

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท พุกงา โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) จัดทะเบียนก่อตั้งเป็นบริษัท มหาชน เมื่อวันที่ 16 มีนาคม 2559 เพื่อประกอบธุรกิจที่มีรายได้จากการถือหุ้นในบริษัทอื่นเป็นหลัก (Holding Company) ซึ่งมีธุรกิจหลักคือ ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย โดย บมจ. พุกงา โฮลดิ้ง จะริษาสัดส่วนในการประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายซึ่งเป็นธุรกิจหลักให้มีสัดส่วนไม่น้อยกว่าร้อยละ 75 ของสินทรัพย์รวมของ บมจ. พุกงา โฮลดิ้ง และภายหลังการปรับโครงสร้างแล้วเสร็จ บมจ. พุกงา โฮลดิ้ง จะมี บมจ. พุกงา เรียวเอสเตท เป็นบริษัทย่อยที่ประกอบธุรกิจหลัก และจะมีรายได้หลักจากเงินปันผลที่ได้รับจากการถือหุ้นใน บมจ. พุกงา เรียวเอสเตท และบริษัทย่อย และ/หรือบริษัทร่วมที่ บมจ. พุกงา โฮลดิ้ง จะเข้าลงทุนในอนาคต

เมื่อวันที่ 28 เมษายน 2559 ที่ประชุมสามัญประจำปีของผู้ถือหุ้นของ บมจ. พุกงา เรียวเอสเตท ได้มีมติอนุมัติแผนการปรับโครงสร้างการถือหุ้นและการจัดการของ บมจ. พุกงา เรียวเอสเตท จำกัด โดยภายใต้แผนดังกล่าว บมจ. พุกงา เรียวเอสเตท ได้จัดตั้งบริษัทโฮลดิ้งภายใต้ชื่อ “บริษัท พุกงา โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน)” ซึ่งเป็นบริษัทมหาชนขึ้นเพื่อประกอบธุรกิจด้านการลงทุนและถือหุ้นของ บมจ. พุกงา เรียวเอสเตท โดย บมจ. พุกงา โฮลดิ้ง จะทำข้อเสนอซื้อหลักทรัพย์ทั้งหมดของ บมจ. พุกงา เรียวเอสเตท โดยแลกเปลี่ยนกับหลักทรัพย์ประเภทเดียวกันของบริษัทฯ ในอัตราการแลกเปลี่ยนหลักทรัพย์เท่ากับ 1 ต่อ 1 ซึ่งในที่นี้เท่ากับ 1 หุ้นสามัญของ บมจ. พุกงา เรียวเอสเตท ต่อ 1 หุ้นสามัญของ บมจ. พุกงา โฮลดิ้ง ภายหลังการทำข้อเสนอซื้อหลักทรัพย์เสร็จสิ้น บมจ. พุกงา โฮลดิ้ง จะเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของ บมจ. พุกงา เรียวเอสเตท และหุ้นสามัญของ บมจ. พุกงา โฮลดิ้ง ภายใต้สัญลักษณ์ “PSH” เข้าเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ แทนหุ้นสามัญของ บมจ. พุกงา เรียวเอสเตท “PS” ซึ่งจะถูกเพิกถอนออกจากการเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ในเวลาเดียวกัน เมื่อวันที่ 1 ธันวาคม 2559

1.1 วิสัยทัศน์ พันธกิจ และเป้าหมาย

วิสัยทัศน์

PSH มุ่งมั่นที่จะเป็นบริษัทอสังหาริมทรัพย์ชั้นนำของประเทศไทย ที่มีธุรกิจและบริการที่หลากหลาย เพื่อตอบสนองรูปแบบการดำเนินชีวิตสมัยใหม่ และสามารถตอบโจทย์ทุกความต้องการของลูกค้าได้อย่างครบถ้วน

พันธกิจ

PSH มุ่งมั่นช่วยเหลือลูกค้าเดิมเพิ่มความฝัน ด้วยการส่งมอบความสุข และรูปแบบการดำเนินชีวิตที่ทันสมัย เพื่อสมาชิกทุกคนในครอบครัว

เป้าหมายและกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ

1. ขยายธุรกิจหลักในอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย และขยายฐานไปยังกลุ่มลูกค้าฐานรายได้ใหม่
2. ขยายตลาดธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ไปยังต่างประเทศ

3. เสริมสร้างธุรกิจที่เกื้อหนุนกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อเพิ่มความแข็งแกร่งของแบรนด์และความพึงพอใจสูงสุดให้กับลูกค้า
4. ขยายการลงทุนไปยังธุรกิจใหม่ที่สามารถสร้างรายได้ต่อเนื่อง (Recurring income)
5. มุ่งพัฒนาองค์กรที่มีความเป็นมืออาชีพ เพื่อการเติบโตอย่างยั่งยืน

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

1.2.1 ความเป็นมา

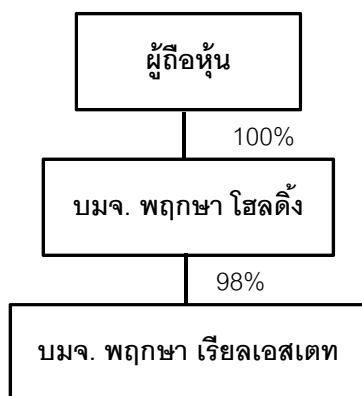
บริษัท พุกงา โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) ก่อตั้งเมื่อวันที่ 16 มีนาคม 2559 ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรก 10,000 บาท ต่อมาที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2559 ได้อนุมัติเพิ่มทุนจดทะเบียนของ บมจ. พุกงา โฮลดิ้ง จากเดิม 10,000 บาท เป็นทุนจดทะเบียนใหม่ 2,273,217,600 บาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 2,273,207,600 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท เพื่อรองรับการทำคำเสนอซื้อหลักทรัพย์ และการออกไปสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของ บมจ. พุกงา โฮลดิ้ง รวมถึงเพื่อให้สอดคล้องกับการเพิ่มทุนจดทะเบียนของ บมจ. พุกงา โฮลดิ้ง

1.2.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

ปี	พัฒนาการที่สำคัญ
2559	<ul style="list-style-type: none"> ▪ จัดตั้งบริษัทโฮลดิ้งภายใต้ชื่อ “บริษัท พุกงา โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน)” เพื่อประกอบธุรกิจด้านการลงทุน และมีการถือหุ้นใน บมจ. พุกงา เรียวเอสเตท โดย บมจ. พุกงา โฮลดิ้ง ทำคำเสนอซื้อหลักทรัพย์ของ บมจ. พุกงา เรียวเอสเตท ได้จำนวนร้อยละ 98 ▪ บมจ. พุกงา โฮลดิ้ง ได้เพิ่มทุนจดทะเบียน 2,273,217,600 บาทโดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 2,273,207,600 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

ในการดำเนินการตามแผนการปรับโครงสร้างกิจการของ บมจ. พุกงา เรียวเอสเตท นั้น บมจ. พุกงา โฮลดิ้ง ทำคำเสนอซื้อหลักทรัพย์ของ บมจ. พุกงา เรียวเอสเตท โดยการแลกเปลี่ยนกับหุ้นสามัญของ บมจ. พุกงา โฮลดิ้ง ซึ่งมีสิทธิและเงื่อนไขเหมือนกับหุ้นสามัญเดิมของ บมจ. พุกงา เรียวเอสเตท ทุกประการ โดยมี อัตราการแลกหลักทรัพย์ เท่ากับ 1 ต่อ 1 ซึ่งในขั้นตอนนี้เท่ากับ 1 หุ้นสามัญของ บมจ. พุกงา เรียวเอสเตท ต่อ 1 หุ้นสามัญของ บมจ. พุกงา โฮลดิ้ง โดยเมื่อสิ้นสุดการทำคำเสนอซื้อ บมจ. พุกงา โฮลดิ้ง สามารถซื้อหุ้นสามัญของ บมจ. พุกงา เรียวเอสเตท ได้ร้อยละ 98 ทำให้ บมจ. พุกงา โฮลดิ้ง มีหุ้นภายหลังการปรับโครงสร้างเป็นทุนเรียกชำระแล้ว จำนวน 2,185,857,580 บาท มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท โดยเป็นหุ้นสามัญจำนวน 2,273,217,600 หุ้น ทั้งนี้ ผู้ถือหุ้นที่ทำการแลกหุ้นตามแผนการปรับโครงสร้างจะได้รับใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของ บมจ. พุกงา โฮลดิ้ง ตามสัดส่วนการถือหุ้นของผู้ถือหุ้นแต่ละราย ถืออยู่ใน บมจ. พุกงา โฮลดิ้ง ภายหลังการดำเนินการปรับโครงสร้างเป็นผลสำเร็จ



นโยบายการแบ่งการดำเนินงานของบริษัทในกลุ่ม

บมจ. พุกกะา โฮลดิ้ง จะประกอบธุรกิจดังต่อไปนี้

1. ลงทุนในบริษัทย่อยและ/หรือบริษัทร่วมในกลุ่ม
2. จัดหาเงินทุนเพื่อดำเนินธุรกิจของบริษัทและบริษัทในกลุ่ม
3. ลงทุนในบริษัทอื่นใดที่ไม่ได้อยู่ในกลุ่มเพื่อประโยชน์ในการบริหารสภาพคล่องและเพื่อผลตอบแทนของบริษัท
4. ให้บริการทางด้านการงานสนับสนุนแก่บริษัทในกลุ่ม

ภายหลังการปรับโครงสร้างกิจการในระยะแรก บมจ. พุกกะา โฮลดิ้ง จะใช้บริการจากหน่วยงานของ 4 สายงานหลักและหน่วยงานสนับสนุนบางส่วนจาก บมจ. พุกกะา เรียลเอสเตท เพื่อเป็นการบริหารจัดการทรัพยากรบุคคลที่มีอยู่ของบริษัทฯ ให้เกิดประโยชน์สูงสุด เนื่องจาก บมจ. พุกกะา โฮลดิ้ง ปัจจุบันยังไม่เริ่มเข้าสู่ธุรกิจใหม่ ดังนั้นการดำเนินงานส่วนใหญ่ของ 4 สายงานหลัก ซึ่งประกอบด้วย สายงานการเงินและบริหารความเสี่ยง สายงานบริหารทรัพยากรบุคคล สายงานกลยุทธ์ และกลุ่มธุรกิจสนับสนุนซึ่งประกอบด้วย ฝ่ายกฎหมาย สายงานการตลาดและสื่อสารองค์กร จะยังคงอยู่ที่ บมจ. พุกกะา เรียลเอสเตท ซึ่งเป็นธุรกิจหลักของ บมจ. พุกกะา โฮลดิ้ง โดย บมจ. พุกกะา เรียลเอสเตท จะบริการสนับสนุนแก่บริษัทฯ ซึ่งรวมถึงแต่ไม่จำกัดเฉพาะด้านต่างๆ ตามรายละเอียดดังต่อไปนี้

- การให้บริการด้านการเงินและบัญชี
- การให้บริการด้านการบริหารความเสี่ยง
- การให้บริการด้านทรัพยากรบุคคล
- การให้บริการด้านกฎหมาย
- การให้บริการด้านระบบเทคโนโลยีและสารสนเทศ
- การให้บริการด้านการพัฒนาการตลาด บริหารแบรนด์และสื่อสารองค์กร
- การให้บริการด้านธุรการและการจัดซื้อ

อย่างไรก็ตาม กลุ่มธุรกิจสนับสนุนที่ บมจ. พุกกะา โฮลดิ้ง จะกำกับดูแลภาพรวมของ บมจ. พุกกะา โฮลดิ้ง และบริษัทย่อยและ/หรือบริษัทร่วมในอนาคตของ บมจ. พุกกะา โฮลดิ้ง

นอกจากนี้ บมจ. พุกกะโฮล์ม จำกัด จะมอบหมายให้สายงานกลยุทธ์ร่วมกับสายงานการเงินและบริหารความเสี่ยงทำหน้าที่กำกับดูแลและควบคุมนโยบายการลงทุนใหม่ของบริษัทฯ และกำกับดูแลธุรกิจใหม่ที่บริษัทฯ จะมีการเข้าลงทุนในอนาคต

ทั้งนี้ การดำเนินธุรกิจของบริษัทย่อยหลัก ซึ่งคือ บมจ. พุกกะโฮล์ม รีเทลเอสเตท บริษัทย่อยและ/หรือบริษัทร่วมในอนาคตจะต้องเป็นไปตามนโยบายภาพรวมและหลักเกณฑ์การดำเนินธุรกิจที่กำหนดโดย บมจ. พุกกะโฮล์ม จำกัด

1.4 ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

-ไม่มี-

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์

บริษัท พุกผา โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) ประกอบธุรกิจที่มีรายได้จากการถือหุ้นในบริษัทอื่นเป็นหลัก (holding company) ซึ่งมีธุรกิจหลักคือ ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย ซึ่งบริษัทฯ มีแนวทางจะรักษาสัดส่วนเงินลงทุนในบริษัทประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย ในสัดส่วนไม่น้อยกว่าร้อยละ 75 โดยภายหลังการปรับโครงสร้างของกิจการ บริษัทฯ จะมีบริษัทย่อยที่ประกอบธุรกิจหลักเพียงบริษัทเดียว คือ บริษัท พุกผา เรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน) ซึ่งประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย โดยมีการประกอบธุรกิจ ดังนี้

ปัจจุบัน บมจ. พุกผา เรียลเอสเตท ประกอบธุรกิจหลัก 2 ส่วน คือ

1. ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ภายในประเทศไทย
2. ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในต่างประเทศ

โดยไม่ว่าจะเป็นธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ทั้งในและต่างประเทศ บมจ.พุกผา เรียลเอสเตท จะดำเนินในธุรกิจที่ บมจ. พุกผา เรียลเอสเตท มีความชำนาญนั่นคือธุรกิจพัฒนาที่อยู่อาศัยและดำเนินธุรกิจอยู่บนความสามารถในการแข่งขันของบมจ. พุกผา เรียลเอสเตท ที่สะสมมาเป็นระยะเวลานานและมีความได้เปรียบเชิงการแข่งขันเท่านั้น

1. ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ภายในประเทศไทย

บมจ. พุกผา เรียลเอสเตท ดำเนินธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อที่อยู่อาศัย 3 ประเภท ได้แก่ บ้านเดี่ยว ทาวน์เฮ้าส์/บ้านแฝด และอาคารชุด โดยเน้นการพัฒนาโครงการทุกพื้นที่ของกรุงเทพฯ และปริมณฑล รวมถึงเขตศูนย์กลางธุรกิจของกรุงเทพฯ ในทำเลที่มีศักยภาพและการเจริญเติบโตสูง ในปี 2553 บมจ. พุกผา เรียลเอสเตท ได้เริ่มเปิดขายโครงการในต่างจังหวัด ได้แก่ นครปฐม ชลบุรี และภูเก็ต ในปี 2554 ได้เปิดโครงการแรกในขอนแก่น และเปิดขายเพิ่มในจังหวัดภูเก็ต นอกจากนี้ ในปี 2557-2558 บมจ. พุกผา เรียลเอสเตท ได้ขยายสินค้าแนวราบไปในกลุ่มตลาดระดับราคาสูงขึ้น พร้อมปรับปรุงภาพลักษณ์ของแบรนด์ให้เกิดความชัดเจนในการบริหารของแต่ละกลุ่มธุรกิจมากยิ่งขึ้นเพื่อให้ธุรกิจยั่งยืน มีการเติบโตต่อเนื่อง และรักษาสถานะทางการเงินที่มั่นคง สำหรับในปี 2559 บมจ. พุกผา เรียลเอสเตท มีการพัฒนาแบรนด์สินค้าต่างๆ โดยมีการปรับเปลี่ยนกลยุทธ์สร้างแบรนด์ที่เข้มแข็ง และมีศักยภาพ เพื่อพัฒนาในระยะยาว ทั้งนี้ บมจ. พุกผา เรียลเอสเตท มีการเพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาดที่อยู่อาศัยในระดับบน (Premium) เพื่อครอบคลุมลูกค้าทุกกลุ่ม

2. ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในต่างประเทศ

บมจ. พุกผา เรียลเอสเตท มีนโยบายขยายการลงทุนไปยังตลาดต่างประเทศโดยเริ่มพัฒนาโครงการแรกในสาธารณรัฐมัลดีฟส์ ตั้งแต่วันที่ 2553 ตามด้วยสาธารณรัฐอินเดียและประเทศเวียดนามซึ่งจากการศึกษาและประเมิน

สถานการณ์ในการลงทุนอย่างต่อเนื่องทั้งในด้านสภาพเศรษฐกิจด้านนโยบายการส่งเสริมการลงทุนรวมถึงโอกาสทางธุรกิจในแต่ละประเทศ บมจ. พุกษา เรียลเอสเตท ได้ตั้งเป้าหมายเน้นการพัฒนาโครงการที่สาธารณรัฐอินเดียเป็นหลัก

สาธารณรัฐอินเดีย เมืองบังกาลอร์

เป็นโครงการทาวน์เฮ้าส์และบ้านเดี่ยว ภายใต้ตราสินค้า “Pruksa Silvana” (บริษัทย่อยถือหุ้นร้อยละ 100) ซึ่งเป็นโครงการที่พักอาศัยแนวราบจำนวน 401 ยูนิต รวมมูลค่าโครงการ 1,504 ล้านบาท ประกอบด้วยบ้านเดี่ยว 321 หลัง และทาวน์เฮ้าส์ 80 หลัง และเริ่มโอนบ้านหลังแรกตั้งแต่เดือนธันวาคม 2554 เป็นต้นมา โดยในปี 2559 บมจ. พุกษา เรียลเอสเตท สามารถสร้างยอดขาย จำนวน 71 ล้านบาท และมีรายได้ 129 ล้านบาท ทั้งนี้ มียอดขายสะสมของโครงการที่ 1,493 ล้านบาท และยอดรายได้สะสมที่ 1,479 ล้านบาท ทั้งนี้ โครงการในประเทศอินเดียคาดว่าจะสามารถรับรู้รายได้ทั้งหมดได้ภายในปี 2560

สาธารณรัฐมัลดีฟส์ เมืองฮูลูมาเล่: Coral Ville Condominium

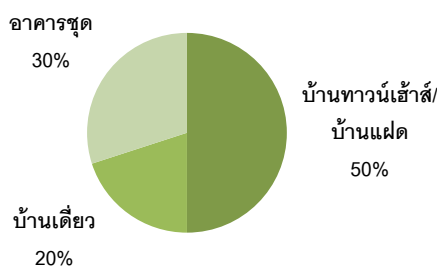
เป็นโครงการร่วมทุนกับ Housing Development Corporation (HDC) โดยที่ บมจ. พุกษา เรียลเอสเตท ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 80 บมจ. พุกษา เรียลเอสเตท ได้พัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมขนาดเล็กในเมืองฮูลูมาเล่ โดยในเฟสแรกประกอบด้วยคอนโดมิเนียม 5 ชั้น จำนวน 9 อาคาร รวมทั้งสิ้น 180 ยูนิต มูลค่า 376 ล้านบาท ซึ่ง บมจ. พุกษา เรียลเอสเตท ได้ดำเนินการก่อสร้างจนแล้วเสร็จและโอนกรรมสิทธิ์ทั้งหมดให้กับลูกค้าแล้ว อย่างไรก็ตามเนื่องจากสภาพแวดล้อมในการประกอบธุรกิจที่ไม่เอื้ออำนวย เช่น ขนาดตลาดที่ค่อนข้างเล็กระยะเศรษฐกิจของสาธารณรัฐมัลดีฟส์ที่มีความเปราะบางและปัญหาการขาดแคลนเงินตราต่างประเทศ ในระบบธนาคาร จึงทำให้ บมจ. พุกษา เรียลเอสเตท ตัดสินใจไม่ดำเนินการลงทุนในเฟสถัดไป

ประเทศเวียดนาม เมืองไฮฟอง

บมจ. พุกษา เรียลเอสเตท ได้จดทะเบียนตั้งบริษัทร่วมทุน (Pruksa Vietnam Company Limited) กับนักลงทุนท้องถิ่น (Hoang Huy Investment Services Joint Stock Company) เพื่อพัฒนาโครงการที่พักอาศัยสำหรับผู้มีรายได้น้อย และได้รับใบอนุญาตการลงทุนตั้งแต่เดือนมกราคม 2556 โดยถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 85 ของทุนจดทะเบียน (โดยการถือหุ้นใน บริษัท พุกษา เวียดนาม จำกัดที่สัดส่วน 85:15 เป็นสัดส่วนการถือหุ้นตามข้อตกลงเมื่อมีการชำระค่าหุ้นครบถ้วนแล้ว ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บมจ. พุกษา เรียลเอสเตท ถือหุ้นทางอ้อมใน บริษัท พุกษา เวียดนาม จำกัดในสัดส่วนร้อยละ 100 เนื่องจากผู้ร่วมทุนยังมิได้ชำระค่าหุ้นในส่วนของตน) อย่างไรก็ตามเนื่องจากบริษัทร่วมทุนประสบปัญหาในการจัดหาที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการและเกิดข้อพิพาทขึ้น ทำให้ในปัจจุบัน บมจ. พุกษา เรียลเอสเตท หยุดการประกอบธุรกิจในเวียดนาม ทั้งนี้ บมจ. พุกษา เรียลเอสเตท ได้บันทึกค่าเผื่อการด้อยค่าของเงินลงทุนในบริษัทร่วมทุนดังกล่าวแล้วทั้งจำนวนในปี 2557

ปัจจุบัน บมจ. พุกษา เรียลเอสเตท มีการประกอบธุรกิจใน 3 สายผลิตภัณฑ์ได้แก่ บ้านทาวน์เฮ้าส์/บ้านแฝด บ้านเดี่ยว และอาคารชุด

สัดส่วนรายได้ของ บมจ. พุกกะนา เรียลเอสเตท ในปี 2559



1. บ้านทาวน์เฮ้าส์/บ้านแฝด

โดยสรุป บมจ. พุกกะนา เรียลเอสเตท มีโครงการที่เปิดขายแล้วภายใต้ชื่อ (แบรนด์) ดังนี้

บ้านพุกกะนา	Prukka Silvana (สาธารณรัฐอินโดนีเซีย)	วิลเลต ซิตี้*	ฟรีเว่ ฟิเดลิโอ*
พุกกะนาวิลส์	วิลเลต ไทท์*	พุกกะนาทาวน์ พาราดีส*	พุกกะนาทาวน์ ฟรีเว่*
พาทีโอ	พุกกะนาทาวน์ เน็กซ์*	พุกกะนาทาวน์*	พุกกะนาไลฟ์*
เดอะคอนเนค	เดอะแพลนท์ซิตี*	พุกกะนาทาวน์ เน็กซ์*	เออร์บาน*

หมายเหตุ: *แบรนด์ที่ยกเลิกการพัฒนาต่อ

บมจ. พุกกะนา เรียลเอสเตท ได้ดำเนินการก่อสร้างพัฒนาโครงการบ้านทาวน์เฮ้าส์ภายใต้ตราสินค้าต่างๆ และรูปแบบบ้านที่แตกต่างกันออกไปโดยตั้งราคาของทาวน์เฮ้าส์ตั้งแต่ 1 ล้านบาทถึง 5 ล้านบาทและมีกลุ่มเป้าหมายของสินค้ากลุ่มทาวน์เฮ้าส์หลักคือลูกค้ากลุ่มผู้มีรายได้ระดับต่ำจนถึงปานกลางรวมถึงขยายไปยังผู้มีรายได้ระดับค่อนข้างสูงที่ต้องการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองและมีใช้เพื่อการเก็งกำไร

ตลาดทาวน์เฮ้าส์ อาคารพาณิชย์และบ้านแฝด มีขนาดประมาณร้อยละ 15 ของตลาดรวมที่อยู่อาศัยจากหน่วยบ้านที่จดทะเบียนและ บมจ. พุกกะนา เรียลเอสเตท มีสัดส่วนรายได้จาก ทาวน์เฮ้าส์ประมาณร้อยละ 50 ของรายได้ อสังหาริมทรัพย์ของบมจ. พุกกะนา เรียลเอสเตท โดยในปี 2559 บมจ. พุกกะนา เรียลเอสเตท มีการเปิดขายโครงการทาวน์เฮ้าส์ใหม่จำนวน 50 โครงการ

ยอดโอนกรรมสิทธิ์ในโครงการทาวน์เฮ้าส์	2557	2558	2559
จำนวน (หลัง)	10,880	10,696	10,139
รับรู้รายได้ของบมจ. พุกกะนา เรียลเอสเตท (ล้านบาท)	22,791	23,023	23,529
จำนวนบ้านทาวน์เฮ้าส์อาคารพาณิชย์และบ้านแฝดที่จดทะเบียนเพิ่มในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล ¹	20,082	21,990	19,012

ที่มา: ¹ ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ฉบับเฉพาะที่สร้างโดยผู้ประกอบการ (ปรับปรุงข้อมูลล่าสุด ณ 14 กุมภาพันธ์ 2560)

2. บ้านเดี่ยว

โดยสรุป บมจ. พุกกะโฮ รีเวิลเอสเตท มีโครงการที่เปิดขายแล้วภายใต้ชื่อ (แบรนด์) ดังนี้

รหัส	เดอะแกลเลอรี*	พุกกะโฮ วิลเลจ*	พุกกะโฮ ทาวน์ เซเรนีตี*
เดอะแพลนท์	เนเชอรัล*	พุกกะโฮ บลู*	Prukha Silvana (สาธารณรัฐอินโดนีเซีย)
เดอะปาล์ม	ซินเนอริ*	บ้านพุกกะโฮ นารา*	เดอะซีซั่น*
ดีไลฟ์*	วีทู*		

หมายเหตุ: *แบรนด์ที่ยกเลิกการพัฒนาต่อ

ระดับราคาสำหรับกลุ่มเป้าหมายของสินค้ากลุ่มบ้านเดี่ยวของ บมจ. พุกกะโฮ รีเวิลเอสเตท คือลูกค้าในกลุ่มหลักที่ระดับราคา 3-7 ล้านบาท ดังนั้น บมจ. พุกกะโฮ รีเวิลเอสเตท จึงมีนโยบายที่มุ่งเน้นการออกแบบบ้านเดี่ยวทั้งในด้านสถาปัตยกรรมและวิศวกรรมด้วยการเพิ่มนวัตกรรมต่างๆ และวิธีการก่อสร้างเพื่อให้ได้บ้านที่มีคุณภาพภายใต้การบริหารต้นทุนที่เพิ่มประสิทธิภาพมากขึ้นทำให้ บมจ. พุกกะโฮ รีเวิลเอสเตท สามารถสร้างบ้านได้รวดเร็วกว่าเดิมประหยัดต้นทุนขึ้นส่งผลให้ลูกค้าสามารถซื้อบ้านในราคาที่คุ้มค่าขึ้น

นอกจากนี้ บมจ. พุกกะโฮ รีเวิลเอสเตท ยังได้มีการขยายตลาดบ้านเดี่ยวเข้าในตลาดที่ระดับราคา 10 ล้านบาทเพิ่มเติมจากโครงการเดิม(The Palm) คือโครงการ The Plant Elite ซึ่งได้รับการตอบรับเป็นอย่างดี บมจ. พุกกะโฮ รีเวิลเอสเตท ได้มีแผนขยายตัวทำโครงการระดับ Premium ซึ่งมีมูลค่าบ้านพร้อมที่ดิน 10 ล้านบาทขึ้นไปเพิ่มเติมอีกในปี 2559 อีกทั้งยังมีการขยายโครงการทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัดโดยเพิ่มจำนวนโครงการมากขึ้นเพื่อตอบสนองความต้องการของตลาดและเพิ่มการเติบโตของ บมจ. พุกกะโฮ รีเวิลเอสเตท

ตลาดบ้านเดี่ยวมีขนาดประมาณร้อยละ 26 ของตลาดรวมที่อยู่อาศัยจากหน่วยบ้านที่จดทะเบียนและ บมจ. พุกกะโฮ รีเวิลเอสเตท มีสัดส่วนรายได้จากบ้านเดี่ยวประมาณร้อยละ 20 ของรายได้จากรายการทรัพย์สินของ บมจ. พุกกะโฮ รีเวิลเอสเตท โดยปี 2559 บมจ. พุกกะโฮ รีเวิลเอสเตท มีการเปิดขายโครงการบ้านเดี่ยวใหม่จำนวน 10 โครงการ

ยอดโอนกรรมสิทธิ์ในโครงการบ้านเดี่ยว	2557	2558	2559
จำนวน (หลัง)	2,286	2,319	1,969
รับรู้รายได้ของ บมจ. พุกกะโฮ รีเวิลเอสเตท (ล้านบาท)	9,776	10,135	9,413
จำนวนบ้านเดี่ยวที่จดทะเบียนเพิ่มในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล ¹	13,443	11,837	12,761

ที่มา: ¹ ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ นับเฉพาะที่สร้างโดยผู้ประกอบการ (ปรับปรุงข้อมูลล่าสุด ณ 14 กุมภาพันธ์ 2560)

3. อาคารชุด (Condominium)

โดยสรุป บมจ. พญาไท เรียวเอสเตท มีโครงการที่เปิดขายแล้ว ภายใต้ชื่อ (แบรนด์) ดังนี้

เดอะริเวิร์ฟ	เดอะ ทรี	Stylish Residence*
ไอวี	แชปเตอร์วัน คอนโด	คอนโดเลต*
เออร์บาโน้	พลัมคอนโด	ฟิวส์*
เดอะไพรเวซี	ดี เอดิเตอร์*	

หมายเหตุ: *แบรนด์ที่ยกเลิกการพัฒนาต่อ

บมจ. พญาไท เรียวเอสเตท ได้ปรับกลยุทธ์การตลาดและโครงสร้างรายได้จากการเล็งเห็นการเปลี่ยนแปลงของความต้องการที่อยู่อาศัยในกรุงเทพฯ และปริมณฑลอย่างรวดเร็ว ประกอบกับระบบการขนส่งสาธารณะที่เปลี่ยนแปลง เช่น โครงการรถไฟฟ้าทำให้เกิดความต้องการที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุดเพิ่มขึ้นตั้งแต่ปี 2550 โดยมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายคือกลุ่มผู้มีรายได้ระดับน้อยถึงปานกลาง บมจ. พญาไท เรียวเอสเตท ได้มีการพัฒนารูปแบบโครงการภายใต้ตราสินค้าดังกล่าวซึ่งมีระดับราคาตั้งแต่ 0.7 ล้านบาท จนถึง 15 ล้านบาท โดยภายหลังปี 2555 ที่เศรษฐกิจเริ่มฟื้นตัวจากภาวะน้ำท่วมและมีความต้องการที่อยู่อาศัยตามเส้นทางที่มีการก่อสร้างทางเดินรถไฟฟ้าความต้องการมีบ้านที่ 2 เพื่ออยู่อาศัยเป็นครั้งคราวและการเดินทางเข้ามาทำงานในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑลเพิ่มขึ้น บมจ. พญาไท เรียวเอสเตท จึงได้เข้าสู่กลุ่มลูกค้าที่เน้นทำเลย่านใจกลางเมือง หรือทำเลที่ใกล้รถไฟฟ้า หรือสถานศึกษาเช่น สาทร สะพานควาย มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ ฯลฯ นอกเหนือจากการพัฒนาอย่างต่อเนื่องของโครงการอาคารชุดระดับราคาต่ำกว่า 1 ล้านบาทและราคา 1-2 ล้านบาทเนื่องจากแนวโน้มของอาคารชุดระดับราคาดังกล่าว เป็นตลาดที่มีแนวโน้มการขยายตัวในอัตราสูงอย่างต่อเนื่อง

ตลาดอาคารชุดในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑลมีขนาดประมาณร้อยละ 56 ของตลาดรวมที่อยู่อาศัยจากหน่วยบ้านที่จดทะเบียนและ บมจ. พญาไท เรียวเอสเตท มีสัดส่วนรายได้จากอาคารชุดประมาณร้อยละ 30 ของรายได้ อสังหาริมทรัพย์ของบมจ. พญาไท เรียวเอสเตท โดยปี 2559 บมจ. พญาไท เรียวเอสเตท เปิดขายโครงการอาคารชุดใหม่จำนวน 9 โครงการ

ยอดโอนกรรมสิทธิ์ในโครงการอาคารชุด	2557	2558	2559
จำนวน (หลัง)	3,800	7,624	8,261
รับรู้รายได้ของบมจ. พญาไท เรียวเอสเตท (ล้านบาท)	9,694	17,236	13,849
จำนวนอาคารชุดที่จดทะเบียนเพิ่มในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล ¹	75,058	67,628	69,696

ที่มา: ¹ ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ นับเฉพาะที่สร้างโดยผู้ประกอบการ (ปรับปรุงข้อมูลล่าสุด ณ 14 กุมภาพันธ์ 2560)

โครงการปัจจุบันของ บมจ. พญาไท เรียวเอสเตท ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ ณ วันที่ 30 ธันวาคม 2559 ประกอบด้วย 174 โครงการ แบ่งเป็นมูลค่าทั้งหมด ขายได้แล้วและส่วนที่เหลือขาย ดังนี้

โครงการ ณ ธ.ค. 59	จำนวนโครงการ ที่เปิดขาย	มูลค่าโครงการ		รายได้		ยอดรอรับรายได้		ยอดขาย		ยอดส่วนที่เหลือ	
		ยูนิต	ล้านบาท	ยูนิต	ล้านบาท	ยูนิต	ล้านบาท	ยูนิต	ล้านบาท	ยูนิต	ล้านบาท
บ้านพญาไท	29	10,858	21,354	4,342	8,406	270	599	4,612	9,005	6,246	12,349
พาทิโอ	4	897	3,872	297	1,196	14	68	311	1,264	586	2,608
พญาไท ไทท์	2	505	1,060	324	670	22	49	346	718	159	342
พญาไท ทาวน์	14	4,300	11,911	1,911	4,483	95	366	2,006	4,849	2,294	7,063
พญาไท วิลเลจ	2	325	837	123	275	14	51	137	326	188	511
พญาไท วิลล์	36	10,214	26,672	3,791	9,190	464	1,454	4,255	10,644	5,959	16,028
เดอะ คอนเนค	12	3,303	10,559	1,356	3,926	43	122	1,399	4,048	1,904	6,511
เดอะ แพลนท์	2	763	2,927	447	1,650	32	125	479	1,774	284	1,152
วิลเลจ	3	1,163	3,566	740	2,391	17	67	757	2,458	406	1,108
รัสเซลล์	1	18	87	0	0	18	87	18	87	0	0
ยอดรวมทาวน์เฮ้าส์	105	32,346	82,846	13,331	32,187	989	2,987	14,320	35,174	18,026	47,672
รัสเซลล์	11	3,015	13,364	1,262	5,015	153	808	1,415	5,822	1,600	7,541
พญาไท บูรี	1	189	813	149	616	1	4	150	620	39	193
พญาไท วิลเลจ	10	2,470	9,585	1,310	4,974	133	555	1,443	5,528	1,027	4,057
เดอะ ปาล์ม	2	299	3,588	162	1,994	7	113	169	2,107	130	1,481
เดอะ แพลนท์	15	3,344	15,831	1,324	6,684	230	1,192	1,554	7,875	1,790	7,955
พญาไท ทาวน์	4	696	3,204	293	1,253	31	158	324	1,410	372	1,793
พญาไท นารา	1	300	1,023	146	525	0	0	146	525	154	498
ยอดรวมบ้านเดี่ยว	44	10,313	47,407	4,646	21,059	555	2,829	5,201	23,889	5,112	23,519
แซปเตอร์วิน	2	2,428	7,362	0	0	742	2,495	742	2,495	1,686	4,867
ฟิวส์	3	2,323	6,387	1,702	4,455	22	70	1,724	4,525	599	1,862
พลัม คอนโด	12	19,664	26,987	7,926	8,504	5,440	9,926	13,366	18,430	6,298	8,557
ไฟเวซี	2	576	1,130	461	876	41	78	502	954	74	177
เดอะ ทรี	4	3,469	9,546	1,581	3,996	1,356	3,806	2,937	7,802	532	1,744
เออร์บานโน	2	578	3,389	186	1,393	178	923	364	2,316	214	1,073
ยอดรวมอาคารชุด	25	29,038	54,801	11,856	19,223	7,779	17,299	19,635	36,522	9,403	18,279
โครงการที่กำลังจะเปิด						81	317				
ยอดรวมทั้งหมด	174	71,697	185,055	29,833	72,470	9,404	23,432	39,156	95,584	32,541	89,470

2.2 โครงสร้างรายได้ของบมจ. พุกกะโฮล์มและบมจ.พุกกะโฮล์มเรียลเอสเตท

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทฯ มีโครงสร้างรายได้ ก่อนและหลังปรับโครงสร้างกิจการ โดยแยกตามประเภทผลิตภัณฑ์ได้ดังนี้

ประเภทผลิตภัณฑ์	งบการเงินรวม					
	ก่อนการปรับโครงสร้างกิจการ (บมจ. พุกกะโฮล์มเรียลเอสเตท)				หลังการปรับโครงสร้างกิจการ (บมจ. พุกกะโฮล์มและบริษัทย่อย)	
	ปี 2557		ปี 2558		ปี 2559	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
ทาวน์เฮ้าส์ (ไทย)	22,791	53.0	23,023	44.8	23,529	49.9
บ้านเดี่ยว (ไทย)	9,776	22.7	10,135	19.7	9,413	20.0
อาคารชุด (ไทย)	9,694	22.5	17,236	33.5	13,849	29.4
ต่างประเทศ	441	1.0	278	0.5	129	0.3
รวม	42,702	99.2	50,672	98.5	46,920	99.5
อื่นๆ ⁽¹⁾	79	0.2	568	1.1	6	0.0
รายได้ อสังหาริมทรัพย์	42,781	99.4	51,240	99.6	46,926	99.5
รายได้อื่น	246	0.6	198	0.4	247	0.5
รายได้รวมทั้งหมด	43,027	100.0	51,438	100.0	47,173	100.0

หมายเหตุ : (1) อื่นๆประกอบด้วยรายได้จากการขายที่ดินเปล่าและรายได้จากค่าก่อสร้าง

2.3 การตลาดและการแข่งขัน

2.3.1 นโยบายการตลาดสำหรับ บริษัท พุกกะโฮล์มเรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน)

บมจ. พุกกะโฮล์มเรียลเอสเตท ในฐานะที่เป็นบริษัทแกนของ บมจ. พุกกะโฮล์ม มีการวางนโยบายและกลยุทธ์ต่างๆ เพื่อส่งเสริมการจำหน่ายดังนี้

กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์: บมจ. พุกกะโฮล์มเรียลเอสเตทมีความมุ่งมั่นอย่างไม่หยุดนิ่งในการพัฒนาที่อยู่อาศัยให้ตอบสนองกับพฤติกรรมผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไปตามยุคสมัยโดยเฉพาะอย่างยิ่งการเตรียมพร้อมกับการที่ประเทศไทยกำลังก้าวเข้าสู่การเป็น “สังคมผู้สูงอายุโดยสมบูรณ์” ในปี 2568 ด้วยการสรรค์สร้างเทคโนโลยีการก่อสร้างรูปแบบใหม่ที่มีประสิทธิภาพเพื่อให้ที่อยู่อาศัยที่จะส่งมอบให้ลูกค้ามีคุณภาพมากยิ่งขึ้น บมจ. พุกกะโฮล์มเรียลเอสเตทได้ร่วมมือกับผู้เชี่ยวชาญด้านนวัตกรรมที่อยู่อาศัยจากประเทศเยอรมันพัฒนาบ้านต้นแบบชื่อว่า “Pruksa Plus House” ที่โครงการ

เดอะแพลนท์ เอสทีดี พัฒนาการ 38 มีองค์ประกอบหลัก 4 ด้าน 1)บ้านแข็งแรงปลอดภัย (Safety Home) ด้วยนวัตกรรม พุกผาพีคาสท์ทำให้บ้านแข็งแรงทนทานปลอดภัย 2)บ้านที่ใส่ใจคุณภาพและผู้สูงอายุ (Healthy Home) เน้นการเลือก วัสดุก่อสร้างและวัสดุตกแต่งที่ปราศจากสารก่อมะเร็งการออกแบบฟังก์ชันภายในบ้านเพื่ออำนวยความสะดวกให้กับ ผู้สูงอายุ 3)บ้านประหยัดพลังงาน (Green Home) ที่นำเทคโนโลยีและกระบวนการก่อสร้างที่ช่วยลดการใช้ ทรัพยากรธรรมชาติการติดตั้งแผงโซลาร์เซลล์ระบบ ICE/Hot Storage การใช้สุขภัณฑ์ประหยัดน้ำการวางระบบระบาย อากาศเพื่อควบคุมอุณหภูมิภายในบ้านลดภาระค่าใช้จ่ายของผู้อยู่อาศัยในระยะยาวได้และ 4)บ้านทันสมัย (Smart Home) นำแอปพลิเคชันมาใช้ในการควบคุมการเปิด-ปิดสวิตช์ไฟเครื่องปรับอากาศและกล้องวงจรปิดภายในบ้าน สอดคล้องกับพฤติกรรมผู้บริโภคในยุคดิจิทัล

กลยุทธ์ด้านราคา: บมจ. พุกผา เรียลเอสเตท ได้คำนึงถึงกำลังความสามารถในการซื้อของกลุ่มผู้บริโภคที่มี รายได้ระดับต่ำถึงปานกลางซึ่งเป็นฐานหลักของประเทศไทยและเป็นกลุ่มลูกค้าหลักของ บมจ. พุกผา เรียลเอสเตท ที่ม ีความกังวลกับความไม่มั่นใจในเสถียรภาพการเงินในการซื้อที่อยู่อาศัยของตัวเอง บมจ. พุกผา เรียลเอสเตท จึงให้ ความสำคัญในการบริหารจัดการต้นทุนการก่อสร้างจากการเป็นผู้นำเทคโนโลยีและกระบวนการบริหารการก่อสร้างด้วย ระบบพีคาสท์ สามารถกำหนดราคาขายได้ต่ำกว่าผู้ประกอบการทั่วไป ประมาณร้อยละ 10 -15 สำหรับบ้านทาวน์เฮ้าส์ และบ้านเดี่ยว

กลยุทธ์ด้านโฆษณาประชาสัมพันธ์: บมจ. พุกผา เรียลเอสเตทยังคงสื่อสารแบรนด์อย่างต่อเนื่องผ่าน แนวคิด“Create value” (คิด...สร้างสรรค์คุณค่าเพื่อลูกค้า) ให้อยู่ในใจผู้บริโภคในฐานะนักพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่มุ่งมั่น สร้างสรรค์คุณค่าในการอยู่อาศัยการนำเสนอแคมเปญต่างๆ ผ่านสื่อโฆษณาประชาสัมพันธ์ต่างๆ ทั้งสื่อกลางแจ้งและ ดิจิตอลได้สร้างการรับรู้และความเข้าใจในแบรนด์พุกผาและโปรดักส์แบรนด์ให้ชัดเจนขึ้นนอกจากนี้ยังมุ่งเน้นกิจกรรม การตลาดที่สร้างความสัมพันธ์กับลูกบ้านสังคมและสิ่งแวดล้อมอย่างต่อเนื่องภายใต้แนวคิด “Pruksa caring” ประกอบด้วย 1)โครงการทุนพุกผาที่ได้ดำเนินการเป็นระยะเวลากว่า 14 ปี เพื่อมอบโอกาสที่ดีให้กับบุตรของลูกบ้านของ บมจ. พุกผา เรียลเอสเตท ในระดับประถมศึกษามัธยมศึกษาและอุดมศึกษา 2)โครงการบริการตรวจสอบสุขภาพเคลื่อนที่ฟรี ให้กับลูกบ้านและประชาชนทั่วไป 3)โครงการพุกผารวมใจรักภักดีบริจาคโลหิตถวายในหลวงรัชกาลที่ 9 4)โครงการ กิจกรรมอาสาต่างๆ เช่นการเข้าร่วมเป็นจิตอาสาทำอาหารน้ำดื่มและเก้าอี้เพื่อแจกจ่ายและอำนวยความสะดวกแก่ ประชาชนที่มาแสดงความอาลัยพระบาทสมเด็จพระปรมินทรมหาภูมิพลอดุลยเดชที่บริเวณรอบท้องสนามหลวงอันเป็น การน้อมรำลึกในพระมหากรุณาธิคุณอันหาที่สุดมิได้

กลยุทธ์ด้านการจำหน่าย: เพื่อสนับสนุนมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจภาคอสังหาริมทรัพย์ของรัฐบาลและมอบ โอกาสให้ประชาชนทั่วไปได้รับสิทธิพิเศษมากมายกับการซื้อที่อยู่อาศัยภายในปี 2559 บมจ. พุกผา เรียลเอสเตท ได้จัด แคมเปญ “Best Buy Moment” (โอกาสทองของคนรักบ้าน) ครั้งที่ 3 ต่อเนื่องจากครั้งที่ 2 ในช่วงไตรมาส 4 ปี 2558 เพื่อให้ผู้บริโภคได้มีโอกาสพิจารณาเลือกบ้านที่ดีที่สุดในช่วงเวลาที่ดีที่สุดและมีโอกาสได้ลุ้นรางวัลใหญ่ ลูกค้าสามารถเข้า เยี่ยมชมเลือกซื้อผ่านช่องทางบริหารจัดการจำหน่ายที่สำนักงานขายของ บมจ. พุกผา เรียลเอสเตท กว่า 160 โครงการตลอด ระยะเวลาแคมเปญตั้งแต่ 1 มี.ค. - 28 เม.ย. 2559 นอกจากนี้ บมจ. พุกผา เรียลเอสเตท ยังได้จัดกิจกรรมส่งเสริมการ ขายเพิ่มเติมหลังจากสิ้นสุดมาตรการฯ ในแคมเปญ“Pruksa Non-Stop” (ขยายเวลารับเพิ่มเวลาลุ้น) ในช่วงไตรมาส 3 ปี

2559 เพื่อขยายโอกาสให้ผู้บริโภคที่ยังต้องการซื้อที่อยู่อาศัยหลังจากสิ้นสุดมาตรการฯ ให้ได้รับสิทธิประโยชน์อย่างไม่แตกต่างกันและจากการประเมินผลลัพธ์ทั้ง 2 แคมเปญพบว่าสามารถกระตุ้นยอดขายและยอดโอนได้สูงกว่าเป้าหมายรวมทั้งบริหารการใช้งบประมาณได้อย่างมีประสิทธิภาพ

สำหรับช่องทางการจัดจำหน่ายอื่นๆ บมจ. พุกผา เรียลเอสเตท ยังคัดเลือกบ้านมานำเสนอขายราคาพิเศษ “Hot deal” ผ่านเว็บไซต์พุกผา นอกจากนี้ บมจ. พุกผา เรียลเอสเตท ได้เข้าร่วมการจัดงานของสมาคมส่งเสริมทรัพย์สินต่างๆ เช่นงานมหกรรมบ้านและคอนโดที่ศูนย์การประชุมแห่งชาติสิริกิติ์ ฯลฯ รวมทั้งยังมีแคมเปญการส่งเสริมการขายการมอบสิทธิพิเศษเฉพาะพนักงานบริษัทเอกชนสถาบันการเงินองค์กรภาครัฐที่ลงนามเป็นพันธมิตรกับ บมจ. พุกผา เรียลเอสเตท เพื่อขยายฐานลูกค้าและเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันมากขึ้น

2.3.2 นโยบายการตลาดสำหรับธุรกิจอื่นๆ นอกเหนือจาก บริษัท พุกผา เรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน)

บริษัท พุกผา โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) ได้ดำเนินการศึกษาและวิจัยตลาด เพื่อสรรหาโอกาสทางธุรกิจที่เหมาะสมสำหรับการลงทุนเพื่อสร้างให้เกิดรายได้อย่างต่อเนื่อง (Recurring Income) ซึ่งจะนำไปสู่การเติบโตอย่างยั่งยืนของบริษัท

ทั้งนี้ ในปี 2559 บริษัทได้ทำการว่าจ้างบริษัทที่ปรึกษาระดับโลกอย่าง McKinsey & Company เพื่อร่วมศึกษาโอกาสทางการตลาดดังกล่าว โดยพิจารณาจากทั้ง โอกาสทางเศรษฐกิจในภาพรวม แนวโน้มการเติบโตของธุรกิจ อัตราการแข่งขันในแต่ละอุตสาหกรรม ตลอดจนการนำขีดความสามารถในการแข่งขันที่ บริษัท พุกผา โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) มีไปใช้ในการดำเนินธุรกิจและสร้างความแตกต่างเหนือคู่แข่ง

สรุปสถานะตลาดที่อยู่อาศัยไทยปี 2559

ในปี 2559 เศรษฐกิจโลกมีการเปลี่ยนแปลงครั้งใหญ่ อาทิ Brexit, การเลือกตั้งประธานาธิบดีสหรัฐอเมริกา ส่งผลให้เศรษฐกิจทั่วโลกมีความผันผวน ทั้งยุโรป อเมริกา จีน และญี่ปุ่น ซึ่งปัญหาดังกล่าวส่งผลต่อเศรษฐกิจในภูมิภาคเอเชีย รวมถึงประเทศไทยด้วย โดยประเทศไทยได้รับผลกระทบจากการส่งออกที่หดตัวลง โดยเฉพาะอุตสาหกรรมยานยนต์ และการผลิตน้ำมันดิบ แต่ภาคการเกษตรและภาคบริการ มีการเติบโตดี รวมทั้งนโยบายการกระตุ้นการบริโภคในประเทศของรัฐบาลทำให้ภาคการบริโภคในประเทศขยายตัว สำหรับอสังหาริมทรัพย์ในปีนี้ได้รับการสนับสนุนจากมาตรการการกระตุ้นอสังหาริมทรัพย์ในช่วง 4 เดือนแรกของปีทำให้มีการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยจำนวนมาก แต่จากเหตุการณ์ภายในประเทศในช่วงเดือนตุลาคมส่งผลให้ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีการชะลอการเปิดโครงการใหม่ลงทำให้โดยรวมในปี 2559 ตลาดที่อยู่อาศัยเติบโตขึ้นไม่มากนัก

มูลค่าการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยประเทศไทยในปี 2559 ประมาณ 634,444 ล้านบาท โดยกรุงเทพมหานคร และปริมณฑลมีสัดส่วนมากที่สุดร้อยละ 69 ภาคตะวันออกมีสัดส่วนร้อยละ 12 ภาคใต้มีสัดส่วนร้อยละ 6 ภาคเหนือมีสัดส่วนร้อยละ 5 ภาคกลาง และภาคตะวันออกเฉียงเหนือมีสัดส่วนเท่ากันที่ร้อยละ 4

ตารางที่ 1 :แสดงมูลค่าการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยในประเทศไทย แบ่งตามภูมิภาค ปี 2559

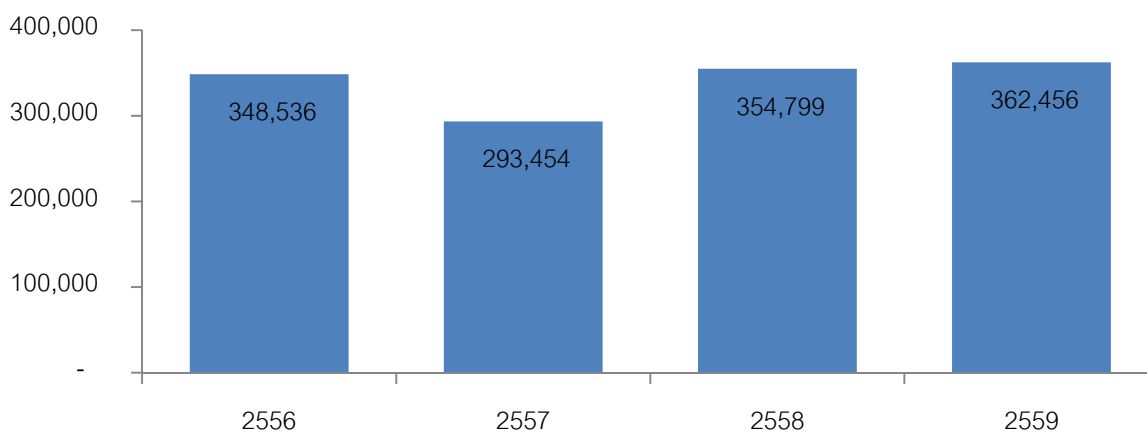
ปี	ภาคเหนือ	ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ	ภาคกลาง	ภาคตะวันออก	ภาคใต้	กรุงเทพฯ และปริมณฑล	ทั่วประเทศ
2559	34,731	27,725	25,474	73,510	38,331	434,672	634,444
สัดส่วนร้อยละ	5	4	4	12	6	69	100

ที่มา :วิเคราะห์โดยสายงานกลยุทธ์และพัฒนาธุรกิจใหม่, บริษัท พุกผา เรียลเอสเตท จำกัด(มหาชน)

สภาวะตลาดที่อยู่อาศัยในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล

ปี 2559 ตลาดที่อยู่อาศัยในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล จากมาตรการกระตุ้นอสังหาริมทรัพย์ของภาครัฐ และหนี้ครัวเรือนอยู่ในระดับที่ยังสูงอยู่ ทำให้ผู้ประกอบการเน้นทำการส่งเสริมการขายกับกลุ่มลูกค้าที่มีศักยภาพด้านการเงินที่ดีจึงผลักดันให้บ้านเดี่ยวและบ้านแฝดสามารถขายได้เพิ่มขึ้นกว่าที่อยู่อาศัยประเภทอื่น และจากปริมาณความต้องการที่อยู่อาศัยของนักลงทุนทั้งในและต่างประเทศยังคงมีต่อเนื่องส่งผลต่อปริมาณการซื้อขายที่อยู่อาศัยโดยรวมเพิ่มขึ้น ทำให้ภาพรวมของตลาดที่อยู่อาศัยเติบโตเพิ่มขึ้นร้อยละ 2 เมื่อเทียบกับปี 2558

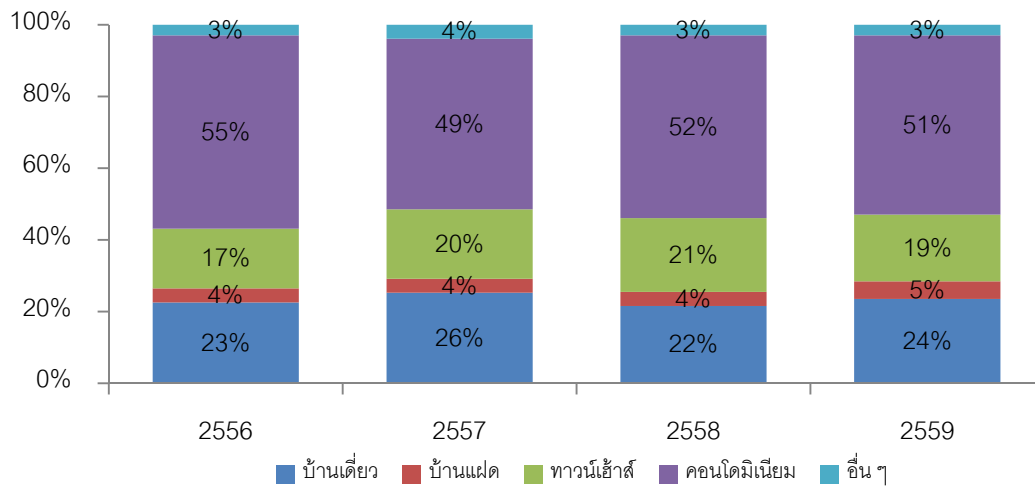
แผนภาพที่ 1 : แสดงมูลค่าตลาดของที่อยู่อาศัยในกรุงเทพฯและปริมณฑล ปี 2556 – 2559



ที่มา : สายงานกลยุทธ์และพัฒนาธุรกิจใหม่, บริษัท พุกผา เรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน)

ตลาดบ้านเดี่ยวและบ้านแฝดมีสัดส่วนเพิ่มขึ้นอยู่ที่ร้อยละ 24 และ 5 (ตามลำดับ) ส่วนคอนโดมิเนียมและทาวน์เฮ้าส์มีสัดส่วนลดลงเหลือร้อยละ 51 และ 19 (ตามลำดับ)

แผนภาพที่ 2 : สัดส่วนประเภทที่อยู่อาศัยในกรุงเทพฯและปริมณฑล ปี 2556 – 2559



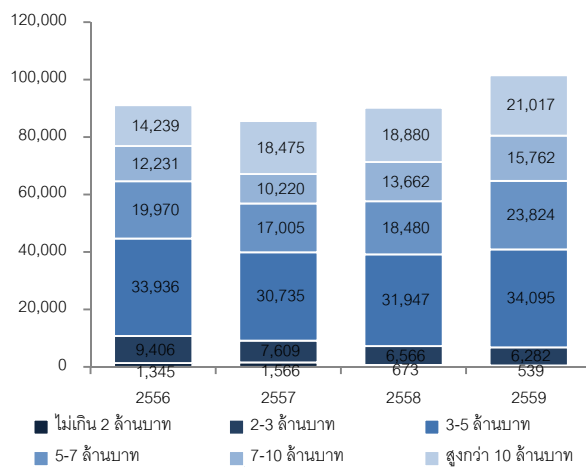
ที่มา : สายงานกลยุทธ์และพัฒนาธุรกิจใหม่, บริษัท พุกกะโฮ เรียดเอสเตท จำกัด (มหาชน)

ตลาดบ้านเดี่ยว(รวมบ้านแฝด)ในกรุงเทพฯและปริมณฑล

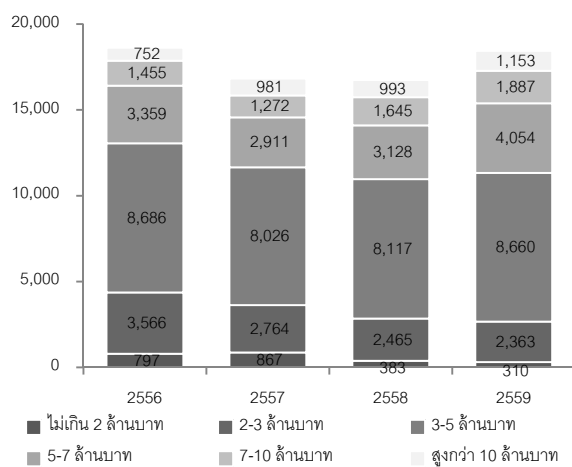
ตลาดบ้านเดี่ยว (รวมบ้านแฝด) ในกรุงเทพมหานครและปริมณฑลปี 2559 มีมูลค่า 101,518 ล้านบาท เติบโตเพิ่มขึ้นร้อยละ 13 จากปี 2558 ระดับราคา 3 ล้านบาทขึ้นไป เติบโตเพิ่มขึ้นทั้งหมด โดยระดับราคา 5-7 ล้านบาท ปรับตัวเพิ่มขึ้นสูงสุดร้อยละ 29 ซึ่งระดับราคา 3-5 ล้านบาท ยังคงมีสัดส่วนสูงสุดของตลาด อยู่ที่ร้อยละ 34 ของมูลค่าตลาดบ้านเดี่ยว (รวมบ้านแฝด) ทั้งหมด

แผนภาพที่ 3-4 : มูลค่าตลาดและยอดขาย (จำนวนหน่วย) บ้านเดี่ยว(รวมบ้านแฝด) ในกรุงเทพฯและปริมณฑล ปี 2556 - 2559

หน่วย : ล้านบาท



หน่วย : หน่วยขาย



ที่มา : สายงานกลยุทธ์และพัฒนาธุรกิจใหม่, บริษัท พุกกะโฮ เรียดเอสเตท จำกัด (มหาชน)

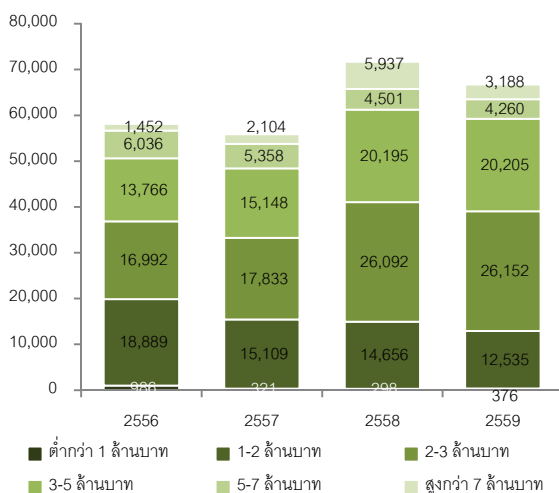
เมื่อเปรียบเทียบยอดขายและราคาขายเฉลี่ยในปี 2559 ราคาขายเฉลี่ยปรับเพิ่มขึ้นร้อยละ 2 อยู่ที่ 5.5 ล้านบาท (ปี 2558 ราคาเฉลี่ยอยู่ที่ 5.4 ล้านบาท) เนื่องมาจากราคาบ้านเดี่ยว (รวมบ้านแฝด) ของโครงการเปิดใหม่ปรับตัวสูงขึ้น

ตลาดทาวน์เฮ้าส์ในกรุงเทพฯ และปริมณฑล

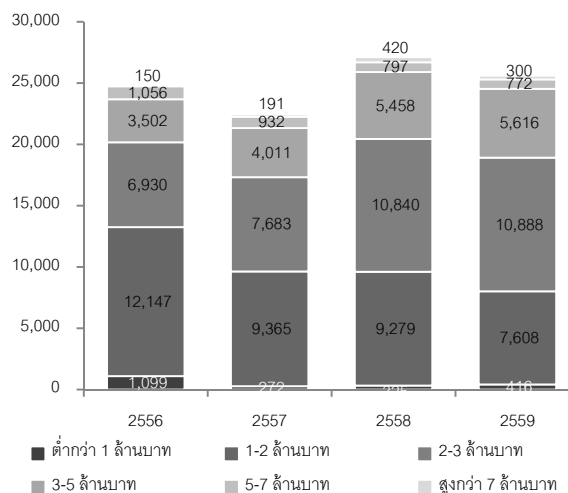
ตลาดทาวน์เฮ้าส์ในกรุงเทพมหานครและปริมณฑลปี 2559 มีมูลค่า 66,716 ล้านบาทลดลงร้อยละ 6 จากปี 2558 โดยบริษัท พุกกะ เรียลเอสเตท จำกัด(มหาชน) ยังคงรักษาสัดส่วนแบ่งตลาดไว้ที่ร้อยละ 30 และยังคงครองส่วนแบ่งตลาดสูงสุด เป็นผู้นำตลาดทาวน์เฮ้าส์ที่ระดับราคาไม่เกิน 5 ล้านบาท ที่มีสัดส่วนอยู่ที่ ร้อยละ 89 ของตลาดทาวน์เฮ้าส์ทั้งหมด

แผนภาพที่ 5-6 : มูลค่าตลาดและยอดขาย (จำนวนหน่วย) ทาวน์เฮ้าส์ ในกรุงเทพฯและปริมณฑล ปี 2556 - 2559

หน่วย : ล้านบาท



หน่วย : หน่วยขาย



ที่มา : สายงานกลยุทธ์และพัฒนาธุรกิจใหม่, บริษัท พุกกะ เรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน)

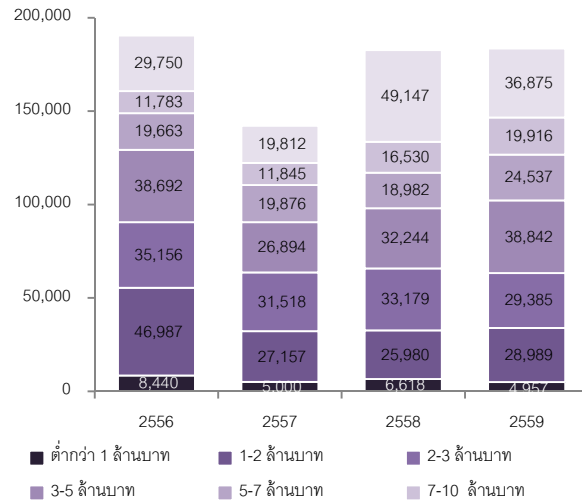
เมื่อเปรียบเทียบยอดขายและราคาขายเฉลี่ยในปี 2559 ราคาขายเฉลี่ยทรงตัวอยู่ที่ 2.6 ล้านบาท (ปี 2558 ราคาเฉลี่ยอยู่ที่ 2.6 ล้านบาท) เนื่องมาจากราคาทาวน์เฮ้าส์ของโครงการเปิดใหม่ไม่ได้ปรับตัวเพิ่มขึ้นมากนัก

ตลาดคอนโดมิเนียมในกรุงเทพฯ และปริมณฑล

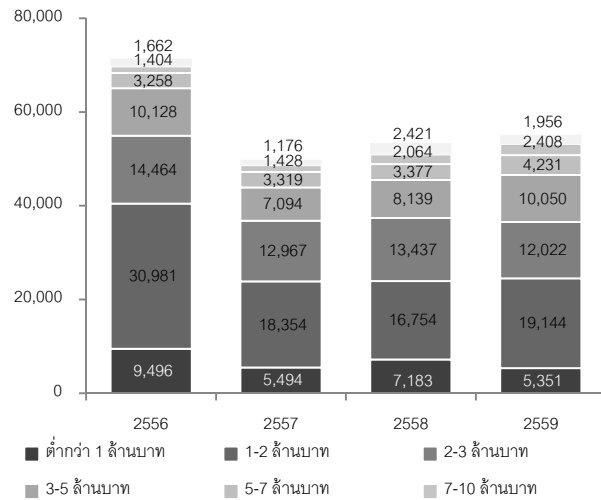
ปี 2559 จากปัญหานี้สินทรัพย์ที่มียังคงอยู่ในระดับสูง ลูกค้าที่ซื้อคอนโดมิเนียมที่ระดับราคาต่ำกว่า 1 ล้านบาท ประสบกับปัญหาที่ไม่ผ่านมากขึ้น ผู้ประกอบการจึงปรับกลยุทธ์โดยการเลื่อนการเปิดโครงการใหม่ที่ระดับราคาต่ำกว่า 1 ล้านบาท แรงระบายสินค้าที่สร้างเสร็จมากขึ้น สำหรับการเปิดโครงการใหม่ผู้ประกอบการปรับตัวโดยการพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมเพื่อรองรับความต้องการของลูกค้าระดับกลาง-บน มากขึ้น กอปรกับกลุ่มลูกค้าที่เป็นกลุ่มนักลงทุนชาวไทยและชาวต่างประเทศยังคงมีปริมาณการซื้อต่อเนื่องจากปี 2558 ส่งผลให้โดยรวมตลาดคอนโดมิเนียมมีมูลค่าตลาดทรงตัวใกล้เคียงกับปี 2558

แผนภาพที่ 7-8 : มูลค่าตลาดและยอดขาย (จำนวนหน่วย) คอนโดมิเนียม ในกรุงเทพฯและปริมณฑล ปี 2556-2559

หน่วย : ล้านบาท



หน่วย : หน่วยขาย



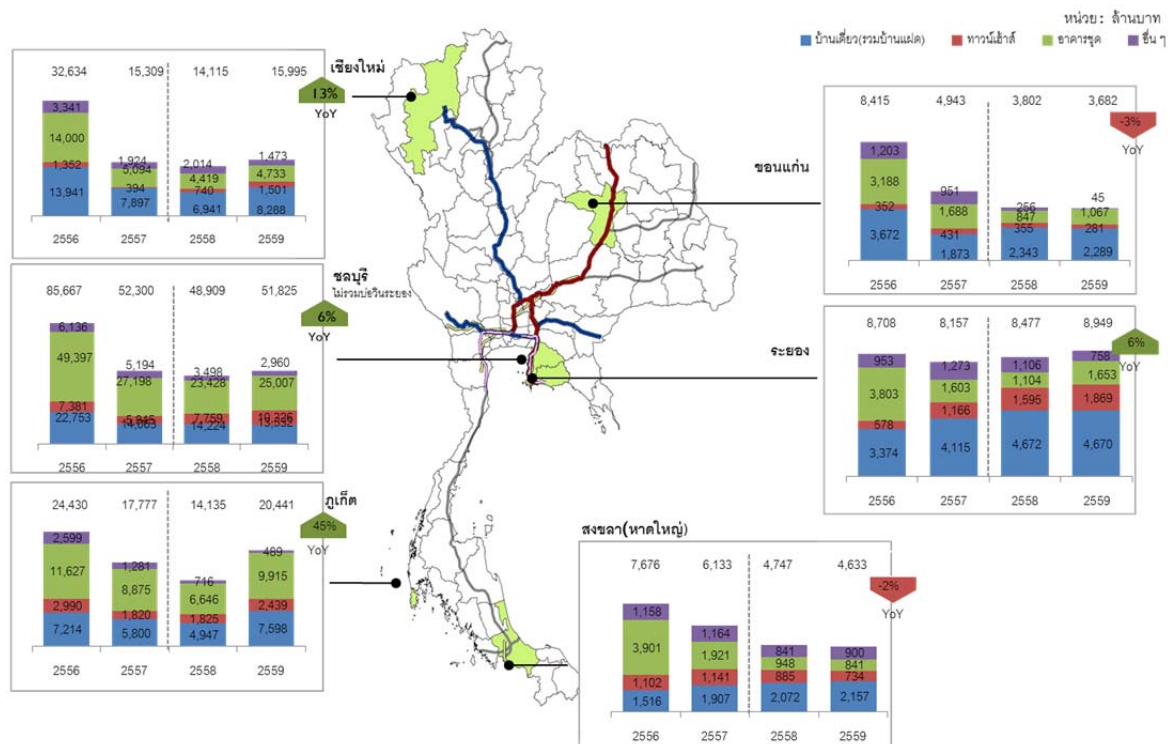
ที่มา : สายงานกลยุทธ์และพัฒนาธุรกิจใหม่, บริษัท พุกกะโฮล์ม จำกัด(มหาชน)

เมื่อเปรียบเทียบยอดขายและราคาขายเฉลี่ยในปี 2559 พบว่า จำนวนยอดขายลดลงร้อยละ 3 ส่วนราคาขายเฉลี่ยปรับตัวลดลงร้อยละ 3 อยู่ที่ 3.3 ล้านบาท (ปี 2558 ราคาเฉลี่ยอยู่ที่ 3.4 ล้านบาท) เนื่องมาจากในปี 2559 คอนโดมิเนียมส่วนใหญ่เปิดที่ระดับราคาต่ำกว่า 10 ล้านบาท ในขณะที่ปี 2558 มีการเปิดขายคอนโดมิเนียมที่ระดับราคาสูงกว่า 10 ล้านบาทจำนวนมาก

สถานะตลาดที่อยู่อาศัยในต่างจังหวัด

เนื่องจากภาคการเกษตรและการท่องเที่ยวขยายตัวดีในปี 2559 ส่งผลให้กำลังซื้อที่อยู่อาศัยในจังหวัดหลัก โดยเฉพาะที่อยู่อาศัยแนวราบมีการปรับตัวเพิ่มขึ้น ส่งผลให้ตลาด 4 จังหวัดหลักได้แก่ เชียงใหม่, ชลบุรี, ภูเก็ต และระยอง เติบโตกว่าปี 2558 สำหรับจังหวัดขอนแก่นและสงขลา (หาดใหญ่) ถึงแม้จะไม่ปรับตัวเพิ่มขึ้นแต่โดยรวมตลาดเริ่มเข้าสู่ภาวะปกติโดยมูลค่าตลาดที่อยู่อาศัยรวมของจังหวัดหลัก 6 จังหวัดในปี 2559 มีมูลค่ารวมกันอยู่ที่ 105,495 ล้านบาท

แผนภาพที่ 9: แสดงมูลค่าตลาดที่อยู่อาศัยใน 6 จังหวัดหลัก ปี 2556-2559



2.3.3 แนวโน้มธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ปี 2560

ตารางต่อไปนี้เป็นสรุปดัชนีชี้วัดหลักของสภาวะเศรษฐกิจประเทศไทยในปี 2556-2560

ข้อมูลสำคัญของเศรษฐกิจไทย	2556	2557	2558	2559F	2560F
อัตราการขยายตัวของผลิตภัณฑ์มวลรวมของประเทศ (YoY%)	2.8	0.8	2.8	3.2	3.0-4.0
ผลิตภัณฑ์มวลรวมของประเทศ ปัจจุบัน (ล้านล้านบาท)	12.91	13.13	13.53	14.03	14.81
อัตราเงินเฟ้อเฉลี่ย (ร้อยละ)	2.2	1.9	-0.9	0.2	1.0-2.0
อัตราดอกเบี้ยนโยบาย (ร้อยละ)	2.25	2.00	1.50	1.50	1.45
อัตราดอกเบี้ยเงินฝากธนาคาร 1 ปี เฉลี่ย 4 ธนาคารใหญ่ (ร้อยละ)	2.23	1.73	1.40	1.40	N.A.
อัตราดอกเบี้ยกู้ยืมสำหรับลูกค้าชั้นดี เฉลี่ย 4 ธนาคารใหญ่ (MLR) (ร้อยละ)	6.84	6.75	6.52	6.27	N.A.
ค่าเงินบาทเฉลี่ย (บาทต่อดอลลาร์สหรัฐ)	30.70	32.48	34.29	35.30	35.3 - 36.3
เงินสำรองระหว่างประเทศ (พันล้านเหรียญดอลลาร์สหรัฐ)	167.52	157.11	156.51	180.03	169.43

ที่มา: IMF, World Bank, Bloomberg, สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ, ธนาคารแห่งประเทศไทย

โดยรวมเศรษฐกิจไทยปี 2559 สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ คาดการณ์ว่าจะขยายตัวร้อยละ 3.2 ปรับตัวดีขึ้นต่อเนื่องจากการขยายตัวร้อยละ 0.8 และ 2.8 ในปี 2557 และปี 2558 ตามลำดับ ในขณะที่อัตราเงินเฟ้อเฉลี่ยทั้งปีคาดว่าจะอยู่ที่ร้อยละ 0.2 เทียบกับติดลบร้อยละ 0.9 ในปี 2558 และดุลบัญชีเดินสะพัดเกินดุลเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 11.3 ของ GDP เทียบกับการเกินดุลร้อยละ 8.2 ของ GDP ในปี 2558

ปัจจัยสนับสนุนเศรษฐกิจไทยในปี 2560

1. ทิศทางของเศรษฐกิจในปี 2560 คาดว่าน่าจะมีแรงส่งที่ดีขึ้น จากภาวะเศรษฐกิจภายในประเทศ ที่น่าจะฟื้นตัวได้ต่อเนื่องจากปี 2559 โดยมีแรงสนับสนุนจากส่วนการลงทุนภาครัฐ และภาคบริการการท่องเที่ยวที่น่าจะปรับตัวดีขึ้นอันเป็นผลจากมาตรการกระตุ้นต่างๆ ของภาครัฐและเอกชน
2. การบริโภคและการใช้จ่ายภาคเอกชนน่าจะฟื้นตัวอย่างต่อเนื่อง จากรายได้ของเกษตรกรที่ปรับตัวขึ้น เนื่องจากผลของราคาสินค้าเกษตร ที่กลับมามีทิศทางขยายตัวได้อีกครั้ง ผนวกกับมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจของภาครัฐคาดว่าจะเห็นผลชัดเจน และกรอบการผ่อนปรนครั้งแรกที่ทยอยหมดลง ส่งผลให้ผู้บริโภคมีความสามารถที่จะใช้จ่ายได้มากขึ้น
3. การลงทุนภาคเอกชนจะสามารถเติบโตตามการลงทุนของภาครัฐ โดยเฉพาะการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานด้านการคมนาคมที่เม็ดเงินลงทุนจะสามารถเข้าสู่ระบบได้มากยิ่งขึ้นในปี 2560
4. การส่งออกมีแนวโน้มขยายตัวดีขึ้น ตามทิศทางการฟื้นตัวของเศรษฐกิจประเทศคู่ค้า
5. ค่าเงินบาทที่มีแนวโน้มอ่อนค่า คาดว่าจะส่งผลดีต่อปริมาณคำสั่งซื้อสินค้าส่งออก ประกอบกับด้านการส่งออกบริการยังคงมีแนวโน้มขยายตัวต่อเนื่อง

ปัจจัยเสี่ยงที่อาจส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจไทยในปี 2560

1. ความเสี่ยงจากความไม่แน่นอนของนโยบายเศรษฐกิจสหรัฐฯ ที่จะส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจโลกและของประเทศไทย ภายหลังจากการเลือกตั้งประธานาธิบดีของสหรัฐฯ
2. การปรับตัวของราคาน้ำมันที่สูงขึ้น รวมถึงความผันผวนของตลาดเงินและตลาดทุนจากกระแสเงินทุนเคลื่อนย้ายที่เกิดจากการปรับขึ้นดอกเบี้ยของธนาคารกลางสหรัฐฯ ซึ่งอาจทำให้ค่าเงินบาทผันผวน และส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจไทย

ตารางต่อไปนี้เป็นสรุปดัชนีชี้วัดหลักของสถานะเศรษฐกิจประเทศที่ บมจ. พญาบุรุษ โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) เข้าไปลงทุน (สาธารณรัฐอินเดีย) ในปี 2558-2560

	2558	2559F	2560F
อัตราการขยายตัวของผลิตภัณฑ์มวลรวมของประเทศ (YoY) (ร้อยละ)	7.6	7.6	7.6
ผลิตภัณฑ์มวลรวมของประเทศ (พันล้านเหรียญดอลลาร์สหรัฐ)	2,073	2,251	2,458
อัตราเงินเฟ้อเฉลี่ย (ร้อยละ)	4.9	5.5	5.2
อัตราดอกเบี้ยนโยบาย (ร้อยละ)	6.75	6.25	5.85
ค่าเงินรูปีเฉลี่ย (รูปต่อดอลลาร์สหรัฐ)	66.33	67.92	68.80
เงินสำรองระหว่างประเทศ (พันล้านเหรียญดอลลาร์สหรัฐ)	352	359	354

ที่มา: IMF, World Bank, Bloomberg, Reserve Bank of India

เศรษฐกิจอินเดียในปี 2560 IMF คาดการณ์ว่ามีแนวโน้มขยายตัวร้อยละ 7.6 อันมีผลมาจากการปฏิรูปเชิงนโยบายของรัฐบาล อาทิ เช่น การออกกฎหมาย Goods & Service Tax เพื่อกระตุ้นให้การทำธุรกิจได้สะดวกขึ้น การกระจายอำนาจจากส่วนกลางไปยังส่วนท้องถิ่นให้มากขึ้นเพื่อบริหารงานให้คล่องตัวขึ้น นอกจากนี้ยังมีนโยบายสนับสนุน Foreign Direct Investment (FDI) โดยเฉพาะในภาคธุรกิจการก่อสร้าง ส่งผลให้เกิดการขยายตัวทางด้านการลงทุนมากขึ้น อัตราเงินเฟ้อเฉลี่ยทั้งปี 2560 มีแนวโน้มอยู่ที่ร้อยละ 5.2 อัตราดอกเบี้ยนโยบายในปี 2560 มีแนวโน้มปรับลดลงมาอยู่ที่ร้อยละ 5.85 เพื่อกระตุ้นเศรษฐกิจ สำหรับค่าเงินรูปี ในปี 2560 มีแนวโน้มอ่อนตัวลงอยู่ที่ 68.80 รูปต่อดอลลาร์สหรัฐ

ภาคอสังหาริมทรัพย์ของอินเดียในปี 2560 มีแนวโน้มอยู่ในสถานะชะลอตัวต่อเนื่องจากปีก่อนหน้า แม้ว่าสภาพเศรษฐกิจโดยรวมของอินเดียจะขยายตัว แต่บรรยากาศการซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ยังซบเซา ความต้องการซื้อบ้านของผู้บริโภคยังไม่เติบโตมากนัก จึงก่อให้เกิดโอเวอร์ซัพพลาย สภาพตลาดยังเป็นของผู้ซื้อ

2.3.4 แนวโน้มตลาดที่อยู่อาศัยปี 2560

จากการพิจารณาปัจจัยสนับสนุนตลาดที่อยู่อาศัยที่คาดการณ์แนวโน้มเศรษฐกิจไทยปี 2560 มีดังนี้ 1) โครงการลงทุนด้านการคมนาคม 43 โครงการมูลค่าลงทุนประมาณ 1.77 ล้านบาท ส่งผลให้การลงทุนภาครัฐยังคงมีแนวโน้มขยายตัวโครงสร้างพื้นฐานด้านคมนาคมใหม่ๆ ที่คาดว่าจะเริ่มดำเนินการได้ในช่วงครึ่งหลังของปี 2560 อาทิ โครงการรถไฟทางคู่ และรถไฟฟ้าในเขตเมือง 2) สำนักงานเศรษฐกิจการคลังคาดการณ์อัตราการเติบโตของ GDP ร้อยละ 3.4 3) อัตราเงินเฟ้อทั่วไปปรับเพิ่มขึ้นประมาณ 0.8 4) การลงทุนภาคเอกชนมีแนวโน้มขยายตัว 5) แนวโน้มรายได้เกษตรกรที่ปรับตัวดีขึ้นตามราคาสินค้าโภคภัณฑ์ในตลาดโลก 6) ภาคท่องเที่ยวยังคงขยายตัวได้อีก จากนักท่องเที่ยวกลุ่มยุโรป อเมริกา และตะวันออกกลางเริ่มกลับมาขยายตัวในปี 2560 ในขณะที่นักท่องเที่ยวกลุ่มประเทศจีน ญี่ปุ่น และเอเชีย ยังคงเติบโตต่อเนื่องทั้งหมดล้วนเป็นเครื่องชี้สะท้อนสัญญาณที่ดีต่อการปรับตัวดีขึ้นของเศรษฐกิจประเทศไทยหนึ่งภาครัฐมีความมุ่งมั่นในการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานด้านคมนาคมโดยเฉพาะระบบรางและถนนซึ่งเป็นเครื่องมือกระตุ้นเศรษฐกิจ

และการลงทุนภายในประเทศและมีความยั่งยืนในการพัฒนาประเทศระยะยาว และเป็นแรงส่งต่อความเชื่อมั่นผู้บริโภคเพิ่มขึ้น จึงคาดการณ์ แนวโน้มตลาดที่อยู่อาศัยในกรุงเทพฯและปริมณฑล ในปี 2560 ขยายตัวร้อยละ 5 มีมูลค่าตลาดประมาณ 379,000 ล้านบาท โดยราคาขายเฉลี่ยที่อยู่อาศัยแนวราบปรับสูงขึ้น ผันแปรตามต้นทุนค่าที่ดินและค่าก่อสร้างที่ปรับขึ้นไปก่อนหน้าขณะที่ตลาดคอนโดมิเนียมยังคงสัดส่วนตลาดฯสูงสุดร้อยละ 50-55 และตลาดที่อยู่อาศัยต่างจังหวัดที่เป็นจังหวัดหลักคาดว่าจะยังปรับตัวเพิ่มขึ้นจากปี 2559

2.4 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ (ทุกผลิตภัณฑ์)

การจัดซื้อที่ดิน

บมจ. พุกखा เรียลเอสเตท มีความสนใจที่จะดำเนินการก่อสร้างและพัฒนาที่ดินบริเวณใด บมจ. พุกखा เรียลเอสเตท จะดำเนินการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการโดยสำรวจสภาพการณ์ของตลาดและสภาวะการแข่งขัน ตลอดจนความต้องการของลูกค้าในพื้นที่เป้าหมายที่จะดำเนินโครงการหลังจากนั้น บมจ.พุกखा เรียลเอสเตท จึงจะดำเนินการเจรจาซื้อที่ดินโดยดำเนินการซื้อที่ดินจากเจ้าของที่ดินหรือนายหน้าขายที่ดินโดยตรงเพื่อดำเนินการพัฒนาต่อไปซึ่ง บมจ. พุกखा เรียลเอสเตท จะเปรียบเทียบราคาที่ดินกับราคาประเมินหรือราคาตลาดเพื่อให้แน่ใจว่าที่ดินที่ซื้อจะมีราคาที่ไม่แพงเกินไป

วัสดุก่อสร้าง

เนื่องจาก บมจ.พุกखा เรียลเอสเตท เป็นผู้บริหารจัดการงานก่อสร้างโครงการต่างๆ ด้วยตัวเอง บมจ.พุกखा เรียลเอสเตท จึงเป็นผู้ดำเนินการจัดซื้อวัสดุก่อสร้างเองโดยหลังจากที่ฝ่ายจัดซื้อได้รับรายละเอียดของวัสดุก่อสร้างที่ต้องการใช้ในโครงการต่างๆ แล้วโดยส่วนใหญ่ฝ่ายจัดซื้อจะดำเนินการติดต่อกับผู้ผลิตวัสดุก่อสร้างแต่ละแห่งโดยตรงเพื่อตรวจสอบราคาของวัสดุก่อสร้างที่จะซื้อโดยปกติ บมจ. พุกखा เรียลเอสเตท จะได้ส่วนลดค่อนข้างสูงเนื่องจากซื้อวัสดุก่อสร้างในปริมาณที่มากเมื่อสามารถตกลงปริมาณของวัสดุก่อสร้างและราคากับผู้ผลิตได้แล้ว บมจ. พุกखा เรียลเอสเตท จะสั่งซื้อวัสดุก่อสร้างผ่านตัวแทนของผู้ผลิตเพื่อดำเนินการส่งวัสดุก่อสร้างไปยังโครงการต่างๆโดยตรงซึ่งบมจ. พุกखा เรียลเอสเตท จะมีระยะเวลาการจ่ายค่าวัสดุก่อสร้าง (Credit Term) อยู่ในช่วงเวลาระหว่าง 30-60 วันนอกจากนี้นับตั้งแต่ปี 2549 บมจ. พุกखा เรียลเอสเตท ได้ลดความเสี่ยงด้านวัสดุก่อสร้างโดยเริ่มดำเนินการเปลี่ยนแปลงการจัดซื้อวัสดุหลักในการก่อสร้างเช่น ปูนซีเมนต์ เหล็ก กระเบื้อง สายไฟ ฯลฯ โดยเป็นการประมูลและตกลงราคาในระยะยาวเช่น 1 ปีหรือ 3-6 เดือนซึ่งทำให้ บมจ. พุกखा เรียลเอสเตท ลดความเสี่ยงในเรื่องของความผันผวนในราคาและการที่ บมจ. พุกखा เรียลเอสเตท มีความสัมพันธ์อันดีกับผู้จำหน่ายวัสดุก่อสร้างจึงสามารถสั่งซื้อวัสดุก่อสร้างได้ตามปริมาณที่ต้องการและไม่เคยมีปัญหาการขาดแคลนวัสดุก่อสร้างแต่อย่างใดทั้งนี้ บมจ. พุกखा เรียลเอสเตท มีได้พึ่งพาผู้จำหน่ายวัสดุก่อสร้างรายใดรายหนึ่งเป็นพิเศษรวมทั้ง บมจ. พุกखा เรียลเอสเตท ได้สร้างระบบการวางแผนความต้องการในการใช้งานของวัสดุหลักที่สำคัญทุกประเภทที่สอดคล้องกับแผนการขยายธุรกิจเพื่อให้มั่นใจว่า บมจ. พุกखा เรียลเอสเตท จะมีวัสดุเพียงพอต่อการใช้งานอย่างต่อเนื่องและเพื่อวางแผนการสรรหาผู้ค้าวัสดุทั้งรายหลักและรายรองได้อย่างมีประสิทธิภาพ

นอกจากนี้ บมจ. พุกกะา เรียลเอสเตท ได้พัฒนากระบวนการสรรหาและประเมินคู่ค้าเพื่อให้เกิดความโปร่งใส และได้คู่ค้าที่มีศักยภาพรองรับงาน และได้นำระบบ e-Auction เข้ามาใช้เพื่อให้เกิดการเสนอราคาที่ยุติธรรมต่อคู่ค้าและเพื่อให้ได้ราคาที่เหมาะสมอีกด้วย

ผู้รับเหมาก่อสร้าง

บมจ. พุกกะา เรียลเอสเตท เป็นหนึ่งในผู้ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพียงไม่กี่รายที่สามารถบริหารจัดการงานก่อสร้างได้ด้วยตัวเองโดยในการดำเนินโครงการ บมจ. พุกกะา เรียลเอสเตท จะเป็นผู้กำหนดรูปแบบโครงการและรายละเอียดการออกแบบส่วนการดำเนินการก่อสร้างโครงการ บมจ. พุกกะา เรียลเอสเตท จะบริหารจัดการงานก่อสร้างเองโดยจะแบ่งงานออกเป็นส่วนๆ เช่น งานฐาน รากงานปูน งานติดตั้งชิ้นส่วนอาคาร งานปูพื้นกระเบื้องและงานหลังคา เป็นต้น โดย บมจ. พุกกะา เรียลเอสเตท จะว่าจ้างผู้รับเหมาที่มีความชำนาญเฉพาะด้านเพื่อรับผิดชอบงานดังกล่าวและจะควบคุมการก่อสร้างเองโดยการจัดส่งเจ้าหน้าที่ของ บมจ. พุกกะา เรียลเอสเตท อันได้แก่วิศวกรและผู้ควบคุมงานก่อสร้าง (Foremen) เข้าไปตรวจสอบให้เป็นไปตามรูปแบบและมาตรฐานที่กำหนด ทั้งนี้ บมจ. พุกกะา เรียลเอสเตท จะเป็นผู้จัดหาวัสดุก่อสร้างเองซึ่งทำให้ บมจ. พุกกะา เรียลเอสเตท สามารถบริหารต้นทุนการก่อสร้างได้อย่างมีประสิทธิภาพ

เทคโนโลยีการผลิต

บมจ. พุกกะา เรียลเอสเตท ได้ใช้เทคโนโลยีในการก่อสร้างเพื่อช่วยในการก่อสร้างบ้านทาวน์เฮ้าส์ บ้านเดี่ยว และอาคารชุด เช่น ระบบโครงสร้างผนังรับน้ำหนักแบบหล่อในที่ด้วยเทคโนโลยีแบบอุโมงค์ หรือ Tunnel Technology เพื่อใช้ในการก่อสร้างบ้านทาวน์เฮ้าส์แบบสองชั้น

ส่วนบ้านเดี่ยวจะใช้เทคโนโลยีการก่อสร้างแบบผนังสำเร็จรูปรับน้ำหนัก (RC Load Bearing Wall Prefabrication) คือ การนำวิธีการก่อสร้างระบบโครงสร้างผนังรับน้ำหนักแบบคอนกรีตเสริมเหล็กสำเร็จรูปหรือ Precast มาใช้ ซึ่งแผ่น Precast สามารถนำมาใช้เป็นผนังและส่วนตกแต่งของอาคารชุดได้ด้วย

สำหรับโครงการอาคารชุดขนาดเล็ก บมจ. พุกกะา เรียลเอสเตท ยังได้มีการปรับปรุงกระบวนการก่อสร้าง โดยนำระบบพรีคาสท์ที่เป็นจุดแข็งของ บมจ. พุกกะา เรียลเอสเตท มาใช้สำหรับการก่อสร้างทั้งโครงการ (Fully Precast) ซึ่งนอกจากชิ้นงานที่ผลิตจากโรงงานที่ทันสมัยและได้คุณภาพทั้งความสวยงามและความแข็งแรงแล้วนั้น ยังสามารถช่วยให้กระบวนการก่อสร้างเป็นไปได้อย่างแม่นยำ รวดเร็ว และลดข้อผิดพลาดที่เกิดจากการทำงานในช่วงของการก่อสร้างอันเนื่องมาจากฝีมือแรงงาน ตลอดจนช่วยบรรเทาปัญหาการขาดแคลนแรงงานฝีมือในตลาดได้อย่างมีประสิทธิภาพอีกด้วย

เพื่อเป็นการพัฒนากระบวนการก่อสร้างแบบ Real Estate Manufacturing (REM) ที่ได้ดำเนินการในปี 2554 และกระบวนการก่อสร้างแบบเดิมอย่างต่อเนื่อง กระบวนการต่างๆ ที่เป็น supply chain ทั้งหมด เริ่มต้นตั้งแต่การสรรหาที่ดิน การออกแบบ การทำงานประมาณ การจัดซื้อจัดจ้าง การขนส่ง การจัดการกำลังคน การควบคุมคุณภาพ ต้องดำเนินการให้สอดคล้องกันเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพในการผลิต ซึ่งจะทำให้สามารถควบคุมต้นทุน เวลา และคุณภาพอย่างมีประสิทธิภาพเช่นเดียวกัน

ในปี 2557 บมจ. พุกกะโฮล์ม เรียลเอสเตท ได้นำนวัตกรรมห้องน้ำสำเร็จรูปมาใช้งานในกระบวนการก่อสร้าง โดยเฉพาะการก่อสร้างอาคารชุด แบบ Low Rise โดยเริ่มต้นใช้ในโครงการ “พลัม” ซึ่งการใช้ห้องน้ำสำเร็จรูปนี้จะสามารถช่วยลดระยะเวลาและขั้นตอนต่างๆ ที่ยุ่งยากในการก่อสร้างห้องน้ำในอาคารชุดโดยเฉพาะอย่างยิ่งจะทำให้คุณภาพดีขึ้น ด้วยรูปแบบที่สวยงามและมีคุณค่าในสายตาลูกค้า สร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าได้สูงสุด

ในปี 2558 บมจ. พุกกะโฮล์ม เรียลเอสเตททำการกำลังศึกษาและพัฒนาวัตกรรมการห้องน้ำสำเร็จรูปสำหรับทาวน์เฮ้าส์และบ้านเดี่ยวโดยจ้างที่ปรึกษาผู้เชี่ยวชาญจากต่างประเทศมาร่วมทดสอบและออกแบบโรงงานผลิตห้องน้ำสำเร็จรูปที่มีขั้นตอนการผลิตด้วยระบบอัตโนมัติ ซึ่งการผลิตห้องน้ำสำเร็จรูปจากโรงงานนำไปติดตั้งหน้างานนั้นสามารถควบคุมคุณภาพ ต้นทุน และรูปแบบที่สวยงามของห้องน้ำในบ้านทุกหลัง เพื่อส่งมอบบ้านที่มีคุณภาพสูงสุดให้กับลูกค้า

ในปี 2559 บมจ. พุกกะโฮล์ม เรียลเอสเตทได้มีการนำระบบ Fully Precast และห้องน้ำสำเร็จรูปมาใช้กับก่อสร้างอาคารชุด แบบ High rise โดยเริ่มต้นใช้ที่โครงการ Plum Condo Central Station ความสูง 38 ชั้น ซึ่งจะช่วยลดระยะเวลาการก่อสร้างได้เป็นอย่างมาก รวมถึงจะได้สินค้าที่มีความแข็งแรง รูปแบบที่สวยงามและคุณภาพดีมีคุณค่า สร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าสูงสุด

ด้วยเทคโนโลยีการผลิตและการพัฒนากระบวนการก่อสร้างตามที่กล่าวข้างต้น ทำให้ บมจ. พุกกะโฮล์ม เรียลเอสเตท สามารถปรับรอบการดำเนินงานธุรกิจ (ตั้งแต่วันจองจนถึงวันโอน) ให้เร็วขึ้นได้อย่างต่อเนื่อง โดยในปี 2556 ถึงปี 2559 บมจ. พุกกะโฮล์ม เรียลเอสเตทมีรอบการดำเนินงานธุรกิจตั้งแต่วันจองจนถึงวันโอนดังนี้

หน่วย: วัน	2556	2557	2558	2559
ทาวน์เฮ้าส์และบ้านเดี่ยว	146	87	79	77
คอนโดมิเนียม	780	817	739	631

ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

การก่อสร้างที่อยู่อาศัยและการก่อสร้างสาธารณูปโภคต่างๆ ของโครงการจะอยู่ภายใต้การควบคุมของประกาศกระทรวงทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม เรื่อง กำหนดหลักเกณฑ์ วิธีการ ระเบียบปฏิบัติและแนวทางในการจัดทำรายงานการวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม ซึ่งออกโดยอาศัยอำนาจพระราชบัญญัติส่งเสริมและรักษาคุณภาพสิ่งแวดล้อมแห่งชาติ พ.ศ. 2535 โดยภายใต้ประกาศดังกล่าวได้กำหนดให้บริษัทที่มีการจัดสรรที่ดินเพื่ออยู่อาศัยหรือเพื่อประกอบการพาณิชย์ในขนาดที่ดินแปลงย่อยตั้งแต่ 500 แปลงขึ้นไป หรือเนื้อที่เกินกว่า 100 ไร่ จะต้องมีการจัดทำรายงานการวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อมเพื่อเสนอในขั้นตอนของการขออนุญาตจัดสรรที่ดินตามกฎหมายว่าด้วยการจัดสรรที่ดิน และก่อนเริ่มการก่อสร้างจะต้องยื่นรายงานดังกล่าวต่อสำนักงานนโยบายและแผนทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม ซึ่งในส่วนนี้ บมจ. พุกกะโฮล์ม เรียลเอสเตทได้จัดเตรียมรายงานผลกระทบสิ่งแวดล้อม (EIA Report) เพื่อให้เป็นไปตามกฎหมายแล้ว โดยรายงานดังกล่าวได้จัดทำโดยบุคคลผู้เชี่ยวชาญภายนอก

นอกจากนี้ในการก่อสร้างที่อยู่อาศัยโดยเฉพาะอย่างยิ่งโครงการบ้านเดี่ยว อาจมีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมโดยสิ่งที่สำคัญ ได้แก่ ระบบบำบัดน้ำเสีย บมจ. พุกกะนาโฮลดิ้ง ได้จัดให้มีระบบบำบัดน้ำเสียสำหรับบ้านแต่ละหลัง และระบบบำบัดน้ำเสียส่วนกลาง เพื่อมิให้ส่งผลกระทบต่อแหล่งน้ำสาธารณะ ในส่วนของโรงงานผลิตชิ้นส่วนคอนกรีตเสริมเหล็กสำเร็จรูป (Precast Concrete Factory) จะอยู่ภายใต้การควบคุมของพระราชบัญญัติโรงงาน พ.ศ. 2535 โดย บมจ. พุกกะนาโฮลดิ้ง ได้มีการกำหนดมาตรฐานและวิธีการควบคุมการปล่อยของเสีย มลพิษหรือสิ่งใดๆ ที่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมซึ่งเกิดขึ้นจากการประกอบกิจการโรงงานดังกล่าว ซึ่งบมจ. พุกกะนาโฮลดิ้ง ได้มีการกำหนดมาตรการควบคุมในเรื่องผลกระทบที่เกิดขึ้นต่อสิ่งแวดล้อมเพื่อเป็นการสร้างความมั่นใจว่า บมจ. พุกกะนาโฮลดิ้ง ดำเนินการด้วยความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อม

บมจ. พุกกะนาโฮลดิ้ง มีมาตรการควบคุมมลพิษ 3 ประเภทคือ (ก) น้ำเสียจากกระบวนการผลิตคอนกรีต จะถูกควบคุมให้ไหลไปที่บ่อดักตะกอนจากนั้นจะคัดแยกหินและทรายนำกลับไปใช้ ส่วนน้ำก็นำกลับไปใช้ผลิต ไม่มีการปล่อยน้ำเสียสู่ชุมชนหรือที่สาธารณะ(ข) การควบคุมมลพิษทางอากาศได้มีการพ่นสเปรย์พ่นน้ำที่บริเวณโรงผสมคอนกรีต ทั้งขณะเทหินทรายเข้ากองสโตกตลอดจนสเปรย์น้ำขณะชักล้างหิน ทราย เพื่อเข้าสู่กระบวนการผสมคอนกรีตเพื่อมิให้เกิดฝุ่นรบกวนชุมชนข้างเคียงและในโรงงาน นอกจากนี้ในกระบวนการการผลิตยังได้ติดตั้งเครื่องดูดฝุ่นตลอดจนมีเครื่องขั้ทำ ความสะอาดพื้นเพื่อลดฝุ่นตกค้างในอาคารสำหรับพื้นที่ถนนภายในบริเวณโรงงานทั้งหมดได้มีการฉีดพรมน้ำก่อนทำการกวาดถนนเพื่อป้องกันการฟุ้งกระจายของฝุ่น (ค) การควบคุมมลพิษทางเสียง จากการผลิตส่วนใหญ่เกิดจากการใช้เครื่องอัดคอนกรีต โดยในปี 2551 บมจ. พุกกะนาโฮลดิ้ง ได้ติดตั้งแผ่นซับเสียง (Noise Barrier) เพื่อดูดซับเสียงที่เกิดขึ้นจากการผลิตและต่อมาได้มีการสั่งซื้อเครื่องอัดคอนกรีตแบบใหม่โดยใช้ระบบเขย่า (Shaking System) แทนระบบเดิมที่เป็นระบบสั่น (Vibrating system) ซึ่งสามารถลดความเข้มขั่นของเสียงลงได้อย่างมาก นอกจากนี้ บมจ. พุกกะนาโฮลดิ้ง ยังได้มีการตรวจวัดระดับความดังของเสียงทั้งภายในบริเวณโรงงานและชุมชนข้างเคียงทุกปี

ในปี 2557 ได้ก่อสร้างโรงงานพุกกะนาโฮลดิ้ง นวนคร ซึ่งเป็นGreen Factory (Precast concrete Factory) แห่งแรกของไทยได้นำระบบการผลิตที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมมาดำเนินงานประกอบไปด้วย (ก) ระบบการบริหารจัดการน้ำทิ้งของBatching Plant และน้ำที่ใช้ล้างในกระบวนการผลิตชิ้นส่วนคอนกรีตเสริมเหล็กรวมถึงเศษคอนกรีตสดจะมีค่าความเป็นด่างสูงทำให้เป็นพิษต่อสิ่งแวดล้อม บมจ. พุกกะนาโฮลดิ้ง จึงทำบ่อดักตะกอนและนำเครื่องRecycling concrete มาใช้เพื่อนำน้ำที่ผ่านกระบวนการตกตะกอนแล้วกลับไปใช้หมุนเวียนในกระบวนการผลิตคอนกรีตอีกครั้งในส่วนของหินและทรายที่ถูกแยกออกมาก็สามารถนำกลับไปใช้เป็นส่วนผสมของคอนกรีตอีกครั้งทำให้ไม่มีเศษวัสดุเหลือทิ้งจากการผลิต (ข) ระบบป้องกันและกำจัดฝุ่นมีการติดตั้งเครื่องดักฝุ่น (Dust Collector), เครื่องทำความสะอาดแบบข้างพร้อมระบบดูดฝุ่น (Shuttering cleaner with dust collect) เครื่องทำความสะอาด pallet พร้อมระบบดูดฝุ่น (Cleaning pallet with dust collector) และเลือกใช้ Batching plant ระบบปิด (Tower plant) โดยมี Conveyor ลำเลียงหินทรายซีเมนต์ในระบบปิดเพื่อป้องกันการฟุ้งกระจายของฝุ่นจากหิน ทราย และฝุ่นผงคอนกรีตที่อาจเกิดขึ้นจากกระบวนการผลิต (ค) การป้องกันและลดผลกระทบด้านเสียงในโรงงานโดยใช้ระบบ Shaking System แทนระบบ Compacting System (เครื่องเขย่าคอนกรีต) ทำให้ไม่เกิดมลพิษทางเสียงในโรงงาน

ในปี 2558 โรงงาน พุกกะาพรีคาสท์ได้รับการรับรอง Green Industrial (GI) ระดับ 2 จากกระทรวงอุตสาหกรรมทั้งโรงงานที่ล้าลูกกาและนครพร้อมทั้งได้เริ่มมีการนำระบบ Solar Cell มาใช้กับระบบแสงสว่างและระบบสูบน้ำเพื่อทำการ Reused น้ำสำหรับรดน้ำต้นไม้ดูแลสวนในพื้นที่โรงงานเพื่อลดการใช้ทรัพยากรไฟฟ้าและใช้ทรัพยากรน้ำอย่างคุ้มค่า

ในปี 2559 โรงงานพุกกะาพรีคาสท์ ล้าลูกกา ได้นำระบบการบริหารจัดการน้ำทั้งของ Batching Plant และน้ำที่ใช้ล้างในกระบวนการผลิตชิ้นส่วนคอนกรีตเสริมเหล็ก รวมถึงเศษคอนกรีตสด บมจ. พุกกะา เรียลเอสเตท จึงทำบ่อตกตะกอนและนำเครื่อง Recycling concrete มาใช้เพื่อนำน้ำที่ผ่านกระบวนการตกตะกอนแล้วกลับไปใช้หมุนเวียนในกระบวนการผลิตคอนกรีตอีกครั้งในส่วนของหินและทรายที่ถูกแยกออกมาก็สามารถนำกลับไปใช้เป็นส่วนผสมของคอนกรีตอีกครั้งทำให้ไม่มีเศษวัสดุเหลือทิ้งจากการผลิตโดยลงทุนก่อสร้างทั้งหมดประมาณ 20 ล้านบาทซึ่งก่อสร้างแล้วเสร็จในเดือนธันวาคม 2559

2.5 การบริหารการผลิต

- วัตถุดิบที่ใช้ส่วนใหญ่ คือ ปูนซีเมนต์ หิน เหล็ก ซึ่งหาซื้อได้จากผู้ผลิตและจำหน่ายในประเทศทั่วไป ตั้งแต่ปี 2549 เป็นต้นมา บมจ. พุกกะา เรียลเอสเตท ได้ใช้กลยุทธ์คัดเลือกผู้ขายวัสดุก่อสร้างหลักโดยวิธีจัดประกวดราคารายปี หรืออาจสั้นกว่าตามความเหมาะสม เพื่อให้ บมจ. พุกกะา เรียลเอสเตท มีต้นทุนค่าก่อสร้างที่คงที่ได้ตลอดทั้งปี
- ส่วนผู้รับเหมาแรงงานมีจำนวนอยู่ในระบบของ บมจ. พุกกะา เรียลเอสเตท ประมาณ 2,500 ราย
- บมจ. พุกกะา เรียลเอสเตท ได้พัฒนาความสัมพันธ์กับผู้รับเหมาในงานสำคัญ ซึ่งเป็นที่ต้องการในตลาด เช่น งานถมดิน งานเสาเข็ม งานรับเหมาก่อสร้างอาคาร ให้เป็นคู่ค้าพันธมิตร เพื่อรองรับการขยายตัวของ บมจ. พุกกะา เรียลเอสเตท ตามแผนในอนาคต

2.5.1 การบริหารจัดการงานก่อสร้าง (Construction Management) – บ้านทาวน์เฮ้าส์

ในการบริหารจัดการงานก่อสร้าง บมจ. พุกกะา เรียลเอสเตท ได้แบ่งการบริหารออกเป็น 2 ฝ่าย ได้แก่

- ฝ่ายบริหารงานก่อสร้าง ซึ่งจะทำหน้าที่ดูแลและดำเนินการก่อสร้างโครงการก่อสร้างทุกโครงการให้เป็นไปตามแผนและรูปแบบที่กำหนด นอกจากนี้ยังทำหน้าที่ดูแลค่าใช้จ่ายต่างๆ ให้อยู่ในงบประมาณที่กำหนด รวมทั้งติดต่อประสานงานกับฝ่ายงบประมาณของ บมจ. พุกกะา เรียลเอสเตท
- ฝ่ายควบคุมคุณภาพ (Quality Assurance) ซึ่งจะทำหน้าที่ตรวจสอบคุณภาพของบ้านแต่ละหลังที่สร้างเพื่อให้ได้มาตรฐานตามที่กำหนด

นอกจากนี้ บมจ. พุกกะา เรียลเอสเตท ยังมีฝ่ายงานสนับสนุนกลางในการบริหารจัดการงานก่อสร้าง ซึ่งทำหน้าที่สนับสนุนทั้งในส่วนที่บ้านทาวน์เฮ้าส์ และบ้านเดี่ยว โดยฝ่ายสนับสนุนดังกล่าวได้แก่

- ฝ่ายสรรหาผู้รับเหมาซึ่งจะทำหน้าที่หาผู้รับเหมาที่มีความชำนาญเฉพาะด้าน และแรงงานเพื่อช่วยในการก่อสร้างตามจำนวนที่ต้องใช้ในแต่ละโครงการ

- ฝ่ายจัดซื้อซึ่งจะทำหน้าที่จัดซื้อวัสดุที่ใช้ในการก่อสร้างเพื่อสนับสนุนให้การบริหารจัดการงานก่อสร้างเป็นไปอย่างคล่องตัวและมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น ในปี 2556 บมจ. พุกกะโฮ เรียลเอสเตท ได้มีการปรับโครงสร้างการบริหารจัดการภายใน โดยโอนย้ายฝ่ายสนับสนุนดังต่อไปนี้ไปอยู่ภายใต้การบริหารของแต่ละหน่วยธุรกิจ
- ฝ่ายวิจัยและพัฒนาซึ่งจะทำหน้าที่ในการนำเทคโนโลยีที่เหมาะสมมาปรับใช้ในการออกแบบและการก่อสร้าง
- ฝ่ายวิศวกรรมซึ่งจะทำหน้าที่ออกแบบและแก้ปัญหาทางเทคนิค
- ฝ่ายพัฒนาโครงการซึ่งจะทำหน้าที่เป็นผู้ประสานงานและร่วมพัฒนาการออกแบบที่อยู่อาศัยในโครงการต่าง ๆ

การออกแบบบ้าน ในการออกแบบบ้านในแต่ละโครงการ ฝ่ายการตลาดและการขายจะประสานงานกับฝ่ายพัฒนาโครงการเพื่อกำหนดแนวทาง ลักษณะและรูปแบบ (Conceptual Design) ของบ้านที่ต้องการจะสร้างในแต่ละโครงการ รวมถึงงบประมาณและเทคนิคในการสร้างบ้าน หลังจากนั้นฝ่ายพัฒนาโครงการจะมอบหมายให้สถาปนิกออกแบบโครงการตามแนวทาง ลักษณะและรูปแบบดังกล่าว เมื่อฝ่ายพัฒนาโครงการเห็นว่าแบบโครงการที่ออกแบบโดยสถาปนิกมีความเหมาะสมแล้ว สถาปนิกจะดำเนินการออกแบบในส่วนที่เป็นรายละเอียด (Detailed Design) เพื่อให้แบบบ้านมีความสมบูรณ์ก่อนที่ บมจ. พุกกะโฮ เรียลเอสเตท จะเริ่มดำเนินการก่อสร้าง

ในการก่อสร้างบ้านทาวน์เฮ้าส์ บมจ. พุกกะโฮ เรียลเอสเตท จะแบ่งงานก่อสร้างออกเป็นสายการผลิต (Production Line) แต่ละสายการผลิตจะสามารถก่อสร้างบ้านทาวน์เฮ้าส์ได้ประมาณ 40 หลังต่อเดือน โดยในโครงการหนึ่งๆ อาจมีสายการผลิตมากกว่าหนึ่งสายการผลิต ทั้งนี้ ขึ้นอยู่กับขนาดโครงการ บมจ. พุกกะโฮ เรียลเอสเตท จะส่งพนักงานของบริษัทฯ เข้าทำการดูแลควบคุมงานก่อสร้างซึ่งจะมีประมาณ 10 คนต่อสายการผลิต ประกอบด้วย ผู้จัดการโครงการเป็นผู้ดูแลโครงการ และจะมีวิศวกรโครงการ วิศวกรสนาม และผู้ควบคุมงานก่อสร้างเป็นผู้ดูแลงานก่อสร้างในแต่ละระดับชั้นของงาน รวมถึงดูแลควบคุมผู้รับเหมาที่มีความชำนาญเฉพาะด้านที่ บมจ. พุกกะโฮ เรียลเอสเตท ว่าจ้างเพื่อเข้าทำงานที่เป็นรายละเอียดปลีกย่อยต่างๆ เช่น งานฐานราก งานปูน งานติดตั้งชิ้นส่วนอาคาร งานปูพื้นกระเบื้องและงานหลังคา เป็นต้น ทั้งนี้ บมจ. พุกกะโฮ เรียลเอสเตท จะว่าจ้างผู้รับเหมาที่มีความชำนาญเฉพาะด้าน และถูกจ้างรายวันในจำนวนที่ บมจ. พุกกะโฮ เรียลเอสเตท เห็นสมควรในแต่ละสายการผลิต ในระหว่างการก่อสร้าง ฝ่ายควบคุมคุณภาพจะเข้าตรวจสอบคุณภาพของบ้านเป็นระยะๆ รวมทั้งตรวจสอบคุณภาพ เมื่อการก่อสร้างบ้านเสร็จสมบูรณ์ก่อนการเสนอขายหรือส่งมอบบ้านให้แก่ลูกค้าต่อไป

บมจ. พุกกะโฮ เรียลเอสเตท สามารถสร้างบ้านประเภทนี้ได้ในราคาที่ต่ำกว่าผู้ประกอบการอื่น แต่มีคุณภาพเทียบเท่ากันและมีพื้นที่ใช้สอยมากกว่าบ้านในรูปแบบ ขนาดและทำเลที่ใกล้เคียงกันที่สร้างโดยผู้ประกอบการรายอื่น โดยนอกเหนือจากการที่ บมจ. พุกกะโฮ เรียลเอสเตท มีความสามารถในการบริหารจัดการงานก่อสร้างได้เองดังที่กล่าวข้างต้นแล้ว ยังมีสาเหตุที่สำคัญอีกประการหนึ่ง อันได้แก่ การที่ บมจ. พุกกะโฮ เรียลเอสเตท มีการใช้เทคโนโลยีการผลิตที่ช่วยลดระยะเวลาการก่อสร้าง ทำให้ประหยัดต้นทุนและค่าแรงงาน รวมถึงชิ้นงานที่ได้ยังมีความปลอดภัยด้วย โดยใช้เทคโนโลยีการ

ก่อสร้างบ้านด้วยระบบโครงสร้างผนังรับน้ำหนักแบบหล่อในที่สำหรับบ้านในโครงการบ้านพุกกะบา และใช้เทคโนโลยีการก่อสร้างแบบผนังสำเร็จรูปรับน้ำหนัก ซึ่งเป็นเทคโนโลยีที่ บมจ. พุกกะบา เรียลเอสเตท ใช้ในการก่อสร้างบ้านเดี่ยวมาใช้ในการก่อสร้างบ้านในโครงการพุกกะบาวิลล์และเดอะคอนเนค

เทคโนโลยีการก่อสร้างบ้านด้วยระบบโครงสร้างผนังรับน้ำหนักแบบหล่อในที่ (Cast-In Situ Load Bearing Wall Structure) บมจ. พุกกะบา เรียลเอสเตท ชื้อเทคโนโลยีการก่อสร้างระบบผนังรับแรงแบบหล่อในที่จากประเทศฝรั่งเศส โดยระบบนี้จะใช้ผนังเป็นตัวรับน้ำหนักแทนเสาและคานา จึงลดขั้นตอนการเทเสาและคานาออกไป โดยจะใช้การประกอบและติดตั้งแบบเหล็กเพื่อหล่อผนัง ณ จุดก่อสร้าง จากนั้นจะนำเหล็กผูกมาใส่ในแบบเหล็กและเทปูนลงไป จากนั้นถอดแบบเหล็กออกก็จะได้ผนังรับแรงทำให้การทำงานรวดเร็วขึ้น ซึ่ง บมจ. พุกกะบา เรียลเอสเตท นับเป็นผู้ประกอบการรายแรกๆ ที่นำระบบโครงสร้างผนังรับน้ำหนักนี้มาใช้ในการก่อสร้าง โดยระบบนี้เริ่มใช้กับการก่อสร้างบ้านทาวน์เฮ้าส์แบบชั้นเดียว ทำให้ใช้เวลาในการก่อสร้างทั้งสิ้นประมาณ 30 วันนับจากวันเริ่มก่อสร้างจนแล้วเสร็จทั้งหมด ซึ่งนับว่ามีประสิทธิภาพและรวดเร็วกว่าวิธีการก่อสร้างแบบทั่วไป (Conventional Method) ซึ่งใช้เวลาประมาณ 180 วันต่อหลัง โดย บมจ. พุกกะบา เรียลเอสเตท ได้ใช้เทคโนโลยีการก่อสร้างนี้กับโครงการบ้านทาวน์เฮ้าส์ในช่วงแรกซึ่งได้แก่โครงการบ้านพุกกะบา 1 และบ้านพุกกะบา 2

ต่อมาด้วยพัฒนาการที่ไม่หยุดยั้ง บมจ. พุกกะบา เรียลเอสเตท ได้ค้นคว้าหาเทคโนโลยีการก่อสร้างใหม่ๆ ที่จะช่วยให้การดำเนินการก่อสร้างบ้านเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น บมจ. พุกกะบา เรียลเอสเตท จึงนำระบบโครงสร้างผนังรับน้ำหนักแบบหล่อโดยเทคโนโลยีแบบอุโมงค์ หรือ Tunnel Technology เข้ามาเพิ่มเติมเพื่อใช้ในการก่อสร้างบ้านทาวน์เฮ้าส์แบบสองชั้น ขั้นตอนการก่อสร้างเริ่มตั้งแต่การก่อสร้างโดยประกอบติดตั้งแบบเหล็กผนัง และพื้นชั้นบนในขั้นตอนเดียวกัน หลังจากนั้นจึงผูกเหล็กโครงสร้างและทำการเทคอนกรีตพร้อมกัน ทั้งผนังชั้นล่างและพื้นชั้นบน ขั้นตอนต่อไปจึงสร้างผนังชั้นต่อไป และติดตั้งโครงหลังคาให้ได้งานภายนอกที่สมบูรณ์ในระยะเวลาที่สั้นกว่าการก่อสร้างทั่วไปเป็นอย่างมาก นอกจากนี้ยังได้งานที่มีคุณภาพมากยิ่งขึ้น ไม่ว่าจะเป็นด้านความแข็งแรงหรือพื้นผิวที่เรียบสวยงาม ทั้งนี้เทคโนโลยีแบบอุโมงค์จะใช้เวลาการก่อสร้างตั้งแต่ต้นจนจบทั้งสิ้นประมาณ 60-80 วัน ซึ่งนับว่ารวดเร็วมาก เมื่อเปรียบเทียบกับวิธีการก่อสร้างแบบทั่วไป ซึ่งจะใช้เวลาประมาณ 180 วัน โดย บมจ. พุกกะบา เรียลเอสเตท ได้ใช้เทคโนโลยีการก่อสร้างนี้กับโครงการบ้านพุกกะบา 3 และโครงการต่อๆ มาจนถึงปัจจุบัน นอกจากเทคโนโลยีชนิดนี้ จะใช้สำหรับการก่อสร้างบ้านทาวน์เฮ้าส์แล้ว ยังสามารถใช้ในการก่อสร้างอาคารชุดที่มีความสูงประมาณ 8 ชั้นได้อีกด้วย

ทั้งนี้ จุดเด่นของระบบโครงสร้างผนังรับน้ำหนักนี้มีดังนี้

- 1) โครงสร้างมีความมั่นคงแข็งแรง เนื่องจากเป็นผนังคอนกรีตเสริมเหล็ก ซึ่งมีความทนทานกว่าผนังก่ออิฐฉาบปูนในระบบธรรมดา
- 2) สามารถควบคุมคุณภาพได้ดีกว่าเนื่องจากการก่อสร้างด้วยระบบนี้จะมีมาตรฐานขั้นตอนการปฏิบัติงานที่แน่นอน
- 3) สามารถควบคุมระยะเวลาในการก่อสร้างได้ดีกว่าเนื่องจากการลดขั้นตอนการก่อสร้างที่ไม่จำเป็นออกไปทำให้ระยะเวลาการก่อสร้างต่อหน่วยน้อยกว่าการก่อสร้างแบบทั่วไป
- 4) เหมาะกับการก่อสร้างโครงการขนาดใหญ่ ซึ่งแต่ละหลังมีรูปแบบที่เหมือนกัน

- 5) ลดการพึ่งพาแรงงานฝีมือในการทำงาน ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของต้นทุนการก่อสร้าง
- 6) ลดขั้นตอนการก่ออิฐและฉาบปูนสำหรับผนัง นอกจากนี้ยังลดขั้นตอนการก่อเสาและคาน
- 7) ลดขยะที่เกิดจากการทำงาน ซึ่งเป็นปัญหาใหญ่ในการก่อสร้าง ทำให้สามารถลดค่าใช้จ่ายในการสูญเสียวัสดุโดยไม่จำเป็น อีกทั้งยังช่วยให้หน่วยงานก่อสร้างมีความเป็นระเบียบเรียบร้อย

เทคโนโลยีการก่อสร้างแบบผนังสำเร็จรูปปรับน้ำหนัก (RC Load Bearing Wall Prefabrication) โปรดดูรายละเอียดเพิ่มเติมในหัวข้อการบริหารงานก่อสร้างบ้านเดี่ยว

นอกจาก บมจ. พุกกะโฮ เรียลเอสเตท จะใช้เทคโนโลยีดังกล่าวข้างต้นมาใช้ในการก่อสร้างโครงสร้างหลักของบ้านทาวน์เฮ้าส์แล้ว บมจ. พุกกะโฮ เรียลเอสเตท ยังมีโรงงานผลิตรั้วและเสาสำเร็จรูปซึ่งใช้เทคโนโลยีการก่อสร้างด้วยระบบ Battery Mold ในการก่อสร้างรั้วและเสาโซลาร์สำเร็จรูป สำหรับบ้านเดี่ยวและบ้านทาวน์เฮ้าส์ (พุกกะโฮวิลล์ และ เดอะคอนเนค)

ดังนั้นทำให้ บมจ. พุกกะโฮ เรียลเอสเตท สามารถสร้างบ้านทาวน์เฮ้าส์ได้ในปริมาณมาก (Mass Production) เพื่อตอบสนองความต้องการของตลาดซึ่งทำให้ บมจ. พุกกะโฮ เรียลเอสเตท สามารถบริหารต้นทุนการก่อสร้างได้อย่างมีประสิทธิภาพและทำให้เกิดการประหยัดต่อขนาด (Economy of Scale)

2.5.2 การบริหารจัดการงานก่อสร้าง (Construction Management) – บ้านเดี่ยว

การบริหารจัดการงานก่อสร้างบ้านเดี่ยวจะเป็นไปในลักษณะเดียวกับการบริหารจัดการงานก่อสร้างของโครงการบ้านทาวน์เฮ้าส์ แต่สำหรับในส่วนการก่อสร้างในแต่ละโครงการ บมจ. พุกกะโฮ เรียลเอสเตท จะแบ่งเจ้าหน้าที่รับผิดชอบเป็นแต่ละโครงการแทนการแบ่งเป็นสายการผลิต เนื่องจากโครงการบ้านเดี่ยวมีจำนวนบ้านในการก่อสร้างต่อโครงการน้อยกว่าของบ้านทาวน์เฮ้าส์ ทั้งนี้ บมจ. พุกกะโฮ เรียลเอสเตท จะส่งพนักงานของบริษัทฯ เข้าทำการควบคุมดูแลงานก่อสร้างประมาณ 30 – 40 คนต่อโครงการและจะว่าจ้างผู้รับเหมาที่มีความชำนาญเฉพาะด้านและลูกจ้างรายวันในจำนวนที่บมจ. พุกกะโฮ เรียลเอสเตท เห็นสมควรในแต่ละโครงการ

เทคโนโลยีการก่อสร้างแบบผนังสำเร็จรูปปรับน้ำหนัก (RC Load Bearing Wall Prefabrication) ในระยะแรก บมจ. พุกกะโฮ เรียลเอสเตท ได้ร่วมกับสถาบันเทคโนโลยีแห่งเอเชีย (Asian Institute of Technology) ในการนำวิธีการก่อสร้างระบบโครงสร้างผนังรับน้ำหนักแบบคอนกรีตเสริมเหล็กสำเร็จรูปหรือ เรียกสั้นๆ ว่า “พรีคาสท์” มาใช้ โดยการหล่อผนังสำเร็จรูปปรับน้ำหนักจะดำเนินการในพื้นที่ของแต่ละโครงการ ต่อมาในปี 2547 บมจ. พุกกะโฮ เรียลเอสเตท ได้สร้างโรงงานผลิตชิ้นส่วนคอนกรีตเสริมเหล็กสำเร็จรูป (Precast Concrete Factory) ขึ้นโดยซื้อเทคโนโลยีดังกล่าวจากประเทศเยอรมันซึ่งใช้ระบบการผลิตแบบ Semi-Automated Pallet Circulating System อันเป็นระบบการผลิตที่ทันสมัยที่สุดในประเทศไทยในขณะนั้น และได้ใช้เทคโนโลยีการก่อสร้างชนิดนี้สำหรับโครงการบ้านเดี่ยวแบบสองชั้นเนื่องจากบ้านเดี่ยวจะมีรูปแบบผนังที่หลากหลาย โดยบ้านหลังหนึ่งจะมีส่วนประกอบประมาณ 30 – 60 ชิ้นเทคโนโลยีการก่อสร้างแบบนี้เป็นการหล่อชิ้นงานแต่ละชิ้นในโรงงาน จากนั้นจึงขนส่งชิ้นงานมาประกอบเป็นบ้านที่โครงการก่อสร้าง

ทั้งนี้จุดเด่นของเทคโนโลยีชนิดนี้ นอกจากจะมีจุดเด่นในทำนองเดียวกับจุดเด่นของเทคโนโลยีการก่อสร้างบ้านด้วยระบบโครงสร้างผนังรับน้ำหนักแบบหล่อในที่แล้วยังมีจุดเด่นอื่นๆ ที่สำคัญ ซึ่งรวมถึงการที่ไม่ต้องเสียพื้นที่คานเสาทำให้พื้นที่ใช้สอยมากขึ้น ผนังมีความต้านทานไฟสูง มีความแข็งแรงมากกว่าการก่อสร้างโดยใช้อิฐมวลเบาหรืออิฐมวลเบารวมถึงมีความต้านทานการซึมน้ำสูงด้วย นอกจากนี้เทคโนโลยีดังกล่าวต้องการการบำรุงรักษาที่ต่ำ เนื่องจากเป็นโครงสร้างสำเร็จและทำให้ผู้อยู่อาศัยเสียค่าเบี้ยประกันภัยต่ำ เนื่องจากบ้านที่สร้างเป็นโครงสร้างคอนกรีตเสริมเหล็ก มีความสามารถในการทนไฟสูง มีความแข็งแรงและมีความทนทาน การก่อสร้างด้วยระบบนี้ บมจ. พุกกะา เรียลเอสเตท ได้ศึกษาและพัฒนาร่วมกับสถาบัน AIT จนสามารถต้านทานแรงที่เกิดจากแผ่นดินไหวได้ถึงระดับ 7 ริกเตอร์

บ้านที่ก่อสร้างด้วยเทคโนโลยีนี้ จะสามารถก่อสร้างได้ภายในระยะเวลา 75-90 วัน ซึ่งหากเป็นการก่อสร้างด้วยวิธีการก่อสร้างแบบทั่วไปแล้วจะใช้ระยะเวลาประมาณ 180 วัน อย่างไรก็ตาม การที่ บมจ. พุกกะา เรียลเอสเตท นำเทคโนโลยีการก่อสร้างแบบนี้มาใช้ในระยะแรก จะเป็นการหล่อขึ้นงานแต่ละชั้นในบริเวณสถานที่ก่อสร้าง และเนื่องจากชั้นงานที่ผลิตได้ในระยะแรกไม่สามารถผลิตได้ทั้งหมด ดังนั้นการก่อสร้างบ้านในโครงการระยะแรก จึงมีการใช้ชั้นงานที่ผลิตได้จากการใช้เทคโนโลยีแบบนี้ และการก่อสร้างแบบทั่วไปร่วมกัน (ยกเว้นการก่อสร้างบ้านเดี่ยวในโครงการภัสธร 11 ซึ่ง บมจ. พุกกะา เรียลเอสเตท ใช้วิธีการก่อสร้างแบบทั่วไปทั้งโครงการ) บมจ. พุกกะา เรียลเอสเตท ได้ก่อสร้างโรงงานผลิตชิ้นส่วนคอนกรีตเสริมเหล็กสำเร็จรูป โดยใช้เทคโนโลยีแบบนี้ในการผลิตชิ้นส่วน ซึ่งโรงงานนี้ได้สร้างในปี 2547 แล้วเสร็จเมื่อเดือนมกราคม 2548 ซึ่งโรงงานดังกล่าวมีกำลังการผลิตชิ้นส่วน สำหรับการก่อสร้างบ้านเดี่ยวสูงสุดจำนวน 3,600 หลังต่อปี และ บมจ. พุกกะา เรียลเอสเตท ทำการปรับปรุงกำลังการผลิตจากเดิม 60% ของการผลิตสูงสุดเป็น 80% ของกำลังการผลิตสูงสุด แล้วเสร็จในเดือนมิถุนายน 2549

บมจ. พุกกะา เรียลเอสเตท ยังมีโรงงานผลิตรั้วและเสาสำเร็จรูปโดยใช้เทคโนโลยีการผลิตด้วยระบบ BatteryMold เพื่อใช้ผลิตรั้วและเสา โดยในกระบวนการผลิตจะมีการวางแบบเหล็กซึ่งควบคุมด้วยระบบไฮโดรลิคในการดันและถอดแบบเหล็กให้ประกบและห่างออกจากกัน หลังจากทีแบบเหล็กประกบกัน โดยมีระยะห่างตามที่ต้องการแล้วจะมีการเทปูนลงในแบบเหล็ก หลังจากนั้นจะถอดแบบเหล็กออก เพื่อนำรั้วและเสาสำเร็จรูปไปใช้ในการก่อสร้างบ้านต่อไป โรงงานดังกล่าวมีกำลังการผลิตสำหรับรั้วบ้านจำนวน 12 หลังต่อวันและได้เพิ่มการผลิตในส่วนเสาและรั้วบ้าน รั้วโครงการของโครงการบ้านเดี่ยวและบ้านทาวน์เฮ้าส์ รวมถึงเสาโซลาร์ และ Parapet ของทาวน์เฮ้าส์อีกด้วย

ในปี 2550 ทาง บมจ. พุกกะา เรียลเอสเตท ได้เข้ามาบุกตลาดคอนโดมิเนียม จึงได้มีนโยบายให้ก่อสร้างโรงงาน PCF3 เพื่อผลิตชิ้นส่วนผนังภายนอกของคอนโดมิเนียมโดย ผนังภายในและโครงสร้างหลักยังเป็นระบบก่อสร้างระบบเดิม ต่อมาในปี 2553 ได้มีนโยบายการก่อสร้างระบบ Fully Precast ทำให้กำลังการผลิตของ PCF3 ไม่เพียงพอ จึงได้ก่อสร้างโรงงาน PCF4 เพื่อรองรับงานคอนโดมิเนียม สำหรับโรงงาน PCF3 มีการดัดแปลงโรงงานไปผลิตพื้น Pre-stress เพื่อรองรับแผ่น ความต้องการบ้านเดี่ยวที่มากขึ้น

ปี 2553 บมจ. พุกกะา เรียลเอสเตท มีส่วนแบ่งการตลาดของบ้านเดี่ยวมากขึ้น ทำให้กำลังการผลิตของโรงงานที่มีอยู่ไม่เพียงพอ จึงได้ก่อสร้างโรงงาน PCF4 และ โรงงาน PCF5 ด้วยเงินลงทุน 1,050 ล้านบาท และเริ่ม test run ผลิตได้เมื่อกลางเดือนธันวาคม 2553 โดยโรงงาน PCF5 สามารถผลิตบ้านได้ 400 หลังต่อเดือน เมื่อรวมกับกำลังการผลิต

ปัจจุบันของโรง PCF1 ทำให้กำลังการผลิตบ้านรวมเป็น 640 หลังต่อเดือน โดยโรงงาน PCF5 ที่สร้างใหม่เป็นโรงงานผลิตแผ่น พรีคาสท์ที่มีกำลัง การผลิตสูงที่สุดในประเทศไทยในขณะนั้น

ปี 2554 โรงงาน PCF4 และ โรง PCF5 ที่เริ่มทดลองผลิต (test run) เมื่อปลายปี 2553 สามารถขยายความพร้อมกำลังการผลิตให้เต็มที่ได้ในกลางปี 2554 ต่อมาในช่วงปลายเดือนตุลาคม 2554 เกิดอุทกภัยครั้งใหญ่ในกรุงเทพฯ และปริมณฑล แต่โรงงานสามารถป้องกันน้ำท่วมในตัวโรงงานไว้ได้ แต่ต้องหยุดผลิตเนื่องจากไม่สามารถขนส่งไปยังโครงการได้ โรงงานได้กลับมาผลิตอีกครั้งในเดือนมกราคม 2555

ปี 2556 ทาง บมจ. พุกกะบาส โฮลดิ้ง มีการปรับเปลี่ยน ระบบก่อสร้างทาวเวอร์เฮาส์ จากระบบโครงสร้างผนังรับน้ำหนักแบบหล่อในที่ (Cast In Situ Load Bearing Wall Structure) มาเป็น ระบบผนังสำเร็จรูปรับน้ำหนัก (RC Load Bearing Wall Prefabrication) อีกทั้งมีส่วนแบ่งในตลาดบ้านเดี่ยวมากขึ้น ทำให้ครึ่งปีหลัง โรงงาน PCF1-PCF5 ใช้กำลังการผลิตเกิน 100% เพื่อรองรับการเติบโตของบริษัทตามแผนธุรกิจ จึงมีแผนในการก่อสร้างโรงงานพรีคาสท์ PCF6 และ PCF7 โดย บมจ. พุกกะบาส โฮลดิ้ง ได้ซื้อที่ดิน 130 ไร่ ที่นวนคร จังหวัดปทุมธานี

ปี 2557 บมจ. พุกกะบาส โฮลดิ้ง ได้ก่อสร้างโรงงานพุกกะบาสพรีคาสท์แห่งใหม่ขึ้นที่นวนครจำนวน 2 โรงงาน ประกอบไปด้วยโรงงาน PCF6 และ PCF7 ด้วยเงินลงทุน 2,300 ล้านบาท โดยโรงงาน PCF6 ผลิตแผ่นผนังคอนกรีตเสริมเหล็กสำเร็จรูปมีกำลังการผลิต 480 หลังต่อเดือนเริ่มทำการผลิตในเดือนกันยายนและโรงงาน PCF7 เพื่อผลิตพื้นคอนกรีตเสริมเหล็กอัดแรง (Pre stressed concrete Slab) โดยใช้ระบบ Long Bed System โดยทำการติดตั้งเครื่องจักรในเดือนกันยายนและเริ่มผลิตต้นปี 2558

โรงงานพุกกะบาสพรีคาสท์แห่งใหม่นี้ใช้เทคโนโลยีและเครื่องจักรที่ทันสมัยที่สุดในโลกจากประเทศเยอรมนีใช้ระบบอัตโนมัติและควบคุมด้วยคอมพิวเตอร์ทุกขั้นตอนการผลิตทำให้ได้ชิ้นงานที่มีคุณภาพสูงกว่ามาตรฐานทั่วไป อีกทั้งมีการนำ Robot มาใช้เพื่อลดการใช้แรงงานและทำให้ผลผลิตภาพ (Productivity) สูงขึ้นนอกจากนี้ยังได้นำระบบ Concrete Recycling มาใช้เพื่อนำน้ำทิ้งและเศษคอนกรีตจากการทำงานกลับมาใช้ในกระบวนการผลิตอีกครั้งพร้อมทำการแยกหินทรายนำกลับมาใช้ทำให้ไม่มีเศษวัสดุเหลือทิ้งจากการผลิตเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมและถือว่าเป็น Green Factory แห่งแรกของไทยที่นำระบบนี้มาใช้ในอุตสาหกรรมผลิต Precast Concrete

ทาง บมจ. พุกกะบาส โฮลดิ้ง ได้ขยายไปยังตลาดคอนโดมิเนียมมากขึ้นจึงมีนโยบายให้ใช้ห้องน้ำสำเร็จรูปเพื่อลดเวลาในการก่อสร้างและปรับเปลี่ยนโรงงาน PCF2 จากเดิมผลิตรั้วมาผลิตห้องน้ำสำเร็จรูปซึ่งเริ่มดำเนินการผลิตในเดือนพฤษภาคม 2557 มีกำลังการผลิตห้องน้ำสำเร็จรูป 4,000 ยูนิตต่อปี

ปี 2558 โรงงาน PCF7 เริ่มผลิตในเดือนกุมภาพันธ์ทำให้กำลังการผลิตรวมของโรงงานเป็น 1,120 หลังต่อเดือน หรือคิดเป็น 5.2 ล้านตารางเมตรต่อปีถือว่าเป็นโรงงานที่มีกำลังการผลิตสูงที่สุดในประเทศ

ปี 2559 บมจ. พญาไท เรียลเอสเตท มีการขยายโครงการก่อสร้างอาคารชุดทั้งแนวราบและแนวสูงทำให้ความต้องการห้องน้ำสำเร็จรูปมีปริมาณเพิ่มมากขึ้นทางโรงงาน PCF2 จึงได้ปรับปรุงกระบวนการผลิตทำให้มีกำลังการผลิตห้องน้ำสำเร็จรูปเพิ่มขึ้นเป็น 7,200 ยูนิต์ต่อปี

ตารางสรุปย่อของโรงงานพรีคาสท์

ที่ตั้ง	โรงงาน	ระบบการผลิต	ผลิตภัณฑ์	กำลังการผลิตต่อเดือน
ลำลูกกา	PCF1 (Carrousel I)	Semi Automated Carrousel System	Bearing Wall (ผนังบ้าน/คอนโด)	700,000 ตร.ม.
	PCF2		Bathroom Pods (ห้องน้ำสำเร็จรูป)	ห้องน้ำสำเร็จรูป 7,200 Pods
	PCF3	Pre-stressed Long Line System	Slab & Beam House (พื้นและคาน)	600,000 ตร.ม.
	PCF4	Battery Mould system	-Special Element (ชิ้นงานพิเศษ) -รั้วหลังบ้านทาวน์เฮ้าส์	400,000 ตร.ม.
	PCF5 (Carrousel II)	Fully Automated Carrousel System	Bearing Wall (ผนังบ้าน/คอนโด)	1,300,000 ตร.ม.
นวนคร	PCF6	Fully Automated Carrousel System	Bearing Wall (ผนังบ้าน/คอนโด)	1,500,000 ตร.ม.
	PCF7	Pre-stressed Long Bed System	Pre stressed concrete Slab (พื้นคอนกรีตเสริมเหล็กอัดแรง)	700,000 ตร.ม.

2.6 การได้รับการส่งเสริมการลงทุนจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI)-บ้านทาวน์เฮ้าส์ และอาคารชุด

หลักเกณฑ์การให้การส่งเสริมการลงทุนเดิม	หลักเกณฑ์การให้การส่งเสริมการลงทุนใหม่ สำหรับ BOI 1 ล้านบาท (อาคารชุด)	หลักเกณฑ์การให้การส่งเสริมการลงทุนใหม่สำหรับ BOI 1.2 ล้านบาท (ห้องแถวหรือบ้านเดี่ยว)
<ul style="list-style-type: none"> ต้องจัดที่อยู่อาศัยไม่น้อยกว่า 150 หน่วยสำหรับในเขต 1 และไม่น้อยกว่า 75 หน่วย สำหรับเขต 2 และ 3 	<ul style="list-style-type: none"> ต้องจัดที่อยู่อาศัยไม่น้อยกว่า 50 หน่วยทุกเขต 	<ul style="list-style-type: none"> ต้องจัดที่อยู่อาศัยไม่น้อยกว่า 50 หน่วยทุกเขต
<ul style="list-style-type: none"> พื้นที่ต่อหน่วยต้องไม่น้อยกว่า 31 ตารางเมตร 	<ul style="list-style-type: none"> พื้นที่ต่อหน่วยต้องไม่น้อยกว่า 28 ตารางเมตรสำหรับเขต 1 และไม่น้อยกว่า 31 ตารางเมตร สำหรับเขต 2 และ 3 	<ul style="list-style-type: none"> พื้นที่ต่อหน่วยต้องไม่น้อยกว่า 70 ตารางเมตรสำหรับเขต 1
<ul style="list-style-type: none"> ต้องจำหน่ายในราคาต่อหน่วยละไม่ 	<ul style="list-style-type: none"> ต้องจำหน่ายในราคาต่อหน่วยละไม่ 	<ul style="list-style-type: none"> ต้องจำหน่ายในราคาต่อหน่วยละไม่เกิน

เกิน 6 แส่นบาท (รวมราคาที่ดิน)	เกิน 1 ล้านบาท (รวมราคาที่ดิน) สำหรับเขตที่ 1 และไม่เกิน 6 แส่นบาท สำหรับเขตที่ 2 และ 3	1.2 ล้านบาท (รวมราคาที่ดิน) สำหรับ เขตที่ 1 และไม่เกิน 6 แส่นบาท สำหรับ เขตที่ 2 และ 3
<ul style="list-style-type: none"> ต้องได้รับอนุญาตก่อสร้างอาคารตามพระราชบัญญัติควบคุมอาคารหรือกฎหมายที่เกี่ยวข้อง 	<ul style="list-style-type: none"> ต้องได้รับอนุญาตก่อสร้างอาคารตามพระราชบัญญัติควบคุมอาคารหรือกฎหมายที่เกี่ยวข้อง 	<ul style="list-style-type: none"> ต้องได้รับอนุญาตก่อสร้างอาคารตามพระราชบัญญัติควบคุมอาคารหรือกฎหมายที่เกี่ยวข้อง

หมายเหตุ : 1) โครงการในเขต 1 ประกอบด้วย 6 จังหวัด ได้แก่ กรุงเทพฯ สมุทรปราการ สมุทรสาคร ปทุมธานี นนทบุรี และนครปฐม

2) โครงการในเขต 2 ประกอบด้วย 10 จังหวัด ได้แก่ ชลบุรี ฉะเชิงเทรา สมุทรสงคราม นครนายก สระบุรี อัญญา ราชบุรี
อ่างทอง สุพรรณบุรีและกาญจนบุรี

3) โครงการในเขต 3 ได้แก่ จังหวัดอื่นๆ ที่เหลือและนิคมอุตสาหกรรมแหลมฉบัง

มาตรการลดผลกระทบสิ่งแวดล้อมของงาน Condominium

มาตรการลดผลกระทบสิ่งแวดล้อม แบ่งออกเป็น 2 ช่วง คือ

1. ช่วงดำเนินการก่อสร้าง
2. ช่วงเปิดดำเนินการ

ทั้งนี้ มาตรการทั้ง 2 ช่วง ส่วนใหญ่จะคล้ายกัน โดยมาตรการในช่วงดำเนินการก่อสร้างจะมีรายละเอียดไม่ค่อย

แตกต่างกันมากนักในแต่ละโครงการ ส่วนมาตรการในช่วงเปิดดำเนินการมาจากการออกแบบอาคารด้วยส่วนหนึ่ง และ
จะเป็นส่วนที่มีความต่างกันไปในแต่ละโครงการ

มาตรการ	ช่วงดำเนินการก่อสร้าง	ช่วงเปิดดำเนินการ
1. คุณภาพทางอากาศ	/	/
2. เสียง	/	/
3. การสั่นสะเทือน	/	-
4. การพังทลายของดิน	/	-
5. น้ำใช้	/	/
6. สระว่ายน้ำ	-	/
7. น้ำเสีย	/	/
8. การระบายน้ำ	/	/
9. การจัดการมูลฝอย	/	/
10. ระบบไฟฟ้า	/	/
11. การอนุรักษ์พลังงาน	-	/
12. ระบบป้องกันอัคคีภัย	/	/
13. การจราจร	/	/
14. อาชีวอนามัยและความปลอดภัย	/	/
15. ทัศนียภาพ	-	/
16. การบดบังแสงแดดและทิศทางลม	-	/
17. การบดบังคลื่นวิทยุและโทรทัศน์	-	/

ตัวอย่างการปฏิบัติตามมาตรการ

1. มาตรการคุณภาพทางอากาศ

- โครงการติดตั้งผ้าใบที่ติดตั้งตั้งแต่ชั้นล่างจนถึงชั้นสูงสุดโดยรอบอาคาร เพื่อป้องกันฝุ่นละอองฟุ้งกระจาย
- โครงการโปรยน้ำบนพื้นถนนที่ติดภายในโครงการ เพื่อลดปริมาณฝุ่นอันเกิดจากการสัญจรในพื้นที่ก่อสร้าง
- โครงการจัดให้มีเจ้าหน้าที่จากโครงการเข้าพบผู้พักอาศัยข้างเคียง เพื่อสอบถามถึงผลกระทบจากการก่อสร้าง

โครงการ

2. มาตรการทางเสียง

- โครงการกำหนดเวลาทำงานที่ก่อให้เกิดเสียงในช่วงเวลากลางวัน เพื่อหลีกเลี่ยงการก่อให้เกิดความรำคาญต่อบ้านข้างเคียง
- โครงการก่อสร้างฐานรากโดยใช้เสาเข็มเจาะ และเสาเข็มแบบ Jack in pile เพื่อลดผลกระทบด้านความสั่นสะเทือนต่อชุมชนข้างเคียง
- โครงการกำชับผู้รับเหมาไม่ให้ทำกิจกรรมที่ก่อให้เกิดเสียงดังพร้อมกันในเวลาเดียวกัน เพื่อป้องกันการเกิดเสียงดังเกินควร

3. มาตรการการพังทลายของดิน

- โครงการก่อสร้างเชื่อมกันดินในบริเวณแนวเขตพื้นที่ริมคลองสาธารณะ เพื่อป้องกันการพังทลายของตลิ่ง
- โครงการก่อสร้างรั้วกำแพงกันดินรอบโครงการ เพื่อป้องกันการพังทลายของดิน ทำความเสียหายแก่บ้านข้างเคียง
- ตอกเข็มกันพัง (Sheet Pile) และทำค้ำยัน (Bracing) เพื่อป้องกันการพังทลายของดินรวมทั้งในช่วงการถอนเข็มกันพัง ต้องรีบดำเนินการกลับร่องที่เกิดขึ้นจากการถอนเข็มกันพังดังกล่าวโดยทันที และบดอัดดินที่กลับให้แน่นเพื่อป้องกันการเคลื่อนตัวของดิน

4. มาตรการน้ำเสีย

- โครงการมีถังบำบัดน้ำเสียสำเร็จรูปชนิดเดิมอากาศ เพื่อบำบัดน้ำเสียก่อนระบายออกสู่ท่อระบายน้ำริมถนนของโครงการ

5. มาตรการระบายน้ำ

- โครงการมีการออกแบบระบบระบายน้ำตามกฎหมายเกณฑ์สำหรับระบายน้ำ กำหนดเพื่อให้การระบายน้ำจากในโครงการออกสู่ภายนอกโครงการไม่ทำให้เกิดความเดือดร้อนแก่บริเวณข้างเคียง ทั้งช่วงก่อสร้างและช่วงเปิดดำเนินการ

6. มาตรการจัดการมูลฝอย

- โครงการมีการจัดเตรียมถังรองรับมูลฝอย วางไว้ในบริเวณพื้นที่ก่อสร้าง และรวบรวมไว้ตามจุดต่างๆ เพื่อให้รถเก็บขนมูลฝอยมาเก็บขนไปกำจัดต่อไป

7.มาตรการจรรยาบรรณ

- โครงการมีการติดป้ายประชาสัมพันธ์โครงการตามที่มาตรการกำหนดเพื่อให้ผู้พักอาศัยใกล้เคียงสามารถติดต่อได้ กรณีที่ได้รับความเดือดร้อน และมีป้ายชื่อโครงการ ที่สามารถมองเห็นได้ชัดเจน
- โครงการมีเจ้าหน้าที่ความปลอดภัยคอยอำนวยความสะดวกให้กับรถที่เข้า-ออก ได้โดยสะดวกและปลอดภัย เพื่อไม่ให้เกิดขบวนการจรรยาบรรณ

8.อาชีวอนามัยและความปลอดภัย

- โครงการติดตั้งรั้วที่แข็งแรงและสังเกตเห็นได้ชัดโดยรอบโครงการ เพื่อหลีกเลี่ยงผู้สัญจรไปมาโดยรอบโครงการเข้ามาในเขตพื้นที่ก่อสร้าง
- โครงการติดป้ายประชาสัมพันธ์บริเวณด้านหน้าพื้นที่ก่อสร้าง เพื่อให้ผู้ที่พักอาศัยอยู่ใกล้เคียงได้รับทราบข้อมูล กรณีได้รับความเดือดร้อนจากพื้นที่ก่อสร้าง
- โครงการมีการจัด Safety Talk ในตอนเช้าทุกวัน โดยมีการให้ความรู้ในการดูแลสุขอนามัยส่วนบุคคลให้แก่คนงาน

3. ปัจจัยความเสี่ยง

เนื่องจาก บริษัท พุกखा โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) หรือ บมจ. พุกखा โฮลดิ้ง จัดตั้งขึ้นเพื่อประกอบธุรกิจที่มีรายได้จากการถือหุ้นในบริษัทอื่นเป็นหลัก (Holding Company) ดังนั้นความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นกับบมจ.พุกखा โฮลดิ้ง จึงเป็นความเสี่ยงจากการประกอบธุรกิจของบริษัทย่อย และ/หรือบริษัทร่วมในอนาคต ซึ่งสามารถวิเคราะห์ประเด็นความเสี่ยง วิธีการป้องกัน และลดความเสี่ยง โดยสรุปได้ดังนี้

3.1 ความเสี่ยงจากการประกอบธุรกิจหลักของบมจ.พุกखा โฮลดิ้ง

3.1.1 ความเสี่ยงจากการเป็นบริษัทที่ประกอบธุรกิจหลักโดยการถือหุ้นในบริษัทอื่น

เนื่องจากบมจ.พุกखा โฮลดิ้ง มีวัตถุประสงค์ในการจัดตั้งเพื่อไปลงทุนในบริษัทอื่นเป็นหลัก ผลการดำเนินงานของบมจ.พุกखा โฮลดิ้ง โดยส่วนใหญ่จะมาจากผลการดำเนินงานของบริษัทที่ บมจ.พุกखा โฮลดิ้ง เข้าลงทุน การตัดสินใจเลือกบริษัทที่จะเข้าลงทุนจึงมีความสำคัญต่อการดำเนินงานของ บมจ.พุกखा โฮลดิ้ง มาก ซึ่งหากการดำเนินการตามแผนการปรับโครงสร้างกิจการแล้วเสร็จ บมจ.พุกखा โฮลดิ้ง จะมีการลงทุนในบริษัทย่อย 1 บริษัท คือ บมจ.พุกखा เรือเอสเตท

บมจ.พุกखा โฮลดิ้ง จะรับรู้กำไรจากบริษัทย่อย และรับรู้ส่วนแบ่งกำไรจากบริษัทร่วมในอนาคต ตามสัดส่วนการถือหุ้นในงบการเงินรวมของ บมจ.พุกखा โฮลดิ้ง ซึ่งรวมถึงกำไรจาก บมจ.พุกखा เรือเอสเตท ด้วย หากบริษัทย่อยและบริษัทร่วมในอนาคตของ บมจ.พุกखा โฮลดิ้ง มีผลการดำเนินงานที่ดี ก็จะสามารถสร้างกำไรให้กับ บมจ.พุกखा โฮลดิ้ง แต่หากในทางกลับกัน หากบริษัทย่อยและบริษัทร่วมในอนาคตของ บมจ.พุกखा โฮลดิ้ง มีผลการดำเนินงานลดลง ก็จะมีผลกระทบต่อ บมจ.พุกखा โฮลดิ้ง

3.1.2 ความเสี่ยงจากการที่บมจ.พุกखा โฮลดิ้ง มีแผนจะขยายการลงทุนไปสู่ธุรกิจใหม่ โดยมุ่งเน้นธุรกิจที่มีความสามารถในการสร้างรายได้อย่างต่อเนื่อง (Recurring Income) ซึ่งอาจเป็นธุรกิจที่บมจ.พุกखा โฮลดิ้ง ไม่มีประสบการณ์ในการดำเนินงานมาก่อน หรือมีประสบการณ์จำกัด

เนื่องจากปัจจุบัน บมจ.พุกखा โฮลดิ้ง มีแนวทางการลงทุนในธุรกิจที่มีความสามารถในการสร้างรายได้อย่างต่อเนื่อง (Recurring Income) ที่มั่นคงและยั่งยืน ทั้งนี้ธุรกิจที่เป็นการสร้างรายได้ต่อเนื่องนี้อาจเป็นธุรกิจที่บริษัทมีความเชี่ยวชาญอย่างธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์หรือธุรกิจใหม่ที่ไม่มีความเกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ดังนั้น บมจ.พุกखा โฮลดิ้ง อาจมีความเสี่ยงหาก บมจ.พุกखा โฮลดิ้ง เข้าลงทุนในธุรกิจที่ไม่มีความเชี่ยวชาญเทียบเท่าธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย ซึ่งเป็นธุรกิจหลักในปัจจุบันของ บมจ.พุกखा โฮลดิ้ง อย่างไรก็ตาม หากเป็นกรณีที่ธุรกิจใหม่เป็นธุรกิจที่บมจ.พุกखा โฮลดิ้ง มีความเชี่ยวชาญไม่เทียบเท่าธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย บมจ.พุกखा โฮลดิ้ง มีแนวทางที่จะเปิดโอกาสในการหาผู้ร่วมทุนทางธุรกิจหรือผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้านเพิ่มเติม ทั้งนี้ ในการพิจารณาการลงทุนในธุรกิจใหม่นั้น บมจ.พุกखा โฮลดิ้ง จะยึดหลักผลประโยชน์ของผู้ถือหุ้นเป็นสำคัญ

3.1.3 ความสามารถในการจ่ายเงินปันผลของ บมจ.พุกผา โฮลดิ้ง ขึ้นอยู่กับเงินปันผลที่ได้รับจากบริษัทย่อยและบริษัทร่วมที่ บมจ.พุกผา โฮลดิ้ง เข้าไปลงทุน

เนื่องจาก บมจ.พุกผา โฮลดิ้ง มีวัตถุประสงค์ในการจัดตั้งเพื่อไปลงทุนในบริษัทอื่นเป็นหลัก นอกจากผลการดำเนินงานของ บมจ.พุกผา โฮลดิ้ง ที่จะขึ้นอยู่กับผลการดำเนินงานของบริษัทที่ บมจ. พุกผา โฮลดิ้ง เข้าลงทุนแล้วนั้น ความสามารถในการจ่ายเงินปันผลของ บมจ.พุกผา โฮลดิ้ง ยังขึ้นอยู่กับนโยบายการจ่ายเงินปันผลของบริษัทย่อยและ/หรือบริษัทร่วมที่ บมจ.พุกผา โฮลดิ้ง จะเข้าลงทุนอีกด้วย บมจ.พุกผา โฮลดิ้ง ลงทุนในบริษัทย่อย 1 บริษัท คือ บมจ. พุกผา เรียวเอสเตท ดังนั้น ความสามารถในการจ่ายเงินปันผลของ บมจ.พุกผา โฮลดิ้ง จะขึ้นอยู่กับนโยบายการจ่ายเงินปันผลของ บมจ.พุกผา เรียวเอสเตท

อย่างไรก็ตาม เนื่องจาก บมจ.พุกผา เรียวเอสเตท เป็นบริษัทที่มีจุดแข็งต่างๆ มากมาย เช่น การเป็นผู้นำในตลาดอสังหาริมทรัพย์ของประเทศไทยอย่างต่อเนื่อง การมีประสบการณ์อันยาวนานในอุตสาหกรรมพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย รวมถึงแนวโน้มภาวะอุตสาหกรรมที่ดีขึ้น จะสามารถสร้างรายได้ที่มั่นคงและมีผลทำให้ บมจ. พุกผา เรียวเอสเตท มีผลการดำเนินงานที่เติบโตอย่างต่อเนื่อง ดังนั้น บมจ.พุกผา โฮลดิ้ง คาดว่า บมจ.พุกผา เรียวเอสเตท จะสามารถจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นทั้งหมดของตนรวมถึง บมจ.พุกผา โฮลดิ้ง ได้อย่างต่อเนื่องตามนโยบายการจ่ายเงินปันผลของ บมจ.พุกผา เรียวเอสเตท ซึ่งคือการจ่ายเงินปันผลไม่น้อยกว่าร้อยละ 50 ของกำไรสุทธิจากการเงินรวมของ บมจ.พุกผา เรียวเอสเตท หลังหักเงินทุนสำรองต่างๆ ตามกฎหมาย ทำให้ บมจ. พุกผา โฮลดิ้ง มีรายได้ ผลกำไรสุทธิ และกำไรสะสมตามที่ปรากฏในงบการเงินเฉพาะกิจการของ บมจ.พุกผา โฮลดิ้ง อยู่ในเกณฑ์ที่สามารถจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นทั้งหมดของ บมจ.พุกผา โฮลดิ้ง ได้เช่นเดียวกัน

3.2 ความเสี่ยงจากการประกอบธุรกิจหลักของบริษัทย่อยของบมจ.พุกผา โฮลดิ้ง

3.2.1. ปัจจัยความเสี่ยงในประเทศ

1.1) ความเสี่ยงจากผลของการเปลี่ยนแปลงนโยบายการปล่อยสินเชื่อของธนาคารพาณิชย์

บมจ.พุกผา เรียวเอสเตท มีการประกอบธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งในปี 2559 บมจ.พุกผา เรียวเอสเตท มีรายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์เป็นจำนวน 46,926 ล้านบาท หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 99 ของรายได้ทั้งหมด และลูกค้าของ บมจ.พุกผา เรียวเอสเตท มากกว่าร้อยละ 90 จะซื้อบ้านและที่ดิน โดยการขอสินเชื่อ ดังนั้นถ้าธนาคารพาณิชย์รวมถึงธนาคารของรัฐ เช่น ธนาคารอาคารสงเคราะห์, ธนาคารออมสิน ไม่มีนโยบายในการขายหรือต้องการควบคุมการปล่อยสินเชื่อก็จะมีผลกระทบกับลูกค้า เนื่องจากไม่สามารถหาแหล่งเงินกู้เพื่อสนับสนุนค่าบ้านและที่ดินได้ซึ่งจะเป็นการจำกัดอำนาจซื้อของลูกค้า และจะมีผลกระทบต่อยุทธศาสตร์ของ บมจ.พุกผา เรียวเอสเตท โดยตรง ในการนี้ บมจ. พุกผา เรียวเอสเตท จึงได้มีแบบฟอร์มให้พนักงานขายกรอกข้อมูลเบื้องต้นที่สำคัญของผู้ซื้อบ้าน เมื่อแสดงความจำนงในการจองบ้านและขอสินเชื่อ เพื่อนำส่งธนาคารให้ความเห็นเบื้องต้น (Pre-Approved) จากธนาคารภายใน 7 วันทำการว่าจะสามารถให้เงินกู้ได้หรือไม่ เพื่อลดความเสี่ยงของทั้งผู้ซื้อบ้านและ บมจ.พุกผา เรียวเอสเตท อีกทั้ง บมจ.พุกผา เรียว

เอสเตท มีบ้านระดับราคาไม่สูงให้เลือกค่อนข้างมาก ลูกค้ายังสามารถเลือกบ้านที่ราคาต่ำลงให้สอดคล้องกับกฎหรือนโยบายที่เข้มงวดขึ้น

นอกจากนี้ บมจ.พญาไท เรียลเอสเตท ยังได้ตั้งคณะทำงานเพื่อติดตามภาวะเศรษฐกิจ และการกำหนดนโยบายต่างๆ ของธนาคารที่จะมีผลกระทบต่อภาระงานอย่างสม่ำเสมอ และปรับกลยุทธ์ของ บมจ.พญาไท เรียลเอสเตท ให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงกับสถานการณ์ รวมทั้งได้มีการเจรจาร่วมกับธนาคารพาณิชย์และธนาคารของรัฐ เช่น ธนาคารอาคารสงเคราะห์, ธนาคารออมสิน ในการอำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าในการติดต่อขอสินเชื่อกับธนาคาร และจัดหามาตรการในการสนับสนุนลูกค้าให้ได้รับสินเชื่ออย่างรวดเร็ว

ทั้งนี้ตามแผนงานระยะยาวของ บมจ.พญาไท เรียลเอสเตท ที่มีความมุ่งหวังเพื่อสนับสนุนให้ลูกค้าสามารถขอสินเชื่อให้ได้มากที่สุดโดยสอดคล้องกับความสามารถในการชำระของลูกค้าแต่ละราย จึงได้มีการหารือร่วมกับธนาคารพาณิชย์หลายแห่ง เพื่อสร้างความร่วมมือในลักษณะพันธมิตร โดยร่วมกันพัฒนาระบบการทำงานเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพทั้งเรื่องกระบวนการขอสินเชื่อ ทีมงานสนับสนุนงานสินเชื่อรวมถึงระบบเทคโนโลยีสารสนเทศในด้านสินเชื่อ

1.2) ความเสี่ยงเรื่องราคาต้นทุนการก่อสร้างและวัสดุก่อสร้างขาดแคลน

การขายบ้านของ บมจ.พญาไท เรียลเอสเตท ส่วนใหญ่เป็นการขายก่อนสร้างบ้าน โดย บมจ.พญาไท เรียลเอสเตท ตั้งราคาขายโดยใช้วิธีบวกกำไรที่ต้องการ (cost plus basis) ดังนั้นถ้าหากเกิดความผันผวนของราคาวัสดุก่อสร้าง หรือมีการปรับเปลี่ยนอัตราค่าจ้างแรงงาน ภายหลังจากที่ บมจ.พญาไท เรียลเอสเตท ได้กำหนดราคาขาย และได้มีลูกค้าจองซื้อบ้านและที่ดินไปแล้ว ย่อมจะทำให้ต้นทุนการขายของ บมจ.พญาไท เรียลเอสเตท สูงขึ้น ทำให้อัตรากำไรขั้นต้นของ บมจ.พญาไท เรียลเอสเตท ลดลง

วัสดุก่อสร้างถือเป็นต้นทุนการก่อสร้างที่สำคัญ ราคาของวัสดุก่อสร้างหลัก และน้ำมัน มีการปรับราคาลดลงบ้างจากอุปสงค์และอุปทาน และสภาวะเศรษฐกิจของโลก ซึ่งได้ส่งผลกระทบต่อต้นทุนการผลิตและต้นทุนการขนส่งลดลง แต่อย่างไรก็ตาม เนื่องจากต้นทุนที่ดินที่สูงขึ้น ท้ายสุดทำให้ บมจ.พญาไท เรียลเอสเตท มีต้นทุนบ้านพร้อมที่ดินสูงขึ้นตาม บมจ.พญาไท เรียลเอสเตท อาจไม่สามารถปรับราคาขายได้ในทันที หรือในกรณีที่สามารถปรับราคาขายให้สอดคล้องกับต้นทุนรวมที่สูงขึ้นดังกล่าว ก็อาจส่งผลกระทบต่อปริมาณการขายและเหตุดังกล่าวจะมีผลกระทบต่อฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงานของ บมจ.พญาไท เรียลเอสเตท

นอกจากนี้ การที่มีโครงการก่อสร้างเพิ่มมากขึ้น อาจทำให้ปริมาณของวัสดุก่อสร้างมีจำนวนไม่พอกับความต้องการ ซึ่งหากเหตุการณ์ดังกล่าวเกิดขึ้นและ บมจ.พญาไท เรียลเอสเตท อาจต้องจ่ายค่าวัสดุแพงขึ้น หรือต้องรอวัสดุ จนไม่สามารถดำเนินการก่อสร้างบ้านได้ครบในเวลาที่กำหนด จะส่งผลกระทบต่อธุรกิจ ฐานะทางการเงิน และผลการดำเนินงานของ บมจ.พญาไท เรียลเอสเตท ด้วยเช่นกัน

แต่จากการที่ บมจ.พญาไท เรียลเอสเตท มีกระบวนการก่อสร้างที่รวดเร็วสามารถสร้างบ้านแนวราบให้เสร็จได้ภายใน 77 วัน จะช่วยลดความเสี่ยงลงได้ในระดับหนึ่ง โดย บมจ.พญาไท เรียลเอสเตท สามารถกำหนดราคาวัสดุก่อสร้าง

ที่จะต้องใช้ในระยะเวลา 2-3 เดือนล่วงหน้าได้ การกำหนดราคาขายจะปรับไปตามต้นทุนดังกล่าว นอกจากนี้ บมจ. พญาไท เรยัลเอสเตท มีนโยบายที่จะขายบ้านระหว่างก่อสร้างให้มากขึ้น เพื่อลดความเสี่ยงของต้นทุนที่อาจเปลี่ยนแปลงของบ้านหลังสร้าง ในส่วนของอาคารชุด บมจ. พญาไท เรยัลเอสเตท ยังคงมีความเสี่ยงอยู่ เนื่องจากระยะเวลาการก่อสร้างที่ยาวนานขึ้น อย่างไรก็ตามเพื่อป้องกันความเสี่ยง ตั้งแต่ปี 2549 เป็นต้นมา บมจ. พญาไท เรยัลเอสเตท ได้ใช้กลยุทธ์คัดเลือกผู้ขายวัสดุก่อสร้างหลักโดยวิธีจัดประกวดราคาในกลุ่มวัสดุก่อสร้างหลักทั้งหมดเพื่อให้ บมจ. พญาไท เรยัลเอสเตท มีต้นทุนค่าก่อสร้างที่คงที่ตลอดทั้งปี และเพื่อป้องกันปัญหาการขาดแคลนวัสดุ โดยเฉพาะวัสดุหลักที่มีความสำคัญ บมจ. พญาไท เรยัลเอสเตท มีนโยบายในการสร้างคู่ค้าพันธมิตร โดยมีการกำหนดรูปแบบตั้งแต่การคัดเลือก การดูแล การประเมินผล ตลอดจนแนวทางการดำเนินงานร่วมกันที่ชัดเจน นอกจากนี้ บมจ. พญาไท เรยัลเอสเตท ได้จัดให้มีการประชุมรายงานการเปลี่ยนแปลงราคาวัสดุก่อสร้างหลักเป็นประจำทุกเดือน พร้อมทั้งคำนวณหาผลกระทบต่อต้นทุนขาย เพื่อพิจารณาปรับเปลี่ยนราคาขายหรือจัดหาวัสดุทดแทน

1.3) ความเสี่ยงจากการขาดแคลนแรงงาน

ปัญหาการขาดแคลนแรงงานภาคก่อสร้างยังคงเป็นปัญหาใหญ่กับภาคอสังหาริมทรัพย์อย่างน้อย 2 ปี ในขณะนี้ มีโครงการก่อสร้างเป็นจำนวนมาก รวมทั้งมีงานก่อสร้างโครงการสาธารณูปโภคขนาดใหญ่อีกเป็นจำนวนมาก จึงอาจจะเกิดภาวะขาดแคลนผู้รับเหมาและแรงงานฝีมือในบางสาขาได้ ซึ่งหาก บมจ. พญาไท เรยัลเอสเตท ไม่สามารถจัดหาผู้รับเหมาที่มีความชำนาญเฉพาะด้านเพื่อเข้าดำเนินงานในโครงการของ บมจ. พญาไท เรยัลเอสเตท ได้ อาจทำให้งานก่อสร้างของ บมจ. พญาไท เรยัลเอสเตท ล่าช้าไม่สามารถโอนบ้านให้แก่ผู้ซื้อได้ภายในระยะเวลาที่กำหนด

จากวิธีการก่อสร้างบ้านแนวราบ ซึ่งออกแบบให้มีกระบวนการเป็นระบบติดตั้ง ณ สถานที่ก่อสร้าง โดยมีแผ่นคอนกรีตหล่อสำเร็จ (Precast Concrete Panel) เป็นโครงสร้างหลัก และ บมจ. พญาไท เรยัลเอสเตท เป็นผู้บริหารจัดการงานก่อสร้างหลักของโครงการต่างๆ ด้วยตัวเอง โดย บมจ. พญาไท เรยัลเอสเตท มีวิศวกรและผู้ควบคุมงานก่อสร้าง (Foreman) ของ บมจ. พญาไท เรยัลเอสเตท ทำหน้าที่ควบคุมดูแลงานก่อสร้าง ดังนั้น บมจ. พญาไท เรยัลเอสเตท จึงใช้การว่าจ้างผู้รับเหมาที่มีความชำนาญเฉพาะด้าน หรือผู้รับเหมาแรงงาน เพื่อเข้าดำเนินการก่อสร้างในแต่ละส่วนงาน เช่น งานฐานราก งานติดตั้งชิ้นส่วนอาคาร งานปูพื้นกระเบื้อง งานหลังคา และ งานสี เป็นต้น โดยก่อสร้างภายใต้การควบคุมดูแลจากบุคลากรของ บมจ. พญาไท เรยัลเอสเตท ในด้านอาคารชุด เริ่มจากปี 2552 บมจ. พญาไท เรยัลเอสเตท ได้มีการจ้างเหมางานแบบเบ็ดเสร็จเป็นครั้งแรกในการก่อสร้างตึกสูงหรือคอนโดมิเนียม ตลอดจนสร้างพันธมิตรกับผู้รับเหมารายที่มีผลงานโดดเด่น คุณภาพสูงเพื่อเป็นการลดความเสี่ยงในการขยายกำลังการผลิตหรือก่อสร้าง เพื่อรองรับการขยายตัวอย่างก้าวกระโดดของ บมจ. พญาไท เรยัลเอสเตท ในอนาคต

เพื่อลดการพึ่งพิงแรงงาน ลดชั่วโมงทำงาน และใช้แรงงานที่มีอยู่อย่างจำกัดให้คุ้มค่าที่สุด บมจ. พญาไท เรยัลเอสเตท ได้นำเทคโนโลยีการก่อสร้างบ้านแบบ Real Estate Manufacturing (REM) หรืออาร์อีเอ็ม เข้ามาใช้เพื่อควบคุมการก่อสร้างบ้านแนวราบตามลำดับขั้นตอน ในระหว่างการก่อสร้างเพื่อให้บ้านมีคุณภาพ อาร์อีเอ็ม เป็นระบบที่ใช้แรงงานก่อสร้างอย่างมีประสิทธิภาพ โดยจะให้ผู้รับเหมาก่อสร้างนั้นทำงานก่อสร้างเฉพาะในส่วนงานที่ตนเองมีความถนัด เช่น งานปูกระเบื้อง ก็จะทำเฉพาะปูกระเบื้อง หรืองานทาสี ก็จะทำเฉพาะงานดังกล่าว ซึ่งกระบวนการผลิตจะเหมือนกับการ

ผลิตภัณฑ์ ซึ่งในปี 2559 สำหรับบ้านแนวราบ บมจ.พญาบุรุษ โฮลดิ้งสามารถบริหารระยะเวลาตั้งแต่การจองบ้านจนถึงลูกค้าได้รับบ้าน (Business cycle time) เฉลี่ยอยู่ที่ 77 วัน

นอกจากนี้ บมจ.พญาบุรุษ โฮลดิ้ง ได้ศึกษานวัตกรรมใหม่ๆ ไม่ว่าจะเป็นเทคโนโลยีระบบบริหารจัดการงานก่อสร้างใหม่ๆ หรือการสรรหาวัสดุหรือองค์ประกอบสำเร็จรูป เช่น ห้องน้ำสำเร็จรูป ซึ่งจะช่วยลดการพึ่งพิงแรงงาน ลดระยะเวลาการก่อสร้าง รวมถึงเพิ่มคุณภาพของงานก่อสร้างให้ดียิ่งขึ้น

1.4) ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงบุคลากรที่มีความรู้และความเชี่ยวชาญในการปฏิบัติงาน

กระบวนการผลิตบ้านของ บมจ. พญาบุรุษ โฮลดิ้ง เป็นการก่อสร้างโดยใช้โครงสร้างผนังรับน้ำหนักแบบหล่อใน ด้วยเทคโนโลยีแบบอุโมงค์ หรือ Tunnel Technology และเทคโนโลยีการก่อสร้างแบบผนังสำเร็จรูปรับน้ำหนัก ซึ่งเป็นระบบการก่อสร้างแบบล่าสุด ดังนั้น บมจ. พญาบุรุษ โฮลดิ้ง ต้องพึ่งพาบุคลากรที่มีประสบการณ์ ความรู้ความสามารถ และความเชี่ยวชาญในการปฏิบัติงาน โดยเฉพาะอย่างยิ่งวิศวกรและผู้ควบคุมงานก่อสร้าง ซึ่งหากมีการโยกย้ายของวิศวกร และผู้ควบคุมงานก่อสร้างดังกล่าว อาจส่งผลกระทบต่อความต่อเนื่องของธุรกิจ ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อผลประกอบการอย่างมีนัยสำคัญต่อฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงานของ บมจ. พญาบุรุษ โฮลดิ้ง

บมจ. พญาบุรุษ โฮลดิ้ง มุ่งมั่นที่จะพัฒนาศักยภาพและความสามารถของบุคลากรให้สูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้พนักงานสามารถปฏิบัติงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ และบรรลุเป้าหมายที่กำหนดไว้ ทั้งในตำแหน่งงานปัจจุบัน และอนาคต

โดยแบ่งหมวดหมู่การฝึกอบรมตามทักษะและความรู้ที่พนักงานจำเป็นต้องใช้ในการทำงาน เป็น 6 หมวด ดังนี้

1. หมวดวิชาพื้นฐานสำหรับพนักงานใหม่ (On Boarding Program)

สำหรับพนักงานใหม่ได้เรียนรู้และเข้าใจองค์กร และปรับตัวเพื่อให้เข้ากับวัฒนธรรมขององค์กร เนื่องจากพนักงานใหม่ มาจากหน่วยงานที่มีความต่าง หรือเป็นนักศึกษาที่จบใหม่ ดังนั้นการปรับตัวให้เข้ากับองค์กรจึงเป็นสิ่งสำคัญ และเป็นก้าวแรกของการมาทำงานร่วมกันกับบริษัท นอกจากนี้ ทาง บมจ. พญาบุรุษ โฮลดิ้ง จะทำการแต่งตั้งพี่เลี้ยงซึ่งเป็นตัวแทนจากหน่วยงานที่พนักงานใหม่สังกัด เข้ามาดูแลพนักงานใหม่ในช่วง 4 เดือนแรก เพื่อให้การปรับตัวเข้ากับองค์กรราบรื่นยิ่งขึ้น

2. หมวดวิชาตามกลุ่มอาชีพ (Career Group)

สำหรับพนักงานแยกตามสายอาชีพของพนักงาน เช่น หลักสูตรมาตรฐานในงานติดตั้ง, การก่อสร้างแบบ Real Estate Manufacturing เป็นต้น

3. หมวดวิชาด้านคุณภาพและความปลอดภัย (Quality & Safety)

สำหรับหลักสูตรด้านคุณภาพ และความปลอดภัยตามที่กฎหมายกำหนด

4. หมวดวิชาพัฒนาภาวะผู้นำและผู้เชี่ยวชาญ (Leadership & Expertise)

สำหรับพนักงานระดับหัวหน้างาน ผู้บริหารทุกระดับ โดยเน้นการพัฒนาเพื่อการเติบโตในสายอาชีพ และสอดคล้องกับ Leadership Competency ที่ บมจ. พญาบุรุษ โฮลดิ้ง กำหนด

5. หมวดวิชาพัฒนาตนเอง (Personal Development)

สำหรับพนักงานที่ต้องการความรู้เพิ่มเติมสำหรับการพัฒนาตนเองนอกเหนือจากความรู้ในสายอาชีพ เช่น Gen Y เพิ่มคุณค่าเพื่อพัฒนาตนเอง เป็นต้น

6. หมวดเทคโนโลยีสารสนเทศ (Information Technology)

สำหรับหลักสูตรที่เกี่ยวกับการใช้งานระบบหรือ โปรแกรมประยุกต์ ที่จำเป็นในงาน เช่น Advance Excel เป็นต้น

ซึ่งทางฝ่ายฝึกอบรมและพัฒนาจะกำหนดแผนฝึกอบรมประจำปี ให้สอดคล้องกับตำแหน่งงาน และความจำเป็นในการฝึกอบรมในแต่ละปี รวมทั้งการจัดสวัสดิการเรื่องการเบิกค่าใช้จ่ายในการเดินทาง และค่าที่พักสำหรับพนักงานต่างจังหวัดที่ต้องเดินทางเข้ามาเพื่อฝึกอบรมตามแผนพัฒนาของ บมจ. พญาบุรุษ โฮลดิ้ง และการพัฒนาแบบ e-learning เพื่อรองรับการเรียนรู้ด้วยตัวเองในอนาคตต่อไป บมจ. พญาบุรุษ โฮลดิ้ง ยังส่งเสริมให้พนักงานผู้ที่มีความชำนาญในแต่ละด้าน มาเป็นวิทยากรภายใน เพื่อก่อให้เกิดองค์ความรู้ภายใน บมจ. พญาบุรุษ โฮลดิ้ง และฝึกอบรมให้กับพนักงาน โดยวิทยากรภายในจะได้รับการฝึกอบรมการเป็นวิทยากร (Train the Trainer)

นอกจากนี้ ทาง บมจ. พญาบุรุษ โฮลดิ้ง มีนโยบายการบริหารพนักงานที่มีศักยภาพสูง (Talent Management) เพื่อรองรับการเติบโตอย่างต่อเนื่อง ยั่งยืน โดยสร้างผู้นำ ผู้บริหารรุ่นใหม่ในอนาคต ผ่านกระบวนการพิจารณาด้านคุณลักษณะส่วนบุคคลที่มีศักยภาพทั้งด้านความสามารถในการบริหารจัดการและความสามารถในการปฏิบัติงาน (Potential) และ ผลการปฏิบัติงาน (Performance) รวมทั้งนโยบายการวางแผนการสืบทอดตำแหน่ง (Succession Planning) สำหรับเตรียมแผนการรองรับการสืบทอดและทดแทนตำแหน่งที่สำคัญในองค์กร เพื่อเป็นการเตรียมความพร้อมให้ผู้รับผิดชอบ สืบทอดหน้าที่ในการดูแลธุรกิจและองค์กรอย่างเป็นระบบ ดังนั้น บมจ. พญาบุรุษ โฮลดิ้ง จึงให้ความสำคัญในการฝึกอบรม และพัฒนา พนักงานที่มีศักยภาพสูง (Talent) และพนักงานผู้สืบทอดตำแหน่ง (Successor) โดยจัดให้มีหลักสูตรการฝึกอบรมเฉพาะสำหรับพนักงานทั้งสองกลุ่มนี้ เพื่อตอบสนองนโยบาย และเตรียมความพร้อมให้กับพนักงานดังกล่าว เช่น หลักสูตร Future Leader Program โครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เป็นต้น

รวมทั้งร่วมกับมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ จัดหลักสูตร Mini MRE (Mini Master of Real Estate) สำหรับเตรียมผู้บริหารระดับกลางให้มีความรู้ความเข้าใจในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ เพื่อเติบโตไปเป็นผู้บริหารระดับสูงขององค์กรต่อไป โดยหลักสูตรนี้ใช้เวลาเรียน 90 ชม. และจัดติดต่อกันมาเป็นปีที่ 6

1.5) ความเสี่ยงจากการสรรหาที่ดินเพื่อการพัฒนา

- ความเสี่ยงจากการจัดหาและจัดซื้อที่ดินได้ไม่เพียงพอกับความต้องการตามเป้าหมายหรือแผนธุรกิจ

ช่องทางเพื่อให้ได้ที่ดินที่มีศักยภาพเพื่อการพัฒนาโครงการมากที่สุด คือนายหน้าที่ดิน และอีกส่วนหนึ่งจะมาจากเจ้าของกรรมสิทธิ์ที่ดินที่นำมาเสนอขายเอง บมจ. พญาบุรุษ โฮลดิ้ง จึงได้กำหนดแผนเชิงรุกเพื่อที่จะกระตุ้นหรือจูงใจนายหน้าทั้งที่เป็นพันธมิตรเก่าและนายหน้ากลุ่มใหม่ๆ ให้เสาะหา และนำที่ดินที่อยู่ในทำเลเป้าหมายมาเสนอให้เร็วและมากที่สุด ส่วนกรณีที่เจ้าของที่ดินนำมาเสนอขายเองนั้นจะมีการพัฒนากระบวนการให้มีการคัดเลือก และตัดสินใจให้เร็วขึ้น ทั้งนี้ไม่ว่าแหล่งที่ดินจะได้มาจากโดยวิธีหรือช่องทางใด กระบวนการคัดเลือกและตัดสินใจซื้อที่ดิน ยังเน้นเรื่อง

กระบวนการที่โปร่งใส บริสุทธิ์ เป็นธรรมทั้งกับเจ้าของที่ดิน รวมทั้ง บมจ.พุกกะโฮล์ด เรือเอสเตท ยังได้กำหนดมาตรการในการป้องกัน และขจัดปัญหาการแสวงหาผลประโยชน์ที่จะเป็นเหตุให้ต้นทุนที่ดินสูงขึ้นนอกให้หมดร้อยละ 100

- ความเสี่ยงจากการตัดสินใจซื้อที่ดินผิดพลาด อาทิ ที่ดินตาบอด ที่ดินที่องค์ประกอบไม่เพียงพอต่อการขอ อนุญาตจัดสรรได้ ที่ดินที่อาจจะมีผลกระทบต่อนุมชนระหว่างก่อสร้าง ฯลฯ

การดำเนินการเพื่อป้องกันไม่ให้เกิดปัญหาจากความเสี่ยงดังกล่าว คือ การจัดให้มีทีมงานสำรวจกายภาพของที่ดิน ที่มีความรู้ และประสบการณ์สูงในการออกสำรวจตรวจสอบที่ดินทุกแปลงก่อนตัดสินใจซื้อ ร่วมกับการจ้างให้มีบริษัท ประเมินราคาอิสระภายนอกทำการสำรวจ และประเมินราคา รวมถึงการจัดจ้างให้มีการรังวัดสอบเขต ตรวจระดับดิน และอื่นๆ อย่างรอบคอบรัดกุมที่สุด

นอกจากนี้ หากมีข้อสงสัยในประเด็นความกว้างของเขตทาง หรือความเป็นสาธารณะ หรือประเด็นกฎระเบียบข้อห้ามของทางราชการ ก็จะมีหน่วยงานที่ทำหน้าที่ในการติดต่อประสานงาน เพื่อขอคำรับรองจากหน่วยงานราชการต่างๆ อีกส่วนหนึ่ง ครอบคลุมถึงเรื่องผังสี แนวเวนคืน การเชื่อมทาง และประเด็นอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องทั้งหมด

- ความเสี่ยงจากการซื้อที่ดินแพงเกินกว่าที่ควรจะเป็น หรือซื้อที่ดินที่อยู่ในละแวกที่ไม่มีกำลังซื้อ หรือมีความต้องการน้อย

ด้วยกระบวนการที่รัดกุมก่อนตัดสินใจซื้อ กลุ่มงานธุรกิจจะทำการเก็บข้อมูลตลาด การวิเคราะห์ศึกษาความเป็นไปได้ทางการลงทุน ศึกษาตลาดและคู่แข่ง เปรียบเทียบราคาตลาดของที่ดินเป้าหมาย ราคาที่ดินแปลงเปรียบเทียบราคาประเมินราชการ และราคาประเมินของผู้ประเมินอิสระ เพื่อเป็นข้อมูลประกอบในการจัดทำรายงานศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ และผ่านการตรวจสอบโดยฝ่ายการเงิน จึงเป็นการลดความเสี่ยงที่จะเกิดความเสียหายจากการพัฒนาโครงการ แล้วไม่สามารถขายได้ตามแผนที่วางไว้หรือขาดทุนจากการพัฒนา

นอกจากนี้ กระบวนการสรรหาและจัดซื้อที่ดินจะกระทำในรูปของคณะกรรมการ อันประกอบด้วยผู้บริหารระดับสูงที่ชำนาญการทั้งด้านที่ดินและการพัฒนาที่ดิน ด้านธุรกิจ ด้านการเงิน ด้านกฎหมาย และข้อกำหนดของราชการ ด้านการควบคุมความเสี่ยง และอื่นๆ ทั้งนี้ เพื่อให้มั่นใจว่า บมจ.พุกกะโฮล์ด เรือเอสเตท สามารถซื้อที่ดินที่มีคุณภาพได้ในเวลา และจำนวนแปลงที่เหมาะสม เพื่อให้สามารถสร้างรายได้ตามแผนธุรกิจที่ บมจ.พุกกะโฮล์ด เรือเอสเตท กำหนดไว้ได้

1.6) ความเสี่ยงจากการประกอบธุรกิจซึ่งอยู่ภายใต้กฎหมายที่เข้มงวด

บมจ.พุกกะโฮล์ด เรือเอสเตท ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ก่อสร้างที่อยู่อาศัยประเภททาวน์เฮ้าส์ บ้านเดี่ยว และอาคารชุด จำหน่ายแก่ประชาชนทั่วไป ซึ่งตลอดระยะเวลาการดำเนินการธุรกิจ บมจ.พุกกะโฮล์ด เรือเอสเตท ได้ปฏิบัติตามข้อบังคับของกฎหมาย ระเบียบ ข้อบังคับ และข้อกำหนดของหน่วยงานราชการมาโดยตลอด และสร้างความเชื่อมั่นให้แก่ลูกค้าว่าสินค้าทุกประเภทของ บมจ.พุกกะโฮล์ด เรือเอสเตท ได้รับอนุญาตจากหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้องหลายๆ หน่วยงานอย่างถูกต้อง อย่างไรก็ตาม ในบางกรณี ที่ลูกค้าไม่ได้รับความพึงพอใจด้านสินค้า หรือการบริการ จะมีหน่วยงานราชการ หรือองค์กรอื่นเข้ามาเป็นตัวกลางในการสร้างความเข้าใจ หรือแม้กระทั่งเยียวยา บรรเทาความเสียหายให้ลูกค้าจนเป็นที่ยอมรับได้ทั้งสองฝ่าย

ในปีที่ผ่านมา บมจ.พุกกะยา เรียลเอสเตท พบว่ามีลูกค้าบางส่วนที่มีความเชื่อส่วนตัวว่าไม่ได้รับความเป็นธรรม ใช้ช่องทางอื่นๆ เผยแพร่ข้อมูลต่อๆ ไป เช่น ทางอินเทอร์เน็ต หรือทางสื่อมวลชนแขนงต่างๆ การกระทำเช่นนี้ บมจ.พุกกะยา เรียลเอสเตท เห็นว่าอาจทำให้บุคคลภายนอกที่ไม่รู้ข้อเท็จจริง หรือไม่เกี่ยวข้องเกิดความเข้าใจผิด ส่งผลกระทบต่อชื่อเสียงของ บมจ.พุกกะยา เรียลเอสเตท

นอกจากนี้ในช่วงปีที่ผ่านมา บมจ.พุกกะยา เรียลเอสเตท พบว่ามีบุคคลที่ไม่หวังดี และหวังผลประโยชน์จากชื่อเสียงของ บมจ.พุกกะยา เรียลเอสเตท ทำการหลอกลวงนักลงทุนจากต่างชาติโดยการสร้าง e-mail address ปลอม หรือแม้กระทั่งการแอบอ้างชื่อของผู้บริหารระดับสูงของ บมจ.พุกกะยา เรียลเอสเตท ทำให้นักลงทุนหลายรายเข้าใจผิดว่าเป็นการลงทุนร่วมกับ บมจ.พุกกะยา เรียลเอสเตท กรณีนี้ บมจ.พุกกะยา เรียลเอสเตท ได้ชี้แจง และทำความเข้าใจกับนักลงทุนทุกรายแล้วว่า บมจ.พุกกะยา เรียลเอสเตท ไม่ได้มีส่วนเกี่ยวข้องแต่อย่างใด

อย่างไรก็ตาม แม้ บมจ.พุกกะยา เรียลเอสเตท จะประสบปัญหาซึ่งถือเป็นความเสี่ยงจากการประกอบธุรกิจดังที่กล่าวมาได้ ซึ่งหากเกิดขึ้นบ่อยๆ อาจส่งผลกระทบต่อความมั่นคงต่อการดำเนินธุรกิจ ฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงานของ บมจ.พุกกะยา เรียลเอสเตท ได้ แต่ บมจ.พุกกะยา เรียลเอสเตท เข้าใจว่าเหตุการณ์ต่างๆ ที่เกิดขึ้น เกิดจากความเข้าใจผิดของลูกค้า และนักลงทุน ดังนั้น หาก บมจ.พุกกะยา เรียลเอสเตท ได้มีโอกาสเข้าพบลูกค้าเพื่อสร้างความเข้าใจ พร้อมทั้งสร้างความเชื่อมั่นในสินค้าของ บมจ.พุกกะยา เรียลเอสเตท ให้มากที่สุด รวมถึงแสดงจุดยืนถึงนโยบายความโปร่งใส ปัญหาที่กล่าวมาข้างต้นจะลดน้อยลง และจะสร้างความเชื่อมั่นใน บมจ.พุกกะยา เรียลเอสเตท ยิ่งๆ ขึ้นไป

3.2.2 ปัจจัยความเสี่ยงต่างประเทศ

ปัจจุบัน บมจ.พุกกะยา เรียลเอสเตท มีการดำเนินงานในต่างประเทศเหลือเพียงประเทศเดียว คือ เมืองบังกอลอร์ สาธารณรัฐอินเดีย ทั้งนี้การร่วมทุนในเมืองเซไนและเมืองมุมไบในสาธารณรัฐอินเดียยังไม่มีผลสัมฤทธิ์

ความเสี่ยงที่สำคัญในการดำเนินธุรกิจในต่างประเทศอาจจำแนกได้ดังต่อไปนี้

2.1) ความเสี่ยงจากภาวะเศรษฐกิจและภาวะตลาด

ประเด็นนี้ทาง บมจ.พุกกะยา เรียลเอสเตท ได้ติดตามดัชนีชี้วัดทางเศรษฐกิจของแต่ละประเทศและติดตามข้อมูลสถานะธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์และการแข่งขันในตลาดอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้มั่นใจว่า บมจ.พุกกะยา เรียลเอสเตท สามารถใช้กลยุทธ์ทางการตลาดเพื่อพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยที่จะตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้อย่างถูกต้อง และสามารถแข่งขันกับผู้ประกอบการในท้องถิ่นอื่นๆ ได้ในกรณีที่พิจารณาการลงทุนเพิ่มเติมในแต่ละเมือง บมจ.พุกกะยา เรียลเอสเตท จะติดตามสถานการณ์ทางเศรษฐกิจและภาวะตลาดอย่างใกล้ชิดเพื่อให้การลงทุนและการใช้ทรัพยากรเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ และประสิทธิผลสูงสุด และสอดคล้องกับสถานการณ์ในขณะนั้น

2.2) ความเสี่ยงในการสรรหาที่ดินในทำเลที่ดีและในราคาที่เหมาะสมกับผลิตภัณฑ์

ประเด็นนี้ทาง บมจ.พญาบุรุษ โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) ทราบดีว่ามีความเสี่ยงเปรียบในฐานะที่เป็นบริษัทต่างชาติ อาจจะขาดความรู้ความเข้าใจและประสบการณ์ในการเจรจาติดต่อซื้อที่ดิน ดังนั้น บมจ.พญาบุรุษ โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) จึงได้เร่งสร้างเครือข่ายนายหน้าค้าที่ดิน บริษัทที่ปรึกษาด้านอสังหาริมทรัพย์ และสถาบันการเงินเพื่อให้เป็นผู้แนะนำและประสานงานติดต่อกับผู้ที่สนใจขายที่ดินตลอดจนเป็นผู้ที่รวบรวมที่ดินให้ได้ขนาดตามที่ บมจ.พญาบุรุษ โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) ต้องการ ซึ่งในปัจจุบันนี้การหาที่ดินยังไม่เป็นปัญหามากนัก

2.3) ความเสี่ยงในการขาดแคลนช่างฝีมือและแรงงานในการก่อสร้าง

บมจ.พญาบุรุษ โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) มีนโยบายที่จะยังคงใช้การก่อสร้างที่เป็นระบบผนังคอนกรีตเสริมเหล็กรับน้ำหนักซึ่งจะทำให้งานก่อสร้างรวดเร็วและมีคุณภาพ ซึ่งในปัจจุบันฝ่ายก่อสร้างและแรงงานก่อสร้างในสาธารณรัฐอินโดนีเซียของ บมจ.พญาบุรุษ โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) เริ่มมีความคุ้นเคยกับระบบดังกล่าว ทำให้สามารถลดความเสี่ยงในด้านนี้ลงได้ อย่างไรก็ตาม บมจ.พญาบุรุษ โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) ยังคงต้องดำเนินการติดตามการควบคุมคุณภาพงานก่อสร้างอย่างใกล้ชิด

2.4) ความเสี่ยงจากกฎระเบียบการดำเนินธุรกิจและการขออนุญาตจากหน่วยงานราชการ

บมจ.พญาบุรุษ โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) มีนโยบายในการดำเนินธุรกิจให้เป็นไปตามระเบียบปฏิบัติของทางราชการในแต่ละท้องถิ่นอย่างเคร่งครัด ในกรณีของการร่วมทุน บมจ.พญาบุรุษ โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) มีแนวทางที่จะให้ผู้ร่วมทุนทำหน้าที่ติดต่อประสานงานกับหน่วยงานราชการ และดำเนินการช่วยเหลือในการขอใบอนุญาตประเภทต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาโครงการจัดสรรเริ่มตั้งแต่การได้มาของที่ดิน การลงทุนต่างๆ การขออนุญาตก่อสร้าง จนถึงการจัดทะเบียนโอนบ้านให้แก่ลูกค้า เป็นต้น โดยเฉพาะในช่วงการพัฒนาโครงการแรกๆ ซึ่งจะช่วยให้การบริหารเวลาของโครงการมีประสิทธิภาพ

2.5) ความเสี่ยงจากการขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัท พญาบุรุษ โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) และ บริษัท พญาบุรุษ โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) มีเงินทุนจดทะเบียนชำระแล้วเท่ากับ 1,000 ล้านบาท และ 500 ล้านบาทตามลำดับ โดยทั้งสองบริษัทมีวัตถุประสงค์เพื่อลงทุนในบริษัทในต่างประเทศ โดยมีเงินทุนสุทธิ 895 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 1.3 ของสินทรัพย์รวมจากการเงินรวมของ บมจ.พญาบุรุษ โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) และงบการเงินรวมมีรายได้จากธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในต่างประเทศเทียบเท่าเงินบาท 129 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 0.3 ของรายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์

บมจ.พญาบุรุษ โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) ได้ติดตามบริหารความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยนผ่าน คณะกรรมการลงทุนต่างประเทศและคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงเป็นประจำทุก 2 เดือน นอกจากนี้ บมจ.พญาบุรุษ โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) ยังได้กำหนดนโยบายการบริหารอัตราแลกเปลี่ยน (FX Policy) ของ บมจ.พญาบุรุษ โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) ซึ่งระบุเครื่องมือทางการเงินที่ได้รับการอนุมัติให้สามารถนำมาใช้บริหารความเสี่ยงทางอัตราแลกเปลี่ยน ได้แก่ สัญญาซื้อขายอัตราแลกเปลี่ยนล่วงหน้า (Forward Contract) สัญญาการใช้สิทธิในการซื้อขายอัตราแลกเปลี่ยนในอนาคต (Options) และสัญญาการแลกเปลี่ยนภาระผูกพันทางการเงิน (Swap บมจ.พญาบุรุษ โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน))

ทั้งนี้ บมจ.พุกกะา เรียลเอสเตท มีนโยบายที่จะใช้แหล่งเงินทุนภายในแต่ละประเทศและใช้เงินกู้ยืมเป็นเงินสดท้องถิ่น ในสัดส่วนที่เพิ่มขึ้นในการพัฒนาโครงการและการขยายธุรกิจในโครงการต่อไป สำหรับกรณีการลงทุนเพิ่มเติมในเมืองเดิม หรือในประเทศใหม่ บมจ.พุกกะา เรียลเอสเตท จะติดตามแนวโน้มของภาวะเศรษฐกิจและแนวโน้มของค่าเงินในแต่ละประเทศ เพื่อบริหารการลงทุนให้อยู่ในช่วงจังหวะเวลาที่เหมาะสมและลดความเสี่ยงจากการขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยนด้วย

3.3 ปัจจัยความเสี่ยงอื่นๆ

3.3.1 ความเสี่ยงจากการดำเนินงานอยู่ภายใต้การควบคุมของกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่

เมื่อ 30 ธันวาคม 2559 กลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ที่สุด คือ กลุ่มวิจิตรพงศ์พันธุ์ ซึ่งถือหุ้นใน บมจ.พุกกะา โฮลดิ้ง จำนวน 1,649,373,788 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 75.46 ของทุนชำระแล้วทั้งหมดของ บมจ.พุกกะา โฮลดิ้ง ทั้งนี้กลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่มายังคงสามารถที่จะควบคุมการลงมติผู้ถือหุ้นในเรื่องที่สำคัญต่างๆ ที่กฎหมายหรือข้อบังคับได้กำหนดให้ต้องได้รับคะแนนเสียงข้างมากของจำนวนเสียงทั้งหมดของผู้ถือหุ้นที่มาประชุมและมีสิทธิออกเสียงลงคะแนน

นอกจากนี้ นายทองมา วิจิตรพงศ์พันธุ์ ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นรายหนึ่งในกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบมจ.พุกกะา โฮลดิ้ง โดยถือหุ้นจำนวน 1,314,018,286 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 60.11 ของทุนชำระแล้วทั้งหมดของบมจ.พุกกะา โฮลดิ้ง และยังคงดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการผู้จัดการใหญ่และเป็นกรรมการผู้มีอำนาจลงนามของ บมจ.พุกกะา โฮลดิ้ง ดังนั้นผู้ถือหุ้นรายอื่นจึงอาจไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบและถ่วงดุลกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ได้

3.3.2 ความเสี่ยงเรื่องผลกระทบต่อส่วนแบ่งกำไรต่อหุ้นและอำนาจควบคุมจากการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบมจ.พุกกะา โฮลดิ้ง

บมจ.พุกกะา โฮลดิ้ง มีการออกใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของ บมจ.พุกกะา โฮลดิ้ง (“ใบสำคัญแสดงสิทธิ”) ให้แก่กรรมการและผู้บริหารของ บมจ.พุกกะา โฮลดิ้ง บมจ.พุกกะา เรียลเอสเตท และ/หรือบริษัทย่อยของ บมจ.พุกกะา เรียลเอสเตท ทั้งหมด 3 ชุด คือ PSH-WE, PSH-WF และ PSH-WG เพื่อทดแทนใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของ บมจ.พุกกะา เรียลเอสเตท ที่ถูกยกเลิกไปตามแผนการปรับโครงสร้างกิจการ ทั้งนี้ หากใบสำคัญแสดงสิทธิดังกล่าวถูกใช้สิทธิ ผู้ถือหุ้นจะได้รับผลกระทบต่อส่วนแบ่งกำไรต่อหุ้น (earnings dilution) และผลกระทบด้านสัดส่วนการถือหุ้น (control dilution) โดยหากใบสำคัญแสดงสิทธิทั้ง 3 ชุดถูกจัดสรรทั้งหมดและมีการใช้สิทธิเต็มจำนวน

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1. ทรัพย์สินถาวรหลักของบริษัทฯ และบริษัทย่อยของบริษัทฯ

บริษัท พุกกะา โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 (ภายหลังการปรับโครงสร้างกิจการ) มีทรัพย์สินถาวร มีมูลค่าสุทธิทางบัญชี จำนวน 3,683 ล้านบาท และ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 (ก่อนการปรับโครงสร้างกิจการ) มีทรัพย์สินถาวร มีมูลค่าสุทธิทางบัญชี จำนวน 3,872 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

หน่วย : ล้านบาท

งบการเงินรวม		
รายการทรัพย์สินถาวร	ก่อนการปรับโครงสร้างกิจการ (บมจ. พุกกะา เรียลเอสเตท) 31 ธันวาคม 2558	หลังการปรับโครงสร้างกิจการ (บมจ. พุกกะา โฮลดิ้งและ บริษัทย่อย) 31 ธันวาคม 2559
1. ที่ดินและอาคาร	2,093	2,018
2. เครื่องจักรและอุปกรณ์	1,645	1,527
3. เครื่องตกแต่ง ติดตั้ง และเครื่องใช้ สำนักงาน	77	82
4. ยานพาหนะ	10	8
5. งานระหว่างก่อสร้าง และเครื่องจักรและ อุปกรณ์ระหว่างการติดตั้ง	47	48
รวม มูลค่าสุทธิทางบัญชี	3,872	3,683

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 (ภายหลังการปรับโครงสร้างกิจการ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 (ก่อนการปรับโครงสร้างกิจการ) บริษัทฯ มีภาระผูกพันโดยมีการนำสินทรัพย์และโครงการอสังหาริมทรัพย์ระหว่างการพัฒนาไปเป็นหลักประกัน ดังนี้

หน่วย : ล้านบาท

งบการเงินรวม		
รายการ	ก่อนการปรับโครงสร้างกิจการ (บมจ. พุกกะา เรียลเอสเตท) 31 ธันวาคม 2558	หลังการปรับโครงสร้างกิจการ (บมจ. พุกกะา โฮลดิ้งและ บริษัทย่อย) 31 ธันวาคม 2559
ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ของโรงงานแผ่น คอนกรีตสำเร็จรูป	1,420	1,344
โครงการอสังหาริมทรัพย์ระหว่างการพัฒนา (ที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง)	3,111	4,301
รวม	4,531	5,645

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 กลุ่มบริษัทฯ มีวงเงินสินเชื่อซึ่งนำสินทรัพย์ไปค้ำประกัน ซึ่งค้ำประกันโดยบริษัท พุกกะบา เรียดเอสเตท จำกัด (มหาชน) ดังนี้

- (ก) วงเงินกู้ยืมจากธนาคารจำนวน 789 ล้านบาทสำหรับกลุ่มบริษัทฯ
- (ข) วงเงินเบิกเกินบัญชีจำนวน 50 ล้านบาทสำหรับกลุ่มบริษัทฯ
- (ค) วงเงินหนังสือค้ำประกันที่ออกโดยธนาคารจำนวน 5,911 ล้านบาทและ 4 ล้านเหรียญสหรัฐและ 65 ล้านอินเดียรูปีสำหรับกลุ่มบริษัทฯ
- (ง) วงเงินตั๋วสัญญาใช้เงินที่ออกโดยธนาคารจำนวน 9,792 ล้านบาทสำหรับกลุ่มบริษัทฯ
- (จ) วงเงินสินเชื่ออื่น 605 ล้านบาทสำหรับกลุ่มบริษัทฯ

4.2 สินค้ำคงเหลือในโครงการต่างๆ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัท พุกกะบา เรียดเอสเตท จำกัด (มหาชน) บริษัทย่อยของบริษัทฯ มีสินค้ำคงเหลือในโครงการต่างๆ (ไม่รวมโครงการที่ยังไม่ทำการเปิดขาย และที่ดินรอการพัฒนา) จำนวน 174 โครงการ โดยมีรายละเอียดดังนี้

ลำดับ	ชื่อและที่ตั้งโครงการ	ลักษณะกรรมสิทธิ์	พื้นที่ขายคงเหลือ (ไร่-งาน-วา)	ราคาประเมิน (ล้านบาท)	มูลค่าตามบัญชี	มูลค่าตามบัญชี	มูลค่าตามบัญชี	ภาระผูกพัน ณ ธ.ค. 2559	
				ณ ธ.ค. 2559	ณ ธ.ค. 2557	ณ ธ.ค. 2558	ณ ธ.ค. 2559		
1	บ้านพุกกะโฮล์ม 38/3 ซอยพุกกะโฮล์ม-วงแหวนฯ	เป็นเจ้าของ	19-1-87.50	NA.	0.00	36.85	97.18	หนังสือค้ำประกัน	มี
2	บ้านพุกกะโฮล์ม 61	เป็นเจ้าของ	1-0-73.00	NA.	33.94	37.00	37.47	หนังสือค้ำประกัน	มี
3	บ้านพุกกะโฮล์ม 77/1	เป็นเจ้าของ	12-2-89.40	NA.	81.41	99.93	69.38	หนังสือค้ำประกัน	มี
4	บ้านพุกกะโฮล์ม 89	เป็นเจ้าของ	2-1-50.50	NA.	184.51	77.39	32.90	หนังสือค้ำประกัน	มี
5	บ้านพุกกะโฮล์ม 87/1 (บจก.พุกกะโฮล์ม)	เป็นเจ้าของ	2-1-67.90	NA.	325.77	190.95	54.07	หนังสือค้ำประกัน	มี
6	บ้านพุกกะโฮล์ม 84/1	เป็นเจ้าของ	19-3-41.30	349.82	273.37	355.65	273.55	หนังสือค้ำประกัน	มี
7	บ้านพุกกะโฮล์ม 86/3 ไพร่มา ลาดกระบัง-สุวรรณภูมิ	เป็นเจ้าของ	14-1-34.10	NA.	112.48	153.01	165.18	หนังสือค้ำประกัน	มี
8	บ้านพุกกะโฮล์ม 94	เป็นเจ้าของ	3-2-57.90	NA.	253.77	213.79	74.03	หนังสือค้ำประกัน	มี
9	บ้านพุกกะโฮล์ม 95/1	เป็นเจ้าของ	8-1-98.80	NA.	214.04	235.02	159.42	หนังสือค้ำประกัน	มี
10	บ้านพุกกะโฮล์ม 95/2	เป็นเจ้าของ	15-0-32.50	NA.	249.62	325.74	235.43	หนังสือค้ำประกัน	มี
11	บ้านพุกกะโฮล์ม 97 ถนนมณ-ชลบุรี	เป็นเจ้าของ	3-3-61.30	NA.	124.66	147.18	61.70	หนังสือค้ำประกัน	มี
12	บ้านพุกกะโฮล์ม 99	เป็นเจ้าของ	17-2-76.30	NA.	167.21	279.34	184.35	หนังสือค้ำประกัน	มี
13	บ้านพุกกะโฮล์ม 98 ซ.แก้วจันทร์-บางใหญ่	เป็นเจ้าของ	1-2-58.00	NA.	75.80	120.04	35.16	หนังสือค้ำประกัน	มี
14	บ้านพุกกะโฮล์ม 100 ป่าไม้คูทิต	เป็นเจ้าของ	7-1-4.60	NA.	0.53	235.10	152.64	หนังสือค้ำประกัน	มี
15	บ้านพุกกะโฮล์ม 87/2 ศรีนครินทร์-บางนา	เป็นเจ้าของ	17-1-68.70	NA.	-	192.83	310.74	หนังสือค้ำประกัน	มี
16	บ้านพุกกะโฮล์ม 101 (รามอินทรา-คูบอน)	เป็นเจ้าของ	9-1-49.60	NA.	-	205.17	180.32	หนังสือค้ำประกัน	มี
17	บ้านพุกกะโฮล์ม 102 ศาลา-บรมราชชนนี	เป็นเจ้าของ	30-3-36.70	NA.	-	194.98	249.38	หนังสือค้ำประกัน	มี
18	บ้านพุกกะโฮล์ม 103 (ลำโพง-ปู่เจ้า)	เป็นเจ้าของ	17-1-33.30	NA.	-	311.71	235.66	หนังสือค้ำประกัน	มี
19	บ้านพุกกะโฮล์ม 104 สุขุมวิท-แพรกษา	เป็นเจ้าของ	9-1-31.10	NA.	-	241.83	147.08	หนังสือค้ำประกัน	มี
20	บ้านพุกกะโฮล์ม 105 คลองกรุง-สุวินทวงศ์	เป็นเจ้าของ	1-3-74.70	NA.	-	35.44	36.54	หนังสือค้ำประกัน	มี
21	บ้านพุกกะโฮล์ม 107 (ติวานนท์-รังสิต)	เป็นเจ้าของ	22-2-82.10	NA.	-	154.19	193.89	หนังสือค้ำประกัน	มี
22	บ้านพุกกะโฮล์ม 106/1 (บางปู-ตำหรุ)	เป็นเจ้าของ	14-1-0.70	NA.	-	166.92	154.06	หนังสือค้ำประกัน	มี
23	บ้านพุกกะโฮล์ม 108 สหพัฒน์-แหลมฉบัง	เป็นเจ้าของ	6-3-8.70	NA.	-	77.94	77.58	หนังสือค้ำประกัน	มี
24	บ้านพุกกะโฮล์ม 109 (ประตูนํ้าพระอินทร์2)	เป็นเจ้าของ	18-1-89.00	NA.	-	66.07	87.69	หนังสือค้ำประกัน	มี
25	บ้านพุกกะโฮล์ม 60A-อาคารพาณิชย์ รังสิต	เป็นเจ้าของ	0-2-55.50	NA.	-	2.02	9.00	-	ไม่มี
26	บ้านพุกกะโฮล์ม 110 แจ้งวัฒนะ-ราชพฤกษ์	เป็นเจ้าของ	21-1-58.30	NA.	-	37.75	190.87	หนังสือค้ำประกัน	มี
27	บ้านพุกกะโฮล์ม 112 กาญจนภิเษก	เป็นเจ้าของ	17-1-80.70	NA.	-	0.11	250.08	หนังสือค้ำประกัน	มี
28	บ้านพุกกะโฮล์ม 111 (รังสิต-บางพูน2)	เป็นเจ้าของ	18-0-76.70	NA.	-	-	95.15	หนังสือค้ำประกัน	มี
29	บ้านพุกกะโฮล์ม 115 (รังสิต-คลองสาม)	เป็นเจ้าของ	22-3-69.20	NA.	-	-	169.58	หนังสือค้ำประกัน	มี
30	พุกกะโฮล์ม วิลล์8/1 (ดอนเมือง)	เป็นเจ้าของ	14-3-51.00	NA.	141.57	160.79	161.66	หนังสือค้ำประกัน	มี
31	พุกกะโฮล์ม วิลล์57 พัฒนาการ	เป็นเจ้าของ	10-2-1.10	324.75	373.53	252.01	269.10	หนังสือค้ำประกัน	มี
32	พุกกะโฮล์ม วิลล์58/2 (ภูเก็ต-ถลาง)	เป็นเจ้าของ	3-2-68.30	NA.	26.72	32.41	64.24	หนังสือค้ำประกัน	มี
33	พุกกะโฮล์ม วิลล์59/2 (กะทู้-ป่าตอง)	เป็นเจ้าของ	3-0-94.50	NA.	113.43	193.36	69.53	หนังสือค้ำประกัน	มี
34	พุกกะโฮล์ม วิลล์ 62/1 (นิมิตรใหม่)	เป็นเจ้าของ	4-1-84.00	NA.	136.84	148.06	85.94	หนังสือค้ำประกัน	มี
35	พุกกะโฮล์ม วิลล์ 63/2 (พระราม5-วงศ์สว่าง)	เป็นเจ้าของ	4-1-89.30	NA.	228.22	178.48	99.29	หนังสือค้ำประกัน	มี

ลำดับ	ชื่อและที่ตั้งโครงการ	ลักษณะกรรมสิทธิ์	พื้นที่ขายคงเหลือ (ไร่-งาน-วา)	ราคาประเมิน (ล้านบาท)	มูลค่าตามบัญชี	มูลค่าตามบัญชี	มูลค่าตามบัญชี	ภาวะผูกพัน	
				ณ ธ.ค. 2559	ณ ธ.ค. 2557	ณ ธ.ค. 2558	ณ ธ.ค. 2559	ณ ธ.ค. 2559	
36	พุกกะ วิลล 64 (สายไหม)	เป็นเจ้าของ	10-0-83.20	301.11	510.47	383.02	235.30	หนังสือค้ำประกัน	มี
37	พุกกะ วิลล 68	เป็นเจ้าของ	10-0-85.30	NA.	494.62	453.95	328.14	หนังสือค้ำประกัน	มี
38	พุกกะ วิลล 71/2 (แหลมฉบัง)	เป็นเจ้าของ	12-1-6.70	179.44	108.58	202.14	162.39	หนังสือค้ำประกัน	มี
39	พุกกะ วิลล 67 (เพชรเกษม 91)	เป็นเจ้าของ	4-2-46.60	NA.	239.36	161.84	62.76	หนังสือค้ำประกัน	มี
40	พุกกะ วิลล 71/1 (แหลมฉบัง)	เป็นเจ้าของ	5-2-15.90	NA.	235.31	228.31	139.64	หนังสือค้ำประกัน	มี
41	พุกกะ วิลล 74 (ชลบุรี บางพระ)	เป็นเจ้าของ	1-0-68.90	NA.	152.44	140.05	25.25	หนังสือค้ำประกัน	มี
42	พุกกะ วิลล 73	เป็นเจ้าของ	4-2-18.90	NA.	390.43	338.81	81.12	หนังสือค้ำประกัน	มี
43	พุกกะ วิลล 66/2 (บางนา หนามแดง)	เป็นเจ้าของ	16-0-8.00	NA.	194.97	309.14	282.50	หนังสือค้ำประกัน	มี
44	พุกกะ วิลล 76	เป็นเจ้าของ	14-2-89.50	NA.	531.79	508.69	415.56	หนังสือค้ำประกัน	มี
45	พุกกะ วิลล 77	เป็นเจ้าของ	7-2-30.70	NA.	403.74	321.18	154.52	หนังสือค้ำประกัน	มี
46	พุกกะ วิลล 78	เป็นเจ้าของ	3-1-66.80	NA.	163.98	118.63	74.55	หนังสือค้ำประกัน	มี
47	พุกกะ วิลล 75 (เชียงใหม่)	เป็นเจ้าของ	6-3-52.40	NA.	161.02	203.75	194.62	หนังสือค้ำประกัน	มี
48	พุกกะ วิลล 80	เป็นเจ้าของ	7-0-95.50	NA.	-	278.35	157.27	หนังสือค้ำประกัน	มี
49	พุกกะ วิลล 81	เป็นเจ้าของ	5-2-32.40	NA.	-	109.85	202.07	หนังสือค้ำประกัน	มี
50	พุกกะ วิลล 82/1	เป็นเจ้าของ	9-1-60.70	NA.	-	179.36	229.34	หนังสือค้ำประกัน	มี
51	พุกกะ วิลล 83	เป็นเจ้าของ	12-2-76.90	NA.	-	90.64	219.64	หนังสือค้ำประกัน	มี
52	พุกกะ วิลล 84 พหลโยธิน (ม.กรุงเทพ)	เป็นเจ้าของ	13-1-26.00	NA.	-	134.38	229.76	หนังสือค้ำประกัน	มี
53	พุกกะ วิลล 88	เป็นเจ้าของ	17-1-87.30	NA.	-	192.06	297.89	หนังสือค้ำประกัน	มี
54	พุกกะ วิลล 86 (ศรีราชา-ปอวิน)	เป็นเจ้าของ	24-1-96.90	NA.	-	100.74	178.38	หนังสือค้ำประกัน	มี
55	พุกกะ วิลล 89 (รามอินทรา-วงแหวน)	เป็นเจ้าของ	10-2-46.70	NA.	-	9.74	194.91	หนังสือค้ำประกัน	มี
56	พุกกะ วิลล 90 (รังสิต-เลียบคลองเปรมประชากร)	เป็นเจ้าของ	7-2-66.30	NA.	-	51.13	128.55	หนังสือค้ำประกัน	มี
57	พุกกะ วิลล 92 (อ่อนนุช-สุวรรณภูมิ)	เป็นเจ้าของ	31-3-58.90	NA.	-	17.70	273.88	หนังสือค้ำประกัน	มี
58	พุกกะ วิลล 87/1	เป็นเจ้าของ	26-2-31.20	NA.	-	303.30	421.80	หนังสือค้ำประกัน	มี
59	พุกกะ วิลล 93 (นครินทร์-ราชพฤกษ์)	เป็นเจ้าของ	7-2-56.20	NA.	-	0.26	184.96	หนังสือค้ำประกัน	มี
60	พุกกะ วิลล 94	เป็นเจ้าของ	8-3-89.00	NA.	-	0.04	135.28	-	ไม่มี
61	พุกกะ วิลล 96	เป็นเจ้าของ	11-1-68.50	NA.	-	-	156.18	-	ไม่มี
62	พุกกะ วิลล 95	เป็นเจ้าของ	15-1-12.30	NA.	-	-	212.86	หนังสือค้ำประกัน	มี
63	พุกกะ วิลล 97	เป็นเจ้าของ	26-1-58.30	NA.	-	-	315.98	หนังสือค้ำประกัน	มี
64	พุกกะ วิลล 66/4 (บางนา หนามแดง)	เป็นเจ้าของ	4-1-34.30	NA.	-	-	83.52	หนังสือค้ำประกัน	มี
65	พุกกะ วิลล 91/1	เป็นเจ้าของ	9-3-27.90	NA.	-	-	121.88	หนังสือค้ำประกัน	มี
66	เดอะ คอนเนค 24 (UP3 เฉลิมพระเกียรติ)	เป็นเจ้าของ	2-2-71.70	169.51	315.05	237.85	123.82	หนังสือค้ำประกัน	มี
67	THE CONNECT 30 (อพัทรี เพชรเกษม 48)	เป็นเจ้าของ	4-2-59.80	NA.	138.44	199.79	223.85	หนังสือค้ำประกัน	มี
68	THE CONNECT 31 (ดอนเมือง-เทิดราชัน)	เป็นเจ้าของ	3-1-12.20	NA.	427.35	330.30	92.10	หนังสือค้ำประกัน	มี
69	THE CONNECT 32 (อพัทรี ลาดพร้าว126)	เป็นเจ้าของ	6-1-31.40	NA.	351.07	391.16	279.64	หนังสือค้ำประกัน	มี
70	THE CONNECT 33 (อ่อนนุช-วงแหวน1)	เป็นเจ้าของ	11-0-17.20	NA.	291.43	405.27	285.62	หนังสือค้ำประกัน	มี

ลำดับ	ชื่อและที่ตั้งโครงการ	ลักษณะกรรมสิทธิ์	พื้นที่ขายคงเหลือ (ไร่-งาน-วา)	ราคาประเมิน (ล้านบาท)	มูลค่าตามบัญชี	มูลค่าตามบัญชี	มูลค่าตามบัญชี	ภาระผูกพัน ณ ธ.ค. 2559	
				ณ ธ.ค. 2559	ณ ธ.ค. 2557	ณ ธ.ค. 2558	ณ ธ.ค. 2559		
71	THE CONNECT 34 (อ่อนนุช-วงแหวน2)	เป็นเจ้าของ	11-0-79.50	NA.	231.67	379.08	267.05	หนังสือค้ำประกัน	มี
72	THE CONNECT 37 (หลักสี่-ดอนเมือง)	เป็นเจ้าของ	23-2-56.00	NA.	1.08	579.03	422.34	หนังสือค้ำประกัน	มี
73	THE CONNECT 39 (รัตนวิเศษ-ราชพฤกษ์)	เป็นเจ้าของ	7-1-62.00	NA.	-	100.29	154.04	หนังสือค้ำประกัน	มี
74	THE CONNECT 41 (แจ้งวัฒนะ-ติวานนท์)	เป็นเจ้าของ	7-2-5.50	NA.	-	241.11	240.10	หนังสือค้ำประกัน	มี
75	THE CONNECT 42 (สุวรรณภูมิ3)	เป็นเจ้าของ	8-2-63.30	NA.	-	120.57	103.17	หนังสือค้ำประกัน	มี
76	The Connect 43 (วงแหวนรามอินทรา2)	เป็นเจ้าของ	9-2-28.60	NA.	-	118.83	158.04	หนังสือค้ำประกัน	มี
77	The Connect 45	เป็นเจ้าของ	23-2-60.90	NA.	-	-	177.25	หนังสือค้ำประกัน	มี
78	The Plant CITI (นวมินทร์)	เป็นเจ้าของ	5-2-51.10	NA.	204.45	177.80	117.65	หนังสือค้ำประกัน	มี
79	The Plant CITI (แจ้งวัฒนะ)	เป็นเจ้าของ	11-0-1.60	422.94	419.10	366.61	274.68	หนังสือค้ำประกัน	มี
80	PATIO พระราม 2	เป็นเจ้าของ	8-3-51.00	NA.	447.49	376.73	332.24	หนังสือค้ำประกัน	มี
81	บ้านกัสสร์ 62 อาคารที่พักอาศัย 3 ชั้น	เป็นเจ้าของ	1-0-38.00	NA.	-	10.03	32.01	หนังสือค้ำประกัน	มี
82	พญาบุรุษ วิลเลจ 18/1	เป็นเจ้าของ	0-2-45.90	NA.	22.05	19.94	17.07	-	ไม่มี
83	พญาบุรุษ วิลเลจ 43/1	เป็นเจ้าของ	12-0-96.60	NA.	131.44	154.54	117.84	หนังสือค้ำประกัน	มี
84	พญาบุรุษ วิลเลจ 28/1	เป็นเจ้าของ	1-3-28.40	NA.	-	3.59	40.18	หนังสือค้ำประกัน	มี
85	พญาบุรุษ ทาวน์ (เน็กซ์ ปิ่นเกล้า-พุทธมณฑล)	เป็นเจ้าของ	1-1-58.20	NA.	213.25	124.15	33.05	หนังสือค้ำประกัน	มี
86	พญาบุรุษ ทาวน์ (เพชรเกษม 81)	เป็นเจ้าของ	1-0-12.20	NA.	33.18	25.79	22.76	หนังสือค้ำประกัน	มี
87	พญาบุรุษ ทาวน์ (เน็กซ์ 2 เพชรเกษม 81)	เป็นเจ้าของ	4-2-70.30	163.43	322.63	224.53	100.23	หนังสือค้ำประกัน	มี
88	พญาบุรุษ ทาวน์ (เน็กซ์ อ่อนนุช-พระราม 9)	เป็นเจ้าของ	6-0-87.65	193.07	174.54	171.08	152.87	หนังสือค้ำประกัน	มี
89	พญาบุรุษ ทาวน์ (ฟรีเวย์ รัชดา-รามอินทรา 2)	เป็นเจ้าของ	0-3-43.20	NA.	85.29	72.07	54.44	หนังสือค้ำประกัน	มี
90	พญาบุรุษ ทาวน์ (ฟรีเวย์ รามอินทรา 117)	เป็นเจ้าของ	3-2-80.10	NA.	151.97	158.80	111.09	หนังสือค้ำประกัน	มี
91	เนเชอรัล เทนดรี ศรีนครินทร์	เป็นเจ้าของ	12-2-61.70	NA.	184.82	245.61	170.51	หนังสือค้ำประกัน	มี
92	เดอะแกลเลอรี่ & เนเชอรัล เทนดรี (รัตนวิเศษ)	เป็นเจ้าของ	26-3-81.30	NA.	120.25	312.16	369.29	หนังสือค้ำประกัน	มี
93	เนเชอรัล เทนดรี ประชาอุทิศ 90	เป็นเจ้าของ	31-1-24.40	NA.	-	262.24	310.92	หนังสือค้ำประกัน	มี
94	เดอะแพลนท์ และเนเชอรัล เทนดรี ปิ่นเกล้า-พุทธมณฑล	เป็นเจ้าของ	34-2-55.60	NA.	-	190.42	310.12	หนังสือค้ำประกัน	มี
95	เดอะแพลนท์ และเนเชอรัล เทนดรี วงแหวน-ลำลูกกาคลอง 5	เป็นเจ้าของ	30-2-78.10	NA.	-	125.07	199.61	หนังสือค้ำประกัน	มี
96	บ้านพญาบุรุษ ไพรม์ วงแหวน-ลำลูกกาคลอง 5	เป็นเจ้าของ	15-0-72.10	NA.	-	59.19	103.50	หนังสือค้ำประกัน	มี
97	เดอะแพลนท์ (รังสิต-คลอง 2)	เป็นเจ้าของ	19-0-22.00	NA.	-	0.21	128.14	หนังสือค้ำประกัน	มี
98	พญาบุรุษ โลว์ ล็อกซ์ รัตนวิเศษ	เป็นเจ้าของ	7-3-55.90	155.00	197.66	150.92	149.97	หนังสือค้ำประกัน	มี
99	พาทีโอ ศรีนครินทร์-พระราม 9	เป็นเจ้าของ	11-3-74.90	468.50	577.65	540.25	449.14	หนังสือค้ำประกัน	มี
100	พญาบุรุษ โลว์ สุขุมวิท-เทพารักษ์	เป็นเจ้าของ	1-2-75.60	NA.	211.42	160.00	42.15	หนังสือค้ำประกัน	มี
101	วิลเลจ พัฒนาการ	เป็นเจ้าของ	3-0-89.20	167.77	331.09	266.60	72.73	หนังสือค้ำประกัน	มี

ลำดับ	ชื่อและที่ตั้งโครงการ	ลักษณะกรรมสิทธิ์	พื้นที่ขายคงเหลือ (ไร่-งาน-วา)	ราคาประเมิน (ล้านบาท) ณ ธ.ค. 2559	มูลค่าตามบัญชี ณ ธ.ค. 2557	มูลค่าตามบัญชี ณ ธ.ค. 2558	มูลค่าตามบัญชี ณ ธ.ค. 2559	ภาวะผูกพัน ณ ธ.ค. 2559	
102	วิลเลต โลท์ (ราชพฤกษ์-ปิ่นเกล้า)	เป็นเจ้าของ	4-2-11.90	NA.	286.63	215.77	139.28	หนังสือค้ำประกัน	มี
103	วิลเลต โลท์ (รัตนธิเบศร์)	เป็นเจ้าของ	14-3-6.20	NA.	334.70	413.48	330.11	หนังสือค้ำประกัน	มี
104	พาทีโอ จางมวงศ์วาน	เป็นเจ้าของ	3-3-16.10	NA.	-	250.26	152.79	หนังสือค้ำประกัน	มี
105	พาทีโอ วิวาดี สงประภา	เป็นเจ้าของ	7-3-25.70	NA.	-	191.71	232.80	หนังสือค้ำประกัน	มี
106	บ้านพุกผา 80 (พิทยา)	เป็นเจ้าของ	20-1-15.80	167.64	285.48	236.71	153.67	หนังสือค้ำประกัน	มี
107	บ้านกัสตร 26 (ราชพฤกษ์-ติวานนท์)	เป็นเจ้าของ	24-1-31.60	NA.	387.62	345.97	221.14	หนังสือค้ำประกัน	มี
108	บ้านกัสตร 29 (ถ.รังสิต-นครนายก)	เป็นเจ้าของ	12-2-15.30	164.47	229.39	175.71	123.61	หนังสือค้ำประกัน	มี
109	The Plant Light (บางกะปิ)	เป็นเจ้าของ	19-1-73.80	NA.	256.03	230.23	170.52	หนังสือค้ำประกัน	มี
110	The Plant Resort (พระราม5-กาญจนาภิเษก)	เป็นเจ้าของ	5-0-89.60	125.70	146.10	111.31	107.66	หนังสือค้ำประกัน	มี
111	The Palm พัฒนาการ	เป็นเจ้าของ	8-1-52.30	NA.	577.13	361.14	186.76	หนังสือค้ำประกัน	มี
112	บ้านกัสตร 39 (พระราม 5 สีรินธร)	เป็นเจ้าของ	19-2-93.60	309.91	336.47	333.13	311.20	หนังสือค้ำประกัน	มี
113	The Palm กะทู้-ป่าตอง	เป็นเจ้าของ	23-2-26.20	NA.	271.37	349.43	412.47	หนังสือค้ำประกัน	มี
114	The Plant ภูเก็ต (กะทู้-ป่าตอง)	เป็นเจ้าของ	12-1-57.70	NA.	187.48	219.72	129.78	หนังสือค้ำประกัน	มี
115	The Plant เชียงใหม่ มหิตลเจริญเมือง	เป็นเจ้าของ	22-3-74.00	NA.	289.88	307.19	263.82	หนังสือค้ำประกัน	มี
116	The Plant ศรีนครินทร์-นวมแดง	เป็นเจ้าของ	11-1-26.90	NA.	318.59	277.37	122.71	หนังสือค้ำประกัน	มี
117	กัสตร ไพร์ด เชียงใหม่ (มหิตลเจริญเมือง)	เป็นเจ้าของ	10-3-6.80	NA.	133.40	146.90	113.31	หนังสือค้ำประกัน	มี
118	The Plant Estique (พัฒนาการ)	เป็นเจ้าของ	7-2-38.00	NA.	452.46	377.99	210.84	หนังสือค้ำประกัน	มี
119	บ้านกัสตร 51 (ปิ่นเกล้า-วงแหวน)	เป็นเจ้าของ	27-2-15.60	NA.	313.52	341.11	303.83	หนังสือค้ำประกัน	มี
120	The Plant เอ็กซคลูซีฟ (สงประภา-แจ้งวัฒนะ)	เป็นเจ้าของ	1-3-94.60	121.80	378.74	259.21	70.04	หนังสือค้ำประกัน	มี
121	The Plant Simpls (พหลโยธิน-สายไหม)	เป็นเจ้าของ	23-1-88.80	NA.	422.39	437.00	371.10	หนังสือค้ำประกัน	มี
122	บ้านกัสตร 49 (ศรีนครินทร์-นวมแดง)	เป็นเจ้าของ	15-2-55.60	NA.	323.81	314.72	129.07	หนังสือค้ำประกัน	มี
123	กัสตร ไพร์ด ศรีนครินทร์-เทพารักษ์	เป็นเจ้าของ	18-1-80.00	NA.	287.57	227.03	141.17	หนังสือค้ำประกัน	มี
124	The Plant ซิมพลีส (รวมคำแหง)	เป็นเจ้าของ	2-2-97.80	NA.	245.32	115.80	59.20	-	ไม่มี
125	The Plant เอลิต พัฒนาการ	เป็นเจ้าของ	7-2-63.70	NA.	207.67	274.14	172.91	หนังสือค้ำประกัน	มี
126	บ้านกัสตร 57 เพรสทีจ ปิ่นเกล้า-เพชรเกษม	เป็นเจ้าของ	32-3-56.50	NA.	525.32	587.50	511.61	หนังสือค้ำประกัน	มี
127	The Plant เอ็กซคลูซีฟ พัฒนาการ	เป็นเจ้าของ	11-0-23.30	NA.	316.18	417.04	258.01	หนังสือค้ำประกัน	มี
128	บ้านกัสตร 61 เพรสทีจ ลุคซ์-พัฒนาการ 44	เป็นเจ้าของ	14-1-66.10	NA.	-	258.66	205.50	หนังสือค้ำประกัน	มี
129	The Plant พหลโยธิน รังสิต	เป็นเจ้าของ	22-2-42.40	NA.	-	140.63	183.97	หนังสือค้ำประกัน	มี
130	The Plant อัญญา	เป็นเจ้าของ	42-3-32.20	NA.	-	108.41	181.79	หนังสือค้ำประกัน	มี
131	กัสตร 65 เทพารักษ์	เป็นเจ้าของ	34-1-44.20	NA.	-	204.57	276.61	หนังสือค้ำประกัน	มี
132	The Palm บางนา-สุวรรณภูมิ	เป็นเจ้าของ	31-1-11.30	NA.	-	490.86	601.55	หนังสือค้ำประกัน	มี
133	The Plant รังสิต-คลอง3	เป็นเจ้าของ	34-3-51.20	NA.	-	164.86	221.39	หนังสือค้ำประกัน	มี

ลำดับ	ชื่อและที่ตั้งโครงการ	ลักษณะกรรมสิทธิ์	พื้นที่ขายคงเหลือ (ไร่-งาน-วา)	ราคาประเมิน (ล้านบาท) ณ ธ.ค. 2559	มูลค่าตามบัญชี ณ ธ.ค. 2557	มูลค่าตามบัญชี ณ ธ.ค. 2558	มูลค่าตามบัญชี ณ ธ.ค. 2559	ภาวะผูกพัน ณ ธ.ค. 2559	
134	บ้านกัสสร์ 69 เพรสทีจ จตุโชติ-วัชรพล	เป็นเจ้าของ	23-2-42.50	NA.	-	0.09	230.08	หนังสือค้ำประกัน	มี
135	พญาบุรุษ วิลเลจ 6	เป็นเจ้าของ	28-1-7.40	188.10	2.73	71.24	139.48	หนังสือค้ำประกัน	มี
136	พญาบุรุษ วิลเลจ 25	เป็นเจ้าของ	1-2-2.40	NA.	117.19	58.43	29.26	หนังสือค้ำประกัน	มี
137	พญาบุรุษ วิลเลจ 37	เป็นเจ้าของ	10-2-8.20	NA.	262.45	205.30	129.76	หนังสือค้ำประกัน	มี
138	พญาบุรุษ วิลเลจ 39	เป็นเจ้าของ	1-1-36.90	NA.	284.83	130.41	38.09	หนังสือค้ำประกัน	มี
139	พญาบุรุษ วิลเลจ 40	เป็นเจ้าของ	2-1-26.50	NA.	216.73	168.13	42.04	หนังสือค้ำประกัน	มี
140	พญาบุรุษ วิลเลจ 41	เป็นเจ้าของ	6-0-19.50	NA.	291.74	156.07	78.83	หนังสือค้ำประกัน	มี
141	พญาบุรุษ วิลเลจ 42	เป็นเจ้าของ	24-3-70.90	573.71	435.35	438.13	314.15	หนังสือค้ำประกัน	มี
142	พญาบุรุษ วิลเลจ 43/2	เป็นเจ้าของ	32-0-87.60	324.18	323.34	312.31	224.89	หนังสือค้ำประกัน	มี
143	พญาบุรุษ วิลเลจ 44	เป็นเจ้าของ	8-3-88.30	NA.	182.50	250.34	165.07	หนังสือค้ำประกัน	มี
144	พญาบุรุษ วิลเลจ 45	เป็นเจ้าของ	26-1-13.50	NA.	-	239.46	226.75	หนังสือค้ำประกัน	มี
145	พญาบุรุษ วิลเลจ 46	เป็นเจ้าของ	12-0-32.00	NA.	-	0.27	101.93	หนังสือค้ำประกัน	มี
146	พญาบุรุษ วิลเลจ 47 ปิ่นเกล้า - พุทธมณฑล	เป็นเจ้าของ	7-2-38.60	NA.	295.78	237.24	167.34	หนังสือค้ำประกัน	มี
147	เนเชอรัล & เดอะ วิลเลจ 2 พระราม 2 วงแหวน	เป็นเจ้าของ	25-3-7.60	NA.	216.61	322.06	359.93	หนังสือค้ำประกัน	มี
148	เดอะ วิลเลจ 2 พระราม 2-เพชรเกษม	เป็นเจ้าของ	21-1-68.70	NA.	-	112.45	216.81	หนังสือค้ำประกัน	มี
149	พญาบุรุษ (สุวินทวงศ์)	เป็นเจ้าของ	5-3-47.30	NA.	290.29	216.23	117.26	หนังสือค้ำประกัน	มี

ลำดับ	ชื่อและที่ตั้งโครงการ	ลักษณะกรรมสิทธิ์	พื้นที่ขายคงเหลือ (ตารางเมตร)	ราคาประเมิน (ล้านบาท) ณ ธ.ค. 2559	มูลค่าตามบัญชี ณ ธ.ค. 2557	มูลค่าตามบัญชี ณ ธ.ค. 2558	มูลค่าตามบัญชี ณ ธ.ค. 2559	ภาวะผูกพัน ณ ธ.ค. 2559	
150	THE SIGNATURE BY URBANO	เป็นเจ้าของ	3,968.62	NA.	454.23	834.53	368.73	-	ไม่มี
151	คอนโด The Tree (อินเตอร์เนชั่น)	เป็นเจ้าของ	7,421.99	NA.	1921.48	1042.38	342.93	-	ไม่มี
152	The Tree วิลล่า แอท บางซื่อ สเตชั่น	เป็นเจ้าของ	47,556.50	NA.	617.92	938.45	1,969.02	สินเชื่อโครงการ	ไม่มี
153	พหลโยธิน วิลล่า 89	เป็นเจ้าของ	72,629.03	2,249.87	422.02	2148.84	1,671.22	หนังสือค้ำประกัน	มี
154	พหลโยธิน วิลล่า 89 เฟส 1	เป็นเจ้าของ	26,664.00	NA.	57.07	58.22	70.20	สินเชื่อโครงการ	ไม่มี
155	URBANO SIRINDHORN STATION	เป็นเจ้าของ	11,817.00	NA.	-	178.85	209.16	-	ไม่มี
156	Chapter One Mid Town - ลาดพร้าว 24	เป็นเจ้าของ	15,561.45	NA.	337.64	482.30	896.84	สินเชื่อโครงการ	ไม่มี
157	Chapter One : Eco รัชดา ห้วยขวาง	เป็นเจ้าของ	49,461.10	NA.	-	-	1,272.22	-	ไม่มี
158	พหลโยธิน วิลล่า 89 เฟส 2	เป็นเจ้าของ	42,460.89	NA.	726.90	1134.58	177.02	-	ไม่มี
159	FUSE จันทน์ สาทร	เป็นเจ้าของ	7,529.55	754.52	2128.19	913.56	410.31	-	ไม่มี
160	Condo FUSE SENSE บางแค	เป็นเจ้าของ	12,435.32	940.52	561.46	671.83	550.17	-	ไม่มี

ลำดับ	ชื่อและที่ตั้งโครงการ	ลักษณะกรรมสิทธิ์	พื้นที่ขายคงเหลือ (ตารางเมตร)	ราคาประเมิน (ล้านบาท)	มูลค่าตามบัญชี	มูลค่าตามบัญชี	มูลค่าตามบัญชี	ภาระผูกพัน ณ ธ.ค. 2559	
				ณ ธ.ค. 2559	ณ ธ.ค. 2557	ณ ธ.ค. 2558	ณ ธ.ค. 2559		
161	FUSE มิติ สุทธิสาร-รัชดา	เป็นเจ้าของ	2,560.10	NA.	205.77	418.61	166.96	-	ไม่มี
162	เดอะทริสตูมวิท 64	เป็นเจ้าของ	5,672.30	NA.	-	-	138.90	-	ไม่มี
163	พหลิม แจ่งวัฒนะ เฟส 1	เป็นเจ้าของ	19,783.00	NA.	-	257.77	327.67	หนังสือค้ำประกัน	มี
	พหลิม แจ่งวัฒนะ เฟส 2	เป็นเจ้าของ	24,277.50	NA.	-	276.68	380.53	-	ไม่มี
164	พหลิม คอนโด บางใหญ่ สเตชั่น	เป็นเจ้าของ	2,467.39	NA.	762.14	549.04	78.93	หนังสือค้ำประกัน	มี
165	พหลิม คอนโด พาร์ค รัชสิด	เป็นเจ้าของ	6,426.97	NA.	349.26	808.09	188.99	หนังสือค้ำประกัน	มี
166	พหลิมคอนโด เซ็นทรัล สเตชั่น เฟส1	เป็นเจ้าของ	32,371.00	NA.	2.47	229.09	669.44	หนังสือค้ำประกัน	มี
	พหลิมคอนโด เซ็นทรัล สเตชั่น เฟส2	เป็นเจ้าของ	26,580.25	NA.	-	162.49	356.33	-	ไม่มี
167	พหลิมคอนโด ปิ่นเกล้า สเตชั่น	เป็นเจ้าของ	26,231.00	NA.	-	527.71	584.45	-	ไม่มี
168	พหลิม สามัคคี	เป็นเจ้าของ	16,135.56	NA.	340.16	496.69	425.48	-	ไม่มี
169	พหลิมคอนโด แหลมฉบัง 1	เป็นเจ้าของ	9,703.21	NA.	135.57	261.64	310.16	-	ไม่มี
170	เดอะไพรวัง รัชดา-สุทธิสาร โครงการ A	เป็นเจ้าของ	377.90	NA.	93.33	44.77	17.97	-	ไม่มี
	เดอะไพรวัง รัชดา-สุทธิสาร โครงการ C	เป็นเจ้าของ	338.64	NA.	45.80	19.84	16.78	-	ไม่มี
	เดอะไพรวัง รัชดา-สุทธิสาร โครงการ B	เป็นเจ้าของ	344.92	NA.	66.84	32.05	16.81	-	ไม่มี
171	เดอะไพรวัง ลาดพร้าว-เสนา	เป็นเจ้าของ	2,316.16	NA.	-	108.71	87.55	-	ไม่มี
172	พหลิมคอนโด รามคำแหง สเตชั่น	เป็นเจ้าของ	26,293.00	NA.	-	357.43	479.16	-	ไม่มี
173	พหลิมคอนโด อ่อนนุช สเตชั่น	เป็นเจ้าของ	4,530.75	NA.	-	-	144.78	-	ไม่มี
174	พหลิมคอนโด รัชชโยธิน4	เป็นเจ้าของ	12,645.00	NA.	-	-	219.12	-	ไม่มี

หมายเหตุ :

** ราคาประเมินมูลค่าโครงการ ณ เดือน ตุลาคม - ธันวาคม 2559 โดยบริษัท เอเจนซี ฟอร์ รีเอสเอสเตท แอฟแฟร์ส จำกัด

4.3 สินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 (ภายหลังการปรับโครงสร้างกิจการ) และ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 (ก่อนการปรับโครงสร้างกิจการ) บริษัทฯ มีสินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตน คือ ลิขสิทธิ์ซอฟต์แวร์ มีมูลค่าสุทธิทางบัญชี รวมทั้งสิ้น 334 ล้านบาท และ 314 ล้านบาท ตามลำดับ

4.4 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

หลังจากการปรับโครงสร้างกิจการ บริษัทฯ มีการลงทุนบริษัทย่อยและบริษัทร่วมดังนี้

บริษัทย่อยและบริษัทร่วมของ PS	ประเทศ	สัดส่วนในการลงทุน (ร้อยละ)	ลักษณะธุรกิจ
บริษัทย่อยทางตรง			
บริษัท พุกกะโฮ เรียวเอสเตท จำกัด (มหาชน)	ไทย	97.90	ขายอสังหาริมทรัพย์
บริษัทย่อยทางอ้อม			
บริษัท เกสร์ก่อสร้าง จำกัด	ไทย	100.00	ให้บริการการจัดการ ตกแต่งบ้านและรับเหมาก่อสร้าง
บริษัท พุทธชาติ เอสเตท จำกัด	ไทย	100.00	ขายอสังหาริมทรัพย์
บริษัท พนาลี เอสเตท จำกัด	ไทย	100.00	ขายอสังหาริมทรัพย์
บริษัท พุกกะโฮ โอเวอร์ซีส์ จำกัด	ไทย	100.00	ลงทุนในบริษัทอื่น
บริษัท พุกกะโฮ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด	ไทย	100.00	ลงทุนในบริษัทอื่น
บริษัท พุกกะโฮ อินเดีย เฮาส์ซิง จำกัด	อินเดีย	100.00	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์และ ก่อสร้างที่อยู่อาศัย
บริษัท พุกกะโฮ อินเดีย คอนสตรัคชั่น จำกัด	อินเดีย	100.00	ก่อสร้างที่อยู่อาศัย
บริษัท พุกกะโฮ เวียดนาม จำกัด*	เวียดนาม	100.00	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์และก่อสร้างที่อยู่อาศัย
บริษัท พุกกะโฮ โอเวอร์ซีส์ เซอร์วิส จำกัด	ไทย	100.00	ให้บริการและบริหารจัดการ
บริษัท พุกกะโฮ โมฮัน มูธา เรียวเอสเตท จำกัด	อินเดีย	84.85	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์และก่อสร้างที่อยู่อาศัย
บริษัท ธนะเทพเอ็นจิเนียริงแอนด์คอนสตรัคชั่น จำกัด**	ไทย	51.00	รับเหมาก่อสร้าง
บริษัทร่วม (กิจการร่วมค้า)***			
บริษัท พุกกะโฮ เอชดีซี เฮาส์ซิง จำกัด	มัลดีฟส์	80.00	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์และก่อสร้างที่อยู่อาศัย
บริษัท พุกกะโฮ ลักซ์โฮว เฮาส์ซิง จำกัด	อินเดีย	50.00	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์และก่อสร้างที่อยู่อาศัย

บริษัทฯ ไม่มีเงินลงทุนในบริษัทย่อยที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ ดังนั้นจึงไม่มีราคาตีเปิดเผยแพร่ต่อสาธารณชน

* - การถือหุ้นในบริษัท พุกกะโฮ เวียดนาม จำกัด สัดส่วนการถือหุ้นตามข้อตกลงคือ 85:15 เมื่อมีการชำระค่าหุ้นครบถ้วนแล้ว ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทฯ ถือหุ้นทางอ้อมในบริษัท พุกกะโฮ เวียดนาม จำกัด ร้อยละ 100 เนื่องจากผู้ร่วมทุนยังมีได้ชำระค่าหุ้นในส่วนของตน

** - บริษัท ธนะเทพเอ็นจิเนียริงแอนด์คอนสตรัคชั่น จำกัด ได้จดทะเบียนเลิกบริษัทกับกระทรวงพาณิชย์เมื่อวันที่ 25 สิงหาคม 2558

*** - ทั้งนี้เป็นไปตามสัญญาร่วมทุนที่กำหนดให้บริษัทร่วมทุนต้องร่วมกันตัดสินใจและบริหารงาน

ภายหลังการปรับโครงสร้างกิจการแล้ว บริษัทฯ มีนโยบายที่จะเข้าลงทุนในธุรกิจที่มีความสามารถในการสร้างรายได้อย่างต่อเนื่อง (Recurring Income) ที่มั่นคงและยั่งยืน ทั้งนี้ธุรกิจที่เป็นการสร้างรายได้ต่อเนื่องนี้อาจเป็นธุรกิจที่กลุ่มบริษัทฯ มีความเชี่ยวชาญอย่างธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ หรือธุรกิจใหม่ที่อาจไม่มีความเกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ อย่างไรก็ตามหากเป็นกรณีที่ธุรกิจใหม่เป็นธุรกิจที่บริษัทฯ มีความเชี่ยวชาญไม่เทียบเท่าธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย บริษัทฯ มีแนวทางที่จะเปิดโอกาสในการหาผู้ร่วมทุนทางธุรกิจหรือผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้านเพิ่มเติม นอกจากนี้ในการพิจารณาการลงทุนในธุรกิจใหม่นั้นบริษัทฯ จะคำนึงถึงบริษัทหรือธุรกิจที่มีศักยภาพที่สามารถเกื้อหนุนและเอื้อประโยชน์ต่อการทำธุรกิจของบริษัทฯ ที่ให้ผลตอบแทนที่เหมาะสมและมีความเสี่ยงที่บริษัทฯ ยอมรับได้ พร้อมทั้งมีโอกาสในการเติบโต โดยบริษัทฯ จะยึดหลักผลประโยชน์ของผู้ถือหุ้นเป็นสำคัญ

ทั้งนี้ บริษัทฯ มีแนวทางที่จะควบคุมดูแลบริษัทย่อยและบริษัทร่วมที่บริษัทฯ จะเข้าลงทุนในอนาคตด้วยการส่งกรรมการหรือพนักงานระดับสูงเข้าไปเป็นตัวแทนของบริษัทฯ ตามสัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯ โดยการลงทุนในธุรกิจใหม่จะต้องผ่านการพิจารณาอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทและ/หรือผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ก่อน (แล้วแต่กรณี) และในกรณีที่เป็นการเข้าทำรายการที่เกี่ยวข้องกันจะต้องผ่านการพิจารณาให้ความเห็นชอบจากคณะกรรมการตรวจสอบอีกด้วย ทั้งนี้ บริษัทฯ จะมอบหมายให้สำนักกลยุทธ์ร่วมกับสายงานการเงินและบริหารความเสี่ยงทำหน้าที่กำกับดูแลและควบคุมนโยบายการลงทุนใหม่ของบริษัทฯ และกำกับดูแลธุรกิจใหม่ที่บริษัทฯ จะมีการเข้าลงทุนในอนาคต

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

เนื่องจาก บริษัท พุกกะา โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) จัดตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 16 มีนาคม 2559 จึงไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่อาจมีผลกระทบต่อสินทรัพย์ของบริษัทฯ และไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่กระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ

ในส่วนบริษัทย่อยของบริษัทฯ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บมจ. พุกกะา เรียวเอสเตท และบริษัทย่อย ไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่ยังไม่ได้สิ้นสุด ซึ่งอาจมีผลกระทบต่อสินทรัพย์ของ บมจ. พุกกะา เรียวเอสเตท และบริษัทย่อยที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น

6. การวิจัยและการพัฒนา

เนื่องจากบริษัท พุกกะโฮ โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) ถูกจัดตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 16 มีนาคม 2559 และเข้าซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ เมื่อวันที่ 1 ธันวาคม 2559 จึงยังไม่มีการวางแผนงานการวิจัยและการพัฒนา

สำหรับในส่วนของ บริษัท พุกกะโฮ เรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท พุกกะโฮ โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) ได้มีการทำการวิจัยและพัฒนา โดยมีรายละเอียดดังนี้

การพัฒนาผลิตภัณฑ์นวัตกรรมของ บริษัท พุกกะโฮ เรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) มุ่งเน้นเชื่อมโยงกับผลิตภัณฑ์ที่ตอบสนองแบบแผนการบริโภคที่ยั่งยืน ครอบคลุมภายใต้ 4 แนวโน้มความต้องการหลักของผู้บริโภค หรือ 4 Consumer Mega Trends คือ บ้านแข็งแรงปลอดภัย บ้านที่คำนึงสุขภาพอนามัย และอยู่สบายของทุกเพศทุกวัยตลอดจนผู้สูงอายุ บ้านที่คำนึงการประหยัดพลังงาน และบ้านทันสมัยที่นำเอาเทคโนโลยี เพื่อความสะดวกสบาย

บริษัทฯ มีปณิธานในการสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าเสมอมาจึงได้ให้ความสำคัญกับการวิจัยและพัฒนาอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ที่อยู่อาศัยที่จะส่งมอบให้กับลูกค้ามีความสมบูรณ์แบบและสอดคล้องกับความต้องการสูงสุดของลูกค้า โดยปัจจุบันฝ่ายวิจัยลูกค้า (Consumer research department) และศูนย์กลางการจัดการนวัตกรรม (Innovation center) ได้ประสานการดำเนินการร่วมกัน เพื่อการสำรวจวิจัยและวิเคราะห์เกี่ยวกับความต้องการเชิงลึกของผู้บริโภค (Consumer insight) ในแต่ละกลุ่มลูกค้า (Segmentation) รวมทั้งสำรวจโครงการที่อยู่อาศัยทั้งหมดในตลาด (อุปทาน) ครอบคลุมพื้นที่ทั่วประเทศ และมีฐานข้อมูลที่มากพอในการที่จะทราบถึงจำนวนและความต้องการในตลาดที่อยู่อาศัยของผู้บริโภค แบ่งตามประเภทรูปแบบที่อยู่อาศัย ทำเลที่ตั้ง และระดับราคา ทั้งนี้ บริษัทฯ จะได้นำผลในการสำรวจดังกล่าวไปใช้ประกอบในการพัฒนาโครงการใหม่ๆ ต่อไปในอนาคต

ในการพัฒนาเทคโนโลยีการก่อสร้างบ้านนั้น บริษัทฯ ได้มีการพัฒนาการก่อสร้างบ้านมาอย่างต่อเนื่อง ตั้งแต่ปี พ.ศ.2536 โดยใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัยด้วยระบบโครงสร้างผนังรับน้ำหนักแบบหล่อในที่ ด้วยเทคโนโลยีแบบอุโมงค์ (Cast-Institute Load Bearing Wall Structure-Tunnel Technology) สำหรับบ้านทาวน์เฮ้าส์ ต่อมาในปี พ.ศ.2547 เริ่มนำเอาเทคโนโลยีการก่อสร้างแบบผนังสำเร็จรูปรับน้ำหนัก (RC Load Bearing Wall Prefabrication) สำหรับบ้านเดี่ยวและบ้านทาวน์เฮ้าส์บางประเภท โดยได้สร้างโรงงานผลิตชิ้นส่วนคอนกรีตเสริมเหล็กสำเร็จรูป (Precast Concrete Factory) ที่อำเภอลำลูกกา จังหวัดปทุมธานี บนเนื้อที่ 190 ไร่ ปัจจุบันประกอบด้วย 5 โรงงาน ซึ่งเริ่มจากโรงงานแรกที่เป็นระบบการผลิตแบบระบบกึ่งอัตโนมัติ (Semi-automated carousel System) ทำการผลิตผนังสำเร็จรูป (Bearing Wall for house) ต่อมาในปี พ.ศ.2548 ได้พัฒนาและเริ่มใช้การผลิตด้วยระบบ Fixed Mould ที่โรงงานที่ 2 ทำการผลิตรั้ว (Fence) และ Parapet ด้วยระบบ Fixed Mould ซึ่งปัจจุบันได้ปรับเปลี่ยนเป็นโรงงานผลิตห้องน้ำสำเร็จรูป (คอนกรีต) โรงงานที่ 3 ทำการผลิตพื้นคอนกรีตเสริมเหล็กสำเร็จรูป ชิ้นงานพิเศษอื่นๆ (Slab & Special Elements) และผนังสำเร็จรูป (Bearing Wall for house) โรงงานที่ 4 ทำการผลิตผนังสำเร็จรูป (Bearing Wall for Condominium) และหน้ากากทาวน์เฮ้าส์ (Townhouse Façade) ในปี พ.ศ.2553 ได้พัฒนาระบบและขยายโรงงาน 5 เป็นโรงงานพรีคาสท์ระบบอัตโนมัติทุกขั้นตอน (Fully-automated carousel system) เป็น Carousel Plant ที่มีกำลังผลิตสูงที่สุดในโลกสำหรับผลิตแผ่นผนังคอนกรีตเสริมเหล็ก

สำเร็จรูปในการผลิตจะใช้เครื่องจักรอัตโนมัติ และระบบคอมพิวเตอร์ควบคุมการผลิตทุกขั้นตอน อาทิ การประกอบแบบข้างโดยหุ่นยนต์ (Shuttering Robot), เครื่องทำตะแกรงเหล็กอัตโนมัติ (Automated Mesh Plant), เครื่องเทคอนกรีตอัตโนมัติ เป็นต้น เป็นเครื่องจักรและเทคโนโลยีที่ทันสมัยที่สุดในโลก ทำให้ได้แผ่นคอนกรีตที่มีมาตรฐานและคุณภาพสูง โดยทำการผลิตผนังสำเร็จรูป (Bearing Wall for house) มีกำลังผลิต ณ ขณะนั้น รวมทั้งหมด 640 หลังต่อเดือน และเมื่อปลายปี พ.ศ.2556 นี้เอง บริษัทฯ ได้ขยายการลงทุนและเริ่มก่อสร้างโรงงานพุกกะโฮล์ม ที่ผลิตด้วยระบบอัตโนมัติทุกขั้นตอน (Fully Automated carousel System) เป็น Carousel Plant และมีกำลังผลิตสูงที่สุดในโลกสำหรับผลิตแผ่นผนังคอนกรีตเสริมเหล็กสำเร็จรูปในการผลิตจะใช้เครื่องจักรอัตโนมัติ และระบบคอมพิวเตอร์ควบคุมการผลิตทุกขั้นตอน ตั้งอยู่ที่ ตำบลคลองหนึ่ง อำเภอคลองหลวง จังหวัดปทุมธานี ใกล้กับนิคมอุตสาหกรรมนวนครบนเนื้อที่ 130 ไร่ ประกอบด้วยโรงงานจำนวน 2 โรงงาน อาคารสำนักงาน คลังวัสดุ logistic Hub โรงอาหาร และห้องพักพนักงาน ด้วยงบลงทุนประมาณ 2,300 ล้านบาท เพื่อรองรับกำลังการผลิตรวมที่ 1,120 หลังต่อเดือน

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีการสำรวจและวิจัยเกี่ยวกับความพึงพอใจ และความต้องการของลูกค้าของบริษัทฯ อย่างต่อเนื่องในแต่ละด้าน เริ่มตั้งแต่ขั้นตอนการจอง การขาย การโอนกรรมสิทธิ์ คุณภาพบ้าน การบริการ ตลอดจนวัสดุหรือผลิตภัณฑ์ที่มีนวัตกรรมใหม่ๆ เพื่อตรวจสอบและทบทวนให้ตรงกับความต้องการของลูกค้าก่อนนำไปใช้จริง ด้วยระเบียบวิธีวิจัยที่แตกต่างกัน แต่สอดคล้องกับลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย สามารถนำไปสู่การปรับปรุงการให้บริการ และส่งมอบที่อยู่อาศัยที่มีคุณภาพของ บริษัทฯ ต่อไป

ในอดีตที่ผ่านมา บริษัทฯ ได้ทำการวิจัยและพัฒนาเทคโนโลยีการก่อสร้างที่อยู่อาศัยอย่างต่อเนื่อง โดยมีทั้งการพัฒนา ภายใน บริษัทฯ และพัฒนาร่วมกับพันธมิตรทางธุรกิจ มีผลงานที่เกิดขึ้น อาทิ เช่น

1. การพัฒนาชิ้นส่วนหน้ากากบ้านทาวน์เฮ้าส์ (Facet) ให้เป็นชิ้นส่วนสำเร็จรูป ซึ่งทำให้ Process การก่อสร้างสามารถทำได้เร็วขึ้น และได้ผลงานก่อสร้างที่มีมาตรฐานงานที่ดีขึ้น
2. การพัฒนาเทคนิคการก่อสร้างแบบใหม่ด้วยเทคนิค Load Bearing Wall with Composite Slab ซึ่งเป็นเทคนิคใหม่ที่ประสมประสานระหว่างการก่อสร้างแบบอุโมงค์เดิม (Tunnel Form Technology) กับเทคนิคการทำพื้นสำเร็จรูปแบบใหม่ที่น่าสนใจจากต่างประเทศ ทำให้เราได้เทคนิคการก่อสร้างที่เหมาะสม โดยเฉพาะกับการก่อสร้างอาคารคอนโดมิเนียม 8 ชั้น ทำให้สามารถก่อสร้างได้ง่าย และรวดเร็วขึ้นในปัจจุบันบริษัทฯ ได้นำเทคโนโลยีนี้มาใช้กับอาคารคอนโดมิเนียม 8 ชั้นของบริษัทฯ ในทุกโครงการ
3. การพัฒนาระบบการติดตั้งแผ่น Precast ผนังและพื้นบ้านเดี่ยวให้สามารถติดตั้งได้เสร็จภายใน 2 วัน (2 days erection) ซึ่งถือว่าเป็นสถิติใหม่ในการติดตั้งงานพรีคาสท์
4. การพัฒนาบ้านต้นแบบระบบ Knock Down ในปีที่ผ่านมาทางทีมวิจัยและพัฒนาได้ประสบผลสำเร็จในการพัฒนาบ้านต้นแบบที่สามารถก่อสร้างและตกแต่งอื่นๆ ทั้งหมดพร้อมเสร็จภายใน 30 วัน ณ ปัจจุบันการก่อสร้างบ้านเดี่ยวทั่วไป ที่ส่งมอบให้กับลูกค้ายังต้องใช้เวลาประมาณ 75-90 วัน ความสำเร็จของบ้านต้นแบบระบบ Knock Down นี้ จึงจะเป็นจุดเริ่มต้นที่จะทำให้เราสามารถลดระยะเวลาสร้างบ้านเพื่อส่งมอบให้กับลูกค้าภายใน 45-60 วันต่อไป
5. การพัฒนาศูนย์ Solution Center เพื่อใช้เป็นศูนย์รับเรื่องและปรับปรุงพัฒนาในรายละเอียด และจุดบกพร่องต่างๆ ทางด้านผลิตภัณฑ์ เพื่อให้เกิดการพัฒนาที่ต่อเนื่อง (Continuous Improvement) และ

ทันสมัยให้ตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้อย่างรวดเร็ว อันจะทำให้เกิดความพึงพอใจสูงสุดต่อผู้บริโภคต่อผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ

6. การก่อสร้างอาคารที่อยู่อาศัยขนาดกลางและขนาดใหญ่ ด้วยระบบ Fully-precast ที่เป็นเทคโนโลยีที่แพร่หลายในต่างประเทศ เช่น ญี่ปุ่น สิงคโปร์ และสหรัฐอเมริกา เป็นโครงสร้างผนังรับแรงที่ออกแบบให้อาคารมีความแข็งแรงกว่าระบบการก่อสร้างในระบบทั่วไป สามารถควบคุมคุณภาพการก่อสร้างได้ดี
7. การพัฒนาการติดตั้งวงกบพร้อมแผ่นพรีคาสท์ และหล่อพร้อมผนังในระบบ tunnel technology เพื่อช่วยพัฒนาเกี่ยวกับปัญหาการรั่วซึมของน้ำฝนรอบวงกบที่เกิดจากบ้านที่ติดตั้งวงกบในภายหลัง ซึ่งจะเกิดปัญหาการรั่วซึมได้หลังจากวัสดุยาแนวเสื่อมสภาพ ทั้งนี้การพัฒนาในระบบใหม่ สามารถแก้ปัญหาการรั่วซึมรอบวงกบได้ตลอดอายุการใช้งานเป็นการลดการบำรุงรักษากันในระยะเวลาได้
8. การพัฒนางานด้านคอนกรีตมวลเบา (Lightweight concrete) เพื่อใช้ในองค์ประกอบของบ้านในการรับน้ำหนัก ทั้งที่เป็นผนังรับน้ำหนักและไม่รับน้ำหนัก เพื่อเป็นเทคโนโลยีทางเลือกในการช่วยลดน้ำหนักของชิ้นงานคอนกรีต และเพื่อการทำงานติดตั้งที่สะดวกขึ้น อีกทั้งอยู่ระหว่างการทำวิจัยให้ผนังมีความเป็นฉนวนมากขึ้น
9. การพัฒนาห้องน้ำสำเร็จรูป เพื่อให้ได้คุณภาพที่ดีขึ้นและเท่าเทียมกันทุกห้อง เนื่องจากการตรวจสอบคุณภาพก่อนนำมาติดตั้งหน้างาน และช่วยลดปัญหาการขาดแคลนแรงงาน ในการพัฒนาห้องน้ำสำเร็จรูปนี้ ได้ทำการพัฒนาทั้งภายในบริษัท และร่วมกับ Supplier ที่พันธมิตรทางธุรกิจเพื่อให้เหมาะสมกับกลุ่มลูกค้าแต่ละ Segment

ค่าใช้จ่ายในการวิจัยตลาด การสำรวจความพึงพอใจของลูกค้า และการวิจัยพัฒนาเทคโนโลยีการก่อสร้างได้บันทึกไว้เป็นค่าใช้จ่ายของ บริษัทฯ ในงวดที่เกิดรายการ อย่างไรก็ตาม ค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องดังกล่าวยังคงคิดเป็นสัดส่วนจำนวนน้อยเมื่อเปรียบเทียบกับรายได้รวมทั้งหมดของบริษัทฯ ดังนั้นในการพัฒนาทางด้านงานวิจัย จึงยังสามารถขยายไปยังส่วนงานต่างๆ ได้อีกมาก

ตลอดระยะเวลา 20 กว่าปีที่ผ่านมา บริษัทฯ เห็นความสำคัญในการนำเอานวัตกรรมมาสนับสนุนการพัฒนาในกระบวนการต่างๆ ของ บริษัทฯ ให้ครอบคลุมทุกด้านมากขึ้น เพื่อให้บรรลุวิสัยทัศน์ของบริษัทฯ ในปี พ.ศ.2560 ที่จะเป็นบริษัทที่ดีอันดับ 1 ใน 10 ในเอเชีย อีกทั้งมีความยั่งยืนในการทำธุรกิจ (Sustainable growth) จากการเติบโตของธุรกิจที่ต่อเนื่องมั่นคง และมีการกำกับกิจการที่ดี (Good Governance) จนเป็นแบรนด์อันดับหนึ่งในใจลูกค้า (Top of Mind Brand)

บริษัทฯ ได้มีการปรับปรุงโครงสร้างองค์กรเพื่อให้สอดคล้องกับวิสัยทัศน์ดังกล่าว มีนโยบายและแผนงาน ในการนำนวัตกรรมด้านต่างๆ มาใช้เพิ่มขีดความสามารถ และสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันทางธุรกิจ โดยนำนวัตกรรมมาประยุกต์ใช้ปรับปรุงการบริหารจัดการกระบวนการในห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain Management Process(P0-P16)) ทั้งหมดของบริษัทฯ ซึ่งเรียกว่า Prukasa Creative Innovation Intelligence ให้ครบทุกด้าน ไม่ว่าจะเป็น Product Creative, Innovation, Process Creative Innovation และ Service Creative Innovation โดยเน้นให้พนักงานทุกฝ่ายมีส่วนร่วมในการพัฒนาผ่านกิจกรรมต่างๆ อาทิ เช่น กิจกรรม Small Group Activity (SGA), Continuous Improvement

Project (CI Project), Best Practice และกิจกรรม Show and Share เป็นต้น โดยในปี 2559 นี้ บริษัทฯ ได้มีการจัดการประกวด Innovation award เพื่อให้พนักงานทุกคนมีส่วนร่วม และทำงานกันในลักษณะ Cross function เชื่อมโยงตลอด Supply chain ของบริษัทในการสร้างสรรค์คุณค่าเพื่อลูกค้า โดยบริษัทฯ ได้จัดสรรเงินรางวัลให้กับพนักงานรวมมากถึง 1% ของยอดขายได้ (ประมาณ 65 ล้านบาทโดยประมาณ) เพื่อกระตุ้นให้เกิดวัฒนธรรมองค์กรที่เป็นองค์กรแห่งการสร้างสรรค์นวัตกรรม (Creative Innovation Organization)

เนื่องจากการสร้างนวัตกรรมให้เกิดขึ้นและใช้ได้จริงนั้น ไม่สามารถกระทำได้โดยใครคนใดคนหนึ่ง การสร้างสรรค์นวัตกรรมจึงต้องได้รับความร่วมมือและการมีส่วนร่วมตั้งแต่ผู้บริหารระดับสูงจนถึงพนักงานระดับปฏิบัติการทุกฝ่าย เชื่อมโยงกัน โดยมีการกำหนดวางแผนกลยุทธ์ขององค์กร กำหนดทิศทางการดำเนินธุรกิจ ทั้งในกลุ่มธุรกิจและกลุ่มสนับสนุนให้ไปสู่เป้าหมายในทิศทางเดียวกัน เพื่อเชื่อมโยง สรรหา สนับสนุน ผลักดัน นำนวัตกรรม ทั้งจากภายในและภายนอกที่ได้ทำการประเมินแล้วว่ามีความคุ้มค่า (Value added) มาประยุกต์ใช้อย่างเป็นรูปธรรมหรือเรียกว่าเป็นการทำ C&D คือ Connecting and Development บริษัทฯ ได้มีการกำหนด Road map ทั้งแผนระยะสั้น และระยะยาว ในการนำเอานวัตกรรมมาใช้แก้ปัญหาและเพิ่มประสิทธิภาพในกระบวนการก่อสร้าง และเพิ่มคุณภาพของผลิตภัณฑ์ในปัจจุบันให้ได้มาตรฐานสากลมากยิ่งขึ้น ตลอดจนรักษาและขยายธุรกิจให้ครอบคลุมเพิ่มส่วนแบ่งตลาดในอนาคต และต่อยอดธุรกิจไปสู่กลุ่มลูกค้าใหม่ในตลาดใหม่ที่มุ่งเน้นไปที่การสร้างสร้างสรรค์คุณค่าแก่ลูกค้าด้วยการพัฒนาสินค้าตามความต้องการของลูกค้า และเทรนด์ของผู้บริโภค 4 ข้อ (4 Consumer Mega Trends) ไม่ว่าจะเป็นเรื่องของ Green Revolution, Digital Lifestyle, Aging/Health Society และ Safety Concern เป็นต้น เพื่อเป็นบ้านที่ทันสมัย ตอบสนองไลฟ์สไตล์และสอดคล้องทุกความต้องการของลูกค้า

ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้เน้นการสร้าง High value added ที่เหมาะกับทุกกลุ่มสินค้า โดยได้มีการบูรณาการและการสร้างสรรค์นวัตกรรมจากการมีส่วนร่วมของพนักงานภายในองค์กรในลักษณะ Closed Innovation และการรับนวัตกรรมจากภายนอกองค์กรที่เรียกว่า Open Innovation นำมาประยุกต์ ให้เข้ากับผลิตภัณฑ์ โดยเน้นการสร้างพันธมิตรทางธุรกิจ ทั้งจากผู้ผลิตวัสดุก่อสร้าง สถาบันการศึกษา นักวิชาการผู้เชี่ยวชาญเฉพาะทางทั้งในและต่างประเทศ มาร่วมพัฒนาสินค้าให้เป็น Long-term Partnership

ตัวอย่างแผนการพัฒนานวัตกรรมต่างๆ ในปัจจุบัน ทั้ง 3 ด้าน มีดังนี้

1) ในส่วนของการสร้างสรรค์นวัตกรรมด้านแรก คือ Process Creative Innovation

ถือเป็นต้นน้ำในการสร้างสรรค์ (ปรุงแต่ง) ผ่านนวัตกรรมกระบวนการ ซึ่งนอกเหนือจากที่บริษัทฯ ได้พัฒนาเทคโนโลยีกระบวนการผลิต Precast Concrete จากประเทศเยอรมันที่มีกระบวนการผลิตที่เน้นระบบ Automation ที่ทันสมัยมาใช้ที่โรงงาน 1-5 ลำลูกกา คลอง 6 แล้ว ในเดือนธันวาคมปี 2556 บริษัทฯ เริ่มก่อสร้างโรงงานแห่งใหม่อีก 2 โรง ที่ นครราชสีมา โดยสามารถเริ่มผลิตได้ในปลายปี 2557 ทำให้กำลังผลิตเพิ่มขึ้นเป็น 1,120 หลังต่อเดือน และมีแผนในการสร้าง Mobile Precast Factory ในต่างจังหวัดอีกด้วย บริษัทฯ ยังมีการสร้างสรรค์นวัตกรรมกระบวนการจัดการใน Supply Chain Management ที่เป็นกระบวนการจัดการ ตั้งแต่การเลือกซื้อที่ดิน ต่อรองราคา ศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ และนำไปออกแบบผลิตภัณฑ์ตามกลุ่มลูกค้าที่เหมาะสม ซึ่งปัจจุบันได้เริ่มพัฒนาการออกแบบ เขียนแบบ ที่เปลี่ยนจากรูปแบบ 2 มิติ เป็นรูปแบบ 3 มิติ ในระบบการออกแบบที่เรียกว่า BIM (Building Information Model) ผ่านการจัดการ

สารสนเทศ (MIS) ที่จะเชื่อมโยงฐานข้อมูลเดียวกันทั้งหมดผ่านระบบ SAP ไปสู่การถอดแบบประมาณราคา การผลิตแผ่นพรีคาสท์ การจัดซื้อ ทำให้ลดข้อผิดพลาดของฐานข้อมูลที่ไม่ตรงกันระหว่างหน่วยงาน ฐานข้อมูลดังกล่าวจะสามารถนำไปใช้ในการบริหารงานก่อสร้าง เพื่อให้สอดคล้องกับกระบวนการก่อสร้างที่บริษัทฯ ได้มีการพัฒนาระบบการก่อสร้างแบบ REM (Real Estate Manufacturing) คือ การประยุกต์ใช้กระบวนการผลิตแบบอุตสาหกรรมการผลิตมาใช้กับกระบวนการผลิตบ้านให้เป็นแบบ Mass Customized เป็นระบบการก่อสร้างบ้านเพื่อให้ได้ความสามารถในการก่อสร้างที่สูงสุด โดยมีการควบคุมกระบวนการทำงานให้เป็นไปตามลำดับขั้นตอนที่เหมาะสม (Work sequence) กล่าวคือ มีจังหวะการทำงานที่แน่นอน (Track Time) การทำงานอย่างต่อเนื่อง (Continuous Flow) รวมถึงระบบการควบคุมที่ไร้ป้ายและสัญลักษณ์บอกสถานะต่างๆ ของงานแต่ละงาน (Visual Control) เช่นเดียวกับการผลิตในโรงงานอุตสาหกรรม อีกทั้งยังมีระบบการตรวจสอบและควบคุมคุณภาพในระหว่างการก่อสร้าง (In process Quality Control) สอดแทรกอยู่ในทุกขั้นตอน (Quality Built-in Process) เพื่อให้ได้บ้านที่มีคุณภาพที่ดีที่สุด ซึ่งบริษัทฯ ได้กำหนดเป็นนโยบายให้นำการก่อสร้างด้วยระบบ REM ไปใช้กับโครงการก่อสร้างแนวราบทั้งหมด 100% ทั้งโครงการบ้านเดี่ยว และทาวน์เฮ้าส์ จากการติดตามและควบคุมผลการก่อสร้างด้วยระบบ REM ทั้งโครงการก่อสร้างบ้านเดี่ยวและทาวน์เฮ้าส์ ในปีพ.ศ.2553-2555 ที่ผ่านมา พบว่าประสิทธิภาพในการก่อสร้างเพิ่มขึ้นจากเดิมอย่างชัดเจนถึงร้อยละ 30-50 ในขณะเดียวกันคุณภาพการก่อสร้างบ้านดีขึ้นจากเดิมมากกว่าร้อยละ 60 ส่งผลไปจนถึงการโอนส่งมอบให้ลูกค้าได้ตามแผนธุรกิจ รวมถึงมีกระบวนการบริการหลังการขาย จนไปถึงการปรับปรุงอย่างต่อเนื่อง ผ่านกระบวนการ Continuous Improvement Project ซึ่งเป็นการพัฒนาปรับปรุงผลิตภัณฑ์ให้มีคุณภาพดียิ่งๆ ขึ้น โดยเน้นให้พนักงานเข้ามามีส่วนร่วม และมีแผนในการนำผลงานไปประกวดทั้งในเวทีระดับโลกและระดับชาติ อย่างเช่น ที่เคยส่งประกวดที่ประเทศอเมริกา จนได้รับรางวัลชนะเลิศ American Society for Quality (ASQ) ประเทศสหรัฐอเมริกา ทางด้านการปรับปรุงคุณภาพงานก่อสร้าง “Quality Improvement for Construction” มีการศึกษา เพื่อลงทุนในการทำระบบ Core data สำหรับในการเชื่อมโยงฐานข้อมูลต่างๆ ในบริษัทฯ ให้มีความถูกต้องและทันสมัยตลอดเวลา สามารถนำข้อมูลมาวิเคราะห์ และตรวจสอบป้องกันและแก้ไข ปัญหาที่เกิดขึ้นได้อย่างทัน่วงทีเป็นการบริหารความเสี่ยงให้ครบในทุกๆ ด้าน

2) การสร้างสรรค์นวัตกรรมด้านต่อมาคือ Service Creative Innovation

บริษัทฯ ได้มีแผนการทำงานร่วมกับหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้อง เพื่ออำนวยความสะดวกให้กับลูกค้ามากยิ่งขึ้น โดยที่ผ่านมาได้ทำ MOU กับการประปานครหลวง และการไฟฟ้านครหลวง ทำให้สามารถลดค่าใช้จ่ายเพื่อให้ลูกค้าได้รับบริการอย่างรวดเร็ว เนื่องจากการใช้ไฟฟ้าและน้ำประปา ชั่วคราวในกรณีติดตั้งมิเตอร์ไฟฟ้า และประปาแล้วทำให้เกิดค่าใช้จ่าย และอาจมีความเสี่ยงของเครื่องใช้ไฟฟ้าเสียหายเนื่องจากการจ่ายกระแสไฟไม่คงที่จากการติดตั้งชั่วคราวได้ โดยทางบมจ.พุกผา เรียลเอสเตท ได้มีการพัฒนาปรับปรุงกระบวนการภายใน และปรับปรุงกระบวนการภายนอก ร่วมกับหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้อง เพื่อทำการติดตั้งมิเตอร์ไฟฟ้าและน้ำ ประปา ให้แล้วเสร็จตั้งแต่โอนกรรมสิทธิ์บ้านให้ลูกค้า

ในอนาคตจะขยายการทำ MOU ในลักษณะเดียวกันนี้กับหน่วยงานอื่น เช่น กรมที่ดิน เพื่อให้ลูกค้าได้รับความสะดวกในการติดต่อราชการครบทุกด้าน มีการพัฒนาการตรวจรับมอบบ้านด้วย Tablet บริษัทฯ ยังได้จัดให้มีการบริการที่เรียกว่า Better Living Service คือการบริการแนะนำผู้รับเหมาแก่ลูกค้า และประชาชนทั่วไปในการปรับปรุงต่อเติมบ้าน มี Contact Center 1739 เพื่อรับข้อร้องเรียนต่างๆ และเข้าดำเนินการตรวจสอบ แก้ไข ตามที่นัดหมายกับลูกค้า มีบริการข้อมูลข่าวสารและบริการต่างๆ ผ่าน www.pruksa.com มีบริการในลักษณะ Online ทั้งการจองบ้าน การนัดหมายต่างๆ

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังอยู่ระหว่างการพัฒนาเชื่อมโยงข้อมูลของผู้ผลิตสินค้า เพอร์นิเจอร์ อุปกรณ์เครื่องใช้ภายในบ้าน ใน Website เพื่อให้ลูกค้าสามารถซื้อสินค้าดังกล่าวที่มีคุณภาพดีได้ในราคาที่ถูกลงกว่าท้องตลาดทั่วไป และปัจจุบัน ได้จัดทำ PrukSA Application บนมือถือ เพื่อเป็นการบริการข้อมูลต่างๆ และเพิ่มความสะดวกให้แก่ลูกค้าอีกด้วย

3) การสร้างสรรค์นวัตกรรมด้านสุดท้าย คือ Product Creative Innovation

บริษัทฯ มีแนวทางในการพัฒนาสินค้าให้มีมาตรฐานระดับสากล (World class) มีคุณภาพเท่ากันทุกหลัง และตรงตามความต้องการของลูกค้าในลักษณะ Mass Customized จึงได้เน้นการพัฒนาให้มีการผลิตที่ประยุกต์จากการผลิตแบบโรงงานอุตสาหกรรม คือ เน้นการทำให้ชิ้นส่วนต่างๆ ของบ้านให้เป็นระบบสำเร็จรูปมาจากโรงงานให้มากที่สุด แล้วนำมาประกอบที่หน้างาน เหมือนหนึ่งเป็นเพอร์นิเจอร์ชิ้นหนึ่งของบ้าน เพราะสามารถควบคุมคุณภาพมาจากโรงงาน โดยไม่ต้องพึ่งพาช่างฝีมือและลดแรงงาน ดังนั้นเองพันธมิตรทางธุรกิจ (Strategic Partner) จึงมีส่วนสำคัญอย่างมากในการพัฒนานวัตกรรมทางด้านนี้ เนื่องจากบริษัทฯ เองไม่สามารถลงทุนทำการวิจัยและพัฒนาได้ทุกอย่างบริษัทฯ จึงทำการเชื่อมโยง หาพันธมิตรทางธุรกิจไม่ว่าจะเป็น Supplier ผู้ผลิตและจำหน่ายวัสดุก่อสร้าง สถาบันการศึกษาและสถาบันทางวิชาการอื่นๆ เพื่อทำการวิจัยพัฒนาปรับปรุงคุณภาพของสินค้า ให้มีมาตรฐาน และตรงใจลูกค้า ในราคาที่เหมาะสมร่วมกันบริษัทฯ ได้มีการพัฒนาร่วมกับ Supplier อย่างต่อเนื่อง เช่น ที่ผ่านมาได้พัฒนาและนำไปใช้ในเรื่องสุขภัณฑ์ Design พร้อมตู้เก็บของ ธรณีสัณฐานรูป บ้านโดสำเร็จรูป วงกบประตูหน้าต่างสำเร็จรูป ถึงเก็บน้ำชอนบีม Concrete Mixed Design ผนังเบาแบบต่างๆ ถึงขยะสำเร็จรูป การพัฒนาห้องน้ำสำเร็จรูปที่ผลิตมาจากโรงงานผ่านการตรวจสอบคุณภาพก่อนนำมาประกอบติดตั้งที่หน้างาน ซึ่งเริ่มนำมาติดตั้งจริงในปี 2557 นี้ระหว่างนี้ยังมีการพัฒนากับนักวิจัยในเรื่องถังบำบัดน้ำ ค.ส.ล.สำเร็จรูป และคอนกรีตที่มีมวลเบา ในส่วนของสถาบันการศึกษาและสถาบันวิชาการ ก็มีการทำการวิจัยเพื่อตอบใจความต้องการของลูกค้า ทั้งด้านคุณภาพและสร้างความมั่นใจต่อลูกค้า อาทิเช่น การออกแบบ Fully Precast การทดสอบบ้านต้านแผ่นดินไหวของบ้านพุกผาว่าสามารถรับแรงแผ่นดินไหวได้ ทาวน์เฮ้าส์ระบบอากาศ Zero Carbon House, House for Generation และ Smart home และในปี พ.ศ.2559 นี้ได้มีการจัดประกวดแข่งขันผลงานนิสิตคณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์ มหาวิทยาลัย ในโครงการ PRUKSA-CHULA: ARchitectural Innovation SynTax, ARIST. เพื่อให้ได้แนวคิดออกแบบเสนอแนวความคิดทางสถาปัตยกรรมที่อยู่อาศัย ทั้งแนวราบแนวสูง เพื่อนำเอาแนวคิดใหม่ๆ มาปรับต่อยอดทางธุรกิจได้ในอนาคต เป็นต้น นอกจากนี้บริษัทฯ มีแผนในการหาพันธมิตรทางธุรกิจใหม่ๆ ในการร่วมพัฒนาทุกปี และในอนาคตบริษัทฯ ยังคงเน้นเทรนด์ความต้องการของผู้บริโภคตาม 4 Consumer Mega Trends เพื่อรองรับความต้องการและไลฟ์สไตล์ที่เปลี่ยนแปลงไปของผู้บริโภคในอนาคต และได้สร้างเป็นบ้านต้นแบบ ที่โครงการเดอะแพลนท์ เอสอีที (พัฒนาการ38) ซึ่งได้รับการรับรองเป็นอาคารเขียวประหยัดพลังงาน ของสถาบัน DGNB ประเทศเยอรมัน (German Sustainable Building Council) โดยได้รับ Sustainable Building Certified ระดับPlatinum เพื่อใช้เป็นแนวทางการเลือกใช้วัสดุต่างๆ ในอนาคต ที่จะเน้นเรื่องของวัสดุที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม และการลดการใช้พลังงานเป็นหลักตามกระแสของภาวะโลกร้อน นอกจากนี้บริษัทฯ ยังได้รับรางวัล Certificate จาก International Quality Crown Award 2016 ในด้าน Excellence and innovation ของสถาบัน BID London England และได้รับรางวัลโครงการบ้านจัดสรร ประหยัดพลังงานปี พ.ศ.2559 ของกระทรวงพลังงานอีกด้วย

ในการพัฒนาสร้างสรรค์นวัตกรรมทั้ง 3 ด้านนี้ ถือเป็นการสร้างสรรค์นวัตกรรมทุกขั้นตอน ตั้งแต่ กระบวนการผลิต การทำงาน (ปรุงแต่ง) ออกมาเป็นสินค้า และบริการ ทั้งที่จับต้องได้และสัมผัสได้จากความรู้สึกของลูกค้า ส่งผลทำให้

พุกกะนาโฮลดิ้งสามารถทำตามมาตรฐานสากล สวยงาม และมีคุณภาพ เกิดคุณค่าในเชิง Value For Money, Emotional Value, Functional Value, Value of Time ทำให้ลูกค้าชื่นชม มีความสุข มีความภาคภูมิใจที่ได้เป็นเจ้าของ เกิดภาพลักษณ์ที่ดี อีกทั้งยังคำนึงถึงการรักษาสีเงาตลอด ด้วยการทำ CSR In Process ให้มาเป็นส่วนหนึ่งของกระบวนการทางธุรกิจที่แทรกอยู่ในทุกขั้นตอน ตั้งแต่ การวิจัยพัฒนา การออกแบบ การผลิต การส่งมอบ ตลอดจนถึงการบริการ รวมถึง CSR After Process ที่เกิดจากการมีส่วนร่วมขององค์กรและบุคคลภายนอก โดยดึงลูกค้า คู่ค้า/สังคม และชุมชนเข้ามามีส่วนร่วมในกิจกรรมเพื่อสังคมสู่การพัฒนาอย่างยั่งยืน เพราะสิ่งสำคัญในการดำเนินธุรกิจนั้น ไม่ใช่เพียงตัวสินค้าหรือบริการนั้นๆ แต่หัวใจสำคัญ คือ “ความคิดสร้างสรรค์” ที่อยู่เบื้องหลังสินค้าหรือบริการที่มีคุณค่า บริษัทฯ จึงเน้น การ “คิด สร้างสรรค์คุณค่า เพื่อลูกค้า” มาโดยตลอด เป็นการสร้าง CSV (Creating Shared Value) ที่เน้นการสร้างสรรค์คุณค่าเพิ่มร่วมกันให้กับสังคม และก่อให้เกิดประโยชน์แก่สังคมโดยรวม ทำให้องค์กรธุรกิจเติบโตอย่างยั่งยืน (Sustainable growth)

7. โครงการในอนาคต

บริษัท พุกกะา โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) จะพิจารณาขยายการลงทุนไปในธุรกิจใหม่ๆ โดยจะมุ่งเน้นการลงทุนในธุรกิจใหม่ ที่มีความสามารถในการสร้างรายได้ที่ต่อเนื่อง (recurring income) และยั่งยืน ทั้งนี้ธุรกิจใหม่ที่จะเข้าไปลงทุนอาจเป็นธุรกิจที่ บมจ. พุกกะา โฮลดิ้ง มีความเชี่ยวชาญอย่างธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ หรือธุรกิจใหม่ที่ไม่มีความเกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ อย่างไรก็ตาม บมจ. พุกกะา โฮลดิ้ง อยู่ระหว่างการศึกษาโอกาสทางการลงทุนในหลายธุรกิจ หากเป็นกรณีที่ธุรกิจใหม่เป็นธุรกิจที่ บมจ. พุกกะา โฮลดิ้ง มีความเชี่ยวชาญไม่เทียบเท่าธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ บมจ. พุกกะา โฮลดิ้ง มีแนวทางที่จะเปิดโอกาสในการหาผู้ร่วมทุนทางธุรกิจหรือผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้านเพิ่มเติม ทั้งนี้ ในการพิจารณาการลงทุนในธุรกิจใหม่นั้น บมจ. พุกกะา โฮลดิ้ง จะยึดหลักผลประโยชน์ของผู้ถือหุ้นเป็นสำคัญ โดยมีหลักเกณฑ์การพิจารณาการลงทุนดังต่อไปนี้

- สอดคล้องกับแผนกลยุทธ์ของบมจ. พุกกะา โฮลดิ้ง โดยลงทุนในธุรกิจใหม่ที่มีความสามารถในการสร้างรายได้อย่างต่อเนื่องทั้งในและต่างประเทศ และเติบโตได้อย่างยั่งยืนและมั่นคง
- ลงทุนในธุรกิจที่มีศักยภาพการเติบโตสอดคล้องกับความสามารถและความชำนาญหลักของบมจ. พุกกะา โฮลดิ้ง โดยสามารถระดมทุนได้ด้วยตัวธุรกิจเองและไม่ต้องพึ่งพาการสนับสนุนจากบมจ. พุกกะา โฮลดิ้ง ในระยะกลางถึงระยะยาว
- จำกัดขอบเขตและบริหารความเสี่ยงจากการลงทุน โดยพิจารณาธุรกิจที่มีศักยภาพหลากหลายขึ้นและมีจุดแข็งในการดำเนินธุรกิจ รวมทั้งพิจารณาความเสี่ยงของพื้นที่และ/หรือประเทศที่เข้าไปลงทุน
- เป็นการลงทุนในระยะกลางและระยะยาว โดยเป็นการสนับสนุนและเพิ่มมูลค่าของ บมจ. พุกกะา โฮลดิ้ง

8. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

8.1 ข้อมูลทั่วไปของบริษัทฯ

ชื่อบริษัท	:	บริษัท พุกกะโฮล์ม จำกัด (มหาชน)
ประเภทธุรกิจ	:	ประกอบธุรกิจถือหุ้นในบริษัทอื่น (Holding company)
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	979/88 อาคารเอสเอ็มทาวเวอร์ ชั้น 28 ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร 10400
เลขทะเบียนบริษัท	:	0107559000052
Home Page	:	http://www.psh.co.th
โทรศัพท์	:	66 (0) 2298 0101
โทรสาร	:	66 (0) 2298 0102
ทุนจดทะเบียน (บาท)	:	2,273,217,600 บาท
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว (บาท)	:	2,185,857,580 บาท
แบ่งออกเป็น	:	หุ้นสามัญ 2,273,217,600 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท

8.2 ข้อมูลของนิติบุคคลที่บริษัทฯ ถือหุ้นตั้งแต่ร้อยละ 10 ขึ้นไป

ชื่อบริษัท	:	บริษัท พุกกะโฮล์ม เรียวเอสเตท จำกัด (มหาชน)
ประเภทธุรกิจ	:	ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทบ้านทาวน์เฮ้าส์ บ้านเดี่ยว และอาคารชุดในประเทศไทย และประเทศในทวีปเอเชีย อาทิ สาธารณรัฐมาเลเซีย และสาธารณรัฐอินเดีย
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	979/83 อาคารเอสเอ็มทาวเวอร์ ชั้น 27 ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร 10400
เลขทะเบียนบริษัท	:	0107548000307
Home Page	:	http://www.pruksa.com
โทรศัพท์	:	66 (0) 2298 0101
โทรสาร	:	66 (0) 2298 0102
ทุนจดทะเบียน (บาท)	:	2,232,682,000 บาท

ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว (บาท)	:	2,232,682,000 บาท
แบ่งออกเป็น	:	หุ้นสามัญ 2,232,682,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท

8.3 ข้อมูลทั่วไปของบริษัทในเครือ

1) บริษัท พุกกะโฮล์ม รีเอสเตต จำกัด (มหาชน)

สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่ เลขที่ 979/83 อาคารเอส เอ็ม ทาวเวอร์ ชั้น 27 ถ.พหลโยธิน แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร 10400
 ประเภทธุรกิจ ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทบ้านทาวน์เฮ้าส์ บ้านเดี่ยว และอาคารชุด
 เลขทะเบียนบริษัท บมจ. 0107548000307
 โทรศัพท์ 0-2298-0101 โทรสาร 0-2298-0102
 Homepage: www.pruksa.com

2) สำนักงานสาขา ที่ 1

โรงงาน PS Precast (ลำลูกกา)

สถานที่ตั้งโรงงาน 54/1 หมู่ 4 ถนนลำลูกกา ตำบลลาดสวาย อำเภอลำลูกกา จังหวัดปทุมธานี
 ประเภทธุรกิจ โรงงานผลิตชิ้นส่วนคอนกรีตเสริมเหล็กสำเร็จรูป ผลิตรั้ว และเสาสำเร็จรูป
 โทรศัพท์ 0-2532-8124 -32 โทรสาร 0-2532-8123

3) สำนักงานสาขาที่ 2

โรงงาน PS Precast (นวนคร)

สถานที่ตั้งโรงงาน 69/5 หมู่ 11 ถนนพหลโยธิน ตำบลคลองหนึ่ง อำเภอกคลองหลวง จังหวัดปทุมธานี
 ประเภทธุรกิจ โรงงานผลิตชิ้นส่วนคอนกรีตเสริมเหล็กสำเร็จรูป ผลิตรั้ว และเสาสำเร็จรูป
 โทรศัพท์ 0-2532-8124-32 โทรสาร 0-2532-8123

4) บริษัท เกสรก่อสร้าง จำกัด (บริษัทย่อย)

สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่ เลขที่ 979/95 อาคารเอส เอ็ม ทาวเวอร์ ชั้น 29 ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร 10400
 ประเภทธุรกิจ รับเหมาและตกแต่ง
 โทรศัพท์ 0-2298-0101 ต่อ 172

5) บริษัท พุกกะโฮ เอสเตท จำกัด (บริษัทย่อย)

สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่ เลขที่ 979/99 อาคารเอส เอ็ม ทาวเวอร์ ชั้น 30 ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร 10400
ประเภทธุรกิจ พัฒนาอสังหาริมทรัพย์
โทรศัพท์ 0-2298-0820

6) บริษัท พนาลี เอสเตท จำกัด (บริษัทย่อย)

สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่ เลขที่ 979/97 อาคารเอส เอ็ม ทาวเวอร์ ชั้น 30 ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร 10400
ประเภทธุรกิจ พัฒนาอสังหาริมทรัพย์
โทรศัพท์ 0-2298-0101

7) บริษัท พุกกะโฮ โอเวอร์ซีส์ จำกัด (บริษัทร่วมทุน)

สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่ เลขที่ 979/100 อาคารเอส เอ็ม ทาวเวอร์ ชั้น 30 ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร 10400
ประเภทธุรกิจ ลงทุนในหุ้น
โทรศัพท์ 0-2298-0101 โทรสาร 0-2298-1000

8) บริษัท พุกกะโฮ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (บริษัทย่อย)

สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่ 979/98 อาคารเอส เอ็ม ทาวเวอร์ ชั้น 30 ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร 10400
ประเภทธุรกิจ พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในต่างประเทศ
โทรศัพท์ 0-2298-0101 โทรสาร 0-2298-1000

9) บริษัท พุกกะโฮ โอเวอร์ซีส์ เซอร์วิส จำกัด (บริษัทย่อย)

สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่ เลขที่ 979/84 อาคารเอส เอ็ม ทาวเวอร์ ชั้น 27 ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร 10400
ประเภทธุรกิจ ให้บริการสนับสนุนแก่วิสาหกิจในเครือ หรือสาขาของตนทั้งภายในและภายนอกประเทศ (ROH)
โทรศัพท์ 0-2298-0101

10) บริษัท พุกกะโฮ อินเดีย เฮาส์ซิง จำกัด (Pruksa India Housing Private Limited) (บริษัทย่อย)

สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่ Ferns Icon, Unit No.7, 1st Floor, Daddanekundi Village, Next to Akme Ballet, Marathahalli Outer Ring Road, Bangalore-560 037 Karnataka, Republic of India
ประเภทธุรกิจ พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในอินเดีย
โทรศัพท์ : +91 9632707654

11) บริษัท พุกกะ อินเดีย คอนสตรัคชั่น จำกัด (Pruksa India Construction Private Limited) (บริษัทย่อย)

สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่ Ferns Icon, Unit No.7, 1st Floor, Doddanekundi Village, Next to Akme Ballet, Marathahalli Outer Ring Road, Bangalore-560 037 Karnataka, Republic of India

ประเภทธุรกิจ รับเหมาก่อสร้างในอินเดีย

โทรศัพท์ : +91 9632707654

12) บริษัท พุกกะ – โมฮัน มูธา เรียลเอสเตท จำกัด (Pruksa-Mohan Mutha Real Estate Private Limited) (บริษัทร่วมทุน)

สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่ Brooklyn Business Centre, 6th Floor West Wing, 103-105, Poonamallee High Road, Chennai-600085 Tamil Nadu, Republic of India

ประเภทธุรกิจ พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในอินเดีย

13) บริษัท พุกกะ ลักโซรา เฮ้าส์ซิง จำกัด (Pruksa-Luxora Housing Private Limited) (บริษัทร่วมทุน)

สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่ Soham House, Hari Om Nagar, Off. Eastern Express Highway, Muland (East), Mumbai – 400081 Maharashtra, Republic of India

ประเภทธุรกิจ พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในอินเดีย

14) บริษัท พุกกะ เวียดนาม จำกัด (Pruksa Vietnam Company, Limited) (บริษัทร่วมทุน)

สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่ Unit A, 8th Floor, No.116 Nguyen Duc Canh, Cat Dai Ward, Le Chan District, Hai Phong, Vietnam

ประเภทธุรกิจ พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในเวียดนาม

15) บริษัท พุกกะ-เอชดีซี เฮ้าส์ซิง จำกัด (Pruksa-HDC Housing Private Limited) (บริษัทร่วมทุน)

สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่ 2nd Floor, HDC Building, Hulhumale, Republic of Maldives

ประเภทธุรกิจ พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในมัลดีฟส์

16) บริษัท เกสร ก่อสร้าง จำกัด สาขามัลดีฟส์ (บริษัทย่อย)

สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่ 2nd Floor, HDC Building, Hulhumale, Republic of Maldives

ประเภทธุรกิจ รับเหมาก่อสร้างและตกแต่ง

17) บริษัท ธนะเทพเอ็นจิเนียริงแอนด์คอนสตรัคชั่น จำกัด (บริษัทย่อย)

สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่ เลขที่ 37/1 อาคารลิ้มเจริญ 2 ชั้นที่ 3 ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร 10400

ประเภทธุรกิจ รับเหมาก่อสร้าง (อยู่ระหว่างชำระบัญชี)

8.4 ข้อมูลของบุคคลอ้างอิงอื่น ๆ

นายทะเบียนหลักทรัพย์

ชื่อบริษัท บริษัทศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด

สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่ 93 อาคารสำนักงานตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ถนนรัชดาภิเษก

แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร 10400

โทรศัพท์ 0-2009-900

นายทะเบียนหุ้นกู้ (หุ้นกู้ออกโดย บริษัท พญาไท เรียวเอสเตท จำกัด (มหาชน))

ชื่อบริษัท ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)

สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่ 1222 ถนนพระรามที่ 3 แขวงบางโพงพาง เขตยานนาวา กรุงเทพฯ 10120

เบอร์โทรศัพท์ 1572

ผู้สอบบัญชี

นางสาววรรณพร จงพิรเดชาพันธ์

ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตทะเบียนเลขที่ 4098 และ / หรือ

นายเจริญ ผู้สัมฤทธิ์เลิศ

ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตทะเบียนเลขที่ 4068 และ / หรือ

นางสาวมาริษา ธารารบวรพกุล

ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตทะเบียนเลขที่ 5752

บริษัท เคพีเอ็มจี ภูมิไชยสอบบัญชี จำกัด

สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่ 195 เอ็มไพร์ทาวเวอร์ ชั้น 22 ถนนสาทรใต้ แขวงยานนาวา เขตสาทร กรุงเทพมหานคร

10120 โทรศัพท์ 0-2677-2000

ที่ปรึกษากฎหมาย

บริษัท เบเคอร์ แอนด์ แม็คเค็นซี จำกัด

สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่ 990 อาคารอับดุลราฮิมเพลส ชั้น 25 ถนนพระราม 4 กรุงเทพมหานคร 10500

โทรศัพท์ 0-2626-000