



บริษัท วิลล่า คุณาลัย จำกัด (มหาชน)

Villa Kunalai Public Company Limited

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ



1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท วิลล่า คุณาลัย จำกัด (มหาชน) หรือ (“บริษัท”) จัดระเบียบจัดตั้งขึ้นตั้งตั้งแต่ปี 2550 โดยนางประวีรรัตน์ เทวอักษร และนายคุณา เทวอักษร เพื่อประกอบธุรกิจการพัฒนาส่งหาอสังหาริมทรัพย์แนวราบเพื่อขาย บริษัทฯ และบริษัท วิลล่า วาณิช จำกัด (“บริษัทย่อย” หรือ “VV”) ยึดหลักการในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ 4 ด้าน คือ ทำเลศักยภาพ (COMFORTABLE) บ้านสวยในโครงการที่อบอุ่น (APPEARANCE) ที่มั่งคั่งมืออาชีพ (RELIABLE) คุณภาพสมราคา (ECONOMY) ด้วยแนวคิด “คุณาลัย สร้างพื้นที่ สร้างความสุข” โครงการอสังหาริมทรัพย์ที่กลุ่มบริษัทฯ ดำเนินการพัฒนายจะเน้นอยู่ในพื้นที่อำเภอบางบัวทอง จังหวัดนนทบุรี ทั้งนี้ ณ วันที่ 30 กันยายน 2562 บริษัทฯ สามารถปิดโครงการได้แล้ว 4 โครงการ มีโครงการที่อยู่ในระหว่างการดำเนินการ 7 โครงการ และโครงการในอนาคต จำนวน 2 โครงการ

1.1 วิสัยทัศน์ พันธกิจ เป้าหมายการดำเนินธุรกิจ และกลยุทธ์

วิสัยทัศน์ (Vision)

- เป็นอันดับหนึ่งในตลาดของธุรกิจการพัฒนาส่งหาอสังหาริมทรัพย์แนวราบเพื่อขายในเขตปริมณฑล ภายใต้แนวคิด “ความสุขสร้างบ้าน”

พันธกิจ (Mission)

- ลูกค้าได้รับความใส่ใจ ส่งมอบสินค้าที่ดี ราคาคุ้มค่า ในสิ่งแวดล้อมที่ดี
- ผู้ถือหุ้น และพันธมิตร ได้รับความสบายใจ สามารถไว้วางใจในการทำงานที่ยึดมั่นในหลักธรรมาภิบาลที่ดี
- พนักงาน ได้รับโอกาสให้เจริญเติบโตด้วยศักยภาพและความสามารถในสังคมการทำงานที่มีความสุข
- ชุมชนและสังคมภายนอกได้รับการพัฒนาไปสู่สิ่งที่ยั่งยืน โดยการปันส่วนผลกำไรจากการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ ผ่านโครงการของบริษัทฯ

วัตถุประสงค์ (Objective)

- บริษัทฯ เชื่อว่า “บ้านที่ดีเป็นจุดเริ่มต้นของความสุข” บริษัทฯ จึงมุ่งมั่นที่จะสร้างสินค้าที่ดีให้ประจักษ์ในเรื่องของความคุ้มค่าที่ได้รับ ซึ่งจะเป็นสิ่งสำคัญที่ธุรกิจจะสามารถทำกำไรได้อย่างยั่งยืนในระยะยาว

กลยุทธ์ (Strategies)

- นำองค์ความรู้ และชื่อเสียงที่สั่งสมมาจากความสำเร็จในการพัฒนาเมืองที่อยู่อาศัยบนทำเลนนทบุรี ไปต่อยอดเพื่อพัฒนาโครงการบ้านจัดสรรภายใต้แนวคิด “สุขใจอยู่บ้านชานเมือง” ในทำเลอื่นให้ครบ 4 ทิศ รอบกรุงเทพมหานคร¹

หมายเหตุ: ¹ กลยุทธ์ดังกล่าวเป็นกลยุทธ์ระยะยาว (5-7 ปี) ของบริษัทฯ ซึ่งเป็นกลยุทธ์ที่มีความสอดคล้องกับวิสัยทัศน์ของบริษัทฯ โดยปัจจุบันบริษัทฯ ได้ดำเนินการพัฒนาโครงการบ้านจัดสรรตามกลยุทธ์พัฒนาโครงการบ้านจัดสรรให้ครบ 4 ทิศรอบกรุงเทพมหานครไปแล้วถึง 2 ทิศ คือ ทิศตะวันตก (จังหวัดนนทบุรี) และทิศตะวันออก (จังหวัดฉะเชิงเทรา) โดยโครงการที่อยู่ในระหว่างการพัฒนาของบริษัทฯ 8 โครงการนั้นตั้งอยู่ในจังหวัดนนทบุรีจำนวน 7 โครงการ และตั้งอยู่ในจังหวัดฉะเชิงเทราจำนวน 1 โครงการ ทั้งนี้ โครงการที่ตั้งอยู่ในจังหวัดฉะเชิงเทรา เป็นโครงการแรกของบริษัทฯ (โครงการนาร่อง) นอกพื้นที่อำเภอบางบัวทอง จังหวัดนนทบุรี

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อที่ขาย โดยมีความชำนาญในพื้นที่เขตอำเภอบางบัวทอง นำทีมการบริหารโดย นางประวีร์รัตน์ เทวอักษร ร่วมกับทีมงานที่มีความชำนาญ และมีประสบการณ์ในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยบริษัทฯ มีประวัติความเป็นมาดังนี้

เดือน / ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ
ปี 2550	
สิงหาคม 2550	เมื่อวันที่ 30 สิงหาคม 2550 บริษัท วิลล่า คุณาลัย จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ” หรือ (“KUN”) จัดตั้งขึ้นด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มต้น 20 ล้านบาท มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เป็นจำนวน 200,000 หุ้น จัดตั้งโดยนางประวีร์รัตน์ เทวอักษร และนายคุณา เทวอักษร โดยมีวัตถุประสงค์เริ่มแรกคือการประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทบ้านจัดสรรพร้อมที่ดินเพื่อขาย
ตุลาคม 2550	บริษัทฯ ได้เริ่มพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เป็นโครงการแรก ภายใต้โครงการชื่อ “วิลล่า คุณาลัย 1” โดยมีลักษณะโครงการเป็น บ้านเดี่ยว บ้านแฝด และอาคารพาณิชย์ จำนวน 182 หลัง มูลค่าโครงการ 447 ล้านบาท (ปิดโครงการเมื่อเดือนสิงหาคม 2556)
ปี 2552	
พฤศจิกายน 2552	บริษัทฯ ได้เริ่มพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์โครงการที่ 2 ภายใต้โครงการชื่อ “วิลล่า คุณาลัย 2” โดยมีลักษณะโครงการเป็น บ้านเดี่ยว และบ้านแฝด จำนวน 85 หลัง มูลค่าโครงการ 260 ล้านบาท (ปิดโครงการเมื่อเดือนสิงหาคม 2557)
ปี 2553	
มีนาคม 2553	บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียน 12 ล้านบาท ทำให้บริษัทฯ มีทุนจดทะเบียนชำระแล้วทั้งสิ้นจำนวน 32 ล้านบาท มูลค่าที่ตราไว้เป็นหุ้นละ 100 บาท เป็นจำนวน 320,000 หุ้น
ธันวาคม 2553	บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียน 8 ล้านบาท ทำให้บริษัทฯ มีทุนจดทะเบียนชำระแล้วทั้งสิ้นจำนวน 40 ล้านบาท มูลค่าที่ตราไว้เป็นหุ้นละ 100 บาท เป็นจำนวน 400,000 หุ้น
ปี 2555	
มีนาคม 2555	บริษัทฯ ได้เริ่มพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์โครงการที่ 3 ภายใต้โครงการชื่อ “วิลล่า คุณาลัย 3” โดยมีลักษณะโครงการเป็น บ้านเดี่ยว และบ้านแฝด จำนวน 57 หลัง มูลค่าโครงการ 199 ล้านบาท (ปิดโครงการเมื่อเดือนสิงหาคม 2557)
ปี 2556	
มีนาคม 2556	บริษัทฯ ได้เริ่มพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์โครงการที่ 4 ภายใต้โครงการชื่อ “คุณาลัย พราว” โดยมีลักษณะโครงการเป็นบ้านเดี่ยว จำนวน 134 หลัง มูลค่าโครงการ 416 ล้านบาท (ปิดโครงการเมื่อเดือนมิถุนายน 2560)
ปี 2557	
มกราคม 2557	บริษัทฯ ได้เริ่มพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์โครงการที่ 5 ภายใต้โครงการชื่อ “คุณาลัย คอร์ตยาร์ด” โดยมีลักษณะโครงการเป็นบ้านเดี่ยว บ้านแฝด และอาคารพาณิชย์ จำนวน 261 หลัง มูลค่าโครงการ 899 ล้านบาท

เดือน / ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ																																																
มีนาคม 2557	<p>บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนอีกจำนวน 110 ล้านบาท ทำให้บริษัทฯ มีทุนจดทะเบียนชำระแล้วทั้งสิ้นจำนวน 150 ล้านบาท มูลค่าที่ตราไว้เป็นหุ้นละ 100 บาท เป็นจำนวน 1,500,000 หุ้น</p> <p>โดยการเพิ่มทุนในครั้งนี้ จะเป็นการเพิ่มทุนเพื่อขายให้ผู้ถือหุ้นเดิม โดยผู้ถือหุ้นเดิมสามารถใช้สิทธิเพิ่มทุน จึงมีการขายหุ้นให้กับบริษัท คุณาลัย ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (เดิมเคยเป็นบริษัทของฝั่งตระกูลสังขวณิช แต่ปัจจุบันบริษัทดังกล่าวเป็นบริษัทย่อยของบริษัท เสนาดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) และบริษัทดังกล่าวเปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท เสนาวณิช จำกัด) ทั้งนี้ มีการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างผู้ถือหุ้นที่สำคัญ ดังนี้</p> <table><tr><th colspan="2">ก่อนการเพิ่มทุน</th><th colspan="2">หลังการเพิ่มทุน (11 มีนาคม 2557)</th></tr><tr><th>รายชื่อผู้ถือหุ้น</th><th>ถือหุ้น (ร้อยละ)</th><th>รายชื่อผู้ถือหุ้น</th><th>ถือหุ้น (ร้อยละ)</th></tr><tr><td>นางประวีรัตน์ เทวอักษร</td><td>18.80</td><td>นางประวีรัตน์ เทวอักษร</td><td>-</td></tr><tr><td>นายคุณา เทวอักษร</td><td>31.20</td><td>นายคุณา เทวอักษร</td><td>42.00</td></tr><tr><td>นายไพศาล สังขวณิช</td><td>8.00</td><td>นายไพศาล สังขวณิช</td><td>-</td></tr><tr><td>นางสุพิชชา สายพรชัย</td><td>8.00</td><td>นางสุพิชชา สายพรชัย</td><td>-</td></tr><tr><td>นายภิเศก สังขวณิช</td><td>8.00</td><td>นายภิเศก สังขวณิช</td><td>-</td></tr><tr><td>นายภูษิต สังขวณิช</td><td>8.00</td><td>นายภูษิต สังขวณิช</td><td>-</td></tr><tr><td>นางสาวกรวิรัตน์ มงคลการุณิก</td><td>13.00</td><td>นางสาวกรวิรัตน์ มงคลการุณิก</td><td>1.00</td></tr><tr><td>นายณรงคเดช สายพรชัย</td><td>5.00</td><td>นายณรงคเดช สายพรชัย</td><td>5.00</td></tr><tr><td>บริษัท คุณาลัย ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด</td><td>-</td><td>บริษัท คุณาลัย ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด</td><td>52.00</td></tr><tr><td>รวม</td><td>100.00</td><td>รวม</td><td>100.00</td></tr></table>	ก่อนการเพิ่มทุน		หลังการเพิ่มทุน (11 มีนาคม 2557)		รายชื่อผู้ถือหุ้น	ถือหุ้น (ร้อยละ)	รายชื่อผู้ถือหุ้น	ถือหุ้น (ร้อยละ)	นางประวีรัตน์ เทวอักษร	18.80	นางประวีรัตน์ เทวอักษร	-	นายคุณา เทวอักษร	31.20	นายคุณา เทวอักษร	42.00	นายไพศาล สังขวณิช	8.00	นายไพศาล สังขวณิช	-	นางสุพิชชา สายพรชัย	8.00	นางสุพิชชา สายพรชัย	-	นายภิเศก สังขวณิช	8.00	นายภิเศก สังขวณิช	-	นายภูษิต สังขวณิช	8.00	นายภูษิต สังขวณิช	-	นางสาวกรวิรัตน์ มงคลการุณิก	13.00	นางสาวกรวิรัตน์ มงคลการุณิก	1.00	นายณรงคเดช สายพรชัย	5.00	นายณรงคเดช สายพรชัย	5.00	บริษัท คุณาลัย ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด	-	บริษัท คุณาลัย ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด	52.00	รวม	100.00	รวม	100.00
ก่อนการเพิ่มทุน		หลังการเพิ่มทุน (11 มีนาคม 2557)																																															
รายชื่อผู้ถือหุ้น	ถือหุ้น (ร้อยละ)	รายชื่อผู้ถือหุ้น	ถือหุ้น (ร้อยละ)																																														
นางประวีรัตน์ เทวอักษร	18.80	นางประวีรัตน์ เทวอักษร	-																																														
นายคุณา เทวอักษร	31.20	นายคุณา เทวอักษร	42.00																																														
นายไพศาล สังขวณิช	8.00	นายไพศาล สังขวณิช	-																																														
นางสุพิชชา สายพรชัย	8.00	นางสุพิชชา สายพรชัย	-																																														
นายภิเศก สังขวณิช	8.00	นายภิเศก สังขวณิช	-																																														
นายภูษิต สังขวณิช	8.00	นายภูษิต สังขวณิช	-																																														
นางสาวกรวิรัตน์ มงคลการุณิก	13.00	นางสาวกรวิรัตน์ มงคลการุณิก	1.00																																														
นายณรงคเดช สายพรชัย	5.00	นายณรงคเดช สายพรชัย	5.00																																														
บริษัท คุณาลัย ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด	-	บริษัท คุณาลัย ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด	52.00																																														
รวม	100.00	รวม	100.00																																														
ปี 2558																																																	
กุมภาพันธ์ 2558	<p>บริษัทฯ ได้เริ่มพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์โครงการที่ 6 ภายใต้โครงการชื่อ “คุณาลัย ชิมโฟนี” โดยมีลักษณะโครงการเป็นบ้านเดี่ยว จำนวน 90 หลัง มูลค่าโครงการ 419 ล้านบาท</p>																																																
กุมภาพันธ์ 2558	<p>บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียน 10 ล้านบาท ทำให้บริษัทฯ มีทุนจดทะเบียนชำระแล้วทั้งสิ้นจำนวน 160 ล้านบาท มูลค่าที่ตราไว้เป็นหุ้นละ 100 บาท เป็นจำนวน 1,600,000 หุ้น</p>																																																
กันยายน 2558	<p>บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียน 5 ล้านบาท ทำให้บริษัทฯ มีทุนจดทะเบียนชำระแล้วทั้งสิ้นจำนวน 165 ล้านบาท มูลค่าที่ตราไว้เป็นหุ้นละ 100 บาท เป็นจำนวน 1,650,000 หุ้น</p>																																																
ปี 2559																																																	
มกราคม 2559	<p>บริษัทฯ เข้าลงทุนในบริษัท วิลล่า วาณิช จำกัด (“VV”) ซึ่งประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายจำนวน 98,000 หุ้น ที่ราคาหุ้นละ 120 บาท (มูลค่าที่ตราไว้ 100 บาท) คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 98.00 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้วของ VV โดยจุดประสงค์การเข้าลงทุนครั้งนี้เป็นการลงทุนเพื่อเพิ่มศักยภาพของบริษัทฯ</p>																																																

เดือน / ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ		
	รายชื่อผู้ถือหุ้นของ VV	ก่อนขาย ถือหุ้น (ร้อยละ)	หลังขาย ถือหุ้น (ร้อยละ)
	นางประวีรัตน์ เทวอักษร	50.00	1.00
	นายภิเชก คังขวณิช	8.00	-
	นายภูษิต คังขวณิช	8.00	-
	นายไพศาล คังขวณิช	8.00	1.00
	นางรวิรัตน์ มงคลการุณิก	13.00	-
	นางสุพิชชา สายพรชัย	8.00	-
	นายณรงค์เดช สายพรชัย	5.00	-
	บริษัทฯ	-	98.00
	รวม	100.00	100.00
มีนาคม 2559	บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียน 35 ล้านบาท ทำให้บริษัทฯ มีทุนจดทะเบียนชำระแล้วทั้งสิ้นจำนวน 200 ล้านบาท มูลค่าที่ตราไว้เป็นหุ้นละ 100 บาท เป็นจำนวน 2,000,000 หุ้น		
มิถุนายน 2559	ได้รับรางวัลโครงการอสังหาริมทรัพย์ดีเด่น โดย บจก. เอเจนซี ฟอร์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส ได้มอบรางวัลโครงการที่อยู่อาศัยดีเด่น ประจำปี 2558 ให้กับโครงการที่ดี มีคุณภาพ คุ่มค่า น่าซื้อ ซึ่งโครงการคุณาลัย พราว ได้รับรางวัล อันดับ 1 ในประเภทบ้านเดี่ยวราคาปานกลาง		
กันยายน 2559	บริษัทฯ ลงทุนเพิ่มเติมใน VV ตามสัดส่วนการถือหุ้นเดิม(เพิ่มทุน) เป็นจำนวน 490,000 หุ้น ที่ราคาหุ้นละ 100 บาท (มูลค่าที่ตราไว้ 100 บาท) รวมเป็นจำนวนเงิน 49 ล้านบาท (VV มีทุนจดทะเบียนเพิ่มขึ้นเป็น 60 ล้านบาท)		
พฤศจิกายน 2559	บริษัท คุณาลัย ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ในขณะนั้น มีความประสงค์ที่จะขายหุ้นทั้งหมด ดังนั้นการขายหุ้นของบริษัท คุณาลัย ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ทำให้มีการเปลี่ยนแปลงผู้ถือหุ้น ดังนี้		
ก่อนการขายหุ้น (3 ตุลาคม 2559)		หลังการขายหุ้น (30 พฤศจิกายน 2559)	
รายชื่อผู้ถือหุ้น	ถือหุ้น (ร้อยละ)	รายชื่อผู้ถือหุ้น	ถือหุ้น (ร้อยละ)
นางประวีรัตน์ เทวอักษร	40.50	นางประวีรัตน์ เทวอักษร	50.20
นางสาวรวิรัตน์ มงคลการุณิก	1.00	นางสาวรวิรัตน์ มงคลการุณิก	-
นายณรงค์เดช สายพรชัย	5.00	นายณรงค์เดช สายพรชัย	5.00
บริษัท คุณาลัย ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด	52.00	บริษัท คุณาลัย ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด	-
นายคุณา เทวอักษร	-	นายคุณา เทวอักษร	7.00
นายไพศาล คังขวณิช	-	นายไพศาล คังขวณิช	5.00
นางสุพิชชา สายพรชัย	-	นางสุพิชชา สายพรชัย	5.00
นางสาวสุจิรา เทวอักษร	-	นางสาวสุจิรา เทวอักษร	4.00
บริษัท ดุลยา จำกัด	-	บริษัท ดุลยา จำกัด	3.00
ผู้ถือหุ้นอื่นที่ไม่ได้มีความสัมพันธ์กับครอบครัวนางประวีรัตน์ เทวอักษร	1.50	ผู้ถือหุ้นอื่นที่ไม่ได้มีความสัมพันธ์กับครอบครัวนางประวีรัตน์ เทวอักษร	20.80
รวม	100.00	รวม	100.00

เดือน / ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ																																																
ปี 2560																																																	
มกราคม 2560	บริษัทฯ ได้เริ่มพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์โครงการ 7 ภายใต้โครงการชื่อ “คุณาลัย ปีกินส์” โดยมีลักษณะโครงการเป็นทาวน์โฮม จำนวน 128 หลัง มูลค่าโครงการ 263 ล้านบาท																																																
กุมภาพันธ์ 2560	บริษัทฯ ลงทุนเพิ่มเติมใน VV เป็นจำนวน 200,000 หุ้น (เพิ่มทุน) รวมเป็นจำนวนเงิน 20 ล้านบาท ที่ราคาหุ้นละ 100 บาท (มูลค่าที่ตราไว้ 100 บาท) ทำให้สัดส่วนการลงทุนเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 98.50 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้วของ VV (VV มีทุนจดทะเบียนเพิ่มขึ้นเป็น 80 ล้านบาท)																																																
มีนาคม 2560	<p>บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียน 25 ล้านบาท จาก 200 ล้านบาท เป็นจำนวน 225 ล้านบาท มูลค่าที่ตราไว้เป็นหุ้นละ 100 บาท เป็นจำนวน 2,250,000 หุ้น โดยมี วิสด้า อินเวสเมนต์ ลิมิตเต็ด ซึ่งเป็นบริษัทโฮลดิ้งของตระกูลเทวอักษร เป็นผู้เพิ่มทุน ทำให้มีการเปลี่ยนแปลงของผู้ถือหุ้น ดังนี้</p> <table><tr><th colspan="2">ก่อนการเพิ่มทุน (26 ธันวาคม 2560)</th><th colspan="2">ภายหลังการเพิ่มทุน (29 มีนาคม 2560)</th></tr><tr><th>รายชื่อผู้ถือหุ้น</th><th>ถือหุ้น (ร้อยละ)</th><th>รายชื่อผู้ถือหุ้น</th><th>ถือหุ้น (ร้อยละ)</th></tr><tr><td>นางประวีรัตน์ เทวอักษร</td><td>47.20</td><td>นางประวีรัตน์ เทวอักษร</td><td>41.96</td></tr><tr><td>นายคุณา เทวอักษร</td><td>7.00</td><td>นายคุณา เทวอักษร</td><td>6.22</td></tr><tr><td>นายณรงค์เดช สายพรชัย</td><td>5.00</td><td>นายณรงค์เดช สายพรชัย</td><td>4.44</td></tr><tr><td>นายไพศาล คังขวณิช</td><td>5.00</td><td>นายไพศาล คังขวณิช</td><td>4.44</td></tr><tr><td>นางสุพิชชา สายพรชัย</td><td>5.00</td><td>นางสุพิชชา สายพรชัย</td><td>4.44</td></tr><tr><td>นางสาวสุจิรา เทวอักษร</td><td>4.00</td><td>นางสาวสุจิรา เทวอักษร</td><td>3.56</td></tr><tr><td>บริษัท ดุลยา จำกัด</td><td>3.00</td><td>บริษัท ดุลยา จำกัด</td><td>2.67</td></tr><tr><td>วิสด้า อินเวสเมนต์ ลิมิตเต็ด</td><td>0.00</td><td>วิสด้า อินเวสเมนต์ ลิมิตเต็ด</td><td>11.11</td></tr><tr><td>ผู้ถือหุ้นอื่นที่ไม่ได้มีความสัมพันธ์กับครอบครัวนางประวีรัตน์ เทวอักษร</td><td>23.80</td><td>ผู้ถือหุ้นอื่นที่ไม่ได้มีความสัมพันธ์กับครอบครัวนางประวีรัตน์ เทวอักษร</td><td>21.16</td></tr><tr><td>รวม</td><td>100.00</td><td>รวม</td><td>100.00</td></tr></table>	ก่อนการเพิ่มทุน (26 ธันวาคม 2560)		ภายหลังการเพิ่มทุน (29 มีนาคม 2560)		รายชื่อผู้ถือหุ้น	ถือหุ้น (ร้อยละ)	รายชื่อผู้ถือหุ้น	ถือหุ้น (ร้อยละ)	นางประวีรัตน์ เทวอักษร	47.20	นางประวีรัตน์ เทวอักษร	41.96	นายคุณา เทวอักษร	7.00	นายคุณา เทวอักษร	6.22	นายณรงค์เดช สายพรชัย	5.00	นายณรงค์เดช สายพรชัย	4.44	นายไพศาล คังขวณิช	5.00	นายไพศาล คังขวณิช	4.44	นางสุพิชชา สายพรชัย	5.00	นางสุพิชชา สายพรชัย	4.44	นางสาวสุจิรา เทวอักษร	4.00	นางสาวสุจิรา เทวอักษร	3.56	บริษัท ดุลยา จำกัด	3.00	บริษัท ดุลยา จำกัด	2.67	วิสด้า อินเวสเมนต์ ลิมิตเต็ด	0.00	วิสด้า อินเวสเมนต์ ลิมิตเต็ด	11.11	ผู้ถือหุ้นอื่นที่ไม่ได้มีความสัมพันธ์กับครอบครัวนางประวีรัตน์ เทวอักษร	23.80	ผู้ถือหุ้นอื่นที่ไม่ได้มีความสัมพันธ์กับครอบครัวนางประวีรัตน์ เทวอักษร	21.16	รวม	100.00	รวม	100.00
ก่อนการเพิ่มทุน (26 ธันวาคม 2560)		ภายหลังการเพิ่มทุน (29 มีนาคม 2560)																																															
รายชื่อผู้ถือหุ้น	ถือหุ้น (ร้อยละ)	รายชื่อผู้ถือหุ้น	ถือหุ้น (ร้อยละ)																																														
นางประวีรัตน์ เทวอักษร	47.20	นางประวีรัตน์ เทวอักษร	41.96																																														
นายคุณา เทวอักษร	7.00	นายคุณา เทวอักษร	6.22																																														
นายณรงค์เดช สายพรชัย	5.00	นายณรงค์เดช สายพรชัย	4.44																																														
นายไพศาล คังขวณิช	5.00	นายไพศาล คังขวณิช	4.44																																														
นางสุพิชชา สายพรชัย	5.00	นางสุพิชชา สายพรชัย	4.44																																														
นางสาวสุจิรา เทวอักษร	4.00	นางสาวสุจิรา เทวอักษร	3.56																																														
บริษัท ดุลยา จำกัด	3.00	บริษัท ดุลยา จำกัด	2.67																																														
วิสด้า อินเวสเมนต์ ลิมิตเต็ด	0.00	วิสด้า อินเวสเมนต์ ลิมิตเต็ด	11.11																																														
ผู้ถือหุ้นอื่นที่ไม่ได้มีความสัมพันธ์กับครอบครัวนางประวีรัตน์ เทวอักษร	23.80	ผู้ถือหุ้นอื่นที่ไม่ได้มีความสัมพันธ์กับครอบครัวนางประวีรัตน์ เทวอักษร	21.16																																														
รวม	100.00	รวม	100.00																																														
ตุลาคม 2560	บริษัทฯ ได้เริ่มพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์โครงการ 8 ภายใต้โครงการชื่อ “คุณาลัย พอลเลน” โดยมีลักษณะโครงการเป็นบ้านเดี่ยว จำนวน 42 หลัง มูลค่าโครงการ 168 ล้านบาท																																																
กันยายน 2560	บริษัทฯ เริ่มใช้ระบบการวางแผนทรัพยากรทางธุรกิจขององค์กรโดยรวม (Enterprise Resource Planning :ERP) เพื่อประสิทธิภาพในการบริหารจัดการของบริษัทฯ																																																
ธันวาคม 2560	ได้รับรางวัลโครงการอสังหาริมทรัพย์ดีเด่น โดย บจก. เอเจนซี ฟอร์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส ได้มอบรางวัลโครงการที่อยู่อาศัยดีเด่น ประจำปี 2560 ให้กับโครงการที่ดี มีคุณภาพ คุ้มค่าน่าซื้อซึ่งโครงการคุณาลัย คอร์ทยาร์ด ได้รับรางวัล อันดับ 1 ในประเภทบ้านเดี่ยวราคาปานกลาง																																																
ปี 2561																																																	
สิงหาคม 2561	บริษัทฯ ได้เริ่มพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์โครงการที่ 9 ภายใต้โครงการชื่อ “คุณาลัย จอย” โดยมีลักษณะโครงการเป็นบ้านเดี่ยว และบ้านแฝด จำนวน 229 หลัง มูลค่าโครงการ 817 ล้านบาท																																																
ปี 2562																																																	
กุมภาพันธ์ 2562	วันที่ 27 กุมภาพันธ์ 2562 บริษัทฯ เปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้จากหุ้นละ 100 บาท เป็นมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1.00 บาท และได้แปลงสภาพจากบริษัทจำกัด เป็น บริษัทจำกัดมหาชน																																																

เดือน / ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ
สิงหาคม 2562	วันที่ 7 สิงหาคม 2562 บริษัทฯ เปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้จากหุ้นละ 1.00 บาท เป็นมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท นอกจากนี้บริษัทฯ ยังดำเนินการเพิ่มทุนจดทะเบียนอีกจำนวน 75 ล้านบาท ทำให้บริษัทฯ มีทุนจดทะเบียนทั้งสิ้นจำนวน 300 ล้านบาท ทำให้บริษัทฯ มีหุ้นสามัญจำนวนรวมทั้งสิ้น 600 ล้านหุ้น โดยเป็นการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 150 ล้านหุ้น เพื่อรองรับการเสนอขายหุ้นให้แก่ประชาชนเป็นครั้งแรก (IPO)
พฤศจิกายน 2562	เปิดโครงการใหม่ภายใต้โครงการชื่อ “คุณาลัย ออน จอย 314” จังหวัดฉะเชิงเทรา มีลักษณะโครงการเป็นบ้านเดี่ยว และบ้านแฝด จำนวน 132 หลัง มูลค่าโครงการ 504.16 ล้านบาท
ธันวาคม 2562	วันที่ 17 ธันวาคม 2562 คณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ได้ส่งรับหุ้นสามัญบริษัท วิลล่า คุณาลัย จำกัด (มหาชน) โดยใช้ชื่อย่อหลักทรัพย์ว่า “KUN” เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียน และได้เข้าทำการซื้อขายหลักทรัพย์อย่างเป็นทางการ (First day Trade)

ภาพรวมการประกอบธุรกิจ

กลุ่มบริษัทฯ ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทบ้านจัดสรรพร้อมที่ดินเพื่อขาย โดยกลุ่มบริษัทฯ จะเป็นผู้พัฒนาโครงการ และเป็นเจ้าของโครงการในเขตปริมณฑลในจังหวัดนนทบุรี โดยโครงการของบริษัทฯ ทุกโครงการอยู่ภายใต้แนวความคิดที่ว่า “คุณาลัย สร้างพื้นที่ สร้างความสุข”

กลุ่มบริษัทฯ จะพัฒนาโครงการขนาดเล็ก – กลาง โดยเฉลี่ยมีเนื้อที่โครงการประมาณ 8 – 47 ไร่ และอายุโครงการเฉลี่ย 3 - 5 ปี เพื่อเป็นการกระจายความเสี่ยงให้แก่กลุ่มบริษัทฯ โดยเน้นการสร้างจำนวนบ้านที่พอเหมาะ ไม่มีสต็อกบ้านจำนวนมากเกินไป

กลุ่มบริษัทฯ มีนโยบายในการขายก่อนการสร้างบ้านแล้วเสร็จ เพื่อให้ลูกค้าได้ผ่อนดาวน์ตามแผนงานก่อสร้าง และเตรียมตัวสำหรับการเข้าอยู่ กรณีทั่วไปจำนวนการผ่อนดาวน์จะเป็นจำนวนร้อยละ 3 – 5 ของราคาขาย โดยจำนวนงวดจะขึ้นอยู่กับเวลาที่บ้านจะก่อสร้างแล้วเสร็จ ทั้งนี้ โดยเฉลี่ยบริษัทฯ ใช้เวลาไม่เกิน 6 เดือนในการสร้างบ้าน และลูกค้าทำการผ่อนดาวน์เฉลี่ย 4 - 6 งวดขึ้นอยู่กับระยะเวลาในการก่อสร้างแล้วเสร็จ โดยระหว่างการผ่อนดาวน์ยังสามารถติดต่อกับทางสถาบันการเงินเพื่อเตรียมตัวอนุมัติสินเชื่ออีกด้วย อีกทั้งกลุ่มบริษัทฯ ยังสร้างจุดเด่นของผลิตภัณฑ์ให้มีความแตกต่างจากผลิตภัณฑ์ของบริษัทอื่น เช่น การออกแบบบ้านให้มีพื้นที่ใช้สอยมากขึ้น เป็นต้น กลุ่มบริษัทฯ ได้ทำการสำรวจศึกษาวิจัยเพื่อดูความต้องการของลูกค้า การคัดเลือกทำเลที่ตั้งโครงการให้อยู่ในย่านการคมนาคมสะดวกสบาย ใกล้สิ่งอำนวยความสะดวกที่มีเครือข่ายรถไฟฟ้ารองรับ การใช้วัสดุก่อสร้างที่มีคุณภาพได้มาตรฐาน และมีบุคลากรที่มีประสบการณ์ในการตรวจสอบคุณภาพของสินค้าอย่างสม่ำเสมอ อีกทั้งมีบริการหลังการขายโดยการดูแลรักษาสภาพแวดล้อมภายในโครงการ รวมถึงการดูแลรักษาความปลอดภัยภายในโครงการให้แก่ลูกค้าภายหลังพัฒนาโครงการแล้วเสร็จ นอกจากนี้กลุ่มบริษัทฯ ได้ออกแบบพื้นที่ส่วนกลางของแต่ละโครงการให้มีลักษณะโดดเด่น โดยมีการจัดสรรให้พื้นที่มากกว่าที่กฎหมายกำหนด เพื่อเพิ่มความร่มรื่นให้แก่ผู้อยู่อาศัยในโครงการ

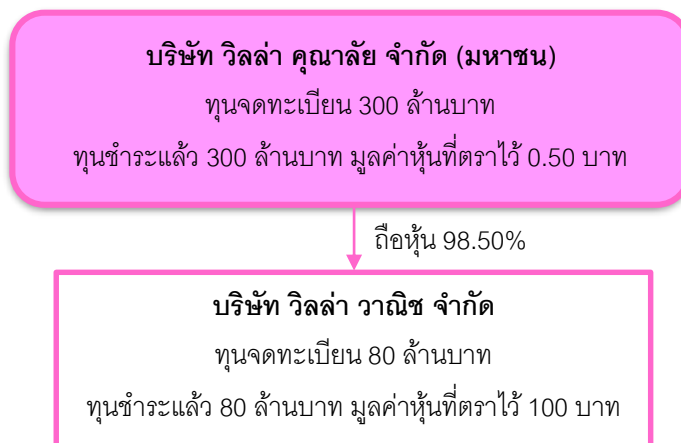
1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

บริษัทฯ มีบริษัทย่อยที่ถือหุ้นโดยตรงจำนวน 1 บริษัท คือ บริษัท วิลล่า วาณิช จำกัด ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัย ประเภทบ้านเดี่ยว บ้านแฝด ทาวน์เฮ้าส์ และอาคารพาณิชย์ โดยเน้นการพัฒนาโครงการในจังหวัดนนทบุรี บริษัทฯ มีสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 98.50

สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัท บริษัทย่อย

บริษัทย่อย	ร้อยละการถือหุ้นของบริษัท	การประกอบธุรกิจ
บริษัท วิลล่า วาณิช จำกัด	98.50	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์

ผังโครงสร้างการถือหุ้นของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562



1.4 ความสัมพันธ์ และการดำเนินธุรกิจของบริษัทของผู้ถือหุ้นรายใหญ่ที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์กับบริษัทฯ และบริษัทย่อย

กรรมการและผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ได้ดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการ และ/หรือเป็นผู้ถือหุ้นในบริษัทที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจสหกรณ์สหกรณ์ โดยมีการละเมิดของบริษัทที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจสหกรณ์สหกรณ์ตามที่สรุปดังต่อไปนี้

บริษัท	ลักษณะประกอบธุรกิจ	คุณประวิทย์ เทวอักษร		คุณคุณา เทวอักษร		คุณปฎิญา เทวอักษร		คุณไพศาล ศังขวณิช	
		เป็นกรรมการ	ถือหุ้น	เป็นกรรมการ	ถือหุ้น	เป็นกรรมการ	ถือหุ้น	เป็นกรรมการ	ถือหุ้น
บจก. ริเวียร่า พร็อพเพอร์ตี้	ถือลงทุนระยะยาวในที่ดินของครอบครัวเทวอักษร				10.38%	/	10.38%		
บจก. กาญจนา พร็อพเพอร์ตี้	ถือลงทุนระยะยาวในที่ดินของครอบครัวเทวอักษร				10.38%	/	10.38%		
บจก. ศรีสมานพร็อพเพอร์ตี้	ถือลงทุนระยะยาวในที่ดินของครอบครัวเทวอักษร และให้เช่าที่ดินทำสวนผักผลไม้				10.38%	/	10.38%		
บจก. ธนบุรี พร็อพเพอร์ตี้	ถือลงทุนระยะยาวในที่ดินของครอบครัวเทวอักษร				10.38%	/	10.38%		
บจก. คาร์นิวัล	ถือลงทุนระยะยาวในที่ดินและทรัพย์สินของครอบครัวเทวอักษร และประกอบธุรกิจสวนผักผลไม้ และทำตลาดให้เช่า				10.38%		10.38%		
บจก. กาญจนาพัฒนา	ให้เช่าที่ดิน และอาคารของครอบครัวเทวอักษร				10.38%		10.38%		
บจก. เทววรรณ	ถือลงทุนระยะยาวในที่ดินของครอบครัวเทวอักษร และให้เช่าที่ดินทำลานจอดรถ				10.38%		10.38%		

บริษัท	ลักษณะประกอบธุรกิจ	คุณประวิทย์ เทวอักษร		คุณคุณา เทวอักษร		คุณปริญญ์ เทวอักษร		คุณไพศาล ศังขวิช	
		เป็น กรรมการ	ถือหุ้น	เป็น กรรมการ	ถือหุ้น	เป็น กรรมการ	ถือหุ้น	เป็น กรรมการ	ถือหุ้น
บจก. เซนเทนเนียล แคปปิตอล	ถือลงทุนระยะยาวในที่ดินของครอบครัวเทวอักษร				10.38%		10.38%		
บจก. ที.ยู.เค.แลนด์ ¹	ถือลงทุนระยะยาวในทรัพย์สินซึ่งเป็นทรัพย์สิน มรดกของครอบครัวของคุณปริญญ์ เทวอักษรโดย ปัจจุบันประกอบธุรกิจ เซอร์วิส อพาร์ทเมนต์ (Service Apartment)					/	44.00%		
บจก. เค เอส พี สแควร์	พัฒนา High-end Villa และ คอนโด Low Rise 4 ชั้น เพื่อขาย ที่หัวหิน					/	5.00%		
บจก. บ้านคุณาภ ²	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย โดยอยู่ในระหว่าง ปิดบริษัท หลังจากขายบ้านที่ยังเหลืออยู่หมด		7.00%						11.00%
บจก. คุณาวลัย ²	ลงทุนและถือหุ้นในบมจ. วิลล่า คุณาลัย และปล่อย อสังหาริมทรัพย์เพื่อเช่า เช่น อาคารพาณิชย์ เป็น ต้น		30.00%	/	30.00%				
บจก. บ้านชมพู ²	ถือครองที่ดินพร้อมให้เช่าทำตลาดที่จ.นนทบุรี	/	100.00%						
บจก. อาร์.เอ็ม.เพร็อพเพอร์ตี้ ²	ตั้งในปี 2530 พัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย แต่ เกิดวิกฤตเศรษฐกิจปี 2540 ทำให้บริษัทต้องเข้าสู่ แผนฟื้นฟูฯ โดยปัจจุบันบริษัทไม่ได้ทำธุรกรรมที่ สร้างรายได้ และอยู่ระหว่างการดำเนินการปิด บริษัท								

บริษัท	ลักษณะประกอบธุรกิจ	คุณประวิทย์ เทวอักษร		คุณคุณา เทวอักษร		คุณปริญญ์ เทวอักษร		คุณไพศาล ศังขวิช	
		เป็น กรรมการ	ถือหุ้น	เป็น กรรมการ	ถือหุ้น	เป็น กรรมการ	ถือหุ้น	เป็น กรรมการ	ถือหุ้น
บจก. อาร์.เอ็ม.โฮลดิ้ง	บริษัทโฮลดิ้งที่ลงทุนในหุ้น (ถือหุ้นบจก. อาร์.เอ็ม.พร็อพเพอร์ตี้ 34.29%)		5.00%						5.00%

หมายเหตุ: ¹ บริษัท ที.ยู.เค.แลนด์ จำกัด ประกอบธุรกิจเซอร์วิส อพาร์ทเม้นท์ (Service Apartment) ชื่อ เทวา เรสซิเดนซ์ สวีท และให้เช่าที่ดินในบริเวณที่ตั้งของเซอร์วิส อพาร์ทเม้นท์ มีที่ตั้งอยู่ในจังหวัดกรุงเทพมหานคร โดยเป็นมรดกของครอบครัวคุณปริญญ์ เทวอักษรโดยบริษัท ที.ยู.เค.แลนด์ จำกัด มีผู้ถือหุ้นทั้งหมด 4 ท่าน โดยมีนายปริญญ์ เทวอักษร เป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ที่สุด โดยถือหุ้นร้อยละ 44.00 และผู้ถือหุ้นอีก 1 ราย ถือร้อยละ 43.99

² กลุ่มบริษัทนี้ และบริษัทฯ ได้จัดทำสัญญาข้อตกลงทางธุรกิจ (สัญญาไม่ทำธุรกิจแข่งขันกับบริษัทฯ) ขึ้น เพื่อเป็นการป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์ที่อาจเกิดขึ้น ซึ่งมีเปิดเผยในหัวข้อนโยบาย หรือมาตรการการจัดความขัดแย้งทางผลประโยชน์

ทั้งนี้ สามารถสรุปเป็นกลุ่มบริษัทใหญ่ๆ ได้ 3 กลุ่ม ดังนี้

- กลุ่มบริษัทฝั่งครอบครัวเทวอักษร ซึ่งเป็นกลุ่มบริษัทที่เน้นถือครองที่ดินของครอบครัวเทวอักษรเอง ได้แก่ บจก. ริเวียร่า พร็อพเพอร์ตี้ บจก. กาญจนา พร็อพเพอร์ตี้ บจก. ศรีสมานพร็อพเพอร์ตี้ บจก. ธนบุรี พร็อพเพอร์ตี้ บจก. คาร์นิวัล บจก. กาญจนาพัฒนา บจก. เทววรรณ บจก. เซนเทนเนียล แคปปิตอล บจก. ที.ยู.เค.แลนด์ และบจก. เค เอส พี สแควร์
- กลุ่มบริษัทที่เป็นของผู้ถือหุ้นใหญ่ (กลุ่มนางประวีรัตน์ เทวอักษร) ได้แก่ บจก. คุณาวลัย และบจก. บ้านชมพู
- กลุ่มบริษัทที่ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ซึ่งจะดำเนินการปิดบริษัทในอนาคต ได้แก่ บจก. บ้านคุณาภพร บจก. อาร์.เอ็ม.พร็อพเพอร์ตี้ และบจก. อาร์.เอ็ม.โฮลดิ้ง (ถือหุ้นในบจก. อาร์.เอ็ม.พร็อพเพอร์ตี้)

นโยบาย หรือมาตรการการจัดความขัดแย้งทางผลประโยชน์

สำหรับกลุ่มบริษัทที่เป็นของผู้ถือหุ้นใหญ่ และกลุ่มบริษัทที่ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ซึ่งจะดำเนินการปิดบริษัทในอนาคต ซึ่งเป็นสองกลุ่มบริษัทที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ในอนาคตกับทางบริษัทฯ และบริษัทย่อย บริษัทฯ และกลุ่มบริษัทดังกล่าว จึงได้จัดทำสัญญาข้อตกลงทางธุรกิจ (สัญญาไม่ทำธุรกิจแข่งขันกับบริษัทฯ) ขึ้น เพื่อเป็นการป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์ที่อาจเกิดขึ้น โดยมีการสรุปรายละเอียดของสัญญา ดังนี้

- สัญญาข้อตกลงทางธุรกิจบริษัทฯ กับ บริษัท คุณาวลัย จำกัด

สัญญา	สัญญาข้อตกลงทางธุรกิจ และบันทึกข้อตกลงแนบท้าย
วันที่ทำสัญญา	สัญญาข้อตกลงทางธุรกิจ: 31 มกราคม 2562 บันทึกข้อตกลงแนบท้ายฉบับที่ 1: 14 มิถุนายน 2562 บันทึกข้อตกลงแนบท้ายฉบับที่ 2: 22 มิถุนายน 2562
คู่สัญญา	บริษัทฯ กับ บริษัท คุณาวลัย จำกัด (“คุณาวลัย”) คุณาวลัยเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ โดยผู้ถือหุ้นใหญ่ของคุณาวลัย และผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ เป็นบุคคลเดียวกัน คือ คุณประวีรัตน์ เทวอักษร และคุณคุณา เทวอักษร
สาระสำคัญของสัญญา	ข้อห้ามเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจ <ul style="list-style-type: none"> ■ คุณาวลัยตกลงว่าจะไม่ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย หรือธุรกิจในลักษณะที่เป็นการแข่งขันกับบริษัทฯ ไม่ว่าทางตรงหรือทางอ้อม รวมถึงการเข้าไปถือหุ้นในบริษัทอื่นที่ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย ในสัดส่วนตั้งแต่ร้อยละ 10 ของจำนวนหุ้นทั้งหมดโดยมีผลนับแต่วันที่ลงนามสัญญาฉบับนี้ ■ คุณาวลัยตกลงที่จะดำเนินการให้ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของคุณาวลัยไม่ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย หรือธุรกิจในลักษณะที่เป็นการแข่งขันกับบริษัทฯ ไม่ว่าทางตรงหรือทางอ้อม ทั้งนี้ ไม่รวมถึงการเข้าไปถือหุ้นหรือ

	<p>หลักทรัพย์ในบริษัทหรือกิจการอื่น โดยมิได้เข้าไปมีอำนาจควบคุมหรือมีส่วนร่วมในการบริหารงานในบริษัทหรือกิจการดังกล่าว</p> <p>ข้อตกลงเกี่ยวกับการโอน จำหน่ายกิจการหรือการโอนกรรมสิทธิ์ที่ดินที่มีศักยภาพ</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ คุณาวลัย ตกลงที่จะไม่โอน ขายกิจการ หรือจำหน่าย ขายซึ่งที่ดินของคุณาวลัยที่มีศักยภาพที่จะพัฒนาเป็นโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย หรือที่ดินที่มีพื้นที่ตั้งแต่ 8 ไร่ขึ้นไป ให้แก่บุคคลอื่นใด <p>หากคุณาวลัยมีความประสงค์ที่จะโอน ขายกิจการ หรือจำหน่าย ขายที่ดินที่มีศักยภาพที่จะพัฒนาเป็นโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย ให้แก่บุคคลอื่นใด คุณาวลัยตกลงให้บริษัท มีสิทธิที่จะพิจารณาซื้อและรับโอนกิจการ ซื้อกิจการ หรือรับโอนกรรมสิทธิ์ที่ดินดังกล่าวก่อน ในราคาและเงื่อนไขที่ไม่ด้อยไปกว่าที่คุณาวลัยประสงค์ที่จะเสนอขายให้แก่บุคคลอื่น</p>
--	---

- สัญญาข้อตกลงทางธุรกิจบริษัทฯ กับ บริษัท บ้านชมพู จำกัด

สัญญา	สัญญาข้อตกลงทางธุรกิจ
วันที่ทำสัญญา	31 มกราคม 2562
คู่สัญญา	บริษัทฯ กับ บริษัท บ้านชมพู จำกัด ("บ้านชมพู") บ้านชมพู มีธุรกิจหลัก คือ ให้เช่าและดำเนินการเกี่ยวกับอสังหาริมทรัพย์ โดยผู้ถือหุ้นรายหนึ่งของบริษัทฯ และผู้ถือหุ้นใหญ่ของบ้านชมพู เป็นบุคคลเดียวกัน คือ คุณประวีรัตน์ เทวอักษร
สาระสำคัญของสัญญา	<p>ข้อห้ามเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจ</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ บ้านชมพูตกลงว่าจะไม่ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย หรือธุรกิจในลักษณะที่เป็นการแข่งขันกับบริษัทฯ ไม่ว่าทางตรงหรือทางอ้อม รวมถึงการเข้าไปถือหุ้นในบริษัทอื่นที่ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย ในสัดส่วนตั้งแต่ร้อยละ 10 ของจำนวนหุ้นทั้งหมด โดยมีผลนับแต่วันที่ลงนามสัญญาฉบับนี้ ■ บ้านชมพูตกลงที่จะดำเนินการให้ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบ้านชมพูปฏิบัติตามข้อห้ามในการประกอบธุรกิจตามข้อแรก เช่นเดียวกับบ้านชมพู <p>ข้อตกลงเกี่ยวกับการโอน จำหน่ายกิจการหรือการโอนกรรมสิทธิ์ที่ดินที่มีศักยภาพ</p>

	<ul style="list-style-type: none"> ■ บ้านขมพู ตกลงที่จะไม่โอน ขายกิจการ หรือจำหน่าย ขายที่ดินของบ้านขมพูที่มีศักยภาพที่จะพัฒนาเป็นโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย หรือที่ดินที่มีพื้นที่ตั้งแต่ 8 ไร่ขึ้นไป ให้แก่บุคคลอื่นใด <p>หากบ้านขมพูมีความประสงค์ที่จะโอน ขายกิจการ หรือจำหน่าย ขายที่ดินที่มีศักยภาพที่จะพัฒนาเป็นโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย ให้แก่บุคคลอื่นใด บ้านขมพูตกลงให้บริษัทฯ มีสิทธิที่จะพิจารณาซื้อและรับโอนกิจการ ซื้อกิจการ หรือรับโอนกรรมสิทธิ์ที่ดินดังกล่าวก่อน ในราคาและเงื่อนไขที่ไม่ด้อยไปกว่าที่ บ้านขมพูประสงค์ที่จะเสนอขาย ให้แก่บุคคลอื่น</p>
--	--

- สัญญาข้อตกลงทางธุรกิจบริษัทฯ กับ บริษัท อาร์.เอ็ม.พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด

สัญญา	สัญญาข้อตกลงทางธุรกิจ
วันที่ทำสัญญา	30 พฤษภาคม 2562
คู่สัญญา	บริษัทฯ กับ บริษัท อาร์.เอ็ม.พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด ("RMP") RMP มีธุรกิจหลัก คือ การพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ แต่ประสบปัญหาวิกฤติทางการเงิน ช่วงปี 2540 จึงหยุดดำเนินการไป โดยผู้ถือหุ้นบางรายของบริษัทฯ เป็นผู้ถือหุ้นในนิติบุคคลที่เป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของ RMP (คุณประวีร์รัตน์ เทวอักษร และคุณไพศาล ศังขวงวิฑ)
สาระสำคัญของสัญญา	<p>ข้อห้ามเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจ</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ RMP ตกลงว่าจะไม่ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ หรือประกอบกิจการอื่นใดโดยใช้ชื่อ "คุณา" หรือ "คุณาลัย" (รวมถึงชื่ออื่นใดที่คล้ายคลึงกันอันอาจทำให้เกิดความสับสนหรือเข้าใจผิด) ■ RMP ตกลงที่จะดำเนินการให้ผู้ถือหุ้นรายใหญ่และบริษัทย่อยของ RMP ปฏิบัติตามข้อห้ามในการประกอบธุรกิจตามข้อแรกเช่นเดียวกับ RMP <p>ข้อตกลงเกี่ยวกับการโอน จำหน่ายกิจการ หรือการโอนใบอนุญาตที่สำคัญ</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ RMP ตกลงที่จะไม่โอน ขายกิจการ หรือโอนใบอนุญาตที่สำคัญ ให้แก่บุคคลอื่นใด ■ หาก RMP มีความประสงค์ที่จะโอน จำหน่ายกิจการ โอนหรือเปลี่ยนแปลงใด ๆ ซึ่งใบอนุญาตที่สำคัญ ให้แก่บุคคลอื่นใด ให้บริษัทฯ มีสิทธิที่จะพิจารณาซื้อ และรับโอนกิจการ ซื้อกิจการ หรือรับโอนใบอนุญาตที่สำคัญดังกล่าวก่อน ในราคาและเงื่อนไขที่ไม่ด้อยไปกว่าที่ RMP เสนอขาย ให้แก่บุคคลอื่น

- สัญญาข้อตกลงทางธุรกิจบริษัทฯ กับ บริษัท บ้านकुณากัทร จำกัด

สัญญา	สัญญาข้อตกลงทางธุรกิจ
วันที่ทำสัญญา	11 กรกฎาคม 2562
คู่สัญญา	บริษัทฯ กับ บริษัท บ้านकुณากัทร จำกัด (“บ้านकुณากัทร”) บ้านकुณากัทร มีธุรกิจหลัก คือ การพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย โดยผู้ถือหุ้นบางรายของบริษัทฯ เป็นผู้ถือหุ้นของบ้านकुณากัทร (คุณประวีรัตน์ เทวอักษร และคุณไพศาล ศังขวณิช)
สาระสำคัญของสัญญา	ข้อห้ามเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจ <ul style="list-style-type: none"> ■ บ้านकुณากัทรให้คำรับรองแก่บริษัทฯ ว่านับแต่วันที่ทำสัญญานับนี้ บ้านकुณากัทรจะไม่ดำเนินการใดๆ เพื่อให้ได้มาซึ่งที่ดินเพิ่มเติม ไม่ว่าได้มาเพื่อพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์หรือไม่ก็ตาม ■ บ้านकुณากัทรให้คำรับรองแก่บริษัทฯ ว่านับแต่วันที่ทำสัญญานับนี้ บ้านकुณากัทร จะไม่ดำเนินการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ หรือกิจการที่เกี่ยวข้อง เว้นแต่โครงการที่ได้มีการพัฒนา ก่อนวันลงนามสัญญานับนี้ ■ บ้านकुณากัทรตกลงว่าเมื่อบ้านकुณากัทรได้ดำเนินการก่อสร้างโครงการต่างๆ ที่ได้พัฒนาอยู่ก่อนหน้าสัญญานับนี้ จนแล้วเสร็จรวมทั้งได้จัดตั้งนิติบุคคลบ้านจัดสรรและดำเนินการใดๆ ที่จำเป็นตามที่กฎหมายกำหนดเกี่ยวกับโครงการแล้วเสร็จ บ้านकुณากัทรจะดำเนินการจดทะเบียนเลิกบริษัทและชำระบัญชีของบ้านकुณากัทรโดยเร็ว

- จดหมายรับรองการถือหุ้น และ/หรือเป็นกรรมการของบริษัทที่อาจมีความขัดแย้ง¹

วันที่ และผู้เขียนจดหมาย	23 พฤศจิกายน 2561 - คุณปฎิญา เทวอักษร 26 มิถุนายน 2562 - คุณประวีรัตน์ เทวอักษร 26 มิถุนายน 2562 - คุณคุณา เทวอักษร 26 มิถุนายน 2562 - คุณไพศาล ศังขวณิช
ผู้รับจดหมาย	บริษัทฯ
สาระสำคัญของจดหมาย	<ul style="list-style-type: none"> ■ กรรมการแต่ละท่านได้รับรองการถือหุ้น และ/หรือเป็นกรรมการของบริษัทที่อาจมีความขัดแย้ง (บริษัทที่มีธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับอสังหาริมทรัพย์) ■ หากบริษัทตามที่ได้กล่าวข้างต้นเริ่มดำเนินการธุรกิจในขณะที่เป็นการแข่งขันกับบริษัทฯ กรรมการท่านดังกล่าวจะดำเนินการตามข้อใดข้อหนึ่งตามที่กำหนดไว้

	<ul style="list-style-type: none"> - ลาออกจากความเป็นกรรมการของบริษัท - ลาออกจากความเป็นกรรมการบริษัทที่เริ่มดำเนินการธุรกิจในลักษณะที่เป็นการแข่งขันกับบริษัท
--	--

หมายเหตุ: ' บริษัทฯ ได้กำหนดมาตรการเพิ่มเติมในกรณีที่กรรมการไม่ปฏิบัติตามคำรับรองที่ระบุไว้ในจดหมาย (ผ่านการเสนอให้คณะกรรมการบริษัทอนุมัติในการประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 9/2562 วันที่ 18 ตุลาคม 2562) ดังนี้

- ให้นำเรื่องดังกล่าวเข้าที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัทฯ เพื่อพิจารณาปัญหาการไม่ปฏิบัติตามคำรับรองของกรรมการ รวมทั้งกำหนดมาตรการเพื่อแก้ไขปัญหาลงและ/หรือกำหนดระยะเวลาที่เหมาะสมให้มีการปฏิบัติตามคำรับรองดังกล่าว และหากปรากฏว่ากรรมการยังไม่ปฏิบัติตามมาตรการและ/หรือคำรับรองภายในระยะเวลาที่คณะกรรมการกำหนด คณะกรรมการจะเสนอให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณาและมีมติให้กรรมการท่านดังกล่าวออกจากตำแหน่งก่อนถึงคราวออกตามวาระต่อไป
- ทั้งนี้ ในการพิจารณาและมีมติให้กรรมการออกจากตำแหน่งก่อนถึงคราวออกตามวาระโดยที่ประชุมผู้ถือหุ้นนั้น จะต้องได้รับมติอนุมัติด้วยคะแนนเสียงไม่น้อยกว่าสามในสี่ของจำนวนผู้ถือหุ้นซึ่งมาประชุมและมีสิทธิออกเสียง และมีหุ้นนับรวมกันได้ไม่น้อยกว่ากึ่งหนึ่งของจำนวนหุ้นที่ถือโดยผู้ถือหุ้นที่มาประชุมและมีสิทธิออกเสียง

กรรมการที่ปฏิบัติตามคำรับรองยังต้องพิจารณาว่ากรรมการไม่มีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ตามหลักเกณฑ์หรือประกาศที่เกี่ยวข้อง อาทิ หลักเกณฑ์และประกาศของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย พ.ร.บ. บริษัทมหาชนจำกัด เป็นต้น

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

กลุ่มบริษัทประกอบธุรกิจการพัฒนอส่งหาริมทรัพย์แนวราบเพื่อขาย โดยเน้นพื้นที่ในเขตปริมณฑลโดยเฉพาะอำเภอ บางบัวทอง จังหวัดนนทบุรี โดยโครงการส่วนใหญ่ของกลุ่มบริษัท มีราคาขายประมาณ 2 – 6 ล้านบาท ซึ่งกลุ่มลูกค้าหลักของกลุ่มบริษัท ได้แก่ กลุ่มลูกค้าวัยเริ่มทำงานกลุ่มลูกค้าที่ต้องการที่อยู่อาศัยเพิ่มเติมที่มีช่วงอายุ 21-55 ปี กลุ่มลูกค้าท้องถิ่น (Local) ที่มีความต้องการขยายครอบครัว ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 โครงการจัดสรรที่กลุ่มบริษัท สามารถปิดการขายโครงการแล้วมีจำนวนทั้งสิ้น 4 โครงการ มีโครงการที่อยู่ในระหว่างการดำเนินการ 7 โครงการ และโครงการในอนาคต จำนวน 2 โครงการ

ทั้งนี้ รายได้ของกลุ่มบริษัท สามารถจำแนกได้ตามแต่ละประเภทลักษณะผลิตภัณฑ์ดังนี้

รายได้จากการขายและให้บริการ	งบการเงินรวม (ตรวจสอบ)					
	ปี 2560		ปี 2561		ปี 2562	
	มูลค่า (ล้านบาท)	ร้อยละ	มูลค่า (ล้านบาท)	ร้อยละ	มูลค่า (ล้านบาท)	ร้อยละ
รายได้จากการขาย						
บ้านเดี่ยว	385.90	85.68	318.25	71.18	388.60	59.54
บ้านแฝด	23.80	5.29	26.99	6.04	162.81	24.95
ทาวน์โฮม	39.90	8.86	101.01	22.59	98.05	15.02
รวมรายได้จากการขาย	449.60	99.83	446.25	99.81	649.46	99.51
รายได้อื่น	0.78	0.17	0.84	0.19	3.21	0.49
รายได้รวม	450.38	100.00	447.09	100.00	652.67	100.00

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์และการให้บริการ

โครงการประเภทแนวราบ

ปัจจุบัน ธุรกิจหลักของกลุ่มบริษัท คือดำเนินธุรกิจการพัฒนอส่งหาริมทรัพย์แนวราบเพื่อขาย โดยกลุ่มบริษัท จะเน้นทำเลที่ตั้งในเขตปริมณฑล โดยปัจจุบันเน้นที่อำเภอบางบัวทอง กลุ่มบริษัท จะพัฒนาโครงการขนาดเล็ก – กลาง โดยมีเนื้อที่โครงการ 8-47 ไร่ และอายุโครงการ 3-5 ปี โดยมีโครงการที่ปิดไปแล้ว 4 โครงการ โครงการที่อยู่ในระหว่างการดำเนินการ 7 โครงการ (โครงการที่ก่อสร้างแล้วเสร็จและอยู่ระหว่างการขาย 3 โครงการโครงการที่อยู่ระหว่างการก่อสร้างและอยู่ระหว่างการขาย 3 โครงการ และโครงการที่อยู่ระหว่างการพัฒนาและอยู่ระหว่างการก่อสร้าง 3 โครงการ) และโครงการในอนาคต 2 โครงการ โดยมีชื่อ และลักษณะผลิตภัณฑ์แต่ละโครงการดังนี้

โครงการ	ลักษณะผลิตภัณฑ์				สถานะ
	บ้านแฝด	บ้านเดี่ยว	ทาวน์โฮม	อาคารพาณิชย์	
1. วิลล่า คุณาลัย 1	/	/		/	ปิดโครงการ
2. วิลล่า คุณาลัย 2	/	/			ปิดโครงการ
3. วิลล่า คุณาลัย 3	/	/			ปิดโครงการ
4. คุณาลัย พราว	/	/			ปิดโครงการ

โครงการ	ลักษณะผลิตภัณฑ์				สถานะ
	บ้านแฝด	บ้านเดี่ยว	ทาวน์โฮม	อาคารพาณิชย์	
5. คุณาลัย คอร์ทยาร์ด	/	/		/	อยู่ระหว่างการก่อสร้างและขาย
6. คุณาลัย ซิมโฟนี		/			อยู่ระหว่างการขาย
7. คุณาลัย ปีกินส์			/		อยู่ระหว่างการขาย
8. คุณาลัย พอลเลน		/			อยู่ระหว่างการขาย
9. คุณาลัย จอย	/	/			อยู่ระหว่างการก่อสร้างและขาย
10. คุณาลัย จอยออน 314	/	/			อยู่ในระหว่างการพัฒนาและก่อสร้าง
11. คุณาลัย ปีกินส์ 2			/	/	อยู่ในระหว่างการพัฒนาและก่อสร้าง
12. คุณาลัย จอย 2	/	/			อยู่ในระหว่างการพัฒนาและก่อสร้าง
13. วิลล่า วาณิช				/	โครงการในอนาคต

เนื่องจากในปี 2560 บริษัทฯ เริ่มมีการวางแผนการตลาดรูปแบบใหม่ ให้สอดคล้องกับวิสัยทัศน์ ของบริษัทฯ ที่ว่า “สร้างพื้นที่ สร้างความสุข” จึงวางแผนการในอนาคตสำหรับสินค้าที่วางขายของบริษัทฯ ให้มีสินค้าแค่ 4 กลุ่มตามระดับราคา และตัวผลิตภัณฑ์ โดยสามารถสรุปได้ดังนี้

- (1) “คุณาลัย ปีกินส์” โครงการที่มีราคาขายเฉลี่ยประมาณ 2.05 ล้านบาท เป็นโครงการทาวน์โฮม และอาคารพาณิชย์ มุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายระดับกลางที่เริ่มต้นครอบครัวใหม่ หรือเตรียมเกษียณที่อยู่กับแบบครอบครัวเล็กประมาณ 2-4 คนซึ่งต้องการสถานที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองในราคาที่ไม่แพง และคุ้มค่า อีกทั้งยังสามารถใช้ประโยชน์จากการจัดพื้นที่ใช้สอยภายในที่คุ้มค่า และมีการจัดสรรพื้นที่สาธารณูปโภคที่มีความเป็นพิเศษกว่าโครงการทั่วไป เช่น เน้นพื้นที่สวนสาธารณะ เป็นต้น

โดยปัจจุบันมีทั้งหมด 2 โครงการ ดังนี้

- โครงการ คุณาลัย ปีกินส์ – เริ่มเปิดขายเมื่อปี 2560 และอยู่ในระหว่างการดำเนินการ
- โครงการ คุณาลัย ปีกินส์ 2 – อยู่ในระหว่างการพัฒนาและก่อสร้าง คาดว่าเปิดขายไตรมาส 2 ปี 2563

- (2) “คุณาลัย จอย” โครงการที่มีราคาขายเฉลี่ยประมาณ 3.57 ล้านบาท ใช้สำหรับโครงการบ้านเดี่ยว และบ้านแฝด ถูกออกแบบให้ง่ายต่อการใช้งาน เน้นพื้นที่เปิดโล่ง อาทิ พื้นที่ชั้นล่างของบ้านจะมีพื้นที่กว้างโล่ง เพื่อให้ลูกค้าสามารถนำไปประยุกต์ใช้ตามแต่การใช้งาน โดยมุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าเป็นวัยทำงานที่เริ่มมีสมาชิกในครอบครัวที่ขยาย และเติบโตขึ้น ประมาณ 3-6 คน

ทั้งนี้โครงการในระดับเดียวกัน ได้แก่โครงการ คุณาลัย พราว และ คุณาลัย คอร์ทยาร์ด แต่เนื่องจากในอนาคตมีแผนการที่จะเลิกใช้ชื่อโครงการ คุณาลัย พราว และคุณาลัย คอร์ทยาร์ด เนื่องจากการปรับปรุงแผนการตลาดทำให้โครงการในกลุ่มนี้ จะเหลือแค่ชื่อ “คุณาลัย จอย” เพียงอย่างเดียว

โดยปัจจุบันมีทั้งหมด 5 โครงการที่เป็นสินค้ากลุ่มนี้ได้แก่

- โครงการ คุณาลัย พราว – เริ่มเปิดขายเมื่อปี 2556 และปัจจุบันปิดโครงการแล้ว
- โครงการ คุณาลัย คอร์ทยาร์ด – เริ่มเปิดขายเมื่อปี 2557 และอยู่ในระหว่างการดำเนินการ
- โครงการ คุณาลัย จอย – เริ่มเปิดขายเมื่อปี 2561 และอยู่ในระหว่างการดำเนินการ
- โครงการ คุณาลัย จอย 2 - อยู่ในระหว่างการพัฒนา และก่อสร้างคาดว่าจะเปิดขายไตรมาส 3 ปี 2563
- โครงการ คุณาลัย จอย ออน 314 – เริ่มเปิดขายเมื่อปี 2562 และอยู่ในระหว่างการดำเนินการ

- (3) “คุณาลัย พอลเลน” โครงการที่มีราคาขายเฉลี่ยประมาณ 4.00 ล้านบาท ใช้สำหรับโครงการบ้านเดี่ยวที่มีความเฉพาะตัว และแตกต่างจากโครงการอื่นของบริษัท อาทิ มีบริเวณใช้สอยชั้นล่างโล่งกว้าง มีพื้นที่ส่วนกลางขนาดเล็กให้ง่ายต่อการดูแล และมีความเป็นส่วนตัวสูง เป็นต้น โดยแบบบ้านของโครงการคุณาลัย พอลเลน จะไม่แตกต่างกับ โครงการ คุณาลัย จอยมากนักแต่โครงการคุณาลัย พอลเลน จะเป็นโครงการโครงการที่มีขนาดเล็กกว่าโครงการอื่น ทำให้มีความเป็นส่วนตัวสูง โดยจะมีจำนวนบ้านน้อยกว่า 50 หลัง โดยมุ่งเน้นกลุ่มลูกค้ากลุ่มวัยทำงานที่ชอบความเป็นส่วนตัว และต้องการขยายขนาดที่อยู่อาศัย

โดยปัจจุบัน มีทั้งหมด 1 โครงการดังนี้

โครงการ คุณาลัย พอลเลน – เริ่มเปิดขายเมื่อปี 2561 และปัจจุบันอยู่ในระหว่างการดำเนินการ

- (4) “คุณาลัย ซิมโฟนี” โครงการที่มีราคาขายเฉลี่ยประมาณ 4.65 ล้านบาท ใช้สำหรับโครงการที่มีสินค้าประเภทบ้านเดี่ยวเพียงอย่างเดียว ถูกออกแบบโดยแนวคิดที่ต้องการให้คน 3 รุ่น ประกอบไปด้วยยาย – แม่ – หลาน ซึ่งเป็น 3 รุ่นที่แตกต่างยุคสมัยกันอยู่ด้วยกันได้ โดยมีพื้นที่กว้างอย่างน้อย 60 ตารางวาและยังคงความเป็นส่วนตัวเพื่อให้สามารถอยู่กับครอบครัวใหญ่ได้ โดยมีอย่างต่ำ 4 ห้องนอน และห้องนอนชั้นล่างจะต้องมีห้องน้ำเพื่อให้สะดวกสบายสำหรับผู้สูงอายุ โดยมุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าที่ชอบบ้านที่มีที่ดินขนาดใหญ่และมีครอบครัวที่มีผู้สูงอายุอาศัยอยู่ด้วย ซึ่งมีสมาชิกในครอบครัวตั้งแต่ 6 คนขึ้นไป

โดยปัจจุบัน มีทั้งหมด 1 โครงการดังนี้

- โครงการ คุณาลัย ซิมโฟนี- เริ่มเปิดขายเมื่อปี 2558 และปัจจุบันอยู่ในระหว่างการดำเนินการ

ทั้งนี้ สามารถสรุปรายละเอียด ความคืบหน้าในการขายและโอนของโครงการทั้งหมด รวมถึงโครงการที่อยู่ระหว่างการดำเนินการ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 ได้ดังนี้

โครงการ	ที่ตั้งโครงการ	เริ่มเปิดขาย	เริ่มการก่อสร้าง	เริ่มโอนกรรมสิทธิ์	เนื้อที่โครงการ	มูลค่าโครงการรวม		ขายแล้วสะสม		โอนแล้วสะสม		คงเหลือขาย		ความคืบหน้าการก่อสร้าง
						จำนวน	มูลค่า	จำนวน	มูลค่า	จำนวน	มูลค่า	จำนวน	มูลค่า	
						(หลัง)	(ลบ.)	(หลัง)	(ลบ.)	(หลัง)	(ลบ.)	(หลัง)	(ลบ.)	(ร้อยละ)
1. วิลล่า คุณาลัย 1	ถ.วัดลาดปลาคุก	มี.ค. 51	ต.ค. 50	ต.ค. 51	25-3-40 ไร่	182	447.20	ปิดโครงการเมื่อเดือนสิงหาคม 2556						
2. วิลล่า คุณาลัย 2	ถ.วัดลาดปลาคุก	ต.ค. 53	พ.ย. 52	พ.ค. 54	16-3-38.7 ไร่	85	259.99	ปิดโครงการเมื่อเดือนกรกฎาคม 2557						
3. วิลล่า คุณาลัย 3	ถ.บ้านกล้วยไทรน้อย	ม.ค. 56	มี.ค. 55	มิ.ย. 56	12-2-75 ไร่	57	198.93	ปิดโครงการเมื่อเดือนสิงหาคม 2557						
4. คุณาลัย พรวา	ถ.บ้านกล้วยไทรน้อย	พ.ย. 56	มี.ค. 56	ต.ค. 57	25-1-94.5 ไร่	134	415.89	ปิดโครงการเมื่อเดือนมิถุนายน 2560						
5. คุณาลัย คอร์ทยาร์ด	ถ.บ้านกล้วยไทรน้อย	ก.ย. 57	ม.ค. 57	ต.ค. 58	47-1-89.8 ไร่	261	898.56	229	770.03	229	770.03	32	128.53	89.87
6. คุณาลัย ซิมโฟนี	ถ.บ้านกล้วยไทรน้อย	ส.ค. 58	ก.พ. 58	ก.ย. 59	23-2-29.4 ไร่	90	418.60	88	408.53	87	403.64	2	10.07	100.00
7. คุณาลัย บีกินส์	ถ.บ้านกล้วยไทรน้อย	ม.ค. 60	มี.ค. 60	พ.ย. 60	10-0-74.5 ไร่	128	262.70	122	249.60	118	239.87	6	13.11	100.00
8. คุณาลัย พอลเลน	ถ.บ้านกล้วยไทรน้อย	ก.ค. 61	ต.ค. 60	ส.ค. 61	8-3-43 ไร่	42	168.15	37	148.92	36	144.62	5	19.23	100.00
9. คุณาลัย จอย	ถ.บ้านกล้วยไทรน้อย	ส.ค. 61	ส.ค. 61	ก.พ. 62	47-3-0 ไร่	229	816.82	126	435.47	106	362.36	103	381.35	66.35
10. คุณาลัย บีกินส์ 2	ถ.บ้านกล้วยไทรน้อย	ประมาณไตรมาส 2/63	มี.ค. 62	ประมาณไตรมาส 3/63	36-1-92.1 ไร่	363	826.00	-	-	-	-	363	826.00	8.93
11. คุณาลัย จอย ฮอน 314	ถ.สิริโสธร จ.ฉะเชิงเทรา	พ.ค. 62	ม.ค. 62	พ.ย. 62	23-3-84.2 ไร่	132	504.16	17	57.48	7	20.76	115	446.68	26.66

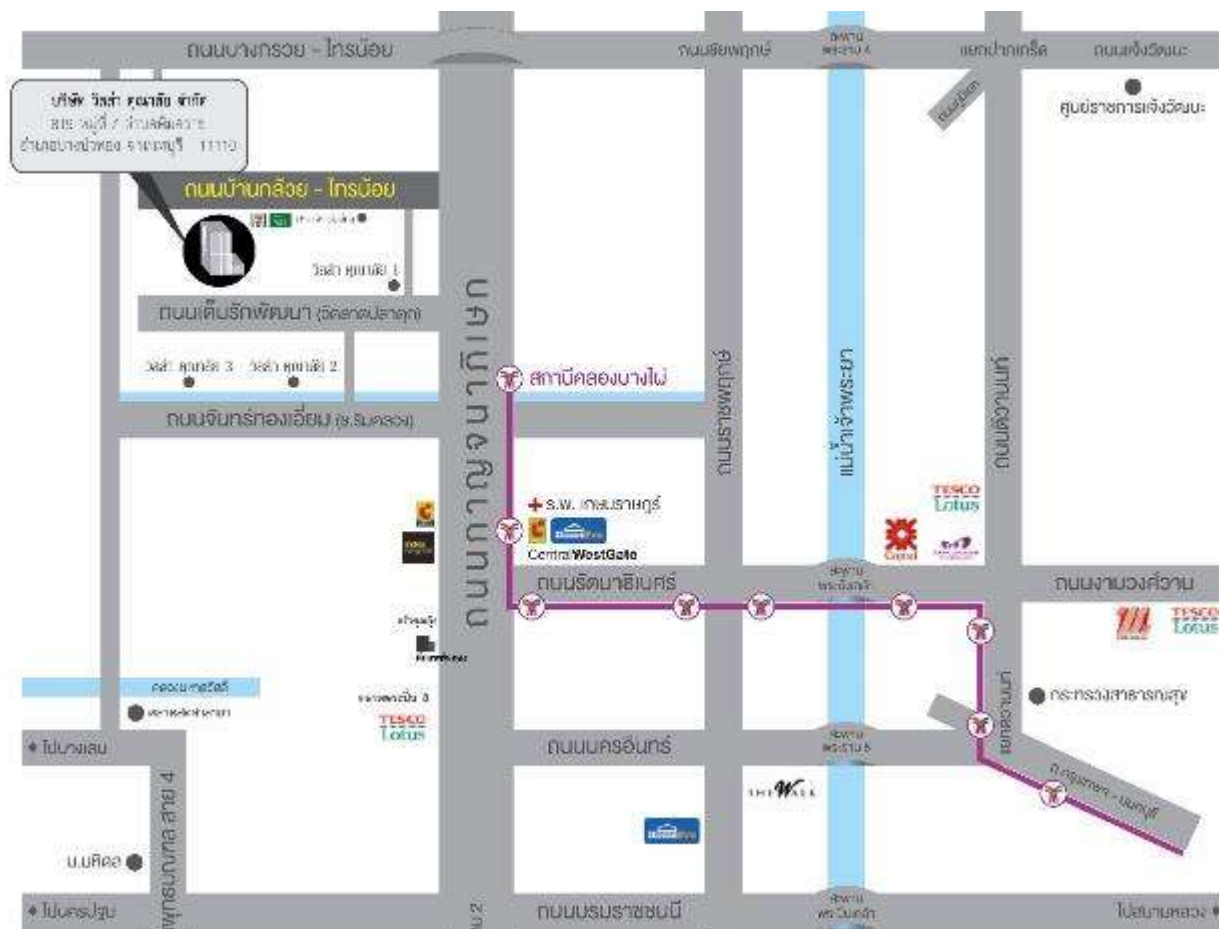
โครงการ	ที่ตั้งโครงการ	เริ่มเปิดขาย	เริ่มการก่อสร้าง	เริ่มโอนกรรมสิทธิ์	เนื้อที่โครงการ	มูลค่าโครงการรวม		ขายแล้วสะสม		โอนแล้วสะสม		คงเหลือขาย		ความคืบหน้า
						จำนวน	มูลค่า	จำนวน	มูลค่า	จำนวน	มูลค่า	จำนวน	มูลค่า	การก่อสร้าง
						(หลัง)	(ลบ.)	(หลัง)	(ลบ.)	(หลัง)	(ลบ.)	(หลัง)	(ลบ.)	
โครงการในอนาคต														
12. คุณาลัย จอย 2	ถ.บ้านกล้วย ไทรน้อย	ประมาณไตรมาส 2/63	ประมาณไตรมาส 4/62	ประมาณไตรมาส 3/63	70-3-57.5 ไร่	411	1,500.00	-	-	-	-	411	1,500.00	-
13. วิลล่า วาณิช	ถ.บ้านกล้วย ไทรน้อย	N/A	N/A	N/A	17-0-47.7 ไร่	168	672.00	-	-	-	-	168	672.00	-

โครงการ	จำนวนบ้านที่โอนแล้วสะสม		บ้านที่สร้างเสร็จพร้อมขาย		บ้านที่อยู่ในระหว่างก่อสร้าง		บ้านที่ยังไม่ได้ก่อสร้าง		รวม	
	จำนวน	สัดส่วน	จำนวน	สัดส่วน	จำนวน	สัดส่วน	จำนวน	สัดส่วน	จำนวน	สัดส่วน
	(หลัง)	(ร้อยละ)	(หลัง)	(ร้อยละ)	(หลัง)	(ร้อยละ)	(หลัง)	(ร้อยละ)	(หลัง)	(ร้อยละ)
1. คุณาลัย คอร์ทยาร์ด	229	87.74	-	-	16	6.13	16	6.13	261	100.00
2. คุณาลัย ซิมโฟนี	87	96.67	3	3.33	-	-	-	-	90	100.00
3. คุณาลัย ปีกินส์	118	92.19	10	7.81	-	-	-	-	128	100.00
4. คุณาลัย พอลเลน	36	85.71	6	14.29	-	-	-	-	42	100.00
5. คุณาลัย จอย	106	46.29	23	10.04	55	24.02	45	19.65	229	100.00
6. คุณาลัย ปีกินส์ 2	-	-	-	-	-	-	363	100.00	363	100.00
7. คุณาลัย จอย ออน 314	7	5.30	-	-	38	28.79	87	65.91	132	100.00

โครงการที่อยู่ในระหว่างดำเนินการของบริษัทฯ 7 โครงการนั้น ตั้งอยู่บนทำเลที่ตั้ง 2 พื้นที่ ได้แก่บนถนนบ้านกล้วย-ไทรน้อย ในพื้นที่อำเภอบางบัวทอง จังหวัดนนทบุรี และถนนสิริโสธร ในพื้นที่อำเภอเมืองฉะเชิงเทรา จังหวัดฉะเชิงเทรา โดยสามารถจำแนกที่ตั้งแต่ละโครงการได้ดังนี้

โครงการ	ที่ตั้งโครงการ
1. คุณาลัย คอร์ทยาร์ด	ถนนบ้านกล้วย-ไทรน้อย จังหวัดนนทบุรี
2. คุณาลัย ชิมโฟนี	ถนนบ้านกล้วย-ไทรน้อย จังหวัดนนทบุรี
3. คุณาลัย ปีกินส์	ถนนบ้านกล้วย-ไทรน้อย จังหวัดนนทบุรี
4. คุณาลัย พอลเลน	ถนนบ้านกล้วย-ไทรน้อย จังหวัดนนทบุรี
5. คุณาลัย จอย	ถนนบ้านกล้วย-ไทรน้อย จังหวัดนนทบุรี
6. คุณาลัย ปีกินส์ 2	ถนนบ้านกล้วย-ไทรน้อย จังหวัดนนทบุรี
7. คุณาลัย จอย ออน 314	ถนนสิริโสธร จังหวัดฉะเชิงเทรา

โดยโครงการที่อยู่ในระหว่างดำเนินการ 6 โครงการ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 ตั้งอยู่บนถนนบ้านกล้วย-ไทรน้อยในพื้นที่อำเภอบางบัวทอง จังหวัดนนทบุรี



โดยมีผังโครงการรวมดังนี้



หมายเหตุ: พื้นที่สีขาว เป็นที่ดินของบุคคลอื่น

โครงการที่อยู่ระหว่างดำเนินการอีก 1 โครงการ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 (คุณาลัย จอย อชน 314) ตั้งอยู่บนถนนสิริโสธร ในพื้นที่อำเภอเมืองฉะเชิงเทรา จังหวัดฉะเชิงเทรา



โดยโครงการที่อยู่ในระหว่างการดำเนินการทั้ง 7 โครงการ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 สามารถสรุปข้อมูลของแต่ละโครงการได้ดังนี้

• โครงการ คุณาลัย ปีกินส์

	ผังที่ตั้งโครงการ	
	ผังโครงการ	
	ที่ตั้งโครงการ	หมู่ที่ 7 ตำบลพิมลราช อำเภอบางบัวทอง จังหวัดนนทบุรี
	เนื้อที่โครงการ	10-0-74.5ไร่
	ลักษณะผลิตภัณฑ์	ทาวน์โฮม
	จำนวนหลัง	128 หลัง
	คงเหลือขาย ณ วันที่ 31 ธ.ค. 2562	6 หลัง
	มูลค่าโครงการ	ประมาณ 263 ล้านบาท
	ราคาขายเฉลี่ย (ต่อหลัง)	ประมาณ 2.05 ล้านบาท
	กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	กลุ่มคนรุ่นใหม่ที่กำลังจะมีครอบครัวซึ่งมีรายได้ตั้งแต่ 30,000 บาทขึ้นไปต่อเดือน หรือกลุ่มที่เตรียมเกษียณที่มีครอบครัวเล็ก
	จุดเด่นของโครงการ	<div>- ทาวน์โฮม ซึ่งมี 3 ห้องนอน 2 ห้องน้ำ 1 ที่จอดรถโดยมีราคาขายเฉลี่ยประมาณ 2.05 ล้านบาท</div> <div>- ทำเลที่ตั้งที่ดี โดยตั้งอยู่บนถนนบ้านกล้วย-ไทรน้อย ซึ่ง ใกล้เซ็นทรัลเวสต์เกต และรถไฟฟ้าสายสีม่วง สถานีคลองบางไผ่</div> <div>- ทำเลเป็นจุดเชื่อมต่อทะลุถึงถนนหลักเช่น</div> <div>ถนนกาญจนาภิเษก</div> <div>ถนนราชพฤกษ์</div> <div>ถนนรัตนาธิเบศร์</div> <div>และทางด่วนที่สำคัญเช่น</div> <div>ทางพิเศษศรีรัช – วงแหวนรอบนอก</div>



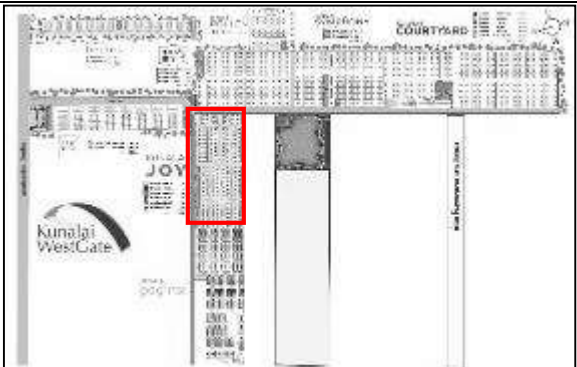
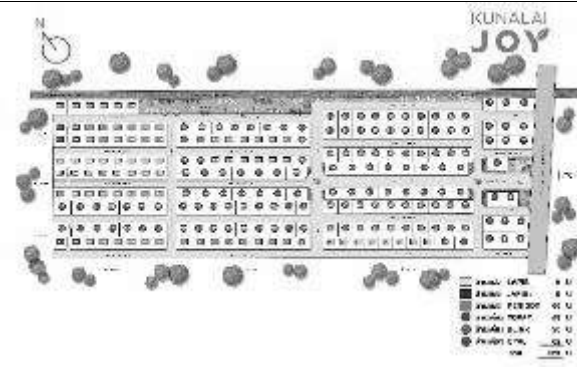
		- อยู่ใกล้แหล่งร้านค้าสะดวกซื้อ และเดินทางสะดวกโดยใช้ถนนบ้านกล้วย-ไทรน้อยเป็นทางเข้าออก
--	--	---

• โครงการ คุณาลัย ปีกินส์ 2

	ผังที่ตั้งโครงการ	
	ผังโครงการ	
	ที่ตั้งโครงการ	หมู่ที่ 7 ตำบลพิมลราช อำเภอบางบัวทอง จังหวัดนนทบุรี
	เนื้อที่โครงการ	36-1-92.1 ไร่
	ลักษณะผลิตภัณฑ์	ทาวนโฮม / อาคารพาณิชย์
	จำนวนหลัง	363 หลัง
	คงเหลือขาย ณ วันที่ 31 ธ.ค. 2562	363 หลัง (ยังไม่ได้เปิดขายโครงการโดยคาดว่าจะเปิดขายไตรมาส 2 ปี 2563)
	มูลค่าโครงการ	ประมาณ 826 ล้านบาท
	ราคาขายเฉลี่ย (ต่อหลัง)	ประมาณ 2.28 ล้านบาท
	กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	กลุ่มคนรุ่นใหม่ที่กำลังจะมีครอบครัวซึ่งมีรายได้ตั้งแต่ 30,000 บาทขึ้นไปต่อเดือน หรือกลุ่มที่เตรียมเกษียณที่มีครอบครัวเล็ก
	จุดเด่นของโครงการ	<p>- ทาวนโฮม ซึ่งมี 3 ห้องนอน 2 ห้องน้ำ 1 ที่จอดรถโดยมีราคาขายเฉลี่ยประมาณ 2.28 ล้านบาท</p> <p>- ทำเลที่ตั้งที่ดี โดยตั้งอยู่บนถนนบ้านกล้วย-ไทรน้อย ซึ่ง ใกล้เซ็นทรัลเวสต์เกต และรถไฟฟ้าสายสีม่วง สถานีคลองบางไผ่</p> <p>- ทำเลเป็นจุดเชื่อมต่อทะลุถึงถนนหลัก เช่น</p> <p>ถนนกาญจนาภิเษก</p> <p>ถนนราชพฤกษ์</p> <p>ถนนรัตนาธิเบศร์</p> <p>และทางด่วนที่สำคัญ เช่น</p> <p>ทางพิเศษศรีรัช – วงแหวนรอบนอก</p>

		- อยู่ใกล้แหล่งร้านค้าสะดวกซื้อ และเดินทางสะดวกโดยใช้ถนนบ้านกล้วย-ไทรน้อยเป็นทางเข้าออก
--	--	---

• โครงการ คุณาลัย จอย

 	ผังที่ตั้งโครงการ	
	ผังโครงการ	
	ที่ตั้งโครงการ	หมู่ที่ 7 ตำบลพิมลราช อำเภอบางบัวทอง จังหวัดนนทบุรี
	เนื้อที่โครงการ	47-3-0 ไร่
	ลักษณะผลิตภัณฑ์	บ้านเดี่ยว/ บ้านแฝด
	จำนวนหลัง	229 หลัง
	คงเหลือขาย ณ วันที่ 31 ธ.ค. 2562	103 หลัง
	มูลค่าโครงการ	ประมาณ 817 ล้านบาท
	ราคาขายเฉลี่ย (ต่อหลัง)	ประมาณ 3.57 ล้านบาท
	กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	กลุ่มวัยทำงานที่กำลังจะมีครอบครัว และต้องการขายที่อยู่อาศัย ซึ่งมีรายได้ตั้งแต่ 60,000 บาทขึ้นไปต่อเดือน
	จุดเด่นของโครงการ	<p>- บ้านเดี่ยว และบ้านแฝด ซึ่งมี 3 ห้องนอน 3 ห้องน้ำ 2 ที่จอดรถ โดยมีราคาขายเฉลี่ยประมาณ 3.57 ล้านบาท</p> <p>- ทำเลที่ตั้งที่ดี โดยตั้งอยู่บนถนนบ้านกล้วย-ไทรน้อย ซึ่ง ใกล้เซ็นทรัลเวสต์เกต และรถไฟฟ้าสายสีม่วง สถานีคลองบางไผ่</p> <p>- ทำเลเป็นจุดเชื่อมต่อทะลุถึงถนนหลักเช่น</p> <p>ถนนกาญจนาภิเษก</p> <p>ถนนราชพฤกษ์</p> <p>ถนนรัตนาธิเบศร์</p>


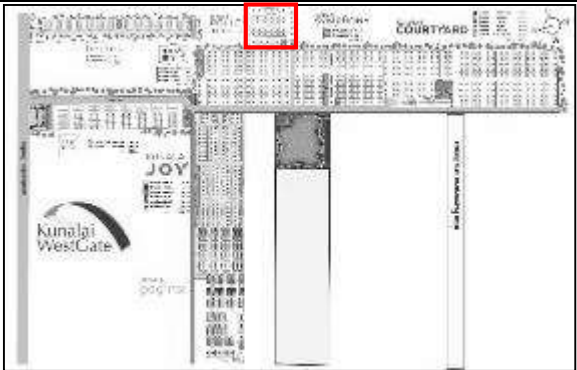
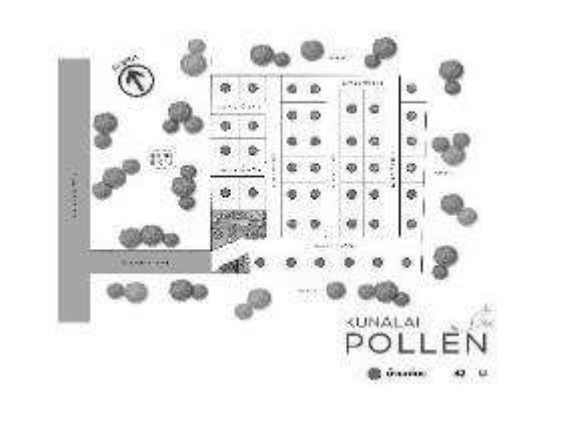


		<p>และทางด่วนที่สำคัญเช่น</p> <p>ทางพิเศษศรีรัช – วงแหวนรอบนอก</p> <p>- อยู่ใกล้แหล่งร้านค้าสะดวกซื้อ และเดินทางสะดวกโดยใช้ถนน</p> <p>บ้านกล้วย-ไทรน้อยเป็นทางเข้าออก</p>
--	--	---

● โครงการ คุณาลัย คอร์ทยาร์ด

	ผังที่ตั้งโครงการ	
	ผังโครงการ	
	ที่ตั้งโครงการ	หมู่ที่ 7 ตำบลพิมลราช อำเภอบางบัวทอง จังหวัดนนทบุรี
	เนื้อที่โครงการ	47-1-89.8 ไร่
	ลักษณะผลิตภัณฑ์	บ้านเดี่ยว บ้านแฝด อาคารพาณิชย์
	จำนวนหลัง	261 หลัง
	คงเหลือขาย ณ วันที่ 31 ธ.ค. 2562	32 หลัง (คงเหลือแต่อาคารพาณิชย์เท่านั้น)
	มูลค่าโครงการ	ประมาณ 899 ล้านบาท
	ราคาขายเฉลี่ย (ต่อหลัง)	ประมาณ 3.44 ล้านบาท
	กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	กลุ่มวัยทำงานที่กำลังจะมีครอบครัว และต้องการขยายที่อยู่อาศัยซึ่งมีรายได้ตั้งแต่ 60,000 บาทขึ้นไปต่อเดือน
	จุดเด่นของโครงการ	<p>- บ้านเดี่ยว และบ้านแฝด ซึ่งมี 3 ห้องนอน 3 ห้องน้ำ 2 ที่จอดรถโดยมีราคาขายเฉลี่ยประมาณ 3.44 ล้านบาท</p> <p>- ทำเลที่ตั้งที่ดี โดยตั้งอยู่บนถนนบ้านกล้วย-ไทรน้อย ซึ่ง ใกล้เซ็นทรัลเวสต์เกต และรถไฟฟ้าสายสีม่วง สถานีคลองบางไผ่</p> <p>- ทำเลเป็นจุดเชื่อมต่อทะลุถึงถนนหลักเช่น ถนนกาญจนาภิเษก</p>

		<p>ถนนราชพฤกษ์ ถนนรัตนวิเศษ และทางด่วนที่สำคัญเช่น ทางพิเศษศรีรัช – วงแหวนรอบนอก - อยู่ใกล้แหล่งร้านค้าสะดวกซื้อ และเดินทางสะดวกโดยใช้ ถนนบ้านกล้วย-ไทรน้อยเป็นทางเข้าออก</p>
--	--	---

• โครงการ คุณาลัย พอลเลน

	ผังที่ตั้งโครงการ	
	ผังโครงการ	
	 	<p>ที่ตั้งโครงการ หมู่ที่ 7 ตำบลพิมลราช อำเภอบางบัวทอง จังหวัดนนทบุรี</p> <p>เนื้อที่โครงการ 8-3-43 ไร่</p> <p>ลักษณะผลิตภัณฑ์ บ้านเดี่ยว</p> <p>จำนวนหลัง 42 หลัง</p> <p>คงเหลือขาย ณ วันที่ 31 ธ.ค. 2562 5 หลัง</p> <p>มูลค่าโครงการ ประมาณ 168 ล้านบาท</p> <p>ราคาขายเฉลี่ย (ต่อหลัง) ประมาณ 4.00 ล้านบาท</p> <p>กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย กลุ่มวัยทำงานที่ขอความเป็นส่วนตัว และต้องการขยายที่อยู่อาศัยซึ่งมีรายได้ตั้งแต่ 80,000 บาทขึ้นไปต่อเดือน</p> <p>จุดเด่นของโครงการ</p> <ul style="list-style-type: none"> - บ้านเดี่ยว ซึ่งมี 3 ห้องนอน 3 ห้องน้ำ 2 ที่จอดรถโดยมีราคาขายเฉลี่ยประมาณ 4.00 ล้านบาท - โครงการมีความเป็นส่วนตัวสูง โดยมีบ้านเพียง 42 หลัง




		<p>- ทำเลที่ตั้งที่ดี โดยตั้งอยู่บนถนนบ้านกล้วย-ไทรน้อย ซึ่งใกล้เซ็นทรัลเวสต์เกต และรถไฟฟ้าสายสีม่วง สถานีคลองบางไผ่</p> <p>- ทำเลเป็นจุดเชื่อมต่อทะลุถึงถนนหลักเช่น</p> <p>ถนนกาญจนาภิเษก</p> <p>ถนนราชพฤกษ์</p> <p>ถนนรัตนวิบูลย์</p> <p>และทางด่วนที่สำคัญเช่น</p> <p>ทางพิเศษศรีรัช – วงแหวนรอบนอก</p> <p>- อยู่ใกล้แหล่งร้านค้าสะดวกซื้อ และเดินทางสะดวกโดยใช้ถนนบ้านกล้วย-ไทรน้อยเป็นทางเข้าออก</p>
--	--	---

• โครงการคุณภาพ ชิมโฟนี

  	ผังที่ตั้งโครงการ	
	ผังโครงการ	
	ที่ตั้งโครงการ	หมู่ที่ 7 ตำบลพิมลราช อำเภอบางบัวทอง จังหวัดนนทบุรี
	เนื้อที่โครงการ	23-2-29.4 ไร่
	ลักษณะผลิตภัณฑ์	บ้านเดี่ยว
	จำนวนหลัง	90 หลัง
	คงเหลือขาย ณ วันที่ 31 ธ.ค. 2562	2 หลัง
	มูลค่าโครงการ	ประมาณ 419 ล้านบาท
	ราคาขายเฉลี่ย (ต่อหลัง)	ประมาณ 4.65 ล้านบาท

	กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	กลุ่มลูกค้าที่ชอบบ้านที่มีที่ดินขนาดใหญ่และมีครอบครัวที่มีผู้สูงอายุอาศัยอยู่ด้วย (3 Generation) ซึ่งมีรายได้ตั้งแต่ 100,000 บาทขึ้นไปต่อเดือน
	จุดเด่นของโครงการ	<ul style="list-style-type: none"> - บ้านเดี่ยว ซึ่งมี 4 ห้องนอน 4 ห้องน้ำขึ้นไป 2 ที่จอดรถโดยมีราคาขายเฉลี่ยประมาณ 4.65 ล้านบาท - บ้านสำหรับอยู่เป็นครอบครัวใหญ่แต่ยังคงความเป็นส่วนตัว โดยมี 3 ห้องนอนข้างบน และ 1 ห้องนอนข้างล่าง ซึ่งห้องนอนด้านล่างมีห้องน้ำในตัว - ทำเลที่ตั้งที่ดี โดยตั้งอยู่บนถนนบ้านกล้วย-ไทรน้อย ซึ่งใกล้เซ็นทรัลเวสต์เกต และรถไฟฟ้าสายสีม่วง สถานีคลองบางไผ่ - ทำเลเป็นจุดเชื่อมต่อทะลุถึงถนนหลัก เช่น ถนนกาญจนาภิเษก ถนนราชพฤกษ์ ถนนรัตนวิบูลย์ และทางด่วนที่สำคัญ เช่น ทางพิเศษศรีรัช – วงแหวนรอบนอก - อยู่ใกล้แหล่งร้านค้าสะดวกซื้อ และเดินทางสะดวกโดยใช้ถนนบ้านกล้วย-ไทรน้อยเป็นทางเข้าออก

● โครงการคุณาลัยจอย ออน 314

 	ผังที่ตั้งโครงการ	
	ผังโครงการ	
ที่ตั้งโครงการ		
เนื้อที่โครงการ	23-3-84.2 ไร่	
ลักษณะผลิตภัณฑ์	บ้านเดี่ยว/ บ้านแฝด	
จำนวนหลัง	132 หลัง	
คงเหลือขาย ณ วันที่ 31 ธ.ค. 2562	115 หลัง	

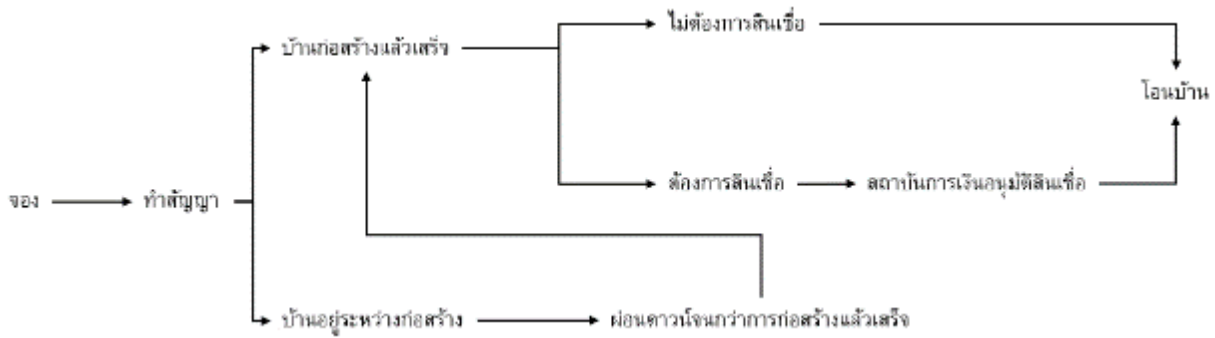
	มูลค่าโครงการ	ประมาณ 504.16 ล้านบาท
	ราคาขายเฉลี่ย (ต่อหลัง)	ประมาณ 3.82 ล้านบาท
	กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	กลุ่มวัยทำงานที่กำลังจะมีครอบครัว และต้องการขายที่อยู่อาศัยซึ่งมีรายได้ตั้งแต่ 60,000 บาทขึ้นไปต่อเดือน
	จุดเด่นของโครงการ	<ul style="list-style-type: none"> - บ้านเดี่ยว และบ้านแฝด ซึ่งมี 3 ห้องนอน 3 ห้องน้ำ 2 ที่จอดรถโดยมีราคาขายเฉลี่ยประมาณ 3.82 ล้านบาท - ทำเลที่ตั้งที่ดี โดยตั้งอยู่บนถนนสิริโสธรอยู่ในพื้นที่ EEC - ทำเลเป็นจุดเชื่อมต่อทางหลักและทางด่วนที่สำคัญ เช่น <ul style="list-style-type: none"> ทางพิเศษมอเตอร์เวย์ – ชลบุรี - อยู่ใกล้แหล่งร้านค้าสะดวกซื้อ โรงพยาบาล โรบินสัน และศูนย์การค้ามากมาย

ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เป็นธุรกิจที่ต้องใช้ระยะเวลาในการพัฒนาโครงการและต้องใช้เงินลงทุนค่อนข้างสูงในช่วงแรก จึงต้องมีการกู้ยืมเงินบางส่วนจากสถาบันทางการเงิน ส่วนรูปแบบการรับชำระเงินในการขายอสังหาริมทรัพย์ของกลุ่มบริษัทฯ โดยส่วนใหญ่ จะเป็นการรับชำระเงินตอนจอง และตอนทำสัญญาเพียงเล็กน้อย แล้วจึงรับเงินค่าขายอสังหาริมทรัพย์ในช่วงที่มีการโอนกรรมสิทธิ์ของบ้านให้แก่ลูกค้า

โดยนโยบายในการขายของบริษัทฯ คือขายก่อนการสร้างบ้านเสร็จ เพื่อให้ลูกค้าได้ผ่อนดาวน์ตามแผนงานก่อสร้างและเตรียมตัวสำหรับการเข้าอยู่ กรณีทั่วไปจำนวนการผ่อนดาวน์จะเป็นจำนวนร้อยละ 3-5 ของราคาขาย โดยจำนวนงวดจะขึ้นอยู่กับเวลาที่บ้านจะก่อสร้างแล้วเสร็จทั้งนี้โดยเฉลี่ยบริษัทฯ ใช้เวลาไม่เกิน 6 เดือนในการสร้างบ้าน และลูกค้าทำการผ่อนดาวน์เฉลี่ย 4 - 6 งวดขึ้นอยู่กับระยะเวลาในการก่อสร้างแล้วเสร็จโดยระหว่างการผ่อนดาวน์ยังสามารถติดต่อกับทางสถาบันการเงินเพื่อเตรียมตัวอนุมัติสินเชื่ออีกด้วย โดยกลุ่มบริษัทฯ ได้กำหนดเงื่อนไข และขั้นตอนการรับชำระเงินค่าอสังหาริมทรัพย์ดังนี้

- 1) เงินจอง : การชำระค่าจองจะเกิดขึ้นเมื่อลูกค้าแสดงความสนใจในสินค้า และลงนามในสัญญาจองซื้อสินค้ากับบริษัทฯ
- 2) เงินทำสัญญาจะซื้อจะขาย (“เงินทำสัญญา”) : การชำระเงินทำสัญญาจะเกิดขึ้นเมื่อลูกค้าได้ลงนามในสัญญาจะซื้อจะขายสินค้ากับบริษัทฯ
- 3) เงินดาวน์ : การชำระเงินจะเป็นไปตามเงื่อนไขที่กำหนดในสัญญาจะซื้อจะขายสินค้าซึ่งบริษัทฯ จะกำหนดจำนวนงวดการชำระเงินและระยะเวลาในการชำระเงินให้สอดคล้องกับระยะเวลาในการก่อสร้างสินค้าแต่ละโครงการ
- 4) เงินโอนกรรมสิทธิ์ : การชำระเงินจะเกิดขึ้นเมื่อบริษัทมีการโอนกรรมสิทธิ์สินค้าให้แก่ลูกค้า

โดยสามารถแสดงเป็นแผนผังดังนี้



ในกรณีที่ลูกค้าไม่มาผ่อนติดต่อกัน 3 งวด และไม่สามารถติดต่อได้ บริษัทฯ จะไม่คืนเงินดาวน์ เงินทำสัญญา และเงินจองคืนแก่ลูกค้า อย่างไรก็ตามในกรณีที่ลูกค้าต้องการสินเชื่อสำหรับการโอน แต่สถาบันการเงินไม่อนุมัติ บริษัทฯ อาจพิจารณาคืนเงินดาวน์ เงินทำสัญญา และเงินจองคืนแก่ลูกค้า แล้วแต่กรณีโดยอ้างอิงจากนโยบายงานขายของบริษัทฯ ได้ ระบุถึงการคืนเงินเพียง 3 กรณีดังนี้

- กรณีที่ลูกค้าขอสินเชื่อไม่ผ่าน หลังทำสัญญาซื้อขายแล้ว บริษัทฯ จะคืนเงินจองให้
- กรณีที่ลูกค้าจองที่บูธ แต่เมื่อมาดูที่ตั้งโครงการแล้วไม่พอใจภายใน 14 วัน บริษัทฯ จะคืนเงินจองให้
- กรณีที่จองก่อนบ้านตัวอย่างจะก่อสร้างแล้วเสร็จ หากบ้านตัวอย่างแล้วเสร็จให้ลูกค้ามาชมบ้านตัวอย่างภายใน 2 สัปดาห์ หากไม่พอใจแบบบ้านบริษัทฯ จะคืนเงินจองให้

ทั้งนี้ ทุกกรณีที่บริษัทฯ จะพิจารณาคืนเงินดาวน์ เงินทำสัญญา และเงินจองคืนแก่ลูกค้า จะต้องได้รับอนุมัติจากผู้อำนวยการฝ่ายปฏิบัติการรายได้

2.2 การตลาดและการแข่งขัน

2.2.1 กลยุทธ์ทางด้านผลิตภัณฑ์

เนื่องด้วยสภาวะอสังหาริมทรัพย์ในจังหวัดนนทบุรี โดยเฉพาะในอำเภอบางบัวทองจังหวัดนนทบุรี เป็นทำเลค่อนข้างมีการแข่งขันที่สูง ดังนั้น เพื่อสร้างความแตกต่างและสร้างมูลค่าเพิ่มในผลิตภัณฑ์ กลุ่มบริษัทฯ จึงมีแนวคิดในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายด้วยการออกแบบโครงการให้มีเอกลักษณ์เฉพาะและสร้างสรรค์พัฒนาโครงการประหนึ่งการสร้างงานศิลปะ โดยกลุ่มบริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการออกแบบบ้าน อาทิการออกแบบบ้านให้มีพื้นที่ใช้สอยมาก เปิดโล่ง หรือการจัดสรรพื้นที่ใช้สอย เช่นการหลบลมมรสุม หรือทำพื้นที่เปิดโล่ง เป็นต้น อีกทั้ง ยังตกแต่งภูมิทัศน์ภายในรอบโครงการ โดยมีการตกแต่งสวน และการจัดสรรพื้นที่ส่วนใหญ่ในโครงการให้เห็นสวนหย่อมเป็นต้น เพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่ต้องการใช้ชีวิตที่ดีเพื่อการพักผ่อน ตลอดจนการพิถีพิถันในการเลือกวัสดุและอุปกรณ์ที่ใช้ในการก่อสร้างและตกแต่งภายในโดยเน้นเป็นพิเศษถึงการใช้งานได้จริงและมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ ยังจัดหาสิ่งอำนวยความสะดวกภายในโครงการอย่างครบถ้วน เช่น การจัดให้มีระบบรักษาความปลอดภัยตลอด 24 ชม. เป็นต้น ตลอดจนการให้ความสำคัญเป็นอย่างยิ่งกับการบริหารจัดการโครงการและบริการหลังการขาย ตั้งแต่เริ่มก่อสร้างโครงการ การวางแผนงานพัฒนาการก่อสร้างโครงการ การให้บริการหลังการขายซึ่งกลุ่มบริษัทฯ จัดให้มีหน่วยงานบริการโดยเฉพาะที่ให้บริการและแก้ปัญหาให้กับลูกค้าที่เข้าพักอาศัยแล้ว

2.2.2 กลยุทธ์ทางด้านราคา

กลุ่มบริษัท กำหนดกลยุทธ์ทางด้านราคา โดยพิจารณาจากปัจจัยต่างๆ เช่น การกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์ กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ลักษณะของผลิตภัณฑ์ พื้นที่ใช้สอย เป็นต้น นอกจากนี้ กลุ่มบริษัท ยังทำการเปรียบเทียบราคาขายของโครงการกับโครงการอื่นที่อยู่ในละแวกพื้นที่ใกล้เคียงกัน รวมทั้งพิจารณาถึงต้นทุนของโครงการ ไม่ว่าจะเป็นค่าที่ดิน ค่าใช้จ่ายในการออกแบบ ค่าใช้จ่ายในการก่อสร้าง และค่าใช้จ่ายอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง โดยการกำหนดราคาขายจะต้องเป็นราคาที่เหมาะสม ที่ทำให้ผู้บริโภครู้สึกถึงความคุ้มค่านอกจากนี้ในแต่ละช่วงของการขายโครงการ กลุ่มบริษัท จะกำหนดราคาที่แตกต่างกันเช่น ในช่วง Pre-sales จะเป็นช่วงที่โครงการยังไม่ได้ก่อสร้าง ราคาจะถูกที่สุดเพื่อลดภาระของโครงการให้เร็วที่สุด หลังจากทำการเปิดขายช่วง Pre-sales กลุ่มบริษัท จะมีกลยุทธ์ด้านการขาย ปรับราคาขึ้น โดยดูจากกระแสตอบรับหรืออุปสงค์ของลูกค้าจากการเปิดขายช่วงต้น ฝ่ายการขายจะคอยดูในเรื่องความต้องการ หรือความสนใจของลูกค้าในแต่ละโครงการ และคอยปรับกลยุทธ์ด้านราคาตลอดระยะเวลาการขาย จนถึงปิดโครงการ การปรับกลยุทธ์ด้านราคาจะต้องให้สอดคล้องกับสภาพเศรษฐกิจและสภาวะการแข่งขันในอุตสาหกรรมหรือในทำเลใกล้เคียงโครงการด้วย เช่น กรณีที่บริเวณใกล้เคียงกับโครงการของกลุ่มบริษัท มีโครงการของผู้พัฒนารายอื่นหรือคู่แข่งอยู่ ทางฝ่ายการขายจะต้องทำการศึกษากลยุทธ์ด้านราคาของโครงการของคู่แข่งประกอบการกำหนดราคาของกลุ่มบริษัท ด้วย อย่างไรก็ตามยังคงต้องรักษาระดับส่วนกำไรขั้นต้นขั้นต่ำตามนโยบายของกลุ่มบริษัท ภายใต้กรอบระยะเวลาที่กำหนดไว้ภายในแผนงานและจะต้องสามารถรักษาระดับอัตราผลตอบแทนให้อยู่ในระดับที่เหมาะสมที่ต้องการได้

2.2.3 กลยุทธ์ทางด้านสื่อสารการตลาดและส่งเสริมการขาย

กลุ่มบริษัท ให้ความสำคัญกับการสื่อสารการตลาดในรูปแบบต่างๆ หลากหลายช่องทาง โดยมีเป้าหมายเพื่อให้กลุ่มลูกค้าเป้าหมายสามารถรับรู้และจดจำชื่อบริษัทและโครงการของบริษัทได้ ดังนี้

- 1) การสื่อสารผ่านสื่อกลางแจ้ง (Outdoor Media) เช่น บ้ายบิลบอร์ด บ้ายบอกทาง เพื่อเป็นการสื่อสารกับกลุ่มลูกค้าที่อยู่รอบๆ โครงการหรือบริเวณใกล้เคียงกับทำเลที่ตั้งโครงการเป็นหลัก หรือในพื้นที่รอบๆ บริเวณกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
- 2) การสื่อสารในช่องทางเลือกอื่นๆ (Below The Line) เช่น การสื่อสารทางตรง (Direct Mail) การออกนุชแสดงสินค้าตามสถานที่ต่างๆ ที่กลุ่มเป้าหมายนิยมไป เช่น ศูนย์การค้าซูเปอร์มาร์เก็ต เป็นต้นโดยเน้นการนำเสนอข้อมูลเกี่ยวกับโครงการเพื่อให้ลูกค้าเห็นถึงบรรยากาศของโครงการและเป็นการกระตุ้นให้ลูกค้าเยี่ยมชมโครงการการจัดกิจกรรมบริเวณพื้นที่ภายในโครงการ การจัดกิจกรรมร่วมกับองค์กรอื่น รวมทั้งการจัดกิจกรรมลูกค้าสัมพันธ์ (CRM) กับลูกค้าที่ซื้อโครงการของกลุ่มบริษัท ไปแล้ว เพื่อให้ลูกค้าได้เข้ามามีส่วนร่วมกับกลุ่มบริษัท อันเป็นการสร้างความสัมพันธ์อันดีในระยะยาว ซึ่งจะทำให้เกิดการแนะนำและบอกต่อเกี่ยวกับโครงการของกลุ่มบริษัท ไปยังผู้บริโภคอื่นๆ ต่อไป เป็นต้น
- 3) การสื่อสารการตลาดในช่องทางสื่อใหม่ (New Media) เช่น การสื่อสารผ่านทางเว็บไซต์ของบริษัท (www.kunalai.co.th) การสื่อสารผ่าน Facebook (Kunalai) การสื่อสารผ่านระบบจดหมายอิเล็กทรอนิกส์(E-Mail)การสื่อสารผ่าน Line official account การสื่อสารผ่าน Google ads และ Google Display Network เป็นต้นซึ่งการสื่อสารดังกล่าวจะครอบคลุมการสื่อสารทางการตลาดไปยังกลุ่มลูกค้าที่อยู่นอกพื้นที่ได้กว้างกว่าการสื่อสารประเภทอื่นๆ

ในด้านของการส่งเสริมการขาย กลุ่มบริษัท จะพิจารณาถึงแรงจูงใจที่ทำให้ผู้บริโภคตัดสินใจซื้อในรูปแบบต่างๆ ก่อนแล้วจึงนำมาพิจารณาเพื่อนำมาออกแบบโปรโมชั่นเพื่อส่งเสริมการขาย เช่น จั๊บลากแถมรถ จั๊บลากแถม

เครื่องปรับอากาศ เป็นต้น ทั้งนี้ เมื่อรวมค่าใช้จ่ายจากโปรโมชั่นดังกล่าวแล้ว กลุ่มบริษัทฯ จะยังคงมีผลตอบแทนที่สูงกว่าราคารฐานที่ใช้ในการขายของกลุ่มบริษัทฯ ซึ่งไม่ก่อให้เกิดผลกระทบในทางลบต่อผลตอบแทนหรือกำไรในภาพรวมของกลุ่มบริษัทฯ แต่อย่างใด

ปี 2562 พบว่าบริษัทฯ มีอัตราการปฏิเสธการซื้อบ้านของลูกค้าของบริษัทฯ ประมาณร้อยละ 37.78 สูงขึ้นเล็กน้อยเมื่อเทียบกับสิ้นปี 2561 ประมาณร้อยละ 36.92 โดยหนึ่งในสาเหตุหลักที่ลูกค้าปฏิเสธการซื้อบ้าน คือ การขอสินเชื่อบ้านไม่ผ่าน ส่วนอีกหนึ่งสาเหตุ คือ การเปลี่ยนใจของลูกค้าเอง บริษัทฯ จึงได้ประสานงานไปยังธนาคารพาณิชย์ในการฝึกอบรมและให้ความรู้ด้านสินเชื่อแก่พนักงานขายของบริษัทฯ เพื่อให้พนักงานของบริษัทฯ สามารถตรวจสอบเบื้องต้นถึงเอกสารต่างๆของลูกค้าถึงความเป็นไปได้ในการขอสินเชื่อกับธนาคารพาณิชย์ อีกทั้งบริษัทฯ ได้มีการจัด Financial Day เพื่อเป็นการให้ความรู้แก่ลูกค้า และการเตรียมพร้อมสำหรับการขอสินเชื่อบ้านอีกด้วย อีกทั้งบริษัทฯ ได้กำหนดนโยบายการจ่ายค่าคอมมิชชั่นฝ่ายขายว่าจะจ่ายเมื่อมีการโอนบ้านเท่านั้น จึงทำให้พนักงานขายของบริษัทฯ จะพยายามคัดเลือกลูกค้าที่มีศักยภาพในการโอนบ้านเท่านั้น

2.2.4 กลยุทธ์ทางการจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

กลุ่มบริษัทฯ มีช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์โดยตรงผ่านสำนักงานขายบนพื้นที่หน้าโครงการ ด้วยทีมงานขายที่มีความเป็นมืออาชีพ ซึ่งมีความรู้และเข้าใจในผลิตภัณฑ์เป็นอย่างดี สามารถอธิบายให้ลูกค้าและผู้สนใจได้รับรู้รับทราบรายละเอียดและข้อมูลของโครงการ และมีการพาเข้าไปชมบ้านตัวอย่างจริง โดยมีทีมขายประจำโครงการและมีการกำหนดค่านายหน้าในการขายเพื่อสร้างแรงจูงใจให้แก่พนักงานขายภายใต้กรอบนโยบายของบริษัทฯ

2.2.5 กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของกลุ่มบริษัทฯ เป็นลูกค้าชาวไทยวัยทำงานอายุประมาณ 21– 55 ปี โดยส่วนใหญ่ผู้หญิงเป็นผู้ตัดสินใจในการซื้อสินค้าโดยมีลักษณะในการทำงานหนัก ชอบท่องเที่ยว อีกทั้งยังมองหาสินค้าที่คุ้มค่า มีจุดประสงค์ในการซื้อคือต้องการที่พักอาศัยเพิ่มเติมต้องการคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น มีวันหยุดพักผ่อนที่ได้พักผ่อนอย่างแท้จริง ส่วนใหญ่จะเป็นการซื้อบ้านหลักแรก และมักเป็นการซื้อเพื่อเป็นของขวัญให้ผู้อื่นเช่น บิดา มารดา ให้ใช้ชีวิตหลังเกษียณอายุการทำงาน โดยผู้ซื้อมีเงินเดือนเฉลี่ยขั้นต่ำ 30,000 บาทขึ้นไปโดยลูกค้าส่วนใหญ่ของบริษัทฯ เป็นกลุ่มลูกค้าที่อาศัยอยู่ในพื้นที่บริเวณนนทบุรี และเป็นกลุ่มลูกค้าที่ซื้อบ้านเพื่อการอยู่อาศัย ไม่ใช่เพื่อการเก็งกำไร ทั้งนี้สามารถแบ่งกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้เป็น 4กลุ่ม ตามระดับราคาของสินค้าดังนี้

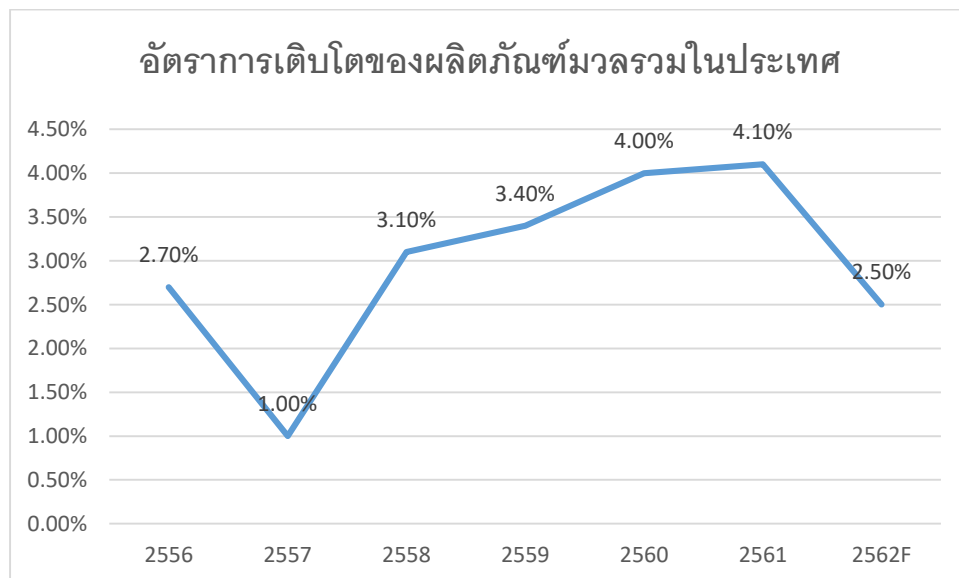
โครงการ	กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
คุณาลัย บีกินส์	กลุ่มคนรุ่นใหม่ที่กำลังจะมีครอบครัวซึ่งมีรายได้ตั้งแต่ 30,000บาทขึ้นไปต่อเดือนหรือกลุ่มที่เตรียมเกษียณที่มีครอบครัวเล็ก
คุณาลัย จอย	กลุ่มวัยทำงานที่กำลังจะมีครอบครัว และต้องการขยายที่อยู่อาศัยซึ่งมีรายได้ตั้งแต่ 60,000 บาทขึ้นไปต่อเดือน
คุณาลัย พอลเลน	กลุ่มวัยทำงานที่กำลังจะมีครอบครัว และต้องการขยายที่อยู่อาศัยซึ่งมีรายได้ตั้งแต่ 80,000 บาทขึ้นไปต่อเดือน และต้องการความเป็นส่วนตัว
คุณาลัย ซิมโฟนี	กลุ่มลูกค้าที่ชอบบ้านที่มีที่ดินขนาดใหญ่และมีครอบครัวที่มีผู้สูงอายุอาศัยอยู่ด้วย (3 Generation) มีรายได้ตั้งแต่ 100,000 บาทขึ้นไปต่อเดือน

2.2.6 ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

สภาวะของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์สามารถพิจารณาได้จากสภาวะเศรษฐกิจในช่วงเวลานั้น ๆ ซึ่งได้รับผลกระทบจากปัจจัยที่ขับเคลื่อนเศรษฐกิจทั้งระดับมหภาคและระดับจุลภาค เช่น อัตราดอกเบี้ย อัตราเงินเฟ้อ การเติบโตของเศรษฐกิจ เสถียรภาพทางการเมือง เป็นต้น ปัจจัยดังกล่าวล้วนส่งผลกระทบต่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ทั้งสิ้น

ภาพรวมภาวะเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศไทย

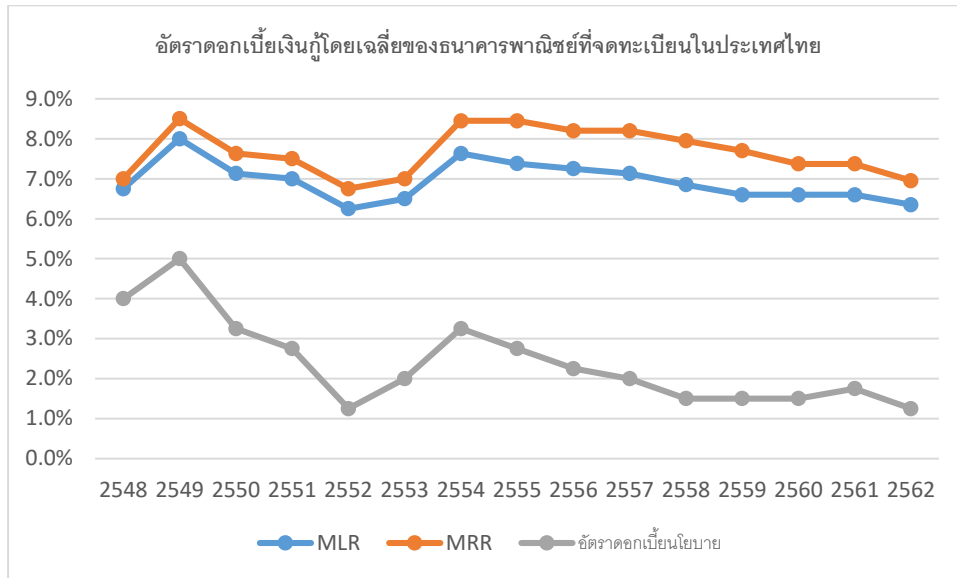
เศรษฐกิจไทยปี 2562 คาดการณ์อัตราการขยายตัวของผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (GDP) ของปี 2562 ในอัตราร้อยละ 2.5 ชะลอลงจากปีก่อนหน้าที่ขยายตัวร้อยละ 4.1 ผลมาจากการเติบโตในต่างประเทศชะลอตัว โดยเศรษฐกิจประเทศคู่ค้าและปริมาณการค้าโลกชะลอตัวจากปัญหาสงครามการค้าระหว่างสหรัฐฯ และจีน ส่งผลให้มูลค่าการส่งออกสินค้าในปี 2562 หดตัวลงร้อยละ -2.7 ด้านการท่องเที่ยวในปี 2562 มีจำนวน 39.8 ล้านคน เพิ่มขึ้นจากปีก่อนร้อยละ 4.2 สำหรับด้านการบริโภคและการลงทุนภาคเอกชนคาดว่าจะขยายตัวได้ต่อเนื่องที่ร้อยละ 4.4 และ 2.4 ตามลำดับ ซึ่งมีปัจจัยสนับสนุนจากมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจของภาครัฐในครึ่งปีหลังของปี 2562 และการบริโภคภาครัฐขยายตัวขึ้นจากปีก่อนหน้าที่ร้อยละ 1.9 ตามการเบิกจ่ายรายจ่ายประจำปีงบประมาณปี 2562 (ที่มา : สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง กระทรวงการคลัง)



ภาวะอัตราดอกเบี้ย

ระดับอัตราดอกเบี้ยถือเป็นอีกหนึ่งปัจจัยหลัก ทั้งทางด้านอุปสงค์และอุปทานของตลาดอสังหาริมทรัพย์ โดยเฉพาะในการตัดสินใจลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ เนื่องจากอัตราดอกเบี้ยจะเป็นปัจจัยที่กำหนดระดับหนี้สินของผู้ประกอบการ นอกจากนี้ยังมีส่วนสำคัญต่อการกำหนดความสามารถในการชำระหนี้และการจ่ายใช้สอยของผู้บริโภค

ตั้งแต่วันที่ 6 พฤศจิกายน 2562 คณะกรรมการนโยบายการเงิน (กนง.) มีมติให้ลดอัตราดอกเบี้ยนโยบายลงร้อยละ 0.25 ต่อปี จึงทำให้อัตราดอกเบี้ยนโยบายเท่ากับร้อยละ 1.25 ต่อปี เนื่องจากประเมินว่าเศรษฐกิจไทยมีแนวโน้มขยายตัวต่ำกว่าที่ประเมินไว้ นโยบายการเงินที่ผ่อนคลายมากขึ้นจะช่วยทำให้เศรษฐกิจขยายตัว และเอื้อให้อัตราเงินเฟ้อทั่วไปกลับสู่กรอบเป้าหมาย



ที่มา : ธนาคารแห่งประเทศไทย

ผลกระทบของการเปลี่ยนแปลงนโยบายทางการเงินต่อเศรษฐกิจไทย

ในปี 2562 ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ได้รับผลกระทบจากการชะลอตัวของภาวะเศรษฐกิจ นอกจากนี้ภาครัฐยังมีนโยบายสำคัญ ซึ่งส่งผลกับภาคอสังหาริมทรัพย์ ได้แก่

- ธนาคารแห่งประเทศไทยได้ประกาศมาตรการคุมเข้มสินเชื่อบ้าน หรือการอนุมัติสินเชื่อต่อมูลค่าหลักประกัน (Loan to Value : LTV) ที่มีผลบังคับใช้เดือน เมษายน 2562 ซึ่งส่งผลต่อที่อยู่อาศัยหลังที่สอง หรือที่อยู่อาศัยที่มีมูลค่ามากกว่า 10 ล้านบาทโดยมาตรการดังกล่าว มีวัตถุประสงค์เพื่อควบคุมการเก็งกำไรของผู้ที่ทำธุรกรรมสัญญาบ้านหลังที่ 2 และ 3 เพื่อไม่ให้เกิดการเก็งกำไร ซึ่งนโยบายดังกล่าว จะไม่ส่งผลกระทบโดยตรง ต่อผู้ที่ต้องการมีบ้านหลังแรกที่มีมูลค่าต่ำกว่า 10 ล้านบาท
- สถาบันปฏิญญาแห่งชาติ (สนช.) ได้ผ่านความเห็นชอบร่าง พ.ร.บ. ภาษีที่ดิน ซึ่งจะผลบังคับใช้เดือน มกราคม 2563 โดยอาจส่งผลกระทบต่อต้นทุนที่ดินของผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ หากมีการถือที่ดินรกร้างว่างเปล่า จะถูกจัดเก็บภาษี

ปัจจัยทั้ง 2 นั้น อาจส่งผลกระทบต่อ ต้นทุนการดำเนินธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ต้นทุนทางการเงิน หรือ ยอดการปฏิเสธสินเชื่อสำหรับที่อยู่อาศัยจากสถาบันการเงิน ซึ่งล้วนแล้วแต่ส่งผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจทั้งสิ้น โดยมาตรการคุมเข้มสินเชื่อบ้าน หรือการอนุมัติสินเชื่อต่อมูลค่าหลักประกัน (Loan to Value : LTV) จะส่งผลกระทบกับที่อยู่อาศัยที่มีมูลค่ามากกว่า 10 ล้านบาท และแก่บุคคลที่ต้องการซื้อที่อยู่อาศัยหลังที่ 2 และ 3 เพื่อการเก็งกำไรเป็นหลัก

อย่างไรก็ตาม เนื่องจากลักษณะโครงการของบริษัทมีลูกค้าหลักเป็นผู้ซื้อบ้านเพื่อการอยู่อาศัยเป็นบ้านหลังแรก ในขณะที่ราคาบ้านอยู่ในระดับราคาไม่ถึง 10 ล้านบาท ทำให้ไม่ได้รับผลกระทบจากมาตรการดังกล่าว

มาตรการกระตุ้นอสังหาริมทรัพย์ ปี 2563 (มาตรการลดภาระภาษีเพื่อที่อยู่อาศัย)

ในวันที่ 22 ตุลาคม 2562 ที่ประชุมคณะรัฐมนตรี ได้มีมติเห็นชอบมาตรการกระตุ้นอสังหาริมทรัพย์ โดยจะปรับลดค่าธรรมเนียมในการจดทะเบียนการโอนกรรมสิทธิ์ลงจากร้อยละ 2.00 เป็นร้อยละ 0.01 และลดค่าจดจำนองจากร้อยละ

1.00 เป็นร้อยละ 0.01 สำหรับการซื้อขายบ้านที่มีราคาไม่เกิน 3,000,000 บาท ต่อหน่วย เพื่อสนับสนุนและบรรเทาภาระให้แก่ประชาชนที่ต้องการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง เหมาะสมกับศักยภาพของประชาชนแต่ละกลุ่ม โดยจะมีผลบังคับใช้ เป็นระยะเวลาตั้งแต่ 1 มกราคม 2563 ถึง 24 ธันวาคม 2563 ทั้งนี้ บริษัทฯ มีสินค้าที่ราคาขายต่ำกว่า 3,000,000 บาท อาทิ โครงการकुณาลัย ปิกินส์และโครงการकुณาลัย ปิกินส์ 2

จากมาตรการคุมเข้มสินเชื่อบ้าน หรือการอนุมัติสินเชื่อต่อมูลค่าหลักประกัน (Loan to Value: LTV) ซึ่งส่งผลให้เกิดการเร่งโอนอสังหาริมทรัพย์ในช่วงไตรมาส 1 ปี 2562 ก่อนมาตรการคุมเข้มสินเชื่อบ้านบังคับใช้ จากเหตุผลดังกล่าวส่งผลให้ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์คาดการณ์ภาวะอุตสาหกรรมของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์โดยรวมของปี 2562 จะลดลงจากปีก่อนหน้า อีกทั้งมาตรการการลดค่าธรรมเนียมในการจดทะเบียนการโอนกรรมสิทธิ์ และค่าจดจำนอง อาจส่งผลให้เกิดการชะลอตัวของการโอนอสังหาริมทรัพย์ในช่วงก่อนการมีผลบังคับใช้มาตรการดังกล่าว อย่างไรก็ตามมาตรการดังกล่าว จะช่วยให้กระตุ้นให้เกิดการซื้อขาย และโอนที่อยู่อาศัยมากขึ้น โดยเฉพาะที่อยู่อาศัยประเภท ทาวน์เฮ้าส์ บ้านแฝด คอนโดมิเนียม ที่มีราคาไม่เกิน 3 ล้านบาท โดยผู้ตรวจการธนาคารอาครสงเคราะห์ (ธอส.) และรักษาการผู้อำนวยการศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ คาดว่ามาตรการการลดค่าธรรมเนียมในการจดทะเบียนการโอนกรรมสิทธิ์ และค่าจดจำนอง จะช่วยกระตุ้นให้ยอดขายให้เพิ่มขึ้นประมาณร้อยละ 20 ถึงร้อยละ 30 ซึ่งใกล้เคียงกับช่วงปี 2558 ต่อปี 2559 ที่รัฐบาลเคยออกมาตรการลักษณะเดียวกันนี้ ออกมา

ภาวะตลาดอสังหาริมทรัพย์

อุปทานของตลาดอสังหาริมทรัพย์

จากข้อมูลของศูนย์วิจัยกสิกรไทย พบว่า ตลาดที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล ในช่วง 6 เดือนหลังของปี 2562 มีภาวะชะลอตัว อ้างอิงจากข้อมูลของ เอเจนซี ฟอร์ เรียล เอสเตท แอฟแฟร์ส แสดงให้เห็นว่า จำนวนที่อยู่อาศัยค้างขายสะสม ณ กลางปี 2562 ในกลุ่มระดับราคากลาง (2 – 5 ล้านบาท) โดยเฉพาะทาวน์เฮ้าส์มีจำนวนคงเหลือมากที่สุดเมื่อเทียบกับระดับราคาอื่น

สัดส่วนที่อยู่อาศัยเหลือขายในเขตกรุงเทพฯ และ ปริมณฑลแบ่งตามระดับราคา ณ กลางปี 2562	ทาวน์โฮม
ราคาต่ำกว่า 2 ล้านบาท	28.8%
ระหว่าง 2 – 5 ล้านบาท	67.9%
ระหว่าง 5 – 10 ล้านบาท	3.0%
10 ล้านบาทขึ้นไป	0.3%

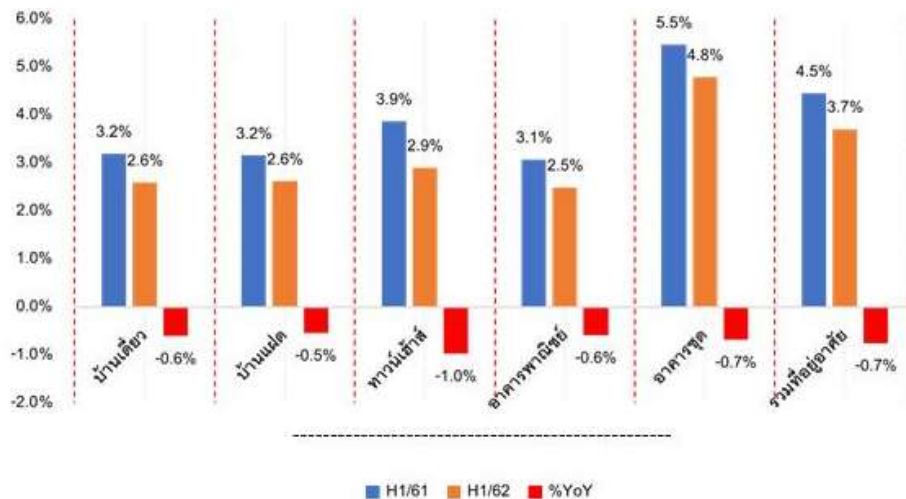
ที่มา : เอเจนซี ฟอร์ เรียล เอสเตท แอฟแฟร์ส

สะท้อนให้เห็นว่าผู้ประกอบการอาจพบกับการแข่งขันที่รุนแรงในโครงการระดับกลาง ซึ่งเป็น Segment ที่มีผู้ประกอบการเข้ามาลงทุนอย่างหนาแน่น อาจส่งผลให้ผู้ประกอบการจำเป็นต้องเพิ่มโปรโมชั่นทางการตลาดเพื่อที่จะให้สามารถขายโครงการดังกล่าวได้ ในช่วง 6 เดือนหลังของปี 2562 อีกทั้งข้อมูลจากศูนย์วิจัยกสิกรไทย คาดว่ายอดขายของที่อยู่อาศัยเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑลในช่วงครึ่งปีหลังน่าจะชะลอตัวลงเมื่อเทียบกับครึ่งปีแรกของปี 2562 ส่งผลให้ ศูนย์วิจัยกสิกรไทย คาดการณ์ว่าตลาดอสังหาริมทรัพย์ในภาพรวมอาจลดลงประมาณร้อยละ 10 เมื่อเทียบกับปี 2561 ที่มีการเร่งยอดขายการโอนกรรมสิทธิ์ ในช่วงไตรมาสที่ 4 ของปี 2561 ก่อนการประกาศใช้มาตรการ LTV ในช่วงเดือนเมษายน 2562 โดย

มาตรการควบคุมการอนุมัติสินเชื่อต่อมูลค่าหลักประกัน หรือ LTV จะมุ่งเน้นการชะลอการเก็งกำไรในตลาดอสังหาริมทรัพย์ ดังนั้นมาตรการดังกล่าวจึงส่งผลกระทบต่ออุปสงค์ของผู้ที่ซื้อบ้านเพื่ออยู่อาศัยจริงในสัดส่วนที่ต่ำ

อุปสงค์ของตลาดอสังหาริมทรัพย์

หากวิเคราะห์อุปสงค์ โดยรวมของตลาดอสังหาริมทรัพย์ สามารถวิเคราะห์ผ่านการพิจารณาอัตราการดูดซับ ซึ่งเป็นดัชนีชี้วัดความต้องการซื้อของผู้บริโภคในตลาดอสังหาริมทรัพย์ โดยอัตราการดูดซับของที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพมหานคร และปริมณฑล ในแต่ละประเภท สำหรับครึ่งปีแรกของปี 2561 และปี 2562 มีรายละเอียดดังนี้



ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์, REIC

จากข้อมูลอัตราการดูดซับของที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพมหานคร และปริมณฑล จะเห็นว่าอัตราการดูดซับของบ้านเดี่ยว บ้านแฝด ทาวน์เฮ้าส์ อาคารพาณิชย์ และอาคารชุด มีการลดลงช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า โดยอัตราการดูดซับต่อเดือนของงวด 6 เดือนแรกปี 2562 สำหรับบ้านเดี่ยว บ้านแฝด ทาวน์เฮ้าส์ อาคารพาณิชย์ และอาคารชุด มีสัดส่วนเท่ากับร้อยละ 2.6 ร้อยละ 2.6 ร้อยละ 2.9 ร้อยละ 2.5 และร้อยละ 4.8 ตามลำดับ ส่งผลให้อัตราการดูดซับที่อยู่อาศัยโดยรวมของงวด 6 เดือนแรกปี 2562 เท่ากับร้อยละ 3.7 คิดเป็นการลดลงร้อยละ 0.7 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน

ผลดำเนินงานที่ผ่านมาของบริษัทฯ อัตราการดูดซับของการขายบ้านเดี่ยว บ้านแฝด และทาวน์เฮ้าส์ของบริษัทฯ ในปี 2562 เฉลี่ยต่อเดือนร้อยละ 5.6 (คิดจากจำนวนบ้านที่ขายได้ในปี 2562 เท่ากับ 319 หลัง หาดด้วยจำนวนบ้านคงเหลือขาย ณ สิ้นปี 2562 บวกจำนวนบ้านที่ขายได้ของโครงการในปี 2562 รวมเท่ากับ 475 หลัง แล้วจึงนำมาหาร 12 เพื่อเป็นอัตราการดูดซับต่อเดือน) โดยบริษัทฯ มีอัตราการดูดซับที่สูงกว่าอัตราการดูดซับของที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพมหานคร และปริมณฑล ซึ่งแสดงให้เห็นถึงความสามารถในการแข่งขัน และความสามารถในการจำหน่ายสินค้าของบริษัทฯ ที่โดดเด่นกว่าค่าเฉลี่ยอุตสาหกรรม

นอกจากนี้รายงานสรุปผลสำรวจอุปทานและอุปสงค์ของโครงการที่อยู่อาศัย อ้างอิงจากศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ พบว่า โครงการที่อยู่อาศัยที่อยู่ระหว่างขายในช่วงครึ่งปีแรกปี 2562 ในพื้นที่กรุงเทพมหานคร และปริมณฑลของศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ พบว่า ทำเลบ้านจัดสรรที่ขายได้มากที่สุด 5 อันดับแรกโดยพิจารณาจากหน่วยขายได้ใหม่ คือ

- 1) บางใหญ่-บางบัวทอง-บางกรวย-ไทรน้อย มีจำนวน 2,813 หน่วย มีมูลค่าขายได้ใหม่ 12,609 ล้านบาท
- 2) บางพลี-บางปะอิน-บางเสาธง มีจำนวน 2,206 หน่วย มีมูลค่าขายได้ใหม่ 9,069 ล้านบาท
- 3) เมืองสมุทรปราการ-พระประแดง-พระสมุทรเจดีย์ มีจำนวน 1,532 หน่วย มีมูลค่าขายได้ใหม่ 4,638 ล้านบาท

- 4) คลองสามวา-มีนบุรี-หนองจอก-ลาดกระบัง มีจำนวน 1,371 หน่วย มีมูลค่าขายได้ใหม่ 6,598 ล้านบาท และ
 5) เมืองนนทบุรี-ปากเกร็ด มีจำนวน 1,357 หน่วย มีมูลค่าขายได้ใหม่ 8,724 ล้านบาท

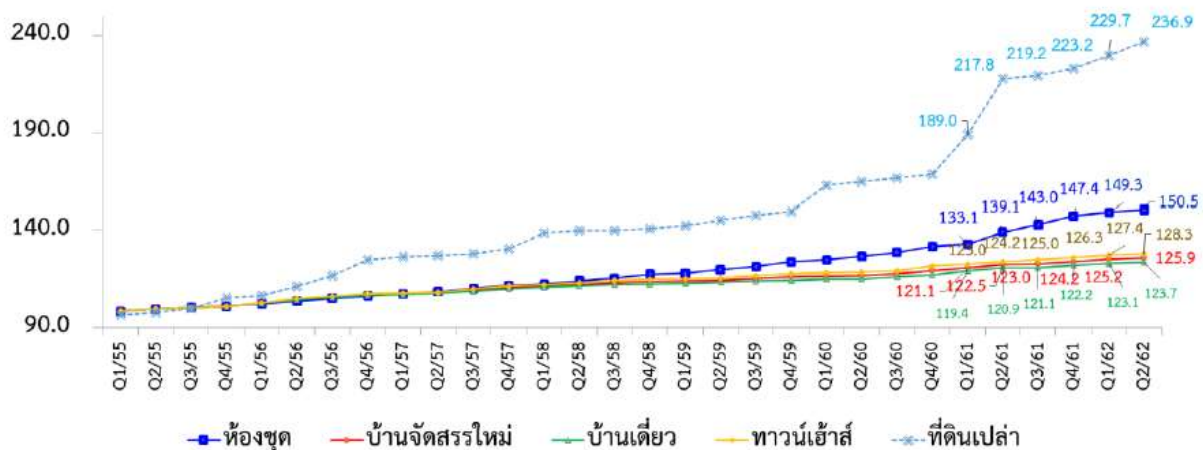
โดยทำเลเกือบทั้งหมดใน 4 อันดับนี้ มีสัดส่วนการขายทาวน์เฮ้าส์โดยมีราคา 2.01 – 3.00 ล้านบาทมากที่สุดจากข้อมูลดังกล่าวข้างต้น แสดงให้เห็นว่าในบริเวณบางใหญ่-บางบัวทอง-บางกรวย-ไทรน้อย ซึ่งเป็นบริเวณที่ตั้งโครงการหลักของบริษัท มีจำนวนบ้านจัดสรรที่ขายได้สูงสุดเป็นอันดับ 1 เท่ากับ 2,813 หน่วย หรือคิดเป็นมูลค่าขายได้ใหม่ 12,609 ล้านบาท รวมถึงบริษัท ยังมีผลิตภัณฑ์ระดับราคาที่หลากหลาย ที่สามารถตอบสนองกับความต้องการตรงจุด

นอกจากนี้ ทำเลบ้านจัดสรรที่เหลือขายมากที่สุด 5 อันดับแรกโดยพิจารณาจากหน่วยเหลือขายสะสม คือ

- 1) บางใหญ่-บางบัวทอง-บางกรวย-ไทรน้อย มีจำนวน 15,008 หน่วย มีมูลค่าเหลือขาย 65,681 ล้านบาท
- 2) ลำลูกกา-คลองหลวง-ธัญบุรี-หนองเสือ มีจำนวน 13,046 หน่วย มีมูลค่าเหลือขาย 44,523 ล้านบาท
- 3) บางพลี-บางปะอิน-บางเสาธง มีจำนวน 9,095 หน่วย มีมูลค่าเหลือขาย 41,793 ล้านบาท
- 4) เมืองสมุทรปราการ-พระประแดง-พระสมุทรเจดีย์ มีจำนวน 7,337 หน่วย มีมูลค่าเหลือขาย 20,861 ล้านบาท และ
- 5) คลองสามวา-มีนบุรี-หนองจอก-ลาดกระบัง มีจำนวน 5,567 หน่วย มีมูลค่าเหลือขาย 25,728 ล้านบาท

ดัชนีราคาของตลาดอสังหาริมทรัพย์

ในด้านดัชนีราคาที่อยู่อาศัยใหม่ที่อยู่ระหว่างการขาย และดัชนีราคาที่ดินเปล่าก่อนการพัฒนาในเขตกรุงเทพมหานคร และปริมณฑล ตั้งแต่เดือนมกราคม 2555 – มิถุนายน 2562 มีรายละเอียดดังนี้

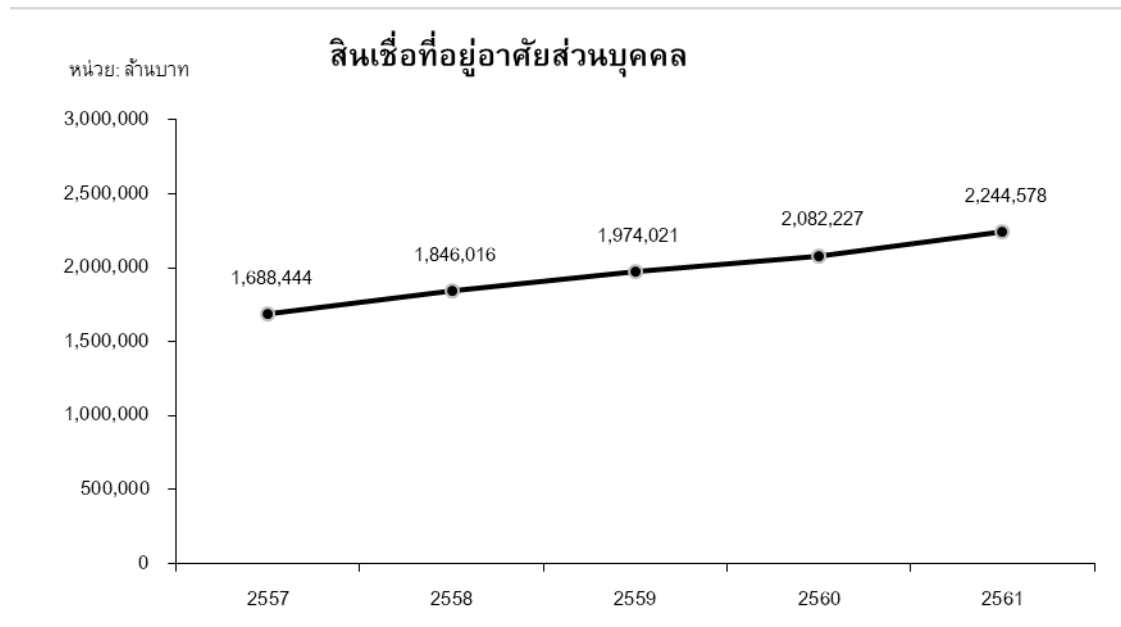


ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์, REIC

จากดัชนีข้างต้น จะเห็นได้ว่าดัชนีราคาบ้านจัดสรรใหม่ บ้านเดี่ยว ทาวน์เฮ้าส์ มีการเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ตั้งแต่ต้นช่วงเดือนมกราคม 2555 โดย ณ สิ้นไตรมาส 2 ของปี 2562 ดัชนีราคาบ้านจัดสรรใหม่เท่ากับ 125.9 จุด เพิ่มขึ้นร้อยละ 2.8 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน ดัชนีราคาบ้านเดี่ยวเท่ากับ 123.7 จุด เพิ่มขึ้นร้อยละ 2.3 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า และดัชนีราคาทาวน์เฮ้าส์เท่ากับ 128.3 จุด เพิ่มขึ้นร้อยละ 3.3 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า

ภาวะสินเชื่อที่อยู่อาศัยส่วนบุคคล

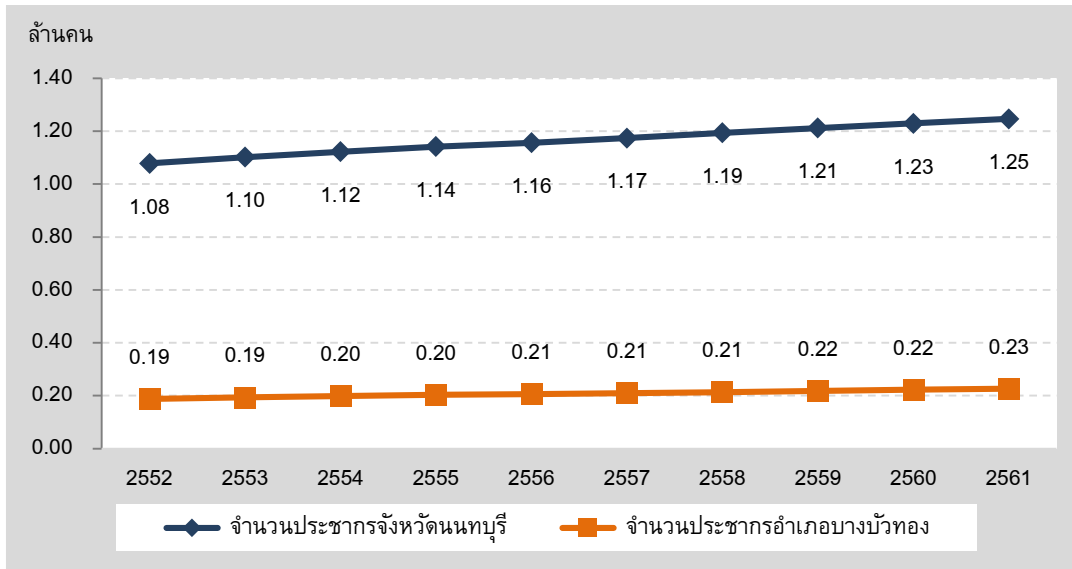
จากข้อมูลของธนาคารแห่งประเทศไทย พบว่าตัวเลขยอดสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยส่วนบุคคล ในปี 2561 มีมูลค่าอยู่ที่ 2.24 ล้านล้านบาท โดยมีอัตราการเติบโตของสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยส่วนบุคคล เพิ่มขึ้นในอัตราร้อยละ 7.80 สำหรับปี 2561 ในขณะที่อัตราการเติบโตของสินเชื่อสำหรับปี 2560 อยู่ที่ร้อยละ 5.48 ต่อปี ซึ่งแสดงให้เห็นถึงตลาดอสังหาริมทรัพย์ในภาพรวมที่มีการเติบโตขึ้นจากปีก่อน



นอกจากนี้จากข้อมูลของนายกสมาคมธุรกิจบ้านจัดสรร พบว่าในช่วงครึ่งปีแรกของปี 2562 อัตราการปฏิเสธสินเชื่ออสังหาริมทรัพย์ อยู่ที่ประมาณร้อยละ 35 อันเป็นผลจากมาตรการคุมสินเชื่ออสังหาริมทรัพย์ของธนาคารแห่งประเทศไทย อย่างไรก็ตามหากเปรียบเทียบกับอัตราการปฏิเสธสินเชื่ออสังหาริมทรัพย์ของบริษัทสำหรับปี 2562 พบว่าบริษัท มีอัตราการปฏิเสธสินเชื่อที่ต่ำกว่าค่าเฉลี่ยของตลาด โดยบริษัท มีอัตราการปฏิเสธสินเชื่ออสังหาริมทรัพย์ต่ำกว่าร้อยละ 25.15

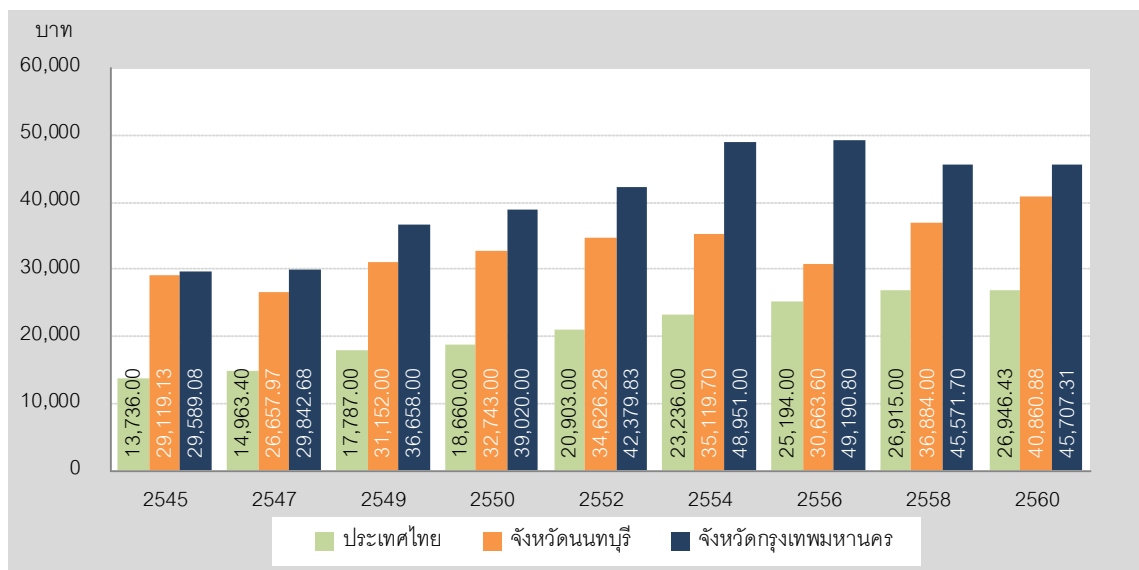
ศักยภาพในการเติบโตของในเชิงเศรษฐกิจและการคมนาคมของจังหวัดนนทบุรี

จังหวัดนนทบุรีเป็นพื้นที่ปริมณฑลที่ถูกออกแบบให้เป็นเมืองรองรับการขยายตัวและการเจริญเติบโตของกรุงเทพมหานคร และในปัจจุบันจังหวัดนนทบุรีมีอัตราการขยายตัวของชุมชนอย่างต่อเนื่อง ทำให้ภาวะสังคมของจังหวัดนนทบุรีอยู่ในลักษณะสังคมเมือง เนื่องจากมีการขยายตัวของจำนวนประชากรอย่างต่อเนื่อง โดยตั้งแต่ปี 2552 – 2561 มีรายละเอียด ดังนี้



ที่มา : สำนักงานสถิติแห่งชาติ

จากแผนภาพข้างต้น แสดงให้เห็นว่าตั้งแต่ปี 2552 – 2561 จำนวนประชากรในจังหวัดนนทบุรี มีจำนวนเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยเพิ่มขึ้นจาก 1.08 ล้านคนในปี 2552 เป็น 1.25 ล้านคนในปี 2561 รวมถึงอำเภอบางบัวทอง ซึ่งเป็นอำเภอที่มีจำนวนประชากรในปี 2561 มากที่สุดเป็นอันดับ 2 ของจังหวัดนนทบุรี ก็มีการขยายตัวของจำนวนประชากรเพิ่มขึ้นเช่นกัน โดยเพิ่มขึ้นจาก 0.19 ล้านคนในปี 2552 เป็น 0.23 ล้านคนในปี 2561 ทั้งนี้ในด้านรายได้เฉลี่ยต่อครัวเรือนของประชากรในจังหวัดนนทบุรี ยังมีมูลค่าสูงกว่าค่าเฉลี่ยรายได้เฉลี่ยต่อครัวเรือนของประชากรในประเทศไทย โดยมีรายละเอียดดังนี้



ที่มา : สำนักงานสถิติแห่งชาติ

จากข้อมูลสำนักงานสถิติแห่งชาติ พบว่ารายได้โดยเฉลี่ยต่อเดือนต่อครัวเรือนของประชากรในจังหวัดนนทบุรี เพิ่มขึ้นจาก 29,119.13 บาท ในปี 2545 เป็น 40,860.88 บาท ในปี 2560 ในขณะที่รายได้โดยเฉลี่ยต่อเดือนต่อครัวเรือนของประชากรในจังหวัดกรุงเทพมหานคร ก็ปรับตัวเพิ่มขึ้นเช่นกัน โดยเพิ่มขึ้นจาก 29,589.08 บาท ในปี 2545 เป็น 45,707.31 บาท ในปี 2560

นอกจากนี้จังหวัดนนทบุรียังเป็นพื้นที่ขยายเส้นทางคมนาคมรองรับการเดินทางเข้า และออกกรุงเทพมหานคร โดยมีแผนการพัฒนาโครงข่ายการขนส่งทางน้ำและระบบรถเมย์ เพื่อให้เกิดการเดินทางแบบไร้รอยต่อระหว่างการเดินทางทางน้ำ ถนน และระบบราง มีการก่อสร้างถนนสายหลักเพิ่มเติม และมีการก่อสร้างรถไฟฟ้าจำนวน 3 เส้นทาง ประกอบด้วยโครงการรถไฟฟ้าสายสีม่วง(เตาปูน – บางใหญ่) ซึ่งเปิดให้บริการแล้ว โครงการรถไฟฟ้าสายสีชมพู (แคราย - มีนบุรี) ซึ่งอยู่ระหว่างการก่อสร้าง คาดว่าจะแล้วเสร็จและเปิดให้บริการได้ในปี 2564 และโครงการรถไฟฟ้าสายสีน้ำตาล (แคราย – บึงกุ่ม) ซึ่งได้ศึกษาความเหมาะสมในการก่อสร้างแล้ว คาดว่าจะเริ่มก่อสร้างได้ในปี 2564

ด้วยศักยภาพด้านความพร้อมของโครงสร้างพื้นฐานในด้านการคมนาคม ทั้งรถไฟฟ้า ท่าเรือ และถนนทางหลวงพิเศษระหว่างเมือง ส่งผลให้ระบบเศรษฐกิจของจังหวัดนนทบุรีขยายตัวอย่างรวดเร็ว โดยมีพื้นที่เศรษฐกิจ และพื้นที่เมืองที่สำคัญหลายแห่งประกอบด้วย บริเวณเมืองทองธานี บริเวณศูนย์ราชการแจ้งวัฒนะ บริเวณเทศบาลนครปากเกร็ด บริเวณเซ็นทรัลเวสต์เกต เป็นต้น

จากปัจจัยดังกล่าวข้างต้น ส่งผลให้จังหวัดนนทบุรี ถือเป็นหนึ่งในทำเลที่มีศักยภาพในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เนื่องจากจังหวัดนนทบุรี มีการขยายตัวของประชากรอย่างต่อเนื่อง มีความพร้อมทางด้านการคมนาคม และการเชื่อมต่อระหว่างการขนส่งผ่านระบบถนน น้ำ และราง ส่งผลให้มีการขยายพื้นที่เศรษฐกิจในจังหวัดนนทบุรีอย่างต่อเนื่อง

ทั้งนี้ หากพิจารณาจากภาวะอุตสาหกรรมที่กล่าวมาข้างต้นทั้งหมดแล้ว จะเห็นได้ว่ามาตรการคุมเข้มสินเชื่อบ้าน หรือการอนุมัติสินเชื่อต่อมูลค่าหลักประกัน (Loan to Value : LTV) ถือเป็นปัจจัยหลักที่ส่งผลกระทบต่อภาวะอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์ในปัจจุบัน ทำให้เกิดการชะลอตัวของตลาดอสังหาริมทรัพย์โดยรวม ถึงแม้ว่ามาตรการดังกล่าวจะส่งผลกระทบต่อเฉพาะกับกลุ่มที่อยู่อาศัยที่มีมูลค่ามากกว่า 10 ล้านบาท และกลุ่มบุคคลที่ต้องการซื้อที่อยู่อาศัยหลังที่ 2 และ 3 เป็นหลัก อย่างไรก็ตามพิจารณาโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ทั้งหมดของบริษัท ไม่ว่าจะเป็นบ้านเดี่ยว บ้านแฝด หรือ ทาวน์โฮม จะมีราคาต่ำกว่า 10 ล้านบาททั้งหมด โดยกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัท คือ กลุ่มลูกค้าชาวไทยวัยทำงานอายุประมาณ 21 – 55 ปี ที่ต้องการมีบ้านหลังแรก ด้วยวัตถุประสงค์การซื้อเพื่ออยู่อาศัย ไม่ว่าจะเป็นการเข้ามาอาศัยในจังหวัดนนทบุรี ที่มีอัตราค่าครองชีพต่ำกว่าบริเวณกรุงเทพมหานคร หรือการซื้อเพื่อขยายครอบครัว ดังนั้นจากตำแหน่งทางการตลาดและกลุ่มลูกค้าหลักของบริษัทที่กล่าวข้างต้น ทำให้บริษัทไม่ได้รับผลกระทบโดยตรงจากมาตรการดังกล่าว

นอกจากนี้จังหวัดนนทบุรีเป็นพื้นที่ปริมณฑลที่ถูกออกแบบให้เป็นเมืองรองรับการขยายตัวและการเจริญเติบโตของกรุงเทพมหานคร ส่งผลให้ในปัจจุบันจังหวัดนนทบุรีมีอัตราการขยายตัวของชุมชนอย่างต่อเนื่อง ตามการพัฒนาในด้านระบบการคมนาคม และการขยายตัวของบริเวณเศรษฐกิจที่สำคัญ เช่น บริเวณเมืองทองธานี และบริเวณศูนย์ราชการแจ้งวัฒนะ เป็นต้น ดังนั้นปัจจัยดังกล่าวข้างต้น จึงเป็นปัจจัยสนับสนุนระยะยาวต่อการเติบโตของอุตสาหกรรมการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์แนวราบในจังหวัดนนทบุรี นอกจากนี้บริษัทฯ ยังมีผลิตภัณฑ์ที่สามารถตอบโจทย์ขนาดรายได้เฉลี่ยต่อเดือนต่อครัวเรือน ของประชากรในบริเวณจังหวัดนนทบุรี และจังหวัดกรุงเทพมหานคร ได้เป็นอย่างดีอีกด้วย อย่างไรก็ตาม แม้ว่ากฎหมายผังเมืองใหม่ของจังหวัดนนทบุรี ที่คาดว่าจะประกาศใช้ในช่วงปี 2563 จะมีการกำหนดให้การจัดสรรที่ดิน ทั้งบ้านเดี่ยว บ้านแฝด และทาวน์เฮาส์ จะต้องมีความกว้างของเขตทาง 10-12 เมตร ซึ่งส่งผลให้การจัดสรรที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ในอนาคต ทำได้ลำบาก เนื่องจากถนน หรือซอย ในจังหวัดนนทบุรีส่วนใหญ่มีขนาดความกว้างไม่เกิน 10 อย่างไรก็ตามถนนบริเวณด้านหน้าโครงการ ซึ่งเป็นถนนที่บริษัทฯ ตัดขึ้นเพื่อรองรับการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ของบริษัท ในอนาคต เป็นถนนสาธารณะที่มีความกว้างประมาณ 18 เมตร ส่งผลให้บริษัทฯ จะยังคงมีศักยภาพในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์บนพื้นที่ดินของบริษัทฯ แม้ว่าจะมีการประกาศใช้กฎหมายผังเมืองดังกล่าว

การแข่งขันด้านธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์แนวราบ

การแข่งขันในตลาดที่อยู่อาศัยประเภทแนวราบนั้นมีความแข่งขันหลายราย โดยบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นคู่แข่งส่วนใหญ่ของกลุ่มบริษัทฯ ได้แก่ผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทแนวราบที่มีทำเลใกล้เคียงกลุ่มบริษัทฯ ซึ่งส่วนใหญ่เป็นบริษัทที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (“ตลาดหลักทรัพย์”) เนื่องจากโดยทั่วไปแล้วการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ต้องใช้เงินลงทุนสูง และใช้ระยะเวลาในการพัฒนา อีกทั้งผู้ประกอบการต้องศึกษาความต้องการของผู้บริโภคหรือกลุ่มเป้าหมายที่ชัดเจน เพื่อให้โครงการประสบความสำเร็จในการขาย

หากพิจารณาสภาพการแข่งขันในตลาดแล้วกลุ่มบริษัทฯ เชื่อว่าทำเลที่ตั้งโครงการของกลุ่มบริษัทฯ นั้นอยู่ในทำเลที่ตั้งที่ดี มีศักยภาพ และมีแนวโน้มการเติบโตสูง เช่น พื้นที่ส่วนต่อขยายรถไฟฟ้า หรือพื้นที่ส่วนต่อขยายจุดขึ้น-ลงทางด่วน เป็นต้น นอกจากนี้ทุกโครงการของกลุ่มบริษัทฯ จะเน้นการออกแบบโครงการที่มีเอกลักษณ์เฉพาะ และสามารถใช้ประโยชน์ของพื้นที่ให้ได้อย่างสูงสุด ซึ่งสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า และทำให้มีการแนะนำแบบบอกต่อ อีกทั้งกลุ่มบริษัทฯ ยังให้ความสำคัญกับบริการลูกค้า เช่น การอำนวยความสะดวกแก่ลูกค้าในการขอสินเชื่อ เป็นต้น

โดยปัจจัยที่ลูกค้าใช้เพื่อตัดสินใจเพื่อเลือกซื้อที่พักอาศัย โดยหลักแล้วมาจากทำเลที่ตั้ง ความปลอดภัย ราคาต่อตารางเมตร สิ่งอำนวยความสะดวก และระบบสาธารณูปโภค ซึ่งพื้นที่เขตนนทบุรี เป็นทำเลที่อยู่อาศัยที่มีคนค้นหาในกรุงเทพฯ ปริมาณมากที่สุด โดยมีระบบสาธารณูปโภคที่ดีมีระบบขนส่งมวลชนและอยู่ใกล้กับกรุงเทพฯ ซึ่งเชื่ออำนวยความสะดวกที่ทำงานอยู่ในกรุงเทพฯ และบริเวณข้างเคียงนนทบุรี นอกจากนี้ ราคาที่อยู่อาศัยยังมีมูลค่าเฉลี่ย 2 – 6 ล้านบาท ซึ่งเป็นราคาที่เหมาะสมแก่ผู้ที่มีเงินเดือนเฉลี่ยขั้นต่ำ 30,000 บาทขึ้นไป ซึ่งสอดคล้องกับข้อมูลรายได้โดยเฉลี่ยต่อเดือนต่อครัวเรือน เป็นรายภาค และจังหวัด พ.ศ. 2545- 2560 พบว่าในบริเวณจังหวัดกรุงเทพมหานครมีรายได้เฉลี่ยต่อครัวเรือน ประมาณ 45,707 บาท ในปี 2560 และจังหวัดนนทบุรีมีรายได้เฉลี่ยต่อครัวเรือน ประมาณ 40,860 บาท ในปี 2560 (ที่มา : สำนักงานสถิติแห่งชาติ)

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 สภาพการแข่งขันในบริเวณพื้นที่ใกล้เคียงกับโครงการของกลุ่มบริษัทฯ บนถนนบ้านกล้วย-ไทรน้อยอำเภอบางบัวทอง จังหวัดนนทบุรี แบ่งตามลักษณะผลิตภัณฑ์ของแต่ละโครงการที่อยู่ในระหว่างดำเนินการมีรายละเอียดสรุปได้ดังนี้

ลักษณะผลิตภัณฑ์	โครงการของบริษัทฯ	โครงการของผู้ประกอบการรายอื่น
บ้านเดี่ยว (บางบัวทอง)	โครงการคุณาลัย คอร์ทยาร์ด (ราคาเริ่มต้น 2.98 ล้านบาท) โครงการคุณาลัย ซิมโฟนี (ราคาเริ่มต้น 3.98 ล้านบาท) โครงการคุณาลัย พอลเลน (ราคาเริ่มต้น 3.79 ล้านบาท) โครงการคุณาลัย จอย (ราคาเริ่มต้น 3.29 ล้านบาท)	โครงการบ้านวิเศษ โดยบริษัท บ้านวิเศษ จำกัด (ราคาเริ่มต้น 3.99 ล้านบาท) โครงการคุณาภรณ์ พาร์ค โดยบริษัท คุณาภรณ์ จำกัด (ราคาเริ่มต้น 3.58 ล้านบาท) โครงการ บ้านธงสิริ 3 กาญจนภิเษก-บางบัวทอง โดยบริษัท ธงสิริ กรุ๊ป จำกัด (ราคาเริ่ม 3.59 ล้านบาท) บ้านเดี่ยว
บ้านเดี่ยว (ฉะเชิงเทรา)	โครงการคุณาลัย จอย ออน 314 (ราคาเริ่มต้น 3.99 ล้านบาท)	โครงการมารวย ไสร์ 4 โดยบริษัท มารวย เรียลเอสเตท จำกัด (ราคาเริ่มต้น 3.3-4.2 ล้านบาท) บ้านเดี่ยว (หมดแล้ว)

ลักษณะผลิตภัณฑ์	โครงการของบริษัทฯ	โครงการของผู้ประกอบการรายอื่น
		<p>โครงการเพพ มอเตอร์เวย์ โดยบริษัท เอสซี แอสเสท คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) (ราคาเริ่มต้น 3.49 ล้านบาท) บ้านเดี่ยว</p> <p>โครงการเพพ บ้านโพธิ์ โดยบริษัท เอสซี แอสเสท คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) (ราคาเริ่มต้น 4.99 ล้านบาท) บ้านเดี่ยว</p> <p>โครงการ บ้านโพธิ์ วิลล์ โดยบริษัท สินธร จำกัด (ราคาเริ่มต้น 3.69 ล้านบาท) บ้านเดี่ยว</p> <p>โครงการเดอะทรีสต์ บ้านโพธิ์ โดยบริษัท ควอลิตี้ เฮาส์ จำกัด (มหาชน) (ราคาเริ่มต้น 3.49 ล้านบาท) บ้านเดี่ยว (หมดแล้ว)</p> <p>โครงการแลนด์ชิโอ ไสธร โดยบริษัท ลลิล พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) (ราคาเริ่มต้น 3.49 ล้านบาท) บ้านเดี่ยว</p> <p>โครงการเจ วิลล่า บางปะกง - บ้านโพธิ์ โดยบริษัท เจ. เอส. พี. พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) (ราคาเริ่มต้น 3.49 ล้านบาท) บ้านเดี่ยว</p> <p>โครงการเดอะแพลนท์ ศรีโสธร โดยบริษัท พฤษภา เรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน) (ราคาเริ่มต้น 3.69 ล้านบาท) บ้านเดี่ยว</p> <p>โครงการมารวย ริเวอร์ไซด์ โดยบริษัท มารวย เรียลเอสเตท จำกัด (ราคาเริ่มต้น 3.3-4.2 ล้านบาท) บ้านเดี่ยว</p>
บ้านแฝด (บางบัวทอง)	<p>โครงการคุณาลัย คอร์ทยาร์ด (ราคาเริ่มต้น 2.98 ล้านบาท)</p> <p>โครงการคุณาลัย จอย (ราคาเริ่มต้น 3.19 ล้านบาท)</p>	<p>โครงการบ้านวิสวน โดยบริษัท บ้านวิสวน จำกัด (ราคาเริ่มต้น 2.61 ล้านบาท)</p> <p>โครงการ The Essence โดยบริษัท ทีมา เรียลเอสเตท จำกัด (ราคาเริ่มต้น 2.79 ล้านบาท)</p> <p>โครงการบ้านรัตนรัตน์ โดยบริษัท รัตนรัตน์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (ราคาเริ่มต้น 2.79 ล้านบาท)</p> <p>โครงการ บ้านธงสีรี 3 กาญจนภิเษก-บางบัวทอง โดยบริษัท ธงสีรี กรุ๊ป จำกัด (ราคาเริ่ม 2.99 ล้านบาท) บ้านแฝด</p>
บ้านแฝด (ฉะเชิงเทรา)	<p>โครงการคุณาลัย จอย ออน 314 (ราคาเริ่มต้น 3.19 ล้านบาท)</p>	<p>โครงการมารวย ไสธร 4 โดยบริษัท มารวย เรียลเอสเตท จำกัด (ราคาเริ่มต้น 2.99 ล้านบาท) บ้านแฝด</p> <p>โครงการเดอะทรีสต์ บ้านโพธิ์ โดยบริษัท ควอลิตี้ เฮาส์ จำกัด (มหาชน) (ราคาเริ่มต้น 3.19 ล้านบาท) บ้านแฝด</p> <p>โครงการ บ้านโพธิ์ วิลล์ โดยบริษัท สินธร จำกัด (ราคาเริ่มต้น 2.99 ล้านบาท) บ้านแฝด</p> <p>โครงการมารวย ริเวอร์ไซด์ โดยบริษัท มารวย เรียลเอสเตท จำกัด (ราคาเริ่มต้น 3.3 ล้านบาท) บ้านแฝด</p> <p>โครงการแลนด์ชิโอ ไสธร โดยบริษัท ลลิล พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) (ราคาเริ่มต้น 2.79 ล้านบาท) บ้านแฝด</p>

ลักษณะผลิตภัณฑ์	โครงการของบริษัทฯ	โครงการของผู้ประกอบการรายอื่น
		โครงการเพพ มอเตอร์เวย์ โดยบริษัท เอสซี แอสเสท คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) (ราคาเริ่มต้น 3.49 ล้านบาท) บ้านแฝด
ทาวนิโฮม / อาคารพาณิชย์	โครงการकुณาลัย บีกินส์ (ราคาเริ่มต้น 1.98 ล้านบาท)	โครงการไลโอ บลิสซ์ กาญจนภิเษก โดยบริษัท ลิลลี่ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) (ราคาเริ่มต้น 1.49 ล้านบาท) ทาวนิโฮม โครงการศุภาลัย พรีเมียม กาญจนภิเษก-ชัยพฤกษ์ โดย บริษัท ศุภาลัย จำกัด (มหาชน) (ราคาเริ่มต้น 2.19 ล้านบาท) ทาวนิโฮม โครงการพลินี เวสต์เกต โดย บริษัท เอ พี (ไทยแลนด์) จำกัด (มหาชน) (ราคาเริ่มต้น 2.19 ล้านบาท) ทาวนิโฮม โครงการ The Essence โดยโดยบริษัท ทีมา เรย์ลเอสเตท จำกัด (ราคาเริ่มต้น 1.49 ล้านบาท) ทาวนิโฮม โครงการบ้านรัตนรินทร์ โดยบริษัท รัตนรินทร์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (ราคาเริ่มต้น 3.99 ล้านบาท) อาคารพาณิชย์ โครงการ เดอะ แอสมิลตัน กาญจนภิเษก-บางใหญ่ โดยบริษัท ดี-แลนด์ กรุ๊ป จำกัด (ราคาเริ่ม 1.89 ล้านบาท) ทาวนิโฮม โครงการ ภูมิธรา กาญจนภิเษก-บางบัวทอง โดยบริษัท ธงชัย เรย์ลเอสเตท จำกัด (ราคาเริ่ม 1.79 ล้านบาท) ทาวนิโฮม โครงการ บ้านธงศิริ 3 กาญจนภิเษก-บางบัวทอง โดยบริษัท ธงศิริ กรุ๊ป จำกัด (ราคาเริ่ม 1.99 ล้านบาท) ทาวนิโฮม

ทั้งนี้หากพิจารณาขีดความสามารถในการแข่งขันของบริษัทฯ พบว่าบริษัทฯ สามารถแข่งขันกับผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์รายอื่นที่เข้ามาประกอบธุรกิจในพื้นที่ใกล้เคียง โดยมีปัจจัยสนับสนุนการแข่งขัน ดังนี้

1. บริษัทฯ มีประสบการณ์ และความเชี่ยวชาญในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในบริเวณเขตบางบัวทอง จังหวัดนนทบุรี มากกว่า 10 ปี ทำให้บริษัทฯ มีความเข้าใจในความต้องการของผู้พักอาศัยในบริเวณดังกล่าว และสามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์ ที่ตอบโจทย์ความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในพื้นที่ได้อย่างตรงจุด
2. บริษัทฯ มีความเชี่ยวชาญในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในแนวราบ จึงมุ่งเน้นออกแบบบ้านให้เหมาะสมตามความต้องการของลูกค้าที่มองหาบ้านใหม่ได้อย่างเหมาะสมกับแต่ละระดับราคาของบ้าน
3. บริษัทฯ มีศักยภาพในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในรูปแบบเมืองที่มีสิ่งอำนวยความสะดวกที่หลากหลาย อาทิ สโมสร ที่มีให้บริการห้องออกกำลังกายและสระว่ายน้ำ สวนสาธารณะ และทะเลสาบ เพื่อเป็นสถานที่พักผ่อนให้แก่ผู้ซื้อโครงการ
4. บริษัทฯ สามารถลดอัตราการปฏิเสธสินเชื่อให้ต่ำกว่าค่าเฉลี่ยของอุตสาหกรรม จากการปรับกลยุทธ์ในการประกอบธุรกิจผ่านการฝึกอบรมพนักงานขายให้มีความรู้ด้านสินเชื่อ เพื่อให้พนักงานขายสามารถช่วยเหลือลูกค้าในการจัดเตรียมเอกสารสำหรับการขอสินเชื่อได้ครบถ้วน และการจัดกิจกรรม Financial Day ในทุกไตรมาส เพื่อเป็นการให้ความรู้และรับแก้ปัญหาด้านสินเชื่อแก่ลูกค้ารวมถึงบริษัทฯ ยังได้กำหนดนโยบายการจ่ายค่าคอมมิชชั่นฝ่ายขาย ให้

ขึ้นอยู่กับยอดการโอนบ้านเท่านั้น ส่งผลให้พนักงานฝ่ายขายของบริษัทฯ พยายามสรรหาเฉพาะลูกค้าที่มีศักยภาพในการโอนบ้านเท่านั้น

5. บริษัทฯ มีความสัมพันธ์อันดีต่อสถาบันการเงินหลายแห่ง ที่พร้อมจะสนับสนุนลูกค้าของบริษัทฯ ในการให้สินเชื่อบ้านเพื่ออยู่อาศัย อีกทั้งยังมีความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า คู่ค้า คนในท้องถิ่น และ ชุมชนรอบข้าง
6. บริษัทฯ ไม่ได้รับผลกระทบมากนักจากมาตรการคุมเข้มสินเชื่อบ้าน หรือการอนุมัติสินเชื่อต่อมูลค่าหลักประกัน (Loan to Value : LTV) เนื่องจากโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ทั้งหมดของบริษัทฯ ไม่ว่าจะเป็นบ้านเดี่ยว บ้านแฝด หรือ ทาวน์โฮม จะมีราคาต่ำกว่า 10 ล้านบาททั้งหมด โดยกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ คือ กลุ่มลูกค้าชาวไทยวัยทำงานอายุประมาณ 21 – 55 ปี ที่ต้องการมีบ้านหลังแรก ด้วยวัตถุประสงค์การซื้อเพื่ออยู่อาศัย ดังนั้นจากตำแหน่งทางการตลาดและกลุ่มลูกค้าหลักของบริษัทฯ ที่กล่าวข้างต้น ทำให้บริษัทฯ ไม่ได้รับผลกระทบโดยตรงจากมาตรการดังกล่าว

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

การจัดหาที่ดิน

กลุ่มบริษัทฯ มีช่องทางการจัดหาที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการหลายแหล่ง ได้แก่ การจัดหาที่ดินจากนายหน้าค่าที่ดิน การสืบหาที่ดินโดยผู้บริหารของบริษัทฯ ซึ่งเป็นผู้ที่มีประสบการณ์ในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ และมีสายสัมพันธ์อันดีกับผู้คนในแวดวงธุรกิจที่หลากหลาย ตลอดจนการจัดหาที่ดินผ่านการประมูลทรัพย์สินจากสถาบันการเงินซึ่งเป็นทรัพย์สินที่ติดเป็นหลักทรัพย์ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ หรือการประมูลทรัพย์สินจากกรมบังคับคดี เป็นต้น โดยเมื่อกลุ่มบริษัทฯ ได้รับข้อมูลดังกล่าวฝ่ายปฏิบัติการของกลุ่มบริษัทฯ จะทำการขอเอกสารจากผู้เสนอขายเพื่อทำการสำรวจเบื้องต้น เช่น สำเนาโฉนดที่ดิน ราคาที่นำเสนอเบื้องต้น เป็นต้น จากนั้น กลุ่มบริษัทฯ จึงจะทำการพิจารณาศักยภาพของทำเลที่ตั้งและวิเคราะห์ประสิทธิภาพและความเหมาะสมของขนาดและรูปร่างของที่ดินว่าสามารถพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ได้ เช่น ความต้องการซื้อของผู้บริโภคที่อยู่อาศัยในละแวกนั้น มีการพัฒนาสาธารณูปโภคในบริเวณนั้นเพียงพอ มีจุดดึงดูดที่น่าสนใจบริเวณโครงการโดยที่ตั้งอาจใกล้ระบบขนส่งสาธารณะจุดขึ้นลงทางด่วนศูนย์การค้า โรงเรียน หรือโรงพยาบาล เป็นต้น จากนั้น กลุ่มบริษัทฯ จึงจะดำเนินการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการทั้งทางด้านการตลาด การเงิน การก่อสร้าง หรือข้อกฎหมายที่เกี่ยวข้อง และเมื่อผลการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการแสดงให้เห็นว่ามีศักยภาพในการพัฒนาโครงการ และสามารถสร้างผลตอบแทนในอัตราที่เหมาะสมได้ กลุ่มบริษัทฯ จึงจะกำหนดราคาซื้อและทำการเจรจาเพื่อซื้อที่ดินจากเจ้าของกรรมสิทธิ์นั้น

ทั้งนี้ การซื้อที่ดิน บริษัทฯ ได้เสนอคณะกรรมการบริษัทให้พิจารณาเรื่องการชำระค่านายหน้าค่าที่ดิน ในวันที่ 26 มิถุนายน 2562 โดยบริษัทฯ จะกำหนดกรอบค่านายหน้าสำหรับการซื้อที่ดินไว้ที่ไม่เกินร้อยละ 3.00 ของราคาจะซื้อจะขายที่ดิน ทั้งนี้ หากกรณีที่กรรมการ หรือผู้บริหารของบริษัทฯ เป็นผู้แนะนำที่ดินให้แก่บริษัทฯ จะไม่ได้รับค่าตอบแทนใดๆ จากการแนะนำที่ดิน

การจัดหาวัสดุก่อสร้างและสินค้าจำเป็นสำหรับการพัฒนาโครงการ

กลุ่มบริษัทฯ มีหน่วยงานภายในเพื่อทำหน้าที่ควบคุมงานก่อสร้างด้วยตนเองโดยฝ่ายปฏิบัติการโครงการ ทั้งนี้ ในการจัดหาวัสดุก่อสร้างเพื่อใช้ในการก่อสร้างโครงการ ฝ่ายปฏิบัติการโครงการจะทำหน้าที่ในการกำหนดคุณภาพและมาตรฐานของวัสดุก่อสร้างที่ใช้ในโครงการ ทำการประเมินและคำนวณค่าวัสดุก่อสร้างที่ต้องใช้ทั้งหมดเบื้องต้นแล้วจึงส่งให้บริษัทที่

ปรึกษากายนอกซึ่งมีความเชี่ยวชาญเฉพาะทางทำการประเมินและคำนวณค่าวัสดุก่อสร้างอีกครั้งโดยราคาในการสั่งซื้อวัสดุ ก่อสร้างจะอ้างอิงจากงบประมาณการก่อสร้าง และเมื่อโครงการเริ่มก่อสร้างจึงจะทำการสั่งซื้อตามความต้องการใช้ในแต่ละ ครั้งผ่านฝ่ายจัดซื้อโดยเจ้าหน้าที่ฝ่ายจัดซื้อจะดำเนินการจัดซื้อตามขั้นตอนภายใต้งบประมาณที่กำหนด ซึ่งจะทำการ ตรวจสอบราคา ต่อบริษัท จัดทำรายงานสรุปการคัดเลือก และแนบใบเสนอราคาจากผู้ขายหรือผู้ให้บริการ พร้อมทั้งนำเสนอ ให้ฝ่ายงานที่ร้องขอเพื่อทำการคัดเลือกและอนุมัติตามลำดับขั้น

หากในกรณีที่ราคาวัสดุก่อสร้างหลักมีการเปลี่ยนแปลง โดยเฉพาะในกรณีที่ราคาวัสดุก่อสร้างปรับตัวลดลง กลุ่ม บริษัทฯ จะทำการเจรจากับผู้ขายให้มีการปรับเปลี่ยนราคาให้เป็นไปตามราคาตลาด ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทฯ ไม่มีนโยบายที่จะซื้อ วัสดุก่อสร้างเป็นจำนวนมากเก็บไว้เป็นสินค้าคงคลัง

การจัดหาผู้รับเหมาก่อสร้าง

การจัดหาแรงงานในการก่อสร้างโครงการกลุ่มบริษัทฯ จะใช้วิธีการว่าจ้างผู้รับเหมาจัดหาแรงงานภายนอก (Outsource) โดยมีผู้รับเหมาหลัก 2 ราย เป็นผู้รับเหมาที่กลุ่มบริษัทฯ ว่าจ้างจัดหาจากภายนอก มีทั้งแรงงานก่อสร้างซึ่งทำ หน้าที่ก่อสร้างและงานสาธารณูปโภค แรงงานสถาปัตยกรรมซึ่งเป็นแรงงานฝีมือประเภทงานตกแต่งอาคาร งานวางระบบ ไฟฟ้า ประปาและสุขาภิบาล ซึ่งการว่าจ้างแรงงานจากภายนอก เป็นการบริหารด้านต้นทุนแรงงานเนื่องจากช่วยประหยัด ค่าใช้จ่ายมากกว่าเมื่อเทียบกับการจัดตั้งแผนกขึ้นมาใหม่อย่างเต็มรูปแบบที่จะต้องมีค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้นทั้งค่าจ้างพนักงาน รวมถึงสวัสดิการต่างๆกลุ่มบริษัทฯ จึงใช้นโยบายการว่าจ้างผู้รับเหมาจัดหาแรงงานภายนอกเพื่อลดปัญหาดังกล่าว ทั้งนี้ บริษัทฯ มีการว่าจ้างผู้รับเหมารายหนึ่ง ได้แก่ บริษัท ไวท์ ดีไซน์ท์ จำกัด เกินกว่าร้อยละ 50 ของจำนวนการก่อสร้าง จึงทำให้ บริษัทฯ อาจถือว่ามีกรพึ่งพิงผู้รับเหมารายนี้ค่อนข้างมาก ทั้งนี้ บริษัทฯ เห็นว่า บริษัท ไวท์ ดีไซน์ท์ จำกัด เป็นผู้รับเหมาที่ บริษัทฯ ใช้บริการมาอย่างยาวนาน และก่อสร้างบ้านได้มีคุณภาพที่ดีตามมาตรฐานที่ตั้งไว้ของบริษัทฯ และสามารถส่งมอบ ได้ตามระยะเวลาที่กำหนด

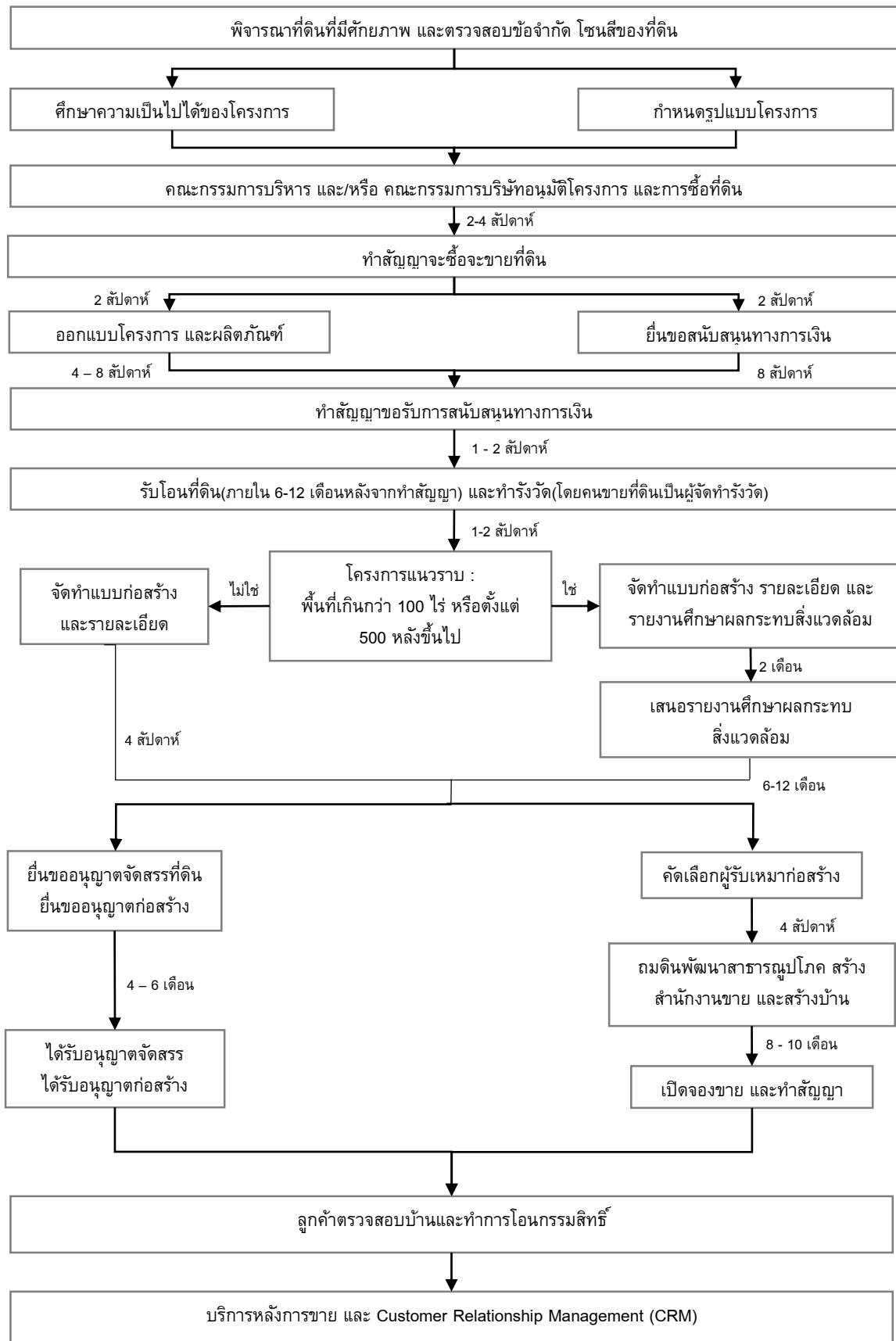
อย่างไรก็ดี ในการจัดหาผู้รับเหมาค่าแรงแต่ละครั้งกลุ่มบริษัทฯ กำหนดนโยบายให้ต้องผ่านการพิจารณาจาก คณะกรรมการพิจารณาผู้รับเหมาซึ่งจะทำการพิจารณา คัดเลือกจากหลักเกณฑ์ต่างๆ ได้แก่ ประสิทธิภาพ ชื่อเสียง และผลงาน ในอดีตที่ผ่านมา โดยเฉพาะผลงานที่มีลักษณะใกล้เคียงกับโครงการของบริษัท ความเรียบร้อยของงานก่อสร้าง ความตรงต่อเวลา ในการส่งมอบงาน รวมทั้งยังพิจารณาถึงความพร้อมในการทำงานและสถานะการเงินของบริษัทผู้รับเหมาก่อสร้างและมีการจัดทำ รายชื่อผู้รับเหมา (Supplier List) เพื่อเป็นฐานข้อมูลเพื่อมิให้เป็นกรพึ่งพิงผู้รับเหมารายใดรายหนึ่งมากเกินไป

การบริการหลังการขาย

ฝ่ายบริการหลังการขายรับผิดชอบดูแลความเรียบร้อย และการบำรุงรักษาสินทรัพย์ของโครงการ โดยการให้บริการ หลังการขายครอบคลุม ตั้งแต่ การดูแลสังหาริมทรัพย์ในระหว่างการรับประกัน การดูแลความเรียบร้อยของระบบไฟฟ้า ประปา และสาธารณูปโภคส่วนกลางของโครงการ รวมถึงการรักษาความสะอาดภายในโครงการ จนกว่าจะจัดตั้งนิติบุคคล แล้วเสร็จ

กระบวนการในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์

กระบวนการในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทฯ จะใช้เวลาเฉลี่ยประมาณ 16-18 เดือน ดังนี้



ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

กลุ่มบริษัทฯ ปฏิบัติตามกฎหมายระเบียบของหน่วยงานราชการในเรื่องของการก่อสร้างโครงการอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งตามประกาศกระทรวงทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม กำหนดให้โครงการอาคารชุดที่มีจำนวนตั้งแต่ 80 หน่วยขึ้นไป หรือโครงการบ้านจัดสรรที่มีพื้นที่เกินกว่า 100 ไร่ขึ้นไป หรือมีจำนวนตั้งแต่ 500 หลังขึ้นไป ต้องมีการจัดทำรายงานการวิเคราะห์ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม เพื่อยื่นต่อสำนักงานนโยบายและแผนทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม

มาตรการต่างๆ เกี่ยวกับสิ่งแวดล้อมเป็นสิ่งที่กลุ่มบริษัทฯ ให้ความสำคัญและจัดให้มีในทุกโครงการตาม มาตรฐานที่กำหนดอย่างเคร่งครัด อาทิ มีการควบคุมไม่ให้บุคคลที่ไม่เกี่ยวข้องเข้าสู่พื้นที่อยู่ในระหว่างการก่อสร้างของโครงการนำขยะหรือสิ่งเหลือใช้ไปทิ้งหรือกำจัดตามมาตรฐานสิ่งแวดล้อม เป็นต้น ที่ผ่านมากลุ่มบริษัทฯ จึงไม่มีประเด็นเรื่องผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม และไม่มีค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมในการป้องกันผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

ทั้งนี้ในอดีตที่ผ่านมาจนถึงปัจจุบัน กลุ่มบริษัทฯ ไม่เคยได้รับการร้องเรียนในประเด็นเรื่องการประกอบกิจการของกลุ่มบริษัทฯ ที่ส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม รวมทั้งไม่มีกรณีพิพาทหรือถูกฟ้องร้องเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อมแต่อย่างใด

2.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 โครงการที่อยู่ในระหว่างการดำเนินการของกลุ่มบริษัทฯ มีจำนวนหน่วยที่จองและ/หรือทำสัญญาซื้อขายแล้วแต่ยังมิได้โอนกรรมสิทธิ์ของโครงการมีจำนวน 36 หลัง คิดเป็นมูลค่าเท่ากับ 128.73 ล้านบาท โดยมีละเอียดตามตาราง ดังนี้

โครงการ	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	จำนวน (หลัง)	จำนวน คงเหลือ ขาย (หลัง)	ความ คืบหน้าใน การ ก่อสร้าง (%)	จำนวนหน่วยที่ขาย แล้วแต่ยังไม่ได้ส่งมอบ		ระยะเวลาที่ คาดว่าจะโอน กรรมสิทธิ์
					จำนวน (หน่วย)	มูลค่า (ล้านบาท)	
คุณาลัย ซิมโฟนี	415.91	90	2	100.00	1	4.90	ไตรมาส 1 ปี 63
คุณาลัย บีกินส์	258.30	128	6	100.00	4	9.73	ไตรมาส 1 ปี 63
คุณาลัย พอลเลน	165.91	42	5	100.00	1	4.29	ไตรมาส 1 ปี 63
คุณาลัย จอย	835.89	229	103	66.35	20	73.09	ไตรมาส 1 ปี 63
คุณาลัย จอย ออน314	504.16	132	115	26.66	10	36.72	ไตรมาส 1 ปี 63
รวม	2,180.17	621			36	128.73	

3. ปัจจัยความเสี่ยง

ก่อนการตัดสินใจในการลงทุน ผู้ลงทุนควรใช้วิจารณญาณอย่างรอบคอบในการพิจารณาปัจจัยความเสี่ยงซึ่งอาจมีผลกระทบต่อหุ้นสามัญของบริษัท ตลอดจนข้อมูลรายละเอียดอื่นในเอกสารฉบับนี้ ทั้งนี้ ปัจจัยความเสี่ยงที่ระบุไว้ในหัวข้อนี้มิได้เป็นความเสี่ยงทั้งหมดที่มีอยู่ ดังนั้น ปัจจัยความเสี่ยงอื่นๆ ที่บริษัทฯ มิได้รับทราบในขณะนี้ หรือที่บริษัทฯ เห็นว่าเป็นปัจจัยความเสี่ยงที่ไม่เป็นสาระสำคัญในปัจจุบัน อาจเป็นปัจจัยความเสี่ยงที่มีผลกระทบต่อธุรกิจ หรือผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ในอนาคตได้

หนึ่ง ข้อความในลักษณะการคาดการณ์ในอนาคตที่ปรากฏในเอกสารฉบับนี้ เช่น การใช้ถ้อยคำว่า “เชื่อว่า” “คาดว่า” “เห็นว่า” “อาจจะ” “มีแผนการ” “มีแนวโน้ม” หรือ “ประมาณ” เป็นต้น หรือคำหรือข้อความอื่นใดในลักษณะทำนองเดียวกัน หรือการคาดการณ์เกี่ยวกับแผนการประกอบธุรกิจ ผลการดำเนินงาน การเปลี่ยนแปลงของกฎหมายที่เกี่ยวข้องในการประกอบธุรกิจของบริษัทนโยบายของรัฐบาล และอื่นๆ เป็นการคาดการณ์ถึงเหตุการณ์ในอนาคต ซึ่งผลที่เกิดขึ้นจริงอาจแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญจากการคาดการณ์หรือคาดคะเนได้

ปัจจัยความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ ที่อาจมีผลกระทบต่อผลการดำเนินงานและฐานะการเงินของกลุ่มบริษัทฯ ตลอดจนผลตอบแทนจากการลงทุนในหุ้นสามัญของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญสามารถสรุปได้ดังนี้

3.1 ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

3.1.1 ความเสี่ยงจากความผันผวนของภาวะเศรษฐกิจ

กลุ่มบริษัทฯ อยู่ในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ดังนั้นเมื่อเกิดความผันผวนทางเศรษฐกิจ กลุ่มบริษัทฯ จะได้รับผลกระทบโดยตรง และจากการที่ภาวะเศรษฐกิจที่มีอัตราการขยายตัวต่ำ มีสาเหตุจาก การส่งออกที่ชะลอตัว การท่องเที่ยวที่ขยายตัวได้ต่ำ การใช้จ่ายของภาครัฐไม่เป็นไปตามเป้าหมาย ราคาสินค้าทางการเกษตรอยู่ในระดับต่ำ เป็นต้น ซึ่งเป็นสาเหตุทำให้ความเชื่อมั่นของผู้บริโภคลดลง การจ้างงานในอัตราที่น้อยกว่าที่คาด โดยกลุ่มบริษัทฯ จึงเพิ่มความระมัดระวังการลงทุน สำหรับโครงการที่พัฒนาอยู่ เนื่องจากโครงการของกลุ่มบริษัทฯ ทั้งหมดเป็นอสังหาริมทรัพย์แนวราบจึงทำให้กลุ่มบริษัทฯ สามารถวางแผนการก่อสร้างให้สอดคล้องกับแผนการขายได้ดี และสำหรับโครงการใหม่ กลุ่มบริษัทฯ จะมีการศึกษารูปแบบสินค้าให้ตรงกับสภาพเศรษฐกิจปัจจุบันและที่จะเกิดขึ้นในอนาคต รวมถึงมีการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ ตลอดจนกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของโครงการ เพื่อให้โครงการที่อยู่ระหว่างพัฒนาและโครงการที่อยู่ระหว่างศึกษามีความเสี่ยงในระดับที่ควบคุมได้

3.1.2 ความเสี่ยงจากการในการพัฒนาโครงการและประกอบธุรกิจในอุตสาหกรรมที่มีการแข่งขันสูง

ด้วยการเติบโตทางเศรษฐกิจ การพัฒนาด้านโครงสร้างพื้นฐานในประเทศอย่างต่อเนื่อง และรูปแบบการใช้ชีวิตของคนสมัยใหม่ที่เปลี่ยนไป ส่งผลให้ผู้คนมีความต้องการที่อยู่อาศัยเพิ่มสูงขึ้นจากแต่ก่อน จึงทำให้ผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ต้องพัฒนาสินค้าออกขายมากขึ้นเพื่อตอบสนองความต้องการนี้ ทำให้ผู้ประกอบการรายใหม่เข้ามาในธุรกิจมากขึ้น โดยปัจจุบัน ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์จึงมีการแข่งขันที่สูงขึ้น ทำให้ผู้ประกอบการที่ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่ออยู่อาศัยต่างต้องเร่งปรับตัวเพื่อแย่งชิงส่วนแบ่งตลาดทุกรูปแบบ โดยมีการปรับกลยุทธ์ด้านการแข่งขันทางตลาดเพื่อการเข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคที่มากขึ้น เพื่อให้ยอดขายเป็นไปตามเป้าหมาย อาทิ กลยุทธ์การจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายตามห้างสรรพสินค้า การออกแบบบ้านให้เหมาะสมกับความต้องการ เป็นต้น โดยพื้นที่ในอำเภอบางบัวทอง จังหวัดนนทบุรีเป็นอีกหนึ่งพื้นที่ที่มีผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์หลายราย ส่งผลให้มีการแข่งขันทางการตลาดที่สูง อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทฯ ได้มี

การศึกษาความต้องการ และเรียนรู้พฤติกรรมของกลุ่มผู้บริโภคเป้าหมาย เพื่อให้สามารถพัฒนาสินค้าที่ตอบโจทย์และสื่อสารการตลาดได้เข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคเป้าหมาย กลุ่มบริษัท มีการจ้างที่ปรึกษาทางการตลาดที่มีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญในการทำการตลาดเกี่ยวกับอสังหาริมทรัพย์โดยเฉพาะ จึงสามารถทำการตลาดได้อย่างมีประสิทธิภาพ และสร้างความรับรู้ และความเชื่อมั่นในตราสินค้าให้แก่ผู้บริโภค

อีกทั้ง การพัฒนาโครงการของกลุ่มบริษัท เป็นการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์แนวราบที่ทำเฉพาะเจาะจงในพื้นที่อำเภอบางบัวทองเท่านั้น ดังนั้น หากกรณีของกลุ่มบริษัท ต้องการขยายการพัฒนาโครงการไปยังพื้นที่อื่นซึ่งบริษัทไม่เคยมีพัฒนาโครงการหรือมีฐานลูกค้ามาก่อน อาจทำให้กลุ่มบริษัท ต้องเผชิญความเสี่ยงอยู่หลายประการ อาทิ ผู้บริโภคไม่รู้จักตราสินค้าของกลุ่มบริษัท ไม่มีประสบการณ์ในการพัฒนาโครงการในพื้นที่ใหม่ เป็นต้น ซึ่งปัจจัยดังกล่าวต่างมีผลต่อการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภคทั้งสิ้น นอกจากนี้ จำนวนของโครงการหมู่บ้านจัดสรรเกิดขึ้นใหม่ในพื้นที่อำเภอบางบัวทองที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง แสดงให้เห็นถึงการปรับตัวที่เพิ่มขึ้นด้านอุปทานในตลาดซึ่งจะส่งผลกระทบต่อผู้ประกอบการ โดยผู้ประกอบการจะต้องแข่งขันกันมากขึ้นเพื่อแย่งชิงลูกค้า ซึ่งหากกลุ่มบริษัท ไม่ได้ศึกษา และไม่ได้มีการเตรียมคิดแผนรองรับไว้ อาจส่งผลกระทบทำให้ผลการดำเนินงานไม่เป็นไปตามเป้าหมายที่กำหนดไว้ได้

อย่างไรก็ดี กลุ่มบริษัท มีความชำนาญในพื้นที่ในอำเภอบางบัวทองมาอย่างยาวนาน และเข้าใจกลุ่มลูกค้าที่มีความต้องการบ้านจัดสรรในพื้นที่บางบัวทองเป็นอย่างดี สามารถหาผลิตภัณฑ์ที่ตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าที่ต้องการบ้านจัดสรร ระบายราคาประมาณ 2 – 5 ล้านบาท และประกอบกับชื่อเสียงที่มีมายาวนานและแบรนด์เป็นที่รู้จักในทำเลบางบัวทอง จึงสามารถสร้างฐานลูกค้าได้ อีกทั้ง ลูกค้ามีการแนะนำกลุ่มบริษัท แบบปากต่อปาก เนื่องจากกลุ่มบริษัท เน้นขายสินค้าที่มีคุณภาพ และราคาเหมาะสม ทำให้ลูกค้ารู้จัก ตระหนักถึงแบรนด์ในเชิงความรับผิดชอบ และราคาสมเหตุสมผล เกิดความเชื่อมั่นที่จะเป็นลูกค้าต่อเนื่องในอนาคต อีกทั้ง ก่อนการลงทุนก่อสร้างแต่ละโครงการ ไม่ว่าจะเป็นโครงการในพื้นที่บางบัวทอง หรือโครงการใหม่ๆ ในพื้นที่อื่น กลุ่มบริษัท จะทำการศึกษาความเป็นไปได้ของการลงทุนโครงการอย่างละเอียดในด้านต่างๆ อาทิ ความต้องการผลิตภัณฑ์ของตลาดอสังหาริมทรัพย์ ทำความเข้าใจความต้องการของลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย ภาวะเศรษฐกิจโดยรวม สถานการณ์การแข่งขันในทำเลที่พัฒนาโครงการ เป็นต้น ดังนั้น ด้วยการทำการศึกษาความเป็นไปได้ ประสบการณ์และความชำนาญในการทำธุรกิจบ้านจัดสรรของผู้บริหาร ทำให้สามารถมั่นใจได้ว่า กลุ่มบริษัท จะสามารถสร้างผลิตภัณฑ์ที่สนองความต้องการของลูกค้าได้เป็นอย่างดี และคาดว่าจะขายและโอนสินค้าได้ตามแผนงานที่วางไว้ในแต่ละปี

3.1.3 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงรายได้จากโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่กระจุกตัวอยู่ในพื้นที่อำเภอบางบัวทอง จังหวัดนนทบุรี

โครงการที่อยู่ในระหว่างการดำเนินการของกลุ่มบริษัท ทั้ง 7 โครงการ ได้แก่ โครงการคุณาลัย คอร์ทยาร์ด โครงการคุณาลัย ซิมโพนี โครงการคุณาลัย ปีกินส์ โครงการคุณาลัย พอลเลน โครงการคุณาลัย จอย โครงการคุณาลัย ปีกินส์ 2 และ โครงการคุณาลัยจอย ออน 314 โดยโครงการส่วนใหญ่ล้วนมีที่ตั้งอยู่บนถนนบ้านกล้วย – ไทรน้อย อำเภอบางบัวทอง จังหวัดนนทบุรี (ยกเว้นโครงการคุณาลัยจอย ออน 314) ซึ่งหากมีปัจจัยที่มากกระทบกับความต้องการซื้อ เช่น ข่าวสารในเชิงลบในพื้นที่ดังกล่าว ภัยพิบัติทางธรรมชาติที่อาจมีอย่างต่อเนื่อง หรือการเปลี่ยนผังเมือง เป็นต้น มากกระทบจนทำให้กลุ่มบริษัท ไม่สามารถขายและโอนกรรมสิทธิ์บ้านได้ อาจส่งผลกระทบต่อรายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์ของกลุ่มบริษัท ได้

อย่างไรก็ดี ก่อนการพัฒนาโครงการ กลุ่มบริษัท ได้มีการศึกษาความเป็นไปได้ของแต่ละโครงการก่อน ในด้านการตลาด และปัจจัยภายนอกที่เกี่ยวข้อง อาทิ ความต้องการซื้อบ้านของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ภาวะการแข่งขันในพื้นที่ เป็น

ต้น อีกทั้ง กลุ่มบริษัท ได้ออกบ้านให้มีความคงทน และให้ได้มาตรฐานในการรองรับภัยพิบัติในระดับที่เหมาะสม รวมถึงมีการทำสัญญากรรมกรรมประกันภัยในบ้านที่อยู่ในระหว่างการก่อสร้าง และสร้างเสร็จแล้ว นอกจากนี้ เพื่อเป็นการกระจายความเสี่ยง กลุ่มบริษัท ได้เริ่มพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายในพื้นที่อื่นๆ เพิ่มเติม โดยโครงการคุณภาพ จอย ฮอน 314 อยู่ที่จังหวัดฉะเชิงเทรา ถือเป็นโครงการแรกของกลุ่มบริษัท ที่จะไปดำเนินการพัฒนาในพื้นที่จังหวัดนนทบุรี

3.1.4 ความเสี่ยงจากการที่ผลประกอบการขึ้นอยู่กับความสำเร็จของโครงการที่กำลังพัฒนาอยู่

กลุ่มบริษัท มีแผนจะเปิดตัวโครงการใหม่ในปี 2563 อีก 2 โครงการ มูลค่าโครงการรวมประมาณ 2,326 ล้านบาท (ตามรายละเอียดที่เปิดเผยในส่วนของโครงการในอนาคต) ซึ่งผลประกอบการในอนาคตของกลุ่มบริษัท จะมีความไม่แน่นอนขึ้นอยู่กับความสำเร็จจากการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ดังกล่าว ทั้งนี้ ความสำเร็จในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ของกลุ่มบริษัท จะขึ้นอยู่กับปัจจัยต่างๆ ในหลายๆ ด้าน ได้แก่ ความเพียงพอของเงินทุนสำหรับการพัฒนาโครงการ ภาวะเศรษฐกิจของประเทศ ภาวะเศรษฐกิจในระดับภูมิภาค การเปลี่ยนแปลงของนโยบายที่ใช้อยู่ในปัจจุบันเกี่ยวกับภาษี การเงินและการคลังของประเทศไทย ความต้องการของที่พักอาศัย ความคืบหน้าของการขยายระบบขนส่งมวลชนระบบราง รวมถึงปัจจัยอื่นที่มีผลต่อความเชื่อมั่นของผู้ซื้อ เช่น อัตราดอกเบี้ย เป็นต้น

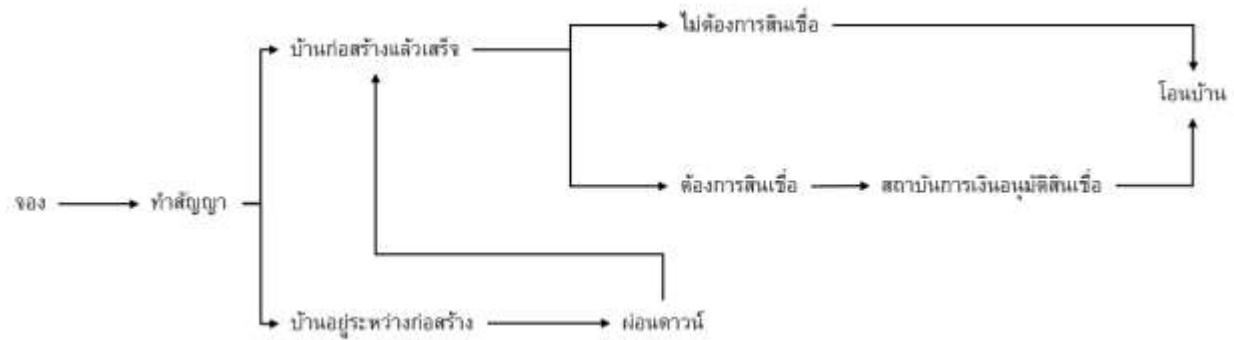
โดยปี 2560 - 2562 บริษัท มีลูกค้าบางรายที่ยกเลิกการจองเนื่องจากเปลี่ยนใจ หรือไม่สามารถขออนุมัติวงเงินกู้ได้ ทำให้ต้องยกเลิกการจอง โดยมีรายละเอียดดังนี้

ปี	ยอดจอง (หลัง)	ยกเลิกการจองเพราะ เปลี่ยนใจ (หลัง)	คิดเป็น ร้อยละ	ยกเลิกการจอง เพราะกู้ไม่ผ่าน (หลัง)	คิดเป็น ร้อยละ
2560	244	67	27.46	37	15.16
2561	279	47	16.85	56	20.07
2562	330	42	12.72	83	25.15

ทั้งนี้ ตั้งแต่ก่อตั้งบริษัท บริษัท พัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์มาแล้วทั้งหมด 11 โครงการ (โครงการที่ปิดการขายแล้ว และโครงการที่อยู่ในระหว่างการดำเนินการ) ซึ่งโครงการทั้งหมดมีอัตราการจอง และอัตราการโอนกรรมสิทธิ์อยู่ในระดับที่น่าพอใจ สอดคล้องกับแผนการดำเนินงานของบริษัท ประกอบกับประสบการณ์ของผู้บริหารในตลาดอสังหาริมทรัพย์ จึงสามารถมั่นใจได้ว่าบริษัท จะสามารถรับรู้รายได้ตามเป้าหมายที่วางไว้

3.1.5 ความเสี่ยงจากการที่ผลประกอบการในอนาคตไม่ตรงตามเป้าหมายเนื่องจากลูกค้าไม่สามารถโอนได้ตามวันที่กำหนดไว้ในสัญญา

เนื่องจากโครงการของกลุ่มบริษัท จะรับรู้รายได้เมื่อโอนกรรมสิทธิ์ซึ่งจะต้องพัฒนาโครงการแล้วเสร็จ โดยเฉพาะงานก่อสร้างอาคาร และขั้นตอนการจดทะเบียนถึงการโอนบ้าน ดังนี้



กลุ่มบริษัท จะดำเนินการรับชำระเงินจากลูกค้า โดยจะมีการวางแผนการเงินหลังจากนั้นกลุ่มบริษัท จะมีการทำสัญญาจะซื้อจะขายกับลูกค้า และกลุ่มบริษัท จะมีการเก็บเงินค่าทำสัญญาด้วย หลังจากที่ทำสัญญาแล้วเสร็จสามารถแบ่งออกเป็น 2 กรณีคือ กรณีบ้านก่อสร้างแล้วเสร็จ และกรณีบ้านอยู่ในระหว่างก่อสร้าง ดังแผนภาพด้านบน หลังจากนั้นในกรณีที่ลูกค้าต้องการสินเชื่อทางกลุ่มบริษัท ช่วยดำเนินการด้านเอกสารเพื่อติดต่อกับสถาบันการเงิน เนื่องจากทางกลุ่มบริษัท มีความคุ้นเคยด้านรายละเอียดของเอกสาร และเป็นการอำนวยความสะดวกให้กับลูกค้า เพื่อให้ลูกค้าสามารถได้รับอนุมัติเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินเพื่อชำระเงินสำหรับการโอนกรรมสิทธิ์ได้ แต่เนื่องจากนโยบายของสถาบันการเงินในปัจจุบัน มีความเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อมากขึ้น จึงทำให้จำนวนลูกค้าที่กู้ไม่ผ่าน มีจำนวนสูงขึ้น ซึ่งส่งผลโดยตรงต่อการรับรู้รายได้ของกลุ่มบริษัท

กลุ่มบริษัท ได้ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าวจึง ได้กำหนดนโยบายเพิ่มเติมในการคัดเลือกลูกค้า อาทิ ก่อนการจบบ้าน ฝ่ายขายจะมีการสอบถามเบื้องต้นเกี่ยวกับฐานเงินเดือนของลูกค้าว่าสอดคล้องกับจำนวนเงินที่จะยื่นขอสินเชื่อหรือไม่ อีกทั้งกลุ่มบริษัท มีการจ่ายเงินค่าคอมมิชชั่นให้กับทีมขาย โดยจะจ่ายเมื่อมีการโอนบ้านของลูกค้าสำเร็จเท่านั้น ดังนั้นทีมขายของกลุ่มบริษัท จะคัดสรรลูกค้าที่มีศักยภาพ และจะพยายามอย่างสุดความสามารถเพื่อคัดสรรลูกค้าที่มีศักยภาพ และให้ลูกค้าสามารถโอนบ้านได้สำเร็จ

นอกจากนี้กลุ่มบริษัท มีความสัมพันธ์ที่ดีกับธนาคารหลายแห่งในการขอสินเชื่อให้กับลูกค้า และได้รับความร่วมมือเป็นอย่างดีจากลูกค้าในด้านของเอกสารประกอบการขอสินเชื่อ ทำให้กลุ่มบริษัท สามารถช่วยดำเนินการการยื่นคำขอสินเชื่อจากสถาบันการเงินได้อย่างรวดเร็ว จึงสามารถมั่นใจได้ว่ากลุ่มบริษัท จะสามารถอำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้าอย่างถึงที่สุด เพื่อให้การโอนประสบผลสำเร็จ

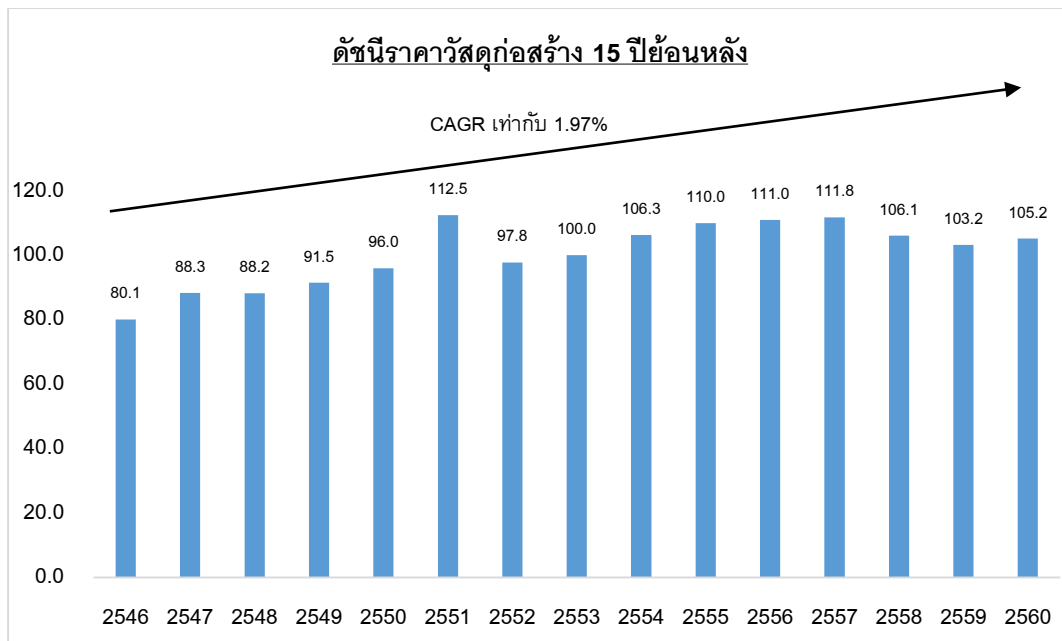
จำนวนหน่วยที่ลูกค้าจอง/ทำสัญญาซื้อขายแล้วแต่ยังไม่ได้โอนกรรมสิทธิ์ของโครงการอยู่ในระหว่างดำเนินการ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562

โครงการ	จำนวนทั้งหมด (หลัง)	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	จำนวนหน่วยที่ขายแล้วแต่ยังไม่ได้ส่งมอบ	
			จำนวน (หลัง)	มูลค่า (ล้านบาท)
คุนาลัย ชิมโฟนี	90	418.60	1	4.90
คุนาลัย บีกินส์	128	262.70	4	9.73
คุนาลัย พอลเลน	42	168.15	1	4.29
คุนาลัย จอย	229	816.82	20	73.09

โครงการ	จำนวนทั้งหมด (หลัง)	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	จำนวนหน่วยที่ขายแล้วแต่ยังไม่ได้ส่งมอบ	
			จำนวน (หลัง)	มูลค่า (ล้านบาท)
คุณาลัย จอย ออน 314	132	504.16	10	36.72
รวม	621	2,170.43	36	128.73

3.1.6 ความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาวัสดุก่อสร้าง ความเสี่ยงจากการขาดแคลนแรงงาน และความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้รับเหมาน้อยราย

กลุ่มบริษัท อาจมีความเสี่ยงจากแนวโน้มต้นทุนการก่อสร้างที่สูงขึ้น โดยข้อมูลจากสำนักดัชนีเศรษฐกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ พบว่าดัชนีราคารวมของวัสดุก่อสร้าง 15 ปีย้อนหลังตั้งแต่ปี 2546 - 2560 (ปีฐาน คือ ปี 2553) ปรับตัวเพิ่มขึ้นเฉลี่ยประมาณร้อยละ 1.97 ต่อปี (CAGR) ทั้งนี้ดัชนีราคาวัสดุก่อสร้างรวมในปี 2558 ถึง 2560 มีการความผันผวนเล็กน้อย เนื่องจากการปรับตัวเล็กน้อยของราคาวัสดุก่อสร้างประเภทซีเมนต์ คอนกรีต และราคาเหล็ก อย่างไรก็ตามในระยะยาว ราคาวัสดุก่อสร้างมีแนวโน้มปรับตัวเพิ่มตามการเติบโตทางเศรษฐกิจและอัตราเงินเฟ้อ



ที่มา : สำนักดัชนีเศรษฐกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์

อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัท ได้ติดตามและประเมินแนวโน้มของราคาวัสดุก่อสร้างอยู่เสมอ เพื่อที่จะกำหนดราคาว่าจ้างผู้รับเหมาในการก่อสร้างโครงการแต่ละแห่งได้อย่างเหมาะสม และกำหนดราคาขายของโครงการให้สอดคล้องกับต้นทุนการก่อสร้าง จึงสามารถควบคุมและกำหนดต้นทุนในการก่อสร้างไม่ให้เกินกว่าที่ทำประมาณการไว้

นอกจากนี้ ต้นทุนก่อสร้างมีอีกส่วนที่สำคัญนอกเหนือไปจากต้นทุนวัสดุก่อสร้าง คือ ต้นทุนแรงงาน โดยในช่วงปีที่ผ่านมา มีโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่ออยู่อาศัยเปิดใหม่จำนวนมาก อีกทั้งมีการลงทุนในโครงสร้างพื้นฐานขนาดใหญ่จากภาครัฐจำนวนมาก ซึ่งอาจส่งผลให้เกิดปัญหาขาดแคลนแรงงานในอุตสาหกรรมรับเหมาก่อสร้าง ทำให้มีการใช้แรงงานจากประเทศเพื่อนบ้านมากขึ้น รวมถึงมีการแย่งชิงแรงงานกันในหมู่ผู้ประกอบการผู้รับเหมาก่อสร้าง ทำให้ต้นทุนค่าแรงงานอาจมีแนวโน้มสูงขึ้น โดยความเสี่ยงดังกล่าวถือเป็นความเสี่ยงที่ผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ส่วนใหญ่ได้รับผลกระทบ

เนื่องจากกลุ่มบริษัท ใช้รูปแบบการก่อสร้างบ้านโดยการว่าจ้างผู้รับเหมาจากภายนอก ทำให้กลุ่มบริษัท จะไม่ได้ รับปัญหาจากความเสี่ยงดังกล่าวโดยตรง อย่างไรก็ตาม ก่อนการว่าจ้างผู้รับเหมาแต่ละรายมาทำงานก่อสร้างโครงการ กลุ่ม บริษัทฯ จะพิจารณาปัจจัยด้านคุณภาพของการก่อสร้าง ซึ่งรวมถึงความเพียงพอของแรงงานของผู้รับเหมาประกอบด้วย

ในอดีตจนถึงปัจจุบัน กลุ่มบริษัท ไม่เคยประสบปัญหาขาดแคลนผู้รับเหมา โดยมีผู้รับเหมาหลัก 2 ราย และเป็น ผู้รับเหมาที่กลุ่มบริษัท ใช้มานานเป็นเวลานาน ทั้งนี้ บริษัทฯ มีการว่าจ้างผู้รับเหมารายหนึ่ง ได้แก่ บริษัท ไวท์ ดีไซน์ท์ จำกัด เกินกว่าร้อยละ 50 ของจำนวนการก่อสร้างทั้งหมดของบริษัทฯ ทำให้บริษัทฯ อาจถือว่ามี การพึ่งพิงผู้รับเหมารายนี้ค่อนข้างมาก โดยบริษัทฯ เล็งเห็นว่า บริษัท ไวท์ ดีไซน์ท์ จำกัด เป็นผู้รับเหมาที่บริษัทฯ ใช้บริการมาอย่างยาวนาน และมั่นใจ ว่าการก่อสร้างของ บจ. ไวท์ ดีไซน์ท์ จะเป็นไปตามคุณภาพที่ตั้งไว้ของบริษัทฯ และสามารถส่งมอบได้ตามระยะเวลาที่ กำหนด

เพื่อเป็นการลดการพึ่งพิงของผู้รับเหมารายนี้ และเตรียมพร้อมสำหรับการขยายตัวของธุรกิจในอนาคต บริษัทฯ มี การจัดหาผู้รับเหมารายใหม่เพิ่มเติม ผ่านการกระบวนการจัดจ้าง โดยในปีที่ผ่านมาบริษัทฯ ได้คัดเลือกผู้รับเหมารายใหม่เข้า มาทำงานเพิ่มเติม เพื่อที่จะพัฒนาให้เป็นผู้รับเหมาหลัก จึงสามารถมั่นใจได้ว่าบริษัทฯ จะมีผู้รับเหมาเพียงพอกับงานก่อสร้าง ของกลุ่มบริษัทฯ รวมถึงงานก่อสร้างที่ผู้รับเหมาก่อสร้าง จะมีคุณภาพตามมาตรฐานของกลุ่มบริษัทฯ และสามารถก่อสร้าง ได้เสร็จตามเวลาที่กำหนด ซึ่งกลุ่มบริษัทฯ ไม่ได้คัดเลือกผู้รับเหมาจากปัจจัยด้านราคาเพียงอย่างเดียว แต่ยังพิจารณาถึง คุณภาพในการก่อสร้าง ความตรงต่อเวลา และความรับผิดชอบของผู้รับเหมา ประกอบการจัดจ้างผู้รับเหมาอีกด้วย

อีกทั้ง บริษัทฯ ได้ให้ความสำคัญกับการคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้างเป็นอย่างมาก เนื่องจากต้นทุนขายหลักของ บริษัทฯ จะมาจากต้นทุนค่าก่อสร้างเป็นหลัก ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 46 – 52 ของรายได้จากการขาย อสังหาริมทรัพย์ โดยต้นทุนค่าก่อสร้างจะขึ้นอยู่กับราคาผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านในแต่ละโครงการตามที่กลุ่มบริษัทฯ ได้มีการ เปรียบเทียบราคาของผู้รับเหมาของโครงการในแต่ละช่วงเวลา ซึ่งต้นทุนค่าก่อสร้างจะส่งผลกระทบต่ออัตรากำไรขึ้นอย่างมี นัยสำคัญ

โดย บริษัทฯ มีนโยบายในการเปรียบเทียบราคาสำหรับการว่าจ้างผู้รับเหมาแต่ละราย จึงสามารถมั่นใจได้ว่า บริษัทฯ จะสามารถคัดเลือกผู้รับเหมาที่มีค่าก่อสร้างตามงบประมาณของโครงการที่บริษัทฯ ได้วางไว้

3.1.7 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงทางการเมือง กฎหมาย และกฎระเบียบ ซึ่งอาจมีผลกระทบต่อ ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ของกลุ่มบริษัทฯ

ประเทศไทยมีการเปลี่ยนแปลงทางการเมือง กฎหมาย และกฎระเบียบเป็นครั้งคราว ซึ่งมีผลต่อการดำเนินงานของ กลุ่มบริษัทฯ การเปลี่ยนแปลงดังกล่าวอาจจะส่งผลกระทบต่อการวางแผนธุรกิจ ต้นทุนและค่าใช้จ่ายในการดำเนินโครงการ พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ของกลุ่มบริษัทฯ อาทิ การเปลี่ยนแปลงข้อกำหนดการจัดสรรที่ดินตาม พ.ร.บ. จัดสรรที่ดิน รวมถึงการ เปลี่ยนแปลงกฎระเบียบเกี่ยวกับการกำหนดเขตการใช้ประโยชน์ที่ดิน (Zoning) กฎหมายผังเมือง การวางผังจราจร แนวทางการกำกับดูแลการปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัย และโครงการระบบขนส่งมวลชนทางด่วนพิเศษ เป็นต้น ปัจจัยเหล่านี้ อาจจะมี การเปลี่ยนแปลงอยู่เสมอขึ้นอยู่กับสภาวะเศรษฐกิจของประเทศ และนโยบายของรัฐบาลในช่วงเวลาต่างๆ

นอกจากนี้ ในบางช่วงเวลา รัฐบาลหรือหน่วยงานของรัฐได้มีการออกหรือเปลี่ยนแปลงนโยบายที่สำคัญ เช่น การ ควบคุมเงินตราต่างประเทศ การควบคุมค่าจ้างและราคา การควบคุมเงินทุน และการจำกัดการนำเข้า เป็นต้น อีกทั้ง เรื่อง

ความไม่แน่นอนและความวุ่นวายทางการเมืองในประเทศที่เป็นหนึ่งในปัจจัยเสี่ยงซึ่งหากเกิดขึ้นอีกจะส่งผลกระทบโดยตรงต่อเศรษฐกิจ รวมไปถึงภาคธุรกิจ

อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทฯ ได้ทำการศึกษาและติดตามการเปลี่ยนแปลงเกี่ยวกับกฎระเบียบต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้นอย่างต่อเนื่อง เพื่อเตรียมความพร้อมสำหรับการปรับเปลี่ยนแผนการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงที่อาจเกิดขึ้นดังกล่าว ควบคู่ไปกับการศึกษาภาวะตลาดอย่างสม่ำเสมอ ทำให้มั่นใจได้ว่ากลุ่มบริษัทฯ จะสามารถปรับเปลี่ยนได้ทันเหตุการณ์

3.1.8 ความเสี่ยงจากการจัดหาที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการในอนาคต

ที่ดินในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ถือเป็นสินทรัพย์ที่สำคัญในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย เนื่องจากที่ดินที่เหมาะสมที่จะพัฒนาโครงการเป็นสิ่งที่อยู่อย่างจำกัด โดยผู้ประกอบการที่ทำโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์แนวสูงมีการแข่งขันด้านราคากันค่อนข้างมาก เพื่อให้ได้ที่ดินที่เหมาะสมมาใช้พัฒนาทำโครงการ ขณะที่ระดับการแข่งขันด้านการจัดหาที่ดินมาพัฒนาในกลุ่มผู้ประกอบการที่พัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์แนวราบ จะไม่สูงมากนักเมื่อเทียบกับ

ณ 31 ธันวาคม 2562 กลุ่มบริษัทฯ มีโครงการในอนาคตอยู่ 2 โครงการ (โครงการकुณาลัย จอย 2 และโครงการวิลล่า วาณิช) รวมเป็นพื้นที่ดินประมาณ 88 ไร่ ซึ่งในอนาคตจะสามารถพัฒนาเป็นโครงการหมู่บ้านจัดสรรได้ โดยต้นทุนที่ดินเป็นต้นทุนในอดีต ซึ่งต่ำกว่าราคาตลาดในปัจจุบัน จึงทำให้เป็นโอกาสของกลุ่มบริษัทฯ ในการเลือกตั้งราคาขายได้ยืดหยุ่นกว่าผู้พัฒนารายใหม่ที่ต้องการซื้อที่ดินในทำเลใกล้เคียงพื้นที่แถบบางบัวทอง โดยต้นทุนที่ดินถือเป็นหัวใจหลักของธุรกิจการพัฒนาโครงการหมู่บ้านจัดสรร

นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ ได้มีการลงทุนในที่ดินเพิ่มเติมบริเวณ จังหวัดฉะเชิงเทรา คือโครงการ कुณาลัย จอย ออน 314 เพื่อเป็นการขยายธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ และเป็นการกระจายความเสี่ยงในการพึ่งพารายได้ในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์อำเภอบางบัวทอง เพียงอย่างเดียว

อีกทั้ง เพื่อป้องกันความเสี่ยงในการจัดหาที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการในอนาคต กลุ่มบริษัทฯ จึงมองหาที่ดินที่มีศักยภาพแห่งอื่นเพิ่มเติม อีกทั้ง กลุ่มบริษัทฯ ยังมีความสัมพันธ์ที่ดีกับนายหน้าค้าที่ดินหลายราย จึงมีนายหน้ามาเสนอขายที่ดินอย่างสม่ำเสมอ จึงทำให้กลุ่มบริษัทฯ คาดว่าจะสามารถจัดหาที่ดินสำหรับโครงการในอนาคตได้อย่างต่อเนื่อง

3.1.9 ความเสี่ยงด้านภัยพิบัติทางธรรมชาติในประเทศไทย รวมถึงกรุงเทพมหานคร ซึ่งอาจมีผลกระทบในเชิงลบต่อเศรษฐกิจของประเทศไทยและต่อธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ

ภัยพิบัติทางธรรมชาติ อาทิ ไฟไหม้ แผ่นดินไหว อุทกภัย อาจส่งผลกระทบร้ายแรงต่อผลประโยชน์และสถานะทางการเงินของกลุ่มบริษัทฯ ในเหตุการณ์อุทกภัยครั้งล่าสุดในปี 2554 ทำให้รัฐบาลได้แสดงความมุ่งมั่นที่จะหาทางรองรับกับปัญหานี้ โดยการศึกษาจัดทำแผนบริหารจัดการน้ำ อย่างไรก็ตาม แผนบริหารจัดการน้ำดังกล่าวยังไม่ได้มีการอนุมัติอย่างเป็นทางการ อีกทั้งหากมีการดำเนินการตามแผนแล้ว ก็ไม่ได้เป็นการยืนยันที่แน่นอนว่าแผนดังกล่าวจะสามารถป้องกันอุทกภัยได้ อุทกภัยครั้งใหม่จะไม่กระทบกับพื้นที่ของจังหวัดนนทบุรี รวมถึงพื้นที่แถบบางบัวทองที่มีโครงการของกลุ่มบริษัทฯ อยู่ ซึ่งหากเกิดเหตุการณ์อุทกภัยที่มีความร้ายแรงเทียบเท่าหรือมากกว่าอุทกภัยเมื่อปี 2554 อาจส่งผลเชิงลบต่อเศรษฐกิจไทยอย่างรุนแรง และอาจจะส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของกลุ่มบริษัทฯ โดยเมื่อปี 2554 ที่เกิดเหตุการณ์อุทกภัยที่ดินในบริเวณถนนบ้านกล้วย-ไทรน้อย (ซึ่งรวมถึงที่ดินที่เป็นที่ตั้งโครงการปัจจุบันของบริษัทฯ) ได้รับผลกระทบการเหตุการณ์อุทกภัยในครั้งนั้นอีกด้วย

อย่างไรก็ตาม ถนนบ้านกล้วย-ไทรน้อย ในอำเภอบางบัวทอง ซึ่งเป็นถนนที่ใช้สัญจรเข้าสู่โครงการอสังหาริมทรัพย์ของกลุ่มบริษัทฯ ได้มีการปรับปรุงถนนหลังอุทกภัยปี 2554 ให้สูงขึ้นเท่ากับระดับน้ำท่วมในปี 2554 และมีการวางระบบท่อระบายน้ำใหม่บนถนนบ้านกล้วย-ไทรน้อย อีกทั้งตัวโครงการของกลุ่มบริษัทฯ ได้มีการถมที่ดินให้สูงกว่าถนนประมาณ 10 เซนติเมตร จึงเป็นการป้องกันอุทกภัยให้กับโครงการปัจจุบันของกลุ่มบริษัทฯ ได้ในระดับหนึ่ง นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ มีนโยบายที่จะพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ในบริเวณพื้นที่อื่นนอกเหนือจากอำเภอบางบัวทอง จังหวัดนนทบุรี อาทิ โครงการ คุนาลัย จอย ฮอน 314 ซึ่งมีที่ตั้งโครงการอยู่ในจังหวัดฉะเชิงเทรา เป็นต้น เพื่อเป็นลดผลกระทบจากความเสียดังกล่าวที่อาจเกิดขึ้น

3.2 ความเสี่ยงด้านการเงิน

3.2.1 ความเสี่ยงทางการเงิน

ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงนโยบายทางการเงิน อาจส่งผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ โดยส่งผลกระทบต่อตัดสินใจซื้อของลูกค้านของกลุ่มบริษัทฯ รวมถึงทำให้ความสามารถในการขอสินเชื่อของลูกค้าลดลง ดังนี้

- ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงนโยบายทางการเงิน

เดือนเมษายน 2562 ธนาคารแห่งประเทศไทยได้ประกาศมาตรการคุมเข้มสินเชื่อบ้าน หรือการอนุมัติสินเชื่อต่อมูลค่าหลักประกัน (Loan to Value : LTV) ซึ่งมาตรการดังกล่าวจะส่งผลกระทบต่อที่อยู่อาศัยหลังที่สอง หรือที่อยู่อาศัยที่มีมูลค่ามากกว่า 10 ล้านบาท การประกาศใช้มาตรการดังกล่าวส่งผลกระทบต่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ อย่างไรก็ตาม มาตรการดังกล่าวได้ส่งผลกระทบต่อทางบริษัทฯ เนื่องจากกลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่ของบริษัทฯ จะเป็นกลุ่มที่ซื้อบ้านเป็นหลังแรก และราคาสินค้าของบริษัทฯ มีมูลค่าต่ำกว่า 10 ล้านบาท อีกทั้ง ทีมผู้บริหารได้ให้ความสำคัญ และติดตามการเปลี่ยนแปลงนโยบายทางการเงินอย่างใกล้ชิด จึงมีความมั่นใจว่าจะสามารถปรับตัวต่อการเปลี่ยนแปลงของนโยบายได้ทันต่อการเปลี่ยนแปลง

- ความเสี่ยงจากการชำระคืนเงินกู้สถาบันการเงิน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 กลุ่มบริษัทฯ มีหนี้สินสถาบันการเงินรวม 313.16 ล้านบาท แบ่งเป็น หนี้สินระยะยาวจากสถาบันการเงินที่ครบกำหนดภายในหนึ่งปี 194.65 ล้านบาท และ หนี้สินระยะยาวจากสถาบันการเงิน 118.51 ล้านบาท โดยกลุ่มบริษัทมียอดขายรอรับรู้รายได้ (Backlog) ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 จำนวน 128.73 ล้านบาท กลุ่มบริษัทฯ มีอัตราส่วนสภาพคล่อง เท่ากับ 2.13 เท่า และมีอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นเท่ากับ 1.05 เท่า ที่ผ่านมาโครงการของกลุ่มบริษัทฯ สามารถชำระหนี้ปัดบัญชีได้ก่อนเงื่อนไขในสัญญาเงินกู้ครบกำหนด แสดงให้เห็นว่ากลุ่มบริษัทฯ ยังมีความสามารถในการชำระหนี้ที่ดี

3.3 ความเสี่ยงด้านการบริหาร การจัดการ

3.3.1 ความเสี่ยงจากกรณีที่บริษัทฯ มีผู้ถือหุ้นใหญ่มีอิทธิพลต่อการกำหนดนโยบายการบริหารงาน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทมีกลุ่มคุณประวีร์รัตน์ เทวอักษร เป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ในบริษัทฯ โดยคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 39.56 ของทุนจดทะเบียนที่ออกและชำระแล้ว จึงทำให้คุณประวีร์รัตน์ เทวอักษร สามารถออกเสียงลงคะแนนในที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้มากกว่า 1 ใน 3 ซึ่งเป็นสัดส่วนที่มีนัยสำคัญต่อการออกเสียงลงคะแนนในการลงมติการประชุมผู้ถือหุ้นใน

วาระสำคัญที่ต้องใช้คะแนนเสียงมากกว่า 3 ใน 4 ของจำนวนหุ้นทั้งหมด เช่น วาระการซื้อหรือขายกิจการ หรือการควบรวมกิจการ เป็นต้น

บริษัทฯ ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว จึงได้แต่งตั้งกรรมการอิสระจำนวน 4 ท่าน จากกรรมการทั้งหมด 8 ท่าน โดยปัจจุบันมีกรรมการอิสระดำรงตำแหน่งเป็นประธานกรรมการบริษัท อีกทั้งกรรมการอิสระ 3 ท่าน ได้เข้าดำรงตำแหน่งกรรมการตรวจสอบ ซึ่งจะทำหน้าที่เข้าตรวจสอบการดำเนินงานของบริษัทและมีความเป็นอิสระเพื่อช่วยถ่วงดุลในการบริหารจัดการของบริษัทฯ ได้ในระดับหนึ่ง ทั้งนี้ กรรมการตรวจสอบและกรรมการอิสระเป็นบุคคลที่มีความเป็นอิสระ มีวุฒิการศึกษาและคุณวุฒิ รวมทั้งมีความรู้ความสามารถที่จะคุ้มครองผู้ถือหุ้นรายย่อย นอกจากนี้ ในการตัดสินใจกระทำการหรือละเว้นกระทำการใดๆ คณะกรรมการบริษัทมีนโยบายในการดำเนินงานโดยคำนึงถึงผลประโยชน์ผู้ถือหุ้นเป็นหลักและหากบริษัทมีความจำเป็นในการทำรายการกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง บริษัทจะปฏิบัติตามขั้นตอนการอนุมัติการทำรายการระหว่างกันและหลักเกณฑ์ที่ประกาศไว้ของคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ อย่างเคร่งครัด โดยบุคคลที่มีส่วนได้เสียไม่มีสิทธิการออกเสียง

การวิจัยและพัฒนา

ปัจจุบันภาวะการแข่งขันในอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์มีมากขึ้น ประกอบกับพฤติกรรมของผู้บริโภคที่เปลี่ยนไป งานวิจัยและพัฒนาเป็นบทบาทในการทำตลาดเป็นอย่างมาก บริษัทฯ จึงให้ความสำคัญกับงานวิจัยและพัฒนามากยิ่งขึ้น เพื่อให้สามารถผลิตผลิตภัณฑ์ที่สมบูรณ์แบบและสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าให้มากที่สุด

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังทำการศึกษาวิจัยความต้องการของลูกค้า เพื่อให้เป็นข้อมูลในการพัฒนาการออกแบบผลิตภัณฑ์การก่อสร้างวัสดุก่อสร้างและอุปกรณ์ตกแต่ง โดยการออกแบบรูปแบบการวิจัยให้มีความเหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมายแต่ละกลุ่ม

4. สินทรัพย์ที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 สินทรัพย์หลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

สินทรัพย์หลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ ประกอบด้วย ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ ที่ดินรอการพัฒนา ต้นทุนพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน และสินทรัพย์ไม่มีตัวตน โดยมีรายละเอียดดังนี้

ประเภท/ลักษณะ ทรัพย์สิน	มูลค่าสุทธิตามบัญชี (ล้านบาท) ณ 31 ธ.ค. 62	ลักษณะกรรมสิทธิ์ เป็นเจ้าของโดย	ภาระผูกพัน
1) ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์	60.80	บริษัทฯ	จดจำนองเป็นหลักประกันเงินกู้ยืม กับสถาบันการเงิน (ดูรายละเอียด ข้อ 4.1.1)
2) ต้นทุนพัฒนาอสังหาริมทรัพย์	694.38	บริษัทฯ และบริษัทย่อย	จดจำนองเป็นหลักประกันเงินกู้ยืม กับสถาบันการเงิน (ดูรายละเอียด ข้อ 4.1.2)
3) อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน	23.04	บริษัทฯ	จดจำนองเป็นหลักประกันเงินกู้ยืม กับสถาบันการเงิน (ดูรายละเอียด ข้อ 4.1.4)
4) ที่ดินรอการพัฒนา	86.89	บริษัทฯ และบริษัทย่อย	จดจำนองเป็นหลักประกันเงินกู้ยืม กับสถาบันการเงิน (ดูรายละเอียด ข้อ 4.1.3)
5) สินทรัพย์ไม่มีตัวตน	3.60	บริษัทฯ	ไม่มี
รวมมูลค่าสุทธิตามบัญชี	868.71		

4.1.1 ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์

ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ ของกลุ่มบริษัทฯ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 มีมูลค่าสุทธิตามบัญชีในงบการเงินเท่ากับ 60.80 ล้านบาท โดยมีรายละเอียดดังนี้

ประเภท/ลักษณะทรัพย์สิน	มูลค่าสุทธิตามบัญชี (ล้านบาท) ณ 31 ธ.ค. 62	ลักษณะกรรมสิทธิ์ เป็นเจ้าของโดย	ภาระผูกพัน
1) ที่ดิน	27.38	บริษัทฯ	จดจำนองเป็นหลักประกัน เงินกู้ยืมกับสถาบันการเงิน ภาระคงเหลือ 1.50 ล้านบาท ¹
2) ส่วนปรับปรุงที่ดิน	4.98	บริษัทฯ	จดจำนองเป็นหลักประกัน เงินกู้ยืมกับสถาบันการเงิน ภาระคงเหลือ 1.50 ล้านบาท ¹

ประเภท/ลักษณะทรัพย์สิน	มูลค่าสุทธิตามบัญชี (ล้านบาท) ณ 31 ธ.ค. 62	ลักษณะกรรมสิทธิ์ เป็นเจ้าของโดย	ภาระผูกพัน
3) อาคารสำนักงาน	6.59	บริษัทฯ	จดจำนองเป็นหลักประกัน เงินกู้ยืมกับสถาบันการเงิน ภาระคงเหลือ 1.50 ล้านบาท ¹
4) เครื่องตกแต่ง ติดตั้ง และเครื่องใช้ สำนักงาน	2.63	บริษัทฯ	ไม่มี
5) อุปกรณ์ และเครื่องมือช่าง	0.18	บริษัทฯ	ไม่มี
6) ยานพาหนะ	1.45	บริษัทฯ	ไม่มี
7) ที่ดินทะเลสาบ-ดัดบัญชี	17.59	บริษัทฯ	จดจำนองเป็นหลักประกัน เงินกู้ยืมกับสถาบันการเงิน ²
รวมมูลค่าสุทธิตามบัญชี	60.80		

หมายเหตุ : ¹ เป็นหลักประกันในวงเงินสินเชื่อเดียวกัน

² เป็นหลักประกันในวงเงินสินเชื่อโครงการकुณาลัย จอย 2

4.1.2 ต้นทุนพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

ต้นทุนพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ของกลุ่มบริษัทฯ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 มีมูลค่าสุทธิตามบัญชีในงบการเงินเท่ากับ 694.38 ล้านบาท โดยมีรายละเอียด ดังนี้

ชื่อโครงการ	ประเภทสินทรัพย์	สถานที่ตั้ง	มูลค่าสุทธิตาม บัญชี ณ 31 ธ.ค. 62 (ล้านบาท)	ราคาประเมิน ¹ (ล้านบาท)	วันที่ประเมิน	ลักษณะ กรรมสิทธิ์เป็น เจ้าของโดย	ภาระผูกพัน (ล้านบาท)
คุณาลัย คอร์ทยาร์ด	แนวราบ บ้านเดี่ยว / บ้านแฝด / อาคาร พาณิชย์	โฉนดเลขที่ 178957 เลขที่ดิน 507 หน้าสำรวจ 23177 ตำบลพิมลราช อำเภอบางบัวทอง จังหวัดนนทบุรี	27.12	36.32 ¹	3 มกราคม 2563	บริษัทฯ	จำนวนเป็นหลักประกันกับเงินกู้ยืมกับ สถาบันการเงิน ภาระคงเหลือ 1.50 ล้าน บาท
คุณาลัย ซิมโฟนี	แนวราบ บ้านเดี่ยว	โฉนดเลขที่ 178956 เลขที่ดิน 56 หน้าสำรวจ 23176 ตำบลพิมลราช อำเภอบางบัวทอง จังหวัดนนทบุรี	11.28	15.70 ³	8 มกราคม 2563	บริษัทย่อย	จำนวนเป็นหลักประกันกับเงินกู้ยืมกับ สถาบันการเงิน ภาระคงเหลือ 0.78 ล้าน บาท
คุณาลัย บีกินส์	แนวราบ ทาวน์โฮม	โฉนดเลขที่ 178734 และ 178735 เลขที่ดิน 205 และ 206 หน้าสำรวจ 23146 และ 23147 ตำบลพิมลราช อำเภอบางบัวทอง จังหวัดนนทบุรี	16.84	20.34 ²	3 มกราคม 2563	บริษัทฯ	ไม่มี
คุณาลัย พอลเลน	แนวราบ บ้านเดี่ยว	โฉนดเลขที่ 26636 เลขที่ดิน 272 หน้าสำรวจ 1526 ตำบลพิมลราช อำเภอบางบัวทอง จังหวัดนนทบุรี	16.97	20.34 ²	3 มกราคม 2563	บริษัทย่อย	จำนวนเป็นหลักประกันกับเงินกู้ยืมกับ สถาบันการเงิน วงเงินรวมกับ คุณาลัย จอย
คุณาลัย จอย	แนวราบ บ้านเดี่ยว/ บ้านแฝด	โฉนดเลขที่ 191958 เลขที่ดิน 212 หน้าสำรวจ 25176 ตำบลพิมลราช อำเภอบางบัวทอง จังหวัดนนทบุรี	195.34	274.93 ⁴	8 มกราคม 2563	บริษัทฯ	จำนวนเป็นหลักประกันกับเงินกู้ยืมกับ สถาบันการเงิน ภาระคงเหลือ 64.16 ล้าน บาท
คุณาลัย บีกินส์ 2	แนวราบ ทาวน์โฮม	โฉนดเลขที่ 191960 เลขที่ดิน 221 หน้าสำรวจ 25178 ตำบลพิมลราช อำเภอบางบัวทอง จังหวัดนนทบุรี	130.48	138.49 ⁴	8 มกราคม 2563	บริษัทฯ	จำนวนเป็นหลักประกันกับเงินกู้ยืมกับ สถาบันการเงิน ภาระคงเหลือ 109.91 ล้าน บาท

ชื่อโครงการ	ประเภทสินทรัพย์	สถานที่ตั้ง	มูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ 31 ธ.ค. 62 (ล้านบาท)	ราคาประเมิน ⁵ (ล้านบาท)	วันที่ประเมิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์เป็น เจ้าของโดย	ภาระผูกพัน (ล้านบาท)
คุณาลัยจอยขอนแก่น314	แนวรwap บ้านเดี่ยว/ บ้านแฝด	โฉนดเลขที่ 15538 และ 87594 เลขที่ดิน 112 และ 1120 หน้าสำราจ 750 และ 4390 ตำบลบางพระ อำเภอเมืองฉะเชิงเทรา จังหวัด ฉะเชิงเทรา	154.09	163.55 ⁴	8 มกราคม 2563	บริษัทฯ	จำนองเป็นหลักประกันกับเงินกู้ยืมกับ สถาบันการเงินภาระคงเหลือ 96.51 ล้านบาท
คุณาลัยจอย2	แนวรwap บ้านเดี่ยว/ บ้านแฝด	โฉนดเลขที่ 192919 เลขที่ดิน 223 หน้าสำราจ 25238 ตำบลพิมลราช อำเภอบางบัวทอง จังหวัดนนทบุรี	142.26	278.39 ³	8 มกราคม 2563	บริษัทฯ	จำนองเป็นหลักประกันกับเงินกู้ยืมกับ สถาบันการเงินภาระคงเหลือ 227.20 ล้านบาท
รวม			694.38	948.06			

หมายเหตุ : ¹ ประเมินราคาโดย บริษัท อัลทิม่า แอปไพร์ซัล จำกัด โดยนายรัชชัย ดีถิสวัสดิ์เวทย์ ผู้ประเมินหลักชั้นวุฒิ วฒ. 269 ซึ่งเป็นบริษัทประเมินมูลค่าทรัพย์สินที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ("สำนักงาน ก.ล.ต.") โดยประเมินมูลค่าสินทรัพย์ของโครงการด้วยวิธีคิดจากมูลค่าคงเหลือ (Residual Method) และประเมินเพื่อวัตถุประสงค์สาธารณะ

² ประเมินราคาโดย บริษัท อัลทิม่า แอปไพร์ซัล จำกัด โดยนายรัชชัย ดีถิสวัสดิ์เวทย์ ผู้ประเมินหลักชั้นวุฒิ วฒ. 269 ซึ่งเป็นบริษัทประเมินมูลค่าทรัพย์สินที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ("สำนักงาน ก.ล.ต.") โดยประเมินมูลค่าสินทรัพย์ของโครงการด้วยวิธีเปรียบเทียบราคาตลาด (Market Approach) และประเมินเพื่อวัตถุประสงค์สาธารณะ

³ ประเมินราคาโดย บริษัท แอดวานซ์ แอปไพร์ซัล จำกัด โดยนายวิเศษ นัยตุม ผู้ประเมินหลักชั้นวุฒิ วฒ. 180 ซึ่งเป็นบริษัทประเมินมูลค่าทรัพย์สินที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ("สำนักงาน ก.ล.ต.") โดยประเมินมูลค่าสินทรัพย์ของโครงการด้วยวิธีเปรียบเทียบราคาตลาด (Market Approach) และประเมินเพื่อวัตถุประสงค์สาธารณะ

⁴ ประเมินราคาโดย บริษัท แอดวานซ์ แอปไพร์ซัล จำกัด โดยนายวิเศษ นัยตุม ผู้ประเมินหลักชั้นวุฒิ วฒ. 180 ซึ่งเป็นบริษัทประเมินมูลค่าทรัพย์สินที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ("สำนักงาน ก.ล.ต.") โดยประเมินมูลค่าสินทรัพย์ของโครงการด้วยวิธีคิดจากมูลค่าคงเหลือ (Residual Method) และประเมินเพื่อวัตถุประสงค์สาธารณะ

⁵ เรื่องการพิจารณาการด้อยค่าของต้นทุนการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ การพิจารณาการด้อยค่าตามหลักการมาตรฐานการบัญชี บริษัทฯ จะต้องหามูลค่าสุทธิที่จะได้รับ (วิธีที่คิดหาผลตอบแทนจากการพัฒนาโครงการเป็นหมู่บ้านจัดสรร) โดยหากมูลค่าสุทธิที่จะได้รับมีมูลค่าสูงกว่าราคาตามบัญชี ที่ดินของโครงการจะไม่ถูกพิจารณาด้วยค่า ซึ่งก่อนที่จะเริ่มพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทฯ บริษัทฯ จะจัดทำการประเมินความเป็นไปได้ทางการเงิน เพื่อประเมินผลตอบแทนจากการลงทุนอยู่แล้วเป็นรายโครงการ โดยหากผลตอบแทนของโครงการเหมาะสมก็จะเริ่มพัฒนา ดังนั้น ทุกโครงการที่ถูกบันทึกในรายการต้นทุนพัฒนาอสังหาริมทรัพย์จึงมีผลตอบแทนที่คาดหวังเป็นกำไรสุทธิในแต่ละโครงการ รวมทั้งในอดีตไม่มีข้อบ่งชี้ว่ามีขาดทุนจากการพัฒนาโครงการ จึงไม่มีโครงการใดของของบริษัทฯ ที่ถูกพิจารณาด้วยค่า

4.1.3 ที่ดินรอการพัฒนา

ที่ดินรอการพัฒนาของกลุ่มบริษัทฯ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 มีมูลค่าสุทธิตามบัญชีในงบการเงินเท่ากับ 86.89 ล้านบาท โดยมีรายละเอียด ดังนี้

รายการ	สถานที่ตั้ง	พื้นที่ (ไร่-งาน- ตร.ว.)	มูลค่า สุทธิ ตามบัญชี (ล้าน บาท)	ราคา ประเมิน (ล้านบาท)	วันที่ประเมิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์ เป็นเจ้าของโดย	ภาระผูกพัน (ล้านบาท)
ที่ดินเปล่า	โฉนดเลขที่ 178744 เลขที่ดิน 547 หน้าสำรวจ 23149 ตำบล พิมลราช อำเภอบางบัวทอง จังหวัดนนทบุรี	17-0-47.7	86.89	82.17 ¹	8 มกราคม 2563	บริษัทย่อย	จำนองเป็นหลักประกันกับเงินกู้ยืมกับ สถาบันการเงิน ภาระคงเหลือ 1.50 ล้านบาท

หมายเหตุ : ¹ประเมินราคาโดย บริษัท แอดวานซ์ แอปไพร์ซัล จำกัด โดยนายวิเศษ นุ้ยตูม ผู้ประเมินหลักชั้นวุฒิ วฒ. 180 ซึ่งเป็นบริษัทประเมินมูลค่าทรัพย์สินที่ได้รับความเห็นชอบจาก สำนักงาน ก.ล.ต. โดย
ประเมินมูลค่าสินทรัพย์ ด้วยวิธีเปรียบเทียบราคาตลาด (Market Approach) และประเมินเพื่อวัตถุประสงค์สาธารณะ

4.1.4 อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน

อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนของกลุ่มบริษัทฯ คือ สโมสรส่วนกลาง ซึ่งภายในมีห้องฟิตเนส สระว่ายน้ำ รวมถึงห้องออกกำลังกายอื่นๆ เพื่อเป็นการให้บริการและอำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้าในโครงการต่างๆ ของกลุ่มบริษัทฯ โดยผู้ให้บริการจะต้องชำระค่าใช้บริการแก่ผู้ให้บริการสโมสร ทั้งนี้ ตั้งแต่ปี 2561 บริษัทฯ ได้ทำสัญญาให้เช่าสโมสรกับบุคคลภายนอกรายหนึ่ง เพื่อให้เข้ามาเป็นผู้ให้บริการงานสโมสรให้แก่ลูกค้า โดยอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 มีมูลค่าสุทธิตามบัญชีในงบการเงินเท่ากับ 23.04 ล้านบาท

รายการ	พื้นที่ (ไร่-งาน- ตร.ว.)	มูลค่าสุทธิ ตามบัญชี (ล้านบาท)	ราคา ประเมิน (ล้าน บาท)	วันที่ประเมิน	ลักษณะ กรรมสิทธิ์ เป็นเจ้าของโดย	ภาระผูกพัน (ล้านบาท)
สโมสร	1-3-65	23.04	32.68 ¹	8 มกราคม 2563	บริษัทฯ	จำนองเป็นหลักประกัน กับเงินกู้ยืมกับสถาบัน การเงิน

หมายเหตุ : ¹ประเมินราคาโดย บริษัท แอดวานซ์ แอปไพร์ซ จำกัด โดยนายวิเศษ นัยตุม ผู้ประเมินหลักชั้นวุฒิ วฒ. 180 ซึ่งเป็นบริษัท ประเมินมูลค่าทรัพย์สินที่ได้รับความเห็นชอบจาก สำนักงาน ก.ล.ต. โดยประเมินมูลค่าสินทรัพย์วิธีคิดจากรายได้ (Income Approach) และประเมินเพื่อวัตถุประสงค์สาธารณะ

² กลุ่มบริษัทฯ ได้นำที่ดินและอาคารสโมสรไปจำนองเป็นหลักประกันวงเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน

4.1.5 สินทรัพย์ไม่มีตัวตน

สินทรัพย์ไม่มีตัวตนของกลุ่มบริษัทฯ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 มีสินทรัพย์ไม่มีตัวตนที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ จำนวน 3.60 ล้านบาท โดยมีรายละเอียด ดังนี้

(หน่วย:ล้านบาท)

รายการ	มูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธ.ค. 2562
ลิขสิทธิ์โปรแกรมคอมพิวเตอร์	3.60

นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้รับหนังสือสำคัญแสดงการจดทะเบียนเครื่องหมายการค้า “KUNALAI” ซึ่งมีรายละเอียด ดังนี้

รายการ	วันที่จดทะเบียน	ระยะเวลา
เครื่องหมายการค้า KUNALAI	1 สิงหาคม 2560	10 ปี และอาจต่ออายุได้ ทุก ๆ 10 ปี

4.1.6 สัญญากรรมธรรม์ประกันภัย

กลุ่มบริษัทฯ จัดให้มีการทำประกันภัยซึ่งคุ้มครองครอบคลุมบริเวณที่ตั้งสำนักงานใหญ่และสำนักงานขายของกลุ่มบริษัทฯ รวมถึงโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ต่างๆ ของกลุ่มบริษัทฯ โดยกลุ่มบริษัทฯ ได้จัดให้มีการทำประกันภัย และกำหนดให้บริษัทฯ เป็นผู้เอาประกันภัย เว้นแต่กรณีที่กลุ่มบริษัทฯ กู้ยืมเงินจากสถาบันการเงิน เพื่อพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ ผู้รับประกันจะระบุเป็นชื่อธนาคารผู้ให้กู้ในโครงการนั้นๆ

รายละเอียดกิจกรรมธรรม์ประกันภัยของกลุ่มบริษัทฯ สามารถสรุปได้ดังนี้

โครงการ	รายละเอียดสินทรัพย์ที่เอาประกันภัย/กรรมธรรม์	ระยะเวลาประกันภัย	ผู้รับประกันภัย	วงเงินประกันอัคคีภัย (ล้านบาท)
คุณาลัย คอร์ทยาร์ด	อาคารพาณิชย์ที่อยู่ระหว่างก่อสร้าง - ประกันอัคคีภัยสำหรับสิ่งปลูกสร้างไม่รวมฐานราก	1 ปี (13 ส.ค. 2562 – 13 ส.ค. 2563)	ธนาคารผู้ให้กู้ของโครงการ	45.06
คุณาลัย ซิมโฟนี	บ้านที่ก่อสร้างแล้วเสร็จ - ประกันอัคคีภัยสำหรับสิ่งปลูกสร้างไม่รวมฐานราก - ประกันภัยจากลมพายุ	1 ปี (28 ก.พ. 2562 – 29 ก.พ. 2563)	ธนาคารผู้ให้กู้ของโครงการ	12.79
	บ้านที่อยู่ระหว่างก่อสร้าง - ประกันอัคคีภัยสำหรับสิ่งปลูกสร้างไม่รวมฐานราก	1 ปี (28 ก.พ. 2562 – 28 ก.พ. 2563)	ธนาคารผู้ให้กู้ของโครงการ	22.21
คุณาลัย บีกินส์	บ้านที่ก่อสร้างแล้วเสร็จ - ประกันอัคคีภัยสำหรับสิ่งปลูกสร้างไม่รวมฐานราก - ประกันภัยจากลมพายุ	1 ปี (6 ก.ค. 2562 – 6 ก.ค. 2563)	บริษัทฯ	22.00
คุณาลัย พอลเลน	- ประกันอัคคีภัยสำหรับสิ่งปลูกสร้างไม่รวมฐานราก	1 ปี (21 มี.ค. 2562 – 21 มี.ค. 2563)	ธนาคารผู้ให้กู้ของโครงการ	12.00
คุณาลัย จอย	- ประกันอัคคีภัยสำหรับสิ่งปลูกสร้างไม่รวมฐานราก - ประกันภัยธรรมชาติต่างๆ	1 ปี (15 ก.พ. 2562 – 15 ก.พ. 2563)	ธนาคารผู้ให้กู้ของโครงการ	56.00
คุณาลัย จอย ออน 314	บ้านที่อยู่ระหว่างก่อสร้าง - ประกันอัคคีภัยสำหรับสิ่งปลูกสร้างไม่รวมฐานราก - ประกันภัยธรรมชาติต่างๆ	1 ปี (15 ก.ค. 2562 – 15 ก.ค. 2563)	ธนาคารผู้ให้กู้ของโครงการ	30.00
อาคารสำนักงานใหญ่และสโมสร	ประกันความเสี่ยงภัยทุกชนิดสำหรับทรัพย์สินต่างๆ ดังนี้	1 ปี (28 ก.ย. 2562 – 28 ก.ย. 2563)	บริษัทฯ	47.13

โครงการ	รายละเอียดสินทรัพย์ที่ เอาประกันภัย/กรมธรรม์	ระยะเวลา ประกันภัย	ผู้รับประกันภัย	วงเงินประกัน อัคคีภัย (ล้านบาท)
	<ul style="list-style-type: none"> - สิ่งปลูกสร้างไม่รวมฐานราก รวมส่วนปรับปรุงต่อเติมอาคาร - เครื่องตกแต่งติดตั้งเครื่องใช้ไฟฟ้าคอมพิวเตอร์และทรัพย์สินอื่นที่อยู่ภายในอาคาร - ที่จอดรถ - ระบบสาธารณูปโภคต่างๆ - ยกเว้น อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ทุกชนิดที่เครื่องย้ายได้ 			

4.2 สรุปสาระสำคัญของสัญญาอื่นที่เกี่ยวข้อง

4.2.1 สัญญาเช่าตึกสำนักงานขาย คุณาลัย ปิกินส์

สัญญา	สัญญาเช่าทาวนโฮม
คู่สัญญา	บริษัทฯ ("ผู้เช่า") กับ คู่สัญญา ("ผู้ให้เช่า")
ความสัมพันธ์ของคู่สัญญา	ไม่มีความสัมพันธ์กับบริษัทฯ
ทรัพย์สินที่เช่า	พื้นที่ชั้น 1 ชั้น 2 และพื้นที่จอดรถยนต์ของทาวนโฮม เลขที่ 221/14 ม.6 ตำบลพิมลราช อำเภอบางบัวทอง จังหวัด นนทบุรี
ระยะเวลาเช่า	1 ปี (เริ่ม 1 มกราคม 2562)
ราคาเช่า	15,789.47 บาทต่อเดือน (ราคารวมภาษีค่าเช่า 5%)
การชำระค่าเช่า	ชำระด้วยเช็คเป็นรายเดือน โดยชำระทุกวันที่ 1 ของเดือน
การเลิกสัญญา และการต่ออายุสัญญา	<ul style="list-style-type: none"> ■ ถ้าผู้เช่าประสงค์จะเลิกสัญญาเช่าฉบับนี้ก่อนครบกำหนดระยะเวลาตามสัญญานี้ ต้องแจ้งความประสงค์เป็นหนังสือให้ผู้ให้เช่าทราบล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 30 วัน ■ เมื่อสัญญาเช่าฉบับนี้ได้ครบอายุการเช่าแล้ว หากผู้เช่าประสงค์จะดำเนินการเช่าทรัพย์สินดังกล่าวนี้ต่อไปอีก ผู้ให้เช่าก็มีความยินดีที่จะดำเนินการต่ออายุสัญญาเช่าให้ โดยผู้เช่าต้องแจ้งความจำนงล่วงหน้าก่อนสิ้นระยะเวลาที่ระบุไว้ในสัญญานี้ไม่น้อยกว่า 30 วัน <p>เมื่อผู้เช่าได้ดำเนินการแจ้งความจำนงให้แก่ผู้ให้เช่าแล้ว และปรากฏว่าผู้ให้เช่ายอมรับก็ถือว่าสัญญาดังกล่าวต่ออายุการเชิออกโดยอาศัยเนื้อหาสาระแห่งการเช่าตามสัญญาฉบับเดิมนี้ แต่ถ้าผู้ให้เช่าไม่ประสงค์จะให้เช่าทรัพย์สินนี้ต่อไปอีก ก็ถือว่าสัญญาฉบับนี้สิ้นสุดลง</p>

4.2.2 สัญญาเช่าที่ดินและอาคารสโมสร

สัญญา	สัญญาเช่าที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง
คู่สัญญา	บริษัทฯ ("ผู้ให้เช่า") กับ คู่สัญญา ("ผู้เช่า")
ความสัมพันธ์ของคู่สัญญา	ไม่มีความสัมพันธ์กับบริษัทฯ
ทรัพย์สินที่เช่า	สโมสรของบริษัทฯ ตั้งอยู่ที่เลขที่ 819/2 ตำบลพิมลราช อำเภอบางบัวทอง จังหวัด นนทบุรี
ระยะเวลาเช่า	3 ปี (เริ่ม 1 มกราคม 2562)
การชำระค่าเช่า	ชำระค่าเช่าล่วงหน้าเป็นรายเดือน โดยชำระภายในวันที่ 5 ของเดือนนั้นๆ ในอัตรา 115,000 บาทต่อเดือน

	<p>ในกรณีที่มีการต่ออายุการเช่าออกไป คู่สัญญาตกลงกำหนดให้อัตราค่าเช่าสำหรับการเช่าที่ขยายออกไปเป็นดังนี้</p> <table><tr><td></td><td>ช่วงระยะเวลาการเช่าที่ขยายออกไป</td><td>อัตราค่าเช่าต่อเดือน</td></tr><tr><td>1</td><td>มกราคม 2565 - ธันวาคม 2566</td><td>115,000</td></tr><tr><td>2</td><td>มกราคม 2567 - ธันวาคม 2571</td><td>125,000</td></tr><tr><td>3</td><td>มกราคม 2572 - ธันวาคม 2576</td><td>135,000</td></tr><tr><td>4</td><td>มกราคม 2577 - ธันวาคม 2581</td><td>145,000</td></tr></table>		ช่วงระยะเวลาการเช่าที่ขยายออกไป	อัตราค่าเช่าต่อเดือน	1	มกราคม 2565 - ธันวาคม 2566	115,000	2	มกราคม 2567 - ธันวาคม 2571	125,000	3	มกราคม 2572 - ธันวาคม 2576	135,000	4	มกราคม 2577 - ธันวาคม 2581	145,000
	ช่วงระยะเวลาการเช่าที่ขยายออกไป	อัตราค่าเช่าต่อเดือน														
1	มกราคม 2565 - ธันวาคม 2566	115,000														
2	มกราคม 2567 - ธันวาคม 2571	125,000														
3	มกราคม 2572 - ธันวาคม 2576	135,000														
4	มกราคม 2577 - ธันวาคม 2581	145,000														
การเลิกสัญญา	<p>คู่สัญญาทั้งสองฝ่ายตกลงให้เหตุดังต่อไปนี้^๖เป็นเหตุเลิกสัญญานับนี้</p> <ul style="list-style-type: none">เมื่อครบกำหนดระยะเวลาการเช่า โดยไม่มีการต่ออายุการเช่า ให้สัญญานับนี้สิ้นสุดโดยทันทีคู่สัญญาทั้งสองฝ่ายตกลงเลิกสัญญานับนี้ โดยความตกลงดังกล่าวต้องทำเป็นหนังสือลงลายมือชื่อคู่สัญญาทั้งสองฝ่ายคู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งประสงค์ที่จะเลิกสัญญานับนี้ จะต้องแจ้งให้คู่สัญญาอีกฝ่ายหนึ่งทราบล่วงหน้าเป็นลายลักษณ์อักษร ไม่น้อยกว่า 60 วันเมื่อผู้เช่าได้ตกลงประณอมหนี้ หรือถูกศาลสั่งพิทักษ์ทรัพย์เด็ดขาด หรือถูกฟ้องเป็นบุคคลล้มละลาย หรือถูกศาลสั่งให้เป็นบุคคลล้มละลาย หรืออยู่ในขั้นตอนการเลิกบริษัท การชำระบัญชี หรือมีการร้องขอให้ฟื้นฟูกิจการของผู้เช่าต่อศาลและ/หรือหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้องเมื่อคู่สัญญาฝ่ายหนึ่งฝ่าฝืนไม่ปฏิบัติตามข้อตกลงที่ระบุไว้ในสัญญานับนี้ และ/หรือสัญญาเช่าเฟอร์นิเจอร์และวัสดุอุปกรณ์ (สัญญาเช่าเฟอร์นิเจอร์และวัสดุอุปกรณ์ในสโมสร ตามรายละเอียดข้อ 4.2.3) รวมถึงการผิดนัดไม่ชำระค่าเช่า และ/หรือเงินอื่นใดภายใต้สัญญานับนี้ และ/หรือสัญญาเช่าเฟอร์นิเจอร์และวัสดุอุปกรณ์ และไม่ปฏิบัติให้ถูกต้องภายใน 30 วันนับแต่วันที่^๖ได้รับแจ้งถึงเหตุแห่งการผิดนัดสัญญาดังกล่าวเป็นหนังสือจากคู่สัญญาอีกฝ่ายหนึ่งที่ได้ผิดสัญญา โดยคู่สัญญาฝ่ายที่ได้ผิดสัญญาอาจพิจารณาขยายระยะเวลาดังกล่าวได้ตามที่เห็นสมควร ทั้งนี้ การขยายระยะเวลาดังกล่าวย่อมไม่เสื่อมสิทธิที่จะเรียกเงินค่าเสียหายและ/หรือค่าใช้จ่ายอื่นใดอันพึงจะเรียกอันเนื่องมาจากการผิดนัดสัญญา <p>ทั้งนี้ การเลิกสัญญาไม่เป็นการตัดสิทธิคู่สัญญาฝ่ายใดๆ ในอันที่จะเรียกร้องค่าเสียหายจากการกระทำของคู่สัญญาอีกฝ่ายหนึ่งซึ่งเกิดขึ้นก่อนการเลิกสัญญาดังกล่าว</p>															

4.2.3 สัญญาเช่าเฟอร์นิเจอร์และวัสดุอุปกรณ์ในสโมสร

สัญญา	สัญญาเช่าเฟอร์นิเจอร์และวัสดุอุปกรณ์																
คู่สัญญา	บริษัท ("ผู้ให้เช่า") กับ คู่สัญญา ("ผู้เช่า")																
ความสัมพันธ์ของคู่สัญญา	ไม่มีความสัมพันธ์กับบริษัท																
ทรัพย์สินที่เช่า	เฟอร์นิเจอร์และอุปกรณ์ในสโมสร																
ระยะเวลาเช่า	3 ปี (เริ่ม 1 มกราคม 2562)																
การชำระค่าเช่า	<p>ชำระค่าเช่าล่วงหน้าเป็นรายเดือน โดยชำระภายในวันที่ 5 ของเดือนนั้นๆ ในอัตรา 115,000 บาทต่อเดือน และภาษีมูลค่าเพิ่มอัตราร้อยละ 7</p> <p>ในกรณีที่มีการต่ออายุการเช่าออกไป คู่สัญญาตกลงกำหนดให้อัตราค่าเช่าสำหรับการเช่าที่ขยายออกไปเป็นดังนี้</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th></th><th>ช่วงระยะเวลาการเช่าที่ขยายออกไป</th><th>อัตราค่าเช่าต่อเดือน</th></tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td><td>มกราคม 2565 - ธันวาคม 2566</td><td>115,000</td></tr> <tr> <td>2</td><td>มกราคม 2567 - ธันวาคม 2571</td><td>125,000</td></tr> <tr> <td>3</td><td>มกราคม 2572 - ธันวาคม 2576</td><td>135,000</td></tr> <tr> <td>4</td><td>มกราคม 2577 - ธันวาคม 2581</td><td>145,000</td></tr> </tbody> </table>			ช่วงระยะเวลาการเช่าที่ขยายออกไป	อัตราค่าเช่าต่อเดือน	1	มกราคม 2565 - ธันวาคม 2566	115,000	2	มกราคม 2567 - ธันวาคม 2571	125,000	3	มกราคม 2572 - ธันวาคม 2576	135,000	4	มกราคม 2577 - ธันวาคม 2581	145,000
	ช่วงระยะเวลาการเช่าที่ขยายออกไป	อัตราค่าเช่าต่อเดือน															
1	มกราคม 2565 - ธันวาคม 2566	115,000															
2	มกราคม 2567 - ธันวาคม 2571	125,000															
3	มกราคม 2572 - ธันวาคม 2576	135,000															
4	มกราคม 2577 - ธันวาคม 2581	145,000															
การเลิกสัญญา	<p>คู่สัญญาทั้งสองฝ่ายตกลงให้เหตุดังต่อไปนี้เป็นเหตุเลิกสัญญานับนี้</p> <ul style="list-style-type: none"> เมื่อครบกำหนดระยะเวลาการเช่า โดยไม่มีการต่ออายุการเช่า ให้สัญญานับนี้สิ้นสุดโดยทันที คู่สัญญาทั้งสองฝ่ายตกลงเลิกสัญญานับนี้ โดยความตกลงดังกล่าวต้องทำเป็นหนังสือลงลายมือชื่อคู่สัญญาทั้งสองฝ่าย คู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งประสงค์ที่จะเลิกสัญญานับนี้ จะต้องแจ้งให้คู่สัญญาอีกฝ่ายหนึ่งทราบล่วงหน้าเป็นลายลักษณ์อักษร ไม่น้อยกว่า 60 วัน เมื่อผู้เช่าได้ตกลงประณอมหนี้ หรือถูกศาลสั่งพิทักษ์ทรัพย์เด็ดขาด หรือถูกฟ้องเป็นบุคคลล้มละลาย หรือถูกศาลสั่งให้เป็นบุคคลล้มละลาย หรืออยู่ในขั้นตอนการเลิกบริษัท การชำระบัญชี หรือมีการร้องขอให้ฟื้นฟูกิจการของผู้เช่าต่อศาลและ/หรือหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้อง เมื่อคู่สัญญาฝ่ายหนึ่งฝ่าฝืนไม่ปฏิบัติตามข้อตกลงที่ระบุไว้ในสัญญานับนี้ และ/หรือสัญญาเช่าที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง (สัญญาเช่าที่ดินและอาคารสโมสร ตามรายละเอียดข้อ 4.2.2) รวมถึงการผิมนัดไม่ชำระค่าเช่า และ/หรือเงินอื่นใดภายใต้สัญญานับนี้ และ/หรือสัญญาเช่าที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง และไม่ปฏิบัติให้ถูกต้องภายใน 30 วันนับแต่วันที่ได้รับแจ้งถึงเหตุแห่ง 																

	<p>การผิวนัดสัญญาดังกล่าวเป็นหนังสือจากคู่สัญญาอีกฝ่ายหนึ่งที่มีได้ผิวนัดสัญญา</p> <p>ทั้งนี้ การเลิกสัญญาไม่เป็นการตัดสิทธิคู่สัญญาฝ่ายใด ในอันที่จะเรียกร้องค่าเสียหายจากการกระทำของคู่สัญญาอีกฝ่ายหนึ่งซึ่งเกิดขึ้นก่อนการเลิกสัญญาดังกล่าว</p>
--	--

4.2.4 สัญญารับเหมางานก่อสร้าง

สัญญา	สัญญางานก่อสร้างบ้านและสิ่งปลูกสร้าง
คู่สัญญา	บริษัท วิลล่า คุณาลัย จำกัด (“ผู้ว่าจ้าง”) กับ ผู้รับเหมาก่อสร้างของทั้งโครงการ หรือบางส่วน (“ผู้รับจ้าง”)
ความสัมพันธ์ของคู่สัญญา	ไม่มีความสัมพันธ์กับบริษัทฯ
ระยะเวลาตามสัญญา	ระยะเวลาประมาณ 12-18 เดือน
การชำระค่าจ้าง	<ul style="list-style-type: none"> ผู้ว่าจ้างจะแบ่งจ่ายเป็นงวด รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม ตามเอกสารแนบท้ายสัญญา ผู้ว่าจ้างจะต้องชำระเงินค่าจ้างหลังจากผู้รับจ้างทำการวางบิลภายในวันศุกร์ของทุกสัปดาห์ ซึ่งผู้ว่าจ้างจะทำการชำระค่าใช้จ่าย ภายในวันศุกร์ที่ 2 นับจากวันวางบิล หากผู้ว่าจ้างชำระค่าจ้างล่าช้าเกินกำหนด ผู้ว่าจ้างยินยอมให้ผู้รับจ้างปรับเงินค่าจ้างล่าช้า 1% ของจำนวนเงินที่ค้างจ่ายทั้งหมด
การรับประกันผลงาน	<ul style="list-style-type: none"> กรณีบ้านถูกจำหน่ายและโอนกรรมสิทธิ์ให้ผู้ซื้อได้ภายใน 90 วัน นับจากวันส่งมอบบ้าน ผู้รับจ้างจะรับประกันคุณภาพงานภายใน 1 ปี นับจากวันโอนกรรมสิทธิ์ให้ผู้ซื้อ กรณีบ้านยังจำหน่ายไม่ได้ภายในระยะเวลาที่กำหนดนับจากวันส่งมอบบ้าน ผู้รับจ้างจะรับประกันคุณภาพงานภายใน 1 ปี นับจากวันที่ผู้ว่าจ้างหรือตัวแทนตรวจรับงานซ่อมแซม กรณีบ้านถูกจำหน่ายและโอนกรรมสิทธิ์ให้ผู้ซื้อได้หลังจากระยะเวลาที่กำหนดนับจากวันส่งมอบบ้าน ผู้รับจ้างมีหน้าที่แก้ไขซ่อมแซมงานก่อสร้างและส่งมอบบ้านให้ผู้ซื้อ และจะรับประกันคุณภาพงานภายใน 1 ปี นับจากวันที่ผู้ว่าจ้างหรือตัวแทนตรวจรับงานซ่อมแซม

4.2.5 สัญญาเงินกู้ของโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

- โครงการकुณาลัย พราว

สัญญา	สัญญาเงินกู้ยืม
วันที่ทำสัญญา	24 มีนาคม 2557
คู่สัญญา	บริษัทฯ ("ผู้กู้" หรือ "ผู้รับสินเชื่อ") กับ สถาบันการเงินแห่งหนึ่ง ("ผู้ให้กู้" หรือ "ผู้ให้สินเชื่อ")
ความสัมพันธ์ของคู่สัญญา	ไม่มีความสัมพันธ์กับบริษัทฯ
วงเงินกู้	367,120,000 บาท
ดอกเบี้ย	MLR + ร้อยละ 1 ต่อปี
ภาระคงเหลือ ณ 31 ธันวาคม 2562	ไม่มี
การค้ำประกัน	ค้ำประกันโดย บริษัท วิลล่า วาณิช จำกัด นางประวีร์รัตน์ เทวอักษร และ นายकुณาท เทวอักษร
เงื่อนไขสำคัญของสัญญา	-

- โครงการकुณาลัย คอร์ทยาร์ด

สัญญา	สัญญาเงินกู้ยืม
วันที่ทำสัญญา	24 มีนาคม 2557
คู่สัญญา	บริษัทฯ ("ผู้กู้" หรือ "ผู้รับสินเชื่อ") กับ สถาบันการเงินแห่งหนึ่ง ("ผู้ให้กู้")
ความสัมพันธ์ของคู่สัญญา	ไม่มีความสัมพันธ์กับบริษัทฯ
วงเงินกู้	844,135,000 บาท
ดอกเบี้ย	MLR + ร้อยละ 1 ต่อปี
ภาระคงเหลือ ณ 31 ธันวาคม 2562	ไม่มี
การค้ำประกัน	ค้ำประกันโดย บริษัท วิลล่า วาณิช จำกัด นางประวีร์รัตน์ เทวอักษร และ นายकुณาท เทวอักษร
เงื่อนไขที่สำคัญสัญญา	<p>ผู้รับสินเชื่อสัญญาว่า ตลอดระยะเวลาที่ผู้รับสินเชื่อยังคงมีภาระหนี้ตามวงเงินสินเชื่ออยู่ ต่อผู้ให้สินเชื่อ ผู้รับสินเชื่อจะไม่กระทำการดังต่อไปนี้ เว้นแต่จะได้รับความยินยอมเป็นลายลักษณ์อักษรจากผู้ให้สินเชื่อ</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. ผู้รับสินเชื่อจะไม่ควบหรือรวมกับนิติบุคคลอื่นใด หรือดำเนินการใดๆ เพื่อให้มีการเลิกบริษัท การชำระบัญชี หรือการเลิกกิจการ 2. ผู้รับสินเชื่อจะไม่กระทำการเปลี่ยนแปลงในสิ่งซึ่งเป็นสาระสำคัญอย่างใดๆ เกี่ยวกับประเภทของกิจการที่ผู้รับสินเชื่อมุ่งหมายจะประกอบกิจการนั้นๆ 3. ผู้รับสินเชื่อจะต้องไม่ดำเนินการต่างๆ เพื่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงกรรมการผู้มีอำนาจลงนามแทนผู้รับสินเชื่อ และ/หรืออำนาจกรรมการผู้มีอำนาจลงนาม



	<p>แทนผู้รับสินเชื่อ รวมทั้งจะไม่ดำเนินการลดหรือเพิ่มทุนจดทะเบียน หรือทุนชำระแล้วของบริษัทผู้รับสินเชื่อ</p> <p>หมายเหตุ: บริษัทฯ ได้ขออนุญาต และได้รับการยินยอมจากสถาบันการเงินในการแก้ไขหรือเปลี่ยนแปลงที่เกี่ยวกับการดำเนินการเสนอขายหุ้นให้กับประชาชนทั่วไปเป็นครั้งแรก ได้แก่ การเพิ่มทุน การเปลี่ยนแปลงกรรมการผู้มีอำนาจลงนาม การแก้ไขหนังสือบริคณห์สนธิ การแก้ไขเพิ่มเติมวัตถุประสงค์และข้อบังคับของบริษัทฯ รวมถึงหนังสือสำคัญอื่นๆ การเปลี่ยนแปลงผู้ถือหุ้นและสัดส่วนการถือหุ้น ซึ่งเกี่ยวข้องกับเงื่อนไขสำคัญของสัญญาเงินกู้ในข้อ 3</p>
--	--

- โครงการคุณาถัย จอย

สัญญา	สัญญาเงินกู้ยืม
วันที่ทำสัญญา	22 กันยายน 2560
คู่สัญญา	บริษัทฯ ("ผู้กู้" หรือ "ผู้รับสินเชื่อ") กับ สถาบันการเงินแห่งหนึ่ง ("ผู้ให้กู้" หรือ "ผู้ให้สินเชื่อ")
ความสัมพันธ์ของคู่สัญญา	ไม่มีความสัมพันธ์กับบริษัทฯ
ดอกเบี้ย	MLR ต่อปี
วงเงินกู้	595,060,000 บาท
ภาระคงเหลือ ณ 31 ธันวาคม 2562	32,754,938.32 บาท
การค้ำประกัน	ค้ำประกันโดย นางประวีรัตน์ เทวอักษร และนายคุณา เทวอักษร
เงื่อนไขสำคัญของสัญญา	<p>ผู้รับสินเชื่อสัญญาว่า ตลอดระยะเวลาที่ผู้รับสินเชื่อยังคงมีภาระหนี้ตามวงเงินสินเชื่ออยู่ ต่อผู้ให้สินเชื่อ ผู้รับสินเชื่อจะไม่กระทำการดังต่อไปนี้ เว้นแต่จะได้รับความยินยอมเป็นลายลักษณ์อักษรจากผู้ให้สินเชื่อ</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. ความหรือรวมกับนิติบุคคลอื่น หรือจัดตั้งนิติบุคคลใดๆ เพื่อดำเนินการแทน หรือดำเนินการใดๆ เพื่อให้มีการเลิกบริษัท การชำระบัญชี หรือการเลิกกิจการ 2. เปลี่ยนแปลงโครงสร้างองค์กร ผู้ถือหุ้น สัดส่วนการถือหุ้น ผู้บริหารหลัก การบริหารองค์กร อำนาจในการดำเนินการจัดการองค์กร หรือสิ่งซึ่งเป็นสาระสำคัญอย่างใด เกี่ยวกับประเภทของกิจการที่ผู้รับสินเชื่อมุ่งหมายจะประกอบกิจการนั้นๆ 3. ดำเนินการใดๆ เพื่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงหนังสือรับรอง หนังสือบริคณห์สนธิ บัญชีรายชื่อผู้ถือหุ้น ข้อบังคับ วัตถุประสงค์ในการดำเนินกิจการของผู้รับสินเชื่อ กรรมการผู้มีอำนาจลงนามแทนผู้รับสินเชื่อ และ/หรืออำนาจกรรมการผู้มีอำนาจลงนามแทนผู้รับสินเชื่อ ผู้ถือหุ้นหรือสัดส่วนการถือหุ้น รวมทั้งจะไม่ดำเนินการลดหรือเพิ่มทุนจดทะเบียน หรือทุนชำระแล้วของบริษัทผู้รับสินเชื่อ ทั้งนี้ หากผู้รับสินเชื่อได้ให้ความยินยอมให้มีการแก้ไขเปลี่ยนแปลงเอกสารดังกล่าว ผู้รับสินเชื่อจะต้องแจ้งและจัดส่งเอกสารที่มีการแก้ไข เปลี่ยนแปลง

	<p>ฉบับใหม่ให้แก่ผู้ให้สินเชื่อภายใน 7 (เจ็ด) วัน นับแต่วันที่มีการแก้ไขเปลี่ยนแปลง</p> <p>4. ชำระหนี้หรือกระทำการใดๆ เพื่อให้กรรมการ ผู้ถือหุ้น ผู้ค้ำประกัน หรือผู้ให้หลักประกันได้รับชำระหนี้ หรือได้ทรัพย์สินของบริษัทไป ไม่ว่าโดยทางตรงหรือทางอ้อม จนกว่าผู้ให้สินเชื่อจะได้รับชำระหนี้ครบถ้วนแล้ว โดยผู้รับสินเชื่อจะต้องดำเนินการให้กรรมการ ผู้ถือหุ้น ผู้ค้ำประกัน หรือผู้ให้หลักประกันดังกล่าว เข้าทำข้อตกลงด้วยสิทธิซึ่งมีรายละเอียดและสาระสำคัญตามแบบฟอร์มที่ผู้ให้สินเชื่อกำหนด</p> <p>5. ก่อหนี้หรือภาระผูกพันใดๆ และนำทรัพย์สิน หรือรายได้ทั้งหมด หรือบางส่วน ไม่ว่าที่มีอยู่ในปัจจุบัน หรือจะมีในอนาคต ไม่เป็นหลักประกัน หรือภาระติดพัน หรือยินยอมให้ใช้เป็นหลักประกันหรือภาระติดพันกับบุคคลอื่นนอกเหนือจากผู้ให้สินเชื่อ</p> <p>6. ทำสัญญา ธุรกรรม หรือข้อตกลงใดๆ กับ "บุคคลเกี่ยวโยง" ตามความหมายที่ได้จำกัดความไว้ในประกาศตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย นอกจากเป็นการดำเนินการในทางการค้าปกติ หรือเป็นการดำเนินการกันตามราคาที่เป็นจริงจากกันอย่างเป็นธรรมในทางการค้าปกติ</p> <p>7. การกระทำใดๆ อันจะทำให้ผู้ให้สินเชื่อได้รับสิทธิโดยกว่าเจ้าหนี้หรือผู้ให้สินเชื่อรายอื่นใดของผู้รับสินเชื่อที่เป็นเจ้าหนี้ไม่มีประกัน และผู้รับสินเชื่อจะต้องดำเนินการทุกประการเพื่อให้สิทธิของผู้ให้สินเชื่อในการได้รับชำระหนี้ค้างชำระคืนภายใต้สัญญาสนับสนุนทางการเงินและข้อตกลงร่วมกันฉบับนี้ มีลำดับที่ไม่ด้อยไปกว่าสิทธิของเจ้าหนี้ที่ไม่มีประกันรายอื่นของผู้รับสินเชื่อ</p> <p>8. ขาย โอน ให้เช่า หรือจำหน่ายจ่ายโอนทรัพย์สินของผู้รับสินเชื่อไม่ว่าทั้งหมดหรือบางส่วน ไม่ว่าจะกระทำผ่านธุรกรรมครั้งเดียวหรือหลายธุรกรรม และไม่ว่าจะโดนสมัครใจหรือไม่ก็ตาม เว้นแต่จะเป็นการจำหน่ายจ่ายโอนทรัพย์สินหรือหลักประกันในโครงการอันเป็นการประกอบธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ของผู้รับสินเชื่อซึ่งจะต้องได้รับความยินยอมล่วงหน้าเป็นลายลักษณ์อักษรจากธนาคาร</p> <p>หมายเหตุ: บริษัทฯ ได้ขออนุญาต และได้รับการยินยอมจากสถาบันการเงินในการแก้ไขหรือเปลี่ยนแปลงที่เกี่ยวกับการดำเนินการเสนอขายหุ้นให้กับประชาชนทั่วไปเป็นครั้งแรก ได้แก่ การเพิ่มทุน การเปลี่ยนแปลงกรรมการผู้มีอำนาจลงนาม การแก้ไขหนังสือบริคณห์สนธิ การแก้ไขเพิ่มเติมวัตถุประสงค์และข้อบังคับของบริษัทฯ รวมถึงหนังสือสำคัญอื่นๆ การเปลี่ยนแปลงผู้ถือหุ้นและสัดส่วนการถือหุ้น ซึ่งเกี่ยวข้องกับเงื่อนไขสำคัญของสัญญาเงินกู้ในข้อ 2 และ ข้อ 3</p>
--	--

- โครงการคุณาสัย ปีกินส์ 2

สัญญา	สัญญาเงินกู้ยืม
-------	-----------------

วันที่ทำสัญญา	4 เมษายน 2562
คู่สัญญา	บริษัทฯ ("ผู้กู้" หรือ "ผู้รับสินเชื่อ") กับ สถาบันการเงินแห่งหนึ่ง ("ผู้ให้กู้" หรือ "ผู้ให้สินเชื่อ")
ความสัมพันธ์ของคู่สัญญา	ไม่มีความสัมพันธ์กับบริษัทฯ
ดอกเบี้ย	MLR - ร้อยละ 0.50 ต่อปี
วงเงินกู้	424,000,000 บาท
ภาระคงเหลือ ณ 31 ธันวาคม 2562	70,160,000 บาท
การค้ำประกัน	ค้ำประกันโดย นางประวีรรัตน์ เทวอักษร และนายคุณา เทวอักษร
เงื่อนไขสำคัญของสัญญา	เหมือนกับเงื่อนไขของโครงการคุณาลัย จอย

- โครงการคุณาลัย จอย ออน 314

สัญญา	สัญญาเงินกู้ยืม
วันที่ทำสัญญา	3 พฤษภาคม 2562
คู่สัญญา	บริษัทฯ ("ผู้กู้" หรือ "ผู้รับสินเชื่อ") กับ สถาบันการเงินแห่งหนึ่ง ("ผู้ให้กู้" หรือ "ผู้ให้สินเชื่อ")
ความสัมพันธ์ของคู่สัญญา	ไม่มีความสัมพันธ์กับบริษัทฯ
ดอกเบี้ย	MLR - ร้อยละ 0.75 ต่อปี
วงเงินกู้	275,000,000 บาท
ภาระคงเหลือ ณ 31 ธันวาคม 2562	71,697,566.53 บาท
การค้ำประกัน	ค้ำประกันโดย นางประวีรรัตน์ เทวอักษร และนายคุณา เทวอักษร
เงื่อนไขสำคัญของสัญญา	เหมือนกับเงื่อนไขของโครงการคุณาลัย จอย

- โครงการคุณาลัย จอย 2

สัญญา	สัญญาเงินกู้ยืม
วันที่ทำสัญญา	11 กรกฎาคม 2562
คู่สัญญา	บริษัทฯ ("ผู้กู้" หรือ "ผู้รับสินเชื่อ") กับ สถาบันการเงินแห่งหนึ่ง ("ผู้ให้กู้" หรือ "ผู้ให้สินเชื่อ")
ความสัมพันธ์ของคู่สัญญา	ไม่มีความสัมพันธ์กับบริษัทฯ
ดอกเบี้ย	MLR - ร้อยละ 0.75 ต่อปี
วงเงินกู้	822,000,000 บาท
ภาระคงเหลือ ณ 31 ธันวาคม 2562	139,997,640 บาท
การค้ำประกัน	ค้ำประกันโดย นางประวีรรัตน์ เทวอักษร และนายคุณา เทวอักษร
เงื่อนไขสำคัญของสัญญา	เหมือนกับเงื่อนไขของโครงการคุณาลัย จอย

4.3 นโยบายการลงทุนในบริษัทร่วมหรือบริษัทย่อย

บริษัทฯ มีนโยบายการลงทุนในบริษัทอื่นที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจหลักของบริษัทฯ เพื่อต่อยอดหรือขยายโอกาส รวมไปถึงถึงธุรกิจที่สนับสนุนหลัก เพื่อให้ดำเนินงานของกลุ่มบริษัทฯ มีความคล่องตัว และมีผลตอบแทนไปยังผู้ที่มีส่วนได้เสียเพิ่มขึ้น โดยมีรายละเอียดดังนี้

- บริษัทฯ จะลงทุนในกิจการของบริษัทที่มีวัตถุประสงค์ในการประกอบธุรกิจเช่นเดียวกับธุรกิจหลักของบริษัทฯ คือ ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
- บริษัทฯ จะร่วมลงทุนในบริษัทอื่นที่ทำธุรกิจที่มีความใกล้เคียงกัน หรือสอดคล้องกับธุรกิจของบริษัทฯ เพื่อส่งเสริมให้มีการดำเนินการที่จะก่อให้เกิดประโยชน์ร่วมกัน

การพิจารณาการลงทุนในบริษัทอื่นนั้นจะต้องได้รับความเห็นชอบและ/หรือการอนุมัติจากที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้น โดยจะต้องเป็นไปตาม กฎ ระเบียบ หรือกฎเกณฑ์ว่าด้วยการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งทรัพย์สินตามที่ได้ประกาศโดยตลาดหลักทรัพย์ฯ และสำนักงาน ก.ล.ต.

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทฯ และบริษัทย่อยไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายซึ่งอาจมีผลกระทบต่อทรัพย์สินของ บริษัทฯ และบริษัทย่อย ที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น ณ วันสิ้นปีบัญชีล่าสุด และไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายใดที่มีผลกระทบในเชิงลบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ

นอกจากนี้บริษัทฯ ไม่มีข้อพิพาทที่เกี่ยวข้องกับการทุจริตคอร์รัปชัน และการดำเนินธุรกิจที่ส่งผลกระทบต่อสังคม และสิ่งแวดล้อมอย่างมีนัยสำคัญแต่ประการใด

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไปของบริษัท

บริษัทที่ออกหลักทรัพย์	:	บริษัท วิลล่า คุณาลัย จำกัด (มหาชน)
เลขทะเบียนบริษัท	:	0107562000025
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	:	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	เลขที่ 819 หมู่ที่ 7 ตำบลพิมลราช อำเภอบางบัวทอง จังหวัดนนทบุรี 11110
โทรศัพท์	:	02-834-4938-40
โทรสาร	:	02-834-4954
เว็บไซต์	:	www.kunalai.co.th
E-Mail	:	info@kunalai.co.th
ทุนจดทะเบียน	:	300,000,000 บาท (สามร้อยล้านบาทถ้วน)
ทุนที่ออกและเรียกชำระแล้ว	:	300,000,000 บาท (สามร้อยล้านบาทถ้วน)
มูลค่าหุ้นที่ตราไว้ต่อหุ้น	:	0.50 บาท (ห้าสิบบatangค์)

6.2 ข้อมูลทั่วไปของบริษัทย่อย

บริษัทที่ออกหลักทรัพย์	:	บริษัท วิลล่า วาณิช จำกัด
เลขทะเบียนบริษัท	:	0125557002692
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	:	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	เลขที่ 819 หมู่ที่ 7 ตำบลพิมลราช อำเภอบางบัวทอง จังหวัดนนทบุรี 11110
โทรศัพท์	:	02-834-4938-40
โทรสาร	:	02-834-4954
ทุนจดทะเบียน	:	80,000,000 บาท (แปดสิบล้านบาทถ้วน)
ทุนที่ออกและเรียกชำระแล้ว	:	80,000,000 บาท (แปดสิบล้านบาทถ้วน)
มูลค่าหุ้นที่ตราไว้ต่อหุ้น	:	100 บาท (หนึ่งร้อยบาท)

6.3 ข้อมูลของบุคคลอ้างอิงอื่นๆ

นายทะเบียนหลักทรัพย์	:	บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เลขที่ 93 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์ : 02-009-9000 โทรสาร : 02-009-9991
----------------------	---	--

ผู้สอบบัญชี : บริษัท ไฟว์ชวอเตอร์ไฮส คิวเปอร์ส เอปีเอส จำกัด
เลขที่ 179/74-80 ถนนสาทรใต้ แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร
กรุงเทพมหานคร 10120
โทรศัพท์ : 0-2344-1000
โทรสาร : 0-2286-4440

ผู้ตรวจสอบภายใน : บริษัท พีแอนด์แอล อินเทอร์เน็ต ออดิท จำกัด
เลขที่ 73/290-294 เดอะฟิฟท์ อเวนิว อาคารบี ชั้น 21
ถนนกรุงเทพ-นนทบุรี ตำบลบางเขน อำเภอเมือง จังหวัดนนทบุรี 11000
โทรศัพท์ : 02-526-6100
โทรสาร : 02-526-0300

