

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 เป้าหมายและนโยบายในการดำเนินธุรกิจ

บริษัท เอเวอร์แลนด์ จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย ดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งสามารถแบ่งการดำเนินธุรกิจหลักได้ 3 ประเภทหลักดังนี้

1. ธุรกิจจัดสรรที่ดินและสร้างบ้านเพื่อขาย ดำเนินการโดยบริษัทฯ และบริษัทย่อย
2. ธุรกิจอาคารชุดเพื่อขาย ดำเนินการโดยบริษัทฯ และบริษัทย่อย
3. ธุรกิจรับบริหารโครงการ ดำเนินการโดยบริษัทฯ และบริษัทย่อย

บริษัทฯ มีเป้าหมายที่จะเป็นผู้นำในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยผู้บริหารมีนโยบายในการพัฒนาบ้านเดี่ยว และอาคารชุดพักอาศัยเป็นหลัก ซึ่งการกำหนดกลยุทธ์ในการพัฒนาโครงการต่าง ๆ ของบริษัทฯ มีดังนี้

1. โครงการของบริษัทฯ ตั้งอยู่ในทำเลที่มีศักยภาพในการรองรับการขยายตัวของชุมชน มีระบบการคมนาคมที่สะดวกและระบบขนส่งมวลชนสมัยใหม่ ฯลฯ
2. โครงการของบริษัทฯ มีหลายแบบเพื่อให้เหมาะสมกับความต้องการของลูกค้า เช่น บ้านเดี่ยวพร้อมอยู่ บ้านสร้างซึ่งลูกค้าสามารถเลือกวัสดุก่อสร้างได้เอง ทาวน์เฮ้าส์ และ อาคารชุดพักอาศัย ฯลฯ
3. โครงการของบริษัทฯ เน้นการออกแบบที่ทันสมัยและพื้นที่ที่เหมาะสมแก่การใช้สอยในชีวิตประจำวัน โครงการของบริษัทฯ เน้นวัสดุการสร้างที่ได้คุณภาพตามมาตรฐานในการก่อสร้าง จึงเป็นที่ได้รับความไว้วางใจจากลูกค้ารายเก่าและความเชื่อถือจากลูกค้ารายใหม่ ซึ่งเป็นการสร้างภาพลักษณ์ที่ดีของบริษัทฯ อีกทางหนึ่ง

นโยบายสำคัญของบริษัทฯ ในการพัฒนาโครงการแต่ละโครงการมีดังต่อไปนี้

- การให้ความสำคัญในมาตรฐานการก่อสร้างที่มีคุณภาพสูง
- การใช้วัสดุก่อสร้างที่มีคุณภาพที่ดีและเหมาะสม
- การออกแบบที่ทันสมัย ด้านสถาปัตยกรรม เพื่อประโยชน์ในการใช้สอยและความสวยงาม
- การให้ความสำคัญกับสิ่งแวดล้อม และความเป็นธรรมชาติในแต่ละโครงการ
- การเลือกทำเลที่ตั้งแต่ละโครงการโดยคำนึงถึงความสะดวกในการคมนาคมของผู้อยู่อาศัยเป็นสำคัญ
- การกำหนดราคาขายอย่างสมเหตุสมผล และเป็นธรรม
- การให้บริการหลังการขายที่มีคุณภาพ เช่น การบริการด้านความปลอดภัยและสิ่งอำนวยความสะดวกที่จำเป็นในโครงการ

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

ความเป็นมา

บริษัท เอเวอร์แลนด์ จำกัด (มหาชน) เดิมชื่อ บริษัท คันทรี โฮลดิ้ง จำกัด จัดตั้งในปี 2531 ด้วยทุนจดทะเบียน 10 ล้านบาท โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อประกอบธุรกิจด้านพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ต่อมาในปี 2534 เปลี่ยนชื่อบริษัทเป็น “บริษัท คันทรี (ประเทศไทย) จำกัด” โดยบริษัทฯ ได้จดทะเบียนแปรสภาพเป็นบริษัท มหาชน จำกัด และเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และหลักทรัพย์ของบริษัทเข้าทำการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย โดยมีหมายเลขทะเบียนบริษัทเลขที่ บมจ.319 ในปี 2537

จากผลวิกฤตการณ์ทางเศรษฐกิจของประเทศในช่วงปี 2540 บริษัทได้ประสบปัญหาทางการดำเนินธุรกิจ เช่นเดียวกับผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์อื่นๆ ในประเทศ ทำให้บริษัทต้องเข้าสู่กระบวนการฟื้นฟูกิจการ เมื่อวันที่ 16 กรกฎาคม 2544 ทั้งนี้ บริษัทสามารถนำหุ้นของบริษัท กลับเข้าซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ในหมวดอสังหาริมทรัพย์ พร้อมทั้งได้รับอนุญาตให้ซื้อขายหลักทรัพย์ของบริษัทได้ตั้งแต่วันที่ 19 มกราคม 2549 และจากการที่บริษัทได้ปฏิบัติตามแผนฟื้นฟูกิจการได้อย่างครบถ้วน จึงได้ยื่นขอออกจากแผนต่อศาลล้มละลายกลาง ต่อมา ในวันที่ 15 มกราคม 2550 ศาลฯ ได้อนุญาตให้บริษัทออกจากแผนฟื้นฟูกิจการ

เหตุการณ์สำคัญในช่วง 6 ปี

ปี 2550 :

- ศาลล้มละลายกลางได้มีคำสั่งให้ บริษัท เอเวอร์แลนด์ จำกัด(มหาชน) ออกจากแผนฟื้นฟูกิจการ เมื่อวันที่ 15 ม.ค.2550
- จำหน่ายเงินลงทุนในบริษัท มายริสอร์ท จำกัด ซึ่งถือครองกรรมสิทธิ์ที่ดิน จำนวน 502-2-97 ไร่ ตั้งอยู่ที่ ซอยร่วมพัฒนา 4 ถนนร่วมพัฒนา แขวงถนนสุวินทวงศ์ บริเวณ กม.ที่ 51+400 แขวงลำผักชี เขตหนองจอก กรุงเทพฯ จำนวน 44,999,994 หุ้น (EVER ถือหุ้นร้อยละ 99.99) ให้กับ บริษัท นิวฮาร์เบอร์วิลล์ จำกัด ตามมติคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 5/2550 เมื่อวันที่ 14 สิงหาคม 2550

ปี 2551 :

- เพิ่มทุนจดทะเบียนจากเดิม 300,000,000 หุ้น เป็น 306,000,000 หุ้น เพื่อรองรับการจ่ายหุ้นปันผลและเงินปันผล โดยภายหลังการดำเนินการดังกล่าว บริษัทมีทุนเรียกชำระแล้ว 305,995,899 บาท
- ย้ายที่ตั้งสำนักงานไปอยู่ ณ เลขที่ 223/96 อาคารคันทรีคอมเพล็กซ์ อาคารเอ ชั้น 21 ถนนสรรพาวุธ แขวงบางนา เขตบางนา กรุงเทพมหานคร 10260 เมื่อวันที่ 29 ต.ค.2551

ปี 2552 :

- ลดทุนและเพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 305,995,899 หุ้น และเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนแก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัท, โดยภายหลังการดำเนินการดังกล่าว บริษัทมีทุนจดทะเบียน 611,991,798 บาท และทุนชำระแล้วของบริษัท 305,996,982 บาท

ปี 2555 :

- ลดทุนจดทะเบียนเป็น 305,996,982 หุ้น, เพิ่มทุนจดทะเบียน 611,993,964 หุ้น เสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนแก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัท โดยภายหลังการดำเนินการดังกล่าว บริษัทมีจดทะเบียนเป็น 917,990,946 บาท และทุนเรียกชำระแล้ว 531,610,486 บาท ณ วันที่ 8 กุมภาพันธ์ 2555

- เสนอขายหุ้นเพิ่มทุนที่เหลือจากการจัดสรรให้แก่บุคคลในวงจำกัด จำนวน 50,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท โดยภายหลังการดำเนินการดังกล่าว ทำให้บริษัทมีทุนเรียกชำระแล้วจำนวน 581,610,486 บาท ณ วันที่ 21 ธันวาคม 2555

ปี 2556 :

- เสนอขายหุ้นเพิ่มทุนที่เหลือจากการจัดสรรให้แก่บุคคลในวงจำกัด จำนวน 35,230,769 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท โดยภายหลังการดำเนินการดังกล่าว ทำให้บริษัทมีทุนเรียกชำระแล้วจำนวน 616,841,255 บาท ณ วันที่ 24 มกราคม 2556
- ลดทุนจดทะเบียนให้เท่ากับทุนชำระแล้วเป็น 616,841,255 หุ้น, เพิ่มทุนจดทะเบียน 1,542,103,137 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท เสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนแก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัท และนำเงินที่ได้จากการเพิ่มทุนเข้าลงทุนในโครงการอสังหาริมทรัพย์ โดยเป็นการซื้อทรัพย์สิน และหุ้นสามัญของบริษัท พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยภายหลังการดำเนินการดังกล่าว บริษัทมีจดทะเบียนเป็น 2,158,944,392 บาท และทุนเรียกชำระแล้ว 1,772,900,219 บาท ณ วันที่ 5 มิถุนายน 2556
- เข้าทำรายการได้มาซึ่งสินทรัพย์จำนวน 3 รายการ มูลค่ารวม 959,999,930 บาท ประกอบด้วย
 - รายการที่ 1 ซื้อทรัพย์สินห้องชุดโครงการมายรีสอร์ท บางกอก จากบริษัท อีคิวดี เรสซิเดนเชียล จำกัด ("ER") จำนวน 94 ยูนิต พื้นที่รวม 7,464.52 ตารางเมตร มูลค่ารวม 460,000,000 บาท
 - รายการที่ 2 ซื้อหุ้นสามัญของบริษัท มายรีสอร์ท โฮลดิ้ง จำกัด ("MY RESORT") จำนวน 9,999,998 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ 10 บาท/หุ้น ราคาซื้อ 20 บาท/หุ้น มูลค่ารวม 199,999,960 บาท จากผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัท ซึ่งจะทำให้บริษัท มายรีสอร์ท โฮลดิ้ง จำกัด เข้ามาเป็นบริษัทย่อยของEVER
 - รายการที่ 3 ซื้อหุ้นสามัญของบริษัท เดอะวิลล่า (หัวหิน) จำกัด ("THE VILLA") จำนวน 19,999,998 หุ้นมูลค่าที่ตราไว้ 10 บาท/หุ้น ราคาซื้อ 15 บาท/หุ้น มูลค่ารวม 299,999,970 บาท จากผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัท ซึ่งจะทำให้บริษัท มายรีสอร์ท โฮลดิ้ง จำกัด เข้ามาเป็นบริษัทย่อยของEVER
- เสนอขายหุ้นเพิ่มทุนที่เหลือจากการจัดสรรให้แก่บุคคลในวงจำกัด จำนวน 386,044,173หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท โดยภายหลังการดำเนินการดังกล่าว ทำให้บริษัทมีทุนเรียกชำระแล้วจำนวน 2,158,944,392 บาท ณ วันที่ 30 สิงหาคม 2556
- อนุมัติการเข้าทำรายการได้มาซึ่งสินทรัพย์โครงการอสังหาริมทรัพย์ โดยเป็นการซื้อทรัพย์สินห้องชุดโครงการมายรีสอร์ท แอท ริเวอร์ จากบริษัท อีคิวดี เรสซิเดนเชียล เจ้าพระยา จำกัด ("ERC") จำนวน 46 ยูนิต พื้นที่รวม 8,785.52 ตารางเมตร มูลค่ารวม 540,391,000 บาท โดยได้รับอนุมัติจากที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2556ในวันอังคารที่ 19 พฤศจิกายน 2556
- เพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 1,079,472,196 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท และอนุมัติออกใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัท จำนวน 1,079,472,196 หน่วย เพื่อจัดสรรให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัท โดยไม่คิดมูลค่า ในอัตราส่วน 2 หุ้นสามัญเดิมต่อใบสำคัญแสดงสิทธิ 1 หน่วย โดยได้รับอนุมัติจากที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2556ในวันอังคารที่ 19 พฤศจิกายน 2556 โดยภายหลังการดำเนินการดังกล่าว ทำให้บริษัทมีทุนจดทะเบียน 3,238,416,588 บาท
- แต่งตั้งกรรมการเพิ่มเติม อีก 2 ท่าน ทำให้จำนวนกรรมการบริษัทมีทั้งสิ้น 9 ท่าน โดยได้รับอนุมัติจากที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2556ในวันอังคารที่ 19 พฤศจิกายน 2556

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556



บริษัท	ประเภทลักษณะธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน (ล้านบาท)	สัดส่วน การถือหุ้น
บริษัท เอเวอร์แลนด์ จำกัด (มหาชน)	ธุรกิจจัดสรรที่ดินและสร้างบ้านเพื่อขาย, ธุรกิจอาคารชุดเพื่อขาย, ธุรกิจรับบริหารโครงการ, ธุรกิจร่วมลงทุนอสังหาริมทรัพย์	3,238.41	-
บริษัท ฐานันท์พัฒนา จำกัด	ธุรกิจจัดสรรที่ดินและสร้างบ้านเพื่อขายภายใต้โครงการมายโฮมประชาชื่น และโครงการมายโฮม เชียงใหม่	150.00	100.00%
บริษัท มายรีสอร์ท โฮล ดิง จำกัด	ธุรกิจพัฒนาโครงการอาคารพักอาศัย ขายภายใต้โครงการมายรีสอร์ท หัวหิน อาคาร เอ บี ซี	100.00	100.00%
บริษัท เดอะ วิลล่า (หัวหิน) จำกัด	ธุรกิจพัฒนาโครงการอาคารพักอาศัย ขายภายใต้โครงการมายรีสอร์ท หัวหิน อาคาร ดี อี เอฟ	200.00	100.00%

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัท เอเวอร์แลนด์ จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อยประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์โดยการพัฒนาที่ดินเพื่อนำมาจัดจำหน่ายในรูปแบบของทาวน์เฮ้าส์ บ้านเดี่ยว และคอนโดมิเนียม โดยมีกลุ่มลูกค้าทุกระดับ ซึ่งส่วนใหญ่จะอยู่ในกลุ่มที่มีรายได้ระดับปานกลางขึ้นไป

บริษัทมีการดำเนินการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ในทำเลต่างๆ นอกจากการพัฒนาโครงการเพื่อจำหน่ายภายใต้การบริหารงานของบริษัทฯ และบริษัทย่อยแล้ว บริษัทฯ ยังมีนโยบายในการลงทุนในโครงการอสังหาริมทรัพย์ต่างๆ ที่มีศักยภาพ ทั้งนี้โครงการที่อยู่ภายใต้การดำเนินการของบริษัทฯ นั้นมีอยู่หลายโครงการ ซึ่งแต่ละโครงการจะมีลักษณะรูปแบบ และทำเลที่ตั้ง แตกต่างกันไป เพื่อรองรับและตอบสนองความต้องการกับกลุ่มเป้าหมายทุกระดับ โดยมีรายละเอียดดังนี้

โครงการมายวิลล่า บางนา

โครงการมายวิลล่า บางนา ประกอบด้วยอาคารทั้งสิ้น 3 อาคาร (อาคารเอ อาคารบี อาคารซี) โดยแบ่งเป็นอาคารสำนักงาน 1 อาคาร ประกอบด้วยสำนักงานจำนวน 10 ห้อง และ อาคารที่พักอาศัย 2 อาคาร ประกอบด้วยห้องชุดพักอาศัย 262 ห้องชุด ตั้งอยู่บนที่ดินจำนวน 17 ไร่ 1 งาน 80 ตารางวา บนถนนสรรพาวุธ เขตบางนา กรุงเทพฯ ซึ่งเป็นโครงการที่พัฒนาเสร็จเรียบร้อยแล้วตั้งแต่ปี 2536 สำหรับโครงการในส่วนของอาคารสำนักงานนั้นได้เริ่มจำหน่ายตั้งแต่ปี 2542 และในส่วนของห้องชุดนั้นบริษัทฯ ได้ดำเนินการพัฒนาและปรับปรุงห้องชุดที่ยังคงเหลืออยู่ใหม่เพื่อทำการจำหน่ายให้แก่ลูกค้าและผู้สนใจทั่วไป กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ สำหรับในส่วนห้องชุดจะเป็นกลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ปานกลางและสูง ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2555 มีจำนวนห้องชุดพักอาศัยคงเหลือขายจำนวน 2 ยูนิต

โครงการเดอะ รอยัล บีช เพชรบุรี

โครงการเดอะรอยัล บีช เพชรบุรี เป็นโครงการประเภทที่พักอาศัยริมทะเลเพื่อขาย เนื้อที่รวมทั้งโครงการ 6-2-31 ไร่ เนื้อที่ใช้สอยรวม 9,043.97 ตารางเมตร มูลค่าโครงการกว่า 150 ล้านบาท ประกอบด้วยอาคารแบบเทอร์เรซเฮ้าส์ 3 ชั้น ขนาดเนื้อที่ 259.06 ตารางเมตรต่อหลัง จำนวน 4 ยูนิต และห้องชุดพักอาศัยซึ่งแบ่งย่อยเป็นห้องชุดแบบ A, B, C, D, Penthouse และ Grand House รวมจำนวน 62 ยูนิต ที่ตั้งโครงการอยู่ที่บริเวณถนนตาลตันเดียว (ถนนเลียบหาดเจ้าสำราญ) ตำบลหาดเจ้าสำราญ อำเภอเมืองเพชรบุรี จังหวัดเพชรบุรี ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2554 โครงการดำเนินการขายไปหมดแล้ว โดยมีห้องชุดคงเหลือรอการโอนจำนวน 1 ยูนิต

โครงการมายโฮม เทพารักษ์

โครงการประเภททาวน์เฮ้าส์สร้างเสร็จ จำนวน 194 หลัง ตั้งอยู่บนที่ดินจำนวน 19 ไร่ 3 งาน 17 ตารางวา ติดถนนเทพารักษ์ ก.ม. 1 ตำบลสำโรงเหนือ อำเภอเมือง จังหวัดสมุทรปราการ ภายในโครงการประกอบด้วยอาคารทาวน์เฮ้าส์ 3 ชั้นจำนวน 194 หลัง และคลับเฮ้าส์ ที่ผ่านมาบริษัทได้ทำการพัฒนาและปรับปรุงโครงการเพื่อจำหน่าย ซึ่งกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ จะเป็นลูกค้าที่มีรายได้ปานกลาง ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2554 โครงการดำเนินการขายไปหมดแล้ว

โครงการมายโฮม สุวินทวงศ์

โครงการจัดสรรที่ดินพร้อมที่พักอาศัย ตั้งอยู่บนที่ดินจำนวน 117 ไร่ 1 งาน 41 ตารางวา อยู่ระหว่างการก่อสร้างบ้านตัวอย่าง และได้ทำการปรับที่ดินในเบื้องต้นสำหรับการก่อสร้างแล้ว โดยได้ออกแบบผังโครงการเรียบร้อยแล้ว ทั้งนี้กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ จะเป็นกลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ระดับปานกลางถึงสูง

โครงการมายริสอร์ท บางกอก

โครงการอาคารชุดพักอาศัย จำนวน 94 ยูนิต ตั้งอยู่เลขที่ 1724 ถนนเพชรบุรีตัดใหม่ แขวงบางกะปิ เขตห้วยขวาง จังหวัดกรุงเทพมหานคร โดยโครงการมายริสอร์ท บางกอก ประกอบด้วย อาคารสูง 28 ชั้น และอาคารสูง 35 ชั้น พร้อมชั้นใต้ดิน 1 ชั้น มีจำนวนห้องชุดทั้งสิ้น 384 ห้อง ปัจจุบันดำเนินการก่อสร้างเสร็จเรียบร้อยแล้ว (โดยอาคาร A ก่อสร้างแล้วเสร็จเมื่อเดือนกรกฎาคม 2553 และเริ่มเปิดทำการขายเมื่อในช่วงเดือนกรกฎาคม 2552 และอาคาร B ก่อสร้างแล้วเสร็จในช่วงต้นปี 2553 และเริ่มเปิดทำการขายในเดือน มกราคม 2551) พร้อมเข้าพักอาศัย ทั้งนี้ ในปี 2556 บริษัท เอเวอร์แลนด์ จำกัด ได้ดำเนินการเข้าลงทุนซื้อห้องชุดโครงการที่เหลืออยู่ทั้งหมด จำนวน 92 ยูนิต จากเจ้าของโครงการเดิม เพื่อนำมาเป็นทรัพย์สินของบริษัทและดำเนินการขายต่อไป

โครงการมายริสอร์ท แอท ริเวอร์

โครงการอาคารชุดพักอาศัย จำนวน 33 ยูนิต ตั้งอยู่เลขที่ 42 ซอยจรัญสนิทวงศ์ 72 ถนนจรัญสนิทวงศ์ แขวงบางพลัด เขตบางพลัด กรุงเทพมหานคร โครงการมายริสอร์ท แอท ริเวอร์ เป็นอาคารสูง 37 ชั้น จำนวน 1 อาคาร มีจำนวนห้องชุดทั้งสิ้น 123 ยูนิต ปัจจุบันดำเนินการก่อสร้างเสร็จเรียบร้อยแล้วพร้อมเข้าพักอาศัย ทั้งนี้ ในปี 2556 บริษัท เอเวอร์แลนด์ จำกัด ได้ดำเนินการเข้าลงทุนซื้อห้องชุดโครงการ จำนวน 33 ยูนิต จากเจ้าของโครงการเดิม เพื่อนำมาเป็นทรัพย์สินของบริษัทและดำเนินการขายต่อไป

โครงการมายโฮม เชียงใหม่

โครงการบ้านเดี่ยว จำนวน 3 เฟส รวม 500 ยูนิต บนที่ดินจำนวน 167-2-2 ไร่ ตั้งอยู่ที่ ตำบลแม่สา อำเภอแม่ริม จังหวัดเชียงใหม่ ดำเนินการพัฒนาโครงการโดย บริษัท ณัฐนันท์พัฒนา จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ โดยมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นผู้มีรายได้ระดับปานกลางไปถึงรายได้ระดับสูง ในปัจจุบันที่ดินเฟส 1 ของโครงการดังกล่าวได้รับการถมที่ดินเป็นที่เรียบร้อยแล้วและอยู่ระหว่างการวางระบบสาธารณูปโภค พร้อมทั้งการก่อสร้างแบบบ้านตัวอย่าง

โครงการมายริสอร์ท หัวหิน (อาคาร เอ บี ซี)

โครงการอาคารชุดพักอาศัย จำนวน 210 ยูนิต บนที่ดินจำนวน 4-3-22.4 ไร่ ตั้งอยู่บนถนนตะเกียบ ตำบลหนองแก อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ (เป็นที่ดินติดกับโครงการ มายริสอร์ท หัวหิน (อาคาร ดี อี เอฟ) ที่ดำเนินการพัฒนาโครงการโดย บริษัท เดอะวิลล่า (หัวหิน) จำกัด (TVH)

ดำเนินการพัฒนาโครงการโดย บริษัท มายริสอร์ท โฮลดิ้ง จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ โครงการมายริสอร์ท หัวหิน (อาคาร เอ บี ซี) เป็นอาคารสูง 7 ชั้น จำนวน 3 อาคาร ประกอบด้วย อาคาร เอ จำนวน 74 ยูนิต, อาคาร บี จำนวน 75 ยูนิต และ อาคาร ซี จำนวน 61 ยูนิต มีจำนวนห้องชุดทั้งสิ้น 211 ยูนิต มีขนาดพื้นที่ใช้สอยตั้งแต่ 64.18 – 237.10 ตารางเมตร

โครงการมายรีสอร์ท หัวหิน (อาคาร ดี อี เอฟ)

โครงการอาคารชุดพักอาศัย จำนวน 210 ยูนิต บนที่ดินจำนวน 4-3-22.3 ไร่ ตั้งอยู่บนถนนตะเกียบ ตำบลหนองแก อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ (เป็นที่ดินติดกับโครงการ มายรีสอร์ท หัวหิน (อาคาร เอ บี ซี) ที่ดำเนินการพัฒนาโครงการโดย บริษัท มายรีสอร์ท โฮลดิ้ง จำกัด (MRH)

ดำเนินการพัฒนาโครงการโดย บริษัท เดอะวิลล่า (หัวหิน) จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ โครงการมายรีสอร์ท หัวหิน (อาคาร ดี อี เอฟ) เป็นอาคารสูง 7 ชั้น จำนวน 3 อาคาร ประกอบด้วย อาคาร ดี จำนวน 72 ยูนิต, อาคาร อี จำนวน 74 ยูนิต และ อาคาร เอฟ จำนวน 51 ยูนิต มีจำนวนห้องชุดทั้งสิ้น 197 ยูนิต มีขนาดพื้นที่ใช้สอยตั้งแต่ 43.01 – 372.23 ตารางเมตร

รายละเอียดโครงการของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556

โครงการ	ลักษณะโครงการ	จำนวนหน่วย	ขนาดที่ดินโครงการ	มูลค่าโครงการ (ลบ.)	ปีที่เริ่มขายโครงการ	ความคืบหน้าในการก่อสร้าง/ขาย ณ 31/12/ 2556 (ร้อยละ)	บริษัทที่ดำเนินการโครงการ	กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
โครงการมายวิลล่า บางนา ถนนสรรพาวุธ บางนา กรุงเทพฯ	อาคารสำนักงาน และอาคารชุดพักอาศัย	10 สำนักงาน 262 ห้องชุด	17-1-80 ไร่	436.11 326.69	2547	100.00/ 100.00 100.00 / 99.58	เอเวอร์แลนด์	รายได้ระดับปานกลางถึงสูง
โครงการมายไฮมทาวน์ เทพารักษ์ ถ.เทพารักษ์ สมุทรปราการ	ทาวเฮ้าส์	194 หลัง	19-3-17 ไร่	519.30	2548	100.00 / 100.00	เอเวอร์แลนด์	รายได้ระดับปานกลาง
โครงการรอยัล บีช ต.หาดเจ้าสำราญ จ.เพชรบุรี	อาคารชุดพักอาศัย	62 ยูนิต	6-2-31 ไร่	180.88	2548	100.00/100.00	เอเวอร์แลนด์	รายได้ระดับปานกลางถึงสูง
โครงการมายรีสอร์ท บางกอก	อาคารชุดพักอาศัย	92 ยูนิต	2-1-82.3 ไร่	763.45	2556	100.00/21.35	เอเวอร์แลนด์	รายได้ระดับปานกลางถึงสูง
โครงการมายรีสอร์ท แอท ริเวอร์	อาคารชุดพักอาศัย	33 ยูนิต	3-3-21 ไร่	723.77	2556	100.00/-	เอเวอร์แลนด์	รายได้ระดับสูง
โครงการมายไฮม สุวินทวงศ์ (เฟส1) ถ.สุวินทวงศ์ หนองจอก กรุงเทพฯ	บ้านเดี่ยว	177 หลัง	73-3-0 ไร่	623.52	N.A.	- / -	เอเวอร์แลนด์	รายได้ระดับปานกลางถึงสูง
โครงการมายไฮม เชียงใหม่ (เฟส1) ต.แม่สา อ.แมริม เชียงใหม่	บ้านเดี่ยว	137 หลัง	38-1-49 ไร่	473.23	N.A.	- / -	ณัฐนันท์พัฒนา	รายได้ระดับปานกลาง
โครงการมายรีสอร์ท หัวหิน (อาคาร เอ บี ซี)	อาคารชุดพักอาศัย	211 ยูนิต	4-3-22.4 ไร่	1,292.15	2556	100.00/52.13	มายรีสอร์ทโฮลดิ้ง	รายได้ระดับปานกลางถึงสูง
โครงการมายรีสอร์ท หัวหิน (อาคาร ดี อี เอฟ)	อาคารชุดพักอาศัย	197 ยูนิต	4-3-22.4 ไร่	1,132.15	2556	100.00/-	เดอะวิลล่า (หัวหิน)	รายได้ระดับปานกลางถึงสูง

หมายเหตุ :

- ความคืบหน้าในการขายคำนวณจากมูลค่าหน่วยที่ได้ทำสัญญาแล้ว / มูลค่าหน่วยที่มีเพื่อขาย
- โครงการมายวิลล่า บางนา ประกอบด้วย 3 อาคาร ได้แก่ อาคารเอ อาคารบี และอาคารซี มีอาคารสำนักงานทั้งหมด 60 สำนักงาน และมีห้องชุดพักอาศัย 718 ห้องชุด และมีการจำหน่ายไปแล้วทั้งสิ้น 50 สำนักงานและ 456 ห้องชุด ดังนั้นบริษัทฯจึงได้รับโอนโครงการเพื่อนำมาพัฒนาต่อจำนวน 10 สำนักงานและ 262 ห้องชุด

- โครงการมายโฮมทาวน์ เทพารักษ์ ปัจจุบันโครงการดำเนินการขายและโอนส่งมอบให้ลูกค้าเรียบร้อยแล้ว
- โครงการรอยัล บีช ปัจจุบันโครงการดำเนินการขายหมดแล้ว เหลือรอการโอน 1 ยูนิต
- โครงการมายโฮม สุวินทวงศ์ มีพื้นที่โครงการรวม 117-1-41 ไร่ ปัจจุบันอยู่ระหว่างเริ่มดำเนินการก่อสร้างเฟส 1
- โครงการมายโฮม เชียงใหม่ เป็นการดำเนินการภายใต้การบริหารงานของบริษัท ณัฐนันท์พัฒนา จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อย มีพื้นที่โครงการรวมทั้งสิ้น 167-2-2 ไร่ มูลค่าโครงการรวมประมาณ 1,600 ล้านบาท
- บริษัทดำเนินการซื้อและรับโอนกรรมสิทธิ์ห้องชุด โครงการมายริสอร์ท บางกอก จำนวน 92 ยูนิต เมื่อวันที่ 31 พฤษภาคม 2556
- บริษัทดำเนินการซื้อและรับโอนกรรมสิทธิ์ห้องชุด โครงการมายริสอร์ท แอท ริเวอร์ จำนวน 33 ยูนิต เมื่อวันที่ 4 ธันวาคม 2556 ทั้งนี้ยังมีห้องชุดอีกจำนวน 12 ยูนิต ที่บริษัทจะทำการซื้อและรับโอนกรรมสิทธิ์ภายใน 30 มิถุนายน 2557
- โครงการมายริสอร์ท หัวหิน(อาคาร เอ บี ซี) เป็นโครงการที่อยู่ในกรรมสิทธิ์ของบริษัท มายริสอร์ท โฮลดิ้ง จำกัด ซึ่งเข้ามาเป็นบริษัทย่อยเมื่อวันที่ 26 มิถุนายน 2556
- โครงการมายริสอร์ท หัวหิน(อาคาร ดี อี เอฟ) เป็นโครงการที่อยู่ในกรรมสิทธิ์ของบริษัท เดอะ วิลล่า (หัวหิน) จำกัด ซึ่งเข้ามาเป็นบริษัทย่อยเมื่อวันที่ 2 กันยายน 2556

โครงสร้างรายได้ของบริษัทและบริษัทย่อย ตั้งแต่ปี 2554 – 2556

หน่วย:ล้านบาท

โครงสร้างรายได้	2554		2555		2556	
	รายได้	ร้อยละ	รายได้	ร้อยละ	รายได้	ร้อยละ
รายได้จากการขาย						
บ้านเดี่ยวและทาวน์เฮ้าส์	23.47	5.10	-	-	-	-
ห้องชุดพักอาศัยและสำนักงาน	436.00	94.78	18.47	97.98	499.65	99.50
รวมรายได้จากการขาย	459.47	99.88	18.47	97.98	499.65	99.50
รายได้อื่น	0.53	0.12	0.38	2.02	2.50	0.50
รวมรายได้ทั้งหมด	460.00	100.00	18.85	100.00	502.15	100.00

หมายเหตุ : รายได้อื่น ประกอบด้วย รายได้ค่าบริการการตลาดและขาย, รายได้ดอกเบี้ยรับ และรายได้อื่น

2.2 การตลาดและการแข่งขัน

กลยุทธ์ทางการตลาด

- ในด้านผลิตภัณฑ์ ในส่วนของโครงการที่มีการพัฒนาไปแล้วบริษัทฯ ได้ว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างที่ชำนาญเพื่อทำการซ่อมบำรุง ออกแบบ ปรับปรุง และตกแต่งอาคาร บ้าน ที่มีอยู่เดิมรวมทั้งคำนึงถึงประโยชน์ใช้สอยตามความต้องการของผู้บริโภค อีกทั้งปรับเปลี่ยนและเลือกใช้ผลิตภัณฑ์ที่มีรูปแบบดีไซน์สวยงามและมีคุณภาพเพื่อความพร้อมของสินค้าก่อนขาย ทำให้ลูกค้าเกิดความมั่นใจ และตัดสินใจได้ง่ายขึ้น กลยุทธ์ทางการตลาด จะเน้นด้านการสร้างคุณภาพและคงทนของสินค้าในระยะยาว เพื่อให้ลูกค้าเกิดความไว้วางใจ และบ่งบอกถึงมาตรฐานของบริษัทฯ ในการพัฒนาโครงการอื่น ๆ ต่อไปในอนาคต

- บริษัทฯ จะพิจารณาถึงศักยภาพของทำเลในการพัฒนาโครงการแต่ละรูปแบบ โดยศึกษาถึงความเจริญของสิ่งอำนวยความสะดวกของระบบสาธารณูปโภคจากภาครัฐที่จะลงทุนก่อสร้าง การวิเคราะห์กลุ่มลูกค้า และความต้องการของลูกค้าในแต่ละทำเล ทั้งนี้เพื่อให้สินค้าของบริษัทฯ เข้ากับรูปแบบการใช้ชีวิตของกลุ่มลูกค้าของบริษัทฯ และทำให้บริษัทฯ มีต้นทุนในการพัฒนาที่ดินที่ไม่สูง

- บริษัทฯ จะคำนึงถึงสภาพการแข่งขันในแต่ละทำเล เพื่อสร้างข้อได้เปรียบในการแข่งขันกับคู่แข่งในทำเลเหล่านั้น

- บริษัทฯ จะให้ความสำคัญในการนำเสนอสิ่งที่ดีของโครงการ อันเป็นจุดขายแก่ลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ ทั้งในการโฆษณาและการประชาสัมพันธ์อย่างต่อเนื่อง การติดตั้งสิ่งอำนวยความสะดวกภายในโครงการอีกทั้งได้ดำเนินการส่งเสริมการขายให้สอดคล้องกับกำลังซื้อของลูกค้าในแต่ละช่วงเวลาด้วย

- บริษัทฯ จะรักษาคุณภาพของการให้บริการลูกค้าให้สม่ำเสมอโดยตลอด เช่น ในส่วนของการให้บริการหลังการขายอย่างต่อเนื่องเพื่อสร้างความสัมพันธ์ที่ดีของลูกค้าต่อโครงการของบริษัทฯ ทั้งระยะสั้นและระยะยาวต่อไป

จุดเด่นทางการตลาด

- รูปแบบของบ้านเน้นประโยชน์เนื้อที่ใช้สอย คุณภาพ ความสวยงาม และความเป็นเอกลักษณ์ โดยบริษัทฯ จะทำการสำรวจตลาดอย่างต่อเนื่อง เพื่อใช้เป็นข้อมูลให้ฝ่ายออกแบบของบริษัทฯ สามารถออกแบบบ้านให้มีรูปแบบที่ทันสมัย และตรงตามความต้องการของลูกค้าในเรื่องของประโยชน์ใช้สอย

- การติดตั้งสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ ที่ทันสมัยให้แก่ลูกค้า เช่น โทรศัพท์อินเทอร์เน็ตความเร็วสูง ระบบรักษาความปลอดภัยที่ทันสมัย ตลอดจนสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ ภายในโครงการ

- ระดับราคาและประเภทสินค้า สามารถตอบสนองความต้องการได้ทุกระดับ เนื่องจากสินค้าของบริษัทฯ มีความหลากหลาย ไม่ว่าจะเป็น บ้านเดี่ยว ทาวน์เฮ้าส์ หรือคอนโดมิเนียม และในแต่ละโครงการที่บริษัทฯ ดำเนินการ จะมีการตั้งราคาให้มีความหลากหลายเพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างครอบคลุมทุกกลุ่ม

- ทุกโครงการอยู่ในทำเลที่ตั้งที่ดี อยู่ในแหล่งธุรกิจและชุมชน และใกล้กับระบบขนส่งที่ทันสมัย ไม่ว่าจะเป็น ทางด่วน รถไฟฟ้า และรถไฟใต้ดิน ทำให้ลูกค้าของบริษัทฯ ได้รับความสะดวกสบายในการเดินทาง

การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

- รูปแบบของการขายโดยทีมงานขายประจำซึ่งดำเนินงานขายทั้งประจำที่สำนักงานขายภายในโครงการ (Counter Sales) และการขายตรง (Direct Sales) เพื่อครอบคลุมและให้ความสะดวกแก่ลูกค้า โดยทีมงานขายจะรับผิดชอบตั้งแต่การวางแผนการขายและนำเสนอรายละเอียดของโครงการที่เหมาะสมกับความต้องการของลูกค้าแต่ละราย โดยจะมีการวิเคราะห์ และกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย และจะใช้กลยุทธ์ทางด้านการตลาดและการขาย เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าดังกล่าวให้ได้ประสิทธิภาพสูงสุด

- รูปแบบของการขายโดยทีมงานอิสระ (Direct Sales) ซึ่งแนะนำลูกค้าของตนเองที่มีความต้องการอสังหาริมทรัพย์ที่ตรงกับโครงการที่บริษัทฯ พัฒนาอยู่

- การใช้โฆษณาในลักษณะที่สามารถใช้ได้กับหลาย ๆ โครงการซึ่งส่งผลให้ต้นทุนค่าโฆษณาลดลงแต่ยังคงมีประสิทธิภาพและประสิทธิผลที่ดี การใช้ E-Marketing เพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายโดยสร้าง Web-Site ของบริษัทฯ เพื่อโฆษณาประชาสัมพันธ์แก่ลูกค้าที่สนใจ

- การส่งเสริมการขายเพื่อให้สอดคล้องกับภาครัฐที่สนับสนุนให้ประชาชนจัดซื้อที่อยู่อาศัย เช่น ยกเว้นค่าธรรมเนียมโอนกรรมสิทธิ์ การทำ Co-promotion ร่วมกับคู่ค้า สถาบันการเงิน จัดเงื่อนไขพิเศษ เช่น การให้สินเชื่อ ดอกเบี้ยต่ำ, ฟรีดาวน์, ข้อเสนอพิเศษสำหรับลูกค้าที่อยู่อาศัยด้วยอัตราดอกเบี้ยต่ำคงที่ระยะสั้น 1 ปีแรก และสามารถกู้ได้ 100% รวมทั้งโครงการของบริษัทที่มีการตกแต่งพร้อมเฟอร์นิเจอร์เข้าอยู่ ซึ่งในอนาคตบริษัทฯ ก็จะมีการคิดรูปแบบการส่งเสริมการขายที่แตกต่างออกมาเรื่อยๆ ตามภาวะการแข่งขันของอุตสาหกรรม

นอกเหนือจากการขายตามปกติ บริษัทฯ จะมีการนำโครงการเข้าร่วมแสดงในนิทรรศการอสังหาริมทรัพย์ที่จัดโดยผู้จัดที่มีชื่อเสียง และมีความชำนาญในการดำเนินการเป็นประจำตามฤดูกาลขายที่พิจารณาแล้วว่าเหมาะสมกับการขายของแต่ละโครงการ

ลักษณะของลูกค้า

ลักษณะลูกค้าของโครงการต่างๆที่ทางบริษัทฯ ได้มีการดำเนินการก่อสร้างและอยู่ระหว่างดำเนินการก่อสร้างจะประกอบไปด้วยบุคคลจากหลากหลายอาชีพและหลายระดับรายได้ โดยมากลูกค้ามากกว่า 80% เป็นบุคคลที่มีรายได้ระดับปานกลางถึงสูง เนื่องจากลูกค้าที่ซื้อบ้านโดยส่วนใหญ่เป็นไปเพื่อการอยู่อาศัยจริง มีเพียงส่วนน้อยที่ซื้อไว้เพื่อการลงทุนเป็นสินทรัพย์ ในช่วงที่เกิดวิกฤตเศรษฐกิจที่ผ่านมา ผู้บริโภคใช้ความระมัดระวังมากขึ้นในการตัดสินใจโดยมีการศึกษาข้อมูลโครงการอย่างละเอียด พร้อมทั้งมีการเปรียบเทียบระหว่างคู่แข่ง เพื่อให้มั่นใจว่าบ้านที่ซื้อจะตรงกับความต้องการของลูกค้าอย่างแท้จริง ด้วยเหตุนี้บริษัทจึงตระหนักในการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีทั้งต่อลูกค้าเก่าและลูกค้าใหม่ ซึ่งนโยบายทางบริษัทมีความตั้งใจที่จะสร้างความประทับใจในการให้บริการแก่ลูกค้าเหล่านี้ไปตลอด โดยมีส่วนบริการหลังการขายเป็นผู้รับผิดชอบในการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าใหม่ รักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าเก่า และดูแลหรือให้บริการซ่อมแซมอุปกรณ์ ระบบไฟฟ้า น้ำประปา มีการรับประกันความเสียหายระหว่างอยู่อาศัยเป็นระยะเวลา 1 ปี อีกทั้งมีการประชาสัมพันธ์ความคืบหน้าของโครงการในการก่อสร้าง การติดตามให้บริการแก่ลูกค้าตั้งแต่ขั้นตอนตัดสินใจซื้อจนถึงการส่งมอบ ตลอดจนดูแลการบริหารโครงการเมื่อลูกค้าเข้าไปอาศัยแล้ว ให้เกิดความสะดวกสบาย มีสภาพความเป็นอยู่ที่ดีไปตลอด

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

บริษัทฯ กำหนดกลุ่มลูกค้าโดยคำนึงถึงอำนาจซื้อที่ผู้บริโภคสามารถซื้อได้ หรือสามารถแบ่งจ่าย และ/หรือผ่อนชำระกับทางธนาคารได้ โดยที่กลุ่มลูกค้าเป้าหมายในแต่ละโครงการที่บริษัทฯ ได้พัฒนาขึ้น คือ

- กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ประจำและต่อเนื่อง เช่น พนักงานบริษัท ธนาคาร ข้าราชการ ฯลฯ
- กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้สูงหรือเป็นเจ้าของธุรกิจ
- กลุ่มลูกค้าในพื้นที่โครงการโดยรอบ และกลุ่มลูกค้าเดิมที่อาศัยอยู่ไม่เกิน 5 – 10 กิโลเมตร จากโครงการ เนื่องจากลูกค้าจะมีความคุ้นเคยกับเส้นทางและสถานที่ตั้งโครงการ
- กลุ่มลูกค้าที่มีความต้องการโครงการที่มีสภาพแวดล้อมที่ดีขึ้น หรือมีความพอใจในรูปแบบของโครงการ และสามารถเดินทางได้สะดวก

นโยบายการตั้งราคา

บริษัทฯ มีนโยบายการตั้งราคาที่เป็นธรรมต่อผู้บริโภค โดยคำนึงถึงต้นทุนในการพัฒนาโครงการ และโครงการโดยรอบที่บริษัทมองว่าเป็นคู่แข่งในการดำเนินงาน เพื่อที่ว่าบริษัทจะสามารถแข่งขันได้กับผู้ประกอบการอื่นๆ โดยหลักการเบื้องต้น คือ

- การสำรวจราคาตลาดของโครงการอื่น ๆ ซึ่งเป็นโครงการลักษณะเดียวกัน หรือใกล้เคียงกับของบริษัทฯ แล้วจึงกำหนดราคา โดยพิจารณาจากต้นทุนและค่าใช้จ่ายในการพัฒนาโครงการ เพื่อที่บริษัทฯ จะได้สามารถแข่งขันกับผู้ประกอบการรายอื่นได้ เนื่องจากบริษัทฯ มองว่าคู่แข่งของบริษัทฯ จะได้แก่ โครงการที่อยู่ใกล้เคียงโครงการของบริษัทฯ ไม่ได้มองเฉพาะเป็นบริษัทใดบริษัทหนึ่ง

- การพิจารณากำลังซื้อในตลาด และการแบ่งเบาภาระการผ่อนชำระเงินดาวน์ในแต่ละงวดและระยะเวลาการผ่อนชำระ เพื่อให้ลูกค้าสามารถผ่อนชำระเงินดาวน์โดยไม่มีปัญหา โดยการให้บริการในส่วนนี้ ทางบริษัทฯ ได้รับความร่วมมือจากธนาคารพาณิชย์ในประเทศในการให้สินเชื่อแก่ลูกค้าของบริษัทฯ ที่มีความประสงค์จะซื้อบ้าน แต่ยังไม่มีความพร้อมเพียงพอ

ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

ภาวะอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์

ภาคอสังหาริมทรัพย์โดยรวมในปี 2556 โดยประมาณการแบบรายปี มีการปรับตัวเพิ่มขึ้น 13.18% เมื่อเทียบกับปี 2555 ทั้งนี้พิจารณาจากตัวเลขที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จ และจดทะเบียนเพิ่ม ในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล ณ เดือนพฤศจิกายน ปี 2556 มีจำนวนรวม 117,900 หน่วย เมื่อเทียบกับปี 2555 ที่มีจำนวนรวมทั้งหมด 125,002 หน่วย โดยแบ่งแยกเป็นที่อยู่อาศัยประเภทสร้างเอง 21,240 หน่วย และที่อยู่อาศัยประเภทจัดสรร 96,660 หน่วย

อย่างไรก็ตามหากพิจารณาเฉพาะบ้านจดทะเบียนเพิ่มประเภทจัดสรร จำแนกตามประเภทที่อยู่อาศัย ณ เดือนพฤศจิกายน ปี 2556 โดยประมาณการเทียบกับปี 2555 มีการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญดังนี้

- ประเภทบ้านเดี่ยว และบ้านแฝด มีจำนวนรวมทั้งสิ้น 26,767 หน่วย โดยประมาณการแบบรายปี คาดว่าจะมีการปรับตัวลดลง 2.42% เมื่อเทียบกับปี 2555 ที่มีจำนวน 32,918 หน่วย
- ประเภททาวน์เฮ้าส์ และอาคารพาณิชย์ มีจำนวนรวมทั้งสิ้น 21,167 หน่วย โดยประมาณการแบบรายปี คาดว่าจะมีการปรับตัวเพิ่มขึ้น 85.50% เมื่อเทียบกับปี 2555 ที่มีจำนวน 13,693 หน่วย
- ประเภทอาคารชุด มีจำนวนรวมทั้งสิ้น 60,121 หน่วย โดยประมาณการแบบรายปี คาดว่าจะมีการปรับตัวลดลง 7.97% เมื่อเทียบกับปี 2555 ที่มีจำนวน 78,391 หน่วย

ข้อมูลเปรียบเทียบที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จ และจดทะเบียนเพิ่ม ในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล

จำแนกตามประเภทดำเนินการ ระหว่างปี 2553 – 2556

(หน่วย:ยูนิต)

จำแนกตามประเภท	2553	2554	2555	*2556
สร้างเอง	22,498	20,128	23,437	21,240
จัดสรร	84,395	61,728	101,565	96,660
รวมทั้งหมด	106,893	81,856	125,002	117,900
% การเปลี่ยนแปลง	12.55%	-23.42%	52.71%	**13.18%

ที่มา : ดัชนีและเครื่องชี้เศรษฐกิจ ธนาคารแห่งประเทศไทย (<http://www.bot.or.th>)

หมายเหตุ : * ข้อมูลถึงเดือนพฤศจิกายน 2556

** % การเปลี่ยนแปลงโดยประมาณการเทียบระยะเดียวกันปีก่อน

ข้อมูลเปรียบเทียบที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จ และจดทะเบียนเพิ่ม ในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล
จำแนกตามประเภทที่อยู่อาศัย ระหว่างปี 2553 – 2556

(หน่วย: ฐาน)

ที่อยู่อาศัยจดทะเบียน จำแนกตามประเภท	2553	2554	2555	*2556
บ้านเดี่ยวและบ้านแฝด	33,207	33,275	32,918	26,767
% การเปลี่ยนแปลง	10.19%	0.20%	-1.07%	** -2.42%
ทาวน์เฮ้าส์และอาคารพาณิชย์	13,767	13,847	13,693	21,167
% การเปลี่ยนแปลง	23.85%	0.58%	-1.11%	** 85.50%
อาคารชุด	59,919	34,734	78,391	60,121
% การเปลี่ยนแปลง	11.53%	-42.03%	125.69%	** -7.97%
รวมทั้งหมด	106,893	81,856	125,002	108,055
% การเปลี่ยนแปลง	12.55%	-23.42%	52.71%	** 3.73%

ที่มา : รายงานเศรษฐกิจการเงินรายเดือน ธนาคารแห่งประเทศไทย (<http://www.bot.or.th>)

หมายเหตุ : * ข้อมูลถึงเดือนพฤศจิกายน 2556

** % การเปลี่ยนแปลงโดยประมาณการเทียบระยะเดียวกันปีก่อน

ข้อมูลเปรียบเทียบการโอนกรรมสิทธิ์อสังหาริมทรัพย์
จำแนกตามประเภทที่อยู่อาศัย ระหว่างปี 2553 – 2556

(หน่วย: ฐาน)

การโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัย จำแนกตามประเภท	2553	2554	2555	*2556
บ้านเดี่ยวและบ้านแฝด	36,436	30,932	31,969	29,366
% การเปลี่ยนแปลง	-3.72%	-15.11%	3.35%	** 10.23%
ทาวน์เฮ้าส์และอาคารพาณิชย์	68,779	58,979	60,463	53,054
% การเปลี่ยนแปลง	2.23%	-14.25%	2.52%	** 5.30%
อาคารชุด	72,913	60,278	66,767	57,214
% การเปลี่ยนแปลง	29.94%	-17.33%	10.77%	** 2.83%
รวมทั้งหมด	178,128	150,189	159,199	139,634
% การเปลี่ยนแปลง	10.47%	-15.68%	6.00%	** 5.25%

ที่มา : รายงานเศรษฐกิจการเงินรายเดือน ธนาคารแห่งประเทศไทย (<http://www.bot.or.th>)

หมายเหตุ : * ข้อมูลถึงเดือนพฤศจิกายน 2556

** % การเปลี่ยนแปลงโดยประมาณการเทียบระยะเดียวกันปีก่อน

การโอนกรรมสิทธิ์อสังหาริมทรัพย์ โดยพิจารณาจากตัวเลขจำแนกตามประเภท ณ เดือน พฤศจิกายน ปี 2556 มีจำนวนรวม 139,634 หน่วย เมื่อเทียบกับปี 2555 ที่มีจำนวนรวมทั้งสิ้น 159,199 หน่วย โดยมีการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญดังนี้

- ประเภทบ้านเดี่ยว และบ้านแฝด มีจำนวนรวมทั้งสิ้น 29,366 หน่วย โดยประมาณการแบบรายปี คาดว่าจะมีการปรับตัวเพิ่มขึ้น 10.23% เมื่อเทียบกับปี 2555 ที่มีจำนวน 31,969 หน่วย
- ประเภททาวน์เฮ้าส์ และอาคารพาณิชย์ มีจำนวนรวมทั้งสิ้น 53,054 หน่วย โดยประมาณการแบบรายปี คาดว่าจะมีการปรับตัวเพิ่มขึ้น 5.30% เมื่อเทียบกับปี 2555 ที่มีจำนวน 60,463 หน่วย
- ประเภทอาคารชุด มีจำนวนรวมทั้งสิ้น 57,214 หน่วย โดยประมาณการแบบรายปี คาดว่าจะมีการปรับตัวเพิ่มขึ้น 2.83% เมื่อเทียบกับปี 2555 ที่มีจำนวน 66,767 หน่วย

ข้อมูลเปรียบเทียบที่อยู่อาศัยเปิดขายใหม่

จำแนกตามประเภทที่อยู่อาศัย ระหว่างปี 2553 – 2556

(หน่วย:ยูนิต)

ที่อยู่อาศัยเปิดขายใหม่ จำแนกตามประเภท	2553	2554	2555	*2556
บ้านเดี่ยวและบ้านแฝด	20,278	19,104	15,100	17,226
% การเปลี่ยนแปลง	46.71%	-5.79%	-20.96%	** 14.08%
ทาวน์เฮ้าส์และอาคารพาณิชย์	35,424	22,343	24,390	30,074
% การเปลี่ยนแปลง	79.04%	-36.93%	9.16%	** 23.30%
อาคารชุด	60,972	40,134	62,548	84,250
% การเปลี่ยนแปลง	154.12%	-34.18%	55.85%	** 34.70%
รวมทั้งหมด	116,674	81,581	102,038	131,550
% การเปลี่ยนแปลง	102.56%	-30.08%	25.08%	** 28.92%

ที่มา : รายงานเศรษฐกิจการเงินรายเดือน ธนาคารแห่งประเทศไทย (<http://www.bot.or.th>)

หมายเหตุ : * ข้อมูลถึงเดือนธันวาคม 2556

** % การเปลี่ยนแปลงเทียบกับปีก่อนหน้า

ทั้งนี้ภาพรวมทางด้านอุปทานของภาคอสังหาริมทรัพย์ โดยพิจารณาจากตัวเลขที่อยู่อาศัยเปิดขายใหม่ จำแนกตามประเภท ปี 2556 มีจำนวนรวม 131,550 หน่วย เมื่อเทียบกับปี 2555 ที่มีจำนวนรวมทั้งสิ้น 102,038 หน่วย โดยมีการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญดังนี้

- ประเภทบ้านเดี่ยว และบ้านแฝด มีจำนวนรวมทั้งสิ้น 17,226 หน่วย เพิ่มขึ้น 14.08% เมื่อเทียบกับปี 2555 ที่มีจำนวน 15,100 หน่วย
- ประเภททาวน์เฮ้าส์ และอาคารพาณิชย์ มีจำนวนรวมทั้งสิ้น 30,074 หน่วย เพิ่มขึ้น 23.30% เมื่อเทียบกับปี 2555 ที่มีจำนวน 24,390 หน่วย
- ประเภทอาคารชุด มีจำนวนรวมทั้งสิ้น 84,250 หน่วย เพิ่มขึ้น 34.70% เมื่อเทียบกับปี 2555 ที่มีจำนวน 62,548 หน่วย

ทั้งนี้เมื่อพิจารณาจากยอดคงค้างสินเชื่อเพื่ออสังหาริมทรัพย์ของธนาคารพาณิชย์ โดยพิจารณาจากตัวเลขจำแนกตามประเภทผู้ขอสินเชื่อ ณ เดือนตุลาคม ปี 2556 มีจำนวนรวม 2,000,825 ล้านบาท เมื่อเทียบกับปี 2555 ที่มีจำนวนรวมทั้งหมด 1,811,459 ล้านบาท โดยมีการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญดังนี้

- สินเชื่อส่วนบุคคลเพื่ออสังหาริมทรัพย์ มีจำนวนรวมทั้งสิ้น 1,456,771 ล้านบาท โดยประมาณการแบบรายปี คาดว่าจะมีการปรับตัวเพิ่มขึ้น 30.28% เมื่อเทียบกับปี 2555 ที่มีจำนวนรวมทั้งสิ้น 1,341,829 ล้านบาท
- สินเชื่อผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ มีจำนวนรวมทั้งสิ้น 544,054 ล้านบาท โดยประมาณการแบบรายปี คาดว่าจะมีการปรับตัวเพิ่มขึ้น 39.02% เมื่อเทียบกับปี 2555 ที่มีจำนวนรวมทั้งสิ้น 469,630 ล้านบาท

ข้อมูลเปรียบเทียบยอดคงค้างสินเชื่อเพื่ออสังหาริมทรัพย์ของธนาคารพาณิชย์

จำแนกตามประเภทผู้ขอสินเชื่อ ระหว่างปี 2553 – 2556

(หน่วย:ล้านบาท)

ยอดคงค้างสินเชื่อเพื่ออสังหาริมทรัพย์ของธพ.*	2553	2554	2555	*2556
สินเชื่อส่วนบุคคลเพื่ออสังหาริมทรัพย์	1,092,407	1,197,715	1,341,829	1,456,771
% การเปลี่ยนแปลง	13.58%	9.64%	12.03%	** 30.28%
สินเชื่อผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์	360,860	409,209	469,630	544,054
% การเปลี่ยนแปลง	-5.08%	13.40%	14.77%	** 39.02%
รวมทั้งหมด	1,453,267	1,606,924	1,811,459	2,000,825
% การเปลี่ยนแปลง	8.29%	10.57%	12.73%	** 32.54%

ที่มา : รายงานเศรษฐกิจการเงินรายเดือน ธนาคารแห่งประเทศไทย (<http://www.bot.or.th>)

หมายเหตุ : * ข้อมูลถึงเดือนตุลาคม 2556

** % การเปลี่ยนแปลงโดยประมาณการเทียบระยะเดียวกันปีก่อน

กล่าวโดยสรุปภาวะอุตสาหกรรมของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ในรอบปีที่ผ่านมา โดยภาพรวมเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียม ทั้งการการจดทะเบียนที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จและการเปิดขายโครงการใหม่ อย่างไรก็ตามความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยชะลอตัวลงเล็กน้อยเมื่อพิจารณาจากการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยโดยภาพรวม ด้านสถาบันการเงินก็มีความระมัดระวังต่อการอนุมัติสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยมากขึ้นโดยยอดสินเชื่อเพื่ออสังหาริมทรัพย์ของธนาคารพาณิชย์ปรับตัวเพิ่มขึ้นเล็กน้อยในปี 2556

ภาวะการแข่งขัน

การแข่งขันในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในปี 2556 ที่ผ่านมา การพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมพื้นที่กรุงเทพมหานครชั้นในและชั้นกลางและตามเส้นทางรถไฟฟ้ายังคงเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากความต้องการที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียมในบางทำเลยังมีอยู่สูง

ภาพรวมตลาดที่อยู่อาศัยในประเทศไทยปี 2557 ตลาดอสังหาริมทรัพย์มีแนวโน้มเผชิญกับปัจจัยเสี่ยงที่ยังคงมีผลต่อเนื่องจากปีที่ผ่านมา คือ สถานการณ์ทางการเมือง ที่ยังคงเป็นแรงกดดันต่อตลาดอสังหาริมทรัพย์ โดยเฉพาะในช่วงต้นปี 2557 หากสถานการณ์ทางการเมืองมีความรุนแรงขึ้น อาจส่งผลให้กิจกรรมการลงทุนและกิจกรรมการซื้อ

ขายอสังหาริมทรัพย์ชะลอตัว โดยเฉพาะตลาดในกรุงเทพฯ ที่ได้รับผลกระทบโดยตรง ทั้งนี้ คาดว่าจะซบเซาถึงช่วงกลางปี 2557 โดยผู้ประกอบการอาจเลื่อนเปิดตัวโครงการใหม่ๆ ไปจนกว่าจะผ่านช่วงกลางปี

ทั้งนี้แนวโน้มตลาดอสังหาริมทรัพย์จะอยู่ในภาวะที่ซบเซา และเกิดการแข่งขันโปรโมชันของผู้ประกอบการมากขึ้นเพื่อกระตุ้นกำลังซื้อ ในขณะที่ผู้ซื้อก็รอดูทิศทางความชัดเจนทางการเมือง และแนวโน้มเศรษฐกิจ รวมถึงส่วนต่างชาติที่สนใจมาซื้อคอนโดมิเนียมในไทยคาดว่าจะชะลอการตัดสินใจออกไปก่อน

ตลาดอสังหาริมทรัพย์ในปี 2557 ที่ยังคงมีแนวโน้มที่จะสามารถทำได้ คือตลาดที่อยู่อาศัยในแนวราบทั้งบ้านเดี่ยว ทาวน์เฮาส์ ส่วนตลาดคอนโดมิเนียม มีแนวโน้มชะลอตัวจากปีก่อน เนื่องจากการเปิดตัวโครงการใหม่เป็นจำนวนมาก ในขณะที่แรงซื้อมีเข้มน้อยกว่าโครงการที่เปิดตัว

อย่างไรก็ตาม คาดว่าจะมีการเติบโตเพิ่มขึ้นเล็กน้อยจากปี 2556 โดยมีการเติบโตในตลาดต่างจังหวัดหัวเมืองใหญ่ ขณะที่ตลาดที่อยู่อาศัยในกรุงเทพฯ และปริมณฑล โครงการคอนโดมิเนียมยังครองส่วนแบ่งในตลาด แต่ราคาเฉลี่ยต่อยูนิตมีการปรับตัวลดลง เนื่องจากการเปิดตัวโครงการระดับกลาง-ล่างมากขึ้น เนื่องจากผู้ประกอบการขนาดใหญ่หลายรายมีการปรับแผนธุรกิจมาพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมราคาถูกเข้าสู่ตลาดมากขึ้น ขณะที่โครงการคอนโดมิเนียมขนาดกลาง-บน คาดว่ายังคงได้รับการตอบรับที่ดี เนื่องจากตลาดกลุ่มนี้ได้รับผลกระทบจากความผันผวนทางเศรษฐกิจค่อนข้างน้อย ส่วนโครงการที่อยู่อาศัยแนวราบราคาเฉลี่ยคาดว่าจะปรับตัวสูงขึ้นผันแปรตามต้นทุนที่ดินที่ปรับสูงขึ้น โดยเฉพาะทำเลแนวเส้นทางรถไฟฟ้า ขณะที่บ้านเดี่ยวและทาวน์เฮาส์ อาจจะกระจายตัวอยู่ห่างจากเขตเมืองออกไป

บริษัทฯ ดำเนินการเป็นผู้พัฒนาและจำหน่ายบ้านเดี่ยว ทาวน์เฮาส์ และทาวน์โฮม โดยมีคู่แข่งของบริษัทฯ ตามทำเลที่ตั้งโครงการ ประกอบด้วย

Everland			คู่แข่งตาม Location			หมายเหตุ
โครงการและที่ตั้ง	จำนวนยูนิตทั้งหมด	ราคาเฉลี่ย/ยูนิต(ล้านบาท)	โครงการและที่ตั้ง	จำนวนยูนิตทั้งหมด	ราคาเฉลี่ย/ยูนิต(ล้านบาท)	
มายโฮม เชียงใหม่	(อยู่ระหว่างก่อสร้าง)	3.45 - 6.00	1. The Urbana (phase2)	134	2.57 - 3.95	มีการแข่งขันค่อนข้างสูง อย่างไรก็ตาม เนื่องจากโครงการอยู่ติดทิวเขาและล้อมรอบด้วยธรรมชาติ มีความเป็นส่วนตัว จึงเป็นข้อได้เปรียบและตรงกับความต้องการของลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ
			2. Sansaran Chiangmai	227	2.76 - 4.29	
			3. Vararom	-	3.05 - 4.34	

Everland			คู่แข่งตาม Location			หมายเหตุ
โครงการ และที่ตั้ง	จำนวนยูนิต ทั้งหมด	ราคาเฉลี่ย/ ยูนิต(ล้านบาท)	โครงการ และที่ตั้ง	จำนวนยูนิต ทั้งหมด	ราคาเฉลี่ย/ ยูนิต(ล้านบาท)	
มายรีสอร์ท แอท รีเวอร์	123	14.00 – 16.90	1. บางกอกรีเวอร์ มารีน่า	99	14.00 – 80.00	โครงการของบริษัทอยู่ ติดริมแม่น้ำเจ้าพระยา และใกล้สถานีรถไฟฟ้า BTS พร้อมทั้งระบบ สาธารณูปโภคครบครัน จึงเป็นจุดขายที่ดีของ บริษัทฯ
			2. ทิว รีเวอร์ เฟลส	200	6.90 – 10.00	
			3. รัตนโกสินทร์ วิว แมนชั่น	120	19.00	
			4. เดอะ รีเวอร์	833	7.10 – 24.60	

Everland			คู่แข่งตาม Location			หมายเหตุ
โครงการ และที่ตั้ง	จำนวนยูนิต ทั้งหมด	ราคาเฉลี่ย/ ยูนิต(บ./ตร.ม.)	โครงการ และที่ตั้ง	จำนวนยูนิต ทั้งหมด	ราคาเฉลี่ย/ ยูนิต(บ./ตร.ม.)	
มายรีสอร์ท บางกอก	384	79,000-93,000	1. เดอะ ปาร์ค แลนด์ แกรนด์	294	80,000	มีการแข่งขันค่อนข้าง สูง โดยโครงการของ บริษัทฯ อยู่ติดถนน เพชรบุรีตัดใหม่ใกล้ สถานีรถไฟฟ้า MRT และBTS แวดล้อมด้วย สิ่งอำนวยความสะดวก และสถานที่สำคัญ เช่น ห้างสรรพสินค้า โรงพยาบาล ตรงกับ ความต้องการของ ลูกค้าเป้าหมายของ บริษัทฯ
			2. วิวล์ อโศก เรสซิเดนทอล คอนโดมิเนียม	525	120,000	
			3. ดีแอตเตรส อโศก	574	122,000	
			4. เซอร์เคิล คอนโดมิเนียม	294	91,000	

My Resort Holding และ The Villa Hua Hin			คู่แข่งตาม Location			หมายเหตุ
โครงการ และที่ตั้ง	จำนวนยูนิต ทั้งหมด	ราคาเฉลี่ย/ ยูนิต(ล้านบาท)	โครงการ และที่ตั้ง	จำนวนยูนิต ทั้งหมด	ราคาเฉลี่ย/ ยูนิต(ล้านบาท)	
มายรีสอร์ท หัวหิน อาคาร A B C อาคาร D E F	211 197	3.65 – 14.00 2.70 – 24.00	1. Rocco New Boutique Condo 2. Navio Hua Hin Condominium 3. Amari Residences Hua Hin 4. Baan Suan Rim Sai 5. The Seacraze Hua Hin 6. The Sanctuary Hua Hin	74 108 210 106 272 92	2.74 – 6.20 2.80 – 6.50 4.99 – 6.40 4.20 – 7.80 2.34 – 4.15 2.04 – 2.46	โครงการของบริษัทเน้น กลุ่มลูกค้าครอบครัว มี ความเป็นส่วนตัว ใกล้เคียง ชายหาด มีสิ่งอำนวยความสะดวก และ สาธารณูปโภคภายใน โครงการ

ทั้งนี้บริษัทฯ มีข้อได้เปรียบกว่าคู่แข่งในส่วนของการพัฒนาโครงการใหม่ของบริษัทฯ เพื่อให้เป็นแหล่งชุมชนขนาดใหญ่ ที่มีความครบครันของสิ่งอำนวยความสะดวกมากที่สุด เช่น โรงเรียน นับเป็นการสร้างความแตกต่างจากโครงการของคู่แข่งชั้นเพื่อรองรับภาวะการแข่งขันในอุตสาหกรรม บริษัทฯ ได้มีการกำหนดแนวทางการบริหารดังนี้

การเลือกทำเลที่ตั้งของโครงการ เนื่องจากทำเลที่ตั้งของโครงการถือเป็นปัจจัยในการพิจารณาอันดับต้น ๆ ของผู้ที่ต้องการที่อยู่อาศัย ดังนั้นบริษัทฯ จะเลือกทำเลที่ตั้งของโครงการต่าง ๆ ของบริษัทฯ ที่ตั้งอยู่ในทำเลที่ได้รับความนิยม และมีการคมนาคมสะดวก

การกำหนดราคาที่เหมาะสม ราคายังคงเป็นปัจจัยหนึ่งที่ผู้บริโภคใช้ประกอบการตัดสินใจซื้อบ้าน บริษัทฯ จึงมีนโยบายที่จะกำหนดราคาให้เหมาะสมและเป็นธรรม เพื่อให้ผู้บริโภคเกิดความพึงพอใจกับประโยชน์และสิ่งต่าง ๆ ที่ได้รับจากการซื้อบ้านที่อยู่อาศัยของบริษัทฯ

คุณภาพและรูปแบบของบ้าน บริษัทฯ ให้ความสำคัญในการเลือกใช้วัสดุที่มีคุณภาพได้มาตรฐาน การควบคุมดูแลการก่อสร้างโดยผู้เชี่ยวชาญของบริษัทฯ เพื่อให้คุณภาพของบ้านเป็นไปตามมาตรฐานที่บริษัทฯ กำหนดไว้ สำหรับในส่วนของรูปแบบบ้านนั้น บริษัทฯ จะเน้นในเรื่องของรูปแบบบ้านที่ทันสมัยควบคู่กับประโยชน์ใช้สอย โดยรูปแบบบ้านของบริษัทฯ จะมีส่วนช่วยสร้างความแตกต่างในตัวสินค้าของบริษัทฯ จากบริษัทคู่แข่ง

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

วัตถุดิบและผู้จำหน่าย

- วัตถุดิบหลักของบริษัทฯ จะประกอบด้วยที่ดิน และวัสดุก่อสร้างซึ่งบริษัทฯ ได้ให้ความสำคัญอย่างมากต่อการพัฒนาโครงการ โดยปัจจัยที่นำมาพิจารณาในการซื้อที่ดิน ได้แก่ทำเลที่ตั้ง ระบบสาธารณูปโภค สภาพสิ่งแวดล้อมรอบ ๆ โครงการ โดยบริษัทฯ จะเน้นการพัฒนาโครงการเดิม และที่ดินที่มีอยู่ให้แล้วเสร็จ นอกจากนี้บริษัทฯ ยังมีแผนจัดซื้อที่ดินเพื่อขยายโครงการอื่น ๆ รวมถึงที่ดินในทำเลที่มีศักยภาพสูง เพื่อประโยชน์ในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ในอนาคต โดย ณ ปัจจุบัน บริษัทฯ ยังมีที่ดินเปล่าที่อยู่ระหว่างการเตรียมการพัฒนา ที่จ.เชียงใหม่ ซึ่งบริษัทฯ คาดว่าจะสามารถรองรับการขยายงานของบริษัทฯ ได้อีกประมาณ 3-5 ปี

- ด้านการก่อสร้าง บริษัทฯ จะทำการว่าจ้างผู้รับเหมาในระบบงานต่าง ๆ ในการดำเนินการก่อสร้าง ให้เป็นไปตามแบบของบริษัทฯ โดยจะมีวิศวกรและสถาปนิกของบริษัทฯ คอยตรวจสอบ ดูแล ควบคุมงาน ให้เป็นไปตามรูปแบบที่กำหนดไว้เป็นระยะ ๆ ตลอดช่วงการพัฒนาโครงการ และในบางโครงการก็จะมีการว่าจ้างบริษัทที่ปรึกษามาช่วยทำการตรวจสอบและควบคุมการก่อสร้างด้วย

- บริษัทฯ จะพิจารณาคัดเลือกผู้รับเหมาที่มีความชำนาญและมีความพร้อมในการดำเนินการก่อสร้าง เพื่อให้ได้ผลงานที่มีคุณภาพเป็นไปตามมาตรฐานของการก่อสร้างที่บริษัทฯ ได้กำหนดไว้ และต้องให้แล้วเสร็จตามแผนงานการก่อสร้างที่ได้วางไว้แล้วด้วย ซึ่งโดยส่วนใหญ่แล้วบริษัทฯ จะเลือกใช้ผู้รับเหมาที่บริษัทฯ เคยว่าจ้างมาในอดีตและมีผลงานเป็นที่น่าพอใจ ซึ่งปัจจุบันจะมีอยู่ประมาณ 5 – 6 บริษัท

2.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ ณ 31 ธันวาคม 2556

โครงการที่อยู่ระหว่างการส่งมอบ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556

โครงการ	ลักษณะโครงการ	จำนวนหน่วยทั้งหมดของโครงการ	จำนวนหน่วยที่มีเพื่อขาย		จำนวนหน่วยที่ทำสัญญา		จำนวนหน่วยที่โอนแล้ว		จำนวนหน่วยที่ยังไม่ส่งมอบ	มูลค่างานที่ยังไม่ส่งมอบ ¹ ณ 31 ธ.ค.2556 (ล้านบาท)
			หน่วย	ล้านบาท	หน่วย	ล้านบาท	หน่วย	ล้านบาท		
โครงการรอยัล บีช ถนนตาลดีนเดียว(เลียบหาดเจ้าสำราญ) เพชรบุรี	อาคารชุดพักอาศัย	66 ห้องชุด	66	180.88	66	180.88	65	176.84	1	4.04
โครงการมายรีสอร์ท บางกอก ถนนเพชรบุรีตัดใหม่ กรุงเทพฯ	อาคารชุดพักอาศัย	92	92	763.45	29	163.01	20	109.09	9	53.92
โครงการมายรีสอร์ท แอท ริเวอร์ ซ.จรัลสนิทวงศ์ 72 กรุงเทพฯ	อาคารชุดพักอาศัย	33	33	723.77	-	-	-	-	-	-
โครงการมายรีสอร์ท หัวหิน (อาคาร เอ บี ซี) ถนนสายหนองแก - เขาตะเกียบ อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์	อาคารชุดพักอาศัย	211	211	1,292.15	126	673.66	90	472.71	36	200.95

โครงการมายรีสอร์ท หัวหิน (อาคาร ดี อี เอฟ) ถนนสายหนองแก - เขา ตะเกียบ อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์	อาคารชุด พักอาศัย	197	197	1,132.15	-	-	-	-	-	-
--	----------------------	-----	-----	----------	---	---	---	---	---	---

หมายเหตุ : งานที่ยังไม่ส่งมอบค่านวมจากมูลค่างานที่ยังไม่ส่งมอบ/มูลค่างานที่ทำสัญญา

3. ปัจจัยความเสี่ยง

3.1 ความเสี่ยงด้านการเมือง เศรษฐกิจ

3.1.1 ความเสี่ยงจากความภาวะทางการเมือง เศรษฐกิจ

เศรษฐกิจไทยยังคงมีแนวโน้มชะลอตัวจากภาวะทางการเมือง โดยยังคงเป็นปัจจัยเสี่ยงสำคัญที่ส่งผลกระทบต่อความเชื่อมั่นและแนวโน้มในการลงทุนของภาคธุรกิจในประเทศและนักลงทุนจากต่างประเทศ รวมทั้งส่งผลกระทบต่อการใช้จ่ายของประชาชน ปัญหาความแตกต่างทางความคิดในสังคมซึ่งส่งผลกระทบต่อเสถียรภาพและความมั่นคงของรัฐบาล จะเป็นปัจจัยเสี่ยงที่ส่งผลกระทบต่อการขยายตัวทางเศรษฐกิจของประเทศ

จากปัจจัยเสี่ยงดังกล่าว ส่งผลให้บริษัทต้องพิจารณาการลงทุนอย่างรอบคอบเนื่องจากการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ในปัจจุบันมีต้นทุนสูงในการดำเนินการ ซึ่งหากภาวะทางการเมืองและเศรษฐกิจส่งผลกระทบต่อความเชื่อมั่นและการตัดสินใจใช้จ่ายของผู้ซื้ออสังหาริมทรัพย์แล้ว บริษัทอาจได้รับผลตอบแทนจากการลงทุนไม่เป็นไปตามเป้าหมายที่วางไว้และอาจส่งผลกระทบต่อเงินทุนหมุนเวียนของบริษัทในการดำเนินธุรกิจและการชำระหนี้ต่อสถาบันการเงินได้

อย่างไรก็ตามปัจจัยพื้นฐานทางด้านภาคธุรกิจของประเทศไทยยังคงมีความน่าสนใจต่อการลงทุนของนักลงทุนทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยภาคเอกชนจะมีบทบาทมากขึ้นในการขับเคลื่อนการลงทุนโดยภาพรวม ในขณะเดียวกันหากภาวะทางการเมืองเกิดการคลี่คลายไปในทิศทางที่ดีในระยะเวลาอันสั้นนั้น บริษัทคาดว่าภาวะเศรษฐกิจของประเทศอาจจะได้รับผลกระทบและชะลอตัวในระดับต่ำ และส่งผลดีต่อการลงทุนในภาพรวมได้ในช่วงครึ่งหลังของปี 2557

3.2 ความเสี่ยงด้านการดำเนินธุรกิจ

3.2.1 ความเสี่ยงจากการเพิ่มขึ้นของราคาวัสดุก่อสร้าง

ต้นทุนสำคัญของการดำเนินงานธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ได้แก่ วัสดุก่อสร้าง โดยในช่วงปี 2556 ที่ผ่านมา ราคาวัสดุก่อสร้างเฉลี่ยปี 2556 เพิ่มขึ้นร้อยละ 1.1 จากปี 2555 (ที่มา: สำนักดัชนีเศรษฐกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์) ดัชนีราคาวัสดุก่อสร้างในภาพรวมมีการปรับตัวเพิ่มขึ้นเล็กน้อย โดยเมื่อพิจารณาตามรายการหมวดวัสดุก่อสร้าง เช่น หินมวลซีเมนต์ มีการปรับตัวเพิ่มขึ้นร้อยละ 7.7 หมวดผลิตภัณฑ์คอนกรีตมีการปรับตัวเพิ่มขึ้นร้อยละ 6.2 ในขณะที่หมวดเหล็กและผลิตภัณฑ์เหล็ก มีการปรับตัวลดลงร้อยละ 5.9

อย่างไรก็ตาม บริษัทมีมาตรการในการควบคุมและลดความเสี่ยงอันเกิดจากความผันผวนของราคาวัสดุก่อสร้างอย่างรัดกุม โดยมีการวางแผนงานการก่อสร้างและบริหารควบคุมระบบการจัดซื้อวัสดุก่อสร้างอย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อลดความเสี่ยงจากการเพิ่มขึ้นของราคาวัสดุก่อสร้าง รวมทั้งการหาพันธมิตรทางการค้าที่มากขึ้นเพื่อรองรับการขยายตัวของโครงการต่าง ๆ ที่จะเกิดขึ้นในอนาคต

3.2.2 ความเสี่ยงจากการขาดแคลนผู้รับเหมาและแรงงาน

ในปีที่ผ่านมาผู้ประกอบการเร่งเปิดโครงการใหม่เป็นจำนวนมาก การปรับขึ้นค่าแรงขั้นต่ำ 300 บาททั่วประเทศ ประกอบกับการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานของภาครัฐ รวมถึงการเปิดประชาคมอาเซียนที่จะเป็นผลให้เกิดภาวะการขาดแคลนผู้รับเหมาและแรงงานในอนาคต ซึ่งหากบริษัทฯ ไม่สามารถจัดหาผู้รับเหมาที่มีความชำนาญเฉพาะด้านเพื่อเข้า

ดำเนินงานในโครงการของบริษัทฯ ได้ อาจทำให้งานก่อสร้างของบริษัทฯ ล่าช้า และไม่สามารถโอนบ้านให้แก่ผู้ซื้อได้ภายในระยะเวลาที่กำหนด

อย่างไรก็ตามบริษัทให้ความสำคัญกับผู้รับเหมาที่ร่วมงานกับบริษัท เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงจากการขาดแคลนผู้รับเหมาและแรงงาน โดยบริษัทมีนโยบายสร้างความสัมพันธ์และเป็นพันธมิตรที่ดีระหว่างบริษัทและผู้รับเหมา โดยให้การสนับสนุน พิจารณาเรื่องขอปริมาณงานของผู้รับเหมาที่มีศักยภาพตามความเหมาะสม และความช่วยเหลือทางด้านอื่น ๆ นอกจากนี้ บริษัทพิจารณาผู้รับเหมาใหม่รายใหม่ๆ เพื่อให้มีโอกาส เข้ามาร่วมงานกับบริษัทและพิจารณาศักยภาพคุณสมบัติของผู้รับเหมาใหม่ โดยให้การสนับสนุน เตรียมความพร้อมเพื่อรองรับการขยายงานและการเติบโตของบริษัท

ปัจจุบันบริษัทมีการวางแผนการก่อสร้างโครงการมาเป็นระบบการก่อสร้างแบบพรีคาส (Precast Construction) ซึ่งจะช่วยให้บริษัทสามารถลดระยะเวลา และต้นทุนการก่อสร้างโครงการ เพื่อเป็นการบริหารความเสี่ยงจากภาวะการขาดแคลนผู้รับเหมาและแรงงาน รวมทั้งสามารถบริหารส่วนต่างของผลกำไรของบริษัทได้อย่างเหมาะสม

3.2.3 ความเสี่ยงจากการจัดหาที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการ

บริษัทมีนโยบายในการจัดหาที่ดินสำหรับพัฒนาโครงการโดยการพิจารณาทำเลที่ตั้ง และศักยภาพที่ดินที่เหมาะสมแก่การพัฒนาในราคาที่เหมาะสม ทั้งนี้ บริษัทฯ ไม่มีนโยบายในการสะสมที่ดินเปล่า (Land Bank) ในหลากหลายทำเลที่ตั้ง สำหรับโครงการต่าง ๆ ในอนาคต เนื่องจากบริษัทฯ หากแผนการก่อสร้างโครงการยังไม่ชัดเจน จะทำให้บริษัทฯ มีภาระต้นทุนทางการเงิน ซึ่งอาจเกิดปัญหาเกี่ยวกับสภาพคล่องทางการเงินของบริษัทฯ ได้ อย่างไรก็ตามจากการที่ผู้ประกอบการมีการแข่งขันที่รุนแรง รวมถึงการขยายเส้นทางของรถไฟฟ้าทำให้เกิดการเก็งกำไรที่ดินในบริเวณดังกล่าว ทั้งนี้เมื่อบริษัทฯ ต้องการซื้อที่ดินในทำเลที่ต้องการ บริษัทฯ อาจต้องซื้อที่ดินในราคาที่สูงกว่าที่บริษัทฯ กำหนด หรืออาจไม่สามารถซื้อที่ดินได้ตามที่ต้องการ ซึ่งในกรณีดังกล่าว จะส่งผลกระทบต่อทำให้บริษัทฯ มีต้นทุนในการก่อสร้างที่สูงขึ้น ทั้งนี้บริษัทจึงมีนโยบายในการเน้นการพิจารณาทำเลที่ตั้งในบริเวณใกล้เคียงแทนเพื่อลดความเสี่ยงในด้านต้นทุนราคาที่ดิน รวมทั้งการมองหาที่ดินในบริเวณชานเมืองซึ่งมีการเจริญเติบโตของเศรษฐกิจ และจังหวัดใกล้เคียง เช่น พัทธยา หัวหิน เพื่อเจาะตลาดเฉพาะกลุ่ม รวมทั้งการเปิดโอกาสให้นายหน้าและผู้ประสงค์จะขายที่ดินอื่นๆ สามารถติดต่อกับบริษัทฯ ได้โดยตรง

3.2.4 ความเสี่ยงจากการชะลอโครงการของบริษัท

ปัจจุบันบริษัทมีโครงการที่อยู่ระหว่างรอการพัฒนา จำนวน 2 โครงการ คือ โครงการมายโฮม สุวินทวงศ์ และโครงการมายโฮม เชียงใหม่ โดยบริษัทพิจารณาชะลอการพัฒนาโครงการเพื่อรอดูทิศทางของธุรกิจและสถานะอสังหาริมทรัพย์ ประกอบกับขั้นตอนในการขออนุญาตจัดสรรที่ดินที่ผ่านมามีความจำเป็นต้องใช้ระยะเวลาในการดำเนินการ ทั้งนี้การชะลอการพัฒนาโครงการดังกล่าว ส่งผลให้บริษัทฯ เสียโอกาสในการสร้างรายได้จากการพัฒนาโครงการ และมีความเสี่ยงที่ต้นทุนค่าก่อสร้างโครงการทั้ง 2 แห่งจะขยับตัวเพิ่มสูงขึ้นในอนาคตหากยังไม่เร่งดำเนินการก่อสร้าง นอกจากนี้บริษัทยังมีต้นทุนทางการเงินจากการที่ต้องชำระดอกเบี้ยเงินกู้ให้แก่สถาบันการเงินที่สนับสนุนวงเงินค่าซื้อที่ดินโครงการทั้ง 2 แห่ง อย่างไรก็ตามบริษัทฯ ได้ดำเนินการพัฒนาโครงการในส่วนของสาธารณูปโภคพื้นฐาน และพื้นที่โดยรอบเพื่อเตรียมพร้อมสำหรับการเริ่มพัฒนาโครงการดังกล่าวใหม่ โดยอยู่ระหว่างการออกแบบผังโครงการเพื่อให้สอดคล้องกับข้อกำหนดของสำนักงานที่ดินซึ่งมีการปรับปรุงในรายละเอียดการออกแบบผังโครงการ และเตรียมขออนุญาตจัดสรรที่ดินให้เรียบร้อยในขั้นตอนต่อไป

3.3 ความเสี่ยงด้านการเงิน

3.3.1 ความเสี่ยงจากการเข้าถึงแหล่งเงินทุน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทและบริษัทย่อย มีวงเงินกู้กับสถาบันการเงินเป็นจำนวน 291.17 ล้านบาท และจำนวน 491.75 ล้านบาท ตามลำดับ โดยมีโครงการของบริษัทฯ ค้ำประกัน และมีหนี้สินหมุนเวียนจำนวน 1,033.92 ล้านบาท โดยในช่วงระยะเวลาที่ผ่านมา บริษัทมีการบริหารเงินทุนหมุนเวียนของกิจการได้เป็นอย่างดี โดยมีการวางแผนการใช้เงินและจัดสรรทุนหมุนเวียนตามลำดับสำคัญในกิจการ และสามารถจ่ายชำระหนี้เงินต้นและดอกเบี้ยเงินกู้ให้แก่สถาบันการเงินได้ตรงตามที่กำหนดไว้ในเงื่อนไขสัญญาเงินกู้

อย่างไรก็ตามธนาคารพาณิชย์บางแห่งมีความเข้มงวดและระมัดระวังในการอนุมัติสินเชื่อกลุ่มอสังหาริมทรัพย์มากขึ้น ส่งผลให้ผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดเล็กบางราย เข้าถึงแหล่งเงินทุนเพื่อนำมาพัฒนาโครงการได้ยากขึ้น ทั้งนี้บริษัทฯตระหนักถึงความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นได้หากการเข้าถึงแหล่งเงินทุนในอนาคตเป็นไปได้ยากขึ้น โดยการเพิ่มศักยภาพและช่องทางในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนให้มากขึ้นผ่านการสร้างพันธมิตรทางธุรกิจกับธนาคารพาณิชย์หลายแห่ง เพื่อเปรียบเทียบข้อเสนอนี้ที่มีต้นทุนเหมาะสมที่สุด นอกจากนี้บริษัทฯได้ลดความเสี่ยงจากการเข้าถึงแหล่งเงินทุนโดยดำเนินการจัดสรรใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทให้แก่ผู้ถือหุ้นเป็นจำนวน 1,079,472,196 หน่วย โดยมีราคาเสนอซื้อหุ้น 1 บาท ต่อหุ้น ซึ่งจะทำให้บริษัทมีทางเลือกสำหรับการระดมทุนที่เหมาะสมและมีประสิทธิภาพต่อการพัฒนาโครงการในอนาคตมากยิ่งขึ้น

โดยบริษัทฯ มีอัตราส่วนสภาพคล่องเท่ากับ 2.95 เท่า อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น 1.25 เท่า โดยที่อัตราส่วนดังกล่าวแสดงให้เห็นว่าบริษัทสามารถที่จะบริหารจัดการเงินทุนหมุนเวียนได้เป็นอย่างดี นอกจากนั้นแล้วยังได้มีการวางแผนในการพัฒนาโครงการจากทรัพย์สินที่มีอยู่เพื่อสร้างรายได้ให้แก่บริษัทฯโดยมีการบริหารเงินทุนหมุนเวียนของกิจการเพื่อให้เพียงพอต่อการดำเนินงานของบริษัทต่อไป

3.3.2 ความเสี่ยงเกี่ยวกับความสามารถในการชำระหนี้ให้แก่เจ้าหนี้

ในปี 2556 บริษัทฯ ได้รับเงินกู้ระยะยาวรวมจำนวน 782.92 ล้านบาท จากสถาบันการเงิน ภาระหนี้ระยะยาวปรับตัวเพิ่มขึ้นจากปี 2555 โดยช่วงระยะเวลาที่ผ่านมาบริษัทมีการชำระเงินกู้ให้แก่ธนาคารตรงตามเงื่อนไข และไม่มีประวัติเสียหายทางการเงิน แสดงให้เห็นถึงบริษัทสามารถบริหารจัดการภาระหนี้ดังกล่าวได้เป็นอย่างดี นอกจากนี้บริษัทฯยังได้ปฏิบัติตามเงื่อนไขในสัญญาเงินกู้ระยะยาวของธนาคาร คือบริษัทจะต้องดำรงอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นให้อยู่ในอัตราส่วนไม่เกิน 1.5 เท่า เพื่อมิให้เกิดความเสี่ยงที่จะส่งผลต่อความสามารถในการชำระคืนเงินต้นและดอกเบี้ยตามเงื่อนไขของธนาคาร

3.3.3 ความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืม และความเข้มงวดในการพิจารณาสินเชื่อของธนาคารพาณิชย์

อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมในภาพรวมของธนาคารพาณิชย์ในปี 2556 ยังคงอยู่ในระดับทรงตัว ส่งผลให้บริษัทฯสามารถวางแผนและควบคุมเงินทุนหมุนเวียนของบริษัทได้อย่างเหมาะสม อย่างไรก็ตามเมื่อพิจารณาจากการที่หนี้ภาคครัวเรือนเพิ่มสูงขึ้น ประกอบกับมีการผิดชำระหนี้เพิ่มมากขึ้น อาจเป็นเหตุให้แนวโน้มอัตราดอกเบี้ยมีแนวโน้มที่จะเพิ่มขึ้นตามไปด้วย ซึ่งจะส่งผลต่อต้นทุนทางการเงินของบริษัทฯ และการกู้ยืมที่อยู่อำศัยของลูกค้า เนื่องจากธนาคารพาณิชย์ต้องเข้มงวดและระมัดระวังในการอนุมัติสินเชื่อที่อยู่อาศัยมากขึ้นด้วย ทั้งนี้ บริษัทให้ความสำคัญในการพิจารณาด้านทุนทางการเงินและความเหมาะสมของแหล่งเงินทุนในการสนับสนุนโครงการของบริษัท ซึ่งที่ผ่านมาโครงการของบริษัทได้รับการสนับสนุนจากธนาคารพาณิชย์มาโดยตลอดเป็นอย่างดี

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556

หน่วย: บาท

รายการ	ราคาทุน	ค่าเสื่อมราคาสะสม	มูลค่าสุทธิทางบัญชี
1.ที่ดิน	50,000,000.00	-	50,000,000.00
2.อาคาร	3,715,355.23	768,866.10	2,946,489.13
3.อุปกรณ์สำนักงาน	4,276,172.86	3,940,155.75	336,017.11
4.อุปกรณ์คอมพิวเตอร์	7,016,914.14	6,415,640.12	601,274.02
5.เครื่องมือและอุปกรณ์	273,744.63	228,123.34	45,651.29
6.ยานพาหนะ	3,717,278.78	370,163.98	3,347,114.80
7.อาคารระหว่างก่อสร้าง	10,734,486.21	-	10,734,486.21
รวม	79,733,981.85	11,722,949.29	68,011,032.56

4.2 ต้นทุนการพัฒนาโครงการ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 และราคาประเมินโครงการ

รายการ	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ	วันที่ประเมินราคา	ราคาประเมิน(บาท)
1.โครงการมาย วิลล่า ¹	2,075,220.00	10 มีนาคม 2552	33,769,420.00
2.โครงการมายโฮม สุวินทวงศ์ ²	320,351,350.00	1 กุมภาพันธ์ 2553	320,351,350.00
3.โครงการรอยัล บีช ³	2,045,890.30	N.A.	N.A.
4.โครงการมายโฮม เชียงใหม่ ⁴	225,629,489.05	17 กันยายน 2553	233,200,000.00
5.โครงการมายรีสอร์ท บางกอก	421,463,667.41	30 มกราคม 2556	626,405,426.33
6.โครงการมายรีสอร์ท แอท ริเวอร์	374,489,589.86	16 สิงหาคม 2556	419,089,055.40
7.โครงการมายรีสอร์ท หัวหิน (อาคาร เอ บี ซี)	539,305,999.93	6 กุมภาพันธ์ 2556	961,420,000.00
8.โครงการมายรีสอร์ท หัวหิน (อาคาร ดี อี เอฟ)	638,980,682.47	6 กุมภาพันธ์ 2556	874,893,000.00
รวมทั้งหมด	2,524,341,889.02		3,469,128,251.73

หมายเหตุ: 1.โครงการมายวิลล่า บางนา ได้ทำการประเมินมูลค่า โดยบริษัท แคนเดอร์ คอนซัลแตนท์ จำกัด โดยการใช้วิธีเปรียบเทียบราคาตลาด

2.โครงการมายโฮม สุวินทวงศ์ ได้ทำการประเมินมูลค่า โดยบริษัท แคนเดอร์ คอนซัลแตนท์ จำกัด โดยวิธีเปรียบเทียบราคาตลาด

3.โครงการรอยัล บีช เพชรบุรี เป็นโครงการที่พัฒนาในช่วง ปี 2548 แต่เนื่องจากการบันทึกรายการตามมาตรฐานการบัญชีฉบับใหม่ ระบุให้รับรู้รายได้จากการขายและมีการโอนความเสี่ยงที่มีนัยสำคัญของ ความเป็นเจ้าของ ทั้งนี้จึงมีการบันทึกโครงการรอยัล บีช เข้ามาในปี 2554

4.โครงการมายโฮม เชียงใหม่ ได้ทำการประเมินมูลค่า โดยบริษัท ยูเค เวลยูเอชั่น แอนด์ เอเจนซี จำกัด โดยวิธีเปรียบเทียบราคาตลาด

5.โครงการมายรีสอร์ท บางกอก ได้ทำการประเมินมูลค่า โดยบริษัท ที.เอ.มาเนจเม้นท์ คอร์ปอเรชั่น (1999) จำกัด โดยวิธีประเมินมูลค่าลักษณะเป็นกลุ่มทรัพย์สินแบบพอร์ตโฟลิโอ

6.โครงการมายรีสอร์ท แอท ริเวอร์ ได้ทำการประเมินมูลค่า โดยบริษัท ที.เอ.มาเนจเม้นท์ คอร์ปอเรชั่น (1999) โดยวิธีประเมินมูลค่าลักษณะเป็นกลุ่มทรัพย์สินแบบพอร์ตโฟลิโอ

7.โครงการมายรีสอร์ท หัวหิน อาคารเอ บี ซี และ อาคารดี อี เอฟ ได้ทำการประเมินมูลค่าเมื่อวันที่ 6 กุมภาพันธ์ 2556

โดยบริษัท ที.เอ.มาเนจเม้นท์ คอร์ปอเรชั่น (1999) จำกัดโดยวิธีประเมินมูลค่าลักษณะเป็นกลุ่มทรัพย์สินแบบพอร์ตโฟลิโอ

4.2 นโยบายการลงทุน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2555 บริษัท เอเวอร์แลนด์ จำกัด (มหาชน) มีบริษัทย่อย 3 บริษัท ได้แก่ บริษัท ภูษนันท์พัฒนา จำกัด บริษัท มายริสอร์ท โฮเต็ล จำกัด และบริษัท เดอะ วิลล่า (หัวหิน) จำกัด โดยเข้าเป็นผู้ถือหุ้นร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียน

นอกจากนี้บริษัทยังมีนโยบายที่จะลงทุนในบริษัทที่มีศักยภาพ และมีทรัพย์สินอยู่ในทำเลที่ดี มีแนวโน้มการเจริญเติบโต สามารถนำมาพัฒนาเป็นโครงการอสังหาริมทรัพย์ในประเภทต่างๆได้ในอนาคต และหากมีธุรกิจใดที่น่าสนใจและมีผลตอบแทนดี บริษัทก็อาจพิจารณาเข้าไปลงทุน โดยการเข้าไปลงทุนดังกล่าวต้องผ่านการพิจารณาจากคณะกรรมการบริษัท

บริษัทมีนโยบายการบริหารงานในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม โดยบริษัทจะส่งกรรมการที่เป็นตัวแทนของบริษัทเข้าร่วมบริหารงานและกำหนดนโยบายในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมตามสัดส่วนเงินลงทุนที่บริษัทถือหุ้นอยู่ เพื่อให้เป็นไปในทิศทางที่สอดคล้องกับการดำเนินธุรกิจหลัก รวมทั้งสร้างผลกำไรให้กับบริษัทในอนาคต

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

- ไม่มี -

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลบริษัท

ชื่อบริษัท	:	บริษัท เอเวอร์แลนด์ จำกัด (มหาชน)
ชื่อภาษาอังกฤษ	:	Everland Public Company Limited
ประเภทธุรกิจ	:	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	223/96 อาคารคันทรีคอมเพล็กซ์ อาคารเอ ชั้น 21 ถนนสรรพาวุธ แขวงบางนา เขตบางนา กรุงเทพฯ 10260
เลขทะเบียนบริษัท	:	0107537000762
ปีที่เริ่มก่อตั้ง	:	ปี 2531
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	:	ประเภท
จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ	:	ปี 2537
ชื่อย่อหลักทรัพย์ในตลาดหลักทรัพย์ฯ	:	“EVER”
Home Page	:	www.everland.co.th
โทรศัพท์	:	0-2361-6156-6
โทรสาร	:	0-2720-7598-9
ทุนจดทะเบียน	:	3,238,416,588 บาท
แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญ	:	3,238,416,588 หุ้น
มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ	:	1 บาท
ทุนที่เรียกชำระแล้ว	:	2,158,944,392 บาท (ณ 31 ธันวาคม 2556)

6.2 บุคคลอ้างอิง

นายทะเบียนหลักทรัพย์

ชื่อบริษัท บริษัทศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด
สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่ 62 อาคารสำนักงานตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ถนนรัชดาภิเษก
แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110
โทรศัพท์ 0-2229-2800

ผู้สอบบัญชี

บริษัท พีวี ออดิท จำกัด

ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ 100/19, ชั้น 14, อาคารว่องวานิช อาคารบี ถนนพระราม 9 ห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10310
โทรศัพท์ 0-2645-0080, โทรสาร 02-645-0020, www.pvaudit.co.th

นายประวิทย์ วิวรรณธนาบุตร ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตทะเบียนเลขที่ 4917 และ / หรือ

นายเทอดทอง เทพมังกร ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตทะเบียนเลขที่ 3787 และ / หรือ

นายบรรจง พิษณุประสารณ์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตทะเบียนเลขที่ 7147 และ / หรือ

นายไกรสิทธิ์ ศิลปมงคลกุล ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตทะเบียนเลขที่ 9429 หรือ

ผู้สอบบัญชีท่านอื่นภายในสำนักงานเดียวกันเป็นผู้ลงลายมือชื่อในรายงานการตรวจสอบและสอบทานของกลุ่มบริษัท

หมายเหตุ: ในปี 2556 บริษัท เอเอ็นเอส ออดิท จำกัด ผู้สอบบัญชีของบริษัท เอเวอร์แลนด์ จำกัด (มหาชน) ได้ปรับปรุงโครงสร้างการดำเนินงาน โดยตั้งบริษัทตรวจสอบบัญชีใหม่ขึ้นมาอีกหนึ่งบริษัท ชื่อ บริษัท พีวี ออดิท จำกัด และได้ทำการโอนงานตรวจสอบบัญชีประจำปี 2556 ของบริษัท เอเวอร์แลนด์ จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อยไปยังบริษัท พีวี ออดิท จำกัด โดยบริษัท พีวี ออดิท จำกัด ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.)