



อาคาร&ที่ดิน MONTHLY

www.facebook.com/banteedin108

ปีที่ 26 ฉบับที่ 784 ประจำเดือนกุมภาพันธ์ 2568

www.banteedin108.com

กคช.จัดโปร “บ้านคุ้มค่า ราคาโดนใจ รับปีใหม่ 68” รับส่วนลดสูงสุด 20% พร้อมดอกเบี้ยยพิเศษ

เปิดวิสัยทัศน์ นายกลสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน
นำทัพสร้างความรับรู้-เข้าใจ-เข้าถึง “ผู้บริโภค”

กรม.ลุยพัฒนาท่าเรือกรุงเทพ-แหลมฉบัง
หลัง พ.ร.บ.การทำเรือฯ ฉบับใหม่ผ่าน

เอสซีจี คาดการณ์เทรนด์ที่อยู่อาศัย ปี 2025
วัสดุก่อสร้างแนวธรรมชาติบวกเทคโนโลยีมาแรง



อาคาร&ที่ดิน MONTHLY

แหล่งรวมซื้อ-ขาย
อสังหาริมทรัพย์

Click



www.banteedin108.com

www.facebook.com/banteedin108

โครงการบ้านจัดสรร ขุมทอง-ไพศาล

- ถนน คสล. กว้าง 9 เมตร
- ถนน หาระจายอม กว้าง 9 เมตร
- ถนนในโครงการ กว้าง 18 เมตร
- ที่ดินรื้อมีคลอง
- สะพานข้ามคลองลำตาซอน
- ที่ดินสำหรับปรับระดับน้ำขึ้น-ลงในโครงการ
- สถานีสูบน้ำเข้าโครงการระบบโซล่าเซลล์
- ถนน คสล.ในโครงการ กว้าง 8 เมตร
- ลำธารหลังที่ดิน กว้าง 10 เมตร
- ชุมชนลำอ้ายแบน

จำนวนล็อคที่ดินทั้งหมด 58 ไร่เศษ สร้างเสร็จจึงเปิดขาย

ล็อค A	จำนวน	8 ล็อค
ล็อค B	จำนวน	14 ล็อค
ล็อค C	จำนวน	22 ล็อค
ล็อค D - M	จำนวน	55 ล็อค
รวม		99 ล็อค

Pre Sale เปิดขายทยอยสร้าง คิดเงินตามการสร้างงาน



คลองลำอ้ายแบน



เปิดจอง Pre-Sale

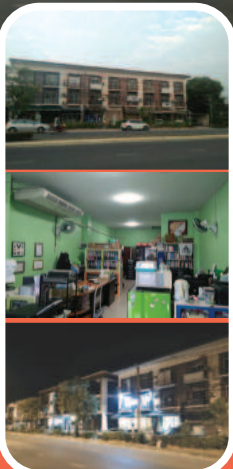
ที่ดินเปล่าสำหรับสร้างคฤหาสน์ ก่อนข้ามสะพาน หน้าหมู่บ้าน "ขุมทอง-ไพศาล"

ที่ดินจัดสรรกว่า 100 แปลง ด้านหน้าติดถนนคอนกรีต ด้านหลังติดลำธารกว้าง 10 เมตร ที่ดินติดกับคลองธรรมชาติล้อมรอบด้วยสายน้ำถึง 2 สาย (คลองลำตาซอนและคลองลำอ้ายแบน) ที่ดินเพิ่งตรงข้าม **ขาย ตร.ว.ละ 50,000-70,000 บาท**

เราเปิดขายช่วง Pre-Sale ที่ดินในแขวงขุมทอง เขตลาดกระบัง กทม. (ตรงข้ามกับหมู่บ้านอารีนาโคโม สาขาลาดกระบัง) **ขายเพียง ตร.ว.ละ 35,000 บาทเท่านั้น** (ขออย่าพึ่งไม่พืด ตร.ว.ละ สามหมื่นห้าพันบาท) พร้อมสาธารณูปโภคครบครัน

สนใจติดต่อ ดร.ไพศาล ว่องไวกลยุทธ์ 081-8586-123

ทำเลทอง จ.เชียงใหม่



ขายอาคารพาณิชย์ 3 ชั้น 15 ตร.ว. 3 นอน 3 น้ำ กว้าง 4 เมตร ลึก 12 เมตร ติดถนน เหมาะทำธุรกิจ เปิดร้านอาหาร ร้านอาหาร หรืออยู่อาศัย อยู่ในย่านชาวต่างชาติอาศัยอยู่มาก ใกล้สี่แยกถนนคนคลองชลประทาน ที่จะเข้างานราษฎร์ เชียงใหม่ในท่าฟ้าร์ วัตถุประสงค์ มีที่จอดรถหน้าตึก

ขายถูกมาก 3,800,000 บาท (ถูกกว่าตีทข้างเคียง)

ค่าโอนคนละครึ่ง ราคาต่อรองได้อีก

(เจ้าของขายเอง) **โทร 081-885-2842**

ขายโรงงาน

พร้อมใบอนุญาตประกอบกิจการโรงงาน (รง.4) **พื้นที่ 1 ไร่ 84 ตร.ว.**



ถ.สุขาภิบาล 5 ซอย 23 แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน เข้าซอย 50 เมตร ใกล้จุดขึ้น-ลงทางด่วนสุขาภิบาล 5 ประมาณ 700 เมตร ใกล้ถนนตัดใหม่ ไปสนามบินดอนเมืองภายใน 25 นาที (ไม่มีแยกไฟแดง)

ขายราคา 25 ล้านบาท

สนใจติดต่อ

081-441-5635



ที่ดิน 1 ไร่ 1 งาน 74 ตร.จ.

ต.วังไก่อ่เดือน อ.หันคา จ.ชัยนาท

ห่างจากติดคลองธรรมชาติ หน้ากว้างติดน้ำ 20 เมตร
ลึก 95 เมตร น้ำไม่ท่วม เหมาะทำสวน อยู่อาศัย
มีไฟฟ้า-น้ำประปาพร้อม



ขาย 950,000 บาท

โอนพร้อมโอน

สนใจติดต่อ **คุณจุฑาทิพย์**

โทร. 092-598 9988, 093-5938 924

ขายที่ดิน

พร้อมบ้านเดี่ยว 2 ชั้น



เนื้อที่ 1 ไร่ 41 ตร.ว.
พื้นที่ใช้สอย 231 ตร.ม.

อยู่ในซอยราษฎร์วิทวงศ์ 86/1
จากปากซอยมาถึง 100 เมตร ปากซอยอยู่ห่าง
จากสถานีรถไฟฟ้ายาสีน้ำเงิน
สถานีบางอ้อ 100 เมตร
ใกล้โรงพยาบาลสินชัย
ห้างฯ เทสโก้ โลตัส สาขาราษฎร์วิทวงศ์
โรงเรียนบางอ้อ สำนักงานเขตบางพลัด

สนใจติดต่อ คุณตรี โทร.080-599-6783



รับสร้างบ้าน

- บ้านเดี่ยว • รีสอร์ท
- อพาร์ทเมนต์ • อาคารพาณิชย์ • โรงงาน
- โกดัง • งานโครงสร้างเหล็ก
- งานตกแต่ง และ Renovate Condo

งานก่อสร้างทุกประเภท (ทั้งสร้างใหม่และต่อเติม) ดังนี้

- งานออกแบบทุกประเภท
- งานรับเหมาก่อสร้าง
- งานต่อเติม ซ่อมแซม
- งานทาสี
- งานปรับภูมิทัศน์ จัดสวน
- งานถมดิน
- งานตกแต่งภายใน
- งานปรับปรุงบ้าน อาคาร
- งานระบบไฟฟ้า
- งานระบบประปา
- งานระบบปรับอากาศ
- งานสแตนเลส กระจกอะลูมิเนียม

ออกแบบและควบคุมงานโดยสถาปนิก
วิศวกรมากประสบการณ์ พลังงานคุณภาพ งานเสร็จตรงเวลา
งบบำเหน็จไม่บานปลาย ชื้อตรงต่อลูกค้า

K.T.Construction and Design
Tel. 09-8697-8796

รับสร้างบ้าน คุณภาพดี
ราคาไม่แพง
โดยช่างมากประสบการณ์ **Tel. 08-9168-1982**

ขาย ที่ดินเปล่า ลาดพร้าว 41



เนื้อที่ 158 ตร.ว. กว้าง 15.6 ม. ลึก 40.5 ม.
เหมาะทำอพาร์ทเมนต์ ออฟฟิศ สำนักงาน
ใกล้สถานีรถไฟฟ้ายาสีน้ำเงิน 700 เมตร
สามารถเข้า-ออกได้หลายทาง รัชดาฯ 32 วัจหิน
โชคชัย 4 ลาดพร้าว 71 เสนานิคม

เลขที่ 38 ซอยลาดพร้าว 41 แยก 6-4 แขวงสามเสนนอก
เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ 10310

ขาย ตร.ว.ละ
160,000.-
(หนึ่งแสนหกหมื่นบาทถ้วน)

สนใจ
ติดต่อ **06 4959 8964**

รับเหมาปลูกสร้างบ้านและต่อเติมบ้าน
กรุงเทพฯ และปริมณฑล, เมืองพัทยา

ราคา
เหมา

12,900 บาท/ตร.ม.
(วัสดุ+ค่าแรง)

ราคา
เหมา

5,900 บาท/ตร.ม.
(เฉพาะค่าแรง)

วัสดุเกรด A ลुकค้าเลือกได้
มีผลงานให้ชมก่อนตัดสินใจ

ติดต่อ **08-2218-4780**
ทุกวันไม่เว้นวันหยุด

ขาย

ที่ดินไทรน้อย

ใกล้วัดสร้างใหม่ เข้าทางหมู่บ้านชิดลมก็ได้
ตีถนนลาดยางกว้าง 4 เมตร
ซื้อที่ตารางวาก็ได้

รับสร้างบ้านให้ด้วย

6,500 บาท/ตร.ว.

สนใจ
ติดต่อ

โทร. 081 918 5877



U260



สาธิตวิธีใช้



เครื่องพ่นละอองฝอย U260 สามารถ
ฆ่าเชื้อโรค เชื้อไวรัส โควิด-19

MODEL	U260
ข้อมูล	AIROFOG U260
ระบบไฟฟ้า	220-240 โวลท์
มอเตอร์	800 วัตต์
ถังบรรจุน้ำยาเคมี	5 ลิตร
ปริมาณน้ำยาเคมีที่พ่นออก	0-400 มิลลิลิตร/นาที
ระดับความแรง	หัวฉีดปรับได้ 4 ระดับ
ระยะการพ่นน้ำยาเคมี	12 เมตร
สายไฟยาว	3 เมตร + สายพ่วง 10 เมตร
น้ำหนักเครื่องเปล่า	3.4 กิโลกรัม
ขนาดละอองฝอย	5-30 ไมครอน
ขนาดของตัวเครื่อง	28 x 40 เซนติเมตร
อุปกรณ์เสริมพิเศษ	สายฉีดพ่นสารเคมีแบบวงช้าง
ความยาวของวงวงช้าง	50 เซนติเมตร

พ่นในสภา



พ่นสวนสนุก



พ่นในห้าง



สาธิตวิธีใช้

RUU Battery

เครื่องพ่นฆ่าเชื้อไวรัส โควิด-19

ULV AIROSTAR



ไร้สาย



MODEL	AIROSTAR
MODEL	AIROSTAR
ระบบไฟฟ้า	Li-ion Battery
มอเตอร์	มอเตอร์ไร้แปรงถ่าน
ระบบการพ่น	อัลตราโซนิก
ถังบรรจุน้ำยาเคมี	2.5 ลิตร
อัตราการไหล	2.5, 4.5 7/ชั่วโมง
ขนาดละอองฝอย	5-30 ไมครอน
ระยะเวลาการพ่น	1 ชั่วโมง
สายสะพายกว้าง	50 มิลลิเมตร
น้ำหนักตัวเครื่อง	3.7 กิโลกรัม
ขนาดตัวเครื่อง	39x17x35 ซม.



พ่นจุฬา

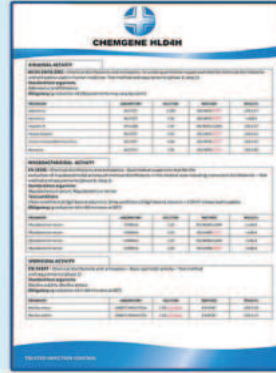


พ่นบนเครื่องบิน



พ่นในวัด





น้ำยาฆ่าเชื้อไวรัส
CHEMGENE ผ่านการขึ้นทะเบียน
คณะกรรมการอาหารและยา

น้ำยาฆ่าเชื้อไวรัส
CHEMGENE ผ่านการทดสอบ
COVID-19 ภายใน 1 นาที

น้ำยาฆ่าเชื้อไวรัส
CHEMGENE ผ่านการรับรอง
เครื่องมือแพทย์
คณะกรรมการอาหารและยา

น้ำยาฆ่าเชื้อไวรัส
CHEMGENE ผ่านทดสอบการ
ฆ่าเชื้อโรค ไวรัส หลายชนิด
จากอังกฤษ

น้ำยาฆ่าเชื้อไวรัส
CHEMGENE ผ่าน Hanlan
สามารถย่อยสลายได้ตามธรรมชาติ

ฆ่าเชื้อโรคได้หลายชนิด

1. ฆ่าเชื้อแบคทีเรีย
2. ฆ่าเชื้อรา
3. ฆ่าเชื้อไวรัสต่างๆโควิด
4. ฆ่าเชื้อไวรัสที่ทำให้เกิดการอักเสบระบบทางเดินอาหาร, ฆ่าไวรัสหวัด
5. ต่อต้านโรคไวรัสตับอักเสบ-บี
6. NORO VIRUS (เกี่ยวกับหนู)
7. H.I.V, AIDS
8. ฆ่าเชื้อราที่เล็บ
9. การติดเชื้ออัมัยโคแบคทีเรีย
10. DNA / RNA
11. ฆ่าไวรัสเปลือย (ไวรัสที่ไม่มีหุ้มเปลือก)



KILLS 99.85%
OF VIRUSES AND BACTERIA

ได้รับการรับรอง ISO 9001 : 2015, ISO 13485 : 2016, EN 13485 : 2016, EN1276, EN13727, EN13624, EN13607, EN1650, EN14348, EN13610, EN14476

น้ำยาฆ่าเชื้อโรค
CHEMGENE HLD4

1 แกลลอน ผสมได้ 200 แกลลอน

MADE IN UK

ผ่านการทดสอบมาตรฐาน EN จากยุโรป

EN 1276	EN 13727	EN 13624
EN 13697	EN 1650	EN 14348
EN 13610	EN 14476	

อย.เลขที่ **วอส.668/2563**
เครื่องมือแพทย์เลขที่ กท.สน 78/2561



ขาย

ที่ดิน 2-1-72 ไร่ (972 ตร.ว.) พร้อมบ้านใหม่

ทำเลฮอตฮิตติดแม่ น้ำโขงหนองค้าย-เวียงจันทน์ มีบ้านโมเดิร์นใหม่ขนาดใหญ่ 2 นอน 2 น้ำ อากาศดี วิวสวย จัดสวนสวยงาม และปลูกไม้พรวนการพัฒนา



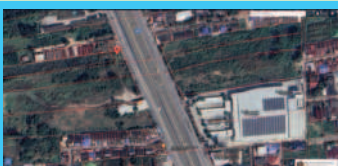
อยู่ใกล้ - ตลาดสด, เทศบาล, โรงพยาบาล, 7-eleven และ igitel
- ห่างสถานีรถไฟความเร็วสูงเพียง 5 กม.
- สะพานมิตรภาพไทย-ลาว ด้านตม.ไทย-ลาว เพียง 5 กม.
เหมาะสำหรับพัฒนาเป็นคอนโดฯ, บ้านพักตากอากาศ และอื่นๆ

ขาย 14,000 บาท/ตร.ว. (13,608,000 บาท) ต่อรองได้ เจ้าของขายเอง

สนใจ 097-306-9087 คุณสร Line id : 097-3069087
ติดต่อ 087-215-5497 คุณไกร

ขายด่วน!

ที่ดินตรงข้าม
เชียงใหม่โปร เพชรบุรี
ติดถนนเพชรเกษม ขาขึ้นกรุงเทพฯ
จำนวน 6 ไร่ 228 ตร.ว.
(ทั้งหมด 2,628 ตร.ว.)



ตร.ว.ละ 37,500 บาท

ที่ดินนาเกลือ
ต.บางแก้ว อ.บ้านแหลม
จ.เพชรบุรี
จำนวน 17 ไร่ 90 ตร.ว.
ติดคลองน้ำมัน แม่น้ำเอเซีย
สต่อเรือแอนด์ทอรัลมีนัล เพชรบุรี



ตร.ว.ละ 2,400 บาท

ที่ดินริมถนนเพชรเกษม
ต.บ่อแขม อ.ชะอำ
จ.เพชรบุรี
364 ตร.ว. พร้อมบ้าน 2 หลัง



ตร.ว.ละ 41,000 บาท

สนใจติดต่อ

081-431-3880
085-567-9666
081-499-4433

ขาย

คอนโดฯ เจ ดับบลิว ซีดี รัชดาภิเษก 32

พื้นที่ 77.43 ตร.ม. ชั้น 6 มี 2 นอน 2 น้ำ 1 นั่งเล่น 2 ระเบียง วิวสระ+สวนธรรมชาติ พร้อมเครื่องใช้ไฟฟ้า เฟอร์นิเจอร์ภายในห้อง



- ครบนิสท์อิน+เตาไฟฟ้า+ตู้เย็นหมบึง+ที่ดูดควัน+หม้อต้มกาแฟ
- ซิงค์ล้างจาน
- ตู้เย็นขนาดใหญ่
- ใต้ถุนกว้างไม่อึดแคบตานั้นได้ 4 คน
- แอร์ 3 ตัว
- พรมปูพื้น
- โซฟาที่นั่งเล่น, ชั้นวางทีวี, ตู้เสื้อผ้าขนาดใหญ่, ใต้เครื่องปรับอากาศ
- มีที่จอดรถส่วนตัว

เดินทางสะดวกมาก ใกล้รถไฟฟ้า MRT สถานีลาดพร้าว ใกล้เซ็นทรัลลาดพร้าว ศูนย์นิคมมอลล์ เมเจอร์รัชโยธิน สวนลุมพินีกับชาร์ปใหม่ คริสตัลปาร์ค ใกล้สถานศึกษาและสถานพยาบาลหลายแห่ง

สถานที่ตั้ง : โครงการ เจ ดับบลิว ซีดี รัชดาภิเษก 32 ซ.รัชดาภิเษก 36 แยก 19-4 แขวงจันทระเกษม เขตจตุจักร กรุงเทพฯ

โทร. 083-093-1715

ราคา 3.4 ล้านบาท



“โปรด อนุสาวรีย์ฯ-ป่าคลอก” ราคาเริ่มเพียง 5.99 ล้านบาท

สำหรับโครงการ “ศุภาลัย โปรด อนุสาวรีย์ฯ-ป่าคลอก” บ้านเดี่ยวชั้นเดียวพร้อม Courtyard ของโครงการศุภาลัยในจังหวัดภูเก็ต และนำบ้านเดี่ยว 2 ชั้น ดีไซน์สไตล์ทรอปิคอลโมเดิร์น ซึ่งได้รับกระแสตอบรับที่ดีจากลูกค้าอย่างต่อเนื่องมาสร้างในโครงการ เพื่อตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้า

บ้านแนวคิดใหม่บนทำเลที่ผ่อนคลายและใกล้กว่าที่คิด มาพร้อมบ้านเดี่ยว 2 ชั้น บ้านเดี่ยวชั้นเดียว บ้านแฝด และทาวน์โฮม ที่มีให้เลือกถึง 7 แบบ จำนวน 452 ครอบครัวยุคใหม่ บนพื้นที่กว่า 77 ไร่ กับบ้านเดี่ยว 2 ชั้น ดีไซน์สไตล์ทรอปิคอลโมเดิร์น พื้นที่ใช้สอยขนาดใหญ่ 153-261 ตารางเมตร 3-4 ห้องนอน 3-4 ห้องน้ำ 2 ที่จอดรถ ดีไซน์ครอบครัวครบทุกฟังก์ชัน ให้มีพื้นที่กว้างมาพร้อมมุมพักผ่อนและให้ทุกตารางนิ้วในบ้านเต็มไปด้วยเสน่ห์ที่ปรับเปลี่ยนได้ บ้านเดี่ยวชั้นเดียว พื้นที่ใช้สอย 117 ตารางเมตร 2 ห้องนอน 2 ห้องน้ำ 2 ที่จอดรถ ออกแบบพื้นที่ใช้สอยอย่างลงตัวทั้งภายในและภายนอก โปร่งสบายในสไตล์รีสอร์ท

มาพร้อมห้อง Master Bedroom และห้องนั่งเล่น ที่ได้มุมมองวิวสวนบ้านแฝด ฟังก์ชันการใช้งานเทียบเท่าบ้านเดี่ยว 141 ตารางเมตร 3 ห้องนอน 3 ห้องน้ำ 2 ที่จอดรถ ดีไซน์พื้นที่กว้าง ห้อง Master Bedroom พร้อมห้องน้ำในตัว ห้องครัวแบบปิด เป็นสัดส่วน และทาวน์โฮม จัดพื้นที่การใช้ประโยชน์อย่างคุ้มค่า 119 ตารางเมตร 3 ห้องนอน 3 ห้องน้ำ 2 ที่จอดรถ ฟังก์ชันครบ เป็นสัดส่วน ห้องนั่งเล่นขนาดใหญ่เชื่อมต่อกับส่วนทานอาหารได้อย่างลงตัว โดยทุกแบบบ้านสร้างสรรค์ด้วยวัสดุคุณภาพได้มาตรฐาน ประหยัดพลังงาน พร้อมยกระดับการใช้ชีวิตด้วยพลังงานสะอาด ติดตั้ง Solar Rooftop (เฉพาะบ้านแฝดและบ้านเดี่ยว 2 ชั้น) และเตรียมจุด EV Charger รองรับการใช้รถยนต์ไฟฟ้า (เฉพาะบ้านเดี่ยว 2 ชั้น) สะดวกสบายมากขึ้นด้วย Home Automation & Security ติดตามข้อมูลของโครงการได้ที่ www.supalai.com หรือสอบถามข้อมูล โทร.1720



“Chapter One More Kaset”

โครงการ Chapter One More Kaset (แฟกเตอร์-วัน มอร์ เกษตร) โดย บริษัท พฤกษา เรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน) เป็นคอนโดมิเนียม 8 ชั้น จำนวน 3 อาคาร จำนวนรวม 563 ยูนิต มูลค่าโครงการ 1,500 ล้านบาท ภายใต้คอนเซ็ปต์ One More Chapter แฟกเตอร์ใหม่ มาไวกว่าที่คิด คอนโดฯที่ดีไซน์เพื่อรองรับทุกบทของชีวิต ให้ชีวิตพร้อมไปต่อในทุกแฟกเตอร์ ได้มากกว่าด้วยดีไซน์สไตล์ Bauhaus ที่เน้นความเรียบง่าย แต่โดดเด่น พร้อมพื้นที่ Community ส่วนกลางกว่า 2 ไร่ บนทำเลใกล้รถไฟฟ้า และใกล้ ม.เกษตรฯ เพียง 600 เมตร ด้วยรูปแบบห้องที่หลากหลาย และเก็บของได้มากกว่า ด้วย Walk-In Closet พร้อมมอบบิรโมชั่นพิเศษ

ยูนิตฟังก์ชัน 2 ห้องนอน ขนาด 34 ตร.ม. เริ่ม 3.29 ล้านบาท* คาดว่าจะพร้อมโอนกรรมสิทธิ์ และส่งมอบห้องชุด ตามแนวคิด “อยู่ดีมีสุข Live well Stay well” ได้ปลายปีนี้

ผู้สนใจสามารถนัดหมายเยี่ยมชมโครงการล่วงหน้าได้ที่ โทร. 1739 ข้อมูลเพิ่มเติมคลิก <https://www.pruksa.com/chapter-one/morekaset> Line Official : @ChapterOneKaset

อาคาร&ที่ดิน MONTHLY

ชื่อนิตยสาร อาคาร & ที่ดิน MONTHLY
 บรรณาธิการ รักษ์ชนม์ จิตรระทาน
 กองบรรณาธิการ พิเชษฐชัย บุญเกียรติ
 พิสูจน์อักษร สุวารี พันล้านเที่ยง
 แผนกศิลป์โฆษณาย่อย ประไพพร หล้าแค
 บรรณาธิการผู้พิมพ์ ผู้โฆษณา รักษ์ชนม์ จิตรระทาน
 กองบรรณาธิการ 158 ซอยบางขุนนนท์ 29
 แขวงบางขุนนนท์ เขตบางกอกน้อย
 กรุงเทพมหานคร 10700
 E-mail : ruchon@yahoo.com
 โทรศัพท์ 0 2424 3434
 FAX : 0 2434 3434

บริหารงานขายโฆษณาและการตลาด บริษัท เมดิ แอนด์ เวลเนส จำกัด
 กรรมการผู้จัดการ สุกัญญา สุริโย
 ผู้จัดการฝ่ายโฆษณา จารุวัล สุริโย
 ฝ่ายโฆษณา โทรศัพท์ 0 2424 3434
 FAX : 0 2434 3434

แยกสีท่าพลเวที บริษัท เมดิ แอนด์ เวลเนส จำกัด
 โทรศัพท์ 0 2424 3434

พิมพ์ที่ บริษัท บี.เค.อินเตอร์พริ้นท์ จำกัด
 เลขที่ 2/1 ม.8 ซ.วัดพระเงิน
 ถ.ตลิ่งชัน-สุพรรณบุรี ต.บางม่วง
 อ.บางใหญ่ จ.นนทบุรี 11140
 โทรศัพท์ 0 2443 6391-2
 จัดจำหน่าย : บริษัท เพ็ญบุญจัดจำหน่าย จำกัด

ปีที่ 26 ฉบับที่ 784 ประจำเดือนกุมภาพันธ์ 2568

LWS คาดการณ์เปิดตัวโครงการที่อยู่อาศัยใหม่ มีแนวโน้มชะลอตัว

บริษัท แอล ดับเบิลยู เอส วิสคอม แอนด์ โซลูชั่นส์ จำกัด หรือ LWS ในเครือ LPN-บมจ.แอล.พี.เอ็น. ดีเวลลอปเม้นท์ เปิดเผยว่า แนวโน้มการเปิดตัวที่อยู่อาศัยใหม่ในกรุงเทพฯ-ปริมณฑลปี 2568 จะชะลอตัวลงเมื่อเทียบกับปี 2567

แนวโน้มการเปิดตัวบ้านและคอนโดมิเนียมใหม่ คาดการณ์ดีที่สุดในปี 62,000-65,000 หน่วย มูลค่า 403,000-422,000 ล้านบาท เติบโต 3-7% เทียบกับปี 2567 ที่เปิดตัว 349 โครงการ 60,386 หน่วย มูลค่ารวม 407,204 ล้านบาท ลดลง 20.13%, 39.01% และ 25.18% ตามลำดับ เมื่อเทียบกับปี 2566 ที่มีโครงการเปิดตัว 437 โครงการ จำนวน 99,012 หน่วย มูลค่า 544,265 ล้านบาท และคาดว่าจะมีมูลค่าการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยใหม่ทั่วประเทศในปี 2568 ประมาณ 360,000-370,000 หน่วย มูลค่า 1.02-1.03 ล้านล้านบาท หรือเติบโต 1-2% จากปี 2567 ที่ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์ (REIC) คาดว่าจะมีการโอน 350,545 หน่วย มูลค่าโอน 1,012,760 ล้านบาท ทั้งนี้คาดการณ์บนพื้นฐานเศรษฐกิจไทยเติบโต 2.8-3% การท่องเที่ยวเติบโตได้เท่ากับยุคก่อนโควิด การลงทุนภาครัฐ ภาคส่งออกยังคงเติบโต

กองบรรณาธิการ
www.banteedin108.com

C O N T E N T S

9 HOME STYLE...ศุภาลัย	22 REPORT...เมเจอร์
10 HOME STYLE...พฤษภา	23 REPORT...SCGD
11 บทบรรณาธิการ	24 REPORT...AP
12 SPECIAL REPORT...การเคหะฯ	25 REPORT...CMC
13 SPECIAL REPORT...ธุรกิจรับสร้างบ้าน	26 REPORT...ORI
14 SPECIAL REPORT...ท่าเรือ	27 REPORT...ปูนซีเมนต์นครหลวง
15 REPORT...BAM	28 REPORT...แอสเสท เวิรด์
16 REPORT...ลลิล	29 เดินเรื่องด้วยภาพ...ESTAR
17 REPORT...เพอร์เฟกต์	30 เดินเรื่องด้วยภาพ...LPN
18 REPORT...พีดีเฮ้าส์	31 สาระน่ารู้...ปลูกต้นไม้ไรดี
19 REPORT...เอ็น.ซี.	32 สาระน่ารู้...เอสซีซี
20 REPORT...เอสซีซี	37 โฆษณา
21 REPORT...SC Asset	

วิธีเสียบัตร

โอนเงินเข้าบัญชีในนาม

บริษัท เมดิ แอนด์ เวลเนส จำกัด

ผ่านธนาคารกสิกรไทย สาขาบางขุนนนท์

ประเภทออมทรัพย์

เลขที่บัญชี 120-8-17755-5

ในเล่มรวม
 ชื่อ/นามสกุล (นาย, นาง, นางสาว)
 ที่อยู่
 อายุ เพศ (ชาย/หญิง) สถานที่จัดส่ง.....
 โทรศัพท์.....

ชำระค่าสมาชิกด้วย

โอนเงินเข้าบัญชีในนาม

บริษัท เมดิ แอนด์ เวลเนส จำกัด

ผ่านธนาคารกสิกรไทย สาขาบางขุนนนท์

ประเภทออมทรัพย์ เลขที่บัญชี 120-8-17755-5

สนใจ
โฆษณา

ติดต่อฝ่ายโฆษณา 0 2424 3434 สนใจสมัครสมาชิก โทร. 0 2424 3434

คุณจารุวัล โทร.09 2651 6944

กคช.จัดโปร “บ้านคุ้มค่า ราคาโดนใจ รัปปีใหม่ 68” รับส่วนลดสูงสุด 20% พร้อมดอกเบี้ยพิเศษ



ทวีพงษ์ วิชัยดิษฐ



การเคหะแห่งชาติ (กคช.) มอบของขวัญปีใหม่ 2568 จัดแคมเปญพิเศษภายใต้โครงการ “บ้านคุ้มค่า ราคาโดนใจ รัปปีใหม่ 2568” ยกทัพโครงการที่อยู่อาศัยครอบคลุมทั้งโครงการในกรุงเทพฯ ปริมณฑล และภูมิภาค เปิดโอกาสให้ผู้มีรายได้น้อยถึงปานกลางได้มีบ้านในราคาพิเศษ พร้อมส่วนลดสูงสุดถึง 20% ผู้ที่สนใจสามารถจองเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัย พร้อมรับข้อเสนอสุดพิเศษได้แล้ววันนี้ถึง 31 มีนาคม 2568 จำนวนกว่า 5,700 หน่วย

นายทวีพงษ์ วิชัยดิษฐ ผู้ว่าการการเคหะแห่งชาติ กล่าวว่า ในปี 2568 นี้ การเคหะแห่งชาติได้มอบของขวัญรัปปีใหม่ 2568 ให้กับประชาชน ตามภารกิจหลักในการพัฒนาที่อยู่อาศัย เพื่อให้คนไทยทุกคนมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง พร้อมกับการยกระดับคุณภาพชีวิตของผู้อยู่อาศัย และตามนโยบาย 5x5 ฝ่าวิกฤตประชากร ที่มุ่งเน้นบ้านสำหรับคนทุกช่วงวัย ทุกกลุ่มเป้าหมายสามารถเข้าถึงได้ อยู่อย่างปลอดภัยและมีคุณภาพชีวิตที่ดี โดยได้จัดทำโครงการ “บ้านคุ้มค่า ราคาโดนใจ รัปปีใหม่ 2568” ยกทัพโครงการที่อยู่อาศัยครอบคลุมทั้งโครงการในกรุงเทพฯ ปริมณฑล และภูมิภาค จัดโปรโมชันส่วนลดราคาพิเศษ จำนวนกว่า 5,700 หน่วย โดยมีส่วนลดพิเศษตั้งแต่ 5-20% จากราคาขายมาตรฐาน จำนวน 102 โครงการ สำหรับมูลค่าส่วนลดจะแตกต่างกันตามประเภทโครงการ และโปรโมชันลดราคาขายโครงการบ้านเอื้ออาทร 47 โครงการ โดยห้องชุดขนาด 24 ตารางเมตร ราคาเริ่มต้น 250,000 บาท และห้องชุดขนาด 33 ตารางเมตร ราคาเริ่มต้น 390,000 บาท

นอกจากส่วนลดพิเศษแล้ว ยังมีอัตราดอกเบี้ยพิเศษสำหรับการเช่าซื้อ โดยลูกค้าที่ยื่นขอสินเชื่อกับสถาบันการเงินแล้วไม่ได้รับอนุมัติ สามารถยื่นขอสินเชื่อกับโครงการสินเชื่อเพื่อการพัฒนา

ที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้น้อย (เช่าซื้อ คบส.) โดยลูกค้าทั่วไปรับอัตราดอกเบี้ยพิเศษ 1.5% ใน 4 ปีแรก และปีที่ 5 เป็นต้นไปรับอัตราดอกเบี้ย 2.25% ส่วนกลุ่มเปราะบาง (คนพิการ ผู้สูงอายุ พ่อแม่เลี้ยงเดี่ยว หรือบุตรที่ประสงค์จะซื้อที่อยู่อาศัยในโครงการที่พ่อแม่อาศัยอยู่เดิม หรือผู้ที่มีภาระต้องดูแลผู้ป่วยติดเตียง หรือผู้ทุพพลภาพ) ในช่วง 5 ปีแรกรับดอกเบี้ย 1.5% และปีที่ 6 เป็นต้นไปรับอัตราดอกเบี้ย 2.25% เช่นกัน โดยให้ระยะเวลาผ่อนนานถึง 40 ปี

กรณีหากไม่ได้รับอนุมัติสินเชื่อโครงการสินเชื่อเพื่อการพัฒนาที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้น้อย ลูกค้ายังสามารถยื่นขอทำสัญญาเช่าซื้อโดยตรงกับการเคหะแห่งชาติได้อีก (เช่าซื้อ กคช.) โดยลูกค้าทั่วไปได้รับอัตราดอกเบี้ย 4.25% ในช่วง 3 ปีแรก ปีที่ 4-5 อัตราดอกเบี้ยอยู่ที่ 5.25% ปีที่ 6-10 อัตราดอกเบี้ยอยู่ที่ 6.50% และปีที่ 11-40 อยู่ที่ 6.75%

ส่วนกลุ่มเปราะบางได้รับอัตราดอกเบี้ยพิเศษ 4.25% ในช่วง 5 ปีแรก ในปีที่ 6-10 อัตราดอกเบี้ย 6.50% และปีที่ 11 เป็นต้นไป อัตราดอกเบี้ย 6.75% ระยะเวลาผ่อนชำระสูงสุดไม่เกิน 40 ปี ทั้งนี้หลักเกณฑ์ เงื่อนไข และโครงการที่เข้าร่วมโปรโมชันเป็นไปตามที่การเคหะแห่งชาติกำหนด

ผู้สนใจสามารถจองบ้านออนไลน์ได้ที่ <https://house.nha.co.th> หรือสอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ Call Center 1615 ฝ่ายบริหารงานขาย สำนักงานใหญ่การเคหะแห่งชาติ Facebook: NHA marketing, Facebook: การเคหะแห่งชาติ หรือสำนักงานเคหะนครหลวงและสำนักงานเคหะจังหวัดทุกแห่งทั่วประเทศ

เปิดวิสัยทัศน์ นายกสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน คนใหม่ นำทัพสร้างความรู้-เข้าใจ-เข้าถึง “ผู้บริโภค”



อนันต์กร อมรวาทิ

“นายอนันต์กร อมรวาทิ” นายกสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน (HBA) คนใหม่ เผยวิสัยทัศน์ สร้างความรู้ เข้าใจ เข้าถึง “ผู้บริโภค” บทบาทในวาระ 3 ปี (2568-2570) ต้องสร้างการยอมรับและความน่าเชื่อถือของสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้านให้กับผู้บริโภคทั่วประเทศ ผ่าน 3 ภารกิจ การรับรู้แบรนด์ การพัฒนาคุณภาพสมาชิกที่มีบริการครบวงจรชัดเจนทุกเรื่องรับสร้างบ้าน จัดวางการดำเนินงานข้อมูลเชิงลึก เพื่อนำมาวิเคราะห์แนวทางเสริมขีดความสามารถ ยกกระดับมาตรฐานการทำธุรกิจยุคใหม่ แต่ยังคงเน้นย้ำการทำธุรกิจ ภายใต้กรอบ ‘ESG’ เพื่อนำองค์กรและภาคส่วนที่เกี่ยวข้องสู่การเติบโตอย่างยั่งยืน (Sustainable)

นายอนันต์กร อมรวาทิ นายกสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน (Home Builder Association : HBA) เปิดเผยวิสัยทัศน์และการขับเคลื่อนสมาคมในวาระปี 2568 - 2570 ว่า ตลอดระยะเวลา 20 ปี สมาคมมุ่งมั่นในการสร้างมาตรฐานงานรับสร้างบ้านให้เป็นที่ยอมรับของผู้บริโภคมาอย่างต่อเนื่อง โดยในปีนี้ยังคงเดินหน้าสร้างสิ่งใหม่ที่เป็นพลังสำคัญในการขับเคลื่อนธุรกิจรับสร้างบ้านและอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์ รวมถึงเป็นฟันเฟืองให้เศรษฐกิจของประเทศไทยขยายตัว ท่ามกลางความท้าทาย ทั้งด้านเศรษฐกิจ การแข่งขัน และพฤติกรรมของผู้บริโภค

โดยกำหนดวิสัยทัศน์มุ่งสร้างการยอมรับและความน่าเชื่อถือให้กับผู้บริโภคทั่วประเทศ โดยขับเคลื่อนภายใต้ภารกิจหลักใน 3 ด้าน “B-Q-O” ซึ่งประกอบด้วย B (Brand Awareness) การสร้างความรู้การทำงาน ของธุรกิจรับสร้างบ้าน สินค้าและบริการ จากบริษัทสมาชิกเป็นอย่างไร มีความแตกต่างกับธุรกิจก่อสร้าง หรือธุรกิจอสังหาฯ อื่นๆ เช่น การสร้างบ้านพร้อมขายอย่างไร สมาคมธุรกิจรับสร้างบ้านส่งมอบคุณค่าสินค้าและบริการให้ผู้บริโภคได้อย่างไรบ้าง โดยการสื่อสารจะทำผ่านช่องทางสื่อใหม่ๆ เพื่อสร้างการรับรู้ เข้าใจ เข้าถึง เพื่อสร้างความเชื่อมั่นต่อผู้บริโภคในการใช้บริการกับบริษัทรับสร้างบ้านที่เป็นสมาชิกซึ่งกระจายตัวอยู่ในทั่วประเทศมากยิ่งขึ้น

Q (Quality) มุ่งเน้นการพัฒนาคุณภาพสมาชิก ด้วยการคัดเลือกบริษัทสมาชิกที่มีคุณภาพจากทั่วประเทศ ส่งต่อการให้ความรู้ผ่านการฝึกอบรมต่างๆ พัฒนางานด้านวิชาการ โดยร่วมมือกับสถาบันการศึกษา เช่น การสร้างคู่มือมาตรฐานการก่อสร้างกับจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ซึ่งสามารถนำผลงานวิชาการเหล่านั้นมาปรับใช้ในเรื่องการก่อสร้างให้มีมาตรฐานคุณภาพของงาน และการส่งต่อกรบริการของผู้บริโภคให้ดียิ่งขึ้น เป็นต้น

O (Organization) การพัฒนาระบบเก็บข้อมูลสมาชิกของสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้านให้มีประสิทธิภาพ เพื่อสร้างฐานข้อมูลที่เป็นประโยชน์ต่อการทำงานในอุตสาหกรรม รวมทั้งเสริมขีดความสามารถทางธุรกิจ การแข่งขัน และตอบโจทย์ความต้องการของผู้บริโภคให้ตรงกับความต้องการมากขึ้น

“สมาคมเดินหน้าสร้างการยอมรับจากผู้บริโภคทั่วประเทศให้มากขึ้น โดยเน้นย้ำถึงคุณภาพมาตรฐานสินค้าการให้บริการของบริษัทรับสร้างบ้านที่เป็นสมาชิก ซึ่งมีพร้อมรองรับการขยายตัวของตลาด ทั้งในกรุงเทพฯ-ปริมณฑล และพื้นที่ต่างจังหวัด เพราะความต้องการของผู้บริโภคในการสร้างบ้านมีหลากหลายระดับราคา เราต้องตีโจทย์ความต้องการของผู้บริโภคให้ออกและตอบใจกับผู้บริโภคให้ได้ เชื่อว่าภายใต้แนวคิดและการขับเคลื่อนตามภารกิจดังกล่าว จะเพื่อสร้างการรับรู้ เข้าใจ และเกิดการยอมรับจากผู้บริโภคทั่วประเทศมากขึ้น” นายอนันต์กรกล่าว

นายอนันต์กรกล่าวว่า การพัฒนาองค์กรในฐานะสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน ได้วางกรอบการทำธุรกิจของสมาชิกให้เดินตามแนวคิด ESG (Environmental, Social, Governance) ที่ให้ความสำคัญต่อสิ่งแวดล้อม สร้างการอยู่ร่วมกันกับชุมชน และสังคม และการมีธรรมาภิบาล ดำเนินธุรกิจด้วยความซื่อสัตย์โปร่งใส มีความจริงใจต่อผู้บริโภค เพื่อนำไปสู่การเติบโตที่ยั่งยืน (Sustainable) สร้างสังคมที่น่าอยู่ร่วมกัน

“โดยที่ผ่านมา สมาคมสานต่อการดำเนินงานด้านความยั่งยืน ภายใต้กรอบแนวคิด ESG ในหลายมิติ จนได้รับรางวัลสมาคมการค้ายอดเยี่ยม ปี 2567 จากกรมพัฒนาธุรกิจการค้าและสภาหอการค้าไทย 2 ปีติดต่อกัน และปีที่ผ่านมาได้ริเริ่มให้มีการจัดโครงการประกวดแบบบ้านประหยัดพลังงาน เพื่อสร้างความตระหนักด้านสิ่งแวดล้อมในกลุ่มคนรุ่นใหม่และคนทั่วไป ตลอดจนโครงการ “สมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน สร้างอนาคตเพื่อเด็กไทย” ต่อเนื่องเป็นปีที่ 11 ผ่านกิจกรรมมอบทุนการศึกษา สร้างห้องสมุด ซ่อมแซมห้องน้ำ และสร้างโอกาสทางการศึกษาให้กับโรงเรียนในพื้นที่ต่างจังหวัดทุกปี ด้านการทำการตลาดให้กับบริษัทสมาชิก สมาคมได้มีการจัดงานกิจกรรมงาน “รับสร้างบ้านและวัสดุ Focus” และงาน “รับสร้างบ้านและวัสดุ Expo” เป็นอีเวนต์ทางการตลาดปีละ 2 ครั้ง ช่วงต้นปี และปลายปี เพื่อให้บริษัทสมาชิกได้เข้าถึง

ก า ร แ ส ด ง ลี น ค้ า แ ล ะ บริการต่อผู้บริโภคโดยตรง และในปีนี้ได้วางแผนการทำโรดโชว์ในต่างจังหวัด เป็นการทำงานเชิงรุกเพื่อการเข้าถึงผู้บริโภค” นายอนันต์กรกล่าวทิ้งท้าย

กรม. เดินหน้าพัฒนาท่าเรือกรุงเทพ-แหลมฉบัง หลัง พ.ร.บ.การทำเรือฯ ฉบับใหม่ผ่าน



กรม. ไฟเขียว พ.ร.บ.การทำเรือฯ ฉบับใหม่ ลุยจัดตั้งบริษัทลูก เดินหน้าพัฒนาท่าเรือกรุงเทพ-แหลมฉบังเต็มรูปแบบ มั่นใจช่วยดันเศรษฐกิจไทยให้ดีขึ้น ทนุประชาชนมีรายได้เพิ่ม พร้อมมอบหมาย กทท. จัดทำแผนพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ผุดเป็นแผนแม่บท วางแนวทางการพัฒนาโครงการของการท่าเรือฯ ให้มีความทันสมัยและเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันในอนาคต

นางมนพร เจริญศรี รัฐมนตรีช่วยว่าการกระทรวงคมนาคม เปิดเผยว่า เมื่อวานนี้ (21 มกราคม 2568) ที่ประชุมคณะรัฐมนตรี (ครม.) มีมติเห็นชอบร่างพระราชบัญญัติ (พ.ร.บ.) การท่าเรือแห่งประเทศไทย ฉบับใหม่ ที่สำนักงานคณะกรรมการกฤษฎีกาตรวจพิจารณาแล้ว ตามที่กระทรวงคมนาคมเสนอ โดยสาระสำคัญของร่างพระราชบัญญัติการท่าเรือแห่งประเทศไทย (ฉบับที่ ..) พ.ศ. เป็นการแก้ไขเพิ่มเติมพระราชบัญญัติการท่าเรือแห่งประเทศไทย พ.ศ.2494 โดยปรับปรุงบทบัญญัติเกี่ยวกับรัฐมนตรีผู้รักษาการตามกฎหมาย เพิ่มเติมวัตถุประสงค์และอำนาจการดำเนินกิจการของการท่าเรือแห่งประเทศไทย (กทท.) พร้อมทั้งปรับปรุงองค์ประกอบและอำนาจของคณะกรรมการ กทท. ให้มีความเหมาะสม

ทั้งนี้ พ.ร.บ. การท่าเรือแห่งประเทศไทยฉบับใหม่นั้น กทท. สามารถดำเนินการกิจการต่างๆ ภายใต้ขอบเขตวัตถุประสงค์ของ กทท. ได้ ที่สำคัญให้ กทท. สามารถจัดตั้งบริษัทจำกัดหรือบริษัทมหาชนจำกัด ทั้งในและนอกราชอาณาจักร เพื่อประกอบธุรกิจหรือเกี่ยวเนื่องในกิจการของการท่าเรือแห่งประเทศไทย ซึ่งสอดคล้องกับนโยบายของกระทรวงคมนาคมที่มีความมุ่งมั่นตั้งใจที่จะพัฒนาท่าเรือในประเทศไทยให้เติบโตอย่างแข็งแกร่งและมีเสถียรภาพ ดังนั้น จึงมีแนวทางที่จะให้ กทท. จัดตั้งบริษัทย่อยเพื่อต้องการให้มีการบริหารจัดการแบบเจาะจง โดยเฉพาะการพัฒนาท่าเรือกรุงเทพและท่าเรือแหลมฉบัง ซึ่งเป็นท่าเรือที่มีศักยภาพระดับสากล โดยการพัฒนาท่าเรือทั้ง 2 แห่งดังกล่าว จะทำมาซึ่งการเติบโตของผลิตภัณฑ์รวมในประเทศ (GPD) รวมถึงสร้างโอกาสให้กับประชาชนได้มีรายได้เพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญด้วย

นางมนพรกล่าวต่อว่า นอกจากนี้ พ.ร.บ.การทำเรือฯ ฉบับใหม่ ยังเพิ่มเติมให้ กทท. สามารถลงทุนหรือเข้าร่วมกิจการกับบุคคลอื่น หรือถือหุ้นในบริษัทจำกัดหรือบริษัทมหาชนจำกัดทั้งในและนอกราชอาณาจักร เพื่อประโยชน์แก่กิจการของการท่าเรือแห่งประเทศไทยได้ด้วยเช่นกัน พร้อมกันนี้ กทท. สามารถทำนิติกรรมในรูปแบบต่างๆ ได้แก่ การถือกรรมสิทธิ์ มีสิทธิครอบครอง มีทรัพย์สินสิทธิ หรือเป็นการก่อตั้งสิทธิหรือกระทำนิติกรรมเกี่ยวกับทรัพย์สินได้ อีกทั้งกำหนดให้ กทท. มีเฉพาะอำนาจเรียกเก็บค่าภาระการใช้ท่าเรือ บริการ และความสะดวกต่างๆ ของกิจการท่าเรือ และค่าภาระต่างๆ ภายในอาณาบริเวณ ขณะเดียวกันได้กำหนดมาตรการเพื่อความปลอดภัยและความเป็นระเบียบเรียบร้อยเกี่ยวกับการใช้ท่าเรือ การให้บริการและความสะดวกต่างๆ ของกิจการท่าเรือ รวมทั้งการจัดการเกี่ยวกับการสาธารณสุขและคุณภาพสิ่งแวดล้อมภายในอาณาบริเวณ

นอกจากนี้ กทท. สามารถออกพันธบัตรหรือตราสารเพื่อใช้ในการดำเนินการที่เป็นประโยชน์แก่กิจการของ กทท. ได้ และสามารถเช่าหรือพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ของ กทท. ตามความจำเป็น โดยคำนึงถึงประโยชน์สาธารณะควบคู่ไปด้วย เนื่องจากปัจจุบันกรอบยุทธศาสตร์ของการท่าเรือฯ มีการกำหนด

กลยุทธ์ในการจัดทำโครงการต่างๆ เช่น โครงการพัฒนาพื้นที่เพื่อการอยู่อาศัยในชุมชนคลองเตย หรือ Smart Community ที่ต้องมีการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ของการท่าเรือฯ จึงต้องมีการแก้ไขเพิ่มเติมในส่วนนี้ อย่างไรก็ตาม ได้มอบหมายให้ กทท. จัดทำแผนพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อเป็นแผนแม่บทสำหรับการดำเนินการในอนาคต โดยแสดงถึงเป้าหมายและแนวทางในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ของ กทท. และเสนอต่อคณะรัฐมนตรีให้ความเห็นชอบ (ร่างมาตรา 27) ต่อไป

BAM ฉลองความสำเร็จครบรอบ 25 ปี

จัดงานใหญ่ขอบคุณลูกค้าและพันธมิตร



บริษัทบริหารสินทรัพย์ กรุงเทพพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) หรือ BAM จัดงานใหญ่ฉลองความสำเร็จครบรอบ 25 ปี ภายใต้ชื่องาน BAM's 25th Anniversary Celebration แทนคำขอบคุณลูกค้า และพันธมิตรทางธุรกิจ เมื่อวันที่ 21 มกราคม 2568 ณ สยามภาวลัย ชั้น 6 สยามพารากอน โดยมีคุณทองอุไร ลิ้มปิติ ประธานกรรมการ BAM ให้เกียรติเป็นประธานในพิธีเปิดงาน พร้อมด้วยคณะกรรมการบริษัทลูกค้า พันธมิตรทางธุรกิจสื่อมวลชน แขกผู้มีเกียรติ รวมงานจำนวนกว่า 900 คน ที่มาร่วมแสดงความยินดีกับความสำเร็จของบริษัทในครั้งนี้

คุณทองอุไร ลิ้มปิติ ประธานกรรมการ BAM กล่าวว่า ตลอดระยะเวลา 25 ปีที่ผ่านมา BAM ได้ทำหน้าที่แก้ปัญหาลิขสิทธิ์ ด้วยคุณภาพในระบบเศรษฐกิจของประเทศ สามารถแก้ไขปัญหาหนี้เสียจนได้ข้อยุติมากกว่า 158,000 ราย คิดเป็นภาระหนี้กว่า 492,000 ล้านบาท และจำหน่ายทรัพย์สินรอการขายไปกว่า 53,000 รายการ คิดเป็นราคาประเมินกว่า 126,000 ล้านบาท ซึ่งแสดงให้เห็นถึงความสำเร็จในการดำเนินงานตามวิสัยทัศน์ขององค์กร “เป็นองค์กรหลักในการพลิกฟื้นสินทรัพย์เพื่อช่วยขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมไทยให้เติบโตอย่างยั่งยืน”

“BAM ไม่ได้มุ่งเน้นการทำกำไรสูงสุดจากการบริหารจัดการสินทรัพย์ แต่พิจารณาจากกำลังความสามารถที่แท้จริงในการชำระหนี้ของลูกค้า พร้อมมุ่งเน้นการสร้าง ความยั่งยืนให้กับระบบเศรษฐกิจ และคำนึงถึงหลักในการดำเนินธุรกิจ ที่เรียกว่า “5 ดี” คือ ดีต่อ

ประเทศไทย ดีต่อสังคม ดีต่อลูกค้า ดีต่อผู้ถือหุ้น และดีต่อพนักงาน ซึ่ง BAM เชื่อมมั่นว่าความสำเร็จ และคุณภาพขององค์กรที่แท้จริงไม่ได้วัดจากตัวเลขของผลประกอบการเพียงอย่างเดียว แต่ยังยึดถือหลักการ ESG ที่แสดงถึงความตระหนักรู้และความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อม สังคม และธรรมาภิบาล เพื่อมอบคุณค่าและประโยชน์ให้กับสังคมและระบบเศรษฐกิจของประเทศ” คุณทองอุไรกล่าว

สำหรับบรรยากาศภายในงาน ผู้ร่วมงานรับชมการแสดงคอนเสิร์ตจากศิลปินบนเวทีที่มาสรางความสนุกสนาน เรียกรอยยิ้มจากผู้ร่วมงาน และไม่เพียงแต่ความบันเทิงที่มอบให้เท่านั้น ในงานยังได้จัดกิจกรรม Lucky Draw ลุ้นรับรางวัล รถยนต์ไฟฟ้า Tesla บ้านเดี่ยว ทาวน์เฮาส์ และที่ดินเปล่า มูลค่ารวมกว่า 6 ล้านบาท ให้กับลูกค้าที่ปรับโครงสร้างหนี้ (NPL) และลูกค้าซื้อทรัพย์สินรอการขาย (NPA) รวมถึงรางวัล Apple Watch SE จำนวน 10 รางวัล สำหรับผู้ติดตาม Social Media : BAM Thailand และโหลดแอปพลิเคชัน BAM Choice ภายในงานยังได้จัดพื้นที่สำหรับรับบริจาคให้กับมูลนิธิช่วยคนตาบอดแห่งประเทศไทย ในพระบรมราชินูปถัมภ์ เพื่อสนับสนุนโครงการหารายได้ พัฒนาทักษะทางดนตรีของครูและนักเรียนโรงเรียนสอนคนตาบอดกรุงเทพอีกด้วย

ลลิล ส่งเสริมพนักงานคิดนอกกรอบ สร้างสรรค์รางวัล Lalin Innovation Idea Award



บริษัท ชาร์คกุล



ลลิล พร็อพเพอร์ตี้ หนุนพนักงานในองค์กร จุดประกายไอเดียพัฒนา นวัตกรรมใหม่ๆ เพื่อส่งมอบความตั้งใจในการพัฒนาโครงการคุณภาพสู่ มือผู้บริโภค สร้างผลประโยชน์สูงสุดแก่ผู้มีส่วนได้เสีย และพัฒนาศักยภาพ การแข่งขันทางธุรกิจให้แก่องค์กรในระยะยาว

นายชูรัชฎ์ ชาร์คกุล กรรมการผู้จัดการ บริษัท ลลิล พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) เปิดเผยว่า บริษัทได้มีการพัฒนาโครงการ Lalin Innovation Idea Award ขึ้น โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อส่งเสริมการคิดนอกกรอบ และกระตุ้นการสร้างสรรค์ไอเดียผ่านการมอบรางวัลแก่พนักงานที่มีความ คิดสร้างสรรค์ที่โดดเด่น เพื่อเพิ่มการมีส่วนร่วมของพนักงานในการคิดค้น และพัฒนา นวัตกรรมไอเดียที่เป็นประโยชน์ต่อการทำงาน โดยได้กำหนด กรอบที่ชัดเจนสำหรับนำเสนอ อาทิ การปรับปรุงกระบวนการทำงาน การ เพิ่มประสิทธิภาพในทีม หรือการสร้างผลิตภัณฑ์และบริการใหม่ๆ ที่สอดคล้อง กับทิศทางการดำเนินธุรกิจขององค์กร ทั้งนี้ ได้สร้างสรรค์กิจกรรมส่งเสริม การคิดนอกกรอบขึ้นหลากหลายรูปแบบ เช่น การจัดเวิร์กช็อปหรือการ บรรยายจากผู้เชี่ยวชาญด้านนวัตกรรม เพื่อให้พนักงานได้รับความรู้และ เทคนิคการคิดนอกกรอบ พร้อมกับกระตุ้นให้เกิดการนำไปใช้จริงในสถานการณ์ การทำงาน การจัดงาน Hackathon หรือ Design Sprint ภายในองค์กร ให้พนักงานมีเวลาร่วมกันคิดค้นและพัฒนาไอเดีย เป็นต้น

“Lalin Innovation Idea Award เป็นโครงการสำคัญที่ช่วยให้ พนักงานรู้สึกเป็นหนึ่งเดียวกับองค์กร และมองเป้าหมายเดียวกันในการ ขับเคลื่อนองค์กรไปข้างหน้า โดยหลังจากการเสนอไอเดีย หากไอเดียใด มีความเป็นไปได้ที่จะนำมาพัฒนาต่อ เราพร้อมจะจัดสรรทรัพยากรและ ทีมงานสนับสนุน เพื่อให้พนักงานมีโอกาสสนำไอเดียนั้นไปพัฒนาต่อยอด และทำให้เกิดขึ้นได้จริง การสร้างสรรค์รางวัล Lalin Innovation Idea Award นี้ไม่เพียงเพิ่มการมีส่วนร่วมในการคิดนอกกรอบเท่านั้น แต่ยังมี ส่วนสำคัญในการเสริมสร้างวัฒนธรรมองค์กรที่สนับสนุนการพัฒนาอย่าง ต่อเนื่องและยั่งยืนควบคู่กันไปด้วย” นายชูรัชฎ์กล่าว

ทั้งนี้ โครงการ Lalin Innovation Idea Award ได้จัดแสดง

ความคิดเชิงนวัตกรรม ไตรมาสละ 1 ครั้ง ต่อเนื่องมาเป็นปีที่ 3 ซึ่ง แต่ละครั้งจะมีการมอบรางวัลนวัตกรรมยอดเยี่ยมแก่ไอเดียที่สร้างผลลัพธ์ ได้ชัดเจน ครอบคลุม 6 ด้าน ประกอบด้วยนวัตกรรมเพื่อการปรับปรุง งาน, นวัตกรรมเพื่อการลดต้นทุน, นวัตกรรมเพื่อลดต้นทุนแบบวิศวกรรม คุณค่า, นวัตกรรมเพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์, นวัตกรรมเพื่อปรับปรุงคุณภาพ และนวัตกรรมเพื่อปรับปรุงคุณภาพการบริการ

“ลลิล พร็อพเพอร์ตี้ มีแผนพัฒนาต่อยอดโครงการ Lalin Innovation Idea Award ในอนาคตอย่างต่อเนื่องในหลายแนวทางที่สามารถ ทำได้ เพื่อสร้างแรงจูงใจและเพิ่มประสิทธิภาพในการสร้างสรรค์ไอเดียใหม่ๆ ด้วยการ จัดตั้งโปรแกรมการให้คำปรึกษา (Mentorship Program) เพื่อ เปิดโอกาสให้พนักงานที่มีไอเดียที่ดีสามารถรับคำแนะนำจากผู้บริหารหรือ ผู้เชี่ยวชาญในแต่ละสาขา เพื่อช่วยให้สามารถพัฒนาแนวคิดให้เป็นรูปธรรม มากขึ้น รวมทั้งจัดทำ Workshop พิเศษที่ให้พนักงานที่ส่งนวัตกรรมไอเดีย ได้ฝึกทักษะด้านการคิดวิเคราะห์และการนำเสนออย่างมืออาชีพ การเปิดกว้าง ต่อการมีส่วนร่วมจากทุกระดับ ให้พนักงานจากทุกระดับสามารถส่งนวัตกรรม ไอเดียได้ ไม่จำกัดเฉพาะผู้จัดการหรือผู้นำทีมเท่านั้น การติดตามผลและ การนำไอเดียไปใช้งานจริง มีการรายงานความคืบหน้าของการนำไอเดีย ที่ได้รับรางวัลไปใช้จริงในองค์กร และเปิดเผยผลลัพธ์ที่ได้ที่เชื่อมโยงกับ เป้าหมายองค์กรในระยะยาว เพื่อให้พนักงานเห็นว่าความคิดสร้างสรรค์ ของพวกเขา มีผลดีต่อองค์กรในด้านใดบ้าง และการขยายความร่วมมือ ภายนอก โดยบริษัทวางแผนที่จะร่วมมือกับหน่วยงานภายนอก เช่น มหาวิทยาลัยหรือสถาบันวิจัย เพื่อให้พนักงานได้มีโอกาสพัฒนานวัตกรรม ไอเดียที่เจาะลึกมากยิ่งขึ้น ตลอดจนการเชิญผู้เชี่ยวชาญภายนอกมาเป็น กรรมการหรือนักพูดในงานประกวด เพื่อเพิ่มแรงบันดาลใจให้กับพนักงาน ด้วย ซึ่งเราจะดำเนินการพัฒนาโครงการนี้อย่างเต็มที่เพราะเล็งเห็นว่า พนักงานคือหนึ่งในสินทรัพย์ที่สำคัญสูงสุดขององค์กร เราจึงตั้งใจที่จะส่ง เสริมให้เกิดความก้าวหน้าอย่างเต็มที่ตลอดมา” นายชูรัชฎ์กล่าวสรุป

พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟค จับมือ 7 แบนด์ใหญ่ มอบของขวัญต้อนรับปีใหม่ 2568



บริษัท พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟค จำกัด (มหาชน) ร่วมกับพันธมิตรชั้นนำ 7 องค์กร มอบสิทธิพิเศษเพื่อเป็นของขวัญต้อนรับปีใหม่ 2568 ให้กับสมาชิกโครงการพร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟค หลากหลายรายการ ทั้งฟรีค่าบริการ ส่วนลดพิเศษค่าบริการและการซื้อสินค้าครอบคลุมด้านสุขภาพ ที่อยู่อาศัย การเดินทาง และความบันเทิง โดยสามารถเลือกรับสิทธิประโยชน์ผ่านแอปพลิเคชัน perfect family ซึ่งพัฒนาขึ้นเพื่อให้สมาชิกสามารถติดตามข่าวสารจากโครงการและเข้าร่วมกิจกรรมรับสิทธิพิเศษได้อย่างสะดวกสบาย

สำหรับสิทธิประโยชน์ต่างๆ ประกอบด้วยส่วนลด Member Price มูลค่าสูงสุด 2,000,000 บาท เมื่อสมาชิกโครงการซื้อบ้านหรือคอนโดฯ และรับคำแนะนำนำพิเศษพร้อม Perfect Point สำหรับการแนะนำเพื่อนซื้อบ้านและคอนโดฯ ในโครงการของพร็อพเพอร์ตี้-เพอร์เฟค, รับฟรี! กรมธรรม์ประกันภัยอุบัติเหตุสุขภาพสุขภาพใจ จากบริษัท วิริยะประกันภัย จำกัด (มหาชน), บริษัท เฮลท์ พลัสซ่า จำกัด (BeDee by BDMS) มอบได้ส่วนลดปรึกษาแพทย์ทั่วไปและเฉพาะทางออนไลน์ฟรี! ทางแอปพลิเคชัน BeDee เครือ BDMS ไม่ต้องรอคิว ไม่ต้องเดินทาง พร้อมรับส่วนลดชื้อยาและสินค้าสุขภาพ 15% ส่งทั่วประเทศ นอกจากนี้ สมาชิกยังได้รับส่วนลด 50% สำหรับบริการตั้งศูนย์ล้อ บริการสลับายาง-ถ่วงล้อ พร้อมรับฟรี! บริการตรวจ Safety Check 25 รายการ และมีส่วนลดอีก

50% สำหรับค่าน้ำมันเครื่องสังเคราะห์แท้ PT Maxnitron Max GX (ไม่รวมไส้กรองและแหวนรอง) ที่อู่ได้แบคส์ทุกสาขาจากบริษัท สยามอู่ได้แบคส์ จำกัด

ทั้งนี้ สมาชิก perfect family ใช้คะแนน เพียง 80 Perfect Point แลกรับบัตร Max Card Plus ที่มาพร้อมสิทธิประโยชน์ดีดีบัตร เช่น ส่วนลดน้ำมัน PT และส่วนลดเครื่องดื่มจากร้านพันธมิตรไทย รวมทั้งยังสามารถสะสมแต้มเมื่อซื้อสินค้าและบริการจากร้านค้าในเครือ PT ทั่วประเทศ เพื่อแลกรับสิทธิประโยชน์จากร้านค้าและพันธมิตรอีกมากมาย ภายใต้การบริหารจัดการโดย บริษัท แมกซ์ โซลูชัน เซอร์วิส จำกัด พร้อมกันนี้ ยังมีส่วนลดสูงสุดถึง 1,000 บาท สำหรับการซื้อสินค้าบนเว็บไซต์ในเครือ SCG ผ่านทางเว็บไซต์ SCGHOME.COM จาก บริษัท เอสซีจี ดิสทริบิวชั่น จำกัด และ ฟรี! สิทธิรับสปีดความเร็วอินเทอร์เน็ต เอโอเอส 30 วัน จากบริษัท แอดวานซ์ ไวร์เลส เน็ทเวอร์ค จำกัด ปิดท้ายด้วยความบันเทิงจากบริษัท จีเอ็มเอ็ม แกรมมี่ จำกัด (มหาชน) กับฟรี! ได้ด Plern Premium สำหรับฟังเพลงในเครือแกรมมี่เป็นเวลา 30 วัน

พีดีเฮ้าส์ ตอกย้ำแบรนด์รับสร้างบ้านเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม ชุมวิถกรรม Bubble Deck สร้างบ้านรายแรกเดียวในประเทศ



พีดีเฮ้าส์ หวังรับสร้างบ้านปิงเล็กหนักและเหนียวสุด เชื่อกำลังซื้อหด ตลาดแข่งขันดุ เล็งนำโครงสร้าง Bubble Deck เทคโนโลยีก่อสร้างอาคารสูงมาใช้สร้างบ้านรายแรกในไทย ปักธงผู้นำรับสร้างบ้านเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม

นางสาวจิรพร สุวรรณสุต ผู้ช่วยประธานกรรมการบริหาร สายงานส่งเสริมธุรกิจ บริษัท พีดี เฮ้าส์ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด หรือศูนย์รับสร้างบ้านพีดีเฮ้าส์ เปิดเผยว่า ทิศทางตลาดรับสร้างบ้านปี 2568 เป็นที่น่ากังวลทั้งปริมาณความต้องการสร้างบ้านและกำลังซื้อของผู้บริโภคที่ลดลง ตลอดจนภาวะการแข่งขันที่มีแนวโน้มแข่งขันราคากันรุนแรง ทั้งในส่วนของตลาดรับสร้างบ้านพื้นที่กรุงเทพฯ และต่างจังหวัด รวมถึงในปีนี้น่าจะเป็นปีที่มีความยากลำบากของกลุ่มรับสร้างบ้านมืออาชีพ และเป็นปีที่วิกฤตสำหรับกลุ่มรับสร้างบ้านมือใหม่-มือสมัครเล่นที่อาจต้องถอนตัวออกจากธุรกิจรับสร้างบ้าน ในส่วนของผู้ประกอบการรายที่มีการปรับตัวหรือเตรียมพร้อมรับมือไว้ดีแล้ว เชื่อว่าจะสามารถประคองตัวรอดไปได้ในปีนี้แม้จะยากลำบากก็ตาม

ในช่วงครึ่งหลังปีที่แล้ว บริษัทมีการประเมินแนวโน้มเศรษฐกิจปี 2568 รวมถึงสถานการณ์ตลาดรับสร้างบ้านจะเป็นไปในทิศทางใดเพื่อจะปรับปรุงการบริหารจัดการและกลยุทธ์การตลาดให้สอดคล้องกับภาวะเศรษฐกิจและกำลังซื้อผู้บริโภคที่ลดลง โดยบริษัทคาดว่า การแข่งขันของธุรกิจรับสร้างบ้านน่าจะทั้งหนักและเหนียวกว่าปีที่ผ่านมามาก ดังนั้นจึงได้เตรียมพร้อมรับมือกับสถานการณ์ไว้แต่เนิ่นๆ ได้แก่ “การปรับปรุงช่องทางสื่อสารกับผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมาย และการนำนวัตกรรมระบบโครงสร้าง Bubble Deck มาใช้ก่อสร้างบ้านแทนโครงสร้างแบบเดิม” ทั้งนี้ทั้งนั้นเพื่อตอกย้ำให้ผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมายและทั่วไปรับรู้ว่พีดีเฮ้าส์ คือ “แบรนด์รับสร้างบ้านประหยัดพลังงานและเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม”

นางสาวจิรภา สุวรรณสุต ผู้ช่วยประธานกรรมการบริหาร สายงานมาตรฐานผลิตภัณฑ์และออกแบบ กล่าวเสริมว่า ระบบโครงสร้าง Bubble Deck เป็นเทคโนโลยีก่อสร้างและลิฟท์ที่จากประเทศเดนมาร์ก โดยทั่วไปจะใช้ในงานก่อสร้างอาคารขนาดใหญ่หรืออาคารสูง ลักษณะโครงสร้างเป็นพื้นคอนกรีตแบบไร้คาน มีจุดเด่นที่สำคัญหลายประการ เช่น ลดปริมาณการใช้คอนกรีต (คาร์บอนเครดิต) มีความเป็นฉนวนช่วยลดอุณหภูมิเข้าสู่อาคาร (จากพื้นผิวดาดฟ้าหรือพื้นหลังคา) ลดข้อจำกัดการเปลี่ยนแปลงระหว่างทำการก่อสร้าง (ย้ายผนังกันห้อง) และช่วยเพิ่มระดับความสูงฝ้าเพดานภายในบ้าน (ไม่มีคาน) ฯลฯ ทั้งนี้พีดีเฮ้าส์ ถือเป็นรายแรกที่จะนำมาใช้กับงานก่อสร้างบ้านหรือบ้านแนวราบ โดยจะเปิดตัวอย่างเป็นทางการในช่วงปลายไตรมาสแรกปี 2568 นี้

สำหรับการสื่อสารกับผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมายและทั่วไป พีดีเฮ้าส์ คงเน้นสื่อสารสร้างความชัดเจนผ่านช่องทางออนไลน์ โดยเฉพาะเว็บไซต์ที่ปรับปรุงใหม่ให้เข้าถึงข้อมูลได้สะดวก บนทุกแพลตฟอร์มและโซเชียลมีเดียทุกขานแนล รวมถึงศูนย์รับสร้างบ้านพีดีเฮ้าส์ที่มีสาขากระจายอยู่ทุกภูมิภาคทั่วประเทศ นอกจากนี้ยังมีการปรับปรุงกระบวนการทำงานภายในองค์กร ด้วยการนำระบบ Enterprise Resource Planning (ERP) มาใช้วางแผน-ประสานงาน-ติดตามผลงานก่อสร้าง, บริหารงานบัญชี-การเงิน, บริหารงานจัดซื้อ-จัดจ้าง, ควบคุมและวิเคราะห์ต้นทุนก่อสร้าง และลดการใช้กระดาษในการทำงาน ฯลฯ ทั้งนี้ก็เพื่อให้สามารถรับมือกับสถานการณ์ที่มีความไม่แน่นอนสูง รวมถึงสะท้อนความเป็นแบรนด์รับสร้างบ้านเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม พร้อมทั้งจะเติบโตหรือขยายปริมาณงานรับสร้างบ้านได้เมื่อมีโอกาสในอนาคต

เอ็น.ซี.เฮ้าส์ซิ่ง จับมือ เวสท์บาย MOU นำนวัตกรรมรีไซเคิล สู่ต้นแบบชุมชนน่าอยู่



บริษัท เอ็น.ซี. เฮ้าส์ซิ่ง จำกัด (มหาชน) นำร่องนวัตกรรมรีไซเคิล การบริหารจัดการวัสดุ ขยะรีไซเคิล ก้าวล้ำสู่ต้นแบบชุมชนที่น่าอยู่อาศัย ระบบเศรษฐกิจหมุนเวียน ส่งเสริมชุมชน เพื่อสังคม สิ่งแวดล้อมที่ดีสู่ความยั่งยืน

นายแพทย์สมเชาว์ ต้นทพอดธรรม ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท เอ็น.ซี.เฮ้าส์ซิ่ง จำกัด (มหาชน) กล่าวถึงการร่วมผนึกจับมือ MOU เพื่อทำบันทึกความร่วมมือการบริหารจัดการวัสดุ ขยะรีไซเคิล กับบริษัท เวสท์บาย เดลิเวอรี จำกัด เพื่อเดินหน้ารณรงค์ขยายความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อม ในฐานะผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ บ้านแนวราบมากกว่า 75 โครงการ ซึ่งปัจจุบันมีชุมชนขนาดใหญ่ ภายใต้แบรนด์ เอ็น.ซี. ซึ่งเฉพาะโซนเหนือครอบคลุมฐานใหญ่มากกว่า 12,000 ครัวเรือน ซึ่งเล็งเห็นถึงความสำคัญของสิ่งแวดล้อมในชุมชน เพื่อสานต่อ เชิญชวนลูกบ้าน สมาชิก เริ่มต้น เพื่อความเปลี่ยนแปลงรีไซเคิลจัดการขยะต้นทางอย่างเป็นระบบ และรูปธรรมการจัดการอย่างมีองค์ความรู้ สู่ชุมชน

1.ยกระดับสู่ความยั่งยืนสู่ความสมดุลมิติสิ่งแวดล้อม สังคม เศรษฐกิจ และธรรมาภิบาลที่ดี สู่ ESG 2025

2.ด้านบริหารจัดการวัสดุ (ขยะ) รีไซเคิล Recycle Waste Management ขยายผลการบริหารจัดการขนส่งอย่างมีประสิทธิภาพ ครอบคลุมพื้นที่ทุกโครงการ แบรินต์ เอ็น.ซี. ในวงกว้าง

3.เพิ่มประสิทธิภาพ ให้ความรู้กับการคัดแยกต้นทาง เพื่อยกระดับการรีไซเคิล สู่ชุมชนที่ยั่งยืน

4.เพื่อนำเข้าสู่กระบวนการรีไซเคิล หรืออัพไซเคิล เพิ่มคุณค่า และมูลค่าให้กับวัสดุรีไซเคิลทุกกระบวนการอย่างเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม ด้วยการมีรูปแบบจัดระบบรองรับขยะที่ทุกครอบครัวในชุมชนร่วมกันคัดแยก ประกอบด้วยขยะเศษอาหาร สามารถนำไปใช้ประโยชน์ทำน้ำหมักชีวภาพ ปุ๋ยหมัก หรือเป็นอาหารสัตว์ ได้ ประโยชน์เป็นวงจรรอบอย่างสมบูรณ์ สำหรับขยะรีไซเคิล เช่น ขวดพลาสติก ขวดน้ำ ขวดแก้ว ฯลฯ สามารถนำคัดแยก เพื่อเป็นมูลค่าของวัสดุรีไซเคิล

ดร.อิทธิกร ศรีจันบาล ประธานกรรมการบริหาร บริษัท เวสท์บาย เดลิเวอรี จำกัด กล่าวว่า ถือเป็นมิติใหม่ ผู้จัดทำโครงการ WasteBuy Delivery โดยเฉลี่ยขยะปริมาณ 1 แสตันตัน จะมีขยะที่สามารถรีไซเคิลได้ 30% หากสามารถคัดแยกขยะที่มีปริมาณกว่า 3 ล้านตันในแต่ละปีได้ จะช่วยทำให้เกิดรายได้จากการขายขยะรีไซเคิลกลับคืนสู่ชุมชน ซึ่งต้องอาศัยการมีส่วนร่วมของชุมชน และประชาชนทุกครัวเรือน และความร่วมมือจากภาคเอกชนอื่นๆ ที่ผ่านมาโครงการ WasteBuy Delivery เป็นตัวกลางเชื่อมเพื่อรับขยะรีไซเคิลได้มากกว่า 3,300 ตันในพื้นที่กรุงเทพมหานคร ลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกได้กว่า 3,000 ตันคาร์บอนไดออกไซด์เทียบเท่า หรือคิดเป็นการปลูกต้นไม้ได้กว่า 3 แสนต้น เราหวังว่าความร่วมมือกับ บริษัท เอ็น.ซี.เฮ้าส์ซิ่ง ครั้งนี้ จะช่วยสร้างการตระหนักรู้และกระตุ้นการมีส่วนร่วมจากชุมชนมากยิ่งขึ้น การใช้ทรัพยากรหมุนเวียนจึงจะเกิดขึ้นได้อย่างเป็นรูปธรรม พร้อมเปิดศูนย์เรียนรู้การจัดการขยะมูลฝอยนำร่อง และปล่อยคาราวานโครงการรถ “WasteBuy Delivery” ชุมชนต้นแบบ หนุนการคัดแยกขยะในเชิงรุก เราหวังว่าโครงการนี้จะช่วยลดงบประมาณในการจัดการขยะได้เป็นอย่างดี

สำหรับความร่วมมือกันครั้งนี้ เพื่อให้ความสำคัญกับชุมชนที่น่าอยู่ เพื่อเริ่มต้นการเปลี่ยนแปลงที่ดี ร่วมกันสู่การปฏิบัติอย่าง เป็นรูปธรรม ให้ความรู้ในการคัดแยกขยะ เพื่อลดการทิ้งขยะอย่างถูกวิธี และส่งเสริมการนำบรรจุภัณฑ์ใช้แล้วเข้าสู่ระบบการจัดการ ที่ถูกต้อง ความร่วมมือกับบริษัท เวสท์บาย เดลิเวอรี เชิญชวนช่วยกระตุ้นการเปลี่ยนแปลงที่ละเอียดละน้อยให้เกิดขึ้นกับผู้อยู่อาศัยในชุมชน และผู้บริโภคทั่วไปในเขตใกล้เคียง เพื่อส่งต่อการไม่เบียดเบียนสิ่งแวดล้อม สู่ความเป็นต้นแบบชุมชนที่ยั่งยืนให้กับทุกครอบครัว และคนรุ่นต่อไป

เอสซีจี เผยปี 67 กำไร 6.3 พันล้านบาท กระแสเงินสดฯ 5.4 หมื่นล้านบาท ระดับเดียวกับปี 2566



เอสซีจี เผยปี 2567 กำไร 6,342 ล้านบาท กระแสเงินสดจากการดำเนินงาน (EBITDA) 53,946 ล้านบาท ระดับเดียวกับปี 2566 หนี้ลดลงจากไตรมาสก่อน ผลจากการเร่งปรับตัว เคาะปันผล 5.00 บาท/หุ้น รวมเป็นเงิน 6,000 ล้านบาท คิดเป็น 95% ของกำไร ย้ำมุ่งดูแลผู้ถือหุ้นต่อเนื่อง

เอสซีจีแจ้งผลประกอบการ ปี 2567 คงความสามารถในการบริหารกระแสเงินสดจากการดำเนินงาน หรือ EBITDA ได้ดี อยู่ที่ 53,946 ล้านบาท ซึ่งอยู่ในระดับเดียวกับปี 2566 ผลจากการบริหารจัดการอย่างมีประสิทธิภาพ บริหารต้นทุนต่อเนื่อง เร่งส่งมอบนวัตกรรมมูลค่าเพิ่มสูง ตลอดจนได้รับเงินปันผลในปี 2567 รวม 14,063 ล้านบาท ส่วนใหญ่มาจากการลงทุนในธุรกิจเครื่องจักรกลการเกษตรและธุรกิจยานยนต์

เอสซีจีเผยถึงความคืบหน้ามาตรการปรับตัวรับมือเศรษฐกิจที่ชะลอตัวลง ซึ่งได้แปลงไปเมื่อสิ้นไตรมาส 3 ปี 2567 1.บริหารจัดการเงินทุนหมุนเวียน ลดลงประมาณ 6,200 ล้านบาทจากปีก่อน 2.ปรับโครงสร้างการดำเนินงานและธุรกิจ และหยุดธุรกิจที่ไม่ทำกำไรในปี 2567 เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการทำงาน 3.ควบคุมเงินลงทุน (CAPEX) เน้นเฉพาะโครงการที่มีผลตอบแทนสูงและเร็ว ทั้งหมดนี้ส่งผลให้หนี้สุทธิลดลง 16,777 ล้านบาท จากไตรมาสก่อน อัตราหนี้สินสุทธิต่อส่วนของผู้ถือหุ้นเท่ากับ 0.7 เท่า สถานะทางการเงินยังมั่นคงและแข็งแกร่ง โดยมีเงินสดคงเหลือ ณ สิ้นปี 53,331 ล้านบาท

เมื่อพิจารณาจากกระแสเงินสดจากการดำเนินงาน (EBITDA) ที่ยังคงตัวอยู่ในระดับเดียวกับปี 2566 คณะกรรมการบริษัทจึงมีมติให้เสนอที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นเพื่ออนุมัติการจ่ายเงินปันผลประจำปี 2567 ในอัตราหุ้นละ 5.00 บาท รวมเป็นเงิน 6,000 ล้านบาท คิดเป็น 95% ของกำไรสำหรับปีตามงบการเงินรวม ซึ่งคณะกรรมการมีความเห็นว่าเป็นอัตราเงินปันผลที่เหมาะสมและอยู่ในกรอบนโยบายการจ่ายเงินปันผลของบริษัท ที่กำหนดในช่วงอัตรา 40-50% ของกำไรสุทธิ

ของงบการเงินรวม แต่ในกรณีที่มีความจำเป็นหรือมีเหตุการณ์ไม่ปกติ บริษัทอาจนำมาประกอบการพิจารณาเปลี่ยนแปลงการจ่ายเงินปันผลในช่วงนั้นๆ ตามความเหมาะสมได้ ปีนี้คณะกรรมการบริษัทจึงเห็นสมควรเสนอการจ่ายเงินปันผลประจำปี 2567 ตามข้างต้น เพื่อมุ่งดูแลผู้ถือหุ้นให้ได้รับผลตอบแทนการลงทุนอย่างต่อเนื่อง

ทั้งนี้ บริษัทได้จ่ายเงินปันผลระหว่างกาลสำหรับครึ่งปีแรก ในอัตราหุ้นละ 2.50 บาท เมื่อวันที่ 23 สิงหาคม 2567 และจะจ่ายเงินปันผลงวดสุดท้ายในอัตราหุ้นละ 2.50 บาท กำหนดจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นเฉพาะผู้มีสิทธิได้รับเงินปันผลตามข้อบังคับของบริษัท ตามที่ปรากฏรายชื่อ ณ วันกำหนดรายชื่อผู้ถือหุ้นที่มีสิทธิรับเงินปันผล ในวันที่ 3 เมษายน 2568 (จะขึ้นเครื่องหมาย XD หรือวันที่ไม่มีสิทธิรับเงินปันผลในวันที่ 2 เมษายน 2568) โดยกำหนดจ่ายเงินปันผลในวันที่ 22 เมษายน 2568 และให้รับเงินปันผลภายใน 10 ปี

ปี 2567 สถานการณ์เศรษฐกิจโลกมีความท้าทาย และเป็นช่วงที่วัฏจักรปิโตรเคมีโลกชะลอตัวต่ำสุดในรอบ 20 ปี ส่งผลให้เอสซีจีมีรายได้จากการขาย ปี 2567 511,172 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 2% จากปีก่อน จากปริมาณการขายที่เพิ่มขึ้นของเอสซีจี เคมิคอลส์ และเอสซีจีพี กำไรสำหรับปี 6,342 ล้านบาท ลดลง 76% จากปีก่อน จากผลประกอบการของโรงงานปิโตรเคมี LSP และส่วนแบ่งกำไรจากบริษัทร่วมลดลง ทั้งนี้ หากไม่รวมรายการพิเศษจากขาดทุนการด้อยค่าสินทรัพย์ของโรงงานซีเมนต์ในภูมิภาค ในปี 2566 กำไรสำหรับปี ลดลง 52% จากปีก่อน สำหรับไตรมาส 4 ปี 2567 รายได้จากการขาย 130,512 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 2% จากไตรมาสก่อน จากปริมาณการขายที่เพิ่มขึ้นของเอสซีจี เคมิคอลส์ ขาดทุนสำหรับงวด 512 ล้านบาท เมื่อเทียบกับกำไร 721 ล้านบาทจากไตรมาสก่อน จากผลประกอบการและการรับรู้ค่าเสื่อมราคาทั้งหมดของ LSP ขณะที่ไตรมาสก่อน มีรายการเงินสดที่ได้จากสัญญาแลกเปลี่ยนอัตราดอกเบี้ย หรือ Interest Rate Swap (IRS) มูลค่า 2,183 ล้านบาท จากเอสซีจี เคมิคอลส์

SC Asset ยืนหนึ่ง ผู้นำองค์กรที่น่าร่วมงานมากที่สุด จากโพล Top 50 Companies in Thailand 2025 โดย WorkVenture



SC Asset บริษัทอสังหาฯ ที่มุ่งสร้างคุณค่าภายใต้แนวคิดการเติบโตควบคู่กับความยั่งยืน ประกาศความสำเร็จครั้งสำคัญในปี 2568 ด้วยการคว้ารางวัลอันทรงเกียรติที่สะท้อนถึงการเป็นองค์กรที่น่าร่วมงานมากที่สุด จากผลการสำรวจ Top 50 Companies in Thailand 2025 (50 องค์กรที่คนรุ่นใหม่อยากทำงานด้วยมากที่สุด) จัดทำโดย WorkVenture ซึ่ง SC ติดอันดับที่ 30 ได้รับรางวัลนี้ติดต่อกัน 4 ปีซ้อน โดยผู้ให้บริการแพลตฟอร์มค้นหางาน WorkVenture.com ผ่านการสำรวจออนไลน์และออฟไลน์ทั้งหมด 12,559 ตัวอย่าง ที่มีอายุ 22-35 ปี จบระดับปริญญาตรีขึ้นไป และอาศัยอยู่ในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล

นอกจากนี้ SC ยังคว้าแชมป์แบรนด์อสังหาริมทรัพย์อันดับ 1 ที่คนอยากร่วมงานด้วยมากที่สุดสองปีซ้อน และก้าวขึ้นสู่อันดับ 6 จาก 55 บริษัทชั้นนำที่ผู้คนอยากร่วมงานด้วยมากที่สุด จากผลสำรวจ QGEN Thailand Most Attractive Companies 2025 โดย QGEN Consultant บริษัทที่ปรึกษาผู้เชี่ยวชาญด้าน People & Organization ของไทย จากกลุ่มตัวอย่างอายุ 20-40 ปี ทั้งหมด 5,424 ผลสำรวจ

ความสำเร็จในปีนี้อยู่บนพื้นฐานการเติบโตและการพัฒนาที่ไม่หยุดยั้งของ SC ในการสร้างสภาพแวดล้อมที่เอื้อต่อการทำงานและการเติบโตของพนักงาน โดยไม่เพียงแต่การพัฒนาทักษะทางวิชาชีพแต่ยังรวมถึงการดูแลสุขภาพจิตและความเป็นอยู่ที่ดีของพนักงานในทุกมิติ ที่มาพร้อมกับวัฒนธรรมองค์กรที่แข็งแกร่งและยั่งยืน ผ่านการสนับสนุนการพัฒนาตัวบุคคลและการส่งเสริมการทำงาน

เป็นทีมในแบบคอมมูนิตี้ โดยมีค่านิยมหลัก 4Cs ได้แก่ Care, Courage, Collaboration และ Continuous Improvement ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิด “For Good Mornings” ที่มุ่งเน้นการสร้างองค์กรที่ดีทั้งภายในและภายนอก ตลอดจนการออกแบบสวัสดิการที่เหมาะสมกับไลฟ์สไตล์ของพนักงาน เช่น Workation 10 วันที่ให้พนักงานทำงานจากที่ไหนก็ได้บนโลก, บริการปรึกษาสุขภาพจิต สำหรับพนักงานโดยผู้เชี่ยวชาญ และการให้สิทธิประโยชน์ในการดูแลสุขภาพของพนักงานอย่าง Flexi-Benefits ที่ช่วยเสริมสร้างความสมดุลในชีวิตการทำงานและทุนศึกษาต่อปริญญาโทต่างประเทศ



เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์

จัด MAJOR DOG DAY 2024 : The Pawnival Parade



บริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) ร่วมกับคณะสัตวแพทยศาสตร์จุฬาฯ กรุงเทพมหานคร และพันธมิตรทางธุรกิจเนรมิตพื้นที่ลานกิจกรรมอุทยาน 100 ปี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ให้กลายเป็นพื้นที่แห่งความสุขของคนรักสัตว์ เปิดมหกรรมน้องหมาที่ยิ่งใหญ่ที่สุดประจำปี กับ “MAJOR DOG DAY 2024” เป็นปีที่ 3 ต่อเนื่อง และได้รับการยอมรับจาก Amazing Thailand 2024

คุณเพชรลดา พูลวรลักษณ์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) กล่าวว่า มหกรรม MAJOR DOG DAY คือ ความสำเร็จที่เริ่มต้นจากศูนย์ ไม่มีแบบอย่างและไม่เคยมีใครทำมาก่อน ด้วยแพชชั่นของคนรักสัตว์และต้องการสร้างคอมมูนิตี้ของสัตว์เลี้ยง ทำให้เราและทีมงานได้เริ่มศึกษาและค้นคว้าความเป็นไปได้ที่จะสร้างคอมมูนิตี้น้องหมาขนาดใหญ่ที่สุดของประเทศไทยให้เกิดขึ้นจริง นับจากวันแรกในปี พ.ศ. 2565 จนถึงปัจจุบัน เราได้จัดงาน MAJOR DOG DAY อย่างต่อเนื่องเป็นปีที่ 3 และได้รับการตอบรับความร่วมมือเป็นอย่างดีจากหน่วยงานภาครัฐ อย่างกรุงเทพมหานคร ที่อำนวยความสะดวกและขยายพื้นที่จัดงานในสวนสาธารณะของกรุงเทพฯ รวมทั้งพันธมิตรทางธุรกิจที่เข้าร่วมมากขึ้นในทุกปี และสิ่งที่ขาดไม่ได้เลย คือ เสียงตอบรับการเข้าร่วมกิจกรรมจากบรรดาผู้รักสัตว์เลี้ยงที่ยินดีเข้าร่วมงานในทุกครั้ง จากครั้งแรกเรามีผู้เข้าร่วมงานเพียงหลักร้อยคน จนถึงวันนี้เราได้รับการตอบรับได้มากกว่า 2,000 คน และน้องหมาอีกจำนวนมากที่มาร่วมกับเจ้าของ และที่สำคัญที่สุดที่นับเป็นการย้ำภาพลักษณ์ความเป็น ‘No.1 Pet Family Residences’ คือ เราได้รับการยอมรับและถูกจัดอันดับให้เป็นกิจกรรมไลฟ์สไตล์ที่ไม่ควรพลาดจาก Amazing Thailand 2024 โดยการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย (ททท.) ซึ่งสะท้อนถึงศักยภาพในการกระตุ้นเศรษฐกิจการท่องเที่ยว เพราะเทรนด์ Pet Humanization คือการที่ Pet Parents ดูแลและปฏิบัติต่อสัตว์เลี้ยงเหมือนกับเป็นสมาชิกในครอบครัว พร้อมทั้งจะจ่ายค่าเดินทาง ค่ากินต่างๆ ร่วมกับสัตว์เลี้ยงและนับเป็นกลุ่มที่มีศักยภาพในการท่องเที่ยวสูงอีกด้วย

“ในปีนี้ กิจกรรม MAJOR DOG DAY 2024 เราขยายสถานที่เพื่อรองรับสมาชิก ครอบครัว และคอมมูนิตี้นักสัตว์เลี้ยงที่เข้ามารวมตัวกันมากกว่า 2,000 คน โดยเนรมิตพื้นที่อุทยาน 100 ปี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ให้กลายเป็นพื้นที่กิจกรรมความสุข ความสนุก และสาระความรู้ของคนรักน้องหมา ภายใต้ธีม “The Pawnival Parade” พาเหรดความสุขที่คุณและน้องหมาจะไม่รู้ลืม โดยเริ่มต้นความสนุกตั้งแต่ Dog Fun Run กิจกรรมวิ่งมินิมาราธอนที่มีผู้เข้าร่วมกว่า 200 คู่ พร้อมให้คุณและน้องหมาสร้างสรรค์ขบวนสุดคิวท์ สุดคุลและโซว์ไมเมนต์น่ารักๆ กับระยะทางรวม 1.2 กิโลเมตร พร้อมรับฟังสาระความรู้กับเสวนา เรื่อง “The Future of Pet Families in Thailand” เทรนด์การเปลี่ยนแปลงของ Pet Humanization สู่อายุการยกระดับการดูแลคุณภาพชีวิต และสุขภาพแบบองค์รวมของ Pet Parents และน้องๆ ในการอยู่อาศัยร่วมกันเพื่อตอบโจทย์การเป็นครอบครัวเดียวกัน โดยได้รับเกียรติจากผู้ที่มีความเชี่ยวชาญและประสบการณ์มาร่วมขยายขอบเขตและแบ่งปันองค์ความรู้ ได้แก่ คณะสัตวแพทยศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย โรงพยาบาลสัตว์ควาเวท และพันธมิตรอย่าง Magiclean และ Modernform เป็นต้น และที่นับว่าเป็นเซอร์ไพรส์ของงาน คือ The Pawnival Parade พาเหรดสุดคิวท์ที่นำเสนอความสุขสุดยิ่งใหญ่ให้ผู้ร่วมงานได้เอ็นจอยไมเมนต์ของน้องๆ สุดน่ารัก ของ DOG STARS ระดับแพลตตินั่ม อาทิ FRENCH BUTA หมาสองใบ มูทุ คิ้วคือมงกุฎของแค และอีกมากมาย” คุณเพชรลดา กล่าวสรุป



SCGD เหยปี 67 กำไรเพิ่ม 147% จากสินค้ามูลค่าเพิ่ม โดนใจลูกค้า และลดต้นทุนด้วยพลังงานทดแทน



SCGD เหยผลประกอบการปี 2567 กำไร 810 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 147% ส่วนกระแสตลาดอาเซียนชะลอตัวจากการปรับโครงสร้างธุรกิจกระบวนการผลิต เสริมศักยภาพการแข่งขันโดย 1.พัฒนาและผลิตสินค้ามูลค่าเพิ่มต่อเนื่อง 2.ลงทุนพลังงานทดแทนเพื่อลดต้นทุน 3.ใช้เทคโนโลยี AI และหุ่นยนต์ ปี 2568 พร้อมรับตลาดอาเซียนฟื้น ตั้งงบลงทุน 4,000 ล้านบาท ตั้งเป้ารายได้โต 5% จ่ายปันผลต่อเนื่อง

นายนำพล มลิชัย ประธานเจ้าหน้าที่บริหารและกรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท เอสซีจี เดคคอร์ จำกัด (มหาชน) หรือ SCG Decor (SCGD) ผู้นำในธุรกิจเซรามิก วัสดุตกแต่งพื้นผิวและสุขภัณฑ์ ในภูมิภาคอาเซียน กล่าวว่า ผลประกอบการปี 2567 มีรายได้ 25,563 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 10 จากปีก่อน โดยมี EBITDA 3,134 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 4 จากปีก่อน มีกำไร 810 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 147 จากปีก่อน ซึ่งรวมค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นเพียงครั้งเดียวเป็นค่าใช้จ่ายในการปรับโครงสร้างทางธุรกิจ และค่าเสียหายจากน้ำท่วมโรงงานในประเทศฟิลิปปินส์ รวมประมาณ 100 ล้านบาท สำหรับไตรมาส 4 ของปี 2567 มีรายได้ 5,978 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 12 โดยมี EBITDA 604 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 24 และมีกำไร 80 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 45 เมื่อเทียบกับปีก่อน เนื่องจากไตรมาสนี้ มีค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นเพียงครั้งเดียวตามที่ได้กล่าวข้างต้น ทั้งนี้ บริษัทสามารถลดเงินทุนหมุนเวียนลงร้อยละ 10 มูลค่ากว่า 500 ล้านบาท จากการควบคุมสินค้าคงคลัง และบริหารจัดการลูกหนี้ทางการค้า ณ สิ้นปี 2567 บริษัทมีสินทรัพย์รวมทั้งสิ้น 39,823 ล้านบาท อัตราส่วน EBITDA ต่อหนี้สินสุทธิ (Net Debt to EBITDA) มีสัดส่วน 1.4 เท่า กระแสเงินสดที่แข็งแกร่ง คณะกรรมการบริษัทได้มีมติให้เสนอที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นเพื่ออนุมัติการจ่ายเงินปันผลประจำปี 2567 ในอัตราหุ้นละ 0.20 บาท โดยได้จ่ายเงินปันผลระหว่างกาลสำหรับครึ่งปีแรกในอัตราหุ้นละ 0.10 บาท เมื่อในวันที่ 22 สิงหาคม 2567 และจะจ่ายเงินปันผลงวดสุดท้ายในอัตราหุ้นละ 0.10 บาท โดยกำหนดวันที่ XD (หรือวันที่ไม่มีสิทธิรับเงินปันผล) ในวันที่ 31 มีนาคม 2568 และกำหนดจ่ายเงินปันผลในวันที่ 23 เมษายน 2568

ปี 2567 บริษัทได้เสริมศักยภาพความสามารถการแข่งขันด้วย 1.มุ่งพัฒนาและผลิตสินค้ามูลค่าเพิ่ม (High Value Added) ต่อเนื่อง ปรับไลน์การผลิตกระเบื้องแกรนิตโต้ขนาดใหญ่ในเวียดนามและไทย รวมทั้งสิ้น 14 ล้านตารางเมตร ล่าสุดได้ปรับไลน์การผลิตกระเบื้องแกรนิตโต้ขนาดใหญ่เพิ่มอีก 5 ล้านตารางเมตร ณ เมือง Pho Yen เวียดนาม คาดแล้วเสร็จกลางปี 2568 2.เร่งลดต้นทุนด้วยพลังงานทดแทนกว่า 280 ล้านบาทต่อปี โดยใช้เชื้อเพลิงชีวมวลได้ถึงร้อยละ 20 และใช้พลังงานจากแสงอาทิตย์ได้ถึงร้อยละ 10 ตั้งเป้าปี 2573 เพิ่มการใช้งานพลังงานชีวมวล ร้อยละ 46 และพลังงานโซลาร์เซลล์

ร้อยละ 15 และ 3.ใช้เทคโนโลยีปัญญาประดิษฐ์ (AI) และหุ่นยนต์ (Robotic) เร่งตอบความต้องการตลาด อาทิ ตรวจสอบคุณภาพของแผ่นกระเบื้องในกระบวนการผลิต ใช้แขนกลหุ่นยนต์ในการผลิตสุขภัณฑ์ ระบบขนย้ายสินค้าและบรรจุภัณฑ์อัตโนมัติ เป็นต้น รวมถึงการปรับปรุงการผลิต เพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด

นอกจากนี้ บริษัทยังมุ่งเน้นการเติบโตทั้งในธุรกิจวัสดุตกแต่งพื้นผิว ธุรกิจสุขภัณฑ์ และธุรกิจที่เกี่ยวข้อง (Complementary Business) ต่อเนื่อง โดยเล็งเห็นถึงโอกาสการขยายส่งออกในตลาดที่มีความต้องการที่หลากหลายและเฉพาะเจาะจงมากขึ้น อีกทั้งเพิ่มช่องทางจำหน่ายในอาเซียนผ่านการเปิดร้านค้า 15 ร้าน ได้แก่ ไทยเปิด COTTO LIFE สาขาตอนเมือง และคลังเซรามิก 8 สาขา ฟิลิปปินส์เปิดร้าน CTM จำนวน 4 สาขา กัมพูชาเปิดร้าน OK Tile center และเวียดนามเปิดร้านค้า V Ceramic ทั้งยังจัดตั้งตัวแทนจำหน่ายสินค้าสุขภัณฑ์กว่า 170 รายในอาเซียน ส่งผลให้ยอดขายสุขภัณฑ์ในต่างประเทศเพิ่มประมาณ 500 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 7 จากปีก่อน รวมทั้งปรับพอร์ตสินค้าที่เกี่ยวข้องเนื่อง เช่น ปูนขาว ยาแนวสำหรับการติดตั้งกระเบื้อง ชุดครัว และประตูหน้าต่าง รวมถึงกระเบื้องสำหรับเคาท์เตอร์ท็อปให้เหมาะสมกับสถานการณ์ตลาด ทำให้มียอดขาย 416 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 18 จากปีก่อนหน้า

ปี 2568 ตั้งเป้ารายได้เพิ่มขึ้นร้อยละ 5 และ EBITDA จะเพิ่มขึ้นกว่าร้อยละ 5 จากสถานการณ์ตลาดวัสดุตกแต่งพื้นผิว กระเบื้องเซรามิก และสุขภัณฑ์ในภูมิภาคอาเซียนมีสัญญาณการเริ่มทยอยฟื้นตัวจากมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจของภาครัฐทั้งในและต่างประเทศ ทั้งนี้ พร้อมคว้าโอกาสโดยตั้งงบลงทุน 4,000 ล้านบาท เพิ่มขีดความสามารถการแข่งขันด้วยการขยายโรงงานเพิ่มกำลังการผลิตสินค้า HVA รองรับการผลิตโตในอนาคต พร้อมเพิ่มช่องทางจัดจำหน่ายครอบคลุมทั่วอาเซียน โดยตั้งเป้าเติบโต 2 เท่าในปี

จากความมุ่งมั่นในการดำเนินธุรกิจตามแนวทาง ESG ได้รับคัดเลือกจากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยเป็น “หุ้นยั่งยืน SET ESG Ratings” ระดับ A กลุ่มธุรกิจอสังหาริมทรัพย์และก่อสร้าง (Propcon) และ “ดัชนี SETESG” ประจำปี 2567 สะท้อนการเติบโตอย่างยั่งยืน และการสร้างผลตอบแทนที่ดีให้ผู้ลงทุน โดยคำนึงถึงความรับผิดชอบต่อผู้มีส่วนได้เสียและสิ่งแวดล้อม รวมทั้งคว้าพลประเมิน CGR ระดับ 5 หรือ “ดีเลิศ” (Excellent CG Scoring) กลุ่มอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์และก่อสร้างจากการประเมินการกำกับดูแลกิจการของบริษัทจดทะเบียนไทย ประจำปี 2567

ชีวิตดีๆ ที่ ‘เอพี’ กับงานดีๆ ที่เลือกเองได้ รับ 2 รางวัลบริษัทที่คนรุ่นใหม่อยากร่วมงานมากที่สุด



บริษัท เอพี ไทยแลนด์ จำกัด (มหาชน) ผู้นำธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ไทย ภายใต้คำมั่นสัญญา “ชีวิตดีๆ ที่เลือกเองได้” รับ 2 รางวัลใหญ่ “องค์กรชั้นนำที่คนรุ่นใหม่อยากร่วมงานมากที่สุด” จากผลโหวตของคณรุ่นใหม่อายุตั้งแต่ 20-40 ปี สํารวจโดย 2 หน่วยงานชั้นนำ อย่าง WorkVenture ที่ปรึกษาและผู้นำด้านการสร้างแบรนด์นายจ้างให้แก่องค์กรชั้นนำในไทยและผู้ให้บริการแพลตฟอร์มค้นหาหางานกับรางวัล BEST COMPANY TO WORK IN THAILAND-หนึ่งใน 50 บริษัทที่คนรุ่นใหม่อยากร่วมงานด้วยมากที่สุด (เอพีอันดับที่ 23) โดยมีนางสาวทิพวรรณศิริคุณ ผู้ช่วยกรรมการผู้อำนวยการ สายงานทรัพยากรบุคคล เป็นตัวแทนรับมอบ เมื่อเร็วๆ นี้ และ QGEN บริษัทที่ปรึกษาผู้เชี่ยวชาญด้าน People & Organization ของไทยกับรางวัล THE MOST ATTRACTIVE COMPANY 2025-หนึ่งใน 55 บริษัทที่ครองใจคนรุ่นใหม่อยากทำงานด้วยมากที่สุด (เอพีอันดับ 7) โดยทั้ง 2 ผลสำรวจตอกย้ำให้เห็นว่า วัฒนธรรมองค์กรที่เปิดกว้างและการทำงานร่วมกันภายใต้แนวคิด Outward Mindset ที่ตอบโจทย์คนรุ่นใหม่ โดยเฉพาะสวัสดิการที่ตอบโจทย์ทุกความต้องการของชีวิต รวมถึงการให้ความสำคัญกับพนักงานทุกคนทุกระดับอย่างเท่าเทียม ยิ่งไปกว่านั้นยังพัฒนาบุคลากรด้วยสภาพแวดล้อมที่ก่อให้เกิดความคิดสร้างสรรค์ และรองรับการทำงานที่มีประสิทธิภาพ พร้อมส่งเสริมให้มีการประยุกต์ใช้นวัตกรรมเทคโนโลยีในการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการให้ตอบโจทย์ผู้บริโภคอยู่เสมอ ตามพันธกิจหลักที่จะส่งมอบชีวิตดีๆ ไม่ใช่เพียงแค่คู่ค้า แต่ใส่ใจถึงพนักงานในองค์กรตลอดจนผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกฝ่าย สิ่งทีเอพียึดถืออย่างมั่นคงคือ ธรรมาภิบาลที่คนรุ่นใหม่ให้การชื่นชม

อย่างไรก็ตาม รางวัล Top 50 Companies in Thailand หรือ 50 บริษัทที่คนรุ่นใหม่อยากร่วมงานด้วยมากที่สุด จาก WorkVenture (ที่ปรึกษาและผู้นำด้านการสร้างแบรนด์นายจ้างให้แก่องค์กรชั้นนำในประเทศไทยและผู้ให้บริการแพลตฟอร์มค้นหาหางานยอดนิยม) เป็นรางวัลและการจัดอันดับที่น่าเชื่อถือ ด้วยการสำรวจจากคนรุ่นใหม่ อายุ 22-35 ปี จำนวนกว่า 10,000 คน ที่จบการศึกษาระดับปริญญาตรีขึ้นไป ทั้งแบบออนไลน์และออฟไลน์ ซึ่งทำนํากอยู่ในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ส่วนรางวัล 55 บริษัทที่คนอยากร่วมงานด้วยมากที่สุด ปี 2025 จากงาน ‘QMAC-QGEN Most Attractive Company 2025’ โดย QGEN Consultant (บริษัทที่ปรึกษาผู้เชี่ยวชาญด้านบุคลากรและองค์กรของไทย) ด้วยการสำรวจจากกลุ่มตัวอย่างคนรุ่นใหม่ อายุ 20-40 ปี กว่า 5,000 คน การคว้าทั้งสองรางวัลของ บมจ.เอพี ไทยแลนด์ สะท้อนเสียงคนทำงานรุ่นใหม่ออกมาได้อย่างแท้จริง



CMC จับมือ TOA คืบค้นศักยภาพ ให้สวนนวมินทร์ภิรมย์



เดอะ คิวเว่ เซ็นทรัลพาร์ค นวมินทร์-รามอินทรา หนึ่งในโครงการคุณภาพของบริษัท เจ้าพระยามหานคร จำกัด (มหาชน) หรือ CMC จับมือ บริษัท ทีโอเอ เพ้นท์ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) หรือ TOA ร่วมกับชุมชนรอบสวนนวมินทร์ภิรมย์ เพิ่มพื้นที่สีเขียว ลดปัญหาฝุ่น PM 2.5 และทาสีปรับทัศนียภาพสวนฯ ในโครงการ “CMC x TOA R SA ทาสี ปรับภูมิทัศน์สวนนวมินทร์ภิรมย์” CMC มีความตั้งใจที่จะพัฒนาชุมชนและพื้นที่โดยรอบโครงการต่างๆ ในเครือ CMC มาอย่างต่อเนื่อง ด้วยความตั้งใจที่จะดำเนินธุรกิจบนความยั่งยืนและความใส่ใจต่อสิ่งแวดล้อม

สำหรับโครงการ “CMC x TOA R SA ทาสี ปรับภูมิทัศน์สวนนวมินทร์ภิรมย์” เป็นโครงการทาสีป้ายสแตนเลส เครื่องเล่น และม้านั่งภายในสวนนวมินทร์ภิรมย์ ซึ่งตั้งอยู่ติดโครงการ เดอะคิวเว่ เซ็นทรัลพาร์ค นวมินทร์-รามอินทรา คอนโดมิเนียมเพื่อคนรักสุขภาพ และเชิญชวนให้ชุมชนรอบสวนนวมินทร์ภิรมย์เข้ามามีส่วนร่วมในโครงการ

ทั้งนี้ CMC เชื่อว่ากิจกรรมในครั้งนี้สามารถช่วยปรับภูมิทัศน์ เพิ่มความร่มรื่น ลดความร้อนสะสมด้วยสีคุณภาพจาก TOA อีกทั้งยังช่วยส่งเสริมความยั่งยืนด้านสิ่งแวดล้อมและการมีส่วนร่วมกับชุมชนได้เป็นอย่างดี ซึ่งนอกจากการทาสี เพื่อเพิ่มสีสันของสวนนวมินทร์ภิรมย์แล้ว ภายในงาน ผู้บริหารของ CMC

และ TOA ยังได้ร่วมกันปลูกต้นไม้ทดแทนอีกด้วย เพื่อเพิ่มพื้นที่สีเขียวภายในสวน ลดปัญหาฝุ่น PM 2.5 ในอนาคตอีกด้วย

โครงการ “CMC x TOA R SA ทาสี ปรับภูมิทัศน์สวนนวมินทร์ภิรมย์” เป็นอีกหนึ่งตัวอย่างของความร่วมมือระหว่างภาคธุรกิจและชุมชนในการส่งเสริมการพัฒนาที่ยั่งยืนและใส่ใจสิ่งแวดล้อม โดย CMC มุ่งหวังให้โครงการนี้เป็นแบบอย่างในการดูแลพื้นที่สาธารณะและการสร้างคุณค่าทางสังคมในระยะยาวต่อไป



ครั้งแรก ORI ส่งบริการ Origin Personal Assistant ผู้ช่วยให้คำปรึกษาเอาใจคู่รัก LGBTQ+



“ออริจิ้น พร็อพเพอร์ตี้” หรือ “ORI” ร่วมสนับสนุนการจัดทะเบียนสมรสเท่าเทียม เพื่อทุกคนที่อยากมีคอนโดอย่างเท่าเทียม ตามหลักการร่างกฎหมายสมรสเท่าเทียมในวาระแรก และเมื่อวันที่ 24 กันยายน 2567 ที่ผ่านมา เริ่มการจัดทะเบียนในวันที่ 23 มกราคม 2568 นี้ ซึ่งประเทศไทยเป็นชาติแรกในอาเซียนและเป็นประเทศที่ 3 ในเอเชียที่รับรองการแต่งงานของเพศเดียวกันได้ พร้อมสิทธิในการสมรสที่ครอบคลุมทุกมิติ รวมไปถึงการเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัยที่สามารถกู้ร่วมกันเพื่อซื้ออสังหาฯ ในฐานะคู่สมรส พร้อมจับมือธนาคารทหารไทยธนชาติ, ธนาคารอาคารสงเคราะห์, ธนาคารกสิกรไทย, ธนาคารกรุงเทพ และธนาคารกรุงไทย ดูแลเรื่องสินเชื่อให้กับทุกคู่สมรส

นายกฤษฎณ์ เตชะสัมมา ประธานเจ้าหน้าที่สายงานการตลาด บริษัท ออริจิ้น เวอร์ติเคิล คอร์ปอเรชั่น จำกัด ในเครือบริษัท ออริจิ้น พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) หรือ ORI เปิดเผยว่าการตัดสินใจสร้างครอบครัวและซื้อที่อยู่อาศัยถือว่าเป็นเรื่องที่ไม่ง่ายเลยสำหรับคู่รัก LGBTQ+ เพราะสถาบันการเงินได้กำหนดเงื่อนไขการกู้ร่วมซื้อบ้านว่าผู้กู้ร่วมต้องเป็นคู่สมรส บุตร บิดามารดา พี่น้องร่วมสายเลือด รวมถึงคู่สมรสไม่จดทะเบียน จึงจะเข้าเงื่อนไขที่สามารถกู้ร่วมซื้อที่อยู่อาศัยได้ ดังนั้น “กฎหมายสมรสเท่าเทียม” ที่มีผลบังคับใช้เป็นการ 23 มกราคม 2568 นี้ ถือเป็น การเปลี่ยนแปลงที่มาพร้อมกับสิทธิและความเท่าเทียมแบบที่ไม่เคยมีมาก่อน ทั้งการให้ความยินยอมในการรักษาพยาบาล และการรับบุตรบุญธรรมร่วมกัน การรับมรดก รวมไปถึงการจัดการทรัพย์สิน และหนี้สินร่วมกัน

ขณะเดียวกันกฎหมายสมรสเท่าเทียมยังนับเป็นก้าวแรกของการเริ่มต้นชีวิตของ “คู่รัก” จับมือกันสู่การเดินทางของ “การสร้างครอบครัว” ถือเป็น การปลดล็อกทุกขั้นตอนที่เคยเป็นข้อจำกัดตั้งแต่การกู้ร่วมซื้อที่อยู่อาศัย เพราะนับจากนี้ไปคู่รัก LGBTQ+ ไม่ต้องแบกรับภาระค่าผ่อนเพียงคนเดียวอีกต่อไป แต่สามารถร่วมกันผ่อนชำระเงินงวด ซึ่งเป็นสิ่งที่ “ออริจิ้น” ได้ร่วมนำเสนอ บริการแบบฟูล เซอร์วิส เพื่อร่วมเป็นส่วนหนึ่งในช่วงเวลาดีๆ ของการก้าวสู่สมรสเท่าเทียมครั้งแรกในไทย

โดยได้จัดแคมเปญ LIVE PROUDLY, BE EQUAL EMBRACE HAPPY MARRIAGE ความสุขในการมีความรักที่สวยงาม ความสุขในการใช้ชีวิต พร้อมให้การดูแลและสนับสนุนให้ทุกคู่ชีวิตเป็นเจ้าของคอนโดได้ด้วย Origin Personal Assistant ครั้งแรกกับบริการผู้ช่วยส่วนตัวสุดพิเศษที่จะเข้ามาทำให้การยื่นขอสินเชื่อเพื่อซื้อบ้าน-คอนโด กับทางธนาคารพันธมิตรชั้นนำ (Financial Consultant Service) ให้สะดวกสบายมากยิ่งขึ้น ผ่านการให้คำแนะนำ คำปรึกษา และประสานงานกับธนาคารพันธมิตรชั้นนำให้ “คู่รัก” สามารถวางแผนการซื้อบ้าน-คอนโด โดยมีข้อมูลประกอบการตัดสินใจอย่างรอบด้านที่มาจากความเชี่ยวชาญ ประสบการณ์ และข้อมูลเชิงลึก ในการให้คำแนะนำ และดูแลทุกขั้นตอนจนจบกระบวนการซื้อบ้านและคอนโด ตั้งแต่วันแรกที่เป็นจุดเริ่มต้นของครอบครัว พร้อมตอบใจทุกความต้องการที่แตกต่างของแต่ละคู่รัก ไม่ว่าจะเป็นการอยู่อาศัยเอง หรือการลงทุน

ปูนซีเมนต์นครหลวง MoU

คณะวิศวกรรมศาสตร์ มจพ.

มุ่งพัฒนาการศึกษา 3 ด้าน สร้างคุณค่าสังคมที่ยั่งยืน



ปูนซีเมนต์นครหลวง ลงนามบันทึกความเข้าใจ (MoU) คณะวิศวกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าพระนครเหนือ (มจพ.) เดินหน้าพัฒนา 3 ด้านหลัก ได้แก่ การศึกษา พัฒนาศักยภาพของนักศึกษา บุคลากร และสภาพแวดล้อมในพื้นที่ เพื่อเตรียมความพร้อมสำหรับอาชีพวิศวกรรมท่ามกลางโลกที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว สอดรับเป้าหมายการพัฒนาอย่างยั่งยืนของกลุ่มบริษัทปี 2573

ปูนซีเมนต์นครหลวง พิธีลงนามบันทึกความเข้าใจ (MoU) ร่วมกับคณะวิศวกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าพระนครเหนือ นำโดย นายมนตรี นิธิกุล ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ธุรกิจปูนซีเมนต์ของประเทศไทย บริษัท ปูนซีเมนต์นครหลวง จำกัด (มหาชน) พร้อมด้วย รองศาสตราจารย์ ดร.กิตติชัย ธนทรัพย์สิน คณบดีคณะวิศวกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าพระนครเหนือ (มจพ.) โดยมีเป้าหมายเพื่อการพัฒนาใน 3 ด้านหลัก ได้แก่ ด้านการศึกษา การพัฒนาศักยภาพของนักศึกษาและบุคลากร ตลอดจนสภาพแวดล้อมของพื้นที่ จัดขึ้น ณ คณะวิศวกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าพระนครเหนือ (มจพ.)

นายมนตรี นิธิกุล ประธานเจ้าหน้าที่บริหารธุรกิจปูนซีเมนต์ของประเทศไทย บริษัท ปูนซีเมนต์นครหลวง จำกัด (มหาชน) กล่าวว่า ความร่วมมือครั้งนี้มีเป้าหมายเพื่อส่งเสริมความร่วมมือระหว่างสถาบันการศึกษาและภาคอุตสาหกรรมในการพัฒนา

ศักยภาพของนักศึกษาและบุคลากร ทั้งในด้านการศึกษา การวิจัย และการพัฒนาสังคม ซึ่งทางปูนซีเมนต์นครหลวง พร้อมให้การสนับสนุนและส่งเสริมการศึกษาดูงาน การค้นคว้าวิจัย การพัฒนาสังคม และการพัฒนาทางกายภาพ เพื่อสร้างโอกาสในการเรียนรู้และประสบการณ์ที่มีคุณค่าสำหรับนักศึกษา ตลอดจนส่งเสริมการพัฒนาอุตสาหกรรมวิศวกรรมในประเทศไทย

ภายหลังจากพิธีลงนาม นายมนตรี พร้อมด้วยพนักงาน ปูนซีเมนต์นครหลวงที่เป็นศิษย์เก่าจากคณะวิศวกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าพระนครเหนือ ได้ขึ้นเวทีเสวนากลุ่มเพื่อแลกเปลี่ยนประสบการณ์ และแนะนำแนวทาง และทักษะความรู้ที่จำเป็นหลังจากจบการศึกษา เพื่อเตรียมความพร้อมสำหรับอาชีพวิศวกรรมท่ามกลางโลกที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วในปัจจุบัน รวมทั้งสร้างความตระหนักเรื่องความยั่งยืนในกลุ่มคนรุ่นใหม่

โดยกลุ่มบริษัทยังคงมุ่งมั่นสร้างความผูกพันของกลุ่มผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่มอย่างต่อเนื่อง เพื่อเพิ่มโอกาสและศักยภาพ ด้วยการมอบความรู้และการศึกษาให้ทุกคนสามารถพึ่งพาตัวเองได้อย่างมั่นคง และพร้อมต่อยอดไปสู่การพัฒนาอย่างยั่งยืนในมิติด้านเศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อม ตามนโยบายการพัฒนาอย่างยั่งยืนของกลุ่มบริษัทปี 2573

“แอสเสท เวิร์ด” พลิกโฉมที่ดินโซนาทาวน์ ผุด ‘เว็จนครเกษม’ 1.6 หมื่นล้าน



“แอสเสท เวิร์ด” ได้ฤกษ์ลงเสาเอก “เว็จนครเกษม เยาวราช” ประกาศทุ่มงบลงทุน 16,000 ล้านบาท พัฒนาโครงการมิกซ์ยูสที่ใหญ่ที่สุดในย่านโซนาทาวน์ เป็นศูนย์กลางการท่องเที่ยวโอคอนิคแห่งใหม่ ด้วยการออกแบบร่วมสมัยผสมผสานเอกลักษณ์ไทย-จีน เน้นอนุรักษ์อาคารประวัติศาสตร์ เชื่อมคุณค่าจากอดีตสู่แรงบันดาลใจแห่งอนาคต พลิกโฉม เว็จนครเกษม สู่อแลนด์มาร์กระดับโลก คาดเปิดบริการปี 72

นางวัลลภา ไตรโสรัส ประธานเจ้าหน้าที่บริหารและกรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท แอสเสท เวิร์ด คอร์ป จำกัด (มหาชน) (AWC) ได้ทำพิธีลงเสาเอก “เว็จนครเกษม เยาวราช” โครงการมิกซ์ยูสขนาดใหญ่ บนพื้นที่ 14 ไร่ หรือกว่า 22,400 ตารางเมตร ในย่านใจกลางเยาวราช ย่านเก่าแก่และมีความสำคัญทางประวัติศาสตร์ของกรุงเทพฯ และศูนย์กลางทางวัฒนธรรมและการค้าที่สำคัญมาตั้งแต่ปลายศตวรรษที่ 18 โครงการ “เว็จนครเกษม เยาวราช” จะใช้งบลงทุนพัฒนาโครงการ 16,000 ล้านบาท เพื่อพลิกโฉมที่ดินโซนาทาวน์สู่มิติใหม่ภายใต้แนวคิด “Legacy of the Past, Inspiration of Tomorrow” เชื่อมคุณค่าจากอดีตสู่แรงบันดาลใจแห่งอนาคต สร้างสีสันและควมมีชีวิตชีวาให้เยาวราชผ่านการออกแบบที่ผสมผสานความทันสมัยเข้ากับเอกลักษณ์ทางวัฒนธรรมไทย-จีน ด้วยพื้นที่ช้อปปิ้งระดับพรีเมียม โรงแรมลักซ์วรี 2 แห่ง ศาลาจีนร่วมสมัย และพื้นที่วัฒนธรรมเพื่อชุมชนและครอบครัว

“เราตั้งเป้าหมายว่าโครงการนี้จะเป็นอาคารสีเขียวตามมาตรฐานสากล ผสานแนวคิดความยั่งยืนเพื่อคุณค่าองค์รวมแก่ผู้เกี่ยวข้องทุกภาคส่วน เพื่อร่วมสร้างเยาวราชสู่การเป็นศูนย์กลางด้านการท่องเที่ยว วัฒนธรรม และการพักผ่อนอย่างครบวงจร ซึ่งจะสนับสนุนให้กรุงเทพฯ ก้าวสู่การเป็นจุดหมายปลายทางด้านการท่องเที่ยวที่ยั่งยืนชั้นนำระดับโลก โดยโครงการมีกำหนดเปิดให้บริการเต็มรูปแบบภายในปี 72” นางวัลลภากล่าว

นางวัลลภากล่าวอีกว่า เว็จนครเกษมถือเป็นพื้นที่ที่มีความสำคัญทางประวัติศาสตร์อยู่คู่กับกรุงเทพฯ มายาวนาน ด้วยเสน่ห์ของโซนา

ทาวน์ที่เต็มไปด้วยมรดกทางวัฒนธรรมไทย-จีนอันทรงคุณค่า จะทำให้การพัฒนาโครงการ “เว็จนครเกษม เยาวราช” กลายเป็นหมุดหมายสำคัญในฐานะโครงการมิกซ์ยูสแฟลกชิพแห่งแรกของ AWC เพราะด้วยขนาดพื้นที่ที่ใหญ่ที่สุดและใช้งบลงทุนสูงที่สุดเท่าที่เคยลงทุนมา ประกอบกับยุทธศาสตร์การพัฒนาสู่การเป็น AWC’s Lifestyle Destination ที่พร้อมสร้างสรรค์ประสบการณ์ไลฟ์สไตล์ครบวงจรสำหรับทุกคน

“ด้วยความร่วมมือจากพันธมิตรระดับโลกอย่างเครืออินเตอร์คอนติเนนตัล โฮเต็ลส์ กรุ๊ป (IHG Hotels & Resorts) ผู้นำธุรกิจโรงแรมระดับโลก และไทย โอบายาชิ (Thai Obayashi) ซึ่งรับหน้าที่ก่อสร้างโครงการ รวมถึงชุมชนโดยรอบโครงการที่ให้การสนับสนุน จะช่วยให้ “เว็จนครเกษม เยาวราช” กลายเป็นจุดหมายปลายทางแห่งความภาคภูมิใจของชาวเยาวราชและคนไทย พร้อมร่วมสร้างกรุงเทพฯ ให้ก้าวสู่การเป็นศูนย์กลางด้านวัฒนธรรมและการท่องเที่ยวที่ยั่งยืนชั้นนำระดับโลก” นางวัลลภากล่าว

สำหรับโครงการ “เว็จนครเกษม เยาวราช” ตั้งอยู่บนพื้นที่ขนาด 14 ไร่ ใจกลางย่านเยาวราช ด้วยพื้นที่การพัฒนามากว่า 135,000 ตารางเมตร ที่ออกแบบให้สะท้อนถึงมรดกทางวัฒนธรรมไทย-จีนของย่านโซนาทาวน์ผ่านการอนุรักษ์สถาปัตยกรรมดั้งเดิมและการสร้างสรรค์องค์ประกอบใหม่ที่สอดคล้องกับความทันสมัยเพื่อพลิกฟื้นมรดกแห่งเยาวราช จะประกอบไปด้วยพื้นที่สำคัญ 3 ส่วน คือ 1.ศาลาจีน (Chinese Pavilion) ความสูง 8 ชั้น 2.โรงแรมระดับลักซ์วรี (World-Class Hospitality) แห่งแรกของโซนาทาวน์ จำนวน 2 โรงแรม รวมทั้งห้องพักกว่า 500 ห้อง และ 3.ศูนย์การค้าระดับโอคอนิค (Iconic Heritage And Luxury Retail) จุดหมายปลายทางอันโดดเด่นด้านไลฟ์สไตล์สำหรับนักท่องเที่ยวและครอบครัวด้วยพื้นที่รวมกว่า 68,000 ตารางเมตร

ESTAR สู้ศึก! แก้เกมกู้ยากต้นปี 68

จับมือพันธมิตรสถาบันการเงินชั้นนำร่วมหารื้อสินเชื่อ



บริษัท อีสเทอร์น สตาร์ เรียล เอสเตท จำกัด (มหาชน) หรือ ESTAR เดินเครื่องปี 2568 เต็มสูบตั้งแต่ต้นปี ร่วมหารื้อเพื่อแก้เกม พุดคุยและปรับกลยุทธ์เรื่องการปล่อยสินเชื่อกับธนาคารพันธมิตรชั้นนำ ซึ่งเป็นปัญหาใหญ่ในปี 2567 ที่ผ่านมา โดยหัวเรือใหญ่ พี่แจ้-ไพโรจน์ วัฒนวิโรดม กรรมการผู้จัดการบริษัท ได้รับเกียรติจาก 5 แงงก์ใหญ่ ได้แก่ ธนาคารไทยพาณิชย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์ ธนาคารยูโอบี ธนาคารเกียรตินาคิน และธนาคารกรุงเทพระดับนานาชาติ ในฐานะพันธมิตรทางการเงินทั้งสินเชื่อโครงการและสินเชื่อรายย่อยของบริษัทในโอกาสนี้ พี่แจ้-ไพโรจน์ ได้ร่วมหารื้อกับธนาคารพันธมิตรในเรื่องหลักเกณฑ์การปล่อยสินเชื่อบ้านให้กับลูกค้ารายย่อย โดยพุดคุยในเชิงกลยุทธ์เพื่อจัดกลุ่มลูกค้าให้เหมาะสมกับเกณฑ์ปล่อยสินเชื่อรายย่อยของแต่ละธนาคาร รวมถึงปรับเกณฑ์พิจารณาดอกเบี้ยและเงื่อนไขที่พิเศษสำหรับลูกค้าผู้ที่ซื้อโครงการที่อยู่อาศัยของ ESTAR เพื่อรุกแก้และพลิกเกมในการปล่อยสินเชื่อให้เหมาะสมตั้งแต่ต้นปี พร้อมกันนี้ ยังเผยวิสัยทัศน์และเป้าหมายการดำเนินงานของ ESTAR ในปีนี้ให้กับผู้บริหารทั้ง 5 ธนาคารได้รับฟัง ณ บริษัท อีสเทอร์น สตาร์ เรียล เอสเตท จำกัด (มหาชน) สำนักงานใหญ่ เพลินจิต เมื่อเร็วๆ นี้

LPN มุ่งสู่องค์กรแห่งความยั่งยืน เดินหน้าสร้าง Carbon Neutrality

รับรองโดยองค์การบริหารจัดการก๊าซเรือนกระจก อย่างต่อเนื่องเป็นปีที่ 5



ดร.ณิ ดัชนีพิริยะพันธ์

บริษัท แอล.พี.เอ็น.ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) หรือ LPN นำโดยนางสาวดารณี ฉัตรพิริยะพันธ์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร เป็นตัวแทนบริษัทเข้าร่วมพิธีขอบคุณและมอบประกาศนียบัตรเครื่องหมายรับรองคาร์บอนฟุตพริ้นท์ขององค์กรประจำปี 2568 ซึ่งจัดโดย องค์การบริหารจัดการก๊าซเรือนกระจก (องค์การมหาชน) หรือ อบก. โดยประเมินผลจากการปล่อยก๊าซเรือนกระจกจากการดำเนินงานและกิจกรรมต่างๆ ของบริษัทตลอดทั้งปี มีวัตถุประสงค์เพื่อกำหนดแนวทางการบริหารจัดการลดการใช้พลังงานและลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกขององค์กร พร้อมทั้งเป็นการเปิดเผยข้อมูลและรายงานผลการดำเนินงานในมิติด้านสิ่งแวดล้อม ผ่าน 56-1 One Report รายงานประจำปีที่สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) กำหนดให้บริษัทจดทะเบียนต้องนำส่งต่อ ก.ล.ต. เปิดเผยข้อมูลด้านความยั่งยืน (ESG) ของบริษัทเพื่อสะท้อนการทำธุรกิจสู่ความยั่งยืนอย่างเป็นรูปธรรม ภายใต้การกำกับดูแลกิจการที่ดี คำนึงถึงผลกระทบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม เพื่อประกอบการตัดสินใจลงทุนได้อย่างรอบด้าน และสิ่งสำคัญที่สุดคือการเป็นส่วนหนึ่งในการขับเคลื่อนและสนับสนุนนโยบายจากภาครัฐเพื่อลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก และลดอุณหภูมิโลก ตามพันธกิจ

ของบริษัท ซึ่งมุ่งสู่ความเป็นกลางทางคาร์บอน โดยมีนางณัฐริกา วายุภาพ นิตพณ รองผู้อำนวยการองค์การบริหารจัดการก๊าซเรือนกระจก รักษาการผู้อำนวยการองค์การบริหารจัดการก๊าซเรือนกระจก เป็นผู้มอบประกาศนียบัตร ณ ห้อง Conference Hall สถาบันเพื่อการพัฒนาประเทศไทย (องค์การมหาชน) แจ้งวัฒนะ เมื่อวันที่ 11 กันยายน 2568

นอกจากนี้ LPN ยังมีแผนการลดคาร์บอนฟุตพริ้นท์อย่างจริงจัง และต่อเนื่องในหลายมิติ อาทิ การติดตั้งแผง Solar Cell ที่สำนักงานขายทุกโครงการเพื่อลดการใช้พลังงานไฟฟ้า, ก่อตั้งโครงการ แยก แลก ดังร่วมกับ Wake Up Waste เพื่อบริหารจัดการขยะจากต้นทางถึงปลายทาง อีกทั้งยังช่วยสร้างรายได้ให้กับพนักงานจากการขายขยะรีไซเคิล และเข้าร่วมโครงการ Care The Bear และ Care The Whale ซึ่งสนับสนุนโดยตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เป็นต้น

ปลูกต้นไม้ที่ระบบรากไม่ทำลายโครงสร้างบ้าน



ในช่วงนี้ใกล้หน้าร้อนแล้ว วิธีการที่จะช่วยคลายร้อนอย่างหนึ่งก็คือการปลูกต้นไม้ แล้วต้นไม้อะไรที่ระบบรากไม่ทำลายโครงสร้างบ้าน วันนี้เรามีมาแนะนำให้ทราบกันดังนี้

1. พุดกังหัน เป็นไม้พุ่มขนาดเล็กถึงกลางที่มีจุดเด่นเรื่องดอกสีขาวรูปทรงเหมือนกังหันลม และมีกลิ่นหอมอ่อนๆ เหมาะสำหรับปลูกประดับบ้านหรือสวน โดยรากของพุดกังหันไม่มีลักษณะรุกรานหรือแผ่กว้างจนทำลายโครงสร้างบ้าน ทำให้ปลูกใกล้สิ่งก่อสร้างได้อย่างปลอดภัย

2. ต้นจิกน้ำ เป็นไม้ยืนต้นที่มีเอกลักษณ์เฉพาะตัว ด้วยดอกสีแดงหรือชมพูสดใส่ที่ห้อยเป็นพวงยาว มักปลูกเพื่อความสวยงามและเพื่อประโยชน์ทางธรรมชาติ โดยเฉพาะในพื้นที่ใกล้แหล่งน้ำ

3. ต้นทิว เป็นไม้ยืนต้นที่มีความสวยงามและสง่างามในตัวเอง มีลักษณะเด่นด้วยกิ่งก้านที่อ่อนช้อยและใบเรียวยาว ปลูกง่ายและเหมาะสำหรับการตกแต่งสวนหรือพื้นที่ริมแหล่งน้ำ

4. ต้นปีบหรือกาสะลอง เป็นไม้ยืนต้นที่มีความโดดเด่นในด้านดอกที่สวยงามและมีกลิ่นหอมแรง โดยเฉพาะในช่วงกลางคืน เป็นไม้ประดับที่นิยมปลูกในสวนหรือริมทาง

5. ต้นน้ำเต้า ต้นเป็นไม้ยืนต้นขนาดเล็กถึงขนาดกลาง มีถิ่นกำเนิดในเขตร้อนของอเมริกาใต้และอเมริกากลาง

6. ต้นเลี้ยวป่า เป็นไม้ยืนต้นขนาดเล็กถึงขนาดกลางที่มีดอกสีขาวสวยงามและโดดเด่น นิยมปลูกเป็นไม้ประดับและยังมีคุณค่าในด้านสมุนไพร

7. ต้นซิลเวอร์ไอ้ค หรือ “กริวเลีย” เป็นต้นไม้ที่มีถิ่นกำเนิดจากออสเตรเลีย เป็นไม้ยืนต้นขนาดกลางถึงใหญ่ที่มีลักษณะเด่นคือ ใบสีเงินและดอกที่สวยงาม บางครั้งนิยมปลูกเป็นไม้ประดับหรือใช้ในการปรับปรุงดิน

8. ต้นลำซำ หรือต้นบานเย็น เป็นไม้ยืนต้นขนาดกลางถึงใหญ่ที่มีดอกสวยงาม มักใช้เป็นไม้ประดับในสวนหรือริมถนน เนื่องจากดอกมีสีสันสดใสและมีความทนทานต่อสภาพอากาศต่างๆ

9. ต้นหมากเม่า หรือต้นกำมู เป็นไม้ยืนต้นขนาดกลาง นิยมปลูกในเขตที่มีน้ำท่วมขังหรือพื้นที่ชุ่มน้ำ ต้นหมากเม่ามีลักษณะเด่นจากเปลือกต้นและใบที่มีคุณสมบัติใช้ในด้านการรักษา รวมถึงสามารถใช้ในการทำผลิตภัณฑ์หลายประเภท

ใครสนใจลองเลือกนำมาปลูกกันดูได้นะ นอกจากจะช่วยคลาย

เอสซีจี คาดการณ์เทรนด์ที่อยู่อาศัย ปี 2025 วัสดุก่อสร้างแนวธรรมชาติผสมผสานเทคโนโลยีมาแรง



เอสซีจี เปิดเผยแนวโน้มพฤติกรรมผู้บริโภคและเทรนด์วัสดุก่อสร้างที่น่าจับตามองในช่วงครึ่งปีหลัง และคาดการณ์เทรนด์ที่อยู่อาศัย ปี 2025 โดยเน้นความสำคัญของวัสดุที่ตอบโจทย์ไลฟ์สไตล์และความยั่งยืนที่เพิ่มมากขึ้นในกลุ่มผู้บริโภค นวัตกรรมที่ทันสมัยร่วมกับการออกแบบที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมจึงกลายเป็นจุดขายหลักในตลาดวัสดุก่อสร้าง

แนวโน้มวัสดุก่อสร้างที่ตอบโจทย์การอยู่อาศัยยุคใหม่

วัสดุก่อสร้างยุคใหม่ไม่ได้ถูกออกแบบมาเพียงเพื่อตอบสนองความสวยงามและความแข็งแรง แต่ยังต้องตอบโจทย์ความต้องการของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไปในยุคที่ให้ความสำคัญกับคุณภาพชีวิต ความยั่งยืน และเทคโนโลยีที่ช่วยเพิ่มความสะดวกสบาย จากการวิเคราะห์ข้อมูลยอดขายในแคมเปญใหญ่ “111 ปี เอสซีจี จับแจกแตกทุกเดือน” พบว่า 5 อันดับสินค้าและบริการได้รับความนิยมสูงสุดได้แก่

1) หลังคาเซรามิก EXCELLA CRESTA - ยกระดับด้วยเทคโนโลยี Digital Printing Design สร้างสรรค์ลวดลายที่เป็นเอกลักษณ์ไม่ซ้ำใคร หรือหลังคาเมทัลรูฟ ที่มาพร้อมเทคโนโลยี NoiseTECH ลดเสียงรบกวนจากฝนและลม ช่วยให้บ้านเงียบสงบยิ่งขึ้น

2) บริการมุงหลังคา - บริการครบวงจรจากทีมงานมืออาชีพ เป็นบริการครบวงจรที่มอบความสะดวกสบายให้กับผู้ที่ต้องการสร้างหรือปรับปรุงหลังคาบ้าน โดยทีมงานมืออาชีพของเอสซีจีจะคอยดูแลตั้งแต่ขั้นตอนการออกแบบ การเลือกใช้วัสดุ และการติดตั้ง จนถึงการส่งมอบงานที่เสร็จสมบูรณ์

3) ผนังสมาร์ทบอร์ดไม้ฝา - ไม้ฝาลายไม้ธรรมชาติ สีสวยทนนาน หรือผนังตกแต่งรูปไม้ดัด ไม้ดิซซู และไม้ดิซวี ที่ช่วยสร้างมิติให้ผนังด้วยเทคโนโลยี X-TRUSION ป้องกันเสียง ความร้อน และไฟ

4) ปูนตราเสือ - ปูนซีเมนต์ได้รับความนิยมสูงสุดและเชื่อถือมากที่สุดในประเทศไทย ปูนซีเมนต์สำเร็จรูปสำหรับงานก่อทั่วไป งานฉาบทั่วไป งานฉาบละเอียด งานเทพรับพื้น งานซ่อมเนกประสงค์ เป็นต้น

ช่วยลดขั้นตอนการทำงานของช่างรับเหมา ด้วยคุณภาพมาตรฐานและขนาดเม็ดทรายที่เหมาะสมต่อการใช้งาน

5) สินค้าแลนด์สเคป - ช่วยสร้างสวนสวยงามและเป็นธรรมชาติได้อย่างง่ายดาย ไม่ว่าจะเป็นการปูพื้น ปูผนัง หรือตกแต่งสวน ผลิตภัณฑ์ของเอสซีจีก็ตอบโจทย์ความต้องการได้อย่างครบครัน

เทรนด์แต่งบ้านในปี 2025

การตกแต่งบ้านในปี 2025 เป็นการผสมผสานระหว่างความทันสมัยและการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม เพื่อตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงของพฤติกรรมผู้บริโภคและความต้องการด้านคุณภาพชีวิต โดยมีแนวโน้มสำคัญที่กำลังได้รับความสนใจดังนี้

1. ความยั่งยืนและเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม เลือกใช้วัสดุก่อสร้างจากธรรมชาติ พร้อมกับระบบแสงสว่างและพลังงานทดแทน เช่น การติดตั้งแผงโซลาร์เซลล์ หรือหลอดไฟ LED เพื่อลดการใช้พลังงานไฟฟ้า และการออกแบบบ้านให้มีช่องแสงธรรมชาติมากขึ้น เพื่อประหยัดพลังงานและลดค่าใช้จ่าย และการออกแบบที่คำนึงถึงการระบายอากาศที่ดี ช่วยลดการใช้เครื่องปรับอากาศ และสร้างความสบายในการอยู่อาศัย

2. สร้างพื้นที่ทำงานและเรียนรู้ภายในบ้าน การออกแบบพื้นที่สำหรับทำงานและการเรียนออนไลน์ โดยปัจจุบันหลายๆ บ้านกลายเป็น Home office ดังนั้นจึงนิยมสร้างพื้นที่ทำงานภายในบ้านให้เป็นที่ส่วนตัวมากขึ้น นอกจากนี้ห้องเรียนออนไลน์ พื้นที่สำหรับเด็กๆ ก็สำคัญ เพื่อให้เด็กมีสมาธิในการเรียน ที่ขาดไม่ได้คือมุมพักผ่อนส่วนตัวภายในบ้าน เพื่อให้ผ่อนคลายและลดความเครียด

3. เลือกใช้เทคโนโลยีภายในบ้าน ระบบอัจฉริยะต่างๆ ทั้งควบคุมแสงสว่าง อุณหภูมิ และความปลอดภัยภายในบ้าน หรือการเลือกใช้เครื่องใช้ไฟฟ้าที่สามารถเชื่อมต่อกับอินเทอร์เน็ต เพื่อเพิ่มความความสะดวกสบายในการใช้งาน เป็นเทรนด์ที่บ้านของคนรุ่นใหม่นิยมเป็นอย่างมาก

4. การออกแบบที่เน้นความเรียบง่ายและฟังก์ชัน บ้านยุคใหม่นิยมเฟอร์นิเจอร์มัลติฟังก์ชัน เพื่อการใช้งานได้หลากหลาย และประหยัดพื้นที่ช่วยเรื่องการจัดเก็บที่เป็นระเบียบ เพื่อให้บ้านดูเป็นระเบียบเรียบร้อย เน้นการออกแบบที่เรียบง่าย ใช้โทนสีกลางๆ เพื่อสร้างบรรยากาศที่สงบและผ่อนคลาย



ขายที่ดิน 23-2-44 ไร่

ขายไร่ละ 800,000 บาท

กว้าง 508 เมตร ลึก 60-115 เมตร
 เหมาะแก่การทำเกษตร
 มีสวนลำไย 11 ไร่, บ่อน้ำ 2 บ่อ
 มีแหล่งน้ำพร้อม เหมาะปลูกสวนทุเรียน
 หรือทำหมู่บ้านจัดสรร ที่ดินหน้าติดถนน
 นิคมอุตสาหกรรมสาย 2 ยาว 508 เมตร
 ใกล้ที่ว่าการ อ.สอยดาว เพียง 800 เมตร
 ปัจจุบันถนนสายหลัก 317 กำลังขยาย
 เป็นถนนคอนกรีต 10 ช่องจราจร
 ต.ปะตง อ.เขาสอยดาว จ.จันทบุรี

091-004-3118

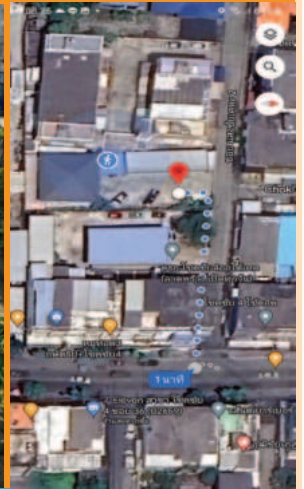
สนใจลงโฆษณา
ย่อยด่วนพิเศษ
ซื้อ-ขาย บ้าน
คอนโดฯ ที่ดิน

โทร. 0 2424 3434
09 2651 6944

www.banteedin108.com

ให้เช่า

Home Office โกดัง พร้อมที่จอดรถ



พื้นที่ 174 ตารางวา
โฉนดชัย 4 ช.41

ค่าเช่า **250,000** บาท/เดือน

ขาย **47** ล้านบาท

สนใจติดต่อ

086-999-3040

ขาย

ที่ดิน 8 ไร่
1 งาน 60 ตร.ว.



พร้อมบ้าน 1 หลัง และมีเรือนรับรอง จอดรถได้ 4 คัน มีห้องนอนพร้อม
ห้องน้ำในตัว จำนวน 2 ห้อง เป็นที่นา มีบ่อเลี้ยงปลา 2 บ่อ
กายนาคัดลำเหมืองธรรมชาติกว้างประมาณ 4 เมตร และมีลำเหมืองส่งน้ำ
เข้านาซึ่งรับน้ำมาจากตาน้ำหรือบ่อน้ำพุตกที่ไหลตลอดทั้งปี
ที่ดินตั้งอยู่ : ม.3 ต.บ้านช้าง อ.แม่แตง จ.เชียงใหม่
สถานที่ใกล้เคียง : โรงเรียนบ้านปางไม้แดง และวัดบ้านปางไม้แดง

ราคา
7,000,000
บาท

สนใจติดต่อ คุณนิมนวล
โทร. 086-932-3965,
065-662-8956



โครงการสุขสันต์ ทาวน์โฮม 3 ชั้น

ทาวน์โฮม/โฮมออฟฟิศสไตล์โมเดิร์น ย่านรังสิต

3 นอน 3 น้ำ หน้ากว้าง 5 ม. จอดรถ 2 คัน

ที่จอดรถอยู่บนโครงสร้าง พื้นไม้กระดาน

มีระบบฉีดปลวก ไม่มีค่าส่วนกลาง แคมแอร์ เครื่องทำน้ำอุ่น

ช.คลองหลวง 8 ห่างฟิวเจอร์พาร์คเพียง 2 กม. ใกล้โรงพยาบาล



โทร. 099-097-0979

ขาย

ที่ดินสวย คลอง 15

เนื้อที่ 1 ไร่ 1 งาน 92 ตร.ว.

หน้ากว้างติดถนน 44 เมตร

ยาว 55 เมตร

ติดถนนทางหลวง 3022

ใกล้มหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ

และรพ.ศูนย์การแพทย์สมเด็จพระเทพฯ

(รพ.ขนาดใหญ่)

บรรยากาศดี

มีอนาคต

ขาย
ตร.ว.ละ
6,800
บาท

สนใจติดต่อ

086-999-3040

สุสานโบราณ สุขขันธ์นครที่ลำยี่งู

หลักฐานโบราณคดี-หลักฐานทางประวัติศาสตร์ ข้าง-ขวามือเขาโอบ
และยังเข้าตำราชัยภูมิ 3 โข ทำเล 4 วิเศษ อีกด้วย
ปี 2567 สุสานขี้ขี้ไต้ ภูเขาเขน็ือ เข้าสู่ยุค 9 พอดี



081-8586-123

สแกนดู ทำเลสถานที่จริง



<https://www.youtube.com/watch?v=RGturpSJleU>

ขาย

**บ้านเดี่ยว 2 ชั้น 1 ไร่ 50 ตร.ว.
อ.แม่สอด จ.ตาก**



เป็นบ้านเรือนไทยไม้สักทอง ตกแต่งบิลท์อินด้วยเฟอร์นิเจอร์ไม้สักทองทั้งหลัง

- ห้องนอน 15 ห้อง
- ห้องน้ำ 6 ห้อง
- ห้องครัวไทย 1 ห้อง
- ห้องโถงรับแขก 4 ห้อง
- แอร์ 5 เครื่อง
- เจริบ สงบ อากาศดี

ใกล้แหล่งชุมชน ร้าน 7-11, ตลาด, ศูนย์การค้า, โรงพยาบาล, โรงเรียน และสนามบิน

- ไร่ไทยแสงทอง 190 เมตร
- ตลาดพาเจริญแม่สอด 650 เมตร
- โรงพยาบาลแม่สอดราม 700 เมตร
- โรงพยาบาลแม่สอด 1 กม.
- โรงเรียนราชภัฏวชิรฯ 1.6 กม.
- ที่ว่าการอ.แม่สอด 1.9 กม.
- สนามบินแม่สอด 3.7 กม.
- โรงพยาบาลแม่สอดอินเตอร์ 5.2 กม.
- ไร่อินสันแม่สอด 5.6 กม.

สนใจติดต่อ **คุณพัชรมณท์**
โทร. **081-485-6251**

ราคา
68
ล้านบาท

โฆษณาช่วย

Classified



ติดถนนใหญ่
วัชรพล (ซอย 5)

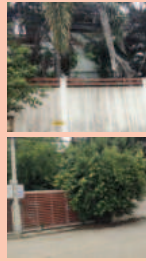
ราคา **4.95 ล้าน**

ขายตึก 4 ชั้นครึ่ง
16 ตร.จ. (หลังมุม)

รีโนเวทใหม่อย่างดี
ภายในสวย

083-062-1451
(เจ้าของขายเอง)

เช่าที่ดินพร้อมบ้าน 2 ชั้น



เนื้อที่ 1 งานกว่า
หน้ากว้าง 10 เมตร
ยาว 15 เมตร
ต.หนองแก อ.หัวหิน
จ.ประจวบคีรีขันธ์

เช่า **20,000** บาท/เดือน

ติดต่อ **คุณพลเอก**

โทร. **08 3611 3000**
09 6946 3811

ขายที่ดิน 3 ไร่ 47 ตร.จ.



เลขที่ที่ดิน 1953 หมู่บ้านรอยัลวิลล
ต.บ้านแหวน อ.หางดง จ.เชียงใหม่
ใกล้แหล่งธุรกิจ เข้า-ออกสะดวก



ตร.จ.ละ

15,000 บาท พร้อมโอนยกแปลง

สนใจติดต่อ **คุณบิ๋ม 085 107 1618**



ขายที่ดิน แปลงที่ 61

เนื้อที่ 3 ไร่ 2 งาน 2 ตร.ว.
ต.หินเหล็กไฟ อ.หัวหิน จ.ประจวบคีรีขันธ์
มีถนนซอยเข้า 4 เมตร

ขายไร่ละ: **3,500,000 บาท**

(ค่าภาษีและค่าโอน ทางคนซื้อจัดการเอง)

099-469-3565 คุย

061-291-6164 สัม

ขายที่ดิน พร้อมบ้าน และอาคารพาณิชย์ 4 ชั้น



ราคา ตร.ว.ละ:
190,000
บาท

เนื้อที่รวม 321.6 ตร.ว. ในซอยพหลโยธิน 32 หรือ
เสนานิคม 1 ซอย 9 ตรงข้ามที่พักข้าราชการสำนักงานศาลยุติธรรม

โทร.081 659 9294
(เจ้าของขายเอง)



**รับจำหน่าย
หรือรับซื้อ**

ปืน พกสั้น

ที่มีใบอนุญาตถูกต้องตามกฎหมาย

Tel. 08 7003 2311



ชาย สมุนไพร สดชื่น



สมุนไพร-อาหารเสริม สุขภาพ

รับสมัคร พู่จำหน่ายอิสระ, ตัวแทนชาย



ก่อน หลัง
โทร. 08 7600 7115



อาหารเสริม สดชื่น 2



สมุนไพร



อาหารเสริม

สอบถาม โทร. **08 7550 9418**
(รับสมัครตัวแทนจำหน่าย)

แอด : **sp0trun5555**

**ขาย/
ให้เช่า**

**สำนักงาน
คอนโดฯ**

อาคารพญาไท พลาซ่า

★ 128/215 ชั้น 20 ขนาด 149.13 ตร.ม. ★
ให้เช่า **58,450 บาท/เดือน**

★ 128/216 ชั้น 20 ขนาด 120.17 ตร.ม. ★
ให้เช่า **46,550 บาท/เดือน**

★ 128/371 ชั้น 34 ขนาด 115.54 ตร.ม. ★
ให้เช่า **44,800 บาท/เดือน**

ขายรวม
384.84
ตร.ม.

ราคา
40.40
ล้านบาท

ติดต่อคุณพน โทร. **094-493-3152**

รับเหมาก่อสร้าง

รับสร้างบ้าน, ต่อเติมอาคาร,
ตกแต่งภายใน, งานเฟอร์นิเจอร์,
งานกำแพงสีและงานสี
อะลูมิเนียม, งานไฟฟ้า
โรงงาน, อพาร์ทเมนต์
รับเขียนแบบ, ขออนุญาต

โดยช่างผู้ชำนาญงาน

ติดต่อ Tel. 09 8384 7966, 09 2397 2325



ขายอาคารพาณิชย์ 3 ชั้น
เนื้อที่ 27 ตร.ว. 4 มอน 5 ไร่
มีแอร์และพัดลมเพดานทุกห้อง
จอดรถได้ถึงหน้าบ้านและหลังบ้าน
เหมาะค้าขาย เปิดคลินิก หรือออฟฟิศสำนักงาน
อยู่สามแยกเขว่นๆ ถ.เทศบาลห้วยใหญ่
เลขที่ 76/32 ม.5 ต.ห้วยใหญ่ อ.บางละมุง จ.ชลบุรี

ราคา 6.2 ล้าน
(ต่อรองได้)

โทร.089-686-2888



ขายที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง 284 ตร.ว.

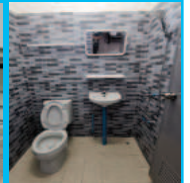
ถนนลาดพร้าว ซอยกาวนา 41

ด้านหน้าติดซอยกาวนา 41
ด้านข้างติดซอยแยก 14
ขนาด 25x45 ม. เหมาะสำหรับ
ทำคอนโดฯ อพาร์ทเมนต์
โฮมออฟฟิศ ห่างจากสถานีรถไฟ 1 กม.

ตร.ว.ล:
128,000
บาท

ติดต่อ **08 4548 8881**

ขายอพาร์ทเมนต์ใหม่ 2 ชั้น



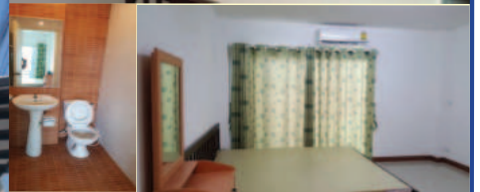
เนื้อที่ 150 ตร.ว. มี 24 ห้อง มีที่จอดรถ
คนเช่าเต็มตลอด รายได้ 70,000+
ใกล้ ม.ราชมนฑล คลอง 6,
คลังกระจายสินค้า Big C

ขาย 13 ล้านบาท
ต่อรองได้
(เจ้าของขายเอง)

สนใจติดต่อ
คุณทัศนีย์

โทร. 08 1743 5538

ขายตึก 2 คูหา 3 ชั้น ห้องมุม



หน้าโครงการบ้านอัสวาน ใกล้กับมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคล
สุวรรณภูมิ-สุพรรณบุรี ชั้นล่างเปิด 2 ห้องกว้าง เหมาะสำหรับ
เปิดร้าน ทำมินิมาร์ท ออฟฟิศ ชั้น 2-3 แบ่งเป็นห้องเช่า 8 ห้องนอน
8 ห้องน้ำ ในตัว เฟอร์ฯครบ แอร์ทุกห้อง เหมาะทำหอพัก หรืออยู่อาศัย

ราคา
7,900,000
บาท

สนใจติดต่อ 099-282-4282



บริษัท เมดิ แอนด์ เวลเนส จำกัด

อาคาร&ที่ดิน MONTHLY



โปรโมชั่นชุดสุดคุ้ม

ฟรี!!! www.banteedin108.com

รับเหมาปรับปรุง-ต่อเติม บ้าน อาคาร โรงงาน
รับเขียนตัวตรวจควบคุมงาน
ออกแบบประมาณราคาฟรี
โดยวิศวกรชำนาญงาน



Tel. 08 9011 3485, 08 7602 8991

ขนาด 2X1

- 1 เดือน ราคา 1,200.-
- 3 เดือน ราคา 2,500.-
- 5 เดือน ราคา 3,500.-

ที่ดินทำเลสวย
ติดถนนประดิพัทธ์
ห่างจากสถานีรถไฟ เด็นเพียง 5 นาที
ที่ดินติดกับโครงการใหญ่แสนสิริ
เหมาะทำพาร์ตเมนต์
มีทั้งหมด 217 ตร.ว.
ตร.ว.ละ 370,000 บาท
ติดต่อ คุณนันทพร
08 6993 7979

ขนาด 2x2

- 1 เดือน ราคา 1,500.-
- 3 เดือน ราคา 2,800.-
- 5 เดือน ราคา 3,800.-

ขายที่ดิน
100-300 ตร.ว.
ถมเสร็จ น้ำไฟพร้อม
ห่างถ.บางบัวทอง-ไทรน้อย
เพียง 100 ม.
ตร.ว.ละ 10,000 บาท
Tel. 09 4789 1588

ขนาด 3x3

- 1 เดือน ราคา 1,800.-
- 3 เดือน ราคา 3,000.-
- 5 เดือน ราคา 4,800.-

ชำระค่าโฆษณา โดยการโอนเงินเข้าบัญชีในนาม บริษัท เมดิ แอนด์ เวลเนส จำกัด ธนาคารกสิกรไทย สาขาบางขุนนนท์ บัญชีออมทรัพย์ เลขบัญชี 120-8-17755-5

สนใจติดต่อ
คุณรางวัล



TEL. 09 2651 6944
0 2424 3434 Fax : 0 2434 3434
E-mail : banteedin108@gmail.com

ขายบ้านเดี่ยว 2 ชั้น

หมู่บ้านลิตตาธรมย์ Elegance พระราม 2



เนื้อที่ 105 ตร.ว. มี 3 นอน 4 น้ำ, ห้องนอนใหญ่
มีชานาห์ จากุชชี ห้องอาหาร, ห้องรับแขก,
ห้องโถง, ห้องทำงาน, ห้องแม่บ้านแยกส่วน
เดินทางสะดวก ติดถนนพระราม 2,
ใกล้เซ็นทรัล พระราม 2, บิ๊กซี, โลตัส, โฮมโปร,
SW.บางมด และ SW.นครธน

ราคา
16
ล้านบาท

สนใจติดต่อ คุณจิรา

081-917-9595

ให้เช่า

**โกดัง กับ
สำนักงาน**
ถนนพัฒนาการ ซอย 11



เนื้อที่ 222 ตร.ว. มีที่จอดรถ หลังตีคานว
ห้างถนนใหญ่ 20 เมตร ลงทางด่วนถึงเลขคี่
เข้าอยู่ได้เลย

เช่า **45,000** บาท/เดือน

โทร. **081-625 8787**
097-871 6587

เครื่องพ่น ULV ไร้สาย



AIROSTAR



U-260



2680A



C150+

**ผลิตภัณฑ์ฆ่าเชื้อโรค
CHEMGENE HLD4H**



MADE IN UK



MADE IN UK

เครื่องกำจัดไรฝุ่น

SIRENA CANADA



MARTEX



เครื่องพ่นไอความร้อน STEMAR



**เครื่องพ่นละอองฝอย
สะพ่ายหลัง
SOLO GERMANY**



**เครื่องซักพรม
MASTER CARPET
VACCUUM**



**เครื่องพ่นหมอกควัน
AIROFOG AT35**



**เครื่องพ่นหมอกควัน
SUPERFOG**



**น้ำยาฆ่าแมลงและแมลง
สูตรเข้มข้น แอ็กซอร์บ**

**สแกนเข้าสู่
เว็บไซต์บริษัท**

แอ็กซอร์บ
เจลดำแมลง 2.5%

- กำจัดยุงลาย
- กำจัดแมลงวัน
- กำจัดแมลงสาบ
- กำจัดมด
- กำจัดมอด
- กำจัดแมลงต่างๆ

