

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 เป้าหมายและนโยบายในการดำเนินธุรกิจ

บริษัท เอเวอร์แลนด์ จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย ดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ซึ่งสามารถแบ่งการดำเนินธุรกิจหลักได้ 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 อาคารชุดพักอาศัย บ้านเดี่ยวพร้อมอยู่ และ ทาวน์เฮ้าส์
3. โครงการของบริษัทฯ เน้นการออกแบบที่ทันสมัยและพื้นที่ที่เหมาะสมแก่การใช้สอยในชีวิตประจำวัน โครงการของบริษัทฯ เน้นวัสดุการก่อสร้างที่ได้คุณภาพตามมาตรฐานในการก่อสร้าง จึงเป็นที่ได้รับความไว้วางใจจากลูกค้ารายเก่าและความเชื่อถือจากลูกค้ารายใหม่ ซึ่งเป็นการสร้างภาพลักษณ์ที่ดีของบริษัทฯ อีกทางหนึ่ง

นโยบายสำคัญของบริษัทฯ ในการพัฒนาโครงการแต่ละโครงการมีดังต่อไปนี้

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

ทั้งนี้ ในปี 2557 บริษัทฯ ได้ขยายและเข้าลงทุนในธุรกิจโรงพยาบาล เพิ่มเติมจากเดิมที่ลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ โดยได้ดำเนินการจัดตั้งบริษัทย่อยแห่งใหม่ คือ บริษัท มาย ฮอสพิทอล จำกัด ("MY HOSPITAL") และอนุมัติการเข้าลงทุนในบริษัทที่ดำเนินธุรกิจโรงพยาบาล

ในปี 2559 บริษัท เอเวอร์แลนด์ จำกัด(มหาชน) ได้มีการเปิดตัวโครงการใหม่จำนวน 3 โครงการ ได้แก่



The Politan Rive



The Politan Breeze



The Politan Aqua

1. โครงการ เดอะ โพลิตัน ริฟ

เจ้าของโครงการ	: บริษัท เอเวอร์แลนด์ จำกัด (มหาชน)
สถานที่ตั้ง	: ซอยนนทบุรี15 ถนนสนามบินน้ำ ตำบลบางกระสอ อำเภอเมือง จังหวัดนนทบุรี
พื้นที่โครงการ	: ประมาณ 9 - 3 - 37.6 ไร่
ประเภทโครงการ	: อาคารชุดพักอาศัยสูง 56 ชั้น + ชั้น Sky Lounge
จำนวนห้องชุด	: 2,351 ห้องชุด, ร้านค้า 8 ห้อง
มูลค่าโครงการ	: ประมาณ 6,500 ล้านบาท
ลิฟท์	: 10 ตัวโดยสาร + 1 ขนสินค้า
ลักษณะห้องชุด	: วัสดุพร้อมอุปกรณ์มาตรฐาน
สิ่งอำนวยความสะดวก	: Riverfront Garden/ Playground/ Jogging Track/ Convenient Store/ Club House (Co-Working Space, Meeting Room, Kidroom, Playroom, Sports Simulator) / Swimming Pools/ All Season Garden/ Boxing Room/ Yoga Room/ Sky Fitness/ Sky Garden/ Sky Lounge
ระบบรักษาความปลอดภัย	: CCTV/ Key card access specific floor/ Security guard
ที่จอดรถ	: 1,364 คัน (รวมจอดซ้อนคัน) 58%
เริ่มดำเนินการก่อสร้าง	: ไตรมาสแรก ปี 2559
กำหนดแล้วเสร็จ	: ภายในไตรมาสแรก ปี 2562
พร้อมโอน	: ประมาณเดือน กรกฎาคม 2562

2. โครงการ เดอะ โพลีแทน บริษัท

เจ้าของโครงการ	: บริษัท เอเวอร์แลนด์ จำกัด (มหาชน)
สถานที่ตั้ง	: ซอยนนทบุรี15 ถนนสนามบินน้ำ ตำบลบางกระสอ อำเภอเมือง จังหวัดนนทบุรี
พื้นที่โครงการ	: ประมาณ 7-2-85 ไร่
ประเภทโครงการ	: อาคารชุดพักอาศัยสูง 8 ชั้น 4 อาคาร และอาคารจอดรถ 7 ชั้น 1 อาคาร
จำนวนห้องชุด	: 587 ห้องชุด, ร้านค้า 3 ห้อง
มูลค่าโครงการ	: ประมาณ 1,900 ล้านบาท
ลิฟท์	: 2 ตัวต่ออาคารพักอาศัย และ จำนวน 1 ตัวต่ออาคารจอดรถ
ลักษณะห้องชุด	: วัสดุพร้อมอุปกรณ์มาตรฐาน
สิ่งอำนวยความสะดวก	: Rivefront Swimming pool, Kid pool, Fitness, Library, Garden, River breeze pond
ระบบรักษาความปลอดภัย	: CCTV/ Key card access/ เจ้าหน้าที่รักษาความปลอดภัย 24 ชั่วโมง
ที่จอดรถ	: 343 คัน (รวมจอดซ้อนคัน) 58%
เริ่มดำเนินการก่อสร้าง	: ไตรมาสแรก ปี 2560
กำหนดแล้วเสร็จ	: ภายในไตรมาสสาม ปี 2561
พร้อมโอน	: ประมาณเดือน ธันวาคม 2561

3. โครงการ เดอะ โพลีแทน อควา

เจ้าของโครงการ	: บริษัท บางกอก ริว่า ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด
สถานที่ตั้ง	: ซอยนนทบุรี15 ถนนสนามบินน้ำ ตำบลบางกระสอ อำเภอเมือง จังหวัดนนทบุรี
พื้นที่โครงการ	: ประมาณ 10-2-34.8 ไร่
ประเภทโครงการ	: อาคารชุดพักอาศัยสูง 61 ชั้น
จำนวนห้องชุด	: 2,741 ห้องชุด, ร้านค้า 4 ห้อง
มูลค่าโครงการ	: ประมาณ 7,000 ล้านบาท
ลิฟท์	: 12 ตัวโดยสาร + 2 ตัวขนของ
ลักษณะห้องชุด	: วัสดุพร้อมอุปกรณ์มาตรฐาน
สิ่งอำนวยความสะดวก	: Clubhouse, 3 Swimming pools with Jacuzzi, Kid pool, Politan Pond, Riverfront garden, Playground, Jogging track, Pavilion, Duplex fitness, Sky lounge, Sky garden
ระบบรักษาความปลอดภัย	: CCTV/ Key card access specific floor/ Security guard
ที่จอดรถ	: 1,564 คัน (รวมจอดซ้อนคัน) 57%
เริ่มดำเนินการก่อสร้าง	: ไตรมาสแรก ปี 2560
กำหนดแล้วเสร็จ	: ภายในไตรมาสสอง ปี 2563
พร้อมโอน	: ประมาณเดือน สิงหาคม 2563

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

ความเป็นมา

บริษัท เเวอร์แลนด์ 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 บริษัทได้ประสบปัญหาทางการเงินดำเนินธุรกิจเช่นเดียวกับผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์อื่นๆ ในประเทศ ทำให้บริษัทต้องเข้าสู่กระบวนการฟื้นฟูกิจการเมื่อวันที่ 16 กรกฎาคม 2544 ทั้งนี้ บริษัทสามารถนำหุ้นของบริษัท กลับเข้าซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ในหมวดอสังหาริมทรัพย์ พร้อมทั้งได้รับอนุญาตให้ซื้อขายหลักทรัพย์ของบริษัทได้ตั้งแต่วันที่ 19 มกราคม 2549 และจากการที่บริษัทได้ปฏิบัติตามแผนฟื้นฟูกิจการได้อย่างครบถ้วน จึงได้ยื่นขอออกจากแผนต่อศาลล้มละลายกลาง ต่อมาในวันที่ 15 มกราคม 2550 ศาลฯได้อนุญาตให้บริษัทออกจากแผนฟื้นฟูกิจการ

เหตุการณ์สำคัญในช่วง 5 ปี

ปี 2555 :

- ลดทุนจดทะเบียนเป็น 305,996,982 หุ้น, เพิ่มทุนจดทะเบียน 611,993,964 หุ้น เสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนแก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัท ในอัตราส่วน 1 หุ้นสามัญเดิมต่อ 2 หุ้นสามัญใหม่ มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท ในราคาเสนอขายหุ้นละ 0.65 บาท 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 ราคาเสนอขายหุ้นละ 0.65 บาท โดยภายหลังการดำเนินการดังกล่าว ทำให้บริษัทมีทุนเรียกชำระแล้วจำนวน 581,610,486 บาท ณ วันที่ 21 ธันวาคม 2555

ปี 2556 :

- เสนอขายหุ้นเพิ่มทุนที่เหลือจากการจัดสรรให้แก่บุคคลในวงจำกัด จำนวน 35,230,769 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท ราคาเสนอขายหุ้นละ 0.65 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 ในอัตราส่วน 2 หุ้นเดิม ต่อ 5 หุ้นใหม่ ราคาเสนอขายหุ้นละ 0.65 บาท และนำเงินที่ได้จากการเพิ่มทุนเข้าลงทุนในโครงการอสังหาริมทรัพย์ โดยเป็นการซื้อทรัพย์สิน และหุ้นสามัญของบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ 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 คิดเป็นสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 100

รายการที่ 3 ซื้อหุ้นสามัญของบริษัท เดอะวิลล่า (ห้วยหิน) จำกัด ("THE VILLA") จำนวน 19,999,998 หุ้นมูลค่าที่ตราไว้ 10 บาท/หุ้น ราคาซื้อ 15 บาท/หุ้น มูลค่ารวม 299,999,970 บาท จากผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัท ซึ่งจะทำให้บริษัท เดอะ วิลล่า (ห้วยหิน) จำกัด เข้ามาเป็นบริษัทย่อยของEVER คิดเป็นสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 100

- เสนอขายหุ้นเพิ่มทุนที่เหลือจากการจัดสรรให้แก่บุคคลในวงจำกัด จำนวน 386,044,173 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท ในราคาเสนอขายหุ้นละ 0.65 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 1/2556 ในวันอังคารที่ 19 พฤศจิกายน 2556
- เพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 1,079,472,196 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท และอนุมัติออกใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทรุ่นที่ 1 (EVER-W1) จำนวน 1,079,472,196 หน่วย เพื่อจัดสรรให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัท โดยไม่คิดมูลค่า ในอัตราส่วน 2 หุ้นสามัญเดิมต่อใบสำคัญแสดงสิทธิ 1 หน่วย โดยได้รับอนุมัติจากที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2556 ในวันอังคารที่ 19 พฤศจิกายน 2556 โดยภายหลังการดำเนินการดังกล่าว ทำให้บริษัทมีทุนจดทะเบียน 3,238,416,588 บาท
- แต่งตั้งกรรมการเพิ่มเติม อีก 2 ท่าน ได้แก่ นายประเดช กิตติอิสรานนท์ และนายอภิชัย โภทกปรัณท์ เข้าดำรงตำแหน่ง กรรมการบริษัท ทำให้จำนวนกรรมการบริษัทมีทั้งสิ้น 9 ท่าน โดยได้รับอนุมัติจากที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2556 ในวันอังคารที่ 19 พฤศจิกายน 2556

ปี 2557 :

- เข้าทำรายการได้มาซึ่งสินทรัพย์จำนวน 3 รายการ มูลค่ารวม 150,000,000 บาท ประกอบด้วย

รายการที่ 1 ซื้อหุ้นสามัญของบริษัท โรงพยาบาลเชียงใหม่ ราชนครินทร์ จำกัด ("CMR") จำนวน 200,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ 100 บาท/หุ้น ราคาซื้อ 428.50 บาท/หุ้น มูลค่ารวม 85,700,000 บาท จากผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัท คิดเป็นสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 100

รายการที่ 2 ซื้อหุ้นสามัญของบริษัท เดนทอล อีส ฟัน จำกัด ("DENTAL") จำนวน 7,500 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ 100 บาท/หุ้น ราคาซื้อ 100 บาท/หุ้น มูลค่ารวม 750,000 บาท จากผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัท คิดเป็นสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 100

รายการที่ 3 ซื้อหุ้นสามัญของบริษัท ยูนิคอน เซอร์วิสเชส จำกัด ("UNICON") จำนวน 50,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ 100 บาท/หุ้น ราคาซื้อ 100 บาท/หุ้น มูลค่าการซื้อหุ้นรวม 5,000,000 บาท จากผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัท คิดเป็นสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 100 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 และอนุมัติออกใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทรุ่นที่ 1 (EVER-W1) 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 และอนุมัติออกใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทรุ่นที่ 1 (EVER-W1) จำนวน 943,378,213 หน่วย เพื่อจัดสรรให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัท โดยไม่คิดมูลค่า ในอัตราส่วน 2 หุ้นสามัญเดิมต่อใบสำคัญแสดงสิทธิ 1 หน่วย โดยภายหลังการดำเนินการดังกล่าว ทำให้บริษัทมีทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 3,237,322,605 บาท ณ วันที่ 12 ธันวาคม 2557

ปี 2558 :

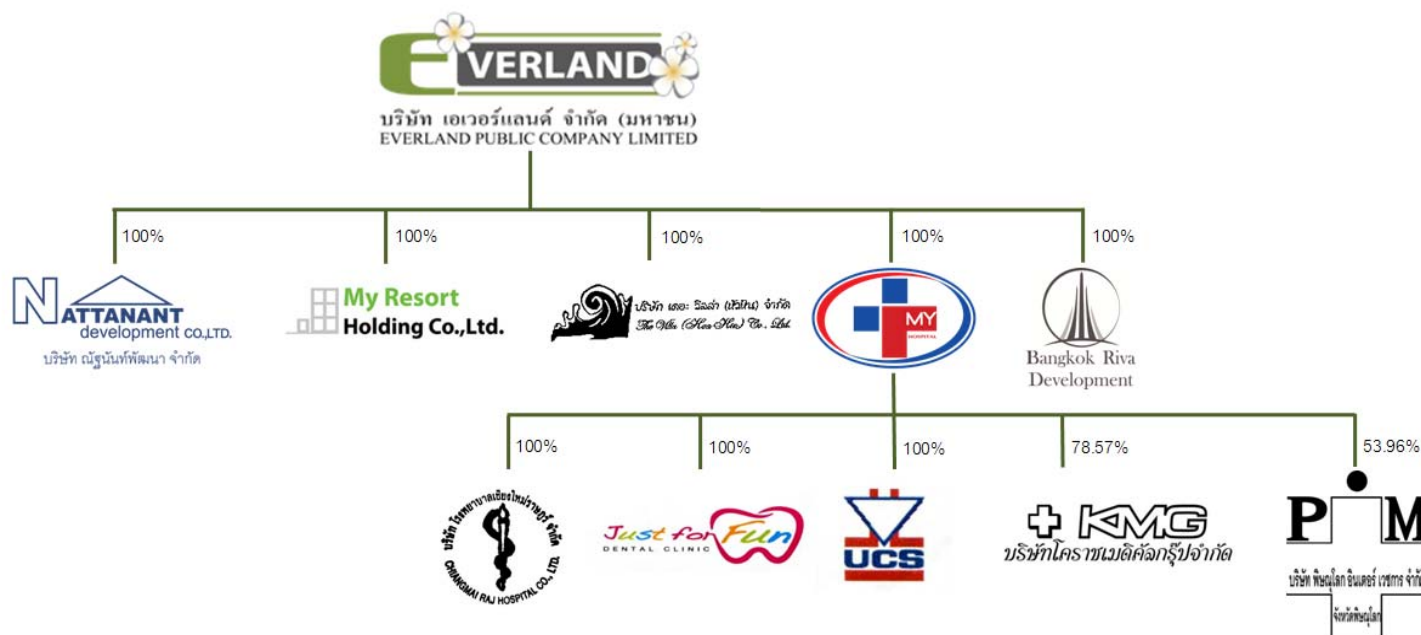
- อนุมัติการเข้าร่วมทุนในธุรกิจโรงพยาบาลและศูนย์การแพทย์แห่งใหม่ ชื่อ อาร์เอสยู อินเตอร์เนชั่นแนล ฮอสพิทอล (RSU International Hospital) โดยลงทุนถือหุ้นร้อยละ 30 ของทุนจดทะเบียน จำนวน 3,600,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ 100 บาท/หุ้น มูลค่ารวม 360,000,000 บาท ทั้งนี้ บริษัท อาร์เอสยู อินเตอร์เนชั่นแนล ฮอสพิทอล จำกัด ("RIH") มีทุนจดทะเบียน 1,200,000,000 บาท และมีทุนเรียกชำระแล้ว 635,000,000 บาท ณ วันที่ 12 มิถุนายน 2558
- อนุมัติการเข้าทำรายการได้มาซึ่งสินทรัพย์ซื้อหุ้นสามัญของบริษัท โคราซเมดิคัลกรุ๊ป จำกัด ("KMG") จำนวน 5,893,000 หุ้น มูลค่าไม่เกิน 117,860,000 บาท ในราคาไม่เกิน 20 บาทต่อหุ้น มูลค่ารวมไม่เกิน 117,860,000 บาท จากผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัท คิดเป็นสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 78.57 ณ วันที่ 3 สิงหาคม 2558
- อนุมัติการเข้าทำรายการได้มาซึ่งสินทรัพย์ซื้อหุ้นสามัญของบริษัท พิษณุโลกอินเตอร์เวชการ จำกัด ("PM") จำนวน 8,633,800 หุ้น ในราคา 25 บาทต่อหุ้น มูลค่ารวม 215,845,000 บาท จากผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัท คิดเป็นสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 53.96 ณ วันที่ 17 กันยายน 2558
- อนุมัติการเข้าทำรายการได้มาซึ่งสินทรัพย์การจัดซื้อและรับโอนกรรมสิทธิ์ที่ดินจำนวน 8 แปลง เนื้อที่รวม 13-0-25 ไร่ (5,225 ตารางวา) ตั้งอยู่ที่ ตำบลสามวาตะวันตก อำเภอคลองสามวา กรุงเทพมหานคร กรรมสิทธิ์ของ นางพรทิพย์ ดาวสุข

ปี 2559 :

- อนุมัติการซื้อที่ดินเพื่อประกอบกรทำอาคารพักอาศัยโครงการเดอะโพลีแทน รีฟ ที่ดินกลุ่มที่ 1 เพื่อรองรับการพัฒนาโครงการอาคารพักอาศัยโครงการเดอะโพลีแทน รีฟ และ โครงการเดอะโพลีแทน บรีช จำนวน 2 แปลง เนื้อที่รวม 17-2-23.2 ไร่ (7,023.2 ตารางวา) ตั้งอยู่ที่ ตำบลบางกระสอ อำเภอเมือง จังหวัดนนทบุรี กรรมสิทธิ์ของบริษัท บางกอกซิตี้ ดีเวลล็อปเม้นท์ จำกัด และ ที่ดินกลุ่มที่ 2 ที่ดินที่จะใช้สำหรับการพัฒนาในเฟสต่อไป จำนวน 1 แปลง เนื้อที่รวม 0-0-49 ไร่ (49 ตารางวา) ตั้งอยู่ที่ ตำบลบางกระสอ อำเภอเมือง จังหวัดนนทบุรี กรรมสิทธิ์ของ นายสุรพงษ์ สันทัดกิจการ
- ลดทุนจดทะเบียนให้เท่ากับทุนชำระแล้วเป็น 3,237,322,605 หุ้น, เพิ่มทุนจดทะเบียน 647,460,183 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท เสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนแก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัท ในอัตราส่วน 10 หุ้นเดิมต่อ 2 หุ้นใหม่ ราคาเสนอขายหุ้นละ 0.75 บาท และอนุมัติออกใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทรุ่นที่ 2 (EVER-W2) จำนวน 647,464,521 หน่วย เพื่อจัดสรรให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทโดยไม่คิดมูลค่า ในอัตราส่วน 2 หุ้นสามัญเดิมต่อใบสำคัญแสดงสิทธิ 2 หน่วย และใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทรุ่นที่ 3 (EVER-W3) จำนวน 323,732,261 หน่วย เพื่อจัดสรรให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัท โดยไม่คิดมูลค่า ในอัตราส่วน 2 หุ้นสามัญเดิมต่อใบสำคัญแสดงสิทธิ 1 หน่วย โดยได้รับอนุมัติจากที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2559 ในวันพุธที่ 27 เมษายน 2559 โดยภายหลังการดำเนินการดังกล่าว ทำให้บริษัทมีทุนจดทะเบียน 3,238,416,588 บาท และนำเงินที่ได้จากการเพิ่มทุนเข้าลงทุนในโครงการอสังหาริมทรัพย์ โดยใช้ในโครงการเดอะโพลีแทน รีฟ และหุ้นสามัญของบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยภายหลังการดำเนินการดังกล่าว บริษัทมีจดทะเบียนเป็น 4,855,983,908 บาท และทุนเรียกชำระแล้ว 3,884,782,788 บาท ณ วันที่ 22 มิถุนายน 2559
- อนุมัติรายการจำหน่ายไปซึ่งหุ้น บริษัท อาร์ เอส ยู อินเตอร์เนชั่นแนล ฮอสพิทอล จำกัด ("RIH") จำนวน 3,600,000 หุ้น (จำนวน 1,200,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท, จำนวน 1,200,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 33.75 บาท และ จำนวน 1,200,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 25 บาท) มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 30 ของทุนจดทะเบียนของ RIH โดยขายหุ้นให้กับ ดร.อาทิตย์ อุไรรัตน์ ในราคาไม่น้อยกว่า 220,500,000 บาท ซึ่งต่อมาเมื่อวันที่ 29 กรกฎาคม 2559 บริษัท มาย ฮอสพิทอล จำกัด ได้ทำสัญญาซื้อขายเงินลงทุนในบริษัท อาร์ เอส ยู อินเตอร์เนชั่นแนล ฮอสพิทอล จำกัด ในราคาขายจำนวน 250 ล้านบาท และได้รับเงินจำนวน 250 ล้านบาทในวันดังกล่าว

- อนุมัติตั้งบริษัทย่อยแห่งใหม่ของบริษัท เพื่อบริการขยายธุรกิจทางด้านการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ของบริษัท โดยใช้ชื่อว่า บริษัท บางกอก ริว่า ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (“BANGKO RIVA”) โดยทุนจดทะเบียน 500,000,000 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 50,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท ณ วันที่ 1 กันยายน 2559

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559



บริษัท	ประเภทลักษณะธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน (ล้านบาท)	สัดส่วน การถือหุ้น
บริษัท เอเวอร์แลนด์ จำกัด (มหาชน) ("EVER")	ธุรกิจจัดสรรที่ดินและสร้างบ้านเพื่อขาย, ธุรกิจอาคารชุดเพื่อขาย,ธุรกิจรับบริหารโครงการ, ธุรกิจร่วมลงทุนอสังหาริมทรัพย์	3,884.78	-
บริษัท ณัฐนันท์พัฒนา จำกัด ("NATTANAN")	ธุรกิจจัดสรรที่ดินและสร้างบ้านเพื่อขายภายใต้ โครงการมายโฮมประชาชื่น และโครงการมายโฮม เชียงใหม่	150.00	100.00%
บริษัท มายรีสอร์ท โฮเทล ดิง จำกัด ("MRH")	ธุรกิจพัฒนาโครงการอาคารพักอาศัย ขายภายใต้ โครงการมายรีสอร์ท หัวหิน อาคาร เอ บี ซี	300.00	100.00%
บริษัท เดอะ วิลล่า (ห้วยหิน) จำกัด ("THV")	ธุรกิจพัฒนาโครงการอาคารพักอาศัย ขายภายใต้ โครงการมายรีสอร์ท หัวหิน อาคาร ดี อี เอฟ	200.00	100.00%
บริษัท บางกอก ริว่า ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ("BANGKOK RIVA")	ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์	500.00	100.00%
บริษัท มาย ฮอสพิทอล จำกัด ("MY HOSPITAL")	ธุรกิจพัฒนาด้านโรงพยาบาล	510.00	100.00%
บริษัท โรงพยาบาลเชียงใหม่ รามกรุ๊ป 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%
บริษัท ไคราเมดิคอลกรุ๊ป จำกัด ("KMG")	ธุรกิจพัฒนาด้านโรงพยาบาล	75.00	78.57%
บริษัท พิชญ์โลกอินเตอร์เวชการ จำกัด ("PM")	ธุรกิจพัฒนาด้านโรงพยาบาล	160.00	53.96%

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ แบ่งเป็น 2 ธุรกิจ

บริษัท เอเวอร์แลนด์ จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อยประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์โดยการพัฒนาดินเพื่อนำมาจัดจำหน่ายในรูปแบบของทาวน์เฮ้าส์ บ้านเดี่ยว และคอนโดมิเนียม โดยมีกลุ่มลูกค้าทุกระดับ ซึ่งส่วนใหญ่จะอยู่ในกลุ่มที่มีรายได้ระดับปานกลางขึ้นไป ทั้งนี้ ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์สามารถแบ่งการดำเนินธุรกิจหลักได้ 3 ประเภทหลัก ได้แก่ ธุรกิจจัดสรรที่ดินและสร้างบ้านเพื่อขาย ธุรกิจอาคารชุดเพื่อขาย และ ธุรกิจรับบริหารโครงการ

บริษัทมีการดำเนินการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ในทำเลต่างๆ นอกจากการพัฒนาโครงการเพื่อจำหน่ายภายใต้การบริหารงานของบริษัทฯ และบริษัทย่อยแล้ว บริษัทฯ ยังมีนโยบายในการลงทุนในโครงการอสังหาริมทรัพย์ต่างๆ ที่มีศักยภาพ ทั้งนี้ โครงการที่อยู่ภายใต้การดำเนินการของบริษัทฯ นั้นมีอยู่หลายโครงการ ซึ่งแต่ละโครงการจะมีลักษณะรูปแบบ และทำเลที่ตั้ง แตกต่างกันไป เพื่อรองรับและตอบสนองความต้องการกับกลุ่มเป้าหมายทุกระดับ

นอกจากนี้ บริษัท เอเวอร์แลนด์ จำกัด (มหาชน) ได้ขยายการดำเนินธุรกิจโรงพยาบาล เนื่องจากการที่ประชาชนส่วนใหญ่สนใจเรื่องสุขภาพมากขึ้น และมีผู้สูงอายุเพิ่มมากขึ้น จึงอีกเป็นช่องทางที่จะสามารถขยายฐานการให้บริการรักษาพยาบาล ให้มีจำนวนมากขึ้น ซึ่งจะส่งผลให้บริษัทมีแหล่งรายได้เพิ่มขึ้น โดยแบ่งออกเป็น 2 ธุรกิจหลักมีรายละเอียดดังนี้

1. ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

โครงการมายวิลล่า บางนา

โครงการมายวิลล่า บางนา บริษัทรับโอนโครงการเพื่อนำมาพัฒนาต่อ ประกอบด้วยอาคารทั้งสิ้น 3 อาคาร (อาคารเอ บี ซี) 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 สำหรับในส่วนของห้องชุดจะเป็นกลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ปานกลางและสูง ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 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 ที่ตั้งโครงการอยู่ที่บริเวณถนนตาลตันเดีย (ถนนเลียบหาดเจ้าสำราญ) ตำบลหาดเจ้าสำราญ อำเภอเมืองเพชรบุรี จังหวัดเพชรบุรี ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559โครงการดำเนินการขายไปหมดแล้ว โดยมีห้องชุดคงเหลือรอการโอนจำนวน 1 ยูนิต

โครงการมายโฮม เชียงใหม่

โครงการบ้านเดี่ยว จำนวน 3 เฟส รวม 500 ยูนิต บนที่ดินจำนวน 167-2-2 ไร่ ตั้งอยู่ที่ ตำบลแม่สา อำเภอแม่ริม จังหวัด เชียงใหม่ ดำเนินการพัฒนาโครงการโดย บริษัท ภูธรนันทพัฒนา จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท โดยมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็น ผู้มีรายได้ระดับปานกลางไปถึงรายได้ระดับสูง ในปัจจุบันที่ดินเฟส 1 ของโครงการดังกล่าว ได้รับการถมที่ดินเป็นที่เรียบร้อยแล้ว และ ปัจจุบันอยู่ระหว่างการวางแผนเพื่อพัฒนาโครงการต่อไป

โครงการมายโฮม ซิลเวอร์เลค เฟส 1

โครงการมายโฮม ซิลเวอร์ เลค เฟส 1 เป็นโครงการบ้านเดี่ยว 2 ชั้น จำนวน 145 หลัง และสำนักงานโครงการ 1 หลัง บนที่ดิน จำนวน 65-1-80 ไร่ ติดถนนสุวินทวงศ์ 80 ตำบลลำผักชี อำเภอหนองจอก จังหวัดกรุงเทพมหานคร พื้นที่ใช้สอย 126 ตร.ม. และ 146 ตร.ม. จำนวนห้อง 3 ห้องนอน 2 ห้องน้ำ ที่จอดรถ 1, 2 คัน ขนาดเนื้อที่เริ่มต้น 100 ตารางวา กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัท จะเป็น ลูกค้าที่มีรายได้ปานกลางถึงสูง ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 คงเหลือบ้านเดี่ยวรอการขาย 110 หลัง โดยมีบ้านเดี่ยวคงเหลือ รอการโอน จำนวน 5 หลัง

โครงการมายโฮม จตุโชติ-หทัยราษฎร์

โครงการบ้านพักอาศัยในลักษณะบ้านแฝด บนที่ดินจำนวน 13-0-25 ไร่ (5,225 ตารางวา) ตั้งอยู่ที่แขวงสามวาตะวันตก เขตคลองสามวา กรุงเทพมหานคร ดำเนินการพัฒนาโครงการโดย บริษัท เอเวอร์แลนด์ จำกัด (มหาชน) โดยมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็น ผู้มีรายได้ระดับปานกลางไปถึงรายได้ระดับสูง ในปัจจุบันที่ดินของโครงการดังกล่าวอยู่ระหว่างการวางแผนเพื่อพัฒนาโครงการต่อไป

โครงการมายริสอร์ท บางกอก

โครงการอาคารชุดพักอาศัย 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 และเริ่มเปิดทำการ ขายเมื่อในช่วงเดือนกรกฎาคม 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 2559 คงเหลือห้องชุดรอการขาย 8 ยูนิต โดยมีห้องชุดคงเหลือรอการโอนจำนวน 1 ยูนิต

โครงการมายริสอร์ท แอท ริเวอร์

โครงการอาคารชุดพักอาศัย ตั้งอยู่เลขที่ 42 ซอยจรัญสนิทวงศ์ 72 ถนนจรัญสนิทวงศ์ แขวงบางพลัด เขตบางพลัด กรุงเทพมหานคร โครงการมายริสอร์ท แอท ริเวอร์ เป็นอาคารสูง 37 ชั้น จำนวน 1 อาคาร มีจำนวนห้องชุดทั้งสิ้น 123 ยูนิต ปัจจุบัน ดำเนินการก่อสร้างเสร็จเรียบร้อยแล้วพร้อมเข้าพักอาศัย ทั้งนี้ ในปี 2556 บริษัท เอเวอร์แลนด์ จำกัด ได้ดำเนินการเข้าลงทุนซื้อห้องชุด โครงการ จำนวน 43 ยูนิต จากเจ้าของโครงการเดิมเพื่อนำมาเป็นทรัพย์สินของบริษัทและดำเนินการขายต่อไปโดย ณ 31 ธันวาคม 2559 คงเหลือห้องชุดรอการขาย 29 ยูนิต โดยมีห้องชุดคงเหลือรอการโอนจำนวน 1 ยูนิต

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) ที่ดำเนินการพัฒนาโครงการโดยบริษัท 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 2559 คงเหลือห้องชุดรอการขาย 36 ยูนิต โดยมีห้องชุดคงเหลือรอการโอนจำนวน 6 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) ที่ดำเนินการพัฒนาโครงการโดยบริษัท 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 2559 คงเหลือห้องชุดรอการขาย 94 ยูนิต โดยมีห้องชุดคงเหลือรอการโอนจำนวน 2 ยูนิต

โครงการเดอะ โพลีแทน ริฟ

โครงการอาคารชุดพักอาศัย จำนวน 2,351 ยูนิต และร้านค้า 8 ร้าน บนที่ดินจำนวน 9-3-37.6 ไร่ ตั้งอยู่เลขที่ 28 ซอยนนทบุรี 15 ถนนสนามบินน้ำ ตำบลบางกระสอ อำเภอเมือง จังหวัดนนทบุรี เป็นอาคารสูง 55 ชั้น 1 อาคาร อาคารจอดรถ 5 ชั้น 1 อาคาร มีขนาดพื้นที่ใช้สอย 24.50, 29.00, 30.50, 50.00 และ 60.00 ตารางเมตร กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ จะเป็นลูกค้าที่มีรายได้ปานกลางถึงสูง โดย ณ 31 ธันวาคม 2559 คงเหลือห้องชุดรอการขาย 359 ยูนิต โดยมีห้องชุดที่มีสัญญาซื้อขายจำนวน 1,992 ยูนิต (คาดว่าจะเริ่มโอนได้ภายในไตรมาส 2 ปี 2562)

โครงการเดอะ โพลีแทน บริซ

โครงการอาคารชุดพักอาศัย จำนวน 587 ยูนิต และร้านค้า 3 ร้าน บนที่ดินจำนวน 7-2-85 ไร่ ตั้งอยู่เลขที่ 28 ซอยนนทบุรี 15 ถนนสนามบินน้ำ ตำบลบางกระสอ อำเภอเมือง จังหวัดนนทบุรี เป็นอาคารสูง 8 ชั้น 4 อาคาร อาคารจอดรถสูง 7 ชั้น 1 อาคาร มีขนาดพื้นที่ใช้สอย, 29.00, 43.00, 48.00, 50.00 และ 60.00 ตารางเมตร กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ จะเป็นลูกค้าที่มีรายได้ปานกลางถึงสูง โดย ณ 31 ธันวาคม 2559 คงเหลือห้องชุดรอการขาย 328 ยูนิต โดยมีห้องชุดที่มีสัญญาซื้อขายจำนวน 259 ยูนิต (คาดว่าจะเริ่มโอนได้ภายในไตรมาส 2 ปี 2561)

.โครงการเดอะ โพลีเทน อควา

โครงการอาคารชุดพักอาศัย จำนวน 2,741 ยูนิต และร้านค้า 4 ร้าน บนที่ดินจำนวน 10-2-34.8 ไร่ ตั้งอยู่เลขที่ 28 ซอย นนทบุรี 15 ถนนสนามบินน้ำ ตำบลบางกระสอ อำเภอเมือง จังหวัดนนทบุรี เป็นอาคารสูง 61 ชั้น 1 อาคาร อาคารจอดรถสูง 8 ชั้น 1 อาคาร มีขนาดพื้นที่ใช้สอย, 24.00, 29.00, 30.00 และ 60.00 ตารางเมตร กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ จะเป็นลูกค้าที่มีรายได้ปานกลางถึงสูง โดย ณ 31 ธันวาคม 2559 คงเหลือห้องชุดรอการขาย 2,512 ยูนิต โดยมีห้องชุดที่มีสัญญาซื้อขายจำนวน 229 ยูนิต (คาดว่าจะเริ่มโอนได้ภายในไตรมาส 2 ปี 2563)

โครงสร้างรายได้ของบริษัทและบริษัทย่อย ตั้งแต่ปี 2557 – 2559

หน่วย : ล้านบาท

โครงสร้างรายได้	ดำเนิน การโดย	การถือหุ้น ของบริษัท	2557		2558		2559	
			รายได้	ร้อยละ	รายได้	ร้อยละ	รายได้	ร้อยละ
รายได้จากการขายและบริการ								
1. รายได้จากอสังหาริมทรัพย์								
1.1 บ้านเดี่ยวและทาวน์เฮ้าส์	EVER, THV,	100%	-	-	-	-	117.22	11.67
1.2 ห้องชุดพักอาศัยและสำนักงาน	MRH		801.77	97.7	533.22	68.54	313.31	31.16
2. รายได้จากการบริการ								
2.1 รายได้จากการบริการ ด้านโรงพยาบาล	MY HOSPITAL, CMR, DENTIAL	100%	11.05	1.35	230.66	29.65	475.74	47.32
	KMG PM	78.57% 53.93%						
รวมรายได้			812.82	99.05	763.88	98.19	906.27	90.15
3. รายได้อื่น	EVER, THV, MRH	100%	7.42	0.90	9.19	1.18	9.80	0.97
	MY HOSPITAL CMR, DENTIAL	100%	0.44	0.05	4.92	0.63	89.24	8.88
	KMG PM	78.57% 53.93%						
รวมรายได้ทั้งหมด			820.68	100.00	777.99	100.00	1,005.31	100.00

หมายเหตุ : 1. รายได้อื่น ประกอบด้วย รายได้ดอกเบี้ยรับ และกำไรจากการขายเงินลงทุน

2. บริษัท ทรูเนชั่นพัฒนา จำกัด เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ที่ดินที่ จ.เชียงใหม่ ปัจจุบันยังไม่ได้มีรายได้จากการพัฒนาโครงการ

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

2. ธุรกิจโรงพยาบาล

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

1. บริษัทโรงพยาบาลเชียงใหม่ ราษฎร์ จำกัด (“CMR”)

ที่ตั้ง	84/3 อาคารสวัสดิ์เชียงใหม่ 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 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 ถนนวิภาวดี ตำบลหายยา อำเภอเมืองเชียงใหม่ จังหวัดเชียงใหม่
วันจดทะเบียนจัดตั้ง	วันที่ 24 มีนาคม 2552
ประกอบธุรกิจ	สถานพยาบาล สถานทันตกรรมและสถานฟื้นฟู บำบัดผู้เจ็บป่วยเป็นโรคทุกชนิด ในชื่อ “คลินิก จัส ฟัน ฟัน”
ทุนจดทะเบียน	750,000 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 7,500 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท
ทุนเรียกชำระแล้ว	750,000 บาท

3. บริษัท ยูนิคอน เซอร์วิสเชส จำกัด (“UNICON”)

ที่ตั้ง	13/1 หมู่ที่ 5 ถนนกิ่งแก้ว ตำบลราชาเทวะ อำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ
วันจดทะเบียนจัดตั้ง	วันที่ 17 ตุลาคม 2538
ประกอบธุรกิจ	ให้เช่าอสังหาริมทรัพย์ ได้แก่ ที่ดิน อาคาร ที่ตั้งของโรงพยาบาลสยามราษฎร์ (“CMR”)
ทุนจดทะเบียน	5,000,000 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 50,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท
ทุนเรียกชำระแล้ว	5,000,000 บาท

กลุ่มโรงพยาบาลเชียงใหม่ราษฎร์ ประกอบธุรกิจโรงพยาบาลเอกชน มุ่งเน้นการให้บริการทางการแพทย์และสุขภาพ พร้อมด้วยทีมแพทย์และพยาบาลผู้เชี่ยวชาญ เป็นสถานพยาบาลรักษาคนไข้และผู้เจ็บป่วย มีจำนวนเตียง 50 เตียง มุ่งเน้นการ

ให้บริการที่ได้มาตรฐาน บริการประทับใจ พร้อมทั้งยังมีแผนกให้บริการงานทันตกรรมทุกประเภท เช่น ปลูกถ่ายฟันเทียม ขัดฟันขาว รักษาโรคฟัน ทำความสะอาดฟัน ฟันเทียมและที่ยึดฟันเทียม คณะทันตแพทย์มีความพร้อมและประสบการณ์และการศึกษาชั้นสูง โดยคัดเลือกว่าวัสดุ อุปกรณ์และเครื่องมือต่างๆ ที่ทันสมัย ที่จะช่วยให้การรักษาและการบริการมีประสิทธิภาพ

4. บริษัท โคราชเมดิคัลกรุ๊ป จำกัด (“KMG”)

ที่ตั้ง 398 ถนนสุนทรวิจิตร ตำบลในเมือง อำเภอเมืองนครราชสีมา จังหวัดนครราชสีมา

วันจดทะเบียนจัดตั้ง วันที่ 6 ธันวาคม 2533

ประกอบธุรกิจ โรงพยาบาลเอกชนสถานพยาบาลรักษาคนไข้และผู้เจ็บป่วย
ในชื่อ “โรงพยาบาลโคราชเมโมเรียล” (“KMG”)

ทุนจดทะเบียน 75,000,000 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 7,500,000 หุ้น
มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10.00 บาท

ทุนเรียกชำระแล้ว 75,000,000 บาท

KMG ประกอบธุรกิจโรงพยาบาลเอกชน มุ่งเน้นการให้บริการทางด้านการแพทย์และสุขภาพ พร้อมด้วยทีมแพทย์และพยาบาลผู้เชี่ยวชาญ เป็นสถานพยาบาลรักษาคนไข้และผู้เจ็บป่วย มีจำนวนเตียง 35 เตียง มุ่งเน้นการให้บริการที่ได้มาตรฐาน บริการประทับใจ

5. บริษัท พิษณุโลกอินเตอร์เวชการ จำกัด (“PM”)

ที่ตั้ง 262/55 ถนนบรมไตรโลกนาถ ตำบลในเมือง อำเภอเมือง จังหวัดพิษณุโลก

วันจดทะเบียนจัดตั้ง วันที่ 17 กุมภาพันธ์ 2537

ประกอบธุรกิจ โรงพยาบาลเอกชนสถานพยาบาลรักษาคนไข้และผู้เจ็บป่วย
ในชื่อ “โรงพยาบาลอินเตอร์เวชการ”

ทุนจดทะเบียน 160,000,000 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 16,000,000 หุ้น
มูลค่าที่ตราไว้ 10.00 บาท/หุ้น

ทุนเรียกชำระแล้ว 160,000,000 บาท

PM ประกอบธุรกิจโรงพยาบาลเอกชน มุ่งเน้นการให้บริการทางด้านการแพทย์และสุขภาพ พร้อมด้วยทีมแพทย์และพยาบาลผู้เชี่ยวชาญ เป็นสถานพยาบาลรักษาคนไข้และผู้เจ็บป่วย มีจำนวนเตียง 100 เตียง มุ่งเน้นการให้บริการที่ได้มาตรฐาน บริการประทับใจ

ทั้งนี้ บริษัทได้เพิ่มขอบข่ายการขยายการดำเนินงานธุรกิจด้านโรงพยาบาล เพื่อเพิ่มโอกาสและศักยภาพในการบริหารงาน ซึ่งจะส่งผลให้บริษัทมีแหล่งรายได้และกำไรเข้ามาเพิ่มเติมจากธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ อย่างไรก็ตามบริษัทยังคงมีเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจด้านอสังหาริมทรัพย์ต่อไป

รายละเอียดโครงการของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559

ชื่อโครงการ หรือ ชื่อโรงพยาบาล	ลักษณะ โครงการ	จำนวนหน่วย	ขนาดที่ดิน โครงการ	มูลค่าโครงการ (ลบ.)	ปีที่เริ่มขาย โครงการ	ความคืบหน้าใน การก่อสร้าง/ขาย ณ 31/12/ 2559 (ร้อยละ)	บริษัทที่ดำเนิน การโครงการ	กลุ่มลูกค้า เป้าหมาย
โครงการมายวิลล่า บางนา ถนนสรรพาวุธ บางนา กรุงเทพฯ	อาคารสำนักงาน และอาคาร ชุดพักอาศัย	10 สำนักงาน 262 ห้องชุด	17-1-80 ไร่	436.11 326.69	2547	100.00/ 100.00 100.00 / 99.58	เอเวอร์แลนด์	รายได้ระดับ ปานกลางถึงสูง
โครงการรอยัล บีช ต.หาดเจ้าสำราญ จ.เพชรบุรี	อาคารชุด พักอาศัย	62 ยูนิต	6-2-31 ไร่	180.88	2548	100.00/100.00	เอเวอร์แลนด์	รายได้ระดับ ปานกลางถึงสูง
โครงการมายรีสอร์ท บางกอก	อาคารชุด พักอาศัย	92 ยูนิต	2-1-82.3 ไร่	763.45	2556	100.00/91.30	เอเวอร์แลนด์	รายได้ระดับ ปานกลางถึงสูง
โครงการมายรีสอร์ท แอท ริเวอร์	อาคารชุด พักอาศัย	43 ยูนิต	3-3-21 ไร่	723.77	2556	100.00/32.56	เอเวอร์แลนด์	รายได้ระดับสูง
โครงการมายโฮม สุวินทวงศ์ (เฟส1) ถ.สุวินทวงศ์ หนองจอก กรุงเทพฯ	บ้านเดี่ยว	145 หลัง	65-1-80 ไร่	790.00	2558	100.00 / 21.38	เอเวอร์แลนด์	รายได้ระดับ ปานกลางถึงสูง
โครงการมายโฮม เชียงใหม่ (เฟส1) ต.แม่สา อ.แมริม เชียงใหม่	บ้านเดี่ยว	137 หลัง	38-1-49 ไร่	473.23	N.A.	- / -	ณัฐนันท์พัฒนา	รายได้ระดับ ปานกลาง
โครงการมายรีสอร์ท หัวหิน (อาคาร เอ บี ซี)	อาคารชุด พักอาศัย	211 ยูนิต	4-3-22.4 ไร่	1,292.15	2556	100.00 / 82.46	มายรีสอร์ท โฮลดิ้ง	รายได้ระดับ ปานกลางถึงสูง
โครงการมายรีสอร์ท หัวหิน (อาคาร ดี อี เอฟ)	อาคารชุด พักอาศัย	197 ยูนิต	4-3-22.4 ไร่	1,132.15	2556	100.00 / 51.78	เดอะวิลล่า (หัวหิน)	รายได้ระดับ ปานกลางถึงสูง
โครงการเดอะ โพลีเทน ริฟ	อาคารชุด พักอาศัยและ ร้านค้า	2,351 ห้องชุด 8 Shop	9-3-37.6 ไร่	6,570.00	2559	100.00 / 84.73	เอเวอร์แลนด์	รายได้ระดับ ปานกลางถึงสูง
โครงการเดอะ โพลีเทน บีช	อาคารชุด พักอาศัยและ ร้านค้า	587 ห้องชุด 3 Shop	7-2-85 ไร่	1,896.91	2559	100.00 / 40.89	เอเวอร์แลนด์	รายได้ระดับ ปานกลางถึงสูง
โครงการเดอะ โพลีเทน อควา	อาคารชุด พักอาศัยและ ร้านค้า	2,741 ห้องชุด 4 Shop	10-2-34.8 ไร่	2,741.00	2560	100 / -	บางกอก ริวว่า	รายได้ระดับ ปานกลางถึงสูง
โรงพยาบาลสยามราชบุรี	โรงพยาบาล	50 เตียง	3-0-3.4 ไร่	20.00	2549	- / -	เชียงใหม่ราชบุรี	รายได้ระดับ ปานกลางถึงสูง
สถานทันตกรรม คลินิก จัส ฟอ ฟัน	สถานทันตกรรม	-	-	0.75	2552	- / -	เดนทอล อีสฟัน	รายได้ระดับ ปานกลางถึงสูง
บริษัท ยูนิคอน เซอร์วิสเชส จำกัด	ให้เช่าอาคาร โรงพยาบาล สยามราชบุรี	-	-	5.00	2538	- / -	ยูนิคอน เซอร์วิสเชส	-
โรงพยาบาลโคราชเมโมเรียล	โรงพยาบาล	35 เตียง	1-1-62 ไร่	75.00	2533	- / -	โคราช เมดิกัลกรุ๊ป	รายได้ระดับ ปานกลางถึงสูง
โรงพยาบาลอินเตอร์เวชการ	โรงพยาบาล	100 เตียง	6-0-81.9 ไร่	160.00	2537	- / -	พิษณุโลกอินเตอร์ เวชการ	รายได้ระดับ ปานกลางถึงสูง

หมายเหตุ :

กลุ่มอสังหาริมทรัพย์

- 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

- โครงการรอยัล บีช ปัจจุบันโครงการดำเนินการขายหมดแล้ว เหลือรอการโอน 1 ยูนิต
- โครงการมายโฮม สุวิมลวงศ์ เฟส 1 บนที่ดิน 65-1-80 ไร่ จำนวน 145 หลัง เป็นโครงการที่อยู่ในกรรมสิทธิ์ของบริษัท เอเวอร์แลนด์ จำกัด(มหาชน) 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 10 ยูนิต เมื่อวันที่ 4 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
- โครงการเดอะ โพลีเทน ริฟ เป็นโครงการที่อยู่ในกรรมสิทธิ์ของบริษัท เอเวอร์แลนด์ จำกัด(มหาชน) ปัจจุบันอยู่ระหว่างเริ่มดำเนินการก่อสร้าง
- โครงการเดอะ โพลีเทน บีช เป็นโครงการที่อยู่ในกรรมสิทธิ์ของบริษัท เอเวอร์แลนด์ จำกัด(มหาชน) ปัจจุบันอยู่ระหว่างเริ่มดำเนินการก่อสร้าง
- โครงการเดอะ โพลีเทน อควา เป็นโครงการที่อยู่ในกรรมสิทธิ์ของบริษัท บางกอก ริว ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท เมื่อวันที่ 1 กันยายน 2559 ปัจจุบันอยู่ระหว่างเริ่มดำเนินการก่อสร้าง

กลุ่มโรงพยาบาล

- บริษัทโรงพยาบาลเชียงใหม่ ราชนา จำกัด เป็นบริษัทย่อยของบริษัท มาย ฮอสพิทอล จำกัด ซึ่งเข้ามาเป็นบริษัทย่อยเมื่อวันที่ 14 พฤศจิกายน 2557
- บริษัท เดนทอล อีส ฟัน จำกัด เป็นบริษัทย่อยของบริษัท มาย ฮอสพิทอล จำกัด ซึ่งเข้ามาเป็นบริษัทย่อยเมื่อวันที่ 14 พฤศจิกายน 2557
- บริษัท ยูนิคอน เซอร์วิสเฮลท์ จำกัด เป็นบริษัทย่อยของบริษัท มาย ฮอสพิทอล จำกัด ซึ่งเข้ามาเป็นบริษัทย่อยเมื่อวันที่ 14 พฤศจิกายน 2557
- บริษัท ไควซเมดิคัลกรุ๊ป จำกัด เป็นบริษัทย่อยของบริษัท มาย ฮอสพิทอล จำกัด ซึ่งเข้ามาเป็นบริษัทย่อยเมื่อวันที่ 3 สิงหาคม 2558
- บริษัท พิษณุโลกอินเตอร์เวชการจำกัด เป็นบริษัทย่อยของบริษัท มาย ฮอสพิทอล จำกัด ซึ่งเข้ามาเป็นบริษัทย่อยเมื่อวันที่ 17 กันยายน 2558

2.2 การตลาดและการแข่งขัน

1. ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

กลยุทธ์ทางการตลาด

- ในด้านผลิตภัณฑ์ ในส่วนของโครงการที่มีการพัฒนาไปแล้วบริษัทฯ ได้ว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างที่ชำนาญเพื่อทำการซ่อมบำรุง ออกแบบ ปรับปรุง และตกแต่งอาคาร บ้าน ที่มีอยู่เดิมรวมทั้งค่านึงถึงประโยชน์ใช้สอยตามความต้องการของผู้บริโภค 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 การติดตั้งสิ่งอำนวยความสะดวกภายในโครงการ อีกทั้งได้ดำเนินการส่งเสริมการขายให้สอดคล้องกับกำลังซื้อของลูกค้าในแต่ละช่วงเวลาด้วย

- บริษัทฯ จะรักษาคุณภาพของการให้บริการลูกค้าให้สม่ำเสมอโดยตลอด เช่น ในส่วนของ การให้บริการหลังการขายอย่างต่อเนื่องเพื่อสร้างความสัมพันธ์ที่ดีของลูกค้าต่อโครงการของบริษัทฯ ทั้งระยะสั้นและระยะยาวต่อไป

จุดเด่นทางการตลาด

- รูปแบบของห้องชุดพักอาศัยหรือบ้านเน้นประโยชน์เนื้อที่ใช้สอย คุณภาพ ความสวยงาม และความเป็นเอกลักษณ์ โดยบริษัท จะทำการสำรวจตลาดอย่างต่อเนื่อง เพื่อใช้เป็นข้อมูลให้ฝ่ายออกแบบของบริษัทฯ สามารถออกแบบบ้านให้มีรูปแบบที่ทันสมัย และตรงตามความต้องการของลูกค้าในเรื่องของประโยชน์ใช้สอย
- การติดตั้งสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ ที่ทันสมัยให้แก่ลูกค้า เช่น โทรศัพท์อินเทอร์เน็ตความเร็วสูง ระบบรักษาความปลอดภัยที่ทันสมัย ตลอดจนสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ ภายในโครงการ
- ระดับราคาและประเภทสินค้า สามารถตอบสนองความต้องการได้ทุกระดับ เนื่องจากสินค้าของบริษัทฯมีความหลากหลาย ไม่ว่าจะเป็น บ้านเดี่ยว ทาวน์เฮ้าส์ หรือคอนโดมิเนียม และในแต่ละโครงการที่บริษัทฯ ดำเนินการ จะมีการตั้งราคาให้มีความหลากหลายเพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างครอบคลุมทุกกลุ่ม
- ทุกโครงการอยู่ในทำเลที่ตั้งที่ดี อยู่ในแหล่งธุรกิจและชุมชน และใกล้กับระบบขนส่งที่ทันสมัย ไม่ว่าจะเป็น ทางด่วน รถไฟฟ้า และรถไฟใต้ดิน ทำให้ลูกค้าของบริษัทฯ ได้รับความสะดวกสบายในการเดินทาง

การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

- รูปแบบของการขายโดยทีมงานขายประจำซึ่งดำเนินงานขายทั้งประจำที่สำนักงานขายภายในโครงการ (Counter Sales) และการขายตรง (Direct Sales) เพื่อครอบคลุมและให้ความสะดวกแก่ลูกค้า โดยทีมงานขายจะรับผิดชอบตั้งแต่การวางแผนการขาย และนำเสนอรายละเอียดของโครงการที่เหมาะสมกับความต้องการของลูกค้าแต่ละราย โดยจะมีการวิเคราะห์ และกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย และจะใช้กลยุทธ์ทางการตลาดและการขาย เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าดังกล่าวให้ได้ประสิทธิภาพสูงสุด
- รูปแบบของการขายโดยทีมงานอิสระ (Direct Sales) ซึ่งแนะนำลูกค้าของตนเองที่มีความต้องการอสังหาริมทรัพย์ที่ตรงกับโครงการที่บริษัทฯ พัฒนาอยู่
- การใช้โฆษณาในลักษณะที่สามารถใช้ได้กับหลาย ๆ โครงการซึ่งส่งผลให้ต้นทุนค่าโฆษณาลดลงแต่ยังคงมีประสิทธิภาพและประสิทธิผลที่ดี การใช้ E-Marketing เพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายโดยสร้าง Web-Site ของบริษัทฯ เพื่อโฆษณาประชาสัมพันธ์แก่ลูกค้าที่สนใจ
- การส่งเสริมการขายเพื่อให้สอดคล้องกับภาครัฐที่สนับสนุนให้ประชาชนจัดซื้อที่อยู่อาศัย เช่น ยกเว้นค่าธรรมเนียมโอน ธรรมเนียมการกู้ยืม การทำ Co-promotion ร่วมกับคู่ค้า สถาบันการเงิน จัดเงื่อนไขพิเศษ เช่นการให้สินเชื่อดอกเบี้ยต่ำ, ฟรีดาวน์, ข้อเสนอพิเศษสำหรับลูกค้าที่อยู่อาศัยด้วยอัตราดอกเบี้ยต่ำคงที่ระยะสั้น 1 ปีแรก และสามารถกู้ได้ 100% รวมทั้งโครงการของบริษัทที่มีการตกแต่งพร้อมเฟอร์นิเจอร์อยู่ ซึ่งในอนาคตบริษัทฯ ก็จะมีการคิดรูปแบบการส่งเสริมการขายที่แตกต่างออกมาเรื่อยๆ ตามภาวะการแข่งขันของอุตสาหกรรม

นอกเหนือจากการขายตามปกติ บริษัทฯ จะมีการนำโครงการเข้าร่วมแสดงในนิทรรศการอสังหาริมทรัพย์ ที่จัดโดยผู้จัดที่มีชื่อเสียง และมีความชำนาญในการดำเนินการเป็นประจำตามฤดูกาลขายที่พิจารณาแล้วว่าเหมาะสมกับการขายของแต่ละโครงการ

ลักษณะของลูกค้า

ลักษณะลูกค้าของโครงการต่างๆที่ทางบริษัทฯ ได้มีการดำเนินการก่อสร้างและอยู่ระหว่างดำเนินการก่อสร้างจะประกอบไปด้วยบุคคลจากหลากหลายอาชีพและหลายระดับรายได้ โดยมากลูกค้ามากกว่า 80% เป็นบุคคลที่มีรายได้ระดับปานกลางถึงสูง เนื่องจากลูกค้าที่ซื้อห้องชุดพักอาศัยและ/หรือ บ้านโดยส่วนใหญ่เป็นไปเพื่อการอยู่อาศัยจริง มีเพียงส่วนน้อยที่ซื้อไว้เพื่อการลงทุนเป็นสินทรัพย์ ในช่วงที่เกิดวิกฤตเศรษฐกิจที่ผ่านมา ผู้บริโภคใช้ความระมัดระวังมากขึ้นในการตัดสินใจ โดยมีการศึกษาข้อมูลโครงการอย่างละเอียด พร้อมทั้งมีการเปรียบเทียบระหว่างคู่แข่ง เพื่อให้มั่นใจว่าบ้านที่ซื้อจะตรงกับความต้องการของลูกค้าอย่างแท้จริง ด้วยเหตุนี้บริษัทจึงตระหนักในการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีทั้งต่อลูกค้าเก่าและลูกค้าใหม่ ซึ่งนโยบายทางบริษัทมีความตั้งใจที่จะสร้างความ

ประทับใจในการให้บริการแก่ลูกค้าเหล่านี้ไปตลอด โดยมีส่วนบริการหลังการขายเป็นผู้รับผิดชอบในการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าใหม่ รักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าเก่า และดูแลหรือให้บริการซ่อมแซมอุปกรณ์ ระบบไฟฟ้า น้ำประปา มีการรับประกันความเสียหายระหว่างอยู่อาศัยเป็นระยะเวลา 1 ปี อีกทั้งมีการประชาสัมพันธ์ความคืบหน้าของโครงการในการก่อสร้าง การติดตามให้บริการแก่ลูกค้าตั้งแต่ขั้นตอนตัดสินใจซื้อจนถึงการส่งมอบ ตลอดจนดูแลการบริหารโครงการเมื่อลูกค้าเข้าไปอาศัยแล้ว ให้เกิดความสะดวกสบาย มีสภาพความเป็นอยู่ที่ดีไปตลอด

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

บริษัทกำหนดกลุ่มลูกค้าโดยคำนึงถึงอำนาจซื้อที่ผู้บริโภคสามารถซื้อได้ หรือสามารถแบ่งจ่าย และ/หรือผ่อนชำระกับทางธนาคารได้ โดยที่กลุ่มลูกค้าเป้าหมายในแต่ละโครงการที่บริษัทได้พัฒนาขึ้น คือ

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

นโยบายการตั้งราคา

บริษัทมีนโยบายการตั้งราคาที่เป็นธรรมต่อผู้บริโภค โดยคำนึงถึงต้นทุนในการพัฒนาโครงการ และโครงการโดยรอบที่บริษัทมองว่าเป็นคู่แข่งในการดำเนินงาน เพื่อที่ว่าบริษัทจะสามารถแข่งขันได้กับผู้ประกอบการอื่นๆ โดยหลักการเบื้องต้น คือ

- การสำรวจราคาตลาดของโครงการอื่นๆ ซึ่งเป็นโครงการลักษณะเดียวกัน หรือใกล้เคียงกับของบริษัท แล้วจึงกำหนดราคาโดยพิจารณาจากต้นทุนและค่าใช้จ่ายในการพัฒนาโครงการ เพื่อที่บริษัท จะได้สามารถแข่งขันกับผู้ประกอบการรายอื่นได้ เนื่องจากบริษัท มองว่าคู่แข่งของบริษัท จะได้แก่ โครงการที่อยู่ใกล้เคียงโครงการของบริษัท ไม่ได้มองเฉพาะเป็นบริษัทใดบริษัทหนึ่ง

- การพิจารณากำลัງซื้อในตลาด และการแบ่งเบาภาระการผ่อนชำระเงินดาวน์ในแต่ละงวดและระยะเวลาการผ่อนชำระ เพื่อให้ลูกค้าสามารถผ่อนชำระเงินดาวน์โดยไม่มีปัญหา โดยการให้บริการในส่วนนี้ ทางบริษัท ได้รับความร่วมมือจากธนาคารพาณิชย์ในประเทศในการให้สินเชื่อแก่ลูกค้าของบริษัท ที่มีความประสงค์จะซื้อบ้าน แต่ยังไม่มีการกู้ยืมเพียงพอ

2. ธุรกิจโรงพยาบาล

กลยุทธ์ทางการตลาด

- มุ่งเน้นการรักษาและพัฒนาคุณภาพในการบริการที่เป็นเลิศ ด้วยแพทย์ผู้เชี่ยวชาญและเครื่องมือที่ทันสมัยสามารถรองรับผู้ป่วยทั้งในจังหวัดและจังหวัดใกล้เคียงรวมถึงประเทศเพื่อนบ้าน เนื่องจากประชาชนส่วนใหญ่สนใจเรื่องสุขภาพมากขึ้น และมีผู้สูงอายุมากขึ้น

- 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

1. ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขันธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

ภาวะอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์

ภาคอสังหาริมทรัพย์โดยรวมในปี 2559 โดยประมาณการแบบรายปี มีการปรับตัวลดลง 9.78% เมื่อเทียบกับปี 2558 ทั้งนี้พิจารณาจากตัวเลขที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จ และจดทะเบียนเพิ่ม ในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล ณ เดือนพฤศจิกายนปี 2559 มีจำนวนรวม 93,335 หน่วย เมื่อเทียบกับปี 2558 ที่มีจำนวนรวมทั้งหมด 124,139 หน่วย โดยแบ่งแยกเป็นที่อยู่อาศัยประเภทสร้างเอง 16,994 หน่วย และที่อยู่อาศัยประเภทจัดสรร 76,341 หน่วย

อย่างไรก็ตามหากพิจารณาเฉพาะบ้านจดทะเบียนเพิ่มประเภทจัดสรร จำแนกตามประเภทที่อยู่อาศัย ณ เดือนธันวาคมปี 2559 โดยประมาณการเทียบกับปี 2558 มีการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญดังนี้

- ประเภทบ้านเดี่ยว และบ้านแฝด มีจำนวนรวมทั้งสิ้น 25,493 หน่วย โดยประมาณการแบบรายปี คาดว่าจะมีการปรับตัวลดลง 9.73% เมื่อเทียบกับปี 2558 ที่มีจำนวน 33,889 หน่วย
- ประเภททาวน์เฮ้าส์ และอาคารพาณิชย์ มีจำนวนรวมทั้งสิ้น 13,893 หน่วย โดยประมาณการแบบรายปี คาดว่าจะมีการปรับตัวลดลง 25.28% เมื่อเทียบกับปี 2558 ที่มีจำนวน 22,313 หน่วย
- ประเภทอาคารชุด มีจำนวนรวมทั้งสิ้น 54,026 หน่วย โดยประมาณการแบบรายปี คาดว่าจะมีการปรับตัวลดลง 4.41% เมื่อเทียบกับปี 2558 ที่มีจำนวน 67,628 หน่วย

ข้อมูลเปรียบเทียบที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จ และจดทะเบียนเพิ่ม ในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล
จำแนกตามประเภทดำเนินการ ระหว่างปี 2556 – 2559

(หน่วย:ยูนิต)

จำแนกตามประเภท	2556	2557	2558	*2559
สร้างเอง	23,285	24,896	22,731	16,994
จัดสรร	109,017	108,583	101,408	76,341
รวมทั้งหมด	132,302	133,479	124,139	93,335
% การเปลี่ยนแปลง	5.84%	0.89%	-7.00%	** -9.78%

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

หมายเหตุ : * ข้อมูลเดือนพฤศจิกายน 2559

** % การเปลี่ยนแปลงโดยประมาณการเทียบระยะเดียวกันปีก่อน

ข้อมูลเปรียบเทียบที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จ และจดทะเบียนเพิ่ม ในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล
จำแนกตามประเภทที่อยู่อาศัย ระหว่างปี 2556 – 2559

(หน่วย:ยูนิต)

ที่อยู่อาศัยจดทะเบียน จำแนกตามประเภท	2556	2557	2558	*2559
บ้านเดี่ยวและบ้านแฝด	33,532	37,314	33,889	25,493
% การเปลี่ยนแปลง	1.87%	11.28%	-7.15%	** -9.73%
ทาวน์เฮ้าส์และอาคารพาณิชย์	26,722	21,139	22,313	13,893
% การเปลี่ยนแปลง	95.15%	-20.89%	1.97%	** -25.28%
อาคารชุด	71,440	75,309	67,628	54,026
% การเปลี่ยนแปลง	-8.87%	5.42%	-9.90%	** -4.14%
รวมทั้งหมด	131,694	133,762	123,830	93,412
% การเปลี่ยนแปลง	5.35%	1.57%	-7.20%	** -9.48%

ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ (<http://www.reic.or.th>)

หมายเหตุ : * ข้อมูลเดือนพฤศจิกายน 2559

** % การเปลี่ยนแปลงโดยประมาณการเทียบระยะเดียวกันปีก่อน

ข้อมูลเปรียบเทียบการโอนกรรมสิทธิ์อสังหาริมทรัพย์
จำแนกตามประเภทที่อยู่อาศัย ระหว่างปี 2556 – 2559

(หน่วย:ยูนิต)

การโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัย จำแนกตามประเภท	2556	2557	2558	*2559
บ้านเดี่ยวและบ้านแฝด	37,298	39,430	41,041	22,704
% การเปลี่ยนแปลง	16.67%	5.72%	4.09%	** -33.62%
ทาวน์เฮ้าส์และอาคารพาณิชย์	69,752	67,076	83,768	54,633
% การเปลี่ยนแปลง	15.36%	-3.84%	24.89%	** -21.74%
อาคารชุด	74,942	67,305	71,833	82,695
% การเปลี่ยนแปลง	12.24%	-10.19%	6.73%	** 38.15%
รวมทั้งหมด	181,992	173,811	196,642	160,032
% การเปลี่ยนแปลง	14.32%	-4.50%	13.14%	** -2.34%

ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ (<http://www.reic.or.th>)

หมายเหตุ : * ข้อมูลเดือนพฤศจิกายน 2559

** % การเปลี่ยนแปลงโดยประมาณการเทียบระยะเดียวกันปีก่อน

การโอนกรรมสิทธิ์อสังหาริมทรัพย์ โดยพิจารณาจากตัวเลขจำแนกตามประเภท ณ เดือนธันวาคมปี 2559 มีจำนวนรวม 160,032 หน่วย เมื่อเทียบกับปี 2558 ที่มีจำนวนรวมทั้งหมด 196,642 หน่วย โดยมีการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญดังนี้

- ประเภทบ้านเดี่ยว และบ้านแฝด มีจำนวนรวมทั้งสิ้น 22,704 หน่วย โดยประมาณการแบบรายปี คาดว่าจะมีการปรับตัวลดลง 33.62% เมื่อเทียบกับปี 2558 ที่มีจำนวน 41,041 หน่วย
- ประเภททาวน์เฮ้าส์ และอาคารพาณิชย์ มีจำนวนรวมทั้งสิ้น 54,633 หน่วย โดยประมาณการแบบรายปี คาดว่าจะมีการปรับตัวลดลง 21.74% เมื่อเทียบกับปี 2558 ที่มีจำนวน 83,768 หน่วย
- ประเภทอาคารชุด มีจำนวนรวมทั้งสิ้น 82,695 หน่วย โดยประมาณการแบบรายปี คาดว่าจะมีการปรับตัวเพิ่มขึ้น 38.15% เมื่อเทียบกับปี 2558 ที่มีจำนวน 71,833 หน่วย

ข้อมูลเปรียบเทียบที่อยู่อาศัยเปิดขายใหม่
จำแนกตามประเภทที่อยู่อาศัย ระหว่างปี 2556 – 2559

(หน่วย:ยูนิต)

ที่อยู่อาศัยเปิดขายใหม่ จำแนกตามประเภท	2556	2557	2558	*2559
บ้านเดี่ยวและบ้านแฝด	17,226	18,933	12,564	12,146
% การเปลี่ยนแปลง	14.08%	9.91%	-33.64%	** -3.33%
ทาวน์เฮ้าส์และอาคารพาณิชย์	30,074	26,980	25,000	29,932
% การเปลี่ยนแปลง	23.30%	-10.29%	7.34%	** 19.73%
อาคารชุด	84,250	65,298	62,833	58,350
% การเปลี่ยนแปลง	34.70%	-22.49%	-3.78%	** -7.13%
รวมทั้งหมด	131,550	111,211	100,397	100,428
% การเปลี่ยนแปลง	28.92%	-15.46%	-9.72%	** 0.03%

ที่มา : บจก. เอเจนซี ฟอว์ เรียวเอสเตท แอฟแฟร์ส (<http://www.area.co.th>)

หมายเหตุ : * ข้อมูลเดือนธันวาคม 2559

** % การเปลี่ยนแปลงเทียบกับปีก่อนหน้า

ทั้งนี้ภาพรวมทางด้านอุปทานของภาคอสังหาริมทรัพย์ โดยพิจารณาจากตัวเลขที่อยู่อาศัยเปิดขายใหม่จำแนกตามประเภทปี 2559 มีจำนวนรวม 100,428 หน่วย เมื่อเทียบกับปี 2558 ที่มีจำนวนรวมทั้งหมด 100,397 หน่วย โดยมีการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญดังนี้

- ประเภทบ้านเดี่ยว และบ้านแฝด มีจำนวนรวมทั้งสิ้น 12,146 หน่วย ลดลง 3.33 % เมื่อเทียบกับปี 2558 ที่มีจำนวน 12,564 หน่วย
- ประเภททาวน์เฮ้าส์ และอาคารพาณิชย์ มีจำนวนรวมทั้งสิ้น 29,932หน่วย เพิ่มขึ้น 19.73% เมื่อเทียบกับปี 2558 ที่มีจำนวน 25,000หน่วย
- ประเภทอาคารชุด มีจำนวนรวมทั้งสิ้น 58,350 หน่วย ลดลง 7.13% เมื่อเทียบกับปี 2558 ที่มีจำนวน 62,833 หน่วย

ทั้งนี้เมื่อพิจารณาจากยอดคงค้างสินเชื่เพื่ออสังหาริมทรัพย์ของธนาคารพาณิชย์ โดยพิจารณาจากตัวเลขจำแนกตามประเภทผู้ขอสินเชื่อ ณ เดือนธันวาคม ปี 2559 มีจำนวนรวม 3,556,488 ล้านบาท เมื่อเทียบกับปี 2558 ที่มีจำนวนรวมทั้งหมด 3,393,569 ล้านบาท โดยมีการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญดังนี้

- สินเชื่อส่วนบุคคลเพื่ออสังหาริมทรัพย์ มีจำนวนรวมทั้งสิ้น 3,257,781ล้านบาท โดยประมาณการแบบรายปี คาดว่าจะมีการปรับตัวเพิ่มขึ้น 26.28%เมื่อเทียบกับปี 2558 ที่มีจำนวนรวมทั้งสิ้น 3,095,760 ล้านบาท
- สินเชื่อผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ มีจำนวนรวมทั้งสิ้น 298,707 ล้านบาท โดยประมาณการแบบรายปี คาดว่าจะมีการปรับตัวเพิ่มขึ้น 20.36% เมื่อเทียบกับปี 2558 ที่มีจำนวนรวมทั้งสิ้น ทั้งสิ้น 297,809 ล้านบาท

ข้อมูลเปรียบเทียบยอดคงค้างสินเชื่อเพื่ออสังหาริมทรัพย์ของธนาคารพาณิชย์

จำแนกตามประเภทผู้ขอสินเชื่อ ระหว่างปี 2556 – 2559

(หน่วย:ล้านบาท)

ยอดคงค้างสินเชื่อเพื่ออสังหาริมทรัพย์ของธพ.*	2556	2557	2558	*2559
สินเชื่อส่วนบุคคลเพื่ออสังหาริมทรัพย์	1,456,771	1,688,522	3,095,760	3,257,781
% การเปลี่ยนแปลง	30.28%	11.76%	83.34%	**26.28%
สินเชื่อผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์	544,054	584,971	297,809	298,707
% การเปลี่ยนแปลง	39.02%	3.49%	-49.09%	**20.36%
รวมทั้งหมด	2,000,825	2,273,493	3,393,569	3,556,488
% การเปลี่ยนแปลง	32.54%	9.51%	49.27%	**25.76%

ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ (<http://www.reic.or.th>)

หมายเหตุ : * ข้อมูลเดือนพฤศจิกายน 2559

** % การเปลี่ยนแปลงโดยประมาณการเทียบระยะเดียวกันปีก่อน

กล่าวโดยสรุปภาวะอุตสาหกรรมของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ในปีที่ผ่านมา โดยภาพรวมชะลอตัวลง ไม่ว่าจะเป็นบ้านเดี่ยว ทาวน์เฮาส์ และคอนโดมิเนียม ทั้งการจดทะเบียนที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จและการเปิดขายโครงการใหม่ อย่างไรก็ตามความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยชะลอตัวลง เมื่อพิจารณาจากการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยโดยภาพรวม ทั้งด้านสถาบันการเงินก็มีความเข้มงวดต่อการอนุมัติสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยมากขึ้น เนื่องจากมีผิวน้ำชำระหนี้กับสถาบันการเงิน อันเป็นผลมาจากยอดโอนกรรมสิทธิ์ได้ไม่ตรงตามเป้า แต่รายจ่ายยังเท่าเดิม ทำให้เกิดปัญหาสภาพคล่อง ทั้งนี้ยอดสินเชื่อเพื่ออสังหาริมทรัพย์ของธนาคารพาณิชย์ปรับตัวเพิ่มขึ้นเล็กน้อยในปี 2559

ภาวะการแข่งขัน

การแข่งขันในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในปี 2559 ที่ผ่านมา การพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมพื้นที่กรุงเทพมหานครชั้นในและชั้นกลางและตามเส้นทางรถไฟฟ้ายังคงเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากความต้องการที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียมในบางทำเลยังมีอยู่สูง

ภาพรวมตลาดที่อยู่อาศัยในประเทศไทยปี 2559 ตลาดอสังหาริมทรัพย์มีแนวโน้มเผชิญกับปัจจัยเสี่ยงที่ยังคงมีผลต่อเนื่องจากปีที่ผ่านมา ไม่ว่าจะเป็นปัญหานี้สินปัญหาภาคครัวเรือนที่เพิ่มสูงขึ้น ราคาสินค้าเกษตรตกต่ำ ความเข้มงวดของสถาบันการเงินในการปล่อยสินเชื่อของสถาบันการเงิน ฯลฯ จึงส่งผลให้ตลาดอสังหาริมทรัพย์เกิดการชะลอตัวอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะตลาดในกรุงเทพฯ ที่ได้รับผลกระทบโดยตรง ทั้งนี้ คาดว่าจะอยู่ในภาวะทรงตัวใน ปี 2560 โดยเนื่องจากเดือนตุลาคมปีที่ผ่านมาประเทศไทยอยู่ในภาวะโศกเศร้า อาจส่งผลต่อภาพรวมเศรษฐกิจอยู่ในภาวะซบเซา

ทั้งนี้แนวโน้มตลาดอสังหาริมทรัพย์ที่อยู่ในภาวะที่ซบเซานั้น ยังมีอีกหนึ่งปัจจัยคือ ภาวะหนี้ครัวเรือน ที่อยู่ในระดับสูง ซึ่งมีผลต่อการอนุมัติสินเชื่อของสถาบันการเงิน ส่งผลให้มีการปฏิเสธสินเชื่อสูง ทั้งยังสถานการณ์ทางด้านการเมืองภายในประเทศยังไม่มี ความชัดเจนและเศรษฐกิจยังไม่ฟื้นตัว ทำให้อัตราการเติบโตของเศรษฐกิจไม่ดีเท่าที่ควร

ตลาดอสังหาริมทรัพย์ในปี 2559 ที่ยังคงมีแนวโน้มที่จะสามารถทำได้ คือตลาดที่อยู่อาศัยในแนวราบ ทั้งบ้านเดี่ยว ทาวน์เฮาส์ ยังเติบโตได้ดีจากยอดของบริษัท ส่วนตลาดคอนโดมิเนียม ผู้ประกอบการด้านอสังหาริมทรัพย์รายอื่น มีแนวโน้มเปิดขาย โครงการใหม่ลดลง โดยอุปสรรคสำคัญยังคงเป็นเรื่องหนี้สินครัวเรือนที่มีอัตราเพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง และความเข้มงวดของสถาบันการเงินในการปล่อยสินเชื่อให้กับผู้ประกอบการด้านอสังหาริมทรัพย์รายย่อยมีการผิมนัดชำระหนี้เนื่องจากยอดโอนไม่ได้ตรงตามเป้าที่วางไว้ เป็นผลมาจากปัญหานี้สินภาคครัวเรือนสูงขึ้น

อย่างไรก็ตาม คาดว่าครึ่งปีหลัง 2559 ยังเติบโตได้ดีจากผลงานยอดโอนกรรมสิทธิ์ตรงตามเป้าที่วางไว้ โดยรัฐบาลได้ช่วย กระตุ้นเศรษฐกิจ และการพัฒนาโครงการใหม่ๆ ยังคงขยายตัวไปตามการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน โดยเฉพาะแนวรถไฟฟ้า และแนว ถนนตัดใหม่ทั้งหลาย ขณะที่บ้านเดี่ยวและทาวน์เฮาส์ อาจจะกระจายตัวอยู่ห่างจากเขตเมืองออกไป ทั้งนี้ โครงการคอนโดมิเนียมยัง ครองส่วนแบ่งในตลาดแต่ราคาเฉลี่ยต่อหน่วย มีการปรับตัวลดลง เนื่องจากมีการเปิดตัวโครงการระดับกลาง-ล่างมากขึ้น เนื่องจาก ผู้ประกอบการขนาดใหญ่หลายรายมีการปรับแผนธุรกิจมาพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมราคาถูกเข้าสู่ตลาดมากขึ้น ขณะที่โครงการ คอนโดมิเนียมขนาดกลาง-บน คาดว่ายังคงได้รับการตอบรับที่ดี เนื่องจากตลาดกลุ่มนี้ได้รับผลกระทบจากความผันผวนทางเศรษฐกิจ ค่อนข้างน้อย ส่วนโครงการที่อยู่อาศัยแนวราบราคาเฉลี่ยคาดว่าจะปรับตัวสูงขึ้นผันแปรตามต้นทุนที่ดินที่ปรับสูงขึ้น โดยเฉพาะทำเล แนวเส้นทางรถไฟฟ้า และประกอบกับเหตุการณ์เศรษฐกิจ เนื่องจากเหตุการณ์การเสด็จสวรรคตของพระบาทสมเด็จพระปรมินทรมหา ภูมิพลอดุลยเดชในวันที่ 13 ตุลาคม 2559 จึงทำให้ผู้ประกอบการหลายรายเลื่อนการเปิดตัวโครงการใหม่ออกไป

บริษัทฯ ดำเนินการเป็นผู้พัฒนาและจำหน่ายบ้านเดี่ยว ทาวน์เฮาส์ และทาวน์โฮม โดยมีการแข่งขันของบริษัทฯ ตามทำเลที่ตั้ง โครงการ ประกอบด้วย

Everland			คู่แข่งตาม Location			หมายเหตุ
โครงการ และที่ตั้ง	จำนวนยูนิต ทั้งหมด	ราคาเฉลี่ย/ ยูนิต(ล้านบาท)	โครงการ และที่ตั้ง	จำนวนยูนิต ทั้งหมด	ราคาเฉลี่ย/ ยูนิต(ล้านบาท)	
มายโฮม เชียงใหม่	(อยู่ระหว่าง ก่อสร้าง)	3.45 - 6.00	1. The Urbana (phase2)	134	2.57 - 3.95	มีการแข่งขันค่อนข้างสูง อย่างไรก็ตาม เนื่องจากโครงการอยู่ติดวิวเขา และล้อมรอบด้วยธรรมชาติมีความ เป็นส่วนตัวจึงเป็นข้อได้เปรียบและ ตรงกับความต้องการของลูกค้า เป้าหมายของบริษัทฯ
			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 แอนด์รีเวอร์	123	14.00 – 16.90	1. บางกอกรี เวอร์ มารีน่า	99	14.00 – 80.00	โครงการของบริษัทอยู่ติดริม แม่น้ำเจ้าพระยาและใกล้สถานี รถไฟฟ้า BTS พร้อมทั้งระบบ สาธารณูปโภคครบครัน จึงเป็นจุด ขายที่ดีของบริษัทฯ
			2. ทิว รีเวอร์ เพลส	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 ปาร์คแลนด์ แกรนด์	294	80,000	มีการแข่งขันค่อนข้างสูง โดย โครงการของบริษัทฯ อยู่ติด ถนนเพชรบุรีตัดใหม่ใกล้ สถานีรถไฟฟ้า MRTและBTS แวดล้อมด้วยสิ่งอำนวยความสะดวก และสถานที่สำคัญ เช่น ห้างสรรพสินค้า โรงพยาบาล ตรงกับความ ต้องการของลูกค้าเป้าหมาย ของบริษัทฯ
			2. วิลล์ อโคก เรสซิเดนทอล คอนโดมิเนียม	525	120,000	
			3. ดีแอตเดรส 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 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	โครงการของบริษัทเน้นกลุ่ม ลูกค้าครอบครัว มีความเป็น ส่วนตัว ใกล้เคียงหาด มีสิ่ง อำนวยความสะดวก และ สาธารณูปโภคภายใน โครงการ

Everland			คู่แข่งตาม Location			หมายเหตุ
โครงการ และที่ตั้ง	จำนวนยูนิต ทั้งหมด	ราคาเฉลี่ย/ ยูนิต(ล้านบาท)	โครงการ และที่ตั้ง	จำนวนยูนิต ทั้งหมด	ราคาเฉลี่ย/ ยูนิต(ล้านบาท)	
โครงการมาย โฮม ซิลเวอร์ เลค เฟส 1	145	4.46 – 7.77	1. เดอะแกรนด์ บ้านราชพฤกษ์ (สุวินทวงศ์) 2.ณ ราชฯ สุวินทวงศ์	74 240	5.89 3.59	โครงการของบริษัทเน้นกลุ่ม ลูกค้าครอบครัว มีความเป็น ส่วนตัว ใกล้เคียงหาด มีสิ่ง อำนวยความสะดวก และ สาธารณูปโภคภายใน โครงการ

Everland			คู่แข่งตาม Location			หมายเหตุ
โครงการและที่ตั้ง	จำนวนยูนิตทั้งหมด	ราคาเฉลี่ย/ยูนิต(ตร.ม.)	โครงการและที่ตั้ง	จำนวนยูนิตทั้งหมด	ราคาเฉลี่ย/ยูนิต(ตร.ม.)	
-โครงการเดอะโพลีเทิร์น วิล	2,351	52,500	1. Manor	1,848	96,100	มีการแข่งขันค่อนข้างสูง โดยโครงการของบริษัทฯ อยู่ติดถนนสนามบินน้ำใกล้สถานีรถไฟฟ้า MRT สถานีพระนั่งเกล้า แวดล้อมด้วยสิ่งอำนวยความสะดวก และสถานที่สำคัญ เช่นห้างสรรพสินค้า โรงพยาบาล ตรงกับความต้องการของลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ
- โครงการเดอะโพลีเทิร์น บีช	587	57,000	2. Supalai City Resort	733	62,500	
			3. LPN Park	2,824	70,000	

Bangkok Riva			คู่แข่งตาม Location			หมายเหตุ
โครงการและที่ตั้ง	จำนวนยูนิตทั้งหมด	ราคาเฉลี่ย/ยูนิต(ตร.ม.)	โครงการและที่ตั้ง	จำนวนยูนิตทั้งหมด	ราคาเฉลี่ย/ยูนิต(ตร.ม.)	
-โครงการเดอะโพลีเทิร์น อควา	2,741	60,000-80,000	1. Manor	1,848	96,100	มีการแข่งขันค่อนข้างสูง โดยโครงการของบริษัทฯ อยู่ติดถนนสนามบินน้ำใกล้สถานีรถไฟฟ้า MRT สถานีพระนั่งเกล้า แวดล้อมด้วยสิ่งอำนวยความสะดวก และสถานที่สำคัญ เช่นห้างสรรพสินค้า โรงพยาบาล ตรงกับความต้องการของลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ
			2. Supalai City Resort	733	62,500	
			3. LPN Park	2,824	70,000	

ทั้งนี้บริษัทฯ มีข้อได้เปรียบกว่าคู่แข่งในส่วนของการพัฒนาโครงการใหม่ของบริษัทฯ เพื่อให้เป็นแหล่งชุมชนขนาดใหญ่ ที่มีความครบครันของสิ่งอำนวยความสะดวกมากที่สุด เช่น โรงเรียน ห้างสรรพสินค้า ใกล้หน่วยงานราชการ ใกล้รถไฟฟ้า การคมนาคมสะดวกสบาย นับเป็นการสร้างความแตกต่างจากโครงการของคู่แข่งขึ้นเพื่อรองรับภาวะการแข่งขันในอุตสาหกรรม บริษัทฯ ได้มีการกำหนดแนวทางการบริหารดังนี้

การเลือกทำเลที่ตั้งของโครงการ เนื่องจากทำเลที่ตั้งของโครงการถือเป็นปัจจัยในการพิจารณาอันดับต้น ๆ ของผู้ที่ต้องการที่อยู่อาศัย ดังนั้นบริษัทฯ จะเลือกทำเลที่ตั้งของโครงการต่าง ๆ ของบริษัทฯ ที่ตั้งอยู่ในทำเลที่ได้รับความนิยม และมีความคมนาคมสะดวก

การกำหนดราคาที่เหมาะสม ราคายังคงเป็นปัจจัยหนึ่งที่ผู้บริโภคใช้ประกอบการตัดสินใจซื้อบ้าน บริษัทฯ จึงมีนโยบายที่จะกำหนดราคาให้เหมาะสมและเป็นธรรม เพื่อให้ผู้บริโภคเกิดความพึงพอใจกับประโยชน์และสิ่งต่าง ๆ ที่ได้รับจากการซื้อบ้านที่อยู่อาศัยของบริษัทฯ

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

2.ภาวะอุตสาหกรรมและภาวะการแข่งขันธุรกิจโรงพยาบาล

ในปี 2559 การแข่งขันด้านโรงพยาบาลมีเพิ่มมากขึ้น ไม่ว่าจะเป็นเทคโนโลยีที่ทันสมัย รวมถึงแพทย์ผู้เชี่ยวชาญเฉพาะทางเพิ่มมากขึ้น โดยในปี 2558 ที่ผ่านมา ในภาพรวมของโรงพยาบาลเอกชนยังมีการขยายตัวกันอย่างต่อเนื่อง เป็นไปตามทิศทางการขยายตัวทางเศรษฐกิจ รายได้เพิ่มขึ้นของผู้บริโภค สัดส่วนประชากรผู้สูงอายุเพิ่มจำนวนมากขึ้น และยังมีชาวต่างชาติเข้ามาอาศัยอยู่ในประเทศไทยสูงขึ้น ทำให้มีแนวโน้มในการรักษาพยาบาลเพิ่มมากขึ้น และส่งผลให้มีการแข่งขันของโรงพยาบาลเอกชน ต้องปรับกลยุทธ์ทางการตลาด ราคา เพื่อเป็นแรงจูงใจให้ผู้ป่วยเข้ามารักษายาบาล นอกจากนี้ก็ยังมีคู่แข่งทางอ้อม คือโรงพยาบาลของภาครัฐที่ปัจจุบันมีการปรับปรุงพัฒนาทางด้านเครื่องมือการแพทย์ การบริการให้มีความสะดวกและรวดเร็ว ทำให้มีประสิทธิภาพในการทำงานมากยิ่งขึ้น

อย่างไรก็ตาม โรงพยาบาลเอกชนส่วนใหญ่ในประเทศไทยมีความได้เปรียบด้านการแข่งขันกับหลายประเทศ เนื่องจากประเทศไทย มีการบริการที่โดดเด่น เข้ากับผู้ป่วยได้ง่าย การดูแลผู้ป่วยเหมือนญาติมิตร และราคาในการรักษาพยาบาลสามารถจ่ายได้ คุณภาพในการรักษามีศักยภาพ รวมถึงเทคโนโลยีที่ทันสมัย สามารถรองรับผู้ป่วยจากหลากหลายประเทศ

ในปี 2559 ชาวต่างชาติเข้ามาท่องเที่ยวในประเทศไทยเพิ่มมากขึ้น จึงทำให้โรงพยาบาลเอกชนหลายแห่งได้มีการปรับกลยุทธ์เพื่อรองรับกลุ่มลูกค้าต่างชาติ ทั้งนี้จากกระแสความนิยมการดูแลสุขภาพในผู้สูงอายุที่เพิ่มมากขึ้น ทั้งนี้จึงมีโรงพยาบาลเอกชนหลายแห่งหันมาเปิดศูนย์แพทย์เฉพาะทางเพิ่มมากขึ้นเพื่อเป็นตัวเลือกให้กับลูกค้าในปัจจุบัน ทั้งนี้ธุรกิจโรงพยาบาลเอกชนก็ยังคงต้องมีการปรับกลยุทธ์ทางธุรกิจในด้านอื่นๆ เพิ่มมากขึ้น เพื่อที่จะส่งเสริมศักยภาพในการแข่งขัน เช่นการสร้าง ความแตกต่างให้กับธุรกิจ

นอกจากนี้ยังมีการแข่งขันด้านบุคลากรทางการแพทย์ที่ไม่เพียงพอต่อความต้องการเมื่อเทียบกับผู้ป่วยที่เข้ารับรักษา จึงทำให้มีการแข่งขันเรื่องค่าตอบแทนที่สูง ซึ่งแพทย์ที่มีฝีมือและมีประสบการณ์ก็เป็นที่ยอมรับของโรงพยาบาลเอกชนชั้นนำ อีกทั้งยังมีการลงทุนในเครื่องมือทางการแพทย์ เพื่อรองรับการรักษาผู้ป่วย รวมถึงต้นทุนค่าแรง และเวชภัณฑ์ที่สูงขึ้นจึงส่งผลให้ค่ารักษาพยาบาลแพงขึ้น ทั้งนี้การมุ่งสู่การแข่งขันระดับอาเซียนนั้น ทางบุคลากรยังมีทักษะด้านภาษาต่างประเทศเพื่อรองรับการดูแลผู้ป่วยต่างประเทศ

กลุ่มเป้าหมาย

- กลุ่มลูกค้าภายในประเทศ ผู้ป่วยที่อาศัยอยู่ต่างจังหวัดและจังหวัดใกล้เคียง
- กลุ่มลูกค้าต่างชาติ ชาวต่างชาติที่เข้ามาท่องเที่ยวในประเทศไทย และประเทศเพื่อนบ้าน ซึ่งเข้าถึงการรักษาพยาบาลได้ยาก และค่าใช้จ่ายในการรักษาพยาบาลสูง

นอกจากนี้ ยังมีกลุ่มผู้ป่วยที่เป็นผู้ป่วยจากบริษัทประกันชีวิต ผู้ป่วยรับย้าย (Referral Patient) และผู้ป่วย 30 บาทรักษาทุกโรค

กล่าวโดยสรุป สภาวะอุตสาหกรรมของโรงพยาบาล โดยภาพรวม มีการรักษาพยาบาลเพิ่มมากขึ้น จึงทำให้มีการแข่งขันเพิ่มสูงขึ้น ทั้งทางด้านการบริการ แพทย์ผู้เชี่ยวชาญ เครื่องมือในการรักษา สิ่งอำนวยความสะดวกทางด้านต่างๆ ที่ทางโรงพยาบาลได้เตรียมได้เพื่อรองรับผู้ป่วยในประเทศและต่างประเทศ

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

วัตถุดิบและผู้จำหน่าย

- วัตถุดิบหลักของบริษัทฯ จะประกอบด้วยที่ดิน และวัสดุก่อสร้างซึ่งบริษัทฯ ได้ให้ความสำคัญอย่างมากต่อการพัฒนาโครงการ โดยปัจจัยที่นำมาพิจารณาในการซื้อที่ดิน ได้แก่ ทำเลที่ตั้ง ระบบสาธารณูปโภค สภาพสิ่งแวดล้อมรอบ ๆ โครงการ โดยบริษัทฯ จะเน้นการพัฒนาโครงการเดิม และที่ดินที่มีอยู่ให้แล้วเสร็จ นอกจากนี้บริษัทฯ ยังมีแผนจัดซื้อที่ดินเพื่อขยายโครงการอื่น ๆ รวมถึงที่ดินในทำเลที่มีศักยภาพสูง เพื่อประโยชน์ในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ในอนาคต โดย ณ ปัจจุบัน บริษัทฯ ยังมีที่ดินเปล่าที่อยู่ระหว่างการเตรียมการพัฒนาที่ จ.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

ธุรกิจโรงพยาบาล

เวชภัณฑ์ ยารักษาโรค และอุปกรณ์เครื่องมือแพทย์ต่างๆ บริษัทมีระบบการจัดการในการซื้อและสำรองสินค้าคงคลังอย่างมีประสิทธิภาพ ประเมินความเหมาะสมของราคา และคุณภาพ โดยจะพิจารณาคัดเลือกสินค้าในหลายๆ บริษัท

2.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ ณ 31 ธันวาคม 2559

โครงการที่อยู่ระหว่างการส่งมอบ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559

โครงการ	ลักษณะโครงการ	จำนวนหน่วยทั้งหมดของโครงการ	จำนวนหน่วยที่มีเพื่อขาย		จำนวนหน่วยที่ทำสัญญา		จำนวนหน่วยที่โอนแล้ว		จำนวนหน่วยที่ยังไม่ส่งมอบ	มูลค่างานที่ยังไม่ส่งมอบ ¹ ณ 31 ธ.ค.2559 (ล้านบาท)
			หน่วย	ล้านบาท	หน่วย	ล้านบาท	หน่วย	ล้านบาท		
โครงการชอล์ค บีช ถนนตาลตันเตี้ยว(เลียบหาดเจ้าสำราญ) เพชรบุรี	อาคารชุดพักอาศัย	66	66	180.88	66	180.88	65	176.84	1	4.04
โครงการมายรีสอร์ท บางกอก ถนนเพชรบุรีตัดใหม่ กรุงเทพฯ	อาคารชุดพักอาศัย	92	92	647.88	84	458.73	83	452.92	1	5.81
โครงการมายรีสอร์ท แอท ริเวอร์ ซ.จรัลสนิทวงศ์ 72 กรุงเทพฯ	อาคารชุดพักอาศัย	43	43	911.73	14	216.54	13	201.04	1	15.50
โครงการมายรีสอร์ท หัวหิน(อาคาร เอ บี ซี) ถนนสายหนองแก – เขาตะเกียบ อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์	อาคารชุดพักอาศัย	211	211	1,304.01	174	979.15	168	939.83	6	39.32
โครงการมายรีสอร์ท หัวหิน(อาคาร ดี อี เอฟ) ถนนสายหนองแก - เขาตะเกียบ อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์	อาคารชุดพักอาศัย	197	197	1,443.11	102	555.52	100	534.92	2	20.60
โครงการมาย วิลเลจวิลเลจ ถนนสุวินทวงศ์ ซอย 80 กรุงเทพฯ	บ้านเดี่ยว	145	145	708.89	31	162.47	26	117.22	5	45.25
โครงการเดอะโพลีแทน รีฟ ถนนสนามบินน้ำ ซอยนนทบุรี 15	อาคารชุดพักอาศัย	2,351	2,351	6,578.26	1,992	4,968.83	0	-	1,992	4,968.83
โครงการเดอะโพลีแทน บีช ถนนสนามบินน้ำ ซอยนนทบุรี 15	อาคารชุดพักอาศัย	587	587	1,952.32	240	805.74	0	-	240	805.74
รวม		3,692	3,692	13,727.08	2,703	8,327.86	455	2,422.77	2,248	5,905.08

หมายเหตุ : งานที่ยังไม่ส่งมอบคำนวณจากมูลค่างานที่ยังไม่ส่งมอบ/มูลค่างานที่ทำสัญญา

3. ปัจจัยความเสี่ยง

ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

1. ความเสี่ยงด้านการเมือง เศรษฐกิจ

1.1 ความเสี่ยงจากภาวะทางการเมือง เศรษฐกิจ

เศรษฐกิจไทยยังคงมีแนวโน้มชะลอตัวจากภาวะทางการเมืองที่ยังไม่มีความชัดเจน โดยยังคงเป็นปัจจัยเสี่ยงสำคัญที่ส่งผลกระทบต่อความเชื่อมั่นและแนวโน้มในการลงทุนของภาคธุรกิจในประเทศและนักลงทุนจากต่างประเทศ รวมทั้งส่งผลต่อการใช้จ่ายของประชาชน ปัญหาความแตกต่างทางความคิดในสังคมซึ่งส่งผลกระทบต่อเสถียรภาพและความมั่นคงของรัฐบาล จะเป็นปัจจัยเสี่ยงที่ส่งผลต่อการขยายตัวทางเศรษฐกิจของประเทศ

จากปัจจัยเสี่ยงดังกล่าว ส่งผลให้บริษัทต้องพิจารณาการลงทุนอย่างรอบคอบเนื่องจากการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ในปัจจุบันมีต้นทุนสูงในการดำเนินการ ซึ่งหากภาวะทางการเมืองและเศรษฐกิจส่งผลกระทบต่อความเชื่อมั่นและการตัดสินใจใช้จ่ายของผู้ซื้ออสังหาริมทรัพย์แล้ว บริษัทอาจได้รับผลตอบแทนจากการลงทุนไม่เป็นไปตามเป้าหมายที่วางไว้และอาจส่งผลกระทบต่อเงินทุนหมุนเวียนของบริษัทในการดำเนินธุรกิจและการชำระหนี้ต่อสถาบันการเงินได้

อย่างไรก็ตามปัจจัยพื้นฐานทางด้านภาคธุรกิจของประเทศไทยยังคงมีความน่าสนใจต่อการลงทุนของนักลงทุนทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยภาคเอกชนจะมีบทบาทมากขึ้นในการขับเคลื่อนการลงทุนโดยภาพรวม ในขณะที่ภาวะทางการเมืองเป็นไปในทิศทางที่ดี รัฐบาลมีมาตรการออกมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจอย่างต่อเนื่อง บริษัทคาดว่าภาวะเศรษฐกิจของประเทศอาจจะได้รับผลกระทบและชะลอตัว เนื่องจากภาวะหนี้ภาคครัวเรือนสูงขึ้น รวมถึงการเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อ ทำให้ผู้ประกอบการต่างก็ออกโปรโมชั่น แคมเปญที่น่าสนใจ หรืออาจจะต้องใช้โปรโมชั่นเดียวกับมาตรการของรัฐบาล เพื่อรักษายอดขายเอาไว้

2. ความเสี่ยงด้านการดำเนินธุรกิจ

2.1 ความเสี่ยงจากการเพิ่มขึ้นของราคาวัสดุก่อสร้าง

ต้นทุนสำคัญของการดำเนินงานธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ได้แก่ วัสดุก่อสร้าง โดยในช่วงปี 2559 ที่ผ่านมา ราคาวัสดุก่อสร้างเฉลี่ยปี 2559 ลดลงร้อยละ 0.6 จากปี 2558 (ที่มา: สำนักดัชนีเศรษฐกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์) ดัชนีราคาวัสดุก่อสร้างในภาพรวมมีการปรับตัวลดลงเล็กน้อย โดยเมื่อพิจารณาตามหมวดวัสดุก่อสร้าง เช่น หมวดซีเมนต์ มีการปรับตัวลดลงร้อยละ 0.6 เนื่องจากสต็อกเหล็กเส้นในประเทศที่น้อยลงประกอบกับมีขนาดไม่ตรงตามความต้องการของตลาด บางขนาดเริ่มขาดสต็อก และหมวดวัสดุก่อสร้างอื่นๆ ลดลงตามภาวะการก่อสร้างที่ชะลอตัว

อย่างไรก็ตาม บริษัทมีมาตรการในการควบคุมและลดความเสี่ยงอันเกิดจากความผันผวนของราคาวัสดุก่อสร้างอย่างรัดกุม โดยมีการวางแผนงานการก่อสร้างและบริหารควบคุมระบบการจัดซื้อวัสดุก่อสร้างอย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อลดความเสี่ยงจากการเพิ่มขึ้นของราคาวัสดุก่อสร้าง รวมทั้งการหาพันธมิตรทางการค้าที่มากขึ้นเพื่อรองรับการขยายตัวของโครงการต่าง ๆ ที่จะเกิดขึ้นในอนาคต

2.2 ความเสี่ยงจากการขาดแคลนผู้รับเหมาและแรงงาน

ในปีที่ผ่านมาผู้ประกอบการเร่งเปิดโครงการใหม่เป็นจำนวนมาก การปรับขึ้นของค่าแรงทั่วประเทศ ประกอบกับการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานของภาครัฐ รวมถึงการเปิดประชาคมอาเซียนที่จะเป็นผลให้เกิดภาวะการขาดแคลนผู้รับเหมาและแรงงานในอนาคต ซึ่งหากบริษัทฯ ไม่สามารถจัดหาผู้รับเหมาที่มีความชำนาญเฉพาะด้านเพื่อเข้าดำเนินงานในโครงการของบริษัทฯ ได้ อาจทำให้งานก่อสร้างของบริษัทฯ ล่าช้า และไม่สามารถโอนบ้านให้แก่ผู้ซื้อได้ภายในระยะเวลาที่กำหนด

อย่างไรก็ตามบริษัทฯ ให้ความสำคัญกับผู้รับเหมาที่ร่วมงานกับบริษัทฯ เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงจากการขาดแคลนผู้รับเหมาและแรงงาน โดยบริษัทมีนโยบายสร้างความสัมพันธ์และเป็นพันธมิตรที่ดีระหว่างบริษัทและผู้รับเหมา โดยให้การสนับสนุน พิจารณาเรื่องปริมาณงานของผู้รับเหมาที่มีศักยภาพตามความเหมาะสม และความช่วยเหลือทางด้านอื่น ๆ นอกจากนี้ บริษัทพิจารณาผู้รับเหมาใหม่รายใหม่ ๆ เพื่อให้มีโอกาส เข้ามาร่วมงานกับบริษัทฯ และพิจารณาศักยภาพคุณสมบัติของผู้รับเหมาใหม่ โดยให้การสนับสนุน เตรียมความพร้อมเพื่อรองรับการขยายงานและการเติบโตของบริษัท

ปัจจุบันบริษัทฯ มีการวางแผนการก่อสร้างโครงการมาเป็นระบบการก่อสร้างแบบพรีคาส (Precast Construction) ซึ่งจะช่วยให้บริษัทสามารถลดระยะเวลา และต้นทุนการก่อสร้างโครงการ เพื่อเป็นการบริหารความเสี่ยงจากภาวะการขาดแคลนผู้รับเหมาและแรงงาน รวมทั้งสามารถบริหารส่วนต่างของผลกำไรของบริษัทได้อย่างเหมาะสม

2.3 ความเสี่ยงจากการจัดหาที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการ

บริษัทมีนโยบายในการจัดหาที่ดินสำหรับพัฒนาโครงการโดยการพิจารณาทำเลที่ตั้ง และศักยภาพที่ดินที่เหมาะสมแก่การพัฒนา ในราคาที่เหมาะสม ทั้งนี้ บริษัทฯ ไม่มีนโยบายในการสะสมที่ดินเปล่า (Land Bank) ในหลากหลายทำเลที่ตั้ง สำหรับโครงการต่าง ๆ ในอนาคต เนื่องจากบริษัทฯ หากแผนการก่อสร้างโครงการยังไม่ชัดเจนจะทำให้บริษัทฯ 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

ปัจจุบันบริษัทฯ มีโครงการที่อยู่ระหว่างรอการพัฒนา คือ และโครงการมายโฮม เชียงใหม่ โดยบริษัทฯ พิจารณาชะลอการพัฒนาโครงการเพื่อรอทิศทางของธุรกิจและสภาวะอสังหาริมทรัพย์ ประกอบกับขั้นตอนในการขออนุญาตจัดสรรที่ดินที่ผ่านมามีความจำเป็นต้องใช้ระยะเวลาในการดำเนินการ ทั้งนี้การชะลอการพัฒนาโครงการดังกล่าว ส่งผลให้บริษัทฯ เสียโอกาสในการสร้างรายได้จากการพัฒนาโครงการ และมีความเสี่ยงที่ต้นทุนค่าก่อสร้างโครงการจะขยับตัวเพิ่มสูงขึ้นในอนาคตหากยังไม่เร่งดำเนินการก่อสร้าง นอกจากนี้บริษัทฯ ยังมีต้นทุนทางการเงินจากการที่ต้องชำระดอกเบี้ยเงินกู้ให้แก่สถาบันการเงินที่สนับสนุนวงเงินค่าซื้อที่ดินโครงการ อย่างไรก็ตามบริษัทฯ ได้ดำเนินการพัฒนาโครงการในส่วนของการขออนุญาตจัดสรรที่ดิน และพื้นที่โดยรอบเพื่อเตรียมพร้อมสำหรับการเริ่มพัฒนาโครงการดังกล่าวใหม่ โดยอยู่ระหว่างการออกแบบผังโครงการเพื่อให้สอดคล้องกับข้อกำหนดของสำนักงานที่ดินซึ่งมีการปรับปรุงในรายละเอียดการออกแบบผังโครงการและเตรียมขออนุญาตจัดสรรที่ดินให้เรียบร้อยในขั้นตอนต่อไป

3. ความเสี่ยงด้านการเงิน

3.1 ความเสี่ยงจากการเข้าถึงแหล่งเงินทุน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทฯและบริษัทย่อย มีเงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงินเป็นจำนวน 1,174.70 ล้านบาท โดยมีโครงการของบริษัทฯ ค้ำประกัน และมีหนี้สินหมุนเวียนจำนวน 1,401.75 ล้านบาท โดยในช่วงระยะเวลาที่ผ่านมา บริษัทฯมีการบริหารเงินทุนหมุนเวียนของกิจการได้เป็นอย่างดี โดยมีการวางแผนการใช้เงินและจัดสรรทุนหมุนเวียนตามลำดับความสำคัญในกิจการ และสามารถจ่ายชำระหนี้เงินต้นและดอกเบี้ยเงินกู้ให้แก่สถาบันการเงินได้ตรงตามที่กำหนดไว้ในเงื่อนไขสัญญาเงินกู้

อย่างไรก็ตามธนาคารพาณิชย์บางแห่งมีความเข้มงวดและระมัดระวังในการอนุมัติสินเชื่อกลุ่มอสังหาริมทรัพย์มากขึ้น ส่งผลให้ผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดเล็บบางราย เข้าถึงแหล่งเงินทุนเพื่อนำมาพัฒนาโครงการได้ยากขึ้น ทั้งนี้บริษัทฯตระหนักถึงความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้นได้หากการเข้าถึงแหล่งเงินทุนในอนาคตเป็นไปได้ยากขึ้น โดยการเพิ่มศักยภาพและช่องทางในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนให้มากขึ้นผ่านการสร้างพันธมิตรทางธุรกิจกับธนาคารพาณิชย์หลายแห่ง เพื่อเปรียบเทียบข้อเสนอที่มีต้นทุนเหมาะสมที่สุด

โดยบริษัทฯ มีอัตราส่วนสภาพคล่องเท่ากับ 3.17 เท่า อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น 0.83 เท่า โดยที่อัตราส่วนดังกล่าวแสดงให้เห็นว่าบริษัทสามารถที่จะบริหารจัดการเงินทุนหมุนเวียนได้เป็นอย่างดี นอกจากนั้นแล้วยังได้มีการวางแผนในการพัฒนาโครงการจากทรัพย์สินที่มีอยู่เพื่อสร้างรายได้ให้แก่บริษัทฯโดยมีการบริหารเงินทุนหมุนเวียนของกิจการเพื่อให้เพียงพอต่อการดำเนินงานของบริษัทต่อไป

3.2 ความเสี่ยงเกี่ยวกับความสามารถในการชำระหนี้ให้แก่เจ้าหนี้

ในปี 2559 บริษัทฯ และบริษัทย่อย ได้รับเงินกู้ระยะยาวรวมจำนวน 1,174.70 ล้านบาท จากสถาบันการเงิน ภาระหนี้ระยะยาวปรับตัวเพิ่มขึ้นจากปี 2558 ซึ่งมีจำนวน 485.50 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 141.96 โดยช่วงระยะเวลาที่ผ่านมาบริษัทฯมีการชำระหนี้เงินกู้ให้แก่ธนาคารตรงตามเงื่อนไข และไม่มีประวัติเสียหายทางการเงิน แสดงให้เห็นถึงบริษัทสามารถบริหารจัดการภาระหนี้ดังกล่าวได้เป็นอย่างดี นอกจากนี้บริษัทฯยังได้ปฏิบัติตามเงื่อนไขในสัญญาเงินกู้ระยะยาวของธนาคาร คือบริษัทจะต้องดำรงอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นให้อยู่ในอัตราส่วนไม่เกิน 1.5 เท่า เพื่อมิให้เกิดความเสี่ยงที่จะส่งผลกระทบต่อความสามารถในการชำระคืนเงินต้นและดอกเบี้ยตามเงื่อนไขของธนาคาร

3.3 ความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืม และความเข้มงวดในการพิจารณาสินเชื่อของธนาคารพาณิชย์

อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมในภาพรวมของธนาคารพาณิชย์ในปี 2559 ยังคงอยู่ในระดับทรงตัว ส่งผลให้บริษัทฯสามารถวางแผนและควบคุมเงินทุนหมุนเวียนของบริษัทได้อย่างเหมาะสม อย่างไรก็ตามเมื่อพิจารณาจากการที่หนี้ภาคครัวเรือนเพิ่มสูงขึ้น ประกอบกับการผิดชำระหนี้เพิ่มมากขึ้น อาจเป็นเหตุให้แนวโน้มอัตราดอกเบี้ยมีแนวโน้มที่จะเพิ่มขึ้นตามไปด้วย ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อต้นทุนทางการเงินของบริษัท และการกู้ยืมที่อยู่อาศัยของลูกค้า เนื่องจากธนาคารพาณิชย์ต้องเข้มงวดและระมัดระวังในการอนุมัติสินเชื่อที่อยู่อาศัยมากขึ้นด้วย ทั้งนี้ บริษัทฯให้ความสำคัญในการพิจารณาต้นทุนทางการเงินและความเหมาะสมของแหล่งเงินทุนในการสนับสนุนโครงการของบริษัท ซึ่งที่ผ่านมาโครงการของบริษัทได้รับการสนับสนุนจากธนาคารพาณิชย์มาโดยตลอดเป็นอย่างดี

ธุรกิจโรงพยาบาล

1. ความเสี่ยงด้านการเมือง เศรษฐกิจ

1.1 ความเสี่ยงจากสภาวะทางการเมือง เศรษฐกิจ

สภาวะทางการเมือง เศรษฐกิจ อาทิเช่น วิกฤตการณ์ของภาวะเศรษฐกิจโลกและเศรษฐกิจภายในประเทศ ปัญหาการเมืองและเสถียรภาพของรัฐบาล นโยบายภาครัฐ วิกฤตโรค และภัยธรรมชาติ เป็นต้น เป็นปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อธุรกิจโรงพยาบาลของประเทศไทย ทั้งด้านการเงินและการลงทุน อีกทั้งยังส่งผลกระทบต่อพฤติกรรมของผู้บริโภค อย่างไรก็ตาม การรักษาพยาบาลอาการเจ็บป่วยยังคงเป็นปัจจัยพื้นฐานของการดำรงชีวิตมนุษย์ ถึงแม้จะได้รับผลกระทบจากความเสถียรดังกล่าว แต่ยังคงมีกลุ่มลูกค้าจากโครงการพิเศษร่วมกับรัฐบาล เช่น โครงการส่งเสริมสุขภาพตามช่วงอายุ โครงการด้านทันตกรรม โครงการฟื้นฟูสมรรถภาพทางการแพทย์สำหรับผู้พิการและผู้สูงอายุ โครงการผ่าตัดต้อกระจก โครงการฉีดวัคซีนไข้หวัดใหญ่ งานอนามัยโรงเรียน โครงการประกันสังคม กลุ่มลูกค้าประกันและโครงการ 30 บาทรักษาทุกโรค เป็นต้น ดังนั้น ผลกระทบจากสภาวะทางการเมือง เศรษฐกิจ สำหรับธุรกิจโรงพยาบาลจะไม่กระทบรุนแรงเหมือนกับภาคธุรกิจอื่นๆ

2. ความเสี่ยงด้านการดำเนินธุรกิจ

2.1 ความเสี่ยงจากการดำเนินธุรกิจ

คณะผู้บริหารเข้าใจและทราบถึงปัญหาจะก่อให้เกิดขึ้นความเสี่ยงจากการดำเนินธุรกิจเป็นอย่างดี จึงมีการวางแผนการบริหารงานด้วยความระมัดระวังและรอบคอบ เพื่อป้องกันมิให้เกิดภาพพจน์ที่เสียหายต่อชื่อเสียงของโรงพยาบาลรวมถึงคุณภาพในการรักษาและการให้บริการของโรงพยาบาล

2.2 ความเสี่ยงการแข่งขันในธุรกิจโรงพยาบาล

การแข่งขันในธุรกิจโรงพยาบาลมีการแข่งขันกันทั้งทางด้านการให้บริการทางการแพทย์ คุณภาพ และระดับราคาจากภาครัฐและภาคเอกชนในระดับสูง ส่งผลให้โรงพยาบาลทุกแห่งมีการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง ความเสี่ยงที่ผู้รับบริการจะเปลี่ยนไปใช้บริการโรงพยาบาลอื่น บริษัทฯจึงมีการนำระบบและมาตรฐานต่างๆมาใช้เพื่อคงรักษาคุณภาพและมาตรฐานวิชาชีพต่างๆ ทางทางการแพทย์เพื่อรักษาฐานลูกค้าให้ได้รับความประทับใจและความพึงพอใจในการได้รับบริการจากโรงพยาบาล

2.3 ความเสี่ยงด้านบุคลากรทางการแพทย์

การประกอบธุรกิจโรงพยาบาล ปัจจัยที่สำคัญเป็นอย่างยิ่งคือ ความรู้ความสามารถ ความเพียงพอของบุคลากรทางการแพทย์ในสาขาวิชาชีพต่างๆ อาทิ พยาบาลวิชาชีพ เภสัชกร และเจ้าหน้าที่เทคนิคสาขาต่างๆ เป็นต้น บริษัทฯจึงให้ความสำคัญในการสรรหาบุคลากรให้เพียงพอกับความต้องการ การพัฒนาความรู้ความสามารถบุคลากรและการรักษาบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถ

3. ความเสี่ยงเกี่ยวกับเทคโนโลยีและอุปกรณ์ทางการแพทย์

เทคโนโลยีทางการแพทย์ มีการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้มีประสิทธิภาพและประสิทธิผลในการรักษาพยาบาล จึงทำให้เครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์มีราคาสูงและค่าใช้จ่ายในการบำรุงรักษา ทำให้ต้นทุนสูงขึ้น ดังนั้นในการลงทุนในเครื่องมือเหล่านี้ต้องคำนึงถึงคุณภาพ ประโยชน์ในการใช้งาน และความคุ้มค่าในการลงทุน

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559

หน่วย: บาท

รายการ	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ราคาทุน	ค่าเสื่อมราคาสะสม	มูลค่าสุทธิทางบัญชี	ภาระผูกพัน
1.ที่ดิน	บริษัท/บริษัทย่อย	397,925,162	-	397,925,162	มีภาระสัญญากู้ยืมสถาบันการเงิน
2.อาคาร	บริษัท/บริษัทย่อย	544,209,358	301,007,807	243,201,551	มีภาระสัญญากู้ยืมสถาบันการเงิน
3.อุปกรณ์สำนักงาน	บริษัท/บริษัทย่อย	47,007,868	35,234,777	11,773,091	มีสัญญาเช่าการเงิน/บางส่วน
4.อุปกรณ์คอมพิวเตอร์	บริษัท/บริษัทย่อย	8,737,434	4,853,149	3,884,285	-
5.เครื่องมือและอุปกรณ์	บริษัท/บริษัทย่อย	33,556,818	31,358,350	2,198,468	มีสัญญาเช่าการเงิน/บางส่วน
6.ยานพาหนะ	บริษัท/บริษัทย่อย	26,588,698	16,327,783	10,260,915	มีสัญญาเช่าการเงิน/บางส่วน
7. อุปกรณ์และเครื่องมือแพทย์	บริษัท/บริษัทย่อย	170,025,578	146,311,605	23,713,973	มีสัญญาเช่าการเงิน/บางส่วน
8.อาคารระหว่างก่อสร้าง	บริษัท/บริษัทย่อย	15,123,051	-	15,123,051	-
รวม		1,243,173,967	535,093,471	708,080,496	

4.2 ต้นทุนการพัฒนาโครงการ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 และราคาประเมินโครงการ

รายการ	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ	วันที่ประเมินราคา	ราคาประเมิน (บาท)
1.โครงการมาย วิลล่า ¹	2,075,220.00	10 มีนาคม 2552	33,769,420.00
2.โครงการมายโฮม ซิลเวอร์เลค ²	539,793,924.82	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 ⁵	149,802,672.30	30 มกราคม 2556	626,405,426.33
6.โครงการมายรีสอร์ท แอท ริเวอร์ ⁶	380,288,243.40	16 สิงหาคม 2556	419,089,055.40
7.โครงการมายรีสอร์ท หัวหิน (อาคาร เอ บี ซี) ⁷	230,105,546.08	6 กุมภาพันธ์ 2556	961,420,000.00
8.โครงการมายรีสอร์ท หัวหิน (อาคาร ดี อี เอฟ) ⁷	464,153,758.39	6 กุมภาพันธ์ 2556	874,893,000.00
9.โครงการมายรีสอร์ท พัทยา ⁸	68,669,040.00	30 เมษายน 2557	64,920,000.00
10. โครงการเดอะโพลีแทน รีฟ ⁹	1,640,327,221.75	22 กรกฎาคม 2558	472,584,000.00
11. โครงการเดอะโพลีแทน บีช ¹⁰	38,665,982.09	22 กรกฎาคม 2558	370,200,000.00
12. โครงการเดอะโพลีแทน เฟส ¹¹	14,999,422.79	27 กรกฎาคม 2558	465,324,000.00
13. โครงการเดอะโพลีแทน อควา ¹²	72,036,734.90	28 มีนาคม 2559	434,364,000.00
14. โครงการมายโฮม จตุโชติ-หทัยราษฎร์ ¹³	79,831,483.76	1 ตุลาคม 2558	104,500,000.00
รวมทั้งหมด	3,908,424,629.63		5,381,020,251.73

หมายเหตุ:

- /1 โครงการมายวิลล่า บางนา ได้ทำการประเมินมูลค่า โดยบริษัท แคนเดอร์ คอนซัลแตนท์ จำกัด โดยการใช้วิธีเปรียบเทียบราคาตลาด
- /2 โครงการมายโฮม ซิลเวอร์เลค ได้ทำการประเมินมูลค่า โดยบริษัท แคนเดอร์ คอนซัลแตนท์ จำกัด โดยวิธีเปรียบเทียบราคาตลาด
- /3 โครงการรอยัล บีช เพชรบุรี เป็นโครงการที่พัฒนาในช่วง ปี 2548 แต่เนื่องจากการบันทึกการขายตามมาตรฐานการบัญชีฉบับใหม่ ระบุให้รับรู้รายได้จากการขายและมีการโอนความเสี่ยงที่มีนัยสำคัญของ ความเป็นเจ้าของ ทั้งนี้จึงมีการบันทึกโครงการรอยัล บีช เข้ามาในปี 2554
- /4 โครงการมายโฮม เชียงใหม่ ได้ทำการประเมินมูลค่า โดยบริษัท ยูเค เวลเชียน 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 อาคารเอ บี ซี และ อาคารดี อี เอฟ ได้ทำการประเมินมูลค่า โดยบริษัท ที.เอ.มานะเจนท์ คอร์ปอเรชั่น (1999) จำกัด โดยวิธีประเมินมูลค่าลักษณะเป็นกลุ่มทรัพย์สินแบบพอร์ตโฟลิโอ
- /8 โครงการมายริสอร์ท พัทยา ได้ทำการประเมินมูลค่า โดยบริษัท ที.เอ.มานะเจนท์ คอร์ปอเรชั่น (1999) โดยวิธีเปรียบเทียบราคาตลาด
- /9 โครงการเดอะโพลีเทน รีฟ เป็นราคาประเมินเฉพาะมูลค่าที่ดิน ได้ทำการประเมินมูลค่า โดยบริษัท แคนเดอร์ คอนซัลแตนท์ จำกัด โดยวิธีเปรียบเทียบราคาตลาด
- /10 โครงการเดอะโพลีเทน บีช เป็นราคาประเมินเฉพาะมูลค่าที่ดิน ได้ทำการประเมินมูลค่า โดย บริษัท แคนเดอร์ คอนซัลแตนท์ จำกัด โดยวิธีเปรียบเทียบราคาตลาด
- /11 โครงการเดอะโพลีเทน เฟส3 เป็นราคาประเมินเฉพาะมูลค่าที่ดิน ได้ทำการประเมินมูลค่า โดย บริษัท แคนเดอร์ คอนซัลแตนท์ จำกัด โดยวิธีเปรียบเทียบราคาตลาด
- /12 โครงการเดอะโพลีเทน อควาเป็นราคาประเมินเฉพาะมูลค่าที่ดิน ได้ทำการประเมินมูลค่า โดย บริษัท แคนเดอร์ คอนซัลแตนท์ จำกัด โดยวิธีเปรียบเทียบราคาตลาด
- /13 โครงการมายโฮม จตุโชติ-ห้วยราชบุรี เป็นราคาประเมินเฉพาะมูลค่าที่ดิน ได้ทำการประเมินมูลค่า โดย บริษัท แคนเดอร์ คอนซัลแตนท์ จำกัด โดยวิธีเปรียบเทียบราคาตลาด

4.2 นโยบายการลงทุน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัท เอเวอร์แลนด์ จำกัด (มหาชน) มีบริษัทย่อย 10 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 510 ล้านบาท บริษัทถือหุ้นร้อยละ 100 โดยประกอบธุรกิจการลงทุนและมีการลงทุนในธุรกิจโรงพยาบาลเอกชนและธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจการรักษายาบาล ตามมติของคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 4/2557 เมื่อวันที่ 5 พฤศจิกายน 2557 ได้เรียกทุนชำระครบถ้วนแล้ว 310 ล้านบาท โดยบริษัท มาย ฮอสพิทอล จำกัด ได้เข้าลงทุนในกลุ่มโรงพยาบาลในบริษัทย่อยแห่งที่ 5-9

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

บริษัทย่อยแห่งที่ 8 ได้แก่ บริษัท ไคราเมดิคัลกรุ๊ป จำกัด โดยเข้าเป็นผู้ถือหุ้นร้อยละ 78.57 ของทุนจดทะเบียน

บริษัทย่อยแห่งที่ 9 ได้แก่ บริษัท พิชญ์โลกอินเตอร์เวซการ จำกัด โดยเข้าเป็นผู้ถือหุ้นร้อยละ 53.96 ของทุนจดทะเบียน

บริษัทย่อยแห่งที่ 10 ได้แก่ บริษัท บางกอก ริว ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ซึ่งมีทุนจดทะเบียน 500 ล้านบาท บริษัทถือหุ้นร้อยละ 100 โดยประกอบธุรกิจการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทที่มีอยู่เดิมทุกโครงการ ตามมติของคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 10/2559

ทั้งนี้ บริษัทมีนโยบายการบริหารงานในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม โดยบริษัทจะส่งกรรมการที่เป็นตัวแทนของบริษัทเข้าร่วมบริหารงานและกำหนดนโยบายในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมตามสัดส่วนเงินลงทุนที่บริษัทถือหุ้นอยู่ เพื่อให้เป็นไปในทิศทางที่สอดคล้องกับการดำเนินธุรกิจหลัก รวมทั้งสร้างผลกำไรให้กับบริษัทในอนาคต

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

เมื่อวันที่ 1 เมษายน 2559 บริษัทผู้รับเหมาก่อสร้างแห่งหนึ่งได้ยื่นคำเสนอข้อพิพาทต่อสถาบันอนุญาโตตุลาการ สำนักอนุญาโตตุลาการ สำนักงานศาลยุติธรรม เพื่อเรียกร้องให้บริษัทย่อยแห่งหนึ่งของบริษัทชำระเงินเพิ่มเติมสำหรับการก่อสร้าง จำนวน 250.53 ล้านบาท พร้อมดอกเบี้ยในอัตราร้อยละ 7.5 ต่อปีของเงินต้นจำนวน 66.79 ล้านบาท นับจากวันที่ยื่นคำเสนอข้อพิพาท พร้อมทั้งให้คืนหนังสือค้ำประกัน การรับเงินล่วงหน้า และหนังสือค้ำประกันการปฏิบัติงานการก่อสร้าง อย่างไรก็ตาม ผู้บริหารของบริษัทย่อยดังกล่าวมีความเห็นแย้งในหลายประเด็นในฐานะผู้ว่าจ้าง ปัจจุบันบริษัทย่อยอยู่ระหว่างการรวบรวมเอกสารเพื่อยื่นคำคัดค้าน ดังนั้นกลุ่มบริษัทจึงไม่ได้บันทึกประมาณการหนี้สิน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559

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 อสังหาริมทรัพย์และธุรกิจโรงพยาบาล
จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ	:	ปี 2537
ชื่อย่อหลักทรัพย์ในตลาดหลักทรัพย์ฯ	:	“EVER”
Home Page	:	www.everland.co.th
โทรศัพท์	:	0-2361-6156-6
โทรสาร	:	0-2720-7598-9
ทุนจดทะเบียน	:	4,855,983,908 บาท
แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญ	:	4,855,983,908 หุ้น
มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ	:	1 บาท
ทุนที่เรียกชำระแล้ว	:	3,884,782,788 บาท (ณ 31 ธันวาคม 2559)

6.2 บุคคลอ้างอิง

นายทะเบียนหลักทรัพย์

ชื่อบริษัท บริษัทศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด

สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่ 93 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร 10400 โทรศัพท์ 0-2009-9000

ผู้สอบบัญชี

บริษัท ดีลอยท์ ทูช โรมัทส์ ไชยยศสอบบัญชี จำกัด

ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ 11/1 อาคาร เอไอเอ สาทร์ ทาวเวอร์ ชั้น 23-27 ถนนสาทรใต้ แขวงยานนาวา กรุงเทพมหานคร

โทรศัพท์ 02-2034-0000, โทรสาร 02-034-0100, www.deloitte.com

นายชวลา เทียนประเสริฐกิจ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตทะเบียนเลขที่ 4301 และ / หรือ

ดร. ศุภมิตร เตชะมนตรีกุล ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตทะเบียนเลขที่ 3356 และ / หรือ

นายชูพงษ์ สุรชติกาล ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตทะเบียนเลขที่ 4325 และ / หรือ

นางนิสากร ทงมณี ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตทะเบียนเลขที่ 5035 หรือ

ผู้สอบบัญชีท่านอื่นภายในสำนักงานเดียวกันเป็นผู้ลงลายมือชื่อในรายงานการตรวจสอบและสอบทานของกลุ่มบริษัท