

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 เป้าหมายและนโยบายในการดำเนินธุรกิจ

บริษัท เอเวอร์แลนด์ จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย ดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งสามารถแบ่งการดำเนินธุรกิจหลักได้ 4 ประเภทหลักดังนี้

- | | |
|---|-----------------------------------|
| 1. ธุรกิจจัดสรรที่ดินและสร้างบ้านเพื่อขาย | ดำเนินการโดยบริษัทฯ และบริษัทย่อย |
| 2. ธุรกิจอาคารชุดเพื่อขาย | ดำเนินการโดยบริษัทฯ และบริษัทย่อย |
| 3. ธุรกิจรับบริหารโครงการ | ดำเนินการโดยบริษัทฯ และบริษัทย่อย |
| 4. ธุรกิจโรงพยาบาล | ดำเนินการโดยบริษัทฯ และบริษัทย่อย |

บริษัทฯ มีเป้าหมายที่จะเป็นผู้นำในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยผู้บริหารมีนโยบายในการพัฒนาบ้านเดี่ยว และอาคารชุดพักอาศัยเป็นหลัก ซึ่งการกำหนดกลยุทธ์ในการพัฒนาโครงการต่าง ๆ ของบริษัทฯ มีดังนี้

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

นโยบายสำคัญของบริษัทฯ ในการพัฒนาโครงการแต่ละโครงการมีดังต่อไปนี้

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

ในปีที่ผ่านมาได้ขยายและเข้าลงทุนในธุรกิจโรงพยาบาล เพิ่มเติมจากเดิมที่ลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ โดยได้ดำเนินการจัดตั้งบริษัทย่อยแห่งใหม่ คือ บริษัท มาย ฮอสพิทอล จำกัด ("MY HOSPITAL") และอนุมัติการเข้าลงทุนในบริษัทที่ดำเนินธุรกิจโรงพยาบาล

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 บริษัทได้ประสบปัญหาทางการเงินการดำเนินงาน 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 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 และนำเงินที่ได้จาก

- การเพิ่มทุนเข้าลงทุนในโครงการอสังหาริมทรัพย์ 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 ซื้อทรัพย์สินห้องชุดโครงการมายริสอร์ท บางกอก จากบริษัท อีคิวดี เรสซิเดนเชียล จำกัด (“ER”) จำนวน 94 ยูนิต พื้นที่รวม 7,464.52 ตารางเมตร มูลค่ารวม 460,000,000 บาท
รายการที่ 2 ซื้อหุ้นสามัญของบริษัท มายริสอร์ท โฮลดิ้ง จำกัด (“MY RESORT”) จำนวน 9,999,998 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ 10 บาท/หุ้น ราคาซื้อ 20 บาท/หุ้น มูลค่ารวม 199,999,960 บาท จากผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัท ซึ่งจะทำให้บริษัท มายริสอร์ท 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 มายริสอร์ท โฮลดิ้ง จำกัด เข้ามาเป็นบริษัทย่อยของEVER
 - เสนอขายหุ้นเพิ่มทุนที่เหลือจากการจัดสรรให้แก่บุคคลในวงจำกัด จำนวน 386,044,173 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท โดยภายหลังการดำเนินการดังกล่าว ทำให้บริษัทมีทุนเรียกชำระแล้วจำนวน 2,158,944,392 บาท ณ วันที่ 30 สิงหาคม 2556
 - อนุมัติการเข้าทำรายการได้มาซึ่งสินทรัพย์โครงการอสังหาริมทรัพย์ โดยเป็นการซื้อทรัพย์สินห้องชุดโครงการมายริสอร์ท 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

ปี 2557 :

- เข้าทำรายการได้มาซึ่งสินทรัพย์จำนวน 3 รายการ มูลค่ารวม 150,000,000 บาท ประกอบด้วย
รายการที่ 1 ซื้อหุ้นสามัญของบริษัท โรงพยาบาลเชียงใหม่ ราษฎร์ จำกัด (“CMR”) จำนวน 200,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ 100 บาท/หุ้น ราคาซื้อ 428.50 บาท/หุ้น มูลค่ารวม 85,700,000 บาท จากผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัท
รายการที่ 2 ซื้อหุ้นสามัญของบริษัท เดนทอล อีส ฟัน จำกัด (“DENTAL”) จำนวน 7,500 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ 100 บาท/หุ้น ราคาซื้อ 100.00 บาท/หุ้น มูลค่ารวม 750,000 บาท จากผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัท
รายการที่ 3 ซื้อหุ้นสามัญของบริษัท ยูนิคอน เซอร์วิสเชส จำกัด (“UNICON”) จำนวน 50,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ 100 บาท/หุ้น ราคาซื้อ 100.00 บาท/หุ้น มูลค่าการซื้อหุ้นรวม 5,000,000 บาท จากผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัท และให้เงินกู้ยืมแก่ บริษัท ยูนิคอน เซอร์วิสเชส จำกัด (“UNICON”) จำนวนเงิน

58,550,000 บาท เพื่อเป็นการชำระคืนเงินกู้ยืมจากกลุ่มผู้ขาย มูลค่าการซื้อหุ้นและจำนวนเงินให้กู้ยืม
มูลค่ารวมทั้งสิ้น 63,500,000 บาท

- เพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 135,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท และอนุมัติออกไปสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัท จำนวน 135,000,000 หน่วย เพื่อจัดสรรให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัท โดยไม่คิดมูลค่า ในอัตราส่วน 2 หุ้นสามัญเดิมต่อใบสำคัญแสดงสิทธิ 1 หน่วย โดยภายหลังการดำเนินการดังกล่าว ทำให้บริษัทมีทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 2,293,944,392 บาท ณ วันที่ 4 กรกฎาคม 2557
- เพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 943,378,213 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท และอนุมัติออกไปสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัท จำนวน 943,378,213 หน่วย เพื่อจัดสรรให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัท โดยไม่คิดมูลค่า ในอัตราส่วน 2 หุ้นสามัญเดิมต่อใบสำคัญแสดงสิทธิ 1 หน่วย โดยภายหลังการดำเนินการดังกล่าว ทำให้บริษัทมีทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 3,237,322,605 บาท ณ วันที่ 12 ธันวาคม 2557

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557



บริษัท	ประเภทลักษณะธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน (ล้านบาท)	สัดส่วน การถือหุ้น
บริษัท เอเวอร์แลนด์ จำกัด (มหาชน) ("EVER")	ธุรกิจจัดสรรที่ดินและสร้างบ้านเพื่อขาย, ธุรกิจอาคารชุดเพื่อขาย, ธุรกิจรับบริหารโครงการ, ธุรกิจร่วมลงทุนอสังหาริมทรัพย์	3,238.41	-
บริษัท ณฐนันท์พัฒนา จำกัด ("NATTANAN")	ธุรกิจจัดสรรที่ดินและสร้างบ้านเพื่อขายภายใต้โครงการมายโฮมประชาชื่น และโครงการมายโฮมเชียงใหม่	150.00	100.00%
บริษัท มายรีสอร์ท โฮเทล จำกัด ("MRH")	ธุรกิจพัฒนาโครงการอาคารพักอาศัย ขายภายใต้โครงการมายรีสอร์ท หัวหิน อาคาร เอ บี ซี	100.00	100.00%
บริษัท เดอะ วิลล่า (หัวหิน) จำกัด ("THV")	ธุรกิจพัฒนาโครงการอาคารพักอาศัย ขายภายใต้โครงการมายรีสอร์ท หัวหิน อาคาร ดี อี เอฟ	200.00	100.00%
บริษัท มาย ฮอสพิทอล จำกัด ("MY HOSPITAL")	ธุรกิจพัฒนาด้านโรงพยาบาล	310.00	100.00%
บริษัท โรงพยาบาลเชียงใหม่ ราชนครินทร์ จำกัด ("CMR")	ธุรกิจพัฒนาด้านโรงพยาบาล	20.00	100.00%
บริษัท เดนทอล อีส ฟัน จำกัด ("DENTAL")	ธุรกิจพัฒนาด้านโรงพยาบาล	0.75	100.00%
บริษัท ยูนิคอน เซอร์วิสเชส จำกัด ("UNICON")	ธุรกิจให้เช่าอสังหาริมทรัพย์	5.00	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 2557 มีจำนวนห้องชุดพักอาศัยคงเหลือขายจำนวน 2 ยูนิต

โครงการเดอะ รอยัล บีช เพชรบุรี

โครงการเดอะรอยัล บีช เพชรบุรี เป็นโครงการประเภทที่พักอาศัยริมทะเลเพื่อขาย เนื้อที่รวมทั้งโครงการ 6-2-31 ไร่ เนื้อที่ใส่สอยรวม 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 2557 โครงการดำเนินการขายไปหมดแล้ว โดยมีห้องชุดคงเหลือรอการโอนจำนวน 1 ยูนิต

โครงการมายโฮม สุวินทวงศ์

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

โครงการมายรีสอร์ท บางกอก

โครงการอาคารชุดพักอาศัย จำนวน 94 ยูนิต ตั้งอยู่เลขที่ 1724 ถนนเพชรบุรีตัดใหม่ แขวงบางกะปิ เขตห้วยขวาง จังหวัดกรุงเทพมหานคร โดยโครงการมายรีสอร์ท 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 โดย ณ 31 ธันวาคม 2557 คงเหลือห้องชุดรอการขาย 31 ยูนิต โดยมีห้องชุดคงเหลือรอการโอนจำนวน 6 ยูนิต

โครงการมายรีสอร์ท แอท ริเวอร์

โครงการอาคารชุดพักอาศัย จำนวน 43 ยูนิต ตั้งอยู่เลขที่ 42 ซอยจรัญสนิทวงศ์ 72 ถนนจรัญสนิทวงศ์ แขวงบางพลัด เขตบางพลัด กรุงเทพมหานคร โครงการมายรีสอร์ท แอท ริเวอร์ เป็นอาคารสูง 37 ชั้น จำนวน 1 อาคาร มีจำนวนห้องชุดทั้งสิ้น 123 ยูนิต ปัจจุบันดำเนินการก่อสร้างเสร็จเรียบร้อยแล้วพร้อมเข้าพักอาศัย ทั้งนี้ ในปี 2556 บริษัท เอเวอร์แลนด์ จำกัด ได้ดำเนินการเข้าลงทุนซื้อห้องชุดโครงการ จำนวน 43 ยูนิต จากเจ้าของโครงการเดิม เพื่อนำมาเป็นทรัพย์สินของบริษัทและดำเนินการขายต่อไปโดย ณ 31 ธันวาคม 2557 คงเหลือห้องชุดรอการขาย 33 ยูนิต โดยมีห้องชุดคงเหลือรอการโอนจำนวน 1 ยูนิต

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 ของโครงการดังกล่าวได้รับการถมที่ดินเป็นที่เรียบร้อยแล้วและปัจจุบันอยู่ระหว่างการวางแผนเพื่อพัฒนาโครงการต่อไป

โครงการมายรีสอร์ท หัวหิน (อาคาร เอ บี ซี)

โครงการอาคารชุดพักอาศัย จำนวน 211 ยูนิต บนที่ดินจำนวน 4-3-22.4 ไร่ ตั้งอยู่บนถนนตะเกียบ ตำบลหนองแก อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ เป็นที่ดินติดกับโครงการ มายรีสอร์ท หัวหิน (อาคาร ดี อี เอฟ) ที่ดำเนินการพัฒนาโครงการโดย บริษัท เดอะวิลล่า (หัวหิน) จำกัด (TVH)

ดำเนินการพัฒนาโครงการโดย บริษัท มายรีสอร์ท โฮลดิ้ง จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ โครงการมายรีสอร์ท หัวหิน (อาคาร เอ บี ซี) เป็นอาคารสูง 7 ชั้น จำนวน 3 อาคาร ประกอบด้วย อาคาร เอ จำนวน 75 ยูนิต, อาคาร บี จำนวน 75 ยูนิต และ อาคาร ซี จำนวน 61 ยูนิต มีจำนวนห้องชุดทั้งสิ้น 211 ยูนิต มีขนาดพื้นที่ใช้สอยตั้งแต่ 64.18 – 237.10 ตารางเมตร โดย ณ 31 ธันวาคม 2557 คงเหลือห้องชุดรอการขาย 59 ยูนิต โดยมีห้องชุดคงเหลือรอการโอนจำนวน 10 ยูนิต

โครงการมายรีสอร์ท หัวหิน (อาคาร ดี อี เอฟ)

โครงการอาคารชุดพักอาศัย จำนวน 197 ยูนิต บนที่ดินจำนวน 4-3-22.4 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 โดย ณ 31 ธันวาคม 2557 คงเหลือห้องชุดรอการขาย 139 ยูนิต โดยมีห้องชุดคงเหลือรอการโอนจำนวน 19 ยูนิต

โครงสร้างรายได้ของบริษัทและบริษัทย่อย ตั้งแต่ปี 2555 – 2557

หน่วย : ล้านบาท

โครงสร้างรายได้	ดำเนินการโดย	% การถือหุ้น ของบริษัท	2555		2556		2557	
			รายได้	ร้อยละ	รายได้	ร้อยละ	รายได้	ร้อยละ
รายได้จากการขายและบริการ								
1. รายได้จากอสังหาริมทรัพย์								
1.1 บ้านเดี่ยวและทาวน์เฮ้าส์	EVER, THV, MRH, NATTANAN	100 %	-	-	-	-		
1.2 ห้องชุดพักอาศัยและสำนักงาน			18.47	97.98	499.65	99.50	801.77	97.70
2. รายได้จากการบริการ								
2.1 รายได้จากการบริการด้านโรงพยาบาล	MY HOSPITAL, CMR, DENTIAL	100 %	-	-	-	-	11.05	1.35
รวมรายได้			18.47	97.98	499.65	99.50	812.82	99.05
3. รายได้อื่น	EVER, THV, MRH, NATTANAN	100 %	0.38	2.02	2.50	0.50	7.42	0.90
	MY HOSPITAL, CMR, DENTIAL, UNICON	100 %	-	-	-	-	0.44	0.05
รวมรายได้ทั้งหมด			18.85	100.00	502.15	100.00	820.68	100.00

หมายเหตุ : รายได้อื่น ประกอบด้วย รายได้รายได้ดอกเบี้ยรับ และรายได้อื่น

นอกจากธุรกิจอสังหาริมทรัพย์แล้ว บริษัท เอเวอร์แลนด์ จำกัด (มหาชน) (“EVER” หรือ “บริษัท”) ยังได้ขยายการลงทุนโดยการถือหุ้นในธุรกิจโรงพยาบาล รายละเอียดดังต่อไปนี้

ธุรกิจโรงพยาบาล

ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัทดำเนินธุรกิจลงทุนและพัฒนาโรงพยาบาล โดยปัจจุบันดำเนินการผ่าน บริษัท มาย ฮอสพิทอล จำกัด (“MY HOSPITAL”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัทถือหุ้นร้อยละ 100 ทั้งนี้ MY HOSPITAL ดำเนินกิจการลงทุนและพัฒนาโรงพยาบาล โดยเข้าลงทุนในบริษัทที่ดำเนินธุรกิจโรงพยาบาล

โดย เมื่อวันที่ 14 พฤศจิกายน 2557 ได้เข้าซื้อหุ้นสามัญของกลุ่มโรงพยาบาลเชียงใหม่ ราษฎร์ จำกัด ร้อยละ 100 ทั้งนี้กลุ่มโรงพยาบาลเชียงใหม่ราษฎร์ประกอบด้วย 3 บริษัท ได้แก่

1. บริษัทโรงพยาบาลเชียงใหม่ ราษฎร์ จำกัด (“CMR”)

ที่ตั้ง	84/3 อาคารสวัสดิเชียงใหม่ แมนชั่น ถนนเชียงใหม่-ลำปาง ตำบลช้างเผือก อำเภอเมืองเชียงใหม่ จังหวัดเชียงใหม่
วันจดทะเบียนจัดตั้ง	วันที่ 26 มิถุนายน 2549
ประกอบธุรกิจ	โรงพยาบาลเอกชนสถานพยาบาลรักษาคนไข้และผู้เจ็บป่วย ในชื่อ “โรงพยาบาลสยามราษฎร์” (CMR)
ทุนจดทะเบียน	20,000,000 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 200,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ 100.00 บาท/หุ้น
ทุนเรียกชำระแล้ว	20,000,000 บาท

2. บริษัท เดนทอล อีส ฟัน จำกัด (“DENTAL”)

ที่ตั้ง	2 ชั้นที่ 3 ห้องเลขที่ 2A348 ศูนย์การค้าเซ็นทรัล พลาซ่า เชียงใหม่ แอร์พอร์ต ถนนมหาราช, 252-252/1 ถนนวัวลาย ตำบลหายยา อำเภอเมืองเชียงใหม่ จังหวัดเชียงใหม่
วันจดทะเบียนจัดตั้ง	วันที่ 24 มีนาคม 2552
ประกอบธุรกิจ	สถานพยาบาล สถานทันตกรรมและสถานฟื้นฟู บำบัดผู้เจ็บป่วยเป็นโรคทุกชนิด ในชื่อ “คลินิก จัส ฟอ ฟัน”
ทุนจดทะเบียน	750,000 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 7,500 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100.00 บาท
ทุนเรียกชำระแล้ว	750,000 บาท

3. บริษัท ยูนิคอน เซอร์วิสเฮส จำกัด (“UNICON”)

ที่ตั้ง	13/1 หมู่ที่ 5 ถนนกิ่งแก้ว ตำบลราชาเทวะ อำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ
วันจดทะเบียนจัดตั้ง	วันที่ 17 ตุลาคม 2538
ประกอบธุรกิจ	ให้เช่าอสังหาริมทรัพย์ ได้แก่ ที่ดิน อาคาร ที่ตั้งของโรงพยาบาลสยามราษฎร์
ทุนจดทะเบียน	5,000,000 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 50,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100.00 บาท
ทุนเรียกชำระแล้ว	5,000,000 บาท

กลุ่มโรงพยาบาลเชียงใหม่รามาธิบดี ประกอบธุรกิจโรงพยาบาลเอกชน มุ่งเน้นการให้บริการทางการแพทย์และสุขภาพ พร้อมด้วยทีมแพทย์และพยาบาลผู้เชี่ยวชาญ เป็นสถานพยาบาลรักษาคนไข้และผู้เจ็บป่วย มีจำนวนเตียง 50 เตียง มุ่งเน้นการให้บริการที่ได้มาตรฐาน บริการประทับใจ พร้อมทั้งยังมีแผนกให้บริการงานทันตกรรมทุกประเภท เช่น ปลูกถ่ายฟันเทียม ขัดฟันขาว รักษาโรคฟัน ทำความสะอาดฟัน ฟันเทียมและที่ยึดฟันเทียม คณะทันตแพทย์มีความพร้อมและประสบการณ์และการศึกษาขั้นสูง โดยคัดเลือกวัสดุ อุปกรณ์และเครื่องมือต่างๆ ที่ทันสมัย ที่จะช่วยให้การรักษาและการบริการมีประสิทธิภาพ

รายละเอียดโครงการของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557

โครงการ	ลักษณะโครงการ	จำนวนหน่วย	ขนาดที่ดินโครงการ	มูลค่าโครงการ (ลบ.)	ปีที่เริ่มขายโครงการ	ความคืบหน้าในการก่อสร้าง/ขาย ณ 31/12/ 2557 (ร้อยละ)	บริษัทที่ดำเนินการโครงการ	กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
โครงการมายวิลล่า บางนา ถนนสรรพาวุธ บางนา กรุงเทพฯ	อาคารสำนักงานและอาคารชุดพักอาศัย	10 สำนักงาน 262 ห้องชุด	17-1-80 ไร่	436.11 326.69	2547	100.00/ 100.00 100.00 / 99.58	เอเวอร์แลนด์	รายได้ระดับปานกลางถึงสูง
โครงการรอยัล บีช ต.หาดเจ้าสำราญ จ.เพชรบุรี	อาคารชุดพักอาศัย	62 ยูนิต	6-2-31 ไร่	180.88	2548	100.00/100.00	เอเวอร์แลนด์	รายได้ระดับปานกลางถึงสูง
โครงการมายริสอร์ท บางกอก	อาคารชุดพักอาศัย	92 ยูนิต	2-1-82.3 ไร่	763.45	2556	100.00/65.21	เอเวอร์แลนด์	รายได้ระดับปานกลางถึงสูง
โครงการมายริสอร์ท แอท ริเวอร์	อาคารชุดพักอาศัย	43 ยูนิต	3-3-21 ไร่	723.77	2556	100.00/18.60	เอเวอร์แลนด์	รายได้ระดับสูง
โครงการมายโฮม สุวินทวงศ์ (เฟส1) ถ.สุวินทวงศ์ หนองจอก กรุงเทพฯ	บ้านเดี่ยว	177 หลัง	73-3-0 ไร่	623.52	N.A.	- / -	เอเวอร์แลนด์	รายได้ระดับปานกลางถึงสูง
โครงการมายโฮม เชียงใหม่ (เฟส1) ต.แม่สา อ.แมริม เชียงใหม่	บ้านเดี่ยว	137 หลัง	38-1-49 ไร่	473.23	N.A.	- / -	ณัฐนันท์พัฒนา	รายได้ระดับปานกลาง
โครงการมายริสอร์ท หัวหิน (อาคาร เอ บี ซี)	อาคารชุดพักอาศัย	211 ยูนิต	4-3-22.4 ไร่	1,292.15	2556	100.00/71.56	มายริสอร์ทโฮลดิ้ง	รายได้ระดับปานกลางถึงสูง
โครงการมายริสอร์ท หัวหิน (อาคาร ดี อี เอฟ)	อาคารชุดพักอาศัย	197 ยูนิต	4-3-22.4 ไร่	1,132.15	2556	100.00/26.90	เดอะวิลล่า (หัวหิน)	รายได้ระดับปานกลางถึงสูง
บริษัท มาย สอสปิทอล จำกัด	ลงทุนถือหุ้นในธุรกิจโรงพยาบาล	-	-	310.00	2557	- / -	-	-
โรงพยาบาลสยามรามาธิบดี	โรงพยาบาล	50 เตียง	3-0-3.4 ไร่	20.00	2549	- / -	เชียงใหม่รามาธิบดี	รายได้ระดับปานกลางถึงสูง
สถานทันตกรรม คลินิก จัดฟัน	สถานทันตกรรม	-	-	0.75	2552	- / -	เดนทอล อีสฟัน	รายได้ระดับปานกลางถึงสูง
บริษัท ยูนิคอน เซอร์วิสเซล จำกัด	ให้เช่าอาคารโรงพยาบาลสยามรามาธิบดี	-	-	5.00	2538	- / -	ยูนิคอน เซอร์วิสเซล	-

หมายเหตุ :

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

- 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
- บริษัทฯดำเนินการซื้อและรับโอนกรรมสิทธิ์ห้องชุด โครงการมายริสอร์ท บางกอก จำนวน 92 ยูนิต เมื่อวันที่ 31 พฤษภาคม 2556
- บริษัทฯดำเนินการซื้อและรับโอนกรรมสิทธิ์ห้องชุด โครงการมายริสอร์ท แอท ริเวอร์ จำนวน 33 ยูนิต เมื่อวันที่ 4 ธันวาคม 2556 และจำนวน 12 ยูนิต เมื่อวันที่ 2 ธันวาคม 2557
- โครงการมายริสอร์ท หัวหิน(อาคาร เอ บี ซี) เป็นโครงการที่อยู่ในกรรมสิทธิ์ของบริษัท มายริสอร์ท โอลด์ จำกัด ซึ่งเข้ามาเป็นบริษัทย่อยเมื่อวันที่ 26 มิถุนายน 2556
- โครงการมายริสอร์ท หัวหิน(อาคาร ดี อี เอฟ) เป็นโครงการที่อยู่ในกรรมสิทธิ์ของบริษัท เดอะ วิลล่า (หัวหิน) จำกัด ซึ่งเข้ามาเป็นบริษัทย่อยเมื่อวันที่ 2 กันยายน 2556
- บริษัท มาย สดสพิทอล จำกัด เป็นบริษัทย่อยของบริษัท เอเวอร์แลนด์ จำกัด ซึ่งเข้ามาเป็นบริษัทย่อยเมื่อวันที่ 5 พฤศจิกายน 2557
- บริษัทโรงพยาบาลเชียงใหม่ ราชบุรินทร์ จำกัด เป็นบริษัทย่อยของบริษัท มาย สดสพิทอล จำกัด ซึ่งเข้ามาเป็นบริษัทย่อยเมื่อวันที่ 14 พฤศจิกายน 2557
- บริษัท เดนทอล อีส ฟัน จำกัด เป็นบริษัทย่อยของบริษัท มาย สดสพิทอล จำกัด ซึ่งเข้ามาเป็นบริษัทย่อยเมื่อวันที่ 14 พฤศจิกายน 2557
- บริษัท ยูนิคอน เซอร์วิสเชส จำกัด เป็นบริษัทย่อยของบริษัท มาย สดสพิทอล จำกัด ซึ่งเข้ามาเป็นบริษัทย่อยเมื่อวันที่ 14 พฤศจิกายน 2557

2.2 การตลาดและการแข่งขัน

ด้านอสังหาริมทรัพย์

กลยุทธ์ทางการตลาด

- ในด้านผลิตภัณฑ์ ในส่วนของโครงการที่มีการพัฒนาไปแล้วบริษัทฯ ได้ว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างที่ชำนาญ เพื่อทำการซ่อมบำรุง ออกแบบ ปรับปรุง และตกแต่งอาคาร บ้าน ที่มีอยู่เดิมรวมทั้งคำนึงถึงประโยชน์ใช้สอยตามความต้องการของผู้บริโภค อีกทั้งปรับเปลี่ยนและเลือกใช้ผลิตภัณฑ์ที่มีรูปแบบดีไซน์สวยงามและมีคุณภาพเพื่อความพร้อมของสินค้าก่อนขาย ทำให้ลูกค้าเกิดความมั่นใจ และตัดสินใจได้ง่ายขึ้น กลยุทธ์ทางการตลาด จะเน้นด้านการสร้างคุณภาพและคงทนของสินค้าในระยะยาว เพื่อให้ลูกค้าเกิดความไว้วางใจ และปกป้องถึงมาตรฐานของบริษัทฯ ในการพัฒนาโครงการอื่น ๆ ต่อไปในอนาคต

- บริษัทฯ จะพิจารณาถึงศักยภาพของทำเลในการพัฒนาโครงการแต่ละรูปแบบ โดยศึกษาถึงความเจริญของสิ่งอำนวยความสะดวกของระบบสาธารณูปโภคจากภาครัฐที่จะลงทุนก่อสร้าง การวิเคราะห์กลุ่มลูกค้า และความต้องการของลูกค้าในแต่ละทำเล ทั้งนี้เพื่อให้สินค้าของบริษัทฯ เข้ากับรูปแบบการใช้ชีวิตของกลุ่มลูกค้าของบริษัทฯ และทำให้บริษัทฯ มีต้นทุนในการพัฒนาที่ดินที่ไม่สูง

- บริษัทฯ จะคำนึงถึงสภาพการแข่งขันในแต่ละทำเล เพื่อสร้างข้อได้เปรียบในการแข่งขันกับคู่แข่งในทำเลเหล่านั้น

- บริษัทฯ จะให้ความสำคัญในการนำเสนอสิ่งที่ดีของโครงการ อันเป็นจุดขายแก่ลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ ทั้งในการโฆษณาและการประชาสัมพันธ์อย่างต่อเนื่อง การติดตั้งสิ่งอำนวยความสะดวกภายในโครงการ อีกทั้งได้ดำเนินการส่งเสริมการขายให้สอดคล้องกับกำลังซื้อของลูกค้าในแต่ละช่วงเวลาด้วย

- บริษัทฯ จะรักษาคุณภาพของการให้บริการลูกค้าให้สม่ำเสมอโดยตลอด เช่น ในส่วนของการให้บริการหลังการขายอย่างต่อเนื่องเพื่อสร้างความสัมพันธ์ที่ดีของลูกค้าต่อโครงการของบริษัทฯ ทั้งระยะสั้นและระยะยาวต่อไป

จุดเด่นทางการตลาด

- รูปแบบของบ้านเน้นประโยชน์เนื้อที่ที่ใช้สอย คุณภาพ ความสวยงาม และความเป็นเอกลักษณ์ โดยบริษัท จะทำการสำรวจตลาดอย่างต่อเนื่อง เพื่อใช้เป็นข้อมูลให้ฝ่ายออกแบบของบริษัท สามารถออกแบบบ้านให้มีรูปแบบที่ทันสมัย และตรงตามความต้องการของลูกค้าในเรื่องของประโยชน์ใช้สอย
- การติดตั้งสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ ที่ทันสมัยให้แก่ลูกค้า เช่น โทรศัพท์อินเทอร์เน็ตความเร็วสูง ระบบรักษาความปลอดภัยที่ทันสมัย ตลอดจนสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ ภายในโครงการ
- ระดับราคาและประเภทสินค้า สามารถตอบสนองความต้องการได้ทุกระดับ เนื่องจากสินค้าของบริษัท มีความหลากหลาย ไม่ว่าจะเป็น บ้านเดี่ยว ทาวน์เฮ้าส์ หรือคอนโดมิเนียม และในแต่ละโครงการที่บริษัท ดำเนินการ จะมีการตั้งราคาให้มีความหลากหลายเพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างครอบคลุมทุกกลุ่ม
- ทุกโครงการอยู่ในทำเลที่ตั้งที่ดี อยู่ในแหล่งธุรกิจและชุมชน และใกล้กับระบบขนส่งที่ทันสมัย ไม่ว่าจะเป็น ทางด่วน รถไฟฟ้า และรถไฟใต้ดิน ทำให้ลูกค้าของบริษัท ได้รับความสะดวกสบายในการเดินทาง

การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

- รูปแบบของการขายโดยทีมงานขายประจำซึ่งดำเนินงานขายทั้งประจำที่สำนักงานขายภายในโครงการ (Counter Sales) และการขายตรง (Direct Sales) เพื่อครอบคลุมและให้ความสะดวกแก่ลูกค้า โดยทีมงานขายจะรับผิดชอบตั้งแต่การวางแผนการขายและนำเสนอรายละเอียดของโครงการที่เหมาะสมกับความต้องการของลูกค้าแต่ละราย โดยจะมีการวิเคราะห์ และกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย และจะใช้กลยุทธ์ทางด้านการตลาดและการขาย เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าดังกล่าวให้ได้ประสิทธิภาพสูงสุด
- รูปแบบของการขายโดยทีมงานอิสระ (Direct Sales) ซึ่งแนะนำลูกค้าของตนเองที่มีความต้องการอสังหาริมทรัพย์ที่ตรงกับโครงการที่บริษัท พัฒนาอยู่
- การใช้โฆษณาในลักษณะที่สามารถใช้ได้กับหลาย ๆ โครงการซึ่งส่งผลให้ต้นทุนค่าโฆษณาลดลงแต่ยังคงมีประสิทธิภาพและประสิทธิผลที่ดี การใช้ E-Marketing เพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายโดยสร้าง Web-Site ของบริษัท เพื่อโฆษณาประชาสัมพันธ์แก่ลูกค้าที่สนใจ
- การส่งเสริมการขายเพื่อให้สอดคล้องกับภาครัฐที่สนับสนุนให้ประชาชนจัดซื้อที่อยู่อาศัย เช่น ยกเว้นค่าธรรมเนียมโอนกรรมสิทธิ์ การทำ Co-promotion ร่วมกับคู่ค้า สถาบันการเงิน จัดเงื่อนไขพิเศษ เช่น การให้สินเชื่อดอกเบี้ยต่ำ, ฟรีดาวน์, ข้อเสนอพิเศษสำหรับลูกค้าที่อยู่อาศัยด้วยอัตราดอกเบี้ยต่ำคงที่ระยะสั้น 1 ปีแรก และสามารถกู้ได้ 100% รวมทั้งโครงการของบริษัทมีการตกแต่งพร้อมเฟอร์นิเจอร์เข้าอยู่ ซึ่งในอนาคตบริษัท ก็จะมีการคิดรูปแบบการส่งเสริมการขายที่แตกต่างออกมาเรื่อย ๆ ตามภาวะการแข่งขันของอุตสาหกรรม
- นอกเหนือจากการขายตามปกติ บริษัท จะมีการนำโครงการเข้าร่วมแสดงในนิทรรศการอสังหาริมทรัพย์ที่จัดโดยผู้จัดที่มีชื่อเสียง และมีความชำนาญในการดำเนินการเป็นประจำตามฤดูกาลขายที่พิจารณาแล้วว่าเหมาะสมกับการขายของแต่ละโครงการ

ลักษณะของลูกค้า

ลักษณะลูกค้าของโครงการต่างๆที่ทางบริษัทฯได้มีการดำเนินการก่อสร้างและอยู่ระหว่างดำเนินการก่อสร้างจะประกอบไปด้วยบุคคลจากหลากหลายอาชีพและหลายระดับรายได้ โดยมากลูกค้ามากกว่า 80% เป็นบุคคลที่มีรายได้ระดับปานกลางถึงสูง เนื่องจากลูกค้าที่ซื้อบ้านโดยส่วนใหญ่เป็นไปเพื่อการอยู่อาศัยจริง มีเพียงส่วนน้อยที่ซื้อไว้เพื่อการลงทุนเป็นสินทรัพย์ ในช่วงที่เกิดวิกฤตเศรษฐกิจที่ผ่านมา ผู้บริโภคใช้ความระมัดระวังมากขึ้นในการตัดสินใจ โดยมีการศึกษาข้อมูลโครงการอย่างละเอียด พร้อมทั้งมีการเปรียบเทียบระหว่างคู่แข่ง เพื่อให้มั่นใจว่าบ้านที่ซื้อจะตรงกับความต้องการของลูกค้าอย่างแท้จริง ด้วยเหตุนี้บริษัทจึงตระหนักในการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีทั้งต่อลูกค้าเก่าและลูกค้าใหม่ ซึ่งนโยบายทางบริษัทมีความตั้งใจที่จะสร้างความประทับใจในการให้บริการแก่ลูกค้าเหล่านั้นไปตลอด โดยมีส่วนบริการหลังการขายเป็นผู้รับผิดชอบในการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าใหม่ รักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าเก่า และดูแลหรือให้บริการซ่อมแซมอุปกรณ์ ระบบไฟฟ้า น้ำประปา มีการรับประกันความเสียหายระหว่างอยู่อาศัยเป็นระยะเวลา 1 ปี อีกทั้งมีการประชาสัมพันธ์ความคืบหน้าของโครงการในการก่อสร้าง การติดตามให้บริการแก่ลูกค้าตั้งแต่ขั้นตอนตัดสินใจซื้อจนถึงการส่งมอบ ตลอดจนดูแลการบริหารโครงการเมื่อลูกค้าเข้าไปอาศัยแล้ว ให้เกิดความสบาย มีสภาพความเป็นอยู่ที่ดีไปตลอด

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

บริษัทฯกำหนดกลุ่มลูกค้าโดยคำนึงถึงอำนาจซื้อที่ผู้บริโภคสามารถซื้อได้ หรือสามารถแบ่งจ่าย และ/หรือผ่อนชำระกับทางธนาคารได้ โดยที่กลุ่มลูกค้าเป้าหมายในแต่ละโครงการที่บริษัทฯได้พัฒนาขึ้น คือ

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

นโยบายการตั้งราคา

บริษัทฯมีนโยบายการตั้งราคาที่เป็นธรรมต่อผู้บริโภค โดยคำนึงถึงต้นทุนในการพัฒนาโครงการ และโครงการโดยรอบที่บริษัทมองว่าเป็นคู่แข่งในการดำเนินงาน เพื่อให้บริษัทฯจะสามารถแข่งขันได้กับผู้ประกอบการอื่นๆ โดยหลักการเบื้องต้น คือ

- การสำรวจราคาตลาดของโครงการอื่น ๆ ซึ่งเป็นโครงการลักษณะเดียวกัน หรือใกล้เคียงกับของบริษัทฯ แล้วจึงกำหนดราคา โดยพิจารณาจากต้นทุนและค่าใช้จ่ายในการพัฒนาโครงการ เพื่อที่บริษัทฯ จะได้สามารถแข่งขันกับผู้ประกอบการรายอื่นได้ เนื่องจากบริษัท มองว่าคู่แข่งของบริษัทฯ จะได้แก่ โครงการที่อยู่ใกล้เคียงโครงการของบริษัทฯ ไม่ได้มองเฉพาะเป็นบริษัทใดบริษัทหนึ่ง
- การพิจารณากำลังซื้อในตลาด และการแบ่งเบาภาระการผ่อนชำระเงินดาวน์ในแต่ละงวดและระยะเวลาการผ่อนชำระ เพื่อให้ลูกค้าสามารถผ่อนชำระเงินดาวน์โดยไม่มีปัญหา โดยการให้บริการในส่วนนี้ ทางบริษัทฯ ได้รับความร่วมมือจากธนาคารพาณิชย์ในประเทศในการให้สินเชื่อแก่ลูกค้าของบริษัทฯ ที่มีความประสงค์จะซื้อบ้าน แต่ยังไม่มีการกู้ยืมเพียงพอ

ด้านโรงพยาบาล

กลยุทธ์ทางการตลาด

- มุ่งเน้นการรักษาและพัฒนาคุณภาพในการบริการที่เป็นเลิศ ด้วยแพทย์ผู้เชี่ยวชาญและเครื่องมือที่ทันสมัย สามารถรองรับผู้ป่วยทั้งในจังหวัดและจังหวัดใกล้เคียงรวมถึงประเทศเพื่อนบ้าน เนื่องจากประชาชนส่วนใหญ่สนใจเรื่องสุขภาพมากขึ้น และมีผู้สูงอายุมากขึ้น รวมทั้งการเปิดเสรีประชาคมอาเซียน 2558 เป็นอีกหนึ่งช่องทางที่จะสามารถขยายฐานการให้บริการรักษาพยาบาลเพิ่มมากขึ้น
- มีการจัดกิจกรรมในและนอกสถานที่เพื่อเผยแพร่ความรู้เรื่องโรคต่างๆ และออกเยี่ยมผู้ป่วยที่เคยเข้ารับการรักษา
- ทำเลที่ตั้ง อยู่ในแหล่งชุมชนเดินทางได้สะดวกสบาย
- จะให้ความสำคัญในการบริการลูกค้า การให้บริการที่รวดเร็ว คุณภาพของอาหาร การรักษาความสะอาด ยิ้มแย้มแจ่มใส เพื่อให้ลูกค้าได้รับบริการเป็นที่พึงพอใจ
- การดึงดูดให้ลูกค้ามาใช้บริการต่อเนื่อง เช่น การดูแลผู้ป่วยสูงอายุ การทำทะเบียนคนไข้ ไม่เลี่ยงใช้ผู้ป่วย เป็นต้น
- การให้ความสำคัญกับการรักษาพยาบาล ซึ่งเป็นจุดขายของการรักษาพยาบาล ทั้งยังทำการโฆษณาและประชาสัมพันธ์อย่างต่อเนื่อง เพื่อให้เป็นที่รู้จักของคนในจังหวัด จังหวัดใกล้เคียงและนักท่องเที่ยว

จุดเด่นทางการตลาด

- ทีมแพทย์ผู้เชี่ยวชาญและเทคโนโลยีที่ทันสมัย
- ความสามารถในการรักษาของแพทย์แผนไทย
- สิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ที่ทันสมัยให้แก่ลูกค้า
- ทำเลที่ตั้งของโรงพยาบาลใช้แหล่งชุมชน สะดวกสบายในการเดินทาง

การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

- การโฆษณาทางด้าน Web-Site ของโรงพยาบาลเพื่อโฆษณาประชาสัมพันธ์แก่ลูกค้าที่สนใจ
- ส่งเสริมโดยให้สอดคล้องกับโครงการของภาครัฐโครงการ 30 บาทรักษาทุกโรค เพื่อเป็นหลักประกันสุขภาพให้ประชาชนทุกคนสามารถรับการรักษาโรคโดยจ่ายเพียง 30 บาท
- มีการทำสัญญากับบริษัทประกันชีวิต

นโยบายการตั้งราคา

กำหนดให้อยู่ในระดับเดียวกันกับโรงพยาบาลเอกชนทั่วไป เพื่อเพิ่มศักยภาพในการแข่งขัน

ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

ภาวะอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์

ภาคอสังหาริมทรัพย์โดยรวมในปี 2557 โดยประมาณการแบบรายปี มีการปรับตัวลดลง 15.30% เมื่อเทียบกับปี 2556 ทั้งนี้พิจารณาจากตัวเลขที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จ และจดทะเบียนเพิ่ม ในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล ณ เดือนพฤศจิกายน ปี 2557 มีจำนวนรวม 93,382 หน่วย เมื่อเทียบกับปี 2556 ที่มีจำนวนรวมทั้งหมด 132,302 หน่วย โดยแบ่งแยกเป็นที่อยู่อาศัยประเภทสร้างเอง 18,828 หน่วย และที่อยู่อาศัยประเภทจัดสรร 74,554 หน่วย

อย่างไรก็ตามหากพิจารณาเฉพาะบ้านจดทะเบียนเพิ่มประเภทจัดสรร จำแนกตามประเภทที่อยู่อาศัย ณ เดือนพฤศจิกายน ปี 2557 โดยประมาณการเทียบกับปี 2556 มีการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญดังนี้

- ประเภทบ้านเดี่ยว และบ้านแฝด มีจำนวนรวมทั้งสิ้น 30,510 หน่วย โดยประมาณการแบบรายปี คาดว่าจะมีการปรับตัวเพิ่มขึ้น 9.19% เมื่อเทียบกับปี 2556 ที่มีจำนวน 33,532 หน่วย
- ประเภททาวน์เฮ้าส์ และอาคารพาณิชย์ มีจำนวนรวมทั้งสิ้น 17,332 หน่วย โดยประมาณการแบบรายปี คาดว่าจะมีการปรับตัวลดลง 22.17% เมื่อเทียบกับปี 2556 ที่มีจำนวน 26,722 หน่วย
- ประเภทอาคารชุด มีจำนวนรวมทั้งสิ้น 56,075 หน่วย โดยประมาณการแบบรายปี คาดว่าจะมีการปรับตัวลดลง 5.81% เมื่อเทียบกับปี 2556 ที่มีจำนวน 71,440 หน่วย

ข้อมูลเปรียบเทียบที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จ และจดทะเบียนเพิ่ม ในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล

จำแนกตามประเภทดำเนินการ ระหว่างปี 2554 – 2557

(หน่วย:ยูนิต)

จำแนกตามประเภท	2554	2555	2556	*2557
สร้างเอง	20,128	23,437	23,437	18,828
จัดสรร	61,728	101,565	109,017	74,554
รวมทั้งหมด	81,856	125,002	132,302	93,382
% การเปลี่ยนแปลง	-23.42%	52.71%	5.84%	** -15.30%

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

หมายเหตุ : * ข้อมูลถึงเดือนพฤศจิกายน 2557

** % การเปลี่ยนแปลงโดยประมาณการเทียบระยะเดียวกันปีก่อน

ข้อมูลเปรียบเทียบที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จ และจดทะเบียนเพิ่ม ในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล
จำแนกตามประเภทที่อยู่อาศัย ระหว่างปี 2554 – 2557

(หน่วย:ยูนิต)

ที่อยู่อาศัยจดทะเบียน จำแนกตามประเภท	2554	2555	2556	*2557
บ้านเดี่ยวและบ้านแฝด	33,275	32,918	33,532	30,510
% การเปลี่ยนแปลง	0.20%	-1.07%	1.87%	** 9.19%
ทาวน์เฮ้าส์และอาคารพาณิชย์	13,847	13,693	26,722	17,332
% การเปลี่ยนแปลง	0.58%	-1.11%	95.15%	** -22.17%
อาคารชุด	34,734	78,391	71,440	56,075
% การเปลี่ยนแปลง	-42.03%	125.69%	-8.87%	** -5.81%
รวมทั้งหมด	81,856	125,002	131,694	103,917
% การเปลี่ยนแปลง	-23.42%	52.71%	5.35%	** -5.31%

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

หมายเหตุ : * ข้อมูลถึงเดือนพฤศจิกายน 2557

** % การเปลี่ยนแปลงโดยประมาณการเทียบระยะเดียวกันปีก่อน

ข้อมูลเปรียบเทียบการโอนกรรมสิทธิ์อสังหาริมทรัพย์
จำแนกตามประเภทที่อยู่อาศัย ระหว่างปี 2554 – 2557

(หน่วย:ยูนิต)

การโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัย จำแนกตามประเภท	2554	2555	2556	*2557
บ้านเดี่ยวและบ้านแฝด	30,932	31,969	37,298	28,427
% การเปลี่ยนแปลง	-15.11%	3.35%	16.67%	** -8.54%
ทาวน์เฮ้าส์และอาคารพาณิชย์	58,979	60,463	69,752	53,262
% การเปลี่ยนแปลง	-14.25%	2.52%	15.36%	** - 8.37%
อาคารชุด	60,278	66,767	74,942	54,667
% การเปลี่ยนแปลง	-17.33%	10.77%	12.24%	** -12.47%
รวมทั้งหมด	150,189	159,199	181,992	136,356
% การเปลี่ยนแปลง	-15.68%	6.00%	14.32%	** -10.09%

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

หมายเหตุ : * ข้อมูลถึงเดือนพฤศจิกายน 2557

** % การเปลี่ยนแปลงโดยประมาณการเทียบระยะเดียวกันปีก่อน

การโอนกรรมสิทธิ์อสังหาริมทรัพย์ โดยพิจารณาจากตัวเลขจำแนกตามประเภท ณ เดือน พฤศจิกายน ปี 2557 มีจำนวนรวม 136,356 หน่วย เมื่อเทียบกับปี 2556 ที่มีจำนวนรวมทั้งหมด 181,992 หน่วย โดยมีการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญดังนี้

- ประเภทบ้านเดี่ยว และบ้านแฝด มีจำนวนรวมทั้งสิ้น 28,427 หน่วย โดยประมาณการแบบรายปี คาดว่าจะมีการปรับตัวลดลง 8.54% เมื่อเทียบกับปี 2556 ที่มีจำนวน 37,298 หน่วย
- ประเภททาวน์เฮ้าส์ และอาคารพาณิชย์ มีจำนวนรวมทั้งสิ้น 53,262 หน่วย โดยประมาณการแบบรายปี คาดว่าจะมีการปรับตัวลดลง 8.37% เมื่อเทียบกับปี 2556 ที่มีจำนวน 69,752 หน่วย
- ประเภทอาคารชุด มีจำนวนรวมทั้งสิ้น 54,667 หน่วย โดยประมาณการแบบรายปี คาดว่าจะมีการปรับตัวลดลง 12.47% เมื่อเทียบกับปี 2556 ที่มีจำนวน 74,942 หน่วย

ข้อมูลเปรียบเทียบที่อยู่อาศัยเปิดขายใหม่ จำแนกตามประเภทที่อยู่อาศัย ระหว่างปี 2554 – 2557

(หน่วย: ยูนิต)

ที่อยู่อาศัยเปิดขายใหม่ จำแนกตามประเภท	2554	2555	2556	*2557
บ้านเดี่ยวและบ้านแฝด	19,104	15,100	17,226	17,198
% การเปลี่ยนแปลง	-5.79%	-20.96%	14.08%	** -0.16%
ทาวน์เฮ้าส์และอาคารพาณิชย์	22,343	24,390	30,074	26,980
% การเปลี่ยนแปลง	-36.93%	9.16%	23.30%	** -10.29%
อาคารชุด	40,134	62,548	84,250	58,732
% การเปลี่ยนแปลง	-34.18%	55.85%	34.70%	** -30.29%
รวมทั้งหมด	81,581	102,038	131,550	102,910
% การเปลี่ยนแปลง	-30.08%	25.08%	28.92%	** -21.77%

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

หมายเหตุ : * ข้อมูลถึงเดือนธันวาคม 2557

** % การเปลี่ยนแปลงเทียบกับปีก่อนหน้า

ทั้งนี้ภาพรวมทางด้านอุปทานของภาคอสังหาริมทรัพย์ โดยพิจารณาจากตัวเลขที่อยู่อาศัยเปิดขายใหม่ จำแนกตามประเภท ปี 2557 มีจำนวนรวม 102,910 หน่วย เมื่อเทียบกับปี 2556 ที่มีจำนวนรวมทั้งหมด 131,550 หน่วย โดยมีการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญดังนี้

- ประเภทบ้านเดี่ยว และบ้านแฝด มีจำนวนรวมทั้งสิ้น 17,198 หน่วย ลดลง 0.16% เมื่อเทียบกับปี 2556 ที่มีจำนวน 17,226 หน่วย
- ประเภททาวน์เฮ้าส์ และอาคารพาณิชย์ มีจำนวนรวมทั้งสิ้น 26,980 หน่วย ลดลง 10.29% เมื่อเทียบกับปี 2556 ที่มีจำนวน 30,074 หน่วย
- ประเภทอาคารชุด มีจำนวนรวมทั้งสิ้น 58,732 หน่วย เพิ่มขึ้น 30.29% เมื่อเทียบกับปี 2556 ที่มีจำนวน 84,250 หน่วย

ทั้งนี้เมื่อพิจารณาจากยอดคงค้างสินเชื่อเพื่ออสังหาริมทรัพย์ของธนาคารพาณิชย์ โดยพิจารณาจากตัวเลขจำแนกตามประเภทผู้ขอสินเชื่อ ณ เดือนพฤศจิกายน ปี 2557 มีจำนวนรวม 2,216,398 ล้านบาท เมื่อเทียบกับปี 2556 ที่มีจำนวนรวมทั้งหมด 2,000,825 ล้านบาท โดยมีการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญดังนี้

- สินเชื่อส่วนบุคคลเพื่ออสังหาริมทรัพย์ มีจำนวนรวมทั้งสิ้น 1,630,933 ล้านบาท โดยประมาณการแบบรายปี คาดว่าจะมีการปรับตัวเพิ่มขึ้น 29.54% เมื่อเทียบกับปี 2556 ที่มีจำนวนรวมทั้งสิ้น 1,456,771 ล้านบาท
- สินเชื่อผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ มีจำนวนรวมทั้งสิ้น 585,465 ล้านบาท โดยประมาณการแบบรายปี คาดว่าจะมีการปรับตัวเพิ่มขึ้น 24.29% เมื่อเทียบกับปี 2556 ที่มีจำนวนรวมทั้งสิ้น 544,054 ล้านบาท

ข้อมูลเปรียบเทียบยอดคงค้างสินเชื่อเพื่ออสังหาริมทรัพย์ของธนาคารพาณิชย์

จำแนกตามประเภทผู้ขอสินเชื่อ ระหว่างปี 2554 – 2557

(หน่วย:ล้านบาท)

ยอดคงค้างสินเชื่อเพื่ออสังหาริมทรัพย์ของธพ.*	2554	2555	2556	*2557
สินเชื่อส่วนบุคคลเพื่ออสังหาริมทรัพย์	1,197,715	1,341,829	1,456,771	1,630,933
% การเปลี่ยนแปลง	9.64%	12.03%	30.28%	** 29.54%
สินเชื่อผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์	409,209	469,630	544,054	585,465
% การเปลี่ยนแปลง	13.40%	14.77%	39.02%	** 24.29%
รวมทั้งหมด	1,606,924	1,811,459	2,000,825	2,216,398
% การเปลี่ยนแปลง	10.57%	12.73%	32.54%	** 28.11%

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

หมายเหตุ : * ข้อมูลถึงเดือนตุลาคม 2557

** % การเปลี่ยนแปลงโดยประมาณการเทียบระยะเดียวกันปีก่อน

กล่าวโดยสรุปภาวะอุตสาหกรรมของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ในรอบปีที่ผ่านมา โดยภาพรวมชะลอตัวลง โดยเฉพาะที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียม ทั้งการการจดทะเบียนที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จและการเปิดขายโครงการใหม่ อย่างไรก็ตามความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยชะลอตัวลงเล็กน้อย เมื่อพิจารณาจากการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยโดยภาพรวม ด้านสถาบันการเงินก็มีความระมัดระวังต่อการอนุมัติสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยมากขึ้นโดยยอดสินเชื่อเพื่ออสังหาริมทรัพย์ของธนาคารพาณิชย์ปรับตัวเพิ่มขึ้นเล็กน้อยในปี 2557

ภาวะการแข่งขัน

การแข่งขันในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในปี 2557 ที่ผ่านมา การพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมพื้นที่กรุงเทพมหานครชั้นในและชั้นกลางและตามเส้นทางรถไฟฟ้ายังคงเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากความต้องการที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียมในบางทำเลยังมีอยู่สูง

ภาพรวมตลาดที่อยู่อาศัยในประเทศไทยปี 2557 ตลาดอสังหาริมทรัพย์มีแนวโน้มเผชิญกับปัจจัยเสี่ยงที่ยังคงมีผลต่อเนื่องจากปีที่ผ่านมา คือ สถานการณ์ทางการเมือง ที่ยังคงเป็นแรงกดดันต่อตลาดอสังหาริมทรัพย์ โดยเฉพาะในช่วงต้นปี 2557 หากสถานการณ์ทางการเมืองมีความรุนแรงขึ้น อาจส่งผลให้กิจกรรมการลงทุนและกิจกรรมการซื้อ

ขายอสังหาริมทรัพย์ชะลอตัว โดยเฉพาะตลาดในกรุงเทพฯ ที่ได้รับผลกระทบโดยตรง ทั้งนี้ คาดว่าจะซบเซาถึงช่วงกลางปี 2557 โดยผู้ประกอบการอาจเลื่อนเปิดตัวโครงการใหม่ๆ ไปจนกว่าจะผ่านช่วงกลางปี

ทั้งนี้แนวโน้มตลาดอสังหาริมทรัพย์อยู่ในภาวะที่ซบเซา และเกิดการแข่งขันโปรโมชันของผู้ประกอบการมากขึ้นเพื่อกระตุ้นกำลังซื้อ ในขณะที่ผู้ซื้อก็รอดูทิศทางความชัดเจนทางการเมือง และแนวโน้มเศรษฐกิจ รวมถึงส่วนต่างชาติที่สนใจมาซื้อคอนโดมิเนียมในไทยคาดว่าจะชะลอการตัดสินใจออกไปก่อน

ตลาดอสังหาริมทรัพย์ในปี 2557 ที่ยังคงมีแนวโน้มที่จะสามารถทำตลาดได้ คือตลาดที่อยู่อาศัยในแนวราบทั้งบ้านเดี่ยว ทาวน์เฮาส์ ส่วนตลาดคอนโดมิเนียม มีแนวโน้มชะลอตัวจากปีก่อน เนื่องจากการเปิดตัวโครงการใหม่เป็นจำนวนมาก ในขณะที่แรงซื้อมีเข้มนาน้อยกว่าโครงการที่เปิดตัว

อย่างไรก็ตาม คาดว่าจะมีการเติบโตเพิ่มขึ้นเล็กน้อยจากปี 2557 โดยมีการเติบโตในตลาดต่างจังหวัดหัวเมืองใหญ่ โดยเฉพาะตลาดอสังหาริมทรัพย์ต่างจังหวัดเนื่องจากการเติบโตของกิจกรรมเศรษฐกิจในภูมิภาค และการที่ประเทศไทยกำลังจะก้าวเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน(AEC) ที่มีส่วนกระตุ้นกิจกรรมการค้าและการลงทุนระหว่างประเทศ ขณะที่ตลาดที่อยู่อาศัยในกรุงเทพฯและปริมณฑล โครงการคอนโดมิเนียมยังคงครองส่วนแบ่งในตลาด 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)	
มายโซม เชียงใหม่	(อยู่ระหว่างก่อสร้าง)	3.45 - 6.00	1. The Urbana (phase2)	134	2.57 - 3.95	มีการแข่งขันค่อนข้างสูง อย่างไรก็ตามเนื่องจากโครงการอยู่ติดวิวเขาและล้อมรอบด้วยธรรมชาติมีความเป็นส่วนตัวจึงเป็นข้อได้เปรียบและตรงกับความต้องการของลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ
			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 ริเวอร์	123	14.00 – 16.90	1. บางกอกริ เวอร์ มารีน่า	99	14.00 – 80.00	โครงการของบริษัทอยู่ติดริม แม่น้ำเจ้าพระยาและใกล้ สถานีรถไฟฟ้า BTS พร้อมทั้ง ระบบ สาธารณูปโภคครบครัน จึงเป็นจุดขายที่ดีของบริษัทฯ
			2. ทิว ริเวอร์ เพลส	200	6.90 – 10.00	
			3.รัตนโกสินทร์ วิว แมนชั่น	120	19.00	
			4. เดอะ ริเวอร์	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 ปาร์คแลนด์ แกรนด์	294	80,000	มีการแข่งขันค่อนข้างสูง โดยโครงการของบริษัทฯ อยู่ติดถนนเพชรบุรีตัด ใหม่ใกล้สถานีรถไฟฟ้า MRTและBTS แวดล้อม ด้วยสิ่งอำนวยความสะดวก สะดวก และสถานที่ สำ าคัญ เช่น ห้างสรรพสินค้า โรงพยาบาล ตรงกับ ความต้องการของลูกค้า เป้าหมายของบริษัทฯ
			2. วิลล์ อโคก เรสซิเดนทอล คอนโดมิเนียม	525	120,000	
			3.ดิแอดเดรส อโคก	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			1. Rocco New Boutique Condo	74	2.74 – 6.20	โครงการของบริษัทเน้น กลุ่มลูกค้าครอบครัว มี ความเป็นส่วนตัว ใกล้ ชายหาด มีสิ่งอำนวยความสะดวก และ สาธารณูปโภคภายใน โครงการ
อาคาร A B C	211	3.65 – 14.00				
อาคาร D E F	197	2.70 – 24.00	2. Navio Hua Hin Condominium	108	2.80 – 6.50	
			3. Amari Residences Hua Hin	210	4.99 – 6.40	
			4. Baan Suan Rim Sai	106	4.20 – 7.80	
			5. The Seacraze Hua Hin	272	2.34 – 4.15	
			6. The Sanctuary Hua Hin	92	2.04 – 2.46	

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

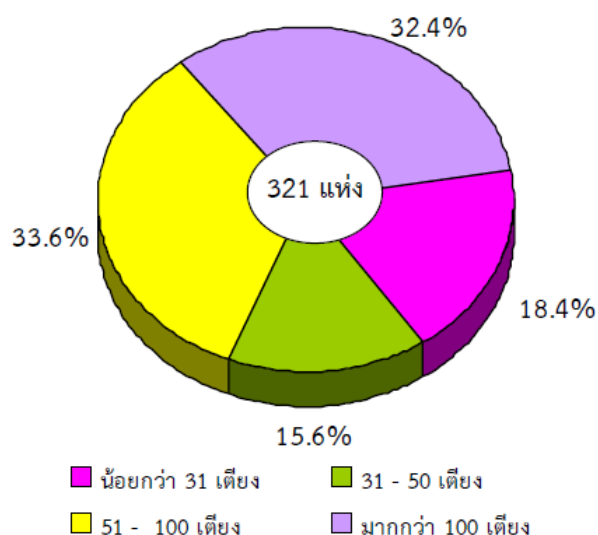
คุณภาพและรูปแบบของบ้าน บริษัทฯ ให้ความสำคัญในการเลือกใช้วัสดุที่มีคุณภาพได้มาตรฐาน การควบคุมดูแลการก่อสร้างโดยผู้เชี่ยวชาญของบริษัทฯ เพื่อให้คุณภาพของบ้านเป็นไปตามมาตรฐานที่บริษัทฯ กำหนดไว้ สำหรับในส่วนของรูปแบบบ้านนั้น บริษัทฯ จะเน้นในเรื่องของรูปแบบบ้านที่ทันสมัยควบคู่กับประโยชน์ใช้สอย โดยรูปแบบบ้านของบริษัทฯ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

ภาวะอุตสาหกรรมและภาวะการแข่งขันโรงพยาบาล

ในปี 2557 การแข่งขันด้านโรงพยาบาลมีเพิ่มมากขึ้น ไม่ว่าจะเป็นเทคโนโลยีที่ทันสมัย รวมถึงแพทย์ผู้เชี่ยวชาญเฉพาะทางเพิ่มมากขึ้น โดยในปี 2556 ที่ผ่านมา ในภาพรวมของโรงพยาบาลเอกชนยังมีการขยายตัวกันอย่างต่อเนื่อง เป็นไปตามทิศทางการขยายตัวของเศรษฐกิจ รายได้ที่เพิ่มขึ้นของผู้บริโภค สัดส่วนประชากรผู้สูงอายุเพิ่มจำนวนมากขึ้น และยังมีชาวต่างชาติเข้ามาอาศัยอยู่ในประเทศไทยสูงขึ้น ทำให้มีแนวโน้มในการรักษาพยาบาลเพิ่มมากขึ้น และส่งผลให้มีการแข่งขันของโรงพยาบาลเอกชน ต้องปรับกลยุทธ์ทางการตลาด ราคา เพื่อเป็นแรงจูงใจให้ผู้ป่วยเข้ามารักษาพยาบาล นอกจากนี้ก็ยังมีคู่แข่งทางอ้อม คือโรงพยาบาลของภาครัฐที่ปัจจุบันมีการปรับปรุงพัฒนาทางด้านเครื่องมือการแพทย์ การบริการให้มีความสะดวกและรวดเร็ว ทำให้มีประสิทธิภาพในการทำงานมากยิ่งขึ้น

อย่างไรก็ตาม โรงพยาบาลเอกชนส่วนใหญ่ในประเทศไทยมีความได้เปรียบด้านการแข่งขันกับหลายๆประเทศ เนื่องจากประเทศไทย มีการบริการที่โดดเด่น เข้ากับผู้ป่วยได้ง่าย การดูแลผู้ป่วยเหมือนดุจญาติมิตร และราคาในการรักษาพยาบาลสามารถจ่ายได้ คุณภาพในการรักษามีศักยภาพ รวมถึงเทคโนโลยีที่ทันสมัย สามารถรองรับผู้ป่วยจากหลากหลายประเทศ

ร้อยละของโรงพยาบาลและสถานพยาบาลเอกชน จำแนกตามขนาด



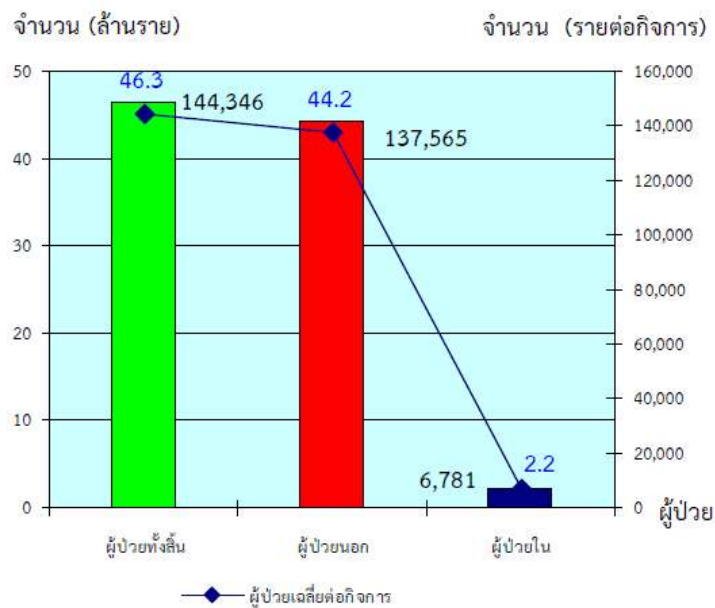
ที่มา : สํารวจโรงพยาบาลและสถานพยาบาลเอกชน (<http://www.nso.go.th/>)

หมายเหตุ : การปฏิบัติงานเก็บรวบรวมข้อมูลดำเนินการในช่วงเดือน พฤษภาคม – กรกฎาคม 2555

(จัดทำทุกๆ 5 ปี)

ในปี 2554 มีโรงพยาบาลและสถานพยาบาลเอกชน ทั่วประเทศทั้งสิ้น 321 แห่งส่วนใหญ่เป็นโรงพยาบาลและสถานพยาบาลเอกชนที่มีขนาด 51 - 100 เตียง มีจำนวน 108 แห่งหรือประมาณร้อยละ 33.6 ขนาดมากกว่า 100 เตียง มีจำนวน 104 แห่ง หรือประมาณร้อยละ 32.4 น้อยกว่า 31 เตียง มีจำนวน 59 แห่ง หรือประมาณร้อยละ 18.4 และขนาด 31 - 50 เตียง มีจำนวน 50 แห่ง หรือประมาณร้อยละ 15.6 ของจำนวนโรงพยาบาลและสถานพยาบาลเอกชนทั้งสิ้น

จำนวนผู้ป่วยนอก ผู้ป่วยในและผู้ป่วยเฉลี่ยต่อกิจการ จำแนกตามประเภทผู้ป่วย



ที่มา : สำรวจโรงพยาบาลและสถานพยาบาลเอกชน (<http://www.nso.go.th/>)

หมายเหตุ : การปฏิบัติงานเก็บรวบรวมข้อมูลดำเนินการในช่วงเดือน พฤษภาคม – กรกฎาคม 2555
(จัดทำทุกๆ 5 ปี)

ผู้ป่วยที่เข้ามารับการรักษาในโรงพยาบาลและสถานพยาบาลเอกชนทั่วประเทศทั้งสิ้นมีจำนวน 46.3 ล้านราย เป็นผู้รับบริการผู้ป่วยนอก 44.2 ล้านราย หรือประมาณร้อยละ 95.3 และเป็นผู้รับบริการผู้ป่วยใน 2.2 ล้านราย หรือประมาณร้อยละ 4.7 สำหรับจำนวนผู้ป่วยโดยเฉลี่ยต่อกิจการมีประมาณ 144,346 รายต่อกิจการ ในจำนวนนี้เป็นผู้ป่วยนอก 137,565 รายต่อกิจการและผู้ป่วยใน 6,781 รายต่อกิจการ

จำนวนและร้อยละของผู้ป่วยชาวต่างประเทศจำแนกตามขนาด

หน่วย : พันราย

ขนาด (เตียง)	รวม	ผู้ป่วยนอก		ผู้ป่วยใน	
		จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
รวม	3,009.2	2,866.0	95.2	143.2	4.8
< 31	51.4	46.8	91.1	4.6	8.9
31- 50	134.7	127.0	94.3	7.7	5.7
51- 100	259.6	245.8	94.7	13.8	5.3
> 100	2,563.5	2,446.4	95.4	117.1	4.6

ที่มา : สำรวจโรงพยาบาลและสถานพยาบาลเอกชน (<http://www.nso.go.th/>)

หมายเหตุ : การปฏิบัติงานเก็บรวบรวมข้อมูลดำเนินการในช่วงเดือน พฤษภาคม – กรกฎาคม 2555
(จัดทำทุกๆ 5 ปี)

ตามขนาดของโรงพยาบาลและสถานพยาบาลเอกชน พบว่า ส่วนใหญ่ชาวต่างประเทศเข้ารับการรักษาในโรงพยาบาลที่มีขนาดใหญ่ คือ ที่มีขนาดมากกว่า 100 เตียงที่เป็นทั้งผู้ป่วยนอกและผู้ป่วยใน มีจำนวนผู้ป่วยมากถึง 2.6 ล้านราย โดยเป็นผู้มารับบริการเป็นผู้ป่วยนอก 2.4 ล้านราย หรือร้อยละ 95.4 และเป็นผู้ป่วยใน มีเพียง 117,106 ราย หรือประมาณร้อยละ 4.6

กลุ่มเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าภายในประเทศ ผู้ป่วยที่อาศัยอยู่ในจังหวัดเชียงใหม่ จังหวัดใกล้เคียงและชาวต่างชาติที่อาศัยอยู่ในจังหวัดเชียงใหม่

กลุ่มลูกค้าต่างชาติ ชาวต่างชาติที่เข้ามาท่องเที่ยวในจังหวัดเชียงใหม่และประเทศเพื่อนบ้าน ซึ่งเข้าถึงการรักษาพยาบาลได้ยาก และค่าใช้จ่ายในการรักษาพยาบาลสูง

นอกจากนี้ ยังมีกลุ่มผู้ป่วยที่เป็นผู้ป่วยจากบริษัทประกันชีวิต ผู้ป่วยรับย้าย (Referral Patient) และผู้ป่วย 30 บาทรักษาทุกโรค

กล่าวโดยสรุป สภาพะอุตสาหกรรมของโรงพยาบาล โดยภาพรวม มีการรักษาพยาบาลเพิ่มมากขึ้น จึงทำให้มีการแข่งขันเพิ่มสูงขึ้น ทั้งทางด้านการบริการ แพทย์ผู้เชี่ยวชาญ เครื่องมือในการรักษา สิ่งอำนวยความสะดวกทางด้านต่างๆ ที่ทางด้านโรงพยาบาลได้เตรียมได้เพื่อรองรับผู้ป่วยในประเทศและต่างประเทศ

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ด้านอสังหาริมทรัพย์

วัตถุดิบและผู้จำหน่าย

- วัตถุดิบหลักของบริษัทฯ จะประกอบด้วยที่ดิน และวัสดุก่อสร้างซึ่งบริษัทฯ ได้ให้ความสำคัญอย่างมากต่อการพัฒนาโครงการ โดยปัจจัยที่นำมาพิจารณาในการซื้อที่ดิน ได้แก่ทำเลที่ตั้ง ระบบสาธารณูปโภค สภาพสิ่งแวดล้อมรอบๆ 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 และในบางโครงการก็จะมีกรว่าจ้างบริษัทที่ปรึกษามาช่วยทำการตรวจสอบและควบคุมการก่อสร้างด้วย

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

ด้านโรงพยาบาล

เวชภัณฑ์ ยารักษาโรค และอุปกรณ์เครื่องมือแพทย์ต่างๆ บริษัทมีระบบการจัดการในการซื้อและสำรองสินค้าคงคลังอย่างมีประสิทธิภาพ ประเมินความเหมาะสมของราคา และคุณภาพ โดยจะพิจารณาคัดเลือกสินค้าในหลายๆ บริษัท

2.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ ณ 31 ธันวาคม 2557

โครงการที่อยู่ระหว่างการส่งมอบ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557

โครงการ	ลักษณะโครงการ	จำนวนหน่วยทั้งหมดของโครงการ	จำนวนหน่วยที่มีเพื่อขาย		จำนวนหน่วยที่ทำสัญญา		จำนวนหน่วยที่โอนแล้ว		จำนวนหน่วยที่ยังไม่ส่งมอบ	มูลค่างานที่ยังไม่ส่งมอบ ¹ ณ 31 ธ.ค.2557 (ล้านบาท)
			หน่วย	ล้านบาท	หน่วย	ล้านบาท	หน่วย	ล้านบาท		
โครงการรอยัล บีช ถนนตาลตันเตี้ยว(เลียบหาดเจ้าสำราญ) เพชรบุรี	อาคารชุดพักอาศัย	66	66	180.88	66	180.88	65	176.84	1	4.04
โครงการมายรีส์อาร์ท บางกอก ถนนเพชรบุรีตัดใหม่ กรุงเทพฯ	อาคารชุดพักอาศัย	92	92	701.93	60	321.92	54	282.89	6	39.03
โครงการมายรีส์อาร์ท แอท ริเวอร์ ซ.จรัลสนิทวงศ์ 72 กรุงเทพฯ	อาคารชุดพักอาศัย	43	43	957.95	8	125.46	7	109.46	1	16.00
โครงการมายรีส์อาร์ท หัวหิน(อาคาร เอ บี ซี) ถนนสายหนองแก - เขาตะเกียบ อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์	อาคารชุดพักอาศัย	211	211	1,272.14	151	824.01	141	768.03	10	55.98
โครงการมายรีส์อาร์ท หัวหิน(อาคาร ดี อี เอฟ) ถนนสายหนองแก - เขาตะเกียบ อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์	อาคารชุดพักอาศัย	197	197	1,541.86	53	265.51	34	167.63	19	97.88
รวม		609	609	4,654.76	338	1,717.78	301	1,504.85	37	212.93

หมายเหตุ : งานที่ยังไม่ส่งมอบคำนวณจากมูลค่างานที่ยังไม่ส่งมอบ/มูลค่างานที่ทำสัญญา

3. ปัจจัยความเสี่ยง

ด้านอสังหาริมทรัพย์

1. ความเสี่ยงด้านการเมือง เศรษฐกิจ

1.1 ความเสี่ยงจากภาวะทางการเมือง เศรษฐกิจ

เศรษฐกิจไทยยังคงมีแนวโน้มชะลอตัวจากภาวะทางการเมือง โดยยังคงเป็นปัจจัยเสี่ยงสำคัญที่ส่งผลกระทบต่อความเชื่อมั่นและแนวโน้มในการลงทุนของภาคธุรกิจในประเทศและนักลงทุนจากต่างประเทศ รวมทั้งส่งผลกระทบต่อการใช้จ่ายของประชาชน ปัญหาความแตกต่างทางความคิดในสังคมซึ่งส่งผลกระทบต่อเสถียรภาพและความมั่นคงของรัฐบาล จะเป็นปัจจัยเสี่ยงที่ส่งผลกระทบต่อการขยายตัวทางเศรษฐกิจของประเทศ

จากปัจจัยเสี่ยงดังกล่าว ส่งผลให้บริษัทต้องพิจารณาการลงทุนอย่างรอบคอบเนื่องจากการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ในปัจจุบันมีต้นทุนสูงในการดำเนินการ ซึ่งหากภาวะทางการเมืองและเศรษฐกิจส่งผลกระทบต่อความเชื่อมั่นและการตัดสินใจใช้จ่ายของผู้ซื้ออสังหาริมทรัพย์แล้ว บริษัทอาจได้รับผลตอบแทนจากการลงทุนไม่เป็นไปตามเป้าหมายที่วางไว้และอาจส่งผลกระทบต่อเงินทุนหมุนเวียนของบริษัทในการดำเนินธุรกิจและการชำระหนี้ต่อสถาบันการเงินได้

อย่างไรก็ตามปัจจัยพื้นฐานทางด้านภาคธุรกิจของประเทศไทยยังคงมีความน่าสนใจต่อการลงทุนของนักลงทุนทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยภาคเอกชนจะมีบทบาทมากขึ้นในการขับเคลื่อนการลงทุนโดยภาพรวมในขณะเดียวกันหากภาวะทางการเมืองเกิดการคลี่คลายไปในทิศทางที่ดีในระยะเวลาอันสั้นนั้น บริษัทคาดว่าภาวะเศรษฐกิจของประเทศอาจจะได้รับผลกระทบและชะลอตัวในระดับต่ำ และส่งผลดีต่อการลงทุนในภาพรวมได้ในช่วงครึ่งหลังของปี 2557

2. ความเสี่ยงด้านการดำเนินธุรกิจ

2.1 ความเสี่ยงจากการเพิ่มขึ้นของราคาวัสดุก่อสร้าง

ต้นทุนสำคัญของการดำเนินงานธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ได้แก่ วัสดุก่อสร้าง โดยในช่วงปี 2557 ที่ผ่านมา ราคาวัสดุก่อสร้างเฉลี่ยปี 2557 ลดลงร้อยละ 1.6 จากปี 2556 (ที่มา: สำนักดัชนีเศรษฐกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์) ดัชนีราคาวัสดุก่อสร้างในภาพรวมมีการปรับตัวลดลงเล็กน้อย โดยเมื่อพิจารณาตามรายหมวดวัสดุก่อสร้าง เช่น หินมวลซีเมนต์ มีการปรับตัวเพิ่มขึ้นร้อยละ 1.2 ราคาเหล็กในตลาดโลกชะลอตัว ความต้องการใช้ลดลง ปริมาณเหล็กในตลาดมีมากและการแข่งขันสูง และหมวดวัสดุก่อสร้างอื่นๆ ลดลงตามภาวะการก่อสร้างที่ชะลอตัว

อย่างไรก็ตาม บริษัทมีมาตรการในการควบคุมและลดความเสี่ยงอันเกิดจากความผันผวนของราคาวัสดุก่อสร้างอย่างรัดกุม โดยมีการวางแผนงานการก่อสร้างและบริหารควบคุมระบบการจัดซื้อวัสดุก่อสร้างอย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อลดความเสี่ยงจากการเพิ่มขึ้นของราคาวัสดุก่อสร้าง รวมทั้งการหาพันธมิตรทางการค้าที่มากขึ้นเพื่อรองรับการขยายตัวของโครงการต่าง ๆ ที่จะเกิดขึ้นในอนาคต

2.2 ความเสี่ยงจากการขาดแคลนผู้รับเหมาและแรงงาน

ในปีที่ผ่านมาผู้ประกอบการเร่งเปิดโครงการใหม่เป็นจำนวนมาก การปรับขึ้นค่าแรงขั้นต่ำ 300 บาททั่วประเทศ ประกอบกับการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานของภาครัฐ รวมถึงการเปิดประชาคมอาเซียนที่จะเป็นผลให้เกิดภาวะการขาดแคลนผู้รับเหมาและแรงงานในอนาคต ซึ่งหากบริษัทฯ ไม่สามารถจัดหาผู้รับเหมาที่มีความชำนาญเฉพาะด้านเพื่อเข้า

ดำเนินงานในโครงการของบริษัทฯ ได้ อาจทำให้งานก่อสร้างของบริษัทฯ ล่าช้า และไม่สามารถโอนบ้านให้แก่ผู้ซื้อได้ภายในระยะเวลาที่กำหนด

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

ปัจจุบันบริษัทมีการวางแผนการก่อสร้างโครงการมาเป็นระบบการก่อสร้างแบบพรีคาส (Precast Construction) ซึ่งจะช่วยให้บริษัทสามารถลดระยะเวลา และต้นทุนการก่อสร้างโครงการ เพื่อเป็นการบริหารความเสี่ยงจากภาวะการขาดแคลนผู้รับเหมาและแรงงาน รวมทั้งสามารถบริหารส่วนต่างของผลกำไรของบริษัทได้อย่างเหมาะสม

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 พัทยา หัวหิน เพื่อเจาะตลาดเฉพาะกลุ่ม รวมทั้งการเปิดโอกาสให้นายหน้าและผู้ประสงค์จะขายที่ดินอื่นๆ สามารถติดต่อกับบริษัทฯ ได้โดยตรง

2.4 ความเสี่ยงจากการชะลอโครงการของบริษัท

ปัจจุบันบริษัทมีโครงการที่อยู่ระหว่างรอการพัฒนา จำนวน 2 โครงการ คือ โครงการมายโฮม สุวินทวงศ์ และโครงการมายโฮม เชียงใหม่ โดยบริษัทพิจารณาชะลอการพัฒนาโครงการเพื่อรอดูทิศทางของธุรกิจและสถานะของสหกรณ์ทรัพย์ ประกอบกับขั้นตอนในการขออนุญาตจัดสรรที่ดินที่ผ่านมามีความจำเป็นต้องใช้ระยะเวลาในการดำเนินการ ทั้งนี้การชะลอการพัฒนาโครงการดังกล่าว ส่งผลให้บริษัทฯ เสียโอกาสในการสร้างรายได้จากการพัฒนาโครงการ และมีความเสี่ยงที่ต้นทุนค่าก่อสร้างโครงการทั้ง 2 แห่งจะขยับตัวเพิ่มสูงขึ้นในอนาคตหากยังไม่เร่งดำเนินการก่อสร้าง นอกจากนี้บริษัทยังมีต้นทุนทางการเงินจากการที่ต้องชำระดอกเบี้ยเงินกู้ให้แก่สถาบันการเงินที่สนับสนุนวงเงินค่าซื้อที่ดินโครงการทั้ง 2 แห่ง อย่างไรก็ตามบริษัทฯ ได้ดำเนินการพัฒนาโครงการในส่วนของการขออนุญาตจัดสรรที่ดินและพื้นที่โดยรอบเพื่อเตรียมพร้อมสำหรับการเริ่มพัฒนาโครงการดังกล่าวใหม่ โดยอยู่ระหว่างการออกแบบผังโครงการเพื่อให้สอดคล้องกับข้อกำหนดของสำนักงานที่ดินซึ่งมีการปรับปรุงในรายละเอียดการออกแบบผังโครงการและเตรียมขออนุญาตจัดสรรที่ดินให้เรียบร้อยในขั้นตอนต่อไป

3. ความเสี่ยงด้านการเงิน

3.1 ความเสี่ยงจากการเข้าถึงแหล่งเงินทุน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทฯและบริษัทย่อย มีวงเงินกู้กับสถาบันการเงินเป็นจำนวน 150 ล้านบาท โดยมีโครงการของบริษัทฯ ค้ำประกัน และมีหนี้สินหมุนเวียนจำนวน 556.39 ล้านบาท โดยในช่วงระยะเวลาที่ผ่านมา บริษัทฯมีการบริหารเงินทุนหมุนเวียนของกิจการได้เป็นอย่างดี โดยมีการวางแผนการใช้จ่ายเงินและจัดสรรทุนหมุนเวียนตามลำดับสำคัญในกิจการ และสามารถจ่ายชำระหนี้เงินต้นและดอกเบี้ยเงินกู้ให้แก่สถาบันการเงินได้ตรงตามที่กำหนดไว้ในเงื่อนไขสัญญาเงินกู้

อย่างไรก็ตามธนาคารพาณิชย์บางแห่งมีความเข้มงวดและระมัดระวังในการอนุมัติสินเชื่อกลุ่มอสังหาริมทรัพย์มากขึ้น ส่งผลให้ผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดเล็กบางราย เข้าถึงแหล่งเงินทุนเพื่อนำมาพัฒนาโครงการได้ยากขึ้น ทั้งนี้บริษัทฯตระหนักถึงความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นได้หากการเข้าถึงแหล่งเงินทุนในอนาคตเป็นไปได้ยากขึ้น โดยการเพิ่มศักยภาพและช่องทางในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนให้มากขึ้นผ่านการสร้างพันธมิตรทางธุรกิจกับธนาคารพาณิชย์หลายแห่ง เพื่อเปรียบเทียบข้อเสนอที่มีต้นทุนเหมาะสมที่สุด นอกจากนี้บริษัทฯได้ลดความเสี่ยงจากการเข้าถึงแหล่งเงินทุนโดยดำเนินการจัดสรรใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทให้แก่ผู้ถือหุ้นเป็นจำนวน 1,079,472,196 หน่วย โดยมีราคาเสนอซื้อหุ้น 1 บาท ต่อหุ้น ซึ่งจะทำให้บริษัทฯมีทางเลือกสำหรับการระดมทุนที่เหมาะสมและมีประสิทธิภาพต่อการพัฒนาโครงการในอนาคตมากยิ่งขึ้น

โดยบริษัทฯ มีอัตราส่วนสภาพคล่องเท่ากับ 4.97 เท่า อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น 0.30 เท่า โดยที่อัตราส่วนดังกล่าวแสดงให้เห็นว่าบริษัทสามารถที่จะบริหารจัดการเงินทุนหมุนเวียนได้เป็นอย่างดี นอกจากนี้แล้วยังได้มีการวางแผนในการพัฒนาโครงการจากทรัพย์สินที่มีอยู่เพื่อสร้างรายได้ให้แก่บริษัทฯโดยมีการบริหารเงินทุนหมุนเวียนของกิจการเพื่อให้เพียงพอต่อการดำเนินงานของบริษัทต่อไป

3.2 ความเสี่ยงเกี่ยวกับความสามารถในการชำระหนี้ให้แก่เจ้าหนี้

ในปี 2557 บริษัทฯ ได้รับเงินกู้ระยะยาวรวมจำนวน 181.54 ล้านบาท จากสถาบันการเงิน ภาระหนี้ระยะยาวปรับตัวเพิ่มขึ้นจากปี 2556 โดยช่วงระยะเวลาที่ผ่านมาบริษัทฯมีการชำระหนี้เงินกู้ให้แก่ธนาคารตรงตามเงื่อนไข และไม่มีประวัติเสียหายทางการเงิน แสดงให้เห็นถึงบริษัทสามารถบริหารจัดการภาระหนี้ดังกล่าวได้เป็นอย่างดี นอกจากนี้ บริษัทฯยังได้ปฏิบัติตามเงื่อนไขในสัญญาเงินกู้ระยะยาวของธนาคาร คือบริษัทจะต้องดำรงอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นให้อยู่ในอัตราส่วนไม่เกิน 1.5 เท่า เพื่อมิให้เกิดความเสี่ยงที่จะส่งผลกระทบต่อความสามารถในการชำระคืนเงินต้นและดอกเบี้ยตามเงื่อนไขของธนาคาร

3.3 ความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืม และความเข้มงวดในการพิจารณาสินเชื่อของธนาคารพาณิชย์

อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมในภาพรวมของธนาคารพาณิชย์ในปี 2557 ยังคงอยู่ในระดับทรงตัว ส่งผลให้บริษัทฯสามารถวางแผนและควบคุมเงินทุนหมุนเวียนของบริษัทได้อย่างเหมาะสม อย่างไรก็ตามเมื่อพิจารณาจากการที่หนี้ภาคครัวเรือนเพิ่มสูงขึ้น ประกอบกับมีการผิดชำระหนี้เพิ่มมากขึ้น อาจเป็นเหตุให้แนวโน้มอัตราดอกเบี้ยมีแนวโน้มที่จะเพิ่มขึ้นตามไปด้วย ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อต้นทุนทางการเงินของบริษัทฯ และการกู้ยืมที่อยู่อาศัยของลูกค้า เนื่องจากธนาคารพาณิชย์ต้องเข้มงวดและระมัดระวังในการอนุมัติสินเชื่อที่อยู่อาศัยมากขึ้นด้วย ทั้งนี้ บริษัทฯให้ความสำคัญในการพิจารณาด้านทุนทางการเงินและความเหมาะสมของแหล่งเงินทุนในการสนับสนุนโครงการของบริษัท ซึ่งที่ผ่านมาโครงการของบริษัทได้รับการสนับสนุนจากธนาคารพาณิชย์มาโดยตลอดเป็นอย่างดี

ด้านโรงพยาบาล

1. ความเสี่ยงด้านการเมือง เศรษฐกิจ

1.1 ความเสี่ยงจากสภาวะทางการเมือง เศรษฐกิจ

สภาวะทางการเมือง เศรษฐกิจ อาทิเช่น วิกฤตการณ์ของภาวะเศรษฐกิจโลกและเศรษฐกิจภายในประเทศ ปัญหาการเมืองและเสถียรภาพของรัฐบาล นโยบายภาครัฐ วิกฤตโรค และภัยธรรมชาติ เป็นต้น เป็นปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อธุรกิจโรงพยาบาลของประเทศไทย ทั้งด้านการเงินและการลงทุน อีกทั้งยังส่งผลกระทบต่อพฤติกรรมของผู้บริโภค อย่างไรก็ตาม การรักษาพยาบาลอาการเจ็บป่วยยังคงเป็นปัจจัยพื้นฐานของการดำรงชีวิต মানুষ ถึงแม้จะได้รับผลกระทบจากความเสี่ยงดังกล่าว แต่ยังคงมีกลุ่มลูกค้าจากโครงการพิเศษร่วมกับรัฐบาล เช่น โครงการส่งเสริมสุขภาพตามช่วงอายุ โครงการด้านทันตกรรม โครงการฟื้นฟูสมรรถภาพทางการแพทย์สำหรับผู้พิการและผู้สูงอายุ โครงการผ่าตัดต่อกระดูก โครงการฉีดวัคซีนไข้หวัดใหญ่ งานอนามัยโรงเรียน โครงการประกันสังคม กลุ่มลูกค้าประกัน และโครงการ 30 บาทรักษาทุกโรค เป็นต้น ดังนั้น ผลกระทบจากสภาวะทางการเมือง เศรษฐกิจ สำหรับธุรกิจโรงพยาบาลจะไม่กระทบรุนแรงเหมือนกับภาคธุรกิจอื่นๆ

2. ความเสี่ยงด้านการดำเนินธุรกิจ

2.1 ความเสี่ยงจากการดำเนินธุรกิจ

คณะผู้บริหารเข้าใจและทราบถึงปัญหาจะก่อให้เกิดขึ้นความเสี่ยงจากการดำเนินธุรกิจเป็นอย่างดี จึงมีการวางแผนการบริหารงานด้วยความระมัดระวังและรอบคอบ เพื่อป้องกันมิให้เกิดภาพพจน์ที่เสียหายต่อชื่อเสียงของโรงพยาบาลรวมถึงคุณภาพในการรักษาและการให้บริการของโรงพยาบาล

2.2 ความเสี่ยงการแข่งขันในธุรกิจโรงพยาบาล

การแข่งขันในธุรกิจโรงพยาบาลมีการแข่งขันกันทางด้านการให้บริการทางการแพทย์ คุณภาพ และระดับราคา จากภาครัฐและภาคเอกชนในระดับสูง ส่งผลให้โรงพยาบาลทุกแห่งมีการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง ความเสี่ยงที่ผู้รับบริการจะเปลี่ยนไปใช้บริการโรงพยาบาลอื่น บริษัทฯจึงมีการนำระบบและมาตรฐานต่างๆมาใช้เพื่อคงรักษาคุณภาพและมาตรฐานวิชาชีพต่างๆ ทางทางการแพทย์ เพื่อรักษาสถานะลูกค้าให้ได้รับความประทับใจและความพึงพอใจในการได้รับบริการจากโรงพยาบาล

2.3 ความเสี่ยงด้านบุคลากรทางการแพทย์

การประกอบธุรกิจโรงพยาบาล ปัจจัยที่สำคัญเป็นอย่างยิ่งคือ ความรู้ความสามารถ ความเพียงพอของบุคลากรทางการแพทย์ในสาขาวิชาชีพต่างๆ อาทิ พยาบาลวิชาชีพ เภสัชกร และเจ้าหน้าที่เทคนิคสาขาต่างๆ เป็นต้น บริษัทฯจึงให้ความสำคัญในการสรรหาบุคลากรให้เพียงพอกับความต้องการ การพัฒนาความรู้ความสามารถบุคลากร และการรักษาบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถ

3. ความเสี่ยงเกี่ยวกับเทคโนโลยีและอุปกรณ์ทางการแพทย์

เทคโนโลยีทางการแพทย์ มีการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้มีประสิทธิภาพและประสิทธิผลในการรักษาพยาบาล จึงทำให้เครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์มีราคาสูงและค่าใช้จ่ายในการบำรุงรักษา ทำให้ต้นทุนสูงขึ้น ดังนั้นในการลงทุนในเครื่องมือเหล่านี้ต้องคำนึงถึงคุณภาพ ประโยชน์ในการใช้งาน และความคุ้มค่าในการลงทุน

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557

หน่วย: บาท

รายการ	ราคาทุน	ค่าเสื่อมราคาสะสม	มูลค่าสุทธิทางบัญชี
1.ที่ดิน	164,381,281.66	-	164,381,281.66
2.อาคาร	63,140,414.86	23,075,757.95	40,064,656.91
3.อุปกรณ์สำนักงาน	10,615,683.63	5,952,857.07	4,662,826.56
4.อุปกรณ์คอมพิวเตอร์	8,390,028.90	7,054,175.46	1,335,853.44
5.เครื่องมือและอุปกรณ์	2,113,577.97	980,461.34	1,133,116.63
6.ยานพาหนะ	7,761,421.46	3,571,682.64	4,189,738.82
7. อุปกรณ์และเครื่องมือแพทย์	11,813,136.89	5,221,003.63	6,592,133.26
8.อาคารระหว่างก่อสร้าง	11,181,928.21	-	11,181,928.21
รวม	279,397,473.58	45,855,938.09	233,541,535.49

4.2 ต้นทุนการพัฒนาโครงการ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 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/}	347,139,676.84.00	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.โครงการมายริสอร์ท บางกอก ^{5/}	285,879,232.01	30 มกราคม 2556	626,405,426.33
6.โครงการมายริสอร์ท แอท ริเวอร์ ^{6/}	446,710,607.85	16 สิงหาคม 2556	419,089,055.40
7.โครงการมายริสอร์ท หัวหิน (อาคาร เอ บี ซี) ^{7/}	340,274,015.37	6 กุมภาพันธ์ 2556	961,420,000.00
8.โครงการมายริสอร์ท หัวหิน (อาคาร ดี อี เอฟ) ^{7/}	641,995,230.69	6 กุมภาพันธ์ 2556	874,893,000.00
9.โครงการมายริสอร์ท พัทยา ^{8/}	68,669,040.00	30 เมษายน 2557	64,920,000.00
รวมทั้งหมด	2,360,418,402.11		

หมายเหตุ: /1โครงการมายวิลล่า บางนา ได้ทำการประเมินมูลค่า โดยบริษัท แคนดอร์ คอนซัลแตนท์ จำกัด โดยการใช้วิธีเปรียบเทียบราคาตลาด

/2 โครงการมายโฮม สุวินทวงศ์ ได้ทำการประเมินมูลค่า โดยบริษัท แคนดอร์ คอนซัลแตนท์ จำกัด โดยวิธีเปรียบเทียบราคาตลาด

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

/4 โครงการมายโฮม เชียงใหม่ ได้ทำการประเมินมูลค่า โดยบริษัท ยูเค เวลเชอร์ แอนด์ เอเจนซี่ จำกัด โดยวิธีเปรียบเทียบราคาตลาด

/5 โครงการมายริสอร์ท บางกอก ได้ทำการประเมินมูลค่า โดยบริษัท ที.เอ.มานะเจนท์ คอร์ปอเรชั่น (1999) จำกัด โดยวิธีประเมินมูลค่าลักษณะเป็นกลุ่มทรัพย์สินแบบพอร์ตโฟลิโอ

/6 โครงการมายริสอร์ท แอท ริเวอร์ ได้ทำการประเมินมูลค่า โดยบริษัท ที.เอ.มานะเจนท์ คอร์ปอเรชั่น (1999) โดยวิธีประเมินมูลค่าลักษณะเป็นกลุ่มทรัพย์สินแบบพอร์ตโฟลิโอ

/7 โครงการมายริสอร์ท หัวหิน อาคาร เอ บี ซี และ อาคาร ดี อี เอฟ ได้ทำการประเมินมูลค่าเมื่อวันที่ 6 กุมภาพันธ์ 2556 โดยบริษัท ที.เอ.มานะเจนท์ คอร์ปอเรชั่น (1999) จำกัด โดยวิธีประเมินมูลค่าลักษณะเป็นกลุ่มทรัพย์สินแบบพอร์ตโฟลิโอ

/8 โครงการมายริสอร์ท พัทยา ได้ทำการประเมินมูลค่า โดยบริษัท ที.เอ.มานะเจนท์ คอร์ปอเรชั่น (1999) โดยวิธีเปรียบเทียบราคาตลาด

4.2 นโยบายการลงทุน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัท เอเวอร์แลนด์ จำกัด (มหาชน) มีบริษัทย่อย 7 บริษัท รายละเอียดดังนี้

บริษัทย่อยแห่งที่ 1-3 ได้แก่ บริษัท ญัฐนันท์พัฒนา จำกัด บริษัท มายริสอร์ท โฮลดิ้ง จำกัด และบริษัท เดอะ วิลล่า (หัวหิน) จำกัด โดยเข้าเป็นผู้ถือหุ้นร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียน

บริษัทย่อยแห่งที่ 4 ได้แก่ บริษัท มาย ฮอสพิทอล จำกัด ซึ่งมีทุนจดทะเบียน 310 ล้านบาท บริษัทถือหุ้นร้อยละ 100 โดยประกอบธุรกิจการลงทุนและมีการลงทุนในธุรกิจโรงพยาบาลเอกชนและธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจการรักษาพยาบาล ตามมติของคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 4/2557 เมื่อวันที่ 5 พฤศจิกายน 2557 ได้เรียกทุนชำระครบถ้วนแล้ว 310 ล้านบาท โดยบริษัท มาย ฮอสพิทอล จำกัด ได้เข้าลงทุนในกลุ่มโรงพยาบาลในบริษัทย่อยแห่งที่ 5-7

บริษัทย่อยแห่งที่ 5-7 ได้แก่ บริษัท โรงพยาบาลเชียงใหม่ ราษฎร์ จำกัด บริษัท เดนทอล อีส ฟัน จำกัด และบริษัท ยูนิคอน เซอร์วิสเชส จำกัด โดยเข้าเป็นผู้ถือหุ้นร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียน

ในปี 2558 บริษัทยังคงมีนโยบายที่จะขยายการลงทุนในธุรกิจโรงพยาบาลอย่างต่อเนื่อง เพื่อขยายขอบเขตการดำเนินธุรกิจไปยังโรงพยาบาล เพิ่มเติมจากเดิมที่ลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ นับเป็นจุดเริ่มต้นในการเพิ่มแหล่งรายได้ใหม่ ซึ่งจะส่งผลให้บริษัทมีแหล่งรายได้และกำไรเข้ามาเพิ่มเติมจากธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในปัจจุบันที่มีอยู่

ทั้งนี้ 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	:	3,237,322,605 บาท (ณ 31 ธันวาคม 2557)

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