

นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท ชีวาทัย จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ” หรือ “CHEWA”) เป็นกิจการร่วมลงทุนระหว่าง บริษัท ซาติชีวะ จำกัด และ TEE Development Pte Ltd ในเครือของ TEE Land Ltd ซึ่งเป็นบริษัทที่ประกอบธุรกิจการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในประเทศสิงคโปร์ และเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์สิงคโปร์ (SGX Mainboard) (โปรดดูรายละเอียดของ TEE Land Ltd ในข้อ 8. ข้อมูลสำคัญอื่น หน้า 1) ทั้งนี้ บริษัท ชีวาทัย จำกัด (มหาชน) ก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 13 มีนาคม 2551 ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มต้น 10 ล้านบาท และมีการเพิ่มทุนในปีเดียวกันจำนวน 2 ครั้ง เป็นทุนจดทะเบียน 200 ล้านบาท และได้เพิ่มทุนในปี 2556 เป็นทุนจดทะเบียน 240 ล้านบาท จนกระทั่งในปัจจุบัน บริษัทฯ มีทุนจดทะเบียน 750 ล้านบาท โดยเป็นทุนจดทะเบียนชำระแล้วจำนวน 448 ล้านบาทก่อนการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนแก่ประชาชนเป็นครั้งแรก ทั้งนี้ บริษัทฯ มีเป้าหมายการประกอบธุรกิจเพื่อดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ภายใต้แนวคิดที่จะเป็นผู้พัฒนาที่อยู่อาศัยที่มีคุณภาพและเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าทุกระดับ

ในปี 2551 บริษัทฯ ได้เริ่มประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียม ภายใต้ชื่อโครงการชีวาทัย ราชปรารภ เป็นโครงการแรก ซึ่งเป็นโครงการอาคารพักอาศัยจำนวน 1 อาคาร สูง 26 ชั้น จำนวนทั้งหมด 325 ยูนิต มูลค่าโครงการประมาณ 1,350 ล้านบาท ตั้งอยู่บนถนนราชปรารภ เขตราชเทวี จังหวัดกรุงเทพมหานคร ซึ่งภายหลังจากที่บริษัทฯ ประสบความสำเร็จในการพัฒนาโครงการดังกล่าว บริษัทฯ ได้พัฒนาโครงการอื่นๆ ตามมา ซึ่งได้แก่ โครงการเดอะ สุรวงศ์ โครงการชีวาทัย งามวงศ์วาน โครงการชีวาทัย อินเทอร์เน็ต โครงการฮอลล์มาร์ค แจ้งวัฒนะ โครงการฮอลล์มาร์ค งามวงศ์วาน โครงการชีวาทัย เรสซิเดนซ์ บางโพ เป็นต้น นอกจากนั้นบริษัทฯ ยังได้พัฒนาโครงการโรงงานสำเร็จรูปให้เช่า (Ready Built Factories (“RBF”)) ควบคู่ไปกับการพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมอีกด้วย เนื่องจากบริษัทฯ เล็งเห็นว่า การพัฒนาโครงการโรงงานสำเร็จรูปให้เช่าดังกล่าวจะสามารถสร้างรายได้ให้กับบริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง เพื่อชดเชยรายได้ในส่วนที่อยู่ระหว่างการพัฒนาของโครงการคอนโดมิเนียมที่ต้องใช้ระยะเวลาในการพัฒนาโครงการนานกว่าที่บริษัทฯ จะสามารถรับรู้รายได้ได้ บริษัทฯ จึงได้พัฒนาโครงการโรงงานสำเร็จรูปให้เช่าเพื่อสร้างรายได้ให้กับบริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง โดยในปัจจุบันบริษัทฯ มีการพัฒนาโครงการโรงงานสำเร็จรูปให้เช่าแล้วเสร็จจำนวน 1 โครงการ โดยมีโรงงานสำเร็จรูปให้เช่าจำนวน 10 ยูนิต และในปัจจุบันมีผู้เช่าแล้วจำนวน 4 ราย ทั้งนี้ โครงการของบริษัทฯ ตั้งอยู่ที่นิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้ ถนนทางหลวงหมายเลข 331 ตำบลบึงยางพร อำเภอปลวกแดง จังหวัดระยอง ซึ่งมีมูลค่าโครงการประมาณ 300 ล้านบาท

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทฯ มีบริษัทย่อย 1 บริษัท ได้แก่ บริษัท ชีวาทัย อินเทอร์เน็ต จำกัด และบริษัทร่วม 1 บริษัท ได้แก่ บริษัท ชีวาทัย อีพ ซูน จำกัด ซึ่งประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อที่อยู่อาศัยเช่นเดียวกัน โดยบริษัท ชีวาทัย อินเทอร์เน็ต จำกัด มีโครงการที่พัฒนาแล้วเสร็จและอยู่ระหว่างการขายในปัจจุบันจำนวน 2 โครงการ ดำเนินการภายใต้ชื่อโครงการชีวาทัย อินเทอร์เน็ตและโครงการฮอลล์มาร์ค แจ้งวัฒนะ และบริษัท ชีวาทัย อีพ ซูน จำกัด มีโครงการที่พัฒนาแล้วเสร็จและอยู่ระหว่างการขายในปัจจุบันจำนวน 1 โครงการ ได้แก่ โครงการเดอะ สุรวงศ์

ภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจหลักในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อที่อยู่อาศัย โดยมุ่งเน้นการพัฒนาโครงการพักอาศัยสำหรับกลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ระดับปานกลางและระดับสูง ภายใต้การดำเนินงานของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ซึ่งโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อที่อยู่อาศัยที่บริษัทฯ มีการพัฒนาในปัจจุบันส่วนใหญ่จะเป็นโครงการประเภทอาคารชุดคอนโดมิเนียม ทั้งประเภทอาคารสูง (High Rise) และประเภทอาคารเตี้ย (Low Rise) ทั้งนี้ ในการพัฒนาโครงการ บริษัทฯ จะมุ่งเน้นการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในทำเลหรือเขตชุมชนที่มีศักยภาพและมีการคมนาคมสะดวก โดยจะเน้นทำเลที่อยู่ในแนวนถนนสายหลัก สะดวกต่อการเดินทาง ใกล้ทางด่วน หรือตามแนวสถานีขนส่งมวลชนระบบรางในเขตกรุงเทพมหานครและเขตปริมณฑลทั้งในปัจจุบันและอนาคต ซึ่งรวมถึงรถไฟฟ้ามหานคร (รถไฟฟ้าใต้ดิน) และ

รถไฟเชื่อมท่าอากาศยานสุวรรณภูมิและสถานีขนส่งผู้โดยสารอากาศยานในเมือง (“แอร์พอร์ต เรล ลิงค์”) เพื่อตอบ
โจทย์ของผู้อยู่อาศัยที่ต้องใช้ชีวิตในเมืองที่มีการจราจรหนาแน่น นอกจากนั้นบริษัทฯ ยังมุ่งเน้นทำเลที่มี
สภาพแวดล้อมของชุมชนที่ดี มีสิ่งอำนวยความสะดวกรอบด้านอย่างครบครัน เพื่อสร้างทางเลือกใหม่ให้แก่ผู้ที่
ต้องการใช้ชีวิตอยู่ในสภาพแวดล้อมที่มีคุณภาพ และสะดวกต่อการเดินทางไปยังสถานที่ต่างๆ

ทั้งนี้ บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีเกณฑ์ในการเลือกรูปแบบการพัฒนาโครงการ โดยพิจารณาจากแนวโน้มสภาวะตลาด
ของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ทำเลที่ตั้ง ความต้องการของผู้บริโภค กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย และความเหมาะสมของระดับ
ราคา โดยในปัจจุบัน โครงการของบริษัทฯ ที่มีการพัฒนาแล้วนั้น จะเป็นโครงการที่มีราคาระดับปานกลางจนถึงราคา
ระดับสูง ซึ่งมีระดับราคาเฉลี่ยที่แตกต่างกันไปตามทำเลที่ตั้ง สภาพแวดล้อม และสิ่งอำนวยความสะดวก รวมถึงระดับ
ราคาของผู้ประกอบการที่พัฒนาโครงการในระดับเดียวกันในระยะที่ใกล้เคียงกัน ซึ่งเกณฑ์ในการพิจารณาดังกล่าวมี
วัตถุประสงค์เพื่อให้บริษัทฯ สามารถพัฒนาโครงการได้เหมาะสมกับสภาพเศรษฐกิจและตรงตามความต้องการของ
กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ

อีกทั้ง บริษัทฯ ยังได้มุ่งเน้นด้านการสร้างความแตกต่างของโครงการที่บริษัทฯ ทำการพัฒนาขึ้นมาแต่ละโครงการที่
แตกต่างกันไป โดยหลังจากที่บริษัทฯ ได้กำหนดรูปแบบและลักษณะของผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมได้เรียบร้อยแล้ว
บริษัทฯ จะเริ่มทำแผนพัฒนาโครงการที่มีความชัดเจนมากขึ้นในทุกขั้นตอน นอกจากนี้ สำหรับโครงการขนาดใหญ่
บริษัทฯ มีนโยบายแบ่งพื้นที่ที่จะทำการพัฒนาออกเป็นเฟส เพื่อให้สามารถควบคุมการทำงาน การก่อสร้าง จนถึง
ตกแต่งภายในทุกขั้นตอนได้อย่างใกล้ชิดและมีประสิทธิภาพมากขึ้น

ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทฯ มีโครงการที่พัฒนาแล้วเสร็จและอยู่ระหว่างการขาย จำนวน 6 โครงการ
ได้แก่ โครงการชีวาทัย ราชปรารภ โครงการเดอะ สุรวงศ์ โครงการชีวาทัย รามคำแหง โครงการฮอลล์มาร์ค งามวงศ์
วาน โครงการชีวาทัย อินเทอร์เน็ต และโครงการฮอลล์มาร์ค แจ้งวัฒนะ มูลค่าโครงการรวมประมาณ 5,830 ล้าน
บาท โครงการที่อยู่ระหว่างการพัฒนา จำนวน 1 โครงการ ได้แก่ โครงการชีวาทัย เรสซิเดนซ์ บางโพ มูลค่าโครงการ
รวมประมาณ 1,040 ล้านบาท (โปรดดูรายละเอียดของโครงการในส่วนที่ 2.2.2 ลักษณะการประกอบธุรกิจ หน้า 3)
และโครงการในอนาคต จำนวน 2 โครงการ ได้แก่ โครงการชีวารมย์ เรสซิเดนซ์ และโครงการชีวาทัย เพชรเกษม 27
มูลค่าโครงการประมาณ 2,147 ล้านบาท (โปรดดูรายละเอียดของโครงการในส่วนที่ 2.2.6 โครงการในอนาคต หน้า
1)

นอกเหนือจากการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อที่อยู่อาศัยแล้ว บริษัทฯ ยังมีการพัฒนาโครงการโรงงานสำเร็จรูปให้เข้า
ควบคู่ไปกับการพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมของบริษัทฯ อีกด้วย เนื่องจากบริษัทฯ เล็งเห็นถึงโอกาสทางธุรกิจจาก
ความต้องการของตลาดสำหรับนักลงทุนหรือผู้ประกอบการในธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดเล็กถึงขนาดกลาง ทั้ง
ผู้ประกอบการไทยและต่างชาติ ที่มีความต้องการสร้างโรงงาน แต่ยังไม่มีความต้องการหรือไม่มีความพร้อมที่จะ
ลงทุนในระยะยาว หรือด้วยปัจจัยอื่นๆ บริษัทฯ จึงได้ทำการพัฒนาโครงการโรงงานสำเร็จรูปให้เข้า โดยโครงการ
ดังกล่าวของบริษัทฯ ตั้งอยู่ในทำเลที่เป็นแหล่งอุตสาหกรรมที่สำคัญของประเทศไทย นอกจากนั้น บริษัทฯ ยังได้
เล็งเห็นถึงศักยภาพของการพัฒนาโครงการดังกล่าวที่จะสามารถสร้างรายได้ให้กับบริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง เพื่อชดเชย
รายได้ในส่วนที่อยู่ระหว่างการพัฒนาของโครงการคอนโดมิเนียมที่ต้องใช้ระยะเวลาในการพัฒนาโครงการนานกว่าที่
บริษัทฯ จะสามารถรับรู้รายได้ได้ บริษัทฯ จึงทำการพัฒนาโครงการโรงงานสำเร็จรูปควบคู่ไปกับการพัฒนาโครงการ
อสังหาริมทรัพย์เพื่อที่อยู่อาศัยเพื่อสร้างรายได้ให้กับบริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง

โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทฯ มีการพัฒนาโครงการโรงงานสำเร็จรูปให้เข้าแล้วเสร็จ จำนวน 1 โครงการ
มูลค่าโครงการประมาณ 300 ล้านบาท และมีโครงการที่อยู่ระหว่างการพัฒนาจำนวน 1 โครงการ มูลค่าโครงการรวม
ประมาณ 175 ล้านบาท

1.1 วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์ เป้าหมาย นโยบาย หรือกลยุทธ์ในการดำเนินงานของบริษัท

วิสัยทัศน์และพันธกิจ

วิสัยทัศน์

บริษัท มุ่งมั่นจะเป็นบริษัทผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ชั้นนำในใจของผู้บริโภค ด้วยการไม่หยุดยั้งที่จะสร้างสรรค์และส่งมอบผลิตภัณฑ์ตลอดจนการบริการให้อยู่เหนือความพึงพอใจของลูกค้า

พันธกิจ

- 1) ดูแลใส่ใจลูกค้าให้เปรียบเสมือนหุ้นส่วนชีวิต
- 2) ข้าราชการและมุ่งมั่นพัฒนาขีดความสามารถของทรัพยากรบุคคลในองค์กรอย่างต่อเนื่อง
- 3) ส่งเสริมความสัมพันธ์ที่ดีอย่างยั่งยืนกับลูกค้า และพันธมิตรทางธุรกิจ
- 4) ตระหนักและให้ความสำคัญต่อการดูแลรับผิดชอบต่อชุมชน สังคม และสิ่งแวดล้อม

นโยบายและกลยุทธ์ทางธุรกิจในการดำเนินงานของกลุ่มบริษัท

- 1) การพัฒนาโครงการบนทำเลที่มีศักยภาพในการเติบโต

บริษัท มีแผนการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียมทั้งอาคารสูง (High Rise) และอาคารเตี้ย (Low Rise) ในหลายพื้นที่ที่มีศักยภาพในการเติบโต มีความต้องการของตลาดที่อยู่อาศัย มีสภาพแวดล้อมของชุมชนที่ดี ใกล้กับสถานที่สำคัญต่างๆ รวมถึงอยู่ในบริเวณแนวสถานีขนส่งมวลชนระบบรางในเขตกรุงเทพมหานคร และปริมณฑลทั้งในปัจจุบันและในอนาคต เช่น บนถนนราชปรารภ ใกล้รถไฟฟ้าสถานีอนุสาวรีย์ชัยสมรภูมิ และรถไฟฟ้าแอร์พอร์ต เรล ลิงค์ สถานีราชปรารภ บนถนนสุขุมวิท เขตบางรัก ใกล้รถไฟฟ้าสถานีศาลาแดง และรถไฟฟ้าใต้ดินสถานีสามย่าน หรือบนถนนประชาสารราษฎร์สาย 2 ติดกับรถไฟฟ้าสถานีเตาปูน ซึ่งเป็นสถานีเชื่อมต่อของรถไฟฟ้าสายสีน้ำเงินและสายสีม่วง เป็นต้น

นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้เล็งเห็นถึงความต้องการโรงงานสำเร็จรูปให้เช่าสำหรับผู้ประกอบการขนาดเล็กและขนาดกลางในบริเวณนิคมอุตสาหกรรมที่มีคุณภาพ อันเนื่องมาจากการขยายตัวของจำนวนผู้ประกอบการขนาดเล็กและขนาดกลางในอุตสาหกรรมต่างๆ ที่มีความต้องการพื้นที่สำหรับการประกอบธุรกิจและยังไม่มีความต้องการลงทุนในการก่อสร้างโรงงาน หรือมีข้อจำกัดด้านเงินลงทุน รวมถึงผู้ประกอบการที่ต้องการความยืดหยุ่นในการใช้โรงงานเพื่อประกอบธุรกิจหรือจัดเก็บสินค้าเป็นการชั่วคราว บริษัทฯ จึงมีแผนในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภทโรงงานสำเร็จรูปให้เช่าในบริเวณพื้นที่ของนิคมอุตสาหกรรม ซึ่งมีการบริหารจัดการระบบสาธารณูปโภคและสิ่งแวดล้อมที่ได้มาตรฐาน และมีสิ่งอำนวยความสะดวกอื่นๆ อย่างครบครัน เช่น นิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้ จังหวัดระยอง เป็นต้น

- 2) การมุ่งสร้างและพัฒนาโครงการอย่างต่อเนื่องเพื่อการเติบโตที่ยั่งยืนในระยะยาว

บริษัทฯ มีเป้าหมายที่จะเปิดตัวโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อที่อยู่อาศัยอย่างต่อเนื่อง ไม่ว่าจะเป็นโครงการคอนโดมิเนียมประเภทอาคารสูง (High Rise) หรือประเภทอาคารเตี้ย (Low Rise) และยังมีเป้าหมายในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อที่อยู่อาศัยประเภทอื่น นอกเหนือจากคอนโดมิเนียมในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล หากพบโอกาสทางธุรกิจที่เหมาะสมในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีโครงการที่จะขยายโรงงานสำเร็จรูปให้เช่า เพื่อการเติบโตที่ยั่งยืนในระยะยาวและสามารถสร้างรายได้ตลอดจนผลกำไรอย่างต่อเนื่อง เพื่อชดเชยรายได้ในส่วนที่อยู่ระหว่างการพัฒนาของโครงการคอนโดมิเนียม โดยจะพิจารณาความเป็นไปได้ ความต้องการ และการเติบโตของผู้ประกอบการอุตสาหกรรมทั้งขนาดเล็กและขนาดกลางเป็นสำคัญ

3) การออกแบบโครงการที่มีแนวคิดและเอกลักษณ์เฉพาะตัวที่แตกต่างกัน

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการออกแบบโครงการทั้งภายในและภายนอกอาคาร ที่นอกจากจะมีความสวยงามแล้วยังเพื่อประโยชน์ใช้สอยของพื้นที่ที่สูงที่สุดสำหรับผู้บริโภค ทั้งโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่ออยู่อาศัยและโรงงานสำเร็จรูปให้เช่า ทั้งนี้ ในแต่ละโครงการอาคารชุดคอนโดมิเนียมของบริษัทฯ จะออกแบบและตกแต่งโครงการให้มีรูปแบบที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัวภายใต้แบรนด์ที่แตกต่างกันระหว่างแบรนด์ชีวาทัยและฮอลล์มาร์ค โดยแต่ละแบรนด์จะมีความโดดเด่น นับตั้งแต่แนวคิดของการพัฒนาโครงการ ไปจนถึงรูปแบบโครงสร้างภายนอก การตกแต่งภายใน และพื้นที่ใช้สอยส่วนกลางของอาคารที่แตกต่างกัน โดยคำนึงถึงความต้องการของผู้อยู่อาศัยและการใช้ประโยชน์สูงสุดของพื้นที่ใช้สอยในโครงการทั้งหมด

4) การเปิดโอกาสทางธุรกิจประเภทอสังหาริมทรัพย์ที่หลากหลาย

บริษัทฯ มีวิสัยทัศน์ในการเป็นหนึ่งในผู้นำทางด้านการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่อยู่อัตยระดับชั้นนำของประเทศ มีเป้าหมายการเติบโตอย่างต่อเนื่อง สร้างรายได้และความมั่งคั่งให้กับผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ อย่างมั่นคงและยั่งยืน บริษัทฯ จึงไม่มีนโยบายการประกอบธุรกิจที่จำกัดเฉพาะการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่ออยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียมเท่านั้น แต่ยังคงพิจารณาโอกาสการพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่อยู่อัตยประเภทอื่นๆ เช่น โครงการบ้านจัดสรรประเภทบ้านเดี่ยว บ้านแฝด หรือทาวน์เฮ้าส์ เป็นต้น รวมถึงยังเปิดโอกาสพิจารณาการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภทอื่น เช่น อสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์ รวมทั้งโครงการอสังหาริมทรัพย์ในทำเลอื่นที่อยู่นอกเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล เช่น หัวเมืองหรือแหล่งท่องเที่ยวที่สำคัญในภาคต่างๆ ของประเทศ ที่อยู่ในความต้องการของตลาดและมีศักยภาพในการเติบโตและสร้างรายได้ ทั้งนี้ การเลือกรูปแบบการพัฒนาโครงการในแต่ละพื้นที่จะขึ้นอยู่กับปัจจัยที่นำมาพิจารณาเป็นสำคัญ เช่น ความเป็นไปได้ของโครงการ ความต้องการของตลาดอสังหาริมทรัพย์ ความเหมาะสมในการพัฒนาของพื้นที่นั้นๆ และผลตอบแทนของโครงการ ทั้งนี้ เพื่อประโยชน์สูงสุดต่อบริษัทฯ และต่อผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ

5) การลงทุนในธุรกิจหรือโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์จากผู้ประกอบการอื่น

นอกจากการเติบโตอย่างต่อเนื่องจากโครงการที่บริษัทฯ เป็นผู้พัฒนาเองแล้วนั้น บริษัทฯ ยังพิจารณาโอกาสในการลงทุนในโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่ผู้ประกอบการอื่นเป็นผู้พัฒนาหรืออยู่ในระหว่างการพัฒนา จากการประเมินโอกาสและเล็งเห็นศักยภาพในการเติบโตของผลตอบแทนจากการพัฒนาโครงการดังกล่าว ทั้งนี้ การลงทุนในโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่ผู้ประกอบการอื่นเป็นผู้พัฒนายังเป็นการเพิ่มโอกาสในการพัฒนาโครงการบนที่ดินที่บริษัทฯ มีความต้องการ และลดระยะเวลาในการพัฒนาโครงการ ทั้งยังเป็นการสร้างการรับรู้รายได้อย่างต่อเนื่องและรวดเร็วอีกด้วย

1.2 การเปลี่ยนแปลงและการพัฒนาที่สำคัญ

1.2.1 ประวัติความเป็นมา

บริษัท ชีวาทัย จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ” หรือ “CHEWA”) จัดทะเบียนจัดตั้งเป็นบริษัทจำกัดตามกฎหมายเมื่อวันที่ 13 มีนาคม 2551 ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มต้น 10 ล้านบาท โดยเป็นการร่วมลงทุนระหว่าง บริษัท ซาคิชีวะ จำกัด และ TEE Development Pte Ltd บริษัทในเครือของ TEE Land Ltd ซึ่งได้เล็งเห็นโอกาสการเติบโตและศักยภาพในการพัฒนาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในประเทศไทยร่วมกัน จึงได้ร่วมก่อตั้งบริษัท ชีวาทัย จำกัด โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อดำเนินธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ภายใต้แนวคิดที่จะพัฒนาที่อยู่อัตยที่มีคุณภาพและเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าทุกระดับ

ทั้งนี้ บริษัท ชัดิชีวะ จำกัด ประกอบธุรกิจลงทุนในบริษัทอื่น (Holding company) โดยกลุ่มผู้ถือหุ้นของ บริษัท ชัดิชีวะ จำกัด นำโดยคุณชาติชาย พานิชชีวะ และคุณสมหะทัย พานิชชีวะ มีประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ทั้งอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์ เช่น โรงแรมและรีสอร์ท มา นานกว่า 10 ปี รวมถึงอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอุตสาหกรรม เช่น นิคมอุตสาหกรรม เป็นต้น และ TEE Development Pte Ltd ประกอบธุรกิจลงทุนในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยกลุ่มผู้ถือหุ้นของ TEE Development Pte Ltd อันได้แก่ TEE Land Ltd ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยมีสำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ที่ประเทศสิงคโปร์ และเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์สิงคโปร์ (SGX Mainboard) (โปรดดูรายละเอียดในข้อ 8. ข้อมูลสำคัญอื่น หน้า 1) ทั้งนี้ TEE Land Ltd มีการประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ทั้งอสังหาริมทรัพย์เพื่อที่อยู่อาศัยและการพาณิชย์ในหลายประเทศ เช่น สิงคโปร์ มาเลเซีย ออสเตรเลีย และนิวซีแลนด์ นอกเหนือจากนั้น TEE Land Ltd รวมถึงกลุ่มบริษัทที่เกี่ยวข้องกับ TEE Land Ltd เช่น PBT Engineering Pte Ltd หรือ Trans Equatorial Engineering Pte Ltd ยังมีความเชี่ยวชาญในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอุตสาหกรรม เช่น การก่อสร้างโรงงาน อุตสาหกรรมรวมถึงการวางระบบประกอบอาคารต่างๆ ภายในโรงงาน เช่น ระบบไฟฟ้า ระบบระบายอากาศ ระบบการป้องกันอัคคีภัย หรือวิศวกรรมการเดินท่อและตั้งเครื่องสุญญากาศในอาคาร มากกว่า 10 ปี

โดยในปี 2551 บริษัทฯ ได้เริ่มพัฒนาโครงการพักอาศัยประเภทคอนโดมิเนียมโครงการแรกภายใต้ชื่อโครงการชีวาทัย ราชปรารภ ซึ่งเป็นโครงการอาคารพักอาศัยจำนวน 1 อาคาร สูง 26 ชั้น จำนวนทั้งหมด 325 ยูนิต มูลค่าโครงการประมาณ 1,350 ล้านบาท บนถนนราชปรารภ จังหวัด กรุงเทพมหานคร ซึ่งได้รับการตอบรับเป็นอย่างดี และสามารถปิดการขายโครงการได้ภายในไตรมาส 4 ปี 2557 ทั้งนี้ ภายหลังจากที่บริษัทฯ ประสบความสำเร็จในการพัฒนาโครงการดังกล่าว บริษัทฯ จึงได้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์โครงการอื่นๆ ตามมาอย่างต่อเนื่อง ทำให้บริษัทฯ มีฐานลูกค้ามากขึ้นและได้รับความเชื่อมั่นในฐานะหนึ่งในผู้ประกอบการชั้นนำในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

1.2.2 พัฒนาการที่สำคัญ

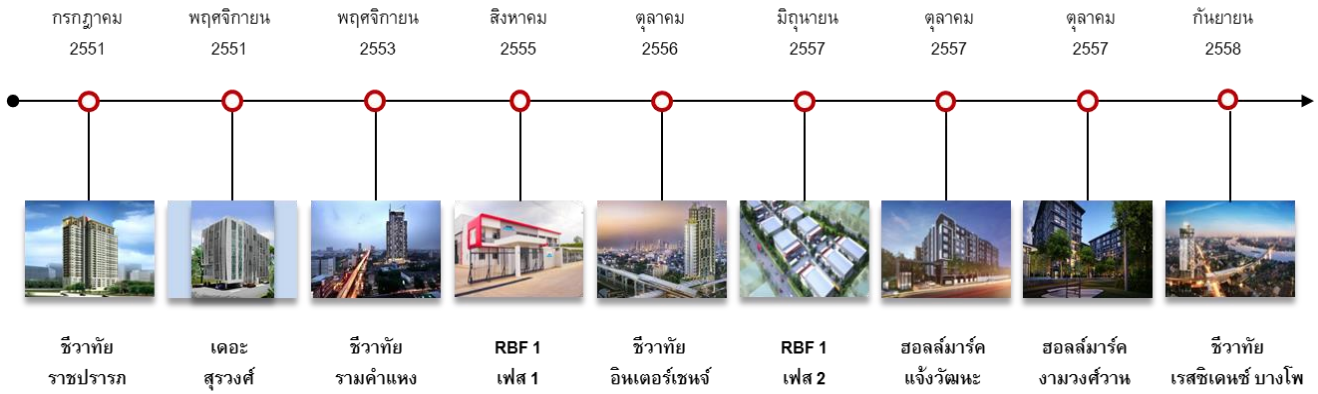
เดือน/ปี	การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ
ปี 2551	
มีนาคม	<ul style="list-style-type: none"> บริษัท ชัดิชีวะ จำกัด และ TEE Development Pte Ltd ร่วมกันก่อตั้งบริษัท ชีวาทัย จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียน 10 ล้านบาท ในสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 51 และร้อยละ 49 ตามลำดับ โดยมีเป้าหมายเพื่อดำเนินธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ภายใต้แนวคิดที่จะพัฒนาที่อยู่อาศัยที่มีคุณภาพ ทั้งในด้านการออกแบบ การบริการ และการบริหารจัดการงานก่อสร้างระดับชั้นนำของประเทศ และเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าทุกระดับ
พฤษภาคม	<ul style="list-style-type: none"> บริษัทฯ ดำเนินการเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 10 ล้านบาท เป็นทุนจดทะเบียน 100 ล้านบาท เพื่อเป็นเงินทุนในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
กรกฎาคม	<ul style="list-style-type: none"> บริษัทฯ เปิดตัวโครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียมบนพื้นที่กรรมสิทธิ์ ซึ่งเป็นโครงการอาคารสูงโครงการแรกของบริษัทฯ โดยใช้ชื่อว่า “โครงการชีวาทัย ราชปรารภ” ซึ่งเป็นโครงการคอนโดมิเนียมสูง 26 ชั้น จำนวน 325 ห้อง บนถนนราชปรารภ ใกล้รถไฟฟ้าสถานีอนุสาวรีย์ชัยสมรภูมิและรถไฟฟ้าแอร์พอร์ต เรล ลิงค์ สถานีราชปรารภ

เดือน/ปี	การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ
พฤศจิกายน	<ul style="list-style-type: none"> บริษัทฯ ดำเนินการเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 100 ล้านบาท เป็นทุนจดทะเบียน 200 ล้านบาท เพื่อเป็นเงินทุนในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ บริษัทฯ ดำเนินการจัดตั้งบริษัท ชีวาทัย ฮัท ซูน จำกัด โดยเป็นการร่วมทุนกับบริษัท ยูไนเต็ดมอเตอร์เวสต์ (สยาม) จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นบริษัทที่ไม่มี ความเกี่ยวข้องกันกับบริษัทฯ ในสัดส่วนการถือหุ้นเท่ากันที่ร้อยละ 50 โดยมีวัตถุประสงค์เริ่มแรกในการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียม ในนาม "เดอะ สุรวงศ์" บริษัทฯ เปิดตัวโครงการเดอะ สุรวงศ์ ซึ่งเป็นโครงการอาคารชุด คอนโดมิเนียมเพื่อที่อยู่อาศัย โดยเป็นโครงการประเภทอาคารเดี่ยว (Low Rise) สูง 8 ชั้น จำนวน 52 ห้อง ตั้งอยู่บนถนนสุรวงศ์ เขตบางรัก จังหวัด กรุงเทพมหานคร ภายใต้บริษัท ชีวาทัย ฮัท ซูน จำกัด
ปี 2553	
พฤศจิกายน	<ul style="list-style-type: none"> บริษัทฯ เปิดตัวโครงการชีวาทัย รามคำแหง บนถนนรามคำแหง เพิ่มอีกหนึ่งโครงการ ใกล้กับทางยกระดับรามคำแหง-พระรามเก้า ซึ่งเป็นโครงการ คอนโดมิเนียมสูง 33 ชั้น จำนวน 535 ห้อง
ปี 2555	
สิงหาคม	<ul style="list-style-type: none"> บริษัทฯ เริ่มพัฒนาโครงการโรงงานสำเร็จรูปให้เช่า (Ready Built Factories) โดยเปิดตัวโครงการแรกในนิคมอุตสาหกรรมอมตะ ซิตี้ บนถนนทางหลวง หมายเลข 331 ตำบลมาบยางพร อำเภอลวกแดง จังหวัดระยอง โครงการ 1 เฟส 1 จำนวน 5 ยูนิต
ปี 2556	
มกราคม	<ul style="list-style-type: none"> บริษัทฯ ได้ขายเงินลงทุนใน บริษัท โกลบอล เอ็นไวรอนเม้นทอล เทคโนโลยี จำกัด ("GETCO") ซึ่งเป็นบริษัทย่อยในสัดส่วนร้อยละ 100.00 ให้แก่บริษัท ซาติชีวะ จำกัด และ TEE Resources Pte. Ltd. ซึ่งเป็นบริษัทที่เกี่ยวข้องกัน กับบริษัทฯ (โปรดดูรายละเอียดความสัมพันธ์ในส่วนที่ 2.2.14 รายการระหว่างกัน หน้า 1) ในราคา 240.00 ล้านบาท ทั้งนี้ การขายเงินลงทุนดังกล่าวเป็นการปรับโครงสร้างของบริษัทฯ เพื่อมุ่งเน้นการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ส่งผลให้ GETCO เปลี่ยนสถานะจากบริษัทย่อยเป็นบริษัทที่เกี่ยวข้องกัน
มิถุนายน	<ul style="list-style-type: none"> บริษัทฯ เข้าร่วมเป็นสมาชิกสมาคมอาคารชุดไทย เพื่อรับทราบข่าวสารและ ข้อมูลที่สำคัญของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ผ่านการอบรม สัมมนา จัดหมายอิเล็กทรอนิกส์ต่างๆ
ตุลาคม	<ul style="list-style-type: none"> บริษัทฯ เข้าซื้อกิจการจากบริษัท โรจน์รัช ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด พร้อมเข้า ดำเนินการพัฒนาโครงการ "โครอส พอยท์" ซึ่งเป็นคอนโดมิเนียมที่อยู่ระหว่างการ พัฒนาในทันที ปรับเปลี่ยนชื่อเป็นแบรนด์ใหม่ชื่อ โครงการชีวาทัย อินเตอร์เซนด์ ซึ่งเป็นคอนโดมิเนียมโครงการที่ 4 ของบริษัทฯ และเปลี่ยนชื่อ

เดือน/ปี	การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ
	บริษัท โรจันรัช ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด เป็นบริษัท ชีวาทัย อินเตอร์เนชั่น จำกัด เพื่อเป็นผู้พัฒนาโครงการโดยตรง ถือหุ้นโดยบริษัทฯ ในสัดส่วนร้อยละ 100 โดยโครงการชีวาทัย อินเตอร์เนชั่น เป็นโครงการคอนโดมิเนียมสูง 26 ชั้น จำนวน 279 ห้อง ตั้งอยู่บนถนนประชาราษฎร์สาย 2 เขตบางซื่อ จังหวัด กรุงเทพมหานคร
ธันวาคม	<ul style="list-style-type: none"> บริษัทฯ ดำเนินการเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 200 ล้านบาท เป็นทุนจดทะเบียน 240 ล้านบาท เพื่อพัฒนาโครงการโรงงานสำเร็จรูปให้เข้า
ปี 2557	
มิถุนายน	<ul style="list-style-type: none"> บริษัทฯ ได้เปิดตัวโรงงานสำเร็จรูปให้เข้า โครงการ 1 เฟส 2 เพิ่มเติมอีก จำนวน 5 หน่วย ในนิคมอุตสาหกรรมอมตะ ซิตี้ บนถนนทางหลวงหมายเลข 331 ตำบลมายางพร อำเภอปลวกแดง จังหวัดระยอง
ตุลาคม	<ul style="list-style-type: none"> บริษัทฯ เปิดตัวโครงการฮอลล์มาร์ค แฉ่งวัฒนะ ซึ่งเป็นโครงการคอนโดมิเนียมประเภทอาคารเตี้ย (Low Rise) สูง 8 ชั้น จำนวน 2 อาคาร รวม 427 ห้อง บนถนนปากเกร็ด-แฉ่งวัฒนะ จังหวัดนนทบุรี บริษัท ชีวาทัย อินเตอร์เนชั่น จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อย เข้าซื้อโครงการดีซิโอ (Dzio) จากบริษัท อรดา จำกัด พร้อมเข้าดำเนินการพัฒนาที่ดินที่อยู่ระหว่างการพัฒนาต่อ และเปลี่ยนชื่อเป็นโครงการฮอลล์มาร์ค งามวงศ์วาน ซึ่งเป็นโครงการคอนโดมิเนียมประเภทอาคารเตี้ย (Low Rise) สูง 8 ชั้น จำนวน 4 อาคาร รวม 792 ห้อง บนถนนงามวงศ์วาน-บางเขน จังหวัดนนทบุรี อยู่ภายใต้การบริหารจัดการและพัฒนาโครงการโดยบริษัท ชีวาทัย อินเตอร์เนชั่น จำกัด บริษัทฯ ได้ดำเนินการซื้อที่ดินเพิ่มเติมในนิคมอุตสาหกรรมอมตะ ซิตี้ จังหวัดระยอง จำนวน 13 ไร่ เพื่อพัฒนาโครงการโรงงานสำเร็จรูปให้เข้า โครงการ 2 อีกจำนวน 4 หน่วยเพิ่มเติม
พฤศจิกายน	<ul style="list-style-type: none"> บริษัทฯ ได้ซื้อที่ดินเพิ่มเติมเพื่อพัฒนาโครงการชีวาทัย เรสซิเดนซ์ บางโพ ซึ่งจะพัฒนาเป็นโครงการคอนโดมิเนียมอาคารสูง (High Rise) สูง 24 ชั้น จำนวน 172 ห้อง ตั้งอยู่บนถนนประชาราษฎร์สาย 2 จังหวัด กรุงเทพมหานคร โดยมีกำหนดการเริ่มเปิดจำหน่ายในเดือนกันยายน ปี 2558
ปี 2558	
มกราคม	<ul style="list-style-type: none"> บริษัทฯ ได้รับ ISO 9001-2008 (Provision of Sale & Real Estate Services) สำหรับด้านระบบการควบคุมคุณภาพ
กุมภาพันธ์	<ul style="list-style-type: none"> บริษัทฯ เข้าร่วมเป็นสมาชิกหอการค้าไทย-อังกฤษ โดยมีวัตถุประสงค์การเข้าร่วมเพื่อเพิ่มช่องทางการประชาสัมพันธ์ธุรกิจโรงงานสำเร็จรูปให้เข้ากับสมาชิกรายอื่นๆ ของหอการค้าไทย-อังกฤษ และเป็นการสร้างเครือข่ายและ

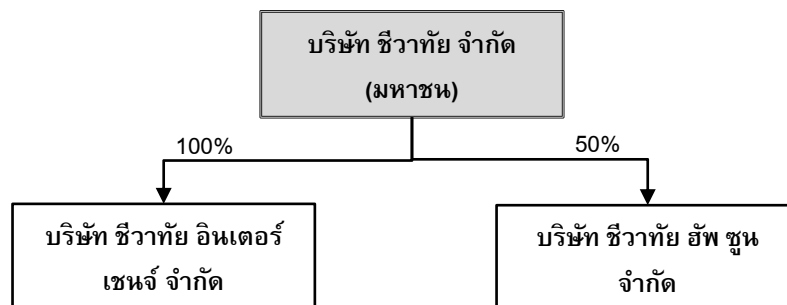
เดือน/ปี	การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ
	พันธมิตรทางธุรกิจให้กว้างขวางมากยิ่งขึ้น
เมษายน	<ul style="list-style-type: none"> บริษัทฯ เข้าร่วมเป็นสมาชิกหอการค้าไทย-เยอรมัน โดยมีวัตถุประสงค์การเข้าร่วมเพื่อเพิ่มช่องทางการประชาสัมพันธ์ธุรกิจโรงงานสำเร็จรูปให้เข้ากับสมาชิกรายอื่นๆ ของหอการค้าไทย-เยอรมัน และเป็นการสร้างเครือข่ายและพันธมิตรทางธุรกิจให้กว้างขวางมากยิ่งขึ้น จากการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ประจำปี 2558 เมื่อวันที่ 23 เมษายน 2558 ที่ประชุมได้มีมติอนุมัติให้บริษัทฯ ดำเนินการ ดังนี้ <ul style="list-style-type: none"> จดทะเบียนแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด และเปลี่ยนชื่อบริษัทเป็น บริษัท ชีวาทัย จำกัด (มหาชน) เมื่อวันที่ 24 เมษายน 2558 เปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้ จากหุ้นละ 100 บาท เป็นหุ้นละ 1 บาท เพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ จากจำนวน 240 ล้านบาท เป็นจำนวน 580 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนใหม่จำนวน 340 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท โดยแบ่งเป็นการจัดสรรให้กับผู้ถือหุ้นเดิมจำนวน 2 ราย ได้แก่ บริษัท ซาติชีวะ จำกัด และ TEE Development Pte Ltd จำนวน 108 ล้านหุ้น ในราคาเสนอขายหุ้นละ 1 บาท ส่งผลให้บริษัทฯ มีทุนจดทะเบียนชำระแล้วจำนวน 348 ล้านบาท และจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนดังกล่าวจำนวน 232 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท เพื่อเสนอขายแก่ประชาชนเป็นครั้งแรก
สิงหาคม	<ul style="list-style-type: none"> บริษัทฯ ได้รับบัตรส่งเสริมการลงทุนจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) เพื่อสนับสนุนโครงการโรงงานสำเร็จรูปให้เข้าโครงการ 1 เฟส 2 ซึ่งตั้งอยู่ในนิคมอุตสาหกรรมอมตะ ซิตี้ บนถนนทางหลวงหมายเลข 331 ตำบลมาบยางพร อำเภอลาดกระบัง จังหวัดระยอง
กันยายน	<ul style="list-style-type: none"> บริษัทฯ เริ่มก่อสร้างและเปิดตัวโครงการชีวาทัย เรสซิเดนซ์ บางโพ ซึ่งเป็นโครงการคอนโดมิเนียมอาคารสูง (High Rise) สูง 24 ชั้น จำนวน 172 ห้อง ตั้งอยู่บนถนนประชาราษฎร์สาย 2 และคาดว่าจะแล้วเสร็จเดือนมิถุนายน ปี 2560 บริษัทฯ เข้าทำสัญญาจะซื้อจะขายที่ดินซึ่งมีขนาด 15 ไร่ 2 งาน 36 ตร.วา กับบุคคลภายนอก เพื่อพิจารณาพัฒนาเป็นโครงการบ้านเดี่ยวและบ้านแฝดจำนวน 81 ยูนิต ตั้งอยู่บนถนนรังสิต-นครนายก จังหวัดปทุมธานี (รังสิตคลอง 1)
ตุลาคม	<ul style="list-style-type: none"> จากการประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ครั้งที่ 1/2558 เมื่อวันที่ 21 ตุลาคม 2558 ที่ประชุมได้มีมติอนุมัติให้บริษัทฯ ดำเนินการ ดังนี้ <ul style="list-style-type: none"> ลดทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ จำนวน 232 ล้านบาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 580 ล้านบาท โดยการตัดหุ้นสามัญที่ได้จดทะเบียนไว้แล้วแต่ยังไม่ได้ออกจำหน่ายรวมจำนวน 232 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท

เดือน/ปี	การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ
	<p>คงเหลือเป็นทุนจดทะเบียนจำนวน 348 ล้านบาท</p> <ul style="list-style-type: none"> - เพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ จากจำนวน 348 ล้านบาท เป็นจำนวน 905 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนใหม่จำนวน 557 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท โดยแบ่งเป็นการจัดสรรให้กับผู้ถือหุ้นเดิมจำนวน 2 ราย ได้แก่ บริษัท ชาดิชีวะ จำกัด และ TEE Development Pte Ltd จำนวน 240 ล้านหุ้น ในราคาเสนอขายหุ้นละ 1 บาท และจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนดังกล่าวจำนวน 317 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท เพื่อเสนอขายแก่ประชาชนเป็นครั้งแรก • บริษัทฯ เข้าทำสัญญาจะซื้อจะขายที่ดินซึ่งมีขนาด 4 ไร่ 0 งาน 36 ตร.วา กับ นางสาวศิริลักษณ์ พานิชชีวะและนางสาวศิริวรรณ พานิชชีวะ เพื่อพิจารณาพัฒนาเป็นโครงการคอนโดมิเนียมอาคารสูง (High Rise) บนถนนเพชรเกษม จังหวัดกรุงเทพมหานคร ทั้งนี้ บุคคลทั้ง 2 ไม่เป็นบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งกับบริษัทฯ (อ้างอิงนิยามบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง ตามประกาศคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ที่ กจ. 17/2551) เนื่องจากเป็นบุตรของลุงของนายชาดิชีวะ พานิชชีวะ
ธันวาคม	<ul style="list-style-type: none"> • บริษัทฯ รับโอนกรรมสิทธิ์ที่ดินเพื่อพัฒนาเป็นโครงการบ้านเดี่ยวและบ้านแฝด ภายใต้ชื่อโครงการชีวารมย์ เรสซิเดนซ์ จำนวน 81 ยูนิต ตั้งอยู่บนถนนรังสิต-นครนายก จังหวัดปทุมธานี (รังสิตคลอง 1) ซึ่งปัจจุบันอยู่ในระหว่างการปรับปรุงสภาพที่ดินเพื่อให้มีความเหมาะสมกับการก่อสร้าง
ปี 2559	
กุมภาพันธ์	<ul style="list-style-type: none"> • จากการประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ครั้งที่ 1/2559 เมื่อวันที่ 17 กุมภาพันธ์ 2559 ที่ประชุมได้มีมติอนุมัติให้บริษัทฯ ดำเนินการ ดังนี้ <ul style="list-style-type: none"> - ลดทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ จำนวน 417 ล้านบาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 905 ล้านบาท โดยการตัดหุ้นสามัญที่ได้จดทะเบียนไว้แล้วแต่ยังไม่ได้ออกจำหน่ายรวมจำนวน 417 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท คงเหลือเป็นทุนจดทะเบียนจำนวน 488 ล้านบาท - เพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ จากจำนวน 488 ล้านบาท เป็นจำนวน 750 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนใหม่จำนวน 262 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท โดยจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนดังกล่าวจำนวน 262 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท เพื่อเสนอขายแก่ประชาชนเป็นครั้งแรก



แผนภาพแสดงวันที่เปิดขายโครงการต่างๆ อย่างเป็นทางการ

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท



หมายเหตุ บริษัท ชีวาทัย อินเตอร์เซนจ์ จำกัด เป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ และ บริษัท ชีวาทัย ฮัฟ ซูน จำกัด เป็นบริษัทร่วมของบริษัทฯ

ทั้งนี้ รายละเอียดของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมของบริษัทฯ มีดังนี้

บริษัท ชีวาทัย อินเตอร์เซนจ์ จำกัด

บริษัท ชีวาทัย อินเตอร์เซนจ์ จำกัด (“ชีวาทัย อินเตอร์เซนจ์”) จัดทะเบียนจัดตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 25 กรกฎาคม 2554 ปัจจุบันมีทุนจดทะเบียนจำนวน 100 ล้านบาท สำนักงานตั้งอยู่เลขที่ 1168/80 อาคารลุมพินี ทาวเวอร์ ชั้น 27 ถนนติวานนท์ 4 แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กรุงเทพมหานคร ชีวาทัย อินเตอร์เซนจ์ ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทอาคารชุดคอนโดมิเนียม โดยปัจจุบัน ชีวาทัย อินเตอร์เซนจ์ มีโครงการที่อยู่ระหว่างการพัฒนาจำนวน 2 โครงการ ดำเนินการภายใต้ชื่อโครงการชีวาทัย อินเตอร์เซนจ์ ซึ่งเป็นคอนโดมิเนียมอาคารสูง (High Rise) ตั้งอยู่บนถนนประชาเสนาธิปไตย 2 แขวงเตาปูน เขตบางซื่อ กรุงเทพมหานคร ติดกับโครงการรถไฟฟ้าสถานีเตาปูน ซึ่งเป็นสถานีเชื่อมต่อของรถไฟฟ้าสายสีน้ำเงินและสายสีม่วง และดำเนินการภายใต้ชื่อโครงการฮอลล์มาร์ค งามวงศ์วาน ซึ่งเป็นคอนโดมิเนียมอาคารเดี่ยว (Low Rise) สูง 8 ชั้น จำนวน 4 อาคาร ตั้งอยู่บนถนนงามวงศ์วาน อำเภอเมือง จังหวัดนนทบุรี

ทั้งนี้ บริษัทฯ ถือหุ้นใน ชีวาทัย อินเตอร์เซนจ์ จำนวน 999,998 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท หรือคิดเป็นร้อยละ 100 ของจำนวนทุนจดทะเบียนของชีวาทัย อินเตอร์เซนจ์

บริษัท ชีวาทัย อีพ ชูณ จำกัด

บริษัท ชีวาทัย อีพ ชูณ จำกัด (“ชีวาทัย อีพ ชูณ”) จัดทะเบียนจัดตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 12 พฤศจิกายน 2551 ปัจจุบัน มีทุนจดทะเบียนจำนวน 168 ล้านบาท สำนักงานตั้งอยู่เลขที่ 1168/80 อาคารลุมพินี ทาวเวอร์ ชั้น 27 ถนนติวานนท์ 4 แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร จังหวัดกรุงเทพมหานคร ชีวาทัย อีพ ชูณ ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียมอาคารเตี้ย (Low Rise) โดยปัจจุบัน ชีวาทัย อีพ ชูณ มีโครงการที่พัฒนาแล้วเสร็จและอยู่ในระหว่างการขายจำนวน 1 โครงการ ดำเนินการภายใต้ชื่อโครงการเดอะ สุรวงศ์ ตั้งอยู่บนถนนสุรวงศ์ เขตบางรัก จังหวัดกรุงเทพมหานคร ทั้งนี้ บริษัทฯ ถือหุ้นใน ชีวาทัย อีพ ชูณ จำนวน 389,999 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท หรือคิดเป็นร้อยละ 50 ของจำนวนทุนจดทะเบียนของชีวาทัย อีพ ชูณ

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีการประกอบธุรกิจใน 2 กลุ่มธุรกิจหลัก ได้แก่ ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อที่อยู่อาศัย และธุรกิจโรงงานสำเร็จรูปให้เช่า ทั้งนี้ สำหรับธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อที่อยู่อาศัยที่บริษัทฯ มีการพัฒนาในปัจจุบันจะเป็นโครงการประเภทอาคารชุดคอนโดมิเนียมทั้งหมด ทั้งโครงการคอนโดมิเนียมประเภทอาคารสูง (High Rise) และประเภทอาคารเตี้ย (Low Rise) ซึ่งในการพัฒนาโครงการ บริษัทฯ จะมุ่งเน้นการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในเขตกรุงเทพมหานครและเขตปริมณฑล ในทำเลหรือเขตชุมชนที่มีศักยภาพและมีการคมนาคมสะดวก โดยจะเน้นทำเลที่อยู่ในแนวถนนสายหลัก สะดวกต่อการเดินทาง ใกล้ทางด่วน หรือตามแนวสถานีขนส่งมวลชนระบบรางทั้งในปัจจุบันและในอนาคต และยังมุ่งเน้นทำเลที่มีสภาพแวดล้อมของชุมชนที่ดี มีสิ่งอำนวยความสะดวกรอบด้านอย่างครบครัน เพื่อสร้างทางเลือกใหม่ให้แก่ผู้ที่ต้องการใช้ชีวิตอยู่ในสภาพแวดล้อมที่ดี และสะดวกต่อการเดินทางไปยังสถานที่ต่างๆ นอกจากนี้บริษัทฯ ได้เล็งเห็นถึงศักยภาพและโอกาสทางธุรกิจจากความต้องการของตลาดสำหรับนักลงทุนหรือผู้ประกอบการในธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดเล็กและขนาดกลาง ทั้งผู้ประกอบการไทยและต่างชาติ ที่มีความต้องการก่อตั้งโรงงานเพื่อประกอบกิจการ แต่ยังไม่มีความต้องการหรือไม่มีความพร้อมที่จะลงทุนในระยะยาว หรือด้วยปัจจัยอื่นๆ บริษัทฯ จึงได้ทำการพัฒนาโครงการโรงงานสำเร็จรูปให้เช่าเพื่อตอบสนองความต้องการดังกล่าว โดยโครงการของบริษัทฯ ตั้งอยู่ในทำเลที่เป็นแหล่งอุตสาหกรรมที่สำคัญของประเทศไทย

ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทฯ มีโครงการที่พัฒนาแล้วเสร็จและอยู่ระหว่างการขาย จำนวน 6 โครงการ ได้แก่ โครงการชีวทัศน์ ราชปรารภ โครงการเดอะ สุรวงศ์ โครงการชีวทัศน์ รามคำแหง และโครงการฮอลล์มาร์ค งามวงศ์วาน โครงการชีวทัศน์ อินเทอร์เน็ต และโครงการฮอลล์มาร์ค แจ้งวัฒนะ มูลค่าโครงการรวมประมาณ 5,830 ล้านบาท โครงการที่อยู่ระหว่างการพัฒนา จำนวน 1 โครงการ ได้แก่ โครงการชีวทัศน์ เรสซิเดนซ์ บางโพ มูลค่าโครงการรวมประมาณ 1,040 ล้านบาท และโครงการในอนาคต จำนวน 2 โครงการ ได้แก่ โครงการชีวทัศน์ เรสซิเดนซ์ และโครงการชีวทัศน์ เพชรเกษม 27 มูลค่าโครงการประมาณ 2,147 ล้านบาท และบริษัทฯ มีการพัฒนาโครงการโรงงานสำเร็จรูปให้เช่าแล้วเสร็จ จำนวน 1 โครงการ มูลค่าโครงการประมาณ 300 ล้านบาท และมีโครงการที่อยู่ระหว่างการพัฒนาจำนวน 1 โครงการ มูลค่าโครงการรวมประมาณ 175 ล้านบาท

โครงสร้างรายได้ของบริษัทฯ ตามงบการเงินรวมแบ่งตามประเภทกลุ่มธุรกิจสำหรับปี 2555-2558 สามารถแสดงดังนี้

ประเภทรายได้	ม.ค.-ธ.ค. 2555		ม.ค.-ธ.ค. 2556		ม.ค.-ธ.ค. 2557		ม.ค.-ธ.ค. 2558	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์	349.18	77.56	647.57	98.02	413.29	91.88	1,401.58	98.02
รายได้จากการให้เช่าโรงงานและค่าบริการ*	0.00	0.00	5.45	0.83	14.52	3.23	13.54	0.95
รายได้จากการให้บริการ	95.21	21.15	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
รวมรายได้หลัก	444.40	98.71	653.03	98.84	427.82	95.11	1,415.12	98.96
รายได้อื่น**	5.81	1.29	7.65	1.16	21.99	4.89	14.82	1.04
รวมรายได้ทั้งหมด	450.21	100.00	660.68	100.00	449.81	100.00	1,429.94	100.00

หมายเหตุ * ในปี 2555 บริษัทฯ ยังไม่ได้เริ่มรับรู้รายได้ค่าเช่าจากธุรกิจโรงงานสำเร็จรูปให้เช่า และเริ่มรับรู้รายได้จากผู้เช่ารายแรกในเดือนมิถุนายน ปี 2556

** รายได้อื่นประกอบด้วยกำไรจากการต่อรองราคาซื้อ กำไรจากการจำหน่ายบริษัทย่อย ดอกเบี้ยรับ และรายได้อื่นๆ

ภาพรวมการประกอบธุรกิจของบริษัท มีรายละเอียดดังนี้

2.1 ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อที่อยู่อาศัย

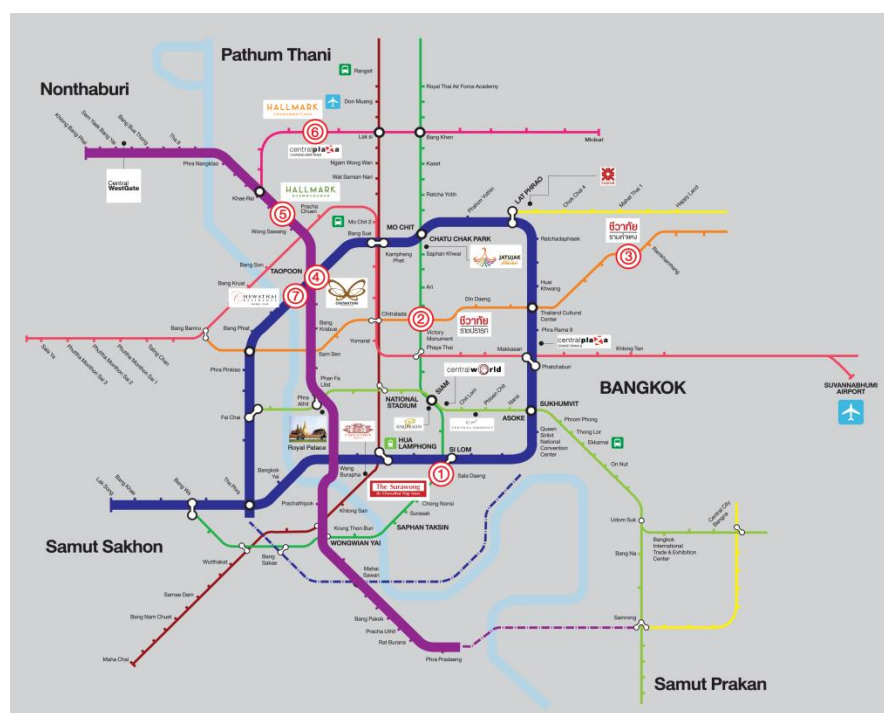
2.1.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ปัจจุบันโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อที่อยู่อาศัยที่บริษัทฯ มีการพัฒนาเป็นโครงการประเภทอาคารชุด คอนโดมิเนียมทั้งหมด จำนวน 7 โครงการ มูลค่าโครงการรวมประมาณ 6,870 ล้านบาท ซึ่งอยู่ภายใต้ การดำเนินงานของบริษัท และบริษัทย่อย กล่าวคือ บริษัท ชีวทัศน์ อพาร์ทเมนต์ จำกัด (“ชีวทัศน์ อพาร์ทเมนต์”) และบริษัท ชีวทัศน์ อินเตอร์เนชั่น จำกัด (“ชีวทัศน์ อินเตอร์เนชั่น”) โดยชีวทัศน์ อพาร์ทเมนต์ เป็นผู้พัฒนา โครงการเดอะ สุรวงศ์ เพียงโครงการเดียว และ ชีวทัศน์ อินเตอร์เนชั่น เป็นผู้พัฒนาโครงการชีวทัศน์ อินเตอร์เนชั่น และโครงการฮอลล์มาร์ค งามวงศ์วาน นอกเหนือจากนั้นจะเป็นโครงการที่พัฒนาและ ดำเนินการโดยบริษัทฯ ทั้งหมด

บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีเกณฑ์ในการเลือกรูปแบบการพัฒนาโครงการของบริษัท โดยพิจารณาจาก แนวโน้มสถานะตลาดของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ทำเลที่ตั้ง ความต้องการของผู้บริโภค กลุ่มลูกค้า เป้าหมาย และความเหมาะสมของระดับราคา โดยในปัจจุบัน โครงการของบริษัท ที่มีการพัฒนาแล้ว นั้น จะเป็นโครงการที่มีราคาในระดับปานกลางจนถึงราคาในระดับสูง ซึ่งมีระดับราคาเฉลี่ยที่แตกต่างกันไป ตามทำเลที่ตั้ง สภาพแวดล้อม และสิ่งอำนวยความสะดวก รวมถึงระดับราคาของผู้ประกอบการที่ พัฒนาโครงการในระดับเดียวกันในระยะที่ใกล้เคียงกัน ซึ่งเกณฑ์ในการพิจารณาดังกล่าวมี วัตถุประสงค์เพื่อให้บริษัทฯ สามารถพัฒนาโครงการได้เหมาะสมกับสภาพเศรษฐกิจและตรงตามความ ต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัท

ทั้งนี้ บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีรายได้จากธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อที่อยู่อาศัยสำหรับปี 2555 ปี 2556 ปี 2557 และ ปี 2558 จำนวน 349.18 ล้านบาท 647.57 ล้านบาท 413.29 ล้านบาท และ 1,401.58 ล้านบาทตามลำดับ

ทำเลที่ตั้งของโครงการปัจจุบันของบริษัท บนแผนผังโครงการรถไฟฟ้าสายต่างๆ สามารถแสดงได้ โดยแผนภาพดังนี้



รายละเอียดโครงการแต่ละโครงการสามารถสรุปได้ดังนี้

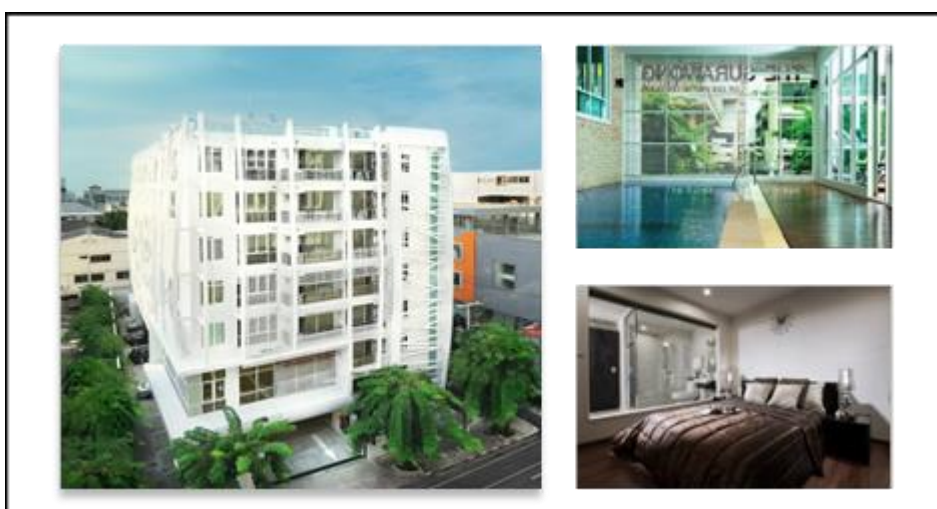
1. โครงการชีวาทัย ราชปรารภ




รายละเอียดโครงการชีวาทัย ราชปรารภ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558	
ชื่อโครงการ	ชีวาทัย ราชปรารภ
ผู้พัฒนาโครงการ	บริษัท ชีวาทัย จำกัด (มหาชน)
ที่ตั้งโครงการ	ถนนราชปรารภ แขวงมักกะสัน เขตราชเทวี จังหวัดกรุงเทพมหานคร
พื้นที่โครงการ	2 ไร่ 0 งาน 90 ตร.วา
พื้นที่ขาย	17,039 ตร.ม
ชนิดของโครงการ	อาคารพักอาศัย 1 อาคาร สูง 26 ชั้น
จุดเด่นของโครงการ	โครงการตั้งอยู่บนทำเลซึ่งใกล้รถไฟฟ้าสถานีอนุเสาวรีย์ชัยสมรภูมิ เพียง 800 เมตร ห่างจากรถไฟฟ้าแอร์พอร์ต เรล ลิงค์ สถานีราชปรารภ 700 เมตร และใช้เวลา 15 นาที สำหรับการเดินทางสู่แยกราชประสงค์
มูลค่าโครงการโดยประมาณ	1,350 ล้านบาท
ราคาขายเฉลี่ยต่อตารางเมตร	90,000 บาท
จำนวนห้องพัก	ห้องพักอาศัย จำนวน 325 ยูนิต
ชนิดของห้องพัก	<ul style="list-style-type: none"> 1 ห้องนอน ขนาด 33-35 ตร.ม. จำนวน 94 ยูนิต 2 ห้องนอน ขนาด 45, 47, 50, 55, 61 และ 72 ตร.ม. จำนวน 223 ยูนิต

รายละเอียดโครงการชีวาทัย ราชปรารภ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558	
ชนิดของห้องพัก	<ul style="list-style-type: none"> 3 ห้องนอน ขนาด 114 และ 146 ตร.ม. จำนวน 6 ยูนิต เพนท์เฮาส์ (ดูเพล็กซ์) ขนาด 315 และ 325 ตร.ม. จำนวน 2 ยูนิต
การใช้ประโยชน์	<p>ชั้น 1 : โถงต้อนรับ พื้นที่จอดรถ สวนหย่อม</p> <p>ชั้น 2-5 : พื้นที่จอดรถ</p> <p>ชั้น 6 : สระว่ายน้ำ ฟิตเนส ห้องซักผ้า</p> <p>ชั้น 6-26 : ห้องพักอาศัย</p>
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	แพทย์และบุคลากรที่ทำงานในโรงพยาบาลและพนักงานบริษัทที่ทำงานในบริเวณอนุสาวรีย์ชัยสมรภูมิและบริเวณใกล้เคียง
ระยะเวลาในการก่อสร้าง	เริ่มก่อสร้างในเดือนเมษายน ปี 2552 และแล้วเสร็จในเดือนมีนาคม ปี 2554
ความคืบหน้าในการก่อสร้าง	ก่อสร้างเสร็จสมบูรณ์ พร้อมอยู่
จำนวนยูนิตที่ทำสัญญาจะซื้อขายแล้ว	323 ยูนิต
ความคืบหน้าในการขาย	ยอดที่ทำสัญญาแล้วร้อยละ 99 ของจำนวนยูนิตทั้งหมดของโครงการ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558
สัดส่วนการรับรู้รายได้	ร้อยละ 98 ของมูลค่าโครงการ
โครงการของผู้ประกอบการรายอื่นในบริเวณเดียวกัน	<ul style="list-style-type: none"> โครงการ เดอะ คอมพลีท ราชปรารภ โดย บริษัท ปริณสิริ จำกัด (มหาชน) โครงการ เดอะ แคมป์ดอล โดย บริษัท เคพีเอ็น กรุ๊ป คอร์ปอเรชั่น จำกัด โครงการ ไอดีโอ เวิร์ฟ ราชปรารภ โดย บริษัท อนันดา ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) โครงการ เอ็ม พญาไท โดย บริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) โครงการ สุภาลัย อีลิท โดยบริษัท สุภาลัย จำกัด (มหาชน)

2. โครงการเดอะ สุรวงศ์

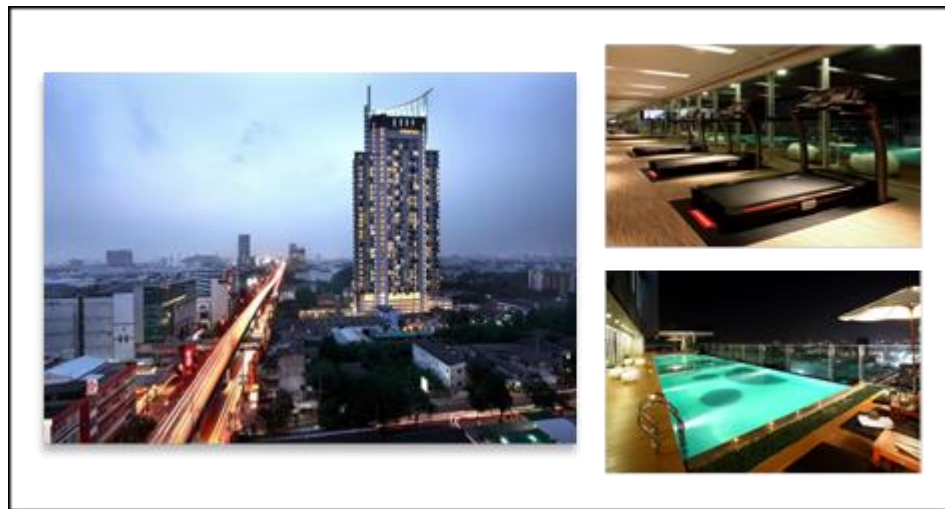


รายละเอียดโครงการเดอะ สุรวงศ์ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558	
ชื่อโครงการ	เดอะ สุรวงศ์
ผู้พัฒนาโครงการ	บริษัท ชีวทัศน์ ออฟฟิศ จำกัด
ที่ตั้งโครงการ	ถนนสุรวงศ์ เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร
	
พื้นที่โครงการ	0 ไร่ 2 งาน 40 ตร.วา
พื้นที่ขาย	2,774 ตร.ม.
ชนิดของโครงการ	อาคารพักอาศัย 1 อาคาร สูง 8 ชั้น
จุดเด่นของโครงการ	โครงการกรรมสิทธิ์บนถนนสุรวงศ์ โดยมีระยะทางเพียง 600 เมตร จากรถไฟฟ้าสถานีศาลาแดง ใกล้รถไฟฟ้าใต้ดินสถานีสามย่าน สะดวกต่อการเดินทางไปยังสถานที่ที่อยู่ใจกลางเมืองของกรุงเทพมหานคร ไม่ว่าจะเป็นศูนย์การค้า โรงพยาบาล สถาบันการศึกษา สถานบันเทิงและโรงพยาบาลหลายแห่ง
มูลค่าโครงการโดยประมาณ	350 ล้านบาท
ราคาขายเฉลี่ยต่อตารางเมตร	125,000 บาท
จำนวนห้องพัก	ห้องพักอาศัย จำนวน 52 ยูนิต
ชนิดของห้องพัก	<ul style="list-style-type: none"> 1 ห้องนอน ขนาด 40, 45 และ 47 ตร.ม. จำนวน 32 ยูนิต 2 ห้องนอน ขนาด 53, 66, 70, 74 และ 79 ตร.ม. จำนวน 21 ยูนิต
การใช้ประโยชน์	ชั้น 1 : โถงต้อนรับ พื้นที่จอดรถ ชั้น 2 : สระว่ายน้ำ ห้องออกกำลังกาย ชั้น 2-8 : ห้องพักอาศัย
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	ผู้บริหารระดับสูงและพนักงานบริษัทที่ทำงานในย่านถนนสีลมและสาทร หรือแพทย์และบุคลากรที่ทำงานในโรงพยาบาลจุฬาลงกรณ์
ระยะเวลาในการก่อสร้าง	เริ่มก่อสร้างในเดือนมีนาคม ปี 2552 และแล้วเสร็จในเดือนกุมภาพันธ์ ปี 2553
ความคืบหน้าในการก่อสร้าง	ก่อสร้างเสร็จสมบูรณ์ พร้อมอยู่
จำนวนยูนิตที่ทำสัญญาจะซื้อขายแล้ว	41 ยูนิต
ความคืบหน้าในการขาย	ยอดที่ทำสัญญาแล้วร้อยละ 79 ของจำนวนยูนิตทั้งหมดของโครงการ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558
สัดส่วนการรับรู้รายได้	ร้อยละ 80 ของมูลค่าโครงการ
จำนวนยูนิตที่มีการให้เช่า	3 ยูนิต
โครงการของผู้ประกอบการรายอื่นในบริเวณเดียวกัน	<ul style="list-style-type: none"> โครงการ เอ็ม สยาม โดยบริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) โครงการ วิช แอท สามย่าน โดยบริษัท สยามนิวตริ จำกัด โครงการ ไซมิส สุรวงศ์ โดยบริษัท ไซมิส แอสเสท จำกัด โครงการ ไอดีโอ คิว จุฬา สามย่าน โดยบริษัท อนันดา ดีเวล

รายละเอียดโครงการเดอะ สุรวงศ์ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558	
	ลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)

หมายเหตุ ณ วันที่ 31 มกราคม 2559 บริษัทฯ ได้จำหน่ายห้องชุดของโครงการเดอะ สุรวงศ์ที่เหลือจำนวน 11 ยูนิตทั้งหมดให้กับ More Global Holdings Pte. Ltd. ซึ่งมีวัตถุประสงค์การซื้อห้องชุดเพื่อการลงทุน โดยมีกำหนดการชำระเงินตามสัญญาภายในเดือนมกราคม มีนาคม และมีมิถุนายน ที่ประมาณร้อยละ 3 ร้อยละ 4.5 และร้อยละ 7.5 ของมูลค่าห้องทั้งหมดตามลำดับ และกำหนดโอนกรรมสิทธิ์และชำระเงินส่วนที่เหลือทั้งหมดภายในเดือนกันยายน 2559

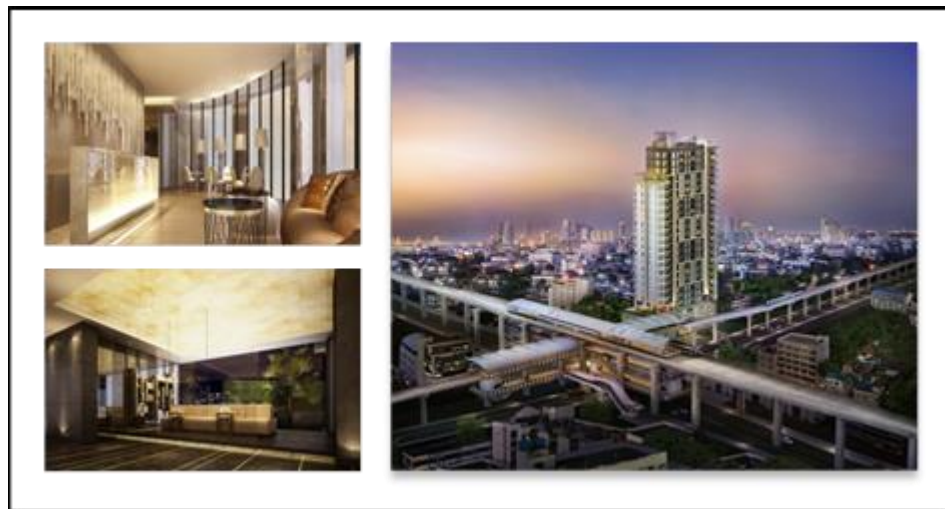
3. โครงการชีวาทัย รมคำแหง



รายละเอียดโครงการชีวาทัย รมคำแหง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558	
ชื่อโครงการ	ชีวาทัย รมคำแหง
ผู้พัฒนาโครงการ	บริษัท ชีวาทัย จำกัด (มหาชน)
ที่ตั้งโครงการ	ถนนรามคำแหง แขวงหัวหมาก เขตบางกะปิ จังหวัดกรุงเทพมหานคร
พื้นที่โครงการ	3 ไร่ 3 งาน 32 ตร.ว
พื้นที่ขาย	17,054 ตร.ม.
ชนิดของโครงการ	อาคารพักอาศัย 1 อาคาร สูง 33 ชั้น
จุดเด่นของโครงการ	คอนโดมิเนียมอาคารสูงบนถนนรามคำแหง ทุกห้องเปิดกว้างด้วยการตกแต่งด้วยกระจกเต็มบานชนเพดานสูง เพื่อการชมวิวเมืองได้เต็มที่ โครงการตั้งอยู่ตรงกันข้ามกับโรงพยาบาลรามคำแหง และห่างจาก

รายละเอียดโครงการชีวทัศน์ รวมค่าแห่ง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558	
	ห้างสรรพสินค้าเดอะมอลล์บางกะปิซึ่งเป็นศูนย์การค้าขนาดใหญ่เพียง 1.5 กิโลเมตร ใกล้รถไฟฟ้าแอร์พอร์ต เรล ลิงค์ สถานีหัวหมาก และรองรับรถไฟฟ้าสายสีส้มในอนาคตอันใกล้
มูลค่าโครงการโดยประมาณ	1,100 ล้านบาท
ราคาขายเฉลี่ยต่อตารางเมตร	75,000 บาท
จำนวนห้องพัก	ห้องพักอาศัย จำนวน 535 ยูนิต
ชนิดของห้องพัก	<ul style="list-style-type: none"> 1 ห้องนอน ขนาด 30 และ 35 ตร.ม. จำนวน 523 ยูนิต 2 ห้องนอน ขนาด 58, 60, 70 และ 72 ตร.ม. จำนวน 12 ยูนิต
การใช้ประโยชน์	ชั้น 1 : โถงต้อนรับ พื้นที่จอดรถ สวนหย่อม ชั้น M-5 : พื้นที่จอดรถ ชั้น 6-32 : ห้องพักอาศัย ชั้น 33 : สระว่ายน้ำระบบเกลือและห้องออกกำลังกายที่สามารถมองเห็นวิวได้กว้าง ห้องเซาว์นาและห้องอบไอน้ำ
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	กลุ่มผู้อาศัยที่อยู่ในวัยทำงาน โดยเฉพาะในย่านถนนรามคำแหง เขต บางกะปิ หรือถนนลาดพร้าว รวมถึงนักเรียนนักศึกษาในสถานศึกษาที่อยู่ใกล้เคียงหลายสถาบัน
ระยะเวลาในการก่อสร้าง	เริ่มก่อสร้างในเดือนมิถุนายน ปี 2554 และแล้วเสร็จในเดือน กรกฎาคม ปี 2556
ความคืบหน้าในการก่อสร้าง	ก่อสร้างเสร็จสมบูรณ์ พร้อมอยู่
จำนวนยูนิตที่ทำสัญญาจะซื้อขายแล้ว	499 ยูนิต
ความคืบหน้าในการขาย	ยอดที่ทำสัญญาแล้วร้อยละ 93 ของจำนวนยูนิตทั้งหมดของโครงการ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558
สัดส่วนการรับรู้รายได้	ร้อยละ 92 ของมูลค่าโครงการ
จำนวนยูนิตที่มีการให้เช่า	3 ยูนิต
โครงการของผู้ประกอบการรายอื่นในบริเวณเดียวกัน	<ul style="list-style-type: none"> โครงการ ยู ดีไลต์ @ หัวหมาก สเตชั่น โดย บริษัท แกรนด์ ยูนิตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด โครงการ ดี คอนโด พระราม 9 โดยบริษัท แสนสิริ จำกัด (มหาชน) โครงการ แบงก์คอก ฮอไรซอน รามคำแหง โดย บริษัท เจ้าพระยามหานคร จำกัด (มหาชน) โครงการ เดอะเบส พระราม 9 โดยบริษัท แสนสิริ จำกัด (มหาชน) โครงการ ลิฟวิ่งเนสท์ รามคำแหง โดยบริษัท ฮิวแมนเนสท์ จำกัด

4. โครงการชีวาทัย อินเตอร์เซนด์



รายละเอียดโครงการชีวาทัย อินเตอร์เซนด์ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558	
ชื่อโครงการ	ชีวาทัย อินเตอร์เซนด์
ชื่อเดิม	โครงการ ครอส พอยท์ ซึ่งบริษัท ได้เข้าซื้อกิจการจากบริษัท โรจน์ รัช ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด และเปลี่ยนชื่อเป็นโครงการชีวาทัย อินเตอร์เซนด์
ผู้พัฒนาโครงการ	บริษัท ชีวาทัย อินเตอร์เซนด์ จำกัด
ที่ตั้งโครงการ	ถนนประชาสารราษฎร์สาย 2 แขวงเตาปูน เขตบางซื่อ กรุงเทพมหานคร
พื้นที่โครงการ	1 ไร่ 3 งาน 12.5 ตร.วา
พื้นที่ขาย	10,353 ตร.ม.
ชนิดของโครงการ	อาคารพักอาศัย 1 อาคาร สูง 26 ชั้น
จุดเด่นของโครงการ	เป็นโครงการคอนโดมิเนียมที่ตั้งอยู่ติดกับรถไฟฟ้าใต้ดินสถานีเตาปูน ซึ่งเป็นสถานีเชื่อมระหว่างรถไฟฟ้าสายสีน้ำเงินและรถไฟฟ้าสายสีม่วง ใกล้กับโมเดิร์นเทรดหลายแห่งและรัฐสภาแห่งใหม่
มูลค่าโครงการโดยประมาณ	1,050 ล้านบาท
ราคาขายเฉลี่ยต่อตารางเมตร	110,000 บาท
จำนวนห้องพัก	ห้องพักอาศัย จำนวน 279 ยูนิต
ชนิดของห้องพัก	<ul style="list-style-type: none"> 1 ห้องนอน ขนาด 26-40 ตร.ม. จำนวน 202 ยูนิต 2 ห้องนอน ขนาด 51-67 ตร.ม. จำนวน 74 ยูนิต 3 ห้องนอน ขนาด 85 ตร.ม. จำนวน 3 ยูนิต
การใช้ประโยชน์	ชั้น G : โถงต้อนรับ ชั้น 1-5: พื้นที่จอดรถ

รายละเอียดโครงการชีวาทัย อินเตอร์เซนด์ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558	
	ชั้น 6 : สระว่ายน้ำระบบเกลือ สวนหย่อม ห้องออกกำลังกาย และ ศูนย์ธุรกิจ ชั้น 6-26 : ห้องพักอาศัย
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	กลุ่มผู้อาศัยที่ทำงานในบริเวณเขตบางซื่อ รวมถึงนักลงทุนที่สนใจการลงทุนในโครงการตามแนวสถานีรถไฟฟ้า
ระยะเวลาในการก่อสร้าง	เริ่มก่อสร้างในเดือนพฤศจิกายน ปี 2556 และแล้วเสร็จในเดือน ธันวาคม ปี 2558
ความคืบหน้าในการก่อสร้าง	ก่อสร้างเสร็จสมบูรณ์ พร้อมอยู่
จำนวนยูนิตที่ทำสัญญาจะซื้อขายแล้ว	228 ยูนิต
ความคืบหน้าในการขาย	ยอดที่ทำสัญญาแล้วร้อยละ 82 ของจำนวนยูนิตทั้งหมดของโครงการ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558
สัดส่วนการรับรู้รายได้	ร้อยละ 33 ของมูลค่าโครงการ
โครงการของผู้ประกอบการรายอื่นในบริเวณเดียวกัน	<ul style="list-style-type: none"> โครงการ เดอะทรี อินเตอร์เซนด์ โดยบริษัท พฤกษา เรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน) โครงการ 333 ริเวอร์ไซด์ โดยบริษัท แลนด์ แอนด์ เฮาส์ จำกัด (มหาชน) โครงการ ยู ดีไลต์ 2 @ บางซื่อ สเตชั่น โดย บริษัท แกรนด์ ยูนิตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด โครงการ ยู ดีไลต์ 3 @ บางซื่อ สเตชั่น โดย บริษัท แกรนด์ ยูนิตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด โครงการ ไอดีโอ โมบี วงศ์สว่าง – อินเตอร์เซนด์ โดย บริษัท อนันดา ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) โครงการ ริช พาร์ค โดย บริษัท ริชชี เฟลส 2002 จำกัด (มหาชน)

5. โครงการฮอลล์มาร์ค แจ้งวัฒนะ



รายละเอียดโครงการฮอลล์มาร์ค แจ้งวัฒนะ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558	
ชื่อโครงการ	ฮอลล์มาร์ค แจ้งวัฒนะ

รายละเอียดโครงการฮอลล์มาร์ค แจ้งวัฒนะ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558	
ผู้พัฒนาโครงการ	บริษัท ชีวาทัย จำกัด (มหาชน)
ที่ตั้งโครงการ	ถนนปากเกร็ด-แจ้งวัฒนะ 17 อำเภอปากเกร็ด จังหวัดนนทบุรี
พื้นที่โครงการ	3 ไร่ 1 งาน 75 ตร.ว
พื้นที่ขาย	13,193 ตร.ม.
ชนิดของโครงการ	อาคารพักอาศัย 2 อาคาร สูง 8 ชั้น
จุดเด่นของโครงการ	ใกล้ศูนย์การค้าเซ็นทรัลแจ้งวัฒนะด้วยระยะทางเพียง 500 เมตร และโรงพยาบาลเวลด์เมดิคอลเซ็นเตอร์ และมีระยะทาง 1.8 กิโลเมตรจากทางด่วนแจ้งวัฒนะ ใกล้กับสถานีรถไฟฟ้าสายสีชมพู ซึ่งสามารถเดินทางเชื่อมต่อไปยังสถานีรถไฟฟ้าสายสีแดง ใกล้กับโมเดิร์นเทรดต่างๆ อีกทั้งยังเดินทางสะดวกไปยังอิมแพ็คอารีนา เมืองทองธานี
มูลค่าโครงการโดยประมาณ	780 ล้านบาท
ราคาขายเฉลี่ยต่อตารางเมตร	65,000 บาท
จำนวนห้องพัก	ห้องพักอาศัย จำนวน 427 ยูนิต
ชนิดของห้องพัก	<ul style="list-style-type: none"> ห้องสตูดิโอ ขนาด 24 ตร.ม. จำนวน 21 ยูนิต 1 ห้องนอน ขนาด 28-39 ตร.ม. จำนวน 392 ยูนิต 2 ห้องนอน ขนาด 48 ตร.ม. จำนวน 14 ยูนิต
การใช้ประโยชน์	<p>สิ่งอำนวยความสะดวกส่วนกลาง</p> <ul style="list-style-type: none"> พื้นที่ลือบบีส่วนกลาง ห้องออกกำลังกาย สระว่ายน้ำขนาดใหญ่ ห้องสันทนาการ สวนหย่อมและสถานที่พักผ่อนกลางแจ้ง
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	กลุ่มผู้อาศัยที่อยู่ในวัยทำงาน พนักงานบริษัท ข้าราชการและพนักงานรัฐวิสาหกิจ ที่ทำงานในศูนย์ราชการ รัฐวิสาหกิจ หรือบริษัทเอกชน บนถนนแจ้งวัฒนะ อำเภอปากเกร็ด และเขตดอนเมืองฝั่งตะวันตก และพื้นที่บริเวณใกล้เคียง
ระยะเวลาในการก่อสร้าง	เริ่มก่อสร้างในเดือนพฤศจิกายน ปี 2557 และแล้วเสร็จในเดือนธันวาคม ปี 2558
ความคืบหน้าในการก่อสร้าง	ก่อสร้างเสร็จสมบูรณ์ พร้อมอยู่
จำนวนยูนิตที่ทำสัญญาจะซื้อขายแล้ว	223 ยูนิต
ความคืบหน้าในการขาย	ยอดที่ทำสัญญาแล้วร้อยละ 52 ของจำนวนยูนิตทั้งหมดของโครงการ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558
สัดส่วนการรับรู้รายได้	ร้อยละ 32 ของมูลค่าโครงการ

รายละเอียดโครงการฮอลล์มาร์ค แจ้งวัฒนะ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558	
โครงการของผู้ประกอบการรายอื่นในบริเวณเดียวกัน	<ul style="list-style-type: none"> โครงการ ซัมเมอร์ การ์เด็นท์ โดยบริษัท วินชม จำกัด โครงการ เรย์ล โดยบริษัท โนเบิล จำกัด (มหาชน) โครงการ สุภาลัย ลอฟท์ แจ้งวัฒนะ โดยบริษัท สุภาลัย จำกัด (มหาชน) โครงการ สุภาลัย วิสต้า ปากเกร็ด โดยบริษัท สุภาลัย จำกัด (มหาชน) โครงการ เดอะเบส แจ้งวัฒนะ โดยบริษัท แสนสิริ จำกัด (มหาชน)

6. โครงการฮอลล์มาร์ค งามวงศ์วาน



รายละเอียดโครงการฮอลล์มาร์ค งามวงศ์วาน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558	
ชื่อโครงการ	ฮอลล์มาร์ค งามวงศ์วาน
ชื่อเดิม	โครงการ ดีซีโอ ซึ่งบริษัทฯ ได้เข้าซื้อโครงการจากบริษัท อรดา จำกัด และเปลี่ยนชื่อเป็นโครงการฮอลล์มาร์ค งามวงศ์วาน
ผู้พัฒนาโครงการ	บริษัท ชีวทัศน์ อินเตอร์เนชั่น จำกัด
ที่ตั้งโครงการ	ซอยดวงมณี ตำบลบางเขน อำเภอเมือง จังหวัดนนทบุรี
พื้นที่โครงการ	7 ไร่ 0 งาน 70.5 ตร.วา
พื้นที่ขาย	23,265 ตร.ม.
ชนิดของโครงการ	อาคารพักอาศัย 4 อาคาร สูง 8 ชั้น

รายละเอียดโครงการฮอล์มาร์ค งามวงศ์วาน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558	
จุดเด่นของโครงการ	คอนโดมิเนียมสไตล์รีสอร์ทที่มีแนวคิดในการออกแบบภูมิทัศน์ที่ล้อมรอบด้วยธรรมชาติพื้นที่สีเขียว ซึ่งตั้งอยู่ถัดจากกระทรวงสาธารณสุข ใกล้ห้างสรรพสินค้าเดอะมอลล์ งามวงศ์วาน ใกล้กับรถไฟฟ้าสายสีม่วง 2 สถานี ได้แก่ สถานีติวานนท์และสถานีกระทรวงสาธารณสุข และ 1 กิโลเมตรจากจุดขึ้นลงทางด่วนงามวงศ์วาน
มูลค่าโครงการโดยประมาณ	1,200 ล้านบาท
ราคาขายเฉลี่ยต่อตารางเมตร	65,000 บาท
จำนวนห้องพัก	ห้องพักอาศัย จำนวน 792 ยูนิต
ชนิดของห้องพัก	<ul style="list-style-type: none"> 1 ห้องนอน ขนาด 24-31 ตร.ม จำนวน 711 ยูนิต 2 ห้องนอน ขนาด 37-49 ตร.ม. จำนวน 81 ยูนิต
การใช้ประโยชน์	<p>สิ่งอำนวยความสะดวกส่วนกลาง</p> <ul style="list-style-type: none"> พื้นที่ลือบบบี้ คลับเฮ้าส์ส่วนกลาง ห้องออกกำลังกาย สระว่ายน้ำขนาดใหญ่ ถนนลู่วิ่งภายในโครงการ สวนหย่อมและสถานที่พักผ่อนกลางแจ้ง
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	กลุ่มผู้อาศัยที่ทำงานบริษัทหรือข้าราชการที่ทำงานในศูนย์ราชการต่างๆ ในย่านถนนงามวงศ์วาน จังหวัดนนทบุรี
ระยะเวลาในการก่อสร้าง	เริ่มก่อสร้างในเดือนมกราคม ปี 2557 และแล้วเสร็จในเดือนมีนาคม ปี 2558
ความคืบหน้าในการก่อสร้าง	ก่อสร้างเสร็จสมบูรณ์ พร้อมอยู่
จำนวนยูนิตที่ทำสัญญาจะซื้อขายแล้ว	416 ยูนิต
ความคืบหน้าในการขาย	ยอดที่ทำสัญญาแล้วร้อยละ 53 ของจำนวนยูนิตทั้งหมดของโครงการ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558
สัดส่วนการรับรู้รายได้	ร้อยละ 44 ของมูลค่าโครงการ
โครงการของผู้ประกอบการรายอื่นในบริเวณเดียวกัน	<ul style="list-style-type: none"> โครงการ ศุภาลย์ วิสตา แยกติวานนท์ โดยบริษัท ศุภาลย์ จำกัด (มหาชน) โครงการ แบงค์คอก ฮอไรซอน ติวานนท์ โดยบริษัท เจ้าพระยามหานคร จำกัด (มหาชน) โครงการ ไอ คอนโด งามวงศ์วาน 2 โดยบริษัท พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟก จำกัด (มหาชน) โครงการ นีโอดิง อิลล์ โดยบริษัท ออริจิน พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) โครงการ เดอะ ทรัสต์ คอนโด โดยบริษัท ควอลิตี้ เฮ้าส์ จำกัด (มหาชน)

7. โครงการชีวาทัย เรสซิเดนซ์ บางโพ



รายละเอียดโครงการชีวาทัย เรสซิเดนซ์ บางโพ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558	
ชื่อโครงการ	ชีวาทัย เรสซิเดนซ์ บางโพ
ผู้พัฒนาโครงการ	บริษัท ชีวาทัย จำกัด (มหาชน)
ที่ตั้งโครงการ	ถนนพระราชารัฐร์ สาย 2 แขวงเตาปูน เขตบางซื่อ กรุงเทพมหานคร
พื้นที่โครงการ	1 ไร่ 1 งาน 91 ตร.วา
พื้นที่ขาย	8,356 ตร.ม.
ชนิดของโครงการ	อาคารพักอาศัย 1 อาคาร สูง 24 ชั้น
จุดเด่นของโครงการ	ห่างจากสถานีรถไฟฟ้าสายสีน้ำเงิน สถานีบางโพ เพียง 100 เมตร มีความเป็นส่วนตัว ด้วยจำนวนห้องที่น้อยและพื้นที่จอดรถ กว้างร้อยละ 80
มูลค่าโครงการโดยประมาณ	1,040 ล้านบาท
ราคาขายเฉลี่ยต่อตารางเมตร	120,000 บาท
จำนวนห้องพัก	ห้องพักอาศัย จำนวน 172 ยูนิต
ชนิดของห้องพัก	<ul style="list-style-type: none"> 1 ห้องนอน ขนาด 34-49 ตร.ม. จำนวน 136 ยูนิต 2 ห้องนอน ขนาด 68-79 ตร.ม. จำนวน 34 ยูนิต 3 ห้องนอน ขนาด 96 และ 116ตร.ม. จำนวน 2 ยูนิต
การใช้ประโยชน์	ชั้น 1-6 : พื้นที่ลือบบ พื้นที่จอดรถ ชั้น 7-22 : ห้องพักอาศัย

รายละเอียดโครงการชีวาทัย เรสซิเดนซ์ บางโพ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558	
	<p>ชั้น 23 : สระว่ายน้ำ</p> <p>ชั้น 24 : ห้องออกกำลังกาย ห้องอบไอน้ำ</p>
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	พนักงานและผู้บริหารระดับสูงจากบริษัทชั้นนำในบริเวณใกล้เคียง เช่น บริษัท ปูนซิเมนต์ไทย จำกัด (มหาชน) ธนาคารแห่งประเทศไทย หรือบริษัท สิงห์ คอร์เปอเรชั่น จำกัด เป็นต้น ข้าราชการ พนักงานรัฐวิสาหกิจ และกลุ่มผู้อาศัยที่ทำงานในพื้นที่บางโพ เตปูน และ เกียกกาย รวมถึงนักลงทุนที่สนใจการลงทุนในโครงการตามแนวสถานีรถไฟฟ้า
ระยะเวลาในการก่อสร้าง	เริ่มก่อสร้างในเดือนกันยายน ปี 2558 และคาดว่าจะแล้วเสร็จในเดือน มิถุนายน ปี 2560
ความคืบหน้าในการก่อสร้าง	ก่อสร้างเสร็จสมบูรณ์ร้อยละ 7
จำนวนยูนิตที่ทำสัญญาจะซื้อขายแล้ว	35 ยูนิต
ความคืบหน้าในการขาย	ยอดที่ทำสัญญาแล้วร้อยละ 20 ของจำนวนยูนิตทั้งหมดของโครงการ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558
โครงการของผู้ประกอบการรายอื่นในบริเวณเดียวกัน	<ul style="list-style-type: none"> • โครงการ 333 ริเวอร์ไซด์ โดยบริษัท แลนด์ แอนด์ เฮาส์ จำกัด (มหาชน) • โครงการ เดอะ สเตจ เตปูน อินเทอร์เน็ต โดยบริษัท เร็วเอสเสท ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด • โครงการ ไอทีโอ โมบิ วงศ์สว่าง – อินเทอร์เน็ต บริษัท อนันดา ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) • โครงการ ยู ดีไลท์ @ บางซวน สเตชั่น บริษัท แกรนด์ ยูนิตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด

โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทฯ มีการให้เช่าห้องชุดแก่ผู้เช่าจำนวนทั้งหมด 6 ยูนิต ในโครงการเดอะ สุรวงศ์ จำนวน 3 ยูนิต และโครงการชีวาทัย รามคำแหง จำนวน 3 ยูนิต ทั้งนี้ ในช่วงปี 2555 ที่ผ่านมา บริษัทฯ มีการให้เช่าห้องชุดระยะสั้นในโครงการเดอะ สุรวงศ์ จำนวน 4 ยูนิตโดยมีระยะเวลาของสัญญาเช่าไม่เกิน 1 ปี ซึ่งปัจจุบัน ห้องชุดดังกล่าวบริษัทฯ ได้นำมาจำหน่ายตามปกติ โดยมีการปรับปรุงห้องให้เหมาะสมสำหรับการขายห้องชุด

สถานะการก่อสร้าง การขาย และการโอนกรรมสิทธิ์ของโครงการของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 สรุปได้ดังนี้

ชื่อโครงการ	บริษัท ผู้พัฒนา โครงการ	พื้นที่ โครงการ (ไร่-งาน- ตร.ว.)	พื้นที่ ขาย (ตร.ม.)	การก่อสร้าง			การขาย							การโอนกรรมสิทธิ์				
				เดือน/ปี ที่ เริ่มก่อสร้าง	เดือน/ปี ที่ ก่อสร้างเสร็จ หรือคาดว่าจะ แล้วเสร็จ	ความ คืบหน้าของ โครงการ (ร้อยละ)	จำนวนห้อง ทั้งหมด		จำนวนห้องที่ ขายแล้ว		จำนวนห้อง คงเหลือรอขาย		ความ คืบหน้า การขาย (ร้อยละ)	เดือน/ปี ที่โอน กรรมสิทธิ์ หรือ คาดว่าจะเริ่ม โอนกรรมสิทธิ์	จำนวนห้องที่โอน กรรมสิทธิ์แล้ว		จำนวนห้อง คงเหลือรอโอน กรรมสิทธิ์	
							หน่วย	ลบ.	หน่วย	ลบ.	หน่วย	ลบ.			หน่วย	ลบ.		
ชีวาทัย ราชปรารภ	บริษัทฯ	2-0-90	17,039	เมษายน ปี 2552	มีนาคม ปี 2554	100	325	1,350	323	1,327	2	23	99	มีนาคม ปี 2554	323	1,327	-	-
เดอะ สุรวงศ์	ชีวาทัย ฮัฟ ซูน	0-2-40	2,774	มีนาคม ปี 2552	กุมภาพันธ์ ปี 2553	100	52	350	41	282	11	68	79	กุมภาพันธ์ ปี 2553	41	282	-	-
ชีวาทัย รามคำแหง	บริษัทฯ	3-3-32	17,055	มิถุนายน ปี 2554	กรกฎาคม ปี 2556	100	535	1,100	499	1,011	36	89	93	กรกฎาคม ปี 2556	496	1,007	3	4
ชีวาทัย อินเตอร์เซ็นจ์	ชีวาทัย อินเตอร์เซ็นจ์	1-3-12.5	10,353	พฤศจิกายน ปี 2556	ธันวาคม ปี 2558	100	279	1,050	228	804	51	246	82	ธันวาคม ปี 2558	92	344	136	460
ฮอลล์มาร์ค แจ้งวัฒนะ	บริษัทฯ	3-1-75	13,193	พฤศจิกายน ปี 2557	ธันวาคม ปี 2558	100	427	780	223	414	204	366	52	ธันวาคม ปี 2558	132	249	91	165
ฮอลล์มาร์ค งามวงศ์วาน	ชีวาทัย อินเตอร์เซ็นจ์	7-0-70.5	23,265	มกราคม ปี 2557	มีนาคม ปี 2558	100	792	1,200	416	654	376	546	53	มีนาคม ปี 2558	360	530	56	124
ชีวาทัย เรสซิ เดนซ์ บางโพ	บริษัทฯ	1-1-91	8,356	กันยายน ปี 2558	มิถุนายน ปี 2560	7	172	1,040	35	226	137	814	20	มิถุนายน ปี 2560	-	-	35	226

- หมายเหตุ - โฉนดที่ดินบริษัทฯ มีการจำหน่ายห้องชุดพร้อมผู้เช่าจำนวนทั้งหมด 5 ยูนิต จากโครงการเดอะ สุรวงศ์ จำนวน 2 ยูนิตและโครงการชีวาทัย รามคำแหง จำนวน 3 ยูนิต
- ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทฯ มีการให้เช่าห้องชุดของบริษัทฯ จำนวนทั้งหมด 6 ยูนิต แก่ผู้เช่าในโครงการเดอะ สุรวงศ์ จำนวน 3 ยูนิต และโครงการชีวาทัย รามคำแหง จำนวน 3 ยูนิตจากห้องชุดที่บริษัทฯ เตรียมไว้สำหรับให้เช่า 10 ยูนิต
- บริษัท ชีวาทัย อินเตอร์เซ็นจ์ จำกัด เป็นบริษัทย่อยซึ่งบริษัทฯ ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 100 และบริษัท ชีวาทัย ฮัฟ ซูน จำกัด เป็นบริษัทร่วมซึ่งบริษัทฯ ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 50

- ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทฯ มียอดค้างชำระเงินค่าน้ำจากลูกค้าจำนวน 88 ราย จากจำนวนห้องที่รื้อโอนกรรมสิทธิ์จำนวน 88 ยูนิต ซึ่งคิดเป็นมูลค่าห้องทั้งหมด 260.57 ล้านบาท โดยเป็นโครงการชีวาทัย อินเตอร์เซนด์มูลค่า 131.69 ล้านบาท โครงการฮอลล์มาร์ค แจงวัฒนะมูลค่า 54.80 ล้านบาท โครงการฮอลล์มาร์ค งามวงศ์วานมูลค่า 18.80 ล้านบาท และโครงการชีวาทัย เรสซิเดนซ์ บางโพ 55.28 ล้านบาท (รายละเอียดเงินค้างชำระสะสมของบริษัทฯ ในส่วนที่ 2.3.16 หน้า 28)
- ณ วันที่ 31 มกราคม 2559 บริษัทฯ ได้จำหน่ายห้องชุดของโครงการเดอะ สุรวงศ์ที่เหลือจำนวน 11 ยูนิตทั้งหมดให้กับ More Global Holdings Pte. Ltd. ซึ่งมีวัตถุประสงค์การซื้อห้องชุดเพื่อการลงทุน โดยมีกำหนดการชำระเงินตามสัญญาภายในเดือนมกราคม มีนาคม และมิถุนายน ที่ประมาณร้อยละ 3 ร้อยละ 4.5 และร้อยละ 7.5 ของมูลค่าห้องทั้งหมดตามลำดับ และกำหนดโอนกรรมสิทธิ์และชำระเงินส่วนที่เหลือทั้งหมดภายในเดือนกันยายน 2559
- จำนวนห้องที่จำหน่ายได้แล้วของโครงการฮอลล์มาร์ค งามวงศ์วานลดลงจากไตรมาส 3 จำนวน 46 ยูนิต คิดเป็นมูลค่า 80.95 ล้านบาท ส่วนใหญ่อันเนื่องมาจากผู้ซื้อไม่สามารถขอสินเชื่อกับธนาคารพาณิชย์ได้รวมถึงผู้ซื้อบางรายไม่มาดำเนินการเปลี่ยนคู่สัญญาจากบริษัท อรดา จำกัด มาเป็นบริษัทชีวาทัย อินเตอร์เซนด์ จำกัด จึงดำเนินการขอยกเลิกการโอนกรรมสิทธิ์กับบริษัทฯ

2.1.2 การตลาดและการแข่งขัน

2.1.2.1 ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

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

2.1.2.2 กลยุทธ์การตลาด

กลยุทธ์ด้านทำเลที่ตั้ง

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

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

กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์

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

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

บริษัทฯ มีการจัดทำการศึกษาความต้องการของตลาดและการพัฒนาโครงการใหม่ๆ ของคู่แข่งอยู่เสมอ เพื่อนำมาใช้ในการวางแผนพัฒนาโครงการ และวางแผนทางการตลาดให้สอดคล้องกับสภาวะตลาดและความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่เปลี่ยนแปลงไปในแต่ละช่วงเวลา โดยบริษัทฯ มีทีมงานด้านการขายและการตลาดที่มีความเป็นมืออาชีพ มีประสบการณ์การขายอสังหาริมทรัพย์มานาน เป็นผู้ดำเนินกิจกรรมด้านการขายของบริษัทฯ

นโยบายการกำหนดราคา

เนื่องจากบริษัทฯ และบริษัทย่อยจะมุ่งเน้นการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อที่ผู้อยู่อาศัยสำหรับผู้ซื้อที่มีรายได้ระดับปานกลางและระดับสูง ราคาขายของโครงการ จึงนับเป็นอีกหนึ่งปัจจัยหลักที่ผู้ซื้อให้ความสนใจเป็นลำดับต้นๆ นอกเหนือจากการพิจารณาปัจจัยด้านอื่นๆ บริษัทฯ และบริษัทย่อยจึงให้ความสำคัญกับการพิจารณาความเหมาะสมของการกำหนดระดับราคาของแต่ละโครงการ โดยในปัจจุบัน โครงการของบริษัทฯ ที่มีการพัฒนาแล้วนั้น จะเป็นโครงการที่มีราคาระดับปานกลางจนถึงราคาระดับสูง ซึ่งมีระดับราคาเฉลี่ยที่แตกต่างกันไปตามทำเลที่ตั้ง สภาพแวดล้อม และสิ่งอำนวยความสะดวก รวมถึงการเปรียบเทียบระดับ

ราคาของผู้ประกอบการที่พัฒนาโครงการในระดับเดียวกันในระยะที่ใกล้เคียงกัน ทั้งนี้ ราคาที่บริษัท กำหนดในแต่ละช่วงเวลาของโครงการเดียวกันอาจแตกต่างกันไป ซึ่งขึ้นอยู่กับสภาพแวดล้อม การแข่งขัน ต้นทุนการพัฒนาและการขาย ความคืบหน้าของการก่อสร้างของโครงการและปัจจัยอื่นๆ ที่เกิดขึ้นเช่นเดียวกัน ซึ่งเกณฑ์ในการพิจารณาดังกล่าวมีวัตถุประสงค์เพื่อให้บริษัท สามารถกำหนดระดับราคาของโครงการได้เหมาะสมและตรงตามความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัท

การส่งมอบงานได้ตรงตามระยะเวลาที่กำหนด

เพื่อสร้างความเชื่อมั่นและความน่าเชื่อถือในแบรนด์ของบริษัท บริษัท จึงให้ความสำคัญกับการส่งมอบห้องชุดให้กับลูกค้าได้ตรงตามระยะเวลาที่กำหนด ด้วยคุณภาพของวัสดุและการออกแบบตกแต่งที่ได้นำเสนอและประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่างๆ ให้กับลูกค้าตั้งแต่เริ่มต้นโครงการ บริษัท มีการว่าจ้างบริษัทรับเหมาก่อสร้างที่มีประสบการณ์ในการทำงานร่วมกับบริษัท เป็นอย่างดีมาหลายปี เพื่อให้บริษัท มั่นใจได้ว่าการก่อสร้างโครงการนั้น จะเป็นไปตามมาตรฐานการก่อสร้างที่ถูกต้องครบถ้วนตามแบบที่ได้ตกลงกันไว้ ทั้งนี้ บริษัท จะมีการแจ้งข้อมูลความคืบหน้าของการก่อสร้างโครงการเป็นระยะ ผ่านทางเว็บไซต์ของบริษัท ที่ www.chewathai.com และระบบเครือข่ายสังคมออนไลน์เช่น Facebook โดยผ่านทาง <https://www.facebook.com/CHEWATHAI> ซึ่งลูกค้าสามารถเข้าไปติดตามความคืบหน้าในการก่อสร้างและการตกแต่งของแต่ละโครงการได้ นอกจากนี้ บริษัท ได้มีการว่าจ้างบริษัทที่ปรึกษาทางด้านการก่อสร้าง (Construction Management) เพื่อทำหน้าที่ควบคุมดูแลเรื่องคุณภาพ และควบคุมการทำงานก่อสร้างของผู้รับเหมาก่อสร้างในแต่ละโครงการอย่างใกล้ชิด ทำให้การพัฒนาโครงการต่างๆ ที่ผ่านมาของบริษัท สามารถส่งมอบงานให้ลูกค้าได้ตรงตามระยะเวลาที่กำหนดไว้

ความเป็นมืออาชีพและประสบการณ์ของคณะผู้บริหาร

บริษัท ให้ความสำคัญกับการบริหารงานแบบมืออาชีพด้วยทีมงานที่มีคุณภาพ มีประสบการณ์ และมีวิสัยทัศน์ โดยผู้บริหารของบริษัท เป็นผู้ที่มีประสบการณ์และความรู้ความสามารถด้านธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เป็นอย่างดี (รายละเอียดตามเอกสารแนบ 1 รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมการ ผู้บริหารและผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัท) ทำให้ระบบการดำเนินงานภายในของบริษัท มีประสิทธิภาพ มีความเป็นมืออาชีพ มีการควบคุมระบบการทำงานภายในที่ดีและชัดเจนโปร่งใส ประกอบกับผู้บริหารให้การเปิดกว้างทางความคิด สนับสนุนให้พนักงานและทีมงานมีการพัฒนาแนวคิดใหม่ๆ ที่จะนำมาใช้ในการพัฒนาองค์กรและผลิตภัณฑ์ของบริษัท อยู่เสมอ เพื่อให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงไปของสังคมและความต้องการของลูกค้า บริษัท ยังมีการคัดเลือกและจัดจ้างทีมงานที่มีความเป็นมืออาชีพ เพื่อดูแลส่วนงานที่สำคัญของโครงการ เช่น บริษัทออกแบบโครงสร้างงานสถาปัตยกรรม บริษัทรับออกแบบตกแต่งภายใน และบริษัทรับออกแบบภูมิสถาปัตย์ เป็นต้น

นอกจากนี้ บริษัท ยังให้ความสำคัญกับพนักงานทุกคนของบริษัท เพราะพนักงานถือเป็นกำลังสำคัญที่จะขับเคลื่อนธุรกิจของบริษัท ให้เติบโตได้อย่างมั่นคง สามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างยั่งยืนและก้าวหน้า บริษัท จึงส่งเสริมและสนับสนุนให้พนักงานเพิ่มพูนความรู้ และพื้นฐานในด้านธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ มีการสำรวจความต้องการในการฝึกอบรมและ

ดำเนินการจัดอบรมในด้านต่างๆ ให้กับพนักงาน เช่น การอบรมด้านตลาดอสังหาริมทรัพย์ การอบรมด้านการตลาด ได้แก่ การทำการตลาดบนสื่อออนไลน์ หรือการส่งพนักงานและทีมขายของบริษัท เข้าร่วมในงานสัมมนาต่างๆ เช่น เทคนิคการปิดการขาย การให้บริการในเชิงลึก การประชาสัมพันธ์ในสื่อออนไลน์ซึ่งมากขึ้นตามกระแสตลาดในปัจจุบัน เป็นต้น ทั้งนี้ พนักงานส่วนใหญ่ของบริษัท จะเป็นกลุ่มคนรุ่นใหม่ที่มีความมุ่งมั่น เปิดกว้างทางความคิดและมีความคิดสร้างสรรค์ใหม่ๆ อยู่เสมอ โดยบริษัท สนับสนุนให้พนักงานมีส่วนร่วมในธุรกิจของบริษัท มีความมุ่งมั่น เพื่อสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์และบริการใหม่ๆ ที่สามารถตอบโจทย์กลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้เป็นอย่างดี

การวางแผนการขายแบบเป็นทีมและเป็นระบบ

บริษัท มีกลยุทธ์แผนการขายแบบเป็นทีมเพื่อนำเสนอและอำนวยความสะดวกในการให้ข้อมูลโครงการ ให้การบริการ และนำเสนอรายละเอียดโครงการไปจนถึงการให้คำแนะนำในการขอสินเชื่อทางการเงินกับลูกค้า โดยเมื่อลูกค้าเข้ามาเยี่ยมชมโครงการ ทั้งที่สำนักงานขาย ณ ที่ตั้งของโครงการ หรือการออกบูธตามสถานที่ต่างๆ ทีมขายจะนำเสนอข้อมูลโครงการแก่ลูกค้า โดยพนักงานขายจะอธิบายแนวคิดและที่มาของรูปลักษณ์ สไตล์ และจุดเด่นของโครงการ เพื่อจูงใจให้ลูกค้ามีความรู้สึกมีส่วนร่วม และอยากเป็นเจ้าของ ตลอดจนจนถึงการให้ข้อมูลของโครงการ เช่น ขนาดพื้นที่ห้อง ราคาห้องชุด รูปแบบการตกแต่ง สิ่งอำนวยความสะดวกที่มีให้ รวมถึงสภาพแวดล้อมโดยรอบโครงการ เป็นต้น โดยพนักงานขายทุกคนจะต้องวิเคราะห์ถึงความต้องการของลูกค้าแต่ละรายที่เข้ามาเยี่ยมชมโครงการ และให้คำปรึกษาในด้านต่างๆ รวมถึงการขอสินเชื่อจากธนาคาร เพื่อปิดการขายกับลูกค้ารายดังกล่าว

การให้บริการทั้งก่อนและหลังการขายเพื่อสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า

เพื่อเป็นการให้บริการกับลูกค้า สร้างความสัมพันธ์ที่ดี ทั้งยังเป็นการรักษารฐานลูกค้า รวมถึงการสร้างกลุ่มลูกค้าใหม่จากการบอกต่อๆ กันไป (word of mouth) ของลูกค้าผู้ซึ่งเคยลงทุนหรือได้ซื้อโครงการของบริษัท แล้วนั้น บริษัท ยังมีการให้บริการกับลูกค้าที่นอกเหนือไปจากการให้ข้อมูลและรายละเอียดของโครงการเพื่อประกอบการตัดสินใจ เช่น การอำนวยความสะดวกในการติดต่อด้านสินเชื่อที่อยู่อาศัยกับสถาบันการเงินต่างๆ ซึ่งนอกจากจะช่วยอำนวยความสะดวกให้ลูกค้าแล้ว ยังช่วยให้บริษัท สามารถวางแผนการโอนห้องชุดในอนาคตได้อย่างมีประสิทธิภาพ การบริการตรวจเช็คคุณภาพของห้องชุดโดยมีการรับประกันคุณภาพของห้องชุดหลังจากวันที่โอนกรรมสิทธิ การซ่อมแซมอันเนื่องมาจากความไม่เรียบร้อยของห้องชุด ทั้งนี้ ยังรวมไปถึงการให้คำปรึกษาในการตกแต่งห้องชุด การช่วยประสานงานในการจัดหาผู้ให้บริการงานตกแต่งภายใน และการให้บริการจัดหาผู้เช่าห้องชุดแก่ลูกค้า เป็นต้น

นอกจากนี้ บริษัท เล็งเห็นความสำคัญของลูกค้าปัจจุบันที่เคยซื้อห้องชุดกับทางบริษัท บริษัท จะให้สิทธิพิเศษในการจองซื้อโครงการที่บริษัท จะพัฒนาในอนาคต แก่ลูกค้าเดิมของบริษัท ก่อนการเปิดขายโครงการอย่างเป็นทางการ เพื่อเป็นการสร้างสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าในระยะยาว และให้การพิจารณาลงทุนในโครงการของบริษัท ต่อไปในอนาคตอีกด้วย

2.1.2.3 การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

บริษัทฯ เป็นผู้จำหน่ายอสังหาริมทรัพย์ทั้งหมดด้วยตัวเองโดยทีมขายของบริษัทฯ ที่มีความเป็นมืออาชีพ มีประสิทธิภาพ และมีประสบการณ์และความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับตลาดอสังหาริมทรัพย์และรายละเอียดของโครงการเป็นอย่างดี โดยบริษัทฯ มีหน่วยงานด้านการขายประจำอยู่ที่สำนักงานขายของแต่ละโครงการ เพื่อต้อนรับลูกค้าที่สนใจเข้าและเยี่ยมชมโครงการที่สำนักงานขายและชมห้องตัวอย่าง ณ ที่ตั้งของโครงการ โดยทีมงานจะมีการอธิบายแนวคิด รูปแบบ สไตล์ ความโดดเด่นและความน่าสนใจของแต่ละโครงการ และนำเสนอข้อมูลรายละเอียดเกี่ยวกับโครงการ เช่น ประเภทของห้อง ขนาดพื้นที่ ราคาห้องชุด เครื่องตกแต่งที่มาพร้อมกับห้องพัก และพาลูกค้าชมโครงการ นอกจากนี้ ลูกค้าหรือผู้ที่สนใจโครงการยังสามารถสอบถามข้อมูลทางโทรศัพท์หรือเข้าชมเว็บไซต์บริษัทฯ ที่ www.chewathai.com และระบบเครือข่ายสังคมออนไลน์เช่น Facebook โดยผ่านทาง <https://www.facebook.com/CHEWATHAI> ซึ่งลูกค้าสามารถเข้าไปศึกษารายละเอียดเบื้องต้นของแต่ละโครงการได้

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

2.1.3 ภาพรวมภาวะเศรษฐกิจและการแข่งขัน

สถานะของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์สามารถพิจารณาได้จากสถานะเศรษฐกิจในช่วงเวลานั้นๆ ซึ่งได้รับผลกระทบจากปัจจัยที่ขับเคลื่อนเศรษฐกิจทั้งระดับมหภาคและระดับจุลภาค เช่น อัตราดอกเบี้ย อัตราเงินเฟ้อ การเติบโตของเศรษฐกิจหรือเสถียรภาพทางการเมือง ต่างก็เป็นปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ทั้งสิ้น

ภาพรวมภาวะเศรษฐกิจ

ประเทศไทยมีอัตราการเติบโตของเศรษฐกิจอย่างต่อเนื่อง โดยมีอัตราการเติบโตของผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (GDP) 10 ปีย้อนหลัง (2548-2557) เพิ่มขึ้นในอัตราร้อยละ 3.38 ต่อปี โดยในปี 2557 เศรษฐกิจมีการหดตัวและขยายตัวในระหว่างไตรมาส 1 และไตรมาส 2 ตามลำดับ ทำให้อัตราการขยายตัวของเศรษฐกิจไทยในครึ่งปีแรกของปี 2557 มีอัตราร้อยละ 0.0 อันเป็นผลเนื่องมาจากภาวะความไม่มั่นคงทางการเมืองของไทย แต่ในครึ่งปีหลังของปีเศรษฐกิจมีการขยายตัวขึ้นร้อยละ 1.0 ในไตรมาส 3 และโดยเฉพาะไตรมาส 4 ซึ่งมีอัตราการขยายตัวขึ้นถึงร้อยละ 2.1 ซึ่งดีขึ้นอย่างชัดเจน ทั้งนี้ โดยเฉลี่ยตลอดทั้งปี 2557 เศรษฐกิจไทยมีการขยายตัวเพิ่มขึ้นร้อยละ 0.8 (ที่มา: สำนักคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ กระทรวงพาณิชย์ และธนาคารแห่งประเทศไทย) นอกจากนี้ เมื่อพิจารณาไตรมาส 3 และไตรมาส 4 ของปี 2558 จะพบว่าเศรษฐกิจไทยมีการขยายตัวสูงขึ้นถึงร้อยละ 2.9 และ 2.8 ตามลำดับ ส่งผลให้ทั้งปี 2558 มีอัตราการขยายตัวเฉลี่ยที่ร้อยละ 2.8 อันเนื่องมาจาก

ปัจจัยสนับสนุนหลายด้าน ทั้งการบริโภคและการใช้จ่ายของภาคครัวเรือนและภาครัฐขยายตัวต่อเนื่อง การลงทุนรวมโดยรวมยังขยายตัวโดยเฉพาะการลงทุนภาครัฐ และการบริโภคภาคเอกชนที่ปรับตัวดีขึ้นในไตรมาส 4 จากผลของมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจของภาครัฐโดยเฉพาะมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจช่วงระหว่างวันที่ 25-31 ธันวาคม 2558 และการเร่งซื้อรถยนต์ก่อนปรับโครงสร้างภาษีสรรพสามิต รวมถึงการส่งออกบริการที่ยังขยายตัวสูง เช่นเดียวกันกับธุรกิจภาคอสังหาริมทรัพย์ที่มีสัญญาณปรับตัวดีขึ้นตั้งแต่ไตรมาสที่ 4 ของปี 2557 เป็นต้นมา โดยมีอัตราการขยายตัวร้อยละ 3.8 จากไตรมาสที่ 3 ของปีเดียวกัน และในไตรมาส 1 - 4 ของปี 2558 ภาคอสังหาริมทรัพย์มีการขยายตัวอย่างต่อเนื่องที่ร้อยละ 2.8 ร้อยละ 1.4 ร้อยละ 3.1 และร้อยละ 6.6 จากไตรมาสก่อนหน้าตามลำดับ ทำให้โดยรวมทั้งปีภาคอสังหาริมทรัพย์มีการขยายตัวที่ร้อยละ 4.1 ตามการขยายตัวของอุปสงค์และอุปทาน

อย่างไรก็ตาม จากรายงานนโยบายการเงิน ฉบับเดือนธันวาคม ปี 2558 ธนาคารแห่งประเทศไทยได้ประมาณการโดยประเมินว่าเศรษฐกิจไทยในปี 2558 จะมีแนวโน้มการขยายตัวได้ในอัตราร้อยละ 2.8 สูงขึ้นเล็กน้อยจากการคาดการณ์ ณ เดือนกันยายน ปี 2558 จากการเร่งรัดการใช้จ่ายและการลงทุนจากการดำเนินโครงการลงทุนที่สำคัญๆ ของภาครัฐที่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องทั้งการลงทุนในระบบประมาณและมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจในระยะที่ 3 การขยายตัวอย่างต่อเนื่องของภาคการท่องเที่ยวจากจำนวนนักท่องเที่ยวที่ยังขยายตัวได้ดีและฟื้นตัวได้เร็วกว่าที่คาดการณ์ การบริโภคภาคเอกชนขยายตัวได้ดีกว่าที่เคยประเมินไว้ การฟื้นตัวของการลงทุนภาคเอกชนและการขยายการลงทุนเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) การฟื้นตัวของประเทศเศรษฐกิจของประเทศคู่ค้าที่สำคัญ เช่น สหรัฐอเมริกาและกลุ่มประเทศในทวีปยุโรป และการผลิตภาคอุตสาหกรรมที่มีแนวโน้มปรับตัวดีขึ้น รวมถึงระดับราคาน้ำมันในตลาดโลกยังอยู่ในระดับต่ำ ซึ่งจะช่วยลดแรงกดดันด้านเงินเฟ้อและเอื้ออำนวยต่อการดำเนินนโยบายการเงินผ่อนคลายซึ่งจะช่วยสนับสนุนการกระตุ้นเศรษฐกิจ

อัตราดอกเบี้ย

ระดับอัตราดอกเบี้ยถือเป็นอีกหนึ่งปัจจัยหลัก ทั้งทางด้านอุปสงค์และอุปทานของตลาดอสังหาริมทรัพย์ โดยเฉพาะในการตัดสินใจลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ เนื่องจากอัตราดอกเบี้ยจะเป็นปัจจัยที่กำหนดระดับหนี้สินของผู้ประกอบการ และกำหนดความสามารถในการชำระหนี้ และการใช้จ่ายใช้สอยของผู้บริโภค ซึ่งหากพิจารณาแนวโน้มอัตราดอกเบี้ยในอดีต ณ วันที่ 26 ธันวาคม 2557 อัตราดอกเบี้ยเงินให้สินเชื่อสำหรับลูกค้าชั้นดี (MLR) โดยเฉลี่ยของธนาคารพาณิชย์จดทะเบียนในประเทศไทยเท่ากับร้อยละ 7.28 น้อยกว่าอัตราดอกเบี้ยเงินให้สินเชื่อสำหรับลูกค้าชั้นดีโดยเฉลี่ย ณ วันที่ 27 ธันวาคม 2556 ซึ่งเท่ากับร้อยละ 7.43 (ที่มา: ธนาคารแห่งประเทศไทย) นอกจากนี้ จากการปรับอัตราดอกเบี้ยนโยบายลงอีก 2 ครั้งต่อเนื่องกัน ครั้งละร้อยละ 0.25 เมื่อวันที่ 11 มีนาคม 2558 และวันที่ 29 เมษายน 2558 ส่งผลให้อัตราดอกเบี้ยเงินให้สินเชื่อสำหรับลูกค้าชั้นดี (MLR) โดยเฉลี่ยของธนาคารพาณิชย์จดทะเบียนในประเทศไทย ณ วันที่ 30 ธันวาคม 2558 ปรับลดลงเหลือเพียงร้อยละ 7.10 อย่างไรก็ตาม การปรับลดของอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ของธนาคารพาณิชย์ในภาพรวมภายหลังการปรับลดอัตราดอกเบี้ยนโยบาย ณ วันที่ 29 เมษายน 2558 เป็นการทยอยปรับลดลงต่อเนื่องอย่างช้าๆ เมื่อเทียบกับการปรับลดภายหลังการประชุมคณะกรรมการนโยบายการเงิน (กนง.) เมื่อวันที่ 11 มีนาคม 2558

ทั้งนี้ การลดลงของอัตราดอกเบี้ยดังกล่าวจึงน่าจะส่งผลเชิงบวกต่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ เนื่องจากอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ที่ลดลง จะส่งผลให้ทั้งผู้ประกอบการและผู้บริโภคมีความสามารถในการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์สูงขึ้น



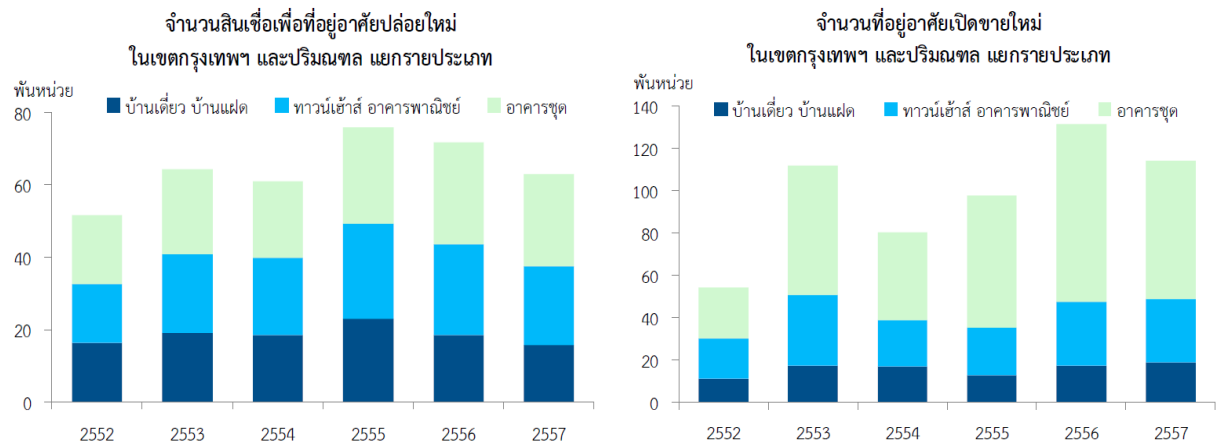
ที่มา ธนาคารแห่งประเทศไทย

ยิ่งไปกว่านั้น ที่ประชุมคณะกรรมการนโยบายการเงิน (กนง.) มีมติให้คงอัตราดอกเบี้ยไว้ที่ร้อยละ 2.00 ต่อปี ตลอดทั้งปี 2557 หลังจากที่มีการปรับลดอัตราดอกเบี้ยนโยบายเมื่อวันที่ 12 มีนาคม 2557 ลงร้อยละ 0.25 จากเดิมที่ร้อยละ 2.25 เนื่องจากประเมินว่าอัตราดอกเบี้ยที่ระดับ 2.00 ต่อปี เป็นระดับที่ผ่อนคลายเพียงพอในการสนับสนุนการฟื้นตัวของเศรษฐกิจไทย และมีภาวะการเงินที่ผ่อนคลายมากเกินไปที่จะช่วยประคับประคองเศรษฐกิจ อย่างไรก็ตาม เมื่อวันที่ 11 มีนาคม 2558 และวันที่ 29 เมษายน 2558 คณะกรรมการนโยบายการเงินได้เล็งเห็นว่า เพื่อเป็นการเพิ่มแรงสนับสนุนอย่างทันทั่วถึงให้กับเศรษฐกิจและช่วยพยุงความเชื่อมั่นของภาคเอกชน ให้ต้นทุนทางการเงินของภาคเอกชนลดลง และอัตราแลกเปลี่ยนปรับตัวในทิศทางที่เอื้อต่อการฟื้นตัวของเศรษฐกิจ ประกอบกับอัตราเงินเฟ้อทั่วไปคาดว่าจะอยู่ในระดับต่ำไปอีกระยะหนึ่ง กนง. จึงประกาศให้ลดอัตราดอกเบี้ยนโยบายลงอีก 2 ครั้งต่อเนื่องกัน ครั้งละร้อยละ 0.25 จากร้อยละ 2.00 เป็นร้อยละ 1.75 และร้อยละ 1.50 ต่อปีตามลำดับ และยังคงที่อัตราดังกล่าวที่ร้อยละ 1.50 ต่อปีจนถึงปัจจุบันจากการประชุมกนง. ครั้งล่าสุดเมื่อวันที่ 16 ธันวาคม 2558 ทั้งนี้ คาดว่าหลังจากที่สถานการณ์ทางการเมืองได้คลี่คลายลง ตั้งแต่ปลายเดือนพฤษภาคม ปี 2557 การบริหารราชการแผ่นดินสามารถดำเนินการได้ต่อเนื่อง นโยบายภาครัฐที่เริ่มมีความชัดเจนขึ้น รวมทั้งการเบิกจ่ายลงทุนโดยภาครัฐที่ขยายตัวเร่งมากขึ้น จะส่งผลต่อเนื่องให้ความเชื่อมั่นภาคเอกชนปรับตัวดีขึ้นและสนับสนุนการฟื้นตัวของอุปสงค์ภายในประเทศ ถือเป็นกระตุ้นเศรษฐกิจและกระตุ้นการใช้จ่ายของผู้บริโภค อันจะทำให้อัตราการเติบโตของเศรษฐกิจและส่งผลให้ผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (GDP) เพิ่มขึ้น ซึ่งจะส่งผลบวกต่อเนื่องต่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์อีกด้วย

ภาพรวมตลาดอสังหาริมทรัพย์

การชะลอตัวของเศรษฐกิจอันเนื่องมาจากปัญหาความไม่แน่นอนทางการเมือง ส่งผลให้ตลาดอสังหาริมทรัพย์หดตัวลงจากปีก่อนในช่วงไตรมาสแรกและไตรมาสที่ 2 ของปี 2557 ทั้งทางด้านอุปสงค์และอุปทาน จากความกังวลของผู้บริโภคและผู้ประกอบการจากสถานการณ์ทางเศรษฐกิจและการเมือง โดยจากข้อมูลจากธนาคารแห่งประเทศไทยชี้ให้เห็นถึงตัวเลขของการชะลอการเปิดตัว

โครงการใหม่ของผู้ประกอบการ และการชะลอตัวของการลงทุนจากผู้บริโภค แต่เมื่อสภาวะทางการเมืองเริ่มกลับเข้าสู่สภาวะปกติ เศรษฐกิจเริ่มฟื้นตัว ผู้บริโภคและผู้ประกอบการเริ่มมีความเชื่อมั่นในสภาวะเศรษฐกิจเพิ่มขึ้น อีกทั้งนโยบายการกระตุ้นเศรษฐกิจจากทางภาครัฐในครึ่งปีหลังของปี 2557 ส่งผลให้ตลาดอสังหาริมทรัพย์โดยรวมฟื้นตัวได้บ้าง อุปสงค์และอุปทานของตลาดอสังหาริมทรัพย์มีแนวโน้มที่จะเพิ่มสูงขึ้น อัตราการจองซื้อที่อยู่อาศัยปรับตัวดีขึ้นในไตรมาสที่ 4 ของปี ตามความต้องการซื้ออาคารชุดเป็นสำคัญ ขณะที่ผู้ประกอบการเริ่มกลับมาเร่งเปิดขายโครงการใหม่มากขึ้นในช่วงปลายปีสะท้อนความเชื่อมั่นที่ดีขึ้นของผู้ประกอบการในธุรกิจนี้

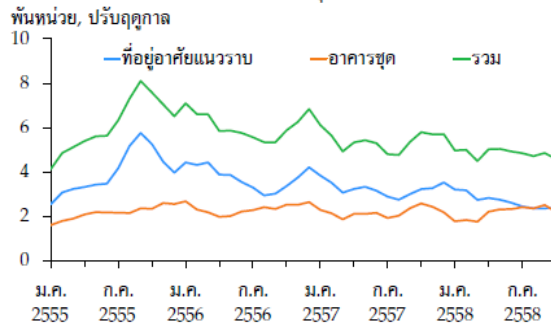


ที่มา รายงานภาวะเศรษฐกิจไทย ปี 2557 ธนาคารแห่งประเทศไทย

สำหรับภาพรวมตลาดอสังหาริมทรัพย์ในปี 2558 (ที่มา: รายงานแนวโน้มธุรกิจ และรายงานเศรษฐกิจและการเงิน ธนาคารแห่งประเทศไทย) โดยในไตรมาสที่ 4 ภาวะอสังหาริมทรัพย์โดยรวมดีขึ้นจากไตรมาสก่อนหน้าทั้งทางด้านอุปสงค์และอุปทานจากมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจในภาคอสังหาริมทรัพย์จากรัฐบาล แม้ว่าธนาคารพาณิชย์ยังคงระมัดระวังการปล่อยสินเชื่อแก่ครัวเรือนเนื่องจากหนี้ครัวเรือนยังอยู่ในระดับสูง แต่โดยรวมภาคตลาดอสังหาริมทรัพย์ในไตรมาสแรกของปีมีแนวโน้มทยอยปรับตัวดีขึ้นจากอุปสงค์ในที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุดในเขตกรุงเทพมหานคร ที่เน้นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายระดับกลางและระดับบนที่ยังอยู่ในเกณฑ์ดี สำหรับไตรมาสที่ 2 ของปี 2558 ภาคตลาดอสังหาริมทรัพย์โดยรวมปรับตัวขึ้นเล็กน้อยจากไตรมาสก่อน โดยเฉพาะโครงการอาคารชุดราคาระดับบนที่ขยายตัวสูงในทำเลที่มีศักยภาพ อาทิ คอนโดมิเนียมตามแนวสถานีรถไฟฟ้า เนื่องจากผู้ประกอบการเร่งเปิดโครงการตามแนวรถไฟฟ้า เพื่อให้อาคารชุดสร้างเสร็จทันการเปิดให้บริการรถไฟฟ้าส่วนต่อขยาย ในไตรมาสที่ 3 แม้ว่าอาคารชุดจะยังขยายตัวได้ดี แต่จะเห็นการเพิ่มขึ้นของอาคารชุดส่วนใหญ่จะเป็นโครงการที่มีระดับราคาต่ำกว่า 2 ล้านบาทเป็นสำคัญ ซึ่งสะท้อนความสามารถในการซื้อที่อยู่อาศัยของกลุ่มครัวเรือนที่มีรายได้ต่ำและปานกลางที่ลดลง ในขณะที่ที่อยู่อาศัยในแนวราบมีการชะลอตัวและเปิดขายลดลง ซึ่งส่วนหนึ่งเป็นผลจากการปรับตัวของผู้ประกอบการที่หันมาเน้นการพัฒนาอาคารชุด นอกจากนี้ จากมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจภาคอสังหาริมทรัพย์ระยะที่ 3 ที่ประกาศใช้ในช่วงไตรมาส 4 ซึ่งหมายรวมถึง มาตรการการเงินการคลังเพื่อการกระตุ้นเศรษฐกิจภาคอสังหาริมทรัพย์ โดย (1) ผ่อนปรนการให้สินเชื่อที่อยู่อาศัยแก่ผู้มีรายได้ต่ำและปานกลาง (2) ลดค่าธรรมเนียมจดทะเบียนการโอนและค่าจดทะเบียนการจำนองอสังหาริมทรัพย์และห้องชุด เหลือร้อยละ 0.01 ของมูลค่าจากเดิมที่ร้อยละ 2.0 (3) ยกเว้นภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา สำหรับรายได้ที่จ่ายไปเพื่อซื้ออสังหาริมทรัพย์ที่เป็น

อาคารพร้อมที่ดินหรือห้องชุดในอาคารชุดที่มีมูลค่าไม่เกิน 3 ล้านบาทต่อเนื่องกัน 5 ปีภาษี จึงทำให้อุปทานคงค้างในภาคอสังหาริมทรัพย์ปรับลดลง เนื่องจากมาตรการกระตุ้นดังกล่าวมีส่วนช่วยเร่งการตัดสินใจของผู้ซื้อให้เร็วขึ้น และคาดว่าจะปรับตัวดีขึ้นต่อเนื่องไปถึงไตรมาส 1 ปี 2559 จากการเร่งตัดสินใจซื้อและเร่งโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยก่อนหมดมาตรการกระตุ้นภาคอสังหาริมทรัพย์ในเดือนเมษายน ปี 2559

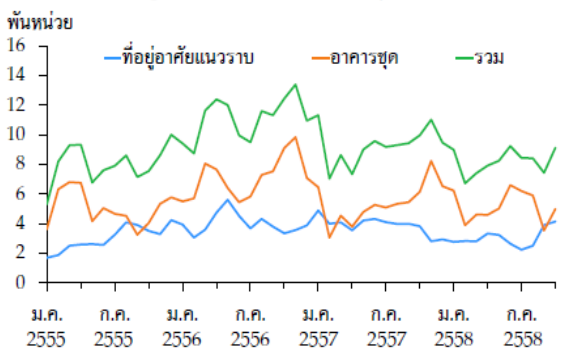
ภาพที่ 3.31 จำนวนที่อยู่อาศัยที่ได้รับอนุมัติสินเชื่อปล่อยใหม่จากธนาคารพาณิชย์ในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล



หมายเหตุ: *ค่าเฉลี่ยเคลื่อนที่ 3 เดือน

ที่มา: Agency for Real Estate Affairs (AREA) จำนวนโดยธนาคารแห่งประเทศไทย

ภาพที่ 3.32 ที่อยู่อาศัยเปิดขายใหม่ในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล



หมายเหตุ: *ค่าเฉลี่ยเคลื่อนที่ 3 เดือน

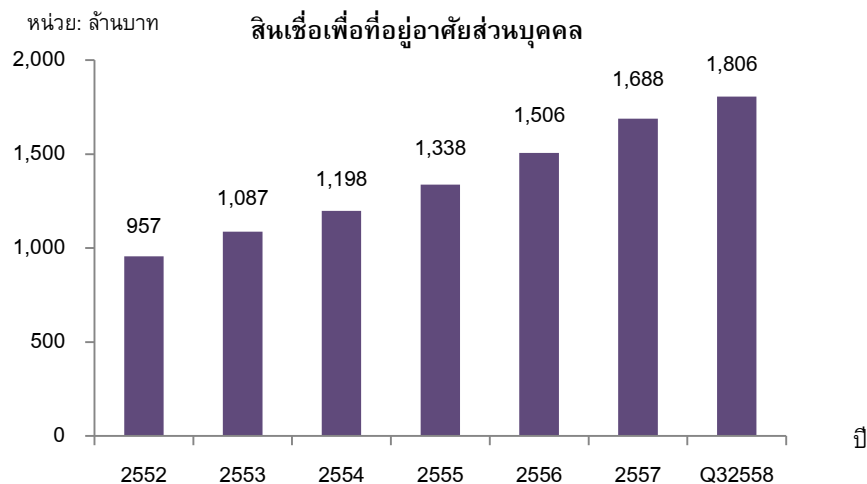
ที่มา: Agency for Real Estate Affairs (AREA) จำนวนโดยธนาคารแห่งประเทศไทย

ที่มา รายงานนโยบายการเงิน ธนาคารแห่งประเทศไทย

อุปสงค์ของตลาดอสังหาริมทรัพย์

ข้อมูลจากธนาคารแห่งประเทศไทยพบว่า การขอสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยส่วนบุคคลมีมูลค่าการเติบโตเฉลี่ย 6 ปีย้อนหลังเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องในอัตราร้อยละ 12.03 ต่อปี ทั้งนี้ ในปี 2557 สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยส่วนบุคคลมีอัตราการขยายตัวเติบโตร้อยละ 12.15 เมื่อเทียบกับปี 2556 ซึ่งสูงกว่าอัตราค่าเฉลี่ยการเติบโตย้อนหลัง 6 ปี แม้ว่าในช่วง 6 เดือนแรกของปี 2557 ตัวเลขการขอสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยส่วนบุคคลมีมูลค่าการเติบโตที่ชะลอตัวลง ที่อัตราการเติบโตร้อยละ 4.9 เมื่อเทียบกับตัวเลขทั้งปีของปี 2556 อันเนื่องจากภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัวต่อเนื่องและความไม่แน่นอนทางการเมืองในช่วงครึ่งปีแรก ส่งผลให้ผู้บริโภคชะลอการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย ประกอบกับธนาคารพาณิชย์เพิ่มความระมัดระวังการปล่อยสินเชื่อทำให้จำนวนที่อยู่อาศัยที่ได้รับอนุมัติสินเชื่อปล่อยใหม่จากธนาคารพาณิชย์ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลนั้นลดลง อย่างไรก็ตาม หลังจากที่สถานการณ์ทางการเมืองคลี่คลายในช่วงครึ่งปีหลังของปี 2557 จากนโยบายภาครัฐที่เริ่มมีความชัดเจนมากขึ้น ช่วยกระตุ้นความเชื่อมั่นและอุปสงค์ของการบริโภคและการลงทุน ทั้งจากผู้บริโภคและผู้ประกอบการ ทำให้ความต้องการสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยมีปริมาณเพิ่มมากขึ้นและเป็นสัดส่วนที่มากกว่าในช่วงครึ่งแรกของปี จึงส่งผลให้การเติบโตของสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยส่วนบุคคลทั้งปี 2557 อยู่ในระดับที่สูงกว่าอัตราการเติบโตในครึ่งปีแรก นอกจากนี้ สำหรับ 3 ไตรมาสแรกของปี 2558 ปริมาณสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยส่วนบุคคลยังมีการเติบโตอย่างต่อเนื่องโดยคิดเป็นการเติบโตร้อยละ 7.0 นับจากสิ้นปี 2557 แม้ว่าจะเป็นการเติบโตในอัตราที่ช้ากว่าช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้าเล็กน้อย อย่างไรก็ตาม จากรายงานเครื่องชี้ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ของธนาคารแห่งประเทศไทยรายเดือน จะพบว่าตัวเลขดังกล่าวสำหรับเดือนเมษายนและเดือนพฤษภาคมของปี 2558 มีอัตราการเติบโตที่สูงขึ้นกว่าไตรมาสแรกเมื่อเทียบกับตัวเลข ณ สิ้นปี 2557 ซึ่งสาเหตุหนึ่งเป็นผลมาจากการปรับอัตราดอกเบี้ยนโยบายลงเมื่อวันที่ 11 มีนาคม 2558 และวันที่ 29 เมษายน 2558 ส่งผลให้อัตราดอกเบี้ยเงินให้สินเชื่อ (MLR) ของธนาคารพาณิชย์ซึ่งเป็น

ต้นทุนทางการเงินที่สำคัญสำหรับผู้บริโภคลดลง และส่งผลให้ผู้บริโภคยังคงมีการขอสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยเพิ่มเติม



ที่มา เครื่องชี้ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ธนาคารแห่งประเทศไทย

ข้อมูลจากศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์เปิดเผยข้อมูลโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพมหานคร และปริมณฑล 5 จังหวัด (นนทบุรี ปทุมธานี สมุทรปราการ สมุทรสาคร และนครปฐม) รวมทั้งปี 2558 พบว่ามีการโอนกรรมสิทธิ์รวมกันทั้งหมดโดยประมาณ 196,100 หน่วย ซึ่งเพิ่มขึ้นร้อยละ 13 เมื่อเทียบกับปี 2557 ซึ่งมีจำนวนประมาณ 174,100 หน่วย

จากปริมาณการโอนกรรมสิทธิ์เฉพาะที่อยู่อาศัยจำนวนประมาณ 196,100 หน่วยนี้ แบ่งออกเป็นยอดการโอนห้องชุดคอนโดมิเนียมมากที่สุด จำนวนประมาณ 71,800 รองลงมาเป็นทาวน์เฮ้าส์ 68,300 หน่วย บ้านเดี่ยวจำนวน 33,400 หน่วย อาคารพาณิชย์จำนวน 15,100 หน่วย และที่เหลือเป็นบ้านแฝดประมาณ 7,500 หน่วย

ซึ่งหากพิจารณาในแง่ของมูลค่าการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยในปี 2558 มีมูลค่ารวมกันประมาณ 484,100 ล้านบาท แบ่งเป็นห้องชุดมีมูลค่าการโอนมากที่สุดที่ประมาณ 158,300 ล้านบาท บ้านเดี่ยวมีมูลค่าการโอนประมาณ 153,800 ล้านบาท ทาวน์เฮ้าส์มีมูลค่าการโอนประมาณ 102,100 ล้านบาท อาคารพาณิชย์มีมูลค่าการโอนประมาณ 52,200 ล้านบาท และบ้านแฝดมีมูลค่าการโอนประมาณ 17,700 ล้านบาท

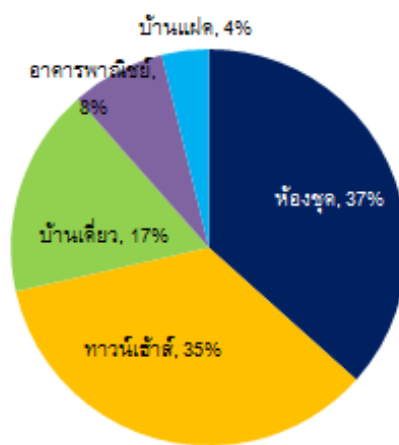
ด้านพื้นที่เฉลี่ยต่อหน่วยของห้องชุดในช่วง 9 เดือนแรกของปีที่มีการโอนกรรมสิทธิ์ในกรุงเทพมหานคร นั้น อยู่ที่ประมาณ 27.4 ตารางเมตร ส่วนในจังหวัดเขตปริมณฑลอยู่ที่ประมาณ 28.3 ตารางเมตร

การโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ปี 2558				
ประเภทที่อยู่อาศัย	จำนวน		มูลค่า	
	(หน่วย)	(ร้อยละ)	(ล้านบาท)	(ร้อยละ)
ห้องชุด	71,800	37%	158,300	33%
ทาวน์เฮ้าส์	68,300	35%	102,100	21%
บ้านเดี่ยว	33,400	17%	153,800	32%

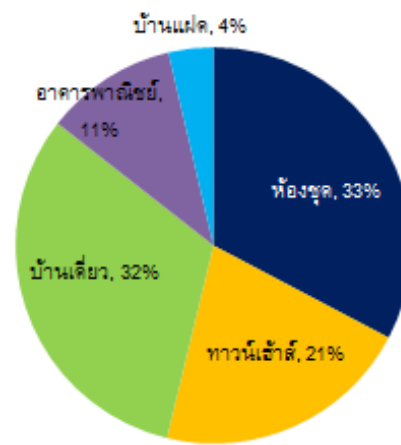
การโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ปี 2558				
ประเภทที่อยู่อาศัย	จำนวน		มูลค่า	
	(หน่วย)	(ร้อยละ)	(ล้านบาท)	(ร้อยละ)
อาคารพาณิชย์	15,100	8%	52,200	11%
บ้านแฝด	7,500	4%	17,700	4%
รวม	196,100	100%	484,100	100%

ที่มา ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์

จำนวนที่อยู่อาศัยที่มีการโอนกรรมสิทธิ์
ปี 2557



มูลค่าอยู่อาศัยที่มีการโอนกรรมสิทธิ์
ปี 2558

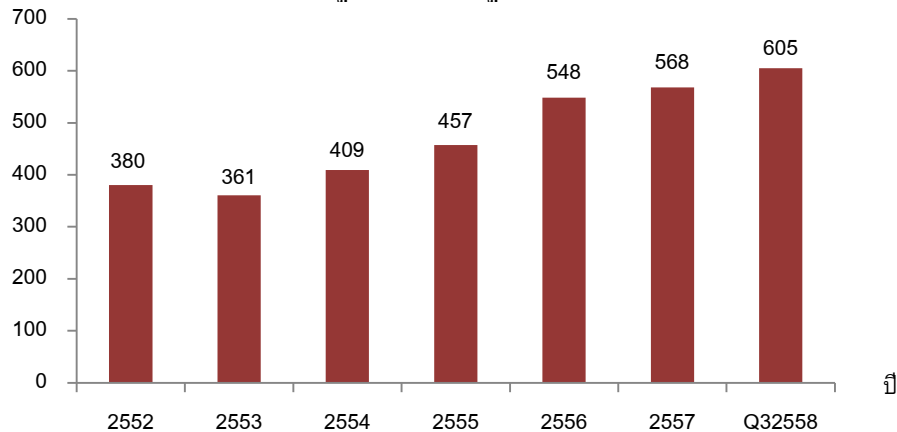


อุปทานของตลาดอสังหาริมทรัพย์

ข้อมูลจากธนาคารแห่งประเทศไทยพบว่า การขอสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยสำหรับผู้ประกอบการมีมูลค่าการเติบโตเฉลี่ย 6 ปีย้อนหลังนับจากปี 2552-2557 เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องในอัตราร้อยละ 8.37 ต่อปี ทั้งนี้ ในปี 2557 สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยสำหรับผู้ประกอบการมีอัตราการเติบโตเพียงร้อยละ 3.65 เมื่อเทียบกับปี 2556 ซึ่งต่ำกว่าอัตราค่าเฉลี่ยการเติบโตย้อนหลัง 6 ปีอย่างมาก ทั้งนี้ สืบเนื่องจากภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัวอย่างต่อเนื่องและการขาดเสถียรภาพทางการเมืองในช่วงครึ่งปีแรก ส่งผลให้ผู้ประกอบการมีความกังวลต่อสถานการณ์ดังกล่าวและชะลอการตัดสินใจการลงทุนพัฒนาที่อยู่อาศัยเพื่อรอความชัดเจนของการฟื้นตัวของเศรษฐกิจในปี 2558 ประกอบกับธนาคารพาณิชย์ยังคงความเข้มงวดในมาตรฐานการให้สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย ทำให้อัตราการปฏิเสธการให้สินเชื่อเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ผู้ประกอบการจึงปรับตัวด้วยการเปิดขายโครงการที่มีขนาดเล็กลง รวมถึงเลื่อนการเปิดขายโครงการบางโครงการออกไปเพื่อรอดูภาวะตลาด โดยเฉพาะโครงการอาคารชุด

หน่วย: ล้านบาท

สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยสำหรับผู้ประกอบการ



ที่มา เครื่องชี้ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ธนาคารแห่งประเทศไทย

อย่างไรก็ดี จากการที่สถานการณ์ทางการเมืองที่สามารถคลี่คลายและเศรษฐกิจปรับตัวดีขึ้นได้ตั้งแต่ในช่วงครึ่งปีหลังของปี 2557 เป็นต้นมา ประกอบกับการปรับลดของอัตราดอกเบี้ยนโยบายลงในช่วงต้นปี 2558 ส่งผลให้ต้นทุนทางการเงินจากการขอสินเชื่อจากธนาคารพาณิชย์เพื่อพัฒนาโครงการของผู้ประกอบการต่ำลง ผู้ประกอบการจึงเริ่มกลับเข้ามาเร่งการเปิดขายโครงการใหม่ออกสู่ตลาดตั้งแต่ช่วงปลายปี 2557 ต่อเนื่องมายัง 3 ไตรมาสแรกของปี 2558 ซึ่งสังเกตได้จากการเติบโตของตัวเลขการขอสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยของผู้ประกอบการที่ยังคงเพิ่มขึ้นจากปี 2557 โดยคิดเป็นการเติบโตถึงร้อยละ 6.5 จากปี 2557 และเป็นอัตราการเพิ่มขึ้นที่สูงกว่าช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า สะท้อนความเชื่อมั่นที่ดีขึ้นของผู้ประกอบการในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ และส่งผลให้ตลาดอสังหาริมทรัพย์โดยรวมฟื้นตัวได้บ้าง จึงยังคงเห็นการเติบโตของสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยสำหรับผู้ประกอบการทั้งปี 2557 และ 3 ไตรมาสแรกของปี 2558 แม้ว่าจะยังเป็นการเติบโตในระดับอัตราที่ค่อนข้างต่ำในช่วงครึ่งปีแรกแต่ปรับทยอยเร่งขึ้นในไตรมาสที่ 3 ก็ตาม

นอกจากนี้ ข้อมูลจากศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์ เปิดเผยสำหรับจำนวนที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียนใหม่ ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลจำนวน 5 จังหวัด (นนทบุรี ปทุมธานี สมุทรปราการ สมุทรสาคร และนครปฐม) พบว่าในปี 2558 มีจำนวนที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียนใหม่รวมกันประมาณ 121,500 หน่วย ลดลงร้อยละ 10 เมื่อเทียบกับปี 2557 ซึ่งมีจำนวนประมาณ 133,500 หน่วย

ทั้งนี้ จากจำนวนที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียนใหม่ทั้งหมดในปี 2558 แบ่งเป็นที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียนใหม่ในกรุงเทพมหานคร ประมาณ 67,000 หน่วยซึ่งลดลงร้อยละ 5 จากปีก่อน และจาก 5 จังหวัดปริมณฑลรวมกันประมาณ 54,500 หน่วย ลดลงร้อยละ 14 จากปีก่อน โดยจากจำนวนทั้งหมดประมาณ 121,500 หน่วยของปี 2558 ห้องชุดมีกรจดทะเบียนใหม่สูงสุดประมาณ 64,500 หน่วย บ้านเดี่ยวประมาณ 32,800 หน่วย ทาวน์เฮ้าส์ประมาณ 18,100 หน่วย อาคารพาณิชย์ประมาณ 3,600 หน่วย และบ้านแฝดประมาณ 2,500 หน่วย

ที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียนใหม่ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ปี 2558							ปี 2557
เขตพื้นที่	บ้านเดี่ยว	บ้านแฝด	ทาวน์เฮ้าส์	อาคารพาณิชย์	ห้องชุด	รวมปี 2558	
กรุงเทพมหานคร	13,500	1,600	11,300	1,800	38,800	67,000	70,400
5 จังหวัดปริมณฑล	19,300	900	6,800	1,800	25,700	54,500	63,100
รวม	32,800	2,500	18,100	3,600	64,500	121,500	133,500
สัดส่วน (ร้อยละ)	27%	2%	15%	3%	53%		

ที่มา ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์

สภาวะราคาในตลาดอสังหาริมทรัพย์

ราคาที่ดินและราคาที่อยู่อาศัยทั้งบ้านเดี่ยว ทาวน์เฮ้าส์ และอาคารชุดมีการปรับตัวสูงขึ้นทุกปีอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะราคาที่ดินและอาคารชุด ซึ่งนับตั้งแต่ปี 2552 จนถึงปี 2558 มีอัตราการเพิ่มขึ้นของราคาเฉลี่ยต่อปีที่ร้อยละ 6.4 และร้อยละ 5.4 ตามลำดับ ซึ่งหากเปรียบเทียบการเพิ่มขึ้นของราคาดังกล่าวในปี 2558 เมื่อเทียบกับราคาในปี 2557 จะมีอัตราการเพิ่มขึ้นร้อยละ 4.3 และร้อยละ 0.8 ตามลำดับ

ดัชนีราคา	2552	2553	2554	2555	2556	2557	2558	อัตราการเติบโตเฉลี่ยต่อปี (ร้อยละ)
ที่ดิน	108.3	113.1	121.7	126.9	138.3	150.7	157.2	6.4%
บ้านเดี่ยวพร้อมที่ดิน	100.4	101.4	104.5	105.8	111.5	117.0	129.0	4.3%
ทาวน์เฮ้าส์พร้อมที่ดิน	100.5	103.7	109.8	112.9	121.3	130.3	135.0	5.0%
อาคารชุด	113.7	115.9	127.1	134.5	141.7	154.3	155.6	5.4%

ที่มา ธนาคารแห่งประเทศไทย

ดัชนีความเชื่อมั่นของผู้ประกอบการธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์ เปิดเผยผลการสำรวจดัชนีความเชื่อมั่นของผู้ประกอบการธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่อยู่อาศัยทั้งที่เป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์และไม่ใช่อสังหาริมทรัพย์จดทะเบียน ประจำปี 2558 พบว่าค่าดัชนีความเชื่อมั่นในภาวะปัจจุบัน (Current Situation Index) มีค่าสูงกว่าค่ากลางที่เท่ากับ 54.6 ซึ่งปรับเพิ่มขึ้นเล็กน้อยจากไตรมาสที่ 3 ปี 2558 ซึ่งมีค่าเท่ากับ 52.2 ซึ่งดัชนีความเชื่อมั่นของผู้ประกอบการธุรกิจพัฒนาที่อยู่อาศัยมีค่ากลางเท่ากับ 50 ดังนั้น หากค่าดัชนีสูงกว่าค่ากลางมีนัยว่าผู้ประกอบการเห็นว่าอุตสาหกรรมอยู่ในภาวะที่ดีเมื่อแยกประเภทผู้ประกอบการ พบว่า ผู้ประกอบการที่เป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ซึ่งครองส่วนแบ่งตลาดมากกว่าครึ่งมีค่าดัชนีความเชื่อมั่นสูงกว่าผู้ประกอบการที่ไม่ใช่อสังหาริมทรัพย์จดทะเบียนซึ่งโดยมากเป็นผู้ประกอบการรายกลางและรายย่อย โดยผู้ประกอบการที่เป็นบริษัทจดทะเบียนมีค่าดัชนีความเชื่อมั่นในภาวะปัจจุบันเท่ากับ 63.6 สูงขึ้นมากกว่าในไตรมาสที่แล้วที่เท่ากับ 59.6 ส่วนผู้ประกอบการที่ไม่ใช่อสังหาริมทรัพย์มีค่าดัชนีความเชื่อมั่นในภาวะปัจจุบันเท่ากับ 45.5 สูงขึ้นกว่าไตรมาสก่อนหน้าที่ 44.8 แสดงให้เห็นว่าทั้งผู้ประกอบการที่เป็นบริษัทจดทะเบียนและผู้ประกอบการที่ไม่ใช่อสังหาริมทรัพย์มีความเชื่อมั่นที่ดีกับตลาดอสังหาริมทรัพย์ในภาวะเศรษฐกิจและการเมืองในปัจจุบัน ผู้ประกอบการโดยภาพรวมมีค่าความเชื่อมั่นในภาวะปัจจุบันเพิ่มขึ้น ซึ่งเป็นผลมาจากการปรับเปลี่ยนทิศทางเศรษฐกิจและมาตรการกระตุ้นภาคอสังหาริมทรัพย์ที่ประกาศใช้ในไตรมาส 4 ปี 2558

ความเชื่อมั่นเพิ่มขึ้นทั้งในด้านผลประกอบการ ยอดขาย การลงทุน การจ้างงาน ต้นทุนประกอบการที่ลดลงซึ่งสอดคล้องกับราคาวัสดุก่อสร้างที่ปรับตัวลง และการเปิดโครงการใหม่หรือเฟสใหม่ในภาพรวมเพิ่มขึ้น

นอกจากนี้ ผู้ประกอบการที่เป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ มองอนาคตของตลาดอสังหาริมทรัพย์ในอีก 6 เดือนข้างหน้าในทิศทางที่ดีขึ้นมาก ในขณะที่ผู้ประกอบการที่ไม่ใช่บริษัทจดทะเบียน มองอนาคตของตลาดอสังหาริมทรัพย์ในทิศทางที่แย่งเล็กน้อย ทำให้ค่าดัชนีความคาดหวังในอีก 6 เดือนข้างหน้าโดยรวมปรับตัวเพิ่มขึ้น โดยค่าดัชนีเฉลี่ยปรับตัวเพิ่มขึ้นจาก 66.3 ในไตรมาส 3 ปี 2558 เป็น 67.2 ในไตรมาสปัจจุบัน แสดงให้เห็นว่าผู้ประกอบการโดยรวมยังมีความคาดหวังที่ดีต่อตลาดอสังหาริมทรัพย์ในอนาคต จากความคืบหน้าของโครงสร้างพื้นฐานด้านการคมนาคม การเบิกจ่ายงบประมาณ สะท้อนการลงทุนของภาครัฐที่สูงขึ้นในปัจจุบัน ผู้ประกอบการมีความคาดหวังต่อมาตรการกระตุ้นภาคอสังหาริมทรัพย์ที่กระทรวงการคลังประกาศใช้ว่าจะส่งผลดีต่อเนื่องไปถึงปี 2559 และความคาดหวังต่อเศรษฐกิจที่ดีขึ้นในปีหน้า แม้ว่าบางส่วนยังคงมีความกังวลต่อการฟื้นตัวของเศรษฐกิจโลกที่ไปได้อย่างช้าๆ และปัญหานี้คร่าเรื้อนที่ยังสูงก็ตาม

ภาพรวมตลาดคอนโดมิเนียม

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

ทั้งนี้ หากพิจารณาจากจำนวนที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จและจดทะเบียนเพิ่มขึ้น ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล มีอัตราการเติบโตเพิ่มขึ้นเฉลี่ยร้อยละ 7.0 ต่อปีระหว่างปี 2552 ถึง ปี 2557 โดยจำนวนบ้านจัดสรรมีอัตราการเติบโตสูงสุดซึ่งเพิ่มขึ้นร้อยละ 9.2 จำนวนอาคารชุดมีอัตราการเติบโตเพิ่มขึ้นร้อยละ 6.9 ในขณะที่จำนวนบ้านปลูกสร้างเองมีอัตราการเติบโตต่ำสุดโดยเพิ่มขึ้นร้อยละ 4.9 ในช่วงระหว่างปี 2552 ถึงปี 2557

อย่างไรก็ตาม สำหรับช่วง 6 เดือนแรกของปี 2557 (มกราคม – มิถุนายน) มีจำนวนที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จ และจดทะเบียนเพิ่มขึ้นในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลจำนวนทั้งสิ้นเพียง 53,191 หน่วย จากจำนวนทั้งหมด 133,479 หน่วยของทั้งปี 2557 ซึ่งประกอบด้วยบ้านจัดสรร (บ้านสร้างโดยผู้ประกอบการ) จำนวน 15,042 หน่วย บ้านสร้างเองจำนวน 11,715 หน่วย และอาคารชุดจำนวน 26,434 หน่วย สืบเนื่องมาจากภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัวอย่างต่อเนื่องและการขาดเสถียรภาพทางการเมืองในช่วงครึ่งปีแรก ส่งผลให้ผู้ประกอบการและผู้บริโภคมีความกังวลต่อสถานการณ์ดังกล่าวและชะลอการตัดสินใจการลงทุนในที่อยู่อาศัย เพื่อรอดูความชัดเจนของการฟื้นตัวของเศรษฐกิจ แต่ในช่วง

ครึ่งปีหลังของปี 2557 เมื่อสถานการณ์ดังกล่าวได้คลี่คลาย มีความชัดเจนในการดำเนินงานและการใช้นโยบายของภาครัฐมากขึ้น ความเชื่อมั่นและอุปสงค์ของการบริโภคและการลงทุนจากเอกชนจึงเพิ่มขึ้นในช่วงหกเดือนหลังของปี 2557

จำนวนที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จและจดทะเบียนเพิ่มขึ้นในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล (แบ่งตามประเภทที่อยู่อาศัย)								
ประเภทที่อยู่อาศัย (หน่วย: หน่วย)	2552	2553	2554	2555	2556	2557	อัตราการเติบโต เฉลี่ยต่อปี (ร้อยละ)	3 ไตรมาส ปี 2558
บ้านจัดสรร	21,634	24,476	26,994	23,174	37,577	33,525	9.2	25,976
อาคารชุด	53,725	59,919	34,734	78,391	71,440	75,058	6.9	47,984
บ้านปลูกสร้างเอง	19,618	22,498	20,128	23,437	23,285	24,896	4.9	17,575
รวม	94,977	106,893	81,856	125,002	132,302	133,479	7.0	91,535

ที่มา ธนาคารแห่งประเทศไทย

นอกจากนี้ ในช่วง 3 ไตรมาสแรกของปี 2558 การใช้จ่ายและการลงทุนของภาครัฐมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ความเชื่อมั่นต่อระบบเศรษฐกิจในภาพรวมที่มีแนวโน้มการฟื้นตัวและเติบโตในทางที่ดีขึ้น ราคาน้ำมันยังอยู่ในระดับต่ำ รวมถึงอัตราดอกเบี้ยที่ปรับลดลง ทำให้ยังคงเห็นการเพิ่มขึ้นของจำนวนที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จและจดทะเบียนเพิ่มขึ้นในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ซึ่งเป็นจำนวนที่ใกล้เคียงกับการเพิ่มขึ้นในช่วงไตรมาสเดียวกันของปี 2557 โดยเฉพาะบ้านจัดสรร (บ้านสร้างโดยผู้ประกอบการ) ซึ่งมีการเพิ่มขึ้นจำนวนมากในช่วง 3 ไตรมาสแรกของปี 2558

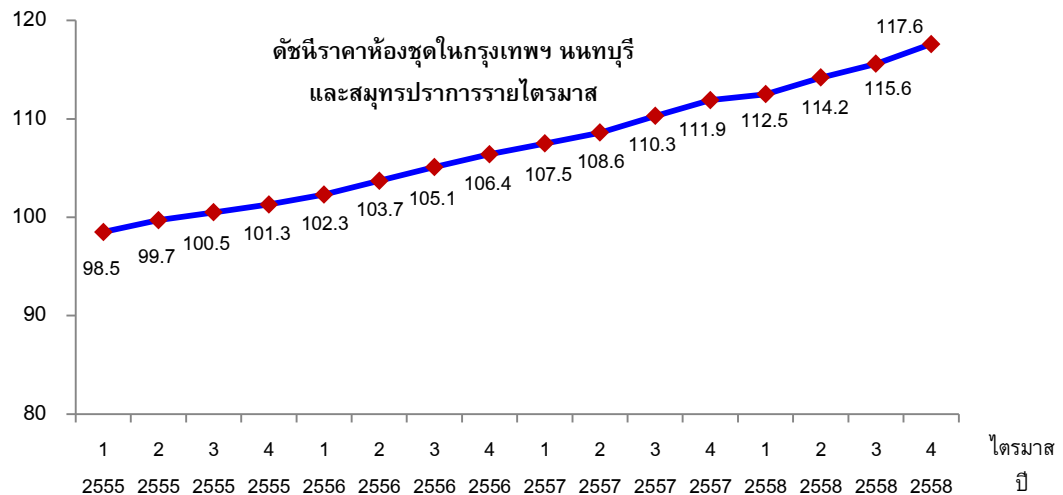
สภาวะราคาในตลาดอาคารชุดคอนโดมิเนียม

ดัชนีราคาห้องชุดที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลในไตรมาส 3 ปี 2558 และไตรมาส 4 ปี 2558 ปรับตัวปรับตัวสูงขึ้นทุกประเภท สะท้อนราคาซื้อ-ขายในตลาดอาคารชุดคอนโดมิเนียมที่สูงขึ้น โดยดัชนีราคาอาคารชุดคอนโดมิเนียมทุกระดับราคา ในไตรมาส 3 ปี 2558 และไตรมาส 4 ปี 2558 มีค่าดัชนีเท่ากับ 115.6 และ 117.6 ตามลำดับ โดยปรับเพิ่มขึ้นร้อยละ 4.8 และร้อยละ 5.1 ตามลำดับ เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า

ระดับราคาต่อตารางเมตร (บาท)	ดัชนีไตรมาส 3 ปี 2558	การเปลี่ยนแปลงเทียบกับ ดัชนีไตรมาส 3 ปี 2557 (ร้อยละ)	ดัชนีไตรมาส 4 ปี 2558	การเปลี่ยนแปลงเทียบกับ ดัชนีไตรมาส 4 ปี 2557 (ร้อยละ)
กรุงเทพมหานคร นนทบุรี และสมุทรปราการ	115.6	4.8	117.6	5.1
• ต่ำกว่า 50,000	115.2	3.1	114.6	3.3
• 50,000-80,000	120.2	4.0	120.7	4.4
• 80,001-120,000	118.9	5.9	122.2	6.0
• มากกว่า 120,000	112.0	4.7	113.8	4.9
กรุงเทพมหานคร	115.6	4.9	117.6	5.1
• ต่ำกว่า 50,000	116.5	3.6	116.2	3.9
• 50,000-80,000	120.6	4.0	120.9	4.4

ระดับราคาต่อตารางเมตร (บาท)	ดัชนีไตรมาส 3 ปี 2558	การเปลี่ยนแปลงเทียบกับ ดัชนีไตรมาส 3 ปี 2557 (ร้อยละ)	ดัชนีไตรมาส 4 ปี 2558	การเปลี่ยนแปลงเทียบกับ ดัชนีไตรมาส 4 ปี 2557 (ร้อยละ)
● 80,001-120,000	118.9	5.9	122.2	6.0
● มากกว่า 120,000	112.0	4.7	113.8	4.9

ที่มา ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ (ปีฐาน = ปี 2555)



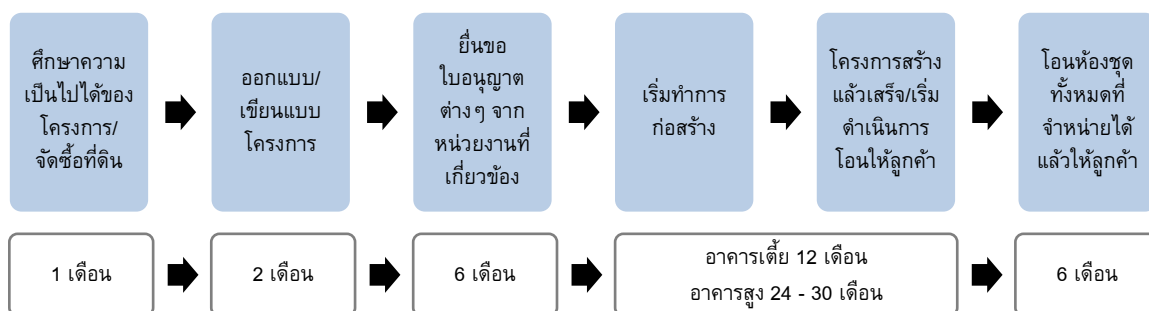
ที่มา ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์

กล่าวโดยสรุป เฉพาะในกรุงเทพฯ เขตที่มีการปรับราคาห้องชุดเพิ่มขึ้นมาก ได้แก่ เขตห้วยขวาง เขตราชเทวี เขตปทุมวัน เขตสาทร เขตบางรัก เขตวัฒนา เขตคลองเตย เขตพระโขนง เขตบางนา และเขตบางพลัด ช่วงกรุงเทพฯ ผังธนบุรี ส่วนในจังหวัดนนทบุรีและจังหวัดสมุทรปราการ เขตที่มีการปรับราคาห้องชุดเพิ่มขึ้นมาก ได้แก่ อำเภอเมืองนนทบุรี (ถนนรัตนธิเบศร์) ใกล้แนวรถไฟฟ้าสายสีม่วง

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ เชื่อว่าบริษัทฯ มีศักยภาพเพียงพอที่จะสามารถแข่งขันกับผู้ประกอบการรายอื่นๆ ในตลาดได้ เนื่องจากทำเลที่ตั้งของโครงการต่างๆ ของบริษัทฯ นั้น เป็นทำเลที่มีศักยภาพและเป็นทำเลใหม่ที่มีแนวโน้มการเติบโตสูง เช่น พื้นที่สวนต่อขยายสถานีรถไฟฟ้า พื้นที่ที่อยู่ในแหล่งชุมชนใหญ่ที่มีสภาพแวดล้อมที่ดี ใกล้แหล่งเศรษฐกิจ และสถานที่สำคัญต่างๆ สะดวกต่อการเดินทาง นอกจากนี้ โครงการทุกโครงการของบริษัทฯ ยังเน้นการออกแบบที่มีเอกลักษณ์เฉพาะตัว มีสิ่งอำนวยความสะดวกที่ครบครัน มีการจัดสรรพื้นที่ใช้สอยที่คุ้มค่า จึงทำให้ผู้อยู่อาศัยได้รับประโยชน์สูงสุด ซึ่งปัจจัยเหล่านี้นำมาซึ่งความพึงพอใจจากลูกค้า และทำให้บริษัทฯ ได้รับการตอบรับที่ดีจากลูกค้าอย่างต่อเนื่อง รวมทั้งบริษัทฯ ยังให้ความสำคัญกับบริการหลังการขาย การจัดจ้างผู้บริหารโครงการนิติบุคคลอาคารชุดที่มีความเป็นมืออาชีพและมีคุณภาพให้แก่โครงการที่บริษัทฯ เป็นผู้พัฒนาเป็นต้น

2.1.4 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

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

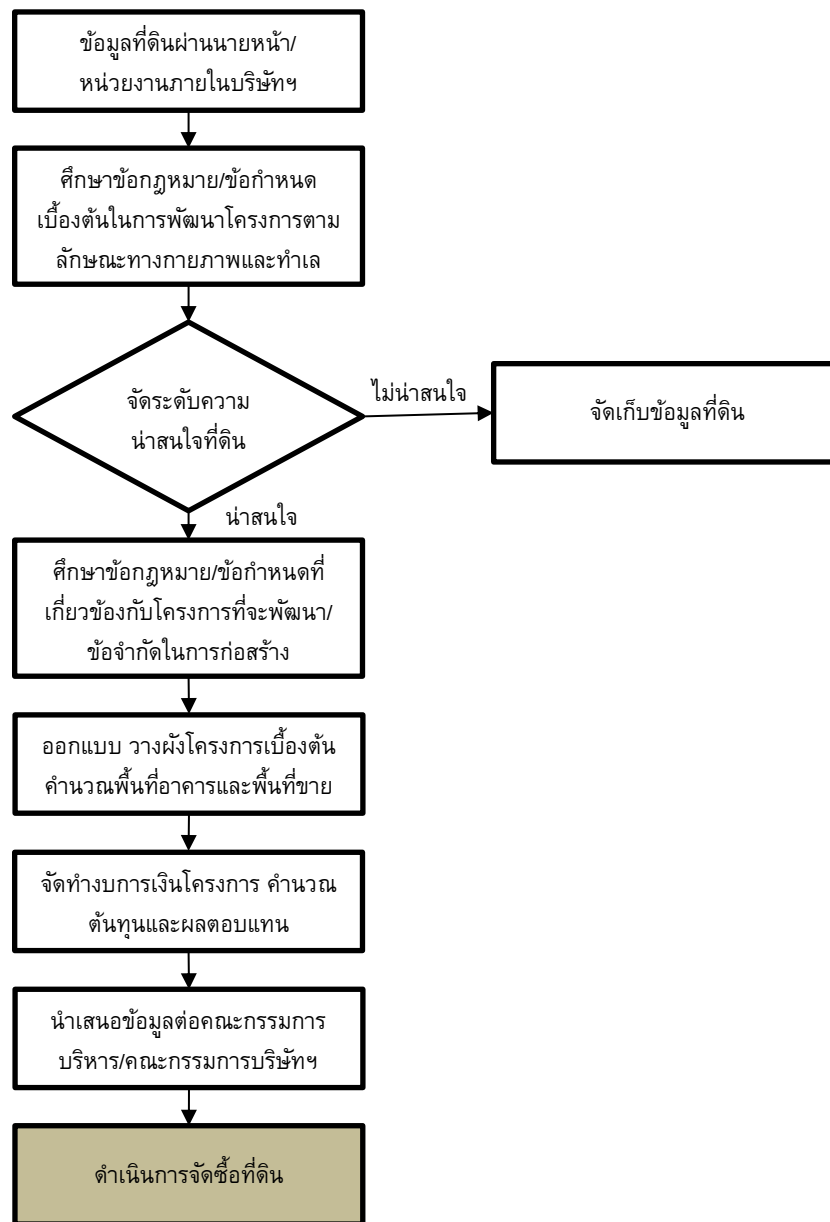


การจัดหาและจัดซื้อที่ดิน

บริษัทฯ ไม่มีนโยบายในการซื้อที่ดินล่วงหน้าเป็นระยะเวลานาน เพื่อรอการพัฒนาในโครงการที่ยังไม่ได้มีการวางแผนไว้ เนื่องจากที่ดินเป็นสินทรัพย์ที่มีมูลค่าสูง และเป็นการใช้เงินลงทุนในปริมาณมาก ในขณะที่การพัฒนาโครงการจะใช้ระยะเวลาดังแต่ 1 ปีขึ้นไป ขึ้นอยู่กับขนาดของโครงการ ซึ่งการลงทุนในที่ดินโดยยังไม่มีระยะเวลาที่แน่นอนในแผนการพัฒนาโครงการจะทำให้บริษัทฯ มีสภาพคล่องที่ลดลง และทำให้บริษัทฯ มีภาระการถือครองที่ดินโดยไม่จำเป็น และมีความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงกฎหมายที่ดินในอนาคต บริษัทฯ จึงไม่มีนโยบายดังกล่าว เว้นแต่บริษัทฯ จะเล็งเห็นว่าที่ดินแปลงนั้นๆ มีศักยภาพสูงในการพัฒนา และราคาอยู่ในระดับที่ให้ผลตอบแทนจากการลงทุนสูงเท่านั้น

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

ขั้นตอนการจัดหาและจัดซื้อที่ดิน



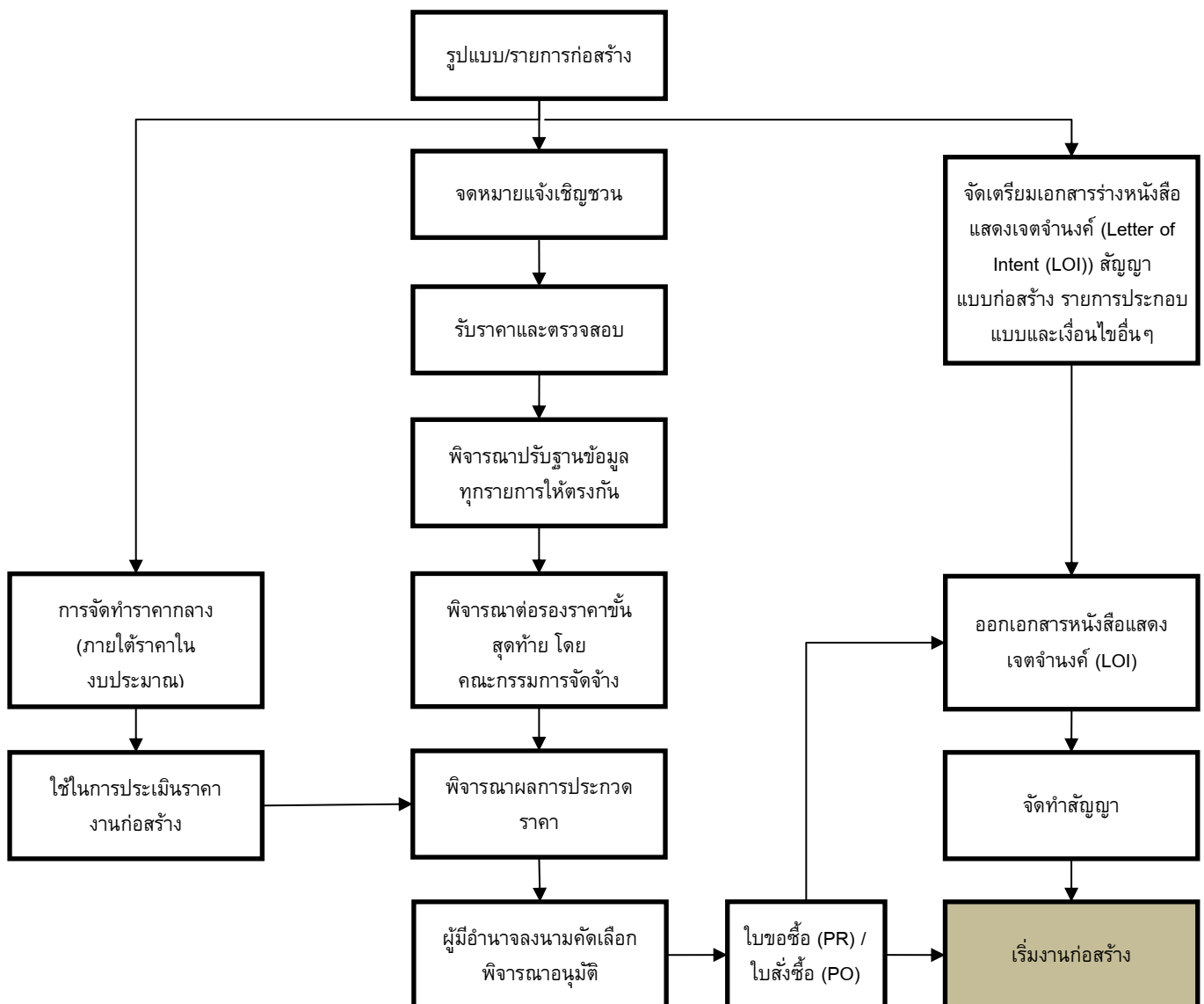
การจัดจ้างผู้รับเหมาก่อสร้าง

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

ทั้งนี้ บริษัท มีการกำหนดหลักเกณฑ์ในการพิจารณาคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้างที่จะมาทำงานก่อสร้างในแต่ละโครงการ ซึ่งหลังจากที่มีการออกแบบรูปแบบโครงการเรียบร้อยแล้วนั้น บริษัท จะทำ

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

ขั้นตอนการพิจารณาคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้าง



การจัดหาที่ปรึกษาการบริหารและควบคุมงานก่อสร้าง

บริษัทฯ มีการว่าจ้างบริษัทที่ปรึกษาควบคุมงานก่อสร้าง (Construction Management หรือ “CM”) ในแต่ละโครงการของบริษัท ซึ่ง CM จะทำหน้าที่ร่วมกับฝ่ายพัฒนาโครงการโดยวิศวกรฝ่ายก่อสร้างของบริษัท ซึ่งจะประจำที่โครงการของบริษัท อย่างน้อย 1 คนในแต่ละโครงการ ดำเนินการควบคุมการทำงานของผู้รับเหมาก่อสร้างร่วมกัน เพื่อให้เป็นไปตามมาตรฐานการก่อสร้างที่ถูกต้องและครบถ้วนตามแบบที่กำหนดและภายในกรอบระยะเวลาที่กำหนดไว้ของบริษัท โดย CM จะให้คำปรึกษาและเข้าร่วมประชุมกับฝ่ายก่อสร้างในแต่ละสัปดาห์ เพื่อติดตามความคืบหน้าของการก่อสร้างโครงการ รวมถึงร่วมตรวจสอบผลงานของผู้รับเหมาก่อสร้างในแต่ละขั้นตอนของการตรวจรับและส่งมอบงานของโครงการ โดย CM จะลงนามในเอกสารตรวจรับงวดงานและนำเสนอให้วิศวกรฝ่ายก่อสร้างตรวจสอบและพิจารณาเห็นชอบก่อนการจัดส่งให้ฝ่ายบัญชีเพื่อเบิกจ่ายค่างวดงานตามสัญญาให้กับผู้รับเหมาก่อสร้างต่อไป

ทั้งนี้ ในการดำเนินการควบคุมการทำงานของผู้รับเหมาก่อสร้าง จะมีการควบคุมทั้งทางด้านคุณภาพและต้นทุนที่เกิดขึ้นในระหว่างการก่อสร้างในแต่ละขั้นตอน และควบคุมให้การสร้างแล้วเสร็จภายในเวลาที่กำหนดตามแผนงาน และในระหว่างการดำเนินการก่อสร้าง หากมีความผิดพลาดหรือความคลาดเคลื่อนในขั้นตอนใดเกิดขึ้น ต้องทำการวิเคราะห์หาสาเหตุ มีกระบวนการแก้ไขและแนวทางในการป้องกันที่ดี

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

การจัดหาวัสดุก่อสร้างและอุปกรณ์

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

ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

การก่อสร้างและพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมและการก่อสร้างสาธารณูปโภคต่างๆ ของบริษัทฯ ทุกโครงการ จะอยู่ภายใต้การควบคุมของประกาศกระทรวงทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม เรื่อง กำหนด หลักเกณฑ์ วิธีการ ระเบียบปฏิบัติ และแนวทางในการจัดทำรายงานวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม โดยโครงการที่มีขนาดพื้นที่ใช้สอยตั้งแต่ 4,000 ตารางเมตร หรือมีจำนวนห้องพักตั้งแต่ 80 หน่วย ขึ้นไป หรือการสร้างอาคารสูงตั้งแต่ 23 เมตร จะต้องมีการจัดทำรายงานวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อมเพื่อเสนอในขั้นตอนของการขออนุญาตก่อสร้างอาคาร ตามกฎหมายว่าด้วยการควบคุมอาคาร (ที่มา: สำนักงานนโยบายและแผนทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม กระทรวงทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม)

นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้มีมาตรการการป้องกันมลภาวะที่จะมีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมทั้งในระหว่าง การก่อสร้างและภายหลังการก่อสร้าง เช่น มีผ้าใบคลุมอาคารในระหว่างที่ก่อสร้าง เพื่อป้องกันเศษวัสดุ ก่อสร้างหล่นลงมาสร้างความเสียหายแก่ทรัพย์สินส่วนบุคคล หรือทรัพย์สินสาธารณะในละแวกนั้น รวมถึงป้องกันอันตรายให้แก่ผู้สัญจรไปมา และเมื่อสร้างเสร็จแล้วในอาคารนั้นๆ จะมีระบบบำบัดน้ำเสียส่วนกลาง เป็นต้น ซึ่งมาตรการต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับสิ่งแวดล้อมนั้นเป็นสิ่งที่บริษัทฯ ให้ความสำคัญและจัดให้ทุกโครงการมีการปฏิบัติตามมาตรฐานที่กำหนดไว้อย่างเคร่งครัด โดยที่ผ่านมา บริษัทฯ ยังไม่มีประเด็นเรื่องผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม ไม่เคยมีกรณีพิพาทหรือถูกฟ้องร้องเกี่ยวกับ สิ่งแวดล้อม และไม่มีค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมอย่างมีนัยสำคัญในการป้องกันผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมแต่อย่างใด ยกเว้นค่าใช้จ่ายในการจัดทำรายงานการวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม เพื่อประกอบการขออนุญาตก่อสร้างอาคารตามกฎหมาย

2.1.5 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทฯ มีห้องชุดที่ได้ทำสัญญาซื้อขายแล้ว แต่ยังไม่ได้อโอนกรรมสิทธิ์จากทั้งหมด 7 โครงการ เป็นจำนวน 321 ยูนิต ซึ่งคิดเป็นมูลค่าเท่ากับ 979 ล้านบาท โดยมีรายละเอียดของห้องชุดที่ยังไม่ได้โอนกรรมสิทธิ์ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 ดังนี้

ชื่อโครงการ / ลักษณะงาน	ผู้พัฒนาโครงการ	วันที่คาดว่าจะแล้วเสร็จ	มูลค่าโครงการทั้งหมด (ล้านบาท)	ห้องขายรอโอนกรรมสิทธิ์		วันที่คาดว่าจะได้อโอนกรรมสิทธิ์
				ยูนิต	ล้านบาท	
โครงการชีวทัศน์ราชปรารภ	บริษัทฯ	แล้วเสร็จพร้อมอยู่	1,350	-	-	-
โครงการเดอะ สุรวงศ์	บริษัท ชีวทัศน์ฮัฟ ซูน จำกัด	แล้วเสร็จพร้อมอยู่	350	-	-	-
โครงการชีวทัศน์รามคำแหง	บริษัทฯ	แล้วเสร็จพร้อมอยู่	1,100	3	4	ไตรมาส 1 ปี 2559
โครงการชีวทัศน์อินเตอร์เซ็นจ์	บริษัท ชีวทัศน์อินเตอร์เซ็นจ์ จำกัด	ธันวาคม ปี 2558	1,050	136	460	ไตรมาส 2 ปี 2559
โครงการฮอลล์มาร์ค แจ้งวัฒนะ	บริษัทฯ	ธันวาคม ปี 2558	780	91	165	ไตรมาส 2 ปี 2559

ชื่อโครงการ / ลักษณะงาน	ผู้พัฒนา โครงการ	วันที่คาดว่าจะ แล้วเสร็จ	มูลค่าโครงการ ทั้งหมด (ล้านบาท)	ห้องขายรอน กรรมสิทธิ์		วันที่คาดว่าจะ โอนกรรมสิทธิ์
				ยูนิต	ล้านบาท	
โครงการ ฮอลล์มาร์ค งามวงศ์วาน	บริษัท ชีวาทัย อินเตอร์เนชั่น จำกัด	แล้วเสร็จ พร้อมอยู่	1,200	56	124	ไตรมาส 2 ปี 2559
โครงการชีวาทัย เรสซิเดนซ์ บางโพ	บริษัทฯ	มิถุนายน ปี 2560	1,040	35	226	มิถุนายน ปี 2560
รวม			6,870	321	979	-

หมายเหตุ

- ณ วันที่ 31 มกราคม 2559 บริษัทฯ ได้จำหน่ายห้องชุดของโครงการเดอะ สุรวงศ์ที่เหลือจำนวน 11 ยูนิต ทั้งหมดให้กับ More Global Holdings Pte. Ltd. ซึ่งมีวัตถุประสงค์การซื้อห้องชุดเพื่อการลงทุน โดยมี กำหนดการชำระเงินตามสัญญาภายในเดือนมกราคม มีนาคม และมิถุนายน ที่ประมาณร้อยละ 3 ร้อยละ 4.5 และร้อยละ 7.5 ของมูลค่าห้องทั้งหมดตามลำดับ และกำหนดโอนกรรมสิทธิ์และชำระเงินส่วนที่เหลือ ทั้งหมดภายในเดือนกันยายน 2559
- ห้องขายรอนกรรมสิทธิ์ของโครงการชีวาทัย รวมค่าแห่ง จำนวน 3 ยูนิต ได้โอนกรรมสิทธิ์แล้วทั้งหมด ณ วันที่ 29 กุมภาพันธ์ 2559
- ห้องขายรอนกรรมสิทธิ์ของโครงการชีวาทัย อินเตอร์เนชั่น และโครงการฮอลล์มาร์ค แจ้งวัฒนะ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 มีจำนวนที่สูงเนื่องจากโครงการดังกล่าวได้แล้วเสร็จและเริ่มโอนในปลายปี 2558 ซึ่ง ณ 29 กุมภาพันธ์ 2559 มีจำนวนห้องที่โอนกรรมสิทธิ์แล้วจำนวน 85 ยูนิต และ 32 ยูนิตตามลำดับ
- จำนวนห้องที่จำหน่ายได้แล้วของโครงการฮอลล์มาร์ค งามวงศ์วานลดลงจากไตรมาส 3 จำนวน 46 ยูนิต คิดเป็นมูลค่า 80.95 ล้านบาท ส่วนใหญ่อันเนื่องมาจากผู้ซื้อไม่สามารถขอสินเชื่อกับธนาคารพาณิชย์ได้ รวมถึงผู้ซื้อบางรายไม่มาดำเนินการเปลี่ยนคู่สัญญาจากบริษัท อรดา จำกัด มาเป็นบริษัทชีวาทัย อินเตอร์ เนชั่น จำกัด จึงดำเนินการขอยกเลิกการโอนกรรมสิทธิ์กับบริษัทฯ อย่างไรก็ตามห้องขายรอนกรรมสิทธิ์ ของโครงการฮอลล์มาร์ค งามวงศ์วาน จำนวน 56 ยูนิต ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 ได้โอนกรรมสิทธิ์แล้ว ณ 29 กุมภาพันธ์ 2559 จำนวน 9 ยูนิต ส่วนที่เหลืออยู่ระหว่างการพิจารณาสินเชื่อจากธนาคารพาณิชย์
- โครงการชีวาทัย เรสซิเดนซ์ บางโพ อยู่ระหว่างการก่อสร้างซึ่งคาดว่าจะแล้วเสร็จในเดือนมิถุนายน ปี 2560

2.2 ธุรกิจโรงงานสำเร็จรูปให้เช่า (Ready Built Factories)

2.2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัทฯ มีการพัฒนาโรงงานสำเร็จรูปให้เช่าที่มีคุณภาพและมีมาตรฐานระดับสากล เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้ประกอบการโดยเฉพาะผู้ประกอบการในธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดเล็กและขนาดกลางที่มีจำนวนมากขึ้น ทั้งที่เป็นสัญชาติไทยและรวมถึงบริษัท หรือนักลงทุนชาวต่างชาติที่เข้ามาตั้งฐานการผลิตหรือการลงทุนในประเทศไทยโดยไม่ต้องการถือกรรมสิทธิ์ในโรงงาน หรือผู้ประกอบการที่ต้องการก่อตั้งโรงงานเพื่อประกอบกิจการ แต่ยังไม่มีความต้องการหรือไม่มีความพร้อมที่จะลงทุนในระยะยาว รวมถึงผู้ประกอบการที่ต้องการลดต้นทุนในการดำเนินงาน ลดระยะเวลาการลงทุน และลดความเสี่ยงหรือปัจจัยอื่นๆ ที่อาจเกิดขึ้นจากการลงทุนสร้างโรงงานได้

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

โรงงานสำเร็จรูปของบริษัทฯ มีลักษณะเป็นอาคารสองชั้น โดยชั้นล่างจะเป็นส่วนของโรงงาน และชั้นบนจะเป็นพื้นที่สำหรับสำนักงาน ซึ่งมีการก่อสร้างในบริเวณพื้นที่ดินที่มีรั้วกันเป็นสัดส่วน พร้อมด้วย บ่อขยะ พื้นที่จอดรถ และพื้นที่ใช้สอยเอนกประสงค์ ทั้งนี้ โรงงานสำเร็จรูปที่บริษัทฯ พัฒนาขึ้นเป็นโรงงานแบบมาตรฐาน ตัวอาคารใช้โครงสร้างคอนกรีตเสริมเหล็ก และใช้โครงเหล็กรูปพรรณ ไม่มีเสากลาง ทั้งนี้ เพื่อให้ได้ประโยชน์จากพื้นที่ใช้สอยให้มากที่สุด ซึ่งผู้เช่าสามารถดัดแปลงและปรับเปลี่ยนรูปแบบให้เหมาะสมกับความต้องการและการใช้งานของผู้เช่าได้ โดยโรงงานมีขนาดตั้งแต่ 1,512 ถึง 1,937 ตารางเมตร บริเวณพื้นที่ของโรงงานซึ่งเป็นคอนกรีตเสริมเหล็ก สามารถรองรับน้ำหนักได้ถึง 3,000 กิโลกรัมต่อตารางเมตร

ลักษณะโดยทั่วไปของโครงการโรงงานสำเร็จรูปที่บริษัทฯ ทำการพัฒนา มีดังนี้

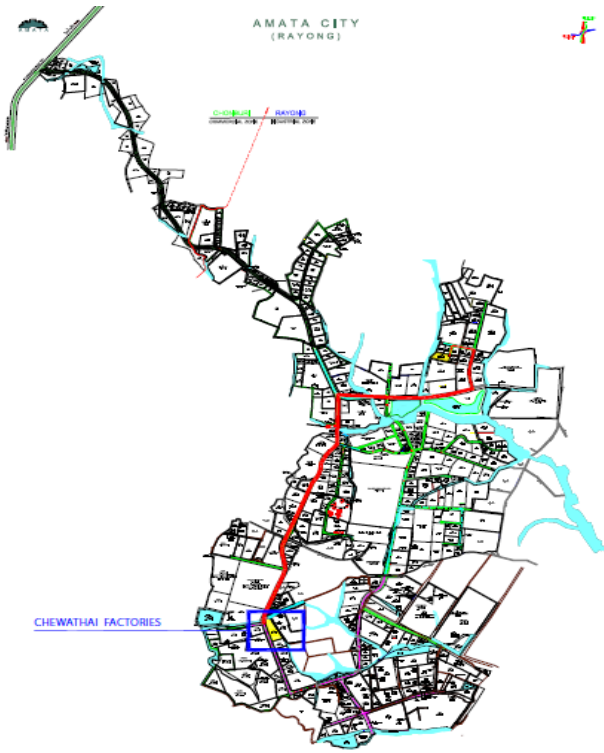
ส่วนของโรงงาน	
พื้นโรงงาน	พื้นคอนกรีตเสริมเหล็ก รองรับน้ำหนักจรได้ 3,000 กิโลกรัมต่อตารางเมตร พื้นผิวขัดมันเสริมด้วยวัสดุเพิ่มความแข็งแรงของผิวพื้น
ผนัง	ก่ออิฐ ฉาบปูน ทาสี พร้อมผนังโครงเหล็กระบายอากาศด้านข้าง
โครงสร้าง	เสาคอนกรีตเสริมเหล็ก กับโครงหลังคาเหล็กรูปพรรณ
หลังคา	หลังคาเมทัลชีทพร้อมกรุแผ่นกันความร้อน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

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

โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทฯ มีการพัฒนาโครงการโรงงานสำเร็จรูปให้เข้าแล้วเสร็จ จำนวน 1 โครงการ มูลค่าโครงการประมาณ 300 ล้านบาท ประกอบไปด้วยอาคารโรงงานสำเร็จรูปจำนวน 10 หลัง และมีโครงการที่อยู่ระหว่างการพัฒนาจำนวน 1 โครงการ มูลค่าโครงการรวมประมาณ 175 ล้านบาท ประกอบไปด้วยอาคารโรงงานสำเร็จรูปจำนวน 4 หลัง

รายละเอียดโครงการ สามารถสรุปได้ดังนี้



รายละเอียดโครงการ โรงงานสำเร็จรูปให้เช่า โครงการ 1 ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558	
ผู้พัฒนาโครงการ	บริษัท ชีวาทัย จำกัด (มหาชน)
ที่ตั้งโครงการ	นิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้ ถนนทางหลวงหมายเลข 331 ตำบลมาบยางพร อำเภอลวกแดง จังหวัดระยอง 
พื้นที่โครงการ	26-0-72 ไร่
พื้นที่เช่า	17,120 ตร.ม.
จำนวนยูนิตที่ให้เช่า	10 ยูนิต
จุดเด่นของโครงการ	การออกแบบด้วยดีไซน์ทันสมัย การจัดวางและจัดสรรด้านพื้นที่ใช้สอยได้อย่างเหมาะสม ได้มาตรฐาน ลูกค้ายังสามารถออกแบบการใช้งานได้อย่างอิสระ คุ่มค่า และใช้ระยะเวลาสั้นในการตั้งโรงงาน

รายละเอียดโครงการ โรงงานสำเร็จรูปให้เช่า โครงการ 1 ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558	
	นอกจากนี้ โครงการยังตั้งอยู่ในทำเลที่ดี โดยตั้งอยู่ภายในโครงการนิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้ อำเภอปลวกแดง จังหวัดระยอง ซึ่งมีการบริหารจัดการระบบสาธารณูปโภค การบำบัดน้ำเสีย การกำจัดขยะที่ได้มาตรฐาน เป็นต้น และมีสิ่งอำนวยความสะดวกอื่นๆ อย่างครบครัน
มูลค่าโครงการโดยประมาณ	300 ล้านบาท
ค่าเช่าเฉลี่ยต่อตารางเมตร	200 บาท
ชนิดของโครงการ	โรงงานสำเร็จรูปให้เช่า <ul style="list-style-type: none"> • ขนาด 1,512 ตร.ม. จำนวน 5 ยูนิต • ขนาด 1,812 ตร.ม. จำนวน 1 ยูนิต • ขนาด 1,937 ตร.ม. จำนวน 4 ยูนิต
สิ่งอำนวยความสะดวก	หม้อแปลงไฟฟ้า ขนาด 100 KVA. ที่จอดรถที่มีหลังคา ระบบรักษาความปลอดภัย ระบบป้องกันอัคคีภัย ปั๊มน้ำ ระบบระบายน้ำฝน ระบบระบายน้ำเสีย ระบบโทรศัพท์และอินเทอร์เน็ต
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	กลุ่มผู้ประกอบการขนาดเล็กและขนาดกลางในอุตสาหกรรมเบา ทั้งผู้ประกอบการไทยและต่างชาติ ที่มีการผลิตเพื่อสนับสนุนการประกอบธุรกิจของอุตสาหกรรมหนักที่อยู่ในบริเวณใกล้เคียง
ระยะเวลาในการก่อสร้างโครงการ	ดำเนินการก่อสร้างเป็น 2 เฟส <ul style="list-style-type: none"> • เฟสที่ 1 จำนวน 5 ยูนิต เริ่มก่อสร้างในเดือนสิงหาคม ปี 2555 และแล้วเสร็จในเดือนมีนาคม ปี 2556 • เฟสที่ 2 จำนวน 5 ยูนิต เริ่มก่อสร้างในเดือนธันวาคม ปี 2556 และแล้วเสร็จในเดือนมิถุนายน ปี 2557
ความคืบหน้าในการก่อสร้าง	ก่อสร้างเสร็จสมบูรณ์ พร้อมให้บริการ
ความคืบหน้าในการให้เช่า	ยอดที่ทำสัญญาเช่าแล้วร้อยละ 40 ของจำนวนโรงงานที่ปล่อยเช่า ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558

สถานะการก่อสร้างและการเช่าของโรงงานสำเร็จรูปของบริษัทฯ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 สรุปได้ดังนี้

โครงการ	จำนวนยูนิตทั้งหมด	จำนวนยูนิตที่มีการเช่าทั้งหมด	พื้นที่เช่าทั้งหมด (ตารางเมตร)	อัตราเช่า (ร้อยละ)
โครงการที่ 1	10	4	6.898	40

ทั้งนี้ ปัจจุบัน บริษัทฯ อยู่ในช่วงการพิจารณาและเจรจาด้านข้อตกลงและเงื่อนไขที่ระบุในสัญญาเช่ากับลูกค้าจำนวน 1 ราย ซึ่งบริษัทฯ คาดว่าบริษัทฯ จะสามารถเซ็นสัญญาและเริ่มให้เช่าได้ในไตรมาสที่ 2 ปี 2559

2.2.2 การตลาดและการแข่งขัน

2.2.2.1 ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

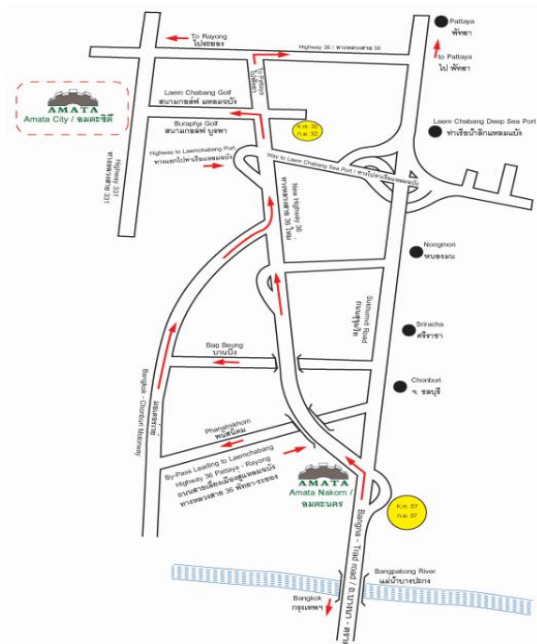
กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ สำหรับธุรกิจโรงงานสำเร็จรูปให้เช่า คือผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมเบาที่มีการผลิตสินค้าเพื่อสนับสนุนธุรกิจอุตสาหกรรมหนักที่ตั้งโรงงานอยู่ในบริเวณใกล้เคียง ทั้งอุตสาหกรรมที่มีขนาดเล็กและขนาดกลาง ที่ยังไม่พร้อมหรือยังไม่มีความต้องการหรือไม่มีความพร้อมที่จะลงทุนในระยะยาว เพื่อสร้างโรงงาน เนื่องจากต้องใช้เงินลงทุนค่อนข้างสูง บริษัทฯ จึงเลือกที่จะเสนอทางเลือกใหม่ โดยการให้เช่าโรงงานสำเร็จรูปเพื่อเป็นการลดภาระค่าใช้จ่ายด้านการลงทุนและต้นทุนในการดำเนินการ เพื่อให้สามารถนำเงินทุนดังกล่าวไปใช้ต่อยอดทางธุรกิจในด้านอื่นๆ ได้มากขึ้น

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

2.2.2.2 กลยุทธ์การตลาด

ทำเลที่ตั้งของโครงการ

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



รูปภาพแสดงที่ตั้งโครงการนิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้ อำเภอลวกแดง จังหวัดระยอง

โครงการโรงงานสำเร็จรูปให้เช่าของบริษัทฯ ในปัจจุบันตั้งอยู่ในนิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้ อําเภอลวกแดง จังหวัดระยอง ซึ่งมีการบริหารจัดการระบบสาธารณูปโภคต่างๆ ที่ได้มาตรฐานสากล และมีสิ่งอำนวยความสะดวกอื่นๆ อย่างครบครัน เหมาะแก่การเป็นศูนย์กลางการผลิตและการกระจายสินค้าที่ดี มีการคมนาคมที่สะดวกต่อการเดินทางไปยังสถานที่อื่นๆ โดยมีระยะทางห่างจากจุดสำคัญดังนี้

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

ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทอมตะ ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ในบริษัท อมตะ ซิตี จำกัด ซึ่งเป็นผู้พัฒนานิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้ จังหวัดระยอง มีการเปิดเผยข้อมูลในการเสนอขายทรัสต์เพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์และสิทธิการเช่าอมตะซัมมิทโกรท (“อมตะซัมมิทโกรท”) โดยมีนโยบายให้อมตะซัมมิทโกรทพิจารณาซื้อหรือเช่าที่ดินเพื่อพัฒนาโรงงานและคลังสินค้าให้เช่าภายในนิคมอุตสาหกรรมอมตะนครและนิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้เท่านั้น ซึ่งอาจส่งผลด้านข้อจำกัดการจัดหาที่ดินเพิ่มเติมจากบุคคลภายนอกในนิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้ดังกล่าวซึ่งรวมถึงบริษัท ดังนั้นหากบริษัท ต้องการซื้อที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการโรงงานสำเร็จรูปให้เช่าในอนาคตในนิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้เพิ่มเติม เมื่อที่ดินที่ถือครองในปัจจุบันหมดลงหรือโรงงานสำเร็จรูปให้เช่ามีผู้เช่าเต็มจำนวน บริษัท ต้องให้สิทธิในการตัดสินใจซื้อหรือเช่าที่ดินแก่อมตะซัมมิทโกรทก่อน

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มิได้จำกัดการพิจารณาพัฒนาโครงการแต่เพียงในจังหวัดระยอง เท่านั้น บริษัทฯ ยังทำการศึกษาและพิจารณาการขยายการลงทุนไปยังพื้นที่นิคมหรือเขตอุตสาหกรรมอื่นๆ ที่บริษัทฯ เล็งเห็นถึงศักยภาพในการพัฒนา มีโอกาสการเติบโตและการขยายฐานลูกค้า สามารถแข่งขันได้ และสร้างผลตอบแทนที่ดีของโครงการในอนาคต เช่น สวนอุตสาหกรรมโรจนะ-ปราจีนบุรี จังหวัดปราจีนบุรี นิคมอุตสาหกรรมเหมราชชลบุรี หรือนิคมอุตสาหกรรมบึงทอง เป็นต้น ซึ่งบริษัทฯ เชื่อว่า บริษัทฯ จะสามารถจัดหาที่ดินได้เมื่อ บริษัทฯ ต้องการพัฒนาโครงการเพิ่มเติมในอนาคต

นโยบายการกำหนดราคา

การกำหนดราคาของบริษัทฯ จะประกอบด้วย 2 ส่วนหลัก ได้แก่ค่าเช่าโรงงานและค่าบริการสาธารณูปโภคต่างๆ เช่น การบำบัดน้ำเสีย การกำจัดขยะและสิ่งปฏิกูล เป็นต้น ทั้งนี้ ค่าบริการงานสาธารณูปโภคต่างๆ จะเป็นการชำระให้กับบริษัทผู้พัฒนานิคมอุตสาหกรรมลูกค้าหรือผู้เช่าโครงการจะสามารถชำระโดยตรงกับบริษัทผู้พัฒนานิคมอุตสาหกรรมได้ สำหรับค่าเช่าโรงงานนั้น ผู้เช่าจะชำระโดยตรงกับบริษัทฯ โดยบริษัทฯ มีการกำหนดค่าเช่าที่เป็นมาตรฐานจากหลายปัจจัยที่สำคัญ เช่น ขนาดพื้นที่เช่า จำนวนยูนิตที่เช่า ระยะเวลาการเช่า หรือบริการอื่นๆ เพิ่มเติมตามที่คุณเช่าร้องขอ ทั้งนี้ สัญญาเช่าของบริษัทฯ ส่วนใหญ่จะเป็นสัญญาเช่าระยะสั้น ซึ่งมีระยะเวลาเช่าประมาณ 3 ปี และจะมีการเจรจาการปรับอัตราค่าเช่าเมื่อทำการต่อสัญญาอีกครั้ง

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

การตลาดและการประชาสัมพันธ์

บริษัทฯ มีการส่งเสริมทางการตลาดและการประชาสัมพันธ์ ทั้งการติดต่อหากกลุ่มลูกค้าเป้าหมายโดยตรง การติดต่อผ่านนายหน้า และผ่านสื่อกลางต่างๆ เช่น การโฆษณาในสื่อประชาสัมพันธ์ต่างๆ โดยเน้นสื่อประชาสัมพันธ์ที่สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายโดยตรง ได้อย่างมีประสิทธิภาพ อาทิเช่น ป้ายโฆษณา หนังสือพิมพ์ต่างๆ เช่น หนังสือพิมพ์บางกอกโพสต์ และหนังสือพิมพ์บางกอก ซูโฮ การประชาสัมพันธ์ผ่านหอการค้าต่างประเทศ เช่น หอการค้าไทย หอการค้าไทย-อังกฤษ หอการค้าไทย-เยอรมัน เป็นต้น การแจกแผ่นพับ

(Brochure) หรือโบปปลิวโฆษณา เพื่อแจกในบริเวณใกล้เคียงของนิคมอุตสาหกรรม เช่น ร้านอาหารรอบพื้นที่นิคมอุตสาหกรรม สนามกอล์ฟในบริเวณใกล้เคียง การประชาสัมพันธ์ผ่านแผ่นป้ายโฆษณาที่ติดตั้งหน้าโครงการหรือนิคมอุตสาหกรรม การประชาสัมพันธ์ผ่านเว็บไซต์ที่ไม่เสียค่าใช้จ่ายต่างๆ รวมถึงการให้ข้อมูลผ่านเว็บไซต์ www.chewathai.com ของบริษัท ซึ่งผู้ประกอบการหรือลูกค้าที่สนใจ สามารถศึกษาข้อมูลและรายละเอียดเบื้องต้นของโครงการ และติดต่อกับบริษัท ได้โดยตรง

บริการให้คำปรึกษาและแนะนำสำหรับผู้เช่า

บริษัท จัดให้มีพนักงานบริการให้คำปรึกษาและแนะนำลูกค้าอย่างใกล้ชิด เช่น บริการให้คำปรึกษาและประสานงานด้านต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับทางราชการ อาทิเช่น การนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน เป็นต้น บริษัท มีบริการให้คำปรึกษาและแนะนำเกี่ยวกับการต่อเติมจัดแปลงพื้นที่ใช้สอยทั้งภายนอกและภายในโรงงาน บริการให้คำปรึกษาและประสานงานด้านสาธารณูปโภคต่างๆ เช่น การประปา การไฟฟ้า การบำบัดและกำจัดน้ำเสีย โทรศัพท์ และอินเทอร์เน็ต เป็นต้น

2.2.2.3 การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

บริษัท มีการจัดหาตัวแทนซึ่งจะดำเนินการจัดหาผู้เช่าให้บริษัท เช่น Knight Frank Chartered รวมถึงตัวแทนรายบุคคลอื่นๆ และจัดให้มีทีมปล่อยเช่าของบริษัท เอง ที่มีความเป็นมืออาชีพ มีประสิทธิภาพ และมีประสบการณ์และความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับตลาดอสังหาริมทรัพย์เพื่ออุตสาหกรรม รายละเอียดของโครงการ และสิ่งอำนวยความสะดวกและระบบสาธารณูปโภคภายในโครงการและนิคมอุตสาหกรรม รวมถึงข้อกำหนดต่างๆ ของการนิคมอุตสาหกรรมเป็นอย่างดี โดยบริษัท มีหน่วยงานด้านการปล่อยเช่าไว้คอยต้อนรับลูกค้าที่สนใจเข้าแวะเยี่ยมชมโครงการ โดยทีมงานจะมีการอธิบายข้อมูลรายละเอียดเกี่ยวกับลักษณะและคุณสมบัติขององค์ประกอบของโรงงาน เช่น ประโยชน์และการใช้สอยของพื้นที่ ขนาดพื้นที่ อัตราค่าเช่า ระบบไฟฟ้าและโทรศัพท์ และพาลูกค้าชมโครงการ นอกจากนี้ ลูกค้าหรือผู้ที่สนใจโครงการยังสามารถสอบถามข้อมูลทางโทรศัพท์หรือเข้าชมเว็บไซต์บริษัท ที่ www.chewathai.com ซึ่งลูกค้าสามารถเข้าไปศึกษารายละเอียดเบื้องต้นของโครงการได้

2.2.3 ภาพอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

ดัชนีความเชื่อมั่นภาคอุตสาหกรรม

จากดัชนีความเชื่อมั่นภาคอุตสาหกรรม (Thai Industries Sentiment Index : TISI) ซึ่งจัดทำโดยสภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย พบว่า ในปี 2557 และ ปี 2558 ดัชนีโดยเฉลี่ยมีค่า 87.4 และ 85.8 ตามลำดับ ลดลงจากค่าเฉลี่ยของดัชนีในปี 2556 ที่ 92.6 ซึ่งการที่ค่าดัชนีอยู่ระดับที่ต่ำกว่า 100 แสดงว่า ผู้ประกอบการภาคอุตสาหกรรมมีความเชื่อมั่นต่อการประกอบการในระดับที่ไม่ดี ทั้งนี้ ค่าดัชนีความเชื่อมั่นภาคอุตสาหกรรมปรับตัวลดลงอย่างต่อเนื่องจากเดือนธันวาคม ปี 2557 ซึ่งเป็นเดือนที่ดัชนีมีค่าเพิ่มขึ้นอยู่ที่ระดับ 92.7 มีค่าสูงสุดในรอบ 14 เดือนนับตั้งแต่เดือนพฤศจิกายน 2556 ซึ่งการปรับตัวลดลงของดัชนีตั้งแต่ต้นปี 2558 เป็นต้นมานั้น เป็นผลจากการปรับตัวลดลงขององค์ประกอบยอดขายสั่งซื้อโดยรวม ยอดขายโดยรวม ปริมาณการผลิต ต้นทุนประกอบการและผลประกอบการ ในขณะที่เห็นสัญญาณความเชื่อมั่นที่ดีขึ้นในเดือนกันยายนเป็นต้นมา ซึ่งเป็นการปรับตัวเพิ่มขึ้นเป็นครั้งแรกใน

รอบ 9 เดือนจากคำสั่งซื้อเพิ่มขึ้นเพื่อจำหน่ายในช่วงไตรมาสสุดท้ายของปี และปรับขึ้นอย่างต่อเนื่องจนถึงเดือนธันวาคมจากการจัดกิจกรรมกระตุ้นยอดขายในช่วงสิ้นปีและมาตรการลดหย่อนภาษีเพื่อกระตุ้นการบริโภคของประชาชนในช่วงปีใหม่ ประกอบกับราคาน้ำมันเชื้อเพลิงที่ปรับลดลงต่อเนื่องได้ส่งผลดีต่อต้นทุนขนส่งของผู้ประกอบการ และการอ่อนค่าของเงินบาทเป็นปัจจัยบวกต่อภาคการส่งออก

การปรับตัวลดลงของดัชนีในช่วง 9 เดือนแรกของปี 2558 เป็นผลสืบเนื่องมาจากความกังวลต่อเศรษฐกิจภายในประเทศ ที่ได้รับผลกระทบจากการชะลอการใช้จ่ายของผู้บริโภค ปัญหารายได้ที่เกิดขึ้นในหลายพื้นที่ซึ่งกระทบต่อรายได้ของเกษตรกรที่เป็นกำลังซื้อสำคัญของภาคอุตสาหกรรม รวมทั้งความกังวลต่อปัญหาเศรษฐกิจโลกและเศรษฐกิจของคู่ค้าสำคัญของไทย โดยเฉพาะประเทศจีน ทำให้ผู้ประกอบการต่างระมัดระวังในการประกอบการและการขยายการลงทุน อย่างไรก็ตามผู้ประกอบการเห็นว่าการค้าขายแดนยังขยายตัวได้ดี และมีส่วนช่วยพยุงภาคการส่งออกของไทย ขณะเดียวกันในปีงบประมาณ 2559 หากภาครัฐสามารถเร่งรัดการใช้จ่ายให้เป็นไปตามแผนการใช้งบประมาณอย่างต่อเนื่องก็จะมีส่วนสำคัญต่อการขับเคลื่อนเศรษฐกิจไทยให้ต่อเนื่องได้ นอกจากนี้ในเดือนธันวาคม ปี 2558 ผู้ประกอบการมีความเชื่อมั่นที่ดีขึ้นจากความกังวลต่อปัจจัยบางอย่างที่ลดลง เช่น สถานการณ์การเมืองในประเทศที่มีเสถียรภาพมากขึ้น ราคาน้ำมันที่ยังอยู่ในระดับต่ำ อัตราแลกเปลี่ยนจากค่าเงินบาทที่ยังอ่อนค่า ซึ่งจะเอื้อต่อภาคการส่งออกของผู้ประกอบการทั้งด้านปริมาณและมูลค่าการส่งออก รวมถึงอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ที่ยังอยู่ในระดับที่ค่อนข้างคงที่หลังการปรับอัตราดอกเบี้ยนโยบายลงในปี 2558

ปี	2557	2558												
เดือน	เฉลี่ย	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	เฉลี่ย
ดัชนีความเชื่อมั่นภาคอุตสาหกรรม	87.4	91.1	88.9	87.7	86.2	85.4	84.0	83.0	82.4	82.8	84.7	85.8	87.5	85.8
ดัชนีความเชื่อมั่นภาคอุตสาหกรรมภาคการดำเนินงานใน 3 เดือนข้างหน้า		100.4	99.2	100.4	102.1	100.9	99.0	101.2	102.0	102.6	103.4	104.4	102.7	

ที่มา ฝ่ายเศรษฐกิจและงานวิชาการ สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย

อย่างไรก็ตามผู้ประกอบการมีข้อเสนอแนะบางประการ ซึ่งหากภาครัฐสามารถดำเนินการได้ ผู้ประกอบการเชื่อว่าจะสามารถสร้างความเชื่อมั่นในการดำเนินธุรกิจเพิ่มขึ้นแก่ผู้ประกอบการ อันได้แก่ การเร่งพัฒนาระบบขนส่งและการคมนาคมให้เชื่อมโยงกับประเทศเพื่อนบ้าน เพื่อรองรับการเป็นศูนย์กลางการค้าการลงทุนของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) เร่งเดินหน้าโครงการลงทุนขนาดใหญ่และโครงสร้างพื้นฐานเพื่อให้เม็ดเงินหมุนเวียนในระบบเศรษฐกิจ เร่งรัดการใช้จ่ายภาครัฐให้เป็นไปตามแผนการใช้งบประมาณเพื่อช่วยขับเคลื่อนเศรษฐกิจไทย โดยเฉพาะงบลงทุนในโครงการที่รัฐบาลได้อนุมัติไปแล้ว เพิ่มการใช้จ่ายและการบริโภคภายในประเทศด้วยมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจของภาครัฐ ออกมาตรการช่วยเหลือเกษตรกรจากราคาพืชผลทางการเกษตรตกต่ำเพื่อสร้างกำลังซื้อในภาคเกษตร เร่งเจรจาการค้ากับประเทศที่มีศักยภาพทางเศรษฐกิจเพื่อขยายตลาดและลดอุปสรรคทางการค้าระหว่างกัน รวมถึงช่วยเสริมสภาพคล่องของผู้ประกอบการ SMEs โดยสนับสนุนให้สถาบันการเงินพิจารณาปล่อยสินเชื่อดอกเบี้ยต่ำ และสนับสนุนให้ใช้เทคโนโลยีและนวัตกรรมใหม่ๆ ในการ

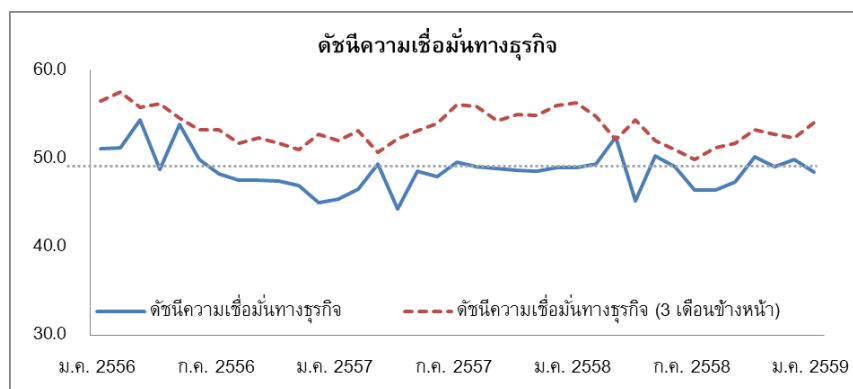
ผลิตสินค้า และสนับสนุนความร่วมมือระหว่างภาครัฐและเอกชนหรือรูปแบบ PPP (Public –Private Partnership) เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน

ดัชนีชี้ทิศทางการลงทุนของภาคเอกชนและดัชนีความเชื่อมั่นทางธุรกิจ

นอกจากนี้ ธนาคารแห่งประเทศไทยและสำนักยุทธศาสตร์และการวางแผนเศรษฐกิจมหภาค มีการรายงานดัชนีชี้ทิศทางการลงทุนของภาคเอกชน โดยใช้ปี 2553 เป็นปีฐาน พิจารณาจากปัจจัยหลัก 5 ประการ ได้แก่ พื้นที่ได้รับอนุญาตก่อสร้างทั่วประเทศ ดัชนีการจำหน่ายวัสดุก่อสร้างในประเทศ การนำเข้าสินค้าทุน ณ ราคาคงที่ ปริมาณการจำหน่ายเครื่องจักรและอุปกรณ์ในประเทศ ณ ราคาคงที่ และดัชนีการจำหน่ายรถยนต์เพื่อการลงทุนในประเทศ ซึ่งพบว่าการลงทุนภาคเอกชนปี 2558 ปรับตัวเพิ่มขึ้นจากตลอดทั้งปี 2557 โดยดัชนีเฉลี่ยทั้งปี 2557 และปี 2558 มีค่า 118.2 และ 119.6 ตามลำดับ โดยเฉพาะจากการเพิ่มขึ้นของพื้นที่ได้รับอนุญาตก่อสร้างจากการขยายตัวของการก่อสร้างทั้งจากภาครัฐและภาคเอกชน โดยเฉพาะการก่อสร้างอาคารชุดและอาคารโรงงาน และปริมาณการจำหน่ายเครื่องจักรและอุปกรณ์ในประเทศ อย่างไรก็ตาม ในภาคธุรกิจ เสถียรภาพภาคธุรกิจโดยรวมปรับตัวดีขึ้น โดยส่วนหนึ่งได้รับอานิสงส์จากการฟื้นตัวของเศรษฐกิจในไตรมาสที่ 4 ปี 2557 และต่อเนื่องมาถึงครึ่งปีแรกของปี 2558 ซึ่งมีแรงขับเคลื่อนหลักมาจากภาคการส่งออกจากการท่องเที่ยวและการเบิกจ่ายงบลงทุนของภาครัฐที่ทำได้ต่อเนื่อง

ทั้งนี้ ความเชื่อมั่นทางธุรกิจของผู้ประกอบการฟื้นตัวขึ้นเล็กน้อยจากในอดีต สะท้อนจากการเปลี่ยนแปลงของดัชนีความเชื่อมั่นทางธุรกิจ (Business Sentiment Index: BSI) ซึ่งในไตรมาสที่ 4 ปี 2557 มีค่าเฉลี่ยที่ 48.8 ซึ่งยังอยู่ระดับต่ำกว่า 50 ซึ่งหากดัชนีมีค่าน้อยกว่า 50 นั้น หมายถึงความเชื่อมั่นทางธุรกิจของผู้ประกอบการลดลง อย่างไรก็ตาม ดัชนีความเชื่อมั่นทางธุรกิจเฉลี่ยในไตรมาส 1 ในปี 2558 ปรับเพิ่มขึ้นมาอยู่ที่ระดับ 50.3 แม้ว่าจะลดลงเล็กน้อยในไตรมาสที่ 2 และ 3 เฉลี่ยที่ระดับ 48.2 และ 46.7 ตามลำดับ แต่มีการปรับตัวดีขึ้นในไตรมาส 4 ที่ระดับ 49.7 ซึ่งดัชนีค่าความเชื่อมั่นในไตรมาส 1 ของปี 2558 ดังกล่าว เป็นระดับที่สูงกว่า 50 (ระดับที่นักธุรกิจเริ่มขยายการลงทุน) เป็นครั้งแรกในรอบ 7 ไตรมาสที่ผ่านมา นับจากไตรมาสที่ 3 ปี 2556 สะท้อนความเชื่อมั่นทางธุรกิจที่เริ่มกลับมาของผู้ประกอบการ

ทั้งนี้ ในเดือนธันวาคม ปี 2558 ดัชนีความเชื่อมั่นทางธุรกิจปรับเพิ่มขึ้นตามดัชนีความเชื่อมั่นด้านผลประกอบการ คำสั่งซื้อ ต้นทุนการประกอบการ และการผลิตเป็นสำคัญ อย่างไรก็ตาม หากพิจารณาดัชนีความเชื่อมั่นทางธุรกิจเฉลี่ยของไตรมาสที่ 4 นั้น ดัชนีความเชื่อมั่นทางธุรกิจจากทุกองค์ประกอบปรับตัวดีขึ้นทั้งหมด โดยเฉพาะดัชนีความเชื่อมั่นด้านการลงทุนที่แม้จะปรับลดลงในไตรมาส 3 หลังจากที่ปรับเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องทั้ง 2 ไตรมาสก่อนหน้านี้ กลับมาปรับตัวดีขึ้นในไตรมาสที่ 4 โดยดัชนีความเชื่อมั่นด้านคำสั่งซื้อทั้งจากในประเทศและต่างประเทศที่ปรับตัวขึ้นมาจากผู้ประกอบการในภาคอุตสาหกรรมบางกลุ่ม และอีกส่วนหนึ่งมาจากภาคการท่องเที่ยวที่ปรับตัวขึ้น โดยที่ดัชนีด้านการลงทุนที่ปรับตัวดีขึ้นมาจากธุรกิจส่วนใหญ่ลงทุนในหมวดเครื่องมือเครื่องจักรเพื่อปรับปรุงประสิทธิภาพการผลิต



ที่มา

ข้อมูลจากธนาคารแห่งประเทศไทย (ดัชนี 50 = ไม่เปลี่ยนแปลง)

การส่งเสริมการลงทุน

นอกจากนี้ ข้อมูลจากสำนักยุทธศาสตร์และการวางแผนเศรษฐกิจมหภาคและธนาคารแห่งประเทศไทย ได้รายงานการลงทุนใหม่ในไตรมาส 4 ปี 2557 ซึ่งมีแนวโน้มที่ดีขึ้นมาก โดยหากพิจารณาการลงทุนจากการขอรับการส่งเสริมการลงทุนจากสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) พบว่าในไตรมาสที่ 4 ของปี 2557 มีจำนวนกิจการที่ขออนุมัติขอรับการส่งเสริมการลงทุนจาก BOI จำนวน 2,468 ราย คิดเป็นมูลค่าเงินลงทุน 1,606.9 พันล้านบาท ขยายตัวเพิ่มขึ้นอย่างมากจากไตรมาสก่อนหน้า ที่มีมูลค่าเงินลงทุน 254.5 พันล้านบาท และนับเป็นมูลค่าการขอรับส่งเสริมการลงทุนที่สูงสุดนับจากการก่อตั้งสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนในปี 2546 โดยเฉพาะในเดือนธันวาคม ปี 2557 เพียงเดือนเดียว มีมูลค่าเงินลงทุนสูงถึง 1,428.2 พันล้านบาท จากจำนวนกิจการที่ขออนุมัติขอรับการส่งเสริมการลงทุนจำนวน 2,092 ราย ซึ่งสูงเป็นประวัติการณ์ อันเนื่องมาจากนักลงทุนมีการเร่งยื่นขอรับการส่งเสริมการลงทุนในเดือนธันวาคม ก่อนที่นโยบายส่งเสริมการลงทุนเดิมจะหมดอายุลงในวันที่ 31 ธันวาคม 2557 ซึ่งได้เร่งรัดให้มีการลงทุนในปี 2558 เพิ่มขึ้น ทั้งนี้ สืบเนื่องจากการที่นโยบายส่งเสริมการลงทุนเดิมจะหมดอายุลงดังกล่าวนี้ ทำให้เมื่อเปรียบเทียบตัวเลขการขอรับการส่งเสริมการลงทุนผ่านคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) ในไตรมาส 1 ถึงไตรมาส 4 ในปี 2558 ซึ่งมีมูลค่า 29 พันล้านบาท 42 พันล้านบาท 85 พันล้านบาท และ 62 พันล้านบาทตามลำดับ ซึ่งเป็นการลดลงต่อเนื่องเมื่อเปรียบเทียบกับไตรมาสก่อนหน้า เนื่องจากนักลงทุนเร่งยื่นขอรับการส่งเสริมการลงทุนไปมากแล้วในไตรมาสสุดท้ายของปี 2557 ก่อนที่นโยบายส่งเสริมการลงทุนเดิมจะหมดอายุลง แต่จำนวนโครงการที่ได้รับอนุมัติส่งเสริมการลงทุนยังคงเพิ่มขึ้นที่ร้อยละ 0.4 แม้ว่ามูลค่าเงินสนับสนุนการลงทุนจะลดลงในไตรมาส 4 ร้อยละ 51.5 เมื่อเทียบกับไตรมาสก่อนหน้าที่ปรับเพิ่มขึ้นร้อยละ 3.9

ทั้งนี้ หลังจากสถานการณ์ทางการเมืองปรับตัวเข้าสู่ภาวะปกติในครึ่งปีหลังของปี 2557 การผลิตภาคอุตสาหกรรมในไตรมาส 4 กลับมาขยายตัวเป็นครั้งแรกในรอบ 7 ไตรมาส โดยขยายตัวร้อยละ 0.7 จากที่ลดลงร้อยละ 0.7 ในไตรมาส 3 ของปี 2557 และยังคงขยายตัวต่อเนื่องในปี 2558 โดยขยายตัวเฉลี่ยทั้งปีที่ร้อยละ 0.9 โดยมีปัจจัยสนับสนุนจากการฟื้นตัวของอุปสงค์ภายในประเทศจากการผลิตเพื่อบริโภคภายในประเทศและการใช้จ่ายของภาคครัวเรือน รวมถึงภาคอุตสาหกรรมที่ขยายตัวได้ดี นอกจากนี้ การลงทุนโดยรวมในปี 2558 ขยายตัวร้อยละ 4.7 โดยเฉพาะการลงทุนจากภาครัฐ การลงทุนภาคเอกชนเริ่มกลับมาขยายตัวเป็นครั้งแรกร้อยละ 3.9 ในไตรมาส 3 และขยายตัวเร่งขึ้นเป็นร้อยละ 4.1 ในไตรมาส 4 และขยายตัวต่อเนื่องมาจนถึงปี 2558 โดยได้รับปัจจัยสนับสนุนจากการ

ปรับตัวดีขึ้นของความเชื่อมั่นของภาคธุรกิจ การเร่งรัดการอนุมัติส่งเสริมการลงทุนในช่วงครึ่งปีหลังของปี 2557 รวมถึงการขยายการลงทุนในเครื่องมือเครื่องจักรและภาคการก่อสร้างที่ยาวตัว แม้ว่าระดับการใช้กำลังการผลิตจะยังอยู่ในระดับต่ำและเป็นข้อจำกัดต่อการขยายการลงทุนของผู้ประกอบการรายเดิมก็ตาม

การเคลื่อนย้ายเงินทุน

หากพิจารณาจากการเคลื่อนย้ายเงินทุน เนื่องจากมีการลงทุนจากผู้ประกอบการอุตสาหกรรมรายใหม่ทั้งไทยและต่างชาติอยู่เสมอ แม้ว่าในปี 2557 เงินทุนมีการเคลื่อนย้ายไหลออกสุทธิ สาเหตุส่วนใหญ่เป็นการไหลออกของเงินลงทุนโดยตรงของนักลงทุนไทย และการไหลออกของเงินลงทุนในหลักทรัพย์ของทั้งนักลงทุนไทยและนักลงทุนต่างชาติ รวมทั้งการชำระคืนเงินกู้ระยะสั้นของสถาบันรับฝากเงินและการปล่อยสินเชื่อให้กับนักลงทุนต่างชาติ อย่างไรก็ตาม นักลงทุนต่างชาติยังคงมีการลงทุนทางตรงเข้ามาในประเทศเพิ่มขึ้น

(หน่วย: พันล้านดอลลาร์สหรัฐ)	ปี 2557	ปี 2558	ไตรมาส 1 ปี 2558	ไตรมาส 2 ปี 2558	ไตรมาส 3 ปี 2558	ไตรมาส 4 ปี 2558
เงินทุนเคลื่อนย้าย	-16.4	-18.8	-2.0	-1.8	-7.2	-7.8
ภาครัฐ	1.4	-1.7	-0.4	-0.5	-0.6	-0.3
ธนาคารแห่งประเทศไทย	-3.0	-1.4	-0.4	-0.4	-0.7	0.0
ภาคธนาคาร	-5.3	-13.0	-3.2	0.4	-7.0	-2.4
ภาคอื่นๆ	-9.7	-2.7	1.9	-0.5	1.0	-5.1
การลงทุนโดยตรง	-0.6	-3.3	0.6	-0.6	-2.1	-1.2
- นักลงทุนไทย	-4.3	-8.6	-2.3	-1.9	-2.6	-1.8
- นักลงทุนต่างชาติ	3.7	5.3	2.9	1.3	0.5	0.6
การลงทุนในหลักทรัพย์	-12.1	-17.8	-2.5	-6.6	-3.2	-5.5
- นักลงทุนไทย	-7.4	-7.0	-0.9	-3.7	0.9	-3.3
- นักลงทุนต่างชาติ	-4.7	-10.8	-1.6	-2.9	-4.1	-2.2
เงินกู้	-5.4	-5.2	-2.2	1.0	-2.0	-1.9
การลงทุนอื่น ๆ	1.6	7.4	2.0	4.4	0.1	0.9

ที่มา สำนักยุทธศาสตร์และการวางแผนเศรษฐกิจมหภาค

สำหรับในปี 2558 จากตัวเลขเงินทุนเคลื่อนย้ายในไตรมาส 1 และไตรมาส 2 ปี 2558 จะสามารถเห็นได้ว่านักลงทุนต่างชาติมีความเชื่อมั่นในเสถียรภาพของการเมืองและภาวะเศรษฐกิจของประเทศมากขึ้น จึงให้ความสนใจในการลงทุนโดยตรงในประเทศไทยมากยิ่งขึ้น ซึ่งสะท้อนได้จากปริมาณการลงทุนทางตรงจากต่างประเทศ (Foreign Direct Investment หรือ FDI) ในไตรมาส 1 และไตรมาส 2 ปี 2558 จำนวน 2.9 และ 1.3 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ ตามลำดับ ตัวเลขดังกล่าวของครึ่งปีแรกในปี 2558 รวมเป็นมูลค่าการลงทุนทางตรงจากนักลงทุนต่างชาติมีมูลค่ารวมทั้งหมด 4.2 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ ซึ่งมีค่าสูงกว่าตัวเลขทั้งปีของปี 2557 ที่เท่ากับ 3.7 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ นอกจากนี้ เมื่อพิจารณาตัวเลขทั้งปี 2558 การลงทุนโดยตรงจากนักลงทุนต่างชาติซึ่งเข้ามาอย่างต่อเนื่อง จึงทำให้ตลอดทั้งปี 2558

มูลค่าการลงทุนทางตรงจากนักลงทุนต่างชาติมีมูลค่ารวมทั้งสิ้น 5.3 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ คิดเป็นการเติบโตร้อยละ 43 จากปีก่อนหน้า

โดยภาพรวมของปี 2558 เงินทุนเคลื่อนย้ายไหลออกสุทธิเมื่อเทียบกับการไหลเข้าสุทธิในไตรมาสก่อนหน้า ในไตรมาสที่ 4 ของปี 2558 มีเงินทุนไหลออกสุทธิ 7.8 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ เทียบกับการไหลเข้าสุทธิ 7.2 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ ในไตรมาสก่อนหน้า โดยเป็นผลมาจาก (1) การขายหลักทรัพย์สุทธิทั้งในตลาดตราสารทุนและตราสารหนี้ของนักลงทุนต่างชาติ (2) การนำเงินออกไปลงทุนในหลักทรัพย์และการฝากเงินในต่างประเทศของนักลงทุนไทยรวมถึงกองทุนที่ลงทุนในต่างประเทศ และ (3) การออกไปลงทุนในโดยตรงในต่างประเทศของนักลงทุนไทย โดยเฉพาะในสาขาอุตสาหกรรมอาหารและการขุดเจาะปิโตรเลียมและก๊าซธรรมชาติ

สำหรับแนวโน้มของปี 2559 สำนักยุทธศาสตร์และการวางแผนเศรษฐกิจมหภาคมองว่าเศรษฐกิจจะยังคงขยายตัวได้อย่างต่อเนื่องจากปี 2558 อยู่ที่ระดับร้อยละ 2.8-3.8 โดยมีปัจจัยสนับสนุนซึ่งนอกเหนือจากการฟื้นตัวของความเชื่อมั่นภาคธุรกิจ การเร่งรัดพิจารณาอนุมัติโครงการส่งเสริมการลงทุนในช่วงครึ่งปีหลังของปี 2557 ซึ่งส่วนหนึ่งคาดว่าจะมีการเริ่มลงทุนในปี 2558 มูลค่าการขอรับการส่งเสริมการลงทุนใหม่ในเดือนธันวาคม 2557 ที่อยู่ในระดับสูง ซึ่งจะมีการเร่งรัดอนุมัติและสนับสนุนให้โครงการลงทุนที่ผ่านการอนุมัติเริ่มดำเนินโครงการในปี 2558 แล้วนั้น ยังได้รับปัจจัยสนับสนุนทั้งจากการใช้จ่ายและการลงทุนภาครัฐที่มีการขยายตัวต่อเนื่องจากครึ่งปีแรกจากโครงการลงทุนจากภาครัฐทั้งด้านการพัฒนาไฟฟ้าขนส่งมวลชน การพัฒนาระบบรถไฟรางคู่ และการพัฒนาพื้นที่เศรษฐกิจพิเศษชายแดนเริ่มมีความชัดเจนและคืบหน้ามากขึ้น และการขยายการลงทุนเพื่อขยายกำลังการผลิตรองรับการเปิดเสรีประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน หรือ AEC ในปี 2559 อีกทั้งรัฐบาลยังได้ประกาศมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจสำคัญๆ เพิ่มเติมจำนวน 6 มาตรการในปลายปี 2558 ซึ่งประกอบด้วย (1) มาตรการส่งเสริมความเป็นอยู่ของประชาชนผู้มีรายได้น้อยและมาตรการกระตุ้นการลงทุนขนาดเล็กของรัฐบาลทั่วประเทศ (2) มาตรการการเงินการคลังเพื่อส่งเสริมผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ในระยะเร่งด่วน (3) มาตรการการเงินการคลังเพื่อการกระตุ้นเศรษฐกิจภาคอสังหาริมทรัพย์ (4) มาตรการภาษีเพื่อส่งเสริมการลงทุนในประเทศ (5) มาตรการเร่งรัดการลงทุนของ BOI และ (6) มาตรการสร้างความเข้มแข็งให้แก่ชาวสวนยาง รวมถึงปัจจัยจากการอ่อนค่าของเงินบาทซึ่งจะทำให้มูลค่าการส่งออกในรูปเงินบาทในครึ่งปีหลังปรับตัวเพิ่มขึ้น สนับสนุนรายรับและสภาพคล่องในรูปเงินบาทของผู้ประกอบการอย่างต่อเนื่อง ราคาน้ำมันและอัตราเงินเฟ้อที่ยังอยู่ในระดับต่ำ สนับสนุนกำลังซื้อที่แท้จริงของประชาชน ลดต้นทุนของผู้ประกอบการและเอื้ออำนวยต่อการดำเนินนโยบายการเงินผ่อนคลายเป็นพิเศษเพื่อสนับสนุนการฟื้นตัวทางเศรษฐกิจ อย่างต่อเนื่อง

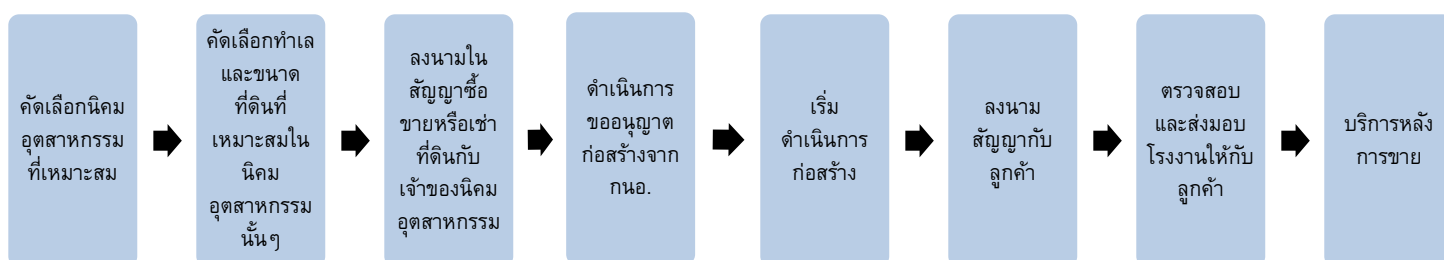
โรงงานสำเร็จรูปถือเป็นอีกหนึ่งทางเลือกสำหรับผู้ประกอบการอุตสาหกรรม ผู้ประกอบการอาจเลือกที่จะเป็นเจ้าของโรงงานโดยลงทุนสร้างโรงงานเอง หรืออาจเลือกเช่าโรงงานสำเร็จรูปเพื่อเป็นการลดต้นทุนในการดำเนินการลง ปัจจุบันมีผู้ประกอบการต่างชาติจำนวนมากที่เข้ามาตั้งฐานการผลิตในประเทศไทยโดยไม่ต้องถือกรรมสิทธิ์ในโรงงาน เนื่องจากประเทศไทยตั้งอยู่ในทำเลที่เหมาะสมแก่การลงทุน ตั้งอยู่ในศูนย์กลางของภูมิภาคอาเซียน มีแรงงานที่มีทักษะ มีกฎระเบียบที่เอื้อต่อการลงทุนและการเติบโตของการลงทุน นอกจากนั้นผู้ประกอบการอุตสาหกรรมขนาดเล็กและขนาดกลางในประเทศยังนิยมเช่าโรงงานสำเร็จรูปอีกด้วย ทั้งนี้ เพื่อเป็นการลดต้นทุนของโครงการ และเพิ่มความยืดหยุ่นใน

การดำเนินธุรกิจ ทำให้ปัจจุบันโรงงานสำเร็จรูปให้เข้าจึงยังเป็นที่ต้องการของผู้ประกอบการอุตสาหกรรมเสมอ

อย่างไรก็ตาม ในปัจจุบัน มีบริษัทอื่นที่ดำเนินธุรกิจพัฒนาโรงงานอุตสาหกรรมและคลังสินค้าให้เข้าที่มีกลุ่มลูกค้าใกล้เคียงกับบริษัทฯ ได้แก่ บริษัท อมตะ ชัมมิท เรดดี บิลด์ จำกัด บริษัท เหมราชพัฒนาที่ดิน จำกัด (มหาชน) และ บริษัท ไทยคอน อินดัสเทรียล คอนเนคชั่น จำกัด (มหาชน) ซึ่งสถานการณ์การแข่งขันอาจมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้นในอนาคต เนื่องจากมีแนวโน้มของผู้ประกอบการที่ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เริ่มเข้ามาทำธุรกิจโรงงานอุตสาหกรรมหรือคลังสินค้าสำเร็จรูปให้เข้ามากขึ้น เนื่องจากการขายที่ดินอยู่ในภาวะที่ค่อนข้างผันผวน ผู้ประกอบการพัฒนาดังกล่าวจึงมุ่งหาธุรกิจที่สามารถสร้างกระแสเงินสดที่ค่อนข้างแน่นอนเพิ่มขึ้น และเป็นการต่อยอดความได้เปรียบทางธุรกิจเนื่องจากมีฐานลูกค้ากลุ่มเดียวกัน (ที่มา: ศูนย์วิจัยเศรษฐกิจและธุรกิจ (EIC) ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน)) ทั้งนี้ แม้ว่าตัวเลขการลงทุนจากต่างประเทศสะท้อนการขยายตัวและความเชื่อมั่นในเสถียรภาพของการเมืองและภาวะเศรษฐกิจของประเทศที่ชัดเจนมากยิ่งขึ้นในช่วง 9 เดือนแรกของปี 2558 บริษัทฯ ยังคงติดตามสถานการณ์ของการแข่งขันในอุตสาหกรรมเสมอ เพื่อพิจารณาและติดตามแนวโน้มและความต้องการของตลาด และเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันของบริษัทฯ ให้เทียบเท่ากับคู่แข่งรายใหญ่ดังกล่าว

2.2.4 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ขั้นตอนจัดหาที่ดินและการดำเนินงานก่อสร้างโรงงานสำเร็จรูปมาตรฐาน



การจัดหาที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการ

ในการจัดหาที่ดินเพื่อนำมาพัฒนาโครงการโรงงานสำเร็จรูปนั้น บริษัทฯ จะมีการจัดหาที่ดินโดยขั้นตอนและวิธีการเช่นเดียวกับการจัดหาที่ดินเพื่อนำมาพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมของบริษัทฯ ซึ่งจะมีการจัดหาโดยบริษัทฯ เอง ภายใต้หน่วยงานพัฒนาธุรกิจภายในและผ่านนายหน้าค้าที่ดิน ทั้งนี้ เมื่อบริษัทฯ ได้รายละเอียดข้อมูลของที่ดินในเบื้องต้นแล้ว บริษัทฯ จะทำการกำหนดรูปแบบและขนาดของโครงการให้เหมาะสมกับทำเลที่ตั้ง ศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ และความต้องการของตลาดอุตสาหกรรม และการเติบโตของพื้นที่อุตสาหกรรมใกล้เคียง ความพร้อมของระบบสาธารณูปโภคขั้นพื้นฐาน พร้อมทั้งตรวจสอบข้อกฎหมายต่างๆ และข้อกำหนดเบื้องต้นที่เกี่ยวข้อง เช่น การใช้ประโยชน์ที่ดิน ข้อบังคับของการนิคมอุตสาหกรรม รวมถึงข้อกฎหมายด้านสิ่งแวดล้อมและชุมชน เป็นต้น รวมทั้งมีการประเมินผลตอบแทนเบื้องต้นจากการลงทุนในที่ดินดังกล่าว ซึ่งเมื่อบริษัทฯ พิจารณาปัจจัยต่างๆ ตามที่กำหนดไว้และเห็นความเป็นไปได้ในการพัฒนาแล้วนั้น บริษัทฯ จะจัดลำดับความน่าสนใจของที่ดินดังกล่าว หากมีความน่าสนใจมาก หน่วยงานพัฒนาธุรกิจของบริษัทฯ จะ

ทำการศึกษาเชิงลึกเพิ่มเติมและนำเสนอคณะผู้บริหาร และเข้าสู่กระบวนการเตรียมการจัดซื้อที่ดิน การออกแบบ และการจัดซื้อจัดจ้างจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องของบริษัทฯ ต่อไป

ในปัจจุบัน โครงการที่บริษัทฯ มีการพัฒนาโรงงานสำเร็จรูปให้เข้าตั้งอยู่ในนิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้ อ่าวพลวงแดง จังหวัดระยอง ซึ่งมีการบริหารจัดการระบบสาธารณูปโภคที่จำเป็นต่างๆ และมีสิ่งอำนวยความสะดวกอื่นๆ อย่างครบครัน มีทำเลที่ตั้งที่สามารถเดินทางและขนส่งสินค้าไปยังสถานที่ที่สำคัญต่างๆ เช่น ท่าเรือน้ำลึกแหลมฉบัง สนามบินนานาชาติสุวรรณภูมิ รวมถึงแหล่งการกระจายสินค้าที่สำคัญต่างๆ ได้อย่างสะดวกและรวดเร็ว

การจัดจ้างผู้รับเหมาก่อสร้าง

บริษัทฯ ไม่มีทีมงานผู้รับเหมาก่อสร้างเป็นของตนเอง บริษัทฯ จะทำการว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างโครงการจากนิติบุคคลภายนอกมาเป็นผู้ดำเนินการ ทั้งนี้ บริษัทฯ มีการกำหนดหลักเกณฑ์ในการพิจารณาคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้างที่จะมาทำงานก่อสร้างในแต่ละโครงการเช่นเดียวกันกับการคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้างที่จะมาทำงานก่อสร้างโครงการคอนโดมิเนียมของบริษัทฯ ซึ่งหลังจากที่ฝ่ายพัฒนาธุรกิจของบริษัทฯ ได้กำหนดรูปแบบโครงการเรียบร้อยแล้วนั้น บริษัทฯ จะทำการประเมินราคาและทำบัญชีแสดงปริมาณและรายละเอียดของวัสดุ เพื่อใช้เป็นมาตรฐานของการกำหนดราคากลางภายใต้งบประมาณในเบื้องต้น และใช้เป็นแนวทางและมาตรฐานในการสรุปคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้างในการพัฒนาโครงการนั้นๆ

ทั้งนี้ เนื่องจากโครงการการก่อสร้างโรงงานสำเร็จรูปของบริษัทฯ ในปัจจุบันมีจำนวนเพียง 10 ยูนิต และมีขนาดของโครงการไม่ใหญ่มากนัก บริษัทฯ จึงใช้ผู้รับเหมาก่อสร้างรายเดียว ในลักษณะโครงการจ้างเหมาเบ็ดเสร็จ (Turnkey Project) ซึ่งรับผิดชอบทั้งงานด้านโครงสร้าง งานระบบประกอบอาคาร รวมถึงงานตกแต่งภายในทั้งหมด

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ไม่มีนโยบายในการพึงพิงผู้รับเหมารายหนึ่งรายใดเป็นหลัก เพื่อเป็นการหลีกเลี่ยงความเสี่ยงจากการพึ่งพาผู้รับเหมาบางราย ที่อาจก่อให้เกิดโอกาสการไม่ส่งมอบงานตามคุณภาพและในระยะเวลาที่ตกลงกันได้ ทั้งนี้ บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการออกแบบโรงงานที่ค่อนข้างต่ำเมื่อเปรียบเทียบกับต้นทุนรวม เนื่องจากโรงงานของบริษัทฯ มีรูปแบบที่เป็นมาตรฐานที่แน่นอนตามที่ได้มีการวางแผนการออกแบบไว้ในเบื้องต้น ซึ่งมีรูปแบบที่เหมาะสมและมีมาตรฐานสำหรับโรงงานสำเร็จรูปโดยทั่วไป เว้นแต่ข้อกำหนดพิเศษหรือความต้องการเฉพาะเจาะจงจากลูกค้าที่ต้องการเพิ่มเติมหรือปรับแต่งโรงงานเพื่อให้เหมาะสมกับการดำเนินธุรกิจของลูกค้านั้นๆ ซึ่งทั้งนี้ ค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมจากการปรับแต่งโรงงานดังกล่าว ลูกค้าจะเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมในส่วนนั้นเอง นอกเหนือไปจากค่าบริการและค่าเช่าปกติ

การจัดหาวัสดุก่อสร้าง

วัสดุก่อสร้างหลักที่ใช้ในการก่อสร้างโรงงานตามมาตรฐานของบริษัทฯ ซึ่งนอกเหนือจากอิฐ หิน ปูนซีเมนต์ ทราย และเหล็ก ที่ผู้รับเหมาก่อสร้างจะเป็นผู้รับผิดชอบในการจัดหาทั้งหมดตามสัญญาว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้าง โดยจะมีการกำหนดราคาที่แน่นอนในสัญญา (Turnkey Contract) ซึ่งได้มีการคำนวณต้นทุนดังกล่าวรวมเป็นส่วนหนึ่งในราคาค่าจ้างก่อสร้างแล้ว ยังประกอบไปด้วย เสาค้ำคอนกรีตเหล็กเส้น โครงสร้างเหล็ก แผ่นหลังคา ระบบไฟฟ้าแสงสว่าง ระบบสุขาภิบาล สีทาอาคาร และประตูหน้าต่าง และสิ่งจำเป็นอื่นๆ ซึ่งบริษัทฯ จะมีการจัดซื้อผ่านผู้รับเหมาก่อสร้างทั้งหมดใน

ลักษณะโครงการจ้างเหมาเบ็ดเสร็จ (Turnkey Project) เนื่องจากผู้รับเหมาก่อสร้างสำหรับโรงงานสำเร็จรูปของบริษัทฯ รับผิดชอบงานของโครงการทั้งหมดดังที่ได้กล่าวมาในหัวข้อการจัดจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างในข้างต้น

ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

ตามที่บริษัทฯ มีนโยบายมุ่งเน้นการก่อสร้างโรงงานสำเร็จรูปให้เข้าในเขตนิคมอุตสาหกรรม ซึ่งมีข้อกำหนดและกฎหมายของการนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย (“กนอ.”) ควบคุมการดำเนินงานอย่างเคร่งครัด ซึ่งรวมถึงกระบวนการควบคุมการประกอบอุตสาหกรรมที่มีผลกระทบต่อสภาพแวดล้อมโดยรวมอย่างเข้มงวด โดยก่อนที่ผู้เช่าจะเริ่มดำเนินการผลิตสินค้า ผู้เช่าต้องผ่านการตรวจสอบและได้รับอนุญาตเริ่มประกอบกิจการจาก กนอ. หาก กนอ.พบว่า การประกอบกิจการของผู้เช่าจะก่อให้เกิดอันตรายหรือมีภาวะมลพิษ กนอ. จะไม่อนุญาตให้เริ่มประกอบกิจการจนกว่าผู้เช่าจะสามารถสาธิตวิธีการกำจัดมลพิษและรักษาสภาพแวดล้อมให้ปลอดภัย นอกจากนี้ ในสัญญาเช่าระหว่างบริษัทฯ และลูกค้าได้กำหนดเงื่อนไขการเช่าที่ชัดเจนว่า ผู้เช่าต้องปฏิบัติตามข้อบังคับของ กนอ. ในเรื่องการรักษาสภาพแวดล้อมอย่างเคร่งครัด ด้วยเหตุนี้บริษัทฯ จึงยังไม่เคยประสบปัญหา หรือไม่เคยละเมิดหรือฝ่าฝืนกฎหมายที่เกี่ยวกับสิ่งแวดล้อมใดๆ

2.2.5 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทฯ ไม่มีงานซึ่งมีสัญญาเช่าแล้วแต่ยังอยู่ระหว่างก่อสร้าง

3. ปัจจัยความเสี่ยง

การลงทุนในหุ้นสามัญของบริษัทฯ ที่เสนอขายในครั้งนี้อย่างไรก็ตาม ผู้ลงทุนควรพิจารณาข้อมูลในเอกสารเสนอขายหลักทรัพย์นี้ ก่อนตัดสินใจลงทุนในหุ้นสามัญของบริษัทฯ ผู้ลงทุนควรใช้วิจารณญาณในการพิจารณาปัจจัยความเสี่ยงในข้อนี้ รวมทั้งข้อมูลอื่นๆ ที่ปรากฏในเอกสารนี้อย่างรอบคอบก่อนตัดสินใจลงทุน

ทั้งนี้ ปัจจัยความเสี่ยงที่ระบุไว้ในเอกสารฉบับนี้อาจอิงจากข้อมูลปัจจุบันและคาดการณ์อนาคตที่สามารถระบุได้ โดยปัจจัยเสี่ยงเหล่านี้มีนัยสำคัญบางประการ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อทิศทางของบริษัทฯ และมูลค่าหุ้นของบริษัทฯ อย่างไรก็ตาม ปัจจัยความเสี่ยงที่ระบุไว้ในเอกสารฉบับนี้ มิได้เป็นปัจจัยความเสี่ยงทั้งหมดที่มีอยู่ซึ่งอาจมีผลกระทบต่อหุ้นสามัญของบริษัทฯ อาจมีความเสี่ยงอื่นๆ ที่บริษัทฯ ยังไม่อาจทราบได้ในขณะนี้ หรืออาจมีบางปัจจัยความเสี่ยงที่บริษัทฯ พิจารณาแล้วเห็นว่าไม่มีผลกระทบต่อบริษัทฯ ในปัจจุบัน อาจกลายเป็นปัจจัยความเสี่ยงที่ส่งผลกระทบต่อธุรกิจ รายได้ ผลกำไร สินทรัพย์ สภาพคล่อง แหล่งเงินทุนหรือผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ในอนาคตได้ ดังนั้น ก่อนการตัดสินใจลงทุน ผู้ลงทุนควรใช้วิจารณญาณในการพิจารณาข้อมูลอย่างรอบคอบ

นอกจากนี้ ข้อความในลักษณะการคาดการณ์ในอนาคต (Forward Looking Statement) ที่ปรากฏอยู่ในหนังสือชี้ชวนฉบับนี้ เช่น การใช้ถ้อยคำว่า “เชื่อว่า” “คาดการณ์ว่า” “คาดหมายว่า” “อาจจะ” “ประมาณ” “มีแผนจะ” “เห็นว่า” เป็นต้น หรือคำหรือข้อความอื่นใดในทำนองเดียวกัน หรือการคาดการณ์เกี่ยวกับผลประกอบการ ธุรกิจ แผนการขยายธุรกิจ การเปลี่ยนแปลงของกฎหมายที่เกี่ยวข้อง ในการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ นโยบายของรัฐ และอื่นๆ ซึ่งเป็นการคาดการณ์ถึงสิ่งที่จะเกิดขึ้นในอนาคต และผลที่เกิดขึ้นจริงอาจมีความแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญจากการคาดการณ์หรือสิ่งที่คาดคะเนไว้ก็ได้

อีกทั้ง ข้อมูลที่ปรากฏในเอกสารฉบับนี้ที่ได้อ้างถึงหรือเกี่ยวกับหรือเกี่ยวข้องกับรัฐบาล นโยบายของรัฐบาล หรือเศรษฐกิจในภาพรวมของประเทศ และเขตจังหวัดที่บริษัทฯ ดำเนินการอยู่นั้น ได้มาจากข้อมูลที่มีการเปิดเผยสู่สาธารณชน หรือคัดย่อจากสิ่งพิมพ์ของรัฐบาล หรือจากแหล่งข้อมูลอื่นๆ ที่เชื่อถือได้ โดยที่บริษัทฯ มิได้ทำการตรวจสอบหรือรับรองความถูกต้องของข้อมูลดังกล่าวแต่ประการใด

3.1 ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อที่อยู่อาศัย

3.1.1 ความเสี่ยงจากการจัดหาที่ดินเพื่อนำมาพัฒนาโครงการในอนาคต

เนื่องจากบริษัทฯ และบริษัทย่อยไม่มีนโยบายถือครองที่ดินเปล่าที่ยังไม่พร้อมจะพัฒนาโครงการหรือซื้อที่ดินมาเก็บไว้เพื่อรอการพัฒนาโครงการที่ยังไม่ได้มีการวางแผนไว้สำหรับโครงการคอนโดมิเนียม ซึ่งอาจทำให้บริษัทฯ มีความเสี่ยงจากการไม่สามารถจัดหาที่ดินที่เหมาะสมเพื่อพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ได้ แต่เนื่องจากที่ดินเป็นสินทรัพย์ที่มีมูลค่าสูง และใช้เงินลงทุนในจำนวนมาก ในขณะที่การพัฒนาแต่ละโครงการจะใช้ระยะเวลาดังแต่ 1 ปีขึ้นไปขึ้นอยู่กับขนาดของโครงการ ดังนั้นบริษัทฯ จึงเห็นว่าการลงทุนซื้อที่ดินมาเก็บไว้ในขณะที่บริษัทฯ ยังไม่มีแผนการพัฒนาโครงการบนพื้นที่นั้น จะทำให้บริษัทฯ มีความเสี่ยงจากการที่สภาพคล่องของบริษัทฯ ลดลง บริษัทฯ จะไม่สามารถนำเงินลงทุนดังกล่าวไปใช้หมุนเวียนภายในบริษัทฯ หรือพัฒนาโครงการอื่นๆ ได้ และยังทำให้เกิดต้นทุนในการพัฒนาโครงการเพิ่มขึ้นจากต้นทุนทางการเงินที่ต้องใช้ไปในการซื้อที่ดินมาเก็บไว้ ซึ่งจะทำให้ไม่ได้รับผลตอบแทนจากการลงทุนได้ตามเป้าหมายที่บริษัทฯ วางแผนไว้

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีการวางแผนในการจัดซื้อที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการให้เพียงพอต่อรอบระยะเวลาในการพัฒนาแต่ละโครงการของบริษัทฯ บริษัทฯ จะพิจารณาจัดซื้อที่ดินแต่ละแห่งโดยศึกษาและประเมินความเป็นไปได้เบื้องต้นในการพัฒนาโครงการ พิจารณาโอกาสและศักยภาพจากการพัฒนาที่ดินดังกล่าว รวมถึงความเหมาะสมของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในบริเวณที่ดินนั้นๆ แล้วจึงดำเนินการจัดซื้อที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการ ทำให้บริษัทฯ ไม่มีการถือที่ดินเปล่าที่ไม่พร้อมจะพัฒนาไว้ เว้นแต่บริษัทฯ จะเล็งเห็นว่าที่ดินแปลงนั้นมีศักยภาพสูงในการพัฒนา และราคาอยู่ในระดับที่ให้ผลตอบแทนจากการลงทุนสูง

บริษัทฯ ยังมีการทำการศึกษาและติดตามเรื่องที่ดินอย่างใกล้ชิดเพื่อให้ทราบถึงแนวโน้มและศักยภาพของการพัฒนาแหล่งที่อยู่อาศัยในพื้นที่นั้นๆ เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงของราคาที่ดินที่สูงขึ้น ความเสี่ยงจากการที่ไม่สามารถซื้อทำเลที่มีศักยภาพในการพัฒนาในอนาคต หรือความเสี่ยงจากนโยบายของรัฐบาลที่เปลี่ยนแปลงไป เช่น ภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง และการวางแผนโครงการระบบการขนส่งมวลชนระบบราง เป็นต้น นอกจากนี้ การพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียม นั้น มีความต้องการใช้ที่ดินขนาดพื้นที่ไม่ใหญ่นักเมื่อเทียบกับการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยประเภทอื่นๆ ดังนั้นการจัดหาที่ดินสำหรับพัฒนาโครงการจึงไม่ยากเท่ากับการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อที่อยู่อาศัยประเภทอื่นๆ เช่น โครงการบ้านเดี่ยว บ้านแฝด หรือทาวน์เฮ้าส์ เป็นต้น อีกทั้งบริษัทฯ มีการจัดหาที่ดินทั้งดำเนินการเองโดยหน่วยงานภายในของบริษัทฯ ภายใต้ขั้นตอนการจัดหาที่ดินที่กำหนดไว้อย่างชัดเจนและการจัดหาที่ดินผ่านนายหน้า (broker) ซึ่งบริษัทฯ มีความสัมพันธ์ที่ดีกับนายหน้าจัดหาที่ดินหลายราย ทำให้บริษัทฯ เชื่อว่าจะสามารถจัดหาที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ในอนาคตได้

3.1.2 ความเสี่ยงจากความสำเร็จของโครงการที่อยู่ระหว่างการพัฒนาและโครงการในอนาคต

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทฯ มีโครงการที่พัฒนาแล้วเสร็จและอยู่ระหว่างการขายจำนวน 6 โครงการ ได้แก่ โครงการชีวทัศน์ ราชปรารภ โครงการเดอะ สุรวงศ์ โครงการชีวทัศน์ รามคำแหง โครงการฮอลล์มาร์ค งามวงศ์วาน โครงการชีวทัศน์ อินเทอร์เน็ต และโครงการฮอลล์มาร์ค แจ้งวัฒนะ โครงการที่อยู่ระหว่างการพัฒนา 1 โครงการ ได้แก่ โครงการชีวทัศน์ เรสซิเดนซ์ บางโพ และโครงการในอนาคตจำนวน 2 โครงการ ได้แก่ โครงการชีวทัศน์ เรสซิเดนซ์และโครงการชีวทัศน์ เพชรเกษม 27 โดยสามารถสรุปได้ดังนี้

โครงการ	มูลค่าโครงการทั้งหมด (ล้านบาท)	ร้อยละความคืบหน้าของโครงการ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558		
		การก่อสร้าง	การขาย	การโอน
โครงการที่พัฒนาแล้วเสร็จและอยู่ระหว่างการขาย				
1. โครงการชีวทัย ราชปรารภ	1,350	100	99	98
2. โครงการ เดอะ สุรวงศ์	350	100	79	79
3. โครงการชีวทัย รามคำแหง	1,100	100	93	92
4. โครงการฮอลล์มาร์ค งามวงศ์วาน	1,200	100	53	44
5. โครงการชีวทัย อินเทอร์เน็ต	1,050	100	82	33

โครงการ	มูลค่าโครงการทั้งหมด (ล้านบาท)	ร้อยละความคืบหน้าของโครงการ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558		
		การก่อสร้าง	การขาย	การโอน
6. โครงการฮอลล์มาร์ค แจ้งวัฒนะ	780	100	52	32
โครงการที่อยู่ระหว่างการพัฒนา				
1. โครงการชีวทัศน์ เรสซิเดนซ์ บางโพ	1,040	7	20	-
โครงการในอนาคต*				
1. โครงการชีวารมย์ เรสซิเดนซ์	488	-	-	-
2. โครงการชีวทัศน์ เพชรเกษม 27	1,659	-	-	-

หมายเหตุ * โครงการในอนาคตยังไม่มีรายละเอียดความคืบหน้าการขาย การก่อสร้าง และการโอน เนื่องจาก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทฯ ยังไม่ได้เปิดขายโครงการดังกล่าว

บริษัทฯ อาจมีความเสี่ยงในการดำเนินโครงการที่อยู่ระหว่างการพัฒนาและโครงการในอนาคตให้ประสบความสำเร็จ และอาจส่งผลกระทบต่อทางลบต่อการดำเนินธุรกิจ ฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ ดังนั้น ผลประกอบการในอนาคตของบริษัทฯ จะมีความไม่แน่นอน ซึ่งขึ้นอยู่กับความสำเร็จจากการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่อยู่ระหว่างการพัฒนาและโครงการในอนาคตดังกล่าว ทั้งนี้ ความสำเร็จในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทฯ ขึ้นอยู่กับปัจจัยทั้งภายในและภายนอก รวมถึงสภาวะตลาดในหลาย ๆ ด้าน โดยที่ปัจจัยภายในได้แก่ ความล่าช้าของการก่อสร้างโครงการ การขาดแคลนวัสดุอุปกรณ์และแรงงานในการก่อสร้างอันเนื่องมาจากการขยายตัวของโครงการอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งทำให้ต้นทุนการก่อสร้างและการแข่งขันในอุตสาหกรรมสูงขึ้น หรือการจำหน่ายห้องชุดเพื่อพักอาศัยได้ต่ำกว่าเป้าหมายที่วางไว้ เป็นต้น ด้านปัจจัยภายนอกได้แก่ ภาวะเศรษฐกิจในประเทศ การเปลี่ยนแปลงของนโยบายด้านภาษี การเงินและการคลังในประเทศไทย อุปสงค์และอุปทานของตลาดอสังหาริมทรัพย์ ความคืบหน้าการขายระบบขนส่งมวลชนระบบราง รวมถึงปัจจัยอื่นๆ ที่มีผลต่อความเชื่อมั่นและกำลังซื้อของผู้ซื้อ เช่น อัตราดอกเบี้ย ราคาน้ำมัน และความมั่นคงทางการเมืองในประเทศ เป็นต้น บริษัทฯ จึงอาจมีความเสี่ยงจากปัจจัยดังกล่าวและอาจส่งผลกระทบต่อความสำเร็จของโครงการ รวมถึงการดำเนินธุรกิจ ฐานะทางการเงิน และผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ได้

อย่างไรก็ตาม ก่อนการดำเนินการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์โครงการต่างๆ บริษัทฯ จะมีการศึกษาและวางแผนการดำเนินการโครงการต่างๆ รวมถึงมีการจัดจ้างมืออาชีพเข้ามาช่วยในการดำเนินการส่วนต่างๆ มีการวางกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของแต่ละโครงการที่ชัดเจน มีการประชาสัมพันธ์โครงการอย่างต่อเนื่องเพื่อกระตุ้นการตระหนักในแบรนด์และยอดขาย มีการนำเสนอแนวคิด (concept) ในการพัฒนาโครงการเพื่อเพิ่มคุณค่าและความแตกต่างของแต่ละโครงการโดยคำนึงถึงความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของโครงการนั้นๆ เป็นหลัก รวมถึงสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ที่ตรงกับความต้องการและการใช้ประโยชน์สูงสุดของผู้อาศัย ซึ่งจากผลการดำเนินงานของโครงการในอดีตที่บริษัทฯ เริ่มพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมใกล้สถานีขนส่งมวลชนระบบรางจนถึงปัจจุบัน บริษัทฯ ได้รับการตอบรับที่ดีจากลูกค้าอย่างต่อเนื่อง มีอัตราการจองและอัตราโอนอยู่ในระดับที่น่าพอใจ สอดคล้องกับแผนการดำเนินงานของบริษัทฯ และบริษัทฯ เชื่อว่าอุปสงค์ของโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุด

คอนโดมิเนียมที่อยู่ใกล้กับสถานีขนส่งมวลชนระบบรางนั้นยังอยู่ในความต้องการของตลาดอย่างต่อเนื่อง ทำให้บริษัทฯ มีความมั่นใจว่าจะสามารถดำเนินการพัฒนาโครงการต่างๆ ได้สำเร็จตามแผนที่วางไว้

3.1.3 ความเสี่ยงจากการที่บริษัทฯ ประกอบธุรกิจที่มีการแข่งขันสูงในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์นับเป็นหนึ่งในธุรกิจที่มีการแข่งขันสูง โดยเฉพาะในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล โดยมีผู้ประกอบการหลากหลายและจำนวนมากทั้งที่เป็นรายใหญ่ รายกลาง รายเล็ก ผู้ประกอบการรายใหม่ที่กำลังก้าวเข้ามาในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ รวมถึงผู้ประกอบการที่เป็นบริษัทจดทะเบียนและที่ไม่ได้จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ทั้งนี้ ด้วยพื้นที่ที่มีอยู่อย่างจำกัดแต่ผู้ประกอบการอาจมีความต้องการพัฒนาโครงการบนที่ดินในทำเลเดียวกัน จึงอาจมีผลทำให้ราคาที่ดินมีการปรับตัวสูงขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งสำหรับการพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมที่เน้นทำเลใกล้สถานีของระบบขนส่งมวลชนระบบราง ซึ่งผู้ประกอบการส่วนใหญ่ที่เน้นการพัฒนาบนทำเลดังกล่าวจะเป็นผู้ประกอบการรายใหญ่ที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ ซึ่งการเป็นบริษัทจดทะเบียนจะช่วยเพิ่มทางเลือก โอกาสและความได้เปรียบในการระดมทุนจากหลายช่องทาง ทั้งการระดมทุนจากนักลงทุน บุคคลและนักลงทุนสถาบันในตลาดทุน รวมถึงการขอสินเชื่อจากสถาบันการเงินต่างๆ เนื่องจากนักลงทุนและสถาบันการเงินมีความเชื่อมั่นมากกว่าผู้ประกอบการรายย่อย รวมถึงผู้ประกอบการที่ไม่ได้เป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ ทำให้บริษัทเหล่านั้นมีความแข็งแกร่งจากศักยภาพด้านเงินลงทุนที่สูงกว่า มีความได้เปรียบทางสถานะทางการเงินและต้นทุนทางการเงิน ซึ่งทำให้ศักยภาพในการแข่งขันในตลาดอสังหาริมทรัพย์ได้สูงขึ้น

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ เชื่อว่าภายหลังการระดมทุนผ่านการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่ประชาชนเป็นครั้งแรกและเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ในครั้งนี้แล้ว บริษัทฯ จะสามารถมีความทัดเทียมในด้านการเลือกในการระดมทุนและต้นทุนทางการเงิน เช่นเดียวกันกับผู้ประกอบการอื่นๆ ที่เป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ได้

นอกเหนือจากศักยภาพทางการเงินซึ่งช่วยเพิ่มความสามารถในการแข่งขันแล้วนั้น บริษัทฯ เชื่อว่าผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพและสามารถตอบสนองได้ตรงความต้องการของผู้บริโภคเป็นปัจจัยหลักที่สำคัญในการแข่งขันในอุตสาหกรรมเช่นเดียวกัน บริษัทฯ จึงให้ความสำคัญกับการพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมที่สามารถตอบสนองความต้องการของผู้อาศัยได้อย่างครบถ้วน ด้วยการพัฒนาแนวคิดและรูปแบบที่มีเอกลักษณ์และแตกต่างกันไปในแต่ละโครงการ รวมถึงการเลือกทำเลที่ตั้งโครงการที่อยู่ในทำเลหรือเขตชุมชนที่มีศักยภาพและมีการคมนาคมสะดวก โดยจะเน้นทำเลที่อยู่ในแนวถนนสายหลัก สะดวกต่อการเดินทาง ใกล้ทางด่วน หรือตามแนวสถานีขนส่งมวลชนระบบรางในเขตกรุงเทพมหานครและเขตปริมณฑลทั้งปัจจุบันและในอนาคต ประกอบกับการออกแบบซึ่งเน้นการใช้งานของพื้นที่ที่จำกัดได้อย่างคุ้มค่า ใช้อุปกรณ์ตกแต่ง เฟอร์นิเจอร์และสุขภัณฑ์ที่มีคุณภาพ และมีราคาที่เหมาะสม จึงทำให้โครงการคอนโดมิเนียมที่บริษัทฯ เป็นผู้พัฒนาเป็นที่ยอมรับในกลุ่มลูกค้า และสร้างความแตกต่างของผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ เทียบกับคู่แข่งรายอื่น

อีกทั้ง จากความสามารถและประสบการณ์ของผู้บริหารของบริษัทฯ ทั้ง TEE Development Pte Ltd บริษัทในเครือของ TEE Land Ltd ที่เป็นผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในประเทศสิงคโปร์ และผู้บริหารของบริษัทฯ ชชาติชีวะ จำกัด ซึ่งมีประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์มานาน จึงทำให้บริษัทฯ เชื่อมั่นว่า บริษัทฯ จะมีความสามารถในการแข่งขันทัดเทียมกับผู้ประกอบการรายอื่นที่อยู่ในอุตสาหกรรมเดียวกันได้

3.1.4 ความเสี่ยงจากการที่บริษัทฯ มีรายได้หลักมาจากโครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียม

บริษัทฯ ไม่มีนโยบายการประกอบธุรกิจที่จำกัดขอบเขตเฉพาะการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียมเท่านั้น แต่ยังคงพิจารณาโอกาสการพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่อยู่อาศัยประเภทอื่นๆ เช่น โครงการบ้านจัดสรรประเภทบ้านเดี่ยว บ้านแฝด หรือทาวน์เฮ้าส์ เป็นต้น อย่างไรก็ตาม ในปัจจุบันโครงการอสังหาริมทรัพย์ด้านที่อยู่อาศัยที่บริษัทฯ ได้พัฒนาแล้วเสร็จหรืออยู่ในระหว่างการพัฒนาเป็นโครงการประเภทอาคารชุดคอนโดมิเนียมทั้งหมด ทั้งในรูปแบบอาคารเดี่ยว (Low Rise) และอาคารสูง (High Rise) และมีการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อเช่าประเภทโรงงานสำเร็จรูปให้เช่า ทั้งนี้ รายได้จากการขายจากธุรกิจพัฒนาโครงการอาคารชุดคอนโดมิเนียมและรายได้จากการให้เช่าจากธุรกิจโรงงานสำเร็จรูปให้เช่าคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 99.0 และร้อยละ 1.0 ของรายได้หลักจากการประกอบธุรกิจทั้งหมดในปี 2558 ตามลำดับ (โปรดดูรายละเอียดในข้อ 2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ หน้า 1) (ในปี 2555 บริษัทฯ ยังไม่ได้เริ่มรับรู้รายได้ค่าเช่าจากธุรกิจโรงงานสำเร็จรูปให้เช่า และเริ่มรับรู้รายได้จากผู้เช่ารายแรกในเดือนมิถุนายน ปี 2556 เป็นต้นมา)

ดังนั้นบริษัทฯ จึงอาจมีความเสี่ยงหากตลาดอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียมในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลเกิดภาวะอุปทานล้นตลาด (จำนวนห้องชุดพักอาศัยเพิ่มสูงขึ้นเกินกว่าความต้องการของผู้บริโภค) อิ่มตัวหรือมีการถดถอย รวมถึงการเปลี่ยนแปลงของพฤติกรรมผู้บริโภคซึ่งเปลี่ยนแปลงความต้องการที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียมไปยังโครงการที่อยู่อาศัยประเภทอื่น เช่น บ้านเดี่ยว บ้านแฝด หรือทาวน์เฮ้าส์ เป็นต้น ซึ่งเป็นโครงการที่บริษัทฯ ยังไม่ได้พัฒนาในปัจจุบัน ซึ่งอาจกระทบต่อผลประกอบการของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ

อย่างไรก็ตาม เนื่องจากโครงการโรงงานสำเร็จรูปให้เช่า โครงการ 1 ได้ก่อสร้างแล้วเสร็จเมื่อเดือนมิถุนายน ปี 2557 บริษัทฯ จึงยังรับรู้รายได้ยังไม่มากนักเมื่อเทียบกับรายได้ทั้งหมด ทั้งนี้ บริษัทฯ มีการส่งเสริมทางการตลาดและประชาสัมพันธ์โครงการอยู่เสมอ เพื่อสร้างความตระหนักของแบรนด์ให้เป็นที่รู้จักและเพิ่มจำนวนผู้เช่า ซึ่งบริษัทฯ คาดว่าจะสามารถรับรู้รายได้ได้มากขึ้นจากจำนวนผู้เช่าที่มากขึ้นในปี 2558 เป็นต้นไป อีกทั้งรายได้จากค่าเช่าจะช่วยลดความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงของตลาดอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียมดังกล่าวลง และยังช่วยเพิ่มความสม่ำเสมอและความต่อเนื่องของรายได้บริษัทฯ ชดเชยรายได้จากการขายคอนโดมิเนียมในส่วนที่อยู่ระหว่างการพัฒนาโครงการอีกด้วย

นอกจากนี้ ก่อนการลงทุนพัฒนาโครงการแต่ละโครงการ บริษัทฯ จะมีการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการอย่างละเอียด มีการวางแผนงานอย่างรอบคอบ ตั้งแต่การจัดหาที่ดิน การกำหนดรูปแบบและแนวคิดของโครงการที่น่าเสนอ ทำเลที่ตั้งของโครงการ การกำหนดราคาขายต่อห้องชุด ภาวะตลาดในขณะนั้นๆ ความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย เงินลงทุนที่ต้องใช้ในการพัฒนา และผลตอบแทนที่คาดว่าจะได้รับจากการลงทุน และบริษัทฯ มีการติดตามข้อมูลข่าวสารต่างๆ เพื่อใช้ในการประเมินการเปลี่ยนแปลงของภาวะเศรษฐกิจของประเทศ อุปสงค์และอุปทานของตลาดคอนโดมิเนียม ตลอดจนปัจจัยอื่นๆ ที่อาจมีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจอย่างสม่ำเสมอ นอกจากนี้ ดังที่ได้กล่าวมาแล้วข้างต้น บริษัทฯ ยังเปิดโอกาสในการพิจารณาการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยประเภทอื่น หรือโครงการในจังหวัดอื่นนอกเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลที่อยู่ในความต้องการของตลาด รวมถึงยังเปิดโอกาสพิจารณาการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภทอื่น เช่น อสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์ หาก

พิจารณาแล้วว่าโครงการดังกล่าวมีศักยภาพในการเติบโตและสร้างผลตอบแทนที่ดีให้กับบริษัทฯ และผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ได้ อันจะช่วยลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงรายได้หลักจากโครงการประเภทคอนโดมิเนียมหากความต้องการที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียมมีการเปลี่ยนแปลงไป

3.1.5 ความเสี่ยงจากความล่าช้าในการโอนกรรมสิทธิ์ของลูกค้ำ

โดยทั่วไปเมื่อลูกค้าเข้าทำสัญญาจะซื้อจะขายห้องชุดกับบริษัทฯ นั้น ในสัญญาจะซื้อจะขายดังกล่าว บริษัทฯ จะมีการกำหนดวันโอนกรรมสิทธิ์ของห้องชุดเมื่อโครงการแล้วเสร็จในระยะเวลาที่แน่นอน ทั้งโครงการที่แล้วเสร็จพร้อมโอนกรรมสิทธิ์และโครงการที่อยู่ระหว่างการพัฒนา อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ อาจเผชิญความเสี่ยงจากความล่าช้าในการโอนกรรมสิทธิ์ของลูกค้ำเกินกว่าที่กำหนดหรือการผัดขังชำระเงินค่าโอนกรรมสิทธิ์ ซึ่งในอดีตที่ผ่านมาจะมีสาเหตุหลักมาจากการที่ลูกค้ำไม่สามารถขอสินเชื่อกับสถาบันการเงินได้ เหตุการณ์ดังกล่าวอาจส่งผลกระทบต่อรายได้ของบริษัทฯ ที่อาจไม่เป็นไปตามการประมาณการหรือการวางแผนการบริหารเงินสดและสภาพคล่องที่อาจคลาดเคลื่อน รวมถึงอาจส่งผลให้บริษัทฯ ต้องดำเนินการรับเงินจองและเงินทำสัญญาที่ได้ชำระมาแล้วเนื่องจากผู้ซื้อผิดสัญญา ซึ่งทำให้บริษัทฯ ต้องนำห้องชุดดังกล่าวออกมาจำหน่ายใหม่ อย่างไรก็ตาม ในปัจจุบัน บริษัทฯ มีกระบวนการ pre-approve ที่ทำร่วมกับสถาบันการเงินหลายแห่งในการพิจารณาความสามารถในการขอสินเชื่อเบื้องต้น และพิจารณาวางเงินที่จะได้รับอนุมัติ เพื่อให้ผู้ซื้อพิจารณาจนตัดสินใจซื้อห้องชุดกับบริษัทฯ โดยกระบวนการดังกล่าวใช้ระยะเวลาไม่นานในการทราบผล นอกจากนี้ บริษัทฯ โดยฝ่ายขายและฝ่ายกฎหมายมีกระบวนการติดตามและนัดหมายการดำเนินการโอนกรรมสิทธิ์กับลูกค้ำที่ชัดเจนและเป็นลายลักษณ์อักษร เพื่อให้บริษัทฯ ทั้งฝ่ายขายและฝ่ายบัญชีและการเงิน รวมถึงฝ่ายลูกค้าสัมพันธ์สามารถวางแผนทางการเงินได้อย่างเหมาะสมและมีประสิทธิภาพ

3.1.6 ความเสี่ยงจากการลงทุนในธุรกิจหรือโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์จากผู้ประกอบการอื่น

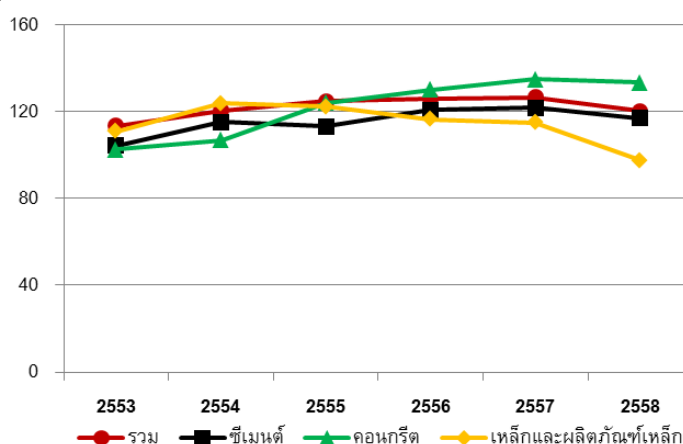
เนื่องจากกลุ่มบริษัทฯ มีเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจที่มีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง สร้างรายได้และความมั่งคั่งให้กับผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ อย่างมั่นคงและยั่งยืน การร่วมลงทุนในธุรกิจหรือโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์จากผู้ประกอบการอื่นจึงเป็นอีกทางเลือกหนึ่งที่ช่วยสร้างการรับรู้รายได้อย่างต่อเนื่องและลดระยะเวลาในการพัฒนาโครงการ และยังได้พัฒนาโครงการบนที่ดินที่บริษัทฯ มีความต้องการ ทั้งนี้ การร่วมลงทุนโครงการอสังหาริมทรัพย์จากผู้ประกอบการอื่น อาจก่อให้เกิดความเสี่ยงของเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นภายใต้การดำเนินงานของผู้ประกอบการดังกล่าวก่อนการร่วมลงทุนของบริษัทฯ ซึ่งอาจก่อให้เกิดผลกระทบต่อสถานะการเงิน ความสามารถในการประกอบธุรกิจ และผลการดำเนินงานของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญภายหลังการร่วมลงทุน

อย่างไรก็ตาม เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงดังกล่าว ก่อนการร่วมลงทุนใดๆ หน่วยงานภายในภายใต้ทีมกฎหมาย บัญชี และทีมก่อสร้างของบริษัทฯ ร่วมกับผู้เชี่ยวชาญจากสำนักงานบัญชีและสำนักงานกฎหมายที่บริษัทฯ ได้จัดจ้างจากภายนอกจะเข้าร่วมตรวจสอบเชิงลึก ทางด้านกฎหมาย บัญชี และวิศวกรรม เพื่อประเมินโอกาสและเหตุการณ์ที่ก่อให้เกิดภาระผูกพันและความเสี่ยงกับบริษัทฯ ในอนาคต ภายหลังการร่วมทุน นอกจากนี้ ภายใต้ข้อกำหนดในสัญญาร่วมทุน จะมีข้อกำหนดซึ่งเป็นคำรับรองจากกลุ่มผู้ถือหุ้นเดิมหรือผู้บริหารของบริษัทดังกล่าว ในกรณีที่บริษัทนั้นมีภาระผูกพันใดๆ เช่น ภาระผูกพันทางภาษี หนี้สิน คดีความ รวมถึงค่าใช้จ่ายใดๆ อันเกิดขึ้นภายใต้การดำเนินงานของผู้ประกอบการดังกล่าวก่อนการร่วมลงทุนของบริษัทฯ กลุ่มผู้ถือหุ้นเดิมหรือผู้บริหารของบริษัทดังกล่าว จะเป็นผู้รับผิดชอบต่อภาระผูกพันนั้นๆ แทนบริษัทฯ ทั้งสิ้น

3.1.7 ความเสี่ยงจากแนวโน้มต้นทุนการก่อสร้างและต้นทุนค่าแรงที่เพิ่มสูงขึ้น

บริษัทฯ และบริษัทย่อยอาจมีความเสี่ยงจากแนวโน้มต้นทุนการก่อสร้างที่สูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยหากพิจารณาจากข้อมูลดัชนีรวมราคาวัสดุก่อสร้างเฉลี่ยในแต่ละปี 6 ปีย้อนหลัง นับตั้งแต่ปี 2553 จนถึงปี 2558 จะมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 113.3 120.4 124.7 125.8 126.7 และ 120.2 ตามลำดับ ซึ่งคิดเป็นอัตราการเติบโตโดยเฉลี่ยต่อปี (CAGR) ตั้งแต่ปี 2553 ถึงปี 2558 เท่ากับร้อยละ 1.2 ทั้งนี้ ดัชนีราคาวัสดุก่อสร้างหลัก เช่น ซีเมนต์ คอนกรีต เหล็กและผลิตภัณฑ์เหล็ก สามารถแสดงได้ดังนี้

ดัชนีราคาวัสดุก่อสร้างเฉลี่ยรายปี (เฉลี่ยดัชนีรายเดือน)



ที่มา: สำนักดัชนีเศรษฐกิจการค้า กรมเศรษฐกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์

นอกจากนี้ จากนโยบายของภาครัฐในการกำหนดอัตราค่าแรงขั้นต่ำที่อัตรา 300 บาทต่อวัน ซึ่งได้ประกาศให้มีผลบังคับใช้นับตั้งแต่ 1 มกราคม 2556 เป็นต้นมา และมีแนวโน้มการปรับเพิ่มขึ้นของต้นทุนค่าแรงอย่างต่อเนื่อง ทำให้ส่งผลกระทบต่อค่าใช้จ่ายด้านต้นทุนค่าแรงที่สูงขึ้น ซึ่งต้นทุนการก่อสร้างและต้นทุนค่าแรง นับเป็นต้นทุนทางธุรกิจที่สำคัญของบริษัทฯ ซึ่งแนวโน้มการปรับตัวเพิ่มขึ้นของต้นทุนดังกล่าว อาจส่งผลกระทบต่อต้นทุนโครงการ ฐานะทางการเงิน และผลประกอบการในอนาคตของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ ซึ่งถือเป็นความเสี่ยงที่ผู้ประกอบการทุกรายอาจได้รับผลกระทบนี้เช่นเดียวกัน

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีการติดตามและประเมินแนวโน้มของราคาวัสดุก่อสร้างอยู่เสมอ เพื่อวางแผนการก่อสร้างและประเมินปริมาณการใช้วัสดุก่อสร้างหลัก เช่น อิฐ หิน ปูนซีเมนต์ ทราาย และเหล็ก เป็นต้น ในการพิจารณากำหนดราคาจ้างผู้รับเหมาในการก่อสร้างในแต่ละโครงการได้อย่างเหมาะสม ทั้งนี้ ผู้รับเหมาก่อสร้างจะเป็นผู้รับผิดชอบในการจัดหาวัสดุที่จำเป็นสำหรับการก่อสร้างของโครงการ เช่น คอนกรีตผสมเสร็จ เหล็กเสริมคอนกรีต เป็นต้น โดยจะทำการประเมินและคำนวณปริมาณวัสดุก่อสร้างที่จะต้องใช้ในโครงการทั้งหมดและคำนวณต้นทุนดังกล่าวรวมเป็นส่วนหนึ่งของราคาจ้างรับเหมาก่อสร้างซึ่งมีการกำหนดราคาที่แน่นอนในสัญญา (Turnkey contract) แล้ว ดังนั้นบริษัทผู้รับเหมาก่อสร้างจะเป็นผู้รับผิดชอบหากมีการเปลี่ยนแปลงของราคาวัสดุก่อสร้างเกิดขึ้น ทั้งนี้ สัญญาดังกล่าวจะไม่รวมถึงการจัดหาวัสดุและอุปกรณ์บางอย่างที่มีการใช้เป็นจำนวนมากในรูปแบบที่เหมือนกัน หรือสามารถนับจำนวนได้แน่นอน และมีราคาต่อหน่วยค่อนข้างสูง เช่น ลิฟต์โดยสาร เครื่องปรับอากาศ เครื่องทำน้ำอุ่น ชุดครัวและอุปกรณ์ชุดครัว หรืองานตกแต่งภายใน และงานเฟอร์นิเจอร์ เป็นต้น ซึ่งบริษัทฯ จะเป็นผู้ดำเนินการจัดซื้อจัดหาด้วยตนเอง โดยหน่วยงานภายในฝ่าย

จัดซื้อจัดจ้างของบริษัทฯ ซึ่งบริษัทฯ สามารถจัดหาได้จากผู้จัดจำหน่ายภายในประเทศทั้งหมด โดยหน่วยงานดังกล่าวจะมีการเปรียบเทียบและต่อรองราคากับผู้ขายหรือตัวแทนการจัดหาหลายราย เพื่อให้บริษัทฯ ได้วัสดุก่อสร้างที่มีคุณภาพและในราคาที่เหมาะสม ทั้งนี้ บริษัทฯ ไม่มีนโยบายในการจัดซื้ออุปกรณ์หรือวัสดุก่อสร้างจำนวนมากมาเก็บสำรองไว้ นอกเหนือจากการใช้ในการพัฒนาโครงการแต่ละโครงการเท่านั้น

นอกจากนี้ บริษัทฯ มีนโยบายสำรองการเพิ่มขึ้นของค่าวัสดุก่อสร้างและค่าก่อสร้าง (Contingency Costs) ประมาณร้อยละ 3 ของมูลค่าโครงการไว้ล่วงหน้าในการจัดทำโครงการประมาณการต้นทุนค่าก่อสร้างของทุกโครงการ และในการดำเนินการที่ผ่านมาบริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการดำเนินการก่อสร้างอยู่ในระดับที่มีการประมาณการมาโดยตลอด

3.1.8 ความเสี่ยงจากความล่าช้าและคุณภาพของผลงานของผู้รับเหมาก่อสร้าง

เนื่องจากบริษัทฯ ไม่มีทีมงานก่อสร้างของบริษัทฯ เอง ดังนั้นในการดำเนินงานก่อสร้างโครงการอสังหาริมทรัพย์คอนโดมิเนียมต่างๆ บริษัทฯ จะว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างจากภายนอก ซึ่งบริษัทฯ อาจเผชิญกับความเสี่ยงกรณีที่ขาดแคลนผู้รับเหมาก่อสร้างที่มีคุณภาพหรือผู้รับเหมาส่งมอบงานล่าช้า อันเนื่องมาจากการรับเหมาอาจไม่มีความชำนาญหรืออาจมีปัญหาขาดแคลนแรงงาน หรือผู้รับเหมาส่งมอบงานได้ทันตามกำหนดเวลาแต่คุณภาพของงานอาจไม่เป็นไปตามมาตรฐานที่กำหนด ทำให้บริษัทฯ ไม่สามารถควบคุมต้นทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพหรืออาจส่งผลกระทบต่อบริษัทฯ ไม่สามารถดำเนินการก่อสร้างโครงการให้แล้วเสร็จได้ตามแผนงานและส่งมอบโครงการอสังหาริมทรัพย์ต่างๆ ให้แก่ลูกค้าได้ตรงตามกำหนด

อย่างไรก็ตาม เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทฯ จึงมีการกำหนดนโยบายในการคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้างที่มีคุณภาพ โดยจัดให้มีการประกวดราคาในทุกโครงการ ให้มีผู้ยื่นเสนอราคาอย่างน้อย 3 รายขึ้นไป ทั้งนี้ บริษัทฯ มีการกำหนดเกณฑ์ในการคัดเลือกผู้รับเหมา โดยจะพิจารณาจากประสบการณ์การทำงาน ชื่อเสียง และผลงานในอดีตที่ผ่านมา โดยเฉพาะผลงานที่มีลักษณะใกล้เคียงกับโครงการของบริษัทฯ ความเรียบร้อยของงานก่อสร้าง ความตรงต่อเวลาในการส่งมอบงาน รวมถึงความพร้อมในการทำงานและฐานะการเงินของบริษัทผู้รับเหมาก่อสร้าง เพื่อประกอบการพิจารณาการคัดเลือกผู้รับเหมานอกเหนือจากการพิจารณาด้านราคา เพื่อให้มั่นใจได้ว่าบริษัทฯ จะได้ผู้รับเหมาที่มีคุณภาพ มาเป็นผู้ดำเนินการก่อสร้างให้กับโครงการของบริษัทฯ อีกทั้ง สำหรับโครงการที่มีขนาดใหญ่ และมีความซับซ้อนของงาน บริษัทฯ จะมีผู้รับเหมาก่อสร้างที่มากกว่า 1 ราย ดำเนินการสำหรับงานก่อสร้างภายนอกแยกจากงานก่อสร้างภายในตัวอาคาร และงานระบบภายนอก เช่น ระบบไฟฟ้าและสื่อสาร ระบบสุขาภิบาลและดับเพลิง ระบบปรับอากาศและระบายอากาศ รวมถึงงานตกแต่งภายใน เพื่อลดความเสี่ยงในการบริหารการก่อสร้างโครงการดังกล่าว นอกจากนี้ สัญญาว่าจ้างก่อสร้างของบริษัทฯ ยังมีการกำหนดค่าปรับในกรณีส่งมอบงานล่าช้า และมีการหักเงินค่าประกันผลงานไว้ในแต่ละงวดงาน อีกร้อยละ 5 ของมูลค่างานที่ส่งมอบ ซึ่งผู้รับเหมาจะได้รับเงินประกันคืนเมื่อครบกำหนดระยะเวลาประกันผลงาน ทั้งนี้เพื่อให้มั่นใจได้ว่าบริษัทฯ สามารถควบคุมระยะเวลาการก่อสร้าง ควบคุมต้นทุน และคุณภาพของงานได้ตามที่กำหนด

บริษัทฯ มีการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้รับเหมาก่อสร้างอย่างต่อเนื่อง โดยมีการประชุมหารือร่วมกันอย่างสม่ำเสมอเพื่อสอบถามปัญหาต่างๆ ที่พบในงานก่อสร้างและร่วมกันแก้ไขปัญหาดังกล่าว นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้ว่าจ้างบริษัทที่ปรึกษาและควบคุมงานเพื่อควบคุมงานก่อสร้าง และกำกับดูแล

ในด้านระยะเวลาและควบคุมคุณภาพผลงานของผู้รับเหมาก่อสร้าง ในการตรวจรับงานจากผู้รับเหมาก่อสร้างบริษัท จะมีผู้จัดการโครงการ วิศวกร และผู้ควบคุมงานก่อสร้างเพื่อร่วมกันพิจารณาคุณภาพของการส่งมอบงานของผู้รับเหมาก่อสร้างอีกด้วย

ธุรกิจโรงงานสำเร็จรูปให้เช่า (Ready Built Factories)

3.1.9 ความเสี่ยงจากการจัดหาผู้เช่าและความสำเร็จของโครงการในอนาคต

ในเดือนธันวาคม ปี 2558 บริษัท มีโครงการโรงงานสำเร็จรูปให้เช่าที่พัฒนาแล้วเสร็จและอยู่ระหว่างการขายพื้นที่เช่าจำนวน 1 โครงการ จำนวน 10 ยูนิต ซึ่งตั้งอยู่ในนิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้ อำเภอปลวกแดง จังหวัดระยอง มูลค่าโครงการรวมประมาณ 300 ล้านบาท ซึ่งในปัจจุบันบริษัท มีลูกค้าที่ทำสัญญาเช่าแล้วจำนวน 4 ราย คิดเป็นร้อยละ 40 ของพื้นที่ให้เช่าทั้งหมด และมีโครงการในอนาคตจำนวน 1 โครงการ มูลค่าโครงการประมาณ 175 ล้านบาท ซึ่งบริษัท ได้ดำเนินการซื้อที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการแล้วยังอยู่ระหว่างการพิจารณาเพื่อพัฒนาที่ดินดังกล่าว โดยบริษัท อาจมีความเสี่ยงจากการไม่มีผู้เช่าโรงงานตามเป้าหมายที่ได้วางไว้ อันจะส่งผลกระทบต่อรายได้ของบริษัท ในอนาคต รวมถึงส่งผลให้บริษัท มีภาระค่าใช้จ่ายบางส่วนจากโรงงานที่สร้างแล้วเสร็จและภาระต้นทุนการก่อสร้างสำหรับโครงการในอนาคตอีกด้วย

อย่างไรก็ตาม เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงจากการดำเนินการจัดหาผู้เช่าและความเสี่ยงจากภาระค่าใช้จ่ายดังกล่าวนั้น บริษัท ได้แบ่งการก่อสร้างโครงการเป็น 2 เฟส โดยสำหรับการก่อสร้างโครงการที่ 1 ที่แล้วเสร็จและอยู่ระหว่างการให้เช่าพื้นที่เช่าจำนวน 10 ยูนิต นั้น บริษัท ได้ทำการก่อสร้างเป็น 2 เฟส โดยจำนวน 5 ยูนิตแรกได้เริ่มก่อสร้างและแล้วเสร็จพร้อมเปิดให้บริการในเดือนสิงหาคม ปี 2555 และเดือนมีนาคม ปี 2556 ตามลำดับ ซึ่งหลังจากเปิดให้บริการไม่นาน บริษัท ก็ได้การตอบรับที่ดีจากลูกค้าและทำสัญญาเช่าหลังจากเปิดให้บริการภายในปีเดียวกัน เมื่อบริษัท ได้รับการตอบรับที่ดีและเห็นโอกาสทางธุรกิจเพิ่มเติม บริษัท จึงดำเนินการก่อสร้างโรงงานสำเร็จรูปให้เช่าเพิ่มเติมอีกจำนวน 5 ยูนิตในพื้นที่เดียวกัน โดยได้เริ่มก่อสร้างในเดือนธันวาคม ปี 2556 และแล้วเสร็จพร้อมเปิดให้บริการในเดือนกรกฎาคม ปี 2557 ทำให้บริษัท ไม่ได้มีภาระจากต้นทุนการก่อสร้างเต็มจำนวนทั้ง 10 ยูนิตในตั้งแต่แรก นอกจากนี้ บริษัท ยังอยู่ระหว่างการพัฒนาที่ดินสำหรับโครงการที่ 2 ซึ่งตั้งอยู่บริเวณอื่นแต่อยู่ภายในนิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้เช่นเดียวกัน และจะเริ่มพัฒนาและก่อสร้างเมื่อบริษัท ได้รับการติดต่อจากลูกค้าแล้ว และมีจำนวนผู้เช่าในโครงการเดิมที่ได้พัฒนาแล้วเสร็จตั้งแต่ร้อยละ 75 ขึ้นไปเท่านั้น

นอกจากนี้ บริษัท มีความมั่นใจว่าจากการเปิดเสรีทางการค้า การลงทุน และธุรกิจบริการ ภายในกรอบ AEC ในปี 2558 รวมถึงสถานการณ์ทางการเมืองของประเทศที่มีความชัดเจนมากยิ่งขึ้น จะส่งผลให้เกิดการขยายฐานการผลิตและการลงทุนในประเทศมากยิ่งขึ้น เนื่องจากความต้องการแลกเปลี่ยนสินค้าและทรัพยากรต่างๆ ระหว่างประเทศในภูมิภาคอาเซียนมีการขยายตัวมากขึ้น ซึ่งเป็นโอกาสที่จะทำให้บริษัท สามารถเพิ่มจำนวนลูกค้าได้มากขึ้นจากกลุ่มผู้ประกอบการที่ต้องการโรงงาน แต่ยังไม่ต้องการลงทุนสร้างโรงงานเอง ทั้งลูกค้าในประเทศและต่างประเทศอีกเป็นจำนวนมาก

3.1.10 ความเสี่ยงจากสัญญาเช่าระยะสั้น

ในปัจจุบัน บริษัทฯ มีลูกค้าที่ใช้บริการเช่ากับบริษัทฯ จำนวน 4 ราย ซึ่งสัญญาบริการโรงงานสำเร็จรูปให้เช่าของบริษัทฯ กับลูกค้าทั้ง 4 รายนั้น เป็นสัญญาระยะสั้นมีอายุไม่เกิน 3 ปี โดยให้ทางเลือกในการต่อสัญญา บริษัทฯ จึงมีความเสี่ยงจากการที่ลูกค้าไม่ต้องการต่อสัญญาเช่าดังกล่าว

อย่างไรก็ดี โดยทั่วไปเมื่อลูกค้าเริ่มทำการดำเนินธุรกิจหรือผลิตสินค้าแล้วนั้น มักจะไม่ย้ายฐานการผลิตหรือเปลี่ยนแปลงสถานที่เช่า เนื่องจากก่อนการตัดสินใจเช่าโรงงานนั้น ลูกค้าจะพิจารณาฐานลูกค้าหรือแหล่งการกระจายสินค้าของตน การอยู่ใกล้กับแหล่งวัตถุดิบที่สำคัญ รวมถึงธุรกิจของโรงงานอุตสาหกรรมที่อยู่ในบริเวณใกล้เคียง ซึ่งกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ เป็นกลุ่มลูกค้าขนาดกลางและขนาดย่อมในอุตสาหกรรมเบาที่มีการผลิตเพื่อสนับสนุนการประกอบธุรกิจของอุตสาหกรรมหนักที่อยู่ในบริเวณใกล้เคียง ซึ่งหากแหล่งวัตถุดิบหรือฐานการผลิตอุตสาหกรรมสนับสนุนยังอยู่ในบริเวณใกล้เคียงแล้วนั้น จึงมีโอกาสน้อยที่ลูกค้าของบริษัทฯ จะย้ายฐานการประกอบธุรกิจไปยังสถานที่อื่น นอกจากนี้ การตัดสินใจย้ายสถานที่ประกอบธุรกิจยังก่อให้เกิดต้นทุนในการโยกย้ายวัสดุอุปกรณ์และสินค้า และค่าใช้จ่ายในการลงทุนเพิ่มเติมในโรงงานในพื้นที่ใหม่อีกด้วย ทั้งนี้ บริษัทฯ มีการออกแบบโรงงานสำเร็จรูปของบริษัทฯ ที่มีมาตรฐาน มีรูปแบบที่ทันสมัย มีความโดดเด่นด้านพื้นที่ใช้สอยที่ออกแบบมาให้สามารถจัดวางโครงสร้างได้อย่างเหมาะสม มีความยืดหยุ่นซึ่งทำให้ลูกค้าสามารถออกแบบการวางโครงสร้างใช้งานได้อย่างอิสระ คุ่มค่า และใช้ระยะเวลาอันสั้นในการจัดตั้งโรงงาน นอกจากนี้บริษัทฯ ยังเน้นการสร้างความสัมพันธ์ที่ยั่งยืนกับลูกค้า มีบริการให้คำปรึกษาและช่วยเหลือในด้านต่างๆ เพื่อการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีในระยะยาว เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงในการไม่ต่อสัญญาเช่ากับบริษัทฯ อีกด้วย

3.1.11 ความเสี่ยงจากการกระจุกตัวของโครงการในเขตพื้นที่นิคมอุตสาหกรรมในจังหวัดระยอง

ในปัจจุบัน บริษัทฯ มีการพัฒนาโครงการโรงงานสำเร็จรูปให้เช่าที่พัฒนาแล้วเสร็จและเปิดให้บริการจำนวน 1 โครงการ ก่อสร้างบนเนื้อที่โดยประมาณ 26 ไร่ ตั้งอยู่ในนิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้ ในพื้นที่ตำบลมาบยางพร อำเภอบางพลี จังหวัดระยอง และมีโครงการในอนาคตที่อยู่ระหว่างการพัฒนาที่ดินอีก 1 โครงการในบริเวณใกล้เคียงในนิคมอุตสาหกรรมเดียวกัน ทั้งนี้ นิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้ จังหวัดระยอง มีพื้นที่โดยรอบเป็นที่ตั้งของกลุ่มนิคมอุตสาหกรรม เขตอุตสาหกรรม และสวนอุตสาหกรรมหลายแห่ง ได้แก่ นิคมอุตสาหกรรมอีสเทิร์นซีบอร์ด (ระยอง) เขตประกอบการอุตสาหกรรม จี.เค. แลนด์ และเขตประกอบการอุตสาหกรรมสยามอีสเทิร์น อินดัสเทรียลพาร์ค เป็นต้น ซึ่งมีผู้ประกอบการรายอื่นที่ให้บริการโรงงานสำเร็จรูปให้เช่าเช่นเดียวกันกับบริษัทฯ หลายราย ซึ่งมีขนาดใหญ่ มีชื่อเสียงและมีประสบการณ์การดำเนินธุรกิจมายาวนานกว่าบริษัทฯ ทั้งนี้ หากพื้นที่ในบริเวณจังหวัดระยองมีภาวะอุปทานล้นตลาด จะทำให้บริษัทฯ มีความเสี่ยงจากการกระจุกตัวของโครงการในเขตพื้นที่จังหวัดระยอง และทำให้การแข่งขันในธุรกิจสูงขึ้น

อย่างไรก็ตาม ก่อนดำเนินการพัฒนาโครงการ บริษัทฯ ได้ศึกษาความเป็นไปได้และพิจารณาศักยภาพของการพัฒนาโครงการอย่างละเอียด มีการวางแผนงานอย่างรอบคอบ ตั้งแต่การจัดซื้อจัดหาที่ดิน การกำหนดรูปแบบและแนวคิดของโครงการที่นำเสนอ ทำเลที่ตั้งของโครงการ การกำหนดค่าเช่าและค่าบริการ กลุ่มลูกค้าเป้าหมายและความต้องการ ผลตอบแทนที่คาดว่าจะได้รับจากการลงทุน โอกาสการได้รับสิทธิประโยชน์และการส่งเสริมการลงทุนจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน รวมถึงอุปสงค์และอุปทานของธุรกิจ และภาวะการแข่งขันโดยรอบพื้นที่ดังกล่าวอย่างรอบคอบ เพื่อให้การพัฒนาโครงการสำเร็จตามที่ได้วางแผนไว้ สร้างผลตอบแทนที่ดีและต่อเนื่องให้กับบริษัทฯ และผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ นอกจากนี้ แม้ว่ากลุ่มบริษัทอมตะ ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ในบริษัท อมตะ ซิตี้ จำกัด ซึ่งเป็น

ผู้พัฒนานิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้ จังหวัดระยอง มีการเปิดเผยข้อมูลในการเสนอขายทรัสต์เพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์และสิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์ โดยนโยบายให้อมตะซิตี้มีสิทธิพิจารณาซื้อหรือเช่าที่ดินเพื่อพัฒนาโรงงานและคลังสินค้าให้เข้าภายในนิคมอุตสาหกรรมอมตะนครและนิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้เท่านั้น ซึ่งอาจส่งผลด้านข้อจำกัดการจัดหาที่ดินเพิ่มเติมจากบุคคลภายนอกในนิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้ดังกล่าว รวมถึงบริษัท หากบริษัท ต้องการซื้อที่ดินเพิ่มเติมเพื่อพัฒนาโครงการโรงงานสำเร็จรูปให้เข้าในอนาคต อย่างไรก็ตาม บริษัท มิได้จำกัดการพิจารณาพัฒนาโครงการแต่เพียงในนิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้ จังหวัดระยองหรือเฉพาะแต่ในจังหวัดระยองเท่านั้น บริษัท ยังมีการศึกษาและพิจารณาการขยายการลงทุนไปยังพื้นที่นิคมหรือเขตอุตสาหกรรมอื่นๆ ที่บริษัท เล็งเห็นถึงศักยภาพในการพัฒนา มีโอกาสการเติบโตและการขยายฐานลูกค้า และสร้างผลตอบแทนที่ดีของโครงการในอนาคตอยู่เสมอ เช่น สวนอุตสาหกรรมโรจนะ-ปราจีนบุรี จังหวัดปราจีนบุรี นิคมอุตสาหกรรมเหมราชชลบุรี หรือนิคมอุตสาหกรรมปิ่นทอง เป็นต้น

3.2 ความเสี่ยงด้านการเงิน

3.2.1 ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัท มีหนี้สินรวมจำนวน 1,667.85 ล้านบาท โดยเป็นหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย (Interest Bearing Debt) จำนวน 1,392.30 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 83.48 ของหนี้สินรวม และหนี้สินที่ไม่มีภาระดอกเบี้ย (Non-Interest Bearing Debt) จำนวน 275.55 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 16.52 ของหนี้สินรวม ทั้งนี้ หนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยดังกล่าว ประกอบด้วยเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินทั้งระยะสั้นและระยะยาว และเงินกู้ยืมจากกิจการที่มีความเกี่ยวข้องกัน ซึ่งมีการกำหนดอัตราดอกเบี้ยลอยตัว แปรผันตามการประกาศของธนาคารพาณิชย์ ดังนั้น หากอัตราดอกเบี้ยดังกล่าวปรับตัวสูงขึ้นอาจส่งผลกระทบต่อในทางลบอย่างมีนัยสำคัญต่อฐานะการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัท ในอนาคต

อย่างไรก็ตาม ภายหลังจากที่บริษัท สามารถระดมทุนจากการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนเป็นครั้งแรกในครั้งนี้ได้แล้วเสร็จ บริษัท จะนำเงินทุนที่ได้รับจากการระดมทุนได้บางส่วนมาชำระภาระเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินและกิจการที่เกี่ยวข้องกัน ซึ่งนอกจากส่วนของผู้ถือหุ้นจะเพิ่มขึ้นจากทุนจดทะเบียนชำระแล้วเพิ่มขึ้นนั้น ส่วนของหนี้สินจะลดลงจากการชำระคืนเงินกู้ยืมเช่นกัน ดังนั้นอัตราส่วนทางการเงินของบริษัท เช่น อัตราส่วนหนี้สินต่อทุนและอัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยต่อทุนจะปรับตัวดีขึ้น ซึ่งอาจทำให้บริษัท ได้รับอัตราดอกเบี้ยที่ลดลงหากบริษัท มีความต้องการสินเชื่อจากสถาบันการเงินเพิ่มเติมในอนาคต และนอกจากนี้ เมื่อบริษัท เป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ แล้วนั้น บริษัท ยังสามารถเพิ่มโอกาสและทางเลือกในการระดมทุนผ่านตลาดทุนได้มากขึ้นและต้นทุนทางการเงินที่ลดลงอีกด้วย

3.2.2 ความเสี่ยงจากการผิดเงื่อนไขในสัญญาเงินกู้กับสถาบันการเงิน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัท มีหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย (Interest Bearing Debt) จำนวน 1,392.30 ล้านบาท ซึ่งประกอบด้วยเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงินจำนวน 544.35 ล้านบาท เงินกู้ยืมจากเงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงินจำนวน 714.37 ล้านบาท เงินกู้ยืมระยะยาวจากกิจการที่เกี่ยวข้องกันจำนวน 86.20 ล้านบาท และเงินกู้ยืมระยะสั้นจากกิจการที่เกี่ยวข้องกันจำนวน 47.37 ล้านบาท รวมถึงบริษัท มีส่วนของผู้ถือหุ้นรวม 687.13 ล้านบาท ทั้งนี้ สัญญาเงินกู้จากสถาบันการเงินได้

กำหนดการดำรงอัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ กล่าวคือ บริษัทฯ และ CTIC ต้องดำรงอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (D/E ratio) ไม่เกินกว่า 2.0 เท่า และบริษัทฯ ต้องดำรงอัตราส่วนความสามารถในการชำระหนี้ (DSCR) ไม่น้อยกว่า 1.25 เท่า รวมถึงการดำรงสัดส่วนผู้ถือหุ้นหลักได้แก่ บริษัท ชีวทัศน์ จำกัด ไม่น้อยกว่าร้อยละ 51 และ TEE Development Ptd. Ltd. ไม่น้อยกว่าร้อยละ 49 ซึ่งบริษัทฯ และ CTIC อาจมีความเสี่ยงจากการผิดเงื่อนไขในสัญญาเงินกู้กับสถาบันการเงินหากบริษัทฯ และ CTIC ไม่สามารถดำรงสถานะตามเงื่อนไขดังกล่าวหรือมีการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างเงินทุนและโครงสร้างผู้ถือหุ้น และอาจมีผลทำให้สถาบันการเงินดังกล่าวเรียกชำระเงินกู้คืนก่อนกำหนด อันจะทำให้บริษัทฯ สูญเสียสภาพคล่องและต้องจัดหาเงินทุนเพื่อชำระภาระคงค้างเงินกู้ที่มีทั้งหมด

ทั้งนี้ หากคำนวณอัตราส่วนหนี้สินต่อทุน (D/E ratio) และอัตราส่วนความสามารถในการชำระหนี้ (DSCR) ของบริษัทฯ ตามเงื่อนไขของสถาบันการเงิน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 และ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 จะทำให้บริษัทฯ มี D/E ratio เท่ากับ 1.39 เท่า และเท่ากับ 1.87 เท่าตามลำดับ อีกทั้งในส่วนของ CTIC มีค่า D/E ratio ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 เท่ากับ 2.01 เท่า ในด้านอัตราส่วน DSCR ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 และ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทฯ มีอัตราส่วน DSCR ที่เท่ากับ 1.77 เท่า และ 2.17 เท่า ตามลำดับ ซึ่งการดำรง D/E ratio และอัตราส่วน DSCR ในปัจจุบันเป็นไปตามเงื่อนไขที่สถาบันการเงินได้กำหนดไว้ แม้ว่าในอดีตช่วงไตรมาส 1 ถึง 3 ของปี 2558 บริษัทฯ ไม่สามารถดำรงอัตราส่วนตามเงื่อนไขที่สถาบันการเงินกำหนดไว้ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้รับหนังสือผ่อนผันการละเมิดการดำรงอัตราส่วนในช่วงเวลาดังกล่าวจากสถาบันการเงินเรียบร้อยแล้ว อีกทั้งสถาบันการเงินยังได้อนุมัติปรับเปลี่ยนเงื่อนไขการดำรงสัดส่วนการถือหุ้นตลอดระยะเวลาเงินกู้หลังการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เอ็ม เอ ไอ (mai) โดยให้มีการดำรงสัดส่วนของผู้ถือหุ้นของชาติชีวทัศน์ไม่น้อยกว่าร้อยละ 30 และการดำรงสัดส่วนของผู้ถือหุ้นของ TEED ต้องไม่น้อยกว่าร้อยละ 29

นอกจากนี้ ดังที่ได้กล่าวมาในข้อ 3.2.1 เรื่อง ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ย ว่าอัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญดังกล่าวจะปรับตัวขึ้นอีก ภายหลังจากที่บริษัทฯ สามารถระดมทุนจากการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนเป็นครั้งแรกในครั้งนี้ได้แล้วเสร็จ รวมถึงมีโอกาสดำเนินการระดมทุนผ่านตลาดทุนได้มากขึ้นด้วยต้นทุนทางการเงินที่ลดลง จากการเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ

3.2.3 ความเสี่ยงจากโอกาสการพิจารณาการด้อยค่าของโครงการโรงงานสำเร็จรูปให้เช่า

เนื่องจากโครงการโรงงานสำเร็จรูปให้เช่าของบริษัทฯ ซึ่งก่อสร้างแล้วเสร็จในเดือนมีนาคม ปี 2556 สำหรับเฟสที่ 1 และเดือนมิถุนายน ปี 2557 สำหรับเฟสที่ 2 จำนวนรวม 10 ยูนิต ในปัจจุบันมีผู้เช่าจำนวน 4 รายจากจำนวนโรงงานทั้งหมด 10 ยูนิต ทั้งนี้ บริษัทฯ อาจมีความเสี่ยงจากการพิจารณาการด้อยค่าของสินทรัพย์จากโรงงานสำเร็จรูปให้เช่า (อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน) ในงบการเงินของบริษัทฯ ในอนาคตโดยผู้สอบบัญชี หากบริษัทฯ ไม่สามารถจัดหาผู้เช่าได้เป็นระยะเวลานาน ทั้งนี้ การพิจารณาการด้อยค่าดังกล่าว จะส่งผลกระทบต่อมูลค่าของสินทรัพย์จากโรงงานสำเร็จรูปให้เช่าและค่าใช้จ่ายในงบการเงิน ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อผลกำไรสุทธิของบริษัทฯ ในอนาคต

อย่างไรก็ตาม ในช่วงครึ่งปีแรกของปี 2558 ภายใต้อาณัติของคณะกรรมการเมืองของประเทศที่มีความชัดเจนมากยิ่งขึ้น บริษัทฯ ได้รับการติดต่อจากผู้ประกอบการที่มีความสนใจเช่าโรงงานสำเร็จรูปของบริษัทฯ อย่างต่อเนื่องและในปัจจุบัน โรงงานสำเร็จรูปของบริษัทฯ จึงมีผู้เช่าเพิ่มขึ้นในไตรมาสที่ 3 ปี 2558 นอกจากนี้ ปัจจุบันบริษัทฯ อยู่ในระหว่างการพิจารณาและเจรจาซื้อขายที่ดินและเงื่อนไขที่ระบุใน

สัญญาเช่ากับลูกค้าจำนวน 1 ราย ซึ่งบริษัทฯ คาดว่าบริษัทฯ จะสามารถเซ็นสัญญาและเริ่มให้เช่าได้ในไตรมาสที่ 2 ปี 2559 อีกทั้งจากตัวเลขเชิงเศรษฐกิจที่สำคัญบริษัทฯ จึงเห็นสัญญาณและแนวโน้มที่ดีขึ้นของภาวะเศรษฐกิจที่จะนำมาสู่การค้าและการลงทุนที่เพิ่มขึ้นในอนาคต บริษัทฯ จึงคาดว่าบริษัทฯ จะไม่ได้รับผลกระทบจากการพิจารณาตัดค่าของโรงงานสำเร็จรูปให้เช่าของบริษัทฯ ในงบการเงินโดยผู้สอบบัญชีในอนาคต

3.3 ความเสี่ยงอื่นๆ

3.3.1 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงกฎหมายและกฎระเบียบ นโยบายของหน่วยงานราชการหรือหน่วยงานอื่นที่เกี่ยวข้อง ซึ่งอาจมีผลกระทบต่อธุรกิจของบริษัทฯ

การเปลี่ยนแปลงทางกฎหมายและกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ เป็นปัจจัยซึ่งมีอิทธิพลต่อธุรกิจและการดำเนินงานของบริษัทฯ การเปลี่ยนแปลงดังกล่าวอาจจะส่งผลกระทบต่อต้นทุนและค่าใช้จ่ายในการดำเนินโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทฯ ซึ่งหากบริษัทฯ ไม่ได้ทำการติดตามและศึกษากฎระเบียบอย่างครบถ้วนและให้เป็นปัจจุบันแล้วนั้น อาจทำให้บริษัทฯ ปฏิบัติไม่สอดคล้องกับกฎระเบียบที่ได้มีการปรับปรุงใหม่ และอาจมีผลกระทบต่อต้นทุนและค่าใช้จ่ายของบริษัทฯ เพื่อแก้ไขดังกล่าวให้การปฏิบัติเป็นไปอย่างถูกต้อง การเปลี่ยนแปลงที่สำคัญ อาทิ การเปลี่ยนแปลงกฎหมายส่วนที่เกี่ยวข้องกับพระราชบัญญัติผังเมือง ข้อกำหนดการจัดสรรที่ดินตามพระราชบัญญัติอาคารชุด และพระราชบัญญัติควบคุมอาคาร ได้แก่ การกำหนดเนื้อที่ที่ดิน การกำหนดความกว้างของเขตทางเดินและเขตถนน การกำหนดพื้นที่ส่วนกลาง การส่งมอบและโอนกรรมสิทธิ์ทรัพย์สินส่วนกลางทั้งหมดให้แก่นิติบุคคลโครงการ การกำหนดระเบียบชุมชน การประเมินและจัดทำรายงานผลกระทบสิ่งแวดล้อม การประเมินและจัดทำรายงานผลการตรวจสอบสภาพอาคารสูง เป็นต้น รวมถึงการเปลี่ยนแปลงกฎระเบียบเกี่ยวกับการกำหนดเขตการใช้ประโยชน์ที่ดิน การวางผังจราจร และโครงการระบบขนส่งมวลชนระบบราง หรือโครงการทางด่วนพิเศษ เป็นต้น

นอกจากนี้ มาตรการการกำหนดอัตราส่วนเงินให้สินเชื่อต่อมูลค่าหลักประกัน (Loan to Value: LTV ratio) ในการให้สินเชื่อหรือให้เงินกู้ยืมเพื่อที่อยู่อาศัยที่มีราคาซื้อขายต่ำกว่า 10 ล้านบาทลงมา สำหรับสินเชื่อที่อยู่อาศัยแนวสูง หรือคอนโดมิเนียม นั้น มีการกำหนด LTV ratio ที่อัตราร้อยละ 90 และมีการปรับใช้มาตรการดังกล่าวเฉพาะกับการซื้อขายทรัพย์สินตามสัญญาซื้อขายที่ทำตั้งแต่ 1 มกราคม 2554 หรือภายหลังจากนั้น ซึ่งมาตรการเหล่านี้จะมีผลกระทบต่อความสามารถในการกู้ยืมของผู้บริโภค อีกทั้งมาตรการเหล่านี้ อาจมีการเปลี่ยนแปลงอยู่เสมอขึ้นอยู่กับสภาวะเศรษฐกิจของประเทศ และนโยบายของรัฐบาลในช่วงเวลาต่างๆ

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้ทำการศึกษาและมีการติดตามการเปลี่ยนแปลงเกี่ยวกับกฎระเบียบต่างๆ และนโยบายของหน่วยงานราชการที่อาจเกิดขึ้นอย่างต่อเนื่องอย่างละเอียด และได้ศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการโดยพิจารณาตามข้อกำหนด ข้อบังคับ และกฎหมายต่างๆ เพื่อเตรียมความพร้อมสำหรับการปรับเปลี่ยนการดำเนินการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงที่อาจจะเกิดขึ้นดังกล่าว ควบคู่ไปกับการศึกษาสภาวะตลาดอย่างสม่ำเสมอ ซึ่งจากการเตรียมความพร้อมดังกล่าว บริษัทฯ จึงมั่นใจว่า บริษัทฯ สามารถปรับเปลี่ยนได้ทันต่อเหตุการณ์ และบริษัทฯ จะไม่ได้รับผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญจากการเปลี่ยนแปลงกฎระเบียบดังกล่าว

3.3.2 ความเสี่ยงจากความผันผวนของสภาวะทางการเงินในประเทศ ภัยพิบัติทางธรรมชาติ ตลาดทางการเงิน รวมถึงปัจจัยมหภาคอื่น ๆ ซึ่งอาจมีผลกระทบในเชิงลบต่อเศรษฐกิจของประเทศ ไทยและต่อธุรกิจของบริษัทฯ

ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ซึ่งเป็นธุรกิจหลักของบริษัทฯ อาจได้รับผลกระทบจากเหตุการณ์ความไม่สงบทางการเมืองภายในประเทศ รวมถึงภัยพิบัติทางธรรมชาติที่อาจเกิดขึ้น ซึ่งทำให้เกิดการชะลอในภาวะเศรษฐกิจของประเทศ และส่งผลให้ความเชื่อมั่นของผู้บริโภคที่มีต่อเศรษฐกิจลดลง อาจก่อให้เกิดการชะลอตัวในการใช้จ่ายของผู้บริโภค รวมถึงการเพิ่มระดับความเข้มงวดของการปล่อยสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยของธนาคารพาณิชย์ ซึ่งอาจส่งผลกระทบในทางลบต่อฐานะทางการเงินและผลประกอบการของบริษัทฯ โดยปัจจัยเหล่านี้เป็นปัจจัยภายนอกที่บริษัทฯ ไม่สามารถควบคุมได้ และเป็นความเสี่ยงที่ผู้ประกอบการทุกรายอาจได้รับผลกระทบนี้เช่นเดียวกัน

ทั้งนี้ จากข้อมูลรายงานนโยบายการเงิน ธนาคารแห่งประเทศไทย ฉบับเดือนธันวาคม ปี 2558 ประเมินว่าเศรษฐกิจของประเทศไทยในปี 2558 จะมีอัตราการขยายตัวของผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศ (Gross Domestic Product หรือ GDP) ในอัตราร้อยละ 2.8 ซึ่งสูงขึ้นเล็กน้อยจากการคาดการณ์ ณ เดือนกันยายน ปี 2558 ที่อัตราการร้อยละ 2.7 จากการลงทุนภาครัฐและการบริโภคภาคเอกชนขยายตัวได้ดีกว่าที่เคยประเมินไว้ รวมถึงการท่องเที่ยวที่ฟื้นตัวได้เร็วกว่าที่คาดการณ์ จึงช่วยชดเชยผลกระทบด้านการส่งออกไปยังคู่ค้าที่สำคัญจากปัจจัยด้านเศรษฐกิจโลกที่ฟื้นตัวช้าตามเศรษฐกิจของสหรัฐอเมริกา จีน และเอเชียได้ นอกจากนี้ เศรษฐกิจไทยยังมีปัจจัยเสริมจากการลงทุนของภาครัฐ ซึ่งยังสามารถทำได้ดี และต่อเนื่อง ราคาสินค้าส่งออกที่เริ่มปรับตัวดีขึ้นจากค่าเงินบาทที่อ่อนค่าลง ราคาน้ำมันที่ยังอยู่ในระดับต่ำซึ่งสนับสนุนอำนาจซื้อของครัวเรือนและเอื้อต่อภาคธุรกิจ และภาคการท่องเที่ยวที่ยังคงเติบโตได้ดีต่อเนื่อง

อย่างไรก็ตาม จากการที่สถานการณ์ทางการเมืองมีความชัดเจนมากขึ้น ภาครัฐสามารถดำเนินงานได้ตามปกติ และความเชื่อมั่นของภาคเอกชนฟื้นตัวจากมาตรการการส่งเสริมการลงทุนต่างๆ จะสามารถส่งผลให้การใช้จ่ายในประเทศปรับตัวดีขึ้น และกลับมาเป็นแรงขับเคลื่อนเศรษฐกิจ ควบคู่ไปกับภาคการส่งออกที่คาดว่าจะฟื้นตัวเพิ่มขึ้นเช่นเดียวกัน ดังนั้น จึงได้ประเมินว่าในปี 2558 เศรษฐกิจของประเทศไทยจะกลับมาขยายตัวในระดับที่ดีขึ้นกว่าที่ผ่านมาก่อนช่วงมาก ธนาคารแห่งประเทศไทยจึงคาดการณ์อัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจในปี 2558 รวมถึงปี 2559 เท่ากับอัตราการร้อยละ 2.8 และร้อยละ 3.5 ตามลำดับ ซึ่งสูงกว่าอัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจในปี 2556 และปี 2557 ที่อัตราการร้อยละ 2.9 และร้อยละ 0.9 ตามลำดับ (ที่มา: ธนาคารแห่งประเทศไทย)

3.3.3 ความเสี่ยงจากกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์เนื่องจากการประกอบธุรกิจที่มีลักษณะใกล้เคียงกันกับบริษัทฯ

กลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ ได้แก่ TEE Development Pte Ltd มีการถือหุ้นในบริษัทฯ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 49 ของทุนจดทะเบียนที่ออกและเรียกชำระแล้วก่อนการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่ประชาชนเป็นครั้งแรกในครั้งนี้ ซึ่ง TEE Development Pte Ltd มีการถือหุ้นโดย TEE Land Ltd ในสัดส่วนร้อยละ 100 ทั้งนี้ TEE Land Ltd เป็นบริษัทที่ประกอบธุรกิจด้านการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในประเทศสิงคโปร์ และเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์สิงคโปร์ (SGX Mainboard) ซึ่งอาจทำให้บริษัทฯ มีความเสี่ยงหากผู้ถือหุ้นของกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่จะเข้ามาลงทุนประกอบธุรกิจในประเทศไทยที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์กับบริษัทฯ

อย่างไรก็ตาม TEE Development Pte Ltd และบริษัทฯ ได้มีข้อตกลงระหว่างผู้ถือหุ้น (Shareholder Agreement) ซึ่งมีข้อความที่ยืนยันกับบริษัทฯ ว่ากลุ่ม TEE Development Pte Ltd รวมถึงบริษัทที่เกี่ยวข้องกับ TEE Development Pte Ltd เช่น TEE Land Ltd หรือ TEE International Ltd และบริษัทในเครือ จะไม่ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยเพื่อขาย หรือประกอบธุรกิจใดๆ ที่มีลักษณะอาจเป็นการแข่งขัน หรือก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์กับบริษัทฯ ในอนาคต ทั้งเป็นการประกอบกิจการด้วยตนเอง หรือประกอบกิจการร่วมกับผู้อื่นในประเทศไทย

3.3.4 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงการให้ความช่วยเหลือทางการเงินและความเชี่ยวชาญจากกลุ่มผู้ถือหุ้น

กลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ ประกอบด้วย บริษัท ชาดิชีวะ จำกัด (“ชาดิชีวะ”) และ TEE Development Pte Ltd (“TEED”) ถือหุ้นในบริษัทฯ ในสัดส่วนที่ใกล้เคียงกันในสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 51 และร้อยละ 49 ตามลำดับ โดยกลุ่มผู้ถือหุ้นทั้ง 2 ราย มีความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่หลากหลาย ทั้งอสังหาริมทรัพย์เพื่อที่อยู่อาศัย อสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์ รวมถึงอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอุตสาหกรรม ทั้งในและต่างประเทศ (โปรดดูรายละเอียดในส่วนที่ 2.2 ข้อ 1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ หน้า 5 และข้อ 8. ข้อมูลสำคัญอื่น หน้า 1) ซึ่งในอดีตที่ผ่านมา บริษัทฯ มีการว่าจ้างชาดิชีวะเพื่อเป็นที่ปรึกษาด้านการพัฒนาธุรกิจและการวางแผนการตลาดให้กับบริษัทฯ แต่อย่างไรก็ตาม ในปัจจุบันบริษัทฯ มีการจัดจ้างผู้บริหารและบุคลากรในหลายสายงานที่มีความรู้ความสามารถและประสบการณ์ในธุรกิจเข้ามาเพื่อรองรับขยายตัวและการเติบโตของบริษัทฯ

นอกจากนี้ ในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ใดๆ ในอดีตนั้น บริษัทฯ จะจัดหาแหล่งเงินทุนจากสถาบันการเงินและจากกลุ่มผู้ถือหุ้นทั้ง 2 รายเป็นหลัก ซึ่งนอกเหนือจากการชำระเงินกู้แก่สถาบันการเงินตามกำหนดแล้ว เมื่อบริษัทฯ มีกระแสเงินสดที่เพียงพอ บริษัทฯ จะมีการชำระคืนเงินกู้ยืมดังกล่าวให้กลุ่มผู้ถือหุ้น โดยในปัจจุบัน สัดส่วนเงินกู้ยืมจากกิจการที่เกี่ยวข้องกัน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 คิดเป็นร้อยละ 5.17 ของหนี้สินรวมของบริษัทฯ ซึ่งทำให้บริษัทฯ อาจมีความเสี่ยงจากการพึ่งพิงแหล่งเงินกู้ยืมจากกลุ่มผู้ถือหุ้นดังกล่าว หากบริษัทฯ มีความต้องการเงินทุนเพื่อพัฒนาโครงการในอนาคต อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ เห็นว่า เมื่อบริษัทฯ เป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ แล้วนั้น บริษัทฯ จะสามารถเพิ่มโอกาสและทางเลือกในการระดมทุนผ่านตลาดทุนได้หลากหลายมากยิ่งขึ้น และด้วยต้นทุนทางการเงินที่ลดลง ซึ่งทำให้บริษัทฯ สามารถลดการพึ่งพิงแหล่งเงินกู้จากกลุ่มผู้ถือหุ้นลงได้

3.3.5 ความเสี่ยงจากการสรรหามูลค่า

เนื่องด้วยธุรกิจการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เป็นธุรกิจที่พึ่งพิงความรู้ความสามารถของบุคลากรมากกว่าการใช้เทคโนโลยี ผู้ประกอบการในธุรกิจการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์จึงให้ความสำคัญกับการสรรหาและพัฒนาบุคลากรอย่างมากรวมถึงบริษัทฯ เช่นกัน ซึ่งบริษัทฯ อาจมีความเสี่ยงจากการสรรหามูลค่าเพื่อทดแทนบุคลากรที่ลาออกเพื่อความต่อเนื่องของการดำเนินกิจกรรมทางธุรกิจ ทั้งนี้ ในอดีตเนื่องจากผู้บริหารของบริษัทฯ ในสายงานการเงินและบัญชี สายงานอุตสาหกรรม รวมถึงสายงานคอนโดได้ลาออกจากบริษัทฯ โดยมีผลในไตรมาสที่ 3 ปี 2558 นั้น ปัจจุบันบริษัทฯ อยู่ระหว่างการสรรหาและพิจารณาคุณสมบัติของบุคคลที่จะมาดำรงตำแหน่งผู้บริหารสายงานการเงินและบัญชีและสายงานอุตสาหกรรมดังกล่าว ซึ่งบริษัทฯ คาดว่าจะสามารถสรรหามูลค่าดังกล่าวได้แล้วเสร็จภายในไตรมาส 2 ปี 2559

อย่างไรก็ตาม รองผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการ สายงานการเงินและบัญชี ท่านหนึ่งของบริษัทฯ เป็นผู้มีความรู้ความสามารถและประสบการณ์ทางด้านการเงินและบัญชี และเป็นผู้ดูแลส่วนงานด้านการเงินและบัญชีของบริษัทฯ ตั้งแต่ปี 2555 จนถึงปัจจุบัน จะเป็นผู้ดูแลส่วนงานดังกล่าวและจะรายงานโดยตรงต่อกรรมการผู้จัดการในระหว่างที่บริษัทฯ อยู่ระหว่างกระบวนการสรรหาผู้บริหาร อีกทั้ง ทีมงานบัญชีของบริษัทฯ ยังประกอบด้วยบุคลากรที่มีความรู้ ความเข้าใจ และมีความพร้อมในการจัดทำรายงานทางการเงินและการเปิดเผยข้อมูลต่างๆ ตามแบบและรอบบัญชีที่ตลาดหลักทรัพย์ฯ กำหนดในฐานะบริษัทจดทะเบียน นอกจากนี้ บริษัทฯ ตระหนักถึงความสำคัญของสายงานคอนโต ซึ่งเป็นหนึ่งในสายงานธุรกิจที่สร้างรายได้หลักให้แก่บริษัทฯ บริษัทฯ จึงได้สรรหาผู้มีความรู้และประสบการณ์มาร่วมงานกับบริษัทฯ ซึ่งมีประสบการณ์การร่วมงานกับบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ขั้นนำที่ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ของประเทศมากกว่า 20 ปี และได้เริ่มงานกับบริษัทฯ แล้วตั้งแต่เดือนกันยายน ปี 2558 และสำหรับสายงานอุตสาหกรรม Mr. Boon Choon Kiat ในฐานะกรรมการผู้จัดการและมีความรู้ความสามารถทั้งด้านการตลาด ภาพรวมของตลาดอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอุตสาหกรรม และภาวะอุตสาหกรรมในประเทศ จะดำรงตำแหน่งรักษาการผู้บริหารสำหรับสายงานอุตสาหกรรมในระหว่างการสรรหาบุคลากรดังกล่าว

ในการสรรหาบุคลากรโดยเฉพาะบุคลากรในตำแหน่งผู้บริหาร บริษัทฯ จะมีกระบวนการพิจารณาคุณสมบัติของผู้สมัครที่เหมาะสมกับการดำเนินธุรกิจขององค์กรที่ชัดเจน ทั้งยังมีคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทนเพื่อพิจารณาคุณสมบัติของบุคลากรและกำหนดคำตอบแทนที่เหมาะสมสำหรับสายงานและประสบการณ์ ซึ่งบริษัทฯ เชื่อว่ากระบวนการดังกล่าวจะช่วยให้บริษัทฯ สามารถสรรหาบุคลากรที่มีคุณภาพ มีคุณสมบัติที่เหมาะสมกับธุรกิจและเป็นรากฐานที่จะร่วมกันพัฒนาและสร้างการเติบโตให้กับบริษัทฯ ได้

3.3.6 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหาร

ตามที่ได้กล่าวมาในข้อ 3.3.5 หัวข้อความเสี่ยงจากการสรรหาบุคลากร ทั้งนี้ Mr. Boon Choon Kiat ซึ่งปัจจุบันดำรงตำแหน่งกรรมการผู้จัดการนั้น ได้รักษาการตำแหน่งผู้บริหารสูงสุดในตำแหน่งอื่นๆ กล่าวคือ ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการสายงานอุตสาหกรรม ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการสายงานพัฒนาธุรกิจ และผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการสายงานบริหารองค์กร ดังนั้น บริษัทฯ จึงอาจมีความเสี่ยงจากการพึ่งพิง Mr. Boon Choon Kiat ในการบริหารงานในหลายส่วนงานของบริษัทฯ ซึ่งอาจส่งผลกระทบทางลบกับบริษัทฯ ในด้านความต่อเนื่องและผลของการดำเนินงานของธุรกิจหากบริษัทฯ สูญเสียผู้บริหารดังกล่าวโดยยังไม่สามารถสรรหาผู้บริหารที่เหมาะสมมาทดแทนได้ทัน อย่างไรก็ตามบริษัทฯ เล็งเห็นความเสี่ยงดังกล่าวที่มีต่อธุรกิจของบริษัทฯ ซึ่งปัจจุบันบริษัทฯ อยู่ระหว่างการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทนของบุคคลที่จะมาดำรงตำแหน่งผู้บริหารในแต่ละสายงานและจะเสนอต่อที่ประชุมคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทนเพื่อพิจารณาคำตอบแทนที่เหมาะสมและกำหนดคำตอบแทนที่เหมาะสม จูงใจ และแข่งขันได้ในอุตสาหกรรมสำหรับแต่ละสายงานต่อไป

3.3.7 ความเสี่ยงจากการนำหุ้นสามัญของบริษัทฯ เข้าจดทะเบียนเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ

เนื่องจากบริษัทฯ มีความประสงค์ที่จะเสนอขายหุ้นสามัญต่อประชาชนทั่วไปในครั้งนี้อย่างไรก็ตาม ก่อนที่จะได้รับทราบผลการพิจารณาของตลาดหลักทรัพย์ฯ เกี่ยวกับการนำหุ้นสามัญของบริษัทฯ เข้าเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ซึ่งเป็นตลาดรองสำหรับการซื้อขายหุ้นสามัญของบริษัทฯ

ด้วยเกณฑ์กำไรสุทธิ (Profit test) ดังนั้น จึงยังคงมีความไม่แน่นอนที่บริษัทฯ จะได้รับอนุญาตจากตลาดหลักทรัพย์ฯ ให้หุ้นสามัญของบริษัทฯ เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียน ผู้ลงทุนจึงอาจมีความเสี่ยงเกี่ยวกับสภาพคล่องในการซื้อขายหุ้นสามัญของบริษัทฯ ในตลาดรอง และอาจไม่ได้รับผลตอบแทนจากการขายหุ้นสามัญตามที่คาดการณ์ไว้ หากหุ้นสามัญของบริษัทฯ ไม่ได้รับการอนุญาตให้สามารถเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ได้ ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้ยื่นคำขออนุญาตนำหุ้นสามัญเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ แล้ว เมื่อวันที่ 7 พฤษภาคม 2558 ด้วยเกณฑ์มูลค่าหลักทรัพย์ตามราคาตลาด ซึ่งในขณะนั้นตลาดหลักทรัพย์ฯ อยู่ระหว่างการพิจารณารับหลักทรัพย์ของบริษัทฯ เข้าเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียน

อย่างไรก็ตาม บริษัทหลักทรัพย์ อาร์เอชบี (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) ในฐานะที่ปรึกษาทางการเงินของบริษัทฯ ได้พิจารณาคุณสมบัติของบริษัทฯ ในเบื้องต้นแล้ว พบว่าบริษัทฯ มีคุณสมบัติครบถ้วนที่จะสามารถเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ได้ ตามข้อบังคับของตลาดหลักทรัพย์ฯ เรื่อง การรับหุ้นสามัญหรือหุ้นบุริมสิทธิเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียน พ.ศ. 2544 ลงวันที่ 22 มกราคม 2544 (รวมทั้งที่แก้ไขเพิ่มเติม) ยกเว้นคุณสมบัติเรื่องการกระจายการถือหุ้นให้แก่นักลงทุนรายย่อย โดยตามหลักเกณฑ์การนำหุ้นสามัญเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) นั้น บริษัทฯ จะต้องเป็นผู้ถือหุ้นสามัญรายย่อยไม่น้อยกว่า 300 รายและถือหุ้นรวมกันไม่น้อยกว่าร้อยละ 20 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้วภายหลังการเสนอขายหุ้นต่อประชาชน อย่างไรก็ตาม ที่ปรึกษาทางการเงินของบริษัทฯ คาดว่าบริษัทฯ จะมีคุณสมบัติเกี่ยวกับการกระจายการถือหุ้นรายย่อยครบถ้วนตามเกณฑ์ที่กำหนดดังกล่าว ภายหลังการเสนอขายหุ้นสามัญต่อประชาชนทั่วไปแล้วเสร็จ

3.3.8 ความเสี่ยงกรณีราคาหุ้นของบริษัทฯ อาจมีความผันผวน ซึ่งก่อให้เกิดผลขาดทุนอย่างมีนัยสำคัญต่อผู้ลงทุนที่ซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ ในการเสนอขายหุ้นสามัญในครั้งนี้

ราคาซื้อขายหุ้นสามัญของบริษัทฯ ภายหลังจากการเสนอขายหุ้นสามัญในครั้งนี้ อาจมีความผันผวนของช่วงราคาซื้อขายเนื่องจากปัจจัยหลายประการ ซึ่งเป็นสิ่งที่บริษัทฯ ไม่สามารถควบคุมได้ ซึ่งรวมถึง

- สภาพะการลงทุนในตลาดหลักทรัพย์อื่นๆ หรือในตลาดหลักทรัพย์ฯ หรือในอุตสาหกรรมพัฒนาอสังหาริมทรัพย์หรืออุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้อง
- ทิศนะที่มีต่อโอกาสของธุรกิจและผลประกอบการของบริษัทฯ รวมถึงสภาวะอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์โดยทั่วไป
- ความแตกต่างระหว่างผลประกอบการทางการเงินและผลการดำเนินงานที่แท้จริงกับผลประกอบการทางการเงินและผลการดำเนินงานที่ผู้ลงทุนและนักวิเคราะห์ได้คาดหวัง
- บทวิจยของนักวิเคราะห์หลักทรัพย์หรือการเปลี่ยนแปลงคำแนะนำของนักวิเคราะห์หลักทรัพย์
- การเปลี่ยนแปลงของการประเมินมูลค่าตลาดและราคาหุ้นของบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ซึ่งดำเนินธุรกิจคล้ายคลึงกับบริษัทฯ
- การเปรียบเทียบเหตุการณ์ในทางลบที่เกิดขึ้นกับบริษัทจดทะเบียนอื่นในตลาดหลักทรัพย์ฯ ซึ่งประกอบธุรกิจคล้ายคลึงกับบริษัทฯ กับการคาดการณ์ที่เหตุการณ์นั้นอาจเกิดขึ้นกับบริษัทฯ เช่นกัน
- การเปลี่ยนแปลงกฎระเบียบและกฎหมายที่เกี่ยวข้องและมีผลกระทบกับการดำเนินธุรกิจ
- ข้อพิพาททางกฎหมายและการสอบสวนของหน่วยงานของรัฐ และ
- สภาวะหรือเหตุการณ์ทางเศรษฐกิจและการเมือง

ทั้งนี้ ปัจจัยต่างๆ เหล่านี้รวมถึงปัจจัยอื่นๆ อาจส่งผลต่อความต้องการซื้อหุ้นสามัญของบริษัท อันทำให้ราคาหุ้นสามัญของบริษัท มีความผันผวน ซึ่งอาจทำให้ราคาซื้อขายหุ้นสามัญของบริษัท ในตลาดหลักทรัพย์ ต่ำกว่าราคาเสนอขายหุ้นสามัญในครั้ง นี้ รวมถึงอาจทำให้เกิดข้อจำกัดหรือขัดขวางมิให้ผู้ลงทุนสามารถขายหุ้นของบริษัท ได้ และอาจส่งผลกระทบต่อสภาพคล่องของหุ้นของบริษัท

3.3.9 ความเสี่ยงเกี่ยวกับการซื้อขายและการส่งมอบหุ้นสามัญของบริษัท ในตลาดหลักทรัพย์

ก่อนการเสนอขายหุ้นสามัญในครั้ง นี้ หุ้นของบริษัท ไม่ได้มีตลาดรองเพื่อการซื้อขาย การกำหนดราคาเสนอขายหุ้นของบริษัท ในการเสนอขายครั้งนี้ พิจารณาจากอัตราส่วนราคาหุ้นต่อกำไรสุทธิต่อหุ้นของบริษัท และอาจไม่ใช่การบ่งชี้ของราคาซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ และภายหลังจากการเสนอขายหุ้นในครั้ง นี้ บริษัท จำเป็นต้องจดทะเบียนเพิ่มทุนชำระแล้วสำหรับหุ้นที่บริษัท เสนอขายในครั้ง นี้ และยื่นบัญชีรายชื่อผู้ถือหุ้นของบริษัท กับกระทรวงพาณิชย์ก่อนการส่งมอบหุ้นของบริษัท ซึ่งบริษัท คาดว่าการจดทะเบียนและการส่งมอบหุ้นของบริษัท จะดำเนินการได้ภายในประมาณ 5 วันทำการภายหลังจากที่บริษัท ได้รับชำระเงินค่าหุ้นแล้วตามกฎหมายไทย สถานะของผู้ลงทุนในช่วงระหว่างที่ได้ชำระเงินค่าหุ้นจนถึงเวลาที่ได้มีการจดทะเบียนเพิ่มทุนชำระแล้วและยื่นบัญชีรายชื่อผู้ถือหุ้นของบริษัท กับกระทรวงพาณิชย์นั้นมีความไม่แน่นอนในระหว่างช่วงเวลาดังกล่าว ผู้ลงทุนจะยังไม่ถือว่าเป็นผู้ถือหุ้นของบริษัท แต่จะถือว่าเป็นเจ้าหนี้ที่ไม่มีหลักประกัน

3.3.10 ความเสี่ยงกรณีกฎหมายไทยและข้อบังคับของบริษัท มีข้อจำกัดการถือหุ้นของชาวต่างชาติ ซึ่งอาจมีผลกระทบต่อสภาพคล่องและราคาตลาดของหุ้นบริษัท

ข้อบังคับของบริษัท จำกัดสัดส่วนการเป็นเจ้าของหุ้นสามัญที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดในบริษัท ของชาวต่างชาติไว้ที่ร้อยละ 49 นอกจากนี้ การเข้าถือหุ้นของชาวต่างชาติยังถูกจำกัดไว้โดยกฎหมายไทย ดังนั้นสภาพคล่องและราคาตลาดของหุ้นสามัญของบริษัท อาจได้รับผลกระทบจากข้อจำกัดดังกล่าว โดยเฉพาะอย่างยิ่งเมื่อการถือหุ้นของชาวต่างชาติเพิ่มขึ้นถึงเพดานที่กำหนดไว้ ผู้ถือหุ้นชาวไทยอาจไม่สามารถโอนหุ้นของตนให้บุคคลอื่นซึ่งมิได้มีสัญชาติไทยได้ นอกจากนี้ผู้ถือหุ้นซึ่งมิได้มีสัญชาติไทย อาจไม่สามารถทราบได้ล่วงหน้าว่าหุ้นสามัญนั้น จะตกอยู่ในข้อจำกัดจากสัดส่วนการถือหุ้นของชาวต่างชาติ และหุ้นดังกล่าวจะสามารถจดทะเบียนในนามของผู้ซื้อได้หรือไม่ หรือนายทะเบียนหลักทรัพย์จะปฏิเสธการจดทะเบียนการโอนหุ้นสามัญนั้นหรือไม่เช่นกัน

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 สินทรัพย์หลักของบริษัทฯ และบริษัทย่อย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 สินทรัพย์หลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ และบริษัทย่อยประกอบด้วย ที่ดินและต้นทุนการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน และ ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ มีรายละเอียดดังนี้

รายการ	มูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 (ล้านบาท)	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
ที่ดินและต้นทุนการพัฒนา อสังหาริมทรัพย์	1,841.03	เป็นเจ้าของ	จดจำนองเป็นหลักประกันเงินกู้ยืมกับ สถาบันการเงิน จำนวน 5 โครงการ
อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน	278.73	เป็นเจ้าของ	จดจำนองเป็นหลักประกันเงินกู้ยืมกับ สถาบันการเงิน
ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์	14.46	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
สินทรัพย์ไม่มีตัวตน	3.93	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
รวม	2,138.15		

4.1.1 ที่ดินและต้นทุนการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

ที่ดินและต้นทุนการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ได้แก่ ที่ดินและสิ่งปลูกสร้างเพื่อขายในโครงการอสังหาริมทรัพย์ ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 ที่ดินและต้นทุนการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์มีมูลค่าสุทธิตามบัญชีในงบการเงินรวมจำนวน 1,841.03 ล้านบาท มีรายละเอียดดังนี้

ชื่อโครงการ	ประเภทสินทรัพย์	มูลค่าสุทธิ ตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 (ล้านบาท)	ราคา ประเมิน (ล้านบาท)	วันที่ประเมิน	ปรับเพิ่ม ¹ (ล้านบาท)	ปรับลด ² (ล้านบาท)	ราคาประเมิน ที่ปรับปรุง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 (ล้านบาท)	เจ้าของ กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
โครงการชีวาทัย ราชปรารภ	อาคารชุดพักอาศัย	14.25	31.68 ³	30 ธันวาคม 2557	1.12	2.56	30.24	บริษัท	ไม่มี
โครงการชีวาทัย รามคำแหง	อาคารชุดพักอาศัย	55.38	369.40 ³	30 ธันวาคม 2557	0.00	181.27	188.13	บริษัท	ไม่มี
โครงการฮอลล์มาร์ค งามวงศ์วาน	อาคารชุดพักอาศัย	497.35	610.34 ⁴	21 สิงหาคม 2557	311.31	416.56	505.09	CTIC	จดจำนองเป็นหลักประกันเงินกู้ยืมกับสถาบัน การเงินในวงเงินจำนวน 500.00 ล้านบาท
โครงการฮอลล์มาร์ค แจ้งวัฒนะ	อาคารชุดพักอาศัย	374.26	140.56 ⁴	30 ธันวาคม 2557	419.59	169.54	390.61	บริษัท	จดจำนองเป็นหลักประกันเงินกู้ยืมกับสถาบัน การเงินในวงเงินจำนวน 314.29 ล้านบาท
โครงการชีวาทัย อินเตอร์เนชั่น	อาคารชุดพักอาศัย	573.43	445.40 ⁴	30 ธันวาคม 2557	455.89	236.97	664.32	CTIC	จดจำนองเป็นหลักประกันเงินกู้ยืมกับสถาบัน การเงินในวงเงินจำนวน 534.00 ล้านบาท
โครงการชีวาทัย เรสซิเดนซ์ บางโพ	อาคารชุดพักอาศัย	230.98	208.01 ⁵	20 สิงหาคม 2558	45.97	0.00	253.98	บริษัท	จดจำนองเป็นหลักประกันเงินกู้ยืมกับสถาบัน การเงินในวงเงินจำนวน 463.00 ล้านบาท
โครงการชีวารมย์ เรสซิเดนซ์	บ้านเดี่ยวและ บ้านแฝด	94.57	112.71 ⁶	30 พฤศจิกายน 2558	0.00	0.00	112.71	บริษัท	จดจำนองเป็นหลักประกันเงินกู้ยืมกับสถาบัน การเงินในวงเงินจำนวน 210.60 ล้านบาท
โครงการชีวาทัย เพชรเกษม 27	อาคารชุดพักอาศัย	0.82 ⁷	0.00	-	-	-	-	บริษัท	ไม่มี
รวม		1,841.03	1,918.10		1,233.88	1,006.90	2,032.37		

- หมายเหตุ 1. ปรับเพิ่มคือการปรับเพิ่มขึ้นด้วยมูลค่าต้นทุนอสังหาริมทรัพย์ส่วนที่เพิ่มขึ้นจากวันที่ประเมินถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2558
2. ปรับลดคือการปรับลดลงด้วยมูลค่าส่วนที่โอนไปเป็นต้นทุนขายสะสมจากวันที่ประเมินถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2558
3. มูลค่าสินทรัพย์ประเมินโดยวิธีเปรียบเทียบกับข้อมูลตลาด (Comparison Approach) ประเมินโดยบริษัท ยูเค แวลูเอชั่น แอนด์ เอเจนท์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทประเมินมูลค่าทรัพย์สินที่ได้รับการเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ด. และผู้ประเมินหลักคือ นางอุดมศรี นาทีกาญจนลาภ
4. มูลค่าสินทรัพย์ประเมินโดยวิธีเปรียบเทียบกับข้อมูลตลาด (Comparison Approach) และวิธีคิดต้นทุน (Cost Approach) ประเมินโดยบริษัท ยูเค แวลูเอชั่น แอนด์ เอเจนท์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทประเมินมูลค่าทรัพย์สินที่ได้รับการเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ด. และผู้ประเมินหลักคือ นางอุดมศรี นาทีกาญจนลาภ

5. มูลค่าสินทรัพย์ประเมินโดยวิธีเปรียบเทียบกับราคาตลาด (Market Approach) ประเมินโดยบริษัท ยูเค แวลูเอชัน แอนด์ เอเจนซี่ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทประเมินมูลค่าทรัพย์สินที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต. และผู้ประเมินหลักคือ นางอุดมศรี นาฬิกาญจนलग และนายณัฏฐ์ ตั้งติตรธรรม
6. มูลค่าสินทรัพย์ประเมินโดยวิธีเปรียบเทียบกับราคาตลาด (Market Approach) ประเมินโดยบริษัท ยูเค แวลูเอชัน แอนด์ เอเจนซี่ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทประเมินมูลค่าทรัพย์สินที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต. และผู้ประเมินหลักคือ นายณัฏฐ์ ตั้งติตรธรรม
7. โครงการชีวาทัย เพชรเกษม 27 ไม่ได้มีการประเมินมูลค่าสินทรัพย์ เนื่องจากที่ดินและต้นทุนการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์จำนวน 0.82 ล้านบาทเป็นค่าดำเนินการของโครงการ

4.1.2 อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน

อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนของบริษัทฯ ได้แก่ ที่ดินและโรงงานสำเร็จรูปให้เช่า ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนมีมูลค่าสุทธิตามบัญชีในงบการเงินรวมจำนวน 278.73 ล้านบาท มีรายละเอียดดังนี้

รายการ	พื้นที่ (ตร.ม.)	มูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 (ล้านบาท)	ราคา ประเมิน (ล้าน บาท)	เจ้าของ กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
โรงงานสำเร็จรูปให้เช่า โครงการ 1 เฟส 1	8,410.00	108.45	182.31 ¹	บริษัทฯ	จดจำนองเป็นหลักประกันเงิน กู้ยืมกับสถาบันการเงินในวงเงิน จำนวน 230.00 ล้านบาท
โรงงานสำเร็จรูปให้เช่า โครงการ 1 เฟส 2	8,710.00	131.58	171.50 ²	บริษัทฯ	
ที่ดิน โครงการ 2	21,312.00	38.70	39.96 ³	บริษัทฯ	จดจำนองเป็นหลักประกันเงิน กู้ยืมกับสถาบันการเงินในวงเงิน จำนวน 129.00 ล้านบาท
รวม		278.73	392.44		

หมายเหตุ

1. มูลค่าทรัพย์สินประเมินโดยวิธีวิเคราะห์มูลค่าจากต้นทุน (Cost Approach) และวิธีวิเคราะห์จากรายได้ (Income Approach) ซึ่งประเมินเมื่อวันที่ 24 เมษายน 2558 โดยบริษัท สยามแอฟเฟรช แอนด์ เซอร์วิส จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทประเมินมูลค่าทรัพย์สินที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต. และผู้ประเมินหลักคือ นายวรชิต สุรการวิทย์
2. มูลค่าทรัพย์สินประเมินโดยวิธีวิเคราะห์จากต้นทุน (Cost Approach) ซึ่งประเมินเมื่อวันที่ 8 มกราคม 2558 โดยบริษัท เวลท์ แอฟไฟรชัล จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทประเมินมูลค่าทรัพย์สินที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต. และผู้ประเมินหลักคือ นายบุญชัย ดีเลิศเจริญ
3. มูลค่าทรัพย์สินประเมินโดยวิธีเปรียบเทียบตามราคาตลาด (Market Approach) ซึ่งประเมินเมื่อวันที่ 27 เมษายน 2558 โดยบริษัท ไทยประเมินราคา
สินทรัพย์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทประเมินมูลค่าทรัพย์สินที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต. และผู้ประเมินหลักคือ นายวิรัช ไตรธนาวัฒน์

4.1.3 ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์

ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ ประกอบด้วย อาคารและส่วนปรับปรุงอาคารเช่า เครื่องจักร เครื่องตกแต่งและ
อุปกรณ์สำนักงาน และสำนักงานขายและห้องตัวอย่าง ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 ที่ดิน อาคาร
และอุปกรณ์มีมูลค่าสุทธิตามบัญชีในงบการเงินรวมจำนวน 14.46 ล้านบาท มีรายละเอียดดังนี้

รายการ	มูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 (ล้านบาท)	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
อาคารและส่วนปรับปรุงอาคารเช่า	0.42	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
เครื่องจักร เครื่องตกแต่งและอุปกรณ์ สำนักงาน	3.44	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
สำนักงานขายและห้องตัวอย่าง	10.60	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
รวม	14.46		

4.1.4 สินทรัพย์ไม่มีตัวตน

สินทรัพย์ไม่มีตัวตนได้แก่คอมพิวเตอร์ซอฟต์แวร์ ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 สินทรัพย์ไม่มีตัวตนมีมูลค่าสุทธิตามบัญชีในงบการเงินรวมจำนวน 3.93 ล้านบาท โดยบริษัทฯ เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ในคอมพิวเตอร์ซอฟต์แวร์ซึ่งไม่มีภาระผูกพันใดๆ

4.2 สัญญากรรมธรรม์ประกันภัย

กรรมธรรม์ประกันภัยของบริษัทฯ และบริษัทย่อย มีรายละเอียดดังนี้

1. อาคารคอนโดมิเนียม สำนักงานขาย และโรงงานสำเร็จรูปให้เช่า

โครงการ	สินทรัพย์ที่เอาประกัน	ผู้รับผลประโยชน์	วงเงินประกัน (ล้านบาท)
โครงการฮอลล์มาร์ค งามวงศ์วาน อาคารคอนโดมิเนียม	<ul style="list-style-type: none"> สิ่งปลูกสร้าง (ไม่รวมรากฐาน) ส่วนตกแต่งต่อเติมอาคาร เพอร์นิเจอร์ และตกแต่งติดตั้งเครื่องใช้ไฟฟ้า เครื่องใช้ไฟฟ้า อุปกรณ์สำนักงาน และคอมพิวเตอร์พร้อมอุปกรณ์ ระบบไฟฟ้า ประปา โทรศัพท์ และระบบสื่อสาร 	ธนาคารผู้ให้กู้ของโครงการ	583.00
โครงการชีวทัศน์ อินเตอร์เซนจ์ อาคารคอนโดมิเนียม	<ul style="list-style-type: none"> สิ่งปลูกสร้าง (ไม่รวมรากฐาน) ส่วนตกแต่งต่อเติมอาคาร เพอร์นิเจอร์ และตกแต่งติดตั้งเครื่องใช้ไฟฟ้า เครื่องใช้ไฟฟ้า อุปกรณ์สำนักงาน และคอมพิวเตอร์พร้อมอุปกรณ์ ระบบไฟฟ้า ประปา โทรศัพท์ และระบบสื่อสาร 	ธนาคารผู้ให้กู้ของโครงการ	579.90
โครงการฮอลล์มาร์ค แจ้งวัฒนะ อาคารคอนโดมิเนียม	<ul style="list-style-type: none"> สิ่งปลูกสร้าง (ไม่รวมรากฐาน) ส่วนตกแต่งต่อเติมอาคาร เพอร์นิเจอร์ และตกแต่งติดตั้งเครื่องใช้ไฟฟ้า เครื่องใช้ไฟฟ้า อุปกรณ์สำนักงาน และคอมพิวเตอร์พร้อมอุปกรณ์ ระบบไฟฟ้า ประปา โทรศัพท์ และระบบสื่อสาร 	ธนาคารผู้ให้กู้ของโครงการ	455.70
โครงการชีวทัศน์ เรสซิเดนซ์ บางโพ สำนักงานขาย	<ul style="list-style-type: none"> สิ่งปลูกสร้าง (ไม่รวมรากฐาน) ส่วนตกแต่งต่อเติมอาคาร เพอร์นิเจอร์ และตกแต่งติดตั้งเครื่องใช้ไฟฟ้า เครื่องใช้ไฟฟ้า อุปกรณ์สำนักงาน และคอมพิวเตอร์พร้อมอุปกรณ์ ระบบไฟฟ้า ประปา โทรศัพท์ และระบบสื่อสาร 	บริษัทฯ	12.01
โรงงานสำเร็จรูปให้เช่า อาคารที่ 1 - 5	<ul style="list-style-type: none"> สิ่งปลูกสร้างตัวอาคาร (รวมรากฐาน) ส่วนต่อเติมปรับปรุงอาคาร เพอร์นิเจอร์ 	ธนาคารผู้ให้กู้ของโครงการ	94.20

โครงการ	สินทรัพย์ที่เอาประกัน	ผู้รับผลประโยชน์	วงเงินประกัน (ล้านบาท)
	<ul style="list-style-type: none"> และตกแต่งติดตั้งเครื่องใช้ไฟฟ้า และอุปกรณ์เครื่องใช้สำนักงาน ระบบสาธารณูปโภคต่างๆ ทรัพย์สินอื่นๆ ที่เกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจ 		
โรงงานสำเร็จรูปให้เช่า อาคารที่ 6 - 10	<ul style="list-style-type: none"> สิ่งปลูกสร้างตัวอาคาร (รวมรากฐาน) ส่วนต่อเติมปรับปรุงอาคาร เพอร์นิเจอร์ และตกแต่งติดตั้งเครื่องใช้ไฟฟ้า และอุปกรณ์เครื่องใช้สำนักงาน ระบบสาธารณูปโภคต่างๆ ทรัพย์สินอื่นๆ ที่เกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจ 	ธนาคารผู้ให้กู้ของโครงการ	116.00

2. โครงการที่อยู่ระหว่างการก่อสร้าง

โครงการ	สินทรัพย์ที่เอาประกัน	ผู้รับผลประโยชน์	วงเงินประกัน (ล้านบาท)
โครงการชีวาทัย เรสซิเดนซ์ บางโพ	<ul style="list-style-type: none"> ทรัพย์สินในการทำงานตามสัญญาจ้าง รับเหมาก่อสร้าง งานติดตั้งระบบ เครื่องจักร งานเพอร์นิเจอร์ และตกแต่งภายใน ประกันภัยความเสี่ยงภัยทุกประเภท 	ธนาคารผู้ให้กู้ของโครงการ	521.82
	<ul style="list-style-type: none"> ความรับผิดชอบตามกฎหมายต่อบุคคลภายนอก 		20.00

4.3 เงินลงทุนในบริษัทย่อยและการร่วมค้า

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทฯ มีบริษัทย่อยจำนวน 1 บริษัท คือ บริษัท ชีวาทัย อินเตอร์เนชั่น จำกัด และ บริษัทร่วมจำนวน 1 บริษัท คือ บริษัท ชีวาทัย ฮัท ซูน จำกัด

ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทฯ บันทึกมูลค่าเงินลงทุนในบริษัทย่อยและการร่วมค้าดังกล่าวตามงบการเงินเฉพาะของบริษัทฯ โดยวิธีราคาทุน รวมทั้งสิ้น 107.59 ล้านบาท มีรายละเอียดดังนี้

บริษัท	ทุนจดทะเบียน (ล้านบาท)	ทุนที่ชำระแล้ว (ล้านบาท)	สัดส่วนการลงทุน (ร้อยละ)	มูลค่าเงินลงทุน (ล้านบาท)
บริษัทย่อย				
บริษัท ชีวาทัย อินเตอร์เนชั่น จำกัด	100.00	100.00	100.00	68.59
บริษัทร่วม				
บริษัท ชีวาทัย ฮัท ซูน จำกัด	78.00	78.00	50.00	39.00

4.4 สิทธิและประโยชน์จากการได้รับการส่งเสริมการลงทุน

บริษัทฯ ได้รับการส่งเสริมการลงทุนตามพระราชบัญญัติส่งเสริมการลงทุน พ.ศ. 2520 จากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน มีรายละเอียดดังนี้

บัตรส่งเสริมเลขที่	1251(2)/2557
วันที่ให้การส่งเสริม	10 เมษายน 2556
ประเภทที่ได้รับการส่งเสริม	ประเภท 7.8 กิจการพัฒนาศูนย์บริการอุตสาหกรรม
สินค้าที่ได้รับการส่งเสริม	อาคารสำหรับโรงงานอุตสาหกรรมจำนวน 5 หน่วย พื้นที่ใช้สอยรวมประมาณ 8,410 ตารางเมตร
สิทธิและประโยชน์	<ul style="list-style-type: none"> ■ ได้รับอนุญาตนำคนต่างด้าวซึ่งเป็นช่างฝีมือหรือผู้ชำนาญการ คู่สมรส และบุคคลซึ่งอยู่ในอุปการะของบุคคลทั้งสองประเภทนี้เข้ามาในราชอาณาจักรได้ตามจำนวนและกำหนดระยะเวลาให้อยู่ในราชอาณาจักรเท่าที่คณะกรรมการพิจารณาเห็นสมควร ■ ให้คนต่างด้าวซึ่งเป็นช่างฝีมือหรือผู้ชำนาญการที่ได้รับอนุญาตให้อยู่ในราชอาณาจักรได้ทำงานเฉพาะหน้าที่การทำงานที่คณะกรรมการให้ความเห็นชอบ ■ ได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิที่ได้จากการประกอบกิจการที่ได้รับการส่งเสริมรวมกันไม่เกินร้อยละ 100 ของเงินลงทุนไม่รวมค่าที่ดินและทุนหมุนเวียน มีกำหนดเวลา 8 ปี นับแต่วันที่เริ่มมีรายได้จากการประกอบกิจการนั้น ■ ได้รับยกเว้นไม่ต้องนำเงินปันผลจากกิจการที่ได้รับการส่งเสริมซึ่งได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลไปรวมคำนวณเพื่อเสียภาษีเงินได้ตลอดระยะเวลาที่ผู้ได้รับการส่งเสริมได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล ■ ได้รับลดหย่อนภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิที่ได้รับจากการลงทุนในอัตราร้อยละ 5 ของอัตราปกติมีกำหนด 5 ปี นับจากวันที่พ้นกำหนดระยะ ■ ได้รับอนุญาตให้หักค่าขนส่ง ค่าไฟฟ้า และค่าประปา 2 เท่าของค่าใช้จ่ายดังกล่าวเป็นระยะเวลา 10 ปี นับแต่วันที่เริ่มมีรายได้จากการประกอบกิจการนั้น ■ ได้รับอนุญาตให้หักเงินลงทุนในการติดตั้งหรือก่อสร้างสิ่งอำนวยความสะดวกร้อยละ 25 ของเงินลงทุน นอกเหนือไปจากการหักค่าเสื่อมราคาปกติ ■ ได้รับอนุญาตให้นำหรือส่งเงินออกนอกราชอาณาจักรเป็นเงินตราต่างประเทศได้
เงื่อนไขเฉพาะโครงการ	<ul style="list-style-type: none"> ■ จะต้องเปิดดำเนินการภายในกำหนดเวลาไม่เกิน 36 เดือน นับแต่วันที่ออกบัตรส่งเสริม ■ จะต้องเพิ่มทุนจดทะเบียนไม่น้อยกว่า 40 ล้านบาท รวมกับทุนจดทะเบียนเดิมเป็นไม่น้อยกว่า 240 ล้านบาท โดยจะต้องชำระเต็ม

	<p>มูลค่าก่อนวันเปิดดำเนินการ</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ บุคคลผู้มีสัญชาติไทยจะต้องถือหุ้นรวมกันไม่น้อยกว่าร้อยละ 51 ของทุนจดทะเบียน ▪ จะต้องดำเนินการตามสาระสำคัญของโครงการได้รับการส่งเสริมในเรื่องชนิดการให้บริการ ขนาดของกิจการ แบบแผนแผนผัง การปลูกสร้างอาคารโรงงาน ▪ จะต้องมีการลงทุนไม่น้อยกว่า 1 ล้านบาท ▪ จะต้องยื่นแบบขอใช้สิทธิและประโยชน์ยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล และรายงานผลภายใน 120 วัน ▪ ภาษีเงินได้นิติบุคคลที่ได้รับการยกเว้นมีมูลค่าไม่เกิน 20,965,000 บาท ทั้งนี้ จะปรับเปลี่ยนตามจำนวนเงินลงทุนโดยไม่รวมค่าที่ดินและทุนหมุนเวียนที่แท้จริงในวันเปิดดำเนินการ ▪ จะต้องดำเนินการให้ได้ใบรับรองระบบคุณภาพตามมาตรฐาน ISO 9000 หรือ ISO 14000 หรือมาตรฐานสากลอื่นที่เทียบเท่าภายใน 2 ปี นับแต่วันที่เปิดดำเนินการ ▪ จะต้องได้รับความเห็นชอบจากหน่วยงานของรัฐที่เกี่ยวข้องก่อนเปิดดำเนินการ ▪ จะต้องตั้งโรงงานในนิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้ จังหวัดระยอง ทั้งนี้ ภายในระยะเวลา 15 ปี นับแต่วันที่เปิดดำเนินการ จะย้ายโรงงานไปตั้งในท้องที่อื่นมิได้
--	--

บัตรส่งเสริมเลขที่	58-2088-0-00-1-0
วันที่ให้การส่งเสริม	25 สิงหาคม 2558
ประเภทที่ได้รับการส่งเสริม	ประเภท 7.8 กิจการพัฒนาศูนย์บริการอุตสาหกรรม
สินค้าที่ได้รับการส่งเสริม	อาคารสำหรับโรงงานอุตสาหกรรมจำนวน 5 หน่วย พื้นที่ใช้สอยรวมประมาณ 8,710 ตารางเมตร
สิทธิและประโยชน์	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ได้รับอนุญาตนำคนต่างด้าวซึ่งเป็นช่างฝีมือหรือผู้ชำนาญการ คู่สมรส และบุคคลซึ่งอยู่ในอุปการะของบุคคลทั้งสองประเภทนี้เข้ามาในราชอาณาจักรได้ตามจำนวนและกำหนดระยะเวลาให้อยู่ในราชอาณาจักรเท่าที่คณะกรรมการพิจารณาเห็นสมควร ▪ ให้คนต่างด้าวซึ่งเป็นช่างฝีมือหรือผู้ชำนาญการที่ได้รับอนุญาตให้อยู่ในราชอาณาจักรได้ทำงานเฉพาะหน้าที่การทำงานที่คณะกรรมการให้ความเห็นชอบ ▪ ได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิที่ได้จากการประกอบกิจการที่ได้รับการส่งเสริมรวมกันไม่เกินร้อยละ 100 ของเงินลงทุนไม่รวมค่าที่ดินและทุนหมุนเวียน มีกำหนดเวลา 8 ปี นับแต่วันที่เริ่มมีรายได้จากการประกอบกิจการนั้น ▪ ได้รับยกเว้นไม่ต้องนำเงินปันผลจากกิจการที่ได้รับการส่งเสริมซึ่งได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลไปรวมคำนวณเพื่อเสียภาษีเงิน

	<p>ได้ตลอดระยะเวลาที่ผู้ได้รับการส่งเสริมได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ ได้รับลดหย่อนภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิที่ได้รับจากการลงทุนในอัตราร้อยละ 50 ของอัตรากำหนด 5 ปี นับจากวันที่พ้นกำหนดระยะ ▪ ได้รับอนุญาตให้หักค่าขนส่ง ค่าไฟฟ้า และค่าประปา 2 เท่าของค่าใช้จ่ายดังกล่าวเป็นระยะเวลา 10 ปี นับแต่วันที่เริ่มมีรายได้จากการประกอบกิจการนั้น ▪ ได้รับอนุญาตให้หักเงินลงทุนในการติดตั้งหรือก่อสร้างสิ่งอำนวยความสะดวกร้อยละ 25 ของเงินลงทุน นอกเหนือไปจากการหักค่าเสื่อมราคาปกติ ▪ ได้รับอนุญาตให้นำหรือส่งเงินออกนอกราชอาณาจักรเป็นเงินตราต่างประเทศได้
เงื่อนไขเฉพาะโครงการ	<ul style="list-style-type: none"> ▪ จะต้องเปิดดำเนินการภายในกำหนดเวลาไม่เกิน 36 เดือน นับแต่วันที่ออกบัตรส่งเสริม ▪ จะต้องมีทุนจดทะเบียนเรียกชำระแล้วไม่น้อยกว่า 240 ล้านบาท ▪ บุคคลผู้มีสัญชาติไทยจะต้องถือหุ้นรวมกันไม่น้อยกว่าร้อยละ 51 ของทุนจดทะเบียน ▪ จะต้องดำเนินการตามสาระสำคัญของโครงการได้รับการส่งเสริมในเรื่องชนิดการให้บริการ ขนาดของกิจการ แบบแปลนแผนผัง การปลูกสร้างอาคารโรงงาน ▪ จะต้องมีการลงทุนไม่น้อยกว่า 1 ล้านบาท ▪ จะต้องยื่นแบบขอใช้สิทธิและประโยชน์ยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล และรายงานผลภายใน 120 วัน ▪ ภาษีเงินได้นิติบุคคลที่ได้รับการยกเว้นมีมูลค่าไม่เกิน 21,350,000 บาท ทั้งนี้ จะปรับเปลี่ยนตามจำนวนเงินลงทุนโดยไม่รวมค่าที่ดินและทุนหมุนเวียนที่แท้จริงในวันเปิดดำเนินการ ▪ จะต้องดำเนินการให้ได้ใบรับรองระบบคุณภาพตามมาตรฐาน ISO 9000 หรือ ISO 14000 หรือมาตรฐานสากลอื่นที่เทียบเท่าภายใน 2 ปี นับแต่วันที่เปิดดำเนินการ ▪ จะต้องได้รับความเห็นชอบจากหน่วยงานของรัฐที่เกี่ยวข้องก่อนเปิดดำเนินการ ▪ จะต้องตั้งโรงงานในนิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้ จังหวัดระยอง ทั้งนี้ ภายในระยะเวลา 15 ปี นับแต่วันที่เปิดดำเนินการ จะย้ายโรงงานไปตั้งในท้องที่อื่นมิได้

4.5 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อย บริษัทร่วม และการร่วมค้า

- ธุรกิจหลัก หมายถึง ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ และธุรกิจที่เกี่ยวข้องเนื่องจากการดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เช่น ธุรกิจเป็นนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ ธุรกิจนิติบุคคลอสังหาริมทรัพย์ ธุรกิจร้านอาหาร

ที่เกี่ยวข้องกับโครงการอสังหาริมทรัพย์ ธุรกิจสปอร์ตคลับที่เกี่ยวข้องกับโครงการอสังหาริมทรัพย์ รวมทั้งธุรกิจประเภทโรงงานสำเร็จรูปและโกดังสินค้าให้เช่า หรือธุรกิจอื่นใดที่เกี่ยวข้องกับโครงการอสังหาริมทรัพย์ เป็นต้น หากจะพิจารณาว่าธุรกิจใดเป็นธุรกิจหลักหรือไม่นั้นให้อยู่ในดุลพินิจของคณะกรรมการบริษัท

- บริษัทฯ ได้มีการกำหนดนโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมของบริษัทฯ โดยมีนโยบายที่จะลงทุนในกิจการที่สอดคล้องกับการดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่มีศักยภาพในการเจริญเติบโตและให้ผลตอบแทนที่เหมาะสม
- บริษัทฯ จะส่งตัวแทนของบริษัทฯ เข้าเป็นกรรมการในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมของบริษัทฯ ดังกล่าว จำนวนตัวแทนที่ส่งเข้าเป็นกรรมการ จะเป็นไปตามสัดส่วนการถือหุ้น หรือหากไม่เป็นไปตามสัดส่วนการถือหุ้น จะต้องได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการโดยมีเหตุผลอันสมควร
- การลงทุนในบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมจะต้องสอดคล้องและเป็นไปตามประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุน เรื่องหลักเกณฑ์ในการทำรายการที่มีนัยสำคัญที่เข้าข่ายเป็นการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ และประกาศคณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เรื่องการเปิดเผยข้อมูลและการปฏิบัติการของบริษัทจดทะเบียนในการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ พ.ศ. 2547
- การลงทุนร่วมกันกับพันธมิตรทางการเงิน (Financial Investor) หรือพันธมิตรกลยุทธ์ (Strategic Investor) บริษัทฯ จะต้องเป็นผู้มีอำนาจควบคุมบริษัทร่วมลงทุนนั้นๆ ตามสัดส่วนการถือหุ้นและการลงทุน โดยกำหนดไว้ว่ามูลค่าเงินลงทุนในธุรกิจหลักทั้งหมดจะต้องไม่เกินกว่าตามที่กฎหมาย หรือประกาศที่เกี่ยวข้องกำหนด
- การลงทุนในธุรกิจใดๆ ไม่ว่าจะเป็นการลงทุนใหม่ หรือลงทุนเพิ่มในธุรกิจเดิมในกิจการที่เป็นธุรกิจหลัก ซึ่งรวมถึงการจัดซื้อ ขาย โอน หรือ เช่าระยะยาวเกิน 1 ปี ในที่ดินหรืออสังหาริมทรัพย์ใดๆ จะต้องผ่านการพิจารณาจากคณะกรรมการบริษัท โดยฝ่ายจัดการจะต้องนำเสนอแผนงาน 2 ปี รวมทั้งประมาณการทางการเงิน และผลตอบแทนหรือผลประโยชน์ที่บริษัทฯ คาดว่าจะได้รับ และหากคณะกรรมการบริษัทต้องการความเห็นจากผู้เชี่ยวชาญภายนอก บริษัทฯ จะต้องดำเนินการจัดหาจัดจ้างมาให้
- การลงทุนในธุรกิจใดๆ ไม่ว่าจะเป็นการลงทุนใหม่ หรือลงทุนเพิ่มในธุรกิจเดิมในกิจการที่มีใช้ธุรกิจหลัก ซึ่งรวมถึงการจัดซื้อ ขาย โอน หรือ เช่าระยะยาวเกิน 1 ปี ในที่ดินหรืออสังหาริมทรัพย์ใดๆ และการให้ความช่วยเหลือทางการเงินจะต้องผ่านการพิจารณาจากคณะกรรมการบริษัท โดยฝ่ายจัดการจะต้องนำเสนอแผนงาน 2 ปี รวมทั้งประมาณการทางการเงิน และผลตอบแทนหรือผลประโยชน์ที่บริษัทฯ คาดว่าจะได้รับ และหากคณะกรรมการบริษัทต้องการความเห็นจากผู้เชี่ยวชาญภายนอก บริษัทฯ จะต้องดำเนินการจัดหาจัดจ้างมาให้
- บริษัทฯ จะเปิดเผยการลงทุนในธุรกิจใดๆ ทั้งในกิจการที่เป็นธุรกิจหลักหรือไม่ใช่ธุรกิจหลัก ซึ่งรวมถึงการจัดซื้อ ขาย โอน หรือเช่าระยะยาวเกิน 1 ปี ในที่ดินหรืออสังหาริมทรัพย์ใดๆ และการให้ความช่วยเหลือทางการเงินแก่กิจการที่ไม่ใช่ธุรกิจหลัก โดยระบุถึงประเภทธุรกิจ และความเห็นคณะกรรมการตรวจสอบและคณะกรรมการบริษัทในเรื่องความเสี่ยงที่เกี่ยวข้อง มูลค่าเงินลงทุน และสัดส่วนเงินลงทุนต่อทุนจดทะเบียนเรียกชำระแล้วของบริษัทฯ ในแบบ 56-1 และรายงานประจำปี ที่จัดส่งให้แก่ผู้ถือหุ้นประจำปี

4.6 สรุปสาระสำคัญของสัญญาที่เกี่ยวข้อง

4.6.1 สัญญาผู้ถือหุ้น

คู่สัญญา	บริษัทฯ และ บริษัท ยูไนเต็มนอเตอร์เวกส์ (สยาม) จำกัด (มหาชน) ("UMW")
วันที่ทำสัญญา	25 กันยายน 2551
วัตถุประสงค์	คู่สัญญาตกลงจัดตั้งบริษัทร่วมกันเพื่อพัฒนาและขายโครงการ คอนโดมิเนียมบนที่ดินของ UMW
รายละเอียดของสัญญา	<ul style="list-style-type: none"> ภายใน 90 วันหลังจากลงนามในสัญญา คู่สัญญาจะจัดการประชุม ร่วมกันเพื่อกำหนดชื่อบริษัทในนาม บริษัท ชีวาทัย ฮัท ซูน จำกัด ("CTHS") หรือชื่ออื่นที่คู่สัญญาเห็นสมควร คู่สัญญาตกลงร่วมกันในการถือหุ้นใน CTHS โดยแต่ละฝ่ายจะมี สัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 50 กรรมการบริษัทมีจำนวน 8 ท่าน โดยกรรมการจำนวน 4 ท่านจะ แต่งตั้งโดย UMW และกรรมการอีกจำนวน 4 ท่านจะแต่งตั้งโดย บริษัทฯ กรรมการผู้มีอำนาจลงนามจำนวน 2 ท่าน โดยกรรมการ 1 ท่านจะ แต่งตั้งโดย UMW และกรรมการอีก 1 ท่านจะแต่งตั้งโดยบริษัทฯ คู่สัญญาตกลงจะเลิกกิจการ CTHS เมื่อห้องชุดโครงการ คอนโดมิเนียมได้ขายทุกยูนิตแล้วและพันธะผูกพันตามกฎหมายได้ สิ้นสุดลง หรือภายใน 12 เดือนหากไม่มีการดำเนินการโครงการ คอนโดมิเนียม
เงื่อนไขการผิดสัญญา	ในกรณีที่คู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งผิดข้อสัญญาข้อใดข้อหนึ่งตาม สัญญานี้ เลิกกิจการ หรือ ล้มละลาย อีกฝ่ายมีสิทธิบอกเลิกสัญญาได้ ทันทีโดยให้มีการบอกกล่าวเป็นลายลักษณ์อักษร

4.6.2 สัญญาเช่าพื้นที่สำนักงาน

คู่สัญญา	บริษัทฯ ("ผู้เช่า") และ บริษัท สยามโปรดิวิส จำกัด ("ผู้ให้เช่า")
วันที่ทำสัญญา	29 ตุลาคม 2558
ระยะเวลาของสัญญา	1 พฤศจิกายน 2558 - 31 ตุลาคม 2560
สรุปสาระสำคัญของสัญญา	<ul style="list-style-type: none"> ผู้เช่าตกลงเช่าพื้นที่สำนักงานเลขที่ 1168/79 เนื้อที่ 255.72 ตาราง เมตร และพื้นที่สำนักงานเลขที่ 1168/80 เนื้อที่ 242.17 ตาราง เมตร อาคารลุมพินีทาวเวอร์ ชั้น 27 ยูนิตดี แขวงทุ่งมหาเมฆ เขต สาทร กรุงเทพฯ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อใช้เป็นสำนักงานเท่านั้น ผู้ให้เช่าจะเป็นผู้รับภาระค่าภาษีโรงเรือน ภาษีที่ดิน ภาษีอากร ค่าธรรมเนียมใดๆ ในส่วนของผู้ให้เช่า ผู้เช่าจะไม่ทำการดัดแปลงหรือต่อเติมห้องเช่าให้ผิดไปจากเดิมเว้น

	<p>แต่ได้รับอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษรจากผู้ให้เช่า</p> <ul style="list-style-type: none"> ผู้เช่าจะไม่ให้เช่าช่วงหรือโอนสิทธิของตนไม่ว่าทั้งหมด หรือบางส่วนให้แก่บุคคลอื่นหรือยินยอมให้บุคคลอื่นใช้สอยห้องเช่าทั้งหมดหรือบางส่วนแทนผู้เช่า เว้นแต่จะได้รับความยินยอมเป็นลายลักษณ์อักษรและปฏิบัติตามเงื่อนไขที่ผู้ให้เช่ากำหนด
--	---

4.6.3 สัญญาบริการพื้นที่สำนักงาน

คู่สัญญา	บริษัทฯ (“ผู้รับบริการ”) และ บริษัท สยามโปรโตวิส จำกัด (“ผู้ให้บริการ”)
วันที่ทำสัญญา	29 ตุลาคม 2558
ระยะเวลาของสัญญา	1 พฤศจิกายน 2558 - 31 ตุลาคม 2560
สรุปสาระสำคัญของสัญญา	<ul style="list-style-type: none"> ผู้ให้บริการตกลงให้บริการจัดหาและจัดทำสิ่งอำนวยความสะดวกในการใช้พื้นที่สำนักงานเลขที่ 1168/79 และเลขที่ 1168/80 อาคาร ลุมพินีทาวเวอร์ ชั้น 27 ยูนิตดี แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กรุงเทพฯ ได้แก่ ระบบปรับอากาศ (ไม่รวมถึงการบำรุงรักษา) ระบบแสงสว่าง (ไม่รวมถึงการบำรุงรักษา) พื้นที่จอดรถจำนวน 2 คัน สิทธิการจอดรถมอเตอร์ไซด์จำนวน 1 คัน และสายสัญญาณสำหรับเชื่อมต่อกับสัญญาณโทรศัพท์ของผู้ให้บริการโทรศัพท์จำนวน 2 คู่สาย ผู้รับบริการจะต้องรับภาระค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับโทรศัพท์ ค่าไฟฟ้า ค่าน้ำประปา ค่าใช้จ่ายส่วนกลางของนิติบุคคลอาคารลุมพินีทาวเวอร์ และค่าใช้จ่ายอื่นแต่เพียงผู้เดียว ตลอดจนภาระภาษีมูลค่าเพิ่มหรือภาษีอื่นใดที่กฎหมายกำหนดให้เรียกเก็บจากผู้รับบริการ ผู้ให้บริการและผู้รับบริการตกลงให้สัญญานี้มีผลผูกพันต่อกันจนกว่าสัญญาเช่าพื้นที่สำนักงานระหว่างผู้ให้บริการและผู้รับบริการจะสิ้นสุดลง และผู้รับบริการจะบอกเลิกสัญญานี้โดยสัญญาเช่าพื้นที่สำนักงานยังมีผลบังคับอยู่ไม่ได้

4.6.4 บันทึกข้อตกลงปันส่วนค่าใช้จ่ายการเช่า-บริการพื้นที่สำนักงาน

คู่สัญญา	บริษัทฯ และ บริษัท ทรานส อีควอโทเรียล อินโดไชน่า จำกัด (“TEI”)
วันที่ทำสัญญา	29 ตุลาคม 2558
ระยะเวลาของสัญญา	29 ตุลาคม 2558 - 31 สิงหาคม 2559
สรุปสาระสำคัญของสัญญา	<ul style="list-style-type: none"> ทั้งสองฝ่ายตกลงปันส่วนค่าใช้จ่ายอันเกิดจากการเช่าและบริการพื้นที่สำนักงานเลขที่ 1168/79 และเลขที่ 1168/80 อาคารลุมพินีทาวเวอร์ ชั้น 27 ยูนิตดี แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กรุงเทพฯ ที่ทั้งสองฝ่ายได้ใช้เป็นสำนักงานที่ตั้งอันประกอบกิจการ ทั้งสองฝ่ายตกลงปันส่วนค่าใช้จ่ายอันเกิดจากการเช่าสำนักงาน ค่าบริการ ค่าส่วนกลาง ค่าไฟฟ้า ค่าน้ำประปา ค่าซ่อมบำรุง

	<p>สำนักงาน ค่าแม่บ้าน ค่าพนักงานรับโทรศัพท์ ค่าโทรศัพท์พื้นฐาน ค่าโทรสาร ค่าดำเนินการกำจัดแมลงในสำนักงาน</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ บริษัทฯ และ TEI ตกลงปันส่วนค่าใช้จ่ายในอัตราร้อยละ 90 และร้อยละ 10 ตามลำดับ อัตราส่วนดังกล่าวเป็นการคำนวณจากพื้นที่ใช้สอยหรือคาดว่าจะใช้สอยของพนักงานที่อยู่ใต้สังกัดของแต่ละฝ่าย โดยคำนวณตัดพื้นที่ส่วนกลางที่ใช้สอยร่วมกัน ▪ ในกรณีที่มีการปรับเปลี่ยนพื้นที่ใช้สอยหรือคาดว่าจะใช้สอยของพนักงานที่อยู่ภายใต้สังกัดของแต่ละฝ่าย ให้คู่สัญญาทั้งสองฝ่ายทำการตกลงเพื่อกำหนดอัตราส่วนการปันส่วนค่าใช้จ่ายกันใหม่เป็นลายลักษณ์อักษร
--	---

4.6.5 สัญญาจ้างเหมาก่อสร้าง

คู่สัญญา	บริษัทฯ หรือ บริษัท ชีวาทัย อินเตอร์เนชั่น จำกัด (“ผู้ว่าจ้าง”) และ บริษัทผู้รับเหมาก่อสร้าง (“ผู้รับจ้าง”)
ระยะเวลาของสัญญา	ระยะเวลาประมาณ 12-15 เดือนและ 19-24 เดือน ขึ้นอยู่กับสัญญาและประเภทของโครงการ การขยายระยะเวลาการดำเนินงานก่อสร้างจะกระทำได้ตามเงื่อนไขที่ตกลงกัน โดยได้รับความยินยอมจากผู้ว่าจ้างเป็นลายลักษณ์อักษร
เงื่อนไขการชำระเงิน	<p>ในแต่ละโครงการมีเงื่อนไขการชำระค่าจ้างที่สำคัญ ดังนี้</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ ผู้ว่าจ้างตกลงชำระเงินค่าจ้างล่วงหน้าในอัตราร้อยละ 10 ของมูลค่าราคาจ้างเหมาก่อสร้างหรือในอัตราตามที่ตกลงกันให้กับผู้รับจ้าง ▪ ผู้รับจ้างจะต้องนำหนังสือค้ำประกันการเบิกเงินล่วงหน้า (Advanced Payment Bond) ซึ่งออกโดยธนาคารพาณิชย์ในประเทศไทยที่มีมูลค่าเท่ากันมามอบให้ผู้ว่าจ้างในวันที่ได้รับเงินล่วงหน้า ซึ่งผู้ว่าจ้างจะคืนหนังสือค้ำประกันการเบิกเงินล่วงหน้าให้ผู้รับจ้างตามเงื่อนไขที่ตกลงกัน ▪ ผู้ว่าจ้างจะชำระค่าจ้างเป็นงวดๆ ตามผลงานการก่อสร้างที่ทำได้ในแต่ละงวดเดือน ภายใต้เงื่อนไขวิธีการเบิกจ่ายค่าจ้างที่กำหนดไว้จำนวนเงินที่ขอเบิกในแต่ละงวด ผู้ว่าจ้างจะหักเงินค่าประกันผลงาน ในอัตราร้อยละ 5 ของมูลค่างาน โดยผู้รับจ้างสามารถขอคืนเงินประกันผลงานที่หักไว้ได้ภายใต้เงื่อนไขและระยะเวลาที่ตกลงกัน โดยนำหนังสือค้ำประกันผลงาน (Retention Bond) ออกโดยธนาคารพาณิชย์ในประเทศไทยที่มีมูลค่าเท่ากับจำนวนเงินที่ขอคืนมาแลกคืน

การรับประกันผลงาน	เมื่อผู้รับจ้างส่งมอบงานงวดสุดท้าย ผู้รับจ้างต้องนำหลักประกันผลงานการก่อสร้างเป็นหนังสือค้ำประกันผลงานออกโดยธนาคารพาณิชย์ในประเทศไทยมีมูลค่าร้อยละ 5 ของมูลค่างานก่อสร้าง และมีระยะเวลาค้ำประกัน 2 ปี นับจากวันที่ส่งมอบงานงวดสุดท้ายมาให้แก่ผู้ว่าจ้าง ในกรณีที่มีเหตุชำรุดเสียหาย ผู้รับจ้างต้องทำการแก้ไขซ่อมแซมให้เรียบร้อยภายใน 14 วันนับจากวันที่ได้รับแจ้งเป็นลายลักษณ์อักษรจากผู้ว่าจ้าง ผู้ว่าจ้างมีสิทธิจ้างผู้อื่นทำงานนั้นแทน โดยผู้รับจ้างต้องรับผิดชอบค่าใช้จ่ายใดๆ ที่ผู้ว่าจ้างต้องเสียไปทั้งหมด
การต่ออายุสัญญา	ในแต่ละโครงการกรณีระยะเวลาการก่อสร้างเลยกำหนดระยะเวลาตามสัญญา ผู้รับจ้างสามารถยื่นขอขยายระยะเวลาการก่อสร้างภายใต้เหตุการณ์และเงื่อนไขที่กำหนดในสัญญา ทั้งนี้ ผู้รับจ้างต้องแจ้งเป็นหนังสือให้ผู้ว่าจ้างหรือตัวแทนผู้ว่าจ้างทราบภายใน 15 วัน และต้องได้รับการยินยอมจากผู้ว่าจ้างเป็นลายลักษณ์อักษร
การปรับ	<ul style="list-style-type: none"> ■ ในแต่ละโครงการจะมีการกำหนดจุดตรวจสอบงานภายในระยะเวลาที่แน่นอนตามกำหนดในสัญญา ซึ่งหากปรากฏว่าผู้รับจ้างไม่สามารถดำเนินการก่อสร้างให้แล้วเสร็จและส่งมอบงานเมื่อถึงวันและเวลาที่กำหนดในสัญญา ผู้รับจ้างต้องชำระค่าปรับความล่าช้าในแต่ละจุดตรวจสอบงาน โดยนับจากวันที่ครบกำหนดในแต่ละจุดตรวจสอบเป็นรายวันตามอัตราที่กำหนดในสัญญา จนถึงวันที่ส่งมอบงานในจุดตรวจสอบดังกล่าว และผู้ว่าจ้างจะคืนเงินค่าปรับให้หากผู้รับจ้างสามารถเร่งรัดงานให้แล้วเสร็จสมบูรณ์ตามจุดตรวจสอบถัดไปหรือตามที่ตกลงกัน ■ หากผู้รับจ้างส่งมอบงานล่าช้ากว่ากำหนดระยะเวลาตามสัญญาการก่อสร้าง ผู้รับจ้างยินยอมให้ผู้ว่าจ้างปรับดังนี้ <ul style="list-style-type: none"> - เป็นรายวัน ในอัตราร้อยละ 0.1 ของราคางานก่อสร้าง นับแต่วันที่ล่วงเลยกำหนดในสัญญาจนถึงวันที่ผู้รับจ้างส่งมอบงานแล้วเสร็จ - ค่าเสียหายและอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 7.5-15.0 หรือตามที่ตกลงกัน นับแต่วันที่ได้รับความเสียหายจนกว่าจะชำระเสร็จทั้งหมด - ค่าใช้จ่ายในการควบคุมงานก่อสร้างหากผู้ว่าจ้างต้องจ้างผู้ควบคุมงานเพิ่มเติมอีกทอดหนึ่ง ในอัตรารายวันที่ตกลงกัน นับแต่วันที่เลยกำหนดแล้วเสร็จจนถึงวันส่งมอบงาน
ข้อสัญญาอื่น	<ul style="list-style-type: none"> ■ ผู้ว่าจ้างมีสิทธิว่าจ้างผู้รับจ้างรายอื่นเข้าดำเนินการในส่วนงานอื่นๆ ที่ไม่ได้อยู่ในขอบเขตงานของผู้รับจ้าง ในระหว่างที่ผู้รับจ้างกำลังดำเนินการก่อสร้างได้ ■ ผู้ว่าจ้างหรือผู้รับจ้างมีสิทธิบอกเลิกสัญญาได้โดยให้มีการบอกกล่าวเป็นลายลักษณ์อักษรภายใต้เงื่อนไขและระยะเวลาที่ตกลงกัน โดยบอกกล่าวเป็นลายลักษณ์อักษร

4.6.6 สัญญาว่าจ้างบริหารและควบคุมงานก่อสร้าง

คู่สัญญา	บริษัทฯ หรือ บริษัท ชีวทัศน์ อินเตอร์เนชั่น จำกัด (“ผู้ว่าจ้าง”) และ บริษัทผู้ออกแบบงานสถาปัตยกรรมและวิศวกรรม (“ผู้รับจ้าง”)
ระยะเวลาตามสัญญา	ภายใน 12-24 เดือน ขึ้นอยู่กับขนาดและประเภทของโครงการ
เงื่อนไขของสัญญา	<ul style="list-style-type: none"> ผู้ว่าจ้างต้องจัดหาสำนักงานสำหรับผู้รับจ้างที่จำเป็นต้องใช้ในการปฏิบัติงานในที่ตั้งของโครงการ รวมถึงห้องประชุม และอุปกรณ์สำนักงานที่จำเป็น โดยไม่คิดมูลค่าจากผู้รับจ้างตลอดระยะเวลาที่ปฏิบัติงาน ผู้ว่าจ้างต้องกำหนดเป็นเงื่อนไขในสัญญาว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้าง โดยให้ผู้รับเหมาทุกรายที่ปฏิบัติงานในโครงการต้องชำระค่าล่วงเวลาแก่เจ้าหน้าที่ผู้รับจ้าง ในกรณีเจ้าหน้าที่ดังกล่าวต้องอยู่ปฏิบัติงานล่วงเวลา โดยการติดตามการชำระค่าล่วงเวลาแก่เจ้าหน้าที่ของผู้รับจ้างกับผู้รับเหมาแต่ละรายจะเป็นหน้าที่ของผู้รับจ้างเอง ในกรณีที่ผู้ว่าจ้างไม่พอใจการทำงานของเจ้าหน้าที่คนใดของผู้รับจ้างด้วยเหตุผลใดๆ ผู้รับจ้างจะต้องดำเนินการเปลี่ยนเจ้าหน้าที่ภายในกำหนด 15-30 วัน มิฉะนั้นจะถือว่าผู้รับจ้างผิดสัญญา กรณีที่ผู้ว่าจ้างสั่งหยุดงานโดยไม่มีเหตุผลอันควร ผู้ว่าจ้างจะชำระเงินชดเชยการเสียเวลาของผู้รับจ้างที่ต้องหยุดงานจากการสั่งหยุดหรือชะลอานของผูว่าจ้าง ในอัตราเท่ากับค่าจ้างที่ผู้ว่าจ้างต้องชำระให้กับผู้รับจ้างตามปกติ
เงื่อนไขการชำระเงิน	<ul style="list-style-type: none"> ผู้ว่าจ้างตกลงชำระค่าจ้างเป็นค่าบริการวิชาชีพให้แก่ผู้รับจ้างตามจำนวนเงินรวมที่ตกลงกัน ซึ่งจะแบ่งชำระออกเป็นรายงวดตามความก้าวหน้าของการก่อสร้างโครงการ เช่น ช่วงก่อนการก่อสร้าง ช่วงระหว่างการก่อสร้าง และช่วงส่งมอบโครงการ หรือตามเงื่อนไขที่ตกลงกัน โดยมีการกำหนดจำนวนเงินที่ต้องชำระในแต่ละงวดในสัญญา ผู้ว่าจ้างมีกำหนดชำระค่าจ้างภายใน 15-30 วันนับตั้งแต่วันที่ได้รับใบแจ้งหนี้ โดยผู้รับจ้างจะนำไปชำระให้กับเจ้าหน้าที่ผู้ปฏิบัติของผู้รับจ้างแต่ละคนเอง
การต่ออายุสัญญาและการปรับ	<p>กรณีที่ระยะเวลาการก่อสร้างยาวนานกว่าที่กำหนดไว้ในสัญญา</p> <ul style="list-style-type: none"> หากเป็นความผิดของผู้รับเหมาก่อสร้าง ผู้ว่าจ้างจะชำระค่าบริการวิชาชีพให้กับผู้รับจ้าง และผู้ว่าจ้างจะเป็นผู้เรียกร้องกับผู้รับเหมาก่อสร้างในภายหลัง หากมิใช่ความผิดของผู้รับจ้างหรือของผู้รับเหมาก่อสร้าง ผู้ว่าจ้างต้องชำระค่าบริการตามจำนวนบุคลากรที่ปฏิบัติงานจริงในระยะเวลาที่อยู่ปฏิบัติงานจริงตามอัตราค่าบริการที่ตกลงกัน
ข้อสัญญาอื่น	ในกรณีที่ผู้ว่าจ้างหรือผู้รับจ้างผิดข้อสัญญาข้อใดข้อหนึ่งตามที่ระบุในสัญญา คู่สัญญาอีกฝ่ายมีสิทธิบอกเลิกสัญญาได้ทันที โดยให้มีการ

	บอกกล่าวล่วงหน้าเป็นลายลักษณ์อักษร ให้คู่สัญญาทราบโดยมีระยะเวลาไม่น้อยกว่า 15 วัน
--	---

4.6.7 สัญญาว่าจ้างออกแบบงานสถาปัตยกรรมและวิศวกรรม

คู่สัญญา	บริษัทฯ หรือ บริษัท ชีวทัศน์ อินเตอร์เนชั่น จำกัด (“ผู้ว่าจ้าง”) และ บริษัทผู้ออกแบบงานสถาปัตยกรรมและวิศวกรรม (“ผู้รับจ้าง”)
ระยะเวลาตามสัญญา	ภายใน 1-4 เดือน และ 20 เดือนหลังจากอนุมัติให้ดำเนินการ ขึ้นอยู่กับขนาดและประเภทของโครงการ
เงื่อนไขการชำระเงิน	ผู้ว่าจ้างตกลงชำระค่าจ้างให้กับผู้รับจ้างตามจำนวนเงินรวมที่ตกลงกัน ซึ่งจะแบ่งการชำระออกเป็นรายงวด โดยสัดส่วนที่ชำระในแต่ละงวดจะกำหนดเป็นที่แน่นอนในสัญญา
การรับประกันผลงาน	ในการดำเนินงานออกแบบบกรรหรือมีความเสียหายเกิดขึ้นแก่งานก่อสร้างอาคาร ผู้รับจ้างต้องทำการแก้ไขความเสียหายดังกล่าวภายในเวลาที่ผู้ว่าจ้างกำหนดให้ โดยไม่คิดค่าบริการจากผู้ว่าจ้างอีก แต่ถ้าที่ปรึกษาไม่สามารถแก้ไขได้ ผู้รับจ้างจะต้องชดเชยค่าเสียหายที่เกิดขึ้นโดยสิ้นเชิง ซึ่งหมายความว่ารวมทั้งค่าเสียหายที่เกิดขึ้นโดยตรง และโดยส่วนที่เกี่ยวเนื่องกับความเสียหายที่เกิดขึ้นจากงานตามสัญญานี้ด้วย
การต่ออายุสัญญาและการปรับ	หากผู้ว่าจ้างประสงค์จะแก้ไขไปจากเดิมในส่วนที่เป็นสาระสำคัญ หรือแก้ไขผิดไปจากแบบร่างเดิมมาก ผู้ว่าจ้างตกลงจะจ่ายเงินค่าจ้างเพิ่มให้แก่ผู้รับจ้างตามส่วนของงานที่ผู้รับจ้างได้แก้ไขเพิ่มเติมนั้น โดยให้ตกลงราคาค่าจ้างเพิ่มเติมดังกล่าวร่วมกันก่อนตามความเหมาะสม
ข้อสัญญาอื่น	<ul style="list-style-type: none"> ■ ในกรณีที่ผู้ว่าจ้างประสงค์จะบอกเลิกสัญญาหรือผิดสัญญา ผู้ว่าจ้างต้องจ่ายค่าจ้างให้แก่ผู้รับจ้างตามสัดส่วนของผลงานที่ผู้รับจ้างได้จัดทำแล้ว โดยต้องแจ้งเป็นลายลักษณ์อักษร ■ ในกรณีที่ผู้ว่าจ้างหรือผู้รับจ้างผิดข้อสัญญาใดที่ระบุในสัญญา เลิกกิจการหรือล้มละลาย อีกฝ่ายมีสิทธิบอกเลิกสัญญาได้ทันทีโดยบอกกล่าวเป็นลายลักษณ์อักษร ในกรณีที่คู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งกระทำผิดสัญญาจนทำให้คู่สัญญาอีกฝ่ายหนึ่งเสียหาย ให้คู่สัญญาฝ่ายที่เสียหายแจ้งให้คู่สัญญาอีกฝ่ายหนึ่งปฏิบัติตามสัญญาก่อนโดยมีระยะเวลาไม่น้อยกว่า 7 วัน หากไม่สามารถแก้ไขความเสียหายนั้นได้ภายในระยะเวลาดังกล่าว คู่สัญญาฝ่ายที่เสียหายสามารถบอกเลิกสัญญาได้หรือชดเชยค่าเสียหายพร้อมชำระดอกเบี้ยในอัตราที่ตกลงกัน

4.6.8 สัญญาให้บริการเช่าโรงงานสำเร็จรูป

คู่สัญญา	บริษัทฯ (“ผู้ให้เช่า”) และ บริษัทผู้เช่าโรงงานสำเร็จรูป (“ผู้เช่า”)
ระยะเวลาของสัญญา	ประมาณ 3 ปี
เงื่อนไขการชำระเงิน	<ul style="list-style-type: none"> ■ ผู้รับจ้างต้องชำระค่าเช่าเป็นรายเดือน ในอัตราค่าเช่าประมาณ 200

	<p>บาทต่อตารางเมตร</p> <ul style="list-style-type: none"> ผู้เช่าต้องวางเงินประกันการเช่าตามจำนวนเงินตามที่ตกลงกันให้แก่ผู้เช่าในวันที่ทำสัญญาเช่า
ลักษณะการให้บริการ	ผู้ให้เช่าตกลงให้ผู้เช่าเช่าโรงงานสำเร็จรูป ซึ่งตั้งอยู่ในนิคมอุตสาหกรรมอมตะ ซิตี้ จังหวัดระยอง
การต่ออายุสัญญาและการปรับค่าเช่า	ผู้เช่ามีสิทธิต่ออายุสัญญาได้อีกเป็นระยะเวลา 3 ปี ภายใต้เงื่อนไขการเช่าที่คงเดิม แต่อัตราค่าเช่าจะมีการเปลี่ยนแปลงตามที่ตกลงกันใหม่
ข้อสัญญาอื่น	ในกรณีที่ผู้ว่าจ้างหรือผู้รับจ้างผิดข้อสัญญาข้อใดข้อหนึ่งตามที่ระบุในสัญญา ให้คู่สัญญาอีกฝ่ายบอกกล่าวล่วงหน้าเป็นลายลักษณ์อักษร ให้คู่สัญญาทราบโดยมีระยะเวลาไม่น้อยกว่า 30 วัน หากไม่สามารถแก้ไขได้ในระยะเวลาดังกล่าวคู่สัญญาอีกฝ่ายมีสิทธิบอกเลิกสัญญาได้ทันที

4.6.9 สัญญากู้เงินจากสถาบันการเงิน

1. สัญญาเงินกู้จากสถาบันการเงินแห่งที่ 1

1.1 สัญญาเงินกู้ฉบับที่ 1

คู่สัญญา	บริษัทฯ (“ผู้กู้”) และสถาบันการเงินแห่งที่ 1 (“ผู้ให้กู้”)
วันที่ทำสัญญา	19 ธันวาคม 2555
วัตถุประสงค์	เพื่อใช้เป็นเงินทุนสนับสนุนการก่อสร้างโรงงานสำเร็จรูปให้เข้าโครงการ 1
วงเงินสินเชื่อ	230.00 ล้านบาท
หลักประกัน	ที่ดินโฉนดเลขที่ 15000 ตำบลมาบยางพร อำเภอปลวกแดง จังหวัดระยอง พร้อมสิ่งปลูกสร้างที่มีอยู่ในเวลานี้และที่จะมีขึ้นต่อไปในภายหน้า
เงื่อนไขอื่นๆ ที่สำคัญ	<ul style="list-style-type: none"> ผู้กู้ตกลงดำรงสัดส่วนอัตราหนี้สินต่อทุน (D/E Ratio) พิจารณาจากงบการเงินตรวจสอบประจำปีตั้งแต่ปี 2555 เป็นต้นไป ไม่ให้หนี้สินเกินกว่า 2.0 เท่าตลอดระยะเวลาเงินกู้ โดย D หมายถึงภาระหนี้ทั้งหมด ยกเว้นหนี้เงินกู้ยืมจากผู้ถือหุ้น กรรมการ และบริษัทที่เกี่ยวข้อง และ E หมายถึง ทุนทั้งหมดรวมถึงเงินกู้ยืมจากผู้ถือหุ้น กรรมการ และบริษัทที่เกี่ยวข้อง ผู้กู้ตกลงดำรงสัดส่วนอัตราส่วนความสามารถในการชำระหนี้ (DSCR) ไม่น้อยกว่า 1.25 เท่า โดยพิจารณาจากงบการเงินตรวจสอบประจำปี ผู้กู้ตกลงดำรงสัดส่วนผู้ถือหุ้นหลักซึ่งประกอบด้วย บริษัท ชชาติ ชีวะ จำกัด ไม่น้อยกว่าร้อยละ 51 ของผู้ถือหุ้นทั้งหมด และ TEE Development Pte. Ltd. ไม่น้อยกว่าร้อยละ 49 ของผู้ถือหุ้นทั้งหมดตลอดระยะเวลาเงินกู้ ทั้งนี้ สถาบันการเงินแห่งนี้ได้อนุมัติ

	ปรับเปลี่ยนเงื่อนไขการดำรงสัดส่วนการถือหุ้นตลอดระยะเวลาเงินกู้หลังการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เอ็ม เอ ไอ (mai) โดยการดำรงสัดส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัท ชัดชีวะ จำกัด ต้องไม่น้อยกว่าร้อยละ 30 และการดำรงสัดส่วนของผู้ถือหุ้นของ TEE Development Pte. Ltd. ต้องไม่น้อยกว่าร้อยละ 29
--	--

1.2 สัญญาเงินกู้ฉบับที่ 2

คู่สัญญา	บริษัทฯ ("ผู้กู้") และ สถาบันการเงินแห่งที่ 1 ("ผู้ให้กู้")
วันที่ทำสัญญา	16 กันยายน 2557
วัตถุประสงค์	เพื่อใช้เป็นเงินทุนสนับสนุนโครงการโรงงานสำเร็จรูปให้เช่า โครงการ 2
วงเงินสินเชื่อ	129.00 ล้านบาท
หลักประกัน	ที่ดินโฉนดเลขที่ 31247 ตำบลมายางพร อำเภอปลวกแดง จังหวัด ระยอง พร้อมสิ่งปลูกสร้างที่มีอยู่ในเวลานี้และที่จะมีขึ้นต่อไปในภาย หน้า
เงื่อนไขอื่นๆ ที่สำคัญ	<ul style="list-style-type: none"> - ผู้กู้ตกลงดำรงสัดส่วนอัตราหนี้สินต่อทุน (D/E Ratio) ตามงบการเงินประจำปีตั้งแต่ปี 2557 เป็นต้นไปไว้ไม่ให้หนี้สินเกินกว่า 2.0 เท่าตลอดระยะเวลาเงินกู้ โดย D หมายถึง ภาระหนี้ทั้งหมด ยกเว้นหนี้เงินกู้ยืมจากผู้ถือหุ้น กรรมการ และบริษัทที่เกี่ยวข้อง และ E หมายถึง ทุนทั้งหมดรวมถึงเงินกู้ยืมจากผู้ถือหุ้น กรรมการ และบริษัทที่เกี่ยวข้อง - ผู้กู้ตกลงดำรงสัดส่วนผู้ถือหุ้นหลักซึ่งประกอบด้วย บริษัท ชัดชีวะ จำกัด ไม่น้อยกว่าร้อยละ 51 ของผู้ถือหุ้นทั้งหมด และ TEE Development Pte. Ltd. ไม่น้อยกว่าร้อยละ 49 ของผู้ถือหุ้นทั้งหมดตลอดระยะเวลาเงินกู้ ทั้งนี้ สถาบันการเงินแห่งที่ 1 ได้อนุมัติปรับเปลี่ยนเงื่อนไขการดำรงสัดส่วนการถือหุ้นตลอดระยะเวลาเงินกู้หลังการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เอ็ม เอ ไอ (mai) โดยการดำรงสัดส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัท ชัดชีวะ จำกัด ต้องไม่น้อยกว่าร้อยละ 30 และการดำรงสัดส่วนของผู้ถือหุ้นของ TEE Development Pte. Ltd. ต้องไม่น้อยกว่าร้อยละ 29

1.3 สัญญาเงินกู้ฉบับที่ 3

คู่สัญญา	บริษัทฯ ("ผู้กู้") และ สถาบันการเงินแห่งที่ 1 ("ผู้ให้กู้")
วันที่ทำสัญญา	29 กรกฎาคม 2557
วัตถุประสงค์	เพื่อใช้เป็นเงินทุนสนับสนุนโครงการคอนโดมิเนียมฮอลล์มาร์ค แจ้ง วัฒนะ
วงเงินสินเชื่อ	314.29 ล้านบาท
หลักประกัน	ที่ดินโฉนดเลขที่ 13713 และ 13714 ตำบลปากเกร็ด (บ้านวัดบ่อ)

	อำเภอปากเกร็ด จังหวัดนนทบุรี พร้อมสิ่งปลูกสร้างที่มีอยู่ในเวลานี้ และที่จะมีขึ้นต่อไปในภายหลัง
เงื่อนไขอื่นๆ ที่สำคัญ	<ul style="list-style-type: none"> - ผู้กู้ตกลงดำรงสัดส่วนอัตราหนี้สินต่อทุน (D/E Ratio) ตามงบการเงินประจำปีฉบับตรวจสอบไว้ไม่ให้หนี้สินเกินกว่า 2.0 เท่า ตลอดระยะเวลาเงินกู้ โดย D หมายถึง ภาระหนี้ทั้งหมด ยกเว้น หนี้เงินกู้ยืมจากผู้ถือหุ้น กรรมการ และบริษัทที่เกี่ยวข้อง และ E หมายถึง ทุนทั้งหมดรวมถึงเงินกู้ยืมจากผู้ถือหุ้น กรรมการ และบริษัทที่เกี่ยวข้อง - ผู้กู้ตกลงดำรงสัดส่วนอัตราส่วนความสามารถในการชำระหนี้ (DSCR) ตามงบการเงินตรวจสอบประจำปีฉบับตรวจสอบไว้ไม่น้อยกว่า 1.25 เท่า - ผู้กู้ตกลงดำรงสัดส่วนผู้ถือหุ้นหลักซึ่งประกอบด้วย บริษัท ชีวาทัย จำกัด ไม่น้อยกว่าร้อยละ 51 ของผู้ถือหุ้นทั้งหมด และ TEE Development Pte. Ltd. ไม่น้อยกว่าร้อยละ 49 ของผู้ถือหุ้นทั้งหมดตลอดระยะเวลาเงินกู้ ทั้งนี้ สถาบันการเงินแห่งนี้ได้อนุมัติปรับเปลี่ยนเงื่อนไขการดำรงสัดส่วนการถือหุ้นตลอดระยะเวลาเงินกู้หลังการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เอ็ม เอ ไอ (mai) โดยการดำรงสัดส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัท ชีวาทัย จำกัด ต้องไม่น้อยกว่าร้อยละ 30 และการดำรงสัดส่วนของผู้ถือหุ้นของ TEE Development Pte. Ltd. ต้องไม่น้อยกว่าร้อยละ 29

2. สัญญาเงินกู้จากสถาบันการเงินแห่งที่ 2

คู่สัญญา	บริษัทฯ (“ผู้กู้”) และสถาบันการเงินแห่งที่ 2 (“ผู้ให้กู้”)
วันที่ทำสัญญา	29 พฤศจิกายน 2556
วัตถุประสงค์	เพื่อใช้เป็นเงินทุนสนับสนุนการก่อสร้างและพัฒนาโครงการชีวาทัย เรสซิเดนซ์ บางโพ
วงเงินสินเชื่อ	463.00 ล้านบาท
หลักประกัน	ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างที่มีอยู่ในเวลานี้และที่จะมีขึ้นต่อไปในภายหลัง
เงื่อนไขอื่นๆ ที่สำคัญ	<ul style="list-style-type: none"> - ผู้กู้ตกลงดำรงสัดส่วนอัตราหนี้สินต่อทุน (D/E Ratio) ไม่ให้หนี้สินเกินกว่า 2.50 เท่าตลอดระยะเวลาเงินกู้ โดย D หมายถึง ภาระหนี้ทั้งหมด ยกเว้นหนี้เงินกู้ยืมจากผู้ถือหุ้น กรรมการ และบริษัทที่เกี่ยวข้อง และ E หมายถึง ทุนทั้งหมดรวมถึงเงินกู้ยืมจากผู้ถือหุ้น กรรมการ และบริษัทที่เกี่ยวข้อง

3. สัญญาเงินกู้จากสถาบันการเงินแห่งที่ 3

3.1 สัญญาเงินกู้ฉบับที่ 1

คู่สัญญา	CTIC (“ผู้กู้”) และสถาบันการเงินแห่งที่ 3 (“ผู้ให้กู้”)
----------	---

วันที่ทำสัญญา	27 ตุลาคม 2557
วัตถุประสงค์	เพื่อใช้เป็นเงินทุนสนับสนุนในการซื้อและพัฒนาโครงการ ฮอลล์มาร์ค งามวงศ์วาน
วงเงินสินเชื่อ	500.00 ล้านบาท
หลักประกัน	<ul style="list-style-type: none"> - ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างที่มีอยู่ในเวลานี้และที่จะมีขึ้นต่อไปในภายหน้า - ผู้กู้ตกลงดำเนินการทำให้บริษัทฯ เข้าค้ำประกันการกู้เงินเต็มวงเงินกู้
เงื่อนไขอื่นๆ ที่สำคัญ	<ul style="list-style-type: none"> - ผู้กู้ดำรงส่วนทุน (Equity) ให้เป็นบวกไว้ ณ ขณะใดๆ ตั้งแต่วันที่ ทำสัญญานี้เป็นต้นไป

3.2 สัญญาเงินกู้ฉบับที่ 2

คู่สัญญา	CTIC (“ผู้กู้”) และ สถาบันการเงินแห่งที่ 3 (“ผู้ให้กู้”)
วันที่ทำสัญญา	25 ธันวาคม 2556
วัตถุประสงค์	เพื่อซื้อ ปรับปรุงที่ดิน และก่อสร้างโครงการคอนโดมิเนียมชีวาทัย อินเตอร์เซ็นจ์
วงเงินสินเชื่อ	534.00 ล้านบาท
หลักประกัน	<ul style="list-style-type: none"> - ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างที่มีอยู่ในเวลานี้และที่จะมีขึ้นต่อไปในภายหน้า - ดำเนินการให้บริษัทฯ เป็นผู้ค้ำประกันการกู้เงินภายในวงเงินและ แบบวิธีที่ผู้ให้กู้กำหนด
เงื่อนไขอื่นๆ ที่สำคัญ	<ul style="list-style-type: none"> - ผู้กู้จะไม่ก่อข้อผูกพัน หนี้ หรือภาระใดๆ โดยการกู้ยืมหรือค้ำ ประกันบุคคลใดๆ จนทำให้อัตราส่วนของหนี้สินรวมต่อส่วนของผู้ ถือหุ้น (Debt to Equity Ratio) ของผู้กู้ โดยคำนวณจากหนี้สิน รวมลบด้วยเงินกู้ยืมบริษัทในเครือที่เกี่ยวข้อง หักด้วยส่วนของผู้ ถือหุ้นบวกด้วยเงินกู้ยืมบริษัทในเครือที่เกี่ยวข้องในเวลาใดๆ เกิน กว่า 2 ต่อ 1 ทั้งนี้ อัตราส่วนของหนี้สินรวมต่อส่วนของผู้ถือหุ้น จะต้องไม่ต่ำกว่า 0

3.3 สัญญาเงินกู้ฉบับที่ 3

คู่สัญญา	บริษัทฯ (“ผู้กู้”) และ สถาบันการเงินแห่งที่ 3 (“ผู้ให้กู้”)
วันที่ทำสัญญา	30 พฤศจิกายน 2558
วัตถุประสงค์	เพื่อซื้อที่ดินและก่อสร้างบ้านจัดสรร
วงเงินสินเชื่อ	210.60 ล้านบาท
หลักประกัน	<ul style="list-style-type: none"> - ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างที่มีอยู่ในเวลานี้และที่จะมีขึ้นต่อไปในภายหน้า - ดำเนินการให้ CTIC เป็นผู้ค้ำประกันการกู้เงินภายในวงเงินและ

	แบบวิธีที่ผู้ให้กู้กำหนด
เงื่อนไขอื่นๆ ที่สำคัญ	<ul style="list-style-type: none">- ผู้กู้จะไม่ก่อข้อผูกพัน หนี้ หรือภาระใดๆ โดยการกู้ยืมหรือค้ำประกันบุคคลใดๆ จนทำให้อัตราส่วนของหนี้สินรวมต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Debt to Equity Ratio) ของผู้กู้ โดยคำนวณจากหนี้สินรวมลบด้วยเงินกู้ยืมกรรมการหรือผู้ถือหุ้น หาด้วยส่วนของผู้ถือหุ้นในเวลาใดๆ เกินกว่า 2 ต่อ 1 ทั้งนี้ อัตราส่วนของหนี้สินรวมต่อส่วนของผู้ถือหุ้น จะต้องไม่ต่ำกว่า 0 โดยให้นับรวมเงินกู้ยืมกรรมการหรือผู้ถือหุ้นเป็นส่วนของทุนด้วย

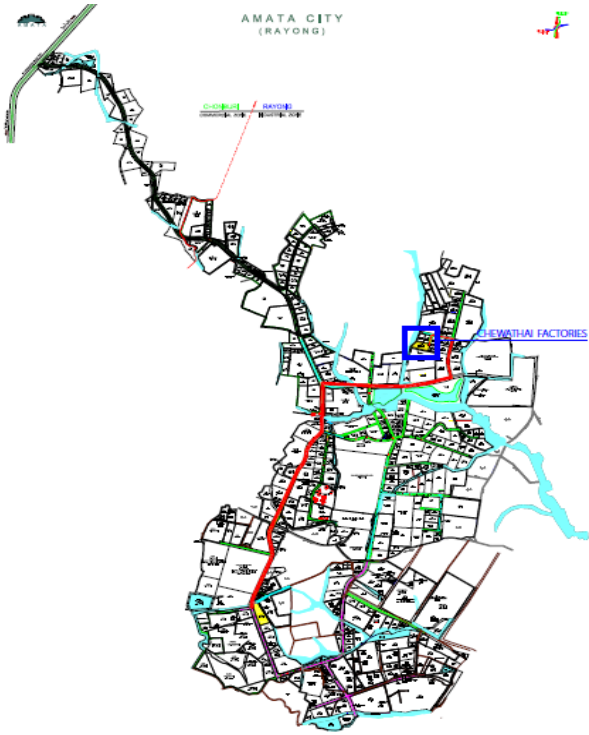
5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทฯ ไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่มีผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ

6. โครงการในอนาคต

บริษัทฯ มีแผนที่จะพัฒนาโครงการในอนาคตทั้งธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อที่อยู่อาศัย และธุรกิจโรงงานสำเร็จรูปให้เช่า ซึ่งมีมูลค่ารวมประมาณ 2,322 ล้านบาท โดยสามารถสรุปรายละเอียดได้ดังนี้

1. โครงการ โรงงานสำเร็จรูปให้เช่า (Ready Built Factories) โครงการ 2

รายละเอียดโครงการ โรงงานสำเร็จรูปให้เช่า โครงการ 2 ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558	
ผู้พัฒนาโครงการ	บริษัท ชีวาทัย จำกัด (มหาชน)
ที่ตั้งโครงการ	นิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้ ถนนทางหลวงหมายเลข 331 ตำบลมาบยางพร อำเภอปลวกแดง จังหวัดระยอง 
พื้นที่โครงการ	13-2-48 ไร่ หรือ 21,792 ตร.ม. (พื้นที่โครงการทั้งหมด 21,792 ตร.ม. และพื้นที่เช่า 9,100 ตร.ม. ส่วนที่เหลืออีก 12,692 ตร.ม. เป็นพื้นที่ส่วนกลาง ได้แก่ ถนนทางเข้าพื้นที่จอดรถ ส่วนภูมิสถาปัตยกรรมด้านสิ่งแวดล้อม เป็นต้น)
พื้นที่เช่า	9,100 ตร.ม. (พื้นที่โรงงานสำเร็จรูปให้เช่าทั้งหมด)
จำนวนยูนิตที่ให้เช่า	4 ยูนิต
จุดเด่นของโครงการ	การออกแบบด้วยดีไซน์ทันสมัย การจัดวางและจัดสรรด้านพื้นที่ใช้สอยได้อย่างเหมาะสม ได้มาตรฐาน ลูกค้ายังสามารถออกแบบการใช้งานได้อย่างอิสระ คุ่มค่า และใช้ระยะเวลาอันสั้นในการตั้งโรงงาน นอกจากนี้ โครงการยังตั้งอยู่ในทำเลที่ดี โดยตั้งอยู่ภายในโครงการนิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้ อำเภอปลวกแดง จังหวัดระยอง ซึ่งมีการบริหารจัดการระบบสาธารณูปโภค การบำบัดน้ำเสีย การกำจัดขยะที่ได้มาตรฐาน เป็นต้น และมีสิ่งอำนวยความสะดวกอื่นๆอย่างครบครัน
มูลค่าโครงการโดยประมาณ	175 ล้านบาท
ค่าเช่าเฉลี่ยต่อตารางเมตร	200 บาท
ชนิดของโครงการ	โรงงานสำเร็จรูปให้เช่า

รายละเอียดโครงการ โรงงานสำเร็จรูปให้เช่า โครงการ 2 ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558	
	<ul style="list-style-type: none"> • ขนาด 1,700 ตร.ม. จำนวน 1 ยูนิต • ขนาด 2,400 ตร.ม. จำนวน 1 ยูนิต • ขนาด 2,450 ตร.ม. จำนวน 1 ยูนิต • ขนาด 2,550 ตร.ม. จำนวน 1 ยูนิต
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	กลุ่มผู้ประกอบการขนาดเล็กและขนาดกลางในอุตสาหกรรมเบา ทั้งผู้ประกอบการไทยและต่างชาติ ที่มีการผลิตเพื่อสนับสนุนการประกอบธุรกิจของอุตสาหกรรมหนักที่อยู่ในบริเวณใกล้เคียง
ระยะเวลาในการก่อสร้างโครงการ	คาดว่าจะเริ่มก่อสร้างในเดือนกรกฎาคม ปี 2559 และคาดว่าจะแล้วเสร็จในเดือนธันวาคม ปี 2559

อย่างไรก็ตาม เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงจากการดำเนินการจัดหาผู้เช่านั้น บริษัทฯ ได้แบ่งการก่อสร้างโครงการเป็นเฟส ทั้งนี้ บริษัทฯ มีนโยบายการก่อสร้างโรงงานสำเร็จรูปให้เช่า โดยบริษัทฯ จะเริ่มพัฒนาการก่อสร้างโรงงานสำเร็จรูปโครงการใหม่เพิ่มเติมเมื่อมีจำนวนผู้เช่าในโครงการเดิมที่ได้พัฒนาแล้วเสร็จตั้งแต่ร้อยละ 75 ขึ้นไป ดังนั้น บริษัทฯ จะเริ่มพัฒนาโครงการโรงงานสำเร็จรูปให้เช่า โครงการ 2 เมื่อมีผู้เช่าในโครงการ 1 จำนวน 8 รายขึ้นไป ซึ่ง บริษัทฯ ได้มีการติดตามสถานะตลาดอย่างใกล้ชิด มีการศึกษาและคาดการณ์สถานการณ์รวมถึงปัจจัยต่างๆ ที่มีผลกระทบต่อการลงทุนและการขยายตัวในภาคอุตสาหกรรมอยู่เสมอ โดยบริษัทฯ คาดว่า บริษัทฯ จะเริ่มการก่อสร้างโครงการโรงงานสำเร็จรูปให้เช่า โครงการ 2 ในปี 2559

2. โครงการชีวามย์ เรสซิเดนซ์

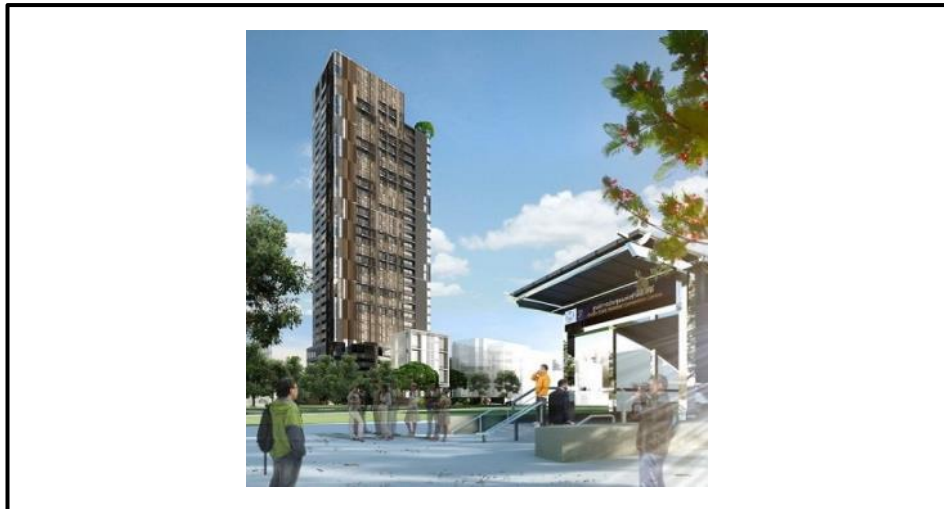



รายละเอียดโครงการชีวามย์ เรสซิเดนซ์ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558	
ชื่อโครงการ	ชีวามย์ เรสซิเดนซ์
ผู้พัฒนาโครงการ	บริษัท ชีวาทัย จำกัด (มหาชน)

รายละเอียดโครงการชีวามย์ เรสซิเดนซ์ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558	
ที่ตั้งโครงการ	ซอยรังสิต-นครนายก 7 ถนนรังสิต-นครนายก (รังสิตคลอง 1) จังหวัดปทุมธานี
	
พื้นที่โครงการ	15 ไร่ 2 งาน 36 ตร.วา
พื้นที่ขาย	ประมาณ 12,730 ตร.ม.
ชนิดของโครงการ	บ้านเดี่ยวและบ้านแฝด
จุดเด่นของโครงการ	ใกล้กับห้างสรรพสินค้าฟิวเจอร์พาร์ค รังสิต เพียง 1.3 กิโลเมตร ห่างจากมหาวิทยาลัยกรุงเทพและมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ 12.6 กิโลเมตรและ 15.0 กิโลเมตรตามลำดับ และห่างจากสนามบินดอนเมืองเพียง 18.3 กิโลเมตร
มูลค่าโครงการโดยประมาณ	488 ล้านบาท
ราคาขายเฉลี่ยต่อตารางเมตร	38,390 บาท
ราคาขายเฉลี่ยต่อยูนิต	ประมาณ 5.15 ล้านบาท
จำนวนยูนิต	บ้านเดี่ยวและบ้านแฝด จำนวน 81 ยูนิต
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	นักศึกษา คณาจารย์ และบุคลากรมหาวิทยาลัยกรุงเทพและมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
สถานะโครงการปัจจุบัน	บริษัทฯ อยู่ระหว่างการปรับปรุงพื้นที่เพื่อให้เหมาะสมต่อการก่อสร้างโครงการ ซึ่งคาดว่าจะเริ่มก่อสร้างภายในไตรมาส 2 ปี 2559
ระยะเวลาในการก่อสร้าง	แบ่งระยะการก่อสร้างออกเป็น 3 เฟส โดยแต่ละเฟสใช้ระยะเวลาการก่อสร้างโดยประมาณ 8 - 10 เดือน
ความคืบหน้าในการก่อสร้าง	คาดว่าจะเริ่มก่อสร้างภายในไตรมาส 2 ปี 2559 ภายหลังการจัดซื้อที่ดินแล้วเสร็จ
โครงการของผู้ประกอบการรายอื่นในบริเวณเดียวกัน	<ul style="list-style-type: none"> โครงการ บ้านสิริวิทย์ รังสิต คลอง 1 โดยบริษัท สิริวิทย์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด โครงการ เดอะ ทรีส์ รังสิต คลอง 2 โดยบริษัท ควอลิตี้ เฮาส์ จำกัด (มหาชน) โครงการ สุภาลัย วิลล์ รังสิต คลอง 2 โดยบริษัท สุภาลัย จำกัด (มหาชน) โครงการ ภัตตร เพรสทิจ รังสิต คลอง 2 โดยบริษัท พฤกษา เรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน) โครงการ วิลเลจ ชื่นเนอร์ รังสิต-คลอง 2 โดยบริษัท พฤกษา เรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน) โครงการ สัมมากร คลอง 2 โดยบริษัท สัมมากร จำกัด (มหาชน) โครงการ อินดี้ รังสิต-คลอง 3 โดยบริษัท แลนด์ แอน

รายละเอียดโครงการชีวามย์ เรสซิเดนซ์ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558	
	<p>แฮส จำกัด (มหาชน)</p> <ul style="list-style-type: none"> โครงการ อินนิซิโอ รังสิต-คลอง 3 โดยบริษัท แลนด์ แอน แฮส จำกัด (มหาชน) โครงการ ไลฟ์ บางกอก บูเลอวาร์ด รังสิต คลอง 3 โดยบริษัท เอสซี แอสเสท จำกัด (มหาชน) โครงการ บ้านสถาพร รังสิต คลอง 3 โดยบริษัท บ้านสถาพร รังสิต จำกัด

3. โครงการชีวาทัย เพชรเกษม 27



รายละเอียดโครงการชีวาทัย เพชรเกษม 27 ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558	
ชื่อโครงการ	ชีวาทัย เพชรเกษม 27
ผู้พัฒนาโครงการ	บริษัท ชีวาทัย จำกัด (มหาชน)
ที่ตั้งโครงการ	ถนนเพชรเกษม แขวงบางหว้า เขตภาษีเจริญ กรุงเทพมหานคร
	
พื้นที่โครงการ	4 ไร่ 0 งาน 36 ตร.วา
พื้นที่ขาย	ประมาณ 23,000 ตร.ม.
ชนิดของโครงการ	อาคารพักอาศัย 1 อาคาร สูงไม่เกิน 31 ชั้น ซึ่งปัจจุบันอยู่ระหว่างการพิจารณาแบบโครงการ
จุดเด่นของโครงการ	ห่างจากสถานีรถไฟฟ้าบีทีเอส สถานีบางหว้าเพียง 480 เมตรและอยู่ตรงข้ามกับมหาวิทยาลัยสยามระยะห่างประมาณ 800 เมตร

รายละเอียดโครงการชีวาทัย เพชรเกษม 27 ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558	
มูลค่าโครงการโดยประมาณ	1,659 ล้านบาท
ราคาขายเฉลี่ยต่อตารางเมตร	75,000 บาท
จำนวนห้องพัก	ห้องพักอาศัย จำนวน 560 ยูนิต
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	นักศึกษามหาวิทยาลัยสยามรวมถึงนักลงทุนที่สนใจการลงทุนในโครงการตามแนวสถานีรถไฟฟ้า
สถานะโครงการปัจจุบัน	บริษัทฯ อยู่ในช่วงการตรวจสอบเชิงลึกทั้งด้านกฎหมาย ด้านวิศวกรรมกรรมกรก่อสร้างและองค์ประกอบอื่นๆ ที่ใช้ในการพิจารณาของที่ดินที่จะจัดซื้อ ซึ่งคาดว่าจะพิจารณาแล้วเสร็จภายในเดือนกรกฎาคม ปี 2559
ระยะเวลาในการก่อสร้าง	ประมาณ 20 – 24 เดือน
ความคืบหน้าในการก่อสร้าง	คาดว่าจะเริ่มก่อสร้างในปี 2559 ภายหลังการจัดซื้อที่ดินแล้วเสร็จ
โครงการของผู้ประกอบการรายอื่นในบริเวณเดียวกัน	<ul style="list-style-type: none"> โครงการ เดอะ เพรสซิเดนซ์ สาทร – ราชพฤกษ์ 3 โดยบริษัท ชัยพัฒนาที่ดิน จำกัด โครงการ ฟิวส์ เซนเซ่ บางแค โดยบริษัท พฤษภา เรียวเอสเตท จำกัด (มหาชน) โครงการ ลุมพินีพาร์ค เพชรเกษม 98 โดยบริษัท แอล พี เอ็น ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) โครงการ เดอะ โปรดิจี้ เพชรเกษม 62 โดยบริษัท จีดีที พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด โครงการ แอสปาย สาทร – ราชพฤกษ์ โดยบริษัท เอพี (ไทยแลนด์) จำกัด (มหาชน)

นอกจากโครงการในอนาคตทั้ง 3 โครงการข้างต้นนี้ บริษัทฯ ยังคงมองหาโอกาสและศักยภาพทางธุรกิจของการพัฒนาโครงการอื่นอย่างต่อเนื่อง ซึ่งนอกเหนือจากการพัฒนาอาคารชุดคอนโดมิเนียมแล้ว บริษัทฯ ยังพิจารณาถึงโอกาสและความเหมาะสมในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อที่อยู่อาศัยประเภทอื่น เช่น โครงการบ้านจัดสรรประเภทบ้านเดี่ยว บ้านแฝด หรือทาวน์เฮ้าส์ รวมถึงยังเปิดโอกาสพิจารณาการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภทอื่น เช่น อสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์ รวมทั้งโครงการอสังหาริมทรัพย์ในทำเลอื่นที่อยู่นอกเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล เช่น หัวเมืองหรือแหล่งท่องเที่ยวที่สำคัญในภาคต่างๆ ของประเทศ ที่อยู่ในความต้องการของตลาดและมีศักยภาพในการเติบโตและสร้างรายได้ ซึ่งการพิจารณาเลือกรูปแบบการพัฒนาโครงการในแต่ละพื้นที่นั้น จะขึ้นอยู่กับปัจจัยสำคัญที่นำมาพิจารณา อันเป็นไปเพื่อประโยชน์สูงสุดต่อบริษัทฯ และต่อผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ

7. ข้อมูลสำคัญอื่น

ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ กล่าวคือ TEE Development Pte Ltd ("TEED") เป็นบริษัทซึ่งประกอบธุรกิจการลงทุนในบริษัทอื่น (Holding Company) ซึ่งเป็นบริษัทในเครือและถือหุ้นร้อยละ 100 โดย TEE Land Ltd ("TEEL") โดย TEEL เป็นบริษัทที่ประกอบธุรกิจการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในประเทศสิงคโปร์ และเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์สิงคโปร์ (SGX Mainboard) ภายใต้ชื่อย่อหลักทรัพย์ "TEEL" โดย ณ วันที่ 19 กุมภาพันธ์ 2559 TEEL มีมูลค่าหลักทรัพย์ตามราคาตลาดเท่ากับ 85.80 ล้านดอลลาร์สิงคโปร์ หรือเท่ากับประมาณ 2,205.06 ล้านบาท

7.1 ประวัติความเป็นมาของ TEEL

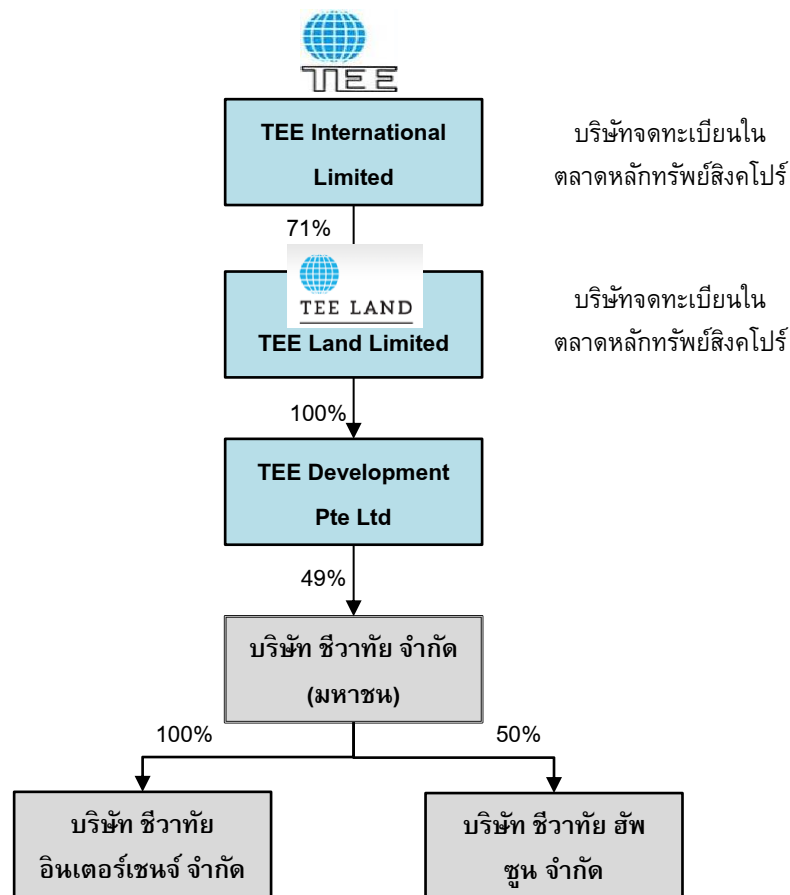
TEEL เป็นบริษัทในเครือของ TEE International Limited ("TEEI") ซึ่ง TEEI ประกอบธุรกิจที่หลากหลายที่เกี่ยวข้องกับอสังหาริมทรัพย์และสาธารณูปโภคต่างๆ เช่น งานรับเหมาด้านวิศวกรรมระบบและไฟฟ้า (Mechanical and Electrical Engineering) รับเหมาและเปลี่ยนแปลงสภาพและประโยชน์ใช้สอยจากอาคารรูปลักษณะดั้งเดิมเป็นอาคารรูปแบบใหม่ทั้งภายในและภายนอก รับเหมาออกแบบและติดตั้งระบบรักษาความปลอดภัย ระบบการสื่อสารไร้สาย มีการลงทุนเองตลอดจนรับเหมาเบ็ดเสร็จ (Turnkey Contract) ทั้งการออกแบบและก่อสร้างสาธารณูปโภคขั้นพื้นฐานประเภทต่างๆ เช่น โรงงานบำบัดน้ำดี โรงงานบำบัดน้ำเสีย โรงงานผลิตปูนซีเมนต์ โรงงานผลิตพลังงาน เป็นต้น นอกจากนี้ TEEI ยังประกอบธุรกิจบริหารจัดการด้านสาธารณูปโภคและสิ่งแวดล้อม รวมถึงการบริหารจัดการโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อที่อยู่อาศัยและเพื่อการพาณิชย์

TEEI จดทะเบียนจัดตั้งบริษัทในปี 2523 และเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์สิงคโปร์ (SGX Mainboard) ภายใต้ชื่อย่อหลักทรัพย์ "TEE" โดย ณ วันที่ 19 กุมภาพันธ์ 2559 TEEI มีมูลค่าหลักทรัพย์ตามราคาตลาดเท่ากับ 118.09 ล้านดอลลาร์สิงคโปร์ หรือเท่ากับประมาณ 3,034.99 ล้านบาท โดยต่อมา เมื่อ TEEI เห็นโอกาสและศักยภาพของการขยายธุรกิจด้านการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อการต่อยอดกับธุรกิจเดิม TEEI จึงจัดตั้ง TEEL ขึ้นเพื่อประกอบธุรกิจดังกล่าวในเดือนมีนาคม ปี 2550

TEEL เริ่มต้นพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อที่อยู่อาศัยในประเทศสิงคโปร์ทั้งประเภทอาคารสูง (High Rise) และประเภทอาคารเตี้ย (Low Rise) และขยายการดำเนินธุรกิจไปยังธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์และอุตสาหกรรมเพิ่มเติม เช่น โรงแรม หอพัก และโรงงานสำเร็จรูปให้เช่า ทั้งในประเทศและต่างประเทศ เช่น ไทย มาเลเซีย เวียดนาม ออสเตรเลีย และนิวซีแลนด์ เป็นต้น ทั้งที่เป็นการลงทุนด้วยตนเองและการร่วมลงทุนกับหุ้นส่วนทางธุรกิจอื่น (Joint Venture)

นอกเหนือจาก TEEL แล้ว กลุ่มบริษัทที่เกี่ยวข้องกับ TEEL ซึ่งเป็นบริษัทในเครือของ TEEI เช่น PBT Engineering Pte Ltd หรือ Trans Equatorial Engineering Pte Ltd ยังมีความเชี่ยวชาญในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอุตสาหกรรม เช่น การก่อสร้างโรงงานอุตสาหกรรมรวมถึงการวางระบบประกอบอาคารต่างๆ ภายในโรงงาน เช่น ระบบไฟฟ้า ระบบระบายอากาศ ระบบการป้องกันอัคคีภัย หรือวิศวกรรมการเดินท่อและตั้งเครื่องสุญญากาศในอาคาร มานานกว่า 10 ปี

7.2 โครงสร้างของกลุ่ม TEEL



แผนภาพแสดงโครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่ม TEEL

7.3 โครงการอสังหาริมทรัพย์ภายใต้การพัฒนาของ TEEL

โครงการในอดีต

โครงการ	รายละเอียดโครงการ
91 Marshall 	<ul style="list-style-type: none"> โครงการกรรมสิทธิ์ เป็นอาคาร 5 ชั้นจำนวน 1 อาคาร จำนวน 30 ยูนิต ตั้งอยู่บนเลขที่ 91 ถนน Marshall ประเทศสิงคโปร์ ขายได้ร้อยละ 100 โครงการแล้วเสร็จ
448 @ East Coast 	<ul style="list-style-type: none"> โครงการกรรมสิทธิ์ เป็นอาคาร 5 ชั้นจำนวน 1 อาคาร จำนวน 28 ยูนิต ตั้งอยู่บนเลขที่ 448 ถนน East Coast ประเทศสิงคโปร์ ขายได้ร้อยละ 100 โครงการแล้วเสร็จ ณ เดือนพฤษภาคม ปี 2556

โครงการ	รายละเอียดโครงการ
Bungalow at Braddell Height Estate 	<ul style="list-style-type: none"> โครงการกรรมสิทธิ์ เป็นอาคารบังกะโล 2 ชั้น จำนวน 2 ยูนิตติดกัน ตั้งอยู่บนเลขที่ 31 และ 31A ถนน Dunsfold Drive ประเทศสิงคโปร์ ขายได้ร้อยละ 100 โครงการแล้วเสร็จ ณ เดือนธันวาคม ปี 2553
Cantiz @ Rambai 	<ul style="list-style-type: none"> โครงการกรรมสิทธิ์ เป็นอาคาร 5 ชั้นจำนวน 1 อาคาร จำนวน 12 ยูนิต ตั้งอยู่บนเลขที่ 21 ถนน Rambai ประเทศสิงคโปร์ ขายได้ร้อยละ 100 โครงการแล้วเสร็จ ณ เดือนเมษายน ปี 2554
Thomson Duplex 	<ul style="list-style-type: none"> โครงการกรรมสิทธิ์ เป็นอาคาร 5 ชั้นจำนวน 1 อาคาร จำนวนดูเพล็กซ์ 6 ยูนิต ตั้งอยู่บนเลขที่ 323B ถนน Thomson ประเทศสิงคโปร์ ขายได้ร้อยละ 100 โครงการแล้วเสร็จ ณ เดือนเมษายน ปี 2553
Aura 83 	<ul style="list-style-type: none"> โครงการกรรมสิทธิ์ ประกอบด้วยอาคาร 5 ชั้น จำนวน 2 อาคาร จำนวน 51 ยูนิต ตั้งอยู่บนเลขที่ 83 ถนน Duku ประเทศสิงคโปร์ ขายได้ร้อยละ 100 ณ วันที่ 27 เมษายน ปี 2558 คาดว่าจะแล้วเสร็จในไตรมาส 1 ปี 2558
Rezi26 	<ul style="list-style-type: none"> เป็นโครงการกรรมสิทธิ์ ประกอบด้วยอาคาร 7 และ 8 ชั้น จำนวน 2 อาคาร จำนวน 106 ยูนิต ตั้งอยู่บนเลขที่ 143 และ 145 ถนน Killney ประเทศสิงคโปร์ ขายได้ร้อยละ 100 คาดว่าจะแล้วเสร็จ ณ เดือนธันวาคม ปี 2558
Palacio 	<ul style="list-style-type: none"> โครงการกรรมสิทธิ์ เป็นอาคาร 3 ชั้น จำนวน 21 ยูนิต ตั้งอยู่บนเลขที่ 63-67 ถนน Telok Kurau ประเทศสิงคโปร์ ขายได้ร้อยละ 100 โครงการแล้วเสร็จ ณ เดือนธันวาคม ปี 2557

โครงการในปัจจุบัน

โครงการ	รายละเอียดโครงการ
The Boutiq 	<ul style="list-style-type: none"> โครงการกรรมสิทธิ์ ประกอบด้วยอาคาร 10 ชั้น จำนวน 2 อาคาร จำนวน 130 ยูนิต ตั้งอยู่บนเลขที่ 5 ถนน Lorong 26 Geylang ประเทศสิงคโปร์ ขายได้ร้อยละ 95 ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 โครงการแล้วเสร็จ ณ เดือนตุลาคม ปี 2557
The Peak @ Cairnhill I 	<ul style="list-style-type: none"> โครงการกรรมสิทธิ์ เป็นอาคาร 15 ชั้น จำนวน 52 ยูนิต ตั้งอยู่บนเลขที่ 51 ถนน Cairnhill ประเทศสิงคโปร์ ขายได้ร้อยละ 68 ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 โครงการแล้วเสร็จ ณ เดือนพฤษภาคม ปี 2558
Sky Green 	<ul style="list-style-type: none"> โครงการกรรมสิทธิ์ เป็นอาคาร 16 ชั้น จำนวน 2 อาคาร จำนวน 176 ยูนิต ตั้งอยู่บนเลขที่ 568 และ 570 ถนน MacPherson ประเทศสิงคโปร์ ขายได้ร้อยละ 100 ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 คาดว่าจะแล้วเสร็จ ณ เดือนธันวาคม ปี 2559
Rezi3Two 	<ul style="list-style-type: none"> โครงการกรรมสิทธิ์ เป็นอาคาร 8 ชั้น จำนวน 65 ยูนิต ตั้งอยู่บนเลขที่ 568 และ 570 ถนน MacPherson ประเทศสิงคโปร์ ขายได้ร้อยละ 63 ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 คาดว่าจะแล้วเสร็จ ในไตรมาส 2 ปี 2559
Trio 	<ul style="list-style-type: none"> โครงการกรรมสิทธิ์ เป็นอาคาร 4 ชั้น จำนวน 43 ยูนิต ตั้งอยู่บนเลขที่ 11 ถนน Sam Leong ประเทศสิงคโปร์ ขายได้ร้อยละ 35 ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 คาดว่าจะแล้วเสร็จ ณ เดือนมิถุนายน ปี 2562
The Peak @ Cairnhill II 	<ul style="list-style-type: none"> โครงการกรรมสิทธิ์ เป็นอาคาร 18 ชั้น จำนวน 160 ยูนิต ตั้งอยู่บนเลขที่ 61 ถนน Cairnhill ประเทศสิงคโปร์ คาดว่าจะแล้วเสร็จ ณ เดือนธันวาคม ปี 2559

โครงการ	รายละเอียดโครงการ
HexaCube 	<ul style="list-style-type: none"> โครงการกรรมสิทธิ์ประกอบด้วยอาคารสำนักงานและศูนย์การค้าปลีกสูง 5 ชั้น และอาคารจอดรถสูง 2 ชั้น จำนวนรวม 72 ยูนิต ตั้งอยู่บนเลขที่ 160 ถนน Changi ประเทศสิงคโปร์ ขายได้ร้อยละ 60 ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 คาดว่าจะแล้วเสร็จในไตรมาส 2 ปี 2560
Cyberjaya 	<ul style="list-style-type: none"> โครงการกรรมสิทธิ์ประกอบด้วย SOHO อาคารสำนักงาน และศูนย์การค้าปลีกสูง 5 ชั้น โดยในส่วนที่เป็นอาคารสำนักงานยังไม่เปิดตัวโครงการ จำนวนรวม 732 ยูนิต ตั้งอยู่บนใจกลางของ Cyberjaya ประเทศสิงคโปร์ ศูนย์การค้าปลีกขายได้ร้อยละ 100 ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 SOHO เฟส 1 ขายได้ ร้อยละ 87 และ SOHO เฟส 2 ขายได้ร้อยละ 48 ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 คาดว่าจะแล้วเสร็จในไตรมาส 3 ปี 2560
Flora Ville, Flora vista, Flora View 	<ul style="list-style-type: none"> โครงการกรรมสิทธิ์ <ul style="list-style-type: none"> Flora Ville เป็นอาคาร 4 ชั้น จำนวน 50 ยูนิต Flora vista, Flora View เป็นอาคาร 4 ชั้น จำนวน 3 อาคาร จำนวนห้องพักอาศัย 90 ยูนิต จำนวนร้านค้าปลีก 28 ยูนิต ตั้งอยู่บนเลขที่ 2 ถนน Cactus ประเทศสิงคโปร์ Flora Ville ขายได้ร้อยละ 60 ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 Flora Vista, Flora View ขายได้ร้อยละ 40 ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 คาดว่าจะแล้วเสร็จ ภายในเดือนธันวาคม ปี 2561
NEWest 	<ul style="list-style-type: none"> โครงการอาคารพักอาศัยสูง 12 ชั้น จำนวน 136 ยูนิต และศูนย์การค้าปลีก จำนวน 141 ยูนิต ตั้งอยู่บนเลขที่ 1 และ 3 ถนน West Coast Drive ประเทศสิงคโปร์ ขายได้ร้อยละ 93 ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 คาดว่าจะแล้วเสร็จ ภายในไตรมาส 4 ปี 2561
Workotel Riccarton 	<ul style="list-style-type: none"> โครงการที่พักอาศัยสำหรับพนักงานปฏิบัติการ จำนวน 114 ยูนิต โครงการกรรมสิทธิ์บนเนื้อที่ 16,200 ตารางเมตร ตั้งอยู่ในเมือง Christchurch ประเทศนิวซีแลนด์ มีผู้เช่าร้อยละ 100 โครงการแล้วเสร็จ ณ เดือนธันวาคม ปี 2556

โครงการ	รายละเอียดโครงการ
Quality Hotel CKS Sydney Airport 	<ul style="list-style-type: none"> โครงการโรงแรม 3 ดาว ภายใต้แฟรนไชส์ของ Quality Hotel จำนวน 120 ยูนิต ตั้งอยู่ในเมือง Sydney ประเทศออสเตรเลีย มีผู้เช่าร้อยละ 100 โครงการแล้วเสร็จ ณ เดือนธันวาคม ปี 2556
223 @Mountbatten 	<ul style="list-style-type: none"> โครงการอาคารสำนักงานให้เช่า สูง 3 ชั้น จำนวน 90 ยูนิต ตั้งอยู่บนเลขที่ 223 ถนน Mountbatten ประเทศสิงคโปร์ มีผู้เช่าร้อยละ 80 ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 โครงการแล้วเสร็จ ณ เดือนมกราคม ปี 2556
Larmont Hotel 	<ul style="list-style-type: none"> โครงการร่วมทุนโรงแรม 4 ดาว จำนวน 76 ยูนิต ตั้งอยู่เลขที่ 2-14 ถนน Kings, Potts Point 2011 เมือง Sydney ประเทศออสเตรเลีย จะดำเนินการปรับปรุงเพิ่มเติมในไตรมาส 2 ปี 2559
Thistle Guest House 	<ul style="list-style-type: none"> โครงการร่วมทุนโรงแรมที่มีลักษณะเป็นบ้านพักอาศัยสำหรับนักท่องเที่ยว จำนวน 10 ยูนิต ตั้งอยู่เลขที่ 21 ถนน Main North เมือง Christchurch ประเทศออสเตรเลีย โครงการแล้วเสร็จ ณ เดือนมีนาคม ปี 2558
Heibre 28 	<ul style="list-style-type: none"> โครงการกรรมสิทธิ์เป็นอาคาร 5 ชั้น พร้อมสิ่งอำนวยความสะดวกส่วนกลาง จำนวน 28 ยูนิต ตั้งอยู่บนเลขที่ 64 Hillside Drive ประเทศสิงคโปร์ ขายได้ร้อยละ 40 ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 คาดว่าจะแล้วเสร็จ ภายในไตรมาส 4 ปี 2560

7.4 ข้อมูลการตรวจสอบประสิทธิภาพการบริหารบริษัทฯ โดย Commercial Affairs Department

ในเดือนเมษายน ปี 2555 Mr. Bertie Cheng Shao Shiong ซึ่งเป็นกรรมการอิสระและประธานกรรมการของ TEEI และ Mr. Phua Chian Kin ซึ่งเป็นประธานเจ้าหน้าที่บริหารและกรรมการผู้จัดการของ TEEI และดำรงตำแหน่งเป็นประธานกรรมการบริหารของบริษัทฯ ในปัจจุบัน ได้รับการตรวจสอบจาก Commercial Affairs Department (“CAD”) ในประเทศสิงคโปร์ ว่าอาจมีการฝ่าฝืนข้อกำหนดในพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และสัญญาซื้อขายล่วงหน้า มาตรา 289 เรื่องการแทรกแซงราคาหุ้น (Market Rigging Provision) ทั้งนี้ Mr. Bertie Cheng Shao Shiong และ Mr. Phua Chian Kin ได้แสดงเจตจำนงในการให้ร่วมมือกับ CAD สำหรับการตรวจสอบข้อมูลดังกล่าวอย่างเต็มที่ โดยให้ข้อมูลแก่ CAD เกี่ยวกับการซื้อขายหลักทรัพย์ที่เกี่ยวข้องในช่วงระหว่างวันที่

1 กรกฎาคม 2551 ถึงวันที่ 31 มีนาคม 2552 อย่างไรก็ตาม แม้ CAD จะมีการตรวจสอบการซื้อขายหลักทรัพย์ของกรรมการดังกล่าว ที่ผ่านมา CAD ยังไม่มีการยื่นการฟ้องร้องต่อ Mr. Bertie Cheng Shao Shiong และ Mr. Phua Chian Kin สำหรับประเด็นดังกล่าวแต่อย่างใด

ทั้งนี้ ข้อมูลข้างต้นดังกล่าวได้ถูกเปิดเผยไว้ในรายงานประจำปี 2557 ของ TEEI และในรายงานประจำปี 2557 ของ TEEL รวมถึงหนังสือชี้ชวนของ TEEL ในปี 2556 ซึ่งข้อมูลของรายงานดังกล่าว TEEI และ TEEL ได้มีการเปิดเผยบนเว็บไซต์ของทั้ง 2 บริษัท