

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. การให้บริการบริหารโครงการให้กับผู้เช่าอาศัย และ/หรือ นักลงทุน
4. การให้บริการเป็นนายหน้าซื้อขายห้องพักอาศัย

1.1 วิสัยทัศน์ พันธกิจ และ ปรัชญาในการดำเนินการ

วิสัยทัศน์คือข้อผูกพันของบริษัทที่มีต่อตนเองในการประกอบธุรกิจ ต่อลูกค้าและสังคม วิสัยทัศน์เป็นสิ่งที่กำหนดแนวทางและพันธกิจของบริษัท และชี้ให้เห็นว่าสิ่งใดเป็นสิ่งสำคัญต่อผู้มีส่วนได้เสีย ปรัชญาในการดำเนินการบริษัทคือแนวทางในการปฏิบัติงานของพนักงานทุกคนในการทำให้พันธกิจลุล่วง

วิสัยทัศน์	เป็นบริษัทที่มีความเป็นเลิศในการพัฒนาและครอบครองอสังหาริมทรัพย์
พันธกิจ	<p>การพัฒนาอสังหาริมทรัพย์</p> <ul style="list-style-type: none"> พัฒนาที่อยู่อาศัยที่มีคุณภาพดีทั้งในด้านการออกแบบและการใช้งานให้แก่ลูกค้า <p>การครอบครองอสังหาริมทรัพย์</p> <ul style="list-style-type: none"> จัดหาพื้นที่ให้เช่าคุณภาพดีแก่ผู้เช่าพื้นที่เช่าในทรัพย์สินของบริษัท <p>การบริการหลังการขาย</p> <ul style="list-style-type: none"> ให้บริการหลังการขายและการจัดการอสังหาริมทรัพย์ที่ดีเพื่อให้เจ้าของอสังหาริมทรัพย์และผู้เช่าพื้นที่เช่าสามารถดำเนินชีวิตและธุรกิจได้อย่างราบรื่น
ปรัชญาในการดำเนินการ	<p>ข้อผูกพันต่อสังคม</p> <ul style="list-style-type: none"> มุ่งมั่นที่จะเป็นสมาชิกที่ดีของสังคมและสนับสนุนการพัฒนาคุณภาพชีวิตและการศึกษาของสังคม ให้ความสำคัญด้านสิ่งแวดล้อม <p>ข้อผูกพันต่อลูกค้า</p> <ul style="list-style-type: none"> บริษัทฯ มีความมุ่งมั่นในการพัฒนาโครงการที่มีจุดเด่น มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ที่เหนือกว่าความคาดหวังของลูกค้า

	<ul style="list-style-type: none"> ■ มุ่งเน้นในการปรับปรุงและพัฒนาคุณภาพของการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ การนำเอามาตรฐานใหม่ในการวางแผนการจัดสรรที่ดิน การควบคุมสิ่งแวดล้อม และการบริหารงานหลังการขายที่ดีมาใช้กับโครงการของบริษัทฯ ■ กำหนดราคาขายอย่างสมเหตุสมผล สร้างความเชื่อมั่นในสินค้าของบริษัทฯต่อลูกค้า เพื่อก่อให้เกิดผลประโยชน์ตอบแทนสูงสุดแก่บริษัทฯ และผู้ถือหุ้น <p>ข้อผูกพันต่อพนักงาน</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ บริษัทฯ มีนโยบายในการสร้างสรรค์สภาพแวดล้อมในการทำงานที่ดีให้แก่บุคลากรของบริษัทฯ ■ บริษัทฯ ยังเปิดโอกาสให้แก่พนักงานอย่างเท่าเทียมกันในการเติบโตภายในองค์กร รวมทั้งปลูกฝังพนักงานให้เกิดความความพึงพอใจในการทำงาน และความภาคภูมิใจในองค์กร <p>ข้อผูกพันต่อผู้ถือหุ้น</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ ดำเนินธุรกิจหรือธุรกรรมของบริษัทฯ ในทุกๆ ด้านด้วยความเป็นธรรม โปร่งใส ซื่อสัตย์ สุจริตต่อลูกค้าของบริษัทฯ ผู้ขายสินค้า ผู้รับเหมาก่อสร้าง และคู่ค้า ■ บริษัทฯ มีความมุ่งมั่นที่จะทำให้บริษัทฯ เป็นบริษัทที่มีความมั่นคงทางการเงิน มีการเติบโตในสวนแบ่งตลาด มีผลกำไรที่เติบโตอย่างต่อเนื่อง และปกป้องผลประโยชน์ของผู้ถือหุ้น
--	---

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาที่สำคัญ

2530	<ul style="list-style-type: none"> บริษัทฯ จัดทะเบียนเป็นบริษัทจำกัดครั้งแรกในนาม “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 ไทแก่น และนายโพธิ์เดช ไทแก่น ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ เกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงการถือหุ้น โดยนายโอเล่ย์ ไทแก่น 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 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 (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

2558	<ul style="list-style-type: none"> เมื่อวันที่ 15 มิถุนายน 2558 บริษัทฯได้ออกใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญ (RML-W4) ของ บริษัทฯ จำนวน 893,853,790 หน่วย โดยมีอัตราการใช้สิทธิที่ใบสำคัญแสดงสิทธิ 1 หน่วย ต่อ 1 หุ้นสามัญได้ 1 หุ้น ในราคา 1.97 บาทต่อหุ้น กำหนดการใช้สิทธิได้ในวันทำการสุดท้ายของเดือนมีนาคม มิถุนายน กันยายน และธันวาคม โดยจะเริ่มใช้สิทธิได้ครั้งแรกในวันที่ 30 กันยายน 2558 และครั้งสุดท้ายในวันที่ 15 มิถุนายน 2561 เมื่อวันที่ 24 กรกฎาคม 2558 บริษัทได้เสนอขายหุ้นกู้มูลค่า 500,000,000 บาท และมีอันดับความน่าเชื่อถือ BBB- แนวโน้มอันดับความน่าเชื่อถือ Stable (โดยบริษัท ทริสเรตติ้ง จำกัด) โดยเสนอขายให้นักลงทุนสถาบัน และ/หรือ ผู้ลงทุนรายใหญ่เท่านั้น ในระหว่างปี 2558 บริษัทได้ยกเลิกกิจการ บริษัท นอร์ทพอยท์ ฟิอาร์ชี จำกัด และ บริษัท ไรมอน แลนด์ สุขุมวิท จำกัด (ไม่มีการทำธุรกรรม) และจัดตั้ง บริษัท พระรามสี่ พร็อพเพอร์ตี้ส์ จำกัด (เงินทุนจดทะเบียนและชำระแล้วที่ 45,000,000)
2559	<ul style="list-style-type: none"> บริษัทได้รับรางวัล Product Leadership Award : Property Development จาก Frost & Sullivan ในวันที่ 23 มีนาคม 2559 บริษัทได้รับรางวัล Asia Pacific Property Award : Condominium Category (2016-2017) สำหรับโครงการชาयर วังศิมาตย์ และ Asia Pacific Property Award : Residential High-rise Development (2016-2017) สำหรับโครงการเดอะ ลอฟท์ เอกมัย

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

1.3.1 นโยบายการแบ่งการดำเนินงานของบริษัทในกลุ่ม

บริษัท ไรมอน แลนด์ จำกัด (มหาชน) มีบริษัทย่อยทั้งสิ้น 15 บริษัท โดยมีการแบ่งการดำเนินงานดังนี้

1. **บริษัท คอทเท็มโพรารี พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด**
บริษัทดำเนินธุรกิจหลักในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยได้พัฒนาโครงการเดอะลีโอพท์ 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 วังศอมาตย์
6. **บริษัท ไรมอน แลนด์ เรสซิเดนซ์ จำกัด**
บริษัทดำเนินธุรกิจหลักในการลงทุนในบริษัท ไรมอน แลนด์ ยูนิกซ์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ
7. **บริษัท ไรมอน แลนด์ ยูนิกซ์ จำกัด**
บริษัทดำเนินธุรกิจหลักในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โครงการยูนิกซ์ เซาท์ พัทยา เดอะ ลอฟท์ อโศกและมิวส์ เย็นอากาศ
8. **บริษัท ไรมอน แลนด์ เซอร์วิสเชส จำกัด**
บริษัทดำเนินธุรกิจหลักคือการให้บริการ/บริการธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
9. **บริษัท ไรมอน แลนด์ เอกมัย จำกัด**
บริษัทดำเนินธุรกิจหลักในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โครงการเดอะลีโอพท์ เอกมัย

10. บริษัท ไรมอน แลนด์ แพลนเนอร์ จำกัด

บริษัทดำเนินธุรกิจหลักในการให้บริการวางแผนและบริหารจัดการ

11. บริษัท ไรมอน แลนด์ พาร์ค วิว ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด

บริษัทดำเนินธุรกิจหลักในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

12. บริษัท พระรามสี่ พร็อพเพอร์ตี้ส์ จำกัด

บริษัทดำเนินธุรกิจหลักในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

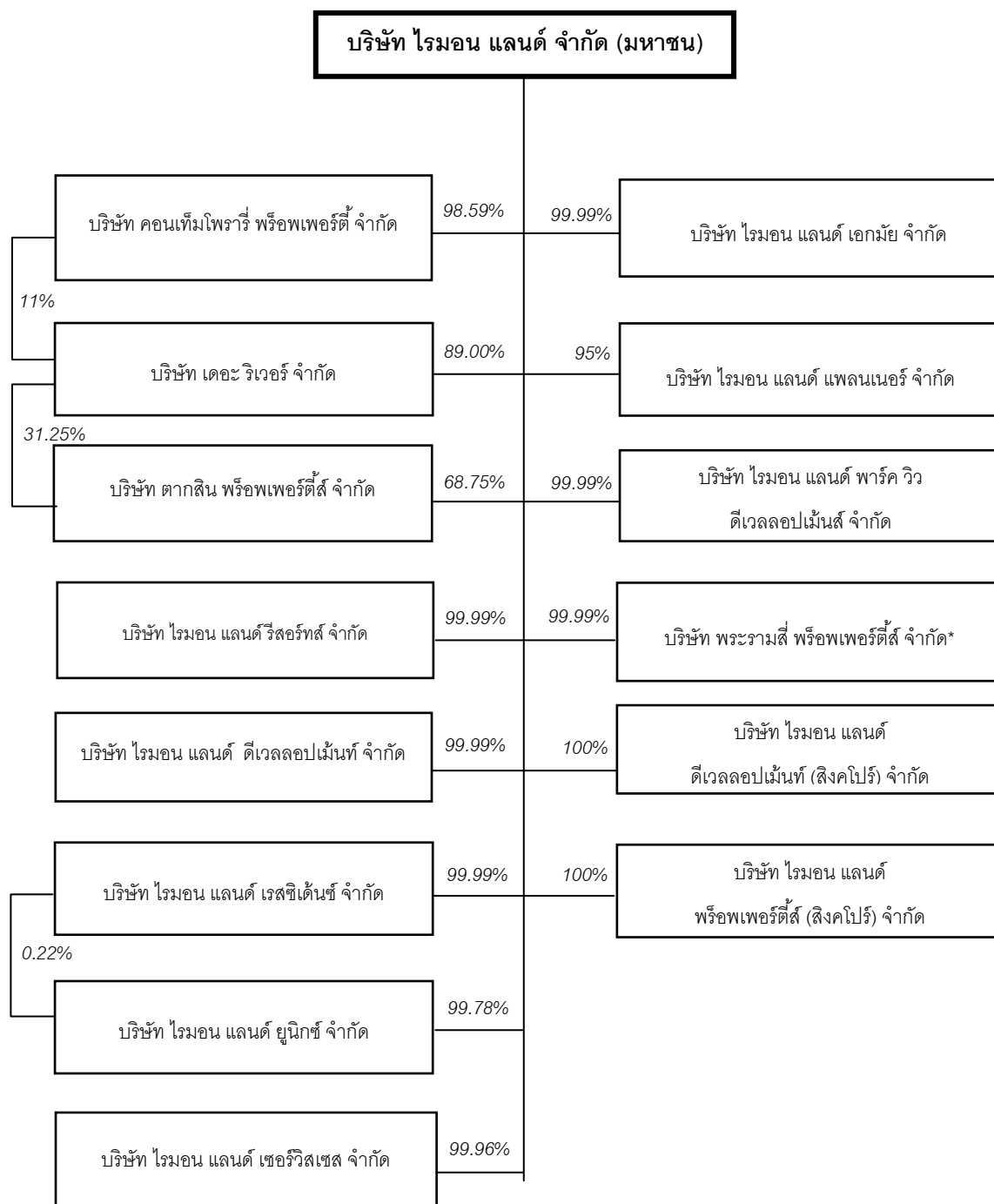
13. บริษัท ไรมอน แลนด์ ดีเวลลอปเม้นท์ (สิงคโปร์) จำกัด

มีภูมิลำเนาในประเทศสิงคโปร์ บริษัทดำเนินธุรกิจหลักในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ และ/หรือ การลงทุนและการดำเนินการที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

14. บริษัท ไรมอน แลนด์ พร็อพเพอร์ตี้ส์ (สิงคโปร์) จำกัด

มีภูมิลำเนาในประเทศสิงคโปร์ บริษัทดำเนินธุรกิจหลักในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ และ/หรือ การดำเนินการที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

1.3.2 แผนภาพโครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท



หมายเหตุ

* จัดตั้ง ณ วันที่ 28 ตุลาคม 2558

2 ลักษณะการประกอบธุรกิจ

โครงสร้างรายได้แยกตามสายผลิตภัณฑ์/กลุ่มธุรกิจ

รายการ	ปี 2558		ปี 2557		ปี 2556	
	จำนวนเงิน	%	จำนวนเงิน	%	จำนวนเงิน	%
รายได้						
รายได้จากการขายหน่วยในอาคารชุดพักอาศัย	5,042,339	98.00%	6,547,112	98.50%	5,656,427	98.10%
รายได้ค่าเช่าและค่าบริการ	38,972	0.76%	33,800	0.51%	24,778	0.43%
รายได้ค่าบริการโครงการ	18,635	0.36%	11,988	0.18%	8,794	0.15%
รายได้ค่าธรรมเนียมการตลาด	24,765	0.48%	22,073	0.33%	11,448	0.20%
ดอกเบี้ยรับ	1,711	0.03%	3,053	0.05%	6,145	0.11%
รายได้อื่น	19,065	0.37%	29,125	0.44%	58,101	1.01%
รวมรายได้	5,145,487	100.00%	6,647,151	100.00%	5,765,692	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 และจังหวัดแหล่งท่องเที่ยวที่พสกิตอากาศเป็นเวลาต่อเนื่อง โดยในช่วงหลายปีที่ผ่านมา บริษัทฯ ได้รับรางวัลต่าง ๆ ซึ่งเป็นการยืนยันถึงคุณภาพระดับสูงในด้านสถาปัตยกรรมและการออกแบบดังนี้

โครงการ	รางวัลที่ได้รับ
เดอะ ลอ ฟท์ อโศก	Property Development : Product Leadership Award, Frost & Sullivan, 2016 Best Practice Award
เดอะ ลอ ฟท์ เอกมัย	Residential High-rise Development, Asia Pacific Property Awards 2016-2017
ชาयर้ วงศ์อมตย์	Condominium Category, Asia Pacific Property Awards 2016-2017
185 ราชดำริ	Best Luxury Condo Development (Bangkok), Thailand Property Awards 2013 Best Condo Development (Thailand), at the South East Asia Property Awards 2013
เดอะริเวอร์	Best Luxury Condo Development (Bangkok), Thailand Property Awards 2012 Best Condo Development (Thailand), Thailand Property Awards 2012 Best Condo Development (South East Asia), South East Asia Property Awards 2012

รายละเอียดโครงการของบริษัท ไรมอน แลนด์ จำกัด (มหาชน) ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558

โครงการ	ลักษณะโครงการ	ปีที่เปิดโครงการ	ขนาดที่ดินโครงการ (ไร่-งาน-วา)	พื้นที่ขาย (ตารางเมตร)	จำนวนหน่วย (ยูนิต/หลัง)	มูลค่าขายโครงการ (ล้านบาท)	ราคาขายเฉลี่ย (บาทต่อตารางเมตร)	ปีที่ก่อสร้างเสร็จสมบูรณ์
โครงการที่สร้างเสร็จแล้ว								
เดอะลอฟท์ สาทร	ทาวนเฮ้าส์	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
เดอะลอฟท์ 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 พัทยา	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	108,738	837	13,891	230,000	ปี 2555
185 ราชดำริ	คอนโดมิเนียม	ไตรมาสที่ 3 ปี 2553	4-1-62.9	38,494	266	10,098	360,000	ปี 2557
ชาयर้ วงศ์อมตย์	คอนโดมิเนียม	ไตรมาสที่ 1 ปี 2554	5-3-70	29,790	465	3,111	137,000	ปี 2557
ยูนิกซ์ เซาท์ พัทยา	คอนโดมิเนียม	ไตรมาสที่ 4 ปี 2554	7-0-16	46,155	1,210	3,540	83,000	ปี 2558
โครงการที่กำลังก่อสร้างในปัจจุบัน								
เดอะลอฟท์ เอกมัย	คอนโดมิเนียม	ไตรมาสที่ 2 ปี 2556	1-3-83	13,715	263	2,232	180,000	ปี 2559
มิวส์ เอ็น อากาศ*	อสังหาพร้อม ที่ดิน	ไตรมาสที่ 2 ปี 2558	1-2-89	4,600	9	725	135,000	ปี 2559
เดอะลอฟท์ อโศก*	คอนโดมิเนียม	ไตรมาสที่ 4 ปี 2558	1-2-65.8	15,125	211	3,141	210,000	ปี 2561 หรือ ปี 2562

หมายเหตุ: รายละเอียดโครงการอาจเปลี่ยนแปลงได้

ในปี 2558 บริษัทฯ ส่งมอบกรรมสิทธิ์ห้องชุดเป็นมูลค่ารวมกว่า 5,042 ล้านบาทจากการโอนของลูกค้าอย่างต่อเนื่องของห้องชุดในโครงการ เดอะริเวอร์ โครงการ 185 ราชดำริ โครงการชาयर้ วงศ์อมตย์ และโครงการ ยูนิกซ์ เซาท์ พัทยา แผนการโอนกรรมสิทธิ์ในปี 2559 นั้น ประกอบไปด้วย โครงการ เดอะริเวอร์ โครงการ 185 ราชดำริ โครงการ ชาयर้ วงศ์อมตย์ โครงการ ยูนิกซ์ เซาท์ พัทยา และโครงการ เดอะลอฟท์ เอกมัย (จะก่อสร้างแล้วเสร็จในปี 2559)

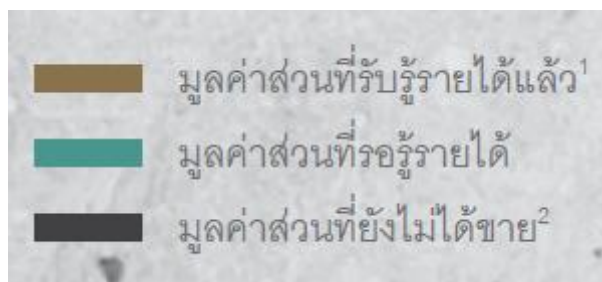
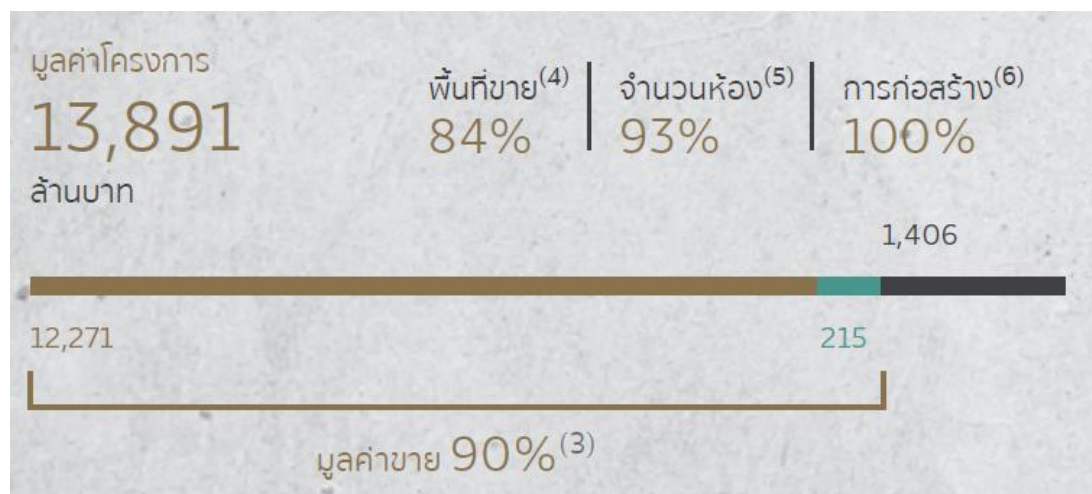
โครงการพัฒนาเพื่อขายในปี 2558

ในปี 2558 บริษัท ไรมอน แลนด์ จำกัด (มหาชน) มีโครงการเพื่อขายและ/หรือเพื่อปล่อยเช่า ดังนี้

โครงการเดอะริเวอร์

โครงการเดอะริเวอร์ประกอบด้วยยูนิตทั้งหมดจำนวน 837 ยูนิต ตั้งอยู่ติดริมแม่น้ำเจ้าพระยา โครงการเป็นอาคารที่พักอาศัยริมแม่น้ำที่สูงที่สุดในกรุงเทพมหานคร โดยในปี 2555 โครงการเดอะริเวอร์ได้รับรางวัล “โครงการคอนโดมิเนียมระดับหรูยอดเยี่ยม (กรุงเทพฯ)” ในสาขาโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ และรางวัล “โครงการคอนโดมิเนียมยอดเยี่ยมแห่งปี” ในสาขาสถาปัตยกรรมและการตกแต่งภายใน จากไทยแลนด์ พร็อพเพอร์ตี้ อวอร์ดส์ในปี 2555

ณ สิ้นปี 2558 มูลค่าขายรวมของโครงการประมาณ 13,891 ล้านบาท (ไม่รวมมูลค่าโครงการสำหรับการเช่าระยะยาว “แคลพลัน” และพื้นที่เช่าอื่นๆ) ปัจจุบันโครงการมียอดขายแล้วประมาณ 12,486 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 90 ของมูลค่าโครงการ หรือร้อยละ 84 ของพื้นที่ขายโครงการทั้งหมด (รวมพื้นที่ของแคลพลัน) โดยได้อนกรรมสิทธิ์ยูนิตให้กับลูกค้าไปแล้วทั้งสิ้นเท่ากับ 12,271 ล้านบาท ราคาขายเฉลี่ยสำหรับห้องชุดที่ยังไม่ได้ขายอยู่ที่ 230,000 บาทต่อตารางเมตร



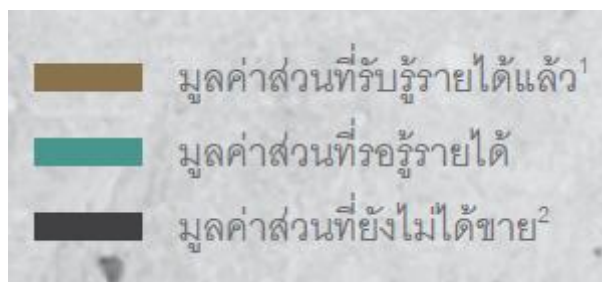
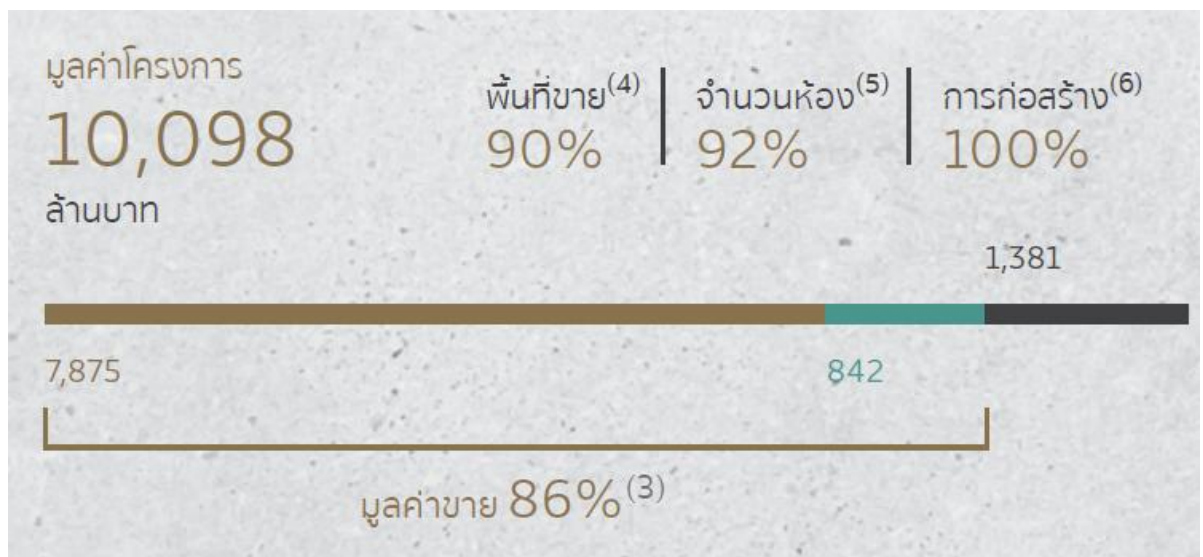
หมายเหตุ

- รวมมูลค่าห้องชุดที่ได้รับเงิน 100% แต่ยังไม่โอนกรรมสิทธิ์
- อ้างอิงจากราคาห้องชุดที่ยังไม่ได้ขายล่าสุด
- มูลค่าที่ขายไปแล้วต่อมูลค่าโครงการ
- พื้นที่ที่ขายไปแล้วต่อพื้นที่สำหรับขายของโครงการ
- จำนวนห้องที่ขายไปแล้วต่อจำนวนห้องสำหรับขายของโครงการ
- 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 2558 มูลค่าขายรวมของโครงการประมาณ 10,098 ล้านบาท ปัจจุบันโครงการมียอดขายแล้วประมาณ 8,717 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 86 ของมูลค่าโครงการ หรือร้อยละ 90 ของพื้นที่ขายโครงการทั้งหมด โดยได้อนกรรมสิทธิ์ยูนิตให้กับลูกค้าไปแล้วทั้งสิ้นเท่ากับ 7,875 ล้านบาท ราคาขายเฉลี่ยสำหรับห้องชุดที่ยังไม่ได้ขายอยู่ที่ 360,000 บาทต่อตารางเมตร



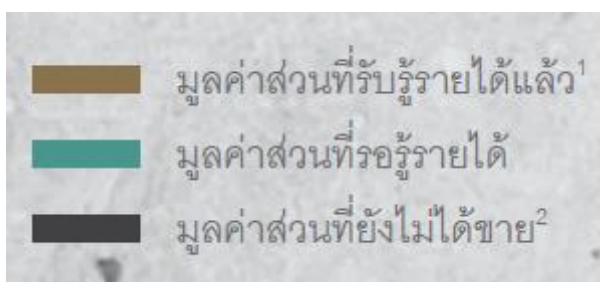
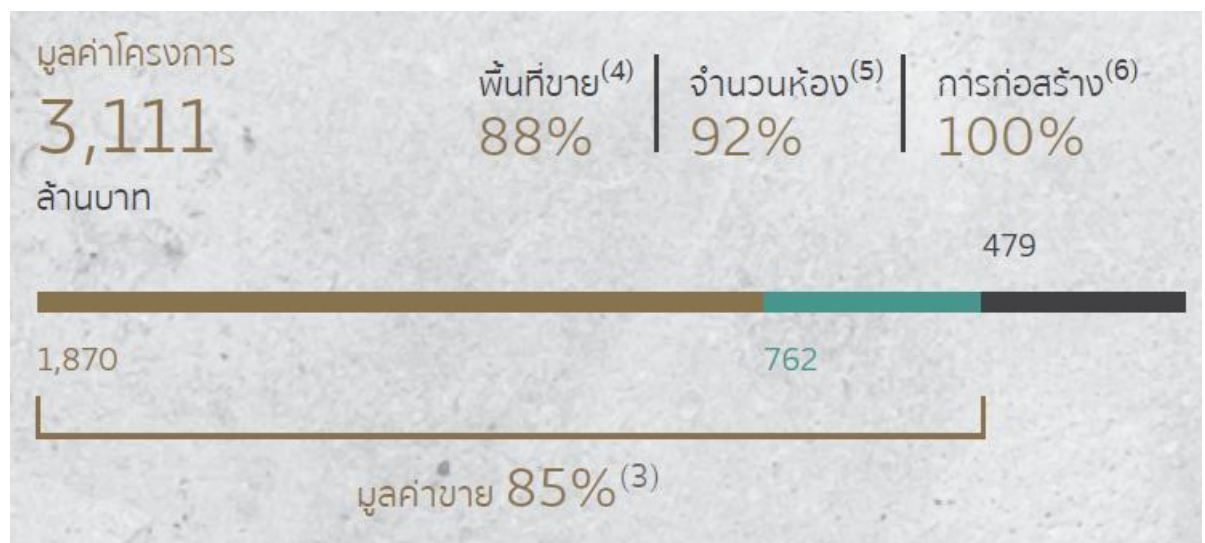
หมายเหตุ

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

โครงการขายร์ วงศ์อมตย์

โครงการขายร์ วงศ์อมตย์ ประกอบด้วยยูนิตทั้งหมดจำนวน 465 ยูนิต หลากหลายทั้งแบบห้องสตูดิโอ แบบ 1-2 ห้องนอน และแบบห้องเล่นระดับด้วย เป็นโครงการยูนิตพักอาศัยแห่งที่สามของไรมอน แลนด์ ในพญา ด้วยพื้นที่ติดชายหาดวงศ์อมตย์และโครงการนอร์ทพอยท์และห่างจากกรุงเทพฯ เพียง 90 นาที โครงการได้ถูกพัฒนานบนพื้นที่กว่า 5 ไร่ โดดเด่นด้วยอาคารคู่ สูง 37 และ 53 ชั้น ถูกออกแบบให้สามารถเห็นทิวทัศน์มุมกว้างรอบด้าน สวยงามอันน่าตื่นตาตื่นใจของชาวไทย โดยโครงการได้รับรางวัลจาก Asia Pacific Property Awards, Condominium Category (2016-2017)

ณ สิ้นปี 2558 มูลค่าขายรวมของโครงการประมาณ 3,111 ล้านบาท ปัจจุบันโครงการมียอดขายแล้วประมาณ 2,632 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 85 ของมูลค่าโครงการ หรือร้อยละ 88 ของพื้นที่ขายโครงการทั้งหมด โดยได้อนกรรมสิทธิ์ยูนิตให้กับลูกค้าไปแล้วทั้งสิ้นเท่ากับ 1,870 ล้านบาท ราคาขายเฉลี่ยสำหรับห้องชุดที่ยังไม่ได้ขายอยู่ที่ 137,000 บาทต่อตารางเมตร



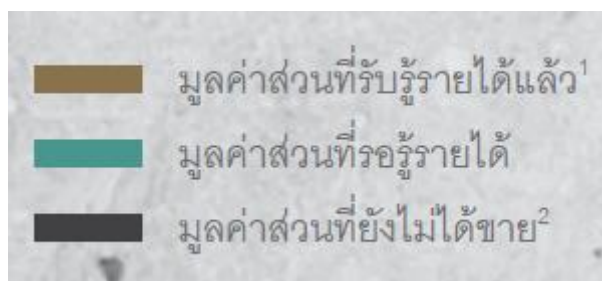
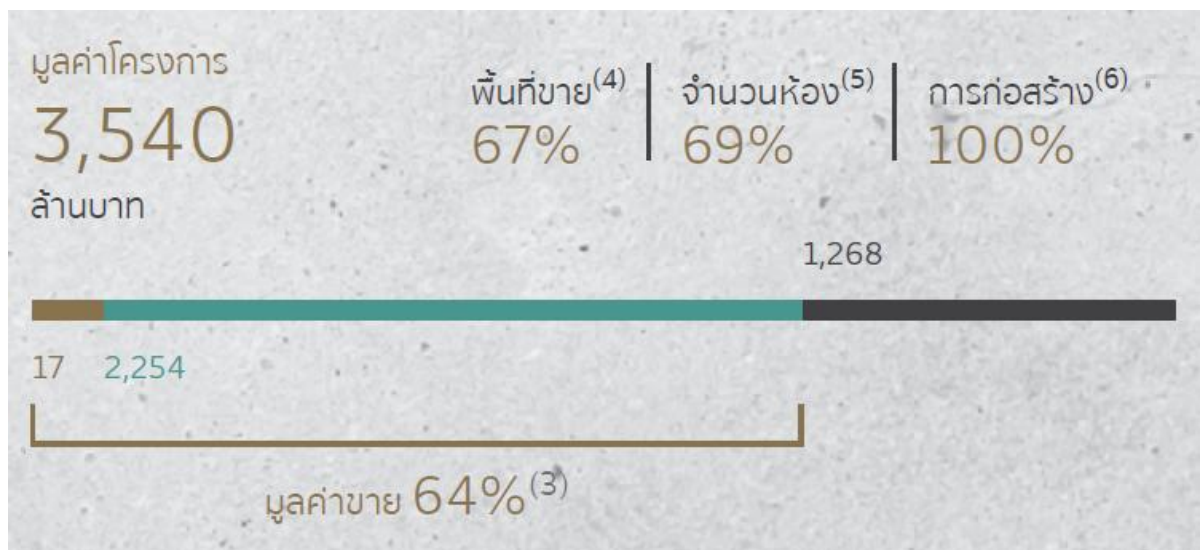
หมายเหตุ

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

โครงการยูนิทส์ เซาท์ พัทยา

โครงการยูนิทส์ เซาท์ พัทยา ประกอบด้วยยูนิทส์จำนวน 1,210 ยูนิท และมีขนาดห้องโดยเฉลี่ยไม่เกิน 40 ตารางเมตร โครงการเป็นโครงการยูนิทพักอาศัยแห่งที่สี่ของกลุ่มบริษัทไรมอน แลนด์ ในพัทยาคู่ที่พัฒนาขึ้นมาเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่มีลูกค้าระดับกลางทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติที่อาศัยอยู่ในพัทยา และชาวกรุงเทพฯที่กำลังมองหาบ้านพักตากอากาศหรือบ้านพักหลังที่สองสำหรับวันหยุดพักผ่อน โครงการยูนิทส์ เซาท์ พัทยา ตั้งอยู่บนพื้นที่กว่า 7 ไร่บริเวณเขาถนนพระตำหนัก ซึ่งเป็นที่ดินของบริษัทย่อยของไรมอนแลนด์

ณ สิ้นปี 2558 มูลค่าขายรวมของโครงการประมาณ 3,540 ล้านบาท ปัจจุบันโครงการมียอดขายแล้วประมาณ 2,272 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 64 ของมูลค่าโครงการ หรือร้อยละ 67 ของพื้นที่ขายโครงการทั้งหมด โดยได้อนกรรมสิทธิ์ยูนิทส์ให้กับลูกค้าไปแล้วทั้งสิ้นเท่ากับ 17 ล้านบาท ราคาขายเฉลี่ยสำหรับห้องชุดที่ยังไม่ได้ขายอยู่ที่ 83,000 บาทต่อตารางเมตร



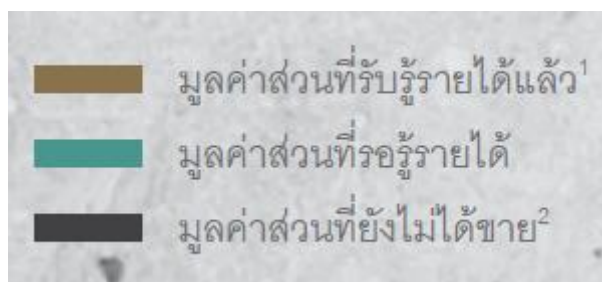
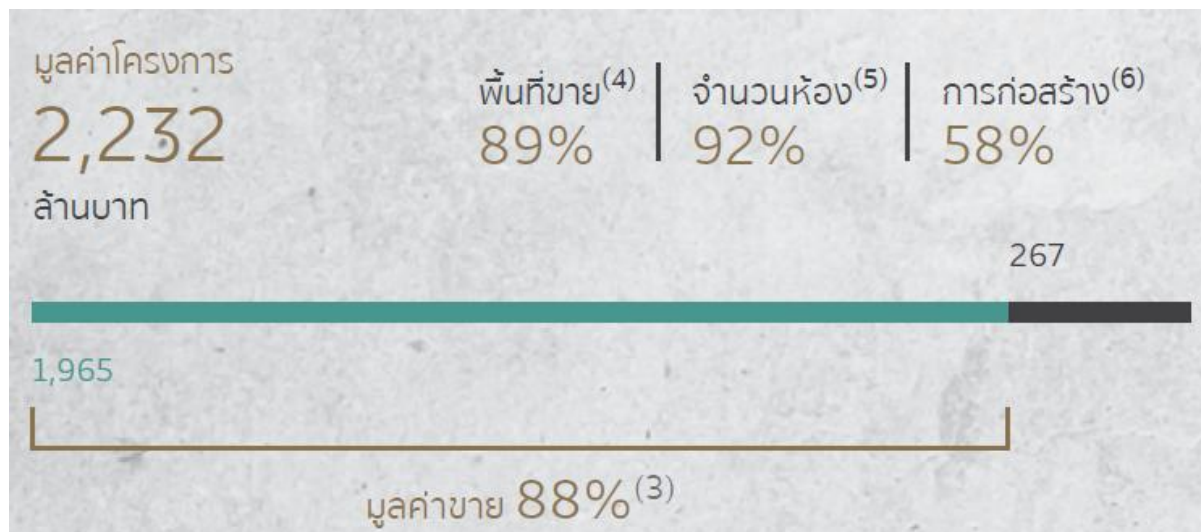
หมายเหตุ

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

โครงการเดอะลอฟท์ เอกมัย

โครงการเดอะลอฟท์ เอกมัยประกอบด้วยยูนิตจำนวน 263 ยูนิต โครงการตั้งอยู่ห่างจากสถานีรถไฟฟ้าเอกมัยเพียง 150 เมตร และเพียงไม่กี่นาทีจากทางขึ้นลงทางด่วน ถือได้ว่าเป็นโครงการอยู่ท่ามกลางศูนย์กลางธุรกิจใจกลางกรุงเทพมหานคร แหล่งช้อปปิ้ง และพื้นที่สันทนาการชื่อดังมากมาย เดอะลอฟท์ เอกมัยตั้งอยู่บนพื้นที่กรรมสิทธิ์ขายขาดประมาณ 2 ไร่บนพื้นที่ที่มีมูลค่าสูงเอกมัย-ทองหล่อ ซึ่งรายล้อมไปด้วยสถานที่ทันสมัย คาเฟ่ บาร์ และร้านอาหารอันเป็นที่นิยม โดยโครงการได้รับรางวัลจาก Asia Pacific Property Awards, Residential High-rise Development (2016-2017)

ณ สิ้นปี 2558 มูลค่าขายรวมของโครงการประมาณ 2,232 ล้านบาท ปัจจุบันโครงการมียอดขายแล้วประมาณ 1,965 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 88 ของมูลค่าโครงการ หรือร้อยละ 89 ของพื้นที่ขายโครงการทั้งหมด โดยจะเริ่มโอนกรรมสิทธิ์ยูนิตให้กับลูกค้าในไตรมาสที่ 4 ปี 2559 ราคาขายเฉลี่ยสำหรับห้องชุดที่ยังไม่ได้ขายอยู่ที่ 180,000 บาทต่อตารางเมตร

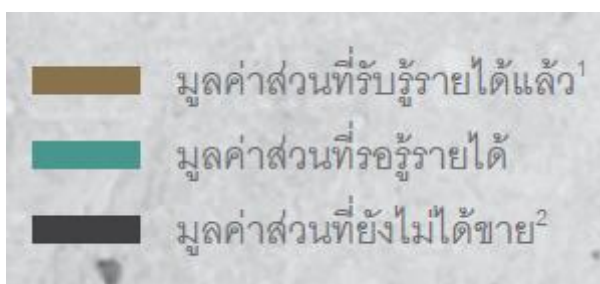
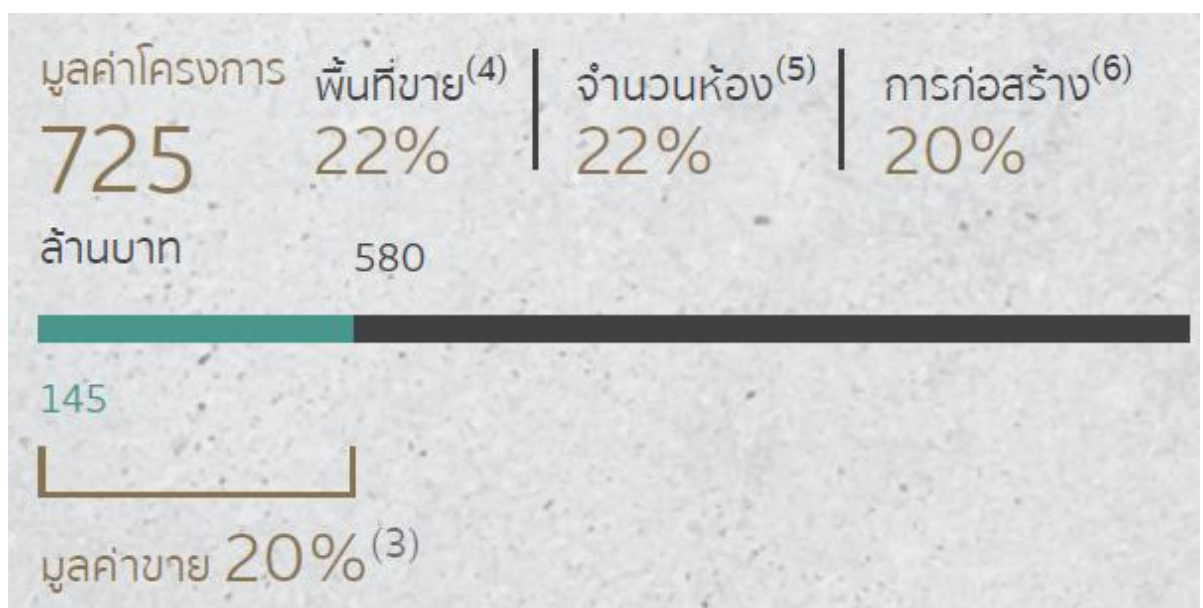


หมายเหตุ

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

โครงการมิวส์เอ็นอากาศ

โครงการตั้งอยู่ชอยเอ็นอากาศ 2 โดยเป็นโครงการแรกของผลิตภัณฑ์ Limited Edition โดยโครงการมีเนื้อที่ประมาณ 2 ไร่และมีจำนวนยูนิตเพื่อขาย 9 หลัง โครงการได้เริ่มมีการขายในปี 2558 มูลค่า 725 ล้านบาท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 โครงการมียอดขายแล้วประมาณ 145 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 20 ของมูลค่าโครงการ หรือร้อยละ 22 ของพื้นที่ขายโครงการทั้งหมด ราคาขายเฉลี่ยสำหรับยูนิตที่ยังไม่ได้ขายอยู่ที่ 135,000 บาทต่อตารางเมตร



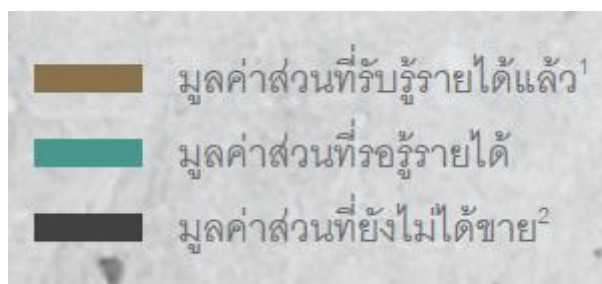
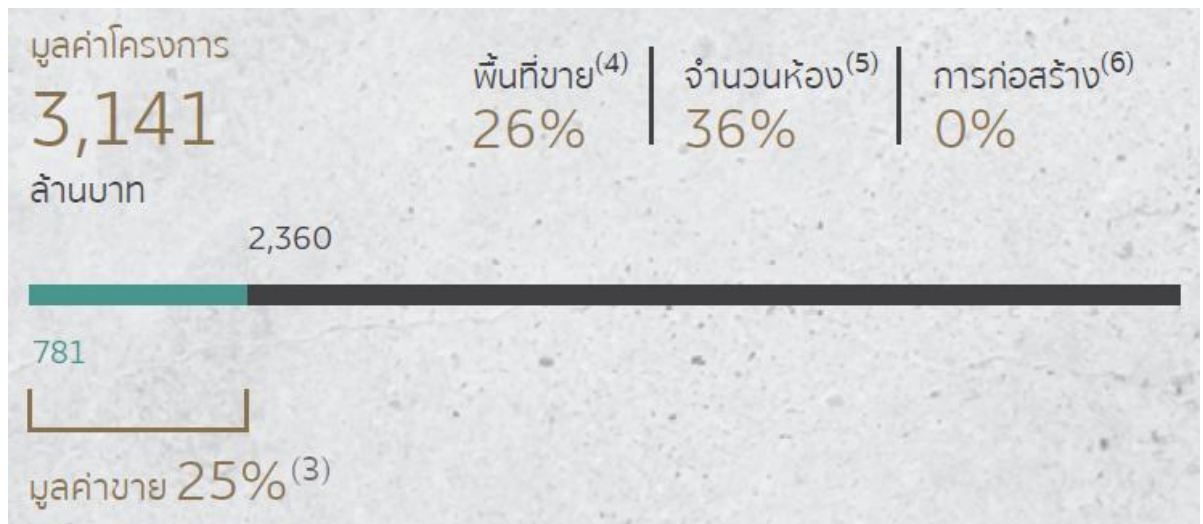
หมายเหตุ

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

โครงการเดอะลอฟท์ อโศก

โครงการเดอะลอฟท์ อโศก ประกอบด้วยยูนิตจำนวน 211 ยูนิต โดยมีห้องแบบ 1-2 ห้องนอน ขนาด 35 – 87 ตารางเมตร นอกจากนี้โครงการยังมีห้องแบบ duplex ขนาด 76 – 145 ตารางเมตร โครงการมีทำเลที่ตั้งในเขต สุขุมวิท อยู่ใกล้แหล่งช้อปปิ้ง ร้านอาหาร และอาคารสำนักงาน รวมทั้งโครงการมีกะสันคอมเพล็กซ์ และ พระราม 9 ซีปี้ดี นอกจากนี้การเดินทางจากโครงการนั้นสะดวกสบายจาก MRT, Airport Link, BTS และทางด่วนอื่นใกล้เคียง

โครงการได้เริ่มมีการขายในช่วงปลายปี 2558 มูลค่า 3,141 ล้านบาท ปัจจุบันโครงการมียอดขายแล้วประมาณ 781 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 25 ของมูลค่าโครงการ หรือร้อยละ 26 ของพื้นที่ขายโครงการทั้งหมด ราคาขายเฉลี่ยสำหรับห้องชุดที่ยังไม่ได้ขายอยู่ที่ 210,000 บาทต่อตารางเมตร



หมายเหตุ

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

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 ร้านเบเกอรี่คิงคอง รวมถึงผู้เช่าอื่นๆ ประกอบไปด้วยร้านอาหาร ร้านกาแฟ ร้านเบเกอรี่ คลินิก และธนาคาร ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 มีการปล่อยพื้นที่ให้เช่าแล้วประมาณ 69%

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 2558 มีการปล่อยพื้นที่ให้เช่าแล้วประมาณ 100%

โครงการ “แคลพสันส์”

ภายในโครงการ เดอะริเวอร์ ดีไซน์แมน้ำเจ้าพระยา โครงการมีจำนวนห้องพัก 69 ยูนิต และมีขนาดห้องตั้งแต่ 58 ถึง 146 ตารางเมตร มีสิ่งอำนวยความสะดวกชั้นนำ ณ เดือนธันวาคม 2558 อัตราการปล่อยเช่าโดยเฉลี่ยอยู่ที่ 44%

อัตราการปล่อยพื้นที่ให้เช่า



2.2 การตลาดและภาวะการแข่งขัน

2.2.1 ภาวะเศรษฐกิจโดยรวม

เศรษฐกิจไทยยังคงได้แรงหนุนส่วนใหญ่จากการส่งออก โดยมูลค่าการส่งออกคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 60-70 ของผลผลิตมวลรวมในประเทศ (GDP) และอีกร้อยละ 10-19 ของ GDP ประเทศมาจากอุตสาหกรรม การท่องเที่ยว ดังนั้นภาพรวมของเศรษฐกิจทั่วโลกจึงมีผลต่อสถานะทางเศรษฐกิจของประเทศ รวมทั้งการ กำหนดนโยบายต่างๆของหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ทั้งในด้านการค้าระหว่างประเทศและนโยบายรองรับ นักท่องเที่ยว โดยในปี 2558 ประเทศไทยมีการเติบโตทางเศรษฐกิจที่พอใช้ในช่วงที่เศรษฐกิจโลกมีความ ผันผวนอย่างชัดเจน

ในปี 2558 ช่วงไตรมาสที่ 4 ธนาคารกลางสหรัฐอเมริกา (The Federal Reserve หรือ เฟด) ได้ประกาศขึ้น อัตราดอกเบี้ยระยะสั้น เพื่อช่วยกระตุ้นเศรษฐกิจและการจ้างงานให้เป็นไปในทิศทางที่ดีขึ้น การขึ้นอัตรา ดอกเบี้ยดังกล่าวกลับส่งผลบวกต่อเศรษฐกิจเพียงเล็กน้อยเท่านั้น เนื่องจากนักลงทุนส่วนใหญ่ยังรอ ดูสถานการณ์และมีการคาดการณ์ว่าเฟดอาจจะมีมาตรการขึ้นอัตราดอกเบี้ยอีกครั้งในช่วงปี 2559 ส่งผลให้ ค่าเงินดอลลาร์สหรัฐแข็งค่าอย่างต่อเนื่องเมื่อเทียบกับกับเงินสกุลอื่นๆ ดังนั้นนักลงทุนทั่วโลกจึงให้ความ สนใจในการลงทุนด้านอสังหาริมทรัพย์ตามเมืองสำคัญๆที่มีกำลังซื้อค่อนข้างสูงอย่างในสหรัฐอเมริกา ต่อเนื่อง เช่น ในเมืองนิวยอร์ก และเมืองชิคาโก เป็นต้น

ประเทศจีนยังคงเป็นตลาดส่งออกที่สำคัญของประเทศไทย โดยนับเป็นร้อยละ 12 ของปริมาณการส่งออก ของประเทศไทยทั้งหมด ในปี 2558 GDP ของจีนเติบโตขึ้นร้อยละ 6.9 ซึ่งต่ำกว่าในปี 2557 ที่ร้อยละ 7.3 เพียงเล็กน้อย อย่างไรก็ตาม GDP ที่เพิ่มขึ้นในปี 2558 ของจีนนั้น เป็น GDP ที่เพิ่มขึ้นมากกว่าการเติบโต ในปี 2550 ที่ร้อยละ 14.2 ซึ่งน่าจะช่วยบรรเทาความกังวลต่ออัตราการเจริญเติบโตที่ลดลงของประเทศ จีนในปีที่ผ่านมา อย่างไรก็ตามความกังวลของนักลงทุนที่มีต่อเศรษฐกิจและความน่าเชื่อถือของรัฐบาล จีนนั้นยังคงมีอยู่ เห็นได้ชัดจากความผันผวนของตลาดหลักทรัพย์ในเชิงaisse โดยรัฐบาลพยายามอย่าง มากที่จะช่วยพยุงตลาดหุ้น และยับยั้งการไหลออกของเงินทุน ตลอดจนเงินหยวนที่อ่อนค่าในช่วงปี 2558 และ ไตรมาสที่ 1 ในปี 2559

บางประเทศในกลุ่มสหภาพยุโรปยังคงเผชิญปัญหาความถดถอยด้านเศรษฐกิจอย่างต่อเนื่อง เช่น ประเทศ สเปนและประเทศกรีซ ในขณะที่บางประเทศก็มีการเติบโตอย่างมีเสถียรภาพ เช่นประเทศเยอรมนี โดย เศรษฐกิจในกลุ่มสหภาพยุโรปนั้นขยับตัวสูงขึ้นมากกว่าในปีที่ผ่านมา (การเติบโตของ GDP คิดเป็นร้อย ละ 1.5 ในช่วงปี 2558) แม้ว่าจะมีเหตุการณ์โจมตีของกลุ่มก่อการร้ายเมื่อเดือนพฤศจิกายนในปี 2558 รวมทั้งความต้องการสินค้าจากประเทศจีนที่ลดลง อย่างไรก็ตาม ยังมีปัจจัยอื่นๆที่อาจส่งผลกระทบต่อ ความเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจในปี 2559 เช่น ตลาดหุ้นที่ผันผวน ความต้องการของผู้บริโภคที่ เปลี่ยนไป และความต้องการสินค้าจากกลุ่มยุโรปที่ลดลง นอกจากนี้เมื่อปลายปี 2558 ค่าเงินรูเบิลรัสเซีย ยังคงตกต่ำมากสุดในรอบหลายปีที่ผ่านมา

2.2.2 ภาวะเศรษฐกิจของประเทศ

การเติบโตของเศรษฐกิจในประเทศไทยนั้นยังคงอยู่ในระดับที่ต่ำ สาเหตุมาจากความต้องการสินค้าของไทยในทั่วโลกที่ลดลงส่งผลกระทบต่อส่งออก หนี้ภาคครัวเรือนที่สูงขึ้น และรายได้ผู้บริโภคน้อยอยู่ในระดับปานกลาง-ต่ำ

รัฐบาลได้เร่งตรวจสอบและอนุมัติแผนการลงทุนในโครงการพื้นฐานที่สำคัญเพื่อช่วยกระตุ้นและผลักดันเศรษฐกิจให้เป็นไปในทิศทางที่ดีขึ้น โดยได้มีการจัดตั้งหน่วยงานเฉพาะกิจขึ้นเพื่อช่วยดำเนินโครงการต่างๆ อาทิความร่วมมือระหว่างภาครัฐและภาคเอกชน (PPP) ในปี 2559 มีแผนจะเริ่มโครงการด่วนพิเศษทั้งหมด 8 โครงการ รถไฟฟ้าสายใหม่ 3 โครงการ และโครงการมอเตอร์เวย์อีก 2 โครงการ อันเป็นโครงการที่ไม่สามารถผลักดันให้เกิดขึ้นได้ในอดีตที่ผ่านมา

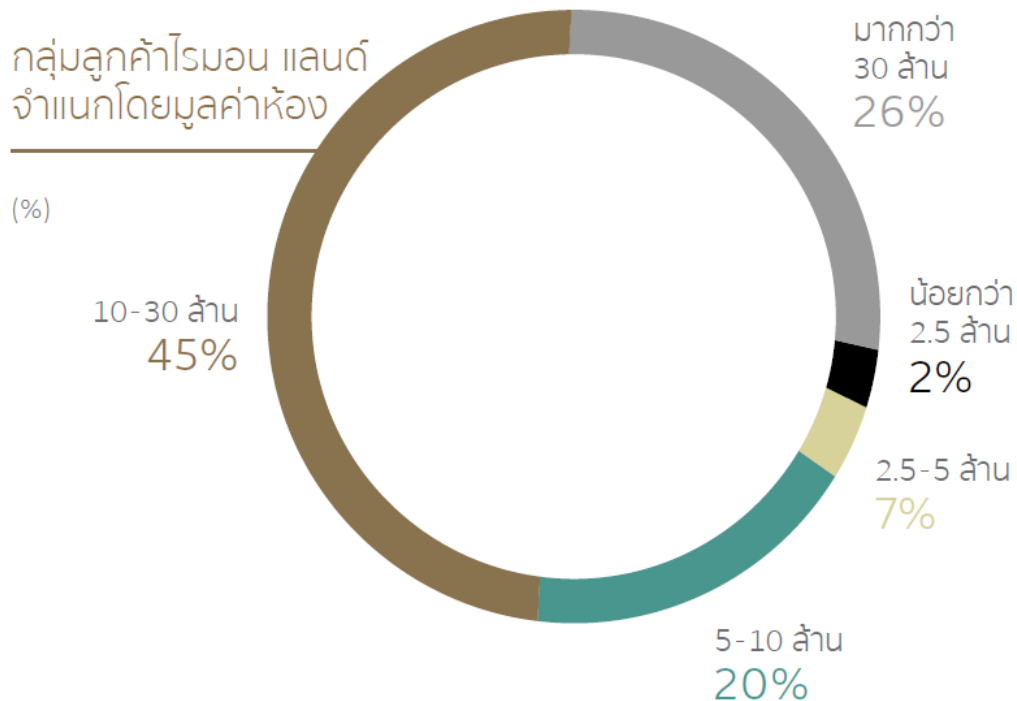
นอกจากนี้การปรับตัวเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนในช่วงสิ้นปี 2558 อาจส่งผลกระทบต่อประเทศไทยในด้านการโยกย้ายแหล่งเงินทุนและแรงงานจากประเทศเพื่อนบ้าน เช่น เวียดนามหรืออินโดนีเซีย ไปสู่ประเทศที่มีเทคโนโลยีและภาคอุตสาหกรรมที่สามารถสร้างมูลค่าเพิ่มที่สูงได้ สิ่งต่างๆ เหล่านี้จะส่งผลกระทบต่อภาพรวมของเศรษฐกิจประเทศไทยอย่างแน่นอน

ความต้องการของผู้บริโภคภายในประเทศสามารถแบ่งได้เป็น 2 กลุ่มใหญ่ๆ กล่าวคือ กลุ่มที่ผู้บริโภครายได้น้อยถึงปานกลาง ซึ่งเป็นกลุ่มก่อให้เกิดหนี้ภาคครัวเรือนที่สูงขึ้นอย่างต่อเนื่องโดยคิดเป็นร้อยละ 80.6 ของ GDP ในช่วงไตรมาสที่ 3 ของปี 2558 ส่งผลให้ธนาคารมีการจำกัดสินเชื่อเงินกู้ ทำให้เกิดการกู้ยืมระบบมากยิ่งขึ้น ในปี 2558 รัฐบาลจึงมุ่งเน้นให้การช่วยเหลือและกระตุ้นเศรษฐกิจโดยวัดจากกลุ่มผู้บริโภคนี้นเป็นหลัก โดยเฉพาะอย่างยิ่งในตลาดอสังหาริมทรัพย์

ส่วนกลุ่มที่ผู้บริโภครายได้ระดับกลาง ถึงระดับสูง ในปี 2558 อยู่ในช่วงชะลอการใช้จ่ายเมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมา เนื่องจากต้องการรอดูสถานการณ์ทางการเมืองและนโยบายที่เกี่ยวกับการลงทุนที่อาจส่งผลกระทบโดยตรงต่อกลุ่ม เช่น การปฏิรูปภาษี การออกนโยบายเกี่ยวกับภาษีที่ดินและมรดก ซึ่งนโยบายดังกล่าวยังไม่มีข้อสรุปและอาจเลื่อนไปพิจารณาในปี 2559 แทน

อุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องกับการท่องเที่ยวยังเป็นธุรกิจที่โดดเด่นสำหรับประเทศไทย โดยในปี 2558 นั้นมีจำนวนนักท่องเที่ยวมากเกือบ 30 ล้านคนเดินทางมายังประเทศไทย (เพิ่มขึ้นจาก 28 ล้านคนในปี 2557) ถึงแม้จะได้รับผลกระทบจากสถานการณ์วาระเปิดที่ศาลพระพรหมเอราวัณในช่วงสิงหาคม ประเทศไทยก็ยังได้รับความสนใจจากนักท่องเที่ยวอย่างต่อเนื่อง ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 36 ของจำนวนนักท่องเที่ยวทั้งหมดในปี 2558 และเป็นจุดหมายปลายทาง 1 ใน 3 แห่งที่ได้รับความนิยมมากที่สุดของชาวจีนนอกเหนือจากเกาหลีและญี่ปุ่น หากประเทศไทยสามารถรองรับการเติบโตของจำนวนนักท่องเที่ยวจีนที่เพิ่มขึ้นได้นั้น ถือว่าเป็นโอกาสที่ดีในการเพิ่มศักยภาพและรายได้จากการท่องเที่ยวที่เพิ่มมากขึ้น

ยอดขายบริษัทจำแนกตามมูลค่าห้อง



2.2.3 ภาวะตลาดคอนโดมิเนียมในกรุงเทพ

จากภาพรวมของเศรษฐกิจทั่วโลกและเศรษฐกิจภายในประเทศ สามารถอธิบายถึงสภาวะความต้องการของตลาดในปี 2558 ได้ดังนี้

ผู้ประกอบการแต่ละรายพยายามขายโครงการที่มีอยู่มากกว่าที่จะเริ่มเปิดตัวโครงการใหม่ โดยเฉพาะโครงการบริเวณรอบนอกซึ่งมีอุปสงค์มากกว่าอุปทาน ขณะเดียวกันมาตรการในการปล่อยสินเชื่อในการกู้ซื้ออสังหาริมทรัพย์ของธนาคารมีความรัดกุมมากขึ้น ส่งผลให้ผู้ประกอบการหลายรายได้ประสบปัญหาในการโอนกรรมสิทธิ์ให้แก่ผู้ซื้อ เนื่องจากผู้ซื้อประสบปัญหาในการยื่นเรื่องกู้ซื้อกับธนาคาร หรือไม่สามารถผ่อนชำระให้เป็นไปตามที่กำหนดได้

สำหรับบริเวณใจกลางเมือง ผู้ประกอบการรายใหญ่ยังคงเร่งสร้างยอดขายคอนโดมิเนียม ซึ่งตลาดในกลุ่มนี้ยังมีความต้องการที่อยู่อาศัยที่ดีและมีคุณภาพอย่างต่อเนื่อง สามารถเห็นได้จากราคาซื้อขายที่ดินต่อตารางวา ที่เพิ่มสูงขึ้นทั้งในกรุงเทพและหลายๆ แห่งในปริมณฑลที่ราคาเพิ่มสูงขึ้นเป็นประวัติการณ์ในช่วงไตรมาสที่ 3

ส่วนใหญ่แล้วโครงการในบริเวณใจกลางเมืองยังมีอัตราการจองซื้อที่สูง เนื่องจากลูกค้าทราบที่ดินที่ดีในการพัฒนาโครงการหายากมากขึ้น รวมทั้งมูลค่าของห้องชุดในบริเวณใจกลางเมืองยังเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องส่งผล

ดีต่อการทำกำไรให้แก่นักลงทุน อย่างไรก็ตาม ปัจจุบันยังไม่สามารถทราบได้ว่าผู้ซื้อที่รายนั้นใช้เป็นที่อยู่อาศัย ซื้อเพื่อขายต่อ หรือซื้อเพื่อเก็งกำไร อย่างไรก็ตาม ปัจจุบันห้องที่ขายดีที่สุดจะเป็นห้องแบบสตูดิโอที่มีราคาไม่แพงมากนัก หรือห้องแบบ 1 ห้องนอน ส่วนห้องแบบ 2 ห้องนอนขึ้นไปนั้นส่วนใหญ่ได้รับความสนใจจากผู้ซื้อที่ต้องการใช้เป็นที่อยู่อาศัยจริง

2.2.4 แนวโน้มและกลยุทธ์การตลาดในปี 2559

จากสภาวะความเปลี่ยนแปลงและแนวโน้มความต้องการของตลาดที่อยู่อาศัยและอสังหาริมทรัพย์ในรอบ 12 เดือนที่ผ่านมา ทำให้สามารถวิเคราะห์แนวโน้มและวางแผนกลยุทธ์ทางการตลาดในปี 2559 ได้ดังนี้ บริษัทมีความเชื่อมั่นว่า ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ยังคงมีโอกาสและแนวโน้มที่ดีในตลาด โดยบริษัทน่าจะยังคงได้รับการตอบรับที่ดีอย่างต่อเนื่องจากเป็นบริษัทที่มีศักยภาพและเป็นที่ยอมรับในตลาด อีกทั้งมีความชำนาญในการสร้างอาคารที่พักอาศัย และการเพิ่มฐานลูกค้าจากการขยายตลาดใหม่ในอาคารสำหรับธุรกิจการเช่า

บริษัทยังคงมุ่งเน้นการสร้างที่พักอาศัยระดับ High-end และการหาที่ดินเพื่อที่อยู่อาศัย ด้วยศักยภาพและความได้เปรียบเชิงกลยุทธ์นี้เองทำให้บริษัทได้เป็นบริษัทแนวหน้าในธุรกิจ High-end ผู้ซื้อยังคงให้ความสนใจต่อโครงการของบริษัทในปี 2558 อย่างต่อเนื่อง ซึ่งแตกต่างผู้ประกอบการรายอื่นๆ ในตลาด โดยส่วนใหญ่เป็นผู้ซื้อที่เคยซื้อสินค้าจากทางบริษัท และในฐานะที่เป็นผู้ประกอบการที่ตอบสนองความต้องการให้แก่กลุ่มลูกค้าระดับสูง กลุ่มลูกค้าของเราจึงไม่มีผลกระทบจากปัญหาทางการเงินเหมือนผู้ประกอบการรายอื่นๆ เราหวังเป็นอย่างยิ่งว่าโครงการระดับ High-end ที่เน้นทำเลที่ตั้ง การออกแบบ ความสะดวกสบายและสิ่งอำนวยความสะดวกจะยังคงได้รับการตอบรับอย่างต่อเนื่อง

นอกจากนั้นในช่วงหลายปีที่ผ่านมาผู้บริโภคในแต่ละกลุ่มมีความละเอียดในการเลือกซื้ออสังหาริมทรัพย์เพิ่มมากขึ้น ไม่ว่าจะเป็นในเรื่องของคุณภาพ จุดเด่นของโครงการ วัสดุภัณฑ์และการออกแบบ ซึ่งข้อมูลเหล่านี้สามารถเข้าถึงได้ง่ายและครอบคลุมมากขึ้นบนเว็บไซต์ จากการเปลี่ยนแปลงนี้เองส่งผลในเชิงบวกต่อบริษัทฯ เพราะบริษัทให้ความสำคัญในการออกแบบเพื่อให้สอดคล้องกับการใช้งานและตรงตามความต้องการของผู้อยู่อาศัย ซึ่งต่างจากผู้ประกอบการรายอื่นๆ ในตลาดที่เน้นเฉพาะปริมาณของโครงการ นอกจากนี้ลูกค้าที่ซื้อห้องชุดในโครงการที่ยังก่อสร้างไม่สำเร็จได้เริ่มให้ความสำคัญต่อสถานะภาพทางการเงินของผู้พัฒนาโครงการมากขึ้น

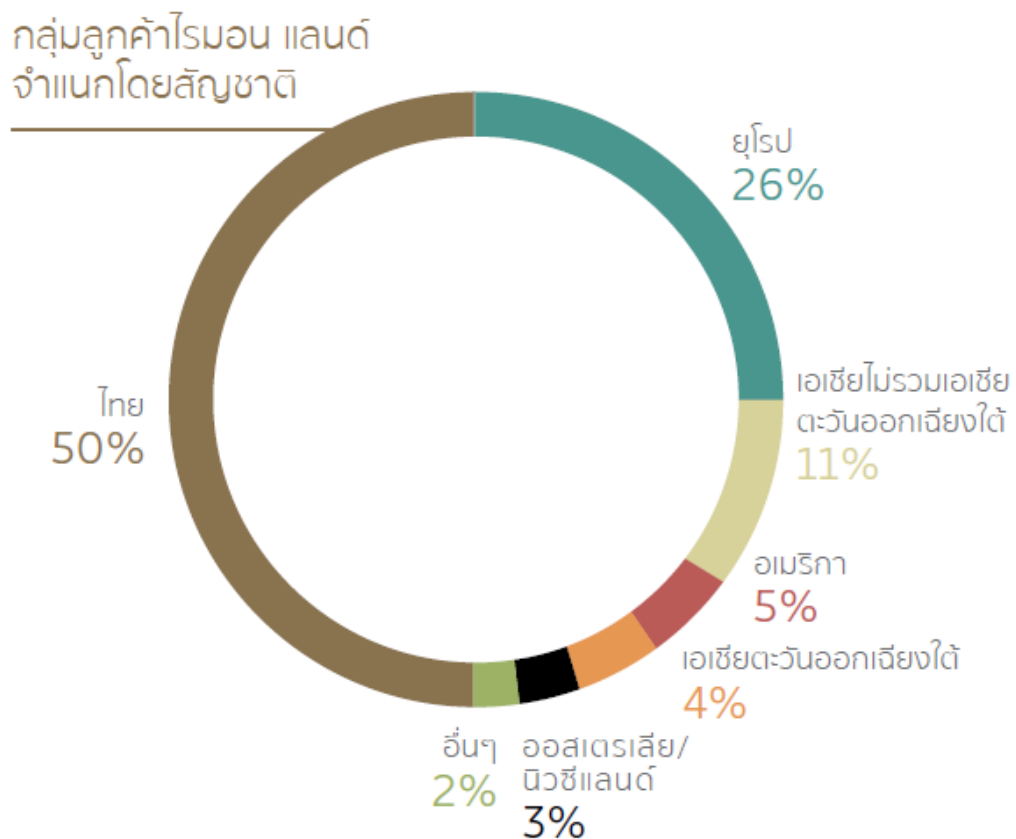
นอกจากนี้บริษัทยังคงดำเนินการเชิงรุกในการหาที่ดินที่มีศักยภาพเพื่อพัฒนาที่อยู่อาศัย และคาดการณ์ว่าราคาของที่ดินจะยังคงไม่ปรับตัวเพิ่มขึ้นมากนักเนื่องจากผู้ประกอบการส่วนใหญ่ยังคงให้น้ำหนักโครงการต่างๆ ที่มีอยู่ในมือ ส่งผลให้จำนวนผู้เข้าร่วมประมูลในทำเลสำคัญต่างๆ นั้นเริ่มลดลง นอกจากนี้แรงกดดันทางเศรษฐกิจอาจส่งผลให้เจ้าของที่ดินและผู้ประกอบการ SME หลายๆ มีการตัดสินใจขายที่ดิน อันส่งผลให้บริษัทมีตัวเลือกในการซื้อที่ดินมากขึ้น

นอกจากตลาดที่อยู่อาศัยในกรุงเทพและปริมณฑลแล้ว บริษัทยังคงเล็งเห็นโอกาสในการพัฒนาโครงการบ้านพักตากอากาศตามเมืองท่องเที่ยวสำคัญๆ โดยเฉพาะแก่กลุ่มนักท่องเที่ยวจีนเป็นต้น ในฐานะที่ไรมอนแลนด์เป็นผู้ประกอบการอันดับแรกๆ ในการพัฒนาและเพิ่มมูลค่าของที่ดินในโครงการที่พักตากอากาศในพัทยา และภูเก็ตในช่วงกลางปี 2543 บริษัทมีความสนใจที่จะขยายโครงการต่อไปในพัทยา ภูเก็ต รวมทั้งเชียงใหม่ด้วย ทำายที่สุดบริษัทยังคงแสวงหาโอกาสในการพัฒนาตลาดอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์และสำนักงานในกรุงเทพ ตลอดระยะเวลาหลายปีที่ผ่านมา ตลาดการเช่าพื้นที่สำนักงานมักถูกมองข้ามแม้จะมีความต้องการที่ค่อนข้างคงที่ (เนื่องจากผู้ประกอบการหลายๆ รายให้ความสำคัญในการพัฒนาคอนโดมิเนียมมากกว่า) ซึ่งได้นำไปสู่ปัญหาการขาดแคลนพื้นที่สำหรับสำนักงานที่เป็นกลุ่มตลาด Class-A บริษัทจึงได้จัดตั้งกลยุทธ์ในการสร้างรายได้จากการเก็บค่าเช่า เพิ่มเติมจากการพัฒนาโครงการเพื่อที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน

สภาวะโดยรวมในปี 2559 นี้ มีการคาดการณ์ว่า การตอบรับของกลุ่มลูกค้าไรมอนแลนด์จะเป็นไปในทิศทางที่ดีขึ้นรวมถึงเศรษฐกิจโดยรวมภายในประเทศ ถึงแม้ว่านโยบายสนับสนุนของรัฐบาลอาจไม่ได้ส่งผลโดยตรงกับบริษัทมากนัก แต่คาดว่ามาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจและการลงทุนในโครงสร้างพื้นฐานต่างๆ จะส่งผลเชิงบวกให้กับภาพรวมของเศรษฐกิจในประเทศให้ดีกว่าปี 2558 นอกจากนี้ภาพรวมของความต้องการในระดับภูมิภาคดูมีแนวโน้มเป็นไปในทิศทางที่ดีขึ้น ทั้งตลาดอุตสาหกรรมการท่องเที่ยว และ อสังหาริมทรัพย์ระดับ High-end ในกรุงเทพก็ยังคงเป็นที่ต้องการเมื่อเทียบกับประเทศอื่นๆ ในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้

2.2.5 กลุ่มลูกค้าของบริษัทไรมอน แลนด์ จำกัด (มหาชน)

บริษัท ไรมอน แลนด์ สามารถรักษาความเป็นผู้นำในการขายคอนโดมิเนียม ให้กับกลุ่มลูกค้าชาวต่างชาติได้อย่างต่อเนื่อง โดย ณ สิ้นปี 2558 มีกลุ่มลูกค้าที่เป็นชาวต่างชาติประมาณร้อยละ 50 ของยอดขาย เท่ากับว่าบริษัทฯ ได้รับความไว้วางใจเป็นอย่างดีทั้งจากกลุ่มลูกค้าชาวไทยและต่างชาติ



2.2.6 กลยุทธ์ทางการตลาด

แผนการผลิตภัณฑ์

ด้วยกลุ่มเป้าหมายลูกค้าระดับกลางถึงบน ทำให้บริษัท ไรมอน แลนด์ จำกัด (มหาชน) มุ่งเน้นพัฒนาโครงการยูนิทพักอาศัยระดับพรีเมียมในทำเลชั้นเยี่ยมทั้งในเขตพื้นที่ชั้นในของกรุงเทพมหานคร และแหล่งที่พักตากอากาศสำคัญของไทยเป็นหลัก

การทำทำเลที่เหมาะสม นับเป็นส่วนสำคัญของกระบวนการวางแผนผลิตภัณฑ์ หรือการพัฒนาโครงการของไรมอน แลนด์ อีกทั้งยังเป็นการได้เปรียบทางการแข่งขัน ซึ่งทำให้บริษัทฯ มีความโดดเด่นและแตกต่างจากบริษัทคู่แข่งอื่น ๆ โดยหลักการพื้นฐานของบริษัทฯ มุ่งเน้นไปที่การทำ **ความเข้าใจตลาด (Intelligence)** ด้วยการทำวิจัยทางการตลาดอย่างละเอียดเพื่อให้ทราบถึงความต้องการในอนาคตของลูกค้าแต่ละกลุ่มได้เป็นอย่างดี

ความรู้ทางการตลาดที่ทีมงานผู้เชี่ยวชาญของบริษัทฯ ได้ศึกษาและรวบรวมไว้ ประกอบกับการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการและการวางแผนอย่างรอบคอบ เป็นเครื่องมือสนับสนุนในการคัดเลือกทำเลที่เหมาะสมและตัดสินใจที่ดินสำหรับการพัฒนาโครงการของบริษัทฯ ต่อไป

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังดำเนินการสำรวจความคิดเห็นของลูกค้าตลอดเวลา ทั้งในระหว่างการดำเนินการก่อสร้างโครงการและหลังจากที่โครงการสร้างเสร็จสมบูรณ์แล้ว โดยปัจจุบันบริษัทฯ ได้นำหลักการทำวิจัยวางแผน สำรวจความคิดเห็น และการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง มาปรับใช้ในการบริหารความสัมพันธ์ระหว่างบริษัทฯ และผู้มีส่วนได้ส่วนเสียและผู้มีส่วนเกี่ยวข้องทุกฝ่าย ซึ่งรวมไปถึงโครงการนักลงทุนสัมพันธ์ด้วยเพื่อเป็นการสนับสนุนความโปร่งใสและการสื่อสารระหว่างกัน

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

ไรมอน แลนด์ ทำงานร่วมกับนักออกแบบชั้นนำหลายท่าน ซึ่งวิสัยทัศน์ในการออกแบบได้ถ่ายทอดเป็นแนวคิดของโครงการ 185 ราชดำริ โครงการเดอะริเวอร์ โครงการชาयर วังศ์มาตย์ โครงการยูนิทซ์ เซาท์ พัทยา และโครงการเดอะลอฟท์ เอกมัย โครงการเดอะลอฟท์ อโศก และโครงการมิวส์ เย็นอากาศ ซึ่งเป็นโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ระดับแนวหน้าของประเทศไทย ด้วยการทำงานอย่างใกล้ชิดกับนักออกแบบ บริษัทฯ สามารถทำให้นักคิดการออกแบบที่ล้ำสมัยนี้มาประยุกต์ใช้ให้เป็นจริงขึ้นมาได้

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

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

กลยุทธ์ทางด้านราคา

ด้วยความมุ่งมั่นในการสร้างความคุ้มค่าในการลงทุนให้กับลูกค้าซึ่งรวมไปถึงคุณภาพของผลิตภัณฑ์หรือโครงการ ตำแหน่งที่ตั้งของโครงการและการบริหารโครงการ ไรมอน แลนด์ ให้ความสำคัญในการวิเคราะห์ตลาดด้วยการทำวิจัยอย่างต่อเนื่อง เพื่อระบุความต้องการและกำลังการซื้อของลูกค้า รวมไปถึงจำนวนโครงการที่มีอยู่ในปัจจุบันและที่จะเกิดขึ้นในอนาคต เพื่อหาแนวทางในการกำหนดราคาขายที่เหมาะสมและเป็นธรรมต่อผู้บริโภค แม้ว่าราคาขายของยูนิต์จะขึ้นอยู่กับปัจจัยหลายประการ 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 เฟอร์นิเจอร์แบรนด์ที่มีชื่อเสียง โรงแรมระดับห้าดาว สนามกอล์ฟ ฯลฯ นอกจากนี้ ยังเป็นสมาชิกและสนับสนุนสถาบันต่างๆ ในการจัดงานอีเว้นท์ เพื่อขยายและเข้าถึงฐานลูกค้ากลุ่มใหม่ ๆ อย่างต่อเนื่องแผนส่งเสริมทางการตลาดดังกล่าวกระตุ้นให้เกิดความสนใจในโครงการของลูกค้า และนำไปสู่การขายในที่สุด โดยแผนการตลาดจะสามารถประเมินประสิทธิภาพของสื่อทางการตลาดแต่ละประเภทได้จากอัตราการขายและแหล่งที่มาของยอดขายเหล่านั้น อย่างไรก็ตาม ในบางโครงการ บริษัทฯ ได้มีการว่าจ้างตัวแทนขายมืออาชีพเพื่อทำการขายโครงการให้กับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของทางบริษัทฯ อีกทางหนึ่งด้วย

โดยในปี 2558 ทางบริษัทไรมอน แลนด์ มีการใช้กลยุทธ์ทางการตลาด ดังนี้

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

ทางบริษัทฯ ยังได้จัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย ที่หลากหลายรูปแบบ โดยแบ่งเป็น 2 ส่วน

ประเภทกิจกรรม	กิจกรรมในปี 2558
กิจกรรมที่จัดขึ้นเพื่อส่งเสริมการขาย (Sales Events)	<ul style="list-style-type: none"> ▪ นิทรรศการร่วมกับ Think of Living, Siam Paragon ▪ Mews Private Launch Event ▪ Luxury Property Showcase, Beijing, China ▪ นิทรรศการร่วมกับ CBRE, Siam Paragon ▪ Unixx South Pattaya Sales Event ▪ The Lofts Ekkamai Sales Event @ Wishbeer ▪ Pattaya Property Tour ▪ Grand Sale Event ▪ OPC Booth and Activities
กิจกรรมที่จัดขึ้นเพื่อส่งเสริมแบรนด์ของบริษัท (Branding Events)	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ผู้สนับสนุน Bangkok Symphony Orchestra ▪ Unixx Pattaya Topping Off Event ▪ Sunset Party กับลูกค้าโครงการชาयर วังศ์มาตย์ ▪ Unixx Bike Ride ▪ ผู้สนับสนุน Bangkok Post Mini Marathon ▪ ผู้สนับสนุน Bangkok Post Golf Tournament ▪ Exclusive Event กับ High Net Worth ของธนาคารต่างๆ ▪ Thailand Property Seminar @ Wishbeer ▪ Thailand Property Seminar @ The Cube

บริการลูกค้าสัมพันธ์

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

2.3 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 พิจารณาอย่างรอบคอบถึงผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมจากการพัฒนาโครงการของบริษัทฯ 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 ยังได้มีทำการวิเคราะห์ทางการเงินสำหรับแต่ละโครงการอย่างละเอียด 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 ด้านค่าธรรมเนียมจะขึ้นอยู่กับขอบเขตของงานตามโครงการและโครงสร้างค่าธรรมเนียมของโครงการที่มีขนาดเล็กเคียงกับโครงการของบริษัทฯ

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 2558 จำนวนหน่วยและมูลค่างานที่ยังไม่ได้ส่งมอบโอนกรรมสิทธิ์ให้แก่ลูกค้า มีดังต่อไปนี้

โครงการ	จำนวนหน่วย (ยูนิต)	มูลค่าขายงานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ* (ล้านบาท)
โครงการเดอะริเวอร์	8	215
โครงการ 185 ราชดำริ	23	842
โครงการชาयीร์ วงศ์อมตย์	121	762
โครงการยูนิกซ์ เซาท์ พัทยา	829	2,254
โครงการเดอะลอฟท์ เอกมัย	243	1,965
มิวส์ เย็นอากาศ	2	145
โครงการเดอะลอฟท์ อโศก	76	781
รวม	1,302	6,964

*มูลค่าตามสัญญาซื้อขายและสัญญาจอง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558

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 ที่มี ความรู้ ความสามารถ และมีความเชี่ยวชาญโดยตรงในแต่ละโครงการของบริษัทฯ โดยหลักเกณฑ์ในการคัดเลือกที่ปรึกษาจากภายนอก จะคำนึงถึงความเชี่ยวชาญเฉพาะทาง, จำนวนของบุคลากร, ชื่อเสียงอันเป็นที่ ยอมรับ โดยมีการนำเทคโนโลยีและอุปกรณ์ที่ทันสมัยเข้ามาใช้เพื่อพัฒนาคุณภาพงานและต้นทุนค่าก่อสร้างให้ เป็นไปตามที่บริษัทฯ กำหนด ตลอดจนพัฒนาระบบงานและเพิ่มประสิทธิภาพในกระบวนการก่อสร้างของบริษัทฯ ด้วย

บริษัทฯ มีการขยายการพัฒนาโครงการไปยังตลาดภูมิภาคมาเป็นเวลานานกว่า 10 ปี โดยเน้นพัฒนาโครงการ ไปยังจังหวัดและอำเภอขนาดใหญ่ เช่น ภูเก็ต และพัทลุง อย่างไรก็ตามการขยายตลาดออกไปนอกพื้นที่กรุงเทพฯ ย่อมมีความเสี่ยงด้านการตลาดอยู่หลายประการ เนื่องจากประชาชนในแต่ละจังหวัดย่อมมีความแตกต่างกัน รูปแบบการใช้ชีวิตและความชอบย่อมมีความแตกต่างกันด้วย ทำให้มีความเสี่ยงทางด้านการตลาดอยู่หลาย ประการ ได้แก่ ความเสี่ยงเรื่องความต้องการที่อยู่อาศัยที่มีความแตกต่างกัน และ การรับรู้ ของตราสินค้าของ ลูกค้าในแต่ละพื้นที่ย่อมมีความแตกต่างกัน 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 และมีการรายงานให้ผู้บริหารทราบอย่างทันท่วงทีในกรณีที่คาดว่าจะเกิดปัญหาจากการเรียกเก็บและการชำระเงินจากลูกค้า

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 ที่อาจเกิดขึ้นต่อผู้ถือหุ้นหลักทรัพย์

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-W4 and RML-WB)

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทฯ มีใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญเป็นจำนวน 893,853,790 และ 89,000,000 หน่วย ทั้งนี้ ในกรณีที่มีการใช้สิทธิซื้อหุ้นครบถ้วนตามใบสำคัญแสดงสิทธิโดยบุคคลอื่นที่ไม่ใช่ผู้ถือหุ้นเดิมทั้งจำนวนผลกระทบต่อส่วนแบ่งกำไรต่อหุ้น (Earning Per Share Dilution) และสิทธิในการออกเสียงของผู้ถือหุ้น (Control Dilution) จะลดลงไม่เกินร้อยละ 22 โดยคำนวณเปรียบเทียบกับจำนวนหุ้นจำนวน 4,558,337,397 หุ้น

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 สถานการณ์เหล่านี้ส่งผลกระทบต่อโดยตรงต่อการเติบโตของเศรษฐกิจของประเทศ

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 2558 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีต้นทุนโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ (สุทธิ) สินทรัพย์ถาวรและอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน (สุทธิ) และสิทธิการเช่า (สุทธิ) ตามบัญชี เท่ากับ 7,695 ล้านบาท 1,010 ล้านบาท และ 70 ล้านบาท ตามลำดับ โดยมีรายละเอียด ดังนี้

4.1 ต้นทุนโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ (สุทธิ) ของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558

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 1,031,320	<ul style="list-style-type: none"> ■ จำนวนเพื่อค้ำประกันเงินกู้เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน วงเงินจำนวน 82 ล้านบาท ■ โครงการพัฒนาเสร็จสมบูรณ์แล้ว ■ มูลค่าตามบัญชีเป็นมูลค่าสำหรับส่วนที่ยังไม่ได้ส่งมอบ ■ มูลค่าตามบัญชีเป็นมูลค่าสำหรับส่วนที่ยังไม่ได้ส่งมอบ ■ ห้องชุดจำนวน 1 ยูนิตถือกรรมสิทธิ์โดยบจ. ไรมอน แลนด์ รีสอร์ทส์ ■ ห้องชุดจำนวน 1 ยูนิตถือกรรมสิทธิ์โดยบจ. ไรมอน แลนด์ ดีเวลลอปเม้นท์
■ บจ. เดอะ ริเวอร์ และ/หรือ บจ. ดาก ลิน พร็อพเพอร์ตี้ส์ 3. เดอะริเวอร์	อยู่ใกล้กับโรงแรมพินินสุลา ริมน้ำเจ้าพระยา ถนนเจริญนคร แขวงคลองตันใต้ เขตคลองสาน กรุงเทพมหานคร	12 - 3 - 41	เป็นคอนโดมิเนียมพักอาศัย 71 ชั้น และ 42 ชั้น ชั้นใต้ดิน 1 ชั้น จำนวน 807 ยูนิต	1,241,641	<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 รีสอร์ทส์

4.1 ต้นทุนโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ (สุทธิ) ของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 (ต่อ)

บริษัท / โครงการ	ที่ตั้งโครงการ	พื้นที่รวมของโครงการ (ไร่)	รายละเอียดของโครงการหรือจำนวนยูนิตคงเหลือ	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (พันบาท)	หมายเหตุ
■ 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	864,509	■ มูลค่าตามบัญชีเป็นมูลค่าสำหรับส่วนที่ยังไม่ได้ส่งมอบ
■ บจ. ไรมอน แลนด์ ยูนิกซ์ 5. ยูนิกซ์ เซ้าท์พาร์ค 6. มิวส์ เอ็นอากาศ 7. เดอะลอฟท์ อโศก	ตำบลหนองปรือ อำเภอบางละมุง จังหวัดชลบุรี ตำบลทุ่งมหาเมฆ (ช่องนนทรี) อำเภอยานนาวา (พระโขนง) จังหวัดกรุงเทพมหานคร ตำบลคลองตันเหนือ อำเภอวัฒนา จังหวัดกรุงเทพมหานคร	7-0-16 1-2-89 1-2-65.8	คอนโดมิเนียมพักอาศัย จำนวน 1,210 ยูนิต ที่ดินระหว่างการพัฒนาโครงการบ้านพักอาศัย จำนวน 9 หลัง คอนโดมิเนียมพักอาศัย จำนวน 211 ยูนิต	2,205,865 222,093 880,751	■ จำนวนเพื่อค้ำประกันเงินกู้ในการซื้อที่ดินและพัฒนาโครงการและเงินทุนหมุนเวียน วงเงินจำนวน 1,598 ล้านบาท ■ มูลค่าตามบัญชีเป็นมูลค่าสำหรับส่วนที่ยังไม่ได้ส่งมอบ ■ จำนวนเพื่อค้ำประกันเงินกู้เพื่อใช้เป็นค่าซื้อที่ดินและพัฒนาโครงการ วงเงินจำนวน 220 ล้านบาท ■ มูลค่าตามบัญชีเป็นมูลค่าที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง ■ มูลค่าตามบัญชีเป็นมูลค่าที่ดิน
■ บจ. ไรมอน แลนด์ เอกมัย 8. เดอะลอฟท์ เอกมัย	แขวงพระโขนงเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร	1-3-83	คอนโดมิเนียมพักอาศัย จำนวน 263 ยูนิต	1,118,755	■ จำนวนเพื่อค้ำประกันเงินกู้ในการซื้อที่ดินและพัฒนาโครงการและเงินทุนหมุนเวียน วงเงินจำนวน 880 ล้านบาท ■ มูลค่าตามบัญชีเป็นมูลค่าที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง
รวม				7,694,622	

4.2 ทรัพย์สินถาวรและอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน (สุทธิ) ของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558

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	42,473	<ul style="list-style-type: none"> ■ จำนองเพื่อค้ำประกันเงินกู้เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนของบริษัทฯ วงเงินจำนอง 47 ล้านบาท ■ เป็นอาคารสำนักงานเพื่อให้เช่า
2. โครงการแคลพสันส์ (klapsons)	ถนนเจริญนคร แขวงคลองตันใหม่ เขตคลองสาน กรุงเทพมหานคร	-	เป็นโครงการสำหรับการเช่าระยะยาวใน อาคารเดอะริเวอร์ชั้น 23-31	816,750	<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	94,546	<ul style="list-style-type: none"> ■ เป็นศูนย์การค้าเพื่อให้เช่าพื้นที่
4. สินทรัพย์อื่นๆ				56,399	
รวม				1,010,168	

4.3 สิทธิการเช่า (สุทธิ) ของบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558

บริษัท / โครงการ	รายละเอียด	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (พันบาท)	หมายเหตุ
1. บริษัท ดากสิน พร็อพเพอร์ตี้ส์ จำกัด	รายละเอียดสัญญาเช่าอาคาร (Leased Agreement) ระหว่างสำนักงานทรัพย์สินส่วนพระมหากษัตริย์ (ผู้ให้เช่า) และบริษัท ดากสิน พร็อพเพอร์ตี้ส์ จำกัด (ผู้เช่า)	69,945	<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		69,945	

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. 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. เดอะริเวอร์ (นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังถือหุ้นใน บจ. เดอะริเวอร์ ผ่าน บจ. คอนเท็ม โพรารี พร็อพเพอร์ตี้ อีกร้อยละ 11 ของทุนชำระแล้ว อีกด้วย)	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	1,232.03	99.84%	1,121.99	1,121.99	บมจ. ไรมอน แลนด์ บจ. คอนเท็มโพรารี พร็อพเพอร์ตี้	88.99% 10.85%
4. บจ. ดากสิน พร็อพเพอร์ตี้ส์ (นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังถือหุ้นใน บจ. ดากสิน พร็อพเพอร์ตี้ส์ ผ่าน บจ. เดอะริเวอร์ อีกร้อยละ 31 ของทุนชำระแล้ว อีกด้วย)	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	1,200.00	99.95%	825.00	825.00	บมจ. ไรมอน แลนด์ บจ. เดอะริเวอร์	68.75% 31.25%
5. บจ. ไรมอน แลนด์ พาร์ค วิว ดีเวลลอปเม้นส์	หยุดดำเนินธุรกิจ	100.00	99.99%	100.00	—	บมจ. ไรมอน แลนด์	99.99%
6. บจ. ไรมอน แลนด์ รีสอร์ทส์	การลงทุนและบริการ	7.0	99.99%	7.0	7.0	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 เซอร์วิสเซล	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. พระรามสี่ พร็อพเพอร์ตี้ส์	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	45.0	99.99%	45.00	45.00	บมจ. ไรมอน แลนด์	99.99%
รวม					3,835.49		

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

4.5 รายละเอียดเกี่ยวกับรายการประเมินราคาทรัพย์สิน

ในระหว่างปีปัจจุบัน บริษัทฯ และบริษัทย่อยไม่ได้บันทึกปรับลดราคาทุนของทรัพย์สินเนื่องจากไม่มีปัจจัยที่เป็นสาระสำคัญซึ่งกระทบต่อมูลค่าของทรัพย์สิน

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

บริษัทฯ และบริษัทย่อยไม่มีคดีใดซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อสินทรัพย์ของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อยอย่างมีสาระสำคัญ (มีมูลค่าสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558) รวมทั้งไม่มีคดีใดที่กระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญที่ไม่สามารถประเมินผลกระทบเป็นตัวเลขได้ และไม่มีคดีใดที่มีได้เกิดจากการประกอบธุรกิจโดยปกติของบริษัทฯ รวมถึงไม่มีประเด็นข้อพิพาทเกี่ยวกับการทุจริตคอร์รัปชันที่อาจส่งผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญแต่อย่างใด

ส่วนที่ 6 ข้อมูลทั่วไป

ชื่อ	:	บริษัท ไรมอน แลนด์ จำกัด (มหาชน) RAIMON LAND PUBLIC COMPANY LIMITED
ประเภทธุรกิจ	:	ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	62 อาคาร เดอะมิลเลนเนีย 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) 2029 1800
โทรสาร	:	66 (0) 2651 9614
ทุน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558	:	ทุนจดทะเบียน 5,809,676,871 บาท ทุนชำระแล้ว 3,575,483,607 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)	อาคารเดอะมิลเลนเนีย ชั้น 22 ห้อง 2201-3 เลขที่ 62 ถนนหลังสวน แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330 โทรศัพท์: 66 (0) 2029 1800 โทรสาร: 66 (0) 2651 9614 E-mail: info@raimonland.com Website: www.raimonland.com	พัฒนา อสังหาริมทรัพย์	5,809,676,871	3,575,483,607	-
บริษัทย่อย					
1) บริษัท เดอะ ริเวอร์ จำกัด (0105534045182)	อาคารเดอะมิลเลนเนีย ชั้น 22 ห้อง 2201-3 เลขที่ 62 ถนนหลังสวน แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330 โทรศัพท์: 66 (0) 2029 1800 โทรสาร: 66 (0) 2651 9614	พัฒนา อสังหาริมทรัพย์ และ/หรือลงทุนใน บริษัทย่อยเพื่อ พัฒนาโครงการ อสังหาริมทรัพย์	1,232,030,000	1,232,030,000	99.84%
2) บริษัท ตากสิน พร็อพเพอร์ตี้ส์ จำกัด (0105530057879)	อาคารเดอะมิลเลนเนีย ชั้น 22 ห้อง 2201-3 เลขที่ 62 ถนนหลังสวน แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330 โทรศัพท์: 66 (0) 2029 1800 โทรสาร: 66 (0) 2651 9614	พัฒนา อสังหาริมทรัพย์	1,200,000,000	1,200,000,000	99.95%
3) บริษัท คอนเท็มโพรารี พร็อพเพอร์ตี้ส์ จำกัด (0105526003476)	อาคารเดอะมิลเลนเนีย ชั้น 22 ห้อง 2201-3 เลขที่ 62 ถนนหลังสวน แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330 โทรศัพท์: 66 (0) 2029 1800 โทรสาร: 66 (0) 2651 9614	พัฒนา อสังหาริมทรัพย์	200,000,000	200,000,000	98.59%
4) บริษัท ไรมอน แลนด์ รีลอร์ทีส์ จำกัด (0105550123958)	อาคารเดอะมิลเลนเนีย ชั้น 22 ห้อง 2201-3 เลขที่ 62 ถนนหลังสวน แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330 โทรศัพท์: 66 (0) 2029 1800 โทรสาร: 66 (0) 2651 9614	การลงทุนเพื่อให้ เช่าทรัพย์สิน	7,000,000	7,000,000	99.99%
5) บริษัท ไรมอน แลนด์ แพลนเนอร์ จำกัด (0105543094441)	อาคารเดอะมิลเลนเนีย ชั้น 22 ห้อง 2201-3 เลขที่ 62 ถนนหลังสวน แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330 โทรศัพท์: 66 (0) 2029 1800 โทรสาร: 66 (0) 2651 9614	จัดทำแผนและ ฟื้นฟูกิจการ	2,000,000	2,000,000	95.00%
6) บริษัท ไรมอน แลนด์ ฟาร์ค วิว ดีเวลลอปเม้นส์ จำกัด (0105549121467)	อาคารเดอะมิลเลนเนีย ชั้น 22 ห้อง 2201-3 เลขที่ 62 ถนนหลังสวน แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330 โทรศัพท์: 66 (0) 2029 1800 โทรสาร: 66 (0) 2651 9614	พัฒนา อสังหาริมทรัพย์	100,000,000	100,000,000	99.99%
7) บริษัท ไรมอน แลนด์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (0105549013966)	อาคารเดอะมิลเลนเนีย ชั้น 22 ห้อง 2201-3 เลขที่ 62 ถนนหลังสวน แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330 โทรศัพท์: 66 (0) 2029 1800 โทรสาร: 66 (0) 2651 9614	พัฒนา อสังหาริมทรัพย์	500,000,000	500,000,000	99.99%

ชื่อบริษัท (ทะเบียนบริษัท)	ที่อยู่	ลักษณะธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน (บาท)	ทุนชำระแล้ว (บาท)	สัดส่วน การลงทุน
8) บริษัท ไรมอน แลนด์ เรสซิเดนซ์ จำกัด (0105551069892)	อาคารเดอะมิลเลนเนียม ชั้น 22 ห้อง 2201-3 เลขที่ 62 ถนนหลังสวน แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330 โทรศัพท์: 66 (0) 2029 1800 โทรสาร: 66 (0) 2651 9614	พัฒนา อสังหาริมทรัพย์ และ/หรือลงทุนใน บริษัทย่อยเพื่อ พัฒนาโครงการ อสังหาริมทรัพย์	10,000,000	10,000,000	99.99%
9) บริษัท ไรมอน แลนด์ ยูนิกซ์ จำกัด (0105551070491)	อาคารเดอะมิลเลนเนียม ชั้น 22 ห้อง 2201-3 เลขที่ 62 ถนนหลังสวน แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330 โทรศัพท์: 66 (0) 2029 1800 โทรสาร: 66 (0) 2651 9614	พัฒนา อสังหาริมทรัพย์	2,300,000,000	1,737,500,000	99.99%
10) บริษัท ไรมอน แลนด์ เซอร์วิสেস จำกัด (0105553005034)	อาคารเดอะมิลเลนเนียม ชั้น 22 ห้อง 2201-3 เลขที่ 62 ถนนหลังสวน แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330 โทรศัพท์: 66 (0) 2029 1800 โทรสาร: 66 (0) 2651 9614	พัฒนา อสังหาริมทรัพย์ และ/หรือ เพื่อการลงทุน และ/หรือเพื่อการ ดำเนินงาน	500,000	500,000	99.96%
11) บริษัท ไรมอน แลนด์ เอกมัย จำกัด (0105555172779)	อาคารเดอะมิลเลนเนียม ชั้น 22 ห้อง 2201-3 เลขที่ 62 ถนนหลังสวน แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330 โทรศัพท์: 66 (0) 2029 1800 โทรสาร: 66 (0) 2651 9614	พัฒนา อสังหาริมทรัพย์	10,000,000	5,000,000	99.99%
12) บริษัท พระรามสี่ พร็อพเพอร์ตี้ส์ จำกัด	48/5 ซอยรุ่งเรือง แขวงสามเสนนอก เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร โทรศัพท์: 66 (0) 2029 1800 โทรสาร: 66 (0) 2651 9614	พัฒนา อสังหาริมทรัพย์	45,000,000	45,000,000	99.99%
13) 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%
14) 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 ไปเปอริ (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 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	ที่ปรึกษากฎหมายของ บมจ. ไรมอน แลนด์
5) บริษัท อัลเลน แอนด์ โอเวอร์รี่ (ประเทศไทย) จำกัด	ชั้น 22 อาคารสินธร 3 130-132 ถนนวิทยุ แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330 โทรศัพท์: 66 (0) 2263 7600 Website: www.allenoverry.com	ที่ปรึกษากฎหมายของ บมจ. ไรมอน แลนด์
6) บริษัท สำนักงาน กฎหมายสยามซิตี้ จำกัด	183 อาคารวีจินการ ชั้นที่ 20 ถนนสาทรใต้ แขวงยานนาวา เขตสาทร กรุงเทพฯ 12120 โทรศัพท์: 66 (0) 2676 6668 Website: www.chavalitlaw.com	ที่ปรึกษากฎหมายของ บมจ. ไรมอน แลนด์
7) บริษัท เบเกอร์ แอนด์ แม็คเค็นซี่ จำกัด	อาคารอับดุลราฮิม เฟลส ชั้น 25 990 ถนนพระราม 4 กรุงเทพฯ 10500 โทรศัพท์: 66 (0) 2636 2000 Website: www.bakermckenzie.com/Thailand	ที่ปรึกษากฎหมายของ บมจ. ไรมอน แลนด์
8) บริษัท สติประชา แอนด์ แอสโซซิเอตส์ จำกัด	หมู่ที่ 2 352-353 ถนนชุมคำ ตำบล สีคิ้ว อำเภอสี่คิ้ว นครราชสีมา 30140 โทรศัพท์: 66 (0) 44 411 403	ที่ปรึกษากฎหมายของ บมจ. ไรมอน แลนด์
9) บริษัท สำนักงาน กฎหมาย เซาท์ เอเชีย จำกัด	อาคารซิลลิคเอนส์ ชั้นที่ 5 ห้องเลขที่ 1-7 ถนน สีลม แขวง สีลม เขต บางรัก กรุงเทพมหานคร 10500 โทรศัพท์: 66 (0) 2636 0585	ที่ปรึกษากฎหมายของ บมจ. ไรมอน แลนด์

บริษัทอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง	ที่อยู่	ประเภท/ความเกี่ยวข้อง
10) สำนักงานกฎหมาย นิติพล	91/300 หมู่2 แขวงบางคูวัด เขต บางบัวทอง จ.นนทบุรี	ที่ปรึกษากฎหมายของ บมจ. ไรมอน แลนด์
11) บริษัทศูนย์รับฝาก 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.tsd.co.th	นายทะเบียนหลักทรัพย์กฎหมายของ บมจ. ไรมอน แลนด์

6.2 ข้อมูลสำคัญอื่น

ไม่มี