

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท ชีวาทัย จำกัด (มหาชน) (“บริษัท” หรือ “CHEWA”) เป็นกิจการร่วมลงทุนระหว่าง บริษัท ชาตชีวะ จำกัด และ TEE Development Pte Ltd ในเครือของ TEE Land Ltd ซึ่งเป็นบริษัทที่ประกอบธุรกิจการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในประเทศไทย และบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์สิงคโปร์ (SGX Mainboard) ทั้งนี้ บริษัท ชีวาทัย จำกัด (มหาชน) ก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 13 มีนาคม 2551 ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มต้น 10 ล้านบาท จนกระทั่งในปัจจุบัน บริษัท มีทุนจดทะเบียน 750 ล้านบาท ทั้งนี้ บริษัท มีเป้าหมายการประกอบธุรกิจเพื่อดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ภายใต้แนวคิดที่จะเป็นผู้พัฒนาที่อยู่อาศัยที่มีคุณภาพและเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าทุกระดับ

ในปี 2551 บริษัท ได้เริ่มประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียม ภายใต้ชื่อโครงการชีวาทัย ราชปรารภ เป็นโครงการแรก ซึ่งเป็นโครงการอาคารพักอาศัยจำนวน 1 อาคาร สูง 26 ชั้น จำนวนทั้งหมด 325 ยูนิต มูลค่าโครงการประมาณ 1,350 ล้านบาท ตั้งอยู่บนถนนราชปรารภ เขตราชเทวี จังหวัด กรุงเทพมหานคร ซึ่งภายหลังจากที่บริษัท ประสบความสำเร็จในการพัฒนาโครงการดังกล่าว บริษัท ได้พัฒนาโครงการอื่นๆ ที่เป็นคอนโดมิเนียม และโครงการแนวราบที่เป็นโครงการบ้านอีกด้วย นอกจากนั้นบริษัท ยังได้พัฒนาโครงการโรงงานสำเร็จรูปให้เช่า (Ready Built Factories (“RBF”)) ควบคู่ไปกับการพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมอีกด้วย เนื่องจากบริษัท เล็งเห็นว่า การพัฒนาโครงการโรงงานสำเร็จรูปให้เช่าดังกล่าวจะสามารถสร้างรายได้ให้กับบริษัท อย่างต่อเนื่อง เพื่อชดเชยรายได้ในส่วนที่อยู่ระหว่างการพัฒนาของโครงการคอนโดมิเนียมที่ต้องใช้ระยะเวลาในการพัฒนาโครงการนานกว่าที่บริษัท จะสามารถรับรู้รายได้ได้ บริษัท จึงได้พัฒนาโครงการโรงงานสำเร็จรูปให้เช่าเพื่อสร้างรายได้ให้กับบริษัท อย่างต่อเนื่อง โดยในปัจจุบันบริษัท มีการพัฒนาโครงการโรงงานสำเร็จรูปให้เช่าแล้วเสร็จจำนวน 1 โครงการ โดยมีโรงงานสำเร็จรูปให้เช่าจำนวน 10 ยูนิต และในปัจจุบันมีผู้เช่าแล้วจำนวน 5 ราย ทั้งนี้ โครงการของบริษัท ตั้งอยู่ที่นิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้ ถนนทางหลวงหมายเลข 331 ตำบลมาบตาพุด อำเภอบางพลี จังหวัดระยอง ซึ่งมีมูลค่าโครงการประมาณ 300 ล้านบาท

ณ วันที่ 30 ธันวาคม 2560 บริษัท มีบริษัทย่อย 1 บริษัท ได้แก่ บริษัท ชีวาทัย อินเทอร์เน็ต จำกัด บริษัทร่วมค้า 2 บริษัท ได้แก่ บริษัท ชีวาทัย ฮัท ซูน จำกัด และ บริษัท ชีว ฮาร์ท จำกัด และบริษัทร่วม 1 บริษัท ได้แก่ บริษัท กมลา ซีเนียร์ ลิฟวิ่ง จำกัด ซึ่งประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อที่อยู่อาศัยเช่นเดียวกัน โดยบริษัท ชีวาทัย อินเทอร์เน็ต จำกัด มีโครงการที่พัฒนาแล้วเสร็จและอยู่ระหว่างการขายในปัจจุบันจำนวน 2 โครงการ ดำเนินการภายใต้ชื่อโครงการชีวาทัย อินเทอร์เน็ตและโครงการฮอลล์มาร์ค งามวงศ์วาน บริษัท ชีวาทัย ฮัท ซูน จำกัด มีโครงการที่พัฒนาแล้วเสร็จและอยู่ระหว่างการขายในปัจจุบันจำนวน 1 โครงการ ได้แก่ โครงการเดอะ สุรวงศ์ บริษัท ชีวฮาร์ท จำกัด มีโครงการที่อยู่ระหว่างพัฒนา 1 โครงการ ได้แก่ โครงการ ฮาร์ท สุขุมวิท 62/1 และ บริษัท กมลา ซีเนียร์ ลิฟวิ่ง จำกัด มีโครงการที่อยู่ระหว่างพัฒนา 1 โครงการ เป็นโครงการที่พักอาศัยสำหรับผู้สูงวัยระดับห้าดาว

ภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท ประกอบธุรกิจหลักในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อที่อยู่อาศัย โดยมุ่งเน้นการพัฒนาโครงการพักอาศัยสำหรับกลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ระดับปานกลางและระดับสูง ภายใต้การดำเนินงานของบริษัท และบริษัทย่อย ซึ่งโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อที่อยู่อาศัยที่บริษัท มีการพัฒนาในปัจจุบันส่วนใหญ่จะเป็นโครงการประเภทอาคารชุดคอนโดมิเนียม โครงการแนวราบซึ่งมีทั้งส่วนที่เป็นบ้านจัดสรร ทั้งบ้านเดี่ยว ทาวน์โฮม และรูปแบบอื่นๆ และสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ในทุกระดับ ทั้งนี้ ในการพัฒนาโครงการ บริษัท จะมุ่งเน้นการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในทำเลหรือเขตชุมชนที่มีศักยภาพและมีการคมนาคมสะดวก โดยจะเน้นทำเลที่อยู่ในแนวถนนสายหลัก สะดวกต่อการเดินทาง ใกล้ทางด่วน หรือตามแนวสถานีขนส่งมวลชนระบบรางในเขตกรุงเทพมหานครและเขตปริมณฑลทั้งในปัจจุบันและอนาคต ซึ่งรวมถึงรถไฟฟ้ามหานคร (รถไฟฟ้าใต้ดิน) และรถไฟฟ้าเชื่อมท่าอากาศยาน

สุวรรณภูมิและสถานีขนส่งผู้โดยสารอากาศยานในเมือง (“แอร์พอร์ต เรล ลิงค์”) เพื่อตอบโจทย์ของผู้อยู่อาศัยที่ต้องใช้ชีวิตในเมืองที่มีการจราจรหนาแน่น นอกจากนั้นบริษัทฯ ยังมุ่งเน้นทำเลที่มีสภาพแวดล้อมของชุมชนที่ดี มีสิ่งอำนวยความสะดวกรอบด้านอย่างครบครัน เพื่อสร้างทางเลือกใหม่ให้แก่ผู้ที่ต้องการใช้ชีวิตอยู่ในสภาพแวดล้อมที่มีคุณภาพ และสะดวกต่อการเดินทางไปยังสถานที่ต่างๆ

ทั้งนี้ บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีเกณฑ์ในการเลือกรูปแบบการพัฒนาโครงการ โดยพิจารณาจากแนวโน้มสภาวะตลาดของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ทำเลที่ตั้ง ความต้องการของผู้บริโภค กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย และความเหมาะสมของระดับราคา โดยในปัจจุบัน โครงการของบริษัทฯ ที่มีการพัฒนาแล้วนั้น จะเป็นโครงการที่มีราคาระดับปานกลางจนถึงราคา ระดับสูง ซึ่งมีระดับราคาเฉลี่ยที่แตกต่างกันไปตามทำเลที่ตั้ง สภาพแวดล้อม และสิ่งอำนวยความสะดวก รวมถึงระดับราคาของผู้ประกอบการที่พัฒนาโครงการในระดับเดียวกันในระยะที่ใกล้เคียงกัน ซึ่งเกณฑ์ในการพิจารณาดังกล่าวมีวัตถุประสงค์เพื่อให้บริษัทฯ สามารถพัฒนาโครงการได้เหมาะสมกับสภาพเศรษฐกิจและตรงตามความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ

อีกทั้ง บริษัทฯ ยังได้มุ่งเน้นด้านการสร้างความแตกต่างของโครงการที่บริษัทฯ ทำการพัฒนาขึ้นมาแต่ละโครงการที่แตกต่างกันไป โดยหลังจากที่บริษัทฯ ได้กำหนดรูปแบบและลักษณะของผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมได้เรียบร้อยแล้ว บริษัทฯ จะเริ่มทำแผนพัฒนาโครงการที่มีความชัดเจนมากขึ้นในทุกขั้นตอน นอกจากนี้ สำหรับโครงการขนาดใหญ่ บริษัทฯ มีนโยบายแบ่งพื้นที่ที่จะทำการพัฒนาออกเป็นเฟส เพื่อให้สามารถควบคุมการทำงาน การก่อสร้าง จนถึง การตกแต่งภายในทุกขั้นตอนได้อย่างใกล้ชิดและมีประสิทธิภาพมากขึ้น

ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ มีโครงการที่พัฒนาแล้วเสร็จและอยู่ระหว่างการขาย จำนวน 8 โครงการ ได้แก่ โครงการชีวาทัย ราชปรารภ โครงการเดอะ สุรวงศ์ โครงการชีวาทัย งามคำแหง โครงการฮอลล์มาร์ค งามวงศ์วาน โครงการชีวาทัย อินเทอร์เน็ต และโครงการฮอลล์มาร์ค แจ้งวัฒนะ โครงการชีวาทัย เรสซิเดนซ์ บางโพ และโครงการชีวารมย์ รังสิต – ดอนเมือง มูลค่าโครงการรวมประมาณ 7,345 ล้านบาท โครงการที่อยู่ระหว่างการพัฒนา จำนวน 2 โครงการ ได้แก่ โครงการชีวาทัย เรสซิเดนซ์ อโศก โครงการ ชีวาทัย เพชรเกษม 27 มูลค่าโครงการรวมประมาณ 3,258 ล้านบาท (โปรดดูรายละเอียดของโครงการในส่วนที่ 1.2 ลักษณะการประกอบธุรกิจ)

นอกเหนือจากการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อที่อยู่อาศัยแล้ว บริษัทฯ ยังมีการพัฒนาโครงการโรงงานสำเร็จรูปให้เข้าควบคู่ไปกับการพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมของบริษัทฯ อีกด้วย เนื่องจากบริษัทฯ เล็งเห็นถึงโอกาสทางธุรกิจจากความต้องการของตลาดสำหรับนักลงทุนหรือผู้ประกอบการในธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดเล็กถึงขนาดกลาง ทั้งผู้ประกอบการไทยและต่างชาติ ที่มีความต้องการสร้างโรงงาน แต่ยังไม่มีความต้องการหรือไม่มีความพร้อมที่จะลงทุนในระยะยาว หรือด้วยปัจจัยอื่นๆ บริษัทฯ จึงได้ทำการพัฒนาโครงการโรงงานสำเร็จรูปให้เข้า โดยโครงการดังกล่าวของบริษัทฯ ตั้งอยู่ในทำเลที่เป็นแหล่งอุตสาหกรรมที่สำคัญของประเทศไทย นอกจากนั้น บริษัทฯ ยังได้เล็งเห็นถึงศักยภาพของการพัฒนาโครงการดังกล่าวที่จะสามารถสร้างรายได้ให้กับบริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง เพื่อชดเชยรายได้ในส่วนที่อยู่ระหว่างการพัฒนาของโครงการคอนโดมิเนียมที่ต้องใช้ระยะเวลาในการพัฒนาโครงการนานกว่าที่ บริษัทฯ จะสามารถรับรู้รายได้ได้ บริษัทฯ จึงทำการพัฒนาโครงการโรงงานสำเร็จรูปควบคู่ไปกับการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อที่อยู่อาศัยเพื่อสร้างรายได้ให้กับบริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง

โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ มีการพัฒนาโครงการโรงงานสำเร็จรูปให้เข้าแล้วเสร็จ จำนวน 1 โครงการ มูลค่าโครงการประมาณ 300 ล้านบาท และมีโครงการที่อยู่ระหว่างการพัฒนาจำนวน 1 โครงการ มูลค่าโครงการรวมประมาณ 175 ล้านบาท

1.1 วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์ เป้าหมาย นโยบาย หรือกลยุทธ์ในการดำเนินงานของบริษัท

วิสัยทัศน์และพันธกิจ

วิสัยทัศน์

บริษัทฯ มุ่งมั่นจะเป็นบริษัทผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ชั้นนำในใจของผู้บริโภค ด้วยการไม่หยุดยั้งที่จะสร้างสรรค์ และส่งมอบผลิตภัณฑ์ตลอดจนการบริการให้อยู่เหนือความพึงพอใจของลูกค้า

พันธกิจ

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

นโยบายและกลยุทธ์ทางธุรกิจในการดำเนินงานของกลุ่มบริษัท

- 1) การพัฒนาโครงการบนทำเลที่มีศักยภาพในการเติบโต

บริษัทฯ มีแผนการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียมทั้งอาคารสูง (High Rise) และอาคารเตี้ย (Low Rise) และโครงการจัดสรรบ้านและที่ดิน ในหลายพื้นที่ที่มีศักยภาพในการเติบโต มีความต้องการของตลาดที่อยู่อาศัย มีสภาพแวดล้อมของชุมชนที่ดี ใกล้กับสถานที่สำคัญต่างๆ รวมถึงอยู่ในบริเวณแนวสถานีขนส่งมวลชนระบบรางในเขตกรุงเทพมหานคร และปริมณฑลทั้งในปัจจุบันและในอนาคต

นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้เล็งเห็นถึงความต้องการโรงงานสำเร็จรูปให้เช่าสำหรับผู้ประกอบการขนาดเล็กและขนาดกลางในบริเวณนิคมอุตสาหกรรมที่มีคุณภาพ อันเนื่องมาจากการขยายตัวของจำนวนผู้ประกอบการขนาดเล็กและขนาดกลางในอุตสาหกรรมต่างๆ ที่มีความต้องการพื้นที่สำหรับการประกอบธุรกิจและยังมีความต้องการลงทุนในการก่อสร้างโรงงาน หรือมีข้อจำกัดด้านเงินลงทุน รวมถึงผู้ประกอบการที่ต้องการความยืดหยุ่นในการใช้โรงงานเพื่อประกอบธุรกิจหรือจัดเก็บสินค้าเป็นการชั่วคราว บริษัทฯ จึงมีแผนในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภทโรงงานสำเร็จรูปให้เช่าในบริเวณพื้นที่ของนิคมอุตสาหกรรม ซึ่งมีการบริหารจัดการระบบสาธารณูปโภคและสิ่งแวดล้อมที่ได้มาตรฐาน และมีสิ่งอำนวยความสะดวกอื่นๆ อย่างครบครัน

การมุ่งสร้างและพัฒนาโครงการอย่างต่อเนื่องเพื่อการเติบโตที่ยั่งยืนในระยะยาว

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

2) การออกแบบโครงการที่มีแนวคิดและเอกลักษณ์เฉพาะตัวที่แตกต่างกัน

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการออกแบบโครงการทั้งภายในและภายนอกอาคาร ที่นอกจากจะมีความสวยงามแล้วยังเพื่อประโยชน์ใช้สอยของพื้นที่ที่สูงที่สุดสำหรับผู้บริโภค ทั้งโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่ออยู่อาศัยและโรงงานสำเร็จรูปให้เช่า ทั้งนี้ ในแต่ละโครงการอาคารชุดคอนโดมิเนียมของบริษัทฯ จะออกแบบและตกแต่งโครงการให้มีรูปแบบที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัวภายใต้แบรนด์ที่แตกต่างกันระหว่างแบรนด์ชีวาทัยและฮอลล์มาร์ค โดยแต่ละแบรนด์จะมีความโดดเด่น นับตั้งแต่แนวคิดของการพัฒนาโครงการ ไปจนถึงรูปแบบโครงสร้างภายนอก การตกแต่งภายใน และพื้นที่ใช้สอยส่วนกลางของอาคารที่แตกต่างกัน โดยคำนึงถึงความต้องการของผู้อยู่อาศัยและการใช้ประโยชน์สูงสุดของพื้นที่ใช้สอยในโครงการทั้งหมด ในปี 2560 ที่ผ่านมามีบริษัทได้รับ 3 รางวัล ในงาน “Property Guru Thailand Property Awards 2017” ครั้งที่ 12 ได้แก่รางวัล Best High-Rise High End Condo Development (Bangkok) HIGHLY COMMENDED: โครงการ ชีวาทัย เรสซิเดนซ์ บางโพ, Best High-Rise Affordable Condo Development (Bangkok) HIGHLY COMMENDED: โครงการชีวาทัย เพชรเกษม 27, Best Housing Development (Bangkok) HIGHLY COMMENDED: โครงการชีวามย์ รังสิต ดอนเมือง นับเป็นอีกก้าวสำเร็จของชีวาทัยในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่ตอบโจทย์ผู้บริโภคยุคใหม่ได้อย่างดีเยี่ยมด้วยการออกแบบโดยคำนึงถึงความสะดวกสบาย และการใช้ประโยชน์ภายในพื้นที่ได้สูงสุดของผู้อยู่อาศัย

3) การเปิดโอกาสทางธุรกิจประเภทอสังหาริมทรัพย์ที่หลากหลาย

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

4) การลงทุนในธุรกิจหรือโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์จากผู้ประกอบการอื่น

นอกจากการเติบโตอย่างต่อเนื่องจากโครงการที่บริษัทฯ เป็นผู้พัฒนาเองแล้วนั้น บริษัทฯ ยังพิจารณาโอกาสในการลงทุนในโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่ผู้ประกอบการอื่นเป็นผู้พัฒนาหรืออยู่ระหว่างการพัฒนา จากการประเมินโอกาสและเล็งเห็นศักยภาพในการเติบโตของผลตอบแทนจากการพัฒนาโครงการดังกล่าว ทั้งนี้ การลงทุนในโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่ผู้ประกอบการอื่นเป็นผู้พัฒนายังเป็นการเพิ่มโอกาสในการพัฒนาโครงการบนที่ดินที่บริษัทฯ มีความต้องการ และลดระยะเวลาในการพัฒนาโครงการ ทั้งยังเป็นการสร้างการรับรู้รายได้อย่างต่อเนื่องและรวดเร็วอีกด้วย โดยในปี 2560 บริษัทฯ ได้เข้าร่วมลงทุนเพื่อพัฒนาโครงการใหม่ๆ ทั้งที่เป็นโครงการทาวโฮมส์ และโครงการที่พักสำหรับผู้สูงอายุที่จังหวัดภูเก็ตอีกด้วย

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

1.2.1 ประวัติความเป็นมา

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

ทั้งนี้ บริษัท ซาติชีวะ จำกัด ประกอบธุรกิจลงทุนในบริษัทอื่น (Holding company) โดยกลุ่มผู้ถือหุ้นของบริษัท ซาติชีวะ จำกัด นำโดยคุณชาติชาย พานิชชีวะ และคุณสมหะทัย พานิชชีวะ มีประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ทั้งอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์ เช่น โรงแรมและรีสอร์ท มา นานกว่า 10 ปี รวมถึงอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอุตสาหกรรม และ TEE Development Pte Ltd ประกอบธุรกิจลงทุนในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยกลุ่มผู้ถือหุ้นของ TEE Development Pte Ltd อันได้แก่ TEE Land Ltd ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยมีสำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ที่ประเทศสิงคโปร์ และเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์สิงคโปร์ (SGX Mainboard)

1.2.2 พัฒนาการที่สำคัญ

เดือน/ปี	การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ
ปี 2551	
มีนาคม	<ul style="list-style-type: none"> บริษัท ซาติชีวะ 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 ตั้งอยู่บนถนนราชปรารภ แขวงมักกะสัน เขตราชเทวี กรุงเทพมหานคร
พฤศจิกายน	<ul style="list-style-type: none"> บริษัทฯ ดำเนินการเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 100 ล้านบาท เป็นทุนจดทะเบียน 200 ล้านบาท เพื่อเป็นเงินทุนในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ บริษัทฯ ดำเนินการจัดตั้งบริษัท ชีวาทัย ฮัท ซูน จำกัด โดยเป็นการร่วมทุนกับบริษัท ยูไนเต็ดมอเตอร์เวิกส์ (สยาม) จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นบริษัทที่ไม่

เดือน/ปี	การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ
	<p>มีความเกี่ยวข้องกันกับบริษัทฯ ในสัดส่วนการถือหุ้นเท่ากันที่ร้อยละ 50 โดยมีวัตถุประสงค์เริ่มแรกในการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยประเภท คอนโดมิเนียมในนาม "เดอะ สุรวงศ์"</p> <ul style="list-style-type: none"> 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 ตั้งอยู่บนถนนรามคำแหง แขวง ห้วยหมาก เขตบางกะปิ กรุงเทพมหานคร
ปี 2554	
มิถุนายน	<ul style="list-style-type: none"> ซื้อเงินลงทุนใน บริษัท โกลบอล เอ็นไวรอนเมนทอล เทคโนโลยี จำกัด ("GETCO") โดยบริษัทฯ เข้าถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 100 ประกอบธุรกิจ บริหารจัดการระบบบำบัดน้ำเสีย
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 เอ็นไวรอนเมนทอล เทคโนโลยี จำกัด ("GETCO") ที่ซื้อมาเมื่อวันที่เดือนมิถุนายน 2554 ซึ่งเป็นบริษัทย่อย ในสัดส่วนร้อยละ 100.00 ให้แก่บริษัท ซาดิชีวะ จำกัด และ TEE Resources Pte. Ltd. ซึ่งเป็นบริษัทที่เกี่ยวข้องกันกับบริษัทฯ (โปรดดูรายละเอียด ความสัมพันธ์ในส่วนที่ 2.2.14 รายการระหว่างกัน หน้า 1) ในราคา 240.00 ล้านบาท ทั้งนี้ การขายเงินลงทุนดังกล่าวเป็นการปรับโครงสร้างของบริษัทฯ เพื่อมุ่งเน้นการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ส่งผลให้ GETCO เปลี่ยนสถานะจาก บริษัทย่อยเป็นบริษัทที่เกี่ยวข้องกัน
มิถุนายน	<ul style="list-style-type: none"> บริษัทฯ เข้าร่วมเป็นสมาชิกสมาคมอาคารชุดไทย เพื่อรับทราบข่าวสารและ ข้อมูลที่สำคัญของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ผ่านการอบรม สัมมนา จัดหมาย อีเล็กทรอนิกส์ต่างๆ
ตุลาคม	<ul style="list-style-type: none"> บริษัทฯ เข้าซื้อกิจการจากบริษัท โรจันรัช ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด พร้อมเข้า ดำเนินการพัฒนาโครงการ "โครอส พอยท์" ซึ่งเป็นคอนโดมิเนียมที่อยู่

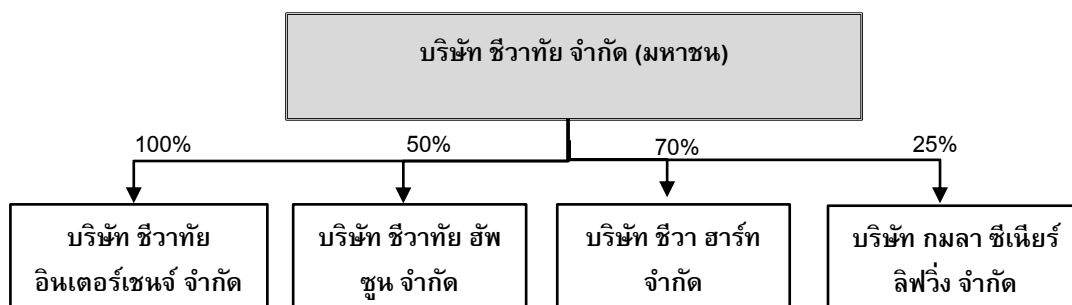
เดือน/ปี	การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ
	ระหว่างการพัฒนาในทันที ปรับเปลี่ยนชื่อเป็นแบรนด์ใหม่ชื่อ โครงการชีวาทัย อินเตอร์เซนด์ ซึ่งเป็นคอนโดมิเนียมโครงการที่ 4 ของบริษัทฯ และเปลี่ยนชื่อบริษัท โรจันรัช ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด เป็นบริษัท ชีวาทัย อินเตอร์เซนด์ จำกัด เพื่อเป็นผู้พัฒนาโครงการโดยตรง ถือหุ้นโดยบริษัทฯ ในสัดส่วนร้อยละ 100 โดยโครงการชีวาทัย อินเตอร์เซนด์ เป็นโครงการคอนโดมิเนียมสูง 26 ชั้น จำนวน 279 ห้อง ตั้งอยู่บนถนนประชาราษฎร์สาย 2 แขวงบางซื่อ เขตบางซื่อ 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 เพิ่มเติมอีกจำนวน 5 ยูนิต ในนิคมอุตสาหกรรมอมตะ ซิตี้ บนถนนทางหลวงหมายเลข 331 ตำบลมาบยางพร อำเภอลวกแดง จังหวัดระยอง
ตุลาคม	<ul style="list-style-type: none"> บริษัทฯ เปิดตัวโครงการฮอลล์มาร์ค แฉ่งวัฒนะ ซึ่งเป็นโครงการคอนโดมิเนียมประเภทอาคารเตี้ย (Low Rise) สูง 8 ชั้น จำนวน 2 อาคารรวม 427 ห้อง บนถนนปากเกร็ด-แฉ่งวัฒนะ จังหวัดนนทบุรี บริษัท ชีวาทัย อินเตอร์เซนด์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อย เข้าซื้อโครงการดีซิโอ (Dzio) จากบริษัท อร์ตา จำกัด พร้อมเข้าดำเนินการพัฒนาที่ดินที่อยู่ระหว่างการพัฒนาต่อ และเปลี่ยนชื่อเป็นโครงการฮอลล์มาร์ค งามวงศ์วาน ซึ่งเป็นโครงการคอนโดมิเนียมประเภทอาคารเตี้ย (Low Rise) สูง 8 ชั้น จำนวน 4 อาคาร รวม 792 ห้อง บนถนนงามวงศ์วาน-บางเขน จังหวัดนนทบุรี อยู่ภายใต้การบริหารจัดการและพัฒนาโครงการโดยบริษัท ชีวาทัย อินเตอร์เซนด์ จำกัด บริษัทฯ ได้ดำเนินการซื้อที่ดินเพิ่มเติมในนิคมอุตสาหกรรมอมตะ ซิตี้ จังหวัดระยอง จำนวน 13 ไร่ เพื่อพัฒนาโครงการโรงงานสำเร็จรูปให้เข้าโครงการ 2 อีกจำนวน 4 ยูนิตเพิ่มเติม
พฤศจิกายน	<ul style="list-style-type: none"> บริษัทฯ ได้ซื้อที่ดินเพิ่มเติมเพื่อพัฒนาโครงการชีวาทัย เรสซิเดนซ์ บางโพ ซึ่งจะพัฒนาเป็นโครงการคอนโดมิเนียมอาคารสูง (High Rise) สูง 24 ชั้น จำนวน 172 ห้อง ตั้งอยู่บนถนนประชาราษฎร์สาย 2 แขวงบางซื่อ เขตบางซื่อ กรุงเทพมหานคร
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 โดยมีวัตถุประสงค์การเข้าร่วมเพื่อเพิ่มช่องทางการประชาสัมพันธ์ธุรกิจโรงงานสำเร็จรูปให้เข้ากับ

เดือน/ปี	การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ
	สมาชิกรายอื่นๆ ของหอการค้าไทย-อังกฤษ และเป็นการสร้างเครือข่ายและพันธมิตรทางธุรกิจให้กว้างขวางมากยิ่งขึ้น
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 อำเภอลพบุรี จังหวัดระยอง
กันยายน	<ul style="list-style-type: none"> บริษัทฯ เริ่มก่อสร้างและเปิดตัวโครงการชีวาทัย เรสซิเดนซ์ บางโพ ซึ่งเป็นโครงการคอนโดมิเนียมอาคารสูง (High Rise) สูง 24 ชั้น จำนวน 172 ห้อง ตั้งอยู่บนถนนประชาราษฎร์สาย 2 แขวงบางซื่อ เขตบางซื่อ กรุงเทพมหานคร 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 โดยการตัดหุ้นสามัญที่ได้จดทะเบียนไว้แล้วแต่ยัง

เดือน/ปี	การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ
	<p>ไม่ได้ออกจำหน่ายรวมจำนวน 232 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท 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 ชาติชีวะ 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) เนื่องจากเป็นบุตรของลุงของนายชาติชาย พานิชชีวะ
ธันวาคม	<ul style="list-style-type: none"> บริษัทฯ รับโอนกรรมสิทธิ์ที่ดินเพื่อพัฒนาเป็นโครงการบ้านเดี่ยวและบ้านแฝด ภายใต้ชื่อโครงการชีวามย์ เรสซิเดนซ์ จำนวน 81 ภูเก็ต 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
มีนาคม	<ul style="list-style-type: none"> บริษัทเสนอขายหุ้นสามัญ IPO แก่ประชาชน จำนวน 262 ล้านหุ้น โดยเสนอขายต่อประชาชนในราคา 1.60 บาท/หุ้น

เดือน/ปี	การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ
เมษายน	<ul style="list-style-type: none"> บริษัทจดทะเบียนเข้าเป็นบริษัทหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (MAI)
มิถุนายน	<ul style="list-style-type: none"> บริษัทเข้าซื้อโครงการ AQ ARIA จากบริษัท เอคิว เอสเตท จำกัด(มหาชน) และเข้าดำเนินการพัฒนาโครงการต่อ และเปลี่ยนชื่อเป็นโครงการชีวาทัย เรสซิเดนซ์ อโศก ซึ่งเป็นโครงการคอนโดมิเนียมประเภทอาคารสูง (High Rise) สูง 29 ชั้น จำนวน 1 อาคาร รวม 315 ห้อง บนถนนอโศก – ดินแดง แขวง/เขต ดินแดง กรุงเทพมหานคร
สิงหาคม	<ul style="list-style-type: none"> บริษัทฯ เริ่มเปิดตัวโครงการชีวาทัย เพชรเกษม 27 ซึ่งเป็นโครงการคอนโดมิเนียมอาคารสูง (High Rise) สูง 26 ชั้น จำนวน 652 ห้อง ตั้งอยู่บนถนนเพชรเกษม 27 แขวงบางหว้า เขตภาษีเจริญ กรุงเทพมหานคร
กันยายน	<ul style="list-style-type: none"> บริษัทฯ รับโอนกรรมสิทธิ์ในที่ดินเพื่อพัฒนาเป็นคอนโดมิเนียมโครงการชีวาทัย เพชรเกษม 27 ซึ่งเป็นโครงการคอนโดมิเนียมอาคารสูง (High Rise) สูง 26 ชั้น จำนวน 652 ห้อง บริษัทฯ ได้รับ ISO 9001-2015 (Sales of Condominiums, Houses, Factories On Rent & Real Estate Services) สำหรับด้านระบบการควบคุมคุณภาพ
ตุลาคม	<ul style="list-style-type: none"> บริษัทเข้าทำสัญญาจะซื้อจะขายที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการจัดสรร รวม 10 สัญญา ตั้งอยู่บนถนนพุทธมณฑลสาย 1 แขวงบางหว้า เขตตลิ่งชัน กรุงเทพมหานคร
พฤศจิกายน	<ul style="list-style-type: none"> บริษัทฯ เปิดตัวโครงการบ้านเดี่ยวและบ้านแฝด ภายใต้ชื่อโครงการชีวารมย์ รังสิต-ดอนเมือง จำนวน 81 ยูนิต ตั้งอยู่บนถนนรังสิต-นครนายก (รังสิตคลอง 1) ตำบลเทศบาลนครรังสิต อำเภอธัญบุรี จังหวัดปทุมธานี
ปี 2560	
พฤษภาคม	<ul style="list-style-type: none"> จัดตั้งบริษัท ชีวา ฮาร์ท จำกัด โดยเป็นการร่วมทุนกับคุณชจิต ล้วนพิชญ์พงศ์ ซึ่งเป็นบุคคลที่ไม่มีความเกี่ยวข้องกันกับบริษัทฯ ในสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 70 โดยมีวัตถุประสงค์เริ่มแรกในการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยประเภททาวน์โฮม
กรกฎาคม	<ul style="list-style-type: none"> บริษัทฯ ร่วมลงทุนในบริษัท กมลา ซีเนียร์ ลิฟวิ่ง จำกัด โดยเป็นการร่วมทุนกับ 4 บริษัท คือ บริษัท นายณ์ เอสเตท จำกัด บริษัท แอล.พี.เอ็น.ดี เวิลด์อปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) และบริษัท ช.การช่างเรียลเอสเตท จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทที่ไม่มีความเกี่ยวข้องกันกับบริษัทฯ ในสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 25 โดยมีวัตถุประสงค์เริ่มแรกในการพัฒนาโครงการที่อยู่สำหรับผู้สูงอายุ ระดับพรีเมียม

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท



ทั้งนี้ รายละเอียดของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมของบริษัทฯ มีดังนี้

บริษัท ชีวาทัย อินเทอร์เน็ต จำกัด

บริษัท ชีวาทัย อินเทอร์เน็ต จำกัด (“ชีวาทัย อินเทอร์เน็ต”) จดทะเบียนจัดตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 25 กรกฎาคม 2554 ปัจจุบันมีทุนจดทะเบียนจำนวน 100 ล้านบาท สำนักงานตั้งอยู่เลขที่ 1168/80 อาคารลุมพินี ทาวเวอร์ ชั้น 27 ถนนพหลโยธิน กรุงเทพมหานคร ชีวาทัย อินเทอร์เน็ต ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทอาคารชุดคอนโดมิเนียม โดยปัจจุบัน ชีวาทัย อินเทอร์เน็ต มีโครงการที่อยู่ระหว่างการพัฒนาจำนวน 2 โครงการ ดำเนินการภายใต้ชื่อโครงการชีวาทัย อินเทอร์เน็ต ซึ่งเป็นคอนโดมิเนียมอาคารสูง (High Rise) ตั้งอยู่บนถนนประชาชื่นสาย 2 แขวงบางซื่อ เขตบางซื่อ กรุงเทพมหานคร ติดกับโครงการรถไฟฟ้าสถานีเตาปูน ซึ่งเป็นสถานีเชื่อมต่อของรถไฟฟ้าสายสีน้ำเงินและสายสีม่วง และดำเนินการภายใต้ชื่อโครงการฮอลล์มาร์ค งามวงศ์วาน ซึ่งเป็นคอนโดมิเนียมอาคารเดี่ยว (Low Rise) สูง 8 ชั้น จำนวน 4 อาคาร ตั้งอยู่บนถนนงามวงศ์วาน อำเภอเมือง จังหวัดนนทบุรี

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

บริษัท ชีวาทัย ฮัท ชวน จำกัด

บริษัท ชีวาทัย ฮัท ชวน จำกัด (“ชีวาทัย ฮัท ชวน”) จดทะเบียนจัดตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 12 พฤศจิกายน 2551 ปัจจุบันมีทุนจดทะเบียนจำนวน 54 ล้านบาท สำนักงานตั้งอยู่เลขที่ 1168/80 อาคารลุมพินี ทาวเวอร์ ชั้น 27 ถนนพหลโยธิน กรุงเทพมหานคร ชีวาทัย ฮัท ชวน ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียมอาคารเดี่ยว (Low Rise) โดยปัจจุบัน ชีวาทัย ฮัท ชวน มีโครงการที่พัฒนาแล้วเสร็จและอยู่ในระหว่างการขายจำนวน 1 โครงการ ดำเนินการภายใต้ชื่อโครงการเดอะ สุรวงศ์ ตั้งอยู่บนถนนสุรวงศ์ เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร ทั้งนี้ บริษัทฯ ถือหุ้นใน ชีวาทัย ฮัท ชวน จำนวน 70,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท หรือคิดเป็นร้อยละ 50 ของจำนวนทุนจดทะเบียนของชีวาทัย ฮัท ชวน

บริษัท ชีวา ฮาร์ท จำกัด

บริษัท ชีวา ฮาร์ท จำกัด (“ชีวา ฮาร์ท”) จดทะเบียนจัดตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 26 พฤษภาคม 2560 ปัจจุบันมีทุนจดทะเบียนจำนวน 50 ล้านบาท ตั้งอยู่เลขที่ 1168/80 อาคารลุมพินีทาวเวอร์ ชั้นที่ 27 ถนนพหลโยธิน กรุงเทพมหานคร ชีวา ฮาร์ท ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภททาวน์โฮม ปัจจุบัน บริษัท ชีวา ฮาร์ท จำกัด มีโครงการที่อยู่ระหว่างพัฒนาอยู่ 1 โครงการ คือ โครงการ ฮาร์ท สุขุมวิท 62/1

ทั้งนี้ บริษัทฯ ถือหุ้นใน ชีวา ฮาร์ท จำนวน 349,800 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท หรือคิดเป็นร้อยละ 70 ของจำนวนทุนจดทะเบียนของชีวา ฮาร์ท

บริษัท กมลลา ซีเนียร์ ลิฟวิ่ง จำกัด

บริษัท กมลลา ซีเนียร์ ลิฟวิ่ง จำกัด (“กมลลา ซีเนียร์ ลิฟวิ่ง”) จดทะเบียนจัดตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 12 กรกฎาคม 2560 ปัจจุบันมีทุนจดทะเบียนจำนวน 1 ล้านบาท ตั้งอยู่เลขที่ 21/14 และ 21/16 อาคารไทยวา ทาวเวอร์ ถนนสาทรใต้ แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กรุงเทพมหานคร บริษัท กมลลา ซีเนียร์ ลิฟวิ่ง จำกัด ดำเนินการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เป็นโครงการอินดิเพนเดนซ์ ซีเนียร์ ลิฟวิ่ง (Independent Senior Living Village) ระดับพรีเมียมที่จังหวัดภูเก็ต

ทั้งนี้ บริษัทฯ ถือหุ้นใน กมลลา ซีเนียร์ ลิฟวิ่ง จำนวน 25,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท หรือคิดเป็นร้อยละ 25 ของจำนวนทุนจดทะเบียนของกมลลา ซีเนียร์ ลิฟวิ่ง

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

บริษัท และบริษัทย่อยมีการประกอบธุรกิจใน 2 กลุ่มธุรกิจหลัก ได้แก่ ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อที่อยู่อาศัย และธุรกิจโรงงานสำเร็จรูปให้เช่า ทั้งนี้ สำหรับธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อที่อยู่อาศัยที่บริษัท มีการพัฒนาในปัจจุบันจะเป็นโครงการประเภทอาคารชุดคอนโดมิเนียม และโครงการแนวราบจัดสรรบ้านและที่ดิน ซึ่งในการพัฒนาโครงการ บริษัท จะมุ่งเน้นการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในเขตกรุงเทพมหานครและเขตปริมณฑล ในทำเลหรือเขตชุมชนที่มีศักยภาพและมีการคมนาคมสะดวก โดยจะเน้นทำเลที่อยู่ในแนวถนนสายหลัก สะดวกต่อการเดินทาง ใกล้ทางด่วน หรือตามแนวสถานีขนส่งมวลชนระบบรางทั้งในปัจจุบันและในอนาคต และยังมุ่งเน้นทำเลที่มีสภาพแวดล้อมของชุมชนที่ดี มีสิ่งอำนวยความสะดวกครบถ้วนอย่างครบครัน เพื่อสร้างทางเลือกใหม่ให้แก่ผู้ที่ต้องการใช้ชีวิตอยู่ในสภาพแวดล้อมที่ดี และสะดวกต่อการเดินทางไปยังสถานที่ต่างๆ นอกจากนี้บริษัท ได้เล็งเห็นถึงศักยภาพและโอกาสทางธุรกิจจากความต้องการของตลาดสำหรับนักลงทุนหรือผู้ประกอบการในธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดเล็กและขนาดกลาง ทั้งผู้ประกอบการไทยและต่างชาติ ที่มีความต้องการก่อตั้งโรงงานเพื่อประกอบกิจการ แต่ยังไม่มีความต้องการหรือไม่มีความพร้อมที่จะลงทุนในระยะยาว หรือด้วยปัจจัยอื่นๆ บริษัท จึงได้ทำการพัฒนาโครงการโรงงานสำเร็จรูปให้เช่าเพื่อตอบสนองต่อความต้องการดังกล่าว โดยโครงการของบริษัท ตั้งอยู่ในทำเลที่เป็นแหล่งอุตสาหกรรมที่สำคัญของประเทศไทย

ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัท มีโครงการที่พัฒนาแล้วเสร็จและอยู่ระหว่างการขาย จำนวน 9 โครงการ ได้แก่ โครงการชีวทัศน์ ราชปรารภ โครงการเดอะ สุรวงศ์ โครงการชีวทัศน์ งามคำแห่ง โครงการฮอลล์มาร์ค งามวงศ์วาน โครงการชีวทัศน์ อินเทอร์เน็ต โครงการฮอลล์มาร์ค แจ้งวัฒนะ โครงการชีวทัศน์ รังสิต – ดอนเมือง โครงการชีวทัศน์ เรสซิเดนซ์ บางโพ และ โครงการ เรสซิเดนซ์ อโศก มูลค่าโครงการรวมประมาณ 9,039 ล้านบาท โครงการที่อยู่ระหว่างการพัฒนา จำนวน 4 โครงการ โครงการ ชีวทัศน์ เพชรเกษม 27 โครงการชีวทัศน์ (พุทธมณฑล สาย1) โครงการ ชีวทัศน์ วงแหวน-ลำลูกกา และ โครงการ ฮาร์ต สุขุมวิท 62/1 มูลค่าโครงการรวมประมาณ 3,530 ล้านบาท

โครงสร้างรายได้ของบริษัท ตามงบการเงินรวมแบ่งตามประเภทกลุ่มธุรกิจสำหรับปี 2558 - 2560 สามารถแสดงดังนี้

ประเภทรายได้	ม.ค.-ธ.ค. 2558		ม.ค.-ธ.ค. 2559		ม.ค.-ธ.ค. 2560	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์	1,401.58	98.02	1,158.13	96.45	2,013.69	98.59
รายได้จากการให้เช่าโรงงานและค่าบริการ	13.54	0.95	16.53	1.38	19.59	0.96
รวมรายได้หลัก	1,415.12	98.96	1,174.66	97.83	2,033.28	99.55
รายได้อื่น*	14.82	1.04	26.06	2.17	9.15	0.45
รวมรายได้ทั้งหมด	1,429.94	100.00	1,200.72	100.00	2,042.42	100.00

หมายเหตุ * รายได้อื่นได้แก่ กำไรจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา รายได้จากการบริหารจัดการแก่บริษัทที่เกี่ยวข้อง รายได้จากการยืมเงินมัดจำ รายได้ค่ามิเตอร์ไฟฟ้าจากการขายห้องชุด เป็นต้น

ภาพรวมการประกอบธุรกิจของบริษัท มีรายละเอียดดังนี้

2.1 ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อที่อยู่อาศัย

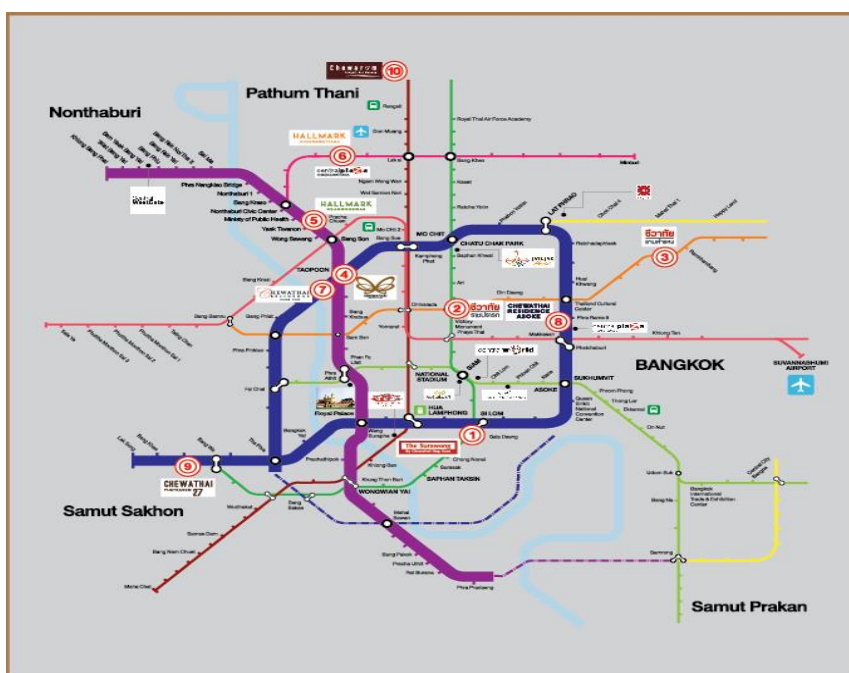
2.1.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ปัจจุบันโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อที่อยู่อาศัยที่บริษัท มีการพัฒนาเป็นโครงการประเภทอาคารชุด คอนโดมิเนียม จำนวน 9 โครงการ และโครงการจัดสรรบ้านและที่ดินจำนวน 2 โครงการ ซึ่งอยู่ภายใต้ การดำเนินงานของบริษัท และบริษัทย่อย กล่าวคือ บริษัท ชีวาทัย ฮัท ซูน จำกัด (“ชีวาทัย ฮัท ซูน”) และบริษัท ชีวาทัย อินเตอร์เนชั่น จำกัด (“ชีวาทัย อินเตอร์เนชั่น”) โดยชีวาทัย ฮัท ซูน เป็นผู้พัฒนา โครงการเดอะ สุรวงศ์ เพียงโครงการเดียว และ ชีวาทัย อินเตอร์เนชั่น เป็นผู้พัฒนาโครงการชีวาทัย อินเตอร์เนชั่น และโครงการฮอลล์มาร์ค งามวงศ์วาน นอกเหนือจากนั้นจะเป็นโครงการที่พัฒนาและ ดำเนินการโดยบริษัท ทั้งหมด

บริษัท และบริษัทย่อยมีเกณฑ์ในการเลือกรูปแบบการพัฒนาโครงการของบริษัท โดยพิจารณาจาก แนวโน้มสถานะตลาดของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ทำเลที่ตั้ง ความต้องการของผู้บริโภค กลุ่มลูกค้า เป้าหมาย และความเหมาะสมของระดับราคา โดยในปัจจุบัน โครงการของบริษัท ที่มีการพัฒนาแล้ว นั้น จะเป็นโครงการที่มีราคาระดับปานกลางจนถึงราคาระดับสูง ซึ่งมีระดับราคาเฉลี่ยที่แตกต่างกันไป ตามทำเลที่ตั้ง สภาพแวดล้อม และสิ่งอำนวยความสะดวก รวมถึงระดับราคาของผู้ประกอบการที่ พัฒนาโครงการในระดับเดียวกันในระยะที่ใกล้เคียงกัน ซึ่งเกณฑ์ในการพิจารณาดังกล่าวมี วัตถุประสงค์เพื่อให้บริษัท สามารถพัฒนาโครงการได้เหมาะสมกับสภาพเศรษฐกิจและตรงตามความ ต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัท

ทั้งนี้ บริษัท และบริษัทย่อยมีรายได้จากธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อที่อยู่อาศัยสำหรับ ปี 2558 ปี 2559 และ ปี 2560 จำนวน 1,401.58 ล้านบาท 1,158.13 ล้านบาท และ 2,013.69 ล้านบาท ตามลำดับ

ทำเลที่ตั้งของโครงการปัจจุบันของบริษัท บนแผนผังโครงการรถไฟฟ้าสายต่างๆ สามารถแสดงได้ โดยแผนภาพดังนี้




รายละเอียดโครงการแต่ละโครงการสามารถสรุปได้ดังนี้

1. โครงการชีวาทัย ราชปรารภ

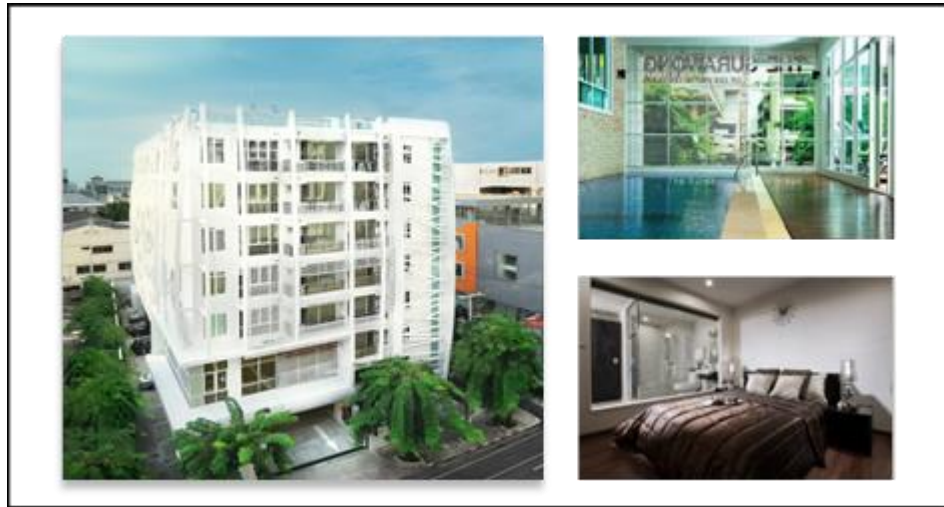
ชีวาทัย ราชปรารภ
1 คี 8 5 ๓ ๔ ๕ ๖ ๗ ๘ ๙ ๐



รายละเอียดโครงการชีวาทัย ราชปรารภ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560	
ชื่อโครงการ	ชีวาทัย ราชปรารภ
ผู้พัฒนาโครงการ	บริษัท ชีวาทัย จำกัด (มหาชน)
ที่ตั้งโครงการ	ถนนราชปรารภ แขวงมักกะสัน เขตราชเทวี จังหวัดกรุงเทพมหานคร 
พื้นที่โครงการ	2 ไร่ 0 งาน 90 ตร.วา
พื้นที่ขาย	17,039 ตร.ม
ชนิดของโครงการ	อาคารพักอาศัย 1 อาคาร สูง 26 ชั้น
จุดเด่นของโครงการ	โครงการตั้งอยู่บนทำเลซึ่งใกล้รถไฟฟ้าสถานีอนุสาวรีย์ชัยสมรภูมิ เพียง 800 เมตร ห่างจากรถไฟฟ้าแอร์พอร์ต เรล ลิงค์ สถานีราชปรารภ 700 เมตร และใช้เวลา 15 นาที สำหรับการเดินทางสู่แยกราชประสงค์
มูลค่าโครงการโดยประมาณ	1,350 ล้านบาท

2. โครงการเดอะ สุรวงศ์

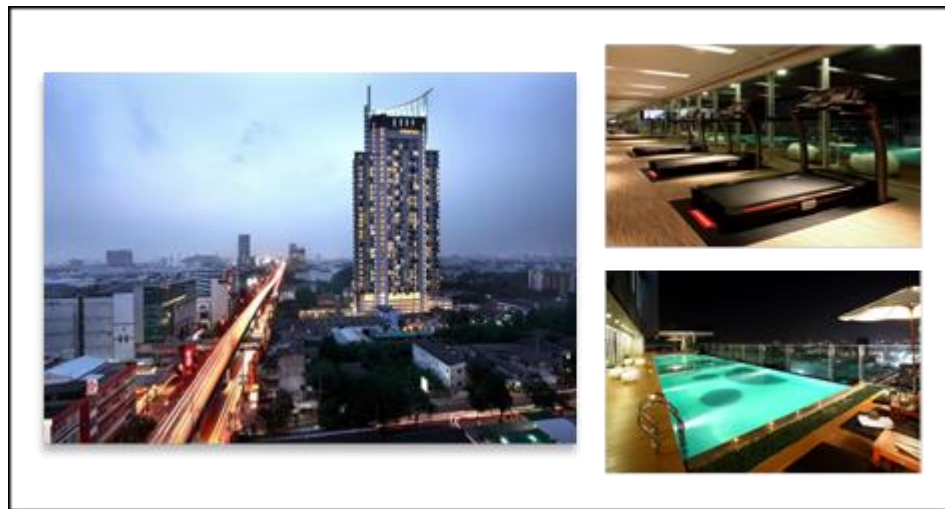
The Surawong
By Chewathai Hup Soon



รายละเอียดโครงการเดอะ สุรวงศ์ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560	
ชื่อโครงการ	เดอะ สุรวงศ์
ผู้พัฒนาโครงการ	บริษัท ชีวาทัย ฮัฟ ซูน 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 จากระถางไฟฟ้าสถานีศาลาแดง ใกล้รถไฟฟ้าใต้ดินสถานีสามย่าน สะดวกต่อการเดินทางไปยังสถานที่ที่อยู่ใจกลางเมืองของกรุงเทพมหานคร ไม่ว่าจะเป็นศูนย์การค้า โรงพยาบาล สถาบันการศึกษา สถานบันเทิงและโรงพยาบาลหลายแห่ง
มูลค่าโครงการโดยประมาณ	350 ล้านบาท

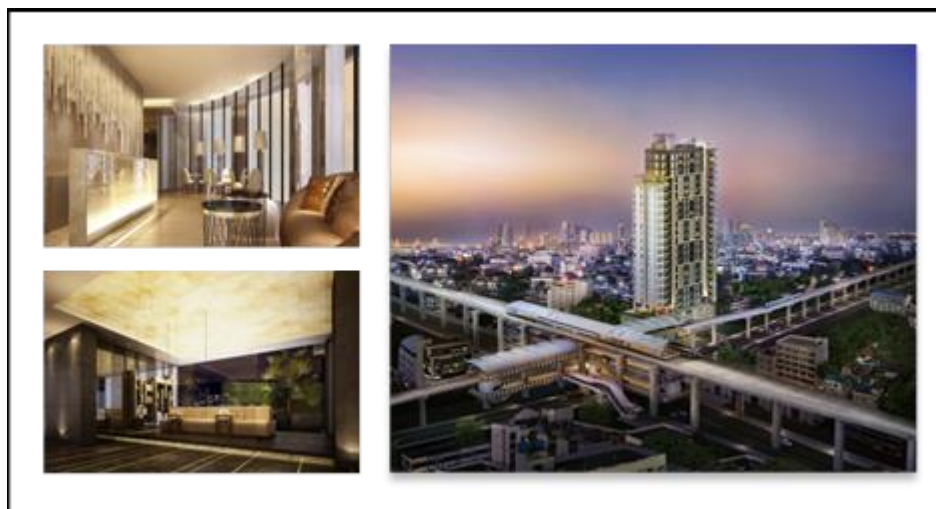
3. โครงการชีวาทัย รามคำแหง

ชีวาทัย รามคำแหง



รายละเอียดโครงการชีวาทัย รามคำแหง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560	
ชื่อโครงการ	ชีวาทัย รามคำแหง
ผู้พัฒนาโครงการ	บริษัท ชีวาทัย จำกัด (มหาชน)
ที่ตั้งโครงการ	ถนนรามคำแหง แขวงหัวหมาก เขตบางกะปิ จังหวัดกรุงเทพมหานคร
พื้นที่โครงการ	3 ไร่ 3 งาน 32 ตร.วา
พื้นที่ขาย	17,054 ตร.ม.
ชนิดของโครงการ	อาคารพักอาศัย 1 อาคาร สูง 33 ชั้น
จุดเด่นของโครงการ	คอนโดมิเนียมอาคารสูงบนถนนรามคำแหง ทุกห้องเปิดกว้างด้วยการตกแต่งด้วยกระจกเต็มบานชนเพดานสูง เพื่อการชมวิวเมืองได้เต็มที่ โครงการตั้งอยู่ตรงกันข้ามกับโรงพยาบาลรามคำแหง และห่างจากห้างสรรพสินค้าเดอะมอลล์บางกะปิซึ่งเป็นศูนย์การค้าขนาดใหญ่เพียง 1.5 กิโลเมตร ใกล้รถไฟฟ้าแอร์พอร์ต เรล ลิงค์ สถานีหัวหมาก และรองรับรถไฟฟ้าสายสีส้มในอนาคตอันใกล้
มูลค่าโครงการโดยประมาณ	1,100 ล้านบาท

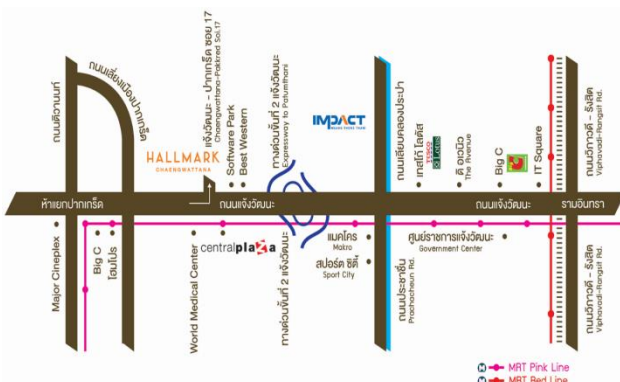
4. โครงการชีวาทัย อินเตอร์เซนด์



รายละเอียดโครงการชีวาทัย อินเตอร์เซนด์ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560	
ชื่อโครงการ	ชีวาทัย อินเตอร์เซนด์
ชื่อเดิม	โครงการ คอส พอยท์ ซึ่งบริษัท ได้เข้าซื้อกิจการจากบริษัท โรจน์ รัช ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด และเปลี่ยนชื่อเป็นโครงการชีวาทัย อินเตอร์เซนด์
ผู้พัฒนาโครงการ	บริษัท ชีวาทัย อินเตอร์เซนด์ จำกัด
ที่ตั้งโครงการ	ถนนประชาราษฎร์สาย 2 แขวงเตาปูน เขตบางซื่อ กรุงเทพมหานคร
พื้นที่โครงการ	1 ไร่ 3 งาน 12.5 ตร.วา
พื้นที่ขาย	10,353 ตร.ม.
ชนิดของโครงการ	อาคารพักอาศัย 1 อาคาร สูง 26 ชั้น
จุดเด่นของโครงการ	เป็นโครงการคอนโดมิเนียมที่ตั้งอยู่ติดกับรถไฟฟ้าใต้ดินสถานีเตาปูน ซึ่งเป็นสถานีเชื่อมระหว่างรถไฟฟ้าสายสีน้ำเงินและรถไฟฟ้าสายสีม่วง ใกล้กับโมเดิร์นเทรดหลายแห่งและรัฐสภาแห่งใหม่
มูลค่าโครงการโดยประมาณ	1,050 ล้านบาท


5. โครงการฮอลล์มาร์ค แจ้งวัฒนะ



รายละเอียดโครงการฮอลล์มาร์ค แจ้งวัฒนะ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560	
ชื่อโครงการ	ฮอลล์มาร์ค แจ้งวัฒนะ
ผู้พัฒนาโครงการ	บริษัท ชีวทัศน์ จำกัด (มหาชน)
ที่ตั้งโครงการ	ถนนปากเกร็ด-แจ้งวัฒนะ 17 อำเภอปากเกร็ด จังหวัดนนทบุรี 
พื้นที่โครงการ	3 ไร่ 1 งาน 75 ตร.วา
พื้นที่ขาย	13,193 ตร.ม.
ชนิดของโครงการ	อาคารพักอาศัย 2 อาคาร สูง 8 ชั้น
จุดเด่นของโครงการ	ใกล้ศูนย์การค้าเซ็นทรัลแจ้งวัฒนะด้วยระยะทางเพียง 500 เมตร และโรงพยาบาลเวสต์เมดิคอลเซ็นเตอร์ และมีระยะทาง 1.8 กิโลเมตรจากทางด่วนแจ้งวัฒนะ ใกล้กับสถานีรถไฟฟ้าสายสีชมพู ซึ่งสามารถเดินทางเชื่อมต่อไปยังสถานีรถไฟฟ้าสายสีแดง ใกล้กับโมเดิร์นเทรดต่างๆ อีกทั้งยังเดินทางสะดวกไปยังอิมแพ็คอารีนา เมืองทองธานี
มูลค่าโครงการโดยประมาณ	780 ล้านบาท

6. โครงการฮอลล์มาร์ค งามวงศ์วาน



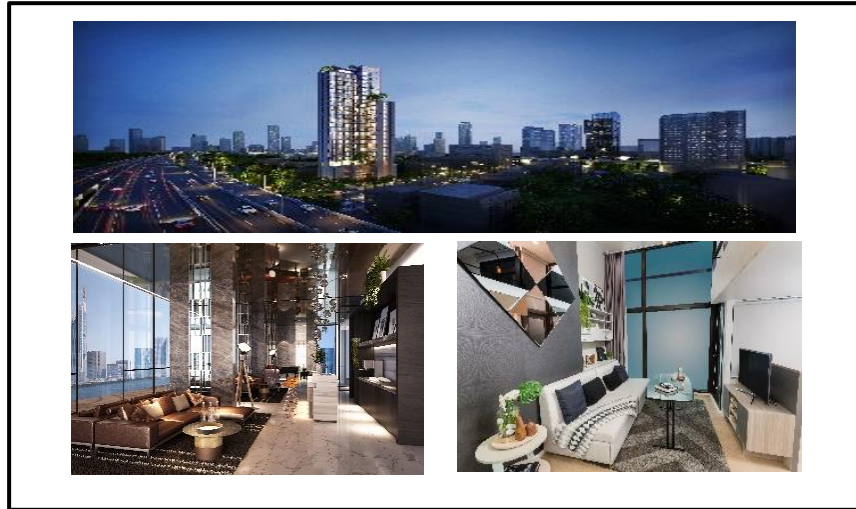
รายละเอียดโครงการฮอลล์มาร์ค งามวงศ์วาน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560	
ชื่อโครงการ	ฮอลล์มาร์ค งามวงศ์วาน
ชื่อเดิม	โครงการ ดีซีโอ ซึ่งบริษัทฯ ได้เข้าซื้อโครงการจากบริษัท อรดา จำกัด และเปลี่ยนชื่อเป็นโครงการฮอลล์มาร์ค งามวงศ์วาน
ผู้พัฒนาโครงการ	บริษัท ชีวทัศน์ อินเตอร์เนชั่น จำกัด
ที่ตั้งโครงการ	ซอยดวงมณีตำบลบางเขน อำเภอเมือง จังหวัดนนทบุรี 
พื้นที่โครงการ	7 ไร่ 0 งาน 70.5 ตร.วา
พื้นที่ขาย	23,265 ตร.ม.
ชนิดของโครงการ	อาคารพักอาศัย 4 อาคาร สูง 8 ชั้น
จุดเด่นของโครงการ	คอนโดมิเนียมสไตล์รีสอร์ทที่มีแนวคิดในการออกแบบภูมิทัศน์ที่ล้อมรอบด้วยธรรมชาติพื้นที่สีเขียว ซึ่งตั้งอยู่ถัดจากกระทรวงสาธารณสุข ใกล้ห้างสรรพสินค้าเดอะมอลล์ งามวงศ์วาน ใกล้กับรถไฟฟ้าสายสีม่วง 2 สถานี ได้แก่ สถานีติวานนท์และสถานีกระทรวงสาธารณสุข และ 1 กิโลเมตรจากจุดขึ้นลงทางด่วนงามวงศ์วาน
มูลค่าโครงการโดยประมาณ	1,200 ล้านบาท

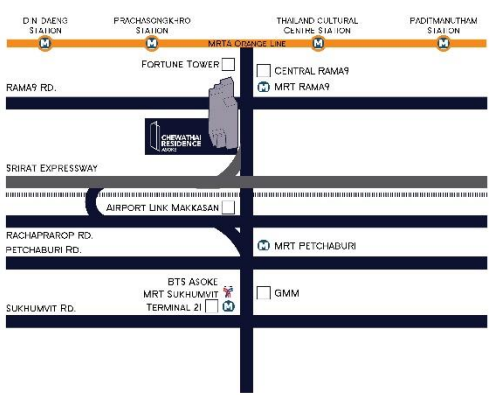
7. โครงการชีวาทัย เรสซิเดนซ์ บางโพ



รายละเอียดโครงการชีวาทัย เรสซิเดนซ์ บางโพ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560	
ชื่อโครงการ	ชีวาทัย เรสซิเดนซ์ บางโพ
ผู้พัฒนาโครงการ	บริษัท ชีวาทัย จำกัด (มหาชน)
ที่ตั้งโครงการ	ถนนพระราชาราชวิถี 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 กว่าร้อยละ 80
มูลค่าโครงการโดยประมาณ	1,040 ล้านบาท

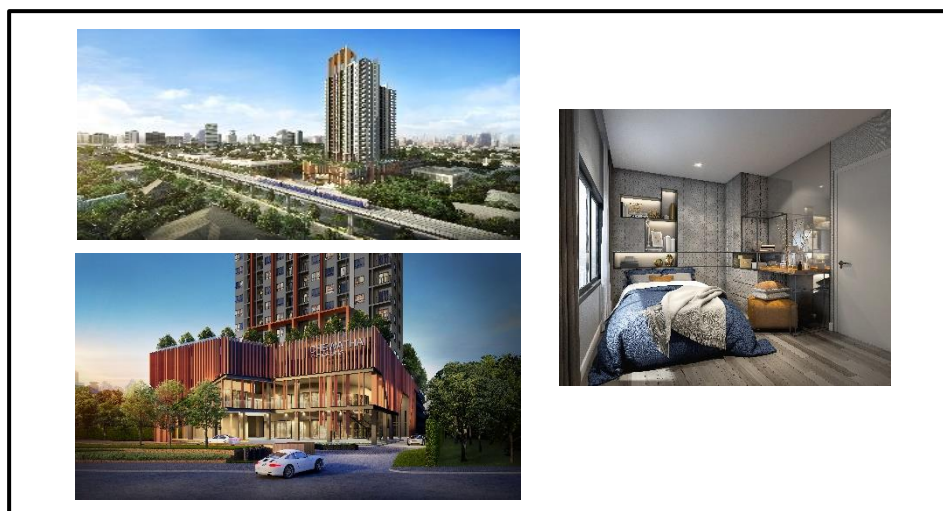
8. โครงการชีวาทัย เรสซิเดนซ์ อโศก




รายละเอียดโครงการชีวาทัย เรสซิเดนซ์ อโศก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560	
ชื่อโครงการ	ชีวาทัย เรสซิเดนซ์ อโศก
ชื่อเดิม	โครงการ AQ ARIA บริษัทฯ เข้าซื้อโครงการจากบริษัท เอคิว เอสเตท จำกัด(มหาชน) และเปลี่ยนชื่อเป็นโครงการชีวาทัย เรสซิเดนซ์ อโศก
ผู้พัฒนาโครงการ	บริษัท ชีวาทัย จำกัด (มหาชน)
ที่ตั้งโครงการ	ถนนอโศก-ดินแดง แขวงมักกะสัน เขตราชเทวี กรุงเทพมหานคร 
พื้นที่โครงการ	1 ไร่ 2 งาน 66 ตร.วา
พื้นที่ขาย	9,477.65 ตร.ม.
ชนิดของโครงการ	อาคารพักอาศัย 1 อาคาร สูง 30 ชั้น
จุดเด่นของโครงการ	ห่างจากสถานีรถไฟฟ้าสายสีน้ำเงิน สถานีพระราม 9 เพียง 350 เมตร และตั้งอยู่ในโซน CBD แห่งใหม่บนถนนพระราม 9
มูลค่าโครงการโดยประมาณ	1,694 ล้านบาท

9. โครงการชีวาทัย เพชรเกษม 27

CHEWATHAI
PHETKASEM 27



รายละเอียดโครงการชีวาทัย เพชรเกษม 27 ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560	
ชื่อโครงการ	ชีวาทัย เพชรเกษม 27
ผู้พัฒนาโครงการ	บริษัท ชีวาทัย จำกัด (มหาชน)
ที่ตั้งโครงการ	ถนนเพชรเกษม แขวงบางหว้า เขตบางแค กรุงเทพมหานคร 
พื้นที่โครงการ	4 ไร่ 0 งาน 36 ตร.วา
พื้นที่ขาย	8,356 ตร.ม.
ชนิดของโครงการ	อาคารพักอาศัย 1 อาคาร สูง 26 ชั้น
จุดเด่นของโครงการ	ห่างจากสถานีรถไฟฟ้า บีทีเอส สถานีบางหว้า เพียง 350 เมตร และ สถานีรถไฟฟ้าสายสีน้ำเงินส่วนต่อขยาย ที่จะเปิดในอนาคต
มูลค่าโครงการโดยประมาณ	1,564 ล้านบาท

10. โครงการชีวารมย์ รังสิต - ดอนเมือง

Chewarom
LIFE & WELLNESS



รายละเอียดโครงการชีวารมย์ รังสิต - ดอนเมือง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560	
ชื่อโครงการ	ชีวารมย์ รังสิต - ดอนเมือง
ผู้พัฒนาโครงการ	บริษัท ชีวาทัย จำกัด (มหาชน)
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	475 ล้านบาท



11. โครงการ ฮาร์ท สุขุมวิท 62/1



รายละเอียดโครงการฮาร์ท สุขุมวิท 62/1 ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560	
ชื่อโครงการ	ฮาร์ท สุขุมวิท 62/1
ผู้พัฒนาโครงการ	บริษัท ชีวาทัย จำกัด
ที่ตั้งโครงการ	ซอยสุขุมวิท 62/1 แขวงบางจาก เขตพระโขนง จังหวัด กรุงเทพมหานคร
พื้นที่โครงการ	0 – 2 – 9.38 ไร่
พื้นที่ขาย	ประมาณ 1,750 ตร.ม
ชนิดของโครงการ	ทาวน์โฮม
จุดเด่นของโครงการ	เป็นทาวน์โฮมในทำเลกลางเมือง ใกล้รถไฟฟ้า
มูลค่าโครงการโดยประมาณ	180 ล้านบาท

1. โครงการกมลลา ซีเนียร์ ลิฟวิ่ง



รายละเอียดโครงการ กมลลา ซีเนียร์ ลิฟวิ่ง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560	
ชื่อโครงการ	กมลลา ซีเนียร์ ลิฟวิ่ง
ผู้พัฒนาโครงการ	บริษัท กมลลา ซีเนียร์ ลิฟวิ่ง จำกัด
ที่ตั้งโครงการ	ตำบลกมลลา อำเภอกะทู้ จังหวัดภูเก็ต
พื้นที่โครงการ	50 – 2 – 75 ไร่
พื้นที่ขาย	ประมาณ 26,256 ตร.ม
ชนิดของโครงการ	Senior Living Village
จุดเด่นของโครงการ	ใกล้สถานที่ท่องเที่ยวที่สำคัญ สามารถมองเห็นทัศนียภาพของชายหาดภูเก็ตได้เป็นอย่างดี ซึ่งโครงการอยู่ระหว่างการพัฒนา
มูลค่าโครงการโดยประมาณ	3,500 ล้านบาท

สถานะการก่อสร้าง การขาย และการโอนกรรมสิทธิ์ของโครงการของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 สรุปได้ดังนี้

ชื่อโครงการ	บริษัทผู้พัฒนาโครงการ	พื้นที่โครงการ (ไร่-งาน-ตร.วา)	พื้นที่ขาย (ตร.ม.)	การก่อสร้าง			การขาย								การโอนกรรมสิทธิ์			
				เดือน/ปี ที่เริ่มก่อสร้าง	เดือน/ปี ที่ก่อสร้างเสร็จหรือคาดว่าจะแล้วเสร็จ	ความคืบหน้าของโครงการ (ร้อยละ)	จำนวนห้องทั้งหมด		จำนวนห้องที่ขายแล้ว		จำนวนห้องคงเหลือรอขาย		ความคืบหน้าการขาย (ร้อยละ)	เดือน/ปี ที่โอนกรรมสิทธิ์หรือคาดว่าจะเริ่มโอนกรรมสิทธิ์	จำนวนห้องที่โอนกรรมสิทธิ์แล้ว		จำนวนห้องคงเหลือรอโอนกรรมสิทธิ์	
							หน่วย	ลบ.	หน่วย	ลบ.	หน่วย	ลบ.			หน่วย	ลบ.	หน่วย	ลบ.
ชีวาทัยราชปรารภ	บริษัทฯ	2-0-90	17,039	เมษายน ปี 2552	มีนาคม ปี 2554	100	325	1,360	325	1,357	2	25	100	มีนาคม ปี 2554	323	1,332	2	25
เดอะ สุรวงศ์	ชีวาทัย อีพี ซูน	0-2-40	2,774	มีนาคม ปี 2552	กุมภาพันธ์ ปี 2553	100	52	350	46	294	6	56	88	กุมภาพันธ์ ปี 2553	45	288	1	6
ชีวาทัยรามคำแหง	บริษัทฯ	3-3-32	17,055	มิถุนายน ปี 2554	กรกฎาคม ปี 2556	100	535	1,100	535	1,091	-	-	100	กรกฎาคม ปี 2556	535	1,091	-	-
ชีวาทัยอินเตอร์เซ็นจ์	ชีวาทัยอินเตอร์เซ็นจ์	1-3-12.5	10,353	พฤศจิกายน ปี 2556	ธันวาคม ปี 2558	100	279	1,050	278	1,114	1	6	99	ธันวาคม ปี 2558	276	1,101	2	13
ฮอลล์มาร์คแจ่งวัฒนะ	บริษัทฯ	3-1-75	13,193	พฤศจิกายน ปี 2557	ธันวาคม ปี 2558	100	427	780	427	788	-	-	100	ธันวาคม ปี 2558	426	786	1	2
ฮอลล์มาร์คงามวงศ์วาน	ชีวาทัยอินเตอร์เซ็นจ์	7-0-70.5	23,265	มกราคม ปี 2557	มีนาคม ปี 2558	100	792	1,200	648	968	144	232	82	มีนาคม ปี 2558	641	957	7	11

ชื่อโครงการ	บริษัทผู้พัฒนาโครงการ	พื้นที่โครงการ (ไร่-งาน-ตร.วา)	พื้นที่ขาย (ตร.ม.)	การก่อสร้าง			การขาย								การโอนกรรมสิทธิ์			
				เดือน/ปี ที่เริ่มก่อสร้าง	เดือน/ปี ที่ก่อสร้างเสร็จหรือคาดว่าจะแล้วเสร็จ	ความคืบหน้าของโครงการ (ร้อยละ)	จำนวนห้องทั้งหมด		จำนวนห้องที่ขายแล้ว		จำนวนห้องคงเหลือรอขาย		ความคืบหน้าการขาย (ร้อยละ)	เดือน/ปี ที่โอนกรรมสิทธิ์ หรือคาดว่าจะเริ่มโอนกรรมสิทธิ์	จำนวนห้องที่โอนกรรมสิทธิ์แล้ว		จำนวนห้องคงเหลือรอโอนกรรมสิทธิ์	
							หน่วย	ลบ.	หน่วย	ลบ.	หน่วย	ลบ.			หน่วย	ลบ.	หน่วย	ลบ.
ชีวาทัย เรสซิเดนซ์ บางโพ	บริษัทฯ	1-1-91	8,356	กันยายน ปี 2558	มิถุนายน ปี 2560	100	172	1,040	91	586	81	454	52	กันยายน ปี 2560	74	479	17	107
ชีวาทัย เรสซิเดนซ์ อโศก	บริษัทฯ	1-2-66	9,477	กันยายน ปี 2558	พฤศจิกายน ปี 2560	100	315	1,700	220	1,171	95	529	70	พฤศจิกายน ปี 2560	132	701	86	470
ชีวาทัย เพชรเกษม 27	บริษัทฯ	4-0-36	17,989	กันยายน ปี 2559	สิงหาคม ปี 2561	87	638	1,455	372	850	266	605	58	สิงหาคม ปี 2561	-	-	372	850
ชีวารมย์รังสิต – ดอนเมือง	บริษัทฯ	15-1-76	3,648	มีนาคม ปี 2559	สิงหาคม ปี 2560	100	81	488	41	228	40	260	51	กุมภาพันธ์ ปี 2560	35	193	6	35

หมายเหตุ - บริษัท ชีวาทัย อินเตอร์เนชั่น จำกัด เป็นบริษัทย่อยซึ่งบริษัทฯ ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 100 และบริษัท ชีวาทัย ฮัท ซูน จำกัด เป็นบริษัทร่วมซึ่งบริษัทฯ ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 50

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

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับทำเลที่ตั้งของโครงการเป็นลำดับต้นๆ ซึ่งทำเลที่ตั้ง ของโครงการต้องอยู่ในทำเลเขตชุมชนที่มีศักยภาพและใกล้แหล่งคมนาคมที่สำคัญ จะเน้นทำเลที่อยู่ในแนวถนนสายหลัก ใกล้ทางด่วน หรือตามแนวสถานีขนส่งมวลชนระบบรางในเขตกรุงเทพมหานครและ เขตปริมณฑลทั้งปัจจุบันและในอนาคต สภาพแวดล้อมและคุณภาพของชุมชนแวดล้อมของที่อยู่อาศัยก็เป็นปัจจัยสำคัญอีกปัจจัยหนึ่งที่บริษัทฯ ให้ความสำคัญเป็นอย่างมากในการพิจารณาการพัฒนาโครงการหนึ่ง ๆ ของบริษัทฯ เพื่อให้ลูกค้าหรือผู้อยู่อาศัยที่ได้ตัดสินใจซื้อหรือลงทุนในโครงการของบริษัทฯ มีคุณภาพชีวิตที่ดีและรู้สึกปลอดภัย

กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์

บริษัทฯ จะออกแบบตามแนวคิดสำหรับโครงการหนึ่งๆ ที่แตกต่างกันไป โดยพิจารณาจากหลายปัจจัยที่สำคัญ โดยเฉพาะลักษณะและความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของโครงการนั้นๆ โดยให้ความสำคัญกับบรรยากาศโดยรวมของทุกโครงการ มีการวางผังโครงการให้มีพื้นที่ส่วนกลางที่ผู้อยู่อาศัยสามารถมาใช้งานและพักผ่อนได้จริง มีสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน และระบบรักษาความปลอดภัยที่รัดกุมและเชื่อถือได้ เพื่อสามารถตอบสนองความต้องการทุกด้านของผู้อยู่อาศัยได้อย่างครบถ้วน นอกจากนั้นในแต่ละโครงการ บริษัทฯ ยังคำนึงถึงการใช้ประโยชน์สูงสุดของพื้นที่ใช้สอยของห้องชุดในแต่ละโครงการ โดยทีมงานออกแบบของบริษัทฯ ได้พัฒนาและออกแบบห้องชุดพักอาศัยให้สามารถใช้ประโยชน์จากพื้นที่ในแต่ละห้องชุดได้อย่างสูงสุด รวมถึงการใช้เครื่องตกแต่งหรือเฟอร์นิเจอร์ เครื่องสุขภัณฑ์ และวัสดุตกแต่งต่างๆ ที่มีคุณภาพและมีแบรนด์เป็นที่รู้จักและยอมรับ

การส่งมอบงานได้ตรงตามระยะเวลาที่กำหนด

เพื่อสร้างความเชื่อมั่นและความน่าเชื่อถือในแบรนด์ของบริษัทฯ บริษัทฯ จึงให้ความสำคัญกับการส่งมอบห้องชุดให้กับลูกค้าได้ตรงตามระยะเวลาที่กำหนด ด้วยคุณภาพของวัสดุและการออกแบบตกแต่งที่ได้นำเสนอและประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่างๆ ให้กับลูกค้าตั้งแต่เริ่มต้น

โครงการ ทั้งนี้ บริษัทฯ จะมีการแจ้งข้อมูลความคืบหน้าของการก่อสร้างโครงการเป็นระยะผ่านทางเว็บไซต์ของบริษัทฯ ที่ www.chewathai.com และระบบเครือข่ายสังคมออนไลน์เช่น Facebook โดยผ่านทาง www.facebook.com/CHEWATHAI ซึ่งลูกค้าสามารถเข้าไปติดตามความคืบหน้าในการก่อสร้างและการตกแต่งของแต่ละโครงการได้ ทำให้การพัฒนาโครงการต่างๆ ที่ผ่านมาของบริษัทฯ สามารถส่งมอบงานให้ลูกค้าได้ตรงตามระยะเวลาที่กำหนดไว้ การให้บริการทั้งก่อนและหลังการขายเพื่อสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า

เพื่อเป็นการให้บริการกับลูกค้า สร้างความสัมพันธ์ที่ดี ทั้งยังเป็นการรักษาลูกค้า รวมถึงการสร้างกลุ่มลูกค้าใหม่จากการบอกต่อๆ กันไป (word of mouth) ของลูกค้าผู้ซึ่งเคยลงทุนหรือได้ซื้อโครงการของบริษัทฯ แล้วนั้น บริษัทฯ ยังมีการให้บริการกับลูกค้าที่นอกเหนือไปจากการให้ข้อมูลและรายละเอียดของโครงการเพื่อประกอบการตัดสินใจ เช่น การอำนวยความสะดวกในการติดต่อด้านสินเชื่อที่อยู่อาศัยกับสถาบันการเงินต่างๆ การบริการตรวจเช็คคุณภาพของห้องชุดโดยมีการรับประกันคุณภาพของห้องชุดหลังจากวันที่โอนกรรมสิทธิ์ อีกทั้งบริษัทฯ ยังได้มีการจัดตั้งหน่วยงาน ชีว แคร่ เพื่อให้บริการงานหลังการขาย มอบความสะดวกสบายและความรวดเร็วในการแจ้งเพื่อแก้ไขปัญหาห้องชุด รวมถึงการซ่อมแซมอื่นเนื่องมาจากความไม่เรียบร้อยของห้องชุด

นอกจากนี้ บริษัทฯ เล็งเห็นความสำคัญของลูกค้าปัจจุบันที่เคยซื้อห้องชุดกับทางบริษัทฯ บริษัทฯ จะให้สิทธิพิเศษในการจองซื้อโครงการที่บริษัทฯ จะพัฒนาในอนาคต แก่ลูกค้าเดิมของบริษัทฯ ก่อนการเปิดขายโครงการอย่างเป็นทางการ เพื่อเป็นการสร้างสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าในระยะยาว และให้การพิจารณาลงทุนในโครงการของบริษัทฯ ต่อไปในอนาคตอีกด้วย ความเป็นมืออาชีพและประสบการณ์ของคณะผู้บริหาร

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

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังให้ความสำคัญกับพนักงานทุกคนของบริษัทฯ เพราะพนักงานถือเป็นกำลังสำคัญที่จะขับเคลื่อนธุรกิจของบริษัทฯ ให้เติบโตได้อย่างมั่นคง สามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างยั่งยืนและก้าวหน้า บริษัทฯ จึงส่งเสริมและสนับสนุนให้พนักงานเพิ่มพูนความรู้ และพื้นฐานในด้านธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ มีการสำรวจความต้องการในการฝึกอบรมและดำเนินการจัดอบรมในด้านต่างๆ ให้กับพนักงาน เช่น การอบรมด้านตลาดอสังหาริมทรัพย์ การอบรมด้านการตลาด ได้แก่ การทำการตลาดบนสื่อออนไลน์ หรือการส่งพนักงานและทีมงานของบริษัทฯ เข้าร่วมในงานสัมมนาต่างๆ เช่น เทคนิคการปิดการขาย การให้บริการ

ในเชิงลึก การประชาสัมพันธ์ในสื่อออนไลน์ซึ่งมากขึ้นตามกระแสตลาดในปัจจุบัน เป็นต้น ทั้งนี้ พนักงานส่วนใหญ่ของบริษัทฯ จะเป็นกลุ่มคนรุ่นใหม่ที่มีความมุ่งมั่น เปิดกว้างทางความคิดและมีความคิดสร้างสรรค์ใหม่ๆ อยู่เสมอ โดยบริษัทฯ สนับสนุนให้พนักงานมีส่วนร่วมในธุรกิจของบริษัทฯ มีความมุ่งมั่น เพื่อสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์และบริการใหม่ๆ ที่สามารถตอบโจทย์กลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้เป็นอย่างดี

การวางแผนการขายแบบเป็นทีมและเป็นระบบ

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

2.1.2.3 การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

บริษัทฯ เป็นผู้จำหน่ายอสังหาริมทรัพย์ทั้งหมดด้วยตัวเองโดยทีมขายของบริษัทฯ ที่มีความเป็นมืออาชีพ มีประสิทธิภาพ และมีประสบการณ์และความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับตลาดอสังหาริมทรัพย์และรายละเอียดของโครงการเป็นอย่างดี โดยบริษัทฯ มีหน่วยงานด้านการขายประจำอยู่ที่สำนักงานขายของแต่ละโครงการ เพื่อต้อนรับลูกค้าที่สนใจเข้าแวะเยี่ยมชมโครงการที่สำนักงานขายและชมห้องตัวอย่าง ณ ที่ตั้งของโครงการ โดยทีมงานจะมีการอธิบายแนวคิด รูปลักษณ์ 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 ที่มีผู้คนหนาแน่นและใกล้เคียงกับที่ตั้งของโครงการ เช่น การจัดจุดแสดงโครงการในห้างสรรพสินค้าและอาคารสำนักงานต่างๆ รวมไปถึงงานแสดงบ้าน คอนโดและที่ดินต่างๆ เช่น งานมหกรรมบ้านและคอนโด เป็นต้น ที่มีการจัดขึ้นเป็นประจำอย่างต่อเนื่อง รวมถึงการโฆษณาประชาสัมพันธ์โครงการผ่านสื่อในรูปแบบต่างๆ โดยเน้นสื่อประชาสัมพันธ์ที่สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้อย่างมีประสิทธิภาพ อาทิเช่น ป้ายโฆษณา การแจกแผ่นพับ (Brochure)

หนังสือพิมพ์ นิตยสาร รวมถึงสื่อบนอินเทอร์เน็ตต่างๆ เพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์โครงการกระตุ้นความสนใจและเปิดช่องทางในการจำหน่ายเพิ่มเติม

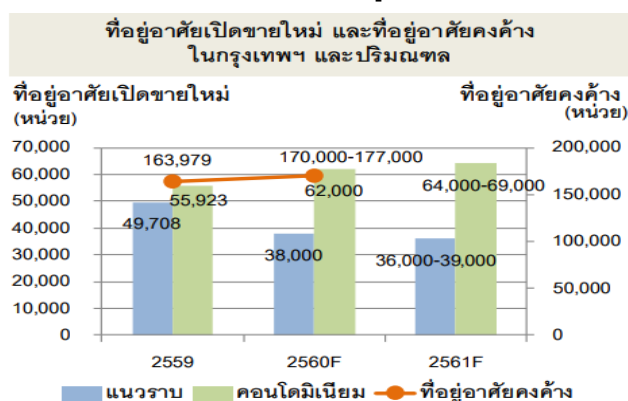
2.1.3 ภาพอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

สำหรับปี 2561 นี้เศรษฐกิจคาดว่าจะมีการฟื้นตัวอย่างต่อเนื่อง ซึ่งเป็นสัญญาณที่ดีต่อตลาดที่อยู่อาศัย ส่งผลให้ผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์มีความเชื่อมั่น และเปิดขายโครงการที่อยู่อาศัยใหม่ แต่ทิศทางการแข่งขันในตลาดที่อยู่อาศัยยังคงเป็นไปอย่างรุนแรง เนื่องจากผู้ประกอบการยังคงเปิดขายโครงการที่อยู่อาศัยใหม่ออกสู่ตลาดอย่างต่อเนื่อง

ในขณะที่ความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยในปี 2561 ยังมีจำกัด ทั้งกลุ่มผู้ซื้อเพื่ออยู่อาศัยจริง ที่แม้กำลังซื้อค่อยๆ ฟื้นตัว แต่ยังคงเผชิญข้อจำกัดด้านราคาที่อยู่อาศัยเปิดขายใหม่อยู่ในระดับสูง รวมถึงกลุ่มผู้ซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อการลงทุน ที่อาจจะชะลอการลงทุนในที่อยู่อาศัยลง เนื่องจากการแข่งขันในตลาดให้เช่าที่อยู่อาศัยเป็นไปอย่างรุนแรง โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ตลาดคอนโดมิเนียมให้เช่า

นอกจากนี้ การขยายตัวของจำนวนที่อยู่อาศัยคงค้าง ณ สิ้นปี 2560 ยังเป็นปัจจัยกดดันให้ผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ตั้งเป้าหมายการขยายตัวของการเปิดขายโครงการที่อยู่อาศัยใหม่ในปี 2561 อย่างระมัดระวัง และอาจปรับแผนการเปิดขายโครงการที่อยู่อาศัยใหม่ระหว่างปีอย่างสอดคล้องกับสถานการณ์ในตลาดที่อยู่อาศัยที่เปลี่ยนแปลงไป

โดยจำนวนที่อยู่อาศัยเปิดขายใหม่ในกรุงเทพฯ และปริมณฑลในปี 2561 น่าจะยังคงไม่ต่ำกว่า 100,000 หน่วย โดยคาดว่าจะอยู่ที่ 100,000-108,000 หน่วย ขยายตัว 0-2 % จากปี 2560 ทั้งนี้ จำนวนที่อยู่อาศัยเปิดขายใหม่ในปี 2561 น่าจะอยู่ในระดับใกล้เคียงกับสองปีที่ผ่านมา โดยการขยายตัวของจำนวนที่อยู่อาศัยเปิดขายใหม่ส่วนใหญ่เป็นผลมาจากการขยายตัวของจำนวนที่อยู่อาศัยกลุ่มคอนโดมิเนียม ซึ่งข้อจำกัดด้านพื้นที่สำหรับการลงทุนพัฒนาโครงการแนวราบ ประกอบกับความคืบหน้าของโครงการส่วนต่อขยายสถานีรถไฟฟ้า น่าจะดึงดูดให้ผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ยังคงเปิดขายโครงการคอนโดมิเนียมในปี 2561 (ที่มา: ศูนย์วิจัยกสิกร)



ที่มา : - ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์
- Agency for Real Estate Affairs (AREA)
คาดการณ์โดย : ศูนย์วิจัยกสิกรไทย

ทั้งนี้บริษัท ยังคงพัฒนาสินค้า ทั้งคอนโด และบ้านอย่างต่อเนื่อง โดยบริษัทตั้งเป้าที่จะขยายการลงทุนทั้งโครงการคอนโดมิเนียม และโครงการแนวราบให้มีสัดส่วนที่สมดุลกัน รวมถึงการขายพื้นที่การเปิดโครงการใหม่ เพื่อรองรับความต้องการของตลาดในทุกระดับ และคุ้มค่าต่อการลงทุน พร้อมทั้งยังพิจารณาที่จะขยายการลงทุนไปยังหัวเมืองใหญ่ๆ ของประเทศไทย

ภาพรวมตลาดอสังหาริมทรัพย์และแนวโน้มปี 2561

ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในปี 2560 มีการขยายตัวเล็กน้อย โดยผู้ประกอบการเห็นว่า กลุ่มที่อยู่อาศัย แนวราบขยายตัวในเกือบทุกภูมิภาคโดยเฉพาะที่อยู่อาศัยระดับกลาง บน ตามความต้องการที่อยู่อาศัย และการขยายตัวของเมือง ยกเว้นในภาคเหนือตอนล่างที่กำลังซบเซาไม่เข้มแข็ง แต่ส่วนใหญ่จะใช้ระยะเวลาในการขายนานขึ้นกว่าอดีต ขณะที่กลุ่มที่อยู่อาศัยแนวสูงขยายตัวในอัตราที่ชะลอลงและพบภาวะอุปทานส่วนเกินในบางพื้นที่ เช่น ต่างจังหวัดและแนวรถไฟฟ้าสายสีม่วง ยกเว้นตลาดคอนโดมิเนียมระดับบนบริเวณใจกลางกรุงเทพฯ ที่เติบโตดี โดยเฉพาะจากลูกค้าชาวจีนและไต้หวัน อย่างไรก็ตาม ผู้ประกอบการเห็นว่าสัญญาณการเก็งกำไรจากลูกค้ากลุ่มดังกล่าวไม่มากเท่าในอดีต ส่วนหนึ่งเพราะตลาดอสังหาริมทรัพย์ยังไม่ขยายตัวเต็มที่ ด้านสินเชื่อ ผู้ประกอบการเห็นว่าสถาบันการเงินยังคงระมัดระวังการให้สินเชื่อ ทั้งสินเชื่อโครงการอสังหาริมทรัพย์ (Pre - finance) ทำให้ผู้ประกอบการต้องเลือกรายต้องเลือกกู้ยืมจากบริษัทสินเชื่อซึ่งแทน และสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย (Post - finance) โดยเฉพาะในกลุ่มลูกค้าระดับกลาง – ล่าง จึงส่งผลให้การระบายสต็อกที่อยู่อาศัยทำได้ช้าลงกว่าอดีต รวมถึงต้องชะลอโครงการลงทุนใหม่ออกไป ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ประเมินว่าธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ยังคงเผชิญความเสี่ยงจากภาวะการแข่งขันที่รุนแรง กำลังซื้อที่ยังไม่เข้มแข็ง ความระมัดระวังในการให้สินเชื่อของสถาบันการเงิน ความยากในการหาแรงงานและต้นทุนค่าแรงที่คาดว่าจะปรับเพิ่มขึ้น ประกอบกับยังมีความกังวลเกี่ยวกับภาษีที่ดินที่ยังไม่ชัดเจน ผู้ประกอบการหลายรายจึงปรับตัวในหลากหลายรูปแบบ เช่น การไม่สะสมที่ดิน การพัฒนาโครงการขนาดเล็กลง การเรียกเก็บเงินดาวน์ในสัดส่วนที่สูงขึ้น การประเมินสินเชื่อก่อนการเข้าทำสัญญาจะซื้อจะขาย (Pre - approve) เพื่อคัดกรองลูกค้าก่อนยื่นขอสินเชื่อจากสถาบันการเงิน การเพิ่มมูลค่าที่พักด้วยการตกแต่งเฟอร์นิเจอร์เพื่อปรับราคาขายขึ้น รวมถึงการเน้นหารายได้อย่างต่อเนื่อง (Recurring income) เช่น การให้ร้านสะดวกซื้อมาเปิดในโครงการ สำหรับในปลายปี 2560 ผู้ประกอบการส่วนใหญ่คาดว่าตลาดอสังหาริมทรัพย์จะปรับดีขึ้นตามแนวโน้มเศรษฐกิจและความเชื่อมั่นของประชาชน รวมถึงจะได้รับผลดีจากการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานของภาครัฐที่ชัดเจนขึ้น และการขยายสาขาของการค้าปลีกสมัยใหม่ (Modern trade) ซึ่งจะช่วยเร่งการขยายตัวของเมือง และผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์เห็นว่าร่างพระราชบัญญัติภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง (ภาษีที่ดิน) ใหม่ จะช่วยกระตุ้นให้ผู้ถือครองที่ดินเพื่อเก็งกำไรบางส่วนทยอยขายที่ดินออกมา ส่งผลดีให้เกิดการพัฒนาที่ดินให้เป็นประโยชน์ อย่างไรก็ตามยังคงมีความกังวลต่อร่างภาษีที่ดินอยู่บ้างเพราะมีบางประเด็นที่ยังขาดความชัดเจนในทางปฏิบัติเช่น การเริ่มนับระยะเวลาผ่อนปรนทางภาษี 3 ปี การพิสูจน์วัตถุประสงค์ของการถือครองที่ดินและการตีความนิยามที่ดินรกร้าง นอกจากนี้ผู้ประกอบการเห็นว่าการคิดภาษีที่ดินในบางพื้นที่ เช่น การกระจายยอม ส่วนกลางของอาคารชุด และการเก็บภาษีลาภลอยอาจเป็นการเรียกเก็บภาษีที่ซ้ำซ้อนและมากเกินไป ซึ่งประเด็นเหล่านี้จะส่งผลให้ผู้ประกอบการบางรายอาจต้องปรับราคาขายที่อยู่อาศัยสูงขึ้นตามต้นทุนที่เพิ่มขึ้น

(ที่มา : ธนาคารแห่งประเทศไทย)

2.1.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ มีห้องชุดที่ได้ทำสัญญาซื้อขายแล้ว แต่ยังไม่ได้ออนกรรมสิทธิ์จากทั้งหมด 8 โครงการ เป็นจำนวน 493 ยูนิต ซึ่งคิดเป็นมูลค่าเท่ากับ 1,513 ล้านบาท โดยมีรายละเอียดของห้องชุดที่ยังไม่ได้โอนกรรมสิทธิ์ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 ดังนี้

ชื่อโครงการ / ลักษณะงาน	ผู้พัฒนาโครงการ	วันที่คาดว่าจะแล้วเสร็จ	มูลค่าโครงการทั้งหมด (ล้านบาท)	ห้องขายรอโอนกรรมสิทธิ์		วันที่คาดว่าจะโอนกรรมสิทธิ์
				ยูนิต	ล้านบาท	
โครงการชีวาทัย ราชปรารภ	บริษัทฯ	แล้วเสร็จพร้อมอยู่	1,350	2	25	ไตรมาส 2 ปี 2561
โครงการชีวาทัย อินเทอร์เน็ต	บริษัท ชีวาทัย อินเทอร์เน็ต จำกัด	ธันวาคม ปี 2558	1,050	2	13	ไตรมาส 1 ปี 2561
โครงการฮอลล์ มาร์ค แจ้งวัฒนะ	บริษัทฯ	ธันวาคม ปี 2558	780	1	2	ไตรมาส 1 ปี 2561
โครงการฮอลล์มาร์ค งามวงศ์วาน	บริษัท ชีวาทัย อินเทอร์เน็ต จำกัด	แล้วเสร็จพร้อมอยู่	1,200	7	11	ไตรมาส 1 ปี 2561
โครงการชีวาทัย เรสซิเดนซ์ บางโพ	บริษัทฯ	มิถุนายน ปี 2560	1,040	17	107	ไตรมาส 1 ปี 2561
โครงการชีวารมย์ รังสิต - ดอนเมือง	บริษัทฯ	สิงหาคม ปี 2560	488	6	35	ไตรมาส 4 ปี 2560
โครงการชีวาทัย เรสซิเดนซ์ อโศก	บริษัทฯ	พฤศจิกายน ปี 2560	1,700	86	470	ไตรมาส 1 ปี 2561
โครงการชีวาทัย เพชรเกษม 27	บริษัทฯ	พฤษภาคม ปี 2561	1,455	372	850	ไตรมาส 3-4 ปี 2561
โครงการชีวาทัย เพชรเกษม 27	บริษัทฯ	มิถุนายน ปี 2561	1,455	302	641	ไตรมาส 3 ปี 2561
รวม			10,163	493	1,513	-

หมายเหตุ

- ห้องขายรอโอนกรรมสิทธิ์ของโครงการชีวาทัย เพชรเกษม 27 ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 มีจำนวนที่สูงเนื่องจากโครงการดังกล่าวอยู่ในระหว่างก่อสร้าง คาดว่าจะแล้วเสร็จและเริ่มโอนในไตรมาส 3-4 ปี 2561

ธุรกิจโรงงานสำเร็จรูปให้เช่า (Ready Built Factories)

2.1.5 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 พร้อมด้วยบ่อน้ำ พื้นที่จอดรถ และพื้นที่ใช้สอยเอนกประสงค์ ทั้งนี้ โรงงานสำเร็จรูปที่บริษัทฯ พัฒนาขึ้นเป็นโรงงานแบบมาตรฐาน ตัวอาคารใช้โครงสร้างคอนกรีตเสริมเหล็ก และใช้โครงเหล็กรูปพรรณ ไม่มีเสากลาง ทั้งนี้ เพื่อให้ได้ประโยชน์จากพื้นที่ใช้สอยให้มากที่สุด ซึ่งผู้เช่าสามารถดัดแปลงและปรับเปลี่ยนรูปแบบให้เหมาะสมกับความต้องการและการใช้งานของผู้เช่าได้ โดยโรงงานมีขนาดตั้งแต่ 1,512 ถึง 1,937 ตารางเมตร บริเวณพื้นของโรงงานซึ่งเป็นคอนกรีตเสริมเหล็ก สามารถรองรับน้ำหนักได้ถึง 3,000 กิโลกรัมต่อตารางเมตร

ลักษณะโดยทั่วไปของโครงการโรงงานสำเร็จรูปที่บริษัทฯ ทำการพัฒนามีดังนี้

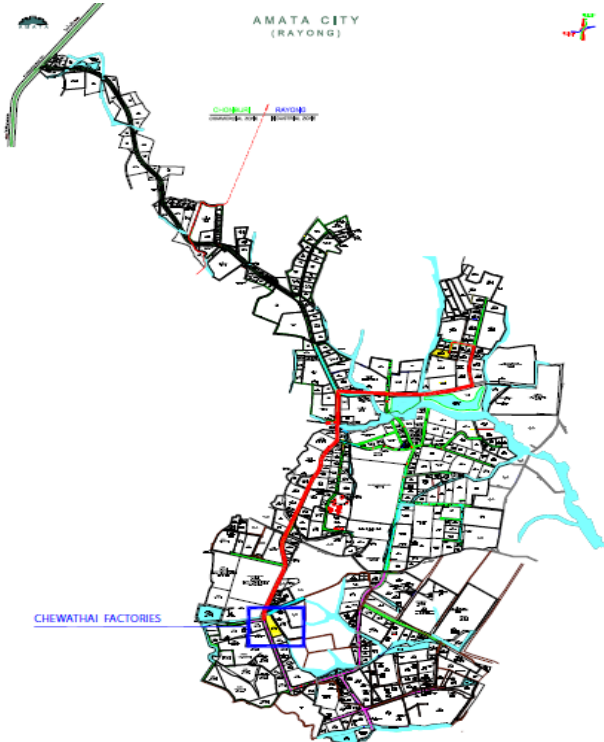
ส่วนของโรงงาน	
พื้นโรงงาน	พื้นคอนกรีตเสริมเหล็ก รองรับน้ำหนักจรได้ 3,000 กิโลกรัมต่อตารางเมตร พื้นผิวขัดมันเสริมด้วยวัสดุเพิ่มความแข็งแรงของผิวพื้น
ผนัง	ก่ออิฐ ฉาบปูน ทาสี พร้อมผนังโครงเหล็กระบายอากาศด้านข้าง
โครงสร้าง	เสาคอนกรีตเสริมเหล็ก กับโครงหลังคาเหล็กรูปพรรณ
หลังคา	หลังคาเมทัลชีทพร้อมกรุแผ่นกันความร้อน
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	ประตูเหล็กรางเลื่อนกว้าง 10 เมตร
ป้อมยาม	โครงสร้างคอนกรีตเสริมเหล็ก
ระบบรักษาความปลอดภัย	ระบบป้องกันฟ้าผ่า
	ระบบตรวจจับควัน
	ถังดับเพลิง
	ป้อมยาม
ระบบไฟฟ้า	หม้อแปลงไฟฟ้าขนาด 100 KVA. 1 ตัว ต่อ อาคาร (เดินสายส่งแรงต่ำใต้ดินเข้าสู่อาคาร) ระบบตู้จ่ายไฟฟ้าหลัก MDB-MCB 150 AT/250 AF
	ท่อน้ำขนาด 2 นิ้ว พร้อมมิเตอร์น้ำประปา
	ถังเก็บน้ำใต้ดินขนาด 4 ลูกบาศก์เมตร
	ปั๊มจ่ายน้ำดี
ระบบการสื่อสาร	โทรศัพท์สายตรง

โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ มีการพัฒนาโครงการโรงงานสำเร็จรูปให้เข้าแล้วเสร็จ จำนวน 1 โครงการ มูลค่าโครงการประมาณ 300 ล้านบาท ประกอบไปด้วยอาคารโรงงานสำเร็จรูปจำนวน 10 หลัง

รายละเอียดโครงการ สามารถสรุปได้ดังนี้



รายละเอียดโครงการ โรงงานสำเร็จรูปให้เช่า โครงการ 1 ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560	
ผู้พัฒนาโครงการ	บริษัท ชีวาทัย จำกัด (มหาชน)
ที่ตั้งโครงการ	นิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้ ถนนทางหลวงหมายเลข 331 ตำบลมายยางพร อำเภอปลวกแดง จังหวัดระยอง 
พื้นที่โครงการ	26-0-72 ไร่
พื้นที่เช่า	17,120 ตร.ม.
จำนวนยูนิตที่ให้เช่า	10 ยูนิต
จุดเด่นของโครงการ	การออกแบบด้วยดีไซน์ทันสมัย การจัดวางและจัดสรรด้านพื้นที่ใช้สอยได้อย่างเหมาะสม ได้มาตรฐาน ลูกค้ายังสามารถออกแบบการใช้งานได้อย่างอิสระ คุ่มค่า และใช้ระยะเวลาสั้นในการตั้งโรงงาน

รายละเอียดโครงการ โรงงานสำเร็จรูปให้เช่า โครงการ 1 ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560	
	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 บั๊มน้ำ ระบบระบายน้ำฝน ระบบระบายน้ำเสีย ระบบโทรศัพท์และอินเทอร์เน็ต
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	กลุ่มผู้ประกอบการขนาดเล็กและขนาดกลางในอุตสาหกรรมเบา ทั้งผู้ประกอบการไทยและต่างชาติ ที่มีการผลิตเพื่อสนับสนุนการประกอบธุรกิจของอุตสาหกรรมหนักที่อยู่ในบริเวณใกล้เคียง
ระยะเวลาในการก่อสร้างโครงการ	ดำเนินการก่อสร้างเป็น 2 เฟส <ul style="list-style-type: none"> • เฟสที่ 1 จำนวน 5 ยูนิตเริ่มก่อสร้างในเดือนสิงหาคม ปี 2555 และแล้วเสร็จในเดือนมีนาคม ปี 2556 • เฟสที่ 2 จำนวน 5 ยูนิต เริ่มก่อสร้างในเดือนธันวาคม ปี 2556 และแล้วเสร็จในเดือนมิถุนายน ปี 2557
ความคืบหน้าในการก่อสร้าง	ก่อสร้างเสร็จสมบูรณ์ พร้อมให้บริการ
ความคืบหน้าในการให้เช่า	ยอดที่ทำสัญญาเช่าแล้วร้อยละ 50 ของจำนวนโรงงานที่ปล่อยเช่า ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560

สถานะการก่อสร้างและการเช่าของโรงงานสำเร็จรูปของบริษัทฯ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 สรุปได้ดังนี้

โครงการ	จำนวนยูนิตทั้งหมด	จำนวนยูนิตที่มีการเช่าทั้งหมด	พื้นที่เช่าทั้งหมด (ตารางเมตร)	อัตราเช่า (ร้อยละ)
โครงการที่ 1	10	5	6.898	50

2.1.6 การตลาดและการแข่งขัน

2.1.6.1 ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

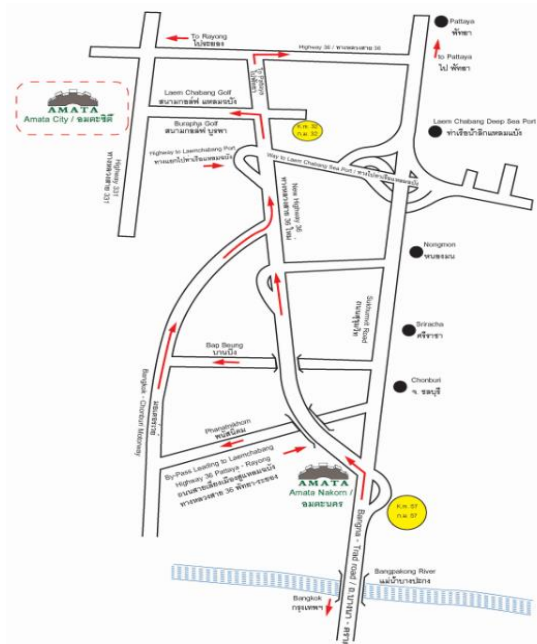
กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ สำหรับธุรกิจโรงงานสำเร็จรูปให้เช่า คือผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมเบาที่มีการผลิตสินค้าเพื่อสนับสนุนธุรกิจอุตสาหกรรมหนักที่ตั้งโรงงานอยู่ในบริเวณใกล้เคียง ทั้งอุตสาหกรรมที่มีขนาดเล็กและขนาดกลาง ที่ยังไม่พร้อมหรือยังไม่มีความต้องการหรือไม่มีความพร้อมที่จะลงทุนในระยะยาว เพื่อสร้างโรงงาน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

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

2.1.6.2 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
อำเภอปลวกแดง จังหวัดระยอง ซึ่งมีการบริหารจัดการระบบสาธารณูปโภคต่างๆ ที่ได้
มาตรฐานสากล และมีสิ่งอำนวยความสะดวกอื่นๆ อย่างครบครัน เหมาะแก่การเป็นศูนย์กลาง
การผลิตและการกระจายสินค้าที่ดี มีการคมนาคมที่สะดวกต่อการเดินทางไปยังสถานที่อื่นๆ

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

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

นโยบายการกำหนดราคา

การกำหนดราคาของบริษัทฯ จะประกอบด้วย 2 ส่วนหลัก ได้แก่ค่าเช่าโรงงานและค่าบริการสาธารณูปโภคต่างๆ เช่น การบำบัดน้ำเสีย การกำจัดขยะและสิ่งปฏิกูล เป็นต้น ทั้งนี้ค่าบริการงานสาธารณูปโภคต่างๆ จะเป็นการชำระให้กับบริษัทผู้พัฒนานิคมอุตสาหกรรม ลูกค้าหรือผู้เช่าโครงการจะสามารถชำระโดยตรงกับบริษัทผู้พัฒนานิคมอุตสาหกรรมได้ สำหรับค่าเช่าโรงงานนั้น ผู้เช่าจะชำระโดยตรงกับบริษัทฯ โดยบริษัทฯ มีการกำหนดค่าเช่าที่เป็นมาตรฐานจากหลายปัจจัยที่สำคัญ เช่น ขนาดพื้นที่เช่า จำนวนยูนิตที่เช่า ระยะเวลาการเช่า หรือบริการอื่นๆ เพิ่มเติมตามที่ผู้เช่าร้องขอ ทั้งนี้ สัญญาเช่าของบริษัทฯ ส่วนใหญ่จะเป็นสัญญาเช่าระยะสั้น ซึ่งมีระยะเวลาเช่าประมาณ 3 ปี และจะมีการเจรจาการปรับอัตราค่าเช่าเมื่อทำการต่อสัญญาอีกครั้ง

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

การตลาดและการประชาสัมพันธ์

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

บริการให้คำปรึกษาและแนะนำสำหรับผู้เช่า

บริษัทฯ จัดให้มีพนักงานบริการให้คำปรึกษาและแนะนำลูกค้าอย่างใกล้ชิด เช่น บริการให้คำปรึกษาและประสานงานด้านต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับทางราชการ อาทิเช่น การนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน เป็นต้น บริษัทฯ มีบริการให้คำปรึกษาและแนะนำเกี่ยวกับการต่อเติมดัดแปลงพื้นที่ใช้สอยทั้งภายนอกและภายในโรงงาน บริการให้คำปรึกษาและประสานงานด้านสาธารณูปโภคต่าง ๆ เช่น การประปา การไฟฟ้า การบำบัดและกำจัดน้ำเสีย โทรศัพท์ และอินเทอร์เน็ต เป็นต้น

2.1.6.3 การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

บริษัทฯ มีการจัดหาตัวแทนซึ่งจะดำเนินการจัดหาผู้เช่าให้บริษัทฯ เช่น Knight Frank Chartered รวมถึงตัวแทนรายบุคคลอื่นๆ และจัดให้มีทีมปล่อยเช่าของบริษัทฯ เอง ที่มีความเป็นมืออาชีพ มีประสิทธิภาพ และมีประสบการณ์และความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับตลาดอสังหาริมทรัพย์เพื่ออุตสาหกรรม รายละเอียดของโครงการ และสิ่งอำนวยความสะดวกและระบบสาธารณูปโภคภายในโครงการและนิคมอุตสาหกรรม รวมถึงข้อกำหนดต่างๆ ของการนิคมอุตสาหกรรมเป็นอย่างดี โดยบริษัทฯ มีหน่วยงานด้านการปล่อยเช่าไว้คอยต้อนรับลูกค้าที่สนใจเข้าแวะเยี่ยมชมโครงการ โดยทีมงานจะมีการอธิบายข้อมูลรายละเอียดเกี่ยวกับลักษณะและคุณสมบัติขององค์ประกอบของโรงงาน เช่น ประโยชน์และการใช้สอยของพื้นที่ ขนาดพื้นที่ อัตราค่าเช่า ระบบไฟฟ้าและโทรศัพท์ และพาลูกค้าชมโครงการ นอกจากนี้ ลูกค้าหรือผู้ที่สนใจโครงการยังสามารถสอบถามข้อมูลทางโทรศัพท์หรือเข้าชมเว็บไซต์บริษัทฯ ที่ www.chewathai.com ซึ่งลูกค้าสามารถเข้าไปศึกษารายละเอียดเบื้องต้นของโครงการได้

2.1.7 ภาพอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

ในปี 2560 มียอดขายและเช่าที่ดินของนิคมอุตสาหกรรมรวมทั้งสิ้น 3,058 ไร่เพิ่มขึ้นจากช่วงเดียวกันของปีก่อน 26.99% รวมมูลค่าการลงทุน 118,090 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากช่วงเดียวกันของปีก่อน 7.37% ยอดขายและเช่าที่ดินที่เพิ่มขึ้นส่วนใหญ่อยู่ในนิคมอุตสาหกรรมในเขตเศรษฐกิจภาคตะวันออกหรือ อีอีซี มากถึง 2,550 ไร่ ที่เหลือกระจายอยู่ในนิคม อุตสาหกรรมทั่วประเทศ ปัจจุบัน กนอ. มีนิคมฯทั้งสิ้น 54 แห่งใน 15 จังหวัดมีพื้นที่รวม 165,033 ไร่ การลงทุนยังมีสัญญาณเข้ามาต่อเนื่อง เป็นเพราะปัจจัยจากการที่รัฐบาลได้มีนโยบายพัฒนาอีอีซี มาตรการส่งเสริมการลงทุน และกฎหมายที่ชัดเจน รวมถึงการจัดสรรงบประมาณในการพัฒนาระบบโครงสร้างพื้นฐานต่างๆ เชื่อว่าจะทำให้แนวโน้มการลงทุนในปี 2561 คาดว่าจะขยายตัวอย่างต่อเนื่อง ซึ่งเกิดจากปัจจัยการส่งเสริมการลงทุนในอุตสาหกรรมเป้าหมาย รวมทั้งปัจจัยทางด้านเศรษฐกิจของประเทศที่มีแนวโน้มการเติบโตตามทิศทางการใช้กำลัง การผลิตของผู้ประกอบการที่มีอัตราที่สูงขึ้นกว่าปี 2560 กลุ่มอุตสาหกรรมที่เข้ามาลงทุนในพื้นที่นิคมอุตสาหกรรม โดยเฉพาะในพื้นที่อีอีซียังคงเป็นกลุ่มอุตสาหกรรมยานยนต์ กลุ่มอุตสาหกรรมเหล็ก และผลิตภัณฑ์โลหะ กลุ่มอุตสาหกรรมยาง และพลาสติก กลุ่มอุตสาหกรรมเครื่องยนต์ และเครื่องจักรกลที่ไม่ได้ใช้ยานยนต์ กลุ่มไฟฟ้า และอิเล็กทรอนิกส์ และกลุ่มกิจการอื่นๆที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรม เช่น โรงงานสำเร็จรูปให้เช่า คลังสินค้า และอุตสาหกรรมอื่นๆ เป็นต้น

อย่างไรก็ตามผู้ประกอบการมีข้อเสนอแนะบางประการ ซึ่งหากภาครัฐสามารถดำเนินการได้ ผู้ประกอบการเชื่อว่าจะสามารถสร้างความเชื่อมั่นในการดำเนินธุรกิจเพิ่มขึ้นแก่ผู้ประกอบการ อัน

ได้แก่ การเร่งพัฒนาระบบขนส่งและการคมนาคมให้เชื่อมโยงกับประเทศเพื่อนบ้าน เพื่อรองรับการเป็น ศูนย์กลางการค้าการลงทุนของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) เร่งเดินหน้าโครงการลงทุนขนาดใหญ่และโครงสร้างพื้นฐานเพื่อให้เม็ดเงินหมุนเวียนในระบบเศรษฐกิจ เร่งรัดการใช้จ่ายภาครัฐให้เป็นไปตามแผนการใช้งบประมาณเพื่อช่วยขับเคลื่อนเศรษฐกิจไทย โดยเฉพาะงบลงทุนในโครงการที่รัฐบาลได้อนุมัติไปแล้ว เพิ่มการใช้จ่ายและการบริโภคภายในประเทศด้วยมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจของภาครัฐ ออกมาตรการช่วยเหลือเกษตรกรจากราคาพืชผลทางการเกษตรตกต่ำเพื่อสร้างกำลังซื้อในภาคเกษตร เร่งเจรจาการค้ากับประเทศที่มีศักยภาพทางเศรษฐกิจเพื่อขยายตลาดและลดอุปสรรคทางการค้าระหว่างกัน รวมถึงช่วยเสริมสภาพคล่องของผู้ประกอบการ SMEs โดยสนับสนุนให้สถาบันการเงินพิจารณาปล่อยสินเชื่อดอกเบี้ยต่ำ และสนับสนุนให้ใช้เทคโนโลยีและนวัตกรรมใหม่ๆ ในการผลิตสินค้า และสนับสนุนความร่วมมือระหว่างภาครัฐและเอกชนหรือรูปแบบ PPP (Public –Private Partnership) เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน

2.1.8 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ ไม่มีงานซึ่งมีสัญญาเช่าแล้วแต่ยังอยู่ระหว่างก่อสร้าง

3. ปัจจัยความเสี่ยง

3.1 ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อที่อยู่อาศัย

3.1.1 ความเสี่ยงจากการที่บริษัทประกอบธุรกิจในอุตสาหกรรมที่มีการแข่งขันสูง

ภาคอสังหาริมทรัพย์ในปี 2560 ยังอยู่ในสภาวะชะลอตัวอย่างต่อเนื่องจากปี 2557 ตามสภาวะของเศรษฐกิจที่ชะลอตัว ถึงแม้ว่าเงินฝากยังล้นธนาคาร ผู้บริโภคมีกำลังซื้อ แต่ความไม่เชื่อมั่นของผู้บริโภคถึงภาวะเศรษฐกิจ และรายได้ในอนาคต ทำให้เกิดการชะลอการใช้จ่าย แม้ว่าภาครัฐบาลจะมีความพยายามในการกระตุ้นเศรษฐกิจผ่านโครงการเมกะโปรเจกต์ ระบบโครงข่ายคมนาคม ระบบสาธารณูปโภค ฯลฯ แล้วก็ตาม แต่โครงการต่างๆ ดังกล่าวไม่สามารถดำเนินการได้อย่างรวดเร็ว ทำให้การขับเคลื่อนเศรษฐกิจจึงเป็นแบบค่อยเป็นค่อยไป รวมถึงมีการเลื่อนและลดกิจกรรมทางการตลาดของทุกภาคส่วนตั้งแต่ต้นปีที่ผ่านมา ประกอบกับผู้ประกอบการรายใหญ่และรายย่อย ยังมีอุปทานที่รอขายอยู่ส่วนหนึ่ง จึงชะลอการเปิดตัวโครงการใหม่ออกไป ส่งผลให้โครงการที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑลที่เปิดขายใหม่ในปี 2560 นี้มีจำนวนหน่วยเปิดตัวใหม่ไม่สูงมาก คิดเป็นร้อยละ 8 เมื่อเทียบกับปี 2559

การเปลี่ยนแปลงอุปทานที่อยู่อาศัย พ.ศ.2559 - 2560						
รายการ	มกราคม-พฤศจิกายน			มกราคม-ธันวาคม		
	2559	2560	เปลี่ยนแปลง	2559	2560	เปลี่ยนแปลง
จำนวนโครงการ	426	364	-15%	459	397	-13%
จำนวนหน่วย	104,132	107,353	3%	108,562	117,112	8%
มูลค่า (ล้านบาท)	359,894	408,970	14%	365,293	446,149	22%
ราคาขาย/หน่วย	3.456	3.810		3.365	3.810	
จำนวนหน่วย/โครงการ	245	295		237	295	
หมายเหตุ: ตัวเลขทั้งปี 2560 มาจากค่าเฉลี่ยรายเดือนปี 2560						
คูณด้วย 12 (ตัวเลข 11 เดือนแรก * 12 / 11)						
ที่มา: ศูนย์ข้อมูลวิจัยและประเมินค่าอสังหาริมทรัพย์ไทย บจก.เอเจนซี ฟอว์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส (www.area.co.th)						

จากข้อจำกัดทางปัจจัยด้านเศรษฐกิจ ส่งผลให้การแข่งขันในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์มีความรุนแรง ผู้ประกอบการหลายรายปรับกลยุทธ์ในการดึงอุปสงค์ในตลาดเพื่อรักษารายได้และความอยู่รอดของธุรกิจภายใต้ภาวะเศรษฐกิจที่ฟื้นตัวได้ช้า อาทิ การใช้กลยุทธ์ด้านราคาเพื่อระบายสินค้า แต่อาจจะทำให้อัตรากำไรขั้นต้นลดลง การขยายโครงการไปยังเมืองรองรอบกรุงเทพฯ การใช้นวัตกรรมผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ เพื่อลดต้นทุน แต่ไม่ขึ้นราคาสินค้า หรือการขยายตลาดไปหาอุปทานในกลุ่มอื่นๆ เช่น กลุ่มอุปทานระดับบน ซึ่งกลุ่มอุปทานกลุ่มนี้จะได้รับผลกระทบจากการชะลอตัวของเศรษฐกิจน้อยกว่า และมีดีมานด์จำกัด รวมถึงเริ่มปรับการทำผลิตภัณฑ์ และการตลาดครอบคลุมในทุกๆ เช็กเมนต์ ทำให้การแข่งขันยิ่งทวีความรุนแรงมากขึ้น

บริษัทดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายตั้งแต่ปี 2551 และเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยเมื่อปี 2559 บริษัทพัฒนาที่อยู่อาศัยทั้งอาคารชุด และโครงการแนวราบ ถึงปัจจุบันรวมทั้งสิ้น 13 โครงการมูลค่าโครงการรวมกว่า 10,984 ล้านบาท บริษัทมีทีมงานที่เชี่ยวชาญในการทำการศึกษาค้นคว้าได้ พฤติกรรมความต้องการของผู้บริโภค และความเป็นไปได้ของโครงการในทุกด้าน ก่อนการตัดสินใจซื้อที่ดินเพื่อการพัฒนา บริษัทมีการพัฒนาฟังก์ชันใหม่ๆ อย่างไม่หยุดยั้งเพื่อให้ตอบสนองความต้องการของตลาดและสามารถสร้างความแตกต่าง และจุดขายที่ชัดเจนขึ้น

นอกจากนี้ยังให้ความสำคัญกับการส่งมอบ การบริการหลังการขาย และการดูแลความสัมพันธ์ของลูกบ้าน ทำให้ทุกโครงการของบริษัทได้รับการตอบรับที่ดีจากลูกค้ารายใหม่ และจากการบอกต่อจากลูกค้ารายเดิมเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ ปัจจุบันบริษัทมีความชำนาญในการพัฒนาคอนโดมิเนียมในทุกระดับราคา และนอกจากนี้บริษัทได้ขยายโครงการไปยังตลาดเช่าแฟลตใหม่ ทั้งบ้านเดี่ยว ทาวน์โฮม ในระดับราคา 2 – 10 ล้านบาทเพื่อเพิ่มฐานลูกค้าให้กว้างขึ้น นอกจากนี้บริษัทยังร่วมลงทุนกับบุคคลที่มีอิทธิพลในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ เพื่อสร้างสินค้าเช่าแฟลตใหม่เข้าสู่ตลาด ส่งผลให้บริษัทมีผลการดำเนินงานที่ดี เติบโตอย่างต่อเนื่อง และยั่งยืน

3.1.2 ความเสี่ยงจากการที่ผลประกอบการขึ้นอยู่กับความสำเร็จของโครงการที่กำลังพัฒนาอยู่

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทมีโครงการที่อยู่ระหว่างการก่อสร้างและรอรับรู้อยู่ได้เมื่อโอนกรรมสิทธิ์จำนวนทั้งสิ้น 3,034 ล้านบาท ในปี 2560 บริษัทมีโครงการระหว่างก่อสร้างและทยอยรับรู้อยู่ได้จำนวน 3 โครงการคือ ชีวทรัพย์ คลอง 1, ชีวทัศน์ เรสซิเดนซ์ บางโพ และ ชีวทัศน์ เรสซิเดนซ์ อโศก ซึ่งหาก 3 โครงการดังกล่าวสามารถก่อสร้างพร้อมส่งมอบได้แล้วเสร็จตามกำหนดเวลา บริษัทจะสามารถรับรู้อยู่ได้ได้ตามเป้าหมายที่บริษัทกำหนดไว้

บริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงนี้เป็นอย่างดี ได้มีการวางแผนระยะยาว 2-3 ปี ในการ ซื้อที่ดิน ก่อสร้าง ส่งมอบ และรับรู้อยู่ได้ให้เป็นไปตามเป้าหมาย พร้อมวางแผนสำรอง และปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ไว้เสมอ เพื่อรองรับปัจจัยอื่นๆ ที่อาจเข้ามาเพื่อป้องกันความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้นได้อย่างรอบคอบ

3.1.3 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงทางกฎระเบียบ และกฎหมายซึ่งอาจมีผลกระทบต่อธุรกิจของบริษัท

จากปี 2559 กฎหมายที่มีบทบาทสำคัญกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ 2 ฉบับที่จะประกาศใช้ ได้แก่ ภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง ที่ยังไม่แน่ชัด ซึ่งน่าจะมีผลเริ่มบังคับใช้ในปี 2562 ความไม่ชัดเจน และการเข้าถึงข้อมูลกฎหมายโดยละเอียดในข้อนี้ อาจทำให้นักลงทุนชะลอการลงทุน เนื่องจากยังไม่มั่นใจไม่แน่ใจว่าจะเป็น การเพิ่มภาระมากนักเพียงใด นอกจากนี้ การเสียภาษีเงินได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์ที่จะเรียกเก็บจากราคาซื้อขายจากเดิมคิดจากราคาประเมินที่ดิน จะทำให้ต้นทุนเพิ่มขึ้นและส่งผลให้ผลตอบแทนลดน้อยลง อาจจะมีผลกระทบให้ตลาดการลงทุนไม่คึกคัก ขณะที่ผลตอบแทนการลงทุนลดลงต่ำลงเหลือประมาณร้อยละ 5 จากที่เคยได้ผลตอบแทนร้อยละ 6-8 เพราะราคาคอนโดมิเนียมปรับตัวสูงขึ้นเร็วมาก ทำให้ผลตอบแทนจากการเช่าลดลง การลงทุนสำหรับนักลงทุนรายย่อยในปีนี้อาจยังไม่สดใส สำหรับบริษัทฯ เองนั้น ตระหนักถึงผลกระทบทางด้านกฎหมายที่อาจเกิดขึ้น ทั้งแง่ของเงินลงทุนที่เพิ่มมากขึ้น และการชะลอตัวของยอดขาย จากความไม่แน่ชัดของกฎหมาย บริษัทฯ ได้มีการเตรียมความพร้อมอย่างดี เพื่อรองรับปัญหาดังกล่าวที่จะเกิดขึ้น ทั้งทางด้านเงินทุน และการกระตุ้นยอดขาย

3.1.4 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงนโยบายการปล่อยสินเชื่อของธนาคารพาณิชย์

ศูนย์วิเคราะห์เศรษฐกิจ ธนาคารทหารไทย ระบุว่า สินเชื่อที่อยู่อาศัยในปี 2559 เติบโต 6.9% และในปี 2560 คาดว่าอัตราการเติบโตจะลดลงเหลือ 6.9% สะท้อนภาพของความระมัดระวังของสถาบันการเงินได้เป็นอย่างดี

สินเชื่ออสังหาริมทรัพย์เป็นกลุ่มสินเชื่อที่สถาบันการเงินต้องการ เพราะเป็นสินเชื่อรายย่อยที่มีความเสี่ยงน้อยที่สุดเพราะมีหลักทรัพย์ค้ำประกัน เมื่อเทียบกับสินเชื่อรายย่อยอื่นๆ เช่น สินเชื่อบุคคล หรือบัตรเครดิตที่มีความเสี่ยงมากกว่า แต่หากเกิดหนี้เสียขึ้นมา สินเชื่ออสังหาริมทรัพย์นี้จะต้องตั้งสำรองสูงกว่า ตามวงเงินสินเชื่อที่มีขนาดใหญ่กว่า อีกทั้งเมื่อพิจารณาจากหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (เอ็นพีแอล)

จะพบว่า สินเชื่อสหกรณ์การเกษตรมีเอ็นพีแอลสูงกว่าสินเชื่อรายย่อยอื่นไปแล้ว เมื่อสิ้นปี 2559 สินเชื่อที่อยู่อาศัยมีเอ็นพีแอล อยู่ที่ระดับ 3% ขณะที่สินเชื่อบุคคล เอ็นพีแอลอยู่ที่ 2.9% และสินเชื่อรถยนต์ เอ็นพีแอลอยู่ที่ 1.7% จะเห็นได้ว่าผู้พัฒนาสหกรณ์การเกษตร เริ่มออกมาเสี่ยงถึงสถาบันการเงินให้ผ่อนปรน ความเข้มงวดในการปล่อยกู้ เพราะสาเหตุสำคัญที่ส่งผลกระทบต่อยอดขายโดยตรงอันดับ 1 มาจากลูกค้าถูกปฏิเสธสินเชื่อตัวเอง ซึ่งสอดคล้องกับอัตราการปฏิเสธสินเชื่อของสถาบันการเงินที่เพิ่มขึ้นจาก 40% เป็นมากกว่า 50%

บริษัททราบดีว่าสถานการณ์ของสหกรณ์การเกษตรราคา 2-3 ล้านบาท ยังน่าเป็นห่วง เพราะการปฏิเสธสินเชื่อสูง แนวทางรองรับของบริษัท นอกเหนือจากการเก็บเงินดาวน์สูงในอัตราร้อยละ 10 - 15 เพื่อคัดกรองระดับความสามารถทางการเงินของลูกค้าเบื้องต้นแล้ว บริษัท มีกระบวนการอำนวยความสะดวก โดยการส่งประวัติลูกค้าให้ธนาคารพิจารณาสินเชื่อเบื้องต้น คอยให้คำแนะนำในการเตรียมความพร้อมของลูกค้า และติดตามอย่างใกล้ชิด โดยพนักงานขายของบริษัท ทำหน้าที่เสมือนที่ปรึกษาทางการเงิน คอยแนะนำวิธีการ ขั้นตอน พร้อมตรวจสอบเอกสาร ให้คำแนะนำ และอำนวยความสะดวกในการติดต่อกับธนาคาร

ประกอบกับกลุ่มลูกค้าของบริษัทส่วนใหญ่เป็นกลุ่มที่ซื้อสหกรณ์การเกษตรเพื่อเป็นที่อยู่อาศัยจริงไม่ใช่เพื่อการลงทุน จึงทำให้อัตราการปฏิเสธให้กู้แก่ลูกค้าของบริษัท อยู่ในระดับต่ำกว่าค่าเฉลี่ยของอุตสาหกรรม นอกจากนี้ในการขายโครงการบ้านเดี่ยว บริษัทมีการพิจารณาคุณสมบัติเบื้องต้นของลูกค้าและกำหนดเงื่อนไขให้ธนาคารพิจารณาอนุมัติเงินกู้แก่ลูกค้าก่อนทำสัญญาซื้อขาย ส่วนโครงการคอนโดมิเนียมจะส่งเอกสารให้ธนาคารพิจารณาก่อนการโอนประมาณ 2-3 เดือน ซึ่งทุกโครงการของบริษัทได้รับการสนับสนุนเรื่องเงินกู้สินเชื่อบุคคลจากผู้ซื้อจากหลากหลายสถาบันการเงินซึ่งช่วยให้ลูกค้าได้รับเงินไขว้งเงินกู้ที่ดี และใช้เวลาที่รวดเร็ว ซึ่งหากผลไม่อนุมัติ บริษัทก็ยังสามารถดำเนินการขายใหม่ได้ทันที และจากยอดโอนทั้งหมดจะมี 30% ที่ลูกค้าชำระเงินสด บริษัทมีผลการดำเนินงานที่ดี และการเติบโตอย่างต่อเนื่อง พร้อมมีสถานะทางการเงินที่มั่นคง มีการจัดการบริหารการเงินอย่างมีวินัย โดยกำหนดอัตราส่วนเงินกู้ยืมต่อส่วนของเจ้าของไว้ไม่เกิน 2:1 บริษัทได้รับการสนับสนุนทางการเงินอย่างดีจากสถาบันการเงินต่างๆ มาโดยตลอด

3.1.5 ความเสี่ยงจากการจัดหาที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการ

ในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ยุทธศาสตร์หลักที่สำคัญอย่างหนึ่งคือ ทำเลที่ตั้งของโครงการ เพื่อพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ให้ประสบความสำเร็จ บริษัทฯ ตระหนักเป็นอย่างยิ่ง ถึงยุทธศาสตร์หลักสำคัญนี้ จึงมีนโยบายในการเลือกทำเลที่ตั้งของโครงการที่จะพัฒนาที่มีศักยภาพสูง ติดกับเส้นทางคมนาคมที่สำคัญ อยู่ในย่านธุรกิจสำคัญ ซึ่งลักษณะของที่ดินดังกล่าวมานั้นเป็นที่ต้องการอย่างมากของตลาดอสังหาริมทรัพย์ มีระดับราคาที่สูง และเพิ่มขึ้นในทุกๆ ปีอย่างต่อเนื่อง เห็นได้จากการซื้อขายที่ดินย่านธุรกิจใจกลางเมืองหรือ CBD นอกจากนี้ยังมีปัจจัยอื่นๆ ที่มีผลต่อราคาที่ดิน และการจัดหาที่ดินใหม่เพื่อการพัฒนา ได้แก่ ข้อจำกัดทางด้านกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการใช้ประโยชน์ที่ดิน ตำแหน่งที่ตั้ง และสิ่งแวดล้อมความสะดวกบริเวณใกล้เคียง ดังจะเห็นได้จากกรณีการประกาศใช้ราคาประเมินที่ดินใหม่อย่างเป็นทางการสำหรับปี 2559 – 2562 โดยมีราคาเพิ่มขึ้นทุกภาคเฉลี่ย 27.72% แบ่งเป็นกรุงเทพมหานคร 15.78% ส่วนภูมิภาค 27.88% ซึ่งราคาที่ดินที่ขยับตัวสูงส่วนใหญ่เป็นบริเวณที่มีการก่อสร้างรถไฟฟ้ารวมทั้งส่วนต่อขยาย ย่านธุรกิจ เมืองท่องเที่ยว และจังหวัดที่มีการก่อสร้างเศรษฐกิจพิเศษ อาจส่งผลให้บริษัทฯ เผชิญความเสี่ยงจากการที่บริษัทฯ ไม่สามารถหาที่ดินในลักษณะดังกล่าวมาพัฒนาโครงการได้

บริษัทฯ บริหารจัดการความเสี่ยงดังกล่าว ด้วยการวางแผนการจัดหาจัดซื้อที่ดินทำเลศักยภาพล่วงหน้า ทั้งระยะสั้น และระยะยาว พร้อมดำเนินการตามแผนการที่บริษัทกำหนดไว้ เพื่อทยอยพัฒนาโครงการ เป็นรายเฟส ส่งผลให้บริษัทสามารถขยายโครงการใหม่ได้อย่างต่อเนื่อง รองรับการเติบโตของตลาดที่อยู่อาศัย ทั้งแนวราบและแนวดิ่ง ในช่วงระยะเวลาประมาณ 4-5 ปีข้างหน้า และในช่วงระยะเวลาดังกล่าวนั้น บริษัทจึงมีระยะเวลาเพียงพอสำหรับการดำเนินการจัดหาที่ดินทำเลศักยภาพแปลงใหม่ เพื่อพัฒนาโครงการในอนาคต

ในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์นั้น บริษัทตระหนักดีว่าที่ดินคือส่วนประกอบที่สำคัญถึง 75% ในความสำเร็จของโครงการนั้นๆ และอีก 25% คือการพัฒนา บริษัทฯ จึงมีการกำหนดลักษณะ ขนาดของที่ดินอย่างชัดเจน และวางแผนงาน สำหรับการจัดหาที่ดินอย่างต่อเนื่อง โดยสำรวจที่ดินที่มีศักยภาพสูง สภาพแวดล้อม สภาพสังคมที่น่าอยู่ ผังเมือง และสอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าในแต่ละช่วงเวลา บริษัทฯ คำนึงถึงการจัดหาที่ดินเป้าหมายภายใต้ต้นทุนที่ดินที่เหมาะสม บริษัทฯ ถึงจะดำเนินการศึกษาพิจารณาความเสี่ยงต่างๆ ในการพัฒนาที่ดินแปลงนั้นๆ คำนึงถึงความสามารถในการพัฒนาความสามารถก่อสร้างได้ตามรูปแบบที่บริษัทฯ ต้องการ ความสามารถในการขาย ตลอดถึงระยะเวลาในการส่งมอบการโอนกรรมสิทธิ์ เป็นต้น บริษัทฯ จะพิจารณาลงทุนที่ดินดังกล่าวเพื่อพัฒนาโครงการ หากที่ดินมีความเหมาะสมต่างๆ ดังที่กล่าวมาข้างต้น

ธุรกิจโรงงานสำเร็จรูปให้เช่า (Ready Built Factories)

3.1.6 ความเสี่ยงจากการจัดหาผู้เช่าและความสำเร็จของโครงการในอนาคต

ในเดือนธันวาคม ปี 2560 บริษัทฯ มีโครงการโรงงานสำเร็จรูปให้เช่าที่พัฒนาแล้วเสร็จและอยู่ระหว่างการขายพื้นที่เช่าจำนวน 1 โครงการ จำนวน 10 ยูนิต ซึ่งตั้งอยู่ในนิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้ อำเภอปลวกแดง จังหวัดระยอง มูลค่าโครงการรวมประมาณ 300 ล้านบาท ซึ่งในปัจจุบันบริษัทฯ มีลูกค้าที่ทำสัญญาเช่าแล้วจำนวน 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 50 ของพื้นที่ให้เช่าทั้งหมด และมีโครงการในอนาคตจำนวน 1 โครงการ มูลค่าโครงการประมาณ 175 ล้านบาท ซึ่งบริษัทฯ ได้ดำเนินการซื้อที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการแล้วและยังอยู่ในระหว่างการพิจารณาเพื่อพัฒนาที่ดินดังกล่าว โดยบริษัทฯ อาจมีความเสี่ยงจากการไม่มีผู้เช่าโรงงานตามเป้าหมายที่ได้วางไว้ อันจะส่งผลต่อรายได้ของบริษัทฯ ในอนาคต รวมถึงส่งผลให้บริษัทฯ มีภาระค่าใช้จ่ายบางส่วนจากโรงงานที่สร้างแล้วเสร็จและภาระต้นทุนการก่อสร้างสำหรับโครงการในอนาคตอีกด้วย

อย่างไรก็ตาม เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงจากการดำเนินการจัดหาผู้เช่าและความเสี่ยงจากภาระค่าใช้จ่ายดังกล่าวนี้ บริษัทฯ ได้แบ่งการก่อสร้างโครงการเป็น 2 เฟส โดยสำหรับการก่อสร้างโครงการที่ 1 ที่แล้วเสร็จและอยู่ระหว่างการให้เช่าพื้นที่เช่าจำนวน 10 ยูนิต นั้น บริษัทฯ ได้ทำการก่อสร้างเป็น 2 เฟส โดยจำนวน 5 ยูนิตแรกได้เริ่มก่อสร้างและแล้วเสร็จพร้อมเปิดให้บริการในเดือนสิงหาคม ปี 2555 และเดือนมีนาคม ปี 2556 ตามลำดับ ซึ่งหลังจากเปิดให้บริการไม่นาน บริษัทฯ ก็ได้การตอบรับที่ดีจากลูกค้าและทำสัญญาเช่าหลังจากเปิดให้บริการภายในปีเดียวกัน เมื่อบริษัทฯ ได้รับการตอบรับที่ดีและเห็นโอกาสทางธุรกิจเพิ่มเติม บริษัทฯ จึงดำเนินการก่อสร้างโรงงานสำเร็จรูปให้เช่าเพิ่มเติมอีกจำนวน 5 ยูนิตในพื้นที่เดียวกัน โดยได้เริ่มก่อสร้างในเดือนธันวาคม ปี 2556 และแล้วเสร็จพร้อมเปิดให้บริการในเดือนกรกฎาคม ปี 2557 ทำให้บริษัทฯ ไม่ได้มีภาระจากต้นทุนการก่อสร้างเต็มจำนวนทั้ง 10 ยูนิตในตั้งแต่แรก นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังอยู่ในระหว่างการพัฒนาที่ดินสำหรับโครงการที่ 2 ซึ่งตั้งอยู่บริเวณอื่นแต่อยู่ภายในนิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้เช่นเดียวกัน และจะเริ่มต้นพัฒนาและก่อสร้างเมื่อบริษัทฯ ได้รับ

การติดต่อจากลูกค้าแล้ว และมีจำนวนผู้เข้าในโครงการเดิมที่ได้พัฒนาแล้วเสร็จตั้งแต่ร้อยละ 75 ขึ้นไปเท่านั้น

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

3.1.7 ความเสี่ยงจากสัญญาเช่าระยะสั้น

ในปัจจุบัน บริษัท มีลูกค้าที่ใช้บริการเช่ากับบริษัท จำนวน 5 ราย ซึ่งสัญญาบริการโรงงานสำเร็จรูปให้เช่าของบริษัท กับลูกค้าทั้ง 5 รายนั้น เป็นสัญญาระยะสั้นมีอายุไม่เกิน 3 ปี โดยให้ทางเลือกในการต่อสัญญา บริษัท จึงมีความเสี่ยงจากการที่ลูกค้าไม่ต้องการต่อสัญญาเช่าดังกล่าว

อย่างไรก็ดี โดยทั่วไปเมื่อลูกค้าเริ่มทำการดำเนินธุรกิจหรือผลิตสินค้าแล้วนั้น มักจะไม่ย้ายฐานการผลิตหรือเปลี่ยนแปลงสถานที่เช่า เนื่องจากก่อนการตัดสินใจเช่าโรงงานนั้น ลูกค้าจะพิจารณาฐานลูกค้าหรือแหล่งการกระจายสินค้าของตน การอยู่ใกล้กับแหล่งวัตถุดิบที่สำคัญ รวมถึงธุรกิจของโรงงานอุตสาหกรรมที่อยู่ในบริเวณใกล้เคียง ซึ่งกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัท เป็นกลุ่มลูกค้าขนาดกลางและขนาดย่อมในอุตสาหกรรมเบาที่มีการผลิตเพื่อสนับสนุนการประกอบธุรกิจของอุตสาหกรรมหนักที่อยู่ในบริเวณใกล้เคียง ซึ่งหากแหล่งวัตถุดิบหรือฐานการผลิตอุตสาหกรรมสนับสนุนยังอยู่ในบริเวณใกล้เคียงแล้วนั้น จึงมีโอกาสน้อยที่ลูกค้าของบริษัท จะย้ายฐานการประกอบธุรกิจไปยังสถานที่อื่น นอกจากนี้การตัดสินใจย้ายสถานที่ประกอบธุรกิจยังก่อให้เกิดต้นทุนในการโยกย้ายวัสดุอุปกรณ์และสินค้า และค่าใช้จ่ายในการลงทุนเพิ่มเติมในโรงงานในพื้นที่ใหม่อีกด้วย ทั้งนี้ บริษัท มีการออกแบบโรงงานสำเร็จรูปของบริษัท ที่มีมาตรฐาน มีรูปแบบที่ทันสมัย มีความโดดเด่นด้านพื้นที่ใช้สอยที่ออกแบบมาให้อาจจัดวางโครงสร้างได้อย่างเหมาะสม มีความยืดหยุ่นซึ่งทำให้ลูกค้าสามารถออกแบบการวางโครงสร้างใช้งานได้อย่างอิสระ คัดค่า และใช้ระยะเวลาอันสั้นในการจัดตั้งโรงงาน นอกจากนี้บริษัท ยังเน้นการสร้างความสัมพันธ์ที่ยั่งยืนกับลูกค้า มีบริการให้คำปรึกษาและช่วยเหลือในด้านต่างๆ เพื่อการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีในระยะยาว เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงในการไม่ต่อสัญญาเช่ากับบริษัท อีกด้วย

3.1.8 ความเสี่ยงจากการกระจุกตัวของโครงการในเขตพื้นที่นิคมอุตสาหกรรมในจังหวัดระยอง

ในปัจจุบัน บริษัท มีการพัฒนาโครงการโรงงานสำเร็จรูปให้เช่าที่พัฒนาแล้วเสร็จและเปิดให้บริการจำนวน 1 โครงการ ก่อสร้างบนเนื้อที่โดยประมาณ 26 ไร่ ตั้งอยู่ในนิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้ ในพื้นที่ตำบลมาบยางพร อำเภอปลวกแดง จังหวัดระยอง และมีโครงการในอนาคตที่อยู่ระหว่างการพัฒนาที่ดินอีก 1 โครงการในบริเวณใกล้เคียงในนิคมอุตสาหกรรมเดียวกัน ทั้งนี้ นิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้ จังหวัดระยอง มีพื้นที่โดยรอบเป็นที่ตั้งของกลุ่มนิคมอุตสาหกรรม เขตอุตสาหกรรม และสวนอุตสาหกรรมหลายแห่ง ได้แก่ นิคมอุตสาหกรรมอีสเทิร์นซีบอร์ด (ระยอง) เขตประกอบการอุตสาหกรรม จี.เค. แลนด์ และเขตประกอบการอุตสาหกรรมสยามอีสเทิร์น อินดัสเทรียลพาร์ค เป็นต้น ซึ่งมีผู้ประกอบการรายอื่นที่ให้บริการโรงงานสำเร็จรูปให้เช่าเช่นเดียวกันกับบริษัท หลายราย ซึ่งมีขนาดใหญ่ มีชื่อเสียงและมีประสบการณ์การดำเนินธุรกิจมายาวนานกว่าบริษัท ทั้งนี้ หากพื้นที่ในบริเวณจังหวัดระยองมีภาวะ

อุปทานล้นตลาด จะทำให้บริษัท มีความเสี่ยงจากการกระจุกตัวของโครงการในเขตพื้นที่จังหวัดระยอง และทำให้การแข่งขันในธุรกิจสูงขึ้น

อย่างไรก็ตาม ก่อนดำเนินการพัฒนาโครงการ บริษัทฯ ได้ศึกษาความเป็นไปได้และพิจารณาศักยภาพของการพัฒนาโครงการอย่างละเอียด มีการวางแผนงานอย่างรอบคอบ ตั้งแต่การจัดซื้อจัดหาที่ดิน การกำหนดรูปแบบและแนวคิดของโครงการที่น่าเสนอ ทำเลที่ตั้งของโครงการ การกำหนดค่าเช่าและค่าบริการ กลุ่มลูกค้าเป้าหมายและความต้องการ ผลตอบแทนที่คาดว่าจะได้รับการลงทุน โอกาสการได้รับสิทธิประโยชน์และการส่งเสริมการลงทุนจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน รวมถึงอุปสงค์และอุปทานของธุรกิจ และภาวะการแข่งขันโดยรอบพื้นที่ดังกล่าวอย่างรอบคอบ เพื่อให้การพัฒนาโครงการสำเร็จตามที่ได้วางแผนไว้ สร้างผลตอบแทนที่ดีและต่อเนื่องให้กับบริษัทฯ และผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ นอกจากนี้ แม้ว่ากลุ่มบริษัทอมตะ ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ในบริษัท อมตะ ชีดี จำกัด ซึ่งเป็นผู้พัฒนานิคมอุตสาหกรรมอมตะชีดี จังหวัดระยอง มีการเปิดเผยข้อมูลในการเสนอขายทรัพย์สินเพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์และสิทธิการเช่าอมตะซัมมิทโกรท โดยมีนโยบายให้อมตะซัมมิทโกรทพิจารณาซื้อหรือเช่าที่ดินเพื่อพัฒนาโรงงานและคลังสินค้าให้เข้าภายในนิคมอุตสาหกรรมอมตะนครและนิคมอุตสาหกรรมอมตะชีดีเท่านั้น ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อข้อกำหนดการจัดหาที่ดินเพิ่มเติมจากบุคคลภายนอกในนิคมอุตสาหกรรมอมตะชีดีดังกล่าว รวมถึงบริษัทฯ หากบริษัทฯ ต้องการซื้อที่ดินเพิ่มเติมเพื่อพัฒนาโครงการโรงงานสำเร็จรูปให้เข้าในอนาคต อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มิได้จำกัดการพัฒนาพัฒนาโครงการแต่เพียงในนิคมอุตสาหกรรมอมตะชีดี จังหวัดระยองหรือเฉพาะแต่ในจังหวัดระยองเท่านั้น บริษัทฯ ยังมีการศึกษาและพิจารณาการขยายการลงทุนไปยังพื้นที่นิคมหรือเขตอุตสาหกรรมอื่นๆ ที่บริษัทฯ เล็งเห็นถึงศักยภาพในการพัฒนา มีโอกาสการเติบโตและการขยายฐานลูกค้า และสร้างผลตอบแทนที่ดีของโครงการในอนาคตอยู่เสมอ เช่น สวนอุตสาหกรรมโรจนะ-ปราจีนบุรี จังหวัดปราจีนบุรี นิคมอุตสาหกรรมเหมราชชลบุรี หรือนิคมอุตสาหกรรมปิ่นทอง เป็นต้น

3.2 ความเสี่ยงด้านการเงิน

3.2.1 ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ มีหนี้สินรวมจำนวน 2,537.12 ล้านบาท โดยเป็นหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย (Interest Bearing Debt) จำนวน 1,894.57 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 74.67 ของหนี้สินรวม และหนี้สินที่ไม่มีภาระดอกเบี้ย (Non-Interest Bearing Debt) จำนวน 642.55 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 25.33 ของหนี้สินรวม ทั้งนี้ หนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยดังกล่าว ประกอบด้วยเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินทั้งระยะสั้นและระยะยาว และเงินกู้ยืมจากกิจการที่มีความเกี่ยวข้องกัน ซึ่งมีการกำหนดอัตราดอกเบี้ยลอยตัว แปรผันตามการประกาศของธนาคารพาณิชย์ ดังนั้น หากอัตราดอกเบี้ยดังกล่าวปรับตัวสูงขึ้นอาจส่งผลกระทบต่อในทางลบอย่างมีนัยสำคัญต่อฐานะการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ในอนาคต

3.2.2 ความเสี่ยงจากการผิดเงื่อนไขในสัญญาเงินกู้กับสถาบันการเงิน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ มีหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย (Interest Bearing Debt) จำนวน 1,894.57 ล้านบาท ซึ่งประกอบด้วยเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงินจำนวน 460.33 ล้านบาท เงินกู้ยืมจากเงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงินจำนวน 993.50 ล้านบาท เงินกู้ยืมระยะยาวจากกิจการที่เกี่ยวข้องกันจำนวน 252.32 ล้านบาท และเงินกู้ยืมระยะสั้นจากกิจการที่เกี่ยวข้องกันจำนวน 18.51 ล้านบาท และหุ้นกู้จำนวน 169.90 รวมถึงบริษัทฯ มีส่วนของผู้ถือหุ้นรวม 1,109.27 ล้านบาท ทั้งนี้ สัญญา

เงินกู้จากสถาบันการเงินได้กำหนดการดำรงอัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ กล่าวคือ บริษัทฯ และ CTIC ต้องดำรงอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (D/E ratio) ไม่เกินกว่า 2.0 – 2.5 เท่า และบริษัทฯ ต้องดำรงอัตราส่วนความสามารถในการชำระหนี้ (DSCR) ไม่น้อยกว่า 1.25 เท่า อาจมีความเสี่ยงจากการผิดเงื่อนไขในสัญญาเงินกู้กับสถาบันการเงินหากบริษัทฯ ไม่สามารถดำรงสถานะตามเงื่อนไขดังกล่าว หรือมีการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างเงินทุนและโครงสร้างผู้ถือหุ้น และอาจมีผลทำให้สถาบันการเงินดังกล่าวเรียกชำระเงินกู้คืนก่อนกำหนด อันจะทำให้บริษัทฯ สูญเสียสภาพคล่องและต้องจัดหาเงินทุนเพื่อชำระภาระคงค้างเงินกู้ที่มีทั้งหมด

ทั้งนี้ หากคำนวณอัตราส่วนหนี้สินต่อทุน (D/E ratio) และอัตราส่วนความสามารถในการชำระหนี้ (DSCR) ของบริษัทฯ ตามเงื่อนไขของสถาบันการเงิน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 และ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 จะทำให้บริษัทฯ มี D/E ratio เท่ากับ 1.64 เท่า และเท่ากับ 2.03 เท่าตามลำดับ ในด้านอัตราส่วน DSCR ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 และ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทฯ มีอัตราส่วน DSCR ที่เท่ากับ 2.99 เท่า และ 2.61 เท่า ตามลำดับ ซึ่งการดำรงอัตราส่วนหนี้สินต่อทุน (D/E ratio) และอัตราส่วนความสามารถในการชำระหนี้ (DSCR) ณ สิ้นปี 2560 เป็นไปตามเงื่อนไขที่สถาบันการเงินได้กำหนดไว้

3.3 ความเสี่ยงที่มีผลกระทบต่อสิทธิหรือการลงทุนของผู้ถือหลักทรัพย์

3.3.1 ความเสี่ยงจากบริษัทที่มีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ มากกว่าร้อยละ 25

ณ วันที่ 29 ธันวาคม 2560 บริษัท ชีวทัศน์ จำกัด ถือหุ้นในบริษัท จำนวน 248,880,000 หุ้น และ TEE Development Ltd. ถือหุ้นในบริษัท จำนวน 239,119,300 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 33.18 และร้อยละ 31.88 ตามลำดับ ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัท จึงทำให้ผู้ถือหุ้นใหญ่สามารถควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้เกือบทั้งหมดไม่ว่าจะเป็นเรื่องการแต่งตั้งกรรมการ หรือการขอมติในเรื่องอื่นที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ยกเว้นเรื่องกฎหมายหรือข้อบังคับบริษัทกำหนดต้องให้ได้รับเสียง 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ดังนั้น ผู้ถือหุ้นรายอื่นจึงอาจไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบและถ่วงดุลเรื่องที่ผู้ถือหุ้นใหญ่ได้เสนอ

3.4 ความเสี่ยงอื่นๆ

3.4.1 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงกฎหมายและกฎระเบียบ นโยบายของหน่วยงานราชการหรือหน่วยงานอื่นที่เกี่ยวข้อง ซึ่งอาจมีผลกระทบต่อธุรกิจของบริษัท

การเปลี่ยนแปลงทางกฎหมายและกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจของสหกรณ์ฯ เป็นปัจจัยซึ่งมีอิทธิพลต่อธุรกิจและการดำเนินงานของบริษัท การเปลี่ยนแปลงดังกล่าวอาจจะส่งผลกระทบต่อต้นทุนและค่าใช้จ่ายในการดำเนินโครงการพัฒนาสหกรณ์ฯของบริษัท ซึ่งหากบริษัทฯ ไม่ได้ทำการติดตามและศึกษากฎระเบียบอย่างครบถ้วนและให้เป็นปัจจุบันแล้วนั้น อาจทำให้บริษัทฯ ปฏิบัติไม่สอดคล้องกับกฎระเบียบที่ได้มีการปรับปรุงใหม่ และอาจมีผลกระทบต่อต้นทุนและค่าใช้จ่ายของบริษัท เพื่อแก้ไขทดแทนให้การปฏิบัติเป็นไปอย่างถูกต้อง การเปลี่ยนแปลงที่สำคัญ อาทิ การเปลี่ยนแปลงกฎหมายส่วนที่เกี่ยวข้องกับพระราชบัญญัติผังเมือง ข้อกำหนดการจัดสรรที่ดินตามพระราชบัญญัติอาคารชุด และพระราชบัญญัติควบคุมอาคาร ได้แก่ การกำหนดเนื้อที่ที่ดิน การกำหนดความกว้างของเขตทางเดินและเขตถนน การกำหนดพื้นที่ส่วนกลาง การส่งมอบและโอนกรรมสิทธิ์ทรัพย์สินส่วนกลางทั้งหมดให้แก่นิติบุคคลโครงการ การกำหนดระเบียบชุมชน การประเมินและจัดทำรายงานผลกระทบสิ่งแวดล้อม การประเมินและจัดทำรายงานผลการตรวจสอบสภาพอาคารสูง เป็นต้น รวมถึงการ

เปลี่ยนแปลงกฎระเบียบเกี่ยวกับการกำหนดเขตการใช้ประโยชน์ที่ดิน การวางผังจราจร และโครงการระบบขนส่งมวลชนระบบราง หรือโครงการทางด่วนพิเศษ เป็นต้น

กฎหมายที่มีบทบาทสำคัญกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ 2 ฉบับที่จะประกาศใช้ ได้แก่ ภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง ที่ยังไม่แน่ชัด และคาดว่าจะกฎหมายใหม่นี้จะมีผลบังคับใช้ภายในปี 2560 ความไม่ชัดเจนนี้อาจทำให้นักลงทุนชะลอการลงทุน เนื่องจากยังยืนยันไม่ได้ว่าจะเป็นการเพิ่มภาระมากขึ้นเพียงใด นอกจากนี้ การเสียภาษีเงินได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์ที่จะเรียกเก็บจากราคาซื้อขายจากเดิมคิดจากราคาประเมินที่ดิน จะทำให้ต้นทุนเพิ่มขึ้นและส่งผลให้ผลตอบแทนลดน้อยลง อาจจะมีผลกระทบให้ตลาดการลงทุนไม่คึกคัก ขณะที่ผลตอบแทนการลงทุนลดต่ำลงเหลือประมาณร้อยละ 5 จากที่เคยได้ผลตอบแทนร้อยละ 6-8 เพราะราคาคอนโดมิเนียมปรับตัวสูงขึ้นเร็วมาก ทำให้ผลตอบแทนจากการเช่าลดลง การลงทุนสำหรับนักลงทุนรายย่อยในปีนี้อาจยังไม่สดใสนัก

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้ทำการศึกษาและมีการติดตามการเปลี่ยนแปลงเกี่ยวกับกฎระเบียบต่างๆ และนโยบายของหน่วยงานราชการที่อาจเกิดขึ้นอย่างต่อเนื่องอย่างละเอียด และได้ศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการโดยพิจารณาตามข้อกำหนด ข้อบังคับ และกฎหมายต่างๆ เพื่อเตรียมความพร้อมสำหรับการปรับเปลี่ยนการดำเนินการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงที่อาจเกิดขึ้นดังกล่าว ควบคู่ไปกับการศึกษาสถานะตลาดอย่างสม่ำเสมอ ซึ่งจากการเตรียมความพร้อมดังกล่าว บริษัทฯ จึงมั่นใจว่า บริษัทฯ สามารถปรับเปลี่ยนได้ทันต่อเหตุการณ์ และบริษัทฯ จะไม่ได้รับผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญจากการเปลี่ยนแปลงกฎระเบียบดังกล่าว

3.4.2 ความเสี่ยงจากกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์เนื่องจากมีการประกอบธุรกิจที่มีลักษณะใกล้เคียงกันกับบริษัทฯ

กลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ ได้แก่ TEE Development Pte Ltd มีการถือหุ้นในบริษัทฯ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 31.88 ของทุนจดทะเบียนที่ออกและเรียกชำระแล้ว 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

3.4.3 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหาร

ทั้งนี้ นายบุญ ชุน เกียรติ ซึ่งปัจจุบันดำรงตำแหน่งกรรมการผู้จัดการนั้น ได้รักษาการตำแหน่งผู้บริหารสูงสุดในตำแหน่งอื่นๆ ดังนั้น บริษัทฯ จึงอาจมีความเสี่ยงจากการพึ่งพิง นายบุญ ชุน เกียรติ ในการบริหารงานในหลายส่วนงานของบริษัทฯ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อทางลบกับบริษัทฯ ในด้านความต่อเนื่อง และผลของการดำเนินงานของธุรกิจหากบริษัทฯ สูญเสียผู้บริหารดังกล่าวโดยยังไม่สามารถสรรหา

ผู้บริหารที่เหมาะสมมาทดแทนได้ทันที อย่างไรก็ตามบริษัทฯ เล็งเห็นความเสี่ยงดังกล่าวที่มีต่อธุรกิจของบริษัทฯ ซึ่งปัจจุบันบริษัทฯ อยู่ระหว่างการสรรหาและพิจารณาคุณสมบัติของบุคคลที่จะมาดำรงตำแหน่งผู้บริหารในแต่ละสายงานและจะเสนอต่อที่ประชุมคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทนเพื่อพิจารณาคุณสมบัติของบุคลากรและกำหนดคำตอบแทนที่เหมาะสม จูงใจ และแข่งขันได้ในอุตสาหกรรมสำหรับแต่ละสายงานต่อไป

3.4.4 ความเสี่ยงกรณีราคาหุ้นของบริษัทฯ อาจมีความผันผวน ซึ่งก่อให้เกิดผลขาดทุนอย่างมีนัยสำคัญต่อผู้ลงทุนที่ซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ

ราคาซื้อขายหุ้นสามัญของบริษัทฯ อาจมีความผันผวนของช่วงราคาซื้อขายเนื่องจากปัจจัยหลายประการ ซึ่งเป็นสิ่งที่บริษัทฯ ไม่สามารถควบคุมได้ ซึ่งรวมถึง

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

ทั้งนี้ ปัจจัยต่างๆ เหล่านี้รวมถึงปัจจัยอื่นๆ อาจส่งผลต่อความต้องการซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ อันทำให้ราคาหุ้นสามัญของบริษัทฯ มีความผันผวน ซึ่งอาจทำให้ราคาซื้อขายหุ้นสามัญของบริษัทฯ ในตลาดหลักทรัพย์ฯ มีความผันผวนรวมถึงอาจทำให้เกิดข้อจำกัดหรือขัดขวางมิให้ผู้ลงทุนสามารถขายหุ้นของบริษัทฯ ได้ และอาจส่งผลกระทบในทางลบต่อสภาพคล่องของหุ้นของบริษัทฯ

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 สินทรัพย์หลักของบริษัทฯ และบริษัทย่อย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 สินทรัพย์หลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ และบริษัทย่อยประกอบด้วย ที่ดินและต้นทุนการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน และ ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ มีรายละเอียดดังนี้

รายการ	มูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 (ล้านบาท)	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
ที่ดินและต้นทุนการพัฒนา อสังหาริมทรัพย์	2,998.46	เป็นเจ้าของ	จดจำนองเป็นหลักประกันเงินกู้ยืมกับ สถาบันการเงินจำนวน 8 โครงการ
อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน	257.18	เป็นเจ้าของ	จดจำนองเป็นหลักประกันเงินกู้ยืมกับ สถาบันการเงิน
ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์	9.53	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
สินทรัพย์ไม่มีตัวตน	4.34	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
รวม	3,269.51		

4.1.1 ที่ดินและต้นทุนการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

ที่ดินและต้นทุนการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ได้แก่ ที่ดินและสิ่งปลูกสร้างเพื่อขายในโครงการอสังหาริมทรัพย์ ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 ที่ดินและต้นทุนการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์มีมูลค่าสุทธิตามบัญชีในงบการเงินรวมจำนวน 2,998.46 ล้านบาท มีรายละเอียดดังนี้

ชื่อโครงการ	ประเภทสินทรัพย์	มูลค่าสุทธิ ตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 (ล้านบาท)	ราคา ประเมิน (ล้านบาท)	วันที่ประเมิน	ปรับเพิ่ม ¹ (ล้านบาท)	ปรับลด ² (ล้านบาท)	ราคาประเมิน ที่ปรับปรุง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 (ล้านบาท)	เจ้าของ กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน ³
โครงการชีวาทัย ราชปรารภ ⁵	อาคารชุดพักอาศัย	14.25	34.85	29 ธ.ค. 60	- ²	-	34.85	บริษัท	ไม่มี
โครงการฮอลล์มาร์ค งามวงศ์วาน ⁴	อาคารชุดพักอาศัย	198.28	610.34	21 ส.ค. 57	311.31	721.08	200.57	CTIC	จดจำนองเป็นหลักประกันเงินกู้ยืมกับสถาบัน การเงินในวงเงิน 110.00 ล้านบาท
โครงการฮอลล์มาร์ค แจ้งวัฒนะ ⁴	อาคารชุดพักอาศัย	1.30	140.65	30 ธ.ค. 57	423.91	545.93	18.63	บริษัท	ไม่มี
โครงการชีวาทัย อินเตอร์เซนต์ ⁴	อาคารชุดพักอาศัย	19.11	445.40	30 ธ.ค. 57	461.50	801.76	105.14	CTIC	จดจำนองเป็นหลักประกันเงินกู้ยืมกับสถาบัน การเงินในวงเงิน 110.00 ล้านบาท
โครงการชีวาทัย เรสซิเดนซ์ บางโพ ⁶	อาคารชุดพักอาศัย	409.70	584.00	6 ม.ค. 60	250.25	327.32	506.93	บริษัท	จดจำนองเป็นหลักประกันเงินกู้ยืมกับสถาบัน การเงินในวงเงินจำนวน 463.00 ล้านบาท
โครงการชีวารมย์ รังสิต ดอนเมือง ⁶	บ้านเดี่ยวและ บ้านแฝด	187.41	238.88	5 ม.ค. 60	89.11	127.72	200.27	บริษัท	จดจำนองเป็นหลักประกันเงินกู้ยืมกับสถาบัน การเงินในวงเงินจำนวน 210.60 ล้านบาท
โครงการชีวาทัย เพชรเกษม 27 ⁷	อาคารชุดพักอาศัย	939.65	898.01	29 ธ.ค. 60	41.97	-	939.98	บริษัท	จดจำนองเป็นหลักประกันเงินกู้ยืมกับสถาบัน การเงินในวงเงินจำนวน 650.00 ล้านบาท
โครงการชีวาทัย เรสซิเดนซ์ โอโตก ⁶	อาคารชุดพักอาศัย	719.82	754.42	6 ม.ค. 60	514.74	515.71	753.45	บริษัท	จดจำนองเป็นหลักประกันเงินกู้ยืมกับสถาบัน การเงินในวงเงินจำนวน 658.00 ล้านบาท
โครงการชีวาวัลย์ พุทธมณฑลสาย 1 ⁸	บ้านเดี่ยว	379.84	333.15	20 ก.พ. 60	51.12	-	384.27	บริษัท	จดจำนองเป็นหลักประกันเงินกู้ยืมกับสถาบัน การเงินในวงเงินจำนวน 507.00 ล้านบาท
โครงการชีวาโฮม คลองสี ⁹	ทาวน์โฮม	127.61	157.07	6 ธ.ค. 60	-	-	157.07	บริษัท	จดจำนองเป็นหลักประกันเงินกู้ยืมกับสถาบัน การเงินในวงเงินจำนวน 65 ล้านบาท
โครงการทองหล่อ 20	อาคารชุดพักอาศัย	1.49	-	-	-	-	-	บริษัท	อยู่ระหว่างการดำเนินการพัฒนาโครงการ

รวม		2,998.46	4,196.77		2,131.81	3,039.14	3,289.44		
-----	--	----------	----------	--	----------	----------	----------	--	--

- หมายเหตุ 1. ปรับเพิ่มคือการปรับเพิ่มขึ้นด้วยมูลค่าต้นทุนการพัฒนาสิทธิบัตรส่วนที่เพิ่มขึ้นจากวันที่ประเมินถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2560
2. ในปี 2560 ไม่มีการปรับเพิ่มเนื่องจากโครงการสร้างเสร็จแล้ว
3. ปรับลดคือการปรับลดลงด้วยมูลค่าส่วนที่โอนไปเป็นต้นทุนขายสะสมจากวันที่ประเมินถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2560
4. มูลค่าสินทรัพย์ประเมินโดยวิธีเปรียบเทียบกับข้อมูลตลาด (Comparison Approach) ประเมินโดยบริษัท ยูเค แวลูเอชัน แอนด์ เอเจนซี่ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทประเมินมูลค่าทรัพย์สินที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต. และผู้ประเมินหลักคือ นางอุดมศรี นาทีกาญจนลาภ
5. มูลค่าสินทรัพย์ประเมินโดยวิธีเปรียบเทียบกับข้อมูลตลาด (Comparison Approach) ประเมินโดยบริษัท โปรสเปค แอปเพรชัล จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทประเมินมูลค่าทรัพย์สินที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต. และผู้ประเมินหลักคือ นายยุทธศักดิ์ พงมณี
6. มูลค่าสินทรัพย์ประเมินโดยวิธีเปรียบเทียบกับข้อมูลตลาด (Comparison Approach) และวิธีคิดต้นทุน (Cost Approach) ประเมินโดยบริษัท โปรสเปค แอปเพรชัล จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทประเมินมูลค่าทรัพย์สินที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต. และผู้ประเมินหลักคือ นายบุญชัย เมฆศรีสุวรรณ
7. มูลค่าสินทรัพย์ประเมินโดยวิธีเปรียบเทียบกับข้อมูลตลาด (Comparison Approach) และวิธีมูลค่าคงเหลือ (Residual Method) ประเมินโดยบริษัท โปรสเปค แอปเพรชัล จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทประเมินมูลค่าทรัพย์สินที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต. และผู้ประเมินหลักคือ นายบุญชัย เมฆศรีสุวรรณ
8. มูลค่าสินทรัพย์ประเมินโดยวิธีเปรียบเทียบกับข้อมูลตลาด (Comparison Approach) ประเมินโดยบริษัท โปรสเปค แอปเพรชัล จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทประเมินมูลค่าทรัพย์สินที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต. และผู้ประเมินหลักคือ นายบุญชัย เมฆศรีสุวรรณ
- ประเมินมูลค่าสินทรัพย์อีกส่วนหนึ่งโดยวิธีเปรียบเทียบกับข้อมูลตลาด (Comparison Approach) ประเมินโดยบริษัท ยูเค แวลูเอชัน แอนด์ เอเจนซี่ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทประเมินมูลค่าทรัพย์สินที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต. และผู้ประเมินหลักคือ นางอุดมศรี นาทีกาญจนลาภ
9. มูลค่าสินทรัพย์ประเมินโดยวิธีเปรียบเทียบกับข้อมูลตลาด (Comparison Approach) และวิธีมูลค่าคงเหลือ (Residual Method) บริษัท ยูเค แวลูเอชัน แอนด์ เอเจนซี่ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทประเมินมูลค่าทรัพย์สินที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต. และผู้ประเมินหลักคือ นางอุดมศรี นาทีกาญจนลาภ

4.1.2 อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน

อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนของบริษัทฯ ได้แก่ ที่ดินและโรงงานสำเร็จรูปให้เช่า ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนมีมูลค่าสุทธิตามบัญชีในงบการเงินรวมจำนวน 257.18 ล้านบาท มีรายละเอียดดังนี้

รายการ	พื้นที่ (ตร.ม.)	มูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 (ล้านบาท)	ราคา ประเมิน (ล้าน บาท)	เจ้าของ กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
โรงงานสำเร็จรูปให้เช่า โครงการ 1	16,820.00	218.48	360.05	บริษัทฯ	จดจำนองเป็นหลักประกันเงิน กู้ยืมกับสถาบันการเงินในวงเงิน จำนวน 230.00 ล้านบาท
ที่ดิน โครงการ 2	21,312.00	38.70	47.95	บริษัทฯ	จดจำนองเป็นหลักประกันเงิน กู้ยืมให้กับบริษัทย่อย
รวม		257.18			

หมายเหตุ

- มูลค่าทรัพย์สินประเมินโดยวิธีวิเคราะห์จากรายได้ (Income Approach) และวิธีเปรียบเทียบตามราคาตลาด (Market Approach) ซึ่งประเมินเมื่อวันที่ 30 พฤษภาคม 2560 โดยบริษัท ยูเค แวลูเอชัน แอนด์ เอเจนซี่ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทประเมินมูลค่าทรัพย์สินที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต. และผู้ประเมินหลักคือ นางอุดมศรี นาทีกาญจนลาก และนายณที ตั้งดีตรธรรม

4.1.3 ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์

ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ ประกอบด้วย อาคารและส่วนปรับปรุงอาคารเช่า เครื่องจักร เครื่องตกแต่งและอุปกรณ์สำนักงาน และสำนักงานขายและห้องตัวอย่าง ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์มีมูลค่าสุทธิตามบัญชีในงบการเงินรวมจำนวน 9.53 ล้านบาท มีรายละเอียดดังนี้

รายการ	มูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 (ล้านบาท)	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
อาคารและส่วนปรับปรุงอาคารเช่า	2.18	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
เครื่องจักร เครื่องตกแต่งและอุปกรณ์ สำนักงาน	3.25	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
สำนักงานขายและห้องตัวอย่าง	4.10	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
รวม	9.53		

4.1.4 สินทรัพย์ไม่มีตัวตน

สินทรัพย์ไม่มีตัวตนได้แก่คอมพิวเตอร์ซอฟต์แวร์ ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 สินทรัพย์ไม่มีตัวตนมีมูลค่าสุทธิตามบัญชีในงบการเงินรวมจำนวน 4.34 ล้านบาท โดยบริษัทฯ เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ในคอมพิวเตอร์ซอฟต์แวร์ซึ่งไม่มีภาระผูกพันใดๆ

4.1.5 การลงทุนซื้อที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการใหม่

ในปี 2559 บริษัทได้ซื้อที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการใหม่จำนวน 2 แปลง คิดเป็นเนื้อที่รวม 23,651 ตารางวา มีมูลค่ารวม 456 ล้านบาท ดังนี้

ประเภท	โครงการ	วันที่โอนกรรมสิทธิ์	มูลค่ารวม
ที่ดินเปล่า	ชีวาวัลย์ พุทธมณฑลสาย 1	7 มี.ค.60 และ 21 ก.ค. 60	328,724,683.80
ที่ดินเปล่า	ชีวาโฮม คลองสี่	27 ต.ค. 60	125,837,500.00
รวมปี 2560			456,192,138.80

บริษัทมีนโยบายเพื่อลดความเสี่ยงจากข้อกำหนดทางกฎหมายที่เกี่ยวข้อง โดยก่อนที่บริษัทจะซื้อที่ดิน บริษัทมีหน่วยงาน และกระบวนการในการศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาโครงการ ทั้งทางด้านการตลาด การก่อสร้าง การออกแบบ ข้อกำหนดทางกฎหมายที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งทางการเงิน โดยเมื่อพิจารณาแล้วเห็นว่าเหมาะสมและมีความเป็นไปได้ในการพัฒนาโครงการตามแนวทางและกลยุทธ์ของบริษัท บริษัทจึงจะดำเนินการซื้อที่ดิน ทั้งนี้ บริษัทมีนโยบายไม่สะสมที่ดิน เพื่อโอกาสในการพัฒนาในระยะยาว โดยที่ดินทุกแปลงที่บริษัทจัดซื้อมีความเหมาะสมตามกลยุทธ์ของบริษัททั้งขนาด ราคาและทำเลที่ตั้ง (Strategic Location)

4.1.6 การประเมินทรัพย์สิน

การประเมินทรัพย์สินของบริษัทและบริษัทย่อย ซึ่งประกอบด้วยทรัพย์สินเพื่อการลงทุน ทรัพย์สินสำนักงาน ทรัพย์สินเพื่อขายและทรัพย์สินเพื่อการพัฒนา ในปี 2560 บริษัทได้มอบหมายให้บริษัทประเมินมูลค่าทรัพย์สินในตลาดทุนที่อยู่ในบัญชีรายชื่อที่สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ให้ความเห็นชอบ ได้แก่ บริษัท โปรสเปค แอปเพรชัล จำกัด และบริษัท ยูเค แวลูเอชัน แอนด์ เอเจนซี จำกัด

4.1.7 เงินลงทุนในบริษัทย่อยและการร่วมค้า

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ มีบริษัทย่อยจำนวน 1 บริษัท คือ บริษัท ชีวาทัย อินเตอร์เนชั่น จำกัด บริษัทร่วมค้าจำนวน 2 บริษัท คือ บริษัท ชีวาทัย อีพ ชูณ จำกัด และ บริษัท ชีวา ฮาร์ท จำกัด และบริษัทร่วมจำนวน 1 บริษัท คือ บริษัท กมลลา ซีเนียร์ ลิฟวิ่ง จำกัด

ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ บันทึกมูลค่าเงินลงทุนในบริษัทย่อยและการร่วมค้าดังกล่าวตามงบการเงินเฉพาะของบริษัทฯ โดยวิธีราคาทุน รวมทั้งสิ้น 110.84 ล้านบาท มีรายละเอียดดังนี้

บริษัท	ทุนจดทะเบียน (ล้านบาท)	ทุนที่ชำระ แล้ว (ล้านบาท)	สัดส่วนการลงทุน (ร้อยละ)	มูลค่าเงิน ลงทุน (ล้านบาท)
บริษัทย่อย				
บริษัท ชีวาทัย อินเทอร์เน็ต จำกัด	100.00	100.00	100.00	68.59
บริษัทร่วมค้า				
บริษัท ชีวาทัย ฮัทซัน จำกัด	14.00	14.00	50.00	7.00
บริษัท ชีวาทัย ฮาร์ท จำกัด	50.00	50.00	70.00	35.00
บริษัทร่วม				
บริษัท กมลา ซีเนียร์ ลิฟวิ่ง จำกัด	1.00	1.00	25.00	0.25

4.2 สิทธิและประโยชน์จากการได้รับการส่งเสริมการลงทุน

บริษัทฯ ได้รับการส่งเสริมการลงทุนตามพระราชบัญญัติส่งเสริมการลงทุน พ.ศ. 2520 จากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน มีรายละเอียดดังนี้

บัตรส่งเสริมเลขที่	1251(2)/2557
วันที่ให้การส่งเสริม	25 กุมภาพันธ์ 2557
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 50 ของอัตรากำหนด 5 ปี นับจากวันที่พ้นกำหนดระยะเวลา ได้รับอนุญาตให้หักค่าขนส่ง ค่าไฟฟ้า และค่าประปา 2 เท่าของค่าใช้จ่ายดังกล่าวเป็นระยะเวลา 10 ปี นับแต่วันที่เริ่มมีรายได้จาก

	<p>การประกอบกิจการนั้น</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ ได้รับอนุญาตให้หักเงินลงทุนในการติดตั้งหรือก่อสร้างสิ่งอำนวยความสะดวกร้อยละ 25 ของเงินลงทุน นอกเหนือไปจากการหักค่าเสื่อมราคาปกติ ▪ ได้รับอนุญาตให้นำหรือส่งเงินออกนอกราชอาณาจักรเป็นเงินตราต่างประเทศได้
เงื่อนไขเฉพาะโครงการ	<ul style="list-style-type: none"> ▪ จะต้องเปิดดำเนินการภายในกำหนดเวลาไม่เกิน 36 เดือน นับแต่วันที่ออกบัตรส่งเสริม ▪ จะต้องเพิ่มทุนจดทะเบียนไม่น้อยกว่า 40 ล้านบาท รวมกับทุนจดทะเบียนเดิมเป็นไม่น้อยกว่า 240 ล้านบาท โดยจะต้องชำระเต็มมูลค่าก่อนวันเปิดดำเนินการ ▪ บุคคลผู้มีสัญชาติไทยจะต้องถือหุ้นรวมกันไม่น้อยกว่าร้อยละ 51 ของทุนจดทะเบียน ▪ จะต้องดำเนินการตามสาระสำคัญของโครงการได้รับการส่งเสริมในเรื่องชนิดการให้บริการ ขนาดของกิจการ แบบแปลนแผนผัง 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 และบุคคลซึ่งอยู่ในอุปการะของบุคคลทั้งสองประเภทนี้เข้ามาในราชอาณาจักรได้ตามจำนวนและกำหนดระยะเวลาให้อยู่ใน

	<p>ราชอาณาจักรเท่าที่คณะกรรมการพิจารณาเห็นสมควร</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ ให้คนต่างด้าวซึ่งเป็นช่างฝีมือหรือผู้ชำนาญการที่ได้รับอนุญาตให้อยู่ในราชอาณาจักรได้ทำงานเฉพาะหน้าที่การทำงานที่คณะกรรมการให้ความเห็นชอบ ■ ได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิที่ได้จากการประกอบกิจการที่ได้รับการส่งเสริมรวมกันไม่เกินร้อยละ 100 ของเงินลงทุนไม่รวมค่าที่ดินและทุนหมุนเวียน มีกำหนดเวลา 8 ปี นับแต่วันที่เริ่มมีรายได้จากการประกอบกิจการนั้น ■ ได้รับยกเว้นไม่ต้องนำเงินปันผลจากกิจการที่ได้รับการส่งเสริมซึ่งได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลไปรวมคำนวณเพื่อเสียภาษีเงินได้ตลอดระยะเวลาที่ผู้ได้รับการส่งเสริมได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล ■ ได้รับลดหย่อนภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิที่ได้รับจากการลงทุนในอัตราร้อยละ 50 ของอัตราปกติที่กำหนด 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 ■ จะต้องดำเนินการตามสาระสำคัญของโครงการที่ได้รับการส่งเสริมในเรื่องชนิดการให้บริการ ขนาดของกิจการ แบบแผนแผนผัง การปลูกสร้างอาคารโรงงาน ■ จะต้องมิขนาดการลงทุนไม่น้อยกว่า 1 ล้านบาท ■ จะต้องยื่นแบบขอใช้สิทธิและประโยชน์ยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล และรายงานผลภายใน 120 วัน ■ ภาษีเงินได้นิติบุคคลที่ได้รับการยกเว้นมีมูลค่าไม่เกิน 21,350,000 บาท ทั้งนี้ จะปรับเปลี่ยนตามจำนวนเงินลงทุนโดยไม่รวมค่าที่ดินและทุนหมุนเวียนที่แท้จริงในวันเปิดดำเนินการ ■ จะต้องดำเนินการให้ได้ใบรับรองระบบคุณภาพตามมาตรฐาน ISO 9000 หรือ ISO 14000 หรือมาตรฐานสากลอื่นที่เทียบเท่าภายใน

	<p>2 ปี นับแต่วันที่เปิดดำเนินการ</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ จะต้องได้รับความเห็นชอบจากหน่วยงานของรัฐที่เกี่ยวข้องก่อนเปิดดำเนินการ ■ จะต้องตั้งโรงงานในนิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้ จังหวัดระยอง ทั้งนี้ ภายในระยะเวลา 15 ปี นับแต่วันที่เปิดดำเนินการ จะย้ายโรงงานไปตั้งในท้องที่อื่นมิได้
--	---

4.3 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อย บริษัทร่วม และการร่วมค้า

- ธุรกิจหลัก หมายถึง ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ และธุรกิจที่เกี่ยวข้องเนื่องจากการดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เช่น ธุรกิจเป็นนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ ธุรกิจนิติบุคคลอสังหาริมทรัพย์ ธุรกิจร้านอาหารที่เกี่ยวข้องกับโครงการอสังหาริมทรัพย์ ธุรกิจสปอร์ตคลับที่เกี่ยวข้องกับโครงการอสังหาริมทรัพย์ รวมทั้งธุรกิจประเภทโรงงานสำเร็จรูปและโกดังสินค้าให้เช่า หรือธุรกิจอื่นใดที่เกี่ยวข้องกับโครงการอสังหาริมทรัพย์ เป็นต้น หากจะพิจารณาว่าธุรกิจใดเป็นธุรกิจหลักหรือไม่ขึ้นอยู่กับดุลพินิจของคณะกรรมการบริษัท
- 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 และการช่วยเหลือทางการเงินจะต้องผ่านการพิจารณาจากคณะกรรมการบริษัท โดยฝ่ายจัดการจะต้องนำเสนอแผนงาน 2 ปี รวมทั้งประมาณการทางการเงิน และผลตอบแทนหรือผลประโยชน์ที่บริษัทฯ คาดว่าจะ

ได้รับ และหากคณะกรรมการบริษัทต้องการความเห็นจากผู้เชี่ยวชาญภายนอก บริษัทฯ จะต้องดำเนินการจัดหาจัดจ้างมาให้

- บริษัทฯ จะเปิดเผยการลงทุนในธุรกิจใดๆ ทั้งในกิจการที่เป็นธุรกิจหลักหรือไม่ใช่ธุรกิจหลัก ซึ่งรวมถึงการจัดซื้อ ขาย โอน หรือเช่าระยะยาวเกิน 1 ปีในที่ดินหรืออสังหาริมทรัพย์ใดๆ และการให้ความช่วยเหลือทางการเงินแก่กิจการที่ไม่ใช่ธุรกิจหลัก โดยระบุถึงประเภทธุรกิจ และความเห็นคณะกรรมการตรวจสอบและคณะกรรมการบริษัทในเรื่องความเสี่ยงที่เกี่ยวข้อง มูลค่าเงินลงทุน และสัดส่วนเงินลงทุนต่อทุนจดทะเบียนเรียกชำระแล้วของบริษัทในแบบ 56-1 และรายงานประจำปี ที่จัดส่งให้แก่ผู้ถือหุ้นประจำปี

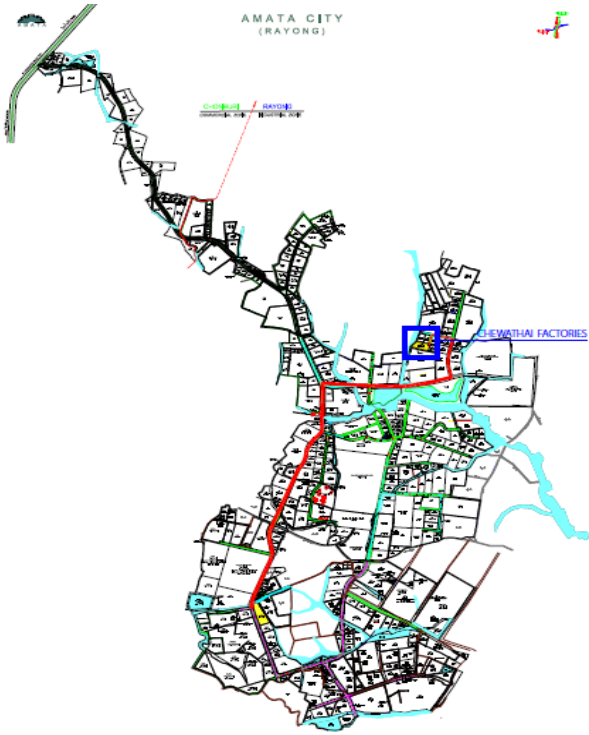
5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ ไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่มีผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ

6. โครงการในอนาคต

บริษัทฯ มีแผนที่จะพัฒนาโครงการในอนาคตทั้งธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อที่อยู่อาศัย และธุรกิจโรงงานสำเร็จรูปให้เช่า ซึ่งมีมูลค่ารวมประมาณ 1,915 ล้านบาท โดยสามารถสรุปรายละเอียดได้ดังนี้

1. โครงการ โรงงานสำเร็จรูปให้เช่า (Ready Built Factories) โครงการ 2

รายละเอียดโครงการ โรงงานสำเร็จรูปให้เช่า โครงการ 2 ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560	
ผู้พัฒนาโครงการ	บริษัท ชีวาทัย จำกัด (มหาชน)
ที่ตั้งโครงการ	นิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้ ถนนทางหลวงหมายเลข 331 ตำบลมาบยางพร อำเภอลวกแดง 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 ถนนทางเข้า พื้นที่จอดรถ ส่วนภูมิสถาปัตย์ด้านสิ่งแวดล้อม เป็นต้น)
พื้นที่เช่า	9,100 ตร.ม. (พื้นที่โรงงานสำเร็จรูปให้เช่าทั้งหมด)
จำนวนยูนิตที่ให้เช่า	4 ยูนิต
จุดเด่นของโครงการ	การออกแบบด้วยดีไซน์ทันสมัย การจัดวางและจัดสรรด้านพื้นที่ใช้สอยได้อย่างเหมาะสม ได้มาตรฐาน ลูกค้ายังสามารถออกแบบการใช้งานได้อย่างอิสระ คุ่มค่า และใช้ระยะเวลาอันสั้นในการตั้งโรงงาน นอกจากนี้ โครงการยังตั้งอยู่ในทำเลที่ดี โดยตั้งอยู่ภายในโครงการนิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้ อำเภอลวกแดง จังหวัดระยอง ซึ่งมีการบริหารจัดการระบบสาธารณูปโภค การบำบัดน้ำเสีย การกำจัดขยะที่ได้มาตรฐาน เป็นต้น และมีสิ่งอำนวยความสะดวกอื่นๆอย่างครบครัน
มูลค่าโครงการโดยประมาณ	175 ล้านบาท
ค่าเช่าเฉลี่ยต่อตารางเมตร	200 บาท
ชนิดของโครงการ	โรงงานสำเร็จรูปให้เช่า

รายละเอียดโครงการ โรงงานสำเร็จรูปให้เช่า โครงการ 2 ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560	
	<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	คาดว่าจะเริ่มก่อสร้างในปี 2560 และคาดว่าจะแล้วเสร็จในปี 2561

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

โครงการชีวาทัย ทองหล่อ 20

รายละเอียดโครงการชีวาทัย ทองหล่อ 20 ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560	
ชื่อโครงการ	ชีวาทัย ทองหล่อ 20
ผู้พัฒนาโครงการ	บริษัท ชีวาทัย จำกัด (มหาชน)
ที่ตั้งโครงการ	ซอยทองหล่อ 20 คลองเตยเหนือ วัฒนา กรุงเทพมหานคร
พื้นที่โครงการ	1 ไร่ 0 งาน 94 ตร.วา
พื้นที่ขาย	ประมาณ 5,853 ตร.ม.
ชนิดของโครงการ	คอนโดมิเนียมอาคารเดี่ยว
จุดเด่นของโครงการ	ใกล้กับ BTS ทองหล่อ และ BTS เอกมัย ใกล้กับศูนย์การค้า J-Avenue
มูลค่าพัฒนาโครงการโดยประมาณ	994 ล้านบาท
ราคาขายเริ่มต้น	ประมาณ 170,000 / ตารางเมตร
จำนวนยูนิต	จำนวน 145 ยูนิต
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	คนไทย และคนต่างชาติที่อาศัยย่านทองหล่อ สุขุมวิท นักลงทุนที่ทำธุรกิจแถวใจกลางเมือง
สถานะโครงการปัจจุบัน	บริษัทฯ อยู่ในระหว่างการปรับปรุงพื้นที่เพื่อให้เหมาะสมต่อการก่อสร้างโครงการ ซึ่งคาดว่าจะเริ่มก่อสร้างภายในไตรมาส 3 ปี 2561
ระยะเวลาในการก่อสร้าง	แบ่งระยะการก่อสร้างโดยประมาณ 10 - 12 เดือน
ความคืบหน้าในการก่อสร้าง	คาดว่าจะเริ่มก่อสร้างภายในไตรมาส 3 ปี 2561 ภายหลังการจัดซื้อที่ดินแล้วเสร็จ
โครงการของผู้ประกอบการรายอื่นในบริเวณเดียวกัน	<ul style="list-style-type: none"> • โครงการ Runesu Thonglor โดยวรลักษณ์ พร็อพเพอร์ตี้ และ ชินวา กรุ๊ป • โครงการ D25 ทองหล่อ โดย ดี เวล ดีเวลลอปเม้นท์ • โครงการ อาร์ท แอท ทองหล่อ โดย เอ เค พร็อพเพอร์ตี้

โครงการชีวโอมส์ ลำลูกกา คลอง 4

รายละเอียดโครงการชีวโอมส์ ลำลูกกา คลอง 4 ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560	
ชื่อโครงการ	ชีวโอมส์ ลำลูกกา คลอง 4
ผู้พัฒนาโครงการ	บริษัท ชีวทัศน์ จำกัด (มหาชน)
ที่ตั้งโครงการ	ถนนพระองค์เจ้าสาย ธิญบุรี ปทุมธานี
พื้นที่โครงการ	32 ไร่ 0 งาน 67 ตร.วา
พื้นที่ขาย	ประมาณ 34,717 ตร.ม.
ชนิดของโครงการ	โครงการทาวนโฮมส์
จุดเด่นของโครงการ	ใกล้กับห้างสรรพสินค้าฟิวเจอร์พาร์ค รังสิต ใกล้มอเตอร์เวย์ ทางด่วน และสนามบินดอนเมือง
มูลค่าพัฒนาโครงการโดยประมาณ	698 ล้านบาท
ราคาขายเริ่มต้น	ราคาเริ่มต้นประมาณ 2.27 – 3.59 ล้านบาท
จำนวนยูนิต	จำนวน 277 ยูนิต
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	ประชาชนทั่วไปที่ต้องการที่อยู่อาศัยในงบประมาณ และราคาที่จับต้องได้ และต้องการอาศัยในที่ชุมชน
สถานะโครงการปัจจุบัน	บริษัทฯ อยู่ระหว่างการปรับปรุงพื้นที่เพื่อให้เหมาะสมต่อการก่อสร้างโครงการ ซึ่งคาดว่าจะเริ่มก่อสร้างภายในไตรมาส 2 ปี 2561
ระยะเวลาในการก่อสร้าง	แบ่งระยะการก่อสร้างโดยประมาณ 10 - 12 เดือน
ความคืบหน้าในการก่อสร้าง	คาดว่าจะเริ่มก่อสร้างภายในไตรมาส 2 ปี 2561 ภายหลังการจัดซื้อที่ดินแล้วเสร็จ
โครงการของผู้ประกอบการรายอื่นในบริเวณเดียวกัน	<ul style="list-style-type: none"> โครงการ เดอะทรีส์ โครงการ Villaggi รังสิต คลอง 3 โครงการ อารีญา บริกก์

โครงการชีวโอมส์ ประชาอุทิศ 90

รายละเอียดโครงการชีวโอมส์ ประชาอุทิศ 90 ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560	
ชื่อโครงการ	ชีวโอมส์ ประชาอุทิศ 90
ผู้พัฒนาโครงการ	บริษัท ชีวทัศน์ จำกัด (มหาชน)
ที่ตั้งโครงการ	ซอยประชาอุทิศ 90 พระสมุทรเจดีย์ สมุทรปราการ
พื้นที่โครงการ	31 ไร่ 2 งาน 87 ตร.วา
พื้นที่ขาย	ประมาณ 38,852 ตร.ม.
ชนิดของโครงการ	โครงการทาวนโฮมส์
จุดเด่นของโครงการ	ใกล้กับถนนกาญจนาภิเษก ใกล้ห้างสรรพสินค้าบิ๊กซี ใกล้โรงเรียนและชุมชนขนาดใหญ่ และใกล้มหาวิทยาลัยชั้นนำ
มูลค่าพัฒนาโครงการโดยประมาณ	935 ล้านบาท
ราคาขายเริ่มต้น	ราคาเริ่มต้นประมาณ 2.66 ล้านบาท
จำนวนยูนิต	จำนวน 351 ยูนิต
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	ประชาชนทั่วไปที่ต้องการที่อยู่อาศัยในงบประมาณ และราคาที่จับต้องได้ และต้องการอาศัยในที่ชุมชน
สถานะโครงการปัจจุบัน	บริษัทฯ อยู่ระหว่างการปรับปรุงพื้นที่เพื่อให้เหมาะสมต่อการก่อสร้างโครงการ ซึ่งคาดว่าจะเริ่มก่อสร้างภายในไตรมาส 3 ปี 2561
ระยะเวลาในการก่อสร้าง	แบ่งระยะการก่อสร้างโดยประมาณ 10 - 12 เดือน

รายละเอียดโครงการชีวทัศน์ ประชาอุทิศ 90 ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560	
ความคืบหน้าในการก่อสร้าง	คาดว่าจะเริ่มก่อสร้างภายในไตรมาส 3 ปี 2561 ภายหลังการจัดซื้อที่ดินแล้วเสร็จ
โครงการของผู้ประกอบการรายอื่นในบริเวณเดียวกัน	<ul style="list-style-type: none"> โครงการ อินดี้ ประชาอุทิศ 90(3) โครงการ Nature Trend ประชาอุทิศ 90 โครงการ ทรัพย์ทวี วิลเลจ

นอกจากโครงการในขนาดทั้ง 4 โครงการข้างต้นนี้ บริษัทฯ ยังคงมองหาโอกาสและศักยภาพทางธุรกิจของการพัฒนาโครงการอื่นอย่างต่อเนื่อง ซึ่งนอกเหนือจากการพัฒนาอาคารชุดคอนโดมิเนียมแล้ว บริษัทฯ ยังพิจารณาถึงโอกาสและความเหมาะสมในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อที่อยู่อาศัยประเภทอื่น เช่น โครงการบ้านจัดสรรประเภทบ้านเดี่ยว บ้านแฝด หรือทาวน์เฮ้าส์ รวมถึงยังเปิดโอกาสพิจารณาการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภทอื่น และมองหาโอกาสในการร่วมลงทุนกับผู้ลงทุนรายอื่นๆ เช่น อสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์ รวมทั้งโครงการอสังหาริมทรัพย์ในทำเลอื่นที่อยู่นอกเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล เช่น หั้วเมืองหรือแหล่งท่องเที่ยวที่สำคัญในภาคต่างๆ ของประเทศ ที่อยู่ในความต้องการของตลาดและมีศักยภาพในการเติบโตและสร้างรายได้ ซึ่งการพิจารณาเลือกรูปแบบการพัฒนาโครงการในแต่ละพื้นที่นั้น จะขึ้นอยู่กับหลายปัจจัยสำคัญที่นำมาพิจารณา อันเป็นไปเพื่อประโยชน์สูงสุดต่อบริษัทฯ และต่อผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ

7. ข้อมูลทั่วไป

ชื่อบริษัท	: บริษัท ชีวาทัย จำกัด (มหาชน)
ชื่อย่อ	: CHEWA
ประเภทของกิจการ	: พัฒนาอสังหาริมทรัพย์
เลขที่จดทะเบียนบริษัท	: 0107558000181
ทุนจดทะเบียนที่ออกและเรียกชำระแล้ว	: 750,000,000 บาท มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท
สำนักงานใหญ่	: 1168/80 อาคารลุมพินีทาวเวอร์ ถนนพระรามสี่ แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กรุงเทพฯ 10120
โทรศัพท์	: (02) 679 8870 - 4
แฟกซ์	: (02) 679 8875
โฮมเพจ	: www.chewathai.com
เลขานุการบริษัท	: นางสาวจิรสุดา สาสันัส โทรศัพท์ (02) 679 8870 – 4 ต่อ 135 อีเมลล์ ir@chewathai.com ; jeerasuda@chewathai.com
บุคคลอ้างอิงอื่น ๆ	
นายทะเบียนหลักทรัพย์ ที่ตั้ง	: บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย 93 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขต ดินแดง กรุงเทพฯ 10400
โทรศัพท์	: (02) 009 9000
โทรสาร	: (02) 009 9991
ผู้สอบบัญชี	: นางสาวพิมพ์ใจ มานิตขจรกิจ
ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่	: 4521
ชื่อบริษัท	: บริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด
ที่อยู่	: ชั้น 33 อาคารเลครัชดา 193/136-137 ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขต คลองเตย กรุงเทพฯ 10110
โทรศัพท์	: (02) 264 9090
โทรสาร	: (02) 264 0789-90
ที่ปรึกษาด้านกฎหมาย	: บริษัท กุดั่น แอนด์ พาร์ทเนอร์ จำกัด
ที่อยู่	: 973 เพชรซิเดนท์ทาวเวอร์ ชั้น 14 ยูนิต 14C ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330
โทรศัพท์	: (02) 656 0818
โทรสาร	: (02) 656 0819
ผู้ตรวจสอบภายในของบริษัท	: บริษัท ตรวจสอบภายในธรรมนิติ จำกัด
ที่อยู่	: 267/1 ถนนประชากรราษฎร์สาย 1 แขวงบางซื่อ เขตบางซื่อ กรุงเทพมหานคร 10800
โทรศัพท์	: (02) 587 8080
โทรสาร	: (02) 587 2018