

ส่วนที่ 1

ข้อมูลทั่วไป

ส่วนที่ 1
ข้อมูลทั่วไป

ชื่อ	:	บริษัท ไรมอน แลนด์ จำกัด (มหาชน) RAIMON LAND PUBLIC COMPANY LIMITED
ประเภทธุรกิจ	:	ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	62 อาคาร เดอะมิลเลนเนียม ชั้น 22 ห้อง 2201-3 ถนนหล่งสวน แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330
เลขทะเบียนบริษัท	:	0107536001508
Homepage	:	www.raimonland.com
Email	:	info@raimonland.com
โทรศัพท์	:	66 (0) 2651 9601-4 และ 66 (0) 2651 9615-6
โทรสาร	:	66 (0) 2651 9614
ทุน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556	:	ทุนจดทะเบียน 4,558,280,156 บาท ทุนชำระแล้ว 3,575,424,125 บาท

ข้อมูลทั่วไปของบริษัทฯ บริษัทย่อย และบริษัทอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง

ชื่อบริษัท (ทะเบียนบริษัท)	ที่อยู่	ลักษณะธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน (บาท)	ทุนชำระแล้ว (บาท)	สัดส่วน การลงทุน
1) บริษัท ไรมอน แลนด์ จำกัด (มหาชน) (0107536001508)	อาคารเดอะมิลเลนเนียม ชั้น 22 ห้อง 2201-3 เลขที่ 62 ถนนหลังสวน แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330 โทรศัพท์: 66 (0) 2651 9601-4, 66 (0) 2651 9615-6 โทรสาร: 66 (0) 2651 9614 E-mail: info@raimonland.com Website: www.raimonland.com	พัฒนา อสังหาริมทรัพย์	4,558,280,156	3,575,424,125	-
บริษัทย่อย					
1) บริษัท เดอะ รีเวอร์ จำกัด (0105534045182)	อาคารเดอะมิลเลนเนียม ชั้น 22 ห้อง 2201-3 เลขที่ 62 ถนนหลังสวน แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330 โทรศัพท์: 66 (0) 2651 9601-4, 66 (0) 2651 9615-6 โทรสาร: 66 (0) 2651 9614	พัฒนา อสังหาริมทรัพย์ และ/หรือลงทุนใน บริษัทย่อยเพื่อ พัฒนาโครงการ อสังหาริมทรัพย์	1,232,030,000	1,232,030,000	99.84%
2) บริษัท ดากสิน พร็อพเพอร์ตี้ส์ จำกัด (0105530057879)	อาคารเดอะมิลเลนเนียม ชั้น 22 ห้อง 2201-3 เลขที่ 62 ถนนหลังสวน แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330 โทรศัพท์: 66 (0) 2651 9601-4, 66 (0) 2651 9615-6 โทรสาร: 66 (0) 2651 9614	พัฒนา อสังหาริมทรัพย์	375,000,000	375,000,000	99.84%
3) บริษัท คอนแทมโพรารี พร็อพเพอร์ตี้ส์ จำกัด (0105526003476)	อาคารเดอะมิลเลนเนียม ชั้น 22 ห้อง 2201-3 เลขที่ 62 ถนนหลังสวน แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330 โทรศัพท์: 66 (0) 2651 9601-4, 66 (0) 2651 9615-6 โทรสาร: 66 (0) 2651 9614	การลงทุน และพัฒนา อสังหาริมทรัพย์	200,000,000	200,000,000	98.59%
4) บริษัท ไรมอน แลนด์ รีสอร์ทส์ จำกัด (0105550123958)	อาคารเดอะมิลเลนเนียม ชั้น 22 ห้อง 2201-3 เลขที่ 62 ถนนหลังสวน แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330 โทรศัพท์: 66 (0) 2651 9601-4, 66 (0) 2651 9615-6 โทรสาร: 66 (0) 2651 9614	การลงทุนและ บริการ	1,000,000	250,000	99.93%
5) บริษัท ไรมอน แลนด์ แพลนเนอร์ จำกัด (0105543094441)	อาคารเดอะมิลเลนเนียม ชั้น 22 ห้อง 2201-3 เลขที่ 62 ถนนหลังสวน แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330 โทรศัพท์: 66 (0) 2651 9601-4, 66 (0) 2651 9615-6 โทรสาร: 66 (0) 2651 9614	จัดทำแผนและ บริหารแผน พื้นที่กิจการ	2,000,000	2,000,000	95.00%
6) บริษัท ไรมอน แลนด์ พาร์ค วิว ดีเวลลอป เม็นส์ จำกัด (0105549121467)	อาคารเดอะมิลเลนเนียม ชั้น 22 ห้อง 2201-3 เลขที่ 62 ถนนหลังสวน แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330 โทรศัพท์: 66 (0) 2651 9601-4, 66 (0) 2651 9615-6 โทรสาร: 66 (0) 2651 9614	พัฒนา อสังหาริมทรัพย์	100,000,000	100,000,000	99.99%
7) บริษัท นอร์ทพอยท์ พี อารีวี จำกัด (0105551107123)	อาคารเดอะมิลเลนเนียม ชั้น 22 ห้อง 2201-3 เลขที่ 62 ถนนหลังสวน แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330 โทรศัพท์: 66 (0) 2651 9601-4, 66 (0) 2651 9615-6 โทรสาร: 66 (0) 2651 9614	พัฒนา อสังหาริมทรัพย์	10,000,000	2,500,000	99.99%

ชื่อบริษัท (ทะเบียนบริษัท)	ที่อยู่	ลักษณะธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน (บาท)	ทุนชำระแล้ว (บาท)	สัดส่วน การลงทุน
8) บริษัท ไรมอน แลนด์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (0105549013966)	อาคารเดอะมิลเลนเนียม ชั้น 22 ห้อง 2201-3 เลขที่ 62 ถนนหลังสวน แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330 โทรศัพท์: 66 (0) 2651 9601-4, 66 (0) 2651 9615-6 โทรสาร: 66 (0) 2651 9614	พัฒนา อสังหาริมทรัพย์	500,000,000	500,000,000	99.99%
9) บริษัท ไรมอน แลนด์ เรสซิเดนซ์ จำกัด (0105551069892)	อาคารเดอะมิลเลนเนียม ชั้น 22 ห้อง 2201-3 เลขที่ 62 ถนนหลังสวน แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330 โทรศัพท์: 66 (0) 2651 9601-4, 66 (0) 2651 9615-6 โทรสาร: 66 (0) 2651 9614	พัฒนา อสังหาริมทรัพย์ และ/หรือลงทุนใน บริษัทย่อยเพื่อ พัฒนาโครงการ อสังหาริมทรัพย์	10,000,000	10,000,000	99.99%
10) บริษัท ไรมอน แลนด์ ยูนิคซ์ จำกัด (0105551070491)	อาคารเดอะมิลเลนเนียม ชั้น 22 ห้อง 2201-3 เลขที่ 62 ถนนหลังสวน แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330 โทรศัพท์: 66 (0) 2651 9601-4, 66 (0) 2651 9615-6 โทรสาร: 66 (0) 2651 9614	พัฒนา อสังหาริมทรัพย์	50,000,000	50,000,000	99.99%
11) บริษัท ไรมอน แลนด์ เซอวิลเชส จำกัด (0105553005034)	อาคารเดอะมิลเลนเนียม ชั้น 22 ห้อง 2201-3 เลขที่ 62 ถนนหลังสวน แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330 โทรศัพท์: 66 (0) 2651 9601-4, 66 (0) 2651 9615-6 โทรสาร: 66 (0) 2651 9614	พัฒนา อสังหาริมทรัพย์ และ/หรือ เพื่อการลงทุน และ/หรือเพื่อการ ดำเนินงาน	500,000	500,000	99.94%
12) บริษัท ไรมอน แลนด์ เอกมัย จำกัด (0105555172779)	อาคารเดอะมิลเลนเนียม ชั้น 22 ห้อง 2201-3 เลขที่ 62 ถนนหลังสวน แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330 โทรศัพท์: 66 (0) 2651 9601-4, 66 (0) 2651 9615-6 โทรสาร: 66 (0) 2651 9614	พัฒนา อสังหาริมทรัพย์	10,000,000	5,000,000	99.99%
13) บริษัท ไรมอน แลนด์ สุขุมวิท จำกัด (0105555182481)	อาคารเดอะมิลเลนเนียม ชั้น 22 ห้อง 2201-3 เลขที่ 62 ถนนหลังสวน แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330 โทรศัพท์: 66 (0) 2651 9601-4, 66 (0) 2651 9615-6 โทรสาร: 66 (0) 2651 9614	พัฒนา อสังหาริมทรัพย์	10,000,000	5,000,000	99.99%
14) บริษัท ไรมอน แลนด์ ดีเวลลอปเม้นท์ (สิงคโปร์) จำกัด	15 Hoe Chiang Road #19-01 Tower Fifteen Singapore (089316)	พัฒนา อสังหาริมทรัพย์	2 ดอลลาร์ สิงคโปร์	2 ดอลลาร์ สิงคโปร์	100%
15) บริษัท ไรมอน แลนด์ พรีอเพอร์ติส (สิงคโปร์) จำกัด	15 Hoe Chiang Road #19-01 Tower Fifteen Singapore (089316)	พัฒนา อสังหาริมทรัพย์	2 ดอลลาร์ สิงคโปร์	2 ดอลลาร์ สิงคโปร์	100%

บริษัทอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง

1) บริษัท เอ็นส์ท แอนด์ ยัง จำกัด	อาคารเคอร์ซาดา ชั้น 33 เลขที่ 193/136-137 ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์: 66 (0) 2264 0777 โทรสาร: 66 (0) 2264 0789-90 Website: www.ey.com	ผู้สอบบัญชีของ บมจ. ไรมอน แลนด์ และบริษัท ย่อย	N/A	N/A	N/A
--------------------------------------	---	---	-----	-----	-----

ชื่อบริษัท (ทะเบียนบริษัท)	ที่อยู่	ลักษณะธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน (บาท)	ทุนชำระแล้ว (บาท)	สัดส่วน การลงทุน
2) บริษัท อัลเลน แอนด์ โอเวอร์รี่ (ประเทศไทย) จำกัด	อาคารสินธร 3 ชั้น 22 130-132 ถนนวิทยุ แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330 โทรศัพท์: 66 (0) 2263 7600 โทรสาร: 66 (0) 2263 7699 Website: www.allenoverry.com	ที่ปรึกษา กฎหมายของ บมจ. ไรมอน แลนด์	N/A	N/A	N/A
3) บริษัท สำนักงาน กฎหมายกรุงเทพ จำกัด	อาคาร เอส เอส พี ทาวเวอร์ 3 ชั้น 19 88 ถนนสีลม แขวงสุริยวงศ์ เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร 10500 โทรศัพท์: 66 (0) 2267 2460 โทรสาร: 66 (0) 2267 2464 Website: www.bangkokjurist.com	ที่ปรึกษา กฎหมายของ บมจ. ไรมอน แลนด์	N/A	N/A	N/A
4) บริษัท สำนักงาน กฎหมายบรรจง แอนด์ วิทยา จำกัด	อาคารวอลลิสตรีททาวเวอร์ ชั้น 9 33/35, 33/39-40 ถนนสุรวงศ์ แขวงสุริยวงศ์ เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร 10500 โทรศัพท์: 66 (0) 22361950, 66 (0) 22366163 โทรสาร: 66 (0) 2236 3916 Website: www.bcvidhya.com	ที่ปรึกษา กฎหมายของ บริษัทย่อย	N/A	N/A	N/A
5) บริษัท ศูนย์รับฝาก หลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด	62 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ถนนรัชดาภิเษก เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10110 โทรศัพท์: 66 (0) 2229-2800 โทรสาร: 66 (0) 2654-5427 TSD Call center: 0 2229-2888 Website: www.tsdc.co.th	นายทะเบียน หลักทรัพย์ กฎหมายของ บมจ. ไรมอน แลนด์	N/A	N/A	N/A

2. ปัจจัยความเสี่ยง

2.1 ความเสี่ยงเกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจ

ความเสี่ยงในการจัดหาที่ดินเพื่อการพัฒนาโครงการ

กลยุทธ์ในการพัฒนาโครงการของไรมอน แลนด์ คือการจัดหาที่ดินที่มีศักยภาพสูงในการพัฒนาโครงการของบริษัท ซึ่งมีหลักในการคัดเลือกที่ดินจากทำเลใจกลางเมือง ใกล้สิ่งอำนวยความสะดวก อยู่ในสภาพแวดล้อมที่ดี มีการคมนาคมสะดวก และใกล้แหล่งที่ทำงาน เพื่อให้ลูกค้าของบริษัทฯ ได้ใช้ชีวิตในสภาพแวดล้อมที่ดีที่สุด อย่างไรก็ตาม ที่ดินในบริเวณดังกล่าวมีอยู่อย่างจำกัด และราคาสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้ลดความเสี่ยงในการสรรหาที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการด้วยการใช้เครือข่ายหรือเน็ตเวิร์กที่กว้างขวางของนายหน้าสรรหาที่ดิน (Broker), เว็บไซต์ของบริษัท และผู้บริหารของบริษัทฯ โดยเครือข่ายที่เข้มแข็งนี้ช่วยให้บริษัทฯ สามารถสรรหาหรือซื้อที่ดินที่ตั้งอยู่ในทำเลที่ดีในราคาที่เหมาะสมได้ บริษัทฯ ยังได้ลดความเสี่ยงโดยมุ่งเน้นการทำวิจัยเชิงลึกและสำรวจตลาด ซึ่งข้อมูลและผลงานวิจัย ได้ถูกนำมาใช้ในการวิเคราะห์ เพื่อพิจารณา และลดความเสี่ยงในการซื้อที่ดินของบริษัทฯ ด้วย

ความเสี่ยงในการพัฒนาโครงการ

ราคาวัสดุก่อสร้างที่มีความผันผวนอาจส่งผลกระทบต่อต้นทุนการพัฒนาโครงการ ซึ่ง ไรมอน แลนด์ ได้ลดความเสี่ยงนี้ โดยการว่าจ้างผู้รับเหมาในส่วนของงานโครงสร้าง ซึ่งเป็นการว่าจ้างผู้รับเหมาเพียงรายเดียวและทำสัญญาการก่อสร้างแบบเบ็ดเสร็จ (Turnkey Construction Contract) ส่งผลให้ ไรมอน แลนด์ สามารถควบคุมต้นทุนการก่อสร้างได้เป็นอย่างดี และจัดซื้อวัสดุก่อสร้างบางรายการจากผู้ผลิตโดยตรง รวมทั้งการกำหนดราคาส่งมอบวัสดุก่อสร้างไว้ล่วงหน้าเพื่อลดความผันผวนของราคาวัสดุก่อสร้างที่อาจส่งผลกระทบต่อต้นทุนการก่อสร้างของบริษัทฯ ทั้งนี้ในการพัฒนาโครงการได้มีการจัดจ้างที่ปรึกษาจากภายนอก ที่มีความรู้ ความสามารถ และมีความเชี่ยวชาญโดยตรงในแต่ละโครงการของบริษัทฯ โดยหลักเกณฑ์ในการคัดเลือกที่ปรึกษาจากภายนอก จะคำนึงถึงผู้เชี่ยวชาญเฉพาะทาง, จำนวนของบุคลากร, ชื่อเสียงอันเป็นที่ยอมรับ โดยมีการนำเทคโนโลยีและอุปกรณ์ที่ทันสมัยเข้ามาใช้เพื่อพัฒนาคุณภาพงานและต้นทุนค่าก่อสร้างให้เป็นไปตามที่บริษัทฯ กำหนด ตลอดจนพัฒนาระบบงานและเพิ่มประสิทธิภาพในกระบวนการก่อสร้างของบริษัทฯ ด้วย

บริษัทฯ มีการขยายการพัฒนาโครงการไปยังตลาดภูมิภาคมาเป็นเวลานานกว่า 10 ปี โดยเน้นพัฒนาโครงการไปยังจังหวัดและอำเภอขนาดใหญ่ เช่น ภูเก็ต และพัทลุง อย่างไรก็ตามการขยายตลาดออกไปนอกพื้นที่กรุงเทพมหานครย่อมมีความเสี่ยงด้านการตลาดอยู่หลายประการ เนื่องจากประชาชนในแต่ละจังหวัดย่อมมีความแตกต่างกัน รูปแบบการใช้ชีวิตและความชอบย่อมมีความแตกต่างกันด้วย ทำให้มีความเสี่ยงทางด้านการตลาดอยู่หลายประการ ได้แก่ ความเสี่ยงเรื่องความต้องการที่อยู่อาศัยที่มีความแตกต่างกัน และการรับรู้ ของตราสินค้าของ

ลูกค้าในแต่ละพื้นที่ย่อมมีความแตกต่างกัน รวมถึงข้อบังคับและกฎหมายที่มีความแตกต่างกันในแต่ละจังหวัด เพื่อลดความเสี่ยงดังกล่าว ทางบริษัทฯ ได้ทำงานวิจัยอย่างต่อเนื่องในแต่ละพื้นที่ก่อนการลงทุน เพื่อที่จะเข้าถึงกลุ่มลูกค้าในแต่ละภูมิภาคให้มากที่สุด ทั้งนี้การลงทุนในพื้นที่หลากหลายจังหวัด เป็นการกระจายความเสี่ยงในการลงทุนไปในทำเลที่แตกต่างกัน และยังสร้างการรับรู้ในแบรนด์สินค้าไปยังหลายๆ ภูมิภาคด้วย

ความเสี่ยงจากการขายและการจัดเก็บรายได้

กลยุทธ์การเปิดขายโครงการคอนโดมิเนียมก่อนเริ่มก่อสร้าง (Pre-sales) นอกจากจะช่วยลดความเสี่ยงด้านการตลาดแล้ว ยังสร้างความยืดหยุ่นให้กับบริษัทในการปรับเปลี่ยนผลิตภัณฑ์ของบริษัทให้เหมาะสมกับสภาวะทางการตลาดที่มีการเปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็ว รวมทั้งยังช่วยให้บริษัทนำเงินค่ามัดจำลูกค้ามาเป็นทุนหมุนเวียนได้อีกด้วย การเสนอขายคอนโดมิเนียมก่อนเริ่มการก่อสร้าง ยังคงมีความเสี่ยงด้านการควบคุมต้นทุนก่อสร้าง เนื่องจากการตั้งราคาขายก่อนเริ่มการก่อสร้าง จึงมีความเป็นไปได้ที่ในภายหลังต้นทุนการก่อสร้างจะเพิ่มสูงขึ้นโดยที่ทางบริษัทได้เปิดขายโครงการไปก่อนแล้ว ดังนั้นบริษัทฯ จึงได้ลดความเสี่ยงดังกล่าวโดยทำสัญญาก่อสร้างแบบเบ็ดเสร็จ (Turnkey Construction Contract) กับผู้รับเหมา และจัดซื้อวัสดุก่อสร้างบางรายการจากผู้ผลิตโดยตรง ทำให้สามารถควบคุมต้นทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพ และรักษาอัตรากำไรขั้นต้นไม่ให้ได้รับผลกระทบจากความผันผวนของราคาวัสดุก่อสร้าง บริษัทฯ ยังเปิดขายโครงการแบบเป็นเฟส (Phase) เพื่อตั้งราคาขายให้เหมาะสมกับค่าก่อสร้างที่มีความผันผวนดังกล่าวด้วย

ไรมอน แลนด์ได้ลดความเสี่ยงจากการไม่สามารถจัดเก็บค่ามัดจำตามสัญญาจากลูกค้า โดยการเก็บเงินดาวน์สูงถึงประมาณร้อยละ 25-40 ของราคาขาย (ค่าเฉลี่ยของอุตสาหกรรม ของการจัดเก็บเงินดาวน์ต่ำกว่าร้อยละ 20 ของราคาขาย) นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีกระบวนการในการติดตาม และเรียกเก็บชำระเงินดาวน์จากลูกค้าอย่างเป็นระบบ โดยจะมีฝ่ายลูกค้าสัมพันธ์ คอยดูแลลูกค้าอย่างใกล้ชิด และมีการรายงานให้ผู้บริหารทราบอย่างทันทั่วทั้งในกรณีที่คาดว่าจะเกิดปัญหาจากการเรียกเก็บและการชำระเงินจากลูกค้า

ไรมอน แลนด์ เป็นที่รู้จักในฐานะบริษัทฯ พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ชั้นนำในตลาดที่อยู่อาศัยระดับพรีเมียม และโครงการต่างๆ ของบริษัทฯ ได้รับการยอมรับทั้งในประเทศและต่างประเทศ อันเป็นผลมาจากการส่งมอบคุณค่าของโครงการที่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ ซึ่งทำให้ไรมอน แลนด์ มีลูกค้าที่กลับมาซื้อโครงการของบริษัทฯ (Repeat Customer) เป็นจำนวนมาก โดยลูกค้าเหล่านี้ได้มองเห็นคุณค่าของโครงการของบริษัทฯ ทั้งในแง่การซื้อเพื่ออยู่อาศัยเองและในแง่ของการลงทุน

ปัจจุบันบริษัทฯ ได้ให้ความสำคัญกับลูกค้าในภูมิภาคใกล้เคียง ทั้งประเทศไทยและกลุ่มประเทศอาเซียน เพื่อลดความเสี่ยงและความผันผวนของการขายลง ทั้งนี้การขายฐานลูกค้าของบริษัทฯ สามารถทำให้บริษัทฯ เกิดการพัฒนาหรือเริ่มโครงการใหม่ๆ อย่างต่อเนื่อง ซึ่งเป็นกระบวนการสำคัญที่ทำให้สามารถลดความเสี่ยงในการแข่งขันและการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของลูกค้าได้ บริษัทฯ สามารถปรับกลยุทธ์ทางธุรกิจให้เหมาะสมกับสภาพแวดล้อมและเศรษฐกิจที่มีการเปลี่ยนแปลง และสามารถพัฒนารูปแบบโครงการซึ่งตรงกับความต้องการของลูกค้าได้ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังเชื่อมั่นว่าการขายฐานลูกค้าภายในประเทศจะช่วยลดความเสี่ยงที่เกิด

จากความผันแปรทางเศรษฐกิจในต่างประเทศได้

ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงกฎหมาย และระเบียบบังคับของหน่วยงานราชการ

ความเสี่ยงของการเปลี่ยนแปลงกฎหมาย ข้อกำหนดและระเบียบปฏิบัติของหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้อง เช่น พระราชบัญญัติผังเมือง พระราชบัญญัติควบคุมอาคาร กฎกระทรวงที่เกี่ยวข้องที่มีผลต่อการออกแบบอาคาร อาทิ การกำหนดอัตราส่วนพื้นที่ว่างต่อพื้นที่อาคาร (Open Space Ratio, OSR) และการกำหนดอัตราส่วนพื้นที่อาคารรวมต่อพื้นที่ดิน (Floor Area Ratio, FAR) ตลอดจนข้อบัญญัติกรุงเทพมหานคร ระเบียบข้อบังคับของกรมที่ดินและกรมธนารักษ์ รวมทั้งข้อกำหนดที่เกี่ยวข้องกับใบอนุญาตสิ่งแวดล้อม โดยเฉพาะโครงการอาคารสูงและอาคารขนาดใหญ่พิเศษ ซึ่งบริษัทฯ ได้พยายามลดความเสี่ยงดังกล่าว ด้วยการติดตามข้อมูลการเปลี่ยนแปลงดังกล่าวกับหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้องอย่างใกล้ชิด ตลอดจนมีการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ โดยพิจารณาตามกฎหมาย ข้อกำหนดและระเบียบปฏิบัติในปัจจุบันอย่างละเอียด ดังนั้น บริษัทฯ จึงมั่นใจได้ว่าโครงการต่างๆ ของบริษัทฯ ได้คำนึงถึงการปฏิบัติตามกฎหมาย ข้อกำหนดและระเบียบปฏิบัติของหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้องอย่างเคร่งครัด

2.2 ความเสี่ยงในด้านการเงินและความเสี่ยงอื่นๆ ที่อาจเกิดขึ้น

ความเสี่ยงจากการผันผวนของอัตราดอกเบี้ย

การกู้เงินของบริษัทฯ ส่วนใหญ่ใช้อัตราดอกเบี้ยแบบลอยตัว (floating rate) หรือ MLR ซึ่งอิงกับภาวะการตลาด ดังนั้น ความผันผวนของอัตราดอกเบี้ยจึงอาจส่งผลกระทบต่อภาระการดำเนินงานและกระแสเงินสดของบริษัทฯ แต่อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีความสัมพันธ์อันดีกับธนาคารผู้ให้สินเชื่อ และพยายามจัดหาแหล่งเงินกู้ที่มีต้นทุนที่เหมาะสมที่สุด

ความเสี่ยงจากการใช้สิทธิซื้อหุ้นสามัญตามใบสำคัญแสดงสิทธิ (RML-W3 and RML-WB)

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทฯ มีใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญเป็นจำนวน 893,840,315 และ 89,000,000 หน่วย ทั้งนี้ ในกรณีที่มีการใช้สิทธิซื้อหุ้นครบถ้วนตามใบสำคัญแสดงสิทธิโดยบุคคลอื่นที่ไม่ใช่ผู้ถือหุ้นเดิมทั้งจำนวนผลกระทบต่อส่วนแบ่งกำไรต่อหุ้น (Earning Per Share Dilution) และสิทธิในการออกเสียงของผู้ถือหุ้น (Control Dilution) จะลดลงไม่เกินร้อยละ 22 โดยคำนวณเปรียบเทียบกับจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัท จำนวน 4,469,280,156 หุ้น (ทุนจดทะเบียนชำระแล้วภายหลังจากที่บริษัทเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนให้แก่บุคคลในวงจำกัดและการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิทั้งจำนวน)

ความเสี่ยงจากการขาดแคลนบุคลากรที่มีคุณภาพ

บริษัทฯ อยู่ในกลุ่มธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งเป็นธุรกิจที่ต้องพึ่งพาความรู้ความสามารถของทีมผู้บริหาร

และบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญพิเศษเป็นสำคัญ บริษัทฯ จึงสรรหาบุคลากรที่มีความสามารถและมีศักยภาพเข้าร่วมงาน โดยบริษัทฯ ตระหนักถึงความสำคัญของบุคลากรเหล่านี้เป็นอย่างดี เนื่องจากในปัจจุบันภาวะการแข่งขันในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์มีสูงมาก ทำให้มีการติดต่อเพื่อจัดหาพนักงานในระดับผู้บริหารระดับสูงไปทำงานในบริษัทอื่น ๆ จำนวนมากและต่อเนื่อง อาจทำให้เกิดภาวะการขาดแคลนตัวบุคคลที่มีความสามารถมาทดแทนผู้บริหารเดิม เพื่อเป็นการรักษาบุคลากรไว้กับองค์กร บริษัทฯ จึงมีมาตรการในการสร้างขวัญและกำลังใจ และให้โอกาสแก่พนักงานในการก้าวหน้าและพัฒนาทั้งด้านส่วนตัวและหน้าที่การงานอย่างต่อเนื่อง ด้วยการจัดสรรผลตอบแทนและสวัสดิการที่เหมาะสม และการให้โอกาสในการฝึกอบรม ทั้งนี้ บริษัทฯ เชื่อว่าจะสามารถลดความเสี่ยงในการสูญเสียบุคลากรเหล่านี้ได้

ความเสี่ยงจากการชะลอตัวทางเศรษฐกิจของประเทศ

ในปีที่ผ่านมา การลดลงของการบริโภคภาคเอกชนในไทย ซึ่งเป็นผลมาจากหนี้สินภาคครัวเรือนที่สูงขึ้น และการชะลอโครงการลงทุนก่อสร้างโครงข่ายคมนาคมต่าง ๆ ของรัฐบาล รวมไปถึงภาวะตึงเครียดทางการเมืองที่ก่อตัวมาตลอดทั้งปี รวมทั้งเหตุการณ์ปิดกรุงเทพฯ (Bangkok Shutdown) สถานการณ์เหล่านี้ส่งผลกระทบโดยตรงต่อการเติบโตของเศรษฐกิจของประเทศ แต่อย่างไรก็ตาม ยังคงมีปัจจัยอื่นๆ ที่ช่วยขับเคลื่อนเศรษฐกิจของประเทศได้เป็นอย่างดี ทั้งด้านการท่องเที่ยว ที่ส่งผลต่อผลิตภัณฑ์มวลรวมของประเทศถึงร้อยละ 7 โดยมีจำนวนนักท่องเที่ยวจากต่างประเทศเป็นจำนวนถึง 26.7 ล้านคน คิดเป็นการเพิ่มขึ้นร้อยละ 19.6 จากปีที่ผ่านมา

ขณะเดียวกันได้มีการคาดการณ์จากสื่อและนักวิเคราะห์สถาบันต่าง ๆ เกี่ยวกับตลาดอสังหาริมทรัพย์ในประเทศที่คาดว่าจะได้รับผลกระทบจากสัญญาณเตือนการเกิดฟองสบู่อสังหาริมทรัพย์ที่มีราคาสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง อย่างไรก็ตาม ได้มีมาตรการจากธนาคารหลักในประเทศที่เข้มงวดในการให้สินเชื่อแก่ผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ ประกอบกับเงื่อนไขการวางเงินดาวน์เพิ่มขึ้นสำหรับการกู้ยืมเพื่อการเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัย รวมถึงการปฏิเสธยอดหนี้เงินกู้บ้านของธนาคารที่เพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 20 ในไตรมาสที่ 4 ของปีที่ผ่านมา เปรียบเทียบกับร้อยละ 12 ของปีก่อนหน้า รวมถึงราคาที่ดินใจกลางกรุงเทพฯ ที่ผ่านมามีราคาสูงขึ้นเป็นประวัติการณ์ ทำให้โครงการใหม่ ๆ ใจกลางเมืองลดลง และเริ่มมีการกระจายตัวของโครงการต่าง ๆ ออกไปยังชานเมืองและที่ดินบริเวณรอบนอกมากขึ้น รวมถึงการทำพื้นที่ต่อห้องให้มีขนาดลดลง และเน้นทำโครงการคุณภาพระดับกลางเพิ่มขึ้นในช่วง 2-3 ปีที่ผ่านมา ผู้อยู่อาศัยเองก็มีการชะลอการซื้อ และพิจารณาก่อนการซื้อมากขึ้น ส่งผลให้ตลาดที่อยู่อาศัยโดยรวมมีการซื้อลดลงจากร้อยละ 75 ในปี 2555 เหลือเพียง 67% ในปีที่ผ่านมา ในส่วนของผู้ประกอบการทั่วไป ก็ได้เพิ่มเงินมัดจำขึ้นจากร้อยละ 5-10 เป็นประมาณร้อยละ 15 เพื่อลดยอดการซื้อสำหรับเก็งกำไร และลูกค้าที่ไม่มีคุณภาพออกไป ในส่วนของไรมอน แลนด์นั้น เพื่อเป็นการคัดกรองสำหรับลูกค้าระดับบน บริษัทฯ มีมาตรการเก็บเงินมัดจำจากลูกค้าสูงถึงร้อยละ 25-40

3. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

บริษัท ไรมอน แลนด์ จำกัด (มหาชน) ประกอบธุรกิจด้านการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยลักษณะการดำเนินงาน ดังนี้

1. การพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย (ซึ่งรวมถึงการเข้าซื้อหรือร่วมลงทุนในบริษัทอื่น) ได้แก่ อาคารชุดพักอาศัย และทาวน์เฮ้าส์
2. การพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อให้เช่า
3. การให้บริการบริหารโครงการให้กับผู้ร่วมทุน และ/หรือ นักลงทุน

ทั้งนี้ บริษัทฯ มีนโยบายในการพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียม ในเขตใจกลางกรุงเทพมหานครและสถานที่พักผ่อนตากอากาศต่างๆ ในประเทศไทย เป็นหลัก โดยให้ความสำคัญในเรื่องต่างๆ ดังต่อไปนี้

1. เน้นในเรื่องของทำเลที่ตั้งของโครงการ ซึ่งจะต้องเป็นทำเลที่ดี อยู่ในบริเวณศูนย์กลางธุรกิจ และเมืองตากอากาศ มีการคมนาคมสะดวก
2. เน้นด้านการออกแบบ ด้านสถาปัตยกรรม เพื่อประโยชน์ในการใช้สอยและความสวยงาม
3. เน้นคุณภาพของโครงการในทุกๆ ด้าน เช่น การฟื้นฟูสภาวะที่เหมาะสมสำหรับแต่ละโครงการ และเน้นคุณภาพที่ได้มาตรฐานในการก่อสร้าง รวมถึงการบริหารและการจัดการโครงการหลังจากที่ส่งมอบให้ลูกค้าแล้ว และการบริหารด้านความปลอดภัยในโครงการ
4. ให้ความสำคัญด้านสิ่งแวดล้อม และความสวยงามตามธรรมชาติ
5. กำหนดราคาขายอย่างสมเหตุสมผล สร้างความเชื่อมั่นในสินค้าของบริษัทฯ ต่อลูกค้า เพื่อก่อให้เกิดผลประโยชน์ตอบแทนสูงสุดแก่บริษัทฯ และผู้ถือหุ้น

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้พยายามที่จะเสริมสร้างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับตลาดผู้บริโภคทั้งในประเทศไทยและต่างประเทศ และวางนโยบายที่มุ่งเน้นความสัมพันธ์ในเชิงธุรกิจกับลูกค้า นักลงทุน และหุ้นส่วนทางธุรกิจต่างๆ โดยมีจุดมุ่งหมายในการเป็นผู้นำด้านการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในประเทศไทย

3.1 ความเป็นมา

- บริษัทฯ จดทะเบียนเป็นบริษัทจำกัดครั้งแรกในนาม “บริษัท ปิอาชาการ์เม้น จำกัด” เมื่อปี 2530 โดยมีวัตถุประสงค์เริ่มแรกเพื่อทำการผลิตและจำหน่ายเสื้อผ้าสำเร็จรูป แต่ยังไม่ได้เริ่มดำเนินการ ผู้เริ่มก่อตั้งบริษัทฯ ได้เสนอให้เปลี่ยนแปลงวัตถุประสงค์ของการจัดตั้งบริษัทฯ ใหม่เป็นเพื่อการลงทุน และพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อให้เช่าและจำหน่าย
- ต่อมาได้จดทะเบียนเปลี่ยนชื่อเป็น “บริษัท ไรมอน พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด” หลังจากประสบความสำเร็จในการก่อสร้างและขายโครงการอาคารพาณิชย์ จึงได้จดทะเบียนเปลี่ยนชื่ออีกครั้งเป็น “บริษัท ไรมอน แลนด์ จำกัด” ในปี 2533
- บริษัทฯ ได้เข้าลงทุนในโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ต่างๆ และได้เข้าร่วมลงทุนในบริษัทหลายแห่งเพื่อเป็นเจ้าของที่ดินที่มีศักยภาพ และเพื่อการขยายธุรกิจ จนกระทั่งในปี 2536 บริษัทฯ ได้แปลงสภาพเป็นบริษัท “มหาชน” และเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนโดยทั่วไปจำนวน 5,500,000 หุ้น ในราคาหุ้นละ 54 บาท (มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท) และได้รับอนุญาตจากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ให้เป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย โดยได้รับอนุญาตให้นำหุ้นของบริษัทฯ เข้าทำการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
- ในปี 2543 - 2546 บริษัทฯ ได้เข้าสู่กระบวนการฟื้นฟูกิจการภายใต้พระราชบัญญัติล้มละลาย โดยศาลได้มีคำสั่งฟื้นฟูกิจการเมื่อวันที่ 6 ตุลาคม 2543 และบริษัทฯ ได้ดำเนินการตามแผนฟื้นฟูกิจการจนเสร็จสมบูรณ์ ซึ่งศาลล้มละลายกลางได้มีคำสั่งยกเลิกการฟื้นฟูกิจการเมื่อวันที่ 4 สิงหาคม 2546
- ทั้งนี้ แผนฟื้นฟูกิจการของบริษัทฯ ประกอบด้วย การลดทุน การเพิ่มทุนเพื่อการแปลงหนี้เป็นทุนและเพื่อเสนอขายแก่นักลงทุนใหม่ (โดยมีกลุ่มนักลงทุนใหม่นำโดย บริษัทหลักทรัพย์ ซีมิโก้ จำกัด (มหาชน) ซึ่งเข้าซื้อหุ้นเพิ่มทุนตามแผนฟื้นฟูกิจการ และกลายเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่รายใหม่ของบริษัทฯ) นอกจากนี้ แผนฟื้นฟูกิจการได้กำหนดให้มีการแลกหุ้นสามัญจากมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท เป็นมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 5 บาท และออกใบสำคัญแสดงสิทธิจำนวนทั้งสิ้น 299,904,000 หน่วย ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมและนักลงทุนใหม่ที่จองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุน รวมทั้งการโอนสินทรัพย์อันเป็นหลักประกันเพื่อชำระหนี้ให้แก่เจ้าหนี้มีประกัน
- เดือนพฤศจิกายน 2546 บริษัทฯ ได้ดำเนินการตามแผนฟื้นฟูกิจการโดยการออกและเสนอขายหุ้นสามัญ จำนวน 29,990,400 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 5 บาท ให้แก่นักลงทุนที่มีลักษณะเฉพาะเจาะจงและ/หรือ นักลงทุนประเภทสถาบัน ในราคาเสนอขายหุ้นละ 7 บาท และได้ดำเนินการแลกหุ้นสามัญจากมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 5 บาท เป็นมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท พร้อมทั้งได้ดำเนินการแลกใบสำคัญแสดงสิทธิจาก 1 หน่วยเดิม เป็น 5 หน่วยใหม่
- เดือนพฤษภาคม 2547 บริษัทฯ ได้ออกและเสนอขายหุ้นสามัญ จำนวน 224,930,555 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมในอัตราส่วน 4 หุ้นสามัญเดิม ต่อ 1 หุ้นสามัญเพิ่มทุน

ในราคาเสนอขายหุ้นละ 1 บาท โดยหุ้นที่เหลือจากการจองซื้อของผู้ถือหุ้นเดิมได้เสนอขายให้แก่นักลงทุนที่มีลักษณะเฉพาะเจาะจง และ/หรือ นักลงทุนประเภทสถาบัน ในราคาเสนอขายหุ้นละ 1 บาท ในเดือนกรกฎาคม 2547

- เมื่อวันที่ 20 สิงหาคม 2547 ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ได้อนุญาตให้หลักทรัพย์ของบริษัทฯ กลับเข้าทำการซื้อขายในหมวดอุตสาหกรรมปกติ
- ในวันที่ 29 เมษายน 2548 ที่ประชุมใหญ่สามัญผู้ถือหุ้นมีมติอนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ จากทุนจดทะเบียนเดิมจำนวน 2,752,640,955 บาท เป็นทุนจดทะเบียนใหม่จำนวน 2,977,571,568 บาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 224,930,613 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท โดยหุ้นสามัญเพิ่มทุนดังกล่าวได้ถูกจัดสรรให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทฯ ในอัตราส่วน 5 หุ้นเดิม ต่อ 1 หุ้นใหม่ ในราคาเสนอขายหุ้นละ 1 บาท ทั้งนี้ ผู้ถือหุ้นที่มีรายชื่ออยู่ในสมุดทะเบียนผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 13 พฤษภาคม 2548 เป็นผู้ที่มีสิทธิได้รับการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนดังกล่าวในเดือนมิถุนายน 2548 ซึ่งบริษัทฯ ได้จดทะเบียนเพิ่มทุนจากการออกและเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนดังกล่าวต่อกระทรวงพาณิชย์ เมื่อวันที่ 16 มิถุนายน 2548
- ในวันที่ 12 ตุลาคม 2548 บริษัทฯ ได้ใช้สิทธิเรียกให้ผู้ถือใบสำคัญแสดงสิทธิใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิกำหนดครั้งที่ 1 เป็นจำนวน 374,801,596 หน่วย โดยกำหนดวันใช้สิทธิในเดือนกุมภาพันธ์ 2549 ซึ่งบริษัทฯ ได้รับเงินเพิ่มทุนจากการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญ (RAIMON-W) จำนวน 378,832,048 หุ้น ในราคาใช้สิทธิหุ้นละ 0.963 บาท รวมเป็นเงิน 364,815,276 บาท บริษัทฯ ได้จดทะเบียนเพิ่มทุนของบริษัทฯ กับกระทรวงพาณิชย์ เป็นทุนที่ชำระแล้วจำนวน 1,728,415,726 บาท เมื่อวันที่ 2 มีนาคม 2549 และมีใบสำคัญแสดงสิทธิที่ไม่ได้ถูกนำมาใช้สิทธิและถูกยกเลิกในครั้งนี้ 10,083,930 หน่วย
- วันที่ 28 พฤศจิกายน 2548 บริษัทฯ ได้ใช้สิทธิเรียกให้ผู้ถือใบสำคัญแสดงสิทธิใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิกำหนดเป็นครั้งที่ 2 สำหรับใบสำคัญแสดงสิทธิจำนวน 374,801,595 หน่วย โดยกำหนดวันใช้สิทธิในเดือนเมษายน 2549 ซึ่งบริษัทฯ ได้รับเงินเพิ่มทุนจากการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญ (RAIMON-W) จำนวน 374,260,907 หุ้น ในราคาใช้สิทธิหุ้นละ 0.963 บาท รวมเป็นเงิน 360,413,268 บาท บริษัทฯ ได้จดทะเบียนเพิ่มทุนของบริษัทฯ กับกระทรวงพาณิชย์ เป็นทุนที่ชำระแล้วจำนวน 2,102,676,633 บาท เมื่อวันที่ 4 พฤษภาคม 2549 และมีใบสำคัญแสดงสิทธิที่ไม่ได้ถูกนำมาใช้สิทธิและถูกยกเลิกในครั้งนี้ 14,484,765 หน่วย
- ในวันที่ 31 กรกฎาคม 2549 บริษัทฯ ได้รับเงินเพิ่มทุนจากการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญที่ได้ออกและเสนอขายให้แก่กรรมการและพนักงานบริษัทฯ (RAIMON-W2) จำนวน 5,690,566 หุ้น ในราคาใช้สิทธิหุ้นละ 1.228 บาท รวมเป็นเงิน 6,988,015 บาท บริษัทฯ ได้จดทะเบียนเพิ่มทุนของบริษัทฯ กับกระทรวงพาณิชย์ เป็นทุนที่ชำระแล้วจำนวน 2,108,367,199 บาท เมื่อวันที่ 4 สิงหาคม 2549

- ในวันที่ 29 กันยายน 2549 บริษัท ได้รับเงินเพิ่มทุนจากการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญ (RAIMON-W) จำนวน 3,672 หุ้น ในราคาใช้สิทธิหุ้นละ 0.963 บาท รวมเป็นเงิน 3,536 บาท โดยบริษัทฯ ได้จดทะเบียนเพิ่มทุนของบริษัทฯ กับกระทรวงพาณิชย์ เป็นทุนชำระแล้วจำนวน 2,108,370,871 บาท เมื่อวันที่ 5 ตุลาคม 2549
- ในวันที่ 28 ธันวาคม 2549 บริษัทได้รับแจ้งจากนายโอเล่ย์ ไทเกิน และนายไฟรเด่ ไทเกิน ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท เกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงการถือหุ้น โดยนายโอเล่ย์ ไทเกิน ได้ขายหุ้นที่ถืออยู่ทั้งหมดในบริษัทจำนวน 422,644,115 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 20.05 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดให้แก่ Istithmar Hotels FZE และนายไฟรเด่ ไทเกิน ได้ขายหุ้นที่ถืออยู่ทั้งหมดในบริษัทจำนวน 472,654,695 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 22.41 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดให้แก่ผู้ถือหุ้นรายใหม่ 2 ราย คือ IFA Hotels & Resorts 3 Ltd จำนวน 447,649,405 หุ้น และ Istithmar Hotels FZE จำนวน 25,005,290 หุ้น ตามลำดับ
- เมื่อวันที่ 28 กันยายน 2550 บริษัท ได้รับเงินเพิ่มทุนจากการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญ (RAIMON-W) จำนวน 678,915 หุ้น ในราคาใช้สิทธิหุ้นละ 0.963 บาท รวมเป็นเงิน 653,795 บาท โดยบริษัทฯ ได้จดทะเบียนเพิ่มทุนของบริษัทฯ กับกระทรวงพาณิชย์ เป็นทุนชำระแล้วจำนวน 2,109,049,786 บาท เมื่อวันที่ 4 ตุลาคม 2550
- เมื่อวันที่ 17 ธันวาคม 2550 ซึ่งเป็นวันใช้สิทธิครั้งสุดท้ายของใบสำคัญแสดงสิทธิส่วนที่เหลือจำนวน 749,599,853 หน่วย ซึ่งบริษัทฯ ได้รับเงินเพิ่มทุนจากการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญ (RAIMON-W) ครั้งสุดท้ายนี้ เป็นจำนวน 631,131,885 หุ้น ในราคาใช้สิทธิหุ้นละ 0.963 บาท รวมเป็นเงิน 607,780,005 บาท และบริษัทฯ ได้จดทะเบียนเพิ่มทุนของบริษัทฯ กับกระทรวงพาณิชย์ เป็นทุนที่ชำระแล้วจำนวน 2,740,181,671 บาท เมื่อวันที่ 21 ธันวาคม 2550 โดยมีใบสำคัญแสดงสิทธิที่ไม่ได้ถูกนำมาใช้สิทธิและถูกยกเลิกในครั้งนี้ 141,329,094 หน่วย
- เมื่อวันที่ 30 พฤษภาคม 2551 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2551 ได้มีมติอนุมัติให้บริษัทฯ ดำเนินการในเรื่องต่างๆ ดังนี้
 1. ลดทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ จากเดิมมูลค่า 2,977,571,568 บาท (หุ้นสามัญจำนวน 2,977,571,568 หุ้น มูลค่าตราไว้หุ้นละ 1 บาท) เป็น 2,801,969,505 บาท (หุ้นสามัญจำนวน 2,801,969,505 หุ้น มูลค่าตราไว้หุ้นละ 1 บาท) โดยการตัดหุ้นสามัญที่ยังไม่ได้ออกจำหน่ายจำนวน 175,602,063 หุ้น มูลค่าตราไว้หุ้นละ 1 บาท รวมเป็นเงินทั้งสิ้น 175,602,063 บาท ซึ่งสำรองไว้เพื่อรองรับการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ (RAIMON-W) ซึ่งครบกำหนดอายุแล้ว และบริษัทฯ ได้จดทะเบียนลดทุนดังกล่าวกับกระทรวงพาณิชย์ เมื่อวันที่ 1 มิถุนายน 2551
 2. เพิ่มทุนจดทะเบียนอีกจำนวน 1,370,090,835 บาท จากเดิม 2,801,969,505 บาท (หุ้นสามัญ 2,801,969,505 หุ้น มูลค่าตราไว้หุ้นละ 1 บาท) เป็น 4,172,060,340 บาท (หุ้นสามัญ

4,172,060,340 หุ้น มูลค่าตราไว้หุ้นละ 1 บาท) และบริษัทฯ ได้จดทะเบียนเพิ่มทุนดังกล่าวกับกระทรวงพาณิชย์ เมื่อวันที่ 5 มิถุนายน 2551

3. จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 1,370,090,835 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทฯ ในราคาหุ้นละ 1 บาท (อัตราส่วน 2 หุ้นเดิมต่อ 1 หุ้นใหม่) ทั้งนี้ในกรณีที่หุ้นเหลือจากการเสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม บริษัทฯ จะเสนอขายหุ้นส่วนที่เหลือดังกล่าว จำนวนไม่เกิน 340,116,914 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท ให้แก่ IFA Hotels & Resorts 3 Ltd. ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ ซึ่งถือหุ้นร้อยละ 24.18 ของหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัทฯ ต่อมาบริษัทฯ ได้รับเงินเพิ่มทุนทั้งสิ้นจำนวน 259,616,980 บาท จากการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม เป็นจำนวน 259,616,980 หุ้น มูลค่าตราไว้หุ้นละ 1 บาท ทำให้ทุนที่ออกและชำระแล้วเพิ่มขึ้นเป็น 2,999,798,651 บาท (2,999,798,651 หุ้น มูลค่าตราไว้หุ้นละ 1 บาท) ทำให้สัดส่วนการถือหุ้นของ IFA Hotels & Resorts 3 Ltd. ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ เพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 26.15 ของหุ้นที่เรียกชำระแล้ว และบริษัทฯ ได้จดทะเบียนเพิ่มทุนที่ออกและชำระแล้วดังกล่าวกับกระทรวงพาณิชย์เมื่อวันที่ 13 มิถุนายน 2551

- เมื่อวันที่ 27 มีนาคม 2552 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2552 ได้มีมติอนุมัติให้บริษัทฯ ดำเนินการในเรื่องต่างๆดังนี้

1. จ่ายเงินปันผลระหว่างกาลให้แก่ผู้ถือหุ้นในรูปแบบของหุ้นปันผลและเงินสดปันผล โดยจ่ายเป็นหุ้นปันผลในอัตราส่วน 1 หุ้นเดิม ต่อ 0.0837 หุ้นปันผล ซึ่งมีมูลค่าตามมูลค่าหุ้นที่จดทะเบียนไว้หุ้นละ 1 บาท และจ่ายเป็นเงินสดปันผลในอัตราส่วน 1 หุ้นเดิม ต่อ 0.0093 บาท รวมเป็นอัตราเงินปันผล ระหว่างกาลจ่ายต่อหุ้น หุ้นละ 0.093 (0.0837 + 0.0093) บาท
2. ลดทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ จาก 4,172,060,340 บาท เหลือ 3,061,586,485 บาท โดยการตัดจำนวนหุ้นที่ยังไม่ได้นำออกจำหน่ายจำนวน 1,110,473,855 หุ้น (ซึ่งไม่รวมถึงหุ้นที่ออกเพื่อรองรับใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้น) มูลค่าจดทะเบียนหุ้นละ 1 บาท คิดเป็นมูลค่า 1,110,473,855 บาท และบริษัทฯ ได้จดทะเบียนลดทุนดังกล่าวกับกระทรวงพาณิชย์ เมื่อวันที่ 27 มีนาคม 2552
3. เพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ จาก 3,061,586,485 บาท เป็น 3,312,173,403 บาท โดยการออกหุ้นใหม่เพิ่มขึ้น จำนวน 250,586,918 หุ้น มูลค่าจดทะเบียนหุ้นละ 1 บาท คิดเป็นมูลค่า 250,586,918 บาท และบริษัทฯ ได้จดทะเบียนเพิ่มทุนดังกล่าวกับกระทรวงพาณิชย์เมื่อวันที่ 30 มีนาคม 2552
4. จัดสรรหุ้นเพิ่มทุนจำนวน 250,586,918 หุ้น มูลค่าจดทะเบียนหุ้นละ 1 บาท ให้แก่ผู้ถือหุ้นที่มีสิทธิได้รับเงินปันผลระหว่างกาล ทำให้ทุนที่ออกและชำระแล้วเพิ่มขึ้นเป็น 3,250,385,569 บาท (3,250,385,569 หุ้น มูลค่าตราไว้หุ้นละ 1 บาท) และมีทุนจดทะเบียนเป็นจำนวน 3,312,173,403 บาท โดยบริษัทฯ ได้จดทะเบียนเพิ่มทุนที่ออกและชำระแล้วดังกล่าวกับกระทรวงพาณิชย์เมื่อวันที่ 31 มีนาคม 2552

- เมื่อวันที่ 10 สิงหาคม 2552 IFA Hotels & Resorts 3 Ltd. ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ ได้ทำการเพิ่มสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัทฯ เพิ่มขึ้นอีกร้อยละ 14.92 โดยการซื้อหุ้นจากผู้ถือหุ้นรายใหญ่รายหนึ่ง ทำให้ IFA Hotels & Resorts 3 Ltd. มีสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัทฯ คิดเป็นร้อยละ 41.08 ของหุ้นที่เรียกชำระแล้ว
- เมื่อวันที่ 28 เมษายน 2553 ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัทประจำปี 2553 ได้มีมติอนุมัติการลดทุนจดทะเบียนจากเดิมจำนวน 3,312,173,403 บาท (หุ้นสามัญจำนวน 3,312,173,403 หุ้น มูลค่าตราไว้หุ้นละ 1 บาท) เป็น 3,250,385,569 บาท (หุ้นสามัญจำนวน 3,250,385,569 หุ้น มูลค่าตราไว้หุ้นละ 1 บาท) โดยการตัดหุ้นสามัญจดทะเบียนที่ยังไม่ได้ออกจำหน่าย (ซึ่งสำรองไว้เพื่อรองรับการใช้สิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญ ซึ่งครบกำหนดอายุแล้ว) จำนวน 61,787,834 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท รวมเป็นมูลค่าทั้งสิ้น 61,787,834 บาท บริษัทได้จดทะเบียนลดทุนดังกล่าวกับกระทรวงพาณิชย์ เมื่อวันที่ 12 พฤษภาคม 2553
- เมื่อวันที่ 25 เมษายน 2555 ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2555 ของบริษัทฯ ได้มีมติในดังต่อไปนี้
 1. อนุมัติการออกและเสนอขายใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ จำนวนไม่เกิน 893,856,031 หน่วย ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมโดยไม่คิดมูลค่า ซึ่งใบสำคัญแสดงสิทธินี้มีอายุ 3 ปี นับตั้งแต่วันที่ออกใบสำคัญแสดงสิทธิ โดยใบสำคัญแสดงสิทธิ 1 หน่วยมีสิทธิซื้อหุ้นสามัญได้ 1 หุ้น โดยมีราคาการใช้สิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิเท่ากับ 2.75 บาท
 2. อนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทฯจำนวน 1,218,894,587 บาท โดยการออกหุ้นสามัญจำนวน 1,218,894,587 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท จากจำนวน 3,250,385,569 บาท (หุ้นสามัญ 3,250,385,569 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท) เป็น 4,469,280,156 บาท (หุ้นสามัญ 4,469,280,156 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท) โดยอนุมัติการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุน ดังนี้
 - หุ้นสามัญจำนวน 325,038,556 หุ้น เพื่อเสนอขายให้แก่บุคคลในวงจำกัด (Private Placement)
 - หุ้นสามัญจำนวนไม่เกิน 893,856,031 หุ้น เพื่อรองรับการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นที่ออกใหม่ ซึ่งออกและเสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วน

บริษัทฯได้จดทะเบียนเพิ่มทุนดังกล่าวกับกระทรวงพาณิชย์แล้วเมื่อวันที่ 26 เมษายน 2555

- เมื่อวันที่ 17 พฤษภาคม 2555 บริษัทฯได้ออกใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญ (RML-W3) ของ บริษัทฯ จำนวน 893,840,315 หน่วย โดยมีอัตราการใช้สิทธิที่ใบสำคัญแสดงสิทธิ 1 หน่วย ต่อ 1 หุ้นสามัญได้ 1 หุ้น ในราคา 2.75 บาทต่อหุ้น กำหนดการใช้สิทธิได้ในวันทำการสุดท้ายของเดือนมีนาคม มิถุนายน กันยายน และธันวาคม โดยจะเริ่มใช้สิทธิได้ครั้งแรกในวันที่ 29 มิถุนายน 2555 และครั้งสุดท้ายในวันที่ 15 พฤษภาคม 2558
- เมื่อวันที่ 1 กุมภาพันธ์ 2556 IFA Hotels & Resorts 3 Ltd. ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ ได้ขายหุ้นของบริษัทฯ ให้แก่ JS Oil Pte Ltd. จำนวนทั้งสิ้น 893,000,000 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 24.98 ของหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัทฯ ในราคาหุ้นละ 2.40 บาท โดยเป็นการซื้อขายผ่านระบบการซื้อขายของตลาดหลักทรัพย์บนกระดานรายใหญ่ (Big Lot Board) ซึ่งทำให้ผู้ถือหุ้นใหญ่บริษัทฯ เปลี่ยนจาก IFA Hotels & Resorts 3 Ltd. เป็น JS Oil Pte Ltd. แทน
- เมื่อวันที่ 18 มีนาคม 2556 JS Oil Pte Ltd. ผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ ได้เปลี่ยนชื่อเป็น JS Asset Management Pte Ltd.

3.2 ภาพรวมการประกอบธุรกิจ

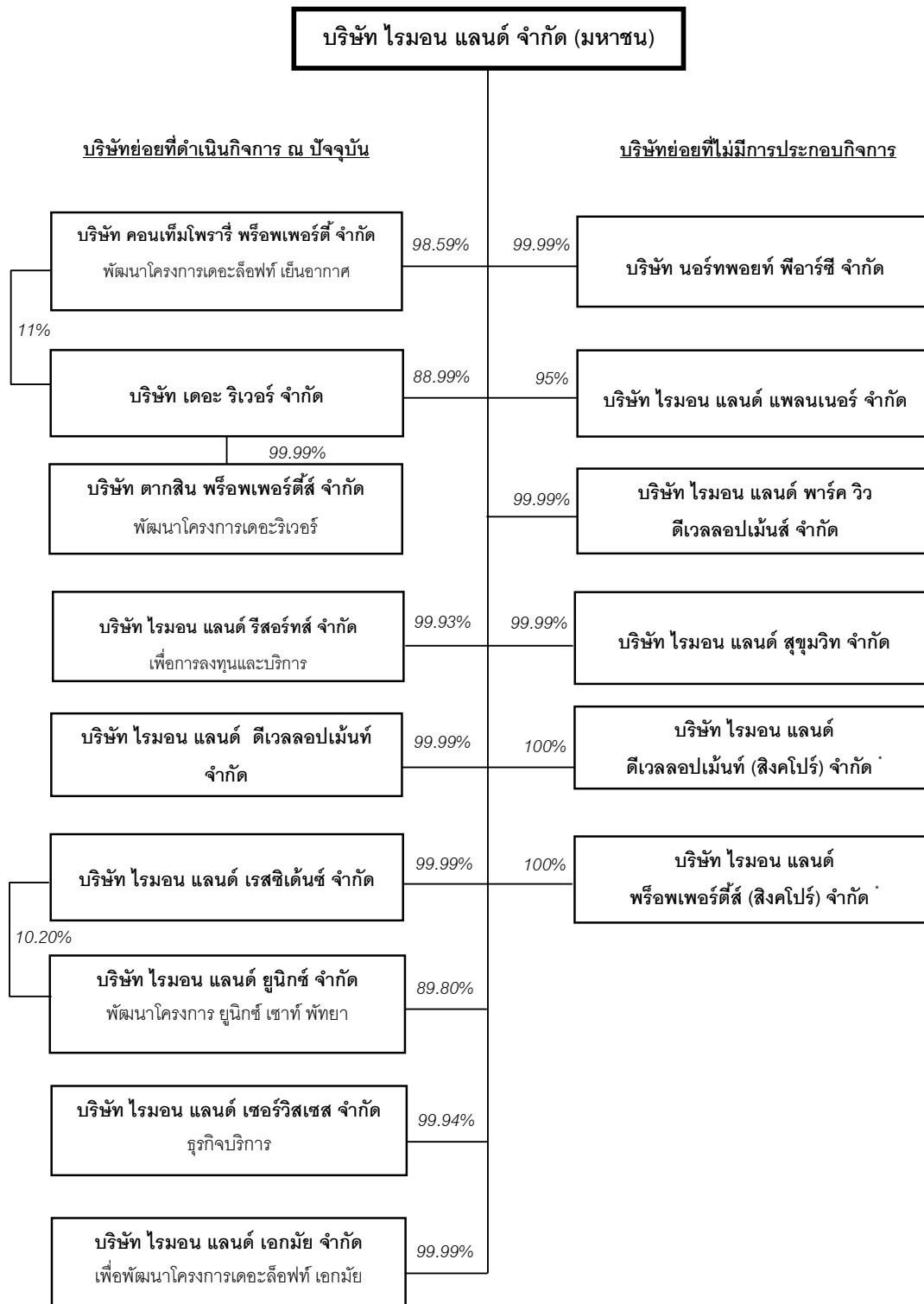
ในปี 2556 บริษัทฯ สามารถสร้างสถิติใหม่ได้สำเร็จ ด้วยกำไรสุทธิที่สูงถึง 746 ล้านบาท และกำไรก่อนหักค่าใช้จ่ายทางการเงิน ภาษีเงินได้นิติบุคคลและค่าเสื่อมราคา (EBITDA) ที่สูงเป็นประวัติการณ์กว่า 1,197 ล้านบาท นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้ตอกย้ำสถานะทางการเงินที่แข็งแกร่ง ด้วยยอดขาย Backlog ณ สิ้นปี 2556 รวมมูลค่าถึง 1.41 หมื่นล้านบาท ในขณะที่อัตรากำไรขั้นต้นนั้น ก็ได้ปรับตัวสูงขึ้นจากร้อยละ 33 เป็นร้อยละ 36 เมื่อเทียบกับปี 2555

ยอด Backlog ของบริษัทฯ ณ สิ้นเดือนธันวาคม 2556 มีมูลค่าประมาณ 1.41 หมื่นล้านบาท โดยประมาณร้อยละ 52 ของยอด Backlog ทั้งหมดมาจากโครงการ 185 ราชดำริ ส่วนที่เหลือมาจากโครงการขายรีวงค์อมาตย์ เป็นจำนวนร้อยละ 16 รวมถึงโครงการเดอะริเวอร์ โครงการยูนิกซ์ เข้าที่พญา และโครงการลอฟท์เอกมัย เป็นจำนวนร้อยละ 13, 10 และ 9 ตามลำดับ

ปัจจุบัน บริษัทฯ มีนโยบายการลงทุนในด้านการพัฒนาโครงการที่พักอาศัยประเภทคอนโดมิเนียมเป็นหลัก รวมถึงการให้เช่าอสังหาริมทรัพย์ โดยลูกค้ากลุ่มเป้าหมายของบริษัทฯ จะเป็นกลุ่มลูกค้าในระดับกลางถึงระดับสูง ซึ่งบริษัทฯ มุ่งเน้นในการเลือกพัฒนาโครงการที่มีทำเลที่ตั้งดีและมีคุณภาพ มีความโดดเด่นและมีความแตกต่างจากคู่แข่ง ซึ่งจะเห็นได้จากโครงการต่างๆ ที่ผ่านมาและในปัจจุบันของบริษัทฯ

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังคงมองหาโอกาสในการลงทุน และการพัฒนาโครงการใหม่ๆ อยู่เสมอ เพื่อให้แน่ใจว่าบริษัทฯ จะมีรายได้จากการประกอบธุรกิจอย่างต่อเนื่องในปีต่อไป

โครงสร้างการถือหุ้นของบริษัท ไรมอน แลนด์ จำกัด (มหาชน) ในปี 2556



หมายเหตุ

* ในเดือนกุมภาพันธ์ 2556 บริษัทฯ ได้จัดตั้งบริษัท ไรมอน แลนด์ ดีเวลลอปเม้นท์ (สิงคโปร์) และ บริษัท ไรมอน แลนด์ พร็อพเพอร์ตี้ (สิงคโปร์) จำกัด ที่ประเทศสิงคโปร์ โดยบริษัทฯ ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 100 ของทุนจดทะเบียนของบริษัทย่อยดังกล่าว

3.3 โครงสร้างรายได้

โครงสร้างรายได้ของบริษัทฯ และบริษัทย่อย (ปี 2556, 2555 และ 2554)

(หน่วย : พันบาท)

รายการ	ปี 2556		ปี 2555		ปี 2554	
	จำนวนเงิน	%	จำนวนเงิน	%	จำนวนเงิน	%
รายได้						
รายได้จากการขายหน่วยในอาคารชุดพักอาศัย	5,656,427	98.10%	5,434,820	98.46%	1,151,398	93.74%
รายได้ค่าเช่าและค่าบริการ	24,778	0.43%	13,741	0.25%	12,011	0.98%
รายได้ค่าบริการโครงการ	8,794	0.15%	-	0.00%	-	0.00%
รายได้ค่าธรรมเนียมการตลาด	11,448	0.20%	6,569	0.12%	35,905	2.92%
รายได้ค่าธรรมเนียมการค้าประกัน	-	0.00%	-	0.00%	-	0.00%
ดอกเบี้ยรับ	6,145	0.11%	11,077	0.20%	13,299	1.08%
รายได้อื่น	58,101	1.01%	53,755	0.97%	15,633	1.27%
รวมรายได้	5,765,692	100.00%	5,519,961	100.00%	1,228,246	100.00%

3.4 เป้าหมายการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ

- บริษัทฯ มีความมุ่งมั่นในการพัฒนาโครงการที่มีจุดเด่น มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ที่เหนือกว่าความคาดหวังของลูกค้า โดยอาศัยความเข้าใจถึงความคาดหวังในความต้องการของลูกค้าอย่างแท้จริง เพื่อใช้ในการพัฒนาโครงการ
- มุ่งเน้นในการปรับปรุงและพัฒนาคุณภาพของการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยบริษัทฯ ได้นำมาตรฐานที่ดีที่ใช้ในการก่อสร้างหรือพัฒนาโครงการที่ถือปฏิบัติกันมาใช้ในการก่อสร้างโครงการของบริษัทฯ เช่นเดียวกับการนำเอามาตรฐานใหม่ในการวางแผนการจัดสรรที่ดิน การควบคุมสิ่งแวดล้อม และการบริหารงานหลังการขายที่ดีมาใช้กับโครงการของบริษัทฯ
- ดำเนินธุรกิจหรือธุรกรรมของบริษัทฯ ในทุกๆ ด้านด้วยความเป็นธรรม โปร่งใส ซื่อสัตย์สุจริตต่อลูกค้าของบริษัทฯ ผู้ขายสินค้า ผู้รับเหมาก่อสร้าง และคู่ค้า
- มุ่งมั่นที่จะเป็นสมาชิกที่ดีของสังคม ด้วยการให้การสนับสนุนเรื่องการพัฒนาคุณภาพชีวิตของประชาชน งานการกุศล การศึกษา และการคุ้มครองสภาพแวดล้อม
- บริษัทฯ มีนโยบายในการสร้างสรรค์สภาพแวดล้อมในการทำงานที่ดีให้แก่บุคลากรของบริษัทฯ ซึ่งรวมถึงการให้รางวัลสำหรับพนักงานที่มีผลงานดีเด่น นอกจากนั้น บริษัทฯ ยังเปิดโอกาสให้แกพนักงานอย่างเท่าเทียมกันในอันที่จะเติบโตภายในองค์กร รวมทั้งปลูกฝังพนักงานให้เกิดความพึงพอใจในการทำงาน และความภาคภูมิใจในองค์กร
- บริษัทฯ มีความมุ่งมั่นที่จะทำให้บริษัทฯ เป็นบริษัทที่มีความมั่นคงทางการเงิน มีการเติบโตใน ส่วนแบ่งตลาด มีผลกำไรที่เติบโตอย่างต่อเนื่อง และปกป้องผลประโยชน์ของผู้ถือหุ้น

4. การประกอบธุรกิจของแต่ละสายผลิตภัณฑ์

4.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัท ไรมอน แลนด์ จำกัด (มหาชน) เป็นบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในเชิงพาณิชย์เพื่อขาย และ/หรือเพื่อปล่อยเช่า โดยเน้นหลักการพัฒนาโครงการพักอาศัยของประเทศไทย ที่มีความโดดเด่นและน่าสนใจ บริษัทฯ ได้ส่งมอบโครงการที่มีคุณภาพที่สร้างความพึงพอใจให้ลูกค้าอย่างต่อเนื่อง โครงการหลายโครงการที่บริษัทฯ พัฒนาได้รับการยอมรับจากตลาดและสถาบันชั้นนำโดยจะเห็นได้ว่าบริษัทฯ ได้รับรางวัลจากสถาบันชั้นนำต่างๆ อย่างสม่ำเสมอ บริษัทฯ ได้มีส่วนร่วมกระตุนในการยกระดับมาตรฐานการออกแบบ และการก่อสร้างโครงการต่างๆ ในกรุงเทพมหานคร และจังหวัดแหล่งท่องเที่ยวที่พิกัดอากาศเป็นเวลาต่อเนื่อง

ในช่วงหลายปีที่ผ่านมา บริษัทฯ ได้รับรางวัลต่าง ๆ มากมายซึ่งเป็นการยืนยันถึงคุณภาพระดับสูงในด้านสถาปัตยกรรมและการออกแบบ โดยรางวัลที่ได้รับล่าสุดมาจากโครงการ 185 ราชดำริ อันได้แก่ “โครงการคอนโดมิเนียมระดับหอยดีย์ยม (กรุงเทพฯ)” จากไทยแลนด์ พร็อพเพอร์ตี้ อวอร์ดส์ในปี 2556 และรางวัล “โครงการคอนโดมิเนียมยอดเยี่ยมแห่งปี” จาก South East Asia Property Awards ในปี 2556

รายละเอียดโครงการของบริษัท ไรมอน แลนด์ จำกัด (มหาชน) ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556

โครงการ	ลักษณะโครงการ	ปีที่เปิดโครงการ	ขนาดที่ดินโครงการ (ไร่-งาน-วา)	พื้นที่ขาย (ตารางเมตร)	จำนวนหน่วย (ชุด/หลัง)	มูลค่าขายโครงการ (ล้านบาท)	ราคาขายเฉลี่ย (บาทต่อตารางเมตร)	ปีที่ก่อสร้างเสร็จสมบูรณ์
โครงการที่สร้างเสร็จแล้ว								
เดอะลิฟท์	ทาวน์เฮ้าส์	ไตรมาสที่ 1	3-0-64	3,486	25	400	115,000	ปี 2547
สาทร		ปี 2546						
เดอะเลคส์	คอนโดมิเนียม	ไตรมาสที่ 3	1-2-90.5	26,062	165	1,685	65,000	ปี 2548
คอนโดมิเนียม		ปี 2546						
เดอะลิเจนด์	คอนโดมิเนียม	ไตรมาสที่ 1	1-1-40	9,672	75	842	87,000	ปี 2548
ศาลาแดง		ปี 2547						
นอร์ททอร์	คอนโดมิเนียม	ไตรมาสที่ 3	2-1-51	21,271	193	1,490	71,000	ปี 2549
		ปี 2547						
กะตะ	คอนโดมิเนียม	ไตรมาสที่ 4	5-0-59.4	6,767	33	447	66,000	ปี 2549
การ์เด็นส์		ปี 2547						
เดอะลิฟท์	คอนโดมิเนียม	ไตรมาสที่ 3	3-0-19.1	17,240	176	1,234	72,000	ปี 2550
เย็นอากาศ		ปี 2548						
เดอะไฮท์ส	คอนโดมิเนียม	ไตรมาสที่ 4	14-0-41.2	13,337	51	1,205	90,500	ปี 2551
ภูเก็ต		ปี 2548						
นอร์ทพ้อยท์	คอนโดมิเนียม	ไตรมาสที่ 4	12-0-54	40,095	376	4,768	125,000	ปี 2553
พญา		ปี 2549						
เดอะวิวอร์	คอนโดมิเนียม	ไตรมาสที่ 1	12-3-41	97,441	806	13,857	145,000	ปี 2555
		ปี 2550						

โครงการ	ลักษณะโครงการ	ปีที่เปิดโครงการ	ขนาดที่ดินโครงการ (ไร่-งาน-วา)	พื้นที่ขาย (ตารางเมตร)	จำนวนหน่วย (ยุ-นิต/หลัง)	มูลค่าขายโครงการ (ล้านบาท)	ราคาขายตัวเฉลี่ย (บาทต่อตารางเมตร)	ปีที่ก่อสร้างเสร็จสมบูรณ์
โครงการในปัจจุบัน								
185 ราชดำริ	คอนโดมิเนียม	ไตรมาสที่ 3 ปี 2553	4-1-62.9	39,222	268	10,228	260,000	ปี 2557
ชาयर้	คอนโดมิเนียม	ไตรมาสที่ 1 ปี 2554	5-3-70	29,314	480	3,032	103,000	ปี 2557
วงศ์อมตย์								
ยูนิกซ์	คอนโดมิเนียม	ไตรมาสที่ 4 ปี 2554	7-0-16	45,918	1,200	3,459	75,000	ปี 2559
เซาท์ พัทยา								
เดอะลอฟท์	คอนโดมิเนียม	ไตรมาสที่ 2 ปี 2556	1-3-83	13,647	248	2,195	160,000	ปี 2559
เอกมัย								

ในปีที่ผ่านมา บริษัทฯ ประสบความสำเร็จในการส่งมอบกรรมสิทธิ์ห้องชุดเป็นมูลค่ารวมกว่า 5,700 ล้านบาท โดยเป็นห้องชุดในโครงการ เดอะริเวอร์ และโครงการนอร์ทพอยท์ พัทยา จวบจนถึงปัจจุบัน ในส่วนของโครงการ เดอะริเวอร์นั้น ได้ทำการโอนห้องชุดไปแล้วกว่าร้อยละ 75 ของมูลค่าโครงการทั้งหมด สำหรับแผนการส่งมอบกรรมสิทธิ์ในปี 2557 นั้น ประกอบไปด้วย โครงการ “เดอะริเวอร์” สำหรับห้องชุดที่ยังเหลืออยู่โครงการ “185 ราชดำริ” (เริ่มการโอนในไตรมาสที่ 1 ปี 2557) และโครงการ “ชาयर้ วงศ์อมตย์” (คาดว่าจะเริ่มการโอนในไตรมาสที่ 4 ปี 2557)

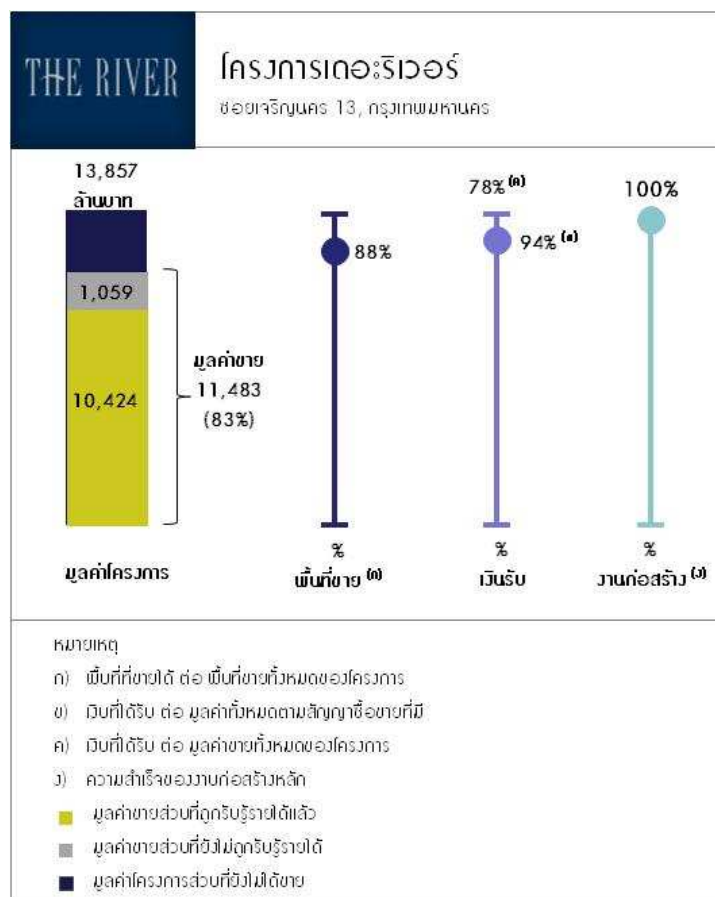
ณ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทฯ อยู่ระหว่างการพัฒนาโครงการทั้งสิ้น 4 โครงการ ซึ่งมีมูลค่าขายรวมกว่า 18,900 ล้านบาท ได้แก่ โครงการ 185 ราชดำริ และโครงการเดอะลอฟท์ เอกมัย ในกรุงเทพมหานคร โครงการชาयर้ วงศ์อมตย์ และโครงการยูนิกซ์ เซาท์พัทยา ที่พัทยาใต้

โครงการในปี 2556

ในปี 2556 บริษัท ไรมอน แลนด์ จำกัด (มหาชน) มีโครงการเพื่อขายและ/หรือเพื่อปล่อยเช่า ดังนี้

โครงการเดอะริเวอร์

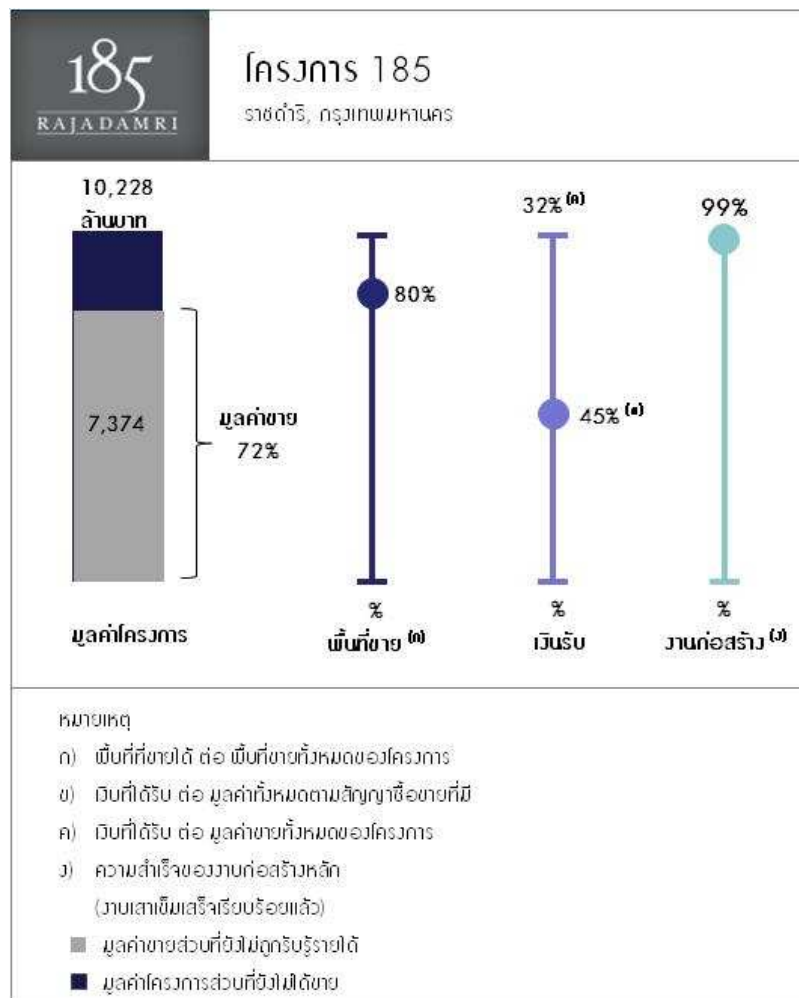
ตั้งอยู่ติดริมแม่น้ำเจ้าพระยา โครงการเดอะริเวอร์เป็นโครงการที่ใหญ่ที่สุดในกลุ่มบริษัท ไรมอน แลนด์ โดยถูกพัฒนาขึ้นภายใต้บริษัทตากสิน พร็อพเพอร์ตี้ส์ จำกัด ซึ่งได้รับการตอบรับอย่างดีจากลูกค้า มูลค่าขายรวมของโครงการประมาณ 13,857 ล้านบาท (ไม่รวมมูลค่าโครงการสำหรับการเช่าระยะยาว “แคลฟสัน” และพื้นที่เช่าอื่นๆ) ปัจจุบันโครงการมียอดขายแล้วประมาณ 11,483 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 83 ของมูลค่าโครงการ หรือร้อยละ 88 ของพื้นที่ขายโครงการทั้งหมด โครงการดังกล่าวได้โอนกรรมสิทธิ์ยูนิตให้กับลูกค้า ไปแล้วทั้งสิ้นเท่ากับ 10,424 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2556



โครงการเดอะริเวอร์ เป็นอาคารที่พักอาศัยริมแม่น้ำที่สูงที่สุดในกรุงเทพมหานคร โดยในปี 2555 โครงการเดอะริเวอร์ได้รับรางวัล “โครงการคอนโดมิเนียมระดับหอยดงเยี่ยม (กรุงเทพฯ)” ในสาขาโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ และรางวัล “โครงการคอนโดมิเนียมยอดเยี่ยมแห่งปี” ในสาขาสถาปัตยกรรมและการตกแต่งภายใน จากไทยแลนด์ พร็อพเพอร์ตี้ อวอร์ดส์ในปี 2555

โครงการ 185 ราชดำริ

โครงการ 185 ราชดำริ เป็นโครงการอสังหาริมทรัพย์คอนโดมิเนียมหรู เพื่ออยู่อาศัยที่ตั้งอยู่ในทำเลทอง บนถนนราชดำริที่ผู้ซื้อสามารถถือครองกรรมสิทธิ์โดยสมบูรณ์ (Freehold) โครงการตั้งอยู่ใกล้ย่านธุรกิจหลัก ซุปเปอร์มอลล์ระดับพรีเมียม สถานศึกษาชั้นนำ สถานทูต โรงแรม 5 ดาว ความร่มรื่นเขียวชอุ่มของสวนลุมพินี ไปจนถึงสมาคมราชกรีฑาสโมสร โครงการ 185 ราชดำริ ประกอบด้วยยูนิตทั้งหมดจำนวน 268 ยูนิต โดย ณ สิ้นปี 2556 บริษัทขายโครงการไปแล้วคิดเป็นประมาณร้อยละ 72 ของมูลค่าโครงการ หรือร้อยละ 80 ของพื้นที่ขายโครงการทั้งหมด โครงการคุณภาพ 185 ราชดำริ ได้รับรางวัลเพื่อการันตีคุณภาพอันยอดเยี่ยม ได้แก่ “โครงการคอนโดมิเนียมระดับหรูยอดเยี่ยม (กรุงเทพฯ)” จากไทยแลนด์ พร็อพเพอร์ตี้ อวอร์ดส์ในปี 2556 และรางวัล “โครงการคอนโดมิเนียมยอดเยี่ยมแห่งปี” จาก South East Asia Property Awards ในปี 2556 ราคาขายเฉลี่ยต่อตารางเมตรสำหรับโครงการคุณภาพเช่นนี้ สูงถึง 260,000 บาทต่อตารางเมตร และมีแผนการโอนกรรมสิทธิ์แก่ผู้อยู่อาศัยในไตรมาสแรกของปี



โครงการขายร์ วงศ์อมตย์

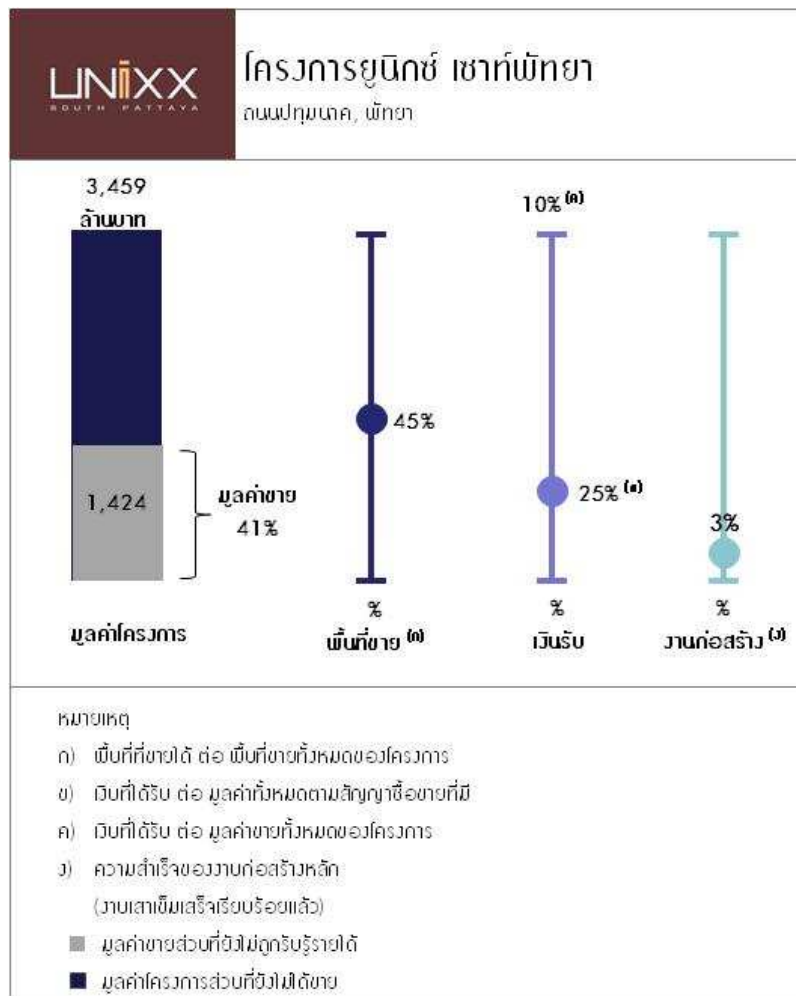
เป็นโครงการยูนิตพักอาศัยแห่งที่สามของไรมอน แลนด์ ในพัทยา ด้วยพื้นที่ติดชายหาดวงศ์อมตย์และโครงการนอร์ทพอยท์และห่างจากกรุงเทพฯ เพียง 90 นาที

โครงการได้ถูกพัฒนามบนพื้นที่กว่า 5 ไร่ โดดเด่นด้วยอาคารคู่ สูง 37 และ 53 ชั้น ถูกออกแบบให้สามารถเห็นทิวทัศน์มวกว้างรอบด้าน สวยงามอันน่าตื่นตาตื่นใจของอ่าวไทย โครงการขายร์ วงศ์อมตย์ ประกอบด้วยยูนิตทั้งหมดจำนวน 480 ยูนิต หลากหลายทั้งแบบห้องสตูดิโอ แบบ 1-2 ห้องนอน และแบบห้องเล่นระดับด้วยราคาขายเฉลี่ย 103,000 บาทต่อตารางเมตร ยอดขาย ณ สิ้นปี 2556 มีมูลค่าคิดเป็นประมาณร้อยละ 75 ของมูลค่าโครงการ หรือร้อยละ 81 ของพื้นที่ขายโครงการทั้งหมด โดยยูนิตในอาคารบีได้ปิดการขายเป็นที่เรียบร้อยแล้ว บริษัท คาดว่าจะทำการโอนห้องชุดของโครงการนี้ได้ภายในปี 2557



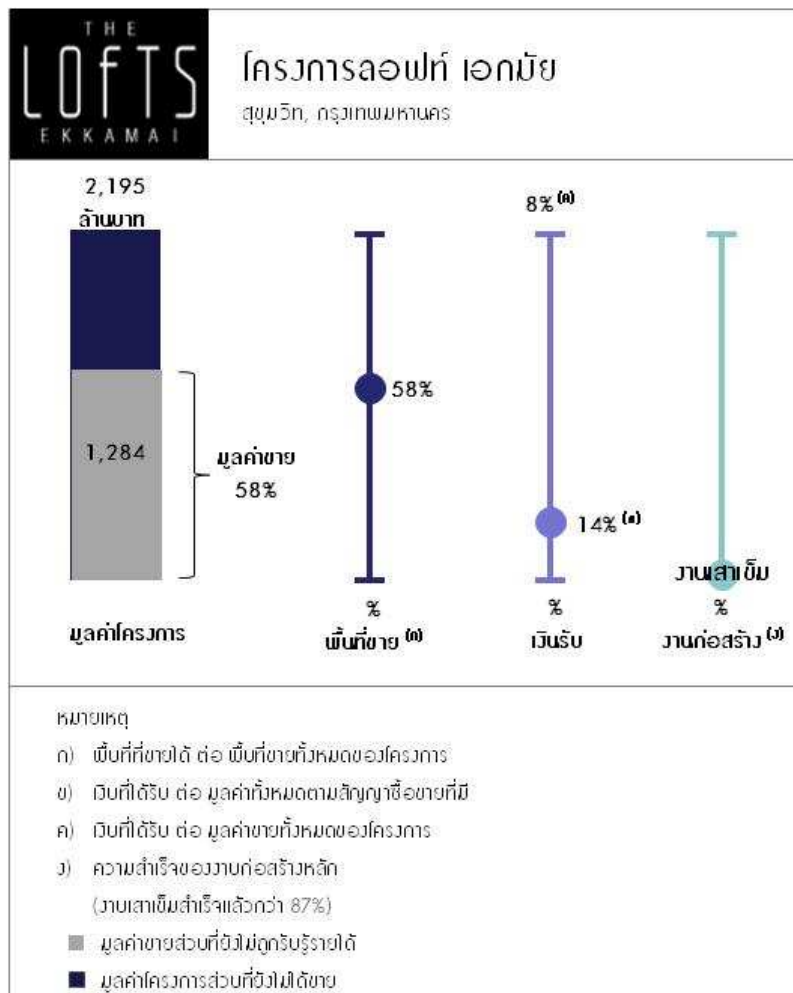
โครงการยูนิกซ์ เซาท์ พัทยา

โครงการยูนิกซ์ เซาท์ พัทยาเป็นโครงการยูนิตพักอาศัยแห่งที่สี่ของกลุ่มบริษัท ไรมอน แลนด์ ในพัทยาคี่พัฒนาขึ้นมาเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่มีลูกค้ำระดับกลางทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติที่อาศัยอยู่ในพัทยา และชาวกรุงเทพฯที่กำลังมองหาบ้านพักตากอากาศหรือบ้านพักหลังที่สองสำหรับวันหยุดพักผ่อน โครงการยูนิกซ์ เซาท์ พัทยา ตั้งอยู่บนพื้นที่กว่า 7 ไร่บริเวณเขาถนนพระตำหนัก ซึ่งเป็นที่ดินของบริษัทย่อยของ ไรมอนแลนด์ โครงการยูนิกซ์ เซาท์ พัทยา ประกอบไปด้วยยูนิตจำนวน 1,200 ยูนิต มีราคาเฉลี่ยอยู่ที่ 75,000 บาทต่อตารางเมตร และมีขนาดห้องโดยเฉลี่ยไม่เกิน 40 ตารางเมตร โดยยอดขาย ณ สิ้นปี 2556 มีมูลค่าคิดเป็นประมาณร้อยละ 41 ของมูลค่าโครงการ หรือร้อยละ 45 ของพื้นที่ขายโครงการทั้งหมด โครงการมีกำหนดการที่จะก่อสร้างให้แล้วเสร็จในปี 2559



โครงการเดอะลอฟท์ เอกมัย

โครงการตั้งอยู่ห่างจากสถานีรถไฟฟ้าเอกมัยเพียง 150 เมตร และเพียงไม่กี่นาทีจากทางขึ้นลงทางด่วน ถือได้ว่าเป็นโครงการอยู่ท่ามกลางศูนย์กลางธุรกิจใจกลางกรุงเทพมหานคร แหล่งช้อปปิ้ง และพื้นที่สันทนาการชื่อดังมากมาย เดอะลอฟท์ เอกมัยตั้งอยู่บนพื้นที่กรรมสิทธิ์ขายขาดประมาณ 2 ไร่บนพื้นที่ที่มีมูลค่าสูงเอกมัย-ทองหล่อ ซึ่งรายล้อมไปด้วยสถานที่ทันสมัย คาเฟ่ บาร์ และร้านอาหารอันเป็นที่นิยมในปัจจุบัน โครงการมีขนาดจำนวน 248 ยูนิต มีราคาเฉลี่ยอยู่ที่ 160,000 บาทต่อตารางเมตร ทำการเปิดตัวไปเมื่อกลางปีที่ผ่านมา แต่มียอดขาย ณ สิ้นปี 2556 มีมูลค่ากว่า 60 ของมูลค่าโครงการ หรือร้อยละ 58 ของพื้นที่ขายโครงการทั้งหมด โครงการมีกำหนดการที่จะก่อสร้างให้แล้วเสร็จในปี 2559



โครงการวิว

เป็นโครงการไลฟ์สไตล์ช้อปปิ้งเซ็นเตอร์ (Lifestyle Shopping Centre) ขนาดประมาณ 4,000 ตารางเมตร ตั้งอยู่หน้าโครงการเดอะ ริเวอร์ บนถนนเจริญนคร บนพื้นที่รวมประมาณ 3 ไร่ โครงการประกอบไปด้วยอาคาร 4 ชั้น และชั้นใต้ดิน โดยมีผู้เช่าหลักเป็นซูเปอร์มาร์เก็ต (Max Valu) ร้านกาแฟแบรนด์เกาหลี ทัม แอนด์ ทัม ร้านปิ้งย่างคิงคอง รวมถึงผู้เช่าอื่นๆ ประกอบไปด้วยร้านอาหาร ร้านกาแฟ ร้านเบเกอรี่ คลินิก และธนาคาร

อาคารสำนักงาน “สเปซ 48” ในโครงการปรีชาคอมเพล็กซ์

อาคารสำนักงาน “สเปซ 48” ในโครงการปรีชา มีขนาดพื้นที่ 2,200 ตารางเมตร ตั้งอยู่บนถนนรัชดาภิเษก ห่างจากสถานีรถไฟฟ้าใต้ดินสถานีสุทธิสารเพียง 100 เมตร โครงการนี้มีพื้นที่ 8 ชั้น และพื้นที่จอดรถ บริษัทฯ ได้ทำการปรับปรุงพื้นที่และออกแบบใหม่ในปีที่ผ่านมา ในปัจจุบันมีการปล่อยพื้นที่ให้เช่าประมาณ 70%

โครงการ “แคลพสันส์”

บริษัทฯ เล็งเห็นถึงการเพิ่มรายรับที่มีความสม่ำเสมอ จึงได้มีการพัฒนาทรัพย์สินที่ถือครองอยู่สำหรับการปล่อยเช่าระยะยาว ภายในโครงการ เดอะริเวอร์ บนถนนเจริญนคร ปัจจุบันอยู่ระหว่างการพัฒนาออกแบบทั้งสิ้น 84 ยูนิต และมีแผนจะทำการเปิดในปี 2557 บริษัทฯ ได้ทำการลงนามในสัญญาบริหารกับผู้ประกอบการภายใต้ชื่อ “แคลพสันส์” จากประเทศสิงคโปร์เป็นที่เรียบร้อยแล้ว

4.2 การตลาดและภาวะการแข่งขัน

ภาวะเศรษฐกิจของประเทศ

สถานการณ์เศรษฐกิจทั่วโลกมีส่วนเชื่อมโยงต่อตลาดที่อยู่อาศัยทั้งในระดับภูมิภาคและภายในประเทศ ทำให้ปี 2556 เป็นปีที่สร้างทั้งโอกาสและความท้าทายเป็นอย่างมากสำหรับผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ในประเทศไทย

แนวโน้มเศรษฐกิจทั่วโลกที่ค่อยๆ ฟื้นตัวขึ้น โดยเริ่มต้นจากสหรัฐอเมริกา เมื่อธนาคารกลางสหรัฐฯ (Federal Reserve) เริ่มต้นส่งสัญญาณแสดงความเชื่อมั่นต่อการฟื้นตัวของเศรษฐกิจสหรัฐฯ นับจากการเกิดวิกฤตเศรษฐกิจตั้งแต่ปี 2551 เป็นต้นมา ส่งผลให้ระบบเศรษฐกิจทั่วโลกเริ่มทยอยฟื้นตัวขึ้น สังเกตได้จากการลดลงของการเข้าซื้อพันธบัตรรัฐบาลของสหรัฐอเมริกา (Bond-Buying Program) ซึ่งเป็นสัญญาณเตือนสำหรับตลาดเกิดใหม่ (Emerging Market) อย่างเช่น ประเทศไทย ที่เคยได้รับผลประโยชน์จากการที่มีเงินไหลเข้ามาลงทุนเป็นจำนวนมาก เนื่องจากให้อัตราผลตอบแทนในการลงทุนที่สูง ซึ่งเป็นเป้าหมายที่สำคัญที่นักลงทุนมองหาจากตลาดเกิดใหม่

ในระดับภูมิภาค ตลาดที่อยู่อาศัยในฮ่องกงและสิงคโปร์ที่ประสบภาวะชะลอกำลังซื้อลง โดยเป็นผลมาจากความเข้มงวดของเงื่อนไขในการปล่อยสินเชื่อและการกำหนดการวางเงินดาวน์ที่สูงขึ้นจากภาครัฐบาล อีกทั้งตลาดที่อยู่อาศัยในระดับพรีเมียมในประเทศดังกล่าวอยู่ในระดับราคาสูง ประกอบกับผลตอบแทนการลงทุนที่ค่อนข้างต่ำ เมื่อเปรียบเทียบกับอสังหาริมทรัพย์ในประเทศไทยที่มีคุณภาพสูงในระดับเดียวกันแต่มีราคาที่ต่ำกว่าอย่างเห็นได้ชัด จึงเป็นที่สนใจของนักลงทุนในภูมิภาคนี้อย่างยิ่ง

ประเทศไทยในปีที่ผ่านมา หลังจากรัฐบาลได้ประกาศสัมพันธนโยบายการกระตุ้นเศรษฐกิจ เช่น นโยบายรถคันแรก ได้ส่งผลเชิงบวกต่อเศรษฐกิจตั้งแต่ช่วงไตรมาส 4 ปี 2555 เป็นต้นมา อย่างไรก็ตาม การลดลงของการบริโภคภาคเอกชน ซึ่งเป็นผลมาจากหนี้สินภาคครัวเรือนที่สูงขึ้น และการชะลอโครงการลงทุนก่อสร้างโครงข่ายคมนาคมของรัฐบาล รวมไปถึงภาวะตึงเครียดทางการเมืองที่ก่อตัวมาตลอดทั้งปี รวมทั้งเหตุการณ์ปิดกรุงเทพฯ (Bangkok Shutdown) สถานการณ์เหล่านี้ส่งผลกระทบโดยตรงต่อการเติบโตของเศรษฐกิจของประเทศ แต่อย่างไรก็ตาม ยังคงมีปัจจัยอื่นๆ ที่ช่วยขับเคลื่อนเศรษฐกิจของประเทศได้เป็นอย่างดี ทั้งด้านการท่องเที่ยว ที่ส่งผลต่อผลิตภัณฑ์มวลรวมของประเทศถึงร้อยละ 7 โดยมีจำนวนนักท่องเที่ยวจากต่างประเทศเป็นจำนวนถึง 26.7 ล้านคน คิดเป็นการเพิ่มขึ้นร้อยละ 19.6 จากปีที่ผ่านมา

ขณะเดียวกันในปีที่ผ่านมาได้มีการคาดการณ์จากสื่อและนักวิเคราะห์สถาบันต่าง ๆ เกี่ยวกับตลาดอสังหาริมทรัพย์ในประเทศที่คาดว่าจะได้รับผลกระทบจากสัญญาณเตือนการเกิดฟองสบู่อสังหาริมทรัพย์ที่มีราคาสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง อย่างไรก็ตาม ได้มีมาตรการจากธนาคารหลักในประเทศที่เข้มงวดในการให้สินเชื่อแก่ผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ ประกอบกับเงื่อนไขการวางเงินดาวน์เพิ่มขึ้นสำหรับการกู้ยืมเพื่อการเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัย รวมถึงการปฏิเสธยอดหนี้เงินกู้บ้านของธนาคารที่เพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 20 ในไตรมาสที่ 4 ของปีที่ผ่านมา

มา เปรียบเทียบกับร้อยละ 12 ของปีก่อนหน้า รวมถึงราคาที่ดินใจกลางกรุงเทพฯ ในปีที่ผ่านมาทำราคาสูงขึ้น เป็นประวัติการณ์ ทำให้โครงการใหม่ ๆ ใจกลางเมืองลดลง และเริ่มมีการกระจายตัวของโครงการต่าง ๆ ออกไปยังชานเมืองและที่ดินบริเวณรอบนอกมากขึ้น รวมถึงการทำพื้นที่ต่อห้องให้มีขนาดลดลง และเน้นทำโครงการคุณภาพระดับกลางเพิ่มขึ้นในช่วง 2-3 ปีที่ก่อนหน้านี้ ผู้อยู่อาศัยเองก็มีการชะลอการซื้อ และพิจารณา ก่อนการซื้อมากขึ้น ส่งผลให้ตลาดที่อยู่อาศัยโดยรวมมีการซื้อลดลงจากร้อยละ 75 ในปี 2555 เหลือเพียงร้อยละ 67 ในปีที่ผ่านมา ในส่วนของผู้ประกอบการทั่วไป ก็ได้เพิ่มเงินมัดจำขึ้นจากร้อยละ 5-10 เป็นประมาณร้อยละ 15 เพื่อลดยอดการซื้อสำหรับเก็งกำไร และลูกค้าที่ไม่มีคุณภาพออกไป ในส่วนของไรมอน แลนด์นั้น เพื่อเป็นการคัดกรองสำหรับลูกค้าระดับบน บริษัทฯ มีมาตรการเก็บเงินมัดจำจากลูกค้าสูงถึงร้อยละ 25-40

ในฐานะบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ชั้นนำของประเทศไทย ไรมอน แลนด์ ยังคงจุดยืนในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ระดับบน ซึ่งมีฐานลูกค้าแตกต่างจากกลุ่มตลาดอื่นๆ เช่นตลาดกลางถึงล่าง อย่างเห็นได้ชัด โดยภาวะของตลาดระดับบนจะได้รับผลกระทบจากเศรษฐกิจในประเทศ และความผันผวนจากการปล่อยสินเชื่อของธนาคารพาณิชย์น้อยกว่าตลาดระดับอื่นๆ จากข้อมูลของฝ่ายวิจัยบริษัท ไรมอน แลนด์ พบว่าในปี 2556 ตลาดระดับบน ซึ่งถูกกำหนดโดยราคาขายสูงกว่า 150,000 บาทต่อตารางเมตร มีการเติบโตอย่างต่อเนื่องโดยมีระดับราคาขายเฉลี่ยสูงขึ้นเป็น 187,500 บาทต่อตารางเมตร หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 7.3 จากปี 2555 รวมถึงมีอัตราการขายที่ร้อยละ 68 ข้อได้เปรียบสำคัญที่ทำให้กลุ่มอสังหาริมทรัพย์ระดับบนมีความแข็งแกร่งเกิดจากหลายปัจจัยอันประกอบด้วย ความคุ้มค่าของการลงทุนในคอนโดมิเนียมระดับบนในกรุงเทพฯ ยังมีราคาไม่สูงมากเมื่อเทียบกับเมืองหลวงต่าง ๆ ในภูมิภาคนี้ อีกทั้งกรุงเทพฯ ยังมีความได้เปรียบในหลายๆ ด้านเมื่อเปรียบเทียบกับประเทศต่างๆ ในประชาคมอาเซียนด้วยกัน การได้รับความสนใจมากขึ้นจากนักท่องเที่ยวทั่วโลก โดยเฉพาะอย่างยิ่งในแถบเอเชีย ซึ่งมีนักท่องเที่ยวที่มีกำลังซื้อมากขึ้นโดยเปรียบเทียบกับนักท่องเที่ยวจากยุโรปและสหรัฐอเมริกา จะเห็นได้ว่า ไรมอนแลนด์ มีลูกค้าเอเชียเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 48 ของลูกค้าต่างชาติทั้งหมด เพิ่มขึ้นจากปี 2555 ซึ่งมีเพียงร้อยละ 23 เท่านั้น

แนวโน้มและกลยุทธ์การตลาดในปี 2557

ไรมอน แลนด์ คาดหวังว่าภาวะตลาดคอนโดมิเนียมในประเทศจะสามารถฟื้นตัวท่ามกลางแรงกดดันต่าง ๆ ทั้งจากภาวะเศรษฐกิจระดับโลกและระดับประเทศ รวมไปถึงผลกระทบจากสถานการณ์ทางการเมืองที่ตั้งเครียด บริษัทฯ เชื่อมั่นว่าธุรกิจหลักของเราอันได้แก่การพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ระดับบน ยังคงมีความแข็งแกร่งต่อเนื่อง นอกจากนี้ความสามารถในการปรับตัวกับระบบเศรษฐกิจ รวมทั้งความเข้าใจในตลาดอสังหาริมทรัพย์เป็นอย่างดี ถือเป็นความพร้อมของบริษัทฯ ในการทำธุรกิจในปีต่อไป โดยบริษัทฯ พร้อมที่จะลงทุนในโครงการคอนโดมิเนียมและสินทรัพย์รูปแบบอื่นๆ เพื่อเพิ่มรายได้ที่สม่ำเสมอในบริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง

ในส่วนของตลาดที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียม ไรมอนแลนด์ ยังคงมองเห็นแนวโน้มที่สร้างข้อได้เปรียบต่อ บริษัทฯ อนึ่ง การที่ราคาที่ดินและต้นทุนค่าก่อสร้างที่มีการปรับตัวสูงขึ้นอย่างต่อเนื่องตลอดทุกปี ผลักดันให้บริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ต้องพัฒนาโครงการที่มีราคาขายสูงขึ้น อีกทั้งที่ดินที่เหมาะสมในการพัฒนา

โครงการในใจกลางกรุงเทพฯ นั้น ในปัจจุบันที่มีอยู่อย่างจำกัด รวมไปถึงการที่ผู้บริโภคสินค้าในระดับบนให้ความสนใจกับผลงานในอดีตของบริษัทผู้พัฒนาโครงการและคุณภาพของโครงการที่ส่งมอบให้กับลูกค้า โดยปัจจัยทางการแข่งขันที่กล่าวมานั้น ไรมอน แลนด์ มีความเชื่อมั่นว่าบริษัทมีข้อได้เปรียบอย่างมากในฐานะบริษัทผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ระดับบน ที่มีชื่อเสียงมายาวนาน บริษัทมีความสามารถในการเลือกทำเลที่ดีที่สุดในการพัฒนาโครงการ และลูกค้าของบริษัทเกิดความไว้วางใจในคุณภาพจากโครงการที่ประสบความสำเร็จอย่างงดงามในอดีตถึงปัจจุบัน ดังเช่นโครงการ 185 ราชดำริซึ่งเป็นบทพิสูจน์สำคัญอย่างชัดเจน

แม้ว่าตลาดคอนโดมิเนียมโดยทั่วไปจะชะลอตัวลง แต่เป็นการเปิดโอกาสสำหรับผู้ซื้อที่มีศักยภาพ เมื่อบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์และเจ้าของที่ดินที่เข้าซื้อที่ดินไว้ช่วงก่อนหน้านี้ เริ่มที่จะตระหนักถึงแรงกดดันจากการแบกรับต้นทุนจนกระทั่งอาจปล่อยที่ดินกลับคืนสู่ตลาด ในภาวะที่ตลาดทุนมีความไม่แน่ชัดและอัตราดอกเบี้ยที่มีแนวโน้มปรับตัวสูงขึ้น ไรมอน แลนด์ พร้อมรับมือกับสถานการณ์เหล่านี้ ด้วยความเชื่อมั่นต่อความสัมพันธ์อันดีกับกลุ่มสถาบันการเงินต่างๆ ของทีมผู้บริหารและคณะกรรมการบริษัทฯ และลูกค้าส่วนใหญ่ของบริษัทฯ ทั้งชาวไทยและต่างชาติที่ชำระเป็นเงินสด รวมถึงบริษัทฯ ได้เรียกเก็บเงินดาวน์ในอัตราที่สูง ทำให้ไม่ได้รับผลกระทบมากนักจากมาตรการการปล่อยสินเชื่อที่เข้มงวดของธนาคารพาณิชย์ นโยบายจัดเก็บเงินดาวน์ในอัตราที่สูงนี้ส่งผลต่อความมั่นคงของรายได้ที่ต่อรับรู้ในอนาคตเมื่อเปรียบเทียบกับตลาดในระดับอื่นๆ ที่อาจเกิดผลกระทบจากการที่นักเก็งกำไรหรือผู้ซื้อที่ไม่สามารถทำการชำระเงินส่วนที่เหลือและโอนกรรมสิทธิ์ในห้องชุดได้

ในท้ายนี้ เมื่อภาวะทางการเมืองที่ตึงเครียดเริ่มผ่อนคลาย บริษัทฯ มีความคาดหวังว่านักท่องเที่ยวต่างชาติจะกลับมามีจำนวนเพิ่มขึ้นในปี 2557 โดยเฉพาะการเพิ่มขึ้นของนักท่องเที่ยวจากตลาดภูมิภาคเอเชีย ซึ่งเป็นปัจจัยบวกต่อไรมอน แลนด์ โดยการที่บริษัทมีชื่อเสียงในการเป็นผู้นำด้านการขายโครงการให้กับชาวต่างชาติ โดยมีมูลค่าขายให้กับชาวต่างชาติกว่า 2.2 พันล้านบาทในปี 2556 ที่ผ่านมา ตัวเลขนักท่องเที่ยวที่เดินทางมายังกรุงเทพฯ และเมืองรีสอร์ท เติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะในตลาดพัทยา ซึ่งไรมอน แลนด์ เป็นผู้นำตลาดคอนโดมิเนียมระดับบน ประกอบกับการหลั่งไหลเข้ามาของนักท่องเที่ยวจากต่างประเทศเงินล้วนส่งเสริมให้เกิดโอกาสในการขายสำหรับบริษัทฯ

โดยสรุป แม้ว่าการคาดการณ์การเติบโตของตลาดอสังหาริมทรัพย์จะมีการเติบโตได้ดีไม่มากเท่ากับในอดีตที่ผ่านมา แต่เราเชื่อว่า ชื่อเสียงและแบรนด์ไรมอน แลนด์ จะสามารถผ่านวิกฤติและมีโอกาสเติบโตไปกับตลาดที่มีการเปลี่ยนแปลงและแข่งขันอย่างสูงได้ ทั้งหมดนี้เป็นมุมมองที่บริษัทฯ ใช้ในการดำเนินงานสำหรับปีนี้และปีต่อไป

กลุ่มลูกค้าของบริษัท ไรมอน แลนด์ จำกัด (มหาชน)

บริษัท ไรมอน แลนด์ สามารถรักษาความเป็นผู้นำในการขายคอนโดมิเนียม ให้กับกลุ่มลูกค้าชาวต่างชาติได้อย่างต่อเนื่อง โดยในปี 2556 มีกลุ่มลูกค้าที่เป็นชาวต่างชาติประมาณร้อยละ 50 ของยอดขาย เท่ากับว่า บริษัทฯ ได้รับความไว้วางใจเป็นอย่างดีทั้งจากกลุ่มลูกค้าชาวไทยและต่างชาติ สำหรับลูกค้าชาวต่างชาติ จากเดิมที่มีกลุ่มยุโรปตะวันตกมากที่สุด ในปัจจุบัน ไรมอนแลนด์ มีลูกค้าเอเชียเพิ่มขึ้นเป็นอันดับ 1 เป็นร้อยละ 48 ของลูกค้าต่างชาติทั้งหมด จากเดิมมีเพียงร้อยละ 23 เท่านั้น ตามด้วยกลุ่มลูกค้ายุโรป และยุโรปตะวันออกร้อยละ 28 และร้อยละ 11 และประเทศอื่นๆ อันได้แก่ ออสเตรเลีย และอเมริกาอีกร้อยละ 7 และร้อยละ 6 ทั้งนี้ กลุ่มลูกค้าของบริษัทฯ มีจำนวนรวมกันมากกว่า 60 สัญชาติด้วยกัน

กลยุทธ์ทางการตลาด

แผนการผลิตภัณฑ์

ด้วยกลุ่มเป้าหมายลูกค้าระดับกลางถึงบน ทำให้บริษัท ไรมอน แลนด์ จำกัด (มหาชน) มุ่งเน้นพัฒนาโครงการยูนิตพักอาศัยระดับพรีเมียมในทำเลชั้นเยี่ยมทั้งในเขตพื้นที่ชั้นในของกรุงเทพมหานคร และแหล่งที่พักตากอากาศสำคัญของไทยเป็นหลัก

การหาทำเลที่เหมาะสม นับเป็นส่วนสำคัญของกระบวนการวางแผนผลิตภัณฑ์หรือการพัฒนาโครงการของไรมอน แลนด์ อีกทั้งยังเป็นเรื่องได้เปรียบทางการแข่งขัน ซึ่งทำให้บริษัทฯ มีความโดดเด่นและแตกต่างจากบริษัทคู่แข่งอื่น ๆ โดยหลักการพื้นฐานของบริษัทฯ มุ่งเน้นไปที่การทำความเข้าใจตลาด (Intelligence) ด้วยการทำวิจัยทางการตลาดอย่างละเอียดเพื่อให้ทราบถึงความต้องการในอนาคตของลูกค้าแต่ละกลุ่มได้เป็นอย่างดี

ความรู้ทางการตลาดที่ทีมงานผู้เชี่ยวชาญของบริษัทฯ ได้ศึกษาและรวบรวมไว้ ประกอบกับการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการและการวางแผนอย่างรอบคอบ เป็นเครื่องมือสนับสนุนในการคัดเลือกทำเลที่เหมาะสมและตัดสินใจซื้อที่ดินสำหรับการพัฒนาโครงการของบริษัทฯ ต่อไป

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังดำเนินการสำรวจความคิดเห็นของลูกค้าตลอดเวลา ทั้งในระหว่างดำเนินการก่อสร้างโครงการและหลังจากที่โครงการสร้างเสร็จสมบูรณ์แล้ว โดยปัจจุบันบริษัทฯ ได้นำหลักการทำวิจัยวางแผน สำรวจความคิดเห็น และการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง มาปรับใช้ในการบริหารความสัมพันธ์ระหว่างบริษัทฯ และผู้มีส่วนได้ส่วนเสียและผู้มีส่วนเกี่ยวข้องทุกฝ่าย ซึ่งรวมไปถึงโครงการนักลงทุนสัมพันธ์ด้วยเพื่อเป็นการสนับสนุนความโปร่งใสและการสื่อสารระหว่างกัน ไรมอน แลนด์ ได้เผยแพร่ข้อมูลจากการทำวิจัยสำรวจตลาดให้แก่ลูกค้าและประชาชนทั่วไปผ่านรายงาน 'Condominium Focus' ซึ่งเป็นบทวิเคราะห์ตลาดอสังหาริมทรัพย์ ครอบคลุมข้อมูลด้านตัวบ่งชี้ทางเศรษฐกิจมหภาค จำนวนยูนิตใหม่ที่เปิดตัว จำนวนยูนิตสะสมในตลาด อัตราการจองและ/หรือขาย และราคาขายเฉลี่ยต่อห้อง ทั้งสำหรับโครงการในพื้นที่ชั้นในเขตกรุงเทพมหานครและในแหล่งที่พักตากอากาศ อีกทั้งยังเป็นข้อมูลสำคัญให้แก่นักลงทุนในอนาคต ซึ่งเป็นประโยชน์ต่อการพิจารณาและตัดสินใจเกี่ยวกับเวลาที่เหมาะสมในการซื้อ ทำเล และราคาตลาดที่สมควรแก่การลงทุน โดยข้อมูลวิจัยดังกล่าวจะตีพิมพ์เผยแพร่ และเปิดให้ดาวน์โหลดได้ทางเว็บไซต์ www.raimonland.com ซึ่งผู้รับไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายแต่อย่างใด

อีกหนึ่งกลยุทธ์สำคัญของ ไรมอน แลนด์ ในการสร้างความแตกต่างจากคู่แข่งอื่น ๆ คือการนำเสนอ **นวัตกรรม (Innovation)** โดยผู้บริหารและพนักงานของบริษัทฯ มุ่งเน้นในการนำแนวความคิดที่ทันสมัย มาปรับใช้ในทุก ๆ กระบวนการของการดำเนินธุรกิจ นับตั้งแต่การออกแบบโครงการและระบบการจัดการบ้าน ไปจนถึงการจัดการด้านการเงินและลูกค้าสัมพันธ์

ไรมอน แลนด์ ทำงานร่วมกับนักออกแบบชั้นนำหลายท่าน ซึ่งวิสัยทัศน์ในการออกแบบได้ถ่ายทอดเป็นแนวคิดของโครงการ 185 ราชดำริ โครงการเดอะริเวอร์ โครงการชาयर วังศ์มาตย์ โครงการยูนิกซ์ เซาท์ พัทยา และโครงการเดอะลอฟท์ เอกมัย ซึ่งเป็นโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ระดับแนวหน้าของประเทศไทย ด้วยการทำงานอย่างใกล้ชิดกับนักออกแบบ บริษัทฯ สามารถทำให้แนวคิดการออกแบบที่ล้ำสมัยนี้มาประยุกต์ใช้ได้เป็นจริงขึ้นมาได้

นอกจากนี้ ไรมอน แลนด์ ยังมีความตั้งใจที่จะสร้างมาตรฐานใหม่เพื่อคุณภาพชีวิตที่ดีของผู้อยู่อาศัยผ่านนวัตกรรมอันหลากหลาย ด้วยการนำเทคโนโลยีที่สร้างสรรค์มาใช้ อาทิ ระบบบ้านอัจฉริยะ (Smart Home System) ซึ่งผู้อยู่อาศัยสามารถปรับระดับแสง ระบบการติดต่อสื่อสาร ระบบความปลอดภัยภายในบ้าน และระบบประหยัดพลังงานได้ตามความต้องการผ่านทางหน้าจอสัมผัส หรือการริเริ่มการใช้ระบบเครื่องปรับอากาศจากพลังงานน้ำในโครงการเดอะริเวอร์แทนที่ระบบเครื่องปรับอากาศทั่วไป ซึ่งจะช่วยลดมลภาวะทางเสียงที่เกิดจากเครื่องทำความร้อนที่ติดตั้งอยู่บริเวณระเบียงของผู้พักอาศัย เช่นเดียวกันนี้ ไรมอน แลนด์ ได้มีการจัดจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างที่คัดสรรมาแล้วว่าเป็นบริษัทที่มีมาตรฐานสูงทั้งในด้านความสามารถทางเทคนิค เทคโนโลยี และวิธีการก่อสร้างที่ทันสมัย ซึ่งจะส่งเสริมให้บริษัทฯ ประสบความสำเร็จในฐานะผู้นำทางด้านนวัตกรรมใหม่

เหนือสิ่งอื่นใด หลักการที่ ไรมอน แลนด์ ยึดถือและให้ความสำคัญสูงสุด คือการยึดถือ **หลักคุณธรรม (Integrity)** ในการรักษาคำมั่นสัญญาที่ให้ไว้กับลูกค้า บริษัทฯ พยายามทุกวิถีทางเพื่อให้ความมั่นใจว่ายูนิตที่ส่งมอบให้กับลูกค้านั้นได้คุณภาพตามมาตรฐานของบริษัทฯ รวมถึงการใช้วัสดุก่อสร้างที่มีคุณภาพและการก่อสร้างที่ได้มาตรฐานระดับสากล นอกจากนี้ ด้วยความมุ่งมั่นในการพัฒนาคุณภาพชีวิตให้กับผู้อยู่อาศัยตามหลักธุรกิจของ ไรมอน แลนด์ บริษัทฯ ยังคัดสรรทำเลที่ตั้งของโครงการ จัดหาผู้จัดจำหน่าย และจัดจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างอย่างระมัดระวัง เพื่อเป็นหลักประกันว่าคุณภาพ การออกแบบ ประโยชน์ใช้สอย และสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ จะสร้างความพึงพอใจสูงสุดต่อลูกค้าและก่อให้เกิดความเชื่อมั่นในตราสินค้าของบริษัทฯ

กลยุทธ์ทางด้านราคา

ด้วยความมุ่งมั่นในการสร้างความคุ้มค่าในการลงทุนให้กับลูกค้าซึ่งรวมถึงคุณภาพของผลิตภัณฑ์หรือโครงการ ตำแหน่งที่ตั้งของโครงการและการบริหารโครงการ ไรมอน แลนด์ ให้ความสำคัญในการวิเคราะห์ตลาดด้วยการทำวิจัยอย่างต่อเนื่อง เพื่อระบุความต้องการและกำลังการซื้อของลูกค้า รวมไปถึงจำนวนโครงการที่มีอยู่ในปัจจุบันและที่จะเกิดขึ้นในอนาคต เพื่อหาแนวทางในการกำหนดราคาขายที่เหมาะสมและเป็นธรรมต่อผู้บริโภค แม้ว่าราคาขายของยูนิตจะขึ้นอยู่กับปัจจัยหลายประการ อาทิ ราคาที่ดิน ค่าก่อสร้างและค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน แต่บริษัทฯ มีความพยายามที่จะขายโครงการในราคาที่เหมาะสม เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าและผู้ลงทุนในทุกๆระดับได้

ด้วยชื่อเสียงที่สั่งสมมา และคุณภาพของโครงการทำให้ ไรมอน แลนด์ มีความแตกต่างจากคู่แข่งรายอื่น ๆ และเป็นเหตุผลสำคัญในการเพิ่มขึ้นของจำนวนลูกค้าทั้งในและต่างประเทศอย่างต่อเนื่องของบริษัทฯ

กลยุทธ์การตลาดและการขาย

ไรมอน แลนด์ ใช้ยุทธวิธีทางการสื่อสารทางการตลาดผ่านหลายช่องทาง ตั้งแต่การใช้สื่อโฆษณาในวงกว้าง ไม่ว่าจะเป็นสื่อสิ่งพิมพ์ สื่อออนไลน์ หรืออินเทอร์เน็ต โทรทัศน์ และป้ายโฆษณากลางแจ้ง ไปจนถึงการประชาสัมพันธ์ที่สื่อสารกับสื่อมวลชนและลูกค้ากลุ่มเป้าหมายโดยเฉพาะ อาทิ การจัดส่งเอกสารข่าวประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อมวลชน การจัดทำแผ่นพับส่งเสริมการขาย ไปจนถึงการทำตลาดทางตรง (Direct Marketing) ผ่านทางการส่งจดหมาย (Direct Mailing) และการติดต่อทางโทรศัพท์ (Telemarketing)

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังกระจายข่าวสารผ่านทางสื่ออิเล็กทรอนิกส์ เช่น การทำจดหมายข่าวประจำเดือน (Newsletter) และใช้สื่อดิจิทัลออนไลน์รูปแบบใหม่ ๆ อาทิ เครือข่าย Facebook และ Twitter เพื่อสร้างความสัมพันธ์และอัปเดตข้อมูลต่าง ๆ ของโครงการให้แก่ลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย นอกเหนือจากการอัปเดตเว็บไซต์ของบริษัทฯ (www.raimonland.com) และเว็บไซต์ของโครงการต่าง ๆ ของไรมอน แลนด์

บริษัทฯ ยังให้การสนับสนุนการจัดงานเอ็กซ์ฮิบิชั่นออกบูธเพื่อส่งเสริมการขาย ทั้งร่วมมือกับห้างสรรพสินค้าชั้นนำทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด และขยายวงกว้างออกไปสู่ต่างประเทศ อาทิเช่น จีน ฮองกง สิงคโปร์ รัสเซีย เป็นต้น รวมทั้งจัดทำโปรโมชั่นและแพ็คเกจทางการเงินที่สอดคล้องตามความต้องการของลูกค้า โดยเจรจาร่วมมือกับพันธมิตรธุรกิจหลากหลาย ทั้งธนาคารชั้นนำ เฟอรินิเจอร์แบรนด์เนมที่มีชื่อเสียง โรงแรมระดับห้าดาว สนามกอล์ฟ ฯลฯ นอกจากนี้ ยังเป็นสมาชิกและสนับสนุนหอการค้าไทยและต่างประเทศ สถานทูต ในการจัดงานอีเว้นท์ต่าง ๆ เพื่อขยายและเข้าถึงฐานลูกค้ากลุ่มใหม่ ๆ อย่างต่อเนื่องแผนส่งเสริมทางการตลาดดังกล่าวกระตุ้นให้เกิดความสนใจในโครงการของลูกค้า และนำไปสู่การขายในที่สุด โดยแผนการตลาดจะสามารถประเมินประสิทธิภาพของสื่อทางการตลาดแต่ละประเภทได้จากอัตราการขายและแหล่งที่มาของยอดขายเหล่านั้น อย่างไรก็ตาม ในบางโครงการ บริษัทฯ ได้มีการว่าจ้างตัวแทนขายมืออาชีพเพื่อทำการขายโครงการให้กับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของทางบริษัทฯ อีกทางหนึ่งด้วย

โดยในปี 2556 ทางบริษัท ไรมอน แลนด์ มีการใช้กลยุทธ์ทางการตลาด ดังนี้

- (ก) สร้างความแข็งแกร่งทั้งในเรื่อง ตำแหน่งของแบรนด์และผลิตภัณฑ์ ในกลุ่มลูกค้าระดับบน
- (ข) เพิ่มยอดขายและลดจำนวนยูนิตคงค้างในทุกโครงการ
- (ค) ขยายฐานลูกค้า ในกลุ่มลูกค้าที่เป็นผู้บริหารรุ่นใหม่ โดยได้เปิดตัวโครงการใหม่ ภายใต้ชื่อ โครงการ เดอะลอฟท์ เอกมัย
- (ง) ขยายฐานลูกค้าต่างชาติ โดยทำการโรดโชว์ในประเทศต่าง ๆ และจัดทำสื่อสิ่งพิมพ์ด้วยภาษานั้นๆ สำหรับกลุ่มลูกค้าเอเชีย และรัสเซีย

ทางบริษัท ยังได้จัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย ที่หลากหลายรูปแบบ โดยแบ่งเป็น 2 ส่วน

- (1) กิจกรรมที่จัดขึ้นที่โครงการต่างๆ ของบริษัท เช่น Launch of The Lofts Ekkamai และ Loy Kratong event at The River เป็นต้น
- (2) กิจกรรมที่มีการผนวกหลายโครงการเข้าด้วยกัน เช่น 185 Rajadamri show case in Singapore, Sales event in Russia, Monaco Yacht show, Thailand Exclusive property show at Paragon, Emporium Lifestyle Home & Residences, Hong Kong sales event และ Japan sales event พร้อมทั้งจัดกิจกรรมกับลูกค้าในโครงการต่าง ๆ อีกมากมาย เพื่อสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า อาทิ กิจกรรม Private dinners with CEO, Garden Party at The River และ Cooking Class with C'est Bon French Embassy เป็นต้น

บริการลูกค้าสัมพันธ์

หลังการขาย บริษัท มีการให้บริการอำนวยความสะดวก ณ ที่ตั้งโครงการเพื่อให้แน่ใจการโอนกรรมสิทธิ์ให้กับลูกค้าเป็นไปอย่างราบรื่น นอกจากนี้ เพื่อเป็นการยืนยันถึงเป้าหมายของบริษัท ที่จะส่งมอบโครงการที่มีคุณภาพและสร้างความพึงพอใจสูงสุด ไรมอน แลนด์ ยังมีระยะเวลารับประกันภายหลังการโอนกรรมสิทธิ์ให้กับลูกค้าอีกด้วย และเพื่อการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง บริษัท ได้จัดทำการสำรวจความคิดเห็นและความพึงพอใจของลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ ทั้งในช่วงระหว่างการดำเนินโครงการและหลังจากการก่อสร้างโครงการแล้วเสร็จ เพื่อศึกษาและทำความเข้าใจในรสนิยม ความต้องการ และความคิดเห็นของลูกค้า และเพื่อที่บริษัท จะดำเนินการแก้ไขหากมีข้อผิดพลาดหรือความไม่พึงพอใจในสินค้าและบริการของบริษัท ได้อย่างทัน่วงที

นอกจากนี้ทางบริษัท ยังมีการลงทุนและพัฒนาระบบ Customer Relationship Management (CRM) เพื่อให้เกิดความสัมพันธ์ที่ดีทั้ง 2 ฝ่ายระหว่างบริษัทและลูกค้า และยังสร้างความจงรักภักดีในแบรนด์เพิ่มขึ้นด้วย ทั้งหมดนี้ช่วยสร้างความแข็งแกร่งผ่านทางสังคมออนไลน์ ซึ่งสามารถสร้างยอดขายให้กับบริษัท เพิ่มขึ้น โดยแผนลูกค้าสัมพันธ์กำลังอยู่ในระหว่างดำเนินการซึ่งจะเน้นแนวทางการติดต่อสื่อสารผ่านระบบออนไลน์มากขึ้นและมีกำหนดการเปิดตัวช่องทางดังกล่าวภายในสิ้นปี 2557

4.3 การจัดหาโครงการ

การศึกษาความเป็นไปได้

การทำวิจัยและศึกษาความเป็นไปได้ถือเป็นรากฐานสำคัญในการพัฒนาโครงการของ ไรมอน แลนด์ เริ่มตั้งแต่การวิจัยเพื่อหาทำเลที่เหมาะสมในการซื้อที่ดิน ซึ่งเป็นกระบวนการแรกในการพัฒนาโครงการ ต่อเนื่องไปจนถึงการศึกษาโครงการอย่างละเอียดเพื่อการพัฒนาแผนงานและการดำเนินงานในแต่ละโครงการ

ด้วยทีมวิจัยของบริษัทฯ เอง สามารถวิเคราะห์ความต้องการของตลาดและประเมินศักยภาพของกลุ่มลูกค้าที่น่าสนใจ ทั้งในแง่ความคาดหวังและกำลังการซื้อ ยิ่งไปกว่านั้นจากการวิเคราะห์โครงการที่มีอยู่ในตลาดและการเปรียบเทียบราคา บริษัทฯ สามารถระบุความต้องการเฉพาะของกลุ่มลูกค้าที่บริษัทฯ ควรให้ความสนใจได้

ไรมอน แลนด์ ทำการสำรวจที่ดินเพื่อประเมินศักยภาพของทำเลที่ตั้ง และวิเคราะห์ประสิทธิภาพและความเหมาะสมของขนาดและรูปร่างของที่ดิน ความพร้อมของระบบสาธารณูปโภคและโครงสร้างพื้นฐาน และความคล่องตัวในการเดินทางและการสัญจร โดยพิจารณาจากความหนาแน่นของประชากรและเส้นทางเดินรถ เป็นต้น

ควบคู่ไปกับการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ บริษัทฯ ได้ทำการออกแบบในเบื้องต้นและศึกษาทบทวนแผนผังเมืองและมาตรการการแบ่งเขต (Zoning) เพื่อให้แน่ใจว่าบริษัทฯ จะสามารถทำการก่อสร้างโครงการด้วยโครงสร้างและรูปแบบที่ได้วางแผนไว้ โดยก่อนเริ่มโครงการ บริษัทฯ มีการพิจารณาข้อกำหนดต่างๆ รวมทั้งตรวจสอบเอกสารทางกฎหมายที่เกี่ยวข้องอย่างละเอียด นอกจากนี้ในฐานะองค์กรที่มีความรับผิดชอบต่อสังคม บริษัทฯ พิจารณารอบคอบถึงผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมจากการพัฒนาโครงการของบริษัทฯ โดยมีการทำวิจัยผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมอย่างละเอียด (Environmental Impact Study หรือ EIA) ซึ่งบริษัทฯ ไม่เพียงปฏิบัติตามข้อกำหนดขั้นต่ำแต่พยายามทุกวิถีทาง เพื่อให้แน่ใจว่าการก่อสร้างและการพัฒนาโครงการทั้งหมดเป็นไปตามกฎหมายและข้อบังคับที่เกี่ยวข้องของกรมที่ดิน คณะกรรมการสิ่งแวดล้อม สำนักงานการวางผังเมือง และกระทรวงมหาดไทย สำหรับโครงการยูนิคที่พักอาศัยที่มีขนาดเกินกว่า 80 ห้อง บริษัทฯ ได้มีจัดทำและยื่นรายงานผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม (EIA Report) ต่อสำนักงานนโยบายและแผนทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม บริษัทฯ มีความภูมิใจเป็นอย่างยิ่งในประวัติที่ตีเสมอมาทั้งในด้านความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม

ที่สำคัญ ไรมอน แลนด์ ยังได้มีการวิเคราะห์ทางการเงินสำหรับแต่ละโครงการอย่างละเอียด โดยการคิดวิเคราะห์จำนวนเงินลงทุนที่ต้องการเปรียบเทียบกับเงินทุนหมุนเวียนที่ทางบริษัทฯ มีอยู่ เพื่อการตัดสินใจในการหาแหล่งเงินทุนที่เหมาะสม ไม่ว่าจะเป็นจากการสนับสนุนจากผู้ร่วมทุนหรือจากสถาบันทางการเงินก็ตาม

การคัดเลือกบริษัทพัฒนาโครงการ

ทุกโครงการของ ไรมอน แลนด์ ได้นำแนวคิดเกี่ยวกับวิศวกรรมคุณค่า (Value Engineering) ซึ่งเป็นกระบวนการที่มุ่งเน้นพัฒนาทั้งทางด้านเทคนิค คุณภาพของวัสดุก่อสร้าง และวิธีการก่อสร้าง เพื่อให้แน่ใจว่าวิธีการดำเนินงานโครงการมีประสิทธิภาพสูงสุดด้วยต้นทุนที่ต่ำที่สุด ด้วยแนวคิดนี้ บริษัทฯ ได้มีการว่าจ้างผู้รับเหมาที่มีความเชี่ยวชาญเฉพาะด้าน ในแต่ละขั้นตอนของการพัฒนาโครงการ เพื่อสร้างความมั่นใจว่าโครงการของบริษัทฯ สามารถดำเนินงานได้เสร็จสมบูรณ์ตามมาตรฐานที่บริษัทฯ ตั้งไว้ และสามารถส่งมอบงานที่ได้คุณภาพตามที่ตกลงให้กับลูกค้า

นักออกแบบ

เมื่อมีรายละเอียดแผนโครงการแล้ว บริษัทฯ จะทำการคัดเลือกนักออกแบบโครงการ โดยมีเกณฑ์การคัดเลือกจากการพิจารณาประสบการณ์การทำงานในอดีตในโครงการพัฒนาที่มีความคล้ายคลึงกับโครงการของบริษัทฯ ความเข้าใจในทำเลสถานที่ก่อสร้างและสภาพแวดล้อม การคำนึงถึงสิ่งแวดล้อมและข้อกำหนดในการออกแบบเฉพาะทาง การคัดเลือกนักออกแบบจะจัดทำโดยวิธีการเชิญเข้าเจรจาจากข้อกำหนดด้านการออกแบบเบื้องต้นของโครงการ ค่าธรรมเนียมจะขึ้นอยู่กับขอบเขตของงานตามโครงการและโครงสร้างค่าธรรมเนียมของ ไรมอน แลนด์ และตลาด

ผู้รับเหมาหลัก

ในทุกโครงการของ ไรมอน แลนด์ บริษัทฯ จะคัดเลือกผู้รับเหมาจากบริษัท ก่อสร้างชั้นนำระดับสากล โดยหลักเกณฑ์ในการคัดเลือกผู้รับเหมาประกอบด้วย ความสามารถทางด้านเทคนิค วิธีการดำเนินงานก่อสร้างที่รวดเร็วและมีประสิทธิภาพ บุคลากรที่มีประสบการณ์และมีความชำนาญ และชื่อเสียงที่ไว้วางใจได้ในการส่งมอบงานที่เสร็จสมบูรณ์ภายในระยะเวลาและงบประมาณที่กำหนด ผู้รับเหมาต้องมีความสามารถในการประสานและควบคุมงานแบบศูนย์รับผิดชอบเดียว (Single-Point Accountability) ซึ่งรวมไปถึงเป็นการประสานงานกับนักออกแบบ การควบคุมและประกันคุณภาพการก่อสร้าง (Quality Assurance/Quality Control) และการดำเนินการแก้ไขปัญหาในการดำเนินงาน นอกจากนี้ ผู้รับเหมาที่ได้รับเลือกจะต้องเป็นบริษัทที่มีฐานะทางการเงินที่ดีและมีแหล่งเงินทุนสนับสนุนที่มั่นคง

ผู้รับเหมาช่วง

ไรมอน แลนด์ จะมีการทำสัญญาช่วงกับผู้รับเหมาที่มีความเชี่ยวชาญเฉพาะทางสำหรับงานว่าจ้างที่มีขนาดเล็กในแต่ละโครงการ เช่น การสร้างห้องครัว ด้วยกระบวนการคัดเลือกของบริษัท ซึ่งพิจารณาจากความสามารถด้านเทคนิค คุณภาพของวัสดุและบริการ และราคาที่เสนอ โดยบริษัท จะจัดจ้างผู้รับเหมาช่วงผ่านทางผู้รับเหมาหลักของโครงการ แต่อย่างไรก็ตามบริษัท ยังคงมีส่วนร่วมในกระบวนการโดยตลอดผ่านทางผู้จัดการโครงการ ซึ่งจะคอยตรวจสอบทุกขั้นตอนของการดำเนินการตั้งแต่การคัดเลือกไปจนถึงการทำสัญญาและการกำกับดูแลงานของผู้รับเหมาช่วง

ที่ปรึกษา

เพื่อให้แน่ใจว่าทุกๆ โครงการของบริษัทฯ เป็นไปตามมาตรฐานคุณภาพและเสร็จสมบูรณ์ตามกำหนดการส่งมอบงาน ไรมอน แลนด์ ได้จัดจ้างที่ปรึกษากายนอกเพื่อคอยตรวจสอบโครงการ โดยเริ่มตั้งแต่กระบวนการคัดเลือกผู้รับเหมาไปจนถึงการดำเนินงานก่อสร้าง เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ในการออกแบบที่เป็นเลิศและการใช้พลังงานอย่างเหมาะสมและก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดด้วยผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมที่น้อยที่สุด การคัดเลือกที่ปรึกษาจะพิจารณาจากความรู้เฉพาะทางด้านวิศวกรรมและประสบการณ์ที่เกี่ยวข้องกับโครงการพัฒนา นอกจากนี้ที่ปรึกษาจะต้องมีทักษะด้านการนำเทคโนโลยีใหม่ๆ หรือ วิศวกรรม คุณค่า (Value Engineering) มาประยุกต์ใช้กับเทคโนโลยีและอุปกรณ์ที่ทันสมัย เพื่อลดระยะเวลาการก่อสร้างและทำให้การก่อสร้างมีประสิทธิภาพมากขึ้น การคัดเลือกที่ปรึกษาจะจัดทำโดยวิธีการเชิญเข้าเจรจาจากข้อกำหนดของโครงการ ด้านค่าธรรมเนียมจะขึ้นอยู่กับขอบเขตของงานตามโครงการและโครงสร้างค่าธรรมเนียมของโครงการที่มีขนาดใกล้เคียงกับโครงการของบริษัทฯ

การจัดหาวัสดุอุปกรณ์

จุดมุ่งหมายสูงสุดในการจัดจ้างผู้จัดจำหน่ายและจัดซื้อวัสดุอุปกรณ์สำหรับโครงการของ ไรมอน แลนด์ คือการลดข้อบกพร่องในการก่อสร้าง การบริหารต้นทุนในการดำเนินงานและการก่อสร้างอย่างเหมาะสมที่สุด รวมถึงการประหยัดพลังงานและสร้างผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมให้น้อยที่สุดเท่าที่จะเป็นไปได้ ในโครงการส่วนใหญ่ของบริษัทฯ ผู้รับเหมาหลักของโครงการจะเป็นผู้รับผิดชอบในการจัดหาวัสดุก่อสร้าง แต่อย่างไรก็ดี บริษัทฯ ยังคงมีส่วนเกี่ยวข้องโดยตรงในกระบวนการ โดยเริ่มตั้งแต่การกำหนดเกณฑ์การคัดเลือกไปจนถึงขั้นตอนการจัดหาผู้จัดจำหน่ายและการทำการวิเคราะห์ด้านราคา โดยวัสดุอุปกรณ์เหล่านั้นจะต้องได้มาตรฐานทั้งตามข้อกำหนดการออกแบบและมาตรฐานคุณภาพที่ตั้งไว้ วัสดุหลักในการก่อสร้างจะต้องได้รับการทดสอบสมรรถภาพและได้รับการรับรองจากสถาบันที่เป็นที่ยอมรับตามมาตรฐานสากล ในการบริหารต้นทุน ส่วนใหญ่บริษัทฯ จะทำสัญญาในเป็นแบบกำหนดราคาเหมารวม (Fixed Lump Sum Price) เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงในการเพิ่มขึ้นของต้นทุน

4.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

การโอนกรรมสิทธิ์ให้แก่ลูกค้าจะดำเนินการได้เมื่อโครงการก่อสร้างเสร็จสมบูรณ์และลูกค้าชำระเงินครบถ้วนตามสัญญาแล้ว ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 จำนวนหน่วยและมูลค่างานที่ยังไม่ได้ส่งมอบโอนกรรมสิทธิ์ให้แก่ลูกค้า มีดังต่อไปนี้

โครงการ	จำนวนหน่วย (ยูนิต)	มูลค่าขายงานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ* (ล้านบาท)
โครงการนอร์ทพอยท์ พัทยา	1	14
โครงการเดอะริเวอร์	83	1,683
โครงการ 185 ราชดำริ	222	7,375
โครงการชาयरวิวงศ์อมตย์	405	2,283
โครงการยูนิกซ์ เซาท์ พัทยา	583	1,424
โครงการเดอะลอฟท์ เอกมัย	165	1,284
รวม	1,459	14,063

*มูลค่าตามสัญญาซื้อขายและสัญญาจอง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556

5. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

บริษัทฯ มีนโยบายในการดำเนินธุรกิจโดยการเลือกพัฒนาโครงการที่บริษัทฯ ได้ศึกษาและพิจารณาแล้วว่ามีความศักยภาพในการสร้างรายได้ให้แก่บริษัทฯ อย่างไรก็ตามในบางกรณีบริษัทฯ อาจจัดหาผู้ร่วมทุนเข้าร่วมพัฒนาโครงการบางโครงการ ทั้งนี้ เพื่อเป็นการเพิ่มสภาพคล่องในการดำเนินธุรกิจ และเป็นการลดความเสี่ยงในการลงทุน

บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีสินทรัพย์หลักคือที่ดินและสิ่งปลูกสร้างที่พัฒนาเพื่อขายและให้เช่า โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีต้นทุนโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์และสินทรัพย์ถาวร (สุทธิ) ตามบัญชีเท่ากับ 10,487 ล้านบาท และ 1,067 ล้านบาท ตามลำดับ โดยมีรายละเอียด ดังนี้

5.1 ต้นทุนโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ (สุทธิ) ของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556

บริษัท / โครงการ	ที่ตั้งโครงการ	พื้นที่รวมของโครงการ (ไร่)	รายละเอียดโครงการหรือจำนวนยูนิตคงเหลือ	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (พันบาท)	หมายเหตุ
■ บมจ. ไรมอน แลนด์ 1. นอร์ทพ้อยท์ 2. 185 ราชดำริ 3. ห้องชุดโครงการเดอะริเวอร์ 1 ยูนิต	หาดวงศ์อมตย์ ตำบลนาเกลือ อำเภอบางละมุง จังหวัดชลบุรี ถนนราชดำริ แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร -	12 - 0 - 54 4 - 1 - 62.9 -	ห้องชุดโครงการนอร์ทพ้อยท์ 6 ยูนิต เป็นคอนโดมิเนียมพักอาศัย 35 ชั้น จำนวน 268 ยูนิต พร้อมพื้นที่จอดรถ -	164,700 4,850,164 6,196	■ โครงการพัฒนาเสร็จสมบูรณ์แล้ว ■ มูลค่าตามบัญชีเป็นมูลค่าโครงการ (ส่วนที่ยังไม่ได้ส่งมอบ) ■ จำนวนเพื่อค้ำประกันเงินกู้ในการซื้อที่ดินและพัฒนาโครงการและเงินทุนหมุนเวียน วงเงินจำนวน 2,985 ล้านบาท ■ มูลค่าตามบัญชีเป็นมูลค่าที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง
■ บจ. เดอะ ริเวอร์ และ/หรือ บจ. ดาก ลิน พร็อพเพอร์ตี้ส์ 4. เดอะริเวอร์	อยู่ใกล้กับโรงแรมเพนินซูล่า ริมแม่น้ำเจ้าพระยา ถนนเจริญนคร แขวงคลองตันใต้ เขตคลองสาน กรุงเทพมหานคร	12 - 3 - 41 (และสิทธิการเช่า 30 ปี ของที่ดินติดกับบริเวณโครงการ)	เป็นคอนโดมิเนียมพักอาศัย 71 ชั้น และ 42 ชั้น ชั้นใต้ดิน 1 ชั้น	2,426,447	■ จำนวนเพื่อค้ำประกันเงินกู้ในการซื้อที่ดินและพัฒนาโครงการและเงินทุนหมุนเวียน วงเงินจำนวน 4,226 ล้านบาท ■ มูลค่าตามบัญชีเป็นมูลค่าโครงการ (ส่วนที่ยังไม่ได้ส่งมอบ)

5.1 ต้นทุนโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ (สุทธิ) ของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 (ต่อ)

บริษัท / โครงการ	ที่ตั้งโครงการ	พื้นที่รวมของโครงการ (ไร่)	รายละเอียดของโครงการหรือจำนวนยูนิตคงเหลือ	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (พันบาท)	หมายเหตุ
<ul style="list-style-type: none"> ▪ บจ.ไรมอน แลนด์ รีสอร์ทส์ 5. ห้องชุดโครงการเดอะริเวอร์ 1 ยูนิต	-	-	-	4,420	-
<ul style="list-style-type: none"> ▪ บจ. ไรมอน แลนด์ ดีเวลลอปเม้นท์ 6. ชายร์ วงศ์อมตย์	ตำบลนาเกลือ อำเภอบางละมุง จังหวัดชลบุรี	5-3-70	เป็นคอนโดมิเนียมพักอาศัย จำนวน 2 อาคาร (ขนาดสูง 54 ชั้น และ 37 ชั้น) จำนวน 480 ยูนิต	1,770,895	<ul style="list-style-type: none"> ▪ จำนวนเพื่อค้ำประกันเงินกู้ในการซื้อที่ดินและพัฒนาโครงการ วงเงินจำนวน 1,200 ล้านบาท ▪ มูลค่าตามบัญชีเป็นมูลค่าที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง
7. ห้องชุดโครงการเดอะริเวอร์ 1 ยูนิต	-	-	-	6,227	-
<ul style="list-style-type: none"> ▪ บจ. ไรมอน แลนด์ ยูนิกซ์ 8. ยูนิกซ์ เขียวพิทยา	ตำบลหนองปรือ อำเภอบางละมุง จังหวัดชลบุรี	7-0-16	คอนโดมิเนียมพักอาศัย จำนวน 1,200 ยูนิต	583,290	<ul style="list-style-type: none"> ▪ จำนวนเพื่อค้ำประกันเงินกู้ในการซื้อที่ดินและพัฒนาโครงการและเงินทุนหมุนเวียน วงเงินจำนวน 1,598 ล้านบาท ▪ มูลค่าตามบัญชีเป็นมูลค่าที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง
<ul style="list-style-type: none"> ▪ บจ. ไรมอน แลนด์ เอกมัย 9. เดอะลอฟท์ เอกมัย	แขวงพระโขนงเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร	1-3-83	คอนโดมิเนียมพักอาศัย จำนวน 248 ยูนิต	674,348	<ul style="list-style-type: none"> ▪ จำนวนเพื่อค้ำประกันเงินกู้ในการซื้อที่ดินและพัฒนาโครงการและเงินทุนหมุนเวียน วงเงินจำนวน 1,090 ล้านบาท ▪ มูลค่าตามบัญชีเป็นมูลค่าที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง
รวม				10,486,687	

5.2 ทรัพย์สินถาวร (สุทธิ) ของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556

บริษัท / โครงการ	ที่ตั้งโครงการ	พื้นที่รวมของโครงการ (ไร่)	รายละเอียดของสินทรัพย์หรือจำนวนยูนิตคงเหลือ	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (พันบาท)	หมายเหตุ
1. อาคารสำนักงาน "สเปซ 48" โครงการปรีชา คอมเพล็กซ์	ถนนรัชดาภิเษก แขวงสามเสนนอก (บางซื่อฝั่งใต้) เขตห้วยขวาง (บางซื่อ) กรุงเทพมหานคร	0 - 2 - 4.3	เป็นอาคารสำนักงานสูง 8 ชั้น	42,113	<ul style="list-style-type: none"> ■ จำนองเพื่อค้ำประกันเงินกู้ตามตัวสัญญาใช้เงินของบริษัทฯ วงเงินจำนอง 97 ล้านบาท ■ เป็นอาคารสำนักงานเพื่อให้เช่า
2. โครงการแคลพสันส์ (klapsons)	ถนนเจริญนคร แขวงคลองตันไทร เขตคลองสาน กรุงเทพมหานคร	-	เป็นโครงการสำหรับการเช่าระยะยาวในอาคารเดอะริเวอร์ชั้น 23-31	880,831	<ul style="list-style-type: none"> ■ จำนองเพื่อค้ำประกันเงินกู้ในการซื้อที่ดินและพัฒนาโครงการเดอะริเวอร์และเงินทุนหมุนเวียน วงเงินจำนอง 4,226 ล้านบาท
3. ศูนย์การค้าวีว (VUE)	ถนนเจริญนคร แขวงคลองตันไทร เขตคลองสาน กรุงเทพมหานคร	2 - 3 - 97	อาคาร 4 ชั้น 1 หลัง (รวมชั้นใต้ดิน) พื้นที่ให้เช่า 4,118 ตารางเมตร	102,167	<ul style="list-style-type: none"> ■ จำนองเพื่อค้ำประกันเงินกู้ในการซื้อที่ดินและพัฒนาโครงการเดอะริเวอร์และเงินทุนหมุนเวียน วงเงินจำนอง 4,226 ล้านบาท
4. สินทรัพย์อื่นๆ				41,939	
รวม				1,067,050	

5.3 เงินลงทุนของบริษัท

ในด้านนโยบายการลงทุน บริษัทฯ (1) อาจร่วมกับผู้ร่วมทุนเพื่อจัดตั้งบริษัทใหม่ หรือ (2) อาจเข้าซื้อหุ้นในบริษัทอื่น เพื่อการเข้าร่วมทุนกับผู้ร่วมทุนที่มีนโยบายในการดำเนินธุรกิจ และ บริหารงานในทิศทางเดียวกับบริษัทฯ หรือ (3) เพื่อให้ได้มาซึ่งกรรมสิทธิ์ หรือ ความเป็นเจ้าของที่ดิน หรือ โครงการที่มีศักยภาพ โดยบริษัทฯ มีนโยบายที่จะควบคุมดูแลบริษัทที่ได้เข้าร่วมลงทุนเหล่านั้น โดยการถือหุ้นส่วนใหญ่เพื่อให้มีอำนาจ ในการบริหารงานอย่างแท้จริง พร้อมทั้งแต่งตั้งให้กรรมการหรือผู้บริหารของบริษัทฯ เข้าเป็นกรรมการผู้มีอำนาจและผู้บริหารในบริษัทเหล่านั้น

ในกรณีที่บริษัทย่อย จะดำเนินการซื้อหรือขายทรัพย์สิน หรือตกลงเข้าทำรายการที่เกี่ยวข้องกัน ตามประกาศและหลักเกณฑ์ของตลาดหลักทรัพย์ การดำเนินการในเรื่องดังกล่าว บริษัทย่อยจะต้องปฏิบัติตามหลักเกณฑ์และข้อกำหนดที่เกี่ยวข้องก่อนทุกครั้ง นอกจากนี้ หากบริษัทย่อยมีการดำเนินการที่อาจเกิดผลเสียหายต่อบริษัทฯ ตัวแทนของบริษัทฯ ที่เข้าเป็นกรรมการหรือผู้บริหารในบริษัทนั้นๆ ต้องรายงานให้คณะกรรมการของบริษัทฯ รับทราบ และขอมติจากที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ ก่อนการดำเนินการใดๆ ต่อไป

เงินลงทุนของบริษัทฯ ในบริษัทย่อย

ชื่อบริษัท	ประเภท/ลักษณะธุรกิจ	ทุนชำระแล้ว (ล้านบาท)	% การถือหุ้น	วิธีราคาทุน (ล้านบาท)	มูลค่าการลงทุน ตามบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ที่ถือเกิน 10 %	
						รายชื่อ	%การถือหุ้น
บริษัทย่อย							
1. บจ. คอนเท็มโพรารี พร็อพเพอร์ตี้	การลงทุนและ พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	200.00	98.59%	196.13	196.13	บมจ. ไรมอน แลนด์	98.59%
2. บจ. ไรมอน แลนด์ แพลนเนอร์	บริหารแผนผังกิจการ	2.00	95.00%	1.90	1.90	บมจ. ไรมอน แลนด์	หุ้นสามัญ 100% หุ้นบุริมสิทธิ 90%
3. บจ. เดอะ ริเวอร์ และบริษัทย่อย (นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังถือหุ้นใน บจ. เดอะ ริเวอร์ ผ่าน บจ. คอนเท็ม โพรารี พร็อพเพอร์ตี้ อีกร้อยละ 11 ของทุนชำระแล้ว อีกด้วย)	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	1,232.03	99.84%	1,122.00	1,122.00	บมจ. ไรมอน แลนด์ บจ. คอนเท็มโพรารี พร็อพเพอร์ตี้	88.99% 10.85%
4. บจ. ไรมอน แลนด์ พาร์ค วิว ดีเวลลอปเม้นส์	หยุดดำเนินการธุรกิจ	100.00	99.99%	100.00	—	บมจ. ไรมอน แลนด์	99.99%
5. บจ. ไรมอน แลนด์ รีสอร์ทส์	การลงทุนและบริการ	0.25	99.93%	0.25	0.25	บมจ. ไรมอน แลนด์	99.93%
6. บจ. นอร์ทพอยท์ พิกาสี	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	2.5	99.99%	2.50	2.50	บมจ. ไรมอน แลนด์	99.99%
7. บจ. ไรมอน แลนด์ ดีเวลลอปเม้นท์	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	500.00	99.99%	390.69	390.69	บมจ. ไรมอน แลนด์	99.99%
8. บจ. ไรมอน แลนด์ เรสซิเดนซ์	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	10.00	99.99%	5.10	-	บมจ. ไรมอน แลนด์	99.99%
9. บจ. ไรมอน แลนด์ ยูนิกซ์ (ถือหุ้นโดยบริษัทฯ ร้อยละ 89.8 และถือทางอ้อมโดย บจ. ไรมอน แลนด์ เรสซิเดนซ์ ร้อยละ 10.2)	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	50.00	99.99%	40.00	40.00	บมจ. ไรมอน แลนด์	99.99%
10. บจ. ไรมอน แลนด์ เซอร์วิสเชส	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	0.5	99.99%	0.50	0.50	บมจ. ไรมอน แลนด์	99.99%
11. บจ. ไรมอน แลนด์ เอกมัย	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	5.0	99.99%	5.00	5.00	บมจ. ไรมอน แลนด์	99.99%
12. บจ. ไรมอน แลนด์ สุขุมวิท	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	5.0	99.99%	5.00	5.00	บมจ. ไรมอน แลนด์	99.99%
รวม					1,763.97		

6. ข้อพิพาททางกฎหมาย

บริษัทฯ และบริษัทย่อยไม่มีคดีใดซึ่งอาจส่งผลกระทบด้านลบต่อสินทรัพย์ของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อยอย่างมีสาระสำคัญ (มีมูลค่าสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556) รวมทั้งไม่มีคดีใดที่กระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญที่ไม่สามารถประเมินผลกระทบเป็นตัวเลขได้ และไม่มีคดีใดที่มีได้เกิดจากการประกอบธุรกิจโดยปกติของบริษัทฯ รวมถึงไม่มีประเด็นข้อพิพาทเกี่ยวกับการทุจริตคอร์รัปชันที่อาจส่งผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญแต่อย่างใด