

## ส่วนที่ 1

## การประกอบธุรกิจ

## 1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

## 1.1 วิสัยทัศน์ พันธกิจ และค่านิยมของริชี่ 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

## “ค่านิยมของริชี่ เฟลซ”

ริชี่ มุ่งมั่นในการสร้างสรรค์สังคมที่เปี่ยมสุขให้กับผู้ที่อาศัยในทุก ๆ 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

สามารถตอบสนองความต้องการและรูปแบบการใช้ชีวิตของผู้บริโภคในปัจจุบัน ได้อย่างลงตัว เพื่อสร้างความสุขให้กับผู้อยู่อาศัยในทุกโครงการของบริษัท

## 1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนากิจการที่สำคัญ

### 1.2.1 ประวัติความเป็นมา และพัฒนากิจการที่สำคัญ

บริษัท ริชี่ เฟลซ 2002 จำกัด (มหาชน) จัดทะเบียนก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 18 พฤศจิกายน 2545 ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรกจำนวน 50 ล้านบาท โดยกลุ่มบุคคลหลากหลายอาชีพซึ่งมีแนวคิดในการดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์คล้ายคลึงกัน ภายใต้การบริหารองค์กรโดย ดร.อาภา อรรถบุรณวงศ์ เพื่อบูรณาการการพัฒนาโครงการในพื้นที่ที่มีศักยภาพ และเป็นทำเลที่ใกล้แหล่งชุมชน ต่อมาในปี 2556 บริษัทได้แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชน โดยมีทุนจดทะเบียน 714 ล้านบาท และมีทุนชำระแล้ว 500 ล้านบาท และปัจจุบันบริษัทมีทุนจดทะเบียนจำนวน 785,399,982 บาท เป็นทุนจดทะเบียนชำระแล้วจำนวน 785,399,982 ล้านบาท

### ประวัติความเป็นมาและพัฒนากิจการที่สำคัญของบริษัท สามารถสรุปได้ดังนี้

- |         |           |   |
|---------|-----------|---|
| ปี 2545 | พฤศจิกายน | - ก่อตั้งบริษัท โดยกลุ่มบุคคลหลากหลายอาชีพซึ่งมีแนวคิดในการดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรกจำนวน 50 ล้านบาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 500,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท มีวัตถุประสงค์เพื่อประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยมีสำนักงานตั้งอยู่เลขที่ 667/15 อาคารอรรถบุรณ ชั้น 5 ถนนจรัญสนิทวงศ์ แขวงอรุณอมรินทร์ เขตบางกอกน้อย กรุงเทพมหานคร |
| ปี 2547 | มกราคม    | - เปิดขายอย่างเป็นทางการ โครงการ “ริชี่วิลด์ บางบัวทอง” เป็นบ้านเดี่ยว 2 ชั้น บนพื้นที่ 13 ไร่ จำนวน 74 หน่วย ตั้งอยู่ที่อำเภอบางบัวทอง นนทบุรี มูลค่าโครงการประมาณ 160 ล้านบาท   |
| ปี 2548 | มิถุนายน  | - เปิดขายอย่างเป็นทางการ โครงการ “ริชี่ทาวเวอร์ เพชรเกษม-สาทร” เป็นอาคารชุดพักอาศัยแบบ คอนโดมิเนียม สูง 19 ชั้น จำนวน 212 หน่วย ตั้งอยู่ที่ถนนเพชรเกษม กรุงเทพฯ มูลค่าโครงการประมาณ 300 ล้านบาท   |
| ปี 2550 | มกราคม    | - เปิดขายอย่างเป็นทางการ โครงการ “เลอริช เทรนด์คันทรี สาราประดิษฐ์” (“เลอริช พระราม3”) เป็น คอนโดมิเนียม สูง 22 ชั้น จำนวน 422 หน่วย ตั้งอยู่ที่ถนนพระราม 3 แขวงช่องนนทรี เขตยานนาวา กรุงเทพฯ มูลค่าโครงการประมาณ 1,062 ล้านบาท   |
|         | พฤษภาคม   | - เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 50 ล้านบาทเป็น 130 ล้านบาทเสนอขายผู้ถือหุ้นเดิม เพื่อใช้เตรียมสำหรับค่าก่อสร้างและพัฒนาโครงการในอนาคต  |
| ปี 2553 | มีนาคม    | - เปิดขายอย่างเป็นทางการ โครงการ “เลอริชรัชดา-สุทธิสาร” คอนโดมิเนียม สูง 8 ชั้น จำนวน 77 หน่วย ตั้งอยู่บริเวณแยกสุทธิสาร แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ มูลค่าโครงการประมาณ 175 ล้านบาท  |
|         | พฤศจิกายน | - เปิดขายอย่างเป็นทางการ โครงการ “เลอริช@อารีย์สเตชั่น” เป็นคอนโดมิเนียมสูง 8 ชั้น จำนวน 73 หน่วย ตั้งอยู่ที่ซอยอารีย์ 2 แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ มูลค่าโครงการประมาณ 235 ล้านบาท   |
| ปี 2554 | มกราคม    | - เปิดขายอย่างเป็นทางการ โครงการ “ริชี่พาร์ค@บางซื่อสเตชั่น” เป็นคอนโดมิเนียม สูง 27 ชั้น จำนวน 803 หน่วย ตั้งอยู่ที่ถนน กรุงเทพ-นนทบุรี แขวงวงศ์สว่าง เขตบางซื่อ กรุงเทพฯ มูลค่าโครงการประมาณ 1,375 ล้านบาท  |
| ปี 2555 | กรกฎาคม   | - ที่ประชุมผู้ถือหุ้นสามัญประจำปี 2555 เมื่อวันที่ 31 กรกฎาคม 2555 มีมติอนุมัติให้บริษัทจ่ายเงินปันผล ในอัตราหุ้นละ 10.00 บาท รวมเป็นเงิน 19.30 ล้านบาท โดยมีหุ้นที่มีสิทธิได้รับเงินปันผลดังกล่าวจำนวน 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 เพื่อใช้เตรียมสำหรับค่าก่อสร้างและพัฒนาโครงการ เดอะริช บีช โฮม สุขุมวิท 105 และโครงการริชพาร์ค@เตาปูนอินเตอร์เซนจ์
	-	เปิดขายอย่างเป็นทางการโครงการ “ริชพาร์ค@เตาปูนอินเตอร์เซนจ์” เป็นคอนโดมิเนียม สูง 25 ชั้น จำนวน 735 ยูนิต ตั้งอยู่ที่ถนนประชาราษฎร์ สาย2 แขวงบางซื่อ เขตบางซื่อ กรุงเทพฯ มูลค่าโครงการประมาณ 1,703 ล้านบาท
ปี 2556	กุมภาพันธ์	- เปิดขายอย่างเป็นทางการโครงการ “เดอะริช บีช โฮม สุขุมวิท 105” เป็นทาวน์โฮม สไตล์โมเดิร์น จำนวน 140 ยูนิต ตั้งอยู่ที่ซอยสุขุมวิท 105 ถนนศรีนครินทร์ แขวงบางนา เขตบางนา กรุงเทพฯ มูลค่าโครงการประมาณ 671 ล้านบาท
เมษายน	-	ที่ประชุมผู้ถือหุ้นสามัญประจำปี 2556 เมื่อวันที่ 26 เมษายน 2556 มีมติอนุมัติให้บริษัทจ่ายเงินปันผลในอัตราหุ้นละ 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 มีมติอนุมัติให้บริษัทจ่ายเงินปันผลในอัตราหุ้นละ 35.69 บาท รวมเป็นเงิน 132.05 ล้านบาท โดยมีหุ้นที่มีสิทธิได้รับเงินปันผลดังกล่าว จำนวน 3,700,000 หุ้น
	-	เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 370 ล้านบาทเป็น 500 ล้านบาทเสนอขายผู้ถือหุ้นเดิม เพื่อใช้เตรียมสำหรับค่าก่อสร้างและพัฒนาโครงการริชพาร์ค@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 ยูนิต ตั้งอยู่ที่ถนนรัตนวิบูลย์ ตำบลไทรบุรี อำเภอเมือง นนทบุรี มูลค่าโครงการประมาณ 1,267 ล้านบาท
ปี 2557	เมษายน	- เปิดขายอย่างเป็นทางการโครงการ “เดอะริชวิลล์ ราชพฤกษ์” เป็นบ้านแฝด บ้านเดี่ยว 2 ชั้น ทาวน์โฮม จำนวน 138 ยูนิต ตั้งอยู่ที่ถนนราชพฤกษ์ มูลค่าโครงการประมาณ 560 ล้านบาท
กรกฎาคม	-	บริษัทเสนอขายหุ้นสามัญ IPO แก่ประชาชน จำนวน 214 ล้านหุ้นโดยเสนอขายต่อประชาชนในราคา 3.30 บาท/หุ้น
สิงหาคม	-	บริษัทจดทะเบียนเข้าเป็นบริษัทหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์
พฤศจิกายน	-	บริษัทเปิดขายโครงการ “เดอะริช สาทร-ตากสิน” เป็นคอนโดมิเนียมสูง 23 ชั้น จำนวน 511 ยูนิต ตั้งอยู่ที่ถนนกรุงธนบุรี กรุงเทพมหานคร มูลค่าโครงการประมาณ 2,100 ล้านบาท
ปี 2558	พฤษภาคม	- เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 714 ล้านบาท เป็น 985.40 ล้านบาท โดยเพิ่มทุนจดทะเบียนชำระแล้วจำนวน 785.40 ล้านบาท

- ปี 2559 พฤษภาคม - เปิดตัวโครงการ “ริชพาร์ค@ทริปเปิลสเตชัน” เป็นคอนโดมิเนียมสูง 37 ชั้น จำนวน 1,089 ยูนิต ตั้งอยู่ที่ ถนนศรีนครินทร์ กรุงเทพมหานคร มูลค่าโครงการประมาณ 2,700 ล้านบาท
- มิถุนายน - ลดทุนจดทะเบียนจากเดิม 985,400,000 บาท เป็น 785,399,982 บาท และให้แก้ไขเพิ่มเติมหนังสือบริคณห์สนธิของบริษัท ข้อ 4 เรื่องทุนจดทะเบียน ให้สอดคล้องกับการลดทุน
- เปิดตัวโครงการ “เดอะริช@นานา” เป็นคอนโดสูงมีเนียมสูง 32 ชั้น ชั้นใต้ดิน 6 ชั้น มีห้องชุดพักอาศัยจำนวน 413 ยูนิต และ Retail 3 ชั้น ตั้งที่ถนนสุขุมวิท ซอย 3 (นานาเหนือ) กรุงเทพมหานคร มูลค่าโครงการประมาณ 4,185 ล้านบาท

### 1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทมีบริษัทย่อย จำนวน 1 บริษัท

#### 1. บริษัท ริชชี ดีเวลลอปเม้นท์ 2016 จำกัด

วันที่ก่อตั้ง	: 15 ธันวาคม 2559
ทุนจดทะเบียนจำนวน	: 1,000,000 บาท
ชนิดหุ้น	: หุ้นสามัญ
จำนวนหุ้น	: 10,000 หุ้น
มูลค่าหุ้นละ	: 100 บาท
สัดส่วนการลงทุน	: ร้อยละ 97

### 1.4 ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทไม่มีความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

## 2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

### 2.1 โครงสร้างรายได้ของบริษัท

	ดำเนิน การโดย	งบการเงิน (ตรวจสอบ/สอบทาน)					
		ปี 2557		ปี 2558		ปี 2559	
		มูลค่า (ล้านบาท)	มูลค่า (ร้อยละ)	มูลค่า (ล้านบาท)	สัดส่วน (ร้อยละ)	มูลค่า (ล้านบาท)	สัดส่วน (ร้อยละ)
รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์							
- อาคารชุดพักอาศัย	RICHY	1,115.94	90.04	441.85	85.97	462.14	81.33
- บ้านเดี่ยว	RICHY	112.72	9.09	65.63	12.77	91.04	16.02
<b>รวมรายได้จากการขาย อสังหาริมทรัพย์</b>		<b>1,228.66</b>	<b>99.13</b>	<b>507.48</b>	<b>98.74</b>	<b>553.18</b>	<b>97.35</b>
รายได้อื่นๆ <sup>1/</sup>	RICHY	10.60	0.86	6.34	1.24	14.99	2.64
ดอกเบี้ยรับ	RICHY	0.12	0.01	0.10	0.02	0.07	0.01
<b>รายได้รวม</b>		<b>1,239.38</b>	<b>100.00</b>	<b>513.92</b>	<b>100.00</b>	<b>568.24</b>	<b>100.00</b>

หมายเหตุ : <sup>1/</sup> รายได้อื่นๆ ได้แก่ รายได้ค่าเช่าตามแผนการตลาดกรณีที่ดินเช่า และรายได้จากการยืมเงินคาวน เป็นต้น

### 2.2 ลักษณะผลิตภัณฑ์

#### 1) ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย


เป็นธุรกิจหลักของบริษัท โดยบริษัทดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในย่านทำเลที่ดีและมีศักยภาพ ทั้งประเภทแนวราบ ได้แก่ บ้านเดี่ยว ทาวน์เฮาส์ ทาวน์โฮม และประเภทแนวสูง ได้แก่ คอนโดมิเนียม โดยโครงการของบริษัทที่ยังดำเนินการเปิดขาย ณ ปัจจุบัน สามารถสรุปรายละเอียดและความคืบหน้าในการขายและก่อสร้าง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 ได้ดังนี้

โครงการ	ที่ตั้งโครงการ	ลักษณะโครงการ	ช่วงเวลา ที่ซื้อ ที่ดิน	ช่วงเวลา ก่อสร้าง แล้วเสร็จ	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	ริมถนนสาธุ ประดิษฐ์ 41-43	อาคารชุด 22 ชั้น	ม.ค. 2550	ก.ค. 2552	ม.ค. 2550	2-1-4.4	C - A	422	1,062	-	-	370	827.43	52	208.00	100.00	79.53
2.ริชพาร์ค@บาง ซื่อนสเดชั้น	ริมถนนกรุงเทพ- นนทบุรี	อาคารชุด 27 ชั้น	ก.ค. 2554	ค.ค. 2555	ม.ค. 2554	3-3-21.5	C - B	803	1,378.97	10	17.50	784	1,361.47	9	3.97	100.00	95.39
3.ริชพาร์ค@เตาปูน อินเตอร์เซนจ์	ถนนประชาราษฎร์ สาย 2	อาคารชุด 26 ชั้น	เม.ย 2556	ค.ค. 2557	ธ.ค. 2555	3-0-64.6	C - B	735	1,703	4	9.93	563	1,372.62	168	320.45	100.00	74.74
4.ริชพาร์ค@ เจ้าพระยา	ถนนไทรมัว	อาคารชุด 33 ชั้น	พ.ย. 2556	มิ.ย. 2558	ก.ย. 2556	2-0-86	C - B	635	1,267	10	21.39	162	369.33	463	876.28	100.00	26.43
5.เดอะริช @ สาทร- ตากสิน	รถไฟฟ้าวงเวียน ใหญ่	อาคารชุด 23 ชั้น	ธ.ค. 2556	ค.ค. 2559	ธ.ค. 2557	3-0- 118.42	B - A	509	2,100	189	727.68	-	-	320	1,372.32	99.53	-
6.ริชพาร์ค@ทวีป เปิดสเดชั้น	ถนนศรีนครินทร์	อาคารชุด 37 ชั้น	ธ.ค 2558	มิ.ย 2561	พ.ค 2559	4-1-14.4	C - B	1,084	2,732.39	744	1,908.24	-	-	345	824.15	20.28	-
7.เดอะริช@นานา	ถนนสุขุมวิท 3	อาคารชุด 32 ชั้น	ธ.ค 2558	ธ.ค 2562	มิ.ย 2559	2-0-37.8	B - A	377	4,134.10	60	517.61	-	-	317	3,616.49	-	-
ทาวน์เฮ้าส์ / ทาวน์ โฮม / โฮมออฟฟิศ																	
1.เดอะริช บิซโฮม สุขุมวิท105	ซอยสุขุมวิท 105	ทาวน์โฮม 3 ชั้น	เม.ย 2555	ภายในปี 2558	ก.พ. 2556	13-2-88	B - A	140	671	3	15.47	48	232.82	89	422.71	88.00	71.17
2.เดอะริชวิลล์ ราชพฤกษ์	ถนนราชพฤกษ์	ทาวน์โฮม 3 ชั้น/ ทาวน์โฮม	พ.ค 2556	ภายในปี 2559	เม.ย. 2557	19.2-59.6	B - A	173	572	-	-	20	62.50	153	509.50	98.00	10.41


## โครงการที่เปิดขายแล้ว ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 สามารถสรุปข้อมูลได้ดังนี้

### 1. โครงการประเภทคอนโดมิเนียม


#### 1.1 โครงการ “เลอริช เทรนด์คันทัน โด สาธุประดิษฐ์” (“เลอริช พระราม 3”)

	<p>ประเภทโครงการ : คอนโดมิเนียม สูง 22 ชั้น</p> <p>ราคาขายต่อหน่วย : 2.39 - 4 ล้านบาท</p> <p>กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ผู้ที่มีรายได้ระดับ 30,000 - 130,000 บาทต่อเดือน</li> <li>- ผู้ที่ทำงานในย่านถนนพระราม 3 สาทร หรือผู้ที่ต้องการแยกตัวจากครอบครัวเดิม หรือซื้อเพื่อเป็นทรัพย์สิน</li> </ul>
---	--

#### 1.2 โครงการ “ริชพาร์ค@บางซ่อนสแตน”

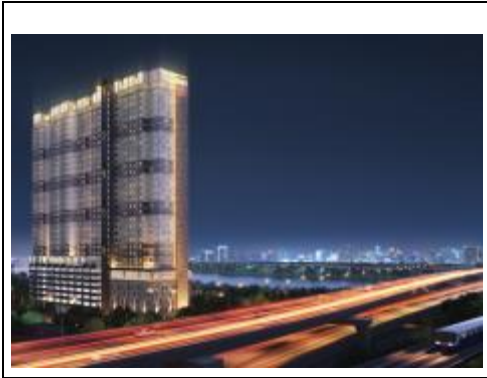
	<p>ประเภทโครงการ : คอนโดมิเนียม สูง 27 ชั้น</p> <p>ราคาขายต่อหน่วย : 1.89 - 2 ล้านบาท</p> <p>กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- คนทำงานรุ่นใหม่ มีรสนิยม และความทันสมัย</li> <li>- ผู้ที่มีรายได้ระดับ 40,000 บาทต่อเดือน ขึ้นไป</li> <li>- กลุ่มผู้ทำงานที่ต้องการแยกครอบครัวในบริเวณบางซื่อ ผู้ที่มีที่ทำงานบริเวณแนวรถไฟฟ้าหรือผู้ที่มองหาที่พักอาศัยใหม่ทดแทนที่พักอาศัยเดิม</li> </ul>
--	---

#### 1.3 โครงการ “ริชพาร์ค@เตาปูนอินเตอร์เนชั่น”


	<p>ประเภทโครงการ : คอนโดมิเนียม สูง 26 ชั้น</p> <p>ราคาขายต่อหน่วย : 1.90 – 3.5 ล้านบาท</p> <p>กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- คนทำงานรุ่นใหม่ มีรสนิยม และความทันสมัย</li> <li>- ผู้ที่มีรายได้ระดับ 40,000 บาทต่อเดือนขึ้นไป</li> <li>- กลุ่มผู้ทำงานที่ต้องการแยกครอบครัวในบริเวณบางซื่อ ผู้ที่มีที่ทำงานบริเวณแนวรถไฟฟ้าหรือผู้ที่มองหาที่พักอาศัยใหม่ทดแทนที่พักอาศัยเดิม</li> </ul>
---	--



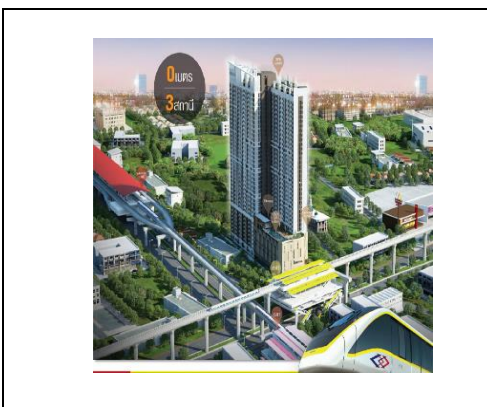
1.4 โครงการริชชาร์ค@เจ้าพระยา

	<p>ประเภทโครงการ : คอนโดมิเนียม สูง 33 ชั้น</p> <p>ราคาขายต่อหน่วย : 1.6 – 2.5 ล้านบาท</p> <p>กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- คนทำงานรุ่นใหม่ มีรสนิยม และความทันสมัย</li> <li>- ผู้ที่มีรายได้ระดับ 40,000 บาทต่อเดือนขึ้นไป</li> <li>- กลุ่มผู้ทำงานที่ต้องการแยกครอบครัวในบริเวณรัตนธิเบศร์ ผู้ที่มีที่ทำงานบริเวณแนวรถไฟฟ้าหรือผู้ที่มองหาที่พักอาศัยใหม่ทดแทนที่พักอาศัยเดิม</li> </ul>
---	---


1.5 โครงการเดอะริช@สาทร-ตากสิน

	<p>ประเภทโครงการ : คอนโดมิเนียม สูง 23 ชั้น</p> <p>ราคาขายต่อหน่วย : 3 - 6 ล้านบาท</p> <p>กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- คนทำงานย่านสีลมสาทร</li> <li>- มีรายได้ระดับ 84,000 บาทต่อเดือนขึ้นไป</li> <li>- กลุ่มผู้ที่ต้องการคอนโดใกล้ที่ทำงาน, แยก ครอบครัวใหม่หรือเพื่อการลงทุนในทำเลบีทีเอส วงเวียนใหญ่</li> </ul>
--	--

1.6 โครงการริชชาร์ค@ทริปเปิลสเคชั่น

	<p>ประเภทโครงการ : คอนโดมิเนียม สูง 37 ชั้น</p> <p>ราคาขายต่อหน่วย : 2.6 – 4.2 ล้านบาท</p> <p>กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- คนทำงานรุ่นใหม่ ย่านศรีนครินทร์</li> <li>- มีรายได้ระดับ 40,000 บาทต่อเดือนขึ้นไป</li> <li>- กลุ่มผู้ทำงานที่ต้องการแยกครอบครัว ผู้ที่มีที่ทำงานบริเวณแนวรถไฟฟ้าหรือผู้ที่มองหาที่พักอาศัยใหม่ทดแทนที่พักอาศัยเดิม และกลุ่มที่ซื้อไว้เก็งกำไร ปลดปล่อยเช่า</li> </ul>
---	--

1.7 โครงการเดอะริช@นานา

	<p>ประเภทโครงการ : คอนโดมิเนียม สูง 32 ชั้น</p> <p>ราคาขายต่อหน่วย : 8.2 - 24 ล้านบาท</p> <p>กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- เจ้าของธุรกิจ, นักธุรกิจชาวไทยและต่างชาติย่านนานา</li> <li>- มีรายได้ระดับ 150,000 บาทต่อเดือนขึ้นไป</li> <li>- กลุ่มผู้ที่ต้องการคอนโดใกล้ที่ทำงาน, แยก ครอบครัวใหม่หรือเพื่อการลงทุนในทำเล</li> </ul>
---	---



## 2. โครงการประเภททาวน์เฮ้าส์ ทาวน์โฮม บ้านเดี่ยว บ้านแฝด และโฮมออฟฟิศ

### 2.1 โครงการ “เคอะริช บิซ โฮม สุขุมวิท 105 ”

	<p>ประเภทโครงการ : ทาวน์โฮม 3 ชั้น</p> <p>ราคาขายต่อหน่วย : เริ่มต้น 4.4 ล้านบาท</p> <p>กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- คนทำงานรุ่นใหม่ มีรสนิยม และความทันสมัย</li> <li>- ผู้ที่มีรายได้ระดับ 80,000 บาทต่อเดือน ขึ้นไป</li> <li>- กลุ่มผู้ทำงานที่ต้องการแยกครอบครัวใน บริเวณถนนศรีนครินทร์ ผู้ที่มองหาที่พักอาศัยใหม่ทดแทนที่พักอาศัยเดิม หรือเจ้าของกิจการขนาดเล็ก-กลาง</li> </ul>
---	---

### 2.2 โครงการ “เคอะริชวิลล์ ราชพฤกษ์”

	<p>ประเภทโครงการ : บ้านทรงอิสระ ,ทาวน์โฮม 2 ชั้น, ทาวน์โฮม 3 ชั้น</p> <p>ราคาขายต่อหน่วย : เริ่มต้น 2.79 ล้านบาท</p> <p>กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ครอบครัวรุ่นใหม่มีรสนิยมและความทันสมัย</li> <li>- ผู้ที่มีรายได้ระดับ 80,000 บาทต่อเดือนขึ้นไป</li> <li>- กลุ่มผู้ที่ทำงานต้องการขยายครอบครัวแยกครอบครัวในทำแลร์ตนาธิเบศร์-ราชพฤกษ์ เดินทางสะดวกสบายติดถนนใกล้รถไฟฟ้าสถานีบางรักใหญ่</li> </ul>
---	--

แสดงแผนที่ตั้งโครงการต่าง ๆ ของบริษัท



## 2.3 การตลาด และการแข่งขัน

### 2.3.1 การตลาด

#### กลยุทธ์ทางด้านผลิตภัณฑ์

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 การวางแผนงานพัฒนาการก่อสร้าง โครงการที่จะไม่ก่อให้เกิดการรบกวนลูกค้าที่เช่าอยู่อาศัยแล้ว ส่วนการบริการหลังการขายจะมีหน่วยงานบริการโดยเฉพาะที่ให้บริการและแก้ปัญหาให้กับลูกค้าที่เข้าพักอาศัยแล้ว

#### กลยุทธ์ทางด้านราคา

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

บริษัทมีนโยบายในการให้ส่วนลด กรณีขายให้ลูกค้าที่มีคุณภาพกับบริษัท เช่น กรรมการ พนักงานของบริษัท เจ้าหน้าที่ เงินกู้ เป็นต้น โดยมีการให้ส่วนลดในวงเงินไม่เกิน 100,000 บาท / ห้อง

#### กลยุทธ์ทางด้านสื่อสารการตลาดและส่งเสริมการขาย

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 การจัดกิจกรรมลูกค้าแนะนำลูกค้า การจัดกิจกรรมร่วมกับองค์กรอื่น เป็นต้น
- 4) การสื่อสารการตลาดในช่องทางสื่อใหม่ (New Media) เช่น การสื่อสารผ่านทางเว็บไซต์ของบริษัท ([www.rp.co.th](http://www.rp.co.th)) การสื่อสารผ่านระบบจดหมายอิเล็กทรอนิกส์ (E-Mail) การโฆษณาผ่านเว็บไซต์อื่น ๆ การส่งข้อความผ่านระบบโทรศัพท์มือถือ (SMS) เป็นต้น
- 5) การสื่อสารกับกลุ่มลูกค้าเก่าในโปรแกรม (Member Get Member)

นอกจากนี้ บริษัทยังจัดให้มีการประชาสัมพันธ์ข่าวสารของบริษัทผ่านสื่อต่างๆ และการจัดกิจกรรมเพื่อประชาสัมพันธ์ให้กลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้รับทราบข้อมูล เช่น การแถลงข่าวเปิดตัวโครงการใหม่ การจัดทำจดหมายข่าวประชาสัมพันธ์กับทั้งลูกค้าใหม่และลูกค้าเก่า เพื่อสร้างการรับรู้ข้อมูลเกี่ยวกับบริษัทและโครงการที่กำลังขายอย่างต่อเนื่อง รวมทั้งการจัดกิจกรรมลูกค้า

สัมพันธ์ (CRM) กับลูกค้าที่ซื้อโครงการของบริษัทไปแล้ว เพื่อให้ลูกค้าได้เข้ามามีส่วนร่วมกับบริษัท อันเป็นการสร้างความสัมพันธ์อันดีในระยะยาว ซึ่งจะทำให้เกิดการแนะนำและบอกต่อเกี่ยวกับโครงการของบริษัทไปยังผู้บริโภคอื่น ๆ ต่อไป

ในด้านของการส่งเสริมการขายบริษัทจะพิจารณาถึงแรงจูงใจที่ทำให้ผู้บริโภคตัดสินใจซื้อ ก่อนที่จะนำมาพิจารณาเพื่อนำมาออกแบบโปรโมชั่นเพื่อส่งเสริมการขาย อาทิเช่น การแถมเฟอร์นิเจอร์ การแถมเครื่องปรับอากาศ การแถมโทรศัพท์มือถือ และแท็บเล็ต เป็นต้น นอกจากนี้ บริษัทยังมีการออกโปรโมชั่นเพื่อกระตุ้นยอดขายในโครงการที่เปิดตัวไปสักระยะ ในโครงการริชี่พาร์ค@เจ้าพระยา โดยการกรันตีค่าเช่า ซึ่งบริษัทจะเป็นผู้ทำหน้าที่ในการจัดหาผู้เช่าให้แก่ลูกค้าที่ซื้อห้องชุดในช่วงระยะเวลาที่กำหนดในสัญญาผ่านทางพนักงานขายโครงการหรือผู้ที่เข้ามาเยี่ยมชมโครงการของบริษัท ซึ่งเมื่อรวมค่าใช้จ่ายจากโปรโมชั่นดังกล่าวแล้ว บริษัทจะยังคงมีผลตอบแทนที่สูงกว่าราคาฐานซึ่งเป็นราคาขายของบริษัทที่ได้จากการคำนวณการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการนั้นๆ

### กลยุทธ์ทางการจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

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

นอกจากนี้ บริษัทจะทำการพิจารณาถึงระดับการแข่งขันบริเวณรอบโครงการ ระดับความยากง่ายในการขาย โดยหากโครงการใดที่มีการแข่งขันสูง บริษัทจะดำเนินการว่าจ้างทีมขายจากบริษัทที่เป็นผู้เชี่ยวชาญด้านงานขายจากภายนอกให้เป็นผู้บริหารการขายโครงการ ซึ่งมีหน้าที่ให้คำปรึกษาและวิเคราะห์ด้านการตลาดตลอดจนช่วยจัดหาทีมงานขายควบคู่กับทีมงานขายของบริษัท โดยบริษัทมีนโยบายในการจ่ายค่าตอบแทนเป็นร้อยละตามมูลค่าง่ายที่เกิดขึ้นเป็นอัตราตลาดเพื่อสร้างแรงจูงใจแก่หน่วยงานที่จ้างหรือพนักงานขาย ภายใต้กรอบอำนาจอนุมัติของบริษัทซึ่งจะผ่านการตรวจสอบ/สอบทานจากผู้จัดการฝ่ายผู้อำนวยการฝ่ายและประธานบริหารตามตารางอำนาจอนุมัติที่กำหนด โดยค่าใช้จ่ายในการขายทั้งหมดจะยังคงมีผลตอบแทนที่สูงกว่าราคาฐาน และจะไม่ก่อให้เกิดผลกระทบในทางลบต่อกำไรของบริษัทแต่อย่างใด

ทั้งนี้ ผู้ที่สนใจในโครงการของบริษัทยังสามารถโทรศัพท์เข้ามาสอบถามรายละเอียดได้ที่หมายเลข 02-886-1817 หรือศึกษาข้อมูลผ่านทางเว็บไซต์ของบริษัท [www.rp.co.th](http://www.rp.co.th)

### ลักษณะของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

บริษัทจะเน้นกลุ่มลูกค้าระดับกลางเป็นหลัก โดยมีการกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายซึ่งปรับตามสถานการณ์เพื่อให้เกิดความเหมาะสมได้ 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

เศรษฐกิจโลกในปี 2559 IMF คาดว่าจะขยายตัวร้อยละ 3.1 ภาพรวมเศรษฐกิจของโลกยังคงขยายตัว แม้ว่าเศรษฐกิจของหลาย ๆ ประเทศจะชะลอตัวจากปี 2558 เศรษฐกิจสหรัฐฯ ยังคงขยายตัว โดยปัญหาการว่างงานลดลงอย่างต่อเนื่อง เศรษฐกิจสหภาพยุโรปขยายตัวแต่ยังคงมีปัญหาอัตราการว่างงานที่อยู่ในระดับสูง นอกจากนี้ยังคงมีความกังวลในเรื่อง Brexit ที่อาจส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจสหภาพยุโรป เศรษฐกิจญี่ปุ่นขยายตัวเล็กน้อย สำหรับเศรษฐกิจประเทศจีนยังคงชะลอตัวต่อเนื่อง

สถานการณ์การเงินโลกธนาคารกลางหลาย ๆ ประเทศ ยังคงอัตราดอกเบี้ยนโยบายให้อยู่ในระดับต่ำ เนื่องจากอัตราเงินเฟ้อยังอยู่ในระดับต่ำ และยังคงใช้มาตรการแบบผ่อนคลายเป็นการกระตุ้นเศรษฐกิจให้ขยายตัวอย่างมีเสถียรภาพ

สถานการณ์ราคาน้ำมันโลกในปี 2559 ยังคงอยู่ในระดับต่ำ อันเป็นผลมาจากกลุ่มประเทศโอเปกตัดสินใจลดกำลังการผลิต และยังมีผู้ผลิตน้ำมันดิบจากชั้นหินดินดาน (Shale oil) ในสหรัฐฯ และแคนาดา จึงส่งผลให้อุปทานน้ำมันโลกยังคงล้นตลาด โดยราคาน้ำมันดิบ (Dubai) เฉลี่ย 10 เดือน อยู่ที่ 39.9 USD:Barrel โดยล่าสุดราคาน้ำมันดิบ NYMEX ส่งมอบเดือนมกราคม (ณ วันที่ 7 ธันวาคม 2559) มีราคาอยู่ที่ 50.3 USD:Barrel

สำหรับภาวะเศรษฐกิจไทยด้านค่าใช้จ่าย การส่งออกบริการและการลงทุนภาครัฐขยายตัวสูง การใช้จ่ายภาคครัวเรือนและภาครัฐขยายตัวต่อเนื่อง ในขณะที่การส่งออกสินค้ายังได้รับผลกระทบจากเศรษฐกิจโลกชะลอตัว และการลงทุนภาคเอกชนลดลง ในด้านการผลิต สาขาโรงแรมและภัตตาคาร และสาขาก่อสร้างขยายตัวในเกณฑ์ดี สาขาบริการอื่น ๆ ขยายตัวอย่างต่อเนื่อง สาขาอุตสาหกรรมกลับมาขยายตัวและสนับสนุนการขยายตัวเศรษฐกิจได้มากขึ้น ในขณะที่สาขาเกษตรกรรมได้รับผลกระทบจากภัยแล้งและเป็นข้อจำกัดต่อการขยายตัวทางเศรษฐกิจ

โดยสำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ได้คาดการณ์ทิศทางของการขยายตัวของเศรษฐกิจไทยปี 2559 ซึ่งมีปัจจัยสนับสนุนและปัจจัยเสี่ยง ดังนี้

#### ปัจจัยสนับสนุนสำหรับเศรษฐกิจไทย

- การกลับมาขยายตัวอย่างช้าๆ ของภาคการส่งออก ซึ่งได้รับปัจจัยสนับสนุนจากแนวโน้มการปรับตัวดีขึ้นของเศรษฐกิจประเทศสำคัญๆ และการเพิ่มขึ้นของราคาสินค้าสำคัญๆ ในตลาดโลก โดยในไตรมาสที่ 3 ของปี 2559 มูลค่าการส่งออกสินค้าเริ่มกลับมาขยายตัวเป็นบวกครั้งแรกในรอบ 7 ไตรมาส การปรับตัวดีขึ้นของการส่งออกสอดคล้องกับการขยายตัวเร่งขึ้นของเศรษฐกิจประเทศสำคัญๆ ในช่วงที่เหลือของปี 2559 และในปี 2560 เศรษฐกิจประเทศสำคัญๆ และระดับราคาสินค้าในตลาดโลกยังมีแนวโน้มปรับตัวดีขึ้นเรื่อยๆ อย่างต่อเนื่อง ซึ่งจะเป็นปัจจัยสนับสนุนให้การส่งออกในปี 2560 เริ่มกลับมาขยายตัวหลังจากปรับตัวลดลง 3 ปีติดต่อกัน
- แนวโน้มการฟื้นตัวและการขยายตัวเร่งขึ้นของการผลิตภาคเกษตร ซึ่งจะเป็นปัจจัยสนับสนุนการขยายตัวของฐานรายได้ และการใช้จ่ายของภาคครัวเรือน หลังจากได้รับผลกระทบอย่างรุนแรงของภาวะเอลนีโญ (El Niño) ซึ่งทำให้การผลิตภาคเกษตรหดตัวร้อยละ 3.8 และร้อยละ 1.3 ในปี 2558 และในครึ่งแรกของปี 2559 ตามลำดับ อย่างไรก็ตาม ในไตรมาสที่ 3 ของปี 2559 การผลิตภาคเกษตรเริ่มกลับมาขยายตัวเป็นครั้งแรกในรอบ 8 ไตรมาส และมีแนวโน้มที่จะขยายตัวเร่งขึ้นในช่วงไตรมาสสุดท้ายของปี 2559 และในปี 2560 ตามปริมาณน้ำในเขื่อนสำคัญๆ ที่อยู่ในระดับสูงกว่าปีที่ผ่านมา ซึ่งจะเป็นปัจจัยสนับสนุนการขยายตัวของฐานรายได้และการใช้จ่ายภาคครัวเรือนได้มากขึ้นแม้ว่าการเพิ่มขึ้นของปริมาณผลผลิตจะทำให้ราคาผลผลิตในบางสินค้าเริ่มปรับตัวลดลงเข้าสู่ระดับปกติก็ตาม



- รายจ่ายการลงทุนภาครัฐที่มีแนวโน้มขยายตัวเพิ่มขึ้น ตามความคืบหน้าของการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานด้านการคมนาคม 20 โครงการ วงเงินรวม 1,410,763.35 ล้านบาท ซึ่งเริ่มมีความคืบหน้ามากขึ้นในปี 2559 และคาดว่าจะเพิ่มขึ้นในปี 2560 ในขณะที่ในด้านการพัฒนาพื้นที่เศรษฐกิจ คณะกรรมการนโยบายการพัฒนาพื้นที่ในเขตพัฒนาเศรษฐกิจพิเศษ (กนพ.) ในการประชุมเมื่อวันที่ 17 พฤศจิกายน 2559 ได้ให้ความเห็นชอบร่างแผนพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจภาคตะวันออก (พ.ศ.2560 – 2564) ประกอบด้วย 173 โครงการ วงเงินลงทุนรวม 712,645.23 ล้านบาท โดยในปี 2560 เริ่มดำเนินการโครงการเร่งด่วน 48 โครงการ วงเงินรวม 6,992.67 ล้านบาท
- แรงขับเคลื่อนจากภาคการท่องเที่ยวยังมีแนวโน้มที่จะยังอยู่ในเกณฑ์ดีโดยในปี 2558 และในช่วง 9 เดือนของปี 2559 จำนวนนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติในเกณฑ์สูงร้อยละ 20.6 และร้อยละ 12.4 ตามลำดับ และเป็นปัจจัยที่สำคัญในการขับเคลื่อนการขยายตัวทางเศรษฐกิจ อย่างไรก็ตาม ในช่วงไตรมาสสุดท้ายของปี 2559 การขยายตัวของจำนวนนักท่องเที่ยวมีแนวโน้มชะลอตัวลงตามฐานการขยายตัวที่สูงขึ้นและความวิตกกังวลของนักท่องเที่ยวเกี่ยวกับกิจกรรมท่องเที่ยวในช่วงการไว้วางใจและมาตรการแก้ไขปัญหาค่าขึ้นของค่าโดยสารเครื่องบินของภาครัฐ อย่างไรก็ตาม ในปี 2560 คาดว่าผลกระทบจากความวิตกกังวลของนักท่องเที่ยวต่อเรื่องดังกล่าวจะผ่อนคลายลงตามลำดับ และทำให้จำนวนและรายได้จากภาคการท่องเที่ยวกลับมาขยายตัวในเกณฑ์ที่น่าพอใจและสนับสนุนการขยายตัวทางเศรษฐกิจได้อย่างต่อเนื่อง

### ปัจจัยเสี่ยง

- ความเสี่ยงด้านความผันผวนของระบบเศรษฐกิจและการเงินโลก แม้ว่าเศรษฐกิจโลกจะมีแนวโน้มปรับตัวดีขึ้นและสนับสนุนให้ภาคการส่งออกในปี 2560 เริ่มกลับมาขยายตัวก็ตาม แต่ในช่วงที่เหลือของปี 2559 และในปี 2560 ยังมีปัจจัยที่จะส่งผลให้ระบบเศรษฐกิจและการเงินโลกมีความผันผวนซึ่งจะต้องติดตามและประเมินสถานการณ์อย่างใกล้ชิด ประกอบด้วย
  - ทิศทางและแนวโน้มนโยบายของสหรัฐฯ ในช่วงหลังการเลือกตั้ง
  - ผลการลงประชามติรัฐธรรมนูญในอิตาลีวันที่ 4 ธันวาคม 2559
  - การใช้อำนาจตามมาตรา 50 ภายใต้สนธิสัญญาสิทธิบัตรฉบับปี 2552 ของสหราชอาณาจักรเพื่อขอแยกตัวจากสหภาพยุโรปในเดือนมีนาคม 2560
  - การคาดการณ์และผลการเลือกตั้งในฝรั่งเศสในวันที่ 23 เมษายน 2560
  - การคาดการณ์การเลือกตั้งในเยอรมันในช่วงเดือนสิงหาคม – ตุลาคม 2560
  - ปัญหาความอ่อนแอของสถาบันการเงินในยุโรป
  - ปัญหาในภาคการเงินและภาคอสังหาริมทรัพย์ของจีน

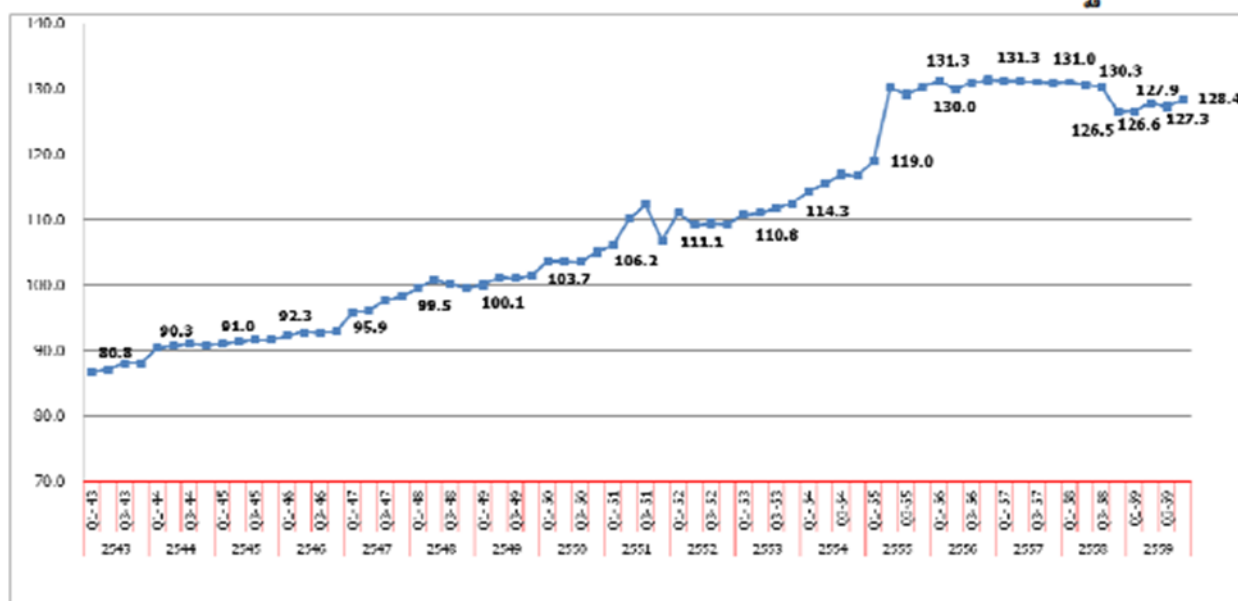
สำหรับแนวโน้มปี 2560 คาดว่า ดัชนีผลผลิตอุตสาหกรรมจะขยายตัวเพิ่มขึ้น เนื่องจากการฟื้นตัวของเศรษฐกิจโลก โดยเฉพาะเศรษฐกิจในประเทศสหรัฐอเมริกา ยุโรป จีนและญี่ปุ่น และการฟื้นตัวของเศรษฐกิจในประเทศ โดยเฉพาะภาคการเกษตร การกระตุ้นเศรษฐกิจจากการใช้จ่ายและการลงทุนของภาครัฐเพื่อพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานและดึงดูดการลงทุนจากภาคเอกชน จะสนับสนุนการขยายตัวทางเศรษฐกิจของประเทศได้มากขึ้น

ดัชนีราคาค่าก่อสร้างบ้านมาตรฐานในเขตกรุงเทพฯ เป็นประจำทุกไตรมาส โดยใช้ข้อมูลด้านราคาวัสดุ

ก่อสร้าง และแรงงาน ปี 2548 เป็นปีฐานในการจัดทำดัชนีราคาค่าก่อสร้างบ้านมาตรฐาน วัสดุก่อสร้างอื่นๆ มีอัตราการเปลี่ยนแปลงราคาที่ลดลงร้อยละ 0.6 เมื่อเปรียบเทียบกับไตรมาส ต่อไตรมาส และลดลงร้อยละ 0.8 เมื่อเทียบกับ ต่อปี

## ดัชนีราคาค่าก่อสร้างบ้านมาตรฐานในพื้นที่กรุงเทพฯ

ปีฐาน = ปี 2548



### องค์ประกอบดัชนีราคาค่าก่อสร้างบ้านมาตรฐานในกรุงเทพฯ แยกตามหมวดงาน

หมวด	อัตราการเปลี่ยนแปลงราคาไตรมาสปัจจุบันเทียบกับไตรมาสก่อน (QoQ)	อัตราการเปลี่ยนแปลงราคาปีปัจจุบันเทียบกับปีก่อน (YoY)
หมวดงานวิศวกรรมโครงสร้าง	0.1%	0.3%
หมวดงานสถาปัตยกรรม	1.3%	1.9%
หมวดงานระบบสุขาภิบาล	0.6%	1.4%
หมวดงานระบบไฟฟ้าและระบบสื่อสาร	0.0%	- 0.2%

### องค์ประกอบดัชนีราคาค่าก่อสร้างบ้านมาตรฐานในกรุงเทพฯ แยกตามวัสดุก่อสร้าง

หมวด	อัตราการเปลี่ยนแปลงราคาไตรมาสปัจจุบันเทียบกับไตรมาสก่อน (QoQ)	อัตราการเปลี่ยนแปลงราคาปีปัจจุบันเทียบกับปีก่อน (YoY)
ไม้และผลิตภัณฑ์ไม้	4.5%	6.5%
ผลิตภัณฑ์คอนกรีต	- 0.4%	- 0.2%
เหล็กและผลิตภัณฑ์เหล็ก	0.6%	5.2%
กระเบื้อง	0.0%	0.0%
สุขภัณฑ์	0.0%	0.0%
อุปกรณ์ไฟฟ้าและประปา	0.4%	0.7%
วัสดุก่อสร้างอื่น ๆ	- 0.6%	- 0.8%
แรงงาน	0.9%	0.9%

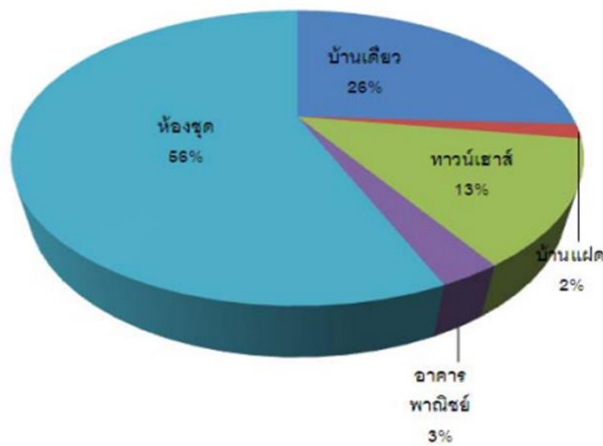
ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์

วัสดุก่อสร้างส่วนใหญ่มีอัตราการเปลี่ยนแปลงราคาเพิ่มขึ้น โดยมีรายละเอียด ดังนี้ ประเภทไม้และผลิตภัณฑ์ไม้ มีอัตราการเปลี่ยนแปลงราคาเพิ่มขึ้นร้อยละ 4.5 เมื่อเปรียบเทียบไตรมาสต่อไตรมาส และเพิ่มขึ้นร้อยละ 6.5 เมื่อเทียบกับปี ต่อปี มากสุด เนื่องจากไม้ที่นำเข้ามีการปรับราคาสูงขึ้น ประเภทเหล็กและผลิตภัณฑ์เหล็ก มีอัตราการเปลี่ยนแปลงราคาเพิ่มขึ้นร้อยละ 0.6 เมื่อเทียบไตรมาสต่อไตรมาส และเพิ่มขึ้นร้อยละ 5.2 เมื่อเทียบกับปี ต่อปี ซึ่งมีอัตราเพิ่มขึ้นรองลงมาเป็นอันดับที่สอง



เนื่องจากการปรับตัวสูงขึ้นตามราคาเหล็กในตลาดโลกที่มีการปรับราคาขึ้นประเภทอุปกรณ์ไฟฟ้าและประปา มีอัตราการเปลี่ยนแปลงราคาที่สูงขึ้นร้อยละ 0.4 เมื่อเปรียบเทียบ ไตรมาสต่อไตรมาส และเพิ่มขึ้นร้อยละ 0.7 เมื่อเทียบกับ ปี ต่อปี ซึ่งมีอัตราเพิ่มขึ้นรองลงมาเป็นอันดับที่สาม เนื่องจากการปรับขึ้นราคาตามราคาเม็ดพลาสติก ประเภทกระเบื้อง มีอัตราการเปลี่ยนแปลงราคาที่ไม่มีการเปลี่ยนแปลง ทั้งนี้เมื่อเปรียบเทียบไตรมาสต่อไตรมาส และเมื่อเทียบกับ ปี ต่อปี ประเภทสุขภัณฑ์ มีอัตราการเปลี่ยนแปลงราคาที่ไม่มีการเปลี่ยนแปลง ทั้งนี้เมื่อเปรียบเทียบไตรมาสต่อไตรมาส และเมื่อเทียบกับ ปี ต่อปี ประเภทผลิตภัณฑ์คอนกรีต มีอัตราการเปลี่ยนแปลงราคาที่สูงลงร้อยละ 0.4 เมื่อเปรียบเทียบไตรมาสต่อไตรมาส แต่ปรับลดลงร้อยละ 0.2 เมื่อเทียบกับ ปี ต่อปี

#### ที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียนในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล



ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์

ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์เปิดเผยข้อมูลที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียนใหม่ ในกรุงเทพฯ-ปริมณฑล 5 จังหวัด (นนทบุรี ปทุมธานี สมุทรปราการ สมุทรสาคร นครปฐม) พบว่าในปี 2559 มีจำนวนหน่วยที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียนใหม่ทุกประเภทรวมกันประมาณ 123,400 หน่วย ลดลงร้อยละ 0.4 จากช่วงเดียวกันของปี 2558 ซึ่งมีจำนวนประมาณ 123,800 หน่วย

#### ที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียนใหม่ ปี 2559

เขตพื้นที่	บ้านเดี่ยว	บ้านแฝด	ทาวน์เฮาส์	อาคารพาณิชย์	รวม แนวราบ	ห้องชุด	ปี 2559	ปี 2558
กรุงเทพฯ	12,900	1,100	7,300	1,700	23,000	39,400	62,400	68,600
5 จังหวัด ปริมณฑล	19,000	900	9,100	1,700	30,700	30,300	61,000	55,200
กรุงเทพฯ - ปริมณฑล	31,900	2,000	16,400	3,400	53,700	69,700	123,400	123,800
สัดส่วน/ ร้อยละ	26%	2%	13%	3%	44%	56%		

หมายเหตุ: 5 จังหวัดปริมณฑลหมายถึง นนทบุรี ปทุมธานี สมุทรปราการ สมุทรสาคร และนครปฐม

ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์

## แนวโน้มนตลาดคอนโดมิเนียมและภาวการณ์แข่งขัน

### สรุปโครงการของบริษัทกับโครงการของผู้ประกอบการอื่นในพื้นที่บริเวณใกล้เคียงกัน

พื้นที่	โครงการของบริษัท	โครงการของผู้ประกอบการอื่น	
		โครงการ	ผู้ประกอบการ
พระราม3	เลอริช พระราม3	LPN พระราม3	บริษัท แอลพีเอ็นดีเวลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)
		The TRUST	บริษัท เดอะ คอนฟิเด้นซ์ จำกัด
บางซื่อ	ริชพาร์ค@บางซื่อสเคชั่น	BANGKOK HORIZON	บริษัท เจ้าพระยามหานคร จำกัด (มหาชน)
		U delight	บริษัท แกรนด์ ยูนิค ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด
เตาปูน	ริชพาร์ค@เตาปูนอินเตอร์เซกซ์	THE TREE	บริษัท พญา เรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน)
		ชีวาทัย อินเตอร์เซกซ์	บริษัท ชีวาทัย จำกัด
ราชพฤกษ์	เดอะ ริชวิลล์ ราชพฤกษ์	ลภาวัน 19	บริษัท ลภาวัน จำกัด
		เวอร์ดีเยน ราชพฤกษ์	บริษัท ธีรกรรม พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด
		Casa presto ราชพฤกษ์-แจ้งวัฒนะ	บริษัท ควอลิตี้เฮาส์ จำกัด (มหาชน)
สุขุมวิท105	เดอะริชบิซโฮม สุขุมวิท 105	เลอ เน็กซ์ตริ	บริษัท น้อมบุญ จำกัด
		ฟลอราวิลล์	บริษัท ฟลอราวิลล์ กรุ๊ป จำกัด
		LPN แบร์ริง	บริษัท แอลพีเอ็นดีเวลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)
		PLEX บางนา	บริษัท เรียดเอสเตท ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด
ไทรมา	ริชพาร์ค@เจ้าพระยา	Metro Riverfront	บริษัท พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟก จำกัด (มหาชน)
		ดิคอนโด รัตนธิเบส	บริษัท แสตนลิว จำกัด (มหาชน)
		สุภาลัย ซิตี้ รีสอร์ท พระนั่งเกล้า	บริษัท สุภาลัย จำกัด (มหาชน)
		Aspire รัตนธิเบส	บริษัท ควอลิตี้เฮาส์ จำกัด (มหาชน)
สาทร-ตากสิน	เดอะริช	ไบสท์	บริษัท อัลโปรท โฮลดิ้งส์ จำกัด
ศรีนครินทร์	ริชพาร์ค@ทริปเปิลสเคชั่น	The Room	บริษัท แลนด์ แอนด์ เฮาส์ จำกัด (มหาชน)
		Nye	บริษัท แสตนลิว จำกัด (มหาชน)
		The Base พระราม 9	บริษัท แสตนลิว จำกัด (มหาชน)
		ลุมพินี เฟลซ ศรีนครินทร์ - หัวหมาก สเคชั่น	บริษัท แอลพีเอ็นดีเวลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)
		The Tree สุขุมวิท 71 – เอกมัย	บริษัท พญา เรียลเอสเตท จำกัด(มหาชน)
สุขุมวิท 3	เดอะริช@นานา	Asthor (Asoke)	บริษัท อนันดา ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด(มหาชน)
		The Esse (Asoke)	Singha Estate Public Company Limited
		Noble (เพลินจิต)	บริษัท โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)
		HYDE 11	Grande Asset Hotels & Property Public Company Limited

## ศักยภาพในการแข่งขันของบริษัท

บริษัทมีความเชื่อมั่นในโครงการของบริษัทที่จะสามารถแข่งขันได้กับโครงการของผู้ประกอบการอื่น เนื่องจากมีความ มีศักยภาพในการแข่งขัน ดังนี้

### ■ ทำเลที่ตั้งของโครงการ

บริษัทให้ความสำคัญเป็นลำดับต้นๆ ในเรื่องของสถานที่และทำเลที่ตั้งของโครงการที่จะดำเนินการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เพื่อนำเสนอต่อผู้บริโภค โดยจะต้องอยู่ในทำเลที่ดี มีศักยภาพ ใกล้สถานที่สำคัญ เช่น สถานศึกษา ห้างสรรพสินค้า โรงพยาบาล เป็นต้น การเดินทางคมนาคมเป็นไปโดยสะดวก โดยในหลายๆ โครงการของบริษัท จะอยู่ใกล้แนวรถไฟฟ้าในปัจจุบันหรือที่จะดำเนินการก่อสร้างในอนาคต หรืออยู่ใกล้ทางขึ้นลงทางด่วนหรือถนนวงแหวนต่างๆ ทำให้บริษัทเชื่อมั่นว่าโครงการของบริษัทจะ ได้รับการตอบรับจากลูกค้า

### ■ การออกแบบโครงการที่มีเอกลักษณ์

บริษัทดำเนินการออกแบบโครงการที่เน้นให้สามารถตอบสนองความต้องการและรูปแบบการใช้ชีวิตของผู้บริโภค โดยจัด วางผังให้เหมาะสมกับทำเลพื้นที่ และจัดสรรพื้นที่ใช้สอยให้สามารถใช้ประโยชน์ได้อย่างเต็มที่ ตอบรับความต้องการของตลาดที่ มีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา โดยโครงการของบริษัทจะให้มีการออกแบบโดยสถาปนิกชั้นนำที่มีชื่อเสียงและมีประสบการณ์เป็น ที่ยอมรับในธุรกิจ

### ■ การบริหารความสัมพันธ์ลูกค้า

บริษัทกำหนดนโยบายการดำเนินธุรกิจ ที่จะต้องมุ่งเน้นสร้างความพึงพอใจสูงสุดแก่ลูกค้า โดยการนำระบบการบริหาร ความสัมพันธ์ลูกค้า (Customer Relationship Management) มาใช้ในการบริหารกลุ่มลูกค้าทั้งลูกค้าเก่าและลูกค้าใหม่ โดยมีการเก็บ ข้อมูลลูกค้าทุกราย และมีการสื่อสารกับลูกค้าเหล่านี้อย่างต่อเนื่อง ให้ลูกค้าได้เข้ามามีส่วนร่วมกับบริษัท อันเป็นการสร้าง ความสัมพันธ์อันดีในระยะยาว ซึ่งจะทำให้เกิดการแนะนำและบอกต่อเกี่ยวกับโครงการของบริษัทไปยังผู้บริโภคอื่นๆ ต่อไป

## 2.4 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

### 2.4.1 การจัดหาให้ได้มาซึ่งผลิตภัณฑ์เพื่อจำหน่าย

#### การจัดหาที่ดิน

บริษัทมีช่องทางการจัดหาที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการจากแหล่งต่างๆ หลายแหล่ง ได้แก่ การสืบหาที่ดินโดยผู้บริหารของ บริษัทซึ่งเป็นกลุ่มผู้ที่มีประสบการณ์ในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์มายาวนาน และมีสายสัมพันธ์อันดีกับผู้คนในแวดวงธุรกิจที่ หลากหลาย หรือผู้ที่มีที่ดินในครอบครอง การจัดหาที่ดินจากนายหน้าค้าที่ดิน หรือการจัดหาที่ดินผ่านการประมูลทรัพย์สินจาก สถาบันการเงินซึ่งเป็นทรัพย์สินที่คิดเป็นหลักประกันที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ หรือการประมูลทรัพย์สินจากกรมบังคับคดี เป็นต้น โดยบริษัทจะพิจารณาเลือกซื้อที่ดินที่ผ่านการพิจารณาถึงศักยภาพทำเลที่ตั้งของที่ดินนั้นแล้วว่าสามารถพัฒนาโครงการ อสังหาริมทรัพย์ได้ เช่น ผู้บริโภคมีความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยในละแวกนั้น มีการพัฒนาสาธารณูปโภคในบริเวณนั้นเพียงพอ การ เดินทางคมนาคมขนส่งมีความสะดวก เป็นต้น จากนั้นบริษัทจะดำเนินการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการทั้งทางด้านการตลาด การเงิน การก่อสร้าง หรือข้อกฎหมายที่เกี่ยวข้อง และเมื่อผลการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการแสดงให้เห็นว่ามีศักยภาพใน การพัฒนาโครงการ และสามารถสร้างผลตอบแทนในอัตราที่เหมาะสมได้ บริษัทจะกำหนดราคาซื้อและทำการเจรจาเพื่อซื้อที่ดิน จากเจ้าของกรรมสิทธิ์นั้นต่อไป โดยนโยบายของบริษัทจะทำการซื้อที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการทันที จะไม่ทำการซื้อที่ดินเพื่อรอเก็บ ไว้ เนื่องจากไม่ต้องการรับภาระต้นทุนการถือครองที่ดินโดยไม่จำเป็น ปัจจุบันบริษัทไม่มีที่ดินรอการพัฒนา (ศึกษารายละเอียดได้ ในส่วนที่ 1 ข้อ 4 ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ) อย่างไรก็ตามบริษัทมุ่งมั่นที่จะแสวงหาที่ดินที่มีศักยภาพอย่างสม่ำเสมอ โดย เมื่อบริษัทพบที่ดินที่มีศักยภาพและเหมาะสมต่อการพัฒนา บริษัทพร้อมที่จะดำเนินการพัฒนาที่ดินดังกล่าวต่อไป

ทั้งนี้ หากบริษัทมีการซื้อที่ดินจากบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง บริษัทจะปฏิบัติตามนโยบายการทำการค้าระหว่างกัน

### การจัดหาที่ปรึกษาควบคุมงานก่อสร้าง

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

### การจัดหาผู้รับเหมาก่อสร้าง

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

### การจัดหาวัสดุก่อสร้างและสินค้าจำเป็นสำหรับการพัฒนาโครงการ

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

ทั้งนี้ ในอดีตที่ผ่านมาจนถึงปัจจุบัน บริษัทไม่มีการพึ่งพิงผู้จัดจำหน่ายหรือผู้รับเหมาก่อสร้างจากภายนอกรายใดรายหนึ่งเป็นพิเศษ เนื่องจากบริษัทมีการติดต่อกับคู่ค้าที่เป็นผู้จำหน่ายวัสดุก่อสร้างประมาณ 10 ราย และมีความสัมพันธ์อันดีต่อกัน โดยไม่มีการซื้อจากผู้จัดจำหน่ายรายใดเป็นสัดส่วนเกินกว่าร้อยละ 30 ของมูลค่าซื้อหรือจัดจ้างทั้งหมด ในขณะที่ในบางปีอาจมีการว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างภายนอกซึ่งคิดเป็นสัดส่วนที่ค่อนข้างสูงเมื่อเทียบกับมูลค่าซื้อหรือจัดจ้างรวม แต่ถือเป็นลักษณะธุรกิจปกติที่มีมูลค่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างจำนวนที่สูงตามขนาดของโครงการ ซึ่งในการว่าจ้างนั้นผู้รับเหมาก่อสร้างจะต้องทำหนังสือสัญญาว่าจ้างประกันงานให้แก่บริษัทตามมูลค่าจ้างด้วยเพื่อสร้างความเชื่อมั่นในผลงานและการดำเนินการก่อสร้างให้แก่บริษัท โดยบริษัทสามารถเลือกพิจารณาว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างภายนอกได้โดยการเปิดประมูลราคาที่ผู้รับเหมาก่อสร้างภายนอกเสนอเข้ามา จึงทำให้ไม่มีการพึ่งพิงผู้รับเหมาก่อสร้างภายนอกรายใดรายหนึ่งแต่อย่างใด

## 2.5 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทมีจำนวนหน่วยที่จอง ทำสัญญาซื้อขายแล้วแต่ยังมิได้โอนกรรมสิทธิ์ของโครงการมีจำนวน 1,020 หน่วย คิดเป็นมูลค่าเท่ากับ 3,217.82 ล้านบาท โดยมีรายละเอียดตามตาราง ดังนี้

โครงการ	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	จำนวน (หน่วย)	ความคืบหน้าในการก่อสร้าง	จำนวนหน่วยที่จองหรือทำสัญญาแล้วแต่ยังไม่ได้ส่งมอบ		ระยะเวลาที่คาดว่าจะโอนกรรมสิทธิ์
				จำนวน (หน่วย)	มูลค่า (ลบ.)	
คอนโดมิเนียม						
- เลอริช สาธุประดิษฐ์	1,062.00	422	100.00	-	-	-
- ริชพาร์ค@บางซ่อนสแตน	1,378.97	803	100.00	10	17.50	2560
- ริชพาร์ค@เตาปูนอินเตอร์เนชั่น	1,703.00	735	100.00	4	9.93	2560
- ริชพาร์ค@เจ้าพระยา	1,267.00	635	95.48	10	21.39	2560
- ริชพาร์ค@ทวีปเปตสตัน	2,732.39	1,084	20.43	744	1,908.24	2561
- เดอะริช @ สาทร-ตากสิน	2,100.00	509	95.48	189	727.68	2560
- เดอะริช@นานา	4,134.10	377	-	60	517.61	2562
ทาวน์เฮ้าส์ / ทาวน์โฮม / โฮมออฟฟิศ/ บ้านทรงอิสระ						
- เดอะริช บิซ โฮม สุขุมวิท 105	671	140	89.00	3	15.47	2560
- เดอะริชวิลล์ ราชพฤกษ์	572	173	92.00	-	-	-
รวม	15,620.46	4,878		1,020	3,217.82	

### 3.ปัจจัยความเสี่ยง

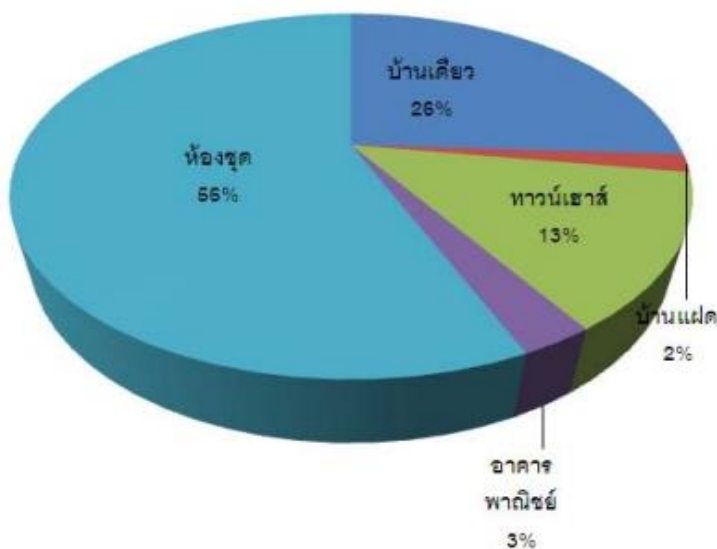
ปัจจัยความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจของบริษัทที่อาจมีผลกระทบต่อการดำเนินงานและผลประกอบการของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ และแนวทางในการป้องกันความเสี่ยงสามารถสรุปได้ ดังนี้

#### ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

##### 3.1 ความเสี่ยงจากการที่บริษัทประกอบธุรกิจในอุตสาหกรรมที่มีการแข่งขันสูง

จากจำนวนที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียนใหม่ทั้งหมดในปี 2559 แบ่งเป็นในเขตกรุงเทพฯ ประมาณ 62,400 หน่วย ลดลงร้อยละ 9 จากช่วงเดียวกันของปี 2558 และใน 5 จังหวัดปริมณฑลรวมกัน ประมาณ 61,000 หน่วยเพิ่มขึ้นร้อยละ 10 จากช่วงเดียวกันของปี 2558 แบ่งเป็นหน่วยห้องชุดประมาณ 69,700 หน่วย (คิดเป็นร้อยละ 56 ของหน่วยสร้างเสร็จจดทะเบียนใหม่ทั้งหมด) บ้านเดี่ยวประมาณ 31,900 หน่วย (คิดเป็นร้อยละ 26) ทาวน์เฮาส์ประมาณ 16,400 หน่วย (คิดเป็นร้อยละ 13) อาคารพาณิชย์พักอาศัยประมาณ 3,400 หน่วย (คิดเป็นร้อยละ 3) และบ้านแฝด ประมาณ 2,000 หน่วย (คิดเป็นร้อยละ 2) พื้นที่ซึ่งมีหน่วยที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียนใหม่ประเภทแนวราบมากที่สุด 5 อันดับแรกในปี 2559 ได้แก่ อำเภอเมืองปทุมธานี (3,800 หน่วย) อำเภอบางบัวทอง (3,300 หน่วย) อำเภอเมืองสมุทรสาคร (2,900 หน่วย) อำเภอบางพลี (2,700 หน่วย) และอำเภอเมืองสมุทรปราการ (2,600 หน่วย) พื้นที่ซึ่งมีหน่วยที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียนใหม่ประเภทห้องชุดมากที่สุด 5 อันดับแรกในปี 2559 ได้แก่ อำเภอธัญบุรี (8,700 หน่วย) อำเภอเมืองนนทบุรี (6,600 หน่วย) อำเภอเมืองสมุทรปราการ (5,900 หน่วย ซึ่งในจำนวนนี้เป็นโครงการบ้านเอื้ออาทร บ้านคลองสวน 900 หน่วย ที่เหลือเป็นโครงการเอกชน เขตจตุจักร (4,300 หน่วย) และเขตบางรัก (3,300 หน่วย) ทั้งนี้ในปี 2559 มีอาคารชุดเอื้ออาทรสร้างเสร็จจดทะเบียนใหม่ของการเคหะแห่งชาติ 7 โครงการ รวม 113 อาคาร 5,200 หน่วย

ที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียนใหม่ แยกประเภท  
ปี 2559



ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์

ยอดโอนกรรมสิทธิ์ในกรุงเทพฯ-ปริมณฑล ในปี 2559 แบ่งเป็นห้องชุดคอนโดมิเนียมมากที่สุด จำนวน 90,100 หน่วย (สัดส่วนร้อยละ 51 ของหน่วยการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยทุกประเภทรวมกัน) รองลงมาเป็นทาวน์เฮ้าส์ 51,100 หน่วย (สัดส่วนร้อยละ 29) บ้านเดี่ยว 20,400 หน่วย (สัดส่วนร้อยละ 12) อาคารพาณิชย์ 8,900 หน่วย (สัดส่วนร้อยละ 5) ที่เหลือเป็นบ้านแฝดประมาณ 4,800 หน่วย

หน่วยที่อยู่อาศัยที่มีการโอนกรรมสิทธิ์  
ปี 2559  
(รวม 175,300 หน่วย)



ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์

ก่อนการลงทุนในแต่ละโครงการ บริษัทได้มีการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการลงทุน อาทิ เช่น ทำเลที่ตั้งของโครงการ อยู่ใกล้จุดขึ้นลงแนวรถไฟฟ้า ใกล้โรงพยาบาล สถานศึกษา ศูนย์การค้า และอยู่ในย่านธุรกิจ อีกทั้งได้สร้างพันธมิตรกับทางการค้า และสถาบันการเงินการให้สินเชื่อของโครงการ และการปล่อยสินเชื่อของลูกค้ารายย่อยที่มาซื้อโครงการของบริษัท และสร้างความเชื่อมั่นให้ผู้บริโภคทั้งบริการก่อนและหลังการขาย เป็นต้น ตลอดจนการทำวิจัยตลาดในพื้นที่บริเวณโครงการเพื่อเก็บข้อมูลปัจจัยต่างๆ อาทิเช่น จำนวนผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในบริเวณนั้นๆ รูปแบบโครงการวิธีการตั้งราคาและที่ตั้งของคู่แข่ง รวมไปถึงการทำแบบสอบถามความต้องการของลูกค้าและปัจจัยที่ลูกค้าให้ความสำคัญในการเลือกซื้อที่พักอาศัยในย่านที่จะมีโครงการ ทั้งนี้ ทีมผู้บริหารจะไตร่ตรองข้อมูลรายงานที่ได้มีการศึกษาอย่างละเอียดและพิจารณาความเป็นไปได้ของโครงการ รวมไปถึงผลตอบแทนและความเสี่ยงที่จะได้รับก่อนเริ่มทำโครงการใดๆก่อนที่จะเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทเพื่อพิจารณาการลงทุนในแต่ละโครงการอีกครั้ง

### 3.2 ความเสี่ยงที่บริษัทรับรู้รายได้จากธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นคอนโดมิเนียมเป็นหลัก

บริษัทมีรายได้หลักมาจากการประกอบธุรกิจพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นคอนโดมิเนียม โดยนับตั้งแต่จัดตั้งบริษัทจนถึง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทได้พัฒนาโครงการทั้งสิ้น 16 โครงการ เป็นโครงการที่พัฒนาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียมจำนวน 13 โครงการซึ่งได้ขายและปิดโครงการแล้ว คือ ริชชีทาวน์เวอร์เพอร์เกษม,โครงการเลอริชรัชดา-สุทธิสาร,โครงการเลอริช@อารีย์สแคว้น มีโครงการที่อยู่ระหว่างการก่อสร้าง คือ เดอะริช@สาทร -ตากสิน, ริชพาร์ค@ทริปเปิ้ลสแคว้น , เดอะริชนานา, ริชพาร์คคอป@ หลักสี่ โดยระหว่างปี 2556 -2557 รายได้พึงพึงจากคอนโดมิเนียมเป็นสัดส่วนกว่าร้อยละ 93.06 ของรายได้รวม จึงอาจทำให้บริษัทอาจมีความเสี่ยงหากตลาดคอนโดมิเนียมเกิดภาวะอึมครึมและมีการถดถอยซึ่งอาจจะกระทบต่อผลประกอบการของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ



อย่างไรก็ตาม บริษัทไม่ได้มีความชำนาญในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดอย่างเดียวนอกจากนี้ยังมีประสบการณ์ในการพัฒนาโครงการประเภทแนวราบ อาทิเช่น โครงการบ้านเดี่ยว เดอะริชวิลล์ บางบัวทอง ซึ่งประสบความสำเร็จในการขายจนปิดโครงการและปัจจุบันมีการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภททาวน์เฮาส์/ทาวน์โฮม คือ โครงการเดอะริช บีชโฮม สุขุมวิท 105 และโครงการเดอะริชวิลล์ ราชพฤกษ์ ซึ่งในปี 2559 การรับรู้รายได้จากแนวสูง และส่วนแนวราบ อันจะเป็นการช่วยกระจายการรับรู้รายได้ นอกเหนือจากคอนโดมิเนียมเพียงอย่างเดียว โดยทีมผู้บริหารของบริษัท มีความเชื่อมั่นว่าจากประสบการณ์ที่อยู่ในวงการอสังหาริมทรัพย์ นานกว่า 15 ปี รวมถึงบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญจะสามารถศึกษาคำแนะนำการตามแผนงานในการพัฒนาโครงการให้ประสบความสำเร็จ และเข้าถึงความต้องการของผู้บริโภคได้

สัดส่วนรายได้จากคอนโดมิเนียมต่อรายได้รวมปี 2557 - ปี 2559 (หน่วย : ล้านบาท)

โครงการ	ปี 2557	ปี 2558	ปี 2559
<b>รวมรายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์</b>	<b>1228.66</b>	<b>507.48</b>	<b>553.17</b>
<b>อาคารชุดพักอาศัย</b>	<b>1115.94</b>	<b>441.53</b>	<b>462.13</b>
-เดอะริช พระราม 3	25.29	11.86	6.2
-เดอะริชรัชดา-สุทธิสาร	27.49	-	-
-เดอะริช@อารีย์สเตชั่น	16.14	-	-
-ริชพาร์ค@บางซ่อนสเตชั่น	88.39	49.32	72.23
-ริชพาร์ค@เตาปูนอินเตอร์เนชั่น	958.62	307.7	90.53
-ริชพาร์ค@เจ้าพระยา	-	72.65	293.17
<b>ทาวน์โฮม</b>	<b>112.72</b>	<b>65.95</b>	<b>91.04</b>
-เดอะริช บีชโฮม สุขุมวิท 105	112.72	58.66	35.85
-เดอะริชวิลล์ ราชพฤกษ์	-	7.29	55.19

ที่มา : บริษัท ริชชี เฟลซ 2002 จำกัด (มหาชน)

### 3.3 ความเสี่ยงจากการที่ผลประกอบการขึ้นอยู่กับความสำเร็จของโครงการที่กำลังพัฒนาอยู่

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทมีโครงการที่อยู่ระหว่างการก่อสร้างและรอรับรู้รายได้เมื่อโอนกรรมสิทธิ์จำนวนทั้งสิ้น 5 โครงการประกอบด้วย โครงการเดอะริช@สาทร ดากสิน, ริชพาร์ค@ทริปเปิ้ลสเตชั่น, โครงการเดอะริช บีชโฮม สุขุมวิท 105 โครงการ เดอะริช@นานา และโครงการ เดอะริชวิลล์ ราชพฤกษ์ โดยโครงการเดอะริช@สาทร ดากสิน คาดว่าจะก่อสร้างเสร็จและรับรู้รายได้ในปี 2560 ส่วนโครงการโครงการริชพาร์ค@ทริปเปิ้ลสเตชั่น ที่มีกำหนดการเริ่มก่อสร้างในปี 2559 และ ซึ่งบริษัทคาดว่าจะก่อสร้างแล้วเสร็จพร้อมโอนกรรมสิทธิ์ให้กับลูกค้าสามารถรับรู้รายได้ภายในปี 2561 ส่วนโครงการเดอะริช@นานา และโครงการริชพาร์คคอฟ@หลักสี่ สามารถรับรู้รายได้ภายในปี 2562

โดยทั้ง 8 โครงการมีมูลค่าโครงการรวมประมาณ 15,620.46 ล้านบาท อย่างไรก็ดี ในปี 2559 โครงการริชพาร์ค@เจ้าพระยา ซึ่งมีมูลค่าโครงการทั้งสิ้นประมาณ 1,267 ล้านบาท โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 มีสัดส่วนการรับรู้รายได้มากถึงร้อยละ 53% ของรายได้รวมในปี 2559 ส่วนโครงการเดอะริช@สาทร ดากสิน จะก่อสร้างแล้วเสร็จพร้อมโอนกรรมสิทธิ์ให้กับลูกค้าในช่วงไตรมาสหนึ่ง ของปี 2560

นอกจากนี้บริษัทอาจมีความเสี่ยงที่จะไม่ได้รับผลประโยชน์จากการตามที่คาดไว้ หากมีความไม่แน่นอนของการก่อสร้างหรือความสำเร็จจากการพัฒนาโครงการ ซึ่งความสำเร็จในการพัฒนาโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ของบริษัท จะขึ้นอยู่กับหลายปัจจัย ประกอบด้วยความเสี่ยงของเงินทุนสำหรับหมุนเวียนในการพัฒนาโครงการ ภาวะตลาดของอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์และเศรษฐกิจในประเทศไทย ราคาวัสดุก่อสร้าง ตลอดจนความเชื่อมั่นของผู้ซื้อ เช่น อัตราดอกเบี้ยที่เป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่มุ่งเน้นในการซื้อที่อยู่อาศัยของผู้ซื้อ เป็นต้น

อย่างไรก็ตาม บริษัทได้มีการติดตามและศึกษาภาวะเศรษฐกิจในประเทศที่อาจมีผลกระทบในหลายๆ ปัจจัยเช่น การเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ย อัตราเงินเฟ้อ การปรับเปลี่ยนกฎเกณฑ์ในการปล่อยสินเชื่อของธนาคารพาณิชย์โดยการออกมาตรการกำหนดอัตราส่วนเงินให้สินเชื่อต่อมูลค่าหลักประกัน (Loan to Value ratio) รวมถึงภาวะอุตสาหกรรมของอสังหาริมทรัพย์ เช่น จำนวนการออกไปอนุญาตก่อสร้างอาคารเพื่อที่อยู่อาศัย จำนวนคอนโดมิเนียมที่มีการโอน ความคืบหน้าของโครงการสร้างพื้นฐานของรัฐบาล เช่น ระบบรถไฟฟ้าขนส่งมวลชน โครงการรถไฟฟ้าความเร็วสูง และปัจจัยด้านอื่นๆ ที่มีผลต่อความสำเร็จของโครงการ เช่น แนวโน้มอุปสงค์ที่อยู่อาศัยของผู้บริโภคและความเชื่อมั่นของผู้บริโภค เพื่อที่บริษัทจะได้สามารถวางแผนกลยุทธ์ที่สามารถปรับตัวกับการเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อมและตอบสนองความต้องการของตลาดได้อย่างทันทั่วทั้งที่ นอกจากนี้บริษัทยังมีการกำหนดหลักเกณฑ์ในการพิจารณาการลงทุนพัฒนาโครงการแต่ละโครงการ(Feasibility study) โดยจะมีการศึกษา เก็บข้อมูล และวางแผนอย่างละเอียดรอบคอบ ตั้งแต่รายละเอียดของผลิตภัณฑ์ ทำเลที่ตั้ง ไปจนถึงจำนวนเงินลงทุนและผลตอบแทนที่ได้รับจากการลงทุน

### 3.4 ความเสี่ยงจากการที่ผลประกอบการในอนาคตไม่ตรงตามเป้าหมายเนื่องจากลูกค้าไม่โอนตามวันที่กำหนดไว้ในสัญญา

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทมีโครงการที่ลูกค้าทำการจอง / ทำสัญญาซื้อขายแล้วแต่ยังมิได้โอนกรรมสิทธิ์จำนวนทั้งสิ้น 1,020 หน่วย คิดเป็นมูลค่ารวม 3,217.82 ล้านบาทรวมทั้งหมด 7 โครงการ ซึ่งสัดส่วนหลักมาจาก ริชพาร์ค@ทริปเปิ้ลสเตชั่น ,เดอะริช นานา และโครงการเดอะริช @สาทร-ตากสิน จำนวน 1,906 ล้านบาท 512 ล้านบาท และ 728 ล้านบาทตามลำดับ โดยโครงการเดอะริช @สาทร-ตากสิน จะโอนกรรมสิทธิ์ในปี 2560 ซึ่งบริษัทอยู่ระหว่างดำเนินการให้ลูกค้ามาตรวจรับมอบห้องชุดพร้อมทั้งประสานงานการให้ลูกค้ายื่นขอสินเชื่อกับสถาบันการเงินเพื่อเป็นการเตรียมพร้อมการรับโอนกรรมสิทธิ์ห้องชุด

#### จำนวนหน่วยที่ลูกค้าจอง/ทำสัญญาซื้อขายแล้วแต่ยังมิได้โอนกรรมสิทธิ์ของโครงการ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559

โครงการ	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	จำนวน (หน่วย)	ความคืบหน้า ในการ ก่อสร้าง	จำนวนหน่วยที่จองหรือทำ สัญญาแล้วแต่ยังไม่ได้ส่งมอบ		ระยะเวลาที่คาด ว่าจะโอน กรรมสิทธิ์
				จำนวน(หน่วย)	มูลค่า(ลบ.)	
คอนโดมิเนียม						
- เลอริช สาทรประดิษฐ์	1,062.00	422	100.00	-	-	2560
- ริชพาร์ค@บางซ่อนสแตน	1,396.95	803	100.00	10	17.50	2560
- ริชพาร์ค@เตาปูนอินเตอร์เนชั่น	1,801.59	735	100.00	4	9.93	2560
- ริชพาร์ค@เจ้าพระยา	1,360.47	635	100.00	10	21.39	2560
- เดอะริช@สาทร-ตากสิน	2,142.32	511	94.00	189	727.68	2560
- ริชพาร์ค@ทริปเปิลสแตน	2,732.39	1,084	9.00	744	1,908.24	2561
- เดอะริช@นานา	4,134.10	413	-	60	517.61	2562
ทาวน์เฮ้าส์ / ทาวน์โฮม / โฮมออฟฟิศ/ บ้านทรงอิสระ						
- เดอะริช บิซ โฮม สุขุมวิท 105	671	140	72.00	3	15.47	2560
- เดอะริชวิลล์ ราชพฤกษ์	572	173	35.00	-	-	2560
รวม	15,620.46	4,878		1,020	3,217.82	

ที่มา : บริษัท ริชี่ เฟลซ 2002 จำกัด (มหาชน)

### 3.5 ความเสี่ยงจากความล่าช้าและคุณภาพผลงานของผู้รับเหมาก่อสร้างและการขาดแคลนแรงงาน

ความเสี่ยงกรณีผู้รับเหมาส่งมอบงานล่าช้าเนื่องจากผู้รับเหมาอาจไม่มีความชำนาญหรืออาจมีปัญหาขาดแคลนแรงงานช่างฝีมือ หรือผู้รับเหมาส่งมอบงานให้ทันตามกำหนดเวลาแต่คุณภาพงานอาจไม่เป็นไปตามที่มาตรฐานที่กำหนด ทำให้บริษัทไม่สามารถควบคุมต้นทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพหรืออาจส่งผลกระทบต่อไม่สามารถส่งมอบโครงการส่งหาริมทรัพย์ต่างๆให้แก่ลูกค้าได้ตรงตามกำหนด เพื่อลดความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทมีนโยบายในการคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้างหลักที่จะให้มีการประกวดราคาในทุกโครงการ โดยให้ผู้ยื่นเสนอราคา 3 รายขึ้นไป โดยบริษัทจะพิจารณาคัดเลือกจากหลักเกณฑ์ต่างๆ ได้แก่ ประสบการณ์ ชื่อเสียง และผลงานในอดีตที่ผ่านมา โดยเฉพาะผลงานที่มีลักษณะใกล้เคียงกับโครงการของบริษัท ความเรียบร้อยของงานก่อสร้าง ความตรงต่อเวลาในการส่งมอบงาน รวมทั้งยังพิจารณาถึงความพร้อมในการทำงานและสถานะการเงินของบริษัทผู้รับเหมาก่อสร้าง

ทั้งนี้ ในอดีตที่ผ่านมาจนถึงปัจจุบัน บริษัทไม่มีการพึ่งพิงผู้จัดจำหน่ายหรือผู้รับเหมาก่อสร้างจากภายนอกเลยใดรายหนึ่งเป็นพิเศษ เนื่องจากบริษัทมีการติดต่อกับลูกค้าที่เป็นผู้จำหน่ายวัสดุก่อสร้างประมาณ 10 ราย และมีความสัมพันธ์อันดีต่อกัน โดยไม่มีการซื้อจากผู้จัดจำหน่ายรายใดเป็นสัดส่วนเกินกว่าร้อยละ 30 ของมูลค่าซื้อหรือจัดจ้างทั้งหมด ในขณะที่ในบางปีอาจมีการว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างภายนอกซึ่งคิดเป็นสัดส่วนที่ค่อนข้างสูงเมื่อเทียบกับมูลค่าซื้อหรือจัดจ้างรวม แต่ถือเป็นลักษณะธุรกิจปกติที่มีมูลค่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างจำนวนที่สูงตามขนาดของโครงการ ซึ่งในการว่าจ้างนั้น ผู้รับเหมาก่อสร้างจะต้องทำหนังสือสัญญาจ้างที่ประกันงานให้แก่บริษัทตามมูลค่าจ้างด้วยเพื่อสร้างความเชื่อมั่นในผลงานและการดำเนินการก่อสร้างให้แก่บริษัท โดยบริษัทสามารถเลือกพิจารณาว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างภายนอกได้โดยการเปิดประมูลราคาจากผู้รับเหมาก่อสร้างภายนอกเสนอเข้ามา จึงทำให้ไม่มีการพึ่งพิงผู้รับเหมาก่อสร้างจากภายนอกเลยใดรายหนึ่งแต่อย่างใด

### 3.6 ความเสี่ยงจากผลการเปลี่ยนแปลงนโยบายการปล่อยสินเชื่อของธนาคารพาณิชย์

การปรับตัวเพิ่มขึ้นและลดลง ของอัตราดอกเบี้ยจะเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้ความสามารถในการซื้อที่อยู่อาศัยของลูกค้าลดลง เนื่องจากลูกค้าส่วนใหญ่จะมีการขอสินเชื่อสำหรับที่อยู่อาศัยจากสถาบันการเงิน ดังนั้นการปรับตัวเพิ่มขึ้นของอัตราดอกเบี้ยและเงื่อนไขการผ่อนชำระเงินจะทำให้วงเงินในการกู้ยืมจากสถาบันลดลงและส่งผลให้ความสามารถในการซื้อที่อยู่อาศัยลดลงด้วย นอกจากนี้ อัตราดอกเบี้ยยังเป็นอีกปัจจัยสำคัญที่เป็นแรงจูงใจในการซื้อที่อยู่อาศัยของลูกค้า เมื่อมีการปรับอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมที่สูงขึ้นจะทำให้การตัดสินใจในการซื้อที่อยู่อาศัยของลูกค้าเป็นไปได้ยากขึ้นซึ่งจะทำให้เกิดการชะลอตัวในการตัดสินใจในการซื้อได้ อย่างไรก็ตามบริษัทได้มีการติดตามสภาพภาวะเศรษฐกิจของประเทศไทยที่อาจส่งผลกระทบต่ออัตราดอกเบี้ย ซึ่งทางบริษัทได้มีการจัดทำแผนการตลาดเพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ยและสามารถเลือกใช้แผนการตลาดที่เหมาะสมกับอัตราดอกเบี้ย ณ ขณะนั้นเพื่อที่จะเร่งอัตราการขายในกรณีที่ภาวะตลาดไม่เอื้ออำนวย ซึ่งจากประสบการณ์ที่ผ่านมากว่า 14 ปีในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ บริษัทได้เผชิญความผันผวนของภาวะเศรษฐกิจในประเทศไทยที่มีผลต่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งทางบริษัทสามารถที่จะรับมือและจัดการกับการเปลี่ยนแปลงต่างๆ ได้เป็นอย่างดี

### 3.7 ความเสี่ยงจากกรณีที่มีผู้ถือหุ้นใหญ่มีอิทธิพลต่อการกำหนดนโยบายการบริหารงาน

ณ วันที่ 4 พฤษภาคม 2559 ได้ปิดสมุดทะเบียนผู้ถือหุ้น ปรากฏว่า กลุ่มอรรถนุรณวงศ์ เป็นถือหุ้นใหญ่ในบริษัท โดยคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 48.79 % ,นางสาวสุณี สดดินันท์มีสัดส่วน 6.33 % ,นางสาวพิชญา ดันโสด มีสัดส่วน 4.47 % นายการณ จันทรางศุ มีสัดส่วน 1.43 % นายธนสาร มณีพิระกุล มีสัดส่วน 1.19% นางสาววิญญา ปิ่นสำอาง มีสัดส่วน 1.30 % นายชัยสิทธิ์ วิริยะเมตตากุล มีสัดส่วน 1.12% และเป็นประชาชนทั่วไป 35.37 % ของทุนจดทะเบียนที่ออกและชำระแล้ว ดังนั้นบริษัทและผู้ถือหุ้นรายย่อยอาจมีความเสี่ยงจากการที่กลุ่มอรรถนุรณวงศ์ สามารถควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้เกือบทั้งหมดไม่ว่าจะเป็นเรื่องการแต่งตั้งกรรมการ หรือการขอมติในเรื่องอื่นที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ยกเว้นเรื่องที่กฎหมายหรือข้อบังคับบริษัทกำหนดให้ต้องได้รับเสียง 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ฉะนั้นผู้ถือหุ้นรายอื่นอาจไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อถ่วงดุลอำนาจเรื่องที่กลุ่มอรรถนุรณวงศ์เสนอได้ อย่างไรก็ตามบริษัทได้มีการแต่งตั้งกรรมการอิสระจำนวน 4 ท่านซึ่งเป็นประธานกรรมการ 1 ท่านและเป็นคณะกรรมการตรวจสอบจำนวน 3 ท่าน เพื่อทำหน้าที่ตรวจสอบและพิจารณาเพื่อป้องกันการขัดแย้งที่อาจจะเกิดขึ้นและเพื่อให้เกิดความโปร่งใสในการดำเนินงานของบริษัท

### 3.8 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงทางกฎระเบียบ และกฎหมายซึ่งอาจมีผลกระทบต่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ของบริษัท

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

อย่างไรก็ตาม บริษัทได้ทำการศึกษา และติดตามการเปลี่ยนแปลงเกี่ยวกับกฎระเบียบต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้นอย่างต่อเนื่อง เพื่อเตรียมความพร้อมสำหรับการปรับเปลี่ยนการดำเนินการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงที่อาจเกิดขึ้นดังกล่าว ควบคู่ไปกับการศึกษาภาวะตลาดอย่างสม่ำเสมอ ซึ่งจากการเตรียมความพร้อมดังกล่าวทำให้บริษัทมั่นใจได้ว่าจะไม่ได้รับผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงดังกล่าวอย่างมีนัยสำคัญ

#### 4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

##### 4.1 สินทรัพย์หลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

สินทรัพย์หลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจของบริษัทประกอบด้วย ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ ต้นทุนการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ต้นทุนการพัฒนาที่ดิน และที่ดินรอการพัฒนา โดยมีรายละเอียดดังนี้

##### 4.1.1 อุปกรณ์ - สุทธิ

อุปกรณ์-สุทธิ ของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559, 31 ธันวาคม 2558 และ 31 ธันวาคม 2557 มีมูลค่าสุทธิตามบัญชีในงบการเงินเท่ากับ 40.89 ล้านบาท , 9.47 ล้านบาท และ 12.92 ล้านบาท ตามลำดับ โดยมีรายละเอียด ดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

รายการ	กรรมสิทธิ์	มูลค่าสุทธิตามบัญชี			ภาระผูกพัน
		วันที่ 31 ธันวาคม 2557	วันที่ 31 ธันวาคม 2558	วันที่ 31 ธันวาคม 2559	
อุปกรณ์สำนักงาน	เจ้าของ	1.75	1.40	8.05	ไม่มี
เครื่องตกแต่งสำนักงาน	เจ้าของ	2.65	1.94	1.32	ไม่มี
อุปกรณ์คอมพิวเตอร์	เจ้าของ	0.69	0.50	0.62	ไม่มี
ยานพาหนะ	เจ้าของ	0.01	0.01	0.00	ไม่มี
อุปกรณ์สำนักงานขาย	เจ้าของ	3.67	2.82	0.00	ไม่มี
อุปกรณ์คอมพิวเตอร์สำนักงานขาย	เจ้าของ	0.16	0.12	0.00	ไม่มี
เครื่องตกแต่งสำนักงานขาย	เจ้าของ	1.59	1.29	0.00	ไม่มี
สำนักงานขาย	เจ้าของ	2.40	1.39	30.90	ไม่มี
<b>รวมมูลค่าสุทธิตามบัญชี</b>		<b>12.92</b>	<b>9.47</b>	<b>40.89</b>	

#### 4.1.2 ต้นทุนการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

ต้นทุนการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 มีมูลค่าสุทธิตามบัญชีในงบการเงินเท่ากับ 4,530.31 ล้านบาท โดยมีรายละเอียด ดังนี้

ลำดับ	ชื่อโครงการ	พื้นที่(ไร่)	มูลค่าตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558	มูลค่าตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559	ราคาประเมิน	วันที่ ประเมิน	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
1	ริชพาร์ค@บางซื่อนสเตรชั่น	3-3-21.5	65.88	21.68	282.97 ลบ. <sup>/1</sup>	15 ต.ค. 56	เจ้าของ	ไม่มีภาระผูกพัน
2	เลอริช รัชดา-สุทธิสาร	0-2-14.3	-	-	26.99. ลบ. <sup>/1</sup>	15 ต.ค. 56	เจ้าของ	ไม่มีภาระผูกพัน
3	เลอริช พระราม 3	2-1-4.4	126.72	122.83	269.19 ลบ. <sup>/1</sup>	15 ต.ค. 56	เจ้าของ	ไม่มีภาระผูกพัน
4	ริชพาร์ค@เตาปูนอินเตอร์เนชั่น	3-0-64.6	308.19	257.74	606.20 ลบ. <sup>/2</sup>	15 ต.ค. 56	เจ้าของ	ไม่มีภาระผูกพัน
5	เดอะริชบิชโฮม สุขุมวิท 105	13-2-88	272.17	245.58	410.90 ลบ. <sup>/2</sup>	15 ต.ค. 56	เจ้าของ	จดจำนองเป็นหลักประกันกับสถาบันการเงินได้รับวงเงินรวม จำนวน 536 ลบ.
6	เลอริช@อารีย์สเตชั่น	0-2-0	-	-	53.50 ลบ. <sup>/3</sup>	14 มี.ค. 56	เจ้าของ	ไม่มีภาระผูกพัน
7	ริชพาร์ค@เจ้าพระยา	2-0-86	768.84	667.87	88.60 ลบ. <sup>/4</sup>	3 มี.ย. 56	เจ้าของ <sup>/6</sup>	จดจำนองเป็นหลักประกันกับสถาบันการเงินได้รับวงเงินรวม จำนวน 725.89 ลบ.
8	เดอะริชวิลล่า ราชพฤกษ์	19-2-59.6	206.28	197.45	120.80 ลบ. <sup>/5</sup>	15 ต.ค.56	เจ้าของ	จดจำนองเป็นหลักประกันกับสถาบันการเงินได้รับวงเงินรวม จำนวน 393.36 ลบ.
9	เดอะริช@สาทร-ตากสิน	3-1-18.42	468.75	1,111.14	388.50 ลบ. <sup>/6</sup>	15 พ.ค. 57	เจ้าของ	จดจำนองเป็นหลักประกันกับสถาบันการเงิน ได้รับ วงเงิน 810.36 ลบ.
10	เดอะริช@นานา	2-0-44.10	1,022.91	1,082.40	1,005.36 ลบ. <sup>/1</sup>	8 ธ.ค.58	เจ้าของ	จดจำนองเป็นหลักประกันกับสถาบันการเงิน 403 ลบ.
11	ริชพาร์ค@ทริปปี้เลิสเตชั่น	8-0-22	843.72	732.00	757.2 ลบ. <sup>/11</sup>	24 พ.ย. 58	เจ้าของ	จดจำนองเป็นหลักประกันกับสถาบันการเงิน ได้รับ วงเงินรวม 1,696 ลบ.
12	ดิเอทคอลเลคชั่น	0-2-52	-	91.62	-	-	เจ้าของ	ไม่มีภาระผูกพัน
รวมทั้งสิ้น			4,083.46	4,530.31				

หมายเหตุ : /1 ประเมินราคาโดย บจก.เอเจนซี่ ฟอร์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส ซึ่งเป็นบริษัทประเมินมูลค่าทรัพย์สินที่ได้รับการเห็นชอบจาก สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ โดยประเมินมูลค่าสินทรัพย์ด้วยวิธีการ  
เปรียบเทียบราคาตลาด (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.โกร เอสทีเมชั่น ซึ่งเป็นบริษัทประเมินมูลค่าทรัพย์สินที่ได้รับความเห็นชอบจาก สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ โดยประเมินมูลค่าสินทรัพย์ด้วยวิธีการเปรียบเทียบข้อมูลตลาด
- /5 ประเมินราคาโดย บจก.เอเจนซี่ ฟอร์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส ซึ่งเป็นบริษัทประเมินมูลค่าทรัพย์สินที่ได้รับความเห็นชอบจาก สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ โดยประเมินมูลค่าสินทรัพย์ด้วยวิธีต้นทุน (Cost Approach)
- /6 ประเมินราคาโดย บจก.แลนด์มาร์ค คอนซัลแทนส์ ซึ่งเป็นบริษัทประเมินมูลค่าทรัพย์สินที่ได้รับความเห็นชอบจาก สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ โดยประเมินมูลค่าสินทรัพย์ด้วยวิธีวิธีการเปรียบเทียบราคาตลาด (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
- /11 ประเมินราคาโดย บจก.เอเจนซี่ ฟอร์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส ซึ่งเป็นบริษัทประเมินมูลค่าทรัพย์สินที่ได้รับความเห็นชอบจาก สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ โดยประเมินมูลค่าสินทรัพย์ด้วยวิธีต้นทุน (Cost Approach)
- /12 ประเมินราคาโดย บจก.ฟิวเจอร์ แอฟไพร์ซอล จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทประเมินมูลค่าทรัพย์สินที่ได้รับความเห็นชอบจาก ธนาคารเกียรตินาคิน จำกัด (มหาชน) โดยประเมินมูลค่าสินทรัพย์ด้วยวิธีการเปรียบเทียบราคาตลาด (Market Approach)

#### 4.1.3 เงินมัดจำค่าที่ดิน

ณ 31 ธันวาคม 2559 = 35.64 ล้านบาท ซึ่งอยู่ระหว่างการศึกษาโครงการ



## 4.2 สินทรัพย์ไม่มีตัวตน

สินทรัพย์ไม่มีตัวตน ของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 , 31 ธันวาคม 2558 และวันที่ 31 ธันวาคม 2559 มีสินทรัพย์ไม่มีตัวตนที่ใช้ในการประกอบธุรกิจในการเงินเท่ากับ 0.53 ล้านบาท , 2.10 ล้านบาทและ 1.42 ล้านบาท ตามลำดับ โดยมีรายละเอียด ดังนี้

หน่วย : ล้านบาท

รายการ	มูลค่าสุทธิตามบัญชี		
	31 ธันวาคม 2557	31 ธันวาคม 2558	31 ธันวาคม 2559
โปรแกรมบัญชี	0.53	2.10	1.42

## 4.3 สรุปสาระสำคัญสัญญาอื่นที่เกี่ยวข้อง

### 4.3.1 สัญญาเช่าและบริการสิ่งปลูกสร้าง

บริษัทได้เช่าพื้นที่สำนักงานซึ่งใช้เป็นที่ตั้งสำนักงานใหญ่จำนวน 1 ฉบับ โดยมีสรุปรายละเอียดของสัญญาเช่า ดังนี้

#### 4.3.1.1 สัญญาเช่า

คู่สัญญา	:	บริษัท อรรถบูรณ์สินทรัพย์ จำกัด (“ผู้ให้เช่า”) ซึ่งเป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกันกับบริษัท
	:	บริษัท ริชี่ เฟลซ 2002 จำกัด (มหาชน) (“ผู้เช่า”)
สถานที่เช่า	:	พื้นที่ในอาคารอรรถบูรณ์ บริเวณห้องเลขที่ 701 ชั้น 7 ซึ่งตั้งอยู่ที่ 667/15 ถนนจรัลสนิทวงศ์ 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 อรรถบูรณ์สินทรัพย์ จำกัด (“ผู้ให้บริการ”) ซึ่งเป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกันกับบริษัท
	:	บริษัท ริชี่ เฟลซ 2002 จำกัด (มหาชน) (“ผู้รับบริการ”)
สถานที่ให้บริการ	:	พื้นที่ในอาคารอรรถบูรณ์ บริเวณห้องเลขที่ 701 ชั้น 7 ซึ่งตั้งอยู่ที่ 667/15 ถนนจรัลสนิทวงศ์ 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	:	สัญญาบริการจะสิ้นสุดลงเมื่อครบอายุสัญญาเช่าพื้นที่ในอาคารอรรถบูรณ์ โดยสัญญาบริการจะมีผลตลอดระยะเวลาที่สัญญาเช่ามีผลใช้บังคับอยู่

### 4.3.2 สัญญาก่อสร้าง

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทมีสัญญาก่อสร้างที่ยังไม่สิ้นสุดสัญญา ดังนี้

โครงการ	สัญญา/คู่สัญญา	อายุสัญญา	ค่าตอบแทน/เงื่อนไขการจ่ายค่าตอบแทน
เคอะริช@สาทร-ตากสิน	สัญญาว่าจ้างเหมาก่อสร้างงานโครงสร้าง บมจ.ริชี่ เฟลซ 2002 (“ผู้ว่าจ้าง”) บจก.ที.ที.เอส. เอ็นจิเนียริง (“ผู้รับจ้าง”)	วันที่ 20 กันยายน 2558 ถึง วันที่ 19 มีนาคม 2560	ค่าก่อสร้างรวม 721,709,046.64 บาท
ริชพาร์ค@ทริปเปิ้ลเตชั่น	สัญญาว่าจ้างเหมาก่อสร้างงานโครงสร้าง บมจ.ริชี่ เฟลซ 2002 (“ผู้ว่าจ้าง”) บจก.ที.ที.เอส. เอ็นจิเนียริง (“ผู้รับจ้าง”)	วันที่ 1 สิงหาคม 2559 ถึง วันที่ 31 พฤษภาคม 2561	ค่าก่อสร้างรวม 1,085,000,000.00 บาท

### 4.3.3 สัญญาจ้างบริหารงานก่อสร้าง

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทมีสัญญาจ้างบริหารงานก่อสร้าง ดังนี้

โครงการ	คู่สัญญา/ขอบเขตของงาน	อายุสัญญา	ค่าตอบแทน/เงื่อนไขการจ่ายค่าตอบแทน
เคอะริช@สาทร-ตากสิน	สัญญาว่าจ้างบริหารงานก่อสร้าง บมจ.ริชี่ เฟลซ 2002 (“ผู้ว่าจ้าง”) บจก.เค.ซี.เอส.แอสโซซิเอทส์ (“ผู้รับจ้าง”)	วันที่ 1 กันยายน 2558 ถึง วันที่ 31 พฤษภาคม 2560	ค่าตอบแทนแบบเหมารวมคิดเป็นเงินทั้งสิ้น 9,432,050 บาท
เคอะริช@นานา	สัญญาว่าจ้างบริหารงานก่อสร้าง บมจ.ริชี่ เฟลซ 2002 (“ผู้ว่าจ้าง”) บจก.มิเนอร์วา แมเนจเม้นท์ (“ผู้รับจ้าง”)	วันที่ 1 กันยายน 2558 ถึง วันที่ 31 พฤษภาคม 2560	ค่าตอบแทนแบบเหมารวมคิดเป็นเงินทั้งสิ้น 12,000,000 บาท
ริชพาร์ค@ทริปเปิ้ลเตชั่น	สัญญาว่าจ้างบริหารงานก่อสร้าง บมจ.ริชี่ เฟลซ 2002 (“ผู้ว่าจ้าง”) บจก.เค.ซี.เอส.แอสโซซิเอทส์ (“ผู้รับจ้าง”)	วันที่ 1 ตุลาคม 2558 ถึง วันที่ 31 พฤศจิกายน 2560	ค่าตอบแทนแบบเหมารวมคิดเป็นเงินทั้งสิ้น 10,218,500.00 บาท

#### 4.3.4 สัญญาจ้างออกแบบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 มีสัญญาออกแบบ ดังนี้

โครงการ	สัญญา/คู่สัญญา	อายุสัญญา	ค่าตอบแทน/เงื่อนไขการจ่ายค่าตอบแทน
โครงการเดอะริช@สาทร-ตากสิน	สัญญาว่าจ้างออกแบบโครงการ บมจ.ริชี่ เฟลซ 2002 (“ผู้ว่าจ้าง”) บจก. เฟรม แอสโซซิเอท (“ผู้รับจ้าง”)	วันที่ 16 กรกฎาคม 2557 ถึง วันที่ 16 กุมภาพันธ์ 2560	ค่าตอบแทนแบบเหมารวมคิดเป็นเงินทั้งสิ้น 6,095,860 บาท
โครงการเดอะริช นานา	สัญญาว่าจ้างออกแบบโครงการ บมจ.ริชี่ เฟลซ 2002 (“ผู้ว่าจ้าง”) บจก. แพลน สตูดิโอ (“ผู้รับจ้าง”)	วันที่ 10 ตุลาคม 2558 ถึง วันที่ 10 กันยายน 2560	ค่าตอบแทนแบบเหมารวมคิดเป็นเงินทั้งสิ้น 7,290,000 บาท
โครงการเดอะริช นานา	สัญญาว่าจ้างออกแบบโครงการ บมจ.ริชี่ เฟลซ 2002 (“ผู้ว่าจ้าง”) บจก. บลู แพลนเนต (“ผู้รับจ้าง”)	วันที่ 17 สิงหาคม 2558 ถึง วันที่ 16 กันยายน 2560	ค่าตอบแทนแบบเหมารวมคิดเป็นเงินทั้งสิ้น 500,000 บาท
ริชพาร์ค@ทริปปี้สเดชั่น	สัญญาว่าจ้างออกแบบโครงการ บมจ.ริชี่ เฟลซ 2002 (“ผู้ว่าจ้าง”) บจก. บลู แพลนเนต (“ผู้รับจ้าง”)	วันที่ 17 สิงหาคม 2558 ถึง วันที่ 16 กันยายน 2560	ค่าตอบแทนแบบเหมารวมคิดเป็นเงินทั้งสิ้น 750,000 บาท
ริชพาร์ค@ทริปปี้สเดชั่น	สัญญาว่าจ้างออกแบบโครงการ บมจ.ริชี่ เฟลซ 2002 (“ผู้ว่าจ้าง”) บจก. แพลน สตูดิโอ (“ผู้รับจ้าง”)	วันที่ 23 กันยายน 2558 ถึง วันที่ 22 กันยายน 2560	ค่าตอบแทนแบบเหมารวมคิดเป็นเงินทั้งสิ้น 10,300,000 บาท

## 5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

บริษัทมีข้อพิพาททางกฎหมาย ซึ่งเป็นคดีหรือข้อพิพาทที่ยังไม่สิ้นสุด ที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น ข้อมูล ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 มีจำนวน 1 คดี สรุปได้ดังนี้

### 1. คดีหมายเลขดำที่ พ.680/2559 ศาลแพ่งกรุงเทพใต้

บริษัท ริชี่ เฟลซ 2002 จำกัด(มหาชน) เป็นโจทก์ยื่นฟ้อง บริษัท วรลักษณ์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด(มหาชน)

คดีนี้เมื่อวันที่ 31 มีนาคม 2559 ในข้อหาหรือฐานความผิด ผิดสัญญาจะซื้อจะขาย เรียกว่าเสียหาย เป็นทุนทรัพย์ 303,968,842 บาท ปัจจุบันคดีอยู่ในชั้นพิจารณาของศาลชั้นต้น ซึ่งศาลมีกำหนดนัดสืบพยานโจทก์ ในวันที่ 29-31 มีนาคม 2560 และวันที่ 4 เมษายน 2560 และนัดสืบพยานจำเลยในวันที่ 5 และวันที่ 7 เมษายน 2560

## 6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญของบริษัท

### 6.1 ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญของบริษัท

ชื่อบริษัทที่ออกหลักทรัพย์	: บริษัท ริชี่ เพลซ 2002 จำกัด (มหาชน) RICHY PLACE 2002 PUBLIC COMPANY LIMITED
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	: ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 667/15 อาคารอรชรบูรณ์ ชั้น 7 ถนนจรัญสนิทวงศ์ แขวงอรุณอมรินทร์ เขต บางกอกน้อย กรุงเทพมหานคร 10700
เลขทะเบียนบริษัท	: 0107556000655
โทรศัพท์	: 0-2886-1817
โทรสาร	: 0-2886-1060
Website	: <a href="http://www.rp.co.th">www.rp.co.th</a>
หุ้นสามัญ	: 785,399,982 หุ้น ราคาพาร์ หุ้นละ 1 บาท
ทุนจดทะเบียน	: 785,399,982 บาท
ทุนออกจำหน่ายและชำระเต็มมูลค่าแล้ว	: 785,399,982 บาท
เลขานุการบริษัท	: นางศรันย์ธร ศรีสุนทร
โทรศัพท์	: 0-2886-1817
โทรสาร	: 0-2886-1060
อีเมลล์	: <a href="mailto:saranthorn.s@rp.co.th">saranthorn.s@rp.co.th</a>

### 6.2 ข้อมูลทั่วไปของบุคคลอ้างอิงอื่นๆ

#### 1. นักลงทุนสัมพันธ์

บริษัท ริชี่ เพลซ 2002 จำกัด (มหาชน)

667/15 อาคารอรชรบูรณ์ ชั้น 7 ถ.จรัญสนิทวงศ์ แขวงอรุณอมรินทร์ เขตบางกอกน้อย กรุงเทพมหานคร 10700

โทรศัพท์ 0-2886-1817 ต่อ 444 โทรสาร 0-2886-1060 website : [www.rp.co.th](http://www.rp.co.th)

#### 2. นายทะเบียนหลักทรัพย์

บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด

410/93 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ถนนรัชดาภิเษก สามเสนนอก ห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10310

โทรศัพท์ 0-2009-9000, 0-2009-9999 โทรสาร 0-2009-9991 website: [www.set.or.th/tsd](http://www.set.or.th/tsd).

E-Mail: [SETContactCenter@set.or.th](mailto:SETContactCenter@set.or.th)

### 3. ผู้สอบบัญชี

นายจิโรจ ศิริโรจน์

ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขทะเบียน 5113

บริษัท กรินทร์ ออดิท จำกัด

เลขที่ 138 อาคารบุญมิตร ชั้น 6 ห้องบี 1 ถนนสีลม แขวงสุริยวงศ์ เขตบางรัก กรุงเทพฯ 10500 หรือ

นางสาววิมลศรี จงอุดมสมบัติ

ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขทะเบียน 3899

บริษัท กรินทร์ ออดิท จำกัด

เลขที่ 138 อาคารบุญมิตร ชั้น 6 ห้องบี 1 ถนนสีลม แขวงสุริยวงศ์ เขตบางรัก กรุงเทพฯ 10500 หรือ

นางสาวกรรณิการ์ วิภาณุรัตน์

ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขทะเบียน 7305

บริษัท กรินทร์ ออดิท จำกัด

เลขที่ 138 อาคารบุญมิตร ชั้น 6 ห้องบี 1 ถนนสีลม แขวงสุริยวงศ์ เขตบางรัก กรุงเทพฯ 10500 หรือ

นางสาวนงลักษณ์ พัฒนบัณฑิต

ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขทะเบียน 4713

บริษัท กรินทร์ ออดิท จำกัด

เลขที่ 138 อาคารบุญมิตร ชั้น 6 ห้องบี 1 ถนนสีลม แขวงสุริยวงศ์ เขตบางรัก กรุงเทพฯ 10500