

ส่วนที่ 3.2 โครงสร้างและการดำเนินงานของกลุ่มบริษัท

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท วิลล่า คุณาลัย จำกัด (มหาชน) หรือ (“บริษัท” หรือ “KUN”) ก่อตั้งขึ้นในปี 2550 เพื่อดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์แนวราบเพื่อขาย ได้แก่ บ้านเดี่ยว บ้านแฝด ทาวน์โฮม และอาคารพาณิชย์

ปัจจุบัน กลุ่มบริษัท ประกอบด้วยบริษัท วิลล่า วาณิช จำกัด (“VV”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อย มุ่งเน้นการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์แนวราบบนทำเลศักยภาพด้วยแนวคิด “คุณาลัย สร้างพื้นที่ สร้างความสุข” และยึดหลักสำคัญ 4 ด้าน ได้แก่

1. ทำเลศักยภาพ (COMFORTABLE) - ตั้งอยู่ในทำเลที่เดินทางสะดวก มีความพร้อมของชุมชน
2. บ้านสวยในโครงการที่อบอุ่น (APPEARANCE) - ออกแบบโครงการและบ้านให้ตอบโจทย์ไลฟ์สไตล์ลูกค้า
3. ทีมงานมืออาชีพ (RELIABLE) - ให้บริการด้วยมาตรฐานและความเป็นมืออาชีพ
4. คุณภาพสมราคา (ECONOMY) - ส่งมอบบ้านที่มีคุณภาพในราคาที่เหมาะสม

ภาพรวมการประกอบธุรกิจ

กลุ่มบริษัท ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทบ้านจัดสรรพร้อมที่ดินเพื่อขาย โดยกลุ่มบริษัท จะเป็นผู้พัฒนาโครงการ และเป็นเจ้าของโครงการในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลในจังหวัดนนทบุรี จังหวัดฉะเชิงเทรา กรุงเทพมหานคร และจังหวัดปทุมธานี โดยโครงการของบริษัทฯ ทุกโครงการอยู่ภายใต้แนวความคิดที่ว่า “คุณาลัย สร้างพื้นที่ สร้างความสุข”

กลุ่มบริษัท จะพัฒนาโครงการขนาดเล็กจนถึงโครงการขนาดใหญ่ เพื่อเป็นการกระจายความเสี่ยงให้แก่กลุ่มบริษัทฯ โดยเน้นการสร้างจำนวนบ้านที่พอเหมาะ ไม่มีสต็อกบ้านจำนวนมากเกินไป กลุ่มบริษัทฯ มีนโยบายการขายโดยการสร้างบ้านเสร็จก่อนขาย เพื่อให้ลูกค้าได้สัมผัสถึงบรรยากาศภายในโครงการจริง บ้านที่สร้างเสร็จจริงที่ลูกค้าสามารถ เลือกเป็นเจ้าของได้ ทั้งนี้จะมีการผ่อนดาวน์ในกรณีลูกค้าเลือกบ้านในโซนที่อยู่ระหว่างก่อสร้าง ซึ่งมีไม่มากนักเนื่องจากบริษัท มีการบริหารการขายให้สอดคล้องกับการก่อสร้างของบริษัทฯ สำหรับผลิตภัณฑ์ของกลุ่มบริษัทฯ นั้น บริษัทฯ เน้นการสร้างจุดเด่นของผลิตภัณฑ์ให้มีความแตกต่างจากผลิตภัณฑ์ของบริษัทอื่น เช่น การออกแบบบ้านให้มีพื้นที่ใช้สอยสามารถใช้ประโยชน์ได้อย่างเต็มที่ รูปแบบบ้านที่มีพื้นที่ใช้สอยอย่างเหมาะสม เป็นต้น กลุ่มบริษัทฯ ได้ทำการสำรวจศึกษาวิจัยเพื่อดูความต้องการของลูกค้า การคัดเลือกทำเลที่ตั้งโครงการให้อยู่ในย่านการคมนาคมสะดวกสบาย ใกล้สิ่งอำนวยความสะดวกที่มีเครือข่ายรถไฟฟ้ารองรับหรือมีเครือข่ายการเดินทางที่สะดวก นอกจากนี้ การนำวัสดุก่อสร้างที่มีคุณภาพได้มาตรฐานมาใช้ในการก่อสร้าง และมีบุคลากรที่มีประสบการณ์ในการตรวจสอบคุณภาพของสินค้าทุกหลัง อีกทั้งมีบริการหลังการขายโดยผู้เชี่ยวชาญ ซึ่งบริษัทฯ ได้ว่าจ้างบริษัทภายนอกที่ดูแลนิติบุคคลเพื่อให้ลูกค้าได้รับการบริการหลังการขายแบบมืออาชีพ รวมถึงการดูแลรักษาสภาพแวดล้อมภายในโครงการที่บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับบรรยากาศที่อยู่อาศัยภายในโครงการ และการดูแลรักษาความปลอดภัยภายในโครงการ นอกจากนี้กลุ่มบริษัทฯ ได้ออกแบบพื้นที่ส่วนกลางของแต่ละโครงการให้มีลักษณะโดดเด่น ให้ลูกค้าได้ใช้ประโยชน์ได้พร้อมกันทั้งครอบครัว ทั้งพื้นที่สำหรับเด็กในการเล่น พื้นที่สำหรับผู้ใหญ่ในการพักผ่อน

1.1 วิสัยทัศน์ พันธกิจ เป้าหมายการดำเนินธุรกิจ และกลยุทธ์

วิสัยทัศน์ (Vision)

มุ่งเป็นผู้นำตลาดพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในเขตปริมณฑล ภายใต้แนวคิด KUNALAI LIFE INSPIRED “สร้างสรรค์ด้วยแรงบันดาลใจ เพื่อความเป็นอยู่ที่ดี”

พันธกิจ (Mission)

- ส่งมอบชีวิตความเป็นอยู่ที่ดี มีคุณภาพ ในราคาคู่ค้าให้แก่ลูกค้า
- ยึดมั่นในหลักธรรมาภิบาล สร้างความมั่นใจให้แก่ผู้ถือหุ้นและพันธมิตร
- สนับสนุนการพัฒนาศักยภาพของพนักงานในสภาพแวดล้อมการทำงานที่ดีด้วยความเท่าเทียม
- ชุมชน สังคมภายนอก และสิ่งแวดล้อมได้รับการพัฒนาไปสู่สิ่งที่ยั่งยืน

วัตถุประสงค์ (Objective)

กลุ่มบริษัทฯ เชื่อว่า “บ้านที่ดีเป็นจุดเริ่มต้นของความสุข” บริษัทฯ จึงมุ่งมั่นที่จะสร้างสินค้าที่ดีให้ประจักษ์ในเรื่องของความคุ้มค่าที่ได้รับ ซึ่งจะเป็นสิ่งสำคัญที่ธุรกิจจะสามารถทำกำไรได้อย่างยั่งยืนในระยะยาว

กลยุทธ์ (Strategies)

ปัจจุบัน กลุ่มบริษัทฯ มีองค์ความรู้ที่สามารถพัฒนา โครงการขนาดเล็กที่เริ่มต้นเพียง 8 ไร่ ไปจนถึงโครงการขนาดใหญ่ได้ถึง 330 ไร่ ทั้งนี้เพื่อกระจายความเสี่ยง โดยให้ความสำคัญกับการสร้างบ้านเสร็จก่อนขาย ช่วยให้ลูกค้าได้สัมผัสบรรยากาศการอยู่อาศัยที่แท้จริง ก่อนตัดสินใจซื้อ และการบริหารจำนวนสต็อก และแบ่งเฟสการทำงานที่สอดคล้องกับสถานการณ์

ในช่วงปี 2550 – 2560 โครงการอสังหาริมทรัพย์ที่กลุ่มบริษัทฯ ดำเนินการพัฒนายู่ในพื้นที่อำเภอบางบัวทอง จังหวัดนนทบุรี และในปี 2562 บริษัทฯ ได้มีการขยายโครงการไปสู่อีก 3 ทำเลตามเมืองตามเป้าหมายคือ 4 ทิศรอบกรุงเทพมหานคร เริ่มจากโครงการโซนตะวันออก จังหวัดฉะเชิงเทรา ในโครงการคุณาลัย จอย ออน 314 โดยนำองค์ความรู้ และชื่อเสียงที่สั่งสมมาจากความสำเร็จในการพัฒนาเมืองที่อยู่อาศัยบนทำเลจังหวัดนนทบุรี ไปต่อยอดเพื่อพัฒนาโครงการบ้านจัดสรรภายใต้เอกลักษณ์สินค้า “สุขใจอยู่บ้านชานเมือง” และโมเดลธุรกิจ “การซื้อที่ดินขนาดใหญ่” ด้วยความมุ่งมั่นที่จะเพิ่มยอดขายจากการรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า ผ่านกิจกรรมและผ่านบริการที่จริงใจ ซึ่งมีตัวเลขยอดขายจากการแนะนำสูงถึง 30%-35% ตลอดระยะเวลากว่า 10 ปีที่ผ่านมา

- เลือกใช้วัสดุก่อสร้างที่มีคุณภาพ ได้มาตรฐาน และมีกระบวนการก่อสร้างที่ใส่ใจสิ่งแวดล้อม
- ออกแบบพื้นที่ใช้สอยของบ้านทุกแบบให้คุ้มค่าและตอบโจทย์การใช้งานจริงของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
- คัดเลือกทำเลที่สะดวก ใกล้ระบบขนส่งและสิ่งอำนวยความสะดวก
- การดูแลสภาพแวดล้อมให้มีความปลอดภัย น่าอยู่อาศัย ดูแลจัดการง่ายทั้งในปัจจุบันและอนาคต
- มีบริการหลังการขายที่ดี นำไปสู่การบริหารจัดการและส่งมอบนิติบุคคลได้เรียบร้อย

ทั้งนี้ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2569 บริษัทฯ สามารถปิดโครงการได้แล้ว 10 โครงการ และมีโครงการที่อยู่ในระหว่างการดำเนินการ 6 โครงการ ในพื้นที่ อำเภอบางบัวทอง นนทบุรี, กรุงเทพฯ ตอนใต้ (พระรามสอง), และปทุมธานี บริเวณรังสิตคลอง 2 โดยมีที่ดินเพื่อพัฒนาอีก 1 แปลง

เป้าหมายการดำเนินธุรกิจ 3 – 5 ปี

- ตั้งเป้าการเติบโตประมาณ 5% - 10% ต่อปี โดยตั้งเป้าลูกค้าแนะนำที่ 35% ของยอดขาย
- ตั้งเป้าพัฒนาโครงการในสินค้า ระดับราคา 5-20 ล้านบาท มากขึ้น ซึ่งจะเป็นโครงการนอกโซนบางบัวทอง จากเดิมที่มีเพียงระดับราคา 1.5 - 5 ล้านบาท
- ตั้งเป้าอัตรากำไรสุทธิ 5% - 10% ต่อปี
- ตั้งเป้า เปิดโครงการ Lonegevity พระราม 2

1.2 การเปลี่ยนแปลงและแผนการที่สำคัญ

1.2.1 ประวัติความเป็นมา

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อที่ขาย โดยมีความชำนาญในพื้นที่เขตอำเภอบางบัวทอง นำทีมการบริหารโดย นางประวีรัตน์ เทวอักษร ร่วมกับทีมงานที่มีความชำนาญ และมีประสบการณ์ในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยบริษัทฯ มีประวัติความเป็นมาดังนี้

ปี 2550

สิงหาคม 2550	เมื่อวันที่ 30 สิงหาคม 2550 บริษัท วิลล่า คุณาลัย จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ” หรือ (“KUN”) จัดตั้งขึ้นด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มต้น 20 ล้านบาท มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เป็นจำนวน 200,000 หุ้น จัดตั้งโดยนางประวีรัตน์ เทวอักษร และนายคุณา เทวอักษร โดยมีวัตถุประสงค์เริ่มแรกคือการประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทบ้านจัดสรรพร้อมที่ดินเพื่อขาย
ตุลาคม 2550	บริษัทฯ ได้เริ่มพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เป็นโครงการแรก ภายใต้โครงการชื่อ “วิลล่า คุณาลัย 1” โดยมีลักษณะโครงการเป็น บ้านเดี่ยว บ้านแฝด และอาคารพาณิชย์ จำนวน 182 หลัง มูลค่าโครงการ 447 ล้านบาท (ปิดโครงการเมื่อเดือนสิงหาคม 2556)

ปี 2552

พฤศจิกายน 2552	บริษัทฯ ได้เริ่มพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์โครงการที่ 2 ภายใต้โครงการชื่อ “วิลล่า คุณาลัย 2” โดยมีลักษณะโครงการเป็น บ้านเดี่ยว และบ้านแฝด จำนวน 85 หลัง มูลค่าโครงการ 260 ล้านบาท (ปิดโครงการเมื่อเดือนกรกฎาคม 2557)
----------------	--

ปี 2553

มีนาคม 2553	บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียน 12 ล้านบาท ทำให้บริษัทฯ มีทุนจดทะเบียนชำระแล้วทั้งสิ้นจำนวน 32 ล้านบาท มูลค่าที่ตราไว้เป็นหุ้นละ 100 บาท เป็นจำนวน 320,000 หุ้น
-------------	---

ธันวาคม 2553 บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียน 8 ล้านบาท ทำให้บริษัทฯ มีทุนจดทะเบียนชำระแล้วทั้งสิ้นจำนวน 40 ล้านบาท มูลค่าที่ตราไว้เป็นหุ้นละ 100 บาท เป็นจำนวน 400,000 หุ้น

ปี 2555

มีนาคม 2555 บริษัทฯ ได้เริ่มพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์โครงการที่ 3 ภายใต้โครงการชื่อ “วิลล่า คุณาลัย 3” โดยมีลักษณะโครงการเป็น บ้านเดี่ยว และบ้านแฝด จำนวน 57 หลัง มูลค่าโครงการ 199 ล้านบาท (ปิดโครงการเมื่อเดือนสิงหาคม 2557)

ปี 2556

มีนาคม 2556 บริษัทฯ ได้เริ่มพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์โครงการที่ 4 ภายใต้โครงการชื่อ “คุณาลัย พราว” โดยมีลักษณะโครงการเป็นบ้านเดี่ยว จำนวน 134 หลัง มูลค่าโครงการ 416 ล้านบาท (ปิดโครงการเมื่อเดือนมิถุนายน 2560)

ปี 2557

มกราคม 2557 บริษัทฯ ได้เริ่มพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์โครงการที่ 5 ภายใต้โครงการชื่อ “คุณาลัย คอร์ตยาร์ด” โดยมีลักษณะโครงการเป็นบ้านเดี่ยว บ้านแฝด และอาคารพาณิชย์ จำนวน 261 หลัง มูลค่าโครงการ 891 ล้านบาท

มีนาคม 2557 บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนอีกจำนวน 110 ล้านบาท ทำให้บริษัทฯ มีทุนจดทะเบียนชำระแล้วทั้งสิ้นจำนวน 150 ล้านบาท มูลค่าที่ตราไว้เป็นหุ้นละ 100 บาท เป็นจำนวน 1,500,000 หุ้น

ปี 2558

กุมภาพันธ์ 2558 บริษัทฯ ได้เริ่มพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์โครงการที่ 6 ภายใต้โครงการชื่อ “คุณาลัย ซิมโฟนี” โดยมีลักษณะโครงการเป็นบ้านเดี่ยว จำนวน 90 หลัง มูลค่าโครงการ 419 ล้านบาท (ปิดโครงการเมื่อเดือน พฤษภาคม 2563)

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 บริษัทฯ เข้าลงทุนในบริษัท วิลล่า วาณิช จำกัด (“VV”) ซึ่งประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เพื่อขายจำนวน 98,000 หุ้น ที่ราคาหุ้นละ 120 บาท (มูลค่าที่ตราไว้ 100 บาท) คิดเป็นสัดส่วน

	ร้อยละ 98.00 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้วของ VV โดยจุดประสงค์การเข้าลงทุนครั้งนี้เป็นการลงทุนเพื่อเพิ่มศักยภาพของบริษัทฯ
มีนาคม 2559	บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียน 35 ล้านบาท ทำให้บริษัทฯ มีทุนจดทะเบียนชำระแล้วทั้งสิ้นจำนวน 200 ล้านบาท มูลค่าที่ตราไว้เป็นหุ้นละ 100 บาท เป็นจำนวน 2,000,000 หุ้น
มิถุนายน 2559	ได้รับรางวัลโครงการอสังหาริมทรัพย์ดีเด่น โดย บจก. เอเจนซี ฟอว์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส ได้มอบรางวัลโครงการที่อยู่อาศัยดีเด่น ประจำปี 2558 ให้กับโครงการที่ดี มีคุณภาพ คุ่มค่า น่าซื้อ ซึ่งโครงการคุณาลัย พรวา 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)
ปี 2560	
มกราคม 2560	บริษัทฯ ได้เริ่มพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์โครงการ 7 ภายใต้โครงการชื่อ “คุณาลัย บีกินส์” โดยมีลักษณะโครงการเป็นทาวน์โฮม จำนวน 128 หลัง มูลค่าโครงการ 261 ล้านบาท (ปิดโครงการเมื่อเดือนเมษายน 2564)
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	บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียน 25 ล้านบาท จาก 200 ล้านบาท เป็นจำนวน 225 ล้านบาท มูลค่าที่ตราไว้เป็นหุ้นละ 100 บาท เป็นจำนวน 2,250,000 หุ้น
กันยายน 2560	บริษัทฯ เริ่มใช้ระบบการวางแผนทรัพยากรทางธุรกิจขององค์กรโดยรวม (Enterprise Resource Planning :ERP) เพื่อประสิทธิภาพในการบริหารจัดการของบริษัทฯ
ตุลาคม 2560	บริษัทฯ ได้เริ่มพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์โครงการ 8 ภายใต้โครงการชื่อ “คุณาลัย พอลเลน” โดยมีลักษณะโครงการเป็นบ้านเดี่ยว จำนวน 42 หลัง มูลค่าโครงการ 168 ล้านบาท (ปิดโครงการเมื่อเดือนตุลาคม 2563)
ธันวาคม 2560	ได้รับรางวัลโครงการอสังหาริมทรัพย์ดีเด่น โดย บจก. เอเจนซี ฟอว์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส ได้มอบรางวัลโครงการที่อยู่อาศัยดีเด่น ประจำปี 2560 ให้กับโครงการที่ดี มีคุณภาพ คุ่มค่าน่าซื้อซึ่ง โครงการคุณาลัย คอร์ทยาร์ด ได้รับรางวัล อันดับ 1 ในประเภทบ้านเดี่ยวราคาปานกลาง

ปี 2561

สิงหาคม 2561	บริษัทฯ ได้เริ่มพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์โครงการที่ 9 ภายใต้โครงการชื่อ “คุณาลัย จอย” โดยมีลักษณะโครงการเป็นบ้านเดี่ยว และบ้านแฝด จำนวน 229 หลัง มูลค่าโครงการ 831 ล้านบาท (ปิดโครงการเมื่อเดือนพฤศจิกายน 2564)
--------------	---

ปี 2562

กุมภาพันธ์ 2562	วันที่ 27 กุมภาพันธ์ 2562 บริษัทฯ เปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้จากหุ้นละ 100 บาท เป็นมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1.00 บาท และได้แปลงสภาพจากบริษัทจำกัด เป็น บริษัทจำกัดมหาชน
พฤษภาคม 2562	เปิดโครงการใหม่ภายใต้โครงการชื่อ “คุณาลัย ออน จอย 314” จังหวัดฉะเชิงเทรา มีลักษณะโครงการเป็นบ้านเดี่ยว และบ้านแฝด จำนวน 132 หลัง มูลค่าโครงการ 473.02 ล้านบาท
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)
ธันวาคม 2562	วันที่ 17 ธันวาคม 2562 บริษัทฯ ได้จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แล้วเสร็จ ซึ่งถือเป็นก้าวแรกที่สำคัญของบริษัทฯ ในการเติบโตต่อไปในอนาคต โดยบริษัทฯ ได้ให้ความสำคัญกับการเตรียมพร้อม ในทุกด้านและการปรับตัวของการดำเนินธุรกิจที่มีการเปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ

ปี 2563

มีนาคม 2563	เปิดโครงการใหม่ภายใต้โครงการชื่อ “คุณาลัย พรีเมียม” จังหวัดนนทบุรี มีลักษณะโครงการเป็นบ้านเดี่ยว และบ้านแฝด จำนวน 411 หลัง มูลค่าโครงการ 1,419.64 ล้านบาท เปิดโครงการใหม่ภายใต้โครงการชื่อ “คุณาลัย บีกินส์ 2” จังหวัดนนทบุรี มีลักษณะโครงการเป็นบ้านแฝด ทาวน์โฮม และอาคารพาณิชย์ จำนวน 307 หลัง มูลค่าโครงการ 728.78 ล้านบาท
เมษายน 2563	จากการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2563 เมื่อวันที่ 24 เมษายน 2563 ที่ประชุมมีมติอนุมัติให้จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 24,000,000 หุ้น เพื่อรองรับการจ่ายหุ้นสามัญปันผล
ตุลาคม 2563	บริษัทฯ ได้ออกหุ้นกู้ครั้งแรก รวมมูลค่า 90 ล้านบาท เมื่อวันที่ 9 ตุลาคม 2563 ระยะเวลา 2 ปี โดยครบกำหนดไถ่ถอนหุ้นกู้ปี 2565

ปี 2564

เมษายน 2564	บริษัทฯ ได้ออกหุ้นกู้ครั้งที่สอง รวมมูลค่า 150 ล้านบาท เมื่อวันที่ 23 เมษายน 2564 ระยะเวลา 2 ปี ครบกำหนดไถ่ถอนหุ้นกู้ปี 2566 จากการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2564 เมื่อวันที่ 28 เมษายน 2564 ที่ประชุมมีมติอนุมัติให้จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 222,399,999 หุ้น เพื่อรองรับการจ่ายหุ้นสามัญปันผล,
-------------	--

	การออกและเสนอขายหุ้นกู้แปลงสภาพ และการออกและเสนอขายใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ รุ่นที่ 1
สิงหาคม 2564	จากการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2564 เมื่อวันที่ 28 เมษายน 2564 ที่ประชุมมีมติอนุมัติให้ออกและเสนอขายหุ้นกู้แปลงสภาพ มูลค่า 120 ล้านบาท
ตุลาคม 2564	จากการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1 ประจำปี 2564 เมื่อวันที่ 25 สิงหาคม 2564 ที่ประชุมมีมติอนุมัติให้เข้าทำรายการได้มาซึ่งสิทธิประโยชน์กับบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน อันได้แก่สิทธิประโยชน์ที่ดินแปลงสาธารณูปโภคและใบอนุญาตจัดสรรโครงการคุณาลัย การ์เดน รีสอร์ท
ปี 2565	บริษัท ได้ออกหุ้นกู้แปลงสภาพ รวมมูลค่า 120 ล้านบาท เมื่อวันที่ 1 ตุลาคม 2564 ระยะเวลา 2 ปี 3 เดือน ครบกำหนดไถ่ถอนหุ้นกู้ปี 2567
พฤษภาคม 2565	เปิดโครงการใหม่ภายใต้โครงการชื่อ “คุณาลัย พาร์โก” จังหวัดนนทบุรี มีลักษณะโครงการเป็นบ้านเดี่ยว จำนวน 96 หลัง มูลค่าโครงการประมาณ 485 ล้านบาท
กันยายน 2565	บริษัท ได้ออกหุ้นกู้ครั้งที่ 1/2565 รวมมูลค่า 200 ล้านบาท เมื่อวันที่ 6 พฤษภาคม 2565 ระยะเวลา 2 ปี 6 เดือน ครบกำหนดไถ่ถอนหุ้นกู้ปี 2567
ตุลาคม 2565	เปิดโครงการใหม่ภายใต้โครงการชื่อ “คุณาลัย เดซี่” จังหวัดนนทบุรี มีลักษณะโครงการเป็นบ้านเดี่ยว และบ้านแฝด จำนวน 211 หลัง มูลค่าโครงการ 835 ล้านบาท
ปี 2566	เปิดโครงการใหม่ภายใต้โครงการชื่อ “คุณาลัย นาวาร่า พระราม 2” เขตบางขุนเทียน กรุงเทพมหานคร มีลักษณะโครงการเป็นบ้านเดี่ยว จำนวน 469 หลัง และที่ดินเปล่า 2 แปลง มูลค่าโครงการประมาณ 3,700 ล้านบาท
พฤษภาคม 2566	บริษัท ได้ออกหุ้นกู้ครั้งที่ 2/2565 รวมมูลค่า 440 ล้านบาท เมื่อวันที่ 21 ตุลาคม 2565 ระยะเวลา 2 ปี 9 เดือน ครบกำหนดไถ่ถอนหุ้นกู้ปี 2568
มิถุนายน 2566	บริษัทเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วนจำนวนหุ้นที่ผู้ถือหุ้นแต่ละรายถืออยู่ (Right Offering) ในอัตราส่วน 10 หุ้นเดิมต่อ 1 หุ้นใหม่ ในราคาเสนอขายหุ้นละ 2.10 บาท ในระหว่างวันที่ 22 - 29 พฤษภาคม 2566 บริษัทได้รับชำระค่าหุ้น สำหรับหุ้นสามัญเพิ่มทุน 62,710,139 หุ้น เป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 131,691,291.90 บาท
กรกฎาคม 2566	เปิดโครงการใหม่ภายใต้โครงการชื่อ “คุณาลัย เพอร์รา” จังหวัดนนทบุรี มีลักษณะโครงการเป็นบ้านเดี่ยว จำนวน 120 หลัง มูลค่าโครงการประมาณ 617.45 ล้านบาท
	เปิดโครงการใหม่ภายใต้โครงการชื่อ “นาวาร่า รังสิต – คลอง 2” จังหวัดนนทบุรี มีลักษณะโครงการเป็นบ้านเดี่ยว จำนวน 865 หลัง มูลค่าโครงการประมาณ 6,583.45 ล้านบาท

ปี 2567

สิงหาคม 2567	บริษัทฯ ได้ออกหุ้นกู้ครั้งที่ 1/2567 รวมมูลค่า 108 ล้านบาท เมื่อวันที่ 6 สิงหาคม 2567 ระยะเวลา 2 ปี 3 เดือน ครบกำหนดไถ่ถอนหุ้นกู้ปี 2569
กันยายน 2567	บริษัทฯ ย้ายจาก MAI เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย SET เมื่อวันที่ 11 กันยายน 2567
พฤศจิกายน 2567	บริษัทฯ ชำระคืนหุ้นกู้ KUN24NA มูลค่า 200,000,000 บาท บริษัทฯ ได้ออกหุ้นกู้ครั้งที่ 2/2567 รวมมูลค่า 100 ล้านบาท เมื่อวันที่ 12 พฤศจิกายน 2567 ระยะเวลา 1 ปี 9 เดือน ครบกำหนดไถ่ถอนหุ้นกู้ปี 2569

ปี 2568

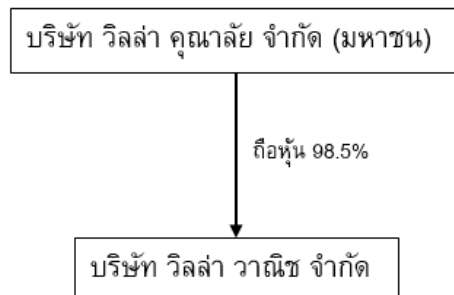
กุมภาพันธ์ 2568	บริษัทฯ ได้ออกหุ้นกู้แปลงสภาพครั้งที่ 1/2567 รวมมูลค่า 69.45 ล้านบาท เมื่อวันที่ 21 กุมภาพันธ์ 2568 ระยะเวลา 2 ปี 3 เดือน ครบกำหนดไถ่ถอนหุ้นกู้ปี 2570
พฤษภาคม 2568	บริษัทฯ ได้ออกหุ้นกู้ครั้งที่ 1/2568 รวมมูลค่า 148.1 ล้านบาท เมื่อวันที่ 9 พฤษภาคม 2568 ระยะเวลา 2 ปี ครบกำหนดไถ่ถอนหุ้นกู้ปี 2570
มิถุนายน 2568	บริษัทฯ ได้ออกหุ้นกู้ระยะสั้นครั้งที่ 1/2568 รวมมูลค่า 50 ล้านบาท เมื่อวันที่ 19 มิถุนายน 2568 ระยะเวลา 6 เดือน ครบกำหนดไถ่ถอนหุ้นกู้วันที่ 16 ธันวาคม 2568
กรกฎาคม 2568	บริษัทฯ ชำระคืนหุ้นกู้ KUN257A มูลค่า 440,000,000 บาท บริษัทฯ ได้ออกหุ้นกู้ครั้งที่ 2/2568 รวมมูลค่า 92.8 ล้านบาท เมื่อวันที่ 25 กรกฎาคม 2568 ระยะเวลา 2 ปี ครบกำหนดไถ่ถอนหุ้นกู้ปี 2570
ตุลาคม 2568	บริษัทฯ ได้ออกหุ้นกู้ครั้งที่ 3/2568 รวมมูลค่า 105.1 ล้านบาท เมื่อวันที่ 31 ตุลาคม 2568 ระยะเวลา 2 ปี ครบกำหนดไถ่ถอนหุ้นกู้ปี 2570
ธันวาคม 2568	บริษัทฯ ได้ออกหุ้นกู้ระยะสั้นครั้งที่ 2/2568 รวมมูลค่า 50 ล้านบาท เมื่อวันที่ 19 ธันวาคม 2568 ระยะเวลา 6 เดือน ครบกำหนดไถ่ถอนหุ้นกู้วันที่ 17 มิถุนายน 2569

ปี 2569

กุมภาพันธ์ 2569	บริษัทฯ ได้ออกหุ้นกู้ครั้งที่ 1/2569 รวมมูลค่า 100 ล้านบาท เมื่อวันที่ 13 กุมภาพันธ์ 2569 ระยะเวลา 2 ปี ครบกำหนดไถ่ถอนหุ้นกู้ปี 2571
	บริษัทฯ ได้ออกหุ้นกู้ระยะสั้นครั้งที่ 1/2569 รวมมูลค่า 50 ล้านบาท เมื่อวันที่ 26 กุมภาพันธ์ 2569 ระยะเวลา 6 เดือน ครบกำหนดไถ่ถอนหุ้นกู้วันที่ 26 สิงหาคม 2569
เมษายน 2569	บริษัทฯ ได้ออกหุ้นกู้ระยะสั้นครั้งที่ 2/2569 รวมมูลค่า 50 ล้านบาท เมื่อวันที่ 1 เมษายน 2569 ระยะเวลา 6 เดือน ครบกำหนดไถ่ถอนหุ้นกู้วันที่ 28 กันยายน 2569
พฤษภาคม 2569	บริษัทฯ ได้ออกหุ้นกู้ครั้งที่ 2/2569 รวมมูลค่า 150 ล้านบาท เมื่อวันที่ 22 พฤษภาคม 2569 ระยะเวลา 2 ปี ครบกำหนดไถ่ถอนหุ้นกู้ปี 2571
มิถุนายน 2569	บริษัทฯ ได้ออกหุ้นกู้ (PP10) ครั้งที่ 3/2569 รวมมูลค่า 50 ล้านบาท เมื่อวันที่ 11 มิถุนายน 2569 ระยะเวลา 2.5 ปี ครบกำหนดไถ่ถอนหุ้นกู้ปี 2571

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัทฯ

บริษัทฯ มีบริษัทย่อยที่ถือหุ้นโดยตรงจำนวน 1 บริษัท คือ บริษัท วิลล่า วาณิช จำกัด ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัย ประเภทบ้านเดี่ยว บ้านแฝด ทาวน์เฮาส์ และอาคารพาณิชย์ โดยเน้นการพัฒนาโครงการในจังหวัดนนทบุรี บริษัทฯ มีสัดส่วนการถือหุ้น ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2569 อยู่ที่ร้อยละ 98.50



บริษัท วิลล่า วาณิช จำกัด จัดตั้งขึ้นเพื่อประโยชน์ในการแบ่งโครงสร้างให้เหมาะสมกับสถานะตลาด และเพื่อการจัดการโครงการที่รวดเร็วขึ้น โดยจะช่วยให้บริษัทฯ ลดขั้นตอนการขออนุญาตการทำโครงการบ้านจัดสรรกับหน่วยงานราชการที่เข้าข่ายต้องทำ EIA คือ 1) โครงการมีขนาดที่ดินเกิน 100 ไร่ หรือ 2) จำนวนบ้านในโครงการเกิน 500 แปลง ทั้งนี้ บริษัท วิลล่า วาณิช จำกัด ดำเนินโครงการ คุณาลัย ซิมโฟนี คุณาลัย พอลเลน คุณาลัย พาร์โกและคุณาลัย พรีเม่ ลักซ์

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2569 บริษัท วิลล่า วาณิช จำกัด มีโครงการที่อยู่ระหว่างพัฒนาจำนวน 2 โครงการภายใต้โครงการชื่อ คุณาลัย พาร์โก และคุณาลัย พรีเม่ ลักซ์ (รายละเอียดในหัวข้อ 2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ)

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

กลุ่มบริษัทประกอบธุรกิจการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์แนวราบเพื่อขาย โดยเน้นพื้นที่ในเขตปริมณฑลรอบกรุงเทพมหานคร (นนทบุรี กรุงเทพมหานคร ปทุมธานี) ในปัจจุบัน โครงการของบริษัทมีระดับราคาตั้งแต่ 1.79 – 12 ล้านบาท ซึ่งกลุ่มลูกค้าหลักคือ กลุ่มลูกค้าวัยเริ่มทำงาน สร้างครอบครัวและกลุ่มลูกค้าที่ต้องการที่อยู่อาศัยเพิ่มเติมที่มีช่วงอายุ 21 – 55 ปี และยังมีกลุ่มลูกค้าท้องถิ่น (Local) ที่มีความต้องการขยายครอบครัว รวมถึงกลุ่มลูกค้าที่หาที่อยู่อาศัยประเภทบ้านแนวราบจากเดิมที่เคยอยู่อาศัยชุด ทั้งนี้ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2569 โครงการจัดสรรที่กลุ่มบริษัทฯ สามารถปิดการขายโครงการแล้วจำนวนทั้งสิ้น 10 โครงการ มีโครงการที่อยู่ในระหว่างการดำเนินการ 6 โครงการ ชะลอการพัฒนาโครงการ 2 โครงการ และโครงการในอนาคต จำนวน 1 โครงการ

ทั้งนี้ รายได้ของกลุ่มบริษัทฯ สามารถจำแนกได้ตามแต่ละประเภทลักษณะผลิตภัณฑ์ดังนี้

โครงสร้างรายได้	สำหรับปี สิ้นสุดวันที่				สำหรับงวด 3 เดือน สิ้นสุดวันที่			
	31 ธันวาคม 2567		31 ธันวาคม 2568		31 มีนาคม 2568		31 มีนาคม 2569	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
บ้านเดี่ยว	437.93	65.58	365.65	70.80	73.32	90.91	92.20	86.45
บ้านแฝด	155.71	23.32	65.57	12.70	6.74	8.36	13.90	13.03
ทาวน์โฮม	53.06	7.95	5.93	1.15	0.00	0.00	0.00	0.00
อาคารพาณิชย์	14.71	2.20	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
ที่ดินเปล่า	1.68	0.24	76.86	14.88	0.00	0.00	0.00	0.00
รวมรายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์และที่ดิน	663.09	99.29	514.01	99.53	80.06	99.26	106.10	99.48
รายได้อื่น ¹	4.71	0.71	2.43	0.47	0.59	0.74	0.55	0.52
รวมรายได้	667.80	100.00	516.44	100.00	80.65	100.00	106.65	100.00

หมายเหตุ : ¹ รายได้จากการรับเงินรับล่วงหน้า และรายได้ให้เช่าอาคารสโมสร เป็นหลัก

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์และการให้บริการ

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2569 ธุรกิจหลักของกลุ่มบริษัทฯ คือ ดำเนินธุรกิจการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์แนวราบเพื่อขาย โดยกลุ่มบริษัทฯ จะเน้นทำเลที่ตั้งในเขตปริมณฑล โดยโครงการส่วนใหญ่ของบริษัท จะอยู่ที่อำเภอบางบัวทอง จังหวัดนนทบุรี กลุ่มบริษัทฯ จะพัฒนาโครงการขนาดเล็กจนถึงโครงการขนาดใหญ่ กลุ่มบริษัทฯ มีโครงการที่ปิดไปแล้ว 10 โครงการ และมีโครงการที่อยู่ในระหว่างการดำเนินการ 6 โครงการ ชะลอการพัฒนาโครงการ 2 โครงการ และโครงการในอนาคต จำนวน 1 โครงการโดยมีชื่อ และลักษณะผลิตภัณฑ์แต่ละโครงการดังนี้

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

โครงการ	ลักษณะผลิตภัณฑ์					สถานะ
	บ้านแฝด	บ้านเดี่ยว	ทาวน์โฮม	อาคารพาณิชย์	ที่ดินเปล่า	
2. วิลล่า คุณาลัย 2	/	/				ปิดโครงการ
3. วิลล่า คุณาลัย 3	/	/				ปิดโครงการ
4. คุณาลัย พราว	/	/				ปิดโครงการ
5. คุณาลัย คอร์ทยาร์ด	/	/		/		คงเหลือที่ดินรอการพัฒนา
6. คุณาลัย ซิมโฟนี		/				ปิดโครงการ
7. คุณาลัย บีกินส์			/			ปิดโครงการ
8. คุณาลัย พอลเลน		/				ปิดโครงการ
9. คุณาลัย จอย	/	/				ปิดโครงการ
10. คุณาลัย จอยออน 314	/	/				ปิดโครงการ
11. คุณาลัย บีกินส์ 2	/	/	/	/		อยู่ระหว่างการก่อสร้างและขาย
12. คุณาลัย พรีเมียม	/	/				ปิดโครงการ
13. คุณาลัย พาร์โก้		/				คงเหลือที่ดินรอการพัฒนา
14. คุณาลัย เดซี่	/	/				อยู่ระหว่างการก่อสร้างและขาย
15. นาวาร่า พระราม 2		/			/	อยู่ระหว่างการก่อสร้างและขาย
16. คุณาลัย เพอร์ร่า		/				อยู่ระหว่างการก่อสร้างและขาย
17. นาวาร่า รังสิต – คลอง 2		/				อยู่ระหว่างการก่อสร้างและขาย
18. คุณาลัย พรีเมียม ลักซ์	/	/				อยู่ระหว่างการก่อสร้างและขาย

บริษัทฯ ได้มีการแบ่งกลุ่มสินค้าออกเป็น 3 กลุ่มตามระดับราคาและตัวผลิตภัณฑ์ โดยสามารถสรุปได้ดังนี้

ระดับราคา	บ้านเดี่ยว / บ้านแฝด	ทาวน์โฮม	อาคารพาณิชย์
สูง >5.00 ล้านบาทต่อหน่วย	   		
กลาง >3.00 ล้านบาทต่อหน่วย	       		
ต่ำ >2.00 ล้านบาทต่อหน่วย		 	

ทั้งนี้ สามารถสรุปรายละเอียดความคืบหน้าในการขายและโอนของโครงการทั้งหมด รวมถึงโครงการที่อยู่ระหว่างการดำเนินการ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2569 ดังนี้

โครงการทั้งหมดที่ปิดการขายแล้ว

โครงการ	ที่ตั้งโครงการ	เริ่มเปิดขาย	เริ่มการก่อสร้าง	เริ่มโอนกรรมสิทธิ์	เนื้อที่โครงการ (ไร่)	มูลค่าโครงการรวม		สถานะ
						จำนวน	มูลค่า	
						(หลัง)	(ลบ.)	
1. วิลล่า คุณาลัย 1	บางบัวทอง นนทบุรี	มี.ค. 51	ต.ค. 50	ต.ค. 51	25-3-40.0	182	447.20	ปิดโครงการเมื่อเดือนสิงหาคม 2556
2. วิลล่า คุณาลัย 2	บางบัวทอง นนทบุรี	ต.ค. 53	พ.ย. 52	พ.ค. 54	16-3-38.7	85	259.99	ปิดโครงการเมื่อเดือนกรกฎาคม 2557
3. วิลล่า คุณาลัย 3	บางบัวทอง นนทบุรี	ม.ค. 56	มี.ค. 55	มิ.ย. 56	12-2-75.0	57	198.93	ปิดโครงการเมื่อเดือนสิงหาคม 2557
4. คุณาลัย พราว	บางบัวทอง นนทบุรี	พ.ย. 56	มี.ค. 56	ต.ค. 57	25-1-94.5	134	415.89	ปิดโครงการเมื่อเดือนมิถุนายน 2560
5. คุณาลัย ซิมโฟนี	บางบัวทอง นนทบุรี	ส.ค. 58	ก.พ. 58	ก.ย. 59	23-2-29.4	90	418.60	ปิดโครงการเมื่อเดือนพฤษภาคม 2563
6. คุณาลัย พอลเลน	บางบัวทอง นนทบุรี	ก.ค. 61	ต.ค. 60	ส.ค. 61	8-3-43.0	42	168.15	ปิดโครงการเมื่อเดือนตุลาคม 2563
7. คุณาลัย บีกินส์	บางบัวทอง นนทบุรี	ม.ค. 60	มี.ค. 60	พ.ย. 60	10-0-74.5	128	261.46	ปิดโครงการเมื่อเดือนเมษายน 2564
8. คุณาลัย จอย	บางบัวทอง นนทบุรี	ส.ค. 61	ส.ค. 61	ก.พ. 62	47-3-0.0	229	830.82	ปิดโครงการเมื่อเดือนพฤศจิกายน 2564
9. คุณาลัยจอยออน314	บ้านโพธิ์ ฉะเชิงเทรา	พ.ค. 62	ม.ค. 62	พ.ย. 62	24-3-8.7	132	461.43	ปิดโครงการเมื่อธันวาคม 2566
10. คุณาลัย พรีเมียม	บางบัวทอง นนทบุรี	มี.ค. 63	ก.ค. 62	ก.ย. 63	70-3-57.5	411	1,419.64	ปิดโครงการเมื่อเดือนธันวาคม 2565

โครงการทั้งหมดที่อยู่ระหว่างการขาย

โครงการ	ที่ตั้งโครงการ	เริ่มเปิดขาย	เริ่มการก่อสร้าง	เริ่มโอนกรรมสิทธิ์	เนื้อที่โครงการ (ไร่)	มูลค่าโครงการรวม		ขายแล้วสะสม		โอนแล้วสะสม		คงเหลือขาย		ความคืบหน้าการก่อสร้าง (ร้อยละ)
						จำนวน	มูลค่า	จำนวน	มูลค่า	จำนวน	มูลค่า	จำนวน	มูลค่า	
						(หลัง)	(ลบ.)	(หลัง)	(ลบ.)	(หลัง)	(ลบ.)	(หลัง)	(ลบ.)	
1. คุณาลัย คอร์ทยาร์ด	บางบัวทอง นนทบุรี	ก.ย. 57	ม.ค. 57	ต.ค. 58	47-1-89.8	261	890.57	244	820.00	244	820.00	17	70.57	94.00
2. คุณาลัย บีกินส์ 2	บางบัวทอง นนทบุรี	มี.ค. 63	มี.ค. 62	มิ.ย. 63	36-1-87.4	275	695.42	197	502.95	195	498.81	78	192.47	86.02
3. คุณาลัย พาร์โก้	บางบัวทอง นนทบุรี	ต.ค. 64	เม.ย. 64	ก.พ. 65	21-3-33.0	96	487.79	42	216.11	42	216.11	54	271.68	55.05
4. คุณาลัย เดซี่	บางบัวทอง นนทบุรี	พ.ค. 65	ต.ค. 64	ก.ย. 65	36-2-98.2	211	811.32	171	629.15	170	623.56	40	182.17	90.34
5. นาวาร่า พระราม 2	บางขุนเทียน กรุงเทพฯ	ก.ย. 65	ก.พ. 65	มี.ค. 66	158-2-10.0	470	3,705.00	109	755.06	97	675.1	361	2,949.94	34.38
- นาวาร่า พระราม 2 เฟส 1						84	586.31	77	531.23	73	498.33	7	55.08	95.00
- นาวาร่า พระราม 2 เฟส 2						84	612.49	32	223.83	24	176.77	52	388.66	45.00
6. คุณาลัย เพอร์ร่า	บางบัวทอง นนทบุรี	มิ.ย. 66	ต.ค. 65	ก.ค. 66	25-3-47.9	120	555.00	32	147.65	32	147.65	88	407.35	67.28
7. นาวาร่า รังสิต	คลองหลวงปทุมธานี	ก.ค. 66	ก.พ. 66	พ.ย. 66	284-1-38	865	6,837.00	67	382.95	64	366.59	798	6,454.05	12.56
- นาวาร่า รังสิต เฟส 1						68	424.05	45	281.99	43	267.82	23	142.06	95.00
- นาวาร่า รังสิต เฟส 2A						56	278.78	22	100.96	21	98.77	34	177.82	60.00
8. คุณาลัย พรีเม่ ลักซ์	บางบัวทอง นนทบุรี	ก.ค. 67	ส.ค.66	ส.ค. 67	17-0-47.7	95	383.00	10	39.36	9	35.17	85	343.64	38.19
มูลค่ารวม						2,393	14,365.1	872	3,493.23	853	3,382.99	1,521	10,871.87	

โครงการ	จำนวนบ้านที่โอนแล้ว สะสม		บ้านที่สร้างเสร็จพร้อม ขาย		บ้านที่อยู่ในระหว่าง ก่อสร้าง		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	244	93.49	1	0.38	-	-	16	6.13	261	100.00
2.คุณาลัย บีกินส์ 2	195	70.91	9	3.27	21	7.64	50	18.18	275	100.00
3.คุณาลัย พาร์โก้	42	43.75	-	-	-	-	54	56.25	96	100.00
4.คุณาลัย เดซี่	170	80.57	14	6.64	8	3.79	19	9.00	211	100.00
5.นาวาร่าพระราม 2	97	20.64	23	4.89	14	2.98	336	71.49	470	100.00
6.คุณาลัย เพอร์ร่า	32	26.67	25	20.83	19	15.83	44	36.67	120	100.00
7.นาวาร่า รังสิต	64	7.40	25	2.89	29	3.35	747	86.36	865	100.00
8.คุณาลัย พรีเม็กซ์	9	9.47	25	26.32	4	4.21	57	60.00	95	100.00

หมายเหตุ : โครงการคุณาลัย คอร์ทยาร์ด และคุณาลัย พาร์โก้ ปัจจุบันอยู่ระหว่างชะลอโครงการ

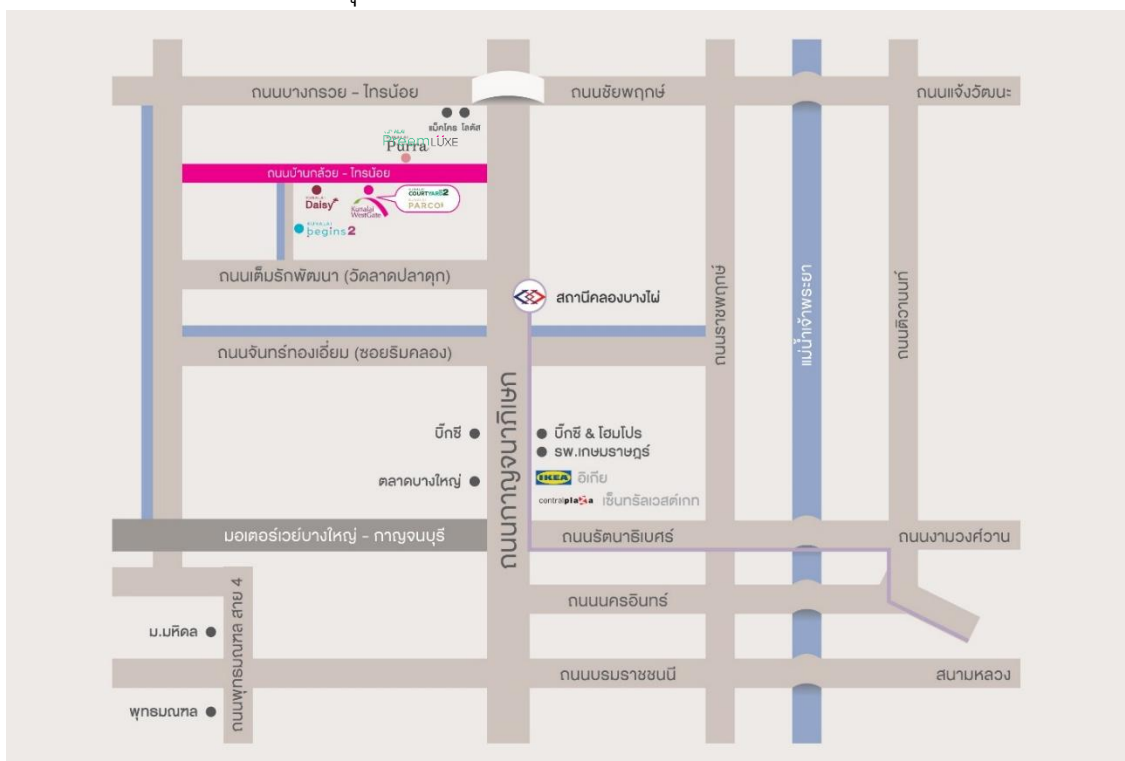
โครงการที่อยู่ระหว่างการดำเนินการ

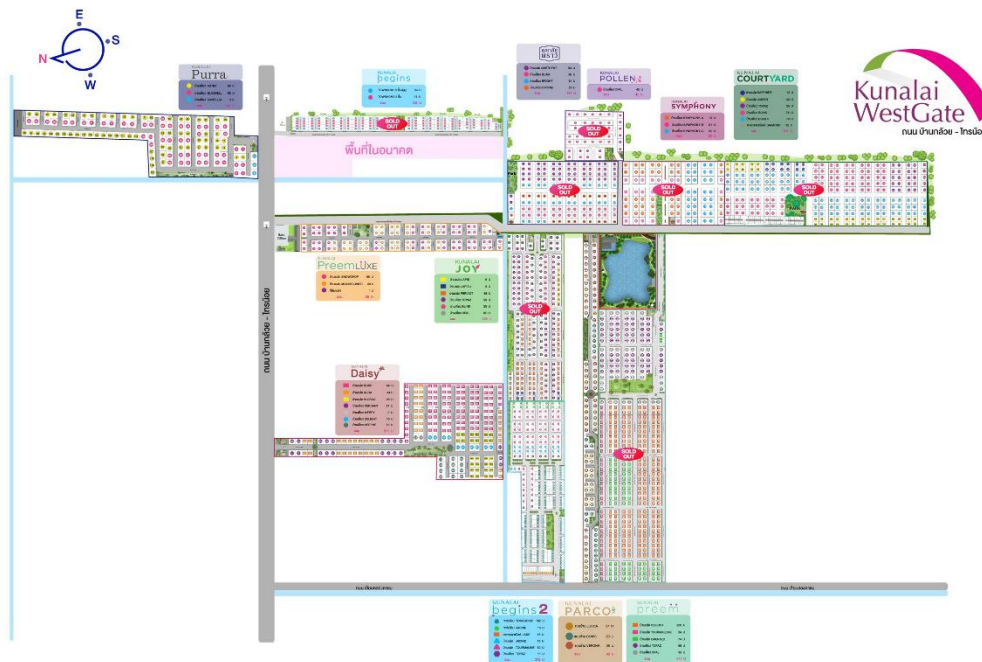
โครงการที่อยู่ระหว่างการดำเนินงานของกลุ่มบริษัท 6 โครงการนั้น ตั้งอยู่บนทำเลที่ตั้ง 3 พื้นที่ ได้แก่บนถนนบ้านกล้วย-ไทรน้อย ในพื้นที่อำเภอบางบัวทอง จังหวัดนนทบุรี, ถนนบางขุนเทียนชายทะเล กรุงเทพมหานคร และถนนเลียบคลองสอง จังหวัดปทุมธานี โดยสามารถจำแนกที่ตั้งแต่ละโครงการได้ดังนี้

โครงการ	ที่ตั้งโครงการ	ลักษณะโครงการ
1. คุณาลัย บีกินส์ 2	ถนนบ้านกล้วย-ไทรน้อย จังหวัดนนทบุรี	SDH/DH/TH/CB
2. คุณาลัย เดซี่	ถนนบ้านกล้วย-ไทรน้อย จังหวัดนนทบุรี	SDH/DH
3. คุณาลัย เพอร์รา	ถนนบ้านกล้วย-ไทรน้อย จังหวัดนนทบุรี	SDH
4. คุณาลัย พรีเม็กซ์	ถนนบ้านกล้วย-ไทรน้อย จังหวัดนนทบุรี	DH
5. นาวาร่า พระราม 2	ถนนบางขุนเทียนชายทะเล กรุงเทพมหานคร	SDH
6. นาวาร่า รังสิต	ถนนเลียบคลองสอง จังหวัดปทุมธานี	SDH

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

โดยโครงการที่อยู่ระหว่างการดำเนินการ 4 โครงการ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2569 ตั้งอยู่บนถนนบ้านกล้วย-ไทรน้อย ในพื้นที่อำเภอบางบัวทอง จังหวัดนนทบุรี

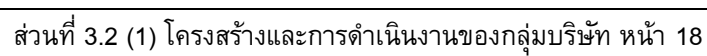
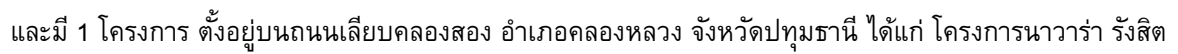




โดยมีผังโครงการรวมของพื้นที่บางบัวทองดังนี้

หมายเหตุ: พื้นที่สีขาว เป็นที่ดินของบุคคลอื่น

และมี 1 โครงการ ตั้งอยู่บนถนนบางขุนเทียนชายทะเล เขตบางขุนเทียน กรุงเทพมหานคร ได้แก่ โครงการ นาวาร่ำ พระราม 2



โดยโครงการที่อยู่ระหว่างการดำเนินการทั้งหมด 6 โครงการ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2569 สามารถสรุปข้อมูลของแต่ละโครงการได้ดังนี้

โครงการ คุณาลัย บีกินส์ 2	
 	
แบรนด์สินค้า	KUNALAI begins 2
ที่ตั้งโครงการ	หมู่ที่ 7 ตำบลพิมลราช อำเภอบางบัวทอง จังหวัดนนทบุรี
เนื้อที่โครงการ	36-1-87.4 ไร่
ลักษณะผลิตภัณฑ์	บ้านเดี่ยว / บ้านแฝด / ทาวน์โฮม / อาคารพาณิชย์
จำนวนหลัง	275 หลัง
คงเหลือขาย ณ วันที่ 30 มิ.ย.2569	78 หลัง
มูลค่าโครงการ	ประมาณ 695.42 ล้านบาท
ราคาขายเฉลี่ย (ต่อหลัง)	ประมาณ 2.52 ล้านบาท
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	กลุ่มคนรุ่นใหม่ที่กำลังจะมีครอบครัวซึ่งมีรายได้ตั้งแต่ 30,000 บาทขึ้นไปต่อเดือน รวมถึงกลุ่มเริ่มทำงานและกลุ่มที่เตรียมเกษียณที่มีครอบครัวเล็ก
จุดเด่นของโครงการ	- ทาวน์โฮม ซึ่งมี 3 ห้องนอน 2 ห้องน้ำ 1 ที่จอดรถโดยมีราคาขายเฉลี่ยประมาณ 2.09 ล้านบาท - บ้านเดี่ยวและบ้านแฝด ซึ่งมี 3 ห้องนอน 3 ห้องน้ำ 2 ที่จอดรถโดยมีราคาขายเฉลี่ยประมาณ 2.79 – 3.8 ล้านบาท - ทำเลที่ตั้งที่ดี โดยตั้งอยู่บนถนนบ้านกล้วย-ไทรน้อย ซึ่ง ใกล้เซ็นทรัลเวสต์เกต และรถไฟฟ้าสายสีม่วง สถานีคลองบางไผ่ - ทำเลเป็นจุดเชื่อมต่อทะลุถึงถนนหลัก เช่น ถนนกาญจนาภิเษก, ถนนราชพฤกษ์, ถนนรัตนาธิเบศร์ และทางด่วนที่สำคัญ เช่น ทางพิเศษศรีรัช – วงแหวนรอบนอก - อยู่ใกล้แหล่งร้านค้าสะดวกซื้อ และเดินทางสะดวก โดยใช้ถนนบ้านกล้วย – ไทรน้อยเป็นทางเข้าออก

โครงการ คุณาลัย เดซี่	
	
แบรนด์สินค้า	KUNALAI Daisy
ที่ตั้งโครงการ	หมู่ที่ 7 ตำบลพิมลราช อำเภอบางบัวทอง จังหวัดนนทบุรี
เนื้อที่โครงการ	36-2-98.2 ไร่
ลักษณะผลิตภัณฑ์	บ้านเดี่ยว/ บ้านแฝด
จำนวนหลัง	211 หลัง
คงเหลือขาย ณ วันที่ 30 มิ.ย.2569	40 หลัง
มูลค่าโครงการ	ประมาณ 811.32 ล้านบาท
ราคาขายเฉลี่ย (ต่อหลัง)	ประมาณ 3.84 ล้านบาท
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	กลุ่มวัยทำงานที่มองหาบ้านเพื่อความเป็นส่วนตัว หรือสร้างครอบครัว และต้องการขยายที่อยู่อาศัยซึ่งมีรายได้ตั้งแต่ 50,000 บาทขึ้นไปต่อเดือน
จุดเด่นของโครงการ	- บ้านเดี่ยว และบ้านแฝดสไตล์บ้านเดี่ยว ซึ่งมี 3-4 ห้องนอน 3 ห้องน้ำ 2 ที่จอดรถโดยมีราคาขายเฉลี่ยประมาณ 3.88 ล้านบาท - ทำเลที่ตั้งที่ดี โดยตั้งอยู่บนถนนบ้านกล้วย-ไทรน้อย ซึ่ง ใกล้เซ็นทรัลเวสต์เกต และรถไฟฟ้าสายสีม่วง สถานีคลองบางไผ่ - ทำเลเป็นจุดเชื่อมต่อทะลุถึงถนนหลัก เช่น ถนนกาญจนาภิเษก, ถนนราชพฤกษ์, ถนนรัตนาธิเบศร์ และทางด่วนที่สำคัญ เช่น ทางพิเศษศรีรัช – วงแหวนรอบนอก - อยู่ใกล้แหล่งร้านค้าสะดวกซื้อ และเดินทางสะดวก โดยใช้ถนนบ้านกล้วย – ไทรน้อยเป็นทางเข้าออก

โครงการ นาวารำ พระราม 2



แบรนด์สินค้า

NAVARA
RAMA 2

ที่ตั้งโครงการ

แขวงท่าข้าม เขตบางขุนเทียน กรุงเทพมหานคร

เนื้อที่โครงการ

158-2-10 ไร่

ลักษณะผลิตภัณฑ์

บ้านเดี่ยว

จำนวนหลัง

470 หลัง

คงเหลือขาย ณ วันที่ 30 มิ.ย. 2569

361 หลัง

มูลค่าโครงการ

ประมาณ 3,705 ล้านบาท

ราคาขายเฉลี่ย (ต่อหลัง)

ประมาณ 7.88 ล้านบาท

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มคนวัยทำงานที่มีตำแหน่งระดับผู้จัดการขึ้นไป เป็นครอบครัวที่มีรายได้ทั้งสามีและภรรยา รายได้ครอบครัวตั้งแต่ 100,000 บาทขึ้นไป

จุดเด่นของโครงการ

- บ้านเดี่ยวที่มีพื้นที่รอบบ้านมาก มี 3 - 4 ห้องนอน 3 - 4 ห้องน้ำ 2 - 4 ที่จอดรถ และมีพื้นที่ใช้สอยมาก รองรับครอบครัวที่ใหญ่ ครอบครัวที่มีผู้สูงอายุ ห้องนอนที่ 4 จะอยู่ชั้น 1 เหมาะกับการอยู่อาศัยของผู้สูงอายุ
- ทำเลที่ตั้งที่ดี ติดถนนบางขุนเทียนชายทะเล และใกล้กับโรงพยาบาล ห้างสรรพสินค้า
- ทำเลเป็นจุดเชื่อมต่อถนนหลัก เช่น ถนนกาญจนาภิเษก, ถนนพระราม 2 ถนนสุขสวัสดิ์, ถนนประชาอุทิศและมีทางด่วนที่สำคัญ เช่น ทางพิเศษเฉลิมมหานคร และทางพิเศษบางขุนเทียน 1
- การพัฒนาของรัฐที่อยู่ระหว่างก่อสร้างทางด่วนสายพระราม 3 - ดาวคะนอง - วงแหวนตะวันตกและทางยกระดับลอยฟ้าบางขุนเทียน-เอกชัย-บ้านแพ้ว

โครงการ คุณาลัย เพอร์รา



แบรนด์สินค้า

KUNALAI
Purra.

ที่ตั้งโครงการ

หมู่ที่ 7 ตำบลพิมลราช อำเภอบางบัวทอง จังหวัดนนทบุรี

เนื้อที่โครงการ

25-3-47.9 ไร่

ลักษณะผลิตภัณฑ์

บ้านเดี่ยว

จำนวนหลัง

120 หลัง

คงเหลือขาย ณ วันที่ 30 มิ.ย.2569

88 หลัง

มูลค่าโครงการ

ประมาณ 555 ล้านบาท

ราคาขายเฉลี่ย (ต่อหลัง)

ประมาณ 4.62 ล้านบาท

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มวัยทำงานที่มองหาบ้านเพื่อขยายครอบครัวใหญ่เพื่อความเป็นส่วนตัว หรือสร้างครอบครัวและต้องการขยายที่อยู่อาศัยซึ่งมีรายได้ครอบครัวตั้งแต่ 80,000 บาทขึ้นไปต่อเดือน

จุดเด่นของโครงการ

- บ้านเดี่ยว ซึ่งมี 3-4 ห้องนอน 3 ห้องน้ำ 2 ที่จอดรถโดยมีราคาขายเฉลี่ย ประมาณ 5.14 ล้านบาท
- ทำเลที่ตั้งที่ดี โดยตั้งอยู่บนถนนบ้านกล้วย-ไทรน้อย ซึ่ง ใกล้เซ็นทรัลเวสต์เกต และรถไฟฟ้าสายสีม่วง สถานีคลองบางไผ่
- ทำเลเป็นจุดเชื่อมต่อทะลุถึงถนนหลัก เช่น ถนนกาญจนาภิเษก, ถนนราชพฤกษ์, ถนนรัตนาธิเบศร์ และทางด่วนที่สำคัญ เช่น ทางพิเศษศรีรัช – วงแหวนรอบนอก

โครงการ นาวาร่า รังสิต



แบรนด์สินค้า

NAVARA 
RANGSIT - KLONG 2

ที่ตั้งโครงการ

ตำบลคลองสอง อำเภอกลองหลวง จังหวัดปทุมธานี

เนื้อที่โครงการ

284-1-38 ไร่

ลักษณะผลิตภัณฑ์

บ้านเดี่ยว

จำนวนหลัง

865 หลัง

คงเหลือขาย ณ วันที่ 30 มิ.ย.2569

798 หลัง

มูลค่าโครงการ

ประมาณ 6,837.30 ล้านบาท

ราคาขายเฉลี่ย (ต่อหลัง)

ประมาณ 7.9 ล้านบาท

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มคนวัยทำงานที่มีรายได้สูง เช่น แพทย์, นักบิน, เจ้าของกิจการ เป็นครอบครัวที่มีรายได้ทั้งสามีและภรรยา รายได้ครอบครัวตั้งแต่ 100,000 บาทขึ้นไป

จุดเด่นของโครงการ

เป็นโครงการที่ร่มรื่น รายล้อมไปด้วยต้นไม้ใหญ่ และความเป็นธรรมชาติ บ้านมีตั้งแต่ตัวบ้านขนาด 3 ห้องนอน 3 ห้องน้ำ ที่จอดรถ ไปจนถึงบ้านที่ขนาด 4 ห้องนอน 4 ห้องน้ำ 4 ที่จอดรถ และทำเลที่อยู่ระหว่าง รังสิต – คลอง 2 และถนนคลองหลวงทำให้การเดินทางไปยังจุดสำคัญต่างๆ สะดวก และยังอยู่ใกล้สิ่งอำนวยความสะดวกชั้นน้ำ เช่น ห้างสรรพสินค้า, สถานศึกษา, มหาวิทยาลัย และโรงพยาบาล

โครงการ คุณาลัย พรีเมียมลักซ์	
	
แบรนด์สินค้า	KUNALAI PreemLUXE
ที่ตั้งโครงการ	หมู่ที่ 7 ตำบลพิมลราช อำเภอบางบัวทอง จังหวัดนนทบุรี
เนื้อที่โครงการ	17-0-20.9 ไร่
ลักษณะผลิตภัณฑ์	บ้านแฝด
จำนวนหลัง	95 หลัง
คงเหลือขาย ณ วันที่ 30 มิ.ย.2569	85 หลัง
มูลค่าโครงการ	ประมาณ 383 ล้านบาท
ราคาขายเฉลี่ย (ต่อหลัง)	ประมาณ 4.03 ล้านบาท
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	กลุ่มวัยทำงานที่มองหาบ้านเพื่อขยายครอบครัว เพื่อความเป็นส่วนตัว หรือสร้างความมั่นคงให้ครอบครัว ซึ่งมีรายได้ครอบครัวตั้งแต่ 50,000 บาทขึ้นไปต่อเดือน
จุดเด่นของโครงการ	- บ้านแฝด 3 ห้องนอน 3 ห้องน้ำ 2 ที่จอดรถโดยมีราคาขายเฉลี่ยประมาณ 4.05 ล้านบาท - ทำเลที่ตั้งที่ดี โดยตั้งอยู่บนถนนบ้านกล้วย-ไทรน้อย(ติดถนน) อำเภอบางบัวทอง ซึ่งเป็นแหล่งที่อยู่อาศัย ใกล้เซ็นทรัลเวสต์เกต และรถไฟฟ้าสายสีม่วง สถานีคลองบางไผ่ - ทำเลเป็นจุดเชื่อมต่อทะลุถึงถนนหลัก เช่น ถนนกาญจนาภิเษก, ถนนราชพฤกษ์, ถนนรัตนาธิเบศร์ และทางด่วนที่สำคัญ เช่น ทางพิเศษศรีรัช – วงแหวนรอบนอก

2.2 การดำเนินธุรกิจและนโยบายการขาย

นโยบายการขาย

ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เป็นธุรกิจที่ใช้เงินลงทุนสูงและต้องใช้ระยะเวลาในการพัฒนาโครงการ ในช่วงแรกของการเริ่มโครงการ บริษัทต้องใช้เงินทุนหมุนเวียนจำนวนมาก โดยอาศัยการกู้ยืมจากสถาบันการเงินบางส่วน

ส่วนระบบการรับชำระเงินของบริษัทนั้น โดยทั่วไปจะเป็นการรับชำระเงินในชั้นตอนจองและชั้นตอนทำสัญญาผ่อนดาวน์ตามระยะเวลาที่กำหนดหรือตกลงกัน และรับเงินค่าบ้านทั้งหมดเมื่อโอนกรรมสิทธิ์

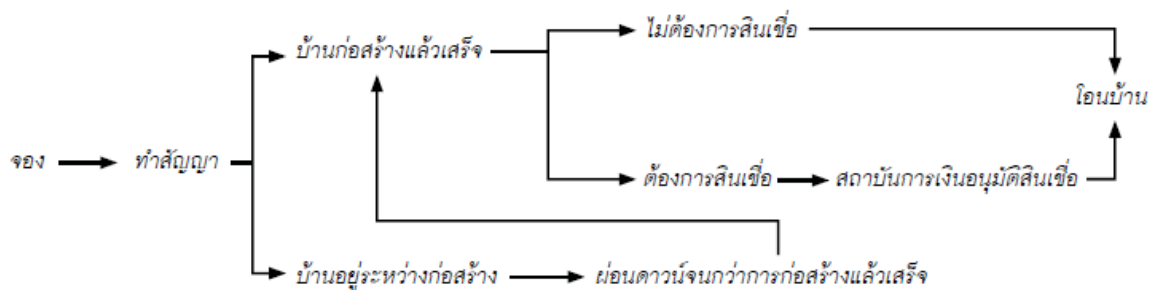
บริษัทฯ มีนโยบาย “สร้างบ้านเสร็จก่อนขาย” โดยพัฒนาโครงการให้แล้วเสร็จบางส่วนพร้อมมีบ้านตัวอย่างแล้วเสร็จ เพื่อให้ลูกค้าได้เห็นแบบบ้านและบรรยากาศจริงของโครงการ เมื่อลูกค้าตัดสินใจซื้อ จะมีการวางเงินจองและเงินทำสัญญาสำหรับบ้านที่ก่อสร้างแล้วเสร็จ หากลูกค้าเลือกบ้านที่อยู่ระหว่างก่อสร้าง ลูกค้าจะมีเงินดาวน์ตามแผนก่อสร้าง คิดเป็น 3 – 5% ของราคาขาย ระยะเวลาผ่อนดาวน์เฉลี่ย 1 – 3 งวด ตามกำหนดการสร้างบ้านที่มักใช้เวลาไม่เกิน 6 เดือน

ระหว่างการผ่อนดาวน์ ลูกค้าสามารถดำเนินการยื่นขอสินเชื่อกับสถาบันการเงินเพื่อเตรียมพร้อมสำหรับการโอนกรรมสิทธิ์

ขั้นตอนการรับชำระเงิน

- 1) เงินจอง : เมื่อลูกค้าสนใจและลงนามในสัญญาจอง
- 2) เงินทำสัญญาจะซื้อจะขาย (“เงินทำสัญญา”) : เมื่อลูกค้าได้ลงนามในสัญญาจะซื้อจะขาย
- 3) เงินดาวน์ : การผ่อนชำระตามเงื่อนไขในสัญญาจะซื้อจะขาย สอดคล้องกับระยะเวลาในการก่อสร้าง
- 4) เงินโอนกรรมสิทธิ์ : ชำระเงินเต็มจำนวนในวันการโอนกรรมสิทธิ์

โดยสามารถแสดงเป็นแผนผังดังนี้



เงื่อนไขการคืนเงิน

- ในกรณีที่ลูกค้าค้างชำระติดต่อกัน 3 งวดติดต่อกัน และไม่สามารถติดต่อกับได้ บริษัทฯ จะไม่คืนเงินดาวน์เงินทำสัญญา และเงินจองคืนแก่ลูกค้า
- นโยบายงานขายของบริษัทฯ ได้ระบุถึงการคืนเงินเพียง 2 กรณีดังนี้
 - กรณีที่ลูกค้าขอสินเชื่อไม่ผ่าน หลังทำสัญญาซื้อแล้ว บริษัทฯ คืนเงินจองและเงินทำสัญญา
 - กรณีที่ลูกค้าจองที่บูธและเปลี่ยนใจภายใน 14 วัน บริษัทฯ คืนเงินจอง

ทั้งนี้ การคืนเงินทุกกรณีต้องได้รับอนุมัติจากผู้อำนวยการฝ่ายปฏิบัติการรายได้ ตามนโยบายของบริษัทฯ

2.3 การตลาดและการแข่งขัน

การทำการตลาดของผลิตภัณฑ์และบริการที่สำคัญ

2.3.1 กลยุทธ์และนโยบายทางการตลาด และข้อได้เปรียบในการแข่งขันของบริษัท

กลุ่มบริษัท มีกลยุทธ์และนโยบายทางการตลาด และข้อได้เปรียบในการแข่งขันของกลุ่มบริษัท ที่สำคัญ ดังนี้

■ ทำเลที่ตั้งของโครงการ

ทำเลที่ตั้งเป็นปัจจัยหลักของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ กลุ่มบริษัท ให้ความสำคัญกับทำเลที่เดินทางสะดวก ใกล้กับสถานีขนส่งมวลชน (รถบริการสาธารณะ เครื่องขยายรถไฟฟ้า ฯลฯ) และแหล่งชุมชน ที่มีแนวโน้มการเติบโตด้านความต้องการที่อยู่อาศัยเพิ่มขึ้น รวมถึงพื้นที่ที่จะมีการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานของภาครัฐ ซึ่งเป็นปัจจัยหลักในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยของกลุ่มเป้าหมาย นอกจากนี้ ยังได้วางกลยุทธ์ที่สำคัญจากประสบการณ์ความสำเร็จที่ผ่านมาของสินค้า “บ้านชานเมือง” จึงได้วางกลยุทธ์โดยการขยายโครงการให้ครบทั้ง 4 ทิศรอบกรุงเทพมหานคร เพื่อรองรับความต้องการที่อยู่อาศัยที่เติบโตขึ้น ณ ปัจจุบัน บริษัทฯ ได้เปิดโครงการครบ 4 ทิศเรียบร้อยแล้ว

■ กลยุทธ์ทางด้านการออกแบบโครงการ

ด้วยสถานะเศรษฐกิจและอัตราดอกเบี้ยที่ผันผวน บริษัทฯ จึงต้องพัฒนาโครงการให้ตรงกับความต้องการของลูกค้าที่มีพฤติกรรมเปลี่ยนแปลงไป ดังนั้น เพื่อสร้างความแตกต่างและสร้างมูลค่าเพิ่มในผลิตภัณฑ์ กลุ่มบริษัท จึงมีแนวคิดในการพัฒนาโครงการและแบบบ้านให้มีเอกลักษณ์เฉพาะและสร้างสรรค์ประหนึ่งการสร้างงานศิลปะ แต่ยังคงให้ความรู้สึกที่ “คุ้มค่า น่าซื้อ” ด้วยฟังก์ชันการใช้งานได้สูงสุดเหนือคู่แข่งเมื่อเปรียบเทียบกัน

- โครงการมีคุณลักษณะที่ส่งเสริมด้าน Well-Being เช่น การใช้หลักพลศาสตร์ทิศทางลมและแสงแดด เครื่องเล่น สวน ดันไม้
- พื้นที่ใช้สอยกว้างขวาง เปิดโล่ง และจัดสรรพื้นที่จำหน่ายอย่างมีประสิทธิภาพ
- การออกแบบภูมิทัศน์ ที่สวยงามดูแลง่าย เหมาะสมกับสภาพอากาศของพื้นที่รองรับไลฟ์สไตล์ของลูกค้าเป้าหมายและครอบครัว
- เลือกใช้วัสดุที่คุณภาพสูง ทนทาน เน้นประโยชน์ใช้สอยเหมาะสม
- ระบบความปลอดภัยครบวงจรและทันสมัย
- บริการหลังการขายที่มีมาตรฐาน

■ กลยุทธ์ทางด้านราคา

บริษัทฯ กำหนดราคาขาย ที่ทำให้ผู้บริโภครู้สึกถึงความคุ้มค่า โดยพิจารณาจาก

- ตำแหน่งผลิตภัณฑ์และกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
- เปรียบเทียบราคากับคู่แข่งในพื้นที่ใกล้เคียง

- ควบคุมต้นทุนให้เหมาะสม

โดยการกำหนดราคาขายจะมีการปรับตามระยะเวลาของการขาย และสถานการณ์

- Pre-Sales – ราคาต่ำสุดเพื่อกระตุ้นยอดขายช่วงก่อนเปิดโครงการ
- ปรับราคาขายขึ้น ตามกระแสตอบรับและอุปสงค์ของตลาด
- คงระดับอัตรากำไรที่เหมาะสม แม้มีการทำโปรโมชั่น

■ กลยุทธ์ทางด้านสื่อสารการตลาดและส่งเสริมการขาย

กลุ่มบริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการสื่อสารการตลาดในรูปแบบต่างๆ หลากหลายช่องทาง โดยมีเป้าหมายเพื่อให้กลุ่มลูกค้าเป้าหมายสามารถรับรู้ถึงจุดเด่นสินค้าที่ตอบโจทย์ในทุกมิติ และจดจำชื่อบริษัทและชื่อโครงการของบริษัทได้ ดังนี้

- 1) สื่อกลางแจ้ง (Outdoor Media) เช่น บ้ายบิลบอร์ด บ้ายบอกทางรอบๆ โครงการ หรือบริเวณใกล้เคียงกับทำเลที่ตั้งโครงการเป็นหลัก หรือในพื้นที่รอบๆ บริเวณกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
- 2) การตลาดเฉพาะกลุ่ม (Below The Line)
 - การจัดบูธขายบ้านในศูนย์การค้า หรือไฮเปอร์มาร์เก็ต
 - การสื่อสารทางตรง (Direct Mail)
 - การจัดกิจกรรมบริเวณพื้นที่ภายในโครงการ เช่น Open house การจัดกิจกรรมร่วมกับองค์กรอื่น
 - กิจกรรมลูกค้าสัมพันธ์ (CRM) กับลูกค้าที่ซื้อโครงการของกลุ่มบริษัทฯ ไปแล้ว อันเป็นการสร้างความสัมพันธ์อันดีในระยะยาว ซึ่งจะทำให้เกิดการแนะนำและบอกต่อเกี่ยวกับสินค้าต่อไป เป็นต้น
- 3) การสื่อสารการตลาดออนไลน์ (New Media, Above The Line)
 - เว็บไซต์ของกลุ่มบริษัทฯ (www.kunalai.co.th)
 - โซเชียลมีเดีย เช่น Facebook (Kunalai และ Kunalai Navara) Line official account, Google ads และ Google Display Network เป็นต้น
 - การสื่อสารผ่านระบบจดหมายอิเล็กทรอนิกส์ (E-Mail)

การส่งเสริมการขาย

การออกแบบโปรโมชั่นที่ศึกษาถึง Pain Points ของกลุ่มเป้าหมายก่อนเพื่อสร้างแรงจูงใจให้ผู้บริโภคตัดสินใจซื้อ

- ฟรีทุกค่าใช้จ่ายในวันโอนฯ หรือลดภาระค่าใช้จ่ายในการใช้ชีวิต เช่น ฟรีค่าส่วนกลาง ฟรีค่าสมาชิกสโมสร
- เพิ่มความสบายในการใช้ชีวิตเช่น การแจกเครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้าน เครื่องปรับอากาศ สวน การแจกทอง CashBack

- แคมเปญพิเศษต่างๆ ตามภาวะตลาดและเทศกาล

ทั้งนี้ ทุกโปรโมชั่นจะถูกวิเคราะห์ต้นทุนเพื่อจะยังคงมีกำไร และไม่ก่อให้เกิดผลกระทบผลประกอบการโดยรวมของกลุ่มบริษัทฯ

■ กลยุทธ์ทางการจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

บริษัทฯ จำหน่ายโครงการโดยตรงที่สำนักงานขายที่โครงการ โดยทีมขาย In-house ที่มีความเป็นมืออาชีพ ผ่านการอบรมด้านสินค้าและมีความเข้าใจด้านการบริการตามวิธีการของบริษัทฯ ซึ่งจะช่วยพหุชนบ้านตัวอย่าง เลือกแปลงและราคาที่เหมาะสม

นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้มีการว่าจ้างเอเจนท์ เพื่อจับกลุ่มลูกค้าที่ครอบคลุมกับชาวต่างชาติ รวมถึงกลุ่มลูกค้าระดับสูงที่สื่อการตลาดของบริษัทไม่สามารถจะเข้าไปได้ โดยมีการว่าจ้างเอเจนท์ในโครงการบ้านระดับราคา 5 ล้านบาทขึ้นไป

■ การควบคุมคุณภาพและระยะเวลาในการส่งมอบ

นอกจากทีมงานวิศวกรและโพรแมน และแผนงานก่อสร้างที่ควบคุมได้แล้ว บริษัทฯ เลือกใช้ผู้รับเหมาที่มีประสบการณ์ และมีที่ปรึกษาด้านการก่อสร้าง เป็นทีมเวิร์คที่สำคัญในการควบคุมดูแลงานก่อสร้างสินค้าและโครงการ เพื่อให้สามารถส่งมอบบ้านได้ตรงเวลา และได้คุณภาพตามมาตรฐาน รวมถึงการร่วมกันพัฒนาทางด้านวัสดุ และมีมือแรงงาน

■ การบริการหลังการขาย

กลุ่มบริษัทฯ จัดให้มีบริการหลังการขาย เพื่อเป็นการสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้าที่ซื้อบ้านของกลุ่มบริษัทฯ โดยกลุ่มบริษัทฯ ได้ว่าจ้างทีมบริหารหลังการขายที่มีเชี่ยวชาญในการดูแลลูกค้าหลังการขาย เข้ามาดูแลโครงการที่อยู่ระหว่างการขาย ให้ความสะดวกในการประสานงานเรื่องต่างๆ อาทิเช่น การแจ้งปัญหาการอยู่อาศัย การแจ้งงานซ่อม การแนะนำบริการต่างๆ ซึ่งกลุ่มบริษัทฯ มุ่งเน้นการสร้างความพึงพอใจสูงสุดแก่ลูกค้าโครงการของบริษัท

■ ภาพลักษณ์ของกลุ่มบริษัทฯ

ภาพลักษณ์ของกลุ่มบริษัทฯ เป็นผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์แนวราบในเขต “บ้านชานเมือง” หรือเขตปริมณฑลรอบกรุงเทพฯ โดยมีเอกลักษณ์ด้านรูปแบบของโครงการ ขนาดพื้นที่ใช้สอยภายในบ้านที่คุ้มค่า ทำให้ลูกค้าบริเวณรอบกรุงเทพมหานครสามารถจดจำและเชื่อมั่นในแบรนด์ “คุณาลัย” ว่าเป็นผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่มีความ “คุ้มค่า น่าซื้อ” และในมุมของการดูแลลูกค้าเก่าด้วยความรับผิดชอบและจริงใจ ทำให้ลูกค้าสามารถแนะนำบอกต่อได้อย่างมีนัยสำคัญ

■ ประสิทธิภาพของผู้บริหาร

กลุ่มบริษัทฯ มีการบริหารงานอย่างมืออาชีพ โดยทีมงานที่มีคุณภาพและมีวิสัยทัศน์ โดยผู้บริหารของกลุ่มบริษัทฯ เป็นผู้ที่มีประสบการณ์ ความรู้ ความสามารถด้านธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เป็นอย่างดี ทำให้การทำงานของของกลุ่มบริษัทฯ มีความชัดเจนโปร่งใส รวมถึง

การนำแนวคิดใหม่ๆ มาใช้ในการพัฒนาองค์กร และผลิตภัณฑ์ของกลุ่มบริษัท อีกทั้งยังให้ความสำคัญกับพนักงาน โดยเน้นการให้พนักงานมีความรู้ มีการจัดอบรมด้านต่างๆ โดยกลุ่มบริษัท สามารถรักษาพนักงานที่มีคุณภาพให้อยู่กับบริษัท ได้ในระยะยาว รวมถึงสามารถขับเคลื่อนกลุ่มบริษัท ให้เติบโตได้อย่างยั่งยืน

■ กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ก่อนการตัดสินใจพัฒนาโครงการต่างๆ กลุ่มบริษัท มีการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการในเบื้องต้น โดยกลุ่มบริษัท จะค้นหากลุ่มลูกค้าเป้าหมายของแต่ละโครงการ ในแต่ละทำเลที่กลุ่มบริษัท จะเข้าไปพัฒนาโครงการ เพื่อนำมากำหนดรูปแบบโครงการ ลักษณะสินค้าของโครงการและการกำหนดราคาขายให้สอดคล้องกับกลุ่มเป้าหมาย ซึ่งสิ่งเหล่านี้ส่งผลให้สามารถปิดการขายได้รวดเร็ว และเป็นการรักษาระดับกำไรของกลุ่มบริษัท ให้อยู่ในเกณฑ์ที่เหมาะสมตามที่กำหนดไว้

ทั้งนี้ กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของกลุ่มบริษัท

- ส่วนใหญ่เป็นลูกค้าชาวไทย วัยทำงานอายุประมาณ 21 – 55 ปี รวมถึงเจ้าของกิจการขนาดเล็กและกลาง มีไลฟ์สไตล์นิสัยรักความคุ้มค่า ไม่ติดแบรนด์ และเป็นคนสู้ชีวิต
- ส่วนใหญ่ผู้หญิงเป็นผู้มีบทบาทในการตัดสินใจในการซื้อ
- ต้องการที่อยู่อาศัยเพื่อยกระดับคุณภาพชีวิต และเพิ่มความสะดวกสบาย
- มักซื้อเป็นบ้านหลังแรก หรือซื้อเพื่อเป็นของขวัญหรือรางวัลให้กับคนในครอบครัว เช่น บิดา มารดา ลูก
- ส่วนใหญ่อาศัยอยู่บริเวณชานเมืองอยู่แล้ว
- เป็นกลุ่มที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัยจริง ไม่เน้นการเก็งกำไร
- มีบ้างแต่ส่วนน้อยเป็นคู่สมรสที่มีภรรยาหรือสามีเป็นชาวต่างประเทศ

โครงการ	ลักษณะโครงการ	กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
คุณาลัย บีกินส์ 2	ทาวน์โฮม	กลุ่มคนรุ่นใหม่ที่กำลังจะมีครอบครัวซึ่งมีรายได้ตั้งแต่ 30,000 บาทขึ้นไปต่อเดือน หรือกลุ่มที่เตรียมเกษียณที่มีครอบครัวเล็ก
คุณาลัย คอร์ทยาร์ด, คุณาลัย เดซี่, คุณาลัย เพอร์รา, คุณาลัย พรีเม็กซ์, คุณาลัย พาร์โก	บ้านเดี่ยว บ้านแฝด	กลุ่มวัยทำงานที่กำลังจะมีครอบครัว และต้องการขยายที่อยู่อาศัยซึ่งมีรายได้ตั้งแต่ 50,000 บาทขึ้นไปต่อเดือน

โครงการ	ลักษณะโครงการ	กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
นาวาร่า พระราม 2, นาวาร่า รังสิต – คลอง 2	บ้านเดี่ยว	กลุ่มลูกค้าที่ชอบบ้านที่มีที่ดินขนาดใหญ่ ชอบพื้นที่ที่มีความร่มรื่น อยู่สบายและรักความสงบ สนใจเรื่องสุขภาพและความ เป็นอยู่ที่ปลอดภัย เป็นพนักงานระดับ ผู้จัดการขึ้นไปและผู้ที่เป็นเจ้าของกิจการ มี รายครอบครัวตั้งแต่ 100,000 บาทขึ้นไป ต่อเดือน กลุ่มบุคลากรทางการแพทย์ ซึ่งจะย้ายเข้ามาทำงานใกล้โครงการนาวาร่า พระราม 2

2.3.2 ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

สภาพการแข่งขัน

1. ภาพรวมเศรษฐกิจของประเทศไทย ปี 2568 และไตรมาส 1 ปี 2569

ในปี 2568 เศรษฐกิจของประเทศไทยยังคงขยายตัวในอัตราที่ค่อนข้างจำกัด โดยได้รับแรงกดดันจากความไม่แน่นอนของเศรษฐกิจโลก การชะลอตัวของการส่งออก รวมถึงกำลังซื้อภายในประเทศที่ฟื้นตัวอย่างค่อยเป็นค่อยไป ทั้งนี้ อัตราการเติบโตของผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศ (GDP) ของไทยในปี 2568 อัตราการขยายตัวของเศรษฐกิจไทยอยู่ที่ร้อยละ 2.4 โดยเศรษฐกิจยังได้รับแรงสนับสนุนจากภาคการท่องเที่ยว การบริโภคภาคเอกชน และมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจของภาครัฐ อย่างไรก็ตาม การฟื้นตัวของเศรษฐกิจยังคงเผชิญข้อจำกัดจากภาวะการค้ำระหว่างประเทศที่ชะลอตัวและความไม่แน่นอนทางเศรษฐกิจโลก

ในด้านนโยบายการเงิน ธนาคารแห่งประเทศไทยยังคงดำเนินนโยบายเพื่อรักษาเสถียรภาพทางเศรษฐกิจและสนับสนุนการฟื้นตัวของเศรษฐกิจภายในประเทศ โดยมีการปรับนโยบายอัตราดอกเบี้ยซึ่งเป็นการลดอัตราดอกเบี้ยนโยบายลง รวมถึงออกมาตรการสนับสนุนภาคเศรษฐกิจที่สำคัญ รวมถึงภาคอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งเป็นหนึ่งในอุตสาหกรรมหลักที่มีบทบาทต่อการจ้างงานและกิจกรรมทางเศรษฐกิจในประเทศ ได้แก่ มาตรการผ่อนปรน LTV อย่างไรก็ตาม เศรษฐกิจไทยยังคงเผชิญกับข้อจำกัดเชิงโครงสร้าง โดยเฉพาะระดับหนี้ครัวเรือนที่ยังอยู่ในระดับสูงเมื่อเทียบกับขนาดเศรษฐกิจ ซึ่งส่งผลกระทบต่อความสามารถในการก่อหนี้เพิ่มเติมของภาคครัวเรือน และส่งผลต่อกำลังซื้อของผู้บริโภคในตลาดสินทรัพย์ระยะยาว เช่น ที่อยู่อาศัย

โดยภาพรวม เศรษฐกิจไทยในปี 2568 จึงอยู่ในภาวะการฟื้นตัวอย่างค่อยเป็นค่อยไป ภายใต้ข้อจำกัดด้านกำลังซื้อและความไม่แน่นอนของเศรษฐกิจโลก ซึ่งมีผลต่อการขยายตัวของอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์ในประเทศ

ในไตรมาสแรกของปี 2569 เศรษฐกิจไทยอยู่ในสภาวะ "เผชิญความท้าทายจากปัจจัยภายนอก (External Shock)" ท่ามกลางความพยายามในการประคองตัวขยายตัว โดยมีประเด็นวิเคราะห์หลักดังนี้:

อัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจ (GDP Growth)

- การเติบโต: เศรษฐกิจในไตรมาส 1/2569 ขยายตัวอยู่ที่ร้อยละ 2.8 (YoY)
- ปัจจัยกดดัน: ผลกระทบจากความตึงเครียดทางภูมิรัฐศาสตร์ (ความขัดแย้งในตะวันออกกลาง) ที่รุนแรงขึ้นในช่วงต้นปี ส่งผลให้ต้นทุนพลังงานโลกพุ่งสูงขึ้น กระทบต่อต้นทุนการผลิตและค่าขนส่งสินค้าของไทย

เสถียรภาพด้านราคา (Inflation & Monetary Policy)

- เงินเฟ้อ: ในไตรมาส 1/2569 อัตราเงินเฟ้อทั่วไป (Headline Inflation) อยู่ในระดับต่ำถึงติดลบ (ประมาณร้อยละ -0.66) จากราคาพลังงานราคาสินค้าเกษตรลดลง หลังผลผลิตกลับมาเพิ่มขึ้นเมื่อพ้นช่วงน้ำท่วม
 - อัตราดอกเบี้ย: คณะกรรมการนโยบายการเงิน (กนง.) มีมติคงอัตราดอกเบี้ยนโยบายไว้ที่ ร้อยละ 1.00 ต่อปี (ข้อมูล ณ วันที่ 24 มิถุนายน 2569) เพื่อสนับสนุนการฟื้นตัวของเศรษฐกิจ และอัตราเงินเฟ้อที่มีแนวโน้มสูงขึ้น
 - การท่องเที่ยว: ยังคงเป็นเสาหลัก โดยในเดือนกุมภาพันธ์ 2569 มียอดนักท่องเที่ยวสะสมกว่า 3.3 ล้านคน แม้จะเริ่มได้รับผลกระทบจากค่าใช้จ่ายในการเดินทางที่สูงขึ้นจากวิกฤตพลังงาน แต่ตลาดนักท่องเที่ยวระยะใกล้และกลุ่มคุณภาพยังคงเติบโต
 - การส่งออก: มีสัญญาณบวกในกลุ่มสินค้าเทคโนโลยีและอิเล็กทรอนิกส์ตามวัฏจักรเศรษฐกิจโลก แต่สินค้าภาคเกษตรและอุตสาหกรรมดั้งเดิมยังเผชิญกับการแข่งขันที่รุนแรงและการกีดกันทางการค้า
 - การบริโภคภาคเอกชน: ดัชนีการบริโภคขยายตัวที่ประมาณร้อยละ 2.9 (ก.พ. 69) แต่เริ่มเห็นสัญญาณความเปราะบางในกลุ่มผู้มีรายได้น้อยและระดับกลาง เนื่องจากภาระหนี้ครัวเรือนและค่าครองชีพที่กดดันกำลังซื้อการลงทุนภาคเอกชน
 - การลงทุน: มีความโดดเด่นในอุตสาหกรรมเป้าหมาย (S-Curve) โดยเฉพาะอุตสาหกรรมยานยนต์ไฟฟ้า (EV) และ Data Center ซึ่งส่งผลบวกต่อความต้องการที่ดินเพื่ออุตสาหกรรมและการจ้างงานในพื้นที่ EEC และปริมณฑล
2. ภาวะตลาดที่อยู่อาศัยในปี 2568 และไตรมาส 1 ปี 2569

ในปี 2568 ตลาดที่อยู่อาศัยของประเทศไทยยังคงเผชิญความท้าทายจากปัจจัยด้านกำลังซื้อของผู้บริโภคที่ยังฟื้นตัวไม่เต็มที่ รวมถึงความเข้มงวดในการพิจารณาสินเชื่อของสถาบันการเงิน ส่งผลให้การตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยของผู้บริโภคมีความระมัดระวังมากขึ้น โดยเฉพาะในกลุ่มผู้ซื้อบ้านหลังแรก

ข้อมูลจากหน่วยงานวิจัยในอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์ระบุว่า จำนวนโครงการที่อยู่อาศัยเปิดตัวใหม่ในกรุงเทพมหานครและปริมณฑลในปี 2568 มีแนวโน้มลดลงอย่างมีนัยสำคัญเมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า โดยจำนวนยูนิตเปิดตัวใหม่ลดลงประมาณร้อยละ 47.2 จากปี 2567 ซึ่งสะท้อนถึงการปรับกลยุทธ์ของผู้ประกอบการที่ระมัดระวังมากขึ้นในการเปิดตัวโครงการใหม่ท่ามกลางภาวะตลาดที่ยังไม่ฟื้นตัวเต็มที่

ในด้านการปรับตัว ดัชนีราคาที่อยู่อาศัยของประเทศไทยยังคงปรับตัวเพิ่มขึ้นในอัตราที่ค่อนข้างจำกัด โดยราคาที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยวและทาวน์เฮาส์มีการปรับเพิ่มขึ้นเพียงเล็กน้อย สะท้อนถึงภาวะตลาดที่ยังมีข้อจำกัดด้านกำลังซื้อและความสามารถในการเข้าถึงสินเชื่อของผู้บริโภค

ทั้งนี้ ภาครัฐและธนาคารแห่งประเทศไทยได้มีการออกมาตรการสนับสนุนภาคอสังหาริมทรัพย์ เช่น การผ่อนคลายนโยบายสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย (Loan-to-Value: LTV) และการลดค่าธรรมเนียมการโอนและจดจำนอง เพื่อช่วยกระตุ้นการซื้อขายในตลาดที่อยู่อาศัยและสนับสนุนการฟื้นตัวของภาคอสังหาริมทรัพย์ โดยภาพรวม ตลาดที่อยู่อาศัยในปี 2568 จึงอยู่ในภาวะชะลอตัวเมื่อเทียบกับช่วงก่อนหน้า แต่ยังคงมีความต้องการซื้อเพื่ออยู่อาศัยจริงในบางกลุ่มตลาด โดยเฉพาะในกลุ่มที่อยู่อาศัยแนวราบ

ภาวะตลาดที่อยู่อาศัยในช่วงต้นปี 2569 อยู่ในสภาวะ "การปรับตัวเชิงโครงสร้าง (Structural Shift)" โดยมีรายละเอียดเจาะลึก 3 ด้านหลัก ดังนี้:

1. อุปสงค์ (Demand): การเปลี่ยนผ่านสู่ Real Demand ที่เน้น "ความคุ้มค่า"

- กลุ่มเป้าหมายหลัก: กำลังซื้อในตลาดส่วนใหญ่มาจากกลุ่มผู้อยู่อาศัยจริง (End-user) โดยเฉพาะกลุ่มครอบครัวเริ่มต้น (First Jobber ที่มีรายได้มั่นคง) และกลุ่มครอบครัวขยายที่มองหาพื้นที่ใช้สอยมากขึ้น

- พฤติกรรมการเลือกซื้อ: ผู้บริโภคใช้เวลาตัดสินใจนานขึ้น (Longer Decision Cycle) และเปรียบเทียบข้อมูลอย่างละเอียดผ่านช่องทางดิจิทัล โดยให้ความสำคัญกับ "พื้นที่ต่อตารางเมตร" และ "ทำเลที่เชื่อมต่อการเดินทางได้หลากหลาย"
- กำลังซื้อระดับกลาง-บน: ตลาดบ้านแนวราบราคา 3 – 7 ล้านบาท (ซึ่งเป็นกลุ่มผลิตภัณฑ์หลักของบริษัท) ยังคงเป็น Segment ที่มีอัตราการดูดซับ (Absorption Rate) สูงที่สุด เนื่องจากได้รับผลกระทบจากภาวะหนี้ครัวเรือนน้อยกว่ากลุ่มระดับราคาต่ำกว่า 3 ล้านบาท

2. อุปทาน (Supply): การระมัดระวังและการเน้นระบายสต็อก

- การเปิดตัวโครงการใหม่: ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ในไตรมาส 1/2569 เลือกที่จะชะลอการเปิดโครงการขนาดใหญ่ และหันมาเปิดโครงการขนาดเล็กหรือเป็นเฟสย่อย เพื่อควบคุมกระแสเงินสดและรักษาระดับสินค้าคงเหลือ (Inventory) ให้สอดคล้องกับความต้องการจริง
- แนวราบครองตลาด: สัดส่วนการเปิดตัวโครงการใหม่กว่าร้อยละ 70 เป็นที่อยู่อาศัยแนวราบ (บ้านเดี่ยว, บ้านแฝด, ทาวน์โฮม) เนื่องจากเป็นสินค้าที่ตอบโจทย์การอยู่อาศัยยุคใหม่และมีความเสี่ยงต่ำกว่าคอนโดมิเนียมที่ยังคงมีอุปทานส่วนเกิน (Oversupply) ในบางทำเล
- ต้นทุนการก่อสร้าง: แม้เงินเพื่อจะเริ่มปรับตัวสูงขึ้นตามราคาพลังงานโลก แต่ราคาวัสดุก่อสร้างในไตรมาส 1/2569 ยังทรงตัวจากสต็อกเดิม ทำให้ผู้ประกอบการยังพอสามารถรักษากำไรขั้นต้น (Gross Profit Margin) ไว้ได้

3. ปัจจัยหนุนและปัจจัยเสี่ยง (Market Drivers & Risks)

- ปัจจัยหนุน:
 - Infrastructures Completion: การเปิดให้บริการรถไฟฟ้าสายสีต่างๆ และถนนตัดใหม่ในแถบปริมณฑล (เช่น โซนนทบุรี-ปทุมธานี) ช่วยดึงดูดความสนใจของผู้ซื้อให้ขยายออกไปสู่โซนชานเมือง (Greater Bangkok) มากขึ้น
 - Promotions: มาตรการกระตุ้นจากภาคเอกชน เช่น การช่วยผ่อนชำระ หรือการแถมชุดตกแต่งพร้อมอยู่ (Ready to move in) ช่วยเร่งการตัดสินใจซื้อในไตรมาสแรก
- ปัจจัยเสี่ยง:
 - Mortgage Rejection: อัตราการปฏิเสธสินเชื่อจากธนาคารพาณิชย์ยังคงอยู่ในระดับสูง (ประมาณร้อยละ 30-40 ในบาง Segment) เนื่องจากเกณฑ์การพิจารณารายได้ที่เข้มงวดตามนโยบาย Responsible Lending ของ ธปท.
 - Energy Cost: ราคาพลังงานที่พุ่งสูงขึ้นส่งผลกระทบต่อค่าครองชีพของกลุ่มเป้าหมาย ซึ่งอาจบั่นทอนความสามารถในการผ่อนชำระในระยะยาว

3. ภาวะการแข่งขันในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทแนวราบ

ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยแนวราบในประเทศไทยยังคงมีการแข่งขันค่อนข้างสูง โดยมีผู้ประกอบการทั้งรายใหญ่ รายกลาง และรายย่อยเข้าร่วมการแข่งขันในตลาดอย่างต่อเนื่อง โดยผู้ประกอบการรายใหญ่มีความได้เปรียบด้านเงินทุน ความสามารถในการพัฒนาโครงการขนาดใหญ่ และเครือข่ายการตลาดที่ครอบคลุม ในขณะที่ผู้ประกอบการรายกลางและรายย่อยจะเน้นการพัฒนาโครงการในทำเลเฉพาะและกลุ่มลูกค้าเฉพาะ (Niche Market) ในช่วงหลายปีที่ผ่านมา ผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์จำนวนมากได้ปรับกลยุทธ์การพัฒนาโครงการจากคอนโดมิเนียมไปสู่โครงการที่อยู่อาศัยแนวราบมากขึ้น เนื่องจากความต้องการของผู้บริโภคที่ต้องการพื้นที่ใช้สอยมากขึ้นและคุณภาพการอยู่

อาศัยที่ดีขึ้น ส่งผลให้การแข่งขันในตลาดบ้านแนวราบเพิ่มสูงขึ้น โดยเฉพาะในกลุ่มบ้านเดี่ยวและทาวน์เฮาส์ระดับราคาปานกลางถึงระดับกลางบน

นอกจากนี้ ผู้ประกอบการยังมีการแข่งขันในด้านต่าง ๆ ได้แก่

- การเลือกทำเลที่มีศักยภาพในการพัฒนาโครงการ
- การออกแบบโครงการและพัฒนาสิ่งอำนวยความสะดวกภายในโครงการ
- การกำหนดระดับราคาขายให้เหมาะสมกับกำลังซื้อของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
- การนำเสนอโปรโมชั่นและแคมเปญการตลาดเพื่อกระตุ้นยอดขาย

ในขณะเดียวกัน ภาวะตลาดที่อยู่อาศัยที่ชะลอตัวและกำลังซื้อของผู้บริโภคที่ยังไม่ฟื้นตัวเต็มที่ ทำให้ผู้ประกอบการหลายรายมีการชะลอการเปิดตัวโครงการใหม่ และให้ความสำคัญกับการบริหารสินค้าคงเหลือ (Inventory Management) รวมถึงการบริหารกระแสเงินสดและโครงสร้างเงินทุนอย่างรอบคอบมากขึ้น

ดังนั้น ภาวะการแข่งขันในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยแนวราบในปี 2568 จึงเป็นการแข่งขันที่เข้มข้นภายใต้สภาวะตลาดที่มีการเติบโตอย่างจำกัด โดยผู้ประกอบการต้องให้ความสำคัญกับการพัฒนาโครงการที่ตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค การบริหารต้นทุนอย่างมีประสิทธิภาพ และการสร้างความแตกต่างของโครงการเพื่อรักษาความสามารถในการแข่งขันในระยะยาว

สำหรับการแข่งขันในไตรมาส 1 ปี 2569 มีลักษณะเป็น "สมรภูมิแห่งความคุ้มค่าและประสิทธิภาพ (Efficiency & Value War)" โดยสามารถวิเคราะห์เจาะลึกได้ใน 3 ประเด็นหลักดังนี้:

- การแข่งขันเชิงรุกจากผู้ประกอบการรายใหญ่ (Large-scale Players Penetration)
 - ปรากฏการณ์: ผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์รายใหญ่ (Listed Companies) ได้ขยับพอร์ตสินค้าจากคอนโดมิเนียมมาสู่โครงการแนวราบอย่างเต็มตัว โดยเฉพาะในกลุ่มราคา 3 - 7 ล้านบาท เพื่อสร้างกระแสเงินสดที่รวดเร็ว (Cash Flow Generation)
 - ผลกระทบ: ทำให้เกิดอุปทาน (Supply) ส่วนเพิ่มในทำเลพรีเมียม เช่น นนทบุรี และฉะเชิงเทรา ซึ่งเป็นฐานที่มั่นของบริษัท ส่งผลให้ผู้ซื้อมีทางเลือกมากขึ้นและเปรียบเทียบแบรนด์อย่างเข้มงวด
 - การแข่งขันด้านกลยุทธ์ราคาและข้อเสนอทางการเงิน (Financial Engineering Competition)
 - สงครามราคาแฝง: แม้ราคาขายหน้าสัญญาจะไม่ลดลงอย่างมีนัยสำคัญ แต่คู่แข่งได้ใช้กลยุทธ์ "การอุดหนุนดอกเบี้ย" และ "การจัดทำแพ็คเกจสินเชื่อพิเศษ" ร่วมกับธนาคารพาณิชย์ เพื่อแก้ปัญหาอัตราการปฏิเสธสินเชื่อ (Rejection Rate) ที่ยังทรงตัวในระดับสูง
 - การแข่งขันด้วยนวัตกรรมการอยู่อาศัย (Living Innovation & ESG)
 - มีการนำมาตรฐานใหม่ : โดยแต่ละบริษัทไม่ได้เน้นการแข่งขันแค่เรื่องทำเลและราคา แต่เป็นการแข่งกันที่ "มาตรฐานการใช้ชีวิต" ซึ่งผู้ประกอบการแต่ละรายเริ่มนำระบบ Home Automation และการติดตั้ง Solar Rooftop มาเป็นจุดขายมาตรฐาน โดยเฉพาะช่วงเวลานี้ที่ค่าไฟมีแนวโน้มที่ปรับตัวสูงขึ้น
4. โครงสร้างอุตสาหกรรมพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อที่อยู่อาศัยในประเทศไทย

อุตสาหกรรมพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อที่อยู่อาศัยของประเทศไทยมีลักษณะเป็นอุตสาหกรรมที่มีผู้ประกอบการจำนวนมากและมีการแข่งขันในหลายระดับ โดยสามารถแบ่งกลุ่มผู้ประกอบการหลักออกได้เป็น 3 กลุ่ม ได้แก่ผู้ประกอบการรายใหญ่ที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ ผู้ประกอบการรายกลางที่เน้นการพัฒนาโครงการเฉพาะพื้นที่ และผู้ประกอบการรายย่อยที่ดำเนินธุรกิจในระดับท้องถิ่น

กลุ่มผู้ประกอบการรายใหญ่ซึ่งจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์มักมีความได้เปรียบด้านเงินทุน ความสามารถในการพัฒนาโครงการขนาดใหญ่ การบริหารต้นทุน และการเข้าถึงแหล่งเงินทุนจากสถาบันการเงินหรือการออกตราสารหนี้ นอกจากนี้ ผู้ประกอบการรายใหญ่มักมีความสามารถในการพัฒนาแบรนด์ การทำการตลาดในวงกว้าง และการบริหารพอร์ตโครงการในหลายทำเลพร้อมกัน

ตัวอย่างผู้ประกอบการรายใหญ่ในอุตสาหกรรม ได้แก่

- AP Thailand Public Company Limited
- Land and Houses Public Company Limited
- Supalai Public Company Limited
- Sansiri Public Company Limited
- Pruksa Holding Public Company Limited

ในขณะที่ผู้ประกอบการรายกลางและรายย่อยจะเน้นการพัฒนาโครงการในทำเลเฉพาะหรือในระดับราคาที่ตอบโจทย์กลุ่มลูกค้าเฉพาะ (Niche Market) โดยใช้ความได้เปรียบด้านความเข้าใจตลาดในพื้นที่ และการพัฒนาโครงการในขนาดที่เหมาะสมกับกำลังซื้อของลูกค้าในพื้นที่นั้น

โครงสร้างอุตสาหกรรมดังกล่าวส่งผลให้ตลาดอสังหาริมทรัพย์ไทยมีการแข่งขันสูง และผู้ประกอบการต้องพัฒนาโครงการที่มีความแตกต่างทั้งในด้านทำเล การออกแบบ และระดับราคาขาย เพื่อดึงดูดความสนใจของผู้บริโภค

แนวทางการแข่งขันของกลุ่มบริษัท

1) ทำเลที่ตั้งโครงการที่โดดเด่น

กลุ่มบริษัท มีโครงการที่กระจายอยู่ในพื้นที่ที่มีศักยภาพสูง ได้แก่ โซนบางบัวทอง-นนทบุรี โซนพระราม 2 และโซนรังสิต ซึ่งแต่ละพื้นที่มีจุดแข็งที่ช่วยเพิ่มความสามารถในการแข่งขัน

- **โซนบางบัวทอง-นนทบุรี:** บริษัท มีประสบการณ์พัฒนาโครงการในพื้นที่นี้มาอย่างต่อเนื่อง ทำให้ได้รับการยอมรับและเป็นที่รู้จักในกลุ่มลูกค้า นอกจากนี้ ยังเป็นทำเลที่มีโครงสร้างพื้นฐานที่เอื้อต่อการอยู่อาศัย ทั้งระบบคมนาคมสะดวกสบายจากระบบไฟฟ้าสายสีม่วง รวมถึงสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน เช่น ห้างสรรพสินค้า โรงพยาบาล และโรงเรียน
- **โซนพระราม 2:** โครงการตั้งอยู่บนถนนบางขุนเทียน – ชายทะเล ซึ่งใกล้กับโครงการโครงสร้างพื้นฐานขนาดใหญ่ของภาครัฐ อาทิ ทางยกระดับลอยฟ้าและทางด่วนสายใหม่ ที่จะช่วยเพิ่มศักยภาพในการเดินทางเข้าสู่ใจกลางเมือง นอกจากนี้ โครงการของกลุ่มบริษัท มีความได้เปรียบเชิงกฎหมายด้านการจัดสรรที่ดิน ทำให้สามารถพัฒนาบ้านเดี่ยวบนที่ดินขนาดเริ่มต้น 62 ตร.ว. ซึ่งแตกต่างจากโครงการรอบข้างที่ต้องใช้พื้นที่เริ่มต้น 100 ตร.ว. ทำให้กลุ่มบริษัท สามารถตั้งราคาที่แข่งขันได้ และเข้าถึงลูกค้าได้หลากหลายกลุ่มมากขึ้น รวมถึงในปัจจุบันมีโครงการภาครัฐที่กำลังพัฒนาเป็นศูนย์รักษาพยาบาลขนาดใหญ่ถึง 2 โครงการด้วย (โรงพยาบาลผู้สูงอายุ บางขุนเทียน และโรงพยาบาลสถาบันมะเร็งแห่งชาติแห่งที่ 2) อยู่ในระยะประมาณ 1 กิโลเมตรจากโครงการ ทำให้พื้นที่บริเวณดังกล่าวถูกปรับเปลี่ยนไปเป็น Wellness hub ของคนกรุงเทพฯ ดอกไม้อากาศที่ดี

ของบริเวณดังกล่าว บริษัทฯ จึงพัฒนาโครงการโดยคงแนวคิด "การกลับคืนสู่ธรรมชาติ" และเป็นอีกจุดขายที่มีความสำคัญสำหรับกลุ่มลูกค้า Non Geo

- **โซนรังสิต:** โครงการตั้งอยู่ในพื้นที่ที่มีดินไม่ใหญ่ปกคลุม ทำให้บรรยากาศร่มรื่นและเขียวสงบ กลุ่มบริษัทฯ จึงพัฒนาโครงการโดยคงแนวคิด "การกลับคืนสู่ธรรมชาติ" เพื่อให้ลูกค้าได้สัมผัสกับสภาพแวดล้อมที่ใกล้ชิดธรรมชาติ นอกจากนี้ ทำเลโครงการอยู่บริเวณคลองสอง ยังอยู่ใกล้โครงข่ายคมนาคมหลัก เช่น รถไฟฟ้าสายสีแดงและสีเขียว ซึ่งช่วยอำนวยความสะดวกในการเดินทางเข้าสู่ใจกลางกรุงเทพฯ ได้สะดวกรวดเร็ว

2) การออกแบบโครงการที่ตอบโจทย์การอยู่อาศัย

กลุ่มบริษัทฯ มุ่งเน้นการออกแบบโครงการที่มีเอกลักษณ์เฉพาะตัว และสามารถใช้ประโยชน์จากพื้นที่ใช้สอยได้อย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งช่วยเพิ่มความพึงพอใจให้กับลูกค้า นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ ยังให้ความสำคัญกับการบริหารชุมชนภายในโครงการ โดยว่าจ้างบริษัทบริหารนิติบุคคลที่มีความเชี่ยวชาญเพื่อให้บริการลูกค้าอย่างมืออาชีพ สามารถตอบสนองต่อข้อร้องเรียนและความต้องการของลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว

ผลจากแนวทางการพัฒนาโครงการและการบริหารจัดการที่ดี ส่งผลให้สัดส่วนลูกค้าที่แนะนำและบอกต่อเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยในปี 2568 มีลูกค้ากว่าร้อยละ 35 มาจากการแนะนำแบบปากต่อปาก ซึ่งเป็นเครื่องยืนยันถึงความเชื่อมั่นในโครงการของกลุ่มบริษัทฯ

สรุป

กลุ่มบริษัทฯ มีจุดแข็งในการพัฒนาโครงการในทำเลที่มีศักยภาพสูง การมีฐานลูกค้าเก่าที่ประทับใจ ควบคู่กับการออกแบบที่ตอบโจทย์การใช้ชีวิตของผู้อยู่อาศัย และการบริหารจัดการที่ได้มาตรฐาน สิ่งเหล่านี้ช่วยให้กลุ่มบริษัทฯ สามารถแข่งขันในตลาดอสังหาริมทรัพย์แนวราบได้อย่างมั่นคง และสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้าในการเลือกที่อยู่อาศัยของบริษัทฯ

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2569 สภาพการแข่งขันในบริเวณพื้นที่ใกล้เคียงกับโครงการของกลุ่มบริษัทฯ แบ่งตามลักษณะผลิตภัณฑ์ของแต่ละโครงการที่อยู่ในระหว่างดำเนินการ มีรายละเอียดสรุปได้ดังนี้

ลักษณะผลิตภัณฑ์	โครงการของบริษัทฯ	โครงการของผู้ประกอบการรายอื่น
บ้านเดี่ยว (พระราม 2)	โครงการคุณาลัย นาวารา พระราม 2 (ราคาเริ่มต้น 6.39 ล้านบาท)	- โครงการสราญสิริ เทียนทะเล 30 โดยบริษัท แสนสิริ จำกัด (มหาชน) ราคาเริ่มต้นที่ 8.99 ล้านบาท - มณเฑนา 100+ โดย บริษัท แลนด์ แอนด์ เฮาส์ จำกัด (มหาชน) ราคาเริ่มต้นที่ 10.2 ล้านบาท - เซนโตร์ พระราม 2 พุทธบูชา โดย บริษัท เอ พี ไทยแลนด์ ราคาเริ่มต้นที่ 9 ล้าน - โครงการ แอริ พระราม 2 โดย อนันดา ดีเวลลอปเม้นท์ ราคาเริ่มต้นที่ 16.8 ล้านบาท
บ้านเดี่ยว (รังสิต คลอง 2)	โครงการคุณาลัย นาวารา รังสิต (ราคาเริ่มต้น 4.79 ล้านบาท)	- โครงการอณาสิริ รังสิต-คลอง 3 โดยบริษัท แสนสิริ จำกัด (มหาชน) ราคาเริ่มต้น 5.89 ล้านบาท - โครงการ Esta รังสิต-คลอง 2 โดยบริษัท แอสเซทไวท์ จำกัด (มหาชน) ราคาเริ่มต้น 4.99 ล้านบาท

ลักษณะผลิตภัณฑ์	โครงการของบริษัท	โครงการของผู้ประกอบการรายอื่น
		โครงการ Pave รังสิต-วิภาวดี โดยบริษัท เอส ซี เอสเซท จำกัด (มหาชน) ราคาเริ่มต้น 5.99 ล้านบาท
บ้านแฝด (บางบัวทอง)	- โครงการคุณาลัย เดซี่ (ราคาเริ่มต้น 3.49 ล้านบาท) - โครงการคุณาลัย บีกินส์ 2 (ราคาเริ่มต้น 2.79 ล้านบาท) - โครงการคุณาลัย พรีเมียร์ลีก (ราคาเริ่มต้น 3.79 ล้านบาท)	- โครงการ อณาสิริ วงแหวน-ชัยพฤกษ์ 2 โดยบริษัท แสนสิริ จำกัด (มหาชน) ราคาเริ่มต้น 4.29 ล้านบาท - โครงการ อณาสิริ เวสต์เกต โดยบริษัท แสนสิริ จำกัด (มหาชน) ราคาเริ่มต้น 4.9 ล้านบาท - โครงการพลีโน โดยบริษัท AP ราคาเริ่มต้น 2.89 ล้านบาท - โครงการโมเดน โดยบริษัท AP ราคาเริ่มต้น 4.00 ล้านบาท
บ้านเดี่ยว (บางบัวทอง)	- โครงการคุณาลัย บีกินส์ 2 (ราคาเริ่มต้น 2.79 ล้านบาท) - โครงการคุณาลัย เดซี่ (ราคาเริ่มต้น 3.98 ล้านบาท) - โครงการคุณาลัย เพอร์รา (ราคาเริ่มต้น 4.19 ล้านบาท)	- โครงการโมเดน โดยบริษัท AP บ้านเดี่ยวราคา 4.00 ล้านบาท - โครงการ อณาสิริ เวสต์เกต โดยบริษัท แสนสิริ ราคาเริ่มต้น 5.19 ล้านบาท
ทาวน์โฮม (บางบัวทอง)	โครงการคุณาลัย บีกินส์ 2 (ราคาเริ่มต้น 1.79 ล้านบาท)	- โครงการพลีโน ทาวน์ โดยบริษัท AP ราคาเริ่มต้น 1.89 ล้านบาท - โครงการ Cozy Villas โดย Thanakoon ราคาเริ่มต้น 1.99 ล้านบาท - โครงการ ซาโตร์ วิลเลจ เวสต์เกต โดยบริษัท CMC ราคาเริ่มต้น 2.39 ล้านบาท - โครงการไฟล์ม ทาวน์ โดย บริษัท ปรีชากรู๊ป ราคาเริ่มต้น 2.19 ล้านบาท

ทั้งนี้หากพิจารณาขีดความสามารถในการแข่งขันของกลุ่มบริษัทฯ พบว่ากลุ่มบริษัทฯ สามารถแข่งขันกับผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์รายอื่นที่เข้ามาประกอบธุรกิจในพื้นที่ใกล้เคียง โดยมีปัจจัยสนับสนุนการแข่งขัน ดังนี้

1. ความได้เปรียบในการแข่งขันและศักยภาพทางธุรกิจ

1.1 ประสบการณ์และความเชี่ยวชาญในการทำศักยภาพ

- กลุ่มบริษัทฯ มีประสบการณ์ในการพัฒนาโครงการในเขตอำเภอบางบัวทอง จังหวัดนนทบุรี มานานกว่า 19 ปี ทำให้เข้าใจความต้องการของผู้บริโภคในพื้นที่อย่างลึกซึ้ง และเป็นฐานสำคัญในการแนะนำบอกต่อ
- สามารถนำสินค้าแชมป์ไปพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่ตอบโจทย์ลูกค้าได้อย่างตรงจุด และสามารถนำความเชี่ยวชาญนี้ไปใช้ในพื้นที่อื่นๆ ที่กำลังขยายโครงการ

1.2 การพัฒนาโครงการแนวราบที่สอดคล้องกับตลาด

- บริษัท เชี่ยวชาญในการพัฒนาโครงการแนวราบ โดยออกแบบบ้านให้เหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมายในแต่ละระดับราคา รวมถึงการจัดแบ่งเฟสการทำงานต่างๆ ที่สามารถปรับเปลี่ยนได้ตามสภาวะตลาด
- การพัฒนาโครงการในพื้นที่ขนาดใหญ่ ทำให้สามารถออกแบบและเพิ่มสิ่งอำนวยความสะดวกได้อย่างครบครัน เช่น สโมสร ห้องออกกำลังกาย สระว่ายน้ำ สวนสาธารณะ และทะเลสาบ ซึ่งเพิ่มมูลค่าให้กับโครงการและดึงดูดลูกค้าได้มากขึ้น

1.3 ความได้เปรียบในการเข้าถึงสินเชื่อและการบริหารความสัมพันธ์

- บริษัท มีความสัมพันธ์ที่ดีกับ สถาบันการเงินชั้นนำ ซึ่งสนับสนุนการปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัยให้กับลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- มีความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้า ผู้รับเหมา คนในท้องถิ่น และชุมชนรอบข้าง ทำให้การดำเนินโครงการเป็นไปอย่างราบรื่น ลดอุปสรรคด้านกฎหมายและการบริหารจัดการที่ดิน

2. ความสามารถในการบริหารต้นทุนและการพัฒนาโครงการ

2.1 กลยุทธ์การจัดหาที่ดินและการลงทุนอย่างมีประสิทธิภาพ

- บริษัท ดำเนินการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการทั้งในด้านการตลาด, การเงิน, การก่อสร้าง และกฎหมาย ก่อนตัดสินใจลงทุน ทำให้มั่นใจว่าโครงการสามารถสร้าง อัตราผลตอบแทนที่เหมาะสม
- การเจรจาซื้อที่ดินอย่างมีประสิทธิภาพ ทำให้สามารถได้ที่ดินในราคาที่แข่งขันได้ และมีโอกาสสร้าง Margin การพัฒนาโครงการ ที่สูงขึ้น รวมไปถึงความสามารถในการพัฒนาที่ดินแปลงจัดสรรในอดีต ทำให้ราคาที่ดินที่ต่ำกว่าคู่แข่งมาก

2.2 การบริหารจัดการต้นทุนก่อสร้างอย่างมีประสิทธิภาพ

- บริษัท มีฝ่ายบริหารโครงการภายในที่ควบคุมคุณภาพการก่อสร้างและมาตรฐานวัสดุ ทำให้สามารถควบคุมต้นทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- ใช้นโยบาย เจรจากับผู้ขายวัสดุ ให้ราคาสอดคล้องกับตลาด หากราคาวัสดุก่อสร้างลดลง บริษัท จะขอปรับราคาลง และหาทางเลือกใหม่หากต้นทุนเพิ่มขึ้น
- ใช้กลยุทธ์ ไม่สต็อกวัสดุจำนวนมาก เพื่อลดภาระสินค้าคงคลังและบริหารกระแสเงินสดให้มีประสิทธิภาพ

2.3 การว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างแบบ Outsource เพื่อลดต้นทุน

- บริษัท ใช้นโยบายว่าจ้าง ผู้รับเหมาภายนอก (Outsource) เพื่อลดภาระต้นทุนคงที่ของแรงงาน โดยมีผู้รับเหมาหลัก 3 รายที่ผ่านการคัดเลือกจากประสบการณ์และผลงานที่ผ่านมา
- มี Supplier List เพื่อกระจายความเสี่ยง ไม่พึ่งพาผู้รับเหมารายใดรายหนึ่งมากเกินไป ซึ่งช่วยให้ต้นทุนและคุณภาพการก่อสร้างอยู่ในระดับที่ควบคุมได้

3. กลยุทธ์ด้านการบริหารงานและการบริการหลังการขาย

3.1 การจัดการชุมชนและบริการหลังการขายที่มีคุณภาพ

- บริษัทฯ มีแผนบริการหลังการขายที่ดูแลลูกค้าอย่างครบวงจร ตั้งแต่การรับประกันบ้าน การดูแลระบบไฟฟ้า-ประปา ไปจนถึงการบริหารจัดการพื้นที่ส่วนกลาง
- ว่าจ้าง บริษัทนิติบุคคลมืออาชีพ มาดูแลลูกค้า เพื่อให้เกิดความเป็นระเบียบและยกระดับมาตรฐานของโครงการ

3.2 การสร้างความพึงพอใจและเพิ่มอัตราการแนะนำลูกค้าต่อ

- ผลจากการให้บริการและคุณภาพโครงการ ทำให้บริษัทฯ มีอัตราการ บอกต่อและแนะนำ (Referral Rate) เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง
- ในปี 2568 กว่าร้อยละ 35 ของยอดขายโครงการมาจากการแนะนำจากลูกค้าเดิม ซึ่งช่วยลดต้นทุนการตลาดและเพิ่มโอกาสในการปิดการขาย

4. โอกาสในการเติบโตและผลตอบแทนที่มั่นคง

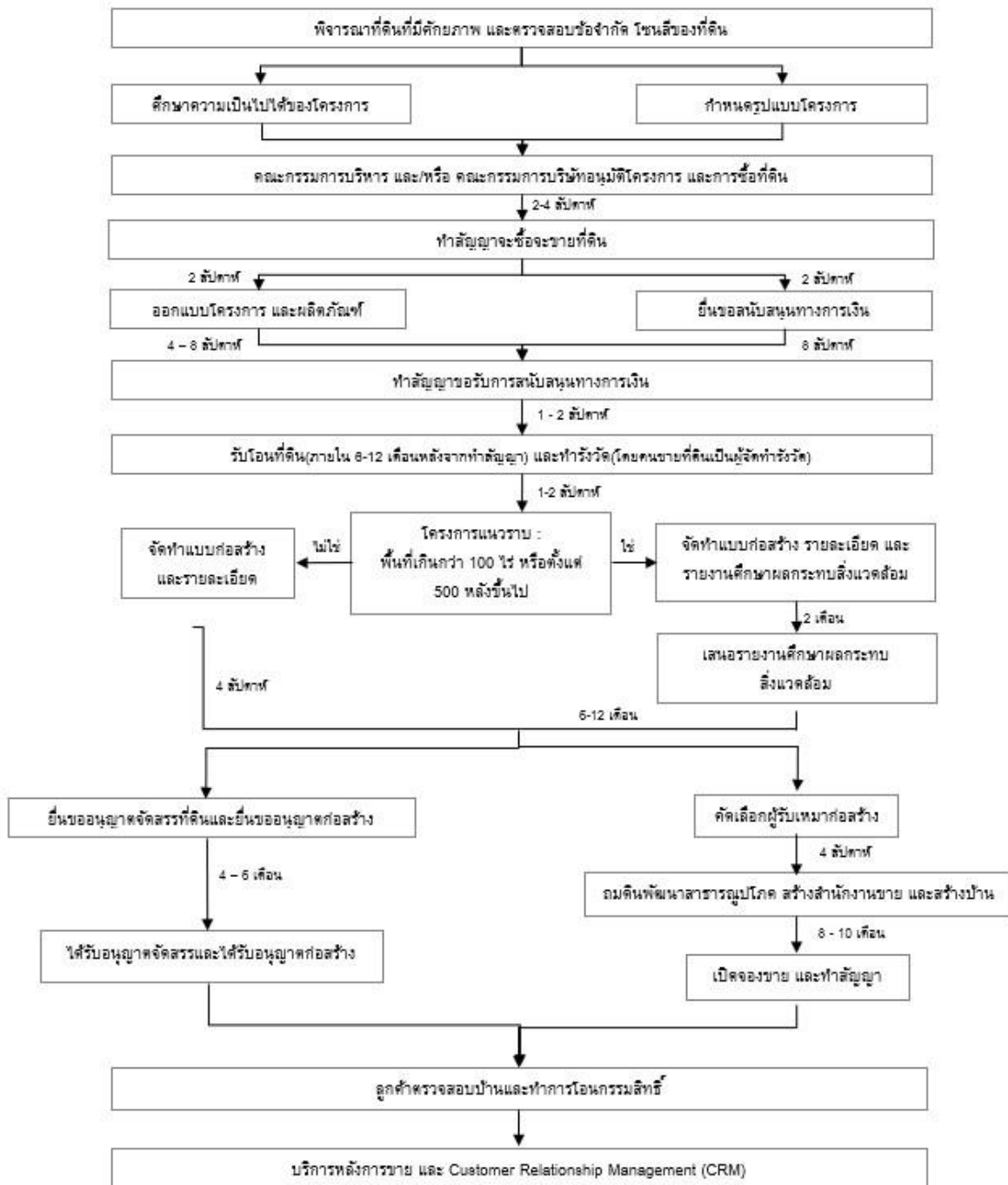
- บริษัทฯ มีศักยภาพในการขยายโครงการในพื้นที่ศักยภาพสูง ซึ่งมีแนวโน้มการเติบโตของอสังหาริมทรัพย์และโครงสร้างพื้นฐานที่ส่งเสริมให้ความต้องการที่อยู่อาศัยเพิ่มขึ้น
- การบริหารต้นทุนที่มีประสิทธิภาพ และการออกแบบโครงการที่ตรงกับกลุ่มเป้าหมาย ทำให้สามารถสร้าง อัตรากำไร (Margin) ที่แข่งขันได้ในตลาด
- ความสามารถในการบริหารจัดการและการพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า ช่วยสร้าง ผลตอบแทนระยะยาวที่มั่นคงให้กับนักลงทุน

สรุป:

1. มีประสบการณ์มากกว่า 19 ปี เข้าใจตลาดเชิงลึกและพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่ตอบโจทย์ลูกค้า
2. พัฒนาโครงการขนาดใหญ่ ที่มีสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน และคำนึงถึงต้นทุนค่าส่วนกลางของลูกค้า
3. บริหารต้นทุนได้ดี ทั้งด้านการจัดหาที่ดิน วัสดุก่อสร้าง และการจ้างผู้รับเหมา
4. ความสัมพันธ์ที่แข็งแกร่ง กับสถาบันการเงิน คู่ค้า และชุมชน ทำให้สามารถดำเนินโครงการได้อย่างราบรื่น
5. บริการหลังการขายคุณภาพสูง ทำให้มีอัตราการแนะนำลูกค้าเพิ่มขึ้น ส่งผลดีต่ออัตราการปิดการขาย
6. ศักยภาพการเติบโตสูง จากการขยายโครงการในพื้นที่ที่มีโครงสร้างพื้นฐานรองรับ และความต้องการที่อยู่อาศัยเพิ่มขึ้น

2.4 กระบวนการในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์

กระบวนการในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทฯ จะใช้เวลาเฉลี่ยประมาณ 16 – 18 เดือน ดังนี้



การจัดทำรายงานการวิเคราะห์ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

กลุ่มบริษัท ปฏิบัติตามกฎหมายระเบียบของหน่วยงานราชการในเรื่องของการก่อสร้างโครงการอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งตามประกาศกระทรวงทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม กำหนดให้โครงการอาคารชุดที่มีจำนวนตั้งแต่ 80 หน่วยขึ้นไป หรือมีพื้นที่ก่อสร้างอาคารมากกว่า 4,000 ตรม. หรือโครงการบ้านจัดสรรที่มีพื้นที่เกินกว่า 100 ไร่ขึ้นไป หรือมีจำนวนหน่วยขายตั้งแต่ 500 หลังขึ้นไป ต้องมีการจัดทำรายงานการวิเคราะห์ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม เพื่อยื่นต่อสำนักงานนโยบายและแผนทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม

มาตรการต่างๆ เกี่ยวกับสิ่งแวดล้อมเป็นสิ่งที่กลุ่มบริษัท ให้ความสำคัญและจัดให้มีในทุกโครงการตามมาตรฐานที่กำหนดอย่างเคร่งครัด ทั้งในระหว่างการก่อสร้างและหลังการก่อสร้าง อาทิ มีการควบคุมไม่ให้บุคคลที่ไม่เกี่ยวข้องเข้าสู่พื้นที่อยู่ในระหว่างการก่อสร้างของโครงการ การนำขยะหรือสิ่งเหลือใช้ไปทิ้งหรือกำจัดตามมาตรฐานสิ่งแวดล้อม ระบบระบายน้ำของโครงการอาจมีผลกระทบทำให้เกิดน้ำเสียต่อแหล่งน้ำสาธารณะได้ หากระบบบำบัดไม่ดีพอ บริษัทฯ จัดให้มีระบบการบำบัดน้ำเสียในบ้านแต่ละหลังที่บริษัทฯ สร้างขึ้นก่อนที่จะระบายน้ำที่ได้รับการบำบัดแล้วลงบ่อบำบัด เพื่อให้สามารถตรวจสอบว่าได้มาตรฐานตามที่กำหนดหรือไม่ก่อนที่จะระบายลงทางน้ำสาธารณะ การรักษาความเป็นระเบียบเรียบร้อยของสถานที่ก่อสร้าง โดยมีการแบ่งโซนการก่อสร้าง เพื่อให้มีผลกระทบต่อบ้านที่สร้างและผู้อยู่อาศัยให้น้อยที่สุด มาตรการต่างๆ ที่เกี่ยวกับสิ่งแวดล้อมนั้นเป็นสิ่งที่บริษัทฯ เน้นและให้ความสำคัญ อีกทั้งยังจัดให้ทุกโครงการมีการปฏิบัติตามมาตรฐานที่กำหนดอย่างเคร่งครัด โดยที่ผ่านมากลุ่มบริษัทฯ ไม่มีประเด็นเรื่องผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม และไม่มีค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมในการป้องกันผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

ในอดีตที่ผ่านมาจนถึงปัจจุบัน กลุ่มบริษัทฯ ไม่เคยได้รับการร้องเรียนในประเด็นเรื่องการประกอบกิจการของกลุ่มบริษัทฯ ที่ส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม รวมทั้งไม่มีกรณีพิพาทหรือถูกฟ้องร้องเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อมแต่อย่างใด

การวิจัยและพัฒนา

กลุ่มบริษัทฯ มีความมุ่งมั่นที่จะพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยอย่างต่อเนื่อง เพื่อตอบสนองความต้องการ และสร้างความพึงพอใจสูงสุดให้กับลูกค้า โดยกลุ่มบริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการออกแบบบ้าน โดยจะต้องมีการออกแบบที่มีเอกลักษณ์ และพื้นที่ใช้สอยที่คุ้มค่า ทิศทางลมต่างๆ ซึ่งกลุ่มบริษัทฯ มีทีมสถาปนิกในการออกแบบบ้านของโครงการเพื่อเพิ่มรูปแบบ และให้ความรู้ในทิศทางของแนวโน้มแบบบ้านในประเทศไทย รวมถึงฟังก์ชันใช้สอยที่สำคัญที่ลูกค้าต้องการ

ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทฯ จะพิจารณาตั้งแต่ทำเลที่ตั้งที่จะดำเนินการพัฒนาโครงการ ศักยภาพของทำเลที่ตั้ง ภาวะการแข่งขัน รวมถึงการศึกษาวิจัยลักษณะความต้องการของผู้บริโภค เพื่อให้สินค้าตรงกับความต้องการของผู้บริโภคมากที่สุด และเพื่อสร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน

ปัจจุบันภาวะการแข่งขันในอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์มีมากขึ้น ประกอบกับพฤติกรรมของผู้บริโภคที่เปลี่ยนไป งานวิจัยและพัฒนาเป็นบทบาทในการทำการตลาดเป็นอย่างมาก บริษัทฯ จึงให้ความสำคัญกับงานวิจัยและพัฒนามากยิ่งขึ้น เพื่อให้สามารถผลิตผลิตภัณฑ์ที่สมบูรณ์แบบและสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าให้มากที่สุด

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังทำการศึกษาวิจัยความต้องการของลูกค้า เพื่อให้เป็นข้อมูลในการพัฒนาการออกแบบผลิตภัณฑ์ การคิดสรรสร้างก่อสร้าง และอุปกรณ์ตกแต่ง โดยการออกแบบรูปแบบการวิจัยให้มีความเหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมายแต่ละกลุ่ม

2.5 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2569 โครงการที่อยู่ในระหว่างการดำเนินการของกลุ่มบริษัทฯ มีจำนวนหน่วยที่จองและ/หรือทำสัญญาซื้อขายแล้วแต่ยังมีได้โอนกรรมสิทธิ์ของโครงการมีจำนวน 19 หลัง คิดเป็นมูลค่าเท่ากับ 110.10 ล้านบาท โดยมีรายละเอียดตามตาราง ดังนี้

โครงการ	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	จำนวน (หลัง)	จำนวนคงเหลือ ขาย (หลัง)	ความคืบหน้า ในการก่อสร้าง (%)	จำนวนหน่วยที่ขายแล้วแต่ ยังไม่ได้ส่งมอบ		ระยะเวลาที่คาดว่าจะโอน กรรมสิทธิ์
					จำนวน (หน่วย)	มูลค่า (ล้านบาท)	
คุณาลัย คอร์ทยาร์ด	890.57	261	17	94.00	-	-	-
คุณาลัย บีกินส์ 2	695.42	275	78	86.02	2	4.14	ไตรมาส 3 ปี 2569
คุณาลัย พาร์โก้	487.79	96	54	55.05	-	-	-
คุณาลัย เดซี่	811.32	211	40	90.34	1	5.59	ไตรมาส 3 ปี 2569
นาวาร่า พระราม 2	3,705.00	470	361	34.38	12	79.96	ไตรมาส 3 ปี 2569
คุณาลัย เพอร์รา	555.00	120	88	67.28	-	-	-
นาวาร่า รังสิต – คลอง 2	6,837.30	865	798	12.56	3	16.36	ไตรมาส 3 ปี 2569
คุณาลัย พรีเม่ ลักซ์	383.00	95	85	38.19	1	4.19	ไตรมาส 3 ปี 2569
มูลค่ารวม	14,365.10	2,393	1,521		19	110.24	

3. ข้อมูลหลักทรัพย์และผู้ถือหุ้น

3.1 หลักทรัพย์ของบริษัท

หุ้นสามัญ

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2569 บริษัท วิลล่า คุณาลัย จำกัด (มหาชน) มีทุนจดทะเบียน และทุนชำระแล้ว ดังนี้

- ทุนจดทะเบียน 644,937,442 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 1,289,874,884 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท
- ทุนชำระแล้ว 409,692,136.50 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 819,384,273 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท

หุ้นบุริมสิทธิ

- ไม่มี -

3.2 ยอดหนี้คงค้างในการออกหุ้นกู้ หรือตัวแลกเงิน

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2569 บริษัทฯ ไม่มียอดคงค้างตัวแลกเงิน และมียอดคงค้างหุ้นกู้ จำนวน 1,023.5 ล้านบาท โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. หุ้นกู้ของบริษัท วิลล่า คุณาลัย จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 1/2567 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2569 ซึ่งผู้ออกหุ้นกู้มีสิทธิไถ่ถอนหุ้นกู้ก่อนวันครบกำหนดไถ่ถอน จำนวน 108.00 ล้านบาท

2. หุ้นกู้ของบริษัท วิลล่า คุณาลัย จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 2/2567 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2569 ซึ่งผู้ออกหุ้นกู้มีสิทธิไถ่ถอนหุ้นกู้ก่อนวันครบกำหนดไถ่ถอน จำนวน 100.00 ล้านบาท
3. หุ้นกู้แปลงสภาพของบริษัท วิลล่า คุณาลัย จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 1/2568 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2570 ซึ่งผู้ออกหุ้นกู้แปลงสภาพมีสิทธิไถ่ถอนหุ้นกู้แปลงสภาพก่อนวันครบกำหนดไถ่ถอน จำนวน 69.50 ล้านบาท
4. หุ้นกู้ของบริษัท วิลล่า คุณาลัย จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 1/2568 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2570 ซึ่งผู้ออกหุ้นกู้มีสิทธิไถ่ถอนหุ้นกู้ก่อนวันครบกำหนดไถ่ถอน จำนวน 148.10 ล้านบาท
5. หุ้นกู้เสียงสูงของบริษัท วิลล่า คุณาลัย จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 2/2568 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2570 ซึ่งผู้ออกหุ้นกู้มีสิทธิไถ่ถอนหุ้นกู้ก่อนวันครบกำหนดไถ่ถอน จำนวน 92.80 ล้านบาท
6. หุ้นกู้เสียงสูงมีประกันของบริษัท วิลล่า คุณาลัย จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 3/2568 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2570 ซึ่งผู้ออกหุ้นกู้มีสิทธิไถ่ถอนหุ้นกู้ก่อนวันครบกำหนดไถ่ถอน จำนวน 105.10 ล้านบาท
7. หุ้นกู้เสียงสูงมีประกันของบริษัท วิลล่า คุณาลัย จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 1/2569 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2571 ซึ่งผู้ออกหุ้นกู้มีสิทธิไถ่ถอนหุ้นกู้ก่อนวันครบกำหนดไถ่ถอน จำนวน 100.0 ล้านบาท
8. หุ้นกู้ระยะสั้นเสียงสูงมีประกันของบริษัท วิลล่า คุณาลัย จำกัด (มหาชน) จำนวน 50.0 ครั้งที่ 1/2569 ครบกำหนดไถ่ถอนวันที่ 26 สิงหาคม 2569
9. หุ้นกู้ระยะสั้นเสียงสูงมีประกันของบริษัท วิลล่า คุณาลัย จำกัด (มหาชน) จำนวน 50.0 ครั้งที่ 2/2569 ครบกำหนดไถ่ถอนวันที่ 28 กันยายน 2569
10. หุ้นกู้เสียงสูงมีประกันของบริษัท วิลล่า คุณาลัย จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 2/2569 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2571 ซึ่งผู้ออกหุ้นกู้มีสิทธิไถ่ถอนหุ้นกู้ก่อนวันครบกำหนดไถ่ถอน จำนวน 150.0 ล้านบาท
11. หุ้นกู้เสียงสูงมีประกันของบริษัท วิลล่า คุณาลัย จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 3/2569 (PP10) ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2571 ซึ่งผู้ออกหุ้นกู้มีสิทธิไถ่ถอนหุ้นกู้ก่อนวันครบกำหนดไถ่ถอน จำนวน 50.0 ล้านบาท

3.3 ผู้ถือหุ้น

รายชื่อผู้ถือหุ้นรายใหญ่ที่ถือหุ้นสูงสุด 10 รายแรก ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2569 เป็นดังนี้

ลำดับที่	รายชื่อผู้ถือหุ้น	จำนวนหุ้น	ร้อยละ
1	บริษัท คุณาลัย จำกัด*	205,145,096	25.04%
2	นายคุณา เทวอักษร	86,283,526	10.53%
3	นายสุรพล เทวอักษร	82,170,077	10.03%
4	นางประวีรัตน์ เทวอักษร	77,556,815	9.47%
5	LGT BANK (SINGAPORE) LTD	76,336,237	9.32%
6	นายไพศาล ตั้งขวณิช	33,520,687	4.09%
7	นางสุพิชชา สายพรชัย	31,260,351	3.82%
8	นายณรงค์เดช สายพรชัย	28,087,327	3.43%
9	นางสาวนันทะหทัย วิบูลย์พันธ์ุ์	11,591,528	1.41%
10	นายปกรณ์ ตั้งขวณิช	10,708,553	1.31%
	ผู้ถือหุ้นรายย่อยอื่น ๆ	176,724,076	21.57%
	รวม	819,384,273	100.00%

หมายเหตุ: * รายชื่อผู้ถือหุ้นของบริษัท คุนาลัย จำกัด ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2569 เป็นต้นนี้

ลำดับที่	รายชื่อผู้ถือหุ้น	จำนวนหุ้น	ร้อยละ
1	นายคุณา เทวอักษร	240,000	30.00
2	นางประวีรต์ เทวอักษร	240,000	30.00
3	น.ส.มิเรียม เทวอักษร	120,000	15.00
4	นายริว เทวอักษร	120,000	15.00
5	ด.ญ.ภาวณา เทวอักษร	80,000	10.00
รวม		800,000	100.00

3.4 นโยบายจ่ายเงินปันผล

บริษัทมีนโยบายการจ่ายเงินปันผลในแต่ละปีให้แก่ผู้ถือหุ้นในอัตราไม่ต่ำกว่าร้อยละ 40 ของกำไรสุทธิหลังหักภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับงบการเงินเฉพาะกิจการ และหลังหักเงินสำรองต่าง ๆ ทุกประเภทตามที่กฎหมายและบริษัทฯ ได้กำหนดไว้ โดยที่การจ่ายเงินปันผลนั้นไม่มีผลกระทบต่อการดำเนินงานตามปกติของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ

3.5 ประวัติการผิดนัดชำระหนี้ในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา

บริษัทฯ ไม่มีประวัติการผิดนัดชำระหนี้ดอกเบี้ยหรือเงินต้นของตราสารหนี้ หรือผิดนัดชำระหนี้เงินกู้ยืมจากธนาคารพาณิชย์ บริษัทเงินทุน บริษัทเครดิตฟองซิเอร์ หรือสถาบันการเงินที่มีกฎหมายเฉพาะจัดตั้งขึ้นโดยดูประวัติย้อนหลัง 3 ปีจากบริษัทข้อมูลเครดิตแห่งชาติ และงบการเงิน ที่ตรวจสอบโดยผู้สอบบัญชีรับอนุญาต

3.6 ประวัติการผิดเงื่อนไขในการปฏิบัติตามข้อกำหนดสิทธิในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา

บริษัทฯ ไม่มีประวัติการผิดเงื่อนไขในการปฏิบัติตามข้อกำหนดสิทธิในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา

3.7 ประวัติการจ่ายเงินผิดวัตถุประสงค์ในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา

บริษัทฯ ไม่มีประวัติการจ่ายเงินผิดวัตถุประสงค์จากที่แจ้งไว้ต่อสำนักงาน หรือที่เปิดเผยไว้ในแบบแสดงรายการข้อมูลในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 สินทรัพย์หลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

บริษัทมีสินทรัพย์หลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ ประกอบด้วย 1) ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ 2) ต้นทุนพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ 3) ที่ดินรอการพัฒนา 4) อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน 5) สินทรัพย์ไม่มีตัวตน 6) สินทรัพย์สิทธิการใช้ โดย ณ วันที่ 31 มีนาคม 2569 ตามงบการเงินรวม บริษัทมีทรัพย์สินหลักดังกล่าวมูลค่ารวม 2,722.21 ล้านบาท แบ่งเป็นทรัพย์สินที่ติดภาระผูกพันจำนวน 2,605.41 ล้านบาท และเป็นทรัพย์สินที่ไม่ติดภาระผูกพันจำนวน 116.80 ล้านบาท และ วันที่ 31 มีนาคม 2569 ตามงบการเงินเฉพาะกิจการ บริษัทมีทรัพย์สินหลักดังกล่าวมูลค่ารวม

2,458.78 ล้านบาท แบ่งเป็นทรัพย์สินที่ติดภาระผูกพันจำนวน 2,342.01 ล้านบาท และเป็นทรัพย์สินที่ไม่ติดภาระผูกพันจำนวน 116.77 ล้านบาท โดยมีรายละเอียดดังนี้

ประเภท/ลักษณะ ทรัพย์สิน	มูลค่าสุทธิตามบัญชี (ล้านบาท) ณ 31 มี.ค. 2569	ลักษณะกรรมสิทธิ์ เป็นเจ้าของโดย	ภาระผูกพัน
1) ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์	147.16	บริษัทฯ และบริษัทย่อย	จดจำนองเป็นหลักประกันการ กู้ยืมกับสถาบันการเงิน
2) ต้นทุนพัฒนาอสังหาริมทรัพย์	2,278.64	บริษัทฯ และบริษัทย่อย	จดจำนองเป็นหลักประกันการ กู้ยืมกับสถาบันการเงิน
3) ที่ดินรอการพัฒนา	269.78	บริษัทฯ และบริษัทย่อย	จดจำนองเป็นหลักประกันการ กู้ยืมกับสถาบันการเงิน
4) อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน	26.19	บริษัทฯ	จดจำนองเป็นหลักประกันการ กู้ยืมกับสถาบันการเงิน
5) สินทรัพย์ไม่มีตัวตน	0.04	บริษัทฯ	ไม่มี
6) สินทรัพย์สิทธิการใช้	0.41	บริษัทฯ และบริษัทย่อย	ไม่มี
รวมมูลค่าสุทธิตามบัญชี	2,722.21		

4.1.1 ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์

บริษัทมีที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ ของกลุ่มบริษัทฯ ณ วันที่ 31 มีนาคม 2569 บริษัทมีทรัพย์สินเท่ากับ 147.16 ล้านบาท โดยมีรายละเอียดดังนี้

ประเภท/ลักษณะ ทรัพย์สิน	มูลค่าสุทธิตามบัญชี (ล้านบาท) ณ 31 มี.ค. 2569	ลักษณะกรรมสิทธิ์ เป็นเจ้าของโดย	ภาระผูกพัน
1) ที่ดิน	38.90	บริษัทฯ และบริษัท ย่อย	จำนองเป็นหลักประกันเงินกู้ยืม กับสถาบันการเงิน
2) ส่วนปรับปรุงที่ดิน	6.18	บริษัทฯ	จำนองเป็นหลักประกันเงินกู้ยืม กับสถาบันการเงิน
3) อาคารสำนักงาน	62.14	บริษัทฯ และบริษัท ย่อย	จำนองเป็นหลักประกันเงินกู้ยืม กับสถาบันการเงิน
4) เครื่องตกแต่ง ติดตั้ง และ เครื่องใช้สำนักงาน	26.02	บริษัทฯ และบริษัท ย่อย	จำนองเป็นหลักประกันเงินกู้ยืม กับสถาบันการเงิน
5) อุปกรณ์ และเครื่องมือช่าง	0.04	บริษัทฯ และบริษัท ย่อย	ไม่มี
6) ยานพาหนะ	0.01	บริษัทฯ	ไม่มี

ประเภท/ลักษณะ ทรัพย์สิน	มูลค่าสุทธิตามบัญชี (ล้านบาท) ณ 31 มี.ค. 2569	ลักษณะกรรมสิทธิ์ เป็นเจ้าของโดย	ภาระผูกพัน
7) ที่ดินทะเลสาบ-ตัดบัญชี	13.87	บริษัทฯ	จำนองเป็นหลักประกันการออก หุ้นกู้
รวมมูลค่าสุทธิตามบัญชี	147.16		

ประเภท/ลักษณะ ทรัพย์สิน	งบการเงินรวม ณ วันที่ 31 มีนาคม 2569 (ล้านบาท)		
	มูลค่าทั้งหมด	ติดภาระผูกพัน (หลักประกัน)	ปลอดภาระผูกพัน
1) ที่ดิน	38.90	37.81	1.09
2) ส่วนปรับปรุงที่ดิน	6.18	6.18	-
3) อาคารสำนักงาน	62.14	57.30	4.84
4) เครื่องตกแต่ง ติดตั้ง และ เครื่องใช้สำนักงาน	26.02	21.66	4.36
5) อุปกรณ์ และเครื่องมือช่าง	0.04	-	0.04
6) ยานพาหนะ	0.01	-	0.01
7) ที่ดินทะเลสาบ-ตัดบัญชี	13.87	13.87	-
รวมมูลค่าสุทธิตามบัญชี	147.16	136.82	10.34

ประเภท/ลักษณะ ทรัพย์สิน	งบการเงินเฉพาะกิจการ ณ วันที่ 31 มีนาคม 2569 (ล้านบาท)		
	มูลค่าทั้งหมด	ติดภาระผูกพัน (หลักประกัน)	ปลอดภาระผูกพัน
1) ที่ดิน	37.95	36.86	1.09
2) ส่วนปรับปรุงที่ดิน	6.18	6.18	-
3) อาคารสำนักงาน	59.78	54.94	4.84
4) เครื่องตกแต่ง ติดตั้ง และ เครื่องใช้สำนักงาน	24.33	19.97	4.36
5) อุปกรณ์ และเครื่องมือช่าง	0.01	-	0.01
6) ยานพาหนะ	0.01	-	0.01
7) ที่ดินทะเลสาบ-ตัดบัญชี	13.87	13.87	-
รวมมูลค่าสุทธิตามบัญชี	142.13	131.82	10.31

4.1.2 ต้นทุนพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

ต้นทุนพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ของกลุ่มบริษัทฯ ณ วันที่ 31 มีนาคม 2569 มีมูลค่าสุทธิตามบัญชีในงบการเงินรวม เท่ากับ 2,278.64 ล้านบาท โดยมีรายละเอียด ดังนี้

ชื่อโครงการ	ประเภทสินทรัพย์	สถานที่ตั้ง	มูลค่าสุทธิ ตามบัญชี ณ 31 มี.ค. 2569 (ล้านบาท)	ราคาประเมิน ³ (ล้านบาท)	วันที่ประเมิน	ลักษณะ กรรมสิทธิ์เป็น เจ้าของโดย	ภาระผูกพัน (ล้านบาท)
คุณาลัย บีกินส์ 2	แนวราบ ทาวน์โฮม	บ้านพร้อมขาย บนโฉนดเลขที่ 191960 เลขที่ดิน 221 หน้าสำรวจ 25178 ตำบลพิมลราช อำเภอบางบัวทอง จังหวัดนนทบุรี	48.94	N/A	15 กันยายน 2568	บริษัทฯ	จำนวนเป็นหลักประกันค้ำประกัน LG (วงเงินค้ำประกัน 14 ล้านบาท)
คุณาลัย เดซี่	แนวราบ บ้านเดี่ยว/ บ้านแฝด	โฉนดเลขที่ 1423, 204035-204037 และ 11826 เลขที่ดิน 6, 427-429 และ 2 หน้าสำรวจ 23832, 25850-25852 และ 437 ตำบลพิมลราช อำเภอบางบัวทอง จังหวัดนนทบุรี	115.50	176.90 ²	6 มกราคม 2569	บริษัทฯ	จำนวนเป็นหลักประกันการออกตั๋วสัญญาใช้เงินให้กับบุคคลอื่น ภาระคงเหลือ 50 ล้านบาท (โดยปลอดภาระหนี้จำนวน 76 ล้านบาท)
นาร่า พระราม 2	แนวราบ บ้านเดี่ยว	โฉนดที่ดินจำนวน 424 ฉบับ ที่ตั้งถนนบางขุนเทียน-ชายทะเล แขวงท่าข้าม เขตบางขุนเทียน กรุงเทพมหานคร	810.37	667.86 ¹	2 มกราคม 2568	บริษัทฯ	จำนวนเป็นหลักประกันเงินกู้ยืมกับสถาบันการเงิน ภาระคงเหลือ 303.50 ล้านบาท (โดยปลอดภาระหนี้จำนวน 30.01 ล้านบาท)
คุณาลัย เพอร์รา	แนวราบ บ้านเดี่ยว	จำนวน 5 โฉนด เนื้อที่รวม 26-1-13.8 ไร่ หรือ 10,513.8 ตร.ว. ถนนบ้านกล้วย-ไทรน้อย (นบ.1013) ตำบลพิมลราช อำเภอบางบัวทอง จังหวัดนนทบุรี	244.45	295.27 ²	11 มกราคม 2567	บริษัทฯ	จำนวนเป็นประกันเงินกู้ยืมกับสถาบันการเงิน ภาระคงเหลือ 80.57 ล้านบาท

ชื่อโครงการ	ประเภทสินทรัพย์	สถานที่ตั้ง	มูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ 31 มี.ค. 2569 (ล้านบาท)	ราคาประเมิน ¹ (ล้านบาท)	วันที่ประเมิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์เป็น เจ้าของโดย	ภาระผูกพัน (ล้านบาท)
นารารังสิต-คลองสอง	แนวราบ บ้านเดี่ยว	โฉนดที่ดินจำนวน 841 ฉบับ ที่ดินนอกจัดสรร 2 แปลง และที่ดินเปล่านอกโครงการ 1 แปลง ที่ตั้งถนนเลียบคลอง 2 (ตะวันออก) ตำบลคลองสอง อำเภอคลองหลวง จังหวัดปทุมธานี	870.47	1,611.04 ²	19 ธันวาคม 2567	บริษัท	จำนวนเป็นประกันเงินกู้ยืมกับสถาบันการเงิน ภาระคงเหลือ 204.02 ล้านบาท
คุณาลัย พรีเมียมลักซ์	แนวราบ บ้านแฝด	ถนนบ้านกล้วย - ไทรน้อย ตำบลพิมลราช อำเภอบางบัวทอง จังหวัดนนทบุรี	188.91	163.04 ²	11 มกราคม 2567	บริษัทย่อย	จำนวนเป็นประกันเงินกู้ยืมกับสถาบันการเงิน ภาระคงเหลือ 96.66 ล้านบาท
รวม			2,278.64	2,914.11 ⁴			

หมายเหตุ : ¹ ประเมินราคาโดย บริษัท แอดวานซ์ แอปไพร์ซ จำกัด โดยนายวิเศษ น้อยชุม ผู้ประเมินหลักชั้นวุฒิ วฒ. 180 ซึ่งเป็นบริษัทประเมินมูลค่าทรัพย์สินที่ได้รับการเห็นชอบจากสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (“สำนักงาน ก.ล.ต.”) โดยประเมินมูลค่าสินทรัพย์ของโครงการด้วยวิธีคิดจากมูลค่าคงเหลือ (Residual Method) และประเมินเพื่อวัตถุประสงค์สาธารณะ

² ประเมินราคาโดย บริษัท เอเจนซี ฟอร์ เรียบเอสเตท แอฟแฟร์ส จำกัด โดยนายสุรพงษ์ ตริสกุล ผู้ประเมินหลักชั้นวุฒิ เลขที่ วฒ. 034 ซึ่งเป็นบริษัทประเมินมูลค่าทรัพย์สินที่ได้รับการเห็นชอบจากสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (“สำนักงาน ก.ล.ต.”) โดยประเมินมูลค่าสินทรัพย์ของโครงการด้วยวิธีคิดจากมูลค่าคงเหลือ (Residual Method) และประเมินเพื่อวัตถุประสงค์สาธารณะ

³ เรื่องการพิจารณาการต่อยค่าของต้นทุนการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ การพิจารณาการต่อยค่าตามหลักการมาตรฐานการบัญชี บริษัทฯ จะต้องหามูลค่าสุทธิที่จะได้รับ (วิธีที่คิดหาผลตอบแทนจากการพัฒนาโครงการเป็นหมู่บ้านจัดสรร) โดยหากมูลค่าสุทธิที่จะได้รับมีมูลค่าสูงกว่าราคาตามบัญชี ที่ดินของโครงการจะไม่ถูกพิจารณาต่อยค่า ซึ่งก่อนที่จะเริ่มพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทฯ บริษัทฯ จะจัดทำ การประเมินความเป็นไปได้ทางด้านการเงิน เพื่อประเมินผลตอบแทนจากการลงทุนอยู่แล้วเป็นรายโครงการ โดยหากผลตอบแทนของโครงการเหมาะสมจึงจะเริ่มพัฒนา ดังนั้น ทุกโครงการที่ถูกบันทึกในรายการต้นทุนพัฒนาอสังหาริมทรัพย์จึงมีผลตอบแทนที่คาดหวังเป็นกำไรสุทธิในแต่ละโครงการ รวมทั้งในอดีตไม่มีข้อบ่งชี้ว่ามีขาดทุนจากการพัฒนาโครงการ จึงไม่มีโครงการใดของของ บริษัทฯ ที่ถูกพิจารณาต่อยค่า

⁴ มูลค่าราคาประเมินรวม ไม่รวมโครงการคุณาลัย บีกินส์ 2

4.1.3 ที่ดินรอการพัฒนา

ที่ดินรอการพัฒนาของกลุ่มบริษัทฯ ณ วันที่ 31 มีนาคม 2569 มีมูลค่าสุทธิตามบัญชีในงบการเงินรวม เท่ากับ 269.77 ล้านบาท โดยมีรายละเอียด ดังนี้

รายการ	ประเภทสินทรัพย์	พื้นที่ (ไร่-งาน-ตร.ว.)	มูลค่าสุทธิ ตามบัญชี ณ 31 มี.ค. 2569 (ล้านบาท)	ราคาประเมิน (ล้านบาท)	วันที่ประเมิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์ เป็นเจ้าของโดย	ภาระผูกพัน (ล้านบาท)
คุณาลัย คอร์ทยาร์ด	อาคารพาณิชย์	โฉนดเลขที่ 178957 เลขที่ดิน 507 หน้าสำรวจ 23177 ตำบล พิมลราช อำเภอบางบัวทอง จังหวัดนนทบุรี	9.53	12.77	15 ก.ย. 2568	บริษัทฯ	ร่วมจำนองเป็น หลักประกันเงินกู้ยืมกับ สถาบัน ภาระคงเหลือ 28.95 ล้านบาท
คุณาลัย บีกินส์ 2	แนวราบ ทาวน์โฮม	โฉนดเลขที่ 191960 เลขที่ดิน 221 หน้าสำรวจ 25178 ตำบล พิมลราช อำเภอบางบัวทอง จังหวัดนนทบุรี	33.19	135.11	15 ก.ย. 2568	บริษัทฯ	จำนองเป็นหลักประกันค้ำ ประกัน LG (วงเงินค้ำ ประกัน 14 ล้านบาท)
คุณาลัย พาร์โก	แนวราบ บ้านเดี่ยว	โฉนดเลขที่ 14666, 159017- 159024 เลขที่ดิน 65, 201-204, 51-54 หน้าสำรวจ 531, 16029- 16036 ตำบลพิมลราช อำเภอ บางบัวทอง จังหวัดนนทบุรี	68.17	68.48	1 ส.ค. 2568	บริษัทย่อย	ร่วมจำนองเป็น หลักประกันเงินกู้ยืมกับ สถาบัน ภาระคงเหลือ 28.95 ล้านบาท
ที่ดินเปล่า	โฉนดเลขที่ 16857, 16859, 15541 เลขที่ดิน 720, 717, 718 หน้าสำรวจ 946, 948, 753 ตำบลบางพระ อำเภอเมืองฉะเชิงเทรา จังหวัด ฉะเชิงเทรา	1-0-37	6.56	7.27	3 ม.ค 2566	บริษัทฯ	จำนองเป็นประกันเงิน กู้ยืมกับสถาบันการเงิน ภาระคงเหลือ 0.00 ล้านบาท

รายการ	ประเภทสินทรัพย์	พื้นที่ (ไร่-งาน-ตร.ว.)	มูลค่าสุทธิ ตามบัญชี ณ 31 มี.ค. 2569 (ล้านบาท)	ราคาประเมิน (ล้านบาท)	วันที่ประเมิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์ เป็นเจ้าของโดย	ภาระผูกพัน (ล้านบาท)
ที่ดินเปล่า	โฉนดเลขที่ 10809, 16858 เลขที่ดิน 721, 719 หน้าสำรวจ 577, 947 ตำบลบางพระ อำเภอเมืองฉะเชิงเทรา จังหวัดฉะเชิงเทรา	0-3-63	5.45	6.03	3 ม.ค 2566	บริษัทย่อย	
ที่ดินเปล่า	โฉนดเลขที่ 7026 และ 206677 - 206679 เลขที่ดิน 49, 330 - 332 หน้าสำรวจ 28024, 28032 - 28034 ตำบลพิมลราช อำเภอบางบัวทอง จังหวัดนนทบุรี	15-1-49.5	76.99	76.87	2 ม.ค 2568	บริษัทฯ	จำนองเป็นประกันเงินกู้ยืมกับสถาบันการเงิน ภาระคงเหลือ 50.00 ล้านบาท
ที่ดินเปล่า	โฉนดเลขที่ 1414 และ 209276 - 209278 เลขที่ดิน 50, 347 - 349 หน้าสำรวจ 28091, 28093 - 28095 ตำบลพิมลราช อำเภอบางบัวทอง จังหวัดนนทบุรี	13-1-30.6	69.88	74.63	15 พ.ค. 2568	บริษัทฯ	จำนองเป็นประกันเงินกู้ยืมกับบุคคลอื่น คงเหลือ 35.00 ล้านบาท
รวม			269.78	381.16			

หมายเหตุ : ประเมินราคาโดย บริษัท แอดวานซ์ แอฟไพร์ซ จำกัด โดยนายวิเศษ นัยตูม ผู้ประเมินหลักชั้นวุฒิ วพ. 180 ซึ่งเป็นบริษัทประเมินมูลค่าทรัพย์สินที่ได้รับความเห็นชอบจาก สำนักงาน ก.ล.ต. โดยประเมินมูลค่าสินทรัพย์วิธีคิดจากรายได้ (Income Approach) และประเมินเพื่อวัตถุประสงค์สาธารณะ

4.1.4 อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน

อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนของกลุ่มบริษัทฯ คือ สโมสรร่วมกลาง ซึ่งภายในมีห้องฟิตเนส สระว่ายน้ำ รวมถึงห้องออกกำลังกายอื่นๆ เพื่อเป็นการให้บริการและอำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้าในโครงการต่างๆ ของกลุ่มบริษัทฯ โดยผู้ให้บริการจะต้องชำระค่าใช้บริการแก่ผู้ให้บริการสโมสร ทั้งนี้ ตั้งแต่ปี 2561 บริษัทฯ ได้ทำสัญญาให้เช่า สโมสรกับบุคคลภายนอกรายหนึ่ง เพื่อให้เข้ามาเป็นผู้ให้บริการงานสโมสรให้แก่ลูกค้า โดยอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน ณ วันที่ 31 มีนาคม 2569 มีมูลค่าสุทธิตามบัญชีในงบการเงินเท่ากับ 26.19 ล้านบาท

รายการ	พื้นที่ (ไร่-งาน-ตร.ว.)	มูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ 31 มี.ค. 2569 (ล้านบาท)	ราคาประเมิน (ล้านบาท)	วันที่ประเมิน	ลักษณะ กรรมสิทธิ์เป็น เจ้าของโดย	ภาระผูกพัน
สโมสร	1-3-65	13.76	92.48 ¹	14 พฤษภาคม 2568	บริษัทฯ	จำนองเป็นหลักประกันค้ำ วงเงินหุ้นกู้ระยะสั้น
อาคารให้เช่า เนื้อที่ 60 ตร.ม.	-	3.70	1.49 ¹	19 พฤษภาคม 2568	บริษัทฯ	จำนองเป็นหลักประกัน สินเชื่อเงินทุนหมุนเวียน
ที่ดินเปล่า	2-0-90.5	7.16	27.61 ¹	19 พฤษภาคม 2568	บริษัทฯ	จำนองเป็นหลักประกัน สินเชื่อเงินทุนหมุนเวียน
ที่ดินเปล่า	0-1-25	1.57	14.00 ²	5 กันยายน 2565	บริษัทฯ	จำนองเป็นประกันเงิน กู้ยืมกับสถาบันการเงิน
รวม		26.19	135.58			

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

² ประเมินราคาโดย บริษัท ไทยเซอร์เวย์อร์ แอนด์ แอดไวท์เซอร์รี่ จำกัด โดยนายศุภฤกษ์ เสฏฐรังสี ผู้ประเมินหลักชั้นวุฒิ วฒ. 085 ซึ่งเป็นบริษัทประเมินมูลค่าทรัพย์สินที่ได้รับการเห็นชอบจาก สำนักงาน ก.ล.ต. โดยประเมินมูลค่าสินทรัพย์วิธีคิด วิเคราะห์มูลค่าจากต้นทุน (Cost Approach)

4.1.5 สินทรัพย์ไม่มีตัวตน

สินทรัพย์ไม่มีตัวตน ของกลุ่มบริษัทฯ ณ วันที่ 31 มีนาคม 2569 มีสินทรัพย์ไม่มีตัวตนที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ จำนวน 0.04 ล้านบาท โดยมีรายละเอียด ดังนี้

รายการ	มูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ วันที่ 31 มี.ค. 2569 (ล้านบาท)
ลิขสิทธิ์โปรแกรมคอมพิวเตอร์	0.04

4.1.6 สินทรัพย์สิทธิการใช้

สินทรัพย์สิทธิการใช้ ของกลุ่มบริษัทฯ ณ วันที่ 31 มีนาคม 2569 มีสินทรัพย์สิทธิการใช้ที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ จำนวน 0.41 ล้านบาท โดยมีรายละเอียด ดังนี้

รายการ	มูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ วันที่ 31 มี.ค. 2569 (ล้านบาท)
ยานพาหนะตามสัญญาเช่าทางการเงิน	0.41

นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้รับหนังสือสำคัญแสดงการจดทะเบียนเครื่องหมายการค้า “KUNALAI” ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

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