3. การประกอบธุรกิจของแต่ละผลิตภัณฑ์

3.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์

บริษัทประกอบธุรกิจหลักในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในย่านศูนย์กลางธุรกิจ และในทำเลที่ดี โดยโครงการของบริษัทในปัจจุบันสามารถสรุปได้ดังนี้

1. โครงการ สีลม แกรนด์เทอเรส

ที่ตั้งโครงการ	ถนนศาลาแดง แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร
พื้นที่โครงการ	737.6 ตารางวา
พื้นที่ขาย	17,633 ตารางเมตร
รายละเอียดโครงการ	คอนโดมิเนียม สูง 20 ชั้น
จุดเด่นของโครงการ	ตั้งอยู่ในบริเวณย่านศูนย์กลางธุรกิจ คือ สีลม และสามารถเดินทางได้สะดวกสบาย เนื่องจากอยู่ใกล้สถานีรถไฟฟ้า (ศาลาแดง) และสถานีรถไฟฟ้าใต้ดิน (สีลม) รวมทั้งอยู่ใกล้กับห้างสรรพสินค้า โรงเรียน อาคารสำนักงาน และสวนสาธารณะ
จำนวนหน่วย	ห้องชุดพักอาศัย จำนวน 226 ยูนิต ขนาดห้องพักตั้งแต่ 28-198 ตารางเมตร ร้านค้า จำนวน 14 ยูนิต ขนาดร้านค้าตั้งแต่ 42-226 ตารางเมตร
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	นักธุรกิจ ผู้ปกครองเด็กนักเรียน และคนทำงานในย่านสีลม ตั้งแต่ระดับ A ขึ้นไป
มูลค่าโครงการ	1,245 ล้านบาท
มูลค่าเงินลงทุน	755 ล้านบาท
ระยะเวลาในการก่อสร้าง	แล้วเสร็จประมาณเดือนพฤศจิกายน 2548
ระยะเวลาเสนอขาย	ตั้งแต่ปลายเดือนกรกฎาคม 2546
ความคืบหน้าในการก่อสร้าง	ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2548 มีความคืบหน้าในการก่อสร้างเท่ากับร้อยละ 57.18 (เป็นการประเมินโดยวิศวกรที่ปรึกษาโครงการ)
ความคืบหน้าในการขาย*	● ห้องชุดพักอาศัย ร้อยละ 97.79 ● ร้านค้า ร้อยละ 78.57 ● ที่จอดรถ ร้อยละ 67.74 (มูลค่าขายของห้องชุดพักอาศัย ร้านค้า และที่จอดรถ คิดเป็นร้อยละ 86.62,12.63 และ 0.75 ของมูลค่าโครงการตามลำดับ)
สัดส่วนการรับรู้รายได้*	ร้อยละ 57.18
สัดส่วนการโอน*	-

2. โครงการ เซ็นต์หลุยส์ แกรนด์เทอเรส

ที่ตั้งโครงการ	ซอยสาทร 11 ถนนสาทรใต้ แขวงยานนาวา เขตสาทร กรุงเทพมหานคร
พื้นที่โครงการ	820.0 ตารางวา
พื้นที่ขาย	17,688 ตารางเมตร
รายละเอียดโครงการ	คอนโดมิเนียม สูง 27 ชั้น
จุดเด่นของโครงการ	ตั้งอยู่ในบริเวณย่านศูนย์กลางธุรกิจ คือ ถนนสาทร ใกล้ธนาคาร อาคารสำนักงาน โรงเรียน และโรงพยาบาล สามารถเดินทางได้สะดวกสบาย เนื่องจากอยู่ใกล้สถานีรถไฟฟ้า (สุรศักดิ์)

จำนวนหน่วย	• ห้องชุดพักอาศัย จำนวน 240 ยูนิต ขนาดห้องพักตั้งแต่ 47-138 ตารางเมตร • ร้านค้าจำนวน 5 ยูนิต ขนาดร้านค้าตั้งแต่ 69-121 ตารางเมตร
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	นักธุรกิจ ผู้ปกครองเด็กนักเรียน และคนทำงานในย่านสาทร
มูลค่าโครงการ	ประมาณ 1,145 ล้านบาท
มูลค่าเงินลงทุน	795 ล้านบาท
ระยะเวลาในการก่อสร้าง	ตั้งแต่เดือนสิงหาคม 2547 - สิงหาคม 2549
ระยะเวลาเสนอขาย	ตั้งแต่เดือนมกราคม 2547 เป็นต้นไป
ความคืบหน้าในการก่อสร้าง	เริ่มก่อสร้างเดือนสิงหาคม 2547 โดย ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2548 มีความคืบหน้าในการก่อสร้างเท่ากับร้อยละ 18.63 (เป็นการประเมินโดยวิศวกรที่ปรึกษาโครงการ)
ความคืบหน้าในการขาย*	• ห้องชุดพักอาศัย ร้อยละ 39.58 • ร้านค้า ร้อยละ 20.00 (มูลค่าขายของห้องชุดพักอาศัย และร้านค้า คิดเป็นร้อยละ 96.40 และ 3.60 ของมูลค่าโครงการตามลำดับ)
สัดส่วนการรับรู้รายได้*	-
สัดส่วนการโอน*	-

* ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2548

สำหรับเงื่อนไขการชำระเงินของโครงการสีลม แกรนด์เทอเรส และเซ็นต์หลุยส์ แกรนด์เทอเรส มีรายละเอียดดังนี้

โครงการ	เงื่อนไขการชำระเงินห้องชุด			เงื่อนไขการชำระเงินร้านค้า		
	เงินจอง เงินทำสัญญา และเงินดาวน์**	**จำนวนงวดผ่อนดาวน์**	**เงินโอน****	**เงินจอง เงินทำสัญญา และเงินดาวน์****	**จำนวนงวดผ่อนดาวน์**	**เงินโอน****
สีลม แกรนด์เทอเรส	25%	20	75%	30%	20	70%
เซ็นต์หลุยส์ แกรนด์เทอเรส	25%	24	75%	25%	24	75%

** ร้อยละของราคาขาย

3. โครงการสาทร เทอเรส คอนโดมิเนียม

ที่ตั้งโครงการ	ซอยสาทร 3 ถนนสาทรใต้ แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กรุงเทพมหานคร
พื้นที่โครงการ	834.30 ตารางวา
พื้นที่ขาย	17,829 ตารางเมตร
รายละเอียดโครงการ	คอนโดมิเนียมเพื่อขาย สูง 32 ชั้น
จุดเด่นของโครงการ	ที่พักอาศัยคุณภาพสูง ใจกลางศูนย์กลางธุรกิจในกรุงเทพมหานคร
จำนวนหน่วย	• ห้องชุดพักอาศัย จำนวน 184 ยูนิต ขนาดห้องพักตั้งแต่ 60-180 ตารางเมตร • ร้านค้า จำนวน 3 ยูนิต ขนาดร้านค้าตั้งแต่ 105-120 ตารางเมตร
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	กลุ่มนักธุรกิจ และคนทำงานในย่านสาทร ระดับ A จนถึง A+

มูลค่าโครงการ	ประมาณ 1,560 ล้านบาท
มูลค่าเงินลงทุน	ประมาณ 1,091 ล้านบาท
ระยะเวลาขายโดยประมาณ	ไตรมาส 4/2548
ความคืบหน้าการก่อสร้าง	เริ่มก่อสร้างในเดือนมิถุนายน 2548
ระยะเวลาการก่อสร้าง	มิถุนายน 2548-กันยายน 2550

4. โครงการบ้านรวิภา (ทาวน์เฮ้าส์)

ที่ตั้งโครงการ	ซอยอุดมสุข ถนนสุขุมวิท เขตพระโขนง กรุงเทพมหานคร
พื้นที่โครงการ	8-2-37 ไร่
รายละเอียดโครงการ	ทาวน์เฮ้าส์ 4 ชั้น จำนวน 75 หลัง พื้นที่ดินตั้งแต่ 24-38 ตารางวา โดยมีพื้นที่ใช้สอยตั้งแต่ 244-306 ตารางเมตร
จุดเด่นของโครงการ	ที่ตั้งโครงการอยู่ในโครงข่ายคมนาคมใจกลางเมือง
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	กลุ่มลูกค้าระดับ B ขึ้นไป หรือกลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ 50,000 บาทต่อครัวเรือนต่อเดือนขึ้นไป
มูลค่าโครงการ	ประมาณ 375 ล้านบาท
มูลค่าเงินลงทุน	ประมาณ 299 ล้านบาท
ระยะเวลาขายโดยประมาณ	ไตรมาส 4/2548
ความคืบหน้าการก่อสร้าง	เริ่มก่อสร้างในเดือนกรกฎาคม 2548
ระยะเวลาการก่อสร้าง	คาดว่าจะก่อสร้างแล้วเสร็จประมาณปลายปี 2549

ทั้งนี้ ในการพัฒนาแต่ละโครงการของบริษัท จะคำนึงถึงคุณภาพชีวิตของผู้เข้ามาอยู่อาศัยเป็นสำคัญ ดังนั้นบริษัทจึงให้ความสำคัญกับการเลือกทำเลที่ตั้งของโครงการ โดยพิจารณาจากหลายๆ ปัจจัยประกอบกัน เช่น ความสะดวกในการคมนาคมโดยอยู่ใกล้กับสถานีรถไฟฟ้าและสถานีรถไฟฟ้าใต้ดิน สถานที่สำคัญในบริเวณใกล้เคียงซึ่งจำเป็นต่อการดำรงชีวิต ไม่ว่าจะเป็นสถานศึกษา โรงพยาบาล ศูนย์การค้า สถาบันการเงิน อาคารสำนักงาน เป็นต้น บริษัทยังให้ความสำคัญกับการออกแบบโครงการโดยคำนึงถึงประโยชน์ใช้สอยเป็นหลัก โดยในแต่ละโครงการจะจัดให้มีสิ่งอำนวยความสะดวกซึ่งเป็นสาธารณูปโภคส่วนกลางอย่างครบครัน เช่น สระว่ายน้ำ ห้องฟิตเนส ห้องเซาว์น่า ห้องอ่านหนังสือ ห้องเด็กเล่น สวนหย่อม เป็นต้น นอกจากนี้ เพื่อให้สอดคล้องกับวิถีการดำรงชีวิตของคนยุคใหม่ ในทุกโครงการของบริษัท จะจัดให้มีเทคโนโลยีการสื่อสารความเร็วสูง (Broad Band) สำหรับการเชื่อมต่ออินเตอร์เน็ต

ในด้านของระบบรักษาความปลอดภัย นอกจากบริษัทจะจัดให้มีระบบป้องกันอัคคีภัยที่มีมาตรฐานในแต่ละโครงการ เช่น จัดให้มีหัวฉีดน้ำดับเพลิง เครื่องตรวจจับควัน เครื่องตรวจจับความร้อน สายดับเพลิงทุกชั้น ระบบอัดอากาศบันไดหนีไฟ ระบบสัญญาณเตือนภัยอัตโนมัติ เป็นต้นแล้ว บริษัทยังจัดให้มียามรักษาความปลอดภัย 24 ชั่วโมง ระบบคีย์การ์ด (Key Card) และระบบโทรทัศน์วงจรปิดแสดงภาพที่เครื่องรับโทรทัศน์พร้อมสั่งปลดล็อคประตูทางเข้าด้านล่างจากห้องพักได้ (Visualize Access Control Security System) อีกด้วย

นอกจากนี้ บริษัทจะมีบริการหลังการขายในลักษณะของการเป็นตัวแทนเจ้าของห้องชุดในการจัดหาผู้เช่า กำหนดราคาค่าเช่าที่เหมาะสม ดำเนินการเรื่องการจัดทำสัญญาระหว่างผู้เช่าและเจ้าของห้องชุด รวมทั้งการตกแต่งห้องชุดพักอาศัย โดยจะเริ่มให้บริการลักษณะดังกล่าวตั้งแต่โครงการสีลม แกรนด์เทอเรสเป็นต้นไป

3.2 การตลาดและภาวะการแข่งขัน

3.2.1 ภาวะอุตสาหกรรม และการแข่งขัน

ภาวะอุตสาหกรรม และแนวโน้ม

ภาพรวมของอสังหาริมทรัพย์ในช่วงปี 2545-2546 ที่ผ่านมา มีการขยายตัวค่อนข้างสูงอันเนื่องมาจากหลายปัจจัยสนับสนุน ไม่ว่าจะเป็นผลมาจากอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ที่อยู่ในระดับต่ำ ภาวะการขยายตัวทางเศรษฐกิจทำให้ประชาชนมีกำลังซื้อเพิ่มขึ้น และที่สำคัญคือ มาตรการทางภาษีต่างๆ จากรัฐบาลที่ต้องการสนับสนุนการซื้อที่อยู่อาศัยของประชาชน ได้แก่ การลดค่าธรรมเนียมการโอนอสังหาริมทรัพย์จากร้อยละ 2 เป็นร้อยละ 0.01 และการลดค่าธรรมเนียมในการจดทะเบียนจำนองจากร้อยละ 1 เป็นร้อยละ 0.01 ซึ่งมีส่วนสำคัญในการกระตุ้นการตัดสินใจซื้ออสังหาริมทรัพย์ของประชาชนในช่วงปลายปี 2546

แม้ว่ามาตรการต่างๆ ดังกล่าว ซึ่งกระตุ้นอุปสงค์ตั้งแต่ช่วงปลายปี 2546 จะส่งผลให้อุปสงค์ต่ออสังหาริมทรัพย์ในช่วงต้นปี 2547 ลดลงเล็กน้อย แต่โดยภาพรวมของตลาดอสังหาริมทรัพย์ในปี 2547 ยังคงมีการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง สำหรับแนวโน้มตลาดอสังหาริมทรัพย์ จากการประเมินโดยธนาคารสงเคราะห์ คาดว่าตลาดที่อยู่อาศัยในปี 2548 จะยังคงมีการขยายตัวอย่างต่อเนื่องแต่ในอัตราที่ต่ำกว่าปี 2547 อันเนื่องมาจากภาวะเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศในปี 2548 ที่คาดว่าจะชะลอตัวลงจากปีก่อน ซึ่งเป็นผลมาจากปัจจัยต่างๆ เช่น ความผันผวนของราคาน้ำมัน แนวโน้มการปรับขึ้นของอัตราดอกเบี้ย รวมไปถึงสถานการณ์ในภาคใต้ไม่ว่าจะเป็นปัญหาความไม่สงบและความสูญเสียจากภัยธรรมชาติคลื่นยักษ์สึนามิ และจากการที่มีการปรับตัวเพิ่มสูงขึ้นของราคาน้ำมัน ส่งผลให้ต้นทุนด้านขนส่งและวัตถุดิบบางประเภทสูงขึ้น ทำให้ต้นทุนการก่อสร้างที่อยู่อาศัยปรับตัวสูงขึ้นตามต้นทุนใหม่ สำหรับอัตราดอกเบี้ยที่แม้ว่าจะมีแนวโน้มปรับตัวสูงขึ้น แต่เนื่องจากธนาคารพาณิชย์ต่างๆ ยังคงมีสภาพคล่องส่วนเกินและแข่งขันกันปล่อยสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยโดยใช้กลยุทธ์อัตราดอกเบี้ย ซึ่งจะเป็นการช่วยกระตุ้นอุปสงค์ของอสังหาริมทรัพย์ได้ส่วนหนึ่ง

ตารางแสดงจำนวนที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จและจดทะเบียนเพิ่มขึ้นในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล

(หน่วย : หน่วย)

ประเภทที่อยู่อาศัย	2544	2545	2546	2547	อัตราการเจริญเติบโต
บ้านสร้างโดยผู้ประกอบการจัดสรร	9,691	14,371	30,088	40,752	35.44
บ้านสร้างเอง	19,639	17,693	18,598	19,859	6.78
อาคารชุด	4,650	5,118	7,399	8,439	14.06
รวม	**33,980**	**37,182**	**56,085**	**69,050**	**23.12**

ที่มา : สำนักงานเขตในกรุงเทพมหานคร เทศบาล และสำนักงานจังหวัดในปริมณฑล กรมการปกครอง กรมที่ดิน

รวมรวบโดย : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์

ที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จ หมายถึง จำนวนที่อยู่อาศัยที่ก่อสร้างเสร็จไม่ต่ำกว่าร้อยละ 70 และนำมาขอเลขหมายประจำบ้านที่สำนักงานเขตจากกทม.และเทศบาล และสำนักงานจังหวัดในปริมณฑล

อาคารชุ หมายถึง อาคารชุดจดทะเบียนที่กรมที่ดิน

สำหรับอุปสงค์ที่มีต่อคอนโดมิเนียม คาดว่าจะยังมีอยู่อย่างต่อเนื่องในปี 2548 แต่อยู่ในระดับที่ต่ำกว่าปีที่ผ่านมาเล็กน้อย เนื่องจากผู้บริโภคบางกลุ่มชะลอการตัดสินใจเพื่อรอดูโครงการใหม่ๆ ที่จะเข้าสู่ตลาด รวมทั้งการที่มีโครงการใหม่ๆ เข้าสู่ตลาดให้ผู้บริโภคเลือกมากขึ้น ทำให้การตัดสินใจซื้อล่าช้าออกไป โดย CB Richard Ellis ได้

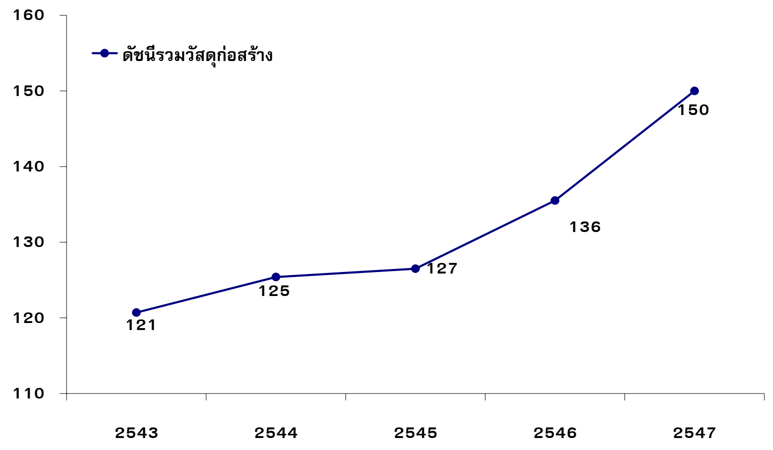
ประเมินว่าอุปสงค์ต่อคอนโดมิเนียมส่วนหนึ่งจะมาจากนักลงทุนจากต่างประเทศ ไม่ว่าจะเป็นสัญชาติยุโรป อเมริกัน รวมไปถึงเอเชีย โดยเฉพาะกลุ่มนักธุรกิจ ซึ่งมีแผนที่จะพำนักเป็นระยะเวลานานในประเทศไทย ก็มักต้องการที่จะซื้อคอนโดมิเนียมเพื่ออยู่อาศัยหรือเช่าในระยะยาว เนื่องจากคอนโดมิเนียมในเขตตัวเมืองกรุงเทพมหานครมีการพัฒนาไปอย่างมากทั้งในด้านของการออกแบบ และคุณภาพของโครงการ ซึ่งสามารถแข่งขันได้กับโครงการคอนโดมิเนียมในภูมิภาคใกล้เคียง ในขณะที่ราคาโดยเฉลี่ยแล้วยังต่ำกว่า นอกจากนี้ จากการที่รูปแบบการดำรงชีวิตที่เปลี่ยนแปลงไปของคนไทยรุ่นใหม่ที่อยู่ในวัยทำงาน โดยเปลี่ยนจากเดิมที่นิยมการอยู่อาศัยในบ้าน มาเป็นนิยมการอยู่อาศัยในคอนโดมิเนียมมากขึ้น ซึ่งเป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่ช่วยสนับสนุนให้อุปสงค์ที่มีต่อคอนโดมิเนียมยังคงมีอยู่อย่างต่อเนื่อง

ในด้านอุปทานของคอนโดมิเนียม จากการสำรวจโดย CB Richard Ellis พบว่า ณ สิ้นไตรมาส 1 ปี 2548 มีอุปทานของคอนโดมิเนียมในเขตตัวเมืองกรุงเทพมหานครทั้งสิ้น 39,515 หน่วย โดยเป็นคอนโดมิเนียมประเภท Freehold จำนวน 37,653 หน่วย และประเภท Leasehold จำนวน 1,862 หน่วย โดยมีอัตราการเข้าอยู่อาศัย (Occupancy Rate) เท่ากับร้อยละ 89.5 เพิ่มขึ้นจากไตรมาสก่อนซึ่งมีอัตรา Occupancy Rate เท่ากับร้อยละ 86.4 ทั้งนี้ ทีมวิจัยของ CB Richard Ellis ได้สำรวจและประมาณการว่ามีโครงการคอนโดมิเนียมประมาณ 14,093 หน่วย ซึ่งได้เปิดตัวในช่วงปี 2546-2548 จะก่อสร้างเสร็จในปี 2548-2551 โดยโครงการส่วนใหญ่นอกจากจะอยู่ในบริเวณที่เส้นทางของรถไฟฟ้า และรถไฟฟ้าใต้ดินวิ่งผ่าน เช่น สุขุมวิท สีลม สาทร เป็นต้นแล้ว ได้มีผู้ประกอบการบางรายให้ความสนใจเข้าไปพัฒนาโครงการในบริเวณอื่นๆ เพิ่มด้วย เช่น ริมแม่น้ำเจ้าพระยา รัชดาภิเษก เป็นต้น อนึ่ง เมื่อเดือนกรกฎาคม 2547 คณะกรรมการสิ่งแวดล้อมแห่งชาติ กระทรวงทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม ได้มีมติเห็นชอบให้ปรับปรุงประเภทและขนาดโครงการที่ต้องจัดทำรายงานการวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม โดยจากเดิมกฎหมายกำหนดให้โครงการอาคารชุดขนาดตั้งแต่ 80 หน่วยขึ้นไป และโครงการจัดสรรที่ดินขนาด 500 แปลงหรือ 100 ไร่ขึ้นไปทั่วประเทศต้องจัดทำรายงานการวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม (EIA) แต่ตามกฎหมายใหม่ได้กำหนดเพิ่มเติมที่จะให้โครงการอาคารชุดที่มีขนาดไม่เกิน 80 หน่วย และบ้านจัดสรรขนาดต่ำกว่า 500 แปลงลงมาหรือต่ำกว่า 100 ไร่ทั่วประเทศ จะต้องว่าจ้างบริษัทที่ปรึกษา จัดทำรายงานการวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อมเบื้องต้น (IEE) ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อระยะเวลาการขออนุญาต และระยะเวลาก่อสร้างโครงการที่อาจจะต้องใช้เวลามากกว่าเดิม เนื่องจากจะต้องผ่านเข้าสู่กระบวนการพิจารณาของสำนักงานนโยบายและแผนสิ่งแวดล้อมไม่ต่ำกว่า 6 เดือน รวมทั้งต้องมีค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้นในการจัดจ้างที่ปรึกษาเพื่อจัดทำรายงานสิ่งแวดล้อม นโยบายดังกล่าวจึงอาจช่วยลดภาวะความร้อนแรงของตลาดคอนโดมิเนียม โดยอาจทำให้โครงการที่ไม่ใช่มืออาชีพหายไปจากตลาด เนื่องจากไม่คุ้มกับต้นทุนส่วนที่เพิ่มขึ้น

นอกจากนี้ จากการที่ต้นทุนวัสดุก่อสร้างต่างๆ ได้ปรับตัวเพิ่มขึ้น ประมาณร้อยละ 10.70[1] ย่อมส่งผลกระทบทำให้ต้นทุนการก่อสร้างโครงการใหม่ๆ เพิ่มสูงขึ้น และต้องขายในราคาที่สูงขึ้น ดังนั้น โครงการที่จะประสบความสำเร็จได้ จะต้องมีความเป็นมืออาชีพ มีการบริหารจัดการที่ดี มีการประมาณการต้นทุนที่แม่นยำ และตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้อย่างแท้จริง ไม่ว่าจะเป็นในเรื่องของทำเลที่ตั้ง สิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ รวมไปถึงความมีประสิทธิภาพในการบริหารอาคารของนิติบุคคลอาคารชุด

[1] ที่มา : ธนาคารอาคารสงเคราะห์

ภาพแสดงดัชนีราคาขายส่งวัสดุก่อสร้าง



ที่มา : ธนาคารอาคารสงเคราะห์

สำหรับแนวโน้มของคอนโดมิเนียมในปี 2548 คาดว่ายอดขายของคอนโดมิเนียมยังคงเติบโตได้ แม้จะไม่รวดเร็วเหมือนในช่วงเวลาที่ผ่านมา โดยขึ้นอยู่กับทำเลที่ตั้ง รูปแบบโครงการ และราคาขาย ทั้งนี้ โครงการที่ตั้งอยู่ในบริเวณย่านศูนย์กลางธุรกิจ และบริเวณเส้นทางวิ่งผ่านของรถไฟฟ้า และรถไฟฟ้าใต้ดิน จะเป็นโครงการที่ยังคงมีความต้องการอยู่ในระดับที่ค่อนข้างสูง อย่างไรก็ตาม ในส่วนของราคาขายในปีหน้า คาดว่าจะมีการปรับตัวสูงขึ้นตามต้นทุนการก่อสร้างที่ได้ปรับตัวสูงขึ้นไปแล้วก่อนหน้านี้ จากผลกระทบของราคาน้ำมัน นอกจากนี้ ผู้ประกอบการต่างๆ ต้องเพิ่มการประชาสัมพันธ์โครงการและเพิ่มการลงทุนในกลยุทธ์ทางการตลาดต่างๆ เช่น แถมเครื่องปรับอากาศ แถมชุดครัวและเฟอร์นิเจอร์เป็นต้น เพื่อดึงดูดความสนใจจากลูกค้า ซึ่งส่งผลให้ต้นทุนของผู้ประกอบการเพิ่มสูงขึ้น ทั้งนี้ ปัจจัยที่อาจมีผลกระทบต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย ได้แก่ ระดับราคาสินค้าอุปโภคบริโภคที่ปรับตัวสูงขึ้น ซึ่งเป็นผลมาจากราคาน้ำมันในตลาดโลกที่ปรับตัวสูงขึ้นและมีความผันผวน ราคาที่อยู่อาศัยที่เพิ่มสูงขึ้นตามภาวะราคาวัสดุก่อสร้าง และแนวโน้มของอัตราดอกเบี้ยที่เข้าสู่ช่วงขาขึ้น

<u>ภาวะการแข่งขัน</u>

ในปี 2547 ที่ผ่านมามีโครงการที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพมหานคร และปริมณฑลเปิดตัวทั้งสิ้น 21,493 หน่วย หรือคิดเป็นอัตราการเจริญเติบโตร้อยละ 0.8 แต่หากพิจารณาเฉพาะในส่วนของโครงการประเภทคอนโดมิเนียมแล้ว จะพบว่ามีอัตราการเจริญเติบโตเพิ่มขึ้นค่อนข้างมาก โดยในปี 2547 มีโครงการเปิดตัว ถึง 6,330 หน่วย เปรียบเทียบกับ 1,944 หน่วยในปี 2546 หรือคิดเป็นอัตราการเจริญเติบโตถึงร้อยละ 225.62โดยพื้นที่ที่มีการเปิดขายกระจายอยู่ตามบริเวณต่างๆ ที่เป็นย่านศูนย์กลางธุรกิจและใจกลางเมือง เช่น สุขุมวิท สีลม/สาทร พระราม 3 รวมไปถึงบริเวณธนบุรี-ริมแม่น้ำ ซึ่งเป็นบริเวณที่ได้รับความนิยมมากขึ้น เป็นต้น

ที่อยู่อาศัยในโครงการเปิดตัวใหม่เขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล (จากการโฆษณาในสื่อสิ่งพิมพ์)

(จำนวน : หน่วย)

ประเภท	**2543**	**2544**	**2545**	**2546**	**2547**
บ้านเดี่ยว	1,631	2,107	4,176	12,611	9,710
ทาวน์เฮ้าส์	1,399	2,591	4,185	6,117	3,519
อาคารชุด	-	1,070	3,733	1,944	6,330
อื่นๆ	10	389	1,093	648	1,934
รวม	**3,040**	**6,157**	**13,187**	**21,320**	**21,493**

อัตราการเจริญเติบโต (ร้อยละ)

ประเภท	**2543**	**2544**	**2545**	**2546**	**2547**
บ้านเดี่ยว	N.A.	29.18	98.20	201.99	-23.00
ทาวน์เฮ้าส์	N.A.	85.20	61.52	46.16	-42.47
อาคารชุด	N.A.	N.A.	248.88	-47.92	225.62
อื่นๆ	N.A.	3,790.00	180.98	-40.71	198.46
รวม	**N.A.**	**105.53**	**114.18**	**61.67**	**0.81**

ที่มา : ธนาคารอาคารสงเคราะห์

โครงการประเภทคอนโดมิเนียมยังคงมีการทยอยเปิดตัวอย่างต่อเนื่องในปี 2547 เนื่องจากธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียมได้รับการตอบรับจากลูกค้าค่อนข้างดีในช่วงปีที่ผ่านมา เป็นการดึงดูดให้ผู้ประกอบการทั้งรายเก่าและรายใหม่กลับเข้ามาพัฒนาโครงการมากขึ้น ทั้งการพัฒนาโครงการขึ้นมาใหม่ และเป็นโครงการเก่าที่นำมาปรับปรุงใหม่ โดยสำหรับบริเวณสีลม และสาทรซึ่งเป็นพื้นที่ที่ปัจจุบันมีโครงการของบริษัทที่อยู่ระหว่างการพัฒนา 3 โครงการ ได้แก่ โครงการสีลม แกรนด์เทอเรส โครงการเซ็นต์หลุยส์ แกรนด์เทอเรส และโครงการสาทร เทอเรส คอนโดมิเนียม พบว่ามีโครงการคอนโดมิเนียมที่เปิดตัวไปแล้ว ได้แก่ โครงการเดอะรอยัล ศาลาแดง ตั้งอยู่บริเวณถนนศาลาแดง ดำเนินการโดยบริษัท กรีดส์ จำกัด โครงการเดอะเลเจ้นท์ ตั้งอยู่บริเวณถนนศาลาแดง ดำเนินการโดยบริษัท ไรมอนแลนด์ จำกัด (มหาชน) โครงการปภาดา ตั้งอยู่บริเวณถนนปั้น ดำเนินการโดยบริษัท ปภาดา แอสเสท จำกัด โครงการสกายวิลล่า ตั้งอยู่ในบริเวณถนนสาทรใต้ ดำเนินการโดยบริษัท แผ่นดินทอง พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเมนท์ จำกัด (มหาชน) โครงการเออบาน่า สาทร ตั้งอยู่บริเวณถนนสาทรใต้ ดำเนินการโดยบริษัท สยามพันธุ์วัฒนา จำกัด โครงการศุภาลัย โอเรียนทัล เพลส ตั้งอยู่บริเวณซอยสวนพลู ดำเนินการโดยบริษัท ศุภาลัย จำกัด (มหาชน) และโครงการเดอะ แบงกอก นราธิวาส ตั้งอยู่บริเวณถนนนราธิวาสราชนครินทร์ ดำเนินการโดยบริษัท แลนด์ แอนด์ เฮ้าส์ จำกัด (มหาชน) แสดงให้เห็นว่าพื้นที่บริเวณสีลมและสาทรยังคงเป็นพื้นที่ที่มีศักยภาพในมุมมองของผู้ประกอบการคอนโดมิเนียม ทั้งนี้ สามารถสรุปข้อมูลทางการเงินในปี 2547 ของผู้ประกอบการคอนโดมิเนียมที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ได้ดังนี้

หน่วย : ล้านบาท	สินทรัพย์	หนี้สิน	ส่วนของผู้ถือหุ้น	กำไรสุทธิ	อัตรากำไรสุทธิ (%)
แผ่นดินทอง พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเมนท์	14,006.15	7,935.67	5,978.44	353.04	8.54
แอล.พี.เอ็น.ดีเวลลอปเมนท์	4,423.08	2,099.14	2,323.93	448.39	18.09
แสนสิริ	19,273.60	12,145.32	7,126.69	498.67	7.50
ศุภาลัย	5,748.36	2,687.46	2,842.32	480.79	22.11
ไรมอน แลนด์	1,819.82	736.66	1,075.32	265.04	34.27
แลนด์ แอนด์ เฮ้าส์	36,845.26	14,353.17	22,325.61	6,100.74	28.66

ที่มา : ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

3.2.2 นโยบายและลักษณะการตลาด

ลักษณะของลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย

โครงการอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทในปัจจุบันเป็นคอนโดมิเนียมซึ่งตั้งอยู่ใจกลางเมือง โดยเฉพาะในย่านศูนย์กลางธุรกิจ (CBD) เช่น สาทร สีลม เป็นต้น ดังนั้น กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทจึงได้แก่ นักธุรกิจ ผู้ปกครองเด็กนักเรียน และผู้ที่ทำงานอยู่ในย่านศูนย์กลางธุรกิจ และต้องการความสะดวกสบายในการเดินทางไปทำงานในย่านดังกล่าว ซึ่งมักจะต้องเผชิญกับการจราจรที่ติดขัดโดยเฉพาะในช่วงเวลาเร่งด่วน ทั้งนี้ บริษัทเน้นกลุ่มเป้าหมายตั้งแต่ระดับ B+ ขึ้นไป หรือเป็นกลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ 80,000 บาทต่อครัวเรือนต่อเดือนขึ้นไป

การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

ช่องทางการจำหน่ายหลักของบริษัทเป็นการขายตรงผ่านสำนักงานขายของแต่ละโครงการของบริษัท ซึ่งบริษัทจะทำการเช่าพื้นที่ในบริเวณใกล้เคียงกับที่ตั้งของโครงการเพื่อทำเป็นสำนักงานขาย โดยการประชาสัมพันธ์ในรูปแบบต่างๆ เช่น ป้ายโฆษณา แผ่นพับ เป็นต้น นอกจากนี้ ยังมีการประชาสัมพันธ์ในรูปแบบอื่นด้วย อาทิเช่น การจัดกิจกรรมส่งเสริมการตลาด และการโฆษณา เป็นต้น โดยบริษัทจะจัดให้มีการประชาสัมพันธ์โครงการของบริษัทผ่านช่องทางต่างๆ ดังกล่าวมากขึ้นในอนาคต และสำหรับโครงการที่ผ่านมาของบริษัท คือ โครงการสีลม แกรนด์เทอเรส นั้น ได้รับการตอบรับจากลูกค้าค่อนข้างดี เนื่องจากเป็นโครงการที่ตั้งอยู่ในทำเลที่ดี ทำให้สามารถขายได้หมดภายในระยะเวลาอันสั้น

กลยุทธ์การแข่งขันและจุดเด่นของบริษัท

บริษัทมีศักยภาพในการแข่งขันที่ดี สามารถแข่งขันกับคู่แข่งในอุตสาหกรรมได้ โดยมีปัจจัยสนับสนุนดังต่อไปนี้

- โครงการของบริษัทตั้งอยู่ในทำเลที่ดี

  เป็นที่ยอมรับกันเป็นอย่างดีว่าปัจจัยความสำเร็จที่สำคัญที่สุดอย่างหนึ่งของโครงการอสังหาริมทรัพย์ คือ ทำเลที่ตั้งของโครงการ บริษัทซึ่งตระหนักดีถึงความสำคัญของทำเลที่ตั้งที่มีต่อการตัดสินใจซื้ออสังหาริมทรัพย์ของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย จึงมุ่งเน้นการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ในทำเลที่ตั้งอยู่ใกล้สถานีรถไฟฟ้า และอยู่ในย่านศูนย์กลางธุรกิจ เช่น สาทร สีลม เป็นต้น รวมทั้งโครงการที่ตั้งอยู่ในทำเลที่ดี โดยบริษัทมี 2 โครงการที่อยู่ระหว่างการพัฒนาตั้งอยู่ในบริเวณสาทร และสีลม รวมทั้งมี 3 โครงการในอนาคตที่ตั้งอยู่ในบริเวณสาทร และสีลม ซึ่งได้รับใบอนุญาตก่อสร้างแล้วเช่นกัน

- โครงการมีคุณภาพ และมีสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน
  นอกจากในเรื่องของทำเลที่ตั้งโครงการ ซึ่งเป็นปัจจัยแห่งความสำเร็จที่สำคัญของโครงการอสังหาริมทรัพย์ คุณภาพของโครงการและการให้คุณภาพชีวิตที่ดีแก่ผู้อยู่อาศัยก็เป็นอีกหนึ่งปัจจัยสำคัญที่ลูกค้าใช้เป็นหลักในการพิจารณาเลือกซื้อโครงการ ทั้งนี้ ในการพัฒนาแต่ละโครงการ บริษัทจะคำนึงถึงประโยชน์ใช้สอยและความสะดวกสบายของผู้ที่จะเข้ามาอยู่อาศัยเป็นสำคัญ ดังนั้น บริษัทจึงได้จัดให้มีสิ่งอำนวยความสะดวกอย่างครบครัน ไม่ว่าจะเป็น ที่จอดรถ สระว่ายน้ำ ลู่จ๊อกกิ้ง ห้องฟิตเนส ห้องเซาวน์น่า สวนหย่อม ห้องประชุม เป็นต้น รวมทั้ง ยังจัดให้มีเทคโนโลยีการสื่อสารความเร็วสูง (Broad Band) เพื่อการเชื่อมต่ออินเตอร์เนต ในด้านของระบบรักษาความปลอดภัย นอกจากจะจัดให้มีระบบป้องกันอัคคีภัยตามมาตรฐาน เช่น หัวฉีดน้ำดับเพลิง (Sprinkle) เครื่องตรวจจับควัน (Smoke Detector) เครื่องตรวจจับความร้อน (Heat Detector) ในแต่ละโครงการยังจัดให้มีระบบโทรทัศน์ระบบวงจรปิดแสดงภาพที่เครื่องรับโทรทัศน์พร้อมสั่งปลดล็อคประตูทางเข้าด้านล่างจากห้องพัก (Visualize Access Control Security System) ด้วย

- บริษัทมีผู้บริหารที่มีประสบการณ์ในธุรกิจ และมีการบริหารงานอย่างมืออาชีพ
  ผู้บริหารของบริษัทเป็นผู้ที่มีประสบการณ์ในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เป็นอย่างดี โดยเฉพาะในการพัฒนาโครงการประเภทคอนโดมิเนียม เนื่องจากเคยดำรงตำแหน่งผู้บริหารในบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ และมีส่วนร่วมในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่สำคัญหลายโครงการ (รายละเอียดตามเอกสารแนบ 1 รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมการ ผู้บริหารและผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัท) โดยความสำเร็จในการพัฒนาโครงการสีลม เทอเรส ซึ่งเป็นโครงการแรกภายใต้การพัฒนาของบริษัทในปี 2543 แม้ว่าจะอยู่ในภาวะเศรษฐกิจซบเซาเป็นสิ่งหนึ่งที่พิสูจน์ได้เป็นอย่างดี

- บริษัทมีการจัดการหลังการขายที่ดี มีประสิทธิภาพ โดยการเป็นตัวแทนเจ้าของห้องชุดในการตกแต่งห้องชุดพักอาศัย จัดหาผู้เช่า กำหนดราคาค่าเช่าที่เหมาะสม รวมทั้งช่วยดำเนินการเรื่องการจัดทำสัญญาระหว่างผู้เช่าและเจ้าของห้องชุด ซึ่งจะเริ่มให้บริการดังกล่าวในโครงการสีลม แกรนด์เทอเรสเป็นโครงการแรก

- มีการวิจัยตลาดอย่างต่อเนื่อง
  เพื่อให้ทราบถึงความต้องการของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา บริษัทจึงมีการทำการวิจัยและพัฒนาอย่างต่อเนื่อง ทั้งโดยหน่วยงานภายในของบริษัท และใช้ข้อมูลจากการที่บริษัทสมัครเป็นสมาชิกของบริษัทข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ รวมทั้งมีการสอบถามความคิดเห็นและความต้องการจากลูกค้าโครงการและลูกค้าทั่วไปอย่างสม่ำเสมอ โดยข้อมูลดังกล่าวจะถูกนำมาใช้ในการทบทวนแผนงานการตลาดของบริษัทอย่างต่อเนื่อง

- ความพร้อมในการพัฒนาโครงการ
  โครงการในอนาคตทั้ง 2 โครงการของบริษัทได้แก่ โครงการสาทร แกรนด์เทอเรส และโครงการสาทร แกรนด์แมนชั่นมีความพร้อมสำหรับการพัฒนา เนื่องจากได้จัดทำรายงานการวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อมและได้รับใบอนุญาตก่อสร้างแล้วทุกโครงการ จึงไม่ได้รับผลกระทบจากกฎหมายผังเมืองใหม่ โดยโครงการสาทร เทอเรส คอนโดมิเนียมได้เริ่มก่อสร้างแล้วในเดือนมิถุนายน 2548 และโครงการบ้านรวิภา (ทาวน์เฮ้าส์) เริ่มก่อสร้างในเดือนกรกฎาคม 2548 สำหรับโครงการสาทร แกรนด์เทอเรส และโครงการสาทร

แกรนด์แมนชั่น คาดว่าจะเปิดขายโครงการประมาณปลายปี 2548 โดยได้จัดทำสัญญาจ้างที่ปรึกษาโครงการแล้ว และอยู่ระหว่างการสรรหาผู้รับเหมาก่อสร้าง

3.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

3.3.1 การจัดหาให้ได้มาซึ่งผลิตภัณฑ์เพื่อจำหน่าย

- การจัดหาที่ดิน

ในการจัดหาที่ดินเพื่อนำมาพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์นั้น บริษัทได้จะทำการจัดหาจาก 2 แหล่งหลักๆ คือ การแนะนำโดยผู้ที่รู้จักกัน และการจัดหาผ่านนายหน้าซึ่งรับทราบโดยคณะกรรมการของบริษัท ทั้งนี้ บริษัทจะพิจารณาจากความเหมาะสม และศักยภาพของทำเลที่ตั้งในการนำมาพัฒนาโครงการเป็นสำคัญ เมื่อได้รายละเอียดของที่ดินเบื้องต้น บริษัทก็จะทำการกำหนดรูปแบบโครงการให้เหมาะสมกับทำเลที่ตั้ง ศึกษาความเป็นไปได้เบื้องต้นพร้อมทั้งตรวจสอบข้อกฎหมายต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง ซึ่งเมื่อบริษัทพิจารณาปัจจัยต่างๆ ตามที่กำหนดไว้ และเห็นว่ามีความเป็นไปได้ที่จะนำมาพัฒนาแล้ว บริษัทก็จะกำหนดราคาซื้อและทำการเจรจาเพื่อซื้อที่ดินต่อไป โดยนโยบายการซื้อที่ดินของบริษัทจะเป็นการซื้อแล้วพัฒนาทันที ไม่ทำการซื้อเก็บไว้รอ เนื่องจากไม่ต้องการแบกรับต้นทุนการถือครองที่ดินโดยไม่จำเป็น

ทั้งนี้ หากมีซื้อที่ดินจากบริษัทที่อาจมีความขัดแย้ง บริษัทจะปฏิบัติตามนโยบายการทำรายการระหว่างกัน โดยมีรายละเอียดตามหัวข้อ 11.2 นโยบายการทำรายการระหว่างกันในอนาคต

- การจัดหาที่ปรึกษาในการควบคุมการก่อสร้าง

ในการคัดเลือกที่ปรึกษาในการควบคุมการก่อสร้าง บริษัทจะพิจารณาจากผลงาน และชื่อเสียงของบริษัทเป็นสำคัญ โดยจะต้องมีผลงานการทำงานที่ต่อเนื่อง ซึ่งในการคัดเลือกแต่ละครั้งบริษัทจะเปิดให้มีการประมูลโดยคัดเลือกจากที่ปรึกษาที่มีชื่อเสียงประมาณ 2-3 รายที่บริษัทเรียกให้เข้ามาทำการยื่นข้อเสนอ โดยสำหรับโครงการสีลม เทอเรส และสีลม แกรนด์เทอเรส บริษัทใช้บริการของบริษัท ที่ปรึกษาคีน จำกัด ส่วนโครงการเซ็นต์หลุยส์ แกรนด์เทอเรส และโครงการสาทร เทอเรส คอนโดมิเนียม บริษัทใช้บริการของบริษัท อินเตอร์แพค จำกัด

- การจัดหาผู้รับเหมาก่อสร้าง

ในการพิจารณาผู้รับเหมาก่อสร้าง บริษัทมีหลักเกณฑ์ในการพิจารณาที่สำคัญ คือ ชื่อเสียงผลงานในอดีตที่ผ่านมาซึ่งมีลักษณะใกล้เคียงกับโครงการของบริษัท ซึ่งจะเป็นการบ่งบอกถึงประสบการณ์ และความชำนาญในการก่อสร้าง รวมถึงสถานะทางการเงินด้วย นอกจากนี้ จะทำการพิจารณาจากงานในขณะนั้นของผู้รับเหมาว่ามีมากน้อยเพียงใด เนื่องจากแม้ว่าการที่มีงานในมือมากจะช่วยเป็นการรับประกันได้ถึงความเป็นมืออาชีพของผู้รับเหมา แต่อาจส่งผลกระทบกับการควบคุมคุณภาพของงานและการส่งมอบงานใหม่ได้ โดยปัจจุบันบริษัทใช้บริการรับเหมาก่อสร้างของบริษัท คอนสตรัคชั่น ไลน์ จำกัด ในการก่อสร้างทั้ง 3 โครงการในอดีตและปัจจุบันของบริษัท ได้แก่ สีลม เทอเรส , สีลม แกรนด์เทอเรส และเซ็นต์หลุยส์ แกรนด์เทอเรส ทั้งนี้ ผลงานที่ผ่านมาของบริษัท คอนสตรัคชั่น ไลน์ จำกัด เช่น อาคารผู้ป่วยนอกใหม่ โรงพยาบาลสมิติเวช อาคารสำนักงานใหญ่ บริษัท นานมี จำกัด เซ็นทรัล แอร์พอร์ต พลาซ่า เฟส 2 (เอ,บี) เชียงใหม่ The French International School of Bangkok เป็นต้น สำหรับโครงการสาทร เทอเรส คอนโดมิเนียม บริษัทใช้บริการรับเหมาก่อสร้างของบริษัท บวิค-ไทย จำกัด (Bouygues Thai Ltd.)

- การจัดหาวัสดุก่อสร้าง

ในส่วนของการจัดหาวัสดุก่อสร้างเพื่อการก่อสร้างในโครงการนั้น ผู้รับเหมาก่อสร้างจะเป็นผู้รับผิดชอบในการจัดซื้อ รวมทั้งรับผิดชอบการเปลี่ยนแปลงราคาของวัสดุก่อสร้างหลัก เช่น อิฐ หิน ปูน ทราย และเหล็ก เป็นต้น ส่วนบริษัทจะเป็นผู้จัดซื้อวัสดุก่อสร้างเองบางประเภทโดยเฉพาะวัสดุก่อสร้างในลักษณะที่สามารถนับจำนวนได้แน่นอน และมีราคาต่อหน่วยค่อนข้างสูง เช่น ลิฟท์ สุขภัณฑ์ เครื่องปั่นไฟ ระบบโทรศัพท์ เป็นต้น ซึ่งทำให้บริษัทสามารถควบคุมต้นทุนค่าก่อสร้างของโครงการได้ค่อนข้างดี โดยวัสดุก่อสร้างในส่วนที่บริษัทเป็นผู้จัดหาเองนั้น คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 4-7 ของมูลค่าโครงการ ซึ่งบริษัทจะจัดหาจาก Supplier ภายในประเทศที่บริษัทเป็นพันธมิตรอยู่ประมาณ 7-8 ราย

สำหรับแนวโน้มของวัสดุก่อสร้างในปี 2548 นั้น ศูนย์วิจัยกสิกรไทยได้คาดการณ์ว่าจะมีการชะลอตัวของอุปสงค์ของวัสดุก่อสร้างตามการคาดการณ์เศรษฐกิจโลกที่จะมีอัตราการเติบโตที่ชะลอตัวลง โดยเฉพาะการชะลอความร้อนแรงของเศรษฐกิจจีน ซึ่งปัจจัยดังกล่าวจะช่วยบรรเทาผลกระทบในด้านราคาวัสดุก่อสร้าง อย่างไรก็ตาม จากการที่รัฐบาลมีแผนการลงทุนในโครงสร้างพื้นฐานขนาดใหญ่ อาจทำให้มีความต้องการใช้วัสดุก่อสร้างจำนวนมากจนเกิดการแย่งชิงทรัพยากรกับโครงการของภาคเอกชน อาจมีความเป็นไปได้ที่จะเกิดภาวะอุปทานไม่เพียงพอในบางช่วงเวลาซึ่งจะส่งผลต่อราคาวัสดุก่อสร้างได้

- กระบวนการก่อสร้าง

การพัฒนาโครงการต่างๆ ของบริษัทมีระยะเวลาดำเนินการแตกต่างกันไป ขึ้นกับขนาดและรูปแบบของโครงการ โดยมีขั้นตอนต่างๆ และระยะเวลาโดยประมาณดังนี้

1. การจัดหาที่ดิน : บริษัทจะทำการจัดหาที่ดินในทำเลที่ตั้งที่มีศักยภาพในการพัฒนาโครงการ โดยอาจจะจัดหาจากนายหน้าที่ดิน หรือจากผู้ที่รู้จักกัน
2. ออกแบบโครงการให้เหมาะสมกับทำเลที่ตั้งของที่ดิน : หลังจากได้ที่ดินที่เหมาะสมแล้ว บริษัทก็จะจัดหาสถาปนิกที่มีประสบการณ์และราคายุติธรรม เพื่อทำการออกแบบโครงการโดยจะคำนึงถึงประโยชน์ใช้สอยเป็นหลัก
3. จัดทำรายงานวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม : เมื่อออกแบบโครงการเสร็จเรียบร้อยแล้ว ก่อนที่จะขอใบอนุญาตก่อสร้าง จะต้องจัดทำรายงานวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อมโดยบริษัทที่ปรึกษาที่มีใบอนุญาต เพื่อยื่นต่อสำนักงานนโยบายแผนและทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม กระทรวงทรัพยากร ซึ่งมีระยะเวลาในการพิจารณาเพื่ออนุมัติประมาณ 8 เดือน
4. ขอใบอนุญาตก่อสร้าง : เมื่อได้จัดทำรายงานวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อมแล้ว ขั้นตอนต่อไปคือการขอใบอนุญาตในการก่อสร้างต่อสำนักโยธาธิการ กรุงเทพมหานคร ซึ่งมีระยะเวลาในการพิจารณาเพื่อออกใบอนุญาตประมาณ 2-4 เดือน
5. คัดเลือกที่ปรึกษาในการควบคุมก่อสร้าง : ขั้นตอนหลังจากที่ได้ใบอนุญาตก่อสร้างแล้ว บริษัทก็จะคัดเลือกที่ปรึกษาในการก่อสร้าง ซึ่งจะทำหน้าที่ในการจัดทำราคากลาง รวมทั้งเป็นผู้ควบคุมงานก่อสร้าง
6. ประมูลหาผู้รับเหมา : ที่ปรึกษาในการก่อสร้างจะจัดทำราคากลาง เพื่อใช้สำหรับการประมูลหาผู้รับเหมาก่อสร้างที่มีความชำนาญงานต่อไป
7. ดำเนินการก่อสร้าง : ระยะเวลาในการก่อสร้างนั้นจะแตกต่างกันไปขึ้นกับขนาด และรูปแบบของโครงการ โดยมีระยะเวลาตั้งแต่ 24 – 30 เดือน
8. ก่อสร้างและตกแต่งสำนักงานขายเพื่อเปิดขาย : เมื่อดำเนินการก่อสร้างอาคารไปได้ระยะหนึ่ง บริษัทก็จะเริ่มเตรียมการเช่าพื้นที่ ขออนุญาตเพื่อการก่อสร้างสำนักงานขาย และห้องตัวอย่าง ขณะเดียวกันก็จะจัดเตรียม

อุปกรณ์เพื่อการขาย เช่น โบรชัวร์, Computer Graphic, ข้อมูลโครงการ เป็นต้นและเมื่อสำนักงานขายเสร็จเรียบร้อย บริษัทก็พร้อมสำหรับการเปิดขายแต่ละโครงการอย่างเป็นทางการ

3.3.2 ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

ในการขออนุญาตก่อสร้าง บริษัทจะต้องปฏิบัติตามกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องนั่นคือ จะต้องมีการจัดทำรายงานการวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม เพื่อยื่นต่อสำนักงานนโยบายแผนและทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมก่อน จึงจะสามารถทำการก่อสร้างอาคารได้ ซึ่งในรายงานดังกล่าว จะมีข้อกำหนดเกี่ยวกับการป้องกันมลภาวะที่จะมีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม ทั้งในระหว่างการก่อสร้าง และหลังการก่อสร้าง เช่น ต้องจัดให้มีผ้าใบคลุมอาคารในระหว่างที่ก่อสร้าง เพื่อป้องกันเศษวัสดุก่อสร้างหล่นมาทำอันตรายแก่ผู้สัญจรไปมา และเมื่อก่อสร้างเสร็จแล้ว ในอาคารนั้นๆ จะต้องจัดให้มีระบบบำบัดน้ำเสียส่วนกลาง รวมทั้ง จะต้องจัดให้มีพื้นที่สีเขียวในอาคารอย่างเพียงพอ เป็นต้น ซึ่งมาตรการต่างๆ เกี่ยวกับสิ่งแวดล้อมต่างๆ นั้น เป็นสิ่งที่บริษัทให้ความสำคัญ และจัดให้มีในทุกโครงการตามมาตรฐานที่กำหนดอยู่แล้ว จึงไม่มีค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมในการที่บริษัทต้องดำเนินการเพื่อควบคุมผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม นอกเหนือจากค่าใช้จ่ายในการจ้างที่ปรึกษาเพื่อจัดทำรายงานวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม ซึ่งมีค่าใช้จ่ายในการจัดจ้างแต่ละครั้งประมาณ 300,000 บาท

3.4 งานที่ยังไม่ส่งมอบ

โครงการ	มูลค่างานที่ยังไม่ส่งมอบ (ล้านบาท)	ความคืบหน้าในการก่อสร้าง* (ร้อยละ)	จำนวนยูนิตที่ยังส่งมอบไม่ได้** (ยูนิต)	มูลค่ายูนิตที่ยังส่งมอบไม่ได้ (ล้านบาท)	ระยะเวลาที่คาดว่าจะโอนกรรมสิทธิ์
สีลม แกรนด์เทอเรส	1,245	57.18	232	1,165.78	พฤศจิกายน 2548
เซ็นต์หลุยส์ แกรนด์เทอเรส	ประมาณ 1,145	18.63	96	366.23	สิงหาคม 2549

*ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2548

**หมายถึง จำนวนยูนิตที่ได้มีการทำสัญญาจะซื้อจะขายแล้ว