

## 1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

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

ในปี 2551 บริษัทฯ ได้เริ่มประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียม ภายใต้ชื่อโครงการชีวาทัย ราชปรารภ เป็นโครงการแรก ซึ่งเป็นโครงการอาคารพักอาศัยจำนวน 1 อาคาร สูง 26 ชั้น จำนวนทั้งหมด 325 ยูนิต มูลค่าโครงการประมาณ 1,350 ล้านบาท ตั้งอยู่บนถนนราชปรารภ เขตราชเทวี จังหวัดกรุงเทพมหานคร ซึ่งภายหลังจากที่บริษัทฯ ประสบความสำเร็จในการพัฒนาโครงการดังกล่าว บริษัทฯ ได้พัฒนาโครงการอื่นๆ ตามมา ซึ่งได้แก่ โครงการเดอะ สุรวงศ์ โครงการชีวาทัย งามคำแหง โครงการชีวาทัย อินเทอร์เน็ต โครงการฮอลล์มาร์ค แจ้งวัฒนะ โครงการฮอลล์มาร์ค งามวงศ์วาน โครงการชีวาทัย เรสซิเดนซ์ บางโพ เป็นต้น นอกจากนั้นบริษัทฯ ยังได้พัฒนาโครงการโรงงานสำเร็จรูปให้เช่า (Ready Built Factories (“RBF”)) ควบคู่ไปกับการพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมอีกด้วย เนื่องจากบริษัทฯ เล็งเห็นว่า การพัฒนาโครงการโรงงานสำเร็จรูปให้เช่าดังกล่าวจะสามารถสร้างรายได้ให้กับบริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง เพื่อชดเชยรายได้ในส่วนที่อยู่ระหว่างการพัฒนาของโครงการคอนโดมิเนียมที่ต้องใช้ระยะเวลาในการพัฒนานานกว่าที่บริษัทฯ จะสามารถรับรู้รายได้ได้ บริษัทฯ จึงได้พัฒนาโครงการโรงงานสำเร็จรูปให้เช่าเพื่อสร้างรายได้ให้กับบริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง โดยในปัจจุบันบริษัทฯ มีการพัฒนาโครงการโรงงานสำเร็จรูปให้เช่าแล้วเสร็จจำนวน 1 โครงการ โดยมีโรงงานสำเร็จรูปให้เช่าจำนวน 10 ยูนิต และในปัจจุบันมีผู้เช่าแล้วจำนวน 5 ราย ทั้งนี้ โครงการของบริษัทฯ ตั้งอยู่ที่นิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้ ถนนทางหลวงหมายเลข 331 ตำบลมาบยางพร อำเภอลวกแดง จังหวัดระยอง ซึ่งมีมูลค่าโครงการประมาณ 300 ล้านบาท

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทฯ มีบริษัทย่อย 1 บริษัท ได้แก่ บริษัท ชีวาทัย อินเทอร์เน็ต จำกัด และบริษัทร่วม 1 บริษัท ได้แก่ บริษัท ชีวาทัย ฮัท ซูน จำกัด ซึ่งประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อที่อยู่อาศัยเช่นเดียวกัน โดยบริษัท ชีวาทัย อินเทอร์เน็ต จำกัด มีโครงการที่พัฒนาแล้วเสร็จและอยู่ระหว่างการขายในปัจจุบันจำนวน 2 โครงการ ดำเนินการภายใต้ชื่อโครงการชีวาทัย อินเทอร์เน็ตและโครงการฮอลล์มาร์ค แจ้งวัฒนะ และบริษัท ชีวาทัย ฮัท ซูน จำกัด มีโครงการที่พัฒนาแล้วเสร็จและอยู่ระหว่างการขายในปัจจุบันจำนวน 1 โครงการ ได้แก่ โครงการเดอะ สุรวงศ์

### ภาพรวมการประกอบธุรกิจ

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

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

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

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

ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทฯ มีโครงการที่พัฒนาแล้วเสร็จและอยู่ระหว่างการขาย จำนวน 6 โครงการ  
ได้แก่ โครงการชีวาทัย ราชปรารภ โครงการเดอะ สุรวงศ์ โครงการชีวาทัย งามวงศ์วาน โครงการชีวาทัย  
อินเตอร์เซนจ์ และโครงการฮอลล์มาร์ค แจ้งวัฒนะ มูลค่าโครงการรวมประมาณ 5,830 ล้าน  
บาท โครงการที่อยู่ระหว่างการพัฒนา จำนวน 4 โครงการ ได้แก่ โครงการชีวาทัย เรสซิเดนซ์ บางโพ โครงการชีว  
รมย์ รัชสิต – ดอนเมือง โครงการชีวาทัย เรสซิเดนซ์ โอโซน และโครงการ ชีวาทัย เพชรเกษม 27 มูลค่าโครงการ  
รวมประมาณ 4,773 ล้านบาท (โปรดดูรายละเอียดของโครงการในส่วนที่ 1.2 ลักษณะการประกอบธุรกิจ)

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

โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทฯ มีการพัฒนาโครงการโรงงานสำเร็จรูปให้เข้าแล้วเสร็จ จำนวน 1 โครงการ  
มูลค่าโครงการประมาณ 300 ล้านบาท และมีโครงการที่อยู่ระหว่างการพัฒนาจำนวน 1 โครงการ มูลค่าโครงการรวม  
ประมาณ 175 ล้านบาท

## 1.1 วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์ เป้าหมาย นโยบาย หรือกลยุทธ์ในการดำเนินงานของบริษัท

### วิสัยทัศน์และพันธกิจ

#### วิสัยทัศน์

บริษัท มุ่งมั่นจะเป็นบริษัทผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ชั้นนำในใจของผู้บริโภค ด้วยการไม่หยุดยั้งที่จะสร้างสรรค์ และส่งมอบผลิตภัณฑ์ตลอดจนการบริการให้อยู่เหนือความพึงพอใจของลูกค้า

#### พันธกิจ

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

#### นโยบายและกลยุทธ์ทางธุรกิจในการดำเนินงานของกลุ่มบริษัท

- 1) การพัฒนาโครงการบนทำเลที่มีศักยภาพในการเติบโต

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

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

- 2) การมุ่งสร้างและพัฒนาโครงการอย่างต่อเนื่องเพื่อการเติบโตที่ยั่งยืนในระยะยาว

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

3) การออกแบบโครงการที่มีแนวคิดและเอกลักษณ์เฉพาะตัวที่แตกต่างกัน

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

4) การเปิดโอกาสทางธุรกิจประเภทอสังหาริมทรัพย์ที่หลากหลาย

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

5) การลงทุนในธุรกิจหรือโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์จากผู้ประกอบการอื่น

นอกจากการเติบโตอย่างต่อเนื่องจากโครงการที่บริษัทฯ เป็นผู้พัฒนาเองแล้วนั้น บริษัทฯ ยังพิจารณาโอกาสในการลงทุนในโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่ผู้ประกอบการอื่นเป็นผู้พัฒนาหรืออยู่ในระหว่างการพัฒนา จากการประเมินโอกาสและเล็งเห็นศักยภาพในการเติบโตของผลตอบแทนจากการพัฒนาโครงการดังกล่าว ทั้งนี้ การลงทุนในโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่ผู้ประกอบการอื่นเป็นผู้พัฒนายังเป็นการเพิ่มโอกาสในการพัฒนาโครงการบนที่ดินที่บริษัทฯ มีความต้องการ และลดระยะเวลาในการพัฒนาโครงการ ทั้งยังเป็นการสร้างการรับรู้รายได้อย่างต่อเนื่องและรวดเร็วอีกด้วย

## 1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

### 1.2.1 ประวัติความเป็นมา

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

ทั้งนี้ บริษัท ชาดิชีวะ จำกัด ประกอบธุรกิจลงทุนในบริษัทอื่น (Holding company) โดยกลุ่มผู้ถือหุ้นของ บริษัท ชาดิชีวะ จำกัด นำโดยคุณชาดิชา พานิชชีวะ และคุณสมหะทัย พานิชชีวะ มีประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ทั้งอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์ เช่น โรงแรมและรีสอร์ท มา นานกว่า 10 ปี รวมถึงอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอุตสาหกรรม เช่น นิคมอุตสาหกรรม เป็นต้น และ TEE Development Pte Ltd ประกอบธุรกิจลงทุนในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยกลุ่มผู้ถือหุ้นของ TEE Development Pte Ltd อันได้แก่ TEE Land Ltd ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยมีสำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ที่ประเทศสิงคโปร์ และเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์สิงคโปร์ (SGX Mainboard) (โปรดดูรายละเอียดในข้อ 8. ข้อมูลสำคัญอื่น หน้า 1) ทั้งนี้ TEE Land Ltd มีการประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ทั้งอสังหาริมทรัพย์เพื่อที่อยู่อาศัย โรงแรม และการพาณิชย์ในหลายประเทศ เช่น สิงคโปร์ มาเลเซีย ออสเตรเลีย นิวซีแลนด์ และ เวียดนาม นอกเหนือจากนั้น TEE Land Ltd ยังเป็นบริษัทย่อยของ TEE International Ltd. ซึ่งเป็นบริษัทที่จัดตั้งในประเทศสิงคโปร์ ประกอบธุรกิจ 3 ธุรกิจหลักได้แก่ ธุรกิจให้บริการวิศวกรรมก่อสร้างงานระบบเครื่องกลและระบบไฟฟ้า ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อที่อยู่อาศัย และการพาณิชย์ และธุรกิจให้บริการด้านโครงสร้างพื้นฐาน มีทุนจดทะเบียนชำระแล้วจำนวน 57.04 ล้านดอลลาร์สิงคโปร์ และเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์สิงคโปร์ (SGX Mainboard) อีกทั้งยังมีบริษัทในเครือของ TEE International Ltd. เช่น PBT Engineering Pte Ltd หรือ Trans Equatorial Engineering Pte Ltd ที่มีความเชี่ยวชาญในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอุตสาหกรรม เช่น การก่อสร้างโรงงานอุตสาหกรรมรวมถึงการวางระบบประกอบอาคารต่างๆ ภายในโรงงาน เช่น ระบบไฟฟ้า ระบบระบายอากาศ ระบบการป้องกันอัคคีภัยหรือวิศวกรรมการเดินท่อและตั้งเครื่องสุขภัณฑ์ในอาคาร มากกว่า 20 ปี

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

## 1.2.2 พัฒนาการที่สำคัญ

เดือน/ปี	การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ
ปี 2551	
มีนาคม	<ul style="list-style-type: none"> <li>บริษัท ชาดิชีวะ จำกัด และ TEE Development Pte Ltd ร่วมกันก่อตั้งบริษัท ชีวทัศน์ จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียน 10 ล้านบาท ในสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 51 และร้อยละ 49 ตามลำดับ โดยมีเป้าหมายเพื่อดำเนินธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ภายใต้แนวคิดที่จะพัฒนาที่อยู่อาศัยที่มีคุณภาพ ทั้งในด้านการออกแบบ การบริการ และการบริหารจัดการงานก่อสร้างระดับชั้นนำของประเทศ และเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าทุกระดับ</li> </ul>
พฤษภาคม	<ul style="list-style-type: none"> <li>บริษัทฯ ดำเนินการเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 10 ล้านบาท เป็นทุนจดทะเบียน 100 ล้านบาท เพื่อเป็นเงินทุนในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์</li> </ul>
กรกฎาคม	<ul style="list-style-type: none"> <li>บริษัทฯ เปิดตัวโครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียมบนพื้นที่</li> </ul>

เดือน/ปี	การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ
	กรรมสิทธิ์ ซึ่งเป็นโครงการอาคารสูงโครงการแรกของบริษัทฯ โดยใช้ชื่อว่า “โครงการชีวาทัย ราชปรารภ” ซึ่งเป็นโครงการคอนโดมิเนียมสูง 26 ชั้น จำนวน 325 ห้อง บนถนนราชปรารภ ใกล้รถไฟฟ้าสถานีอนุเสาวรีย์ชัยสมรภูมิและรถไฟฟ้าแอร์พอร์ต เรล ลิงค์ สถานีราชปรารภ ตั้งอยู่บนถนนราชปรารภ แขวงมักกะสัน เขตราชเทวี กรุงเทพมหานคร
พฤศจิกายน	<ul style="list-style-type: none"> <li>บริษัทฯ ดำเนินการเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 100 ล้านบาท เป็นทุนจดทะเบียน 200 ล้านบาท เพื่อเป็นเงินทุนในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์</li> <li>บริษัทฯ ดำเนินการจัดตั้งบริษัท ชีวาทัย ฮัท ซูน จำกัด โดยเป็นการร่วมทุนกับบริษัท ยูไนเต็ทมอเตอร์เวย์ (สยาม) จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นบริษัทที่ไม่มีความเกี่ยวข้องกันกับบริษัทฯ ในสัดส่วนการถือหุ้นเท่ากันที่ร้อยละ 50 โดยมีวัตถุประสงค์เริ่มแรกในการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียมในนาม “เดอะ สุรวงศ์”</li> <li>บริษัทฯ เปิดตัวโครงการเดอะ สุรวงศ์ ซึ่งเป็นโครงการอาคารชุดคอนโดมิเนียมเพื่อที่อยู่อาศัย โดยเป็นโครงการประเภทอาคารเตี้ย (Low Rise) สูง 8 ชั้น จำนวน 52 ห้อง ตั้งอยู่บนถนนสุรวงศ์ เขตบางรัก จังหวัดกรุงเทพมหานคร ภายใต้บริษัท ชีวาทัย ฮัท ซูน จำกัด</li> </ul>
ปี 2553	
พฤศจิกายน	<ul style="list-style-type: none"> <li>บริษัทฯ เปิดตัวโครงการชีวาทัย งามคำแหง บนถนนรามคำแหง เพิ่มอีกหนึ่งโครงการ ใกล้กับทางยกระดับรามคำแหง-พระรามเก้า ซึ่งเป็นโครงการคอนโดมิเนียมสูง 33 ชั้น จำนวน 535 ห้อง ตั้งอยู่บนถนนรามคำแหง แขวงหัวหมาก เขตบางกะปิ กรุงเทพมหานคร</li> </ul>
ปี 2554	
มิถุนายน	<ul style="list-style-type: none"> <li>ซื้อเงินลงทุนใน บริษัท โกลบอล เอ็นไวรอนเมนทอล เทคโนโลยี จำกัด (“GETCO”) โดยบริษัทฯ เข้าถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 100 ประกอบธุรกิจบริหารจัดการระบบบำบัดน้ำเสีย</li> </ul>
ปี 2555	
สิงหาคม	<ul style="list-style-type: none"> <li>บริษัทฯ เริ่มพัฒนาโครงการโรงงานสำเร็จรูปให้เช่า (Ready Built Factories) โดยเปิดตัวโครงการแรกในนิคมอุตสาหกรรมอมตะ ซิตี้ บนถนนทางหลวงหมายเลข 331 ตำบลมาบยางพร อำเภอลวกแดง จังหวัดระยอง โครงการ 1 เฟส 1 จำนวน 5 ยูนิต</li> </ul>
ปี 2556	
มกราคม	<ul style="list-style-type: none"> <li>บริษัทฯ ได้ขายเงินลงทุนใน บริษัท โกลบอล เอ็นไวรอนเมนทอล เทคโนโลยี จำกัด (“GETCO”) ที่ซื้อมาเมื่อวันที่เดือนมิถุนายน 2554 ซึ่งเป็นบริษัทย่อยในสัดส่วนร้อยละ 100.00 ให้แก่บริษัท ซาติชีวะ จำกัด และ TEE Resources Pte. Ltd. ซึ่งเป็นบริษัทที่เกี่ยวข้องกันกับบริษัทฯ (โปรดดู</li> </ul>



เดือน/ปี	การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ
	รายละเอียดความสัมพันธ์ในส่วนที่ 2.2.14 รายการระหว่างกัน หน้า 1) ในราคา 240.00 ล้านบาท ทั้งนี้ การขายเงินลงทุนดังกล่าวเป็นการปรับโครงสร้างของบริษัทฯ เพื่อมุ่งเน้นการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ส่งผลให้ GETCO เปลี่ยนสถานะจากบริษัทย่อยเป็นบริษัทที่เกี่ยวข้องกัน
มิถุนายน	<ul style="list-style-type: none"> <li>บริษัท เข้าร่วมเป็นสมาชิกสมาคมอาคารชุดไทย เพื่อรับทราบข่าวสารและข้อมูลที่สำคัญของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ผ่านการอบรม สัมมนา จัดหมายอิเล็กทรอนิกส์ต่างๆ</li> </ul>
ตุลาคม	<ul style="list-style-type: none"> <li>บริษัท เข้าซื้อกิจการจากบริษัท โรจนะ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด พร้อมเข้าดำเนินการพัฒนาโครงการ "โครส พอยท์" ซึ่งเป็นคอนโดมิเนียมที่อยู่ระหว่างการพัฒนาในทันที ปรับเปลี่ยนชื่อเป็นแบรนด์ใหม่ชื่อ โครงการชีวาทัย อินเทอร์เน็ต ซึ่งเป็นคอนโดมิเนียมโครงการที่ 4 ของบริษัทฯ และเปลี่ยนชื่อบริษัท โรจนะ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด เป็นบริษัท ชีวาทัย อินเทอร์เน็ต จำกัด เพื่อเป็นผู้พัฒนาโครงการโดยตรง ถือหุ้นโดยบริษัทในสัดส่วนร้อยละ 100 โดยโครงการชีวาทัย อินเทอร์เน็ต เป็นโครงการคอนโดมิเนียมสูง 26 ชั้น จำนวน 279 ห้อง ตั้งอยู่บนถนนประชาราษฎร์สาย 2 แขวงบางซื่อ เขตบางซื่อ กรุงเทพมหานคร</li> </ul>
ธันวาคม	<ul style="list-style-type: none"> <li>บริษัท ดำเนินการเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 200 ล้านบาท เป็นทุนจดทะเบียน 240 ล้านบาท เพื่อพัฒนาโครงการโรงงานสำเร็จรูปให้เข้า</li> </ul>
ปี 2557	
มิถุนายน	<ul style="list-style-type: none"> <li>บริษัท ได้เปิดตัวโรงงานสำเร็จรูปให้เช่า โครงการ 1 เฟส 2 เพิ่มเติมอีกจำนวน 5 ยูนิต ในนิคมอุตสาหกรรมอมตะ ซิตี้ บนถนนทางหลวงหมายเลข 331 ตำบลมาบยางพร อำเภอลวกแดง จังหวัดระยอง</li> </ul>
ตุลาคม	<ul style="list-style-type: none"> <li>บริษัท เปิดตัวโครงการฮอลล์มาร์ค แฉ่งวัฒนะ ซึ่งเป็นโครงการคอนโดมิเนียมประเภทอาคารเตี้ย (Low Rise) สูง 8 ชั้น จำนวน 2 อาคาร รวม 427 ห้อง บนถนนปากเกร็ด-แฉ่งวัฒนะ จังหวัดนนทบุรี</li> <li>บริษัท ชีวาทัย อินเทอร์เน็ต จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อย เข้าซื้อโครงการดีซิโอ (Dzio) จากบริษัท อรดา จำกัด พร้อมเข้าดำเนินการพัฒนาที่ดินที่อยู่ระหว่างการพัฒนาต่อ และเปลี่ยนชื่อเป็นโครงการฮอลล์มาร์ค งามวงศ์วาน ซึ่งเป็นโครงการคอนโดมิเนียมประเภทอาคารเตี้ย (Low Rise) สูง 8 ชั้น จำนวน 4 อาคาร รวม 792 ห้อง บนถนนงามวงศ์วาน-บางเขน จังหวัดนนทบุรี อยู่ภายใต้การบริหารจัดการและพัฒนาโครงการโดยบริษัท ชีวาทัย อินเทอร์เน็ต จำกัด</li> <li>บริษัท ได้ดำเนินการซื้อที่ดินเพิ่มเติมในนิคมอุตสาหกรรมอมตะ ซิตี้ จังหวัดระยอง จำนวน 13 ไร่ เพื่อพัฒนาโครงการโรงงานสำเร็จรูปให้เช่า โครงการ 2 อีกจำนวน 4 ยูนิตเพิ่มเติม</li> </ul>

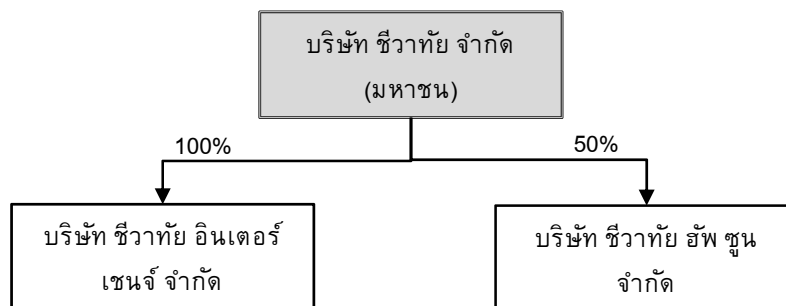
เดือน/ปี	การเปลี่ยนแปลงและพัฒนากิจการที่สำคัญ
พฤศจิกายน	<ul style="list-style-type: none"> <li>บริษัทฯ ได้ซื้อที่ดินเพิ่มเติมเพื่อพัฒนาโครงการชีวาทัย เรสซิเดนซ์ บางโพ ซึ่งจะพัฒนาเป็นโครงการคอนโดมิเนียมอาคารสูง (High Rise) สูง 24 ชั้น จำนวน 172 ห้อง ตั้งอยู่บนถนนประชาราษฎร์สาย 2 แขวงบางซื่อ เขตบางซื่อ กรุงเทพมหานคร</li> </ul>
ปี 2558	
มกราคม	<ul style="list-style-type: none"> <li>บริษัทฯ ได้รับ ISO 9001-2008 (Provision of Sale &amp; Real Estate Services) สำหรับด้านระบบการควบคุมคุณภาพ</li> </ul>
กุมภาพันธ์	<ul style="list-style-type: none"> <li>บริษัทฯ เข้าร่วมเป็นสมาชิกหอการค้าไทย-อังกฤษ โดยมีวัตถุประสงค์การเข้าร่วมเพื่อเพิ่มช่องทางการประชาสัมพันธ์ธุรกิจโรงงานสำเร็จรูปให้เข้ากับสมาชิกรายอื่นๆ ของหอการค้าไทย-อังกฤษ และเป็นการสร้างเครือข่ายและพันธมิตรทางธุรกิจให้กว้างขวางมากยิ่งขึ้น</li> </ul>
เมษายน	<ul style="list-style-type: none"> <li>บริษัทฯ เข้าร่วมเป็นสมาชิกหอการค้าไทย-เยอรมัน โดยมีวัตถุประสงค์การเข้าร่วมเพื่อเพิ่มช่องทางการประชาสัมพันธ์ธุรกิจโรงงานสำเร็จรูปให้เข้ากับสมาชิกรายอื่นๆ ของหอการค้าไทย-เยอรมัน และเป็นการสร้างเครือข่ายและพันธมิตรทางธุรกิจให้กว้างขวางมากยิ่งขึ้น</li> <li>จากการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ประจำปี 2558 เมื่อวันที่ 23 เมษายน 2558 ที่ประชุมได้มีมติอนุมัติให้บริษัทฯ ดำเนินการ ดังนี้ <ul style="list-style-type: none"> <li>จดทะเบียนแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด และเปลี่ยนชื่อบริษัทเป็น บริษัท ชีวาทัย จำกัด (มหาชน) เมื่อวันที่ 24 เมษายน 2558</li> <li>เปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้ จากหุ้นละ 100 บาท เป็นหุ้นละ 1 บาท</li> <li>เพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ จากจำนวน 240 ล้านบาท เป็นจำนวน 580 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนใหม่จำนวน 340 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท โดยแบ่งเป็นการจัดสรรให้กับผู้ถือหุ้นเดิมจำนวน 2 ราย ได้แก่ บริษัท ชาดิชีวะ จำกัด และ TEE Development Pte Ltd จำนวน 108 ล้านหุ้น ในราคาเสนอขายหุ้นละ 1 บาท ส่งผลให้บริษัทฯ มีทุนจดทะเบียนชำระแล้วจำนวน 348 ล้านบาท และจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนดังกล่าวจำนวน 232 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท เพื่อเสนอขายแก่ประชาชนเป็นครั้งแรก</li> </ul> </li> </ul>
สิงหาคม	<ul style="list-style-type: none"> <li>บริษัทฯ ได้รับบัตรส่งเสริมการลงทุนจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) เพื่อสนับสนุนโครงการโรงงานสำเร็จรูปให้เข้าโครงการ 1 เฟส 2 ซึ่งตั้งอยู่ในนิคมอุตสาหกรรมอมตะ ซิตี้ บนถนนทางหลวงหมายเลข 331 ตำบลมาบยางพร อำเภอลพบุรี จังหวัดระยอง</li> </ul>
กันยายน	<ul style="list-style-type: none"> <li>บริษัทฯ เริ่มก่อสร้างและเปิดตัวโครงการชีวาทัย เรสซิเดนซ์ บางโพ ซึ่งเป็นโครงการคอนโดมิเนียมอาคารสูง (High Rise) สูง 24 ชั้น จำนวน 172 ห้อง ตั้งอยู่บนถนนประชาราษฎร์สาย 2 แขวงบางซื่อ เขตบางซื่อ</li> </ul>



เดือน/ปี	การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ
	<p>กรุงเทพมหานคร</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>บริษัท เข้าทำสัญญาจะซื้อจะขายที่ดินซึ่งมีขนาด 15 ไร่ 2 งาน 36 ตร.วา กับบุคคลภายนอก เพื่อพิจารณาพัฒนาเป็นโครงการบ้านเดี่ยวและบ้านแฝด จำนวน 81 ยูนิต ตั้งอยู่บนถนนรังสิต-นครนายก จังหวัดปทุมธานี (รังสิตคลอง 1)</li> </ul>
ตุลาคม	<ul style="list-style-type: none"> <li>จากการประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ครั้งที่ 1/2558 เมื่อวันที่ 21 ตุลาคม 2558 ที่ประชุมได้มีมติอนุมัติให้บริษัทฯ ดำเนินการ ดังนี้ <ul style="list-style-type: none"> <li>ลดทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ จำนวน 232 ล้านบาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 580 ล้านบาท โดยการตัดหุ้นสามัญที่ได้จดทะเบียนไว้แล้วแต่ยังไม่ได้ออกจำหน่ายรวมจำนวน 232 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท คงเหลือเป็นทุนจดทะเบียนจำนวน 348 ล้านบาท</li> <li>เพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ จากจำนวน 348 ล้านบาท เป็นจำนวน 905 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนใหม่จำนวน 557 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท โดยแบ่งเป็นการจัดสรรให้กับผู้ถือหุ้นเดิมจำนวน 2 ราย ได้แก่ บริษัท ชีวทัศน์ จำกัด และ TEE Development Pte Ltd จำนวน 240 ล้านหุ้น ในราคาเสนอขายหุ้นละ 1 บาท และจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนดังกล่าวจำนวน 317 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท เพื่อเสนอขายแก่ประชาชนเป็นครั้งแรก</li> </ul> </li> <li>บริษัท เข้าทำสัญญาจะซื้อจะขายที่ดินซึ่งมีขนาด 4 ไร่ 0 งาน 36 ตร.วา กับนางสาวศิริลักษณ์ พานิชชีวะและนางสาวศิริวรรณ พานิชชีวะ เพื่อพิจารณาพัฒนาเป็นโครงการคอนโดมิเนียมอาคารสูง (High Rise) บนถนนเพชรเกษม จังหวัดกรุงเทพมหานคร ทั้งนี้ บุคคลทั้ง 2 ไม่เป็นบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งกับบริษัทฯ (อ้างอิงนิยามบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง ตามประกาศคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ที่ กจ. 17/2551) เนื่องจากเป็นบุตรของลุงของนายชาติชาย พานิชชีวะ</li> </ul>
ธันวาคม	<ul style="list-style-type: none"> <li>บริษัท รับโอนกรรมสิทธิ์ในที่ดินเพื่อพัฒนาเป็นโครงการบ้านเดี่ยวและบ้านแฝด ภายใต้ชื่อโครงการชีวราชมัย เรสซิเดนซ์ จำนวน 81 ยูนิต ตั้งอยู่บนถนนรังสิต-นครนายก จังหวัดปทุมธานี (รังสิตคลอง 1) ซึ่งปัจจุบันอยู่ในระหว่างการปรับปรุงสภาพที่ดินเพื่อให้มีความเหมาะสมกับการก่อสร้าง</li> </ul>
ปี 2559	
กุมภาพันธ์	<ul style="list-style-type: none"> <li>จากการประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ครั้งที่ 1/2559 เมื่อวันที่ 17 กุมภาพันธ์ 2559 ที่ประชุมได้มีมติอนุมัติให้บริษัทฯ ดำเนินการ ดังนี้ <ul style="list-style-type: none"> <li>ลดทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ จำนวน 417 ล้านบาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 905 ล้านบาท โดยการตัดหุ้นสามัญที่ได้จดทะเบียนไว้แล้วแต่ยังไม่ได้ออกจำหน่ายรวมจำนวน 417 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท</li> </ul> </li> </ul>

เดือน/ปี	การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ
	<p>คงเหลือเป็นทุนจดทะเบียนจำนวน 488 ล้านบาท</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- เพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ จากจำนวน 488 ล้านบาท เป็นจำนวน 750 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนใหม่จำนวน 262 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท โดยจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนดังกล่าวจำนวน 262 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท เพื่อเสนอขายแก่ประชาชนเป็นครั้งแรก</li> </ul>
มีนาคม	<ul style="list-style-type: none"> <li>• บริษัทเสนอขายหุ้นสามัญ IPO แก่ประชาชน จำนวน 262 ล้านหุ้น โดยเสนอขายต่อประชาชนในราคา 1.60 บาท/หุ้น</li> </ul>
เมษายน	<ul style="list-style-type: none"> <li>• บริษัทจดทะเบียนเข้าเป็นบริษัทหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (MAI)</li> </ul>
มิถุนายน	<ul style="list-style-type: none"> <li>• บริษัทเข้าซื้อโครงการ AQ ARIA จากบริษัท เอคิว เอสเตท จำกัด(มหาชน) และเข้าดำเนินการพัฒนาโครงการต่อ และเปลี่ยนชื่อเป็นโครงการชีวทัศน์ เรสซิเดนซ์ อโศก ซึ่งเป็นโครงการคอนโดมิเนียมประเภทอาคารสูง (High Rise) สูง 29 ชั้น จำนวน 1 อาคาร รวม 315 ห้อง บนถนนอโศก – ดินแดง แขวง/เขต ดินแดง กรุงเทพมหานคร</li> </ul>
สิงหาคม	<ul style="list-style-type: none"> <li>• บริษัทฯ เริ่มเปิดตัวโครงการชีวทัศน์ เพชรเกษม 27 ซึ่งเป็นโครงการคอนโดมิเนียมอาคารสูง (High Rise) สูง 26 ชั้น จำนวน 652 ห้อง ตั้งอยู่บนถนนเพชรเกษม 27 แขวงบางหว้า เขตภาษีเจริญ กรุงเทพมหานคร</li> </ul>
กันยายน	<ul style="list-style-type: none"> <li>• บริษัทฯ รับโอนกรรมสิทธิ์ในที่ดินเพื่อพัฒนาเป็นคอนโดมิเนียมโครงการชีวทัศน์ เพชรเกษม 27 ซึ่งเป็นโครงการคอนโดมิเนียมอาคารสูง (High Rise) สูง 26 ชั้น จำนวน 652 ห้อง</li> <li>• บริษัทฯ ได้รับ ISO 9001-2015 (Sales of Condominiums, Houses, Factories On Rent &amp; Real Estate Services) สำหรับด้านระบบการควบคุมคุณภาพ</li> </ul>
ตุลาคม	<ul style="list-style-type: none"> <li>• บริษัทเข้าทำสัญญาจะซื้อจะขายที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการจัดสรร รวม 10 สัญญา ตั้งอยู่บนถนนพุทธมณฑลสาย 1 แขวงบางหว้า เขตตลิ่งชัน กรุงเทพมหานคร</li> </ul>
พฤศจิกายน	<ul style="list-style-type: none"> <li>• บริษัทฯ เปิดตัวโครงการบ้านเดี่ยวและบ้านแฝด ภายใต้ชื่อโครงการชีวารมย์ รังสิต-ดอนเมือง จำนวน 81 ยูนิต ตั้งอยู่บนถนนรังสิต-นครนายก (รังสิตคลอง 1) ตำบลเทศบาลนครรังสิต อำเภอธัญบุรี จังหวัดปทุมธานี</li> </ul>

### 1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัทฯ



หมายเหตุ บริษัท ชีวาทัย อินเตอร์เนต เซนจ์ จำกัด เป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ และ บริษัท ชีวาทัย ฮัท ซูน จำกัด เป็นบริษัทร่วมของบริษัทฯ

ทั้งนี้ รายละเอียดของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมของบริษัทฯ มีดังนี้

#### บริษัท ชีวาทัย อินเตอร์เนต เซนจ์ จำกัด

บริษัท ชีวาทัย อินเตอร์เนต เซนจ์ จำกัด (“ชีวาทัย อินเตอร์เนต เซนจ์”) จัดทะเบียนจัดตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 25 กรกฎาคม 2554 ปัจจุบันมีทุนจดทะเบียนจำนวน 100 ล้านบาท สำนักงานตั้งอยู่เลขที่ 1168/80 อาคารลุมพินี ทาวเวอร์ ชั้น 27 ถนนติตติ ถนนพระรามที่ 4 แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร จังหวัดกรุงเทพมหานคร ชีวาทัย อินเตอร์เนต เซนจ์ ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทอาคารชุดคอนโดมิเนียม โดยปัจจุบัน ชีวาทัย อินเตอร์เนต เซนจ์ มีโครงการที่อยู่ระหว่างการพัฒนาจำนวน 2 โครงการ ดำเนินการภายใต้ชื่อโครงการชีวาทัย อินเตอร์เนต เซนจ์ ซึ่งเป็นคอนโดมิเนียมอาคารสูง (High Rise) ตั้งอยู่บนถนนประชาราษฎร์สาย 2 แขวงบางซื่อ เขตบางซื่อ จังหวัด กรุงเทพมหานคร ติดกับโครงการรถไฟฟ้าสถานีเตาปูน ซึ่งเป็นสถานีเชื่อมต่อของรถไฟฟ้าสายสีน้ำเงินและสายสีม่วง และดำเนินการภายใต้ชื่อโครงการฮอลล์มาร์ค งามวงศ์วาน ซึ่งเป็นคอนโดมิเนียมอาคารเตี้ย (Low Rise) สูง 8 ชั้น จำนวน 4 อาคาร ตั้งอยู่บนถนนงามวงศ์วาน อำเภอเมือง จังหวัดนนทบุรี

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

#### บริษัท ชีวาทัย ฮัท ซูน จำกัด

บริษัท ชีวาทัย ฮัท ซูน จำกัด (“ชีวาทัย ฮัท ซูน”) จัดทะเบียนจัดตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 12 พฤศจิกายน 2551 ปัจจุบันมีทุนจดทะเบียนจำนวน 54 ล้านบาท สำนักงานตั้งอยู่เลขที่ 1168/80 อาคารลุมพินี ทาวเวอร์ ชั้น 27 ถนนติตติ ถนนพระรามที่ 4 แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร จังหวัดกรุงเทพมหานคร ชีวาทัย ฮัท ซูน ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียมอาคารเตี้ย (Low Rise) โดยปัจจุบัน ชีวาทัย ฮัท ซูน มีโครงการที่พัฒนาแล้วเสร็จและอยู่ในระหว่างการขายจำนวน 1 โครงการ ดำเนินการภายใต้ชื่อโครงการเดอะ สุรวงศ์ ตั้งอยู่บนถนนสุรวงศ์ เขตบางรัก จังหวัดกรุงเทพมหานคร ทั้งนี้ บริษัทฯ ถือหุ้นใน ชีวาทัย ฮัท ซูน จำนวน 269,999 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท หรือคิดเป็นร้อยละ 50 ของจำนวนทุนจดทะเบียนของชีวาทัย ฮัท ซูน

## 2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

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

ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทฯ มีโครงการที่พัฒนาแล้วเสร็จและอยู่ระหว่างการขาย จำนวน 6 โครงการ ได้แก่ โครงการชีวาทัย ราชปรารภ โครงการเดอะ สุรวงศ์ โครงการชีวาทัย งามคำแหง โครงการฮอลล์มาร์ค งามวงศ์วาน โครงการชีวาทัย อินเทอร์เน็ต และโครงการฮอลล์มาร์ค แจ้งวัฒนะ มูลค่าโครงการรวมประมาณ 5,830 ล้านบาท โครงการที่อยู่ระหว่างการพัฒนา จำนวน 4 โครงการ ได้แก่ โครงการชีวาทัย เรสซิเดนซ์ บางโพ โครงการชีวามย์ รังสิต – ดอนเมือง โครงการชีวาทัย เรสซิเดนซ์ อโศก และโครงการ ชีวาทัย เพชรเกษม 27 มูลค่าโครงการรวมประมาณ 4,773 ล้านบาท

โครงสร้างรายได้ของบริษัทฯ ตามงบการเงินรวมแบ่งตามประเภทกลุ่มธุรกิจสำหรับปี 2557 - 2559 สามารถแสดงดังนี้

ประเภทรายได้	ม.ค.-ธ.ค. 2557		ม.ค.-ธ.ค. 2558		ม.ค.-ธ.ค. 2559	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์	413.29	91.88	1,401.58	98.02	1,158.13	96.45
รายได้จากการให้เช่าโรงงานและค่าบริการ	14.52	3.23	13.54	0.95	16.53	1.38
รวมรายได้หลัก	427.82	95.11	1,415.12	98.96	1,174.66	97.38
รายได้อื่น*	21.99	4.89	14.82	1.04	26.06	2.17
รวมรายได้ทั้งหมด	449.81	100.00	1,429.94	100.00	1,200.72	100.00

หมายเหตุ \* รายได้อื่นประกอบด้วยกำไรจากการต่อรองราคาซื้อ กำไรจากการจำหน่ายบริษัทย่อย ดอกเบี้ยรับ และรายได้อื่นๆ

ภาพรวมการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ มีรายละเอียดดังนี้

## 2.1 ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อที่อยู่อาศัย

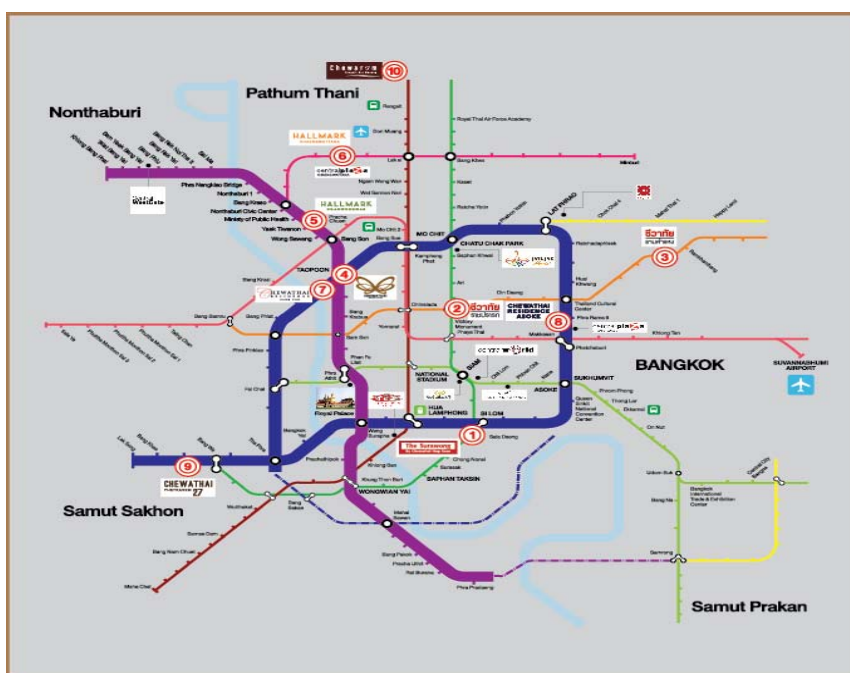
### 2.1.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ปัจจุบันโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อที่อยู่อาศัยที่บริษัทฯ มีการพัฒนาเป็นโครงการประเภทอาคารชุด คอนโดมิเนียม จำนวน 9 โครงการ มูลค่าโครงการรวมประมาณ 10,128 ล้านบาท และโครงการจัดสรร บ้านและที่ดินจำนวน 1 โครงการ มูลค่าโครงการรวมประมาณ 475 ล้านบาทซึ่งอยู่ภายใต้การดำเนินงานของบริษัทฯ และบริษัทย่อย กล่าวคือ บริษัท ชีวาทัย ฮัท ซูน จำกัด (“ชีวาทัย ฮัท ซูน”) และบริษัท ชีวาทัย อินเตอร์เนชั่น จำกัด (“ชีวาทัย อินเตอร์เนชั่น”) โดยชีวาทัย ฮัท ซูน เป็นผู้พัฒนาโครงการเดอะ สุรวงศ์ เพียงโครงการเดียว และ ชีวาทัย อินเตอร์เนชั่น เป็นผู้พัฒนาโครงการชีวาทัย อินเตอร์เนชั่น และโครงการฮอลล์มาร์ค งามวงศ์วาน นอกเหนือจากนั้นจะเป็นโครงการที่พัฒนาและดำเนินการโดยบริษัทฯ ทั้งหมด

บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีเกณฑ์ในการเลือกรูปแบบการพัฒนาโครงการของบริษัทฯ โดยพิจารณาจาก แนวโน้มสภาวะตลาดของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ทำเลที่ตั้ง ความต้องการของผู้บริโภค กลุ่มลูกค้า เป้าหมาย และความเหมาะสมของระดับราคา โดยในปัจจุบัน โครงการของบริษัทฯ ที่มีการพัฒนาแล้ว นั้น จะเป็นโครงการที่มีราคาระดับปานกลางจนถึงราคาระดับสูง ซึ่งมีระดับราคาเฉลี่ยที่แตกต่างกันไปตามทำเลที่ตั้ง สภาพแวดล้อม และสิ่งอำนวยความสะดวก รวมถึงระดับราคาของผู้ประกอบการที่พัฒนาโครงการในระดับเดียวกันในระยะที่ใกล้เคียงกัน ซึ่งเกณฑ์ในการพิจารณาดังกล่าวมีวัตถุประสงค์เพื่อให้บริษัทฯ สามารถพัฒนาโครงการได้เหมาะสมกับสภาพเศรษฐกิจและตรงตามความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ

ทั้งนี้ บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีรายได้จากธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อที่อยู่อาศัยสำหรับปี 2557 ปี 2558 และปี 2559 จำนวน 413.29 ล้านบาท 1,401.58 ล้านบาท และ 1,158.13 ล้านบาทตามลำดับ

ทำเลที่ตั้งของโครงการปัจจุบันของบริษัทฯ บนแผนผังโครงการรถไฟฟ้าสายต่างๆ สามารถแสดงได้โดยแผนภาพดังนี้




รายละเอียดโครงการแต่ละโครงการสามารถสรุปได้ดังนี้

1. โครงการชีวาทัย ราชปรารภ

**ชีวาทัย ราชปรารภ**  
ให้ชีวิตคุณ جای خیر



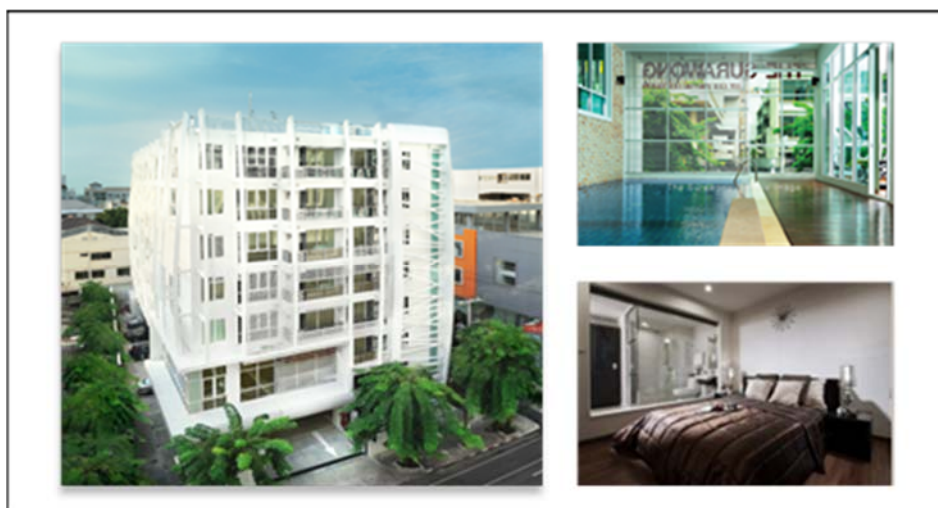
รายละเอียดโครงการชีวาทัย ราชปรารภ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559	
ชื่อโครงการ	ชีวาทัย ราชปรารภ
ผู้พัฒนาโครงการ	บริษัท ชีวาทัย จำกัด (มหาชน)
ที่ตั้งโครงการ	ถนนราชปรารภ แขวงมักกะสัน เขตราชเทวี จังหวัดกรุงเทพมหานคร 
พื้นที่โครงการ	2 ไร่ 0 งาน 90 ตร.วา
พื้นที่ขาย	17,039 ตร.ม
ชนิดของโครงการ	อาคารพักอาศัย 1 อาคาร สูง 26 ชั้น
จุดเด่นของโครงการ	โครงการตั้งอยู่บนทำเลซึ่งใกล้รถไฟฟ้าสถานีอนุสาวรีย์ชัยสมรภูมิ เพียง 800 เมตร ห่างจากรถไฟฟ้าแอร์พอร์ต เรล ลิงค์ สถานีราชปรารภ 700 เมตร และใช้เวลา 15 นาที สำหรับการเดินทางสู่แยกราชประสงค์
มูลค่าโครงการโดยประมาณ	1,350 ล้านบาท
จำนวนห้องพัก	ห้องพักอาศัย จำนวน 325 ยูนิต
ชนิดของห้องพัก	<ul style="list-style-type: none"> <li>1 ห้องนอน ขนาด 33-35 ตร.ม. จำนวน 94 ยูนิต</li> <li>2 ห้องนอน ขนาด 45, 47, 50, 55, 61 และ 72 ตร.ม. จำนวน 223 ยูนิต</li> </ul>




รายละเอียดโครงการชีวาทัย ราชปรารภ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559	
ชนิดของห้องพัก	<ul style="list-style-type: none"> <li>3 ห้องนอน ขนาด 114 และ 146 ตร.ม. จำนวน 6 ยูนิต</li> <li>เพนท์เฮาส์ (ดูเพล็กซ์) ขนาด 315 และ 325 ตร.ม. จำนวน 2 ยูนิต</li> </ul>
การใช้ประโยชน์	<p>ชั้น 1 : โถงต้อนรับ พื้นที่จอดรถ สวนหย่อม</p> <p>ชั้น 2-5 : พื้นที่จอดรถ</p> <p>ชั้น 6 : สระว่ายน้ำ ฟิตเนส ห้องซักผ้า</p> <p>ชั้น 6-26 : ห้องพักอาศัย</p>
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	แพทย์และบุคลากรที่ทำงานในโรงพยาบาลและพนักงานบริษัทที่ทำงานในบริเวณอนุสาวรีย์ชัยสมรภูมิและบริเวณใกล้เคียง
ระยะเวลาในการก่อสร้าง	เริ่มก่อสร้างในเดือนเมษายน ปี 2552 และแล้วเสร็จในเดือนมีนาคม ปี 2554
ความคืบหน้าในการก่อสร้าง	ก่อสร้างเสร็จสมบูรณ์ พร้อมอยู่
ความคืบหน้าในการขาย	ยอดที่ทำสัญญาแล้วร้อยละ 99 ของจำนวนยูนิตทั้งหมดของโครงการ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559
สัดส่วนการรับรู้รายได้	ร้อยละ 98 ของมูลค่าโครงการ

## 2. โครงการเดอะ สุรวงศ์

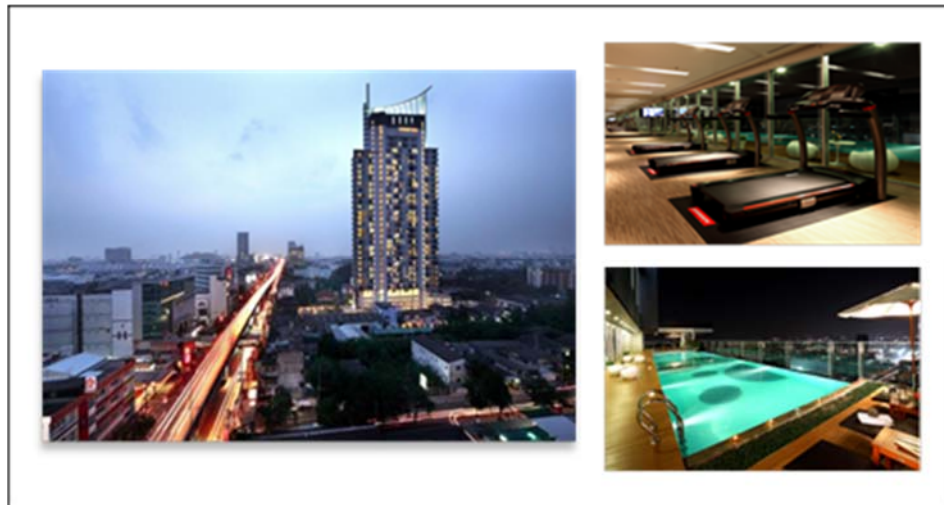
**The Surawong**  
By Chewathai Hup Soon



รายละเอียดโครงการเดอะ สุรวงศ์ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559	
ชื่อโครงการ	เดอะ สุรวงศ์
ผู้พัฒนาโครงการ	บริษัท ชีวาทัย ฮัพ ซูน จำกัด

รายละเอียดโครงการเดอะ สุรวงศ์ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559	
ที่ตั้งโครงการ	ถนนสุรวงศ์ เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร 
พื้นที่โครงการ	0 ไร่ 2 งาน 40 ตร.วา
พื้นที่ขาย	2,774 ตร.ม.
ชนิดของโครงการ	อาคารพักอาศัย 1 อาคาร สูง 8 ชั้น
จุดเด่นของโครงการ	โครงการกรรมสิทธิ์บนถนนสุรวงศ์ โดยมีระยะทางเพียง 600 เมตร จากระถไฟฟ้าสถานีศาลาแดง ใกล้รถไฟฟ้าใต้ดินสถานีสามย่าน สะดวกต่อการเดินทางไปยังสถานที่ที่อยู่ใจกลางเมืองของกรุงเทพมหานคร ไม่ว่าจะเป็นศูนย์การค้า โรงพยาบาล สถาบันการศึกษา สถานบันเทิงและโรงพยาบาลหลายแห่ง
มูลค่าโครงการโดยประมาณ	350 ล้านบาท
จำนวนห้องพัก	ห้องพักอาศัย จำนวน 52 ยูนิต
ชนิดของห้องพัก	<ul style="list-style-type: none"> <li>1 ห้องนอน ขนาด 40, 45 และ 47 ตร.ม. จำนวน 32 ยูนิต</li> <li>2 ห้องนอน ขนาด 53, 66, 70, 74 และ 79 ตร.ม. จำนวน 21 ยูนิต</li> </ul>
การใช้ประโยชน์	ชั้น 1 : โถงต้อนรับ พื้นที่จอดรถ ชั้น 2 : สระว่ายน้ำ ห้องออกกำลังกาย ชั้น 2-8 : ห้องพักอาศัย
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	ผู้บริหารระดับสูงและพนักงานบริษัทที่ทำงานในย่านถนนสีลมและสาทร หรือแพทย์และบุคลากรที่ทำงานในโรงพยาบาลจุฬาลงกรณ์
ระยะเวลาในการก่อสร้าง	เริ่มก่อสร้างในเดือนมีนาคม ปี 2552 และแล้วเสร็จในเดือนกุมภาพันธ์ ปี 2553
ความคืบหน้าในการก่อสร้าง	ก่อสร้างเสร็จสมบูรณ์ พร้อมอยู่
ความคืบหน้าในการขาย	ยอดที่ทำสัญญาแล้วร้อยละ 80 ของจำนวนยูนิตทั้งหมดของโครงการ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559
สัดส่วนการรับรู้รายได้	ร้อยละ 80 ของมูลค่าโครงการ

## 3. โครงการชีวาทัย รามคำแหง

**ชีวาทัย รามคำแหง**


รายละเอียดโครงการชีวาทัย รามคำแหง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559	
ชื่อโครงการ	ชีวาทัย รามคำแหง
ผู้พัฒนาโครงการ	บริษัท ชีวาทัย จำกัด (มหาชน)
ที่ตั้งโครงการ	ถนนรามคำแหง แขวงหัวหมาก เขตบางกะปิ จังหวัดกรุงเทพมหานคร 
พื้นที่โครงการ	3 ไร่ 3 งาน 32 ตร.วา
พื้นที่ขาย	17,054 ตร.ม.
ชนิดของโครงการ	อาคารพักอาศัย 1 อาคาร สูง 33 ชั้น
จุดเด่นของโครงการ	คอนโดมิเนียมอาคารสูงบนถนนรามคำแหง ทุกห้องเปิดกว้างด้วยการตกแต่งด้วยกระจกเต็มบานชนเพดานสูง เพื่อการชมวิวเมืองได้เต็มที่โครงการตั้งอยู่ตรงกันข้ามกับโรงพยาบาลรามคำแหง และห่างจากห้างสรรพสินค้าเดอะมอลล์บางกะปิซึ่งเป็นศูนย์การค้าขนาดใหญ่เพียง 1.5 กิโลเมตร ใกล้รถไฟฟ้าแอร์พอร์ต เรล ลิงค์ สถานีหัวหมาก และรองรับรถไฟฟ้าสายสีส้มในอนาคตอันใกล้
มูลค่าโครงการโดยประมาณ	1,100 ล้านบาท
ราคาขายเฉลี่ยต่อตารางเมตร	75,000 บาท
จำนวนห้องพัก	ห้องพักอาศัย จำนวน 535 ยูนิต
ชนิดของห้องพัก	<ul style="list-style-type: none"> <li>1 ห้องนอน ขนาด 30 และ 35 ตร.ม. จำนวน 523 ยูนิต</li> <li>2 ห้องนอน ขนาด 58, 60, 70 และ 72 ตร.ม. จำนวน 12 ยูนิต</li> </ul>
การใช้ประโยชน์	ชั้น 1 : โกดังตอรัป พื้นที่จอดรถ สวนหย่อม

รายละเอียดโครงการชีวาทัย รามคำแหง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559	
	ชั้น M-5 : พื้นที่จอดรถ ชั้น 6-32 : ห้องพักอาศัย ชั้น 33 : สระว่ายน้ำระบบเกลือและห้องออกกำลังกายที่สามารถมองเห็นวิวได้กว้าง ห้องเซาว์นาและห้องอบไอน้ำ
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	กลุ่มผู้อาศัยที่อยู่ในวัยทำงาน โดยเฉพาะในย่านถนนรามคำแหง เขตบางกะปิ หรือถนนลาดพร้าว รวมถึงนักเรียนนักศึกษาในสถานศึกษาที่อยู่ใกล้เคียงหลายสถาบัน
ระยะเวลาในการก่อสร้าง	เริ่มก่อสร้างในเดือนมิถุนายน ปี 2554 และแล้วเสร็จในเดือนกรกฎาคม ปี 2556
ความคืบหน้าในการก่อสร้าง	ก่อสร้างเสร็จสมบูรณ์ พร้อมอยู่
ความคืบหน้าในการขาย	ยอดที่ทำสัญญาแล้วร้อยละ 99 ของจำนวนยูนิตทั้งหมดของโครงการ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559
สัดส่วนการรับรู้รายได้	ร้อยละ 99 ของมูลค่าโครงการ

#### 4. โครงการชีวาทัย อินเทอร์เน็ต

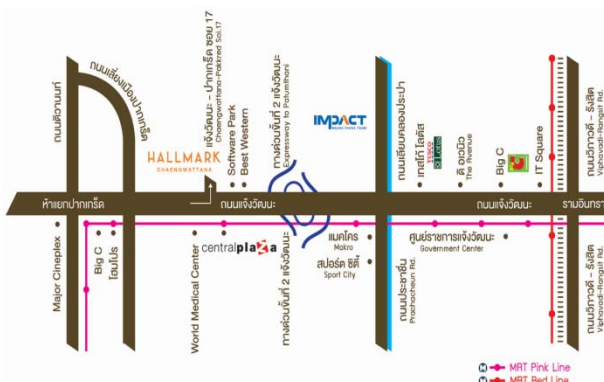


รายละเอียดโครงการชีวาทัย อินเทอร์เน็ต ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559	
ชื่อโครงการ	ชีวาทัย อินเทอร์เน็ต
ชื่อเดิม	โครงการ ครอส พอยท์ ซึ่งบริษัทฯ ได้เข้าซื้อกิจการจากบริษัท โรจน์ รัช ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด และเปลี่ยนชื่อเป็นโครงการชีวาทัย อินเทอร์เน็ต
ผู้พัฒนาโครงการ	บริษัท ชีวาทัย อินเทอร์เน็ต จำกัด

รายละเอียดโครงการชีวทัศน์ อินเตอร์เซกชัน วันที่ 31 ธันวาคม 2559	
ที่ตั้งโครงการ	ถนนประชาสารราษฎร์สาย 2 แขวงเตาปูน เขตบางซื่อ กรุงเทพมหานคร
พื้นที่โครงการ	1 ไร่ 3 งาน 12.5 ตร.วา
พื้นที่ขาย	10,353 ตร.ม.
ชนิดของโครงการ	อาคารพักอาศัย 1 อาคาร สูง 26 ชั้น
จุดเด่นของโครงการ	เป็นโครงการคอนโดมิเนียมที่ตั้งอยู่ติดกับรถไฟฟ้าใต้ดินสถานีเตาปูน ซึ่งเป็นสถานีเชื่อมระหว่างรถไฟฟ้าสายสีน้ำเงินและรถไฟฟ้าสายสีม่วง ใกล้กับโมเดิร์นเทรดหลายแห่งและรัฐสภาแห่งใหม่
มูลค่าโครงการโดยประมาณ	1,050 ล้านบาท
จำนวนห้องพัก	ห้องพักอาศัย จำนวน 279 ยูนิต
ชนิดของห้องพัก	<ul style="list-style-type: none"> <li>1 ห้องนอน ขนาด 26-40 ตร.ม. จำนวน 202 ยูนิต</li> <li>2 ห้องนอน ขนาด 51-67 ตร.ม. จำนวน 74 ยูนิต</li> <li>3 ห้องนอน ขนาด 85 ตร.ม. จำนวน 3 ยูนิต</li> </ul>
การใช้ประโยชน์	ชั้น G : โถงต้อนรับ ชั้น 1-5: พื้นที่จอดรถ ชั้น 6 : สระว่ายน้ำระบบเกลือ สวนหย่อม ห้องออกกำลังกาย และ ศูนย์ธุรกิจ ชั้น 6-26 : ห้องพักอาศัย
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	กลุ่มผู้ค้าที่ทำงานในบริเวณเขตบางซื่อ รวมถึงนักลงทุนที่สนใจการลงทุนในโครงการตามแนวสถานีรถไฟฟ้า
ระยะเวลาในการก่อสร้าง	เริ่มก่อสร้างในเดือนพฤศจิกายน ปี 2556 และแล้วเสร็จในเดือน ธันวาคม ปี 2558
ความคืบหน้าในการก่อสร้าง	ก่อสร้างเสร็จสมบูรณ์ พร้อมอยู่
ความคืบหน้าในการขาย	ยอดที่ทำสัญญาแล้วร้อยละ 88 ของจำนวนยูนิตทั้งหมดของโครงการ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559
สัดส่วนการรับรู้รายได้	ร้อยละ 88 ของมูลค่าโครงการ

## 5. โครงการฮอลล์มาร์ค แจ้งวัฒนะ



รายละเอียดโครงการฮอลล์มาร์ค แจ้งวัฒนะ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559	
ชื่อโครงการ	ฮอลล์มาร์ค แจ้งวัฒนะ
ผู้พัฒนาโครงการ	บริษัท ชีวทัศน์ จำกัด (มหาชน)
ที่ตั้งโครงการ	ถนนปากเกร็ด-แจ้งวัฒนะ 17 อำเภอปากเกร็ด จังหวัดนนทบุรี 
พื้นที่โครงการ	3 ไร่ 1 งาน 75 ตร.วา
พื้นที่ขาย	13,193 ตร.ม.
ชนิดของโครงการ	อาคารพักอาศัย 2 อาคาร สูง 8 ชั้น
จุดเด่นของโครงการ	ใกล้ศูนย์การค้าเซ็นทรัลแจ้งวัฒนะด้วยระยะทางเพียง 500 เมตร และโรงพยาบาลเวสต์เมดิคอลเซ็นเตอร์ และมีระยะทาง 1.8 กิโลเมตรจากทางด่วนแจ้งวัฒนะ ใกล้กับสถานีรถไฟฟ้าสายสีชมพู ซึ่งสามารถเดินทางเชื่อมต่อไปยังสถานีรถไฟฟ้าสายสีแดง ใกล้กับโมเดิร์นเทรดต่างๆ อีกทั้งยังเดินทางสะดวกไปยังอิมแพ็คอารีนา เมืองทองธานี
มูลค่าโครงการโดยประมาณ	780 ล้านบาท
จำนวนห้องพัก	ห้องพักอาศัย จำนวน 427 ยูนิต
ชนิดของห้องพัก	<ul style="list-style-type: none"> <li>ห้องสตูดิโอ ขนาด 24 ตร.ม. จำนวน 21 ยูนิต</li> <li>1 ห้องนอน ขนาด 28-39 ตร.ม. จำนวน 392 ยูนิต</li> <li>2 ห้องนอน ขนาด 48 ตร.ม. จำนวน 14 ยูนิต</li> </ul>
การใช้ประโยชน์	สิ่งอำนวยความสะดวกส่วนกลาง <ul style="list-style-type: none"> <li>พื้นที่ลือบบีส่วนกลาง</li> </ul>



รายละเอียดโครงการฮอลล์มาร์ค แจ้งวัฒนะ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ห้องออกกำลังกาย</li> <li>• สระว่ายน้ำขนาดใหญ่</li> <li>• ห้องสันทนาการ</li> <li>• สวนหย่อมและสถานที่พักผ่อนกลางแจ้ง</li> </ul>
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	กลุ่มผู้อาศัยที่อยู่ในวัยทำงาน พนักงานบริษัท ข้าราชการและพนักงานรัฐวิสาหกิจ ที่ทำงานในศูนย์ราชการ รัฐวิสาหกิจ หรือบริษัทเอกชน บนถนนแจ้งวัฒนะ อำเภอปากเกร็ด และเขตดอนเมืองฝั่งตะวันตก และพื้นที่บริเวณใกล้เคียง
ระยะเวลาในการก่อสร้าง	เริ่มก่อสร้างในเดือนพฤศจิกายน ปี 2557 และแล้วเสร็จในเดือนธันวาคม ปี 2558
ความคืบหน้าในการก่อสร้าง	ก่อสร้างเสร็จสมบูรณ์ พร้อมอยู่
ความคืบหน้าในการขาย	ยอดที่ทำสัญญาแล้วร้อยละ 70 ของจำนวนยูนิตทั้งหมดของโครงการ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559
สัดส่วนการรับรู้รายได้	ร้อยละ 70 ของมูลค่าโครงการ

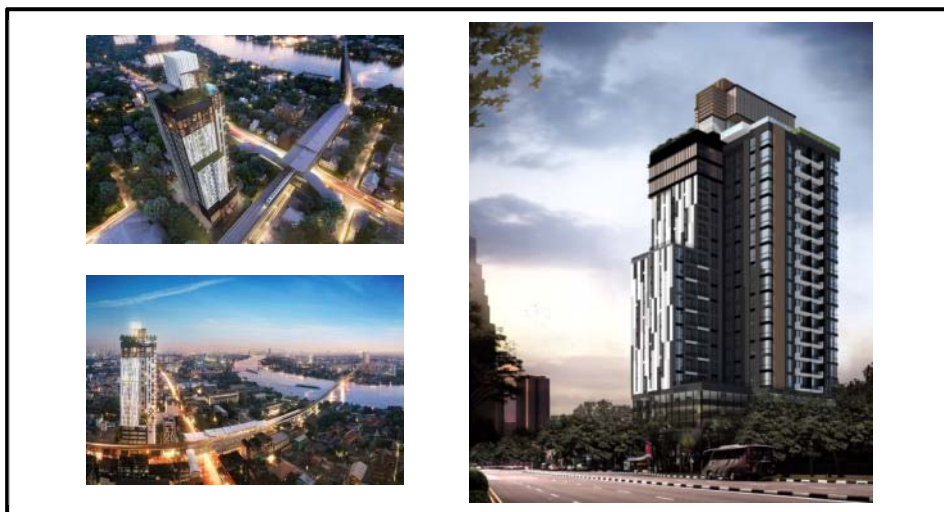
## 6. โครงการฮอลล์มาร์ค งามวงศ์วาน



รายละเอียดโครงการฮอลล์มาร์ค งามวงศ์วาน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559	
ชื่อโครงการ	ฮอลล์มาร์ค งามวงศ์วาน
ชื่อเดิม	โครงการ ดีซีโอ ซึ่งบริษัทฯ ได้เข้าซื้อโครงการจากบริษัท อรดา จำกัด และเปลี่ยนชื่อเป็นโครงการฮอลล์มาร์ค งามวงศ์วาน
ผู้พัฒนาโครงการ	บริษัท ชีวาทัย อินเตอร์เนชั่น จำกัด

รายละเอียดโครงการขอสงวนสิทธิ์ งามวงศ์วาน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559	
ที่ตั้งโครงการ	<p>ซอยตวงมณีตำบลบางเขน อำเภอเมือง จังหวัดนนทบุรี</p>
พื้นที่โครงการ	7 ไร่ 0 งาน 70.5 ตร.วา
พื้นที่ขาย	23,265 ตร.ม.
ชนิดของโครงการ	อาคารพักอาศัย 4 อาคาร สูง 8 ชั้น
จุดเด่นของโครงการ	<p>คอนโดมิเนียมสไตล์รีสอร์ทที่มีแนวคิดในการออกแบบภูมิทัศน์ที่ล้อมรอบด้วยธรรมชาติพื้นที่สีเขียว ซึ่งตั้งอยู่ติดจากกระทรวงสาธารณสุข ใกล้ห้างสรรพสินค้าเดอะมอลล์ งามวงศ์วาน ใกล้กับรถไฟฟ้าสายสีม่วง 2 สถานี ได้แก่ สถานีติวานนท์และสถานีกระทรวงสาธารณสุข และ 1 กิโลเมตรจากจุดขึ้นลงทางด่วนงามวงศ์วาน</p>
มูลค่าโครงการโดยประมาณ	1,200 ล้านบาท
จำนวนห้องพัก	ห้องพักอาศัย จำนวน 792 ยูนิต
ชนิดของห้องพัก	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 1 ห้องนอน ขนาด 24-31 ตร.ม. จำนวน 711 ยูนิต</li> <li>• 2 ห้องนอน ขนาด 37-49 ตร.ม. จำนวน 81 ยูนิต</li> </ul>
การใช้ประโยชน์	<p>สิ่งอำนวยความสะดวกส่วนกลาง</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• พื้นที่ล๊อบบี้ คลับเฮ้าส์ส่วนกลาง</li> <li>• ห้องออกกำลังกาย</li> <li>• สระว่ายน้ำขนาดใหญ่</li> <li>• ถนนลูกรังภายในโครงการ</li> <li>• สวนหย่อมและสถานที่พักผ่อนกลางแจ้ง</li> </ul>
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	กลุ่มผู้อาศัยที่ทำงานบริษัทหรือข้าราชการที่ทำงานในศูนย์ราชการต่างๆ ในย่านถนนงามวงศ์วาน จังหวัดนนทบุรี
ระยะเวลาในการก่อสร้าง	เริ่มก่อสร้างในเดือนมกราคม ปี 2557 และแล้วเสร็จในเดือนมีนาคม ปี 2558
ความคืบหน้าในการก่อสร้าง	ก่อสร้างเสร็จสมบูรณ์ พร้อมอยู่
ความคืบหน้าในการขาย	ยอดที่ทำสัญญาแล้วร้อยละ 67 ของจำนวนยูนิตทั้งหมดของโครงการ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559
สัดส่วนการรับรู้รายได้	ร้อยละ 67 ของมูลค่าโครงการ

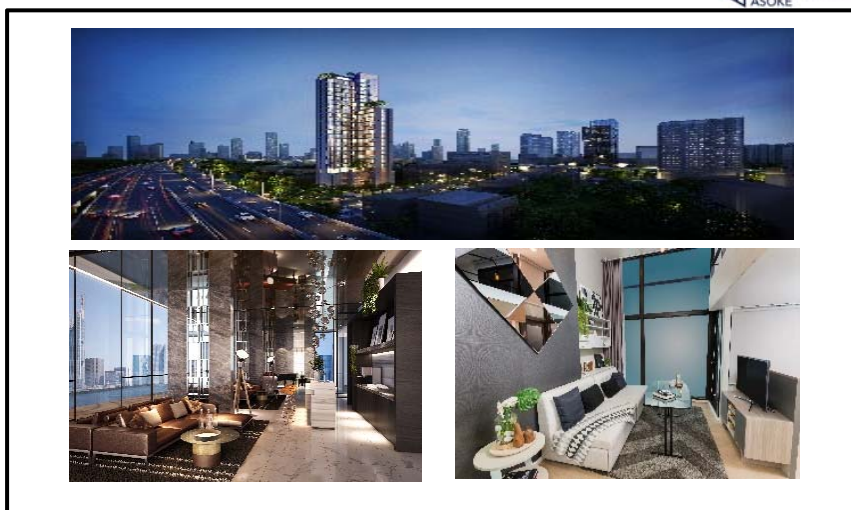
## 7. โครงการชีวาทัย เรสซิเดนซ์ บางโพ



รายละเอียดโครงการชีวาทัย เรสซิเดนซ์ บางโพ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559	
ชื่อโครงการ	ชีวาทัย เรสซิเดนซ์ บางโพ
ผู้พัฒนาโครงการ	บริษัท ชีวาทัย จำกัด (มหาชน)
ที่ตั้งโครงการ	ถนนประชาชื่น สาย 2 แขวงเตาปูน เขตบางซื่อ กรุงเทพมหานคร
พื้นที่โครงการ	1 ไร่ 1 งาน 91 ตร.วา
พื้นที่ขาย	8,356 ตร.ม.
ชนิดของโครงการ	อาคารพักอาศัย 1 อาคาร สูง 24 ชั้น
จุดเด่นของโครงการ	ห่างจากสถานีรถไฟฟ้าสายสีน้ำเงิน สถานีบางโพ เพียง 100 เมตร มีความเป็นส่วนตัว ด้วยจำนวนห้องที่น้อยและพื้นที่จอดรถ กว้างร้อยละ 80
มูลค่าโครงการโดยประมาณ	1,040 ล้านบาท
จำนวนห้องพัก	ห้องพักอาศัย จำนวน 172 ยูนิต
ชนิดของห้องพัก	<ul style="list-style-type: none"> <li>1 ห้องนอน ขนาด 34-49 ตร.ม. จำนวน 136 ยูนิต</li> <li>2 ห้องนอน ขนาด 68-79 ตร.ม. จำนวน 34 ยูนิต</li> <li>3 ห้องนอน ขนาด 96 และ 116ตร.ม. จำนวน 2 ยูนิต</li> </ul>
การใช้ประโยชน์	ชั้น 1-6 : พื้นที่ลือบบี พื้นที่จอดรถ ชั้น 7-22 : ห้องพักอาศัย

รายละเอียดโครงการชีวาทัย เรสซิเดนซ์ บางโพ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559	
	ชั้น 23 : สระว่ายน้ำ ชั้น 24 : ห้องออกกำลังกาย ห้องอบไอน้ำ
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	พนักงานและผู้บริหารระดับสูงจากบริษัทชั้นนำในบริเวณใกล้เคียง เช่น บริษัท ปูนซิเมนต์ไทย จำกัด (มหาชน) ธนาคารแห่งประเทศไทย หรือบริษัท สิงห์ คอร์เปอเรชั่น จำกัด เป็นต้น ข้าราชการ พนักงานรัฐวิสาหกิจ และกลุ่มผู้อาศัยที่ทำงานในพื้นที่บางโพ เตาปูน และเกียกกาย รวมถึงนักลงทุนที่สนใจการลงทุนในโครงการตามแนวสถานีรถไฟฟ้า
ระยะเวลาในการก่อสร้าง	เริ่มก่อสร้างในเดือนกันยายน ปี 2558 และคาดว่าจะแล้วเสร็จในเดือนมิถุนายน ปี 2560
ความคืบหน้าในการก่อสร้าง	ก่อสร้างเสร็จสมบูรณ์ร้อยละ 97
ความคืบหน้าในการขาย	ยอดที่ทำสัญญาแล้วร้อยละ 41 ของจำนวนยูนิตทั้งหมดของโครงการ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559

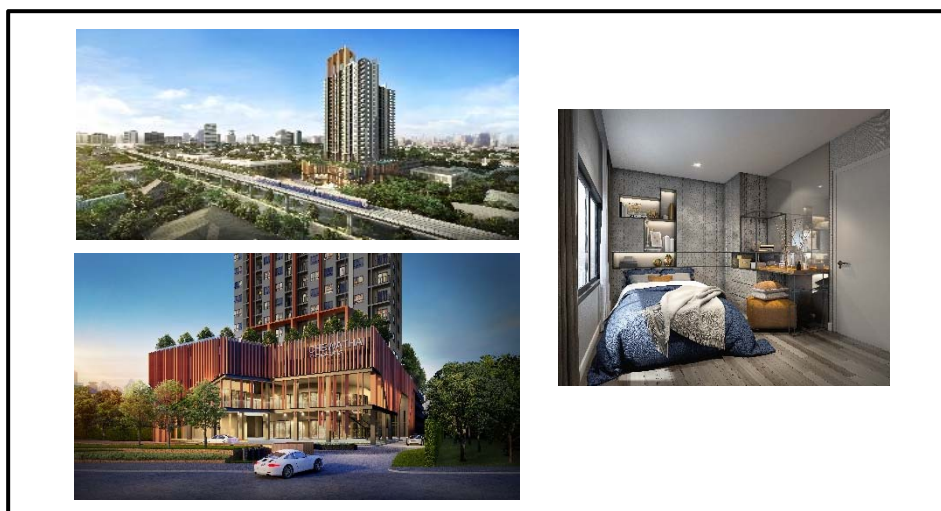
## 8. โครงการชีวาทัย เรสซิเดนซ์ อโศก




รายละเอียดโครงการชีวาทัย เรสซิเดนซ์ อโศก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559	
ชื่อโครงการ	ชีวาทัย เรสซิเดนซ์ อโศก
ชื่อเดิม	โครงการ AQ ARIA บริษัทฯ เข้าซื้อโครงการจากบริษัท เอคิว เอสเตท จำกัด(มหาชน) และเปลี่ยนชื่อเป็นโครงการชีวาทัย เรสซิเดนซ์ อโศก
ผู้พัฒนาโครงการ	บริษัท ชีวาทัย จำกัด (มหาชน)

รายละเอียดโครงการชีวาทัย เรสซิเดนซ์ อโศก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559	
ที่ตั้งโครงการ	<p>ถนนอโศก-ดินแดง แขวงมักกะสัน เขตราชเทวี กรุงเทพมหานคร</p>
พื้นที่โครงการ	1 ไร่ 2 งาน 66 ตร.วา
พื้นที่ขาย	9,477.65 ตร.ม.
ชนิดของโครงการ	อาคารพักอาศัย 1 อาคาร สูง 30 ชั้น
จุดเด่นของโครงการ	ห่างจากสถานีรถไฟฟ้าสายสีน้ำเงิน สถานีพระราม 9 เพียง 350 เมตร และตั้งอยู่ในโซน CBD แห่งใหม่บนถนนพระราม 9
มูลค่าโครงการโดยประมาณ	1,694 ล้านบาท
จำนวนห้องพัก	ห้องพักอาศัย จำนวน 315 ยูนิต
ชนิดของห้องพัก	<ul style="list-style-type: none"> <li>1 ห้องนอน ขนาด 28.00 – 33.20 ตร.ม.</li> </ul>
การใช้ประโยชน์	<p>พื้นที่ลือบบี พื้นที่จอดรถ</p> <p>ห้องพักอาศัย</p> <p>สระว่ายน้ำ</p> <p>ห้องออกกำลังกาย</p>
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	พนักงานและผู้บริหารระดับสูงจากบริษัทชั้นนำในบริเวณใกล้เคียง รวมถึงนักลงทุนที่สนใจการลงทุนในโครงการตามแนวสถานีรถไฟฟ้า
ระยะเวลาในการก่อสร้าง	เริ่มก่อสร้างในปี 2558 และคาดว่าจะแล้วเสร็จในเดือนกันยายน ปี 2560
ความคืบหน้าในการก่อสร้าง	ก่อสร้างเสร็จสมบูรณ์ร้อยละ 75
ความคืบหน้าในการขาย	ยอดที่ทำสัญญาแล้วร้อยละ 51 ของจำนวนยูนิตทั้งหมดของโครงการ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559

## 9. โครงการชีวาทัย เพชรเกษม 27

**CHEWATHAI**  
PHETKASEM 27


รายละเอียดโครงการชีวาทัย เพชรเกษม 27 ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559	
ชื่อโครงการ	ชีวาทัย เพชรเกษม 27
ผู้พัฒนาโครงการ	บริษัท ชีวาทัย จำกัด (มหาชน)
ที่ตั้งโครงการ	ถนนเพชรเกษม แขวงบางหว้า เขตบางแค กรุงเทพมหานคร 
พื้นที่โครงการ	4 ไร่ 0 งาน 36 ตร.วา
พื้นที่ขาย	8,356 ตร.ม.
ชนิดของโครงการ	อาคารพักอาศัย 1 อาคาร สูง 26 ชั้น
จุดเด่นของโครงการ	ห่างจากสถานีรถไฟฟ้า บีทีเอส สถานีบางหว้า เพียง 350 เมตร และสถานีรถไฟฟ้าสายสีน้ำเงินส่วนต่อขยาย ที่จะเปิดในอนาคต
มูลค่าโครงการโดยประมาณ	1,564 ล้านบาท
จำนวนห้องพัก	ห้องพักอาศัย จำนวน 652 ยูนิต
ชนิดของห้องพัก	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Studio ขนาด 23 – 24 ตร.ม. จำนวน 147 ยูนิต</li> <li>• 1 ห้องนอน ขนาด 25 - 32 ตร.ม. จำนวน 449 ยูนิต</li> <li>• 2 ห้องนอน ขนาด 42 - 43 ตร.ม. จำนวน 42 ยูนิต</li> <li>• ร้านพาณิชย์ จำนวน 14 ยูนิต</li> </ul>
การใช้ประโยชน์	พื้นที่ลือบบี พื้นที่จอดรถ ห้องพักอาศัย



รายละเอียดโครงการชีวาทัย เพชรเกษม 27 ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559	
	สระว่ายน้ำ ห้องออกกำลังกาย
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	พนักงาน นักศึกษา มหาวิทยาลัยสยาม และผู้สนใจที่ใช้รถไฟฟ้าในการเดินทาง รวมถึงนักลงทุนที่สนใจการลงทุนในโครงการตามแนวสถานีรถไฟฟ้า
ระยะเวลาในการก่อสร้าง	เริ่มก่อสร้างในเดือนกันยายน ปี 2559 และคาดว่าจะแล้วเสร็จใน ปี 2561
ความคืบหน้าในการก่อสร้าง	ก่อสร้างเสร็จสมบูรณ์ร้อยละ 10
ความคืบหน้าในการขาย	ยอดที่ทำสัญญาแล้วร้อยละ 47 ของจำนวนยูนิตทั้งหมดของโครงการ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559

## 10. โครงการชีวารมย์ รังสิต - ดอนเมือง

Chewarm  
THE NEW MALL



รายละเอียดโครงการชีวารมย์ รังสิต - ดอนเมือง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559	
ชื่อโครงการ	ชีวารมย์ รังสิต - ดอนเมือง
ผู้พัฒนาโครงการ	บริษัท ชีวาทัย จำกัด (มหาชน)
ที่ตั้งโครงการ	ซอยรังสิต-นครนายก 7 ถนนรังสิต-นครนายก (รังสิตคลอง 1) จังหวัดปทุมธานี 
พื้นที่โครงการ	15 ไร่ 2 งาน 36 ตร.วา
พื้นที่ขาย	ประมาณ 12,730 ตร.ม.

รายละเอียดโครงการชีวอนามัย รังสิต – ดอนเมือง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559	
ชนิดของโครงการ	บ้านเดี่ยวและบ้านแฝด
จุดเด่นของโครงการ	ใกล้กับห้างสรรพสินค้าฟิวเจอร์พาร์ค รังสิต เพียง 1.3 กิโลเมตร ห่างจากมหาวิทยาลัยกรุงเทพและมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ 12.6 กิโลเมตรและ 15.0 กิโลเมตรตามลำดับ และห่างจากสนามบินดอนเมืองเพียง 18.3 กิโลเมตร
มูลค่าโครงการโดยประมาณ	475 ล้านบาท
จำนวนยูนิต	บ้านเดี่ยวและบ้านแฝด จำนวน 81 ยูนิต
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	นักศึกษา คณาจารย์ และบุคลากรมหาวิทยาลัยกรุงเทพและมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
ระยะเวลาในการก่อสร้าง	แบ่งระยะการก่อสร้างออกเป็น 3 เฟส โดยแต่ละเฟสใช้ระยะเวลาการก่อสร้างโดยประมาณ 8 - 10 เดือน
ความคืบหน้าในการก่อสร้าง	เฟส 1 สร้างเสร็จพร้อมโอน เฟส 2 และ 3 กำลังก่อสร้างความคืบหน้าประมาณร้อยละ 50



สถานะการก่อสร้าง การขาย และการโอนกรรมสิทธิ์ของโครงการของบริษัท และบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 สรุปได้ดังนี้

ชื่อโครงการ	บริษัท ผู้พัฒนา โครงการ	พื้นที่ โครงการ (ไร่-งาน- ตร.ว.)	พื้นที่ ขาย (ตร.ม.)	การก่อสร้าง			การขาย							การโอนกรรมสิทธิ์				
				เดือน/ปี ที่ เริ่มก่อสร้าง	เดือน/ปี ที่ ก่อสร้างเสร็จ หรือคาดว่าจะ แล้วเสร็จ	ความ คืบหน้าของ โครงการ (ร้อยละ)	จำนวนห้อง ทั้งหมด		จำนวนห้องที่ ขายแล้ว		จำนวนห้อง คงเหลือรอขาย		ความ คืบหน้า การขาย (ร้อยละ)	เดือน/ปี ที่โอน กรรมสิทธิ์ หรือ คาดว่าจะเริ่ม โอนกรรมสิทธิ์	จำนวนห้องที่โอน กรรมสิทธิ์แล้ว		จำนวนห้อง คงเหลือรอโอน กรรมสิทธิ์	
							หน่วย	ลบ.	หน่วย	ลบ.	หน่วย	ลบ.			หน่วย	ลบ.		
ชีวาทัย ราชปรารภ	บริษัท	2-0-90	17,039	เมษายน ปี 2552	มีนาคม ปี 2554	100	325	1,360	323	1,332	2	28	99	มีนาคม ปี 2554	323	1,332	2	28
เดอะ สุรวงศ์	ชีวาทัย ฮัฟ ซูน	0-2-40	2,774	มีนาคม ปี 2552	กุมภาพันธ์ ปี 2553	100	52	350	42	270	10	80	81	กุมภาพันธ์ ปี 2553	42	270	-	-
ชีวาทัย รามคำแหง	บริษัท	3-3-32	17,055	มิถุนายน ปี 2554	กรกฎาคม ปี 2556	100	535	1,100	530	1,080	5	20	99	กรกฎาคม ปี 2556	529	1,076	1	4
ชีวาทัย อินเตอร์เซนจ์	ชีวาทัย อินเตอร์เซนจ์	1-3-12.5	10,353	พฤศจิกายน ปี 2556	ธันวาคม ปี 2558	100	279	1,050	249	940	30	110	90	ธันวาคม ปี 2558	245	918	4	22
ฮอลล์มาร์ค แจ้งวัฒนะ	บริษัท	3-1-75	13,193	พฤศจิกายน ปี 2557	ธันวาคม ปี 2558	100	427	780	307	562	120	218	72	ธันวาคม ปี 2558	288	531	19	31
ฮอลล์มาร์ค งามวงศ์วาน	ชีวาทัย อินเตอร์เซนจ์	7-0-70.5	23,265	มกราคม ปี 2557	มีนาคม ปี 2558	100	792	1,200	545	797	247	403	69	มีนาคม ปี 2558	522	762	23	35
ชีวาทัย เรสซิ เดนซ์ บางโพ	บริษัท	1-1-91	8,356	กันยายน ปี 2558	มิถุนายน ปี 2560	97	172	1,040	88	546	84	494	51	มิถุนายน ปี 2560	-	-	88	546
ชีวาทัย เรสซิ เดนซ์ อโศก	บริษัท	1-2-66	9,477	กันยายน ปี 2558	กันยายน ปี 2560	75	315	1,700	188	951	127	749	60	กันยายน ปี 2560	-	-	188	951



(มหาชน)

ชื่อโครงการ	บริษัท ผู้พัฒนา โครงการ	พื้นที่ โครงการ (ไร่-งาน- ตร.ว.)	พื้นที่ ขาย (ตร.ม.)	การก่อสร้าง			การขาย						การโอนกรรมสิทธิ์					
				เดือน/ปี ที่ เริ่มก่อสร้าง	เดือน/ปี ที่ ก่อสร้างเสร็จ หรือคาดว่าจะ แล้วเสร็จ	ความ คืบหน้าของ โครงการ (ร้อยละ)	จำนวนห้อง ทั้งหมด		จำนวนห้องที่ ขายแล้ว		จำนวนห้อง คงเหลือรอขาย		ความ คืบหน้า การขาย (ร้อยละ)	เดือน/ปี ที่โอน กรรมสิทธิ์ หรือ คาดว่าจะเริ่ม โอนกรรมสิทธิ์	จำนวนห้องที่โอน กรรมสิทธิ์แล้ว		จำนวนห้อง คงเหลือรอโอน กรรมสิทธิ์	
							หน่วย	ลบ.	หน่วย	ลบ.	หน่วย	ลบ.			หน่วย	ลบ.	หน่วย	ลบ.
ชีวาทัย เพชร เกษม 27	บริษัทฯ	4-0-36	17,989	กันยายน ปี 2559	สิงหาคม ปี 2561	10	638	1,455	302	641	336	814	47	สิงหาคม ปี 2561	-	-	302	641
ชีวารมย์ รังสิต - ดอนเมือง	บริษัทฯ	15-1-76	3,648	มีนาคม ปี 2559	สิงหาคม ปี 2560	60	81	488	14	84	67	404	17	สิงหาคม ปี 2559	-	-	14	84

หมายเหตุ

- บริษัท ชีวาทัย อินเตอร์เซนจ์ จำกัด เป็นบริษัทย่อยซึ่งบริษัทฯ ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 100 และบริษัท ชีวาทัย ฮัท ซูน จำกัด เป็นบริษัทร่วมซึ่งบริษัทฯ ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 50
- ณ วันที่ 31 มกราคม 2559 บริษัทฯ ได้จำหน่ายห้องชุดของโครงการเดอะ สุรวงศ์ที่เหลือจำนวน 11 ยูนิตทั้งหมดให้กับ More Global Holdings Pte. Ltd. แต่ทาง More Global Holdings Pte. Ltd. ไม่สามารถรับโอนกรรมสิทธิ์ได้ตามกำหนดเวลา ทางบริษัทฯ ดำเนินการริบเงินดาวน์ที่ได้รับมาแล้วบางส่วน และนำห้องชุดทำการออกขายต่อ

## 2.1.2 การตลาดและการแข่งขัน

### 2.1.2.1 ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

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

### 2.1.2.2 กลยุทธ์การตลาด

#### กลยุทธ์ด้านทำเลที่ตั้ง

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

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

### กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์

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

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับบรรยากาศโดยรวมของทุกโครงการ มีการวางผังโครงการให้มีพื้นที่ส่วนกลางที่ผู้อยู่อาศัยสามารถมาใช้งานและพักผ่อนได้จริง มีสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน และระบบรักษาความปลอดภัยที่รัดกุมและเชื่อถือได้ เพื่อสามารถตอบสนองความต้องการทุกด้านของผู้อยู่อาศัยได้อย่างครบถ้วน นอกจากนั้นในแต่ละโครงการ บริษัทฯ ยังคำนึงถึงการใช้ประโยชน์สูงสุดของพื้นที่ใช้สอยของห้องชุดในแต่ละโครงการ โดยทีมงานออกแบบของบริษัทฯ ได้พัฒนาและออกแบบห้องชุดพักอาศัยให้สามารถใช้ประโยชน์จากพื้นที่ในแต่ละห้องชุดได้อย่างสูงสุด รวมถึงการใช้เครื่องตกแต่งหรือเฟอร์นิเจอร์ เครื่องสุขภัณฑ์ และวัสดุตกแต่งต่างๆ ที่มีคุณภาพและมีแบรนด์เป็นที่รู้จักและยอมรับ

บริษัทฯ มีการจัดทำการศึกษาความต้องการของตลาดและการพัฒนาโครงการใหม่ๆ ของคู่แข่งอยู่เสมอ เพื่อนำมาใช้ในการวางแผนพัฒนาโครงการ และวางแผนทางการตลาดให้สอดคล้องกับสถานะตลาดและความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่เปลี่ยนแปลงไปในแต่ละช่วงเวลา โดยบริษัทฯ มีทีมงานด้านการขายและการตลาดที่มีความเป็นมืออาชีพ มีประสบการณ์การขายอสังหาริมทรัพย์มานาน เป็นผู้ดำเนินกิจกรรมด้านการขายของบริษัทฯ

### นโยบายการกำหนดราคา

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



ราคาของผู้ประกอบการที่พัฒนาโครงการในระดับเดียวกันในระยะที่ใกล้เคียงกัน ทั้งนี้ ราคาที่บริษัทฯ กำหนดในแต่ละช่วงเวลาของโครงการเดียวกันอาจแตกต่างกันไป ซึ่งขึ้นอยู่กับสภาพแวดล้อม การแข่งขัน ต้นทุนการพัฒนาและการขาย ความคืบหน้าของการก่อสร้างของโครงการและปัจจัยอื่น ๆ ที่เกิดขึ้นเช่นเดียวกัน ซึ่งเกณฑ์ในการพิจารณาดังกล่าวมีวัตถุประสงค์เพื่อให้บริษัทฯ สามารถกำหนดระดับราคาของโครงการได้เหมาะสมและตรงตามความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ

#### การส่งมอบงานได้ตรงตามระยะเวลาที่กำหนด

เพื่อสร้างความเชื่อมั่นและความน่าเชื่อถือในแบรนด์ของบริษัทฯ บริษัทฯ จึงให้ความสนใจกับการส่งมอบห้องชุดให้กับลูกค้าได้ตรงตามระยะเวลาที่กำหนด ด้วยคุณภาพของวัสดุและการออกแบบตกแต่งที่ได้นำเสนอและประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่าง ๆ ให้กับลูกค้าตั้งแต่เริ่มต้นโครงการ บริษัทฯ มีการว่าจ้างบริษัทรับเหมาก่อสร้างที่มีประสบการณ์ในการทำงานร่วมกับบริษัทฯ เป็นอย่างดีมาหลายปี เพื่อให้บริษัทฯ มั่นใจได้ว่าการก่อสร้างโครงการนั้น จะเป็นไปตามมาตรฐานการก่อสร้างที่ถูกต้องครบถ้วนตามแบบที่ได้ตกลงกันไว้ ทั้งนี้ บริษัทฯ จะมีการแจ้งข้อมูลความคืบหน้าของการก่อสร้างโครงการเป็นระยะ ผ่านทางเว็บไซต์ของบริษัทฯ ที่ [www.chewathai.com](http://www.chewathai.com) และระบบเครือข่ายสังคมออนไลน์เช่น Facebook โดยผ่านทาง <https://www.facebook.com/CHEWATHAI> ซึ่งลูกค้าสามารถเข้าไปติดตามความคืบหน้าในการก่อสร้างและการตกแต่งของแต่ละโครงการได้ นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้มีการว่าจ้างบริษัทที่ปรึกษาทางด้านการก่อสร้าง (Construction Management) เพื่อทำหน้าที่ควบคุมดูแลเรื่องคุณภาพ และควบคุมการทำงานก่อสร้างของผู้รับเหมาก่อสร้างในแต่ละโครงการอย่างใกล้ชิด ทำให้การพัฒนาโครงการต่างๆ ที่ผ่านมาของบริษัทฯ สามารถส่งมอบงานให้ลูกค้าได้ตรงตามระยะเวลาที่กำหนดไว้

#### ความเป็นมืออาชีพและประสบการณ์ของคณะผู้บริหาร

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

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังให้ความสำคัญกับพนักงานทุกคนของบริษัทฯ เพราะพนักงานถือเป็นกำลังสำคัญที่จะขับเคลื่อนธุรกิจของบริษัทฯ ให้เติบโตได้อย่างมั่นคง สามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างยั่งยืนและก้าวหน้า บริษัทฯ จึงส่งเสริมและสนับสนุนให้พนักงานเพิ่มพูนความรู้ และพื้นฐานในด้านธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ มีการสำรวจความต้องการในการฝึกอบรมและ

ดำเนินการจัดอบรมในด้านต่างๆ ให้กับพนักงาน เช่น การอบรมด้านตลาดอสังหาริมทรัพย์ การอบรมด้านการตลาด ได้แก่ การทำการตลาดบนสื่อออนไลน์ หรือการส่งพนักงานและทีมขายของบริษัทฯ เข้าร่วมในงานสัมมนาต่างๆ เช่น เทคนิคการปิดการขาย การให้บริการในเชิงลึก การประชาสัมพันธ์ในสื่อออนไลน์ซึ่งมากขึ้นตามกระแสตลาดในปัจจุบัน เป็นต้น ทั้งนี้ พนักงานส่วนใหญ่ของบริษัทฯ จะเป็นกลุ่มคนรุ่นใหม่ที่มีความมุ่งมั่น เปิดกว้างทางความคิดและมีความคิดสร้างสรรค์ใหม่ๆ อยู่เสมอ โดยบริษัทฯ สนับสนุนให้พนักงานมีส่วนร่วมในธุรกิจของบริษัทฯ มีความมุ่งมั่น เพื่อสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์และบริการใหม่ๆ ที่สามารถตอบโจทย์กลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้เป็นอย่างดี

#### การวางแผนการขายแบบเป็นทีมและเป็นระบบ

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

#### การให้บริการทั้งก่อนและหลังการขายเพื่อสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า

เพื่อเป็นการให้บริการกับลูกค้า สร้างความสัมพันธ์ที่ดี ทั้งยังเป็นการรักษารฐานลูกค้า รวมถึงการสร้างกลุ่มลูกค้าใหม่จากการบอกต่อๆ กันไป (word of mouth) ของลูกค้าผู้ซึ่งเคยลงทุนหรือได้ซื้อโครงการของบริษัทฯ แล้วนั้น บริษัทฯ ยังมีการให้บริการกับลูกค้าที่นอกเหนือไปจากการให้ข้อมูลและรายละเอียดของโครงการเพื่อประกอบการตัดสินใจ เช่น การอำนวยความสะดวกในการติดต่อด้านสินเชื่อที่อยู่อาศัยกับสถาบันการเงินต่างๆ ซึ่งนอกจากจะช่วยอำนวยความสะดวกให้ลูกค้าแล้ว ยังช่วยให้บริษัทฯ สามารถวางแผนการโอนห้องชุดในอนาคตได้อย่างมีประสิทธิภาพ การบริการตรวจเช็คคุณภาพของห้องชุดโดยมีการรับประกันคุณภาพของห้องชุดหลังจากวันที่โอนกรรมสิทธิ์ การซ่อมแซมอันเนื่องมาจากความไม่เรียบร้อยของห้องชุด ทั้งนี้ ยังรวมไปถึงการให้คำปรึกษาในการตกแต่งห้องชุด การช่วยประสานงานในการจัดหาผู้ให้บริการงานตกแต่งภายใน และการให้บริการจัดหาผู้เช่าห้องชุดแก่ลูกค้า เป็นต้น

นอกจากนี้ บริษัทฯ เล็งเห็นความสำคัญของลูกค้าปัจจุบันที่เคยซื้อห้องชุดกับทางบริษัทฯ บริษัทฯ จะให้สิทธิพิเศษในการจองซื้อโครงการที่บริษัทฯ จะพัฒนาในอนาคต แก่ลูกค้าเดิมของบริษัทฯ ก่อนการเปิดขายโครงการอย่างเป็นทางการ เพื่อเป็นการสร้างสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าในระยะยาว และให้การพิจารณาลงทุนในโครงการของบริษัทฯ ต่อไปในอนาคตอีกด้วย

### 2.1.2.3 การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

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

บริษัทฯ ยังทำการโฆษณาประชาสัมพันธ์โครงการ โดยการออกบูธตามสถานที่ต่างๆ ที่มีผู้คนหนาแน่นและใกล้เคียงที่ตั้งของโครงการ เช่น การจัดจุดแสดงโครงการในห้างสรรพสินค้าและอาคารสำนักงานต่างๆ รวมไปถึงงานแสดงบ้าน คอนโดและที่ดินต่างๆ เช่น งานมหกรรมบ้านและคอนโด เป็นต้น ที่มีการจัดขึ้นเป็นประจำอย่างต่อเนื่อง รวมถึงการโฆษณาประชาสัมพันธ์โครงการผ่านสื่อในรูปแบบต่างๆ โดยเน้นสื่อประชาสัมพันธ์ที่สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้อย่างมีประสิทธิภาพ อาทิเช่น บ้ายโฆษณา การแจกแผ่นพับ (Brochure) หนังสือพิมพ์ นิตยสาร รวมถึงสื่อบนอินเทอร์เน็ตต่างๆ เพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์โครงการกระตุ้นความสนใจและเปิดช่องทางในการจำหน่ายเพิ่มเติม

### 2.1.3 ภาพอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

สถานะของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์สามารถพิจารณาได้จากสถานะเศรษฐกิจในช่วงเวลานั้นๆ ซึ่งได้รับผลกระทบจากปัจจัยที่ขับเคลื่อนเศรษฐกิจทั้งระดับมหภาคและระดับจุลภาค เช่น อัตราดอกเบี้ย อัตราเงินเฟ้อ การเติบโตของเศรษฐกิจหรือเสถียรภาพทางการเมือง ต่างก็เป็นปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ทั้งสิ้น

ในปี 2560 นี้ ภาคธุรกิจอสังหาริมทรัพย์มีแนวโน้มที่จะขยายตัวขึ้น อันเนื่องมาจากปัจจัยบวกที่จะส่งผลดีให้กับตลาด อาทิ การลงทุนของภาครัฐที่มีการขยายตัวอย่างต่อเนื่องและสูงขึ้น เช่น โครงการประชารัฐสร้างไทย ที่ส่งเสริมการลงทุนเพื่อพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแบบบูรณาการ, การมี AEC ที่ทำให้ชาวต่างชาติยังคงเข้ามาลงทุน และซื้ออสังหาริมทรัพย์ในประเทศไทย, ในภาคของการส่งออกและบริการมีการขยายตัวเพิ่มมากขึ้น รวมไปถึงการบริโภคภาคเอกชนมีการปรับตัวดีขึ้น อันเป็นผลดีสำหรับภาคธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

แม้ว่าในปี 2559 ที่ผ่านมาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ต้องเผชิญกับปัจจัยลบรอบด้าน ไม่ว่าจะเป็น ปัญหาหนี้สินภาคครัวเรือนที่เพิ่มสูงขึ้น ราคาสินค้าเกษตรตกต่ำ ความเข้มงวดของสถาบันการเงินในการปล่อยสินเชื่อ ฯลฯ ส่งผลให้ตลาดอสังหาริมทรัพย์เกิดการชะลอตัว แต่เนื่องจากกระทรวงการคลังออกมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจของประเทศไทยในปี 2560 อาจขยายตัวอยู่ที่ร้อยละ 3.4 เนื่องจาก

โครงการต่างๆ ของรัฐบาลสามารถเริ่มดำเนินการได้ตามแผนที่วางไว้ ส่งผลให้งบประมาณต่างๆ มีการเบิกจ่ายได้ต่อเนื่องกว่าที่เป็นมา ส่งผลให้ภาคเอกชนเริ่มขยับออกมาลงทุนกันมากขึ้นจากที่ชะลอตัวอย่างไรก็ดี การลงทุนของภาคเอกชนที่จะเกิดขึ้นในอนาคตจะมีความต่อเนื่องก็ต่อเมื่อมีภาครัฐเป็นตัวขับเคลื่อนหลัก

สำหรับภาพรวมของตลาดอสังหาริมทรัพย์ ด้านอุปสงค์ในปี 2560 นี้คาดว่าจะการโอนกรรมสิทธิ์อสังหาริมทรัพย์จะขยายตัวเพิ่มขึ้นจากปี 2559 ร้อยละ 3 โดยมีจำนวนประมาณ 180,000 หน่วย (โดยมีช่วงคาดการณ์ที่จำนวน 162,000 – 221,000 หน่วย) มูลค่าการโอนกรรมสิทธิ์ จำนวนประมาณ 466,000 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2559 ร้อยละ 5 (โดยมีช่วงคาดการณ์ที่จำนวน 420,000 – 513,000 ล้านบาท) ในขณะที่คาดว่าจะมียอดสินเชื่อที่อยู่อาศัยบุคคลทั่วไปปล่อยใหม่ทั้งระบบจำนวน 594,000 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2559 ร้อยละ 1 (โดยมีช่วงคาดการณ์ที่จำนวน 570,000 – 617,000 ล้านบาท) และประมาณการณ์สินเชื่อที่อยู่อาศัยบุคคลทั่วไปคงค้างทั้งระบบ จำนวน 3,433,000 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2559 ร้อยละ 3 (โดยมีช่วงคาดการณ์ที่จำนวน 3,394,000 – 3,472,000 ล้านบาท) การประเมินแนวโน้มดังกล่าวยังมีอีกหลายปัจจัยที่น่าสนใจประกอบด้วย ปัจจัยบวกซึ่งเป็นผลต่อเนื่องจากมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจของรัฐบาล โดยเฉพาะการพัฒนาโครงข่ายคมนาคมขนส่ง และรถไฟฟ้าสายสำคัญต่างๆ ที่คาดการณ์ว่าจะเปิดพื้นที่ใหม่ในปริมาณที่มาก อีกทั้งมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจในภูมิภาคผ่านการส่งเสริมเขตเศรษฐกิจพิเศษคลัสเตอร์ และแผนการพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจภาคตะวันออก รวมถึงมาตรการส่งเสริมการพัฒนาที่อยู่อาศัยรองรับสังคมผู้สูงอายุ ซึ่งรัฐบาลมุ่งมั่นผลักดันให้เกิดผลเป็นรูปธรรม จะช่วยสร้างตลาดใหม่ทดแทนยอดขายที่ชะลอตัวลง ขณะที่ความต้องการที่อยู่อาศัยที่แท้จริงยังมีอยู่ในระบบ ต่างจากความต้องการซื้อเพื่อการลงทุนที่ลดลงอย่างชัดเจน ปัจจัยบวกดังกล่าวจะช่วยให้ภาพรวมของตลาดที่อยู่อาศัยในปี 2560 เป็นไปในทิศทางที่ดีขึ้นเมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมา (ที่มา: ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์)

โดยบริษัท ไม่หยุดยั้งที่จะพัฒนาสินค้า ทั้งคอนโด และบ้าน เพื่อรองรับความต้องการของตลาดในทุกๆ ระดับ เช่นโครงการชีวาทัย เรสซิเดนซ์ บางโพ คอนโดคุณภาพ วิวแม่น้ำเจ้าพระยา ระดับลักซ์ชัวรี โครงการชีวาทัย เรสซิเดนซ์ อโศก คอนโดแนวคิตสมัยใหม่ ใจกลางเมือง ที่คุ้มค่าต่อการลงทุน หรือโครงการบ้านเดี่ยว ชีวามย์ รังสิต ดอนเมือง บ้านเดี่ยวติดฟิวเจอร์พาร์ค รังสิต และอีกหลากหลายโครงการของบริษัท

ภาพรวมตลาดอสังหาริมทรัพย์ปี 2559 และแนวโน้มปี 2560

ในไตรมาส 4 ของปี 2559 มีความแตกต่างจากปีที่ผ่านมา เนื่องจากเกิดเหตุการณ์สำคัญกับคนไทยทั้งประเทศและกระทบโดยตรงต่อทุกภาคส่วนผู้ประกอบการชะลอแผนการเปิดตัวโครงการใหม่ ผู้บริโภคชะลอการตัดสินใจซื้อ ส่งผลให้ภาพรวมของตลาดที่อยู่อาศัยชะลอตัวต่อเนื่องจากไตรมาส 3 ด้านอุปสงค์การโอนกรรมสิทธิ์อสังหาริมทรัพย์มีความเคลื่อนไหวที่น่าสนใจคือ หลังจากที่มีการเร่งโอนกรรมสิทธิ์เพื่อให้ทันมาตรการลดค่าธรรมเนียมการโอนและค่าจดจำนองในช่วงครึ่งปีแรก การโอนกรรมสิทธิ์อสังหาริมทรัพย์ชะลอตัวลงอย่างเห็นได้ชัดในไตรมาส 3 และกลับมาขยายตัวเพิ่มสูงขึ้นอีกครั้งในไตรมาส 4 ส่งผลให้ในปี 2559 จำนวนหน่วยการโอนกรรมสิทธิ์กลับไปอยู่ในระดับที่ใกล้เคียงกับปี 2557 ที่ประมาณ 174,000 – 175,000 หน่วย

สำหรับจำนวนหน่วยการโอนกรรมสิทธิ์ห้องชุดมีสัดส่วนสูงถึงร้อยละ 51 ขณะที่ปี 2558 ห้องชุดมีสัดส่วนเพียงร้อยละ 37 ด้านมูลค่าการโอนกรรมสิทธิ์มีแนวโน้มลดลงเป็นปีที่ 3 ติดต่อกัน เนื่องจากผู้ประกอบการผลิตบ้านในกลุ่มระดับราคาที่ถูกลงเพื่อให้สอดคล้องกับกำลังซื้อที่มีความสามารถในการซื้อที่อยู่อาศัยลดลงตามภาวะเศรษฐกิจ ในปี 2559 มูลค่าการโอนกรรมสิทธิ์รวม 444,113 ล้านบาท ในจำนวนดังกล่าวห้องชุดมีสัดส่วนที่เพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 44 ขณะที่ปี 2558 มูลค่าการโอนห้องชุดมีสัดส่วนร้อยละ 33 ของมูลค่าการโอนทั้งหมด

สำหรับอุปสงค์ด้านสินเชื่อที่อยู่อาศัยบุคคลทั่วไปที่ปล่อยใหม่ประเทศของสถาบันการเงินทั้งระบบ ได้แก่ ธนาคารพาณิชย์ ธนาคารของรัฐ สถาบันการเงินประเภทอื่นๆ พบว่าในปี 2559 สถาบันการเงินทั้งระบบ ให้สินเชื่อที่อยู่อาศัยบุคคลทั่วไปปล่อยใหม่ทั่วประเทศรวมมูลค่า 586,050 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 1.4 จากช่วงเดียวกันของปีก่อนโดยทั้งปี 2558 มีการให้สินเชื่อที่อยู่อาศัยบุคคลทั่วไปปล่อยใหม่ มูลค่ามากถึง 577,846 ล้านบาท ซึ่งยอดสินเชื่อที่อยู่อาศัยบุคคลทั่วไปปล่อยใหม่เพิ่มขึ้นอย่างมากในไตรมาส 4 ปี 2559 โดยมีมูลค่าถึง 159,064 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 16.9 จากไตรมาสก่อน แต่เพิ่มขึ้นร้อยละ 0.04 จากไตรมาสเดียวกันของปีก่อน

ดังนั้น อาจกล่าวได้ว่าในปี 2559 ตลาดที่อยู่อาศัยมีการปรับตัวของประมาณของอุปทานและอุปสงค์ที่มีความสอดคล้องกันมากยิ่งขึ้น ทั้งนี้ ศูนย์ข้อมูลฯ ได้ประมวลข้อมูลด้านอุปทานและอุปสงค์ รวมถึงประมาณแนวโน้มปี 2560 ดังนี้

#### 1. สถานการณ์ด้านอุปทาน

การติดตามการเปลี่ยนแปลงด้านอุปทานในตลาดที่อยู่อาศัย จากข้อมูลโครงการที่อยู่อาศัยเปิดขายใหม่ในเขตกรุงเทพฯ-ปริมณฑล 5 จังหวัด (นนทบุรี ปทุมธานี สมุทรปราการ สมุทรสาคร นครปฐม) และที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียนใหม่ ปี 2559 ศูนย์ข้อมูลฯ ได้พบการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญ ดังนี้

##### 1.1 โครงการที่อยู่อาศัยเปิดขายใหม่

ศูนย์ข้อมูลฯ ติดตามอุปทานที่อยู่อาศัยที่เปิดขายใหม่ พบว่าในปี 2559 ผู้ประกอบการเปิดขายโครงการที่อยู่อาศัยใหม่ในพื้นที่กรุงเทพฯ-ปริมณฑลรวมกันประมาณ 96,526 หน่วย ลดลงร้อยละ 8 เมื่อเทียบกับปี 2558 ซึ่งมีจำนวนทั้งสิ้น 104,856 หน่วย แบ่งเป็นบ้านจัดสรร 43,813 หน่วย และห้องชุด 52,713 หน่วย เทียบกับปี 2558 มีหน่วยบ้านจัดสรรเปิดขายใหม่ในกรุงเทพฯ-ปริมณฑล รวมทั้งสิ้น 44,450 หน่วย และห้องชุด 60,406 หน่วย ลดลงร้อยละ 1 และร้อยละ 13 ตามลำดับ

พื้นที่ซึ่งมีหน่วยบ้านจัดสรรเปิดขายใหม่มากที่สุดในปี 2559 ได้แก่ 1.โซนสมุทรปราการ จำนวน 8,800 หน่วย 2. โซนบางกรวย-บางใหญ่-บางบัวทอง-ไทรน้อย จำนวน 8,604 หน่วย 3.โซนลำลูกกา-คลองหลวง-ธัญบุรี-หนองเสือ จำนวน 4,955 หน่วย 4.โซนเมืองปทุมธานี-ลาดหลุมแก้ว-สามโคก จำนวน 3,636 หน่วย และ 5.โซนเมืองสมุทรสาคร จำนวน 2,710 หน่วย ส่วนพื้นที่ที่มีหน่วยห้องชุดเปิดขายใหม่มากที่สุดในปี 2559 ได้แก่ 1.โซนกรุงเทพฯฝั่งธนบุรี จำนวน 10,966 หน่วย 2. โซนสุขุมวิทตอนปลาย จำนวน 5,672 หน่วย 3. โซนนนทบุรี จำนวน 5,445 หน่วย 4.โซนห้วยขวาง-จตุจักร-ดินแดง จำนวน 4,710 หน่วย และ 5. โซนสุขุมวิทตอนต้น จำนวน 3,277 หน่วย

ทั้งนี้ จากหน่วยห้องชุดทั้งหมดที่เปิดขายใหม่ในกรุงเทพฯ-ปริมณฑลในปี 2559 ร้อยละ 5 เป็นห้องชุดที่เปิดขายในราคาไม่เกิน 1 ล้านบาทร้อยละ 65 อยู่ในระดับราคา 1.1-3 ล้านบาท ร้อยละ 19 เป็นหน่วยในระดับราคา 3.1-5 ล้านบาท และร้อยละ 11 เป็นหน่วยในระดับราคาที่สูงกว่า 5 ล้านบาท

## 1.2 ที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียนใหม่

ข้อมูลที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียนใหม่ ในกรุงเทพฯ-ปริมณฑล 5 จังหวัด (นนทบุรี ปทุมธานี สมุทรปราการสมุทรสาคร นครปฐม) พบว่าในปี 2559 มีจำนวนหน่วยที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียนใหม่ทุกประเภทรวมกัน 123,383 หน่วย ลดลงร้อยละ 0.4 จากช่วงเดียวกันของปี 2558 ซึ่งมีจำนวนประมาณ 123,830 หน่วยสำหรับมิติของพื้นที่การพัฒนาของหน่วยที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียนใหม่พบว่า มีการกระจายตัวอยู่ในเขตกรุงเทพฯ จำนวนประมาณ 62,378 หน่วย ลดลงร้อยละ 9 จากช่วงเดียวกันของปี 2558 และใน 5 จังหวัดปริมณฑลรวมกัน 61,005 หน่วย เพิ่มขึ้นร้อยละ 10 จากช่วงเดียวกันของปี 2558

แบ่งเป็นหน่วยห้องชุดประมาณ 69,696 หน่วย คิดเป็นร้อยละ 56 ของหน่วยสร้างเสร็จจดทะเบียนใหม่ทั้งหมด ส่วนที่เหลือเป็นโครงการที่อยู่อาศัยแนวราบ ประกอบด้วย บ้านเดี่ยวประมาณ 31,912 หน่วย คิดเป็นร้อยละ 26 ทาวน์เฮ้าส์ประมาณ 16,344 หน่วย คิดเป็นร้อยละ 13 อาคารพาณิชย์พักอาศัยประมาณ 3,417 หน่วย คิดเป็นร้อยละ 3 และบ้านแฝดประมาณ 2,014 หน่วยคิดเป็นร้อยละ 2

## 2. สถานการณ์ด้านอุปสงค์

จากการที่ศูนย์ข้อมูลฯ ได้ติดตามการเปลี่ยนแปลงด้านอุปสงค์ในตลาดที่อยู่อาศัย ผ่านข้อมูลการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัย และข้อมูลสินเชื่อที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพฯ-ปริมณฑล 5 จังหวัด (นนทบุรี ปทุมธานี สมุทรปราการ สมุทรสาคร นครปฐม) พบการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญ ดังนี้

ในปี 2559 การโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพฯ-ปริมณฑล มีจำนวนหน่วยรวมกัน 175,315 หน่วยลดลงร้อยละ 11 จากปี 2558 ซึ่งมีจำนวน 196,642 หน่วย ประกอบด้วยการโอนกรรมสิทธิ์ห้องชุดคอนโดมิเนียมมากที่สุดจำนวน 90,077 หน่วย คิดเป็นร้อยละ 51 ของหน่วยการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยทุกประเภทรวมกัน รองลงมาเป็นทาวน์เฮ้าส์ 51,111 หน่วย คิดเป็นร้อยละ 29 อันดับ 3 คือการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยว 20,392 หน่วย คิดเป็นร้อยละ 12 อันดับ 4 อาคารพาณิชย์ 8,944 หน่วย คิดเป็นร้อยละ 5 อันดับสุดท้ายเป็นบ้านแฝด 4,791 หน่วย คิดเป็นร้อยละ 3

พิจารณาในแง่ของมูลค่าการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัย ในปี 2559 มีมูลค่ารวมกันประมาณ 444,113 ล้านบาท โดยห้องชุด มีมูลค่าการโอนกรรมสิทธิ์สูงสุดประมาณ 195,703 ล้านบาท คิดเห็นสัดส่วนร้อยละ 44 ของมูลค่าการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยทุกประเภทรวมกัน อันดับ 2 คือการบ้านเดี่ยว มีมูลค่าการโอนกรรมสิทธิ์ประมาณ 107,265 ล้านบาท สัดส่วนร้อยละ 24 อันดับ 3 ทาวน์เฮ้าส์ มีมูลค่าการโอนกรรมสิทธิ์ประมาณ 91,707 ล้านบาท สัดส่วนร้อยละ 21 อันดับ 4 อาคารพาณิชย์ มีมูลค่าการโอนประมาณ 34,651 ล้านบาท สัดส่วนร้อยละ 8 และอันดับสุดท้ายคือบ้านแฝด มีมูลค่าการโอน 14,787 ล้านบาท สัดส่วนร้อยละ 3

## 3. ตลาดสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย



เนื่องจากสินเชื่อบุคคลที่สำคัญที่จะทำให้เกิดความสามารถซื้อที่อยู่อาศัย (Housing Affordability) จึงได้ติดตามและจัดเก็บข้อมูลสินเชื่อบุคคลที่อยู่อาศัยซึ่งประกอบด้วย ข้อมูลสินเชื่อบุคคลที่อยู่อาศัยบุคคลทั่วไปปล่อยใหม่ทั่วประเทศ และ สินเชื่อบุคคลที่อยู่อาศัยบุคคลทั่วไปคงค้าง โดยภาพรวมในปี 2559 มีดังนี้

### 3.1 สินเชื่อบุคคลที่อยู่อาศัยบุคคลทั่วไปปล่อยใหม่ทั่วประเทศ

สินเชื่อบุคคลที่อยู่อาศัยบุคคลทั่วไปปล่อยใหม่ทั่วประเทศ ประกอบด้วยสินเชื่อสถาบันการเงินทั้งระบบ คือ ธนาคารพาณิชย์ ธนาคารของรัฐ และสถาบันการเงินประเภทอื่นๆ ได้แก่ บริษัทเงินทุน บริษัทประกันชีวิต และการเคหะแห่งชาติ พบว่า ไตรมาส 4 ปี 2559 สินเชื่อบุคคลที่อยู่อาศัยบุคคลทั่วไปปล่อยใหม่ มีมูลค่าสูง 159,064 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 16.9 จากไตรมาสก่อน แต่เพิ่มขึ้นร้อยละ 0.04 จากไตรมาสเดียวกันของปีก่อน

โดยในปี 2559 ยอดสินเชื่อบุคคลที่อยู่อาศัยบุคคลทั่วไปปล่อยใหม่ทั่วประเทศมีมูลค่าประมาณ 586,050 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 1.4 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน โดยทั้งปี 2558 มีการให้สินเชื่อบุคคลที่อยู่อาศัยบุคคลทั่วไปปล่อยใหม่ มูลค่ามากถึง 577,846 ล้านบาท ซึ่งส่วนแบ่งตลาดสินเชื่อบุคคลที่อยู่อาศัยปล่อยใหม่ ปี 2559 ธนาคารพาณิชย์ทุกแห่งรวมกันยังมีส่วนแบ่งสูงสุดถึงร้อยละ 56.3 ธนาคารอาคารสงเคราะห์มีส่วนแบ่งร้อยละ 28.7 ธนาคารออมสินร้อยละ 12.7 และสถาบันอื่นๆ มีเพียงร้อยละ 2.3

### 3.2 สินเชื่อบุคคลที่อยู่อาศัยบุคคลทั่วไปคงค้างทั่วประเทศ

สินเชื่อบุคคลที่อยู่อาศัยบุคคลทั่วไปคงค้าง ณ สิ้นไตรมาส 4 ปี 2559 มีมูลค่า 3,323,485 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 2 จากไตรมาสก่อน และเพิ่มขึ้นร้อยละ 7 จากไตรมาสเดียวกันของปีก่อน โดยส่วนแบ่งตลาดสินเชื่อบุคคลที่อยู่อาศัยบุคคลทั่วไปคงค้าง ธนาคารพาณิชย์ทุกแห่งรวมกันมีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ 59 ธนาคารอาคารสงเคราะห์มีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ 28 ธนาคารออมสินร้อยละ 10 และสถาบันอื่นๆ มีเพียงร้อยละ 2.5

## 4. แนวโน้มตลาดที่อยู่อาศัยปี 2560

ทั้งนี้ ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ประเมินตลาดที่อยู่อาศัย ในปี 2560 โดยพิจารณาจากสถิติข้อมูลในรอบปีที่ผ่านมา มาและค่าตัวแปรต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง คาดการณ์ว่าด้านอุปทานในปี 2560 โครงการเปิดขายใหม่จะมีจำนวนประมาณ 108,000 หน่วยเพิ่มขึ้นจากปี 2559 ร้อยละ 12 (โดยมีช่วงคาดการณ์ที่จำนวน 97,200 – 119,000 หน่วย) และประมาณการที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียนในปี 2560 จะมีจำนวนประมาณ 124,000 หน่วย เพิ่มขึ้นจากปี 2559 ร้อยละ 0.50 (โดยมีช่วงคาดการณ์ที่จำนวน 111,000 – 136,000 หน่วย)

ด้านอุปสงค์ ในปี 2560 คาดว่าการโอนกรรมสิทธิ์อสังหาริมทรัพย์จะขยายตัวเพิ่มขึ้นจากปี 2559 ร้อยละ 3 โดยมีจำนวนประมาณ 180,000 หน่วย (โดยมีช่วงคาดการณ์ที่จำนวน 162,000 – 221,000 หน่วย) มูลค่าการโอนกรรมสิทธิ์ จำนวนประมาณ 466,000 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2559 ร้อยละ 5 (โดยมีช่วงคาดการณ์ที่จำนวน 420,000 – 513,000 ล้านบาท) ในขณะที่คาดว่าจะมียอดสินเชื่อบุคคลที่อยู่อาศัยบุคคลทั่วไปปล่อยใหม่ทั้งระบบ จำนวน 594,000 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2559 ร้อยละ 1 (โดยมีช่วงคาดการณ์ที่จำนวน 570,000 – 617,000 ล้านบาท) และประมาณการณ์สินเชื่อบุคคล

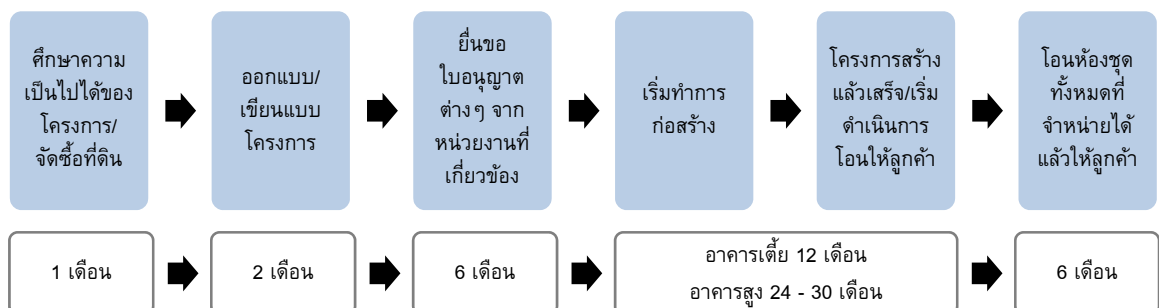
ทั่วไปคงค้างทั้งระบบ จำนวน 3,433,000 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2559 ร้อยละ 3 (โดยมีช่วงคาดการณ์ที่จำนวน 3,394,000 – 3,472,000 ล้านบาท)

การประเมินแนวโน้มตลาดที่อยู่อาศัยดังกล่าว ยังมีอีกหลายปัจจัยที่น่าสนใจ ประกอบด้วย ปัจจัยบวกซึ่งเป็นผลต่อเนื่องจากมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจของรัฐบาล โดยเฉพาะการพัฒนาโครงข่ายคมนาคมขนส่ง และ รถไฟฟ้าสายสำคัญต่างๆ ที่คาดการณ์ว่าจะเปิดพื้นที่ใหม่ในปริมณฑล อีกทั้งมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจในภูมิภาคผ่านการส่งเสริมเขตเศรษฐกิจพิเศษคลัสเตอร์ และแผนการพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจภาคตะวันออก รวมถึงมาตรการส่งเสริมการพัฒนาที่อยู่อาศัยรองรับสังคมผู้สูงอายุ ซึ่งรัฐบาลมุ่งมั่นผลักดันให้เกิดผลเป็นรูปธรรม จะช่วยสร้างตลาดใหม่ทดแทนยอดขายที่ชะลอตัวลง ขณะที่ความต้องการที่อยู่อาศัยที่แท้จริงยังมีอยู่ในระบบ ต่างจากความต้องการซื้อเพื่อการลงทุนที่ลดลงอย่างชัดเจน ปัจจัยบวกดังกล่าวจะช่วยให้ภาพรวมของตลาดที่อยู่อาศัยในปี 2560 เป็นไปในทิศทางที่ดีขึ้นเมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมา

ที่มา ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์

#### 2.1.4 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

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



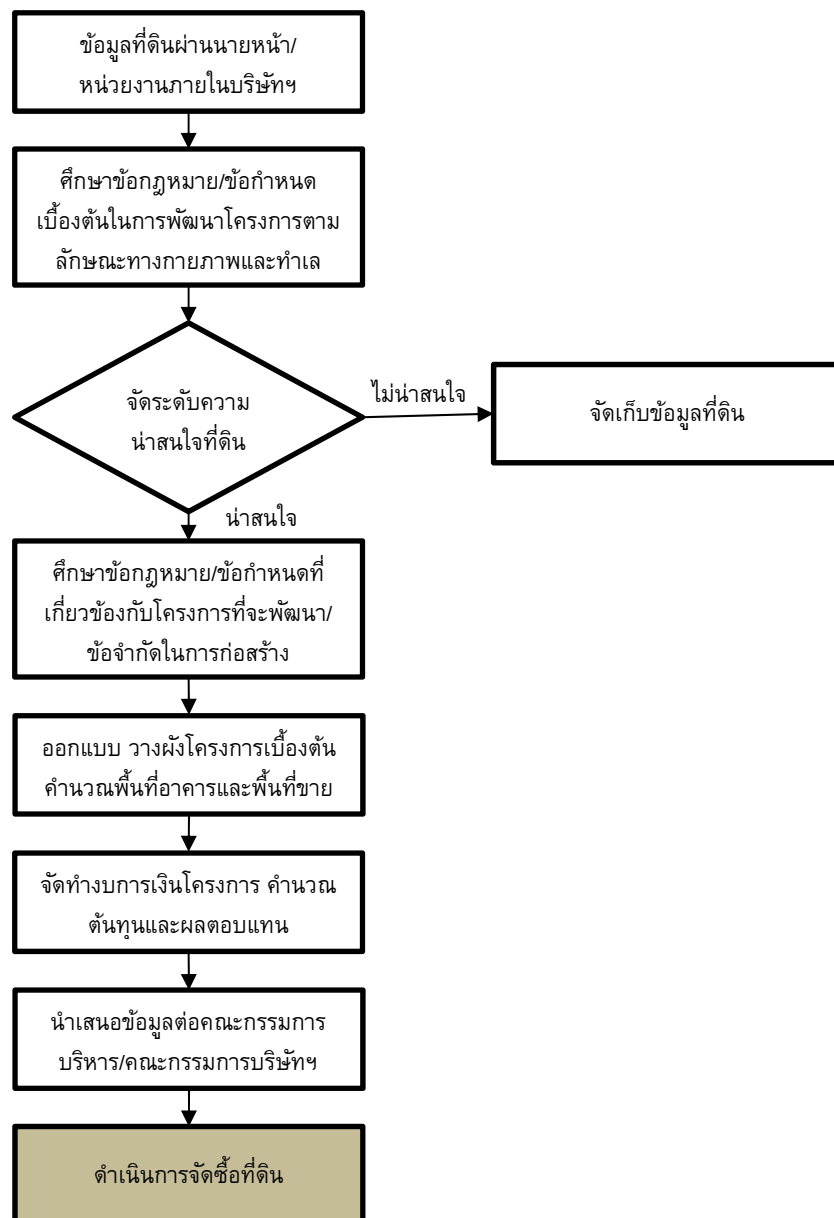
#### การจัดหาและจัดซื้อที่ดิน

บริษัทฯ ไม่มีนโยบายในการซื้อที่ดินล่วงหน้าเป็นระยะเวลานาน เพื่อรอการพัฒนาในโครงการที่ยังไม่ได้มีการวางแผนไว้ เนื่องจากที่ดินเป็นสินทรัพย์ที่มีมูลค่าสูง และเป็นการใช้เงินลงทุนในปริมาณมาก ในขณะที่การพัฒนาโครงการจะใช้ระยะเวลาดังกล่าว 1 ปีขึ้นไป ขึ้นอยู่กับขนาดของโครงการ ซึ่งการลงทุนในที่ดินโดยยังไม่มีระยะเวลาที่แน่นอนในแผนการพัฒนาโครงการจะทำให้บริษัทฯ มีสภาพคล่องที่ลดลง และทำให้บริษัทฯ มีภาระการถือครองที่ดินโดยไม่จำเป็น และมีความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงกฎหมายที่ดินในอนาคต บริษัทฯ จึงไม่มีนโยบายดังกล่าว เว้นแต่บริษัทฯ จะเล็งเห็นว่าที่ดินแปลงนั้นมีศักยภาพสูงในการพัฒนา และราคาอยู่ในระดับที่ให้ผลตอบแทนจากการลงทุนสูงเท่านั้น

ในการจัดหาที่ดินเพื่อนำมาพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์นั้น บริษัทฯ จะมีการจัดหาที่ดินโดยบริษัทฯ เอง โดยหน่วยงานพัฒนารูทกิจภายในและผ่านนายหน้าค้าที่ดิน ทั้งนี้ เมื่อได้รับข้อมูลบริษัทฯ โดยหน่วยงานพัฒนารูทกิจภายในของบริษัทฯ จะทำการสำรวจและพิจารณารายละเอียดของที่ดิน

เปรียบเทียบราคาที่ดินกับราคาประเมินจากกรมที่ดินและราคาตลาด ทำการศึกษาความเป็นไปได้ รวมถึงศักยภาพของทำเลที่ตั้งในการนำที่ดินมาพัฒนาโครงการอย่างละเอียด โดยเมื่อบริษัทฯ ได้รายละเอียดของที่ดินในเบื้องต้นแล้ว บริษัทฯ จะทำการกำหนดรูปแบบของโครงการให้เหมาะสมกับทำเลที่ตั้ง ศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ พร้อมทั้งตรวจสอบข้อกฎหมายต่างๆ และข้อกำหนดเบื้องต้นที่เกี่ยวข้อง เช่น การใช้ประโยชน์ที่ดินตามพระราชบัญญัติผังเมือง ความกว้างของถนนที่เข้าถึงที่ดินดังกล่าว ข้อบังคับท้องถิ่นหรือพื้นที่ห้ามการก่อสร้าง รวมถึงข้อกฎหมายด้านสิ่งแวดล้อม และชุมชน เป็นต้น รวมทั้งมีการประเมินผลตอบแทนเบื้องต้นจากการลงทุนในที่ดินดังกล่าว ซึ่งเมื่อบริษัทฯ พิจารณاب้างจายต่างๆ ตามที่กำหนดไว้และเห็นความเป็นไปได้ในการพัฒนาแล้วนั้น บริษัทฯ จะจัดลำดับความน่าสนใจของที่ดินดังกล่าว หากมีความน่าสนใจมาก หน่วยงานพัฒนารูจกิจของบริษัทฯ จะทำการศึกษาเชิงลึกเพิ่มเติมและนำเสนอคณะผู้บริหาร และเข้าสู่กระบวนการเตรียมการจัดซื้อที่ดิน การออกแบบ และการจัดซื้อจัดจ้างจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องของบริษัทฯ ต่อไป

#### ขั้นตอนการจัดหาและจัดซื้อที่ดิน

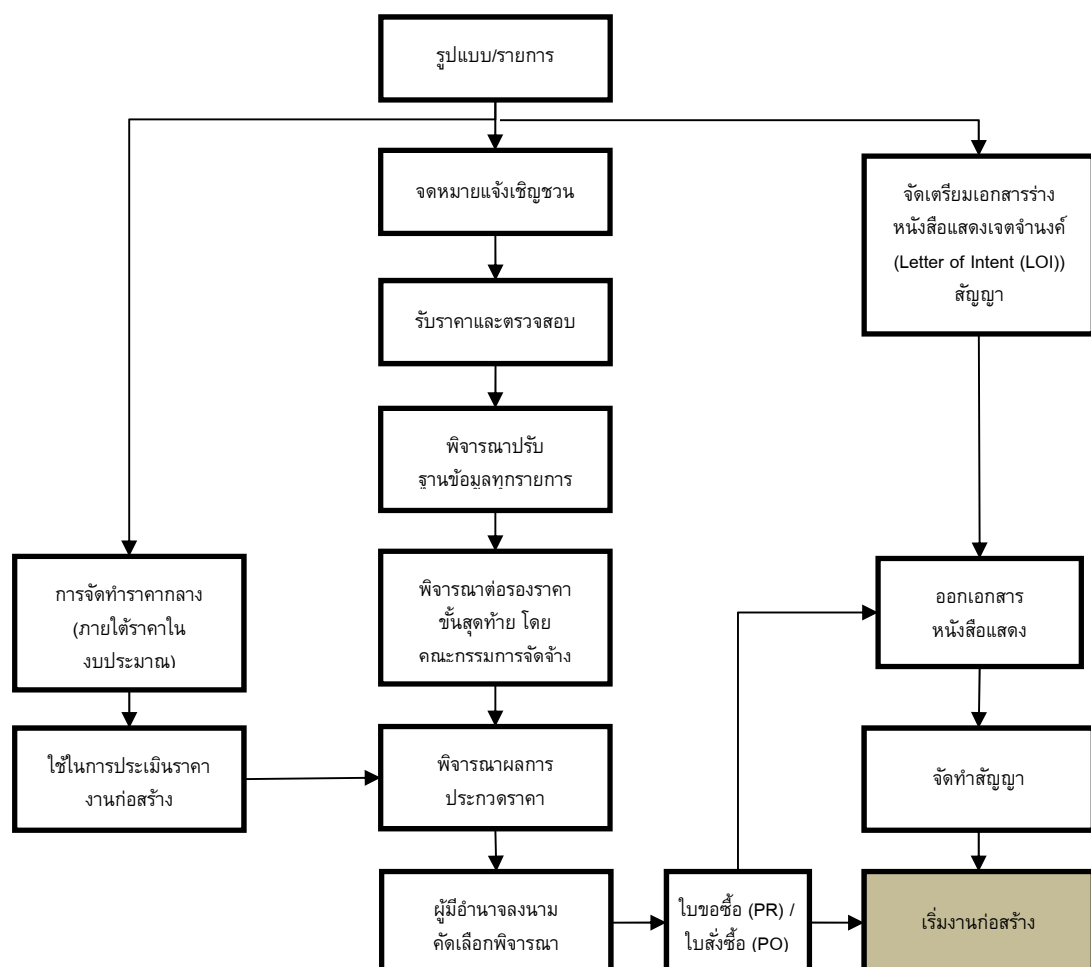


### การจัดจ้างผู้รับเหมาก่อสร้าง

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

ทั้งนี้ บริษัท มีการกำหนดหลักเกณฑ์ในการพิจารณาคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้างที่จะมาทำงานก่อสร้างในแต่ละโครงการ ซึ่งหลังจากที่มีการออกแบบรูปแบบโครงการเรียบร้อยแล้ว บริษัท จะทำการประเมินราคาและทำบัญชีแสดงปริมาณวัสดุและปริมาณแรงงานและราคา (Bill of Materials หรือ BOQ) โดยละเอียด เพื่อใช้เป็นมาตรฐานของการกำหนดราคากลางในเบื้องต้น และใช้เป็นแนวทางและมาตรฐานในการสรุปคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้างในการพัฒนาโครงการนั้นๆ โดยผู้รับเหมาก่อสร้างที่บริษัท จะพิจารณาเลือก จะต้องเป็นผู้รับเหมาที่มีชื่อเสียงที่ดี มีประสบการณ์ในการก่อสร้างโครงการประเภทคอนกรีตเสริมเหล็ก มีทีมงานที่มีความสามารถและความรับผิดชอบในการทำงานของโครงการ มีสภาพคล่องทางการเงิน และมีผลงานในอดีตเป็นที่น่าพอใจ

### ขั้นตอนการพิจารณาคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้าง



### การจัดหาที่ปรึกษาการบริหารและควบคุมงานก่อสร้าง

บริษัทฯ มีการว่าจ้างบริษัทที่ปรึกษาควบคุมงานก่อสร้าง (Construction Management หรือ “CM”) ในแต่ละโครงการของบริษัทฯ ซึ่ง CM จะทำหน้าที่ร่วมกับฝ่ายพัฒนาโครงการโดยวิศวกรฝ่ายก่อสร้างของบริษัทฯ ซึ่งจะประจำที่โครงการของบริษัทฯ อย่างน้อย 1 คนในแต่ละโครงการ ดำเนินการควบคุมการทำงานของผู้รับเหมาก่อสร้างร่วมกัน เพื่อให้เป็นไปตามมาตรฐานการก่อสร้างที่ถูกต้องและครบถ้วนตามแบบที่กำหนดและภายในกรอบระยะเวลาที่กำหนดไว้ของบริษัทฯ โดย CM จะให้คำปรึกษาและเข้าร่วมประชุมกับฝ่ายก่อสร้างในแต่ละสัปดาห์ เพื่อติดตามความคืบหน้าของการก่อสร้างโครงการ รวมถึงร่วมตรวจสอบผลงานของผู้รับเหมาก่อสร้างในแต่ละขั้นตอนของการตรวจรับและส่งมอบงานของโครงการ โดย CM จะลงนามในเอกสารตรวจรับงวดงานและนำเสนอให้วิศวกรฝ่ายก่อสร้างตรวจสอบและพิจารณาเห็นชอบก่อนการจัดส่งให้ฝ่ายบัญชีเพื่อเบิกจ่ายค่าจ้างงวดงานตามสัญญาให้กับผู้รับเหมาก่อสร้างต่อไป

ทั้งนี้ ในการดำเนินการควบคุมการทำงานของผู้รับเหมาก่อสร้าง จะมีการควบคุมทั้งทางด้านคุณภาพและต้นทุนที่เกิดขึ้นในระหว่างการก่อสร้างในแต่ละขั้นตอน และควบคุมให้การสร้างแล้วเสร็จภายในเวลาที่กำหนดตามแผนงาน และในระหว่างการดำเนินการก่อสร้าง หากมีความผิดพลาดหรือความคลาดเคลื่อนในขั้นตอนใดเกิดขึ้น ต้องทำการวิเคราะห์หาสาเหตุ มีกระบวนการแก้ไขและแนวทางในการป้องกันที่ดี

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

### การจัดหาวัสดุก่อสร้างและอุปกรณ์

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

### ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

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

นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้มีมาตรการการป้องกันมลภาวะที่จะมีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมทั้งในระหว่างการก่อสร้างและภายหลังการก่อสร้าง เช่น มีผ้าใบคลุมอาคารในระหว่างที่ก่อสร้าง เพื่อป้องกันเศษวัสดุก่อสร้างหล่นลงมาสร้างความเสียหายแก่ทรัพย์สินส่วนบุคคล หรือทรัพย์สินสาธารณะในละแวกนั้น รวมถึงป้องกันอันตรายให้แก่ผู้สัญจรไปมา และเมื่อสร้างเสร็จแล้วในอาคารนั้นๆ จะมีระบบบำบัดน้ำเสียส่วนกลาง เป็นต้น ซึ่งมาตรการต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับสิ่งแวดล้อมนั้นเป็นสิ่งที่บริษัทฯ ให้ความสำคัญและจัดให้ทุกโครงการมีการปฏิบัติตามมาตรฐานที่กำหนดไว้อย่างเคร่งครัด โดยที่ผ่านมาบริษัทฯ ยังไม่มีประเด็นเรื่องผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม ไม่เคยมีกรณีพิพาทหรือถูกฟ้องร้องเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อม และไม่มีค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมอย่างมีนัยสำคัญในการป้องกันผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมแต่อย่างใด ยกเว้นค่าใช้จ่ายในการจัดทำรายงานการวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม เพื่อประกอบการขออนุญาตก่อสร้างอาคารตามกฎหมาย

#### 2.1.5 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทฯ มีห้องชุดที่ได้ทำสัญญาซื้อขายแล้ว แต่ยังไม่ได้อโอนกรรมสิทธิ์จากทั้งหมด 9 โครงการ เป็นจำนวน 641 ยูนิต ซึ่งคิดเป็นมูลค่าเท่ากับ 2,341 ล้านบาท โดยมีรายละเอียดของห้องชุดที่ยังไม่ได้โอนกรรมสิทธิ์ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 ดังนี้

ชื่อโครงการ / ลักษณะงาน	ผู้พัฒนาโครงการ	วันที่คาดว่าจะแล้วเสร็จ	มูลค่าโครงการทั้งหมด (ล้านบาท)	ห้องขายรอโอนกรรมสิทธิ์		วันที่คาดว่าจะโอนกรรมสิทธิ์
				ยูนิต	ล้านบาท	
โครงการชีวทัศน์ ราชปรารภ	บริษัทฯ	แล้วเสร็จพร้อมอยู่	1,350	2	28	ไตรมาส 2 ปี 2560
โครงการชีวทัศน์ รามคำแหง	บริษัทฯ	แล้วเสร็จพร้อมอยู่	1,100	1	4	ไตรมาส 2 ปี 2560
โครงการชีวทัศน์ อินเตอร์เซ็นจ์	บริษัท ชีวทัศน์ อินเตอร์เซ็นจ์ จำกัด	ธันวาคม ปี 2558	1,050	4	22	ไตรมาส 1 ปี 2560
โครงการฮอลล์ มาร์ค แจ้งวัฒนะ	บริษัทฯ	ธันวาคม ปี 2558	780	19	31	ไตรมาส 1 ปี 2560
โครงการฮอลล์มาร์ค	บริษัท ชีวทัศน์ อินเตอร์เซ็นจ์ จำกัด	แล้วเสร็จพร้อมอยู่	1,200	23	35	ไตรมาส 1-2 ปี 2560



ชื่อโครงการ / ลักษณะงาน	ผู้พัฒนาโครงการ	วันที่คาดว่าจะ แล้ว เสร็จ	มูลค่า โครงการ ทั้งหมด (ล้านบาท)	ห้องขายออนไลน์ กรรมสิทธิ์		วันที่คาดว่าจะ โอนกรรมสิทธิ์
				ยูนิต	ล้านบาท	
งามวงศ์วาน						
โครงการชีวาทัย เรสซิเดนซ์ บางโพ	บริษัท	มิถุนายน ปี 2560	1,040	88	546	ไตรมาส 3 ปี 2560
โครงการชีวารมย์ รังสิต - ดอนเมือง	บริษัท	สิงหาคม ปี 2560	488	14	84	ไตรมาส 2 ปี 2560
โครงการชีวาทัย เรสซิเดนซ์ อโศก	บริษัท	กันยายน ปี 2560	1,700	188	950	ไตรมาส 4 ปี 2560
โครงการชีวาทัย เพชรเกษม 27	บริษัท	มิถุนายน ปี 2561	1,455	302	641	ไตรมาส 3 ปี 2561
รวม			10,163	641	2,341	-

#### หมายเหตุ

- ห้องขายออนไลน์กรรมสิทธิ์ของโครงการชีวาทัย เรสซิเดนซ์ บางโพ และโครงการชีวาทัย เรสซิเดนซ์ อโศก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 มีจำนวนที่สูงเนื่องจากโครงการดังกล่าวอยู่ในระหว่างก่อสร้าง คาดว่าจะแล้วเสร็จและเริ่มโอนในไตรมาส 3 – 4 ปี 2560
- โครงการชีวาทัย เพชรเกษม 27 อยู่ระหว่างการก่อสร้างซึ่งคาดว่าจะแล้วเสร็จในเดือนมิถุนายน ปี 2561
- โครงการชีวารมย์ รังสิต – ดอนเมือง ในปี 2559 ได้เปิดขายเฉพาะ เฟสที่ 1 โดยมีจำนวนที่เปิดขาย 29 ยูนิต จากทั้งหมด 81 ยูนิต ซึ่ง ณ สิ้นปี 2559 มีจำนวนที่ขายไปแล้ว 14 ยูนิต

## 2.2 ธุรกิจโรงงานสำเร็จรูปให้เช่า (Ready Built Factories)

### 2.2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัทฯ มีการพัฒนาโรงงานสำเร็จรูปให้เช่าที่มีคุณภาพและมีมาตรฐานระดับสากล เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้ประกอบการโดยเฉพาะผู้ประกอบการในธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดเล็กและขนาดกลางที่มีจำนวนมากขึ้น ทั้งที่เป็นสัญชาติไทยและรวมถึงบริษัท หรือนักลงทุนชาวต่างชาติที่เข้ามาตั้งฐานการผลิตหรือการลงทุนในประเทศไทยโดยไม่ต้องการถือกรรมสิทธิ์ในโรงงาน หรือผู้ประกอบการที่ต้องการก่อตั้งโรงงานเพื่อประกอบกิจการ แต่ยังไม่มีความต้องการหรือไม่มีความพร้อมที่จะลงทุนในระยะยาว รวมถึงผู้ประกอบการที่ต้องการลดต้นทุนในการดำเนินงาน ลดระยะเวลาการลงทุน และลดความเสี่ยงหรือปัจจัยอื่นๆ ที่อาจเกิดขึ้นจากการลงทุนสร้างโรงงานได้

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

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

ลักษณะโดยทั่วไปของโครงการโรงงานสำเร็จรูปที่บริษัทฯ ทำการพัฒนา มีดังนี้

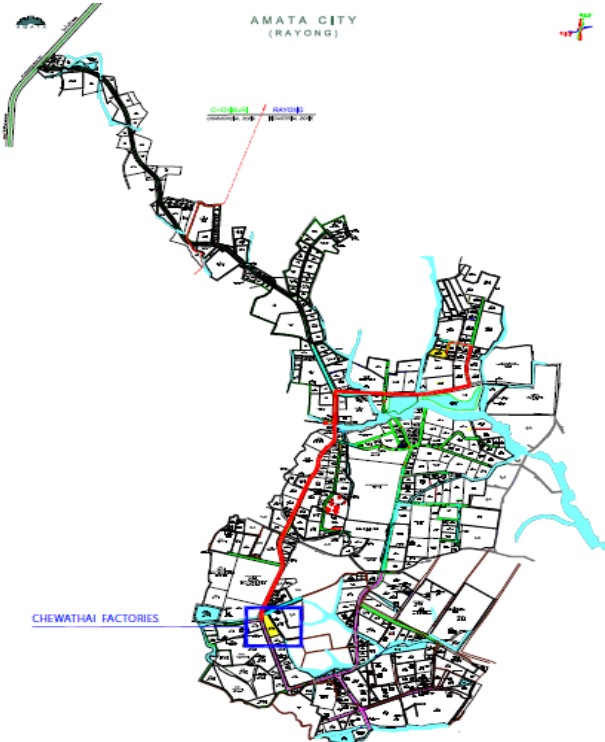
ส่วนของโรงงาน	
พื้นโรงงาน	พื้นคอนกรีตเสริมเหล็ก รองรับน้ำหนักจรได้ 3,000 กิโลกรัมต่อตารางเมตร พื้นผิวขัดมันเสริมด้วยวัสดุเพิ่มความแข็งแกร่งของผิวพื้น
ผนัง	ก่ออิฐ ฉาบปูน ทาสี พร้อมผนังโครงเหล็กระบายอากาศด้านข้าง
โครงสร้าง	เสาคอนกรีตเสริมเหล็ก กับโครงหลังคาเหล็กรูปพรรณ
หลังคา	หลังคาเมทัลชีทพร้อมกรุแผ่นกันความร้อน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

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

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

# รายละเอียดโครงการ สามารถสรุปได้ดังนี้



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

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

สถานะการก่อสร้างและการเช่าของโรงงานสำเร็จรูปของบริษัทฯ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 สรุปได้ดังนี้

โครงการ	จำนวนยูนิตทั้งหมด	จำนวนยูนิตที่มีการเช่าทั้งหมด	พื้นที่เช่าทั้งหมด (ตารางเมตร)	อัตราเช่า (ร้อยละ)
โครงการที่ 1	10	5	6.898	40

## 2.2.2 การตลาดและการแข่งขัน

### 2.2.2.1 ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

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

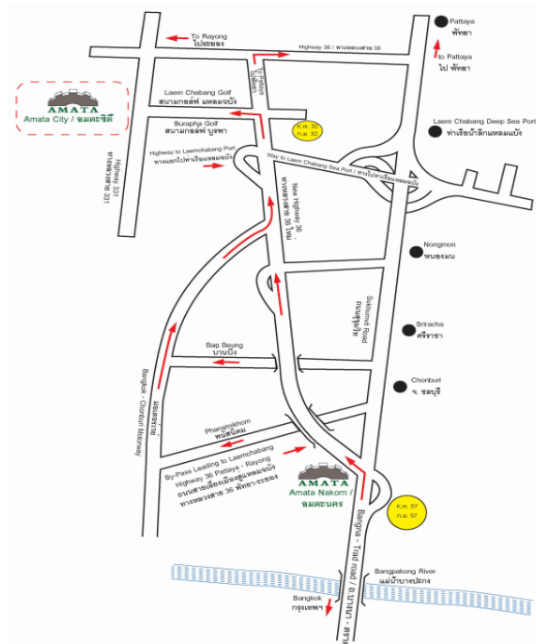
นอกจากนี้ กลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่สำคัญอีกกลุ่มหนึ่งของบริษัทฯ คือ กลุ่มผู้ประกอบการต่างชาติที่เข้ามาลงทุนหรือร่วมลงทุนในประเทศไทยทั้งระยะชั่วคราวหรือถาวร ซึ่งจะเลือกการเช่าโรงงานสำเร็จรูปแทนการลงทุนเพื่อก่อสร้างถาวร ทั้งนี้ เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงจากโอกาสความสำเร็จจากการลงทุน ความเสี่ยงจากการจัดหาผู้รับเหมาเพื่อสร้างโรงงาน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

### 2.2.2.2 กลยุทธ์การตลาด

#### ทำเลที่ตั้งของโครงการ

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





รูปภาพแสดงที่ตั้งโครงการนิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้ อำเภอบางพลี จังหวัดระยอง

โครงการโรงงานสำเร็จรูปให้เช่าของบริษัทฯ ในปัจจุบันตั้งอยู่ในนิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้ อำเภอบางพลี จังหวัดระยอง ซึ่งมีการบริหารจัดการระบบสาธารณูปโภคต่างๆ ที่ได้มาตรฐานสากล และมีสิ่งอำนวยความสะดวกอื่นๆ อย่างครบครัน เหมาะแก่การเป็นศูนย์กลางการผลิตและการกระจายสินค้าที่ดี มีการคมนาคมที่สะดวกต่อการเดินทางไปยังสถานที่อื่นๆ โดยมีระยะทางห่างจากจุดสำคัญดังนี้

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

ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทอมตะ ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ในบริษัท อมตะ ซิตี้ จำกัด ซึ่งเป็นผู้พัฒนา นิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้ จังหวัดระยอง มีการเปิดเผยข้อมูลในการเสนอขายทรัสต์เพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์และสิทธิการเช่าอมตะซัมมิทโกท (“อมตะซัมมิทโกท”) โดยมีนโยบายให้อมตะซัมมิทโกทพิจารณาซื้อหรือเช่าที่ดินเพื่อพัฒนาโรงงานและคลังสินค้าให้เข้าภายในนิคมอุตสาหกรรมอมตะนครและนิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้เท่านั้น ซึ่งอาจส่งผลด้านข้อจำกัดการจัดหาที่ดินเพิ่มเติมจากบุคคลภายนอกในนิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้ดังกล่าวซึ่งรวมถึงบริษัทฯ ดังนั้นหากบริษัทฯ ต้องการซื้อที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการโรงงานสำเร็จรูปให้เช่าในอนาคตในนิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้เพิ่มเติม เมื่อที่ดินที่ถือครองในปัจจุบันหมดลงหรือ

โรงงานสำเร็จรูปให้เช่ามีผู้เช่าเต็มจำนวน บริษัทฯ ต้องให้สิทธิในการตัดสินใจซื้อหรือเช่าที่ดิน แก่อมตะชัยมิทโกรทก่อน

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

#### นโยบายการกำหนดราคา

การกำหนดราคาของบริษัทฯ จะประกอบด้วย 2 ส่วนหลัก ได้แก่ค่าเช่าโรงงานและค่าบริการ สาธารณูปโภคต่างๆ เช่น การบำบัดน้ำเสีย การกำจัดขยะและสิ่งปฏิกูล เป็นต้น ทั้งนี้ ค่าบริการงานสาธารณูปโภคต่างๆ จะเป็นการชำระให้กับบริษัทผู้พัฒนานิคมอุตสาหกรรม ลูกค้าหรือผู้เช่าโครงการจะสามารถชำระโดยตรงกับบริษัทผู้พัฒนานิคมอุตสาหกรรมได้ สำหรับค่าเช่าโรงงานนั้น ผู้เช่าจะชำระโดยตรงกับบริษัทฯ โดยบริษัทฯ มีการกำหนดค่าเช่าที่เป็นมาตรฐานจากหลายปัจจัยที่สำคัญ เช่น ขนาดพื้นที่เช่า จำนวนยูนิตที่เช่า ระยะเวลาการเช่า หรือบริการอื่นๆ เพิ่มเติมตามที่ผู้เช่าร้องขอ ทั้งนี้ สัญญาเช่าของบริษัทฯ ส่วนใหญ่จะเป็น สัญญาเช่าระยะสั้น ซึ่งมีระยะเวลาเช่าประมาณ 3 ปี และจะมีการเจรจาการปรับอัตราค่าเช่า เมื่อทำการต่อสัญญาอีกครั้ง

อย่างไรก็ตาม ในการกำหนดค่าเช่ารวมถึงอัตราการปรับค่าเช่าในสัญญาเช่านั้น บริษัทฯ จะ คำนึงถึงค่าเช่าโรงงานสำเร็จรูปของผู้ประกอบการที่ให้บริการเช่าโรงงานสำเร็จรูปที่มีขนาด ของโครงการ มีสิ่งอำนวยความสะดวก และอยู่ในบริเวณใกล้เคียงกับโครงการของบริษัทฯ ด้วยเช่นเดียวกัน โดยบริษัทฯ ได้มีหน่วยงานภายในที่ทำการติดตามราคาค่าเช่าโรงงานและ สภาวะตลาดอยู่เสมอ เพื่อให้แน่ใจว่าค่าเช่าโรงงานของบริษัทฯ อยู่ในระดับที่เหมาะสมและ สามารถแข่งขันได้ นอกจากนี้ บริษัทฯ เชื่อว่าลูกค้าหรือผู้เช่า จะไม่ได้คำนึงถึงราคาค่าเช่า อย่างเดียวเท่านั้นที่จะใช้ในการพิจารณาตัดสินใจเช่าโรงงานหนึ่งๆ แต่จะพิจารณาถึงปัจจัย อื่นๆ ควบคู่ไปด้วย ดังนั้น นอกเหนือจากราคาค่าเช่าที่สามารถแข่งขันได้แล้วนั้น บริษัทฯ จึง ให้ความสำคัญกับการสร้างความแตกต่างของผลิตภัณฑ์ ด้วยการออกแบบโรงงานสำเร็จรูป ของบริษัทฯ ที่มีมาตรฐาน มีรูปแบบที่ทันสมัย มีความโดดเด่นด้านพื้นที่ใช้สอยที่ออกแบบมา ได้อย่างเหมาะสม มีความยืดหยุ่นซึ่งทำให้ลูกค้าสามารถออกแบบต่อเติมดัดแปลงพื้นที่ใช้ สอยทั้งภายในและภายนอก เพื่อสนับสนุนการใช้งานได้อย่างอิสระ คุ่มค่า และใช้ระยะเวลา อันสั้นในการจัดตั้งโรงงาน

#### การตลาดและการประชาสัมพันธ์

บริษัทฯ มีการส่งเสริมทางการตลาดและการประชาสัมพันธ์ ทั้งการติดต่อหากกลุ่มลูกค้า เป้าหมายโดยตรง การติดต่อผ่านนายหน้า และผ่านสื่อกลางต่างๆ เช่น การโฆษณาในสื่อ ประชาสัมพันธ์ต่างๆ โดยเน้นสื่อประชาสัมพันธ์ที่สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายโดยตรง ได้อย่างมีประสิทธิภาพ อาทิเช่น บ้ายโฆษณา หนังสือพิมพ์ต่างๆ เช่น หนังสือพิมพ์บางกอก

โพสต์ และหนังสือพิมพ์บางกอก ซูโฮ การประชาสัมพันธ์ผ่านหอการค้าต่างประเทศ เช่น หอการค้าไทย หอการค้าไทย-อังกฤษ หอการค้าไทย-เยอรมัน เป็นต้น การแจกแผ่นพับ (Brochure) หรือใบปลิวโฆษณา เพื่อแจกในบริเวณใกล้เคียงของนิคมอุตสาหกรรม เช่น ร้านอาหารรอบพื้นที่นิคมอุตสาหกรรม สนามกอล์ฟในบริเวณใกล้เคียง การประชาสัมพันธ์ผ่านแผ่นป้ายโฆษณาที่ติดตั้งหน้าโครงการหรือนิคมอุตสาหกรรม การประชาสัมพันธ์ผ่านเว็บไซต์ที่ไม่เสียค่าใช้จ่ายต่างๆ รวมถึงการให้ข้อมูลผ่านเว็บไซต์ [www.chewathai.com](http://www.chewathai.com) ของบริษัท ซึ่งผู้ประกอบการหรือลูกค้าที่สนใจ สามารถศึกษาข้อมูลและรายละเอียดเบื้องต้นของโครงการ และติดต่อกับบริษัทฯ ได้โดยตรง

#### บริการให้คำปรึกษาและแนะนำสำหรับผู้เช่า

บริษัทฯ จัดให้มีพนักงานบริการให้คำปรึกษาและแนะนำลูกค้าอย่างใกล้ชิด เช่น บริการให้คำปรึกษาและประสานงานด้านต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับทางราชการ อาทิเช่น การนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน เป็นต้น บริษัทฯ มีบริการให้คำปรึกษาและแนะนำเกี่ยวกับการต่อเติมดัดแปลงพื้นที่ใช้สอยทั้งภายนอกและภายในโรงงาน บริการให้คำปรึกษาและประสานงานด้านสาธารณูปโภคต่างๆ เช่น การประปา การไฟฟ้า การบำบัดและกำจัดน้ำเสีย โทรศัพท์ และอินเทอร์เน็ต เป็นต้น

#### 2.2.2.3 การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

บริษัทฯ มีการจัดหาตัวแทนซึ่งจะดำเนินการจัดหาผู้เช่าให้บริษัทฯ เช่น Knight Frank Chartered รวมถึงตัวแทนรายบุคคลอื่นๆ และจัดให้มีทีมปล่อยเช่าของบริษัทฯ เอง ที่มีความเป็นมืออาชีพ มีประสิทธิภาพ และมีประสบการณ์และความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับตลาดอสังหาริมทรัพย์เพื่ออุตสาหกรรม รายละเอียดของโครงการ และสิ่งอำนวยความสะดวกและระบบสาธารณูปโภคภายในโครงการและนิคมอุตสาหกรรม รวมถึงข้อกำหนดต่างๆ ของการนิคมอุตสาหกรรมเป็นอย่างดี โดยบริษัทฯ มีหน่วยงานด้านการปล่อยเช่าไว้คอยต้อนรับลูกค้าที่สนใจเข้าแวะเยี่ยมชมโครงการ โดยทีมงานจะมีการอธิบายข้อมูลรายละเอียดเกี่ยวกับลักษณะและคุณสมบัติขององค์ประกอบของโรงงาน เช่น ประโยชน์และการใช้สอยของพื้นที่ขนาดพื้นที่ อัตราค่าเช่า ระบบไฟฟ้าและโทรศัพท์ และพาลูกค้าชมโครงการ นอกจากนี้ ลูกค้าหรือผู้ที่สนใจโครงการยังสามารถสอบถามข้อมูลทางโทรศัพท์หรือเข้าชมเว็บไซต์บริษัทฯ ที่ [www.chewathai.com](http://www.chewathai.com) ซึ่งลูกค้าสามารถเข้าไปศึกษารายละเอียดเบื้องต้นของโครงการได้

#### 2.2.3 ภาพอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

##### ดัชนีความเชื่อมั่นภาคอุตสาหกรรม

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

คำสั่งซื้อโดยรวม ยอดขายโดยรวม ปริมาณการผลิต ต้นทุนประกอบการและผลประกอบการ ในขณะที่เห็นสัญญาณความเชื่อมั่นที่ดีขึ้นในเดือนกันยายนเป็นต้นมา ซึ่งเป็นการปรับตัวเพิ่มขึ้นเป็นครั้งแรกในรอบ 9 เดือนจากคำสั่งซื้อเพิ่มขึ้นเพื่อจำหน่ายในช่วงไตรมาสสุดท้ายของปี และปรับขึ้นอย่างต่อเนื่องจนถึงเดือนธันวาคมจากการจัดกิจกรรมกระตุ้นยอดขายในช่วงสิ้นปีและมาตรการลดหย่อนภาษีเพื่อกระตุ้นการบริโภคของประชาชนในช่วงปีใหม่ ประกอบกับราคาน้ำมันเชื้อเพลิงที่ปรับลดลงต่อเนื่องได้ส่งผลดีต่อต้นทุนขนส่งของผู้ประกอบการ และการอ่อนค่าของเงินบาทเป็นปัจจัยบวกต่อภาคการส่งออก

การปรับตัวลดลงของดัชนีในช่วง 9 เดือนแรกของปี 2558 เป็นผลสืบเนื่องมาจากความกังวลต่อเศรษฐกิจภายในประเทศ ที่ได้รับผลกระทบจากการชะลอการใช้จ่ายของผู้บริโภค ปัญหาระงับที่เกิดขึ้นในหลายพื้นที่ซึ่งกระทบต่อรายได้ของเกษตรกรที่เป็นกำลังซื้อสำคัญของภาคอุตสาหกรรม รวมทั้งความกังวลต่อปัญหาเศรษฐกิจโลกและเศรษฐกิจของกลุ่มค้าสำคัญของไทย โดยเฉพาะประเทศจีน ทำให้ผู้ประกอบการต่างระมัดระวังในการประกอบการและการขยายการลงทุน อย่างไรก็ตามผู้ประกอบการเห็นว่าการค้าขายแดนยังขยายตัวได้ดี และมีส่วนช่วยพยุงภาคการส่งออกของไทย ขณะเดียวกันในปีงบประมาณ 2559 หากภาครัฐสามารถเร่งรัดการใช้จ่ายให้เป็นไปตามแผนการใช้งบประมาณอย่างต่อเนื่องก็จะมีส่วนสำคัญต่อการขับเคลื่อนเศรษฐกิจไทยให้ต่อเนื่องได้ นอกจากนี้ ในเดือนธันวาคม ปี 2558 ผู้ประกอบการมีความเชื่อมั่นที่ดีขึ้นจากความกังวลต่อปัจจัยบางอย่างที่ลดลง เช่น สถานการณ์การเมืองในประเทศที่มีเสถียรภาพมากขึ้น ราคาน้ำมันที่ยังอยู่ในระดับต่ำ อัตราแลกเปลี่ยนจากเงินบาทที่ยังอ่อนค่า ซึ่งจะเอื้อต่อภาคการส่งออกของผู้ประกอบการทั้งด้านปริมาณและมูลค่าการส่งออก รวมถึงอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ที่ยังอยู่ในระดับที่ค่อนข้างคงที่หลังการปรับอัตราดอกเบี้ยนโยบายลงในปี 2558

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

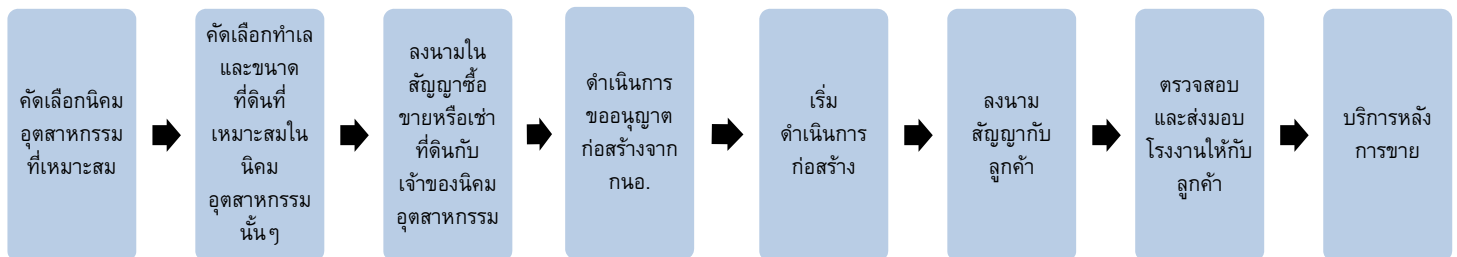
ที่มา ฝ่ายเศรษฐกิจและงานวิชาการ สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย

อย่างไรก็ตามผู้ประกอบการมีข้อเสนอแนะบางประการ ซึ่งหากภาครัฐสามารถดำเนินการได้ ผู้ประกอบการเชื่อว่าจะสามารถสร้างความเชื่อมั่นในการดำเนินธุรกิจเพิ่มขึ้นแก่ผู้ประกอบการ อันได้แก่ การเร่งพัฒนาระบบขนส่งและการคมนาคมให้เชื่อมโยงกับประเทศเพื่อนบ้าน เพื่อรองรับการเป็นศูนย์กลางการค้าการลงทุนของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) เร่งเดินหน้าโครงการลงทุนขนาดใหญ่และโครงสร้างพื้นฐานเพื่อให้เม็ดเงินหมุนเวียนในระบบเศรษฐกิจ เร่งรัดการใช้จ่ายภาครัฐให้เป็นไปตามแผนการใช้งบประมาณเพื่อช่วยขับเคลื่อนเศรษฐกิจไทย โดยเฉพาะการลงทุนในโครงการที่รัฐบาลได้อนุมัติไปแล้ว เพิ่มการใช้จ่ายและการบริโภคภายในประเทศด้วยมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจของภาครัฐ ออกมาตรการช่วยเหลือเกษตรกรจากราคาพืชผลทางการเกษตรตกต่ำเพื่อสร้างกำลังซื้อในภาคเกษตร เร่งเจรจาการค้ากับประเทศที่มีศักยภาพทางเศรษฐกิจเพื่อขยายตลาดและลดอุปสรรคทางการค้าระหว่างกัน รวมถึงช่วยเสริมสภาพคล่องของผู้ประกอบการ SMEs โดยสนับสนุนให้สถาบัน

การเงินพิจารณาปล่อยสินเชื่อดอกเบี้ยต่ำ และสนับสนุนให้ใช้เทคโนโลยีและนวัตกรรมใหม่ๆ ในการผลิตสินค้า และสนับสนุนความร่วมมือระหว่างภาครัฐและเอกชนหรือรูปแบบ PPP (Public –Private Partnership) เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน

## 2.2.4 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ขั้นตอนจัดหาที่ดินและการดำเนินงานก่อสร้างโรงงานสำเร็จรูปมาตรฐาน



### การจัดหาที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการ

ในการจัดหาที่ดินเพื่อนำมาพัฒนาโครงการโรงงานสำเร็จรูปนั้น บริษัทฯ จะมีการจัดหาที่ดินโดยขั้นตอนและวิธีการเช่นเดียวกันกับการจัดหาที่ดินเพื่อนำมาพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมของบริษัทฯ ซึ่งจะมีการจัดหาโดยบริษัทฯ เอง ภายใต้หน่วยงานพัฒนาธุรกิจภายในและผ่านนายหน้าค้าที่ดิน ทั้งนี้เมื่อบริษัทฯ ได้รายละเอียดข้อมูลของที่ดินในเบื้องต้นแล้ว บริษัทฯ จะทำการกำหนดรูปแบบและขนาดของโครงการให้เหมาะสมกับทำเลที่ตั้ง ศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ และความต้องการของตลาดอุตสาหกรรม และการเติบโตของพื้นที่อุตสาหกรรมใกล้เคียง ความพร้อมของระบบสาธารณูปโภคขั้นพื้นฐาน พร้อมทั้งตรวจสอบข้อกำหนดต่างๆ และข้อกำหนดเบื้องต้นที่เกี่ยวข้อง เช่น การใช้ประโยชน์ที่ดิน ข้อบังคับของการนิคมอุตสาหกรรม รวมถึงข้อกำหนดด้านสิ่งแวดล้อมและชุมชน เป็นต้น รวมทั้งมีการประเมินผลตอบแทนเบื้องต้นจากการลงทุนในที่ดินดังกล่าว ซึ่งเมื่อบริษัทฯ พิจารณาปัจจัยต่างๆ ตามที่กำหนดไว้และเห็นความเป็นไปได้ในการพัฒนาแล้วนั้น บริษัทฯ จะจัดลำดับความน่าสนใจของที่ดินดังกล่าว หากมีความน่าสนใจมาก หน่วยงานพัฒนาธุรกิจของบริษัทฯ จะทำการศึกษาเชิงลึกเพิ่มเติมและนำเสนอคณะผู้บริหาร และเข้าสู่กระบวนการเตรียมการจัดซื้อที่ดิน การออกแบบ และการจัดซื้อจัดจ้างจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องของบริษัทฯ ต่อไป

ในปัจจุบัน โครงการที่บริษัทฯ มีการพัฒนาโรงงานสำเร็จรูปให้เข้าตั้งอยู่ในนิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้ อ่าวพลุแสง จังหวัดระยอง ซึ่งมีการบริหารจัดการระบบสาธารณูปโภคที่จำเป็นต่างๆ และมีสิ่งอำนวยความสะดวกอื่นๆ อย่างครบครัน มีทำเลที่ตั้งที่สามารถเดินทางและขนส่งสินค้าไปยังสถานที่ที่สำคัญต่างๆ เช่น ท่าเรือน้ำลึกแหลมฉบัง สนามบินนานาชาติสุวรรณภูมิ รวมถึงแหล่งกระจายสินค้าที่สำคัญต่างๆ ได้อย่างสะดวกและรวดเร็ว

### การจัดจ้างผู้รับเหมาก่อสร้าง

บริษัทฯ ไม่มีทีมงานผู้รับเหมาก่อสร้างเป็นของตนเอง บริษัทฯ จะทำการว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างโครงการจากนิติบุคคลภายนอกมาเป็นผู้ดำเนินการ ทั้งนี้ บริษัทฯ มีการกำหนดหลักเกณฑ์ในการพิจารณาคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้างที่จะมาทำงานก่อสร้างในแต่ละโครงการเช่นเดียวกันกับการคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้างที่จะมาทำงานก่อสร้างโครงการคอนโดมิเนียมของบริษัทฯ ซึ่งหลังจากที่ฝ่าย

พัฒนาธุรกิจของบริษัทฯ ได้กำหนดรูปแบบโครงการเรียบร้อยแล้วนั้น บริษัทฯ จะทำการประเมินราคาและทำบัญชีแสดงปริมาณและรายละเอียดของวัสดุ เพื่อใช้เป็นมาตรฐานของการกำหนดราคากลางภายใต้งบประมาณในเบื้องต้น และใช้เป็นแนวทางและมาตรฐานในการสรุปคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้างในการพัฒนาโครงการนั้นๆ

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

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

#### การจัดหาวัสดุก่อสร้าง

วัสดุก่อสร้างหลักที่ใช้ในการก่อสร้างโรงงานตามมาตรฐานของบริษัทฯ ซึ่งนอกเหนือจากอิฐ หิน ปูนซีเมนต์ ทราฟ และเหล็ก ที่ผู้รับเหมาก่อสร้างจะเป็นผู้รับผิดชอบในการจัดหาทั้งหมดตามสัญญาว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้าง โดยจะมีการกำหนดราคาที่เหมาะสมในสัญญา (Turnkey Contract) ซึ่งได้มีการคำนวณต้นทุนดังกล่าวรวมเป็นส่วนหนึ่งในราคาค่าจ้างก่อสร้างแล้ว ยังประกอบไปด้วย เสาค้ำคอนกรีตเหล็กเส้น โครงสร้างเหล็ก แผ่นหลังคา ระบบไฟฟ้าแสงสว่าง ระบบสุขาภิบาล สีทาอาคาร และประตูหน้าต่าง และสิ่งจำเป็นอื่นๆ ซึ่งบริษัทฯ จะมีการจัดซื้อผ่านผู้รับเหมาก่อสร้างทั้งหมดในลักษณะโครงการจ้างเหมาเบ็ดเสร็จ (Turnkey Project) เนื่องจากผู้รับเหมาก่อสร้างสำหรับโรงงานสำเร็จรูปของบริษัทฯ รับผิดชอบงานของโครงการทั้งหมดดังที่ได้กล่าวมาในหัวข้อการจัดจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างในข้างต้น

#### ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

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



รักษาสภาพแวดล้อมอย่างเคร่งครัด ด้วยเหตุนี้บริษัทฯ จึงยังไม่เคยประสบปัญหา หรือไม่เคยละเมิด หรือฝ่าฝืนกฎหมายที่เกี่ยวกับสิ่งแวดล้อมใดๆ

#### 2.2.5 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทฯ ไม่มีงานซึ่งมีสัญญาเช่าแล้วแต่ยังอยู่ระหว่างก่อสร้าง

### 3. ปัจจัยความเสี่ยง

#### 3.1 ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

##### ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อที่อยู่อาศัย

##### 3.1.1 ความเสี่ยงจากการจัดหาที่ดินเพื่อนำมาพัฒนาโครงการในอนาคต

เนื่องจากบริษัท และบริษัทย่อยไม่มีนโยบายถือครองที่ดินเปล่าที่ยังไม่พร้อมจะพัฒนาโครงการหรือซื้อที่ดินมาเก็บไว้เพื่อรอการพัฒนาโครงการที่ยังไม่ได้มีการวางแผนไว้สำหรับโครงการคอนโดมิเนียม ซึ่งอาจทำให้บริษัท มีความเสี่ยงจากการไม่สามารถจัดหาที่ดินที่เหมาะสมเพื่อพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ได้ แต่เนื่องจากที่ดินเป็นสินทรัพย์ที่มีมูลค่าสูง และใช้เงินลงทุนในจำนวนมาก ในขณะที่การพัฒนาแต่ละโครงการจะใช้ระยะเวลาตั้งแต่ 1 ปีขึ้นไปขึ้นอยู่กับขนาดของโครงการ ดังนั้นบริษัท จึงเห็นว่าการลงทุนซื้อที่ดินมาเก็บไว้ในขณะที่บริษัท ยังไม่มีแผนการพัฒนาโครงการบนพื้นที่นั้น จะทำให้บริษัท มีความเสี่ยงจากการที่สภาพคล่องของบริษัท ลดลง บริษัท จะไม่สามารถนำเงินลงทุนดังกล่าวไปใช้หมุนเวียนภายในบริษัท หรือพัฒนาโครงการอื่นๆ ได้ และยังทำให้เกิดต้นทุนในการพัฒนาโครงการเพิ่มขึ้นจากต้นทุนทางการเงินที่ต้องใช้ไปในการซื้อที่ดินมาเก็บไว้ ซึ่งจะทำให้ไม่ได้รับผลตอบแทนจากการลงทุนได้ตามเป้าหมายที่บริษัท วางแผนไว้

อย่างไรก็ตาม บริษัท มีการวางแผนในการจัดซื้อที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการให้เพียงพอต่อรอบระยะเวลาในการพัฒนาแต่ละโครงการของบริษัท บริษัท จะพิจารณาจัดซื้อที่ดินแต่ละแห่งโดยศึกษาและประเมินความเป็นไปได้เบื้องต้นในการพัฒนาโครงการ พิจารณาโอกาสและศักยภาพจากการพัฒนาที่ดินดังกล่าว รวมถึงความเหมาะสมของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในบริเวณที่ดินนั้นๆ แล้วจึงดำเนินการจัดซื้อที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการ ทำให้บริษัท ไม่มีการถือที่ดินเปล่าที่ไม่พร้อมจะพัฒนาไว้ เว้นแต่บริษัท จะเล็งเห็นว่าที่ดินแปลงนั้นมีศักยภาพสูงในการพัฒนา และราคาอยู่ในระดับที่ให้ผลตอบแทนจากการลงทุนสูง

บริษัท ยังมีการทำการศึกษาและติดตามเรื่องที่ดินอย่างใกล้ชิดเพื่อให้ทราบถึงแนวโน้มและศักยภาพของการพัฒนาแหล่งที่อยู่อาศัยในพื้นที่นั้นๆ เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงของราคาที่ดินที่สูงขึ้น ความเสี่ยงจากการที่ไม่สามารถซื้อทำเลที่มีศักยภาพในการพัฒนาในอนาคต หรือความเสี่ยงจากนโยบายของรัฐบาลที่เปลี่ยนไป เช่น ภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง และการวางแผนโครงการระบบการขนส่งมวลชนระบบราง เป็นต้น นอกจากนี้ การพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียมนั้น มีความต้องการใช้ที่ดินขนาดพื้นที่ไม่ใหญ่นักเมื่อเทียบกับการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยประเภทอื่นๆ ดังนั้นการจัดหาที่ดินสำหรับพัฒนาโครงการจึงไม่ยากเท่ากับการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อที่อยู่อาศัยประเภทอื่นๆ เช่น โครงการบ้านเดี่ยว บ้านแฝด หรือทาวน์เฮ้าส์ เป็นต้น อีกทั้งบริษัท มีการจัดหาที่ดินทั้งดำเนินการเองโดยหน่วยงานภายในของบริษัท ภายใต้ขั้นตอนการจัดหาที่ดินที่กำหนดไว้อย่างชัดเจนและการจัดหาที่ดินผ่านนายหน้า (broker) ซึ่งบริษัท มีความสัมพันธ์ที่ดีกับนายหน้าจัดหาที่ดินหลายราย ทำให้บริษัท เชื่อว่าจะสามารถจัดหาที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ในอนาคตได้

### 3.1.2 ความเสี่ยงจากจำนวนหน่วยคงค้าง

บริษัทฯ มีกระบวนการจัดการที่ดี ในการจัดทำประมาณการยอดขาย ตามความเป็นไปได้จริงเป็นหลัก พร้อมติดตามผลการขายให้เป็นไปตามแผนของบริษัท และคอยควบคุมจากสถานะตลาดที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว อย่างใกล้ชิด

บริษัทฯ ยังจัดทำกระบวนการบริหารสินค้าคงเหลือไม่ให้มีอายุเกินกว่าระยะเวลาเป้าหมายที่บริษัทฯ กำหนดไว้ อย่างไรก็ตามในสถานะเศรษฐกิจที่ยังคงไม่แน่ชัด ในปัจจุบันนี้ บริษัทอาจได้รับผลกระทบจากการที่ยอดขายของบริษัท ไม่เป็นไปตามเป้าหมายตามประมาณการที่วางไว้ ซึ่งจะส่งผลให้ในช่วงขณะ บริษัทฯ มีสินค้าคงเหลืออายุเกินกว่าระยะเวลาเป้าหมายของบริษัทฯ ที่กำหนดไว้ บริษัทฯ มีกระบวนการที่หลากหลายในการจัดการความเสี่ยงจากการมีสินค้าคงเหลืออายุเกินกว่าระยะเวลาเป้าหมายของบริษัทฯ เช่น เพิ่มรายการส่งเสริมการขายให้มากขึ้น และการดำเนินการขายก่อนการก่อสร้างสำหรับโครงการคอนโดมิเนียม ทำให้บริษัทสามารถทำยอดขายได้ในจำนวนมากก่อนโครงการก่อสร้างแล้วเสร็จ เพื่อลดปริมาณจำนวน และอายุสินค้าคงเหลือให้อยู่ในเป้าหมายที่บริษัทฯ กำหนด เป็นต้น

จากแนวทางการบริหารจัดการสินค้าคงเหลือดังกล่าวมานั้น สามารถลดความคลาดเคลื่อนจากการที่ยอดขายจริงแตกต่างจากประมาณการขายได้อย่างมีนัยสำคัญ ส่งผลให้ความเสี่ยงจากการมีสินค้าคงเหลือของบริษัทฯ ลดปริมาณลงอย่างต่อเนื่อง และรวดเร็ว

บริษัทฯ ยังคงไม่หยุดยั้งพัฒนากระบวนการ การบริหารจัดการความเสี่ยงจากสินค้าคงเหลือ บริษัทฯ ตระหนักเป็นอย่างยิ่งว่าในสถานะเศรษฐกิจผันผวนดังปัจจุบันนี้ อาจส่งผลกระทบต่อกำลังซื้ออย่างมีนัยสำคัญ บริษัทฯ วางแนวทางในการบริหารสินค้าคงเหลืออย่างมีประสิทธิภาพ และรอบด้าน ตั้งแต่ต้นกระบวนการถึงปลายกระบวนการ โดยการปรับแผนงานการก่อสร้างในระหว่างดำเนินการให้เป็นไปตามประมาณการยอดขายที่ได้ประเมินไว้ ภายใต้การเปลี่ยนแปลงของสถานะตลาดสังหาริมทรัพย์ การแข่งขันที่เข้มข้น และยังคงคำนึงถึงพฤติกรรมของผู้บริโภคเป็นหลักสำคัญ ทั้งนี้บริษัทฯ ยังพัฒนากลยุทธ์ทางการตลาดที่สอดคล้อง กับสถานะตลาด ณ ช่วงขณะนั้นอย่างทันทั่วถึง มาตรการกระตุ้นความต้องการซื้อของผู้บริโภค เพื่อช่วยระบายสินค้าคงเหลือของบริษัทฯ ได้อีกช่องทางหนึ่ง

จากนโยบายการบริหารสินค้าคงเหลือดังที่กล่าวมาส่งผลให้ตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา บริษัทฯ มีความเสี่ยงจากสินค้าคงเหลือในอัตราที่น่าพึงพอใจ

### 3.1.3 ความเสี่ยงจากการที่บริษัทฯ ประกอบธุรกิจที่มีการแข่งขันสูงในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์นับเป็นหนึ่งในธุรกิจที่มีการแข่งขันสูง โดยเฉพาะในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล โดยมีผู้ประกอบการหลากหลายและจำนวนมากทั้งที่เป็นรายใหญ่ รายกลาง รายเล็ก ผู้ประกอบการรายใหม่ที่กำลังก้าวเข้ามาในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ รวมถึงผู้ประกอบการที่เป็นบริษัทจดทะเบียนและที่ไม่ได้จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ทั้งนี้ ด้วยพื้นที่ที่มีอยู่อย่างจำกัดแต่ผู้ประกอบการอาจมีความต้องการพัฒนาโครงการบนที่ดินในทำเลเดียวกัน จึงอาจมีผลทำให้ราคาที่ดินมีการปรับตัวสูงขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งสำหรับการพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมที่เน้นทำเลใกล้สถานีของระบบขนส่งมวลชนระบบราง ซึ่งผู้ประกอบการส่วนใหญ่ที่เน้นการพัฒนาบนทำเลดังกล่าวจะเป็นผู้ประกอบการรายใหญ่ที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ ซึ่งการเป็นบริษัทจดทะเบียนจะช่วยเพิ่มทางเลือก โอกาสและความได้เปรียบในการระดมทุนจากหลายช่องทาง ทั้งการระดมทุนจากนักลงทุนบุคคลและนักลงทุนสถาบันในตลาดทุน รวมถึงการขอสินเชื่อจากสถาบันการเงินต่างๆ เนื่องจากนักลงทุนและสถาบันการเงินมีความเชื่อมั่นมากกว่าผู้ประกอบการรายย่อย รวมถึงผู้ประกอบการที่ไม่ได้

เป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ ทำให้บริษัทเหล่านั้นมีความแข็งแกร่งจากศักยภาพด้านเงินลงทุนที่สูงกว่า มีความได้เปรียบทางสถานะทางการเงินและต้นทุนทางการเงิน ซึ่งทำให้ศักยภาพในการแข่งขันในตลาดอสังหาริมทรัพย์ได้สูงขึ้น

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

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

### 3.1.4 ความเสี่ยงจากการที่บริษัทฯ มีรายได้หลักมาจากโครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียม

บริษัทฯ ไม่มีนโยบายการประกอบธุรกิจที่จำกัดขอบเขตเฉพาะการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียมเท่านั้น แต่พัฒนาผลิตภัณฑ์ที่อยู่อาศัยประเภทอื่นๆ เช่น โครงการบ้านจัดสรรประเภทบ้านเดี่ยว บ้านแฝด หรือทาวน์เฮ้าส์ เป็นต้น อย่างไรก็ตาม ในปัจจุบัน โครงการอสังหาริมทรัพย์ด้านที่อยู่อาศัยที่บริษัทฯ ได้พัฒนาแล้วเสร็จหรืออยู่ในระหว่างพัฒนานั้น เป็นโครงการประเภทอาคารชุดคอนโดมิเนียม โครงการบ้านจัดสรร และมีการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อเช่าประเภทโรงงานสำเร็จรูปให้เช่า ทั้งนี้ รายได้จากการขายจากธุรกิจพัฒนาโครงการอาคารชุดคอนโดมิเนียมและรายได้จากการให้เช่าจากธุรกิจโรงงานสำเร็จรูปให้เช่าคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 96.45 และร้อยละ 3.55 ของรายได้หลักจากการประกอบธุรกิจทั้งหมดในปี 2559 ตามลำดับ

ดังนั้นบริษัทฯ จึงอาจมีความเสี่ยงหากตลาดอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียม และโครงการจัดสรรบ้านและที่ดินในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลเกิดภาวะอุปทานล้นตลาด อิ่มตัวหรือมีการถดถอย รวมถึงการเปลี่ยนแปลงของพฤติกรรมผู้บริโภคซึ่งเปลี่ยนแปลงความต้องการที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียมไปยังโครงการที่อยู่อาศัยประเภทอื่น ซึ่งเป็นโครงการที่บริษัทฯ ยังไม่ได้พัฒนาในปัจจุบัน ซึ่งอาจกระทบต่อผลประกอบการของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ

นอกจากนี้ ก่อนการลงทุนพัฒนาโครงการแต่ละโครงการ บริษัทฯ จะมีการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการอย่างละเอียด มีการวางแผนงานอย่างรอบคอบ ตั้งแต่การจัดหาที่ดิน การกำหนดรูปแบบและแนวคิดของโครงการที่น่าเสนอ ทำเลที่ตั้งของโครงการ การกำหนดราคาขายต่อห้องชุด ภาวะตลาดใน

ขณะนั้นๆ ความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย เงินลงทุนที่ต้องใช้ในการพัฒนา และผลตอบแทนที่คาดว่าจะได้รับจากการลงทุน และบริษัทฯ มีการติดตามข้อมูลข่าวสารต่างๆ เพื่อใช้ในการประเมินการเปลี่ยนแปลงของภาวะเศรษฐกิจของประเทศ อุปสงค์และอุปทานของตลาดคอนโดมิเนียม ตลอดจนปัจจัยอื่นๆ ที่อาจมีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจอย่างสม่ำเสมอ นอกจากนี้ ดังที่ได้กล่าวมาแล้วข้างต้น บริษัทฯ ยังเปิดโอกาสในการพิจารณาการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยประเภทอื่น หรือโครงการในจังหวัดอื่นนอกเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลที่อยู่ในความต้องการของตลาด รวมถึงยังเปิดโอกาสพิจารณาการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภทอื่น เช่น อสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์ หากพิจารณาแล้วว่าโครงการดังกล่าวมีศักยภาพในการเติบโตและสร้างผลตอบแทนที่ดีให้กับบริษัทฯ และผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ได้ อันจะช่วยลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงรายได้หลักจากโครงการประเภทคอนโดมิเนียมหากความต้องการที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียมมีการเปลี่ยนแปลงไป

### 3.1.5 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงนโยบายการปล่อยสินเชื่อของธนาคารพาณิชย์

ปัจจุบันสินเชื่อของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ มีปริมาณร้อยละ 20 ของสินเชื่อรวม อัตราการปฏิเสธจากธนาคารเป็นปัจจัยลบสำคัญที่สุดในตลาดอสังหาริมทรัพย์ โดยเฉพาะตลาดระดับล่างต่ำกว่า 2 ล้านบาท มีลูกค้าที่ไม่ผ่านสูงถึงร้อยละ 30 – 50 ผลจากอัตราหนี้เสียของสถาบันการเงินสูงขึ้น ทำให้ธนาคารเพิ่มความเข้มงวดในการอนุมัติสินเชื่อบ้านตลอดปี 2559 ที่ผ่านมา และอาจจะยังคงความเข้มงวดต่อเนื่องในปี 2560 นี้ (\*\* ที่มา : ธนาคารกสิกรไทย)

แนวทางรองรับของบริษัทฯ นอกเหนือจากการเก็บเงินดาวน์สูงในอัตราร้อยละ 10 - 15 เพื่อคัดกรองระดับความสามารถทางการเงินของลูกค้าเบื้องต้นแล้ว บริษัทฯ มีกระบวนการอำนวยความสะดวกโดยการส่งประวัติลูกค้าให้ธนาคารพิจารณาสินเชื่อเบื้องต้น โดยพนักงานขายของบริษัทฯ ทำหน้าที่เสมือนที่ปรึกษาทางการเงิน คอยแนะนำวิธีการ ขั้นตอน พร้อมตรวจสอบเอกสาร ให้คำแนะนำ และอำนวยความสะดวกในการติดต่อกับธนาคาร บริษัทฯ จึงสามารถแบ่งกลุ่มลูกค้าออกเป็น 3 กลุ่มหลักๆ ดังนี้

1. ลูกค้าผ่านการพิจารณาเบื้องต้น พร้อมโอนได้ทันที บริษัทฯ จะแนะนำให้ลูกค้าซื้ออสังหาริมทรัพย์พร้อมอยู่ในทำเลที่ลูกค้าต้องการ
2. ลูกค้ามีภาระหนี้สินที่สามารถลด หรือแก้ไขได้ภายในระยะเวลา 6 เดือน เช่น บัตรเครดิต ผ่อนรถยนต์ใกล้เคียงหมด บริษัทฯ จะแนะนำลูกค้าให้จองอสังหาริมทรัพย์ที่อยู่ระหว่างการก่อสร้าง ที่สามารถโอนให้ลูกค้าได้ภายในระยะเวลาใกล้เคียงกับการลดภาระหนี้ของลูกค้า
3. ลูกค้าไม่พร้อมโอนกรรมสิทธิ์ จำเป็นต้องปฏิเสธรับจองซื้ออสังหาริมทรัพย์ของบริษัทฯ จากที่ผ่านมาอัตราการปฏิเสธสินเชื่อของบริษัทฯ อยู่ที่ร้อยละ 20 ต่ำกว่าอัตราการปฏิเสธจากธนาคารโดยทั่วไปที่ธนาคารให้ข้อมูลว่ามีประมาณร้อยละ 30 - 40 เนื่องจากใช้กลยุทธ์ดังที่กล่าวมา

### 3.1.6 ความเสี่ยงจากการลงทุนในธุรกิจหรือโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์จากผู้ประกอบการอื่น

เนื่องจากกลุ่มบริษัทฯ มีเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจที่มีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง สร้างรายได้และความมั่งคั่งให้กับผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ อย่างมั่นคงและยั่งยืน การร่วมลงทุนในธุรกิจหรือโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์จากผู้ประกอบการอื่นจึงเป็นอีกทางเลือกหนึ่งที่ช่วยสร้างการรับรู้รายได้อย่างต่อเนื่องและลดระยะเวลาในการพัฒนาโครงการ และยังได้พัฒนาโครงการบนที่ดินที่บริษัทฯ มีความต้องการ ทั้งนี้ การร่วมลงทุนโครงการอสังหาริมทรัพย์จากผู้ประกอบการอื่น อาจก่อให้เกิดความเสี่ยงของเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นภายใต้การดำเนินงานของผู้ประกอบการดังกล่าวก่อนการร่วมลงทุนของบริษัทฯ ซึ่ง

อาจก่อให้เกิดผลกระทบต่อสถานะการเงิน ความสามารถในการประกอบธุรกิจ และผลการดำเนินงานของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญภายหลังการร่วมลงทุน

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

### 3.1.7 ความเสี่ยงจากความล่าช้าและคุณภาพของผลงานของผู้รับเหมาก่อสร้าง

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

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



บริษัทฯ มีการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้รับเหมาก่อสร้างอย่างต่อเนื่อง โดยมีการประชุมหารือร่วมกันอย่างสม่ำเสมอเพื่อสอบถามปัญหาต่างๆ ที่พบในงานก่อสร้างและร่วมกันแก้ไขปัญหาดังกล่าว นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้จ้างบริษัทที่ปรึกษาและควบคุมงานเพื่อควบคุมงานก่อสร้าง และกำกับดูแลในด้านระยะเวลาและควบคุมคุณภาพผลงานของผู้รับเหมาก่อสร้าง ในการตรวจรับงานจากผู้รับเหมาก่อสร้างบริษัทฯ จะมีผู้จัดการโครงการ ทีมงานวิศวกร และผู้ควบคุมงานก่อสร้างเพื่อร่วมกันพิจารณาคูณภาพของการส่งมอบงานของผู้รับเหมาอีกด้วย

### ธุรกิจโรงงานสำเร็จรูปให้เช่า (Ready Built Factories)

#### 3.1.8 ความเสี่ยงจากการจัดหาผู้เช่าและความสำเร็จของโครงการในอนาคต

ในเดือนธันวาคม ปี 2559 บริษัทฯ มีโครงการโรงงานสำเร็จรูปให้เช่าที่พัฒนาแล้วเสร็จและอยู่ระหว่างการขายพื้นที่เช่าจำนวน 1 โครงการ จำนวน 10 ยูนิต ซึ่งตั้งอยู่ในนิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้ อำเภอปลวกแดง จังหวัดระยอง มูลค่าโครงการรวมประมาณ 300 ล้านบาท ซึ่งในปัจจุบันบริษัทฯ มีลูกค้าที่ทำสัญญาเช่าแล้วจำนวน 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 50 ของพื้นที่ให้เช่าทั้งหมด และมีโครงการในอนาคตจำนวน 1 โครงการ มูลค่าโครงการประมาณ 175 ล้านบาท ซึ่งบริษัทฯ ได้ดำเนินการซื้อที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการแล้วยังอยู่ระหว่างการพิจารณาเพื่อพัฒนาที่ดินดังกล่าว โดยบริษัทฯ อาจมีความเสี่ยงจากการไม่มีผู้เช่าโรงงานตามเป้าหมายที่ได้วางไว้ อันจะส่งผลกระทบต่อรายได้ของบริษัทฯ ในอนาคต รวมถึงส่งผลให้บริษัทฯ มีภาระค่าใช้จ่ายบางส่วนจากโรงงานที่สร้างแล้วเสร็จและภาระต้นทุนการก่อสร้างสำหรับโครงการในอนาคตอีกด้วย

อย่างไรก็ตาม เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงจากการดำเนินการจัดหาผู้เช่าและความเสี่ยงจากภาระค่าใช้จ่ายดังกล่าวนี้ บริษัทฯ ได้แบ่งการก่อสร้างโครงการเป็น 2 เฟส โดยสำหรับการก่อสร้างโครงการที่ 1 ที่แล้วเสร็จและอยู่ระหว่างการให้เช่าพื้นที่เช่าจำนวน 10 ยูนิต นั้น บริษัทฯ ได้ทำการก่อสร้างเป็น 2 เฟส โดยจำนวน 5 ยูนิตแรกได้เริ่มก่อสร้างและแล้วเสร็จพร้อมเปิดให้บริการในเดือนสิงหาคม ปี 2555 และเดือนมีนาคม ปี 2556 ตามลำดับ ซึ่งหลังจากเปิดให้บริการไม่นาน บริษัทฯ ก็ได้การตอบรับที่ดีจากลูกค้าและทำสัญญาเช่าหลังจากเปิดให้บริการภายในปีเดียวกัน เมื่อบริษัทฯ ได้รับการตอบรับที่ดีและเห็นโอกาสทางธุรกิจเพิ่มเติม บริษัทฯ จึงดำเนินการก่อสร้างโรงงานสำเร็จรูปให้เช่าเพิ่มเติมอีกจำนวน 5 ยูนิตในพื้นที่เดียวกัน โดยได้เริ่มก่อสร้างในเดือนธันวาคม ปี 2556 และแล้วเสร็จพร้อมเปิดให้บริการในเดือนกรกฎาคม ปี 2557 ทำให้บริษัทฯ ไม่ได้มีภาระจากต้นทุนการก่อสร้างเต็มจำนวนทั้ง 10 ยูนิตในตั้งแต่แรก นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังอยู่ในระหว่างการพัฒนาที่ดินสำหรับโครงการที่ 2 ซึ่งตั้งอยู่บริเวณอื่นแต่อยู่ภายในนิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้เช่นเดียวกัน และจะเริ่มพัฒนาและก่อสร้างเมื่อบริษัทฯ ได้รับการติดต่อจากลูกค้าแล้ว และมีจำนวนผู้เช่าในโครงการเดิมที่ได้พัฒนาแล้วเสร็จตั้งแต่ร้อยละ 75 ขึ้นไปเท่านั้น

นอกจากนี้ บริษัทฯ มีความมั่นใจจากการเปิดเสรีทางการค้า การลงทุน และธุรกิจบริการ ภายในกรอบ AEC รวมถึงสถานการณ์ทางการเมืองของประเทศที่มีความชัดเจนมากยิ่งขึ้น จะส่งผลให้เกิดการขยายฐานการผลิตและการลงทุนในประเทศมากยิ่งขึ้น เนื่องจากความต้องการแลกเปลี่ยนสินค้าและทรัพยากรต่างๆ ระหว่างประเทศในภูมิภาคอาเซียนมีการขยายตัวมากขึ้น ซึ่งเป็นโอกาสที่จะทำให้บริษัทฯ สามารถเพิ่มจำนวนลูกค้าได้มากขึ้นจากกลุ่มผู้ประกอบการที่ต้องการโรงงาน แต่ยังไม่ต้องการลงทุนสร้างโรงงานเอง ทั้งลูกค้าในประเทศและต่างประเทศอีกเป็นจำนวนมาก

### 3.1.9 ความเสี่ยงจากสัญญาเช่าระยะสั้น

ในปัจจุบัน บริษัทฯ มีลูกค้าที่ใช้บริการเช่ากับบริษัทฯ จำนวน 5 ราย ซึ่งสัญญาบริการโรงงานสำเร็จรูปให้เช่าของบริษัทฯ กับลูกค้าทั้ง 5 รายนั้น เป็นสัญญาระยะสั้นมีอายุไม่เกิน 3 ปี โดยให้ทางเลือกในการต่อสัญญา บริษัทฯ จึงมีความเสี่ยงจากการที่ลูกค้าไม่ต้องการต่อสัญญาเช่าดังกล่าว

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

### 3.1.10 ความเสี่ยงจากการกระจุกตัวของโครงการในเขตพื้นที่นิคมอุตสาหกรรมในจังหวัดระยอง

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

อย่างไรก็ตาม ก่อนดำเนินการพัฒนาโครงการ บริษัทฯ ได้ศึกษาความเป็นไปได้และพิจารณาศักยภาพของการพัฒนาโครงการอย่างละเอียด มีการวางแผนงานอย่างรอบคอบ ตั้งแต่การจัดซื้อจัดหาที่ดิน การกำหนดรูปแบบและแนวคิดของโครงการที่นำเสนอ ทำเลที่ตั้งของโครงการ การกำหนดค่าเช่าและค่าบริการ กลุ่มลูกค้าเป้าหมายและความต้องการ ผลตอบแทนที่คาดว่าจะได้รับจากการลงทุน โอกาสการได้รับสิทธิประโยชน์และการส่งเสริมการลงทุนจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน รวมถึงอุปสงค์และอุปทานของธุรกิจ และภาวะการแข่งขันโดยรอบพื้นที่ดังกล่าวอย่างรอบคอบ เพื่อให้การพัฒนาโครงการสำเร็จตามที่ได้วางแผนไว้ สร้างผลตอบแทนที่ดีและต่อเนื่องให้กับบริษัทฯ และผู้ถือหุ้นของ

บริษัทฯ นอกจากนี้ แม้ว่ากลุ่มบริษัทอมตะ ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ในบริษัท อมตะ ซิตี จำกัด ซึ่งเป็นผู้พัฒนานิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้ จังหวัดระยอง มีการเปิดเผยข้อมูลในการเสนอขายทรัสต์เพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์และสิทธิการเช่าอมตะซัมมิทโกรท โดยมีนโยบายให้ออมตะซัมมิทโกรทพิจารณาซื้อหรือเช่าที่ดินเพื่อพัฒนาโรงงานและคลังสินค้าให้เข้าภายในนิคมอุตสาหกรรมอมตะนครและนิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้เท่านั้น ซึ่งอาจส่งผลด้านข้อจำกัดการจัดหาที่ดินเพิ่มเติมจากบุคคลภายนอกในนิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้ดังกล่าว รวมถึงบริษัทฯ หากบริษัทฯ ต้องการซื้อที่ดินเพิ่มเติมเพื่อพัฒนาโครงการโรงงานสำเร็จรูปให้เข้าในอนาคต อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มิได้จำกัดการพิจารณาพัฒนาโครงการแต่เพียงในนิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้ จังหวัดระยองหรือเฉพาะแต่ในจังหวัดระยองเท่านั้น บริษัทฯ ยังมีการศึกษาและพิจารณาการขยายการลงทุนไปยังพื้นที่นิคมหรือเขตอุตสาหกรรมอื่นๆ ที่บริษัทฯ เล็งเห็นถึงศักยภาพในการพัฒนา มีโอกาสการเติบโตและการขยายฐานลูกค้า และสร้างผลตอบแทนที่ดีของโครงการในอนาคตอยู่เสมอ เช่น สวนอุตสาหกรรมโรจนะ-ปราจีนบุรี จังหวัดปราจีนบุรี นิคมอุตสาหกรรมเหมราชชลบุรี หรือนิคมอุตสาหกรรมปิ่นทอง เป็นต้น

## 3.2 ความเสี่ยงด้านการเงิน

### 3.2.1 ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทฯ มีหนี้สินรวมจำนวน 2,195.03 ล้านบาท โดยเป็นหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย (Interest Bearing Debt) จำนวน 1,826.16 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 83.20 ของหนี้สินรวม และหนี้สินที่ไม่มีภาระดอกเบี้ย (Non-Interest Bearing Debt) จำนวน 368.87 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 16.80 ของหนี้สินรวม ทั้งนี้ หนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยดังกล่าว ประกอบด้วยเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินทั้งระยะสั้นและระยะยาว และเงินกู้ยืมจากกิจการที่มีความเกี่ยวข้องกัน ซึ่งมีการกำหนดอัตราดอกเบี้ยลอยตัว แปรผันตามการประกาศของธนาคารพาณิชย์ ดังนั้น หากอัตราดอกเบี้ยดังกล่าวปรับตัวสูงขึ้นอาจส่งผลกระทบต่อในทางลบอย่างมีนัยสำคัญต่อฐานะการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ในอนาคต

### 3.2.2 ความเสี่ยงจากการผิดเงื่อนไขในสัญญาเงินกู้กับสถาบันการเงิน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทฯ มีหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย (Interest Bearing Debt) จำนวน 1,826.16 ล้านบาท ซึ่งประกอบด้วยเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงินจำนวน 856.72 ล้านบาท เงินกู้ยืมจากเงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงินจำนวน 729.04 ล้านบาท เงินกู้ยืมระยะยาวจากกิจการที่เกี่ยวข้องกันจำนวน 52.32 ล้านบาท และเงินกู้ยืมระยะสั้นจากกิจการที่เกี่ยวข้องกันจำนวน 18.51 ล้านบาท และหุ้นกู้จำนวน 169.57 รวมถึงบริษัทฯ มีส่วนของผู้ถือหุ้นรวม 976.27 ล้านบาท ทั้งนี้ สัญญาเงินกู้จากสถาบันการเงินได้กำหนดการดำรงอัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ กล่าวคือ บริษัทฯ และ CTIC ต้องดำรงอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (D/E ratio) ไม่เกินกว่า 2.0 – 2.5 เท่า และบริษัทฯ ต้องดำรงอัตราส่วนความสามารถในการชำระหนี้ (DSCR) ไม่น้อยกว่า 1.25 เท่า อาจมีความเสี่ยงจากการผิดเงื่อนไขในสัญญาเงินกู้กับสถาบันการเงินหากบริษัทฯ ไม่สามารถดำรงสถานะตามเงื่อนไขดังกล่าวหรือมีการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างเงินทุนและโครงสร้างผู้ถือหุ้น และอาจมีผลทำให้สถาบันการเงินดังกล่าวเรียกชำระเงินกู้คืนก่อนกำหนด อันจะทำให้บริษัทฯ สูญเสียสภาพคล่องและต้องจัดหาเงินทุนเพื่อชำระภาระคงค้างเงินกู้ที่มีทั้งหมด

ทั้งนี้ หากคำนวณอัตราส่วนหนี้สินต่อทุน (D/E ratio) และอัตราส่วนความสามารถในการชำระหนี้ (DSCR) ของบริษัทฯ ตามเงื่อนไขของสถาบันการเงิน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 และ ณ วันที่ 31

ธันวาคม 2558 จะทำให้บริษัท มี D/E ratio เท่ากับ 2.03 เท่า และเท่ากับ 1.87 เท่าตามลำดับ ในด้านอัตราส่วน DSCR ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 และ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัท มีอัตราส่วน DCSR ที่เท่ากับ 2.61 เท่า และ 2.17 เท่า ตามลำดับ ซึ่งการดำรงอัตราส่วน DSCR ในปัจจุบันเป็นไปตามเงื่อนไขที่สถาบันการเงินได้กำหนดไว้ ทั้งนี้บริษัท ไม่สามารถดำรงอัตราส่วนตามเงื่อนไขที่สถาบันการเงินกำหนดไว้สำหรับบางสถาบันการเงิน อย่างไรก็ตาม บริษัท ได้รับหนังสือผ่อนผันการละเมิดการดำรงอัตราส่วนในช่วงเวลาดังกล่าวจากสถาบันการเงินเรียบร้อยแล้ว

### 3.2.3 ความเสี่ยงจากโอกาสการพิจารณาการด้อยค่าของโครงการโรงงานสำเร็จรูปให้เช่า

เนื่องจากโครงการโรงงานสำเร็จรูปให้เช่าของบริษัท ซึ่งก่อสร้างแล้วเสร็จในเดือนมีนาคม ปี 2556 สำหรับเฟสที่ 1 และเดือนมิถุนายน ปี 2557 สำหรับเฟสที่ 2 จำนวนรวม 10 ยูนิต ในปัจจุบันมีผู้เช่าจำนวน 5 รายจากจำนวนโรงงานทั้งหมด 10 ยูนิต ทั้งนี้ บริษัท อาจมีความเสี่ยงจากการพิจารณาการด้อยค่าของสินทรัพย์จากโรงงานสำเร็จรูปให้เช่า (อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน) ในงบการเงินของบริษัท ในอนาคตโดยผู้สอบบัญชี หากบริษัท ไม่สามารถจัดหาผู้เช่าได้เป็นระยะเวลานาน ทั้งนี้ การพิจารณาการด้อยค่าดังกล่าว จะส่งผลกระทบต่อมูลค่าของสินทรัพย์จากโรงงานสำเร็จรูปให้เช่าและค่าใช้จ่ายในงบการเงิน ซึ่งอาจส่งผลต่อการลดลงของกำไรสุทธิของบริษัท ในอนาคต

อย่างไรก็ตาม ในปัจจุบัน โรงงานสำเร็จรูปของบริษัท มีผู้เช่าเพิ่มขึ้นในไตรมาสที่ 3 ปี 2559 อีกทั้งจากตัวเลขเชิงเศรษฐกิจที่สำคัญบริษัท จึงเห็นสัญญาณและแนวโน้มที่ดีขึ้นของภาวะเศรษฐกิจที่จะนำมาสู่การค้าและการลงทุนที่เพิ่มขึ้นในอนาคต บริษัท จึงคาดว่าบริษัท จะไม่ได้รับผลกระทบจากการพิจารณาการด้อยค่าของโรงงานสำเร็จรูปให้เช่าของบริษัท ในงบการเงินโดยผู้สอบบัญชีในอนาคต

## 3.3 ความเสี่ยงที่มีผลกระทบต่อสิทธิหรือการลงทุนของผู้ถือหุ้นหลักทรัพย์

### 3.3.1 ความเสี่ยงจากบริษัทมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ มากกว่าร้อยละ 25

ณ วันที่ 18 พฤศจิกายน 2559 บริษัท ชีวาทัย จำกัด ถือหุ้นในบริษัท จำนวน 248,880,000 หุ้น และ TEE Development Ltd. ถือหุ้นในบริษัท จำนวน 239,119,300 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 33.18 และร้อยละ 31.88 ตามลำดับ ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัท จึงทำให้ผู้ถือหุ้นใหญ่สามารถควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้เกือบทั้งหมดไม่ว่าจะเป็นเรื่องการแต่งตั้งกรรมการ หรือการขอมติในเรื่องอื่นที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ยกเว้นเรื่องกฎหมายหรือข้อบังคับบริษัทกำหนดต้องให้ได้รับเสียง 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ดังนั้น ผู้ถือหุ้นรายอื่นจึงอาจไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบและถ่วงดุลเรื่องที่ผู้ถือหุ้นใหญ่ได้เสนอ

## 3.4 ความเสี่ยงอื่นๆ

### 3.4.1 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงกฎหมายและกฎระเบียบ นโยบายของหน่วยงานราชการหรือหน่วยงานอื่นที่เกี่ยวข้อง ซึ่งอาจมีผลกระทบต่อธุรกิจของบริษัท

การเปลี่ยนแปลงทางกฎหมายและกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ เป็นปัจจัยซึ่งมีอิทธิพลต่อธุรกิจและการดำเนินงานของบริษัท การเปลี่ยนแปลงดังกล่าวอาจจะส่งผลกระทบต่อต้นทุนและค่าใช้จ่ายในการดำเนินโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ของบริษัท ซึ่งหากบริษัท ไม่ได้ทำการติดตามและศึกษากฎระเบียบอย่างครบถ้วนและให้เป็นปัจจุบันแล้วนั้น อาจทำให้บริษัท ปฏิบัติไม่สอดคล้องกับกฎระเบียบที่ได้มีการปรับปรุงใหม่ และอาจมีผลกระทบต่อต้นทุนและค่าใช้จ่ายของบริษัท เพื่อแก้ไขทดแทนการปฏิบัติเป็นไปอย่างถูกต้อง การเปลี่ยนแปลงที่สำคัญ อาทิ การเปลี่ยนแปลง

กฎหมายส่วนที่เกี่ยวข้องกับพระราชบัญญัติผังเมือง ข้อกำหนดการจัดสรรที่ดินตามพระราชบัญญัติอาคารชุด และพระราชบัญญัติควบคุมอาคาร ได้แก่ การกำหนดเนื้อที่ที่ดิน การกำหนดความกว้างของเขตทางเดินและเขตถนน การกำหนดพื้นที่ส่วนกลาง การส่งมอบและโอนกรรมสิทธิ์ทรัพย์สินส่วนกลางทั้งหมดให้แก่นิติบุคคลโครงการ การกำหนดระเบียบชุมชน การประเมินและจัดทำรายงานผลกระทบสิ่งแวดล้อม การประเมินและจัดทำรายงานผลการตรวจสอบสภาพอาคารสูง เป็นต้น รวมถึงการเปลี่ยนแปลงกฎระเบียบเกี่ยวกับการกำหนดเขตการใช้ประโยชน์ที่ดิน การวางผังจราจร และโครงการระบบขนส่งมวลชนระบบราง หรือโครงการทางด่วนพิเศษ เป็นต้น

กฎหมายที่มีบทบาทสำคัญกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ 2 ฉบับที่จะประกาศใช้ ได้แก่ ภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง ที่ยังไม่แน่ชัด และคาดว่ากฎหมายใหม่นี้จะมีผลบังคับใช้ภายในปี 2560 ความไม่ชัดเจนนี้อาจทำให้นักลงทุนชะลอการลงทุน เนื่องจากยังยืนยันไม่ได้ว่าจะเป็นการเพิ่มภาระมากนักน้อยเพียงใด นอกจากนี้การเสียภาษีเงินได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์ที่จะเรียกเก็บจากราคาซื้อขายจากเดิมคิดจากราคาประเมินที่ดิน จะทำให้ต้นทุนเพิ่มขึ้นและส่งผลให้ผลตอบแทนลดลง อาจจะมีผลกระทบให้ตลาดการลงทุนไม่คึกคัก ขณะที่ผลตอบแทนการลงทุนลดต่ำลงเหลือประมาณร้อยละ 5 จากที่เคยได้ผลตอบแทนร้อยละ 6-8 เพราะราคาคอนโดมิเนียมปรับตัวสูงขึ้นเร็วมาก ทำให้ผลตอบแทนจากการเช่าลดลง การลงทุนสำหรับนักลงทุนรายย่อยในปีนี้อาจยังไม่สดใสนัก

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

#### 3.4.2 ความเสี่ยงจากกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์เนื่องจากการประกอบธุรกิจที่มีลักษณะใกล้เคียงกันกับบริษัทฯ

กลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ ได้แก่ TEE Development Pte Ltd มีการถือหุ้นในบริษัทฯ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 31.88 ของทุนจดทะเบียนที่ออกและเรียกชำระแล้ว ซึ่ง TEE Development Pte Ltd มีการถือหุ้นโดย TEE Land Ltd ในสัดส่วนร้อยละ 100 ทั้งนี้ TEE Land Ltd เป็นบริษัทที่ประกอบธุรกิจด้านการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในประเทศสิงคโปร์ และเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์สิงคโปร์ (SGX Mainboard) ซึ่งอาจทำให้บริษัทฯ มีความเสี่ยงหากผู้ถือหุ้นของกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่จะเข้ามาลงทุนประกอบธุรกิจในประเทศไทยที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์กับบริษัทฯ

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

### 3.4.3 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหาร

ทั้งนี้ นายบุญ ชุน เกียรติ ซึ่งปัจจุบันดำรงตำแหน่งกรรมการผู้จัดการนั้น ได้รักษาการตำแหน่งผู้บริหารสูงสุดในตำแหน่งอื่น ๆ ดังนั้น บริษัทฯ จึงอาจมีความเสี่ยงจากการพึ่งพิง นายบุญ ชุน เกียรติ ในการบริหารงานในหลายส่วนงานของบริษัทฯ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อทางลบกับบริษัทฯ ในด้านความต่อเนื่อง และผลของการดำเนินงานของธุรกิจหากบริษัทฯ สูญเสียผู้บริหารดังกล่าวโดยยังไม่สามารถสรรหาผู้บริหารที่เหมาะสมมาทดแทนได้ทัน อย่างไรก็ตามบริษัทฯ เล็งเห็นความเสี่ยงดังกล่าวที่มีต่อธุรกิจของบริษัทฯ ซึ่งปัจจุบันบริษัทฯ อยู่ระหว่างการสรรหาและพิจารณาคุณสมบัติของบุคคลที่จะมาดำรงตำแหน่งผู้บริหารในแต่ละสายงานและจะเสนอต่อที่ประชุมคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทนเพื่อพิจารณาคุณสมบัติของบุคลากรและกำหนดคำตอบแทนที่เหมาะสม จูงใจ และแข่งขันได้ในอุตสาหกรรมสำหรับแต่ละสายงานต่อไป

### 3.4.4 ความเสี่ยงกรณีราคาหุ้นของบริษัทฯ อาจมีความผันผวน ซึ่งก่อให้เกิดผลขาดทุนอย่างมีนัยสำคัญต่อผู้ลงทุนที่ซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ

ราคาซื้อขายหุ้นสามัญของบริษัทฯ อาจมีความผันผวนของช่วงราคาซื้อขายเนื่องจากปัจจัยหลายประการ ซึ่งเป็นสิ่งที่บริษัทฯ ไม่สามารถควบคุมได้ ซึ่งรวมถึง

- สภาพการลงทุนในตลาดหลักทรัพย์อื่นๆ หรือในตลาดหลักทรัพย์ หรือในอุตสาหกรรมพัฒนาอสังหาริมทรัพย์หรืออุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้อง
- ทักษะที่มีต่อโอกาสของธุรกิจและผลประกอบการของบริษัทฯ รวมถึงสถานะอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์โดยทั่วไป
- ความแตกต่างระหว่างผลประกอบการทางการเงินและผลการดำเนินงานที่แท้จริงกับผลประกอบการทางการเงินและผลการดำเนินงานที่ผู้ลงทุนและนักวิเคราะห์ได้คาดหวัง
- บทวิสัยของนักวิเคราะห์หลักทรัพย์หรือการเปลี่ยนแปลงคำแนะนำของนักวิเคราะห์หลักทรัพย์
- การเปลี่ยนแปลงของการประเมินมูลค่าตลาดและราคาหุ้นของบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ซึ่งดำเนินธุรกิจคล้ายคลึงกับบริษัทฯ
- การเปรียบเทียบเหตุการณ์ในทางลบที่เกิดขึ้นกับบริษัทจดทะเบียนอื่นในตลาดหลักทรัพย์ฯ ซึ่งประกอบธุรกิจคล้ายคลึงกับบริษัทฯ กับผลการดำเนินงานที่เหตุการณ์นั้นอาจเกิดขึ้นกับบริษัทฯ เช่นกัน
- การเปลี่ยนแปลงกฎระเบียบและกฎหมายที่เกี่ยวข้องและมีผลกระทบกับการดำเนินธุรกิจ
- ข้อพิพาททางกฎหมายและการสอบสวนของหน่วยงานของรัฐ และ
- สภาพหรือเหตุการณ์ทางเศรษฐกิจและการเมือง

ทั้งนี้ ปัจจัยต่างๆ เหล่านี้รวมถึงปัจจัยอื่นๆ อาจส่งผลกระทบต่อความต้องการซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ อันทำให้ราคาหุ้นสามัญของบริษัทฯ มีความผันผวน ซึ่งอาจทำให้ราคาซื้อขายหุ้นสามัญของบริษัทฯ ในตลาดหลักทรัพย์ฯ มีความผันผวนรวมถึงอาจทำให้เกิดข้อจำกัดหรือขัดขวางมิให้ผู้ลงทุนสามารถขายหุ้นของบริษัทฯ ได้ และอาจส่งผลกระทบในทางลบต่อสภาพคล่องของหุ้นของบริษัทฯ



#### 4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

##### 4.1 สินทรัพย์หลักของบริษัทฯ และบริษัทย่อย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 สินทรัพย์หลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ และบริษัทย่อยประกอบด้วย ที่ดินและต้นทุนการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน และ ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ มีรายละเอียดดังนี้

รายการ	มูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 (ล้านบาท)	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
ที่ดินและต้นทุนการพัฒนา อสังหาริมทรัพย์	2,524.52	เป็นเจ้าของ	จดจำนองเป็นหลักประกันเงินกู้ยืมจาก สถาบันการเงินจำนวน 4 โครงการ
อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน	267.95	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์	27.72	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
สินทรัพย์ไม่มีตัวตน	4.70	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
รวม	2,824.89		

##### 4.1.1 ที่ดินและต้นทุนการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

ที่ดินและต้นทุนการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ได้แก่ ที่ดินและสิ่งปลูกสร้างเพื่อขายในโครงการอสังหาริมทรัพย์ ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 ที่ดินและต้นทุนการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์มีมูลค่าสุทธิตามบัญชีในงบการเงินรวมจำนวน 2,524.52 ล้านบาท มีรายละเอียดดังนี้

ชื่อโครงการ	ประเภทสินทรัพย์	มูลค่าสุทธิ ตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 (ล้านบาท)	ราคา ประเมิน (ล้านบาท)	วันที่ประเมิน	ปรับเพิ่ม <sup>1</sup> (ล้านบาท)	ปรับลด <sup>2</sup> (ล้านบาท)	ราคาประเมิน ที่ปรับปรุง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 (ล้านบาท)	เจ้าของ กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน <sup>3</sup>
โครงการชีวาทัย ราชปรารภ <sup>5</sup>	อาคารชุดพักอาศัย	14.25	34.85	5 ม.ค. 60	- <sup>2</sup>	-	34.85	บริษัท	ไม่มี
โครงการชีวาทัย รามคำแหง <sup>5</sup>	อาคารชุดพักอาศัย	10.48	17.75	6 ม.ค. 60	-	-	17.75	บริษัท	ไม่มี
โครงการฮอลล์มาร์ค งามวงศ์วาน <sup>4</sup>	อาคารชุดพักอาศัย	332.48	610.34	21 ส.ค. 57	311.31	586.19	335.46	CTIC	ไม่มี
โครงการฮอลล์มาร์ค แจ้งวัฒนะ <sup>4</sup>	อาคารชุดพักอาศัย	182.37	140.65	30 ธ.ค. 57	423.91	364.85	199.63	บริษัท	ไม่มี
โครงการชีวาทัย อินเทอร์เน็ต <sup>4</sup>	อาคารชุดพักอาศัย	162.66	445.40	30 ธ.ค. 57	462.83	658.38	249.85	CTIC	ไม่มี
โครงการชีวาทัย เรสซิเดนซ์ บางโพ <sup>6</sup>	อาคารชุดพักอาศัย	486.77	584.00	6 ม.ค. 60	-	-	584.40	บริษัท	จดจำนองเป็นหลักประกันเงินกู้ยืมกับสถาบันการเงินในวงเงินจำนวน 463.00 ล้านบาท
โครงการชีวารมย์ รัชสิด ดอนเมือง <sup>6</sup>	บ้านเดี่ยวและ บ้านแฝด	221.41	238.88	5 ม.ค. 60	-	-	238.88	บริษัท	จดจำนองเป็นหลักประกันเงินกู้ยืมกับสถาบันการเงินในวงเงินจำนวน 210.60 ล้านบาท
โครงการชีวาทัย เพชรเกษม 27 <sup>6</sup>	อาคารชุดพักอาศัย	393.31	412.92	6 ม.ค. 60	-	-	412.92	บริษัท	จดจำนองเป็นหลักประกันเงินกู้ยืมกับสถาบันการเงินในวงเงินจำนวน 650.00 ล้านบาท
โครงการชีวาทัย เรสซิเดนซ์ อโศก <sup>6</sup>	อาคารชุดพักอาศัย	720.79	754.42	6 ม.ค. 60	-	-	754.43	บริษัท	จดจำนองเป็นหลักประกันเงินกู้ยืมกับสถาบันการเงินในวงเงินจำนวน 658.00 ล้านบาท
รวม		2,524.52	3,239.13		1,198.05	1,609.42	1,421.53		

หมายเหตุ 1. ปรับเพิ่มคือการปรับเพิ่มขึ้นด้วยมูลค่าต้นทุนการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ส่วนที่เพิ่มขึ้นจากวันที่ประเมินถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2559

2. ในปี 2559 ไม่มีการปรับเพิ่มเนื่องจากโครงการสร้างเสร็จแล้ว

3. ปรับลดคือการปรับลดลงด้วยมูลค่าส่วนที่โอนไปเป็นต้นทุนขายสะสมจากวันที่ประเมินถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2559

4. มูลค่าสินทรัพย์ประเมินโดยวิธีเปรียบเทียบกับข้อมูลตลาด (Comparison Approach) ประเมินโดยบริษัท ยูเค แวลูเอชัน แอนด์ เอเจนซี่ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทประเมินมูลค่าทรัพย์สินที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต. และผู้ประเมินหลักคือ นางอุดมศรี นาที่กาญจนลาก
5. มูลค่าสินทรัพย์ประเมินโดยวิธีเปรียบเทียบกับข้อมูลตลาด (Comparison Approach) ประเมินโดยบริษัท โปรสเปค แอปเพรชัล จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทประเมินมูลค่าทรัพย์สินที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต. และผู้ประเมินหลักคือ นายยุทธศักดิ์ พวงมณี
6. มูลค่าสินทรัพย์ประเมินโดยวิธีเปรียบเทียบกับข้อมูลตลาด (Comparison Approach) และวิธีคิดต้นทุน (Cost Approach) ประเมินโดยบริษัท โปรสเปค แอปเพรชัล จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทประเมินมูลค่าทรัพย์สินที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต. และผู้ประเมินหลักคือ นายบุญชัย เมฆศรีสุวรรณ
7. มูลค่าสินทรัพย์ประเมินโดยวิธีเปรียบเทียบกับข้อมูลตลาด (Comparison Approach) และวิธีคิดต้นทุน (Cost Approach) ประเมินโดยบริษัท โปรสเปค แอปเพรชัล จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทประเมินมูลค่าทรัพย์สินที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต. และผู้ประเมินหลักคือ นายสินธุศักดิ์ พรหมสินธุ์

#### 4.1.2 อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน

อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนของบริษัทฯ ได้แก่ ที่ดินและโรงงานสำเร็จรูปให้เช่า ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนมีมูลค่าสุทธิตามบัญชีในงบการเงินรวมจำนวน 267.95 ล้านบาท มีรายละเอียดดังนี้

รายการ	พื้นที่ (ตร.ม.)	มูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 (ล้านบาท)	ราคา ประเมิน (ล้าน บาท)	เจ้าของ กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
โรงงานสำเร็จรูปให้เช่า โครงการ 1	16,820.00	229.25	360.07	บริษัทฯ	จดจำนองเป็นหลักประกันเงิน กู้ยืมกับสถาบันการเงินในวงเงิน จำนวน 230.00 ล้านบาท
ที่ดิน โครงการ 2	21,312.00	38.70	45.29	บริษัทฯ	จดจำนองเป็นหลักประกันเงิน กู้ยืมกับสถาบันการเงินในวงเงิน จำนวน 129.00 ล้านบาท
รวม		267.95			

##### หมายเหตุ

- มูลค่าทรัพย์สินประเมินโดยวิธีวิเคราะห์จากรายได้ (Income Approach) และวิธีเปรียบเทียบตามราคาตลาด (Market Approach) ซึ่งประเมินเมื่อวันที่ 28 มิถุนายน 2559 โดยบริษัท ยูเค แวลูเอชัน แอนด์ เอเจนซี จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทประเมินมูลค่าทรัพย์สินที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต. และผู้ประเมินหลักคือ นางอุดมศรี นาทีกาญจนลาก และนายณที ตั้งจิตธรรม

#### 4.1.3 ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์

ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ ประกอบด้วย อาคารและส่วนปรับปรุงอาคารเช่า เครื่องจักร เครื่องตกแต่งและอุปกรณ์สำนักงาน และสำนักงานขายและห้องตัวอย่าง ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์มีมูลค่าสุทธิตามบัญชีในงบการเงินรวมจำนวน 27,727 ล้านบาท มีรายละเอียดดังนี้

รายการ	มูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 (ล้านบาท)	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
อาคารและส่วนปรับปรุงอาคารเช่า	1,972	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
เครื่องจักร เครื่องตกแต่งและอุปกรณ์ สำนักงาน	4,102	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
สำนักงานขายและห้องตัวอย่าง	21,653	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
รวม	27,727		

#### 4.1.4 สินทรัพย์ไม่มีตัวตน

สินทรัพย์ไม่มีตัวตนได้แก่คอมพิวเตอร์ซอฟต์แวร์ ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 สินทรัพย์ไม่มีตัวตนมีมูลค่าสุทธิตามบัญชีในงบการเงินรวมจำนวน 4,707 ล้านบาท โดยบริษัทฯ เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ในคอมพิวเตอร์ซอฟต์แวร์ซึ่งไม่มีภาระผูกพันใดๆ

#### 4.1.5 การลงทุนซื้อที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการใหม่

ในปี 2559 บริษัทได้ซื้อที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการใหม่จำนวน 2 แปลง คิดเป็นเนื้อที่รวม 17,032 ตารางวา มีมูลค่ารวม 828 ล้านบาท ดังนี้

ประเภท	โครงการ	วันที่โอนกรรมสิทธิ์	มูลค่ารวม
ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง	ชีวาทัย เรสซิเดนซ์ อโศก	9 มิย. 59	512,613,291.04
ที่ดินเปล่า	ชีวาทัย เพชรเกษม 27	5 กย. 59	316,300,000.00
รวมปี 2559			828,913,291.04

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

#### 4.1.6 การประเมินทรัพย์สิน

การประเมินทรัพย์สินของบริษัทและบริษัทย่อย ซึ่งประกอบด้วยทรัพย์สินเพื่อการลงทุน ทรัพย์สินสำนักงาน ทรัพย์สินเพื่อขายและทรัพย์สินเพื่อการพัฒนา ในปี 2559 บริษัทได้มอบหมายให้บริษัทประเมินมูลค่าทรัพย์สินในตลาดทุนที่อยู่ในบัญชีรายชื่อที่สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ให้ความเห็นชอบ ได้แก่ บริษัท โปรสเปค แอปเพรชัล จำกัด

#### 4.1.7 เงินลงทุนในบริษัทย่อยและการร่วมค้า

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทฯ มีบริษัทย่อยจำนวน 1 บริษัท คือ บริษัท ชีวาทัย อินเตอร์เนชั่น จำกัด และบริษัทร่วมจำนวน 1 บริษัท คือ บริษัท ชีวาทัย ฮัท ซูน จำกัด

ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทฯ บันทึกมูลค่าเงินลงทุนในบริษัทย่อยและการร่วมค้าดังกล่าวตามงบการเงินเฉพาะของบริษัทฯ โดยวิธีราคาทุน รวมทั้งสิ้น 95.59 ล้านบาท มีรายละเอียดดังนี้

บริษัท	ทุนจดทะเบียน (ล้านบาท)	ทุนที่ชำระแล้ว (ล้านบาท)	สัดส่วนการลงทุน (ร้อยละ)	มูลค่าเงินลงทุน (ล้านบาท)
<u>บริษัทย่อย</u>				
บริษัท ชีวาทัย อินเตอร์เนชั่น จำกัด	100.00	100.00	100.00	68.59
<u>บริษัทร่วม</u>				
บริษัท ชีวาทัย ฮัท ซูน จำกัด	78.00	78.00	50.00	27.00

#### 4.2 สิทธิและประโยชน์จากการได้รับการส่งเสริมการลงทุน

บริษัทฯ ได้รับการส่งเสริมการลงทุนตามพระราชบัญญัติส่งเสริมการลงทุน พ.ศ. 2520 จากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน มีรายละเอียดดังนี้

บัตรส่งเสริมเลขที่	1251(2)/2557
วันที่ให้การส่งเสริม	25 กุมภาพันธ์ 2557
ประเภทที่ได้รับการส่งเสริม	ประเภท 7.8 กิจการพัฒนาศูนย์บริการอุตสาหกรรม
สินค้าที่ได้รับการส่งเสริม	อาคารสำหรับโรงงานอุตสาหกรรมจำนวน 5 หน่วย พื้นที่ใช้สอยรวมประมาณ 8,410 ตารางเมตร
สิทธิและประโยชน์	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ ได้รับอนุญาตนำคนต่างด้าวซึ่งเป็นช่างฝีมือหรือผู้ชำนาญการ คู่สมรส และบุคคลซึ่งอยู่ในอุปการะของบุคคลทั้งสองประเภทนี้เข้ามาในราชอาณาจักรได้ตามจำนวนและกำหนดระยะเวลาให้อยู่ในราชอาณาจักรเท่าที่คณะกรรมการพิจารณาเห็นสมควร</li> <li>■ ให้คนต่างด้าวซึ่งเป็นช่างฝีมือหรือผู้ชำนาญการที่ได้รับอนุญาตให้อยู่ในราชอาณาจักรได้ทำงานเฉพาะหน้าที่การทำงานที่คณะกรรมการให้ความเห็นชอบ</li> <li>■ ได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิที่ได้จากการประกอบกิจการที่ได้รับการส่งเสริมรวมกันไม่เกินร้อยละ 100 ของเงินลงทุนไม่รวมค่าที่ดินและทุนหมุนเวียน มีกำหนดเวลา 8 ปี นับแต่วันที่เริ่มมีรายได้จากการประกอบกิจการนั้น</li> <li>■ ได้รับยกเว้นไม่ต้องนำเงินปันผลจากกิจการที่ได้รับการส่งเสริมซึ่งได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลไปรวมคำนวณเพื่อเสียภาษีเงินได้ตลอดระยะเวลาที่ผู้ได้รับการส่งเสริมได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล</li> <li>■ ได้รับลดหย่อนภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิที่ได้รับจากการลงทุนในอัตราร้อยละ 50 ของอัตรากฎหมายที่กำหนด 5 ปี นับจากวันที่พ้นกำหนดระยะ</li> <li>■ ได้รับอนุญาตให้หักค่าขนส่ง ค่าไฟฟ้า และค่าประปา 2 เท่าของค่าใช้จ่ายดังกล่าวเป็นระยะเวลา 10 ปี นับแต่วันที่เริ่มมีรายได้จากการประกอบกิจการนั้น</li> <li>■ ได้รับอนุญาตให้หักเงินลงทุนในการติดตั้งหรือก่อสร้างสิ่งอำนวยความสะดวกร้อยละ 25 ของเงินลงทุน นอกเหนือไปจากการหักค่าเสื่อมราคาปกติ</li> <li>■ ได้รับอนุญาตให้นำหรือส่งเงินออกนอกราชอาณาจักรเป็นเงินตราต่างประเทศได้</li> </ul>
เงื่อนไขเฉพาะโครงการ	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ จะต้องเปิดดำเนินการภายในกำหนดเวลาไม่เกิน 36 เดือน นับแต่วันที่ออกบัตรส่งเสริม</li> <li>■ จะต้องเพิ่มทุนจดทะเบียนไม่น้อยกว่า 40 ล้านบาท รวมกับทุนจดทะเบียนเดิมเป็นไม่น้อยกว่า 240 ล้านบาท โดยจะต้องชำระเต็ม</li> </ul>

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

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



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

#### 4.3 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อย บริษัทร่วม และการร่วมค้า

- ธุรกิจหลัก หมายถึง ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ และธุรกิจที่เกี่ยวข้องเนื่องจากการดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เช่น ธุรกิจเป็นนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ ธุรกิจนิติบุคคลอสังหาริมทรัพย์ ธุรกิจร้านอาหาร

ที่เกี่ยวข้องกับโครงการอสังหาริมทรัพย์ ธุรกิจสปอร์ตคลับที่เกี่ยวข้องกับโครงการอสังหาริมทรัพย์ รวมทั้งธุรกิจประเภทโรงงานสำเร็จรูปและโกดังสินค้าให้เช่า หรือธุรกิจอื่นใดที่เกี่ยวข้องกับโครงการอสังหาริมทรัพย์ เป็นต้น หากจะพิจารณาว่าธุรกิจใดเป็นธุรกิจหลักหรือไม่นั้นให้อยู่ในดุลพินิจของคณะกรรมการบริษัท

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

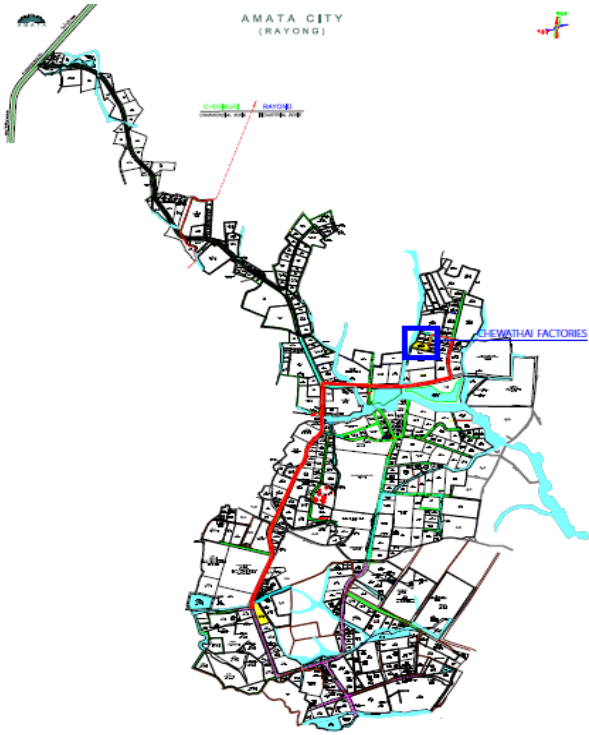
#### 5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทฯ ไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่มีผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ

## 6. โครงการในอนาคต

บริษัทฯ มีแผนที่จะพัฒนาโครงการในอนาคตทั้งธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อที่อยู่อาศัย และธุรกิจโรงงานสำเร็จรูปให้เช่า ซึ่งมีมูลค่ารวมประมาณ 1,915 ล้านบาท โดยสามารถสรุปรายละเอียดได้ดังนี้

### 1. โครงการ โรงงานสำเร็จรูปให้เช่า (Ready Built Factories) โครงการ 2

รายละเอียดโครงการ โรงงานสำเร็จรูปให้เช่า โครงการ 2 ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559	
ผู้พัฒนาโครงการ	บริษัท ชีวาทัย จำกัด (มหาชน)
ที่ตั้งโครงการ	นิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้ ถนนทางหลวงหมายเลข 331 ตำบลมาบยางพร อำเภอลวกแดง จังหวัดระยอง 
พื้นที่โครงการ	13-2-48 ไร่ หรือ 21,792 ตร.ม. (พื้นที่โครงการทั้งหมด 21,792 ตร.ม. และพื้นที่เช่า 9,100 ตร.ม. ส่วนที่เหลืออีก 12,692 ตร.ม. เป็นพื้นที่ส่วนกลาง ได้แก่ ถนนทางเข้า พื้นที่จอดรถ ส่วนภูมิสถาปัตย์ด้านสิ่งแวดล้อม เป็นต้น)
พื้นที่เช่า	9,100 ตร.ม. (พื้นที่โรงงานสำเร็จรูปให้เช่าทั้งหมด)
จำนวนยูนิตที่ให้เช่า	4 ยูนิต
จุดเด่นของโครงการ	การออกแบบด้วยดีไซน์ทันสมัย การจัดวางและจัดสรรด้านพื้นที่ใช้สอยได้อย่างเหมาะสม ได้มาตรฐาน ลูกค้ายังสามารถออกแบบการใช้งานได้อย่างอิสระ คุ่มค่า และใช้ระยะเวลาอันสั้นในการตั้งโรงงาน นอกจากนี้ โครงการยังตั้งอยู่ในทำเลที่ดี โดยตั้งอยู่ภายในโครงการนิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้ อำเภอลวกแดง จังหวัดระยอง ซึ่งมีการบริหารจัดการระบบสาธารณูปโภค การบำบัดน้ำเสีย การกำจัดขยะที่ได้มาตรฐาน เป็นต้น และมีสิ่งอำนวยความสะดวกอื่นๆอย่างครบครัน
มูลค่าโครงการโดยประมาณ	175 ล้านบาท
ค่าเช่าเฉลี่ยต่อตารางเมตร	200 บาท
ชนิดของโครงการ	โรงงานสำเร็จรูปให้เช่า

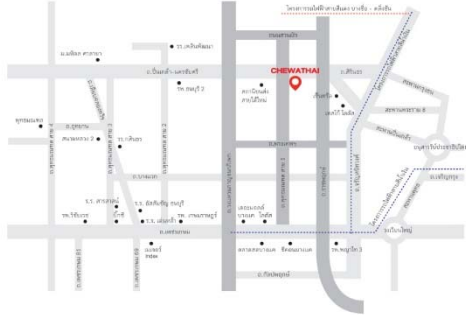
รายละเอียดโครงการ โรงงานสำเร็จรูปให้เช่า โครงการ 2 ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ขนาด 1,700 ตร.ม. จำนวน 1 ยูนิต</li> <li>• ขนาด 2,400 ตร.ม. จำนวน 1 ยูนิต</li> <li>• ขนาด 2,450 ตร.ม. จำนวน 1 ยูนิต</li> <li>• ขนาด 2,550 ตร.ม. จำนวน 1 ยูนิต</li> </ul>
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	กลุ่มผู้ประกอบการขนาดเล็กและขนาดกลางในอุตสาหกรรมเบา ทั้งผู้ประกอบการไทยและต่างชาติ ที่มีการผลิตเพื่อสนับสนุนการประกอบธุรกิจของอุตสาหกรรมหนักที่อยู่ในบริเวณใกล้เคียง
ระยะเวลาในการก่อสร้างโครงการ	คาดว่าจะเริ่มก่อสร้างในปี 2560 และคาดว่าจะแล้วเสร็จในปี 2561

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

### โครงการชีวาทัย พุทธมณฑลสาย 1



รายละเอียดโครงการชีวาทัย พุทธมณฑลสาย 1 ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559	
ชื่อโครงการ	ชีวาทัย พุทธมณฑล สาย 1
ผู้พัฒนาโครงการ	บริษัท ชีวาทัย จำกัด (มหาชน)

รายละเอียดโครงการชีวาทัย พุทธมณฑลสาย 1 ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559	
ที่ตั้งโครงการ	ถนนพุทธมณฑลสาย 1 แขวงบางระมาด เขตตลิ่งชัน กรุงเทพมหานคร 
พื้นที่โครงการ	26 ไร่ 0 งาน 24 ตร.ว.
พื้นที่ขาย	ประมาณ 6,726.56 ตร.ว.
ชนิดของโครงการ	บ้านเดี่ยว 2 ชั้น
จุดเด่นของโครงการ	ใกล้กับห้างสรรพสินค้า เช่น The Circle 6.3 กม. Food Villa 6.5 กม. ตลาดบางแค 8.4 กม. แม็คโครจตุรทิศ 10 กม. เซ็นทรัลปิ่นเกล้า 10 กม. Tesco Lotus ปิ่นเกล้า 10.2 กม. The Walk ราชพฤกษ์ 11.3 กม. และใกล้กับ โรงพยาบาลศิริราช 12 กม.
มูลค่าพัฒนาโครงการโดยประมาณ	1,200 ล้านบาท
ราคาขายเริ่มต้น	ประมาณ 20 ล้านบาท
จำนวนยูนิต	บ้านเดี่ยว จำนวน 53 ยูนิต
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	คนที่มีถิ่นฐานเดิมอาศัยอยู่ในเขตพื้นที่โดยรอบโครงการ สาน หรือทำงานไม่ไกลจากโครงการเช่น มีรายได้ประมาณ 450,000 บาทขึ้นไป กลุ่มคนที่ทำงานอยู่ในเมืองและมีถิ่นฐานเดิมอยู่ย่านนี้ใช้รถยนต์ในการเดินทางโดยใช้ทางด่วนศรีรัช กลุ่มอาจารย์ที่ทำงานในโรงเรียนหรือ มหาวิทยาลัยบริเวณ รอบโครงการ กลุ่มเจ้าของกิจการ ที่มีกิจการในเขตพื้นที่รอบโครงการ ตั้งแต่ พุทธมณฑลสาย 1 – พุทธมณฑลสาย 4 และกลุ่มคนต่างจังหวัดที่อาศัยในบริเวณปริมณฑล ได้แก่ นครปฐม นนทบุรี สมุทรสาคร ราชบุรี กาญจนบุรี โดยเป็นบ้านหลังที่ 2 - 3 ใช้พักผ่อนในการเดินทางเข้ากรุงเทพ
สถานะโครงการปัจจุบัน	บริษัทฯ อยู่ระหว่างการปรับปรุงพื้นที่เพื่อให้เหมาะสมต่อการก่อสร้างโครงการ ซึ่งคาดว่าจะเริ่มก่อสร้างภายในไตรมาส 3 ปี 2560
ระยะเวลาในการก่อสร้าง	แบ่งระยะการก่อสร้างออกเป็น 3 เฟส โดยแต่ละเฟสใช้ระยะเวลาการก่อสร้างโดยประมาณ 8 - 10 เดือน
ความคืบหน้าในการก่อสร้าง	คาดว่าจะเริ่มก่อสร้างภายในไตรมาส 3 ปี 2560 ภายหลังการจัดซื้อที่ดินแล้วเสร็จ
โครงการของผู้ประกอบการรายอื่นในบริเวณเดียวกัน	<ul style="list-style-type: none"> <li>โครงการ นันทวัน โดยบริษัท แลนด์ แอน เฮาส์ จำกัด (มหาชน)</li> <li>โครงการ เนอวานา ไอคอน โดยบริษัท เนอวานา ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด</li> <li>โครงการ เศรษฐศิริ โดยบริษัท แสนสิริ จำกัด (มหาชน)</li> <li>โครงการ แกรนด์ บางกอก บูเลอวาร์ด โดยบริษัท เอสซี เอสเซท จำกัด (มหาชน)</li> <li>โครงการ นาราศิริ ปิ่นเกล้า โดยบริษัท แสนสิริ จำกัด (มหาชน)</li> </ul>

นอกจากโครงการในอนาคตทั้ง 2 โครงการข้างต้นนี้ บริษัทฯ ยังคงมองหาโอกาสและศักยภาพทางธุรกิจของการพัฒนาโครงการอื่นอย่างต่อเนื่อง ซึ่งนอกเหนือจากการพัฒนาอาคารชุดคอนโดมิเนียมแล้ว บริษัทฯ ยังพิจารณาถึงโอกาสและความเหมาะสมในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อที่อยู่อาศัยประเภทอื่น เช่น โครงการบ้านจัดสรรประเภทบ้านเดี่ยว บ้านแฝด หรือทาวน์เฮ้าส์ รวมถึงยังเปิดโอกาสพิจารณาการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภทอื่น และมองหาโอกาสในการร่วมลงทุนกับผู้ลงทุนรายอื่นๆ เช่น อสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์ รวมทั้งโครงการอสังหาริมทรัพย์ในทำเลอื่นที่อยู่นอกเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล เช่น ห้างเมืองหรือแหล่งท่องเที่ยวที่สำคัญในภาคต่างๆ ของประเทศ ที่อยู่ในความต้องการของตลาดและมีศักยภาพในการเติบโตและสร้างรายได้ ซึ่งการพิจารณาเลือกรูปแบบการพัฒนาโครงการในแต่ละพื้นที่นั้น จะขึ้นอยู่กับหลายปัจจัยสำคัญที่นำมาพิจารณา อันเป็นไปเพื่อประโยชน์สูงสุดต่อบริษัทฯ และต่อผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ



## 7. ข้อมูลทั่วไป

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