



3. การประกอบธุรกิจของแต่ละสายผลิตภัณฑ์

3.1 ลักษณะของผลิตภัณฑ์

บริษัท บ้านร็อคการ์ดเอ็น จำกัด (มหาชน) ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทบ้านทาวน์เฮ้าส์และอาคารพาณิชย์ โดยเน้นการพัฒนาโครงการในเขตกรุงเทพมหานคร และจังหวัดใหญ่ที่มีอัตราการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจที่ดี และมีศักยภาพการเจริญเติบโตสูง เช่น จังหวัดภูเก็ตและจังหวัดระยอง โดยโครงการที่สำคัญในปัจจุบันอยู่ที่บริเวณถนนประชาอุทิศ ใกล้สี่แยกเหมงจ้าย และบริเวณถนนบายพาส ในจังหวัดภูเก็ต

โครงการของบริษัทสามารถแยกตามลักษณะเฉพาะของแต่ละผลิตภัณฑ์และตามกลุ่มเป้าหมาย โดยมีรายละเอียดดังนี้

3.1.1 โครงการบ้านร็อคการ์ดเอ็น: กรุงเทพมหานคร

โครงการ “ร็อคการ์ดเอ็นโฮม 1” และ โครงการ “ร็อคการ์ดเอ็นโฮม 2” (โครงการซึ่งบริษัทซื้อต่อมา)

บริษัทประกอบธุรกิจบริหารการขายบ้านทาวน์เฮ้าส์และอาคารพาณิชย์พร้อมอยู่บริเวณซอยวัชรพล ในเขตกรุงเทพฯ ที่ซื้อต่อมาจาก บริษัท ร็อคการ์ดเอ็นกรุ๊ป จำกัด (“ร็อคกรุ๊ป”) ในเดือนกันยายนของปี 2546 จำนวนทั้งสิ้น 91 yunid รวม 2 โครงการ โดยได้รับการก่อสร้างเสร็จตั้งแต่ปี พ.ศ. 2536 และ ปี พ.ศ. 2539 ตามลำดับ บริษัทนำโครงการนั้นมาขายต่อภายใต้ชื่อโครงการเดิมคือ “ร็อคการ์ดเอ็นโฮม 1” และ “ร็อคการ์ดเอ็นโฮม 2” โดยมีระดับราคาขายของบ้านทาวน์เฮ้าส์อยู่ที่ราคาเดียวกันทั้ง 2 โครงการ ทั้งนี้ ร็อคกรุ๊ปเป็นบริษัทที่เกี่ยวข้องกันโดยมีกรรมการและผู้ถือหุ้นใหญ่ร่วมกัน โดยวัตถุประสงค์ที่บริษัทซื้อมานำมาขายต่อขึ้นถือเพื่อเป็นการแบ่งแยกธุรกิจระหว่าง 2 บริษัทให้ชัดเจนออกจากกัน โดยที่บริษัทจะเป็นบริษัทประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ในขณะที่ร็อคกรุ๊ปจะประกอบธุรกิจเพียงการให้บริการบ้านพักตากอากาศหรือรีสอร์ทที่อำเภอแกลง จังหวัดระยอง หลังจากขายบ้านพักตากอากาศจำนวน 261 หลังจากทั้งหมด 270 หลัง คงเหลือ 9 หลังที่จะนำมาให้บริการเป็นที่พักแก่นักท่องเที่ยวในปัจจุบัน และเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์อาคารสำนักงาน 7 ชั้น ให้เช่า 1 แห่งบนถนนประชาอุทิศ กรุงเทพฯ เท่านั้น

ก) ลักษณะโครงการ “ร็อคการ์ดเอ็นโฮม 1” และ โครงการ “ร็อคการ์ดเอ็นโฮม 2”

ลักษณะโครงการส่วนใหญ่เป็นบ้านทาวน์เฮ้าส์พร้อมที่ดินเหมาะสมสำหรับลูกค้าซึ่งมีรายได้ครบครัวประมาณ 150,000 ถึง 250,000 บาทต่อปี และสามารถตอบสนองความต้องการในเรื่องทำเลที่ตั้งที่สะดวก รวมทั้งการตั้งราคาที่เหมาะสม โครงการที่สร้างเสร็จแล้วดังกล่าวซึ่งบริษัทซื้อต่อมาสำหรับยอดคงเหลือทั้งจำนวนคือ 91 yunid นั้นสามารถแบ่งออกได้ดังนี้คือ

- 1) โครงการ “ร็อคการ์ดเอ็นโฮม 1” มีลักษณะเป็นบ้านทาวน์เฮ้าส์แบบ 2 ชั้นพร้อมที่ดินจำนวน 4 yunid ระดับราคาขายประมาณ 0.75-1.89 ล้านบาท และมีลักษณะเป็นอาคารพาณิชย์พร้อมที่ดิน สูง 4.5 ชั้น อีก 6 yunid ระดับราคาขายประมาณ 1.50-2.90 ล้านบาท ต่อ yunid โดยบ้านและอาคารพาณิชย์ในโครงการนี้รวมกันมีจำนวนทั้งสิ้น 10 yunid โดยมีมูลค่าขายรวมกันทั้งหมดที่บริษัทตั้งไว้อยู่ที่ประมาณ 15.45 ล้านบาท
- 2) โครงการ “ร็อคการ์ดเอ็นโฮม 2” มีลักษณะเป็นบ้านทาวน์เฮ้าส์แบบ 2 ชั้น พร้อมที่ดิน จำนวนทั้งสิ้น 81 yunid โดยมีมูลค่าขายรวมที่บริษัทตั้งไว้อยู่ที่ประมาณ 87.97 ล้านบาท



ข) ที่ตั้งของโครงการ

บริเวณถนนรามอินทรา กม. 5.5 ซอยวัชรพล กรุงเทพฯ ใกล้ทางด่วนรามอินทรา ทำเลที่ตั้งของโครงการมีเส้นทางลัดสู่ถนนพหลโยธิน และสายลำลูกกา-รังสิต

ค) ขนาดของโครงการ

โครงการ “ร็อคการ์ดเค้นโฮม 1” ที่ซื้อต่อมามีเนื้อที่ทั้งหมดอยู่ที่ประมาณ 200 ตารางวา และโครงการ “ร็อคการ์ดเค้นโฮม 2” ที่ซื้อต่อมามีเนื้อที่ทั้งหมดอยู่ที่ประมาณเกือบ 5 ไร่ และสำหรับเนื้อที่ของ บ้านทาวน์เฮ้าส์แบบ 2 ชั้น แต่ละยูนิตในโครงการ “ร็อคการ์ดเค้นโฮม 1” มีเนื้อที่อยู่ระหว่าง 18.2-26.0 ตารางวา และอาคารพาณิชย์พร้อมที่ดินแต่ละยูนิตมีเนื้อที่อยู่ระหว่าง 16.0-24.8 ตารางวา ในขณะที่บ้านทาวน์เฮ้าส์แบบ 2 ชั้น ในโครงการ “ร็อคการ์ดเค้นโฮม 2” มีเนื้อที่อยู่ระหว่าง 16.0-30.2 ตารางวา

ง) มูลค่าขายของโครงการ

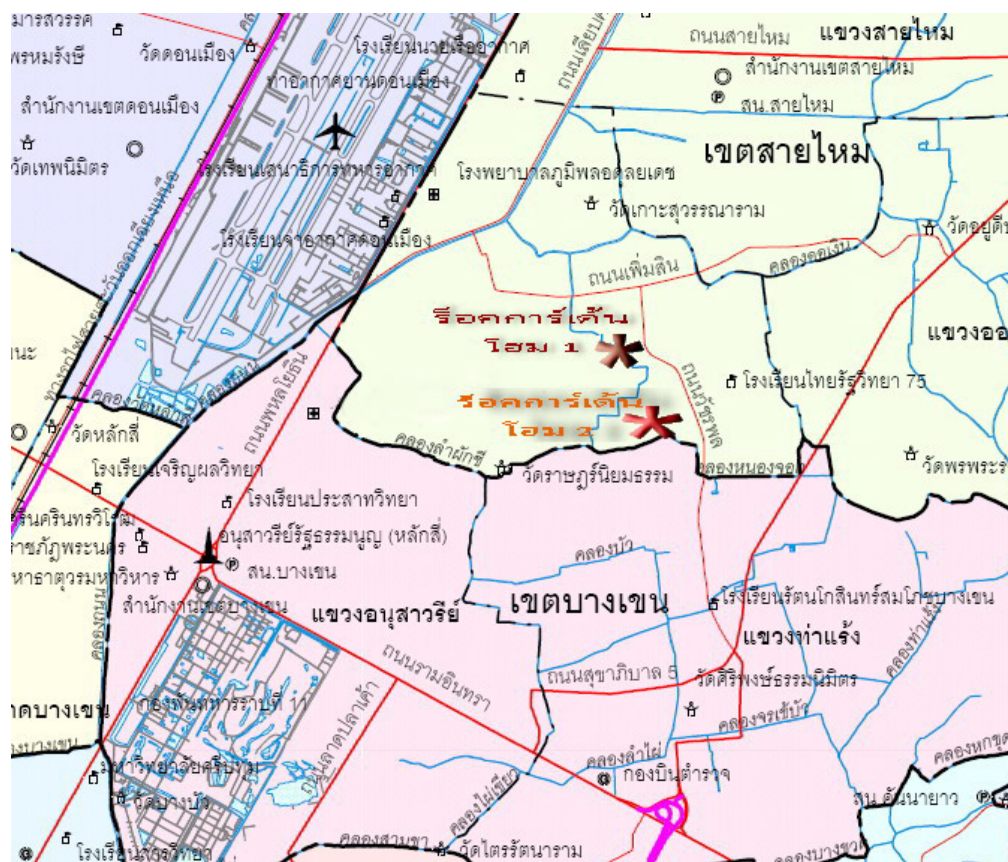
มูลค่าขายของ 2 โครงการข้างต้นรวมกันอยู่ที่ประมาณ 103.42 ล้านบาท โดยโครงการ “ร็อคการ์ดเค้นโฮม 1” มีมูลค่าขายรวมที่บริษัทตั้งไว้อยู่ที่ประมาณ 15.45 ล้านบาท และ โครงการ “ร็อคการ์ดเค้นโฮม 2” มีมูลค่าขายรวมที่บริษัทตั้งไว้อยู่ที่ประมาณ 87.97 ล้านบาท

ณ สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน ปี 2549 บริษัทสามารถขายบ้านทาวน์เฮ้าส์ 2 ชั้นในโครงการ “ร็อคการ์ดเค้นโฮม 1” ได้จำนวน 3 ยูนิต และอาคารพาณิชย์ใน โครงการ “ร็อคการ์ดเค้นโฮม 1” ได้จำนวน 6 ยูนิต รวมทั้งสิ้น 9 ยูนิต หรือคิดเป็นร้อยละ 90 ของจำนวนทั้งสิ้น 10 ยูนิต ในขณะที่ยอดคงเหลือจำนวน 1 ยูนิต เป็นบ้านทาวน์เฮ้าส์ 2 ชั้น และมีมูลค่าตามบัญชี ณ สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน ปี 2549 อยู่ที่ยูนิตละ 1.00 ล้านบาท

ทั้งนี้ ทรัพย์สินที่บริษัทขายไปแล้วทั้งสิ้น 9 ยูนิตดังกล่าวนี้ บริษัทได้จดทะเบียนโอนกรรมสิทธิ์อาคารพาณิชย์สูง 4 ชั้นครึ่ง ไปแล้วจำนวน 6 ยูนิต ซึ่งบริษัทซื้อเข้ามาในราคายูนิตละประมาณ 1.4 ถึง 1.8 ล้านบาท โดยสามารถขายมีกำไรทุกยูนิต มูลค่าขายรวมเท่ากับ 12.05 ล้านบาท และคาดว่าจะมีการโอนกรรมสิทธิ์และรับรู้รายได้จากบ้านทาวน์เฮ้าส์ 2 ชั้นอีกจำนวนทั้งสิ้น 3 ยูนิต ภายในไตรมาสที่ 4 ของปี 2549 เนื่องจากผู้ซื้อกำลังอยู่ในช่วงทำเรื่องอนุมัติเงินกู้จากธนาคาร โดยบริษัทสามารถขายและมีกำไรทุกยูนิต (บริษัทซื้อบ้านทาวน์เฮ้าส์ดังกล่าวมาในราคายูนิตละ 0.90 ล้านบาท)

ในขณะที่ บริษัทสามารถขายบ้านทาวน์เฮ้าส์ 2 ชั้นในโครงการ “ร็อคการ์ดเค้นโฮม 2” ทั้งสิ้น 80 ยูนิต หรือคิดเป็นร้อยละ 99 ของจำนวนทั้งสิ้น 81 ยูนิต เหลือเพียง 1 ยูนิต ซึ่งกำลังอยู่ในระหว่างโอนกรรมสิทธิ์เพื่อรับรู้รายได้ มีระดับราคาขายอยู่ที่ 1.89 ล้านบาทโดยบริษัทสามารถมีกำไรจากการขายทั้งหมดเช่นกัน ดังนั้น บริษัทจะมียูนิตคงเหลือจากทั้ง 2 โครงการเพื่อรอการขายจำนวนทั้งสิ้น 1 ยูนิต เท่านั้น ซึ่งบริษัทกำลังทำการตลาดและจัดโปรโมชั่น เช่น แคมเปญรีโนเวตมูลค่า 50,000 บาท หรือส่วนลดเงินสด 100,000 ถึง 200,000 บาท โดยบริษัทได้จ้างทีมการตลาดจากบุคคลภายนอก 1 ทีม ซึ่งเป็นชุดเดียวกันกับที่บริหารการขายให้กับร็อคกรุ๊ป และทีมการตลาดดังกล่าวมีความรู้ความชำนาญด้านที่อยู่อาศัยในตลาดอสังหาริมทรัพย์แถบเขตโซนเหนือและโซนในเมืองของกรุงเทพฯ อันได้แก่ รังสิต รามอินทรา และบางเขน เป็นอย่างดี

แผนภาพประกอบสถานที่ตั้งของโครงการ “ร็อคคาร์เด็นโฮม 1” และ โครงการ “ร็อคคาร์เด็นโฮม 2”



ทั้งนี้ บริษัทจะให้บริการหลังการขายสำหรับทั้ง 2 โครงการซึ่งครอบคลุมถึงบริการจัดหาขมเพื่อรักษาความปลอดภัย และบริการดูแลสาธารณูปโภคส่วนกลาง โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้ลูกค้าซึ่งซื้อบ้านในโครงการมีความมั่นใจในการอยู่อาศัย เนื่องจากในอดีตยังไม่มีพ.ร.บ. เกี่ยวกับการจัดการดูแลบ้านจัดสรร ดังเช่น “พ.ร.บ. อาคารชุด พ.ศ. 2522” ที่รัฐบาลได้จัดตั้งขึ้นแล้ว

โครงการ “บ้านร็อคคาร์เด็น เหม่งจ้าย” (โครงการซึ่งบริษัทพัฒนาเอง)

โครงการที่สำคัญในเขตกรุงเทพฯ ณ ปัจจุบันคือ “โครงการบ้านร็อคคาร์เด็น เหม่งจ้าย” ซึ่งเป็นโครงการบ้านทาวน์เฮาส์แบบ 3 ชั้นกึ่งโฮมออฟฟิศ ระดับราคาขายประมาณ 4.90-6.00 ล้านบาท สำหรับลูกค้าระดับผู้บริหารของบริษัทต่างๆ นักธุรกิจระดับกลาง และเจ้าของกิจการต่างๆซึ่งทำงานอยู่บริเวณ ถนนประชาอุทิศ ถนนรัชดาภิเษก ถนนรามคำแหง และถนนลาดพร้าว ซึ่งเป็นผู้มีรายได้ครอบคลุมอยู่ที่ประมาณ 600,000 ถึง 800,000 บาทต่อปี ต้องการมีบ้านอยู่ในใจกลางเมืองกรุงเทพฯ แต่ราคาขายที่ไม่สูงมากจนเกินไป และหากพิจารณาผังเมืองกรุงเทพมหานครจะพบว่าโครงการดังกล่าวตั้งอยู่ในสถานที่ที่มีกรรมกรคมนาคมสะดวกสามารถเดินทางเชื่อมต่อไปทางด้านทิศเหนือ ทิศใต้ ทิศตะวันออก และทิศตะวันตกของเมืองกรุงเทพฯ

ก) ลักษณะโครงการบ้านร็อคการ์ดเค้น เหม่งจ้าย

โครงการบ้านร็อคการ์ดเค้น เหม่งจ้าย เป็นโครงการจัดสรรบ้านทาวน์เฮ้าส์ 3 ชั้น ที่เรียกว่า “คลัสเตอร์โฮม แอนด์ออฟฟิศ” โดยได้รับการก่อสร้างให้เป็นบ้านกลุ่ม แวดละ 4-6 ยูนิต เพื่อเน้นตัวบ้านให้เกิดพื้นที่ประโยชน์ใช้สอยสูงสุดถึง 180 ตรม. และช่องว่างระหว่างอาคารถึงอาคาร เน้นพื้นที่โปร่งทางด้านหลังของบ้านกว่า 6 เมตร เพื่อให้ถ่ายเทอากาศได้สูงสุด โดยห้องริมจะมีที่ว่างระหว่างแปลงทุกหลังแบบบ้านเดียว โดยแบ่งออกเป็น 63 ยูนิต ซึ่งเน้นรายละเอียดในจุดต่าง ๆ ดังต่อไปนี้

1. เน้น Project Concept ในสไตล์ Contemporary ด้วยหน้าต่าประตูปานทรงสูงถึงฝ้าเพดานประกอบด้วย 3 ห้องนอน 3 ห้องน้ำ ห้องนั่งเล่น ห้องครัว ห้องพักผ่อน ระเบียงกลางบ้าน และมีช่องว่างภายในอาคารเพื่อรับแสงและให้เกิดการประหยัดพลังงานถ่ายเทอากาศได้ดี มีการเลือกใช้วัสดุก่อสร้างและตกแต่งที่เหนือกว่าโครงการทั่วไป โดยให้ผู้ออกแบบตกแต่งภายในเป็นผู้คัดเลือกและออกแบบให้สวยงามทั้งหลัง
2. ด้านสภาพแวดล้อม เน้นเรื่อง Environment Concept ซึ่งภายในจัดให้มีสวนต้นไม้ใหญ่ เล็ก สลับกัน เพื่อความร่มรื่นตลอดทั่วทั้งโครงการ
3. ด้านรักษาความปลอดภัย มียามรักษาการณ์ดูแลตลอด 24 ชั่วโมง มีชุมประตูป้อมยาม บริเวณทางเข้าออกด้านหน้าโครงการ มีระบบสาธารณูปโภครองรับ ไฟฟ้าได้ดินบางส่วน ระบบโทรศัพท์รองรับกว่า 100 เลขหมาย ถนนท่อระบายน้ำ ทางเดิน ตามมาตรฐานการขออนุญาตจัดสรรที่ดิน
4. ทางเข้าออกโครงการอยู่ติดถนนประชาอุทิศ เหมาะสำหรับการอยู่อาศัยหรือเป็นสำนักงาน และสะดวกในการเดินทาง

ข) ที่ตั้งของโครงการ

อยู่ย่านใจกลางเมืองติดถนนประชาอุทิศที่สามารถเดินทางเชื่อมต่อไปยังศูนย์กลางของกรุงเทพมหานคร และปริมณฑล ได้อย่างสะดวก เช่น ถนนรัชดาภิเษก ถนนลาดพร้าว ถนนรามคำแหง ถนนพระราม 9 ทางด่วนเอกมัย-รามอินทรา ถนนรามอินทรา ฯลฯ และใกล้สถานที่ต่าง ๆ มากมาย เช่น ศูนย์การค้าเดอะมอลล์บางกะปิ ศูนย์การค้าเทสโก้โลตัส ศูนย์การค้า BIG C ศูนย์การค้าเดอะมอลล์รามฯ สนามโคร์ฟกอล์ฟ โรงเรียนนานาชาติ โรงแรมชั้นนำ ฯลฯ ซึ่งทั้งหมดนี้เป็นสิ่งอำนวยความสะดวก ที่สามารถตอบสนองความต้องการอยู่อาศัยหรือธุรกิจได้อย่างเต็มที่

แผนที่ประกอบสถานที่ตั้งของโครงการ “บ้านร็อคการ์ดเค้น เหม่งจ้าย”





ค) ขนาดของโครงการ

บนเนื้อที่ 5-1-98 ไร่ แบ่งเป็น บ้านทาวน์โฮม 3 ชั้น หน้ากว้าง 5.25 เมตร จอดรถได้ 2 คัน บนเนื้อที่ 21 ถึง 40 ตารางวา ตามขนาดพื้นที่เพิ่มเติมในแต่ละแปลง พร้อมพื้นที่สวนส่วนกลางขนาดพื้นที่ 84 ตารางวา จำนวนรวม 63 ยูนิต โดยมีถนนเมนสายหลักโครงการกว้าง 12.00 เมตร และถนนซอยกว้าง 9.00 เมตร พร้อมระบบสาธารณูปโภคครบครัน ตามพระราชบัญญัติการจัดสรรที่ดิน พ.ศ. 2543

ง) มูลค่าขายของโครงการ

มูลค่าขายทั้งโครงการประมาณ 331.62 ล้านบาท โดยเมื่อเปิดโครงการดังกล่าวในปี 2547 บริษัทสามารถขาย และรับรู้รายได้จากการโอนกรรมสิทธิ์ให้กับลูกค้าไปแล้วจำนวน 11 ยูนิตในปี 2547 และในปี 2548 บริษัทสามารถรับรู้รายได้จากการโอนกรรมสิทธิ์ให้กับลูกค้าไปแล้วอีกจำนวน 35 ยูนิต ดังนั้น ตั้งแต่เริ่มเปิดโครงการเพื่อจำหน่ายจนถึงสิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน ปี 2549 บริษัทรับรู้รายได้จากการโอนกรรมสิทธิ์ให้กับลูกค้าไปแล้วทั้งสิ้นจำนวน 59 ยูนิต หรือ คิดเป็น 93.65% ของโครงการทั้งหมดดังกล่าว และมียอดขายสะสมทั้งสิ้นอีก 2 หลังเพื่อรอรับรู้รายได้ เนื่องจากผู้ซื้อค้างอยู่ในช่วงทำเรื่องอนุมัติเงินกู้จากธนาคารดังนั้นคงเหลือขายบ้านในภายใต้โครงการ “บ้านร็อคคาร์เด็น เหม่งจ้าย” เท่ากับ 2 ยูนิต

ถนนการะจายอม

สำหรับถนนผ่านเข้าออกในโครงการบ้านร็อคคาร์เด็น เหม่งจ้าย เป็นถนนจตุการะจายอมซึ่งเจ้าของทางภาระจายอมได้จัดให้กับบริษัท และได้จัดให้กับสำนักงานการประปานครหลวง เขตลาดพร้าว ซึ่งตั้งอยู่ห่างจากทางเข้าของถนนเข้ามา 150 เมตร (ซึ่งตั้งอยู่ฝั่งเดียวกันกับโครงการบ้านร็อคคาร์เด็น เหม่งจ้าย) โดยสำนักงานการประปานครหลวง เขตลาดพร้าว เป็นผู้ออกค่าใช้จ่ายสร้างถนนเข้าออกสำหรับระยะ 150 เมตรดังกล่าว และรับผิดชอบบำรุงรักษาดูแล และสำหรับค่าใช้จ่ายค่าสร้างถนนส่วนที่ตัดเข้าไปถัดจากสำนักงานการประปานครหลวง เขตลาดพร้าว ความยาว 106 เมตร เป็นความรับผิดชอบของบริษัทและเป็นผู้ดูแลบำรุงรักษาดูแล

ทั้งนี้ บริษัทมิได้จัดการะจายอมให้กับบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน และบริษัทมิได้จัดการะจายอมให้กับโรงเรียนรีเจนท์ซึ่งตั้งอยู่ฝั่งตรงข้ามของโครงการแต่อย่างใด เนื่องจากโรงเรียนรีเจนท์ใช้ทางเข้าออกของเจ้าของที่ดินที่เช่าอยู่ เพื่อออกสู่ถนนประชาอุทิศ แต่หากในอนาคตโรงเรียนรีเจนท์ต้องการใช้ถนนผ่านเข้าออกของเมื่อใด บริษัทและ โรงเรียนรีเจนท์ได้มีการตกลงกันว่า จะออกค่าใช้จ่ายค่าบำรุงรักษาคนละครึ่งหนึ่ง

3.1.2 โครงการบ้านร็อคคาร์เด็น: จังหวัดภูเก็ต (โครงการซึ่งบริษัทพัฒนาเอง)

โครงการที่สำคัญในจังหวัดภูเก็ต ณ ปัจจุบันซึ่งได้รับการก่อสร้างเสร็จเป็นที่เรียบร้อยแล้ว คือ “โครงการบ้านร็อคคาร์เด็น บายพาส 1” และ “โครงการบ้านร็อคคาร์เด็น บายพาส 2” บริเวณถนนบายพาส จังหวัดภูเก็ต บนเนื้อที่จำนวน 16 ไร่ ซึ่งเกาะภูเก็ตเป็นเมืองที่มีลักษณะเป็นเกาะ มีพื้นที่จำกัด และมีความต้องการด้านที่อยู่อาศัยจำนวนมาก โดยบริษัทได้เลือกทำเลที่ดินที่ติดกับถนนบายพาสที่มีการคมนาคมสะดวก อยู่ใกล้แหล่งชุมชนและศูนย์การค้าเพื่อเป็นที่ตั้งของโครงการดังกล่าว โดยลักษณะเป็นบ้านทาวน์เฮ้าส์แบบชั้นเดียว ระดับราคาของบ้านในโครงการดังกล่าวเป็นราคาที่ผู้ซื้อสามารถตัดสินใจจองซื้อได้ทันทีสำหรับผู้มีรายได้ครบถ้วนระดับ ประมาณ 150,000 ถึง 250,000 บาทต่อปี ซึ่งส่วนใหญ่เป็นคนที่ท้องถิ่น และคนต่างถิ่นซึ่งเป็นกลุ่มพนักงานที่ทำงานในจังหวัดภูเก็ต เช่น โรงแรม ห้างสรรพสินค้า ร้านค้าปลีก ของที่ระลึก โดยบริษัทเน้น



ราคาขายที่ไม่แพงมากนักอยู่ที่ระดับราคาขายประมาณ 0.84-1.20 ล้านบาท จึงเหมาะกับกลุ่มลูกค้าที่ต้องการเป็นเจ้าของบ้านหลังแรก

ในขณะที่โครงการที่สำคัญในจังหวัดภูเก็ต ณ ปัจจุบันอีก 1 โครงการ ซึ่งได้รับอนุญาตให้จัดสรรและได้รับอนุญาตก่อสร้างแล้ว คือ “โครงการบ้านร็อคคาร์เด็น บายพาส 3” ซึ่งบริษัทได้เปิดจองซื้อแล้วในปัจจุบัน โดยมีระดับราคาขายที่สูงกว่าบ้านใน 2 โครงการดังกล่าวข้างต้น คืออยู่ที่ประมาณ 1.49-3.27 ล้านบาท เนื่องจากลักษณะของบ้านในโครงการที่แตกต่างออกไป ได้แก่ บ้านแฝด บ้านเดี่ยวชั้นเดียว บ้านเดี่ยว 2 ชั้น และบ้านกึ่งโฮมออฟฟิศ โดยปัจจุบันบริษัทได้มีการพัฒนาที่ดินเรียบร้อยแล้ว และกำลังก่อสร้างสาธารณูปโภค ซึ่งเหลือเพียงประปา และไฟฟ้า ในขณะที่การก่อสร้างบ้านทั้ง 4 ลักษณะดังกล่าวในโครงการดำเนินการแล้วเสร็จ 85%

โครงการบ้านร็อคคาร์เด็น บายพาส 1 และ 2

ก) ลักษณะโครงการบ้านร็อคคาร์เด็น บายพาส 1 และ 2 (เฟสที่ 1 และ เฟสที่ 2 ของโครงการบ้านร็อคคาร์เด็น บายพาส)

ลักษณะของโครงการประกอบด้วย บ้านทาวน์เฮ้าส์ชั้นเดียว และอาคารพาณิชย์ สำหรับผู้ที่ต้องการบ้านเพื่อประกอบการค้าขาย โดยเป็นอาคารที่อยู่ติดถนนทำให้ลูกค้าสามารถประกอบธุรกิจค้าขายได้จำนวนรวมกันทั้งสิ้น 190 ยูนิต แบ่งออกเป็นบ้านทาวน์เฮ้าส์ จำนวน 175 ยูนิต และอาคารพาณิชย์สูง 2.5 ชั้นจำนวน 15 ยูนิต ซึ่งอาคารพาณิชย์จะตั้งอยู่ในโครงการบ้านร็อคคาร์เด็น บายพาส 2 เท่านั้น บนเนื้อที่โครงการของทั้งสองเฟสรวมกันประมาณ 16 ไร่

ข) ที่ตั้งของโครงการ

ที่ตั้งของโครงการบ้านร็อคคาร์เด็น บายพาส 1 และบายพาส 2 ติดกับถนนบายพาสที่มีการคมนาคมสะดวก ด้วยถนนสายหลักสู่หาดป่าตอง หาดกะตะ หาดกะรน และสนามบินนานาชาติภูเก็ต

ค) ขนาดของโครงการ

โครงการ “บ้านร็อคคาร์เด็น บายพาส 1” มีเนื้อที่รวมอยู่ที่ประมาณ 7 ไร่กว่า และโครงการ “บ้านร็อคคาร์เด็น บายพาส 2” มีเนื้อที่อยู่ที่ประมาณ 8 ไร่กว่า

ง) มูลค่าขายของโครงการ

มูลค่าขายของ 2 โครงการข้างต้นรวมกันอยู่ที่ประมาณ 181.78 ล้านบาท โดยโครงการ “บ้านร็อคคาร์เด็น บายพาส 1” มีมูลค่าขายรวมที่บริษัทตั้งไว้อยู่ที่ประมาณ 77.70 ล้านบาท จำนวน 91 ยูนิต และ โครงการ “บ้านร็อคคาร์เด็น บายพาส 2” มีมูลค่าขายรวมที่บริษัทตั้งไว้อยู่ที่ประมาณ 73.90 ล้านบาท สำหรับบ้านทาวน์เฮ้าส์ชั้นเดียวจำนวน 84 ยูนิต และอยู่ที่ประมาณ 30.18 ล้านบาท สำหรับอาคารพาณิชย์จำนวน 15 ยูนิต

โดยสิ้นสุด ณ วันที่ 30 กันยายน ของ ปี 2549 บริษัทสามารถขายได้ จำนวน 90 ยูนิต หรือ คิดเป็น 98.90% ของโครงการทั้งหมดสำหรับโครงการ “บ้านร็อคคาร์เด็น บายพาส 1” และจำนวน 94 ยูนิต หรือ คิดเป็น 94.95% ของโครงการทั้งหมดสำหรับโครงการ “บ้านร็อคคาร์เด็น บายพาส 2” ทั้งนี้ได้ทำการโอนกรรมสิทธิ์ให้กับลูกค้าตั้งแต่ไตรมาสที่ 2 ของ ปี 2548 เป็นต้นมา โดย ณ สิ้นสุด วันที่ 30 กันยายน ของปี 2549 บริษัทได้โอนกรรมสิทธิ์ให้กับลูกค้าแล้วจำนวน 176 ราย หรือคิดเป็นร้อยละ 92.63 ของยูนิตทั้งหมด



จำนวน 190 หลังดังกล่าว และกำลังรอโอนกรรมสิทธิ์อีกจำนวน 8 ยูนิต ดังนั้นคงเหลือบ้านที่จะขายภายใต้โครงการทั้ง 2 เฟส เพียง 6 ยูนิต อย่างไรก็ดี เมื่อเกิดเหตุการณ์ภัยพิบัติคลื่นยักษ์สึนามิในเดือนธันวาคม 2547 ปรากฏว่ามีลูกค้าเพียง 4 รายยกเลิกการจอง และมีลูกค้าที่อยู่ในรายชื่อ (Waiting List) แสดงความประสงค์ในการเข้าจองแทนที่โดยทันที

ถนนการะจำยอม

ทั้งนี้ บริษัทได้ขายที่ดินเปล่า ที่จังหวัดภูเก็ตซึ่งเป็นทางเข้าออกโครงการบ้านร็อคคาร์เด็นบายพาส 1 และโครงการบ้านร็อคคาร์เด็นบายพาส 2 เมื่อวันที่ 6 พฤษภาคม 2548 และบริษัทมีกำไรเท่ากับ 0.25 ล้านบาท ก่อนที่บริษัทจะขอขึ้นจัดสรรที่ดินโครงการบ้านร็อคคาร์เด็น บายพาส 1 และโครงการบ้านร็อคคาร์เด็น บายพาส 2 ในวันที่ 22 กรกฎาคม 2547 และในวันที่ 22 สิงหาคม 2547 ตามลำดับ ซึ่งถือได้ว่าไม่ขัดต่อข้อกำหนดแต่อย่างใด โดยขายให้กับบุคคลภายนอกซึ่งซื้อที่ดินของบริษัทอีก 1 แปลง ก่อนหน้านี้นี้จำนวน 2 ไร่ เมื่อวันที่ 1 ตุลาคม 2547 เพื่อนำไปสร้างเป็นบ้านเพื่ออยู่อาศัยของตนเอง และบริษัทมีกำไรเท่ากับ 1.38 ล้านบาท โดยบริษัทเป็นผู้ก่อสร้างที่ดินเข้าออกดังกล่าวเพื่อเป็นถนนตัดใหม่ผ่านโครงการบ้านร็อคคาร์เด็น บายพาส 1 และ 2 ของบริษัท โดยผู้ซื้อดังกล่าวได้จดทะเบียนจำยอม (ถนนสาธารณะ) ให้กับบริษัทใช้ทางดังกล่าวแล้วเมื่อวันที่ 20 พฤษภาคม 2547 ซึ่งถูกต้องตามกฎหมายจัดสรรที่ดินที่กำหนดให้ผู้ที่ยื่นอนุญาตจัดสรรที่ดินจะต้องจัดให้มีถนนที่เป็นทางเข้าออกในโครงการ และมีได้มีบทบังคับว่าที่ดินที่เป็นทางเข้าออกในโครงการที่บรรจบกับทางสาธารณะประโยชน์จะต้องเป็นกรรมสิทธิ์ของผู้ยื่นคำขอจัดสรรที่ดิน

อย่างไรก็ตาม เนื่องจากถนนการะจำยอมในโครงการดังกล่าวเป็นกรรมสิทธิ์ของบุคคลอื่น จึงอาจมีความเป็นไปได้ในการที่เจ้าของจะให้บุคคลอื่นใดนอกเหนือจากลูกบ้านในโครงการได้ใช้ประโยชน์จากถนนดังกล่าว และการดูแลรักษาถนนในโครงการดังกล่าวจะเป็นการตกลงกันระหว่างผู้เป็นเจ้าของและผู้ที่ใช้ประโยชน์ต่อไป ในขณะที่ผู้ซื้อทางเข้าออกดังกล่าวของโครงการรายนั้นจำเป็นต้องใช้ถนนบางส่วนซึ่งเป็นถนนในซอย 2 ซอย (สามารถใช้ซอยใดซอยหนึ่งก็ได้) ของโครงการบ้านร็อคคาร์เด็น บายพาส 1 เพื่อสามารถเดินทางออกไปสู่ถนนสาธารณะนั้นได้ ซึ่งลูกบ้านในซอยดังกล่าวของโครงการมิได้จดทะเบียนจำยอมให้กับที่ดินจำนวน 2 ไร่ดังกล่าวของผู้ซื้อรายนั้นแต่อย่างใด

โครงการบ้านร็อคคาร์เด็น บายพาส 3

ก) ลักษณะโครงการบ้านร็อคคาร์เด็น บายพาส 3 (เฟสที่ 3 ของโครงการบ้านร็อคคาร์เด็น บายพาส)

ลักษณะของโครงการประกอบด้วย บ้านแฝด บ้านเดี่ยวชั้นเดียว บ้านเดี่ยว 2 ชั้น และบ้านกึ่งโฮมออฟฟิศ โดยมีระดับราคาขายประมาณ 1.49-3.20 ล้านบาท จำนวนรวมกันทั้งสิ้น 90 ยูนิต แบ่งออกเป็นบ้านแฝด จำนวน 54 ยูนิต บ้านเดี่ยวชั้นเดียวจำนวน 9 ยูนิต บ้านเดี่ยว 2 ชั้นจำนวน 17 ยูนิต และบ้านกึ่งโฮมออฟฟิศ จำนวน 10 ยูนิต สำหรับกลุ่มลูกค้าที่ต้องการซื้อบ้านหลังที่ 2 ทดแทนบ้านหลังที่ 1 โดยเป็นลูกค้าที่มีบ้านทาวน์เฮ้าส์และต้องการขยายพื้นที่ในการอยู่อาศัยเนื่องจากการเพิ่มขึ้นของสมาชิกในครอบครัว หรือกลุ่มที่ทำงานและเป็นระดับผู้บริหารในจังหวัดภูเก็ต เป็นต้น โดยเป็นผู้มีรายได้ครอบครัวระดับ ประมาณ 300,000 ถึง 500,000 บาท ต่อปี



ข) ที่ตั้งของโครงการ

ที่ตั้งของโครงการบ้านร็อคการ์ดเค้น บายพาส 3 ติดกับถนนบายพาสที่มีการคมนาคมสะดวก ด้วยถนนสายหลักสู่หาดป่าตอง หาดกะตะ หาดกะรน และสนามบินนานาชาติภูเก็ต

ค) ขนาดของโครงการ

โครงการ “บ้านร็อคการ์ดเค้น บายพาส 3” มีเนื้อที่อยู่ที่ประมาณ 14 ไร่

ง) มูลค่าขายของโครงการ

มูลค่าขายของโครงการรวมกันอยู่ที่ประมาณ 181.37 ล้านบาท

โดยสิ้นสุด ณ วันที่ 30 กันยายน ของปี 2549 บริษัทสามารถขายบ้านแฝด บ้านเดี่ยวชั้นเดียว บ้านเดี่ยว 2 ชั้น และบ้านโฮมออฟฟิศ ได้อย่างละ 54 หน่วย 9 หน่วย 17 หน่วย และ 2 หน่วย ตามลำดับ รวมกันทั้งสิ้น 82 หน่วย หรือคิดเป็นร้อยละ 91.11 ของบ้านทั้งหมดในโครงการ “บ้านร็อคการ์ดเค้น บายพาส 3” โดยมีมูลค่าขายรวมกันเท่ากับ 158.09 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 87.16 ของมูลค่าขายทั้งหมดของโครงการ “บ้านร็อคการ์ดเค้น บายพาส 3” ซึ่งอยู่ที่ 181.37 ล้านบาท ทั้งนี้ โครงการอยู่ในระหว่างการก่อสร้างจึงยังไม่มีกรณีโอนกรรมสิทธิ์ให้กับลูกค้า แต่คาดว่าจะมีการโอนกรรมสิทธิ์ภายในไตรมาสที่ 4 ของ ปี 2549 เป็นต้นไป

โครงการบ้านร็อคการ์ดเค้น บายพาส 4

ก) ลักษณะโครงการบ้านร็อคการ์ดเค้น บายพาส เฟส 4 (เฟสที่ 4 ของโครงการบ้านร็อคการ์ดเค้น บายพาส)

ลักษณะของโครงการประกอบด้วย บ้านแฝด บ้านเดี่ยวชั้นเดียว บ้านเดี่ยว 2 ชั้น บ้านโฮมออฟฟิศ 2.5 ชั้น โดยมีระดับราคาขายประมาณ 1.49-3.20 ล้านบาท จำนวนรวมกันทั้งสิ้น 82 หน่วย แบ่งออกเป็น บ้านแฝดจำนวน 52 หน่วย บ้านเดี่ยวชั้นเดียวจำนวน 6 หน่วย บ้านเดี่ยว 2 ชั้นจำนวน 9 หน่วย และ บ้านโฮมออฟฟิศ 2.5 ชั้นจำนวน 15 หน่วย สำหรับกลุ่มลูกค้าที่ต้องการซื้อบ้านหลังที่ 2 ทดแทนบ้านหลังที่ 1 เพื่อขยายพื้นที่รองรับสมาชิกในครอบครัวเพิ่มขึ้น หรือ กลุ่มคนที่ทำงานเป็นผู้บริหาร เป็นต้น โดยมีรายได้ของครอบครัวประมาณ 300,000 ถึง 500,000 บาทต่อปี

ข) ที่ตั้งของโครงการ

ที่ตั้งโครงการบ้านร็อคการ์ดเค้น บายพาส เฟส 4 อยู่ติดกับถนนบายพาส ที่มีการคมนาคมสะดวก ด้วยถนนสายหลักสู่หาดป่าตอง หาดกะตะ หาดกะรน และสนามบินนานาชาติภูเก็ต

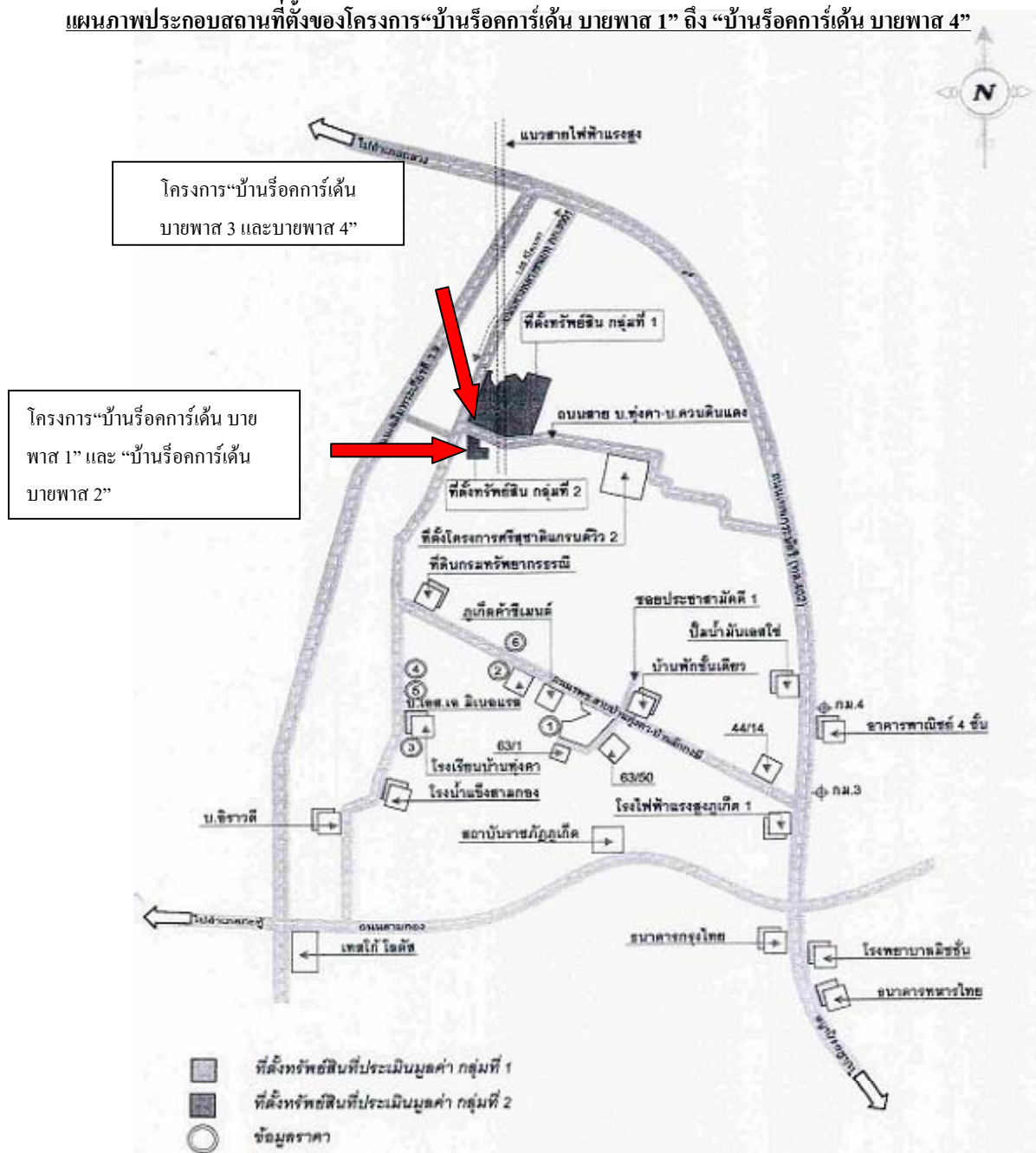
ค) ขนาดของโครงการ

โครงการ “บ้านร็อคการ์ดเค้น บายพาส เฟส 4” มีเนื้อที่อยู่ที่ประมาณ 11 ไร่

ง) มูลค่าขายของโครงการ

มูลค่าขายของโครงการรวมกันอยู่ที่ประมาณ 167.15 ล้านบาท

แผนภาพประกอบสถานที่ตั้งของโครงการ “บ้านรื้ออาคาร์เดิน บายพาส 1” ถึง “บ้านรื้ออาคาร์เดิน บายพาส 4”



หมายเหตุ: เนื้อที่โครงการ “บ้านรื้ออาคารเค้น บายพาส 1” และ “บ้านรื้ออาคารเค้น บายพาส 2” รวมกันประมาณ 16 ไร่ และเนื้อที่ของ โครงการบ้านรื้ออาคารเค้น บายพาส 3” อยู่ที่ประมาณ 14 ไร่ ในขณะที่โครงการ “บ้านรื้ออาคารเค้น บายพาส 4” ซึ่งเป็นเฟสต่อเนื่องกันมีเนื้อที่ประมาณ 11 ไร่ เนื้อที่ของ โครงการบ้านรื้ออาคารเค้น บายพาส 5” อยู่ที่ประมาณ 15 ไร่ และโปรดคลกศรซึ่งชี้ให้



เห็น “แนวเสาไฟฟ้าแรงสูง” พาดผ่านจำนวน 25-1-25 ไร่ ซึ่งทำให้โครงการ “บ้านร็อคการ์ดเค้น บายพาส 6” คงเหลือเนื้อที่โครงการอยู่ที่ 211-0-50.9 ไร่

ทั้งนี้ รายละเอียดของโครงการต่างๆที่บริษัทกำลังดำเนินการอยู่ ณ สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน ของปี 2549 สามารถสรุปได้ตามตารางข้างล่างดังต่อไปนี้ โดยโครงการบ้านจัดสรรขายพร้อมที่ดินในปัจจุบันซึ่งบริษัท กำลังดำเนินการอยู่ในกรุงเทพฯ 1 โครงการ บนเนื้อที่ประมาณ 5 ไร่ มีความคืบหน้าการก่อสร้างเสร็จไปแล้ว ทั้งหมด 63 หลังหรือคิดเป็น 100% และอีก 1 โครงการที่ถนนบายพาส ในจังหวัดภูเก็ต บนเนื้อที่รวมกัน ประมาณ 42 ไร่ ซึ่งแบ่งออกเป็น 4 เฟส คือโครงการ “บ้านร็อคการ์ดเค้น บายพาส 1” ถึง โครงการ “บ้านร็อคการ์ดเค้น บายพาส 4” โดยมีความคืบหน้าการก่อสร้างเสร็จไปแล้ว สำหรับ 2 เฟสแรก ในขณะที่โครงการ “บ้านร็อคการ์ดเค้น บายพาส 3” และ โครงการ “บ้านร็อคการ์ดเค้น บายพาส 4” มีความคืบหน้าการก่อสร้างเสร็จไปแล้ว 85% และ 10% ตามลำดับ

นอกจากนี้ เนื่องจากบริษัทไม่มีทีมการตลาดเป็นของตนเองสำหรับการทำการตลาดและการจัดโปรโมชั่นต่างๆ บริษัทจึงได้จ้างบุคคลภายนอกทั้งหมด 100% ซึ่งมีความรู้ความชำนาญแตกต่างกันไปตามโซนที่อยู่อาศัย โดยบริษัทจ้างทีมการตลาด 1 ทีม สำหรับโครงการในปัจจุบันทั้งหมดของบริษัทในกรุงเทพฯ ซึ่งมีความรู้ความชำนาญในตลาดอสังหาริมทรัพย์แถบเขตโซนเหนือและโซนในเมืองของกรุงเทพฯ อันได้แก่ รังสิต รามอินทรา และบางเขน เป็นอย่างดี และสำหรับโครงการของบริษัทที่ถนนบายพาส จังหวัดภูเก็ตทั้ง 3 เฟส ภายใต้โครงการ “บ้านร็อคการ์ดเค้น บายพาส” เป็นการจ้างบุคคลภายนอก 100% เช่นกันโดยบริษัทได้จ้างทีมการตลาด 1 ทีม ซึ่งมีความรู้ความชำนาญในตลาดอสังหาริมทรัพย์จังหวัดภูเก็ต เป็นอย่างดี

ตารางที่ 2 โครงการปัจจุบัน: บ้านจัดสรรขายพร้อมที่ดินที่บริษัทเริ่มดำเนินการในปัจจุบัน

1) จังหวัดกรุงเทพฯ

ชื่อโครงการ	ที่ตั้งโครงการ	ลักษณะโครงการ	เดือน/ปี ที่เริ่มพัฒนาโครงการ	เดือน/ปี ที่โครงการเปิดจองซื้อ	มูลค่าเงินลงทุนในโครงการ	ความคืบหน้าในการก่อสร้าง		ระดับราคา (ล้านบาท)	เนื้อที่โครงการรวม (ไร่-งาน-ตร.ว.)	โครงการรวม		ยังไม่ได้ขาย (ณ 30 ก.ย. 49)		ขายแล้ว			
						เงินที่ลงทุนไปแล้ว	ร้อยละของงานที่เสร็จ			ยูนิต	มูลค่าขายรวม (ล้านบาท)	ยูนิต	มูลค่า (ล้านบาท)	โอนกรรมสิทธิ์แล้ว (ณ 30 ก.ย. 49)		คงเหลือโอน ² (ณ 30 ก.ย. 49)	
														ยูนิต	มูลค่า (ล้านบาท)	ยูนิต	มูลค่า (ล้านบาท)
ร็อคการ์ดเค้นโฮม 1 ¹	ช.วัชรพล	ทาวน์เฮ้าส์ 2 ชั้น	2536	ก.ย. 2546	3.90	3.90	100.00	0.75-1.89	0-0-85.7	4	15.45	1	0.9	-	-	3	2.5
		อาคารพาณิชย์ 4.5 ชั้น			9.70	9.70	100.00	1.50-2.9	0-1-17.1	6		-	-	6	12.05	-	-
ร็อคการ์ดเค้นโฮม 2 ¹	ช.วัชรพล	ทาวน์เฮ้าส์ 2 ชั้น	2539	ก.ย. 2546	80.74	80.74	100.00	0.75-1.89	4-3-40.4	81	87.97	-	-	80	86.67	1	1.3
บ้านร็อคการ์ดเค้น (เหม่งจ๋าย)	ถ.ประชาอุทิศ	ทาวน์เฮ้าส์ 3 ชั้น	ร.ค. 2546	ม.ค. 2547	209.85	209.85	100.00	4.90-6.0	5-1-98	63	331.62	2	10.12	59	311.6	2	9.9
รวม									10-3-41.2	154	435.04	3	11.02	145	410.32	6	13.7

หมายเหตุ (1) บริษัทซื้อออกคงเหลือทั้งหมดของบ้านจัดสรรในทั้ง 2 โครงการดังกล่าวต่อจาก บจ. ร็อคการ์ดเค้นกรุ๊ป ในปี 2546 เนื่องมาจากการปรับโครงสร้างทางธุรกิจ และได้นำมาทำการบริหารการขายเอง รวมถึงบริการหลังการขายให้กับลูกค้าทั่วไป โดยการจ้างทีมการตลาดซึ่งเป็นบุคคลภายนอก (Outsource) และได้มีการประเมินโดยผู้ประเมินอิสระคือ บริษัท สยามแอฟเฟรเชียล แอนด์ เซอร์วิส จำกัด สำหรับยูนิตที่เหลือ เมื่อเดือนมกราคม ปี 2548 โดยสามารถแบ่งเป็นการประเมินโครงการบ้านร็อคการ์ดเค้นโฮม 1 ที่เหลือ 9 ยูนิต เท่ากับ 16,680,000 บาท และการประเมินโครงการบ้านร็อคการ์ดเค้นโฮม 2 ที่เหลือ 1 ยูนิต เท่ากับ 1,400,000 บาท (โปรดดูรายละเอียดในส่วนที่ 2 ของหัวข้อที่ 5 เรื่อง “ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ”)

(2) บริษัททำการรับรู้รายได้ทั้งจำนวนเมื่อบริษัทได้โอนความเสี่ยงและผลประโยชน์ที่มีนัยสำคัญในอสังหาริมทรัพย์ดังกล่าวให้แก่ผู้ซื้อแล้ว ซึ่งในที่นี้คือเมื่อได้มีการจัดทำสัญญาซื้อขาย (โอนกรรมสิทธิ์) ซึ่งมีผลบังคับใช้ตามกฎหมายโดยระยะเวลาการโอนกรรมสิทธิ์นั้น บริษัทจะให้เวลาประมาณ 1 เดือนแก่ลูกค้าในกระบวนการยื่นเอกสารต่อธนาคารและโอนกรรมสิทธิ์ ทั้งนี้ สำหรับบ้านในโครงการบ้านร็อคการ์ดเค้นโฮม 1 และ 2 ซึ่งเป็นโครงการสำเร็จรูปที่ซื้อต่อจาก บจ. ร็อคการ์ดเค้นกรุ๊ปดังกล่าวข้างต้น บริษัทยังมิได้จัดทำสัญญาซื้อขายเนื่องจากลูกค้าซึ่งได้ทำการจองแล้วกำลังรออนุมัติเงินกู้จากธนาคาร และสำหรับบ้านร็อคการ์ดเค้น เหม่งจ๋ายซึ่งก่อสร้างเสร็จเรียบร้อยแล้วนั้น บริษัทยังมิได้โอนกรรมสิทธิ์ให้กับลูกค้าทั้งสิ้น 2 ราย เนื่องจากอยู่ในระหว่างรออนุมัติเงินกู้จากธนาคารเช่นกัน

2) จังหวัดภูเก็ต

ชื่อโครงการ	ที่ตั้งโครงการ	ลักษณะโครงการ	เดือน/ปี ที่เริ่มพัฒนาโครงการ¹	เดือน/ปี ที่โครงการเปิดจอง	มูลค่าเงินลงทุนในโครงการ	ความคืบหน้าในการก่อสร้าง		ระดับราคา (ล้านบาท)	เนื้อที่โครงการรวม (ไร่-งาน-ตร.วา)	โครงการรวม		ยังไม่ได้ขาย (ณ 30 ก.ย. 49)		ขายแล้ว			
						เงินที่ลงทุนไปแล้ว	ร้อยละของงานที่เสร็จ							โอนกรรมสิทธิ์แล้ว (ณ 30 ก.ย. 49)		คงเหลือโอน² (ณ 30 ก.ย. 49)	
														ยูนิต	มูลค่าขายรวม (ล้านบาท)	ยูนิต	มูลค่า (ล้านบาท)
บ้านร็อคการ์ดเค้น บายพาส 1	ถนนสายบ้านทุ่งคา-บ้านสะเลิมพระเกียรติ ร.9 อ. เมือง จ. ภูเก็ต	ทาวน์เฮ้าส์ชั้นเดียว	ก.ค. 2547	ต.ค. 2547	37.57	37.57	100.00	0.84-1.2	7-3-92.5	91	77.70	1	0.89	89	75.56	1	1.25
บ้านร็อคการ์ดเค้น บายพาส 2		ทาวน์เฮ้าส์ชั้นเดียว	} ก.ค. 2547	ต.ค. 2547	49.02	49.02	100.00	0.84-1.2	} 8-1-25.7	84	} 104.08	1	0.98	80	70.33	3	2.60
		อาคารพาณิชย์ 2.5ชั้นรวม		ต.ค. 2547								15	4	8.0	7	13.79	4
								2.0-2.49			5	8.98	87	84.12	7	10.98	
บ้านร็อคการ์ดเค้น บายพาส 3		บ้านแฝด	} มี.ค. 2548	พ.ย. 2548	102.00	86.70	85.00	1.49-3.2	} 14-1-56.7	54	} 181.37	-	-	-	-	54	84.14
		บ้านเดี่ยวชั้นเดียว								9		-	-	-	-	9	21.96
		บ้านเดี่ยว 2 ชั้น								17		-	-	-	-	17	45.70
		บ้านโฮมออฟฟิศ 2.5 ชั้นรวม								10		8	23.28	-	-	2	6.29
									90		8	23.28	-	-	82	158.09	
บ้านร็อคการ์ดเค้น บายพาส 4³		บ้านแฝด 1 ชั้น	} พ.ค. 2548	ก.ค. 2549	93.94	9.39	10.00	1.49-3.2	} 11-2-38.3	52	} 167.15	31	49.29	-	-	21	34.85
		บ้านเดี่ยวชั้นเดียว								6		5	11.98	-	-	1	2.44
		บ้านเดี่ยว 2 ชั้น								9		5	12.95	-	-	4	11.99
		บ้านโฮมออฟฟิศ 2.5 ชั้น								15		15	43.65	-	-	-	-
		รวม								82		56	117.87	-	-	26	49.28
รวม					282.53	-				362	530.30	70	151.02	176	159.68	116	219.60

หมายเหตุ: (1) คำนิยามของคำว่า “เริ่มพัฒนาโครงการ” คือการเริ่มปรับสภาพพื้นที่ให้เป็นพื้นราบ และตามด้วยการก่อสร้างสาธารณูปโภค เช่นวางท่อระบายน้ำ เป็นต้น โดยที่ทั้ง 4 โครงการได้ทำการขออนุญาตการให้บริการต่อไปนี้เป็นที่เรียบร้อยแล้ว ได้แก่ การให้บริการด้านประปา การให้บริการด้านกระแสไฟฟ้า การตรวจสอบใช้สอยที่ดิน การให้บริการจัดเก็บขยะมูลฝอย การขอเชื่อมต่อท่อระบายน้ำ และการตรวจสอบเขตพื้นที่และมาตรการสิ่งแวดล้อม

(2) บริษัททำการรับรู้รายได้ทั้งจำนวนเมื่อบริษัทได้โอนความเสี่ยงและผลประโยชน์ที่มิใช่สำคัญในอสังหาริมทรัพย์ดังกล่าวให้แก่ผู้ซื้อแล้วซึ่งในที่นี้คือเมื่อได้มีการจัดทำสัญญาซื้อขายซึ่งมีผลบังคับใช้ตามกฎหมาย ทั้งนี้ สำหรับบ้านในโครงการบ้านร็อคการ์ดเค้นบายพาส 1 บริษัทยังมีได้โอนกรรมสิทธิ์ให้กับลูกค้าทั้งสิ้น 1 ราย เนื่องจากกำลังอยู่ในระหว่างการพิจารณาสินเชื่อผู้ซื้อบ้านโดยธนาคาร และสำหรับบ้านร็อคการ์ดเค้น บายพาส 2 บริษัทยังมีได้โอนกรรมสิทธิ์ให้กับลูกค้าทั้งสิ้น 3 ราย และ 4 ราย ซึ่งซื้อบ้านทาวน์เฮาส์แบบชั้นเดียวและอาคารพาณิชย์ 2.5 ชั้น ตามลำดับ เนื่องจากกำลังอยู่ในระหว่างการขอสินเชื่อผู้ซื้อบ้านของธนาคาร

(3) บริษัทเปิดโครงการนี้เพื่อขายเมื่อเดือนกรกฎาคม 2549 และอยู่ในระหว่างการก่อสร้างจึงยังไม่มีการโอนกรรมสิทธิ์ให้กับลูกค้า แต่คาดว่าจะมีการโอนกรรมสิทธิ์ภายในไตรมาสที่ 2 ของปี 2550 เป็นต้นไป โดย ณ สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2549 บริษัทสามารถขายบ้านแฝด บ้านเดี่ยวชั้นเดียว บ้านเดี่ยว 2 ชั้น และบ้านโฮมออฟฟิศ ได้อย่างละ 21 ยูนิต 1 ยูนิต 4 ยูนิต และ 0 ยูนิต ตามลำดับ รวมกันทั้งสิ้น 26 ยูนิต หรือคิดเป็นร้อยละ 82 ของบ้านทั้งหมดในโครงการ “บ้านร็อคการ์ดเค้น บายพาส 4” โดยมีมูลค่าขายรวมกันเท่ากับ 49.28 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 29.48 ของมูลค่าขายทั้งหมดของโครงการ “บ้านร็อคการ์ดเค้น บายพาส 4”



3.2 การตลาดและภาวะการแข่งขัน

3.2.1 กลยุทธ์ของบริษัท

ก. กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ของบริษัท

บริษัทมีกลยุทธ์นำเสนอผลิตภัณฑ์ที่ ราคาสูงไม่มากเกินไปนัก แต่มีทำเลอยู่ใจกลางเมือง และอยู่ติดถนนใหญ่ โดยมีรายละเอียดที่ตั้งของโครงการดังต่อไปนี้

โครงการในกรุงเทพฯ ภายใต้ “ร็อคคาร์เด็น โฮม 1” และ “ร็อคคาร์เด็น โฮม 2” (ชื่อต่อจากร็อคคาร์ป ภายใต้ชื่อโครงการเดิม)

ทำเลที่ตั้ง: อยู่ติดถนนใหญ่คือ ถนนรัตนโกสินทร์สมโภช ในซอยวัชรพล กรุงเทพฯ

โครงการในกรุงเทพฯ ภายใต้ “โครงการบ้านร็อคคาร์เด็น เหม่งจ้าย”

ทำเลที่ตั้ง: อยู่ใกล้ย่านเหม่งจ้าย ถนนประชาอุทิศ กรุงเทพฯ

โครงการ 6 เฟสในจังหวัดภูเก็ต ภายใต้โครงการ “บ้านร็อคคาร์เด็น บายพาส ”

ทำเลที่ตั้ง: อยู่ใกล้ถนนใหญ่คือ ถนนสายบายพาสเลียบเมือง และตั้งอยู่ใจกลางเมือง ใกล้ศูนย์การค้า โรงพยาบาล และโรงเรียนนานาชาติ ในจังหวัดภูเก็ต

ทั้งนี้ การเปิดขายโครงการซึ่งบริษัทพัฒนาเองที่ผ่านมาจะแบ่งออกเป็นเฟสๆ โดยแต่ละเฟสจะเป็นการเปิดขายพร้อมไปกับการก่อสร้าง โดยโครงการ “บ้านร็อคคาร์เด็น บายพาส 3” เป็นเฟสที่ 3 ในปัจจุบันที่บริษัทได้เปิดจองซื้อเมื่อเดือนพฤศจิกายน ปี 2548 ต่อเนื่องจากโครงการ “บ้านร็อคคาร์เด็น บายพาส 1” และ โครงการ “บ้านร็อคคาร์เด็น บายพาส 2” และกำลังอยู่ในระหว่างการก่อสร้างเสร็จไปแล้ว 85% รวมถึงโครงการ “บ้านร็อคคาร์เด็น บายพาส เฟส 4” บนเนื้อที่ประมาณ 11 ไร่ ที่เปิดจองเมื่อเดือนกรกฎาคม 2549 ซึ่งได้รับการก่อสร้างเสร็จไปแล้ว 10%

การออกแบบบ้านในโครงการต่างๆของบริษัท

เนื่องจากบริษัทไม่มีทีมงานเพื่อการออกแบบ และการก่อสร้างเป็นของบริษัทเอง รวมถึงทีมการตลาดเพื่อการบริหารขายและการตลาด บริษัทจึงมีนโยบายการจ้างทีมงานจากบริษัทหรือบุคคลภายนอก 100% (Outsource) เพื่อที่บริษัทสามารถควบคุมค่าใช้จ่ายได้อย่างมีประสิทธิภาพ และเพิ่มศักยภาพในการบริหารและการจัดการของบริษัท ทำให้ลดภาระความรับผิดชอบของบริษัทในการดำเนินการงานก่อสร้าง การจัดหาวัสดุก่อสร้าง ตลอดจนลดภาระความรับผิดชอบในการสรรหาบุคลากรและดูแลบุคลากรที่เกี่ยวข้องกับการออกแบบ ขบวนการก่อสร้างและการขายดังกล่าว ตัวอย่างเช่น ทีมงานออกแบบบ้านของบริษัทเป็นทีมงานที่บริษัทจัดหาจากบริษัทภายนอก ซึ่งสามารถออกแบบบ้านที่ตรงความต้องการและวัตถุประสงค์ สามารถออกแบบโครงการบ้านที่ทันสมัย โดยมีเอกลักษณ์เฉพาะตัวทางด้านงานสถาปัตยกรรมและมีพื้นที่ใช้สอยตามความจำเป็น รูปลักษณะเป็นบ้านโปร่งโล่ง มีช่องแสงสว่างเข้าถึงในตัวบ้าน โดยเน้นนโยบายประหยัดพลังงาน

การใช้วัสดุก่อสร้างบ้านในโครงการต่างๆของบริษัท

สำหรับขั้นตอนการก่อสร้าง บริษัทจัดให้มีวิธีการเลือกผู้รับเหมาก่อสร้างที่เหมาะสมและมีประสิทธิภาพจากบริษัทภายนอก (Outsource) เช่นกัน เพื่อให้ได้ผู้รับเหมาก่อสร้างที่มีคุณภาพ ในขณะที่บริษัทให้ความสำคัญกับ



เลือกวัสดุก่อสร้างด้วยเช่นกันโดยบริษัทเป็นผู้กำหนดรูปแบบและลักษณะของวัสดุที่ใช้ที่เหมาะสมให้กับผู้รับเหมาก่อสร้าง และบริษัทจัดให้ฝ่ายก่อสร้างโครงการของบริษัท อันประกอบด้วย วิศวกร โครงการและหัวหน้าผู้ปฏิบัติงานซึ่งเป็นพนักงานประจำของบริษัทเข้าทำการตรวจสอบขั้นตอนการก่อสร้างจนถึงสิ้นสุดการส่งมอบบ้านให้กับบริษัท รวมถึงเข้าตรวจสอบคุณภาพของวัสดุก่อสร้างระหว่างการก่อสร้างซึ่งบริษัทกำหนดให้ใช้วัสดุที่มีคุณภาพใช้ได้และเหมาะสมดังกล่าวข้างต้น ทั้งนี้ เพื่อเป็นการควบคุมงานก่อสร้างโดยผู้รับเหมาก่อสร้างรวมทั้งขั้นตอนการโอนกรรมสิทธิ์ให้แก่ลูกค้า

นอกจากนี้ บริษัทเสนอบริการหลังการขายแก่ลูกค้า อาทิเช่น การให้บริการติดต่อขอสาธารณูปโภค ไฟฟ้า ประปา และโทรศัพท์ โดยฝ่ายก่อสร้างโครงการของบริษัทเอง ซึ่งจัดตั้งขึ้นมาเฉพาะเพื่อการนี้ ตลอดจนดูแลเรื่องความสะอาดและดูแลจัดหาการรักษาความปลอดภัยตลอด 24 ชั่วโมง ในทุกโครงการที่บริษัทได้ดำเนินการขาย ซึ่งนับว่าเป็นบริการที่มีความจำเป็นเพื่อให้คำปรึกษาที่ดีและสร้างภาพพจน์ให้แก่บริษัทอีกด้วย

ข. กลยุทธ์ด้านราคา

ทางบริษัทมีการตั้งราคาโดยใช้วิธีต้นทุนบวกส่วนเพิ่ม (Cost Plus Margin) อย่างไรก็ตามในการกำหนดราคาส่งสุดท้ายทางบริษัทจะคำนึงถึงความต้องการในการบริโภคและสถานะการแข่งขันภายในอุตสาหกรรมในแต่ละช่วง เนื่องจากตลาดอสังหาริมทรัพย์เป็นอุตสาหกรรมที่ขึ้นอยู่กับทิศทางของ 1) อัตราดอกเบี้ย 2) อำนาจในการซื้อของผู้บริโภค และ 3) อัตราการเติบโตทางเศรษฐกิจของประเทศ โดยบริษัทจะเน้นราคาขายที่ไม่สูงมากจนเกินไปสำหรับลูกค้าในโครงการบ้านร็อคการ์ดเอ็น เหม่งจาย ซึ่งต้องการได้บ้านเป็นของตนเองที่ตั้งอยู่ใจกลางเมืองกรุงเทพฯ และสำหรับลูกค้าในโครงการบ้านร็อคการ์ดเอ็น บายพาส ซึ่งแบ่งออกเป็น 6 เฟส คือ โครงการ “บ้านร็อคการ์ดเอ็น บายพาส 1” ถึง “บ้านร็อคการ์ดเอ็น บายพาส 6”

ค. การเรียกเก็บเงินดาวน์

โดยทั่วไป บริษัทจะเรียกเก็บค่าเงินดาวน์ หรือผ่อนดาวน์ซึ่งรวมถึงเงินจองหรือเงินวางมัดจำและเงินทำสัญญา เป็นจำนวนงวด ซึ่งจะเท่ากับประมาณ 6-11 งวด หรือคิดเป็นเงินรวมกันประมาณร้อยละ 5 ถึง 15 ของราคาบ้านสำหรับทั้งโครงการในกรุงเทพฯ และโครงการในจังหวัดภูเก็ต ถึงแม้ว่า สถาบันการเงินได้สนับสนุนสินเชื่อเพื่อซื้อบ้านให้แก่โครงการในอัตราร้อยละ 95 ก็ตาม อย่างไรก็ตาม บริษัทจะเรียกเก็บค่าเงินดาวน์ขึ้นอยู่กับขั้นตอนการก่อสร้างโครงการว่าจะแล้วเสร็จพร้อมโอนเมื่อใด และขึ้นอยู่กับสถาบันการเงินว่าจะให้การสนับสนุนสินเชื่อเพื่อซื้อบ้านมากอย่างไร ทั้งนี้ ธนาคารแห่งประเทศไทยได้มีกฎเกณฑ์ในการควบคุมเรื่องอัตราผ่อนดาวน์ร้อยละ 30 เฉพาะรูปแบบบ้านเดี่ยว ซึ่งมีราคาสูงกว่า 10 ล้านบาทขึ้นไป และเมื่อถึงเวลาที่บริษัทจะโอนกรรมสิทธิ์ ยอดค่าซื้อบ้านที่เหลือขึ้นอยู่กับผู้ซื้อว่าจะชำระเป็นเงินสดหรือผ่อนชำระหนี้เป็นเงินงวดทุกเดือนกับธนาคารพาณิชย์ หรือสถาบันทางการเงิน โดยสามารถเลือกระยะเวลาการผ่อนชำระเป็นเวลา 10-30 ปี

ลักษณะการเรียกเก็บผ่อนดาวน์ของบริษัท และการผ่อนดาวน์กับสถาบันทางการเงิน

โครงการ “ร็อคการ์ดเอ็นโฮม 1”

บ้านทาวน์เฮาส์ 2 ชั้น:

เงินจองและเงินทำสัญญาที่ต้องชำระกับบริษัท: 60,000 บาท

ชำระค่าผ่อนเงินดาวน์: ประมาณ 0.12 – 0.19 ล้านบาท



เงินผ่อนกับสถาบันทางการเงิน:	แบ่งออกเป็นงวดละ 5,400 – 7,500 บาท สำหรับระยะเวลาการผ่อนชำระเป็นเวลา 30 ปี
อาคารพาณิชย์ 4.5 ชั้น:	
เงินจองและเงินทำสัญญาที่ต้องชำระกับบริษัท:	150,000 บาท
ชำระค่าผ่อนเงินคาวน:	ประมาณ 0.27 – 0.35 ล้านบาท
เงินผ่อนกับสถาบันทางการเงิน:	แบ่งออกเป็นงวดละ 9,100 – 10,700 บาท สำหรับระยะเวลาการผ่อนชำระเป็นเวลา 30 ปี
โครงการ “ร็อคการ์ดเค้นโฮม 2”	
บ้านทาวน์เฮาส์ 2 ชั้น:	
เงินจองและเงินทำสัญญาที่ต้องชำระกับบริษัท:	60,000 บาท
ชำระค่าผ่อนเงินคาวน:	ประมาณ 0.12 – 0.19 ล้านบาท
เงินผ่อนกับสถาบันทางการเงิน:	แบ่งออกเป็นงวดละ 5,400 – 7,500 บาท สำหรับระยะเวลาการผ่อนชำระเป็นเวลา 30 ปี
โครงการ “บ้านร็อคการ์ดเค้น เหม่งจ้าย”	
บ้านทาวน์เฮาส์ 3 ชั้น:	
เงินจองและเงินทำสัญญาที่ต้องชำระกับบริษัท:	150,000 บาท
เงินคาวน:	ประมาณ 350,000-750,000 บาท
เงินผ่อนกับสถาบันทางการเงิน:	แบ่งออกเป็นงวดละ 27,000 – 30,000 บาท สำหรับระยะเวลาการผ่อนชำระเป็นเวลา 30 ปี
โครงการ “บ้านร็อคการ์ดเค้น บายพาส 1 และ บายพาส 2”	
บ้านทาวน์เฮาส์ชั้นเดียว:	
เงินจองและเงินทำสัญญาที่ต้องชำระกับบริษัท:	50,000 บาท
ชำระค่าผ่อนคาวน:	แบ่งออกเป็น 11 งวดๆละประมาณ 6,500 – 8,000 บาท
เงินผ่อนกับสถาบันทางการเงิน:	แบ่งออกเป็นงวดละ 4,000 – 4,600 บาท สำหรับระยะเวลาการผ่อนชำระเป็นเวลา 30 ปี
อาคารพาณิชย์ 2.5 ชั้น:	
เงินจองและเงินทำสัญญาที่ต้องชำระกับบริษัท:	120,000 บาท
ชำระค่าผ่อนคาวน:	แบ่งออกเป็น 10 งวดๆละประมาณ 39,000 บาท
เงินผ่อนกับสถาบันทางการเงิน:	แบ่งออกเป็นงวดละ 14,500 บาท สำหรับระยะเวลาการผ่อนชำระเป็นเวลา 20 ปี
โครงการ “บ้านร็อคการ์ดเค้น บายพาส 3”	
บ้านแฝด บ้านเดี่ยวชั้นเดียว บ้านเดี่ยว 2 ชั้น:	
เงินจองและเงินทำสัญญาที่ต้องชำระกับบริษัท:	50,000-70,000 บาท
ชำระค่าผ่อนคาวน:	แบ่งออกเป็น 10 งวดๆละประมาณ 5,900 – 7,900 บาท



เงินผ่อนกับสถาบันทางการเงิน:	แบ่งออกเป็นงวดละ 8,400 – 14,200 บาท สำหรับระยะเวลาการผ่อนชำระเป็นเวลา 30 ปี
บ้านโฮมออฟฟิศ:	
เงินจองและเงินทำสัญญาที่ต้องชำระกับบริษัท:	135,000 บาท
ชำระค่าผ่อนคาวน:	แบ่งออกเป็น 10 งวดๆละประมาณ 29,000 บาท
เงินผ่อนกับสถาบันทางการเงิน:	แบ่งออกเป็นงวดละ 17,800 บาท สำหรับระยะเวลาการผ่อนชำระเป็นเวลา 20 ปี

โครงการ “บ้านร็อคคาร์เด็น บายพาส 4”

บ้านแฝด บ้านเดี่ยวชั้นเดียว บ้านเดี่ยว 2 ชั้น:	
เงินจองและเงินทำสัญญาที่ต้องชำระกับบริษัท:	50,000-70,000 บาท
ชำระค่าผ่อนคาวน:	แบ่งออกเป็น 10 งวดๆละประมาณ 6,900 – 9,900 บาท
เงินผ่อนกับสถาบันทางการเงิน:	แบ่งออกเป็นงวดละ 9,950 – 16,500 บาท สำหรับระยะเวลาการผ่อนชำระเป็นเวลา 30 ปี
บ้านโฮมออฟฟิศ:	
เงินจองและเงินทำสัญญาที่ต้องชำระกับบริษัท:	135,000 บาท
ชำระค่าผ่อนคาวน:	แบ่งออกเป็น 10 งวดๆละประมาณ 29,000 บาท
เงินผ่อนกับสถาบันทางการเงิน:	แบ่งออกเป็นงวดละ 20,400 บาท สำหรับระยะเวลาการผ่อนชำระเป็นเวลา 20 ปี

ง. กลยุทธ์ด้านบริการหลังการขาย

บริษัทมีการรับประกันคุณภาพของบ้านให้กับลูกค้านาน 1 ปี โดยบริษัทจะมีสัญญากับผู้รับเหมาก่อสร้างว่าจะต้องดูแลโครงสร้างของบ้านนาน 1 ปี อีกทั้งบริษัทมีฝ่ายก่อสร้างโครงการของบริษัท อันประกอบด้วย วิศวกรโครงการและหัวหน้าผู้คุมงานซึ่งเป็นพนักงานประจำของบริษัทเข้าทำการตรวจสอบและดูแลปัญหาที่เกิดขึ้น เช่น การซ่อมแซมเล็กๆน้อยๆ และบริษัทจะเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นทั้งหมดตลอดระยะเวลารับประกันคุณภาพ รวมถึงการให้บริการในการดูแลรักษาตัวบ้าน การทำสี การทำฝ้า ระบบน้ำประปา และระบบติดตั้งไฟฟ้า ให้กับลูกค้าที่สนใจ ซึ่งลูกค้าจะต้องเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้น

จ. นโยบายการรักษาและขยายส่วนแบ่งการตลาด

- 1) เลือกทำเลก่อสร้างโครงการที่สะดวก อยู่ใกล้แหล่งชุมชนและศูนย์การค้า
- 2) ตั้งราคาที่เหมาะสมสำหรับโครงการต่างๆ โดยคำนึงถึงพฤติกรรมผู้บริโภค และ กำลังซื้อสำหรับทำเลนั้นๆ ซึ่งทำให้สามารถตัดสินใจซื้อได้ทันทีเมื่อรับทราบราคาที่ทางบริษัทเสนอไว้
- 3) นำเสนอบ้านที่มีคุณภาพและได้มาตรฐาน ใช้วัสดุที่มีคุณภาพและคงทน

- 4) ความรวดเร็วและความตรงต่อเวลาในการส่งมอบบ้าน ซึ่งถือว่าเป็นจุดแข็งที่สำคัญที่สุดของบริษัท ช่วยสร้าง ภาพพจน์ และความน่าเชื่อถือที่ดีต่อลูกค้าของบริษัท
- 5) สร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า/ลูกบ้าน ด้วยบริการหลังการขายดังกล่าวข้างต้นในเรื่องของการให้บริการดูแลรักษาตัวบ้าน การทำสี การทำฝ้า ระบบน้ำประปา และระบบติดตั้งไฟฟ้า โดยฝ่ายก่อสร้างโครงการของบริษัทเอง ซึ่งจัดตั้งขึ้นมาเพื่อเฉพาะการนี้
- 6) การกระจายของโครงการไปในจังหวัดอื่นๆ ที่มีศักยภาพ

จุดขายของโครงการบ้านร็อคคาร์เด็น เหม่งจ้าย

1. ทำเลที่ตั้งที่ดินถนนประชาอุทิศ เข้า - ออก สะดวก ใกล้เส้นทางเชื่อมต่อกับทางหลวง เช่น ถนนรัชดาภิเษก ถนนพระราม 9 ถนนรามคำแหง ถนนลาดพร้าว ถนนศรีนครินทร์ ฯลฯ
2. กำหนดให้มีวัสดุตกแต่งบ้านที่มีคุณภาพและได้มาตรฐานเทียบเท่ากับของผู้แข่งขันระดับเดียวกันในทำเลใกล้เคียง หรือกำหนดให้มีมาตรฐานเหนือกว่าผู้แข่งขันในระดับต่างกันในการทำเลใกล้เคียง
3. ขนาดของโครงการ มีขนาด 5 ไร่ จำนวน 63 ยูนิต เหมาะสำหรับการอยู่อาศัย ซึ่งรองรับการจอดรถเพิ่มเติมได้จำนวนมาก และมีระบบสาธารณูปโภค รองรับครบครัน เช่น ถนนเมนกว้าง 12 เมตร ถนนซอยกว้าง 9 เมตร สวนส่วนกลาง รวมถึงสภาพแวดล้อมที่ดี และร่มรื่นตลอดทั้งโครงการ ทั้งนี้ ถนนผ่านเข้าออกในโครงการบ้านร็อคคาร์เด็น เหม่งจ้าย เป็นถนนจราจรจ่ายยอม ซึ่งเจ้าของทางภาระจ่ายยอมได้จัดให้กับบริษัท ดังรายละเอียดที่กล่าวไว้ข้างต้นในหัวข้อย่อย เรื่อง “ถนนภาระจ่ายยอม” ของข้อ 3.1.1 โครงการบ้านร็อคคาร์เด็น: กรุงเทพมหานคร
3. การตั้งราคาขายยูนิตของโครงการที่เหมาะสม โดยมีเป้าหมายคือ กลุ่มผู้ซื้อที่มีรายได้ครอบคลุมอยู่ในช่วง 600,000 ถึง 800,000 บาทต่อปี
4. โครงการคลัสเตอร์โฮม 3 ชั้นนี้ มีโอกาสขึ้นโครงการลักษณะนี้ใหม่ได้ยาก เพราะต้นทุนค่าที่ดินพัฒนาที่ดินสูงมาก ทำให้มีคู่แข่งน้อยมากที่จะเปิดโครงการใหม่
5. เนื่องจากสถาบันการเงินได้สนับสนุนสินเชื่อเพื่อซื้อบ้านให้แก่โครงการในอัตรา 95% ของราคาขาย และสามารถวางเงินดาวน์ต่ำสุด 5 % ได้ ทำให้เกิดโอกาสในการขายได้ง่ายขึ้นพร้อมทั้งมี Promotion ต่าง ๆ เพื่อเพิ่มการจองซื้ออย่างต่อเนื่อง

จุดขายของโครงการบ้านร็อคคาร์เด็น บายพาส 1 บายพาส 2 บายพาส 3 และ บายพาส 4

1. ที่ตั้งของโครงการใกล้ใจกลางเมือง (ถนนสายบายพาสเลียบเมือง) ศูนย์การค้า โรงพยาบาล และ โรงเรียนนานาชาติ นอกจากนี้ยังทำเลที่เป็นถนนแหล่งงาน และ การพัฒนาต่างๆ ในปัจจุบันและอนาคต
2. การตั้งราคาขายยูนิตของโครงการที่เหมาะสม สำหรับโครงการบ้านร็อคคาร์เด็น บายพาส 1 และ บายพาส 2 โดยมีเป้าหมายคือกลุ่มผู้ซื้อที่มีรายได้ครอบคลุมอยู่ในช่วง 150,000 ถึง 250,000 บาทต่อปี อันได้แก่ คนท้องถิ่น และคนที่มาทำงานในจังหวัดภูเก็ตซึ่งมีอาชีพเป็นพนักงานที่ทำงานในโรงแรม ห้างสรรพสินค้า ร้านค้าปลีก และของที่ระลึก ซึ่งเข้านบ้านอยู่ก่อนแล้ว ในขณะที่สำหรับโครงการบ้านร็อคคาร์เด็น บายพาส 3 และบายพาส 4 เป้าหมายคือกลุ่มลูกค้าที่ต้องการซื้อบ้านหลังที่ 2 ทดแทนบ้านหลังที่ 1 หรือกลุ่มที่ทำงานและเป็นระดับผู้บริหารในจังหวัดภูเก็ต เป็นต้น โดยเป็นผู้มีรายได้ครอบคลุมระดับประมาณ 300,000 ถึง 500,000 บาทต่อปี



3. การคมนาคมเดินทางเข้าออกได้ 4 เส้นทางหลัก ซึ่งทำเลที่เดินทางสามารถเข้าเมืองและไปสนามบินได้สะดวก
4. รูปแบบบ้านและประโยชน์ใช้สอย สอดรับกับความต้องการของคนท้องถิ่นในจังหวัดภูเก็ต และคนที่มาทำงานในจังหวัดภูเก็ต

การจัดจำหน่ายและช่องทางการจัดจำหน่ายของบริษัท

จัดจำหน่ายผ่านพนักงานขายซึ่งประจำอยู่ที่สำนักงานขายโดยลูกค้ารายย่อยมาพบ (Walk in) โดยตรง ซึ่งพนักงานขายประจำสำนักงานขายดังกล่าวเป็นเจ้าหน้าที่ของทีมการตลาด (OUTSOURCE) ซึ่งบริษัทเป็นผู้ว่าจ้างโดยเป็นบุคคลภายนอก จำนวน 1 ทีม สำหรับโครงการในกรุงเทพฯ โดยเป็นทีมการตลาดที่มีความรู้ความชำนาญในตลาดอสังหาริมทรัพย์แถบเขตโซนเหนือและโซนในเมืองของกรุงเทพฯ อันได้แก่ รังสิต รามอินทรา และบางเขน เป็นอย่างดี ทั้งนี้ เป็นทีมเดียวกับที่ทำการตลาดให้กับโครงการที่สร้างเสร็จแล้วซึ่งบริษัทซื้อต่อมาจากกรู๊ป นอกจากนี้ บริษัทมีการจ้างบุคคลภายนอก อีก 1 ทีม สำหรับโครงการในจังหวัดภูเก็ต ซึ่งเป็นทีมการตลาดที่มีความรู้ความชำนาญในตลาดอสังหาริมทรัพย์ที่จังหวัดภูเก็ต โดยจะจัดจำหน่ายผ่านพนักงานขายซึ่งประจำอยู่ที่สำนักงานขายโดยลูกค้ารายย่อยมาพบ (Walk in) โดยตรงเช่นกัน นอกจากนี้ทีมการตลาดจะทำการตลาด รวมถึงจัดโปรโมชันและจัดทำสื่อประชาสัมพันธ์ เช่น ป้ายโฆษณาขนาดใหญ่ เพื่อสามารถเข้าถึงผู้ซื้อและจัดหาผู้ซื้อให้กับบริษัท โดยทีมการตลาดดังกล่าวทั้ง 2 รายได้รับค่าตอบแทน (COMMISSION) เป็นอัตราคงที่อยู่ที่ประมาณร้อยละ 1.75 -5.0% ของยอดขายบ้านในโครงการ โดยการเบิกจ่ายค่าตอบแทนการขายนั้น บุคคลที่ทำเรื่องการเบิกจ่ายจะเป็นบุคคลที่ระบุในสัญญาว่าเป็นผู้ดำเนินการหลัก (โปรดดูเงื่อนไขการจ่ายค่าตอบแทนในสัญญาจ้างเจ้าหน้าที่การตลาด (SALES) ของส่วนที่ 2 หัวข้อที่ 5 เรื่อง “ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ”) ทั้งนี้ สำหรับโครงการในอนาคต บริษัทจะจ่ายค่าตอบแทนการขายให้แก่บริษัทที่รับจ้างทำการตลาดโดยตรง

ขอบเขตความรับผิดชอบของทีมการตลาด

มีหน้าที่กำหนดราคาขาย และเปลี่ยนแปลงราคาขาย ตามความเหมาะสม โดยต้องได้รับการอนุมัติจากบริษัท และมีหน้าที่จัดให้มีพนักงานขายอย่างน้อย 2 คนใน สำนักงานขาย หรือกรณีที่เปิดทำการขาย ณ สถานที่จัดขายอื่นๆ ทีมการตลาด จะจัดทำสื่อโฆษณาประชาสัมพันธ์ และจัดให้มีการโฆษณาประชาสัมพันธ์ตามสถานที่ต่างๆ เช่น จัดทำป้ายผ้า ป้ายชี้ทาง ป้ายโฆษณา รวมถึงเป็นผู้รับชำระ และ ออกใบรับเงินโดยใช้เอกสารจากบริษัทฯ ตลอดจนมีหน้าที่ติดตามทวงถามเงินจากผู้ซื้อ และจะต้องนำส่งเงินให้บริษัททันทีหรือวันทำการถัดไป

ในกรณีที่พนักงานขายเป็นผู้รับเงินทำสัญญาและสัญญาจะซื้อจะขายจากผู้ซื้อ และก่อให้เกิดความเสียหายต่อบริษัท ทีมการตลาด จะเป็นผู้รับผิดชอบต่อความเสียหายที่เกิดขึ้นทุกกรณี ทั้งนี้ ทีมการตลาดจะประสานงานกับเจ้าหน้าที่ของบริษัท และจะไม่ดำเนินการใดๆ อันเป็นการทำให้เสื่อมเสียต่อบริษัท ตามที่ได้ระบุไว้ในสัญญาที่ได้ทำไว้ล่วงหน้า เพื่อกำหนดขอบเขตความรับผิดชอบ โดยกำหนดผลตอบแทนและระบุผู้รับผลประโยชน์อย่างชัดเจน

ทั้งนี้ ช่องทางการจำหน่ายในกลุ่มลูกค้าที่จังหวัดภูเก็ต ซึ่งได้รับผลกระทบทางจากภัยพิบัติในเหตุการณ์ “สึนามิ” (Tsunami) ทางบริษัทฯ ให้ความสำคัญอย่างมากในการให้คำปรึกษาด้านอสังหาริมทรัพย์ และเสนอการบริการอย่างเต็มที่ ต่อลูกค้าที่ได้รับผลกระทบเพื่อให้ลูกค้าได้รับประโยชน์สูงสุดจากการซื้อบ้านในโครงการ บ้านร็อคการ์ดเค้น บายพาส นอกจากนี้ บริษัท ยังคงมุ่งมั่นในนโยบายที่จะรักษามาตรฐานคุณภาพของโครงการของบริษัท



ให้อยู่ในมาตรฐานเดียวกัน เพื่อสร้างความเชื่อมั่นในคุณภาพของผลิตภัณฑ์ภายใต้แบรนด์ “บ้านร็อคคาร์เด็น”

ลักษณะของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ลักษณะของลูกค้าเป้าหมายของบริษัทมีความแตกต่างกันไปขึ้นอยู่กับจังหวัด ทำเลที่ตั้งของโครงการ และลักษณะของโครงการ โดยในช่วงแรกที่บริษัทกำลังดำเนินการปรับโครงสร้างกลุ่มบริษัทเพื่อจัดโอกาสที่อาจเกิด ความขัดแย้งทางผลประโยชน์ ซึ่งจะก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อบริษัท โดยเริ่มจากการซื้อโครงการที่เหลือทั้งหมด ของ ร็อคกรุ๊ป ซึ่งเดิมเป็นบริษัทอสังหาริมทรัพย์ที่ดำเนินธุรกิจในการพัฒนาโครงการหลักๆ ในอดีตนั้น ประเภท บ้านทาวน์เฮาส์ 2 ชั้น ระดับราคาขายประมาณ 0.75-1.89 ล้านบาท ต่อหน่วย โดยลักษณะของลูกค้าเป้าหมายของ บริษัทมีความต้องบ้านทาวน์เฮาส์ 2 ชั้น พื้นที่ขนาดเล็ก และมีการผ่อนค่างกับสถาบันทางการเงินที่ไม่สูงมากนัก แต่ต่อมาบริษัทได้พัฒนาโครงการของบริษัทเอง ภายใต้ชื่อโครงการ “บ้านร็อคคาร์เด็น เหม่งจ้าย” เป็นบ้านทาวน์ เฮาส์ 3 ชั้นระดับราคาประมาณ 4.90-6.0 ล้านบาท จำนวน 63 หน่วยบนเนื้อที่ประมาณ 5 ไร่ มูลค่าโครงการรวม 331.62 ล้านบาท โดยมีกลุ่มเป้าหมายที่มีรายได้ที่สูงขึ้น คือเป็นลูกค้าระดับผู้บริหารของบริษัทต่างๆ นักธุรกิจระดับ กลาง และเจ้าของกิจการต่างๆ ซึ่งทำงานอยู่บริเวณ ถนนประชาอุทิศ ถนนรัชดาภิเษก ถนนรามคำแหง และถนน ลาดพร้าว โดยเป็นผู้มีรายได้ครบครัน อยู่ที่ประมาณ 600,000 ถึง 800,000 บาทต่อปี และมีความต้องการได้บ้านเป็น ของตนเอง

อย่างไรก็ดี โครงการต่อมาของบริษัทในจังหวัดภูเก็ต ภายใต้โครงการ “บ้านร็อคคาร์เด็น บายพาส 1” และโครง การ “บ้านร็อคคาร์เด็น บายพาส 2” ซึ่งเป็นบ้านทาวน์เฮาส์ที่มีลักษณะชั้นเดียว บริษัทได้นั้นกลุ่มเป้าหมายใหม่ ของ บริษัทซึ่งต้องการบ้านที่มีราคาที่ถูกลง โดยกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทดังกล่าว ส่วนใหญ่มีอาชีพเป็นพนักงานที่ ทำงานในโรงแรม ห้างสรรพสินค้า ร้านค้าปลีก และของที่ระลึก ซึ่งเช่าบ้านอยู่ก่อนแล้ว และเสียค่าเช่าเป็นราย เดือนประมาณ 4,000-5,000 บาทต่อเดือน และหากจะผ่อนลูกค้าค่างกับสถาบันทางการเงิน จะอยู่ที่งวดละ 4,000 – 4,600.- บาท สำหรับระยะเวลาการผ่อนชำระเป็นเวลา 30 ปี เพื่อมีบ้านเป็นของตนเองจะใช้จำนวนเงินต้องทดแทน กับค่าใช้จ่ายในการเช่าบ้าน

อย่างไรก็ดี โครงการปัจจุบันคือ “บ้านร็อคคาร์เด็น บายพาส 3” และ “บ้านร็อคคาร์เด็น บายพาส 4” ที่กำลัง เปิดจองซื้อ และโครงการเฟสต่อไปในอนาคตอีก 2 โครงการ ของโครงการบ้านร็อคคาร์เด็น บายพาส ภายใต้ชื่อ โครงการ “บ้านร็อคคาร์เด็น บายพาส 5” และ “บ้านร็อคคาร์เด็น บายพาส 6” จะเน้นลูกค้าเป้าหมายที่มีกำลังซื้อที่สูง มากขึ้นกว่าโครงการ “บ้านร็อคคาร์เด็น บายพาส 1” ถึง “บ้านร็อคคาร์เด็น บายพาส 2” ด้วยการเสนอขายบ้านแฝด บ้านเดี่ยวชั้นเดียว บ้านเดี่ยว 2 ชั้น และบ้านโฮมออฟฟิศ โดยมีระดับราคาขายอยู่ที่ประมาณ 1.49-4.00 ล้านบาท เพื่อ ตอบสนองความต้องการของลูกค้าเป้าหมายได้มากยิ่งขึ้น (โปรดดูรายละเอียดของลักษณะบ้านในโครงการใน อนาคต ในส่วนที่ 2 ข้อ 6 “โครงการในอนาคต”)

3.2.2 ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

สภาพตลาดอสังหาริมทรัพย์ในประเทศไทยโดยรวม

โดยทั่วไปสถานการณ์ของตลาดอสังหาริมทรัพย์ของประเทศไทยในปี 2547 ที่ผ่านมา อันประกอบด้วยที่อยู่อาศัย อาคารพาณิชย์ แฟลตและห้องชุด มีอุปทาน (Supply) ไม่ล้นตลาด ขณะที่อุปสงค์ (Demand) ยังมีอยู่ จึงทำให้ ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์สำหรับผู้ประกอบการมีการเจริญเติบโตอย่างต่อเนื่องจากปี 2546 โดยอยู่บนพื้นฐานของ

ภาวะธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ของประเทศไทยที่ผ่านจุดต่ำสุดในปี 2542 และมีการเจริญเติบโตอย่างต่อเนื่องซึ่งได้รับอานิสงส์จากการที่ทางภาครัฐในอดีตมีมาตรการต่างๆ ตั้งแต่เกิดวิกฤติเศรษฐกิจ ปี 2540 ในรูปแบบของมาตรการกระตุ้นอสังหาริมทรัพย์ การซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ และการดูแลการให้สินเชื่อของสถาบันทางการเงิน อาทิเช่น การที่อนุญาตให้ผู้กู้ยืมเพื่อซื้อ เช่าซื้อ หรือสร้างที่อยู่อาศัยสามารถนำภาระดอกเบี้ยเงินกู้ยืมมาลดหย่อนภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา อนุญาตให้คนต่างด้าวซึ่งนำเงินมาลงทุนไม่ต่ำกว่า 40 ล้านบาทสามารถได้มาซึ่งที่ดินเพื่ออยู่อาศัยไม่เกิน 1 ไร่ หรือมีสิทธิ์ซื้อห้องชุดในอัตราส่วนร้อยละ 49 ของเนื้อที่ห้องชุดทั้งหมดในอาคารชุดนั้น การจัดตั้ง “บรรษัทบริหารสินทรัพย์ (บบส.)” เพื่อรับซื้อสินทรัพย์ด้วยคุณภาพของบริษัทเงินทุนที่ถูกปิดกิจการ การที่ทางธนาคารแห่งประเทศไทยควบคุมการเก็งกำไรในอสังหาริมทรัพย์ โดยการกำหนดกฎควบคุมเพดานในการปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัยของธนาคารพาณิชย์ไม่ให้เกินกว่าร้อยละ 70 สำหรับบ้านที่อยู่อาศัยที่มีราคา 10 ล้านบาทขึ้นไป ประกอบกับปัจจุบัน ภาครัฐมีนโยบายการลงทุนเพื่อกระตุ้นเศรษฐกิจและรองรับการขยายตัวของเศรษฐกิจในอนาคต อาทิเช่น โครงการบ้านเอื้ออาทรและการเริ่มพัฒนาบ้านมือสอง และมาตรการต่อเนื่องในการพัฒนาตลาดเงินตลาดทุนเพื่อสนับสนุนการฟื้นตัวของภาคธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ จึงล้วนเป็นปัจจัยสำคัญอย่างยิ่งในการเติบโตของตลาดอสังหาริมทรัพย์ในปัจจุบันและในอนาคตข้างหน้าอย่างแน่นอน

ถึงกระนั้นก็ดี ในปี 2548 ภาวะธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เริ่มเห็นทิศทางชะลอตัวชัดเจน โดยที่ผู้ซื้อได้รับผลกระทบจากปัจจัยของดอกเบี้ยเงินกู้เพื่อที่อยู่อาศัยในตลาดที่มีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้น และปัจจัยราคาน้ำมันที่ยังคงทรงตัวอยู่ในระดับสูง ซึ่งทำให้กำลังซื้อ (Purchasing Power) ของผู้บริโภคลดลงโดยตรง และเป็นแรงกดดันทำให้ต้นทุนการผลิตของผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์เพิ่มขึ้นในขณะเดียวกัน ส่งผลให้ผู้ประกอบการต้องปรับตัวต่อสภาพแวดล้อมดังกล่าว

ในช่วง 9 เดือนแรกของปี 2549 ผู้ประกอบการกำลังประสบกับภาวะชะลอตัวของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ อันเป็นผลต่อเนื่องจากปี 2548 ในเรื่องของความไม่แน่นอนทางการเมือง ภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัวลง อัตราดอกเบี้ยเงินกู้เพื่อที่อยู่อาศัยในตลาดที่ยังอยู่ในระดับสูง ถึงแม้ว่าไม่มีแนวโน้มที่จะเพิ่มสูงขึ้นในระยะอันใกล้ก็ตาม ปัจจัยราคาน้ำมันที่ยังคงทรงตัวอยู่ในระดับสูง และต้นทุนของวัสดุก่อสร้างที่ผูกติดกับภาคธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ซึ่งสูงขึ้นตามราคาน้ำมันโลก

อย่างไรก็ตาม ภาวะธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ของประเทศไทยในปัจจุบันยังไม่ถึงขั้นวิกฤต ลูกค้ายังคงมีความมั่นใจว่าราคาอสังหาริมทรัพย์จะไม่ตกต่ำเหมือนเมื่อครั้งที่เกิดวิกฤติเศรษฐกิจในปี 2540 ดังนั้นอุปสงค์ (Demand) จึงยังมีอยู่ถึงแม้ว่าได้ชะลอตัวลงก็ตาม ในขณะที่อุปทาน (Supply) ได้ชะลอตัวลงเช่นกัน ซึ่งเป็นผลมาจากการที่ผู้ประกอบการได้เลื่อนการเปิดโครงการ หรือชะลอโครงการเฟสที่ 2 ที่เป็นส่วนต่อเนื่องของแผนการก่อสร้างเพิ่มเติมจากโครงการเฟสที่ 1 หรือเป็นผลมาจากเรื่องของฤดูกาล ที่ในช่วงครึ่งปีหลังของปี 2549 นี้เป็นช่วงของฤดูฝน แต่คาดว่าผู้ประกอบการเหล่านั้นยังสามารถทำอะไรได้ต่อเนื่อง จากการประกาศขึ้นราคาของโครงการใหม่ เพื่อปรับตัวให้ทันกับอัตราดอกเบี้ยที่เพิ่มสูงขึ้นและต้นทุนก่อสร้างที่เพิ่มขึ้นจากราคาน้ำมันโลกที่เพิ่มสูงขึ้นดังกล่าว

ความต้องการที่อยู่อาศัยและจำนวนที่อยู่อาศัย (Demand and Supply)

ก) การเติบโตของจำนวนที่อยู่อาศัยทั้งหมดทั่วประเทศ:

ตารางข้างล่างนี้สะท้อนให้เห็นถึงตลาดที่อยู่อาศัยที่มีการเติบโตอย่างต่อเนื่องและคงที่ตามการเจริญเติบโตของประชากรในประเทศและตามทิศทางการเจริญเติบโตของเศรษฐกิจในช่วงที่ผ่านมา โดยในปี 2548 มีจำนวนที่อยู่อาศัยทั่วประเทศอยู่ที่ 19.01 ล้านหน่วย หรือมีอัตราการเติบโตร้อยละ 3.20 ต่อปี เมื่อเทียบกับปี 2547 ซึ่งอยู่ที่ 18.43



ล้านหน่วย โดยสามารถแบ่งออกเป็นที่อยู่อาศัยในกรุงเทพฯและปริมณฑลจำนวนทั้งสิ้น 3.77ล้านหน่วย และส่วนภูมิภาคจำนวนทั้งสิ้น 15.24 ล้านหน่วย

ตารางแสดงการเปรียบเทียบอัตราการเติบโตต่อปีของจำนวนที่อยู่อาศัยทั้งหมดทั่วประเทศระหว่าง ปี 2543 - 2548

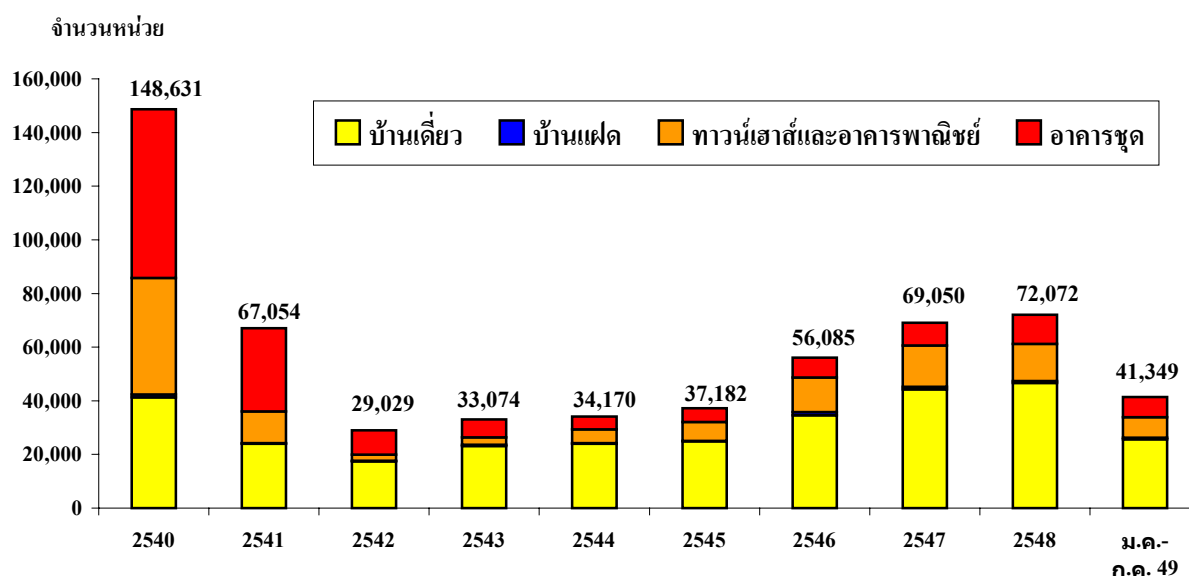
จำนวนที่อยู่อาศัยจำนวน (ล้านหน่วย)												
ภาค	2543	เติบโต ร้อยละ	2544	เติบโต ร้อยละ	2545	เติบโต ร้อยละ	2546	เติบโต ร้อยละ	2547	เติบโต ร้อยละ	2548	เติบโต ร้อยละ
กทม.และปริมณฑล	3.29	0.30	3.35	1.70	3.43	2.30	3.54	3.40	3.65	2.90	3.77	3.30
ส่วนภูมิภาค	13.26	0.40	13.56	2.22	13.87	2.38	14.30	3.09	14.78	3.32	15.24	3.13
รวมทั้งประเทศ	16.56	0.40	16.91	2.10	17.30	2.40	17.85	3.10	18.43	3.20	19.01	3.20

ที่มา : ศูนย์ประมวลผลการทะเบียน สำนักบริหารการทะเบียน กรมการปกครองและรวบรวมโดยศูนย์ข้อมูลสังหาริมทรัพย์ ณ สิ้นสุดวันที่ 5 เดือนตุลาคม 2549

ข) การเติบโตของที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพฯและจังหวัดปริมณฑล

แผนภูมิข้างล่างนี้สะท้อนให้เห็นชัดเจนยิ่งขึ้นถึงจำนวนที่อยู่อาศัยที่สร้างเสร็จที่เพิ่มสูงขึ้นในเขตกรุงเทพฯและจังหวัดปริมณฑล หลังผ่านวิกฤติเศรษฐกิจปี 2540 แยกตามประเภทที่อยู่อาศัย อันได้แก่ บ้านเดี่ยว บ้านแฝด บ้านทาวน์เฮาส์ อาคารพาณิชย์ และ อาคารชุด โดยในปี 2548 จำนวนที่อยู่อาศัยที่สร้างเสร็จและจดทะเบียนมีอัตราการเติบโตเพิ่มสูงขึ้นสูงสุดเป็นครั้งแรกนับตั้งแต่เกิดวิกฤติเศรษฐกิจดังกล่าวมาอยู่ที่ 72,072 หน่วย อันเป็นผลมาจากมาตรการกระตุ้นอสังหาริมทรัพย์ของภาครัฐบาลอย่างต่อเนื่อง และอุปสงค์ที่ยังคงมีอยู่ เนื่องจากอัตราดอกเบี้ยที่ยังอยู่ในเกณฑ์ที่ต่ำ

แผนภูมิแสดงอัตราการเติบโตของที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จและจดทะเบียนในเขต กทม. และปริมณฑล แยกตามประเภทที่อยู่อาศัย เติบโตปี 2540 - งวด 7 เดือนแรกของปี 2549



ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ณ สิ้นสุดวันที่ 5 ตุลาคม 2549

หมายเหตุ: ที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จ หมายถึง จำนวนที่อยู่อาศัยที่ก่อสร้างเสร็จไม่ต่ำกว่า 70% และนำมาขอเลขหมายประจำบ้านที่สำนักงานเขต จากกทม.และเทศบาล และสำนักงานจังหวัดในปริมณฑล ทั้งที่อยู่อาศัยที่สร้างโดยผู้ประกอบการ และประชาชนสร้างเอง

จากแผนภูมิจะเห็นว่าบ้านเดี่ยวและบ้านทาวน์เฮาส์มีทิศทางเติบโตขึ้นอย่างชัดเจน อันเป็นผลจากเศรษฐกิจไทยที่กำลังอยู่ในภาวะฟื้นตัวในช่วงขาขึ้น หลังจากที่ได้รับผลกระทบจากวิกฤติเศรษฐกิจและวิกฤติสาธารณสุขในปี 2540 และผลมาจากมาตรการต่างๆ ที่กระตุ้นความต้องการในอสังหาริมทรัพย์โดยภาครัฐ กล่าวคือ เมื่อปี 2546 เจ้าของที่อยู่อาศัยต้องการให้บ้านสร้างเสร็จทันและเร่งให้มีการส่งมอบก่อนที่มาตรการลดหย่อน อันได้แก่ 1) ค่าธรรมเนียมการจดทะเบียน 2) ค่าธรรมเนียมการโอน และ 3) มาตรการลดหย่อนภาษีธุรกิจเฉพาะ จากภาครัฐจะสิ้นสุดลงในปี 2546 (เดิมมาตรการเริ่มดำเนินการไปแล้วเมื่อ 10 สิงหาคม 2542) ประกอบกับปี 2547 ที่ผ่านมา อัตราดอกเบี้ยที่ยังอยู่ในเกณฑ์ต่ำ และการให้ความสำคัญในการขยายสินเชื่อแก่ที่อยู่อาศัยของธนาคารพาณิชย์ซึ่งมีการแข่งขันกันให้อัตราที่สูง

จากแผนภูมิจะเห็นว่าในปี 2546 ถึง ปี 2548 ที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จและจดทะเบียนเป็นที่เรียบร้อยแล้วในเขต กทม.และปริมณฑล โดยรวมเพิ่มขึ้นสูงสุดหลังจากเกิดวิกฤติเศรษฐกิจมาอยู่ที่ประมาณ 50,000 หลังต่อดีดต่อกัน โดยเฉพาะอย่างยิ่งบ้านเดี่ยว จะเห็นว่ามีการเติบโตอย่างมากที่สุดจากประมาณ 20,000 กว่าหลังในช่วงปี 2541 ถึง 2545 มาอยู่ที่ 34,592 หลัง ในปี 2546 44,248 หลัง สำหรับปี 2547 และ 46,643 หลัง สำหรับปี 2548 ในขณะที่จำนวนทาวน์เฮาส์สร้างเสร็จในเขต กทม.และปริมณฑล เพิ่มขึ้นอย่างมากเช่นกัน โดยในช่วงปี 2541 ถึง 2545 อยู่ที่ประมาณ 5,800 หลังต่อปี ในขณะที่ช่วง 3 ปีก่อน เพิ่มขึ้นอย่างชัดเจนมาอยู่ที่ ประมาณ 14,000 หลังต่อปี

สำหรับปี 2548 จำนวนที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพฯและจังหวัดปริมณฑล ยังคงขยายตัว โดยเพิ่มขึ้นร้อยละ 4.4 เมื่อเทียบกับปี 2547 โดยที่ดัชนีราคาบ้านเดี่ยวพร้อมที่ดินและดัชนีราคาบ้านทาวน์เฮาส์พร้อมที่ดิน ในปี 2548 เพิ่มขึ้นร้อยละ 8.0 และ 6.0 ตามลำดับ (ดัชนีราคาที่อยู่อาศัย: พ.ศ. 2543 = 100) อย่างไรก็ตาม ปี 2548 ถือว่าเป็นปีที่ปรับสมดุลต่อเนื่องระหว่างอุปสงค์หรือปริมาณความต้องการบ้านและอุปทานหรือปริมาณที่อยู่อาศัย โดยปริมาณที่อยู่อาศัยที่เข้ามาในตลาดน้อยลง เนื่องจากสถาบันการเงินมีความเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อโครงการใหม่ และการเปิดศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ของทางการเพื่อให้บริการข้อมูลที่เป็นประโยชน์แก่หน่วยงานที่เกี่ยวข้องทั้งภาครัฐและเอกชนตามนโยบายของรัฐบาลและสภาที่อยู่อาศัย อันจะทำให้ได้รับข้อมูลตรงกัน ส่งผลทำให้อุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์มีเสถียรภาพในระยะยาว ประกอบกับปัจจัยต่างๆ ที่ได้กล่าวข้างต้นที่กำลังกระทบธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในขณะนี้

อย่างไรก็ตาม จากรายงานเศรษฐกิจและการเงินของธนาคารแห่งประเทศไทยฉบับเดือนกันยายน เปิดเผยว่าเครื่องชี้อสังหาริมทรัพย์หลายรายการใน เดือนกรกฎาคม ปี 2549 แสดงถึงการชะลอตัวซึ่งเป็นผลจากความเชื่อมั่นของผู้บริโภคที่ยังอยู่ในระดับต่ำจากปัญหาความขัดแย้งทางการเมืองในประเทศ เช่น มูลค่าและจำนวนรายการซื้อขายที่ดินและสิ่งปลูกสร้างทั่วประเทศในเดือนกรกฎาคมที่ลดลงจากเดือนก่อนหน้า ร้อยละ 0.2 และ 9.2 ตามลำดับ รวมถึงที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จและจดทะเบียนเพิ่มขึ้นในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑลประเภทบ้านจัดสรรปรับตัวลงค่อนข้างมาก โดยมีจำนวนเพียง 1,451 หน่วย เทียบกับจำนวนเฉลี่ย 2,995 หน่วยต่อเดือนในปี 2548 ในขณะที่อาคารชุดและบ้านสร้างเองยังขยายตัวได้ดี ซึ่งเป็นรูปแบบความต้องการที่อยู่อาศัยที่ปรับตัวตามสภาพแวดล้อมที่อัตราดอกเบี้ยอยู่ในระดับสูงและอำนาจซื้อที่ลดลง ถึงแม้ว่าภาวะเงินเฟ้อเริ่มชะลอตัวและอัตราดอกเบี้ยเริ่มทรงตัวในช่วงเดือนกรกฎาคมที่ผ่านมา



การเติบโตของที่อยู่อาศัยในจังหวัดภูเก็ต

จังหวัดภูเก็ตเป็นหนึ่งในบรรดาจังหวัดที่ดึงดูดชาวทะเลอันดามัน ซึ่งได้รับการตอบรับอย่างดีจากนานาประเทศ ให้เป็นเมืองตากอากาศระดับโลก ที่ได้รับการสนับสนุนการท่องเที่ยวจากภาครัฐ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง จังหวัดภูเก็ตเป็นจังหวัดยุทธศาสตร์ที่สำคัญที่ได้รับการผลักดันในอดีตให้เป็นเมืองศูนย์กลางในด้านต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นศูนย์กลางด้านการรักษาสุขภาพ ด้านเทคโนโลยี และด้านการบินในภาคอันดามัน รวมถึงความพยายามผลักดันให้เป็นเมืองปลอดภาษี จึงทำให้ที่อยู่อาศัยในจังหวัดภูเก็ตเติบโตตามสภาพทางเศรษฐกิจและสังคมดังกล่าว โดยมี โครงสร้างของจำนวนประชากรและการจ้างงานดังนี้คือ

- ประชากรรวมทั้งสิ้น 278,480 คน แบ่งเป็นชาย 134,758 คน และหญิงจำนวน 143,722 คน
- อัตรากำลังแรงงานของจังหวัดภูเก็ต: จำนวนแรงงานมีเพียง 122,896 คน คิดเป็นร้อยละ 44.13 ของจำนวนประชากรทั้งหมด
- อัตราค่าจ้างขั้นต่ำอยู่ที่ 171 บาทต่อวัน โดยรายได้เฉลี่ยต่อคนต่อปีอยู่ที่ 231,186 บาท ซึ่งสูงเป็นอันดับ 1 ของภาคใต้ และเป็นอันดับ 6 ของประเทศไทย

ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ โดยธนาคารอาคารสงเคราะห์ ได้แสดงผลการสำรวจพฤติกรรมของผู้บริโภคที่อาศัยซึ่งเป็นชาวท้องถิ่นอาศัยอยู่ในจังหวัดภูเก็ต ตั้งแต่เดือนตุลาคม-พฤศจิกายน พ.ศ. 2548 และได้สรุปว่าประชากรจะอยู่อาศัยในพื้นที่ตำบลเกาะรัษฎา ตำบลเกาะแก้ว และ อำเภอกระทุ่มมากที่สุด และในปัจจุบัน ชาวภูเก็ตจะอาศัยอยู่ในบ้านเดี่ยวหรือบ้านแฝด ร้อยละ 57.9 และทาวน์เฮ้าส์หรืออาคารพาณิชย์ ร้อยละ 40.6 ในขณะที่อาศัยอยู่ในอพาร์ทเมนต์เพียงร้อยละ 1.5 เท่านั้น โดยเป็นเจ้าของซึ่งครอบครองกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยมากถึงร้อยละ 56.9 (ไม่มีภาระผ่อนร้อยละ 45.5 และกำลังผ่อนธนาคาร ร้อยละ 11.4) ในขณะที่เป็นผู้เช่าบ้านอยู่มีจำนวนมากถึงร้อยละ 27.1 โดยที่เหลือเป็นผู้อยู่อาศัยซึ่งไม่เสียค่าใช้จ่าย คือ อาศัยบ้านพักสวัสดิการของข้าราชการหรือนายจ้าง หรืออาศัยอยู่กับบิดา มารดา และจากการสำรวจพบว่า จำนวนผู้ตอบแบบสอบถามร้อยละ 59.7 มีปัญหาในเรื่องของที่อยู่อาศัย และสำหรับผู้มีปัญหาในเรื่องของที่อยู่อาศัยเหล่านั้นร้อยละ 56.4 ต้องการย้ายที่อยู่อาศัยใหม่ โดยมีสัดส่วนถึงร้อยละ 70 และผู้ที่ต้องการซื้อที่อยู่อาศัยใหม่เหล่านั้นส่วนใหญ่ต้องการซื้อบ้านในราคาไม่เกินหนึ่งล้านบาท โดยมีสัดส่วนอยู่ถึงร้อยละ 88 ส่วนที่เหลือต้องการราคาหนึ่งถึงสองล้านบาทขึ้นไป)

ภาพรวมบ้านพักตากอากาศหรือวิลล่าของจังหวัดภูเก็ตที่ผ่านมา

ที่ผ่านมา จังหวัดภูเก็ตสามารถขายบ้านพักตากอากาศที่มีราคาสูงถึงหลังละ 40-100 ล้านบาท มีโรงแรมในสนามกอล์ฟ มีให้ชาวต่างชาติเช่าคอนโดมิเนียมในระยะยาว โดยในอดีตมีอัตราการเติบโตทางด้านจำนวนโครงการซ้ำแต่ยอดขายเพิ่มขึ้นปีละ 30% นับตั้งแต่ปี 2544 เป็นต้นมา และมีการปรับตัวขึ้นของราคาสูงถึง 50% ตั้งแต่ปี 2542 ในขณะที่ปี 2547 มีโครงการวิลล่าที่สร้างแล้วเสร็จและอยู่ระหว่างก่อสร้างจำนวน 51 โครงการ จำนวน 947 ยูนิต โดยกว่า 71% ของจำนวนยูนิตทั้งหมดมีราคาสูงถึง 28.50 ล้านบาท (0.75 ล้านเหรียญสหรัฐ) และราคาต่ำสุดอยู่ที่ 2-3 ล้านบาท

ภาพรวมเศรษฐกิจของจังหวัดภูเก็ตในช่วงครึ่งปีแรกของปี 2548

จากเหตุการณ์คลื่นยักษ์สึนามิในวันที่ 26 ธันวาคม 2547 ได้ส่งผลกระทบต่อการลงทุนและการท่องเที่ยวของภูเก็ต ส่งผลให้การลงทุนและความพยายามต่างๆดังกล่าวดึงดูดชะงักลงชั่วคราว และยังส่งผลให้การสร้างภูเก็ตเป็นพื้นที่ยุทธศาสตร์ไม่สามารถเป็นรูปธรรมที่ชัดเจนอย่างต่อเนื่อง ถึงแม้ว่าโดยภาพรวมจะได้รับการวิเคราะห์ว่าเหตุ



การเคลื่อนย้ายสินทรัพย์เป็นเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นตามธรรมชาติ ซึ่งคาดว่าจะกระทบต่อการท่องเที่ยวในระยะสั้นถึงปานกลางเท่านั้น โดยในครึ่งปีแรกของปี 2548 ภาพรวมเศรษฐกิจของจังหวัดภูเก็ตมีการชะลอตัวของภาคบริการและการท่องเที่ยวซึ่งเป็นภาคเศรษฐกิจที่สำคัญ ส่งผลให้ประชาชนในจังหวัดมีรายได้ลดลง อย่างไรก็ดี เจ้าของพื้นที่และเจ้าหน้าที่ของรัฐได้เข้าไปให้การช่วยเหลือและฟื้นฟูชายหาดในเบื้องต้น ทำให้สามารถเป็นแหล่งท่องเที่ยวได้ตามปกติ การให้สินเชื่อของภาคสถาบันทางการเงินที่เพิ่มสูงขึ้นเพื่อการลงทุนและเป็นเงินหมุนเวียนในการฟื้นฟูกิจการและทางภาครัฐได้ใช้มาตรการความช่วยเหลือในเรื่องของการผ่อนปรนหนี้สินเดิม ซึ่งคาดว่าจะช่วยกิจการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์กลับมาเป็นที่นิยมได้ในอนาคต

เมื่อวันที่ 11 กุมภาพันธ์ 2548 บริษัท ไนท์แฟรงค์ ชาร์เตอร์ (ประเทศไทย) จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทที่ปรึกษาด้านอสังหาริมทรัพย์ ได้นำเสนอผลวิจัยตลาดอสังหาริมทรัพย์ปี 2548 ของไทย รวมถึงสถานการณ์อสังหาริมทรัพย์ในจังหวัดภูเก็ต ซึ่งได้รับผลกระทบจากเหตุการณ์เคลื่อนย้ายสินทรัพย์ในวันที่ 26 ธันวาคม 2547 ระบุว่าตลาดการลงทุนในจังหวัดภูเก็ตในปัจจุบันจะยังคงมีการชะลอตัวลง เนื่องมาจากการที่ต้องพึ่งพาอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวของภูเก็ต แต่คาดว่าจะฟื้นตัวในปลายปี 2548 นี้อย่างแข็งแกร่ง เนื่องจากได้มีสัญญาณของการฟื้นตัวที่ดีของตลาดการท่องเที่ยว จากการที่ยอดจองห้องพักในช่วงปลายปี 2548 มีอัตราเพิ่มขึ้นอย่างน่าพอใจ ซึ่งเป็นฤดูกาลท่องเที่ยวที่อยู่ในช่วงสูงสุด (Peak) อย่างไรก็ดี จากการวิจัยไม่พบราคาบ้านหรือราคาที่ดินมีการปรับตัวลงแต่อย่างใด จากข้อมูลล่าสุดโดยผู้ประกอบการในจังหวัดภูเก็ต (ที่มา: ข้อมูลจากทีมการตลาดในจังหวัดภูเก็ตของบริษัท) พบว่า หลังจากเกิดเหตุการณ์สินทรัพย์ในครั้งนั้น ผู้ซื้อซึ่งเป็นชาวต่างชาติและลูกค้าหลักได้แก่ ชาวฮ่องกง สิงคโปร์ และยุโรป จะหันมาพิจารณาปัจจัยในด้านทำเลที่ตั้งและความน่าเชื่อถือของผู้ประกอบการมากขึ้น โดยไม่ให้ความสนใจกับโครงการที่ตั้งอยู่ติดชายหาด แต่สนใจโครงการที่ตั้งอยู่สูงกว่าบริเวณชายหาดขึ้นไป อีกทั้งผู้ซื้อเริ่มมองว่าในขณะนี้เป็นเวลาที่ดีที่จะซื้อที่อยู่อาศัยของโครงการต่างๆ เนื่องจากสามารถต่อรองขอส่วนลดพิเศษได้

ภาพรวมเศรษฐกิจของจังหวัดภูเก็ตในช่วงครึ่งปีหลังของปี 2548

เนื่องจากภาครัฐให้ความช่วยเหลือ และสนับสนุนในกิจกรรมการท่องเที่ยวในประเทศ รวมถึงการสร้างเชื่อมั่นในด้านความปลอดภัยของการเพิ่มอุปกรณ์ในการเตือนภัยหากเกิดภัยพิบัติในแหล่งท่องเที่ยวต่างๆ การที่ภาคเอกชนให้การสนับสนุนในการจัดกิจกรรมส่งเสริมการท่องเที่ยวเพื่อฟื้นฟูภาวะเศรษฐกิจของจังหวัด ซึ่งได้รับการตอบสนองอย่างดีจากนักท่องเที่ยวทั้งในและต่างประเทศ และรายได้ทางเกษตรจากการขายพืชผลที่สำคัญเพิ่มสูงขึ้นร้อยละ 18.4 ซึ่งเป็นการเพิ่มของราคาโดยเฉพาะราคาของพาราและปาล์มน้ำมัน และจากการที่ราคาของพารามีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอันเป็นผลมาจากความต้องการจากต่างประเทศที่สูงขึ้น โดยเฉพาะจากประเทศจีน จึงล้วนเป็นปัจจัยที่สำคัญยิ่งที่กระตุ้นให้การค้าและการลงทุนขยายตัวเพิ่มขึ้น โดยส่วนใหญ่จะเป็นการเพิ่มขึ้นของกิจการและธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการท่องเที่ยว นอกจากนี้ จากการลงทุนด้านอสังหาริมทรัพย์ซึ่งเป็นผลมาจากความต้องการบ้านระดับสูงยังมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้น โดยเป็นความต้องการมาจากกลุ่มลูกค้าหลักอย่างต่อเนื่อง อันได้แก่ ชาวฮ่องกง สิงคโปร์ และยุโรป รวมถึงนักธุรกิจไทย ส่งผลทำให้ภาพรวมเศรษฐกิจของจังหวัดภูเก็ตเริ่มมีการขยายตัวสูงขึ้นตามลำดับในช่วงครึ่งปีหลังของปี 2548 และคาดว่าในปี 2549 ภาวะเศรษฐกิจของจังหวัดภูเก็ตจะขยายตัวเพิ่มขึ้นสูงไปอีก (ที่มา: ข้อมูล ณ วันที่ 29 สิงหาคม 2548 จากทีมการตลาดที่จังหวัดภูเก็ต ซึ่งเป็นการจ้างบุคคลภายนอกของบริษัท)

ภาพรวมตลาดอสังหาริมทรัพย์ในจังหวัดภูเก็ตสำหรับช่วง 9 เดือนของปี 2549 ภายหลังจากประเทศไทยเกิดรัฐประหารเมื่อวันที่ 19 กันยายน 2549

นักลงทุนต่างชาติที่รู้จักประเทศไทยเป็นอย่างดียังคงมีทัศนคติในทางบวกหลังจากเกิดรัฐประหารเมื่อวันที่ 19 ก.ย. 2549 โดยมีการเจรจาอย่างต่อเนื่องกับบริษัทบริหารจัดการที่ดินต่างชาติที่ตั้งสำนักงานในประเทศไทย เพื่อติดต่อซื้อที่พักอสังหาริมทรัพย์ในจังหวัดภูเก็ตที่มีราคามากกว่า 110 ล้านบาท และมีรายการซื้อกิจการรีสอร์ท บนหาดกระรน ของจังหวัดภูเก็ต ขนาด 125 ไร่ เป็นต้น ในขณะที่ไม่มีสัญญาณใดๆ แสดงให้เห็นถึงการชะลอตัวของตลาดอสังหาริมทรัพย์ในจังหวัดภูเก็ต โดยราคายังคงสูงขึ้น (ที่มา: บริษัท ซีบี ริชาร์ด เอลลิส (ประเทศไทย) จำกัด เมื่อวันที่ 9 ตุลาคม 2549)

การแข่งขันบริเวณถนนบายพาส จังหวัดภูเก็ต

การแข่งขันจากคู่แข่งในระดับเดียวกันบริเวณถนนบายพาสไม่สูงมากนัก เนื่องจากบริเวณนั้นมีราคาซื้อขายที่ดินที่มีราคาสูงตามจำนวนและประเภทของผู้ประกอบการขายส่งสินค้า Consumer ขนาดใหญ่ ได้แก่ เทสโก้ โลตัส บิ๊กซี รวมถึงศูนย์ขายปลีกสินค้าแต่งบ้านที่มีชื่อว่า อินเด็กซ์ (Index) และห้างสรรพสินค้าชั้นนำ ได้แก่ เซ็นทรัล เฟสติวัล จึงเป็นการยากสำหรับผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์รายใหม่ที่จะเข้ามาแข่งขัน โดยราคาที่ดินของถนนบายพาสดังกล่าวราคาเฉลี่ย 50,000 บาทต่อตารางวา ทำให้บริษัทได้เปรียบในเรื่องของต้นทุนที่ดิน ส่งผลให้โครงการ โครงการ “บ้านร็อคคาร์เด็น บายพาส 1” และ โครงการ “บ้านร็อคคาร์เด็น บายพาส 2” ประสบความสำเร็จในเรื่องยอดขายได้ดี จากความต้องการของคนในท้องถิ่นและคนต่างถิ่นที่มาทำงานในตัวเมืองภูเก็ต โดยเฉพาะอย่างยิ่งบนถนนบายพาส ซึ่งเป็นแหล่งงานที่สำคัญแห่งหนึ่ง โดยที่ตั้งของโครงการห่างจากถนนบายพาสประมาณ 3 กิโลเมตร หรือประมาณ 5 นาที โดยรถยนต์

อย่างไรก็ตาม บริษัทคู่แข่งที่สำคัญในระดับเดียวกันเพียง 1 ราย คือโครงการภูเก็ตวิลล่า ซึ่งทำเลที่ตั้งอยู่ในตัวเมืองภูเก็ต ซึ่งสามารถเดินทางไปยังถนนบายพาสได้สะดวก โดยคู่แข่งดังกล่าวได้เปิดโครงการเมื่อวันที่ 1 ธันวาคม 2548 ที่ผ่านมา โดยได้เปิดจองในเฟสแรกจาก 3 เฟสของโครงการ โดยเฟสแรกดังกล่าวเป็นประเภทบ้านเดี่ยวชั้นเดียว บ้านทาวน์เฮ้าส์ชั้นเดียว และบ้านทาวน์เฮ้าส์ 2 ชั้น จำนวนทั้งหมด 300 หลัง และสามารถขายได้หมดแล้วในปัจจุบัน ถึงแม้ว่าราคาขายโดยเฉลี่ยอยู่ในระดับที่สูงกว่าของบริษัทเล็กน้อย เมื่อเปรียบเทียบกับบ้านทาวน์เฮ้าส์ ในโครงการดังกล่าวของบริษัท

ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในจังหวัดภูเก็ต (ที่มา: ข้อมูลจากทีมการตลาดที่จังหวัดภูเก็ต ซึ่งเป็นการจ้างบุคคลภายนอกของบริษัท ณ วันที่ 29 สิงหาคม 2548)

รายละเอียดข้อมูลบ้านที่อยู่อาศัยในจังหวัดภูเก็ตต่อไปนี้ ณ วันที่ 29 สิงหาคม 2548 จากทีมการตลาดที่จังหวัดภูเก็ตซึ่งแบ่งรูปแบบบ้านในจังหวัดภูเก็ตออกเป็น 4 แบบ แสดงให้เห็นว่าจำนวนที่อยู่อาศัยก่อสร้างใหม่ในปี 2547-2548 ที่ผ่านมามีจำนวนประมาณ 3,265-3,365 หลัง โดยส่วนใหญ่เป็นบ้านเดี่ยวชั้นเดียวจำนวน 1,209 หลังหรือคิดเป็นประมาณร้อยละ 37 ของบ้านที่ก่อสร้างใหม่ทั้งหมด รองลงมาคือบ้านเดี่ยว 2 ชั้นจำนวน 854 หลังหรือคิดเป็นประมาณร้อยละ 26 ของบ้านที่ก่อสร้างใหม่ทั้งหมด บ้านแฝดชั้นเดียวมีจำนวน 702 หลังหรือคิดเป็นประมาณร้อยละ 19 ของบ้านที่ก่อสร้างใหม่ทั้งหมด ในขณะที่เหลือเป็นบ้านทาวน์เฮ้าส์จำนวน 500-600 หลังหรือคิดเป็นประมาณร้อยละ 15 ของบ้านที่ก่อสร้างใหม่ทั้งหมด โดยบ้านทาวน์เฮ้าส์ในจังหวัดภูเก็ตยังเป็นที่ต้องการจำนวนมากหากมีราคาที่ถูก เนื่องจากผู้เช่าบ้านซึ่งเป็นคนท้องถิ่นและคนที่มาทำงานในจังหวัดภูเก็ตส่วนใหญ่จะเสียค่าเช่าเป็นรายเดือนประมาณ 4,000-5,000 บาทต่อเดือน และหากซื้อบ้านในโครงการของบริษัทจะผ่อนชำระค่าดาวน์ตกงวดละประมาณ 4,000-4,600 บาทต่อเดือน ซึ่งเป็นจำนวนเงินใกล้เคียงกันกับที่ต้องชำระค่าเช่ารายเดือน

กลุ่มตลาดที่อยู่อาศัยในจังหวัดภูเก็ตมีรูปแบบบ้าน 4 รูปแบบดังนี้

1. บ้านทาวน์เฮ้าส์

ลักษณะบ้านทาวน์เฮ้าส์ชั้นเดียวในจังหวัดภูเก็ตปกติจะมีระดับราคาอยู่ที่ 700,000 – 1,000,000 บาท ซึ่งกลุ่มเป้าหมายกลุ่มนี้โดยส่วนใหญ่จะเป็น กลุ่มลูกค้าที่เริ่มสร้างครอบครัว (วัยเริ่มต้นทำงาน) กลุ่มลูกค้าบ้านเช่า และกลุ่มลูกค้าที่ซื้อเพื่อลงทุนให้เช่า (ระดับราคาบ้านเช่าซึ่งเป็นลักษณะบ้านทาวน์เฮ้าส์ชั้นเดียวในจังหวัดภูเก็ตอยู่ที่ประมาณ 4,000 – 6,000 บาท/เดือน) ซึ่งเมื่อเปรียบเทียบกันแล้วราคาการผ่อนชำระกับสถาบันการเงิน กับราคาค่าเช่าบ้านในจังหวัดภูเก็ตจะใกล้เคียงกันมาก และจากทำเลที่ดินแต่ละ โครงการที่มีการพัฒนาใหม่ๆ ในปัจจุบันก็สามารถทำให้ราคาบ้านพร้อมที่ดินมีราคาสูงขึ้นทำให้ลูกค้าสามารถขายต่อหรือปล่อยให้เช่าแทนการขายบ้าน

จากการศึกษาข้อมูลของบริษัทพบว่า บ้านทาวน์เฮ้าส์ชั้นเดียวที่ลูกค้าซื้อเมื่อปี พ.ศ. 2540 ราคาซื้อขายอยู่ที่ประมาณ 500,000 บาท และในปัจจุบันมีมูลค่าเพิ่มสูงขึ้น โดยลูกค้าดังกล่าวสามารถขายได้ในราคา 1,000,000 – 1,100,000 บาทหรือปล่อยให้เช่า 5,000-10,000 บาท/เดือน ซึ่งทำให้ลูกค้าระดับซื้อบ้านทาวน์เฮ้าส์ชั้นเดียวโดยทั่วไปเริ่มมีกำลังซื้อที่สูงขึ้น จากที่ในปัจจุบันรายจ่ายจากการผ่อนชำระกับสถาบันการเงิน 5-10 ปี เริ่มหมดภาระลง จึงทำให้ลูกค้ากลุ่มนี้เริ่มมองหาบ้านหลังที่ 2 ทดแทนบ้านทาวน์เฮ้าส์ ชั้นเดียวที่อาศัยหรือปล่อยให้เช่าอยู่ในปัจจุบัน

ทั้งนี้ ระดับบ้านทาวน์เฮ้าส์สร้างใหม่ในปี พ.ศ. 2547-2548 มีตลาดเปิดใหม่ประมาณ 500-600 หลัง โดยมีกลุ่มเป้าหมายบ้านทาวน์เฮ้าส์ชั้นเดียวระดับรายได้ต่อเดือนประมาณ 20,000 บาทขึ้นไป ซึ่งกลุ่มลูกค้ากลุ่มนี้คิดเป็นประมาณ 50% ของประชากรในจังหวัดภูเก็ต

บริษัท ได้มองเห็นช่องทางของการตลาดสำหรับบ้านทาวน์เฮ้าส์ จึงได้พัฒนาโครงการบ้านร็อคการ์ดเค้น บายพาส 1 และ 2 ขึ้นมาเพื่อรองรับกลุ่มลูกค้าที่มีความต้องการบ้านทาวน์เฮ้าส์

2. บ้านแฝดชั้นเดียว

ในปี พ.ศ. 2547-2548 มีโครงการเปิดใหม่ 16 โครงการ โดยเป็นบ้านแฝดชั้นเดียวในเมืองภูเก็ต ประมาณ 702 หลัง โดยมียอดขายจำนวน 509 หลัง และยอดคงเหลือที่ยังไม่ได้ขายมีจำนวน 193 หลัง ณ สิ้นสุดวันที่ 29 สิงหาคม 2548 ระดับราคาอยู่ที่ประมาณ 1,300,000 – 2,000,000 บาท กลุ่มเป้าหมายสำหรับกลุ่มนี้คือ:-

- กลุ่มที่ 1: ลูกค้าบ้านแฝดชั้นเดียวจะเป็นกลุ่มที่ต้องการบ้านหลังที่ 1 เพื่อการอยู่อาศัยซึ่งรายได้ของลูกค้ากลุ่มนี้ประมาณ 30,000 บาทขึ้นไป ซึ่งมีประมาณ 40% ของประชากรในจังหวัดภูเก็ต
- กลุ่มที่ 2: ลูกค้าที่ซื้อบ้านหลังที่ 2 จะเป็นลูกค้าที่มีบ้านทาวน์เฮ้าส์และต้องการขยายพื้นที่ในการอยู่อาศัยสำหรับครอบครัวที่เพิ่มขึ้นในสมาชิกของครอบครัว ซึ่งลูกค้าอาจจะขายบ้านทาวน์เฮ้าส์หรือให้เช่าบ้านทาวน์เฮ้าส์และมาพิจารณาหาบ้านหลังที่ 2 ทดแทนบ้านหลังที่ 1
- กลุ่มที่ 3: ลูกค้าซื้อเพื่อให้เช่าในอนาคต ซึ่งกลุ่มลูกค้าจะมีการเลือกทำเลที่ใกล้แหล่งงาน (ในปัจจุบันราคาบ้านแฝดชั้นเดียวที่ลูกค้าต้องผ่อนธนาคารอยู่ที่ประมาณ 6,000-10,000 บาท/เดือน ซึ่งราคาค่าเช่าบ้านแฝดชั้นเดียวอยู่ในระดับราคา 10,000-20,000 บาท/เดือน) ซึ่งลูกค้ากลุ่มนี้จะเป็นนักลงทุนที่ลงทุนระยะยาว

บริษัท ได้มองเห็นช่องทางทำการตลาดสำหรับบ้านแฝดชั้นเดียว จึงได้วางแผนที่จะพัฒนาโครงการบ้านร็อคการ์ดเค้น บายพาส 3 ถึง 5 ขึ้นมาเพื่อรองรับกลุ่มลูกค้าที่มีความต้องการบ้านแฝดชั้นเดียวเหล่านั้น ทั้งนี้ บ้านแฝดชั้นเดียวในตลาดเหลือ 193 หลัง จากโครงการทั้งหมด 16 โครงการในจังหวัดภูเก็ต ณ สิ้นสุดวันที่ 29 สิงหาคม 2548 จึงทำให้ลูกค้ามีโอกาสเลือกน้อย ซึ่งสร้างโอกาสต่อบริษัทในการทำการตลาดบ้านแฝดชั้นเดียวให้เป็นที่ต้องการมากยิ่งขึ้น



3. บ้านเดี่ยว 2 ชั้น

ตลาดบ้านเดี่ยว 2 ชั้น ในเมืองภูเก็ตปี พ.ศ. 2547-2548 มีโครงการเปิดใหม่รวม 19 โครงการ จำนวนบ้าน 854 หลัง โดยมียอดขายได้ 428 หลัง และยอดคงเหลือ 426 หลัง ณ สิ้นสุดวันที่ 29 สิงหาคม 2548 ระดับราคาอยู่ที่ประมาณ 2,700,000 – 21,000,000 บาท ขนาดที่ดิน 50 ถึง 353 ตารางวา แบ่งกลุ่มเป้าหมายตลาดเป็น 2 กลุ่มหลัก

- กลุ่มที่ 1 ตลาดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายระดับกลาง มีจำนวน 10 โครงการ จำนวนบ้าน 539 หลัง ยอดขายได้ 262 หลัง และยอดคงเหลือ 277 หลัง อยู่ในระดับราคา 2,700,000-10,000,000 บาท ขนาดที่ดิน 50 ถึง 200 ตารางวา ตลาดบ้านระดับกลางจะมีทำเลที่ตั้งอยู่นอกเขตเมือง รูปแบบที่ดินจะเป็นพื้นที่แนวราบ รูปแบบบ้าน 2 ชั้น มี 3-4 ห้องนอน 3 ห้องน้ำ กลุ่มลูกค้าแบ่งเป็น 3 กลุ่มหลัก
 - กลุ่มที่ 1 เป็นกลุ่มที่มาทำงานและบริหารงานในจังหวัดภูเก็ต
 - กลุ่มที่ 2 กลุ่มคนที่ต้องการขยายครอบครัวหรือซื้อบ้านหลังที่ 2
 - กลุ่มที่ 3 เป็นกลุ่มชาวต่างชาติที่มาอยู่อาศัยในจังหวัดภูเก็ต ซึ่งตลาด 3 กลุ่มหลักจะเป็นกลุ่มที่มีกำลังซื้อสูงในจังหวัดภูเก็ต
- กลุ่มที่ 2 ตลาดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายระดับบน มีจำนวนโครงการ 9 โครงการ จำนวนบ้าน 315 หลัง ยอดขายได้ 166 หลัง และยอดคงเหลือ 149 หลัง อยู่ในระดับราคา 6,000,000 – 20,000,000 บาท ขนาดที่ดิน 200 ถึง 400 ตารางวา ทำเลที่ตั้งใกล้ทะเล และมองเห็นวิวทะเล รูปแบบที่ดินจะอยู่บนเนินเขา กลุ่มลูกค้าแบ่งเป็น 2 กลุ่มหลัก
 - กลุ่มที่ 1 เป็นกลุ่มที่มีทำงานและเป็นระดับผู้บริหารในจังหวัดภูเก็ต
 - กลุ่มที่ 2 เป็นชาวต่างชาติที่มีอยู่อาศัยในจังหวัดภูเก็ต ตลาดเป้าหมายระดับบนมีตลาดที่น้อยกว่าตลาดระดับกลาง

4. บ้านเดี่ยวชั้นเดียว

ตลาดบ้านเดี่ยวชั้นเดียวใจกลางเมืองภูเก็ตปี พ.ศ. 2547-2548 มีโครงการเปิดใหม่รวม 16 โครงการ จำนวนบ้านประมาณ 1,209 หลัง โดยมียอดขายได้ 938 หลัง และยอดคงเหลือ 271 หลัง ณ สิ้นสุดวันที่ 29 สิงหาคม 2548 ระดับราคาอยู่ที่ประมาณ 1,490,000 – 3,000,000 บาท มี 3-2 ห้องนอน 2 ห้องน้ำ ขนาดที่ดิน 54 ถึง 150 ตารางวา โดยมีตลาดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายระดับค่อนข้างปานกลาง ซึ่งเป็นกลุ่มที่มาทำงานและบริหารงานในจังหวัดภูเก็ต โดย ณ สิ้นสุดวันที่ 29 สิงหาคม 2548 ผู้ประกอบการสามารถขายบ้านเดี่ยวชั้นเดียวหมดแล้วและได้ปิดโครงการไปแล้วจำนวน 2 โครงการ จากทั้งหมด 16 โครงการ

อย่างไรก็ดี บริษัทมีเป้าหมายในอนาคตที่จะขยายส่วนแบ่งการตลาดสำหรับโครงการบ้านเดี่ยวชั้นเดียว และ 2 ชั้น บนถนนบายพาสของจังหวัดภูเก็ต โดยจะสร้างโครงการให้มีจุดเด่นที่หลากหลายมากกว่าคู่แข่ง เช่น ทำเลที่ตั้งที่อยู่ในใจกลางเมืองเพื่อให้ได้รับความสนใจจากลูกค้าที่ต้องการบ้านเดี่ยวทั้งแบบชั้นเดียวและแบบ 2 ชั้น

การแข่งขันบริเวณถนนประจักษ์-เหม่งจ๋าย จังหวัดกรุงเทพฯ

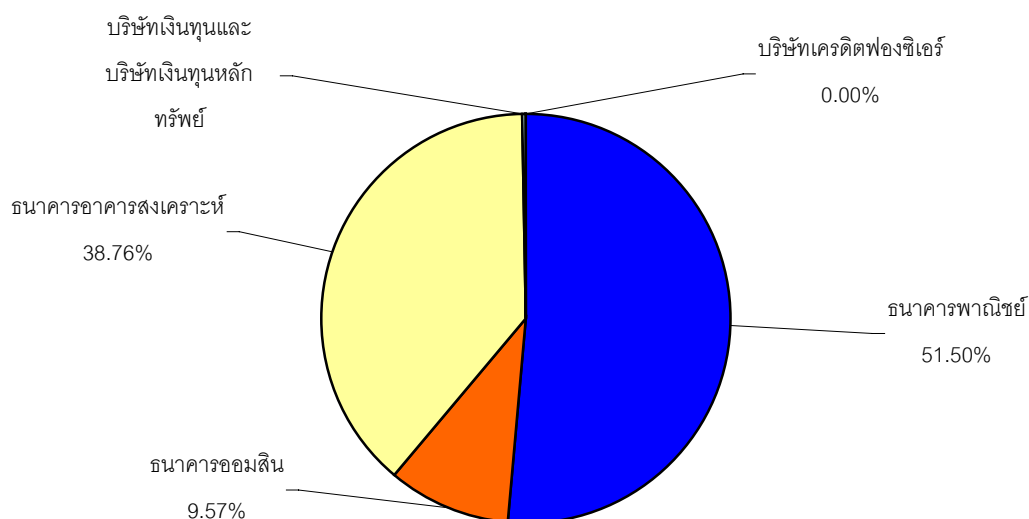
การแข่งขันจากคู่แข่งในระดับเดียวกันไม่สูงมากนัก โดยบริษัทมีคู่แข่งที่สำคัญในระดับเดียวกันเพียง 1 ราย ซึ่งตั้งอยู่ในบริเวณใกล้เคียงกัน คือโครงการบ้านกลางเมือง ของบริษัท เอเชียน พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) จำนวน 209 ยูนิต ซึ่งเปิดโครงการเมื่อต้นปี 2547 ช่วงเดียวกันกับ “โครงการบ้านร็อคคาร์เด็น เหม่งจ๋าย” ของบริษัท โดยมีลักษณะเป็นบ้านทาวน์เฮ้าส์ 3 ชั้น เนื้อที่ต่อหลังอยู่ที่ 21.3 ตารางวา ราคาขายอยู่ที่ประมาณ 4.25-4.7 ล้านบาท ในขณะที่บ้านในโครงการ “บ้านร็อคคาร์เด็น เหม่งจ๋าย” ของบริษัท เป็นบ้านทาวน์เฮ้าส์ 3 ชั้น มีระดับราคาขายประมาณ 4.9- 6.0 ล้านบาท โดยมีเนื้อที่ต่อหลังอยู่ที่ประมาณ 22.1-33.4 ตารางวา จำนวน 63 ยูนิต



การปล่อยสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย

แนวโน้มการแข่งขันด้านสินเชื่อสังหาริมทรัพย์เพื่อที่อยู่อาศัยของสถาบันการเงินยังคงแข่งขันสูง เนื่องจากปัจจัยทางด้านอัตราดอกเบี้ยยังเป็นปัจจัยหลักในการตัดสินใจซื้อบ้านในปัจจุบัน ถ้ามีการคาดการณ์ว่าดอกเบี้ยจะปรับขึ้น ผู้กู้เพื่อซื้อบ้านจะเร่งตัดสินใจในการซื้อบ้าน โดยยอดสินเชื่อบุคคลทั่วไปปล่อยใหม่เพื่อที่อยู่อาศัยทั่วประเทศในไตรมาสที่ 4 ของปี 2548 ลดลงจากไตรมาสที่ 3 ของปี 2548 ร้อยละ 7.7 มาอยู่ที่ 74,904 ล้านบาท ทำให้ยอดสินเชื่อบุคคลทั่วไปปล่อยใหม่เพื่อที่อยู่อาศัยทั่วประเทศสำหรับปี 2548 ลดลงจากช่วงเดียวกันของปี 2547 ร้อยละ 5.3 มาอยู่ที่ 278,878 ล้านบาท (ที่มา: ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์) โดยที่แต่ละสถาบันการเงินของไทยมีความระมัดระวังมากขึ้นในการปล่อยสินเชื่อ หลังจากที่ธนาคารแห่งประเทศไทยได้จำกัดสัดส่วนของวงเงินการให้สินเชื่อประเภทที่อยู่อาศัย และกำหนดให้รายงานยอดคงค้างการให้สินเชื่อสังหาริมทรัพย์รายใหญ่ ทั้งนี้ ตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยในปี 2549 คาดว่าจะมีการชะลอตัวต่อเนื่องจากปี 2548 จากที่ได้เริ่มชะลอตัวลงในปี 2547 โดยมีสาเหตุหลักมาจากปัจจัยที่ส่งผลกระทบหลายประการ เช่นภาวะเศรษฐกิจของประเทศที่จะชะลอตัวลง ราคาน้ำมันโลกที่ยังอยู่ในระดับสูง และอัตราดอกเบี้ยที่อยู่อาศัยที่สูงในขณะนี้

ตารางแสดงสัดส่วนเงินกู้ยืมคงค้าง เพื่อที่อยู่อาศัยของสถาบันการเงิน ณ สิ้นไตรมาสที่ 4 ปี 2548



ที่มา: ธนาคารแห่งประเทศไทย

ตารางข้างต้นแสดงให้เห็นว่า ธนาคารพาณิชย์ของไทยรักษานโยบายหลักที่ให้ความสำคัญกับสินเชื่อบ้านเป็นส่วนใหญ่มากกว่าส่วนบุคคลและบัตรเครดิต โดยธนาคารพาณิชย์ของไทยปล่อยสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 51.50 ของการปล่อยสินเชื่อบ้านทั้งระบบโดยสถาบันทางการเงินทั้งหลาย ณ สิ้นไตรมาสที่ 4 ปี 2548 ทั้งนี้ ธนาคารพาณิชย์ได้รับการสนับสนุนมาตลอดจากภาครัฐหลังจากเกิดวิกฤติเศรษฐกิจในปี 2540 ในการให้ความสำคัญกับสินเชื่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ โดยที่ธนาคารพาณิชย์ของไทยปล่อยสินเชื่อสังหาริมทรัพย์คิดเป็นมูลค่าทั้งสิ้น 968,829.7 ล้านบาท ณ สิ้นสุดเดือนมิถุนายน 2549 และเท่ากับ 822,526.5 ล้านบาท ณ สิ้นสุดเดือนธันวาคม ปี 2548

แนวโน้มในการจัดสร้างบ้าน

การจัดสร้างบ้านแบ่งออกเป็น 2 ลักษณะ คือ 1) บ้านสร้างเองโดยผู้อยู่อาศัย และ 2) บ้านจัดสรร (บ้านที่สร้างโดยผู้ประกอบการ) โดยที่สถานการณ์ของบ้านสร้างเองโดยผู้อยู่อาศัยในช่วง 3 ปีที่ผ่านมาคือ ในปี 2546-2548 บ้านสร้างเองโดยผู้อยู่อาศัยมีสัดส่วนเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยในปี 2548 มีจำนวนที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล ที่สร้างเองประมาณ 25,244 หน่วย ขยายตัวเพิ่มขึ้นจากปี 2547 ร้อยละ 27.10 นับว่าเป็นการเพิ่มสูงสุดในรอบ 7 ปีที่ผ่านมา ส่วนหนึ่งมาจากการประชาสัมพันธ์และการจัดกิจกรรมอย่างต่อเนื่องของสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน ที่ได้ก่อตั้งขึ้นเมื่อปี 2547 ทำให้ประชาชนเริ่มมีความรู้ความและความเข้าใจในการดำเนินงานของบริษัทรับสร้างบ้าน และหันมาปลูกสร้างบนที่ดินของตนเอง โดยผู้ให้บริการรับสร้างบ้านประมาณ 60% จะใช้เงินออมตัวเองทั้งหมดในการปลูกบ้าน ไม่ขอสินเชื่อจากสถาบันการเงิน และมีการวางแผนล่วงหน้ามาก่อนประมาณ 2-3 ปี (ที่มา: วารสารธนาคารอาคารสงเคราะห์) และตัวเลขจดทะเบียนที่อยู่อาศัยที่สร้างเองในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล ในช่วง 6 เดือนแรกของปี 2549 (ที่มาโดยศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์) มีจำนวนเติบโตเพิ่มขึ้นจาก ช่วง 6 เดือนแรกของปี 2548 โดยมีบ้านสร้างเองจดทะเบียนรวมทั้งสิ้น 14,729 หน่วย หรือเติบโตเพิ่มขึ้นประมาณร้อยละ 26 เมื่อเปรียบเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนที่มีจำนวนรวมเท่ากับ 11,688 หน่วย

ในขณะที่บ้านเดี่ยวจัดสรรโดยผู้ประกอบการเดิมมีสัดส่วนเพิ่มสูงจากการเปิดตัวโครงการใหม่ๆ เพิ่มขึ้นต่อเนื่องจากปี 2544 มาโดยตลอดหลังจากผ่านวิกฤติเศรษฐกิจในปี 2540 โดยในปี 2548 มีที่อยู่อาศัยที่สร้างโดยผู้ประกอบการจำนวนทั้งสิ้น 46,828 หน่วย หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 64.97 ของจำนวนที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จและจดทะเบียนทั้งหมดในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑลซึ่งอยู่ที่ 72,072 หน่วย อย่างไรก็ตาม ในช่วง 7 เดือนแรกของปี 2549 มีที่อยู่อาศัยที่สร้างโดยผู้ประกอบการจำนวนทั้งสิ้น 23,898 หน่วย หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 57.80 ของจำนวนที่อยู่อาศัยทั้งหมดในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล ซึ่งอยู่ที่ 41,349 หน่วย โดยสัดส่วนที่ลดลงดังกล่าว เนื่องจากบ้านสร้างเองมีปริมาณและสัดส่วนที่เพิ่มขึ้นดังกล่าวข้างต้น ในขณะที่ผู้ประกอบการชะลอการเปิดโครงการ โดยมีปัจจัยที่สำคัญคือ เศรษฐกิจที่ชะลอตัวลงจากราคาน้ำมันที่อยู่ในระดับสูง ถึงแม้ว่าอัตราเงินเฟ้อทั่วไปลดลงเป็น 3.8% จาก 4.5% ในปี 2548 ความเข้มงวดมากขึ้นในการปล่อยสินเชื่อของสถาบันทางการเงิน และอัตราดอกเบี้ยที่อยู่ในระดับสูงที่ทำให้อำนาจในการซื้อลดลงถึงแม้ว่าจะอยู่ในระดับที่คงที่ในปัจจุบัน (ที่มา: ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์)

แนวโน้มในอนาคต

จังหวัดกรุงเทพฯ และจังหวัดปริมณฑล

การลงทุนของอสังหาริมทรัพย์คาดว่าจะชะลอตัวต่อเนื่องจากการที่อุปทานชะลอตัวลง เนื่องจากกำลังซื้อที่ลดลง และคาดว่าจะมีการพัฒนาที่อยู่อาศัยในขนาดที่เล็กลงตามความต้องการของผู้บริโภค โดยอุปสงค์ยังคงมีอยู่ในอัตราการขยายตัวที่ลดลง ซึ่งกลุ่มที่อยู่อาศัยระดับราคาปานกลางถึงล่างยังคงมีการขยายตัว ขณะที่อุปสงค์ในกลุ่มที่อยู่อาศัยระดับบนลดลงส่วนใหญ่ และจะเป็นการลงทุนอย่างระมัดระวัง เนื่องจากมีการแข่งขันสูง รวมทั้งราคาวัสดุก่อสร้างที่มีราคาเพิ่มสูงขึ้น ส่งผลทำให้ผู้ประกอบการทุกรายต้องเพิ่มความระมัดระวังและความรอบคอบในการคาดการณ์ราคาวัสดุก่อสร้าง การเข้ามาของผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์รายใหม่ และอำนาจในการซื้อ รวมทั้งความต้องการของผู้ซื้อบ้าน เป็นต้น เป็นปัจจัยที่ต้องเพิ่มความระมัดระวังในการลงทุน อย่างไรก็ตาม การประกอบธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ต้องใช้เงินลงทุนสูง โดยเฉพาะเงินทุนหมุนเวียน ความสัมพันธ์ที่ดีกับตัวแทนจำหน่ายวัสดุก่อสร้าง ทั้งในกรุงเทพฯ



และต่างจังหวัด และความสัมพันธ์ที่ค่อนข้างยาวนานกับผู้รับเหมาก่อสร้าง จึงอาจเป็นการยากสำหรับนักลงทุนรายใหม่ที่จะเข้ามาแข่งขันกับผู้ประกอบการรายเดิม

ทั้งนี้ การปรับขึ้นของอัตราดอกเบี้ยยังคงเป็นปัจจัยหลักในการตัดสินใจของผู้ซื้อบ้าน ซึ่งสถาบันการเงินจะเป็นผู้हाกลยุทธ์ในการปล่อยสินเชื่อเพื่อดึงดูดลูกค้าที่มีกำลังซื้อ และการสร้างสัมพันธ์ภาพของสถาบันการเงินกับผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ซึ่งเป็นผู้ใกล้ชิดกับผู้ซื้อที่อยู่อาศัยโดยตรงเพื่อการปล่อยสินเชื่อ รองลงมาคือความมั่นใจในเศรษฐกิจของประเทศ ในขณะที่ราคาน้ำมันที่เพิ่มสูงขึ้นในปัจจุบันคาดว่าจะส่งผลกระทบต่อสินค้าอุปโภคบริโภค และการก่อสร้างโดยตรง ในขณะที่เรื่องการทำตลาดเพื่อดึงดูดการตัดสินใจแก่ผู้ซื้อที่มีความสำคัญลำดับถัดมาในการที่จะแข่งขันกับผู้ประกอบการอื่นๆ อย่างไรก็ตาม ผลการศึกษาของธนาคารแห่งประเทศไทยยังไม่พบสัญญาณที่จะมากระทบต่อเสถียรภาพของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ และต่อระบบภาคการเงิน เนื่องจากผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์โดยรวมมีฐานะการเงินที่ดี และในช่วงที่ผ่านมา ผู้ซื้อบ้านส่วนใหญ่ซื้อเพื่อเป็นที่อยู่อาศัย มิใช่เพื่อการเก็งกำไรมากนัก โดยที่คาดกันว่า บ้านเดี่ยวราคาไม่เกิน 5.00 ล้านบาท และบ้านทาวน์เฮ้าส์และคอนโดมิเนียมในราคา 1-2.00 ล้านบาท ยังคงเป็นที่ต้องการอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะอย่างยิ่งคอนโดมิเนียมที่สร้างตามแนวรถไฟฟ้า เนื่องจากส่วนหนึ่งซื้อไว้เพื่ออาศัยเองประมาณร้อยละ 50 ส่วนอีกร้อยละ 50 ซื้อไว้เพื่อการลงทุน จึงทำให้ตลาดดังกล่าวยังคงมีอัตราการเติบโตที่ดี

จังหวัดภูเก็ต

ตลาดอสังหาริมทรัพย์ของภูเก็ตเป็นลักษณะที่มีการเติบโตมาช่วงหลาย 10 ปี ซึ่งค่อนข้างเติบโตแบบมั่นคงอย่างแท้จริง และมีการเติบโตตามแนวโน้มและทิศทางเศรษฐกิจของประเทศและตามการปรับตัวที่ดีขึ้นด้านอสังหาริมทรัพย์ของตลาดโลก โดยเฉพาะอย่างยิ่ง วิลล่า ที่มีสระว่ายน้ำ และคอนโดมิเนียม เป็นที่นิยมของชาวต่างชาติ ซึ่งหลังไหลเข้ามาซื้ออสังหาริมทรัพย์ในภูเก็ต และจากการที่ชาวต่างชาติซึ่งเป็นกลุ่มเป้าหมายหลักของธุรกิจท่องเที่ยว มองเหตุการณ์คลื่นยักษ์สึนามิว่าเป็นเพียงเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นตามธรรมชาติที่ไม่มีใครสามารถหลีกเลี่ยงได้ จึงมีแนวโน้มที่ความเชื่อมั่นจะสามารถกลับมาได้อย่างรวดเร็ว และส่งผลให้เกิดความเชื่อมั่นในการลงทุนแก่ผู้ประกอบการท่องเที่ยวภูเก็ตตามมาในที่สุด

สภาพการแข่งขันในอุตสาหกรรม

ปัจจุบันการแข่งขันกันในตลาดที่อยู่อาศัยมีแนวโน้มสูง โดยผู้ประกอบการหันมาประกอบธุรกิจบ้านเดี่ยว และอาคารชุดที่มีราคาถูก ในขณะที่ผู้ประกอบการส่วนหนึ่งเริ่มมีการปรับลดขนาดพื้นที่อยู่อาศัยให้เล็กลง เนื่องจากค่าครองชีพที่มีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้นและราคาน้ำมันที่เพิ่มสูงขึ้นเป็นประวัติดำเนิน ทำให้ผู้บริโภคมีแนวโน้มที่จะตัดสินใจซื้อบ้านเดี่ยวในราคาที่ถูกลง และอาคารชุดที่ตั้งอยู่ในตัวเมืองกรุงเทพฯ โดยเฉพาะอย่างยิ่งตามแนวรถไฟฟ้า จึงทำให้ผู้ประกอบการหันมา สร้างที่อยู่อาศัยที่สามารถตอบสนองผู้บริโภคซึ่งต้องการทำเลที่ตั้งอยู่ในใจกลางเมือง และบ้านเดี่ยวหรืออาคารชุดที่มีขนาดพื้นที่เล็กลง ประกอบกับการเมืองและเศรษฐกิจโดยรวมเริ่มดีขึ้น รวมถึงอัตราดอกเบี้ยที่คาดว่าจะมีแนวโน้มจะลดลงในปีหน้า เนื่องจากเงินเฟ้อที่ลดลง และราคาน้ำมันโลกที่เริ่มคงที่



3.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

3.3.1 รายละเอียดที่ตั้งโครงการ

ปัจจุบันบริษัทมีโครงการที่อยู่ในระหว่างดำเนินการพัฒนาทั้งสิ้น 2 โครงการ คือ

โครงการ ที่ตั้ง

1. บ้านร็อคคาร์เด็น (บายพาส 3) ถ.สายบ้านทุ่งคา – บ้านควนดินแดง ต.เกาะรัษฎา อ.เมือง จ.ภูเก็ต
2. บ้านร็อคคาร์เด็น (บายพาส 4) ถ.สายบ้านทุ่งคา – บ้านควนดินแดง ต.เกาะรัษฎา อ.เมือง จ.ภูเก็ต

ทั้งนี้ สำนักงานใหญ่ของบริษัท ตั้งอยู่เลขที่ 601 ถนนประชาอุทิศ ซ. รามคำแหง 39 แขวงวังทองหลาง เขต วังทองหลาง กรุงเทพมหานคร 10310

ทางบริษัทเน้นเรื่องคุณภาพของบ้านและการให้บริการเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าของบริษัท เช่น การจัดส่งมอบบ้านที่รวดเร็วและตรงต่อเวลา ซึ่งส่งผลต่อภาพพจน์และเครดิตที่ดีต่อบริษัท และสามารถส่งผลให้ลูกค้าของบริษัทให้คำแนะนำโครงการของบริษัทแก่ลูกค้าอื่นต่อไป โครงการแต่ละโครงการของบริษัทมีรายละเอียดดังตารางที่ 2 โครงการปัจจุบัน: บ้านจัดสรรขายพร้อมที่ดินที่บริษัทเริ่มดำเนินการในปัจจุบัน

ลักษณะการพัฒนาที่ดินเป็นบ้านจัดสรรดำเนินไปตามแบบแผนการพัฒนาที่ดินของบริษัท โดยแบ่งออกเป็น 3 ระยะดังนี้คือ

ระยะที่หนึ่ง คือ การออกแบบเตรียมการขึ้นขออนุญาตจัดสรรต่อคณะ กรรมการจังหวัดหรือคณะกรรมการจัดสรรที่ดินกลาง และขออนุญาตปลูกสร้างต่อสำนักงาน โยธา กทม. และต่อเทศบาล รวมทั้งการเสนอแผนของเงินสินเชื่อพัฒนาโครงการกับสถาบันการเงิน

ระยะที่สอง ดำเนินการปลูกสร้างบ้านปลูกสร้างอาคารและระบบสาธารณูปโภค ประเภท ถนน ไฟฟ้า น้ำประปา รวมทั้งการจัดทำสิ่งอำนวยความสะดวก สุขและบริการ สาธารณะ อาทิ สวนพักผ่อน สโมสรคลับเฮาส์ ฯลฯ อีกทั้งเป็นระยะโฆษณาประชาสัมพันธ์ให้ลูกค้าจับจองทำสัญญาจะซื้อจะขาย

ระยะที่สาม คือ การบริหารโครงการ หลังการขาย หลังโอนกรรมสิทธิ์พร้อมโยกย้ายเข้าพักอาศัย

ขบวนการผลิต “บ้านสร้างเพื่อขาย” ของบริษัท

ขบวนการผลิตบ้านสร้างเพื่อขายของบริษัทเริ่มตั้งแต่ว่าจ้างสถาปนิก และผู้รับเหมาก่อสร้าง ตลอดจน การวางระบบสาธารณูปโภคและการก่อสร้างตัวบ้าน หลังจากนั้นเป็น การตกแต่งภายในและภายนอกของตัวบ้าน และปรับปรุงสภาพแวดล้อมของสถานที่

3.3.2 ผู้รับเหมาก่อสร้าง

บริษัทไม่มีผู้รับเหมาก่อสร้างเป็นของตนเอง แต่ปัจจุบัน บริษัทมีนโยบายที่จะว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างในลักษณะเปิดประมูลของจากแบบก่อสร้าง (B.O.Q.) ของบริษัทในแต่ละโครงการ โดยบริษัทจะเป็นผู้กำหนดราคากลางในแบบก่อสร้างดังกล่าวโดยที่ฝ่ายก่อสร้างโครงการของบริษัทจะเป็นผู้กำหนดแบบและราคา และเปิดให้ผู้รับเหมาก่อสร้างที่มีความสนใจเข้าร่วมประมูลงานอย่างเป็นธรรม และฝ่ายก่อสร้างโครงการของบริษัทจะทำหน้าที่ตรวจ

สอบรายละเอียดค่าแรงและค่าวัสดุก่อสร้าง (B.O.Q.) ที่นำเสนอโดยผู้รับเหมาก่อสร้างมาประกอบการพิจารณาเพื่อ ความเหมาะสมของต้นทุนดังกล่าวต่อค่าก่อสร้างในโครงการต่างๆของบริษัทต่อไป

บริษัทได้เริ่มใช้วิธีดังกล่าวแล้วในโครงการ “บ้านร็อคคาร์เด็น บายพาส 3” รวมถึงจะเปิดประมูลของ จากแบบก่อสร้างของบริษัทในโครงการ “บ้านร็อคคาร์เด็น บายพาส 4” ถึงโครงการ “บ้านร็อคคาร์เด็น บายพาส 6” และโครงการอื่นๆในอนาคตต่อไป ทั้งนี้ ในอดีต บริษัทมีการติดต่อกับผู้รับเหมาก่อสร้างอยู่ประมาณ 3 รายที่เคย ร่วมงานกันมาในการปฏิบัติงานก่อสร้างตามแผนงานของบริษัท (โปรดดูรายละเอียดของผู้รับเหมาและความรับผิดชอบ ในการก่อสร้างและการซื้อวัสดุในหัวข้อย่อย “สัญญาก่อสร้าง” ของส่วนที่ 2 ข้อ 5: เรื่องทรัพย์สินที่ใช้ในการ ประกอบธุรกิจ) โดยที่ผู้รับเหมาเหล่านั้นไม่ใช่บริษัทที่เกี่ยวข้องกับบริษัทแต่อย่างใด เป็นเพียงผู้รับจ้างที่ได้รับความ ไว้วางใจจากบริษัท และมีความสัมพันธ์ที่ดีต่อกันมาตลอด ลักษณะของการรับจ้างงานของผู้รับเหมาจะเป็นผู้จัดหา วัสดุก่อสร้างตามที่บริษัทระบุไว้ อันได้แก่ ไม้ เหล็ก ปูนซีเมนต์ และกระเบื้องมุงหลังคา เป็นต้น โดยผู้รับเหมาจะเป็น ผู้ออกค่าวัสดุดังกล่าวตามปริมาณการซื้อ และผู้รับเหมาจะได้รับค่าวัสดุตามปริมาณการซื้อจริง และค่าจ้างเป็น รายงวดตามเปอร์เซ็นต์ของงานที่ลุล่วงสำเร็จ ทั้งนี้ การว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างในลักษณะใดก็ตาม บริษัทจะมีการ ทำสัญญาการว่าจ้างระหว่างกัน เพื่อคุ้มครองบริษัทเอง และคุ้มครองลูกค้าของโครงการที่ได้ชำระเงินค่านางานว่าจะได้ รับความสบายใจในเรื่องที่บริษัทจะสามารถส่งมอบบ้านให้ได้ตามสัญญา

วิธีการเลือกผู้รับเหมา

มูลค่าการก่อสร้างบ้านของบริษัทเป็นมูลค่าที่อยู่ในระดับกลางถึงกลางค่อนข้างสูง ปัจจุบันบริษัทมีผู้รับเหมา (Contractors) ที่รับงานอยู่ 6 ราย โดยรับงานก่อสร้างในโครงการบ้านร็อคคาร์เด็น-บายพาส 4 ซึ่งสร้างความมั่นใจให้ กับบริษัทได้ว่าผู้รับเหมางานจะสามารถสร้างงานได้คุณภาพตามมาตรฐาน โดยบริษัทมีข้อกำหนดในเรื่องของแบบ บ้านและราคาให้ผู้รับเหมาตามแบบ และบริษัทจะพิจารณาจากปัจจัยในส่วนของผู้รับเหมา คือ

- 1) ต้องเป็นผู้รับเหมาที่มีศักยภาพในการทำงานในลักษณะโครงการขนาดกลางขึ้นไป
- 2) ต้องเป็นผู้รับเหมาที่มีความเป็นมาตรฐาน มีผลงาน และเชื่อถือได้
- 3) ต้องไม่เคยมีประวัติที่เสื่อมเสีย เช่น ทิ้งงาน หรือไม่โปร่งใสในการจัดหาวัสดุ
- 4) ต้องเป็นที่ยอมรับ และกว้างขวางในธุรกิจ

3.3.3 วัตถุประสงค์และผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบ

เนื่องจากผลิตภัณฑ์ของบริษัทจะเน้นในเรื่องคุณภาพ ดังนั้นในการจัดหาวัสดุก่อสร้างของผู้รับเหมาก่อสร้าง ทางบริษัทจะมีการกำหนดนโยบายให้เลือกใช้วัสดุที่มีคุณภาพที่ดีสม่ำเสมอ และสามารถจัดซื้อได้ตลอดเวลา เพื่อ หลีกเลี่ยงความเสี่ยงจากความผันผวนของการขาดแคลนวัสดุที่ต้องการ โดยในอดีต การจัดซื้อวัสดุก่อสร้างในโครง การบ้านร็อคคาร์เด็น เหม่งจาย ของบริษัท เป็นทั้งในรูปแบบของบริษัทเป็นผู้จัดหาซื้อวัสดุก่อสร้างให้กับผู้รับเหมา 1 รายสำหรับจำนวน 31 ยูนิตแรก ของโครงการซึ่งมีจำนวนทั้งหมด 63 ยูนิต และผู้รับเหมาอีก 1 รายทำการจัดซื้อ วัสดุก่อสร้างเองทั้งหมดสำหรับยูนิตที่เหลือเพื่อให้ได้ประโยชน์ในการจัดการต้นทุนด้านวัสดุก่อสร้างที่สูงที่สุด ซึ่ง โครงการดังกล่าวได้รับการก่อสร้างเสร็จเป็นที่เรียบร้อยแล้วในปัจจุบัน

ในขณะที่โครงการปัจจุบันอีก 1 โครงการ คือ โครงการ บ้านร็อคคาร์เด็น บายพาส นั้น บริษัทได้ทำสัญญา ให้ผู้รับเหมาทำการจัดซื้อวัสดุก่อสร้างเองทั้งหมด และมีนโยบายที่จะให้ผู้รับเหมาทำการจัดซื้อวัสดุก่อสร้างเองทั้ง หมุดสำหรับเฟสที่เหลืออีก 2 เฟส จากทั้งหมด 6 เฟสของโครงการดังกล่าว

ภาพรวมอุตสาหกรรมวัสดุก่อสร้าง

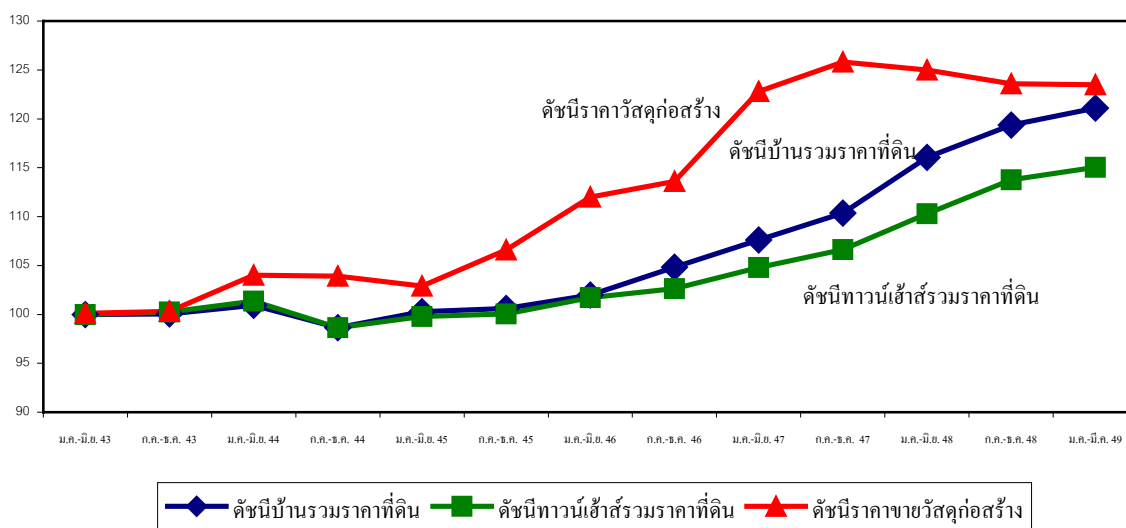
ราคาวัสดุก่อสร้างนั้น โดยปกติจะเคลื่อนไหวตามราคาตลาดโลก ทั้งนี้ตลาดวัสดุก่อสร้าง ในช่วงปี 2541 ถึง กลางปี 2544 ราคาได้มีการปรับลดลงอย่างต่อเนื่อง ซึ่งมีสาเหตุหลักมาจากอุปทานที่มีมากกว่าอุปสงค์เนื่องจาก สถานะเศรษฐกิจถดถอยของประเทศและของหลายๆประเทศทั่วโลก อย่างไรก็ตาม ตั้งแต่กลางปี 2544 เป็นต้นมา ราคาวัสดุก่อสร้างได้มีการปรับตัวสูงขึ้นเรื่อยๆ ซึ่งสะท้อนถึงอุปสงค์ในตลาดโลกที่มีมากขึ้นเป็นลำดับ สาเหตุหลัก ของการฟื้นตัวของธุรกิจวัสดุก่อสร้างมาจากภาวะเศรษฐกิจโลกที่มีแนวโน้มดีขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะเศรษฐกิจ จีนที่เติบโตอย่างสูงทำให้มีความต้องการใช้วัสดุก่อสร้างมาก ทั้งนี้ ผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ของไทย ประกอบไปด้วยผู้ประกอบการซึ่งบริหารต้นทุนโดยการจัดหาวัสดุก่อสร้างเองทำให้ต้องรับภาระต้นทุนของวัสดุก่อ สร้างที่ปรับตัวขึ้นอย่างเต็มที่ กับผู้ประกอบการซึ่งมีผู้รับเหมาก่อสร้างช่วยรับภาระต้นทุน โดยได้ทำสัญญาค่าก่อสร้างไปก่อนหน้านี้

กราฟแสดงการเคลื่อนไหวของราคาวัสดุก่อสร้าง

สำหรับภาวะอุตสาหกรรมวัสดุก่อสร้างในปัจจุบันมีความผันผวนมาก เนื่องจากราคาวัสดุก่อสร้างในทุกภูมิภาคปรับตัวสูงขึ้นอย่างต่อเนื่องและมีความผันผวนสูงตั้งแต่ปี 2545 เป็นต้นมา สาเหตุหลักก็คือความต้องการใช้วัสดุก่อสร้างมากขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่ง โครงสร้างพื้นฐานของรัฐบาลสำหรับรองรับการเจริญเติบโตของเศรษฐกิจ จากการกราฟข้างล่างต่อไปนี้จะเห็นว่า ครึ่งปีหลังของปี 2547 โดยเฉพาะในไตรมาสที่ 4 ของปี 2547 ภาคก่อสร้างนั้นโตขึ้นอย่างมากโดยดัชนีราคาวัสดุก่อสร้างได้เพิ่มขึ้นสูงสุด เนื่องจากมูลค่าลงทุนในโครงสร้างพื้นฐานของรัฐบาลดังกล่าวนั้นสูงกว่าและสามารถไปชดเชยมูลค่าการก่อสร้างของภาคเอกชนที่ลดลง โดยมีมูลค่าการก่อสร้างของรัฐบาลนั้นเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็วเป็น 35.5% จากโครงการก่อสร้างสนามบินสุวรรณภูมิและโครงการบ้านเอื้ออาทร

ดัชนี (ปี 2543=100)

ดัชนีราคาบ้าน (รวมราคาที่ดิน) และดัชนีราคาวัสดุก่อสร้าง



ที่มา: ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งเป็นข้อมูลปรับปรุงครั้งล่าสุดคือ ณ สิ้นวันที่ 10 เดือนกรกฎาคม 2549

จากกราฟข้างต้นแสดงให้เห็นว่าดัชนีราคาวัสดุก่อสร้างปรับสูงขึ้นมาตลอด ส่งผลให้ดัชนีราคาบ้านเดี่ยว และดัชนีราคาบ้านทาวน์เฮ้าส์พร้อมที่ดินปรับตัวขึ้นตามราคาต้นทุนของวัสดุก่อสร้าง อย่างไรก็ตามในปี 2548 ดัชนีราคาวัสดุก่อสร้างมีแนวโน้มชะลอตัวลง เนื่องจากกำลังซื้อของผู้บริโภคลดลง และความต้องการซื้อของผู้บริโภคชะลอตัวลง อันเป็นผลมาจากราคาน้ำมันดิบที่ปรับตัวสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง ดอกเบี้ยเงินกู้ยืมที่เริ่มขยับสูงขึ้น และค่าครอง

ชีพที่ทยอยปรับเปลี่ยนขึ้นเช่นกัน ทั้งนี้ จากกราฟข้างต้นแสดงให้เห็นว่าดัชนีราคาวัสดุก่อสร้างในช่วงไตรมาสที่ 1 ของปี 2549 ได้กลับมาเพิ่มสูงอีกครั้ง อันเป็นผลมาจากการที่ต้นทุนการผลิตวัสดุก่อสร้างที่ปรับตัวสูงขึ้นตามราคาน้ำมันโลก ส่งผลให้ผู้ผลิตผลักภาระค่าเชื้อเพลิงมาสู่ผู้บริโภค

3.3.4 การจัดซื้อที่ดิน

ปัจจุบัน บริษัท มี Land bank เพียงพอสำหรับ 5 ปีข้างหน้าอันได้แก่ ที่ดินเปล่ารอการพัฒนาเป็นเนื้อที่ทั้งหมด 3-2-68.1 ไร่ อยู่บริเวณซอยวัชรพล ซึ่งซื้อต่อมาจากบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน ที่ดินบนถนนบายพาส จังหวัดภูเก็ต จำนวน 226-1-37 ไร่ (หลังจากหักแนวเสาไฟฟ้าพาดผ่านจำนวน 25-1-25 ไร่ แล้ว ซึ่งบริเวณที่โดนแนวเสาไฟฟ้าพาดผ่านดังกล่าวจะนำมาทำเป็นสวนสาธารณะ) ที่ดินเปล่ารอการพัฒนาบนถนนสุขุมวิท ตำบลบ้านเพ จังหวัดระยอง จำนวนเนื้อที่ทั้งหมด 104-1-52 ไร่ ซึ่งซื้อต่อมาจากบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน ที่ดินบริเวณใกล้สนามบินสุวรรณภูมิ จำนวนประมาณ 33 ไร่ ซึ่งซื้อต่อมาจากบุคคลภายนอกและได้วางมัดจำค่าซื้อที่ดินไปแล้วเมื่อไตรมาสที่ 3 ของปี 2549 จำนวน 7.00 ล้านบาท และที่ดินที่ถือครองโดยบริษัทย่อยคือ บริษัท นวเทพ จำกัด จำนวน 500 ไร่ อย่างไรก็ดี ในนโยบายการจัดซื้อที่ดิน บริษัทจะพิจารณาจากศักยภาพด้านการเติบโตของพื้นที่ที่เหมาะสมสำหรับเป็นที่อยู่อาศัย โดยเฉพาะอย่างยิ่งพื้นที่ของที่อยู่อาศัย ทางภาคตะวันออก เนื่องจากมีข้อจำกัดในเรื่องพื้นที่สีเขียวและการตั้งโรงงานน้อยกว่าทางภาคตะวันตก และจะสะสมไว้เพียงระยะสั้นๆ หรือเพียง 2 ปีเท่านั้น อันจะทำให้บริษัทสามารถนำมาบริหารจัดการและพัฒนาโครงการใหม่ๆ ได้ เร็วขึ้นในอนาคต

3.3.5 ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

บริษัทไม่มีข้อพิพาทใดๆ เกี่ยวกับสิ่งแวดล้อมสำหรับในระยะ 3 ปีที่ผ่านมา เนื่องจากบริษัทให้ความสำคัญในการจัดการกับผลกระทบสิ่งแวดล้อม โดยทางบริษัทมีมาตรการจัดการสาธารณูปโภคอย่างเคร่งครัด โดยเฉพาะเรื่องระบบบำบัดน้ำเสีย ซึ่งบริษัทได้จัดวางอย่างเป็นระบบและได้มาตรฐาน รวมถึงระบบการบำบัดน้ำเสียส่วนกลางของแต่ละโครงการที่บริษัทดำเนินการในอดีตและปัจจุบัน บริษัทมีการติดตามมาตรการลดผลกระทบสิ่งแวดล้อมและมาตรการติดตามตรวจสอบคุณภาพสิ่งแวดล้อมมาโดยตลอดอย่างเคร่งครัด เนื่องจาก พ.ร.บ. การจัดสรรที่ดิน กำหนดให้บริษัทที่ขออนุญาตจัดสรรที่ดินต้องขออนุญาตเรื่อง การจัดระบบการประปา และการวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม ก่อนจะได้รับอนุญาตให้ทำการจัดสรรที่ดิน นอกจากนี้ การจัดสรรที่ดิน และการพัฒนาที่ดินในโครงการต่างๆ ของบริษัท ไม่ได้ปฏิบัติผิดกฎหมาย พ.ร.บ. พังเมืองและพ.ร.บ. การจัดสรรที่ดินแต่อย่างใด

3.3.6 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2549 บริษัทมียอดขายบ้านที่ได้รับจองและรอส่งมอบใน 4 โครงการ คือ โครงการ ร็อคคาร์เด็นโฮม 1 โครงการ ร็อคคาร์เด็นโฮม 2 โครงการ บ้านร็อคคาร์เด็น เหม่งจาย และโครงการบ้านร็อคคาร์เด็น บายพาส ซึ่งประกอบด้วย 4 เฟส คือ โครงการ บ้านร็อคคาร์เด็น บายพาส 1 ถึง โครงการ บ้านร็อคคาร์เด็น บายพาส 4 โดยมีมูลค่าบ้านที่รอส่งมอบจำนวนทั้งสิ้น 122 ยูนิต รวมทั้งสิ้น 233.30 ล้านบาท และสามารถคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 24.17 ของมูลค่าโครงการรวมที่เปิดขาย ซึ่งอยู่ที่ 965.34 ล้านบาท (โปรดดูรายละเอียดในตารางที่ 2 โครงการ ปัจจุบัน: บ้านจัดสรรขายพร้อมที่ดินที่บริษัทเริ่มดำเนินการในปัจจุบัน)