

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท ไรมอน แลนด์ จำกัด (มหาชน) จัดทะเบียนเป็นบริษัทจำกัดครั้งแรกในนาม “บริษัท ปิอาซ่าการ์เม้น จำกัด” เมื่อปี 2530 และได้จดทะเบียนเปลี่ยนชื่อเป็น “บริษัท ไรมอน แลนด์ จำกัด” ในปี 2533 บริษัทฯ ได้แปลงสภาพเป็นบริษัท “มหาชน” และเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนโดยทั่วไป และได้รับอนุญาตจากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ให้เป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยในปี 2536

บริษัทฯ และบริษัทย่อยประกอบธุรกิจด้านอสังหาริมทรัพย์ โดยลักษณะการดำเนินงาน ดังนี้

1. การพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย (ซึ่งรวมถึงการเข้าซื้อหรือร่วมลงทุนในบริษัทอื่น) ได้แก่ อาคารชุดพักอาศัย อสังหาริมทรัพย์แนวราบ
2. การพัฒนาและ/หรือครอบครองอสังหาริมทรัพย์เพื่อให้เช่า
3. การให้บริการบริหารโครงการให้กับผู้อยู่อาศัย และ/หรือ นักลงทุน
4. การให้บริการเป็นนายหน้าซื้อขายห้องพักอาศัย

1.1 วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์ เป้าหมายและกลยุทธ์

วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์และเป้าหมายของบริษัท ได้รวบรวมองค์ประกอบหลักต่างๆ ไว้ดังนี้

- 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

- บริษัทฯ ยังเปิดโอกาสให้แก่งานอย่างเท่าเทียมกันในอันที่จะเติบโตภายในองค์กร รวมทั้งปลูกฝังพนักงานให้เกิดความพึงพอใจในการทำงาน และความภาคภูมิใจในองค์กร
- บริษัทฯ มีความมุ่งมั่นที่จะทำให้บริษัทฯ เป็นบริษัทที่มีความมั่นคงทางการเงิน มีการเติบโตในส่วนแบ่งตลาด มีผลกำไรที่เติบโตอย่างต่อเนื่อง และปกป้องผลประโยชน์ของผู้ถือหุ้น

เพื่อที่จะบรรลุวิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์และเป้าหมาย ทางบริษัทฯ ได้วางกลยุทธ์ในการพัฒนาโครงการดังนี้

- เน้นในเรื่องของทำเลที่ตั้งของโครงการ ซึ่งจะต้องเป็นทำเลที่ดี และ/หรืออยู่ในบริเวณศูนย์กลางธุรกิจ และ/หรือเมืองตากอากาศ มีการคมนาคมสะดวก
- เน้นด้านการออกแบบ ด้านสถาปัตยกรรม เพื่อประโยชน์ในการใช้สอยและความสวยงาม
- เน้นคุณภาพของโครงการในทุกๆ ด้าน เช่น การเฟ้นหาวัสดุที่เหมาะสมสำหรับแต่ละโครงการ และเน้นคุณภาพที่ได้มาตรฐานในการก่อสร้าง รวมถึงการบริหารและการจัดการโครงการหลังจากที่ส่งมอบให้ลูกค้าแล้ว และการบริหารด้านความปลอดภัยในโครงการ
- ให้ความสำคัญด้านสิ่งแวดล้อม และความสวยงามตามธรรมชาติ
- กำหนดราคาขายอย่างสมเหตุสมผล สร้างความเชื่อมั่นในสินค้าของบริษัทฯ ต่อลูกค้า เพื่อก่อให้เกิดผลประโยชน์ตอบแทนสูงสุดแก่บริษัทฯ และผู้ถือหุ้น

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้พยายามที่จะเสริมสร้างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับตลาดผู้บริโภคทั้งในประเทศไทยและต่างประเทศ และวางนโยบายที่มุ่งเน้นความสัมพันธ์ในเชิงธุรกิจกับลูกค้า นักลงทุน และหุ้นส่วนทางธุรกิจต่างๆ โดยมีจุดมุ่งหมายในการเป็นผู้นำด้านการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในประเทศไทย

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาที่สำคัญ

2530	<ul style="list-style-type: none"> บริษัทฯ จดทะเบียนเป็นบริษัทจำกัดครั้งแรกในนาม “บริษัท ปิอาซ่าการ์เม้น จำกัด” เมื่อปี 2530 โดยมีวัตถุประสงค์เริ่มแรกเพื่อทำการผลิตและจำหน่ายเสื้อผ้าสำเร็จรูป แต่ยังไม่ได้เริ่มดำเนินการ ผู้เริ่มก่อตั้งบริษัทฯ ได้เสนอให้เปลี่ยนแปลงวัตถุประสงค์ของการจัดตั้งบริษัทฯ ใหม่เป็นเพื่อการลงทุน และพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อให้เช่าและจำหน่าย
2533	<ul style="list-style-type: none"> ต่อมาได้จดทะเบียนเปลี่ยนชื่อเป็น “บริษัท ไรมอน พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด” หลังจากประสบความสำเร็จในการก่อสร้างและขายโครงการอาคารพาณิชย์ จึงได้จดทะเบียนเปลี่ยนชื่ออีกครั้งเป็น “บริษัท ไรมอน แลนด์ จำกัด” ในปี 2533
2536	<ul style="list-style-type: none"> บริษัทฯ ได้เข้าลงทุนในโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ต่างๆ และได้เข้าร่วมลงทุนในบริษัทหลายแห่งเพื่อเป็นเจ้าของที่ดินที่มีศักยภาพ และเพื่อการขยายธุรกิจ จนกระทั่งในปี 2536 บริษัทฯ ได้แปลงสภาพเป็นบริษัท “มหาชน” และเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนโดยทั่วไปจำนวน 5,500,000 หุ้น ในราคาหุ้นละ 54 บาท (มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท) และได้รับอนุญาตจากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ให้เป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย โดยได้รับอนุญาตให้นำหุ้นของบริษัทฯ เข้าทำการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
2543	<ul style="list-style-type: none"> ได้เข้าสู่กระบวนการฟื้นฟูกิจการภายใต้พระราชบัญญัติล้มละลาย โดยศาลได้มีคำสั่งฟื้นฟูกิจการเมื่อวันที่ 6 ตุลาคม 2543
2546	<ul style="list-style-type: none"> บริษัทฯ ได้ดำเนินการตามแผนฟื้นฟูกิจการจนเสร็จสมบูรณ์ ซึ่งศาลล้มละลายกลางได้มีคำสั่งยกเลิกการฟื้นฟูกิจการเมื่อวันที่ 4 สิงหาคม 2546 ทั้งนี้ แผนฟื้นฟูกิจการของบริษัทฯ ประกอบด้วย การลดทุน การเพิ่มทุนเพื่อการแปลงหนี้เป็นทุนและเพื่อเสนอขายแก่นักลงทุนใหม่ (โดยมีกลุ่มนักลงทุนใหม่นำโดยบริษัทหลักทรัพย์ ซิมิโก้ จำกัด (มหาชน) ซึ่งเข้าซื้อหุ้นเพิ่มทุนตามแผนฟื้นฟูกิจการ และกลายเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่รายใหม่ของ บริษัทฯ) นอกจากนี้ แผนฟื้นฟูกิจการได้กำหนดให้มีการแลกหุ้นสามัญจากมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท เป็นมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 5 บาท และออกใบสำคัญแสดงสิทธิจำนวนทั้งสิ้น 299,904,000 หน่วย ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมและนักลงทุนใหม่ที่จองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุน รวมทั้งการโอนสิทธิประโยชน์เป็นหลักประกันเพื่อชำระหนี้ให้แก่เจ้าหนี้มีประกัน เดือนพฤศจิกายน 2546 บริษัทฯ ได้ดำเนินการตามแผนฟื้นฟูกิจการโดยการออกและเสนอขายหุ้นสามัญ จำนวน 29,990,400 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 5 บาท ให้แก่นักลงทุนที่มีลักษณะเฉพาะเจาะจงและ/หรือ นักลงทุนประเภทสถาบัน ในราคาเสนอขายหุ้นละ 7 บาท และได้ดำเนินการแลกหุ้นสามัญจากมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 5 บาท เป็นมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท พร้อมทั้งได้ดำเนินการแลกเปลี่ยนสำคัญแสดงสิทธิจาก 1 หน่วยเดิม เป็น 5 หน่วยใหม่
2547	<ul style="list-style-type: none"> 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

	<ul style="list-style-type: none"> เมื่อวันที่ 20 สิงหาคม 2547 ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ได้อนุญาตให้หลักทรัพย์ของบริษัทฯ กลับเข้าทำการซื้อขายในหมวดอุตสาหกรรมปกติ
2548	<ul style="list-style-type: none"> 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 ได้ใช้สิทธิเรียกให้ผู้ถือใบสำคัญแสดงสิทธิใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่กำหนดครั้งที่ 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 ได้ใช้สิทธิเรียกให้ผู้ถือใบสำคัญแสดงสิทธิใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่กำหนดเป็นครั้งที่ 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
2549	<ul style="list-style-type: none"> 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 บริษัทฯ 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 บริษัทฯ ได้รับแจ้งจากนายโอเล่ย์ ไทเก้น และนายไฟรเด่ ไทเก้น ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ เกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงการถือหุ้น โดยนายโอเล่ย์ ไทเก้น ได้ขายหุ้นที่ถืออยู่

	<p>ทั้งหมดในบริษัทจำนวน 422,644,115 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 20.05 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดให้แก่ Istithmar Hotels FZE และนายไฟรเด้ 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</p>
2550	<ul style="list-style-type: none"> ■ เมื่อวันที่ 28 กันยายน 2550 บริษัทฯ 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
2551	<ul style="list-style-type: none"> ■ เมื่อวันที่ 30 พฤษภาคม 2551 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2551 ได้มีมติอนุมัติให้บริษัทฯ ดำเนินการในเรื่องต่างๆ ดังนี้ <ul style="list-style-type: none"> ● 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 ● 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 ● จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 1,370,090,835 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทฯ ในราคาหุ้นละ 1 บาท (อัตราส่วน 2 หุ้นเดิมต่อ 1 หุ้นใหม่) ทั้งนี้ในกรณีที่มีหุ้นเหลือจากการเสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม 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 ทำให้

	<p>ทุนที่ออกและชำระแล้วเพิ่มขึ้นเป็น 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</p>
2552	<ul style="list-style-type: none"> ■ เมื่อวันที่ 27 มีนาคม 2552 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2552 ได้มีมติอนุมัติให้บริษัทฯ ดำเนินการในเรื่องต่างๆ ดังนี้ <ul style="list-style-type: none"> ● 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 ● ลดทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ จาก 4,172,060,340 บาท เหลือ 3,061,586,485 บาท โดยการที่ตัดจำนวนหุ้นที่ยังไม่ได้นำออกจำหน่ายจำนวน 1,110,473,855 หุ้น (ซึ่งไม่รวมถึงหุ้นที่ออกเพื่อรองรับใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้น) มูลค่าจดทะเบียนหุ้นละ 1 บาท คิดเป็นมูลค่า 1,110,473,855 บาท และบริษัทฯ ได้จดทะเบียนลดทุนดังกล่าวกับกระทรวงพาณิชย์ เมื่อวันที่ 27 มีนาคม 2552 ● 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 ● จัดสรรหุ้นเพิ่มทุนจำนวน 250,586,918 หุ้น มูลค่าจดทะเบียนหุ้นละ 1 บาทให้แก่ผู้ถือหุ้นที่มีสิทธิได้รับเงินปันผลระหว่างกาล 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 โดยการซื้อหุ้นจากผู้ถือหุ้นรายใหญ่อายหนึ่ง ทำให้ IFA Hotels & Resorts 3 Ltd. มีสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัทฯ คิดเป็นร้อยละ 41.08 ของหุ้นที่เรียกชำระแล้ว
2553	<ul style="list-style-type: none"> ■ เมื่อวันที่ 28 เมษายน 2553 ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ประจำปี 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 (ซึ่งสำรองไว้เพื่อรองรับการใช้ สิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญ ซึ่งครบกำหนดอายุแล้ว) จำนวน 61,787,834 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท รวมเป็นมูลค่าทั้งสิ้น 61,787,834 บาท บริษัทได้จดทะเบียนลดทุนดังกล่าวกับกระทรวงพาณิชย์ เมื่อวันที่ 12 พฤษภาคม 2553

2555	<ul style="list-style-type: none"> ■ เมื่อวันที่ 25 เมษายน 2555 ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2555 ของบริษัทฯ ได้มีมติในดังต่อไปนี้ <ul style="list-style-type: none"> ● อนุมัติการออกและเสนอขายใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ จำนวนไม่เกิน 893,856,031 หน่วย ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมโดยไม่คิดมูลค่า ซึ่งใบสำคัญแสดงสิทธินี้มีอายุ 3 ปี นับตั้งแต่วันที่ออกใบสำคัญแสดงสิทธิ โดยใบสำคัญแสดงสิทธิ 1 หน่วยมีสิทธิซื้อหุ้นสามัญได้ 1 หุ้น โดยมีราคาการใช้สิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิเท่ากับ 2.75 บาท ● 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 <ul style="list-style-type: none"> ● 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) ของบริษัทฯ 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
2556	<ul style="list-style-type: none"> ■ 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. ■ เมื่อวันที่ 1 พฤศจิกายน 2556 ในการประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2556 ได้มีมติให้อนุมัติการออกและเสนอขายใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ จำนวน 89,000,000 หน่วย (RML-WB) ให้แก่กรรมการบริษัทสองท่านคือ นายตัน ชิน กวาง จอห์นสันและนายลี เซ เซง เอเดรียน และอนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนอีก 89,000,000 ล้านบาทเพื่อรองรับ RML-WB
2557	<ul style="list-style-type: none"> ■ งบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการของบริษัทฯได้เปลี่ยนจากขาดทุนสะสมกลับมาเป็นกำไรสะสมในปี 2557

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

1.3.1 นโยบายการแบ่งการดำเนินงานของบริษัทในกลุ่ม

บริษัท ไรมอน แลนด์ จำกัด (มหาชน) มีบริษัทย่อยทั้งสิ้น 15 บริษัท โดยมีการแบ่งการดำเนินงานดังนี้

1. **บริษัท คอทเท็มโพรารี พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด**

บริษัทดำเนินธุรกิจหลักในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยได้พัฒนาโครงการเดอะลิฟท์ เย็นอากาศ

2. **บริษัท เดอะ ริเวอร์ จำกัด**

บริษัทดำเนินธุรกิจหลักในการลงทุนในบริษัท ตากสิน พร็อพเพอร์ตี้ส์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ

3. **บริษัท ตากสิน พร็อพเพอร์ตี้ส์ จำกัด**

บริษัทดำเนินธุรกิจหลักในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โครงการเดอะริเวอร์

4. **บริษัท ไรมอน แลนด์ รีสอร์ทส์ จำกัด**

บริษัทดำเนินธุรกิจหลักในการให้เช่าสินทรัพย์

5. **บริษัท ไรมอน แลนด์ ดีเวลลอปเมนต์ จำกัด**

บริษัทดำเนินธุรกิจหลักในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โครงการชาयर วังค้อมาตย์

6. **บริษัท ไรมอน แลนด์ เรสซิเดนซ์ จำกัด**

บริษัทดำเนินธุรกิจหลักในการลงทุนในบริษัท ไรมอน แลนด์ ยูนิกซ์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ

7. **บริษัท ไรมอน แลนด์ ยูนิกซ์ จำกัด**

บริษัทดำเนินธุรกิจหลักในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โครงการยูนิกซ์ เซาท์ พัทยา

8. **บริษัท ไรมอน แลนด์ เซอร์วิสเชส จำกัด**

บริษัทดำเนินธุรกิจหลักคือการให้บริการ/บริการธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

9. **บริษัท ไรมอน แลนด์ เอกมัย จำกัด**

บริษัทดำเนินธุรกิจหลักในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โครงการเดอะลิฟท์ เอกมัย

10. **บริษัท นอร์ทพอยท์ ฟิอาร์ชี จำกัด**

บริษัทดำเนินธุรกิจหลักในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

11. บริษัท ไรมอน แลนด์ แพลนเนอร์ จำกัด

บริษัทดำเนินธุรกิจหลักในการให้บริการวางแผนและบริหารจัดการ

12. บริษัท ไรมอน แลนด์ พาร์ค วิว ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด

บริษัทดำเนินธุรกิจหลักในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

13. บริษัท ไรมอน แลนด์ สุขุมวิท จำกัด

บริษัทดำเนินธุรกิจหลักคือพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ และ/หรือ การลงทุน

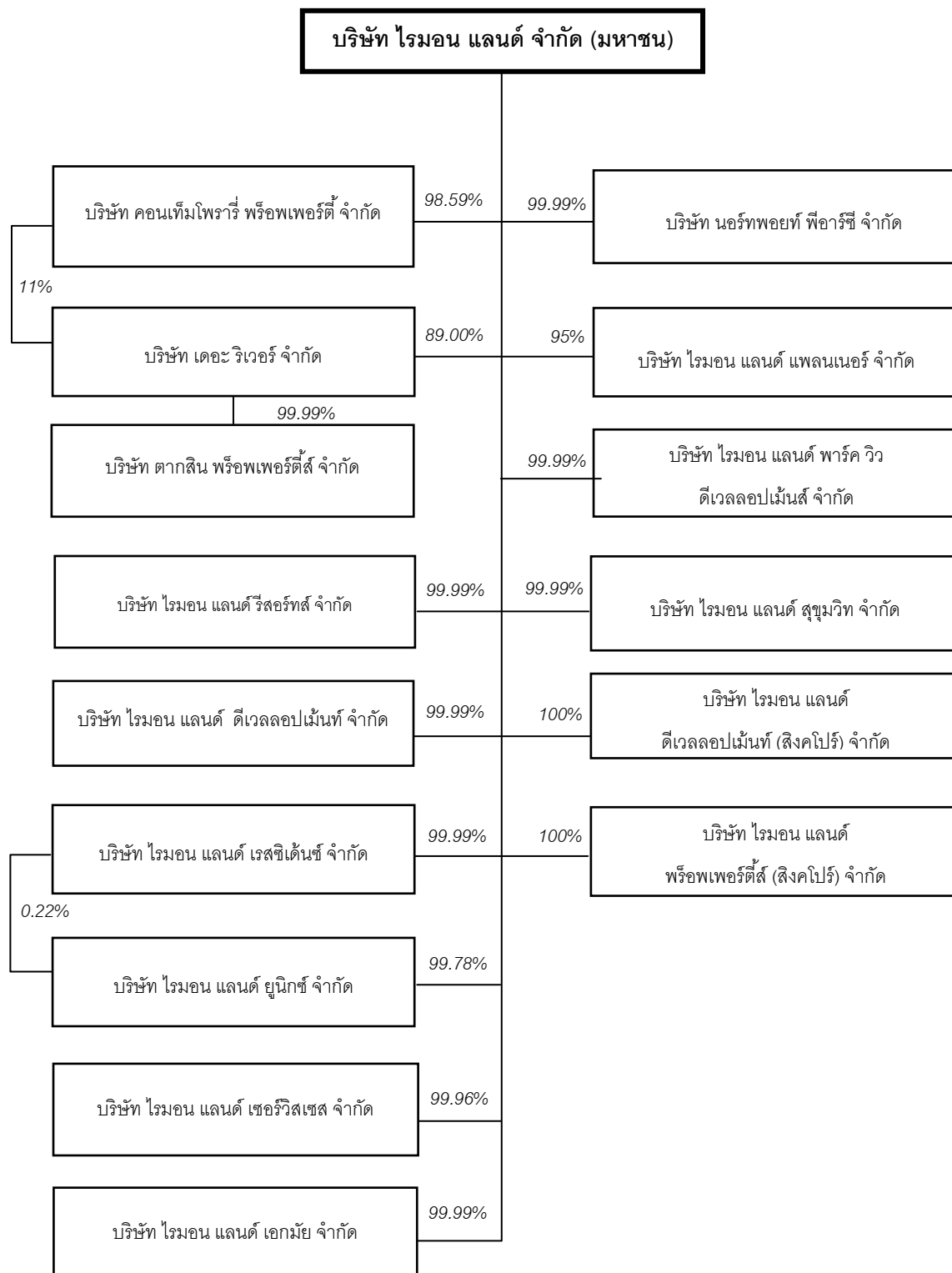
14. บริษัท ไรมอน แลนด์ ดีเวลลอปเม้นท์ (สิงคโปร์) จำกัด

มีภูมิลำเนาในประเทศสิงคโปร์ บริษัทดำเนินธุรกิจหลักในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ และ/หรือ การลงทุนและการดำเนินการที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

15. บริษัท ไรมอน แลนด์ พร็อพเพอร์ตี้ส์ (สิงคโปร์) จำกัด

มีภูมิลำเนาในประเทศสิงคโปร์ บริษัทดำเนินธุรกิจหลักในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ และ/หรือ การดำเนินการที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

1.3.2 แผนภาพโครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท



หมายเหตุ

*ในระหว่างปี 2557 บริษัท นอร์ทพอยท์ ฟิวเจอร์ จำกัด และบริษัท ไรมอน แลนด์ สุขุมวิท จำกัดอยู่ระหว่างการชำระบัญชีเพื่อเลิกกิจการ

*ในปี 2557 บริษัทฯได้เพิ่มทุนในบริษัทย่อยคือ บริษัท ไรมอน แลนด์ ยูนิกซ์ จำกัด และ บริษัท ไรมอน แลนด์ รีสอร์ทส์ จำกัด

2 ลักษณะการประกอบธุรกิจ

โครงสร้างรายได้แยกตามสายผลิตภัณฑ์/กลุ่มธุรกิจ

(หน่วย : พันบาท)

รายการ	ปี 2557		ปี 2556		ปี 2555	
	จำนวนเงิน	%	จำนวนเงิน	%	จำนวนเงิน	%
รายได้						
รายได้จากการขายหน่วยในอาคารชุดพักอาศัย	6,547,112	98.50%	5,656,427	98.10%	5,434,820	98.46%
รายได้ค่าเช่าและค่าบริการ	33,800	0.51%	24,778	0.43%	13,741	0.25%
รายได้ค่าบริการโครงการ	11,988	0.18%	8,794	0.15%	-	0.00%
รายได้ค่าธรรมเนียมการตลาด	22,073	0.33%	11,448	0.20%	6,569	0.12%
ดอกเบี้ยรับ	3,053	0.05%	6,145	0.11%	11,077	0.20%
รายได้อื่น	29,125	0.44%	58,101	1.01%	53,755	0.97%
รวมรายได้	6,647,151	100.00%	5,765,692	100.00%	5,519,961	100.00%

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

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

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

รายละเอียดโครงการของบริษัท ไรมอน แลนด์ จำกัด (มหาชน) ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557

โครงการ	ลักษณะโครงการ	ปีที่เปิดโครงการ	ขนาดที่ดินโครงการ (ไร่-งาน-วา)	พื้นที่ขาย (ตารางเมตร)	จำนวนหน่วย (ชุด/หลัง)	มูลค่าขายโครงการ (ล้านบาท)	ราคาขายเฉลี่ย (บาทต่อตารางเมตร)	ปีที่ก่อสร้างเสร็จสมบูรณ์
โครงการที่สร้างเสร็จแล้ว								
เดอะลิฟท์ สทาร์	ทาวน์เฮ้าส์	ไตรมาสที่ 1 ปี 2546	3-0-64	3,486	25	400	115,000	ปี 2547
เดอะเลคส์ คอนโดมิเนียม	คอนโดมิเนียม	ไตรมาสที่ 3 ปี 2546	1-2-90.5	26,062	165	1,685	65,000	ปี 2548
เดอะลิเจนด์ ศาลาแดง	คอนโดมิเนียม	ไตรมาสที่ 1 ปี 2547	1-1-40	9,672	75	842	87,000	ปี 2548
นอร์ททอร์	คอนโดมิเนียม	ไตรมาสที่ 3 ปี 2547	2-1-51	21,271	193	1,490	71,000	ปี 2549
กะตะ การ์เด็นส์	คอนโดมิเนียม	ไตรมาสที่ 4 ปี 2547	5-0-59.4	6,767	33	447	66,000	ปี 2549
เดอะลิฟท์ เย็นอากาศ	คอนโดมิเนียม	ไตรมาสที่ 3 ปี 2548	3-0-19.1	17,240	176	1,234	72,000	ปี 2550
เดอะไฮท์ส ภูเก็ต	คอนโดมิเนียม	ไตรมาสที่ 4 ปี 2548	14-0-41.2	13,337	51	1,205	90,500	ปี 2551
นอร์ทพอยท์ พทยา	คอนโดมิเนียม	ไตรมาสที่ 4 ปี 2549	12-0-54	40,095	376	4,768	125,000	ปี 2553
เดอะริเวอร์	คอนโดมิเนียม	ไตรมาสที่ 1 ปี 2550	12-3-41	97,725	807	13,909	217,000	ปี 2555
185 ราชดำริ	คอนโดมิเนียม	ไตรมาสที่ 3 ปี 2553	4-1-62.9	38,494	266	10,213	381,000	ปี 2557
ชาयर้ วงศ์อมตย์	คอนโดมิเนียม	ไตรมาสที่ 1 ปี 2554	5-3-70	29,790	465	3,109	135,000	ปี 2557
โครงการที่กำลังก่อสร้างในปัจจุบัน								
ยูนิกซ์ เซาท์ พทยา	คอนโดมิเนียม	ไตรมาสที่ 4 ปี 2554	7-0-16	46,155	1,209	3,512	83,000	ปี 2558
เดอะลอฟท์ เอกมัย	คอนโดมิเนียม	ไตรมาสที่ 2 ปี 2556	1-3-83	13,715	263	2,221	160,000	ปี 2559
มิวส์ เอ็น อากาศ*	อสังหาฯพร้อมที่ดิน	ไตรมาสที่ 2 ปี 2558	1-2-89	4,600	9	670	145,000	ปี 2559

หมายเหตุ: รายละเอียดโครงการอาจเปลี่ยนแปลงได้

ในปี 2557 บริษัทฯ ส่งมอบกรรมสิทธิ์ห้องชุดเป็นมูลค่ารวมกว่า 6,547 ล้านบาทจากการโอนของลูกค้าอย่างต่อเนื่องของห้องชุดในโครงการ เดอะริเวอร์ โครงการ 185 ราชดำริ และโครงการชาयर้ วงศ์อมตย์ แผนการโอนกรรมสิทธิ์ในปี 2558 นั้น ประกอบไปด้วย โครงการ เดอะริเวอร์ โครงการ 185 ราชดำริ โครงการ ชาयर้ วงศ์อมตย์ และโครงการยูนิกซ์ เซาท์ พทยา (จะก่อสร้างแล้วเสร็จในปี 2558)

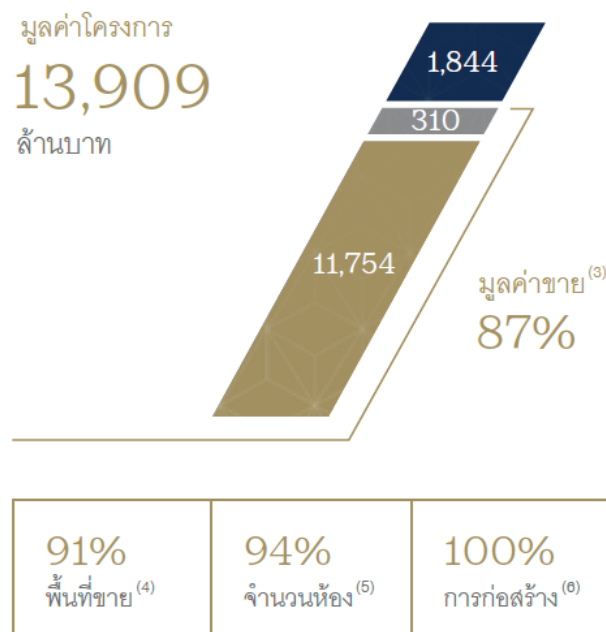
โครงการพัฒนาเพื่อขายในปี 2557




ในปี 2557 บริษัท ไรมอน แลนด์ จำกัด (มหาชน) มีโครงการเพื่อขายและ/หรือเพื่อปล่อยเช่า ดังนี้

โครงการเดอะริเวอร์

โครงการเดอะริเวอร์ประกอบด้วยยูนิตทั้งหมดจำนวน 807 ยูนิต ตั้งอยู่ติดริมแม่น้ำเจ้าพระยา โครงการเป็นอาคารที่พักอาศัยริมแม่น้ำที่สูงที่สุดในกรุงเทพมหานคร โดยในปี 2555 โครงการเดอะริเวอร์ได้รับรางวัล “โครงการคอนโดมิเนียมระดับหรูยอดเยี่ยม (กรุงเทพฯ)” ในสาขาโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ และรางวัล “โครงการคอนโดมิเนียมยอดเยี่ยมแห่งปี” ในสาขาสถาปัตยกรรมและการตกแต่งภายใน จากไทยแลนด์ พร็อพเพอร์ตี้ อวอร์ดส์ในปี 2555

ณ สิ้นปี 2557 มูลค่าขายรวมของโครงการประมาณ 13,909 ล้านบาท (ไม่รวมมูลค่าโครงการสำหรับการเช่าระยะยาว “แคลฟสัน” และพื้นที่เช่าอื่นๆ) ปัจจุบันโครงการมียอดขายแล้วประมาณ 12,065 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 87 ของมูลค่าโครงการ หรือร้อยละ 91 ของพื้นที่ขายโครงการทั้งหมด โดยได้โอนกรรมสิทธิ์ยูนิตให้กับลูกค้าไปแล้วทั้งสิ้นเท่ากับ 11,754 ล้านบาท ราคาขายเฉลี่ยสำหรับห้องชุดที่ยังไม่ได้ขายอยู่ที่ 217,000 บาทต่อตารางเมตร



-  มูลค่าส่วนที่รับรู้รายได้แล้ว⁽¹⁾
-  มูลค่าส่วนที่รอรับรู้รายได้
-  มูลค่าส่วนที่ยังไม่ได้ขาย⁽²⁾

หมายเหตุ

1. รวมมูลค่าห้องชุดที่ได้รับเงิน 100% แต่ยังไม่โอนกรรมสิทธิ์
2. อ้างอิงจากราคาห้องชุดที่ยังไม่ได้ขายล่าสุด
3. มูลค่าที่ขายไปแล้วต่อมูลค่าโครงการ
4. พื้นที่ที่ขายไปแล้วต่อพื้นที่สำหรับขายของโครงการ
5. จำนวนห้องที่ขายไปแล้วต่อจำนวนห้องสำหรับขายของโครงการ
6. ความสำเร็จของงานก่อสร้างหลัก

โครงการ 185 ราชดำริ

โครงการ 185 ราชดำริประกอบด้วยยูนิตทั้งหมดจำนวน 266 ยูนิต เป็นโครงการอสังหาริมทรัพย์คอนโดมิเนียมหรู เพื่ออยู่อาศัยที่ตั้งอยู่ในทำเลทอง บนถนนราชดำริที่ผู้ซื้อสามารถถือครองกรรมสิทธิ์โดยสมบูรณ์ (Freehold) โครงการตั้งอยู่ใกล้ย่านธุรกิจหลัก ซุปเปอร์มอลล์ระดับพรีเมียม สถานศึกษาชั้นนำ สถานทูต โรงแรม 5 ดาว ความร่วมมือของสวนลุมพินีไปจนถึงสมาคมราชกรีฑาสโมสร นอกจากนี้โครงการ 185 ราชดำริได้รับรางวัลเพื่อการันตีคุณภาพอันยอดเยี่ยม ได้แก่ “โครงการคอนโดมิเนียมระดับหรูยอดเยี่ยม (กรุงเทพฯ)” จากไทยแลนด์ พร็อพเพอร์ตี้ อวอร์ดส์ในปี 2556 และรางวัล “โครงการคอนโดมิเนียมยอดเยี่ยมแห่งปี” จาก South East Asia Property Awards

ณ สิ้นปี 2557 มูลค่าขายรวมของโครงการประมาณ 10,213 ล้านบาท ปัจจุบันโครงการมียอดขายแล้วประมาณ 8,403 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 82 ของมูลค่าโครงการ หรือร้อยละ 89 ของพื้นที่ขายโครงการทั้งหมด โดยได้อนกรรมสิทธิ์ยูนิตให้กับลูกค้าไปแล้วทั้งสิ้นเท่ากับ 5,080 ล้านบาท ราคาขายเฉลี่ยสำหรับห้องชุดที่ยังไม่ได้ขายอยู่ที่ 381,000 บาทต่อตารางเมตร



โครงการขายร์ วงศ์มายุ

โครงการขายร์ วงศ์มายุ ประกอบด้วยยูนิตทั้งหมดจำนวน 465 ยูนิต หลากหลายทั้งแบบห้องสตูดิโอ แบบ 1-2 ห้องนอน และแบบห้องเล่นระดับด้วย เป็นโครงการยูนิตพักอาศัยแห่งที่สามของไรมอน แลนด์ ในพญา ด้วยพื้นที่ติดชายหาดวงศ์มายุและโครงการนอร์ทพอยท์และห่างจากกรุงเทพฯ เพียง 90 นาที โครงการได้ถูกพัฒนานบนพื้นที่กว่า 5 ไร่ โดดเด่นด้วยอาคารคู่ สูง 37 และ 53 ชั้น ถูกออกแบบให้สามารถเห็นทิวทัศน์มวกว้างรอบด้าน สวยงามอันน่าตื่นตาตื่นใจของอ่าวไทย

ณ สิ้นปี 2557 มูลค่าขายรวมของโครงการประมาณ 3,109 ล้านบาท ปัจจุบันโครงการมียอดขายแล้วประมาณ 2,556 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 82 ของมูลค่าโครงการ หรือร้อยละ 86 ของพื้นที่ขายโครงการทั้งหมด โดยได้โอนกรรมสิทธิ์ยูนิตให้กับลูกค้าไปแล้วทั้งสิ้นเท่ากับ 144 ล้านบาท ราคาขายเฉลี่ยสำหรับห้องชุดที่ยังไม่ได้ขายอยู่ที่ 135,000 บาทต่อตารางเมตร



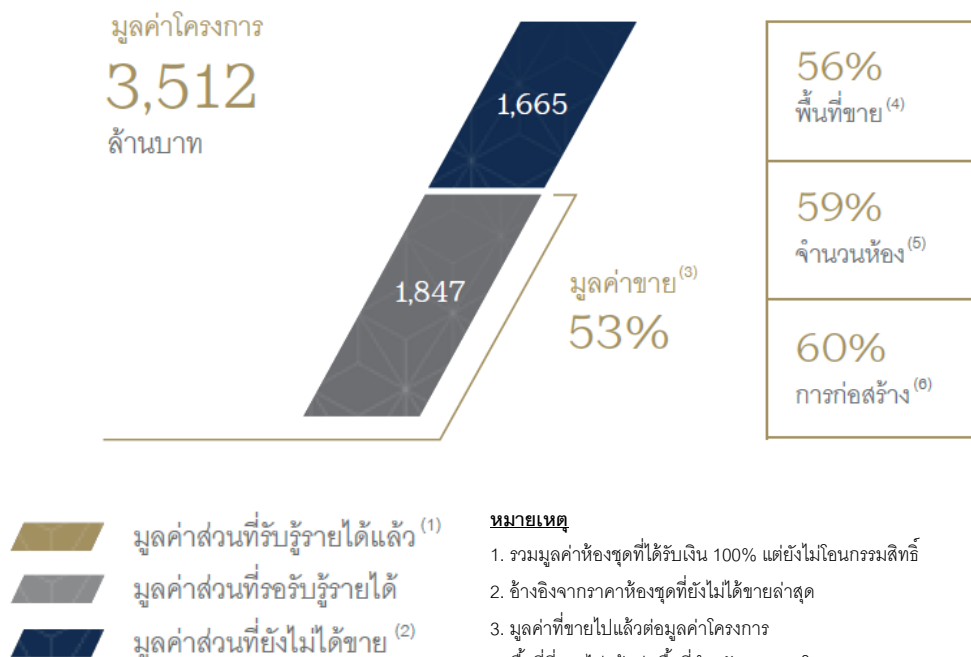
หมายเหตุ

- รวมมูลค่าห้องชุดที่ได้รับเงิน 100% แต่ยังไม่โอนกรรมสิทธิ์
- อ้างอิงจากราคาห้องชุดที่ยังไม่ได้ขายล่าสุด
- มูลค่าที่ขายไปแล้วต่อมูลค่าโครงการ
- พื้นที่ที่ขายไปแล้วต่อพื้นที่สำหรับขายของโครงการ
- จำนวนห้องที่ขายไปแล้วต่อจำนวนห้องสำหรับขายของโครงการ
- ความสำเร็จของงานก่อสร้างหลัก

โครงการยูนิทส์ เซาท์ พัทยา

โครงการยูนิทส์ เซาท์ พัทยา ประกอบด้วยยูนิตจำนวน 1,209 ยูนิต และมีขนาดห้องโดยเฉลี่ยไม่เกิน 40 ตารางเมตร โครงการเป็นโครงการยูนิตพักอาศัยแห่งที่สี่ของกลุ่มบริษัทไรมอน แลนด์ ในพัทยาส่งที่พัฒนาขึ้นมาเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่มีลูกค้าระดับกลางทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติที่อาศัยอยู่ในพัทยา และชาวกรุงเทพฯที่กำลังมองหาบ้านพักตากอากาศหรือบ้านพักหลังที่สองสำหรับวันหยุดพักผ่อน โครงการยูนิทส์ เซาท์ พัทยา ตั้งอยู่บนพื้นที่กว่า 7 ไร่บริเวณเขาถนนพระตำหนัก ซึ่งเป็นที่ดินของบริษัทย่อยของไรมอนแลนด์

ณ สิ้นปี 2557 มูลค่าขายรวมของโครงการประมาณ 3,512 ล้านบาท ปัจจุบันโครงการมียอดขายแล้วประมาณ 1,847 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 53 ของมูลค่าโครงการ หรือร้อยละ 56 ของพื้นที่ขายโครงการทั้งหมด โดยจะเริ่มโอนกรรมสิทธิ์ยูนิตให้กับลูกค้าในไตรมาสที่ 4 ปี 2558 ราคาขายเฉลี่ยสำหรับห้องชุดที่ยังไม่ได้ขายอยู่ที่ 83,000 บาทต่อตารางเมตร



หมายเหตุ

1. รวมมูลค่าห้องชุดที่ได้รับเงิน 100% แต่ยังไม่โอนกรรมสิทธิ์
2. อ้างอิงจากราคาห้องชุดที่ยังไม่ได้ขายล่าสุด
3. มูลค่าที่ขายไปแล้วต่อมูลค่าโครงการ
4. พื้นที่ที่ขายไปแล้วต่อพื้นที่สำหรับขายของโครงการ
5. จำนวนห้องที่ขายไปแล้วต่อจำนวนห้องสำหรับขายของโครงการ
6. ความสำเร็จของงานก่อสร้างหลัก

โครงการเดอะลอฟท์ เอกมัย

โครงการเดอะลอฟท์ เอกมัยประกอบด้วยยูนิตจำนวน 263 ยูนิต โครงการตั้งอยู่ห่างจากสถานีรถไฟฟ้าเอกมัยเพียง 150 เมตร และเพียงไม่กี่นาทีจากทางขึ้นลงทางด่วน ถือได้ว่าเป็นโครงการอยู่ท่ามกลางศูนย์กลางธุรกิจใจกลางกรุงเทพมหานคร แหล่งช้อปปิ้ง และพื้นที่สันทนาการชื่อดังมากมาย เดอะลอฟท์ เอกมัยตั้งอยู่บนพื้นที่กรรมสิทธิ์ขายขาดประมาณ 2 ไร่บนพื้นที่ที่มีมูลค่าสูงเอกมัย-ทองหล่อ ซึ่งรายล้อมไปด้วยสถานที่ทันสมัย คาเฟ่ บาร์ และร้านอาหารอันเป็นที่นิยม

ณ สิ้นปี 2557 มูลค่าขายรวมของโครงการประมาณ 2,221 ล้านบาท ปัจจุบันโครงการมียอดขายแล้วประมาณ 1,814 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 82 ของมูลค่าโครงการ หรือร้อยละ 83 ของพื้นที่ขายโครงการทั้งหมด โดยจะเริ่มโอนกรรมสิทธิ์ยูนิตให้กับลูกค้าในไตรมาสที่ 4 ปี 2559 ราคาขายเฉลี่ยสำหรับห้องชุดที่ยังไม่ได้ขายอยู่ที่ 160,000 บาทต่อตารางเมตร



โครงการพัฒนาเพื่อขายในอนาคต

โครงการมิลล์เอ็นอากาศ

โครงการตั้งอยู่ชอยเอ็นอากาศ 2 โดยเป็นโครงการแรกของผลิตภัณฑ์ Limited Edition โดยโครงการมีเนื้อที่ประมาณ 2 ไร่ และมีจำนวนยูนิตเพื่อขาย 9 หลัง โครงการจะเริ่มทำการขายในปี 2558 โดยมีมูลค่าโครงการประมาณ 670 ล้านบาท (รายละเอียดโครงการอาจเปลี่ยนแปลงได้)

โครงการพัฒนาเพื่อให้เช่า

โครงการวิว

เป็นโครงการไลฟ์สไตล์ช้อปปิ้งเซ็นเตอร์ (Lifestyle Shopping Centre) ขนาดประมาณ 4,118 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 ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 มีการปล่อยพื้นที่ให้เช่าแล้วประมาณ 58%

อาคารสำนักงาน “สเปซ 48” ในโครงการปรีชาคอมเพล็กซ์

อาคารสำนักงาน “สเปซ 48” ในโครงการปรีชา มีขนาดพื้นที่ 2,200 ตารางเมตร ตั้งอยู่บนถนนรัชดาภิเษก ห่างจากสถานีรถไฟใต้ดินสถานีสุทธิสารเพียง 260 เมตร โครงการนี้มีพื้นที่ 8 ชั้น และพื้นที่จอดรถ บริษัทฯ ได้ทำการปรับปรุงพื้นที่และออกแบบใหม่ในปี 2556 ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 มีการปล่อยพื้นที่ให้เช่าแล้วประมาณ 89%

โครงการ “แคลฟสันส์”

บริษัทฯ เล็งเห็นถึงการเพิ่มรายรับที่มีความสม่ำเสมอ จึงได้มีการพัฒนาทรัพย์สินที่ถือครองอยู่สำหรับการปล่อยเช่าระยะยาว ภายในโครงการ เดอะริเวอร์ บนถนนเจริญนคร โครงการมีจำนวนห้องพัก 92 ยูนิต และมีแผนจะทำการเปิดอย่างเป็นทางการในปี 2558 ปัจจุบันโครงการได้เปิดตัวอย่างไม่เป็นทางการ (soft launch) และประมาณร้อยละ 20 ของยูนิตนั้นได้ถูกเช่าแล้ว

2.2 การตลาดและภาวะการแข่งขัน

2.2.1 ภาวะเศรษฐกิจโดยรวม

สภาวะเศรษฐกิจโลกในปี 2557 ยังคงมีความผันผวน ทำให้การคาดการณ์ถึงผลกระทบจากเศรษฐกิจโลกที่มีผลต่อเศรษฐกิจประเทศไทยเป็นไปได้ยาก โดยประเทศสหรัฐอเมริกาได้เริ่มส่งสัญญาณสภาวะเศรษฐกิจฟื้นตัวโดยเฟด (Federal Reserve) ได้ยกเลิกการอัดฉีดเงินเข้าสู่ระบบ (Quantitative Easing) ในช่วงไตรมาสที่ 3 ของปี 2557 อย่างไรก็ตามทางเฟดยังไม่มีการตัดสินใจที่จะทำการปรับดอกเบี้ยขึ้น ซึ่งมีการคาดเดาว่าอัตราดอกเบี้ยของสหรัฐจะมีการปรับขึ้นในช่วงครึ่งปีหลังของปี 2558 สำหรับประเทศจีน มีอัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจร้อยละ 7.4 ซึ่งถือเป็นอัตราที่ต่ำที่สุดตั้งแต่ปี 2534 อันเป็นการส่งสัญญาณว่าอัตราการเติบโตของจีนในอนาคตจะช้าลงกว่าแต่ก่อนที่มีการเติบโตถึงปีละ 2 หลัก

ประเทศญี่ปุ่นมีอัตราการเติบโตของเศรษฐกิจอยู่ที่ร้อยละ 0.6 ในไตรมาสที่ 4 ของปี 2557 ถึงแม้ว่ารัฐบาลญี่ปุ่นได้ทำการอัดฉีดเศรษฐกิจแล้วก็ตาม ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อส่งออกของไทยไปยังประเทศญี่ปุ่น (ประเทศไทยส่งออกไปยังญี่ปุ่น ร้อยละ 10 ของสินค้าส่งออกทั้งหมด) อย่างไรก็ตามในปี 2557 บริษัทข้ามชาติจากญี่ปุ่นได้เริ่มกลับมาลงทุนในประเทศไทยหลังจากมีการเปลี่ยนแปลงคณะรัฐบาล สำหรับสหภาพยุโรปนั้น ปัญหาเศรษฐกิจยังคงเป็นปัญหาต่อเนื่องเนื่องจากอัตราการว่างงานที่สูง นอกจากนี้ความเสี่ยงจากการไม่สามารถจ่ายหนี้ของหลายประเทศในสหภาพยุโรปยังคงเป็นความเสี่ยงที่สำคัญ ท้ายสุดนี้สกุลเงินรูเบิลของรัสเซียได้มีการลดค่าอย่างมากเนื่องจากราคาน้ำมันดิบที่ลดลงและมาตรการคว่ำบาตรทางการค้าต่อรัสเซีย สิ่งเหล่านี้ได้ส่งผลให้อุตสาหกรรมการส่งออกและการท่องเที่ยวของไทยได้รับผลกระทบในช่วงปลายปี 2557

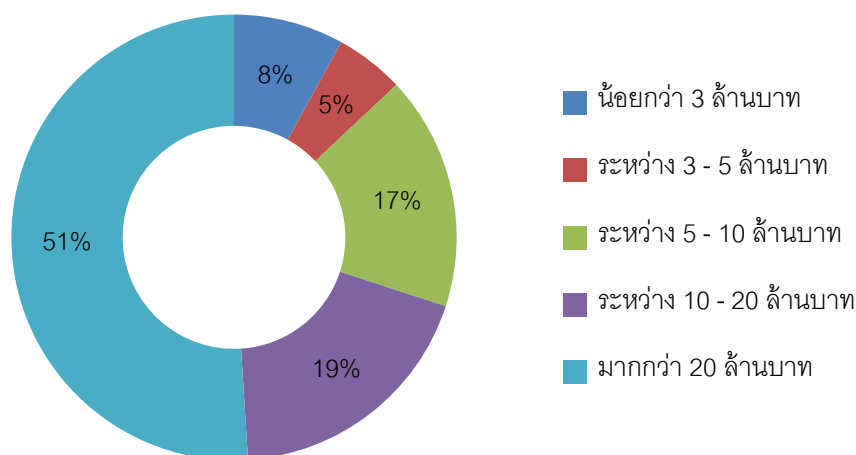
2.2.2 ภาวะเศรษฐกิจของประเทศ

การเปลี่ยนแปลงรัฐบาลในช่วงปี 2557 นั้นส่งผลดีต่อความมั่นใจของภาคเอกชน โดยดัชนีความเชื่อมั่นผู้บริโภคได้ไต่ถึงระดับสูงสุดในช่วงเดือนธันวาคม 2557 (81.1) ถือเป็นอันดับสูงนับตั้งแต่เดือนมิถุนายน 2556 นอกจากนี้รัฐบาลใหม่ได้มีการวางแผนลงทุนโครงการสาธารณูปโภคขนาดใหญ่รวมทั้งวางแผนในการกระจายรายได้และเม็ดเงินให้แก่ชาวนา พร้อมทั้งเสริมสร้างความสามารถในการแข่งขันของผู้ส่งออกในประเทศไทย นโยบายต่างๆ เหล่านี้คาดว่าจะส่งผลบวกต่อสภาพเศรษฐกิจในปี 2558

ภาคการท่องเที่ยวได้รับผลกระทบจากการประท้วงในสิ้นปี 2556 และช่วงครึ่งแรกของปี 2557 ส่งผลให้จำนวนนักท่องเที่ยวมายังประเทศไทยในปี 2557 ลดลงร้อยละ 6.7 อย่างไรก็ตาม การลงทุนในอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวนั้นยังมีมูลค่าที่สูงเนื่องจากผู้ประกอบการยังคงมีความมั่นใจในอนาคตของอุตสาหกรรมท่องเที่ยวของประเทศ จำนวนนักท่องเที่ยวที่เพิ่มขึ้นในเดือนธันวาคม 2557 และมกราคม 2558 เป็นสัญญาณที่ดีต่อการท่องเที่ยวของประเทศ

อย่างไรก็ตาม ประเทศไทยประสบปัญหาหนี้ครัวเรือนที่สูงถึงร้อยละ 83 ของ GDP โดยเฉพาะหนี้ครัวเรือน ของ ผู้ที่มีรายได้ต่ำ อันเป็นความเสี่ยงในกรณีที่ดอกเบี้ยมีการปรับตัวขึ้น ซึ่งอัตราดอกเบี้ยที่สูงนี้จะส่งผลให้ผู้บริโภค ลดการใช้จ่ายใช้สอย อย่างไรก็ตาม ฐานลูกค้าของบริษัทโดยส่วนมากแล้วเป็นผู้มีรายได้สูงและมีเงินออมสูง ดังนั้นทางบริษัทฯ คาดว่าสถานการณ์ดังกล่าวไม่น่าส่งผลกระทบต่อความต้องการสินค้าของบริษัทอย่างมี นัยสำคัญ

ยอดขายบริษัทจำแนกตามมูลค่าห้อง



2.2.3 ภาวะตลาดคอนโดมิเนียมในกรุงเทพ

สภาวะโดยรวมของตลาดในปี 2557 ที่สังเกตได้ชัดคือ (1) มีการเปิดโครงการน้อยลง และ (2) ผู้ประกอบการ หลายรายพยายามจะเข้ามาในตลาดสินค้าราคาสูง (high-end)

ปัญหาทางการเมืองในช่วงครึ่งปีแรกของปี 2557 ส่งผลให้ผู้ประกอบการหลายรายตัดสินใจที่จะเลื่อนการเปิด โครงการ อันส่งผลให้ภายในครึ่งปีแรกของปี 2557 นั้นมีโครงการเปิดตัวเพียง 3 โครงการ หรือ 1,257 ห้อง ใน บริเวณใจกลางกรุงเทพฯ หลังจากที่มีการเปลี่ยนแปลงรัฐบาลแล้ว ผู้ประกอบการหลายรายได้ เริ่มทำการเปิด โครงการโดย โครงการส่วนใหญ่มักเป็นโครงการ high-end ที่มีทำเลใจกลางเมือง โดยมีสาเหตุดังนี้

- โครงการ high-end มีความเสี่ยงน้อยกว่าที่ลูกค้าจะไม่มาโอนกรรมสิทธิ์ เนื่องจากลูกค้าระดับ high-end มักไม่พึ่งพาสินเชื่อในการซื้ออสังหาริมทรัพย์
- ลูกค้าระดับ high-end นั้น มีกำลังซื้อและมักนิยมทำเลใจกลางเมือง ดังนั้นผู้ประกอบการหลายรายจึง เริ่มให้ความสนใจในการพัฒนาโครงการในทำเลใจกลางเมืองเพื่อดึงดูดลูกค้าระดับ high-end
- นอกจากนี้ในช่วงสองสามปีที่ผ่านมาผู้ประกอบการหลายรายได้ทำการพัฒนาโครงการตามรถไฟฟ้า ใหม่ ซึ่งมีทำเลอยู่นอกตัวเมืองอันส่งผลให้อุปทานสูงกว่าอุปสงค์ในทำเลดังกล่าว

2.2.4 แนวโน้มและกลยุทธ์การตลาดในปี 2558

จากภาวะเศรษฐกิจรวมทั้งอุปทานและอุปสงค์ในปี 2557 บริษัทฯเชื่อมั่นว่าความเป็นผู้นำในตลาด high-end จะส่งผลที่ดีต่อภาพรวมของบริษัทฯ เนื่องจากแบรนด์ของบริษัทฯเป็นที่ยอมรับของกลุ่มผู้บริโภคระดับสูงมาเป็นเวลานาน โดยมากกว่าร้อยละ 20 ของลูกค้าบริษัทฯนั้นเป็นลูกค้าที่เคยซื้อสินค้าจากบริษัทฯ หรือเป็นลูกค้าใหม่ที่ได้รับการแนะนำมาจากฐานลูกค้าปัจจุบัน

ความเป็นผู้นำในตลาด high-end ยังส่งผลให้มีผู้แจ้งความประสงค์ต้องการเสนอขายที่ดินให้แก่บริษัทฯ อยู่เสมอ ซึ่งเป็นผลดีต่อความสามารถในการหาที่ดินของบริษัทฯ สำหรับสภาวะปัจจุบันที่จำนวนที่ดินน้อยลง และราคาที่สูงขึ้นทุกวัน นอกจากนี้สถาบันการเงินต่างๆ ได้ให้ความเชื่อมั่นแก่ความมั่นคงทางการเงินของบริษัทฯ อันเห็นได้จากความสำเร็จจากโครงการต่างๆ ส่งผลให้บริษัทฯ สามารถกู้ยืมทุนจากธนาคารได้ในอัตราดอกเบี้ยที่เหมาะสม

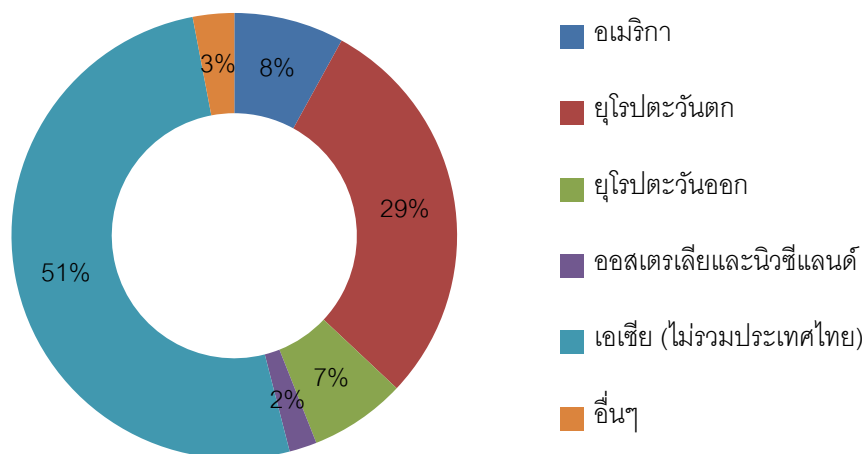
บริษัทฯ เชื่อว่าอุปสงค์ของอสังหาริมทรัพย์ high-end นั้นยังจะสูงอยู่หากโครงการของบริษัทฯ มีทำเลที่ดี และมีการออกแบบและก่อสร้างที่สมราคา นอกจากนี้ราคาต่อตารางเมตรของคอนโดในกรุงเทพฯ นั้นถือว่ามียอดราคาที่ต่ำเมื่อเทียบกับราคาในภูมิภาค เช่น สิงคโปร์และฮ่องกง ดังนั้นบริษัทฯ เชื่อว่านักลงทุนต่างประเทศยังเห็นโอกาสในการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ในกรุงเทพฯ อันจะส่งผลดีต่อบริษัทฯ

สำหรับต้นทุนในการพัฒนาโครงการนั้น ทางบริษัทฯ เชื่อว่าราคาก่อสร้างจะไม่ลดลงมากถึงแม้ว่าราคาน้ำมันจะลดลงก็ตาม เนื่องจากว่าผู้รับเหมาส่วนใหญ่ได้ทำสัญญาซื้อขายล่วงหน้าไปก่อนที่ราคาน้ำมันจะตกลงอย่างมีนัยสำคัญแล้ว นอกจากนี้ภาวะขาดแคลนผู้รับเหมาและแรงงานก่อสร้างอาจส่งผลให้ต้นทุนในการก่อสร้างสูงขึ้น นอกจากนี้บริษัทฯ คาดว่าราคาที่ดินยังคงสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง แต่ไม่เติบโตในระดับที่สูงเหมือนเมื่อ 2-3 ปีที่ผ่านมา

2.2.5 กลุ่มลูกค้าของบริษัทไรมอน แลนด์ จำกัด (มหาชน)

บริษัท ไรมอน แลนด์ สามารถรักษาความเป็นผู้นำในการขายคอนโดมิเนียม ให้กับกลุ่มลูกค้าชาวต่างชาติได้อย่างต่อเนื่อง โดยในปี 2557 มีกลุ่มลูกค้าที่เป็นชาวต่างชาติประมาณเกือบร้อยละ 60 ของยอดขาย เท่ากับว่า บริษัทฯ ได้รับความไว้วางใจเป็นอย่างดีทั้งจากกลุ่มลูกค้าชาวไทยและต่างชาติ

ในปี 2557 ไรมอนแลนด์ มีลูกค้าเอเชียเป็นอันดับ 1 หรือร้อยละ 51 ของลูกค้าต่างชาติทั้งหมด ตามด้วยกลุ่มลูกค้ายุโรปตะวันตก และยุโรปตะวันออกร้อยละ 29 และร้อยละ 7 และประเทศอื่นๆ อันได้แก่ ออสเตรเลีย และอเมริกาอีกร้อยละ 10 ทั้งนี้ในปี 2557 บริษัท ฯ ได้ทำการขายคอนโดมิเนียมให้กับชาวต่างชาติถึง 32 สัญชาติ



2.2.6 กลยุทธ์ทางการตลาด

แผนการผลิตภัณฑ์

ด้วยกลุ่มเป้าหมายลูกค้าระดับกลางถึงบน ทำให้บริษัท ไรมอน แลนด์ จำกัด (มหาชน) มุ่งเน้นพัฒนาโครงการยูนิทพักอาศัยระดับพรีเมียมในทำเลชั้นเยี่ยมทั้งในเขตพื้นที่ชั้นในของกรุงเทพมหานคร และแหล่งที่พักตากอากาศสำคัญของไทยเป็นหลัก

การหาทำเลที่เหมาะสม นับเป็นส่วนสำคัญของกระบวนการวางแผนผลิตภัณฑ์ หรือการพัฒนาโครงการของไรมอน แลนด์ อีกทั้งยังเป็นการได้เปรียบทางการแข่งขัน ซึ่งทำให้บริษัทฯ มีความโดดเด่นและแตกต่างจากบริษัทคู่แข่งอื่น ๆ โดยหลักการพื้นฐานของบริษัทฯ มุ่งเน้นไปที่การทำความเข้าใจตลาด (Intelligence) ด้วยการทำวิจัยทางการตลาดอย่างละเอียดเพื่อให้ทราบถึงความต้องการในอนาคตของลูกค้าแต่ละกลุ่มได้เป็นอย่างดี

ความรู้ทางการตลาดที่ทีมงานผู้เชี่ยวชาญของบริษัทฯ ได้ศึกษาและรวบรวมไว้ ประกอบกับการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการและการวางแผนอย่างรอบคอบ เป็นเครื่องมือสนับสนุนในการคัดเลือกทำเลที่เหมาะสมและตัดสินใจที่ดินสำหรับการพัฒนาโครงการของบริษัทฯ ต่อไป

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังดำเนินการสำรวจความคิดเห็นของลูกค้าตลอดเวลา ทั้งในระหว่างการดำเนินการก่อสร้างโครงการและหลังจากที่โครงการสร้างเสร็จสมบูรณ์แล้ว โดยปัจจุบันบริษัทฯ ได้นำหลักการทำวิจัยวางแผน สำรวจความคิดเห็น และการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง มาปรับใช้ในการบริหารความสัมพันธ์ระหว่างบริษัทฯ และผู้มีส่วนได้ส่วนเสียและผู้มีส่วนเกี่ยวข้องทุกฝ่าย ซึ่งรวมไปถึงโครงการนักลงทุนสัมพันธ์ด้วยเพื่อเป็นการสนับสนุนความโปร่งใสและการสื่อสารระหว่างกัน 'ไรมอน แลนด์' ได้เผยแพร่ข้อมูลจากการทำวิจัยสำรวจตลาดให้แก่ลูกค้าและประชาชนทั่วไปผ่านรายงาน 'Condominium Focus' ซึ่งเป็นบทวิเคราะห์ตลาดอสังหาริมทรัพย์ ครอบคลุมข้อมูลด้านตัวบ่งชี้ทางเศรษฐกิจมหภาค จำนวนยูนิทใหม่ที่เปิดตัว จำนวนยูนิทสะสมในตลาด อัตราการจองและ/หรือขาย และราคาขายเฉลี่ยต่อห้อง ทั้งสำหรับโครงการในพื้นที่ชั้นในเขตกรุงเทพมหานครและในแหล่งที่พักตากอากาศ อีกทั้งยังเป็นข้อมูลสำคัญให้แก่นักลงทุนในอนาคต ซึ่งเป็นประโยชน์ต่อการพิจารณาและตัดสินใจเกี่ยวกับเวลาที่เหมาะสมในการซื้อ ทำเล และราคาตลาดที่เหมาะสมแก่การลงทุน โดยข้อมูลวิจัยดังกล่าวจะตีพิมพ์เผยแพร่ และเปิดให้ดาวน์โหลดได้ทางเว็บไซต์ www.raimonland.com ซึ่งผู้รับไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายแต่อย่างใด (บทวิเคราะห์ดังกล่าวได้ยกเลิกจัดทำในปี 2557 แล้ว)

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

ไรมอน แลนด์ ทำงานร่วมกับนักออกแบบชั้นนำหลายท่าน ซึ่งวิสัยทัศน์ในการออกแบบได้ถ่ายทอดเป็นแนวคิดของโครงการ 185 ราชดำริ โครงการเดอะริเวอร์ โครงการชาयर้ วงศ์มัตย์ โครงการยูนิกซ์ เซาท์ พัทยา และโครงการเดอะลอฟท์ เอกมัย ซึ่งเป็นโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ระดับแนวหน้าของประเทศไทย ด้วยการทำงานอย่างใกล้ชิดกับนักออกแบบ บริษัทฯ สามารถทำให้แนวคิดการออกแบบที่ล้ำสมัยนี้มาประยุกต์ใช้ให้เป็นจริงขึ้นมาได้

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

เหนือสิ่งอื่นใด หลักการที่ ไรมอน แลนด์ ยึดถือและให้ความสำคัญสูงสุด คือการยึดถือ **หลักคุณธรรม (Integrity)** ในการรักษาคำมั่นสัญญาที่ให้ไว้กับลูกค้า บริษัทฯ พยายามทุกวิถีทางเพื่อให้ความมั่นใจว่ายูนิตที่ส่งมอบให้กับลูกค้านั้นได้คุณภาพตามมาตรฐานของบริษัท 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 ใช้ยุทธวิธีการสื่อสารทางการตลาดผ่านหลายช่องทาง ตั้งแต่การใช้สื่อโฆษณาในวงกว้าง ไม่ว่าจะเป็นสื่อสิ่งพิมพ์ สื่อออนไลน์ หรืออินเทอร์เน็ต 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 เป็นต้น รวมทั้งจัดทำโปรโมชั่นและแพ็คเกจทางการเงินที่สอดคล้องตามความต้องการของลูกค้า โดยเจรจาร่วมมือกับพันธมิตรธุรกิจหลากหลาย ทั้งธนาคารชั้นนำ เฟอร์นิเจอร์แบรนด์เนมที่มีชื่อเสียง โรงแรมระดับห้าดาว สนามกอล์ฟ ฯลฯ นอกจากนี้ ยังเป็นสมาชิกและสนับสนุนสถาบันต่างๆ ในการจัดงานอีเว้นท์ เพื่อขยายและเข้าถึงฐานลูกค้ากลุ่มใหม่ ๆ อย่างต่อเนื่องแผนส่งเสริมทางการตลาดดังกล่าวกระตุ้นให้เกิดความสนใจในโครงการของลูกค้า และนำไปสู่การขายในที่สุด โดยแผนการตลาดจะสามารถประเมินประสิทธิภาพของสื่อทางการตลาดแต่ละประเภทได้จากอัตราการขายและแหล่งที่มาของยอดขายเหล่านั้น อย่างไรก็ตาม ในบางโครงการ บริษัทฯ ได้มีการว่าจ้างตัวแทนขายมืออาชีพเพื่อทำการขายโครงการให้กับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของทางบริษัทฯ อีกทางหนึ่งด้วย

โดยในปี 2557 ทางบริษัทไรมอน แลนด์ มีการใช้กลยุทธ์ทางการตลาด ดังนี้

- (ก) สร้างความแข็งแกร่งทั้งในเรื่อง ตำแหน่งของแบรนด์และผลิตภัณฑ์ ในกลุ่มลูกค้าระดับบน
- (ข) เพิ่มยอดขายและลดจำนวนยูนิตคงค้างในทุกโครงการ
- (ค) ขยายฐานลูกค้าต่างชาติ โดยทำการโรดโชว์ในประเทศต่าง ๆ และจัดทำสื่อสิ่งพิมพ์ด้วยภาษานั้นๆ สำหรับกลุ่มลูกค้าเอเชีย และรัสเซีย

ทางบริษัทฯ ยังได้จัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย ที่หลากหลายรูปแบบ โดยแบ่งเป็น 2 ส่วน

- (1) กิจกรรมที่จัดขึ้นเพื่อส่งเสริมการขายอันได้แก่ Sales Event in Hong Kong, LPS in Beijing, Pattaya Property Show, Agent Thank You Party, Mega Bangna Booth, Pattaya Marina Boatshow Annual Sale event, LPS Shanghai, Booth at CTW, Booth at BigC Pattaya, OPP in Singapore, Sales Event in Tokyo, SMART Expo in Singapore, Booth at Central Pattaya

- (2) กิจกรรมที่จัดขึ้นเพื่อส่งเสริมแบรนด์ของบริษัทอันได้แก่ Media Boat Trip, Update Media on Development Along Chaopraya River, Co-sponsorship with Porsche Thailand, CEO Dinner with Chinese Buyers, CEO dinner co-sponsorship with Diageo, CEO dinner (End of Year), Analyst Meeting, 185 Blessing Ceremony, Pattaya Media Trip, Co-branding with Bacardi Event, Bloomberg Summit sponsorship, De Monaco event, World of Watch event, Sponsorship of Bangkok Symphony Orchestra

บริการลูกค้าสัมพันธ์

หลังการขาย บริษัทฯ มีการให้บริการอำนวยความสะดวก ณ ที่ตั้งโครงการเพื่อให้แน่ใจการโอนกรรมสิทธิ์ให้กับลูกค้าเป็นไปอย่างราบรื่น นอกจากนี้ เพื่อเป็นการยืนยันถึงเป้าหมายของบริษัทฯ ที่จะส่งมอบโครงการที่มีคุณภาพและสร้างความพึงพอใจสูงสุด ไรมอน แลนด์ ยังมีระยะเวลารับประกันภายหลังจากการโอนกรรมสิทธิ์ให้กับลูกค้าอีกด้วย และเพื่อการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง บริษัทฯ ได้จัดทำการสำรวจความคิดเห็นและความพึงพอใจของลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ ทั้งในช่วงระหว่างการดำเนินโครงการและหลังจากการก่อสร้างโครงการแล้วเสร็จ เพื่อศึกษาและทำความเข้าใจในรสนิยม ความต้องการ และความคิดเห็นของลูกค้า และเพื่อที่บริษัทฯ จะดำเนินการแก้ไขหากมีข้อผิดพลาดหรือความไม่พึงพอใจในสินค้าและบริการของบริษัทฯ ได้อย่างทันทีทันใด

2.3 การจัดหาโครงการ

การศึกษาความเป็นไปได้

การทำวิจัยและศึกษาความเป็นไปได้ถือเป็นรากฐานสำคัญในการพัฒนาโครงการของ ไรมอน แลนด์ เริ่มตั้งแต่การวิจัยเพื่อหาทำเลที่เหมาะสมในการซื้อที่ดิน ซึ่งเป็นกระบวนการแรกในการพัฒนาโครงการ ต่อเนื่องไปจนถึงการศึกษาโครงการอย่างละเอียดเพื่อการพัฒนาแผนงานและการดำเนินงานในแต่ละโครงการ

ด้วยทีมวิจัยของบริษัทฯ เอง สามารถวิเคราะห์ความต้องการของตลาดและประเมินศักยภาพของกลุ่มลูกค้าที่น่าสนใจ ทั้งในแง่ความคาดหวังและกำลังการซื้อ ยิ่งไปกว่านั้นจากการวิเคราะห์โครงการที่มีอยู่ในตลาดและการเปรียบเทียบราคา บริษัทฯ สามารถระบุความต้องการเฉพาะของกลุ่มลูกค้าที่บริษัทฯ ควรให้ความสนใจได้

ไรมอน แลนด์ ทำการสำรวจที่ดินเพื่อประเมินศักยภาพของทำเลที่ตั้ง และวิเคราะห์ประสิทธิผลและความเหมาะสมของขนาดและรูปร่างของที่ดิน ความพร้อมของระบบสาธารณูปโภคและโครงสร้างพื้นฐาน และความคล่องตัวในการเดินทางและการสัญจร โดยพิจารณาจากความหนาแน่นของประชากรและเส้นทางเดินรถ เป็นต้น

ควบคู่ไปกับการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ บริษัทฯ ได้ทำการออกแบบในเบื้องต้นและศึกษาทบทวนแผนผังเมืองและมาตรการการแบ่งเขต (Zoning) เพื่อให้แน่ใจว่าบริษัทฯ จะสามารถทำการก่อสร้างโครงการด้วยโครงสร้างและรูปแบบที่ได้วางแผนไว้ โดยก่อนเริ่มโครงการ บริษัทฯ มีการพิจารณาข้อกฎหมายต่างๆ รวมทั้งตรวจสอบเอกสารทางกฎหมายที่เกี่ยวข้องอย่างละเอียด นอกจากนี้ในฐานะองค์กรที่มีความรับผิดชอบต่อสังคม บริษัทฯ พิจารณารอบรอบคอบถึงผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมจากการพัฒนาโครงการของบริษัทฯ โดยมีการทำวิจัยผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมอย่างละเอียด (Environmental Impact Study หรือ EIA) ซึ่งบริษัทฯ ไม่เพียงปฏิบัติตามข้อกำหนดขั้นต่ำแต่พยายามทุกวิถีทาง เพื่อให้แน่ใจว่าการก่อสร้างและการพัฒนาโครงการทั้งหมดเป็นไปตามกฎหมายและข้อบังคับที่เกี่ยวข้องของกรมที่ดิน คณะกรรมการสิ่งแวดล้อม สำนักงานการวางผังเมือง และกระทรวงมหาดไทย สำหรับโครงการยูนิตที่พักอาศัยที่มีขนาดเกินกว่า 80 ห้อง บริษัทฯ ได้มีจัดทำและยื่นรายงานผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม (EIA Report) ต่อสำนักงานนโยบายและแผนทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม บริษัทฯ มีความภูมิใจเป็นอย่างยิ่งในประวัติที่ดีเสมอมาทั้งในด้านความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม

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 จะคัดเลือกผู้รับเหมาจากบริษัทฯ ก่อสร้างขึ้นนาระดับสากล โดยหลักเกณฑ์ในการคัดเลือกผู้รับเหมาประกอบด้วย ความสามารถทางด้านเทคนิค วิธีการดำเนินงานก่อสร้างที่รวดเร็วและมีประสิทธิภาพ บุคลากรที่มีประสบการณ์และมีความชำนาญ และชื่อเสียงที่ไว้วางใจได้ในการส่งมอบงานที่เสร็จสมบูรณ์ภายในระยะเวลาและงบประมาณที่กำหนด ผู้รับเหมาต้องมีความสามารถในการประสานและควบคุมงานแบบศูนย์รับผิดชอบเดียว (Single-Point Accountability) ซึ่งรวมไปถึงเป็นการประสานงานกับนักออกแบบ การควบคุมและประกันคุณภาพการก่อสร้าง (Quality Assurance/Quality Control) และการดำเนินการแก้ไขปัญหาในการดำเนินงาน นอกจากนี้ ผู้รับเหมาที่ได้รับเลือกจะต้องเป็นบริษัทที่มีฐานะทางการเงินที่ดีและมีแหล่งเงินทุนสนับสนุนที่มั่นคง

ผู้รับเหมาช่วง

ไรมอน แลนด์ จะมีการทำสัญญาช่วงกับผู้รับเหมาที่มีความเชี่ยวชาญเฉพาะทางสำหรับงานว่าจ้างที่มีขนาดเล็กในแต่ละโครงการ เช่น การสร้างห้องครัว ด้วยกระบวนการคัดเลือกของบริษัทฯ ซึ่งพิจารณาจากความสามารถด้านเทคนิค คุณภาพของวัสดุและบริการ และราคาที่เสนอ โดยบริษัทฯ จะจัดจ้างผู้รับเหมาช่วงผ่านทางผู้รับเหมาหลักของโครงการ แต่อย่างไรก็ตามบริษัทฯ ยังคงมีส่วนร่วมในกระบวนการโดยตลอดผ่านทางผู้จัดการโครงการ ซึ่งจะคอยตรวจสอบทุกขั้นตอนของการดำเนินการตั้งแต่การคัดเลือกไปจนถึงการทำสัญญาและการกำกับดูแลงานของผู้รับเหมาช่วง

ที่ปรึกษา

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

การจัดหาวัสดุอุปกรณ์

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

2.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

การโอนกรรมสิทธิ์ให้แก่ลูกค้าจะดำเนินการได้เมื่อโครงการก่อสร้างเสร็จสมบูรณ์และลูกค้าชำระเงินครบถ้วนตามสัญญาแล้ว ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 จำนวนหน่วยและมูลค่างานที่ยังไม่ได้ส่งมอบโอนกรรมสิทธิ์ให้แก่ลูกค้า มีดังต่อไปนี้

โครงการ	จำนวนหน่วย (ยูนิต)	มูลค่าขายงานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ* (ล้านบาท)
โครงการเดอะริเวอร์	14	310
โครงการ 185 ราชดำริ	86	3,323
โครงการชาयी วงศ์มาตย์	395	2,412
โครงการยูนิกซ์ เซาท์ พัทยา	709	1,847
โครงการเดอะลอฟท์ เอกมัย	223	1,814
รวม	1,427	9,705

*มูลค่าตามสัญญาซื้อขายและสัญญาจอง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557

3. ปัจจัยความเสี่ยง

3.1 ความเสี่ยงเกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจ

3.1.1 ความเสี่ยงในการจัดหาที่ดินเพื่อการพัฒนาโครงการ

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

3.1.2 ความเสี่ยงในการพัฒนาโครงการ

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

บริษัทฯ มีการขยายการพัฒนาโครงการไปยังตลาดภูมิภาคมาเป็นเวลานานกว่า 10 ปี โดยเน้นพัฒนาโครงการไปยังจังหวัดและอำเภอขนาดใหญ่ เช่น ภูเก็ต และพัทลุง อย่างไรก็ตามการขยายตลาดออกไปนอกพื้นที่กรุงเทพฯ ย่อมมีความเสี่ยงด้านการตลาดอยู่หลายประการ เนื่องจากประชาชนในแต่ละจังหวัดย่อมมีความแตกต่างกัน รูปแบบการใช้ชีวิตและความชอบย่อมมีความแตกต่างกันด้วย ทำให้มีความเสี่ยงทางการตลาดอยู่หลายประการ ได้แก่ ความเสี่ยงเรื่องความต้องการที่อยู่อาศัยที่มีความแตกต่างกัน และ การรับรู้ ของตราสินค้าของลูกค้าในแต่ละพื้นที่ย่อมมีความแตกต่างกัน รวมถึงข้อบังคับและกฎหมายที่มีความแตกต่างกันในแต่ละจังหวัด

เพื่อลดความเสี่ยงดังกล่าว ทางบริษัทฯ ได้ทำงานวิจัยอย่างต่อเนื่องในแต่ละพื้นที่ก่อนการลงทุน เพื่อที่จะเข้าถึงกลุ่มลูกค้าในแต่ละภูมิภาคให้มากที่สุด ทั้งนี้การลงทุนในพื้นที่หลากหลายจังหวัด เป็นการกระจายความเสี่ยงในการลงทุนไปในทำเลที่แตกต่างกัน และยังสร้างการรับรู้ในแบรนด์สินค้าไปยังหลายๆ ภูมิภาคด้วย

3.1.3 ความเสี่ยงจากการขายและการจัดเก็บรายได้

กลยุทธ์การเปิดขายโครงการคอนโดมิเนียมก่อนเริ่มก่อสร้าง (Pre-sales) นอกจากจะช่วยลดความเสี่ยงด้านการตลาดแล้ว ยังสร้างความยืดหยุ่นให้กับบริษัทในการปรับเปลี่ยนผลิตภัณฑ์ของบริษัทให้เหมาะสมกับสภาวะทางการตลาดที่มีการเปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็ว รวมทั้งยังช่วยให้บริษัทนำเงินค่างวดจากลูกค้ามาเป็นทุนหมุนเวียนได้อีกด้วย การเสนอขายคอนโดมิเนียมก่อนเริ่มการก่อสร้าง ยังคงมีความเสี่ยงด้านการควบคุม ต้นทุนก่อสร้าง เนื่องจากการตั้งราคาขายก่อนเริ่มการก่อสร้าง จึงมีความเป็นไปได้ที่ในภายหลังต้นทุนการก่อสร้างจะเพิ่มสูงขึ้นโดยที่ทางบริษัทได้เปิดขายโครงการไปก่อนแล้ว ดังนั้นบริษัทฯ จึงได้ลดความเสี่ยงดังกล่าว โดยทำสัญญาก่อสร้างแบบเบ็ดเสร็จ (Turnkey Construction Contract) กับผู้รับเหมา และจัดซื้อวัสดุก่อสร้างบางรายการจากผู้ผลิตโดยตรง ทำให้สามารถควบคุมต้นทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพ และรักษาอัตรากำไรขั้นต้นไม่ให้ได้รับผลกระทบจากความผันผวนของราคาวัสดุก่อสร้าง บริษัทฯ ยังเปิดขายโครงการแบบเป็นเฟส (Phase) เพื่อตั้งราคาขายให้เหมาะสมกับค่าก่อสร้างที่มีความผันผวนดังกล่าวด้วย

ไรมอน แลนด์ได้ลดความเสี่ยงจากการไม่สามารถจัดเก็บค่างวดตามสัญญาจากลูกค้า โดยการเก็บเงินค่างวดสูงถึงประมาณร้อยละ 25-40 ของราคาขาย (ค่าเฉลี่ยของอุตสาหกรรม ของการจัดเก็บเงินค่างวดต่ำกว่าร้อยละ 25 ของราคาขาย) นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีกระบวนการในการติดตาม และเรียกเก็บชำระเงินค่างวดจากลูกค้าอย่างเป็นระบบ โดยจะมีฝ่ายลูกค้าสัมพันธ์ คอยดูแลลูกค้าอย่างใกล้ชิด และมีการรายงานให้ผู้บริหารทราบอย่างทันทั่วทั้งทีในกรณีที่คาดว่าจะเกิดปัญหาจากการเรียกเก็บและการชำระเงินจากลูกค้า

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

ปัจจุบันบริษัทฯ ได้ให้ความสำคัญกับลูกค้าในภูมิภาคใกล้เคียง ทั้งประเทศไทยและกลุ่มประเทศอาเซียน เพื่อลดความเสี่ยงและความผันผวนของการขายลง ทั้งนี้การขยายฐานลูกค้าของบริษัทฯ สามารถทำให้บริษัทฯ เกิดการพัฒนาเริ่มโครงการใหม่ๆ อย่างต่อเนื่อง ซึ่งเป็นกระบวนการสำคัญที่ทำให้สามารถลดความเสี่ยงในการแข่งขันและการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของลูกค้าได้ บริษัทฯ สามารถปรับกลยุทธ์ทางธุรกิจให้เหมาะสมกับสภาพแวดล้อมและเศรษฐกิจที่มีการเปลี่ยนแปลง และสามารถพัฒนารูปแบบโครงการซึ่งตรงกับความต้องการของลูกค้าได้ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังเชื่อมั่นว่าการขยายฐานลูกค้าภายในประเทศจะช่วยลดความเสี่ยงที่เกิดจากความผันแปรทางเศรษฐกิจในต่างประเทศได้

3.1.4 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

3.2 ความเสี่ยงในด้านการเงินและความเสี่ยงอื่นๆ ที่อาจเกิดขึ้นต่อผู้ถือหลักทรัพย์

3.2.1 ความเสี่ยงจากการผันผวนของอัตราดอกเบี้ย

การกู้เงินของบริษัทฯ ส่วนใหญ่ใช้อัตราดอกเบี้ยแบบลอยตัว (floating rate) หรือ MLR ซึ่งอิงกับภาวะการตลาด ดังนั้น ความผันผวนของอัตราดอกเบี้ยจึงอาจส่งผลกระทบต่อภาระการดำเนินงานและกระแสเงินสดของบริษัทฯ แต่อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีความเห็นว่าดอกเบี้ยไม่มีแนวโน้มที่จะปรับขึ้นในปี 2558 และบริษัทฯ ยังมีความสัมพันธ์อันดีกับธนาคารผู้ให้สินเชื่อ และพยายามจัดหาแหล่งเงินกู้ที่มีต้นทุนที่เหมาะสมที่สุด

3.2.2 ความเสี่ยงจากการใช้สิทธิซื้อหุ้นสามัญตามใบสำคัญแสดงสิทธิ (RML-W3 and RML-WB)

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทฯ มีใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญเป็นจำนวน 893,840,315 และ 89,000,000 หน่วย ทั้งนี้ ในกรณีที่มีการใช้สิทธิซื้อหุ้นครบถ้วนตามใบสำคัญแสดงสิทธิโดยบุคคลอื่นที่ไม่ใช่ผู้ถือหุ้นเดิมทั้งจำนวนผลกระทบต่อส่วนแบ่งกำไรต่อหุ้น (Earnings Per Share Dilution) และสิทธิในการออกเสียงของผู้ถือหุ้น (Control Dilution) จะลดลงไม่เกินร้อยละ 22 โดยคำนวณเปรียบเทียบกับจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัทฯ จำนวน 4,558,280,156 หุ้น (ทุนจดทะเบียนแล้วภายหลังจากที่บริษัทเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนให้แก่บุคคลในวงจำกัดและการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิทั้งจำนวน)

3.2.3 ความเสี่ยงจากการขาดแคลนบุคลากรที่มีคุณภาพ

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

3.2.4 ความเสี่ยงจากการชะลอตัวทางเศรษฐกิจของประเทศ

ในปีที่ผ่านมา การลดลงของการบริโภคภาคเอกชนในไทย ซึ่งเป็นผลมาจากหนี้สินภาคครัวเรือนที่สูงขึ้น (ประมาณร้อยละ 85 ของ GDP) การชะลอโครงการลงทุนก่อสร้างโครงข่ายคมนาคมต่าง ๆ ของรัฐบาลอันสืบเนื่องมาจากการเปลี่ยนแปลงคณะรัฐบาล และการส่งออกของประเทศที่ไม่ค่อยดีนักอันมีสาเหตุจากเศรษฐกิจโลกที่ซบเซา สถานการณ์เหล่านี้ส่งผลกระทบโดยตรงต่อการเติบโตของเศรษฐกิจของประเทศ

นอกจากนี้มาตรการจากธนาคารหลักในประเทศที่เข้มงวดในการให้สินเชื่อแก่ผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ ประกอบกับเงื่อนไขการวางเงินดาวน์เพิ่มขึ้นสำหรับการกู้ยืมเพื่อการเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัย รวมถึงการปฏิเสธ ยอดหนี้เงินกู้บ้านของธนาคารที่เพิ่มขึ้น สาเหตุเหล่านี้ได้ส่งผลกระทบต่ออุตสาหกรรมในภาพรวม โดยเฉพาะความต้องการของผลิตภัณฑ์ในระดับล่างถึงกลาง

ในส่วนของไรมอน แลนด์นั้น เพื่อเป็นการคัดกรองลูกค้า บริษัทฯ มีมาตรการเก็บเงินมัดจำจากลูกค้าสูงถึงร้อยละ 25-40 ของราคาห้อง นอกจากนี้ ลูกค้าส่วนใหญ่ของบริษัทฯเป็นผู้มีกำลังซื้อสูง และมักไม่กู้เงินมาเพื่อทำการซื้อผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ กล่าวคือ น้อยกว่าร้อยละ 20 ของลูกค้าบริษัทฯนั้นต้องกู้ยืมสินเชื่อเพื่อทำการโอนกรรมสิทธิ์ อันส่งผลให้ลูกค้าที่ได้จองห้องแล้วแต่ไม่มาโอนกรรมสิทธิ์มีน้อยกว่าร้อยละ 1 (transfer failure rate)

4. **ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ**

บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีสินทรัพย์หลักคือที่ดินและสิ่งปลูกสร้างที่พัฒนาเพื่อขายและให้เช่า โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีต้นทุนโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ สินทรัพย์ถาวร (สุทธิ) และสิทธิการเช่า ตามบัญชี เท่ากับ 8,452 ล้านบาท 1,057 ล้านบาท และ 73 ล้านบาท ตามลำดับ โดยมีรายละเอียดดังนี้

4.1 ต้นทุนโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ (สุทธิ) ของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557

บริษัท / โครงการ	ที่ตั้งโครงการ	พื้นที่รวมของโครงการ (ไร่)	รายละเอียดโครงการหรือจำนวนยูนิตคงเหลือ	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (พันบาท)	หมายเหตุ
■ บมจ. ไรมอน แลนด์ 1. นอร์ทพอยท์ 2. 185 ราชดำริ	หาดวงศ์อมตย์ ตำบลนาเกลือ อำเภอบางละมุง จังหวัดชลบุรี ถนนราชดำริ แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร	12 - 0 - 54 4 - 1 - 62.9	ห้องชุดโครงการนอร์ทพอยท์คงเหลือ 3 ยูนิต เป็นคอนโดมิเนียมพักอาศัย 35 ชั้น จำนวน 266 ยูนิต พร้อมพื้นที่จอดรถ	129,688 2,381,690	<ul style="list-style-type: none"> ■ จำนวนเพื่อค้ำประกันเงินกู้เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน วงเงินจำนวน 82 ล้านบาท ■ โครงการพัฒนาเสร็จสมบูรณ์แล้ว ■ มูลค่าตามบัญชีเป็นมูลค่าโครงการ (ส่วนที่ยังไม่ได้ส่งมอบ) ■ มูลค่าตามบัญชีเป็นมูลค่าสำหรับส่วนที่ยังไม่ได้ส่งมอบ ■ ห้องชุดจำนวน 1 ยูนิตถือกรรมสิทธิ์โดยบจ. ไรมอน แลนด์ รีเสิร์ทส์ ■ ห้องชุดจำนวน 1 ยูนิตถือกรรมสิทธิ์โดยบจ. ไรมอน แลนด์ ดีเวลลอปเม้นท์
■ บจ. เดอะ ริเวอร์ และ/หรือ บจ. ดาก ลิน พร็อพเพอร์ตี้ส์ 3. เดอะริเวอร์	อยู่ใกล้กับโรงแรมพินินซูล่า ริมน้ำเจ้าพระยา ถนนเจริญนคร แขวงคลองตันใต้ เขตคลองสาน กรุงเทพมหานคร	12 - 3 - 41	เป็นคอนโดมิเนียมพักอาศัย 71 ชั้น และ 42 ชั้น ชั้นใต้ดิน 1 ชั้น จำนวน 807 ยูนิต	1,514,603	<ul style="list-style-type: none"> ■ จำนวนเพื่อค้ำประกันเงินกู้เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน วงเงินจำนวน 930 ล้านบาท ■ มูลค่าตามบัญชีเป็นมูลค่าสำหรับส่วนที่ยังไม่ได้ส่งมอบ ■ ห้องชุดจำนวน 1 ยูนิตถือกรรมสิทธิ์โดยบจ. ไรมอน แลนด์ ■ ห้องชุดจำนวน 1 ยูนิตถือกรรมสิทธิ์โดยบจ. ไรมอน แลนด์ ดีเวลลอปเม้นท์ ■ ห้องชุดจำนวน 1 ยูนิตถือกรรมสิทธิ์โดยบจ. ไรมอน แลนด์ รีเสิร์ทส์ ■ ห้องชุดจำนวน 1 ยูนิตถือกรรมสิทธิ์โดยบจ. ไรมอน แลนด์ ยูนิกซ์

4.1 ต้นทุนโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ (สุทธิ) ของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 (ต่อ)

บริษัท / โครงการ	ที่ตั้งโครงการ	พื้นที่รวมของโครงการ (ไร่)	รายละเอียดของโครงการหรือจำนวนยูนิตคงเหลือ	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (พันบาท)	หมายเหตุ
<ul style="list-style-type: none"> บจ. ไรมอน แลนด์ ดีเวลลอปเม้นท์ 4. ซายร์ วงศ์อมตย์	ตำบลนาเกลือ อำเภอบางละมุง จังหวัดชลบุรี	5-3-70	เป็นคอนโดมิเนียมพักอาศัย จำนวน 2 อาคาร (ขนาดสูง 54 ชั้น และ 37 ชั้น) จำนวน 465 ยูนิต	2,061,230	<ul style="list-style-type: none"> ■ จำลองเพื่อค้ำประกันเงินกู้ในการซื้อที่ดินและพัฒนาโครงการ วงเงิน จำลอง 1,200 ล้านบาท ■ มูลค่าตามบัญชีเป็นมูลค่าสำหรับส่วนที่ยังไม่ได้ส่งมอบ
<ul style="list-style-type: none"> บจ. ไรมอน แลนด์ ยูนิกซ์ 5. ยูนิกซ์ เซ้าท์พัตยา	ตำบลหนองปรือ อำเภอบางละมุง จังหวัดชลบุรี	7-0-16	คอนโดมิเนียมพักอาศัย จำนวน 1,209 ยูนิต	1,591,234	<ul style="list-style-type: none"> ■ จำลองเพื่อค้ำประกันเงินกู้ในการซื้อที่ดินและพัฒนาโครงการและเงินทุนหมุนเวียน วงเงินจำลอง 1,598 ล้านบาท ■ มูลค่าตามบัญชีเป็นมูลค่าที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง
<ul style="list-style-type: none"> บจ. ไรมอน แลนด์ เอกมัย 6. เดอะลอฟท์ เอกมัย	แขวงพระโขนงเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร	1-3-83	คอนโดมิเนียมพักอาศัย จำนวน 263 ยูนิต	773,058	<ul style="list-style-type: none"> ■ จำลองเพื่อค้ำประกันเงินกู้ในการซื้อที่ดินและพัฒนาโครงการและเงินทุนหมุนเวียน วงเงินจำลอง 880 ล้านบาท ■ มูลค่าตามบัญชีเป็นมูลค่าที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง
รวม				8,451,503	

4.2 ทรัพย์สินถาวร (สุทธิ) ของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557

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	45,920	<ul style="list-style-type: none"> ■ จำนองเพื่อค้ำประกันเงินกู้เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนของบริษัทฯ วงเงินจำนอง 47 ล้านบาท ■ เป็นอาคารสำนักงานเพื่อให้เช่า
2. โครงการแคลพสันส์ (klapsons)	ถนนเจริญนคร แขวงคลองตันใหม่ เขตคลองสาน กรุงเทพมหานคร	-	เป็นโครงการสำหรับการเช่าระยะยาวใน อาคารเดอะริเวอร์ชั้น 23-31	838,151	<ul style="list-style-type: none"> ■ จำนองเพื่อค้ำประกันเงินกู้เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน วงเงินจำนอง 930 ล้านบาท
3. ศูนย์การค้าวีว (VUE)	ถนนเจริญนคร แขวงคลองตันใหม่ เขตคลองสาน กรุงเทพมหานคร	2 - 3 - 97	อาคาร 4 ชั้น 1 หลัง (รวมชั้นใต้ดิน) พื้นที่ให้เช่า 4,118 ตารางเมตร	98,529	<ul style="list-style-type: none"> ■ เป็นศูนย์การค้าเพื่อให้เช่าพื้นที่
4. สินทรัพย์อื่นๆ				74,757	
รวม				1,057,357	

4.3 สิทธิการเช่า ของบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557

บริษัท / โครงการ	รายละเอียด	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (พันบาท)	หมายเหตุ
1. บริษัท ดากสิน พร็อพเพอร์ตี้ส์ จำกัด	รายละเอียดสัญญาเช่าอาคาร (Leased Agreement) ระหว่างสำนักงานทรัพย์สินส่วนพระมหากษัตริย์ (ผู้ให้เช่า) และบริษัท ดากสิน พร็อพเพอร์ตี้ส์ จำกัด (ผู้เช่า)	72,889	<ul style="list-style-type: none"> ■ เนื้อที่เช่า (Leased /Rentable Area): เนื้อที่ 2 ไร่ 3 งาน 71.0 ตารางวา หัก ที่ดินส่วนที่เป็นทางภาระจำยอมให้กับที่ดินแปลงข้างเคียง คงเหลือเนื้อที่ดินประมาณ 2 ไร่ 1 งาน 52.71 ตารางวา ■ ลักษณะสัญญาเช่าที่ดิน: Build-Transfer-Operate (BTO) ■ อายุสัญญาเช่า (Lease Term): 30 ปี ■ วันที่เริ่มสัญญา (Commencing Date): วันที่ 28 กันยายน 2552 ■ วันที่สิ้นสุดสัญญา (Terminate Date): วันที่ 27 กันยายน 2582
รวม		72,889	

4.4 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

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

4.4 เงินลงทุนของบริษัทฯ ในบริษัทย่อย

ชื่อบริษัท	ประเภท/ลักษณะธุรกิจ	ทุนชำระแล้ว (ล้านบาท)	% การถือหุ้น	วิธีราคาทุน (ล้านบาท)	มูลค่าการลงทุน ตามบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ที่ถือเกิน 10 %	
						รายชื่อ	%การถือหุ้น
บริษัทย่อย							
1. บจ. คอนเทมโพรารี 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. เดอะริเวอร์ และบริษัทย่อย (นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังถือหุ้นใน บจ. เดอะริเวอร์ ผ่าน บจ. คอนเทมโพรารี พร็อพเพอร์ตี้ อีกร้อยละ 11 ของทุนชำระแล้ว อีกด้วย)	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	1,232.03	99.84%	1,121.99	1,121.99	บมจ. ไรมอน แลนด์ บจ. คอนเทมโพรารี พร็อพเพอร์ตี้	88.99% 10.85%
4. บจ. ไรมอน แลนด์ พาร์ค วิว ดีเวลลอปเม้นส์	หยุดดำเนินการ	100.00	99.99%	100.00	—	บมจ. ไรมอน แลนด์	99.99%
5. บจ. ไรมอน แลนด์ รีเสิร์ช	การลงทุนและบริการ	7.0	99.99%	7.0	7.0	บมจ. ไรมอน แลนด์	99.99%
6. บจ. นอร์ทพอยท์ ฟิอาร์ชี	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	2.5	99.99%	2.50	0.64	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 99.8 และถือทางอ้อมโดย บจ. ไรมอน แลนด์ เรสซิเดนซ์ ร้อยละ 0.2)	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	1,737.50	99.99%	1,727.50	1,242.28	บมจ. ไรมอน แลนด์	99.78%
10. บจ. ไรมอน แลนด์ เซอร์วิส	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	0.5	99.96%	0.50	0.50	บมจ. ไรมอน แลนด์	99.96%
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	1.23	บมจ. ไรมอน แลนด์	99.99%
รวม					2,967.36		

* หมายเหตุ : ไม่รวมบริษัท ไรมอน แลนด์ ดีเวลลอปเม้นท์ (สิงคโปร์) จำกัด และ บริษัท ไรมอน แลนด์ พร็อพเพอร์ตี้ส์ (สิงคโปร์) จำกัด (ทุนจดทะเบียนและชำระแล้วบริษัทละ SGD 2.00)

4.5 รายละเอียดเกี่ยวกับรายการประเมินราคาทรัพย์สิน

ในระหว่างปีปัจจุบัน บริษัทย่อยแห่งหนึ่งบันทึกการปรับลดราคาทุนของห้องชุดพาณิชยกรรมให้เป็นมูลค่ายุติธรรมที่ประเมินโดยผู้ประเมินราคาอิสระ เป็นจำนวน 135 ล้านบาท โดยแสดงเป็นส่วนหนึ่งของค่าใช้จ่ายในการบริหารสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2557

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

บริษัทฯ และบริษัทย่อยไม่มีคดีใดซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อสินทรัพย์ของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อยอย่างมีสาระสำคัญ (มีมูลค่าสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557) รวมทั้งไม่มีคดีใดที่กระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญที่ไม่สามารถประเมินผลกระทบเป็นตัวเลขได้ และไม่มีคดีใดที่มีได้เกิดจากการประกอบธุรกิจโดยปกติของบริษัทฯ รวมถึงไม่มีประเด็นข้อพิพาทเกี่ยวกับการทุจริตคอร์รัปชันที่อาจส่งผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญแต่อย่างใด

ส่วนที่ 6 ข้อมูลทั่วไป

ชื่อ	:	บริษัท ไรมอน แลนด์ จำกัด (มหาชน) RAIMON LAND PUBLIC COMPANY LIMITED
ประเภทธุรกิจ	:	ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	62 อาคาร เดอะมิลเลนเนียม ชั้น 22 ห้อง 2201-3 ถนนหลังสวน แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330
เลขทะเบียนบริษัท	:	0107536001508
Homepage	:	www.raimonland.com
Email	:	info@raimonland.com
นักลงทุนสัมพันธ์	:	ir@raimonland.com
โทรศัพท์	:	66 (0) 2651 9601-4 และ 66 (0) 2651 9615-6
โทรสาร	:	66 (0) 2651 9614
ทุน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557	:	ทุนจดทะเบียน 4,558,280,156 บาท ทุนชำระแล้ว 3,575,424,125 บาท

6.1 ข้อมูลทั่วไปของบริษัทฯ บริษัทย่อย และบริษัทอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง

ชื่อบริษัท (ทะเบียนบริษัท)	ที่อยู่	ลักษณะธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน (บาท)	ทุนชำระแล้ว (บาท)	สัดส่วน การลงทุน
1) บริษัท ไรมอน แลนด์ จำกัด (มหาชน) (0107536001508)	อาคารเดอะมิลเลนเนียล 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 ริเวอร์ จำกัด (0105534045182)	อาคารเดอะมิลเลนเนียล 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)	อาคารเดอะมิลเลนเนียล 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 คอนทิมโพรารี พร็อพเพอร์ตี้ส์ จำกัด (0105526003476)	อาคารเดอะมิลเลนเนียล 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	200,000,000	200,000,000	98.59%
4) บริษัท ไรมอน แลนด์ รีสอร์ทส์ จำกัด (0105550123958)	อาคารเดอะมิลเลนเนียล 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	การลงทุนเพื่อให้ เช่าทรัพย์สิน	7,000,000	7,000,000	99.99%
5) บริษัท ไรมอน แลนด์ แพลนเนอร์ จำกัด (0105543094441)	อาคารเดอะมิลเลนเนียล 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 ดีเวลอปเม้นส์ จำกัด (0105549121467)	อาคารเดอะมิลเลนเนียล 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 อารีชี จำกัด (0105551107123)	อาคารเดอะมิลเลนเนียล 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)	อาคารเดอะมิลเลนเนีย 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)	อาคารเดอะมิลเลนเนีย 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 ยูนิกซ์ จำกัด (0105551070491)	อาคารเดอะมิลเลนเนีย 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	2,300,000,000	1,737,500,000	99.99%
11) บริษัท ไรมอน แลนด์ เซอร์วิสเขต จำกัด (0105553005034)	อาคารเดอะมิลเลนเนีย 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	99.96%
12) บริษัท ไรมอน แลนด์ เอกมัย จำกัด (0105555172779)	อาคารเดอะมิลเลนเนีย 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)	อาคารเดอะมิลเลนเนีย 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 พร็อพเพอร์ตี้ส์ (สิงคโปร์) จำกัด	15 Hoe Chiang Road #19-01 Tower Fifteen Singapore (089316)	พัฒนา อสังหาริมทรัพย์	2 ดอลลาร์ สิงคโปร์	2 ดอลลาร์ สิงคโปร์	100%

บริษัทอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง	ที่อยู่	ประเภท/ความเกี่ยวข้อง
1) บริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด	อาคารเลครัชดา 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 และบริษัทย่อย*
2) บริษัท ดีแอลเอ ไปป์ ออร์ (ประเทศไทย) จำกัด	195 อาคารเอ็มไพร์ทาวเวอร์ ชั้น 47 ห้อง 4707 ถนนสาทรใต้ แขวง ยานนาวา เขตสาทร กรุงเทพมหานคร 10120 โทรศัพท์: 66 (0) 2686 8500 โทรสาร: 66 (0) 2670 0131 Website: www.dlapiper.com	ที่ปรึกษากฎหมายของ บมจ. ไรมอน แลนด์
3) บริษัท วีระวงศ์ ชินวัฒน์ และเพียงพนอ จำกัด	540 เมอร์คิวี ทาวเวอร์ ชั้น 22 ถนนเพลินจิต กรุงเทพมหานคร 10330 โทรศัพท์: 66 (0) 2264 8000 โทรสาร: 66 (0) 2657 2222 Website: www.weerawongcp.com	ที่ปรึกษากฎหมายของ บมจ. ไรมอน แลนด์
4) บริษัท ไพร์วอเตอร์ เฮาส์คูเปอร์ส จำกัด	อาคารบางกอกซิตีทาวเวอร์ ชั้น 15 179/74-80 ถนน สาทรใต้ แขวง พุ้มหามาตย์ เขต สาทร กรุงเทพมหานคร 10120 02 679 6444 โทรศัพท์: 66 (0) 2344 1000 โทรสาร: 66 (0) 2286 4440 Website: www.pwc.com	ที่ปรึกษากฎหมายของ บมจ. ไรมอน แลนด์
5) บริษัท สำนักงานกฎหมายกรุงเทพ 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	ที่ปรึกษากฎหมายของ บมจ. ไรมอน แลนด์
6) บริษัท สำนักงานกฎหมายบรรจง แอนด์ วิทยา จำกัด	อาคารวอลสตรีททาวเวอร์ 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	ที่ปรึกษากฎหมายของบริษัทย่อย
7) บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (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.tsd.co.th	นายทะเบียนหลักทรัพย์กฎหมายของ บมจ. ไรมอน แลนด์

* หมายเหตุ: ยกเว้นบริษัทย่อย 2 บริษัทคือ บริษัท นอร์ทพอยท์ ฟิอาร์ซี จำกัด และบริษัท ไรมอน แลนด์ สุขุมวิท จำกัด

6.2 ข้อมูลสำคัญอื่น

ไม่มี