษัทได้เปิดโครงการใหม่ รวม 6 โครงการ มูลค่ารวมทั้งสิ้น 11,930 ล้านบาท (รวมโครงการที่ดำเนินการภายใต้บริษัท วี.แลนด์พรีอเพอร์ตี้ จำกัด 1 โครงการ มูลค่า 1,400 ล้านบาท) แบ่งเป็น โครงการบ้านเดี่ยว 4 โครงการ โครงการคอนโดมิเนียม 2 โครงการ
- วันที่ 15 มกราคม 2559 นางวิลาสินี พุทธิกรรัตน์ ได้รับแต่งตั้งจากที่ประชุมคณะกรรมการ ครั้งที่ 1/2559 ให้ดำรงตำแหน่งกรรมการ และกรรมการบริหาร (กรรมการอิสระ) แทนนางเพ็ญโสภณ ดามาพงศ์ กรรมการซึ่งลาออกจากตำแหน่ง
- วันที่ 19 พฤษภาคม 2559 บริษัทจ่ายเงินปันผลในอัตราหุ้นละ 0.18 บาท จำนวน 4,179.33 ล้านหุ้น รวมเป็นเงินทั้งสิ้น 752.27 ล้านบาท
- ปี 2559 บริษัทออกหุ้นกู้เพื่อเสนอขายแก่บุคคลในวงจำกัด รวม 3 ครั้ง จำนวนเงินรวม 2,000 ล้านบาท
- ปี 2559 บริษัทได้เปิดโครงการใหม่ รวม 7 โครงการ มูลค่ารวมทั้งสิ้น 14,650 ล้านบาท แบ่งเป็นโครงการบ้านเดี่ยว 6 โครงการ และโครงการคอนโดมิเนียม 1 โครงการ (นับรวมโครงการที่เปิดขายให้กับลูกค้าระดับ VIP ในเดือนพฤศจิกายน 2558 และเปิดโครงการอย่างเป็นทางการในปี 2559 จำนวน 3 โครงการ มูลค่า 10,000 ล้านบาท)

1.2 โครงสร้างการถือหุ้นกลุ่มบริษัท

บริษัทและบริษัทย่อยประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์อย่างครบวงจร อันประกอบไปด้วย

- (1) ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย ดำเนินการโดยบริษัท เอสซี แอสเสท คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัท วี.แลนด์พรีอเพอร์ตี้ จำกัด
- (2) ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อให้เช่าและบริการ ดำเนินการโดยบริษัท เอสซี แอสเสท คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน), บริษัท โอเอไอ แอสเสท จำกัด, บริษัท อัปคันทรี แลนด์ จำกัด และบริษัท วี.แลนด์พรีอเพอร์ตี้ จำกัด
- (3) ธุรกิจให้บริการที่ปรึกษาและการจัดการ ดำเนินงานโดยบริษัท เอสซี แอสเสท คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัท วี.แลนด์พรีอเพอร์ตี้ จำกัด

โครงสร้างการถือหุ้นในบริษัทย่อย



บริษัทย่อย มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

(1) บริษัท โอเอไอ แอสเสท จำกัด ก่อตั้งขึ้นเมื่อ 14 มีนาคม 2534 โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 มีทุนจดทะเบียน 100 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 10 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท ชำระค่าหุ้นเต็มมูลค่า ดำเนินธุรกิจให้เช่าอาคารสำนักงาน และพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยเพื่อขาย

(2) บริษัท อพคันทรี แลนด์ จำกัด ก่อตั้งขึ้นเมื่อ 1 พฤษภาคม 2533 โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 มีทุนจดทะเบียน 300 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 30 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท ชำระค่าหุ้นเต็มมูลค่า ดำเนินธุรกิจให้เช่าที่ดินและอาคารเทคนิคพิเศษ

(3) บริษัท วี.แลนด์พรีอเพอร์ติ์ จำกัด ก่อตั้งขึ้นเมื่อ 21 มีนาคม 2535 โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 มีทุนจดทะเบียน 500 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 50 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท และมีทุนชำระแล้ว เท่ากับ 353 ล้านบาท ดำเนินธุรกิจพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยเพื่อขาย และให้เช่าตลอดจนให้บริการด้านบริหารจัดการ

ทั้งนี้ บริษัทยังมีบริษัทที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ บริษัท เอส ซี ออฟฟิศ ปาร์ค จำกัด, บริษัท พี.ที. คอร์ปอเรชั่น จำกัด, บริษัท เอสซี ออฟฟิศ พลาซ่า จำกัด, บริษัท เอสซีเค เอสเตท จำกัด และบริษัท เรนดี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด* ซึ่งดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์อื่นที่มีได้รวมอยู่ในกลุ่มบริษัท อย่างไรก็ตามบริษัทที่เกี่ยวข้องทั้งหมดแม้จะมีบุคคลกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่เป็นกลุ่มเดียวกันกับบริษัท แต่ลักษณะธุรกิจเป็นการประกอบธุรกิจมีความแตกต่างกับธุรกิจของบริษัท ทั้งด้านผลิตภัณฑ์ การให้บริการ และกลุ่มลูกค้า และรวมถึงขนาดของการลงทุนของบริษัทที่เกี่ยวข้องที่จะไม่ก่อให้เกิดการแข่งขันทางธุรกิจระหว่างกัน ทั้งไม่ก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ต่อบริษัทในทุกด้าน

หมายเหตุ: *บริษัท เวิร์ธ ชัพพาลายส์ จำกัด เปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท เรนดี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด เมื่อวันที่ 23 ธันวาคม 2554

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัท และบริษัทย่อยมีโครงการที่ดำเนินการดังต่อไปนี้

ธุรกิจ	โครงการ/บริษัท	ผู้ดำเนินการ
ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย	กรานาดา ปิ่นเกล้า - เพชรเกษม	SC
	แกรนด์ บางกอก บูเลอวาร์ด สาทร	SC
	แกรนด์ บางกอก บูเลอวาร์ด ราชพฤกษ์ - จรัญฯ	SC
	แกรนด์ บางกอก บูเลอวาร์ด สุขุมวิท	SC
	แกรนด์ บางกอก บูเลอวาร์ด ราชพฤกษ์ - พระราม 5	SC
	แกรนด์ บางกอก บูเลอวาร์ด พระราม 9	SC
	บางกอก บูเลอวาร์ด เทพารักษ์ - วงแหวนฯ	SC
	บางกอก บูเลอวาร์ด พระราม 9 - ศรีนครินทร์	SC
	บางกอก บูเลอวาร์ด ปิ่นเกล้า - เพชรเกษม	SC
	บูเลอวาร์ด ทัสคานี ชะอำ - หัวหิน	SC
	ไลฟ์ บางกอก บูเลอวาร์ด ราชพฤกษ์ - รัตนาธิเบศร์	SC
	ไลฟ์ บางกอก บูเลอวาร์ด รังสิต	SC
	ไลฟ์ บางกอก บูเลอวาร์ด วงแหวนฯ - อ่อนนุช 2	SC
	ไลฟ์ บางกอก บูเลอวาร์ด รามอินทรา	SC
	ไลฟ์ บางกอก บูเลอวาร์ด วงแหวนฯ - พระราม 9	SC
	ไลฟ์ บางกอก บูเลอวาร์ด ราชพฤกษ์ - ปิ่นเกล้า	SC
	ไลฟ์ บางกอก บูเลอวาร์ด รามอินทรา 65	SC
	เวนิว พระราม 5	SC

ธุรกิจ	โครงการ/บริษัท	ผู้ดำเนินการ
	วิสตา ปาร์ค สาทร – ปิ่นเกล้า	SC
	เวิร์คเพลส ราชพฤกษ์ - จรัญฯ	SC
	เพฟ รังสิต	VL
	เพฟ ประชาอุทิศ 90	VL
	เดอะ เครสท์ ซานโตร่า หัวหิน	SC
	เซ็นทริก ดิวานนท์ สเตชั่น	SC
	เซ็นทริก สาทร – เซนต์หลุยส์	SC
	เซ็นทริก อารีย์ สเตชั่น	SC
	เซ็นทริก ห้วยขวาง สเตชั่น	SC
	เซ็นทริก ซี พัทยา	SC
	แชมเบอร์ส รามอินทรา	SC
	แชมเบอร์ส ซาน	SC
	ศาลาแดง วัน	SC
	ปิ่นนาค	SC
ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อให้เช่าและบริการ	อาคารชินวัตรทาวเวอร์ 1	SC
	อาคารชินวัตรทาวเวอร์ 2	SC
	อาคารชินวัตรทาวเวอร์ 3	SC
	อาคารสำนักงานขนาดกลาง 2 แห่ง	SC,OA
	อาคารสถานีชุมสายโทรศัพท์เคลื่อนที่	UL
ธุรกิจให้บริการที่ปรึกษาและการจัดการ	บริษัทที่เกี่ยวข้องกัน	SC,VL

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

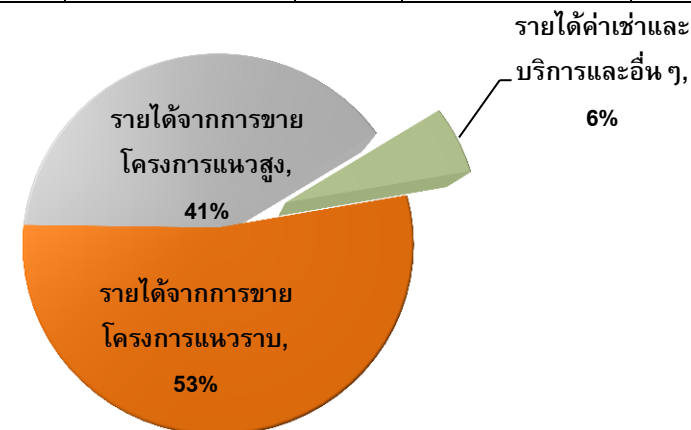
โครงสร้างรายได้

กลุ่มธุรกิจ	ผู้ดำเนินการ**	ปี 2559		ปี 2558		ปี 2557	
		รายได้	%	รายได้	%	รายได้	%
ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย	SC, VL	13,677.69	94.30	13,236.30	93.32	11,749.68	92.58
โครงการแนวราบ		7,710.27	53.16	8,055.98	56.80	6,727.76	53.01
โครงการแนวสูง		5,967.42	41.14	5,180.32	36.52	5,021.92	39.57
ธุรกิจให้เช่าและให้บริการด้านอสังหาริมทรัพย์	SC, OA, UL, VL	754.90	5.20	812.41	5.73	849.82	6.70
ธุรกิจให้บริการที่ปรึกษาและการจัดการ	VL	1.09	0.01	1.09	0.01	1.09	0.01
อื่น ๆ*	SC, OA, UL, VL	70.50	0.49	133.98	0.94	91.47	0.71
รวม		14,504.18	100.00	14,183.78	100.00	12,692.06	100.00

หมายเหตุ

* รายได้อื่น ๆ ประกอบด้วย รายได้จากกำไรจากการปรับมูลค่าที่ดินในอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน รายได้จากเงินประกันที่ลูกค้าคืนพื้นที่ก่อนครบอายุสัญญาและดอกเบี้ยรับจากเงินลงทุนระยะสั้น

** บริษัทถือหุ้นในบริษัท OA UL และ VL ในอัตราร้อยละ 99.99



กราฟแสดงโครงสร้างรายได้ปี 2559

2.1 ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย

ลักษณะผลิตภัณฑ์ หรือบริการ

(1) ธุรกิจบ้านจัดสรร: ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 มีโครงการที่เปิดดำเนินการ จำนวน 22 โครงการ

1. โครงการ กรานาดา ปิ่นเกล้า – เพชรเกษม

เนื้อที่โครงการ	: 35 ไร่ 3 งาน 88.90 ตารางวา
ที่ตั้งโครงการ	: ถนนกาญจนาภิเษก แขวงบางแคเหนือ เขตบางแค จังหวัดกรุงเทพมหานคร
รายละเอียดโครงการ	: บ้านเดี่ยว พื้นที่ใช้สอยประมาณ 692 - 794 ตารางเมตร
จำนวนหน่วย	: 37 หน่วย ขนาดที่ดิน 177 - 252 ตารางวา
มูลค่าโครงการ	: 2,300 ล้านบาท
ราคาขาย	: 47.0 – 82.0 ล้านบาท ต่อหน่วย
ระยะเวลาในการก่อสร้าง	: เริ่มก่อสร้างเดือน มี.ค.2557 คาดว่าจะก่อสร้างแล้วเสร็จในปี 2562
กรรมสิทธิ์ที่ดิน	: บริษัท เอสซี แอสเสท คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
ความคืบหน้าของการก่อสร้าง	: 51% ของทั้งโครงการ
ความคืบหน้าของการขาย	: 16% ของยอดขายทั้งโครงการ

2. โครงการ แกรนด์ บางกอก บูเลอวาร์ด สาทร

เนื้อที่โครงการ	: 50 ไร่ 2 งาน 82 ตารางวา
ที่ตั้งโครงการ	: ถนนกัลปพฤกษ์ แขวงบางแค เขตบางแค จังหวัดกรุงเทพมหานคร
รายละเอียดโครงการ	: บ้านเดี่ยว พื้นที่ใช้สอยประมาณ 316-464 ตารางเมตร
จำนวนหน่วย	: 132 หน่วย ขนาดที่ดิน 67 - 192 ตารางวา
มูลค่าโครงการ	: 2,500 ล้านบาท
ราคาขาย	: 15.0 – 35.0 ล้านบาท ต่อหน่วย
ระยะเวลาในการก่อสร้าง	: เริ่มก่อสร้างเดือน พ.ค.2556 คาดว่าจะก่อสร้างแล้วเสร็จในปี 2561
กรรมสิทธิ์ที่ดิน	: บริษัท เอสซี แอสเสท คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
ความคืบหน้าของการก่อสร้าง	: 80% ของทั้งโครงการ
ความคืบหน้าของการขาย	: 50% ของยอดขายทั้งโครงการ

3. โครงการ แกรนด์ บางกอก บูเลอวาร์ด ราชพฤกษ์ – จรัญฯ

เนื้อที่โครงการ	: 61 ไร่ 1 งาน 20.3 ตารางวา
ที่ตั้งโครงการ	: ถนนพราหมณ์-พุทธมณฑลสาย4 แขวงบางพรม เขตตลิ่งชัน จังหวัด กรุงเทพมหานคร
รายละเอียดโครงการ	: บ้านเดี่ยว พื้นที่ใช้สอยประมาณ 484 - 588 ตารางเมตร
จำนวนหน่วย	: 92 หน่วย ขนาดที่ดิน 113 - 342 ตารางวา
มูลค่าโครงการ	: 3,200 ล้านบาท
ราคาขาย	: 26.0 - 64.0 ล้านบาท ต่อหน่วย
ระยะเวลาในการก่อสร้าง	: เริ่มก่อสร้างเดือน มี.ค.2558 คาดว่าจะก่อสร้างแล้วเสร็จในปี 2565
กรรมสิทธิ์ที่ดิน	: บริษัท เอสซี แอสเสท คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
ความคืบหน้าของการก่อสร้าง	: 35% ของทั้งโครงการ
ความคืบหน้าของการขาย	: 12% ของยอดขายทั้งโครงการ

4. โครงการ แกรนด์ บางกอก บูเลอวาร์ด สุขุมวิท

เนื้อที่โครงการ	: 47 ไร่ 3 งาน 57.1 ตารางวา
ที่ตั้งโครงการ	: ตำบลลำโรงเหนือ อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ
รายละเอียดโครงการ	: บ้านเดี่ยว พื้นที่ใช้สอยประมาณ 487 - 706 ตารางเมตร
จำนวนหน่วย	: 65 หน่วย ขนาดที่ดิน 125 - 227 ตารางวา
มูลค่าโครงการ	: 2,800 ล้านบาท
ราคาขาย	: 31.0 - 63.0 ล้านบาท ต่อหน่วย
ระยะเวลาในการก่อสร้าง	: เริ่มก่อสร้างเดือน ม.ค.2558 คาดว่าจะก่อสร้างแล้วเสร็จในปี 2561
กรรมสิทธิ์ที่ดิน	: บริษัท เอสซี แอสเสท คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
ความคืบหน้าของการก่อสร้าง	: 45% ของทั้งโครงการ
ความคืบหน้าของการขาย	: 20% ของยูนิตขายทั้งโครงการ

5. โครงการ แกรนด์ บางกอก บูเลอวาร์ด ราชพฤกษ์- พระราม 5

เนื้อที่โครงการ	: 25 ไร่ 2 งาน 3.70 ตารางวา
ที่ตั้งโครงการ	: ถนนนครอินทร์ ตำบลบางขุนทอง อำเภอบางกรวย จังหวัดนนทบุรี
รายละเอียดโครงการ	: บ้านเดี่ยว พื้นที่ใช้สอยประมาณ 557 - 725 ตารางเมตร
จำนวนหน่วย	: 41 หน่วย ขนาดที่ดิน 101 - 227 ตารางวา
มูลค่าโครงการ	: 1,500 ล้านบาท
ราคาขาย	: 26.9 - 50.0 ล้านบาท ต่อหน่วย
ระยะเวลาในการก่อสร้าง	: เริ่มก่อสร้างเดือน ส.ค.2558 คาดว่าจะก่อสร้างแล้วเสร็จในปี 2562
กรรมสิทธิ์ที่ดิน	: บริษัท เอสซี แอสเสท คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
ความคืบหน้าของการก่อสร้าง	: 35% ของทั้งโครงการ
ความคืบหน้าของการขาย	: 7% ของยูนิตขายทั้งโครงการ

6. โครงการ แกรนด์ บางกอก บูเลอวาร์ด พระราม 9

เนื้อที่โครงการ	: 21 ไร่ 1 งาน 40.60 ตารางวา
ที่ตั้งโครงการ	: ถนนกรุงเทพกรีฑา แขวงสะพานสูง เขตสะพานสูง จังหวัดกรุงเทพมหานคร
รายละเอียดโครงการ	: บ้านเดี่ยว พื้นที่ใช้สอยประมาณ 399 - 693 ตารางเมตร
จำนวนหน่วย	: 52 หน่วย ขนาดที่ดิน 98 - 169 ตารางวา
มูลค่าโครงการ	: 1,450 ล้านบาท
ราคาขาย	: 20.0 - 40.0 ล้านบาท ต่อหน่วย
ระยะเวลาในการก่อสร้าง	: เริ่มก่อสร้างเดือน มี.ค. 2559 คาดว่าจะก่อสร้างแล้วเสร็จในปี 2562
กรรมสิทธิ์ที่ดิน	: บริษัท เอสซี แอสเสท คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
ความคืบหน้าของการก่อสร้าง	: 35% ของทั้งโครงการ
ความคืบหน้าของการขาย	: 13% ของยูนิตขายทั้งโครงการ

7. โครงการ บางกอก บูเลอวาร์ด เทพารักษ์ – วงแหวนฯ

เนื้อที่โครงการ	: 61 ไร่ 1 งาน 97 ตารางวา
ที่ตั้งโครงการ	: ถนนเทพารักษ์ ตำบลเทพารักษ์ อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ
รายละเอียดโครงการ	: บ้านเดี่ยว พื้นที่ใช้สอยประมาณ 235-328 ตารางเมตร
จำนวนหน่วย	: 222 ยูนิต ขนาดที่ดิน 54-108 ตารางวา
มูลค่าโครงการ	: 2,100 ล้านบาท
ราคาขาย	: 7.0 - 18.0 ล้านบาท ต่อยูนิต
ระยะเวลาในการก่อสร้าง	: เริ่มก่อสร้างเดือน ก.พ.2554 ก่อสร้างแล้วเสร็จในปี 2559
กรรมสิทธิ์ที่ดิน	: บริษัท เอสซี แอสเสท คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
ความคืบหน้าของการก่อสร้าง	: 100% ของทั้งโครงการ
ความคืบหน้าของการขาย	: 99% ของยูนิตขายทั้งโครงการ

8. โครงการ บางกอก บูเลอวาร์ด พระราม 9 – ศรีนครินทร์

เนื้อที่โครงการ	: 41 ไร่ 1 งาน 94.30 ตารางวา
ที่ตั้งโครงการ	: ถนนกรุงเทพกรีฑา แขวงสะพานสูง เขตสะพานสูง จังหวัดกรุงเทพมหานคร
รายละเอียดโครงการ	: บ้านเดี่ยว พื้นที่ใช้สอยประมาณ 207 - 260 ตารางเมตร
จำนวนหน่วย	: 161 ยูนิต ขนาดที่ดิน 51 - 78 ตารางวา
มูลค่าโครงการ	: 1,490 ล้านบาท
ราคาขาย	: 7.8 - 15.0 ล้านบาท ต่อยูนิต
ระยะเวลาในการก่อสร้าง	: เริ่มก่อสร้างเดือน มิ.ย.2555 คาดว่าจะก่อสร้างแล้วเสร็จในปี 2560
กรรมสิทธิ์ที่ดิน	: บริษัท เอสซี แอสเสท คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
ความคืบหน้าของการก่อสร้าง	: 98% ของทั้งโครงการ
ความคืบหน้าของการขาย	: 96% ของยูนิตขายทั้งโครงการ

9. โครงการ บางกอก บูเลอวาร์ด ปันเกล้า – เพชรเกษม

เนื้อที่โครงการ	: 37 ไร่ 2 งาน 81 ตารางวา
ที่ตั้งโครงการ	: ถนนพุทธมณฑลสาย 4 ตำบลกระทุ่มล้ม อำเภอสองพี่น้อง จังหวัดนครปฐม
รายละเอียดโครงการ	: บ้านเดี่ยว พื้นที่ใช้สอยประมาณ 183 - 307 ตารางเมตร
จำนวนหน่วย	: 124 ยูนิต ขนาดที่ดิน 52 - 87 ตารางวา
มูลค่าโครงการ	: 1,200 ล้านบาท
ราคาขาย	: 7.0 - 17.0 ล้านบาท ต่อยูนิต
ระยะเวลาในการก่อสร้าง	: เริ่มก่อสร้างเดือน ต.ค.2556 คาดว่าจะก่อสร้างแล้วเสร็จในปี 2562
กรรมสิทธิ์ที่ดิน	: บริษัท เอสซี แอสเสท คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
ความคืบหน้าของการก่อสร้าง	: 70% ของทั้งโครงการ
ความคืบหน้าของการขาย	: 31% ของยูนิตขายทั้งโครงการ

10. โครงการ บูเลอวาร์ด ทัสคานี ชะอำ – หัวหิน

เนื้อที่โครงการ	: 52 ไร่ 1 งาน 77 ตารางวา
ที่ตั้งโครงการ	: ถนนเพชรเกษม ตำบลชะอำ อำเภอชะอำ จังหวัดเพชรบุรี
รายละเอียดโครงการ	: บ้านเดี่ยว พื้นที่ใช้สอยประมาณ 144 - 310 ตารางเมตร
จำนวนหน่วย	: 193 ยูนิต ขนาดที่ดิน 50 - 84 ตารางวา
มูลค่าโครงการ	: 2,000 ล้านบาท
ราคาขาย	: 6.0 – 18.0 ล้านบาท ต่อยูนิต
ระยะเวลาในการก่อสร้าง	: เริ่มก่อสร้างเดือน มี.ค.2556 คาดว่าจะก่อสร้างแล้วเสร็จในปี 2563
กรรมสิทธิ์ที่ดิน	: บริษัท เอสซี แอสเสท คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
ความคืบหน้าของการก่อสร้าง	: 60% ของทั้งโครงการ
ความคืบหน้าของการขาย	: 27% ของยูนิตขายทั้งโครงการ

11. โครงการ ไลฟ์ บางกอก บูเลอวาร์ด ราชพฤกษ์ – รัตนานิเบศร์

เนื้อที่โครงการ	: 98 ไร่ 2 งาน 80.30 ตารางวา
ที่ตั้งโครงการ	: ถนนราชพฤกษ์ ตำบลบางพลับ อำเภอปากเกร็ด จังหวัดนนทบุรี
รายละเอียดโครงการ	: บ้านเดี่ยว พื้นที่ใช้สอยประมาณ 149 - 260 ตารางเมตร
จำนวนหน่วย	: 326 ยูนิต ขนาดที่ดิน 53-120 ตารางวา
มูลค่าโครงการ	: 2,300 ล้านบาท
ราคาขาย	: 5.0 - 15.0 ล้านบาท ต่อยูนิต
ระยะเวลาในการก่อสร้าง	: เริ่มก่อสร้างเดือน เม.ย.2554 คาดว่าจะก่อสร้างแล้วเสร็จในปี 2562
กรรมสิทธิ์ที่ดิน	: บริษัท เอสซี แอสเสท คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
ความคืบหน้าของการก่อสร้าง	: 81% ของทั้งโครงการ
ความคืบหน้าของการขาย	: 51% ของยูนิตขายทั้งโครงการ

12. โครงการ ไลฟ์ บางกอก บูเลอวาร์ด รังสิต

เนื้อที่โครงการ	: 93 ไร่ - งาน 21.60 ตารางวา
ที่ตั้งโครงการ	: ถนนรังสิต-นครนายก ตำบลประชาธิปัตย์ อำเภอธัญบุรี จังหวัดปทุมธานี
รายละเอียดโครงการ	: บ้านเดี่ยว พื้นที่ใช้สอยประมาณ 130-198 ตารางเมตร
จำนวนหน่วย	: 358 ยูนิต ขนาดที่ดิน 50-103 ตารางวา
มูลค่าโครงการ	: 1,900 ล้านบาท
ราคาขาย	: 5.0 – 9.0 ล้านบาท ต่อยูนิต
ระยะเวลาในการก่อสร้าง	: เริ่มก่อสร้างเดือน มิ.ย.2555 คาดว่าจะก่อสร้างแล้วเสร็จในปี 2560
กรรมสิทธิ์ที่ดิน	: บริษัท เอสซี แอสเสท คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
ความคืบหน้าของการก่อสร้าง	: 90% ของทั้งโครงการ
ความคืบหน้าของการขาย	: 82% ของยูนิตขายทั้งโครงการ

13. โครงการ ไฟฟ้า บางกอก บูเลอวาร์ด วงแหวนฯ - อ่อนนุช 2

เนื้อที่โครงการ	: 44 ไร่ 2 งาน 80.30 ตารางวา
ที่ตั้งโครงการ	: ถนนกาญจนาภิเษก (วงแหวนรอบนอกตะวันออก) แขวงดอกไม้ เขตประเวศ จังหวัดกรุงเทพมหานคร
รายละเอียดโครงการ	: บ้านเดี่ยว พื้นที่ใช้สอยประมาณ 167-205 ตารางเมตร
จำนวนหน่วย	: 175 ยูนิต ขนาดที่ดิน 50-85 ตารางวา
มูลค่าโครงการ	: 1,200 ล้านบาท
ราคาขาย	: 5.9 - 12.0 ล้านบาท ต่อยูนิต
ระยะเวลาในการก่อสร้าง	: เริ่มก่อสร้างเดือน ก.พ.2556 คาดว่าจะก่อสร้างแล้วเสร็จในปี 2560
กรรมสิทธิ์ที่ดิน	: บริษัท เอสซี แอสเสท คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
ความคืบหน้าของการก่อสร้าง	: 82% ของทั้งโครงการ
ความคืบหน้าของการขาย	: 77% ของยูนิตขายทั้งโครงการ

14. โครงการ ไฟฟ้า บางกอก บูเลอวาร์ด รามอินทรา

เนื้อที่โครงการ	: 57 ไร่ 2 งาน 43.50 ตารางวา
ที่ตั้งโครงการ	: ถนนรามอินทรา แขวงคันนายาว เขตคันนายาว จังหวัดกรุงเทพมหานคร
รายละเอียดโครงการ	: บ้านเดี่ยว และบ้านแฝด พื้นที่ใช้สอยประมาณ 146 - 336 ตารางเมตร
จำนวนหน่วย	: 255 ยูนิต ขนาดที่ดิน 35 - 105 ตารางวา
มูลค่าโครงการ	: 2,000 ล้านบาท
ราคาขาย	: 5.8 - 14.0 ล้านบาท ต่อยูนิต
ระยะเวลาในการก่อสร้าง	: เริ่มก่อสร้างเดือน พ.ย.2555 คาดว่าจะก่อสร้างแล้วเสร็จในปี 2560
กรรมสิทธิ์ที่ดิน	: บริษัท เอสซี แอสเสท คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
ความคืบหน้าของการก่อสร้าง	: 100% ของทั้งโครงการ
ความคืบหน้าของการขาย	: 72% ของยูนิตขายทั้งโครงการ

15. โครงการ ไฟฟ้า บางกอก บูเลอวาร์ด วงแหวนฯ - พระราม 9

เนื้อที่โครงการ	: 45 ไร่ - งาน 63 ตารางวา
ที่ตั้งโครงการ	: ถนนกาญจนาภิเษก (วงแหวนรอบนอกตะวันออก) แขวงสะพานสูง เขตสะพานสูง จังหวัดกรุงเทพมหานคร
รายละเอียดโครงการ	: บ้านเดี่ยว และบ้านแฝด พื้นที่ใช้สอยประมาณ 160-207 ตารางเมตร
จำนวนหน่วย	: 199 ยูนิต ขนาดที่ดิน 38-72 ตารางวา
มูลค่าโครงการ	: 1,200 ล้านบาท
ราคาขาย	: 5.0 - 10.0 ล้านบาท ต่อยูนิต
ระยะเวลาในการก่อสร้าง	: เริ่มก่อสร้างเดือน พ.ย.2555 คาดว่าจะก่อสร้างแล้วเสร็จในปี 2560
กรรมสิทธิ์ที่ดิน	: บริษัท เอสซี แอสเสท คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
ความคืบหน้าของการก่อสร้าง	: 76% ของทั้งโครงการ
ความคืบหน้าของการขาย	: 62% ของยูนิตขายทั้งโครงการ

16. โครงการ ไฟฟ้า บางกอก บูเลอวาร์ด ราชพฤกษ์ – ปิ่นเกล้า

เนื้อที่โครงการ	: 57 ไร่ 2 งาน 99.7 ตารางวา
ที่ตั้งโครงการ	: ถนนโยธาธิการ – นนทบุรี ตำบลมหาสวัสดิ์ อำเภอบางกรวย จังหวัดนนทบุรี
รายละเอียดโครงการ	: บ้านแฝด-บ้านเดี่ยว พื้นที่ใช้สอยประมาณ 145-191 ตารางเมตร
จำนวนหน่วย	: 271 ยูนิต ขนาดที่ดิน 38.8-100 ตารางวา
มูลค่าโครงการ	: 1,500 ล้านบาท
ราคาขาย	: 4.5-9.5 ล้านบาท ต่อยูนิต
ระยะเวลาในการก่อสร้าง	: เริ่มก่อสร้างเดือน ต.ค.2557 คาดว่าจะก่อสร้างแล้วเสร็จในปี 2561
กรรมสิทธิ์ที่ดิน	: บริษัท เอสซี แอสเสท คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
ความคืบหน้าของการก่อสร้าง	: 72% ของทั้งโครงการ
ความคืบหน้าของการขาย	: 56% ของยูนิตขายทั้งโครงการ

17. โครงการ ไฟฟ้า บางกอก บูเลอวาร์ด รามอินทรา 65

เนื้อที่โครงการ	: 43 ไร่ - งาน 16.20 ตารางวา
ที่ตั้งโครงการ	: ถนนรามอินทรา ซอยรามอินทรา 65 แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน จังหวัดกรุงเทพมหานคร
รายละเอียดโครงการ	: บ้านเดี่ยว พื้นที่ใช้สอยประมาณ 173-207 ตารางเมตร
จำนวนหน่วย	: 152 ยูนิต ขนาดที่ดิน 50-78 ตารางวา
มูลค่าโครงการ	: 1,100 ล้านบาท
ราคาขาย	: 5.9 – 11.0 ล้านบาท ต่อยูนิต
ระยะเวลาในการก่อสร้าง	: เริ่มก่อสร้างเดือน ต.ค.2556 คาดว่าจะก่อสร้างแล้วเสร็จในปี 2560
กรรมสิทธิ์ที่ดิน	: บริษัท เอสซี แอสเสท คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
ความคืบหน้าของการก่อสร้าง	: 73% ของทั้งโครงการ
ความคืบหน้าของการขาย	: 49% ของยูนิตขายทั้งโครงการ

18. โครงการ เวนิว พระราม 5

เนื้อที่โครงการ	: 13 ไร่ 2 งาน 39.40 ตารางวา
ที่ตั้งโครงการ	: ถนนนครอินทร์ ตำบลบางไผ่ อำเภอเมืองนนทบุรี จังหวัดนนทบุรี
รายละเอียดโครงการ	: บ้านเดี่ยว พื้นที่ใช้สอยประมาณ 145 - 272 ตารางเมตร
จำนวนหน่วย	: 56 ยูนิต ขนาดที่ดิน 40 - 91 ตารางวา
มูลค่าโครงการ	: 440 ล้านบาท
ราคาขาย	: 5.0 – 12.0 ล้านบาท ต่อยูนิต
ระยะเวลาในการก่อสร้าง	: เริ่มก่อสร้างเดือน ต.ค.2556 คาดว่าจะก่อสร้างแล้วเสร็จในปี 2560
กรรมสิทธิ์ที่ดิน	: บริษัท เอสซี แอสเสท คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
ความคืบหน้าของการก่อสร้าง	: 98% ของทั้งโครงการ
ความคืบหน้าของการขาย	: 50% ของยูนิตขายทั้งโครงการ

19. โครงการ วิสตา ปาร์ค สาทร – ปิ่นเกล้า

เนื้อที่โครงการ	: 20 ไร่ 1 งาน 62.30 ตารางวา
ที่ตั้งโครงการ	: ถนนราชพฤกษ์ ตำบลบางขุนกอง อำเภอบางกรวย จังหวัดนนทบุรี
รายละเอียดโครงการ	: ทาวน์เฮาส์ 2 ชั้นและ 3 ชั้น พื้นที่ใช้สอยประมาณ 162 – 165 ตารางเมตร
จำนวนหน่วย	: 192 ยูนิต ขนาดที่ดิน 20 - 45 ตารางวา
มูลค่าโครงการ	: 960 ล้านบาท
ราคาขาย	: 4.0 - 10.0 ล้านบาท ต่อยูนิต
ระยะเวลาในการก่อสร้าง	: เริ่มก่อสร้างเดือน ม.ค.2556 ก่อสร้างแล้วเสร็จในปี 2559
กรรมสิทธิ์ที่ดิน	: บริษัท เอสซี แอสเสท คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
ความคืบหน้าของการก่อสร้าง	: 100% ของทั้งโครงการ
ความคืบหน้าของการขาย	: 88% ของยูนิตขายทั้งโครงการ

20. โครงการ เวิร์คเพลส ราชพฤกษ์ – จรัญฯ

เนื้อที่โครงการ	: 11 ไร่ 1 งาน 39 ตารางวา
ที่ตั้งโครงการ	: ถนนบางแวก แขวงบางแวก เขตภาษีเจริญ จังหวัดกรุงเทพมหานคร
รายละเอียดโครงการ	: ทาวน์เฮาส์ 3 ชั้นและอาคารพาณิชย์ 4 ชั้น พื้นที่ใช้สอยประมาณ 162-286 ตารางเมตร
จำนวนหน่วย	: 93 ยูนิต ขนาดที่ดิน 20-50 ตารางวา
มูลค่าโครงการ	: 720 ล้านบาท
ราคาขาย	: 5.0 – 14.0 ล้านบาท ต่อยูนิต
ระยะเวลาในการก่อสร้าง	: เริ่มก่อสร้างเดือน พ.ย.2555 ก่อสร้างแล้วเสร็จในปี 2558
กรรมสิทธิ์ที่ดิน	: บริษัท เอสซี แอสเสท คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
ความคืบหน้าของการก่อสร้าง	: 100% ของทั้งโครงการ
ความคืบหน้าของการขาย	: 88% ของยูนิตขายทั้งโครงการ

21. โครงการ เพฟ รังสิต

เนื้อที่โครงการ	: 78 ไร่ - งาน 42.9 ตารางวา
ที่ตั้งโครงการ	: ถนนรังสิต – นครนายก ตำบลบึงยี่โก อำเภอธัญบุรี จังหวัดปทุมธานี
รายละเอียดโครงการ	: บ้านเดี่ยว พื้นที่ใช้สอยประมาณ 156 - 167 ตารางเมตร
จำนวนหน่วย	: 320 ยูนิต ขนาดที่ดิน 50 - 114 ตารางวา
มูลค่าโครงการ	: 1,400 ล้านบาท
ราคาขาย	: 3.8 - 9.3 ล้านบาท ต่อยูนิต
ระยะเวลาในการก่อสร้าง	: เริ่มก่อสร้างเดือน มี.ค.2558 คาดว่าจะก่อสร้างแล้วเสร็จในปี 2562
กรรมสิทธิ์ที่ดิน	: บริษัท วี.แลนด์พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด
ความคืบหน้าของการก่อสร้าง	: 56% ของทั้งโครงการ
ความคืบหน้าของการขาย	: 33% ของยูนิตขายทั้งโครงการ

22. โครงการ เพฟ ประชาอุทิศ 90

เนื้อที่โครงการ	: 67 ไร่ 3 งาน 52.5 ตารางวา
ที่ตั้งโครงการ	: ถนนประชาอุทิศ ตำบลในคลองบางปลากด อำเภอพระสมุทรเจดีย์ จังหวัดสมุทรปราการ
รายละเอียดโครงการ	: บ้านเดี่ยว พื้นที่ใช้สอยประมาณ 168 - 178 ตารางเมตร
จำนวนหน่วย	: 289 ยูนิต ขนาดที่ดิน 50 - 147 ตารางวา
มูลค่าโครงการ	: 1,260 ล้านบาท
ราคาขาย	: 3.9 - 6.0 ล้านบาท ต่อยูนิต
ระยะเวลาในการก่อสร้าง	: เริ่มก่อสร้างเดือน มี.ค.2558 คาดว่าจะก่อสร้างแล้วเสร็จในปี 2562
กรรมสิทธิ์ที่ดิน	: บริษัท วี.แลนด์พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด
ความคืบหน้าของการก่อสร้าง	: 35% ของทั้งโครงการ
ความคืบหน้าของการขาย	: 15% ของยูนิตขายทั้งโครงการ

(2) คอนโดมิเนียม: ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 มีโครงการที่เปิดดำเนินการ จำนวน 10 โครงการ

1. โครงการ เดอะ เครสท์ ชานโตรา หัวหิน

เนื้อที่โครงการ	: 10 ไร่ 1 งาน 72 ตารางวา
ที่ตั้งโครงการ	: ถนนเพชรเกษม ตำบลหัวหิน อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์
รายละเอียดโครงการ	: คอนโดมิเนียมสูง 4 ชั้น และ วิลล่า ขนาดพื้นที่ใช้สอยตั้งแต่ 40 - 177 ตร.ม.
จำนวนหน่วย	: คอนโดมิเนียม จำนวน 171 ยูนิต และ วิลล่า จำนวน 10 ยูนิต
มูลค่าโครงการ	: 1,700 ล้านบาท
ราคาขาย	: 3.6 - 25.0 ล้านบาท ต่อยูนิต
ระยะเวลาในการก่อสร้าง	: เริ่มก่อสร้างเดือน ม.ค.2556 ก่อสร้างแล้วเสร็จในปี 2557
กรรมสิทธิ์ที่ดิน	: บริษัท เอสซี แอสเสท คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
ความคืบหน้าของการก่อสร้าง	: 100% ของทั้งโครงการ
ความคืบหน้าของการขาย	: 75% ของยูนิตขายทั้งโครงการ

2. โครงการ เซ็นทริค ดิวานนท์ สเตชั่น

เนื้อที่โครงการ	: 4 ไร่ 2 งาน 59.1 ตารางวา
ที่ตั้งโครงการ	: ถนนกรุงเทพ-นนทบุรี ตำบลบางเขน อำเภอเมืองนนทบุรี จังหวัดนนทบุรี
รายละเอียดโครงการ	: คอนโดมิเนียม 1 อาคาร 2 ทาวเวอร์ (ทาวเวอร์ A สูง 41 ชั้น, ทาวเวอร์ B สูง 36 ชั้น) ขนาดพื้นที่ใช้สอยตั้งแต่ 31.81 - 66.85 ตร.ม.
จำนวนหน่วย	: คอนโดมิเนียม จำนวน 1,063 ยูนิต และพื้นที่ร้านค้าย่อย จำนวน 17 ยูนิต
มูลค่าโครงการ	: 2,755 ล้านบาท
ราคาขาย	: 1.6 - 4.7 ล้านบาท ต่อยูนิต
ระยะเวลาในการก่อสร้าง	: เริ่มก่อสร้างเดือน ธ.ค.2554 ก่อสร้างแล้วเสร็จในปี 2557
กรรมสิทธิ์ที่ดิน	: บริษัท เอสซี แอสเสท คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
ความคืบหน้าของการก่อสร้าง	: 100% ของทั้งโครงการ
ความคืบหน้าของการขาย	: 98% ของยูนิตขายทั้งโครงการ

3. โครงการ เซ็นทริค สาทร – เซนต์หลุยส์

เนื้อที่โครงการ	: 2 ไร่ 1 งาน 78 ตารางวา
ที่ตั้งโครงการ	: ถนนสาทร แขวงยานนาวา เขตสาทร จังหวัดกรุงเทพมหานคร
รายละเอียดโครงการ	: คอนโดมิเนียม 2 อาคาร (ทาวเวอร์ A สูง 28 ชั้น, ทาวเวอร์ B สูง 7 ชั้น) ขนาดพื้นที่ใช้สอยตั้งแต่ 33.00 – 140.00 ตร.ม.
จำนวนหน่วย	: คอนโดมิเนียม จำนวน 364 หน่วย และพื้นที่ร้านค้าย่อย จำนวน 3 หน่วย
มูลค่าโครงการ	: 1,840 ล้านบาท
ราคาขาย	: 2.7 – 16.0 ล้านบาท ต่อหน่วย
ระยะเวลาในการก่อสร้าง	: เริ่มก่อสร้างเดือน ส.ค.2555 ก่อสร้างแล้วเสร็จในปี 2557
กรรมสิทธิ์ที่ดิน	: บริษัท เอสซี แอสเสท คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
ความคืบหน้าของการก่อสร้าง	: 100% ของทั้งโครงการ
ความคืบหน้าของการขาย	: 99% ของยอดขายทั้งโครงการ

4. โครงการ เซ็นทริค อารีย์ สเตชั่น

เนื้อที่โครงการ	: 2 ไร่ 2 งาน 93 ตารางวา
ที่ตั้งโครงการ	: ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน เขตพญาไท จังหวัดกรุงเทพมหานคร
รายละเอียดโครงการ	: คอนโดมิเนียม 2 อาคาร (ทาวเวอร์ A สูง 30 ชั้น, ทาวเวอร์ B สูง 8 ชั้น) ขนาดพื้นที่ใช้สอยตั้งแต่ 25.50 – 60.59 ตร.ม.
จำนวนหน่วย	: คอนโดมิเนียม จำนวน 516 หน่วย และพื้นที่ร้านค้าย่อย จำนวน 5 หน่วย
มูลค่าโครงการ	: 2,770 ล้านบาท
ราคาขาย	: 3.3 – 12.0 ล้านบาท ต่อหน่วย
ระยะเวลาในการก่อสร้าง	: เริ่มก่อสร้างเดือน พ.ย.2556 ก่อสร้างแล้วเสร็จในปี 2559
กรรมสิทธิ์ที่ดิน	: บริษัท เอสซี แอสเสท คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
ความคืบหน้าของการก่อสร้าง	: 100% ของทั้งโครงการ
ความคืบหน้าของการขาย	: 98% ของยอดขายทั้งโครงการ

5. โครงการ เซ็นทริค ห้วยขวาง สเตชั่น

เนื้อที่โครงการ	: 3 ไร่ 2 งาน 91 ตารางวา
ที่ตั้งโครงการ	: ถนนรัชดาภิเษก แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง จังหวัดกรุงเทพมหานคร
รายละเอียดโครงการ	: คอนโดมิเนียมสูง 31 ชั้น ขนาดพื้นที่ใช้สอยตั้งแต่ 25.70 – 57.50 ตร.ม.
จำนวนหน่วย	: คอนโดมิเนียม จำนวน 674 หน่วย และพื้นที่ร้านค้าย่อย จำนวน 3 หน่วย
มูลค่าโครงการ	: 2,900 ล้านบาท
ราคาขาย	: 3.0 – 12.0 ล้านบาท ต่อหน่วย
ระยะเวลาในการก่อสร้าง	: เริ่มก่อสร้างเดือน ม.ค.2557 ก่อสร้างแล้วเสร็จในปี 2558
กรรมสิทธิ์ที่ดิน	: บริษัท เอสซี แอสเสท คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
ความคืบหน้าของการก่อสร้าง	: 100% ของทั้งโครงการ
ความคืบหน้าของการขาย	: 82% ของยอดขายทั้งโครงการ

6. โครงการ เซ็นทริค ซี พัทยา

เนื้อที่โครงการ	: 6 ไร่ - งาน 41.80 ตารางวา
ที่ตั้งโครงการ	: ถนนพัทยา สาย 2 ตำบลหนองปรือ อำเภอบางละมุง จังหวัดชลบุรี
รายละเอียดโครงการ	: คอนโดมิเนียม 3 อาคาร (ทาวเวอร์ A สูง 44 ชั้น, ทาวเวอร์ B สูง 32 ชั้น, ทาวเวอร์ C สูง 7 ชั้น) ขนาดพื้นที่ใช้สอยตั้งแต่ 27.50 – 96.60 ตร.ม.
จำนวนหน่วย	: คอนโดมิเนียม 999 ยูนิต และ พื้นที่ร้านค้าย่อย 2 ยูนิต
มูลค่าโครงการ	: 3,000 ล้านบาท
ราคาขาย	: 1.8 – 8.9 ล้านบาท ต่อยูนิต
ระยะเวลาในการก่อสร้าง	: เริ่มก่อสร้างเดือน เม.ย.2556 ก่อสร้างแล้วเสร็จในปี 2558
กรรมสิทธิ์ที่ดิน	: บริษัท เอสซี แอสเสท คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
ความคืบหน้าของการก่อสร้าง	: 100% ของทั้งโครงการ
ความคืบหน้าของการขาย	: 84% ของยูนิตขายทั้งโครงการ

7. โครงการ แชมเบอร์ส งามอินทรา

เนื้อที่โครงการ	: 4 ไร่ - งาน 23 ตารางวา
ที่ตั้งโครงการ	: ถนนรัชดา – งามอินทรา แขวงงามอินทรา เขตคันนายาว จังหวัด กรุงเทพมหานคร
รายละเอียดโครงการ	: คอนโดมิเนียม 3 อาคาร (ทาวเวอร์ A สูง 7 ชั้น, ทาวเวอร์ B สูง 7 ชั้น, ทาวเวอร์ C สูง 7 ชั้น) ขนาดพื้นที่ใช้สอยตั้งแต่ 45.00 – 96.75 ตร.ม.
จำนวนหน่วย	: 152 ยูนิต
มูลค่าโครงการ	: 610 ล้านบาท
ราคาขาย	: 2.3 – 6.0 ล้านบาท ต่อยูนิต
ระยะเวลาในการก่อสร้าง	: เริ่มก่อสร้างเดือน มี.ค.2556 ก่อสร้างแล้วเสร็จในปี 2557
กรรมสิทธิ์ที่ดิน	: บริษัท เอสซี แอสเสท คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
ความคืบหน้าของการก่อสร้าง	: 100% ของทั้งโครงการ
ความคืบหน้าของการขาย	: 99% ของยูนิตขายทั้งโครงการ

8. โครงการ แชมเบอร์ส ชาน

เนื้อที่โครงการ	: 3 ไร่ 3 งาน 35 ตารางวา
ที่ตั้งโครงการ	: ถนนลาดพร้าว-วังหิน แขวงลาดพร้าว เขตลาดพร้าว จังหวัดกรุงเทพมหานคร
รายละเอียดโครงการ	: คอนโดมิเนียม 2 อาคาร 3 ตึก (อาคาร A สูง 8 ชั้น, อาคาร B1 สูง 7 ชั้น, อาคาร B2 สูง 8 ชั้น) ขนาดพื้นที่ใช้สอยตั้งแต่ 25.53 - 55.73 ตร.ม.
จำนวนหน่วย	: 317 ยูนิต
มูลค่าโครงการ	: 930 ล้านบาท
ราคาขาย	: 1.89 – 5.2 ล้านบาท ต่อยูนิต
ระยะเวลาในการก่อสร้าง	: เริ่มก่อสร้างเดือน ม.ค.2559 คาดว่าจะก่อสร้างแล้วเสร็จในปี 2560
กรรมสิทธิ์ที่ดิน	: บริษัท เอสซี แอสเสท คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
ความคืบหน้าของการก่อสร้าง	: 94% ของทั้งโครงการ
ความคืบหน้าของการขาย	: 37% ของยูนิตขายทั้งโครงการ

9. โครงการ ศาลาแดง วัน

เนื้อที่โครงการ	: 1 ไร่ 3 งาน 95.50 ตารางวา
ที่ตั้งโครงการ	: ซอยศาลาแดง 1 ถนนพระราม 4 แขวงสีลม เขตบางรัก จังหวัดกรุงเทพมหานคร
รายละเอียดโครงการ	: คอนโดมิเนียม 2 อาคาร (ทาวเวอร์ A สูง 32 ชั้น, ทาวเวอร์ B สูง 2 ชั้น) ขนาดพื้นที่ใช้สอยตั้งแต่ 49.00 – 420.12 ตร.ม.
จำนวนหน่วย	: 187 ยูนิต
มูลค่าโครงการ	: 4,700 ล้านบาท
ราคาขาย	: 13.0 - 198.0 ล้านบาท ต่อยูนิต
ระยะเวลาในการก่อสร้าง	: เริ่มก่อสร้างเดือน ส.ค.2558 คาดว่าจะก่อสร้างแล้วเสร็จในปี 2561
กรรมสิทธิ์ที่ดิน	: บริษัท เอสซี แอสเสท คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
ความคืบหน้าของการก่อสร้าง	: 27% ของทั้งโครงการ
ความคืบหน้าของการขาย	: 43% ของยูนิตขายทั้งโครงการ

10. โครงการ บีทีเค

เนื้อที่โครงการ	: 1 ไร่ 3 งาน 69 ตารางวา
ที่ตั้งโครงการ	: ถนนสุขุมวิท ซอยสุขุมวิท 32 แขวงคลองตัน เขตคลองเตย จังหวัดกรุงเทพมหานคร
รายละเอียดโครงการ	: คอนโดมิเนียม 1 อาคาร สูง 34 ชั้น และมีชั้นใต้ดิน 1 ชั้น ขนาดพื้นที่ใช้สอยตั้งแต่ 42.95 ตร.ม. - 204.07 ตร.ม.
จำนวนหน่วย	: 197 ยูนิต
มูลค่าโครงการ	: 4,000 ล้านบาท
ราคาขาย	: 11.7 - 63.3 ล้านบาท ต่อยูนิต
ระยะเวลาในการก่อสร้าง	: เริ่มก่อสร้างเดือน ก.พ.2559 คาดว่าจะก่อสร้างแล้วเสร็จในปี 2561
กรรมสิทธิ์ที่ดิน	: บริษัท เอสซี แอสเสท คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
ความคืบหน้าของการก่อสร้าง	: 8% ของทั้งโครงการ
ความคืบหน้าของการขาย	: 35% ของยูนิตขายทั้งโครงการ

การตลาดและการแข่งขัน**ลักษณะการตลาด**

- **กลยุทธ์การตลาดสำหรับผลิตภัณฑ์และบริการ**

ในปี 2559 บริษัทมีการเติบโตของยอดขายได้รับรู้รายได้ในกลุ่มบ้านระดับราคา 5 - 10 ล้านบาทมากที่สุด โดยเติบโตถึง 30% และมีการขยายกลุ่มบ้านในระดับราคา 3 - 5 ล้านบาท โดยเปิดตัวโครงการใหม่ในกลุ่มโครงการเพฟ อีก 1 โครงการ โดยขยายฐานกลุ่มลูกค้าไปยังโซนใต้มากขึ้น ทำให้กลุ่มระดับราคา 3 - 5 ล้านบาท มีการเติบโตเพิ่มขึ้นถึง 58%

แผนการเปิดโครงการใหม่ในปี 2559 เปิดตัวรวม 7 โครงการ ครอบคลุมทุกทำเลในกรุงเทพฯ และปริมณฑล โดยเป็นกลุ่มบ้านเดี่ยวรวม 6 โครงการ และคอนโดมิเนียมรวม 1 โครงการ ได้แก่

1. โครงการแกรนด์ บางกอก บูเลอวาร์ด ราชพฤกษ์ – พระราม 5
2. โครงการแกรนด์ บางกอก บูเลอวาร์ด พระราม 9
3. โครงการเวนิว พระราม 5
4. โครงการเพฟ ประชาอุทิศ 90

โดยมีโครงการที่ได้ทำการเปิดตัวรอบ VIP ในไตรมาส 4 ปี 2558 ไปแล้วและเปิดตัวอย่างเป็นทางการในปี 2559 จำนวน 3 โครงการ คือ โครงการบ้านเดี่ยว 2 โครงการ

5. โครงการแกรนด์ บางกอก บูเลอวาร์ด สุขุมวิท
6. โครงการแกรนด์ บางกอก บูเลอวาร์ด ราชพฤกษ์ - จรัญฯ

และคอนโดมิเนียม จำนวน 1 โครงการ คือ

7. โครงการบีทีนิค

และในช่วงไตรมาส 4 ปี 2559 ได้ทำการเปิดโครงการคอนโดมิเนียมรอบ VIP คือ โครงการทเวนต์เอท ซิดลม

เพื่อรักษาส่วนแบ่งตลาดในเซกเมนต์ 15 ล้านบาทขึ้นไปอย่างต่อเนื่อง ในปี 2559 จึงเน้นเปิดตัวในกลุ่มบ้านระดับราคา 15 ล้านบาทขึ้นไป รวม 4 โครงการ ทั้งโซนสุขุมวิท, ราชพฤกษ์, พระราม 5, พระราม 9 และทดแทนโครงการบ้านแกรนด์ บางกอก บูเลอวาร์ด ที่จะปิดการขายในปี 2559 ถึง 4 โครงการ ในทำเล ราชพฤกษ์ – รัตนธิเบศร์, รัชดา - รามอินทรา, พระราม 9 – ศรีนครินทร์ และปิ่นเกล้า

บริษัทยังขยายฐานกลุ่มลูกค้าในบ้านระดับราคา 3 – 5 ล้านบาท เพิ่มมากขึ้น โดยทำการเปิดโครงการแบรนด์ “เพฟ” เป็นโครงการที่ 2 หลังจากได้เปิดตัว “เพฟ” โครงการแรกไปในปีก่อนหน้าในโซนรังสิต เพื่อจับกลุ่มลูกค้าบ้านหลังแรกมากขึ้น ซึ่งได้ขยายไปยังทำเลโซนใต้ คือ ประชาอุทิศ 90 บนพื้นที่ 67 ไร่ 3 งาน 52.5 ตารางวา จำนวน 289 หลัง มูลค่าโครงการ 1,260 ล้านบาท ภายใต้แนวคิด “คิดพื้นที่ ให้คุณคิดใช้ชีวิต”

ในปี 2559 บริษัทได้เปิดตัวบ้านโครงการใหม่ภายใต้แบรนด์ใหม่ “เวนิว” บ้านเดี่ยวในระดับราคา 5 – 10 ล้านบาท โดยเปิดโครงการแรก บนทำเลพระราม 5 ซึ่งวางคอนเซ็ปต์แบบ “Shade of white” เพื่อเป็นการรองรับการขยายการเติบโตในการสร้างรายได้สู่ 20,000 ล้านบาทในปี 2562 ซึ่งได้รับผลตอบแทนจากลูกค้าเป็นอย่างดี

ในปีที่ผ่านมา บริษัทเน้นในเรื่องการออกแบบโครงการใหม่ๆ ซึ่งจะถูกดีไซน์ขึ้นภายใต้แนวคิดแบบ “1 Project 1 Design” หรือ “1 โครงการ 1 แรงบันดาลใจ” เพื่อให้เป็น Limited Collection By SC ASSET โดยถ่ายทอดแรงบันดาลใจผ่านการออกแบบที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัวซึ่งแตกต่างกันในแต่ละโครงการ และสร้างสรรค์งานสถาปัตยกรรมอย่างประณีตพิถีพิถันให้ออกมาเป็น Craft Collection By SC ASSET โดยเริ่มที่โครงการบ้านระดับราคา 15 ล้านบาทขึ้นไป อาทิเช่น

- แกรนด์ บางกอก บูเลอวาร์ด สุขุมวิท บ้านเดี่ยวแบบ English Craftsman Architecture Style สถาปัตยกรรมที่ได้รับแรงบันดาลใจจากรูปแบบงานช่างฝีมืองานก่อสร้างสไตล์อังกฤษ ซึ่งได้นำมาประยุกต์ให้มีความลงตัวกับความร่วมสมัย ผ่านรายละเอียด Ornament, Detail, Material รวมทั้งความโดดเด่นของรูปทรงทางสถาปัตยกรรมที่สะท้อนเอกลักษณ์แบบคฤหาสน์แถบชานเมืองของอังกฤษที่ไม่มีใครเหมือน พร้อมห้องนอน Elder Care

- แกรนด์ บางกอก บูเลอวาร์ด ราชพฤกษ์ - จรัญฯ บ้านเดี่ยวแบบ Colonial Style ซึ่งมีที่มาจากอิทธิพลของศิลปะและสถาปัตยกรรมแบบตะวันตกผสมผสานรวมกับวิถีชีวิตแบบไทยอย่างลงตัว ถ่ายทอดผ่านการออกแบบโดยมีการออกแบบโดยจัดระเบียบประตูหน้าต่าง ช่องเปิดต่างๆ ของบ้านให้เรียบง่ายตรงไปตรงมา หน้าต่างทรงสูงให้ความรู้สึกโปร่งโล่ง เปิดรับแสงธรรมชาติ สร้างบรรยากาศความมีชีวิตชีวาภายในบ้านได้เป็นอย่างดี พร้อมสร้างสรรค์ฟังก์ชันดีไซน์ใหม่ Grand Double Volume โถงเพดานสูงที่ห้องรับแขกหรือห้องรับประทานอาหารเพื่อความโอ่อ่ำสง่างาม แก่ผู้อยู่อาศัย

- แกรนด์ บางกอก บูเลอวาร์ด พระราม 5 บ้านเดี่ยว 3 ชั้นในแบบ Modern Luxury Style ที่ผสมผสานระหว่างความเป็น “Modernity & Vicinity Lifestyle” ด้วยการรังสรรค์ให้ทุกพื้นที่รองรับวิถีชีวิตโมเดิร์นไลฟ์สไตล์และยังสามารถเปิดรับทัศนียภาพภายนอกเพื่อมอบความรู้สึกใกล้ชิดธรรมชาติ ทั้งจากภายในสู่ภายนอกได้อย่างลงตัว เช่น Grand Courtyard พื้นที่ Semi - outdoor ลานปาร์ตี้ขนาดใหญ่บนชั้น 2 เชื่อมสู่ห้องนอนใหญ่

- แกรนด์ บางกอก บูเลอวาร์ด พระราม 9 บ้านเดี่ยวแบบ Luxury Iconic Geometric Crafting Style สถาปัตยกรรมที่ได้รับแรงบันดาลใจจากการนำเอารูปทรงเรขาคณิตมาตีไซน์โครงการและตัวบ้าน เพื่อสร้างความโดดเด่น โดยเหลี่ยมและมุมของรูปทรงเรขาคณิตนั้น จะเป็นการสะท้อนถึงความแตกต่างทางด้านวิสัยทัศน์ ในหลากหลายมุมมองของผู้บริหารจำนวน 52 ครอบครัว ที่อาศัยอยู่ภายในโครงการ

การพัฒนาสินค้าของบริษัท

บริษัทยังให้ความสำคัญกลยุทธ์ด้านคุณภาพของสินค้า บริการ และคุณภาพของพนักงานเพื่อสร้างจุดแข็งของสินค้าและภาพลักษณ์ตลอดจนนำไปสู่การสร้างมูลค่าเพิ่มของสินค้า โดยคำนึงถึงปัจจัยสำคัญที่เรียกว่า “5 ความสมบูรณ์แบบของเอสซี แอสเสท (SC ASSET’s 5 Perfections)” ดังนี้

(1) Practical Design

บริษัทยังคงเน้นการออกแบบที่ยืดหลักการสร้างประโยชน์ใช้สอยให้สูงสุด และเป็นฟังก์ชันที่สามารถปรับเปลี่ยนการใช้งานได้ (Multi-Flexible Function) เพื่อให้ตอบโจทย์กับความต้องการของลูกค้าที่มีเทรนด์ของรูปแบบการใช้ชีวิตแบบโมเดิร์นไลฟ์สไตล์มากขึ้น และเพื่อความสะดวกสบายสูงสุดแก่ผู้อยู่อาศัย อาทิเช่น ในกลุ่มบ้านระดับราคา 5-10 ล้านบาท ได้ตีไซน์ฟังก์ชัน “Robi” พื้นที่สำหรับถอดและใส่รองเท้ารวมถึงการเก็บรองเท้าภายในบ้านได้อย่างเป็นสัดส่วนเพื่อความสะดวกสบายและลดปัญหาในการจัดเก็บรองเท้าจากเดิมที่อยู่นอกบ้าน และฟังก์ชัน “Double Kitchen” ครวไทยภายนอกที่ออกแบบต่อเติมจากครัวภายในบ้าน เพื่อให้เป็นพื้นที่ Multi-function Space ที่ตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าที่ต้องการให้มีพื้นที่เฉพาะสำหรับประกอบอาหารได้มากขึ้น เป็นสัดส่วนและถ่ายเทอากาศได้ดี หรือสามารถปรับเปลี่ยนการใช้งานเป็น Laundry ห้องซักรีดได้ เนื่องจากเชื่อมต่อกับพื้นที่ซักล้าง สะดวกแก่การใช้งาน

ส่วนในกลุ่มโครงการบ้านระดับราคา 15 ล้านบาทขึ้นไป อย่างโครงการแกรนด์ บางกอก บูเลอวาร์ด บริษัทได้คำนึงถึงฟังก์ชันการใช้งานที่หรูหรา อาทิเช่น การตีไซน์ห้องรับประทานอาหารขนาดใหญ่เพดานสูงโปร่ง (Grand Double Volume Dining Room) และ ห้องรับแขกเพดานสูง (Grand Double Volume Living Room) รวมทั้งมีนวัตกรรมใหม่ที่ใส่ใจในการอยู่อาศัยของผู้สูงอายุโดยเฉพาะด้วยนวัตกรรม Eldercare Solution ได้แก่ ห้องนอนด้านล่างพร้อมพื้นแบบ Soft Floor ป้องกันการลื่นล้มและลดการกระแทก และห้องน้ำที่ปรับระดับพื้นให้เสมอกันเพื่อสะดวกกับการใช้งาน อีกทั้งเตรียมพื้นที่ทางลาดเชื่อมต่อจากโรงจอดรถ เพื่อสะดวกต่อการใช้งานของวีลแชร์ ซึ่งเป็นการเพิ่มความคุ้มค่าในแบบที่หลายครอบครัวต้องการ หรือ พื้นที่พักผ่อนส่วนตัวที่เปิดรับบรรยากาศใกล้ชิดธรรมชาติแม้อยู่ที่ชั้น 2 ด้วยฟังก์ชัน Grand Courtyard พื้นที่ Semi-outdoor ลานปาร์ตี้ขนาดใหญ่ เชื่อมสู่ห้องนอนใหญ่ เป็นต้น

(2) Accessible Location

บริษัทให้ความสำคัญกับการเลือกทำเลที่ตั้งของโครงการ เพื่อให้ตอบโจทย์ตามความต้องการของลูกค้า ซึ่งในปัจจุบันภาครัฐได้มีการเดินหน้าก่อสร้างระบบคมนาคมเพิ่มเติมขึ้นมาหลายเส้นทาง ทั้งรถไฟฟ้า ทางด่วน และการตัดถนนใหม่ ทำให้เกิดโครงข่ายการคมนาคมใหม่ๆ ที่มีทางเลือกที่หลากหลายมากขึ้น เพื่อรองรับการขยายตัวของพื้นที่เมืองออกมาสู่พื้นที่รอบนอกมากขึ้น และเพื่อรองรับกับไลฟ์สไตล์คนรุ่นใหม่ที่ต้องการสิ่งอำนวยความสะดวกสบาย และความเร็วในทุกๆ ด้านโดยเฉพาะการเดินทางที่ประหยัดเวลา และสะดวกมากกว่าเดิม

การเลือกทำเลที่ตั้งโครงการ บริษัทจึงต้องคัดสรร โดยคำนึงถึงการเลือกทำเลที่ใกล้โครงข่ายการคมนาคมทั้งในปัจจุบันและที่จะเกิดขึ้นในอนาคต เพื่อรองรับความต้องการของกลุ่มลูกค้าในทำเลนั้นๆ ที่มีปัจจัยในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัย โดยอ้างอิงกับการเดินทางไปสู่ที่ทำงานหรือสถานศึกษาของลูกค้าหรือคนในครอบครัวที่สะดวกรวดเร็วขึ้น รวมถึงปัจจัยในการเลือกซื้อทำเลที่สะดวกสบายต่อการใช้ชีวิตประจำวัน เช่น ใกล้ห้างสรรพสินค้า และ community mall หรือแหล่งพักผ่อนหลังเลิกงาน เป็นต้น

(3) Security Care

ถือเป็นจุดเด่นของโครงการของทางบริษัท ในการจัดระบบรักษาความปลอดภัยที่สูงกว่ามาตรฐานของโครงการที่พักอาศัยอื่นๆ ทั้งความปลอดภัยของที่อยู่อาศัย และของโครงการ เพื่อให้ผู้อยู่อาศัยมีความอุ่นใจ ปลอดภัยสำหรับตนเองและครอบครัวขณะที่พักอาศัยอยู่ในโครงการรวมถึงเมื่อไม่ได้อยู่ที่โครงการ โดยทางบริษัทติดตั้งทั้งระบบ Double Security Gates ในโครงการบ้านเดี่ยว ที่มีมาพร้อม ระบบ Access Card Control ในการป้องกันบุคคลแปลกหน้าไม่ให้เข้ามาในโครงการได้ และยังมีติดตั้งระบบสัญญาณกันขโมยในบ้านทุกหลังที่สามารถเชื่อมต่อไปยังศูนย์รักษาความปลอดภัยประจำโครงการ และติดตั้งกล้องโทรทัศน์วงจรปิดรอบโครงการ ในส่วนโครงการประเภทคอนโดมิเนียม นั้น ทางบริษัทยังคงใช้ระบบ Triple Securities ที่เป็นระบบรักษาความปลอดภัยขั้นต่ำสามชั้น โดยผู้ที่เข้าอาคาร ต้องใช้ Access Card ในการผ่าน ทั้งการผ่านเข้าประตูโครงการ การผ่านเข้าตัวตึก และการกดลิฟท์โดยสารไปยังชั้นพักอาศัย โดยในโครงการระดับสูง ทางบริษัทยังได้ติดตั้งระบบความปลอดภัยขั้นที่สี่ ซึ่งก็คือ Key Card Access Door-lock ที่ประตูทางเข้าห้องพักอาศัยของลูกค้าผู้อยู่อาศัยอีกด้วย

(4) Intelligent Home

นอกจากนี้ ทางบริษัทยังเห็นความสำคัญของนวัตกรรมทางด้านเทคโนโลยีเพื่อที่อยู่อาศัยที่ประหยัดพลังงาน และอำนวยความสะดวกในการอยู่อาศัยมากขึ้น โดยเตรียม EV Charging (Electric Vehicle Charging) หรือปลั๊กสำหรับชาร์จไฟฟ้าสำหรับรถยนต์ไฟฟ้า เพื่อรองรับสำหรับลูกค้าที่ใชัรถยนต์ไฟฟ้าซึ่งปัจจุบันได้รับความสนใจมากขึ้นและมีแนวโน้มที่จะใช้กันอย่างแพร่หลายในอนาคตมากขึ้น และการนำ “โซลาร์ รูฟ” (Solar roof) เข้ามาเป็นทางเลือกให้กับผู้อยู่อาศัยได้ติดตั้งเพื่อเป็นการประหยัดพลังงานโดยเปลี่ยนแสงอาทิตย์เป็นพลังงานไฟฟ้า และสามารถช่วยประหยัดค่าใช้จ่ายจากการใช้ไฟฟ้าภายในบ้าน

พบนวัตกรรมดังกล่าวในโครงการ “แกรนด์ บางกอก บูเลอวาร์ด” ทั้ง 4 โครงการที่เปิดใหม่ในปีที่ผ่านมา ได้แก่ แกรนด์ บางกอก บูเลอวาร์ด ราชพฤกษ์-เจริญฯ, แกรนด์ บางกอก บูเลอวาร์ด สุขุมวิท, แกรนด์ บางกอก บูเลอวาร์ด พระราม 5 และ แกรนด์ บางกอก บูเลอวาร์ด พระราม 9 และบริษัทได้ตั้งเป้าในการพัฒนานวัตกรรมใหม่ๆ อย่างต่อเนื่อง เพื่อเพิ่มความสะดวกสบายแก่ผู้อยู่อาศัย เนื่องจากได้เล็งเห็นถึงความสำคัญของความก้าวหน้าทางด้านเทคโนโลยีที่รองรับวิถีชีวิตเพื่อให้มีความสะดวกสบายมากยิ่งขึ้นต่อไปในอนาคต

สำหรับกลุ่มลูกค้าคอนโดมิเนียม บริษัทยังคำนึงถึงนวัตกรรมที่ตอบรับการอยู่อาศัย โดยเฉพาะคอนโดมิเนียมระดับบนอย่างโครงการบีทีเอ็น ที่ได้มีการดีไซน์ห้องแบบ Semi-outdoor ซึ่งเป็นฟังก์ชันที่ออกแบบเพื่อให้ผู้อยู่อาศัยสามารถใช้พื้นที่ได้ในหลากหลายรูปแบบ ไม่ว่าจะเป็นการได้รับแสงธรรมชาติและสัมผัสบรรยากาศภายนอกได้เพิ่มมากขึ้นและยังขยายพื้นที่ Living room มากยิ่งขึ้นอีกด้วย อีกทั้งยังเพิ่มความสะดวกสบายให้กับผู้อยู่

อาศัยด้วยนวัตกรรม Home automation ในการเปิด-ปิดไฟ ที่สามารถปรับความสว่างของไฟได้ถึง 5 ระดับ กำหนดความสว่างตามโหมดการใช้งานในฟังก์ชันต่างๆได้ ซึ่งสามารถที่จะเพิ่มเกดเวย์เพื่อใช้งานฟังก์ชันควบคุมการเปิดปิดไฟ แอร์ และผ้าม่าน ผ่านสมาร์ตโฟนได้ นอกจากนี้โครงการยังคำนึงถึงลูกค้ากลุ่มระดับบน ซึ่งปัจจุบันมีการใช้รถยนต์พลังไฟฟ้าเพิ่มขึ้น ดังนั้น โครงการจึงเตรียม EV Charging เพื่อตอบสนอง Lifestyle แห่งอนาคต และช่วยอำนวยความสะดวกสบายและเติมเต็มความต้องการของผู้อยู่อาศัย เพื่อความสะดวกสบายถึงขีดสุด

(5) Lively Neighbourhood

มิตรภาพระหว่างสังคมเพื่อนบ้าน เป็นหนึ่งในภารกิจที่บริษัท ให้ความสนใจเสมอมา มีการจัดกิจกรรมต่างๆ มากมายกับกลุ่มสมาชิก SC FAMILY เพื่อสร้างความสัมพันธ์อันดีระหว่างเพื่อนบ้านในโครงการ เช่น การจัด SC FAMILY Welcome Home การจัด SC FAMILY MOVIE DAY การจัด The Art of Gastronomy เชิญครอบครัว SC FAMILY ร่วมรับประทานอาหารค่ำแบบเอ็กคลูซีฟในบรรยากาศที่อบอุ่น และร่วมสัมผัสประสบการณ์ Lively Neighbourhood สุขกับสังคมคุณภาพด้วยมิตรภาพที่อบอุ่น

ทางบริษัทยังคำนึงถึงการออกแบบสภาพแวดล้อมโครงการให้สวยงามทางทัศนียภาพ ร่มรื่นน่าอยู่ ตั้งแต่ชั้นทางเข้าโครงการตลอดจนการจัดให้มีพื้นที่ส่วนกลางที่สามารถใช้ประโยชน์ได้จริง การจัดการระบบ Customer Management ที่มีประสิทธิภาพสามารถตอบสนองความต้องการหลังการขายต่างๆ ของลูกค้าผู้อยู่อาศัยได้อย่างทันท่วงทีและมีประสิทธิภาพ

รางวัลจากการประกวด Think Of Living People's Choice Awards 2016

ด้วยความมุ่งมั่นและสร้างสรรค์ความสมบูรณ์แบบให้กับลูกค้าด้วยแนวคิดที่ใส่ใจในทุกรายละเอียด ทำให้บริษัทได้รับรางวัลยอดเยี่ยมอันดับ 1 ถึง 2 รางวัล จากการประกวด Think Of Living People's Choice Awards 2016 จากทั้งหมด 16 สาขา ด้วยการโหวตจากผู้อ่าน Think Of Living ให้เป็นโครงการที่ดีที่สุด สาขาต่างๆ โดย

โครงการแนวราบที่ได้รับรางวัล คือ

- โครงการแกรนด์ บางกอก บูเลอวาร์ด สุขุมวิท ได้รับรางวัลประเภท Luxury : Best Housing Development (รางวัลโครงการแนวราบยอดเยี่ยม)

โครงการแนวสูงที่ได้รับรางวัล คือ

- โครงการเซ็นทริค ซี พัทยา ได้รับรางวัลประเภท Best Vacation Home (รางวัลสำหรับคอนโดมิเนียมตากอากาศยอดเยี่ยม)

บริษัทจึงยังคงมุ่งมั่นสร้างสรรค์ พัฒนาที่อยู่อาศัยอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ทุกชีวิตภายใต้โครงการของบริษัท เป็นชีวิตที่สมบูรณ์แบบทั้งในปัจจุบัน และในอนาคต ด้วยแนวคิด 5 ความสมบูรณ์แบบของเอสซี แอสเสท (SC ASSET's 5 Perfections) ไม่ว่าจะเป็นบ้านเดี่ยว ทาวน์เฮ้าส์ คอนโดมิเนียม และอาคารสำนักงาน เพื่อให้บ้านเป็นมากกว่าที่พักอาศัย และพร้อมไปด้วยสิ่งอำนวยความสะดวกสบาย ในสังคมที่ดี พร้อมการดูแลความปลอดภัยตลอด 24 ชั่วโมง ที่มอบให้กับลูกค้าคนพิเศษด้วยความใส่ใจ

โครงการที่อยู่อาศัยของ SC ASSET แยกตามระดับราคา

ในปีที่ผ่านมา บริษัทมีโครงการที่เปิดขายอย่างเป็นทางการทั้งหมดในกรุงเทพฯ และปริมณฑล รวมเมืองท่องเที่ยว รวม 40 โครงการ แบ่งออกเป็น บ้านเดี่ยว 27 โครงการ ทาวน์เฮ้าส์ และโฮมออฟฟิศ 3 โครงการ และคอนโดมิเนียม 10 โครงการ

ระดับราคา	บ้านเดี่ยว	ทาวน์เฮ้าส์ / โฮมออฟฟิศ	คอนโดมิเนียม	ระดับราคา (ตร.ม.)
มากกว่า 20 ล้านบาท			 	มากกว่า 250,000 บาท
10 - 20 ล้านบาท				
5 - 10 ล้านบาท				120,000 - 250,000 บาท
3 - 5 ล้านบาท				60,000 - 120,000 บาท
น้อยกว่า 3 ล้านบาท				

จากปีที่ผ่านมา บริษัทมีการเติบโตของยอดขายบ้านในกลุ่มระดับราคา 5 – 10 ล้านบาทมากที่สุด คือเติบโต 24% เมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า คือ กลุ่มโครงการบ้านไลฟ์ บางกอก บูเลอวาร์ด และเวนิว ซึ่งมีจำนวนโครงการเปิดขายรวมทั้งหมด 10 โครงการ นอกจากนี้ บริษัทยังสามารถครองส่วนแบ่งการตลาดในเซกเมนต์บ้านระดับราคา 15 ล้านบาทขึ้นไป ซึ่งอยู่ใน Top 3 ของผู้ประกอบการทั้งหมดในปี 2559 (ที่มา : บจก. เอเจนซี่ ฟอร์ รีเอสเอสเอส แอฟ แฟร์ส) และในอนาคตมีแผนการเปิดตัวแบรนด์ใหม่ “เดอะ เจนทรี” (THE GENTRY) โครงการบ้านเดี่ยว 3 ชั้น ตอบโจทย์สำหรับผู้หาที่อยู่อาศัยที่ต้องการ Space ในทำเลกลางเมือง เพื่อขยายกลุ่มเซกเมนต์บ้านระดับราคา 15 ล้านบาทขึ้นไป

สำหรับโครงการคอนโดมิเนียมในปี 2559 ที่ผ่านมามียอดโอนจากคอนโดที่สร้างแล้วเสร็จถึง 3 โครงการด้วยกัน คือ โครงการคอนโดมิเนียมเซ็นทริก ห้วยขวาง สเตชั่น, เซ็นทริก ซี พัทยา และเซ็นทริก อารีย์ สเตชั่น และบริษัทได้เล็งเห็นโอกาสในการขยายฐานตลาดสู่โครงการคอนโดมิเนียมระดับบน จึงได้มีการเปิดตัวคอนโดมิเนียมในเซกเมนต์ Super Luxury เป็นโครงการใน Limited Collection รูปแบบ High Rise ตั้งอยู่ท่าเล็กลาง กรุงเทพมหานคร ได้แก่ โครงการ ปิคนิค ในราคาเริ่มต้น 11 ล้านบาท โดยได้รับผลตอบรับจากลูกค้าทั้งด้านยอดขายห้องชุดและได้รับความสนใจจากลูกค้าเป็นอย่างดี

• การส่งเสริมการตลาดและการขาย

บริษัทยังคงเน้นกลยุทธ์การตลาดเชิงรุกในรูปแบบต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นการจัดแคมเปญส่งเสริมการขาย ซึ่งในปี 2559 นี้ บริษัทต้องการเน้นภาพลักษณ์และตอกย้ำว่า บริษัทยังเป็นผู้นำในตลาดบ้านระดับราคา 15 ล้านบาทขึ้นไป ด้วยการจัดแคมเปญเฉพาะโครงการบ้านระดับราคา 15 ล้านบาทขึ้นไป ในช่วงไตรมาสที่ 1 โดยใช้แคมเปญ “It’s Worth Everything” ที่สุดแห่งความล้ำค่า กับ 6 โครงการจาก เอสซี แอสเสท โดย Message นี้ได้จัดทำเป็นคลิป

วิดีโอชื่อ “It's Worth Everything” ส่งผ่านไปยัง Social Media ต่างๆ โดยเน้นไปที่ Online Media เป็นหลัก ซึ่งแคมเปญนี้สามารถสร้างยอดขายได้เป็นอย่างดี

นอกจากนั้นในไตรมาสที่ 1 ยังกระตุ้นยอดขายด้วยแคมเปญ “เต็ม เต็ม อยู่ได้เลย จัดให้ฟรี สูงสุด 2 ล้าน” เสริมด้วยมาตรการของภาครัฐที่กระตุ้นธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ที่ได้มีการลดหย่อนค่าธรรมเนียมการโอนกรรมสิทธิ์จากปกติ 2% เหลือ 0.01% และลดหย่อนค่าธรรมเนียมการจดทะเบียนจาก 1% เหลือ 0.01% ในช่วงเดือนมีนาคมถึงเมษายน ซึ่งช่วยให้ลูกค้าตัดสินใจซื้อได้เร็วขึ้น และทำให้แคมเปญนี้ประสบความสำเร็จสร้างยอดขายได้เกินเป้าที่วางไว้

ส่วนแผนการจัดแคมเปญในช่วงครึ่งปีหลังนั้น ทางบริษัทได้จัดแคมเปญร่วมกับธนาคารกรุงเทพจัดแคมเปญทางการเงิน “Let's move in ผ่อนง่าย ย้ายฟรี ผ่อนสบายๆ ล้านละ 2,999 บาท/เดือน นาน 2 ปี พร้อมฟรีบริการขนย้ายบ้าน” เพื่อกระตุ้นยอดขายในช่วงไตรมาสที่ 3

และจัดทำกาส่งเสริมการขายโดยใช้ Marketing content เพื่อสนับสนุนการขายสำหรับแคมเปญ “Central-West Link” ซึ่งได้มีการเปิดการใช้การคมนาคมทางด้านโซนตะวันตกในช่วงเดือนสิงหาคม ทั้งทางด่วนศรีรัช-วงแหวนรอบนอก รถไฟฟ้า MRT สายสีม่วง และ ถนนพราหมณ์-พุทธมณฑลสาย 4 ผ่านช่องทาง Online Media เพื่อเพิ่ม Value ให้กับโครงการที่ใกล้กับ 3 เส้นทางเปิดใหม่ ซึ่ง บริษัทมีโครงการแนวราบ ทั้งบ้านเดี่ยว และทาวน์เฮ้าส์ พร้อมอยู่กว่า 11 โครงการ ในระดับราคาตั้งแต่ 4 – 80 ล้านบาท

นอกจากนี้ยังจัดทำ Marketing content สนับสนุนการขายโดยเน้นจุดขายในเรื่อง Creative function ในบ้านรุ่นใหม่ของบริษัท โดยนำเสนอผ่านช่องทาง Online media ในแคมเปญ “SC Space Evolves” ที่ได้มีการพัฒนาฟังก์ชันดีไซน์ใหม่ในบ้านรุ่นใหม่ อย่างฟังก์ชัน “Robi” พื้นที่สำหรับถอดและเก็บรองเท้าภายในบ้านได้อย่างเป็นสัดส่วน ในโครงการบางกอกบูเลอวาร์ด พระราม 9-ศรีนครินทร์ และฟังก์ชัน “Double Kitchen” ครีวไทยภายนอกที่ออกแบบต่อเติมจากครัวภายในบ้าน เพื่อให้เป็นพื้นที่ Multi-function Space ที่ตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าที่ต้องการให้มีพื้นที่เฉพาะสำหรับประกอบอาหารได้มากขึ้น เป็นสัดส่วนและถ่ายเทอากาศได้ดี หรือสามารถปรับเปลี่ยนการใช้งานเป็นห้องซักรีดได้ เนื่องจากเชื่อมต่อพื้นที่ซักล้าง โดยฟังก์ชันดังกล่าวเริ่มที่โครงการเวนิว พระราม 5 และ โลฟ บางกอก บูเลอวาร์ด ราชพฤกษ์-ปิ่นเกล้า

การขาย

ทางบริษัทให้ความสำคัญกับการขาย โดยได้ทำการพัฒนาบุคลากรในด้านความสามารถของพนักงานขาย เพื่อให้การขายเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพด้วยการให้บริการทั้งก่อนการขายและหลังการขายอย่างมืออาชีพ ไม่ว่าจะเป็นการจะเป็นการให้ข้อมูลที่ครบถ้วน การตอบข้อซักถามด้วยความสุภาพอ่อนน้อม และดูแลทุกขั้นตอนในการซื้อที่อยู่อาศัยด้วยความใส่ใจ โดยทางบริษัทได้มีการจัดอบรมฝึกฝนพนักงานขายทั้งก่อนและหลังเข้าประจำโครงการอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้พนักงานขายเข้าใจบริบทต่างๆ ของการขายอย่างครบถ้วน สามารถมอบบริการที่ดีที่สุดให้แก่ลูกค้า โดยยึดถือตามหลักมาตรฐานการบริการของทางบริษัทเป็นสำคัญ

การกำหนดราคา

การตั้งราคาของสินค้าในโครงการอสังหาริมทรัพย์ต่างๆ ของทางบริษัทนั้น จะมีการสำรวจ และวิเคราะห์สถานการณ์ทางการตลาดในตลาดอสังหาริมทรัพย์เป็นประจำ เพื่อที่จะสามารถตั้งราคาขายในระดับที่สามารถแข่งขันได้ รวมถึงการตั้งราคาที่สอดคล้องกับสถานะต้นทุนต่างๆ ที่มีการปรับเปลี่ยนอยู่ตลอดเวลา โดยการตั้งราคานี้จะเน้นความสามารถทางการแข่งขันเป็นสำคัญ

การบริหารลูกค้า (Customer Management) ทางบริษัทได้แบ่งแผนดูแลลูกค้าออกเป็น 2 ส่วนคือ

(1) การบริหารลูกค้าสัมพันธ์

เป็นการปลูกฝังจิตสำนึกในการบริการลูกค้าให้แก่พนักงานทุกคน เพื่อให้พนักงานทุกระดับทุกแผนกเข้าใจและใส่ใจกับการบริการลูกค้าอย่างเต็มที่ โดยมีการจัดกิจกรรมต่างๆที่จะเชื่อมสัมพันธ์ระหว่างลูกค้าและพนักงานเข้าด้วยกัน อาทิเช่น กิจกรรมวันงานตามประเพณีต่างๆ และ กิจกรรมพิเศษแล้วแต่โอกาส เพื่อให้พนักงานได้พบปะกับลูกค้าอย่างทั่วถึง

(2) การให้บริการหลังการขาย

เป็นการจัดการบริหารความสัมพันธ์ให้แก่ลูกค้าในเชิงธุรกิจ และการบริการ เพื่อเป็นการมอบความสะดวกรสบายในการอยู่อาศัยและอำนวยความสะดวกทางด้านโอกาสทางธุรกิจให้แก่ลูกค้า เพราะว่าอสังหาริมทรัพย์นั้นเป็นสินค้าที่มีการเพิ่มของมูลค่าอยู่ตลอดเวลา โดยในเชิงธุรกิจนั้นทางบริษัทจัดให้มีแผนก Property Management เพื่ออำนวยความสะดวกในการกระทำธุรกรรมต่างๆทั้งทางด้านการขายต่อและการให้เช่า เกี่ยวกับอสังหาริมทรัพย์ที่ลูกค้าได้ซื้อไปจากทางบริษัท

ทางด้านการบริการ บริษัทได้พัฒนาหน่วยงาน SC Service ให้มีศักยภาพเพิ่มมากยิ่งขึ้น เพื่อสามารถตอบสนองความต้องการต่างๆของลูกค้าผู้พักอาศัยได้อย่างทันทั่วถึง ไม่ว่าจะเป็นงานซ่อมบำรุง งานทำความสะอาดบ้าน งานจัดสวน งานจัดเลี้ยงเนื่องในโอกาสพิเศษต่างๆของลูกค้าผู้พักอาศัย รวมไปถึงงานช่วยเหลือแก้ไขปัญหาต่างๆ เช่น งานบริการ ชัก อบ รีด เป็นต้น

● **ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย**

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของทางบริษัท เป็นกลุ่มลูกค้าระดับกลางขึ้นไป เนื่องจากสินค้าของบริษัทเป็นสินค้าระดับพรีเมียมในทุกเซกเมนต์ และบริษัทยังต้องการเน้นภาพลักษณ์ว่า บริษัทเป็นผู้ในในตลาดบ้านระดับราคา 15 ล้านบาทขึ้นไป ดังนั้นกลุ่มเป้าหมายจึงเน้นเป็นกลุ่มลูกค้าระดับบน คือ เจ้าของธุรกิจขนาดกลางถึงใหญ่เป็นหลัก แต่บริษัทยังได้ขยายฐานลูกค้าเพื่อให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายใหม่ในระดับกลางล่างมากขึ้น โดยเพิ่มการเปิดตัวแบรนด์ “เฟฟ” บ้านเดี่ยวราคา 3-5 ล้านบาท และขยายกลุ่มลูกค้าระดับบนสำหรับคอนโดมิเนียม Super Luxury ทำเลใจกลางเมือง ทำให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างกว้างขวางขึ้น

● **การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย**

เนื่องด้วยผลิตภัณฑ์ของทางบริษัทนั้น เป็นสินค้าประเภท High Involvement ทางบริษัทจึงได้วางกลยุทธ์ช่องทางการจัดจำหน่ายให้สอดคล้องกับประเภทของผลิตภัณฑ์ดังนี้ กล่าวคือ

(1) การขายในโครงการ : เป็นการขายโดยทีมพนักงานขายที่ได้รับการฝึกอบรมพัฒนาตามหลัก Service Standard ของทางบริษัท โดยพนักงานจะดำเนินกิจกรรมทางการขายภายในสำนักงานขายแต่ละโครงการ

(2) การขายภายนอกโครงการ: เป็นการขายและสนับสนุนการขายโดยทีมการตลาด ไม่ว่าจะเป็นการออกบูธต่างๆ ตามห้างสรรพสินค้า และ คอมมูนิตีมอลล์ ชั่นนำ ในทุกๆเดือน รวมถึงการไปจัด Road Show ในต่างประเทศ เพื่อเป็นการเพิ่มยอดขาย หรือ เป็นการเชิญลูกค้าให้เข้ามาแวะชมที่โครงการเพื่อดำเนินกิจกรรมการขายภายในโครงการต่อไป

(3) การเพิ่มช่องทางการขายโดยการหาพันธมิตร ที่เป็น Agent เพื่อขยายฐานลูกค้าไปยังกลุ่มเป้าหมายที่เป็นชาวต่างชาติ สำหรับโครงการคอนโดมิเนียม แนวรถไฟฟ้า ใจกลาง CBD และโครงการคอนโดมิเนียมตากอากาศทั้งที่ พัทยา และหัวหิน

การแข่งขันภายในอุตสาหกรรม

• สถานการณ์ตลาดอสังหาริมทรัพย์

เศรษฐกิจไทยในปี 2559 มีการเติบโตอย่างช้าๆ โดยมีตัวกระตุ้นหลักมาจากภาครัฐ ทั้งการใช้จ่ายลงทุน และการออกมาตรการต่างๆ ขณะที่การฟื้นตัวของเศรษฐกิจโลกที่ยังไม่ชัดเจน ยกเว้นสหรัฐอเมริกา กระทบต่อภาคการส่งออก และการลงทุนภาคเอกชนที่ยังคงชะลอตัว รวมถึงภาระหนี้ครัวเรือนที่ยังอยู่ระดับสูง ส่งผลให้ความเชื่อมั่น กำลังซื้อและความสามารถชำระหนี้ของภาคครัวเรือนและธุรกิจลดลง ทำให้ภาคอสังหาริมทรัพย์ในปี 2559 ยังอยู่ในภาวะชะลอตัวต่อเนื่องจากปี 2558 แม้ว่ารัฐบาลจะออกมาตรการกระตุ้นภาคอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งส่งผลให้จำนวนหน่วยที่อยู่อาศัยโอนกรรมสิทธิ์ที่เกิดขึ้นในช่วง 4 เดือนแรกของปี 2559 มีจำนวนเพิ่มขึ้นถึง 57% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน แต่หลังจากหมดมาตรการกระตุ้นจากภาครัฐในเดือนเมษายน 2559 ภาคอสังหาริมทรัพย์เริ่มชะลอตัวลง รวมถึงมีการเลื่อนกิจกรรมการตลาดของทุกภาคส่วนในช่วงไตรมาสที่ 4 ประกอบกับผู้ประกอบการส่วนใหญ่ยังมีอุปทานที่อยู่อาศัยรอขายอยู่ส่วนหนึ่ง จึงชะลอการเปิดตัวโครงการใหม่ออกไป โดยข้อมูลจาก บจก. เอเจนซี่ ฟอร์ เรียล เอสเตท แอฟแฟร์ส พบว่าโครงการที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑลที่เปิดใหม่ในปี 2559 มีจำนวนหน่วยเพิ่มขึ้นเพียงเล็กน้อย คิดเป็นร้อยละ 2 แต่มีมูลค่าโครงการลดลง คิดเป็นร้อยละ 12 ซึ่งการลดลงของมูลค่านี้เป็นผลมาจาก ในปี 2559 มีการพัฒนาที่อยู่อาศัยราคาแพงลดลง สำหรับตลาดอาคารสำนักงานให้เช่ามีแนวโน้มดีขึ้นจากอัตราค่าเช่าเฉลี่ยที่เพิ่มขึ้น สำหรับปี 2560 เศรษฐกิจไทยยังคงมีแนวโน้มฟื้นตัวอย่างค่อยเป็นค่อยไป และยังคงมีความไม่แน่นอนจากปัจจัยลบต่างๆ ทั้งในประเทศและต่างประเทศ ซึ่งอาจส่งผลต่อความเชื่อมั่นของผู้บริโภคได้ อย่างไรก็ตาม ผู้บริโภคยังให้ความสำคัญกับความเป็นมืออาชีพและแบรนด์ที่น่าเชื่อถือของผู้ประกอบการ โดยเฉพาะผู้ประกอบการกลุ่มบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ ดังจะเห็นได้จาก ในปี 2559 ส่วนแบ่งการตลาดของผู้ประกอบการกลุ่มบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์มีสัดส่วนสูงถึง 84% ของจำนวนหน่วยโครงการที่เปิดใหม่ทั้งหมดของภาคอสังหาริมทรัพย์

บ้านจัดสรรและคอนโดมิเนียม

ในปี 2559 จำนวนการจดทะเบียนใหม่ของที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล มีจำนวนทั้งสิ้น 123,383 หน่วย ลดลงร้อยละ 0.4 เมื่อเทียบกับปี 2558 เมื่อวิเคราะห์แยกตามประเภทและการสร้างที่อยู่อาศัยแล้วพบว่า ในปี 2559 คอนโดมิเนียมยังคงมีสัดส่วนมากที่สุดร้อยละ 56 รองลงมาได้แก่ บ้านเดี่ยวและทาวน์เฮ้าส์ โดยมีสัดส่วน 26 และ 13 ตามลำดับ เทียบกับปี 2558 ที่มีสัดส่วนร้อยละ 55, 25 และ 15 ตามลำดับ ที่อยู่อาศัยส่วนใหญ่เป็นของโครงการจัดสรรซึ่งมีสัดส่วนร้อยละ 82 ขณะที่ที่อยู่อาศัยสร้างเองมีสัดส่วนร้อยละ 18 ซึ่งใกล้เคียงกับปี 2558

ตารางการจดทะเบียนเพิ่มขึ้นของที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ปี 2555 - 2559

(หน่วย : ยูนิต)

ประเภท	2555	2556	2557	2558	2559
ภาพรวมทั้งหมด	125,020	132,302	133,439	123,830	123,383
จัดสรร	101,583	109,017	108,993	101,455	101,469
สร้างเอง	23,437	23,285	24,446	22,375	21,914
บ้านเดี่ยว	31,745	31,465	33,593	31,428	31,912
จัดสรร	10,887	13,869	13,056	11,837	12,761
สร้างเอง	20,858	17,596	20,537	19,591	19,151
บ้านแฝด	1,173	2,601	2,906	2,461	2,014
จัดสรร	1,069	2,470	2,820	2,366	1,895
สร้างเอง	104	131	86	95	119

ประเภท	2555	2556	2557	2558	2559
ทาว์นเฮ้าส์	9,102	17,068	14,936	18,690	16,344
จัดสรร	8,750	16,433	13,998	17,946	15,721
สร้างเอง	352	635	938	744	623
อาคารพาณิชย์	4,591	9,728	6,946	3,623	3,417
จัดสรร	2,468	4,805	4,061	1,678	1,396
สร้างเอง	2,123	4,923	2,885	1,945	2,021
คอนโดมิเนียม	78,409	71,440	75,058	67,628	69,696

ที่มา : สำนักงานเขตกรุงเทพมหานคร เทศบาลและสำนักงานจังหวัดในปริมณฑล

รวบรวมโดย : ส่วนข้อมูลที่อยู่อาศัย ฝ่ายวิชาการและศูนย์ข้อมูลที่อยู่อาศัยธนาคารอาคารสงเคราะห์

เมื่อพิจารณาด้านอุปทานพบว่าปี 2559 ที่อยู่อาศัยที่เสนอขายในเขตกรุงเทพฯและปริมณฑล จากยอดเหลือขาย ณ สิ้นปี 2558 รวมกับโครงการเปิดใหม่ปี 2559 มีจำนวนรวม 281,417 หน่วย คิดเป็นมูลค่าโครงการ 1,043,837 ล้านบาท โดยเป็นโครงการเปิดใหม่ 110,575 หน่วยหรือคิดเป็นร้อยละ 39 ของโครงการทั้งหมด เพิ่มจากปี 2558 ร้อยละ 2 และมีมูลค่าโครงการเปิดใหม่รวม 382,105 ล้านบาทหรือร้อยละ 37 ของทั้งหมด โดยมีมูลค่าลดลงจากปี 2558 ร้อยละ 12 และการพัฒนายังคงมีแนวโน้มไปในทิศทางเดียวกับปีที่ผ่านมา คือ การเปิดตัวโครงการคอนโดมิเนียมเป็นส่วนใหญ่ แต่มีสัดส่วนการเปิดตัวของคอนโดมิเนียมลดลงจากร้อยละ 58 เป็นร้อยละ 53 ขณะที่สัดส่วนของบ้านเดี่ยวลดลงเล็กน้อยจากร้อยละ 12 เป็นร้อยละ 11 และทาว์นเฮ้าส์สัดส่วนเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 27 จากร้อยละ 23 ในปี 2558

โครงการที่อยู่อาศัยที่เปิดใหม่มีมูลค่าต่อหน่วยลดลง โดยราคาขายเฉลี่ยต่อหน่วยของอสังหาริมทรัพย์มีราคาเฉลี่ยลดลงจาก 4.03 ล้านบาทต่อหน่วยในปี 2558 เป็น 3.46 ล้านบาทในปี 2559 เนื่องจากในปี 2559 มีการเปิดตัวโครงการราคาแพงลดลง ส่งผลให้ราคาขายเฉลี่ยต่อหน่วยลดลง

ตารางแสดงผลการสำรวจตลาดที่อยู่อาศัยปี 2559

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

ที่มา : บจก. เอเจนซี ฟอร์ รีเอสเสตท แอฟแฟร์ส

จากการสำรวจตลาดพบว่าโครงการบ้านเดี่ยวที่เปิดขายใหม่ในปี 2559 ผู้ประกอบการยังคงมุ่งทำตลาดกับกลุ่มลูกค้าระดับกลางเป็นหลัก ดังจะเห็นได้จากโครงการบ้านเดี่ยวราคา 3 - 5 ล้านบาทมีส่วนแบ่งตลาดสูงสุดถึงร้อยละ 49 และรองลงมาเป็นระดับราคา 5 - 10 ล้านบาทในสัดส่วนร้อยละ 42 ณ สิ้นปี 2559 บ้านเดี่ยวมีจำนวนหน่วยในการเสนอขายรวมทั้งหมดถึง 51,972 หน่วย และมีมูลค่าโครงการรวมคิดเป็นร้อยละ 32 ของมูลค่าโครงการที่เปิดขายในปี 2559 โดยมีสัดส่วนบ้านเดี่ยวระดับราคากลาง (ราคา 5-10 ล้านบาท) สูงสุดคิดเป็นร้อยละ 39

ตลาดทาวน์เฮ้าส์มีจำนวนหน่วยที่เปิดขายในปี 2559 รวม 78,931 หน่วย คิดเป็นร้อยละ 28 ของจำนวนหน่วยทั้งหมด เพิ่มขึ้นจากปี 2558 ร้อยละ 4 และมีมูลค่ารวมประมาณร้อยละ 19 ของจำนวนที่อยู่อาศัยที่เปิดขาย โดยโครงการทาวน์เฮ้าส์ที่เปิดตัวใหม่ ในปี 2559 มีจำนวนหน่วยทั้งสิ้น 29,932 หน่วย เพิ่มขึ้นจากปี 2558 ร้อยละ 20 เมื่อแยกตามระดับราคาพบว่า ทาวน์เฮ้าส์ราคาต่ำกว่า 2 ล้านบาทมีส่วนแบ่งตลาดมากที่สุด โดยมีจำนวนหน่วยเปิดขาย 13,414 หน่วย หรือร้อยละ 45

ในปี 2559 ตลาดคอนโดมิเนียมยังคงมีจำนวนสูงสุดในตลาดที่พักอาศัยโดยมีจำนวน 125,699 หน่วย หรือร้อยละ 45 และมีมูลค่าโครงการรวม 416,753 ล้านบาทลดลงจากปีที่แล้วร้อยละ 1 โดยจำนวนหน่วยขายที่เปิดใหม่ในปี 2559 มีจำนวนหน่วยเปิดขาย 58,350 ลดลงร้อยละ 7 และมีมูลค่าโครงการรวม 192,659 ล้านบาท ลดลงจากปีที่แล้วร้อยละ 19 โดยมีราคาเฉลี่ยต่อหน่วย 3.30 ล้านบาท ลดลงจาก 3.80 ล้านบาทในปี 2558 ทั้งนี้เนื่องมาจากสัดส่วนการเปิดตัวของคอนโดมิเนียมระดับราคาสูงกว่า 5 ล้านบาท ในปี 2559 มีจำนวนลดลงจากร้อยละ 17 ในปี 2558 เป็นร้อยละ 16 ในปี 2559

ตารางแสดงโครงการเปิดใหม่ ปี 2559

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

ที่มา : บจก. เอเจนซี ฟอรั่ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส

ภาพรวมภาคอสังหาริมทรัพย์ในปี 2560 ยังอยู่ในภาวะที่ทรงตัว โดยปัจจัยลบในปี 2559 ยังคงเป็นปัจจัยลบต่อเนื่องมาในปี 2560 อาทิ ความเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อของสถาบันการเงิน ปัญหานี้ครัวเรือนที่อยู่ในระดับสูง และราคาที่ดินที่ปรับตัวสูงขึ้น รวมถึงในปี 2560 รัฐบาลยังไม่ได้มีการออกมาตรการเสริมเพื่อมากระตุ้นภาคอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อความต้องการที่อยู่อาศัย และความเชื่อมั่นของผู้บริโภคในการใช้จ่าย รวมถึงการลงทุนในสินทรัพย์ขนาดใหญ่ ทำให้ผู้บริโภคจะพิจารณาเลือกซื้อโครงการของผู้ประกอบการที่มีความน่าเชื่อถือและเป็นที่ยอมรับ ทำให้ตลาดอสังหาริมทรัพย์จะมีการแข่งขันที่รุนแรง ผู้ประกอบการต้องมีประสบการณ์ ต้องเข้าใจความต้องการของผู้บริโภค สามารถปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลง และ มีความสามารถในการบริหารจัดการที่ผู้บริโภคมีความเชื่อถือและยอมรับ

การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

● การจัดหาที่ดินและการจัดหา Supplier

โครงการเพื่อขาย จะเน้นพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยหลายประเภทและระดับราคา มุ่งเน้นในทำเลเดิมซึ่งมีฐานลูกค้าชัดเจน และในทำเลใหม่ที่แตกต่างกันเพื่อกระจายความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจ บริษัทให้ความสำคัญในการจัดหาที่ดินที่มีศักยภาพ เพื่อนำมาพัฒนาโครงการเป็นอย่างมากเนื่องจากเป็นปัจจัยหลักในการแข่งขันทั้งในเรื่องต้นทุนและทำเลที่ตั้ง โดยนโยบายในปี 2559 บริษัทมีนโยบายทั้งซื้อที่ดินในลักษณะที่พร้อมพัฒนา และ การซื้อที่ดินที่มีทำเลดีเพิ่มเติมไว้ เพื่อรอการพัฒนาภายในระยะเวลา 1-2 ปีข้างหน้า ทั้งในกรุงเทพมหานคร ปริมณฑล และที่ดินต่างจังหวัดที่มีศักยภาพด้านการขยายตัวของประชากร ที่อยู่อาศัย และเศรษฐกิจ อย่างต่อเนื่อง

ในขั้นตอนการจัดหาที่ดินและพัฒนาโครงการ บริษัทมีทีมวิจัยในการสำรวจสถานะตลาดและการแข่งขัน รวมทั้งพฤติกรรมผู้บริโภค จากนั้นจะทำการประมวลผลการศึกษาเพื่อนำมากำหนดแนวคิดรูปแบบ ทำเลที่ตั้งที่เหมาะสมของโครงการ และประเมินความเป็นไปได้ของโครงการ จากนั้นจึงจะดำเนินการจัดหาที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการแบบเชิงรุก ซึ่งบริษัท อาจติดต่อผ่านเจ้าของที่ดินโดยตรง ผ่านนายหน้า หรือ ติดต่อขอซื้อผ่านสถาบันการเงิน ในราคาที่เหมาะสมเมื่อเปรียบเทียบกับราคาตลาด ราคาประเมินของทางราชการ และราคาประเมินจากการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ

สำหรับการจัดหาวัสดุก่อสร้างสำหรับโครงการ บริษัท ได้มีการเจรจาต่อรองผู้ผลิตวัสดุก่อสร้างเพื่อให้ได้สินค้าที่มีคุณภาพดีในราคาที่เหมาะสม โดยบริษัทจะเป็นผู้จัดซื้อวัสดุก่อสร้างเองบางประเภท เช่น เสาเข็ม สุขภัณฑ์ เฟอร์นิเจอร์ และระบบรักษาความปลอดภัยที่ติดตั้งในบ้านทุกหลัง ทั้งนี้นอกจากจะสามารถรักษาคุณภาพของสินค้าแล้วยังทำให้สามารถควบคุมต้นทุนการก่อสร้างได้อีกด้วย ส่วนการคัดเลือกผู้รับเหมานั้นบริษัทมีทีมวิศวกรและทีมงานที่ทำหน้าที่คัดเลือกผู้รับเหมาที่มีคุณภาพมีประสบการณ์และมีเครดิตทางการค้าที่ดี โดยได้มีการกำหนดมาตรฐานในการทำงานและตารางการตรวจรับงานที่ชัดเจน

● ขั้นตอนและเทคโนโลยีการผลิต

ในขั้นตอนการพัฒนาธุรกิจบ้านจัดสรรนั้น บริษัท ให้ความสำคัญกับรายละเอียดในทุกขั้นตอน โดยก่อนการกำหนดโครงการพัฒนาบ้านจัดสรรใดๆ บริษัทจะมีการสำรวจทำเลและวิเคราะห์ข้อมูล ซึ่งจะทำให้การสำรวจโดยทีมวิจัยของบริษัท เพื่อศึกษาความต้องการ รูปแบบพฤติกรรมของผู้บริโภคเพื่อวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการ และในการวิเคราะห์นั้นจะเป็นการทำงานร่วมกันระหว่างทีมวิจัย ทีมงานด้านการตลาดที่บริหารงานก่อสร้าง และฝ่ายบริหาร โดยจะผสมผสานและผนวกรูปแบบโครงการซึ่งเป็นจุดขายและเป็นความได้เปรียบในเชิงการแข่งขันเข้าไปด้วย เช่น การออกแบบพื้นที่ใช้สอยด้วยนวัตกรรมใหม่ เทคโนโลยีการก่อสร้างประเภทประหยัดพลังงาน ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ ระบบความปลอดภัยแบบ Double Security เป็นต้น นอกจากนี้บริษัทยังให้ความสำคัญกับการบริหารงานก่อสร้างซึ่งรวมถึงการคัดเลือกผู้รับเหมาที่มีความชำนาญ มีประสบการณ์และความน่าเชื่อถือที่ดี

ประกอบกับบริหารจัดการการจัดซื้อวัสดุก่อสร้างที่ดี และมีหน่วยงานตรวจสอบคุณภาพ (QC) ซึ่งเป็นหน่วยงานภายในของบริษัท สำหรับตรวจสอบและควบคุมคุณภาพให้ได้มาตรฐานเดียวกันทุกโครงการ

- ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

ทุกโครงการของบริษัท บริษัทได้จัดให้มีระบบบำบัดน้ำเสียสำหรับบ้านแต่ละหลังและระบบบำบัดน้ำเสียส่วนกลาง เพื่อมิให้ส่งผลกระทบต่อแหล่งน้ำสาธารณะรวมทั้งได้มีการออกแบบระบบสาธารณูปโภคที่เหมาะสมเพื่อมิให้ส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม โดยเฉพาะคอนโดมิเนียมขนาดใหญ่ทุกอาคารจะต้องจัดทำรายงานการวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม (EIA) และจะต้องผ่านความเห็นชอบจากสำนักงานนโยบายและแผนทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม ก่อนดำเนินการก่อสร้าง

งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทมีงานที่ยังไม่ได้ส่งมอบจำนวน 315 ยูนิต มูลค่ารวมประมาณ 4,199.77 ล้านบาท ทั้งจำนวนเป็นโครงการคอนโดมิเนียม ซึ่งอยู่ระหว่างการก่อสร้าง

โครงการ	จำนวน (ยูนิต)	มูลค่า (ล้านบาท)
1. ศาลาแดง วัน	76	1,510.46
2. ปิ่นนิก	68	1,252.00
3. ทเวนต์เอท ซิตลม	59	1,145.87
4. แชมเบอร์ส ซาน	112	291.44
รวม	315	4,199.77

โครงการในอนาคต

ในปี 2560 บริษัทมีแผนการเปิดโครงการใหม่ จำนวน 17 โครงการ มูลค่าโครงการรวมประมาณ 26,760 ล้านบาท (ทั้งนี้ข้อมูลอาจมีการปรับเปลี่ยนได้ตามสถานการณ์ทางการตลาด) ตามรายละเอียดดังต่อไปนี้

เจ้าของกรรมสิทธิ์ และผู้ดำเนินการ	ประเภทโครงการ	สถานที่ตั้ง	ระยะเวลาเปิด	มูลค่าโครงการ	ความคืบหน้า
SC	หมู่บ้านจัดสรร	ถ.สุขุมวิท 101*	ไตรมาสที่ 1	1,300	อยู่ระหว่างการก่อสร้าง
SC	หมู่บ้านจัดสรร	ถ.อินทราภรณ์	ไตรมาสที่ 1	940	อยู่ระหว่างการก่อสร้าง
SC	คอนโดมิเนียม	ถ.รัชดา - งามอินทรา	ไตรมาสที่ 1	780	อยู่ระหว่างการก่อสร้าง
SC	คอนโดมิเนียม	ถ.ชิดลม**	ไตรมาสที่ 1	8,000	อยู่ระหว่างการก่อสร้าง
SC	หมู่บ้านจัดสรร	ถ.นครอินทร์	ไตรมาสที่ 2	760	อยู่ระหว่างการก่อสร้าง
SC	หมู่บ้านจัดสรร	ถ.ศรีนครินทร์	ไตรมาสที่ 2	2,400	อยู่ระหว่างการก่อสร้าง
SC	หมู่บ้านจัดสรร	ถ.รังสิต-นครนายก	ไตรมาสที่ 3	1,200	อยู่ระหว่างการก่อสร้าง
SC	หมู่บ้านจัดสรร	ถ.จรัญสนิทวงศ์ 13	ไตรมาสที่ 3	2,800	อยู่ระหว่างการก่อสร้าง
VL	หมู่บ้านจัดสรร	ถ.กาญจนาภิเษก	ไตรมาสที่ 3	1,500	อยู่ระหว่างการพัฒนาผลิตภัณฑ์
SC	หมู่บ้านจัดสรร	ถ.รามคำแหง 9	ไตรมาสที่ 3	400	อยู่ระหว่างการพัฒนาผลิตภัณฑ์
SC	หมู่บ้านจัดสรร	ถ.ศรีสมาน	ไตรมาสที่ 4	2,300	อยู่ระหว่างการพัฒนาผลิตภัณฑ์
SC	อาคารพาณิชย์	ถ.แจ้งวัฒนะ	ไตรมาสที่ 4	300	อยู่ระหว่างการพัฒนาผลิตภัณฑ์
SC	อาคารพาณิชย์	ถ.เพชรเกษม	ไตรมาสที่ 4	500	อยู่ระหว่างการพัฒนาผลิตภัณฑ์
SC	หมู่บ้านจัดสรร	ถ.วิภาวดี 62	ไตรมาสที่ 4	440	อยู่ระหว่างการพัฒนาผลิตภัณฑ์
SC	หมู่บ้านจัดสรร	ถ.อินทราภรณ์	ไตรมาสที่ 4	490	อยู่ระหว่างการพัฒนาผลิตภัณฑ์
SC	หมู่บ้านจัดสรร	ถ.ราชพฤกษ์	ไตรมาสที่ 4	350	อยู่ระหว่างการพัฒนาผลิตภัณฑ์
SC	หมู่บ้านจัดสรร	ถ.บางกรวย - จงถนนอม	ไตรมาสที่ 4	2,300	อยู่ระหว่างการพัฒนาผลิตภัณฑ์

* เป็นโครงการ ที่เปิดให้กับลูกค้าระดับ VIP เข้าเยี่ยมชมและจองบ้านเดี่ยว ในเดือนธันวาคม 2559 และจะเปิดโครงการอย่างเป็นทางการในปี 2560

** เป็นโครงการ ที่เปิดให้กับลูกค้าระดับ VIP เข้าเยี่ยมชมและจองห้องชุด ในเดือนตุลาคม 2559 และจะเปิดโครงการอย่างเป็นทางการในปี 2560

2.2 ธุรกิจให้เช่าและให้บริการด้านอสังหาริมทรัพย์

(1) ธุรกิจอาคารสำนักงานให้เช่า

ลักษณะผลิตภัณฑ์ หรือบริการ

บริษัทและบริษัทย่อยมีอาคารสำนักงานให้เช่าทั้งสิ้น 5 แห่ง คือ อาคารชินวัตรทาวเวอร์ 1, 2 และ 3 ซึ่งเป็นอาคารสำนักงานขนาดใหญ่และอาคารขนาดกลางอื่นอีก 2 แห่ง โดยมีรายละเอียดลักษณะโครงการดังนี้

โครงการ	เจ้าของ กรรมสิทธิ์และ ผู้ดำเนินการ	สถานที่ตั้ง/ ขนาดที่ดิน	รายละเอียดโครงการ	พื้นที่ให้เช่า	อัตราการเช่าพื้นที่ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559
อาคารชินวัตร ทาวเวอร์ 3	SC	1010 ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงจตุจักร เขตจตุจักร กรุงเทพฯ (9-1-52 ไร่)	อาคารสำนักงานสูง 38 ชั้น รวมชั้นใต้ดิน 2 ชั้น แบ่งออกเป็น <ul style="list-style-type: none"> • ส่วนสำนักงาน 33 ชั้น • Conference Room 2 ชั้น • ศูนย์การค้า (Plaza) 1 ชั้น (Lobby) • อาคารจอดรถ 10 ชั้น และชั้นใต้ดิน 2 ชั้น • พื้นที่จอดรถ 1,200 คัน 	พื้นที่ให้เช่ารวม 53,844 ตร.ม. <ul style="list-style-type: none"> • สำนักงาน 48,735 ตร.ม. • ศูนย์การค้า 713 ตร.ม. • Conference 4,396 ตร.ม. 	ร้อยละ 83 ของพื้นที่เช่า
อาคารชินวัตร ทาวเวอร์ 1	SC	414 ถนนพหลโยธิน แขวง สามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ (1-2-82 ไร่)	อาคารสำนักงาน 31 ชั้น และชั้นใต้ดิน 1 ชั้น แบ่งออกเป็น <ul style="list-style-type: none"> • ส่วนสำนักงาน 21 ชั้น • ศูนย์การค้า (Plaza) 2 ชั้น • พื้นที่จอดรถ 9 ชั้น จำนวน 376 คัน 	พื้นที่ให้เช่ารวม 22,457 ตร.ม. <ul style="list-style-type: none"> • สำนักงาน 22,147 ตร.ม. • ศูนย์การค้า 310 ตร.ม. 	ร้อยละ 99 ของพื้นที่เช่า

โครงการ	เจ้าของ กรรมสิทธิ์และ ผู้ดำเนินการ	สถานที่ตั้ง/ ขนาดที่ดิน	รายละเอียดโครงการ	พื้นที่ให้เช่า	อัตราการเช่าพื้นที่ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559
อาคารชินวัตร ทาวเวอร์ 2	SC	1291/1 ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ (1-3-98 ไร่)	อาคารสำนักงาน 20 ชั้น และชั้นใต้ดิน 1 ชั้น แบ่งออกเป็น <ul style="list-style-type: none"> • ส่วนสำนักงาน 13 ชั้น • ศูนย์การค้า (Plaza) 3 ชั้น • พื้นที่จอดรถ 4 ชั้น จำนวน 383 คัน 	พื้นที่ให้เช่ารวม 16,220.00 ตร.ม. <ul style="list-style-type: none"> • สำนักงาน 13,167.90 ตร.ม. • ศูนย์การค้า 3,052.10 ตร.ม. 	ร้อยละ 100 ของพื้นที่เช่า
Computer Center Building (อาคาร CC)	SC	29 หมู่ที่ 7 ถนนเลี้ยวเมือง ปากเกร็ด ต. บางตลาด อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี (2-2-70 ไร่)	<ul style="list-style-type: none"> • ส่วนสำนักงาน 4 ชั้น • พื้นที่จอดรถจำนวน 28 คัน 	พื้นที่ใช้สอยรวม 8,322.75 ตร.ม.	ร้อยละ 100 ของพื้นที่เช่า
Technical Training Center & Car Park Building (อาคาร TTC)	OA*	เลขที่ 1285 ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ (0-3-85.65 ไร่)	อาคารสำนักงาน 8 ชั้น และชั้นใต้ดิน 1 ชั้น แบ่งออกเป็น <ul style="list-style-type: none"> • ส่วนสำนักงาน 3 ชั้น • พื้นที่จอดรถจำนวน 118 คัน 	พื้นที่ใช้สอยรวม 6,487 ตร.ม.	ร้อยละ 100 ของพื้นที่เช่า

หมายเหตุ * ทำสัญญาเช่าที่ดินระยะยาวกับสำนักงานทรัพย์สินส่วนพระมหากษัตริย์

อาคารชินวัตรทาวเวอร์ 3

อาคารชินวัตรทาวเวอร์ 3 ถือกรรมสิทธิ์และดำเนินการโดยบริษัท โดยเป็นทั้งอาคารทำการของบริษัท และให้เช่า ซึ่งบริษัทจะมีรายได้ค่าเช่าและค่าบริการจากผู้เช่าอาคาร รวมทั้งรายได้จากการให้บริการสิ่งอำนวยความสะดวกภายในอาคารทั้งจากผู้เช่าอาคารและจากบุคคลภายนอก โดยอาคารชินวัตรทาวเวอร์ 3 เป็นอาคารสำนักงานแรกที่บริษัท ได้นำนวัตกรรมด้านการสื่อสารโทรคมนาคมและเทคโนโลยีสารสนเทศที่ทันสมัยที่สุดและเทคโนโลยีระบบอัตโนมัติในอาคารที่มีศักยภาพสูงรวมไว้ด้วยกัน เป็นอาคารประหยัดพลังงานซึ่งได้รับรางวัลอนุรักษ์พลังงานดีเด่นจากกระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีและสิ่งแวดล้อม รางวัลอาคารอนุรักษ์พลังงานของอาเซียน และเป็น 1 ใน 13 อาคารที่กรุงเทพมหานครคัดเลือกให้เป็นอาคารที่ได้รับรางวัลประกาศเกียรติคุณ “อาคารปลอดภัย อุณิใจทั้งเมือง” (Outstanding Safety Building Management Award) ตัวอาคารประกอบไปด้วย ส่วนทาวเวอร์สูง 38 ชั้น ส่วนโพเดียมสูง 14 ชั้น ภายใต้แนวความคิดของ Smart Building ดังมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

- ระบบเครือข่ายที่รองรับการขยายตัวในอนาคต ประกอบไปด้วยเคเบิลใยแก้วนำแสง (Fiber Optic Backbone) ในอาคาร เพื่อรองรับการขยายตัวของธุรกิจและเชื่อมต่อระบบอินเทอร์เน็ตและดาวเทียมไทยคม นอกจากนี้ยังมีระบบโทรศัพท์ที่มีขีดความสามารถสูงระบบโทรศัพท์เรียกตรงอัตโนมัติ (DID) ผ่านชุมสายโทรศัพท์สาขา (PABX) ที่ทันสมัย สามารถรองรับการใช้งานได้ถึง 100,000 สายต่อชั่วโมง
- สิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน ได้แก่
 - ห้องประชุมและห้องจัดเลี้ยงครบวงจร เพียบพร้อมไปด้วยโสตทัศนูปกรณ์ที่ทันสมัย ห้องประชุมดังกล่าวได้ติดตั้งระบบอินเทอร์เน็ต การสื่อสารผ่านดาวเทียม และ VDO Conference เพื่อรองรับกิจกรรมทุกรูปแบบ รวมทั้งห้องจัดเลี้ยงขนาดใหญ่
 - พลาซ่า 1 ชั้น เป็นศูนย์รวมของร้านค้าและศูนย์บริการ เช่น ธนาคาร ศูนย์บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ ร้านอาหารและเครื่องดื่ม และร้านสะดวกซื้อ
- งานระบบที่ออกแบบโดยคำนึงถึงความสะดวกสบายของลูกค้าเป็นหลัก ได้แก่
 - การออกแบบช่อง Shaft ที่แยกส่วนของระบบไฟฟ้าและการสื่อสารออกจากกัน
 - ระบบลิฟต์ความเร็วสูงทั้งสิ้น 23 ตัวโดยแบ่งโซนเพื่อรองรับการใช้งานอย่างมีประสิทธิภาพ
 - ระบบปรับอากาศที่ทันสมัยและมีระบบหมุนเวียนอากาศเพื่อทำให้อากาศบริสุทธิ์ขึ้น
 - ระบบไฟฟ้าสำรองฉุกเฉินสูงกว่ามาตรฐาน
 - ระบบกล้อง Digital วงจรปิดในการควบคุมความปลอดภัยของพื้นที่ส่วนกลาง
 - ระบบน้ำดื่มส่วนกลางที่สะอาดปราศจากเชื้อโรค (Purified Drinking Water System)
 - ระบบศูนย์กลางเวลาของอาคาร (Master Time Clock System)
- อาคารประหยัดพลังงาน เป็นระบบควบคุมอัตโนมัติด้วยคอมพิวเตอร์ประสิทธิภาพสูง ที่ทำการควบคุมและตรวจสอบการทำงานของระบบปรับอากาศ ระบบแสงสว่าง ระบบกระจายลมเย็น ระบบป้องกันอัคคีภัย ระบบลิฟต์ และระบบรักษาความปลอดภัย

อาคารชินวัตรทาวเวอร์ 3 นอกจากจะเป็นอาคารที่ทันสมัยด้วยระบบเทคโนโลยีแล้ว ยังให้ความสำคัญกับการให้บริการลูกค้าและความปลอดภัยของผู้ที่อยู่ในอาคารด้วยศูนย์บริการรับแจ้งดำเนินการช่วยเหลือให้กับผู้เช่าตลอด 24 ชั่วโมง ระบบควบคุมการผ่านเข้าออกพื้นที่ (Access Control) ที่ควบคุมการเข้า-ออก และระบบรักษาความปลอดภัยดูแลความเรียบร้อยและความปลอดภัย 24 ชั่วโมง

อาคารชินวัตรทาวเวอร์ 1 และ 2

อาคารชินวัตรทาวเวอร์ 1 และอาคารชินวัตรทาวเวอร์ 2 เดิมถือกรรมสิทธิ์โดยกองทุนแอสเสท เน็ตเวิร์ค (ANET) และดำเนินการโดย บริษัท เอสซี ออฟฟิศ ปาร์ค จำกัด นับตั้งแต่วันที่ 1 สิงหาคม 2553 เป็นต้นมา บริษัท เอสซี แอสเสท คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ได้ทำการซื้ออาคารทั้งสองแห่งจาก ANET และถือกรรมสิทธิ์ใน อาคารชินวัตรทาวเวอร์ 1 และ 2 โดย ทั้งนี้ บริษัทได้ทำสัญญาให้ บริษัท เอสซี ออฟฟิศ ปาร์ค จำกัด เป็นผู้บริหาร อาคารทั้งสองดังกล่าวเพียงรายเดียว โดยจะได้รับรายได้ค่าบริการจากบริษัทเป็นรายเดือน

อาคารชินวัตรทาวเวอร์ 1 และ 2 เป็นอาคารสำนักงานที่มีการเตรียมและจัดวางระบบต่างๆ ที่มี มาตรฐานและความทันสมัยเพื่อรองรับกับความต้องการของลูกค้าโดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

- ระบบโทรศัพท์เรียกตรงอัตโนมัติ (DID) ผ่านชุมสายโทรศัพท์สาขา (PABX) สามารถเชื่อมต่อ หมายเลขภายในระหว่างอาคารทั้งสองแห่ง
- ระบบไฟฟ้าสำรองขนาดใหญ่ เพื่อป้องกันเหตุขัดข้องทางไฟฟ้าและการหยุดชะงักของระบบต่างๆ ที่ดำเนินการอยู่ภายในอาคาร อันเป็นเหตุให้เกิดความเสียหายต่อผู้เช่า
- ระบบความปลอดภัยภายในอาคาร
 - การรักษาความปลอดภัย มีระบบควบคุมการเข้าออกพื้นที่ (Access Control) และระบบ โทรทัศน์วงจรปิด (CCTV)
 - การป้องกันอัคคีภัย มีระบบเตือนภัยฉุกเฉิน ตรวจสอบความร้อนและควัน อุปกรณ์ป้องกัน อัคคีภัยอื่นๆ ตลอดจนมีเจ้าหน้าที่ผจญเพลิง พร้อมอุปกรณ์ผจญเพลิงตลอด 24 ชม. ซึ่งได้รับการอบรมจากหน่วยฝึก ของรัฐและเอกชนที่มีมาตรฐานรับรอง
- สิ่งอำนวยความสะดวก มีพลาซ่าเป็นศูนย์รวมร้านค้าและศูนย์บริการ เช่น ธนาคาร บริษัท หลักทรัพย์ ศูนย์บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ ร้านอาหาร และเครื่องดื่ม เป็นต้น
- ห้องประชุม และ Sky Lounge ที่อาคารชินวัตรทาวเวอร์ 1 มีระบบโสตทัศนูปกรณ์ที่ทันสมัย เพื่อ รองรับการจัดกิจกรรมของผู้เช่า

สำหรับอาคารสำนักงานขนาดกลางอีก 2 แห่ง ได้แก่ Computer Center Building (อาคาร CC) ซึ่งเป็นสำนักงานให้เช่าบนถนนเลี้ยวเมืองปากเกร็ด ถือกรรมสิทธิ์และดำเนินการโดย SC และ Technical Training Center & Car Park (อาคาร TTC) ซึ่งเป็นสำนักงานให้เช่า บนถนนพหลโยธิน ดำเนินการโดย OA

การตลาดและการแข่งขัน

ภาวะการตลาด

● กลยุทธ์การแข่งขัน

บริษัทมุ่งพัฒนาอาคารสำนักงานในทำเลที่การคมนาคมสะดวก ใกล้ทางด่วน ทางยกระดับ เส้นทาง รถไฟฟ้า อยู่ใกล้ชุมชน ห้างสรรพสินค้า และโรงแรม นอกจากนี้ยังเน้นการให้บริการด้านระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ และอุปกรณ์ที่ครบวงจร เช่น อินเทอร์เน็ตความเร็วสูง คอมพิวเตอร์ Video Conference ระบบเสียงเครื่องฉายสไลด์ หรือวีดีโอ จอสำหรับการนำเสนอ การบันทึกภาพและเสียง เป็นต้น ทั้งนี้เพื่อเป็นการอำนวยความสะดวกให้แก่ผู้เช่า อาคารและบุคคลภายนอก และที่สำคัญ คือ การให้บริการแก่ลูกค้าหลังการขาย โดยใช้กลยุทธ์รักษฐานลูกค้าเก่า และ กลยุทธ์สร้างความแตกต่าง (Differentiates Strategy) เพื่อให้ลูกค้าเกิดความประทับใจและเห็นความแตกต่างจากคู่แข่ง ที่อยู่ในระดับเกรด A ด้วยกัน

- ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

- อาคารชินวัตรทาวเวอร์ 3 ลูกค้าเป็นบริษัทประเภทสื่อ โทรคมนาคม พลังงาน เคมีภัณฑ์ วัสดุก่อสร้าง บริษัทต่างชาติ ตลอดจนกลุ่มลูกค้าที่เกี่ยวข้องหรือต้องการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศเป็นพิเศษ และบริษัทขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) เป็นต้น

- อาคารชินวัตรทาวเวอร์ 1 และ 2 และอาคารสำนักงานอื่นอีก 2 แห่ง มีผู้เช่าหลักในปี 2559 คือ บริษัทในกลุ่มธุรกิจโทรคมนาคม

- ศูนย์การค้า (Plaza) บริษัทได้บริหารจัดการให้มีความหลากหลายของร้านค้าอย่างเหมาะสมและแบ่งโซนหรือประเภทร้านค้าเพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ผู้เช่าอาคารและผู้มาติดต่อ ซึ่งประกอบด้วย ธนาคารพาณิชย์ ร้านอาหาร ร้านสะดวกซื้อ ศูนย์บริการและจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ เป็นต้น

- ห้องประชุมและห้องจัดเลี้ยง ลูกค้าหลักได้แก่ บริษัททั่วไป ผู้เช่าในอาคาร และสถาบันการศึกษา

- การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

- ติดต่อลูกค้ากลุ่มเป้าหมายโดยตรง โดยที่บริษัทจะมีระบบจัดเก็บข้อมูลผู้ประกอบการทั้งรายใหญ่และรายย่อยไว้ในระบบจัดเก็บข้อมูล ซึ่งมีการปรับปรุงข้อมูลให้ทันสมัยอยู่เสมอ นอกจากนั้นบริษัทยังได้จัดทำเว็บไซต์ และกิจกรรมการตลาดทางตรง (Direct Marketing) เพื่อเป็นการให้ข่าวสารแก่ลูกค้าอีกทางหนึ่ง

- ติดต่อลูกค้ากลุ่มเป้าหมายโดยผ่านตัวแทนขายอสังหาริมทรัพย์ที่มีความชำนาญและมีประสบการณ์สูง ซึ่งไม่มีความเกี่ยวข้องกับบริษัท

ภาวะการแข่งขันภายในอุตสาหกรรม

- อุปสงค์และอุปทานต่อพื้นที่อาคารสำนักงานในกรุงเทพ

อาคารสำนักงานในกรุงเทพฯ ปี 2559 ความต้องการพื้นที่เช่าอาคารสำนักงานยังคงมีเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง ขณะที่อุปทานใหม่มีเพิ่มขึ้นน้อยมาก ส่งผลให้อัตราการว่างของพื้นที่อาคารสำนักงาน ณ สิ้นปี 2559 อยู่ที่ร้อยละ 7.72 ลดลงจาก ณ สิ้นปี 2558 ซึ่งอยู่ที่ร้อยละ 8.65 และอัตราค่าเช่าปรับสูงขึ้นในทุกเขต ณ สิ้นปี 2559 มีอุปทานรวมจำนวนทั้งสิ้น 8.56 ล้านตารางเมตร แบ่งเป็นอาคารสำนักงานในย่าน CBD¹ และ NON-CBD คิดเป็นอัตราส่วนร้อยละ 49 และ 51 ของยอดรวมตามลำดับ

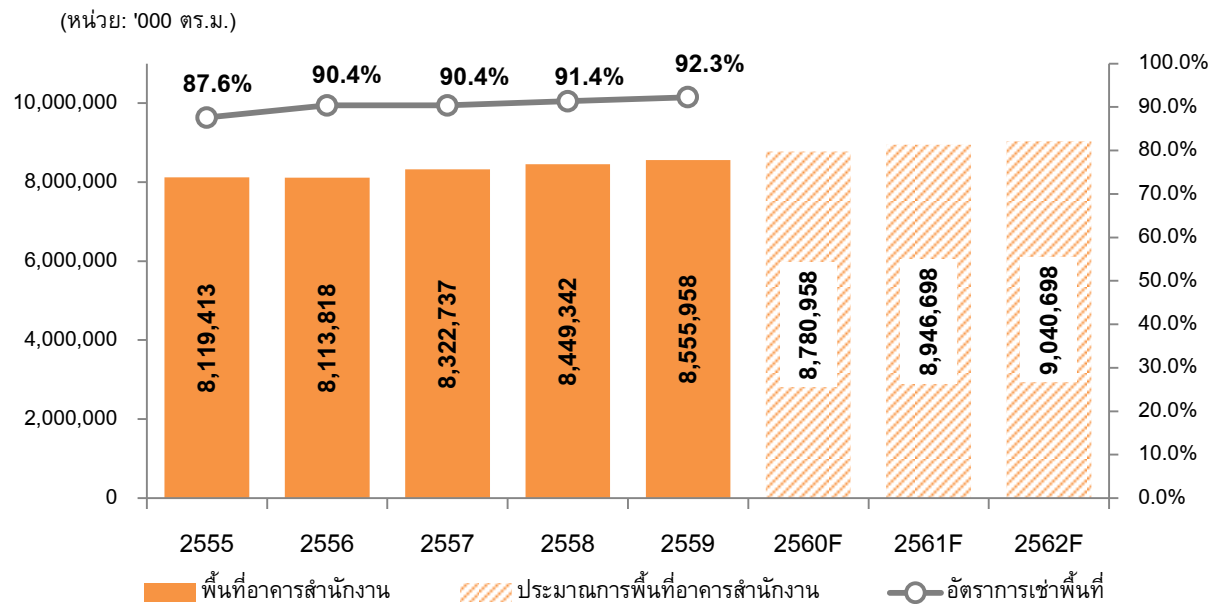
ตารางอุปทานและอัตราการว่างของพื้นที่อาคารสำนักงานในกรุงเทพ ณ สิ้นปี 2559

เขตพื้นที่	อุปทานรวม (ล้านตารางเมตร)	พื้นที่ว่าง (ล้านตารางเมตร)	อัตราพื้นที่ว่าง (%)
CBD	4.21	0.35	8.42
NON-CBD	4.34	0.31	7.05
รวม	8.56	0.66	7.72
CBD เกรด A	1.30	0.10	7.60
NON-CBD เกรด A	0.46	0.02	3.56

ที่มา : CB Richard Ellis Research

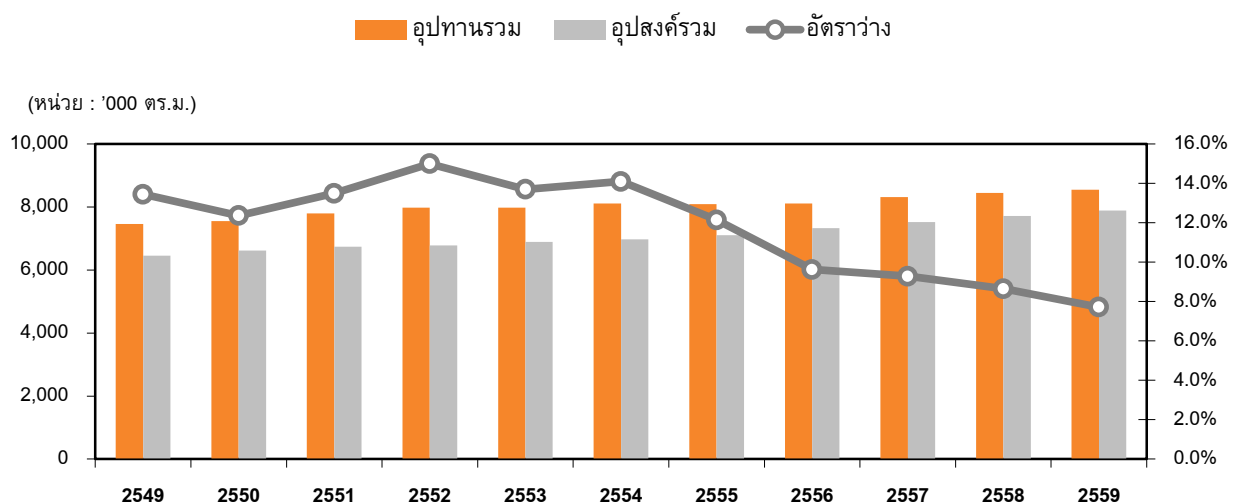
¹ CBD : Central Business District ศูนย์กลางย่านธุรกิจ ซึ่งหมายรวมถึง ถนนสีลม สาทร สุรวงศ์ เพลินจิต พระรามที่ 4 วิทยุ สุขุมวิท และ อโศก

กราฟแสดงอุปทานของพื้นที่อาคารสำนักงานในกรุงเทพฯ



พื้นที่สำนักงานในกรุงเทพมหานคร ณ สิ้นปี 2559 แบ่งได้เป็นพื้นที่สำนักงานเกรด A 1,758,876 ตารางเมตร หรือคิดเป็นร้อยละ 20.56 ของพื้นที่ทั้งหมด และพื้นที่สำนักงานเกรด B 6,797,082 ตารางเมตร หรือคิดเป็นร้อยละ 79.44 ของพื้นที่รวมทั้งหมด

กราฟแสดงอุปสงค์และอุปทานต่อพื้นที่อาคารสำนักงานในกรุงเทพฯ



ที่มา : CB Richard Ellis Research

ปริมาณอุปทานของพื้นที่สำนักงานในกรุงเทพฯ ณ สิ้นปี 2559 คิดเป็นพื้นที่รวมทั้งสิ้น 8,555,958 ตารางเมตร โดยมีพื้นที่สำนักงานเพิ่มขึ้น 106,616 ตารางเมตร สำหรับแนวโน้มปี 2560-2561 คาดว่าจะมีอุปทานเพิ่มขึ้นรวมทั้งสิ้น 391,740 ตารางเมตร โดยเป็นสำนักงานที่มีแผนจะแล้วเสร็จในปี 2560 และ 2561 เท่ากับ 225,000 ตารางเมตร และ 166,740 ตารางเมตร ตามลำดับ โดยส่วนหนึ่งเป็นการใช้ของเจ้าของอาคารเอง

ปริมาณการเช่าพื้นที่สำนักงานในปี 2559 มีจำนวนรวม 7,895,059 ตารางเมตร โดยเป็นพื้นที่ที่เพิ่มขึ้นจากปี 2558 จำนวน 176,245 ตารางเมตร และสำหรับปี 2559 พื้นที่ว่างของสำนักงาน ณ ไตรมาสที่ 4 รวมทั้งสิ้นประมาณ 660,899 ตารางเมตร ซึ่งต่ำกว่าพื้นที่ว่าง ณ ไตรมาสที่ 4 ของปี 2558 ซึ่งมีอยู่ 730,528 ตารางเมตร

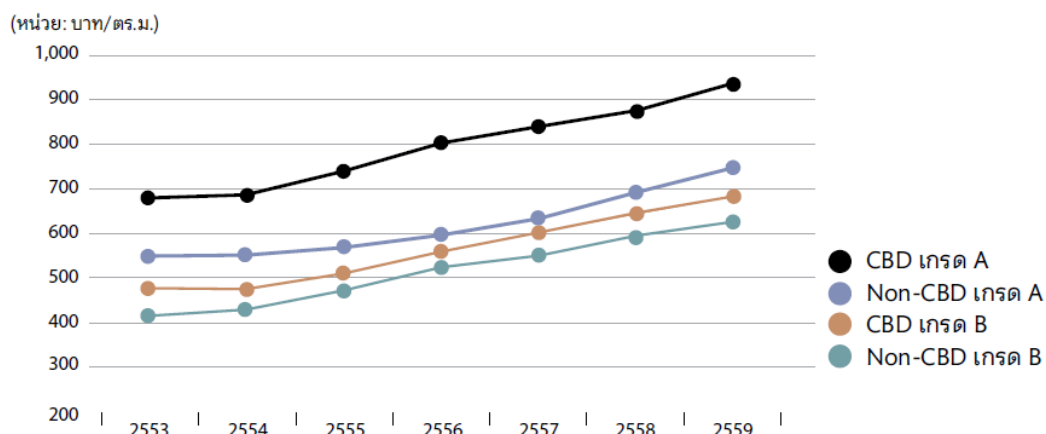
• อัตราค่าเช่าเฉลี่ยในเขต CBD และ NON-CBD ตั้งแต่ปี 2556 – ไตรมาสที่ 4 ของปี 2559

ปี	CBD		NON-CBD		เฉลี่ย	
	A บาท / ม ²	B บาท / ม ²	A บาท / ม ²	B บาท / ม ²	A บาท / ม ²	B บาท / ม ²
2556	804	561	598	526	701	543
2557	841	604	635	552	738	578
2558	877	648	694	597	785	622
2559	936	682	756	631	846	656

หมายเหตุ : สำหรับพื้นที่เช่าที่น้อยกว่า 300 ตารางเมตร

ที่มา : CB Richard Ellis Research

กราฟแสดงอัตราค่าเช่าเฉลี่ยสำหรับพื้นที่อาคารสำนักงานในกรุงเทพฯ ปี 2553 – 2559



ในปี 2559 อัตราค่าเช่าสำนักงานมีการปรับเพิ่มขึ้น โดยอัตราค่าเช่าเฉลี่ยของอาคารสำนักงานเกรด A ตารางเมตรละ 846 บาท เพิ่มขึ้นจากปี 2558 ร้อยละ 7.77 ค่าเช่าอาคารเกรด A ในเขต CBD มีอัตราค่าเช่าเฉลี่ย 936 บาทต่อตารางเมตร เพิ่มขึ้นจากปี 2558 ร้อยละ 6.73 และค่าเช่าอาคารเกรด A ในเขต NON-CBD มีอัตราค่าเช่าเฉลี่ย ตารางเมตรละ 756 บาท ปรับเพิ่มขึ้นร้อยละ 8.93 สำหรับอาคารสำนักงานเกรด B มีการปรับเพิ่มขึ้นของอัตราค่าเช่าเฉลี่ยร้อยละ 5.47

ภาพโดยรวม

สรุปโดยรวม ตลาดอาคารสำนักงานให้เช่ายังคงมีทิศทางในเชิงบวก อัตราความต้องการพื้นที่เช่าสำนักงานเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง อุปทานออฟฟิศเกิดใหม่มีไม่มาก มีผลให้ตึกใหม่ๆ มียอดจองล่วงหน้า หรือพรีลิสต์เพิ่มมากขึ้น โดยจะเป็นกลุ่มลูกค้าบริษัทต่างชาติเข้ามาตั้งบริษัทใหม่ในกรุงเทพฯ มากขึ้น เนื่องจากมองประเทศไทยเป็นศูนย์กลางของประเทศเพื่อนบ้าน รวมถึงธุรกิจที่มีความต้องการเช่าพื้นที่เพิ่มขึ้น อาทิเช่น ธุรกิจพลังงาน ธุรกิจไอที และบริษัทอี-คอมเมิร์ซ ทั้งของคนไทยดั้งเดิมและมาจากต่างประเทศที่เข้ามาตั้งออฟฟิศในกรุงเทพฯ เพิ่มมากขึ้น ทั้งนี้ความต้องการที่เพิ่มขึ้นส่งผลให้อัตราค่าเช่าออฟฟิศสูงขึ้น โดยเฉพาะทำเลออฟฟิศย่านรัชดาที่มีความโดดเด่นมาก

ซึ่งเป็นออฟฟิศเกรดเอ ไม่ตั้งอยู่ในดาวน์ทาวน์ แต่ออกไปโซนมิดทาวน์ที่มีสิ่งอำนวยความสะดวกครบ มีรถไฟฟ้าและอัตราค่าเช่าไม่สูงมาก

หากพิจารณาถึงอาคารสำนักงานที่เป็นคู่แข่งของอาคารชินวัตรทาวเวอร์ 3 ในทำเลใกล้เคียงกันตลอดจนอาคารสำนักงานในเขต CBD แล้ว การที่อาคารชินวัตรทาวเวอร์ 3 ได้รับการยอมรับว่าเป็นอาคารที่ทันสมัยที่สุดแห่งหนึ่งในประเทศไทย มีคุณลักษณะสอดคล้องกับอาคารสำนักงานเกรด A ตามความหมายของหน่วยงานวิจัยด้านอาคารสำนักงาน เป็นที่ยอมรับของอุตสาหกรรม รวมทั้งยังได้นำเสนอนวัตกรรมและเทคโนโลยีต่างๆ ทั้งทางด้าน การสื่อสาร โทรคมนาคมและด้านการประหยัดพลังงาน ตลอดจนการนำกลยุทธ์ต่างๆ เพื่อใช้ในการรักษาฐานลูกค้า ปัจจุบันและลูกค้าใหม่ บริษัทจึงเชื่อมั่นในศักยภาพการแข่งขันของอาคารชินวัตรทาวเวอร์ 3 ว่าจะสามารถแข่งขันกับคู่แข่งในธุรกิจอาคารสำนักงานได้

สำหรับอาคารชินวัตรทาวเวอร์ 1 และ 2 ปัจจุบัน มีผู้เช่าอาคารเป็นกลุ่มบริษัทที่มีศักยภาพทางธุรกิจ จึงไม่ได้มีการแข่งขันกับอาคารสำนักงานอื่นโดยตรง

การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

● การจัดหาอาคารสำนักงาน

ปัจจุบัน บริษัทได้ลงทุนก่อสร้างอาคารสำนักงานแห่งใหม่ คือ อาคาร เอสซี ทาวเวอร์ (SC Tower) โดยทำสัญญาเช่าที่ดินกับ บริษัท เอสซี ออฟฟิศ พลaza จำกัด เป็นระยะเวลา 30 ปี (ตั้งแต่ 1 มกราคม 2560 – 31 ธันวาคม 2589) ซึ่งอาคารสำนักงานแห่งใหม่นี้จะแล้วเสร็จต้นปี 2560 ตัวอาคารมีความสูง 24 ชั้น และชั้นใต้ดิน 1 ชั้น มีการเตรียมและจัดวางระบบต่างๆ ที่มีมาตรฐาน และทันสมัย เพื่อรองรับกับความต้องการของลูกค้า โดยมีรายละเอียด ดังนี้

1. ระบบเครือข่ายที่รองรับการขยายตัวในอนาคต ประกอบไปด้วยเคเบิลใยแก้วนำแสง (Fiber Optic) ในอาคาร เพื่อรองรับการขยายตัวของธุรกิจและเชื่อมต่อระบบอินเทอร์เน็ต
2. งานระบบที่ออกแบบโดยคำนึงถึงความสะดวกสบายของลูกค้าเป็นหลัก ได้แก่
 - การออกแบบช่อง Shaft ที่แยกส่วนของระบบไฟฟ้าและการสื่อสารออกจากกัน
 - ระบบลิฟต์ความเร็วสูง แบบ Destination Control จำนวน 5 ชุด และลิฟต์เซอร์วิส จำนวน 1 ชุด เพื่อรองรับการใช้งานอย่างมีประสิทธิภาพ
 - ระบบปรับอากาศที่ทันสมัยและมีระบบหมุนเวียนอากาศเพื่อทำให้อากาศบริสุทธิ์ขึ้น
 - ระบบไฟฟ้าสำรองฉุกเฉินสูงกว่ามาตรฐาน
 - ระบบกล้อง IP Digital วงจรปิดในการควบคุมความปลอดภัยของพื้นที่ส่วนกลาง
3. อาคารประหยัดพลังงาน เป็นระบบควบคุมอัตโนมัติด้วยคอมพิวเตอร์ประสิทธิภาพสูง ที่ทำการควบคุมและตรวจสอบการทำงานของระบบปรับอากาศ ระบบแสงสว่าง ระบบกระจายลมเย็น ระบบป้องกันอัคคีภัย ระบบลิฟต์ และระบบรักษาความปลอดภัย
4. อาคาร เอสซี ทาวเวอร์ (SC Tower) นอกจากจะเป็นอาคารที่ทันสมัยด้วยระบบเทคโนโลยีแล้วยังให้ความสำคัญกับการให้บริการลูกค้าและความปลอดภัยของผู้ที่อยู่ในอาคารด้วยศูนย์บริการรับแจ้งดำเนินการช่วยเหลือให้กับผู้เช่าตลอด 24 ชั่วโมง ระบบควบคุมการผ่านเข้าออกพื้นที่ (Access Control) ที่ควบคุมการเข้า-ออก และระบบรักษาความปลอดภัยดูแลความเรียบร้อยและความปลอดภัย 24 ชั่วโมง

● ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

อาคารซินิวัตรทาวเวอร์ 1, 2 และ 3 มีระบบบำบัดน้ำเสียที่ได้มาตรฐาน มีการตรวจเช็คคุณภาพน้ำภายหลังจากผ่านระบบบำบัดเพื่อให้ได้มาตรฐานที่กำหนดไว้ ก่อนที่จะถูกปล่อยลงสู่แหล่งน้ำสาธารณะ เพื่อไม่ให้ส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม โดยอาคารซินิวัตรทาวเวอร์ 3 ได้มีการออกแบบระบบบำบัดน้ำเสียให้สามารถนำน้ำเสียกลับมาใช้ในการระบายความร้อนของระบบปรับอากาศและนำมารดน้ำต้นไม้ได้ ส่วนการอนุรักษ์พลังงานเพื่อมิให้กระทบสิ่งแวดล้อมทางอาคารซินิวัตรทาวเวอร์ 3 ได้มีการออกแบบกระจกกรอบอาคารสำนักงานและอุปกรณ์ในระบบปรับอากาศเป็นชนิดที่ประหยัดพลังงานซึ่งทำให้อาคารซินิวัตรทาวเวอร์ 3 ได้รับรางวัลโครงการอาคารอนุรักษ์พลังงานดีเด่นของอาเซียนปี 2545

(2) ธุรกิจให้เช่าที่ดินและอาคารเทคนิคพิเศษ

ลักษณะผลิตภัณฑ์ หรือบริการ

ดำเนินการภายใต้บริษัท อัศวินทรี แลนด์ จำกัด โดยให้บริการเช่าที่ดินและอาคารเทคนิคพิเศษ ซึ่งเป็นอาคารที่บริษัทสร้างขึ้นเพื่อรองรับการติดตั้งอุปกรณ์โทรคมนาคม หรือ อุปกรณ์ทางด้านวิศวกรรมต่างๆ โดยเฉพาะ เช่น อาคารชุมสาย ศูนย์บำรุงรักษา ที่ดินสำหรับติดตั้งเครื่องกำเนิดไฟฟ้าสำรองและเสาเพื่อรับส่งคลื่นสัญญาณโทรศัพท์เคลื่อนที่ เป็นต้น โดยปัจจุบันบริษัทให้เช่ากับบริษัทโทรคมนาคมแห่งหนึ่ง

สรุปสาระสำคัญของสัญญาเช่าสถานที่และสัญญาบริการของที่ดินและอาคารเทคนิคพิเศษ จำนวน 109 แห่ง พื้นที่รวม 138-2-83.5 ไร่

วัตถุประสงค์ : - เพื่อใช้เป็นที่ตั้งอาคารชุมสาย (Mobile Switching Center) ศูนย์บำรุงรักษา (Maintenance Center)
- เพื่อใช้เป็นที่ตั้งสำนักงานสาขาสำหรับให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่
- เพื่อใช้เป็นสถานที่สำหรับติดตั้งอุปกรณ์เพื่อให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่

กำหนดเวลาเช่า : มีกำหนดเวลา 1-10 ปี เมื่อครบกำหนด บริษัทจะพิจารณาให้ผู้เช่าได้เช่าต่อไปอีก ภายใต้ข้อกำหนดและเงื่อนไขที่ได้ตกลงกัน โดยบริษัทจะปรับเพิ่มอัตราค่าเช่าและบริการเกินกว่าร้อยละ 25 ของอัตราค่าเช่าสุดท้ายมิได้

อัตราค่าเช่า : เก็บเงินค่าสนับสนุนการก่อสร้าง 45% ของเงินลงทุนและคิดค่าเช่าและบริการเป็นรายเดือน โดยผู้เช่าต้องวางเงินประกันการเช่าเป็นเงินเท่ากับค่าเช่าและค่าบริการ 3 เดือน

การตลาดและการแข่งขัน

ธุรกิจนี้ค่อนข้างจะเป็นผลิตภัณฑ์เฉพาะด้านกล่าวคือ อาคารเทคนิคพิเศษจะถูกออกแบบและสร้างขึ้นในรูปแบบเฉพาะเจาะจง (Specific Model) ตามข้อกำหนดและความต้องการใช้งานของลูกค้า เพื่อติดตั้งอุปกรณ์โทรคมนาคม หรืออุปกรณ์ทางด้านวิศวกรรมต่างๆ เช่น ต้องมีทำเลที่ตั้งในพื้นที่ที่ได้กำหนดไว้ มีโครงสร้างที่สามารถรองรับอุปกรณ์โทรคมนาคมที่มีน้ำหนักมากได้ มีระบบระบายอากาศที่เหมาะสม มีการออกแบบทางเข้าออกของสายไฟฟ้าและสายสัญญาณต่างๆ ที่เหมาะสม เป็นต้น ดังนั้นการดำเนินการจะต้องคำนึงถึงโครงสร้างอาคาร รูปแบบความปลอดภัย ความคล่องตัวในการขยายหรือปรับเปลี่ยน ซึ่งบริษัทจะมีบุคลากรทั้งด้านวิศวกรโครงสร้าง สถาปนิกที่มีประสบการณ์ความชำนาญเป็นผู้ดำเนินการ ปัจจุบันบริษัทได้ให้เช่าที่ดินและอาคารเทคนิคพิเศษที่บริษัทสร้างขึ้นจำนวน 109 แห่ง พื้นที่รวม 138-2-83.5 ไร่ โดยครอบคลุมอยู่ในทุกๆภาคของประเทศ

การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

● การจัดหาที่ดินและการจัดหา Supplier

บริษัทจัดหาที่ดินโดยการเจรจาซื้อที่ดินจากเจ้าของที่ดิน โดยให้พนักงานของบริษัท ออกไปติดต่อเองหรือมีการเจรจาซื้อที่ดินผ่านนายหน้า ทั้งนี้ในส่วนทำเลที่ตั้งเพื่อสร้างอาคารเทคนิคพิเศษลูกค้าจะเป็นผู้กำหนด หลังจากที่ได้ทำการสำรวจพื้นที่ ส่วนผู้รับเหมาที่รับดำเนินการในการก่อสร้างจะเป็นผู้รับเหมาที่เคยผ่านงานก่อสร้างลักษณะนี้มาก่อน รวมถึงผลการดำเนินงานที่เชื่อถือได้และผ่านการคัดเลือกจากบริษัท

2.3 ธุรกิจให้บริการที่ปรึกษาและการจัดการ

ลักษณะผลิตภัณฑ์ หรือบริการ

การให้บริการที่ปรึกษาและบริหารงานของบริษัท แบ่งออกเป็น 4 ลักษณะ คือ

1. การให้บริการที่ปรึกษาและการจัดการ - ด้านการบริหาร เช่น การบริหารอาคาร เป็นต้น
2. การให้บริการที่ปรึกษาและการจัดการ - ด้านเทคนิควิศวกรรม เช่น การออกแบบ ควบคุม บำรุงรักษาระบบงานวิศวกรรม รวมถึงงานบำรุงรักษาอาคารเทคนิคพิเศษ
3. การให้บริการที่ปรึกษาและการจัดการ - ส่วนงานสนับสนุน เช่น งานด้านบัญชีการเงิน จัดซื้อ ทรัพยากรบุคคล กฎหมาย และระบบสารสนเทศ เป็นต้น

โดยในรูปแบบการให้บริการนั้นมีทั้งรูปแบบระยะสั้นหรือเป็นงานเฉพาะกิจ เช่น การซ่อมแซมปรับปรุงอาคารครั้งใหญ่ การหาสถานที่เพื่อสร้างอาคารเทคนิคพิเศษ การออกแบบควบคุมงาน งานวิศวกรรมโยธา เป็นต้น และงานในรูปแบบระยะยาว เช่น การให้บริการเกี่ยวกับการบริหารอาคารสถานที่ การให้บริการส่วนงานสนับสนุน เป็นต้น

4. การให้บริการหลังการขาย ได้แก่ บริการขายที่อยู่อาศัย ตลอดจนบริการซ่อมแซมที่อยู่อาศัยให้แก่ลูกบ้านในโครงการของบริษัท

การตลาดและการแข่งขัน

ในปัจจุบันบริษัทได้ให้บริการกับบริษัทที่เกี่ยวข้องเท่านั้น จึงมิได้เป็นการแข่งขันในธุรกิจด้านนี้กับบริษัทอื่นๆ

กิจกรรมการดำเนินธุรกิจด้านสังคม

บริษัท เอสซี แอสเสท คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) บริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ชั้นนำที่ดำเนินธุรกิจด้วยธรรมาภิบาลและความโปร่งใสมายาวต่อเนื่อง โดยปีนี้เป็นปีที่ 2 ภายใต้ยุทธศาสตร์แผน 5 ปี เพื่อเป้าหมายสำคัญคือ การเติบโตอย่างยั่งยืนทั้งปริมาณและคุณภาพควบคู่กัน บริษัทได้มีการพัฒนาและสร้างสรรค์ขบวนการต่างๆ อย่างใส่ใจในทุกรายละเอียด ตั้งแต่ต้นน้ำสู่ปลายน้ำ ได้แก่ การออกแบบและพัฒนาโครงการ การส่งเสริมมิตรภาพและสังคมที่อบอุ่น การจัดกิจกรรมสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า พร้อมไปกับการเกื้อกูลต่อสังคมรอบข้าง ตลอดจนสิ่งแวดล้อม เพื่อสังคมและคุณภาพชีวิตที่ดี ดังนั้นจึงได้ดำเนินโครงการเพื่อสาธารณกุศล ประจำปี 2559 ดังต่อไปนี้

โครงการเพื่อสาธารณกุศลต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการ After-process

การพัฒนาชุมชนและสังคม

ความรับผิดชอบต่อการพัฒนาชุมชนและสังคม เป็นอุดมการณ์ที่บริษัทยึดถือเป็นแนวปฏิบัติมาโดยตลอดองค์กรไม่สามารถสร้างผลกำไรและการเติบโตได้แต่เพียงลำพัง แล้วละทิ้งชุมชนและสังคมไว้เบื้องหลัง บริษัทใช้

ศักยภาพขององค์กรในด้านต่างๆ เข้าไปให้ความช่วยเหลือและพัฒนาทั้งโครงการระยะสั้นและระยะยาว ที่สำคัญเรามุ่งเน้นให้เกิดการมีส่วนร่วมของภาคส่วนต่างๆ ทั้งพนักงาน ลูกค้า คู่ค้า พันธมิตร และชุมชน เพื่อให้เกิดพลังการขับเคลื่อนและเครือข่ายในการเชื่อมโยงสังคมและชุมชนให้มีคุณภาพชีวิตและความเป็นอยู่ที่ดีขึ้นอย่างยั่งยืน

1. กิจกรรมแข่งขันกอล์ฟการกุศล

กิจกรรมแข่งขันกอล์ฟการกุศลประจำปี 2559 จัดขึ้นเพื่อเชื่อมความสัมพันธ์ระหว่างพนักงาน คู่ค้า พันธมิตร ผู้รับเหมาและสถาบันการเงิน และนำเงินรายได้พร้อมกับเงินบริจาค จำนวน 2,000,000 บาท มอบแด่ ศิริราชมูลนิธิ เพื่อสมทบทุนสร้างอาคารนวมินทรบพิตร ๙๔ พรรษา โรงพยาบาลศิริราช



2. กิจกรรมจิตอาสาทำความดีถวายพ่อ

กิจกรรมจิตอาสาโดยสมาชิก SC FAMILY คู่ค้า และพนักงาน ร่วมกันทำความดี พานักเรียนผู้พิการทางสายตาพร้อมกับคุณอาจารย์จากโรงเรียนสอนคนตาบอดกรุงเทพ มูลนิธิช่วยคนตาบอดแห่งประเทศไทยในพระบรมราชูปถัมภ์ รวม 86 คน ร่วมถวายสักการะพระบรมศพ พระบาทสมเด็จพระปรมินทรมหาภูมิพลอดุลยเดช เบื้องหน้าพระบรมโกศ ณ พระที่นั่งดุสิตมหาปราสาท ในพระบรมมหาราชวัง พร้อมสักการะพระแก้วมรกต ณ วัดพระศรีรัตนศาสดาราม เพื่อสร้างจิตสำนึกการมีส่วนร่วมของภาคส่วนต่างๆ ให้สังคมและชุมชนอยู่ร่วมกันอย่างมีความสุข



3. Films For Good mornings รอบพิเศษ

กิจกรรมแบ่งปันเพื่อสังคม ภายใต้งาน “FILMS FOR GOOD MORNINGS” ครั้งที่ 2 โดยเชิญคณะครู และนักเรียนที่มีความบกพร่องทางการได้ยินจาก โรงเรียนโสตศึกษา ทุ่งมหาเมฆ กรุงเทพมหานคร จำนวน 50 คน ชมภาพยนตร์รอบพิเศษ เรื่อง La Famille Belier (ร้องเพลงรักให้ท้องโลก) ซึ่งเป็นเรื่องราวของครอบครัวที่เล่าเรื่องของเด็กสาวเสียงดี ที่เกิดมาในครอบครัวที่มีพ่อและแม่เป็นคนหูหนวก แต่เธอกลับมีความสามารถพิเศษในการร้องเพลง เพื่อสร้างแรงบันดาลใจให้กับน้องๆ ผู้พิการ



4. SC Family Kids Camp ตอน Be the Hero

กิจกรรมส่งเสริมเยาวชนอายุระหว่าง 7 – 14 ปี ซึ่งเป็นสมาชิก SC FAMILY ภายใต้ชื่อ SC FAMILY KIDS CAMP ทำกิจกรรมความดี ตอน Be the Hero รวมพลังซูปเปอร์ฮีโร่ตัวจิ๋วมาทำความดี ฝึกจิตอาสา เรียนรู้ การแบ่งปัน กับกิจกรรมเลี้ยงอาหารกลางวัน และแสดงความสามารถร่วมกัน อาทิ ร้องเพลง เล่นดนตรี ณ สถานสงเคราะห์เด็กชายบ้านมหาเมฆ และชมภาพยนตร์ BATMAN V SUPERMAN: DAWN OF JUSTICE



5. Walk With Me

กิจกรรม “Walk With Me มิตรภาพดี ๆ มืออยู่รอบรั้ว...แค่ออกเดิน” ต่อยอดสโลแกน “For Good Mornings ชีวิตที่ดี มาจากจุดเริ่มต้นที่ดี” เพื่อสร้างแรงบันดาลใจให้ลูกค้ายกตัวเดินออกจากบ้าน เพื่อพบมิตรภาพดี ๆ ที่มีอยู่รอบรั้ว เสริมสร้างความสัมพันธ์ระหว่างเพื่อนบ้านและมิตรภาพอบอุ่นรอบ ๆ ชุมชน โดยสื่อสารเรื่องราวทั้งหมดนำเสนอผ่านช่องทางสื่อออนไลน์ พร้อมกับเลือกรองเท้าเดิน adidas มาร่วมสร้างแรงบันดาลใจ โดยในกิจกรรมได้เชิญชวนผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกภาคส่วนแบ่งปัน และร่วมกันสร้างสรรค์สิ่งดี ๆ ให้สังคมด้วยการนำรองเท้าที่ไม่ได้ใช้แล้วมาบริจาคให้มูลนิธิ Second Chance เป็นตัวแทนส่งต่อให้ผู้อยู่อาศัยในชุมชนคลองเตยต่อไป



6. การเปิดโอกาสให้นักศึกษาร่วมฝึกงานกับบริษัท และการเข้าเยี่ยมชมศึกษาดูงาน

โครงการนักศึกษาฝึกงาน SC TRAINEE 2016 รับนักศึกษาชั้นปีที่ 3 และ 4 ทั่วประเทศ โดยในปี 2559 มีจำนวน 38 คน จากสถาบันการศึกษาในประเทศ ได้แก่ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยกรุงเทพ มหาวิทยาลัยชินวัตร มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระเจ้าเกอส์พระนครเหนือ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าคุณทหารลาดกระบัง ซึ่งจัดต่อเนื่องทุกปี เพราะบริษัทให้ความสำคัญกับการศึกษา และการพัฒนาการเรียนรู้ผ่านประสบการณ์การทำงานจริง เป็นการเตรียมความพร้อมให้กับนักศึกษาก่อนการสำเร็จการศึกษา และเปิดโอกาสการเข้าเยี่ยมชมศึกษาดูงาน เพื่อเรียนรู้ลักษณะการประกอบธุรกิจ และการบริหารจัดการ ในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ สำหรับนำไปต่อยอดการทำงานจริงต่อไปในอนาคต



7. SC Green Market

เอสซี แอสเสท สร้างสังคมตลาดสีเขียวในเรื่องของตลาดสินค้าอินทรีย์ เพื่อบริโภคหันมาใส่ใจดูแลสุขภาพด้วยการรับประทานอาหารปลอดสารพิษ และใช้สินค้าจากชุมชน รวมถึงการสร้างมิตรภาพที่ดีตามหลัก Lively Neighbourhood มีกิจกรรมสนับสนุนการให้ผู้เช่า พนักงาน อีกทั้งเป็นการส่งเสริมผู้ประกอบการ Social Enterprise (SE) สร้างงานสร้างรายได้แก่ชุมชนและด้วยตนเอง โดยมีการเปิดตลาดสีเขียวบริเวณลิโอบบี้ อาคารชินวัตร 3 ทุกพุธที่ 1 ของเดือน และจัดต่อเนื่องมาเป็นปีที่ 2 สรุปจำนวนผู้ประกอบการเฉลี่ย 30 ร้าน/เดือน และผู้เข้าร่วมเฉลี่ย 650 คน/เดือน



3. ปัจจัยความเสี่ยง

3.1 ความเสี่ยงจากสถานการณ์เศรษฐกิจโลก

ภาพรวมเศรษฐกิจโลกปี 2559 ยังคงขยายตัวอย่างช้าๆ แต่ยังคงมีความไม่แน่นอนสูง แม้ว่าเศรษฐกิจของสหรัฐอเมริกามีการขยายตัวอย่างชัดเจน โดยการว่างงานลดลงต่อเนื่องและมีปัจจัยหนุนจากการกระตุ้นการใช้จ่ายเพื่อการบริโภคอุปโภคภาคเอกชน อย่างไรก็ตาม หลายฝ่ายยังมีความกังวลสูงถึงทิศทางและแนวนโยบายของประธานาธิบดีคนใหม่ของสหรัฐอเมริกา โดยเฉพาะในเรื่องนโยบายการกีดกันทางการค้าและทิศทางอัตราดอกเบี้ย ขณะที่เศรษฐกิจสหภาพยุโรปเริ่มขยายตัวช้าๆ แต่ยังคงมีอัตราการว่างงานที่อยู่ในระดับสูงและปัญหาความอ่อนแอของสถาบันการเงิน นอกจากนี้ยังมีประเด็นการออกจากสมาชิกสหภาพยุโรปของสหราชอาณาจักร (BREXIT) รวมถึงความไม่แน่นอนของผลการเลือกตั้งของหลายประเทศที่จะมีขึ้นในปี 2560 ที่อาจส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจสหภาพยุโรป สำหรับเศรษฐกิจจีน ถึงแม้จะมีเสถียรภาพมากขึ้น แต่ยังคงประสบปัญหาการส่งออกที่หดตัวต่อเนื่อง และภาระหนี้ภาคเอกชนที่อยู่ในระดับสูง

ในส่วนของสถานการณ์การเงินโลก ธนาคารกลางหลายประเทศ ยังคงอัตราดอกเบี้ยนโยบายให้อยู่ในระดับต่ำ เนื่องจากอัตราเงินเฟ้อยังอยู่ในระดับต่ำ และยังคงใช้มาตรการแบบผ่อนคลายเป็นกระตุ้นเศรษฐกิจให้ขยายตัวอย่างมีเสถียรภาพ อย่างไรก็ตาม ในช่วงปลายปี 2559 ธนาคารกลางสหรัฐอเมริกาได้ปรับขึ้นอัตราดอกเบี้ย และมีแนวโน้มจะปรับขึ้นอีกในอนาคตเพื่อให้สอดคล้องกับสภาพเศรษฐกิจที่ขยายตัว ซึ่งอาจเกิดการเคลื่อนย้ายเงินทุนโดยเฉพาะประเทศตลาดเกิดใหม่ เกิดความผันผวนของตลาดเงินตลาดทุนปรับสูงขึ้นและกระทบต้นทุนการระดมทุนของภาคธุรกิจ รวมทั้งมีผลต่อค่าเงินและอัตราแลกเปลี่ยน

เศรษฐกิจไทยในปี 2559 ขยายตัวร้อยละ 3.2 เทียบกับปี 2558 ที่ขยายตัวอยู่ที่ร้อยละ 2.8 โดยได้รับปัจจัยบวกหลักจากการใช้จ่ายของภาครัฐและภาคการท่องเที่ยว อย่างไรก็ตาม ปัญหาการส่งออก การลงทุนภาคเอกชนที่ยังคงชะลอตัวและภาระหนี้ครัวเรือนที่ยังอยู่ระดับสูง ส่งผลให้ความเชื่อมั่น กำลังซื้อและความสามารถชำระหนี้ของทั้งภาคครัวเรือนและธุรกิจลดลง โดยดัชนีความเชื่อมั่นผู้บริโภคต่อเศรษฐกิจโดยรวมได้ปรับตัวลดลงจาก 64.7 ในปี 2558 มาอยู่ที่ 62.2 จากความไม่เชื่อมั่นต่อการฟื้นตัวของเศรษฐกิจ สำหรับภาคธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่มีความสัมพันธ์โดยตรงต่อการเติบโตของเศรษฐกิจและความเชื่อมั่นของผู้บริโภคย่อมกระทบต่อการตัดสินใจซื้อหรือลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ของผู้บริโภคทั้งจากในประเทศและต่างประเทศ ส่งผลให้การซื้ออสังหาริมทรัพย์เพื่อลงทุนหรือเก็งกำไรลดลง คงเหลือผู้บริโภคที่ต้องการซื้อเพื่ออยู่อาศัยอย่างแท้จริงซึ่งบางส่วนอาจใช้เวลามากขึ้นการตัดสินใจซื้อหรือชะลอการซื้อออกไป ส่วนผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์มีความระมัดระวังในการลงทุนมากขึ้นและมีการชะลอการเปิดตัวโครงการใหม่ ผู้ประกอบการที่จะดำเนินธุรกิจอยู่ได้ต้องมีประสบการณ์ เข้าใจการเปลี่ยนแปลงของตลาด มีฐานะการเงินมั่นคง มีสภาพคล่องที่เพียงพอ และ มีการบริหารงานอย่างมืออาชีพ

บริษัทดำเนินธุรกิจพัฒนาโครงการที่พักอาศัยเพื่อขายที่สร้างการเติบโต ควบคู่ไปกับธุรกิจอาคารสำนักงานให้เช่าซึ่งสร้างรายได้ที่สม่ำเสมอระยะยาวโดยมีนโยบายชัดเจนที่ต้องการเติบโตอย่างยั่งยืน บริษัทเน้นการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยในทำเลกรุงเทพมหานครและปริมณฑลและเน้นกลุ่มผู้ซื้อที่มีรายได้ระดับกลางขึ้นไปซึ่งจะได้รับผลกระทบจากเศรษฐกิจน้อยกว่ากลุ่มรายได้ต่ำ บริษัทพัฒนาโครงการแนวราบเป็นสัดส่วนหลักประมาณ 60-70% ทำให้สามารถบริหารกระแสเงินสดและบริหารการก่อสร้างให้สอดคล้องกับการขายได้ดีกว่าคอนโดมิเนียม และลูกค้าโครงการแนวราบจะซื้อเพื่อการอยู่อาศัยจริง ขณะเดียวกันพบว่าโครงการคอนโดมิเนียมมีเปอร์เซ็นต์การซื้อเพื่อการเก็งกำไรในระดับที่ต่ำเช่นกัน สำหรับโครงการในต่างจังหวัด บริษัทพัฒนาโครงการบ้านพักตากอากาศในเมืองท่องเที่ยวเพียง 3 โครงการซึ่งเน้นขายกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเดิมคือคนกรุงเทพฯ ซึ่งเป็นลูกค้าที่รู้จักบริษัทและโครงการที่บริษัทดำเนินการอยู่แล้ว นอกจากนี้บริษัทได้พัฒนาอาคารสำนักงานให้เช่าแห่งใหม่โดยมีพื้นที่เช่าประมาณ 12,000 ตารางเมตรและจะเปิดดำเนินการได้ในไตรมาสแรกของปี 2560 ซึ่งจะทำให้มีรายได้จากค่าเช่าและค่าบริการเพิ่มขึ้น

บริษัทให้ความสำคัญกับการบริหารการเงินอย่างมีวินัยมาโดยตลอด และมีการตั้งคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงเพื่อติดตามสถานการณ์และมีการประเมินความเสี่ยงที่มีผลกระทบต่อ การดำเนินธุรกิจและกำหนดมาตรการควบคุมความเสี่ยงในแต่ละด้านซึ่งช่วยให้สามารถบริหารความเสี่ยงจากภาวะเศรษฐกิจที่ยังมีความไม่แน่นอน การลงทุนในทุกโครงการของบริษัทมีการศึกษาความเป็นไปได้ในทุกด้านและวางแผนงานอย่างรอบคอบโดยทีมงานมืออาชีพที่มีประสบการณ์

3.2 ความเสี่ยงจากการแข่งขันที่สูงของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

ภาคอสังหาริมทรัพย์ในปี 2559 ยังอยู่ในภาวะชะลอตัวต่อเนื่องมาจากปี 2558 แม้ว่าภาครัฐจะออกมาตรการกระตุ้นภาคอสังหาริมทรัพย์ อาทิเช่น การลดค่าธรรมเนียมการโอนและลดค่าธรรมเนียมการจดทะเบียน ที่มียผลตั้งแต่ช่วงปลายเดือนตุลาคม 2558 จนถึงเดือนเมษายน 2559 ซึ่งช่วยให้มียอดโอนกรรมสิทธิ์เพิ่มขึ้นสูงมากในช่วงสี่เดือนแรก โดยเฉพาะอย่างยิ่งโครงการคอนโดมิเนียม รวมถึงการให้หักลดหย่อนภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา สำหรับการซื้อบ้านหลังแรก (มูลค่าไม่เกิน 3 ล้านบาท) ด้วยปัญหาภาวะเศรษฐกิจ และหนี้ครัวเรือนที่อยู่ในระดับสูง ส่งผลกระทบต่อความเชื่อมั่นและกำลังซื้อของผู้บริโภคส่งผลให้ผู้บริโภคทั้งในประเทศและต่างประเทศชะลอการตัดสินใจที่จะลงทุนและ/หรือซื้อที่อยู่อาศัย เป็นผลให้อุปสงค์ในภาคอสังหาริมทรัพย์ยังมีอยู่จำกัด รวมถึงมีการเลื่อนกิจกรรมการตลาดของทุกภาคส่วน ในช่วงไตรมาสที่ 4 ประกอบกับผู้ประกอบการส่วนใหญ่ยังมีอุปทานที่อยู่อาศัยรอขายอยู่ส่วนหนึ่ง จึงชะลอการเปิดตัวโครงการใหม่ออกไป ส่งผลให้โครงการที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑลที่เปิดขายใหม่ในปี 2559 มีจำนวนหน่วยโครงการเพิ่มขึ้นเพียงเล็กน้อย คิดเป็นร้อยละ 2 และมูลค่าโครงการลดลง คิดเป็นร้อยละ 12 เมื่อเทียบกับปี 2558

จากข้อจำกัดทางปัจจัยด้านเศรษฐกิจ ส่งผลให้การแข่งขันในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ความรุนแรง ผู้ประกอบการหลายรายปรับกลยุทธ์ในการตั้งอุปสงค์ในตลาดเพื่อรักษารายได้และความอยู่รอดของธุรกิจภายใต้ภาวะเศรษฐกิจที่ฟื้นตัวได้ช้า อาทิ การใช้กลยุทธ์ด้านราคาเพื่อระบายสินค้า ซึ่งส่งผลให้อัตรากำไรขั้นต้นลดลง การขยายโครงการไปยังเมืองรอบกรุงเทพฯ การใช้นวัตกรรมผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ เพื่อลดต้นทุน แต่ไม่ขึ้นราคาสินค้า หรือขยายตลาดไปยังตลาดเช็กเมนต์อื่น เช่น ตลาดกลุ่มลูกค้าระดับบน เนื่องจากลูกค้ากลุ่มนี้ได้รับผลกระทบจากการชะลอตัวของเศรษฐกิจน้อยกว่าแต่มีต้นทุนจำกัด รวมถึงเริ่มมีการปรับการทำตลาดครอบคลุมทุกโปรเจกต์และทุกเช็กเมนต์ ทำให้การแข่งขันยิ่งทวีความรุนแรงมากขึ้น ผู้ประกอบการจึงต้องปรับกลยุทธ์และต้องมีความพร้อมในทุกด้านเพื่อรับสถานการณ์การแข่งขัน อย่างไรก็ตาม ผู้ประกอบการที่มีความเป็นมืออาชีพและมีแบรนด์ที่น่าเชื่อถือ มีผลงานในการพัฒนาและบริหารโครงการที่สามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคและเป็นที่ยอมรับ ก็ยังคงเป็นปัจจัยสำคัญในการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค

บริษัท ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายตั้งแต่ปี 2545 และเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยในปี 2546 ซึ่งมีโครงการที่อยู่อาศัยทั้งบ้านเดี่ยว ทาวน์เฮ้าส์และคอนโดมิเนียมที่พัฒนาถึงปี 2559 รวมทั้งสิ้น 92 โครงการ มูลค่าโครงการรวมมากกว่า 112,300 ล้านบาท บริษัทมีทีมงานวิจัยทำการศึกษาพฤติกรรมและความต้องการของผู้บริโภค ก่อนการจัดซื้อที่ดินต้องมีการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการในทุกด้าน มีการพัฒนาแบบบ้านใหม่อย่างต่อเนื่องเพื่อให้ตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคให้มากที่สุดและรวมถึงมีการวางแผนงานในลักษณะ Dynamic ที่สามารถปรับกลยุทธ์ให้ตรงกับความต้องการของตลาดและสามารถสร้างความแตกต่างและจุดขายที่ชัดเจน นอกจากนี้ยังให้ความสำคัญกับการตรวจสอบคุณภาพ การบริการหลังการขายและการดูแลลูกค้าสัมพันธ์ ทำให้ทุกโครงการของบริษัทได้รับการตอบรับที่ดีจากลูกค้าและมีลูกค้าใหม่ที่มีชื่อโดยการแนะนำจากลูกค้าเดิมเพิ่มมากขึ้น ปัจจุบันบริษัทเป็นผู้นำในตลาดบ้านเดี่ยวระดับ 20 ล้านบาทขึ้นไป และนอกจากนี้ บริษัทได้ขยายโครงการไปยังตลาดเช็กเมนต์ใหม่ทั้งคอนโดมิเนียมในระดับบนและบ้านเดี่ยวในระดับ 3-5 ล้านบาทเพื่อเพิ่มฐานลูกค้าให้กว้างขึ้น ส่งผลให้บริษัท มีผลการดำเนินงานที่ดีและเติบโตอย่างต่อเนื่อง

3.3 ความเสี่ยงจากความเข้มงวดด้านสินเชื่อของสถาบันการเงิน

จากภาวะเศรษฐกิจไทยที่ยังไม่ฟื้นตัวอย่างชัดเจน การลงทุนและการบริโภคภาคเอกชนฟื้นตัวอย่างล่าช้า ประกอบกับปัญหานี้ครัวเรือนที่อยู่ในระดับสูง รวมถึงเศรษฐกิจโลกที่ยังมีความไม่แน่นอน ย่อมส่งผลต่อการพิจารณาให้สินเชื่ออย่างระมัดระวังของสถาบันการเงินทั้งแก่บุคคลและผู้ประกอบการที่เห็นว่าอาจได้รับผลกระทบและมีความเสี่ยงสูง สถาบันการเงินต่างๆ มีความเข้มงวดในการคัดกรองลูกค้าใหม่และการพิจารณาให้สินเชื่อทั้งสินเชื่อส่วนบุคคล โดยเฉพาะในกลุ่มลูกค้าระดับล่างที่มีรายได้ต่ำ และกลุ่มผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ที่มีสภาพคล่องและฐานะทางการเงินไม่เข้มแข็งจนรวมถึงกลุ่มธุรกิจส่งออก รวมถึงสินเชื่อโครงการที่ให้กับ ผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ทั้งรายเล็กและรายใหม่รวมถึงที่พัฒนาโครงการที่เน้นขายกลุ่มลูกค้าที่มีความเสี่ยงสูง ทั้งนี้เพื่อป้องกันปัญหานี้เสียและกลายเป็นกลุ่มหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้เพิ่มขึ้นในอนาคต ทำให้อัตราการปฏิเสธการให้สินเชื่อสูงขึ้น สำหรับปี 2560 ที่คาดว่าจะการฟื้นตัวของภาวะเศรษฐกิจยังเป็นแบบค่อยเป็นค่อยไปและระดับหนี้ครัวเรือนที่ยังสูง สถาบันการเงินต่างๆ ยังคงนโยบายสินเชื่อที่เข้มงวดต่อไป

บริษัทพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยทั้งบ้านเดี่ยว ทาวน์เฮ้าส์ และคอนโดมิเนียมในระดับราคาที่เน้นกลุ่มลูกค้าหลักที่มีรายได้ระดับกลางขึ้นไปซึ่งลูกค้าส่วนใหญ่จะมีกำลังซื้อและความสามารถในการผ่อนชำระเงินกู้ ประกอบกับกลุ่มลูกค้าของบริษัท ส่วนใหญ่เป็นกลุ่มที่ซื้ออสังหาริมทรัพย์เพื่อเป็นที่อยู่อาศัยจริงไม่ใช่เพื่อการลงทุน จึงทำให้อัตราการปฏิเสธให้เงินกู้แก่ลูกค้าของโครงการอยู่ในระดับต่ำกว่าค่าเฉลี่ยของอุตสาหกรรมมาก โดยในปี 2559 อยู่ที่ประมาณ 5% นอกจากนี้ในการขายโครงการบ้านเดี่ยวและทาวน์เฮ้าส์ บริษัทมีการพิจารณาคุณสมบัติเบื้องต้นของลูกค้าและกำหนดเงื่อนไขให้ธนาคารพิจารณาอนุมัติเงินกู้แก่ลูกค้าก่อนการทำสัญญาซื้อขาย ส่วนโครงการคอนโดมิเนียมจะส่งให้ธนาคารพิจารณาก่อนการโอนประมาณ 3 เดือน ซึ่งทุกโครงการของบริษัทได้รับการสนับสนุนเรื่องเงินกู้สินเชื่อบุคคลแก่ผู้ซื้อบ้านจากหลายสถาบันการเงินซึ่งช่วยให้ลูกค้าได้รับเงินในช่วงเงินกู้ที่ดีและใช้เวลาที่รวดเร็ว ซึ่งหากผลไม่อนุมัติ บริษัทจะสามารถดำเนินการเปิดการขายใหม่ได้ทันทีและในทุกๆ ปีจะมีลูกค้าชำระด้วยเงินสดเฉลี่ยไม่ต่ำกว่า 30% ของยอดโอนบ้านทั้งหมด บริษัทมีผลการดำเนินงานดีและเติบโตอย่างต่อเนื่อง มีสถานะทางการเงินมั่นคง มีการบริหารการเงินอย่างมีวินัยโดยกำหนดอัตราส่วนเงินกู้ยืมต่อส่วนของผู้ถือหุ้นไว้ไม่เกิน 2 : 1 และได้รับการสนับสนุนทางการเงินอย่างดีจากสถาบันการเงินต่างๆ มาโดยตลอด นอกจากนี้ บริษัทยังมีการออกและเสนอขายตราสารหนี้ในรูปหุ้นกู้และตั๋วแลกเงินเพื่อใช้เป็นแหล่งเงินทุนทั้งระยะสั้นและระยะยาวอีกทางหนึ่งด้วย

3.4 ความเสี่ยงจากการจัดหาที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการ

การจัดหาที่ดินที่มีศักยภาพเป็นปัจจัยสำคัญอย่างหนึ่งในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ให้ประสบความสำเร็จและสามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค ในช่วงหลายปีที่ผ่านมาประเทศไทยมีการลงทุนพัฒนาระบบสาธารณูปโภคและโครงสร้างพื้นฐานของภาครัฐทั้งในกรุงเทพมหานครและในภูมิภาค ซึ่งรวมถึงการก่อสร้างรถไฟฟ้า การสร้างและขยายถนนเส้นทางต่างๆ ทำให้เกิดการขยายตัวของเมืองและโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ และมีความต้องการที่ดินเพื่อรองรับการเจริญเติบโตของธุรกิจและที่อยู่อาศัยเพิ่มขึ้นรวมถึงมีการเก็งกำไรจากการซื้อขายที่ดิน ส่งผลให้ราคาที่ดินในหลายพื้นที่ปรับตัวเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว โดยเฉพาะอย่างยิ่งในพื้นที่ที่มีความต้องการซื้อสูงขณะที่แปลงที่ดินที่มีศักยภาพในการพัฒนามีจำกัดจะเกิดการแข่งขันในการซื้อที่ดินและส่งผลกระทบต่อราคาซื้อขายอย่างมาก เห็นได้จากการซื้อขายที่ดินในย่านธุรกิจใจกลางเมืองหรือ CBD นอกจากนี้ยังมีปัจจัยอื่นๆ ที่มีผลต่อราคาที่ดินและการจัดหาที่ดินใหม่เพื่อการพัฒนา ได้แก่ ข้อจำกัดทางด้านกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการใช้ประโยชน์ที่ดิน ตำแหน่งที่ตั้งและสิ่งอำนวยความสะดวกบริเวณใกล้เคียง ดังจะเห็นได้จากกรมธนารักษ์ได้ประกาศใช้ราคาประเมินที่ดินใหม่อย่างเป็นทางการสำหรับปี 2559-2562 โดยมีราคาเพิ่มขึ้นทุกภาคเฉลี่ย 27.72% แบ่งเป็นกรุงเทพมหานคร 15.78% ส่วนภูมิภาค 27.88% ซึ่งราคาที่ดินที่ขยับขึ้นสูงส่วนใหญ่เป็นบริเวณที่มีการก่อสร้างรถไฟฟ้ารวมทั้งส่วนต่อขยาย ย่านธุรกิจ เมืองท่องเที่ยวและจังหวัดที่มีการก่อตั้งเขตเศรษฐกิจพิเศษ แม้ว่าคณะรัฐมนตรีได้มีมติเห็นชอบร่าง

พระราชบัญญัติภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง ซึ่งอัตราภาษีใหม่จะส่งผลกระทบต่อผู้ที่ครอบครองที่ดินว่างเปล่าจำนวนมาก เนื่องจากจะถูกเก็บภาษีในอัตราสูงกว่าที่ดินที่มีการใช้ประโยชน์และปรับอัตราสูงขึ้นตามจำนวนปีที่ไม่ได้ใช้ประโยชน์ อาจช่วยให้เจ้าของที่ดินนำที่ดินออกมาเสนอขายมากขึ้น ซึ่งคาดว่าจะมีผลบังคับใช้ในปี 2561 จึงยังไม่ส่งผลในปี 2559

การแข่งขันในการจัดซื้อที่ดินและราคาที่ดินที่ปรับสูงขึ้นมาก ทำให้ต้นทุนค่าที่ดินกลายเป็นต้นทุนที่มีความสำคัญในการพัฒนาโครงการของผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ที่ดินในทำเลที่มีศักยภาพสูง อาทิเช่น ที่ดินย่านธุรกิจใจกลางเมือง ที่ดินในแนวรถไฟฟ้าและที่ดินติดถนนใหญ่ซึ่งเป็นที่ต้องการของผู้ประกอบการ ทำให้มีการแย่งซื้อที่ดินส่งผลให้ราคาที่ดินสูงเกินกว่าที่ประมาณการไว้ การพัฒนาโครงการมีความยากมากขึ้นและอาจทำให้อัตรากำไรเบื้องต้นลดลงและเพิ่มความเสี่ยงในการขาย นอกจากนี้ผู้ประกอบการรายใหม่และรายเล็ก จะมีความเสียเปรียบผู้ประกอบการรายใหญ่ในการจัดหาที่ดินทั้งในเรื่องสถานะการเงิน สภาพคล่องการขอการสนับสนุนทางการเงินจากสถาบันการเงิน และการติดต่อกับนายหน้าซื้อขายที่ดิน

บริษัทมีนโยบายสร้างการเติบโตอย่างต่อเนื่องและมีเสถียรภาพ จึงให้ความสำคัญกับการจัดหาที่ดินเพื่อการพัฒนาโครงการโดยจะมีการจัดทำแผนการจัดซื้อที่ดินล่วงหน้าให้สอดคล้องกับการพัฒนาโครงการในระยะเวลา 1-2 ปี การจัดหาที่ดินจะติดต่อผ่านทั้งนายหน้าซื้อขายที่ดินและติดต่อโดยตรงกับเจ้าของที่ดิน ก่อนการตัดสินใจซื้อที่ดินบริษัทจะมีการทำการวิจัยตลาด วางแผนและศึกษาความเป็นไปได้ของแต่ละโครงการในทุกด้าน พิจารณาเลือกที่ดินในทำเลที่มีศักยภาพ อยู่ในเส้นทางคมนาคมที่เดินทางสะดวกหรือใกล้รถไฟฟ้า มีแหล่งชุมชนและสิ่งอำนวยความสะดวก ทำให้การพัฒนาโครงการต่างๆได้รับการตอบรับที่ดี และได้มีการปรับกลยุทธ์ในการซื้อที่ดินให้เหมาะสมกับสภาวะปัจจุบัน โดยมีการซื้อที่ดินบางแปลงในเขตชุมชนในถนนซอยทดแทนที่ดินติดถนนใหญ่ซึ่งมีราคาสูงมาก นอกจากนี้ บริษัทยังให้ความสำคัญกับการบริหารความเสี่ยงทางการเงินโดยมีการตั้งงบลงทุนซื้อที่ดินให้สอดคล้องการแผนประมาณการด้านรายได้ ทั้งนี้ต้องไม่สร้างภาระหนี้ที่สูงเกินระดับที่เหมาะสมโดยได้รับการสนับสนุนทางการเงินจากสถาบันการเงินต่างๆเป็นอย่างดี

3.5 ความเสี่ยงจากการมีกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่

บริษัท มีกลุ่มครอบครัวชินวัตรถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 60.40 (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559) ของจำนวนหุ้นสามัญซึ่งถือเป็นกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่สามารถควบคุมเสียงของที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้เกือบทั้งหมดไม่ว่าจะเป็นเรื่องการจัดตั้งกรรมการ หรือการขอมติในเรื่องอื่นที่ต้องใช้คะแนนเสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ยกเว้นเรื่องที่กฎหมายหรือข้อบังคับบริษัท กำหนดให้ต้องได้รับเสียง 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ดังนั้นผู้ถือหุ้นรายอื่นจึงไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบและถ่วงดุลเรื่องที่ผู้ถือหุ้นใหญ่เสนอได้

อย่างไรก็ตาม คณะกรรมการบริษัทและคณะกรรมการบริหารเป็นผู้ที่มีอำนาจหน้าที่อย่างสมบูรณ์ในการกำหนดทิศทางและนโยบายในการบริหารจัดการธุรกิจ ประกอบกับ บริษัท มีคณะกรรมการตรวจสอบที่จะเข้ามาตรวจสอบและพิจารณาเพื่อไม่ให้เกิดรายการที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งกัน ยังมีสำนักงานกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) ที่มีหน้าที่กำกับดูแลบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยให้มีการดำเนินงานอย่างถูกต้อง โปร่งใส และต้องปฏิบัติตามกฎหมาย ข้อกำหนด และหลักเกณฑ์ต่างๆ ของ ก.ล.ต. เพื่อเป็นการคุ้มครองผลประโยชน์ของผู้ลงทุน

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ชื่อ/สถานที่ตั้ง	ลักษณะโครงการ	พื้นที่ (ไร่)	มูลค่าตามบัญชี (ล้านบาท) ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559	ราคาประเมิน (ล้านบาท) *	ภาระผูกพัน	หมายเหตุ
ทรัพย์สินภายใต้กรรมสิทธิ์ของ SC						
อาคารชินวัตรทาวเวอร์ 1 ถนนพหลโยธิน พญาไท	อาคารสำนักงาน	1-2-82	916.90	916.90 ^{1/}	จดจำนองกับ สถาบันการเงิน	มูลค่าเงินกู้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 เท่ากับ 560.00 ล้านบาท
อาคารชินวัตรทาวเวอร์ 2 ถนนพหลโยธิน พญาไท	อาคารสำนักงาน	1-3-98	769.50	769.50 ^{2/}	จดจำนองกับ สถาบันการเงิน	มูลค่าเงินกู้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 เท่ากับ 1,889.90 ล้านบาท
อาคารชินวัตรทาวเวอร์ 3 ถนนวิภาวดีรังสิต จตุจักร	อาคารสำนักงาน	9-1-52	2,306.00	2,306.00 ^{3/}	ไม่มี	อาคารสำนักงานแห่งใหม่ระหว่าง ก่อสร้างในที่ดินเช่า
อาคารเอสซี ทาวเวอร์	อาคารสำนักงาน	1-3-1	869.71	-	ไม่มี	
Computer Center Building (อาคาร CC)	อาคารสำนักงาน	2-2-85.5	151.74	151.74 ^{4/}	ไม่มี	
ที่ดินให้เช่าถนนเพชรเกษม 81	ที่ดินให้เช่า	3-0-9.9	24.60	24.60 ^{5/}	ไม่มี	
โครงการ The Junction Ratchada – Ramintra	อาคารให้เช่า	5-1-27.5	31.07	31.07 ^{6/}	ไม่มี	
ที่ดิน เลียงเมืองปากเกร็ด	ที่ดินให้เช่า	0-0-25.1	1.85	1.85 ^{7/}	ไม่มี	
คลับเฮ้าส์ รัชดา - รามอินทรา 350	คลับเฮ้าส์	2-2-30.6	17.31	17.31 ^{8/}	ไม่มี	
ห้องชุดโครงการเซ็นทริก ดิวานนท์ สเตชั่น เลขที่ 95/1067	ห้องชุดพาณิชยกรรม	0-0-15.65	5.15	5.15 ^{9/}	ไม่มี	
ห้องชุดโครงการเซ็นทริก ดิวานนท์ สเตชั่น เลขที่ 95/1068	ห้องชุดพาณิชยกรรม	0-0-15.65	5.15	5.15 ^{9/}	ไม่มี	
ห้องชุดโครงการเซ็นทริก ดิวานนท์ สเตชั่น เลขที่ 95/1069	ห้องชุดพาณิชยกรรม	0-0-15.69	5.16	5.16 ^{9/}	ไม่มี	
ห้องชุดโครงการเซ็นทริก ดิวานนท์ สเตชั่น เลขที่ 95/1065	ห้องชุดพาณิชยกรรม	0-0-12.52	4.25	4.25 ^{10/}	ไม่มี	
ห้องชุดโครงการเซ็นทริก ดิวานนท์ สเตชั่น เลขที่ 95/1066	ห้องชุดพาณิชยกรรม	0-0-15.89	5.40	5.40 ^{10/}	ไม่มี	
ห้องชุดโครงการเซ็นทริก ดิวานนท์ สเตชั่น เลขที่ 95/1072	ห้องชุดพาณิชยกรรม	0-0-9.56	3.21	3.21 ^{10/}	ไม่มี	

ชื่อ/สถานที่ตั้ง	ลักษณะโครงการ	พื้นที่ (ไร่)	มูลค่าตามบัญชี (ล้านบาท) ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559	ราคาประเมิน (ล้านบาท) *	ภาระผูกพัน	หมายเหตุ
ทรัพย์สินภายใต้กรรมสิทธิ์ของ SC						
ห้องชุดโครงการเซ็นทริค ติวานนท์ สเตชั่น เลขที่ 95/1073	ห้องชุดพาณิชยกรรม	0-0-9.51	3.23	3.23 ^{10/}	ไม่มี	
ห้องชุดโครงการเซ็นทริค ห้วยขวาง สเตชั่น เลขที่ 282/2	ห้องชุดพาณิชยกรรม	0-0-11.66	6.35	6.35 ^{11/}	ไม่มี	
ห้องชุดโครงการเซ็นทริค ห้วยขวาง สเตชั่น เลขที่ 282/3	ห้องชุดพาณิชยกรรม	0-0-9.21	5.01	5.01 ^{11/}	ไม่มี	
โครงการ กรานาดา ปิ่นเกล้า – เพชรเกษม	หมู่บ้านจัดสรร	16-2-6.9	1,050.35	-	ไม่มี	
โครงการ แกรนด์ บางกอก บูเลอวาร์ด สาทร	หมู่บ้านจัดสรร	14-3-53	690.44	-	จดจำนองกับ สถาบันการเงิน	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 ไม่มีเงินกู้ค้าง
โครงการ แกรนด์ บางกอก บูเลอวาร์ด สุขุมวิท	หมู่บ้านจัดสรร	22-2-69.5	1,143.50	-	ไม่มี	
โครงการ แกรนด์ บางกอก บูเลอวาร์ด ราชพฤกษ์ - จรัญฯ	หมู่บ้านจัดสรร	32-0-79.8	1,217.40	-	ไม่มี	
โครงการ แกรนด์ บางกอก บูเลอวาร์ด ราชพฤกษ์ – พระราม 5	หมู่บ้านจัดสรร	12-3-43.1	657.79	-	ไม่มี	
โครงการ แกรนด์ บางกอก บูเลอวาร์ด ศรีนครินทร์	หมู่บ้านจัดสรร	37-0-93	944.22	-	ไม่มี	
โครงการ แกรนด์ บางกอก บูเลอวาร์ด พระราม 9	หมู่บ้านจัดสรร	28-1-31.1	621.19	-	ไม่มี	
โครงการ เดอะ เจนทรี สุขุมวิท	หมู่บ้านจัดสรร	16-0-53	651.73	-	ไม่มี	
โครงการ เดอะ เจนทรี พระราม 9	หมู่บ้านจัดสรร	1-3-23.1	81.48	-	ไม่มี	
โครงการ เดอะ เจนทรี วิวาวดี	หมู่บ้านจัดสรร	4-2-19	158.38	-	ไม่มี	
โครงการ เดอะ เจนทรี เอกมัย – ลาดพร้าว	หมู่บ้านจัดสรร	4-0-46	212.51	-	ไม่มี	
โครงการ บางกอก บูเลอวาร์ด เทพารักษ์ - วงแหวนฯ	หมู่บ้านจัดสรร	0-2-58.1	23.41	-	ไม่มี	
โครงการ บางกอก บูเลอวาร์ด พระราม 9 – ศรีนครินทร์	หมู่บ้านจัดสรร	1-1-31.1	48.16	-	ไม่มี	
โครงการ บางกอก บูเลอวาร์ด ปิ่นเกล้า - เพชรเกษม	หมู่บ้านจัดสรร	13-1-95.2	432.95	-	จดจำนองกับ สถาบันการเงิน	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 ไม่มีเงินกู้ค้าง

ชื่อ/สถานที่ตั้ง	ลักษณะโครงการ	พื้นที่ (ไร่)	มูลค่าตามบัญชี (ล้านบาท) ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559	ราคาประเมิน (ล้านบาท) *	ภาระผูกพัน	หมายเหตุ
ทรัพย์สินภายใต้กรรมสิทธิ์ของ SC						
โครงการ บางกอก บูเลอวาร์ด รังสิต	หมู่บ้านจัดสรร	40-0-43.5	201.05	-	ไม่มี	
โครงการ บางกอก บูเลอวาร์ด ราชพฤกษ์ - จรัญฯ	หมู่บ้านจัดสรร	72-3-2	844.10	-	ไม่มี	
โครงการ บางกอก บูเลอวาร์ด แจ้งวัฒนะ	หมู่บ้านจัดสรร	85-1-59.7	476.69	-	ไม่มี	
โครงการ บางกอก บูเลอวาร์ด สาทร - ปิ่นเกล้า 2	หมู่บ้านจัดสรร	66-1-86.7	736.95	-	ไม่มี	
โครงการ บูเลอวาร์ด ทศธานี ชะอำ - หัวหิน	หมู่บ้านจัดสรร	18-1-17.2	913.75	-	จดจำนองกับ สถาบันการเงิน	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 ไม่มีเงินกู้ค้าง
โครงการ ไลฟ์ บางกอก บูเลอวาร์ด ราชพฤกษ์ - รัตนาธิเบศร์	หมู่บ้านจัดสรร	25-3-37	667.90	-	ไม่มี	
โครงการ ไลฟ์ บางกอก บูเลอวาร์ด รังสิต	หมู่บ้านจัดสรร	9-2-51.1	201.72	-	ไม่มี	
โครงการ ไลฟ์ บางกอก บูเลอวาร์ด รามอินทรา	หมู่บ้านจัดสรร	8-1-33.8	369.57	-	ไม่มี	
โครงการ ไลฟ์ บางกอก บูเลอวาร์ด วงแหวนฯ - อ่อนนุช 2	หมู่บ้านจัดสรร	6-0-6.2	172.52	-	ไม่มี	
โครงการ ไลฟ์ บางกอก บูเลอวาร์ด วงแหวนฯ - พระราม 9	หมู่บ้านจัดสรร	9-1-89	238.76	-	ไม่มี	
โครงการ ไลฟ์ บางกอก บูเลอวาร์ด รามอินทรา 65	หมู่บ้านจัดสรร	11-3-74.6	259.92	-	ไม่มี	
โครงการ ไลฟ์ บางกอก บูเลอวาร์ด ราชพฤกษ์ - ปิ่นเกล้า	หมู่บ้านจัดสรร	14-3-15.7	304.60	-	ไม่มี	
โครงการ เวนิว พระราม 5	หมู่บ้านจัดสรร	4-1-79.8	160.59	-	ไม่มี	
โครงการ เวนิว พระราม 5-2	หมู่บ้านจัดสรร	20-0-77.9	242.16	-	ไม่มี	
โครงการ วิสด้า ปาร์ค สาทร - ปิ่นเกล้า	หมู่บ้านจัดสรร	1-2-69	100.50	-	ไม่มี	
โครงการ วิสด้า อเวนิว ศรีนครินทร์ - บางนา	หมู่บ้านจัดสรร	55-3-20.3	528.52	-	ไม่มี	
โครงการ วิสด้า อเวนิว เพชรเกษม 81-2	หมู่บ้านจัดสรร	18-0-24	194.39	-	ไม่มี	
โครงการ เวิร์คเพลส ราชพฤกษ์ - จรัญฯ	หมู่บ้านจัดสรร	0-3-36.7	79.50	-	ไม่มี	

ชื่อ/สถานที่ตั้ง	ลักษณะโครงการ	พื้นที่ (ไร่)	มูลค่าตามบัญชี (ล้านบาท) ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559	ราคาประเมิน (ล้านบาท) *	ภาระผูกพัน	หมายเหตุ
ทรัพย์สินภายใต้กรรมสิทธิ์ของ SC						
โครงการ เวิร์คเพลส แจ้งวัฒนะ	หมู่บ้านจัดสรร	4-1-75.4	39.26	-	ไม่มี	
โครงการ เฮดควอเตอร์ส เอกมัย – ลาดพร้าว	หมู่บ้านจัดสรร	6-2-41	411.18	-	ไม่มี	
โครงการ เดอะ เกรสส์ ชานโตรา หัวหิน	อาคารชุดพักอาศัย	3-1-24.6	385.24	-	ไม่มี	
โครงการ เซ็นทริก ดิวานนท์ สเตชั่น	อาคารชุดพักอาศัย	0-0-43.88	41.94	-	ไม่มี	
โครงการ เซ็นทริก สาทร – เซนต์หลุยส์	อาคารชุดพักอาศัย	0-0-3.71	4.56	-	ไม่มี	
โครงการ เซ็นทริก ซี พัทยา	อาคารชุดพักอาศัย	1-0-53.45	461.36	-	ไม่มี	
โครงการ เซ็นทริก อารีย์ สเตชั่น	อาคารชุดพักอาศัย	0-0-31.7	107.89	-	ไม่มี	
โครงการ เซ็นทริก ห้วยขวาง สเตชั่น	อาคารชุดพักอาศัย	0-3-2.38	450.48	-	ไม่มี	
โครงการ เซ็นทริก รัชวิภา	อาคารชุดพักอาศัย	4-0-19.7	148.96	-	ไม่มี	
โครงการ ศาลาแดง วัน	อาคารชุดพักอาศัย	1-3-95.5	1,597.38	-	จดจำนองกับ สถาบันการเงิน	มูลค่าเงินกู้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 เท่ากับ 100.00 ล้านบาท
โครงการ แชมเบอร์ส งามอินทรา	อาคารชุดพักอาศัย	0-0-28.40	7.53	-	ไม่มี	
โครงการ แชมเบอร์ส ชาน	อาคารชุดพักอาศัย	3-3-35	558.81	-	ไม่มี	
โครงการ แชมเบอร์ส เฌอ	อาคารชุดพักอาศัย	4-1-85.2	168.88	-	ไม่มี	
โครงการ บีทีนิค	อาคารชุดพักอาศัย	1-3-69	1,402.42	-	จดจำนองกับ สถาบันการเงิน	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 ไม่มีเงินกู้ค้าง
โครงการ ทเวนตีเอท ซิดลม	อาคารชุดพักอาศัย	3-0-24	2,538.35	-	ไม่มี	
สำนักงานขาย – ชะอำ	อาคารสำนักงาน	1-1-54.5	15.67	-	ไม่มี	
ที่ดิน ถนนเกษตร-นวมินทร์	ที่ดินมีสิ่งปลูกสร้าง	1-0-36	6.92	-	ไม่มี	

ชื่อ/สถานที่ตั้ง	ลักษณะโครงการ	พื้นที่ (ไร่)	มูลค่าตามบัญชี (ล้านบาท) ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559	ราคาประเมิน (ล้านบาท) *	ภาระผูกพัน	หมายเหตุ
ทรัพย์สินภายใต้กรรมสิทธิ์ของ SC						
ที่ดิน ถนนวิภาวดีรังสิต เขตบางเขน	ที่ดินรอการพัฒนา	13-0-34.7	231.41	-	ไม่มี	
ทรัพย์สินภายใต้กรรมสิทธิ์ของ VL						
โครงการ เพฟ รังสิต	หมู่บ้านจัดสรร	31-3-4.1	395.39	-	จดจำนองกับ สถาบันการเงิน	มูลค่าเงินกู้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 เท่ากับ 128.52 ล้านบาท
โครงการ เพฟ ประชาอุทิศ 90	หมู่บ้านจัดสรร	36-1-66.5	389.54	-	จดจำนองกับ สถาบันการเงิน	มูลค่าเงินกู้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 เท่ากับ 190.09 ล้านบาท
โครงการ เพฟ รามอินทรา – วงแหวน	หมู่บ้านจัดสรร	78-0-44.7	354.51	-	ไม่มี	
โครงการ เดอะ เจนทรี พระราม 9	หมู่บ้านจัดสรร	1-2-76	76.02	-	ไม่มี	
อสังหาริมทรัพย์พร้อมขาย	บ้านจัดสรร/ห้องชุด	1-0-63.03	121.68	-	ไม่มี	
สิทธิการเช่าของ OA						
Technical Training Center Building (อาคาร TTC) ถนนพหลโยธิน พญาไท	อาคารสำนักงาน	0-3-85.65	50.46	-	ไม่มี	สำนักงานทรัพย์สินส่วน พระมหากษัตริย์เป็นเจ้าของ กรรมสิทธิ์ในที่ดินและอาคาร
ทรัพย์สินภายใต้กรรมสิทธิ์ของ UL						
ที่ดินและอาคารเทคนิคพิเศษ จำนวน 109 แห่ง	อาคารสำนักงาน อาคารชุมสาย	138-2-83.5	1,063.63	1,063.63 ¹²⁻²⁰	ไม่มี	
โครงการ บางกอก บูเลอวาร์ด ราชพฤกษ์ – รัตนธิเบศร์	หมู่บ้านจัดสรร	7-0-71.8	84.99	-	ไม่มี	

ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ 4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

[illegible]

สรุปสัญญาเช่าระยะยาว - สัญญาเช่าที่ดินระหว่าง SC กับบริษัทที่เกี่ยวข้องกันแห่งหนึ่ง (ผู้ให้เช่า) ภายใต้สัญญา “สัญญาเช่าที่ดินต่างตอบแทน ลงวันที่ 26 มิถุนายน 2557 ซึ่งได้รับอนุมัติจากมติที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2557 ลงวันที่ 23 เมษายน 2557 มีเนื้อหาที่สำคัญดังนี้

- บริษัทตกลงเช่าที่ดินตามโฉนดเลขที่ 1701 เลขที่ดิน 300 หน้าสำรวจ 1737 ตำบลสามเสนใน อำเภอพญาไท จังหวัดกรุงเทพมหานคร เนื้อที่รวม 1-3-1 ไร่ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อก่อสร้างเป็นอาคารสำนักงานสูง 24 ชั้น และชั้นใต้ดินครึ่งชั้น สำหรับเป็นสินทรัพย์เพื่อให้เช่าในอนาคต
- ระยะเวลาเช่ารวมตลอดสัญญา 32 ปี 6 เดือน และค่าเช่ารวมตลอดสัญญาคิดเป็นเงิน 318.56 ล้านบาท โดยแบ่งการจ่ายค่าเช่าเป็น 2 ช่วง ดังนี้
 - 1) ช่วงระหว่างก่อสร้างอาคารสำนักงาน กำหนดระยะเวลาเช่า 2 ปี 6 เดือน นับตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2557 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2559 อัตราค่าเช่าเดือนละ 100,000 บาท (หนึ่งแสนบาทถ้วน) ต่อเดือน
 - 2) ช่วงการใช้อาคารสำนักงาน กำหนดระยะเวลาเช่า 30 ปี นับตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2560 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2589 อัตราค่าเช่าเดือนละ 550,000 บาท (ห้าแสนห้าหมื่นบาทถ้วน) ต่อเดือน และเมื่อครบกำหนดการเช่าทุกๆ 3 ปี จะปรับอัตราค่าเช่าขึ้นร้อยละ 10 ของอัตราค่าเช่า ณ ขณะนั้นกรณีการก่อสร้างอาคารต้องขยายระยะเวลาออกไปเกินกว่าวันที่ 1 มกราคม 2560 ไม่ว่าจะเกิดจากกรณีใด ระยะเวลาของช่วงการใช้อาคารจะเริ่มนับตั้งแต่วันที่อาคารสำนักงานสร้างเสร็จโดยมีกำหนดระยะเวลาเช่า 30 ปีเท่าเดิม และอัตราค่าเช่าในช่วงเวลาที่ขยายออกไปจะยังคงเป็น 100,000 บาทต่อเดือนเท่าเดิม
- บริษัทจะต้องเป็นผู้ลงทุนก่อสร้างอาคารสำนักงานซึ่งมีมูลค่าการลงทุนที่ประมาณการไว้จำนวน 851.52 ล้านบาท และตกลงยกกรรมสิทธิ์ของอาคารสำนักงานดังกล่าวให้เป็นของผู้ให้เช่าเมื่อครบกำหนดเวลาเช่า 32 ปี 6 เดือน ตามสัญญาเช่าฉบับนี้ โดยไม่มีค่าตอบแทน
- เมื่อสิ้นสุดสัญญาเช่าข้างต้นบริษัทจะได้รับสิทธิจากผู้ให้เช่าเป็นรายแรกในการเช่าที่ดินและอาคารสำนักงานต่อไป ภายใต้ข้อตกลงร่วมกันใหม่

สรุปสัญญาเช่าระยะยาว - Technical Training Center (อาคาร TTC)

วันที่ทำสัญญา	26 สิงหาคม 2548
คู่สัญญา	ระหว่าง สำนักงานทรัพย์สินส่วนพระมหากษัตริย์ (ผู้ให้เช่า) กับ OA (ผู้เช่า)
ลักษณะสัญญาเช่า	สัญญาเช่าที่ดินเนื้อที่ประมาณ 385.65 ตารางวา ถนนพลหลโยธิน ระหว่างซอยอารีย์กับซอยสีฟ้า แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร พร้อมทั้งก่อสร้างอาคารจอดรถยนต์และสำนักงาน สูง 8 ชั้น ชั้นใต้ดิน 1 ชั้น บนที่ดินดังกล่าว
อายุของสัญญา	ระหว่างก่อสร้างอาคารตั้งแต่เดือน สิงหาคม 2548 – มกราคม 2550 และระยะเวลาเช่าอาคาร 25 ปี นับแต่ 1 กุมภาพันธ์ 2550 เป็นต้นไป
หน้าที่หรือภาระผูกพัน	<ul style="list-style-type: none"> ● OA ซึ่งเป็นผู้เช่าจะก่อสร้างอาคารจอดรถยนต์และสำนักงาน สูง 8 ชั้น ชั้นใต้ดิน 1 ชั้น บนที่ดินดังกล่าวในนามของผู้ให้เช่าด้วยต้นทุนก่อสร้างตามที่ระบุไว้ในสัญญา เมื่อก่อสร้างอาคารเสร็จจริง จะยกกรรมสิทธิ์ในสิ่งก่อสร้างและอุปกรณ์ให้แก่ผู้ให้เช่าโดยไม่เรียกร้องค่าตอบแทนใดจากผู้ให้เช่า ● ค่าตอบแทนการเช่า <ol style="list-style-type: none"> 1. ณ วันที่ทำสัญญาเช่า OA ต้องชำระค่าธรรมเนียมการเช่า 11,100,000 บาท 2. ระหว่างก่อสร้างอาคารตั้งแต่เดือนสิงหาคม 2548 – มกราคม 2550 ชำระค่าตอบแทนในอัตราเดือนละ 14,070 บาท 3. ผู้ให้เช่าตกลงยินยอมให้ OA เช่าอาคารดังกล่าวกำหนด 25 ปี นับแต่ 1 กุมภาพันธ์ 2550 ในอัตรา <ul style="list-style-type: none"> - ปีที่ 1-5 (นับแต่ 1 กุมภาพันธ์ 2550 - 31 มกราคม 2555) ค่าเช่าเดือนละ 140,700 บาท - ปีที่ 6-10 (นับแต่ 1 กุมภาพันธ์ 2555 - 31 มกราคม 2560) ค่าเช่าเดือนละ 161,900 บาท - ปีที่ 11-15 (นับแต่ 1 กุมภาพันธ์ 2560 - 31 มกราคม 2565) ค่าเช่าเดือนละ 186,100 บาท - ปีที่ 16-20 (นับแต่ 1 กุมภาพันธ์ 2565 - 31 มกราคม 2570) ค่าเช่าเดือนละ 214,100 บาท - ปีที่ 21-25 (นับแต่ 1 กุมภาพันธ์ 2570 - 31 มกราคม 2575) ค่าเช่าเดือนละ 246,200 บาท

4.1 นโยบายการลงทุน และการบริหารงานในบริษัทย่อย

บริษัทมีนโยบายการลงทุนในธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับอสังหาริมทรัพย์เป็นหลัก โดยคำนึงถึงอัตราผลตอบแทนที่เหมาะสมตามแต่ประเภทของธุรกิจนั้นๆ ซึ่งในปี 2558 บริษัท วิ.แลนด์พรีอเพอร์ตี้ จำกัด เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 10 ล้านบาท เป็น 500 ล้านบาท โดยมีทุนจดทะเบียนชำระแล้ว เท่ากับ 353 ล้านบาท เพื่อลงทุนในโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายสำหรับโครงการระดับราคา 3 - 5 ล้านบาท

ปัจจุบันบริษัทมีนโยบายการบริหารงานในบริษัทย่อย โดยการส่งตัวแทนของบริษัทไปเป็นกรรมการในบริษัทย่อยทุกบริษัทตามสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัทย่อย และณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทมีเงินลงทุนในบริษัทย่อย 3 บริษัท ในสัดส่วนร้อยละ 99.99 โดยมีกรรมการทุกท่านเป็นตัวแทนของบริษัท ซึ่งบริษัทไม่มีนโยบายที่จะลงทุนเพิ่มเติมในปี 2560

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ในปี 2559 บริษัทและบริษัทย่อยไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่มีผลกระทบด้านลบต่อสินทรัพย์ของบริษัทหรือบริษัทย่อยที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น ณ วันสิ้นปีบัญชีล่าสุด และไม่มีคดีข้อพิพาทที่กระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ แต่ไม่สามารถประเมินผลกระทบเป็นตัวเลขได้ รวมทั้งไม่มีคดีที่มีได้เกิดจากการประกอบธุรกิจโดยปกติของบริษัท (ตามประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุนที่ ทจ. 44/2556 เรื่อง หลักเกณฑ์เงื่อนไข และวิธีการรายงานการเปิดเผยข้อมูลเกี่ยวกับฐานะการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัทที่ออกหลักทรัพย์)

นอกจากนี้บริษัทไม่มีข้อพิพาทเกี่ยวกับการจ้างแรงงาน หรือการทุจริตคอร์รัปชัน และการดำเนินธุรกิจที่ส่งผลกระทบต่อสังคม และสิ่งแวดล้อมอย่างมีนัยสำคัญแต่ประการใด

6. ข้อมูลทั่วไป และข้อมูลสำคัญอื่น**บริษัท เอสซี แอสเสท คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)**

เลขทะเบียนบริษัท	บมจ. 0107546000253
ที่ตั้ง	1010 ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงจตุจักร เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร 10900 โทรศัพท์ 0-2949-2000 โทรสาร 0-2949-2220 Home Page : www.scasset.com
ประเภทธุรกิจ	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์
ชนิดของหุ้น	หุ้นสามัญ
ทุนจดทะเบียน (หุ้น)	4,200,000,000
มูลค่าที่ตราไว้ (บาท)	1
ทุนชำระแล้ว (บาท)	4,179,332,012 (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559)
สัดส่วนการถือหุ้น (%)	-

บริษัท โอเอไอ แอสเสท จำกัด

ที่ตั้ง	1291/1 ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร 10400 โทรศัพท์ 0-2299-6000 โทรสาร 0-2299-6974
ประเภทธุรกิจ	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์
ชนิดของหุ้น	หุ้นสามัญ
ทุนจดทะเบียน (หุ้น)	10,000,000
มูลค่าที่ตราไว้ (บาท)	10
ทุนชำระแล้ว (บาท)	100,000,000
สัดส่วนการถือหุ้น(%)	99.99%

บริษัท อพคันทรี แลนด์ จำกัด

ที่ตั้ง	414 ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร 10400 โทรศัพท์ 0-2299-5000 โทรสาร 0-2299-5888
ประเภทธุรกิจ	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์
ชนิดของหุ้น	หุ้นสามัญ
ทุนจดทะเบียน (หุ้น)	30,000,000
มูลค่าที่ตราไว้ (บาท)	10
ทุนชำระแล้ว (บาท)	300,000,000
สัดส่วนการถือหุ้น(%)	99.99%

บริษัท วิ.แลนด์พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด

ที่ตั้ง	1010 ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงจตุจักร เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร 10900 โทรศัพท์ 0-2791-1871 โทรสาร 0-2949-2223
ประเภทธุรกิจ	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์
ชนิดของหุ้น	หุ้นสามัญ
ทุนจดทะเบียน (หุ้น)	50,000,000
มูลค่าที่ตราไว้ (บาท)	10
ทุนชำระแล้ว (บาท)	353,000,000
สัดส่วนการถือหุ้น(%)	99.99%

ข้อมูลบุคคลอ้างอิง

นายทะเบียนหลักทรัพย์หุ้นสามัญ	บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด 93 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ชั้น 14 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร 10400 โทรศัพท์ 0-2009-9000 โทรสาร 0-2009-9991
นายทะเบียนหุ้นกู้	ธนาคารซีไอเอ็มบี ไทย จำกัด (มหาชน) 44 ถนนหลังสวน แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330 โทรศัพท์ 0-2626-7503-4, 0-2626-7218 โทรสาร 0-2626-7542, 0-2626-7587 หุ้นกู้ไม่ด้อยสิทธิ และไม่มีประกัน ของบริษัท เอสซี แอสเสท คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 1/2557 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2560 หุ้นกู้ไม่ด้อยสิทธิ และไม่มีประกัน ของบริษัท เอสซี แอสเสท คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 2/2557 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2560 หุ้นกู้ไม่ด้อยสิทธิ และไม่มีประกัน ของบริษัท เอสซี แอสเสท คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 3/2557 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2560 หุ้นกู้ไม่ด้อยสิทธิ และไม่มีประกัน ของบริษัท เอสซี แอสเสท คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 1/2558 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2560 หุ้นกู้ไม่ด้อยสิทธิ และไม่มีประกัน ของบริษัท เอสซี แอสเสท คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 2/2558 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2560 หุ้นกู้ไม่ด้อยสิทธิ และไม่มีประกัน ของบริษัท เอสซี แอสเสท คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 4/2558 ชุดที่ 1 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2561 หุ้นกู้ไม่ด้อยสิทธิ และไม่มีประกัน ของบริษัท เอสซี แอสเสท คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 4/2558 ชุดที่ 2 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2562

หุ้นกู้ไม่ด้อยสิทธิ และไม่มีประกัน ของบริษัท เอสซี แอสเสท คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 5/2558 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2561

หุ้นกู้ไม่ด้อยสิทธิ และไม่มีประกันของบริษัท เอสซี แอสเสท คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 1/2559 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2562

หุ้นกู้ไม่ด้อยสิทธิ และไม่มีประกันของบริษัท เอสซี แอสเสท คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 2/2559 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2562

หุ้นกู้ไม่ด้อยสิทธิ และไม่มีประกันของบริษัท เอสซี แอสเสท คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 3/2559 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2561

ผู้สอบบัญชี

นางอโนทัย ลีกิจวัฒน์

ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขที่ 3442

บริษัท ไพรัชวอเตอร์เฮาส์คูเปอร์ส เอพีเอส จำกัด

อาคารบางกอกซิดีทาวเวอร์ ชั้นที่ 15 เลขที่ 179/74-80 ถนนสาทรใต้

แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กรุงเทพมหานคร 10120

โทรศัพท์ 0-2824-5000, 0-2344-1000 โทรสาร 0-2286-5050