

ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ**1.นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ****1.1 วิสัยทัศน์ พันธกิจ และค่านิยมของริช เฟลซ****“วิสัยทัศน์”**

เป็นบริษัทชั้นนำในด้านการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในประเทศไทย โดยมุ่งเน้นความต้องการ ความพึงพอใจ และความสุขในการอยู่อาศัยของลูกค้าทุกกลุ่มเป้าหมายที่ประกอบด้วย รูปแบบผลิตภัณฑ์ ทำเลที่ตั้ง โครงการ ความเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม และการบริการที่มีประสิทธิภาพในระดับแนวหน้า เพื่อสร้างความเชื่อถือในระยะยาวจากผู้ที่เกี่ยวข้องทั้งปวง

“พันธกิจ”

1. เป็นบริษัท พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ชั้นนำ 1 ใน 20 ของประเทศไทยภายใน 10 ปี
2. สร้างผลตอบแทนการลงทุนแก่ผู้ถือหุ้นในอัตราไม่น้อยกว่าร้อยละ 10
3. ให้ผลตอบแทนการทำงานแก่พนักงานสูงกว่าค่าเฉลี่ยของอุตสาหกรรมภายใน 3 ปี
4. บุคลากรมีขีดความสามารถสูงเทียบเท่าบริษัทชั้นนำภายใน 3 ปี
5. สร้างวัฒนธรรมองค์กรที่ฉลาด ขยันและทุ่มเท
6. สร้างเครือข่ายพันธมิตรทางธุรกิจการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
7. มีบริการหลังการขายที่รวดเร็วและสร้างความพึงพอใจให้ลูกค้า
8. สร้างคุณภาพชีวิตที่ดีต่อสังคม ชุมชนและสิ่งแวดล้อม
9. การบริหารต้นทุนที่แข่งขันได้ในอุตสาหกรรมภายใน 3 ปี
10. สร้างภาพลักษณ์องค์กรให้เป็นที่รู้จักและยอมรับภายใน 3 ปี

“ค่านิยมของริช เฟลซ”

ริช มุ่งมั่นในการสร้างสรรค์สังคมที่เปี่ยมสุขให้กับผู้ที่อาศัยในทุกๆ ด้าน มีจุดเด่นคือ

Rich in Premier Location บนทำเลที่มีศักยภาพ

Rich in Urban Living & Life Style ความสะดวกสบายในการใช้ชีวิต

Rich in Design การออกแบบที่มีเอกลักษณ์

Rich in Construction การก่อสร้างที่มั่นคงแข็งแรง

Rich in Environment การเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม

สามารถตอบสนองความต้องการและรูปแบบการใช้ชีวิตของผู้บริโภคในปัจจุบันได้อย่างลงตัว เพื่อสร้างความสุขให้กับผู้อยู่อาศัยในทุกโครงการของบริษัท

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

1.2.1 ประวัติความเป็นมา และพัฒนาการที่สำคัญ

บริษัท ริช เฟลซ 2002 จำกัด (มหาชน) จัดทะเบียนก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 18 พฤศจิกายน 2545 ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรกจำนวน 50 ล้านบาท โดยกลุ่มบุคคลหลากหลายอาชีพซึ่งมีแนวคิดในการดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์คล้ายคลึงกันภายใต้การบริหารองค์กรโดย ดร.อาภา อรรถนุรักษ์ เพื่อมุ่งเน้นการพัฒนาโครงการในพื้นที่ที่มีศักยภาพ และเป็นทำเลที่ใกล้แหล่งชุมชน ต่อมาในปี 2556 บริษัทได้แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชน โดยมีทุนจดทะเบียน 714 ล้านบาท และมีทุนชำระแล้ว 500 ล้านบาท และเมื่อวันที่ 7 สิงหาคม 2557 บริษัทได้นำหุ้นสามัญเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยและมีทุนจดทะเบียน 714 ล้านบาท และมีทุนชำระแล้ว 714 ล้านบาท

ประวัติความเป็นมาและพัฒนาการที่สำคัญของบริษัท สามารถสรุปได้ดังนี้

- ปี 2545 พฤศจิกายน - ก่อตั้งบริษัท โดยกลุ่มบุคคลหลากหลายอาชีพซึ่งมีแนวคิดในการดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรกจำนวน 50 ล้านบาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 500,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท มีวัตถุประสงค์เพื่อประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยมีสำนักงานตั้งอยู่เลขที่ 667/15 อาคารอรรถนุรักษ์ ชั้น 5 ถนนจรัญสนิทวงศ์ แขวงอรุณอมรินทร์ เขตบางกอกน้อย กรุงเทพมหานคร
- ปี 2547 มกราคม - เปิดขายอย่างเป็นทางการโครงการ “ริชชีวิลล์ บางบัวทอง” เป็นบ้านเดี่ยว 2 ชั้น บนพื้นที่ 13 ไร่ จำนวน 74 หน่วย ตั้งอยู่ที่อำเภอบางบัวทอง นนทบุรี มูลค่าโครงการประมาณ 160 ล้านบาท
- ปี 2548 มิถุนายน - เปิดขายอย่างเป็นทางการโครงการ “ริชชีทาวเวอร์ เพชรเกษม-สาทร” เป็นอาคารชุดพักอาศัยแบบคอนโดมิเนียม สูง 19 ชั้น จำนวน 212 หน่วย ตั้งอยู่ที่ถนนเพชรเกษม กรุงเทพฯ มูลค่าโครงการประมาณ 300 ล้านบาท
- ปี 2550 มกราคม - เปิดขายอย่างเป็นทางการโครงการ “เลอริช เทรนด์คันทรีโคส สาธุประดิษฐ์” (“เลอริช พระราม3”) เป็นคอนโดมิเนียม สูง 22 ชั้น จำนวน 422 หน่วย ตั้งอยู่ที่ถนนพระราม 3 แขวงช่องนนทรี เขตยานนาวา กรุงเทพฯ มูลค่าโครงการประมาณ 1,062 ล้านบาท
- ปี 2550 พฤษภาคม - เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 50 ล้านบาทเป็น 130 ล้านบาทเสนอขายผู้ถือหุ้นเดิม เพื่อใช้เตรียมสำหรับค่าก่อสร้างและพัฒนาโครงการในอนาคต
- ปี 2553 มีนาคม - เปิดขายอย่างเป็นทางการโครงการ “เลอริช รัชดา-สุทธิสาร” เป็นคอนโดมิเนียม สูง 8 ชั้น จำนวน 77 หน่วย ตั้งอยู่ที่บริเวณแยกสุทธิสาร แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ มูลค่าโครงการประมาณ 175 ล้านบาท
- ปี 2553 พฤศจิกายน - เปิดขายอย่างเป็นทางการโครงการ “เลอริช@อารีย์สแคว” เป็นคอนโดมิเนียม สูง 8 ชั้น จำนวน 73 หน่วย ตั้งอยู่ที่ซอยอารีย์ 2 แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ มูลค่าโครงการประมาณ 235 ล้านบาท

- ปี 2554 มกราคม - เปิดขายอย่างเป็นทางการโครงการ “ริชพาร์ค@บางซื่อ สเตชั่น” เป็นคอนโดมิเนียม สูง 27 ชั้น จำนวน 803 ยูนิต ตั้งอยู่ที่ถนน กรุงเทพ-นนทบุรี แขวงวงศ์สว่าง เขตบางซื่อ กรุงเทพฯ มูลค่าโครงการ ประมาณ 1,375 ล้านบาท
- ปี 2555 กรกฎาคม - ที่ประชุมผู้ถือหุ้นสามัญประจำปี 2555 เมื่อวันที่ 31 กรกฎาคม 2555 มีมติอนุมัติให้บริษัทจ่ายเงินปันผล ในอัตราหุ้นละ 10.00 บาท รวมเป็นเงิน 19.30 ล้านบาท โดยมีหุ้นที่มีสิทธิได้รับเงินปันผลดังกล่าว จำนวน 1,930,000 หุ้น
- พฤศจิกายน - ที่ประชุมผู้ถือหุ้นสามัญประจำปี 2555 เมื่อวันที่ 29 พฤศจิกายน 2555 มีมติอนุมัติให้บริษัทจ่ายเงินปันผลในอัตราหุ้นละ 57.10 บาท รวมเป็นเงิน 110.20 ล้านบาท โดยมีหุ้นที่มีสิทธิได้รับเงินปันผลดังกล่าว จำนวน 1,930,000 หุ้น
- ธันวาคม - เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 130 ล้านบาทเป็น 292.18 ล้านบาทเสนอขายผู้ถือหุ้นเดิม เพื่อใช้เตรียมสำหรับ ค่าก่อสร้างและพัฒนาโครงการ เดอะริช บีช โฮม สุขุมวิท 105 และโครงการริชพาร์ค@เตาปูน อินเตอร์เชนจ์
- เปิดขายอย่างเป็นทางการโครงการ “ริชพาร์ค@เตาปูนอินเตอร์เชนจ์” เป็นคอนโดมิเนียม สูง 25 ชั้น จำนวน 735 ยูนิต ตั้งอยู่ที่ถนนประชาราษฎร์ สาย 2 แขวงบางซื่อ เขตบางซื่อ กรุงเทพฯ มูลค่าโครงการ ประมาณ 1,703 ล้านบาท
- ปี 2556 กุมภาพันธ์ - เปิดขายอย่างเป็นทางการโครงการ “เดอะริช บีช โฮม สุขุมวิท 105” เป็นทาวโฮม สไตล์โมเดิร์น จำนวน 140 ยูนิต ตั้งอยู่ที่ซอยสุขุมวิท 105 ถนนศรีนครินทร์ แขวงบางนา เขตบางนา กรุงเทพฯ มูลค่าโครงการประมาณ 671 ล้านบาท
- เมษายน - ที่ประชุมผู้ถือหุ้นสามัญประจำปี 2556 เมื่อวันที่ 26 เมษายน 2556 มีมติอนุมัติให้บริษัทจ่ายเงินปันผล ในอัตราหุ้นละ 18.56 บาท รวมเป็นเงิน 54.24 ล้านบาท โดยมีหุ้นที่มีสิทธิได้รับเงินปันผลดังกล่าว จำนวน 2,921,800 หุ้น
- มิถุนายน - เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 292.18 ล้านบาทเป็น 370 ล้านบาทเสนอขายผู้ถือหุ้นเดิม เพื่อใช้เตรียมสำหรับการพัฒนาโครงการใหม่ในอนาคต
- กันยายน - ที่ประชุมผู้ถือหุ้นสามัญประจำปี 2556 เมื่อวันที่ 6 กันยายน 2556 มีมติอนุมัติให้บริษัทจ่ายเงินปันผล ในอัตราหุ้นละ 35.69 บาท รวมเป็นเงิน 132.05 ล้านบาท โดยมีหุ้นที่มีสิทธิได้รับเงินปันผลดังกล่าว จำนวน 3,700,000 หุ้น
- เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 370 ล้านบาทเป็น 500 ล้านบาทเสนอขายผู้ถือหุ้นเดิม เพื่อใช้เตรียมสำหรับค่า ก่อสร้างและพัฒนาโครงการริชพาร์ค@เจ้าพระยา
- จดทะเบียนแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด โดยใช้ชื่อว่า “บริษัท ริชี่ เฟลซ 2002 จำกัด (มหาชน)” และได้เปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้จาก 100 บาทต่อหุ้น เป็น 1.00 บาทต่อหุ้น รวมทั้งได้เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 500 ล้านบาท เป็น 714 ล้านบาท โดยจะดำเนินการออกหุ้นสามัญจำนวน 214 ล้านหุ้น เพื่อเสนอขายให้แก่ประชาชน

- เปิดขายอย่างเป็นทางการโครงการ “ริชพาร์ค@เจ้าพระยา” เป็นคอนโดมิเนียมสูง 33 ชั้น จำนวน 635 หน่วย ตั้งอยู่ที่ถนนรัตนธิเบศร์ ตำบลไทรมา อำเภอมือง นนทบุรี มูลค่าโครงการประมาณ 1,267 ล้านบาท

- ปี 2557 เมษายน - เปิดขายอย่างเป็นทางการโครงการ “เดอะริชวิลล์ ราชพฤกษ์” เป็นบ้านแฝด บ้านเดี่ยว 2 ชั้น ทาวน์โฮม จำนวน 138 หน่วย ตั้งอยู่ที่ถนนราชพฤกษ์ มูลค่าโครงการประมาณ 560 ล้านบาท
- กรกฎาคม - บริษัทเสนอขายหุ้น IPO แก่ประชาชน จำนวน 214 ล้านหุ้นโดยเสนอขายต่อประชาชนในราคา 3.30 บาท/หุ้น
- สิงหาคม - บริษัทจดทะเบียนเข้าเป็นบริษัทในตลาดหลักทรัพย์

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทไม่มีบริษัทย่อย และไม่มีการถือหุ้นในบริษัทอื่นใด

1.4 ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทไม่มีความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

2.1 โครงสร้างรายได้ของบริษัท

	ดำเนินการโดย	งบการเงิน (ตรวจสอบ)					
		ปี 2555		ปี 2556		ปี 2557	
		มูลค่า (ล้านบาท)	สัดส่วน (ร้อยละ)	มูลค่า (ล้านบาท)	สัดส่วน (ร้อยละ)	มูลค่า (ล้านบาท)	สัดส่วน (ร้อยละ)
รายได้จากการขาย อสังหาริมทรัพย์							
▪ อาคารชุดพักอาศัย	RICHY	408.23	99.510	1,175.52	97.47	1,115.94	90.05
▪ บ้านเดี่ยว	RICHY	-	-	25.00	2.07	112.72	9.09
รวมรายได้จากการขาย อสังหาริมทรัพย์		408.23	99.50	1,200.52	99.55	1,228.66	99.14
รายได้อื่นๆ ^{1/}	RICHY	1.46	0.36	5.38	0.45	10.60	0.85
ดอกเบี้ยรับ	RICHY	0.58	0.14	0.03	0.00	0.12	0.01
รายได้รวม		410.27	100.00	1,205.92	100.00	1,239.38	100.00

หมายเหตุ: ^{1/} รายได้อื่นๆ ได้แก่ รายได้ค่าเช่าตามแผนการตลาดกรณีสินค้าเช่า และรายได้จากการยืมเงินคาวน เป็นต้น

2.2 ลักษณะผลิตภัณฑ์

1) ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย


เป็นธุรกิจหลักของบริษัท โดยบริษัทดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในย่านทำเลที่ดีและมีศักยภาพ ทั้งประเภทแนวราบ ได้แก่ บ้านเดี่ยว ทาวน์เฮ้าส์ ทาวน์โฮม และประเภทแนวสูง ได้แก่ คอนโดมิเนียม โดยโครงการของบริษัทที่ยังดำเนินการเปิดขาย ณ ปัจจุบัน สามารถสรุปรายละเอียดและความคืบหน้าในการขายและก่อสร้าง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 ได้ดังนี้

โครงการ	ที่ตั้งโครงการ	ลักษณะโครงการ	ช่วงเวลา ที่ซื้อ ที่ดิน	ช่วงเวลา ก่อสร้าง แล้ว เสร็จ	ช่วงเวลา ที่เริ่มเปิด ขาย โครงการ	เนื้อที่ โครงการ (ไร่-งาน- วา)	กลุ่ม ลูกค้า เป้า หมาย	มูลค่าโครงการ		จองหรือทำสัญญา		โอนแล้วสะสม		คงเหลือขาย		ร้อยละ ของ ความ คืบหน้า ก่อสร้าง	ร้อยละ ของ สัดส่วน การรับรู้ รายได้
								จำนวน (หน่วย)	มูลค่า (ล้านบาท)	จำนวน (หน่วย)	มูลค่า (ล้านบาท)	จำนวน (หน่วย)	มูลค่า (ล้านบาท)	จำนวน (หน่วย)	มูลค่า (ล้านบาท)		
คอนโดมิเนียม																	
1.เลอริช พระราม 3	ริมถนนสาธุประดิษฐ์ 41-43	อาคารชุด 22 ชั้น	ม.ค. 2550	ก.ค. 2552	ม.ค. 2550	2-1-4.4	C - A	422	1,062	-	-	364	808	58	253	100.00	76.15
2.เลอริช รัชดา-สุทธิสาร	ใกล้แยกสุทธิสาร	อาคารชุด 8 ชั้น	ก.พ 2553	มิ.ย.2554	มี.ค. 2553	0-2-14.3	C - B	77	175			77	175	-	-	100.00	100.00
3.เลอริช@อารีย์สเคชั่น	ซอยอารีย์ 2	อาคารชุด 8 ชั้น	ธ.ค. 2553	ก.พ. 2555	พ.ย. 2553	0-2-0	A	73	235	-	-	-	-	-	-	100.00	100.00
4.ริชพาร์ค@บางซ่อนสเคชั่น	ริมถนนกรุงเทพ-นนทบุรี	อาคารชุด 27 ชั้น	ก.ค. 2554	ต.ค. 2555	ม.ค. 2554	3-3-21.5	C - B	803	1375	2	3.00	719	1239.46	82	132.18	100.00	90.17
2.ริชพาร์ค@เตาปูนอินเตอร์เซนจ์	ถนนประชากรรายบุรีสาย 2	อาคารชุด 26 ชั้น	เม.ย 2556	ต.ค. 2557	ธ.ค. 2555	3-0-64.6	C - B	735	1703	82	192.00	408	974.00	245	536.00	100.00	57.22
3.ริชพาร์ค@เจ้าพระยา	ถนนไทรมา	อาคารชุด 33 ชั้น	พ.ย. 2556	มิ.ย. 2558	ก.ย. 2556	2-0-86	C-B	635	1287	180	411.33	-	-	456	878.00	22.71	-
4.เดอะริช @สาทร-ตากสิน	รถไฟฟ้าวงเวียนใหญ่	อาคารชุด	ธ.ค. 2556	ต.ค. 2559	ธ.ค. 2557	3-0-118.42		511	2000	70	294.35	-	-	441	1705.66	-	-
ทาวน์เฮ้าส์ / ทาวน์โฮม / โฮมออฟฟิศ																	
1.เดอะริช บิซโฮมสุขุมวิท105	ซอยสุขุมวิท 105	ทาวน์โฮม 3 ชั้น	เม.ย 2555	ภายในปี 2558	ก.พ. 2556	13-2-88	B - A	140	671	9	41.59	28	138.18	103	491.23	75.55	20.00
2.เดอะริชวิลล์ ราชพฤกษ์	ถนนราชพฤกษ์	บ้านแฝด / บ้านเดี่ยว				19.2-59.6	B - A	138	560	3	10.74	-	-	135	549.26	10.79	-


โครงการที่เปิดขายแล้ว ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 สามารถสรุปข้อมูลได้ดังนี้

1. โครงการประเภทคอนโดมิเนียม


1.1 โครงการ “เลอริช เทรนด์คอนโด สาทรประดิษฐ์” (“เลอริช พระราม 3”)

	<p>ประเภทโครงการ : คอนโดมิเนียม สูง 22 ชั้น</p> <p>ราคาขายต่อหน่วย : 1.49 - 6.20 ล้านบาท</p> <p>กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย : ผู้ที่มีรายได้ระดับ 30,000 - 130,000 บาทต่อเดือน</p> <p>ผู้ทำงานในย่านถนนพระราม 3 สาทร หรือผู้ที่ต้องการแยกตัวจากครอบครัวเดิม หรือซื้อเพื่อเป็นทรัพย์สิน</p>
---	--

1.2 โครงการ “เลอริช รัชดา-สุทธิสาร”

	<p>ประเภทโครงการ : คอนโดมิเนียม สูง 8 ชั้น</p> <p>ราคาขายต่อหน่วย : 1.80 - 3.85 ล้านบาท</p> <p>กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย : - คนทำงานรุ่นใหม่ มีรสนิยม และความทันสมัย</p> <ul style="list-style-type: none"> - ผู้มีรายได้ระดับ 35,000 - 80,000 บาทต่อเดือน - กลุ่มผู้ทำงานที่ต้องการแยกครอบครัวในบริเวณถนนรัชดา <p>สุทธิสาร ผู้ที่ทำงานบริเวณแนวรถไฟฟ้าหรือผู้ที่มองหาที่พักอาศัยใหม่ทดแทนที่พักอาศัยเดิม</p>
---	---

1.3 โครงการ “ริชพาร์ค@บางซื่อสเตชั่น”

	<p>ประเภทโครงการ : คอนโดมิเนียม สูง 27 ชั้น</p> <p>ราคาขายต่อหน่วย : ประมาณ 2 ล้านบาท</p> <p>กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย : - คนทำงานรุ่นใหม่ มีรสนิยม และความทันสมัย</p> <ul style="list-style-type: none"> - ผู้ที่มีรายได้ระดับ 40,000 บาทต่อเดือน ขึ้นไป - กลุ่มผู้ทำงานที่ต้องการแยกครอบครัวในบริเวณบางซื่อ ผู้ที่มีที่ทำงานบริเวณแนวรถไฟฟ้าหรือผู้ที่มองหาที่พักอาศัยใหม่ทดแทนที่พักอาศัยเดิม
---	--

1.4 โครงการ “ริชพาร์ค@เตาปูนอินเตอร์เนชั่นส์”



ประเภทโครงการ : คอนโดมิเนียม สูง 26 ชั้น

ราคาขายต่อหน่วย : 1.50 - 2.66 ล้านบาท

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย : -คนทำงานรุ่นใหม่ มีรสนิยม และความทันสมัย

-ผู้ที่มีรายได้ระดับ 40,000 บาทต่อเดือนขึ้นไป

-กลุ่มผู้ทำงานที่ต้องการแยกครอบครัวในบริเวณบางซื่อ ผู้ที่มีที่ทำงานบริเวณแนวรถไฟฟ้าหรือผู้ที่มองหาที่พักอาศัยใหม่ทดแทนที่พักอาศัยเดิม

1.5 โครงการริชพาร์ค@เจ้าพระยา



ประเภทโครงการ : คอนโดมิเนียม สูง 33 ชั้น

ราคาขายต่อหน่วย : 2.0 ล้านบาท

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย : -คนทำงานรุ่นใหม่ มีรสนิยม และความทันสมัย

-ผู้ที่มีรายได้ระดับ 40,000 บาทต่อเดือนขึ้นไป

-กลุ่มผู้ทำงานที่ต้องการแยกครอบครัวในบริเวณรัตนานิเบศร์ ผู้ที่มีที่ทำงานบริเวณแนวรถไฟฟ้าหรือผู้ที่มองหาที่พักอาศัยใหม่ทดแทนที่พักอาศัยเดิม

1.6 โครงการเดอะริช@สาทร-ตากสิน



ประเภทโครงการ : คอนโดมิเนียม สูง 23 ชั้น

ราคาขายต่อหน่วย : 2.63-6 ล้านบาท

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย : -คนทำงานย่านสีลมสาทร

-มีรายได้ระดับ 84,000 บาทต่อเดือนขึ้นไป

-กลุ่มผู้ที่ต้องการคอนโดใกล้ที่ทำงาน, แยกครอบครัวใหม่หรือเพื่อการลงทุนในทำเลบีทีเอส วงเวียนใหญ่

2. โครงการประเภททาวน์เฮ้าส์ ทาวน์โฮม บ้านเดี่ยว บ้านแฝด และโฮมออฟฟิศ

2.1 โครงการ “เดอะริช บีช โฮม สุขุมวิท 105 ”

	<p>ประเภทโครงการ : ทาวน์โฮม 3 ชั้น</p> <p>ราคาขายต่อหน่วย : เริ่มต้น 3.99 ล้านบาท</p> <p>กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย : - คนทำงานรุ่นใหม่ มีรสนิยม และความทันสมัย</p> <p>- ผู้ที่มีรายได้ระดับ 80,000 บาทต่อเดือนขึ้นไป</p> <p>กลุ่มผู้ทำงานที่ต้องการแยกครอบครัวในบริเวณถนนศรีนครินทร์ ผู้ที่มองหาที่พักอาศัยใหม่ทดแทนที่พักอาศัยเดิม หรือเจ้าของกิจการขนาดเล็ก-กลาง</p>
---	--

2.2 โครงการ “เดอะริชวิลล์ ราชพฤกษ์ ”

	<p>ประเภทโครงการ : บ้านทรงอิสระ 2 ชั้น</p> <p>ราคาขายต่อหน่วย : เริ่มต้น 3.7 ล้านบาท</p> <p>กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย : - ครอบครัวรุ่นใหม่มีรสนิยมและความทันสมัย</p> <p>- ผู้ที่มีรายได้ระดับ 80,000 บาทต่อเดือนขึ้นไป</p> <p>- กลุ่มผู้ทำงานที่ต้องการขยายครอบครัวแยกครอบครัวในทำเลรัตนธิเบศร์-ราชพฤกษ์ เดินทางสะดวกสบายติดถนนใกล้รถไฟฟ้าสถานีบางรักใหญ่</p>
---	---

แสดงแผนที่ตั้งโครงการต่างๆของบริษัท



2.3 การตลาด ภาวะการแข่งขัน

2.3.1 การตลาด

กลยุทธ์ทางด้านการผลิตภัณฑ์

บริษัทพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายในรูปแบบที่หลากหลาย โดยมุ่งพัฒนาให้ครอบคลุมและกระจายในหลายๆ กลุ่มผลิตภัณฑ์และสถานที่ทำเลที่ตั้ง เพื่อที่จะตอบสนองความต้องการที่อยู่อาศัยของผู้บริโภคให้มากที่สุด โดยการพัฒนาที่อยู่อาศัยในแต่ละทำเล บริษัทจะพิจารณาให้เหมาะสมกับตลาด ปัจจุบันบริษัทกำหนดกลุ่มผลิตภัณฑ์เป็น 3 กลุ่ม ได้แก่ กลุ่มคอนโดมิเนียม กลุ่มบ้านเดี่ยว กลุ่มทาวน์เฮ้าส์ ทาวน์โฮม โดยบริษัทให้ความสำคัญกับการออกแบบและตกแต่ง การออกแบบจัดสรรพื้นที่ใช้สอยภายในอย่างลงตัว สอดคล้องกับรูปแบบและวิถีการใช้ชีวิตในเมืองของคนรุ่นใหม่ รวมทั้งมีสิ่งอำนวยความสะดวกภายในโครงการอย่างครบถ้วน เช่น สระว่ายน้ำ การจัดพื้นที่สีเขียวให้มีสัดส่วนที่มากพอ เครื่องออกกำลังกาย เป็นต้น

นอกจากนี้ บริษัทยังให้ความสำคัญเป็นอย่างยิ่งกับการบริหารจัดการโครงการและบริการหลังการขาย ตั้งแต่เริ่มก่อสร้างโครงการ การวางแผนงานพัฒนาการก่อสร้างโครงการที่จะ ไม่ก่อให้เกิดการรบกวนลูกค้าที่เข้าอยู่อาศัยแล้ว ส่วนการบริการหลังการขายจะมีหน่วยงานบริการ โดยเฉพาะที่ให้บริการและแก้ปัญหาให้กับลูกค้าที่เข้าพักอาศัยแล้ว

กลยุทธ์ทางด้านราคา

บริษัทกำหนดกลยุทธ์ทางด้านราคา โดยพิจารณาจากปัจจัยต่างๆ เช่น การกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์ กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ลักษณะของผลิตภัณฑ์ ทำเลที่ตั้ง พื้นที่ใช้สอย เป็นต้น และเปรียบเทียบกับราคาขายของโครงการอื่นที่มีรูปแบบและที่ตั้งอยู่ใกล้เคียงกัน รวมทั้งพิจารณาถึงต้นทุนของโครงการ ไม่ว่าจะเป็นค่าที่ดิน ค่าใช้จ่ายในการออกแบบ ค่าใช้จ่ายในการก่อสร้าง และค่าใช้จ่ายอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง โดยการกำหนดราคาขายจะต้องเป็นราคาที่เหมาะสม ผู้บริโภครู้สึกถึงความคุ้มค่า อาทิเช่น ตั้งราคาที่เหมาะสมบนทำเลเดียวกันกับคู่แข่งด้วยราคาที่ต่ำกว่าเล็กน้อยแต่คุณภาพและสิ่งอำนวยความสะดวกเท่ากัน เป็นต้น นอกจากนี้บริษัทจะต้องสามารถรักษาระดับอัตราผลตอบแทนให้อยู่ในระดับที่เหมาะสมที่ต้องการได้

บริษัทมีนโยบายในการให้ส่วนลด กรณีขายให้ลูกค้าที่มีอุปการะกับบริษัท เช่น กรรมการ พนักงานของบริษัท เจ้าหน้าที่เงินกู้ เป็นต้น โดยมีการให้ส่วนลดในวงเงินไม่เกิน 100,000 บาท / ห้อง

กลยุทธ์ด้านสื่อสารการตลาดและส่งเสริมการขาย

บริษัทให้ความสำคัญกับการสื่อสารการตลาดในรูปแบบต่างๆ หลากหลายช่องทาง โดยมีเป้าหมายเพื่อให้กลุ่มลูกค้าเป้าหมายสามารถรับรู้และจดจำชื่อบริษัท และโครงการของบริษัทได้ ดังนี้

- 1) การโฆษณาผ่านสื่อสารมวลชน (Mass Media) เช่น วิทยุ โทรทัศน์ และสิ่งพิมพ์ต่างๆ เพื่อเป็นการสื่อสารการตลาดในวงกว้าง
- 2) การสื่อสารผ่านสื่อกลางแจ้ง (Outdoor Media) เช่น ป้ายบิลบอร์ด ป้ายบอกทาง เพื่อเป็นการสื่อสารกับกลุ่มลูกค้าที่อยู่รอบๆ โครงการหรือบริเวณใกล้เคียงกับทำเลที่ตั้งโครงการเป็นหลัก
- 3) การสื่อสารในช่องทางเลือกอื่นๆ (Below The Line) เช่น การสื่อสารทางตรง (Direct Mail) การออกบูธแสดงสินค้า การจัดกิจกรรมที่โครงการ การจัดกิจกรรมลูกค้าและนำลูกค้า การจัดกิจกรรมร่วมกับองค์กรอื่น เป็นต้น
- 4) การสื่อสารการตลาดในช่องทางสื่อใหม่ (New Media) เช่น การสื่อสารผ่านทางเว็บไซต์ของบริษัท (www.rp.co.th) การสื่อสารผ่านระบบจดหมายอิเล็กทรอนิกส์ (E-Mail) การโฆษณาผ่านเว็บไซต์อื่นๆ การส่งข้อความผ่านระบบโทรศัพท์มือถือ (SMS) เป็นต้น
- 5) การสื่อสารกับกลุ่มลูกค้าเก่าในโปรแกรม (Member Get Member)

นอกจากนี้ บริษัทยังจัดให้มีการประชาสัมพันธ์ข่าวสารของบริษัทผ่านสื่อต่างๆ และการจัดกิจกรรมเพื่อประชาสัมพันธ์ให้กลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้รับทราบข้อมูล เช่น การแถลงข่าวเปิดตัวโครงการใหม่ การจัดทำจดหมายข่าวประชาสัมพันธ์กับทั้งลูกค้าใหม่และลูกค้าเก่า เพื่อสร้างการรับรู้ข้อมูลเกี่ยวกับบริษัทและ โครงการที่กำลังขายอย่างต่อเนื่อง รวมทั้งการจัดกิจกรรมลูกค้าสัมพันธ์ (CRM) กับลูกค้าที่ซื้อโครงการของบริษัทไปแล้ว เพื่อให้ลูกค้าได้เข้ามามีส่วนร่วมกับบริษัท อันเป็นการสร้างความสัมพันธ์อันดีในระยะยาว ซึ่งจะก่อให้เกิดการแนะนำและบอกต่อเกี่ยวกับโครงการของบริษัทไปยังผู้บริโภคอื่นๆ ต่อไป

ในด้านของการส่งเสริมการขายบริษัทจะพิจารณาถึงแรงจูงใจที่ทำให้ผู้บริโภคตัดสินใจซื้อ ก่อนที่จะนำมาพิจารณาเพื่อนำมาออกแบบโปรโมชั่นเพื่อส่งเสริมการขาย อาทิเช่น การแถมเฟอร์นิเจอร์ การแถมเครื่องปรับอากาศ การแถมโทรศัพท์มือถือและแท็บเล็ต เป็นต้น นอกจากนี้ บริษัทยังมีการออกโปรโมชั่นเพื่อกระตุ้นยอดขายใน

โครงการที่เปิดตัวไปสักระยะ ในโครงการเลอริชพระราม 3 และโครงการเลอริชรัชดา-สุทธิสาร โดยการการันตีค่าเช่า ซึ่งบริษัทจะเป็นผู้ทำหน้าที่ในการจัดหาผู้เช่าให้แก่ลูกค้าที่ซื้อห้องชุดในช่วงระยะเวลาที่กำหนดในสัญญาผ่านทางพนักงานขายโครงการหรือผู้ที่เข้ามาเยี่ยมชมโครงการของบริษัท ซึ่งเมื่อรวมค่าใช้จ่ายจากโปรโมชันดังกล่าวแล้ว บริษัทจะยังคงมีผลตอบแทนที่สูงกว่าราคารฐานซึ่งเป็นราคาขายของบริษัทที่ได้จากการคำนวณการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการนั้นๆ

กลยุทธ์ทางการจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

บริษัทมีช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์โดยตรงผ่านสำนักงานขายของแต่ละโครงการ ด้วยทีมงานขายที่มีความเป็นมืออาชีพ มีความรู้และเข้าใจในผลิตภัณฑ์เป็นอย่างดี สามารถอธิบายให้ลูกค้าและประชาชนทั่วไปที่สนใจได้รับรู้รับทราบรายละเอียดและข้อมูลของโครงการ และมีห้องตัวอย่างเปิดแสดงให้ผู้สนใจชม ณ ที่ตั้งโครงการ โดยในแต่ละโครงการจะมีทีมขายประมาณ 1 - 4 คน ตามแต่ขนาดของโครงการ และมีการกำหนดค่านายหน้าในการขายเพื่อสร้างแรงจูงใจให้แก่ทีมขาย

นอกจากนี้ บริษัทจะทำการพิจารณาถึงระดับการแข่งขันบริเวณรอบโครงการ ระดับความยากง่ายในการขาย โดยหากโครงการใดที่มีการแข่งขันสูง บริษัทจะดำเนินการว่าจ้างทีมขายจากบริษัทที่เป็นผู้เชี่ยวชาญด้านงานขายจากภายนอกให้เป็นผู้บริหารการขายโครงการ ซึ่งมีหน้าที่ให้คำปรึกษาและวิเคราะห์ด้านการตลาดตลอดจนช่วยจัดหาทีมงานขายควบคู่กับทีมงานขายของบริษัท โดยบริษัทมีนโยบายในการจ่ายค่าตอบแทนเป็นร้อยละตามมูลค่านายหน้าที่เกิดขึ้นเป็นอัตราตลาดเพื่อสร้างแรงจูงใจแก่นักงานที่จ้างหรือพนักงานขาย ภายใต้กรอบอำนาจอนุมัติของบริษัทซึ่งจะผ่านการตรวจสอบ/สอบทานจากผู้จัดการฝ่าย ผู้อำนวยการฝ่ายและประธานบริหารตามตารางอำนาจอนุมัติที่กำหนด โดยค่าใช้จ่ายในการขายทั้งหมดจะยังคงมีผลตอบแทนที่สูงกว่าราคารฐาน และจะไม่ก่อให้เกิดผลกระทบในทางลบต่อกำไรของบริษัทแต่อย่างใด

ทั้งนี้ ผู้ที่สนใจในโครงการของบริษัทยังสามารถโทรศัพท์เข้ามาสอบถามรายละเอียดได้ที่หมายเลข 02-886-1817 หรือศึกษาข้อมูลผ่านทางเว็บไซต์ของบริษัท www.rp.co.th

ลักษณะของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

บริษัทจะเน้นกลุ่มลูกค้าระดับกลางเป็นหลัก โดยมีการกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายซึ่งปรับตามสถานการณ์ เพื่อให้เกิดความเหมาะสมได้ ทั้งนี้ ลูกค้าของบริษัทเป็นลูกค้ารายย่อยทั้งหมด และไม่มีรายใดที่มีสัดส่วนเกินร้อยละ 30 ของรายได้รวม

การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของแต่ละโครงการ มีลักษณะดังนี้

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	ราคาต่อหน่วย	ระดับรายได้ต่อเดือน
A	5.00 – 7.50 ล้านบาท	80,000 บาทขึ้นไป
B	3.00 – 4.99 ล้านบาท	50,001 - 80,000 บาท
C	1.00 – 2.99 ล้านบาท	15,001 – 50,000 บาท

2.3.2 ภาพรวมอุตสาหกรรม

ภาวะอุตสาหกรรม และแนวโน้ม

ภาวะเศรษฐกิจไทยในปี 2557 ขยายตัวเพียงร้อยละ 0.7 จากปีก่อน เพราะมีข้อจำกัดด้านการเติบโต จากทั้งปัจจัยภายในและภายนอกประเทศ โดยในช่วงครึ่งแรกของปีเศรษฐกิจไทยไม่ขยายตัวเนื่องจาก สถานการณ์ทางการเมือง

ส่งผลกระทบต่อการทำงานบางส่วนของภาครัฐและความเชื่อมั่นของครัวเรือน ธุรกิจ รวมทั้งนักท่องเที่ยว ประกอบกับหนี้ครัวเรือนที่อยู่ในระดับสูงทำให้ผู้บริโภคระมัดระวังในการใช้จ่ายและ สถาบันการเงินระมัดระวังในการปล่อยสินเชื่อ

นอกจากนี้การส่งออกสินค้ายังฟื้นตัวช้าตามอุปสงค์ ต่างประเทศที่ย่ำแย่อย่างค่อยเป็นค่อยไป รวมทั้งไทย มีข้อจำกัดด้านการผลิตสินค้าที่ใช้เทคโนโลยีสูง ภายใต้ สถานการณ์ดังกล่าวธุรกิจจึงชะลอการผลิตและการลงทุนใหม่ ออกไป ในช่วงครึ่งหลังของปี 2557 เศรษฐกิจไทยทยอยฟื้นตัวเป็นลำดับจากการใช้จ่ายในประเทศและ การท่องเที่ยวที่ ปรับดีขึ้นภายหลังสถานการณ์ทางการเมืองคลี่คลายและภาครัฐกลับมาดำเนินการเบิกจ่าย งบประมาณได้ตามปกติ ประกอบกับมีการขยายการลงทุนของธุรกิจโทรคมนาคมและค้าปลีกเพื่อรองรับ การเติบโตของอุปสงค์ในอนาคต อย่างไรก็ตาม การฟื้นตัวของเศรษฐกิจยังเป็นไปอย่างช้าๆ เพราะการส่งออก สินค้ายังอ่อนแอตามภาวะเศรษฐกิจ ประเทศคู่ค้าหลัก โดยเฉพาะจีน ญี่ปุ่น และกลุ่มประเทศยุโรป นอกจากนี้ การใช้จ่ายของครัวเรือนยังถูกถ่วงด้วยรายได้ เกษตรกรที่ตกต่ำและภาระหนี้ที่สูง ความเชื่อมั่นของนักท่องเที่ยว ยังกลับมาไม่หมดเพราะหลายประเทศยังประกาศ เดือนการเดินทางมาไทย ตลอดจนธุรกิจส่วนใหญ่ยังชะลอ การลงทุนเพราะรอการฟื้นตัวของเศรษฐกิจและรอภาครัฐ ลงทุนในโครงสร้างพื้นฐาน เสถียรภาพโดยรวมของเศรษฐกิจไทยอยู่ในเกณฑ์ดีอัตราเงินเฟ้อทั่วไปลดลงจากราคา น้ำมัน ในประเทศที่ลดลงมาก ขณะที่อัตราเงินเฟ้อพื้นฐานสูงขึ้นจากราคาอาหารที่เพิ่มขึ้นตามการปรับขึ้นราคา ก๊าซหุงต้ม สำหรับฐานะการเงินของสถาบันการเงินและภาคธุรกิจยังเข้มแข็ง สินเชื่อภาคเอกชน ทั้งภาคครัวเรือนและธุรกิจ ชะลอตัวตามภาวะเศรษฐกิจและความระมัดระวังในการปล่อยสินเชื่อของสถาบัน การเงินหลังจากที่ย่ำแย่ในอัตราที่สูงต่อเนื่องในปีก่อนหน้านี้ เสถียรภาพด้านต่างประเทศโดยรวมอยู่ในเกณฑ์มั่นคง ดุลบัญชีเดินสะพัดเกินดุล จากมูลค่า การนำเข้า ที่หดตัวลงตามภาวะเศรษฐกิจและราคาน้ำมันที่ลดลงมากในช่วงปลายปีขณะที่เงินทุนเคลื่อนย้ายขาดดุล จากการที่นักลงทุนไทยออกไปแสวงหาผลประโยชน์ในต่างประเทศมากขึ้นทั้งการลงทุนโดยตรงและการลงทุน ใน หลักทรัพย์เป็นสำคัญ สำหรับค่าเงินบาทผันแปรตามสถานการณ์ทางการเมือง ทิศทางการฟื้นตัวของ เศรษฐกิจสหรัฐฯ และความแตกต่างของการดำเนินนโยบายการเงินของประเทศเศรษฐกิจหลัก แต่โดยรวม ถือว่าผันผวนน้อย

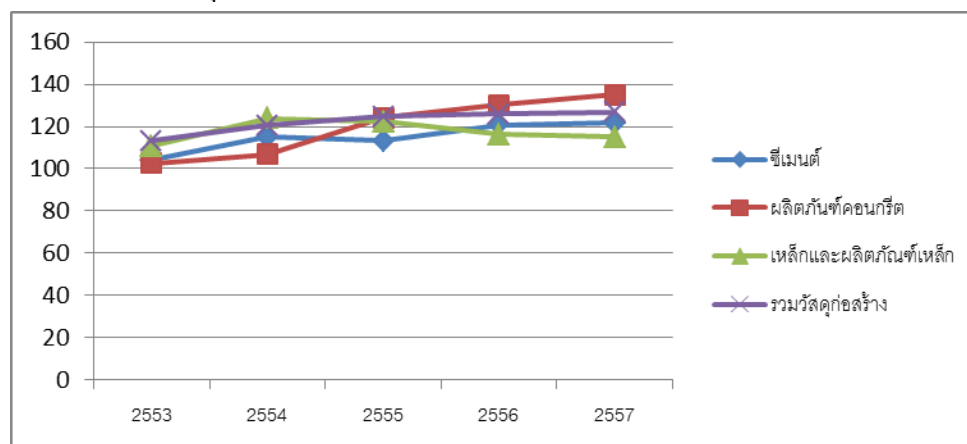
ทั้งนี้เมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า ค่าเงินบาท ณ สิ้นปีอ่อนลงเล็กน้อย ขณะที่ดัชนีค่าเงินบาท แข็งค่าขึ้นจากการ อ่อนค่าของเงินเยน ยูโร ตามการฟื้นตัวของเศรษฐกิจญี่ปุ่นและกลุ่มประเทศยูโร ที่ยังอ่อนแอ และการชะลอตัวของ เศรษฐกิจรัสเซีย ภาวะการเงินอยู่ในเกณฑ์ผ่อนคลายต่อเนื่อง โดย กนง. มีมติปรับลดอัตราดอกเบี้ยนโยบายลงในเดือน มีนาคม 2557 จากร้อยละ 2.25 ต่อปีเหลือร้อยละ 2.00 ต่อปีเพื่อลดความเสี่ยงจากผลกระทบของ สถานการณ์ทางการเมือง และเพิ่มแรงสนับสนุนให้กับเศรษฐกิจที่ต้องใช้เวลาในการฟื้นตัว เช่นเดียวกับในช่วง ครึ่งหลังของปีที่ กนง. ประเมิน ว่านโยบายการเงินที่ผ่อนคลายยังจำเป็นต่อการฟื้นตัวของเศรษฐกิจไทย โดย ไม่ก่อให้เกิดความเสี่ยงด้านเสถียรภาพ การเงินภาวะเศรษฐกิจไทย ปี 2557

ในปี 2558 เศรษฐกิจไทยมีแนวโน้มขยายตัวดีขึ้น โดยมีการใช้จ่ายภาคเอกชนซึ่งได้รับานิสงค์จากราคา น้ำมันที่ลดลงและการท่องเที่ยวเป็นแรงขับเคลื่อนหลัก กอปรกับการใช้จ่ายของภาครัฐ จะกลับมาเป็นแรง ขับเคลื่อนเศรษฐกิจได้มากขึ้น ซึ่งจะช่วยสร้างความเชื่อมั่นและบรรยากาศที่ดีต่อการลงทุน ของภาคธุรกิจ ส่วนการ ส่งออกสินค้ามีแนวโน้มค่อยๆ ฟื้นตัวตามภาวะเศรษฐกิจประเทศคู่ค้า สำหรับอัตราเงินเฟ้อ มีแนวโน้มอยู่ในระดับต่ำ ต่อเนื่องตามทิศทางราคาน้ำมันในตลาดโลก รวมทั้งแรงกดดันจากอุปสงค์ในประเทศ ที่มีไม่มากนัก

ดัชนีราคาขายส่งวัสดุก่อสร้างรวมในปี 2557 มีการปรับตัวเพิ่มขึ้นจาก 125.8 ในปี 2556 เป็น 126.7 คิดเป็น อัตราเพิ่มขึ้นร้อยละ 0.9 ทั้งนี้ ผลกระทบที่สำคัญมาจากผลิตภัณฑ์คอนกรีตที่มีราคาปรับเพิ่มขึ้นในอัตราสูง โดยดัชนี ราคาคอนกรีตในปี 2557 มีการปรับตัวเพิ่มขึ้นจาก 130.2 ในปี 2556 เป็น 134.9 คิดเป็นอัตราเพิ่มขึ้นร้อยละ 4.7

นอกจากนี้ยังมีปัจจัยบวกจากโครงการก่อสร้างพื้นฐานขนาดใหญ่หลายโครงการทั้งของภาครัฐและเอกชน ทั้งนี้การบริโภคปูนซีเมนต์ส่วนใหญ่ใช้จากการผลิตภายในไทย แต่การก่อสร้างโครงการขนาดใหญ่บางแห่งจำเป็นต้องใช้ซีเมนต์ชนิดอื่นที่ไม่สามารถผลิตได้ในประเทศ ในขณะที่ดัชนีราคาเหล็กและผลิตภัณฑ์เหล็กมีแนวโน้มลดลง โดยสถานการณ์ดังกล่าวยังคงมีผลต่อเนื่องมาถึงปี 2557 ในขณะที่ ดัชนีราคาขายส่งวัสดุก่อสร้าง ปี 2557 อยู่ที่ 126.7 ซึ่งยังคงมีทิศทางปรับเพิ่มขึ้นเช่นเดียวกัน

ดัชนีราคาขายส่งวัสดุก่อสร้างรายปี



ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์

ที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียนในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล

(หน่วย)

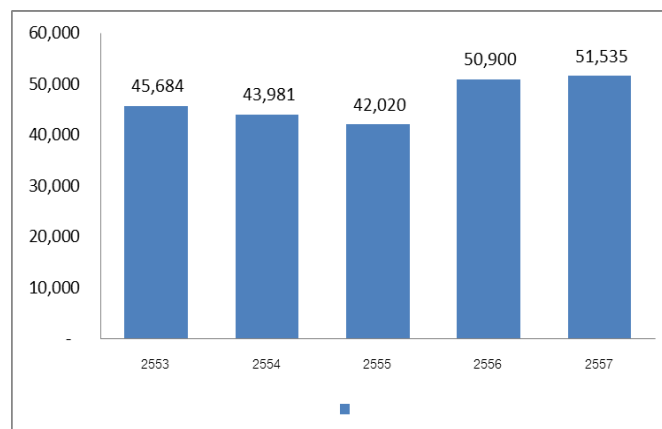
	2551	2552	2553	2554	2555	2556	2557
1.สร้างโดยผู้ประกอบการ							
บ้านเดี่ยว บ้านแฝด ทาวน์เฮ้าส์ และอาคารพาณิชย์							
พาณิชยกรรม	27,513	21,634	24,476	26,994	23,174	36,994	35,554
อาคารชุด	34,049	53,725	59,919	34,734	78,391	71,440	72,921
รวมสร้างโดยผู้ประกอบการ	61,562	75,359	84,395	61,728	101,565	108,434	108,475
2.สร้างเอง	24,017	19,618	22,498	20,128	23,437	23,260	24,899
รวมที่อยู่อาศัยจดทะเบียนเพิ่มขึ้น	85,579	94,977	106,893	81,856	125,002	131,694	133,374

ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์

ในส่วนของจำนวนที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียนในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล ปี 2557 มีจำนวน 133,374 หน่วย เพิ่มขึ้นจากปี 2555 ร้อยละ 1.27 โดยแยกเป็นที่อยู่อาศัยที่ประชาชนเป็นผู้สร้างเองมีจำนวนรวม 24,899 หน่วย เพิ่มขึ้นร้อยละ 7.04 ในขณะที่ที่อยู่อาศัยที่ผู้ประกอบการสร้างมีจำนวนรวม 108,475 หน่วย เพิ่มขึ้นร้อยละ 0.03 ทั้งนี้ ส่วนที่เพิ่มขึ้นของประเภทคอนโดมิเนียมจากจำนวน 741,440 ในปี 2556 เป็น 72,921 หน่วย ในปี 2557 เพิ่มขึ้นร้อยละ 2.07

แนวโน้มตลาดบ้านจัดสรรและภาวะการแข่งขัน

จำนวนบ้านจัดสรรสร้างเสร็จ (บ้านเดี่ยว บ้านแฝด และทาวน์เฮ้าส์) ที่จดทะเบียนในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล (หน่วย)

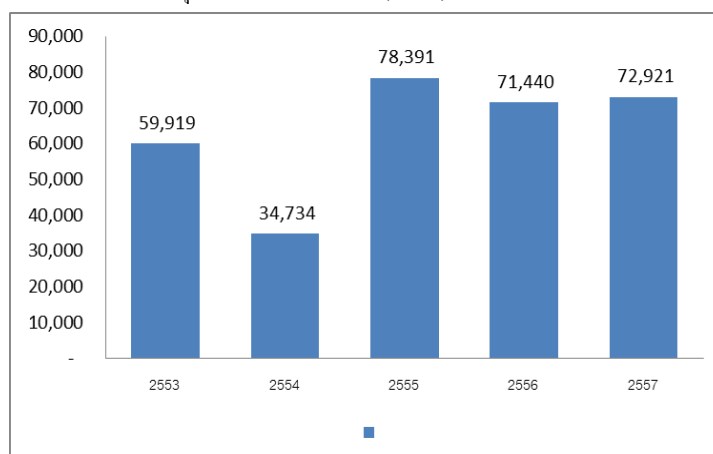


ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์

ในปี 2557 มีจำนวนบ้านจัดสรรสร้างเสร็จ (บ้านเดี่ยว บ้านแฝด และทาวน์เฮ้าส์) ที่จดทะเบียนในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล 51,535 หน่วย เพิ่มขึ้นร้อยละ 1.24 เมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมาซึ่งมีจำนวน 50,900 หน่วย โดยเป็นโครงการประเภทบ้านเดี่ยวและทาวน์เฮ้าส์หรือทาวน์โฮม มากขึ้น เพื่อให้สอดคล้องกับภาวะเศรษฐกิจในปัจจุบันที่ผู้บริโภคกำลังซบเซาลดลง และสภาวะตลาดโดยรวมยังคงมีการแข่งขันที่สูง โดยผู้ประกอบการต่างปรับกลยุทธ์ทางการตลาดและหันมาใช้การส่งเสริมการขายมากขึ้น

แนวโน้มตลาดคอนโดมิเนียมและภาวะการแข่งขัน

จำนวนอาคารชุดสร้างเสร็จ จดทะเบียนในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล (หน่วย)



ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์

ในปี 2557 จำนวนอาคารชุดสร้างเสร็จจดทะเบียนในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑลมีการขยายตัวสูง โดยมีจำนวน 72,921 หน่วย ขยายตัวจากปี 2556 ร้อยละ 2.07 เนื่องจากผู้ประกอบการในธุรกิจได้มีการพัฒนาโครงการประเภทอาคารชุดมากขึ้น โดยเฉพาะตามแนวเส้นทางรถไฟฟ้า เช่น ถนนสุขุมวิท รัชดาภิเษก ลาดพร้าว โดยที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุดได้รับความนิยมจากผู้บริโภคมากขึ้น โดยเฉพาะในกลุ่มคนทำงานเนื่องจากมีทำเลที่ตั้งสะดวกต่อการเดินทางและมีราคาต่อหน่วยที่ไม่สูงมากเมื่อเทียบกับบ้านเดี่ยวหรือทาวน์เฮ้าส์ ทั้งนี้ ที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียนเป็นตัวเลขที่สะท้อนที่อยู่อาศัยที่มีการเปิดโครงการมาแล้วก่อนหน้านี้ประมาณ 12 - 24 เดือนเป็นส่วนใหญ่ ดังนั้น

อาคารชุดที่สร้างเสร็จจดทะเบียนในปี 2557 จึงเป็นโครงการที่เริ่มสร้างประมาณปี 2554 – 2556 และอาจเป็นโครงการที่ขายแล้วหรือยังขายไม่ได้รวมกัน

ทั้งนี้ การที่มีจำนวนอาคารชุดใหม่ทยอยเข้าสู่ตลาดเป็นจำนวนมาก จึงทำให้มีอาคารชุดเหลือขายเพิ่มมากขึ้น ซึ่งอาจส่งผลทำให้ผู้ประกอบการเริ่มพิจารณาชะลอการเปิดโครงการใหม่ออกไป หรือเน้นปิดการขายโครงการเดิมก่อน ด้วยการเพิ่มกลยุทธ์ส่งเสริมการขายมากขึ้น

สรุปโครงการของบริษัทกับโครงการของผู้ประกอบการอื่นในพื้นที่บริเวณใกล้เคียงกัน

พื้นที่	โครงการของบริษัท	โครงการของผู้ประกอบการอื่น	
		โครงการ	ผู้ประกอบการ
พระราม3	เลอริช พระราม3	LPN พระราม3	บริษัท แอลพีเอ็นดีเวลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)
		The TRUST	บริษัท เดอะ คอนฟิเด้นซ์ จำกัด
รัชดาภิเษก	เลอริช รัชดา	เดอะ คริส	บริษัท กฤษฎาพานนคร จำกัด (มหาชน)
บางซ่อน	ริชพาร์ค@บางซ่อนสเคชั่น	BANGKOK HORIZON	บริษัท เจ้าพระยามหานคร จำกัด (มหาชน)
		U delight	บริษัท แกรนด์ ยูนิตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด
เตาปูน	ริชพาร์ค@เตาปูนอินเตอร์เซนจ์	THE TREE	บริษัท พฤษภา เรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน)
		ชีวาทัย อินเตอร์เซนจ์	บริษัท ชีวาทัย จำกัด
ราชพฤกษ์	เดอะ ริชวิลล์ ราชพฤกษ์	ลภาวัน 19	บริษัท ลภาวัน จำกัด
		เวอร์เดียน ราชพฤกษ์	บริษัท ชีรภมร พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด
		Casa presto ราชพฤกษ์-แจ้งวัฒนะ	บริษัท ควอลิตี้เฮาส์ จำกัด (มหาชน)
สุขุมวิท105	เดอะริชบิชโฮม สุขุมวิท 105	เลอ เน็กซ์ตริ่า	บริษัท น้อมบุญ จำกัด
		ฟลอราวิลล์	บริษัท ฟลอราวิลล์ กรุ๊ป จำกัด
		LPN แบร์ริง	บริษัท แอลพีเอ็นดีเวลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)
ไทรม้า	ริชพาร์ค@เจ้าพระยา	Metro Riverfront	บริษัท พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟก จำกัด (มหาชน)
		ดีคอนโด รัตนธิเบศร์	บริษัท แอสสิริ จำกัด (มหาชน)
		ศุภาลย์ ซิตี้ รีสอร์ท พระนั่งเกล้า	บริษัท ศุภาลย์ จำกัด (มหาชน)
		Aspire รัตนธิเบศร์	บริษัท ควอลิตี้เฮาส์ จำกัด (มหาชน)
สาทร-ตากสิน	เดอะริช	ไบสท์	บริษัท อัลไบรท์ โฮลดิ้งส์ จำกัด
		The Room	บริษัท แลนด์ แอนด์ เฮาส์ จำกัด (มหาชน)
		Nye	บริษัท แอสสิริ จำกัด (มหาชน)
		Nyx	บริษัท แอสสิริ จำกัด (มหาชน)

ศักยภาพในการแข่งขันของบริษัท

บริษัทมีความเชื่อมั่นในโครงการของบริษัทที่จะสามารถแข่งขันได้กับโครงการของผู้ประกอบการอื่น เนื่องจากความมีศักยภาพในการแข่งขัน ดังนี้

- ทำเลที่ตั้งของโครงการ

บริษัทให้ความสำคัญเป็นลำดับต้นๆ ในเรื่องของสถานที่และทำเลที่ตั้งของโครงการที่จะดำเนินการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อนำเสนอต่อผู้บริโภค โดยจะต้องอยู่ในทำเลที่ดี มีศักยภาพ ใกล้สถานที่สำคัญ เช่น สถานศึกษา ห้างสรรพสินค้า โรงพยาบาล เป็นต้น การเดินทางคมนาคมเป็นไปโดยสะดวก โดยในหลายๆ โครงการของบริษัท จะอยู่ใกล้แนวรถไฟฟ้าในปัจจุบันหรือที่จะดำเนินการก่อสร้างในอนาคต หรืออยู่ใกล้ทางขึ้นลงทางด่วนหรือถนนวงแหวนต่างๆ ทำให้บริษัทเชื่อมั่นว่าโครงการของบริษัทจะได้รับการตอบรับจากลูกค้า

■ การออกแบบโครงการที่มีเอกลักษณ์

บริษัทดำเนินการออกแบบโครงการที่เน้นให้สามารถตอบสนองความต้องการและรูปแบบการใช้ชีวิตของผู้บริโภค โดยจัดวางผังให้เหมาะสมกับทำเลพื้นที่ และจัดสรรพื้นที่ใช้สอยให้สามารถใช้ประโยชน์ได้อย่างเต็มที่ ตอบรับความต้องการของตลาดที่มีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา โดยโครงการของบริษัทจะให้มีการออกแบบโดยสถาปนิกชั้นนำที่มีชื่อเสียงและมีประสบการณ์เป็นที่ยอมรับในธุรกิจ

■ การบริหารความสัมพันธ์ลูกค้า

บริษัทกำหนดนโยบายการดำเนินธุรกิจ ที่จะต้องมุ่งเน้นสร้างความพึงพอใจสูงสุดแก่ลูกค้า โดยการนำระบบการบริหารความสัมพันธ์ลูกค้า (Customer Relationship Management) มาใช้ในการบริหารกลุ่มลูกค้าทั้งลูกค้าเก่าและลูกค้าใหม่ โดยมีการเก็บฐานข้อมูลลูกค้าทุกราย และมีการสื่อสารกับลูกค้าเหล่านี้อย่างต่อเนื่อง ให้ลูกค้าได้เข้ามามีส่วนร่วมกับบริษัท อันเป็นการสร้างความสัมพันธ์อันดีในระยะยาว ซึ่งจะทำให้เกิดการแนะนำและบอกต่อเกี่ยวกับโครงการของบริษัทไปยังผู้บริโภคอื่นๆ ต่อไป

2.4 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

2.4.1 การจัดหาให้ได้มาซึ่งผลิตภัณฑ์เพื่อจำหน่าย

การจัดหาที่ดิน

บริษัทมีช่องทางการจัดหาที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการจากแหล่งต่างๆ หลายแหล่ง ได้แก่ การสืบหาที่ดินโดยผู้บริหารของบริษัทซึ่งเป็นกลุ่มผู้ที่มีประสบการณ์ในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์มายาวนาน และมีสายสัมพันธ์อันดีกับผู้คนในแวดวงธุรกิจที่หลากหลาย หรือผู้ที่มีที่ดินในครอบครอง การจัดหาที่ดินจากนายหน้าค้าที่ดิน หรือการจัดหาที่ดินผ่านการประมูลทรัพย์สินจากสถาบันการเงินซึ่งเป็นทรัพย์สินที่ติดเป็นหลักประกันที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ หรือการประมูลทรัพย์สินจากกรมบังคับคดี เป็นต้น โดยบริษัทจะพิจารณาเลือกซื้อที่ดินที่ผ่านการพิจารณาถึงศักยภาพทำเลที่ตั้งของที่ดินนั้นแล้วจะสามารถพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ได้ เช่น ผู้บริโภคมีความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยในละแวกนั้น มีการพัฒนาสาธารณูปโภคในบริเวณนั้นเพียงพอ การเดินทางคมนาคมขนส่งมีความสะดวก เป็นต้น จากนั้นบริษัทจะดำเนินการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการทั้งทางด้านการตลาด การเงิน การก่อสร้าง หรือข้อกำหนดที่เกี่ยวข้องและเมื่อผลการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการแสดงให้เห็นว่ามีศักยภาพในการพัฒนาโครงการ และสามารถสร้างผลตอบแทนในอัตราที่เหมาะสมได้ บริษัทจะกำหนดราคาซื้อและทำการเจรจาเพื่อซื้อที่ดินจากเจ้าของกรรมสิทธิ์นั้นต่อไป โดยนโยบายของบริษัทจะทำการซื้อที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการทันที จะไม่ทำการซื้อที่ดินเพื่อรอเก็บไว้ เนื่องจากไม่ต้องการรับภาระต้นทุนการถือครองที่ดินโดยไม่จำเป็น ปัจจุบันบริษัทไม่มีที่ดินรอการพัฒนา (ศึกษารายละเอียดได้ในส่วนที่ 1 ข้อ 4 ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ) อย่างไรก็ตามบริษัทมุ่งมั่นที่จะเสาะหาที่ดินที่มีศักยภาพอย่าง

สม่ำเสมอโดยเมื่อบริษัทพบที่ดินที่มีศักยภาพและเหมาะสมต่อการพัฒนา บริษัทพร้อมที่จะดำเนินการพัฒนาที่ดินดังกล่าวต่อไป

ทั้งนี้ หากบริษัทมีการซื้อที่ดินจากบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง บริษัทจะปฏิบัติตามนโยบายการทำรายการระหว่างกัน

การจัดการที่ปรึกษาควบคุมงานก่อสร้าง

ในการพิจารณาคัดเลือกที่ปรึกษาควบคุมงานก่อสร้าง บริษัทจะเปิดให้มีการประมูลเพื่อคัดเลือกจากบริษัทที่ปรึกษาประมาณ 2 - 3 รายให้ทำการยื่นข้อเสนอเข้ามายังบริษัท โดยบริษัทจะพิจารณาจากราคาที่เสนอ ผลงาน ประสิทธิภาพ และความพร้อมในการทำงาน ประกอบการคัดเลือก โดยที่ปรึกษาควบคุมงานก่อสร้างจะทำหน้าที่ให้คำปรึกษา ตรวจสอบคุณภาพและความถูกต้องในรายละเอียดขั้นตอน เทคนิค วิธีการทำงาน การติดตั้ง และทดสอบงานในระหว่างการก่อสร้างจนแล้วเสร็จ ทั้งนี้ สำหรับโครงการแนวราบ อาทิเช่น บ้านเดี่ยวและทาวน์เฮ้าส์/ทาวน์โฮมส์ บริษัทอาจไม่จำเป็นต้องว่าจ้างที่ปรึกษาควบคุมงานก่อสร้างจากภายนอกก็ได้ เนื่องจากทีมงานภายในของบริษัทมีความสามารถในการปฏิบัติหน้าที่นี้ในโครงการบางประเภท เช่น เดอะริช บิซ โฮม สุขุมวิท 105 เป็นต้น สำหรับโครงการแนวสูงเกินกว่า 8 ชั้นหรืออาคารที่สูงเกิน 23 เมตรขึ้นไป เป็นอาคารที่จัดอยู่ในประเภทอาคารสูงตามนิยามในพรบ.ควบคุมอาคาร พ.ศ.2522 ซึ่งจะมีข้อกำหนดในการก่อสร้างอาคารที่เข้มงวดกว่า ไม่ว่าจะเป็น เรื่องระบบระบายอากาศ, ระบบไฟฟ้า, ระบบป้องกันเพลิงไหม้, ระบบบำบัดน้ำเสีย, ระบบระบายน้ำทิ้ง, ระบบประปาและระบบลิฟต์ ดังนั้นบริษัทจำเป็นต้องดำเนินการว่าจ้างที่ปรึกษาควบคุมงานก่อสร้างจากภายนอกที่มีความเชี่ยวชาญ เพื่อประสานงานกับบริษัทผู้รับเหมาและการทำงานที่ตรวจสอบการก่อสร้างแทนบริษัทเพื่อให้การก่อสร้างเป็นไปตามที่กฎหมายกำหนด นอกจากนี้บริษัทจะว่าจ้างที่ปรึกษาควบคุมงานก่อสร้างจากภายนอกตามที่ธนาคารที่ปล่อยกู้แก่บริษัทแจ้งความประสงค์มา

การจัดหาผู้รับเหมาก่อสร้าง

บริษัทมีหน่วยงานภายในในการประสานงานเพื่อทำหน้าที่ติดต่อประสานงานเพื่อว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างจากบริษัทภายนอก ทั้งนี้ บริษัทมีนโยบายในการคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้างหลักที่จะให้มีการประกวดราคาในทุกโครงการ โดยให้ผู้ยื่นเสนอราคา 3 รายขึ้นไป โดยบริษัทจะพิจารณาคัดเลือกจากหลักเกณฑ์ต่างๆ ได้แก่ ราคาที่เสนอ ประสิทธิภาพ ชื่อเสียง และผลงานในอดีตที่ผ่านมา โดยเฉพาะผลงานที่มีลักษณะใกล้เคียงกับโครงการของบริษัท ความเรียบร้อยของงานก่อสร้าง ความตรงต่อเวลาในการส่งมอบงาน รวมทั้งยังพิจารณาถึงความพร้อมในการทำงานและสถานะการเงินของบริษัทผู้รับเหมาก่อสร้าง ประกอบการคัดเลือก ทั้งนี้ ในอดีตที่ผ่านมาบริษัทไม่เคยมีกรณีพิพาทโดยตรงกับผู้รับเหมาก่อสร้าง

การจัดหาวัสดุก่อสร้างและสินค้าจำเป็นสำหรับการพัฒนาโครงการ

ในการจัดหาวัสดุก่อสร้างเพื่อใช้ในการก่อสร้างโครงการ บริษัทจะให้ผู้รับเหมาก่อสร้างเป็นผู้รับผิดชอบในการจัดซื้อวัสดุก่อสร้างหลัก เช่น อิฐ หิน ปูน ทราย และเหล็ก เป็นต้น รวมทั้งจะต้องเป็นผู้รับผิดชอบการเปลี่ยนแปลงของราคาวัสดุก่อสร้างดังกล่าวเองด้วย โดยบริษัทจะกำหนดคุณภาพและมาตรฐานของวัสดุก่อสร้างที่ใช้ในโครงการให้ผู้รับเหมาก่อสร้างทราบ ซึ่งผู้รับเหมาก่อสร้างจะได้ทำการประเมินและคำนวณค่าวัสดุก่อสร้างที่จะต้องใช้จ่ายทั้งหมดไว้เป็นส่วนหนึ่งของค่าจ้างรับเหมาก่อสร้าง ในขณะที่วัสดุก่อสร้างบางประเภทที่มีการใช้เป็นจำนวนมากในรูปแบบที่เหมือนกัน หรือสามารถนับจำนวนได้แน่นอน และมีราคาต่อหน่วยค่อนข้างสูง บริษัทจะเป็นผู้รับผิดชอบจัดหาเอง เช่น เสาเข็ม ลิฟต์ สุขภัณฑ์ เครื่องปรับอากาศ เครื่องกำเนิดไฟ เป็นต้น โดยบริษัทสามารถจัดหาได้จากผู้จัดจำหน่ายภายในประเทศทั้งหมด ทั้งนี้ บริษัทไม่มีนโยบายที่จะซื้อวัสดุก่อสร้างเป็นจำนวนมากเก็บไว้เป็นสินค้าคงคลัง

ทั้งนี้ ในอดีตที่ผ่านมาจนถึงปัจจุบัน บริษัทไม่มีการพึ่งพิงผู้จัดจำหน่ายหรือผู้รับเหมาก่อสร้างจากภายนอก รายใดรายหนึ่งเป็นพิเศษ เนื่องจากบริษัทมีการติดต่อกับคู่ค้าที่เป็นผู้จำหน่ายวัสดุก่อสร้างประมาณ 10 ราย และมีความสัมพันธ์อันดีต่อกัน โดยไม่มีการซื้อจากผู้จัดจำหน่ายรายใดเป็นสัดส่วนเกินกว่าร้อยละ 30 ของมูลค่าซื้อหรือจัดจ้างทั้งหมด ในขณะที่ในบางปีอาจมีการว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างภายนอกซึ่งคิดเป็นสัดส่วนที่ค่อนข้างสูงเมื่อเทียบกับมูลค่าซื้อหรือจัดจ้างรวม แต่ถือเป็นลักษณะธุรกิจปกติที่มีมูลค่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างจำนวนที่สูงตามขนาดของโครงการ ซึ่งในการว่าจ้างนั้นผู้รับเหมาก่อสร้างจะต้องทำหนังสือสัญญาค้ำประกันงานให้แก่บริษัทตามมูลค่าจ้างด้วย เพื่อสร้างความเชื่อมั่นในผลงานและการดำเนินการก่อสร้างให้แก่บริษัท โดยบริษัทสามารถเลือกพิจารณาว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างภายนอกได้โดยการเปิดประมูลราคาจากผู้รับเหมาก่อสร้างภายนอกเสนอเข้ามา จึงทำให้ไม่มีการพึ่งพิงผู้รับเหมาก่อสร้างภายนอก รายใดรายหนึ่งแต่อย่างใด

2.5 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทมีจำนวนหน่วยที่จอง ทำสัญญาซื้อขายแล้วแต่ยังมิได้โอนกรรมสิทธิ์ของโครงการมีจำนวน 346 หน่วย คิดเป็นมูลค่าเท่ากับ 953.35 ล้านบาท โดยมีรายละเอียดตามตาราง ดังนี้

โครงการ	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	จำนวน (หน่วย)	ความ คืบหน้าใน การก่อสร้าง	จำนวนหน่วยที่จองหรือทำ สัญญาแล้ว แต่ยังไม่ได้ส่งมอบ		ระยะเวลาที่คาด ว่าจะโอน กรรมสิทธิ์
				จำนวน (หน่วย)	มูลค่า (ล้านบาท)	
คอนโดมิเนียม						
- ริชพาร์ค@บางซื่อสนเดชั่น	1,375	803	100.00	2	3.36	2557
- ริชพาร์ค@เคาปูนอินเตอร์เนชั่น	1,703	735	100.00	82	192	2557
- ริชพาร์ค@เจ้าพระยา	1,287	635	22.71	180	411.33	2558
- เดอะริช @สาทร-ตากสิน	2,000	511	-	70	294.35	2559
ทาวน์เฮ้าส์ / ทาวน์โฮม / โฮมออฟ ฟิศ						
- เดอะริช บีช โฮม สุขุมวิท 105	668	140	75.55	9	41.59	2557
- เดอะริชวิลล์ ราชพฤกษ์	560	138	10.79	3	10.74	2558
รวม	9,065	3,534		346	953.36	

3. ปัจจัยความเสี่ยง

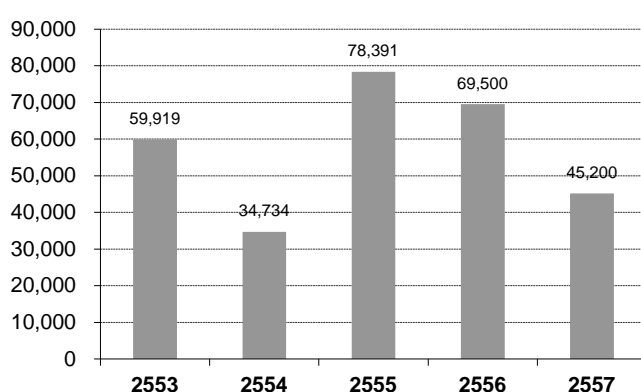
ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

3.1 ความเสี่ยงจากการที่บริษัทประกอบธุรกิจในอุตสาหกรรมที่มีการแข่งขันสูง

จากข้อมูลของศูนย์ข้อมูลสังหาริมทรัพย์รายงานว่าในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล ในปี 2553 – 2557 มีอาคารชุดพักอาศัย (“คอนโดมิเนียม”) ที่สร้างเสร็จและจดทะเบียน โดยมีจำนวน 59,919 หน่วย 34,734 หน่วย 78,391 หน่วย 69,500 และ 45,200 หน่วย ตามลำดับ ในปี 2554 สาเหตุที่จำนวนอาคารชุดที่สร้างเสร็จลดจำนวนลงเนื่องจากเกิดอุทกภัยครั้งใหญ่ จึงทำให้การก่อสร้างในช่วงครึ่งหลังของ ปี 2554 ชะลอตัว อย่างไรก็ตาม ภายหลังจากวิกฤติการดังกล่าว คลื่นคลายลง ผู้ประกอบการได้กลับมาเร่งก่อสร้างเพื่อส่งมอบโครงการ จึงทำให้ในปี 2555 และปี 2556 จำนวนอาคารชุดสร้างเสร็จจดทะเบียนนั้นมีการขยายตัว ซึ่งการที่มีจำนวนอาคารชุดใหม่ทยอยเข้าสู่ตลาดเป็นจำนวนมาก แสดงให้เห็นถึงการปรับตัวสูงขึ้นของด้านอุปทานในตลาดและส่งผลกระทบต่อผู้ประกอบการเนื่องจากการแข่งขันกันเพื่อแย่งชิงลูกค้าที่สูงขึ้น ในขณะที่บทวิจัยทิศทางธุรกิจอสังหาริมทรัพย์โดยศูนย์วิจัยกสิกรไทย ได้ให้ความเห็นว่า ตลาดอสังหาริมทรัพย์ของประเทศไทยโดยเฉพาะตลาดคอนโดมิเนียมนั้นได้มีการเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็วและต่อเนื่องซึ่งอาจจะเกิดอุปทานในตลาดในบางทำเล จากการประเมินของศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ พบว่าในปี 2557 ยอดเปิดตัวโครงการที่อยู่อาศัย 230 โครงการ ลดลงจากปีก่อนที่อยู่ในระดับ 415 โครงการ

ผู้เชี่ยวชาญเศรษฐกิจตลาดเงิน-สินเชื่อ มองภาพรวมธุรกิจอสังหาฯ ในปี 2558 นี้ยังไปได้ แต่ไม่ใช่ปีทองเนื่องจากคอนโดที่เหลืรอขายและห้องชุดที่กลับมามีเรสในตลาดรวมกว่า 60,000 ยูนิต และปัจจัยที่ส่งผลต่อการขยายตัวของคอนโด คือกำลังซื้อต่ำ – หนี้ครัวเรือนสูง และธนาคารเพิ่มความระมัดระวังการปล่อยสินเชื่อรายย่อย ซึ่งจะสร้างความท้าทายให้กับผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในการทำตลาดมากขึ้น และส่งกระทบโดยตรงต่อบริษัทเนื่องจากบริษัทเป็นผู้ประกอบการและพึ่งพารายได้จากการสร้างคอนโดมิเนียมเป็นหลัก

จำนวนอาคารชุดสร้างเสร็จ จดทะเบียนในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล (หน่วย)



ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์

อย่างไรก็ดี ก่อนการลงทุนก่อสร้างในแต่ละโครงการ บริษัทได้มีการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการลงทุน อาทิเช่น ภาวะเศรษฐกิจของไทย อุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์ มาตรการทางการเงินที่อาจส่งผลกระทบต่อปริมาณการให้สินเชื่อของสถาบันการเงินต่างๆ และความเชื่อมั่นของผู้บริโภคในอุตสาหกรรม เป็นต้น ตลอดจนการทำวิจัย

ตลาดในพื้นที่บริเวณโครงการเพื่อเก็บข้อมูลปัจจัยต่างๆ อาทิเช่น จำนวนผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในบริเวณนั้นๆ รูปแบบโครงการวิธีการตั้งราคาและที่ตั้งของคู่แข่ง รวมไปถึงการทำแบบสอบถามความต้องการของลูกค้าและปัจจัยที่ลูกค้าให้ความสำคัญในการเลือกซื้อที่พักอาศัยในย่านที่จะมีโครงการ ทั้งนี้ ทีมผู้บริหารจะไตร่ตรองข้อมูลรายงานที่ได้มีการศึกษาอย่างละเอียดและพิจารณาความเป็นไปได้ของโครงการ รวมไปถึงผลตอบแทนและความเสี่ยงที่จะได้รับก่อนเริ่มทำโครงการใดๆ ก่อนที่จะเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทเพื่อพิจารณาการลงทุนในแต่ละโครงการอีกครั้ง

3.2 ความเสี่ยงที่บริษัท ได้รับความเสียหายจากธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นคอนโดมิเนียมเป็นหลัก

บริษัทมีรายได้หลักมาจากการประกอบธุรกิจพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นคอนโดมิเนียม โดยนับแต่จัดตั้งบริษัทจนถึง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทได้มีการพัฒนาโครงการทั้งสิ้นจำนวน 10 โครงการ เป็นโครงการที่พัฒนาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียมจำนวน 9 โครงการ ซึ่งมีโครงการที่อยู่ระหว่างการก่อสร้างคือ ริช พาร์ค@เจ้าพระยา และเดอะริช@สาทร ดากลิน โดยระหว่างปี 2553- 2557 รายได้พึงพึงจากคอนโดมิเนียมเป็นสัดส่วนเกินกว่าร้อยละ 90 ของรายได้รวม จึงทำให้บริษัทอาจมีความเสี่ยงหากตลาดคอนโดมิเนียมเกิดภาวะอืดตัวและมีการถดถอยซึ่งอาจจะกระทบต่อผลประกอบการของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ

อย่างไรก็ตาม บริษัทไม่ได้มีความชำนาญในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียมแต่เพียงอย่างเดียว แต่เคยมีประสบการณ์ในการพัฒนาโครงการประเภทอื่น อาทิเช่น โครงการบ้านเดี่ยว เดอะริชวิลล์ บางบัวทอง ซึ่งประสบความสำเร็จในการขายจนปิดโครงการได้สำเร็จ ตลอดจนมีโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภททาวน์โฮมส์/ทาวน์โฮมส์ ที่พัฒนาอยู่คือ โครงการเดอะริช บิซโฮม สุขุมวิท105 และมีที่จะพัฒนาโครงการบ้านเดี่ยว และทาวน์โฮมส์ โครงการ เดอะริชวิลล์ ราชพฤกษ์ ซึ่งจะเริ่มรับรู้รายได้จากโครงการดังกล่าวในปี 2558 – 2559 ซึ่งจะช่วยให้บริษัทมีการกระจายการรับรู้รายได้จากธุรกิจอื่นๆ นอกเหนือจากการพัฒนาคอนโดมิเนียมเพียงอย่างเดียว โดยทีมผู้บริหารของบริษัท มีความเชื่อมั่นว่าจากประสบการณ์ที่อยู่ในวงการอสังหาริมทรัพย์นานกว่า 10 ปีรวมถึงบุคลากรที่เกี่ยวข้องจะสามารถศึกษาดำเนินการตามแผนงานในการพัฒนาโครงการให้ประสบความสำเร็จและเข้าถึงความต้องการของผู้บริโภคได้

สัดส่วนรายได้จากคอนโดมิเนียมต่อรายได้รวมปี 2555 –2557 (ร้อยละ)

	ปี 2555	ปี 2556	ปี 2557
โครงการ ริชทาวน์เวอร์ เพชรเกษม-สาทร	-	-	-
โครงการ เดอะริช พระราม3	21.79	1.29	2.00
โครงการ เดอะริช รัชดา-สุทธิสาร	8.40	3.95	2.00
โครงการ เดอะริช@อารีย์สเตชั่น	38.63	4.48	1.00
โครงการ ริชพาร์ค@บางซื่อสเตชั่น	30.69	87.75	7.00
โครงการ ริชพาร์ค@เตาปูนอินเตอร์เซนจ์	-	-	77.00
รายได้รวมจากคอนโดมิเนียมต่อรายได้รวม	99.51	97.47	90.00

ที่มา : บริษัท ริช เฟลช 2002 จำกัด (มหาชน)

3.3 ความเสี่ยงจากการที่ผลประกอบการขึ้นอยู่กับความสำเร็จของโครงการที่กำลังพัฒนาอยู่

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทมีโครงการที่อยู่ระหว่างการก่อสร้างและรอรับรู้อยู่ได้เมื่อโอนกรรมสิทธิ์จำนวนทั้งสิ้น 3 โครงการประกอบด้วย โครงการริชพาร์ค@เจ้าพระยา โครงการเดอะริช บีชโฮม สุขุมวิท105 , โครงการ เดอะริชวิลล์ ราชพฤกษ์ ซึ่งมีความคืบหน้าการก่อสร้างร้อยละ 80.00 และ 90.00 ,80.00 ตามลำดับ และโครงการเดอะริช@สาทร ดาเกสิน ที่มีกำหนดการเริ่มก่อสร้างในไตรมาสแรกของปี 2558 ซึ่งบริษัทคาดว่าจะก่อสร้างแล้วเสร็จพร้อมโอนกรรมสิทธิ์ให้กับลูกค้า และสามารถรับรู้อยู่ได้ภายในปี 2559 โดยทั้งสี่โครงการมีมูลค่าโครงการรวมประมาณ 3,420 ล้านบาท อย่างไรก็ตาม ในปี 2557 โครงการริชพาร์ค@เตาปูนอินเตอร์เนชั่น ซึ่งมีมูลค่าโครงการประมาณ 1,752 ล้านบาท และมีสัดส่วนการรับรู้รายได้มากถึงร้อยละ 85.90 ของรายได้รวมในปี 2557 มีชนิดที่ยังไม่ได้โอนคงเหลือเพียงร้อยละ 33.33 ซึ่งอาจทำให้บริษัทอาจมีความเสี่ยงจากการรับรู้รายได้ที่ไม่ต่อเนื่องในช่วงไตรมาสแรกถึงไตรมาสสามของปี 2558 ส่วนโครงการริชพาร์ค@เจ้าพระยา คาดว่าจะก่อสร้างแล้วเสร็จพร้อมโอนกรรมสิทธิ์ให้กับลูกค้าในช่วงไตรมาสสี่ ของปี 2558 นอกจากนี้บริษัทอาจมีความเสี่ยงที่จะไม่ได้รับรู้ผลประกอบการตามที่คาดหากมีความไม่แน่นอนของการก่อสร้างหรือความสำเร็จจากการพัฒนาโครงการ ซึ่งความสำเร็จในการพัฒนาโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ของบริษัท จะขึ้นอยู่กับหลายปัจจัย ประกอบด้วย ความเพียงพอของเงินทุนสำหรับหมุนเวียนในการพัฒนาโครงการภาวะตลาดของอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์และเศรษฐกิจในประเทศไทย ราคาวัสดุก่อสร้าง ตลอดจนความเชื่อมั่นของผู้ซื้อ เช่น อัตราดอกเบี้ยที่เป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่น่าสนใจในการซื้อที่อยู่อาศัยของผู้ซื้อ เป็นต้น

อย่างไรก็ตาม บริษัทได้มีการติดตามและศึกษาภาวะเศรษฐกิจในประเทศที่อาจมีผลกระทบในหลายๆ ปัจจัยเช่น การเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ย อัตราเงินเฟ้อ การปรับเปลี่ยนกฎเกณฑ์ในการปล่อยสินเชื่อของธนาคารพาณิชย์โดยการออกมาตรการกำหนดอัตราส่วนเงินให้สินเชื่อต่อมูลค่าหลักประกัน (Loan to Value ratio) รวมถึงภาวะอุตสาหกรรมของอสังหาริมทรัพย์ เช่น จำนวนการออกใบอนุญาตก่อสร้างอาคารเพื่อที่อยู่อาศัย จำนวนคอนโดมิเนียมที่มีการโอน ความคืบหน้าของโครงการสร้างพื้นฐานของรัฐบาล เช่น ระบบรถไฟฟ้าขนส่งมวลชน โครงการรถไฟฟ้ามหานครความเร็วสูง และปัจจัยด้านอื่นๆ ที่มีผลต่อความสำเร็จของโครงการ เช่น แนวโน้มอุปสงค์ที่อยู่อาศัยของผู้บริโภคและความเชื่อมั่นของผู้บริโภค เพื่อที่บริษัทจะสามารถวางแผนกลยุทธ์ที่สามารถปรับตัวกับการเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อมและตอบสนองความต้องการของตลาดได้อย่างทันทั่วทั้งนี้ นอกจากนี้บริษัทยังมีการกำหนดหลักเกณฑ์ในการพิจารณาการลงทุนพัฒนาโครงการแต่ละโครงการ(Feasibility study) โดยจะมีการศึกษา เก็บข้อมูล และวางแผนอย่างละเอียดรอบคอบ ตั้งแต่ คอนเซ็ปของผลิตภัณฑ์ ท่าเลที่ตั้ง ไปจนถึงจำนวนเงินลงทุนและผลตอบแทนที่ได้รับจากการลงทุน

3.4 ความเสี่ยงจากการที่ผลประกอบการในอนาคตไม่ตรงตามเป้าหมายเนื่องจากลูกค้าไม่โอนตามวันที่กำหนดไว้ในสัญญา

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทมีโครงการที่ลูกค้าทำการจอง / ทำสัญญาซื้อขายแล้วแต่ยังมิได้โอนกรรมสิทธิ์จำนวนทั้งสิ้น 344 หน่วย คิดเป็นมูลค่ารวม 1,085.70 ล้านบาท ซึ่งสัดส่วนหลักมาจากโครงการริชพาร์ค@เจ้าพระยา ซึ่งอยู่ระหว่างก่อสร้างและรอโอนกรรมสิทธิ์ในปี 2558 จำนวน 409.33 ล้านบาทหรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 37.70 จากมูลค่ารวม และโครงการริชพาร์ค@เตาปูนอินเตอร์เนชั่น ซึ่งก่อสร้างแล้วเสร็จและอยู่ระหว่างรอโอนกรรมสิทธิ์จำนวน 192.00 ล้านบาทหรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 17.68 จากมูลค่ารวม ซึ่งลูกค้าส่วนที่เหลืออยู่ระหว่างดำเนินการติดต่อขอสินเชื่อจากธนาคารและดำเนินการตรวจรับห้อง โดยบริษัทคาดว่าจะสามารถดำเนินการโอนกรรมสิทธิ์ลูกค้าจากโครงการดังกล่าวได้แล้วเสร็จภายในปี 2558 ทั้งนี้ จากสถิติในอดีตที่ผ่านมาบริษัทมีอัตราส่วนลูกค้าที่ยกเลิกการจองในอัตราที่ต่ำ โดยในปี 2554- 2557 ที่ผ่านมามีจำนวนหน่วยที่ลูกค้าทำการยกเลิกการจองจำนวน

269 หน่วยจากจำนวนหน่วยรวม 2,017 หน่วย ซึ่งคิดเป็นอัตราส่วนร้อยละ 13.33 ต่อจำนวนสัญญาที่ลูกค้าทำการจองทั้งหมด จึงไม่มีผลกระทบต่อบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ

นอกจากนี้ เพื่อกระตุ้นการโอนกรรมสิทธิ์ของลูกค้า บริษัทได้ออกมาตรการในการเร่งรัดการโอนกรรมสิทธิ์ของลูกค้า อาทิเช่น การเจรจากับลูกค้าเพื่อสอบถามถึงเหตุผลในการโอนกรรมสิทธิ์ล่าช้าและหาทางออก ร่วมในการแก้ไขปัญหา การตั้งขีดจำกัดเวลาในการโอน (Deadline) โดยบริษัทจะมีการแจ้งทางไปรษณีย์ลงทะเบียนต่อลูกค้าให้มาดำเนินการโอนกรรมสิทธิ์ภายในระยะเวลาที่กำหนด และภายหลังจากวันนัดโอนกรรมสิทธิ์ประมาณ 30 วัน หากลูกค้าไม่มาดำเนินการโอนกรรมสิทธิ์ และพิจารณาแล้วเห็นว่าลูกค้าไม่มีความสามารถในการโอนกรรมสิทธิ์ หรือไม่ประสงค์จะโอนกรรมสิทธิ์บริษัทจะถือว่าลูกค้าสละสิทธิการจองและจะดำเนินการยึดเงินผ่อนค่างวดและดำเนินการหาลูกค้ารายใหม่ต่อไป

จำนวนหน่วยที่ลูกค้าจอง/ทำสัญญาซื้อขายแล้วแต่ยังไม่ได้โอนกรรมสิทธิ์ของโครงการ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557

โครงการ	จำนวนหน่วยที่ถูกค้างจองแล้วแต่ยังไม่ได้ส่งมอบ			ระยะเวลาที่คาดว่าจะโอนกรรมสิทธิ์
	จำนวน (หน่วย)	มูลค่า (ล้านบาท)	สัดส่วนต่อมูลค่ารวม (ร้อยละ)	
คอนโดมิเนียม				
-ริชพาร์ค@บางซื่อสเคชั่น	2	3.36	0.31	2558
-ริชพาร์ค@เดาปูนอินเตอร์เนชั่น	82	192.00	17.68	2558
-ริชพาร์ค@เจ้าพระยา	180	411.33	37.70	2558
-เดอะริช@สาทร ดากสิน	70	294.35	27.11	2559
ทาวน์เฮ้าส์ / ทาวน์โฮม / โฮมออฟฟิศ				
- เดอะริช บิซ โฮม สุขุมวิท 105	8	175.92	16.20	2558
-เดอะริชวิลล์ ราชพฤกษ์	3	10.74	1.00	2558
รวม	344	1,085.70	100	

ที่มา : บริษัท วิชี เฟลซ 2002 จำกัด (มหาชน)

3.5 ความเสี่ยงที่เกี่ยวกับการบริหารจัดการต้นทุน

3.5.1 ความเสี่ยงจากความล่าช้าและคุณภาพผลงานของผู้รับเหมาก่อสร้าง

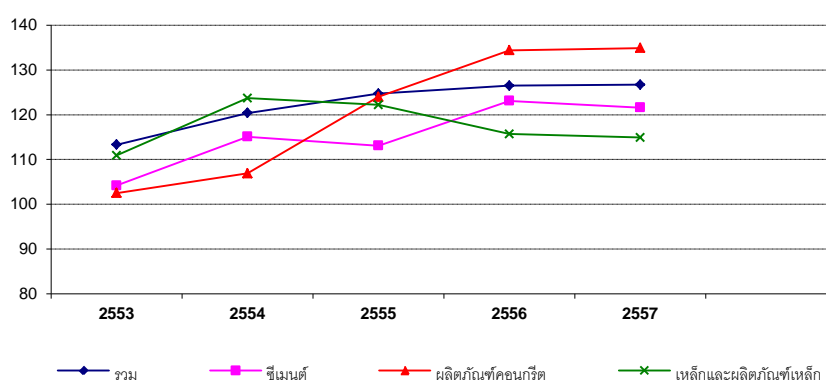
ความเสี่ยงกรณีผู้รับเหมาส่งมอบงานล่าช้าเนื่องจากผู้รับเหมาอาจไม่มีความชำนาญหรืออาจมีปัญหาขาดแคลนแรงงานหรือผู้รับเหมาส่งมอบงานให้ทันตามกำหนดเวลาแต่คุณภาพงานอาจไม่เป็นไปตามมาตรฐานที่กำหนด ทำให้บริษัทไม่สามารถควบคุมต้นทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพหรืออาจส่งผลกระทบให้ไม่สามารถส่งมอบโครงการอสังหาริมทรัพย์ต่างๆให้แก่ลูกค้าได้ตรงตามกำหนด เพื่อลดความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทมีนโยบายในการคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้างหลักที่จะให้มีการประกวดราคาในทุกโครงการ โดยให้มีผู้ยื่นเสนอราคา 3 รายขึ้นไป โดยบริษัทจะพิจารณาคัดเลือกจากหลักเกณฑ์ต่างๆ ได้แก่ ประสิทธิภาพ ชื่อเสียง และผลงานในอดีตที่ผ่านมา โดยเฉพาะผลงานที่มีลักษณะใกล้เคียงกับโครงการของบริษัท ความเรียบร้อยของงานก่อสร้าง ความตรงต่อเวลาในการส่งมอบงาน รวมทั้งยังพิจารณาถึงความพร้อมในการทำงานและสถานะการเงินของบริษัทผู้รับเหมาก่อสร้าง

ทั้งนี้ ในอดีตที่ผ่านมาจนถึงปัจจุบัน บริษัทไม่มีการพึ่งพิงผู้จัดจำหน่ายหรือผู้รับเหมาก่อสร้างจากภายนอกเลยใดรายหนึ่งเป็นพิเศษ เนื่องจากบริษัทมีการติดต่อกับคู่ค้าที่เป็นผู้จำหน่ายวัสดุก่อสร้างประมาณ 10 ราย และมีความสัมพันธ์อันดีต่อกัน โดยไม่มีการซื้อจากผู้จัดจำหน่ายรายใดเป็นสัดส่วนเกินกว่าร้อยละ 30 ของมูลค่าซื้อหรือจัด

จ้างทั้งหมด ในขณะที่ในบางปีอาจมีการว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างภายนอกซึ่งคิดเป็นสัดส่วนที่ค่อนข้างสูงเมื่อเทียบกับมูลค่าซื้อหรือจัดจ้างรวม แต่ถือเป็นลักษณะธุรกิจปกติที่มีมูลค่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างจำนวนที่สูงตามขนาดของโครงการ ซึ่งในการว่าจ้างนั้น ผู้รับเหมาก่อสร้างจะต้องทำหนังสือสัญญาค่าประกันงานให้แก่บริษัทตามมูลค่าจ้างด้วย เพื่อสร้างความเชื่อมั่นในผลงานและการดำเนินการก่อสร้างให้แก่บริษัท โดยบริษัทสามารถเลือกพิจารณาว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างภายนอกได้โดยการเปิดประมูลราคาจากผู้รับเหมาก่อสร้างภายนอกเสนอเข้ามา จึงทำให้ไม่มีการพึ่งพิงผู้รับเหมาก่อสร้างภายนอกรายใดรายหนึ่งแต่อย่างใด

3.5.2 ความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาวัสดุก่อสร้าง

ดัชนีราคาขายส่งวัสดุก่อสร้างรายปี(เฉลี่ยดัชนีรายเดือน)



ที่มา : สำนักงานดัชนีเศรษฐกิจการค้า กรมเศรษฐกิจการค้า

บริษัทอาจมีความเสี่ยงต้นทุนการก่อสร้างที่สูงขึ้นได้ โดยจากข้อมูลของสำนักงานดัชนีเศรษฐกิจการค้า กรมเศรษฐกิจการค้าพบว่า ดัชนีรวมราคาวัสดุก่อสร้างมีการปรับตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องนับจากปี 2552 เป็นต้นมา ซึ่งการปรับตัวเพิ่มขึ้นของดัชนีดังกล่าวเกิดจากการปรับตัวเพิ่มขึ้นของราคากอนกรีตอย่างมีนัยสำคัญเนื่องจากความจำเป็นที่ต้องใช้ปูนซีเมนต์เพื่อซ่อมแซมระบบสาธารณูปโภค โครงสร้างพื้นฐาน โรงงานและอาคารบ้านเรือน ที่ได้รับความเสียหายจากน้ำท่วม ในขณะที่ดัชนีราคาเหล็กและผลิตภัณฑ์เหล็กค่อนข้างทรงตัว โดยสถานการณ์ดังกล่าวยังคงมีผลต่อเนื่องมาถึงปี 2556 ทั้งนี้แนวโน้มต้นทุนการก่อสร้างที่สูงขึ้นดังกล่าวถือเป็นความเสี่ยงที่ผู้ประกอบการทุกรายรวมทั้งบริษัทอาจได้รับผลกระทบเช่นกัน นอกจากนี้ นโยบายของรัฐบาลที่ต้องการจะเพิ่มรายได้ต่อวันเป็น 300 บาท อาจส่งผลกระทบต่อต้นทุนแรงงาน และต้นทุนการก่อสร้างในอนาคต

อย่างไรก็ตาม บริษัทจะให้ผู้รับเหมาก่อสร้างเป็นผู้รับผิดชอบในการจัดซื้อวัสดุก่อสร้างหลัก เช่น อิฐ หิน ปูน ทราย และเหล็ก เป็นต้น รวมทั้งจะต้องเป็นผู้รับผิดชอบการเปลี่ยนแปลงของราคาวัสดุก่อสร้างดังกล่าว โดยบริษัทจะกำหนดคุณภาพและมาตรฐานของวัสดุก่อสร้างที่ใช้ในโครงการให้ผู้รับเหมาก่อสร้างทราบ ซึ่งผู้รับเหมาก่อสร้างจะทำการประเมินและคำนวณค่าวัสดุก่อสร้างที่ต้องใช้ทั้งหมดไว้เป็นส่วนหนึ่งของค่าจ้างรับเหมาก่อสร้าง ในขณะที่วัสดุก่อสร้างบางประเภทที่มีการใช้เป็นจำนวนมากในรูปแบบที่เหมือนกัน หรือสามารถนับจำนวนได้แน่นอน และมีราคาต่อหน่วยค่อนข้างสูง บริษัทจะเป็นผู้รับผิดชอบจัดหาเอง เช่น เสาเข็ม ลิฟต์ สุขภัณฑ์ เครื่องปรับอากาศ เครื่องกำเนิดไฟ เป็นต้น โดยบริษัทสามารถจัดหาได้จากผู้จัดจำหน่ายภายในประเทศทั้งหมด ทั้งนี้ บริษัทไม่มีนโยบายที่จะซื้อวัสดุก่อสร้างเป็นจำนวนมากเก็บไว้เป็นสินค้าคงคลัง

3.6 ความเสี่ยงจากการจัดหาที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการในอนาคต

บริษัทไม่มีนโยบายถือครองที่ดินเปล่า โดยบริษัทจะทำการซื้อที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการทันทีและจะไม่ทำการซื้อที่ดินเพื่อรอเก็บไว้เนื่องจากไม่ต้องการรับภาระต้นทุนการถือครองที่ดินโดยไม่จำเป็น โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทไม่มีที่ดินถือครองเพื่อพัฒนาโครงการในอนาคต อย่างไรก็ตาม บริษัทมุ่งมั่นที่จะแสวงหาที่ดินที่มีศักยภาพอย่างสม่ำเสมอ โดยเมื่อบริษัทพบที่ดินที่มีศักยภาพและพร้อมที่จะพัฒนาที่ดินดังกล่าว บริษัทจะดำเนินการพัฒนาที่ดินดังกล่าวทันทีเมื่อบริษัทมีฐานะทางการเงินที่พร้อมและเอื้ออำนวย นอกจากนี้บริษัทมีช่องทางการจัดหาที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการจากแหล่งต่างๆ หลายแหล่ง ได้แก่ การสืบหาที่ดินโดยทีมผู้บริหารของบริษัทซึ่งเป็นกลุ่มผู้ที่มีประสบการณ์ในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์มาช้านาน และมีสายสัมพันธ์อันดีกับผู้คนในแวดวงธุรกิจที่หลากหลาย หรือผู้ที่มีที่ดินในครอบครอง การจัดหาที่ดินจากนายหน้าค้าที่ดิน หรือการจัดหาที่ดินผ่านการประมูลทรัพย์สินจากสถาบันการเงินซึ่งเป็นทรัพย์สินที่คิดเป็นหลักประกันที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ หรือการประมูลทรัพย์สินจากกรมบังคับคดี โดยบริษัทจะพิจารณาเลือกซื้อที่ดินที่ผ่านการพิจารณาถึงศักยภาพทำเล ที่ตั้งของที่ดินนั้นแล้วว่าสามารถพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ได้ เช่น ผู้บริโภคมีความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยในละแวกนั้น มีการพัฒนาสาธารณูปโภคในบริเวณนั้นเพียงพอ การเดินทางคมนาคมขนส่งมีความสะดวก ซึ่งโครงการที่ผ่านมาของบริษัท จะเน้นเป็นโครงการอาคารชุดพักอาศัยใกล้แนวรถไฟฟ้า อย่างไรก็ตาม บริษัทได้เริ่มมีโครงการประเภทอื่นๆ อาทิเช่น โครงการอาคารชุดพักอาศัยติดแม่น้ำเจ้าพระยาและโครงการประเภทโฮมออฟฟิศ ซึ่งการที่ทางบริษัทมีนโยบายพัฒนาโครงการที่มีกลุ่มเป้าหมายที่หลากหลายจะทำให้บริษัทสามารถจัดหาที่ดินได้ง่ายกว่าการเน้นพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภทเดียว

3.7 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงทางกฎระเบียบ และกฎหมายซึ่งอาจมีผลกระทบต่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ของบริษัท

การเปลี่ยนแปลงกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เป็นปัจจัยหนึ่งที่สามารถมีผลกระทบต่อต้นทุนการดำเนินงานและค่าใช้จ่ายของบริษัท ซึ่งถ้าหากไม่ได้มีการติดตามและศึกษากฎระเบียบอย่างครบถ้วนและให้เป็นปัจจุบันแล้วนั้นอาจจะทำให้บริษัทปฏิบัติไม่สอดคล้องกับกฎระเบียบที่ได้มีการปรับปรุงใหม่ และอาจมีผลกระทบต่อต้นทุนต่อบริษัทเนื่องจากต้องมีการแก้ไขเปลี่ยนแปลงเพื่อให้เป็นไปอย่างถูกต้อง การเปลี่ยนแปลงที่สำคัญ อาทิเช่น พระราชบัญญัติจัดสรรที่ดิน พ.ศ. 2543 ซึ่งมีเนื้อหาที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานพัฒนาโครงการของบริษัท อาทิเช่น การกำหนดที่ดินจัดสรร การกำหนดพื้นที่ดินส่วนกลาง การกำหนดระเบียบชุมชน การประเมินรายงานผลกระทบสิ่งแวดล้อมและผลการตรวจสอบสภาพอาคารสูง อย่างไรก็ตามทางบริษัทได้มีการศึกษาและติดตามพระราชบัญญัติดังกล่าว รวมถึงกฎระเบียบที่มีการปรับปรุงและที่เกี่ยวข้องต่างๆ อาทิเช่น การเปลี่ยนแปลงกฎระเบียบเกี่ยวกับการกำหนดเขตการใช้ประโยชน์ที่ดิน หรือ โครงการขนส่งมวลชนต่างๆ (ที่อาจจะมีการเวนคืน) เพื่อให้บริษัทปฏิบัติตามข้อกำหนดอย่างถูกต้องอย่างสม่ำเสมอและไม่เกิดปัญหาในอนาคต ซึ่งการปฏิบัติตามดังกล่าวจะทำให้บริษัทปรับตัวและแก้ไขการดำเนินงานของบริษัทได้อย่างทันทั่วถึงและไม่มีความจำเป็นที่จะต้องเปลี่ยนแปลงแบบแผนของโครงการในภายภาคหน้าในกรณีที่บริษัท ไม่ได้ติดตามการเปลี่ยนแปลงของกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องซึ่งเป็นต้นเหตุให้เกิดค่าใช้จ่ายที่สูงขึ้นแก่บริษัท

นอกจากนี้จากการที่อุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์มีการขยายตัวค่อนข้างสูง ทั้งจำนวนยูนิตโครงการที่อยู่ระหว่างการก่อสร้างและโครงการที่เหลือนขายในตลาด ซึ่งอาจจะทำให้เกิดปัญหาความไม่สมดุลในตลาดอสังหาริมทรัพย์ได้ ดังนั้นเมื่อวันที่ 12 พฤศจิกายน 2553 ธนาคารแห่งประเทศไทยได้มีการออกมาตรการกำหนดมาตรการอัตราส่วนเงินให้สินเชื่อต่อมูลค่าหลักประกัน (Loan to Value ratio: LTV ratio) ในการให้สินเชื่อที่อยู่อาศัยแนวสูงที่มีราคาซื้อขายต่ำกว่า 10 ล้านบาทลงมา โดยกำหนด LTV ratio ที่ร้อยละ 90 ส่วนสินเชื่อที่อยู่อาศัยแนวราบ

เช่น บ้านเดี่ยว บ้านแฝด ทาวน์เฮาส์กำหนด LTV ratio ที่ ร้อยละ 95 ซึ่งมาตรการเหล่านี้จะมีผลกระทบต่อความสามารถในการกู้ยืมของผู้บริโภค อีกทั้งมาตรการเหล่านี้ อาจจะมีการเปลี่ยนแปลงอยู่เสมอขึ้นอยู่กับสถานะเศรษฐกิจของประเทศและนโยบายของรัฐบาลในช่วงเวลาต่างๆยิ่งไปกว่านั้น ในอดีตรัฐบาลได้เคยแทรกแซงเศรษฐกิจของประเทศไทยโดยในบางคราวได้มีการเปลี่ยนแปลงด้านนโยบายที่สำคัญซึ่งรวมถึงการควบคุมเงินตราต่างประเทศ การควบคุมค่าจ้างและราคาการควบคุมเงินทุน และการจำกัดการนำเข้าซึ่งในการเปลี่ยนแปลงนโยบายดังกล่าวในบางครั้งเป็นการเปลี่ยนแปลงภายหลังจากที่ได้มีการประกาศนโยบายใหม่นอกจากนั้น ยังมีความไม่แน่นอนเกี่ยวกับผลกระทบของผู้นำทางการเมืองใหม่การเคลื่อนไหวและการเผชิญหน้าของกลุ่มทางการเมือง ต่างๆและเหตุการณ์ชุมนุมประท้วงในวงกว้างในประเทศไทยรวมตลอดถึงผลกระทบจากเหตุการณ์ดังกล่าวต่อสถานะการเมืองเศรษฐกิจและกฎหมายในประเทศไทย

อย่างไรก็ตาม บริษัทได้ทำการศึกษา และติดตามการเปลี่ยนแปลงเกี่ยวกับภาวะเสี่ยงต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้นอย่างต่อเนื่อง เพื่อเตรียมความพร้อมสำหรับการปรับเปลี่ยนการดำเนินการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงที่อาจเกิดขึ้นดังกล่าว ความรู้ไปกับการศึกษาภาวะตลาดอย่างสม่ำเสมอ ซึ่งจากการเตรียมความพร้อมดังกล่าวทำให้บริษัทมั่นใจได้ว่าจะไม่ได้รับผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงดังกล่าวอย่างมีนัยสำคัญ

3.8 ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ย

3.8.1 ความเสี่ยงที่มีผลต่อต้นทุนทางการเงินของบริษัท

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทมีหนี้สินรวม 661.82 ล้านบาท โดยเป็นเงินกู้ระยะยาวที่ครบกำหนดชำระภายใน 1 ปี จำนวน 410.76 ล้านบาท โดยรายการกู้ยืมดังกล่าวจะนำมาใช้พัฒนาโครงการที่อยู่ระหว่างพัฒนาและโครงการในอนาคตของบริษัท และมีแนวโน้มที่มีความจำเป็นที่จะต้องหาแหล่งเงินทุนเพิ่มไม่ว่าจะเป็นการกู้เพิ่มหรือการเพิ่มทุนจากการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ ณ ปัจจุบัน บริษัทมีโครงการที่อยู่ระหว่างก่อสร้างและเปิดจำหน่ายจำนวน 3 โครงการ ได้แก่ โครงการริชมาร์ค@เจ้าพระยา โครงการริชมาร์ค@เตาปูนอินเตอร์เนชั่น โครงการเดอะริช บิชโฮม สุขุมวิท 105 มูลค่ารวมประมาณ 3,642 ล้านบาท และโครงการในอนาคต 1 โครงการ คือ โครงการเดอะริชวิลล์ ราชพฤกษ์ รวมมูลค่าทั้งสิ้นประมาณ 560 ล้านบาท ซึ่งเงินกู้ทั้งหมดมีการคิดอัตราดอกเบี้ยผันแปรตามอัตราดอกเบี้ยในตลาด (Floating Rate) ดังนั้น หากในอนาคตอัตราดอกเบี้ยมีการปรับตัวสูงขึ้น จะส่งผลกระทบต่อตรงต่อต้นทุนการพัฒนาโครงการและผลการดำเนินงานของบริษัท โดยบริษัทได้ดำเนินการขายหุ้นเพิ่มทุนต่อประชาชนแล้วเสร็จในปี 2557 ซึ่งเป็นการช่วยลดการพึ่งพิงการกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงิน และลดผลกระทบจากภาระดอกเบี้ยจ่ายของบริษัทได้

3.8.2 ความเสี่ยงที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยของลูกค้า

การปรับตัวเพิ่มขึ้นของอัตราดอกเบี้ยจะเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้ความสามารถในการซื้อที่อยู่อาศัยของลูกค้าลดลงเนื่องจากลูกค้าส่วนใหญ่จะมีการขอสินเชื่อสำหรับที่อยู่อาศัยจากสถาบันการเงิน ดังนั้นการปรับตัวเพิ่มขึ้นของอัตราดอกเบี้ยและเงื่อนไขการผ่อนชำระเงินจะทำให้วงเงินในการกู้ยืมจากสถาบันลดลงและส่งผลกระทบต่อความสามารถในการซื้อที่อยู่อาศัยลดลงด้วย นอกจากนี้ อัตราดอกเบี้ยยังเป็นอีกปัจจัยสำคัญที่เป็นแรงจูงใจในการซื้อที่อยู่อาศัยของลูกค้า เมื่อมีการปรับอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมที่สูงขึ้นจะทำให้การตัดสินใจในการซื้อที่อยู่อาศัยของลูกค้าเป็นไปได้ยากขึ้นซึ่งจะทำให้เกิดการชะลอตัวในการตัดสินใจในการซื้อได้ อย่างไรก็ตามบริษัทได้มีการติดตามสภาพภาวะเศรษฐกิจของประเทศไทยที่อาจส่งผลกระทบต่ออัตราดอกเบี้ย ซึ่งทางบริษัทได้มีการจัดทำแผนการตลาดเพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ยและสามารถเลือกใช้แผนการตลาดให้เหมาะสมกับอัตราดอกเบี้ย ณ ขณะนั้นเพื่อที่จะ

เร่งอัตราการขายในกรณีที่ภาวะตลาดไม่เอื้ออำนวย ซึ่งจากประสบการณ์ที่ผ่านมากกว่า 10 ปีในธุรกิจสังหาริมทรัพย์ บริษัทได้เผชิญความผันผวนของภาวะเศรษฐกิจในประเทศไทยที่มีผลต่อธุรกิจสังหาริมทรัพย์ ซึ่งทางบริษัทสามารถที่จะรับมือและจัดการกับการเปลี่ยนแปลงต่างๆ ได้เป็นอย่างดี

3.9 ความเสี่ยงจากกรณีที่บริษัทมีผู้ถือหุ้นใหญ่มีอิทธิพลต่อการกำหนดนโยบายการบริหารงาน

ณ วันที่ 2 สิงหาคม 2557 กลุ่มอรรถบูรณ์วงศ์ เป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ในบริษัท โดยคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 77.11 ของทุนจดทะเบียนที่ออกและชำระแล้ว และภายหลังการเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนให้แก่ประชาชนในครั้งนี้ กลุ่มอรรถบูรณ์วงศ์ จะถือหุ้นรวมคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 54.00 ของทุนจดทะเบียนและชำระแล้ว ดังนั้นบริษัทและผู้ถือหุ้นรายย่อยอาจมีความเสี่ยงจากการที่กลุ่มอรรถบูรณ์วงศ์ สามารถควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้เกือบทั้งหมดไม่ว่าจะเป็นเรื่องการแต่งตั้งกรรมการ หรือการขอมติในเรื่องอื่นที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ยกเว้นเรื่องที่ถูกกฎหมายหรือข้อบังคับบริษัทกำหนดให้ต้องได้รับเสียง 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ฉะนั้นผู้ถือหุ้นรายอื่นอาจไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อถ่วงดุลอำนาจเรื่องที่กลุ่มอรรถบูรณ์วงศ์เสนอได้ อย่างไรก็ตามบริษัทได้มีการแต่งตั้งกรรมการอิสระจำนวน 4 ท่านซึ่งเป็นประธานกรรมการ 1 ท่านและเป็นคณะกรรมการตรวจสอบจำนวน 3 ท่านเพื่อทำหน้าที่ตรวจสอบและพิจารณาเพื่อป้องกันการขัดแย้งที่อาจจะเกิดขึ้นและเพื่อให้เกิดความโปร่งใสในการดำเนินงานของบริษัท

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ**4.1 สินทรัพย์หลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ**

สินทรัพย์หลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจของบริษัทประกอบด้วย ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ ต้นทุนการพัฒนา อสังหาริมทรัพย์ ต้นทุนการพัฒนาที่ดิน และที่ดินรอการพัฒนา โดยมีรายละเอียดดังนี้

4.1.1 อุปกรณ์ - สุทธิ

อุปกรณ์-สุทธิ ของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 และ 31 ธันวาคม 2556 มีมูลค่าสุทธิตามบัญชีในงบการเงิน เท่ากับ 12.92 ล้านบาท และ 11.11 ล้านบาทตามลำดับ โดยมีรายละเอียด ดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

รายการ	กรรมสิทธิ์	มูลค่าสุทธิตามบัญชี		ภาระผูกพัน
		วันที่ 31 ธันวาคม 2556	วันที่ 31 ธันวาคม 2557	
อุปกรณ์สำนักงาน	เจ้าของ	0.51	1.75	ไม่มี
เครื่องตกแต่งสำนักงาน	เจ้าของ	0.08	2.65	ไม่มี
อุปกรณ์คอมพิวเตอร์	เจ้าของ	0.85	0.69	ไม่มี
ยานพาหนะ	เจ้าของ	0.01	0.01	ไม่มี
อุปกรณ์สำนักงานขาย	เจ้าของ	3.06	3.67	ไม่มี
อุปกรณ์คอมพิวเตอร์สำนักงานขาย	เจ้าของ	-	0.16	ไม่มี
เครื่องตกแต่งสำนักงานขาย	เจ้าของ	1.03	1.59	ไม่มี
สำนักงานขาย	เจ้าของ	5.57	2.40	ไม่มี
รวมมูลค่าสุทธิตามบัญชี		11.11	12.92	

4.1.2 ต้นทุนการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

ต้นทุนการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 มีมูลค่าสุทธิตามบัญชีในงบการเงินเท่ากับ 1,870.28 ล้านบาท โดยมีรายละเอียด ดังนี้

ลำดับ	ชื่อโครงการ	พื้นที่(ไร่)	มูลค่าตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557	ราคาประเมิน	วันที่ประเมิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
1	ริชพาร์ค@บางซื่อนสเคชั่น	3-3-21.5	94.12	282.97 ลบ. ^{/1}	15 ต.ค. 56	เจ้าของ	จดจำนองเป็นหลักประกันกับสถาบันการเงินได้รับวงเงินรวมจำนวน 837.74 ลบ.
2	เลอริช รัชดา-สุทธิสาร	0-2-14.3	-	26.99. ลบ. ^{/1}	15 ต.ค. 56	เจ้าของ	จดจำนองเป็นหลักประกันกับสถาบันการเงินได้รับวงเงินรวมจำนวน 87.61 ลบ.
3	เลอริช พระราม 3	2-1-4.4	131.83	269.19 ลบ. ^{/1}	15 ต.ค. 56	เจ้าของ	จดจำนองเพิ่มหลักทรัพย์เป็นประกันห้องชุดกับสถาบันการเงินร่วมกับโครงการริชพาร์ค@บางซื่อนสเคชั่นวงเงินรวมจำนวน 837.74 ลบ.
4	ริชพาร์ค@เตาปูนอินเตอร์เนชั่น	3-0-64.6	477.53	606.20 ลบ. ^{/2}	15 ต.ค. 56	เจ้าของ	จดจำนองเป็นหลักประกันกับสถาบันการเงินได้รับวงเงินรวมจำนวน 938.10 ลบ.
5	เดอะริชบิชโฮม สุขุมวิท 105	13-2-88	306.22	410.90 ลบ. ^{/2}	15 ต.ค. 56	เจ้าของ	จดจำนองเป็นหลักประกันกับสถาบันการเงินได้รับวงเงินรวมจำนวน 536 ลบ.
6	เลอริช@อารีย์สเคชั่น	0-2-0	-	53.50 ลบ. ^{/3}	14 มี.ค. 56	เจ้าของ	ไม่มีภาระผูกพัน
7	ริชพาร์ค@เจ้าพระยา	2-0-86	279.74	88.60 ลบ. ^{/4}	3 มี.ย. 56	เจ้าของ ^{/6}	จดจำนองเป็นหลักประกันกับสถาบันการเงินได้รับวงเงินรวมจำนวน 725.89 ลบ.
8	เดอะริชวิลล์ ราชพฤกษ์	19-2-59.6	176.72	120.80 ลบ. ^{/5}	15 ต.ค. 56	เจ้าของ	จดจำนองเป็นหลักประกันกับสถาบันการเงินได้รับวงเงินรวมจำนวน 393.36 ลบ.
9	เดอะริช@สาทร-ตากสิน	3-0-118.42	404.12	388.50 ลบ. ^{/6}	15 พ.ค. 57	เจ้าของ	ไม่มีภาระผูกพัน
	รวมทั้งสิ้น		1,870.28	1,805.15 ลบ.			

หมายเหตุ : /1 ประเมินราคาโดย บจก.เอเจนซี่ ฟอร์ เรียลเอสเตท แอฟเฟร์ส ซึ่งเป็นบริษัทประเมินมูลค่าทรัพย์สินที่ได้รับความเห็นชอบจาก สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ โดยประเมินมูลค่าสินทรัพย์ด้วยวิธีการเปรียบเทียบราคาตลาด (Market Approach)

- /2 ประเมินราคาโดย บจก.เอเจนซี่ ฟอร์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส ซึ่งเป็นบริษัทประเมินมูลค่าทรัพย์สินที่ได้รับความเห็นชอบจาก สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ โดยประเมินมูลค่าสินทรัพย์ด้วยวิธีมูลค่าคงเหลือ
- /3 ประเมินราคาโดย บจก.ไชนีส ไทย แอฟไพร์ซอล ซึ่งเป็นบริษัทประเมินมูลค่าทรัพย์สินที่ได้รับความเห็นชอบจาก สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ โดยประเมินมูลค่าสินทรัพย์ด้วยวิธีการเปรียบเทียบราคาตลาด (Market Approach)
- /4 ประเมินราคาโดย บจก.โกโร เอสทีเอ็มซัน ซึ่งเป็นบริษัทประเมินมูลค่าทรัพย์สินที่ได้รับความเห็นชอบจาก สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ โดยประเมินมูลค่าสินทรัพย์ด้วยวิธีการเปรียบเทียบข้อมูลตลาด
- /5 ประเมินราคาโดย บจก.เอเจนซี่ ฟอร์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส ซึ่งเป็นบริษัทประเมินมูลค่าทรัพย์สินที่ได้รับความเห็นชอบจาก สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ โดยประเมินมูลค่าสินทรัพย์ด้วยวิธีต้นทุน (Cost Approach)
- /6 ประเมินราคาโดย บจก.แลนดมาร์ค คอนซัลแทนส์ ซึ่งเป็นบริษัทประเมินมูลค่าทรัพย์สินที่ได้รับความเห็นชอบจาก สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ โดยประเมินมูลค่าสินทรัพย์ด้วยวิธีการเปรียบเทียบราคาตลาด (Market Approach)
- /7 บริษัทได้ทำการซื้อที่ดินและได้โอนกรรมสิทธิ์ ณ วันที่ 29 พฤศจิกายน 2556
- /8 ราคาประเมินที่ต่ำกว่ามูลค่าตามบัญชีเนื่องจาก ณ วันที่ประเมินราคาทรัพย์สิน ทรัพย์สินดังกล่าวยังไม่มีการสร้างสิ่งปลูกสร้างใดๆทั้งสิ้น ซึ่ง ณ วันที่ 31 มีนาคม 2557 โครงการดังกล่าวได้มีการเริ่มพัฒนาจึงเกิดการบันทึกบัญชีเข้าไปในมูลค่าตามบัญชี
- /9 ราคาประเมินที่ต่ำกว่ามูลค่าตามบัญชีเนื่องจาก ณ วันที่ประเมินราคาทรัพย์สิน ทรัพย์สินดังกล่าวยังไม่มีการสร้างสิ่งปลูกสร้างใดๆทั้งสิ้น รวมทั้งมีการบันทึกบัญชีค่าถมที่ดิน และค่าพัฒนาโครงการเข้าไปในมูลค่าตามบัญชี
- /10 ราคาประเมินที่ต่ำกว่ามูลค่าตามบัญชีเนื่องจาก ณ วันที่ประเมินราคาทรัพย์สิน ทรัพย์สินดังกล่าวยังไม่มีการสร้างสิ่งปลูกสร้างใดๆทั้งสิ้น รวมทั้งมีการบันทึกบัญชีค่าถมที่ดิน และค่าพัฒนาโครงการเข้าไปในมูลค่าตามบัญชี

4.1.3 เงินมัดจำค่าที่ดิน

ปี 2557 บริษัทได้มีการจ่ายเงินมัดจำค่าที่ดินมูลค่า 42 ล้านบาท ซึ่งอยู่ระหว่างการศึกษาโครงการ

4.2 สินทรัพย์ไม่มีตัวตน

สินทรัพย์ไม่มีตัวตน ของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 และวันที่ 31 ธันวาคม 2557 มีสินทรัพย์ไม่มีตัวตนที่ใช้ในการประกอบธุรกิจในการเงินเท่ากับ 0.53 ล้านบาทและ 1.01 ล้านบาทตามลำดับ โดยมีรายละเอียด ดังนี้

หน่วย : ล้านบาท

รายการ	มูลค่าสุทธิตามบัญชี	
	31 ธันวาคม 2556	31 ธันวาคม 2557
โปรแกรมบัญชี	1.01	0.53

4.3 สรุปสาระสำคัญสัญญาอื่นที่เกี่ยวข้อง

4.3.1 สัญญาเช่าและบริการสิ่งปลูกสร้าง

บริษัทได้เช่าพื้นที่สำนักงานซึ่งใช้เป็นที่ตั้งสำนักงานใหญ่จำนวน 1 ฉบับ โดยมีสรุปรายละเอียดของสัญญาเช่า ดังนี้

4.3.1.1 สัญญาเช่า

คู่สัญญา	:	บริษัท วรรณบุรณ์สินทรัพย์ จำกัด (“ผู้ให้เช่า”) ซึ่งเป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกับบริษัท
	:	บริษัท ริช เฟลซ 2002 จำกัด (มหาชน) (“ผู้เช่า”)
สถานที่เช่า	:	พื้นที่ในอาคารวรรณบุรณ์ บริเวณห้องเลขที่ 701 ชั้น 7 ซึ่งตั้งอยู่ที่ 667/15 ถนนเจริญสุขุมวิท แขวงอรุณอมรินทร์ เขตบางกอกน้อย กรุงเทพฯ มีพื้นที่ใช้สอยรวมประมาณ 541.67 ตารางเมตร
ระยะเวลา	:	3 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 มีนาคม 2557 ถึงวันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2560
อัตราค่าเช่า	:	ค่าเช่าสถานที่ จำนวน 75,884 บาทต่อเดือน
เงื่อนไขการต่อสัญญา	:	หากบริษัทมีความประสงค์จะเช่าสถานที่เช่าต่อไปหลังจากครบกำหนดเวลาเช่า บริษัทจะต้องแจ้งความประสงค์ให้ผู้ให้เช่าทราบเป็นลายลักษณ์อักษรเป็นเวลาอย่างน้อย 120 วัน และคู่สัญญาจะต้องเจรจาตกลงเกี่ยวกับอัตราค่าเช่ากันใหม่ให้แล้วเสร็จก่อนครบกำหนดอายุการเช่าไม่น้อยกว่า 30 วัน

4.3.1.2 สัญญาบริการ

คู่สัญญา	:	บริษัท วรรณบุรณ์สินทรัพย์ จำกัด (“ผู้ให้บริการ”) ซึ่งเป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกับบริษัท
	:	บริษัท ริช เฟลซ 2002 จำกัด (มหาชน) (“ผู้รับบริการ”)
สถานที่ให้บริการ	:	พื้นที่ในอาคารวรรณบุรณ์ บริเวณห้องเลขที่ 701 ชั้น 7 ซึ่งตั้งอยู่ที่ 667/15 ถนนเจริญสุขุมวิท แขวงอรุณอมรินทร์ เขตบางกอกน้อย กรุงเทพฯ มีพื้นที่ใช้สอยรวมประมาณ 541.67 ตารางเมตร
ระยะเวลา	:	3 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 มีนาคม 2557 ถึงวันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2560
อัตราค่าบริการ	:	ค่าบริการและเงินประกัน จำนวน 60,857 บาทต่อเดือน
เงื่อนไขการต่อสัญญา	:	สัญญาบริการจะสิ้นสุดลงเมื่อครบอายุสัญญาเช่าพื้นที่ในอาคารวรรณบุรณ์ โดยสัญญาบริการจะมีผลตลอดระยะเวลาที่สัญญาเช่ามีผลใช้บังคับอยู่

4.3.2 สัญญาก่อสร้าง

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทมีสัญญาก่อสร้างที่ยังไม่สิ้นสุดสัญญาและมีมูลค่าเกินกว่า 10 ล้านบาทขึ้นไป ดังนี้

โครงการ	สัญญา/คู่สัญญา	อายุสัญญา	ค่าตอบแทน/เงื่อนไขการจ่ายค่าตอบแทน
ริชพาร์ค@เจ้าพระยา	สัญญาว่าจ้างเหมาก่อสร้างงานโครงสร้าง บมจ.วิจิ เพลซ 2002 (“ผู้ว่าจ้าง”) บจก.พรพระนคร (“ผู้รับจ้าง”)	วันที่ 20 มีนาคม 2557 ถึง วันที่ 20 ตุลาคม 2558	ค่าก่อสร้างรวม 637.37 ล้านบาท กรณีสถิตแล้วเสร็จหลังจากวันที่สัญญาระบุไว้ ผู้รับจ้างจะต้องเสียค่าปรับเป็นจำนวนเงิน 637,373 บาทต่อวัน (ร้อยละ 0.1 ของค่าก่อสร้าง)
ริชพาร์ค@เตาปูนอินเตอร์เนชั่น	สัญญาว่าจ้างเหมาก่อสร้างงานโครงสร้าง บมจ.วิจิ เพลซ 2002 (“ผู้ว่าจ้าง”) บจก.ที.ที.เอส.เอ็นจิเนียริ่ง (2004) (“ผู้รับจ้าง”)	วันที่ 20 เมษายน 2556 ถึง วันที่ 20 ตุลาคม 2557	ค่าก่อสร้างรวม 665.20 ล้านบาท กรณีสถิตแล้วเสร็จหลังจากวันที่สัญญาระบุไว้ ผู้รับจ้างจะต้องเสียค่าปรับเป็นจำนวนเงิน 665,197 บาทต่อวัน (ร้อยละ 0.1 ของค่าก่อสร้าง) แต่สูงสุดไม่เกินร้อยละ 10 ของราคางานตามสัญญา
เดอะริช บิซโสม สุขุมวิท 105	สัญญาว่าจ้างเหมาก่อสร้างงานโครงสร้าง บมจ.วิจิ เพลซ 2002 (“ผู้ว่าจ้าง”) บจก.ธีรรัตนวรรณคอนสตรัคชั่น (“ผู้รับจ้าง”)	วันที่ 15 มกราคม 2557 ถึง วันที่ 14 กรกฎาคม 2557	ค่าก่อสร้างทาวเฮ้าส์ 3 ชั้น จำนวน 6 หลัง รวม 8.28 ล้านบาท กรณีสถิตแล้วเสร็จหลังจากวันที่สัญญาระบุไว้ ผู้รับจ้างจะต้องเสียค่าปรับเป็นจำนวนเงิน 8,280 บาทต่อวัน (ร้อยละ 0.1 ของค่าก่อสร้าง) แต่สูงสุดไม่เกินร้อยละ 10 ของราคางานตามสัญญา

4.3.3 สัญญาจ้างบริหารงานก่อสร้าง

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทมีสัญญาจ้างบริหารงานก่อสร้าง ดังนี้

โครงการ	คู่สัญญา/ขอบเขตของงาน	อายุสัญญา	ค่าตอบแทน/เงื่อนไขการจ่ายค่าตอบแทน
ริชพาร์ค@เตาปูนอินเตอร์เนชั่น	สัญญาว่าจ้างบริหารงานก่อสร้าง บมจ.วิจิ เพลซ 2002 (“ผู้ว่าจ้าง”) บจก.เค.ซี.เอส. แอนด์ แอสโซซิเอตส์ (“ผู้รับ จ้าง”)	วันที่ 1 มีนาคม 2556 ถึง วันที่ 1 ธันวาคม 2557	ค่าตอบแทนแบบเหมารวมคิดเป็นเงินทั้งสิ้น 10,298,750 บาท แบ่งชำระเป็นรายเดือน
ริชพาร์ค@เจ้าพระยา	สัญญาว่าจ้างบริหารงานก่อสร้าง บมจ.วิจิ เพลซ 2002 (“ผู้ว่าจ้าง”) บจก.อรุณ ชัยเสรี คอนซัลติ้ง เอ็นจิเนียริ่ง (“ผู้รับจ้าง”)	วันที่ 15 มีนาคม 2557 ถึง วันที่ 14 พฤศจิกายน 2558	ค่าตอบแทนแบบเหมารวมคิดเป็นเงินทั้งสิ้น 11,716,500 บาท แบ่งชำระเป็นรายเดือน

4.3.4 สัญญาจ้างที่ปรึกษาจัดทำรายงาน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทมีสัญญาที่ปรึกษา ดังนี้

โครงการ	สัญญา/คู่สัญญา	อายุสัญญา	ค่าตอบแทน/เงื่อนไขการจ่ายค่าตอบแทน
โครงการเดอะริช@สาทร-ตากสิน (อยู่ระหว่างการออกแบบโครงการ)	สัญญาว่าจ้างที่ปรึกษาจัดทำรายงาน การวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม บมจ.วิจิ เพลซ 2002 (“ผู้ว่าจ้าง”) บจก. กรีนเนอร์ คอนซัลแทนท์ (“ผู้รับจ้าง”)	วันที่ 17 กุมภาพันธ์ 2557 ถึง วันที่ 30 ตุลาคม 2557	ค่าตอบแทนแบบเหมารวมคิดเป็นเงินทั้งสิ้น 1,000,000 บาท

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทไม่มีข้อพิพาททางกฎหมาย ซึ่งเป็นคดีหรือข้อพิพาทที่ยังไม่สิ้นสุด โดยอาจมีผลกระทบด้านลบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ และข้อพิพาททางกฎหมายที่คดีอาจมีผลกระทบด้านลบต่อสินทรัพย์ของบริษัทที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

ชื่อบริษัทที่ออกหลักทรัพย์	: บริษัท ริชี่ เพลซ 2002 จำกัด (มหาชน) RICHY PLACE 2002 PUBLIC COMPANY LIMITED
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	: ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 667/15 อาคารอรรณพบุรี ชั้น 7 ถนนจรัญสนิทวงศ์ แขวงอรุณอมรินทร์ เขตบางกอกน้อย กรุงเทพมหานคร 10700
เลขทะเบียนบริษัท	: 0107556000655
โทรศัพท์	: 0-2886-1817
โทรสาร	: 0-2886-1060
Website	: www.rp.co.th
หุ้นสามัญ	: 714,000,000 หุ้น ราคาพาร์ หุ้นละ 1 บาท
ทุนจดทะเบียน	: 714,000,000 บาท
ทุนออกจำหน่ายและชำระเต็มมูลค่าแล้ว	: 714,000,000 บาท
เลขานุการบริษัท	: นางศรันย์ธร ศรีสุนทร
โทรศัพท์	: 0-2886-1817
โทรสาร	: 0-2886-1060
อีเมลล์	: saranthron.s@rp.co.th

ข้อมูลทั่วไปของบุคคลอ้างอิงอื่นๆ

1. นักลงทุนสัมพันธ์

บริษัท ริชี่ เพลซ 2002 จำกัด (มหาชน)

667/15 อาคารอรรณพบุรี ชั้น 7 ถ.จรัญสนิทวงศ์ แขวงอรุณอมรินทร์ เขตบางกอกน้อย กรุงเทพมหานคร 10700 โทรศัพท์ 0-2886-1817 ต่อ 101 โทรสาร 0-2886-1060 website : www.rp.co.th

2. นายทะเบียนหลักทรัพย์

บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด

62 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ถนนรัชดาภิเษก คลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์ 0-2229-2800, 0-2654-5599 โทรสาร 0-2359-1259 website: www.tsd.co.th

3. ผู้สอบบัญชี

นายสมคิด เตียตระกูล

ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขทะเบียน 2785

บริษัท แกรนท์ ธอนด์ จำกัด

ชั้น 18 อาคารแคปปิตอลทาวเวอร์ ออลซีซั่นเพลส 87/1 ถนนวิฑู แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร
10330