

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท ชีวาทย์ จำกัด (มหาชน) (“บริษัท” หรือ “CHEWA”) เป็นกิจการร่วมลงทุนระหว่าง บริษัท ชีวาทย์ จำกัด และ TEE Development Pte Ltd ในเครือของ TEE Land Ltd ซึ่งเป็นบริษัทที่ประกอบธุรกิจการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในประเทศสิงคโปร์ และเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์สิงคโปร์ (SGX Mainboard) ทั้งนี้ บริษัท ชีวาทย์ จำกัด (มหาชน) ก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 13 มีนาคม 2551 ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มต้น 10 ล้านบาท จนกระทั่งในปัจจุบัน บริษัทฯ มีทุนจดทะเบียน 750 ล้านบาท ทั้งนี้ บริษัทฯ มีเป้าหมายการประกอบธุรกิจเพื่อดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ภายใต้แนวคิดที่จะเป็นผู้พัฒนาที่อยู่อาศัยที่มีคุณภาพและเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าทุกระดับ

ในปี 2551 บริษัทฯ ได้เริ่มประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียม ภายใต้ชื่อโครงการชีวาทย์ ราชปรารภ เป็นโครงการแรก ซึ่งเป็นโครงการอาคารพักอาศัยจำนวน 1 อาคาร สูง 26 ชั้น จำนวนทั้งหมด 325 ยูนิต มูลค่าโครงการประมาณ 1,350 ล้านบาท ตั้งอยู่บนถนนราชปรารภ เขตราชเทวี จังหวัดกรุงเทพมหานคร ซึ่งภายหลังจากที่บริษัทฯ ประสบความสำเร็จในการพัฒนาโครงการดังกล่าว บริษัทฯ ได้พัฒนาโครงการอื่นๆ ที่เป็นคอนโดมิเนียม และโครงการแนวราบที่เป็นโครงการบ้านอีกด้วย นอกจากนี้บริษัทฯ ยังได้พัฒนาโครงการโรงงานสำเร็จรูปให้เช่า (Ready Built Factories (“RBF”)) ควบคู่ไปกับการพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมอีกด้วย เนื่องจากบริษัทฯ เล็งเห็นว่า การพัฒนาโครงการโรงงานสำเร็จรูปให้เช่าดังกล่าวจะสามารถสร้างรายได้ให้กับบริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง เพื่อชดเชยรายได้ในส่วนที่อยู่ระหว่างการพัฒนาของโครงการคอนโดมิเนียมที่ต้องใช้ระยะเวลาในการพัฒนาโครงการนานกว่าที่บริษัทฯ จะสามารถรับรู้รายได้ได้ บริษัทฯ จึงได้พัฒนาโครงการโรงงานสำเร็จรูปให้เช่าเพื่อสร้างรายได้ให้กับบริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง โดยในปัจจุบันบริษัทฯ มีการพัฒนาโครงการโรงงานสำเร็จรูปให้เช่าแล้วเสร็จจำนวน 1 โครงการ โดยมีโรงงานสำเร็จรูปให้เช่าจำนวน 10 ยูนิต ทั้งนี้ โครงการของ บริษัทฯ ตั้งอยู่ที่นิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้ ถนนทางหลวงหมายเลข 331 ตำบลมาบยางพร อำเภอลวกแดง จังหวัดระยอง ซึ่งมีมูลค่าโครงการประมาณ 300 ล้านบาท

ณ วันที่ 30 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ มีบริษัทย่อย 1 บริษัท ได้แก่ บริษัท ชีวาทย์ อินเตอร์เนชั่นส์ จำกัด บริษัทร่วมค้า 2 บริษัท ได้แก่ บริษัท ชีวาทย์ ฮัฟ ซูน จำกัด และ บริษัท ชีว ฮาร์ท จำกัด และบริษัทร่วม 1 บริษัท ได้แก่ บริษัท กมลา ซีเนียร์ ลิฟวิ่ง จำกัด ซึ่งประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อที่อยู่อาศัยเช่นเดียวกัน โดยบริษัท ชีวาทย์ อินเตอร์เนชั่นส์ จำกัด มีโครงการที่พัฒนาแล้วเสร็จจำนวน 2 โครงการ ดำเนินการภายใต้ชื่อโครงการชีวาทย์ อินเตอร์เนชั่นส์และโครงการฮอลล์มาร์ค งามวงศ์วาน บริษัท ชีวาทย์ ฮัฟ ซูน จำกัด มีโครงการที่พัฒนาแล้วเสร็จและอยู่ระหว่างการขายในปัจจุบันจำนวน 1 โครงการ ได้แก่ โครงการเดอะ สุรวงศ์ บริษัท ชีวฮาร์ท จำกัด มีโครงการที่อยู่ระหว่างพัฒนา 2 โครงการ ได้แก่ โครงการ ฮาร์ท สุขุมวิท 62/1 และ โครงการ ฮาร์ท สุขุมวิท 36 บริษัท กมลา ซีเนียร์ ลิฟวิ่ง จำกัด มีโครงการที่อยู่ระหว่างพัฒนา 1 โครงการ เป็นโครงการที่พักอาศัยสำหรับผู้สูงอายุดีระดับห้าดาว

ภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจหลักในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อที่อยู่อาศัย โดยมุ่งเน้นการพัฒนาโครงการพักอาศัยสำหรับกลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ระดับปานกลางและระดับสูง ภายใต้การดำเนินงานของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ซึ่งโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อที่อยู่อาศัยที่บริษัทฯ มีการพัฒนาในปัจจุบันส่วนใหญ่จะเป็นโครงการประเภทอาคารชุดคอนโดมิเนียม โครงการแนวราบซึ่งมีทั้งส่วนที่เป็นบ้านจัดสรร ทั้งบ้านเดี่ยว และทาวน์โฮม และสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ในทุกระดับ ทั้งนี้ ในการพัฒนาโครงการ บริษัทฯ จะมุ่งเน้นการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในทำเลหรือเขตชุมชนที่มีศักยภาพและมีการคมนาคมสะดวก โดยจะเน้นทำเลที่อยู่ในแนวถนนสายหลัก สะดวกต่อการเดินทาง ใกล้ทางด่วน หรือตามแนวสถานีขนส่งมวลชนระบบรางในเขตกรุงเทพมหานครและเขตปริมณฑลทั้งในปัจจุบันและอนาคต ซึ่งรวมถึงรถไฟฟ้ามหานคร (รถไฟฟ้าใต้ดิน) และรถไฟฟ้าเชื่อมท่าอากาศยานสุวรรณภูมิและสถานี

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

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

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

ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ มีโครงการที่พัฒนาแล้วเสร็จและปิดการขายแล้ว จำนวน 6 โครงการ ได้แก่ โครงการชีวทัศน์ ราชปรารภ โครงการชีวทัศน์ รามคำแหง โครงการฮอลล์มาร์ค งามวงศ์วาน โครงการฮอลล์มาร์ค แจ้งวัฒนะ โครงการชีวทัศน์ อินเทอร์เน็ต โครงการชีวทัศน์ รังสิต – ดอนเมือง มีโครงการที่พัฒนาแล้วเสร็จและอยู่ระหว่างการขาย จำนวน 4 โครงการ ได้แก่ โครงการเดอะ สุรวงศ์ โครงการชีวทัศน์ เรสซิเดนซ์ บางโพ โครงการชีวทัศน์ เรสซิเดนซ์ อโศก โครงการ ชีวทัศน์ เพชรเกษม 27 และโครงการที่อยู่ระหว่างก่อสร้าง จำนวน 9 โครงการ ได้แก่ โครงการ ชีวทัศน์ เรสซิเดนซ์ ทองหล่อ 20 โครงการฮอลล์มาร์ค จรัญฯ13 โครงการชีวทัศน์ วงแหวน-ลำลูกกา โครงการชีวทัศน์ พุทธมณฑล สาย1 โครงการชีวทัศน์ สุขสวัสดิ์-ประชาอุทิศ โครงการฮอลล์มาร์ค โชคชัย4 โครงการชีวทัศน์ เกษตรนวมินทร์ โครงการอาร์ท สุขุมวิท 62/1 และ โครงการอาร์ท สุขุมวิท 36 (โปรดดูรายละเอียดของโครงการในส่วนที่ 1.2 ลักษณะการประกอบธุรกิจ)

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

โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ มีโครงการโรงงานสำเร็จรูปให้เข้าแล้วเสร็จ จำนวน 1 โครงการ มูลค่าโครงการประมาณ 300 ล้านบาท และมีโครงการที่อยู่ระหว่างการพัฒนาจำนวน 1 โครงการ มูลค่าโครงการรวมประมาณ 175 ล้านบาท

1.1 วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์ เป้าหมาย นโยบาย หรือกลยุทธ์ในการดำเนินงานของบริษัทฯ

วิสัยทัศน์และพันธกิจ

วิสัยทัศน์

บริษัทฯ มุ่งมั่นจะเป็นบริษัทผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ชั้นนำในใจของผู้บริโภค ด้วยการไม่หยุดยั้งที่จะสร้างสรรค์และส่งมอบผลิตภัณฑ์ตลอดจนการบริการให้อยู่เหนือความพึงพอใจของลูกค้า

พันธกิจ

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

นโยบายและกลยุทธ์ทางธุรกิจในการดำเนินงานของกลุ่มบริษัทฯ

1) การพัฒนาโครงการบนทำเลที่มีศักยภาพในการเติบโต

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

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

การมุ่งสร้างและพัฒนาโครงการอย่างต่อเนื่องเพื่อการเติบโตที่ยั่งยืนในระยะยาว

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

2) การออกแบบโครงการที่มีแนวคิดและเอกลักษณ์เฉพาะตัวที่แตกต่างกัน

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

3) 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

4) การลงทุนในธุรกิจหรือโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์จากผู้ประกอบการอื่น

นอกจากการเติบโตอย่างต่อเนื่องจากโครงการที่บริษัทฯ เป็นผู้พัฒนาเองแล้วนั้น บริษัทฯ ยังพิจารณาโอกาสในการลงทุนในโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่ผู้ประกอบการอื่นเป็นผู้พัฒนาหรืออยู่ระหว่างการพัฒนา จากการประเมินโอกาสและเห็นศักยภาพในการเติบโตของผลตอบแทนจากการพัฒนาโครงการดังกล่าว ทั้งนี้ การลงทุนในโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่ผู้ประกอบการอื่นเป็นผู้พัฒนายังเป็นการเพิ่มโอกาสในการพัฒนาโครงการบนที่ดินที่บริษัทฯ มีความต้องการ และลดระยะเวลาในการพัฒนาโครงการ ทั้งยังเป็นการสร้างการรับรู้รายได้อย่างต่อเนื่องและรวดเร็วอีกด้วย โดยในปี 2560

บริษัทได้เข้าร่วมลงทุนเพื่อพัฒนาโครงการใหม่ๆ ทั้งที่เป็นโครงการทาวนโฮมส์ และโครงการที่พักเพื่อผู้สูงอายุที่จังหวัดภูเก็ตอีกด้วย

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

1.2.1 ประวัติความเป็นมา

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

ทั้งนี้ บริษัท ซาดิซวี จำกัด ประกอบธุรกิจลงทุนในบริษัทอื่น (Holding company) โดยกลุ่มผู้ถือหุ้นของบริษัท ซาดิซวี จำกัด นำโดยคุณชาตชาย พานิชชีวะ และคุณสมหะทัย พานิชชีวะ มีประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ทั้งอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์ เช่น โรงแรมและรีสอร์ทมานานกว่า 10 ปี รวมถึงอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอุตสาหกรรม และ TEE Development Pte Ltd ประกอบธุรกิจลงทุนในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยกลุ่มผู้ถือหุ้นของ TEE Development Pte Ltd อันได้แก่ TEE Land Ltd ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยมีสำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ที่ประเทศสิงคโปร์ และเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์สิงคโปร์ (SGX Mainboard)

1.2.2 พัฒนาการที่สำคัญ

เดือน/ปี	การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ
ปี 2551	
มีนาคม	บริษัท ซาดิซวี จำกัด และ TEE Development Pte Ltd ร่วมกันก่อตั้งบริษัท ชีวาทัย จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียน 10 ล้านบาท ในสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 51 และร้อยละ 49 ตามลำดับ โดยมีเป้าหมายเพื่อดำเนินธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ภายใต้แนวคิดที่จะพัฒนาที่อยู่อาศัยที่มีคุณภาพ ทั้งในด้านการออกแบบ การบริการ และการบริหารจัดการงานก่อสร้างระดับชั้นนำของประเทศ และเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าทุกระดับ
พฤษภาคม	บริษัทฯ ดำเนินการเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 10 ล้านบาท เป็นทุนจดทะเบียน 100 ล้านบาท เพื่อเป็นเงินทุนในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
กรกฎาคม	บริษัทฯ เปิดตัวโครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียมบนพื้นที่กรรมสิทธิ์ ซึ่งเป็นโครงการอาคารสูงโครงการแรกของบริษัทฯ โดยใช้ชื่อว่า “โครงการชีวาทัย ราชปรารภ” ซึ่งเป็นโครงการคอนโดมิเนียมสูง 26 ชั้น จำนวน 325 ห้อง บนถนนราชปรารภ ใกล้รถไฟฟ้าสถานีอนุสาวรีย์ชัยสมรภูมิและรถไฟฟ้าแอร์พอร์ต เรล ลิงค์ สถานีราชปรารภ ตั้งอยู่บนถนนราชปรารภ แขวงมักกะสัน เขตราชเทวี กรุงเทพมหานคร
พฤศจิกายน	บริษัทฯ ดำเนินการเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 100 ล้านบาท เป็นทุนจด

เดือน/ปี	การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ
	ทะเบียน 200 ล้านบาท เพื่อเป็นเงินทุนในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ - บริษัท ดำเนินการจัดตั้งบริษัท ชีวทัศน์ ฮัฟ ซูน จำกัด โดยเป็นการร่วมทุนกับบริษัท ยูไนเต็มนอเตอร์เวกส์ (สยาม) จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นบริษัทที่ไม่มีความเกี่ยวข้องกันกับบริษัทฯ ในสัดส่วนการถือหุ้นเท่ากันที่ร้อยละ 50 โดยมีวัตถุประสงค์เริ่มแรกในการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยประเภท คอนโดมิเนียมในนาม "เดอะ สุรวงศ์" - บริษัทฯ เปิดตัวโครงการเดอะ สุรวงศ์ ซึ่งเป็นโครงการอาคารชุด คอนโดมิเนียมเพื่อที่อยู่อาศัย โดยเป็นโครงการประเภทอาคารเดี่ยว (Low Rise) สูง 8 ชั้น จำนวน 52 ห้อง ตั้งอยู่บนถนนสุรวงศ์ เขตบางรัก จังหวัด กรุงเทพมหานคร ภายใต้บริษัท ชีวทัศน์ ฮัฟ ซูน จำกัด
ปี 2553	
พฤศจิกายน	บริษัทฯ เปิดตัวโครงการชีวทัศน์ รามคำแหง บนถนนรามคำแหง เพิ่มอีกหนึ่งโครงการ ใกล้กับทางยกระดับรามคำแหง-พระรามเก้า ซึ่งเป็นโครงการ คอนโดมิเนียมสูง 33 ชั้น จำนวน 535 ห้อง ตั้งอยู่บนถนนรามคำแหง แขวง ห้วยหมาก เขตบางกะปิ กรุงเทพมหานคร
ปี 2554	
มิถุนายน	ซื้อเงินลงทุนใน บริษัท โกลบอล เอ็นไวรอนเมนทอล เทคโนโลยี จำกัด ("GETCO") โดยบริษัทฯ เข้าถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 100 ประกอบธุรกิจ บริหารจัดการระบบบำบัดน้ำเสีย
ปี 2555	
สิงหาคม	บริษัทฯ เริ่มพัฒนาโครงการโรงงานสำเร็จรูปให้เช่า (Ready Built Factories) โดยเปิดตัวโครงการแรกในนิคมอุตสาหกรรมอมตะ ซิตี้ บนถนน ทางหลวงหมายเลข 331 ตำบลมาบยางพร อำเภอลำลูกเกด จังหวัดระยอง โครงการ 1 เฟส 1 จำนวน 5 ยูนิต
ปี 2556	
มกราคม	บริษัทฯ ได้ขายเงินลงทุนใน บริษัท โกลบอล เอ็นไวรอนเมนทอล เทคโนโลยี จำกัด ("GETCO") ที่ซื้อมาเมื่อวันที่เดือนมิถุนายน 2554 ซึ่งเป็น บริษัทย่อยในสัดส่วนร้อยละ 100.00 ให้แก่บริษัท ซาติชีวะ จำกัด และ TEE Resources Pte. Ltd. ซึ่งเป็นบริษัทที่เกี่ยวข้องกันกับบริษัทฯ (โปรดดู รายละเอียดความสัมพันธ์ในส่วนที่ 2.2.14 รายการระหว่างกัน หน้า 1) ใน ราคา 240.00 ล้านบาท ทั้งนี้ การขายเงินลงทุนดังกล่าวเป็นการปรับ โครงสร้างของบริษัทฯ เพื่อมุ่งเน้นการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ส่งผลให้ GETCO เปลี่ยนสถานะจากบริษัทย่อยเป็นบริษัทที่เกี่ยวข้องกัน
มิถุนายน	บริษัทฯ เข้าร่วมเป็นสมาชิกสมาคมอาคารชุดไทย เพื่อรับทราบข่าวสารและ ข้อมูลที่สำคัญของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ผ่านการอบรม สัมมนา จัดหมาย

เดือน/ปี	การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ
	อิเล็กทรอนิกส์ต่างๆ
ตุลาคม	บริษัทฯ เข้าซื้อกิจการจากบริษัท โรจรรย์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด พร้อมเข้าดำเนินการพัฒนาโครงการ "ครอส พอยท์" ซึ่งเป็นคอนโดมิเนียมที่อยู่ระหว่างการพัฒนาในทันที ปรับเปลี่ยนชื่อเป็นแบรนด์ใหม่ชื่อ โครงการ ชีวาทัย อินเตอร์เซนด์ ซึ่งเป็นคอนโดมิเนียมโครงการที่ 4 ของบริษัทฯ และเปลี่ยนชื่อบริษัท โรจรรย์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด เป็นบริษัท ชีวาทัย อินเตอร์เซนด์ จำกัด เพื่อเป็นผู้พัฒนาโครงการโดยตรง ถือหุ้นโดยบริษัทฯ ในสัดส่วนร้อยละ 100 โดยโครงการชีวาทัย อินเตอร์เซนด์ เป็นโครงการคอนโดมิเนียมสูง 26 ชั้น จำนวน 279 ห้อง ตั้งอยู่บนถนนประชาราษฎร์สาย 2 แขวงบางซื่อ เขตบางซื่อ กรุงเทพมหานคร
ธันวาคม	บริษัทฯ ดำเนินการเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 200 ล้านบาท เป็นทุนจดทะเบียน 240 ล้านบาท เพื่อพัฒนาโครงการโรงงานสำเร็จรูปให้เข้า
ปี 2557	
มิถุนายน	บริษัทฯ ได้เปิดตัวโรงงานสำเร็จรูปให้เข้า โครงการ 1 เฟส 2 เพิ่มเติมอีกจำนวน 5 ยูนิต ในนิคมอุตสาหกรรมอมตะ ซิตี้ บนถนนทางหลวงหมายเลข 331 ตำบลมายางพร อำเภอปลวกแดง จังหวัดระยอง
ตุลาคม	- บริษัทฯ เปิดตัวโครงการฮอลล์มาร์ค แฉ่งวัฒนะ ซึ่งเป็นโครงการคอนโดมิเนียมประเภทอาคารเดี่ยว (Low Rise) สูง 8 ชั้น จำนวน 2 อาคารรวม 427 ห้อง บนถนนปากเกร็ด-แฉ่งวัฒนะ จังหวัดนนทบุรี - บริษัท ชีวาทัย อินเตอร์เซนด์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อย เข้าซื้อโครงการดีซิโอ (Dzio) จากบริษัท อรตา จำกัด พร้อมเข้าดำเนินการพัฒนาที่ดินที่อยู่ระหว่างการพัฒนาต่อ และเปลี่ยนชื่อเป็นโครงการฮอลล์มาร์ค งามวงศ์วาน ซึ่งเป็นโครงการคอนโดมิเนียมประเภทอาคารเดี่ยว (Low Rise) สูง 8 ชั้น จำนวน 4 อาคาร รวม 792 ห้อง บนถนนงามวงศ์วาน-บางเขน จังหวัดนนทบุรี อยู่ภายใต้การบริหารจัดการและพัฒนาโครงการโดยบริษัท ชีวาทัย อินเตอร์เซนด์ จำกัด - บริษัทฯ ได้ดำเนินการซื้อที่ดินเพิ่มเติมในนิคมอุตสาหกรรมอมตะ ซิตี้ จังหวัดระยอง จำนวน 13 ไร่ เพื่อพัฒนาโครงการโรงงานสำเร็จรูปให้เข้าโครงการ 2 อีกจำนวน 4 ยูนิตเพิ่มเติม
พฤศจิกายน	บริษัทฯ ได้ซื้อที่ดินเพิ่มเติมเพื่อพัฒนาโครงการชีวาทัย เรสซิเดนซ์ บางโพ ซึ่งจะพัฒนาเป็นโครงการคอนโดมิเนียมอาคารสูง (High Rise) สูง 24 ชั้น จำนวน 172 ห้อง ตั้งอยู่บนถนนประชาราษฎร์สาย 2 แขวงบางซื่อ เขตบางซื่อ กรุงเทพมหานคร
ปี 2558	
มกราคม	บริษัทฯ ได้รับ ISO 9001-2008 (Provision of Sale & Real Estate

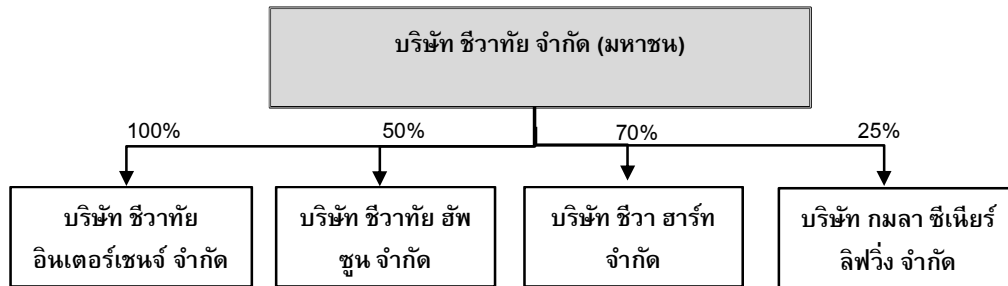
เดือน/ปี	การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ
	Services) สำหรับด้านระบบการควบคุมคุณภาพ
กุมภาพันธ์	บริษัท เข้าร่วมเป็นสมาชิกหอการค้าไทย-อังกฤษ โดยมีวัตถุประสงค์การเข้าร่วมเพื่อเพิ่มช่องทางการประชาสัมพันธ์ธุรกิจโรงงานสำเร็จรูปให้เข้ากับสมาชิกรายอื่นๆ ของหอการค้าไทย-อังกฤษ และเป็นการสร้างเครือข่ายและพันธมิตรทางธุรกิจให้กว้างขวางมากยิ่งขึ้น
เมษายน	- บริษัท เข้าร่วมเป็นสมาชิกหอการค้าไทย-เยอรมัน โดยมีวัตถุประสงค์การเข้าร่วมเพื่อเพิ่มช่องทางการประชาสัมพันธ์ธุรกิจโรงงานสำเร็จรูปให้เข้ากับสมาชิกรายอื่นๆ ของหอการค้าไทย-เยอรมัน และเป็นการสร้างเครือข่ายและพันธมิตรทางธุรกิจให้กว้างขวางมากยิ่งขึ้น - จากการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ประจำปี 2558 เมื่อวันที่ 23 เมษายน 2558 ที่ประชุมได้มีมติอนุมัติให้บริษัทฯ ดำเนินการ ดังนี้ - จดทะเบียนแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด และเปลี่ยนชื่อบริษัทเป็นบริษัท ชีวาทัย จำกัด (มหาชน) เมื่อวันที่ 24 เมษายน 2558 - เปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้ จากหุ้นละ 100 บาท เป็นหุ้นละ 1 บาท - เพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ จากจำนวน 240 ล้านบาท เป็นจำนวน 580 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนใหม่จำนวน 340 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท โดยแบ่งเป็นการจัดสรรให้กับผู้ถือหุ้นเดิมจำนวน 2 ราย ได้แก่ บริษัท ชาดิชีวะ จำกัด และ TEE Development Pte Ltd จำนวน 108 ล้านหุ้น ในราคาเสนอขายหุ้นละ 1 บาท ส่งผลให้บริษัทฯ มีทุนจดทะเบียนชำระแล้วจำนวน 348 ล้านบาท และจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนดังกล่าวจำนวน 232 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท เพื่อเสนอขายแก่ประชาชนเป็นครั้งแรก
สิงหาคม	บริษัทฯ ได้รับบัตรส่งเสริมการลงทุนจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) เพื่อสนับสนุนโครงการโรงงานสำเร็จรูปให้เข้าโครงการ 1 เฟส 2 ซึ่งตั้งอยู่ในนิคมอุตสาหกรรมอมตะ ซิตี้ บนถนนทางหลวงหมายเลข 331 ตำบลมายางพร อำเภอปลวกแดง จังหวัดระยอง
กันยายน	- บริษัทฯ เริ่มก่อสร้างและเปิดตัวโครงการชีวาทัย เรสซิเดนซ์ บางโพ ซึ่งเป็นโครงการคอนโดมิเนียมอาคารสูง (High Rise) สูง 24 ชั้น จำนวน 172 ห้อง ตั้งอยู่บนถนนประชาราษฎร์สาย 2 แขวงบางซื่อ เขตบางซื่อ กรุงเทพมหานคร - บริษัทฯ เข้าทำสัญญาจะซื้อจะขายที่ดินซึ่งมีขนาด 15 ไร่ 2 งาน 36 ตร.วา กับบุคคลภายนอก เพื่อพิจารณาพัฒนาเป็นโครงการบ้านเดี่ยวและบ้านแฝดจำนวน 81 ยูนิต ตั้งอยู่บนถนนรังสิต-นครนายก จังหวัดปทุมธานี (รังสิตคลอง 1)
ตุลาคม	จากการประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ครั้งที่ 1/2558 เมื่อวันที่ 21

เดือน/ปี	การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ
	ตุลาคม 2558 ที่ประชุมได้มีมติอนุมัติให้บริษัทฯ ดำเนินการ ดังนี้ - ลดทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ จำนวน 232 ล้านบาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 580 ล้านบาท โดยการตัดหุ้นสามัญที่ได้จดทะเบียนไว้แล้วแต่ยังไม่ได้ออกจำหน่ายรวมจำนวน 232 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท คงเหลือเป็นทุนจดทะเบียนจำนวน 348 ล้านบาท - เพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ จากจำนวน 348 ล้านบาท เป็นจำนวน 905 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนใหม่จำนวน 557 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท โดยแบ่งเป็นการจัดสรรให้กับผู้ถือหุ้นเดิมจำนวน 2 ราย ได้แก่ บริษัท ชีวาทัย จำกัด และ TEE Development Pte Ltd จำนวน 240 ล้านหุ้น ในราคาเสนอขายหุ้นละ 1 บาท และจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนดังกล่าวจำนวน 317 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท เพื่อเสนอขายแก่ประชาชนเป็นครั้งแรก • บริษัทฯ เข้าทำสัญญาจะซื้อจะขายที่ดินซึ่งมีขนาด 4 ไร่ 0 งาน 36 ตร.วา กับนางสาวศิริลักษณ์ พานิชชีวะและนางสาวศิริวรรณ พานิชชีวะ เพื่อพิจารณาพัฒนาเป็นโครงการคอนโดมิเนียมอาคารสูง (High Rise) บนถนนเพชรเกษม จังหวัดกรุงเทพมหานคร ทั้งนี้ บุคคลทั้ง 2 ไม่เป็นบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งกับบริษัทฯ (อ้างอิงนิยามบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง ตามประกาศคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ที่ กจ. 17/2551) เนื่องจากเป็นบุตรของลุงของนายชาติชาย พานิชชีวะ
ธันวาคม	• บริษัทฯ รับโอนกรรมสิทธิ์ที่ดินเพื่อพัฒนาเป็นโครงการบ้านเดี่ยวและบ้านแฝด ภายใต้ชื่อโครงการชีวารมย์ เรสซิเดนซ์ จำนวน 81 ยูนิต ตั้งอยู่บนถนนรังสิต-นครนายก จังหวัดปทุมธานี (รังสิตคลอง 1) ซึ่งปัจจุบันอยู่ในระหว่างการปรับปรุงสภาพที่ดินเพื่อให้มีความเหมาะสมกับการก่อสร้าง
ปี 2559	
กุมภาพันธ์	• จากการประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ครั้งที่ 1/2559 เมื่อวันที่ 17 กุมภาพันธ์ 2559 ที่ประชุมได้มีมติอนุมัติให้บริษัทฯ ดำเนินการ ดังนี้ - ลดทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ จำนวน 417 ล้านบาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 905 ล้านบาท โดยการตัดหุ้นสามัญที่ได้จดทะเบียนไว้แล้วแต่ยังไม่ได้ออกจำหน่ายรวมจำนวน 417 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท คงเหลือเป็นทุนจดทะเบียนจำนวน 488 ล้านบาท - เพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ จากจำนวน 488 ล้านบาท เป็นจำนวน 750 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนใหม่จำนวน 262 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท โดยจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนดังกล่าวจำนวน 262 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท เพื่อเสนอขายแก่ประชาชนเป็นครั้งแรก
มีนาคม	• บริษัทฯ เสนอขายหุ้นสามัญ IPO แก่ประชาชน จำนวน 262 ล้านหุ้น โดย

เดือน/ปี	การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ
	เสนอขายต่อประชาชนในราคา 1.60 บาท/หุ้น
เมษายน	บริษัทจดทะเบียนเข้าเป็นบริษัทหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (MAI)
มิถุนายน	บริษัทเข้าซื้อโครงการ AQ ARIA จากบริษัท เอควิ เอสเตท จำกัด(มหาชน) และเข้าดำเนินการพัฒนาโครงการต่อ และเปลี่ยนชื่อเป็นโครงการชีวาทย์ เรสซิเดนซ์ อโศก ซึ่งเป็นโครงการคอนโดมิเนียมประเภทอาคารสูง (High Rise) สูง 29 ชั้น จำนวน 1 อาคาร รวม 315 ห้อง บนถนนอโศก – ดินแดง แขวง/เขต ดินแดง กรุงเทพมหานคร
สิงหาคม	บริษัทฯ เริ่มเปิดตัวโครงการชีวาทย์ เพชรเกษม 27 ซึ่งเป็นโครงการคอนโดมิเนียมอาคารสูง (High Rise) สูง 26 ชั้น จำนวน 652 ห้อง ตั้งอยู่บนถนนเพชรเกษม 27 แขวงบางหว้า เขตภาษีเจริญ กรุงเทพมหานคร
กันยายน	- บริษัทฯ รับโอนกรรมสิทธิ์ที่ดินเพื่อพัฒนาเป็นคอนโดมิเนียมโครงการชีวาทย์ เพชรเกษม 27 ซึ่งเป็นโครงการคอนโดมิเนียมอาคารสูง (High Rise) สูง 26 ชั้น จำนวน 652 ห้อง - บริษัทฯ ได้รับ ISO 9001-2015 (Sales of Condominiums, Houses, Factories On Rent & Real Estate Services) สำหรับด้านระบบการควบคุมคุณภาพ
ตุลาคม	บริษัทเข้าทำสัญญาจะซื้อจะขายที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการจัดสรร รวม 10 สัญญา ตั้งอยู่บนถนนพุทธมณฑลสาย 1 แขวงบางหว้า เขตตลิ่งชัน กรุงเทพมหานคร
พฤศจิกายน	บริษัทฯ เปิดตัวโครงการบ้านเดี่ยวและบ้านแฝด ภายใต้ชื่อโครงการชีวามย์ รังสิต-ดอนเมือง จำนวน 81 ยูนิต ตั้งอยู่บนถนนรังสิต-นครนายก (รังสิตคลอง 1) ตำบลเทศบาลนครรังสิต อำเภอธัญบุรี จังหวัดปทุมธานี
ปี 2560	
พฤษภาคม	จัดตั้งบริษัท ชีว ฮาร์ท จำกัด โดยเป็นการร่วมทุนกับคุณชจิต ล้วนพิชญพงศ์ ซึ่งเป็นบุคคลที่ไม่มีความเกี่ยวข้องกันกับบริษัทฯ ในสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 70 โดยมีวัตถุประสงค์เริ่มแรกในการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยประเภททาวน์โฮม
กรกฎาคม	บริษัทฯ ร่วมลงทุนในบริษัท กมลลา ซีเนียร์ ลิฟวิ่ง จำกัด โดยเป็นการร่วมทุนกับ 4 บริษัท คือ บริษัท นายณ์ เอสเตท จำกัด บริษัท แอล.พี.เอ็น.ดี เวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) และบริษัท ช.การช่างเรียลเอสเตท จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทที่ไม่มีความเกี่ยวข้องกันกับบริษัทฯ ในสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 25 โดยมีวัตถุประสงค์เริ่มแรกในการพัฒนาโครงการที่อยู่สำหรับผู้สูงอายุ ระดับพรีเมียม

เดือน/ปี	การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ
ปี 2561	
มกราคม	TEE Development Pte Ltd ขายหุ้นให้บริษัท ชาดิชีวะ จำกัด เป็นจำนวนร้อยละ 11.73 ของจำนวนทุนจดทะเบียนชำระแล้ว
เมษายน	บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนโดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มจำนวน 1,557,692,30 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท จากทุนจดทะเบียนเดิมจำนวน 750,000,000 หุ้น คงเหลือเป็นทุนจดทะเบียนจำนวน 2,307,692,307 หุ้น เพื่อรองรับการจ่ายหุ้นปันผล การเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนและการออกและจัดสรรใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้น
พฤษภาคม	- บริษัทฯ เสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม(Right Offering) ในอัตราส่วน 1:1 ราคาเสนอขายหุ้นละ 1.15 บาท บริษัทสามารถเสนอขายหุ้นได้ทั้งสิ้น 467 ล้านหุ้น คิดเป็นมูลค่า 537 ล้านบาท - บริษัทฯ ได้ออกใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญครั้งที่ 1 (CHEWA-W1) ให้แก่ผู้ถือหุ้นที่ซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุน โดยจะได้รับจัดสรรใบสำคัญแสดงสิทธิในอัตรา 1:1 อายุของใบสำคัญแสดงสิทธิ 1 ปี 6 เดือน ราคาใช้สิทธิ 1.75 บาท - จดทะเบียนเพิ่มทุนหุ้นสามัญที่ออกและชำระแล้ว จำนวน 525,027,183 หุ้น มาจากการจ่ายหุ้นปันผล จำนวน 57,691,379 หุ้น และการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุน จำนวน 467,335,804 หุ้น คงเหลือเป็นทุนจดทะเบียนนอกและชำระแล้ว จำนวน 1,275,027,183 หุ้น
กรกฎาคม	TEE Development Pte Ltd ขายหุ้นทั้งหมดให้บริษัท ชาดิชีวะ จำกัด ส่งผลให้บริษัท ชาดิชีวะ จำกัด ถือหุ้นรวมร้อยละ 67.64 โดยโครงสร้างการบริหารยังคงเดิม
ตุลาคม	บริษัทฯ เปิดตัวโครงการชีวาทัย เรสซิเดนซ์ ทองหล่อ ซึ่งเป็นโครงการคอนโดมิเนียมอาคารเดี่ยว (Low Rise) สูง 8 ชั้น จำนวน 130 ยูนิต
ธันวาคม	- บริษัทฯ เปิดตัวโครงการฮอลล์มาร์ค จรัญฯ 13 ซึ่งเป็นโครงการคอนโดมิเนียมอาคารเดี่ยว (Low Rise) สูง 8 ชั้น จำนวน 184 ยูนิต - บริษัทฯ เปิดตัวโครงการทาว์นโฮม ภายใต้ชื่อโครงการชีวาทัยโฮม วงแหวน-ลำลูกกา จำนวน 274 ยูนิต

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัทฯ



ทั้งนี้ รายละเอียดของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมของบริษัทฯ มีดังนี้

บริษัท ชีวาทย์ อินเทอร์เน็ต จำกัด

บริษัท ชีวาทย์ อินเทอร์เน็ต จำกัด ("ชีวาทย์ อินเทอร์เน็ต") จัดทะเบียนจัดตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 25 กรกฎาคม 2554 ปัจจุบันมีทุนจดทะเบียนจำนวน 100 ล้านบาท สำนักงานตั้งอยู่เลขที่ 1168/80 อาคารลุมพินี ทาวเวอร์ ชั้น 27 ยูนิตดี ถนนพระรามที่ 4 แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร จังหวัดกรุงเทพมหานคร ชีวาทย์ อินเทอร์เน็ต ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทอาคารชุดคอนโดมิเนียม โดยปัจจุบัน ชีวาทย์ อินเทอร์เน็ต มีโครงการที่อยู่ระหว่างการพัฒนาจำนวน 2 โครงการ ดำเนินการภายใต้ชื่อโครงการชีวาทย์ อินเทอร์เน็ต ซึ่งเป็นคอนโดมิเนียมอาคารสูง (High Rise) ตั้งอยู่บนถนนประชาสารราษฎร์สาย 2 แขวงบางซื่อ เขตบางซื่อ จังหวัดกรุงเทพมหานคร ติดกับโครงการรถไฟฟ้าสถานีเตาปูน ซึ่งเป็นสถานีเชื่อมต่อของรถไฟฟ้าสายสีน้ำเงินและสายสีม่วง และดำเนินการภายใต้ชื่อโครงการฮอลล์มาร์คงามวงศ์วาน ซึ่งเป็นคอนโดมิเนียมอาคารเตี้ย (Low Rise) สูง 8 ชั้น จำนวน 4 อาคาร ตั้งอยู่บนถนนงามวงศ์วาน อำเภอเมือง จังหวัดนนทบุรี

ทั้งนี้ บริษัทฯ ถือหุ้นใน ชีวาทย์ อินเทอร์เน็ต จำนวน 999,998 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท หรือคิดเป็นร้อยละ 100 ของจำนวนทุนจดทะเบียนของชีวาทย์ อินเทอร์เน็ต

บริษัท ชีวาทย์ ฮัฟ ชุน จำกัด

บริษัท ชีวาทย์ ฮัฟ ชุน จำกัด ("ชีวาทย์ ฮัฟ ชุน") จัดทะเบียนจัดตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 12 พฤศจิกายน 2551 ปัจจุบันมีทุนจดทะเบียนจำนวน 54 ล้านบาท สำนักงานตั้งอยู่เลขที่ 1168/80 อาคารลุมพินี ทาวเวอร์ ชั้น 27 ยูนิตดี ถนนพระรามที่ 4 แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร จังหวัดกรุงเทพมหานคร ชีวาทย์ ฮัฟ ชุน ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียมอาคารเตี้ย (Low Rise) โดยปัจจุบัน ชีวาทย์ ฮัฟ ชุน มีโครงการที่พัฒนาแล้วเสร็จและอยู่ในระหว่างการขายจำนวน 1 โครงการ ดำเนินการภายใต้ชื่อโครงการเดอะ สุรวงศ์ ตั้งอยู่บนถนนสุรวงศ์ เขตบางรัก จังหวัดกรุงเทพมหานคร ทั้งนี้ บริษัทฯ ถือหุ้นใน ชีวาทย์ ฮัฟ ชุน จำนวน 70,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท หรือคิดเป็นร้อยละ 50 ของจำนวนทุนจดทะเบียนของชีวาทย์ ฮัฟ ชุน

บริษัท ชีวาทย์ ฮาร์ท จำกัด

บริษัท ชีวาทย์ ฮาร์ท จำกัด ("ชีวาทย์ ฮาร์ท") จัดทะเบียนจัดตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 26 พฤษภาคม 2560 ปัจจุบันมีทุนจดทะเบียนจำนวน 50 ล้านบาท ตั้งอยู่เลขที่ 1168/80 อาคารลุมพินีทาวเวอร์ ชั้นที่ 27 ถนนพระราม 4 แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร จังหวัดกรุงเทพมหานคร ชีวาทย์ ฮาร์ท ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภททาวน์โฮม ปัจจุบัน บริษัทฯ

ชีวา ฮาร์ท จำกัด มีโครงการที่อยู่ระหว่างพัฒนาอยู่ 2 โครงการ คือ โครงการ ฮาร์ท สุขุมวิท 62/1 และ โครงการ ฮาร์ท สุขุมวิท 36

ทั้งนี้ บริษัทฯ ถือหุ้นใน ชีวา ฮาร์ท จำนวน 345,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท หรือคิดเป็นร้อยละ 70 ของจำนวนทุนจดทะเบียนของชีวา ฮาร์ท

บริษัท กมลลา ซีเนียร์ ลิฟวิ่ง จำกัด

บริษัท กมลลา ซีเนียร์ ลิฟวิ่ง จำกัด (“กมลลา ซีเนียร์ ลิฟวิ่ง”) จดทะเบียนจัดตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 12 กรกฎาคม 2560 ปัจจุบันมีทุนจดทะเบียนจำนวน 100 ล้านบาท ตั้งอยู่เลขที่ 21/14 และ 21/16 อาคารไทยวา ทาวเวอร์ ถนนสาทรใต้ แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กรุงเทพมหานคร บริษัท กมลลา ซีเนียร์ ลิฟวิ่ง จำกัด ดำเนินการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เป็นโครงการอินดิเพนเดนซ์ ซีเนียร์ ลิฟวิ่ง (Independent Senior Living Village) ระดับพรีเมียมที่จังหวัดภูเก็ต

ทั้งนี้ บริษัทฯ ถือหุ้นใน กมลลา ซีเนียร์ ลิฟวิ่ง จำนวน 2,500,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท หรือคิดเป็นร้อยละ 25 ของจำนวนทุนจดทะเบียนของกมลลา ซีเนียร์ ลิฟวิ่ง

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีการประกอบธุรกิจใน 2 กลุ่มธุรกิจหลัก ได้แก่ ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อที่อยู่อาศัย และธุรกิจโรงงานสำเร็จรูปให้เช่า ทั้งนี้ สำหรับธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อที่อยู่อาศัยที่บริษัทฯ มีการพัฒนาในปัจจุบันจะเป็นโครงการประเภทอาคารชุดคอนโดมิเนียม และโครงการแนวราบจัดสรรบ้านและที่ดิน ทาวน์โฮม ซึ่งในการพัฒนาโครงการ บริษัทฯ จะมุ่งเน้นการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในเขตกรุงเทพมหานครและเขตปริมณฑล ในทำเลหรือเขตชุมชนที่มีศักยภาพและมีการคมนาคมสะดวก โดยจะเน้นทำเลที่อยู่ในแนวถนนสายหลัก สะดวกต่อการเดินทาง ใกล้ทางด่วน หรือตามแนวสถานีขนส่งมวลชนระบบรางทั้งในปัจจุบันและในอนาคต และยังมุ่งเน้นทำเลที่มีสภาพแวดล้อมของชุมชนที่ดี มีสิ่งอำนวยความสะดวกครบถ้วนอย่างครบครัน เพื่อสร้างทางเลือกใหม่ให้แก่ผู้ที่ต้องการใช้ชีวิตอยู่ในสภาพแวดล้อมที่ดี และสะดวกต่อการเดินทางไปยังสถานที่ต่างๆ นอกจากนี้บริษัทฯ ได้เล็งเห็นถึงศักยภาพและโอกาสทางธุรกิจจากความต้องการของตลาดสำหรับนักลงทุนหรือผู้ประกอบการในธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดเล็กและขนาดกลาง ทั้งผู้ประกอบการไทยและต่างชาติ ที่มีความต้องการก่อตั้งโรงงานเพื่อประกอบกิจการ แต่ยังไม่มีความต้องการหรือไม่มีความพร้อมที่จะลงทุนในระยะยาว หรือด้วยปัจจัยอื่นๆ บริษัทฯ จึงได้ทำการพัฒนาโครงการโรงงานสำเร็จรูปให้เช่าเพื่อตอบโจทย์ความต้องการดังกล่าว โดยโครงการของบริษัทฯ ตั้งอยู่ในทำเลที่เป็นแหล่งอุตสาหกรรมที่สำคัญของประเทศไทย

ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ มีโครงการที่พัฒนาแล้วเสร็จและปิดการขายแล้ว จำนวน 6 โครงการ ได้แก่ โครงการชีวาทย์ ราชปรารภ โครงการชีวาทย์ งามคำแหง โครงการฮอลล์มาร์ค งามวงศ์วาน โครงการฮอลล์มาร์ค แจ้งวัฒนะ โครงการชีวาทย์ อินเทอร์เน็ต โครงการชีวามย์ รังสิต – ดอนเมือง มีโครงการที่พัฒนาแล้วเสร็จและอยู่ระหว่างการขาย จำนวน 4 โครงการ ได้แก่ โครงการเดอะ สุรวงศ์ โครงการชีวาทย์ เรสซิเดนซ์ บางโพ โครงการชีวาทย์ เรสซิเดนซ์ อโศก โครงการ ชีวาทย์ เพชรเกษม 27 และโครงการที่อยู่ระหว่างก่อสร้าง จำนวน 9 โครงการ ได้แก่ โครงการ ชีวาทย์ เรสซิเดนซ์ ทองหล่อ 20 โครงการฮอลล์มาร์ค จรัญฯ13 โครงการชีวโฮม วงแหวน-ลำลูกกา โครงการชีววัลย์ พุทธมณฑล สาย1 โครงการชีวโฮม สุขสวัสดิ์-ประชาอุทิศ โครงการฮอลล์มาร์ค โชคชัย4 โครงการชีวาทย์ เกษตรนิวมีนทร์ โครงการอาร์ท สุขุมวิท 62/1 และ โครงการอาร์ท สุขุมวิท 36

โครงสร้างรายได้ของบริษัทฯ ตามงบการเงินรวมแบ่งตามประเภทกลุ่มธุรกิจสำหรับปี 2559 - 2561 สามารถแสดงดังนี้

ประเภทรายได้	2559		2560		2561	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์	1,158.13	96.45	2,013.69	98.59	2,621.60	97.95
รายได้จากการให้เช่าโรงงานและค่าบริการ	16.53	1.38	19.59	0.96	20.45	0.76
รวมรายได้หลัก	1,174.66	97.83	2,033.28	99.55	2,642.05	98.71
รายได้อื่น*	26.06	2.17	9.15	0.45	34.29	1.29
รวมรายได้ทั้งหมด	1,200.72	100.00	2,042.42	100.00	2,676.34	100.00

หมายเหตุ * รายได้อื่นได้แก่ กำไรจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา รายได้จากการบริหารจัดการแก่บริษัทที่เกี่ยวข้อง รายได้จาก การยืมเงินมัดจำ รายได้ค่ามิเตอร์ไฟฟ้าจากการขายห้องชุด รายได้ดอกเบี้ย เป็นต้น

ภาพรวมการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ มีรายละเอียดดังนี้

2.1 ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อที่อยู่อาศัย

2.1.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

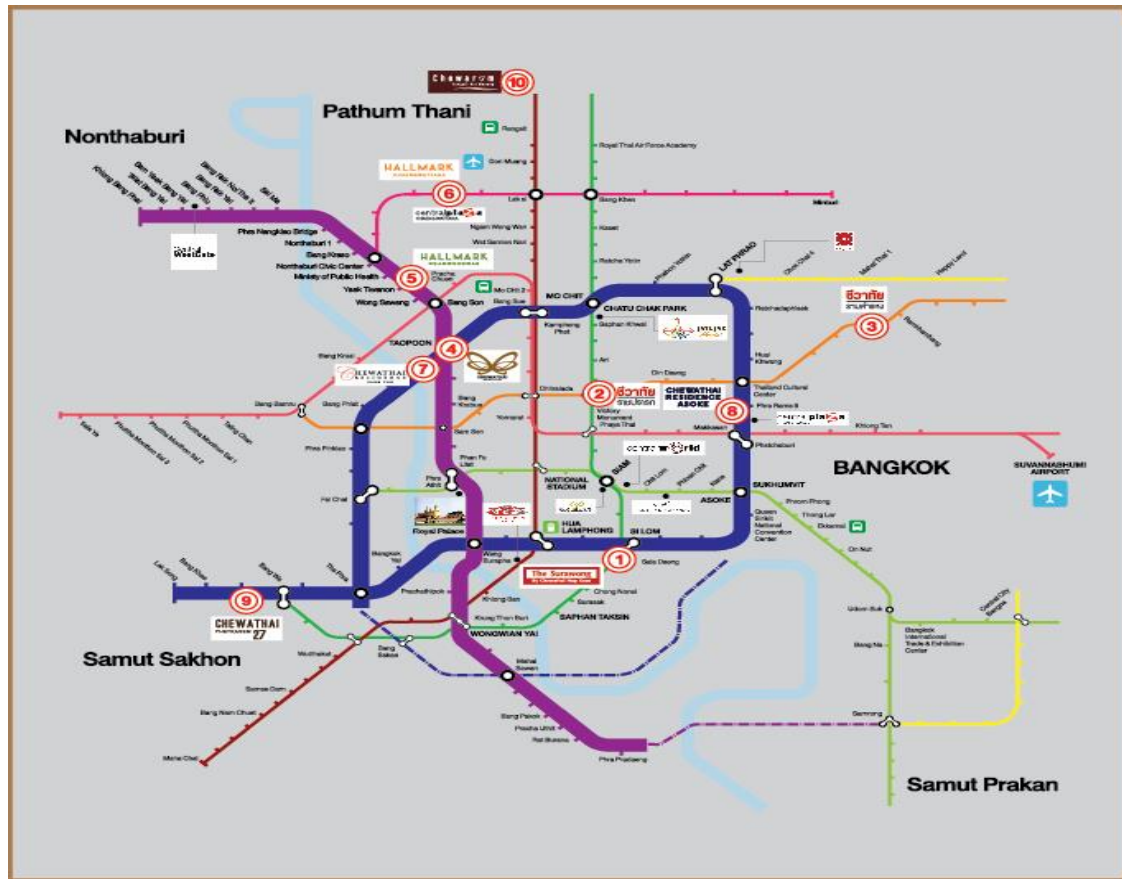
ปัจจุบันโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อที่อยู่อาศัยที่บริษัทฯ มีการพัฒนาเป็นโครงการประเภทอาคารชุด คอนโดมิเนียม โครงการจัดสรรบ้านและที่ดินและทาวน์โฮม ซึ่งอยู่ภายใต้การดำเนินงานของบริษัทฯ และ บริษัทย่อย กล่าวคือ บริษัท ชีวาทัย ฮัท ซูน จำกัด (“ชีวาทัย ฮัท ซูน”) บริษัท ชีวาทัย อินเตอร์เนชั่น จำกัด (“ชีวาทัย อินเตอร์เนชั่น”) และ บริษัท ชีวาทัย ฮาร์ท จำกัด (“ชีวาทัย ฮาร์ท”) โดยชีวาทัย ฮัท ซูน เป็นผู้พัฒนาโครงการเดอะ สุรวงศ์ เพียงโครงการเดียว ชีวาทัย อินเตอร์เนชั่น เป็นผู้พัฒนาโครงการชีวาทัย อินเตอร์เนชั่น และโครงการฮอลล์มาร์ค งามวงศ์วาน และชีวาทัย ฮาร์ท เป็นผู้พัฒนาโครงการ โครงการ ฮาร์ท สุขุมวิท 62/1 และ โครงการฮาร์ท สุขุมวิท 36 นอกเหนือจากนั้นจะเป็นโครงการที่พัฒนาและดำเนินการโดยบริษัทฯ ทั้งหมด

นอกจากนี้บริษัทฯ ได้ร่วมทุนกับ บริษัท กมลา ซีเนียร์ ลิฟวิ่ง จำกัด โดยบริษัท กมลา ซีเนียร์ ลิฟวิ่ง จำกัด เป็นผู้พัฒนาโครงการ กมลา ซีเนียร์ ลิฟวิ่ง

บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีเกณฑ์ในการเลือกรูปแบบการพัฒนาโครงการของบริษัทฯ โดยพิจารณาจาก แนวโน้มสภาวะตลาดของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ทำเลที่ตั้ง ความต้องการของผู้บริโภค กลุ่มลูกค้า เป้าหมาย และความเหมาะสมของระดับราคา โดยในปัจจุบัน โครงการของบริษัทฯ ที่มีการพัฒนาแล้วนั้น จะเป็นโครงการที่มีราคาในระดับปานกลางจนถึงราคาในระดับสูง ซึ่งมีระดับราคาเฉลี่ยที่แตกต่างกันไปตาม ทำเลที่ตั้ง สภาพแวดล้อม และสิ่งอำนวยความสะดวก รวมถึงระดับราคาของผู้ประกอบการที่พัฒนา โครงการในระดับเดียวกันในระยะที่ใกล้เคียงกัน ซึ่งเกณฑ์ในการพิจารณาดังกล่าวมีวัตถุประสงค์เพื่อให้ บริษัทฯ สามารถพัฒนาโครงการได้เหมาะสมกับสภาพเศรษฐกิจและตรงตามความต้องการของกลุ่มลูกค้า เป้าหมายของบริษัทฯ

ทั้งนี้ บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีรายได้จากธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อที่อยู่อาศัยสำหรับ ปี 2559 ปี 2560 และ ปี 2561 จำนวน 1,158.13 ล้านบาท 2,013.69 ล้านบาท และ 2,621.60 ล้านบาท ตามลำดับ

ทำเลที่ตั้งของโครงการปัจจุบันของบริษัท บนแผนผังโครงการรถไฟฟ้าสายต่างๆ สามารถแสดงได้โดย
แผนภาพดังนี้



รายละเอียดโครงการแต่ละโครงการ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 สามารถสรุปได้ดังนี้

1. โครงการชีวาทัย ราชปรารภ

CHEWATHAI
RATCHAPRAROP

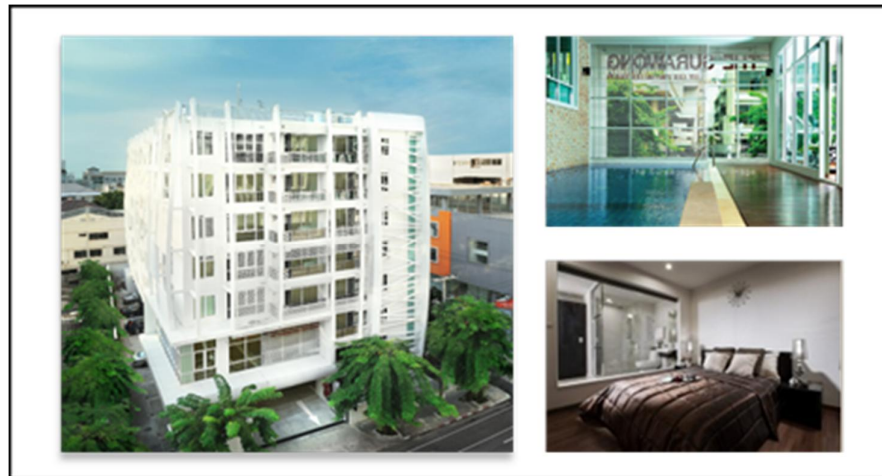


รายละเอียดโครงการชีวาทัย ราชปรารภ	
ชื่อโครงการ	ชีวาทัย ราชปรารภ
ผู้พัฒนาโครงการ	บริษัท ชีวาทัย จำกัด (มหาชน)
ที่ตั้งโครงการ	ถนนราชปรารภ แขวงมักกะสัน เขตราชเทวี จังหวัดกรุงเทพมหานคร
พื้นที่โครงการ	2 ไร่ 0 งาน 90 ตร.ว
พื้นที่ขาย	17,039 ตร.ม
ชนิดของโครงการ	อาคารพักอาศัย 1 อาคาร สูง 26 ชั้น จำนวน 325 ยูนิต
จุดเด่นของโครงการ	โครงการตั้งอยู่บนทำเลซึ่งใกล้รถไฟฟ้าสถานีอนุสาวรีย์ชัยสมรภูมิ เพียง 800 เมตร ห่างจากรถไฟฟ้าแอร์พอร์ต เรล ลิงค์ สถานีราชปรารภ 700 เมตร และใช้เวลา 15 นาที สำหรับการเดินทางสู่แยกราชประสงค์
มูลค่าโครงการโดยประมาณ	1,350 ล้านบาท

2. โครงการเดอะ สุรวงศ์

THE SURAWONG

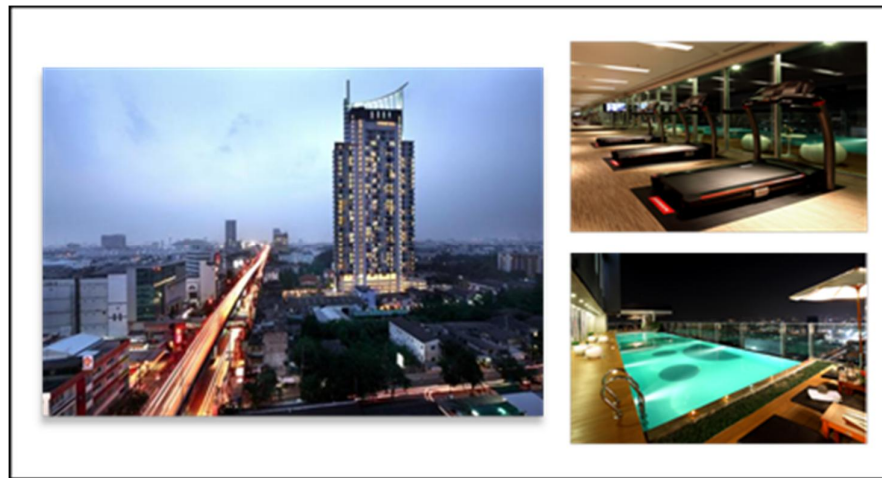
BY CHEWATHAI HUP SOON



รายละเอียดโครงการเดอะ สุรวงศ์	
ชื่อโครงการ	เดอะ สุรวงศ์
ผู้พัฒนาโครงการ	บริษัท ชีวาทัย อพาร์ทเมนท์ จำกัด
ที่ตั้งโครงการ	ถนนสุรวงศ์ เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร
พื้นที่โครงการ	0 ไร่ 2 งาน 40 ตร.ว
พื้นที่ขาย	2,774 ตร.ม.
ชนิดของโครงการ	อาคารพักอาศัย 1 อาคาร สูง 8 ชั้น จำนวน 52 ยูนิต
จุดเด่นของโครงการ	โครงการกรรมสิทธิ์บนถนนสุรวงศ์ โดยมีระยะทางเพียง 600 เมตร จากรถไฟฟ้าสถานีศาลาแดง ใกล้รถไฟฟ้าใต้ดินสถานีสามย่าน สะดวกต่อการเดินทางไปยังสถานที่ที่อยู๋ใจกลางเมืองของจังหวัด กรุงเทพมหานคร ไม่ว่าจะเป็นศูนย์การค้า โรงพยาบาล สถาบันการศึกษา สถาบันเทวทูตและโรงพยาบาลหลายแห่ง
มูลค่าโครงการโดยประมาณ	350 ล้านบาท

3. โครงการชีวาทัย รามคำแหง

CHEWATHAI
RAMKHAMHAENG



รายละเอียดโครงการชีวาทัย รามคำแหง	
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 จำนวน 535 ยูนิต
จุดเด่นของโครงการ	คอนโดมิเนียมอาคารสูงบนถนนรามคำแหง ทุกห้องเปิดกว้างด้วยการตกแต่งด้วยกระจกเต็มบานชนเพดานสูง เพื่อการชมวิวเมืองได้เต็มที่ โครงการตั้งอยู่ตรงกันข้ามกับโรงพยาบาลรามคำแหง และห่างจากห้างสรรพสินค้าเดอะมอลล์บางกะปิซึ่งเป็นศูนย์การค้าขนาดใหญ่เพียง 1.5 กิโลเมตร ใกล้รถไฟฟ้าแอร์พอร์ต เรล ลิงค์ สถานีหัวหมาก และรองรับรถไฟฟ้าสายสีส้มในอนาคตอันใกล้
มูลค่าโครงการโดยประมาณ	1,100 ล้านบาท

4. โครงการชีวาทัย อินเตอร์เซ็นจ์



รายละเอียดโครงการชีวาทัย อินเตอร์เซ็นจ์	
ชื่อโครงการ	ชีวาทัย อินเตอร์เซ็นจ์
ชื่อเดิม	โครงการ ครอส พอยท์ ซึ่งบริษัทฯ ได้เข้าซื้อกิจการจากบริษัท โรจน์ รัช ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด และเปลี่ยนชื่อเป็นโครงการชีวาทัย อินเตอร์เซ็นจ์
ผู้พัฒนาโครงการ	บริษัท ชีวาทัย อินเตอร์เซ็นจ์ จำกัด
ที่ตั้งโครงการ	ถนนประชากรราษฎร์สาย 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 จำนวน 279 ยูนิต
จุดเด่นของโครงการ	เป็นโครงการคอนโดมิเนียมที่ตั้งอยู่ติดกับรถไฟฟ้าใต้ดินสถานีเตาปูน ซึ่งเป็นสถานีเชื่อมระหว่างรถไฟฟ้าสายสีน้ำเงินและรถไฟฟ้าสายสีม่วง ใกล้กับโมเดิร์นเทรดหลายแห่งและรัฐสภาแห่งใหม่
มูลค่าโครงการโดยประมาณ	1,050 ล้านบาท

5. โครงการฮอลล์มาร์ค แจ้งวัฒนะ



รายละเอียดโครงการฮอลล์มาร์ค แจ้งวัฒนะ	
ชื่อโครงการ	ฮอลล์มาร์ค แจ้งวัฒนะ
ผู้พัฒนาโครงการ	บริษัท ชีวาทัย จำกัด (มหาชน)
ที่ตั้งโครงการ	ถนนปากเกร็ด-แจ้งวัฒนะ 17 อำเภอปากเกร็ด จังหวัดนนทบุรี
พื้นที่โครงการ	3 ไร่ 1 งาน 75 ตร.ว
พื้นที่ขาย	13,193 ตร.ม.
ชนิดของโครงการ	อาคารพักอาศัย 2 อาคาร สูง 8 ชั้น จำนวน 427 ยูนิต
จุดเด่นของโครงการ	ใกล้ศูนย์การค้าเซ็นทรัลแจ้งวัฒนะด้วยระยะทางเพียง 500 เมตร และโรงพยาบาลเวสต์เมดิคอลเซ็นเตอร์ และมีระยะทาง 1.8 กิโลเมตรจากทางด่วนแจ้งวัฒนะ ใกล้กับสถานีรถไฟฟ้าสายสีชมพู ซึ่งสามารถเดินทางเชื่อมต่อไปยังสถานีรถไฟฟ้าสายสีแดง ใกล้กับโมเดิร์นเทรดต่างๆ อีกทั้งยังเดินทางสะดวกไปยังอิมแพ็คอารีนา เมืองทองธานี
มูลค่าโครงการโดยประมาณ	780 ล้านบาท

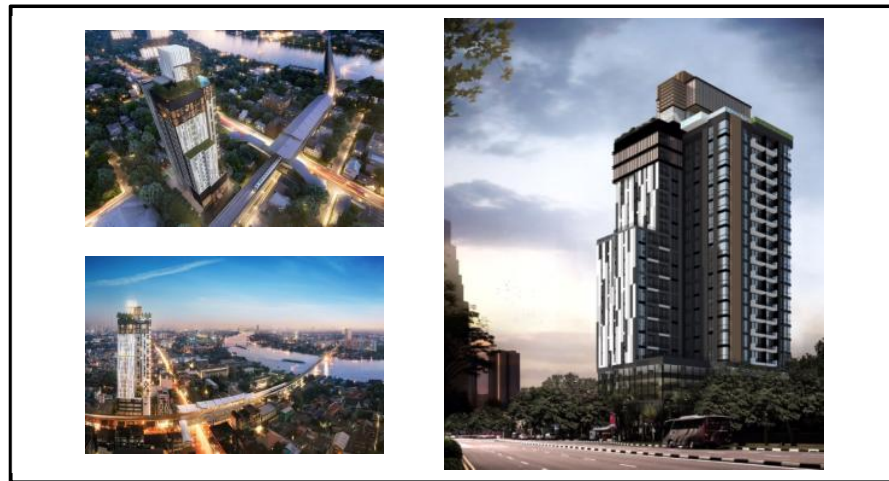
6. โครงการฮอลล์มาร์ค งามวงศ์วาน



รายละเอียดโครงการฮอลล์มาร์ค งามวงศ์วาน	
ชื่อโครงการ	ฮอลล์มาร์ค งามวงศ์วาน
ชื่อเดิม	โครงการ ดีซีโอ ซึ่งบริษัทฯ ได้เข้าซื้อโครงการจากบริษัท อรดา จำกัด และเปลี่ยนชื่อเป็นโครงการฮอลล์มาร์ค งามวงศ์วาน
ผู้พัฒนาโครงการ	บริษัท ชีวาทัย อินเตอร์เนชั่น จำกัด
ที่ตั้งโครงการ	ซอยดวงมณีตำบลบางเขน อำเภอเมือง จังหวัดนนทบุรี 
พื้นที่โครงการ	7 ไร่ 0 งาน 70.5 ตร.วา
พื้นที่ขาย	23,265 ตร.ม.
ชนิดของโครงการ	อาคารพักอาศัย 4 อาคาร สูง 8 ชั้น จำนวน 792 ยูนิต
จุดเด่นของโครงการ	คอนโดมิเนียมสไตล์รีสอร์ทที่มีแนวคิดในการออกแบบภูมิทัศน์ที่ล้อมรอบด้วยธรรมชาติพื้นที่สีเขียว ซึ่งตั้งอยู่ถัดจากกระทรวงสาธารณสุข ใกล้ห้างสรรพสินค้าเดอะมอลล์ งามวงศ์วาน ใกล้กับรถไฟฟ้าสายสีม่วง 2 สถานี ได้แก่ สถานีติวานนท์และสถานีกระทรวงสาธารณสุข และ 1 กิโลเมตรจากจุดขึ้นลงทางด่วนงามวงศ์วาน
มูลค่าโครงการโดยประมาณ	1,200 ล้านบาท

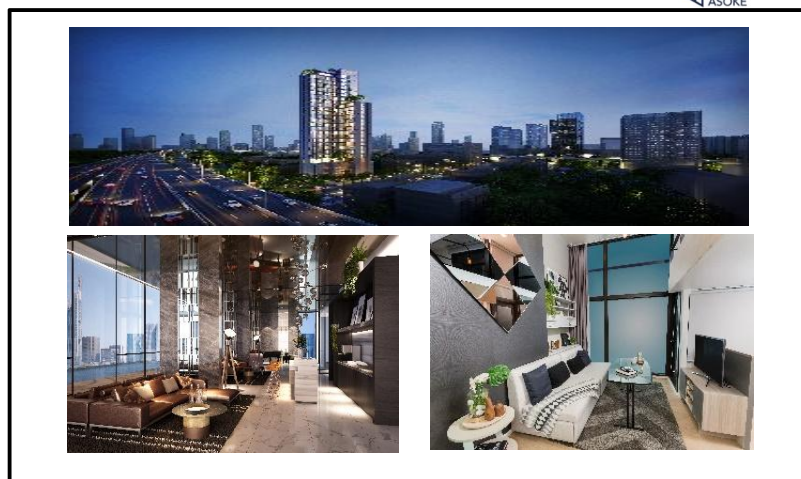
7. โครงการชีวาทัย เรสซิเดนซ์ บางโพ

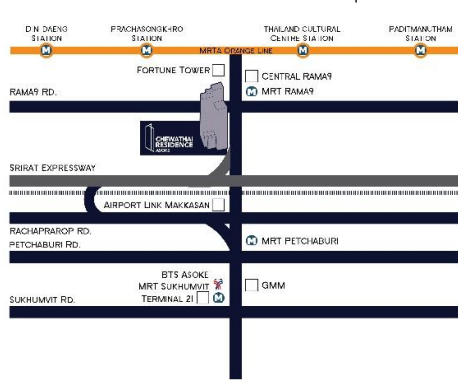
CHEWATHAI
RESIDENCE
BANG PHO



รายละเอียดโครงการชีวาทัย เรสซิเดนซ์ บางโพ	
ชื่อโครงการ	ชีวาทัย เรสซิเดนซ์ บางโพ
ผู้พัฒนาโครงการ	บริษัท ชีวาทัย จำกัด (มหาชน)
ที่ตั้งโครงการ	ถนนประชาราษฎร์ สาย 2 แขวงเตาปูน เขตบางซื่อ กรุงเทพมหานคร
พื้นที่โครงการ	1 ไร่ 1 งาน 91 ตร.ว
พื้นที่ขาย	8,356 ตร.ม.
ชนิดของโครงการ	อาคารพักอาศัย 1 อาคาร สูง 24 ชั้น จำนวน 172 ยูนิต
จุดเด่นของโครงการ	ห่างจากสถานีรถไฟฟ้าสายสีน้ำเงิน สถานีบางโพ เพียง 100 เมตร มีความเป็นส่วนตัว ด้วยจำนวนห้องที่น้อยและพื้นที่จอดรถ กว้าง rãi 80
มูลค่าโครงการโดยประมาณ	1,040 ล้านบาท

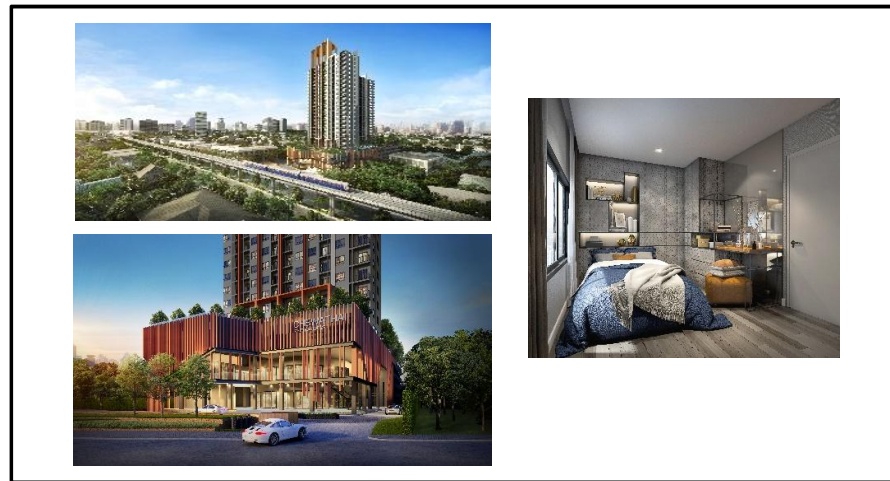
8. โครงการชีวาทัย เรสซิเดนซ์ อโศก



รายละเอียดโครงการชีวาทัย เรสซิเดนซ์ อโศก	
ชื่อโครงการ	ชีวาทัย เรสซิเดนซ์ อโศก
ชื่อเดิม	โครงการ AQ ARIA บริษัทฯ เข้าซื้อโครงการจากบริษัท เอควี เอสเตท จำกัด(มหาชน) และเปลี่ยนชื่อเป็นโครงการชีวาทัย เรสซิเดนซ์ อโศก
ผู้พัฒนาโครงการ	บริษัท ชีวาทัย จำกัด (มหาชน)
ที่ตั้งโครงการ	ถนนอโศก-ดินแดง แขวงมกกะสัน เขตราชเทวี กรุงเทพมหานคร 
พื้นที่โครงการ	1 ไร่ 2 งาน 66 ตร.วา
พื้นที่ขาย	9,477.65 ตร.ม.
ชนิดของโครงการ	อาคารพักอาศัย 1 อาคาร สูง 30 ชั้น จำนวน 315 ยูนิต
จุดเด่นของโครงการ	ห่างจากสถานีรถไฟฟ้าสายสีน้ำเงิน สถานีพระราม 9 เพียง 350 เมตร และตั้งอยู่ในโซน CBD แห่งใหม่บนถนนพระราม 9
มูลค่าโครงการโดยประมาณ	1,694 ล้านบาท

9. โครงการชีวาทัย เพชรเกษม 27

CHEWATHAI
PHETKASEM 27



รายละเอียดโครงการชีวาทัย เพชรเกษม 27	
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 จำนวน 638 ยูนิต และร้านค้า 14 ยูนิต
จุดเด่นของโครงการ	ห่างจากสถานีรถไฟฟ้า บีทีเอส สถานีบางหว้า เพียง 350 เมตร และ สถานีรถไฟฟ้าสายสีน้ำเงินส่วนต่อขยาย ที่จะเปิดในอนาคต
มูลค่าโครงการโดยประมาณ	1,564 ล้านบาท

Chewarom

Rangsit-Don Mueang

10. โครงการชีวารมย์ รังสิต - ดอนเมือง



รายละเอียดโครงการชีวารมย์ รังสิต – ดอนเมือง	
ชื่อโครงการ	ชีวารมย์ รังสิต – ดอนเมือง
ผู้พัฒนาโครงการ	บริษัท ชีวาทย์ จำกัด (มหาชน)
ที่ตั้งโครงการ	ซอยรังสิต-นครนายก 7 ถนนรังสิต-นครนายก (รังสิตคลอง 1) จังหวัดปทุมธานี 
พื้นที่โครงการ	15 ไร่ 2 งาน 36 ตร.ว
พื้นที่ขาย	ประมาณ 12,730 ตร.ม.
ชนิดของโครงการ	บ้านเดี่ยวและบ้านแฝด จำนวน 81 หน่วย
จุดเด่นของโครงการ	ใกล้กับห้างสรรพสินค้าฟิวเจอร์พาร์ค รังสิต เพียง 1.3 กิโลเมตร ห่างจากมหาวิทยาลัยกรุงเทพและมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ 12.6 กิโลเมตรและ 15.0 กิโลเมตรตามลำดับ และห่างจากสนามบินดอนเมืองเพียง 18.3 กิโลเมตร
มูลค่าโครงการโดยประมาณ	475 ล้านบาท

11. โครงการ ฮาร์ท สุขุมวิท 62/1



รายละเอียดโครงการฮาร์ท สุขุมวิท 62/1	
ชื่อโครงการ	ฮาร์ท สุขุมวิท 62/1
ผู้พัฒนาโครงการ	บริษัท ชีว ฮาร์ท จำกัด
ที่ตั้งโครงการ	ซอยสุขุมวิท 62/1 แขวงบางจาก เขตพระโขนง จังหวัด กรุงเทพมหานคร
พื้นที่โครงการ	0 – 2 – 9.38 ไร่
พื้นที่ขาย	ประมาณ 1,750 ตร.ม
ชนิดของโครงการ	ทาวน์โฮม จำนวน 8 ยูนิต
จุดเด่นของโครงการ	โครงการตั้งอยู่ในทำเลคอนโดมิเนียม ห้างสถานี BTS บางจาก ประมาณ 650 เมตร
มูลค่าโครงการโดยประมาณ	160 ล้านบาท

12. โครงการ ฮาร์ท ทองหล่อ 36



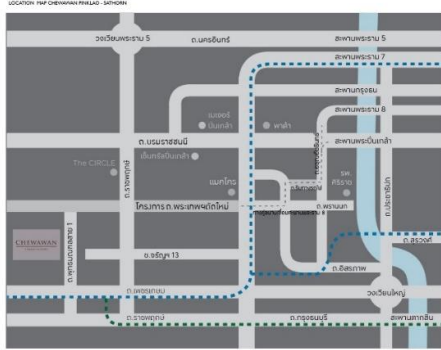
รายละเอียดโครงการฮาร์ท ทองหล่อ 36	
ชื่อโครงการ	โครงการ ฮาร์ท ทองหล่อ 36
ผู้พัฒนาโครงการ	บริษัท ชีวาทัย จำกัด
ที่ตั้งโครงการ	ซอยสุขุมวิท 36 แขวงพระโขนง เขตคลองเตย จังหวัด กรุงเทพมหานคร
พื้นที่โครงการ	0 – 3 – 70 ไร่
พื้นที่ขาย	2,777 ตร.ม
ชนิดของโครงการ	ทาวนโฮม จำนวน 8 ยูนิต
จุดเด่นของโครงการ	โครงการตั้งอยู่ในทำเลกลางเมือง ห่างสถานี BTS ทองหล่อ ประมาณ 600 เมตร
มูลค่าโครงการโดยประมาณ	270 ล้านบาท

13. โครงการ ชีวาลัย ปิ่นเกล้า-สาทร

CHEWAWAN

PINKLAO-SATHORN



รายละเอียดโครงการชีวาลัย ปิ่นเกล้า-สาทร	
ชื่อโครงการ	โครงการ ชีวาลัย ปิ่นเกล้า-สาทร
ผู้พัฒนาโครงการ	บริษัท ชีวาทัย จำกัด (มหาชน)
ที่ตั้งโครงการ	ถนนพุทธมณฑลสาย 1 แขวงบางระมาด เขตตลิ่งชัน จังหวัด กรุงเทพมหานคร 
พื้นที่โครงการ	26 – 3 – 20 ไร่
พื้นที่ขาย	26,000 ตร.ม
ชนิดของโครงการ	บ้านเดี่ยว จำนวน 52 ยูนิต
จุดเด่นของโครงการ	โครงการตั้งอยู่ในทำเลศูนย์กลางการคมนาคมแห่งอนาคต ถนนตัดใหม่ พรานนก-พุทธมณฑลสาย 4 ใกล้รถไฟฟ้า MRT สายสีน้ำเงิน และ รถไฟฟ้า BTS สายสีเขียว สถานีบางหว้า
มูลค่าโครงการโดยประมาณ	1,200 ล้านบาท

14. โครงการ ชีวาทัย เรสซิเดนซ์ ทองหล่อ

CHEWATHAI RESIDENCE THONGLOR



รายละเอียดโครงการชีวาทัย เรสซิเดนซ์ ทองหล่อ	
ชื่อโครงการ	โครงการชีวาทัย เรสซิเดนซ์ ทองหล่อ
ผู้พัฒนาโครงการ	บริษัท ชีวาทัย จำกัด (มหาชน)
ที่ตั้งโครงการ	ถนนสุขุมวิท 55 แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา จังหวัด กรุงเทพมหานคร
พื้นที่โครงการ	1 – 0 – 89 ไร่
พื้นที่ขาย	5,439.48 ตร.ม
ชนิดของโครงการ	อาคารพักอาศัย ขนาด 8 ชั้น จำนวน 1 อาคาร (Low Rise) จำนวน 130 ยูนิต
จุดเด่นของโครงการ	โครงการห่างจากรถไฟฟ้า BTS ทองหล่อ 2 กม. และ BTS เอกมัย 2.4 กม. ใกล้จุดขึ้นลงทางด่วนที่รามอินทรา- อารณรังค์และศรีรัช
มูลค่าโครงการโดยประมาณ	1,000 ล้านบาท

15. โครงการ ฮอลล์มาร์ค จรัญสนิทวงศ์ 13

HALLMARK CHARAN 13 BY CHEWATHAI



รายละเอียดโครงการ ฮอลล์มาร์ค จรัญสนิทวงศ์ 13	
ชื่อโครงการ	โครงการ ฮอลล์มาร์ค จรัญสนิทวงศ์ 13
ผู้พัฒนาโครงการ	บริษัท ชีวาทัย จำกัด (มหาชน)
ที่ตั้งโครงการ	ถนนจรัญสนิทวงศ์ 13 แขวงวัดท่าพระ เขตบางกอกใหญ่ จังหวัด กรุงเทพมหานคร
พื้นที่โครงการ	1 – 1 – 76 ไร่
พื้นที่ขาย	5,201.31 ตร.ม
ชนิดของโครงการ	อาคารพักอาศัย ขนาด 8 ชั้น จำนวน 1 อาคาร (Low Rise) จำนวน 184 ยูนิต
จุดเด่นของโครงการ	โครงการอยู่ย่านชุมชนห่างจากตัวถนนจรัญสนิทวงศ์เพียง 400 เมตร ใกล้รถไฟฟ้า MRT จรัญฯ 13 ประมาณ 450 เมตร
มูลค่าโครงการโดยประมาณ	430 ล้านบาท

16. โครงการ ชีวาโฮม วงแหวน-ลำลูกกา

CHEWA HOME WONGWAEN - LAMLUKKA

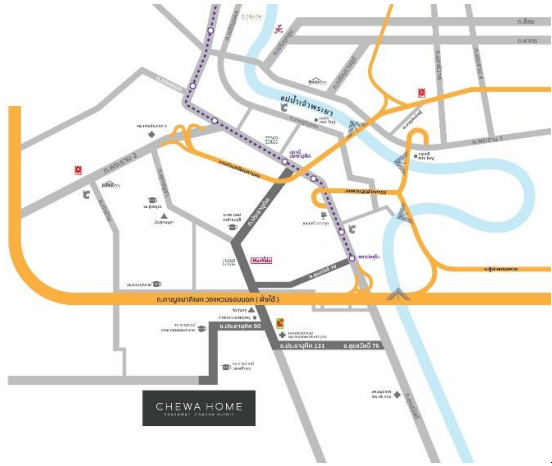


รายละเอียดโครงการ ชีวาโฮม วงแหวน-ลำลูกกา	
ชื่อโครงการ	โครงการ ชีวาโฮม วงแหวน-ลำลูกกา
ผู้พัฒนาโครงการ	บริษัท ชีวาทัย จำกัด (มหาชน)
ที่ตั้งโครงการ	ถนนพระองค์เจ้าสาย คลอง 4 ตำบลลาดสวาย อำเภอลำลูกกา จังหวัดปทุมธานี 
พื้นที่โครงการ	32 – 0 – 67 ไร่
พื้นที่ขาย	34,717 ตร.ม
ชนิดของโครงการ	ทาวน์โฮม จำนวน 271 ยูนิต
จุดเด่นของโครงการ	โครงการ ตั้งอยู่ในทำเลใจกลางลำลูกกาที่มีศักยภาพสูงที่เป็นพื้นที่ส่วนขยายจากกรุงเทพฯ-รังสิต ใกล้กับทางสรรพสินค้าบิ๊กซี ลำลูกกา คลอง 4 เพียง 3 กิโลเมตร และห่างจากสนามบินดอนเมือง 15 กิโลเมตร
มูลค่าโครงการโดยประมาณ	700 ล้านบาท

17. โครงการ ชีวโสม ประชาอุทิศ – สุขสวัสดิ์

CHEWA HOME SUKSAWAT PRACHA U-THIT



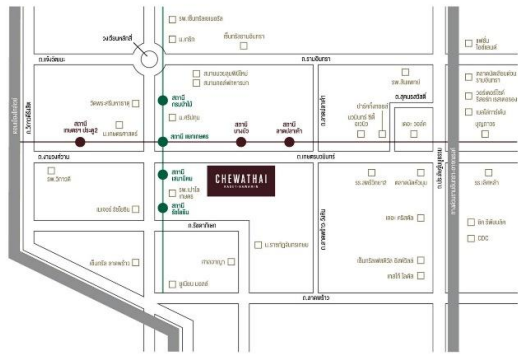
18. รายละเอียดโครงการชีวโสม ประชาอุทิศ – สุขสวัสดิ์	
ชื่อโครงการ	โครงการ ชีวโสม ประชาอุทิศ – สุขสวัสดิ์
ผู้พัฒนาโครงการ	บริษัท ชีวาทัย จำกัด (มหาชน)
ที่ตั้งโครงการ	ถนนประชาอุทิศ 90 ตำบลบ้านสวน อำเภอพระสมุทรเจดีย์ จังหวัดสมุทรปราการ 
พื้นที่โครงการ	31 – 2 – 87 ไร่
พื้นที่ขาย	38,852 ตร.ม
ชนิดของโครงการ	ทาวน์โฮม จำนวน 359 ยูนิต
จุดเด่นของโครงการ	โครงการพรีเมียมทาวน์โฮม ตั้งอยู่บนทำเลศักยภาพย่านประชาอุทิศ ใกล้ห้างสรรพสินค้าบิ๊กซี สุขสวัสดิ์ และ เซ็นทรัล พระราม 2
มูลค่าโครงการโดยประมาณ	890 ล้านบาท

19. โครงการ ชีวาทัย เกษตรนวมินทร์

CHEWATHAI

KASET-NAWAMIN



20. รายละเอียดโครงการชีวาทัย เกษตรนวมินทร์	
ชื่อโครงการ	โครงการ ชีวาทัย เกษตรนวมินทร์
ผู้พัฒนาโครงการ	บริษัท ชีวาทัย จำกัด (มหาชน)
ที่ตั้งโครงการ	ถนนประเสริฐมนูกิจ แขวงเสนานิคม เขตจตุจักร จังหวัด กรุงเทพมหานคร
	
พื้นที่โครงการ	5 – 0 – 44 ไร่
พื้นที่ขาย	19,223.07 ตร.ม
ชนิดของโครงการ	อาคารพักอาศัย ขนาด 25 ชั้น จำนวน 1 อาคาร (High Rise) จำนวน 649 ยูนิต และร้านค้า 5 ยูนิต
จุดเด่นของโครงการ	โครงการอยู่ห่างจากรถไฟฟ้า MRT ลาดพร้าว 5.7 กม. รถไฟฟ้าสายสี เขียว สถานีเสนานิคม 1.8 กม.
มูลค่าโครงการโดยประมาณ	1,700 ล้านบาท

21. โครงการ ฮอลล์มาร์ค โชคชัย 4

HALLMARK

LADPRAO-CHOKCHAI 4

BY CHEWATHAI



22. รายละเอียดโครงการฮอลล์มาร์ค โชคชัย 4	
ชื่อโครงการ	โครงการ ฮอลล์มาร์ค โชคชัย 4
ผู้พัฒนาโครงการ	บริษัท ชีวาทัย จำกัด (มหาชน)
ที่ตั้งโครงการ	ถนนสังคมสงเคราะห์ แขวงลาดพร้าว เขตลาวพร้าว จังหวัด กรุงเทพมหานคร
พื้นที่โครงการ	8 – 3 – 58 ไร่
พื้นที่ขาย	27,323 ตร.ม
ชนิดของโครงการ	อาคารพักอาศัย ขนาด 8 ชั้น จำนวน 4 อาคาร และอาคารพักอาศัย ขนาด 4 ชั้น จำนวน 1 อาคาร (Low Rise) มี 2 เฟส
จุดเด่นของโครงการ	โครงการอยู่ห่างจากถนนลาดพร้าว 1.1 กม. อยู่ใกล้ รถไฟฟ้าสายสีเทา (วัชรพล-ทองหล่อ) และ MRT สายสีเหลือง (ลาดพร้าว-สำโรง)
มูลค่าโครงการโดยประมาณ	2,011 ล้านบาท

23. โครงการกมลา ซีเนียร์ ลิฟวิ่ง



รายละเอียดโครงการ กมลา ซีเนียร์ ลิฟวิ่ง	
ชื่อโครงการ	กมลา ซีเนียร์ ลิฟวิ่ง
ผู้พัฒนาโครงการ	บริษัท กมลา ซีเนียร์ ลิฟวิ่ง จำกัด
ที่ตั้งโครงการ	ตำบลกมลา อำเภอกะทู้ จังหวัดภูเก็ต
พื้นที่โครงการ	50 – 2 – 75 ไร่
พื้นที่ขาย	ประมาณ 26,256 ตร.ม
ชนิดของโครงการ	Senior Living Village
จุดเด่นของโครงการ	ตั้งบริเวณหาดกมลา ใกล้สถานที่ท่องเที่ยวที่สำคัญ เป็นแหล่งที่พักอาศัยระดับลักซ์ซิวรี่สำหรับผู้สูงอายุ
มูลค่าโครงการโดยประมาณ	3,500 ล้านบาท



สถานะการก่อสร้าง การขาย และการโอนกรรมสิทธิ์ของโครงการของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 สรุปได้ดังนี้

ชื่อโครงการ	บริษัท ผู้พัฒนา โครงการ	พื้นที่ โครงการ (ไร่-งาน- ตร.ว.)	พื้นที่ ขาย (ตร.ม.)	การก่อสร้าง			การขาย						การโอนกรรมสิทธิ์				
				เดือน/ปี ที่เริ่ม ก่อสร้าง	เดือน/ปี ที่ ก่อสร้างเสร็จ หรือคาดว่าจะ แล้วเสร็จ	ความ คืบหน้า ของ โครงการ (ร้อยละ)	จำนวนห้อง ทั้งหมด		จำนวนห้องที่ขาย แล้ว		จำนวนห้อง คงเหลือรอขาย		เดือน/ปี ที่โอน กรรมสิทธิ์ หรือ คาดว่าจะเริ่ม โอนกรรมสิทธิ์	จำนวนห้องที่โอน กรรมสิทธิ์แล้ว		จำนวนห้อง คงเหลือรอโอน กรรมสิทธิ์	
							หน่วย	ลบ.	หน่วย	ลบ.	หน่วย	ลบ.		หน่วย	ลบ.	หน่วย	ลบ.
ชีวาทัย ราชปรารภ	บริษัทฯ	2-0-90	17,039	เมษายน ปี 2552	มีนาคม ปี 2554	100	325	1,360	325	1,354	-	-	มีนาคม ปี 2554	325	1,354	-	-
เดอะ สุรวงศ์	ชีวาทัย ฮัฟ ซูน	0-2-40	2,774	มีนาคม ปี 2552	กุมภาพันธ์ ปี 2553	100	52	350	48	317	4	27	กุมภาพันธ์ ปี 2553	46	297	2	20
ชีวาทัย รามคำแหง	บริษัทฯ	3-3-32	17,055	มิถุนายน ปี 2554	กรกฎาคม ปี 2556	100	535	1,100	535	1,091	-	-	กรกฎาคม ปี 2556	535	1,091	-	-
ชีวาทัย อินเตอร์เซ็นจ์	ชีวาทัย อินเตอร์ เซ็นจ์	1-3-12.5	10,353	พฤศจิกายน ปี 2556	ธันวาคม ปี 2558	100	279	1,050	279	1,120	-	-	ธันวาคม ปี 2558	279	1,120	-	-
สออลล์มาร์ค แจ้งวัฒนะ	บริษัทฯ	3-1-75	13,193	พฤศจิกายน ปี 2557	ธันวาคม ปี 2558	100	427	780	427	788	-	-	ธันวาคม ปี 2558	427	788	-	-
สออลล์มาร์ค งามวงศ์วาน	ชีวาทัย อินเตอร์ เซ็นจ์	7-0-70.5	23,265	มกราคม ปี 2557	มีนาคม ปี 2558	100	792	1,200	783	1,240	9	18	มีนาคม ปี 2558	773	1,217	10	22
ชีวาทัย เรสซิ เดนซ์ บางโพ	บริษัทฯ	1-1-91	8,356	กันยายน ปี 2558	มิถุนายน ปี 2560	100	172	1,040	160	990	12	60	กันยายน ปี 2560	147	910	13	80
ชีวาทัย เรสซิ เดนซ์ อโศก	บริษัทฯ	1-2-66	9,477	กันยายน ปี 2558	พฤศจิกายน ปี 2560	100	315	1,700	260	1,425	55	275	พฤศจิกายน ปี 2560	244	1,334	16	91

ชื่อโครงการ	บริษัท ผู้พัฒนา โครงการ	พื้นที่ โครงการ (ไร่-งาน- ตร.วา)	พื้นที่ ขาย (ตร.ม.)	การก่อสร้าง			การขาย						การโอนกรรมสิทธิ์				
				เดือน/ปี ที่เริ่ม ก่อสร้าง	เดือน/ปี ที่ ก่อสร้างเสร็จ หรือคาดว่าจะ แล้วเสร็จ	ความ คืบหน้า ของ โครงการ (ร้อยละ)	จำนวนห้อง ทั้งหมด		จำนวนห้องที่ขาย แล้ว		จำนวนห้อง คงเหลือรอขาย		เดือน/ปี ที่โอน กรรมสิทธิ์ หรือ คาดว่าจะเริ่ม โอนกรรมสิทธิ์	จำนวนห้องที่โอน กรรมสิทธิ์แล้ว		จำนวนห้อง คงเหลือรอโอน กรรมสิทธิ์	
							หน่วย	ลบ.	หน่วย	ลบ.	หน่วย	ลบ.		หน่วย	ลบ.	หน่วย	ลบ.
ชีวาทัย เพชรเกษม 27	บริษัทฯ	4-0-36	17,989	กันยายน ปี 2559	สิงหาคม ปี 2561	87	638	1,455	504	1,198	134	257	สิงหาคม ปี 2561	435	1,024	69	174
ชีวารมย์ รัชสิด – ดอนเมือง	บริษัทฯ	15-1-76	3,648	มีนาคม ปี 2559	สิงหาคม ปี 2560	100	81	488	76	445	5	31	กุมภาพันธ์ ปี 2560	75	440	1	6
ชีวาทัย เรสซิเดนซ์ ทองหล่อ	บริษัทฯ	1-0-89	5,439	ธันวาคม ปี 2561	มีนาคม ปี 2563	22 (งานเสาเข็ม)	130	1,000	20	159	110	841	มีนาคม ปี 2563	-	-	-	-
ชีวาโฮม วงแหวน-ลำลูกกา	บริษัทฯ	32-0-67	34,717	มีนาคม ปี 2561	มกราคม ปี 2562	16	271	700	21	62	250	638	มกราคม ปี 2562	-	-	-	-
ชีวาวัลย์ ปิ่นเกล้า-สาทร	บริษัทฯ	26-3-20	26,000	เมษายน ปี 2560	พฤษภาคม ปี 2562	50	52	1,200	-	-	-	-	พฤษภาคม ปี 2562	-	-	-	-
ฮอลล์มาร์ค จรัญ 13	บริษัทฯ	1-1-76	5,201	ตุลาคม ปี 2561	ธันวาคม ปี 2562	100 (สำนักงานขาย)	184	430	2	6	182	424	ธันวาคม ปี 2562	-	-	-	-
ชีวาโฮม สุขสวัสดิ์-ประชาอุทิศ	บริษัทฯ	31-2-87	38,852	กุมภาพันธ์ ปี 2561	พฤษภาคม ปี 2562	6	359	890	-	-	-	-	พฤษภาคม ปี 2562	-	-	-	-

หมายเหตุ - บริษัท ชีวาทัย อินเตอร์เนชั่น จำกัด เป็นบริษัทย่อยซึ่งบริษัท ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 100 และบริษัท ชีวาทัย ฮัท ซูน จำกัด เป็นบริษัทร่วมซึ่งบริษัท ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 50

2.1.2 การตลาดและการแข่งขัน

2.1.2.1 ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

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

2.1.2.2 กลยุทธ์การตลาด

กลยุทธ์ด้านทำเลที่ตั้ง

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับทำเลที่ตั้งของโครงการเป็นลำดับต้นๆ ซึ่งทำเลที่ตั้งของโครงการต้องอยู่ในทำเลเขตชุมชนที่มีศักยภาพและใกล้แหล่งคมนาคมที่สำคัญ จะเน้นทำเลที่อยู่ในแนวถนนสายหลัก ใกล้ทางด่วน หรือตามแนวสถานีขนส่งมวลชนระบบรางในเขตกรุงเทพมหานครและ เขตปริมณฑลทั้งปัจจุบันและในอนาคต สภาพแวดล้อมและคุณภาพของชุมชนแวดล้อมของที่อยู่อาศัยก็เป็นปัจจัยสำคัญอีกปัจจัยหนึ่งที่บริษัทฯ ให้ความสำคัญเป็นอย่างมากในการพิจารณาการพัฒนาโครงการหนึ่งๆ ของบริษัทฯ เพื่อให้ลูกค้าหรือผู้อยู่อาศัยที่ได้ตัดสินใจซื้อหรือลงทุนในโครงการของบริษัทฯ มีคุณภาพชีวิตที่ดีและรู้สึกปลอดภัย

กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์

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

การส่งมอบงานได้ตรงตามระยะเวลาที่กำหนด

เพื่อสร้างความเชื่อมั่นและความน่าเชื่อถือในแบรนด์ของบริษัทฯ บริษัทฯ จึงให้ความสำคัญกับการส่งมอบห้องชุดให้กับลูกค้าได้ตรงตามระยะเวลาที่กำหนด ด้วยคุณภาพของวัสดุและการออกแบบตกแต่งที่ได้นำเสนอและประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่างๆ ให้กับลูกค้าตั้งแต่เริ่มต้นโครงการ ทั้งนี้ บริษัทฯ จะมีการแจ้งข้อมูลความคืบหน้าของการก่อสร้างโครงการเป็นระยะ ผ่านทางเว็บไซต์ของบริษัทฯ ที่ www.chewathai.com และระบบเครือข่ายสังคมออนไลน์เช่น Facebook โดยผ่านทาง www.facebook.com/CHEWATHAI ซึ่งลูกค้าสามารถเข้าไปติดตามความคืบหน้าในการก่อสร้างและการตกแต่งของแต่ละโครงการได้ ทำให้การพัฒนาโครงการต่างๆ ที่ผ่านมาของบริษัทฯ สามารถส่งมอบงานให้ลูกค้าได้ตรงตามระยะเวลาที่กำหนดไว้ การให้บริการทั้งก่อนและหลังการขายเพื่อสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าเพื่อเป็นการให้บริการกับลูกค้า สร้างความสัมพันธ์ที่ดี ทั้งยังเป็นการรักษาลูกค้า รวมถึงการสร้างกลุ่มลูกค้าใหม่จากการบอกต่อๆ กันไป (word of mouth) ของลูกค้าผู้ซึ่งเคยลงทุนหรือได้ซื้อโครงการของบริษัทฯ แล้วนั้น บริษัทฯ ยังมีการให้บริการกับลูกค้าที่นอกเหนือไปจากการให้ข้อมูลและรายละเอียดของโครงการเพื่อประกอบการตัดสินใจ เช่น การอำนวยความสะดวกในการติดต่อด้านสินเชื่อที่อยู่อาศัยกับสถาบันการเงินต่างๆ การบริการตรวจเช็คคุณภาพของห้องชุดโดยมีการรับประกันคุณภาพของห้องชุดหลังจากวันที่โอนกรรมสิทธิ์ อีกทั้งบริษัทฯ ยังได้มีการจัดตั้งหน่วยงาน ชีว แคร่ เพื่อให้บริการงานหลังการขาย มอบความสะดวกสบายและความรวดเร็วในการแจ้งเพื่อแก้ไขปัญหาห้องชุด รวมถึงการซ่อมแซมอันเนื่องมาจากความไม่เรียบร้อยของห้องชุด

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

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

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังให้ความสำคัญกับพนักงานทุกคนของบริษัทฯ เพราะพนักงานถือเป็นกำลังสำคัญที่จะขับเคลื่อนธุรกิจของบริษัทฯ ให้เติบโตได้อย่างมั่นคง สามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างยั่งยืนและก้าวหน้า บริษัทฯ จึงส่งเสริมและสนับสนุนให้พนักงานเพิ่มพูนความรู้ และ

พื้นฐานในด้านธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ มีการสำรวจความต้องการในการฝึกอบรมและดำเนินการจัดอบรมในด้านต่างๆ 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

2.1.2.3 การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

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

บริษัทฯ ยังทำการโฆษณาประชาสัมพันธ์โครงการ โดยการออกบูธตามสถานที่ต่างๆ ที่มีผู้คนหนาแน่นและใกล้กับที่ตั้งของโครงการ เช่น การจัดจุดแสดงโครงการในห้างสรรพสินค้า และอาคารสำนักงานต่างๆ รวมไปถึงงานแสดงบ้าน คอนโดและที่ดินต่างๆ เช่น งานมหกรรมบ้านและคอนโด เป็นต้น ที่มีการจัดขึ้นเป็นประจำอย่างต่อเนื่อง รวมถึงการโฆษณาประชาสัมพันธ์โครงการผ่านสื่อในรูปแบบต่างๆ โดยเน้นสื่อประชาสัมพันธ์ที่สามารถเข้าถึง

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้อย่างมีประสิทธิภาพ อาทิเช่น ป้ายโฆษณา การแจกแผ่นพับ (Brochure) หนังสือพิมพ์ นิตยสาร รวมถึงสื่อบนอินเทอร์เน็ตต่างๆ เพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์โครงการ กระตุ้นความสนใจและเปิดช่องทางในการจำหน่ายเพิ่มเติม

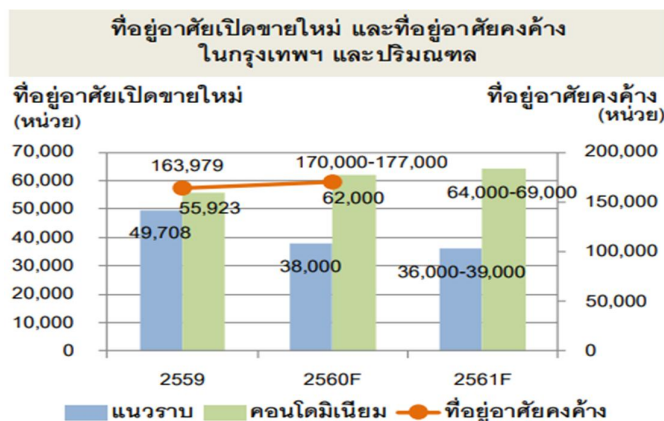
2.1.3 ภาพอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

สำหรับปี 2561 นี้เศรษฐกิจคาดว่าจะมีการฟื้นตัวอย่างต่อเนื่อง ซึ่งเป็นสัญญาณที่ดีต่อตลาดที่อยู่อาศัย ส่งผลให้ผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์มีความเชื่อมั่น และเปิดขายโครงการที่อยู่อาศัยใหม่ แต่ทิศทางการแข่งขันในตลาดที่อยู่อาศัยยังคงเป็นไปอย่างรุนแรง เนื่องจากผู้ประกอบการยังคงเปิดขายโครงการที่อยู่อาศัยใหม่ออกสู่ตลาดอย่างต่อเนื่อง

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

นอกจากนี้ การขยายตัวของจำนวนที่อยู่อาศัยคงค้าง ณ สิ้นปี 2560 ยังเป็นปัจจัยกดดันให้ผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ตั้งเป้าหมายการขยายตัวของโครงการเปิดขายโครงการที่อยู่อาศัยใหม่ในปี 2561 อย่างระมัดระวัง และอาจปรับแผนการเปิดขายโครงการที่อยู่อาศัยใหม่ระหว่างปีอย่างสอดคล้องกับสถานการณ์ในตลาดที่อยู่อาศัยที่เปลี่ยนแปลงไป

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



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

ทั้งนี้บริษัท ยังคงพัฒนาสินค้า ทั้งคอนโด และบ้านอย่างต่อเนื่อง โดยบริษัทตั้งเป้าที่จะขยายการลงทุนทั้งโครงการคอนโดมิเนียม และโครงการแนวราบให้มีสัดส่วนที่สมดุลกัน รวมถึงการขยายพื้นที่การเปิดโครงการใหม่ เพื่อรองรับความต้องการของตลาดในทุกระดับ และคุ้มค่าต่อการลงทุน พร้อมทั้งยังพิจารณาที่จะขยายการลงทุนไปยังหัวเมืองใหญ่ๆ ของประเทศไทย

ภาพรวมตลาดอสังหาริมทรัพย์และแนวโน้มปี 2562

มีการคาดการณ์ว่าแนวโน้มเศรษฐกิจโลกจะมีการชะลอตัวอย่างแน่นอน การลงทุนในประเทศต้องมีความระมัดระวัง นักลงทุนจะมีต้องสภาพคล่องที่ดี โดยส่วนใหญ่ในครึ่งปีแรกผู้ประกอบการจะเน้นระบาย Stock เก่าให้ได้มากที่สุด และจะไปเน้นเปิดตัวโครงการใหม่ได้ครึ่งปีหลัง 2562 โดยภาพรวมแล้วมองว่าเศรษฐกิจไทยในปี 2562 ยังอยู่ในลักษณะอ่อนไหวต่อปัจจัยภายนอกที่จะเข้ามามีผลกระทบได้ ที่จะต้องเจอ ได้แก่ สงครามการค้า มาตรการต่างๆ ที่ออกมาจำกัดทางการค้าของสหรัฐฯและจีน ,วิกฤตเศรษฐกิจตลาดเกิดใหม่ ,การชะลอตัวของจีน และดอกเบี้ยสหรัฐฯที่เป็นขาขึ้น ซึ่งจะมีผลต่อการลงทุนกับเศรษฐกิจในบ้านเราเช่นกัน

ส่วนปัจจัยภายในประเทศที่ต้องเจอแต่ก็คือเรื่องของสภาพคล่องของอัตราดอกเบี้ย ตลอดจนการขายตัวทางเศรษฐกิจจากการบริโภคภายในประเทศ การลงทุนของภาคเอกชน แต่ก็ยังมีเรื่องการลงทุนและใช้จ่ายของภาครัฐบาล ที่จะทำให้เกิดการลงทุนของภาคเอกชนและการบริโภคภายในประเทศเพิ่มมากขึ้น

ส่วนการแก้ไขปัญหาจากภาครัฐ คือต้องเร่งการใช้จ่ายการลงทุน การเบิกจ่ายในโครงการของรัฐและตามแผนงานเมกะโปรเจกต์ด้านระบบสาธารณูปโภคเพื่อสร้างความเชื่อมั่นของนักลงทุนและผู้บริโภค ในขณะเดียวกันรัฐบาลต้องดำเนินนโยบายการเงินและการคลัง เพื่อรักษาเสถียรภาพของอัตราแลกเปลี่ยนค่าเงินบาท และเงินทุนต่างประเทศที่ไหลเข้าออก และต้องปฏิรูปโครงสร้างกฎหมายและภาษี เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันให้มากขึ้น

สถานการณ์อสังหาริมทรัพย์ ในปี 2562 ตลาดคอนโด แนวรถไฟฟ้าทั้งสายเก่าและใหม่ ศูนย์กลางธุรกิจ (CBD) และเขตพื้นที่ตะวันออกจะยังคงได้รับความสนใจจากกลุ่มดีมานด์ ผลจากการพัฒนาโครงการต่าง ๆ ที่เริ่มเห็นเป็นรูปเป็นร่างมากขึ้นช่วยดึงดูดกลุ่มผู้ซื้ออยู่อาศัยและบรรดานักลงทุนที่มองเห็นศักยภาพในอนาคตเข้ามาจับจอง ซึ่งจะช่วยดูดซับยูนิตในตลาดได้เรื่อยๆ คล้ายคลึงกับสถานการณ์ในปีนี้ แต่ทั้งนี้ยังมีปัจจัยสำคัญที่เข้ามาแทรกแซงทางที่อาจทำให้ตลาดอสังหาริมทรัพย์ชะลอตัวลงไปบ้าง นั่นคือมาตรการควบคุมการปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัยของทาง ธปท. ที่ทำให้ผู้ซื้อต้องวางเงินดาวน์เพิ่มขึ้นโดยอยู่ที่ราว 10-30%

ทั้งนี้เมื่อพิจารณามาตรการดังกล่าวผู้ที่ได้รับผลกระทบมากที่สุด คือ ตลาดระดับล่าง หรือกลุ่มผู้ที่ซื้อที่อยู่อาศัยราคาไม่เกิน 3 ล้านบาท เนื่องจากกลุ่มนี้ยังไม่ฟื้นตัวดีนักจากปัญหาทางเศรษฐกิจโดยอาจมีปัญหานี้เสียเครดิตไม่ได้ ทางสถาบันการเงินจึงต้องเพิ่มความเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อมากขึ้น ในขณะที่กลุ่มตลาดกลาง-บน หรือผู้ที่ซื้อที่อยู่อาศัยราคามากกว่า 8 ล้านบาทขึ้นไปกลับไม่ได้รับผลกระทบมากนัก เพราะเป็นกลุ่มที่มีกำลังซื้อสูงอยู่แล้ว ดังนั้นการเพิ่มเงินดาวน์จึงไม่ใช่ปัญหาใหญ่แต่อย่างใด ดังนั้นผู้ประกอบการจึงต้องวางแผนพัฒนาโครงการใหม่ ๆ ให้ตรงกับกลุ่มเป้าหมายโดยอาจเน้นไปที่ระดับกลาง-บนให้มากขึ้น และออกแคมเปญการตลาดต่าง ๆ เพื่อกระตุ้นการขาย เร่งระบายยูนิตเก่าในกลุ่มกลาง-ล่าง รวมถึงชะลอการเปิดตัวโครงการใหม่ในกลุ่มนี้ออกไปก่อน รอจังหวะที่เหมาะสมเพื่อทยอยโปรดักส์เข้าสู่ตลาดอีกครั้งเมื่อดีมานด์แข็งแกร่งมากขึ้น

มีหลากหลายประเด็นที่สนใจอย่างยิ่งในปี 2562 ที่จะส่งผลต่อตลาดอสังหาริมทรัพย์ทั้งทางตรงและทางอ้อม ไม่ว่าจะเป็นภาพรวมของเศรษฐกิจที่ ธปท.มีการคาดการณ์ว่าจะสามารถขยายตัวได้ถึง 4.2% โดยได้รับแรงขับเคลื่อนจากภาคการบริโภคเอกชน การจ้างงานแบบกระจายตัว (Broad-based) การส่งออกสินค้า การส่งเสริมท่องเที่ยว และการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานของรัฐที่มีความชัดเจน ส่งผลให้ภาคธุรกิจทั้งไทยและต่างชาติเกิดความมั่นใจที่จะลงทุนมากขึ้น นอกจากนี้ยังมีการประกาศเรื่องการเลือกตั้งที่จะเกิดขึ้นในปี 2562 ซึ่งคงต้องจับตามองกันต่อไป

นอกจากนี้เทรนด์ใหม่ๆ ที่ส่งผลต่อการพัฒนาที่อยู่อาศัยปัจจุบัน คือการเติบโตของกลุ่มมิลเลนเนียล (Millennials) หรือกลุ่มคนรุ่นใหม่ที่เกิดระหว่างปี 2524-2539 ที่กำลังจะกลายเป็นกลุ่มผู้ซื้ออสังหาริมทรัพย์ กลุ่มสำคัญในอนาคตอันใกล้นี้ ประกอบกับกลุ่มผู้สูงอายุที่มีจำนวนเพิ่มมากขึ้น ทำให้บรรดาผู้ประกอบการจะต้องปรับตัวให้เท่าทัน โดยต้องมีการวางแผน ออกแบบ พัฒนาที่อยู่อาศัยให้สามารถตอบโจทย์ความต้องการของผู้บริโภคได้อย่างหลากหลายและเหมาะสม ผนวกกับการนำเอานวัตกรรมเทคโนโลยีสมัยใหม่เข้ามาใช้ได้อย่างมีประสิทธิภาพ

2.1.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ มีห้องชุดที่ได้ทำสัญญาซื้อขายแล้ว แต่ยังไม่ได้อโอนกรรมสิทธิ์จากทั้งหมด 11 โครงการ เป็นจำนวน 163 ยูนิต ซึ่งคิดเป็นมูลค่าเท่ากับ 746 ล้านบาท โดยมีรายละเอียดของห้องชุดที่ยังไม่ได้โอนกรรมสิทธิ์ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 ดังนี้

ชื่อโครงการ / ลักษณะงาน	ผู้พัฒนาโครงการ	วันที่คาดว่าจะแล้วเสร็จ	มูลค่าโครงการทั้งหมด (ล้านบาท)	ห้องขายรอโอนกรรมสิทธิ์		วันที่คาดว่าจะโอนกรรมสิทธิ์
				ยูนิต	ล้านบาท	
โครงการฮอลล์มาร์คงามวงศ์วาน	บริษัท ชีวทัศน์ อินเตอร์เนชั่น จำกัด	แล้วเสร็จพร้อมอยู่	1,200	10	22	ไตรมาส 1 ปี 2562
โครงการเดอะสุรวงศ์	บริษัท ชีวทัศน์ อพาร์ทเมนท์ จำกัด	แล้วเสร็จพร้อมอยู่	350	2	20	ไตรมาส 1 ปี 2562
โครงการชีวทัศน์ เรสซิเดนซ์ บางโพ	บริษัทฯ	แล้วเสร็จพร้อมอยู่	1,040	13	80	ไตรมาส 1 ปี 2562
โครงการชีวารมย์ รัชสิด - ดอนเมือง	บริษัทฯ	แล้วเสร็จพร้อมอยู่	488	1	6	ไตรมาส 1 ปี 2562
โครงการชีวทัศน์ เรสซิเดนซ์ อโศก	บริษัทฯ	แล้วเสร็จพร้อมอยู่	1,700	16	91	ไตรมาส 1 ปี 2562
โครงการชีวทัศน์เพชรเกษม 27	บริษัทฯ	แล้วเสร็จพร้อมอยู่	1,455	69	174	ไตรมาส 1 ปี 2562
โครงการชีวาโฮม วงแหวน-ลำลูกกา	บริษัทฯ	มกราคม ปี 2562	700	21	62	ไตรมาส 1 ปี 2562
โครงการฮอลล์มาร์ค จรัญ 13	บริษัทฯ	ธันวาคม ปี 2562	430	8	20	ไตรมาส 4 ปี 2562
โครงการชีวทัศน์ เรสซิเดนซ์ ทองหล่อ	บริษัทฯ	พฤษภาคม ปี 2563	1,000	20	159	ไตรมาส 2 ปี 2563
โครงการฮาร์ต สุขุมวิท 62/1	บริษัท ชีวา ฮาร์ต จำกัด	ไตรมาส 3 ปี 2562	160	2	35	ไตรมาส 3 ปี 2562
โครงการฮาร์ต ทองหล่อ 36	บริษัท ชีวา ฮาร์ต จำกัด	ไตรมาส 4 ปี 2562	270	1	77	ไตรมาส 4 ปี 2562
รวม			8,793	163	746	

2.2 ธุรกิจโรงงานสำเร็จรูปให้เช่า (Ready Built Factories)

2.2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัทฯ มีการพัฒนาโรงงานสำเร็จรูปให้เช่าที่มีคุณภาพและมีมาตรฐานระดับสากล เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้ประกอบการโดยเฉพาะผู้ประกอบการในธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดเล็กและขนาดกลางที่มีจำนวนมากขึ้น ทั้งที่เป็นสัญชาติไทยและรวมถึงบริษัท หรือนักลงทุนชาวต่างชาติที่เข้ามาตั้งฐานการผลิตหรือการลงทุนในประเทศไทยโดยไม่ต้องถือกรรมสิทธิ์ในโรงงาน หรือผู้ประกอบการที่ต้องการก่อตั้งโรงงานเพื่อประกอบกิจการ แต่ยังไม่มีความต้องการหรือไม่มีความพร้อมที่จะลงทุนในระยะยาว รวมถึงผู้ประกอบการที่ต้องการลดต้นทุนในการดำเนินงาน ลดระยะเวลาการลงทุน และลดความเสี่ยงหรือปัจจัยอื่นๆ ที่อาจเกิดขึ้นจากการลงทุนสร้างโรงงานได้

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

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

ลักษณะโดยทั่วไปของโครงการโรงงานสำเร็จรูปที่บริษัทฯ ทำการพัฒนามีดังนี้

ส่วนของโรงงาน	
พื้นโรงงาน	พื้นคอนกรีตเสริมเหล็ก รองรับน้ำหนักจรได้ 3,000 กิโลกรัมต่อตารางเมตร พื้นผิวขัดมันเสริมด้วยวัสดุเพิ่มความแข็งแกร่งของผิวพื้น
ผนัง	ก่ออิฐ ฉาบปูน ทาสี พร้อมผนังโครงเหล็กระบายอากาศด้านข้าง
โครงสร้าง	เสาคอนกรีตเสริมเหล็ก กับโครงหลังคาเหล็กรูปพรรณ
หลังคา	หลังคาเมทัลชีทพร้อมกรุแผ่นกันความร้อน
ประตู	ประตูเหล็กม้วน
โคมไฟ	โคมไฟที่ให้ความสว่างสูง
ระบบป้องกันฟ้าผ่า	ติดตั้งให้
ส่วนของสำนักงาน	
พื้นสำนักงาน	พื้นคอนกรีตเสริมเหล็ก หรือพื้นสำเร็จรูป รับน้ำหนักได้ 300 - 500 กิโลกรัมต่อตารางเมตร ตกแต่งผิวพื้นด้วยกระเบื้องยางหรือกระเบื้องดินเผา
ผนัง	ก่ออิฐ ฉาบปูน ทาสี
โครงสร้าง	เสาและคานเป็นคอนกรีตเสริมเหล็ก
หลังคา	ประกอบด้วยแผ่นยิปซัมบอร์ด พร้อมโครงสร้าง T-bars
ประตูและหน้าต่าง	กระจกพร้อมกรอบอลูมิเนียม
โคมไฟ	โคมไฟพร้อมหลอด Fluorescent ผังในฝ้าเพดาน
พื้นที่ด้านนอกโรงงาน	
ถนนและพื้นที่จอดรถ	ถนนคอนกรีตเสริมเหล็ก พร้อมไฟส่องสว่างบริเวณถนน ที่จอดรถพร้อมหลังคา
ระบบระบายน้ำฝน	ท่อคอนกรีตเสริมเหล็ก พร้อมบ่อพักน้ำและบ่อตรวจสอบสภาพน้ำ
ระบบระบายน้ำเสีย	ท่อ HDPE พร้อมบ่อพักน้ำและบ่อตรวจสอบสภาพน้ำ
รั้ว	ความสูง 2 เมตรตามมาตรฐานของการนิคมอุตสาหกรรมฯ
ประตู	ประตูเหล็กรางเลื่อนกว้าง 10 เมตร
ป้อมยาม	โครงสร้างคอนกรีตเสริมเหล็ก
ระบบรักษาความปลอดภัย	ระบบป้องกันฟ้าผ่า
	ระบบตรวจจับควัน
	ถังดับเพลิง
	ป้อมยาม
ระบบไฟฟ้า	หม้อแปลงไฟฟ้าขนาด 100 KVA. 1 ตัว ต่อ อาคาร (เดินสายส่งแรงต่ำใต้ดินเข้าสู่อาคาร) ระบบตู้จ่ายไฟฟ้าหลัก MDB-MCB 150 AT/250 AF
	ท่อน้ำขนาด 2 นิ้ว พร้อมมิเตอร์น้ำประปา
	ถังเก็บน้ำใต้ดินขนาด 4 ลูกบาศก์เมตร
	ปั๊มจ่ายน้ำดี
ระบบการสื่อสาร	โทรศัพท์สายตรง

โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ มีการพัฒนาโครงการโรงงานสำเร็จรูปให้เข้าแล้วเสร็จ จำนวน 1 โครงการ มูลค่าโครงการประมาณ 300 ล้านบาท ประกอบไปด้วยอาคารโรงงานสำเร็จรูปจำนวน 10 หลัง

รายละเอียดโครงการ สามารถสรุปได้ดังนี้



รายละเอียดโครงการ โรงงานสำเร็จรูปให้เช่า โครงการ 1 ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561	
ผู้พัฒนาโครงการ	บริษัท ชีวาทัย จำกัด (มหาชน)
ที่ตั้งโครงการ	นิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้ ถนนทางหลวงหมายเลข 331 ตำบลมาบยางพร อำเภอลวกแดง 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 2561	
	นอกจากนี้ โครงการยังตั้งอยู่ในทำเลที่ดี โดยตั้งอยู่ในโครงการนิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้ อำเภอปลวกแดง จังหวัดระยอง ซึ่งมีการบริหารจัดการระบบสาธารณูปโภค การบำบัดน้ำเสีย การกำจัดขยะที่ได้มาตรฐาน เป็นต้น และมีสิ่งอำนวยความสะดวกอื่นๆ อย่างครบครัน
มูลค่าโครงการโดยประมาณ	300 ล้านบาท
ค่าเช่าเฉลี่ยต่อตารางเมตร	200 บาท
ชนิดของโครงการ	โรงงานสำเร็จรูปให้เช่า • ขนาด 1,512 ตร.ม. จำนวน 5 ยูนิต • ขนาด 1,812 ตร.ม. จำนวน 1 ยูนิต • ขนาด 1,937 ตร.ม. จำนวน 4 ยูนิต
สิ่งอำนวยความสะดวก	หม้อแปลงไฟฟ้า ขนาด 100 KVA. ที่จอดรถที่มีหลังคา ระบบรักษาความปลอดภัย ระบบป้องกันอัคคีภัย บั๊มน้ำ ระบบระบายน้ำฝน ระบบระบายน้ำเสีย ระบบโทรศัพท์และอินเทอร์เน็ต
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	กลุ่มผู้ประกอบการขนาดเล็กและขนาดกลางในอุตสาหกรรมเบา ทั้งผู้ประกอบการไทยและต่างชาติ ที่มีการผลิตเพื่อสนับสนุนการประกอบธุรกิจของอุตสาหกรรมหนักที่อยู่ในบริเวณใกล้เคียง
ระยะเวลาในการก่อสร้างโครงการ	ดำเนินการก่อสร้างเป็น 2 เฟส • เฟสที่ 1 จำนวน 5 ยูนิต เริ่มก่อสร้างในเดือนสิงหาคม ปี 2555 และแล้วเสร็จในเดือนมีนาคม ปี 2556 • เฟสที่ 2 จำนวน 5 ยูนิต เริ่มก่อสร้างในเดือนธันวาคม ปี 2556 และแล้วเสร็จในเดือนมิถุนายน ปี 2557
ความคืบหน้าในการก่อสร้าง	ก่อสร้างเสร็จสมบูรณ์ พร้อมให้บริการ
ความคืบหน้าในการให้เช่า	ยอดที่ทำสัญญาเช่าแล้วร้อยละ 40 ของจำนวนโรงงานที่ปล่อยเช่า ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561

สถานะการก่อสร้างและการเช่าของโรงงานสำเร็จรูปของบริษัทฯ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 สรุปได้ดังนี้

โครงการ	จำนวนยูนิตทั้งหมด	จำนวนยูนิตที่มีการเช่าทั้งหมด	พื้นที่เช่าทั้งหมด (ตารางเมตร)	อัตราการใช้ (ร้อยละ)
โครงการที่ 1	10	4	6.773	40

2.2.2 การตลาดและการแข่งขัน

2.2.2.1 ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

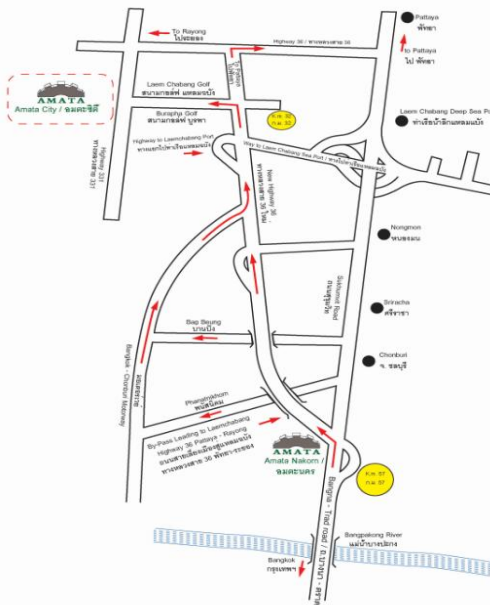
กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ สำหรับธุรกิจโรงงานสำเร็จรูปให้เช่า คือผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมเบาที่มีการผลิตสินค้าเพื่อสนับสนุนธุรกิจอุตสาหกรรมหนักที่ตั้งโรงงานอยู่ในบริเวณใกล้เคียง ทั้งอุตสาหกรรมที่มีขนาดเล็กและขนาดกลาง ที่ยังไม่พร้อมหรือยังไม่มีความต้องการหรือไม่มีความพร้อมที่จะลงทุนในระยะยาว เพื่อสร้างโรงงาน เนื่องจากต้องใช้เงินลงทุนค่อนข้างสูง บริษัทฯ จึงเลือกที่จะเสนอทางเลือกใหม่ โดยการให้เช่าโรงงานสำเร็จรูป เพื่อเป็นการลดภาระค่าใช้จ่ายด้านการลงทุนและต้นทุนในการดำเนินการ เพื่อให้สามารถนำเงินทุนดังกล่าวไปใช้ต่อยอดทางธุรกิจในด้านอื่นๆ 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 นอกจากนี้ โอกาสการได้รับสิทธิประโยชน์จากเขตส่งเสริมการลงทุนของคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) และโอกาสที่จะได้รับการส่งเสริมการลงทุนการขับเคลื่อนเศรษฐกิจจากการพัฒนาเขตพื้นที่ระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก (EEC) ซึ่งสิ่งเหล่านี้จะเป็นประโยชน์ต่อผู้เช่า ก็เป็นอีกหนึ่งปัจจัยที่บริษัทฯ ใช้ในการพิจารณาเช่นกัน



รูปภาพแสดงที่ตั้งโครงการนิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้ อำเภอลวกแดง จังหวัดระยอง

โครงการโรงงานสำเร็จรูปให้เช่าของบริษัทฯ ในปัจจุบันตั้งอยู่ในนิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้ อำเภอลวกแดง จังหวัดระยอง ซึ่งมีการบริหารจัดการระบบสาธารณูปโภคต่างๆ ที่ได้มาตรฐานสากล และมีสิ่งอำนวยความสะดวกอื่นๆ อย่างครบครัน เหมาะแก่การเป็นศูนย์กลางการผลิตและการกระจายสินค้าที่ดี มีการคมนาคมที่สะดวกต่อการเดินทางไปยังสถานที่อื่นๆ

ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทอมตะ ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ในบริษัท อมตะ ซิตี้ จำกัด ซึ่งเป็นผู้พัฒนา นิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้ จังหวัดระยอง มีการเปิดเผยข้อมูลในการเสนอขายทรัพย์สินเพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์และสิทธิการเช่าอมตะซัมมิทโกท (“อมตะซัมมิทโกท”) โดยมีนโยบายให้ออมตะซัมมิทโกทพิจารณาซื้อหรือเช่าที่ดินเพื่อพัฒนาโรงงานและคลังสินค้าให้เช่าภายในนิคมอุตสาหกรรมอมตะนครและนิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้เท่านั้น ซึ่งอาจส่งผลด้านข้อจำกัดการจัดหาที่ดินเพิ่มเติมจากบุคคลภายนอกในนิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้ดังกล่าวซึ่งรวมถึงบริษัทฯ ดังนั้นหากบริษัทฯ ต้องการซื้อที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการโรงงานสำเร็จรูปให้เช่าในอนาคตในนิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้เพิ่มเติม เมื่อที่ดินที่ถือครองในปัจจุบันหมดลงหรือโรงงานสำเร็จรูปให้เช่ามีผู้เช่าเต็มจำนวน บริษัทฯ ต้องให้สิทธิในการตัดสินใจซื้อหรือเช่าที่ดินแก่ออมตะซัมมิทโกทก่อน

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มิได้จำกัดการพิจารณาพัฒนาโครงการแต่เพียงในจังหวัดระยองเท่านั้น บริษัทฯ ยังทำการศึกษาและพิจารณาการขยายการลงทุนไปยังพื้นที่นิคมหรือเขตอุตสาหกรรมอื่นๆ ที่บริษัทฯ เล็งเห็นถึงศักยภาพในการพัฒนา มีโอกาสการเติบโตและการขยายฐานลูกค้า สามารถแข่งขันได้ และสร้างผลตอบแทนที่ดีของโครงการในอนาคต เช่น สวนอุตสาหกรรมโรจนะ-ปราจีนบุรี จังหวัดปราจีนบุรี นิคมอุตสาหกรรมเหมราชชลบุรี หรือนิคมอุตสาหกรรมปิ่นทอง เป็นต้น ซึ่งบริษัทฯ เชื่อว่า บริษัทฯ จะสามารถจัดหาที่ดินได้เมื่อบริษัทฯ ต้องการพัฒนาโครงการเพิ่มเติมในอนาคต

นโยบายการกำหนดราคา

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

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

การตลาดและการประชาสัมพันธ์

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

บริการให้คำปรึกษาและแนะนำสำหรับผู้เช่า

บริษัทฯ จัดให้มีพนักงานบริการให้คำปรึกษาและแนะนำลูกค้าอย่างใกล้ชิด เช่น 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 มีหน่วยงานด้านการปล่อยเช่าไว้คอยต้อนรับลูกค้าที่สนใจเช่าและเยี่ยมชมโครงการ โดยทีมงานจะมีการอธิบายข้อมูลรายละเอียดเกี่ยวกับลักษณะและคุณสมบัติขององค์ประกอบของโรงงาน เช่น ประโยชน์และการใช้สอยของพื้นที่ ขนาดพื้นที่ อัตราค่าเช่า ระบบไฟฟ้าและโทรศัพท์ และพาลูกค้าชมโครงการ นอกจากนี้ ลูกค้าหรือผู้ที่สนใจโครงการยังสามารถสอบถามข้อมูลทางโทรศัพท์หรือเข้าชมเว็บไซต์บริษัทฯ ที่ www.chewathai.com ซึ่งลูกค้าสามารถเข้าไปศึกษารายละเอียดเบื้องต้นของโครงการได้

2.2.3 ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

ในปี 2561 การลงทุนยังมีสัญญาณเข้ามาต่อเนื่อง เป็นเพราะปัจจัยจากการที่รัฐบาลได้มีนโยบายพัฒนาอีอีซี มาตรการส่งเสริมการลงทุน และกฎหมายที่ชัดเจน รวมถึงการจัดสรรงบประมาณในการพัฒนาระบบโครงสร้างพื้นฐานต่างๆ เชื่อว่าจะทำให้แนวโน้มการลงทุนในปี 2561 คาดว่าจะขยายตัวอย่างต่อเนื่อง ซึ่งเกิดจากปัจจัยการส่งเสริมการลงทุนในอุตสาหกรรมเป้าหมาย รวมทั้งปัจจัยทางด้านเศรษฐกิจของประเทศที่มีแนวโน้มการเติบโตตามทิศทางการใช้กำลัง การผลิตของผู้ประกอบการที่มีอัตราที่สูงขึ้น กลุ่มอุตสาหกรรมที่เข้ามาลงทุนในพื้นที่นิคมอุตสาหกรรม โดยเฉพาะในพื้นที่อีอีซียังคงเป็นกลุ่มอุตสาหกรรมยานยนต์ กลุ่มอุตสาหกรรมเหล็ก และผลิตภัณฑ์โลหะ กลุ่มอุตสาหกรรมยาง และพลาสติก กลุ่มอุตสาหกรรมเครื่องยนต์ และเครื่องจักรกลที่ไม่ได้ใช้ยานยนต์ กลุ่มไฟฟ้า และอิเล็กทรอนิกส์ และกลุ่มกิจการอื่นๆที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรม เช่น โรงงานสำเร็จรูปให้เช่า คลังสินค้า และอุตสาหกรรมอื่นๆ เป็นต้น

อย่างไรก็ตามผู้ประกอบการมีข้อเสนอแนะบางประการ ซึ่งหากภาครัฐสามารถดำเนินการได้ ผู้ประกอบการเชื่อว่าจะสามารถสร้างความเชื่อมั่นในการดำเนินธุรกิจเพิ่มขึ้นแก่ผู้ประกอบการ อันได้แก่ การเร่งพัฒนาระบบขนส่งและการคมนาคมให้เชื่อมโยงกับประเทศเพื่อนบ้าน เพื่อรองรับการเป็นศูนย์กลางการค้าการลงทุนของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) เร่งเดินหน้าโครงการลงทุนขนาดใหญ่และโครงสร้างพื้นฐานเพื่อให้มีเงินหมุนเวียนในระบบเศรษฐกิจ เร่งรัดการใช้จ่ายภาครัฐให้เป็นไปตามแผนการใช้งบประมาณเพื่อช่วยขับเคลื่อนเศรษฐกิจไทย โดยเฉพาะงบลงทุนในโครงการที่

รัฐบาลได้อนุมัติไปแล้ว เพิ่มการใช้จ่ายและการบริโภคภายในประเทศด้วยมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจของภาครัฐ ออกมาตรการช่วยเหลือเกษตรกรจากราคาพืชผลทางการเกษตรตกต่ำเพื่อสร้างกำลังซื้อในภาคเกษตร เร่งเจรจาการค้ากับประเทศที่มีศักยภาพทางเศรษฐกิจเพื่อขยายตลาดและลดอุปสรรคทางการค้าระหว่างกัน รวมถึงช่วยเสริมสภาพคล่องของผู้ประกอบการ SMEs โดยสนับสนุนให้สถาบันการเงินพิจารณาปล่อยสินเชื่อดอกเบี้ยต่ำ และสนับสนุนให้ใช้เทคโนโลยีและนวัตกรรมใหม่ๆ ในการผลิตสินค้า และสนับสนุนความร่วมมือระหว่างภาครัฐและเอกชนหรือรูปแบบ PPP (Public –Private Partnership) เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน

2.2.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ ไม่มีงานซึ่งมีสัญญาเช่าแล้วแต่ยังอยู่ระหว่างก่อสร้าง

3. ปัจจัยความเสี่ยง

3.1 ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

3.1.1 ความเสี่ยงจากการที่บริษัทประกอบธุรกิจในอุตสาหกรรมที่มีการแข่งขันสูง

ปี 2561 สถานการณ์ตลาดที่อยู่อาศัย ทั้งในด้านอุปสงค์และอุปทานมีการปรับตัวเพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปี 2560 ในด้านอุปสงค์มีการปรับเพิ่มขึ้นของการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัย และสินเชื่อที่อยู่อาศัยบุคคลปล่อยใหม่ ส่วนในด้านอุปทานมีการปรับตัวเพิ่มขึ้นของโครงการที่อยู่อาศัยเปิดขายใหม่ และที่อยู่อาศัยที่สร้างเสร็จจดทะเบียนแล้ว

สำหรับภาพรวมในปี 2561 ทั้งปี ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์คาดว่าสถานการณ์ตลาดที่อยู่อาศัยจะปรับตัวเพิ่มขึ้น โดยเป็นผลมาจากการขยายตัวของเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศ ทั้งภาคการส่งออก และการท่องเที่ยว รวมถึงการลงทุนในโครงการเมกะโปรเจกต์ของภาครัฐ ไม่ว่าจะเป็นโครงการรถไฟฟ้าสายต่างๆ รถไฟฟ้าความเร็วสูง นอกจากนั้นมาตรการกำกับดูแลสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยของ ธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) ที่จะมีผลบังคับใช้ในวันที่ 1 เมษายน 2562 นั้นคาดว่าจะส่งผลให้ยอดโอนกรรมสิทธิ์และสินเชื่อที่อยู่อาศัยมีการเร่งตัวก่อนที่จะมีมาตรการบังคับใช้

สำหรับแนวโน้มในปี 2562 ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ คาดว่าผลจากมาตรการควบคุมสินเชื่อ จะทำให้เกิดการชะลอตัวเล็กน้อยของเศรษฐกิจ โดยจะส่งผลต่อตลาดที่อยู่อาศัยในด้านการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัย ซึ่งจะลดลงทั้งจำนวนหน่วยและมูลค่า ร้อยละ 11.6 และ 2.5 ตามลำดับ เมื่อเทียบกับปี 2561 และคาดว่าสินเชื่อที่อยู่อาศัยจะลดลงร้อยละ 2.1 เมื่อเทียบกับปี 2561

ภาพที่ 1 อัตราขยายตัวจำนวนหน่วยและมูลค่าการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัย YoY รายปี



ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์

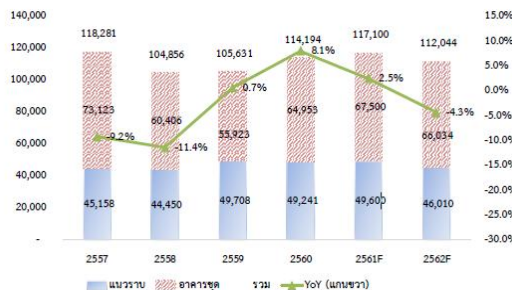
ภาพที่ 2 สินเชื่อที่อยู่อาศัยบุคคลทั่วไปปล่อยใหม่ทั่วประเทศรายปี



ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์

ส่วนอุปทานโครงการเปิดตัวใหม่คาดว่าจะลดลงร้อยละ 4.3 เมื่อเทียบกับปี 2561 แต่ที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียนคาดว่าจะยังคงเพิ่มขึ้นร้อยละ 6.9 เมื่อเทียบกับปี 2561 เนื่องจากการขยายตัวของโครงการที่เปิดตัวใหม่ในปี 2561

ภาพที่ 3 โครงการที่อยู่อาศัยเปิดขายใหม่ กรุงเทพฯ-ปริมณฑลรายปี



ที่มา : ศูนย์ข้อมูลสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์

ภาพที่ 4 ที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียนใหม่ในกรุงเทพฯ-



ที่มา : ศูนย์ข้อมูลสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์

จากข้อมูลดังกล่าว ส่งผลให้การแข่งขันในธุรกิจสังหาริมทรัพย์มีความรุนแรง ผู้ประกอบการหลายราย ปรับกลยุทธ์ในการตั้งอุปสงค์ในตลาดเพื่อรักษารายได้และความอยู่รอดของธุรกิจภายใต้ภาวะเศรษฐกิจที่ฟื้นตัวได้ช้า อาทิ การใช้กลยุทธ์ด้านราคาเพื่อระบายสินค้า แต่อาจจะทำให้อัตรากำไรขั้นต้นลดลง การขยายโครงการไปยังเมืองรอบกรุงเทพฯ การใช้นวัตกรรมผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ เพื่อลดต้นทุน แต่ไม่ขึ้นราคาสินค้า หรือการขยายตลาดไปหาอุปทานในกลุ่มอื่นๆ เช่น กลุ่มอุปทานระดับบน ซึ่งกลุ่มนี้จะได้รับผลกระทบจากการชะลอตัวของเศรษฐกิจน้อยกว่า และมีอุปสงค์จำกัด รวมถึงเริ่มปรับการทำผลิตภัณฑ์ และการตลาดครอบคลุมในทุกๆ เซกเมนต์ ทำให้การแข่งขันยิ่งทวีความรุนแรงมากขึ้น

บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายตั้งแต่ปี 2551 และเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยเมื่อปี 2559 บริษัทฯ พัฒนาที่อยู่อาศัยทั้งอาคารชุด โครงการแนวราบ และ โรงงาน ให้เช่า โดยบริษัทฯ มีทีมงานที่เชี่ยวชาญในการทำการศึกษาคู่มือความเป็นไปได้ พฤติกรรมความต้องการของผู้บริโภค และความเป็นไปได้ของโครงการในทุกด้าน ก่อนการตัดสินใจซื้อที่ดินเพื่อการพัฒนา บริษัทฯ มีการพัฒนาฟังก์ชันใหม่ๆ อย่างไม่หยุดยั้งเพื่อตอบสนองความต้องการของตลาดและสามารถสร้างความแตกต่างและจุดขายที่ชัดเจนขึ้น นอกจากนี้ยังให้ความสำคัญกับการส่งมอบ การบริการหลังการขาย และการดูแลความสัมพันธ์ของลูกค้า ทำให้ทุกโครงการของบริษัทฯ ได้รับการตอบรับที่ดีจากลูกค้ารายใหม่ และจากการบอกต่อจากลูกค้ารายเดิมที่เพิ่มขึ้นเรื่อยๆ ปัจจุบันบริษัทฯ มีความชำนาญในการพัฒนาคอนโดมิเนียมในทุกๆ ระดับราคา และนอกจากนี้บริษัทฯ ได้ขยายโครงการไปยังตลาดเซกเมนต์ใหม่ ทั้งทาวน์โฮม บ้านแฝด และบ้านเดี่ยว ระดับราคา 2 – 30 ล้านบาท เพื่อเพิ่มฐานลูกค้าให้กว้างขึ้น นอกจากนี้บริษัทฯ ยังร่วมลงทุนกับบุคคลที่มีอิทธิพลในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ เพื่อสร้างสินค้าเซกเมนต์ใหม่เข้าสู่ตลาด ส่งผลให้บริษัทฯ มีผลการดำเนินงานที่ดี เติบโตอย่างต่อเนื่อง และยั่งยืน

3.1.2 ความเสี่ยงจากการที่ผลประกอบการขึ้นอยู่กับความสำเร็จของโครงการที่กำลังพัฒนาอยู่

ปี 2561 บริษัทฯ มีโครงการที่อยู่ระหว่างการก่อสร้างและรอรับรายได้เมื่อโอนกรรมสิทธิ์ จำนวน 3 โครงการ คือ โครงการชีวาทัย เพชรเกษม 27 มีมูลค่าโครงการรวมทั้งสิ้น 1,564 ล้านบาท, โครงการชีวา โสม วงแหวน-ลำลูกกา มีมูลค่าโครงการรวมทั้งสิ้น 700 ล้านบาท และ โครงการชีวา โสม สุขสวัสดิ์-ประชาอุทิศ มีมูลค่าโครงการรวมทั้งสิ้น 890 ล้านบาท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ ทຍຍຣັບຮຸ້ຣາຍໄດ້ຈາກໂຄງການຮິວາທັຍ ເພຣ໌ສເຄຊມ 27 ໄດ້ 1,024 ລ້ານບາດ ສ່ວນໂຄງການຮິວາ ໂອມ ວງແຫວນ-ລຳລູກກາ ແລະໂຄງການຮິວາ ໂອມ ສຸ໊ສວັສດີ-ປຣະຈາອຸທິສ ຍັງມີສາມາດຮັບຮຸ້ຣາຍໄດ້ໃນປີ 2561 ເພຣະໂຄງການດັ່ງກ່າວມີສາມາດກໍ່ສ້າງເສັຣ໌ງແລະ ສົ່ງມອບຕາມແຜນທີ່ວາງໄວ້ ຈຶ່ງມີສາມາດຮັບຮຸ້ຣາຍໄດ້ຈາກໂຄງການນີ້ໄດ້ຕາມເປົ້າໝາຍທີ່ບໍລິຫານກຳນົດໄວ້ ຈຶ່ງຕ້ອງມີການປັບປຸງຄຸນນະພາບ

ບໍລິຫານ ຕຣະນັກດຶງຄວາມເສັຣ໌ງນີ້ເປັນອາຍາດີ ໄດ້ມີການວາງແຜນຮະຍະຍາວ 2-3 ປີ ໃນການຮິວາທີ່ດິນ ກໍ່ສ້າງ ສົ່ງມອບ ແລະຮັບຮຸ້ຣາຍໄດ້ເປັນໄປຕາມເປົ້າໝາຍ ພຣັມວາງແຜນສຳຣອງ ແລະປັບປຸງແຜນຄຸນນະພາບໄວ້ເສມອ ສຳຣັບຮອງຮັບບັຈຈຸຍອື່ນໆ ທີ່ອາຈເຂົ້າມາເພຣັບປ້ອກັນຄວາມເສັຣ໌ງທີ່ຈະເກີດຂຶ້ນໄດ້ອາຍາງຣອບຄອບ

3.1.3 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงทางกฎระเบียบ และกฎหมายซึ่งอาจมีผลกระทบต่อธุรกิจของบริษัท

ຈາກປີ 2559 ກຸໝາຍທີ່ມີບົດບາດສຳຄັນກັບຮຸກຮົງສັງຫາຣິມທຣັພີ 2 ຈຸບັບທີ່ຈະປຣະກາດໃຊ້ ໄດ້ແກ່ ກາຮີ ທີ່ດິນແລະສິ່ງປຸກສ້າງ ທີ່ຍັງມີແນະຊັດ ຈຶ່ງນຳຈະມີຜລ໌ເລີ່ມບັງຄັບໃຊ້ໃນປີ 2562 ຄວາມມີຊັດເຈນແລະການເຂົ້າດຶງຂໍ້ມູລ ກຸໝາຍໂດຍເລີຍດໃນຂໍ້ນີ້ ອາຈກຳນົດກັບກຸໝາຍຮະລອກລຸງກຸໝາຍ ເນື່ອງຈາກຍັງຍືນຍັນມີໄດ້ວ່າຈະເປັນການເພີ່ມ ກາຮະມາກນ້ອຍເພີ່ມໄດ ນອກຈາກນີ້ ການເສັຣ໌ງກາຮີເງິນໄດ້ຈາກການຂາຍອັງສາຣິມທຣັພີທີ່ຈະເຣີຍເກັບຈາກຣາຄາຮິວາ ຂາຍຈາກເດີມຄິດຈາກຣາຄາປຣະເມີນທີ່ດິນ ຈະກຳນົດຕົ້ນຕຸ້ນເພີ່ມຂຶ້ນແລະສົ່ງຜລ໌ໃຫ້ຜລ໌ຕອບແທນລດນ້ອຍລຸ່ມ ອາຈຈະມີ ຜລ໌ກຮະທຸບໃຫ້ລາດຕາລຸງກຸໝາຍມີຄຶກຄັກ ຂະນະທີ່ຜລ໌ຕອບແທນຕາລຸງກຸໝາຍລດຕ່ຳລຸ່ມເລືອບປຣະມາດຮ້ອຍລະ 5 ຈາກທີ່ ເດຍໄດ້ຜລ໌ຕອບແທນຮ້ອຍລະ 6-8 ເພຣະຣາຄາຄອນໂດມີເນີຍມປັບຕົວສູງຂຶ້ນຣວດຣຸ້ມຕາມຣາຄາທີ່ດິນ ກຳນົດ ໃຫ້ ຜລ໌ຕອບແທນຈາກການເຂົ້າລດລຸງ ການລຸງກຸໝາຍສຳຣັບນັກລຸງກຸໝາຍຮ້ອຍໃນປີນີ້ອາຈຍັງມີສດໂສນັກ

ສຳຣັບບໍລິຫານ ເອນັ້ນ ຕຣະນັກດຶງຜລ໌ກຮະທຸບທາງດ້ານກຸໝາຍທີ່ອາຈເກີດຂຶ້ນ ທັງແຂ່ງຂອງເງິນລຸງກຸໝາຍ ເພີ່ມມາກຂຶ້ນ ແລະການຮະລອດຕົວຂອງຍອດຂາຍ ຈາກຄວາມມີແນະຊັດຂອງກຸໝາຍ ບໍລິຫານ ໄດ້ມີການເຕຣີຍມຄວາມ ພຣັມອາຍາດີ ເພຣັບຮອງຮັບບັດບາດດັ່ງກ່າວທີ່ຈະເກີດຂຶ້ນ ທັງທາງດ້ານເງິນຕຸ້ນ ແລະການກຮະດຸ້ນຍອດຂາຍ

3.1.4 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงนโยบายการปล่อยสินเชื่อของธนาคารพาณิชย์

ມາຕຣການຄວບຄຸມການປ່ອຍສິນເຂື່ອງຂອງຮາດາຣແຫ່ງປຣະເທດໄທ (ຮປທ.) ຫືຣ່າມາຕຣການ LTV (Loan to Value) ອອກມາເພຣັບປ້ອກັນການເກັງກຳໄລ ແລະເພຣັບປ້ອກັນບັດບາດຟອດສຸບທີ່ອາຈເກີດຂຶ້ນໃນອາດ ເນື່ອງຈາກ ພບວ່າ ການແຂ່ງຂັນຮຸ້ນແຮງ ປຣະກອບກັບມາຕຣຮາດາຣການປ່ອຍສິນເຂື່ອງລດລຸງ ດັ່ງນັ້ນ ຈຶ່ງຕ້ອງການອອກມາຕຣການເພື່ອໃຫ້ ຜູ້ກຸ້ອມກ່ອນກຸ້ ມີເງິນຕາວນັກກ່ອນຮິວາບ້ານ ຣວມດຶງໃຫ້ຜູ້ໃຫ້ກຸ້ ຕຣະນັກດຶງຄວາມເສັຣ໌ງທີ່ແທ້ຈຣິງ ສາມາດຮອງຮັບຄວາມ ເສັຣ໌ງຈາກຄວາມມີແນະນອນຂອງມູລຄ່າລັກປຣະກັນ ແລະເພື່ອສນັບສນຸນໃຫ້ຄົນທີ່ຕ້ອງການກຸ້ອຮິວາຮິວາຕັຍເພື່ອຮິວາຕັຍ ຈຣິງສາມາດຮິວາໄດ້ໃນຣາຄາທີ່ເໝາະສົມ ປັຈຈຸຍດັ່ງກ່າວອາຈສົ່ງຜລ໌ໃຫ້ຜູ້ບຣິໂກຣະມັດຣະວັງໃນການໃຊ້ຈ່າຍມາກຂຶ້ນ ຫືຣ່າອາຈຮະລອກຕັດສິນໃຈຮິວາຮິວາອາຈສົ່ງຜລ໌ສືບເນື່ອງຕໍ່ໄປຍັງຮຸກຮົງສັງຫາຣິມທຣັພີ

ອາຍາດີກັບຕາມ ບໍລິຫານ ໄດ້ຕຣະນັກດຶງຄວາມເສັຣ໌ງດັ່ງກ່າວ ແລະມີມາຕຣການໃນການຄວບຄຸມ ໂດຍຈັດໃຫ້ ເຈົ້າໜ້າທີ່ທີ່ໃຫ້ຄຳປຣິກາຮາຮີແລະເພື່ອລດບັດບາດການຮິວາສິນເຂື່ອງກັບສຳບັນການເງິນ

บริษัททราบดีว่าสถานการณ์ของอสังหาริมทรัพย์ราคา 2-3 ล้านบาท ยังน่าเป็นห่วง เพราะการปฏิเสธสินเชื่อสูง แนวทางรองรับของบริษัทฯ นอกเหนือจากการเก็บเงินดาวน์สูงในอัตราร้อยละ 10 - 15 เพื่อคัดกรองระดับความสามารถทางการเงินของลูกค้าเบื้องต้นแล้ว บริษัทฯ มีกระบวนการอำนวยความสะดวกโดยการส่งประวัติลูกค้าให้ธนาคารพิจารณาสินเชื่อเบื้องต้น คอยให้คำแนะนำในการเตรียมความพร้อมของลูกค้า และติดตามอย่างใกล้ชิด โดยพนักงานขายของบริษัทฯ ทำหน้าที่เสมือนที่ปรึกษาทางการเงิน คอยแนะนำวิธีการ ชำนาญ พร้อมตรวจสอบเอกสาร ให้คำแนะนำ และอำนวยความสะดวกในการติดต่อกับธนาคาร

ประกอบกับกลุ่มลูกค้าของบริษัทส่วนใหญ่เป็นกลุ่มที่ซื้ออสังหาริมทรัพย์เพื่อเป็นที่อยู่อาศัยจริงไม่ใช่เพื่อการลงทุน จึงทำให้อัตราการปฏิเสธให้กู้แก่ลูกค้าของบริษัทฯ อยู่ในระดับต่ำกว่าค่าเฉลี่ยของอุตสาหกรรม นอกจากนี้ในการขายโครงการบ้านเดี่ยว บริษัทฯ มีการพิจารณาคุณสมบัติเบื้องต้นของลูกค้าและกำหนดเงื่อนไขให้ธนาคารพิจารณาอนุมัติเงินกู้แก่ลูกค้าก่อนทำสัญญาซื้อขาย ส่วนโครงการคอนโดมิเนียมจะส่งเอกสารให้ธนาคารพิจารณาก่อนการโอนประมาณ 2-3 เดือน ซึ่งทุกโครงการของบริษัทฯ ได้รับการสนับสนุนเรื่องเงินกู้สินเชื่อบุคคลแก่ผู้ซื้อจากหลากหลายสถาบันการเงินซึ่งช่วยให้ลูกค้าได้รับเงินในช่วงเงินกู้ที่ดี และใช้เวลาที่รวดเร็ว ซึ่งหากผลไม่อนุมัติ บริษัทฯ ก็ยังสามารถดำเนินการขายใหม่ได้ทันที และจากยอดโอนทั้งหมดจะมี 30% ที่ลูกค้าชำระด้วยเงินสด บริษัทฯ มีผลการดำเนินงานที่ดี และการเติบโตอย่างต่อเนื่อง พร้อมมีสถานะทางการเงินที่มั่นคง มีการจัดการบริหารการเงินอย่างมีวินัย โดยกำหนดอัตราส่วนเงินกู้ยืมต่อส่วนของผู้ถือหุ้นไว้ไม่เกิน 2:1 บริษัทฯ ได้รับการสนับสนุนทางการเงินอย่างดีจากสถาบันการเงินต่างๆ มาโดยตลอด

3.1.5 ความเสี่ยงจากการจัดหาที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการ

ในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ยุทธศาสตร์หลักที่สำคัญอย่างหนึ่งคือ ทำเลที่ตั้งของโครงการ เพื่อพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ให้ประสบความสำเร็จ บริษัทฯ ตระหนักเป็นอย่างยิ่ง ถึงยุทธศาสตร์หลักสำคัญนี้ จึงมีนโยบายในการเลือกทำเลที่ตั้งของโครงการที่จะพัฒนาที่มีศักยภาพสูง ติดกับเส้นทางคมนาคมที่สำคัญ อยู่ในย่านธุรกิจสำคัญ ซึ่งลักษณะของที่ดินที่กล่าวมานั้นเป็นที่ต้องการอย่างมากของตลาดอสังหาริมทรัพย์ มีระดับราคาที่สูง และเพิ่มขึ้นในทุกๆ ปีอย่างต่อเนื่อง เห็นได้จากการการปรับตัวของราคาซื้อขายที่ดินย่านธุรกิจใจกลางเมืองหรือ CBD และที่ดินย่านชุมชนทั้งในกรุงเทพฯ และปริมณฑล นอกจากนี้ยังมีปัจจัยอื่นๆ ที่มีผลต่อราคาที่ดิน และการจัดหาที่ดินใหม่เพื่อการพัฒนา ได้แก่ ข้อจำกัดทางด้านกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการใช้ประโยชน์ที่ดิน ตำแหน่งที่ตั้ง ระบบสาธารณูปโภค และสิ่งอำนวยความสะดวกบริเวณใกล้เคียง ดังจะเห็นได้จากกรณีการประกาศใช้ราคาประเมินที่ดินใหม่อย่างเป็นทางการสำหรับปี 2559 – 2562 โดยมีราคาเพิ่มขึ้นทุกภาคเฉลี่ย 27.72% แบ่งเป็นกรุงเทพมหานคร 15.78% ส่วนภูมิภาค 27.88% ซึ่งราคาที่ดินที่ขยับตัวสูงส่วนใหญ่เป็นบริเวณที่มีการก่อสร้างรถไฟฟ้ารวมทั้งส่วนต่อขยาย ย่านธุรกิจ เมืองท่องเที่ยว และจังหวัดที่มีการก่อตั้งเศรษฐกิจพิเศษ อาจส่งผลให้บริษัทฯ เผชิญความเสี่ยงจากการที่บริษัทฯ ไม่สามารถหาที่ดินในลักษณะดังกล่าวมาพัฒนาโครงการได้

บริษัทฯ บริหารจัดการความเสี่ยงดังกล่าว ด้วยการวางแผนการจัดหาจัดซื้อที่ดินทำเลศักยภาพล่วงหน้า ทั้งระยะสั้น และระยะยาว พร้อมดำเนินการตามแผนการที่บริษัทฯ กำหนดไว้ เพื่อทยอยพัฒนาโครงการเป็นรายเฟส ส่งผลให้บริษัทฯ สามารถขยายโครงการใหม่ได้อย่างต่อเนื่อง รองรับการเติบโตของตลาดที่อยู่อาศัย ทั้งแนวราบและแนวสูงในช่วงระยะเวลาประมาณ 4-5 ปีข้างหน้า และในช่วงระยะเวลาดังกล่าวนั้น บริษัทฯ จึงมีระยะเวลาเพียงพอสำหรับการดำเนินการจัดหาที่ดินทำเลศักยภาพแปลงใหม่ เพื่อพัฒนาโครงการในอนาคต

ในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์นั้น บริษัทฯ ตระหนักดีว่าที่ดินคือส่วนประกอบที่สำคัญถึง 75% ในความสำเร็จของโครงการนั้นๆ และอีก 25% คือการพัฒนา บริษัทฯ จึงมีการกำหนดลักษณะ ขนาดของที่ดินอย่างชัดเจน และวางแผนงาน สำหรับการจัดหาที่ดินอย่างต่อเนื่อง โดยสำรวจที่ดินที่มีศักยภาพสูง สภาพแวดล้อม สภาพสังคมที่น่าอยู่ และผังเมือง เพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าในแต่ละช่วงเวลา

บริษัทฯ คำนึงถึงการจัดหาที่ดินเป้าหมายภายใต้ต้นทุนที่ดินที่เหมาะสมและมองถึงศักยภาพแนวการเติบโตของเมืองและกำลังซื้อในบริเวณนั้น บริษัทฯ จึงจะดำเนินการศึกษาพิจารณาความเสี่ยงต่างๆ ในการพัฒนาที่ดินแปลงนั้นๆ คำนึงถึงความสามารถและศักยภาพในการพัฒนา การก่อสร้างให้เป็นไปตามรูปแบบที่บริษัทฯ ต้องการรวมถึงความสามารถในการขายสินค้า ตลอดถึงระยะเวลาในการส่งมอบการโอนกรรมสิทธิ์ เป็นต้น บริษัทฯ จะพิจารณาลงทุนที่ดินดังกล่าวเพื่อพัฒนาโครงการ หากที่ดินมีความเหมาะสมตามข้อกำหนดต่างๆ ดังที่กล่าวมาข้างต้น

ธุรกิจโรงงานสำเร็จรูปให้เช่า (Ready Built Factories)

3.1.6 ความเสี่ยงจากการจัดหาผู้เช่าและความสำเร็จของโครงการในอนาคต

ในเดือนธันวาคม ปี 2561 บริษัทฯ มีโครงการโรงงานสำเร็จรูปให้เช่าที่พัฒนาแล้วเสร็จและอยู่ระหว่างการขายพื้นที่เช่าจำนวน 1 โครงการ จำนวน 10 ยูนิต ซึ่งตั้งอยู่ในนิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้ อำเภอปลวกแดง จังหวัดระยอง มูลค่าโครงการรวมประมาณ 300 ล้านบาท ซึ่งในปัจจุบันบริษัทฯ มีลูกค้าที่ทำสัญญาเช่าแล้วจำนวน 4 ราย คิดเป็นร้อยละ 40 ของพื้นที่ให้เช่าทั้งหมด และมีโครงการในอนาคตจำนวน 1 โครงการ มูลค่าโครงการประมาณ 175 ล้านบาท ซึ่งบริษัทฯ ได้ดำเนินการซื้อที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการแล้วและยังอยู่ในระหว่างการพิจารณาเพื่อพัฒนาที่ดินดังกล่าว โดยบริษัทฯ อาจมีความเสี่ยงจากการไม่มีผู้เช่าโรงงานตามเป้าหมายที่ได้วางไว้ อันจะส่งผลกระทบต่อรายได้ของบริษัทฯ ในอนาคต รวมถึงส่งผลให้บริษัทฯ มีภาระค่าใช้จ่ายบางส่วนจากโรงงานที่สร้างแล้วเสร็จและภาระต้นทุนการก่อสร้างสำหรับโครงการในอนาคตอีกด้วย

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

นอกจากนี้ บริษัทฯ มีความมั่นใจว่าจากการเปิดเสรีทางการค้า การลงทุน และธุรกิจบริการ ภายในกรอบ AEC รวมถึงสถานการณ์ทางการเมืองของประเทศที่มีความชัดเจนมากยิ่งขึ้น จะส่งผลให้เกิดการ

ขยายฐานการผลิตและการลงทุนในประเทศมากยิ่งขึ้น เนื่องจากความต้องการแลกเปลี่ยนสินค้าและทรัพยากรต่างๆ ระหว่างประเทศในภูมิภาคอาเซียนมีการขยายตัวมากขึ้น ซึ่งเป็นโอกาสที่จะทำให้บริษัทฯ สามารถเพิ่มจำนวนลูกค้าได้มากขึ้นจากกลุ่มผู้ประกอบการที่ต้องการโรงงาน แต่ยังไม่ต้องการลงทุนสร้างโรงงานเอง ทั้งลูกค้าในประเทศและต่างประเทศอีกเป็นจำนวนมาก

3.1.7 ความเสี่ยงจากสัญญาเช่าระยะสั้น

ในปัจจุบัน บริษัทฯ มีลูกค้าที่ใช้บริการเช่ากับบริษัทฯ จำนวน 4 ราย ซึ่งสัญญาบริการโรงงานสำเร็จรูปให้เช่าของบริษัทฯ กับลูกค้าทั้ง 4 รายนั้น เป็นสัญญาระยะสั้นมีอายุไม่เกิน 3 ปี โดยให้ทางเลือกในการต่อสัญญา บริษัทฯ จึงมีความเสี่ยงจากการที่ลูกค้าไม่ต้องการต่อสัญญาเช่าดังกล่าว

อย่างไรก็ดี โดยทั่วไปเมื่อลูกค้าเริ่มทำการดำเนินธุรกิจหรือผลิตสินค้าแล้วนั้น มักจะไม่ย้ายฐานการผลิตหรือเปลี่ยนแปลงสถานที่เช่า เนื่องจากก่อนการตัดสินใจเช่าโรงงานนั้น ลูกค้าจะพิจารณาฐานลูกค้าหรือแหล่งการกระจายสินค้าของตน การอยู่ใกล้กับแหล่งวัตถุดิบที่สำคัญ รวมถึงธุรกิจของโรงงานอุตสาหกรรมที่อยู่ในบริเวณใกล้เคียง ซึ่งกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ เป็นกลุ่มลูกค้าขนาดกลางและขนาดย่อมในอุตสาหกรรมเบาที่มีการผลิตเพื่อสนับสนุนการประกอบธุรกิจของอุตสาหกรรมหนักที่อยู่ในบริเวณใกล้เคียง ซึ่งหากแหล่งวัตถุดิบหรือฐานการผลิตอุตสาหกรรมสนับสนุนยังอยู่ในบริเวณใกล้เคียงแล้วนั้น จึงมีโอกาสน้อยที่ลูกค้าของบริษัทฯ จะย้ายฐานการประกอบธุรกิจไปยังสถานที่อื่น นอกจากนี้ การตัดสินใจย้ายสถานที่ประกอบธุรกิจยังก่อให้เกิดต้นทุนในการโยกย้ายวัสดุอุปกรณ์และสินค้า และค่าใช้จ่ายในการลงทุนเพิ่มเติมในโรงงานในพื้นที่ใหม่อีกด้วย ทั้งนี้ บริษัทฯ มีการออกแบบโรงงานสำเร็จรูปของบริษัทฯ ที่มีมาตรฐาน มีรูปแบบที่ทันสมัย มีความโดดเด่นด้านพื้นที่ใช้สอยที่ออกแบบมาเพื่อให้สามารถจัดวางโครงสร้างได้อย่างเหมาะสม มีความยืดหยุ่นซึ่งทำให้ลูกค้าสามารถออกแบบการวางโครงสร้างใช้งานได้อย่างอิสระ คัดค่า และใช้ระยะเวลาอันสั้นในการจัดตั้งโรงงาน นอกจากนี้บริษัทฯ ยังเน้นการสร้างความสัมพันธ์ที่ยั่งยืนกับลูกค้า มีบริการให้คำปรึกษาและช่วยเหลือในด้านต่างๆ เพื่อการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีในระยะยาว เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงในการไม่ต่อสัญญาเช่ากับบริษัทฯ อีกด้วย

3.1.8 ความเสี่ยงจากการกระจุกตัวของโครงการในเขตพื้นที่นิคมอุตสาหกรรมในจังหวัดระยอง

ในปัจจุบัน บริษัทฯ มีการพัฒนาโครงการโรงงานสำเร็จรูปให้เช่าที่พัฒนาแล้วเสร็จและเปิดให้บริการจำนวน 1 โครงการ ก่อสร้างบนเนื้อที่โดยประมาณ 26 ไร่ ตั้งอยู่ในนิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้ ในพื้นที่ตำบลมาบยางพร อำเภอบางพลี 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 การ

กำหนดรูปแบบและแนวคิดของโครงการที่นำเสนอ ทำเลที่ตั้งของโครงการ การกำหนดค่าเช่าและค่าบริการ กลุ่มลูกค้าเป้าหมายและความต้องการ ผลตอบแทนที่คาดว่าจะได้รับการลงทุน โอกาสการได้รับสิทธิประโยชน์และการส่งเสริมการลงทุนจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน รวมถึงอุปสงค์และอุปทานของธุรกิจ และภาวะการแข่งขันโดยรอบพื้นที่ดังกล่าวอย่างรอบคอบ เพื่อให้การพัฒนาโครงการสำเร็จตามที่ได้วางแผนไว้ สร้างผลตอบแทนที่ดีและต่อเนื่องให้กับบริษัท และผู้ถือหุ้นของบริษัท นอกจากนี้ แม้ว่ากลุ่มบริษัทอมตะ ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ในบริษัท อมตะ ซิตี้ จำกัด ซึ่งเป็นผู้พัฒนานิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้ จังหวัดระยอง มีการเปิดเผยข้อมูลในการเสนอขายทรัสต์เพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์และสิทธิการเช่าอมตะซัมมิทโกรท โดยมีนโยบายให้ออมตะซัมมิทโกรท พิจารณาซื้อหรือเช่าที่ดินเพื่อพัฒนาโรงงานและคลังสินค้าให้เข้าภายในนิคมอุตสาหกรรมอมตะนครและนิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้เท่านั้น ซึ่งอาจส่งผลด้านข้อจำกัดการจัดหาที่ดินเพิ่มเติมจากบุคคลภายนอกในนิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้ดังกล่าว รวมถึงบริษัท หากบริษัท ต้องการซื้อที่ดินเพิ่มเติมเพื่อพัฒนาโครงการโรงงานสำเร็จรูปให้เข้าในอนาคต อย่างไรก็ตาม บริษัท มิได้จำกัดการพิจารณาพัฒนาโครงการแต่เพียงในนิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้ จังหวัดระยองหรือเฉพาะแต่ในจังหวัดระยองเท่านั้น บริษัท ยังมีการศึกษาและพิจารณาการขยายการลงทุนไปยังพื้นที่นิคมหรือเขตอุตสาหกรรมอื่นๆ ที่บริษัท เล็งเห็นถึงศักยภาพในการพัฒนา มีโอกาสการเติบโตและการขยายฐานลูกค้า และสร้างผลตอบแทนที่ดีของโครงการในอนาคตอยู่เสมอ เช่น สวนอุตสาหกรรมโรจนะ-ปราจีนบุรี จังหวัดปราจีนบุรี นิคมอุตสาหกรรมเหมราชชลบุรี หรือนิคมอุตสาหกรรมปิ่นทอง เป็นต้น

3.2 ความเสี่ยงด้านการเงิน

3.2.1 ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัท มีหนี้สินรวมจำนวน 2,623.80 ล้านบาท โดยเป็นหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย (Interest Bearing Debt) จำนวน 2,390.20 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 91 ของหนี้สินรวม และหนี้สินที่ไม่มีภาระดอกเบี้ย (Non-Interest Bearing Debt) จำนวน 233.60 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 9 ของหนี้สินรวม ทั้งนี้ หนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยดังกล่าว ประกอบด้วยเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินทั้งระยะสั้นและระยะยาว ซึ่งมีการกำหนดอัตราดอกเบี้ยลอยตัว แปรผันตามการประกาศของธนาคารพาณิชย์ ดังนั้น หากอัตราดอกเบี้ยดังกล่าวปรับตัวสูงขึ้นอาจส่งผลกระทบในทางลบอย่างมีนัยสำคัญต่อฐานะการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัท ในอนาคต และหุ้นกู้ ซึ่งมีการกำหนดอัตราดอกเบี้ยแบบคงที่ ซึ่งภาระหนี้สินส่วนใหญ่ของบริษัท ณ สิ้นปี 2561 มาจากการออกหุ้นกู้

3.2.2 ความเสี่ยงจากการผิดเงื่อนไขในสัญญาเงินกู้กับสถาบันการเงิน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัท มีหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย (Interest Bearing Debt) จำนวน 2,390.20 ล้านบาท ซึ่งประกอบด้วยเงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงินที่จะครบกำหนดชำระภายใน 1 ปี จำนวน 405.71 ล้านบาท เงินกู้ยืมจากเงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงินจำนวน 300.84 ล้านบาท และหุ้นกู้จำนวน 1,683.65 รวมถึงบริษัท มีส่วนของผู้ถือหุ้นรวม 1,841.59 ล้านบาท ทั้งนี้ สัญญาเงินกู้จากสถาบันการเงินได้กำหนดการดำรงอัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ กล่าวคือ บริษัท และบริษัทย่อยต้องดำรงอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (D/E ratio) ไม่เกินกว่า 2.0 – 2.5 เท่า อาจมีความเสี่ยงจากการผิดเงื่อนไขในสัญญาเงินกู้กับสถาบันการเงินหากบริษัท ไม่สามารถดำรงสถานะตามเงื่อนไขดังกล่าวหรือมีการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างเงินทุนและโครงสร้างผู้ถือหุ้น และอาจมีผลทำให้สถาบัน

การเงินดังกล่าวเรียกชำระเงินกู้คืนก่อนกำหนด อันจะทำให้บริษัทฯ สูญเสียสภาพคล่องและต้องจัดหาเงินทุนเพื่อชำระภาระคงค้างเงินกู้ที่มีทั้งหมด

ทั้งนี้ หากคำนวณอัตราส่วนหนี้สินต่อทุน (D/E ratio) และอัตราส่วนความสามารถในการชำระหนี้ (DSCR) ของบริษัทฯ ตามเงื่อนไขของสถาบันการเงิน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 และ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 จะทำให้บริษัทฯ มี D/E ratio เท่ากับ 1.42 เท่า และเท่ากับ 1.64 เท่าตามลำดับ ซึ่งการดำรงอัตราส่วนหนี้สินต่อทุน (D/E ratio) ณ สิ้นปี 2561 เป็นไปตามเงื่อนไขที่สถาบันการเงินได้กำหนดไว้

3.3 ความเสี่ยงที่มีผลกระทบต่อสิทธิหรือการลงทุนของผู้ถือหลักทรัพย์

3.3.1 ความเสี่ยงจากบริษัทมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ มากกว่าร้อยละ 25

ณ วันที่ 29 ธันวาคม 2561 บริษัท ชีวทัศน์ จำกัด ถือหุ้นในบริษัท จำนวน 862,419,161 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 67.64 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัท จึงทำให้ผู้ถือหุ้นใหญ่สามารถควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้เกือบทั้งหมดไม่ว่าจะเป็นเรื่องการแต่งตั้งกรรมการ หรือการขอมติในเรื่องอื่นที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ยกเว้นเรื่องกฎหมายหรือข้อบังคับบริษัทกำหนดต้องให้ได้รับเสียง 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ดังนั้น ผู้ถือหุ้นรายอื่นจึงอาจไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบและถ่วงดุลเรื่องที่ผู้ถือหุ้นใหญ่ได้เสนอ

3.4 ความเสี่ยงอื่น ๆ

3.4.1 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงกฎหมายและกฎระเบียบ นโยบายของหน่วยงานราชการหรือหน่วยงานอื่นที่เกี่ยวข้อง ซึ่งอาจมีผลกระทบต่อธุรกิจของบริษัท

การเปลี่ยนแปลงทางกฎหมายและกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจของสหกรณ์ทรัพย์ เป็นปัจจัยซึ่งมีอิทธิพลต่อธุรกิจและการดำเนินงานของบริษัท การเปลี่ยนแปลงดังกล่าวอาจจะส่งผลกระทบต่อต้นทุนและค่าใช้จ่ายในการดำเนินโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ของบริษัท ซึ่งหากบริษัทไม่ได้ทำการติดตามและศึกษากฎระเบียบอย่างครบถ้วนและให้เป็นปัจจุบันแล้วนั้น อาจทำให้บริษัทปฏิบัติตามไม่สอดคล้องกับกฎระเบียบที่ได้มีการปรับปรุงใหม่ และอาจมีผลกระทบต่อต้นทุนและค่าใช้จ่ายของบริษัท เพื่อแก้ไขทดแทนให้การปฏิบัติเป็นไปอย่างถูกต้อง การเปลี่ยนแปลงที่สำคัญ อาทิ การเปลี่ยนแปลงกฎหมายส่วนที่เกี่ยวข้องกับพระราชบัญญัติผังเมือง ข้อกำหนดการจัดสรรที่ดินตามพระราชบัญญัติอาคารชุด และพระราชบัญญัติควบคุมอาคาร ได้แก่ การกำหนดเนื้อที่ที่ดิน การกำหนดความกว้างของเขตทางเดินและเขตถนน การกำหนดพื้นที่ส่วนกลาง การส่งมอบและโอนกรรมสิทธิ์ทรัพย์สินส่วนกลางทั้งหมดให้แก่นิติบุคคลโครงการ การกำหนดระเบียบชุมชน การประเมินและจัดทำรายงานผลกระทบสิ่งแวดล้อม การประเมินและจัดทำรายงานผลการตรวจสอบสภาพอาคารสูง เป็นต้น รวมถึงการเปลี่ยนแปลงกฎระเบียบเกี่ยวกับการกำหนดเขตการใช้ประโยชน์ที่ดิน การวางผังจราจร และโครงการระบบขนส่งมวลชนระบบราง หรือโครงการทางด่วนพิเศษ เป็นต้น

กฎหมายที่มีบทบาทสำคัญกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ 2 ฉบับที่จะประกาศใช้ ได้แก่ ภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง ที่ยังไม่แน่ชัด และคาดว่ากฎหมายใหม่นี้จะมีผลบังคับใช้ภายในปี 2562 ความไม่ชัดเจนนี้อาจทำให้นักลงทุนชะลอการลงทุน เนื่องจากยังยืนยันไม่ได้ว่าจะเป็นการเพิ่มภาระเล็กน้อยเพียงใด นอกจากนี้ การเสียภาษีเงินได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์ที่จะเรียกเก็บจากราคาซื้อขายจากเดิมคิดจากราคาประเมินที่ดิน จะทำให้ต้นทุนเพิ่มขึ้นและส่งผลกระทบต่อผลตอบแทนลดลง อาจจะมีผลกระทบให้ตลาดการ

ลงทุนไม่ถึกถัก ขณะที่ผลตอบแทนการลงทุนลดลงเหลือประมาณร้อยละ 5 จากที่เคยได้ผลตอบแทนร้อยละ 6-8 เพราะราคาคอนโดมิเนียมปรับตัวสูงขึ้นเร็วมาก ทำให้ผลตอบแทนจากการเช่าลดลง การลงทุนสำหรับนักลงทุนรายย่อยในปีนี้อาจยังไม่สดใสนัก

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

3.4.2 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหาร

ทั้งนี้ นายบุญ ชุน เกียรติ ซึ่งปัจจุบันดำรงตำแหน่งกรรมการผู้จัดการนั้น ได้รักษาการตำแหน่งผู้บริหารสูงสุดในตำแหน่งอื่นๆ ดังนั้น บริษัทฯ จึงอาจมีความเสี่ยงจากการพึ่งพิง นายบุญ ชุน เกียรติ ในการบริหารงานในหลายส่วนงานของบริษัทฯ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อทางลบกับบริษัทฯ ในด้านความต่อเนื่องและผลของการดำเนินงานของธุรกิจหากบริษัทฯ สูญเสียผู้บริหารดังกล่าวโดยยังไม่สามารถสรรหาผู้บริหารที่เหมาะสมมาทดแทนได้ทัน อย่างไรก็ตามบริษัทฯ เล็งเห็นความเสี่ยงดังกล่าวที่มีต่อธุรกิจของบริษัทฯ ซึ่งปัจจุบันบริษัทฯ อยู่ระหว่างการสรรหาและพิจารณาคุณสมบัติของบุคคลที่จะมาดำรงตำแหน่งผู้บริหารในแต่ละสายงานและจะเสนอต่อที่ประชุมคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทนเพื่อพิจารณาคุณสมบัติของบุคลากรและกำหนดคำตอบแทนที่เหมาะสม จูงใจ และแข่งขันได้ในอุตสาหกรรมสำหรับแต่ละสายงานต่อไป

3.4.3 ความเสี่ยงกรณีราคาหุ้นของบริษัทฯ อาจมีความผันผวน ซึ่งก่อให้เกิดผลขาดทุนอย่างมีนัยสำคัญต่อผู้ลงทุนที่ซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ

ราคาซื้อขายหุ้นสามัญของบริษัทฯ อาจมีความผันผวนของช่วงราคาซื้อขายเนื่องจากปัจจัยหลายประการ ซึ่งเป็นสิ่งที่บริษัทฯ ไม่สามารถควบคุมได้ ซึ่งรวมถึง

- สภาวะการลงทุนในตลาดหลักทรัพย์อื่นๆ หรือในตลาดหลักทรัพย์ฯ หรือในอุตสาหกรรมพัฒนาอสังหาริมทรัพย์หรืออุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้อง
- ทิศนะคดีที่มีต่อโอกาสของธุรกิจและผลประกอบการของบริษัทฯ รวมถึงสภาวะอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์โดยทั่วไป
- ความแตกต่างระหว่างผลประกอบการทางการเงินและผลการดำเนินงานที่แท้จริงกับผลประกอบการทางการเงินและผลการดำเนินงานที่ผู้ลงทุนและนักวิเคราะห์ได้คาดหวัง
- บทวิจัยของนักวิเคราะห์หลักทรัพย์หรือการเปลี่ยนแปลงคำแนะนำของนักวิเคราะห์หลักทรัพย์
- การเปลี่ยนแปลงของการประเมินมูลค่าตลาดและราคาหุ้นของบริษัทฯจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ซึ่งดำเนินธุรกิจคล้ายคลึงกับบริษัทฯ
- การเปรียบเทียบเหตุการณ์ในทางลบที่เกิดขึ้นกับบริษัทฯจดทะเบียนอื่นในตลาดหลักทรัพย์ฯ ซึ่งประกอบธุรกิจคล้ายคลึงกับบริษัทฯ กับผลการคาดการณ์ที่เหตุการณ์นั้นอาจเกิดขึ้นกับบริษัทฯ เช่นกัน
- การเปลี่ยนแปลงกฎระเบียบและกฎหมายที่เกี่ยวข้องและมีผลกระทบกับการดำเนินธุรกิจ

- ข้อพิพาททางกฎหมายและการสอบสวนของหน่วยงานของรัฐ
- สภาวะหรือเหตุการณ์ทางเศรษฐกิจและการเมือง

ทั้งนี้ ปัจจัยต่างๆ เหล่านี้รวมถึงปัจจัยอื่นๆ อาจส่งผลต่อความต้องการซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ อันทำให้ราคาหุ้นสามัญของบริษัทฯ มีความผันผวน ซึ่งอาจทำให้ราคาซื้อขายหุ้นสามัญของบริษัทฯ ในตลาดหลักทรัพย์ฯ มีความผันผวนรวมถึงอาจทำให้เกิดข้อจำกัดหรือขัดขวางมิให้ผู้ลงทุนสามารถขายหุ้นของบริษัทฯ ได้ และอาจส่งผลกระทบในทางลบต่อสภาพคล่องของหุ้นของบริษัทฯ

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 สินทรัพย์หลักของบริษัทฯ และบริษัทย่อย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 สินทรัพย์หลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ และบริษัทย่อยประกอบด้วยที่ดินและต้นทุนการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน และ ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ มีรายละเอียดดังนี้

รายการ	มูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 (ล้านบาท)	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
ที่ดินและต้นทุนการพัฒนา อสังหาริมทรัพย์	3,161.83	เป็นเจ้าของ	จดจำนองเป็นหลักประกันเงินกู้ยืมกับ สถาบันการเงินจำนวน 7 โครงการ
อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน	290.77	เป็นเจ้าของ	จดจำนองเป็นหลักประกันเงินกู้ยืมกับ สถาบันการเงิน
ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์	17.10	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
สินทรัพย์ไม่มีตัวตน	7.12	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
รวม	3,476.82		

4.1.1 ที่ดินและต้นทุนการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

ที่ดินและต้นทุนการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ได้แก่ ที่ดินและสิ่งปลูกสร้างเพื่อขายในโครงการอสังหาริมทรัพย์ ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 ที่ดินและต้นทุนการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์มีมูลค่าสุทธิตามบัญชีในงบการเงินรวมจำนวน 3,161.83 ล้านบาท มีรายละเอียดดังนี้

ชื่อโครงการ	ประเภทสินทรัพย์	วันที่ประเมิน	ราคาประเมิน (ล้านบาท)	มูลค่าสุทธิตาม บัญชี ณ วันที่ประเมิน (ล้านบาท)	ข้อมูลก่อสร้าง เพิ่มขึ้น (ล้านบาท)	มูลค่าสุทธิ ตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 (ล้านบาท)	เจ้าของ กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
โครงการฮอลล์มาร์ค จามวงศ์วาน ¹	อาคารชุดพักอาศัย	N/A	N/A	28.68	-	28.68	บริษัทย่อย	ไม่มี
โครงการชีวาทัย เรสซิเดนซ์ บางโพ ¹	อาคารชุดพักอาศัย	N/A	N/A	107.51	-	107.51	บริษัทฯ	จดจำนองบางส่วนเป็นหลักประกันเงินกู้ยืมกับ สถาบันการเงินในวงเงินจำนวน 531.00 ล้านบาท
โครงการชีวามย์ รังสิต ดอนเมือง ¹	บ้านเดี่ยวและ บ้านแฝด	N/A	N/A	28.78	-	28.78	บริษัทฯ	ไม่มี
โครงการชีวาทัย เพชรเกษม 27 ¹	อาคารชุดพักอาศัย	N/A	N/A	363.16	-	363.16	บริษัทฯ	ไม่มี
โครงการชีวาทัย เรสซิเดนซ์ อโศก ¹	อาคารชุดพักอาศัย	N/A	N/A	292.89	-	292.89	บริษัทฯ	จดจำนองบางส่วนเป็นหลักประกันเงินกู้ยืมกับ สถาบันการเงินในวงเงินจำนวน 531.00 ล้านบาท
โครงการชีวาวัลย์ ปิ่นเกล้า-สาทร ³	บ้านเดี่ยว	19 ธ.ค. 61	502.30	502.12	3.07	505.19	บริษัทฯ	จดจำนองเป็นหลักประกันเงินกู้ยืมกับสถาบัน การเงินในวงเงินจำนวน 507.00 ล้านบาท
โครงการชีวาโฮม วงแหวน-ลำลูกกา ³	ทาวน์โฮม	19 ธ.ค. 61	262.50	251.22	3.18	254.40	บริษัทฯ	จดจำนองเป็นหลักประกันเงินกู้ยืมกับสถาบัน การเงินในวงเงินจำนวน 315 ล้านบาท
โครงการชีวาทัยเรสซิเดนซ์ทองหล่อ ²	อาคารชุดพักอาศัย	21 ธ.ค. 61	345.80 (เฉพาะที่ดิน)	343.11	13.82	356.93	บริษัทฯ	ไม่มี
โครงการชีวาโฮม สุขสวัสดิ์-ประชา อุทิศ ³	ทาวน์โฮม	19 ธ.ค. 61	290.10	242.81	4.23	247.04	บริษัทฯ	จดจำนองเป็นหลักประกันเงินกู้ยืมกับสถาบัน การเงินในวงเงินจำนวน 387 ล้านบาท

ชื่อโครงการ	ประเภทสินทรัพย์	วันที่ประเมิน	ราคาประเมิน (ล้านบาท)	มูลค่าสุทธิตาม บัญชี ณ วันที่ประเมิน (ล้านบาท)	ข้อมูลก่อสร้าง เพิ่มขึ้น (ล้านบาท)	มูลค่าสุทธิ ตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 (ล้านบาท)	เจ้าของ กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
โครงการชีวาทัย เกษตรนวนินทร์	อาคารชุดพักอาศัย	N/A	N/A	-	-	425.04	บริษัทฯ	จดจำนองเป็นหลักประกันเงินกู้ยืมกับสถาบันการเงินในวงเงินจำนวน 814 ล้านบาท
โครงการฮอลล์มาร์ค จรัญ 13	อาคารชุดพักอาศัย	N/A	N/A	-	-	97.56	บริษัทฯ	จดจำนองเป็นหลักประกันเงินกู้ยืมกับสถาบันการเงินในวงเงินจำนวน 197 ล้านบาท
โครงการฮอลล์มาร์ค โชคชัย 4	อาคารชุดพักอาศัย	N/A	N/A	-	-	453.33	บริษัทฯ	ไม่มี
โครงการชีวาทัย ปิ่นเกล้า	อาคารชุดพักอาศัย	N/A	N/A	-	-	1.22	บริษัทฯ	ไม่มี
โครงการชีวารมย์ นครินทร์	บ้านเดี่ยว	N/A	N/A	-	-	0.09	บริษัทฯ	ไม่มี
รวม			1,400.70	2,160.28	24.30	3,161.83		

หมายเหตุ 1. โครงการที่ก่อสร้างแล้วเสร็จ และพร้อมโอนกรรมสิทธิ์

- มูลค่าสินทรัพย์ประเมินโดยวิธีเปรียบเทียบกับข้อมูลตลาด (Comparison Approach) ประเมินโดยบริษัท โปรสเปค แอฟเพรชด์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทประเมินมูลค่าทรัพย์สินที่ได้รับ ความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ด.
- มูลค่าสินทรัพย์ประเมินโดยวิธีมูลค่าคงเหลือ (Residual Method) ประเมินโดยบริษัท โปรสเปค แอฟเพรชด์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทประเมินมูลค่าทรัพย์สินที่ได้รับ ความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ด.

4.1.2 อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน

อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนของบริษัทฯ ได้แก่ ที่ดินและโรงงานสำเร็จรูปให้เช่า ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนมีมูลค่าสุทธิตามบัญชีในงบการเงินรวมจำนวน 290.77 ล้านบาท มีรายละเอียดดังนี้

รายการ	พื้นที่ (ตร.ม.)	มูลค่าสุทธิ ตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 (ล้านบาท)	ราคา ประเมิน (ล้านบาท)	เจ้าของ กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
โรงงานสำเร็จรูปให้เช่า โครงการ 1 ¹	16,820.00	207.70	366.20	บริษัทฯ	จดจำนองเป็นหลักประกันเงิน กู้ยืมกับสถาบันการเงินในวงเงิน จำนวน 200.00 ล้านบาท
ที่ดินเปล่า โครงการ 2 ²	21,312.00	38.70	42.62	บริษัทฯ	จดจำนองเป็นหลักประกันเงิน กู้ยืมกับสถาบันการเงิน
ห้องชุดให้เช่า ³	768.81	44.37	61.28	บริษัทฯ	จดจำนองเป็นหลักประกันเงิน กู้ยืมกับสถาบันการเงิน
รวม		290.77			

หมายเหตุ

- มูลค่าทรัพย์สินประเมินโดยวิธีวิเคราะห์จากรายได้ (Income Approach) และวิธีเปรียบเทียบตามราคาตลาด (Market Approach) ซึ่งประเมินเมื่อวันที่ 9 กรกฎาคม 2561 โดยบริษัท ยูเค แวลูเอชัน แอนด์ เอเจนซี จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทประเมินมูลค่าทรัพย์สินที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต. และผู้ประเมินหลักคือ นายเนติ ตั้งติตธรรม
- มูลค่าทรัพย์สินประเมินโดยวิธีคิดต้นทุน (Cost Approach) และวิธีเปรียบเทียบตามราคาตลาด (Market Approach) ซึ่งประเมินเมื่อวันที่ 4 เมษายน 2561 โดยบริษัท อัลทิมา แอปไพร์ซัล จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทประเมินมูลค่าทรัพย์สินที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต. และผู้ประเมินหลักคือ นายธวัชชัย ดิถิตสวัสดิ์เวทย์
- มูลค่าทรัพย์สินประเมินโดยวิธีวิเคราะห์จากรายได้ (Income Approach) และวิธีเปรียบเทียบตามราคาตลาด (Market Approach) ซึ่งประเมินเมื่อวันที่ 11 ธันวาคม 2561 โดยบริษัท โปรสเปค แอปเพรซัล จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทประเมินมูลค่าทรัพย์สินที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต. และผู้ประเมินหลักคือ นายสินธุศักดิ์ พรหมสินธุ์

4.1.3 ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์

ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ ประกอบด้วย อาคารและส่วนปรับปรุงอาคารเช่า เครื่องจักร เครื่องตกแต่งและอุปกรณ์สำนักงาน และสำนักงานขายและห้องตัวอย่าง ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์มีมูลค่าสุทธิตามบัญชีในงบการเงินรวมจำนวน 17.10 ล้านบาท มีรายละเอียดดังนี้

รายการ	มูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 (ล้านบาท)	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
อาคารและส่วนปรับปรุงอาคารเช่า	5.67	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
เครื่องจักร เครื่องตกแต่งและอุปกรณ์ สำนักงาน	7.24	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
สำนักงานขายและห้องตัวอย่าง	4.19	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
รวม	17.10		

4.1.4 สินทรัพย์ไม่มีตัวตน

สินทรัพย์ไม่มีตัวตนได้แก่ คอมพิวเตอร์ซอฟต์แวร์ ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 สินทรัพย์ไม่มีตัวตนมีมูลค่าสุทธิตามบัญชีในการเงินรวมจำนวน 7.12 ล้านบาท โดยบริษัทฯ เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ในคอมพิวเตอร์ซอฟต์แวร์ซึ่งไม่มีภาระผูกพันใดๆ

4.1.5 การลงทุนซื้อที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการใหม่

ในปี 2561 บริษัทได้ซื้อที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการใหม่จำนวน 5 แปลง มีมูลค่ารวม 1,359.30 ล้านบาท ดังนี้

ประเภท	โครงการ	วันที่โอนกรรมสิทธิ์	มูลค่ารวม (ล้านบาท)
ที่ดินเปล่า	ชีวาทัยเรสซิเดนซ์ ทองหล่อ	15 มี.ค. 61	310.00
ที่ดินเปล่า	ชีวาโฮม สุขสวัสดิ์-ประชาอุทิศ	12 มิ.ย. 61	141.60
ที่ดินเปล่า	ชีวาทัย เกษตรนวมินทร์	15 ส.ค. 61	400.00
ที่ดินเปล่า	ฮอลล์มาร์ค จรัญฯ 13	16 ก.ค. 61	80.98
ที่ดินเปล่า	ฮอลล์มาร์ค โชคชัย 4	29 ต.ค. 61	426.72
รวมปี 2561			1,359.30

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 2561 บริษัทได้มอบหมายให้บริษัทประเมินมูลค่าทรัพย์สิน

ในตลาดทุนที่อยู่ในบัญชีรายชื่อที่สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ให้ความเห็นชอบ ได้แก่ บริษัท โปรสเปค แอปเพรชัล จำกัด และบริษัท ยูเค แวลูเอชัน แอนด์ เอเจนซี จำกัด

4.1.7 เงินลงทุนในบริษัทย่อยและการร่วมค้า

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ มีบริษัทย่อยจำนวน 1 บริษัท คือ บริษัท ชีวาทัย อินเตอร์เนชั่น จำกัด บริษัทร่วมค้าจำนวน 2 บริษัท คือ บริษัท ชีวาทัย ฮัท ซูน จำกัด และ บริษัท ชีว ฮาร์ท จำกัด และบริษัทร่วมจำนวน 1 บริษัท คือ บริษัท กมลลา ซีเนียร์ ลิฟวิ่ง จำกัด

ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ บันทึกมูลค่าเงินลงทุนในบริษัทย่อยและการร่วมค้าดังกล่าวตามงบการเงินเฉพาะของบริษัทฯ โดยวิธีราคาทุน รวมทั้งสิ้น 135.59 ล้านบาท มีรายละเอียดดังนี้

บริษัท	ทุนจดทะเบียน (ล้านบาท)	ทุนที่ชำระแล้ว (ล้านบาท)	สัดส่วนการ ลงทุน (ร้อยละ)	มูลค่าเงินลงทุน (ล้านบาท)
<u>บริษัทย่อย</u>				
บริษัท ชีวาทัย อินเตอร์เนชั่น จำกัด	100.00	100.00	100.00	68.59
<u>บริษัทร่วมค้า</u>				
บริษัท ชีวาทัย ฮัทซูน จำกัด	14.00	14.00	50.00	7.00
บริษัท ชีว ฮาร์ท จำกัด	50.00	50.00	70.00	35.00
<u>บริษัทร่วม</u>				
บริษัท กมลลา ซีเนียร์ ลิฟวิ่ง จำกัด	100.00	100.00	25.00	25.00

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	- ได้รับอนุญาตนำคนต่างด้าวซึ่งเป็นช่างฝีมือหรือผู้ชำนาญการ คู่สมรส และบุคคลซึ่งอยู่ในอุปการะของบุคคลทั้งสองประเภทนี้เข้ามาในราชอาณาจักรได้ตามจำนวนและกำหนดระยะเวลาให้อยู่ในราชอาณาจักรเท่าที่คณะกรรมการพิจารณาเห็นสมควร - ให้คนต่างด้าวซึ่งเป็นช่างฝีมือหรือผู้ชำนาญการที่ได้รับอนุญาตให้อยู่ในราชอาณาจักรได้ทำงานเฉพาะหน้าที่การทำงานที่คณะกรรมการให้ความเห็นชอบ - ได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิที่ได้จากการประกอบ

	กิจการที่ได้รับการส่งเสริมรวมกันไม่เกินร้อยละ 100 ของเงินลงทุนไม่รวมค่าที่ดินและทุนหมุนเวียน มีกำหนดเวลา 8 ปี นับแต่วันที่เริ่มมีรายได้จากการประกอบกิจการนั้น ▪ ได้รับยกเว้นไม่ต้องนำเงินปันผลจากกิจการที่ได้รับการส่งเสริมซึ่งได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลไปรวมคำนวณเพื่อเสียภาษีเงินได้ตลอดระยะเวลาที่ผู้ได้รับการส่งเสริมได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล ▪ ได้รับลดหย่อนภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิที่ได้รับจากการลงทุนในอัตราร้อยละ 50 ของอัตราปกติที่กำหนด 5 ปี นับจากวันที่พ้นกำหนดระยะ ▪ ได้รับอนุญาตให้หักค่าขนส่ง ค่าไฟฟ้า และค่าประปา 2 เท่าของค่าใช้จ่ายดังกล่าวเป็นระยะเวลา 10 ปี นับแต่วันที่เริ่มมีรายได้จากการประกอบกิจการนั้น ▪ ได้รับอนุญาตให้หักเงินลงทุนในการติดตั้งหรือก่อสร้างสิ่งอำนวยความสะดวกร้อยละ 25 ของเงินลงทุน นอกเหนือไปจากการหักค่าเสื่อมราคาปกติ ▪ ได้รับอนุญาตให้นำหรือส่งเงินออกนอกราชอาณาจักรเป็นเงินตราต่างประเทศได้
เงื่อนไขเฉพาะโครงการ	▪ จะต้องเปิดดำเนินการภายในกำหนดเวลาไม่เกิน 36 เดือน นับแต่วันที่ออกบัตรส่งเสริม ▪ จะต้องเพิ่มทุนจดทะเบียนไม่น้อยกว่า 40 ล้านบาท รวมกับทุนจดทะเบียนเดิมเป็นไม่น้อยกว่า 240 ล้านบาท โดยจะต้องชำระเต็มมูลค่าก่อนวันเปิดดำเนินการ ▪ บุคคลผู้มีสัญชาติไทยจะต้องถือหุ้นรวมกันไม่น้อยกว่าร้อยละ 51 ของทุนจดทะเบียน ▪ จะต้องดำเนินการตามสาระสำคัญของโครงการที่ได้รับการส่งเสริมในเรื่องชนิดการให้บริการ ขนาดของกิจการ แบบแปลนแผนผัง การปลูกสร้างอาคารโรงงาน ▪ จะต้องมีการลงทุนไม่น้อยกว่า 1 ล้านบาท ▪ จะต้องยื่นแบบขอใช้สิทธิและประโยชน์ยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลและรายงานผลภายใน 120 วัน ▪ ภาษีเงินได้นิติบุคคลที่ได้รับการยกเว้นมีมูลค่าไม่เกิน 20,965,000 บาท ทั้งนี้จะปรับเปลี่ยนตามจำนวนเงินลงทุนโดยไม่รวมค่าที่ดินและทุนหมุนเวียนที่แท้จริงในวันเปิดดำเนินการ ▪ จะต้องดำเนินการให้ได้ใบรับรองระบบคุณภาพตามมาตรฐาน ISO 9000 หรือ ISO 14000 หรือมาตรฐานสากลอื่นที่เทียบเท่าภายใน 2 ปี นับแต่วันที่เปิดดำเนินการ ▪ จะต้องได้รับความเห็นชอบจากหน่วยงานของรัฐที่เกี่ยวข้องก่อนเปิดดำเนินการ ▪ จะต้องตั้งโรงงานในนิคมอุตสาหกรรมมตะที่ดี จังหวัดระยอง ทั้งนี้ ภายในระยะเวลา 15 ปี นับแต่วันที่เปิดดำเนินการ จะย้ายโรงงานไปตั้งในท้องที่อื่นมิได้

บัตรส่งเสริมเลขที่	58-2088-0-00-1-0
วันที่ให้การส่งเสริม	25 สิงหาคม 2558
ประเภทที่ได้รับการส่งเสริม	ประเภท 7.8 กิจการพัฒนาศูนย์บริการอุตสาหกรรม
สินค้าที่ได้รับการส่งเสริม	อาคารสำหรับโรงงานอุตสาหกรรมจำนวน 5 หน่วย พื้นที่ใช้สอยรวมประมาณ 8,710 ตารางเมตร
สิทธิและประโยชน์	▪ ได้รับอนุญาตนำคนต่างด้าวซึ่งเป็นช่างฝีมือหรือผู้ชำนาญการ คู่สมรส และบุคคลซึ่งอยู่ในอุปการะของบุคคลทั้งสองประเภทนี้เข้ามาในราชอาณาจักรได้ตามจำนวนและกำหนดระยะเวลาให้อยู่ในราชอาณาจักรเท่าที่คณะกรรมการพิจารณาเห็นสมควร ▪ ให้คนต่างด้าวซึ่งเป็นช่างฝีมือหรือผู้ชำนาญการที่ได้รับอนุญาตให้อยู่ในราชอาณาจักรได้ทำงานเฉพาะหน้าที่การทำงานที่คณะกรรมการให้ความเห็นชอบ ▪ ได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิที่ได้จากการประกอบกิจการที่ได้รับการส่งเสริมรวมกันไม่เกินร้อยละ 100 ของเงินลงทุนไม่รวมค่าที่ดินและทุนหมุนเวียน มีกำหนดเวลา 8 ปี นับแต่วันที่เริ่มมีรายได้จากการประกอบกิจการนั้น ▪ ได้รับยกเว้นไม่ต้องนำเงินปันผลจากกิจการที่ได้รับการส่งเสริมซึ่งได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลไปรวมคำนวณเพื่อเสียภาษีเงินได้ตลอดระยะเวลาที่ผู้ได้รับการส่งเสริมได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล ▪ ได้รับลดหย่อนภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิที่ได้รับจากการลงทุนในอัตราร้อยละ 50 ของอัตราปกติที่กำหนด 5 ปี นับจากวันที่พ้นกำหนดระยะ ▪ ได้รับอนุญาตให้หักค่าขนส่ง ค่าไฟฟ้า และค่าประปา 2 เท่าของค่าใช้จ่ายดังกล่าวเป็นระยะเวลา 10 ปี นับแต่วันที่เริ่มมีรายได้จากการประกอบกิจการนั้น ▪ ได้รับอนุญาตให้หักเงินลงทุนในการติดตั้งหรือก่อสร้างสิ่งอำนวยความสะดวก ร้อยละ 25 ของเงินลงทุน นอกเหนือไปจากการหักค่าเสื่อมราคาปกติ ▪ ได้รับอนุญาตให้นำหรือส่งเงินออกนอกราชอาณาจักรเป็นเงินตราต่างประเทศได้
เงื่อนไขเฉพาะโครงการ	▪ จะต้องเปิดดำเนินการภายในกำหนดเวลาไม่เกิน 36 เดือน นับแต่วันที่ออกบัตรส่งเสริม ▪ จะต้องมีทุนจดทะเบียนเรียกชำระแล้วไม่น้อยกว่า 240 ล้านบาท ▪ บุคคลผู้มีสัญชาติไทยจะต้องถือหุ้นรวมกันไม่น้อยกว่าร้อยละ 51 ของทุนจดทะเบียน ▪ จะต้องดำเนินการตามสาระสำคัญของโครงการที่ได้รับการส่งเสริมในเรื่องชนิดการให้บริการ ขนาดของกิจการ แบบแปลนแผนผัง การปลูกสร้างอาคารโรงงาน ▪ จะต้องมีขนาดการลงทุนไม่น้อยกว่า 1 ล้านบาท ▪ จะต้องยื่นแบบขอใช้สิทธิและประโยชน์ยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลและ

	รายงานผลภายใน 120 วัน ■ ภาษีเงินได้นิติบุคคลที่ได้รับการยกเว้นมีมูลค่าไม่เกิน 21,350,000 บาท ทั้งนี้ จะปรับเปลี่ยนตามจำนวนเงินลงทุนโดยไม่รวมค่าที่ดินและทุนหมุนเวียนที่แท้จริงในวันเปิดดำเนินการ ■ จะต้องดำเนินการให้ได้ใบรับรองระบบคุณภาพตามมาตรฐาน ISO 9000 หรือ ISO 14000 หรือมาตรฐานสากลอื่นที่เทียบเท่าภายใน 2 ปี นับแต่วันที่เปิดดำเนินการ ■ จะต้องได้รับความเห็นชอบจากหน่วยงานของรัฐที่เกี่ยวข้องก่อนเปิดดำเนินการ ■ จะต้องตั้งโรงงานในนิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้ จังหวัดระยอง ทั้งนี้ ภายในระยะเวลา 15 ปี นับแต่วันที่เปิดดำเนินการ จะย้ายโรงงานไปตั้งในท้องที่อื่นมิได้
--	---

4.3 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อย บริษัทร่วม และการร่วมค้า

- ธุรกิจหลัก หมายถึง ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ และธุรกิจที่เกี่ยวข้องเนื่องจากการดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เช่น ธุรกิจเป็นนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ ธุรกิจนิติบุคคลอสังหาริมทรัพย์ ธุรกิจร้านอาหารที่เกี่ยวข้องกับโครงการอสังหาริมทรัพย์ ธุรกิจสปอร์ตคลับที่เกี่ยวข้องกับโครงการอสังหาริมทรัพย์ รวมทั้งธุรกิจประเภทโรงงานสำเร็จรูปและโกดังสินค้าให้เช่า หรือธุรกิจอื่นใดที่เกี่ยวข้องกับโครงการอสังหาริมทรัพย์ เป็นต้น หากจะพิจารณาว่าธุรกิจใดเป็นธุรกิจหลักหรือไม่นั้นให้อยู่ในดุลพินิจของคณะกรรมการบริษัท
- บริษัทฯ ได้มีการกำหนดนโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมของบริษัทฯ โดยมีนโยบายที่จะลงทุนในกิจการที่สอดคล้องกับการดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่มีศักยภาพในการเจริญเติบโตและให้ผลตอบแทนที่เหมาะสม
- บริษัทฯ จะส่งตัวแทนของบริษัทฯ เข้าเป็นกรรมการในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมของบริษัทฯ ดังกล่าว จำนวนตัวแทนที่ส่งเข้าเป็นกรรมการ จะเป็นไปตามสัดส่วนการถือหุ้น หรือหากไม่เป็นไปตามสัดส่วนการถือหุ้น จะต้องได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการโดยมีเหตุผลอันสมควร
- การลงทุนในบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมจะต้องสอดคล้องและเป็นไปตามประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุน เรื่องหลักเกณฑ์ในการทำการรายการที่มีนัยสำคัญที่เข้าข่ายเป็นการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ และประกาศคณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เรื่องการเปิดเผยข้อมูลและการปฏิบัติการของบริษัทจดทะเบียนในการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ พ.ศ. 2547
- การลงทุนร่วมกันกับพันธมิตรทางการเงิน (Financial Investor) หรือพันธมิตรกลยุทธ์ (Strategic Investor) บริษัทฯ จะต้องเป็นผู้มีอำนาจควบคุมบริษัทร่วมลงทุนนั้นๆ ตามสัดส่วนการถือหุ้นและการลงทุน โดยกำหนดไว้ว่ามูลค่าเงินลงทุนในธุรกิจหลักทั้งหมดจะต้องไม่เกินกว่าตามที่กฎหมาย หรือประกาศที่เกี่ยวข้องกำหนด
- การลงทุนในธุรกิจใดๆ ไม่ว่าจะเป็นการลงทุนใหม่ หรือลงทุนเพิ่มในธุรกิจเดิมในกิจการที่เป็นธุรกิจหลัก ซึ่งรวมถึงการจัดซื้อ ขาย โอน หรือ เช่าระยะยาวเกิน 1 ปี ในที่ดินหรืออสังหาริมทรัพย์ใดๆ จะต้องผ่านการพิจารณาจากคณะกรรมการบริษัท โดยฝ่ายจัดการจะต้องนำเสนอแผนงาน 2 ปี รวมทั้งประมาณการ

ทางการเงิน และผลตอบแทนหรือผลประโยชน์ที่บริษัทฯ คาดว่าจะได้รับ และหากคณะกรรมการบริษัท ต้องการความเห็นจากผู้เชี่ยวชาญภายนอก บริษัทฯ จะต้องดำเนินการจัดหาจัดจ้างมาให้

- การลงทุนในธุรกิจใดๆ ไม่ว่าจะเป็นการลงทุนใหม่ หรือลงทุนเพิ่มในธุรกิจเดิมในกิจการที่ใช้ธุรกิจหลัก ซึ่งรวมถึงการจัดซื้อ ขาย โอน หรือ เช่าระยะยาวเกิน 1 ปีในที่ดินหรืออสังหาริมทรัพย์ใดๆ และการช่วยเหลือทางการเงินจะต้องผ่านการพิจารณาจากคณะกรรมการบริษัท โดยฝ่ายจัดการจะต้องนำเสนอ แผนงาน 2 ปี รวมทั้งประมาณการทางการเงิน และผลตอบแทนหรือผลประโยชน์ที่บริษัทฯ คาดว่าจะได้รับ และหากคณะกรรมการบริษัทต้องการความเห็นจากผู้เชี่ยวชาญภายนอก บริษัทฯ จะต้องดำเนินการจัดหาจัดจ้างมาให้
- บริษัทฯ จะเปิดเผยการลงทุนในธุรกิจใดๆ ทั้งในกิจการที่เป็นธุรกิจหลักหรือไม่ใช่ธุรกิจหลัก ซึ่งรวมถึงการจัดซื้อ ขาย โอน หรือเช่าระยะยาวเกิน 1 ปีในที่ดินหรืออสังหาริมทรัพย์ใดๆ และการให้ความช่วยเหลือทางการเงินแก่กิจการที่ไม่ใช่ธุรกิจหลัก โดยระบุถึงประเภทธุรกิจ และความเห็นคณะกรรมการตรวจสอบ และคณะกรรมการบริษัทในเรื่องความเสี่ยงที่เกี่ยวข้อง มูลค่าเงินลงทุน และสัดส่วนเงินลงทุนต่อทุนจดทะเบียนเรียกชำระแล้วของบริษัทในแบบ 56-1 และรายงานประจำปี ที่จัดส่งให้แก่ผู้ถือหุ้นประจำปี

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ ไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่มีผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ

6. โครงการในอนาคต

บริษัทฯ มีแผนที่จะพัฒนาโครงการในอนาคตทั้งธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อที่อยู่อาศัย และธุรกิจโรงงานสำเร็จรูปให้เข้า ซึ่งมีมูลค่ารวมประมาณ 4,316 ล้านบาท โดยสามารถสรุปรายละเอียดได้ดังนี้

1. โครงการ โรงงานสำเร็จรูปให้เข้า (Ready Built Factories) โครงการ 2

รายละเอียดโครงการ โรงงานสำเร็จรูปให้เข้า โครงการ 2 ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561	
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 สวนภูมิสถาปัตยกรรม สิ่งแวดล้อม เป็นต้น)
พื้นที่เช่า	9,100 ตร.ม. (พื้นที่โรงงานสำเร็จรูปให้เข้าทั้งหมด)
จำนวนยูนิตที่ให้เช่า	4 ยูนิต
จุดเด่นของโครงการ	การออกแบบด้วยดีไซน์ทันสมัย การจัดวางและจัดสรรด้านพื้นที่ใช้สอยได้อย่างเหมาะสม ได้มาตรฐาน ลูกค้ายังสามารถออกแบบการใช้งานได้อย่างอิสระ คุ่มค่า และใช้ระยะเวลาอันสั้นในการตั้งโรงงาน นอกจากนี้ โครงการยังตั้งอยู่ในทำเลที่ดี โดยตั้งอยู่ภายในโครงการนิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้ อำเภอลวกแดง จังหวัดระยอง ซึ่งมีการบริหารจัดการระบบสาธารณูปโภค การบำบัดน้ำเสีย การกำจัดขยะที่ได้มาตรฐาน เป็นต้น และมีสิ่งอำนวยความสะดวกอื่นๆ อย่างครบครัน
มูลค่าโครงการโดยประมาณ	175 ล้านบาท
ค่าเช่าเฉลี่ยต่อตารางเมตร	200 บาท
ชนิดของโครงการ	โรงงานสำเร็จรูปให้เข้า

รายละเอียดโครงการ โรงงานสำเร็จรูปให้เช่า โครงการ 2 ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561	
	• ขนาด 1,700 ตร.ม. จำนวน 1 ยูนิต • ขนาด 2,400 ตร.ม. จำนวน 1 ยูนิต • ขนาด 2,450 ตร.ม. จำนวน 1 ยูนิต • ขนาด 2,550 ตร.ม. จำนวน 1 ยูนิต
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	กลุ่มผู้ประกอบการขนาดเล็กและขนาดกลางในอุตสาหกรรมเบา ทั้งผู้ประกอบการไทยและต่างชาติ ที่มีการผลิตเพื่อสนับสนุนการประกอบธุรกิจของอุตสาหกรรมหนักที่อยู่ในบริเวณใกล้เคียง

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

2. โครงการฮอลล์มาร์ค จรัญสนิทวงศ์ 13

รายละเอียดโครงการฮอลล์มาร์ค จรัญสนิทวงศ์ 13 ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561	
ชื่อโครงการ	ฮอลล์มาร์ค จรัญสนิทวงศ์ 13
ผู้พัฒนาโครงการ	บริษัท ชีวาทัย จำกัด (มหาชน)
ที่ตั้งโครงการ	ถนนจรัญสนิทวงศ์ 13 แขวงวัดท่าพระ เขตบางกอกใหญ่ จังหวัดกรุงเทพมหานคร
พื้นที่โครงการ	1 ไร่ 1 งาน 76 ตร.วา
พื้นที่ขาย	ประมาณ 5,201.31 ตร.ม.
ชนิดของโครงการ	อาคารพักอาศัย ขนาด 8 ชั้น จำนวน 1 อาคาร (Low Rise)
จุดเด่นของโครงการ	ตั้งอยู่บนทำเลใกล้สถานีรถไฟฟ้า จรัญฯ 13 เพียง 400 เมตร มีสวนกลางที่มาก สระว่ายน้ำ, ฟิตเนส, ลานบาร์บีคิว, มุมโยคะ, Co-working space , ห้องสมุด , Kids room ระบบรักษาความปลอดภัย 5 ชั้น ปรก, key access control, ลิฟท์ระบบลิคชั่น, กล้องวงจรปิดทุกชั้น, Digital Door lock
มูลค่าพัฒนาโครงการโดยประมาณ	430 ล้านบาท
ราคาขายเริ่มต้น	ประมาณ 76,420 / ตารางเมตร
จำนวนยูนิต	จำนวน 184 ยูนิต
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	คนไทย และคนต่างชาติที่อาศัยย่านฝั่งธน นักลงทุนที่ทำธุรกิจแถวใจกลางฝั่งธน
สถานะโครงการปัจจุบัน	บริษัทฯ อยู่ระหว่างการปรับปรุงพื้นที่เพื่อให้เหมาะสมต่อการก่อสร้างโครงการ ซึ่งคาดว่าจะเริ่มก่อสร้างภายในไตรมาส 1 ปี 2562
ระยะเวลาในการก่อสร้าง	แบ่งระยะการก่อสร้างโดยประมาณ 10 - 12 เดือน
ความคืบหน้าในการก่อสร้าง	คาดว่าจะเริ่มก่อสร้างภายในไตรมาส 1 ปี 2562
โครงการของผู้ประกอบการรายอื่นในบริเวณเดียวกัน	• โครงการลุมพินีวิลล์ ราชพฤกษ์ บางแวก • โครงการไลบรารี เฮาส์ จรัญฯ 13 • โครงการ The Matt condo สาทร ท่าพระ • โครงการ The lake กัลปพฤกษ์ วุฒากาศ • โครงการ Sun city MRT สามแยกไฟฉาย

3. โครงการชีวาทัย เกษตรนวมินทร์

รายละเอียดโครงการชีวาทัย เกษตรนวมินทร์ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561	
ชื่อโครงการ	ชีวาทัย เกษตรนวมินทร์
ผู้พัฒนาโครงการ	บริษัท ชีวาทัย จำกัด (มหาชน)
ที่ตั้งโครงการ	ถนนประเสริฐมนูกิจ แขวงเสนานิคม เขตจตุจักร จังหวัดกรุงเทพมหานคร
พื้นที่โครงการ	5 ไร่ 0 งาน 44 ตร.วา
พื้นที่ขาย	ประมาณ 19,233.07 ตร.ม.
ชนิดของโครงการ	อาคารพักอาศัย ขนาด 25 ชั้น จำนวน 1 อาคาร (High Rise)
จุดเด่นของโครงการ	คอนโดมิเนียมไลฟ์สไตล์ใหม่ ตกแต่งครบ บน ถ.เกษตร-นวมินทร์ ติดถนนใหญ่ ใกล้ ม.เกษตรเดินทางสะดวกด้วยรถไฟฟ้าสายสีน้ำตาล ครบครันด้วย Facilities แบบ One-Stop Living อาทิ Sky Infinity-Edge Pool, Vertical Garden, Co-Learning & Co-Working Hub, Community Shop ฯลฯ ตั้งอยู่บนทำเลศักยภาพแห่งใหม่ของกรุงเทพ A New Bangkok's Lifestyle Hub แหล่งรวมไลฟ์สไตล์บนเกษตร-นวมินทร์ ทั้งศูนย์การค้าฯ คอมมูนิตี้มอลล์ และร้านอาหารชั้นนำ
มูลค่าพัฒนาโครงการโดยประมาณ	1,700 ล้านบาท
ราคาขายเริ่มต้น	ประมาณ 90,000 / ตารางเมตร
จำนวนยูนิต	ห้องพักอาศัย จำนวน 649 ยูนิต และร้านค้าจำนวน 5 ร้านค้า
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	คนไทย และคนต่างชาติที่อาศัยย่านเกษตรนวมินทร์ นักลงทุนที่ทำธุรกิจแถวใจกลางเมือง หรือ เด็กนักศึกษา ม.เกษตร
สถานะโครงการปัจจุบัน	บริษัทฯ อยู่ระหว่างการปรับปรุงพื้นที่เพื่อให้เหมาะสมต่อการก่อสร้างโครงการ ซึ่งคาดว่าจะเริ่มก่อสร้างภายในไตรมาส 1 ปี 2562
ระยะเวลาในการก่อสร้าง	แบ่งระยะการก่อสร้างโดยประมาณ 18-20 เดือน
ความคืบหน้าในการก่อสร้าง	คาดว่าจะเริ่มก่อสร้างภายในไตรมาส 1 ปี 2562
โครงการของผู้ประกอบการรายอื่นในบริเวณเดียวกัน	● KnightBridge Kaset Society – Origin ● MITI CHIVA Kaset Station - ONE LIVING DEVELOPMENT ● PHYLL PAHOL34 - CPN RESIDENCE ● METROLUXE KASET - PROPERTY PERFECT ● MAXXI - MAXIMUS ESTATE ● D'Mura Ratchayothin - D Well Grand Asset Limited ● ELIO DEL MOSS - ANANDA DEVELOPMENT ● KENSINGTON KASET CAMPUS - Origin Property PL ● THE SELECTED KASET-NGAMWONGWAN BY L.P.N - Lumpini

4. โครงการฮอลล์มาร์ค โซคชัย 4

รายละเอียดโครงการฮอลล์มาร์ค โซคชัย 4 ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561	
ชื่อโครงการ	ฮอลล์มาร์ค โซคชัย 4
ผู้พัฒนาโครงการ	บริษัท ชีวาทัย จำกัด (มหาชน)
ที่ตั้งโครงการ	ถนนสังคมสงเคราะห์ แขวงลาดพร้าว เขตลาวพร้าว จังหวัดกรุงเทพมหานคร
พื้นที่โครงการ	8 ไร่ 3 งาน 58 ตร.วา
พื้นที่ขาย	ประมาณ 27,323 ตร.ม.
ชนิดของโครงการ	อาคารพักอาศัย ขนาด 8 ชั้น จำนวน 4 อาคาร และอาคารพักอาศัย ขนาด 4 ชั้น จำนวน 1 อาคาร (Low Rise) มี 2 เฟส
จุดเด่นของโครงการ	คอนโดมิเนียมสไตล์ลอฟท์ ตกแต่งให้ครบที่ชีวิตต้องการ พร้อมคลับเฮ้าส์หรูขนาดใหญ่ ทั้ง สระว่ายน้ำ ฟิตเนส Co-working space ฯลฯ ใกล้รถไฟฟ้าสายสีเหลือง ใกล้ศูนย์การค้าและแหล่งรวมไลฟ์สไตล์ อาทิ Central Eastville , The crystal , Tesco Lotus ฯลฯ
มูลค่าพัฒนาโครงการโดยประมาณ	2,011 ล้านบาท
ราคาขายเริ่มต้น	ประมาณ 80,000 / ตารางเมตร
จำนวนยูนิต	ห้องพักอาศัย เฟส 1 จำนวน 434 ยูนิตและร้านค้า จำนวน 1 ร้านค้า ห้องพักอาศัย เฟส 2 จำนวน 380 ยูนิตและร้านค้า จำนวน 1 ร้านค้า
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	คนไทย และคนต่างชาติที่อาศัยย่านโซคชัย นักลงทุนที่ทำธุรกิจแถวใจกลาง
สถานะโครงการปัจจุบัน	บริษัทฯ อยู่ระหว่างการปรับปรุงพื้นที่เพื่อให้เหมาะสมต่อการก่อสร้างโครงการ ซึ่งคาดว่าจะเริ่มก่อสร้างภายในไตรมาส 2 ปี 2562
ระยะเวลาในการก่อสร้าง	เฟส 1 ระยะการก่อสร้างโดยประมาณ 10 - 12 เดือน เฟส 2 ระยะการก่อสร้างโดยประมาณ 10 - 12 เดือน รวมประมาณ 22- 24 เดือน
ความคืบหน้าในการก่อสร้าง	คาดว่าจะเริ่มก่อสร้างภายในไตรมาส 2 ปี 2562
โครงการของผู้ประกอบการรายอื่นในบริเวณเดียวกัน	• Wynn condo – asset wise • Plum condo – pruksa • Chambers chaan – sc asset • Atmoz ladprap 71 – asset wise • MITI Condominium – one real estate

นอกจากโครงการในอนาคตทั้ง 4 โครงการข้างต้นนี้ บริษัทฯ ยังคงมองหาโอกาสและศักยภาพทางธุรกิจของการพัฒนาโครงการอย่างต่อเนื่อง ซึ่งนอกเหนือจากการพัฒนาอาคารชุดคอนโดมิเนียมแล้ว บริษัทฯ ยังพิจารณาถึงโอกาสและความเหมาะสมในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อที่อยู่อาศัยประเภทอื่น เช่น โครงการบ้านจัดสรรประเภทบ้านเดี่ยว บ้านแฝด หรือทาวน์เฮ้าส์ รวมถึงยังเปิดโอกาสพิจารณาการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภทอื่น และมองหาโอกาสในการร่วมลงทุนกับผู้ลงทุนรายอื่น ๆ เช่น อสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์ รวมทั้งโครงการอสังหาริมทรัพย์ในทำเลอื่นที่อยู่นอกเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล เช่น หัวเมืองหรือแหล่งท่องเที่ยวที่สำคัญในภาคต่างๆ ของประเทศ ที่อยู่ในความต้องการของตลาดและมีศักยภาพในการเติบโตและสร้างรายได้ ซึ่งการพิจารณาเลือกรูปแบบการพัฒนาโครงการในแต่ละพื้นที่นั้นจะขึ้นอยู่กับหลายปัจจัยสำคัญที่นำมาพิจารณา อันเป็นไปเพื่อประโยชน์สูงสุดต่อบริษัทฯ และต่อผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ

7. ข้อมูลทั่วไป

ชื่อบริษัท	: บริษัท ชีวาทัย จำกัด (มหาชน)
ชื่อย่อ	: CHEWA
ประเภทของกิจการ	: พัฒนาอสังหาริมทรัพย์
เลขที่จดทะเบียนบริษัท	: 0107558000181
ทุนจดทะเบียนที่ออกและเรียกชำระแล้ว	: 1,275,027,183 บาท มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท
สำนักงานใหญ่	: 1168/80 อาคารลุมพินีทาวเวอร์ ชั้น 27 ยูนิตดี ถนนพระรามสี่ แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กรุงเทพฯ 10120
โทรศัพท์	: (02) 679 8870 - 4
แฟกซ์	: (02) 679 8875
โฮมเพจ	: www.chewathai.com
เลขานุการบริษัท	: นางสาวชนิสรา ยิ่งนอก โทรศัพท์ (02) 679 8870 – 4 ต่อ 135 อีเมลล์ ir@chewathai.com ; chanitsara@chewathai.com

บุคคลอ้างอิงอื่น ๆ

นายทะเบียนหลักทรัพย์ ที่ตั้ง	: บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด : อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย 93 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400
โทรศัพท์	: (02) 009 9000
โทรสาร	: (02) 009 9991
ผู้สอบบัญชี	: นางสาวรุ่งนภา เลิศสุวรรณกุล
ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่	: 3516
ชื่อบริษัท	: บริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด
ที่อยู่	: ชั้น 33 อาคารเลครัชดา 193/136-137 ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10110
โทรศัพท์	: (02) 264 9090
โทรสาร	: (02) 264 0789-90
ที่ปรึกษาด้านกฎหมาย	: บริษัท กุดั่น แอนด์ พาร์ทเนอร์ จำกัด
ที่อยู่	: 127 อาคารเกษร ทาวเวอร์ ชั้น 23 ห้อง ซี,เอฟ ถนนราชดำริห์ แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330
โทรศัพท์	: (02) 838 1750
โทรสาร	: (02) 838 1795

ผู้ตรวจสอบภายในของบริษัท : บริษัท ตรวจสอบภายในธรรมนิติ จำกัด
ที่อยู่ : 178 อาคารธรรมนิติ ชั้น 5 ซ.เพิ่มทรัพย์ (ประชาชน20)
ถนนประชาชน แขวงบางซื่อ เขตบางซื่อ กรุงเทพมหานคร 10800
โทรศัพท์ : (02) 596 0500
โทรสาร : (02) 596 0539

ผู้ลงทุนสามารถศึกษาข้อมูลของบริษัทที่ออกหลักทรัพย์เพิ่มเติมได้จาก www.sec.or.th หรือ www.chewathai.com