3. การประกอบธุรกิจของแต่ละสายผลิตภัณฑ์

3.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทบ้านทาวน์เฮ้าส์ บ้านเดี่ยว และอาคารชุด โดยเน้นการพัฒนาโครงการในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลในทำเลที่มีศักยภาพและการเจริญเติบโตสูง เช่น บริเวณรังสิตคลอง 3 และคลอง 8 บริเวณบางบัวทอง เป็นต้น โดยมีโครงการบ้านทาวน์เฮาส์ที่เน้นตลาดสำหรับผู้มีรายได้ระดับต่ำถึงปานกลางภายใต้ชื่อ “บ้านพฤกษา” และ “พฤกษาวิลล์” และโครงการบ้านเดี่ยวที่เน้นตลาดสำหรับผู้มีรายได้ระดับปานกลางถึงสูงภายใต้ชื่อ “พฤกษาวิลเลจ” และ “ภัสสร”

บริษัทฯ เป็นหนึ่งในผู้ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพียงไม่กี่รายที่สามารถบริหารจัดการงานก่อสร้างได้ด้วยตัวเอง ซึ่งแตกต่างจากผู้ประกอบการธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพยรายอื่นที่จะจ้างผู้รับเหมาเพื่อดำเนินงานก่อสร้างที่อยู่อาศัยทั้งโครงการ โดยในการดำเนินโครงการ บริษัทฯ จะเป็นผู้กำหนดรูปแบบโครงการและรายละเอียดการออกแบบ ส่วนการดำเนินการก่อสร้างโครงการ บริษัทฯ จะบริหารจัดการงานก่อสร้างเองโดยจะแบ่งงานออกเป็นส่วน ๆ เช่น งานฐานราก งานปูน งานติดตั้งชิ้นส่วนอาคาร งานปูพื้นกระเบื้อง และงานหลังคา เป็นต้น โดยในส่วนงานติดตั้งชิ้นส่วนอาคาร งานปูพื้นกระเบื้องและงานหลังคา บริษัทฯ จะว่าจ้างผู้รับเหมาที่มีความชำนาญเฉพาะด้าน เพื่อรับผิดชอบงานดังกล่าว และ บริษัทฯ จะควบคุมการก่อสร้างเองโดยการจัดส่งวิศวกรและผู้ควบคุมงานก่อสร้าง (Foreman) ของบริษัทฯ เข้าไปตรวจสอบดูแลงานก่อสร้างให้เป็นไปตามรูปแบบและมาตรฐานที่กำหนด ทั้งนี้ บริษัทฯ จะเป็นผู้จัดหาวัสดุก่อสร้างเองทั้งหมด ซึ่งการที่บริษัทฯ บริหารจัดการงานก่อสร้างด้วยตัวเอง ทำให้บริษัทฯ สามารถบริหารต้นทุนการก่อสร้างได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ตั้งแต่ปี 2536 จนถึง วันที่ 30 กันยายน 2548 บริษัทฯ เปิดโครงการแล้วจำนวน 48 โครงการ มีมูลค่ารวมทั้งสิ้น 45,325.0 ล้านบาท โดยเป็นมูลค่าของที่อยู่อาศัยที่จดทะเบียนโอนกรรมสิทธิ์แล้วจำนวน 23,485.3 ล้านบาท ในปี 2545 2546 2547 และงวดเก้าเดือนสิ้นสุด ณ วันที่ 30 กันยายน 2548 บริษัทฯ มีรายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์ทั้งสิ้นจำนวน 2,604.1 ล้านบาท 3,723.9 ล้านบาท 4,868.2 ล้านบาท และ 5,354.8 ล้านบาท ตามลำดับ โดยสามารถแบ่งรายได้ออกเป็นดังนี้

ประเภทผลิตภัณฑ์	รอบปีบัญชีสิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม						งวดเก้าเดือนสิ้นสุด ณ วันที่ 30 กันยายน 2548	
	2545		2546		2547			
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
บ้านทาวน์เฮ้าส์	2,347.2	90.1	3,011.0	80.9	3,774.5	77.5	2,948.3	55.1
บ้านเดี่ยว	238.3	9.2	698.0	18.7	1,068.7	22.0	2,387.7	44.6
อื่น ๆ (1)	18.6	0.7	14.9	0.4	25.0	0.5	18.8	0.3
รวม	2,604.1	100.0	3,723.9	100.0	4,868.2	100.0	5,354.8	100.0

ที่มา: ข้อมูลของบริษัทฯ

หมายเหตุ (1) ได้แก่เงินที่ได้จากการยกเลิกสัญญาและการเปลี่ยนแปลงสัญญาจะซื้อจะขายที่อยู่อาศัย รายได้จากอาคารชุด และการขายที่ดินเปล่า

ในงวดเก้าเดือนสิ้นสุด ณ วันที่ 30 กันยายน 2548 บริษัทฯ มีรายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์แยกตามราคาบ้าน โดยมีรายได้จากการขายบ้านที่มีราคาขายต่ำกว่า 1.0 ล้านบาท จำนวน 2,052.0 ล้านบาท บ้านที่มีราคาขายระหว่าง 1.0 – 3.0 ล้านบาท จำนวน 2,002.8 ล้านบาท บ้านที่มีราคาขายระหว่าง 3.0 – 5.0 ล้านบาทจำนวน 544.2 ล้านบาท และบ้านที่มีราคาขายสูงกว่า 5.0

ล้านบ้านจำนวน 737.0 ล้านบาท ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 38.5 ร้อยละ 37.5 และ ร้อยละ 10.2 และร้อยละ 13.8 ของรายได้รวมจากการขายอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทฯ

ในปี 2545 2546 และ 2547 และงวดหกเดือนสิ้นสุด ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2548 บริษัทฯ มีส่วนแบ่งการตลาดเมื่อพิจารณาจากยอดจำนวนหน่วยการจดทะเบียนโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยโดยรวม (รวมที่อยู่อาศัยที่สร้างโดยผู้ประกอบการและที่ผู้อยู่อาศัยสร้างเอง) ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ในอัตราร้อยละ 9.9 ร้อยละ 8.6 ร้อยละ 8.5 และร้อยละ 9.0 ตามลำดับ และหากพิจารณาเฉพาะในส่วนของที่อยู่อาศัยประเภทสร้างโดยผู้ประกอบการในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล บริษัทฯ มีส่วนแบ่งการตลาดเท่ากับร้อยละ 20.6 ร้อยละ 13.5 ร้อยละ 12.4 และร้อยละ 14.1 ตามลำดับซึ่งถือเป็นบริษัทเอกชนที่มีส่วนแบ่งการตลาดที่สูง โดยเฉพาะอย่างยิ่ง บริษัทฯ เชื่อว่าบริษัทฯ มีส่วนแบ่งการตลาดสำหรับบ้านทาวน์เฮ้าส์สูงสุด โดยมีส่วนแบ่งร้อยละ 56.3 ร้อยละ 33.2 ร้อยละ 35.2 และร้อยละ 43.0 ของยอดจำนวนหน่วยบ้านทาวน์เฮ้าส์ประเภทที่สร้างโดยผู้ประกอบการที่มีการจดทะเบียนโอนกรรมสิทธิ์ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลในปี 2545 2546 และ 2547 และงวดหกเดือนสิ้นสุด ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2548 ตามลำดับ สำหรับตลาดบ้านเดี่ยว บริษัทฯ มีส่วนแบ่งการตลาดสำหรับบ้านเดี่ยวในอัตราร้อยละ 1.2 ร้อยละ 1.6 ร้อยละ 1.4 และร้อยละ 3.7 ของยอดจำนวนหน่วยบ้านเดี่ยวประเภทที่สร้างโดยผู้ประกอบการที่มีการจดทะเบียนโอนกรรมสิทธิ์ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลในปี 2545 2546 และ 2547 และงวดหกเดือนสิ้นสุด ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2548 ตามลำดับ เนื่องจากบริษัทฯ เพิ่งเริ่มพัฒนาบ้านเดี่ยวในปี 2544

ตารางข้างล่างนี้ แสดงถึงรายละเอียดของจำนวนที่อยู่อาศัยโดยรวมที่มีการจดทะเบียนโอนกรรมสิทธิ์ ที่อยู่อาศัยที่เป็นโครงการของบริษัทฯ ที่มีการจดทะเบียนโอนกรรมสิทธิ์และส่วนแบ่งการตลาดของบริษัทฯ สำหรับที่อยู่อาศัยแต่ละประเภทที่มีการจดทะเบียนโอนกรรมสิทธิ์ ในปี 2545 2546 2547 และงวดหกเดือนสิ้นสุด ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2548

	2545						2546					
	ประเภทสร้างโดยผู้ประกอบการ						ประเภทสร้างโดยผู้ประกอบการ					
	บ้านทาวน์เฮ้าส์	บ้านเดี่ยว	อาคารชุด	รวมประเภทสร้างโดยผู้ประกอบการ	รวมประเภทผู้อยู่อาศัยสร้างเอง	รวมทั้งหมด	บ้านทาวน์เฮ้าส์	บ้านเดี่ยว	อาคารชุด	รวมประเภทสร้างโดยผู้ประกอบการ	รวมประเภทผู้อยู่อาศัยสร้างเอง	รวมทั้งหมด
จำนวนที่อยู่อาศัยที่มีการโอนกรรมสิทธิโดยรวม (หน่วย)	5,767.0	8,604.0	1,971.0	16,342.0	17,693.0	34,035.0	12,177.0	17,911.0	1,908.0	31,996.0	18,598.0	50,594.0
จำนวนที่อยู่อาศัยที่มีการโอนกรรมสิทธิของบริษัทฯ (หน่วย)	3,246.0	101.0	16.0	3,363.0	-	3,363.0	4,043.0	284.0	5.0	4,332.0	-	4,333.0
ส่วนแบ่งทางการตลาดของบริษัท (ร้อยละ)	56.3	1.2	0.8	20.6	-	9.9	33.2	1.6	0.3	13.5	-	8.6

	2547						งวดหกเดือนสิ้นสุด ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2548					
	ประเภทสร้างโดยผู้ประกอบการ						ประเภทสร้างโดยผู้ประกอบการ					
	บ้านทาวน์เฮ้าส์	บ้านเดี่ยว	อาคารชุด	รวมประเภทสร้างโดยผู้ประกอบการ	รวมประเภทผู้อยู่อาศัยสร้างเอง	รวมทั้งหมด	บ้านทาวน์เฮ้าส์	บ้านเดี่ยว	อาคารชุด	รวมประเภทสร้างโดยผู้ประกอบการ	รวมประเภทผู้อยู่อาศัยสร้างเอง	รวมทั้งหมด
จำนวนที่อยู่อาศัยที่มีการโอนกรรมสิทธิโดยรวม (หน่วย)	14,121.0	26,631.0	2,185.0	42,937.0	19,859.0	62,796.0	5,771.0	12,044.0	2,908.0	20,723.0	11,678.0	32,401.0
จำนวนที่อยู่อาศัยที่มีการโอนกรรมสิทธิของบริษัทฯ (หน่วย)	4,964.0	367.0	-	5,331.0	-	5,331.0	2,479.0	450.0	-	2,929.0	-	2,929.0
ส่วนแบ่งทางการตลาดของบริษัท (ร้อยละ)	35.2	1.4	-	12.4	-	8.5	43.0	3.7	-	14.1	-	9.0

ที่มา: ข้อมูลของบริษัทฯ โดยใช้ข้อมูลฐานจาก ธอส.

3.1.1 บ้านทาวน์เฮ้าส์

บริษัทฯ ได้ดำเนินการก่อสร้างบ้านทาวน์เฮ้าส์ภายใต้ชื่อ "**บ้านพฤกษา**" และ "**พฤกษาวิลล์**" โดยจะแบ่งระดับของบ้านออกเป็น 2 ระดับ ได้แก่

- ระดับราคาระหว่าง 0.6 ถึง 1.2 ล้านบาทต่อหน่วย ซึ่งจะดำเนินโครงการภายใต้ชื่อ "**บ้านพฤกษา**" และ
- ระดับราคาระหว่าง 1.2 ถึง 1.7 ล้านบาทต่อหน่วย ซึ่งจะดำเนินโครงการภายใต้ชื่อ "**พฤกษาวิลล์**"

โดยบริษัทฯ มุ่งเน้นลูกค้ากลุ่มผู้มีรายได้ระดับต่ำถึงปานกลางที่ต้องการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง และมิใช่เพื่อการเก็งกำไร ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้ดำเนินการก่อสร้างบ้านภายใต้แนวคิดบ้านสำหรับทุกคน (Brand for Everyone) โดยก่อสร้างให้บ้านมีคุณภาพที่ทัดเทียมและตอบสนองต่อความต้องการพื้นฐานของผู้ซื้อได้ในราคาที่ต่ำที่สุด เมื่อเทียบกับบ้านในรูปแบบ ขนาดและทำเลที่ใกล้เคียงกันของผู้ประกอบการรายอื่นโดยทั่วไป บ้านทาวน์เฮ้าส์ของบริษัทฯ จะมีราคาขายที่ต่ำกว่าผู้ประกอบการรายอื่นอยู่ประมาณร้อยละ 15-20 อันเนื่องมาจากการที่บริษัทฯ บริหารจัดการงานก่อสร้างด้วยตัวเอง ทำให้บริษัทฯ สามารถบริหารต้นทุนการก่อสร้างได้อย่างมีประสิทธิภาพ ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2545 2546 และ 2547 และงวดเก้าเดือนสิ้นสุด ณ วันที่ 30 กันยายน 2548 บริษัทฯ ได้โอนกรรมสิทธิ์บ้านทาวน์เฮ้าส์แล้วเป็นจำนวน 3,246 หน่วย 4,043 หน่วย 4,964 หน่วย และ 3,616 หน่วย ตามลำดับ และมีรายได้จากการขายบ้านทาวน์เฮ้าส์เป็นจำนวน 2,347.2 ล้านบาท 3,011.0 ล้านบาท 3,774.5 ล้านบาท และ 2,948.3 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นร้อยละ 89.9 ร้อยละ 80.5 ร้อยละ 77.5 และร้อยละ 54.9 ของรายได้รวมทั้งหมดของบริษัทฯ ตามลำดับ

ณ วันที่ 30 กันยายน 2548 บริษัทฯ มีโครงการต่าง ๆ โดยมีรายละเอียดดังนี้

ลำดับ	ชื่อโครงการ	ที่ตั้งโครงการ	ลักษณะโครงการ[1]	เดือนที่โครงการเปิดจอง	เนื้อที่โครงการ (ไร่-งาน-วา)	ลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย	จำนวนทั้งหมด		จำนวนยอดจอง		จำนวนที่โอนกรรมสิทธิ์		คงเหลือโอนจากการขาย		ความคืบหน้าของโครงการ
				เดือน/ปี			หน่วย[2]	มูลค่า (ล้านบาท)	หน่วย[2]	มูลค่า (ล้านบาท)	หน่วย[2]	มูลค่า (ล้านบาท)	หน่วย[2]	มูลค่า (ล้านบาท)	ร้อยละ
1.	บ้านพฤกษา 1	คลอง 8/ปทุมธานี	ทาวน์เฮ้าส์ อาคารพาณิชย์	ต.ค. 2536	104-2-99	C	1,165	494.0	1,164	493.1	1,164	493 .1	-	-	100.0
2.	บ้านพฤกษา 2	คลอง 8/ ปทุมธานี	ทาวน์เฮ้าส์ อาคารพาณิชย์	ม.ค. 2537	158-1-01	C	1,812	905.1	1,778	862.7	1,772	855.1	6	7.6	100.0
3.	บ้านพฤกษา 3	บางบัวทอง/ นนทบุรี	ทาวน์เฮ้าส์ บ้านเดี่ยว อาคารพาณิชย์	ม.ค. 2538	433-0-90.8	C	4,596	2,562.0	4,587	2,546.3	4,585	2,543.3	2	3.0	100.0
4.	บ้านพฤกษา 4	พุทธมณฑล สาย 4/นครปฐม	ทาวน์เฮ้าส์ บ้านแฝด บ้านเดี่ยว อาคารพาณิชย์	ส.ค. 2538	151-1-91	C ถึง B	1,466	850.0	1,460	845.2	1,460	845 .2	-	-	100.0
5.	บ้านพฤกษา 6	บางบัวทอง/ นนทบุรี	ทาวน์เฮ้าส์	ม.ค. 2538	147-2-53	C	1,901	980.0	1,901	980.0	1,901	980.0	-	-	100.0
6.	บ้านพฤกษา 7	คลอง 8/ ปทุมธานี	ทาวน์เฮ้าส์	พ.ค. 2540	71-3-18	C	659	375.0	656.0	373.3	656	373.3	-	-	100.0
7.	บ้านพฤกษา 8[*]	นครชัยศรี/ นครปฐม	ทาวน์เฮ้าส์ บ้านแฝด	ก.ย. 2544	98-0-79.7	C ถึง B	850	660.0	696	535.9	660	502.9	36	33.0	85.0
8.	บ้านพฤกษา 9[*]	คลอง 3/ ปทุมธานี	ทาวน์เฮ้าส์ อาคารพาณิชย์	มิ.ย. 2543	95-3-29	C	1,107	742.0	1,101	736.4	1,101	736 .4	-	-	100.0
9.	บ้านพฤกษา 10[*]	บางบัวทอง-ไทรน้อย/ นนทบุรี	ทาวน์เฮ้าส์	ก.พ. 2544	66-2-30	C	708	493.0	699	485.4	687	474.0	12	11.4	100.0
10.	บ้านพฤกษา 11[*]	คลอง 3/ ปทุมธานี	ทาวน์เฮ้าส์ อาคารพาณิชย์	ก.พ. 2544	117-2-0	C	1,314	934.0	1,314	934.0	1,313	933.1	1	0.9	100.0

ลำดับ	ชื่อโครงการ	ที่ตั้งโครงการ	ลักษณะโครงการ[1]	เดือนที่โครงการเปิดจอง	เนื้อที่โครงการ (ไร่-งาน-วา)	ลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย	จำนวนทั้งหมด		จำนวนยอดจอง		จำนวนที่โอนกรรมสิทธิ์		คงเหลือโอนจากการขาย		ความคืบหน้าของโครงการ
				เดือน/ปี			หน่วย[2]	มูลค่า (ล้านบาท)	หน่วย[2]	มูลค่า (ล้านบาท)	หน่วย[2]	มูลค่า (ล้านบาท)	หน่วย[2]	มูลค่า (ล้านบาท)	ร้อยละ
11.	บ้านพฤกษา 12[*]	คลอง 3/ ปทุมธานี	ทาวน์เฮ้าส์ บ้านแฝด	ธ.ค. 2544	264-3-27	C ถึง B	3,006	2,157.5	3,003	2,154.1	3,002	2,148.1	1	6.0	100.0
12.	บ้านพฤกษา 12/1[*]	คลอง 3/ ปทุมธานี	ทาวน์เฮ้าส์ บ้านแฝด อาคารพาณิชย์	ก.พ. 2546	95-0-18	C ถึง B	1,009	704.4	1,009	704.4	1,009	704.4	-	-	100.0
13.	บ้านพฤกษา 13[*]	คลอง 3 ปทุมธานี	ทาวน์เฮ้าส์ บ้านแฝด อาคารพาณิชย์	ส.ค. 2546	326-1-20	C ถึง B	3,727	2,740.5	3,694	2,711.2	3,666	2,683.4	28	27.8	100.0
14.	บ้านพฤกษา 14[*]	บางบัวทอง/ นนทบุรี	ทาวน์เฮ้าส์ บ้านแฝด	ส.ค. 2545	52-1-66	C ถึง B	450	365.0	438	355.6	438	355.6	-	-	100.0
15.	บ้านพฤกษา 14A[*]	บางบัวทอง/ นนทบุรี	ทาวน์เฮ้าส์ บ้านแฝด	ส.ค. 2545	53-0-76	C ถึง B	462	377.5	461	376.0	461	376.0	-	-	100.0
16.	บ้านพฤกษา 14B[*]	บางบัวทอง/นนทบุรี	ทาวน์เฮ้าส์ อาคารพาณิชย์	ก.ย. 2546	37-2-84	C ถึง B	389	292.3	387	290.4	384	287.6	3	2.8	100.0
17.	บ้านพฤกษา 15[*]	เทพารักษ์/ สมุทรปราการ	ทาวน์เฮ้าส์ บ้านแฝด บ้านเดี่ยว	ส.ค. 2545	404-1-98.1	C ถึง B	3,244	2,716.0	3,046	2,509.0	2,090	1,783.6	956	725.4	88.0
18.	บ้านพฤกษา 16[*]	บางบัวทอง / นนทบุรี	ทาวน์เฮ้าส์ บ้านแฝด	พ.ค. 2546	50-2-93	C ถึง B	484	378.0	483	376.3	480	372.0	3	4.3	100.0
19.	บ้านพฤกษา 17[*]	ลำลูกกา/ ปทุมธานี	ทาวน์เฮ้าส์ บ้านแฝด อาคารพาณิชย์	พ.ย. 2546	98-0-47	C ถึง B	966	840.0	962	836.5	937	809.8	25	26.7	98.7

ลำดับ	ชื่อโครงการ	ที่ตั้งโครงการ	ลักษณะโครงการ[1]	เดือนที่โครงการเปิดจอง	เนื้อที่โครงการ (ไร่-งาน-วา)	ลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย	จำนวนทั้งหมด		จำนวนยอดจอง		จำนวนที่โอนกรรมสิทธิ์		คงเหลือโอนจากการขาย		ความคืบหน้าของโครงการ
				เดือน/ปี			หน่วย[2]	มูลค่า (ล้านบาท)	หน่วย[2]	มูลค่า (ล้านบาท)	หน่วย[2]	มูลค่า (ล้านบาท)	หน่วย[2]	มูลค่า (ล้านบาท)	ร้อยละ
20.	บ้านพฤกษา 18	บางใหญ่/ นนทบุรี	ทาวน์เฮ้าส์ บ้านแฝด อาคารพาณิชย์	ก.ค. 2547	53-0-97	C ถึง B	486	481.5	430	421.9	236	228.3	194	193.6	70.0
21.	บ้านพฤกษา 18/1[*]	บางใหญ่/ นนทบุรี	ทาวน์เฮ้าส์ บ้านแฝด	เม.ย. 2548	98-0-0	C ถึง B	1,089	839.0	355	300.1	-	-	355	300.1	7.0
22.	บ้านพฤกษา 19	บางใหญ่/ นนทบุรี	ทาวน์เฮ้าส์ บ้านแฝด	มิ.ย. 2547	66-0-62.5	C ถึง B	473	544.5	384	439.8	174	203.5	210	236.3	74.0
23.	บ้านพฤกษา 20[*]	คลอง 2/ปทุมธานี	ทาวน์เฮ้าส์ บ้านแฝด	เม.ย. 2548	279-0-0	C ถึง B	2,977	2,822.0	263	274.1	1	1.1	262	273.0	7.0
24.	บ้านพฤกษา 22(B) [*]	รังสิต คลอง 3 / ปทุมธานี	ทาวน์เฮ้าส์ บ้านแฝด	ต.ค. 2547	334-1-9	C ถึง B	3,729	3,211.6	1,143	992.8	377	330.8	766	662.0	63.0
25.	บ้านพฤกษา 24[*]	สุวินทวงศ์ / กรุงเทพฯ	ทาวน์เฮ้าส์ บ้านแฝด	เม.ย. 2548	51-0-0	C ถึง B	467	438.0	78	66.8	-	-	78	66.8	36.0
26.	รังสิตคลองแปด 1	คลอง 8/ ปทุมธานี	ทาวน์เฮ้าส์	ต.ค. 2543	3-2-9	C	47	29.1	47	29.1	47	29.1	-	-	100.0
27.	รังสิตคลองแปด 2	คลอง 8/ ปทุมธานี	ทาวน์เฮ้าส์	ต.ค. 2543	2-3-63	C	34	22.5	34	22.5	34	22.5	-	-	100.0
28.	บ้านพฤกษา ริมคลอง 1	บางบัวทอง/ นนทบุรี	ทาวน์เฮ้าส์	ม.ค. 2545	13-0-70	C	103	85.4	102	84.5	102	84.5	-	-	100.0
29.	บ้านพฤกษา ริมคลอง 2	บางบัวทอง/ นนทบุรี	บ้านแฝด	ต.ค. 2544	9-0-52	B	57	54.6	57	54.6	57	54.6	-	-	100.0
30.	บ้านพฤกษา	บางบัวทอง/	ทาวน์เฮ้าส์	มิ.ย. 2548	30-0-0	B	313	236.0	114	82.3	-	-	114	82.3	25.0

ลำดับ	ชื่อโครงการ	ที่ตั้งโครงการ	ลักษณะโครงการ(1)	เดือนที่โครงการเปิดจอง	เนื้อที่โครงการ (ไร่-งาน-วา)	ลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย	จำนวนทั้งหมด		จำนวนยอดจอง		จำนวนที่โอนกรรมสิทธิ์		คงเหลือโอนจากการขาย		ความคืบหน้าของโครงการ
				เดือน/ปี			หน่วย(2)	มูลค่า (ล้านบาท)	หน่วย(2)	มูลค่า (ล้านบาท)	หน่วย(2)	มูลค่า (ล้านบาท)	หน่วย (2)	มูลค่า (ล้านบาท)	ร้อยละ
	ริมคลอง 3(*)	นนทบุรี	บ้านแฝด												
31.	บ้านพฤกษาวิลล์ 1	คลอง 2/ ปทุมธานี	ทาวน์เฮ้าส์ บ้านแฝด	ก.ค. 2548	58-0-11.5	C	496	595.0	31	55.2	-	-	31	55.2	27.0
32.	บ้านพฤกษาวิลล์ 2	ดอนเมือง / กรุงเทพฯ	ทาวน์เฮ้าส์ บ้านแฝด	ก.ค. 2548	35-0-12	C	341	409.0	118	196.3	8	12.9	110	183.4	31.0
รวม						รวม	39,927	29,334.5	31,995	22,125.8	28,802	19,224.2	3,193	2,901.6	

หมายเหตุ: (1) ทาวน์เฮาส์ หมายถึง บ้านทาวน์เฮาส์ (ไม่รวมบ้านแฝด และอาคารพาณิชย์)

(2) เป็นจำนวนรวมหน่วยของบ้านทาวน์เฮาส์ บ้านแฝด อาคารพาณิชย์และบ้านเดี่ยว

B หมายถึง กลุ่มลูกค้าระดับกลาง โดยบ้านมีราคาอยู่ระหว่าง 0.8 ถึง 2.0 ล้านบาท

C หมายถึง กลุ่มลูกค้าระดับล่าง โดยบ้านมีราคาต่ำกว่า 0.8 ล้านบาท

* หมายถึง โครงการที่อยู่ระหว่างใช้สิทธิตามบัตรส่งเสริมการลงทุนจาก BOI

การบริหารจัดการงานก่อสร้าง (Construction Management)

ในการบริหารจัดการงานก่อสร้าง บริษัทฯ ได้แบ่งการบริหารออกเป็น 2 ฝ่าย ได้แก่

- ฝ่ายบริหารงานก่อสร้าง ซึ่งจะทำหน้าที่ดูแลและดำเนินการก่อสร้างโครงการก่อสร้างทุกโครงการให้เป็นไปตามแผนและรูปแบบที่กำหนด นอกจากนี้ ยังทำหน้าที่ดูแลค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ให้อยู่ในงบประมาณที่กำหนด รวมทั้งติดต่อประสานงานกับฝ่ายงบประมาณของบริษัทฯ

- ฝ่ายควบคุมคุณภาพ (Quality Assurance) ซึ่งจะทำหน้าที่ตรวจสอบคุณภาพของบ้านแต่ละหลังที่สร้างเพื่อให้ได้มาตรฐานตามที่กำหนด

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีฝ่ายงานสนับสนุนกลางในการบริหารจัดการงานก่อสร้าง ซึ่งทำหน้าที่สนับสนุนทั้งในส่วนของบ้านทาวน์เฮาส์ และบ้านเดี่ยว โดยฝ่ายสนับสนุนดังกล่าวได้แก่

- ฝ่ายสรรหาผู้รับเหมา ซึ่งจะทำหน้าที่หาผู้รับเหมาที่มีความชำนาญเฉพาะด้านและแรงงานเพื่อช่วยในการก่อสร้างตามจำนวนที่ต้องใช้ในแต่ละโครงการหรือหน่วย

- ฝ่ายวิจัยและพัฒนา ซึ่งจะทำหน้าที่ในการนำเทคโนโลยีที่เหมาะสมมาปรับใช้ในการออกแบบและการก่อสร้าง

- ฝ่ายพัฒนาโครงการ ซึ่งจะทำหน้าที่เป็นผู้ประสานงานและร่วมพัฒนาการออกแบบที่อยู่อาศัยในโครงการต่าง ๆ

- ฝ่ายจัดซื้อ ซึ่งจะทำหน้าที่จัดซื้อวัสดุที่ใช้ในการก่อสร้าง (โปรดดูรายละเอียดเพิ่มเติมในข้อ 3.3.2 - วัสดุก่อสร้าง)

การออกแบบบ้าน ในการออกแบบบ้านในแต่ละโครงการ ฝ่ายการตลาดและการขายจะประสานงานกับฝ่ายพัฒนาโครงการเพื่อกำหนดแนวทาง ลักษณะและรูปแบบ (Conceptual Design) ของบ้านที่ต้องการจะสร้างในแต่ละโครงการ รวมถึงงบประมาณในการสร้างบ้าน หลังจากนั้น ฝ่ายพัฒนาโครงการจะว่าจ้างสถาปนิกภายนอกเพื่อให้ออกแบบโครงบ้านตามแนวทาง ลักษณะและรูปแบบดังกล่าว เมื่อฝ่ายพัฒนาโครงการเห็นว่าแบบโครงบ้านที่ออกแบบโดยสถาปนิกมีความเหมาะสมแล้ว สถาปนิกจะดำเนินการออกแบบในส่วนที่เป็นรายละเอียด (Detailed Design) เพื่อให้แบบบ้านมีความสมบูรณ์ก่อนที่บริษัทฯ จะเริ่มดำเนินการก่อสร้าง

ในการก่อสร้างบ้านทาวน์เฮ้าส์ บริษัทฯ จะแบ่งงานก่อสร้างออกเป็นสายการผลิต (Production Line) แต่ละสายการผลิตจะสามารถก่อสร้างบ้านทาวน์เฮ้าส์ได้ประมาณ 40 หลังต่อเดือน โดยในโครงการหนึ่ง ๆ อาจมีสายการผลิตมากกว่าหนึ่งสายการผลิต ทั้งนี้ ขึ้นอยู่กับขนาดโครงการ บริษัทฯ จะส่งพนักงานของบริษัทฯ เข้าทำการดูแลควบคุมงานก่อสร้างซึ่งจะมีประมาณ 10 คนต่อสายการผลิต ประกอบด้วยผู้จัดการโครงการเป็นผู้ดูแลโครงการ และจะมีวิศวกรโครงการ วิศวกรสนาม และผู้ควบคุมงานก่อสร้างเป็นผู้ดูแลงานก่อสร้างในแต่ละระดับขั้นของงาน รวมถึงดูแลควบคุมผู้รับเหมาที่มีความชำนาญเฉพาะด้านที่บริษัทฯ ว่าจ้างเพื่อเข้าทำงานที่เป็นรายละเอียดปลีกย่อยต่าง ๆ เช่น งานฐานราก งานปูน งานติดตั้งชิ้นส่วนอาคาร งานปูพื้นกระเบื้องและงานหลังคา เป็นต้น ทั้งนี้ บริษัทฯ จะว่าจ้างผู้รับเหมาที่มีความชำนาญเฉพาะด้านและ

ลูกจ้างรายวันในจำนวนที่บริษัทฯ เห็นสมควรในแต่ละสายการผลิต ในระหว่างการก่อสร้าง ฝ่ายควบคุมคุณภาพจะเข้าตรวจสอบคุณภาพของบ้านเป็นระยะ ๆ รวมทั้งตรวจสอบคุณภาพเมื่อการก่อสร้างบ้านเสร็จสมบูรณ์ก่อนการเสนอขายหรือส่งมอบบ้านให้แก่ลูกค้าต่อไป

บริษัทฯ สามารถสร้างบ้านประเภทนี้ได้ในราคาที่ต่ำ แต่มีคุณภาพเทียบเท่ากับและมีพื้นที่ใช้สอยมากกว่าบ้านในรูปแบบ ขนาดและทำเลที่ใกล้เคียงกันที่สร้างโดยผู้ประกอบการรายอื่น โดยนอกเหนือจากการที่บริษัทฯ มีความสามารถในการบริหารจัดการงานก่อสร้างได้เองดังที่กล่าวข้างต้นแล้ว ยังมีสาเหตุที่สำคัญอีกประการหนึ่ง อันได้แก่การที่บริษัทฯ มีการใช้เทคโนโลยีการผลิตที่ช่วยลดระยะเวลาการก่อสร้าง ทำให้ประหยัดต้นทุนและค่าแรงงาน รวมถึงชิ้นงานที่ได้ยังมีคุณภาพดีอีกด้วย โดยใช้เทคโนโลยีการก่อสร้างบ้านด้วยระบบโครงสร้างผนังรับน้ำหนักแบบหล่อในที่สำหรับบ้านในโครงการบ้านพฤกษา และใช้เทคโนโลยีการก่อสร้างแบบผนังสำเร็จรูปรับน้ำหนักซึ่งเป็นเทคโนโลยีที่บริษัทฯ ใช้ในการก่อสร้างบ้านเดี่ยวมาใช้ในการก่อสร้างบ้านในโครงการพฤกษาวิลล์

เทคโนโลยีการก่อสร้างบ้านด้วยระบบโครงสร้างผนังรับน้ำหนักแบบหล่อในที่ (Cast-Institu Load Bearing Wall Structure) บริษัทฯ ซื้อเทคโนโลยีการก่อสร้างระบบสำเร็จรูปนี้จากประเทศฝรั่งเศส โดยระบบนี้จะใช้ผนังเป็นตัวรับน้ำหนักแทนเสาและคาน จึงลดขั้นตอนการเทเสาและคานออกไป โดยจะใช้การประกอบและติดตั้งแบบเหล็กผนัง ณ จุดก่อสร้าง จากนั้นจะนำเหล็กผูกมาใส่ในแบบเหล็กและเทปูนลงไป ทำให้การทำงานรวดเร็วขึ้น ซึ่งบริษัทฯ นับเป็นผู้ประกอบการรายแรก ๆ ที่นำระบบโครงสร้างผนังรับน้ำหนักนี้มาใช้ในการก่อสร้าง โดยระบบนี้ใช้กับการก่อสร้างบ้านทาวน์เฮ้าส์แบบชั้นเดียว ทำให้ใช้เวลาในการก่อสร้างทั้งสิ้นประมาณ 30 วันนับจากวันเริ่มก่อสร้างจนแล้วเสร็จทั้งหลัง ซึ่งนับว่ามีประสิทธิภาพและรวดเร็วกว่าวิธีก่อสร้างแบบทั่วไป (Conventional Method) ซึ่งใช้เวลาประมาณ 90 วันต่อหลัง โดยบริษัทฯ ได้ใช้เทคโนโลยีการก่อสร้างนี้กับโครงการบ้านทาวน์เฮ้าส์ในช่วงแรกซึ่งได้แก่โครงการบ้านพฤกษา 1 และบ้านพฤกษา 2

ต่อมา ด้วยพัฒนาการที่ไม่หยุดยั้ง บริษัทฯ ได้ค้นคว้าหาเทคโนโลยีการก่อสร้างใหม่ ๆ ที่จะช่วยให้การดำเนินการก่อสร้างบ้านเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น บริษัทฯ จึงนำระบบโครงสร้างผนังรับน้ำหนักแบบหล่อในที่ด้วยเทคโนโลยีแบบอุโมงค์ หรือ Tunnel Technology เข้ามาเพิ่มเติมเพื่อใช้ในการก่อสร้างบ้านทาวน์เฮ้าส์แบบสองชั้น โดยขั้นตอนการก่อสร้างเริ่มตั้งแต่การก่อสร้างโดยประกอบติดตั้งแบบเหล็กผนัง และพื้นชั้นบนในขั้นตอนเดียวกัน หลังจากนั้นจึงเทคอนกรีตพร้อมกันทั้งผนังชั้นล่างและพื้นชั้นบน ขั้นตอนต่อไปจึงสร้างผนังชั้นต่อไปและติดตั้งโครงหลังคาให้ได้งานภายนอกที่สมบูรณ์ในระยะเวลาที่สั้นกว่าการก่อสร้างทั่วไปเป็นอย่างมาก นอกจากนี้ ยังได้งานที่มีคุณภาพมากยิ่งขึ้น ไม่ว่าจะเป็นด้านความแข็งแรง หรือพื้นผิวที่เรียบสวยงาม ทั้งนี้ เทคโนโลยีแบบอุโมงค์จะใช้เวลาการก่อสร้างตั้งแต่ต้นจนจบทั้งสิ้นประมาณ 60-80 วัน ซึ่งนับว่ารวดเร็วมากเมื่อเปรียบเทียบกับวิธีการก่อสร้างแบบทั่วไป ซึ่งจะใช้เวลาประมาณ 180 วัน โดยบริษัทฯ ได้ใช้เทคโนโลยีการก่อสร้างนี้กับโครงการบ้านพฤกษา 3 และโครงการต่อ ๆ มาจนถึงปัจจุบัน นอกจากเทคโนโลยีชนิดนี้จะใช้สำหรับการก่อสร้างบ้านทาวน์เฮ้าส์แล้ว เทคโนโลยีชนิดนี้ยังสามารถใช้ในการก่อสร้างอาคารชุดที่มีความสูงประมาณ 8 ชั้นได้อีกด้วย

ทั้งนี้ จุดเด่นของระบบโครงสร้างผนังรับน้ำหนักนี้มีดังนี้

1) โครงสร้างมีความมั่นคงแข็งแรง เนื่องจากผนังคอนกรีตเสริมเหล็ก มีความทนทานกว่าผนังในระบบธรรมดา

2) สามารถควบคุมคุณภาพได้ดีกว่าเนื่องจากการก่อสร้างด้วยระบบนี้จะมีมาตรฐานที่แน่นอน

3) สามารถควบคุมระยะเวลาในการก่อสร้างได้ดีกว่า เนื่องจากการลดขั้นตอนการก่อสร้างที่ไม่จำเป็นออกไป ทำให้ระยะเวลาการก่อสร้างต่อหน่วยน้อยกว่าการก่อสร้างแบบทั่วไป

4) เหมาะกับการก่อสร้างโครงการขนาดใหญ่ ซึ่งแต่ละหลังมีรูปแบบที่เหมือนกัน

5) ลดการพึ่งพาแรงงานฝีมือในการทำงาน ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของต้นทุนการก่อสร้าง

6) ลดขั้นตอนการก่ออิฐ และฉาบปูนสำหรับผนัง นอกจากนี้ ยังลดขั้นตอนการก่อเสาและคาน

(7) ลดขยะที่เกิดจากการทำงาน ซึ่งเป็นปัญหาใหญ่ในการก่อสร้าง ทำให้สามารถลดค่าใช้จ่ายในการสูญเสียวัสดุโดยไม่จำเป็น อีกทั้งยังช่วยให้หน่วยงานก่อสร้างมีความเป็นระเบียบเรียบร้อย

เทคโนโลยีการก่อสร้างแบบผนังสำเร็จรูปรับน้ำหนัก (RC Load Bearing Wall Fabrication) โปรดดูรายละเอียดเพิ่มเติมในข้อ 3.1.2- บ้านเดี่ยว

นอกจากบริษัทฯ จะใช้เทคโนโลยีดังกล่าวข้างต้นมาใช้ในการก่อสร้างบ้านทาวน์เฮ้าส์แล้ว บริษัทฯ ยังมีโรงงานผลิตรั้วและเสาสำเร็จรูปซึ่งใช้เทคโนโลยีการก่อสร้างด้วยระบบ Battery Mold ในการก่อสร้างรั้วและเสาสำเร็จรูปสำหรับบ้านเดี่ยวและบ้านทาวน์เฮ้าส์ (พฤกษาวิลล์) (โปรดดูรายละเอียดเพิ่มเติมในข้อ 3.1.2 – บ้านเดี่ยว)

ดังนั้น ทำให้บริษัทฯ สามารถสร้างบ้านทาวน์เฮ้าส์ได้เป็นจำนวนมาก (Mass Production) ซึ่งทำให้บริษัทฯ สามารถบริหารต้นทุนการก่อสร้างได้อย่างมีประสิทธิภาพและทำให้เกิดการประหยัดต่อขนาด (Economy of Scale)

การจองซื้อบ้าน

โดยส่วนใหญ่ บริษัทฯ จะดำเนินการพัฒนาที่ดิน และเริ่มการก่อสร้างบ้านบางส่วนไปก่อนการเปิดจองซื้อบ้าน เมื่อลูกค้าได้จองซื้อบ้านแล้ว ลูกค้าจะต้องชำระเงินดาวน์ประมาณร้อยละ 10 ของราคาขาย โดยลูกค้าสามารถผ่อนดาวน์ได้เป็น 1-8 งวดและลูกค้าจะชำระราคาส่วนที่เหลืออีกประมาณร้อยละ 90 ในวันโอนกรรมสิทธิ์บ้าน ซึ่งปกติจะอยู่ในระยะเวลาประมาณ 1 เดือนหลังจากที่บ้านสร้างเสร็จ สำหรับลูกค้าที่ต้องการหาสินเชื่อที่อยู่อาศัยเพื่อช่วยในการผ่อนชำระ บริษัทฯ จะเป็นคนกลางในการดำเนินเรื่องการขอสินเชื่อแก่ลูกค้าด้วย ซึ่งในปัจจุบัน บริษัทฯ มีการติดต่อสถาบันการเงินต่าง ๆ มากกว่า 10 แห่ง เพื่อให้บริการสินเชื่อที่อยู่อาศัยแก่ลูกค้า

ในปี 2545 2546 และ 2547 บริษัทฯ มีจำนวนบ้านทาวน์เฮ้าส์ที่ลูกค้าได้เข้าทำสัญญาจะซื้อจะขายเรียบร้อยแล้ว จำนวน 4,090 หน่วย 4,931 หน่วย และ 5,128 หน่วย ซึ่งคิดเป็นจำนวนเงิน 2,997.2 ล้านบาท 3,755.6 ล้านบาท และ 4,044.4 ล้านบาท ตามลำดับ และในงวดเก้าเดือนสิ้นสุด ณ วันที่ 30 กันยายน 2548 มีจำนวนบ้านทาวน์เฮ้าส์ที่ลูกค้าได้เข้าทำสัญญาจะซื้อจะขายเรียบร้อยแล้ว 3,662 หน่วย หรือคิดเป็นจำนวนเงิน 3,281.4 ล้านบาท

การได้รับการส่งเสริมการลงทุนจาก BOI

บริษัทฯ เป็นหนึ่งในผู้ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์จำนวนเพียงไม่กี่รายที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุนจาก BOI เนื่องจากการที่บริษัทฯ เล็งเห็นถึงความต้องการของผู้มีรายได้ระดับต่ำถึงปานกลางที่ต้องการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง จึงมีนโยบายในการก่อสร้างที่อยู่อาศัยในราคาไม่เกิน 600,000 บาท โดยอาศัยต้นทุนการก่อสร้างที่ต่ำกว่าผู้ประกอบการรายอื่น ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ไม่สามารถได้รับการส่งเสริมการลงทุนจาก BOI เนื่องมาจากผู้ประกอบการดังกล่าวไม่สามารถบริหารต้นทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพ บริษัทฯ ได้ใช้สิทธิประโยชน์ตามบัตรส่งเสริมการลงทุนสำหรับโครงการประเภทบ้านทาวน์เฮ้าส์ โดยรายละเอียดของสิทธิประโยชน์ที่สำคัญที่บริษัทฯ ได้รับมีดังนี้

1. ได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิที่ได้รับจากการประกอบกิจการในโครงการที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุนมีกำหนดเวลา 5 ปี นับแต่วันที่เริ่มมีรายได้จากการประกอบกิจการ ทั้งนี้ จำนวนภาษีเงินได้นิติบุคคลที่ได้รับยกเว้นจะมีจำนวนตามที่กำหนดในบัตรส่งเสริมการลงทุนแต่ละฉบับ (มีจำนวนตั้งแต่ 14.3 ล้านบาท ถึง 183.4 ล้านบาท ซึ่งอาจปรับเปลี่ยนได้ตามจำนวนเงินลงทุนโดยไม่รวมค่าที่ดินและทุนหมุนเวียนที่แท้จริงในวันเปิดดำเนินการตามแต่ละโครงการ)

2. ในกรณีที่กิจการในโครงการที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุนมีผลขาดทุนในระหว่างเวลาที่ได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล บริษัทฯ สามารถนำผลขาดทุนดังกล่าวหักออกจากกำไรสุทธิที่เกิดขึ้นภายหลังระยะเวลาที่ได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลมีกำหนดเวลาไม่เกิน 5 ปี นับแต่วันพ้นกำหนดเวลานั้น โดยจะเลือกหักจากกำไรสุทธิของปีใดปีหนึ่งหรือหลายปีก็ได้

นอกจากนี้ ผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ จะได้รับยกเว้นไม่ต้องนำเงินปันผลจากกิจการที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุนซึ่งได้รับการยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลไปรวมคำนวณเพื่อเสียภาษีเงินได้ตลอดระยะเวลาที่บริษัทฯ ได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลด้วย

โดยสิทธิประโยชน์ดังกล่าวข้างต้นอยู่ภายใต้เงื่อนไขที่สำคัญโดยสรุปได้ดังนี้

1. บริษัทฯ ต้องมีบุคคลสัญชาติไทยถือหุ้นไม่น้อยกว่าร้อยละ 51.0 ของทุนจดทะเบียน

2. บริษัทฯ จะต้องจำหน่ายบ้านในราคาเงินสดไม่เกิน 600,000 บาทต่อหน่วย ซึ่งราคาดังกล่าวรวมราคาที่ดินแล้ว

3. พื้นที่ใช้สอยต่อหน่วยจะต้องมีขนาดไม่น้อยกว่า 31.0 ตารางเมตร

4. ต้องมีขนาดของโครงการตามจำนวนที่กำหนดโดยต้องมีจำนวนขั้นต่ำไม่น้อยกว่า 150 หน่วย และสถานที่ตั้งของโครงการต้องอยู่ในท้องที่ที่กำหนด

5. ต้องได้ใบรับรองระบบคุณภาพตามมาตรฐาน ISO 9000 หรือเทียบเท่า

ทั้งนี้ ณ วันที่ 30 กันยายน 2548 บริษัทฯ มีโครงการที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุนจาก BOI ซึ่งยังมีผลใช้บังคับรวมทั้งสิ้น 17 โครงการ อันได้แก่ โครงการบ้านพฤกษา 8 โครงการบ้านพฤกษา 9 โครงการบ้านพฤกษา 10 โครงการบ้าน

พฤกษา 11 โครงการบ้านพฤกษา 12 โครงการบ้านพฤกษา 12/1 โครงการบ้านพฤกษา 13 โครงการบ้านพฤกษา 14 โครงการบ้านพฤกษา 14A โครงการบ้านพฤกษา 14B โครงการบ้านพฤกษา 15 โครงการบ้านพฤกษา 16 โครงการบ้านพฤกษา 17 โครงการบ้านพฤกษา 18/1 โครงการบ้านพฤกษา 22 (B) โครงการบ้านพฤกษา 24 และโครงการบ้านพฤกษาริมคลอง 3 (โปรดดูรายละเอียดของแต่ละโครงการได้จากตารางข้างต้น)

โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2545 2546 2547 และงวดเก้าเดือนสิ้นสุด ณ วันที่ 30 กันยายน 2548 บริษัทฯ มีรายได้จากโครงการที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุน และที่ไม่ได้รับการส่งเสริมการลงทุนจาก BOI โดยมีรายละเอียดดังนี้

ประเภทรายได้	รอบปีบัญชีสิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม						งวดเก้าเดือนสิ้นสุด ณ วันที่ 30 กันยายน 2548	
	2545		2546		2547			
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
โครงการบ้านทาวน์เฮ้าส์ที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุนจาก BOI	1,545.4	65.8	1,762.9	58.5	2,266.7	60.1	1,447.1	49.1
โครงการบ้านทาวน์เฮ้าส์ที่ไม่ได้รับการส่งเสริมการลงทุนจาก BOI	801.8	34.2	1,248.1	41.5	1,507.8	39.9	1,501.2	50.9
รายได้รวมจากบ้านทาวน์เฮ้าส์	**2,347.2**	**100.0**	**3,011.0**	**100.0**	**3,774.5**	**100.0**	**2,948.3**	**100.0**

แผนการในอนาคต บริษัทฯ ยังคงมีแผนในการพัฒนาโครงการบ้านทาวน์เฮ้าส์สำหรับผู้มีรายได้ระดับต่ำถึงปานกลางต่อไปทั้งนี้ โดยอาศัยความเป็นผู้นำในด้านตลาดบ้านทาวน์เฮ้าส์และความได้เปรียบในการเป็นผู้นำด้านต้นทุน (Low Cost Leader)

3.1.2 บ้านเดี่ยว

บริษัทฯ ได้ดำเนินการก่อสร้างบ้านเดี่ยวโดยจะอยู่ภายใต้ชื่อ "**พฤกษาวิลเลจ**" และ "***ภัสสร***" ตามระดับของราคาบ้านดังมีรายละเอียดดังนี้

- ระดับราคาระหว่าง 1.7 - 2.2 ล้านบาทต่อหน่วย ซึ่งจะดำเนินโครงการภายใต้ชื่อ "**พฤกษาวิลเลจ**"
- ระดับราคาระหว่าง 2.1 – 3.0 ล้านบาทต่อหน่วย ซึ่งจะดำเนินโครงการภายใต้ชื่อ "***ภัสสร* The Classic**"
- ระดับราคาระหว่าง 3.0 – 5.0 ล้านบาทต่อหน่วย ซึ่งจะดำเนินโครงการภายใต้ชื่อ "***ภัสสร* The Prestige**" และ
- ระดับราคาสูงกว่า 5.0 ล้านบาทต่อหน่วย ซึ่งจะดำเนินการภายใต้ชื่อ "***ภัสสร* The Elegance**"

โดยบริษัทฯ มุ่งเน้นลูกค้ากลุ่มผู้มีรายได้ระดับปานกลางถึงสูง เพื่อสนองความต้องการกลุ่มลูกค้าดังกล่าวให้สามารถเป็นเจ้าของบ้านเดี่ยวหลังใหญ่ที่มีพื้นที่ใช้สอยภายในคุ้มค่ากับเงินที่จ่ายให้ได้มากที่สุด (Value for Money) เมื่อเทียบกับบ้านในรูปแบบ ขนาดและทำเลที่ใกล้เคียงกันของผู้ประกอบการรายอื่นโดยบ้านเดี่ยวของบริษัทฯ โดยทั่วไปจะมีราคาถูกกว่าของผู้ประกอบการรายอื่นประมาณร้อยละ 10-15 ทั้งนี้ ในปี 2545 2546 2547 และงวดเก้าเดือนสิ้นสุด ณ วันที่ 30 กันยายน 2548 บริษัทฯ ได้โอนกรรมสิทธิ์บ้านเดี่ยวแล้วเป็นจำนวน 101 หน่วย 284 หน่วย 367 หน่วย และ 769 หน่วย ตามลำดับ และมีรายได้จากการขายบ้านเดี่ยวเป็นจำนวน 238.3 ล้านบาท 698.0 ล้านบาท 1,068.7 ล้านบาท และ 2,387.7 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นร้อยละ 9.1 ร้อยละ 18.7 ร้อยละ 21.9 และ ร้อยละ 44.5 ของรายได้รวมทั้งหมดของบริษัทฯ ตามลำดับ และ ณ วันที่ 30 กันยายน 2548 บริษัทฯ มีโครงการต่าง ๆ โดยมีรายละเอียดดังนี้

ลำดับ	ชื่อโครงการ	ที่ตั้งโครงการ	ลักษณะโครงการ	เดือนที่โครงการเปิดจอง	เนื้อที่โครงการ (ไร่-งาน-วา)	ลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย	จำนวนทั้งหมด		จำนวนยอดจอง		จำนวนที่โอนกรรมสิทธิ		คงเหลือโอนจากการขาย		ความคืบหน้าของโครงการ
				เดือน/ปี			หน่วย	มูลค่า (ล้านบาท)	หน่วย	มูลค่า (ล้านบาท)	หน่วย	มูลค่า (ล้านบาท)	หน่วย	มูลค่า (ล้านบาท)	ร้อยละ
1.	บ้านภัสสร 1	คลอง 3ปทุมธานี	บ้านเดี่ยว	ม.ค. 2545	85-0-0	C ถึง B	333	813.0	329	802.9	329	802.9	-	-	100.0
2.	บ้านภัสสร 2	คลอง 3/ปทุมธานี	บ้านเดี่ยว	ก.ย. 2546	118-2-32	C ถึง B	456	1,240.9	248	671.5	206	550.9	42	120.6	98.5
3.	บ้านภัสสร 3	คลอง 3/ปทุมธานี	บ้านเดี่ยว	มี.ค. 2546	97-2-42	C	421	779.0	417	769.2	394	718.9	23	50.3	100.0
4.	บ้านภัสสร 3/1	คลอง 3/ปทุมธานี	บ้านเดี่ยว	มิ.ย. 2547	18-0-0	C	87	156.2	85	152.5	67	119.9	18	32.6	90.0
5.	บ้านภัสสร 4	คลอง 3/ปทุมธานี	บ้านเดี่ยว	ก.ค. 2546	77-0-4	B	542	2,884.5	246	1,309.4	187	992.1	59	317.3	76.0
6.	บ้านภัสสร 5	สาทรตัดใหม่/กรุงเทพมหานคร	บ้านเดี่ยว	พ.ค. 2548	21-3-53.3	A	76	676.0	30	240.2	12	91.6	18	148.6	59.0
7.	บ้านภัสสร 7	บางบัวทอง/นนทบุรี	บ้านเดี่ยว	พ.ค. 2547	166-2-87.40	B ถึง A	463	2,584.6	109	507.5	35	200.9	74	369.7	76.0
8.	บ้านภัสสร 8	บางใหญ่/นนทบุรี	บ้านเดี่ยว	มิ.ย. 2547	98-2-5.34	C ถึง B	468	1,108.8	316	749.8	154	375.1	162	374.7	48.0
9.	บ้านภัสสร 9(*)	วิภาวดี-รังสิต/กรุงเทพฯ	บ้านเดี่ยว	-	15-0-9	B ถึง A	71	407.0	1	7.5	-	-	1	7.5	-
10.	บ้านภัสสร 10	หนองจอก/กรุงเทพมหานคร	บ้านเดี่ยว	ก.ค. 2547	45-1-4	B	132	456.5	132	456.4	65	232.7	67	223.7	80.0

ลำดับ	ชื่อโครงการ	ที่ตั้งโครงการ	ลักษณะโครงการ	เดือนที่โครงการเปิดจอง	เนื้อที่โครงการ (ไร่-งาน-วา)	ลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย	จำนวนทั้งหมด		จำนวนยอดจอง		จำนวนที่โอนกรรมสิทธิ		คงเหลือโอนจากการขาย		ความคืบหน้าของโครงการ
				เดือน/ปี			หน่วย	มูลค่า (ล้านบาท)	หน่วย	มูลค่า (ล้านบาท)	หน่วย	มูลค่า (ล้านบาท)	หน่วย	มูลค่า (ล้านบาท)	ร้อยละ
11.	บ้านภัสสร 11	ตลาดขวัญ/กรุงเทพมหานคร	บ้านเดี่ยว	มิ.ย. 2547	17-3-66	A	65	613.0	24	220.2	17	155.6	7	64.5	100.0
12.	บ้านภัสสร 12	คลอง 3/ปทุมธานี	บ้านเดี่ยว	ก.ค. 2548	108-1-78	C ถึง B	492	1,033.0	28	66.5	-	-	28	66.5	1.0
13.	บ้านภัสสร 13[(*)]	สุวินทวงศ์/กรุงเทพฯ	บ้านเดี่ยว	-	110-3-22	C ถึง B	255	704.0	18	58.7	-	-	18	58.7	-
14.	บ้านพฤกษา วิลเลจ 1	คลอง 6/ปทุมธานี	บ้านเดี่ยว	ก.ค. 2548	101-1-77	C ถึง B	486	851.0	19	37.9	2	4.5	17	33.4	12.0
15.	บ้านพฤกษา วิลเลจ 2	คลอง 7/ปทุมธานี	บ้านเดี่ยว	ก.ค. 2548	95-0-0	C ถึง B	452	791.0	7	15.4	2	4.3	5	11.1	17.0
16.	บ้านพฤกษา วิลเลจ 3	คลอง 3/ปทุมธานี	บ้านเดี่ยว	ก.ค. 2548	57-0-0	C ถึง B	299	523.0	41	78.6	6	11.8	35	66.8	22.0
17.	บ้านพฤกษา วิลเลจ 4	บางใหญ่/ปทุมธานี	บ้านเดี่ยว	ก.ค. 2548	37-0-0	C ถึง B	247	433.0	39	76.4	-	-	39	76.4	29.0
						รวม	5,398	16,416.2	2,089	6,220.6	1,476	4,261.2	613	2,022.4	

หมายเหตุ A หมายถึง กลุ่มลูกค้าระดับสูง โดยบ้านมีราคาสูงกว่า 4.0 ล้านบาทต่อหน่วย

B หมายถึง กลุ่มลูกค้าระดับกลาง โดยบ้านมีราคาอยู่ระหว่าง 2.0 – 4.0 ล้านบาทต่อหน่วย

C หมายถึง กลุ่มลูกค้าระดับล่าง โดยบ้านมีราคาอยู่ระหว่าง 2.0 ล้านบาทต่อหน่วย

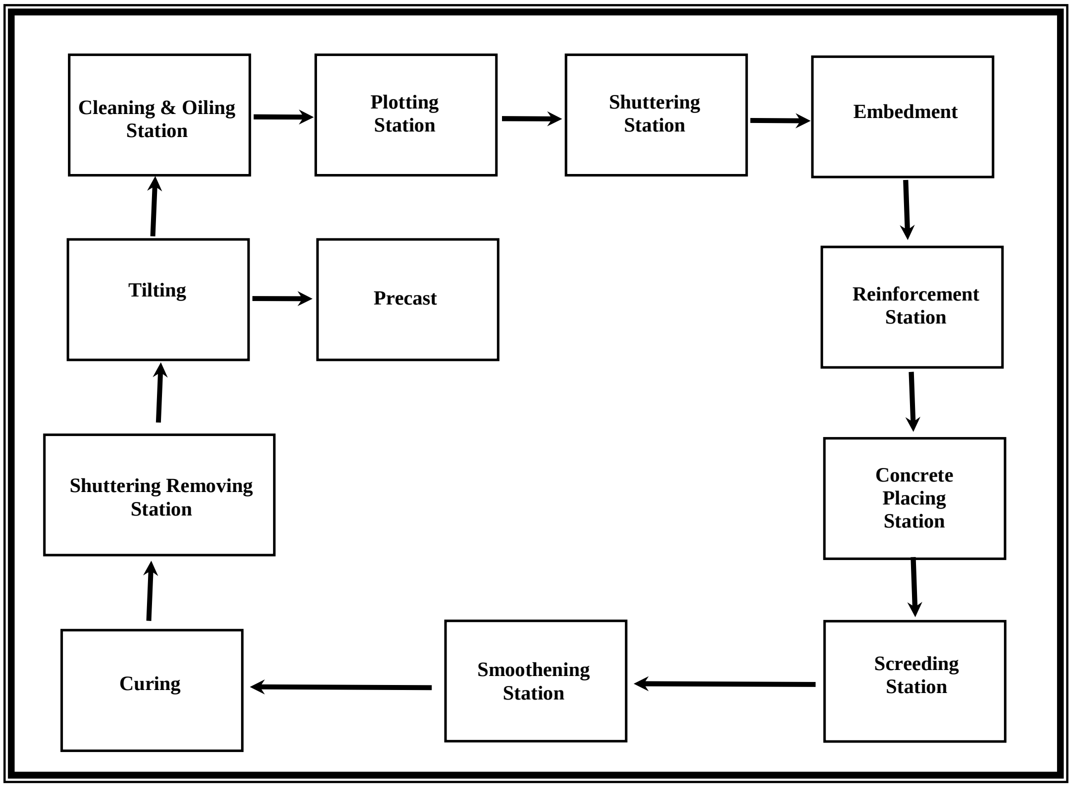
* เป็นโครงการที่ยังไม่มีการเปิดโครงการอย่างเป็นทางการ (Soft Launch) แต่มีลูกค้าเข้ามาจองซื้อบ้านดังกล่าวแล้ว

การบริหารจัดการงานก่อสร้าง

การบริหารจัดการงานก่อสร้างจะเป็นไปในลักษณะเดียวกับการบริหารจัดการงานก่อสร้างของโครงการบ้านทาวน์เฮ้าส์ (โปรดดูรายละเอียดเพิ่มเติมในข้อ 3.1.1 – บ้านทาวน์เฮ้าส์) แต่สำหรับในส่วนการก่อสร้างในแต่ละโครงการ บริษัทฯ จะแบ่งเจ้าหน้าที่รับผิดชอบเป็นแต่ละโครงการแทนการแบ่งเป็นสายการผลิต เนื่องจากโครงการบ้านเดี่ยวมีจำนวนบ้านในการก่อสร้างต่อโครงการน้อยกว่าของบ้านทาวน์เฮ้าส์ ทั้งนี้ บริษัทฯ จะส่งพนักงานของบริษัทฯ เข้าทำการควบคุมดูแลงานก่อสร้างประมาณ 30 - 40 คนต่อโครงการและจะว่าจ้างผู้รับเหมาที่มีความชำนาญเฉพาะด้านและลูกจ้างรายวันในจำนวนที่บริษัทฯ เห็นสมควรในแต่ละโครงการ

เทคโนโลยีการการก่อสร้างแบบผนังสำเร็จรูปรับน้ำหนัก (RC Load Bearing Wall Prefabrication) ในระยะแรกบริษัทฯ ได้ร่วมกับสถาบันเทคโนโลยีแห่งเอเชีย (Asian Institute of Technolohy) ในการนำวิธีการก่อสร้างระบบโครงสร้างผนังรับน้ำหนักแบบคอนกรีตเสริมเหล็กสำเร็จรูปหรือ Precast มาใช้ โดยการหล่อผนังสำเร็จรูปรับน้ำหนักจะกระทำในพื้นที่ของแต่ละโครงการ ต่อมาในปี 2547 บริษัทฯ ได้สร้างโรงงานผลิตชิ้นส่วนคอนกรีตเสริมเหล็กสำเร็จรูป (Precast Concrete Factory) ขึ้นโดยซื้อเทคโนโลยีดังกล่าวจากประเทศเยอรมัน ซึ่งใช้ระบบการผลิตแบบ Semi-Automated Pallet Circulating System อันเป็นระบบการผลิตที่ทันสมัยที่สุดในประเทศไทย และได้ใช้เทคโนโลยีการก่อสร้างชนิดนี้สำหรับโครงการบ้านเดี่ยวแบบสองชั้นเนื่องจากบ้านเดี่ยวจะมีรูปแบบผนังที่หลากหลาย โดยบ้านหลังหนึ่งจะมีส่วนประกอบประมาณ 30 – 40 ชิ้น

เทคโนโลยีการก่อสร้างแบบนี้เป็นการหล่อชิ้นงานแต่ละชิ้นในโรงงาน จากนั้นจึงขนถ่ายชิ้นงานมาประกอบที่สถานที่ตั้งบ้านแต่ละหลัง โดยมีรายละเอียดและขั้นตอนการผลิตดังนี้



<u>ขั้นตอนการผลิต</u>

1.1 ขั้นตอนการผลิตในโรงงาน สามารถแบ่งออกได้เป็น 11 ขั้นตอนหลัก ได้แก่

1.1.1 ขั้นตอน Cleaning & Oiling Station เป็น-ขั้นตอนที่โต๊ะหล่อจะเคลื่อนที่ไปตาม Roller Block ผ่านเครื่องจักรทำความสะอาดและพ่นน้ำยาทาแบบ

1.1.2 ขั้นตอน Plottering Station เป็นการทำงานของเครื่อง Plotter ที่จะนำข้อมูลจาก Master Computer ซึ่งควบคุมการผลิตนำไป Plot ขนาดของชิ้นงานตลอดจนตำแหน่งขององค์ประกอบต่างๆ เช่น ประตู หน้าต่าง ปลั๊กไฟ ท่อไฟ ท่อน้ำและอื่นๆ เป็นต้น

1.1.3 ขั้นตอน Shuttering Station เป็นขั้นตอนการวางเหล็กกั้นแบบข้างเพื่อเป็นแนวในการเทคอนกรีต

1.1.4 ขั้นตอน Embedment Station เป็นขั้นตอนการวางวงกบประตู หน้าต่าง และวัสดุฝังบางส่วน

1.1.5 ขั้นตอน Reinforcement Stationเป็นขั้นตอนการวางตะแกรงเหล็กและวัสดุฝังทั้งหมด ตามตำแหน่งที่กำหนดไว้

1.1.6 ขั้นตอน Concrete Placing Station เป็นขั้นตอนการนำกระสวยบรรจุคอนกรีตรับคอนกรีตผสมเสร็จ มาเทลงในเครื่องเทคอนกรีต (Conerete Distributor) และเครื่องเทคอนกรีตจะเทคอนกรีตลงบนโต๊ะหล่อ

1.1.7 ขั้นตอน Screeding Station เป็นขั้นตอนโต๊ะหล่อจะเคลื่อนที่ผ่านเครื่องปาดหน้าชิ้นงานเพื่อควบคุมระดับความหนาของชิ้นงานให้ได้มาตรฐาน

1.1.8 ขั้นตอน Smoothening Stationเป็นขั้นตอนการลำเลียงโดย Rack Operator เพื่อทำการขัดผิวหน้าให้เรียบอีกครั้ง

1.1.9 ขั้นตอน Curing Station เป็นขั้นตอนที่ห้องบ่มคอนกรีตทำการเก็บโต๊ะหล่อพร้อมชิ้นงานไว้เพื่อเร่งชิ้นงานให้ได้กำลังของคอนกรีตเร็วขึ้น

1.1.10 ขั้นตอน Shuttering Removing Station เป็นขั้นตอนของจุดถอดแบบข้างซึ่งจะทำการถอดเหล็กแบบข้างที่วางไว้ออก

1.1.11 ขั้นตอน Tilting Station เป็นขั้นตอนโต๊ะหล่อจะถูกยกขึ้นจากแนวราบเป็นแนวตั้ง เพื่อทำการยกชิ้นงานออกจากโต๊ะหล่อและจัดเก็บในส่วนที่จัดไว้ จากนั้นโต๊ะหล่อจะเคลื่อนเข้าสู่จุดทำความสะอาดและพ่นน้ำยาทาแบบอีกครั้ง เพื่อผลิตงานในรอบต่อไป

1.2 ขั้นตอนการก่อสร้าง ณ จุดก่อสร้าง

1.2.1 ก่อสร้างงานฐานราก

1.2.2 เมื่อชิ้นงานถูกลำเลียงมายังจุดก่อสร้างแล้วก็ทำการประกอบผนังชั้นล่างและยึดระหว่างแผงโดยวิธีการเชื่อมวางแผ่นพื้นชั้นล่างโดยยึดพื้นกับผนังเข้าด้วยกัน

1.2.3 ทำการประกอบผนังชั้นสองและยึดระหว่างแผงและตามด้วยวางแผ่นพื้นชั้นสองเช่นเดิมโดยทุกขั้นตอนการยึดก็จะใช้การเชื่อม

1.2.4 ทำการเท Topping ทั้งชั้น 1 และ 2

1.2.5 ทำการวางหลังคาประกอบในที่โดยมุงหลังคาด้วยกระเบื้องโมเนียทั้งหลัง

ทั้งนี้ จุดเด่นของเทคโนโลยีชนิดนี้ นอกจากจะมีจุดเด่นในทำนองเดียวกับจุดเด่นของเทคโนโลยีการก่อสร้างบ้านด้วยระบบโครงสร้างผนังรับน้ำหนักแบบหล่อในที่แล้ว (โปรดดูรายละเอียดเพิ่มเติมในข้อ 3.1.1 – บ้านทาวน์เฮ้าส์) ยังมีจุดเด่นอื่น ๆ ที่สำคัญ ซึ่งรวมถึง การที่ไม่ต้องเสียพื้นที่คานเสาทำให้มีพื้นที่ใช้สอยมากขึ้น ผนังมีความต้านทานไฟและเป็นฉนวนกันความร้อนสูง มีความทึบเสียงมากกว่าการก่อสร้างโดยใช้วัสดุแบบอื่น รวมถึงมีความต้านทานการซึมน้ำสูงด้วย นอกจากนี้เทคโนโลยีดังกล่าวต้องการการบำรุงรักษาที่ต่ำเนื่องจากเป็นโครงสร้างสำเร็จและทำให้ผู้อยู่อาศัยเสียค่าเบี้ยประกันภัยต่ำเนื่องจากบ้านที่สร้างเป็นโครงสร้างคอนกรีตเสริมเหล็ก มีความสามารถในการทนไฟสูง มีความแข็งแรงและมีความทนทาน

บ้านที่ก่อสร้างด้วยเทคโนโลยีนี้ จะสามารถก่อสร้างได้ภายในระยะเวลา 75 - 90 วัน ซึ่งหากเป็นการก่อสร้างด้วยวิธีการก่อสร้างแบบทั่วไปแล้วจะใช้ระยะเวลาประมาณ 180 วัน อย่างไรก็ดี การที่บริษัทฯ นำเทคโนโลยีการก่อสร้างแบบนี้มาใช้ในระยะแรก จะเป็นการหล่อชิ้นงานแต่ละชิ้นในบริเวณสถานที่ก่อสร้าง และเนื่องจากชิ้นงานที่ผลิตได้ในระยะแรกไม่สามารถผลิตได้ทั้งหมด ดังนั้น การก่อสร้างบ้านในโครงการระยะแรกจึงมีการใช้ชิ้นงานที่ผลิตได้จากการใช้เทคโนโลยีแบบนี้และการก่อสร้างแบบทั่วไปร่วมกัน (ยกเว้นการก่อสร้างบ้านเดี่ยวในโครงการภัสสร 11 ซึ่งบริษัทฯ ใช้วิธีการก่อสร้างแบบทั่วไปทั้งโครงการ) บริษัทฯ ได้ก่อสร้างโรงงานผลิตชิ้นส่วนคอนกรีตเสริมเหล็กสำเร็จรูปโดยใช้เทคโนโลยีแบบนี้ในการผลิตชิ้นส่วน ซึ่งโรงงานนี้ได้สร้างแล้วเสร็จเมื่อเดือนมกราคม 2548 ซึ่งโรงงานดังกล่าวมีกำลังการผลิตชิ้นส่วนสำหรับการก่อสร้างบ้านเดี่ยวสูงสุดจำนวน 3,600 หลังต่อปี โรงงานดังกล่าวได้เริ่มดำเนินการผลิตชิ้นส่วนแล้วโดยในปัจจุบัน สามารถผลิตชิ้นส่วนสำหรับการก่อสร้างบ้านเดี่ยวได้เท่ากับร้อยละ 60.0 ของกำลังการผลิตสูงสุดต่อปี ตารางต่อไปนี้แสดงกำลังการผลิตของโรงงานผลิตชิ้นส่วนคอนกรีตเสริมเหล็กสำเร็จรูปตั้งแต่เดือนมกราคม 2548 จนถึงเดือนตุลาคม 2548 โดยคำนวณเป็นอัตราร้อยละของกำลังการผลิตสูงสุดต่อปี

เดือน	มกราคม	กุมภาพันธ์	มีนาคม	เมษายน	พฤษภาคม	มิถุนายน	กรกฎาคม	สิงหาคม	กันยายน	ตุลาคม
ร้อยละของกำลังการผลิตสูงสุดต่อปี	6.0	4.0	5.0	9.0	22.0	37.0	38.0	42.0	45.0	60.0

ทั้งนี้ บริษัทฯ อยู่ในระหว่างการปรับปรุงประสิทธิภาพในการผลิตเพื่อให้สามารถผลิตชิ้นส่วนได้เต็มที่ของกำลังการผลิตสูงสุด ซึ่งคาดว่าจะใช้ระยะเวลาในการปรับปรุงประมาณ 3 เดือน และใช้ค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมอีกประมาณ 5.0 ล้านบาท

โรงงานผลิตรั้วและเสาสำเร็จรูป บริษัทฯ ยังมีโรงงานผลิตรั้วและเสาสำเร็จรูปโดยใช้เทคโนโลยีการก่อสร้างด้วยระบบ Baterry Mold เพื่อใช้ผลิตรั้วและเสาโดยในกระบวนการผลิตจะมีการวางแบบเหล็กซึ่งควบคุมด้วยระบบไฮโดรลิคในการดันและถอดแบบเหล็กให้ประกบและห่างออกจากกัน หลังจากที่แบบเหล็กประกบกันโดยมีระยะห่างตามที่ต้องการแล้วจะมีการเทปูนลงในแบบเหล็ก หลังจากนั้นจะถอดแบบเหล็กออก เพื่อนำรั้วและเสาสำเร็จรูปไปใช้ในการก่อสร้างบ้านต่อไป โรงงานดังกล่าวมีกำลังการผลิตสูงสุดสำหรับบ้านจำนวน 12 หลังต่อวัน

การจองซื้อบ้าน ลักษณะการจองซื้อบ้านจะเป็นเช่นเดียวกับการจองซื้อบ้านของบ้านทาวน์เฮ้าส์ (โปรดดูรายละเอียดเพิ่มเติมในข้อ 3.1.1 – บ้านทาวน์เฮ้าส์)

ในปี 2545 2546 และ 2547 บริษัทฯ มีจำนวนบ้านเดี่ยวที่ลูกค้าได้ทำสัญญาจะซื้อจะขายแล้ว จำนวน 205 หน่วย 465 หน่วย และ 674 หน่วย ซึ่งคิดเป็นจำนวนเงิน 494.0 ล้านบาท 1,348.0 ล้านบาท และ 2,047.8 ล้านบาท ตามลำดับ และในงวดเก้าเดือนสิ้นสุด ณ วันที่ 30 กันยายน 2548 มีจำนวนบ้านเดี่ยวที่ลูกค้าได้เข้าทำสัญญาจะซื้อจะขายกับบริษัทฯ แล้วจำนวน 713 หน่วย หรือคิดเป็นจำนวนเงิน 2,379.5 ล้านบาท ตามลำดับ

แผนการในอนาคต บริษัทฯ มีแผนการที่จะสร้างโรงงานผลิตห้องน้ำสำเร็จรูปปูกระเบื้องแล้วเสร็จพร้อมติดตั้งสุขภัณฑ์ เพื่อเพิ่มคุณภาพการก่อสร้าง ลดระยะเวลาการก่อสร้าง และบริหารต้นทุนอย่างมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้ บริษัทฯ อยู่ระหว่างการศึกษาความเป็นไปได้ในการดำเนินการสร้างโรงงานผลิตชิ้นส่วนคอนกรีตเสริมเหล็กสำเร็จรูปแห่งที่ 2 เพิ่มเติม ทั้งนี้ เพื่อรองรับการขยายตัวของตลาดที่อยู่อาศัยและโครงการใหม่ ๆ ของบริษัทฯ ที่จะเกิดขึ้นในอนาคต และบริษัทฯ จะดำเนินการปรับปรุงบริการหลังขายของบริษัทฯ และเพิ่มความแข็งแกร่งของชื่อเสียงของโครงการภัสสรให้เป็นที่รู้จักแก่คนทั่วไปให้มากขึ้น นอกจากนี้ ในปี 2548 บริษัทฯ ยังได้พัฒนาบ้านเดี่ยวในรูปแบบใหม่ภายใต้โครงการ “พฤกษาวิลเลจ” เพื่อเพิ่มทางเลือกให้กับลูกค้าผู้มีรายได้ระดับปานกลางให้มากขึ้น (โปรดดูรายละเอียดเพิ่มเติมในข้อ 6 - โครงการดำเนินงานในอนาคต)

3.1.3 อาคารชุด (Condominium)

บริษัทฯ มีการก่อสร้างโครงการอาคารชุดเพียง 1 แห่งคือโครงการอาคารชุดพฤกษา 5 บนที่ดินบริเวณพุทธมณฑลสาย 5 ซึ่งมีเนื้อที่ทั้งหมดจำนวนประมาณ 44 ไร่ โดยบริษัทฯ ได้นำเนื้อที่ส่วนหนึ่งของที่ดินแปลงดังกล่าวมาใช้ในการก่อสร้างโครงการอาคารชุด บริษัทฯ ได้เปิดขายโครงการอาคารชุดดังกล่าวในปี 2538 จำนวน 604 ห้องในราคาประมาณห้องละ 200,000 - 300,000 บาท โดยบริษัทฯ ได้จดทะเบียนโอนกรรมสิทธิ์ห้องชุดไปแล้วจำนวน 439 ห้องและมีห้องชุดคงเหลือจำนวน 165 ห้อง เนื่องจากยอดขายไม่เป็นไปตามแผนการตลาดที่วางไว้อันมีสาเหตุมาจาก ความต้องการของผู้บริโภคในเรื่องที่อยู่อาศัยในบริเวณดังกล่าวจะเป็นลักษณะของการเช่าเพื่ออยู่อาศัยมากกว่าที่จะซื้อเป็นกรรมสิทธิ์ของตนเองบริษัทฯ จึงได้นำห้องชุดที่เหลือส่วนหนึ่งออกให้เช่า ปัจจุบันบริษัทฯ ให้เช่าห้องชุดจำนวน 70 ห้อง สำหรับที่ดินส่วนที่เหลือ บริษัทฯ อยู่ระหว่างการศึกษาเพื่อพัฒนาที่อยู่อาศัยในรูปแบบที่เหมาะสมบนที่ดินดังกล่าว พร้อมกันนี้ บริษัทฯ ได้สำรองค่าเผื่อการลดมูลค่าของสินทรัพย์ของโครงการดังกล่าวจำนวนทั้งสิ้น 35.4 ล้านบาทซึ่งเป็นการสำรองในปี 2547 จำนวน 29.0 ล้านบาทและในปี 2546 จำนวน 6.4 ล้านบาท เพื่อปรับมูลค่าทางบัญชีให้สะท้อนราคาตลาดของสินทรัพย์ในโครงการดังกล่าว

บริษัทฯ ได้เล็งเห็นโอกาสทางธุรกิจและแนวโน้มการเจริญเติบโตที่ดีของคอนโดมิเนียมระดับล่าง บริษัทฯ จึงมีการวางแผนที่จะเปิดโครงการคอนโดมิเนียมระดับล่าง ซึ่งถือเป็นโครงการทดลองที่มีขนาดเล็กเมื่อเทียบกับมูลค่ารวมของโครงการทั้งหมดของบริษัทฯ โดยมีมูลค่าโครงการประมาณ 250.0 ล้านบาทและจะมีราคาขายเพียงประมาณ 400,000 – 500,000 บาทต่อหน่วย ขณะนี้บริษัทฯ อยู่ระหว่างการเจรจาซื้อที่ดิน และคาดว่าจะสามารถเปิดขายโครงการคอนโดมิเนียมดังกล่าวได้ภายในปี 2549 โดยตลาดและกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้แก่ผู้มีรายได้ระดับต่ำถึงปานกลาง และในการบริหารจัดการงานก่อสร้างจะเหมือนกับของบ้านทาวน์เฮ้าส์ (โปรดดูรายละเอียดเพิ่มเติมในข้อ 3.1.1 - บ้านทาวน์เฮ้าส์) สำหรับเทคโนโลยีการก่อสร้างอาคารชุดจะเหมือนกับของบ้านเดี่ยว (โปรดดูรายละเอียดเพิ่มเติมในข้อ 3.1.2-บ้านเดี่ยว)

3.2 การตลาดและภาวะการแข่งขัน

3.2.1 ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

<u>ภาวะอุตสาหกรรมโดยรวม</u>

สภาวะอุตสาหกรรมของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ขึ้นอยู่กับปัจจัยต่าง ๆ หลายประการ ซึ่งรวมถึง สภาวะการเจริญเติบโตโดยรวมของเศรษฐกิจ สภาวะดอกเบี้ยและอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมสำหรับสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย อัตราและแนวโน้ม

การหลั่งไหลของประชากรเข้าสู่เขตเมือง (Urbanization) มาตรการสนับสนุนต่าง ๆ จากภาครัฐ และค่านิยมในการสร้างครอบครัวเดี่ยว

ตารางข้อมูลสถิติสำคัญทางเศรษฐกิจ

	2543	2544	2545	2546	2547
ผลิตภัณฑ์มวลรวมของประเทศ ราคาปัจจุบัน (Nominal GDP) (พันล้านบาท)	4,922.7	5,133.5	5,446.0	5,930.4	6,576.0
ผลิตภัณฑ์มวลรวมของประเทศ ราคาปี 2531 (Real GDP) (พันล้านบาท)	3,008.4	3,073.6	3,237.6	3,460.0	3,669.4
อัตราการเจริญเติบโตของผลิตภัณฑ์มวลรวมของประเทศ (ร้อยละ)	4.8	2.2	5.3	6.9	6.1
อัตราดอกเบี้ยเงินฝากธนาคาร 1 ปี	2.50	1.75	1.50	0.75	0.75
อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมสำหรับลูกค้าชั้นดี (MLR)	7.75	7.13	6.69	5.69	5.69

ที่มา : ธนาคารแห่งประเทศไทย

สภาวะการเจริญเติบโตโดยรวมของเศรษฐกิจ การเจริญเติบโตโดยรวมของเศรษฐกิจประเทศจะวัดได้จากอัตราการเจริญเติบโตของผลิตภัณฑ์มวลรวมของประเทศ หรือ Gross Domestic Product (“GDP”) โดยในช่วงที่สภาวะเศรษฐกิจดีอัตรา GDP จะมีการเจริญเติบโตอย่างต่อเนื่อง รายได้ประชากรต่อหัว และต่อครัวเรือนจะเพิ่มสูงขึ้น ประกอบกับความมั่นใจของผู้บริโภค (Consumer Confidence) ที่เพิ่มมากขึ้น ทำให้ผู้บริโภคมีกำลังซื้อ จึงส่งผลต่อการเพิ่มอุปสงค์ของตลาดอสังหาริมทรัพย์ด้วยเช่นกัน ในระยะเวลา 5 ปีที่ผ่านมา ประเทศไทยมีการเจริญเติบโตของ GDP เฉลี่ยต่อปีในอัตราร้อยละ 5.1 โดยในปี 2547 อัตราการเจริญเติบโตของ GDP อยู่ที่ระดับร้อยละ 6.1 ทำให้ตลาดอสังหาริมทรัพย์มีการเจริญเติบโตอย่างต่อเนื่อง และในเดือนพฤศจิกายน ปี 2548 ธนาคารแห่งประเทศไทยได้คาดการณ์อัตราการเจริญเติบโตของ GDP อยู่ที่ประมาณร้อยละ 4.25 – 4.75

สภาวะดอกเบี้ย และอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมสำหรับสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย อัตราดอกเบี้ยนั้นมีผลกระทบโดยตรงต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย เนื่องจากอัตราดอกเบี้ยเป็นปัจจัยสำคัญในการกำหนดความสามารถในการผ่อนชำระเงินกู้ และกำลังซื้อของผู้บริโภค ในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา สภาพคล่องในระบบการเงินมีอยู่เป็นจำนวนมาก ส่งผลให้อัตราดอกเบี้ยเงินฝากและเงินกู้ลูกค้าชั้นดีอยู่ในระดับที่ต่ำมาก ซึ่งอยู่ระหว่างร้อยละ 0.75 และ 1.5 ต่อปี ตามลำดับ ส่งผลให้ความต้องการซื้ออสังหาริมทรัพย์มีอยู่อย่างต่อเนื่อง อย่างไรก็ดีธนาคารแห่งประเทศไทยเริ่มมีนโยบายที่จะปรับเพิ่มอัตราดอกเบี้ยให้สูงขึ้นแบบค่อยเป็นค่อยไป เพื่อให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงของเศรษฐกิจโลก และรักษาเสถียรภาพทางด้านอัตราแลกเปลี่ยนของประเทศ

อัตราและแนวโน้มการหลั่งไหลของประชากรเข้าสู่เขตเมือง (Urbanization) ปัจจุบัน ประชากรมีการบริโภคที่เพิ่มสูงขึ้น และมีความต้องการหารายได้เพิ่มขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งประชากรที่ได้รับการศึกษาที่สูง ความต้องการหารายได้เพิ่มขึ้นทำให้ประชากรหลั่งไหลเข้าสู่เขตเมือง เนื่องจากงานในเขตเมืองสามารถตอบสนองความต้องการดังกล่าวได้ โดยเฉพาะอย่างยิ่งเขตกรุงเทพมหานคร และปริมณฑลซึ่งจะได้ดุลประชากรทั้งที่มีการจดทะเบียน และไม่ได้มีการจดทะเบียนเพิ่มขึ้นทุกปี แนวโน้มดังกล่าวประกอบกับการที่ฐานประชากรเดิมในเขตเมืองมีการเจริญเติบโตโดยธรรมชาติอยู่แล้ว ทำให้ความต้องการที่อยู่อาศัยในเขตเมืองมีเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง สังเกตได้จากประชากรในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล มีจำนวนเพิ่มขึ้นจาก 8,589,874 คน ในปี 2533 เป็น 10,080,159 คน ในปี 2543 เพิ่มขึ้นเฉลี่ยปีละ 43,776 คน หรือคิดเป็นอัตราการเจริญเติบโต

เฉลี่ยร้อยละ 1.6 ต่อปีโดยการเพิ่มขึ้นส่วนใหญ่เป็นการเพิ่มขึ้นในเขตปริมณฑลซึ่งมีอัตราการเจริญเติบโตเฉลี่ยอยู่ระหว่างร้อยละ 2.50 –5.0

ตารางอัตราการเจริญเติบโตของประชากรในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล

	2533 (คน)	**2543 (คน)**	**อัตราการเจริญเติบโต (ร้อยละ)**
กรุงเทพมหานคร	5,882,411	6,320,174	0.7
สมุทรปราการ	769,822	1,014,449	2.8
นนทบุรี	574,702	810,354	3.5
นครปฐม	629,573	809,062	2.5
ปทุมธานี	412,407	669,042	5.0
สมุทรสาคร	320,959	457,078	3.6
รวม	**8,589,874**	**10,080,159**	**1.6**

ที่มา : สำมะโนประชากรและเคหะ ปี 2533 และ 2534 รวบรวมโดย สำนักงานสถิติแห่งชาติ

มาตรการสนับสนุนต่างๆจากภาครัฐ ตั้งแต่ปี 2544 เป็นต้นมา ภาครัฐได้ออกมาตรการต่าง ๆ เพื่อกระตุ้นความต้องการในตลาดอสังหาริมทรัพย์ เช่น การลดค่าธรรมเนียมการโอนจากร้อยละ 2.0 เหลือร้อยละ 0.01 การลดค่าธรรมเนียมการจดทะเบียนจำนองจากร้อยละ 1.0 เหลือร้อยละ 0.01 การลดภาษีธุรกิจเฉพาะจากเดิมร้อยละ 3.3 เหลือร้อยละ 0.11 และค่าธรรมเนียมต่าง ๆ ด้านมาตรการทางด้านการเงินต่างๆ เช่น การสนับสนุนธนาคารพาณิชย์ในการปล่อยสินเชื่อระยะยาว การอนุญาตให้นำภาระดอกเบี้ยจากการกู้ยืมเพื่อที่อยู่อาศัยมาลดหย่อนภาษีเงินได้เพิ่มขึ้นจากเดิม 10,000 บาทเป็น 50,000 บาท ตั้งแต่ปี 2545 เป็นต้นไป รวมทั้งการยกเว้นภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาสำหรับเงินได้สุทธิในช่วงแรกที่เสียภาษีในอัตราร้อยละ 5.0 จากเดิมยกเว้นในวงเงิน 80,000 บาทเพิ่มเป็น 100,000 บาท

อนึ่ง มาตรการทางด้านภาษีบางประการของรัฐได้สิ้นสุดลงในปี 2546 เช่น การลดค่าธรรมเนียมการโอน ค่าธรรมเนียมการจดทะเบียนจำนอง และมาตรการลดหย่อนภาษีธุรกิจเฉพาะ และปัจจุบันรัฐยังไม่มีมติที่จะต่ออายุมาตรการทางภาษีดังกล่าว แต่มาตรการทางภาษีบางส่วนเช่น การอนุญาตในนำดอกเบี้ยจากการกู้ยืมเพื่อที่อยู่อาศัยมาลดหย่อนภาษีได้บางส่วนนั้นยังคงมีผลต่อไป นอกจากนี้ธนาคารแห่งประเทศไทยยังได้ออกกฎควบคุมเพดานการปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัยของธนาคารพาณิชย์ ไม่ให้เกินร้อยละ 70.0 สำหรับที่อยู่อาศัยที่มีราคา 10.0 ล้านบาทขึ้นไป เพื่อควบคุมการเก็งกำไรราคาอสังหาริมทรัพย์ในบ้านระดับราคาสูง

ค่านิยมในการสร้างครอบครัวเดี่ยว ปัจจุบันค่านิยมในการสร้างครอบครัวเดี่ยวมีเพิ่มมากขึ้น ซึ่งจะเห็นได้จากการลดลงของอัตราประชากรต่อครัวเรือน ในการสำรวจสำมะโนประชากรครั้งล่าสุดในปี 2543 อัตราประชากรต่อครัวเรือนอยู่ในระดับ 3.9 คน ต่อครัวเรือน ซึ่งลดลงจากอัตราเดิมที่ทำการสำรวจเมื่อปี 2533 ที่อยู่อาศัย 4.4 คน ต่อครัวเรือน (การสำรวจสำมะโนประชากรจะจัดทำทุก ๆ 10 ปี) ค่านิยมในการสร้างครอบครัวเดี่ยวดังกล่าว เป็นอีกปัจจัยหนึ่งซึ่งทำให้เกิดความต้องการที่

อยู่อาศัยอย่างต่อเนื่องในระยะยาว นอกจากนี้ หากพิจารณาอัตราประชากรต่อครัวเรือนของกลุ่มประเทศที่พัฒนาแล้วจะเห็นได้ว่าอยู่ในอัตราที่ต่ำ ทำให้โอกาสการขยายตัวของจำนวนครัวเรือนมีแนวโน้มที่ยังจะเพิ่มขึ้นต่อไป

ตารางอัตราประชากรต่อครัวเรือนเปรียบเทียบกับประเทศที่พัฒนาแล้ว

ประเทศ	อัตราประชากรต่อครัวเรือน (คน)
ญี่ปุ่น	2.67[(1)]
อังกฤษ	2.36[(2)]
ฝรั่งเศส	2.40[(3)]
เยอรมัน	2.12[(4)]
อิตาลี.	2.60[(5)]
สหรัฐฯ	2.57[(6)]
คานาดา	2.60[(7)]

ที่มา: (1) Ministry of Internal Affair and Communications: 2000, (2) UK census 2001, (3) Swiss Federal Statistic Office: 2002, (4) Germany Federal Statistic Office 2003, (5) Swiss Federal Statistic Office: 2003, (6) www.census.gov: 2003, (7) Canadian Census 2001

จากปัจจัยต่าง ๆ ดังกล่าวข้างต้น นั่นคืออัตราการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจที่ดีขึ้นภายหลังวิกฤตเศรษฐกิจ สภาวะอัตราดอกเบี้ยซึ่งยังอยู่ในเกณฑ์ที่ต่ำ การหลั่งไหลของประชากรเข้าสู่เขตเมือง ค่านิยมในการสร้างครอบครัวเดี่ยว และมาตรการสนับสนุนต่าง ๆ จากภาครัฐ ส่งผลให้ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์มีการเจริญเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะอย่างยิ่งในช่วง 2 -3 ปีที่ผ่านมา สังเกตได้จากจำนวนที่อยู่อาศัยที่สร้างเสร็จและจดทะเบียนโอนกรรมสิทธิ์ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ในช่วงปี 2543 2544 และ2545 มีจำนวน 32,028 หลัง 34,023 หลัง และ34,035 หลังต่อปี ตามลำดับ โดยประมาณร้อยละ 44.7 เป็นบ้านที่สร้างโดยผู้ประกอบการ และส่วนที่เหลือเป็นบ้านที่ผู้อยู่อาศัยสร้างเอง ในปี 2546 และปี 2547 จำนวนที่อยู่อาศัยที่สร้างเสร็จและจดทะเบียนโอนกรรมสิทธิ์เพิ่มขึ้นเป็น 50,594 หลัง และ 62,796 หลัง ตามลำดับ โดยการเพิ่มขึ้นทั้งหมดมาจากบ้านที่สร้างโดยผู้ประกอบการ ซึ่งเพิ่มขึ้นจากระดับ 14,000 ถึง 16,000 หลังต่อปี ในช่วงปี 2543 ถึงปี 2545 มาอยู่ที่ 31,996 และ 42,937 หลังต่อปีในปี 2546 และ 2547 ตามลำดับ ในขณะที่จำนวนที่อยู่อาศัยที่เป็นบ้านสร้างเองอยู่ในระดับใกล้เคียงจำนวนเดิม ทำให้สัดส่วนของบ้านที่สร้างโดยผู้ประกอบการเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 63.2 ในปี 2546 และ 68.4 ในปี 2547

ตารางจำนวนที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จและจดทะเบียนโอนกรรมสิทธิ์ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล

	2543		2544		2545		2546		2547	
	หลัง	ร้อยละ	หลัง	ร้อยละ	หลัง	ร้อยละ	หลัง	ร้อยละ	หลัง	ร้อยละ
ที่อยู่อาศัยสร้างเอง	18,064	56.4	19,639	57.7	17,693	52.0	18,598	36.8	19,859	31.6
ที่อยู่อาศัยที่สร้างโดยผู้ประกอบการ	13,964	43.6	14,384	42.3	16,342	48.0	31,996	63.2	42,937	68.4
รวม	**32,028**	**100.0**	**34,023**	**100.0**	**34,035**	**100.0**	**50,594**	**100.0**	**62,796**	**100.0**

ที่มา : การเคหะแห่งชาติรวบรวมโดยฝ่ายวิชาการ ธอส. (ปี 2543 – 2547) และศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ธอส.

สำหรับที่อยู่อาศัยที่เป็นบ้านสร้างเองกว่าร้อยละ 90.0 จะเป็นบ้านเดี่ยว และในส่วนที่เหลือจะเป็นบ้านทาวน์เฮ้าส์

ในส่วนของที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จและจดทะเบียนโอนกรรมสิทธิ์ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลที่เป็นบ้านที่สร้างโดยผู้ประกอบการ บ้านเดี่ยวจะมีสัดส่วนสูงสุด โดยในปี 2543 มีบ้านเดี่ยวที่สร้างโดยผู้ประกอบการจำนวน 6,489 หลัง คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 46.0 ของที่อยู่อาศัยที่สร้างโดยผู้ประกอบการทั้งหมด บ้านเดี่ยวมีการเจริญเติบโตอย่างต่อเนื่องในอัตราเฉลี่ยร้อยละ 42.0 ต่อปีในช่วงปี 2543 – 2547 ตามการฟื้นตัวของตลาดอสังหาริมทรัพย์โดยรวม และในปี 2547 มีบ้านเดี่ยวที่สร้างโดยผู้ประกอบการจำนวน 26,631 หลัง คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 62.0 ของที่อยู่อาศัยที่สร้างโดยผู้ประกอบการทั้งหมด

ในส่วนของบ้านทาวน์เฮ้าส์ที่สร้างโดยผู้ประกอบการที่สร้างเสร็จและจดทะเบียนโอนกรรมสิทธิ์ก็มีการเจริญเติบโตอย่างต่อเนื่อง ตามการฟื้นตัวของตลาดอสังหาริมทรัพย์เช่นกัน โดยในปี 2543 มีบ้านทาวน์เฮ้าส์ที่สร้างโดยผู้ประกอบการจำนวน 1,842 หลัง คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 13.0 ของที่อยู่อาศัยที่สร้างโดยผู้ประกอบการทั้งหมด และในปี 2547 มีบ้านทาวน์เฮ้าส์ที่สร้างโดยผู้ประกอบการเพิ่มเป็น 14,121 หลัง คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 32.9 ของที่อยู่อาศัยที่สร้างโดยผู้ประกอบการทั้งหมด โดยมีอัตราการเจริญเติบโตเฉลี่ยร้อยละ 66.4 ต่อปีในช่วงดังกล่าว

สำหรับอาคารชุดที่สร้างเสร็จและจดทะเบียนโอนกรรมสิทธิ์โดยสร้างโดยผู้ประกอบการนั้น มีจำนวน 5,633 ยูนิตในปี 2543 คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 40.0 ของที่อยู่อาศัยที่สร้างโดยผู้ประกอบการที่สร้างเสร็จและจดทะเบียนโอนกรรมสิทธิ์ในปีดังกล่าว อย่างไรก็ดี อาคารชุดที่สร้างเสร็จและจดทะเบียนโอนกรรมสิทธิ์มีจำนวนลดลงในปีต่อ ๆ มาเนื่องจาก ในช่วงก่อนหน้านี้มีการเปิดโครงการอาคารชุดน้อยอันมีสาเหตุมาจากสภาวะเศรษฐกิจที่ซบเซา ทำให้จำนวนอาคารชุดที่มีการจดทะเบียนโอนกรรมสิทธิ์ในปีต่อมาจึงมีจำนวนลดลง โดยในปี 2547 มีอาคารชุดที่สร้างเสร็จและจดทะเบียนโอนกรรมสิทธิ์ ที่สร้างโดยผู้ประกอบการจำนวน 2,185 ยูนิต คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 5.1 ของที่อยู่อาศัยที่สร้างโดยผู้ประกอบการทั้งหมดที่สร้างเสร็จและจดทะเบียนโอนกรรมสิทธิ์

ตารางที่สัดส่วนที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จและจดทะเบียนโอนกรรมสิทธิ์ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล แยกตามประเภท

	2543		2544		2545		2546		2547	
	หลัง	ร้อยละ	หลัง	ร้อยละ	หลัง	ร้อยละ	หลัง	ร้อยละ	หลัง	ร้อยละ
ที่อยู่อาศัยสร้างเอง บ้านทาวน์เฮ้าส์ บ้านแฝดและอาคารพาณิชย์	1,425	7.9	1,391	7.1	1,324	7.5	1,917	10.3	2,242	11.30
บ้านเดี่ยว	16,639	92.1	18,239	92.9	16,369	92.5	16,681	89.7	17,617	88.7
รวมบ้านสร้างเอง	18,064	100	19,630	100.0	17,693	100.0	18,598	100.0	19,859	100.0
ที่อยู่อาศัยที่สร้างโดยผู้ประกอบการ บ้านทาวน์เฮ้าส์ บ้านแฝดและอาคารพาณิชย์	1,842	13.2	3,898	27.1	5,767	35.3	12,177	38.0	14,121	32.9
บ้านเดี่ยว	6,489	46.5	5,802	40.3	8,604	52.6	17,911	56.0	26,631	62.0
อาคารชุด	5,633	40.3	4,693	32.6	1,971	12.1	1,908	6.0	2,185	5.1
รวมบ้านจัดสรร	**13,964**	**100.0**	**14,393**	**100.0**	**16,342**	**100.0**	**31,996**	**100.0**	**42,937**	**100.0**

ที่มา : การเคหะแห่งชาติรวบรวมโดยฝ่ายวิชาการ ธอส. (ปี 2543 – 2547) และศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ธอส.

สภาวะการแข่งขัน

สืบเนื่องมาจากภาวะวิกฤตเศรษฐกิจในช่วงปี 2540 ซึ่งได้ส่งผลกระทบอย่างรุนแรงต่อผู้ประกอบการในภาคธุรกิจอสังหาริมทรัพย์จนกระทั่งผู้ประกอบการหลายรายต้องหยุดดำเนินการหรือแม้กระทั่งเลิกกิจการไป ทำให้สภาวะการแข่งขันในภาคธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ลดความรุนแรงลง เมื่อเปรียบเทียบกับการแข่งขันในช่วงก่อนวิกฤตเศรษฐกิจ อีกทั้งจำนวนผู้ประกอบการมีจำนวนลดลง ในขณะที่ปริมาณความต้องการที่อยู่อาศัยในตลาดยังคงมีอยู่อย่างต่อเนื่อง โดยในปัจจุบันกลุ่มผู้ประกอบการด้านธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์แบ่งออกเป็น 3 กลุ่มหลัก คือ

1. กลุ่มผู้ประกอบการที่ไม่มีปัญหาทางด้านการเงิน ผู้ประกอบการในกลุ่มนี้มักเป็นผู้ประกอบการที่มีศักยภาพในการดำเนินธุรกิจสูง มีการเติบโตทางด้านยอดขายสูงมากจากการริเริ่มโครงการใหม่ ๆ ทั้งนี้ มีผู้ประกอบการเพียงน้อยรายที่ถูกจัดอยู่ในกลุ่มนี้

2. กลุ่มผู้ประกอบการที่ผ่านกระบวนการปรับโครงสร้างหนี้แล้ว ผู้ประกอบการในกลุ่มนี้จะเริ่มมีการฟื้นตัวทางด้านผลการดำเนินงานและรายได้ โดยเริ่มจะเห็นผลกำไรแล้วในปี 2545

3. กลุ่มผู้ประกอบการที่อยู่ระหว่างการปรับโครงสร้างหนี้ ผู้ประกอบการในกลุ่มนี้ยังอยู่ในกระบวนการปรับโครงสร้างหนี้กับสถาบันการเงินและยังไม่สามารถแสดงผลกำไรได้ในระยะเวลาอันใกล้

หากสังเกตจากตัวเลขโครงการที่เปิดขายที่ซึ่งเก็บรวบรวมโดยธอส. จะพบว่าจำนวนที่อยู่อาศัยที่เปิดขายมีจำนวนเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ตามความต้องการที่อยู่อาศัยที่เพิ่มขึ้น โดยในปี 2543 มีที่อยู่อาศัยที่เปิดตัวใหม่จำนวนเพียง 3,040 หลัง และเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องจนถึง 21,430 หลังในปี 2547 ซึ่งเป็นผลมาจากการที่ผู้ประกอบการต่าง ๆ เปิดตัวโครงการใหม่อย่างต่อเนื่อง หากจำแนกที่อยู่อาศัยที่เปิดตัวตามระดับราคาขายต่าง ๆ แล้ว จะเห็นว่าที่อยู่อาศัยที่มีราคาขายมากกว่า 3.0 ล้านบาทนั้น มีอัตราการเจริญเติบโตที่สูงเนื่องจากมีผู้ประกอบการเปิดตัวโครงการใหม่เป็นจำนวนมาก อีกทั้งเป็นตลาดที่มีการแข่งขันที่ค่อนข้างสูง เนื่องจากรูปแบบผลิตภัณฑ์ ทำเลที่ตั้ง และวิธีการทางการตลาดค่อนข้างหลากหลาย ทำให้ผู้ประกอบการราย

ใหม่สามารถเข้ามาในตลาดได้เพิ่มขึ้น สำหรับที่อยู่อาศัยที่มีราคาขายน้อยกว่า 3.0 ล้านบาทนั้น ก็มีอัตราการเจริญเติบโตที่สูงเช่นกัน หากแต่มีผู้ประกอบการที่เปิดโครงการในตลาดนี้ไม่ค่อยมาก เนื่องจากข้อจำกัดทางด้านการบริหารต้นทุน และความชำนาญในการทำตลาดดังกล่าว

ตารางจำนวนที่อยู่อาศัยที่เปิดตัวใหม่ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล

ราคาที่อยู่อาศัย	2543		2544		2545		2546		2547	
	หลัง	ร้อยละ	หลัง	ร้อยละ	หลัง	ร้อยละ	หลัง	ร้อยละ	หลัง	ร้อยละ
น้อยกว่า 300,000 บาท	-	-	-	-	2,177	16.5	-	-	-	-
300,001 ถึง 900,000 บาท	1,216	40.0	2,702	43.9	4,506	34.2	2,339	11.0	3,893	18.2
900,001 ถึง 2,000,000 บาท	292	9.6	1,781	28.9	2,302	17.5	5,122	24.0	5,100	23.8
2,000,001 ถึง 3,000,000 บาท	660	21.7	1,155	18.8	1,688	12.8	3,876	18.2	3,364	15.7
มากกว่า 3,000,000 บาท	872	28.7	519	8.4	2,514	19.0	9,983	46.8	9,073	42.3
รวม	**3,040**	**100.0**	**6,157**	**100.0**	**13,187**	**100.0**	**21,320**	**100.0**	**21,430**	**100.0**

ที่มา : การเคหะแห่งชาติรวบรวมโดยฝ่ายวิชาการ ธอส. (ปี 2543 – 2547) และศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ธอส.

3.2.2 ลักษณะลูกค้าของบริษัทฯ

บริษัทฯ มีการพัฒนาสินค้าในหลายระดับราคา แต่ส่วนใหญ่จะมุ่งเน้นสินค้าสำหรับลูกค้าที่มีรายได้ระดับต่ำถึงปานกลาง ซึ่งเป็นฐานลูกค้าที่ใหญ่ของประเทศ โดยระดับของรายได้ของประชากรที่อาศัยอยู่ในเขตกรุงเทพมหานครปรากฏดังตารางรายละเอียดข้างใต้นี้

ระดับเงินเดือน (บาท)	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ต่ำกว่า 10,000	2,179,100	71.8
10,001 - 15,000	327,700	10.8
15,001 - 20,000	203,600	6.7
20,001 - 30,000	185,500	6.1
มากกว่า 30,000	140,900	4.6
รวม	**3,036,800**	**100.0**

ที่มา : สำนักงานสถิติแห่งชาติ.

3.2.3 การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

บริษัทฯ มีกลยุทธ์ต่างๆ เพื่อส่งเสริมการจำหน่ายดังนี้

กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ บริษัทฯ มีจุดเด่นในการสร้างที่อยู่อาศัยที่มีคุณภาพในราคาที่ไม่สูงและมีพื้นที่ใช้สอยที่มาก โดยเฉพาะอย่างยิ่งเมื่อเปรียบเทียบกับที่อยู่อาศัยของผู้ประกอบการรายอื่นรูปแบบ ขนาดและทำเลที่ใกล้เคียงกัน นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังไม่หยุดยั้งในการแสวงหาเทคโนโลยีการสร้างที่อยู่อาศัยที่มีประสิทธิภาพมาใช้อยู่เสมอ ซึ่งทำให้สามารถสร้างที่อยู่อาศัยได้รวดเร็ว บริษัทฯ ใช้เทคโนโลยีการสร้างบ้านที่ทันสมัย ซึ่งทำให้บริษัทฯ สามารถสร้างบ้านที่มีคุณภาพและ ลดระยะเวลาการก่อสร้าง นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้ใช้วิธีการบริหารสินค้าคงเหลือ (Inventory Management) เพื่อบริหารสินค้าคงเหลือให้สอดคล้องกับยอดขายที่อยู่อาศัยอีกด้วย

กลยุทธ์ด้านราคา บริษัทฯ ได้เล็งเห็นถึงช่องว่างในตลาดที่อยู่อาศัย โดยเฉพาะอย่างยิ่งตลาดที่อยู่อาศัยราคาไม่สูง ซึ่งเหมาะสำหรับผู้มีรายได้ระดับต่ำถึงปานกลาง บริษัทฯ จึงมุ่งเน้นตลาดที่อยู่อาศัยระดับนี้ บริษัทฯ มีต้นทุนการสร้างบ้านที่ต่ำกว่าผู้ประกอบการรายอื่น เนื่องจากบริษัทฯ เป็นผู้บริหารจัดการงานก่อสร้างด้วยตัวเอง ประกอบกับการที่บริษัทฯ ใช้เทคโนโลยีการสร้างบ้านที่ทันสมัยและมีประสิทธิภาพ ทำให้มีต้นทุนการผลิตต่ำและสามารถก่อสร้างบ้านได้รวดเร็ว ดังนั้น บริษัทฯ จึงสามารถกำหนดราคาขายได้ต่ำกว่าผู้ประกอบการทั่วไปประมาณร้อยละ 15 – 20 สำหรับบ้านทาวน์เฮ้าส์ และร้อยละ 10 – 15 สำหรับบ้านเดี่ยว นอกจากนี้ การที่บริษัทฯ มีวัตถุประสงค์หลักในการสร้างบ้านสำหรับผู้มีรายได้ต่ำเพื่อช่วยเหลือสังคม บริษัทฯ จึงเป็นหนึ่งในผู้ประกอบการจำนวนไม่กี่รายในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุนจาก BOI โดยได้รับการยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล สำหรับบ้านราคาไม่เกิน 600,000 บาท

กลยุทธ์ด้านโฆษณาประชาสัมพันธ์ บริษัทฯ มีการโฆษณาประชาสัมพันธ์เพื่อสนับสนุนงานขาย โดยการโฆษณาในหนังสือพิมพ์ และบริษัทฯ ยังได้มีการโฆษณาผ่านป้ายโฆษณา (Billboard) เพื่อโฆษณาโครงการของบริษัทฯ ในพื้นที่อีกด้วย นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้มีการโฆษณาประชาสัมพันธ์เพื่อเป็นการสร้างชื่อของบริษัทฯ (Brand-Building) ให้เป็นที่รู้จักของประชาชนในวงกว้าง โดยการเข้าเป็นผู้สนับสนุนในรายการต่าง ๆ เช่น รายการแฟนพันธุ์แท้ เป็นต้น หรือโดยการนำระบบการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า (Customer Relations Mangement) มาใช้ เช่น การจัดให้มีการมอบทุนการศึกษาแก่บุตรธิดาของผู้อาศัยในโครงการต่าง ๆ การจัดหน่วยแพทย์เคลื่อนที่ออกให้บริการแก่ ผู้อาศัยในโครงการต่าง ๆ เพื่อตรวจสุขภาพโดยไม่คิดค่าใช้จ่ายใด ๆ หรือ การจัดให้มีกิจกรรมต่าง ๆ ในโครงการ เป็นต้น

กลยุทธ์ด้านการจำหน่าย บริษัทฯ มีการใช้ช่องทางการจัดจำหน่ายโดยการขายตรงผ่านสำนักงานขายของบริษัทฯ เองเป็นหลัก นอกจากนี้ ยังมีการเสนอขายบ้านผ่านงานมหกรรมบ้านและที่อยู่อาศัยอีกด้วย นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีการส่งเสริมการขายสำหรับโครงการที่จะเปิดขายใหม่เพื่อขยายฐานกลุ่มลูกค้าของบริษัทฯ หลายวิธี เช่น โครงการ “Member gets member” โดยลูกค้าที่สามารถแนะนำลูกค้ารายใหม่ให้กับบริษัทฯ จะได้รับเงินค่าแนะนำ ซึ่งในปัจจุบัน บริษัทฯ มีฐานลูกค้ามากกว่า 30,000 ครัวเรือน

3.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

3.3.1 การจัดซื้อที่ดิน

บริษัทฯ ไม่มีนโยบายในการสะสมที่ดินเปล่า (Land Bank) ดังนั้น เมื่อบริษัทฯ มีความสนใจที่จะดำเนินการก่อสร้างและพัฒนาที่ดินบริเวณใด บริษัทฯ จะศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการโดยสำรวจสภาวะการณ์ของตลาด และสภาวะการแข่งขัน ตลอดจนความต้องการของลูกค้าในพื้นที่เป้าหมายที่จะดำเนินโครงการ หลังจากนั้น บริษัทฯ จึงจะดำเนินการเจรจาซื้อที่ดิน โดยบริษัทฯ จะดำเนินการซื้อที่ดินจากเจ้าของที่ดินหรือนายหน้าขายที่ดินโดยตรงเพื่อดำเนินการพัฒนาต่อไป โดยบริษัทฯ จะเปรียบเทียบราคาที่ดินกับราคาประเมินหรือราคาตลาด เพื่อให้แน่ใจว่าที่ดินที่ซื้อจะมีราคาที่ไม่แพงเกินไป

3.3.2 วัสดุก่อสร้าง

เนื่องจากบริษัทฯ เป็นผู้บริหารจัดการงานก่อสร้างโครงการต่าง ๆ ด้วยตัวเอง บริษัทฯ จึงเป็นผู้ดำเนินการจัดซื้อวัสดุก่อสร้างเอง โดยหลังจากที่ฝ่ายจัดซื้อได้รับรายละเอียดของวัสดุก่อสร้างที่ต้องการใช้ในโครงการต่าง ๆ แล้ว โดยส่วนใหญ่ฝ่ายจัดซื้อจะดำเนินการติดต่อกับผู้ผลิตวัสดุก่อสร้างแต่ละแห่งโดยตรงเพื่อตรวจสอบราคาของวัสดุก่อสร้างที่จะซื้อ โดยปกติบริษัทฯ จะได้ส่วนลดค่อนข้างสูง เนื่องจากบริษัทฯ ซื้อวัสดุก่อสร้างในปริมาณที่มาก เมื่อบริษัทฯ สามารถตกลงปริมาณของวัสดุก่อสร้างและราคากับผู้ผลิตได้แล้ว บริษัทฯ จะสั่งซื้อวัสดุก่อสร้างผ่านตัวแทนของผู้ผลิตเพื่อให้ดำเนินการส่งวัสดุก่อสร้างไปยังโครงการต่าง ๆ โดยตรง ซึ่งบริษัทฯ จะมีระยะเวลาการจ่ายค่าวัสดุก่อสร้าง (Credit Term) อยู่ในช่วงเวลาระหว่าง 15 – 90 วัน นอกจากนี้ การที่บริษัทฯ มีความสัมพันธ์อันดีกับผู้จำหน่ายวัสดุก่อสร้าง จึงสามารถสั่งซื้อวัสดุก่อสร้างได้ตามปริมาณที่ต้องการ และไม่เคยมีปัญหาการขาดแคลนวัสดุก่อสร้างแต่อย่างใด ทั้งนี้ บริษัทฯ มิได้พึ่งพาผู้จำหน่ายวัสดุก่อสร้างรายใดรายหนึ่งเป็นพิเศษ

3.3.3 ผู้รับเหมาก่อสร้าง

บริษัทฯ เป็นหนึ่งในผู้ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพียงไม่กี่รายที่สามารถบริหารจัดการงานก่อสร้างได้ด้วยตัวเอง โดยในการดำเนินโครงการ บริษัทฯ จะเป็นผู้กำหนดรูปแบบโครงการและรายละเอียดการออกแบบ ส่วนการดำเนินการก่อสร้างโครงการ บริษัทฯ จะบริหารจัดการงานก่อสร้างเองโดยจะแบ่งงานออกเป็นส่วน ๆ เช่น งานฐานราก งานปูน งานติดตั้งชิ้นส่วนอาคาร งานปูพื้นกระเบื้อง และงานหลังคา เป็นต้น โดยบริษัทฯ จะว่าจ้างผู้รับเหมาที่มีความชำนาญเฉพาะด้านเพื่อรับผิดชอบงานดังกล่าว และ จะควบคุมการก่อสร้างเองโดยการจัดส่งเจ้าหน้าที่ของบริษัทฯ อันได้แก่ วิศวกรและผู้ควบคุมงานก่อสร้าง (Foremen) เข้าไปตรวจสอบให้เป็นไปตามรูปแบบและมาตรฐานที่กำหนด ทั้งนี้ บริษัทฯ จะเป็นผู้จัดหาวัสดุก่อสร้างเอง ซึ่งทำให้บริษัทฯ สามารถบริหารต้นทุนการก่อสร้างได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดย ณ วันที่ 30 กันยายน 2548 บริษัทฯ มีวิศวกรประจำจำนวน 231 คน นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีผู้ควบคุมงานก่อสร้างจำนวน 446 คน (ทั้งนี้ จำนวนผู้ควบคุมงานก่อสร้างเป็นจำนวนที่รวมทั้งพนักงานประจำและรายวัน)

3.3.4 เทคโนโลยีการผลิต

บริษัทฯ ได้ใช้เทคโนโลยีในการก่อสร้างเพื่อช่วยในการก่อสร้างบ้านทาวน์เฮ้าส์ บ้านเดี่ยว และอาคารชุด (โปรดดูรายละเอียดเพิ่มเติมของเทคโนโลยีการก่อสร้างในข้อ 3.1.1 – บ้านทาวน์เฮ้าส์และข้อ 3.1.2 - บ้านเดี่ยว)

3.3.5 ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

การก่อสร้างที่อยู่อาศัยและการก่อสร้างสาธารณูปโภคต่าง ๆ ของโครงการจะอยู่ภายใต้การควบคุมของประกาศกระทรวงทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม เรื่อง กำหนดหลักเกณฑ์ วิธีการ ระเบียบปฏิบัติและแนวทางในการจัดทำรายงานการวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม ซึ่งออกโดยอาศัยอำนาจพระราชบัญญัติส่งเสริมและรักษาคุณภาพสิ่งแวดล้อมแห่งชาติ พ.ศ. 2535 โดยภายใต้ประกาศดังกล่าวได้กำหนดให้บริษัทที่มีการจัดสรรที่ดินเพื่ออยู่อาศัยหรือเพื่อประกอบการพาณิชย์ในขนาดที่ดินแปลงย่อยตั้งแต่ 500 แปลงขึ้นไป หรือเนื้อที่เกินกว่า 100 ไร่ จะต้องมีการจัดทำรายงานการวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อมเพื่อเสนอในขั้นตอนของการขออนุญาตจัดสรรที่ดินตามกฎหมายว่าด้วยการจัดสรรที่ดิน และก่อนเริ่มการก่อสร้างจะต้องยื่นรายงานดังกล่าวต่อสำนักงานนโยบายและแผนทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม ซึ่งในส่วนนี้บริษัทฯ ได้จัดเตรียมรายงานผลกระทบสิ่งแวดล้อม (EIA Report) เพื่อให้เป็นไปตามกฎหมายแล้ว โดยรายงานดังกล่าวได้จัดทำโดยบุคคลผู้เชี่ยวชาญภายนอกซึ่งจากรายงานดังกล่าว บริษัทฯ ไม่เคยมีประเด็นเรื่องสิ่งแวดล้อมแต่อย่างใด

นอกจากนี้ ในการก่อสร้างที่อยู่อาศัยโดยเฉพาะอย่างยิ่งโครงการบ้านเดี่ยว อาจมีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมโดยสิ่งที่สำคัญ ได้แก่ ระบบบำบัดน้ำเสีย บริษัทฯ ได้จัดให้มีระบบบำบัดน้ำเสียสำหรับบ้านแต่ละหลัง และระบบบำบัดน้ำเสียส่วนกลาง เพื่อมิให้ส่งผลกระทบต่อแหล่งน้ำสาธารณะ ที่ผ่านมา บริษัทฯ ไม่เคยมีปัญหาหรือข้อพิพาทใดๆ เกี่ยวกับสิ่งแวดล้อม

ในส่วนของโรงงานผลิตชิ้นส่วนคอนกรีตเสริมเหล็กสำเร็จรูป (Precast Concrete Factory) จะอยู่ภายใต้การควบคุมของพระราชบัญญัติโรงงาน พ.ศ. 2535 โดยบริษัทฯ ได้มีการกำหนดมาตรฐานและวิธีการควบคุมการปล่อยของเสีย มลพิษหรือสิ่งใดๆ ที่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมซึ่งเกิดขึ้นจากการประกอบกิจการโรงงานดังกล่าว ซึ่งบริษัทฯ ได้มีการกำหนดมาตรการควบคุมในเรื่องผลกระทบที่เกิดขึ้นต่อสิ่งแวดล้อมเพื่อเป็นการสร้างความมั่นใจว่าบริษัทฯ ดำเนินการด้วยความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อม โดย บริษัทฯ มีมาตรการควบคุมมลพิษ 3 ประเภท คือ (ก) การควบคุมมลพิษทางน้ำโดยการจัดให้มีบ่อบำบัดน้ำเสีย และบ่อตกตะกอน เพื่อป้องกันมิให้มีการปล่อยน้ำเสียสู่แหล่งชุมชน (ข) การควบคุมมลพิษทางอากาศ โดยการจัดให้มีสเปรย์พ่นน้ำในบริเวณโรงงานเพื่อมิให้เกิดฝุ่นรบกวนในโรงงาน นอกจากนี้ ในต้นเดือนกรกฎาคม 2548 นี้ บริษัทฯ จะได้จัดให้มีการติดตั้งพัดลมไอน้ำในโรงงานเพื่อลดความร้อนในโรงงานและเป็นการป้องกันมิให้เกิดฝุ่นรบกวนในโรงงานเช่นเดียวกัน และ(ค) การควบคุมมลพิษทางเสียง โดย บริษัทฯ มีโครงการที่จะติดตั้งแผ่นซับเสียง (Noice Barrier) เพื่อป้องกันมลพิษทางเสียงที่อาจเกิดขึ้นจากการดำเนินการก่อสร้างภายในโรงงานโดยคาดว่าจะสามารถดำเนินการให้แล้วเสร็จภายในปี 2548 นี้

3.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ วันที่ 30 กันยายน 2548 บริษัทฯ มีบ้านในโครงการบ้านพฤกษามีการจองแล้วและรอส่งมอบจำนวน 20 โครงการ จำนวน 3,193 หน่วย ซึ่งมีมูลค่ารวมประมาณ 2,901.7 ล้านบาท และในโครงการภัสสรจำนวน 16 โครงการ จำนวน 613 หน่วย ซึ่งมีมูลค่ารวมประมาณ 2,022.3 ล้านบาท โดยมีมูลค่ารวมทั้งโครงการบ้านพฤกษาและโครงการภัสสร ที่รอการส่งมอบจำนวน 4,924.0 ล้านบาท (โปรดดูรายละเอียดเพิ่มเติมในข้อ 3.1.1 – บ้านทาวน์เฮ้าส์ และข้อ 3.1.2 – บ้านเดี่ยว)