

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

กลุ่มบริษัทดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ภายใต้บริษัทในเครือ ดังมีรายละเอียดการประกอบธุรกิจของแต่ละบริษัท ดังต่อไปนี้

บริษัท แกรนด์ คาแนล แลนด์ จำกัด (มหาชน) (GLAND)

ปัจจุบันมีทุนจดทะเบียนชำระแล้วจำนวน 5,318,435,182 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 5,318,435,182 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท ปัจจุบัน บริษัทอยู่ในระหว่างดำเนินการพัฒนาโครงการอาคารสำนักงานให้เช่า ได้แก่ โครงการเดอะไนน์ ทาวเวอร์ส แกรนด์พระราม 9 และโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย ได้แก่ โครงการเบิ้ล สกาย คอนโดมิเนียม รวมถึงการให้บริการรับบริหารการขาย การตลาด งานก่อสร้างและบริหารโครงการที่พักอาศัย

บริษัท เบิ้ล ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (“เบิ้ล”)

ก่อตั้งขึ้นในปี 2537 ปัจจุบัน มีทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้วจำนวน 2,064,261,300 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 20,642,613 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท ปัจจุบัน เบิ้ล มีโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย ได้แก่ โครงการคอนโดมิเนียม เบิ้ล แกรนด์ พระราม 9 และพื้นที่ค้าปลีกให้เช่า โครงการ The Shoppes @ Belle

บริษัท สเตอร์ลิง อีควิตี้ จำกัด (“สเตอร์ลิง”)

จดทะเบียนก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 22 เมษายน 2539 ปัจจุบันสเตอร์ลิงมีทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้วจำนวน 280 ล้านบาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 2.8 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท ปัจจุบัน สเตอร์ลิง อยู่ในระหว่างการพัฒนาโครงการอาคารสำนักงานให้เช่า ยู เพลส แกรนด์ พระราม 9

บริษัท พระราม 9 สแควร์ จำกัด (“พระราม 9”)

จดทะเบียนก่อตั้งขึ้นในปี 2538 ปัจจุบัน พระราม 9 มีทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้วจำนวน 1,100 ล้านบาท แบ่งออกเป็น หุ้นสามัญจำนวน 11 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท ปัจจุบัน พระราม 9 อยู่ในระหว่างการพัฒนาโครงการอาคารสำนักงานให้เช่า จีแลนด์ ทาวเวอร์ แกรนด์ พระราม 9

บริษัท บีบีทีวี มาร์เก็ตติ้ง จำกัด (“BBTVM”)

จดทะเบียนก่อตั้งขึ้นในปี 2538 ปัจจุบันมีทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้วจำนวน 5 ล้านบาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 50,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท บริษัทได้ซื้อหุ้น BBTVM ทั้งหมดมาในปี 2556 โดยทรัพย์สินหลักของ BBTVM คือ ที่ดินบริเวณพระราม 9 ที่อยู่ติดกับโครงการที่บริษัทกำลังพัฒนาอยู่ในปัจจุบัน ทั้งนี้บริษัทซื้อ BBTVM มาโดยมีวัตถุประสงค์เพื่อนำที่ดินดังกล่าวไปก่อสร้างเป็นโครงการอาคารสำนักงานให้เช่าต่อไปในอนาคต

บริษัท เบิ้ล แอสเซตส์ จำกัด (“Belle Assets”)

จดทะเบียนก่อตั้งขึ้นในปี 2545 ปัจจุบันมีทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้วจำนวน 11 ล้านบาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 1,100,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท ปัจจุบัน Belle Assets มีที่ดินเปล่าบริเวณแกรนด์ คาแนล ดอนเมือง ที่รอการพัฒนา

บริษัท พระราม 9 สแควร์ โฮเต็ล จำกัด (“พระราม 9 โฮเต็ล”)

จดทะเบียนก่อตั้งขึ้นในปี 2538 ปัจจุบัน พระราม 9 โฮเต็ล มีทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้วจำนวน 16 ล้านบาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 1 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 16 บาท เพื่อประกอบธุรกิจพัฒนาโครงการโรงแรมและบริการ ปัจจุบัน ยังไม่มีการประกอบธุรกิจใดๆ โดยอยู่ในระหว่างการศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาโครงการในบริเวณแยกรัชดา-พระราม 9

ตารางแสดงโครงสร้างรายได้ของกลุ่มบริษัท ปี 2554 – 2556 ตามงบการเงินรวม

ประเภทธุรกิจ	ดำเนินการโดย	% การถือหุ้น ของบริษัท (ณ 31 ธ.ค. 56)	พ.ศ. 2556		พ.ศ. 2555		พ.ศ. 2554	
			ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ - เพื่อการขาย	บจก. เบ็ล ดีเวลลอปเม้นท์	79.57%	3,287.59	95.23%	983.18	89.50%	-	-
	บจก. สเตอริลิง อีคิวตี้	100.00%	6.52	0.19%	-	-	-	-
ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ - เพื่อให้เช่า	บมจ. แกรนด์ คาแนล แลนด์	-	13.85	0.40%	2.64	0.24%	28.26	28.47%
	บจก. เบ็ล ดีเวลลอปเม้นท์	79.57%	1.91	0.06%	-	-	-	-
	บจก. สเตอริลิง อีคิวตี้	100.00%	1.23	0.04%	-	-	-	-
ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ – รับบริหารโครงการ และ บริการต่างๆ	บมจ. แกรนด์ คาแนล แลนด์	-	74.05	2.14%	106.3	9.68%	38.84	39.13%
กำไรจากการจำหน่าย สินทรัพย์	บจก. เบ็ล ดีเวลลอปเม้นท์	79.57%	58.43	1.69%	-	-	-	-
อื่นๆ		-	8.85	0.25%	6.45	0.58%	32.16	32.40%
รวม			3,452.43	100.00%	1,098.57	100.00%	99.26	100.00%

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัทดำเนินธุรกิจพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ในหลายรูปแบบ โดยสามารถจำแนกกลุ่มผลิตภัณฑ์ของบริษัทได้เป็น 2 ลักษณะ คือ อสังหาริมทรัพย์เพื่อการขาย อสังหาริมทรัพย์ให้เช่า นอกจากนั้นบริษัทยังมีรายได้บางส่วนจากการรับจ้างบริหารโครงการอีกด้วย ทั้งนี้สามารถจำแนกโครงการต่างๆของบริษัท ได้ดังนี้


**2.1.1 โครงการ เดอะ แกรนด์ พระราม 9 (The Grand Rama 9)**

ปัจจุบันบริษัทอยู่ในระหว่างการพัฒนาโครงการเดอะ แกรนด์ พระราม 9 ซึ่งเป็นโครงการอสังหาริมทรัพย์ขนาดใหญ่บนพื้นที่ประมาณ 73 ไร่ ตั้งอยู่บนถนนพระราม 9 ตัดถนนรัชดาภิเษก (มีทางเชื่อมสู่สถานีรถไฟฟ้าใต้ดิน สถานีพระราม 9) ที่สามารถเชื่อมต่อถนนสำคัญหลายสาย

รับรองความถูกต้อง

โดยบริษัทมีเป้าหมายที่จะพัฒนาโครงการดังกล่าวให้เป็นโครงการย่านธุรกิจแห่งใหม่ของกรุงเทพมหานคร (the New Central Business District : New CBD) โครงการเดอะ แกรนด์ พระราม 9 ประกอบด้วยอาคารสำนักงาน พื้นที่ค้าปลีก หอประชุม โรงแรม และอาคารชุดพักอาศัย ดังต่อไปนี้

ชื่อโครงการ	ประเภทโครงการ
1. โครงการเบิ้ล แกรนด์ พระราม 9	อาคารชุดพักอาศัย
2. โครงการเดอะไนน์ ทาวเวอร์ส แกรนด์ พระราม 9	อาคารสำนักงาน
3. โครงการยู เพลส แกรนด์ พระราม 9	อาคารสำนักงาน
4. โครงการจี-แลนด์ ทาวเวอร์ แกรนด์ พระราม 9	อาคารสำนักงาน
5. โครงการหอประชุมและอาคารสำนักงานในอนาคต	อาคารสำนักงาน (อยู่ระหว่างการศึกษาโครงการ)
6. โครงการโรงแรมในอนาคต	โรงแรม (อยู่ระหว่างการศึกษาโครงการ)
7. โครงการอาคารสำนักงานในอนาคต	อาคารสำนักงาน (อยู่ระหว่างการศึกษาโครงการ)

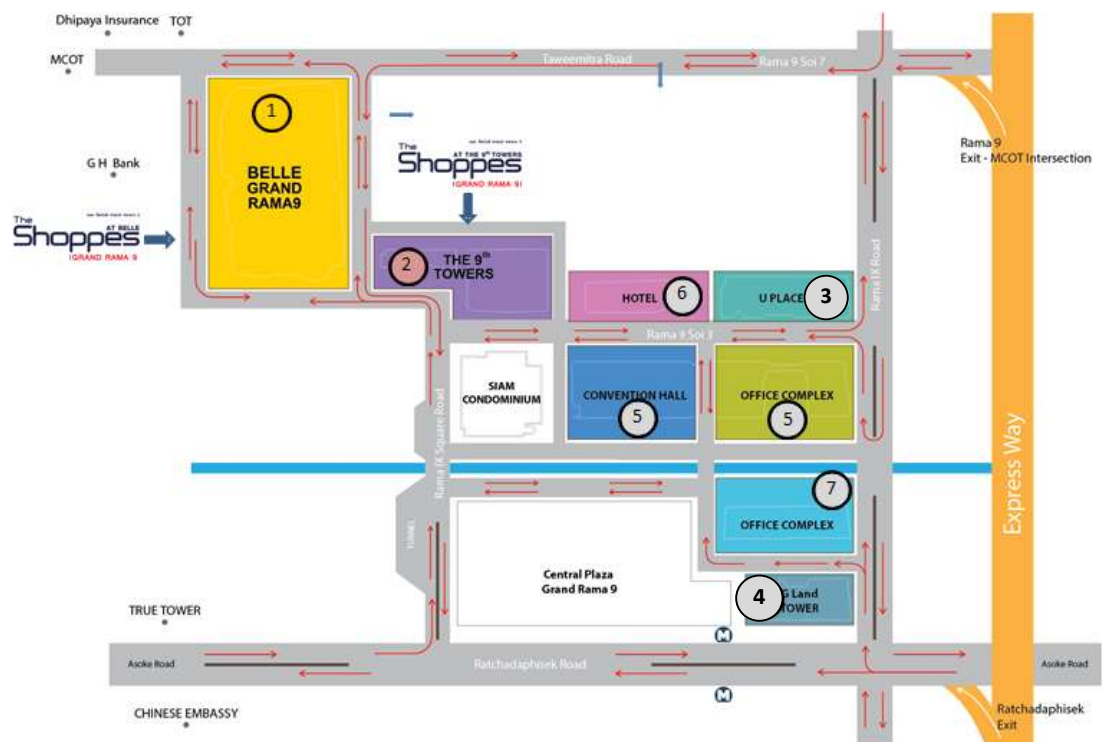
นอกจากนี้ ยังมีโครงการเดอะ ช็อปปี้ส์ แกรนด์ พระราม 9  (The Shoppes Grand Rama 9) ซึ่งเป็นโครงการที่ประกอบไปด้วยพื้นที่ค้าปลีก ร้านค้า ร้านอาหาร โดยจะตั้งอยู่ที่ ชั้นใต้ดิน ชั้น 1 หรือ ชั้น 2 ของทุกโครงการที่อยู่ในโครงการเดอะ แกรนด์ พระราม 9

ด้านหน้าของโครงการด้านถนนรัชดาภิเษกเป็นที่ตั้งของศูนย์การค้าเซ็นทรัลพลาซ่า แกรนด์ พระราม 9 ซึ่งสร้างเสร็จและโอนขายอาคารให้แก่บริษัท เซ็นทรัลพัฒนาไชนีสแควร์ จำกัด ปลายปี พ.ศ. 2554 แล้ว

ภาพแสดงโครงการ เดอะ แกรนด์ พระราม 9



ภาพแสดงตำแหน่งที่ตั้งของโครงการ เดอะ แกรนด์ พระราม 9



รับรองความถูกต้อง

โครงการ เบิ้ล แกรนด์ พระราม 9

เป็นโครงการคอนโดมิเนียมที่พัฒนาขึ้น โดย บริษัท เบิ้ล ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ซึ่งบริษัทเป็นผู้ถือหุ้นสัดส่วนร้อยละ 79.57



ภาพแสดงโครงการเบิ้ล แกรนด์ พระราม 9

รูปแบบโครงการเป็นคอนโดมิเนียมพักอาศัยเพื่อขายและพื้นที่ค้าปลีกให้เช่า (The Shoppes Grand Rama 9 @ Belle) โดยในส่วนของอาคารที่พักอาศัยมีจำนวน 8 อาคาร เป็นอาคารสูง 27 ชั้น 34 ชั้น 36 ชั้น 43 ชั้น อย่างละ 2 อาคาร พร้อมชั้นใต้ดิน ประกอบไปด้วยห้องพักจำนวนรวม 1,991 ยูนิต มีพื้นที่ซึ่งขออนุญาตก่อสร้างรวมทั้งสิ้น 356,546 ตารางเมตร โดยอาคารทั้งหมดตั้งอยู่บนสวนโพเดียมสูง 6 ชั้น ซึ่งได้พัฒนาเป็นพื้นที่ค้าปลีกเพื่อให้เช่า จำนวน 2 ชั้น และพื้นที่สำหรับจอดรถยนต์จำนวน 4 ชั้น โครงการตั้งอยู่บริเวณแยกรัชดา-พระราม 9 ใกล้สี่แยก อ.ส.ม.ท. โดยโครงการห่างจากสถานีรถไฟฟ้าหมอชิตประมาณ 400 เมตร

โครงการมีจุดเด่นที่สำคัญ คือ เป็นโครงการคอนโดมิเนียมสไตล์รีสอร์ท ที่มีพื้นที่สันทนาการขนาดใหญ่ ลักษณะสวนลอยฟ้า ที่ตั้งของโครงการอยู่ใจกลางกรุงเทพฯ บริเวณแยกรัชดา-พระราม 9 ใกล้ทางด่วน รถไฟฟ้าใต้ดิน และรถไฟฟ้า Airport-Link ทำให้มีความสะดวกในการเดินทางเป็นอย่างมาก ทำเลที่ตั้งอยู่ติดกับศูนย์รวมความเจริญแห่งใหม่ ประกอบด้วย อาคารที่พัก สำนักงาน แหล่งช้อปปิ้งครบวงจร และศูนย์การค้าเซ็นทรัล พลาซ่า แกรนด์ พระราม 9 โครงการจัดเป็นหนึ่งในโครงการคอนโดมิเนียมที่มีศักยภาพสูงสำหรับการพักอาศัยแห่งหนึ่งของกรุงเทพมหานคร โดยมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นผู้ที่มีรายได้ในระดับปานกลางขึ้นไป

ราคาขายเฉลี่ยของห้องชุดคอนโดในโครงการอยู่ที่ประมาณ 80,000 บาทต่อตารางเมตร โดยห้องพักมีขนาดพื้นที่ตั้งแต่ 43 - 320 ตารางเมตร ณ ปัจจุบันโครงการได้เปิดขายแล้วจำนวน 7 อาคาร รวมเป็นจำนวนยูนิตที่เปิดขายทั้งสิ้น 1,675 ยูนิต โดยมียอดขายรวม ณ สิ้นปี 2556 เท่ากับ 1,347 ยูนิต คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 80 ของจำนวนยูนิตที่เปิดขาย

รับรองความถูกต้อง

สำหรับส่วนพื้นที่ค้าปลีกในโครงการ บริษัทมีเป้าหมายที่จะพัฒนาเป็นพื้นที่ช้อปปิ้งภายใต้รูปแบบ Urban Oasis หรือ ธรรมชาติกลางเมือง โดยมีพื้นที่ให้เช่ารวมทั้งสิ้น 11,945 ตารางเมตร ยอดจองพื้นที่เช่าสิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 คิดเป็นพื้นที่รวมทั้งสิ้น 9,836 ตารางเมตร หรือ คิดเป็นร้อยละ 82 ของพื้นที่ในส่วนค้าปลีกทั้งหมดดังกล่าว ทั้งนี้ พื้นที่ค้าปลีกให้เช่าได้เริ่มเปิดดำเนินการแล้วตั้งแต่วันที่ 9 ตุลาคม 2556

โครงการ เดอะไนน์ ทาวเวอร์ส แกรนด์ พระราม 9



ภาพแสดงโครงการเดอะไนน์ ทาวเวอร์ส แกรนด์ พระราม 9

โครงการเดอะไนน์ ทาวเวอร์ส แกรนด์ พระราม 9 เป็นอาคารสำนักงานให้เช่าพร้อมพื้นที่ค้าปลีกในระดับ B+ ถึง A- ประกอบด้วยอาคาร A สูง 36 ชั้น และอาคาร B สูง 34 ชั้น และชั้นใต้ดิน 1 ชั้น โดยมีพื้นที่ในส่วนรากฐานเชื่อมต่อกัน พร้อมพื้นที่จอดรถบริเวณชั้น 3 - 10 ซึ่งสามารถจอดรถยนต์ได้ประมาณ 1,093 คัน โครงการตั้งอยู่บริเวณแยก รัชดา-พระราม 9 โดยตั้งอยู่ด้านหลังโครงการศูนย์การค้า เซ็นทรัลพลาซ่า แกรนด์ พระราม 9

โครงการเดอะไนน์ ทาวเวอร์ส แกรนด์ พระราม 9 มีพื้นที่ก่อสร้างรวมประมาณ 130,000 ตารางเมตร แบ่งเป็นพื้นที่ให้เช่าในส่วนอาคารสำนักงานประมาณ 60,465 ตารางเมตร พื้นที่ค้าปลีกประมาณ 5,920 ตารางเมตร พื้นที่สำหรับใช้เป็นห้องประชุมประมาณ 3,068 ตารางเมตร พื้นที่ส่วนกลางประมาณ 24,431 ตารางเมตร และพื้นที่อาคารจอดรถยนต์ 33,228 ตารางเมตร มูลค่าเงินลงทุนก่อสร้างของโครงการ ประมาณ 3,600 ล้านบาท ทั้งนี้ คาดว่าการก่อสร้างทั้งอาคาร จะแล้วเสร็จสมบูรณ์ภายในช่วงปลายไตรมาสที่ 1 ของปี 2557

จุดเด่นที่สำคัญของโครงการ ได้แก่ ทำเลที่ตั้งซึ่งอยู่บริเวณแยกรัชดา-พระราม 9 ใกล้ทางด่วน รถไฟฟ้ามหานคร และรถไฟฟ้า Airport-Link และราคาเช่าระดับปานกลางซึ่งสอดคล้องกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

รับรองความถูกต้อง

ยอดจองพื้นที่ ณ สิ้นปี 2556 ในส่วนของพื้นที่สำนักงานเท่ากับร้อยละ 49 อย่างไรก็ตามจากผลการตอบรับที่ดีเป็นอย่างมาก ทางบริษัทคาดว่าจะสามารถเพิ่มยอดการจองพื้นที่เข้าได้เป็นร้อยละ 95 ภายในสิ้นไตรมาสที่ 1 ปี 2557 ขณะที่ยอดจองพื้นที่ ณ สิ้นปี 2556 ในส่วนของพื้นที่ค้าปลีก มียอดจองพื้นที่แล้วทั้งสิ้นร้อยละ 78 และคาดว่าจะมี ยอดจองได้มากกว่าร้อยละ 95 ภายในไตรมาสที่ 2 ของปี 2557

โครงการ ยูเพลส แกรนด์ พระราม 9



ภาพแสดงโครงการ ยูเพลส แกรนด์ พระราม 9

โครงการยูเพลสพัฒนาขึ้นภายใต้ บริษัท สเตอริลิง อีควิตี้ จำกัด (บริษัทถือหุ้นอยู่ในสัดส่วนร้อยละ 100) เป็นโครงการอาคารสำนักงานและพื้นที่ค้าปลีกระดับ A สูง 12 ชั้น และชั้นใต้ดิน 1 ชั้น ตั้งอยู่บริเวณแยกรัชดา-พระราม 9 โดยมีพื้นที่ก่อสร้างทั้งสิ้น 46,290 ตารางเมตร แบ่งออกเป็นพื้นที่เช่าในส่วนของอาคารสำนักงานและส่วนพื้นที่ค้าปลีกรวมประมาณ 22,000 ตารางเมตร

มูลค่าเงินลงทุนก่อสร้างของโครงการโดยประมาณ 1,600 ล้านบาท คาดว่าจะก่อสร้างแล้วเสร็จประมาณปลายปี 2557

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นผู้เช่าพื้นที่สำนักงานระดับ A โดยปัจจุบันกลุ่มยูนิลีเวอร์ได้ทำสัญญาเช่าพื้นที่ส่วนอาคารสำนักงานของโครงการแล้วทั้งหมดเป็นระยะเวลา 20 ปี โดยมีอัตราค่าเช่าตามสัญญา 640 บาทต่อตารางเมตร และสามารถปรับค่าเช่าเพิ่มในอัตราร้อยละ 12.5 ทุก 3 ปี

โครงการอาคารสำนักงาน จี-แลนด์ ทาวเวอร์ แกรนด์ พระราม 9



ภาพแสดงโครงการอาคารสำนักงาน จี-แลนด์ ทาวเวอร์ แกรนด์ พระราม 9

เป็นโครงการอาคารสำนักงานและพื้นที่ค้าปลีกให้เช่าระดับ A พัฒนาขึ้นภายใต้ บริษัท พระราม 9 สแควร์ จำกัด (บริษัทถือหุ้นอยู่ในสัดส่วนร้อยละ 88.07) ตั้งอยู่บนที่ดินตามสัญญาเช่าที่ดินระยะยาวรวม 33 ปี พร้อมสิทธิในการต่อสัญญาไปอีก 10 ปี โดยมีพื้นที่เช่าในส่วนของอาคารสำนักงานและส่วนพื้นที่ค้าปลีกรวมประมาณ 70,000 ตารางเมตร ลักษณะของตัวอาคาร ได้รับการออกแบบเป็นรูปตัว G ประกอบไปด้วยอาคารสูง 2 อาคาร สูง 26 ชั้น และ 16 ชั้น โดยตั้งอยู่บนสวนโพเดียมสูง 14 ชั้น ที่ตั้งของโครงการอยู่บริเวณแยกรัชดา-พระราม 9 โดยโครงการมีทางเชื่อมสู่สถานีรถไฟฟ้ามหานครสถานีพระราม 9 และตั้งอยู่ติดกับศูนย์การค้าเซ็นทรัลพลาซ่า แกรนด์ พระราม 9 กลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นผู้เช่าพื้นที่สำนักงานในระดับ A

มูลค่าเงินลงทุนก่อสร้างของโครงการโดยประมาณ 3,800 ล้านบาท โดยคาดว่าโครงการจะเริ่มเปิดดำเนินการได้ภายในช่วงปลายปี 2558

โครงการศูนย์การค้า เซ็นทรัล พลาซ่า แกรนด์ พระราม 9

โครงการศูนย์การค้า เซ็นทรัล พลาซ่า แกรนด์ พระราม 9 (เป็นบริษัทที่ถือหุ้นใหญ่โดยกลุ่มเซ็นทรัลพัฒนา ปัจจุบัน พระราม 9 ถือหุ้นร้อยละ 3.27 ในบริษัท) สร้างเสร็จและโอนขายให้แก่บริษัท เซ็นทรัลพัฒนาไนน์ สแควร์ จำกัด เมื่อปลายปี 2554 โครงการดังกล่าวถือเป็นส่วนช่วยเพิ่มความน่าสนใจให้พื้นที่โครงการ เดอะ แกรนด์ พระราม 9 ในส่วนของอาคารสำนักงาน และส่วนอื่นๆ ที่จะพัฒนาเป็นจุดศูนย์กลางการค้าและธุรกิจที่มีความน่าสนใจมากยิ่งขึ้น

รับรองความถูกต้อง

2.1.2 โครงการเบิ้ล สกาย คอนโดมิเนียม

เป็นโครงการอาคารที่พักอาศัยประเภทห้องชุดคอนโดมิเนียมบนพื้นที่ก่อสร้างทั้งสิ้น 94,951 ตารางเมตร ประกอบไปด้วยห้องชุดจำนวนประมาณ 1,856 ยูนิต โครงการตั้งอยู่บนถนนกำแพงเพชร 6 (ถนนคู่ขนานกับถนนวิภาวดีรังสิต) ติดกับทางรถไฟและพื้นที่โครงการอยู่ติดกับโรงแรมมิราเคิล แกรนด์ คอนเวนชั่น โดยมีจุดขายหลักของโครงการ คือ ความโดดเด่นของทำเลที่ตั้ง และความสะดวกสบายในการคมนาคมเพราะตั้งอยู่ติดถนนวิภาวดีรังสิต ดอนเมืองโทลเวย์ และอยู่ติดกับศูนย์ราชการ แจ้งวัฒนะ รวมถึงโครงการยังตั้งอยู่ติดกับโครงการรถไฟฟ้าสายสีแดงอีกด้วย

โครงการได้รับการทบทวนรูปแบบโครงการใหม่ให้สอดคล้องกับการปรับผังเมืองใหม่ของกรุงเทพมหานคร โดยปัจจุบันได้เริ่มงานก่อสร้างไปแล้วบางส่วน

2.1.3 อสังหาริมทรัพย์ที่บริษัทรับจ้างบริหาร

โครงการแกรนด์ คาแนล ดอนเมือง โครงการ 1 และโครงการ 2



ภาพแสดงโครงการแกรนด์ คาแนล ดอนเมือง



ภาพแสดงสถานีรถไฟแกรนด์ คาแนล

รับรองความถูกต้อง

โครงการแกรนด์ คาแนล ดอนเมือง โครงการ 1 และโครงการ 2 เป็นโครงการบ้านเดี่ยว ตั้งอยู่บริเวณดอนเมือง ตรงข้ามสถานีรถไฟแกรนด์ คาแนล และทางด่วนชั้นที่ 2 และทางด่วนโทลเวย์ สำหรับโครงการ 1 ประกอบด้วยที่ดินจัดสรร จำนวน 194 แปลง ขณะที่โครงการ 2 ประกอบด้วยที่ดินจัดสรรจำนวน 199 แปลง ขนาดที่ดินของบ้านในโครงการมีขนาด ตั้งแต่ 73 – 250 ตารางวา มีพื้นที่ใช้สอยภายในบ้านตั้งแต่ 197 - 408 ตารางเมตร มีราคาขายตั้งแต่ 6.5 – 25 ล้านบาท

จุดเด่นที่สำคัญของโครงการ เป็นโครงการบ้านเดี่ยวคุณภาพสูงที่มีสภาวะแวดล้อมและสาธารณูปโภคส่วนกลาง ที่ดีเยี่ยม รูปแบบโครงการเน้นการออกแบบให้ได้บรรยากาศโรแมนติกของนครเวนิส ประเทศอิตาลี ขณะที่ราคาขายอยู่ใน ระดับที่สามารถแข่งขันได้กับโครงการที่มีคุณภาพในระดับเดียวกัน กลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นผู้มีรายได้ปานกลางถึงสูง

ปัจจุบัน บริษัทเป็นผู้ถือสิทธิในการบริหารจัดการ บริหารการตลาดและบริหารการขายโครงการทั้ง 2 โครงการ โดยได้รับรายได้เป็นค่าจ้างงานบริหารโครงการ

2.2 การตลาดและภาวะการแข่งขัน

(1) ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าสำหรับที่อยู่อาศัย จะเป็นกลุ่มลูกค้าบุคคลทั่วไป โดยเน้นกลุ่มรายได้ปานกลางจนถึงรายได้สูง

กลุ่มลูกค้าสำหรับอาคารสำนักงาน จะเน้นลูกค้ากลุ่มที่ต้องการใช้พื้นที่สำนักงานเกรด A เป็นหลักใน โครงการอาคารสำนักงาน จี-แลนด์ ทาวเวอร์ แกรนด์ พระราม 9 สำหรับอาคารเดอะไนน์ ทาวเวอร์ส แกรนด์ พระราม 9 จะเน้นกลุ่มลูกค้า B+ ถึง A-

กลุ่มลูกค้า สำหรับพื้นที่ค้าปลีก จะครอบคลุมทุกกลุ่มไม่ว่าจะเป็นกลุ่มผู้เช่าระยะยาว ระยะสั้นและผู้เช่า รายย่อย ซึ่งขึ้นอยู่กับลักษณะพื้นที่ค้าปลิกันนั้นๆ

(2) นโยบายการกำหนดราคา

การกำหนดราคาขายอสังหาริมทรัพย์จะคำนึงถึงราคาตลาดโดยเทียบกับคู่แข่งในอุตสาหกรรมและ พื้นที่ใกล้เคียงเป็นหลัก และพิจารณาทางด้านต้นทุนการพัฒนาโครงการพร้อมกันด้วย การปรับเพิ่มราคาจะขึ้นกับภาวะ ราคาตลาดและต้นทุนการบริหารโครงการเป็นสำคัญ

(3) ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

เศรษฐกิจไทยในปี 2556 ขยายตัวร้อยละ 2.9 โดยมีปัจจัยสนับสนุนจากการบริโภคของภาคครัวเรือนที่ ขยายตัวร้อยละ 0.2 ขณะที่ภาคการลงทุน และภาคการส่งออกกลับหดตัวลงร้อยละ 1.9 และ ร้อยละ 0.2 ตามลำดับ อัตรา เงินเฟ้อทั่วไปอยู่ที่ระดับร้อยละ 2.2 และตัวเลขบัญชีเดินสะพัดขาดดุลร้อยละ 0.6 ของผลิตภัณฑ์มวลรวมประเทศ

สภาพพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ คาดว่าเศรษฐกิจไทยในปี 2557 จะขยายตัวร้อยละ 3.0 - 4.0 โดยมีสาเหตุสำคัญมาจากจำนวนนักท่องเที่ยวที่คาดว่าจะได้รับผลกระทบจากปัญหาความไม่สงบทางการเมือง รวมทั้ง แนวโน้มความล่าช้าของการดำเนินการตามแผนการลงทุนด้านโครงสร้างพื้นฐานและการจัดทำงบประมาณรายจ่าย ประจำปี 2558 ซึ่งส่งผลให้อุปสงค์ภายในประเทศขยายตัวลดลง โดยคาดว่ามูลค่าการส่งออกสินค้าจะขยายตัวร้อยละ

5.0 - 7.0 ในขณะที่การบริโภคภาคครัวเรือนและการลงทุนรวมขยายตัวร้อยละ 1.4 และร้อยละ 3.1 ตามลำดับ อัตราเงินเฟ้อทั่วไปคาดว่าจะอยู่ในช่วงร้อยละ 1.9 - 2.9 และบัญชีเดินสะพัดขาดดุลร้อยละ 0.2 ของผลิตภัณฑ์มวลรวมประเทศ

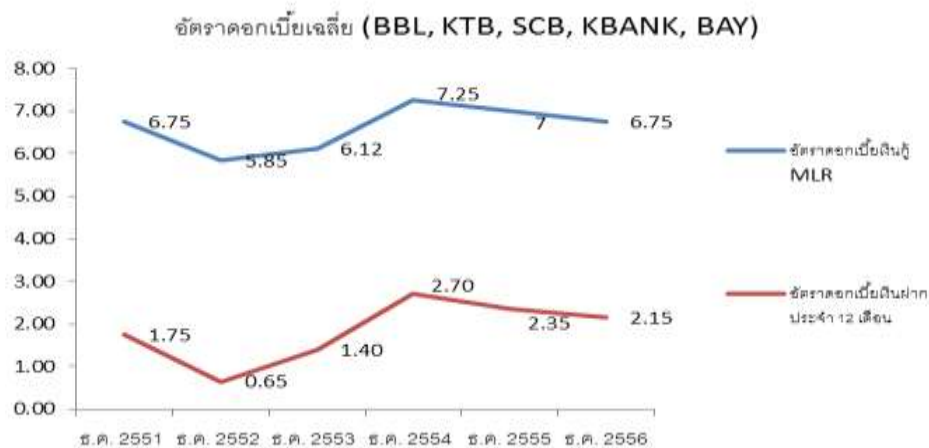


ที่มา : สำนักดัชนีเศรษฐกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์

กราฟที่ 1 ดัชนีราคาวัสดุก่อสร้างไทย ระหว่างปี 2544 - 2556

ดัชนีราคาวัสดุก่อสร้างปี 2556 สูงขึ้นร้อยละ 0.88 เมื่อเทียบกับปี 2555 เป็นการเพิ่มขึ้นเพียงเล็กน้อย เนื่องจากราคาเหล็กในตลาดโลกที่มีการปรับตัวลดลงต่อเนื่อง แม้ว่าจะมีความต้องการวัสดุก่อสร้างเพื่อก่อสร้างโครงการพื้นฐานของทางภาครัฐและที่อยู่อาศัยของเอกชนตามแนวรถไฟฟ้าและตามเมืองใหญ่ๆ แต่ด้วยผลกระทบจากน้ำท่วมในหลายจังหวัดในช่วงไตรมาสที่ 3 ทำให้ความต้องการวัสดุก่อสร้างลดลง รวมถึงภาวะทางการเมืองในช่วงไตรมาสที่ 4 ทำให้การก่อสร้างชะลอตัวทั้งในส่วนภาครัฐและภาคเอกชน

ราคาวัสดุก่อสร้างในปี 2557 คาดว่าจะปรับตัวสูงขึ้นในอัตราใกล้เคียงกับปี 2556 ด้วยสาเหตุจากความกังวลต่อสถานการณ์ทางการเมืองที่ยังไม่มีแนวโน้มว่าจะยุติลงในช่วงเวลาอันใกล้ ทำให้โครงการก่อสร้างพื้นฐานของภาครัฐ และโครงการที่อยู่อาศัยของภาคเอกชนมีแนวโน้มชะลอตัวลง อย่างไรก็ตามการอ่อนค่าของเงินบาทส่งผลให้ต้นทุนการนำเข้าวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตวัสดุก่อสร้างบางอย่าง รวมถึงราคาน้ำมันมีแนวโน้มปรับตัวสูงขึ้น ปัจจัยทั้งหมดจะส่งผลให้ราคาวัสดุก่อสร้างปรับตัวสูงขึ้นใกล้เคียงกับในปี 2556



ที่มา : ธนาคารแห่งประเทศไทย

กราฟที่ 2 อัตราค่าเฉลี่ยดอกเบี้ยเงินกู้และเงินฝากระหว่าง ปี 2551 - 2556

ปี 2556 อัตราดอกเบี้ยเงินกู้และอัตราดอกเบี้ยเงินฝากปรับตัวลดลงจากปี 2555 ตามการปรับตัวลดลงของอัตราดอกเบี้ยนโยบาย ที่ธนาคารแห่งประเทศไทยได้มีมติให้ปรับลดลง ทั้งนี้วัตถุประสงค์เพื่อเป็นการกระตุ้นเศรษฐกิจในประเทศเป็นหลัก หลังจากในช่วงไตรมาส 3 ของปี เศรษฐกิจไทยขยายตัวต่ำกว่าที่คาด และเหตุความไม่สงบทางการเมืองที่เป็นปัจจัยสำคัญต่อการเติบโตทางเศรษฐกิจของประเทศ

(3.1) ภาวะอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์ส่วนที่อยู่อาศัย (Residential)

ภาวะอุตสาหกรรมที่อยู่อาศัยในปี 2556 มีการขยายตัวเพิ่มขึ้นจากปีก่อน โดยจำนวนโครงการที่อยู่อาศัยที่เปิดตัวในปี 2556 มีจำนวนทั้งสิ้น 417 โครงการ คิดเป็นจำนวนหน่วยขายทั้งสิ้น 131,645 หน่วย เพิ่มขึ้นเทียบกับปีก่อนคิดเป็นร้อยละ 15 และร้อยละ 29 ตามลำดับ มูลค่าโครงการที่เปิดตัวในปี 2556 ทั้งสิ้นมีจำนวน 385,447 ล้านบาท

ราคาขายที่อยู่อาศัยต่อหน่วยในปี 2556 เท่ากับ 2.927 ล้านบาทต่อหน่วย ลดลงเล็กน้อยเมื่อเทียบกับปีก่อนที่มีราคาขายเฉลี่ยอยู่ที่ 2.937 ล้านบาท ทั้งนี้เนื่องจากโครงการที่เปิดตัวส่วนใหญ่เป็นโครงการในระดับปานกลางค่อนข้างถูก โดยเป็นโครงการคอนโดตามแนวสวนต่อขยายของรถไฟฟ้า เช่น บางใหญ่ – บางซื่อ แบริ่ง – สมุทรปราการ และ หมอชิต – สะพานใหม่

อสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยสามารถแบ่งได้เป็น 2 รูปแบบ คือโครงการแนวราบ (บ้านเดี่ยว บ้านแฝด และทาวน์เฮ้าส์) และโครงการแนวสูง (อาคารชุด)

โครงการแนวราบ (บ้านเดี่ยว และทาวน์เฮ้าส์)

ยอดขายบ้านเดี่ยวในปี 2556 เท่ากับ 14,206 หน่วย โดยมีจำนวนมากขึ้นเล็กน้อยจากปี 2555 ที่มียอดขายเท่ากับ 13,300 หน่วย หรือ เพิ่มขึ้นร้อยละ 6.81 ขณะที่ยอดขายบ้านทาวน์เฮ้าส์ อยู่ในระดับที่ใกล้เคียงเดิมเท่ากับ 22,025 หน่วย เปลี่ยนแปลงลดลงเล็กน้อยจากปีก่อนที่มียอดขายเท่ากับ 23,593 หน่วย โดยภาพรวมแล้วยอดขายบ้านโครงการแนวราบในปี 2556 ยังสามารถรักษาระดับไว้ได้ใกล้เคียงกับในปี 2555 ที่ผ่านมา

อุปทานสะสมคงเหลือของบ้านเดี่ยวและทาวน์เฮ้าส์ในปี 2556 มีการเปลี่ยนแปลงที่ตรงกันข้าม โดยโครงการบ้านเดี่ยวมีอุปทานเหลือขาย 37,361 หน่วย ลดลงร้อยละ 3.7 ทั้งนี้เป็นผลมาจากการเปิดตัวโครงการบ้านเดี่ยวที่ไม่มากนักในปี 2556 ขณะที่อุปทานคงเหลือของบ้านทาวน์เฮ้าส์เพิ่มขึ้นค่อนข้างมากถึงร้อยละ 15.6 เนื่องจากการเปิดตัวโครงการทาวน์เฮ้าส์ใหม่ๆ ที่เพิ่มมากขึ้น ทั้งนี้แสดงให้เห็นถึงการเปิดตัวโครงการบ้านในแนวราบที่จะเปลี่ยนไปเน้นบ้านที่มีขนาดเล็กและราคาถูกลงมากขึ้น

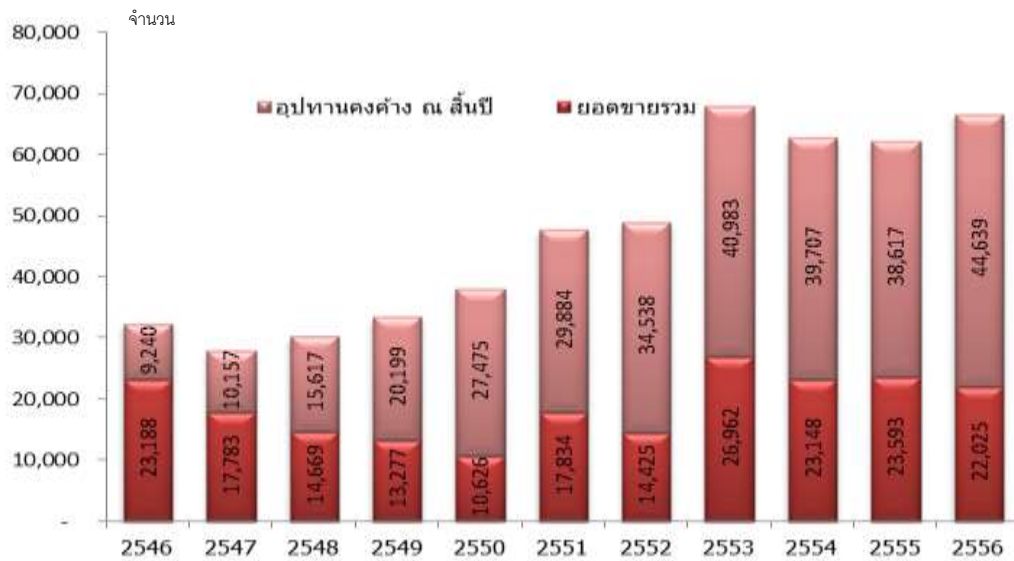
กราฟที่ 3 แสดง จำนวนหน่วยขายและยอดขายได้ของที่อยู่อาศัย ประเภทบ้านเดี่ยว



ปี	2546	2547	2548	2549	2550	2551	2552	2553	2554	2555	2556
ขายได้	23,397	20,427	9,613	7,060	11,705	11,705	11,948	13,869	15,539	13,300	14,206
เหลือ	13,197	22,065	31,391	37,852	37,531	37,531	34,589	38,073	39,538	38,778	37,361
รวม	36,594	42,492	41,004	44,912	49,236	49,236	46,537	51,942	54,897	52,078	51,567

ที่มา : บริษัท เอเจนซี ฟอร์ รีเอสเสิร์ช แอฟแฟร์ส จำกัด

กราฟที่ 4 แสดง จำนวนหน่วยขายและยอดขายได้ของที่อยู่อาศัย ประเภททาวน์เฮาส์



ปี	2546	2547	2548	2549	2550	2551	2552	2553	2554	2555	2556
ขายได้	23,188	17,783	14,669	13,277	10,626	17,834	14,425	26,962	23,148	23,593	22,025
เหลือ	9,240	10,157	15,617	20,199	27,475	29,884	34,538	40,983	39,707	38,617	44,639
รวม	32,428	27,940	30,286	33,476	38,101	47,718	48,963	67,945	62,855	62,210	66,664

ที่มา : บริษัท เอเจนซี ฟอร์ รีเอสเสตช แอฟแฟร์ส จำกัด

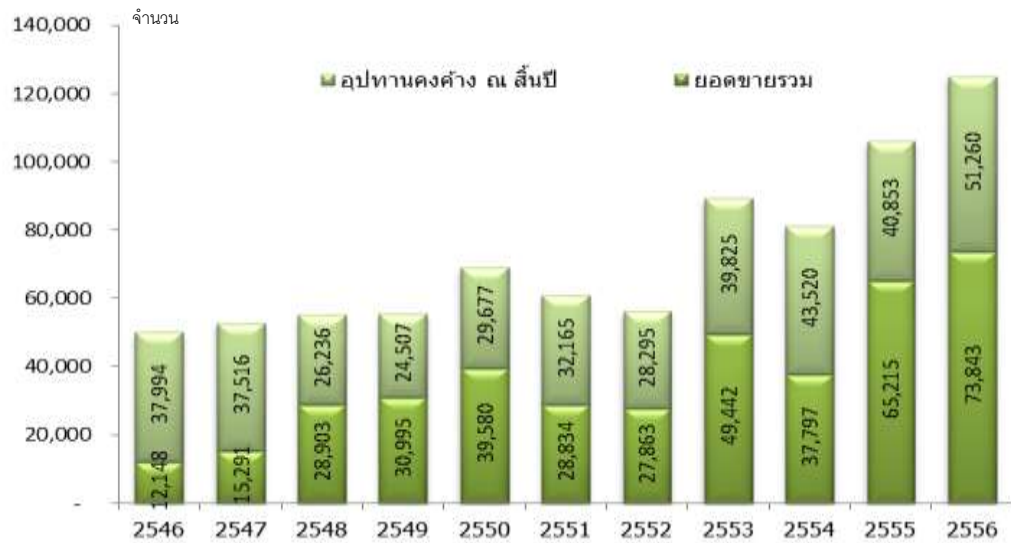
โครงการแนวสูง (อาคารชุด)

โครงการอาคารชุดในปี 2556 ที่ผ่านมาได้ชะลอความร้อนแรงลงไปบ้าง แต่ยังคงเป็นกลุ่มสินค้าที่ได้รับความนิยมอยู่ ดังจะสังเกตได้จากยอดขายในปี 2556 ที่เท่ากับ 73,843 หน่วย เพิ่มขึ้นจากปี 2555 ที่มียอดขายเท่ากับ 65,215 เพิ่มขึ้นร้อยละ 13.2 โดยเพิ่มขึ้นอย่างชะลอตัวลงเมื่อเทียบกับอัตราการเติบโตของยอดขายระหว่างปี 2554 และ 2555

อุปทานสะสมคงเหลือของโครงการอาคารชุดในปี 2556 มีจำนวนเพิ่มขึ้นเป็น 51,260 หน่วย โดย เพิ่มขึ้นคิดเป็นร้อยละ 25.5 เมื่อเทียบกับปี 2555 ทั้งนี้เนื่องมาจากการเปิดตัวโครงการใหม่ที่ค่อนข้างมากในปี 2556 ที่ผ่านมา โดยมีหน่วยขายเปิดใหม่จำนวนสูงถึงประมาณ 80,000 หน่วย

ทั้งนี้โครงการอาคารชุดที่ได้รับความนิยมยังคงเป็นโครงการระดับกลางที่มีราคาไม่แพงมาก และอยู่ใกล้กับแนวสวนต่อขยายรถไฟฟ้า เป็นส่วนใหญ่

กราฟที่ 5 แสดง ยอดขายได้และหน่วยคงเหลือสะสมของที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุด



ปี	2546	2547	2548	2549	2550	2551	2552	2553	2554	2555	2556
ขายได้	12,148	15,291	28,903	30,995	39,580	28,834	27,863	49,442	37,797	65,215	73,843
เหลือ	37,994	37,516	26,236	24,507	29,677	32,165	28,295	39,825	43,520	40,853	51,260
รวม	50,142	52,807	55,139	55,502	69,257	60,999	56,158	89,267	81,317	106,068	125,103

ที่มา : บริษัท เอเจนซี ฟอร์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส จำกัด

ในปี 2557 คาดการณ์สภาวะอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์ประเภทอาคารชุดจะชะลอความร้อนแรงลง เนื่องจากได้มีการเปิดหน่วยขายใหม่เป็นจำนวนมากในปี 2556 ที่ผ่านมา และโครงการที่เปิดใหม่ส่วนใหญ่ยังไม่ได้มีการก่อสร้าง ผู้ประกอบการรายใหญ่อาจมีแนวโน้มกระจายแผนการลงทุนไปยังส่วนภูมิภาคเพิ่มขึ้น เพื่อรองรับกับ AEC ในปี 2558 โดยจังหวัดที่มีเขตติดต่อกับชายแดนจะกลายเป็นเป้าหมายในการขยายตัวของผู้ประกอบการ เช่น อุบลราชธานี เชียงใหม่ นครราชสีมา เชียงราย ขณะที่ความต้องการซื้ออาจมีแนวโน้มชะลอตัวลงจากปัจจัยความไม่สงบทางการเมือง ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อภาวะเศรษฐกิจและกำลังซื้อของผู้บริโภค

ราคาที่อยู่อาศัยในปี 2557 คาดว่าจะมีแนวโน้มปรับตัวสูงขึ้น เนื่องจากต้นทุนที่ดิน วัสดุก่อสร้าง และค่าแรงที่ปรับสูง โดยเฉพาะราคาที่ดินในแถบชายแดนที่ติดกับประเทศเพื่อนบ้าน ผู้ประกอบการจะยังคงเผชิญกับภาวะการขาดแคลนแรงงาน จึงอาจจะมีอุปสรรคต่อโครงการก่อสร้างขนาดใหญ่ โดยเฉพาะอาคารสูง

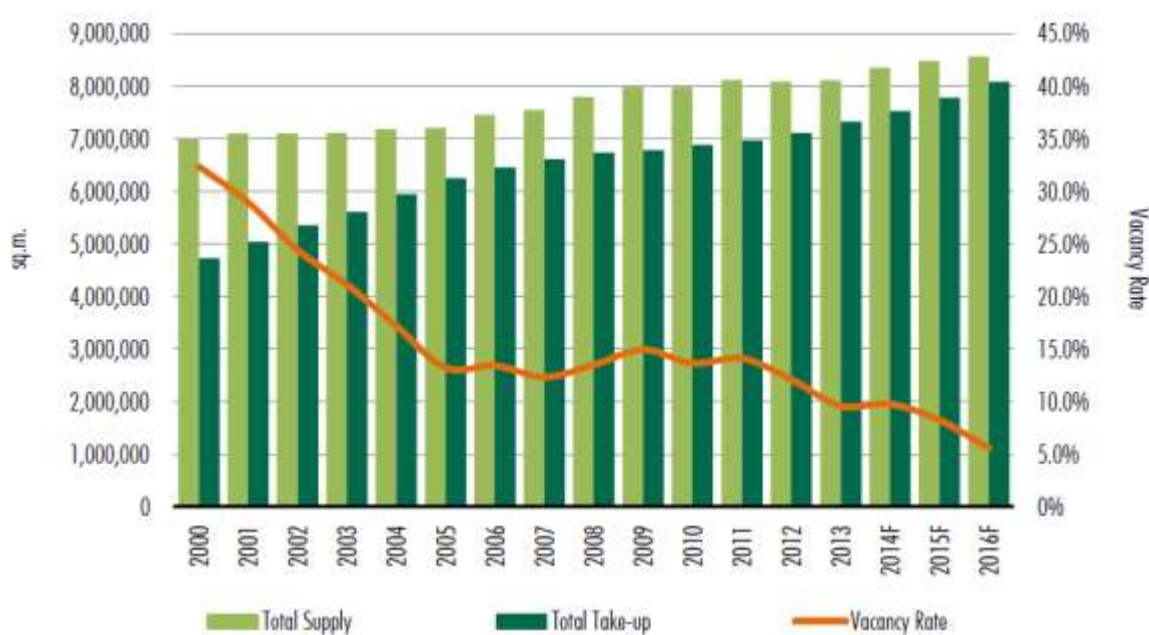
(3.2) ภาวะอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์ส่วนพาณิชย์กรรม (Commercial)

อสังหาริมทรัพย์เชิงพาณิชย์กรรม สามารถแบ่งออกเป็น 2 ประเภทหลัก ได้แก่ อาคารสำนักงานและพื้นที่ค้าปลีก

อาคารสำนักงาน

ธุรกิจให้เช่าพื้นที่อาคารสำนักงานโดยรวมความต้องการพื้นที่เช่ามีเพิ่มสูงขึ้น ขณะที่พื้นที่ให้เช่าแห่งใหม่ยังมีปริมาณเพิ่มขึ้นอย่างจำกัด ดังจะเห็นได้จากอุปทานของอาคารสำนักงานในกรุงเทพมหานคร ณ สิ้นปี 2556 มีพื้นที่ให้เช่ารวม 8,113,818 ตารางเมตร เพิ่มขึ้นเล็กน้อยคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 0.21 จากปี 2555 ที่มีพื้นที่ให้เช่ารวม 8,093,818 ตารางเมตร พื้นที่เช่าเพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับปีก่อนเนื่องจากพื้นที่อาคารสำนักงานของ บริษัท ปูนซีเมนต์ไทย จำกัด (มหาชน) ที่บางซื่อแล้วเสร็จ ขณะที่อัตราการเช่าพื้นที่เพิ่มขึ้นเล็กน้อยจากร้อยละ 87.9 ในปี 2555 เพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 90.4 ในปี 2556

กราฟที่ 6 แสดง อุปสงค์ อุปทานและอัตราว่างของพื้นที่สำนักงานในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล



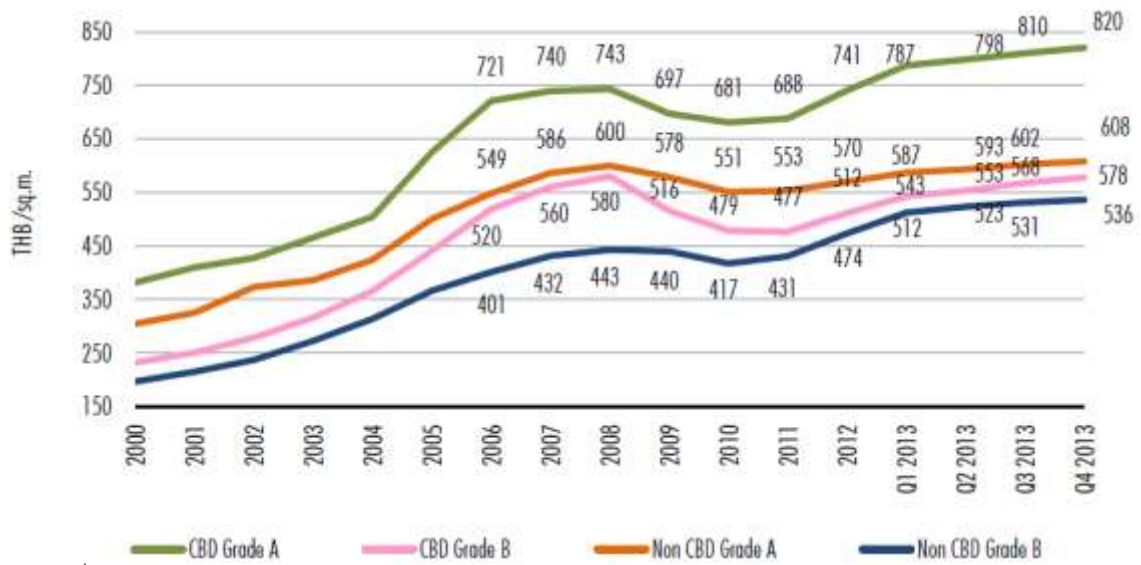
ที่มา : บริษัท ซีบี ริชาร์ด เอลิส ประเทศไทย

อัตราการเช่าพื้นที่อาคารสำนักงาน ณ สิ้นปี 2556 ที่ร้อยละ 90.4 จัดว่าเป็นครั้งแรกนับตั้งแต่ปี 2543 ที่อัตราการเช่าปรับตัวสูงขึ้นได้เกินกว่าร้อยละ 90 อัตราการเช่ายังมีแนวโน้มที่จะเพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะในกลุ่มพื้นที่อาคารสำนักงานเกรด A ทั้งนี้มีสาเหตุมาจากการย้ายของผู้เช่าจำนวนมากไปยัง อาคารสาทร แสควร์

อัตราการเช่าพื้นที่สำนักงานในบริเวณ CBD และ non CBD ปรับตัวสูงขึ้นเป็นร้อยละ 89.6 และร้อยละ 91.2 ตามลำดับ ทั้งนี้ บริษัท ซีบี ริชาร์ด เอลิส (ประเทศไทย) (“CBRE”) คาดการณ์ว่าความต้องการของพื้นที่สำนักงานจะยังคงมีแนวโน้มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่องแม้ว่าจะได้รับผลกระทบจากปัญหาความไม่สงบทางการเมือง

(“CBRE”) คาดการณ์ว่าจะมีพื้นที่อาคารสำนักงานที่ก่อสร้างแล้วเสร็จในช่วงระหว่างปี 2557 – 2559 จำนวน 450,700 ตารางเมตร โดยแบ่งสัดส่วนออกเป็นพื้นที่อาคารสำนักงานเกรด A ร้อยละ 57.1 และมีจำนวนเพียงร้อยละ 29.7 ที่อยู่ในพื้นที่ CBD (พื้นที่บริเวณ สีลม สาทร ถนนพระราม 4 เฟลนิจิต ถนนวิทยุโศภ และช่วงต้นของสุขุมวิท)

กราฟที่ 7 แสดง อัตราค่าเช่าพื้นที่สำนักงานในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล



ที่มา : บริษัท ซีบี รีชาร์ด เอเชีย ประเทศไทย

อัตราค่าเช่าสำหรับพื้นที่อาคารสำนักงานในเขต CBD และ non CBD ยังคงมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง อัตราค่าเช่าเฉลี่ยสำหรับอาคารสำนักงานเกรด A ในเขต CBD และ non CBD เท่ากับ 714 บาทต่อตารางเมตรต่อเดือน ขณะที่อัตราค่าเช่าเฉลี่ยสำหรับอาคารสำนักงานเกรด B ในเขต CBD และ non CBD เท่ากับ 557 บาทต่อตารางเมตรต่อเดือน ทั้งนี้ CBRE คาดการณ์ว่าค่าเช่าพื้นที่อาคารสำนักงานจะเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง แต่เพิ่มขึ้นในอัตราที่ลดลง โดยพื้นที่สำนักงานเกรด B ในเขต CBD ที่ตั้งอยู่ใกล้กับระบบขนส่งมวลชนจะมีอัตราค่าเช่าที่สูงกว่าพื้นที่สำนักงานเกรด A ในเขต CBD แต่ตั้งอยู่ห่างจากระบบขนส่งมวลชน

พื้นที่ค้าปลีก (Retail)

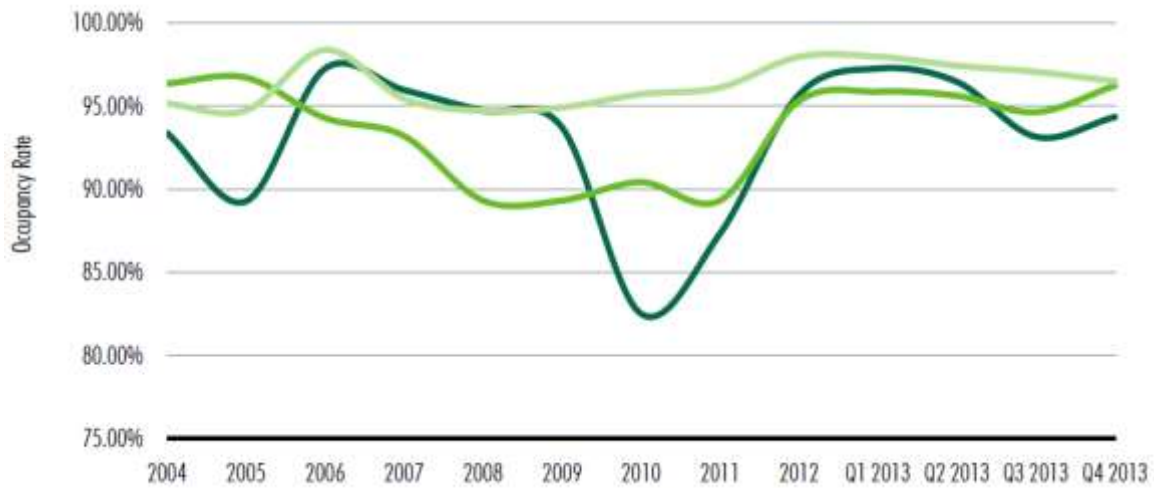
พื้นที่ค้าปลีกของกรุงเทพมหานคร ณ สิ้นปี 2556 เท่ากับ 6,320,456 ตารางเมตร เพิ่มขึ้นร้อยละ 1.8 เมื่อเทียบกับในปีก่อน ผู้ประกอบการรายใหญ่หลายรายอยู่ในระหว่างการเริ่มต้นพัฒนาโครงการขนาดใหญ่ในลักษณะช้อปปิ้งเซ็นเตอร์ และ คอมมูนิตีมอลล์ในบริเวณรอบๆชานเมือง เช่น บางใหญ่ ศาลายา ปทุมธานี และรังสิต ขณะที่ตัวแปรทางเศรษฐกิจหลายตัวบ่งชี้ให้เห็นถึงยอดการใช้จ่ายของผู้บริโภคที่มีแนวโน้มลดลง เนื่องจากภาระหนี้ที่เพิ่มขึ้นจากโครงการรถคันแรก และ ปัญหาความไม่สงบทางการเมืองในปีที่ผ่านมา

CBRE คาดการณ์ว่าพื้นที่ค้าปลีกจะยังคงมีแนวโน้มขยายตัวอย่างต่อเนื่อง โดยคาดว่าจะมีพื้นที่ค้าปลีกเพิ่มขึ้นอีกจำนวน 1,626,842 ตารางเมตร ซึ่งจะทำให้พื้นที่ค้าปลีกในกรุงเทพมหานครเพิ่มขึ้นเป็น 7,947,298 ตารางเมตร ทั้งนี้พื้นที่ประเภทคอมมูนิตีมอลล์อีกจำนวน 314,411 ตารางเมตรที่คาดการณ์ว่าจะแล้วเสร็จภายในปี 2557 ส่วนใหญ่จะเป็นพื้นที่ที่ตั้งอยู่ในบริเวณใจกลางเมือง และชานเมือง

อัตราการใช้พื้นที่ค้าปลีก ณ สิ้นปี 2556 ที่ผ่านมายังอยู่ในระดับสูงเท่ากับร้อยละ 95.93 ลดลงเล็กน้อยจากในปีก่อน โดยพื้นที่บริเวณชานเมืองมีอัตราค่าเช่าพื้นที่เพิ่มขึ้นสูงสุดเมื่อเทียบกับบริเวณอื่น ทั้งนี้เนื่องมาจากการปิดปรับปรุงเพื่อการตกแต่งของพื้นที่ค้าปลีกในย่านใจกลางเมือง และการเปิดพื้นที่ค้าปลีกแห่งใหม่บริเวณชานเมืองในช่วงปี 2556

ที่ผ่านมา ทั้งนี้พื้นที่ค้าปลีกประเภทห้างสรรพสินค้าขนาดใหญ่มีอัตราการเช่าพื้นที่สูงสุดที่ร้อยละ 99 ขณะที่พื้นที่ช้อปปิ้งขนาดเล็ก ประเภท คอมมูนิตี้มอลล์ และ ช้อปปิงมอลล์ มีอัตราการเช่าอยู่ที่ร้อยละ 95 และ 93 ตามลำดับ

กราฟที่ 8 แสดง อัตราการเช่าพื้นที่พื้นที่ค้าปลีกในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล



ที่มา : บริษัท ซีบี รัชาร์ด เอลิส ประเทศไทย

ตารางที่ 1 อัตราค่าเช่าพื้นที่ขายปลีก (ปี พ.ศ. 2557)

พื้นที่	ชั้นล่าง (บาท/ตร.ม./เดือน)	เหนือชั้นล่างขึ้นไป (บาท/ตร.ม./เดือน)
กรุงเทพชั้นใน		
(สีลม สาทร ราชดำริ สุขุมวิทช่วงต้น)		
อาคารพาณิชย์	1,200 – 2,500	700 – 1,000
ห้างสรรพสินค้า	1,800 – 4,000	1,520 – 2,600
ซูเปอร์เซ็นเตอร์ขนาดใหญ่	1,000 – 1,500	800 – 1,200
กรุงเทพชั้นนอก		
(ลาดพร้าว สุขุมวิทช่วงปลาย	1,500 – 2,800	1,040 – 2,100
รามคำแหง บางกะปิ จตุจักร)		
ชานเมือง		
(หลักสี่ ดอนเมือง รังสิต รามอินทรา	1,200 – 3,300	800 – 1,100
สุขุมวิท บางนา-ตราด)		

ที่มา : บริษัท ซีบี รัชาร์ด เอลิส ประเทศไทย

อัตราค่าเช่าพื้นที่ที่มีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งห้างสรรพสินค้าในย่านกรุงเทพชั้นใน อัตราค่าเช่าสำหรับพื้นที่ค้าปลีกในย่านชานเมืองยังเป็นอัตราที่ต่ำสุดเมื่อเทียบกับพื้นที่บริเวณอื่น โดยอัตราค่าเช่าพื้นที่ชั้นล่างสุดยังมีอัตราค่าเช่าที่สูงที่สุด

รับรองความถูกต้อง

อัตราค่าเช่าพื้นที่บริเวณกลางเมือง และ ชานเมืองไม่มีการเปลี่ยนแปลงมากนัก ขณะที่อัตราค่าเช่าในย่านชุมชนเมืองมีการเปลี่ยนแปลงเพิ่มขึ้น โดยอัตราค่าเช่าสูงสุดอยู่ที่ประมาณ 4,000 บาทต่อตารางเมตรต่อเดือน

(4) ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

โครงการบ้านเดี่ยว

การพัฒนาโครงการของบริษัท จะแบ่งเป็น เฟส โดยแต่ละเฟสที่พัฒนาจะมีพื้นที่ราว 100 ไร่ เป็นจำนวนน้อยกว่า 500 หลัง จึงไม่อยู่ภายใต้ข้อบังคับของกฎหมายเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อม แต่ทั้งนี้ บริษัทก็มีระบบการจัดการสาธารณูปโภคของโครงการเพื่อป้องกันไม่ให้เกิดปัญหาที่อาจจะส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมได้ โดยเฉพาะอย่างยิ่งระบบบำบัดน้ำเสียและการจัดการให้มีพื้นที่สีเขียวเพียงพอ

โครงการคอนโดมิเนียม

บริษัทจะต้องทำการศึกษาผลกระทบสิ่งแวดล้อมและจัดทำรายงานการศึกษามลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมเสนอต่อหน่วยราชการที่เกี่ยวข้องเพื่อใช้ประกอบการขอใบอนุญาตสิ่งปลูกสร้าง ซึ่งในปัจจุบัน โครงการคอนโดมิเนียมของบริษัทได้มีการขออนุญาตเป็นที่เรียบร้อยแล้ว

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

(1) การสรรหาที่ดินเพื่อพัฒนา

บริษัทจัดซื้อที่ดินเพื่อพัฒนาทั้งจากการซื้อโดยตรง และซื้อผ่านนายหน้าค้าที่ดิน การเลือกซื้อจะพิจารณาที่ดินที่มีทำเลดีและมีศักยภาพในการพัฒนา และมีการเปรียบเทียบราคาซื้อกับราคาประเมินและราคาตลาด ทุกครั้งก่อนการเข้าซื้อที่ดินเพื่อให้ได้ราคาที่เหมาะสม นอกจากนี้ก่อนการจัดซื้อที่ดินในแต่ละครั้ง จะมีการสำรวจกฎเกณฑ์ทางด้านกฎหมายและข้อจำกัดในการก่อสร้าง รวมไปถึงความต้องการของลูกค้าในพื้นที่และคู่แข่ง เพื่อให้เกิดความมั่นใจว่าจะสามารถพัฒนาที่ดินเป็นไปตามแผนที่วางไว้และได้ผลตอบแทนตามที่ตั้งไว้

(2) การคัดเลือกผู้รับเหมา

เนื่องจากบริษัทไม่มีหน่วยงานก่อสร้างภายใน จึงใช้วิธีการจัดจ้างผู้รับเหมาเพื่อก่อสร้างโครงการ โดยแบ่งเป็นผู้รับเหมาใน 2 กลุ่มหลักได้แก่

(2.1) กลุ่มผู้รับเหมาผู้ก่อสร้างบ้านเดี่ยว จะใช้วิธีจัดจ้างผู้รับเหมา โดยพิจารณาคัดเลือกจากผู้รับเหมาทั้งขนาดกลางและขนาดใหญ่ที่มีความเหมาะสม และมีคุณสมบัติตรงตามมาตรฐานที่บริษัทตั้งไว้ ซึ่งผู้รับเหมาที่จะจัดจ้างต้องมีประวัติการทำงานที่มีคุณภาพงานที่ดี เสร็จตามกำหนดเวลา และอยู่ในระดับราคาที่เป็นไปตามงบประมาณที่ตั้งไว้ เนื่องจากบริษัทให้ความสำคัญกับการบริหารต้นทุนการก่อสร้างเป็นอย่างมาก ทั้งนี้ ได้มีการจัดตั้งทีมวิศวกรภายในเพื่อกำกับควบคุมคุณภาพงานของผู้รับเหมาอย่างใกล้ชิด

(2.2) กลุ่มผู้รับเหมาผู้ก่อสร้างอาคารสำนักงานและคอนโดมิเนียม จะใช้วิธีจัดจ้างผู้รับเหมาหลักโดยการเปิดประมูลงาน ในส่วนงานโครงสร้าง งานสถาปัตยกรรม และงานระบบประกอบอาคารหรือลักษณะ Turn Key

รับรองความถูกต้อง

แล้วแต่ความเหมาะสมของโครงการ โดยผู้รับเหมาที่คัดเลือกมาก็มักจะเป็นผู้รับเหมาขนาดใหญ่ ซึ่งจะสามารถสร้างความมั่นใจว่าอาคารที่สร้างจะเป็นไปตามมาตรฐานและแล้วเสร็จตรงตามเวลา เนื่องจากผู้รับเหมารายใหญ่จะมีเทคโนโลยีและความสามารถในการก่อสร้างอาคารขนาดใหญ่ ประกอบกับมีศักยภาพและแหล่งเงินทุนที่เพียงพอในการก่อสร้างอาคารขนาดใหญ่ได้ดีกว่าผู้รับเหมาขนาดกลางและขนาดเล็ก นอกจากนี้ บริษัทจะจัดจ้างบริษัท ผู้ควบคุมการก่อสร้างและผู้บริหารโครงการ เพื่อให้มั่นใจว่างานก่อสร้างอาคารจะเป็นไปตามมาตรฐาน งบประมาณ และเสร็จทันกำหนดเวลา

(3) การจัดซื้อวัสดุก่อสร้าง

บริษัทมีนโยบายในการจัดซื้อวัสดุก่อสร้างหลักบางประเภทเอง ซึ่งมีเหตุผลที่สำคัญคือ

- ลดความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาวัสดุก่อสร้างที่อาจเปลี่ยนแปลงไปในทิศทางที่ปรับตัวเพิ่มสูงขึ้น อาทิ ปูนซีเมนต์ เหล็กเส้น อลูมิเนียม
- บริษัทมักได้รับข้อเสนอหรือเงื่อนไขที่ดีกว่าจากการเป็นพันธมิตรคู่ค้าที่ยาวนานกับบริษัท ผู้จัดจำหน่ายวัสดุก่อสร้าง จึงเป็นส่วนช่วยในการควบคุมต้นทุนการก่อสร้างของบริษัท นอกจากนั้น บริษัทต้องการความยืดหยุ่นในการกำหนดรูปแบบ ประเภท วัสดุที่ใช้ตกแต่ง แกะลูกค้ำของโครงการ ดังนั้น บริษัทจึงเป็นผู้จัดซื้อวัสดุบางประเภทเอง อาทิเช่น กระเบื้อง พื้นไม้สังเคราะห์ เครื่องปรับอากาศ เพอร์นิเจอร์ สี เป็นต้น โดยจะกำหนดทางเลือกและเปิดโอกาสให้ลูกค้าสามารถเลือกวัสดุดังกล่าวได้หลังจากจองซื้อบ้านหรืออาคารชุดพักอาศัยกับทางโครงการ

(4) ช่องทางการจัดจำหน่ายและการให้บริการ

(4.1) การจำหน่ายอสังหาริมทรัพย์

บริษัทใช้วิธีการจำหน่ายแบบขายตรงผ่านสำนักงานขายของบริษัทและผ่านตัวแทนการขายโดยบริษัทนายหน้าค้าอสังหาริมทรัพย์ในบางกรณีที่เป็นและต้องการความเชี่ยวชาญเฉพาะ มีรายละเอียด ดังนี้

4.1.1 บ้านเดี่ยว จะใช้วิธีขายแบบขายตรงผ่านสำนักงานขายของบริษัท โดยแบ่งกลุ่มสินค้าได้เป็น 3 ประเภทคือ

- ที่ดินเปล่าในโครงการ
- ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง เป็นบ้านที่สร้างแล้วเสร็จพร้อมโอนให้ลูกค้า
- ที่ดินพร้อมการว่าจ้างก่อสร้าง ลูกค้าจะสั่งซื้อบ้านจากแบบบ้านมาตรฐานของโครงการ ภายหลังซื้อที่ดินในโครงการ โดยที่ลูกค้าสามารถเลือกแบบบ้านให้เหมาะสมกับขนาดที่ดินที่ซื้อไปตามความต้องการ

4.1.2 คอนโดมิเนียม จะใช้ทั้งวิธีขายตรงผ่านสำนักงานขายบริษัท และผ่านตัวแทนการขายโดยบริษัทนายหน้าค้าอสังหาริมทรัพย์ โครงการจะเปิดขายในช่วงการก่อสร้างเริ่มต้นและระหว่างการก่อสร้าง และลูกค้าจะทำ

การผ่อนดาวน์และจะได้รับโอนเมื่อคอนโดมิเนียมสร้างเสร็จและเปิดใช้อาคารได้ โดยลูกค้าจะพิจารณาแบบตามห้องตัวอย่างและเอกสารแบบแปลนที่ทางโครงการแสดงไว้

(4.2) การให้เช่าพื้นที่อสังหาริมทรัพย์

4.2.1 พื้นที่อาคารสำนักงาน บริษัทจะว่าจ้างตัวแทนนายหน้าที่มีความเชี่ยวชาญเป็นผู้ทำหน้าที่ขายพื้นที่ในส่วนอาคารสำนักงาน

4.2.2 พื้นที่ค้าปลีก บริษัทจะจัดให้มีหน่วยงานเฉพาะที่มีหน้าที่ขายพื้นที่ในส่วนพื้นที่ค้าปลีกในแต่ละโครงการ โดยดำเนินการขายพื้นที่โดยตรงไปยังกลุ่มลูกค้า

2.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

- ไม่มี -

รับรองความถูกต้อง