

ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท วิลล่า คุณาลัย จำกัด (มหาชน) หรือ (“บริษัท”) จัดทะเบียนจัดตั้งขึ้นตั้งแต่ปี 2550 โดยนางประวีรัตน์ เทวอักษร และนายคุณา เทวอักษร เพื่อประกอบธุรกิจการพัฒนาส่งหาริมทรัพย์แนวราบเพื่อขาย ได้แก่ บ้านเดี่ยว, บ้านแฝด, และทาวน์โฮม 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 ดำเนินการพัฒนานี้จะเน้นอยู่ในพื้นที่อำเภอบางบัวทอง จังหวัดนนทบุรี ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทฯ สามารถปิดโครงการได้แล้ว 6 โครงการ มีโครงการที่อยู่ในระหว่างการดำเนินการ 6 โครงการ

1.1 วิสัยทัศน์ พันธกิจ เป้าหมายการดำเนินธุรกิจ และกลยุทธ์

วิสัยทัศน์ (Vision)

เป็นอันดับหนึ่งในตลาดของธุรกิจการพัฒนาส่งหาริมทรัพย์แนวราบเพื่อขายในเขตปริมณฑล 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 และชื่อเสียงที่สั่งสมมาจากความสำเร็จในการพัฒนาเมืองที่อยู่อาศัยบนทำเลถนนหน่วรี ไปต่อยอดเพื่อพัฒนาโครงการบ้านจัดสรรภายใต้แนวคิด “สุขใจอยู่บ้านชานเมือง” ในทำเลอื่นให้ครบ 4 ทิศ รอบกรุงเทพมหานคร¹

เป้าหมายการดำเนินธุรกิจ 3-5 ปี

บริษัทฯ ได้วางแผนรอบรับธุรกิจไปอีก 4-5 ปีข้างหน้า (ปี 2564-2568) โดยการวางกลยุทธ์ในการหาที่ดินเพิ่ม เพื่อรองรับการพัฒนาโครงการใหม่ๆ โดย ตั้งเป้าการเติบโตประมาณ 15-20% และยังคงมุ่งเน้นพัฒนาโครงการบ้านจัดสรร ภายใต้แนวคิด “สุขใจอยู่บ้านชานเมือง” ในทุกทำเลให้ครบ 4 ทิศ รอบกรุงเทพมหานคร (เหนือ, ใต้, ตะวันออก, ตะวันตก) ตามนโยบายและวิสัยทัศน์ที่บริษัทฯ วางไว้ โดยขณะนี้ บริษัทฯ อยู่ระหว่างการวางแผนศึกษาการลงทุนพัฒนาโครงการ ที่อยู่อาศัยแนวราบในทิศที่ 3 และ ทิศที่ 4 คือโซนทิศเหนือ และทิศใต้จากปัจจุบันบริษัทฯ มีโครงการใน 2 ทิศรอบกรุงเทพฯ ได้แก่ ทิศตะวันตกของกรุงเทพฯ คือในโซนพื้นที่บางบัวทอง และทิศตะวันออกของกรุงเทพฯ คือในโซน จังหวัดฉะเชิงเทรา ซึ่งทั้ง 2 โซนดังกล่าวถือว่าประสบความสำเร็จและได้รับการตอบรับจากผู้บริโภค เป็นจำนวนมาก

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังคงเน้นกลยุทธ์การตลาด ภายใต้วิถีชีวิตที่เปลี่ยนไป และทำให้เกิดวิถีการทำงานแนวใหม่ที่เรียกว่าที่อยู่อาศัยแบบ “everything at home” ทุกสิ่งเกิดขึ้นที่บ้าน เพื่อตอบโจทย์ความต้องการของกลุ่มผู้บริโภค และรองรับกับสถานการณ์ในปัจจุบัน โดยเน้นทำการสำรวจให้รู้ถึงความต้องการของคนในพื้นที่นั้นๆ เพื่อออกแบบและพัฒนาสินค้าของโครงการ เพิ่มความหลากหลายให้ตรงตามความต้องการมากที่สุด ทั้งนี้ บริษัทฯ เชื่อว่าหาก KUN พัฒนาโครงการบ้านจัดสรรแนวราบได้ครบ 4 ทิศ รอบกรุงเทพฯ จะส่งผลให้บริษัทฯ มีอัตราการเติบโตเฉลี่ยต่อปี 15-20%

1.2 การเปลี่ยนแปลงและการพัฒนาที่สำคัญ

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจการพัฒนาส่งหาริมทรัพย์เพื่อขาย โดยมีความชำนาญในพื้นที่เขตอำเภอบางบัวทอง นำทีมการบริหารโดย นางประวีร์รัตน์ เทวอักษร ร่วมกับทีมงานที่มีความชำนาญ และมีประสบการณ์ในการพัฒนาส่งหาริมทรัพย์ โดยบริษัทฯ มีประวัติความเป็นมาดังนี้

¹ หมายเหตุ: 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 (โครงการนำร่อง) นอกพื้นที่อำเภอบางบัวทอง จังหวัดนนทบุรี

เดือน / ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ
ปี 2550	
สิงหาคม 2550	เมื่อวันที่ 30 สิงหาคม 2550 บริษัท วิลล่า คุนาลัย จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ” หรือ (“KUN”) จัดตั้งขึ้นด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มต้น 20 ล้านบาท มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เป็นจำนวน 200,000 หุ้น จัดตั้งโดยนางประวีรัตน์ เทวอักษร และนายคุณา เทวอักษร โดยมีวัตถุประสงค์เริ่มแรกคือการประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทบ้านจัดสรรพร้อมที่ดินเพื่อขาย
ตุลาคม 2550	บริษัทฯ ได้เริ่มพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เป็นโครงการแรก ภายใต้โครงการชื่อ “วิลล่า คุนาลัย 1” โดยมีลักษณะโครงการเป็น บ้านเดี่ยว บ้านแฝด และอาคารพาณิชย์ จำนวน 182 หลัง มูลค่าโครงการ 447 ล้านบาท (ปิดโครงการเมื่อเดือนสิงหาคม 2556)
ปี 2552	
พฤศจิกายน 2552	บริษัทฯ ได้เริ่มพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์โครงการที่ 2 ภายใต้โครงการชื่อ “วิลล่า คุนาลัย 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 คุนาลัย 3” โดยมีลักษณะโครงการเป็น บ้านเดี่ยว และบ้านแฝด จำนวน 57 หลัง มูลค่าโครงการ 199 ล้านบาท (ปิดโครงการเมื่อเดือนสิงหาคม 2557)
ปี 2556	
มีนาคม 2556	บริษัทฯ ได้เริ่มพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์โครงการที่ 4 ภายใต้โครงการชื่อ “คุนาลัย พราว” โดยมีลักษณะโครงการเป็นบ้านเดี่ยว จำนวน 134 หลัง มูลค่าโครงการ 416 ล้านบาท (ปิดโครงการเมื่อเดือนมิถุนายน 2560)
ปี 2557	
มกราคม 2557	บริษัทฯ ได้เริ่มพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์โครงการที่ 5 ภายใต้โครงการชื่อ “คุนาลัย คอร์ต ยาร์ด” โดยมีลักษณะโครงการเป็นบ้านเดี่ยว บ้านแฝด และอาคารพาณิชย์ จำนวน 261 หลัง มูลค่าโครงการ 899 ล้านบาท
มีนาคม 2557	บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนอีกจำนวน 110 ล้านบาท ทำให้บริษัทฯ มีทุนจดทะเบียนชำระแล้วทั้งสิ้นจำนวน 150 ล้านบาท มูลค่าที่ตราไว้เป็นหุ้นละ 100 บาท เป็นจำนวน 1,500,000 หุ้น

เดือน / ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ																																																			
	<p>โดยการเพิ่มทุนในครั้งนี้ จะเป็นการเพิ่มทุนเพื่อขายให้ผู้ถือหุ้นเดิม โดยผู้ถือหุ้นเดิมสละการใช้สิทธิเพิ่มทุน จึงมีการขายหุ้นให้กับบริษัท คุณาลัย ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (เดิมเคยเป็นบริษัทของฝั่งตระกูลสังขวณิช แต่ปัจจุบันบริษัทดังกล่าวเป็นบริษัทย่อยของบริษัท เสนาดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) และบริษัทดังกล่าวเปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท เสนาวิช 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>นายณรงค์เดช สายพรชัย</td><td>5.00</td><td>นายณรงค์เดช 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	นายณรงค์เดช สายพรชัย	5.00	นายณรงค์เดช 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																																																	
นายณรงค์เดช สายพรชัย	5.00	นายณรงค์เดช สายพรชัย	5.00																																																	
บริษัท คุณาลัย ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด	-	บริษัท คุณาลัย ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด	52.00																																																	
รวม	100.00	รวม	100.00																																																	
ปี 2558																																																				
กุมภาพันธ์ 2558	บริษัทฯ ได้เริ่มพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์โครงการที่ 6 ภายใต้โครงการชื่อ “คุณาลัย ชิมโฟนี” โดยมีลักษณะโครงการเป็นบ้านเดี่ยว จำนวน 90 หลัง มูลค่าโครงการ 416 ล้านบาท																																																			
กุมภาพันธ์ 2558	บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียน 10 ล้านบาท ทำให้บริษัทฯ มีทุนจดทะเบียนชำระแล้วทั้งสิ้นจำนวน 160 ล้านบาท มูลค่าที่ตราไว้เป็นหุ้นละ 100 บาท เป็นจำนวน 1,600,000 หุ้น																																																			
กันยายน 2558	บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียน 5 ล้านบาท ทำให้บริษัทฯ มีทุนจดทะเบียนชำระแล้วทั้งสิ้นจำนวน 165 ล้านบาท มูลค่าที่ตราไว้เป็นหุ้นละ 100 บาท เป็นจำนวน 1,650,000 หุ้น																																																			
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 โดยจุดประสงค์การลงทุนครั้งนี้เป็นการลงทุนเพื่อเพิ่มศักยภาพของบริษัทฯ</p> <table><tr><th rowspan="2">รายชื่อผู้ถือหุ้นของ VV</th><th>ก่อนขาย</th><th>หลังขาย</th></tr><tr><th>ถือหุ้น (ร้อยละ)</th><th>ถือหุ้น (ร้อยละ)</th></tr><tr><td>นางประวีรัตน์ เทวอักษร</td><td>50.00</td><td>1.00</td></tr></table>				รายชื่อผู้ถือหุ้นของ VV	ก่อนขาย	หลังขาย	ถือหุ้น (ร้อยละ)	ถือหุ้น (ร้อยละ)	นางประวีรัตน์ เทวอักษร	50.00	1.00																																								
รายชื่อผู้ถือหุ้นของ VV	ก่อนขาย	หลังขาย																																																		
	ถือหุ้น (ร้อยละ)	ถือหุ้น (ร้อยละ)																																																		
นางประวีรัตน์ เทวอักษร	50.00	1.00																																																		

เดือน / ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ			
	นายกฤษhek คังขวณิข	8.00	-	
	นายภูษิต คังขวณิข	8.00	-	
	นายไพศาล คังขวณิข	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 คังขวณิข	-	นายไพศาล คังขวณิข	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 259 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 วิสต้า 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>นางประวีร์ณี เทวอักษร</td><td>47.20</td><td>นางประวีร์ณี 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 ศังขวณิช</td><td>5.00</td><td>นายไพศาล ศังขวณิช</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>วิสต้า อินเวสเมนต์ ลิมิตเต็ด</td><td>0.00</td><td>วิสต้า อินเวสเมนต์ ลิมิตเต็ด</td><td>11.11</td></tr><tr><td>ผู้ถือหุ้นอื่นที่ไม่ได้มีความสัมพันธ์กับครอบครัวนางประวีร์ณี เทวอักษร</td><td>23.80</td><td>ผู้ถือหุ้นอื่นที่ไม่ได้มีความสัมพันธ์กับครอบครัวนางประวีร์ณี 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)	นางประวีร์ณี เทวอักษร	47.20	นางประวีร์ณี เทวอักษร	41.96	นายคุณา เทวอักษร	7.00	นายคุณา เทวอักษร	6.22	นายณรงค์เดช สายพรชัย	5.00	นายณรงค์เดช สายพรชัย	4.44	นายไพศาล ศังขวณิช	5.00	นายไพศาล ศังขวณิช	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	วิสต้า อินเวสเมนต์ ลิมิตเต็ด	0.00	วิสต้า อินเวสเมนต์ ลิมิตเต็ด	11.11	ผู้ถือหุ้นอื่นที่ไม่ได้มีความสัมพันธ์กับครอบครัวนางประวีร์ณี เทวอักษร	23.80	ผู้ถือหุ้นอื่นที่ไม่ได้มีความสัมพันธ์กับครอบครัวนางประวีร์ณี เทวอักษร	21.16	รวม	100.00	รวม	100.00
ก่อนการเพิ่มทุน (26 ธันวาคม 2560)		ภายหลังการเพิ่มทุน (29 มีนาคม 2560)																																															
รายชื่อผู้ถือหุ้น	ถือหุ้น (ร้อยละ)	รายชื่อผู้ถือหุ้น	ถือหุ้น (ร้อยละ)																																														
นางประวีร์ณี เทวอักษร	47.20	นางประวีร์ณี เทวอักษร	41.96																																														
นายคุณา เทวอักษร	7.00	นายคุณา เทวอักษร	6.22																																														
นายณรงค์เดช สายพรชัย	5.00	นายณรงค์เดช สายพรชัย	4.44																																														
นายไพศาล ศังขวณิช	5.00	นายไพศาล ศังขวณิช	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																																														
วิสต้า อินเวสเมนต์ ลิมิตเต็ด	0.00	วิสต้า อินเวสเมนต์ ลิมิตเต็ด	11.11																																														
ผู้ถือหุ้นอื่นที่ไม่ได้มีความสัมพันธ์กับครอบครัวนางประวีร์ณี เทวอักษร	23.80	ผู้ถือหุ้นอื่นที่ไม่ได้มีความสัมพันธ์กับครอบครัวนางประวีร์ณี เทวอักษร	21.16																																														
รวม	100.00	รวม	100.00																																														
ตุลาคม 2560	บริษัทฯ ได้เริ่มพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์โครงการ 8 ภายใต้โครงการชื่อ “คุณาลัย พอลเลน” โดยมีลักษณะโครงการเป็นบ้านเดี่ยว จำนวน 42 หลัง มูลค่าโครงการ 166 ล้านบาท																																																
กันยายน 2560	บริษัทฯ เริ่มใช้ระบบการวางแผนทรัพยากรทางธุรกิจขององค์กรโดยรวม (Enterprise Resource Planning :ERP) เพื่อประสิทธิภาพในการบริหารจัดการของบริษัทฯ																																																
ธันวาคม 2560	ได้รับรางวัลโครงการอสังหาริมทรัพย์ดีเด่น โดย บจก. เอเจนซี ฟอว์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส ได้มอบรางวัลโครงการที่อยู่อาศัยดีเด่น ประจำปี 2560 ให้กับโครงการที่ดี มีคุณภาพ คำนึงถึงโครงการคุณาลัย คอร์ทยาร์ด ได้รับรางวัล อันดับ 1 ในประเภทบ้านเดี่ยวราคาปานกลาง																																																
ปี 2561																																																	
สิงหาคม 2561	บริษัทฯ ได้เริ่มพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์โครงการที่ 9 ภายใต้โครงการชื่อ “คุณาลัย จอย” โดยมีลักษณะโครงการเป็นบ้านเดี่ยว และบ้านแฝด จำนวน 229 หลัง มูลค่าโครงการ 836 ล้านบาท																																																

เดือน / ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ
ปี 2562	
กุมภาพันธ์ 2562	วันที่ 27 กุมภาพันธ์ 2562 บริษัทฯ เปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้จากหุ้นละ 100 บาท เป็นมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1.00 บาท และได้แปลงสภาพจากบริษัทจำกัด เป็น บริษัทจำกัดมหาชน
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)
ปี 2563	
มีนาคม 2563	เปิดโครงการใหม่ภายใต้โครงการชื่อ “คุณาลัย พรีเมียม” จังหวัดนนทบุรี มีลักษณะโครงการเป็นบ้านเดี่ยว และบ้านแฝด จำนวน 411 หลัง มูลค่าโครงการ 1,500 ล้านบาท
เมษายน 2563	เปิดโครงการใหม่ภายใต้โครงการชื่อ “คุณาลัย ปีกินส์ 2” จังหวัดนนทบุรี มีลักษณะโครงการเป็นทาวน์โฮม และอาคารพาณิชย์ จำนวน 363 หลัง มูลค่าโครงการ 826 ล้านบาท

ภาพรวมการประกอบธุรกิจ

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

กลุ่มบริษัทฯ จะพัฒนาโครงการขนาดเล็ก – กลาง โดยเฉลี่ยมีเนื้อที่โครงการประมาณ 8 – 73 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 โดยระหว่างการผ่อนดาวน์ยังสามารถติดต่อกับทางสถาบัน

การเงินเพื่อเตรียมตัวอนุมัติสินเชื่ออีกด้วย 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 ทาวน์เฮาส์ และอาคารพาณิชย์ โดยเน้นการพัฒนาโครงการในจังหวัดนนทบุรี บริษัทฯ มีสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 98.50

สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัท บริษัทย่อย

บริษัทย่อย	ร้อยละการถือหุ้นของบริษัท	การประกอบธุรกิจ
บริษัท วิลล่า วาณิช จำกัด	98.50	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์

ผังโครงสร้างการถือหุ้นของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563



1.4 ความสัมพันธ์ และการดำเนินธุรกิจของบริษัทของผู้ถือหุ้นรายใหญ่ที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์กับบริษัทฯ และบริษัทย่อย

กรรมการและผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ได้ดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการ และ/หรือเป็นผู้ถือหุ้นในบริษัทที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ โดยมีรายละเอียดของบริษัทที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ตามที่สรุปดังต่อไปนี้

บริษัท	ลักษณะประกอบธุรกิจ	คุณประวิรัตน์ เทวอักษร		คุณคุณา เทวอักษร		คุณปฎิญา เทวอักษร		คุณไพศาล ตั้งชวนิช	
		เป็น กรรมการ	ถือหุ้น	เป็น กรรมการ	ถือหุ้น	เป็น กรรมการ	ถือหุ้น	เป็น กรรมการ	ถือหุ้น
บจก. ริเวียร่า พร็อพเพอร์ตี้	ถือลงทุนระยะยาวในที่ดินของ ครอบครัวเทวอักษร				10.38%	/	10.38%		
บจก. กาญจนา พร็อพเพอร์ตี้	ถือลงทุนระยะยาวในที่ดินของ ครอบครัวเทวอักษร				10.38%	/	10.38%		
บจก. ศรีสมานพร็อพเพอร์ตี้	ถือลงทุนระยะยาวในที่ดินของ ครอบครัวเทวอักษร และให้เช่าที่ดิน ทำสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ				10.38%	/	10.38%		
บจก. ธนบุรี พร็อพเพอร์ตี้	ถือลงทุนระยะยาวในที่ดินของ ครอบครัวเทวอักษร				10.38%	/	10.38%		
บจก. คาร์นิวัล	ถือลงทุนระยะยาวในที่ดินและ ทรัพย์สินของครอบครัวเทวอักษร และประกอบธุรกิจสนามฝึกซ้อม กอล์ฟ และทำตลาดให้เช่า				10.38%		10.38%		
บจก. กาญจนาพัฒนา	ให้เช่าที่ดิน และอาคารของ ครอบครัวเทวอักษร				10.38%		10.38%		

บริษัท	ลักษณะประกอบธุรกิจ	คุณประวีรัตน์ เทวอักษร		คุณคุณา เทวอักษร		คุณปริญญญา เทวอักษร		คุณไพศาล ศังขวณิช	
		เป็น กรรมการ	ถือหุ้น	เป็น กรรมการ	ถือหุ้น	เป็น กรรมการ	ถือหุ้น	เป็น กรรมการ	ถือหุ้น
บจก. เทววรรณ	ถือลงทุนระยะยาวในที่ดินของ ครอบครัวเทวอักษร และให้เช่าที่ดิน ทำลานจอดรถ				10.38%		10.38%		
บจก. เซนเทนเนียล แคปปิตอล	ถือลงทุนระยะยาวในที่ดินของ ครอบครัวเทวอักษร				10.38%		10.38%		
บจก. ที.ยู.เค.แลนด์ ¹	ถือลงทุนระยะยาวในทรัพย์สินซึ่ง เป็นทรัพย์สินมรดกของครอบครัว ของคุณปริญญญา 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 โดย อยู่ในระหว่างปิดบริษัท หลังจาก ขายบ้านที่ยังเหลืออยู่หมด		7.00%						11.00%
บจก. คุณาวลัย ²	ลงทุนและถือหุ้นในบมจ. วิลล่า คุณาลัย และปล่อยอสังหาริมทรัพย์ เพื่อเช่า เช่น อาคารพาณิชย์ เป็นต้น		30.00%	/	30.00%				

บริษัท	ลักษณะประกอบธุรกิจ	คุณประวีรัตน์ เทวอักษร		คุณคุณา เทวอักษร		คุณปริญญญา เทวอักษร		คุณไพศาล ตั้งขวณิช	
		เป็น กรรมการ	ถือหุ้น	เป็น กรรมการ	ถือหุ้น	เป็น กรรมการ	ถือหุ้น	เป็น กรรมการ	ถือหุ้น
บจก. บ้านชมพู ²	ถือครองที่ดินพร้อมให้เช่าทำตลาด ที่จ.นนทบุรี	/	100.00%						
บจก. อาร์.เอ็ม.พรีอเพอร์ตี ²	ตั้ง ใน ปี 2530 พัฒน อสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย แต่เกิด วิกฤตเศรษฐกิจปี 2540 ทำให้บริษัท ต้องเข้าสู่แผนฟื้นฟูฯ โดยปัจจุบัน บริษัทไม่ได้ทำธุรกรรมที่สร้างรายได้ และอยู่ระหว่างการดำเนินการปิด บริษัท								
บจก. อาร์.เอ็ม.โฮลดิ้ง	บริษัทโฮลดิ้งที่ลงทุนในหุ้น (ถือหุ้น บจก. อาร์.เอ็ม.พรีอเพอร์ตี ² 34.29%)		5.00%						5.00%

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

² กลุ่มบริษัทนี้ และบริษัทฯ ได้จัดทำสัญญาข้อตกลงทางธุรกิจ (สัญญาไม่ทำธุรกิจแข่งขันกับบริษัทฯ) ขึ้น เพื่อเป็นการป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์ที่อาจเกิดขึ้น ซึ่งมีเปิดเผยในหัวข้อนโยบาย หรือ มาตรการการจัดความขัดแย้งทางผลประโยชน์

ทั้งนี้ สามารถสรุปเป็นกลุ่มบริษัทใหญ่ๆ ได้ 3 กลุ่ม ดังนี้

- กลุ่มบริษัทผัสดรอปครัวเทวอักษร ซึ่งเป็นกลุ่มบริษัทที่เน้นถือครองที่ดินของครอบครัวเทวอักษรเอง ได้แก่ บจก. ริเวียร่า พร็อพเพอร์ตี้ บจก. กาญจนา พร็อพเพอร์ตี้ บจก. ศรีสมานพร็อพเพอร์ตี้ บจก. ธนบุรี พร็อพเพอร์ตี้ บจก. คาร์นิวัล บจก. กาญจนาพิพัฒน์ บจก. เทววรรณ บจก. เซนเทนเนียล แคปปิตอล บจก. ที.ยู.เค.แลนด์ และบจก. เค เอส พี สแควร์
- กลุ่มบริษัทที่เป็นของผู้ถือหุ้นใหญ่ (กลุ่มนางประวีรรัตน์ 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 คุณประวีรรัตน์ เทวอักษร และคุณคุณา เทวอักษร
สาระสำคัญของสัญญา	ข้อห้ามเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจ <ul style="list-style-type: none"> ■ คุณาวลัยตกลงว่าจะไม่ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย หรือธุรกิจในลักษณะที่เป็นการแข่งขันกับบริษัทฯ ไม่ว่าทางตรงหรือทางอ้อม รวมถึงการเข้าไปถือหุ้นในบริษัทอื่นที่ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

	<p>เพื่อขาย ในสัดส่วนตั้งแต่ร้อยละ 10 ของจำนวนหุ้นทั้งหมดโดยมีผลนับแต่วันที่ลงนามสัญญาฉบับนี้</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ คุณาวลิตกลงที่จะดำเนินการให้ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของคุณาวลิตไม่ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย หรือธุรกิจใดลักษณะที่เป็นการแข่งขันกับบริษัท ไม่ว่าทางตรงหรือทางอ้อม ทั้งนี้ ไม่รวมถึงการเข้าไปถือหุ้นหรือหลักทรัพย์ในบริษัทหรือกิจการอื่น โดยมีได้เข้าไปมีอำนาจควบคุมหรือมีส่วนร่วมในการบริหารงานในบริษัทหรือกิจการดังกล่าว <p>ข้อตกลงเกี่ยวกับการโอน จำหน่ายกิจการหรือการโอนกรรมสิทธิ์ที่ดินที่มีศักยภาพ</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ คุณาวลิต ตกลงที่จะไม่โอน ขายกิจการ หรือจำหน่าย ขายซึ่งที่ดินของคุณาวลิตที่มีศักยภาพที่จะพัฒนาเป็นโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย หรือที่ดินที่มีพื้นที่ตั้งแต่ 8 ไร่ขึ้นไป ให้แก่บุคคลอื่นใด <p>หากคุณาวลิตมีความประสงค์ที่จะโอน ขายกิจการ หรือจำหน่าย ขายที่ดินที่มีศักยภาพที่จะพัฒนาเป็นโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย ให้แก่บุคคลอื่นใด คุณาวลิตตกลงให้บริษัท มีสิทธิที่จะพิจารณาซื้อและรับโอนกิจการ ซื้อกิจการ หรือรับโอนกรรมสิทธิ์ที่ดินดังกล่าวก่อน ในราคาและเงื่อนไขที่ไม่ด้อยไปกว่าที่คุณาวลิตประสงค์ที่จะเสนอขายให้แก่บุคคลอื่น</p>
--	--

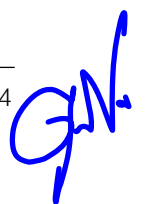
- สัญญาข้อตกลงทางธุรกิจบริษัท กับ บริษัท บ้านชมพู จำกัด

สัญญา	สัญญาข้อตกลงทางธุรกิจ
วันที่ทำสัญญา	31 มกราคม 2562
คู่สัญญา	<p>บริษัทฯ กับ บริษัท บ้านชมพู จำกัด (“บ้านชมพู”)</p> <p>บ้านชมพู มีธุรกิจหลัก คือ ให้เช่าและดำเนินการเกี่ยวกับอสังหาริมทรัพย์ โดยผู้ถือหุ้นรายหนึ่งของบริษัทฯ และผู้ถือหุ้นใหญ่ของบ้านชมพู เป็นบุคคลเดียวกัน คือ คุณประวีรัตน์ เทวอักษร</p>
สาระสำคัญของสัญญา	<p>ข้อห้ามเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจ</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ บ้านชมพูตกลงว่าจะไม่ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย หรือธุรกิจใดลักษณะที่เป็นการแข่งขันกับบริษัทฯ ไม่ว่าทางตรงหรือทางอ้อม รวมถึงการเข้าไปถือหุ้นในบริษัทอื่นที่ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

	<p>เพื่อขาย ในสัดส่วนตั้งแต่ร้อยละ 10 ของจำนวนหุ้นทั้งหมด โดยมีผลนับแต่วันที่ลงนามสัญญาฉบับนี้</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ บ้านชมพุดกตงที่จะดำเนินการให้ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบ้านชมพูปฏิบัติตามข้อห้ามในการประกอบธุรกิจตามข้อแรก เช่นเดียวกับบ้านชมพู <p>ข้อตกลงเกี่ยวกับการโอน จำหน่ายกิจการหรือการโอนกรรมสิทธิ์ที่ดินที่มีศักยภาพ</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ บ้านชมพู ตกลงที่จะไม่โอน ขายกิจการ หรือจำหน่าย ขายซึ่งที่ดินของบ้านชมพูที่มีศักยภาพที่จะพัฒนาเป็นโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย หรือที่ดินที่มีพื้นที่ตั้งแต่ 8 ไร่ขึ้นไป ให้แก่บุคคลอื่นใด <p>หากบ้านชมพูมีความประสงค์ที่จะโอน ขายกิจการ หรือจำหน่าย ขายที่ดินที่มีศักยภาพที่จะพัฒนาเป็นโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย ให้แก่บุคคลอื่นใด บ้านชมพุดกตงให้บริษัท มีสิทธิที่จะพิจารณาซื้อและรับโอนกิจการ ซื้อกิจการ หรือรับโอนกรรมสิทธิ์ที่ดินดังกล่าวก่อน ในราคาและเงื่อนไขที่ไม่ด้อยไปกว่าที่ บ้านชมพูประสงค์ที่จะเสนอขายให้แก่บุคคลอื่น</p>
--	---

- สัญญาข้อตกลงทางธุรกิจบริษัทฯ กับ บริษัท อาร์.เอ็ม.พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด

สัญญา	สัญญาข้อตกลงทางธุรกิจ
วันที่ทำสัญญา	30 พฤษภาคม 2562
คู่สัญญา	<p>บริษัทฯ กับ บริษัท อาร์.เอ็ม.พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด ("RMP")</p> <p>RMP มีธุรกิจหลัก คือ การพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ แต่ประสบปัญหาวิกฤติทางการเงิน ช่วงปี 2540 จึงหยุดดำเนินการไป</p> <p>โดยผู้ถือหุ้นบางรายของบริษัทฯ เป็นผู้ถือหุ้นในนิติบุคคลที่เป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของ RMP (คุณประวีร์รัตน์ เทวอักษร และคุณไพศาล ศังขวงนิช)</p>
สาระสำคัญของสัญญา	<p>ข้อห้ามเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจ</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ RMP ตกลงว่าจะไม่ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ หรือประกอบกิจการอื่นใดโดยใช้ชื่อ "คุณา" หรือ "คุณาลัย" (รวมถึงชื่ออื่นใดที่คล้ายคลึงกันอันอาจทำให้เกิดความสับสนหรือเข้าใจผิด)



	<ul style="list-style-type: none"> RMP ตกลงที่จะดำเนินการให้ผู้ถือหุ้นรายใหญ่และบริษัทย่อยของ RMP ปฏิบัติตามข้อห้ามในการประกอบธุรกิจตามข้อแรกเช่นเดียวกับ RMP <p>ข้อตกลงเกี่ยวกับการโอน จำหน่ายกิจการ หรือการโอนใบอนุญาตที่สำคัญ</p> <ul style="list-style-type: none"> RMP ตกลงที่จะไม่โอน ขายกิจการ หรือโอนใบอนุญาตที่สำคัญให้แก่บุคคลอื่นใด หาก RMP มีความประสงค์ที่จะโอน จำหน่ายกิจการ โอนหรือเปลี่ยนแปลงใด ๆ ซึ่งใบอนุญาตที่สำคัญให้แก่บุคคลอื่นใด ให้บริษัท มีสิทธิที่จะพิจารณาซื้อ และรับโอนกิจการ ซื้อกิจการ หรือรับโอนใบอนุญาตที่สำคัญดังกล่าวก่อน ใน ราคาและเงื่อนไขที่ไม่ด้อยไปกว่าที่ RMP เสนอขายให้แก่บุคคลอื่น
--	---

- สัญญาข้อตกลงทางธุรกิจบริษัท กับ บริษัท บ้านคุณาภทร จำกัด

สัญญา	สัญญาข้อตกลงทางธุรกิจ
วันที่ทำสัญญา	11 กรกฎาคม 2562
คู่สัญญา	<p>บริษัท กับ บริษัท บ้านคุณาภทร จำกัด ("บ้านคุณาภทร")</p> <p>บ้านคุณาภทร มีธุรกิจหลัก คือ การพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย</p> <p>โดยผู้ถือหุ้นบางรายของบริษัท เป็นผู้ถือหุ้นของบ้านคุณาภทร (คุณประวีร์รัตน์ เทวอักษร และคุณไพศาล ศังขวณิช)</p>
สาระสำคัญของสัญญา	<p>ข้อห้ามเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจ</p> <ul style="list-style-type: none"> บ้านคุณาภทรให้คำรับรองแก่บริษัท ว่านับแต่วันที่ทำสัญญานี้ บ้านคุณาภทรจะไม่ดำเนินการใดๆ เพื่อให้ได้มาซึ่งที่ดินเพิ่มเติม ไม่ว่าได้มาเพื่อพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์หรือไม่ก็ตาม บ้านคุณาภทรให้คำรับรองแก่บริษัท ว่านับแต่วันที่ทำสัญญานี้ บ้านคุณาภทร จะไม่ดำเนินการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ หรือกิจการที่เกี่ยวข้อง เว้นแต่โครงการที่ได้มีการพัฒนาก่อนวันลงนามสัญญานี้ บ้านคุณาภทรตกลงว่าเมื่อบ้านคุณาภทรได้ดำเนินการก่อสร้างโครงการต่างๆ ที่ได้พัฒนาอยู่ก่อนหน้าสัญญานี้ จนแล้วเสร็จรวมทั้งได้จัดตั้งนิติบุคคลบ้านจัดสรรและดำเนินการใดๆ ที่จำเป็นตามที่กฎหมายกำหนดเกี่ยวกับ

	โครงการแล้วเสร็จ บ้านคุณภักดิ์จะดำเนินการจดทะเบียนเลิกบริษัทและชำระบัญชีของบ้านคุณภักดิ์โดยเร็ว
--	---

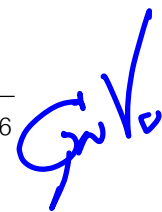
- จัดหมายรับรองการถือหุ้น และ/หรือเป็นกรรมการของบริษัทที่อาจมีความขัดแย้ง¹

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

หมายเหตุ: ¹ บริษัทฯ ได้กำหนดมาตรการเพิ่มเติมในกรณีที่มีการไม่ปฏิบัติตามคำรับรองที่ระบุไว้ในจดหมาย (ผ่านการเสนอให้คณะกรรมการบริษัทอนุมัติในการประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 9/2562 วันที่ 18 ตุลาคม 2562) ดังนี้

- ให้นำเรื่องดังกล่าวเข้าที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัทฯ เพื่อพิจารณาปัญหาการไม่ปฏิบัติตามคำรับรองของกรรมการ รวมทั้งกำหนดมาตรการเพื่อแก้ไขปัญหาและ/หรือกำหนดระยะเวลาที่เหมาะสมให้มีการปฏิบัติตามคำรับรองดังกล่าว และหากปรากฏว่ากรรมการยังไม่ปฏิบัติตามมาตรการและ/หรือคำรับรองภายในระยะเวลาที่คณะกรรมการกำหนด คณะกรรมการจะเสนอให้ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณาและมีมติให้กรรมการท่านดังกล่าวออกจากตำแหน่งก่อนถึงคราวออกตามวาระต่อไป
- ทั้งนี้ ในการพิจารณาและมีมติให้กรรมการออกจากตำแหน่งก่อนถึงคราวออกตามวาระโดยที่ประชุมผู้ถือหุ้นนั้น จะต้องได้รับมติอนุมัติด้วยคะแนนเสียงไม่น้อยกว่าสามในสี่ของจำนวนผู้ถือหุ้นซึ่งมาประชุมและมีสิทธิออกเสียง และมีหุ้นนับรวมกันได้ไม่น้อยกว่าหนึ่งในสี่ของจำนวนหุ้นที่ถือโดยผู้ถือหุ้นที่มาประชุมและมีสิทธิออกเสียง

กรรมการที่ปฏิบัติตามคำรับรองยังต้องพิจารณาว่ากรรมการไม่มีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ตามหลักเกณฑ์หรือประกาศที่เกี่ยวข้อง อาทิ หลักเกณฑ์และประกาศของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย พ.ร.บ. บริษัทมหาชนจำกัด เป็นต้น



2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

กลุ่มบริษัทประกอบธุรกิจการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์แนวราบเพื่อขาย โดยเน้นพื้นที่ในเขตปริมณฑลโดยเฉพาะอำเภอ บางบัวทอง จังหวัดนนทบุรี โดยโครงการส่วนใหญ่ของกลุ่มบริษัท มีราคาขายประมาณ 2-6 ล้านบาท ซึ่งกลุ่มลูกค้าหลักของกลุ่มบริษัท ได้แก่ กลุ่มลูกค้าวัยเริ่มทำงานกลุ่มลูกค้าที่ต้องการที่อยู่อาศัยเพิ่มเติมที่มีช่วงอายุ 21-55 ปี กลุ่มลูกค้าท้องถิ่น (Local) ที่มีความต้องการขยายครอบครัวทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 โครงการจัดสรรที่กลุ่มบริษัท สามารถปิดการขายโครงการแล้วมีจำนวนทั้งสิ้น 6 โครงการ มีโครงการที่อยู่ในระหว่างการดำเนินการ 6 โครงการ และโครงการในอนาคต จำนวน 1 โครงการ

ทั้งนี้ รายได้ของกลุ่มบริษัท สามารถจำแนกได้ตามแต่ละประเภทลักษณะผลิตภัณฑ์ดังนี้

โครงสร้างรายได้	งบการเงินรวม					
	ปี 2561		ปี 2562		ปี 2563	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์						
บ้านเดี่ยว	318.25	71.18	388.60	59.54	336.33	41.84
บ้านแฝด	26.99	6.04	162.81	24.95	410.42	51.06
ทาวน์โฮม	101.01	22.59	98.05	15.02	52.89	6.58
รวมรายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์	446.25	99.81	649.46	99.51	799.64	99.48
รายได้อื่น ¹	0.84	0.19	3.21	0.49	4.15	0.52
รวมรายได้	447.09	100.00	652.67	100.00	803.79	100.00

หมายเหตุ :¹ รายได้จากการรับเงินรับล่วงหน้า และ รายได้ให้เช่าอาคารสโมสรเป็นหลัก

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์และการให้บริการ

ปัจจุบัน ธุรกิจหลักของกลุ่มบริษัท คือดำเนินธุรกิจการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์แนวราบเพื่อขาย โดยกลุ่มบริษัท จะเน้นทำเลที่ตั้งในเขตปริมณฑล โดยปัจจุบันเน้นที่อำเภอบางบัวทอง กลุ่มบริษัท จะพัฒนาโครงการขนาดเล็ก – กลาง โดยมีเนื้อที่โครงการ 8-47 ไร่ และอายุโครงการ 3-5 ปี โดยมีโครงการที่ปิดไปแล้ว 6 โครงการ โครงการที่อยู่ในระหว่างการดำเนินการ 6 โครงการ (โครงการที่ก่อสร้างแล้วเสร็จและอยู่ระหว่างการขาย 1 โครงการ และโครงการที่อยู่ระหว่างการก่อสร้างและอยู่ระหว่างการขาย 5 โครงการ) และโครงการในอนาคต 2 โครงการ โดยมีชื่อ และลักษณะผลิตภัณฑ์แต่ละโครงการดังนี้

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

โครงการ	ลักษณะผลิตภัณฑ์				
	บ้านแฝด	บ้านเดี่ยว	ทาวน์โฮม	อาคารพาณิชย์	สถานะ
4. คุณาลัย พรวา	/	/			ปิดโครงการ
5. คุณาลัย คอร์ทยาร์ด	/	/		/	อยู่ระหว่างการก่อสร้างและขาย
6. คุณาลัย ซิมโฟนี		/			ปิดโครงการ
7. คุณาลัย ปีกินส์			/		อยู่ระหว่างการขาย
8. คุณาลัย พอลเลน		/			ปิดโครงการ
9. คุณาลัย จอย	/	/			อยู่ระหว่างการก่อสร้างและขาย
10. คุณาลัย จอยฮอน 314	/	/			อยู่ในระหว่างการพัฒนา และ ก่อสร้าง
11. คุณาลัย ปีกินส์ 2			/	/	อยู่ในระหว่างการพัฒนา และ ก่อสร้าง
12. คุณาลัย พรีเมียม	/	/			อยู่ในระหว่างการพัฒนา และ ก่อสร้าง
13. วิลล่า วาณิช				/	โครงการในอนาคต

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

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

โดยปัจจุบันมีทั้งหมด 2 โครงการ ดังนี้

- โครงการ คุณาลัย ปีกินส์ – เริ่มเปิดขายเมื่อปี 2560 ปัจจุบันคงเหลือขาย 1 ยูนิต
- โครงการ คุณาลัย ปีกินส์ 2 – อยู่ในช่วงการพัฒนาและอยู่ในการดำเนินการ

- (2) “คุณาลัย จอย” โครงการที่มีราคาขายเฉลี่ยประมาณ 3.57 ล้านบาท ใช้สำหรับโครงการบ้านเดี่ยว และบ้านแฝด ถูกออกแบบให้ง่ายต่อการใช้งาน เน้นพื้นที่เปิดโล่ง อาทิ พื้นที่ชั้นล่างของบ้านจะมีพื้นที่กว้างโล่ง เพื่อให้ลูกค้า

สามารถนำไปประยุกต์ใช้ตามแต่ละการใช้งาน โดยมุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าเป็นวัยทำงานที่เริ่มมีสมาชิกในครอบครัวที่ขยาย และเติบโตขึ้น ประมาณ 3-6 คน

ทั้งนี้โครงการในระดับเดียวกัน ได้แก่โครงการ คุณาลัย พราว, คุณาลัย คอร์ทยาร์ด , คุณาลัย พรีเม แต่เนื่องจากในอนาคตมีแผนการที่จะเลิกใช้ชื่อโครงการ คุณาลัย พราว และคุณาลัย คอร์ทยาร์ด เนื่องจากการปรับปรุงแผนการตลาด ทำให้โครงการในกลุ่มนี้ จะเหลือแค่ชื่อ “คุณาลัย จอย” และ “คุณาลัย พรีเม”

โดยปัจจุบันมีทั้งหมด 5 โครงการที่เป็นสินค้ากลุ่มนี้ ได้แก่

- โครงการ คุณาลัย พราว – เริ่มเปิดขายเมื่อปี 2556 และปัจจุบันปิดโครงการแล้ว
- โครงการ คุณาลัย คอร์ทยาร์ด – เริ่มเปิดขายเมื่อปี 2557 และอยู่ในระหว่างการดำเนินการ
- โครงการ คุณาลัย จอย – เริ่มเปิดขายเมื่อปี 2561 และอยู่ในระหว่างการดำเนินการ
- โครงการ คุณาลัย พรีเม - เริ่มเปิดขายเมื่อปี 2563 และอยู่ในระหว่างการดำเนินการ
- โครงการ คุณาลัย จอย ออน 314 – เริ่มเปิดขายเมื่อปี 2562 และอยู่ในระหว่างการดำเนินการ

- (3) “คุณาลัย พอลเลน” โครงการที่มีราคาขายเฉลี่ยประมาณ 4.00 ล้านบาท ใช้สำหรับโครงการบ้านเดี่ยวที่มีความเฉพาะตัว และแตกต่างจากโครงการอื่นของบริษัทฯ อาทิบริเวณใช้สอยชั้นล่างโล่งกว้าง 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 และปัจจุบันปิดโครงการแล้ว

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

โดยปัจจุบัน มีทั้งหมด 1 โครงการดังนี้

- โครงการ คุณาลัย ซิมโฟนี- เริ่มเปิดขายเมื่อปี 2558 และปัจจุบันปิดโครงการแล้ว

ทั้งนี้ สามารถสรุปรายละเอียด ความเป็นมาในการขายและโอนของโครงการทั้งหมด รวมถึงโครงการที่อยู่ระหว่างการดำเนินการ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 ได้ดังนี้



โครงการ	ที่ตั้งโครงการ	เริ่มเปิดขาย	เริ่มการก่อสร้าง	เริ่มโอนกรรมสิทธิ์	เนื้อที่โครงการ (ไร่)	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.วัดลาดปลาตุก	มี.ค. 51	ก.พ. 58	ก.ย. 59	23-2-29.4	182	447.20	ปิดโครงการเมื่อเดือนสิงหาคม 2556						
2. วิลล่า คุณาลัย 2	ถ.วัดลาดปลาตุก	ต.ค. 53	มี.ค. 60	พ.ย. 60	10-0-74.5	85	259.99	ปิดโครงการเมื่อเดือนกรกฎาคม 2557						
3. วิลล่า คุณาลัย 3	ถ.บ้านกล้วยไทรน้อย	ม.ค. 56	ต.ค. 60	ส.ค. 61	8-3-43	57	198.93	ปิดโครงการเมื่อเดือนสิงหาคม 2557						
4. คุณาลัย พราว	ถ.บ้านกล้วยไทรน้อย	พ.ย. 56	ส.ค. 61	ก.พ. 62	47-3-0	134	415.89	ปิดโครงการเมื่อเดือนมิถุนายน 2560						
5. คุณาลัย คอร์ทยาร์ด	ถ.บ้านกล้วยไทรน้อย	ก.ย. 57	มี.ค. 62	มิ.ย. 63	36-1-92.1	261	897.11	230	773.73	229	770.03	31	123.38	93.52
6. คุณาลัย ซิมโฟนี	ถ.บ้านกล้วยไทรน้อย	ส.ค. 58	ม.ค. 62	พ.ย. 62	23-3-84.2	90	418.60	ปิดโครงการเมื่อเดือนพฤษภาคม 2563						
7. คุณาลัย บีกินส์	ถ.บ้านกล้วยไทรน้อย	ม.ค. 60	ต.ค. 62	ก.ย. 63	70-3-57.5	128	261.43	127	259.36	127	259.36	1	2.10	100.00
8. คุณาลัย พอลเลน	ถ.บ้านกล้วยไทรน้อย	ก.ค. 61	ก.พ. 58	ก.ย. 59	23-2-29.4	42	168.15	ปิดโครงการเมื่อเดือนตุลาคม 2563						
9. คุณาลัย จอย	ถ.บ้านกล้วยไทรน้อย	ส.ค. 61	มี.ค. 60	พ.ย. 60	10-0-74.5	229	830.82	227	825.01	214	770.62	2	5.81	97.19
10. คุณาลัย บีกินส์ 2	ถ.บ้านกล้วยไทรน้อย	เม.ย. 63	ต.ค. 60	ส.ค. 61	8-3-43	363	849.11	22	42.94	19	36.99	341	806.17	14.42
11. คุณาลัย จอย ออน 314	ถ.สิริโสธร จ.ฉะเชิงเทรา	พ.ค. 62	ส.ค. 61	ก.พ. 62	47-3-0	132	485.38	54	176.89	43	138.10	78	308.49	61.00
12. คุณาลัย พรีเมียม	ถ.บ้านกล้วยไทรน้อย	มี.ค. 63	มี.ค. 62	มิ.ย. 63	36-1-92.1	411	1,500.00	134	427.09	63	196.95	277	1072.91	28.60

โครงการในอนาคต														
13. วิลล่า วาณิช	ถ.บ้านกล้วยไทรน้อย	N/A	N/A	N/A	17-0-47.7	168	672.00	-	-	-	-	168	672.00	-

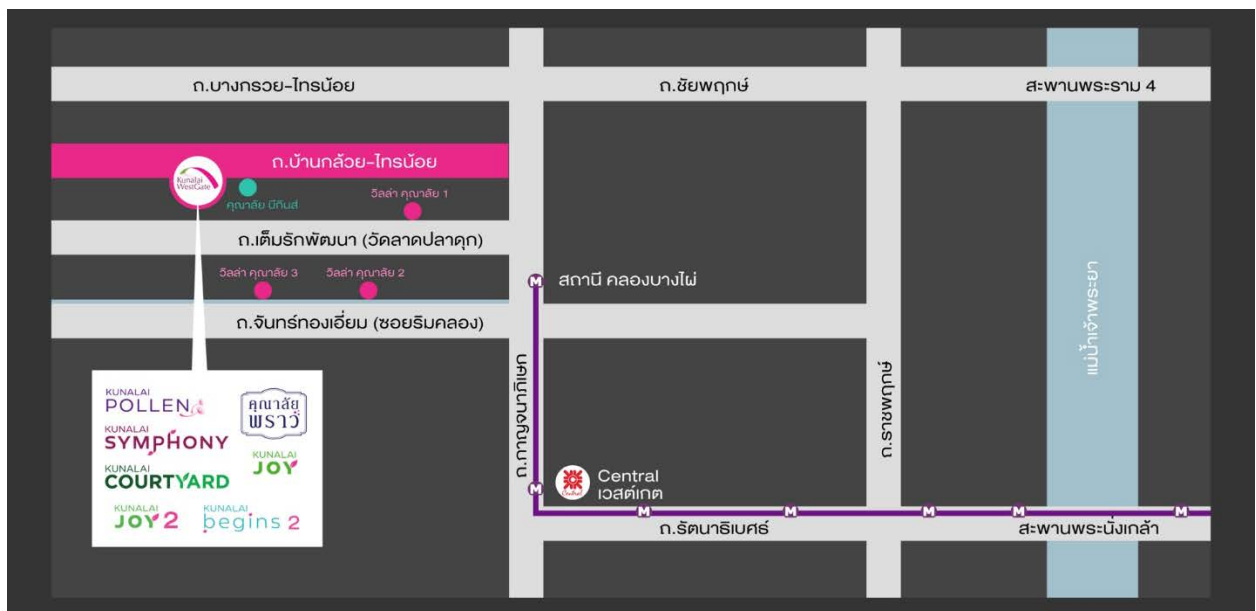
โครงการ	จำนวนบ้านที่โอนแล้วสะสม		บ้านที่สร้างเสร็จพร้อมขาย		บ้านที่อยู่ในระหว่างก่อสร้าง		บ้านที่ยังไม่ได้ก่อสร้าง		รวม	
	จำนวน	สัดส่วน	จำนวน	สัดส่วน	จำนวน	สัดส่วน	จำนวน	สัดส่วน	จำนวน	สัดส่วน
	(หลัง)	(ร้อยละ)	(หลัง)	(ร้อยละ)	(หลัง)	(ร้อยละ)	(หลัง)	(ร้อยละ)	(หลัง)	(ร้อยละ)
1. คุณาลัย คอร์ทยาร์ด	229	87.73	8	3.07	8	3.07	16	6.13	261	100.00
2. คุณาลัย บีกินส์	127	99.22	1	0.78	0	0.00	0	0.00	128	100.00
3. คุณาลัย จอย	214	93.45	2	0.87	13	5.68	0	0.00	229	100.00
4. คุณาลัย บีกินส์ 2	19	5.23	29	8.00	10	2.75	305	84.02	363	100.00
5. คุณาลัย จอย ออน 314	43	32.58	25	18.94	24	18.18	40	30.30	132	100.00
6. คุณาลัย พรีเมียม	63	15.33	12	2.92	116	28.22	220	53.53	411	100.00

โครงการที่อยู่ในระหว่างการดำเนินงานของบริษัทฯ 6 โครงการนั้น ตั้งอยู่บนทำเลที่ตั้ง 2 พื้นที่ ได้แก่บนถนนบ้านกล้วย-ไทรน้อย ในพื้นที่อำเภอบางบัวทอง จังหวัดนนทบุรี และถนนสิริโสธร ในพื้นที่อำเภอเมืองฉะเชิงเทรา จังหวัดฉะเชิงเทรา โดยสามารถจำแนกที่ตั้งแต่ละโครงการได้ดังนี้

โครงการ	ที่ตั้งโครงการ	ลักษณะโครงการ
1. คุณาลัย คอร์ทยาร์ด	ถนนบ้านกล้วย-ไทรน้อย จังหวัดนนทบุรี	SDH/DH/CB
2. คุณาลัย บีกินส์	ถนนบ้านกล้วย-ไทรน้อย จังหวัดนนทบุรี	TH
3. คุณาลัย จอย	ถนนบ้านกล้วย-ไทรน้อย จังหวัดนนทบุรี	SDH/DH
4. คุณาลัย บีกินส์2	ถนนบ้านกล้วย-ไทรน้อย จังหวัดนนทบุรี	TH/CB
5. คุณาลัย จอย ออน 314	ถนนสิริโสธร จังหวัดฉะเชิงเทรา	SDH/DH
6. คุณาลัย พรีเมียม	ถนนบ้านกล้วย-ไทรน้อย จังหวัดนนทบุรี	SDH/DH

หมายเหตุ SDH = บ้านเดี่ยว DH = บ้านแฝด TH = ทาวน์เฮ้าส์ CB = อาคารพาณิชย์

โดยโครงการที่อยู่ในระหว่างดำเนินการ 6 โครงการ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 ตั้งอยู่บนถนนบ้านกล้วย-ไทรน้อยในพื้นที่อำเภอบางบัวทอง จังหวัดนนทบุรี



โครงการที่อยู่ระหว่างดำเนินการอีก 1 โครงการ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 (คุณาลัย จอย ออน 314) ตั้งอยู่บนถนนสิริโสธร ในพื้นที่อำเภอเมืองฉะเชิงเทรา จังหวัดฉะเชิงเทรา


GN.





โดยโครงการที่อยู่ในระหว่างการดำเนินการทั้ง 6 โครงการ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 สามารถสรุปข้อมูลของแต่ละโครงการได้ดังนี้



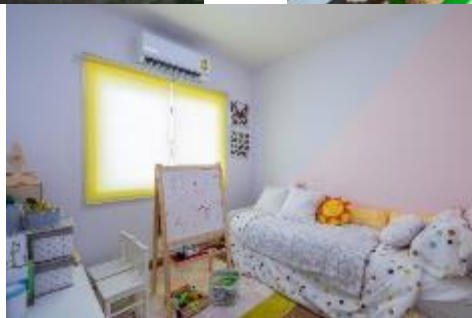
[Handwritten signature]

โครงการ คุณาลัย คอร์ตยาร์ด	
แบรนด์สินค้า	
ที่ตั้งโครงการ	หมู่ที่ 7 ตำบลพิมลราช อำเภอบางบัวทอง จังหวัดนนทบุรี
เนื้อที่โครงการ	47-1-89.8 ไร่
ลักษณะผลิตภัณฑ์	บ้านเดี่ยว บ้านแฝด อาคารพาณิชย์
จำนวนหลัง	261 หลัง
คงเหลือขาย ณ 31 ธ.ค. 2563	31 หลัง (คงเหลือแต่อาคารพาณิชย์เท่านั้น)
มูลค่าโครงการ	ประมาณ 897 ล้านบาท
ราคาขายเฉลี่ย (ต่อหลัง)	ประมาณ 3.44 ล้านบาท
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	กลุ่มวัยทำงานที่กำลังจะมีครอบครัว และต้องการขยายที่อยู่อาศัยซึ่งมีรายได้ตั้งแต่ 40,000 บาทขึ้นไปต่อเดือน
จุดเด่นของโครงการ	<ul style="list-style-type: none"> - บ้านเดี่ยว และบ้านแฝด ซึ่งมี 3 ห้องนอน 3 ห้องน้ำ 2 ที่จอดรถโดยมีราคาขายเฉลี่ยประมาณ 3.44 ล้านบาท - ทำเลที่ตั้งที่ดี โดยตั้งอยู่บนถนนบ้านกล้วย-ไทรน้อย ซึ่ง ใกล้เซ็นทรัลเวสต์เกต และรถไฟฟ้าสายสีม่วง สถานีคลองบางไผ่ - ทำเลเป็นจุดเชื่อมต่อทะลุถึงถนนหลัก เช่น ถนนกาญจนาภิเษก, ถนนราชพฤกษ์, ถนนรัตนวิบูลย์ และทางด่วนที่สำคัญ เช่น ทางพิเศษศรีรัช – วงแหวนรอบนอก - อยู่ใกล้แหล่งร้านค้าสะดวกซื้อ และเดินทางสะดวก โดยใช้ถนนบ้านกล้วย-ไทรน้อยเป็นทางเข้าออก

โครงการ คุณาลัย จอย	
	

โครงการ คุณาลัย จอย	
แบรนด์สินค้า	
ที่ตั้งโครงการ	หมู่ที่ 7 ตำบลพิมลราช อำเภอบางบัวทอง จังหวัดนนทบุรี
เนื้อที่โครงการ	47-3-0 ไร่
ลักษณะผลิตภัณฑ์	บ้านเดี่ยว / บ้านแฝด
จำนวนหลัง	229 หลัง
คงเหลือขาย ณ 31 ธ.ค. 2563	1 หลัง
มูลค่าโครงการ	ประมาณ 831 ล้านบาท
ราคาขายเฉลี่ย (ต่อหลัง)	ประมาณ 3.63 ล้านบาท
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	<p>กลุ่มวัยทำงานที่กำลังจะมีครอบครัว และต้องการขายที่อยู่อาศัยซึ่งมีรายได้ 40,000 บาทขึ้นไป เป็นคนพื้นที่บางบัวทอง หรือเป็นคนต่างถิ่นที่ต้องการย้ายถิ่นฐานเดิม</p> <p>มีครอบครัวหรือคนรู้จักและพื้นที่ใกล้เคียงบางบัวทอง ถ้ามาจาก ในเมืองก็จะเป็นคนต่างจังหวัดที่ไม่ใช่คนกรุงเทพแต่กำเนิด</p>
จุดเด่นของโครงการ	<ul style="list-style-type: none"> - บ้านเดี่ยว และบ้านแฝด ซึ่งมี 3 ห้องนอน 3 ห้องน้ำ 2 ที่จอดรถโดยมีราคาขายเฉลี่ยประมาณ 3.63 ล้านบาท - ทำเลที่ตั้งที่ดี โดยตั้งอยู่บนถนนบ้านกล้วย-ไทรน้อย ซึ่ง ใกล้เซ็นทรัลเวสต์เกต และรถไฟฟ้าสายสีม่วง สถานีคลองบางไผ่ - ทำเลเป็นจุดเชื่อมต่อทะลุถึงถนนหลัก เช่น ถนนกาญจนาภิเษก, ถนนราชพฤกษ์, ถนนรัตนวิเศษ และทางด่วนที่สำคัญ เช่น ทางพิเศษศรีรัช – วงแหวนรอบนอก - อยู่ใกล้แหล่งร้านค้าสะดวกซื้อ และเดินทางสะดวก โดยใช้ถนนบ้านกล้วย-ไทรน้อยเป็นทางเข้าออก

โครงการ คุณาลัย ปีกินส์



แบรนด์สินค้า

KUNALAI
begins

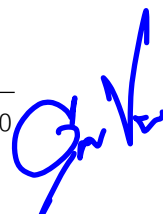
ที่ตั้งโครงการ	หมู่ที่ 7 ตำบลพิมลราช อำเภอบางบัวทอง จังหวัดนนทบุรี
เนื้อที่โครงการ	10-0-74.5 ไร่
ลักษณะผลิตภัณฑ์	ทาวน์โฮม
จำนวนหลัง	128 หลัง
คงเหลือขาย ณ 31 ธ.ค. 2563	1 หลัง
มูลค่าโครงการ	ประมาณ 262 ล้านบาท
ราคาขายเฉลี่ย (ต่อหลัง)	ประมาณ 2.04 ล้านบาท
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	กลุ่มคนรุ่นใหม่ที่กำลังจะมีครอบครัวซึ่งมีรายได้ตั้งแต่ 30,000 บาทขึ้นไปต่อเดือน หรือกลุ่มที่เตรียมเกษียณที่มีครอบครัวเล็ก
จุดเด่นของโครงการ	<ul style="list-style-type: none"> - ทาวน์โฮม ซึ่งมี 3 ห้องนอน 2 ห้องน้ำ 1 ที่จอดรถโดยมีราคาขายเฉลี่ยประมาณ 2.04 ล้านบาท - ทำเลที่ตั้งที่ดี โดยตั้งอยู่บนถนนบ้านกล้วย-ไทรน้อย ซึ่ง ใกล้เซ็นทรัลเวสต์เกต และรถไฟฟ้าสายสีม่วง สถานีคลองบางไผ่

โครงการ คุณาลัย ปิกินส์	
	<p>- ทำเลเป็นจุดเชื่อมต่อทะเลถึงถนนหลัก เช่น ถนนกาญจนาภิเษก, ถนนราชพฤกษ์, ถนนรัตนธิเบศร์ และทางด่วนที่สำคัญ เช่น ทางพิเศษศรีรัช – วงแหวนรอบนอก</p> <p>- อยู่ใกล้แหล่งร้านค้าสะดวกซื้อ และเดินทางสะดวก โดยใช้ถนนบ้านกล้วย-ไทรน้อยเป็นทางเข้าออก</p>

โครงการ คุณาลัย ปิกินส์ 2	
	
แบรนด์สินค้า	
ที่ตั้งโครงการ	หมู่ที่ 7 ตำบลพิมลราช อำเภอบางบัวทอง จังหวัดนนทบุรี
เนื้อที่โครงการ	36-1-92.1 ไร่
ลักษณะผลิตภัณฑ์	ทาวนโฮม / อาคารพาณิชย์
จำนวนหลัง	363 หลัง
คงเหลือขาย ณ 31 ธ.ค. 2563	341 หลัง
มูลค่าโครงการ	ประมาณ 849 ล้านบาท
ราคาขายเฉลี่ย (ต่อหลัง)	ประมาณ 2.34 ล้านบาท
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	กลุ่มคนรุ่นใหม่ที่กำลังจะมีครอบครัวซึ่งมีรายได้ตั้งแต่ 30,000 บาทขึ้นไปต่อเดือน หรือกลุ่มที่เตรียมเกษียณที่มีครอบครัวเล็ก
จุดเด่นของโครงการ	<p>- ทาวนโฮม ซึ่งมี 3 ห้องนอน 2 ห้องน้ำ 1 ที่จอดรถโดยมีราคาขายเฉลี่ยประมาณ 2.34 ล้านบาท</p> <p>- ทำเลที่ตั้งที่ดี โดยตั้งอยู่บนถนนบ้านกล้วย-ไทรน้อย ซึ่ง ใกล้เซ็นทรัลเวสต์เกต และรถไฟฟ้าสายสีม่วง สถานีคลองบางไผ่</p>

โครงการ คุณาลัย ปีกินส์ 2	
	<p>- ทำเลเป็นจุดเชื่อมต่อทะลุถึงถนนหลัก เช่น ถนนกาญจนาภิเษก, ถนนราชพฤกษ์, ถนนรัตนธิเบศร์ และทางด่วนที่สำคัญ เช่น ทางพิเศษศรีรัช – วงแหวนรอบนอก</p> <p>- อยู่ใกล้แหล่งร้านค้าสะดวกซื้อ และเดินทางสะดวก โดยใช้ถนนบ้านกล้วย-ไทรน้อยเป็นทางเข้าออก</p>

โครงการ คุณาลัย จอย ออน 314	
 	
แบรนด์สินค้า	
ที่ตั้งโครงการ	ถ.สิริโสธร จ.ฉะเชิงเทรา
เนื้อที่โครงการ	23-3-84.2 ไร่
ลักษณะผลิตภัณฑ์	บ้านเดี่ยว/ บ้านแฝด
จำนวนหลัง	132 หลัง
คงเหลือขาย ณ 31 ธ.ค. 2563	78 หลัง
มูลค่าโครงการ	ประมาณ 485.38 ล้านบาท
ราคาขายเฉลี่ย (ต่อหลัง)	ประมาณ 3.68 ล้านบาท
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	<p>กลุ่มวัยทำงานที่กำลังจะมีครอบครัว รายได้ 40,000บาทขึ้นไป(อัตราค่าผ่อนประมาณ13,000ขึ้นไป)</p> <p>เป็นคนพื้นที่ฉะเชิงเทรา หรือเป็นคนต่างถิ่นที่ต้องการย้ายถิ่นฐานเดิม หรือมาทำงาน มีครอบครัวหรือคนรู้จัก อยู่พื้นที่ใกล้เคียงฉะเชิงเทรา</p>



โครงการ คุณาลัย จอย ออน 314	
จุดเด่นของโครงการ	<ul style="list-style-type: none"> - บ้านเดี่ยว และบ้านแฝด ซึ่งมี 3 ห้องนอน 3 ห้องน้ำ 2 ที่จอดรถโดยมีราคาขายเฉลี่ยประมาณ 3.68 ล้านบาท - ทำเลที่ตั้งที่ดี โดยตั้งอยู่บนถนนสิริโสธรอยู่ในพื้นที่ EEC - ทำเลเป็นจุดเชื่อมต่อทะลุถึงถนนหลัก และทางด่วนที่สำคัญ เช่น ทางพิเศษมอเตอร์เวย์ - ชลบุรี - อยู่ใกล้แหล่งร้านค้าสะดวกซื้อ โรงพยาบาล โรบินสัน และศูนย์การค้ามากมาย

โครงการ คุณาลัย พรีเมียม	
 	
แบรนด์สินค้า	
ที่ตั้งโครงการ	หมู่ที่ 7 ตำบลพิมลราช อำเภอบางบัวทอง จังหวัดนนทบุรี
เนื้อที่โครงการ	73-1-1.9 ไร่
ลักษณะผลิตภัณฑ์	บ้านเดี่ยว/ บ้านแฝด
จำนวนหลัง	411 หลัง
คงเหลือขาย ณ 31 ธ.ค. 2563	277 หลัง
มูลค่าโครงการ	ประมาณ 1,500 ล้านบาท
ราคาขายเฉลี่ย (ต่อหลัง)	ประมาณ 3.65 ล้านบาท
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	กลุ่มวัยทำงานที่มองหาบ้านเพื่อขยายครอบครัวใหญ่เพื่อความเป็นส่วนตัว หรือสร้างความสำเร็จ และต้องการขยายที่อยู่อาศัยซึ่งมีรายได้ตั้งแต่ 40,000 บาทขึ้นไปต่อเดือน
จุดเด่นของโครงการ	<ul style="list-style-type: none"> - บ้านเดี่ยว และบ้านแฝด ซึ่งมี 3 ห้องนอน 3 ห้องน้ำ 2 ที่จอดรถโดยมีราคาขายเฉลี่ยประมาณ 3.63 ล้านบาท

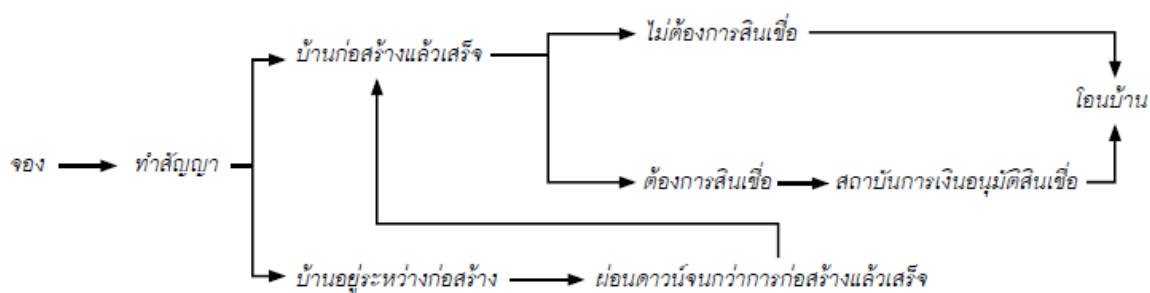
โครงการ คุณาลัย พรีเมียม	
	<ul style="list-style-type: none"> - ทำเลที่ตั้งที่ดี โดยตั้งอยู่บนถนนบ้านกล้วย-ไทรน้อย ซึ่ง ใกล้เซ็นทรัลเวสต์เกต และรถไฟฟ้าสายสีม่วง สถานีคลองบางไผ่ - ทำเลเป็นจุดเชื่อมต่อทะลุถึงถนนหลัก เช่น ถนนกาญจนาภิเษก, ถนนราชพฤกษ์, ถนนรัตนวิบูลย์ และทางด่วนที่สำคัญ เช่น ทางพิเศษศรีรัช – วงแหวนรอบนอก - อยู่ใกล้แหล่งร้านค้าสะดวกซื้อ และเดินทางสะดวก โดยใช้ถนนบ้านกล้วย-ไทรน้อยเป็นทางเข้าออก

ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เป็นธุรกิจที่ต้องใช้ระยะเวลาในการพัฒนาโครงการและต้องใช้เงินลงทุนค่อนข้างสูงในช่วงแรก จึงต้องมีการกู้ยืมเงินบางส่วนจากสถาบันทางการเงิน ส่วนรูปแบบการรับชำระเงินในการขายอสังหาริมทรัพย์ของกลุ่มบริษัทโดยส่วนใหญ่ จะเป็นการรับชำระเงินในขั้นตอนจองและขั้นตอนทำสัญญา เมื่อบ้านสร้างแล้วเสร็จจึงรับเงินค่าขายอสังหาริมทรัพย์ในช่วงที่มีการโอนกรรมสิทธิ์ของบ้านจากลูกค้า

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

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

โดยสามารถแสดงเป็นแผนผังดังนี้



Handwritten signature/initials

ในกรณีที่ลูกค้าไม่มาผ่อนติดต่อกัน 3 งวด และไม่สามารถติดต่อได้ บริษัทฯ จะไม่คืนเงินดาวน์ เงินทำสัญญา และเงินจองคืนแก่ลูกค้า อย่างไรก็ตาม ในกรณีที่ลูกค้าต้องการสินเชื่อสำหรับการโอน แต่สถาบันการเงินไม่อนุมัติ บริษัทฯ อาจพิจารณาคืนเงินดาวน์ เงินทำสัญญา และเงินจองคืนแก่ลูกค้า แล้วแต่กรณีโดยอ้างอิงจากนโยบายงานขายของบริษัทฯ ได้ระบุถึงการคืนเงินเพียง 3 กรณีดังนี้

- กรณีที่ลูกค้าขอสินเชื่อไม่ผ่าน หลังทำสัญญาซื้อขายแล้ว บริษัทฯ จะคืนเงินจองให้
- กรณีที่ลูกค้าจองที่ดิน 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 เช่นการหลุมมูเสา หรือทำพื้นที่เปิดโล่ง เป็นต้น อีกทั้ง ยังตกแต่งภูมิทัศน์ภายในรอบโครงการ โดยมีการตกแต่งสวน และการจัดสรรพื้นที่ส่วนใหญ่ในโครงการให้เห็นสวนหย่อมเป็นต้น เพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่ต้องการใช้วิถีชีวิตเพื่อการพักผ่อน ตลอดจนการพิถีพิถันในการเลือกวัสดุและอุปกรณ์ที่ใช้ในการก่อสร้างและตกแต่งภายในโดยเน้นเป็นพิเศษถึงการใช้งานได้จริงและมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ ยังจัดหาสิ่งอำนวยความสะดวกภายในโครงการอย่างครบถ้วน เช่น การจัดให้มีระบบรักษาความปลอดภัยตลอด 24 ชม. เป็นต้น ตลอดจนการให้ความสำคัญเป็นอย่างยิ่งกับการบริหารจัดการโครงการและบริการหลังการขาย ตั้งแต่เริ่มก่อสร้างโครงการ การวางแผนงานพัฒนาการก่อสร้างโครงการ การให้บริการหลังการขายซึ่งกลุ่มบริษัทฯ จัดให้มีหน่วยงานบริการโดยเฉพาะที่ให้บริการและแก้ปัญหาให้กับลูกค้าที่เข้าพักอาศัยแล้ว

2.2.2 กลยุทธ์ทางด้านราคา

กลุ่มบริษัทฯ กำหนดกลยุทธ์ทางด้านราคา โดยพิจารณาจากปัจจัยต่างๆ เช่น การกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์ กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ลักษณะของผลิตภัณฑ์ พื้นที่ใช้สอยเป็นต้น นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ 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 การปรับกลยุทธ์ด้านราคาจะต้องให้สอดคล้องกับสภาพเศรษฐกิจและสภาวะการแข่งขันในอุตสาหกรรมหรือในทำเลใกล้เคียงกับโครงการของกลุ่มบริษัท มีโครงการของผู้พัฒนารายอื่นหรือคู่แข่งอยู่ ทางฝ่ายการตลาดจะต้องทำการศึกษากลยุทธ์ด้านราคาของโครงการของคู่แข่ง ประกอบการกำหนดราคาของกลุ่มบริษัท 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) การตลาดที่เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายแบบเจาะเจาะจง เป็นการสื่อสารสองทางกับผู้บริโภคในรูปแบบของการจัดกิจกรรมทางการตลาด เพื่อเข้าถึงผู้บริโภคเฉพาะกลุ่มเฉพาะพื้นที่ที่มีจำนวนและขนาดจำกัด เช่น การสื่อสารทางตรง (Direct Mail) การออกบูธขายบ้านตามสถานที่ต่างๆ ที่กลุ่มเป้าหมายนิยมไป เช่น ศูนย์การค้า, ห้างไฮเปอร์มาร์เก็ต เป็นต้น โดยเน้นการนำเสนอข้อมูลเกี่ยวกับโครงการเพื่อให้ลูกค้าเห็นถึงบรรยากาศของโครงการและเป็นการกระตุ้นให้ลูกค้าเยี่ยมชมโครงการการจัดกิจกรรมบริเวณพื้นที่ภายในโครงการ การจัดกิจกรรมร่วมกับองค์กรอื่น รวมทั้งการจัดกิจกรรมลูกค้าสัมพันธ์ (CRM) กับลูกค้าที่ซื้อโครงการของกลุ่มบริษัท ไปแล้ว เพื่อให้ลูกค้าได้เข้ามามีส่วนร่วมกับกลุ่มบริษัท อันเป็นการสร้างความสัมพันธ์อันดีในระยะยาว ซึ่งจะทำให้เกิดการแนะนำและบอกต่อเกี่ยวกับโครงการของกลุ่มบริษัท ไปยังผู้บริโภคอื่นๆ ต่อไป เป็นต้น
- 3) การสื่อสารการตลาดในช่องทางสื่อใหม่ (New Media) หรือ (Above The Line) การตลาดผ่านสื่อที่เข้าถึงกลุ่มผู้ฟังในวงกว้าง เช่น การสื่อสารผ่านทางเว็บไซต์ของบริษัท (www.kunalai.co.th) การสื่อสารผ่าน Facebook (Kunalai) การสื่อสารผ่านระบบจดหมายอิเล็กทรอนิกส์ (E-Mail) การสื่อสารผ่าน Line official account การสื่อสารผ่าน Google ads และ Google Display Network เป็นต้น ซึ่งการสื่อสารดังกล่าวจะครอบคลุมการสื่อสารทางการตลาดไปยังกลุ่มลูกค้าที่อยู่นอกพื้นที่ได้กว้างกว่าการสื่อสารประเภทอื่นๆ

ในด้านของการส่งเสริมการขาย กลุ่มบริษัท จะพิจารณาถึงแรงจูงใจที่ทำให้ผู้บริโภคตัดสินใจซื้อในรูปแบบต่างๆ ก่อนแล้วจึงนำมาพิจารณาเพื่อนำมาออกแบบโปรโมชั่นเพื่อส่งเสริมการขาย เช่น ฟรีทุกค่าใช้จ่าย, การแจกเครื่องใช้ไฟฟ้า ภายในบ้าน, การแจกทอง เป็นต้น ทั้งนี้ เมื่อรวมค่าใช้จ่ายจากโปรโมชั่นดังกล่าวแล้ว กลุ่มบริษัท จะยังคงมีผลตอบแทนที่สูงกว่าราคาฐานที่ใช้ในการขายของกลุ่มบริษัท ซึ่งไม่ก่อให้เกิดผลกระทบในทางลบต่อผลตอบแทนหรือกำไรในภาพรวมของกลุ่มบริษัท แต่อย่างใด

2.2.4 กลยุทธ์ทางการจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

กลุ่มบริษัท มีช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์โดยตรงผ่านสำนักงานขายบนพื้นที่หน้าโครงการ ด้วยทีมงานขายที่มีความเป็นมืออาชีพ ซึ่งมีความรู้และเข้าใจในผลิตภัณฑ์เป็นอย่างดี สามารถอธิบายให้ลูกค้าและผู้สนใจได้รับรู้รับทราบรายละเอียดและข้อมูลของโครงการ และมีการพาเข้าไปชมบ้านตัวอย่างจริง โดยมีทีมขายประจำโครงการและมีการกำหนดค่านายหน้าในการขายเพื่อสร้างแรงจูงใจให้แก่พนักงานขายภายใต้กรอบนโยบายของบริษัทฯ

2.2.5 กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของกลุ่มบริษัท เป็นลูกค้าชาวไทยวัยทำงานอายุประมาณ 21-55 ปี โดยส่วนใหญ่ผู้หญิงเป็นผู้ตัดสินใจในการซื้อสินค้าโดยมีลักษณะในการทำงานหนัก ชอบท่องเที่ยว อีกทั้งยังมองหาสินค้าที่คุ้มค่า มีจุดประสงค์ในการซื้อคือต้องการที่พักอาศัยเพิ่มเติมต้องการคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น มีวันหยุดที่พักร้อนอย่างแท้จริง ส่วนใหญ่จะเป็นการซื้อบ้านหลักแรก และมักเป็นการซื้อเพื่อเป็นของขวัญให้ผู้อื่นเช่น บิดา มารดา ให้ใช้ชีวิตหลังเกษียณอายุการทำงาน โดยผู้ซื้อจะมีเงินเดือนเฉลี่ยขั้นต่ำ 30,000 บาทขึ้นไปโดยลูกค้าส่วนใหญ่ของบริษัทฯ เป็นกลุ่มลูกค้าที่อาศัยอยู่ในพื้นที่บริเวณนนทบุรี และเป็นกลุ่มลูกค้าที่ซื้อบ้านเพื่อการอยู่อาศัย ไม่ใช่เพื่อการเก็งกำไร ทั้งนี้สามารถแบ่งกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้เป็น 4 กลุ่ม ตามระดับราคาของสินค้าดังนี้

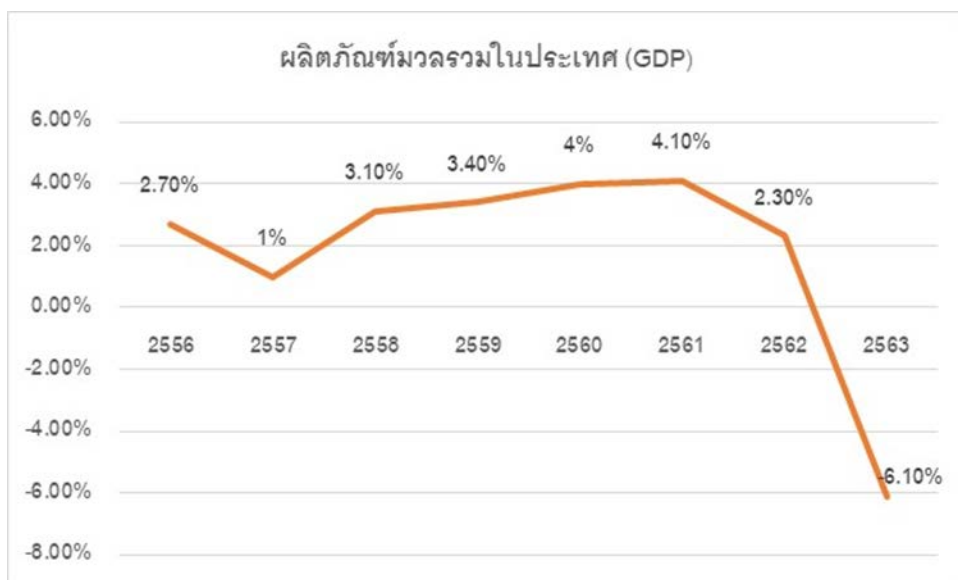
โครงการ	กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
คุณาลัย บีกินส์ 2	กลุ่มคนรุ่นใหม่ที่กำลังจะมีครอบครัวซึ่งมีรายได้ตั้งแต่ 30,000 บาทขึ้นไปต่อเดือนหรือกลุ่มที่เตรียมเกษียณที่มีครอบครัวเล็ก
คุณาลัย จอย / คุณาลัย พรีเมียม	กลุ่มวัยทำงานที่กำลังจะมีครอบครัว และต้องการขยายที่อยู่อาศัยซึ่งมีรายได้ตั้งแต่ 60,000 บาทขึ้นไปต่อเดือน
คุณาลัย พอลเลน	กลุ่มวัยทำงานที่กำลังจะมีครอบครัว และต้องการขยายที่อยู่อาศัยซึ่งมีรายได้ตั้งแต่ 80,000 บาทขึ้นไปต่อเดือน และต้องการความเป็นส่วนตัว
คุณาลัย ซิมโฟนี	กลุ่มลูกค้าที่ชอบบ้านที่มีที่ดินขนาดใหญ่และมีครอบครัวที่มีผู้สูงอายุอาศัยอยู่ด้วย (3 Generation) มีรายได้ตั้งแต่ 100,000 บาทขึ้นไปต่อเดือน

2.2.6 ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

ภาพรวมภาวะเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศไทย

เศรษฐกิจไทยในเดือนธันวาคม 2563 ยังทยอยฟื้นตัวได้แต่การฟื้นตัวยังไม่ทั่วถึง และเริ่มเห็น ผลกระทบของการแพร่ระบาดของ COVID-19 ระลอกใหม่ในช่วงปลายเดือนต่อกิจกรรมทางเศรษฐกิจ บางภาคส่วน โดยเครื่องชี้วัดการบริโภคภาคเอกชนแม้ยังขยายตัว แต่การระบาดระลอกใหม่เริ่มส่งผลกระทบต่อกิจกรรมการเดินทางและความเชื่อมั่นของผู้บริโภค ด้านการส่งออกสินค้า กลับมาขยายตัวได้ตามอุปสงค์ประเทศ คู่ค้าที่ดีขึ้น เครื่องชี้การลงทุนภาคเอกชนขยายตัวสูงขึ้นตามการลงทุนด้านเครื่องจักรและอุปกรณ์สำหรับ การใช้จ่ายภาครัฐยังขยายตัวตามรายจ่ายลงทุน อย่างไรก็ตาม ภาวการณ์ท่องเที่ยวยังหดตัวสูงจากมาตรการจำกัด การเดินทางระหว่างประเทศที่ยังมีอยู่

ผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ ไตรมาสที่ 4/2563 ลดลงร้อยละ 4.2 ปรับตัวดีขึ้นจากที่ลดลงร้อยละ 6.4 ในไตรมาสที่ 3/2563 โดยการใช้จ่ายเพื่อการอุปโภคบริโภคของเอกชนฟื้นตัวดีขึ้นและรัฐบาลขยายตัว การลงทุนในประเทศ และการส่งออกสินค้าปรับตัวดีขึ้น ขณะที่รายรับจากบริการต่างประเทศยังคงหดตัวต่อเนื่อง ด้านการผลิต ภาคเกษตร ขยายตัวร้อยละ 0.9 ตามผลผลิตพืชสำคัญ เช่น ข้าวเปลือก มันสำปะหลัง และข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ ภาคนอกเกษตร ลดลงร้อยละ 4.7 ปรับตัวดีขึ้นจากที่ลดลงร้อยละ 6.7 ในไตรมาสที่ 3/2563 เป็นผลจากภาวะเศรษฐกิจโลกที่เริ่มฟื้นตัว และการใช้จ่ายในประเทศที่เริ่มปรับตัวดีขึ้นในภาพรวม รวมทั้งมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจของภาครัฐส่งผลให้ภาคการผลิต ทั้งภาคอุตสาหกรรมและบริการ เริ่มกลับมาดำเนินการผลิตต่อเนื่องจากไตรมาสที่ 3/2563 โดยการผลิตรถยนต์อุตสาหกรรม ลดลงร้อยละ 0.7 ปรับตัวดีขึ้นจากที่ลดลงร้อยละ 5.3 ในไตรมาสก่อนหน้า ภาคบริการลดลงร้อยละ 5.9 เทียบกับที่ลดลงร้อยละ 7.2 ในไตรมาสก่อนหน้า โดยกิจกรรมหลักทางด้านบริการเริ่มมีการฟื้นตัว เช่น สาขาการขนส่งและการขายปลีก สาขาการขนส่งและสถานที่เก็บสินค้า ปรับตัวดีขึ้น ส่วนสาขาข้อมูล ข่าวสารและการสื่อสาร สาขากิจกรรมทางการเงินและการประกันภัย สาขากิจกรรมด้านสุขภาพและงานสังคมสงเคราะห์ และสาขาการศึกษา ยังคงขยายตัวต่อเนื่อง ด้านการใช้จ่าย การใช้จ่ายเพื่อการอุปโภคบริโภคขั้นสุดท้ายของเอกชน ขยายตัวร้อยละ 0.9 ขณะที่การใช้จ่ายเพื่อการอุปโภค ขั้นสุดท้ายของรัฐบาล ขยายตัวร้อยละ 1.9 การลงทุน การส่งออกและนำเข้าสินค้าและบริการลดลงร้อยละ 2.5 ร้อยละ 21.4 และร้อยละ 7.0 ตามลำดับ จึงทำให้ภาพรวมของผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ ปี 2563 ลดลงร้อยละ 6.1 เมื่อเทียบกับปี 2562 ที่เท่ากับร้อยละ 2.3 (ที่มา : สำนักงานพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ)



ด้านเสถียรภาพเศรษฐกิจ อัตราเงินเฟ้อทั่วไปติดลบน้อยลงตามอัตราเงินเฟ้อหมวดพลังงานด้านตลาดแรงงาน อัตราการว่างงานปรับลดลงเล็กน้อยตามจำนวนผู้มีงานทำที่เพิ่มขึ้น แต่รายได้นอกภาคเกษตรปรับลดลง สำหรับดุลบัญชีเดินสะพัดขาดดุลลดลงจากดุลการค้าที่เกินดุลมากขึ้น ขณะที่ดุลบริการรายได้ และเงินโอนขาดดุลใกล้เคียงกับเดือนก่อน

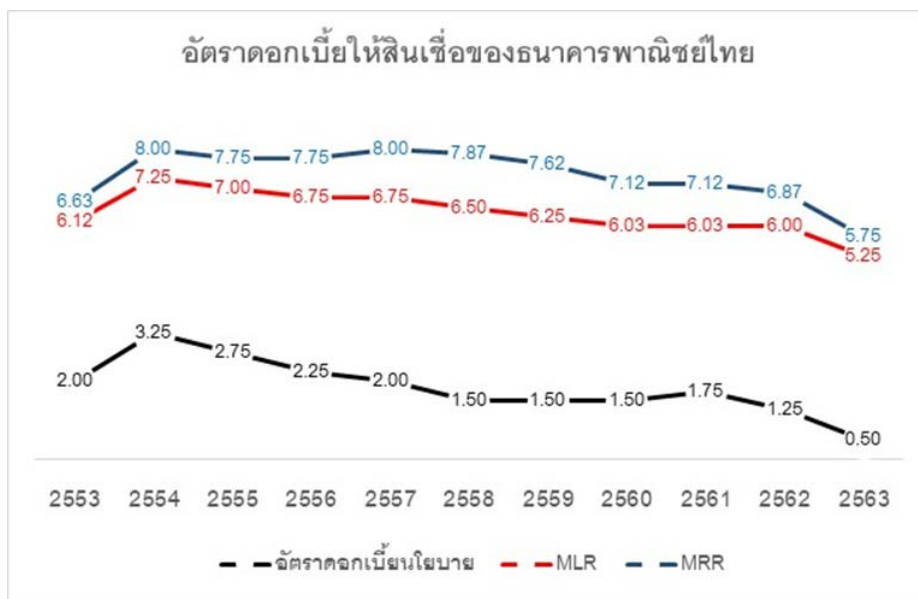
ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ธนาคารอาคารสงเคราะห์ได้รายงานดัชนีความเชื่อมั่นของผู้ประกอบการธุรกิจพัฒนาที่อยู่อาศัยในกรุงเทพฯ – ปริมณฑล โดยพบว่า ในช่วงไตรมาส 4 ปี 2563 Current Situation Index ผู้ประกอบการมีภาวะความเชื่อมั่นดีขึ้น โดยมีดัชนีเท่ากับร้อยละ 46.3 เพิ่มขึ้นจากไตรมาสก่อนหน้า (ที่มีค่าดัชนีอยู่ที่ร้อยละ 42.8) แต่ยังคงต่ำกว่าค่ากลางที่ระดับต่ำกว่า ร้อยละ 50 ติดต่อกัน 7 ไตรมาส ตั้งแต่ไตรมาส 2 ปี 2562 ซึ่งเป็นผลสืบเนื่องมาจากการประกาศใช้มาตรการ LTV ได้สะท้อนให้เห็นว่า ปัจจุบันผู้ประกอบการยังคงขาดความเชื่อมั่นในการประกอบธุรกิจพัฒนาที่อยู่อาศัยนอกจากนี้ผลการสำรวจดัชนีความเชื่อมั่นในอีก 6 เดือนข้างหน้า (Expectations Index) ผู้ประกอบการ ที่ดำเนินการสำรวจในช่วงปลายปี 2563 ซึ่งยังไม่มีผลกระทบของ COVID-19 ระลอกใหม่ มีค่าเท่ากับร้อยละ 54.4 ที่เพิ่มขึ้นจากไตรมาสก่อนหน้าที่ (ที่มีค่าดัชนีอยู่ที่ร้อยละ 52.9) สูงกว่าค่ากลางที่ระดับร้อยละ 50.0 สะท้อนให้เห็นว่าผู้ประกอบการขณะนั้นเริ่มมีความหวังต่อการฟื้นตัวของตลาดที่อยู่อาศัยในปี 2564 เนื่องจาก ภาวะเศรษฐกิจมีการฟื้นตัวจากมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจของภาครัฐอย่างต่อเนื่อง แต่อย่างไรก็ตาม การแพร่ระบาดของ COVID-19 ระลอกใหม่ นี้ คาดว่าจะส่งผลให้ความเชื่อมั่นของผู้ประกอบการ ใน 6 เดือนแรกของปี 2564 ปรับตัวลดลงกว่าผลที่สำรวจข้างต้นได้

ภาวะอัตราดอกเบี้ย

ระดับอัตราดอกเบี้ยถือเป็นอีกหนึ่งปัจจัยหลัก ทั้งทางด้านอุปสงค์และอุปทานของตลาดอสังหาริมทรัพย์ โดยเฉพาะในการตัดสินใจลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ เนื่องจากอัตราดอกเบี้ยจะเป็นปัจจัยที่กำหนดระดับหนี้สินของผู้ประกอบการ นอกจากนี้ยังมีส่วนสำคัญต่อการกำหนดความสามารถในการชำระหนี้และการจ่ายใช้สอยของผู้บริโภค

ในการประชุมวันที่ 23 ธันวาคม 2563 คณะกรรมการนโยบายการเงิน (กนง.) มีมติเป็นเอกฉันท์ให้คงอัตราดอกเบี้ยนโยบายไว้ที่ร้อยละ 0.50 ต่อปี โดยคณะกรรมการนโยบายการเงิน ประเมินว่าเศรษฐกิจไทยฟื้นตัวต่อเนื่อง แต่ยังคงมีความเสี่ยงด้านต่ำและความไม่แน่นอนสูงในระยะข้างหน้า จึงยังต้องการแรงสนับสนุนจากอัตราดอกเบี้ยนโยบายที่อยู่ในระดับต่ำอย่างต่อเนื่อง คณะกรรมการนโยบายการเงินคาดว่าเศรษฐกิจไทยจะหดตัวร้อยละ 6.6 ในปี 2563 ดีกว่าที่ประเมินไว้เดิมจากการบริโภคภาคเอกชนและการส่งออกสินค้าที่ฟื้นตัวดีขึ้น และกลับมาขยายตัวร้อยละ 3.2 และ 4.8 ในปี 2564 และ 2565 ตามลำดับ อย่างไรก็ตาม อย่างไรก็ดี ทั้งนี้การฟื้นตัวของเศรษฐกิจยังคงมีความไม่แน่นอนสูง โดยในระยะสั้นขึ้นอยู่กับสถานการณ์และมาตรการควบคุมการแพร่ระบาดของ COVID-19 ระลอกใหม่ ขณะที่ในระยะถัดไปขึ้นอยู่กับการกลับมาของนักท่องเที่ยวต่างชาติ ประสิทธิภาพและการกระจายวัคซีนป้องกัน COVID-19 และพัฒนาการของตลาดแรงงานซึ่งยังมีจำนวนผู้ว่างงานและเสมือนว่างงานอยู่ในระดับสูง นอกจากนี้ การฟื้นตัวที่แตกต่างกันของแต่ละภาคเศรษฐกิจจะส่งผลกระทบต่อความยั่งยืนของการเติบโตทางเศรษฐกิจในระยะต่อไป สำหรับด้านระบบการเงินมีเสถียรภาพ แต่ยังคงมีความเปราะบางในภาคครัวเรือนและธุรกิจ SMEs สำหรับอัตราเงินเฟ้อทั่วไปจะกลับเข้าสู่กรอบเป้าหมายในช่วงกลางปี 2564

จากการที่คณะกรรมการนโยบายการเงิน (กนง.) มีมติให้คงอัตราดอกเบี้ยนโยบายไว้ที่ร้อยละ 0.50 ต่อปี ถือเป็นอัตราดอกเบี้ยนโยบายที่ต่ำที่สุดนับตั้งแต่ปี 2553 เป็นต้นมา ส่งผลให้อัตราดอกเบี้ยที่ให้สินเชื่อของธนาคารพาณิชย์ในประเทศไทยอยู่ในอัตราที่ต่ำสุดเช่นเดียวกัน



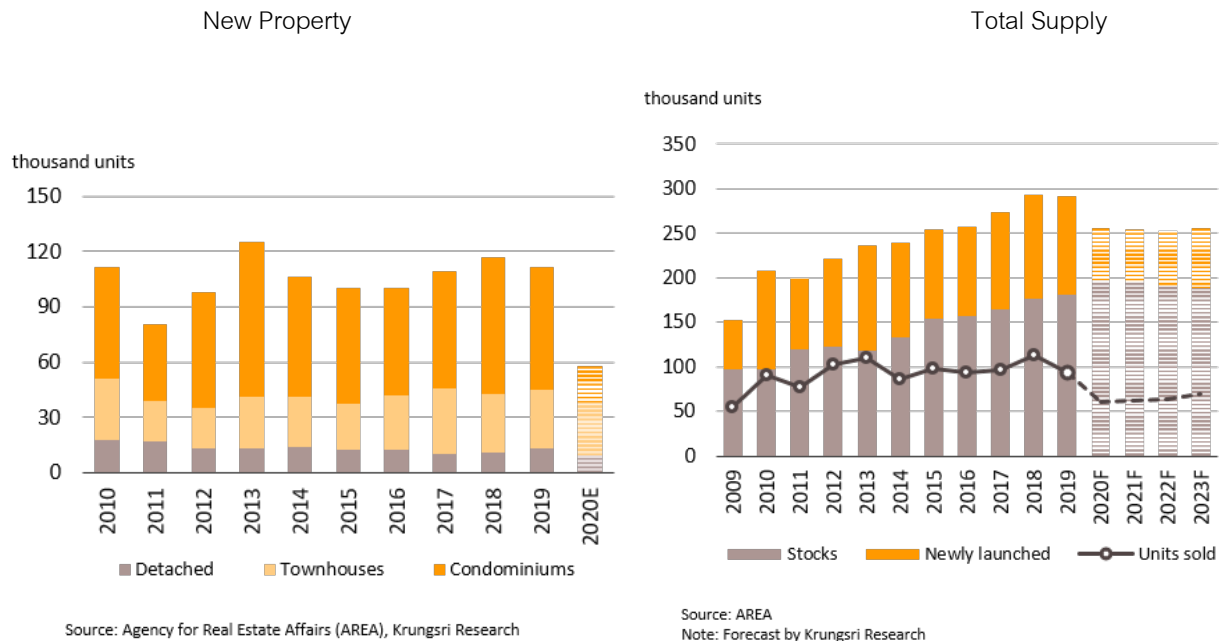
ที่มา : ธนาคารแห่งประเทศไทย

ภาวะตลาดอสังหาริมทรัพย์

ภาพรวมตลาดที่อยู่อาศัย ในกรุงเทพฯ และปริมณฑลช่วงครึ่งแรกของปีได้รับผลกระทบรุนแรงจากการแพร่ระบาดของ COVID-19 ทำให้โครงการเปิดขายใหม่มีจำนวนทั้งสิ้น 27,307 ยูนิต ลดลงมากถึง 49.3% YoY เนื่องจากผู้ประกอบการชะลอการเปิดโครงการใหม่และเร่งระบายสต็อกคงค้างผ่านกลยุทธ์การขายหลายรูปแบบ เช่น การให้ส่วนลดมากกว่าปกติ การ

G.N.

ปล่อยเช่า และการให้อยู่ฟรี 1 - 2 ปี เป็นต้น สอดคล้องกับยอดขาย (Presale) ที่อยู่อาศัยที่หดตัวต่อเนื่องจากปี 2562 อยู่ที่ 25,629 หน่วย (-46.2% YoY)



การแข่งขันด้านธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์แนวราบ

การแข่งขันในตลาดที่อยู่อาศัยประเภทแนวราบนั้นมีคู่แข่งหลายราย โดยบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นคู่แข่งส่วนใหญ่ของกลุ่มบริษัท ได้แก่ ผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทแนวราบที่มีทำเลใกล้เคียงกลุ่มบริษัท ซึ่งส่วนใหญ่เป็นบริษัทที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (“ตลาดหลักทรัพย์”) เนื่องจากโดยทั่วไปแล้วการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ต้องใช้เงินลงทุนสูง และใช้ระยะเวลาในการพัฒนา อีกทั้งผู้ประกอบการต้องศึกษาความต้องการของผู้บริโภคหรือกลุ่มเป้าหมายที่ชัดเจน เพื่อให้โครงการประสบความสำเร็จในการขาย

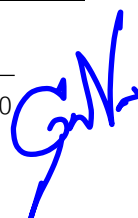
หากพิจารณาสภาพการแข่งขันในตลาดแล้วกลุ่มบริษัท เชื่อว่าทำเลที่ตั้งโครงการของกลุ่มบริษัท นั้นอยู่ในทำเลที่ตั้งที่ดี มีศักยภาพ และมีแนวโน้มการเติบโตสูง เช่น พื้นที่ส่วนต่อขยายรถไฟฟ้า หรือพื้นที่ส่วนต่อขยายจุดขึ้น-ลงทางด่วน เป็นต้น นอกจากนี้ทุกโครงการของกลุ่มบริษัท จะเน้นการออกแบบโครงการที่มีเอกลักษณ์เฉพาะ และสามารถใช้ประโยชน์ของพื้นที่ได้อย่างสูงสุด ซึ่งสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า และทำให้มีการแนะนำแบบบอกต่อ อีกทั้งกลุ่มบริษัท ยังให้ความสำคัญกับบริการลูกค้า เช่น การอำนวยความสะดวกแก่ลูกค้าในการขอสินเชื่อ เป็นต้น

โดยปัจจัยที่ลูกค้าใช้เพื่อตัดสินใจเพื่อเลือกซื้อที่พักอาศัย โดยหลักแล้วมาจากทำเลที่ตั้ง ความปลอดภัย ราคาต่อตารางเมตร สิ่งอำนวยความสะดวก และระบบสาธารณูปโภค ซึ่งพื้นที่เขตถนนพหลโยธิน เป็นทำเลที่อยู่อาศัยที่มีคนค้นหาในกรุงเทพฯ ปริมาณมากที่สุด โดยมีระบบสาธารณูปโภคที่ดีมีระบบขนส่งมวลชนและอยู่ใกล้กับกรุงเทพฯ ซึ่งเอื้ออำนวยแก่ผู้ที่ทำงานอยู่ในกรุงเทพฯ และบริเวณข้างเคียงถนนพหลโยธิน นอกจากนี้ ราคาที่อยู่อาศัยยังมีมูลค่าเฉลี่ย 2 – 6 ล้านบาท ซึ่งเป็นราคาที่เหมาะสมแก่ผู้มีเงินเดือนเฉลี่ยขั้นต่ำ 30,000 บาทขึ้นไป ซึ่งสอดคล้องกับข้อมูลรายได้โดยเฉลี่ยต่อเดือนต่อครัวเรือน เป็นรายได้

ภาค และจังหวัด พ.ศ. 2545- 2562 พบว่าในบริเวณจังหวัดกรุงเทพมหานครมีรายได้เฉลี่ยต่อครัวเรือน ประมาณ 39,459 บาท ในปี 2562 และจังหวัดนนทบุรีมีรายได้เฉลี่ยต่อครัวเรือน ประมาณ 37,502 บาท ในปี 2562 (ที่มา : สำนักงานสถิติแห่งชาติ)

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 สภาพการแข่งขันในบริเวณพื้นที่ใกล้เคียงกับโครงการของกลุ่มบริษัทฯ บนถนนบ้านกล้วย-ไทรน้อยอำเภอบางบัวทอง จังหวัดนนทบุรี แบ่งตามลักษณะผลิตภัณฑ์ของแต่ละโครงการที่อยู่ในระหว่างดำเนินการ มีรายละเอียดสรุปได้ดังนี้

ลักษณะผลิตภัณฑ์	โครงการของบริษัทฯ	โครงการของผู้ประกอบการรายอื่น
บ้านเดี่ยว (บางบัวทอง)	<ul style="list-style-type: none"> โครงการकुณาลัย คอร์ทยาร์ด (ราคาเริ่มต้น 2.98 ล้านบาท) โครงการकुณาลัย ซิมโฟนี (ราคาเริ่มต้น 3.98 ล้านบาท) โครงการकुณาลัย พอลเลน (ราคาเริ่มต้น 3.79 ล้านบาท) โครงการकुณาลัย จอย (ราคาเริ่มต้น 3.29 ล้านบาท) 	<ul style="list-style-type: none"> โครงการบ้านวิวสวน โดยบริษัท บ้านวิวสวน จำกัด (ราคาเริ่มต้น 3.99 ล้านบาท) โครงการकुณภัทร พาร์ค โดยบริษัท कुณภัทร จำกัด (ราคาเริ่มต้น 3.58 ล้านบาท) โครงการ บ้านธงสีรี 3 กาญจนภิเษก-บางบัวทอง โดยบริษัท ธงสีรี กรุ๊ป จำกัด (ราคาเริ่ม 3.59 ล้านบาท) บ้านเดี่ยว
บ้านเดี่ยว (ฉะเชิงเทรา)	<ul style="list-style-type: none"> โครงการकुณาลัย จอย ฮอน 314 (ราคาเริ่มต้น 3.99 ล้านบาท) 	<ul style="list-style-type: none"> โครงการมารวย ไสธ 4 โดยบริษัท มารวย เรียดเอสเตท จำกัด (ราคาเริ่มต้น 3.3-4.2 ล้านบาท) บ้านเดี่ยว (หมดแล้ว) โครงการเพฟ มอเตอร์เวย์ โดยบริษัท เอสซี แอสเสท คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) (ราคาเริ่มต้น 3.49 ล้านบาท) บ้านเดี่ยว โครงการเพฟ บ้านโพธิ์ โดยบริษัท เอสซี แอสเสท คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) (ราคาเริ่มต้น 4.99 ล้านบาท) บ้านเดี่ยว โครงการ บ้านโพธิ์ วิลล์ โดยบริษัท สิ้นซร จำกัด (ราคาเริ่มต้น 3.69 ล้านบาท) บ้านเดี่ยว โครงการเดอะทรัสต์ บ้านโพธิ์ โดยบริษัท ควอลิตี้ เฮาส์ จำกัด (มหาชน) (ราคาเริ่มต้น 3.49 ล้านบาท) บ้านเดี่ยว (หมดแล้ว) โครงการแลนซีโอ ไสธ โดยบริษัท ลลิล พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) (ราคาเริ่มต้น 3.49 ล้านบาท) บ้านเดี่ยว โครงการเจ วิลล่า บางปะกง - บ้านโพธิ์โดยบริษัท เจ. เอส. พี. พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) (ราคาเริ่มต้น 3.49 ล้านบาท) บ้านเดี่ยว



ลักษณะผลิตภัณฑ์	โครงการของบริษัท	โครงการของผู้ประกอบการรายอื่น
		<ul style="list-style-type: none"> โครงการเดอะแพลนท์ ศรีโสธร โดยบริษัท พฤษภา เรียดเอสเตท จำกัด (มหาชน) (ราคาเริ่มต้น 3.69 ล้านบาท) บ้านเดี่ยว โครงการมารวย ริเวอร์ไซด์ โดยบริษัท มารวย เรียดเอสเตท จำกัด (ราคาเริ่มต้น 3.3-4.2 ล้านบาท) บ้านเดี่ยว
บ้านแฝด (บางบัวทอง)	<ul style="list-style-type: none"> โครงการคุณาลัย คอร์ทยาร์ด (ราคาเริ่มต้น 2.98 ล้านบาท) โครงการคุณาลัย จอย (ราคาเริ่มต้น 3.19 ล้านบาท) 	<ul style="list-style-type: none"> โครงการบ้านวิสวน โดยบริษัท บ้านวิสวน จำกัด (ราคาเริ่มต้น 2.61 ล้านบาท) โครงการ The Essence โดยบริษัท ทีมา เรียดเอสเตท จำกัด (ราคาเริ่มต้น 2.79 ล้านบาท) โครงการบ้านรัตตินันท์ โดยบริษัท รัตตินันท์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (ราคาเริ่มต้น 2.79 ล้านบาท) โครงการ บ้านธงศิริ 3 กาญจนภิเษก-บางบัวทอง โดยบริษัท ธงศิริ กรุ๊ป จำกัด (ราคาเริ่ม 2.99 ล้านบาท) บ้านแฝด
บ้านแฝด (บางบัวทอง)	<ul style="list-style-type: none"> โครงการคุณาลัย คอร์ทยาร์ด (ราคาเริ่มต้น 2.98 ล้านบาท) โครงการคุณาลัย จอย (ราคาเริ่มต้น 3.19 ล้านบาท) 	<ul style="list-style-type: none"> โครงการบ้านวิสวน โดยบริษัท บ้านวิสวน จำกัด (ราคาเริ่มต้น 2.61 ล้านบาท) โครงการ The Essence โดยบริษัท ทีมา เรียดเอสเตท จำกัด (ราคาเริ่มต้น 2.79 ล้านบาท) โครงการบ้านรัตตินันท์ โดยบริษัท รัตตินันท์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (ราคาเริ่มต้น 2.79 ล้านบาท) โครงการ บ้านธงศิริ 3 กาญจนภิเษก-บางบัวทอง โดยบริษัท ธงศิริ กรุ๊ป จำกัด (ราคาเริ่ม 2.99 ล้านบาท) บ้านแฝด
บ้านแฝด (ฉะเชิงเทรา)	<ul style="list-style-type: none"> โครงการคุณาลัย จอย ออน 314 (ราคาเริ่มต้น 3.19 ล้านบาท) 	<ul style="list-style-type: none"> โครงการมารวย โสธร 4 โดยบริษัท มารวย เรียดเอสเตท จำกัด (ราคาเริ่มต้น 2.99 ล้านบาท) บ้านแฝด โครงการเดอะทรัสต์ บ้านโพธิ์ โดยบริษัท ควอลิตี้ เฮาส์ จำกัด (มหาชน) (ราคาเริ่มต้น 3.19 ล้านบาท) บ้านแฝด โครงการ บ้านโพธิ์ วิลล์ โดยบริษัท สิ้นสร จำกัด (ราคาเริ่มต้น 2.99 ล้านบาท) บ้านแฝด โครงการมารวย ริเวอร์ไซด์ โดยบริษัท มารวย เรียดเอสเตท จำกัด (ราคาเริ่มต้น 3.3 ล้านบาท) บ้านแฝด โครงการแลนด์ไฮโอ โสธร โดยบริษัท ลลิล พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) (ราคาเริ่มต้น 2.79 ล้านบาท) บ้านแฝด

ลักษณะผลิตภัณฑ์	โครงการของบริษัท	โครงการของผู้ประกอบการรายอื่น
		<ul style="list-style-type: none"> โครงการเพฟ มอเตอร์เวย์ โดยบริษัท เอสซี แอสเสท คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) (ราคาเริ่มต้น 3.49 ล้านบาท) บ้านแฝด
ทาวน์โฮม / อาคารพาณิชย์	<ul style="list-style-type: none"> โครงการकुณาลัย บีกินส์ (ราคาเริ่มต้น 1.98 ล้านบาท) 	<ul style="list-style-type: none"> โครงการไลโอ บลิสส์ กาญจนานิเชก โดยบริษัท ลลิล พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) (ราคาเริ่มต้น 1.49 ล้านบาท) ทาวน์โฮม โครงการศุภาลัย พรีเมียม กาญจนานิเชก-ชัยพฤกษ์ โดย บริษัท ศุภาลัย จำกัด (มหาชน) (ราคาเริ่มต้น 2.19 ล้านบาท) ทาวน์โฮม โครงการพลีโน เวสต์เกต โดย บริษัท เอ พี (ไทยแลนด์) จำกัด (มหาชน) (ราคาเริ่มต้น 2.19 ล้านบาท) ทาวน์โฮม โครงการ The Essence โดยโดยบริษัท ทีมา เรียลเอสเตท จำกัด (ราคาเริ่มต้น 1.49 ล้านบาท) ทาวน์โฮม โครงการบ้านรติรัตน์ โดยบริษัท รติรัตน์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (ราคาเริ่มต้น 3.99 ล้านบาท) อาคารพาณิชย์ โครงการ เดอะ แอสมิลตัน กาญจนานิเชก-บางใหญ่ โดย บริษัท ดี-แลนด์ กรุ๊ป จำกัด (ราคาเริ่ม 1.89 ล้านบาท) ทาวน์โฮม โครงการ ภูมิธรา กาญจนานิเชก-บางบัวทอง โดยบริษัท ธงชัย เรียลเอสเตท จำกัด (ราคาเริ่ม 1.79 ล้านบาท) ทาวน์โฮม โครงการ บ้านธงศิริ 3 กาญจนานิเชก-บางบัวทอง โดยบริษัท ธงศิริ กรุ๊ป จำกัด (ราคาเริ่ม 1.99 ล้านบาท) ทาวน์โฮม

ทั้งนี้หากพิจารณาขีดความสามารถในการแข่งขันของบริษัทฯ พบว่าบริษัทฯ สามารถแข่งขันกับผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์รายอื่นที่เข้ามาประกอบธุรกิจในพื้นที่ใกล้เคียง โดยมีปัจจัยสนับสนุนการแข่งขัน ดังนี้

1. บริษัทฯ มีประสบการณ์ และความเชี่ยวชาญในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในบริเวณเขตบางบัวทอง จังหวัดนนทบุรีมา มากกว่า 10 ปี ทำให้บริษัทฯ มีความเข้าใจในความต้องการของผู้พักอาศัยในบริเวณดังกล่าว และสามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์ ที่ตอบโจทย์ความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในพื้นที่ได้อย่างตรงจุด
2. บริษัทฯ มีความเชี่ยวชาญในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในแนวราบ จึงมุ่งเน้นออกแบบบ้านให้เหมาะสมตามความต้องการของลูกค้าที่มองหาบ้านใหม่ได้อย่างเหมาะสมกับแต่ละระดับราคาของบ้าน



3. บริษัทฯ มีศักยภาพในการพัฒนาสังหาริมทรัพย์ ในรูปแบบเมืองที่มีสิ่งอำนวยความสะดวกที่หลากหลาย อาทิ สโมสรที่มีให้บริการห้องออกกำลังกายและสระว่ายน้ำ สวนสาธารณะ และทะเลสาบ เพื่อเป็นสถานที่พักผ่อนให้แก่ผู้ซื้อโครงการ
4. บริษัทฯ มีความสัมพันธ์อันดีต่อสถาบันการเงินหลายแห่ง ที่พร้อมจะสนับสนุนลูกค้าของบริษัทฯ ในการให้สินเชื่อบ้านเพื่ออยู่อาศัย อีกทั้งยังมีความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า คู่ค้า คนในท้องถิ่น และ ชุมชนรอบข้าง
5. บริษัทฯ ไม่ได้ประสบผลกระทบมากนักจากมาตรการคุมเข้มสินเชื่อบ้าน หรือการอนุมัติสินเชื่อต่อมูลค่าหลักประกัน (Loan to Value : LTV) เนื่องจากโครงการพัฒนาสังหาริมทรัพย์ทั้งหมดของบริษัทฯ ไม่ว่าจะเป็นบ้านเดี่ยว บ้านแฝด หรือทาวน์โฮม จะมีราคาต่ำกว่า 10 ล้านบาททั้งหมด โดยกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ คือ กลุ่มลูกค้าชาวไทยวัยทำงาน อายุประมาณ 21 – 55 ปี ที่ต้องการมีบ้านหลังแรก ด้วยวัตถุประสงค์การซื้อเพื่ออยู่อาศัย ดังนั้นจากตำแหน่งทางการตลาดและกลุ่มลูกค้าหลักของบริษัทฯ ที่กล่าวข้างต้น ทำให้บริษัทฯ ไม่ได้ประสบผลกระทบโดยตรงจากมาตรการดังกล่าว

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

การจัดหาที่ดิน

ลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ เพื่อให้มีการวางรูปแบบโครงการให้ตรงกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย และปริมาณความต้องการบ้านของกลุ่มเป้าหมายของบริษัทฯ จากนั้นกลุ่มบริษัทฯ จึงจะดำเนินการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการทั้งทางด้าน การเงิน การก่อสร้าง หรือข้อกฎหมายที่เกี่ยวข้อง และเมื่อผลการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการแสดงให้เห็นว่ามีศักยภาพในการพัฒนาโครงการ และสามารถสร้างผลตอบแทนในอัตราที่เหมาะสมได้ กลุ่มบริษัทฯ จึงจะกำหนดราคาซื้อและทำการเจรจาเพื่อซื้อที่ดินจากเจ้าของกรรมสิทธิ์นั้น

การจัดหาวัสดุก่อสร้างและสินค้าจำเป็นสำหรับการพัฒนาโครงการ

กลุ่มบริษัทฯ มีหน่วยงานภายในเพื่อทำหน้าที่ควบคุมงานก่อสร้างด้วยตนเองโดยฝ่ายปฏิบัติการโครงการ ทั้งนี้ ในการจัดหาวัสดุก่อสร้างเพื่อใช้ในการก่อสร้างโครงการ ฝ่ายปฏิบัติการโครงการจะทำหน้าที่ในการกำหนดคุณภาพและมาตรฐานของวัสดุก่อสร้างที่ใช้ในโครงการ ทำการประเมินและคำนวณค่าวัสดุก่อสร้างที่จะต้องซื้อทั้งหมดเบื้องต้นแล้วจึงส่งให้บริษัทที่ปรึกษาภายนอกซึ่งมีความเชี่ยวชาญเฉพาะทางทำการประเมินและคำนวณค่าวัสดุก่อสร้างอีกครั้งโดยราคาในการสั่งซื้อวัสดุก่อสร้างจะอ้างอิงจากงบประมาณการก่อสร้าง และเมื่อโครงการเริ่มก่อสร้างจึงจะทำการสั่งซื้อตามความต้องการใช้ในแต่ละครั้งผ่านฝ่ายจัดซื้อโดยเจ้าหน้าที่ฝ่ายจัดซื้อจะดำเนินการจัดซื้อตามขั้นตอนภายใต้งบประมาณที่กำหนด ซึ่งจะมีการตรวจสอบราคา ต่อรองราคา จัดทำรายงานสรุปการคัดเลือก และแนบใบเสนอราคาจากผู้ขายหรือผู้ให้บริการ พร้อมทั้งนำเสนอให้ฝ่ายงานที่ร้องขอเพื่อทำการคัดเลือกและอนุมัติตามลำดับขั้น

หากในกรณีที่ราคาวัสดุก่อสร้างหลักมีการเปลี่ยนแปลง โดยเฉพาะในกรณีที่ราคาวัสดุก่อสร้างปรับตัวลดลง กลุ่มบริษัทฯ จะทำการเจรจากับผู้ขายให้มีการปรับเปลี่ยนราคาให้เป็นไปตามราคาตลาด ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทฯ ไม่มีนโยบายที่จะซื้อวัสดุก่อสร้างเป็นจำนวนมากเก็บไว้เป็นสินค้าคงคลัง

การจัดหาผู้รับเหมาก่อสร้าง

การจัดหาแรงงานในการก่อสร้างโครงการกลุ่มบริษัทฯ จะใช้วิธีการว่าจ้างผู้รับเหมาจัดหาแรงงานภายนอก (Outsource) โดยมีผู้รับเหมาหลัก 4 ราย เป็นผู้รับเหมาที่กลุ่มบริษัทฯ ว่าจ้างจัดหาจากภายนอก มีทั้งแรงงานก่อสร้างซึ่งทำหน้าที่ก่อสร้าง, แรงงานสถาปัตยกรรมซึ่งเป็นแรงงานฝีมือประเภทงานตกแต่งอาคาร งานวางระบบไฟฟ้า ประปาและสุขาภิบาล ซึ่งการว่าจ้างแรงงานจากภายนอก เป็นการบริหารด้านต้นทุนแรงงานเนื่องจากช่วยประหยัดค่าใช้จ่ายมากกว่าเมื่อเทียบกับการจัดตั้งแผนกขึ้นมาใหม่อย่างเต็มรูปแบบที่จะต้องมีการจ้างเพิ่มขึ้นทั้งค่าจ้างพนักงาน รวมถึงสวัสดิการต่างๆกลุ่มบริษัทฯ จึงใช้นโยบายการว่าจ้างผู้รับเหมาจัดหาแรงงานภายนอกเพื่อลดปัญหาดังกล่าว ทั้งนี้ บริษัทฯ


อย่างไรก็ดี ในการจัดหาผู้รับเหมาค่าแรงแต่ละครั้งกลุ่มบริษัทฯ กำหนดนโยบายให้ต้องผ่านการพิจารณาจากคณะกรรมการพิจารณาผู้รับเหมาซึ่งจะทำการพิจารณา คัดเลือกจากหลักเกณฑ์ต่างๆ ได้แก่ ประสิทธิภาพ ชื่อเสียง และผลงานในอดีตที่ผ่านมา โดยเฉพาะผลงานที่มีลักษณะใกล้เคียงกับโครงการของบริษัท ความเรียบร้อยของงานก่อสร้าง ความตรงต่อเวลาในการส่งมอบงาน รวมทั้งยังพิจารณาถึงความพร้อมในการทำงานและสถานะการเงินของบริษัทผู้รับเหมาก่อสร้างและมีการจัดทำรายชื่อผู้รับเหมา (Supplier List) เพื่อเป็นฐานข้อมูลเพื่อมิให้เป็นการพึ่งพิงผู้รับเหมารายใดรายหนึ่งมากเกินไป

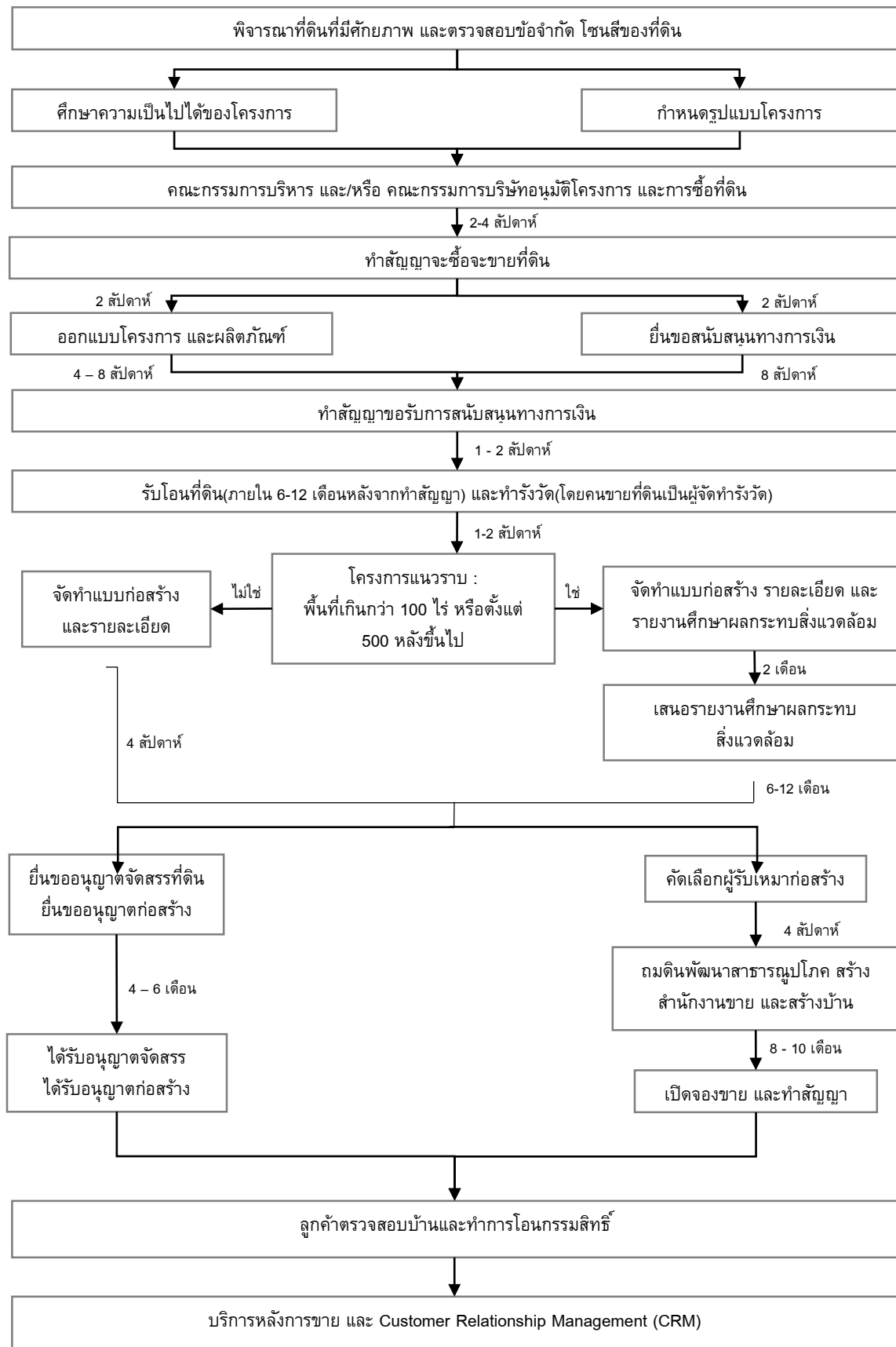
การบริการหลังการขาย

ฝ่ายบริการหลังการขายรับผิดชอบดูแลความเรียบร้อย และการบำรุงรักษาสินทรัพย์ของโครงการ โดยการให้บริการหลังการขายครอบคลุม ตั้งแต่ การดูแลสั่งหาทรัพย์สินในระหว่างการรับประกัน การดูแลความเรียบร้อยของระบบไฟฟ้า ประปา และสาธารณูปโภคส่วนกลางของโครงการ รวมถึงการรักษาความสะอาดภายในโครงการ จนกว่าจะจัดตั้งนิติบุคคลแล้วเสร็จ

กระบวนการในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์

กระบวนการในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทฯ จะใช้เวลาเฉลี่ยประมาณ 16-18 เดือน ดังนี้





ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

กลุ่มบริษัทฯ ปฏิบัติตามกฎหมายระเบียบของหน่วยงานราชการในเรื่องของการก่อสร้างโครงการอสังหาริมทรัพย์ซึ่งตามประกาศกระทรวงทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม กำหนดให้โครงการอาคารชุดที่มีจำนวนตั้งแต่ 80 หน่วยขึ้นไป หรือโครงการบ้านจัดสรรที่มีพื้นที่เกินกว่า 100 ไร่ขึ้นไป หรือมีจำนวนตั้งแต่ 500 หลังขึ้นไปต้องมีการจัดทำรายงานการวิเคราะห์ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม เพื่อยื่นต่อสำนักงานนโยบายและแผนทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม

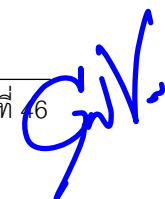
มาตรการต่างๆ เกี่ยวกับสิ่งแวดล้อมเป็นสิ่งที่กลุ่มบริษัทฯ ให้ความสำคัญและจัดให้มีในทุกโครงการตามมาตรฐานที่กำหนดอย่างเคร่งครัด อาทิ มีการควบคุมไม่ให้บุคคลที่ไม่เกี่ยวข้องเข้าสู่พื้นที่อยู่ในระหว่างการก่อสร้างของโครงการนำขยะหรือสิ่งเหลือใช้ไปทิ้งหรือกำจัดตามมาตรฐานสิ่งแวดล้อม ระบบระบายน้ำของโครงการอาจมีผลกระทบทำให้เกิดน้ำเสียต่อแหล่งน้ำสาธารณะได้ หากระบบบำบัดไม่ดีพอ บริษัทฯ จัดให้มีระบบการกักน้ำเสียในบ้านแต่ละหลังที่บริษัทฯ สร้างขึ้นก่อนที่จะระบายน้ำที่ได้รับการบำบัดแล้วลงบ่อกัก เพื่อให้สามารถตรวจสอบว่าได้มาตรฐานตามที่กำหนดหรือไม่ก่อนที่จะระบายลงทางน้ำสาธารณะ การรักษาความเป็นระเบียบเรียบร้อยของสถานที่ก่อสร้าง โดยมีการแบ่งโซนการก่อสร้าง เพื่อให้มีผลกระทบต่อบ้านที่สร้างและผู้อยู่อาศัยให้น้อยที่สุด โดยที่ผ่านมากลุ่มบริษัทฯ ไม่มีประเด็นเรื่องผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม และไม่มีค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมในการป้องกันผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

ทั้งนี้ ในอดีตที่ผ่านมาจนถึงปัจจุบัน กลุ่มบริษัทฯ ไม่เคยได้รับการร้องเรียนในประเด็นเรื่องการประกอบกิจการของกลุ่มบริษัทฯ ที่ส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม รวมทั้งไม่มีกรณีพิพาทหรือถูกฟ้องร้องเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อมแต่อย่างใด

2.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 โครงการที่อยู่ในระหว่างการดำเนินการของกลุ่มบริษัทฯ มีจำนวนหน่วยที่จองและ/หรือทำสัญญาซื้อขายแล้วแต่ยังมิได้โอนกรรมสิทธิ์ของโครงการมีจำนวน 101 หลัง คิดเป็นมูลค่าเท่ากับ 324.51 ล้านบาท โดยมีรายละเอียดตามตาราง ดังนี้

โครงการ	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	จำนวน (หลัง)	จำนวน คงเหลือขาย (หลัง)	ความคืบหน้า ในการ ก่อสร้าง (%)	จำนวนหน่วยที่ขาย แล้วแต่ยังไม่ได้ส่งมอบ		ระยะเวลาที่ คาดว่าจะโอน กรรมสิทธิ์
					จำนวน (หน่วย)	มูลค่า (ล้านบาท)	
คุณาลัย บีกินส์ 2	849.11	363	342	14.42	3	5.95	ไตรมาส 1 ปี 64
คุณาลัย คอร์ทยาร์ด	898.56	261	31	93.52	1	3.70	ไตรมาส 1 ปี 64
คุณาลัย จอย	830.82	229	1	97.19	13	54.39	ไตรมาส 1 ปี 64
คุณาลัย จอย ออน 314	485.38	132	80	61.00	11	38.79	ไตรมาส 1 ปี 64
คุณาลัย พรีเมียม	1500.00	411	273	28.60	71	230.14	ไตรมาส 2 ปี 64
รวม					99	332.97	



3. ปัจจัยความเสี่ยง

กลุ่มบริษัท ให้ความสำคัญกับการบริหารความเสี่ยง จึงมีการดำเนินการวางนโยบาย กรอบการบริหารความเสี่ยง รวมถึงความเสี่ยงที่ยอมรับได้ควบคู่กับการจัดทำแผนธุรกิจและการลงทุนในโครงการต่างๆ โดยพิจารณาปัจจัยเสี่ยงต่างๆ ที่อาจมีผลกระทบต่อการบรรลุวัตถุประสงค์และเป้าหมายทางธุรกิจของบริษัท รวมทั้งดำเนินการเกี่ยวกับการบริหารความต่อเนื่องทางธุรกิจ เพื่อให้บริษัท สามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างต่อเนื่องและยั่งยืน

ทั้งนี้ กลุ่มบริษัท มีการประเมินความเสี่ยงโดยคำนึงถึงปัจจัยภายนอกและปัจจัยภายใน โดยการบริหารความเสี่ยงเป็นสิ่งสำคัญในการดำเนินธุรกิจ เพื่อให้สามารถบรรลุเป้าหมาย รวมทั้งยังเป็นการเพิ่มศักยภาพในการแข่งขัน ป้องกัน และลดผลกระทบที่อาจจะเกิดขึ้น โดยใช้ความเสี่ยงที่ยอมรับได้เป็นโอกาส เพื่อการพัฒนาและการเติบโตอย่างยั่งยืน

คณะกรรมการบริหารความเสี่ยงทำหน้าที่พิจารณาและติดตามนโยบายการบริหารความเสี่ยงให้สอดคล้องกับเป้าหมายและกลยุทธ์ขององค์กร โดยมอบหมายให้ฝ่ายบริหารนำกระบวนการบริหารความเสี่ยงขององค์กรไปปฏิบัติ เพื่อเป็นแนวทางในการดำเนินงาน และมีการติดตาม ประเมินผล ทบทวนประเด็นความเสี่ยงสำคัญและแผนรองรับที่เหมาะสม ปัจจัยความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้นและส่งผลกระทบต่อภารกิจของบริษัท มีดังต่อไปนี้

3.1 ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจของบริษัท

3.1.1 ความเสี่ยงจากความผันผวนของภาวะเศรษฐกิจ

กลุ่มบริษัท อยู่ในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ดังนั้นเมื่อเกิดความผันผวนทางเศรษฐกิจ กลุ่มบริษัท จะได้รับผลกระทบโดยตรง ในปี 2563 ภาวะเศรษฐกิจของประเทศไทยได้รับผลกระทบจากการแพร่ระบาดของเชื้อไวรัส Covid-19 ซึ่งส่งผลกระทบไปทั่วโลก โดยผลกระทบดังกล่าวทำให้อัตราการขยายตัวของเศรษฐกิจไทยในปี 2563 ติดลบร้อยละ 6.1 (อ้างอิง : สำนักงานพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ) ธุรกิจหลายประเภทต้องหยุดดำเนินงานหรือบางธุรกิจต้องปิดกิจการ เช่น ธุรกิจที่เกี่ยวข้องอุตสาหกรรมท่องเที่ยว , ธุรกิจส่งออก, ธุรกิจร้านอาหาร เป็นต้น ทั้งนี้ในช่วงไตรมาสที่ 2 ปี 2563 ประเทศไทยได้ประกาศล็อกดาวน์ เพื่อลดการแพร่ระบาดของเชื้อไวรัส Covid-19 กิจกรรมที่เกิดจากธุรกิจต่างๆ ต้องหยุดลง การบริโภคลดลงอย่างเห็นได้ชัด การเดินทางของประชาชนน้อยลงอย่างมาก จนกระทั่งไตรมาส 3 ปี 2563 รัฐบาลประกาศคลายมาตรการล็อกดาวน์ จึงทำให้อัตราการขยายตัวของเศรษฐกิจไทยปรับตัวดีขึ้นในไตรมาส 3 ปี 2563 และแม้ปลายไตรมาส 4 ปี 2563 จะเกิดการแพร่ระบาดของไวรัส Covid-19 ระลอกใหม่จนถึงปลายปี 2563 แต่รัฐบาลไม่ได้ใช้มาตรการล็อกดาวน์เหมือนช่วงกลางปี 2563 ผลจากการแพร่ระบาดของเชื้อไวรัส Covid-19 ดังกล่าวจึงทำให้อัตราการว่างงานเพิ่มขึ้นจากภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัวอย่างรุนแรง บางธุรกิจไม่สามารถกลับมาดำเนินธุรกิจได้ปกติ เช่น ธุรกิจโรงแรม ซึ่งไม่มีนักท่องเที่ยวจากต่างประเทศ จึงทำให้ธุรกิจโรงแรมปิดตัวหรือลดการจ้างงานอย่างมาก , ธุรกิจสายการบิน ซึ่งเกือบทุกประเทศประกาศงดการเดินทางระหว่างประเทศ ทำให้สายการระหว่างประเทศไม่มีรายได้ในช่วงระบาดของไวรัส Covid-19, ธุรกิจร้านอาหาร ซึ่งได้รับผลกระทบจากการล็อกดาวน์ทำให้ต้องปิดการรับประทานอาหารในร้าน และเพิ่มการบริการส่งอาหารมากขึ้น ซึ่งไม่สามารถชดเชยรายได้ให้กลับมาเหมือนปกติ แต่การแพร่ระบาดของเชื้อไวรัส Covid-19 มีบางธุรกิจที่ได้ประโยชน์ อาทิเช่น ธุรกิจขายสินค้าออนไลน์ ซึ่งได้รับอานิสงค์จากการที่ประชาชนไม่สามารถเดินทางออกนอกบ้านได้

จึงมีการซื้อสินค้าออนไลน์มากขึ้น, ธุรกิจขนส่งสินค้า ซึ่งเติบโตตามธุรกิจขายสินค้าออนไลน์ ธุรกิจขนส่งสินค้ามีการขยายสาขา และการเข้ามาใหม่ของบริษัทต่างๆ มากขึ้น, ธุรกิจขนส่งอาหาร ที่เติบโตจากการรับขนส่งอาหารจากร้านอาหารไปยังผู้บริโภค

สำหรับปี 2564 กลุ่มบริษัทฯ คาดว่าภาวะเศรษฐกิจของประเทศไทยจะเริ่มฟื้นตัวจากปี 2563 เนื่องจากปี 2564 หลายประเทศเริ่มฉีดวัคซีนป้องกันการไวรัส Covid-19 ที่มีการพัฒนามาตั้งแต่ปี 2563 แม้ว่าจะมีข้อจำกัดในการกระจายวัคซีนที่มีจำนวนน้อยเมื่อเทียบกับประชากรโลก รวมถึงผลกระทบข้างเคียงที่เกิดจากการฉีดวัคซีนที่ยังไม่สามารถป้องกันไวรัส Covid-19 ได้ 100% แต่การเริ่มฉีดวัคซีนจะลดการแพร่ระบาดลงได้ และทำให้ภาวะเศรษฐกิจของโลกเริ่มฟื้นตัวได้ ประเทศไทยคาดว่าจะสามารถฉีดวัคซีนให้กับประชาชนได้ในไตรมาส 1 ปี 2564 คาดว่าปี 2564 ประเทศไทยจะสามารถฉีดวัคซีนได้ไม่ต่ำกว่า 50% ของประชากรในประเทศ

เนื่องจากโครงการของกลุ่มบริษัทฯ ทั้งหมดเป็นอสังหาริมทรัพย์แนวราบจึงทำให้กลุ่มบริษัทฯ สามารถวางแผนการก่อสร้างให้สอดคล้องกับแผนการขายได้ดี และสำหรับโครงการใหม่ กลุ่มบริษัทฯ จะมีการศึกษารูปแบบสินค้าให้ตรงกับสภาพเศรษฐกิจปัจจุบันและที่จะเกิดขึ้นในอนาคต รวมถึงมีการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการตลอดจนกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของโครงการ เพื่อให้โครงการที่อยู่ระหว่างพัฒนาและโครงการที่อยู่ระหว่างศึกษามีความเสี่ยงในระดับที่ควบคุมได้

3.1.2 ความเสี่ยงจากการในการพัฒนาโครงการและประกอบธุรกิจในอนาคตที่มีการแข่งขันสูง

ปี 2563 ประเทศไทยได้รับผลกระทบของการแพร่ระบาดของเชื้อไวรัส Covid-19 อย่างมากเช่นเดียวกับประเทศต่างๆ ทั่วโลก ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เป็นอีกหนึ่งธุรกิจที่ได้รับผลกระทบจากการแพร่ระบาดของเชื้อไวรัส Covid-19 โดยธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ชะลอตัวลงอย่างชัดเจน โดยเฉพาะอสังหาริมทรัพย์ประเภทอาคารชุด หรือคอนโดมิเนียมที่ได้ผลกระทบอย่างมาก โดยหลายปีที่ผ่านมาเศรษฐกิจของประเทศไทยถึงแม้จะมีแนวโน้มชะลอตัวต่ออสังหาริมทรัพย์ประเภทอาคารชุดก็ยังมีอัตราการขายได้อยู่ในระดับที่สูง ทั้งจากการซื้อเพื่อลงทุน ซื้อเพื่อเก็งกำไร หรือจากความต้องการของชาวต่างชาติที่ต้องการซื้ออสังหาริมทรัพย์ในประเทศไทย จึงทำให้เกิดการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภทอาคารชุดเพิ่มมากขึ้นทั้งจากผู้ประกอบการรายใหญ่ที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ และผู้ประกอบการรายกลางที่ลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ประเภทอาคารชุดมากขึ้น โดยมีการพัฒนาโครงการใหม่ๆ ทั้งในแนวรถไฟฟ้าที่เปิดให้บริการเดินรถแล้วและแนวรถไฟฟ้าที่อยู่ระหว่างก่อสร้าง

จากผลของการแพร่ระบาดของเชื้อไวรัส Covid-19 ทำให้กำลังซื้ออสังหาริมทรัพย์ประเภทอาคารชุดลดลงอย่างมาก โดยมาจากหลายสาเหตุ เช่น มาตรการ LTV ที่ธนาคารแห่งประเทศไทยนำมาใช้ในปี 2562 ซึ่งทำให้กำลังซื้ออสังหาริมทรัพย์หลังที่ 2 และ หลังที่ 3 สามารถให้สินเชื่อได้ลดลง, ผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจในประเทศหลังจากประสบปัญหาการแพร่ระบาดของเชื้อไวรัส Covid-19 ทำให้เศรษฐกิจชะลอตัวลง กำลังซื้อลดลง รวมถึงอัตราการว่างงานเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว, ผลกระทบจากการล็อกดาวน์ที่เกิดพฤติกรรมใหม่ๆ เช่น การทำงานจากที่บ้าน, การลดการเดินทาง เป็นต้น ซึ่งปัจจัยเหล่านี้ทำให้ผู้ประกอบการหลายรายลดการเปิดโครงการประเภทอาคารชุดลง และบางโครงการหยุดพัฒนา จึงเห็นการเปิดตัวคอนโดมิเนียมในปี 2563 มีจำนวนหน่วยเปิดตัวลดลงถึง 60% ขณะที่มูลค่าเปิดตัวลดลง 70% เทียบกับยอดเปิดตัวทั้งหมดในปี 2562 คิดเป็นจำนวน 64,639 เหลือ 26,125 หน่วยในปี 2563 เนื่องจากการแพร่ระบาดของเชื้อไวรัส COVID-19 ทำให้ผู้ประกอบการหลายรายหันมาระบายหน่วยคงค้างของอาคารชุดหรือคอนโดมิเนียม ที่มีจำนวนคงเหลือมากถึง 94,000 หน่วย

ในปลายปี 2562 การระบายหน่วยคงค้างดังกล่าวเพื่อเป็นการรักษาสภาพคล่องของผู้ประกอบการเองและเป็นการรักษาธุรกิจของผู้ประกอบการเอง แต่การระบายหน่วยคงค้างที่มีมากและทำกันอย่างมากทำให้เกิดสงครามการลดราคาสำหรับอสังหาริมทรัพย์ประเภทอาคารชุดมากขึ้น รวมถึงการจัดการส่งเสริมการขายที่มีการให้มากกว่าปกติ

จากการชะลอตัวของอสังหาริมทรัพย์ประเภทอาคารชุดหรือคอนโดมิเนียมดังกล่าว ทำให้ผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์หลายบริษัทมีการปรับแผนการเปิดตัวโครงการใหม่จากคอนโดมิเนียมมาเป็นการเปิดตัวอสังหาริมทรัพย์แนวราบมากขึ้น ทำให้ในปี 2563 มีการเปิดตัวโครงการอสังหาริมทรัพย์แนวราบคิดเป็นสัดส่วน 63% เพิ่มขึ้นจาก 42% จากปี 2562 หรือมีการเปิดตัวอสังหาริมทรัพย์แนวราบในปี 2563 ทั้งสิ้น 44,001 หน่วยคิดเป็นมูลค่า 205,578 ล้านบาท ลดลงจากปี 2562 เพียง 4% เท่านั้น

จากการเข้ามาพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์แนวราบมากขึ้นของผู้ประกอบการต่างๆ ทำให้การแข่งขันในอสังหาริมทรัพย์แนวราบที่รุนแรงมากขึ้น ทำให้กลุ่มบริษัทฯ เพิ่มความระมัดระวังในการพัฒนาโครงการทั้งโครงการที่พัฒนาอยู่และแผนพัฒนาโครงการที่จะเกิดขึ้นในอนาคต โดยโครงการใหม่ของบริษัทจะมีการศึกษาความต้องการ และเรียนรู้พฤติกรรมของกลุ่มผู้บริโภคเป้าหมาย เพื่อให้สามารถพัฒนาสินค้าที่ตอบโจทย์และสื่อสารการตลาดได้เข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคเป้าหมาย กลุ่มบริษัทฯ มีการจ้างที่ปรึกษาทางการตลาดที่มีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญในการทำการตลาดเกี่ยวกับอสังหาริมทรัพย์ โดยเฉพาะเพื่อให้สามารถทำการตลาดได้อย่างมีประสิทธิภาพ และสร้างความรับรู้ และความเชื่อมั่นในตราสินค้าให้แก่ผู้บริโภค รวมถึงการออกแบบโครงการซึ่งบริษัทฯ มีการจ้างที่ปรึกษาภายนอกมาวางรูปแบบโครงการใหม่ของบริษัทฯ วิธีการจัดวางผังโครงการ ตลอดจนแนวคิดโครงการเพื่อให้โครงการที่จะเกิดขึ้นสามารถแข่งขันและสำเร็จตามเป้าหมายบริษัทฯ

อีกทั้ง การพัฒนาโครงการของกลุ่มบริษัทฯ เป็นการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์แนวราบในทำเลเฉพาะเจาะจงบนพื้นที่อำเภอบางบัวทอง จังหวัดนนทบุรี เป็นหลัก ซึ่งเป็นพื้นที่ที่บริษัทฯ มีความเชี่ยวชาญมาอย่างยาวนาน และเข้าใจกลุ่มลูกค้าที่มีความต้องการบ้านจัดสรรในพื้นที่บางบัวทองเป็นอย่างดี สามารถหาผลิตภัณฑ์ที่ตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าที่ต้องการบ้านจัดสรร ระดับราคาประมาณ 2 - 5 ล้านบาท และประกอบกับชื่อเสียงที่มีมาอย่างยาวนานและแบรนด์เป็นที่รู้จักในทำเลบางบัวทอง จึงสามารถสร้างฐานลูกค้าได้ อีกทั้ง ลูกค้ามีการแนะนำกลุ่มบริษัทฯ แบบปากต่อปาก เนื่องจากกลุ่มบริษัทฯ เน้นขายสินค้าที่มีคุณภาพ และราคาเหมาะสม ทำให้ลูกค้ารู้จัก ตระหนักถึงแบรนด์ในเชิงความรับผิดชอบ และราคาสมเหตุสมผล เกิดความเชื่อมั่นที่จะเป็นลูกค้าต่อเนื่องในอนาคต ซึ่งการพัฒนาโครงการในพื้นที่ที่บริษัทฯ มีความเข้าใจ ตลอดจนความมีชื่อเสียงในพื้นที่ดังกล่าวจึงทำให้บริษัทฯ ลดความเสี่ยงจากการแข่งขันที่เพิ่มขึ้นได้

ถึงแม้ว่ากลุ่มบริษัทฯ จะมีความเชี่ยวชาญในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์แนวราบในทำเลอำเภอบางบัวทอง จังหวัดนนทบุรีก็ตาม แต่กลุ่มบริษัทฯ ได้เริ่มมองหาโอกาสในการพัฒนาโครงการในพื้นที่โซนอื่นๆ เพิ่มเติม โดยปี 2562 ที่ผ่านมาบริษัทฯ ได้เริ่มพัฒนาโครงการในโซนตะวันออก ในจังหวัดฉะเชิงเทรา โดยก่อนการลงทุนก่อสร้างในโซนใหม่บริษัทฯ จะทำการศึกษาความเป็นไปได้ของการลงทุนโครงการอย่างละเอียดในด้านต่างๆ อาทิ ความต้องการผลิตภัณฑ์ของตลาดอสังหาริมทรัพย์ ทำความเข้าใจความต้องการของลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย ภาวะเศรษฐกิจโดยรวมของโซนนั้นๆ สถานการณ์การ

แข่งขันในทำเลที่พัฒนาโครงการ เป็นต้น ซึ่งในวันออกบริษัทฯ ได้เห็นโอกาสจากกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่ชัดเจน ตลอดจนพฤติกรรมลูกค้าเป้าหมายที่มีความคล้ายคลึงกับพื้นที่โซนบางบัวทอง จังหวัดนนทบุรี จึงทำให้โครงการดังกล่าวก็ได้รับการตอบที่ดีจากกลุ่มลูกค้าในโซนตะวันออก

3.1.3 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงรายได้จากโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่กระจุกตัวอยู่ในพื้นที่อำเภอบางบัวทอง จังหวัดนนทบุรี

โครงการที่อยู่ในระหว่างการดำเนินการของกลุ่มบริษัทฯ ทั้ง 6 โครงการ ได้แก่ โครงการคุณาลัย คอร์ทยาร์ด โครงการคุณาลัย บีกินส์ โครงการคุณาลัย จอย โครงการคุณาลัย บีกินส์ 2 โครงการคุณาลัยจอย ออน 314 และโครงการคุณาลัย พรีเมียม โดยโครงการส่วนใหญ่ล้วนมีที่ตั้งอยู่บนถนนบ้านกล้วย – ไทรน้อย อำเภอบางบัวทอง จังหวัดนนทบุรี (ยกเว้นโครงการคุณาลัย จอย ออน 314) ซึ่งหากมีปัจจัยที่มากกระทบกับความต้องการซื้อ เช่น ข่าวสารในเชิงลบในพื้นที่ดังกล่าว ภัยพิบัติทางธรรมชาติที่อาจมีอย่างต่อเนื่อง หรือการเปลี่ยนผังเมือง เป็นต้น มากระทบจนทำให้กลุ่มบริษัทฯ ไม่สามารถขายและโอนกรรมสิทธิ์บ้านได้ อาจส่งผลต่อรายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์ของกลุ่มบริษัทฯ ได้

อย่างไรก็ดี ก่อนการพัฒนาโครงการ กลุ่มบริษัทฯ ได้มีการศึกษาความเป็นไปได้ของแต่ละโครงการก่อน ในด้านการตลาด และปัจจัยภายนอกที่เกี่ยวข้อง อาทิ ความต้องการซื้อบ้านของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ภาวะการแข่งขันในพื้นที่ เป็นต้น อีกทั้ง กลุ่มบริษัทฯ ได้ออกบ้านให้มีความคงทน และให้ได้มาตรฐานในการรองรับภัยพิบัติในระดับที่เหมาะสม รวมถึงมีการทำสัญญากรรมธรรม์ประกันภัยในบ้านที่อยู่ในระหว่างการก่อสร้าง และสร้างเสร็จแล้ว นอกจากนี้ เพื่อเป็นการกระจายความเสี่ยง บริษัทฯ ได้เริ่มพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายในพื้นที่อื่นๆ เพิ่มเติม โดยโครงการคุณาลัย จอย ออน 314 อยู่ที่จังหวัดฉะเชิงเทรา ถือเป็นโครงการแรกของกลุ่มบริษัทฯ ที่จะไปดำเนินการพัฒนานอกพื้นที่จังหวัดนนทบุรี

นอกจากนี้กลุ่มบริษัทฯ ได้มีการศึกษาพื้นที่โซนอื่นๆ เพิ่มเติม ทั้งในโซนทิศใต้ และ โซนทิศเหนือ เพื่อให้กลุ่มบริษัทฯ มีโครงการครอบคลุมชานเมืองของกรุงเทพฯ ครบทั้ง 4 ทิศ และเป็นการลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงรายได้จากโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่กระจุกตัวอยู่ในพื้นที่อำเภอบางบัวทอง จังหวัดนนทบุรี

3.1.4 ความเสี่ยงจากการที่ผลประกอบการขึ้นอยู่กับความสำเร็จของโครงการที่กำลังพัฒนาอยู่

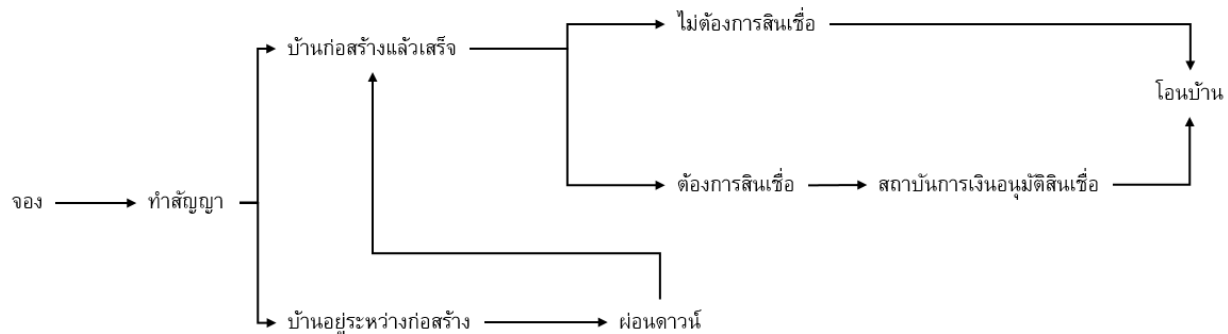
กลุ่มบริษัทฯ คาดว่าจะเปิดตัวโครงการใหม่ในปี 2564 อีก 2 โครงการ (อยู่ระหว่างศึกษา 1 โครงการและศึกษาแล้วเสร็จ 1 โครงการ) ซึ่งผลประกอบการในอนาคตของกลุ่มบริษัทฯ จะมีความไม่แน่นอนขึ้นอยู่กับความสำเร็จจากการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ดังกล่าว ทั้งนี้ ความสำเร็จในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ของกลุ่มบริษัทฯ จะขึ้นอยู่กับปัจจัยต่างๆ ในหลายๆ ด้าน ได้แก่ ภาวะเศรษฐกิจของประเทศ ผลกระทบจากการแพร่ระบาดของเชื้อไวรัส Covid-19 ความเพียงพอของเงินทุนสำหรับการพัฒนาโครงการ ภาวะเศรษฐกิจในระดับภูมิภาค การเปลี่ยนแปลงของนโยบายที่ใช้อยู่ในปัจจุบันเกี่ยวกับภาษี การเงินและการคลังของประเทศไทย ความต้องการของที่พักอาศัย ความคืบหน้าของการขยายระบบขนส่งมวลชนระบบราง รวมถึงปัจจัยอื่นๆ ที่มีผลต่อความเชื่อมั่นของผู้ซื้อ เช่น อัตราดอกเบี้ย เป็นต้น



ทั้งนี้ ตั้งแต่ก่อตั้งบริษัท กลุ่มบริษัท พัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์มาแล้วทั้งหมด 11 โครงการ (โครงการที่ปิดการขายแล้ว และโครงการที่อยู่ในระหว่างดำเนินการ) ซึ่งโครงการทั้งหมดมีอัตราการจอง และอัตราการโอนกรรมสิทธิ์อยู่ในระดับที่น่าพอใจ สอดคล้องกับแผนการดำเนินงานของบริษัท ประกอบกับประสบการณ์ของผู้บริหารในตลาดอสังหาริมทรัพย์ จึงสามารถมั่นใจได้ว่าบริษัท จะสามารถรับรู้รายได้ตามเป้าหมายที่วางไว้

3.1.5 ความเสี่ยงจากการที่ผลประกอบการในอนาคตไม่ตรงตามเป้าหมายเนื่องจากลูกค้าไม่สามารถโอนได้ตามวันที่กำหนดไว้ในสัญญา

เนื่องจากโครงการของกลุ่มบริษัท จะรับรู้รายได้เมื่อโอนกรรมสิทธิ์ซึ่งจะต้องพัฒนาโครงการแล้วเสร็จ โดยเฉพาะงานก่อสร้างอาคาร และขั้นตอนการจองไปจนถึงการโอนบ้าน ดังนี้



กลุ่มบริษัท จะดำเนินการรับชำระเงินจองจากลูกค้า โดยจะมีการวางเงินจอง หลังจากนั้นกลุ่มบริษัท จะมีการทำสัญญาจะซื้อจะขายกับลูกค้า และกลุ่มบริษัท จะมีการเก็บเงินค่าทำสัญญาด้วย หลังจากที่ทำสัญญาแล้วเสร็จสามารถแบ่งออกเป็น 2 กรณีคือ กรณีบ้านก่อสร้างแล้วเสร็จ และกรณีบ้านอยู่ในระหว่างก่อสร้าง ดังแผนภาพด้านบน หลังจากนั้น ในกรณีที่ลูกค้าต้องการสินเชื่อทางกลุ่มบริษัท ช่วยดำเนินการด้านเอกสารเพื่อติดต่อกับสถาบันการเงิน เนื่องจากทางกลุ่มบริษัท มีความคุ้นเคยด้านรายละเอียดของเอกสาร และเป็นการอำนวยความสะดวกให้กับลูกค้า เพื่อให้ลูกค้าสามารถได้รับอนุมัติเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินเพื่อชำระเงินสำหรับการโอนกรรมสิทธิ์ได้ แต่เนื่องจากนโยบายของสถาบันการเงินในปัจจุบัน มีความเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อมากขึ้น จึงทำให้จำนวนลูกค้าที่กู้ไม่ผ่าน มีจำนวนสูงขึ้น ซึ่งส่งผลโดยตรงต่อการรับรู้รายได้ของกลุ่มบริษัท

กลุ่มบริษัท ได้ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าวจึง ได้กำหนดนโยบายเพิ่มเติมในการคัดเลือกลูกค้า อาทิ ก่อนการจองบ้าน ฝ่ายขายจะมีการสอบถามเบื้องต้นเกี่ยวกับฐานเงินเดือนของลูกค้าว่าสอดคล้องกับจำนวนวงเงินที่จะยื่นขอสินเชื่อหรือไม่ อีกทั้งกลุ่มบริษัท มีการจ่ายเงินค่าคอมมิชชั่นให้กับทีมขาย โดยจะจ่ายเมื่อมีการโอนบ้านของลูกค้าสำเร็จเท่านั้น ดังนั้นทีมขายของกลุ่มบริษัท จะคัดสรรลูกค้าที่มีศักยภาพ และจะพยายามอย่างสุดความสามารถเพื่อคัดสรรลูกค้าที่มีศักยภาพ และให้ลูกค้าสามารถโอนบ้านได้สำเร็จ

นอกจากนี้กลุ่มบริษัทฯ มีความสัมพันธ์ที่ดีกับธนาคารหลายแห่งในการขอสินเชื่อให้กับลูกค้า และได้รับความร่วมมือเป็นอย่างดีจากลูกค้าในด้านของเอกสารประกอบการขอสินเชื่อ ทำให้กลุ่มบริษัทฯ สามารถช่วยดำเนินการการยื่นคำขอสินเชื่อจากสถาบันการเงินได้อย่างรวดเร็ว จึงสามารถมั่นใจได้ว่ากลุ่มบริษัทฯ จะสามารถอำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้าอย่างถึงที่สุด เพื่อให้การโอนประสบผลสำเร็จ

จำนวนหน่วยที่ลูกค้าจอง/ทำสัญญาซื้อขายแล้วแต่ยังไม่ได้โอนกรรมสิทธิ์ของโครงการอยู่ในระหว่างดำเนินการ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563

โครงการ	จำนวนทั้งหมด (หลัง)	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	จำนวนหน่วยที่ขายแล้วแต่ยังไม่ได้ส่งมอบ	
			จำนวน (หลัง)	มูลค่า (ล้านบาท)
คุณาลัย ปีกินส์ 2	363	849.11	3	5.95
คุณาลัย คอร์ทยาร์ด	261	897.11	1	3.70
คุณาลัย จอย	229	830.82	13	54.39
คุณาลัย จอย ออน 314	132	485.38	11	38.79
คุณาลัย พรีเมียม	411	1,500.00	71	230.14
รวม	1,396	4,562.42	99	332.97

3.1.6 ความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาวัสดุก่อสร้าง ความเสี่ยงจากการขาดแคลนแรงงาน และความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้รับเหมาน้อยราย

กลุ่มบริษัทฯ อาจมีความเสี่ยงจากแนวโน้มต้นทุนการก่อสร้างที่สูงขึ้น โดยข้อมูลจากสำนักดัชนีเศรษฐกิจการค้ากระทรวงพาณิชย์ พบว่าดัชนีราคาของวัสดุก่อสร้าง 10 ปีย้อนหลังตั้งแต่ปี 2553 - 2563 (ปีฐาน คือ ปี 2553) ปรับตัวเพิ่มขึ้นเฉลี่ยประมาณร้อยละ 0.42 ต่อปี (CAGR) ทั้งนี้ดัชนีราคาวัสดุก่อสร้างรวมในปี 2558 ถึง 2563 มีการความผันผวนเล็กน้อย เนื่องจากการปรับตัวเล็กน้อยของราคาวัสดุก่อสร้างประเภทซีเมนต์ คอนกรีต และราคาเหล็ก อย่างไรก็ตามแม้ปี 2563 ดัชนีราคาของวัสดุก่อสร้างจะปรับตัวลดลงจากภาวะเศรษฐกิจที่ปรับตัวลดลงจากปี 2562 แต่คาดว่าดัชนีราคาของวัสดุก่อสร้างจะ ปรับตัวขึ้นอีกครั้งเมื่อภาวะเศรษฐกิจกลับมาเติบโต



ที่มา : สำนักดัชนีเศรษฐกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์

อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทฯ ได้ติดตามและประเมินแนวโน้มของราคาวัสดุก่อสร้างอยู่เสมอ เพื่อที่จะกำหนดราคาว่าจ้างผู้รับเหมาในการก่อสร้างโครงการแต่ละแห่งได้อย่างเหมาะสม และกำหนดราคาขายของโครงการให้สอดคล้องกับต้นทุนการก่อสร้าง จึงสามารถควบคุมและกำหนดต้นทุนในการก่อสร้างไม่ให้เกินกว่าที่ทำประมาณการไว้

นอกจากนี้ ต้นทุนก่อสร้างมีอีกส่วนที่สำคัญนอกเหนือไปจากต้นทุนวัสดุก่อสร้าง คือ ต้นทุนแรงงาน โดยในช่วงปีที่ผ่านมา มีโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่ออยู่อาศัยแนวราบเปิดใหม่จำนวนมาก และยังมีการลงทุนในโครงสร้างพื้นฐานขนาดใหญ่จากภาครัฐจำนวนมาก ประกอบกับแรงงานต่างด้าวเคลื่อนย้ายกลับสู่ประเทศตนเองเนื่องจากผลกระทบจากการแพร่ระบาดของเชื้อไวรัส Covid-19 แต่จากภาวะเศรษฐกิจของประเทศไทยที่ปรับตัวต่ำกว่าปี 2562 ประกอบกับการชะลอตัวของอสังหาริมทรัพย์ประเภทอาคารชุดหรือคอนโดมิเนียม ส่งผลให้มีแรงงานคงเหลือเพิ่มขึ้น ดังนั้นปัญหาเรื่องแรงงานในปี 2563 จึงมีผลกระทบน้อยกว่าปี 2562 ที่ผ่านมา

เนื่องจากกลุ่มบริษัทฯ ใช้รูปแบบการก่อสร้างบ้านโดยการว่าจ้างผู้รับเหมาจากภายนอก ทำให้กลุ่มบริษัทฯ จะไม่ได้รับปัญหาจากความเสี่ยงดังกล่าวโดยตรง อย่างไรก็ตามการว่าจ้างผู้รับเหมาแต่ละรายมารับงานก่อสร้างโครงการ กลุ่มบริษัทฯ จะพิจารณาปัจจัยด้านคุณภาพของการก่อสร้าง ประวัติการรับงานในอดีต รวมถึงความเพียงพอของแรงงานของผู้รับเหมาประกอบด้วย

ในอดีตจนถึงปัจจุบัน กลุ่มบริษัทฯ ไม่เคยประสบปัญหาขาดแคลนผู้รับเหมา โดยปี 2563 กลุ่มบริษัทฯ มีผู้รับเหมาหลัก 4 รายเพื่อเป็นการลดการพึ่งพิงของผู้รับเหมารายใดรายหนึ่ง และเตรียมพร้อมสำหรับการขยายตัวของธุรกิจในอนาคต

อีกทั้ง บริษัทฯ ได้ให้ความสำคัญกับการคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้างเป็นอย่างมาก เนื่องจากต้นทุนขายหลักของบริษัทฯ จะมาจากต้นทุนค่าก่อสร้างเป็นหลัก ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 46-52 ของรายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์

โดยต้นทุนค่าก่อสร้างจะขึ้นอยู่กับราคารับเหมาก่อสร้างบ้านในแต่ละโครงการตามที่กลุ่มบริษัท ได้มีการเจรจาทกลงกับผู้รับเหมาของโครงการในแต่ละช่วงเวลา ซึ่งต้นทุนค่าก่อสร้างจะส่งผลกระทบต่ออัตรากำไรขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ

นอกจากนี้ การที่กลุ่มบริษัท มีผู้รับเหมาหลัก 4 ราย กลุ่มบริษัท จึงมีเปรียบเทียบราคาสำหรับการว่าจ้างผู้รับเหมาในแต่ละโครงการรวมถึงการใช้ผู้รับเหมามากกว่า 1 รายในแต่ละโครงการ เพื่อให้เป็นไปตามแผนงานก่อสร้างที่กลุ่มบริษัท ได้วางไว้ จึงมั่นใจได้ว่า กลุ่มบริษัท จะลดความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาระดับก่อสร้าง ความเสี่ยงจากการขาดแคลนแรงงาน และความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้รับเหมาน้อยราย

3.1.7 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงทางการเมือง กฎหมาย และกฎระเบียบ ซึ่งอาจมีผลกระทบต่อธุรกิจ อสังหาริมทรัพย์ของกลุ่มบริษัท

ประเทศไทยมีการเปลี่ยนแปลงทางการเมือง กฎหมาย และกฎระเบียบเป็นครั้งคราว ซึ่งมีผลต่อการดำเนินงานของกลุ่มบริษัท การเปลี่ยนแปลงดังกล่าวอาจจะส่งผลกระทบต่อการวางแผนธุรกิจ ต้นทุนและค่าใช้จ่ายในการดำเนินโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ของกลุ่มบริษัท อาทิ การเปลี่ยนแปลงข้อกำหนดการจัดสรรที่ดินตาม พ.ร.บ. จัดสรรที่ดิน รวมถึงการเปลี่ยนแปลงกฎระเบียบเกี่ยวกับการกำหนดเขตการใช้ประโยชน์ที่ดิน (Zoning) กฎหมายผังเมือง การวางผังจราจร แนวทางการกำกับดูแลการปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัย และโครงการระบบขนส่งมวลชนทางด่วนพิเศษ เป็นต้น ปัจจัยเหล่านี้ อาจจะมีการเปลี่ยนแปลงอยู่เสมอขึ้นอยู่กับสถานะเศรษฐกิจของประเทศ และนโยบายของรัฐบาลในช่วงเวลาต่างๆ

นอกจากนี้ ในบางช่วงเวลา รัฐบาลหรือหน่วยงานของรัฐได้มีการออกหรือเปลี่ยนแปลงนโยบายที่สำคัญ เช่น การควบคุมเงินตราต่างประเทศ การควบคุมค่าจ้างและราคา การควบคุมเงินทุน และการจำกัดการนำเข้า เป็นต้น อีกทั้ง เรื่องความไม่แน่นอนและความวุ่นวายทางการเมืองในประเทศที่เป็นหนึ่งในปัจจัยเสี่ยงซึ่งหากเกิดขึ้นอีกจะส่งผลกระทบโดยตรงต่อเศรษฐกิจ รวมไปถึงภาคธุรกิจ

อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัท ได้ทำการศึกษาและติดตามการเปลี่ยนแปลงเกี่ยวกับกฎระเบียบต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้นอย่างต่อเนื่อง เพื่อเตรียมความพร้อมสำหรับการปรับเปลี่ยนแผนการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงที่อาจเกิดขึ้นดังกล่าว ควบคู่ไปกับการศึกษาภาวะตลาดอย่างสม่ำเสมอ ทำให้มั่นใจได้ว่ากลุ่มบริษัท จะสามารถปรับเปลี่ยนได้ทันเหตุการณ์

3.1.8 ความเสี่ยงจากการจัดหาที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการในอนาคต

ที่ดินในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ถือเป็นสินทรัพย์ที่สำคัญในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย เนื่องจากที่ดินที่เหมาะสมที่จะพัฒนาโครงการเป็นสิ่งที่มีอยู่อย่างจำกัด โดยผู้ประกอบการที่ทำโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์แนวสูงมีการแข่งขันด้านราคากันค่อนข้างมาก เพื่อให้ได้ที่ดินที่เหมาะสมมาใช้ในการพัฒนาทำโครงการ ขณะที่ระดับการแข่งขันด้านการจัดหาที่ดินมาพัฒนาในกลุ่มผู้ประกอบการที่พัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์แนวราบ จะไม่สูงมากนักเมื่อเทียบกับ

ณ 31 ธันวาคม 2563 กลุ่มบริษัท มีที่ดินรอพัฒนาโครงการในอนาคตอยู่ 1 โครงการ (โครงการวิลล่า วาณิช) รวมเป็นพื้นที่ดินประมาณ 17 ไร่ ซึ่งในอนาคตจะสามารถพัฒนาเป็นโครงการหมู่บ้านจัดสรรได้ โดยต้นทุนที่ดินเป็นต้นทุนในอดีตซึ่งต่ำกว่าราคาตลาดในปัจจุบัน จึงทำให้เป็นโอกาสของกลุ่มบริษัท ในการเลือกตั้งราคาขายได้ยืดหยุ่นกว่าผู้พัฒนารายใหม่ที่ต้องการซื้อที่ดินในทำเลใกล้เคียงพื้นที่แถบบางบัวทอง โดยต้นทุนที่ดินถือเป็นหัวใจหลักของธุรกิจการพัฒนาโครงการหมู่บ้านจัดสรร

นอกจากนี้ กลุ่มบริษัท ได้มีการลงทุนในที่ดินเพิ่มเติมบริเวณ จังหวัดฉะเชิงเทรา คือโครงการ คุณาลัย จอย ออน 314 เพื่อเป็นการขยายธุรกิจของกลุ่มบริษัท และเป็นการกระจายความเสี่ยงในการพึ่งพารายได้ในการพัฒนาสังหาริมทรัพย์อำเภอบางบัวทอง เพียงอย่างเดียว

อีกทั้ง เพื่อป้องกันความเสี่ยงในการจัดหาที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการในอนาคต กลุ่มบริษัท จึงมองหาที่ดินที่มีศักยภาพแห่งอื่นเพิ่มเติม อีกทั้ง กลุ่มบริษัท ยังมีความสัมพันธ์ที่ดีกับนายหน้าค้าที่ดินหลายราย จึงมีนายหน้ามาเสนอขายที่ดินอย่างสม่ำเสมอ จึงทำให้กลุ่มบริษัท คาดว่าจะสามารถจัดหาที่ดินสำหรับโครงการในอนาคตได้อย่างต่อเนื่อง

3.2 ความเสี่ยงด้านการเงิน

3.2.1 ความเสี่ยงทางการเงิน

ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงนโยบายทางการเงิน อาจส่งผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัท โดยส่งผลกระทบต่อตัดสินใจซื้อของลูกค้าของกลุ่มบริษัท รวมถึงทำให้ความสามารถในการขอสินเชื่อของลูกค้าลดลง ดังนี้

- ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงนโยบายทางการเงิน

ปี 2563 นอกจากภาวะเศรษฐกิจของประเทศไทยที่เติบโตติดลบจากผลกระทบของการแพร่ระบาดเชื้อไวรัส Covid-19 แล้ว ก่อนหน้านั้น เมื่อเดือน เมษายน 2562 ธนาคารแห่งประเทศไทยได้ประกาศมาตรการคุมเข้มสินเชื่อบ้าน หรือการอนุมัติสินเชื่อต่อมูลค่าหลักประกัน (Loan to Value : LTV) ซึ่งมาตรการดังกล่าวจะส่งผลกระทบต่อที่อยู่อาศัยหลังที่สอง และที่อยู่อาศัยที่มีมูลค่ามากกว่า 10 ล้านบาท การประกาศใช้มาตรการดังกล่าวส่งผลกระทบโดยตรงต่อธุรกิจสังหาริมทรัพย์ และเมื่อภาวะเศรษฐกิจของประเทศไทยได้รับผลกระทบอย่างหนักจากการแพร่ระบาดเชื้อไวรัส Covid-19 จึงทำให้สถาบันการเงินเพิ่มความเข้มงวดในการให้สินเชื่อทุกประเภท ทั้งสินเชื่อธุรกิจและสินเชื่อส่วนบุคคล เนื่องจากสถาบันการเงินกังวลต่อภาวะหนี้สงสัยจะสูญที่คาดว่าจะสูงขึ้นจากภาวะเศรษฐกิจที่เติบโตติดลบ ซึ่งกลุ่มบริษัท ได้ติดตามและศึกษาผลกระทบดังกล่าว รวมถึงการเพิ่มการขอข้อมูลกับลูกค้าที่จะจองซื้อบ้านในโครงการของกลุ่มบริษัท เพื่อทราบถึงสถานะและแนวทางในการจัดหาสินเชื่อให้กับลูกค้าของบริษัท

■ ความเสี่ยงจากการชำระคืนเงินกู้สถาบันการเงิน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 กลุ่มบริษัทฯ มีหนี้สินสถาบันการเงินรวม 223.69 ล้านบาท แบ่งเป็น หนี้สินระยะยาวจากสถาบันการเงินที่ครบกำหนดภายในหนึ่งปี 183.18 ล้านบาท และ หนี้สินระยะยาวจากสถาบันการเงิน 40.51 ล้านบาท โดยกลุ่มบริษัทมียอดขายรอรับรู้รายได้ (Backlog) ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 จำนวน 324.51 ล้านบาท กลุ่มบริษัทฯ มีอัตราส่วนสภาพคล่อง เท่ากับ 2.07 เท่า และมีอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น เท่ากับ 1.02 เท่า ที่ผ่านมาโครงการของกลุ่มบริษัทฯ สามารถชำระหนี้ได้ก่อนเงื่อนไขในสัญญาเงินกู้ครบกำหนด แสดงให้เห็นว่ากลุ่มบริษัทฯ ยังมีความสามารถในการชำระหนี้ที่ดี

3.3 ความเสี่ยงด้านการบริหาร การจัดการ

3.3.1 ความเสี่ยงจากกรณีที่บริษัทฯ มีผู้ถือหุ้นใหญ่มีอิทธิพลต่อการกำหนดนโยบายการบริหารงาน

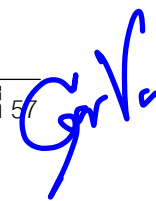
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทมีกลุ่มคุณประวีร์รัตน์ เทวอักษร เป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ในบริษัทฯ โดยคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 43.36 ของทุนจดทะเบียนที่ออกและชำระแล้ว จึงทำให้คุณประวีร์รัตน์ เทวอักษร สามารถออกเสียงลงคะแนนในที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้มากกว่า 1 ใน 3 ซึ่งเป็นสัดส่วนที่มีนัยสำคัญต่อการออกเสียงลงคะแนนในการลงมติการประชุมผู้ถือหุ้นในวาระสำคัญที่ต้องใช้คะแนนเสียงมากกว่า 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 ประกอบกับพฤติกรรมของผู้บริโภคที่เปลี่ยนไปงานวิจัยและพัฒนาเป็นบทบาทในการทำการตลาดเป็นอย่างมาก บริษัทฯ จึงให้ความสำคัญกับงานวิจัยและพัฒนามากยิ่งขึ้น เพื่อให้สามารถผลิตผลิตภัณฑ์ที่สมบูรณ์แบบและสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าให้มากที่สุด

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังทำการศึกษาวิจัยความต้องการของลูกค้า เพื่อให้เป็นข้อมูลในการพัฒนาการออกแบบผลิตภัณฑ์การคัดสรรวัสดุก่อสร้างและอุปกรณ์ตกแต่ง โดยการออกแบบรูปแบบการวิจัยให้มีความเหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมายแต่ละกลุ่ม



4. สินทรัพย์ที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 สินทรัพย์หลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

สินทรัพย์หลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัท ประกอบด้วย ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ ที่ดินรอการพัฒนา ต้นทุนพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน และสินทรัพย์ไม่มีตัวตน โดยมีรายละเอียดดังนี้

ประเภท/ลักษณะทรัพย์สิน	มูลค่าสุทธิตามบัญชี (ล้านบาท) ณ 31 ธ.ค. 63	ลักษณะกรรมสิทธิ์เป็น เจ้าของโดย	ภาระผูกพัน
1) ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์	56.53	บริษัท และบริษัทย่อย	จดจำนองเป็นหลักประกัน เงินกู้ยืมกับสถาบันการเงิน (ดูรายละเอียดข้อ 4.1.1)
2) ต้นทุนพัฒนาอสังหาริมทรัพย์	698.28	บริษัท และบริษัทย่อย	จดจำนองเป็นหลักประกัน เงินกู้ยืมกับสถาบันการเงิน (ดูรายละเอียดข้อ 4.1.2)
3) อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน	21.55	บริษัทฯ	จดจำนองเป็นหลักประกัน เงินกู้ยืมกับสถาบันการเงิน (ดูรายละเอียดข้อ 4.1.4)
4) ที่ดินรอการพัฒนา	98.97	บริษัท และบริษัทย่อย	จดจำนองเป็นหลักประกัน เงินกู้ยืมกับสถาบันการเงิน (ดูรายละเอียดข้อ 4.1.3)
5) สินทรัพย์ไม่มีตัวตน	2.68	บริษัทฯ	ไม่มี
6) สินทรัพย์สิทธิการใช้	4.93	บริษัทฯ	ไม่มี
รวมมูลค่าสุทธิตามบัญชี	882.94		

4.1.1 ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์

ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ ของกลุ่มบริษัทฯ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 มีมูลค่าสุทธิตามบัญชีในงบการเงินเท่ากับ 56.53 ล้านบาท โดยมีรายละเอียดดังนี้

ประเภท/ลักษณะทรัพย์สิน	มูลค่าสุทธิตามบัญชี (ล้านบาท) ณ 31 ธ.ค. 63	ลักษณะกรรมสิทธิ์ เป็นเจ้าของโดย	ภาระผูกพัน
1) ที่ดิน	27.38	บริษัทฯ	จดจำนองเป็นหลักประกันการ ออกหุ้นกู้

ประเภท/ลักษณะทรัพย์สิน	มูลค่าสุทธิตามบัญชี (ล้านบาท) ณ 31 ธ.ค. 63	ลักษณะกรรมสิทธิ์ เป็นเจ้าของโดย	ภาระผูกพัน
2) ส่วนปรับปรุงที่ดิน	4.80	บริษัทฯ	จดจำนองเป็นหลักประกันการ ออกหุ้นกู้ / จดจำนองเป็น หลักประกันเงินกู้ยืมกับ สถาบันการเงิน ¹
3) อาคารสำนักงาน	6.09	บริษัทฯ	จดจำนองเป็นหลักประกันการ ออกหุ้นกู้
4) เครื่องตกแต่ง ติดตั้ง และเครื่องใช้ สำนักงาน	1.64	บริษัทฯ	ไม่มี
5) อุปกรณ์ และเครื่องมือช่าง	0.10	บริษัทฯ	ไม่มี
6) ยานพาหนะ	0.04	บริษัทฯ	ไม่มี
7) ที่ดินทะเลสาบ-ตดบัญชี	16.48	บริษัทฯ	จดจำนองเป็นหลักประกันเงิน กู้ยืมกับสถาบันการเงิน ¹
รวมมูลค่าสุทธิตามบัญชี	56.53		

หมายเหตุ : ¹ เป็นหลักประกันในวงเงินสินเชื่อโครงการकुณาลัย พรีเมียม

4.1.2 ต้นทุนพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

ต้นทุนพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ของกลุ่มบริษัทฯ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 มีมูลค่าสุทธิตามบัญชีในงบการเงินเท่ากับ 698.28 ล้านบาท โดยมีรายละเอียด ดังนี้

ชื่อโครงการ	ประเภทสินทรัพย์	สถานที่ตั้ง	มูลค่าสุทธิ ตามบัญชี ณ 31 ธ.ค. 63 (ล้านบาท)	ราคา ประเมิน ⁵ (ล้านบาท)	วันที่ประเมิน	ลักษณะ กรรมสิทธิ์เป็น เจ้าของโดย	ภาระผูกพัน (ล้านบาท)
कुमाली कोर थार्ड	อาคารพาณิชย์	โฉนดเลขที่ 178957 เลขที่ดิน 507 หน้าสำรวจ 23177 ตำบล พิมลราช อำเภอบางบัวทอง จังหวัดนนทบุรี	50.10	70.54 ¹	5 มกราคม 2564	บริษัทฯ	ไม่มี
कुमाली पीกินส์	แนวราบ ทาวน์โฮม	โฉนดเลขที่ 178734 และ 178735 เลขที่ดิน 205 และ 206 หน้าสำรวจ 23146 และ 23147 ตำบลพิมลราช อำเภอ บางบัวทอง จังหวัดนนทบุรี	2.37	2.6 ²	4 มกราคม 2564	บริษัทฯ	ไม่มี
कुमाली जय	แนวราบ บ้านเดี่ยว/ บ้านแฝด	โฉนดเลขที่ 191958 เลขที่ดิน 212 หน้าสำรวจ 25176 ตำบล พิมลราช อำเภอบางบัวทอง จังหวัดนนทบุรี	20.38	44.34 ¹	5 มกราคม 2564	บริษัทฯ	จำนวนเป็นหลักประกันกับเงินกู้ยืมกับ สถาบันการเงินภาระคงเหลือ 2.27 ล้าน บาท
कुमाली पीกินส์ 2	แนวราบ ทาวน์โฮม	โฉนดเลขที่ 191960 เลขที่ดิน 221 หน้าสำรวจ 25178 ตำบล พิมลราช อำเภอบางบัวทอง จังหวัดนนทบุรี	185.07	206.79 ¹	4 มกราคม 2564	บริษัทฯ	จำนวนเป็นหลักประกันกับเงินกู้ยืมกับ สถาบันการเงินภาระคงเหลือ 87.14 ล้านบาท

ชื่อโครงการ	ประเภทสินทรัพย์	สถานที่ตั้ง	มูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ 31 ธ.ค. 63 (ล้านบาท)	ราคาประเมิน ⁵ (ล้านบาท)	วันที่ประเมิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์เป็น เจ้าของโดย	ภาระผูกพัน (ล้านบาท)
คุณาลัย จอย ชอน 314	แนวราบ บ้านเดี่ยว/ บ้านแฝด	โฉนดเลขที่ 15538 และ 87594 เลขที่ดิน 112 และ 1120 หน้า สำราจ 750 และ 4390 ตำบล บางพระ อำเภอเมือง ฉะเชิงเทรา จังหวัดฉะเชิงเทรา	160.67	145.14 ¹	5 มกราคม 2564	บริษัท	จำนวนเป็นหลักประกันกับเงินกู้ยืมกับ สถาบันการเงิน ภาระคงเหลือ 48.91 ล้านบาท
คุณาลัย พรีเมียม	แนวราบ บ้านเดี่ยว/ บ้านแฝด	โฉนดเลขที่ 192919 เลขที่ดิน 223 หน้าสำราจ 25238 ตำบล พิมลราช อำเภอบางบัวทอง จังหวัดนนทบุรี	278.50	413.61 ¹	4 มกราคม 2564	บริษัท	จำนวนเป็นหลักประกันกับเงินกู้ยืมกับ สถาบันการเงิน ภาระคงเหลือ 85.37 ล้านบาท
โครงการในอนาคต	-	-	1.19	-	-	บริษัท	ไม่มี
รวม			698.28	883.02			

หมายเหตุ : ¹ ประเมินราคาโดย บริษัท แอดวานซ์ แอปไพร์ซัล จำกัด โดยนายวิเศษ น้อยตม ผู้ประเมินหลักชั้นวุฒิ วฒ.180 ซึ่งเป็นบริษัทประเมินมูลค่าทรัพย์สินที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ("สำนักงาน ก.ล.ต.") โดยประเมินมูลค่าสินทรัพย์ของโครงการด้วยวิธีคิดจากมูลค่าคงเหลือ (Residual Method) และประเมินเพื่อวัตถุประสงค์สาธารณะ

² ประเมินราคาโดย บริษัท แอดวานซ์ แอปไพร์ซัล จำกัด โดยนายวิเศษ น้อยตม ผู้ประเมินหลักชั้นวุฒิ วฒ.180 ซึ่งเป็นบริษัทประเมินมูลค่าทรัพย์สินที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ("สำนักงาน ก.ล.ต.") โดยประเมินมูลค่าสินทรัพย์ของโครงการด้วยวิธีเปรียบเทียบราคาตลาด (Market Approach) และประเมินเพื่อวัตถุประสงค์สาธารณะ

³ เรื่องการพิจารณาการต่อค้าของต้นทุนการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ การพิจารณาการต่อค้าตามหลักมาตรฐานการบัญชี บริษัทฯ จะต้องหามูลค่าสุทธิที่จะได้รับ (วิธีที่คิดหาผลตอบแทนจากการพัฒนาโครงการเป็นหมู่บ้านจัดสรร) โดยหากมูลค่าสุทธิที่จะได้รับมีมูลค่าสูงกว่าราคาตามบัญชี ที่ดินของโครงการจะไม่ถูกพิจารณาต่อค้า ซึ่งก่อนที่จะเริ่มพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทฯ บริษัทฯ จะจัดทำการประเมินความเป็นไปได้ทางด้านการเงิน เพื่อประเมินผลตอบแทนจากการลงทุนอยู่แล้วเป็นรายโครงการ โดยหากผลตอบแทนของโครงการเหมาะสมจึงจะเริ่มพัฒนา ดังนั้น ทุกโครงการที่ถูกบันทึกในรายการต้นทุนพัฒนาอสังหาริมทรัพย์จึงมีผลตอบแทนที่คาดหวังเป็นกำไรสุทธิในแต่ละโครงการ รวมทั้งในอดีตไม่มีข้อบ่งชี้ว่ามีขาดทุนจากการพัฒนาโครงการ จึงไม่มีโครงการใดของของบริษัทฯ ที่ถูกพิจารณาต่อค้า

4.1.3 ที่ดินรอการพัฒนา

ที่ดินรอการพัฒนาของกลุ่มบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 มีมูลค่าสุทธิตามบัญชีในงบการเงินเท่ากับ 98.97 ล้านบาท โดยมีรายละเอียด ดังนี้

รายการ	สถานที่ตั้ง	พื้นที่ (ไร่-งาน-ตร.ว.)	มูลค่าสุทธิ ตามบัญชี (ล้านบาท)	ราคา ประเมิน (ล้านบาท)	วันที่ประเมิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์ เป็นเจ้าของโดย	ภาระผูกพัน (ล้านบาท)
ที่ดินเปล่า	โฉนดเลขที่ 178744 เลขที่ ดิน 547 หน้าสำรวจ 23149 ตำบลพิมลราช อำเภอบาง บัวทอง จังหวัดนนทบุรี	17-0-47.7	86.95	82.17 ¹	24 สิงหาคม 2563	บริษัทย่อย	จำนองเป็นหลักประกันการออกหุ้นกู้
ที่ดินเปล่า	โฉนดเลขที่ 16857, 16859, 15541 เลขที่ดิน 720, 717, 718 หน้าสำรวจ 946, 948, 753 ตำบลบางพระ อำเภอ เมืองฉะเชิงเทรา จังหวัด ฉะเชิงเทรา	1-0-37	6.57	-	-	บริษัทฯ	ไม่มี
ที่ดินเปล่า	โฉนดเลขที่ 10809, 16858 เลขที่ดิน 721, 719 หน้าสำรวจ 577, 947 ตำบล บางพระ อำเภอเมือง ฉะเชิงเทรา จังหวัด ฉะเชิงเทรา	0-3-63	5.45	-	-	บริษัทย่อย	ไม่มี
รวม			98.97	82.17			

ก.ล.ต. โดยประเมินมูลค่าสินทรัพย์ ด้วยวิธีเปรียบเทียบราคาตลาด (Market Approach) และประเมินเพื่อวัตถุประสงค์สาธารณะ



4.1.4 อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน

อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนของกลุ่มบริษัท คือ สโมสรส่วนกลาง ซึ่งภายในมีห้องฟิตเนส สระว่ายน้ำ รวมถึงห้องออกกำลังกายอื่นๆ เพื่อเป็นการให้บริการและอำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้าในโครงการต่างๆ ของกลุ่มบริษัท โดยผู้ให้บริการจะต้องชำระค่าใช้บริการแก่ผู้ให้บริการสโมสร ทั้งนี้ ตั้งแต่ปี 2561 บริษัทฯ ได้ทำสัญญาให้เช่าสโมสรกับบุคคลภายนอกรายหนึ่ง เพื่อให้เข้ามาเป็นผู้ให้บริการงานสโมสรให้แก่ลูกค้า โดยอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 มีมูลค่าสุทธิตามบัญชีในงบการเงินเท่ากับ 21.55 ล้านบาท

รายการ	พื้นที่ (ไร่-งาน-ตร.ว.)	มูลค่าสุทธิตามบัญชี (ล้านบาท)	ราคาประเมิน (ล้านบาท)	วันที่ประเมิน	ลักษณะ กรรมสิทธิ์เป็น เจ้าของโดย	ภาระผูกพัน (ล้านบาท)
สโมสร	1-3-65	21.55	29.72 ¹	4 มกราคม 2564	บริษัทฯ	จำนองเป็น หลักประกันกับ เงินกู้ยืมกับ สถาบันการเงิน ²

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

² กลุ่มบริษัทฯ ได้นำที่ดินและอาคารสโมสรไปจำนองเป็นหลักประกันวงเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน

4.1.5 สินทรัพย์ไม่มีตัวตน

สินทรัพย์ไม่มีตัวตน ของกลุ่มบริษัทฯ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 มีสินทรัพย์ไม่มีตัวตนที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ จำนวน 2.68 ล้านบาท โดยมีรายละเอียด ดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

รายการ	มูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธ.ค. 2563
ลิขสิทธิ์โปรแกรมคอมพิวเตอร์	2.68

4.1.6 สินทรัพย์สิทธิการใช้

สินทรัพย์สิทธิการใช้ ของกลุ่มบริษัทฯ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 มีสินทรัพย์สิทธิการใช้ที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ จำนวน 4.93 ล้านบาท โดยมีรายละเอียด ดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

รายการ	มูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธ.ค. 2563
ยานพาหนะตามสัญญาเช่าทางการเงิน	4.93

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 ผู้รับประกันภัยจะระบุเป็นชื่อธนาคารผู้ให้กู้ในโครงการนั้นๆ

รายละเอียดกรรมธรรม์ประกันภัยของกลุ่มบริษัทฯ สามารถสรุปได้ดังนี้

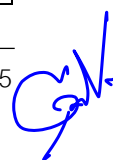
โครงการ	รายละเอียดสินทรัพย์ที่เอาประกันภัย/กรรมธรรม์	ระยะเวลาประกันภัย	ผู้รับประกันภัย	วงเงินประกันอัคคีภัย (ล้านบาท)
คุณาลัย จอย ออน 314	<u>บ้านที่อยู่ระหว่างก่อสร้าง</u> - ประกันอัคคีภัยสำหรับสิ่งปลูกสร้างไม่รวมฐานราก - ประกันภัยธรรมชาติ ต่างๆ	1 ปี (15 ก.ค. 2563 – 15 ก.ค. 2564)	ธนาคารผู้ให้กู้ ของ โครงการ	30.00
คุณาลัย พรีเมียม	<u>บ้านที่อยู่ระหว่างก่อสร้าง</u> - ประกันอัคคีภัยสำหรับสิ่งปลูกสร้างไม่รวมฐานราก - ประกันภัยธรรมชาติ ต่างๆ	1 ปี (12 มิ.ย. 2563 – 12 มิ.ย. 2564)	ธนาคารผู้ให้กู้ ของ โครงการ	112.00
คุณาลัย ปีกินส์ 2	<u>บ้านที่อยู่ระหว่างก่อสร้าง</u> - ประกันอัคคีภัยสำหรับสิ่งปลูกสร้างไม่รวมฐานราก	1 ปี (28 ก.พ. 2563 – 28 ก.พ. 2564)	ธนาคารผู้ให้กู้ ของ โครงการ	50.00

โครงการ	รายละเอียดสินทรัพย์ที่เฝ้า ประกันภัย/กรรมธรรม์	ระยะเวลาประกันภัย	ผู้รับประกันภัย	วงเงินประกัน อัคคีภัย (ล้านบาท)
	- ประกันภัยธรรมชาติ ต่างๆ			
อาคารสำนักงานใหญ่ และสโมสร	<u>ประกันความเสี่ยงภัย</u> <u>ทุกชนิดสำหรับ</u> <u>ทรัพย์สินต่างๆ ดังนี้</u> - สิ่งปลูกสร้างไม่รวมฐาน ราก รวมส่วนปรับปรุงต่อ เติมอาคาร - เครื่องตกแต่งติดตั้ง เครื่องใช้ไฟฟ้า คอมพิวเตอร์และ ทรัพย์สินอื่นที่อยู่ภายใน อาคาร - ที่จอดรถ - ระบบสาธารณูปโภค ต่างๆ ยกเว้น อุปกรณ์ อิเล็กทรอนิกส์ทุกชนิดที่ เครื่องย้ายได้	1 ปี (28 ก.ย. 2563 – 28 ก.ย. 2564)	บริษัทฯ	47.13

4.2 สรุปสาระสำคัญของสัญญาอื่นที่เกี่ยวข้อง

4.2.1 สัญญาเช่าที่ดินและอาคารสโมสร

สัญญา	สัญญาเช่าอาคาร
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	<p>ชำระค่าเช่าล่วงหน้าเป็นรายเดือน โดยชำระภายในวันที่ 5 ของเดือนนั้นๆ ในอัตรา 115,000 บาทต่อเดือน</p> <p>ในกรณีที่มีการต่ออายุการเช่าออกไป คู่สัญญาดตกลงกำหนดให้อัตราค่าเช่าสำหรับการเช่าที่ขยายออกไปเป็นดังนี้</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 เป็นเหตุเลิกสัญญานับนี้</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 วันนับแต่วันที่ได้รับแจ้งถึงเหตุแห่งการผิดนัดสัญญาดังกล่าว เป็นหนังสือจากคู่สัญญาอีกฝ่ายหนึ่งที่ได้ผิดสัญญา โดยคู่สัญญาฝ่ายที่มีได้ผิดสัญญาอาจพิจารณาขยายระยะเวลาดังกล่าวได้ตามที่เห็นสมควร ทั้งนี้ การขยายระยะเวลาดังกล่าวย่อมไม่เสียสิทธิที่จะเรียกเงินค่าเสียหาย และ/หรือค่าใช้จ่ายอื่นใดอันพึงจะเรียกอันเนื่องมาจากการผิดนัดสัญญา															



	ทั้งนี้ การเลิกสัญญาไม่เป็นการตัดสิทธิคู่สัญญาฝ่ายใดๆ ในอันที่จะเรียกร้องค่าเสียหายจากการกระทำของคู่สัญญาอีกฝ่ายหนึ่งซึ่งเกิดขึ้นก่อนการเลิกสัญญาดังกล่าว
--	---

4.2.2 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><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 เป็นเหตุเลิกสัญญานับนี้</p> <ul style="list-style-type: none">เมื่อครบกำหนดระยะเวลาการเช่า โดยไม่มีการต่ออายุการเช่า ให้สัญญานับนี้สิ้นสุดโดยทันทีคู่สัญญาทั้งสองฝ่ายตกลงเลิกสัญญานับนี้ โดยความตกลงดังกล่าวต้องทำเป็นหนังสือลงลายมือชื่อคู่สัญญาทั้งสองฝ่ายคู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งประสงค์ที่จะเลิกสัญญานับนี้ จะต้องแจ้งให้คู่สัญญาอีกฝ่ายหนึ่งทราบล่วงหน้าเป็นลายลักษณ์อักษร ไม่น้อยกว่า 60 วันเมื่อผู้เช่าได้ตกลงประนอมหนี้ หรือถูกศาลสั่งพิทักษ์ทรัพย์เด็ดขาด หรือถูกฟ้องเป็นบุคคลล้มละลาย หรือถูกศาลสั่งให้เป็นบุคคลล้มละลาย หรืออยู่ในขั้นตอนการเลิกบริษัท การชำระบัญชี หรือมีการร้องขอให้ฟื้นฟูกิจการของผู้เช่าต่อศาลและ/หรือหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้องเมื่อคู่สัญญาฝ่ายหนึ่งฝ่าฝืนไม่ปฏิบัติตามข้อตกลงที่ระบุไว้ในสัญญานับนี้ และ/หรือสัญญาเช่าที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง (สัญญาเช่าที่ดินและอาคาร															

	<p>สโมสร ตามรายละเอียดข้อ 4.2.2) รวมถึงการผิมนัดไม่ชำระค่าเช่า และ/หรือเงินอื่นใดภายใต้สัญญาฉบับนี้ และ/หรือสัญญาเช่าที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง และไม่ปฏิบัติให้ถูกต้องภายใน 30 วันนับแต่วันที่ได้รับความแจ้งถึงเหตุแห่งการผิมนัดสัญญาดังกล่าวเป็นหนังสือจากคู่สัญญาอีกฝ่ายหนึ่งที่มีได้ผิมนัดสัญญา</p> <p>ทั้งนี้ การเลิกสัญญาไม่เป็นการตัดสิทธิคู่สัญญาฝ่ายใดๆ ในอันที่จะเรียกร้องค่าเสียหายจากการกระทำของคู่สัญญาอีกฝ่ายหนึ่งซึ่งเกิดขึ้นก่อนการเลิกสัญญาดังกล่าว</p>
--	---

4.2.3 สัญญารับเหมางานก่อสร้าง

สัญญา	สัญญางานก่อสร้างบ้านและสิ่งปลูกสร้าง
คู่สัญญา	บริษัท วิลล่า คุณาลัย จำกัด มหาชน ("ผู้ว่าจ้าง") กับ ผู้รับเหมาก่อสร้างของทั้งโครงการ หรือบางส่วน ("ผู้รับจ้าง")
ความสัมพันธ์ของคู่สัญญา	ไม่มีความสัมพันธ์กับบริษัทฯ
ระยะเวลาตามสัญญา	ระยะเวลาประมาณ 12 - 18 เดือน
การชำระค่าจ้าง	<ul style="list-style-type: none"> ผู้ว่าจ้างจะแบ่งจ่ายเป็นงวด รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม ตามเอกสารแนบท้ายสัญญา ผู้ว่าจ้างจะต้องชำระเงินค่าจ้างหลังจากผู้รับจ้างทำการวางบิลภายในวันศุกร์ของทุกสัปดาห์ ซึ่งผู้ว่าจ้างจะทำการชำระค่าใช้จ่ายตามเครดิตที่ได้รับ 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

4.2.4 สัญญาเงินกู้ของโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

■ โครงการकुณาลัย จอย

สัญญา	สัญญาเงินกู้ยืม
วันที่ทำสัญญา	9 กันยายน 2563
คู่สัญญา	บริษัท ("ผู้กู้" หรือ "ผู้รับสินเชื่อ") กับ สถาบันการเงิน ("ผู้ให้กู้" หรือ "ผู้ให้สินเชื่อ")
ความสัมพันธ์ของคู่สัญญา	ไม่มีความสัมพันธ์กับบริษัท
วงเงินกู้	38,750,000 บาท
ดอกเบี้ย	MLR-1.35 ต่อปี
ภาระคงเหลือ ณ 31 ธันวาคม 2563	2,270,000 บาท
การค้ำประกัน	ไม่มี
เงื่อนไขสำคัญของสัญญา	ไม่มี

■ โครงการकुณาลัย ปีกินส์ 2

สัญญา	สัญญาเงินกู้ยืม
วันที่ทำสัญญา	4 เมษายน 2562
คู่สัญญา	บริษัท ("ผู้กู้" หรือ "ผู้รับสินเชื่อ") กับ สถาบันการเงินแห่งหนึ่ง ("ผู้ให้กู้" หรือ "ผู้ให้สินเชื่อ")
ความสัมพันธ์ของคู่สัญญา	ไม่มีความสัมพันธ์กับบริษัท
วงเงินกู้	424,000,000 บาท
ดอกเบี้ย	MLR - ร้อยละ 0.50 ต่อปี
ภาระคงเหลือ ณ 31 ธันวาคม 2563	112,422,684.73 บาท
การค้ำประกัน	ค้ำประกันโดย นางประวีร์รัตน์ เทวอักษร และนายคุณา เทวอักษร
เงื่อนไขสำคัญของสัญญา	<p>ผู้รับสินเชื่อสัญญาว่า ตลอดระยะเวลาที่ผู้รับสินเชื่อยังคงมีภาระหนี้ตามวงเงินสินเชื่ออยู่ต่อผู้ให้สินเชื่อ ผู้รับสินเชื่อจะไม่กระทำการดังต่อไปนี้ เว้นแต่จะได้รับความยินยอมเป็นลายลักษณ์อักษรจากผู้ให้สินเชื่อ</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. ควบหรือรวมกับนิติบุคคลอื่น หรือจัดตั้งนิติบุคคลใดๆ เพื่อดำเนินการแทน หรือดำเนินการใดๆ เพื่อให้มีการเลิกบริษัท การชำระบัญชี หรือการเลิกกิจการ



	<ol style="list-style-type: none"> 2. เปลี่ยนแปลงโครงสร้างองค์กร ผู้ถือหุ้น สัดส่วนการถือหุ้น ผู้บริหารหลัก การบริหารองค์กร อำนาจในการดำเนินการจัดการองค์กร หรือสิ่งซึ่งเป็นสาระสำคัญอย่างใด ๆ เกี่ยวกับประเภทของกิจการที่ผู้รับสินเชื่่อมุ่งหมายจะประกอบกิจการนั้นๆ 3. ดำเนินการใดๆ เพื่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงหนังสือรับรอง หนังสือบริคณห์สนธิ บัญชีรายชื่อผู้ถือหุ้น ข้อบังคับ วัตถุประสงค์ในการดำเนินกิจการของผู้รับสินเชื่อ กรรมการผู้มีอำนาจลงนามแทนผู้รับสินเชื่อ และ/หรืออำนาจกรรมการผู้มีอำนาจลงนามแทนผู้รับสินเชื่อ ผู้ถือหุ้นหรือสัดส่วนการถือหุ้น รวมทั้งจะไม่ดำเนินการลดหรือเพิ่มทุนจดทะเบียน หรือทุนชำระแล้วของบริษัทผู้รับสินเชื่อ ทั้งนี้ หากผู้รับสินเชื่อได้ให้ความยินยอมให้มีการแก้ไขเปลี่ยนแปลงเอกสารดังกล่าว ผู้รับสินเชื่อจะต้องแจ้งและจัดส่งเอกสารที่มีการแก้ไขเปลี่ยนแปลงฉบับใหม่ให้แก่ผู้ให้สินเชื่อภายใน 7 (เจ็ด) วัน นับแต่วันที่มีการแก้ไขเปลี่ยนแปลง 4. ชำระหนี้หรือกระทำการใดๆ เพื่อให้กรรมการ ผู้ถือหุ้น ผู้ค้าประกัน หรือผู้ให้หลักประกันได้รับชำระหนี้ หรือได้ทรัพย์สินของบริษัทไป ไม่ว่าโดยทางตรงหรือทางอ้อม จนกว่าผู้ให้สินเชื่อจะได้รับชำระหนี้ครบถ้วนแล้ว โดยผู้รับสินเชื่อจะต้องดำเนินการให้กรรมการ ผู้ถือหุ้น ผู้ค้าประกัน หรือผู้ให้หลักประกันดังกล่าว เข้าทำข้อตกลงด้วยสิทธิซึ่งมีรายละเอียดและสาระสำคัญตามแบบฟอร์มที่ผู้ให้สินเชื่อกำหนด 5. ก่อหนี้หรือภาระผูกพันใดๆ และนำทรัพย์สิน หรือรายได้ทั้งหมด หรือบางส่วน ไม่ว่าที่มีอยู่ในปัจจุบัน หรือจะมีในอนาคต ไม่เป็นหลักประกัน หรือภาระติดพัน หรือยินยอมให้ใช้เป็นหลักประกันหรือภาระติดพันกับบุคคลอื่นนอกเหนือจากผู้ให้สินเชื่อ 6. ทำสัญญา ธุรกรรม หรือข้อตกลงใดๆ กับ "บุคคลเกี่ยวข้อง" ตามความหมายที่ได้จำกัดความไว้ในประกาศตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย นอกจากเป็นการ
--	---



	<p>ดำเนินการในทางการค้าปกติ หรือเป็นการดำเนินการกันตามราคาที่เจรจากันอย่างเป็นธรรมในทางการค้าปกติ</p> <p>7. การกระทำใดๆ อันจะทำให้ผู้ให้สินเชื่อได้รับสิทธิโดยดีกว่าเจ้าหนี้หรือผู้ให้สินเชื่อรายอื่นใดของผู้รับสินเชื่อที่เป็นเจ้าหนี้ไม่มีประกัน และผู้รับสินเชื่อจะต้องดำเนินการทุกประการเพื่อให้สิทธิของผู้ให้สินเชื่อในการได้รับชำระหนี้ค่างชำระคืนภายใต้สัญญาสนับสนุนทางการเงินและข้อตกลงร่วมกันฉบับนี้ มีลำดับที่ไม่ด้อยไปกว่าสิทธิของเจ้าหนี้ที่ไม่มีประกันรายอื่นของผู้รับสินเชื่อ</p> <p>8. ขาย โอน ให้เช่า หรือจำหน่ายจ่ายโอนทรัพย์สินของผู้รับสินเชื่อไม่ว่าทั้งหมดหรือบางส่วน ไม่ว่าจะกระทำผ่านธุรกรรมครั้งเดียวหรือหลายธุรกรรม และไม่ว่าจะโดนสมควรใจหรือไม่ก็ตาม เว้นแต่จะเป็นการจำหน่ายจ่ายโอนทรัพย์สินหรือหลักประกันในโครงการอันเป็นการประกอบธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ของผู้รับสินเชื่อซึ่งจะต้องได้รับความยินยอมล่วงหน้าเป็นลายลักษณ์อักษรจากธนาคาร</p> <p>หมายเหตุ: บริษัทฯ ได้ขออนุญาต และได้รับการยินยอมจากสถาบันการเงินในการแก้ไขหรือเปลี่ยนแปลงที่เกี่ยวกับการดำเนินการเสนอขายหุ้นให้กับประชาชนทั่วไปเป็นครั้งแรก ได้แก่ การเพิ่มทุน การเปลี่ยนแปลงกรรมการผู้มีอำนาจลงนาม การแก้ไขหนังสือบริคณห์สนธิ การแก้ไขเพิ่มเติมวัตถุประสงค์และข้อบังคับของบริษัทฯ รวมถึงหนังสือสำคัญอื่นๆ การเปลี่ยนแปลงผู้ถือหุ้นและสัดส่วนการถือหุ้น ซึ่งเกี่ยวข้องกับเงื่อนไขสำคัญของสัญญาเงินกู้ในข้อ 2 และ ข้อ 3</p>
--	--

■ โครงการคุณาลัย จอย ออน 314

สัญญา	สัญญาเงินกู้ยืม
วันที่ทำสัญญา	3 พฤษภาคม 2562
คู่สัญญา	บริษัทฯ ("ผู้กู้" หรือ "ผู้รับสินเชื่อ") กับ สถาบันการเงินแห่งหนึ่ง ("ผู้ให้กู้" หรือ "ผู้ให้สินเชื่อ")

ความสัมพันธ์ของคู่สัญญา	ไม่มีความสัมพันธ์กับบริษัทฯ
วงเงินกู้	295,000,000 บาท
ดอกเบี้ย	MLR - ร้อยละ 0.75 ต่อปี
ภาระคงเหลือ ณ 31 ธันวาคม 2563	60,073,729.85 บาท
การค้ำประกัน	ค้ำประกันโดย นางประวีรรัตน์ เทวอักษร และนายคุณา เทวอักษร
เงื่อนไขสำคัญของสัญญา	เหมือนกับเงื่อนไขของโครงการकुณालय ปีกินส์ 2

■ โครงการकुณालय พรีเมียม

สัญญา	สัญญาเงินกู้ยืม
วันที่ทำสัญญา	11 กรกฎาคม 2562
คู่สัญญา	บริษัทฯ ("ผู้กู้" หรือ "ผู้รับสินเชื่อ") กับ สถาบันการเงินแห่งหนึ่ง ("ผู้ให้กู้" หรือ "ผู้ให้สินเชื่อ")
ความสัมพันธ์ของคู่สัญญา	ไม่มีความสัมพันธ์กับบริษัทฯ
วงเงินกู้	845,000,000 บาท
ดอกเบี้ย	MLR - ร้อยละ 0.75 ต่อปี
ภาระคงเหลือ ณ 31 ธันวาคม 2563	143,031,958.71 บาท
การค้ำประกัน	ค้ำประกันโดย นางประวีรรัตน์ เทวอักษร และนายคุณา เทวอักษร
เงื่อนไขสำคัญของสัญญา	เหมือนกับเงื่อนไขของโครงการकुณालय ปีกินส์ 2

4.3 นโยบายการลงทุนในบริษัทร่วมหรือบริษัทย่อย

บริษัทฯ มีนโยบายการลงทุนในบริษัทอื่นที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจหลักของบริษัทฯ เพื่อต่อยอดหรือขยายโอกาส รวมไปถึงธุรกิจที่สนับสนุนหลัก เพื่อให้ดำเนินงานของกลุ่มบริษัทฯ มีความคล่องตัว และมีผลตอบแทนไปยังผู้ที่มีส่วนได้เสียเพิ่มขึ้น โดยมีรายละเอียดดังนี้

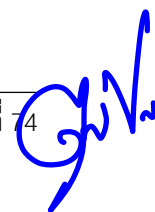
- บริษัทฯ จะลงทุนในกิจการของบริษัทที่มีวัตถุประสงค์ในการประกอบธุรกิจเช่นเดียวกับธุรกิจหลักของบริษัทฯ คือ ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
- บริษัทฯ จะร่วมลงทุนในบริษัทอื่นที่ทำธุรกิจที่มีความใกล้เคียงกัน หรือสอดคล้องกับธุรกิจของบริษัทฯ เพื่อส่งเสริมให้มีการดำเนินการที่จะก่อให้เกิดประโยชน์ร่วมกัน

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

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทฯ และบริษัทย่อยไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายซึ่งอาจมีผลกระทบต่อทรัพย์สินของบริษัทฯ 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	:	312,000,000 บาท
ทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้ว	:	311,999,997 บาท
มูลค่าหุ้นที่ตราไว้ต่อหุ้น	:	0.50 บาท

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
ทุนที่ออกและเรียกชำระแล้ว	:	80,000,000 บาท
มูลค่าหุ้นที่ตราไว้ต่อหุ้น	:	100 บาท

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 ไพร์ชวอเตอร์โฮสท์ คูเปอร์ส เอบีเอส 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

