

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

บริษัท และบริษัทย่อยมีการประกอบธุรกิจใน 2 กลุ่มธุรกิจหลัก ได้แก่ ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อที่อยู่อาศัย และธุรกิจโรงงานสำเร็จรูปให้เช่า ทั้งนี้ สำหรับธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อที่อยู่อาศัยที่บริษัท มีการพัฒนาในปัจจุบันจะเป็นโครงการประเภทอาคารชุดคอนโดมิเนียมทั้งหมด ทั้งโครงการคอนโดมิเนียมประเภทอาคารสูง (High Rise) และประเภทอาคารเตี้ย (Low Rise) ซึ่งในการพัฒนาโครงการ บริษัท จะมุ่งเน้นการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในเขตกรุงเทพมหานครและเขตปริมณฑล ในทำเลหรือเขตชุมชนที่มีศักยภาพและมีการคมนาคมสะดวก โดยจะเน้นทำเลที่อยู่ในแนวถนนสายหลัก สะดวกต่อการเดินทาง ใกล้ทางด่วน หรือตามแนวสถานีขนส่งมวลชนระบบรางทั้งในปัจจุบันและในอนาคต และยังคงเน้นทำเลที่มีสภาพแวดล้อมของชุมชนที่ดี มีสิ่งอำนวยความสะดวกรอบด้านอย่างครบครัน เพื่อสร้างทางเลือกใหม่ให้แก่ผู้ที่ต้องการใช้ชีวิตอยู่ในสภาพแวดล้อมที่ดี และสะดวกต่อการเดินทางไปยังสถานที่ต่างๆ นอกจากนี้บริษัท ได้เล็งเห็นถึงศักยภาพและโอกาสทางธุรกิจจากความต้องการของตลาดสำหรับนักลงทุนหรือผู้ประกอบการในธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดเล็กและขนาดกลาง ทั้งผู้ประกอบการไทยและต่างชาติ ที่มีความต้องการก่อตั้งโรงงานเพื่อประกอบกิจการ แต่ยังไม่มีความต้องการหรือไม่มีความพร้อมที่จะลงทุนในระยะยาว หรือด้วยปัจจัยอื่นๆ บริษัท จึงได้ทำการพัฒนาโครงการโรงงานสำเร็จรูปให้เช่าเพื่อตอบสนองความต้องการดังกล่าว โดยโครงการของบริษัท ตั้งอยู่ในทำเลที่เป็นแหล่งอุตสาหกรรมที่สำคัญของประเทศไทย

ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัท สามารถปิดโครงการแล้ว จำนวน 1 โครงการ มูลค่าโครงการประมาณ 1,350 ล้านบาท มีโครงการที่พัฒนาแล้วเสร็จและอยู่ระหว่างการขาย จำนวน 2 โครงการ มูลค่าโครงการรวมประมาณ 1,450 ล้านบาท โครงการที่อยู่ระหว่างการพัฒนา จำนวน 3 โครงการ มูลค่าโครงการรวมประมาณ 3,030 ล้านบาท และโครงการในอนาคต จำนวน 1 โครงการ มูลค่าโครงการรวมประมาณ 1,040 ล้านบาท และบริษัท มีการพัฒนาโครงการโรงงานสำเร็จรูปให้เช่าแล้วเสร็จ จำนวน 1 โครงการ มูลค่าโครงการประมาณ 300 ล้านบาท และมีโครงการที่อยู่ระหว่างการพัฒนาจำนวน 1 โครงการ มูลค่าโครงการรวมประมาณ 175 ล้านบาท

โครงสร้างรายได้ของบริษัท ตามงบการเงินรวมแบ่งตามประเภทกลุ่มธุรกิจสำหรับปี 2555-2557 สามารถแสดงดังนี้

ประเภทรายได้	ปี 2555		ปี 2556		ปี 2557	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์	349.18	77.56	647.57	98.02	413.29	91.88
รายได้จากการให้เช่าโรงงานและค่าบริการ*	0.00	0.00	5.45	0.83	14.52	3.23
รายได้จากการให้บริการ	95.21	21.15	0.00	0.00	0.00	0.00
รวมรายได้หลัก	444.40	98.71	653.03	98.84	427.82	95.11
รายได้อื่น**	5.81	1.29	7.65	1.16	21.99	4.89
รวมรายได้ทั้งหมด	450.21	100.00	660.68	100.00	449.81	100.00

หมายเหตุ * ในปี 2555 บริษัท ยังไม่ได้เริ่มรับรู้รายได้ค่าเช่าจากธุรกิจโรงงานสำเร็จรูปให้เช่า และเริ่มรับรู้รายได้จากผู้เช่ารายแรกในเดือนมิถุนายน ปี 2556

** รายได้อื่นประกอบด้วยกำไรจากการต่อรองราคาซื้อ กำไรจากการจำหน่ายบริษัทย่อย ดอกเบี้ยรับ และรายได้อื่นๆ

ภาพรวมการประกอบธุรกิจของบริษัท มีรายละเอียดดังนี้

2.1 ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อที่อยู่อาศัย

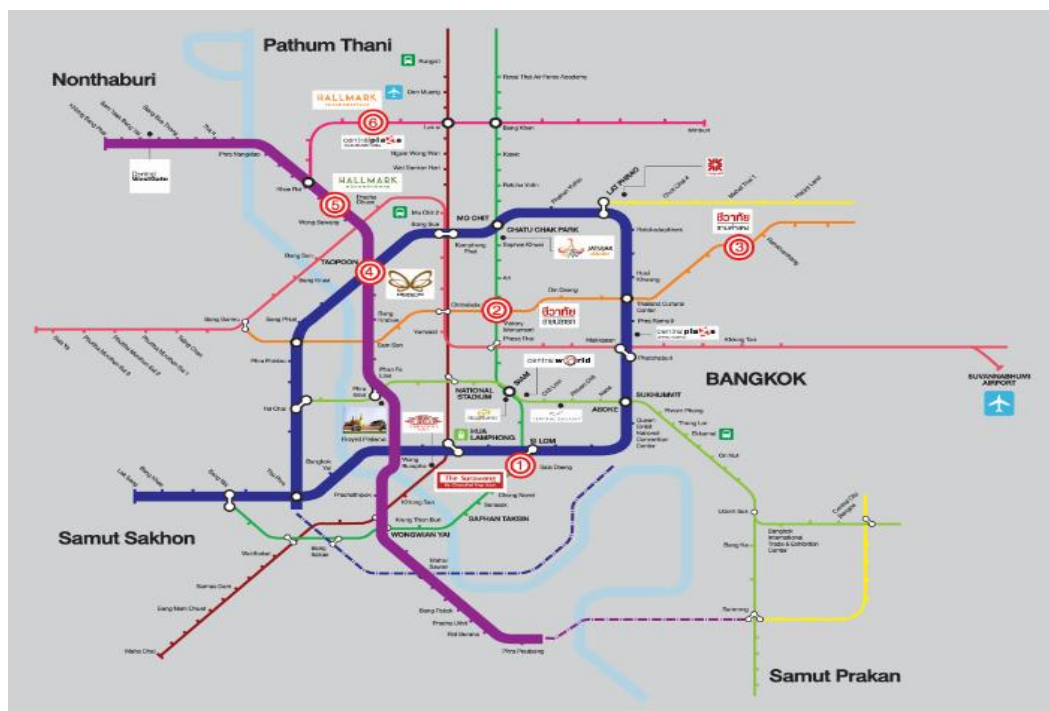
2.1.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ปัจจุบันโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อที่อยู่อาศัยที่บริษัทฯ มีการพัฒนาเป็นโครงการประเภทอาคารชุด คอนโดมิเนียมทั้งหมด จำนวน 6 โครงการ มูลค่าโครงการรวมประมาณ 5,830 ล้านบาท ซึ่งอยู่ภายใต้การดำเนินงานของบริษัทฯ และบริษัทย่อย กล่าวคือ บริษัท ชีวทัศน์ อีพ ซูน จำกัด (“ชีวทัศน์ อีพ ซูน”) และบริษัท ชีวทัศน์ อินเตอร์เนชั่น จำกัด (“ชีวทัศน์ อินเตอร์เนชั่น”) โดยชีวทัศน์ อีพ ซูน เป็นผู้พัฒนาโครงการเดอะ สุรวงศ์ เพียงโครงการเดียว และ ชีวทัศน์ อินเตอร์เนชั่น เป็นผู้พัฒนาโครงการชีวทัศน์ อินเตอร์เนชั่น และโครงการฮอลล์มาร์ค งามวงศ์วาน นอกเหนือจากนั้นจะเป็นโครงการที่พัฒนาและดำเนินการโดยบริษัทฯ ทั้งหมด

บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีเกณฑ์ในการเลือกรูปแบบการพัฒนาโครงการของบริษัทฯ โดยพิจารณาจากแนวโน้มสถานะตลาดของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ทำเลที่ตั้ง ความต้องการของผู้บริโภค กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย และความเหมาะสมของระดับราคา โดยในปัจจุบัน โครงการของบริษัทฯ ที่มีการพัฒนาแล้วนั้น จะเป็นโครงการที่มีราคาในระดับปานกลางจนถึงราคาในระดับสูง ซึ่งมีระดับราคาเฉลี่ยที่แตกต่างกันไปตามทำเลที่ตั้ง สภาพแวดล้อม และสิ่งอำนวยความสะดวก รวมถึงระดับราคาของผู้ประกอบการที่พัฒนาโครงการในระดับเดียวกันในระยะที่ใกล้เคียงกัน ซึ่งเกณฑ์ในการพิจารณาดังกล่าวมีวัตถุประสงค์เพื่อให้บริษัทฯ สามารถพัฒนาโครงการได้เหมาะสมกับสภาพเศรษฐกิจและตรงตามความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ

ทั้งนี้ บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีรายได้จากธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อที่อยู่อาศัยสำหรับปี 2555 ปี 2556 และปี 2557 จำนวน 349.18 ล้านบาท 647.57 ล้านบาท และ 413.29 ล้านบาทตามลำดับ

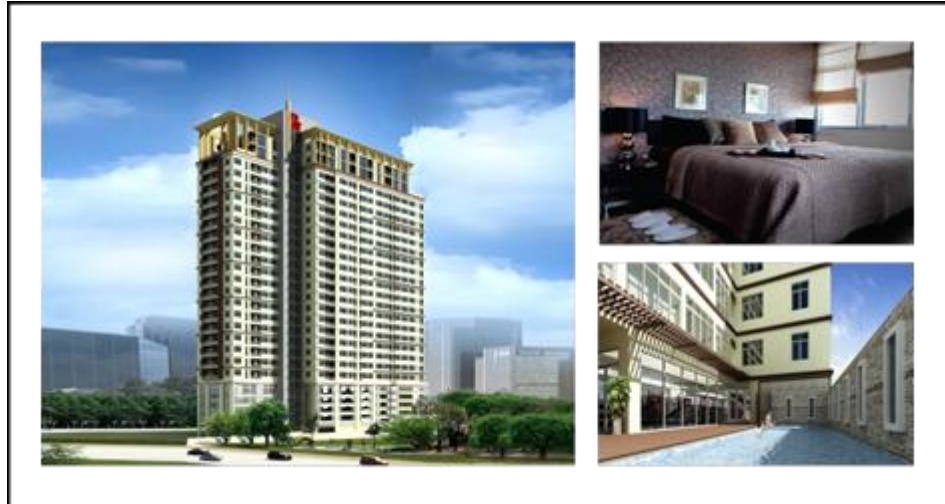
ทำเลที่ตั้งของโครงการปัจจุบันของบริษัทฯ บนแผนผังโครงการรถไฟฟ้าสายต่างๆ สามารถแสดงได้โดยแผนภาพดังนี้



รายละเอียดโครงการแต่ละโครงการสามารถสรุปได้ดังนี้

โครงการในอดีต

1. โครงการชีวาทัย ราชปรารภ

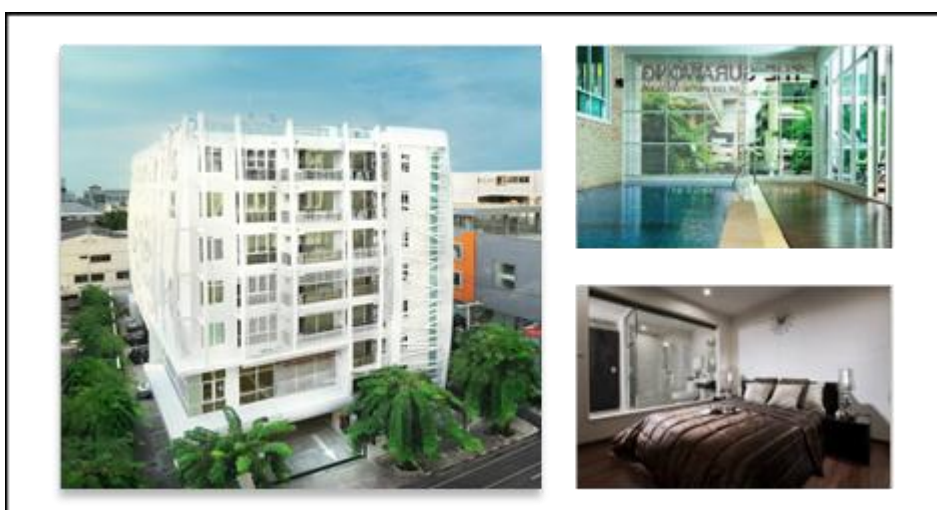


รายละเอียดโครงการชีวาทัย ราชปรารภ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557	
ชื่อโครงการ	ชีวาทัย ราชปรารภ
ผู้พัฒนาโครงการ	บริษัท ชีวาทัย จำกัด (มหาชน)
ที่ตั้งโครงการ	ถนนราชปรารภ แขวงมักกะสัน เขตราชเทวี จังหวัดกรุงเทพมหานคร
	
พื้นที่โครงการ	2 ไร่ 0 งาน 90 ตร.วา
พื้นที่ขาย	17,039 ตร.ม
ชนิดของโครงการ	อาคารพักอาศัย 1 อาคาร สูง 26 ชั้น
จุดเด่นของโครงการ	โครงการตั้งอยู่บนทำเลซึ่งใกล้รถไฟฟ้าสถานีอนุสาวรีย์ชัยสมรภูมิ เพียง 800 เมตร ห่างจากรถไฟฟ้าแอร์พอร์ต เรล ลิงค์ สถานีราชปรารภ 700 เมตร และใช้เวลา 15 นาที สำหรับการเดินทางสู่แยกราชประสงค์
มูลค่าโครงการโดยประมาณ	1,350 ล้านบาท
ราคาขายเฉลี่ยต่อตารางเมตร	90,000 บาท
จำนวนห้องพัก	ห้องพักอาศัย จำนวน 325 ยูนิต
ชนิดของห้องพัก	1 ห้องนอน ขนาด 33-35 ตร.ม. จำนวน 94 ยูนิต 2 ห้องนอน ขนาด 45, 47, 50, 55, 61 และ 72 ตร.ม. จำนวน

	223 ยูนิต 3 ห้องนอน ขนาด 114 และ 146 ตร.ม. จำนวน 6 ยูนิต - เพนท์เฮาส์ (ดูเพล็กซ์) ขนาด 315 และ 325 ตร.ม. จำนวน 2 ยูนิต
การใช้ประโยชน์	ชั้น 1 : โถงต้อนรับ พื้นที่จอดรถ สวนหย่อม ชั้น 2-5 : พื้นที่จอดรถ ชั้น 6 : สระว่ายน้ำ ฟิตเนส ห้องซักผ้า ชั้น 6-26 : ห้องพักอาศัย
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	แพทย์และบุคลากรที่ทำงานในโรงพยาบาลและพนักงานบริษัทที่ทำงานในบริเวณอนุสาวรีย์ชัยสมรภูมิและบริเวณใกล้เคียง
ระยะเวลาในการก่อสร้าง	เริ่มก่อสร้างในเดือนเมษายน ปี 2552 และแล้วเสร็จในเดือนมีนาคม ปี 2554
ความคืบหน้าในการก่อสร้าง	ก่อสร้างเสร็จสมบูรณ์ พร้อมอยู่
จำนวนยูนิตที่ทำสัญญาจะซื้อขายแล้ว	325 ยูนิต
ความคืบหน้าในการขาย	ยอดที่ทำสัญญาแล้วร้อยละ 100 ของโครงการ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557
สัดส่วนการรับรู้รายได้	ร้อยละ 98
โครงการของผู้ประกอบการรายอื่นในบริเวณเดียวกัน	- โครงการ เดอะ คอมพลีท ราชปรารภ โดย บริษัท ปริณสิริ จำกัด (มหาชน) - โครงการ เดอะ แคปปิตอล โดย บริษัท เคพีเอ็น กรุ๊ป คอร์ปอเรชั่น จำกัด - โครงการ ไอดีโอ เวอร์ฟ ราชปรารภ โดย บริษัท อนันดา ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) - โครงการ เอ็ม พญาไท โดย บริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) - โครงการ ศุภาลย์ อีลิท โดยบริษัท ศุภาลย์ จำกัด (มหาชน)

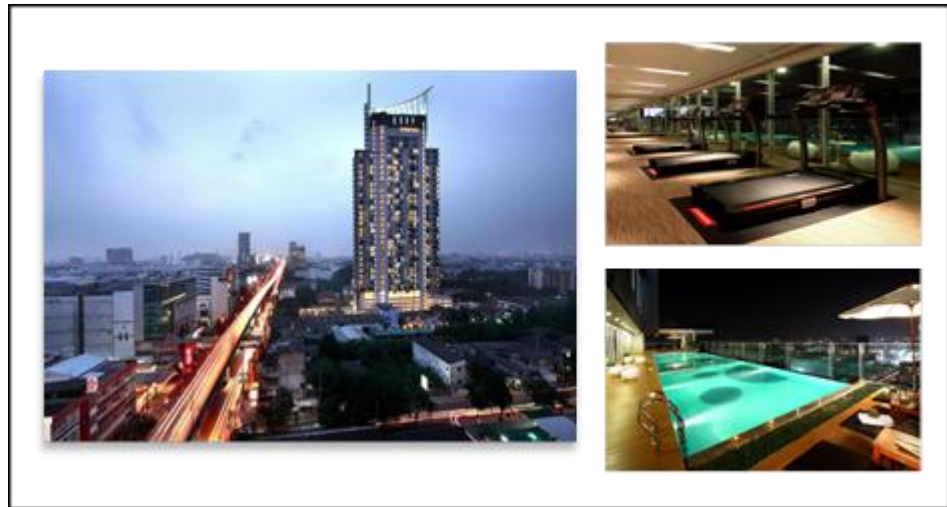
โครงการปัจจุบัน

2. โครงการเดอะ สุรวงศ์



รายละเอียดโครงการเดอะ สุรวงศ์ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557	
ชื่อโครงการ	เดอะ สุรวงศ์
ผู้พัฒนาโครงการ	บริษัท ชีวาทัย ออฟฟิศ จำกัด
ที่ตั้งโครงการ	ถนนสุรวงศ์ เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร
	
พื้นที่โครงการ	0 ไร่ 2 งาน 40 ตร.วา
พื้นที่ขาย	2,774 ตร.ม.
ชนิดของโครงการ	อาคารพักอาศัย 1 อาคาร สูง 8 ชั้น
จุดเด่นของโครงการ	โครงการกรรมสิทธิ์บนถนนสุรวงศ์ โดยมีระยะทางเพียง 600 เมตร จากรถไฟฟ้าสถานีศาลาแดง ใกล้รถไฟฟ้าใต้ดินสถานีสามย่าน สะดวกต่อการเดินทางไปยังสถานที่ที่อยู่ใจกลางเมืองของกรุงเทพมหานคร ไม่ว่าจะเป็นศูนย์การค้า โรงพยาบาล สถาบันการศึกษา สถานบันเทิงและโรงพยาบาลหลายแห่ง
มูลค่าโครงการโดยประมาณ	350 ล้านบาท
ราคาขายเฉลี่ยต่อตารางเมตร	125,000 บาท
จำนวนห้องพัก	ห้องพักอาศัย จำนวน 52 ยูนิต
ชนิดของห้องพัก	1 ห้องนอน ขนาด 40, 45 และ 47 ตร.ม. จำนวน 32 ยูนิต 2 ห้องนอน ขนาด 53, 66, 70, 74 และ 79 ตร.ม. จำนวน 21 ยูนิต
การใช้ประโยชน์	ชั้น 1 : โถงต้อนรับ พื้นที่จอดรถ ชั้น 2 : สระว่ายน้ำ ห้องออกกำลังกาย ชั้น 2-8 : ห้องพักอาศัย
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	ผู้บริหารระดับสูงและพนักงานบริษัทที่ทำงานในย่านถนนสีลมและสาทร หรือแพทย์และบุคลากรที่ทำงานในโรงพยาบาลจุฬาลงกรณ์
ระยะเวลาในการก่อสร้าง	เริ่มก่อสร้างในเดือนมีนาคม ปี 2552 และแล้วเสร็จในเดือนกุมภาพันธ์ ปี 2553
ความคืบหน้าในการก่อสร้าง	ก่อสร้างเสร็จสมบูรณ์ พร้อมอยู่
จำนวนยูนิตที่ทำสัญญาจะซื้อจะขายแล้ว	39 ยูนิต
ความคืบหน้าในการขาย	ยอดที่ทำสัญญาแล้วร้อยละ 75 ของโครงการ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557
สัดส่วนการรับรู้รายได้	ร้อยละ 77
โครงการของผู้ประกอบการรายอื่นในบริเวณเดียวกัน	- โครงการ เอ็ม สยาม โดยบริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) - โครงการ วิช แอท สามย่าน โดยบริษัท สยามนิวตริ จำกัด - โครงการ ไซมิส สุรวงศ์ โดยบริษัท ไซมิส แอสเสท จำกัด - โครงการ ไอดีโอ คิว จุฬา สามย่าน โดยบริษัท อนันดา ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)

3. โครงการชีวาทัย รามคำแหง



รายละเอียดโครงการชีวาทัย รามคำแหง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557	
ชื่อโครงการ	ชีวาทัย รามคำแหง
ผู้พัฒนาโครงการ	บริษัท ชีวาทัย จำกัด (มหาชน)
ที่ตั้งโครงการ	ถนนรามคำแหง แขวงหัวหมาก เขตบางกะปิ จังหวัดกรุงเทพมหานคร
พื้นที่โครงการ	3 ไร่ 3 งาน 32 ตร.วา
พื้นที่ขาย	17,054 ตร.ม.
ชนิดของโครงการ	อาคารพักอาศัย 1 อาคาร สูง 33 ชั้น
จุดเด่นของโครงการ	คอนโดมิเนียมอาคารสูงบนถนนรามคำแหง ทุกห้องเปิดกว้างด้วยการตกแต่งด้วยกระจกเต็มบานชนเพดานสูง เพื่อการชมวิวเมืองได้เต็มที่ โครงการตั้งอยู่ตรงกันข้ามกับโรงพยาบาลรามคำแหง และห่างจากห้างสรรพสินค้าเดอะมอลล์บางกะปิซึ่งเป็นศูนย์การค้าขนาดใหญ่เพียง 1.5 กิโลเมตร ใกล้รถไฟฟ้าแอร์พอร์ต เรล ลิงค์ สถานีหัวหมาก และรองรับรถไฟฟ้าสายสีส้มในอนาคตอันใกล้
มูลค่าโครงการโดยประมาณ	1,100 ล้านบาท
ราคาขายเฉลี่ยต่อตารางเมตร	75,000 บาท
จำนวนห้องพัก	ห้องพักอาศัย จำนวน 535 ยูนิต
ชนิดของห้องพัก	1 ห้องนอน ขนาด 30 และ 35 ตร.ม. จำนวน 523 ยูนิต 2 ห้องนอน ขนาด 58, 60, 70 และ 72 ตร.ม. จำนวน 12 ยูนิต
การใช้ประโยชน์	ชั้น 1 : โถงต้อนรับ พื้นที่จอดรถ สวนหย่อม

รายละเอียดโครงการชีวาทัย งามคำแหง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557	
	ชั้น M-5 : พื้นที่จอดรถ ชั้น 6-32 : ห้องพักอาศัย ชั้น 33 : สระว่ายน้ำระบบเกลือและห้องออกกำลังกายที่สามารถมองเห็นวิวได้กว้าง ห้องเซาว์นาและห้องอบไอน้ำ
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	กลุ่มผู้อาศัยที่อยู่ในวัยทำงาน โดยเฉพาะในย่านถนนงามคำแหง เขตบางกะปิ หรือถนนลาดพร้าว รวมถึงนักเรียนนักศึกษาในสถานศึกษาที่อยู่ใกล้เคียงหลายสถาบัน
ระยะเวลาในการก่อสร้าง	เริ่มก่อสร้างในเดือนมิถุนายน ปี 2554 และแล้วเสร็จในเดือนกรกฎาคม ปี 2556
ความคืบหน้าในการก่อสร้าง	ก่อสร้างเสร็จสมบูรณ์ พร้อมอยู่
จำนวนยูนิตที่ทำสัญญาจะซื้อจะขายแล้ว	374 ยูนิต
ความคืบหน้าในการขาย	ยอดที่ทำสัญญาแล้วร้อยละ 70 ของโครงการ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557
สัดส่วนการรับรู้รายได้	ร้อยละ 67
โครงการของผู้ประกอบการรายอื่นในบริเวณเดียวกัน	- โครงการ ยู ดีไลต์ @ หัวหมาก สเตชั่น โดย บริษัท แกรนด์ ยูนิตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด - โครงการ ดี คอนโด พระราม 9 โดยบริษัท แสนสิริ จำกัด (มหาชน) - โครงการ แบงค์คอก ฮอไรซอน งามคำแหง โดย บริษัท เจ้าพระยามหานคร จำกัด (มหาชน) - โครงการ เดอะเบส พระราม 9 โดยบริษัท แสนสิริ จำกัด (มหาชน) - โครงการ ลิฟวิ่งเนสท์ งามคำแหง โดยบริษัท ฮิวแมนเนสท์ จำกัด

4. โครงการชีวาทัย อินเทอร์เน็ต



รายละเอียดโครงการชีวาทัย อินเทอร์เน็ต ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557	
ชื่อโครงการ	ชีวาทัย อินเทอร์เน็ต
ผู้พัฒนาโครงการ	บริษัท ชีวาทัย อินเทอร์เน็ต จำกัด

รายละเอียดโครงการชีวทัศน์ อินเตอร์เซนจ์ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557	
ที่ตั้งโครงการ	ถนนประชาราษฎร์สาย 2 แขวงเตาปูน เขตบางซื่อ กรุงเทพมหานคร 
พื้นที่โครงการ	1 ไร่ 3 งาน 12.5 ตร.วา
พื้นที่ขาย	10,353 ตร.ม.
ชนิดของโครงการ	อาคารพักอาศัย 1 อาคาร สูง 26 ชั้น
จุดเด่นของโครงการ	เป็นโครงการคอนโดมิเนียมที่ตั้งอยู่ติดกับรถไฟฟ้าใต้ดินสถานีเตาปูน ซึ่งเป็นสถานีเชื่อมระหว่างรถไฟฟ้าสายสีน้ำเงินและรถไฟฟ้าสายสีม่วง ใกล้กับโมเดิร์นเทรดหลายแห่งและรัฐสภาแห่งใหม่
มูลค่าโครงการโดยประมาณ	1,050 ล้านบาท
ราคาขายเฉลี่ยต่อตารางเมตร	110,000 บาท
จำนวนห้องพัก	ห้องพักอาศัย จำนวน 279 ยูนิต
ชนิดของห้องพัก	1 ห้องนอน ขนาด 26-40 ตร.ม. จำนวน 202 ยูนิต 2 ห้องนอน ขนาด 51-67 ตร.ม. จำนวน 74 ยูนิต 3 ห้องนอน ขนาด 85 ตร.ม. จำนวน 3 ยูนิต
การใช้ประโยชน์	ชั้น G : โถงต้อนรับ ชั้น 1-5: พื้นที่จอดรถ ชั้น 6 : สระว่ายน้ำระบบเกลือ สวนหย่อม ห้องออกกำลังกาย และ ศูนย์ธุรกิจ ชั้น 6-26 : ห้องพักอาศัย
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	กลุ่มผู้อาศัยที่ทำงานในบริเวณเขตบางซื่อ รวมถึงนักลงทุนที่สนใจการลงทุนในโครงการตามแนวสถานีรถไฟฟ้า
ระยะเวลาในการก่อสร้าง	เริ่มก่อสร้างในเดือนพฤศจิกายน ปี 2556 และคาดว่าจะแล้วเสร็จในเดือนธันวาคม ปี 2558
ความคืบหน้าในการก่อสร้าง	ก่อสร้างเสร็จสมบูรณ์ร้อยละ 70
จำนวนยูนิตที่ทำสัญญาจะซื้อจะขายแล้ว	180 ยูนิต
ความคืบหน้าในการขาย	ยอดที่ทำสัญญาแล้วร้อยละ 65 ของโครงการ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557
สัดส่วนการรับรู้รายได้	คาดว่าจะเริ่มรับรู้รายได้ในเดือนธันวาคม ปี 2558
โครงการของผู้ประกอบการรายอื่นในบริเวณเดียวกัน	- โครงการ เดอะทรี อินเตอร์เซนจ์ โดยบริษัท พฤกษา เรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน) - โครงการ 333 ริเวอร์ไซด์ โดยบริษัท แลนด์ แอนด์ เฮาส์ จำกัด (มหาชน) - โครงการ ยู ดีไลท์ 2 @ บางซื่อ สเตชั่น โดย บริษัท แกรนด์ ยูนิตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด - โครงการ ยู ดีไลท์ 3 @ บางซื่อ สเตชั่น โดย บริษัท แกรนด์ ยูนิตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด

รายละเอียดโครงการชีวทัศน์ อินเตอร์เซนจ์ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557	
	นิติ ดีเวลล็อปเมนต์ จำกัด - โครงการ ไอดีโอ โมบิ วงศ์สว่าง – อินเตอร์เซนจ์ โดย บริษัท อนันดา ดีเวลล็อปเมนต์ จำกัด (มหาชน) - โครงการ ริช พาร์ค โดย บริษัท ริชชี เฟลส 2002 จำกัด (มหาชน)

5. โครงการฮอลล์มาร์ค แจ้งวัฒนะ



รายละเอียดโครงการฮอลล์มาร์ค แจ้งวัฒนะ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557	
ชื่อโครงการ	ฮอลล์มาร์ค แจ้งวัฒนะ
ผู้พัฒนาโครงการ	บริษัท ชีวทัศน์ จำกัด (มหาชน)
ที่ตั้งโครงการ	ถนนปากเกร็ด-แจ้งวัฒนะ 17 อำเภอปากเกร็ด จังหวัดนนทบุรี
พื้นที่โครงการ	3 ไร่ 1 งาน 75 ตร.วา
พื้นที่ขาย	13,193 ตร.ม.
ชนิดของโครงการ	อาคารพักอาศัย 2 อาคาร สูง 8 ชั้น
จุดเด่นของโครงการ	ใกล้ศูนย์การค้าเซ็นทรัลแจ้งวัฒนะด้วยระยะทางเพียง 500 เมตร และโรงพยาบาลเวสต์เมดิคอลเซ็นเตอร์ และมีระยะทาง 1.8 กิโลเมตรจากทางด่วนแจ้งวัฒนะ ใกล้กับสถานีรถไฟฟ้าสายสีชมพู ซึ่งสามารถเดินทางเชื่อมต่อไปยังสถานีรถไฟฟ้าสายสีแดง ใกล้กับโมเดิร์นเทรด

รายละเอียดโครงการฮอลล์มาร์ค แจ้งวัฒนะ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557	
	ต่างๆ อีกทั้งยังเดินทางสะดวกไปยังอิมแพ็คอารีนา เมืองทองธานี
มูลค่าโครงการโดยประมาณ	780 ล้านบาท
ราคาขายเฉลี่ยต่อตารางเมตร	65,000 บาท
จำนวนห้องพัก	ห้องพักอาศัย จำนวน 427 ยูนิต
ชนิดของห้องพัก	- ห้องสตูดิโอ ขนาด 24 ตร.ม. จำนวน 21 ยูนิต 1 ห้องนอน ขนาด 28-39 ตร.ม. จำนวน 392 ยูนิต 2 ห้องนอน ขนาด 48 ตร.ม. จำนวน 14 ยูนิต
การใช้ประโยชน์	สิ่งอำนวยความสะดวกส่วนกลาง - พื้นที่ลอบบี้ส่วนกลาง - ห้องออกกำลังกาย - สระว่ายน้ำขนาดใหญ่ - ห้องสันทนาการ - สวนหย่อมและสถานที่พักผ่อนกลางแจ้ง
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	กลุ่มผู้อาศัยที่อยู่ในวัยทำงาน พนักงานบริษัท ข้าราชการและพนักงานรัฐวิสาหกิจ ที่ทำงานในศูนย์ราชการ รัฐวิสาหกิจ หรือบริษัทเอกชน บนถนนแจ้งวัฒนะ อำเภอปากเกร็ด และเขตดอนเมืองฝั่งตะวันตก และพื้นที่บริเวณใกล้เคียง
ระยะเวลาในการก่อสร้าง	เริ่มก่อสร้างในเดือนพฤศจิกายน ปี 2557 และคาดว่าจะแล้วเสร็จในเดือนธันวาคม ปี 2558
ความคืบหน้าในการก่อสร้าง	ก่อสร้างเสร็จสมบูรณ์ร้อยละ 10
จำนวนยูนิตที่ทำสัญญาจะซื้อจะขายแล้ว	93 ยูนิต
ความคืบหน้าในการขาย	ยอดที่ทำสัญญาแล้วร้อยละ 22 ของโครงการ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557
สัดส่วนการรับรู้รายได้	คาดว่าจะเริ่มรับรู้รายได้ในเดือนธันวาคม ปี 2558
โครงการของผู้ประกอบการรายอื่นในบริเวณเดียวกัน	- โครงการ ชัมเมอร์ การ์เด็นท์ โดยบริษัท วินชม จำกัด - โครงการ เรียว โดยบริษัท โนเบิล จำกัด (มหาชน) - โครงการ สุภาลัย ลอฟท์ แจ้งวัฒนะ โดยบริษัท สุภาลัย จำกัด (มหาชน) - โครงการ สุภาลัย วิสต้า ปากเกร็ด โดยบริษัท สุภาลัย จำกัด (มหาชน) - โครงการ เดอะเบส แจ้งวัฒนะ โดยบริษัท แสนสิริ จำกัด (มหาชน)

6. โครงการฮอลล์มาร์ค งามวงศ์วาน



รายละเอียดโครงการฮอลล์มาร์ค จามวงศ์วาน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557	
ชื่อโครงการ	ฮอลล์มาร์ค จามวงศ์วาน
ผู้พัฒนาโครงการ	บริษัท ชีวาทัย อินเตอร์เนชั่นจ์ จำกัด
ที่ตั้งโครงการ	ชอยดวมณีตำบลบางเขน อำเภอเมือง จังหวัดนนทบุรี 
พื้นที่โครงการ	7 ไร่ 0 งาน 70.5 ตร.ว
พื้นที่ขาย	23,265 ตร.ม.
ชนิดของโครงการ	อาคารพักอาศัย 4 อาคาร สูง 8 ชั้น
จุดเด่นของโครงการ	คอนโดมิเนียมสไตล์รีสอร์ทที่มีแนวคิดในการออกแบบภูมิทัศน์ที่ล้อมรอบด้วยธรรมชาติพื้นที่สีเขียว ซึ่งตั้งอยู่ถัดจากกระทรวงสาธารณสุข ใกล้ห้างสรรพสินค้าเดอะมอลล์ จามวงศ์วาน ใกล้กับรถไฟฟ้าสายสีม่วง 2 สถานี ได้แก่ สถานีติวานนท์และสถานีกระทรวงสาธารณสุข และ 1 กิโลเมตรจากจุดขึ้นลงทางด่วนจามวงศ์วาน
มูลค่าโครงการโดยประมาณ	1,200 ล้านบาท
ราคาขายเฉลี่ยต่อตารางเมตร	65,000 บาท
จำนวนห้องพัก	ห้องพักอาศัย จำนวน 792 ยูนิต
ชนิดของห้องพัก	1 ห้องนอน ขนาด 24-31 ตร.ม จำนวน 711 ยูนิต 2 ห้องนอน ขนาด 37-49 ตร.ม. จำนวน 81 ยูนิต
การใช้ประโยชน์	สิ่งอำนวยความสะดวกส่วนกลาง พื้นที่ลือบบี้ คลับเฮ้าส์ส่วนกลาง

รายละเอียดโครงการฮอลล์มาร์ค งามวงศ์วาน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557	
	• ห้องออกกำลังกาย • สระว่ายน้ำขนาดใหญ่ • ถนนลู่วิ่งภายในโครงการ • สวนหย่อมและสถานที่พักผ่อนกลางแจ้ง
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	กลุ่มผู้อาศัยที่ทำงานบริษัทหรือข้าราชการที่ทำงานในศูนย์ราชการต่างๆ ในย่านถนนงามวงศ์วาน จังหวัดนนทบุรี
ระยะเวลาในการก่อสร้าง	เริ่มก่อสร้างในเดือนมกราคม ปี 2557 และคาดว่าจะแล้วเสร็จในเดือนมีนาคม ปี 2558
ความคืบหน้าในการก่อสร้าง	ก่อสร้างเสร็จสมบูรณ์ร้อยละ 90
จำนวนยูนิตที่ทำสัญญาจะซื้อขายแล้ว	424 ยูนิต
ความคืบหน้าในการขาย	ยอดที่ทำสัญญาแล้วร้อยละ 54 ของโครงการ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557
สัดส่วนการรับรู้รายได้	คาดว่าจะเริ่มรับรู้รายได้ในเดือนมีนาคม ปี 2558
โครงการของผู้ประกอบการรายอื่นในบริเวณเดียวกัน	• โครงการ ศุภลัย วิสตา แยกติวานนท์ โดยบริษัท ศุภลัย จำกัด (มหาชน) • โครงการ แบงค์คอก ฮอไรซอน ติวานนท์ โดยบริษัท เจ้าพระยามหานคร จำกัด (มหาชน) • โครงการ ไอ คอนโด งามวงศ์วาน 2 โดยบริษัท พร็อพเพอร์ตี้เพอร์เฟค จำกัด (มหาชน) • โครงการ นีโอดิง ฮิลล์ โดยบริษัท ออริจิน พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) • โครงการ เดอะ ทรัสต์ คอนโด โดยบริษัท ควอลิตี้ เฮ้าส์ จำกัด (มหาชน)

สถานะการก่อสร้าง การขาย และการโอนกรรมสิทธิ์ของโครงการของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 สรุปได้ดังนี้

ชื่อโครงการ	พื้นที่โครงการ (ไร่-งาน-ตร.วา)	พื้นที่ขาย (ตร.ม.)	การก่อสร้าง			การขาย						การโอนกรรมสิทธิ์					
			เดือน/ปี ที่เริ่มก่อสร้าง	เดือน/ปี ที่ก่อสร้างเสร็จหรือคาดว่าจะแล้วเสร็จ	ความคืบหน้าของโครงการ (ร้อยละ)	จำนวนห้องทั้งหมด		จำนวนห้องที่ขายแล้ว		จำนวนห้องคงเหลือรอขาย		ความคืบหน้าการขาย (ร้อยละ)	เดือน/ปี ที่โอนกรรมสิทธิ์หรือคาดว่าจะโอนกรรมสิทธิ์	จำนวนห้องที่โอนกรรมสิทธิ์แล้ว		จำนวนห้องคงเหลือรอโอนกรรมสิทธิ์	
						หน่วย	ลบ.	หน่วย	ลบ.	หน่วย	ลบ.			หน่วย	ลบ.	หน่วย	ลบ.
ชีวาทัย ราชปรารภ	2-0-90	17,039	เมษายน ปี 2552	มีนาคม ปี 2554	100	325	1,350	325	1,350	-	-	100	มีนาคม ปี 2554	322	1,320	3	30
เดอะ สุรวงศ์	0-2-40	2,774	มีนาคม ปี 2552	กุมภาพันธ์ ปี 2553	100	52	350	39	270	13	80	75	กุมภาพันธ์ ปี 2553	39	270	-	-
ชีวาทัย รามคำแหง	3-3-32	17,055	มิถุนายน ปี 2554	กรกฎาคม ปี 2556	100	535	1100	374	755	161	345	70	กรกฎาคม ปี 2556	364	734	10	21
ชีวาทัย อินเตอร์เซ็นจ์	1-3-12.5	10,353	พฤศจิกายน ปี 2556	ธันวาคม ปี 2558	70	279	1050	180	600	99	450	65	ธันวาคม ปี 2558	-	-	180	600
ฮอลล์มาร์ค แจ้งวัฒนะ	3-1-75	13,193	พฤศจิกายน ปี 2557	ธันวาคม ปี 2558	10	427	780	93	170	334	610	22	ธันวาคม ปี 2558	-	-	93	170
ฮอลล์มาร์ค งามวงศ์วาน	7-0-70.5	23,265	มกราคม ปี 2557	มีนาคม ปี 2558	90	792	1200	424	669	368	531	54	มีนาคม ปี 2558	-	-	424	669

2.1.2 การตลาดและการแข่งขัน

2.1.2.1 ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

บริษัทฯ ได้ตระหนักถึงความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นสำคัญ บริษัทฯ จึงไม่ได้เจาะจงหรือมีนโยบายในการกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ เพียงกลุ่มใดกลุ่มหนึ่งเท่านั้น เนื่องจากในแต่ละช่วงเวลาและจากสภาวะตลาดที่เปลี่ยนไป รวมถึงแนวโน้มการพัฒนากระบวนการขนส่งมวลชนระบบรางในเขตกรุงเทพมหานครทั้งรอบในและรอบนอก และในเขตปริมณฑล จะส่งผลให้กลุ่มลูกค้าที่สนใจในอสังหาริมทรัพย์แต่ละโครงการและแต่ละประเภทมีความแตกต่างกันออกไปเช่นกัน ทั้งนี้ ก่อนที่บริษัทฯ จะเริ่มพัฒนาโครงการใดๆ นั้น บริษัทฯ จะทำการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการที่จะพัฒนาในเบื้องต้น โดยจะเริ่มพิจารณาจากกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของโครงการนั้นเป็นหลัก และความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในช่วงเวลานั้นๆ เพื่อใช้ในการกำหนดรูปแบบของโครงการและกำหนดราคาขายให้สอดคล้องกัน เพื่อให้สามารถตอบโจทย์ความต้องการของกลุ่มลูกค้าได้อย่างดีที่สุด

2.1.2.2 กลยุทธ์การตลาด

กลยุทธ์ด้านทำเลที่ตั้ง

ทำเลที่ตั้งถือเป็นหนึ่งในปัจจัยที่สำคัญที่สุดของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อหรือลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ โดยเฉพาะอย่างยิ่งสำหรับโครงการอาคารชุดคอนโดมิเนียม ดังนั้น บริษัทฯ จึงให้ความสำคัญกับทำเลที่ตั้งของโครงการเป็นลำดับต้นๆ ในการพัฒนาโครงการของบริษัทฯ ทั้งนี้ ทำเลที่ตั้งของโครงการต้องอยู่ในทำเลหรือเขตชุมชนที่มีศักยภาพและใกล้แหล่งคมนาคมที่สำคัญ โดยจะเน้นทำเลที่อยู่ในแนวถนนสายหลัก ใกล้ทางด่วน หรือตามแนวสถานีขนส่งมวลชนระบบรางในเขตกรุงเทพมหานครและเขตปริมณฑลทั้งปัจจุบันและในอนาคต ซึ่งรวมถึงรถไฟฟ้ามหานคร (รถไฟฟ้าใต้ดิน) และรถไฟฟ้าเชื่อมท่าอากาศยานสุวรรณภูมิและสถานีขนส่งผู้โดยสารอากาศยานในเมือง (แอร์พอร์ต เรล ลิงค์) เช่น โครงการชีวาทัย อินเทอร์เน็ต ที่อยู่ติดกับรถไฟฟ้าสถานีเตาปูน ซึ่งจะเป็นสถานีเชื่อมระหว่างรถไฟฟ้าสายสีน้ำเงินและรถไฟฟ้าสายสีม่วง หรือโครงการชีวาทัย ราชปรารภ ซึ่งตั้งอยู่ใกล้ใจกลางเมืองห่างจากรถไฟฟ้าสถานีอนุสาวรีย์ชัยสมรภูมิเพียง 800 เมตร ห่างจากรถไฟฟ้าแอร์พอร์ต เรล ลิงค์ สถานีราชปรารภ 700 เมตร และใช้เวลาเพียง 15 นาที สำหรับการเดินทางสู่แยกราชประสงค์ไปยังศูนย์การค้า ห้างสรรพสินค้า โรงพยาบาล สถาบันการศึกษาหลายสถาบัน ย่านธุรกิจที่สำคัญ และสถานที่สำคัญอื่นๆ ได้สะดวก

นอกเหนือจากนั้น สภาพแวดล้อมและคุณภาพของชุมชนแวดล้อมของที่อยู่อาศัยก็เป็นปัจจัยสำคัญอีกปัจจัยหนึ่งที่บริษัทฯ ให้ความสำคัญเป็นอย่างมากในการพิจารณาการพัฒนาโครงการหนึ่งๆ ของบริษัทฯ เพื่อให้ลูกค้าหรือผู้อยู่อาศัยที่ได้ตัดสินใจซื้อหรือลงทุนในโครงการของบริษัทฯ มีคุณภาพชีวิตที่ดีและรู้สึกปลอดภัย ทั้งนี้ โครงการทั้งหมดที่บริษัทฯ ได้มีการพัฒนาแล้วนั้น ล้วนแล้วแต่ตั้งอยู่ในแหล่งชุมชนที่มีคุณภาพ และแวดล้อมไปด้วยสาธารณูปโภคขั้นพื้นฐาน ได้แก่ โรงเรียน สถาบันอุดมศึกษา โรงพยาบาล ศูนย์การค้า และห้างสรรพสินค้า ศูนย์กลางทางธุรกิจ หรือศูนย์ราชการที่สำคัญต่างๆ เป็นต้น

กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์

บริษัทฯ ไม่ได้มีการกำหนดรูปแบบเฉพาะเจาะจงเพียงรูปแบบใดรูปแบบหนึ่งสำหรับโครงการที่บริษัทฯ ทำการพัฒนา บริษัทฯ จะออกแบบตามแนวคิดสำหรับโครงการหนึ่งๆ ที่แตกต่างกันไป โดยพิจารณาจากหลายปัจจัยที่สำคัญ โดยเฉพาะลักษณะและความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของโครงการนั้นๆ ปัจจัยทางด้านพื้นที่และทำเลที่ตั้งก็เป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่สำคัญต่อการพัฒนารูปแบบและการตกแต่งของแต่ละโครงการ เช่น โครงการชีวาทัย อินเตอร์เซนจ์ ซึ่งตั้งอยู่บนย่านธุรกิจที่สำคัญอีกย่านหนึ่งของกรุงเทพมหานคร โครงการติดกับรถไฟฟ้าสถานีเตาปูน ซึ่งเป็นสถานีเชื่อมระหว่างรถไฟฟ้าสายสีน้ำเงินและรถไฟฟ้าสายสีม่วง ใกล้กับโมเดิร์นเทรดหลายแห่ง รวมถึงรัฐสภาแห่งใหม่ รูปแบบของโครงการที่พัฒนาจึงมีรูปแบบที่ทันสมัย มีความหรูหรา และมีสิ่งอำนวยความสะดวกที่ครบครัน ซึ่งนอกจากจะมีห้องออกกำลังกายและสระว่ายน้ำแล้วนั้น ยังมีห้องประชุม และศูนย์ธุรกิจ เพื่อตอบโจทย์สำหรับนักธุรกิจหรือพนักงานบริษัทโดยเฉพาะ ในขณะที่โครงการฮอลล์มาร์ค งามวงศ์วาน จะมีการตกแต่งด้วยรูปแบบที่เน้นพื้นที่สีเขียวรอบโครงการ บนแนวคิดของ Eco Living หรือการใช้ชีวิตที่อยู่ท่ามกลางธรรมชาติที่รายล้อม มีพื้นที่ที่จัดเป็นลู่วิ่งภายในโครงการสำหรับผู้รักสุขภาพและชื่นชอบการออกกำลังกาย มีสระว่ายน้ำและศูนย์ออกกำลังกายขนาดใหญ่ เพื่อให้ผู้อยู่อาศัยรู้สึกผ่อนคลายและหลีกเลี่ยงจากความวุ่นวายในเมือง

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับบรรยากาศโดยรอบของทุกโครงการ มีการวางผังโครงการให้มีพื้นที่ส่วนกลางที่ผู้อยู่อาศัยสามารถมาใช้งานและพักผ่อนได้จริง มีสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน และระบบรักษาความปลอดภัยที่รัดกุมและเชื่อถือได้ เพื่อสามารถตอบสนองความต้องการทุกด้านของผู้อยู่อาศัยได้อย่างครบถ้วน นอกจากนั้นในแต่ละโครงการ บริษัทฯ ยังคำนึงถึงการใช้ประโยชน์สูงสุดของพื้นที่ใช้สอยของห้องชุดในแต่ละโครงการ โดยทีมงานออกแบบของบริษัทฯ ได้พัฒนาและออกแบบห้องชุดพักอาศัยให้สามารถใช้ประโยชน์จากพื้นที่ในแต่ละห้องชุดได้อย่างสูงสุด รวมถึงการใช้เครื่องตกแต่งหรือเฟอร์นิเจอร์ เครื่องสุขภัณฑ์ และวัสดุตกแต่งต่างๆ ที่มีคุณภาพและมีแบรนด์เป็นที่รู้จักและยอมรับ

บริษัทฯ มีการจัดทำการสำรวจความต้องการของตลาดและการพัฒนาโครงการใหม่ๆ ของคู่แข่งอยู่เสมอ เพื่อนำมาใช้ในการวางแผนพัฒนาโครงการ และวางแผนทางการตลาดให้สอดคล้องกับสถานะตลาดและความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่เปลี่ยนแปลงไปในแต่ละช่วงเวลา โดยบริษัทฯ มีทีมงานด้านการขายและการตลาดที่มีความเป็นมืออาชีพ มีประสบการณ์การขายอสังหาริมทรัพย์มานาน เป็นผู้ดำเนินกิจกรรมด้านการขายของบริษัทฯ

นโยบายการกำหนดราคา

เนื่องจากบริษัทฯ และบริษัทย่อยจะมุ่งเน้นการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อที่ผู้อยู่อาศัยสำหรับผู้ซื้อที่มีรายได้ระดับปานกลางและระดับสูง ราคาขายของโครงการ จึงนับเป็นอีกหนึ่งปัจจัยหลักที่ผู้ซื้อให้ความสนใจเป็นลำดับต้นๆ นอกเหนือจากการพิจารณาปัจจัยด้านอื่นๆ บริษัทฯ และบริษัทย่อยจึงให้ความสำคัญกับการพิจารณาความเหมาะสมของการกำหนดระดับราคาของแต่ละโครงการ โดยในปัจจุบัน โครงการของบริษัทฯ ที่มีการพัฒนาแล้วนั้น จะเป็นโครงการที่มีราคาระดับปานกลางจนถึงราคาระดับสูง ซึ่งมีระดับราคาเฉลี่ยที่แตกต่างกันไปตามทำเลที่ตั้ง สภาพแวดล้อม และสิ่งอำนวยความสะดวก รวมถึงการเปรียบเทียบระดับราคาของผู้ประกอบการที่พัฒนาโครงการในระดับเดียวกันในระยะที่ใกล้เคียงกัน ทั้งนี้ ราคาที่

บริษัทฯ กำหนดในแต่ละช่วงเวลาของโครงการเดียวกันอาจแตกต่างกันไป ซึ่งขึ้นอยู่กับสภาพแวดล้อม การแข่งขัน ต้นทุนการพัฒนาและการขาย ความคืบหน้าของการก่อสร้างของโครงการและปัจจัยอื่นๆ ที่เกิดขึ้นเช่นเดียวกัน ซึ่งเกณฑ์ในการพิจารณาดังกล่าวมีวัตถุประสงค์เพื่อให้บริษัทฯ สามารถกำหนดระดับราคาของโครงการได้เหมาะสมและตรงตามความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ

การส่งมอบงานได้ตรงตามระยะเวลาที่กำหนด

เพื่อสร้างความเชื่อมั่นและความน่าเชื่อถือในแบรนด์ของบริษัทฯ บริษัทฯ จึงให้ความสำคัญกับการส่งมอบห้องชุดให้กับลูกค้าได้ตรงตามระยะเวลาที่กำหนด ด้วยคุณภาพของวัสดุและการออกแบบตกแต่งที่ได้นำเสนอและประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่างๆ ให้กับลูกค้าตั้งแต่เริ่มต้นโครงการ บริษัทฯ มีการว่าจ้างบริษัทรับเหมาก่อสร้างที่มีประสบการณ์ในการทำงานร่วมกับบริษัทฯ เป็นอย่างดีมาหลายปี เพื่อให้บริษัทฯ มั่นใจได้ว่าการก่อสร้างโครงการนั้น จะเป็นไปตามมาตรฐานการก่อสร้างที่ถูกต้องครบถ้วนตามแบบที่ได้ตกลงกันไว้ ทั้งนี้ บริษัทฯ จะมีการแจ้งข้อมูลความคืบหน้าของการก่อสร้างโครงการเป็นระยะ ผ่านทางเว็บไซต์ของบริษัทฯ ที่ www.chewathai.com และระบบเครือข่ายสังคมออนไลน์เช่น Facebook โดยผ่านทาง <https://www.facebook.com/CHEWATHAI> ซึ่งลูกค้าสามารถเข้าไปติดตามความคืบหน้าในการก่อสร้างและการตกแต่งของแต่ละโครงการได้ นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้มีการว่าจ้างบริษัทที่ปรึกษาทางด้านการก่อสร้าง (Construction Management) เพื่อทำหน้าที่ควบคุมดูแลเรื่องคุณภาพ และควบคุมการทำงานก่อสร้างของผู้รับเหมาก่อสร้างในแต่ละโครงการอย่างใกล้ชิด ทำให้การพัฒนาโครงการต่างๆ ที่ผ่านมาของบริษัทฯ สามารถส่งมอบงานให้ลูกค้าได้ตรงตามระยะเวลาที่กำหนดไว้

ความเป็นมืออาชีพและประสบการณ์ของคณะผู้บริหาร

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการบริหารงานแบบมืออาชีพด้วยทีมงานที่มีคุณภาพ มีประสบการณ์ และมีวิสัยทัศน์ โดยผู้บริหารของบริษัทฯ เป็นผู้ที่มีประสบการณ์และความรู้ความสามารถด้านธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เป็นอย่างดี (รายละเอียดตามเอกสารแนบ 1 รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมการ ผู้บริหารและผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ) ทำให้ระบบการดำเนินงานภายในของบริษัทฯ มีประสิทธิภาพ มีความเป็นมืออาชีพ มีการควบคุมระบบการทำงานภายในที่ดีและชัดเจนโปร่งใส ประกอบกับผู้บริหารให้การเปิดกว้างทางความคิด สนับสนุนให้พนักงานและทีมงานมีการพัฒนาแนวคิดใหม่ๆ ที่จะนำมาใช้ในการพัฒนาองค์กรและผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ อยู่เสมอ เพื่อให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงไปของสังคมและความต้องการของลูกค้า บริษัทฯ ยังมีการคัดเลือกและจัดจ้างทีมงานที่มีความเป็นมืออาชีพ เพื่อดูแลส่วนงานที่สำคัญของโครงการ เช่น บริษัทออกแบบโครงสร้างงานสถาปัตยกรรม บริษัทรับออกแบบตกแต่งภายใน และบริษัทรับออกแบบภูมิสถาปัตย์ เป็นต้น

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังให้ความสำคัญกับพนักงานทุกคนของบริษัทฯ เพราะพนักงานถือเป็นกำลังสำคัญที่จะขับเคลื่อนธุรกิจของบริษัทฯ ให้เติบโตได้อย่างมั่นคง สามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างยั่งยืนและก้าวหน้า บริษัทฯ จึงส่งเสริมและสนับสนุนให้พนักงานเพิ่มพูนความรู้ และพื้นฐานในด้านธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ มีการสำรวจความต้องการในการฝึกอบรมและดำเนินการจัดอบรมในด้านต่างๆ ให้กับพนักงาน เช่น การอบรมด้านตลาดอสังหาริมทรัพย์ การอบรมด้านการตลาด ได้แก่ การทำการตลาดบนสื่อออนไลน์ หรือการส่งพนักงานและทีม

ขายของบริษัทฯ เข้าร่วมในงานสัมมนาต่าง ๆ เช่น เทคนิคการปิดการขาย การให้บริการในเชิงลึก การประชาสัมพันธ์ในสื่อออนไลน์ซึ่งมากขึ้นตามกระแสตลาดในปัจจุบัน เป็นต้น ทั้งนี้ พนักงานส่วนใหญ่ของบริษัทฯ จะเป็นกลุ่มคนรุ่นใหม่ที่มีความมุ่งมั่น เปิดกว้างทางความคิดและมีความคิดสร้างสรรค์ใหม่ๆ อยู่เสมอ โดยบริษัทฯ สนับสนุนให้พนักงานมีส่วนร่วมในธุรกิจของบริษัทฯ มีความมุ่งมั่น เพื่อสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์และบริการใหม่ๆ ที่สามารถตอบโจทย์กลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้เป็นอย่างดี

การวางแผนการขายแบบเป็นทีมและเป็นระบบ

บริษัทฯ มีกลยุทธ์แผนการขายแบบเป็นทีมเพื่อนำเสนอและอำนวยความสะดวกในการให้ข้อมูลโครงการ ให้การบริการ และนำเสนอรายละเอียดโครงการไปจนถึงการให้คำแนะนำในการขอสินเชื่อทางการเงินกับลูกค้า โดยเมื่อลูกค้าเข้ามาเยี่ยมชมโครงการ ทั้งที่สำนักงานขาย ณ ที่ตั้งของโครงการ หรือการออกบูธตามสถานที่ต่าง ๆ ทีมขายจะนำเสนอข้อมูลโครงการแก่ลูกค้า โดยพนักงานขายจะอธิบายแนวคิดและที่มาของรูปลักษณ์ สไตส์ และจุดเด่นของโครงการ เพื่อจูงใจให้ลูกค้ามีความรู้สึกร่วม และอยากเป็นเจ้าของ ตลอดจนจนถึงการให้ข้อมูลของโครงการ เช่น ขนาดพื้นที่ห้อง ราคาห้องชุด รูปแบบการตกแต่ง สิ่งอำนวยความสะดวกที่มีให้ รวมถึงสภาพแวดล้อมโดยรอบโครงการ เป็นต้น โดยพนักงานขายทุกคนจะต้องวิเคราะห์ถึงความต้องการของลูกค้าแต่ละรายที่เข้ามาเยี่ยมชมโครงการ และให้คำปรึกษาด้านต่างๆ รวมถึงการขอสินเชื่อจากธนาคาร เพื่อปิดการขายกับลูกค้ารายดังกล่าว

การให้บริการทั้งก่อนและหลังการขายเพื่อสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า

เพื่อเป็นการให้บริการกับลูกค้า สร้างความสัมพันธ์ที่ดี ทั้งยังเป็นการรักษาลูกค้า รวมถึงการสร้างกลุ่มลูกค้าใหม่จากการบอกต่อๆ กันไป (word of mouth) ของลูกค้าผู้ซึ่งเคยลงทุนหรือได้ซื้อโครงการของบริษัทฯ แล้วนั้น บริษัทฯ ยังมีการให้บริการกับลูกค้าที่นอกเหนือไปจากการให้ข้อมูลและรายละเอียดของโครงการเพื่อประกอบการตัดสินใจ เช่น การอำนวยความสะดวกในการติดต่อด้านสินเชื่อที่อยู่อาศัยกับสถาบันการเงินต่างๆ ซึ่งนอกจากจะช่วยอำนวยความสะดวกให้ลูกค้าแล้ว ยังช่วยให้บริษัทฯ สามารถวางแผนการโอนห้องชุดในอนาคตได้อย่างมีประสิทธิภาพ การบริการตรวจเช็คคุณภาพของห้องชุดโดยมีการรับประกันคุณภาพของห้องชุดหลังจากวันที่โอนกรรมสิทธิ์ การซ่อมแซมอันเนื่องมาจากความไม่เรียบร้อยของห้องชุด ทั้งนี้ ยังรวมถึงการให้คำปรึกษาในการตกแต่งห้องชุด การช่วยประสานงานในการจัดหาผู้ให้บริการงานตกแต่งภายใน และการให้บริการจัดหาผู้เช่าห้องชุดแก่ลูกค้า เป็นต้น

นอกจากนี้ บริษัทฯ เล็งเห็นความสำคัญของลูกค้าปัจจุบันที่เคยซื้อห้องชุดกับทางบริษัทฯ บริษัทฯ จะให้สิทธิพิเศษในการจองซื้อโครงการที่บริษัทฯ จะพัฒนาในอนาคต แก่ลูกค้าเดิมของบริษัทฯ ก่อนการเปิดขายโครงการอย่างเป็นทางการ เพื่อเป็นการสร้างสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าในระยะยาว และให้การพิจารณาลงทุนในโครงการของบริษัทฯ ต่อไปในอนาคตอีกด้วย

2.1.2.3 การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

บริษัทฯ เป็นผู้จำหน่ายอสังหาริมทรัพย์ทั้งหมดด้วยตัวเองโดยทีมขายของบริษัทฯ ที่มีความเป็นมืออาชีพ มีประสิทธิภาพ และมีประสบการณ์และความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับตลาดอสังหาริมทรัพย์และรายละเอียดของโครงการเป็นอย่างดี โดยบริษัทฯ มีหน่วยงานด้านการ

ขายประจำอยู่ที่สำนักงานขายของแต่ละโครงการ เพื่อต้อนรับลูกค้าที่สนใจเข้าแวะเยี่ยมชมโครงการที่สำนักงานขายและชมห้องตัวอย่าง ณ ที่ตั้งของโครงการ โดยทีมงานจะมีการอธิบายแนวคิด รูปแบบ สไตล์ ความโดดเด่นและความน่าสนใจของแต่ละโครงการ และนำเสนอข้อมูลรายละเอียดเกี่ยวกับโครงการ เช่น ประเภทของห้อง ขนาดพื้นที่ ราคาห้องชุด เครื่องตกแต่งที่มาพร้อมกับห้องพัก และพาลูกค้าชมโครงการ นอกจากนี้ ลูกค้าหรือผู้ที่สนใจโครงการยังสามารถสอบถามข้อมูลทางโทรศัพท์หรือเข้าชมเว็บไซต์บริษัทฯ ที่ www.chewathai.com และระบบเครือข่ายสังคมออนไลน์เช่น Facebook โดยผ่านทาง <https://www.facebook.com/CHEWATHAI> ซึ่งลูกค้าสามารถเข้าไปศึกษารายละเอียดเบื้องต้นของแต่ละโครงการได้

บริษัทฯ ยังทำการโฆษณาประชาสัมพันธ์โครงการ โดยการออกบูธตามสถานที่ต่างๆ ที่มีผู้คนหนาแน่นและใกล้เคียงที่ตั้งของโครงการ เช่น การจัดจุดแสดงโครงการในห้างสรรพสินค้าและอาคารสำนักงานต่างๆ รวมไปถึงงานแสดงบ้าน คอนโดและที่ดินต่างๆ เช่น งานมหกรรมบ้านและคอนโด เป็นต้น ที่มีการจัดขึ้นเป็นประจำอย่างต่อเนื่อง รวมถึงการโฆษณาประชาสัมพันธ์โครงการผ่านสื่อในรูปแบบต่างๆ โดยเน้นสื่อประชาสัมพันธ์ที่สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้อย่างมีประสิทธิภาพ อาทิเช่น ป้ายโฆษณา การแจกแผ่นพับ (Brochure) หนังสือพิมพ์ นิตยสาร รวมถึงสื่อบนอินเทอร์เน็ตต่างๆ เพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์โครงการกระตุ้นความสนใจและเปิดช่องทางในการจำหน่ายเพิ่มเติม

2.1.3 ภาพรวมอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

สภาวะของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์สามารถพิจารณาได้จากสภาวะเศรษฐกิจในช่วงเวลานั้นๆ ซึ่งได้รับผลกระทบจากปัจจัยที่ขับเคลื่อนเศรษฐกิจทั้งระดับมหภาคและระดับจุลภาค เช่น อัตราดอกเบี้ย อัตราเงินเฟ้อ การเติบโตของเศรษฐกิจหรือเสถียรภาพทางการเมือง ต่างก็เป็นปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ทั้งสิ้น

ภาพรวมภาวะเศรษฐกิจ

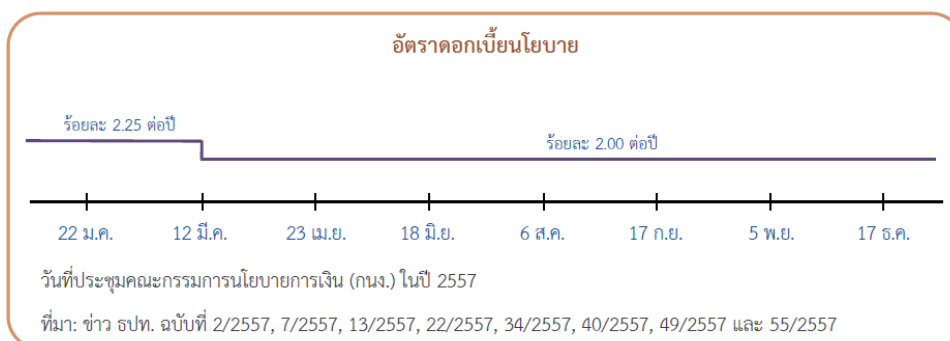
ประเทศไทยมีอัตราการเติบโตของเศรษฐกิจอย่างต่อเนื่อง โดยมีอัตราการเติบโตของผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (GDP) 10 ปีย้อนหลัง (2547-2556) เพิ่มขึ้นในอัตราร้อยละ 3.75 ต่อปี โดย เศรษฐกิจมีการหดตัวและขยายตัวในระหว่างไตรมาส 1 และไตรมาส 2 ตามลำดับ ทำให้อัตราการขยายตัวของเศรษฐกิจไทยในครึ่งปีแรกของปี 2557 มีค่าร้อยละ 0.0 อันเป็นผลเนื่องมาจากภาวะความไม่มั่นคงทางการเมืองของไทย แต่ในครึ่งปีหลังของปี เศรษฐกิจมีการขยายตัวขึ้นร้อยละ 1.4 โดยเฉพาะไตรมาสที่ 3 ซึ่งมีอัตราการขยายตัวขึ้นถึงร้อยละ 2.3 ดีขึ้นอย่างชัดเจนจากการขยายตัวเพียงร้อยละ 0.2 ในสามไตรมาสแรก ทั้งนี้ โดยเฉลี่ยตลอดทั้งปี 2557 เศรษฐกิจไทยมีการขยายตัวเพิ่มขึ้นร้อยละ 0.7 (ที่มา: สำนักคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ กระทรวงพาณิชย์ และธนาคารแห่งประเทศไทย) เช่นเดียวกันกับธุรกิจภาคอสังหาริมทรัพย์ที่มีสัญญาณปรับตัวดีขึ้นในไตรมาสที่ 4 โดยมีอัตราการขยายตัวร้อยละ 3.8 จากไตรมาสที่ 3 ตามการขยายตัวของอุปสงค์และอุปทาน

อย่างไรก็ตาม จากรายงานนโยบายการเงิน ฉบับเดือนมีนาคม ปี 2558 ธนาคารแห่งประเทศไทยได้ประมาณการโดยคาดว่าเศรษฐกิจไทยในปี 2558 จะมีแนวโน้มการขยายตัวได้ในอัตราร้อยละ 3.8 จากการฟื้นตัวของภาคการส่งออกตามการฟื้นตัวของเศรษฐกิจโลก การฟื้นตัวของการลงทุนภาคเอกชน และการขยายการลงทุนเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) การฟื้นตัวของภาคการ

ท่องเที่ยวในประเทศ การเร่งรัดการใช้จ่ายและการดำเนินโครงการลงทุนที่สำคัญๆ ของภาครัฐ และการเริ่มกลับมาขยายตัวของปริมาณการผลิตและจำหน่ายรถยนต์ รวมถึงการลดลงของราคาน้ำมันในตลาดโลกซึ่งจะช่วยลดแรงกดดันด้านเงินเฟ้อและเอื้ออำนวยต่อการดำเนินนโยบายการเงินผ่อนคลายซึ่งจะช่วยสนับสนุนการกระตุ้นเศรษฐกิจ

อัตราดอกเบี้ย

ระดับอัตราดอกเบี้ยถือเป็นอีกหนึ่งปัจจัยหลัก ทั้งทางด้านอุปสงค์และอุปทานของตลาดอสังหาริมทรัพย์ โดยเฉพาะในการตัดสินใจลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ เนื่องจากอัตราดอกเบี้ยจะเป็นปัจจัยที่กำหนดระดับหนี้สินของผู้ประกอบการ และกำหนดความสามารถในการชำระหนี้ และการใช้จ่ายใช้สอยของผู้บริโภค ซึ่งจากสถานการณ์ปัจจุบัน ณ วันที่ 26 ธันวาคม 2557 อัตราดอกเบี้ยเงินให้สินเชื่อสำหรับลูกค้าชั้นดี (MLR) โดยเฉลี่ยของธนาคารพาณิชย์จดทะเบียนในประเทศไทยเท่ากับร้อยละ 7.28 น้อยกว่าอัตราดอกเบี้ยเงินให้สินเชื่อสำหรับลูกค้าชั้นดีโดยเฉลี่ย ณ วันที่ 27 ธันวาคม 2556 ซึ่งเท่ากับร้อยละ 7.43 (ที่มา: ธนาคารแห่งประเทศไทย) นอกจากนี้ จากการปรับอัตราดอกเบี้ยนโยบายลงอีกร้อยละ 0.25 เมื่อวันที่ 11 มีนาคม 2558 ส่งผลให้อัตราดอกเบี้ยเงินให้สินเชื่อสำหรับลูกค้าชั้นดี (MLR) โดยเฉลี่ยของธนาคารพาณิชย์จดทะเบียนในประเทศไทย ณ วันที่ 17 เมษายน 2558 ปรับลดลงเหลือเพียงร้อยละ 7.18 การลดลงของอัตราดอกเบี้ยดังกล่าวจึงน่าจะส่งผลเชิงบวกต่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ เนื่องจากอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ที่ลดลง จะส่งผลให้ทั้งผู้ประกอบการและผู้บริโภคมีความสามารถในการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์สูงขึ้น



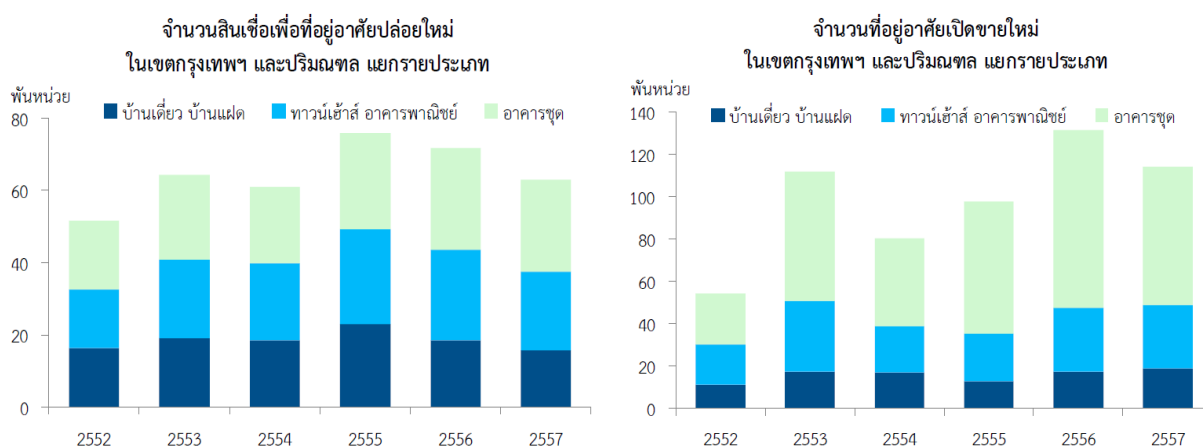
ที่มา รายงานภาวะเศรษฐกิจไทย ปี 2557 ธนาคารแห่งประเทศไทย

ยิ่งไปกว่านั้น ที่ประชุมคณะกรรมการนโยบายการเงิน (กนง.) มีมติให้คงอัตราดอกเบี้ยไว้ที่ร้อยละ 2.00 ต่อปี ตลอดทั้งปี 2557 หลังจากที่มีการปรับลดอัตราดอกเบี้ยนโยบายเมื่อวันที่ 12 มีนาคม ปี 2557 ลงร้อยละ 0.25 จากเดิมที่ร้อยละ 2.25 เนื่องจากประเมินว่าอัตราดอกเบี้ยที่ระดับ 2.00 ต่อปี เป็นระดับที่ผ่อนคลายเพียงพอในการสนับสนุนการฟื้นตัวของเศรษฐกิจไทย และมีภาวะการเงินที่ผ่อนปรนมากเพียงพอที่จะช่วยประคับประคองเศรษฐกิจ อย่างไรก็ตาม เมื่อวันที่ 11 มีนาคม 2558 คณะกรรมการนโยบายการเงิน ได้เล็งเห็นว่า เพื่อเป็นการเพิ่มแรงสนับสนุนให้เศรษฐกิจและช่วยพยุงความเชื่อมั่นของภาคเอกชน ประกอบกับอัตราเงินเฟ้อทั่วไปคาดว่าจะอยู่ในระดับต่ำไปอีกระยะหนึ่ง กนง. จึงประกาศให้ลดอัตราดอกเบี้ยนโยบายลงร้อยละ 0.25 จากร้อยละ 2.00 เป็นร้อยละ 1.75 ต่อปี ทั้งนี้ คาดว่าหลังจากที่สถานการณ์ทางการเมืองได้คลี่คลายลงตั้งแต่ปลายเดือนพฤษภาคม ปี 2557 การบริหารราชการแผ่นดินสามารถดำเนินการได้ต่อเนื่อง และนโยบายภาครัฐที่เริ่มมีความชัดเจนขึ้น จะส่งผลต่อเนื่องให้ความเชื่อมั่นภาคเอกชนปรับตัวดีขึ้นและสนับสนุนการฟื้นตัวของอุปสงค์ภายในประเทศ ถือเป็นการกระตุ้นเศรษฐกิจและกระตุ้นการใช้จ่ายใช้สอยของผู้บริโภค อันจะทำให้

อัตราการเติบโตของเศรษฐกิจและส่งผลให้ผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (GDP) เพิ่มขึ้น ซึ่งจะส่งผลบวกต่อเนื่องต่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์อีกด้วย

ภาพรวมตลาดอสังหาริมทรัพย์

การชะลอตัวของเศรษฐกิจอันเนื่องมาจากปัญหาความไม่แน่นอนทางการเมือง ส่งผลให้ตลาดอสังหาริมทรัพย์หดตัวลงจากปีก่อนในช่วงไตรมาสแรกและไตรมาสที่ 2 ของปี 2557 ทั้งทางด้านอุปสงค์และอุปทาน จากความกังวลของผู้บริโภคและผู้ประกอบการจากสถานการณ์ทางเศรษฐกิจและการเมือง โดยจากข้อมูลจากธนาคารแห่งประเทศไทยชี้ให้เห็นถึงตัวเลขของการชะลอการเปิดตัวโครงการใหม่ของผู้ประกอบการ และการชะลอตัวของการลงทุนจากผู้บริโภค แต่เมื่อสภาวะทางการเมืองเริ่มกลับเข้าสู่สภาวะปกติ เศรษฐกิจเริ่มฟื้นตัว ผู้บริโภคและผู้ประกอบการเริ่มมีความเชื่อมั่นในสภาวะเศรษฐกิจเพิ่มขึ้น อีกทั้งนโยบายการกระตุ้นเศรษฐกิจจากทางภาครัฐในครึ่งปีหลังของปี 2557 ส่งผลให้ตลาดอสังหาริมทรัพย์โดยรวมฟื้นตัวได้บ้าง อุปสงค์และอุปทานของตลาดอสังหาริมทรัพย์มีแนวโน้มที่จะเพิ่มขึ้น อัตราการจองซื้อที่อยู่อาศัยปรับตัวดีขึ้นในไตรมาสที่ 4 ของปี ตามความต้องการซื้ออาคารชุดเป็นสำคัญ ขณะที่ผู้ประกอบการเริ่มกลับมาเร่งเปิดขายโครงการใหม่มากขึ้นในช่วงปลายปีสะท้อนความเชื่อมั่นที่ดีขึ้นของผู้ประกอบการในธุรกิจนี้

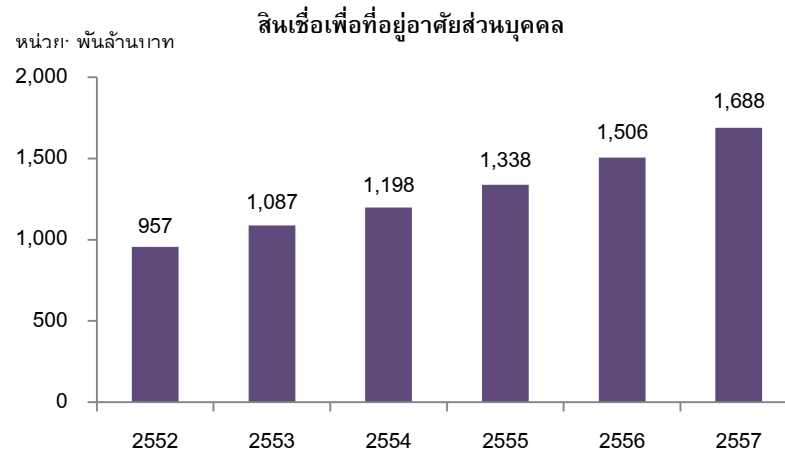


ที่มา รายงานภาวะเศรษฐกิจไทย ปี 2557 ธนาคารแห่งประเทศไทย

อุปสงค์ของตลาดอสังหาริมทรัพย์

ข้อมูลจากธนาคารแห่งประเทศไทยพบว่า การขอสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยส่วนบุคคลมีมูลค่าการเติบโตเฉลี่ย 6 ปีย้อนหลังเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องในอัตราร้อยละ 12.03 ต่อปี ทั้งนี้ ในปี 2557 สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยส่วนบุคคลมีอัตราการขยายตัวเติบโตร้อยละ 12.15 เมื่อเทียบกับปี 2556 ซึ่งสูงกว่าอัตราค่าเฉลี่ยการเติบโตย้อนหลัง 6 ปี แม้ว่าในช่วง 6 เดือนแรกของปี 2557 ตัวเลขการขอสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยส่วนบุคคลมีมูลค่าการเติบโตที่ชะลอตัวลง ที่อัตราการเติบโตร้อยละ 4.9 เมื่อเทียบกับตัวเลขทั้งปีของปี 2556 อันเนื่องจากภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัวต่อเนื่องและความไม่แน่นอนทางการเมืองในช่วงครึ่งปีแรก ส่งผลให้ผู้บริโภคชะลอการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย ประกอบกับธนาคารพาณิชย์เพิ่มความระมัดระวังการปล่อยสินเชื่อทำให้จำนวนที่อยู่อาศัยที่ได้รับอนุมัติสินเชื่อปล่อยใหม่จากธนาคารพาณิชย์ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลนั้นลดลง อย่างไรก็ตาม หลังจากสถานการณ์ทางการเมืองคลี่คลายในช่วงครึ่งปีหลังของปี 2557 จากนโยบายภาครัฐที่เริ่มมีความชัดเจนมากขึ้น ช่วยกระตุ้นความเชื่อมั่นและอุปสงค์ของการบริโภคและการลงทุน ทั้งจากผู้บริโภคและผู้ประกอบการ ทำให้ความต้องการ

สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยมีปริมาณเพิ่มมากขึ้นและเป็นสัดส่วนที่มากกว่าในช่วงครึ่งแรกของปี จึงส่งผลให้การเติบโตของสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยส่วนบุคคลทั้งปี 2557 อยู่ในระดับที่สูงกว่าอัตราการเติบโตในครึ่งปีแรก



ที่มา เครื่องชี้ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ธนาคารแห่งประเทศไทย

ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์เปิดเผยข้อมูลโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล 5 จังหวัด (นนทบุรี ปทุมธานี สมุทรปราการ สมุทรสาคร และนครปฐม) ในปี 2557 พบว่าการโอนกรรมสิทธิ์รวมกันทั้งหมดโดยประมาณ 170,200 หน่วย ซึ่งลดลงร้อยละ 7 เมื่อเทียบกับปี 2556 ซึ่งมีจำนวนประมาณ 180,400 หน่วย

จากปริมาณการโอนกรรมสิทธิ์เฉพาะที่อยู่อาศัยจำนวนประมาณ 170,120 หน่วยนี้ แบ่งออกเป็นยอดการโอนห้องชุดคอนโดมิเนียมมากที่สุด จำนวนประมาณ 66,700 รองลงมาเป็นทาวน์เฮ้าส์ 54,300 หน่วย บ้านเดี่ยวจำนวน 31,000 หน่วย อาคารพาณิชย์จำนวน 11,900 หน่วย และที่เหลือเป็นบ้านแฝดประมาณ 6,300 หน่วย

ซึ่งหากพิจารณาในแง่ของมูลค่าการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยในปี 2557 มีมูลค่ารวมกันประมาณ 417,400 ล้านบาท แบ่งเป็นห้องชุดมีมูลค่าการโอนมากที่สุดที่ประมาณ 151,000 ล้านบาท บ้านเดี่ยวมีมูลค่าการโอนประมาณ 128,500 ล้านบาท ทาวน์เฮ้าส์มีมูลค่าการโอนประมาณ 88,200 ล้านบาท อาคารพาณิชย์มีมูลค่าการโอนประมาณ 35,100 ล้านบาท และบ้านแฝดมีมูลค่าการโอนประมาณ 14,600 ล้านบาท

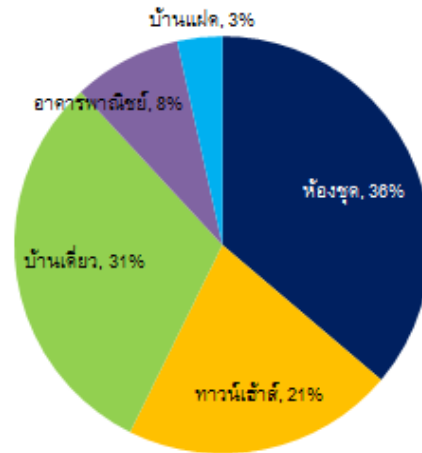
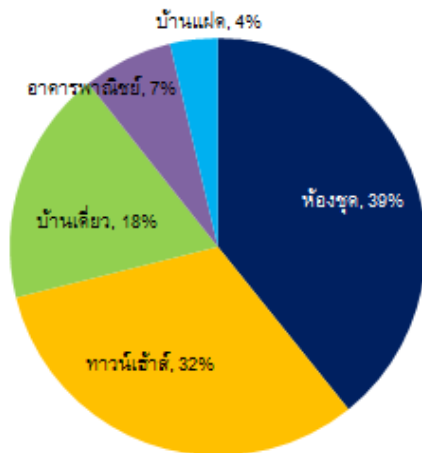
ด้านพื้นที่เฉลี่ยต่อหน่วยของห้องชุดที่มีการโอนกรรมสิทธิ์ในกรุงเทพมหานครนั้น อยู่ที่ประมาณ 27.6 ตารางเมตร ส่วนในจังหวัดเขตปริมณฑลอยู่ที่ประมาณ 28.6 ตารางเมตร

การโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ปี 2557				
ประเภทที่อยู่อาศัย	จำนวน		มูลค่า	
	(หน่วย)	(ร้อยละ)	(ล้านบาท)	(ร้อยละ)
ห้องชุด	66,700	39%	151,000	36%
ทาวน์เฮ้าส์	54,300	32%	88,200	21%
บ้านเดี่ยว	31,000	18%	128,500	31%
อาคารพาณิชย์	11,900	7%	35,100	8%
บ้านแฝด	6,300	4%	14,600	3%
รวม	170,200	100%	417,400	100%

ที่มา ศูนย์ข้อมูลสังหาริมทรัพย์

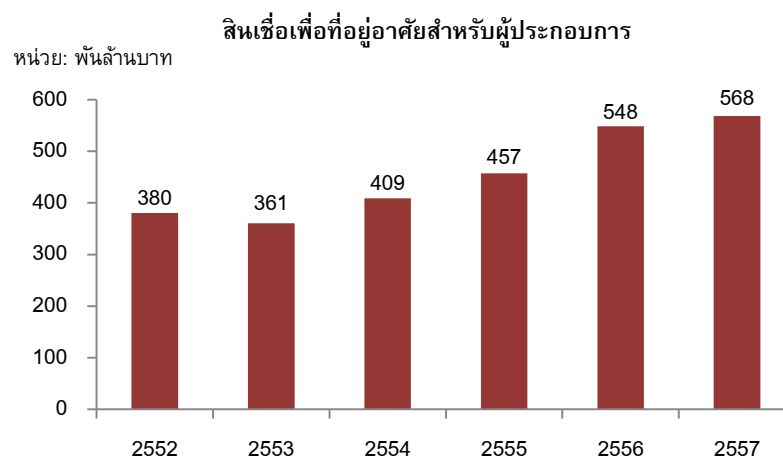
จำนวนที่อยู่อาศัยที่มีการโอนกรรมสิทธิ์ ปี 2557

มูลค่าอยู่อาศัยที่มีการโอนกรรมสิทธิ์ ปี 2557



อุปทานของตลาดอสังหาริมทรัพย์

ข้อมูลจากธนาคารแห่งประเทศไทยพบว่า การขอสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยสำหรับผู้ประกอบการมีมูลค่าการเติบโตเฉลี่ย 6 ปีซ้อนหลังเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องในอัตราร้อยละ 8.37 ต่อปี ทั้งนี้ ในปี 2557 สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยสำหรับผู้ประกอบการมีอัตราการเติบโตเพียงร้อยละ 3.65 เมื่อเทียบกับปี 2556 ซึ่งต่ำกว่าอัตราค่าเฉลี่ยการเติบโตย้อนหลัง 6 ปีอย่างมาก ทั้งนี้ สืบเนื่องจากภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัวอย่างต่อเนื่องและการขาดเสถียรภาพทางการเมืองในช่วงครึ่งปีแรก ส่งผลให้ผู้ประกอบการมีความกังวลต่อสถานการณ์ดังกล่าวและชะลอการตัดสินใจการลงทุนพัฒนาที่อยู่อาศัยเพื่อรอความชัดเจนของการฟื้นตัวของเศรษฐกิจในปี 2558 ประกอบกับธนาคารพาณิชย์ยังคงความเข้มงวดในมาตรฐานการให้สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย ทำให้อัตราการปฏิเสธการให้สินเชื่อเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ผู้ประกอบการจึงปรับตัวด้วยการเปิดขายโครงการที่มีขนาดเล็กลง รวมถึงเลื่อนการเปิดขายโครงการบางโครงการออกไปเพื่อรอดูภาวะตลาด โดยเฉพาะโครงการอาคารชุด



ที่มา เครื่องชี้ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ธนาคารแห่งประเทศไทย

อย่างไรก็ดี จากการที่สถานการณ์ทางการเมืองที่สามารถคลี่คลายและเศรษฐกิจปรับตัวดีขึ้นได้ในช่วงครึ่งปีหลังของปี 2557 ผู้ประกอบการจึงเริ่มกลับเข้ามาเร่งการเปิดขายโครงการใหม่ออกสู่ตลาดในช่วง

ปลายปี 2557 สะท้อนความเชื่อมั่นที่ดีขึ้นของผู้ประกอบการในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ และส่งผลให้ตลาดอสังหาริมทรัพย์โดยรวมฟื้นตัวได้บ้าง จึงยังคงเห็นการเติบโตของสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยสำหรับผู้ประกอบการทั้งปี 2557 แม้ว่าจะเป็นการเติบโตในระดับอัตราที่ค่อนข้างต่ำก็ตาม

นอกจากนี้ ข้อมูลจากศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์ เปิดเผยสำหรับจำนวนที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียนใหม่ ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลจำนวน 5 จังหวัด (นนทบุรี ปทุมธานี สมุทรปราการ สมุทรสาคร และนครปฐม) พบว่าในปี 2557 มีจำนวนที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียนใหม่รวมกันประมาณ 131,400 หน่วย ลดลงร้อยละ 1 เมื่อเทียบกับปี 2556 ซึ่งมีจำนวนประมาณ 132,300 หน่วย

ทั้งนี้ จากจำนวนที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียนใหม่ทั้งหมดในปี 2557 แบ่งเป็นที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียนใหม่ในกรุงเทพมหานคร ประมาณ 69,100 หน่วยซึ่งลดลงร้อยละ 13 จากปีก่อน และจาก 5 จังหวัดปริมณฑลรวมกันประมาณ 62,300 หน่วย เพิ่มขึ้นถึงร้อยละ 17 จากปีก่อน โดยจากจำนวนทั้งหมดประมาณ 131,400 หน่วยของปี 2557 ห้องชุดมีการจดทะเบียนใหม่สูงสุดประมาณ 72,900 หน่วย บ้านเดี่ยวประมาณ 34,500 หน่วย ทาวน์เฮ้าส์ประมาณ 14,200 หน่วย อาคารพาณิชย์ประมาณ 6,900 หน่วย และบ้านแฝดประมาณ 2,900 หน่วย

ที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียนใหม่ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ปี 2557							ปี 2556
เขตพื้นที่	บ้านเดี่ยว	บ้านแฝด	ทาวน์เฮ้าส์	อาคารพาณิชย์	ห้องชุด	รวมปี 2557	
กรุงเทพมหานคร	13,600	1,500	9,400	4,600	40,000	69,100	79,100
5 จังหวัดปริมณฑล	20,900	1,400	4,800	2,300	32,900	62,300	53,200
รวม	34,500	2,900	14,200	6,900	72,900	131,400	132,300
สัดส่วน (ร้อยละ)	26.3	2.2	10.8	5.3	55.5		

ที่มา ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์

สภาวะราคาในตลาดอสังหาริมทรัพย์

ราคาที่ดินและราคาที่อยู่อาศัยทั้งบ้านเดี่ยว ทาวน์เฮ้าส์ และอาคารชุดมีการปรับตัวสูงขึ้นทุกปีอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะราคาที่ดินและอาคารชุด ซึ่งนับตั้งแต่ปี 2552 จนถึงปี 2557 มีอัตราการเพิ่มขึ้นของราคาเฉลี่ยต่อปีที่ร้อยละ 6.8 และร้อยละ 6.3 ตามลำดับ ซึ่งหากเปรียบเทียบการเพิ่มขึ้นของราคาดังกล่าวในปี 2557 เมื่อเทียบกับราคาในปี 2556 จะมีอัตราการเพิ่มขึ้นถึงร้อยละ 9.0 และร้อยละ 8.9 ตามลำดับ

ดัชนีราคา	2552	2553	2554	2555	2556	2557	อัตราการเติบโตเฉลี่ยต่อปี (ร้อยละ)
ที่ดิน	108.3	113.1	121.7	126.9	138.3	150.7	6.8
บ้านเดี่ยวพร้อมที่ดิน	100.4	101.4	104.5	105.8	111.5	117.0	3.1
ทาวน์เฮ้าส์พร้อมที่ดิน	100.5	103.7	109.8	112.9	121.3	130.3	5.3
อาคารชุด	113.7	115.9	127.1	134.5	141.7	154.3	6.3

ที่มา ธนาคารแห่งประเทศไทย

ดัชนีความเชื่อมั่นของผู้ประกอบการธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์ เปิดเผยผลการสำรวจดัชนีความเชื่อมั่นของผู้ประกอบการธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่อยู่อาศัยทั้งที่เป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์และไม่ใช่อสังหาริมทรัพย์จดทะเบียน ประจำไตรมาส 1 ปี 2558 พบว่าค่าดัชนีความเชื่อมั่นในภาวะปัจจุบัน (Current Situation Index) มีค่าเท่ากับ 52.2 ปรับลดลงเล็กน้อยจากไตรมาสที่ 4 ปี 2557 ซึ่งมีค่าเท่ากับ 55.4 ซึ่งดัชนีความเชื่อมั่นของผู้ประกอบการธุรกิจพัฒนาที่อยู่อาศัยมีค่ากลางเท่ากับ 50 ดังนั้นหากค่าดัชนีสูงกว่าค่ากลางมีนัยว่าผู้ประกอบการเห็นว่าอุตสาหกรรมอยู่ในภาวะที่ดี

เมื่อแยกประเภทผู้ประกอบการ พบว่า ผู้ประกอบการที่เป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ซึ่งครองส่วนแบ่งตลาดมากกว่าครึ่งมีค่าดัชนีความเชื่อมั่นสูงกว่าผู้ประกอบการที่ไม่ใช่อสังหาริมทรัพย์จดทะเบียน โดยผู้ประกอบการที่เป็นบริษัทจดทะเบียนมีค่าดัชนีความเชื่อมั่นในภาวะปัจจุบันเท่ากับ 55.0 ส่วนผู้ประกอบการที่ไม่ใช่อสังหาริมทรัพย์มีค่าดัชนีความเชื่อมั่นในภาวะปัจจุบันเท่ากับ 49.3 แสดงให้เห็นว่าผู้ประกอบการที่เป็นบริษัทจดทะเบียนยังมีความเชื่อมั่นที่ดีกับตลาดอสังหาริมทรัพย์ในภาวะเศรษฐกิจและการเมืองในปัจจุบัน แต่ผู้ประกอบการที่ไม่ใช่อสังหาริมทรัพย์มีความเชื่อมั่นที่ลดลง ทั้งนี้ แม้ว่าผู้ประกอบการโดยภาพรวมจะมีค่าความเชื่อมั่นลดลง ทั้งในด้านผลประกอบการ ยอดขาย การลงทุน การจ้างงาน และการเปิดโครงการใหม่หรือเฟสใหม่ในภาพรวม และชะลอการเปิดโครงการในไตรมาสนี้ แต่มีแนวโน้มที่จะมีแผนเปิดตัวโครงการใหม่ในไตรมาส 2 ปี 2558 อีกหลายโครงการ

นอกจากนี้ ผู้ประกอบการที่เป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์มองอนาคตของตลาดอสังหาริมทรัพย์ในอีก 6 เดือนข้างหน้าในทางที่ดีขึ้นกว่าปัจจุบัน จากความคืบหน้าของโครงสร้างพื้นฐานด้านการคมนาคมและการเบิกจ่ายงบประมาณ แม้ว่าบางส่วนยังคงมีความกังวลต่อการฟื้นตัวของเศรษฐกิจโลกที่ไม่แน่นอน ปัจจัยการเมืองในประเทศ และปัญหานี้ครีวเรือนก็ตาม

ภาพรวมตลาดคอนโดมิเนียม

สำหรับตลาดที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุดคอนโดมิเนียมนั้น ถือว่าเป็นตลาดที่มีการแข่งขันสูง มีคู่แข่งจำนวนมาก ทั้งที่เป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยขนาดใหญ่ ขนาดกลาง และบริษัทที่ไม่ได้เป็นบริษัทจดทะเบียน โดยบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นคู่แข่งส่วนใหญ่ของบริษัท เป็นผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียมในทำเลที่ตั้งที่อยู่ในแหล่งชุมชนที่สำคัญ และที่อยู่ใกล้กับระบบขนส่งมวลชนระบบราง ทั้งที่เปิดให้บริการแล้ว อยู่ระหว่างก่อสร้าง หรือมีแผนจะก่อสร้าง ซึ่งส่วนใหญ่เป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ซึ่งมีศักยภาพในการแข่งขันและมีความแข็งแกร่งทางด้านเงินทุน ซึ่งโดยทั่วไปแล้วการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียมต้องใช้เงินลงทุนจำนวนมากและยังต้องใช้ระยะเวลาในการพัฒนาโครงการ อีกทั้งผู้ประกอบการยังจำเป็นต้องศึกษากลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ความต้องการของผู้บริโภคที่ชัดเจน และยังคงพัฒนาจุดเด่นเพื่อสร้างความแตกต่างให้โครงการ เพื่อให้โครงการประสบความสำเร็จในการขาย

ทั้งนี้ หากพิจารณาจากจำนวนที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จและจดทะเบียนเพิ่มขึ้น ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล มีอัตราการเติบโตเพิ่มขึ้นเฉลี่ยร้อยละ 7.1 ต่อปีระหว่างปี 2552 ถึง ปี 2557 โดยจำนวนบ้านจัดสรรมีอัตราการเติบโตสูงสุดซึ่งเพิ่มขึ้นร้อยละ 9.2 จำนวนอาคารชุดมีอัตราการเติบโตเพิ่มขึ้นร้อยละ 7.0 ในขณะที่จำนวนบ้านปลูกสร้างเองมีอัตราการเติบโตต่ำสุดโดยเพิ่มขึ้นร้อยละ 4.9 ในช่วงระหว่างปี 2552 ถึงปี 2557

อย่างไรก็ตาม สำหรับช่วงหกเดือนแรกของปี 2557 (มกราคม - มิถุนายน) มีจำนวนที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จ และจดทะเบียนเพิ่มขึ้นในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลจำนวนทั้งสิ้นเพียง 53,191 หน่วย จากจำนวนทั้งหมด 133,762 หน่วย ของทั้งปี 2557 ซึ่งประกอบด้วยบ้านจัดสรร (บ้านสร้างโดยผู้ประกอบการ) จำนวน 15,042 หน่วย บ้านสร้างเองจำนวน 11,715 หน่วย และอาคารชุดจำนวน 26,434 หน่วย สืบเนื่องมาจากภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัวอย่างต่อเนื่องและการขาดเสถียรภาพทางการเมืองในช่วงครึ่งปีแรก ส่งผลให้ผู้ประกอบการและผู้บริโภคมีความกังวลต่อสถานการณ์ดังกล่าวและชะลอการตัดสินใจการลงทุนในที่อยู่อาศัย เพื่อรอความชัดเจนของการฟื้นตัวของเศรษฐกิจ แต่เมื่อสถานการณ์ดังกล่าวได้คลี่คลายและมีความชัดเจนในการดำเนินงานและการใช้นโยบายของภาครัฐมากขึ้น ความเชื่อมั่นและอุปสงค์ของการบริโภคและการลงทุนจึงเพิ่มขึ้นในช่วงหกเดือนหลังของปี 2557

จำนวนที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จและจดทะเบียนเพิ่มขึ้นในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล (แบ่งตามประเภทที่อยู่อาศัย)							
ประเภทที่อยู่อาศัย (หน่วย: หน่วย)	2552	2553	2554	2555	2556	2557	อัตราการเติบโตเฉลี่ย ต่อปี (ร้อยละ)
บ้านจัดสรร	21,634	24,476	26,994	23,174	37,577	33,554	9.2
อาคารชุด	53,725	59,919	34,734	78,391	71,440	75,309	7.0
บ้านปลูกสร้างเอง	19,618	22,498	20,128	23,437	23,285	24,899	4.9
รวม	94,977	106,893	81,856	125,002	132,302	133,762	7.1

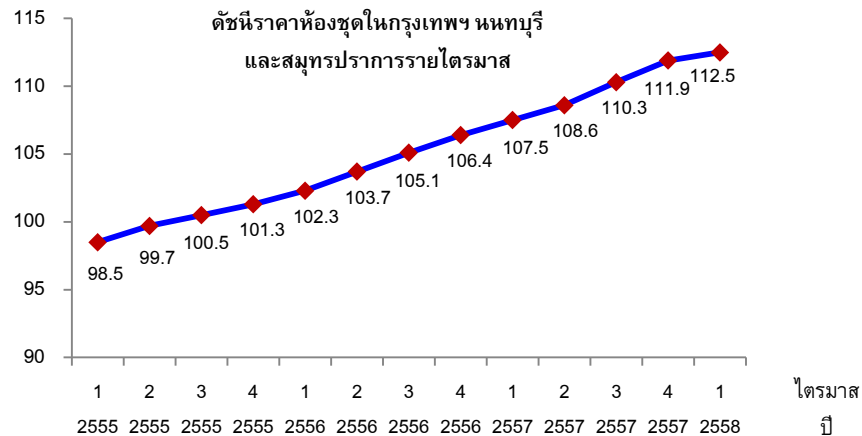
ที่มา ธนาคารแห่งประเทศไทย

สภาวะราคาในตลาดอาคารชุดคอนโดมิเนียม

ดัชนีราคาห้องชุดที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลช่วงครึ่งหลังของปี 2557 และไตรมาส 1 ปี 2558 ปรับตัวสูงขึ้นทุกประเภท สะท้อนราคาซื้อ-ขายในตลาดอาคารชุดคอนโดมิเนียมที่สูงขึ้น โดยดัชนีราคาอาคารชุดคอนโดมิเนียมทุกระดับราคา ในช่วงครึ่งหลังของปี 2557 และไตรมาส 1 ปี 2558 มีค่าดัชนีเท่ากับ 111.9 และ 112.5 ตามลำดับ โดยปรับเพิ่มขึ้นร้อยละ 5.2 และร้อยละ 4.7 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า

ระดับราคาต่อตารางเมตร (บาท)	ดัชนีครึ่งหลัง ของปี 2557	การเปลี่ยนแปลงเทียบกับ ดัชนีครึ่งหลังของ ปี 2556 (ร้อยละ)	ดัชนีไตรมาส 1 ปี 2558	การเปลี่ยนแปลงเทียบกับ ดัชนีไตรมาส 1 ปี 2557 (ร้อยละ)
กรุงเทพมหานคร นนทบุรี และสมุทรปราการ	111.9	5.2	112.5	4.7
• ต่ำกว่า 50,000	110.9	4.1	113.5	3.7
• 50,000-80,000	115.6	5.5	118.2	5.0
• 80,001-120,000	115.3	6.5	115.4	6.0
• มากกว่า 120,000	108.5	4.3	108.6	3.6
กรุงเทพมหานคร	111.9	5.3	112.5	4.7
• ต่ำกว่า 50,000	111.8	5.0	114.8	4.6
• 50,000-80,000	115.8	5.9	118.8	5.3
• 80,001-120,000	115.3	6.5	115.4	6.0
• มากกว่า 120,000	108.5	4.3	108.6	3.6

ที่มา ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์



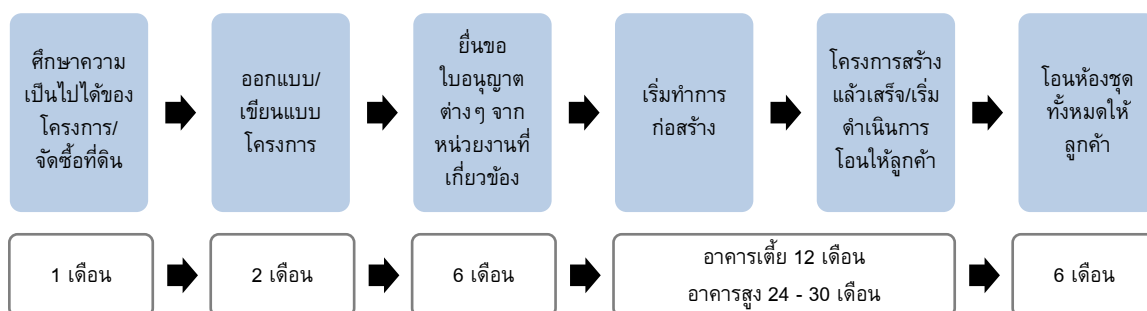
ที่มา ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์

กล่าวโดยสรุป เฉพาะในกรุงเทพฯ เขตที่มีการปรับราคาห้องชุดเพิ่มขึ้นมาก ได้แก่ เขตห้วยขวาง เขตจตุจักร เขตปทุมวัน เขตสาทร เขตบางรัก เขตวัฒนา และเขตคลองเตย ส่วนในจังหวัดนนทบุรีและจังหวัดสมุทรปราการ เขตที่มีการปรับราคาห้องชุดเพิ่มขึ้นมาก ได้แก่ อำเภอเมืองนนทบุรี (ถนนรัตนธิเบศร์) ใกล้แนวรถไฟฟ้าสายสีม่วง และอำเภอเมืองสมุทรปราการ ช่วงส่วนต่อขยายรถไฟฟ้าบีทีเอส สถานีอ่อนนุช-แบริ่ง

อย่างไรก็ตาม บริษัท เชื่อว่าบริษัท มีศักยภาพเพียงพอที่จะสามารถแข่งขันกับผู้ประกอบการรายอื่นๆ ในตลาดได้ เนื่องจากทำเลที่ตั้งของโครงการต่างๆ ของบริษัท นั้น เป็นทำเลที่มีศักยภาพและเป็นทำเลใหม่ที่มีแนวโน้มการเติบโตสูง เช่น พื้นที่ส่วนต่อขยายสถานีรถไฟฟ้า พื้นที่ที่อยู่ในแหล่งชุมชนใหญ่ที่มีสภาพแวดล้อมที่ดี ใกล้แหล่งเศรษฐกิจ และสถานที่สำคัญต่างๆ สะดวกต่อการเดินทาง นอกจากนั้น โครงการทุกโครงการของบริษัท ยังเน้นการออกแบบที่มีเอกลักษณ์เฉพาะตัว มีสิ่งอำนวยความสะดวกที่ครบครัน มีการจัดสรรพื้นที่ใช้สอยที่คุ้มค่า จึงทำให้ผู้อยู่อาศัยได้รับประโยชน์สูงสุด ซึ่งปัจจัยเหล่านี้นำมาซึ่งความพึงพอใจจากลูกค้า และทำให้บริษัท ได้รับการตอบรับที่ดีจากลูกค้าอย่างต่อเนื่อง รวมทั้งบริษัท ยังให้ความสำคัญกับบริการหลังการขาย การจัดจ้างผู้บริหารโครงการนิติบุคคลอาคารชุดที่มีความเป็นมืออาชีพและมีคุณภาพให้แก่โครงการที่บริษัท เป็นผู้พัฒนาเป็นต้น

2.1.4 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัทฯ ใช้ระยะเวลาในการก่อสร้างอาคารชุดคอนโดมิเนียมประเภทอาคารสูง (High Rise) ประมาณ 24-30 เดือน และประเภทอาคารเตี้ย (Low Rise) ประมาณ 12 เดือน โดยระยะเวลาการก่อสร้างโครงการคอนโดมิเนียมแต่ละโครงการจะแตกต่างกันออกไป ขึ้นอยู่กับขนาดและโครงสร้างของแต่ละโครงการเป็นหลัก ทั้งนี้ ขั้นตอนและระยะเวลาในการดำเนินงานตั้งแต่การศึกษาความเป็นไปได้โครงการ การพัฒนา และก่อสร้างคอนโดมิเนียมของบริษัทฯ สามารถสรุปได้โดยสังเขปดังนี้

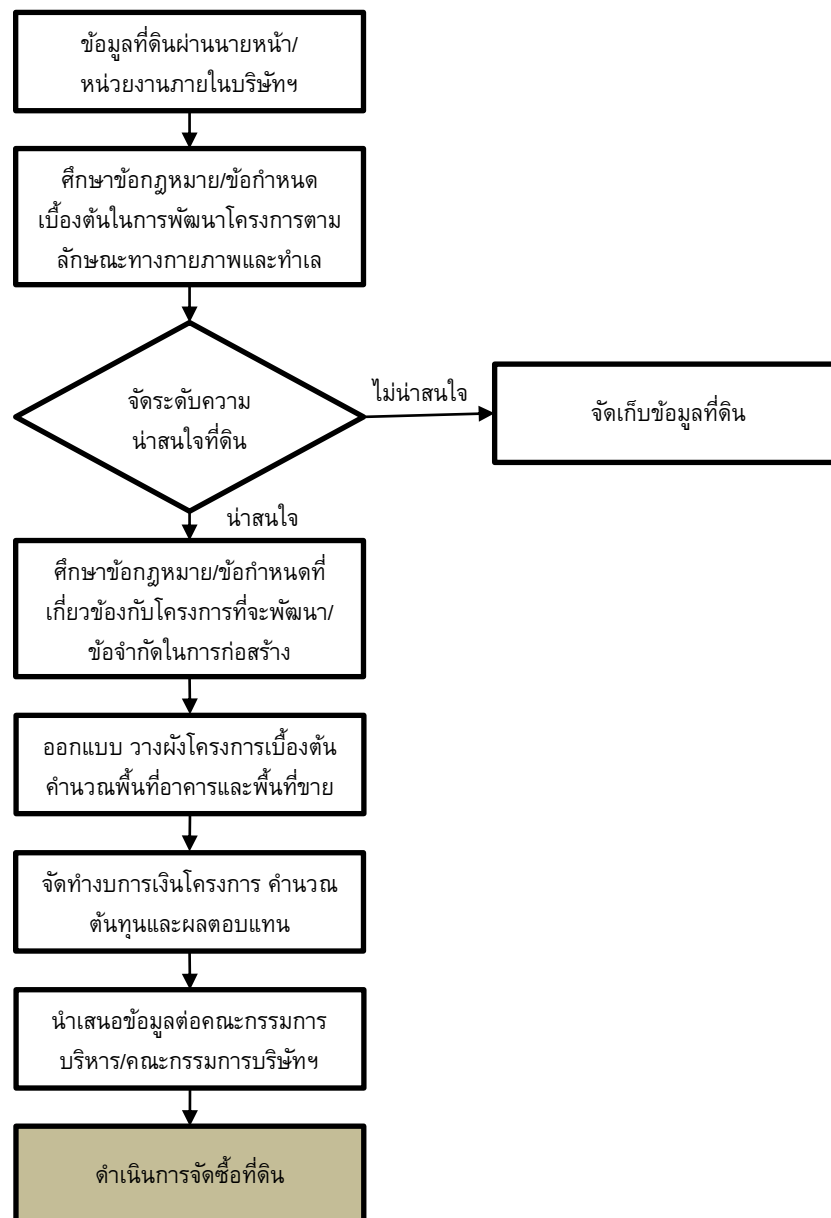


การจัดหาและจัดซื้อที่ดิน

บริษัทฯ ไม่มีนโยบายในการซื้อที่ดินล่วงหน้าเป็นระยะเวลานาน เพื่อรอการพัฒนาในโครงการที่ยังไม่ได้มีการวางแผนไว้ เนื่องจากที่ดินเป็นสินทรัพย์ที่มีมูลค่าสูง และเป็นการใช้เงินลงทุนในปริมาณมาก ในขณะที่การพัฒนาโครงการจะใช้ระยะเวลาดังกล่าว 1 ปีขึ้นไป ขึ้นอยู่กับขนาดของโครงการ ซึ่งการลงทุนในที่ดินโดยยังไม่มีระยะเวลาที่แน่นอนในแผนการพัฒนาโครงการจะทำให้บริษัทฯ มีสภาพคล่องที่ลดลง และทำให้บริษัทฯ มีภาระการถือครองที่ดินโดยไม่จำเป็น และมีความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงกฎหมายที่ดินในอนาคต บริษัทฯ จึงไม่มีนโยบายดังกล่าว เว้นแต่บริษัทฯ จะเล็งเห็นว่าที่ดินแปลงนั้นมีศักยภาพสูงในการพัฒนา และราคาอยู่ในระดับที่ให้ผลตอบแทนจากการลงทุนสูงเท่านั้น

ในการจัดหาที่ดินเพื่อนำมาพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์นั้น บริษัทฯ จะมีการจัดหาที่ดินโดยบริษัทฯ เอง โดยหน่วยงานพัฒนาธุรกิจภายในและผ่านนายหน้าค้าที่ดิน ทั้งนี้ เมื่อได้รับข้อมูลบริษัทฯ โดยหน่วยงานพัฒนาธุรกิจภายในของบริษัทฯ จะทำการสำรวจและพิจารณารายละเอียดของที่ดิน เปรียบเทียบราคาที่ดินกับราคาประเมินจากกรมที่ดินและราคาตลาด ทำการศึกษาความเป็นไปได้ รวมถึงศักยภาพของทำเลที่ตั้งในการนำที่ดินมาพัฒนาโครงการอย่างละเอียด โดยเมื่อบริษัทฯ ได้รายละเอียดของที่ดินเบื้องต้นแล้ว บริษัทฯ จะทำการกำหนดรูปแบบของโครงการให้เหมาะสมกับทำเลที่ตั้ง ศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ พร้อมทั้งตรวจสอบข้อกำหนดต่างๆ และข้อกำหนดเบื้องต้นที่เกี่ยวข้อง เช่น การใช้ประโยชน์ที่ดินตามพระราชบัญญัติผังเมือง ความกว้างของถนนที่เข้าถึงที่ดินดังกล่าว ข้อบังคับท้องถิ่นหรือพื้นที่ห้ามการก่อสร้าง รวมถึงข้อกำหนดด้านสิ่งแวดล้อมและชุมชน เป็นต้น รวมทั้งมีการประเมินผลตอบแทนเบื้องต้นจากการลงทุนในที่ดินดังกล่าว ซึ่งเมื่อบริษัทฯ พิจารณาปัจจัยต่างๆ ตามที่กำหนดไว้และเห็นความเป็นไปได้ในการพัฒนาแล้วนั้น บริษัทฯ จะจัดลำดับความน่าสนใจของที่ดินดังกล่าว หากมีความน่าสนใจมาก หน่วยงานพัฒนาธุรกิจของบริษัทฯ จะทำการศึกษาเชิงลึกเพิ่มเติมและนำเสนอคณะผู้บริหาร และเข้าสู่กระบวนการเตรียมการจัดซื้อที่ดิน การออกแบบ และการจัดซื้อจัดจ้างจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องของบริษัทฯ ต่อไป

ขั้นตอนการจัดหาและจัดซื้อที่ดิน



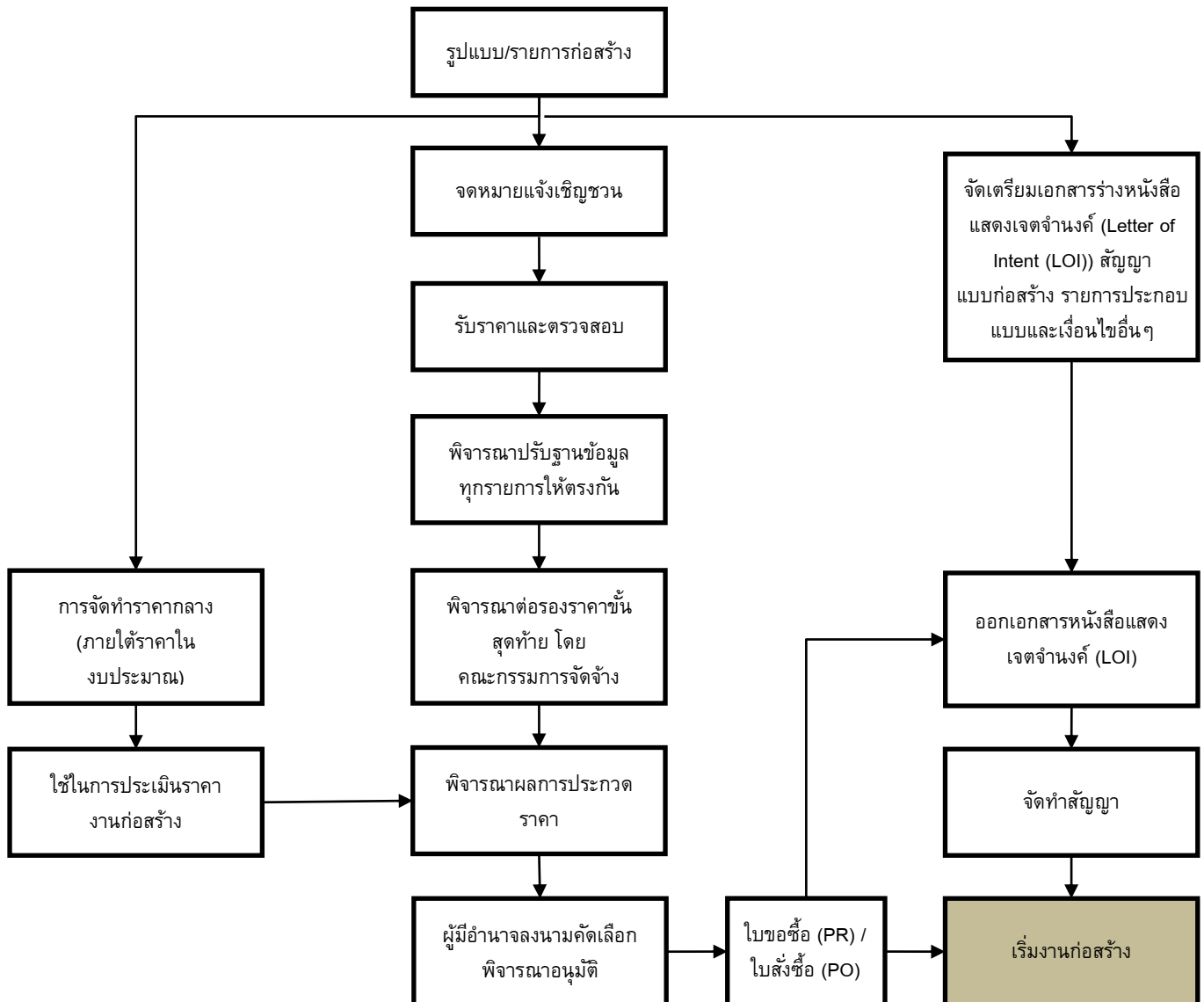
การจัดจ้างผู้รับเหมาก่อสร้าง

เนื่องจากบริษัท ไม่มีทีมงานผู้รับเหมาก่อสร้างเป็นของตนเอง บริษัท จึงทำการว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างโครงการจากนิติบุคคลภายนอกมาเป็นผู้ดำเนินการ ซึ่งหมายรวมถึงผู้รับเหมาก่อสร้างงานสถาปัตยกรรมและภูมิทัศน์ ผู้รับเหมาโครงสร้างอาคาร ผู้รับเหมางานระบบ ประกอบอาคาร และผู้รับเหมางานตกแต่งภายในอาคาร เป็นต้น ทั้งนี้ การจัดจ้างจะขึ้นอยู่กับขนาดและความซับซ้อนของงานของแต่ละโครงการ หากโครงการมีขนาดใหญ่หรือมีความซับซ้อนมาก จำนวนผู้รับเหมาจะมีการแบ่งแยกหน้าที่ความรับผิดชอบอย่างชัดเจน หรือกรณีที่โครงการมีขนาดไม่ใหญ่มาก หรือมีความซับซ้อนของโครงการไม่มากนัก ผู้รับเหมา 1 รายอาจรับผิดชอบงานที่มากกว่า 1 งาน

ทั้งนี้ บริษัท มีการกำหนดหลักเกณฑ์ในการพิจารณาคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้างที่จะมาทำงานก่อสร้างในแต่ละโครงการ ซึ่งหลังจากที่มีการออกแบบรูปแบบโครงการเรียบร้อยแล้วนั้น บริษัท จะทำ

การประเมินราคาและทำบัญชีแสดงปริมาณวัสดุและปริมาณแรงงานและราคา (Bill of Quantities หรือ BOQ) โดยละเอียด เพื่อใช้เป็นมาตรฐานของการกำหนดราคากลางในเบื้องต้น และใช้เป็นแนวทางและมาตรฐานในการสรุปคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้างในการพัฒนาโครงการนั้นๆ โดยผู้รับเหมาก่อสร้างที่บริษัท จะพิจารณาเลือก จะต้องเป็นผู้รับเหมาที่มีชื่อเสียงที่ดี มีประสบการณ์ในการก่อสร้างโครงการประเภทคอนโดมิเนียม มีทีมงานที่มีความสามารถและความรับผิดชอบในการทำงานของโครงการ มีสภาพคล่องทางการเงิน และมีผลงานในอดีตเป็นที่น่าพอใจ

ขั้นตอนการพิจารณาคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้าง



การจัดการที่ปรึกษาการบริหารและควบคุมงานก่อสร้าง

บริษัทฯ มีการว่าจ้างบริษัทที่ปรึกษาควบคุมงานก่อสร้างในแต่ละโครงการของบริษัทฯ ซึ่งบริษัทดังกล่าวจะทำหน้าที่ร่วมกับฝ่ายพัฒนาโครงการของบริษัทฯ เพื่อควบคุมการทำงานของผู้รับเหมาก่อสร้างเพื่อให้เป็นไปตามมาตรฐานการก่อสร้างที่ถูกต้อง ครบถ้วนตามแบบที่กำหนดของบริษัทฯ มีการควบคุมทั้งทางด้านคุณภาพและต้นทุนที่เกิดขึ้นในระหว่างการก่อสร้างในแต่ละขั้นตอน และควบคุมให้การสร้างแล้วเสร็จภายในเวลาที่กำหนดตามแผนงาน และในระหว่างการดำเนินการก่อสร้าง หากมีความผิดพลาดหรือความคลาดเคลื่อนในขั้นตอนใดเกิดขึ้น ต้องทำการวิเคราะห์หาสาเหตุ มีกระบวนการแก้ไขและแนวทางในการป้องกันที่ดี

โดยในการคัดเลือกที่ปรึกษาควบคุมงานก่อสร้างนั้น บริษัทฯ จะพิจารณาจากประวัติการรับงานอื่นๆ ที่ผ่านมา ชื่อเสียง ผลงาน ประสบการณ์และความเชี่ยวชาญ รูปแบบหรือวิธีการในการตรวจสอบ การกำกับงานก่อสร้างของผู้รับเหมา ความพร้อมของทีมงานทั้งในระดับบริหารและระดับปฏิบัติการของบริษัทที่ปรึกษาควบคุมงานก่อสร้าง รวมถึงวิธีการและเทคโนโลยีที่ใช้ในการก่อสร้าง หรือความสามารถในการบริหารงานก่อสร้างโครงการให้มีต้นทุนที่ต่ำลง เป็นต้น

การจัดหาวัสดุก่อสร้างและอุปกรณ์

บริษัทฯ มีการว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างจากภายนอกในการก่อสร้างโครงการ ในส่วนของงานโครงสร้างงานสถาปัตยกรรมและงานระบบประกอบอาคาร ดังนั้นผู้รับเหมาก่อสร้างจะเป็นผู้รับผิดชอบในการจัดหาวัสดุทั้งหมดที่จำเป็นสำหรับการก่อสร้างโครงการ เช่น คอนกรีตผสมเสร็จ เหล็กเสริมคอนกรีต เป็นต้น โดยผู้รับเหมาก่อสร้างจะเป็นผู้รับผิดชอบในการจัดซื้อวัสดุก่อสร้างทั้งหมดตามสัญญาว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้าง ซึ่งจะมีการกำหนดราคาที่แน่นอนในสัญญา (Turnkey Contract) โดยได้มีการคำนวณต้นทุนดังกล่าวรวมเป็นส่วนหนึ่งในราคาค่าจ้างก่อสร้างแล้ว ทั้งนี้ สัญญาดังกล่าวจะไม่รวมถึงการจัดหาวัสดุก่อสร้างและอุปกรณ์บางอย่างที่มีการใช้เป็นจำนวนมากในรูปแบบที่เหมือนกัน หรือสามารถนับจำนวนได้แน่นอน และมีราคาต่อหน่วยค่อนข้างสูง เช่น ลิฟต์โดยสาร เครื่องปรับอากาศ เครื่องทำน้ำอุ่น ชุดครัวและอุปกรณ์ชุดครัว หรืองานตกแต่งภายใน และงานเฟอร์นิเจอร์ เป็นต้น ซึ่งบริษัทฯ จะเป็นผู้ดำเนินการจัดซื้อจัดหาด้วยตนเอง โดยหน่วยงานภายในของฝ่ายจัดซื้อจัดจ้างของบริษัทฯ จะทำหน้าที่จัดหาวัสดุก่อสร้างและอุปกรณ์ต่างๆ ซึ่งมีการกำหนดนโยบายและอำนาจอนุมัติในการจัดซื้อจัดจ้างอย่างชัดเจน ทั้งนี้ หน่วยงานดังกล่าวจะมีการเปรียบเทียบและต่อรองราคากับผู้ขายหรือตัวแทนในการจัดหาหลายราย เพื่อให้บริษัทฯ ได้วัสดุก่อสร้างที่มีคุณภาพและในราคาที่เหมาะสม อย่างไรก็ตามบริษัทฯ ไม่มีนโยบายในการจัดซื้ออุปกรณ์หรือวัสดุก่อสร้างจำนวนมากมาเก็บสำรองไว้นอกเหนือจากการใช้ในการพัฒนาโครงการแต่ละโครงการเท่านั้น

ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

การก่อสร้างและพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมและการก่อสร้างสาธารณูปโภคต่างๆ ของบริษัทฯ ทุกโครงการ จะอยู่ภายใต้การควบคุมของประกาศกระทรวงทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม เรื่อง กำหนด หลักเกณฑ์ วิธีการ ระเบียบปฏิบัติ และแนวทางในการจัดทำรายงานวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม โดยโครงการที่มีขนาดพื้นที่ใช้สอยตั้งแต่ 4,000 ตารางเมตร หรือมีจำนวนห้องพักตั้งแต่ 80 หน่วย ขึ้นไป หรือการสร้างอาคารสูงตั้งแต่ 23 เมตร จะต้องมีการทำรายงานวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อมเพื่อเสนอในขั้นตอนของการขออนุญาตก่อสร้างอาคาร ตามกฎหมายว่าด้วยการควบคุม

อาคาร (ที่มา: สำนักงานนโยบายและแผนทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม กระทรวงทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม)

นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้มีมาตรการการป้องกันมลภาวะที่จะมีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมทั้งในระหว่างการก่อสร้างและภายหลังการก่อสร้าง เช่น มีผ้าใบคลุมอาคารในระหว่างที่ก่อสร้าง เพื่อป้องกันเศษวัสดุก่อสร้างหล่นลงมาสร้างความเสียหายแก่ทรัพย์สินส่วนบุคคล หรือทรัพย์สินสาธารณะในละแวกนั้น รวมถึงป้องกันอันตรายให้แก่ผู้สัญจรไปมา และเมื่อสร้างเสร็จแล้วในอาคารนั้นๆ จะมีระบบบำบัดน้ำเสียส่วนกลาง เป็นต้น ซึ่งมาตรการต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับสิ่งแวดล้อมนั้นเป็นสิ่งที่บริษัทฯ ให้ความสำคัญและจัดให้ทุกโครงการมีการปฏิบัติตามมาตรฐานที่กำหนดไว้อย่างเคร่งครัด โดยที่ผ่านมาบริษัทฯ ยังไม่มีประเด็นเรื่องผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม ไม่เคยมีกรณีพิพาทหรือถูกฟ้องร้องเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อม และไม่มีค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมอย่างมีนัยสำคัญในการป้องกันผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมแต่อย่างใด ยกเว้นค่าใช้จ่ายในการจัดทำรายงานการวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม เพื่อประกอบการขออนุญาตก่อสร้างอาคารตามกฎหมาย

2.1.5 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทฯ มีห้องชุดที่ได้ทำสัญญาซื้อขายแล้ว แต่ยังไม่ได้อโอนกรรมสิทธิ์จากทั้งหมด 6 โครงการ เป็นจำนวน 710 ยูนิต ซึ่งคิดเป็นมูลค่าเท่ากับ 1,490 ล้านบาท โดยมีรายละเอียดของห้องชุดที่ยังไม่ได้โอนกรรมสิทธิ์ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 ดังนี้

ชื่อโครงการ / ลักษณะงาน	เจ้าของโครงการ	วันที่คาดว่าจะแล้วเสร็จ	มูลค่าโครงการทั้งหมด (ล้านบาท)	มูลค่าห้องขายรอโอนกรรมสิทธิ์ (ล้านบาท)	วันที่คาดว่าจะโอนกรรมสิทธิ์
โครงการชีวทัศน์ราชปรารภ	บริษัทฯ	แล้วเสร็จพร้อมอยู่	1,350	30	ไตรมาส 2 ปี 2558
โครงการเดอะ สุรวงศ์	บริษัท ชีวทัศน์ฮัฟ ซูน จำกัด	แล้วเสร็จพร้อมอยู่	350	-	-
โครงการชีวทัศน์รามคำแหง	บริษัทฯ	แล้วเสร็จพร้อมอยู่	1,100	21	ไตรมาส 1 ปี 2558
โครงการชีวทัศน์อินเตอร์เซนจ์	บริษัท ชีวทัศน์อินเตอร์เซนจ์ จำกัด	ธันวาคม ปี 2558	1,050	600	ธันวาคม ปี 2558
โครงการฮอลล์มาร์ค แจ้งวัฒนะ	บริษัทฯ	ธันวาคม ปี 2558	780	170	ธันวาคม ปี 2558
โครงการฮอลล์มาร์ค งามวงศ์วาน	บริษัท ชีวทัศน์อินเตอร์เซนจ์ จำกัด	มีนาคม ปี 2558	1,200	669	มีนาคม ปี 2558

2.2 ธุรกิจโรงงานสำเร็จรูปให้เช่า (Ready Built Factories)

2.2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัทฯ มีการพัฒนาโรงงานสำเร็จรูปให้เช่าที่มีคุณภาพและมีมาตรฐานระดับสากล เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้ประกอบการโดยเฉพาะผู้ประกอบการในธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดเล็กและขนาดกลางที่มีจำนวนมากขึ้น ทั้งที่เป็นสัญชาติไทยและรวมถึงบริษัท หรือนักลงทุนชาวต่างชาติที่เข้ามาตั้งฐานการผลิตหรือการลงทุนในประเทศไทยโดยไม่ต้องการถือกรรมสิทธิ์ในโรงงาน หรือผู้ประกอบการที่ต้องการก่อตั้งโรงงานเพื่อประกอบกิจการ แต่ยังไม่มีความต้องการหรือไม่มีความพร้อมที่จะลงทุนในระยะยาว รวมถึงผู้ประกอบการที่ต้องการลดต้นทุนในการดำเนินงาน ลดระยะเวลาการลงทุน และลดความเสี่ยงหรือปัจจัยอื่นๆ ที่อาจเกิดขึ้นจากการลงทุนสร้างโรงงานได้

บริษัทฯ ได้เล็งเห็นโอกาสและการเติบโตของธุรกิจดังกล่าว จึงได้เริ่มต้นพัฒนาโรงงานสำเร็จรูปให้เช่าที่มีมาตรฐาน เหมาะสมสำหรับผู้ประกอบการในหลายอุตสาหกรรม โดยเริ่มต้นพัฒนาโครงการแรกในปี 2556 มูลค่าโครงการประมาณ 300 ล้านบาท ทั้งนี้ โรงงานสำเร็จรูปของบริษัทฯ ยังเปิดโอกาสให้ลูกค้าสามารถปรับเปลี่ยนพื้นที่ใช้สอยได้ตามความต้องการพิเศษเฉพาะด้านของลูกค้าได้อีกด้วย นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้เลือกทำเลที่ตั้งโรงงานสำเร็จรูปให้เช่าที่มีศักยภาพและเป็นทำเลที่เหมาะสมในการประกอบธุรกิจ เช่น นิคมอุตสาหกรรม ที่มีระบบสาธารณูปโภค การบำบัดสิ่งปฏิกูลและของเสียจากโรงงานอุตสาหกรรม และมีสิ่งอำนวยความสะดวกอื่นๆ อย่างครบครัน บริษัทฯ ยังได้มีการพิจารณาทำเลที่ตั้งและลักษณะของโครงการที่จะพัฒนาจากความต้องการของตลาดและนักลงทุน การคาดการณ์แหล่งอุตสาหกรรมในอนาคต ความสะดวกในการคมนาคมและการขนส่งสินค้าและวัตถุดิบ อีกทั้งยังพิจารณาถึงโอกาสการได้รับสิทธิประโยชน์จากเขตส่งเสริมการลงทุนของคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) เช่นกัน

โรงงานสำเร็จรูปของบริษัทฯ มีลักษณะเป็นอาคารสองชั้น โดยชั้นล่างจะเป็นส่วนของโรงงาน และชั้นบนจะเป็นพื้นที่สำหรับสำนักงาน ซึ่งมีการก่อสร้างในบริเวณพื้นที่ดินที่มีรั้วกันเป็นสัดส่วน พร้อมด้วยบ่อน้ำดื่ม พื้นที่จอดรถ และพื้นที่ใช้สอยเอนกประสงค์ ทั้งนี้ โรงงานสำเร็จรูปที่บริษัทฯ พัฒนาขึ้นเป็นโรงงานแบบมาตรฐาน ตัวอาคารใช้โครงสร้างคอนกรีตเสริมเหล็ก และใช้โครงเหล็กกรุปรพรรณ ไม่มีเสากลาง ทั้งนี้ เพื่อให้ได้ประโยชน์จากพื้นที่ใช้สอยให้มากที่สุด ซึ่งผู้เช่าสามารถดัดแปลงและปรับเปลี่ยนรูปแบบให้เหมาะสมกับความต้องการและการใช้งานของผู้เช่าได้ โดยโรงงานมีขนาดตั้งแต่ 1,512 ถึง 1,937 ตารางเมตร บริเวณพื้นของโรงงานซึ่งเป็นคอนกรีตเสริมเหล็ก สามารถรองรับน้ำหนักได้ถึง 3,000 กิโลกรัมต่อตารางเมตร

ลักษณะโดยทั่วไปของโครงการโรงงานสำเร็จรูปที่บริษัทฯ ทำการพัฒนา มีดังนี้

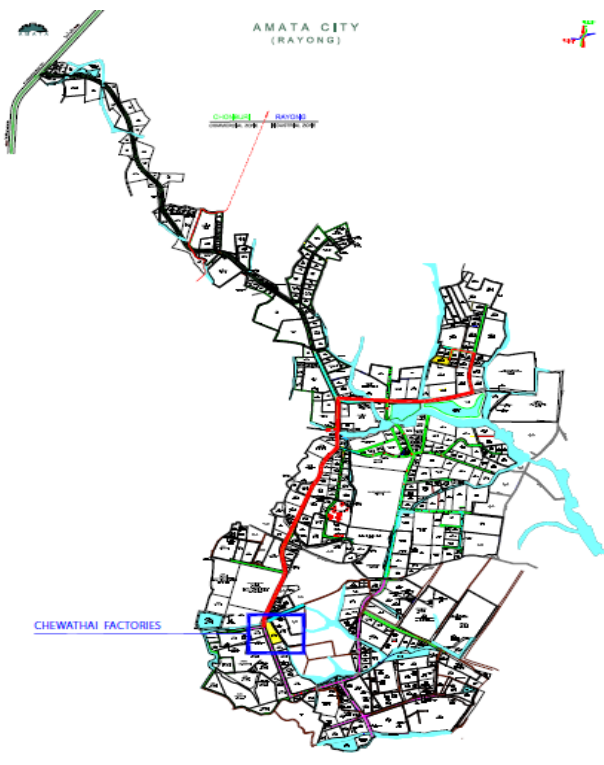
ส่วนของโรงงาน	
พื้นโรงงาน	พื้นคอนกรีตเสริมเหล็ก รองรับน้ำหนักจรได้ 3,000 กิโลกรัมต่อตารางเมตร พื้นผิวขัดมันเสริมด้วยวัสดุเพิ่มความแข็งแรงของผิวพื้น
ผนัง	ก่ออิฐ ฉาบปูน ทาสี พร้อมผนังโครงเหล็กระบายอากาศด้านข้าง
โครงสร้าง	เสาคอนกรีตเสริมเหล็ก กับโครงหลังคาเหล็กกรุปรพรรณ
หลังคา	หลังคาเมทัลชีทพร้อมกรุแผ่นกันความร้อน
ประตู	ประตูเหล็กม้วน
คอมไฟ	คอมไฟที่ให้แสงสว่างสูง

ส่วนของโรงงาน	
ระบบป้องกันฟ้าผ่า	ติดตั้งให้
ส่วนของสำนักงาน	
พื้นสำนักงาน	พื้นคอนกรีตเสริมเหล็ก หรือพื้นสำเร็จรูป รับน้ำหนักได้ 300 - 500 กิโลกรัมต่อตารางเมตร ตกแต่งผิวพื้นด้วยกระเบื้องยางหรือกระเบื้องดินเผา
ผนัง	ก่ออิฐ ฉาบปูน ทาสี
โครงสร้าง	เสาและคานเป็นคอนกรีตเสริมเหล็ก
หลังคา	ประกอบด้วยแผ่นยิปซัมบอร์ด พร้อมโครงสร้าง T-bars
ประตูและหน้าต่าง	กระจกพร้อมกรอบอลูมิเนียม
โคมไฟ	โคมไฟพร้อมหลอด Fluorescent ฝังในฝ้าเพดาน
พื้นที่ด้านนอกโรงงาน	
ถนนและพื้นที่จอดรถ	ถนนคอนกรีตเสริมเหล็ก พร้อมไฟส่องสว่างบริเวณถนน ที่จอดรถพร้อมหลังคา
ระบบระบายน้ำฝน	ท่อคอนกรีตเสริมเหล็ก พร้อมบ่อพักน้ำและบ่อตรวจสอบสภาพน้ำ
ระบบระบายน้ำเสีย	ท่อ HDPE พร้อมบ่อพักน้ำและบ่อตรวจสอบสภาพน้ำ
รั้ว	ความสูง 2 เมตรตามมาตรฐานของการนิคมอุตสาหกรรมฯ
ประตู	ประตูเหล็กรางเลื่อนกว้าง 10 เมตร
ป้อมยาม	โครงสร้างคอนกรีตเสริมเหล็ก
ระบบรักษาความปลอดภัย	ระบบป้องกันฟ้าผ่า
	ระบบตรวจจับควัน
	ถังดับเพลิง
	ป้อมยาม
ระบบไฟฟ้า	หม้อแปลงไฟฟ้าขนาด 100 KVA. 1 ตัว ต่อ อาคาร (เดินสายส่งแรงต่ำใต้ดินเข้าสู่อาคาร) ระบบตู้จ่ายไฟฟ้าหลัก MDB-MCB 150 AT/250 AF
	ท่อน้ำขนาด 2 นิ้ว พร้อมมิเตอร์น้ำประปา
	ถังเก็บน้ำใต้ดินขนาด 4 ลูกบาศก์เมตร
	ปั๊มจ่ายน้ำดี
ระบบการสื่อสาร	โทรศัพท์สายตรง

โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทฯ มีการพัฒนาโครงการโรงงานสำเร็จรูปให้เข้าแล้วเสร็จ จำนวน 1 โครงการ มูลค่าโครงการประมาณ 300 ล้านบาท ประกอบไปด้วยอาคารโรงงานสำเร็จรูปจำนวน 10 หลัง และมีโครงการที่อยู่ระหว่างการพัฒนาจำนวน 1 โครงการ มูลค่าโครงการรวมประมาณ 175 ล้านบาท ประกอบไปด้วยอาคารโรงงานสำเร็จรูปจำนวน 4 หลัง

รายละเอียดโครงการ สามารถสรุปได้ดังนี้



รายละเอียดโครงการ โรงงานสำเร็จรูปให้เช่า โครงการ 1 ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557	
ผู้พัฒนาโครงการ	บริษัท ชีวาทัย จำกัด (มหาชน)
ที่ตั้งโครงการ	นิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้ ถนนทางหลวงหมายเลข 331 ตำบลมบายนพร อำเภอปลวกแดง จังหวัดระยอง 
พื้นที่โครงการ	26-0-72 ไร่
พื้นที่เช่า	17,120 ตร.ม.
จำนวนยูนิตที่ให้เช่า	10 ยูนิต
จุดเด่นของโครงการ	การออกแบบด้วยดีไซน์ทันสมัย การจัดวางและจัดสรรด้านพื้นที่ใช้สอยได้อย่างเหมาะสม ได้มาตรฐาน ลูกค้ายังสามารถออกแบบการใช้งานได้อย่างอิสระ คุ่มค่า และใช้ระยะเวลาสั้นในการตั้งโรงงาน

รายละเอียดโครงการ โรงงานสำเร็จรูปให้เช่า โครงการ 1 ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557	
	นอกจากนี้ โครงการยังตั้งอยู่ในทำเลที่ดี โดยตั้งอยู่ภายในโครงการนิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้ อำเภอปลวกแดง จังหวัดระยอง ซึ่งมีการบริหารจัดการระบบสาธารณูปโภค การบำบัดน้ำเสีย การกำจัดขยะที่ได้มาตรฐาน เป็นต้น และมีสิ่งอำนวยความสะดวกอื่นๆ อย่างครบครัน
มูลค่าโครงการโดยประมาณ	300 ล้านบาท
ค่าเช่าเฉลี่ยต่อตารางเมตร	200 บาท
ชนิดของโครงการ	โรงงานสำเร็จรูปให้เช่า • ขนาด 1,512 ตร.ม. จำนวน 5 ยูนิต • ขนาด 1,812 ตร.ม. จำนวน 1 ยูนิต • ขนาด 1,937 ตร.ม. จำนวน 4 ยูนิต
สิ่งอำนวยความสะดวก	หม้อแปลงไฟฟ้า ขนาด 100 KVA. ที่จอดรถที่มีหลังคา ระบบรักษาความปลอดภัย ระบบป้องกันอัคคีภัย ปั๊มน้ำ ระบบระบายน้ำฝน ระบบระบายน้ำเสีย ระบบโทรศัพท์และอินเทอร์เน็ต
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	กลุ่มผู้ประกอบการขนาดเล็กและขนาดกลางในอุตสาหกรรมเบา ทั้งผู้ประกอบการไทยและต่างชาติ ที่มีการผลิตเพื่อสนับสนุนการประกอบธุรกิจของอุตสาหกรรมหนักที่อยู่ในบริเวณใกล้เคียง
ระยะเวลาในการก่อสร้างโครงการ	ดำเนินการก่อสร้างเป็น 2 เฟส • เฟสที่ 1 จำนวน 5 ยูนิต เริ่มก่อสร้างในเดือนสิงหาคม ปี 2555 และแล้วเสร็จในเดือนมีนาคม ปี 2556 • เฟสที่ 2 จำนวน 5 ยูนิต เริ่มก่อสร้างในเดือนธันวาคม ปี 2556 และแล้วเสร็จในเดือนมิถุนายน ปี 2557
ความคืบหน้าในการก่อสร้าง	ก่อสร้างเสร็จสมบูรณ์ พร้อมให้บริการ
ความคืบหน้าในการให้เช่า	ยอดที่ทำสัญญาเช่าแล้วร้อยละ 30 ของจำนวนโรงงานที่ปล่อยเช่า ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557

สถานะการก่อสร้างและการเช่าของโรงงานสำเร็จรูปของบริษัทฯ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 สรุปได้ดังนี้

โครงการ	จำนวนยูนิตทั้งหมด	จำนวนยูนิตที่มีการเช่าทั้งหมด	พื้นที่เช่าทั้งหมด (ตารางเมตร)	อัตราการใช้ (ร้อยละ)
โครงการที่ 1	10	3	5,386	30

2.2.2 การตลาดและการแข่งขัน

2.2.2.1 ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ สำหรับธุรกิจโรงงานสำเร็จรูปให้เช่า คือผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมเบาที่มีการผลิตสินค้าเพื่อสนับสนุนธุรกิจอุตสาหกรรมหนักที่ตั้งโรงงานอยู่ในบริเวณใกล้เคียง ทั้งอุตสาหกรรมที่มีขนาดเล็กและขนาดกลาง ที่ยังไม่พร้อมหรือยังไม่มีความต้องการหรือไม่มีความพร้อมที่จะลงทุนในระยะยาว เพื่อสร้างโรงงาน เนื่องจากต้องใช้เงินลงทุนค่อนข้างสูง บริษัทฯ จึงเลือกที่จะเสนอทางเลือกใหม่ โดยการให้เช่าโรงงานสำเร็จรูป

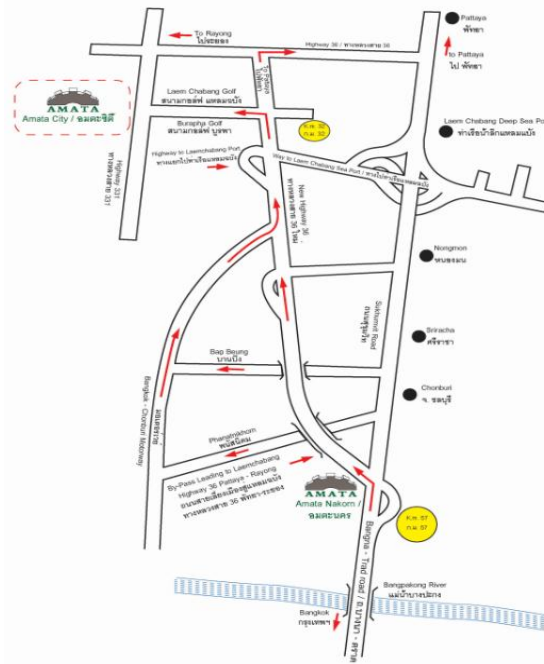
เพื่อเป็นการลดภาระค่าใช้จ่ายด้านการลงทุนและต้นทุนในการดำเนินการ เพื่อให้สามารถนำเงินทุนดังกล่าวไปใช้ต่อยอดทางธุรกิจในด้านอื่นๆ ได้มากขึ้น

นอกจากนี้ กลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่สำคัญอีกกลุ่มหนึ่งของบริษัทฯ คือ กลุ่มผู้ประกอบการต่างชาติที่เข้ามาลงทุนหรือร่วมลงทุนในประเทศไทยทั้งระยะชั่วคราวหรือถาวร ซึ่งจะเลือกการเข้าโรงงานสำเร็จรูปแทนการลงทุนเพื่อก่อสร้างถาวร ทั้งนี้ เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงจากโอกาสความสำเร็จจากการลงทุน ความเสี่ยงจากการจัดหาผู้รับเหมาเพื่อสร้างโรงงาน หรือข้อจำกัดด้านกฎหมายการถือครองที่ดินของชาวต่างชาติ รวมถึงความไม่แน่นอนทางเสถียรภาพทางการเมืองของประเทศที่ส่งผลต่อการเปลี่ยนแปลงนโยบายการค้าและการลงทุนหรือมาตรการการส่งเสริมใดๆ ของภาครัฐ ซึ่งโครงการโรงงานสำเร็จรูปให้เช่าของบริษัทฯ สามารถสร้างความยืดหยุ่นในการลงทุน และตอบโต้ภัยความเสี่ยงและข้อจำกัดต่างๆ เหล่านั้นได้อย่างชัดเจน

2.2.2.2 กลยุทธ์การตลาด

ทำเลที่ตั้งของโครงการ

ทำเลที่ตั้งของโครงการนับเป็นปัจจัยที่สำคัญที่ธุรกิจหรือผู้ประกอบการจะพิจารณาเป็นลำดับแรกในการเลือกก่อสร้างหรือเช่าโรงงาน เพื่อให้สะดวกต่อการดำเนินธุรกิจ การคมนาคมขนส่ง รวมถึงการกระจายสินค้าและวัตถุดิบไปยังสถานที่สำคัญต่างๆ เช่น ท่าเรือขนส่งสินค้า สนามบิน สถานีรถไฟ ระยะห่างจากกรุงเทพมหานคร หรือศูนย์กระจายสินค้าที่สำคัญ เป็นต้น อย่างไรก็ตาม เนื่องจากบริษัทฯ ยังมีประสบการณ์การดำเนินธุรกิจให้เช่าโรงงานสำเร็จรูปไม่มากนัก นอกเหนือจากองค์ประกอบการเลือกที่ตั้งในการดำเนินธุรกิจดังกล่าว บริษัทฯ จะเน้นการพัฒนาโครงการภายในนิคมอุตสาหกรรมเป็นหลัก โดยเฉพาะในเขตอีสเทิร์น ซีบอร์ด (Eastern Seaboard) เนื่องจากเป็นบริเวณที่นักลงทุนต่างชาติให้ความสนใจเข้ามาลงทุนทางตรงมากที่สุด (ที่มา: ศูนย์วิจัยเศรษฐกิจและธุรกิจ ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน)) และบริเวณใกล้เคียง ซึ่งมีระบบป้องกันความเสี่ยงจากน้ำท่วม มีมาตรฐานจากภาครัฐรองรับในด้านการก่อสร้างและสิ่งแวดล้อม มีระบบสาธารณูปโภคและสิ่งอำนวยความสะดวกที่ครบครัน และตรงตามความต้องการของนักลงทุนส่วนใหญ่ นอกจากนี้ โอกาสการได้รับสิทธิประโยชน์จากเขตส่งเสริมการลงทุนของคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) อันจะเป็นประโยชน์ต่อผู้เช่า ก็เป็นอีกหนึ่งปัจจัยที่บริษัทฯ ใช้ในการพิจารณาเช่นกัน



รูปภาพแสดงที่ตั้งโครงการนิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้ อำเภอลวกแดง จังหวัดระยอง โครงการโรงงานสำเร็จรูปให้เช่าของบริษัทฯ ในปัจจุบันตั้งอยู่ในนิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้ อำเภอลวกแดง จังหวัดระยอง ซึ่งมีการบริหารจัดการระบบสาธารณูปโภคต่างๆ ที่ได้มาตรฐานสากล และมีสิ่งอำนวยความสะดวกอื่นๆ อย่างครบครัน เหมาะแก่การเป็นศูนย์กลางการผลิตและการกระจายสินค้าที่ดี มีการคมนาคมที่สะดวกต่อการเดินทางไปยังสถานที่อื่นๆ โดยมีระยะทางห่างจากจุดสำคัญดังนี้

สถานที่ที่สำคัญ	ระยะทางจากโครงการ (กิโลเมตร)
ท่าเรือน้ำลึกแหลมฉบัง	27
อำเภอสรีราชา	29
เมืองพัทยา	36
สนามบินนานาชาติสุวรรณภูมิ	99
กรุงเทพมหานคร	114

ทั้งนี้ บริษัทฯ มิได้จำกัดการพิจารณาพัฒนาโครงการแต่เพียงในจังหวัดระยองเท่านั้น บริษัทฯ ยังทำการศึกษาและพิจารณาการขยายการลงทุนไปยังพื้นที่นิคมหรือเขตอุตสาหกรรมอื่นๆ ที่บริษัทฯ เล็งเห็นถึงศักยภาพในการพัฒนา มีโอกาสการเติบโตและการขยายฐานลูกค้าสามารถแข่งขันได้ และสร้างผลตอบแทนที่ดีของโครงการในอนาคต เช่น สวนอุตสาหกรรมโรจนะ-ปราจีนบุรี จังหวัดปราจีนบุรี เป็นต้น

นโยบายการกำหนดราคา

การกำหนดราคาของบริษัทฯ จะประกอบด้วย 2 ส่วนหลัก ได้แก่ค่าเช่าโรงงานและค่าบริการสาธารณูปโภคต่างๆ เช่น การบำบัดน้ำเสีย การกำจัดขยะและสิ่งปฏิกูล เป็นต้น ทั้งนี้ค่าบริการงานสาธารณูปโภคต่างๆ จะเป็นการชำระให้กับบริษัทผู้พัฒนานิคมอุตสาหกรรม

ลูกค้าหรือผู้เช่าโครงการจะสามารถชำระโดยตรงกับบริษัทผู้พัฒนาโครงการได้ สำหรับค่าเช่าโรงงานนั้น ผู้เช่าจะชำระโดยตรงกับบริษัท โดยบริษัท มีการกำหนดค่าเช่าที่เป็นมาตรฐานจากหลายปัจจัยที่สำคัญ เช่น ขนาดพื้นที่เช่า จำนวนยูนิตที่เช่า ระยะเวลาการเช่า หรือบริการอื่นๆ เพิ่มเติมตามที่ผู้เช่าร้องขอ ทั้งนี้ สัญญาเช่าของบริษัทฯ ส่วนใหญ่จะเป็นสัญญาเช่าระยะสั้น ซึ่งมีระยะเวลาเช่าประมาณ 3 ปี และจะมีการเจรจาการปรับอัตราค่าเช่าเมื่อทำการต่อสัญญาอีกครั้ง

อย่างไรก็ตาม ในการกำหนดค่าเช่ารวมถึงอัตราการปรับค่าเช่าในสัญญาเช่านั้น บริษัทฯ จะคำนึงถึงค่าเช่าโรงงานสำเร็จรูปของผู้ประกอบการที่ให้บริการเช่าโรงงานสำเร็จรูปที่มีขนาดของโครงการ มีสิ่งอำนวยความสะดวก และอยู่ในบริเวณใกล้เคียงกับโครงการของบริษัทฯ ด้วยเช่นเดียวกัน โดยบริษัทฯ ได้มีหน่วยงานภายในที่ทำการติดตามราคาค่าเช่าโรงงานและสถานะตลาดอยู่เสมอ เพื่อให้แน่ใจว่าค่าเช่าโรงงานของบริษัทฯ อยู่ในระดับที่เหมาะสมและสามารถแข่งขันได้ นอกจากนี้ บริษัทฯ เชื่อว่าลูกค้าหรือผู้เช่า จะไม่ได้คำนึงถึงราคาค่าเช่าอย่างเดียวนั่นที่ จะใช้ในการพิจารณาตัดสินใจเช่าโรงงานหนึ่งๆ แต่จะพิจารณาถึงปัจจัยอื่นๆ ควบคู่ไปด้วย ดังนั้น นอกเหนือจากราคาค่าเช่าที่สามารถแข่งขันได้แล้วนั้น บริษัทฯ จึงให้ความสำคัญกับการสร้างความแตกต่างของผลิตภัณฑ์ ด้วยการออกแบบโรงงานสำเร็จรูปของบริษัทฯ ที่มีมาตรฐาน มีรูปแบบที่ทันสมัย มีความโดดเด่นด้านพื้นที่ใช้สอยที่ออกแบบมาได้อย่างเหมาะสม มีความยืดหยุ่นซึ่งทำให้ลูกค้าสามารถออกแบบต่อเติมดัดแปลงพื้นที่ใช้สอยทั้งภายในและภายนอก เพื่อสนับสนุนการใช้งานได้อย่างอิสระ คุ่มค่า และใช้ระยะเวลาอันสั้นในการจัดตั้งโรงงาน

การตลาดและการประชาสัมพันธ์

บริษัทฯ มีการส่งเสริมทางการตลาดและการประชาสัมพันธ์ ทั้งการติดต่อหากกลุ่มลูกค้าเป้าหมายโดยตรง การติดต่อผ่านนายหน้า และผ่านสื่อกลางต่างๆ เช่น การโฆษณาในสื่อประชาสัมพันธ์ต่างๆ โดยเน้นสื่อประชาสัมพันธ์ที่สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายโดยตรงได้อย่างมีประสิทธิภาพ อาทิเช่น ป้ายโฆษณา หนังสือพิมพ์ต่างๆ เช่น หนังสือพิมพ์บางกอกโพสต์ และหนังสือพิมพ์บางกอก ซูโฮ การประชาสัมพันธ์ผ่านหอการค้าต่างประเทศ เช่น หอการค้าไทย หอการค้าไทย-อังกฤษ หอการค้าไทย-เยอรมัน เป็นต้น การแจกแผ่นพับ (Brochure) หรือใบปลิวโฆษณา เพื่อแจกในบริเวณใกล้เคียงของนิคมอุตสาหกรรม เช่น ร้านอาหารรอบพื้นที่นิคมอุตสาหกรรม สนามกอล์ฟในบริเวณใกล้เคียง การประชาสัมพันธ์ผ่านแผ่นป้ายโฆษณาที่ติดตั้งหน้าโครงการหรือนิคมอุตสาหกรรม การประชาสัมพันธ์ผ่านเว็บไซต์ที่ไม่เสียค่าใช้จ่ายต่างๆ รวมถึงการให้ข้อมูลผ่านเว็บไซต์ www.chewathai.com ของบริษัทฯ ซึ่งผู้ประกอบการหรือลูกค้าที่สนใจ สามารถศึกษาข้อมูลและรายละเอียดเบื้องต้นของโครงการ และติดต่อกับบริษัทฯ ได้โดยตรง

บริการให้คำปรึกษาและแนะนำสำหรับผู้เช่า

บริษัทฯ จัดให้มีพนักงานบริการให้คำปรึกษาและแนะนำลูกค้าอย่างใกล้ชิด เช่น บริการให้คำปรึกษาและประสานงานด้านต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับทางราชการ อาทิเช่น การนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน เป็นต้น บริษัทฯ มีบริการให้คำปรึกษาและแนะนำเกี่ยวกับการต่อเติมดัดแปลงพื้นที่ใช้สอยทั้งภายในและ

ภายในโรงงาน บริการให้คำปรึกษาและประสานงานด้านสาธารณูปโภคต่างๆ เช่น การประปา การไฟฟ้า การบำบัดและกำจัดน้ำเสีย โทรศัพท์ และอินเทอร์เน็ต เป็นต้น

2.2.2.3 การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

บริษัทฯ มีการจัดหาตัวแทนซึ่งจะดำเนินการจัดหาผู้เช่าและจัดให้มีที่มปลอยเช่าของบริษัทฯ เอง ที่มีความเป็นมืออาชีพ มีประสิทธิภาพ และมีประสบการณ์และความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับตลาดอสังหาริมทรัพย์เพื่ออุตสาหกรรม รายละเอียดของโครงการ และสิ่งอำนวยความสะดวกและระบบสาธารณูปโภคภายในโครงการและนิคมอุตสาหกรรม รวมถึงข้อกำหนดต่างๆ ของการนิคมอุตสาหกรรมเป็นอย่างดี โดยบริษัทฯ มีหน่วยงานด้านการปล่อยเช่าไว้คอยต้อนรับลูกค้าที่สนใจเข้าแวะเยี่ยมชมโครงการ โดยทีมงานจะมีการอธิบายข้อมูลรายละเอียดเกี่ยวกับลักษณะและคุณสมบัติขององค์ประกอบของโรงงาน เช่น ประโยชน์และการใช้สอยของพื้นที่ ขนาดพื้นที่ อัตราค่าเช่า ระบบไฟฟ้าและโทรศัพท์ และพาลูกค้าชมโครงการ นอกจากนี้ ลูกค้าหรือผู้ที่สนใจโครงการยังสามารถสอบถามข้อมูลทางโทรศัพท์หรือเข้าชมเว็บไซต์บริษัทฯ ที่ www.chewathai.com ซึ่งลูกค้าสามารถเข้าไปศึกษารายละเอียดเบื้องต้นของโครงการได้

2.2.3 ภาพอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

จากดัชนีความเชื่อมั่นภาคอุตสาหกรรม (Thai Industries Sentiment Index : TISI) ซึ่งจัดทำโดยสภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย พบว่า ในปี 2557 ดัชนีโดยเฉลี่ยมีค่า 87.4 ลดลงจากค่าเฉลี่ยของดัชนีในปี 2556 ที่ 92.6 ซึ่งการที่ค่าดัชนีอยู่ระดับที่ต่ำกว่า 100 แสดงว่า ผู้ประกอบการภาคอุตสาหกรรมมีความเชื่อมั่นต่อการประกอบการในระดับที่ไม่ดี ทั้งนี้ ค่าดัชนีความเชื่อมั่นภาคอุตสาหกรรมปรับตัวเพิ่มขึ้นต่อเนื่องในไตรมาสที่ 4 รวมทั้งในเดือนธันวาคม ปี 2557 โดยดัชนีมีค่าเพิ่มขึ้นอยู่ที่ระดับ 92.7 ซึ่งมีค่าสูงสุดในรอบ 14 เดือนนับตั้งแต่เดือนพฤศจิกายน 2556 และจากระดับ 89.7 ในเดือนพฤศจิกายน ปี 2557 ซึ่งเป็นการปรับตัวเพิ่มขึ้น โดยเป็นผลจากการปรับเพิ่มขึ้นขององค์ประกอบยอดขายคำสั่งซื้อโดยรวม ยอดขายโดยรวม ปริมาณการผลิต ต้นทุนประกอบการและผลประกอบการ เนื่องจากมีปัจจัยบวกจากคำสั่งซื้อสินค้าและยอดขายในประเทศที่ปรับตัวเพิ่มขึ้นจากช่วงเทศกาลปีใหม่ ในกลุ่มอุตสาหกรรมแฟชั่น อาหาร เครื่องใช้ไฟฟ้า และอิเล็กทรอนิกส์ ประกอบกับการจัดงานมอเตอร์เอ็กซ์โป 2014 ในช่วงปลายปี 2557 ส่งผลต่อยอดขายในกลุ่มอุตสาหกรรมยานยนต์ รวมทั้งราคาพลังงานจากราคาน้ำมันในตลาดโลกที่ปรับตัวลดลงก็เป็นอีกหนึ่งปัจจัยที่เกื้อหนุนให้ต้นทุนการผลิตและค่าขนส่งลดลงด้วย

ปี	2556	2557												
เดือน	เฉลี่ย	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค	เฉลี่ย
ดัชนีความเชื่อมั่นภาคอุตสาหกรรม	92.6	86.9	85.7	84.7	84.0	85.1	88.4	89.7	88.7	86.1	87.5	89.7	92.7	87.4
ดัชนีความเชื่อมั่นภาคอุตสาหกรรมคาดการณ์ใน 3 เดือนข้างหน้า		100.0	98.4	99.1	98.2	101.0	101.9	103.1	102.4	104.7	105.7	106.1	101.7	

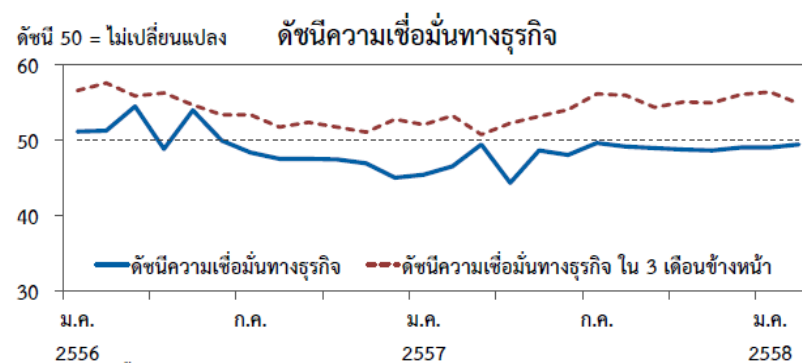
ที่มา

ฝ่ายเศรษฐกิจและงานวิชาการ สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย

อย่างไรก็ตาม แม้ว่าจะระดับความเชื่อมั่นจะปรับตัวเพิ่มขึ้น แต่จากการสำรวจพบว่า ผู้ประกอบการยังมีความกังวลต่อกำลังซื้อในประเทศที่หดตัว การฟื้นตัวของเศรษฐกิจในหลายภูมิภาคที่ยังไม่ชัดเจน ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อ การส่งออก

ทั้งนี้ ผู้ประกอบการมีข้อเสนอแนะบางประการ ซึ่งหากภาครัฐสามารถดำเนินการได้ ผู้ประกอบการเชื่อว่าจะสามารถสร้างความเชื่อมั่นในการดำเนินธุรกิจเพิ่มขึ้นแก่ผู้ประกอบการ อันได้แก่ การเร่งพัฒนาระบบขนส่งและการคมนาคมให้เชื่อมโยงกับประเทศเพื่อนบ้าน เพื่อรองรับการเป็นศูนย์กลางการค้า การลงทุนของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) การเร่งเจรจาการค้าเสรีระหว่างไทยกับสหภาพยุโรป เพื่อเพิ่มการค้าการลงทุน การให้ความช่วยเหลือผู้ประกอบการในการปรับปรุงเทคโนโลยีการผลิตเพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน และการเร่งขยายการส่งออกไปยังตลาดใหม่ให้กว้างขึ้นเพื่อลดการพึ่งพาสถานที่หลักที่กำลังเกิดปัญหาเศรษฐกิจ

นอกจากนี้ ธนาคารแห่งประเทศไทย มีการรายงานดัชนีชี้วัดทางการลงทุนของภาคเอกชน โดยใช้ปี 2553 เป็นปีฐาน พิจารณาจากปัจจัยหลัก 5 ประการ ได้แก่ พื้นที่ได้รับอนุญาตก่อสร้างทั่วประเทศ ดัชนีการจำหน่ายวัสดุก่อสร้างในประเทศ การนำเข้าสินค้าทุน ณ ราคาคงที่ ปริมาณการจำหน่ายเครื่องจักรและอุปกรณ์ในประเทศ ณ ราคาคงที่ และดัชนีการจำหน่ายรถยนต์เพื่อการลงทุนในประเทศ พบว่า การลงทุนภาคเอกชนตลอดทั้งปีของปี 2557 ปรับตัวลดลงจากปี 2556 โดยดัชนีเฉลี่ยทั้งปี 2557 และปี 2556 มีค่า 109.1 และ 111.9 ตามลำดับ แต่อย่างไรก็ตาม ในภาคธุรกิจ เสถียรภาพภาคธุรกิจโดยรวมปรับตัวดีขึ้น โดยส่วนหนึ่งได้รับอานิสงส์จากการฟื้นตัวของเศรษฐกิจในไตรมาสที่ 4 ปี 2557 ทั้งนี้ ดัชนีความเชื่อมั่นทางธุรกิจปรับตัวซำมากกว่าในอดีต สะท้อนจากดัชนีความเชื่อมั่นทางธุรกิจ (Business Sentiment Index: BSI) ในไตรมาสที่ 4 ปี 2557 เฉลี่ยที่ 48.8 ซึ่งยังอยู่ระดับต่ำกว่า 50 ซึ่งหากดัชนีมีค่าน้อยกว่า 50 นั้น หมายถึงความเชื่อมั่นทางธุรกิจของผู้ประกอบการลดลง ทั้งนี้ ในเดือนกุมภาพันธ์ 2558 ดัชนีความเชื่อมั่นทางธุรกิจปรับตัวเพิ่มขึ้นเล็กน้อยจากเดือนก่อน ที่ระดับ 49.0 มาอยู่ที่ระดับ 49.4 แต่ยังคงต่ำกว่าระดับ 50 ตามดัชนีความเชื่อมั่นด้านคำสั่งซื้อและการลงทุนเป็นสำคัญ โดยดัชนีความเชื่อมั่นด้านคำสั่งซื้อที่ปรับตัวดีขึ้น มาจากผู้ประกอบการในภาคที่ไม่ใช่อุตสาหกรรม โดยเฉพาะกลุ่มการค้าส่ง และส่วนหนึ่งมาจากภาคการท่องเที่ยวที่ปรับตัวดีขึ้น ในขณะที่ดัชนีด้านการลงทุนที่ปรับตัวดีขึ้นจากผู้ประกอบการในภาคอุตสาหกรรมเพียงบางกลุ่ม อย่างไรก็ตาม ดัชนีความเชื่อมั่นทางธุรกิจยังทรงตัวใกล้เคียงกับระดับ 50 สะท้อนความเชื่อมั่นทางธุรกิจที่ยังไม่ฟื้นตัวเต็มที่ และผู้ประกอบการส่วนใหญ่ยังคงมองว่าความต้องการจากตลาดในประเทศต่ำยังคงเป็นข้อจำกัดสำคัญอันดับ 1 ในการดำเนินธุรกิจ สะท้อนการฟื้นตัวของค่าใช้จ่ายในประเทศที่ฟื้นตัวได้ช้า



ที่มา

ธนาคารแห่งประเทศไทย

อย่างไรก็ตาม ในอีก 3 เดือนข้างหน้าผู้ประกอบการส่วนใหญ่ประเมินว่าภาวะทางธุรกิจจะดีขึ้นจากปัจจุบัน สะท้อนจากดัชนีความเชื่อมั่นทางธุรกิจในเกือบทุกองค์ประกอบอยู่เหนือระดับ 50 และสูงกว่าค่าเฉลี่ยในอดีต แม้ว่าดัชนีความเชื่อมั่นทางธุรกิจในอีก 3 เดือนข้างหน้า จะปรับลดลงจากเดือนก่อนที่ระดับ 56.3 มาอยู่ที่ระดับ 54.8 ในเดือนนี้จากความเชื่อมั่นของผู้ประกอบการในภาคอุตสาหกรรมเป็นสำคัญ ขณะที่ความเชื่อมั่นของผู้ประกอบการในภาคที่มีโชดอุตสาหกรรมยังทรงตัวจากเดือนก่อน

นอกจากนี้ ข้อมูลจากสำนักยุทธศาสตร์และการวางแผนเศรษฐกิจมหภาคและธนาคารแห่งประเทศไทย ได้รายงานการลงทุนใหม่ในไตรมาส 4 ปี 2557 ซึ่งมีแนวโน้มที่ดีขึ้นมาก โดยหากพิจารณาการลงทุนจากการขอรับการส่งเสริมการลงทุนจากสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) พบว่าในไตรมาสที่ 4 ของปี 2557 มี จำนวนกิจการที่ขออนุมัติขอรับการส่งเสริมการลงทุนจาก BOI จำนวน 2,468 ราย คิดเป็นมูลค่าเงินลงทุน 1,606.9 พันล้านบาท ขยายตัวเพิ่มขึ้นอย่างมากจากไตรมาสก่อนหน้า ที่มีมูลค่าเงินลงทุน 254.5 พันล้านบาท และนับเป็นมูลค่าการขอรับส่งเสริมการลงทุนที่สูงสุดนับจากการก่อตั้งสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนในปี 2546 โดยเฉพาะในเดือนธันวาคม ปี 2557 เพียงเดือนเดียว มีมูลค่าเงินลงทุนสูงถึง 1,428.2 พันล้านบาท จากจำนวนกิจการที่ขออนุมัติขอรับการส่งเสริมการลงทุนจำนวน 2,092 ราย ซึ่งสูงเป็นประวัติการณ์ อันเนื่องมาจากนักลงทุนมีการเร่งยื่นขอรับการส่งเสริมการลงทุนในเดือนธันวาคม ก่อนที่นโยบายส่งเสริมการลงทุนเดิมจะหมดอายุลงในวันที่ 31 ธันวาคม 2557 ซึ่งจะเป็นการช่วยเร่งรัดส่วนหนึ่งให้มีการลงทุนในปี 2558 ได้

ทั้งนี้ หลังจากสถานการณ์ทางการเมืองปรับตัวเข้าสู่ภาวะปกติในครึ่งปีหลังของปี 2557 การผลิตภาคอุตสาหกรรมในไตรมาส 4 กลับมาขยายตัวเป็นครั้งแรกในรอบ 7 ไตรมาส โดยขยายตัวร้อยละ 0.7 จากที่ลดลงร้อยละ 0.7 ในไตรมาส 3 โดยมีปัจจัยสนับสนุนจากการฟื้นตัวของอุปสงค์จากต่างประเทศจากการส่งออกสินค้าอุตสาหกรรมและอุปสงค์ภายในประเทศจากการใช้จ่ายของภาคครัวเรือน นอกจากนี้ การลงทุนภาคเอกชนเริ่มกลับมาขยายตัวเป็นครั้งแรกร้อยละ 3.9 ในไตรมาส 3 และขยายตัวเร่งขึ้นเป็นร้อยละ 4.1 ในไตรมาส 4 โดยได้รับปัจจัยสนับสนุนจากการปรับตัวดีขึ้นของความเชื่อมั่นของภาคธุรกิจและการเร่งรัดการอนุมัติส่งเสริมการลงทุนในช่วงครึ่งปีหลังของปี 2557 แม้ว่าระดับการใช้กำลังการผลิตจะยังอยู่ในระดับต่ำและเป็นข้อจำกัดต่อการขยายการลงทุนของผู้ประกอบการรายเดิมก็ตาม

สำหรับแนวโน้มของปี 2558 สำนักยุทธศาสตร์และการวางแผนเศรษฐกิจมหภาคมองว่าการลงทุนภาคเอกชนยังมีแนวโน้มที่จะขยายตัวเร่งขึ้นจากปี 2557 โดยมีปัจจัยสนับสนุนซึ่งนอกเหนือจากการปรับตัวเพิ่มขึ้นของอุปสงค์จากต่างประเทศตามการฟื้นตัวของเศรษฐกิจโลกแล้วนั้น ยังมีปัจจัยสนับสนุนจากการฟื้นตัวของความเชื่อมั่นภาคธุรกิจ การเร่งรัดพิจารณาอนุมัติโครงการส่งเสริมการลงทุนในช่วงครึ่งปีหลังของปี 2557 ซึ่งส่วนหนึ่งคาดว่าจะมีการเริ่มลงทุนในปี 2558 มูลค่าการขอรับการส่งเสริมการลงทุนใหม่ในเดือนธันวาคม 2557 ที่อยู่ในระดับสูง ซึ่งจะมีการเร่งรัดอนุมัติและสนับสนุนให้โครงการลงทุนที่ผ่านการอนุมัติเริ่มดำเนินโครงการในปี 2558 การแก้ไขปัญหาอุปสรรคการลงทุนของภาครัฐ โครงการลงทุนจากภาครัฐทั้งด้านการพัฒนารถไฟฟ้าขนส่งมวลชน การพัฒนาระบบรถไฟรางคู่ และการพัฒนาพื้นที่เศรษฐกิจพิเศษชายแดนเริ่มมีความชัดเจนและคืบหน้ามากขึ้น และการขยายการลงทุนเพื่อขยายกำลังการผลิตรองรับการเปิดเสรีประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน หรือ AEC ในปี 2559

เนื่องจากมีการลงทุนจากผู้ประกอบการอุตสาหกรรมรายใหม่ทั้งไทยและต่างชาติอยู่เสมอ ซึ่งหากพิจารณาจากการเคลื่อนย้ายเงินทุน แม้ว่าในปี 2557 เงินทุนมีการเคลื่อนย้ายไหลออกสุทธิ สาเหตุส่วน

ใหญ่เป็นการไหลออกของเงินลงทุนโดยตรงของนักลงทุนไทย และเงินลงทุนในหลักทรัพย์ของนักลงทุนต่างชาติ รวมทั้งการชำระคืนเงินกู้ระยะสั้นของสถาบันรับฝากเงินและการปล่อยสินเชื่อให้กับนักลงทุนต่างชาติ แต่นักลงทุนต่างชาติยังคงมีการลงทุนทางตรงเข้ามาในประเทศเพิ่มขึ้น

(หน่วย: พันล้านดอลลาร์สหรัฐ)	ปี 2556	ปี 2557
เงินทุนเคลื่อนย้าย	0.26	-15.54
ภาครัฐ	4.53	1.25
ธนาคารแห่งประเทศไทย	-4.56	-2.96
ภาคธนาคาร	-0.83	-5.79
ภาคอื่นๆ	1.13	-8.05
การลงทุนโดยตรง	6.08	4.91
- นักลงทุนไทย	-6.73	-6.63
- นักลงทุนต่างชาติ	12.81	11.54
การลงทุนในหลักทรัพย์	-7.25	-10.69
- นักลงทุนไทย	-2.76	-7.95
- นักลงทุนต่างชาติ	-4.49	-2.74
เงินกู้	10.78	-5.82
การลงทุนอื่น ๆ	-9.34	-3.95

ที่มา สำนักยุทธศาสตร์และการวางแผนเศรษฐกิจมหภาค

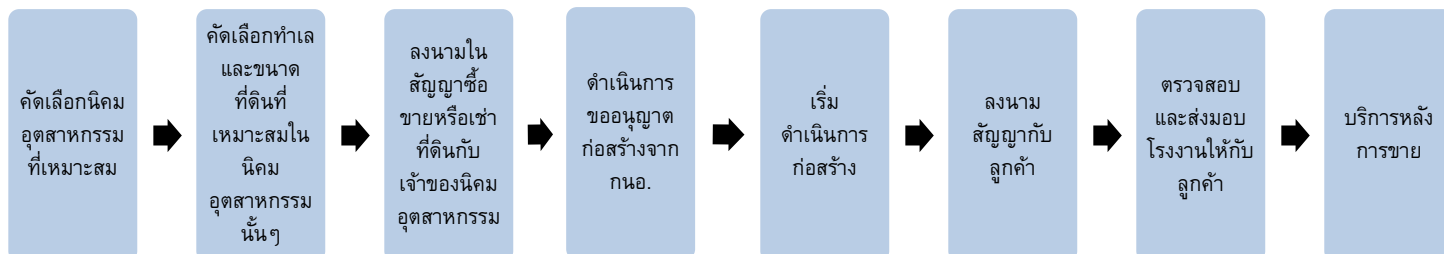
โรงงานสำเร็จรูปถือเป็นอีกหนึ่งทางเลือกสำหรับผู้ประกอบการอุตสาหกรรม ผู้ประกอบการอาจเลือกที่จะเป็นเจ้าของโรงงานโดยลงทุนสร้างโรงงานเอง หรืออาจเลือกเช่าโรงงานสำเร็จรูปเพื่อเป็นการลดต้นทุนในการดำเนินการลง ปัจจุบันมีผู้ประกอบการต่างชาติจำนวนมากที่เข้ามาตั้งฐานการผลิตในประเทศไทยโดยไม่ต้องถือกรรมสิทธิ์ในโรงงาน เนื่องจากประเทศไทยตั้งอยู่ในทำเลที่เหมาะสมแก่การลงทุน ตั้งอยู่ในศูนย์กลางของภูมิภาคอาเซียน มีแรงงานที่มีทักษะ มีกฎระเบียบที่เอื้อต่อการลงทุนและการเติบโตของการลงทุน นอกจากนั้นผู้ประกอบการอุตสาหกรรมขนาดเล็กและขนาดกลางในประเทศยังนิยมเช่าโรงงานสำเร็จรูปอีกด้วย ทั้งนี้ เพื่อเป็นการลดต้นทุนของโครงการ และเพิ่มความยืดหยุ่นในการดำเนินธุรกิจ ทำให้ปัจจุบันโรงงานสำเร็จรูปให้เข้าจึงยังเป็นที่ต้องการของผู้ประกอบการอุตสาหกรรมเสมอ

อย่างไรก็ตาม บริษัท เห็นว่าการสร้างโรงงานสำเร็จรูปให้เช่าในปัจจุบันถือว่ายังมีการแข่งขันไม่สูงมากนัก ซึ่งในปัจจุบัน มีบริษัทที่ดำเนินธุรกิจพัฒนาโรงงานอุตสาหกรรมและคลังสินค้าให้เช่าที่มีกลุ่มลูกค้าใกล้เคียงกับบริษัทได้แก่ บริษัท อมตะ ชัมมิท เรดดี บิลด์ จำกัด บริษัท เหมราชพัฒนาที่ดิน จำกัด (มหาชน) และ บริษัท ไทคอน อินดัสเทรียล คอนเน็คชั่น จำกัด (มหาชน) แต่สถานการณ์การแข่งขันอาจเพิ่มสูงขึ้นในอนาคต เนื่องจากมีแนวโน้มของผู้ประกอบการที่ประกอบธุรกิจพัฒนาดังกล่าวอุตสาหกรรมเริ่มเข้ามาทำธุรกิจโรงงานอุตสาหกรรมหรือคลังสินค้าสำเร็จรูปให้เช่ามากขึ้น เนื่องจากการขายที่ดินอยู่ในภาวะที่ค่อนข้างผันผวน ผู้ประกอบการพัฒนาดังกล่าวจึงมุ่งหาธุรกิจที่สามารถสร้างกระแสเงินสดที่ค่อนข้างแน่นอนเพิ่มขึ้น และเป็นการต่อยอดความได้เปรียบทางธุรกิจเนื่องจากมีฐานลูกค้ากลุ่มเดียวกัน (ที่มา: ศูนย์วิจัยเศรษฐกิจและธุรกิจ (EIC) ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน)) ทั้งนี้ บริษัท ยังคงติดตามสถานการณ์ของการแข่งขันในอุตสาหกรรมเสมอ

เพื่อพิจารณาและติดตามแนวโน้มและความต้องการของตลาด และเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันของบริษัท ให้เทียบเท่ากับคู่แข่งรายใหญ่ดังกล่าว

2.2.4 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ขั้นตอนจัดหาที่ดินและการดำเนินงานก่อสร้างโรงงานสำเร็จรูปมาตรฐาน



การจัดหาที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการ

ในการจัดหาที่ดินเพื่อนำมาพัฒนาโครงการโรงงานสำเร็จรูปนั้น บริษัท จะมีการจัดหาที่ดินโดยขั้นตอนและวิธีการเช่นเดียวกับการจัดหาที่ดินเพื่อนำมาพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมของบริษัท ซึ่งจะมีการจัดหาโดยบริษัท เอง ภายใต้หน่วยงานพัฒนารูจิกภายในและผ่านนายหน้าค้าที่ดิน ทั้งนี้เมื่อบริษัท ได้รายละเอียดข้อมูลของที่ดินในเมืองต้นแล้ว บริษัท จะทำการกำหนดรูปแบบและขนาดของโครงการให้เหมาะสมกับทำเลที่ตั้ง ศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ และความต้องการของตลาดอุตสาหกรรม และการเติบโตของพื้นที่อุตสาหกรรมใกล้เคียง ความพร้อมของระบบสาธารณูปโภคขั้นพื้นฐาน พร้อมทั้งตรวจสอบข้อกฎหมายต่างๆ และข้อกำหนดเบื้องต้นที่เกี่ยวข้อง เช่น การใช้ประโยชน์ที่ดิน ข้อบังคับของการนิคมอุตสาหกรรม รวมถึงข้อกฎหมายด้านสิ่งแวดล้อมและชุมชน เป็นต้น รวมทั้งมีการประเมินผลตอบแทนเบื้องต้นจากการลงทุนในที่ดินดังกล่าว ซึ่งเมื่อบริษัท พิจารณาปัจจัยต่างๆ ตามที่กำหนดไว้และเห็นความเป็นไปได้ในการพัฒนาแล้วนั้น บริษัท จะจัดลำดับความน่าสนใจของที่ดินดังกล่าว หากมีความน่าสนใจมาก หน่วยงานพัฒนารูจิกของบริษัท จะทำการศึกษาเชิงลึกเพิ่มเติมและนำเสนอคณะผู้บริหาร และเข้าสู่กระบวนการเตรียมการจัดซื้อที่ดิน การออกแบบ และการจัดซื้อจัดจ้างจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องของบริษัท ต่อไป

ในปัจจุบัน โครงการที่บริษัท มีการพัฒนาโรงงานสำเร็จรูปให้เข้าตั้งอยู่ในนิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้ อําเภอลวกแดง จังหวัดระยอง ซึ่งมีการบริหารจัดการระบบสาธารณูปโภคที่จำเป็นต่างๆ และมีสิ่งอำนวยความสะดวกอื่นๆ อย่างครบครัน มีทำเลที่ตั้งที่สามารถเดินทางและขนส่งสินค้าไปยังสถานที่ที่สำคัญต่างๆ เช่น ท่าเรือน้ำลึกแหลมฉบัง สนามบินนานาชาติสุวรรณภูมิ รวมถึงแหล่งการกระจายสินค้าที่สำคัญต่างๆ ได้อย่างสะดวกและรวดเร็ว

การจัดจ้างผู้รับเหมาก่อสร้าง

บริษัท ไม่มีทีมงานผู้รับเหมาก่อสร้างเป็นของตนเอง บริษัท จะทำการว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างโครงการจากนิติบุคคลภายนอกมาเป็นผู้ดำเนินการ ทั้งนี้ บริษัท มีการกำหนดหลักเกณฑ์ในการพิจารณาคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้างที่จะมาทำงานก่อสร้างในแต่ละโครงการเช่นเดียวกับการคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้างที่จะมาทำงานก่อสร้างโครงการคอนโดมิเนียมของบริษัท ซึ่งหลังจากที่ฝ่ายพัฒนารูจิกของบริษัท ได้กำหนดรูปแบบโครงการเรียบร้อยแล้วนั้น บริษัท จะทำการประเมินราคาและทำบัญชีแสดงปริมาณและรายละเอียดของวัสดุ เพื่อใช้เป็นมาตรฐานของการกำหนดราคากลาง

ภายใต้งบประมาณในเบื้องต้น และใช้เป็นแนวทางและมาตรฐานในการสรุปคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้าง ในการพัฒนาโครงการนั้นๆ

ทั้งนี้ เนื่องจากโครงการก่อสร้างโรงงานสำเร็จรูปของบริษัทฯ ในปัจจุบันมีจำนวนเพียง 10 ยูนิต และมีขนาดของโครงการไม่ใหญ่มากนัก บริษัทฯ จึงใช้ผู้รับเหมาก่อสร้างรายเดียว ในลักษณะโครงการ จ้างเหมาเบ็ดเสร็จ (Turnkey Project) ซึ่งรับผิดชอบทั้งงานด้านโครงสร้าง งานระบบประกอบอาคาร รวมถึงงานตกแต่งภายในทั้งหมด

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ไม่มีนโยบายในการพึงพิงผู้รับเหมารายหนึ่งรายใดเป็นหลัก เพื่อเป็นการ หลีกเลี่ยงความเสี่ยงจากการพึ่งพาผู้รับเหมาบางราย ที่อาจก่อให้เกิดโอกาสการไม่ส่งมอบงานตาม คุณภาพและในระยะเวลาที่ตกลงกันได้ ทั้งนี้ บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการออกแบบโรงงานที่ค่อนข้างต่ำ เมื่อเปรียบเทียบกับต้นทุนรวม เนื่องจากโรงงานของบริษัทฯ มีรูปแบบที่เป็นมาตรฐานที่แน่นอนตามที่ ได้มีการวางแผนการออกแบบไว้ในเบื้องต้น ซึ่งมีรูปแบบที่เหมาะสมและมีมาตรฐานสำหรับโรงงาน สำเร็จรูปโดยทั่วไป เว้นแต่ข้อกำหนดพิเศษหรือความต้องการเฉพาะเจาะจงจากลูกค้าที่ต้องการ เพิ่มเติมหรือปรับแต่งโรงงานเพื่อให้เหมาะสมกับการดำเนินธุรกิจของลูกค้านั้นๆ ซึ่งทั้งนี้ ค่าใช้จ่าย เพิ่มเติมจากการปรับแต่งโรงงานดังกล่าว ลูกค้าจะเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมในส่วนนั้นเอง นอกเหนือไปจากค่าบริการและค่าเช่าปกติ

การจัดหาวัสดุก่อสร้าง

วัสดุก่อสร้างหลักที่ใช้ในการก่อสร้างโรงงานตามมาตรฐานของบริษัทฯ ซึ่งนอกเหนือจากอิฐ หิน ปูนซีเมนต์ ทราย และเหล็ก ที่ผู้รับเหมาก่อสร้างจะเป็นผู้รับผิดชอบในการจัดหาทั้งหมดตามสัญญา ว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้าง โดยจะมีการกำหนดราคาที่เหมาะสมในสัญญา (Turnkey Contract) ซึ่งได้มีการ กำหนดต้นทุนดังกล่าวรวมเป็นส่วนหนึ่งในราคาค่าจ้างก่อสร้างแล้ว ยังประกอบไปด้วย เสาค้ำ คานกรัดเหล็กเส้น โครงสร้างเหล็ก แผ่นหลังคา ระบบไฟฟ้าแสงสว่าง ระบบสุขาภิบาล ส้วมอาคาร และประตูหน้าต่าง และสิ่งจำเป็นอื่นๆ ซึ่งบริษัทฯ จะมีการจัดซื้อผ่านผู้รับเหมาก่อสร้างทั้งหมดใน ลักษณะโครงการจ้างเหมาเบ็ดเสร็จ (Turnkey Project) เนื่องจากผู้รับเหมาก่อสร้างสำหรับโรงงาน สำเร็จรูปของบริษัทฯ รับผิดชอบงานของโครงการทั้งหมดดังที่ได้กล่าวมาในหัวข้อการจัดจ้าง ผู้รับเหมาก่อสร้างในข้างต้น

ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

ตามที่บริษัทฯ มีนโยบายมุ่งเน้นการก่อสร้างโรงงานสำเร็จรูปให้เข้าในเขตนิคมอุตสาหกรรม ซึ่งมี ข้อกำหนดและกฎหมายของการนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย (“กนอ.”) ควบคุมการดำเนินงาน อย่างเคร่งครัด ซึ่งรวมถึงกระบวนการควบคุมการประกอบอุตสาหกรรมที่มีผลกระทบต่อ สภาพแวดล้อมโดยรวมอย่างเข้มงวด โดยก่อนที่ผู้เช่าจะเริ่มดำเนินการผลิตสินค้า ผู้เช่าต้องผ่านการ ตรวจสอบและได้รับอนุญาตเริ่มประกอบกิจการจาก กนอ. หาก กนอ.พบว่า การประกอบการของผู้เช่าจะ ก่อให้เกิดอันตรายหรือมีภาวะมลพิษ กนอ. จะไม่อนุญาตให้เริ่มประกอบกิจการจนกว่าผู้เช่าจะสามารถ สาธิตวิธีการกำจัดมลพิษและรักษาสภาพแวดล้อมให้ปลอดภัย นอกจากนี้ ในสัญญาเช่าระหว่างบริษัทฯ และลูกค้าได้กำหนดเงื่อนไขการเช่าที่ชัดเจนว่า ผู้เช่าต้องปฏิบัติตามข้อบังคับของ กนอ. ในเรื่องการ รักษาสภาพแวดล้อมอย่างเคร่งครัด ด้วยเหตุนี้บริษัทฯ จึงยังไม่เคยประสบปัญหา หรือไม่เคยละเมิด หรือฝ่าฝืนกฎหมายที่เกี่ยวกับสิ่งแวดล้อมใดๆ

2.2.5 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทฯ ไม่มีงานซึ่งมีสัญญาเช่าแล้วแต่ยังอยู่ระหว่างก่อสร้าง