

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท ไรมอน แลนด์ จำกัด (มหาชน) (ต่อไปในเอกสารฉบับนี้เรียก “บริษัท”) จัดทะเบียนเป็นบริษัทจำกัดครั้งแรกในนาม “บริษัท ปิอาชาการ์เม้น จำกัด” เมื่อปี 2530 และได้จดทะเบียนเปลี่ยนชื่อเป็น “บริษัท ไรมอน แลนด์ จำกัด” ในปี 2533 บริษัทได้แปลงสภาพเป็นบริษัท “มหาชน” และเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนโดยทั่วไป และได้รับอนุญาตจากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ให้เป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยในปี 2536

บริษัทและบริษัทย่อยประกอบธุรกิจด้านอสังหาริมทรัพย์ โดยลักษณะการดำเนินงาน ดังนี้

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

1.1 วิสัยทัศน์ พันธกิจ และ ปรัชญาในการดำเนินการ

วิสัยทัศน์คือข้อผูกพันของบริษัทที่มีต่อตนเองในการประกอบธุรกิจ ต่อลูกค้าและสังคม วิสัยทัศน์เป็นสิ่งที่กำหนดแนวทางและพันธกิจของบริษัท และชี้ให้เห็นว่าสิ่งใดเป็นสิ่งที่สำคัญต่อผู้มีส่วนได้เสีย ปรัชญาในการดำเนินการบริษัทคือแนวทางในการปฏิบัติงานของพนักงานทุกคนในการทำให้พันธกิจลุล่วง

วิสัยทัศน์	สร้างสรรค์ชีวิตเห็นระดับ “Building Better Lives”
พันธกิจ	<p>การพัฒนาอสังหาริมทรัพย์</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ พัฒนาที่อยู่อาศัยที่มีคุณภาพดีทั้งในด้านการออกแบบและการใช้งานให้แก่ลูกค้า <p>การครอบครองอสังหาริมทรัพย์</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ จัดหาพื้นที่ให้เข้าคุณภาพดีแก่ผู้เช่าพื้นที่เช่าในทรัพย์สินของบริษัท <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"> ▪ บริษัทมีความมุ่งมั่นในการพัฒนาโครงการที่มีจุดเด่น มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ที่เหนือกว่าความคาดหวังของลูกค้า

	<ul style="list-style-type: none"> ■ มุ่งเน้นในการปรับปรุงและพัฒนาคุณภาพของการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ การนำเอามาตรฐานใหม่ในการวางแผนการจัดสรรที่ดิน การควบคุมสิ่งแวดล้อม และการบริหาร งานหลังการขายที่ดีมาใช้กับโครงการของบริษัท ■ กำหนดราคาขายอย่างสมเหตุสมผล สร้างความเชื่อมั่นในสินค้าของบริษัทต่อลูกค้า เพื่อก่อให้เกิดผลประโยชน์ตอบแทนสูงสุดแก่บริษัทและผู้ถือหุ้น <p>ข้อผูกพันต่อพนักงาน</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ บริษัทมีนโยบายในการสร้างสรรค์สภาพแวดล้อมในการทำงานที่ดีให้แก่บุคลากรของบริษัท ■ บริษัทยังเปิดโอกาสให้แก่พนักงานอย่างเท่าเทียมกันในการเติบโตภายในองค์กร รวมทั้งปลูกฝังพนักงานให้เกิดความความพึงพอใจในการทำงาน และความภาคภูมิใจในองค์กร <p>ข้อผูกพันต่อผู้ถือหุ้น</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ ดำเนินธุรกิจหรือธุรกรรมของบริษัทในทุกๆ ด้านด้วยความเป็นธรรม โปร่งใส ซื่อสัตย์ สุจริตต่อลูกค้าของบริษัท ผู้ขายสินค้า ผู้รับเหมาก่อสร้าง และคู่ค้า ■ บริษัทมีความมุ่งมั่นที่จะทำให้บริษัทเป็นบริษัทที่มีความมั่นคงทางการเงิน มีการเติบโตในส่วแบ่งตลาด มีผลกำไรที่เติบโตอย่างต่อเนื่อง และปกป้องผลประโยชน์ของผู้ถือหุ้น
--	--

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาที่สำคัญ

2530	<ul style="list-style-type: none"> บริษัทจดทะเบียนเป็นบริษัทจำกัดครั้งแรกในนาม “บริษัท ปิอาซ่าการ์เม้น จำกัด” เมื่อปี 2530 โดยมีวัตถุประสงค์เริ่มแรกเพื่อทำการผลิตและจำหน่ายเสื้อผ้าสำเร็จรูป แต่ยังไม่ได้เริ่มดำเนินการ ผู้เริ่มก่อตั้งบริษัทได้เสนอให้เปลี่ยนแปลงวัตถุประสงค์ของการจัดตั้งบริษัทใหม่เป็นเพื่อการลงทุน 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"> บริษัทได้เข้าลงทุนในโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ต่างๆ และได้เข้าร่วมลงทุนในบริษัทหลายแห่งเพื่อเป็นเจ้าของที่ดินที่มีศักยภาพ และเพื่อการขยายธุรกิจ จนกระทั่งในปี 2536 บริษัทได้แปลงสภาพเป็นบริษัท “มหาชน” และเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนโดยทั่วไปจำนวน 5,500,000 หุ้น ในราคาหุ้นละ 54 บาท (มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท) และได้รับอนุญาตจากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ให้เป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย โดยได้รับอนุญาตให้นำหุ้นของบริษัทเข้าทำการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
2543	<ul style="list-style-type: none"> ได้เข้าสู่กระบวนการฟื้นฟูกิจการภายใต้พระราชบัญญัติล้มละลาย โดยศาลได้มีคำสั่งฟื้นฟูกิจการเมื่อวันที่ 6 ตุลาคม 2543
2546	<ul style="list-style-type: none"> บริษัทได้ดำเนินการตามแผนฟื้นฟูกิจการจนเสร็จสมบูรณ์ ซึ่งศาลล้มละลายกลางได้มีคำสั่งยกเลิกการฟื้นฟูกิจการเมื่อวันที่ 4 สิงหาคม 2546 ทั้งนี้ แผนฟื้นฟูกิจการของบริษัท ประกอบด้วย การลดทุน การเพิ่มทุนเพื่อการแปลงหนี้เป็นทุนและเพื่อเสนอขายแก่นักลงทุนใหม่ (โดยมีกลุ่มนักลงทุนใหม่นำโดยบริษัทหลักทรัพย์ ซีมิโก้ จำกัด (มหาชน) ซึ่งเข้าซื้อหุ้นเพิ่มทุนตามแผนฟื้นฟูกิจการ และกลายเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่รายใหม่ของบริษัท) นอกจากนี้ แผนฟื้นฟูกิจการได้กำหนดให้มีการแลกหุ้นสามัญจากมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท เป็นมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 5 บาท และออกไปสำคัญแสดงสิทธิจำนวนทั้งสิ้น 299,904,000 หน่วย ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมและนักลงทุนใหม่ที่จองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุน รวมทั้งการโอนสินทรัพย์อันเป็นหลักประกันเพื่อชำระหนี้ให้แก่เจ้าหนี้มีประกัน เดือนพฤศจิกายน 2546 บริษัทได้ดำเนินการตามแผนฟื้นฟูกิจการโดยการออกและเสนอขายหุ้นสามัญจำนวน 29,990,400 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 5 บาท ให้แก่นักลงทุนที่มีลักษณะเฉพาะเจาะจงและ/หรือ นักลงทุนประเภทสถาบัน ในราคาเสนอขายหุ้นละ 7 บาท และได้ดำเนินการแลกหุ้นสามัญจากมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 5 บาท เป็นมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท พร้อมทั้งได้ดำเนินการแลกใบสำคัญแสดงสิทธิจาก 1 หน่วยเดิม เป็น 5 หน่วยใหม่
2547	<ul style="list-style-type: none"> เดือนพฤษภาคม 2547 บริษัทได้ออกและเสนอขายหุ้นสามัญ จำนวน 224,930,555 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมในอัตราส่วน 4 หุ้นสามัญเดิม ต่อ 1 หุ้นสามัญเพิ่มทุน ในราคาเสนอขายหุ้นละ 1 บาท โดยหุ้นที่เหลือจากการจองซื้อของผู้ถือหุ้นเดิมได้เสนอขายให้แก่ นักลงทุนที่มีลักษณะเฉพาะเจาะจง และ/หรือ นักลงทุนประเภทสถาบัน ในราคาเสนอขายหุ้นละ 1 บาท ในเดือนกรกฎาคม 2547

	<ul style="list-style-type: none"> เมื่อวันที่ 20 สิงหาคม 2547 ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ได้อนุญาตให้หลักทรัพย์ของบริษัท กลับเข้าทำการซื้อขายในหมวดอุตสาหกรรมปกติ
2548	<ul style="list-style-type: none"> ในวันที่ 29 เมษายน 2548 ที่ประชุมใหญ่สามัญผู้ถือหุ้นมีมติอนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทจากทุนจดทะเบียนเดิมจำนวน 2,752,640,955 บาท เป็นทุนจดทะเบียนใหม่จำนวน 2,977,571,568 บาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 224,930,613 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท โดยหุ้นสามัญเพิ่มทุนดังกล่าวได้ถูกจัดสรรให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัท ในอัตราส่วน 5 หุ้นเดิม ต่อ 1 หุ้นใหม่ ในราคาเสนอขายหุ้นละ 1 บาท ทั้งนี้ ผู้ถือหุ้นที่มีรายชื่ออยู่ในสมุดทะเบียนผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 13 พฤษภาคม 2548 เป็นผู้ที่มีสิทธิได้รับการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนดังกล่าวในเดือนมิถุนายน 2548 ซึ่งบริษัทได้จดทะเบียนเพิ่มทุนจากการออกและเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนดังกล่าวต่อกระทรวงพาณิชย์ เมื่อวันที่ 16 มิถุนายน 2548 ในวันที่ 12 ตุลาคม 2548 บริษัทได้ใช้สิทธิเรียกให้ผู้ถือใบสำคัญแสดงสิทธิใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่กำหนดครั้งที่ 1 เป็นจำนวน 374,801,596 หน่วย โดยกำหนดวันใช้สิทธิในเดือนกุมภาพันธ์ 2549 ซึ่งบริษัทได้รับเงินเพิ่มทุนจากการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญ (RAIMON-W) จำนวน 378,832,048 หุ้น ในราคาใช้สิทธิหุ้นละ 0.963 บาท รวมเป็นเงิน 364,815,276 บาท บริษัทได้จดทะเบียนเพิ่มทุนของบริษัทกับกระทรวงพาณิชย์ เป็นทุนที่ชำระแล้วจำนวน 1,728,415,726 บาท เมื่อวันที่ 2 มีนาคม 2549 และมีใบสำคัญแสดงสิทธิที่ไม่ได้ถูกนำมาใช้สิทธิและถูกยกเลิกในครั้งนี้ 10,083,930 หน่วย วันที่ 28 พฤศจิกายน 2548 บริษัทได้ใช้สิทธิเรียกให้ผู้ถือใบสำคัญแสดงสิทธิใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่กำหนดเป็นครั้งที่ 2 สำหรับใบสำคัญแสดงสิทธิจำนวน 374,801,595 หน่วย โดยกำหนดวันใช้สิทธิในเดือนเมษายน 2549 ซึ่งบริษัทได้รับเงินเพิ่มทุนจากการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญ (RAIMON-W) จำนวน 374,260,907 หุ้น ในราคาใช้สิทธิหุ้นละ 0.963 บาท รวมเป็นเงิน 360,413,268 บาท บริษัทได้จดทะเบียนเพิ่มทุนของบริษัทกับกระทรวงพาณิชย์ 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 บริษัทได้รับเงินเพิ่มทุนจากการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญที่ได้ออกและเสนอขายให้แก่กรรมการและพนักงานบริษัท (RAIMON-W2) จำนวน 5,690,566 หุ้น ในราคาใช้สิทธิหุ้นละ 1.228 บาท รวมเป็นเงิน 6,988,015 บาท บริษัทได้จดทะเบียนเพิ่มทุนของบริษัทกับกระทรวงพาณิชย์ เป็นทุนที่ชำระแล้วจำนวน 2,108,367,199 บาท เมื่อวันที่ 4 สิงหาคม 2549 ในวันที่ 29 กันยายน 2549 บริษัทได้รับเงินเพิ่มทุนจากการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญ (RAIMON-W) จำนวน 3,672 หุ้น ในราคาใช้สิทธิหุ้นละ 0.963 บาท รวมเป็นเงิน 3,536 บาท โดยบริษัทได้จดทะเบียนเพิ่มทุนของบริษัทกับกระทรวงพาณิชย์ เป็นทุนชำระแล้วจำนวน 2,108,370,871 บาท เมื่อวันที่ 5 ตุลาคม 2549 ในวันที่ 28 ธันวาคม 2549 บริษัทได้รับแจ้งจากนายโอเล่ย์ ไทเก้น และนายไฟรด์ ไทเก้น ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท เกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงการถือหุ้น โดยนายโอเล่ย์ ไทเก้น ได้ขายหุ้นที่ถืออยู่

	<p>ทั้งหมดในบริษัทจำนวน 422,644,115 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 20.05 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดให้แก่ Istithmar Hotels FZE และนายโพรเต้ 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 บริษัทได้รับเงินเพิ่มทุนจากการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญ (RAIMON-W) จำนวน 678,915 หุ้น ในราคาใช้สิทธิหุ้นละ 0.963 บาท รวมเป็นเงิน 653,795 บาท โดยบริษัทได้จดทะเบียนเพิ่มทุนของบริษัทกับกระทรวงพาณิชย์ เป็นทุนชำระแล้วจำนวน 2,109,049,786 บาท เมื่อวันที่ 4 ตุลาคม 2550 ■ เมื่อวันที่ 17 ธันวาคม 2550 ซึ่งเป็นวันใช้สิทธิครั้งสุดท้ายของใบสำคัญแสดงสิทธิส่วนที่เหลือจำนวน 749,599,853 หน่วย ซึ่งบริษัทได้รับเงินเพิ่มทุนจากการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญ (RAIMON-W) ครั้งสุดท้ายนี้ เป็นจำนวน 631,131,885 หุ้น ในราคาใช้สิทธิหุ้นละ 0.963 บาท รวมเป็นเงิน 607,780,005 บาท และบริษัทได้จดทะเบียนเพิ่มทุนของบริษัทกับกระทรวงพาณิชย์ 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 ได้มีมติอนุมัติให้บริษัทดำเนินการในเรื่องต่างๆดังนี้ <ul style="list-style-type: none"> ● ลดทุนจดทะเบียนของบริษัท 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 ซึ่งสำรองไว้เพื่อรองรับการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัท (RAIMON-W) ซึ่งครบกำหนดอายุแล้ว และบริษัทได้จดทะเบียนลดทุนดังกล่าวกับกระทรวงพาณิชย์ 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) และบริษัทได้จดทะเบียนเพิ่มทุนดังกล่าวกับกระทรวงพาณิชย์ เมื่อวันที่ 5 มิถุนายน 2551 ● จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 1,370,090,835 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทในราคาหุ้นละ 1 บาท (อัตราส่วน 2 หุ้นเดิมต่อ 1 หุ้นใหม่) ทั้งนี้ในกรณีที่มีหุ้นเหลือจากการเสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม บริษัทจะเสนอขายหุ้นส่วนที่เหลือดังกล่าวจำนวนไม่เกิน 340,116,914 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท ให้แก่ IFA Hotels & Resorts 3 Ltd. ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท ซึ่งถือหุ้นร้อยละ 24.18 ของหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัท ต่อมาบริษัทได้รับเงินเพิ่มทุนทั้งสิ้นจำนวน 259,616,980 บาท จากการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม เป็นจำนวน 259,616,980 หุ้น มูลค่าตราไว้

	<p>หุ้นละ 1 บาท ทำให้หุ้นที่ออกและชำระแล้วเพิ่มขึ้นเป็น 2,999,798,651 บาท (2,999,798,651) หุ้น มูลค่าตราไว้หุ้นละ 1 บาท) ทำให้สัดส่วนการถือหุ้นของ IFA Hotels & Resorts 3 Ltd. ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 26.15 ของหุ้นที่เรียกชำระแล้ว และบริษัทได้จดทะเบียนเพิ่มทุนที่ออกและชำระแล้วดังกล่าวกับกระทรวงพาณิชย์เมื่อวันที่ 13 มิถุนายน 2551</p>
2552	<ul style="list-style-type: none"> ■ เมื่อวันที่ 27 มีนาคม 2552 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2552 ได้มีมติอนุมัติให้บริษัทดำเนินการในเรื่องต่างๆดังนี้ <ul style="list-style-type: none"> ● จ่ายเงินปันผลระหว่างกาลให้แก่ผู้ถือหุ้นในรูปแบบของหุ้นปันผลและเงินสดปันผล โดยจ่ายเป็นหุ้นปันผลในอัตราส่วน 1 หุ้นเดิม ต่อ 0.0837 หุ้นปันผล ซึ่งมีมูลค่าตามมูลค่าหุ้นที่จดทะเบียนไว้ หุ้นละ 1 บาท และจ่ายเป็นเงินสดปันผลในอัตราส่วน 1 หุ้นเดิม ต่อ 0.0093 บาท รวมเป็นอัตราเงินปันผล ระหว่างกาลจ่ายต่อหุ้น หุ้นละ 0.093 (0.0837 + 0.0093) บาท ● ลดทุนจดทะเบียนของบริษัทจาก 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 และบริษัทได้จดทะเบียนลดทุนดังกล่าวกับกระทรวงพาณิชย์ เมื่อวันที่ 27 มีนาคม 2552 ● เพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัท 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 และบริษัทได้จดทะเบียนเพิ่มทุนดังกล่าวกับกระทรวงพาณิชย์เมื่อวันที่ 30 มีนาคม 2552 ● จัดสรรหุ้นเพิ่มทุนจำนวน 250,586,918 หุ้น มูลค่าจดทะเบียนหุ้นละ 1 บาทให้แก่ผู้ถือหุ้นที่มีสิทธิได้รับเงินปันผลระหว่างกาล ทำให้หุ้นที่ออกและชำระแล้วเพิ่มขึ้นเป็น 3,250,385,569 บาท (3,250,385,569 หุ้น มูลค่าตราไว้หุ้นละ 1 บาท) และมีทุนจดทะเบียนเป็นจำนวน 3,312,173,403 บาท โดยบริษัทได้จดทะเบียนเพิ่มทุนที่ออกและชำระแล้วดังกล่าวกับกระทรวงพาณิชย์เมื่อวันที่ 31 มีนาคม 2552 ■ เมื่อวันที่ 10 สิงหาคม 2552 IFA Hotels & Resorts 3 Ltd. ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทได้ทำการเพิ่มสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัทเพิ่มขึ้นอีกร้อยละ 14.92 โดยการซื้อหุ้นจากผู้ถือหุ้นรายใหญ่รายหนึ่ง ทำให้ IFA Hotels & Resorts 3 Ltd. มีสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท 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 (ซึ่งสำรองไว้เพื่อรองรับการใช้สิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญ 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 ของบริษัทได้มีมติในดังต่อไปนี้ <ul style="list-style-type: none"> ● อนุมัติการออกและเสนอขายใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทจำนวนไม่เกิน 893,856,031 หน่วย ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมโดยไม่คิดมูลค่า ซึ่งใบสำคัญแสดงสิทธินี้มีอายุ 3 ปี นับตั้งแต่วันที่ออกใบสำคัญแสดงสิทธิ โดยใบสำคัญแสดงสิทธิ 1 หน่วยมีสิทธิซื้อหุ้นสามัญได้ 1 หุ้น โดยมีราคาการใช้สิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิเท่ากับ 2.75 บาท ● อนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทจำนวน 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 ● บริษัทได้จดทะเบียนเพิ่มทุนดังกล่าวกับกระทรวงพาณิชย์แล้วเมื่อวันที่ 26 เมษายน 2555 ■ เมื่อวันที่ 17 พฤษภาคม 2555 บริษัทได้ออกใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญ (RML-W3) ของบริษัทจำนวน 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. ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทได้ขายหุ้นของบริษัทให้แก่ JS Oil Pte Ltd. จำนวนทั้งสิ้น 893,000,000 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 24.98 ของหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัทในราคาหุ้นละ 2.40 บาท โดยเป็นการซื้อขายผ่านระบบการซื้อขายของตลาดหลักทรัพย์บนกระดานรายใหญ่ (Big Lot Board) ซึ่งทำให้ผู้ถือหุ้นใหญ่บริษัทเปลี่ยนจาก IFA Hotels & Resorts 3 Ltd. เป็น JS Oil Pte Ltd. แทน ■ เมื่อวันที่ 18 มีนาคม 2556 JS Oil Pte Ltd. ผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทได้เปลี่ยนชื่อเป็น JS Asset Management Pte Ltd. ■ เมื่อวันที่ 1 พฤศจิกายน 2556 ในการประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2556 ได้มีมติให้อนุมัติการออกและเสนอขายใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทจำนวน 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"> ■ งบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะกิจการของบริษัทได้เปลี่ยนจากขาดทุนสะสมกลับมาเป็นกำไรสะสมในปี 2557

2558	<ul style="list-style-type: none"> ■ เมื่อวันที่ 15 มิถุนายน 2558 บริษัทได้ออกใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญ (RML-W4) ของบริษัทจำนวน 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 อายุ 3 ปี และมีอันดับความน่าเชื่อถือ BBB- แนวโน้มอันดับความน่าเชื่อถือ Stable (โดยบริษัท ทริสเรตติ้ง จำกัด) โดยเสนอขายให้แก่กลุ่มทุนสถาบัน 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"> ■ เมื่อวันที่ 24 กุมภาพันธ์ 2559 บริษัทได้รับรางวัล Asia Pacific Property Award : Condominium Category (2016-2017) สำหรับโครงการชาयर วังศ์มาตย์ และ Asia Pacific Property Award : Residential High-rise Development (2016-2017) สำหรับโครงการเดอะ ลอฟท์ เอกมัย ■ เมื่อวันที่ 23 มีนาคม 2559 บริษัทได้รับรางวัล Product Leadership Award : Property Development จาก Frost & Sullivan ■ เมื่อวันที่ 25 เมษายน 2559 ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2559 ของบริษัท ได้มีมติให้ดำเนินการในเรื่องต่าง ๆ ดังต่อไปนี้ <ul style="list-style-type: none"> ● จ่ายเงินปันผลสำหรับผลการดำเนินงานของบริษัท สำหรับปีบัญชีสิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 ในอัตรา 0.055 บาทต่อหุ้น รวมเป็นเงินปันผลที่จ่ายทั้งสิ้นประมาณจำนวน 196,651,598 บาท คิดเป็นอัตราเงินปันผลที่จ่ายเทียบกับกำไรสุทธิตามงบการเงินเฉพาะกิจการเท่ากับร้อยละ 25 ● ลดทุนจดทะเบียนของบริษัทจากเดิมจำนวน 5,890,676,871 บาท เหลือ 4,558,354,509 บาท โดยการตัดหุ้นจดทะเบียนที่ยังมิได้นำออกจำหน่ายจำนวน 1,251,322,362 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท คิดเป็นมูลค่า 1,251,322,362 บาท ซึ่งสำรองไว้เพื่อ <ol style="list-style-type: none"> (1) เสนอขายให้แก่บุคคลในวงจำกัด (Private Placement) จำนวน 357,541,529 หุ้น แต่มีได้ดำเนินการเสนอขาย และ (2) รองรับการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัท (RML-W3) จำนวน 893,780,833 หน่วย ซึ่งครบกำหนดอายุแล้ว และบริษัท ได้จดทะเบียนลดทุนดังกล่าวกับกระทรวงพาณิชย์ เมื่อวันที่ 12 พฤษภาคม 2559 ■ เมื่อวันที่ 18 มิถุนายน 2559 นายตัน ชิน กวาง จอห์นสัน ได้ลาออกจากตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่ฝ่ายบริหาร โดยยังดำรงตำแหน่งกรรมการและกรรมการบริหารต่อไป และบริษัทได้แต่งตั้งให้นายลี เซ เชน เอเดรียน เข้าดำรงตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่ฝ่ายบริหารระหว่างกาล โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 18 มิถุนายน 2559 เป็นต้นไป

	<ul style="list-style-type: none">■ เมื่อวันที่ 16 กันยายน 2559 บริษัทได้เสนอขายหุ้นกู้มูลค่า 1,000,000,000 บาท อายุ 3 ปี และมีอันดับความน่าเชื่อถือ BBB- แนวโน้มอันดับความน่าเชื่อถือ Stable (โดยบริษัท ทริสเรตติ้ง จำกัด) โดยเสนอขายให้แก่กลุ่มทุนสถาบัน และ/หรือ ผู้ลงทุนรายใหญ่เท่านั้น■ ในระหว่างปี 2559 บริษัทได้ดำเนินการเปลี่ยนชื่อบริษัทย่อย ได้แก่ บริษัท พระรามสี่ พร็อพเพอร์ตี้ส์ จำกัด โดยเปลี่ยนชื่อเป็นบริษัท ไรมอน แลนด์ สีส้ม จำกัด รวมทั้งดำเนินการจัดตั้งบริษัท ไรมอน แลนด์ เอสเตท จำกัด (เงินทุนจดทะเบียนและชำระแล้วที่ 1,000,000 บาท) และจัดตั้งบริษัท อสังหาเรียลตี้ จำกัด (เงินทุนจดทะเบียนและชำระแล้วที่ 1,000,000 บาท)
--	--

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

1.3.1 นโยบายการแบ่งการดำเนินงานของบริษัทในกลุ่ม

บริษัท ไรมอน แลนด์ จำกัด (มหาชน) มีบริษัทย่อยทั้งสิ้น 16 บริษัท โดยมีการแบ่งการดำเนินงานดังนี้

1. **บริษัท คอนเท็มโพรารี พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด**

บริษัทดำเนินธุรกิจหลักในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยได้พัฒนาโครงการเดอะลอฟท์ เย็นอากาศ

2. **บริษัท เดอะ ริเวอร์ จำกัด**

บริษัทดำเนินธุรกิจหลักในการลงทุนในบริษัท ตากสิน พร็อพเพอร์ตี้ส์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท

3. **บริษัท ตากสิน พร็อพเพอร์ตี้ส์ จำกัด**

บริษัทดำเนินธุรกิจหลักในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โครงการเดอะริเวอร์

4. **บริษัท ไรมอน แลนด์ รีสอร์ทส์ จำกัด**

บริษัทดำเนินธุรกิจหลักในการให้เช่าสินทรัพย์

5. **บริษัท ไรมอน แลนด์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด**

บริษัทดำเนินธุรกิจหลักในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โครงการชาयर วังศอมาตย์

6. **บริษัท ไรมอน แลนด์ เรสซิเดนซ์ จำกัด**

บริษัทดำเนินธุรกิจหลักในการลงทุนในบริษัท ไรมอน แลนด์ ยูนิกซ์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท

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 โครงการเดอะลอฟท์ เอกมัย

10. บริษัท ไรมอน แลนด์ แพลนเนอร์ จำกัด

บริษัทดำเนินธุรกิจหลักในการให้บริการวางแผนและบริหารจัดการ

11. บริษัท ไรมอน แลนด์ พาร์ค วิว ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด

บริษัทดำเนินธุรกิจหลักในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

12. บริษัท ไรมอน แลนด์ ซीलม จำกัด (ชื่อเดิม: บริษัท พระรามสี่ พร็อพเพอร์ตี้ส์ จำกัด)

บริษัทดำเนินธุรกิจหลักในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

13. บริษัท ไรมอนแลนด์ เอสเตท จำกัด

บริษัทดำเนินธุรกิจหลักในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

14. บริษัท อสังหา เรียลตี้ จำกัด

บริษัทดำเนินธุรกิจหลักในการเป็นตัวแทนและนายหน้าอสังหาริมทรัพย์

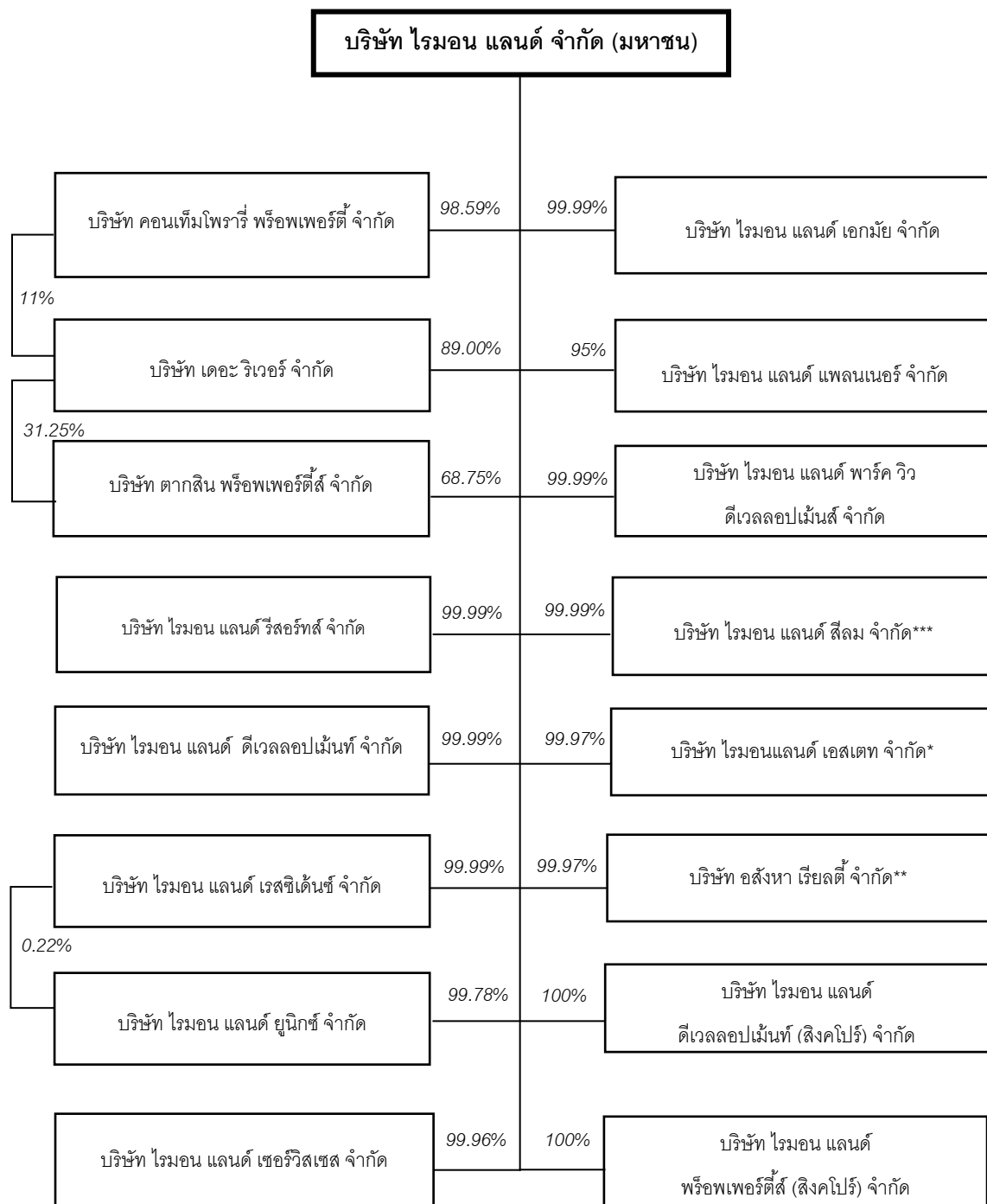
15. บริษัท ไรมอน แลนด์ ดีเวลลอปเม้นท์ (สิงคโปร์) จำกัด

มีภูมิลำเนาในประเทศสิงคโปร์ บริษัทดำเนินธุรกิจหลักในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ และ/หรือ การลงทุนและการดำเนินการที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

16. บริษัท ไรมอน แลนด์ พร็อพเพอร์ตี้ส์ (สิงคโปร์) จำกัด

มีภูมิลำเนาในประเทศสิงคโปร์ บริษัทดำเนินธุรกิจหลักในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ และ/หรือ การดำเนินการที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

1.3.2 แผนภาพโครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท



หมายเหตุ

* จัดตั้ง ณ วันที่ 16 พฤษภาคม 2559

** จัดตั้ง ณ วันที่ 19 สิงหาคม 2559

*** เปลี่ยนชื่อบริษัทเมื่อวันที่ 24 พฤศจิกายน 2559

2 ลักษณะการประกอบธุรกิจ

โครงสร้างรายได้แยกตามสายผลิตภัณฑ์/กลุ่มธุรกิจ (พันบาท)

รายการ	ปี 2559		ปี 2558		ปี 2557	
	จำนวนเงิน	%	จำนวนเงิน	%	จำนวนเงิน	%
รายได้						
รายได้จากการขายหน่วย ในอาคารชุดพักอาศัย	5,073,583	97.45%	5,042,339	98.00%	6,547,112	98.50%
รายได้ค่าเช่าและค่าบริการ	53,504	1.03%	38,972	0.76%	33,800	0.51%
รายได้ค่าบริการโครงการ	17,796	0.34%	18,635	0.36%	11,988	0.18%
รายได้ค่าธรรมเนียมการตลาด	19,803	0.38%	24,765	0.48%	22,073	0.33%
ดอกเบี้ยรับ	4,326	0.08%	1,711	0.03%	3,053	0.05%
รายได้อื่น	37,419	0.72%	19,065	0.37%	29,125	0.44%
รวมรายได้	5,206,430	100.00%	5,145,487	100.00%	6,647,151	100.00%

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัท ไรมอน แลนด์ จำกัด (มหาชน) เป็นบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในเชิงพาณิชย์เพื่อขาย และ/หรือเพื่อปล่อยเช่า โดยเน้นหลักการพัฒนาโครงการพักอาศัยในประเทศไทย ที่มีความโดดเด่นและน่าสนใจ บริษัทได้ส่งมอบโครงการที่มีคุณภาพที่สร้างความพึงพอใจให้ลูกค้าอย่างต่อเนื่อง โครงการหลายโครงการที่บริษัทพัฒนาได้รับการยอมรับจากตลาดและสถาบันชั้นนำ โดยจะเห็นได้ว่าบริษัทได้รับรางวัลจากสถาบันชั้นนำต่างๆ อย่างสม่ำเสมอ บริษัทได้มีส่วนกระตุ้นในการยกระดับมาตรฐานการออกแบบ และการก่อสร้างโครงการต่างๆ ในกรุงเทพมหานคร และจังหวัดแหล่งท่องเที่ยวที่ตากอากาศเป็นเวลาต่อเนื่อง โดยในช่วงหลายปีที่ผ่านมา บริษัท ได้รับรางวัลต่าง ๆ ซึ่งเป็นการยืนยันถึงคุณภาพระดับสูงในด้านสถาปัตยกรรมและการออกแบบดังนี้

โครงการ	รางวัลที่ได้รับ
เดอะลอฟท์ อโศก	Property Development : Product Leadership Award, Frost & Sullivan, 2016 Best Practice Award
เดอะลอฟท์ เอกมัย	Residential High-rise Development, Asia Pacific Property Awards 2016-2017
ชาयर้ วงศ์มัตย์	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 2559

โครงการ	ลักษณะโครงการ	ปีที่เปิดโครงการ	ขนาดที่ดินโครงการ (ไร่-งาน-วา)	พื้นที่ขาย (ตารางเมตร)	จำนวนหน่วย (ยูนิต/หลัง)	มูลค่าขายโครงการ (ล้านบาท)	ราคาขายเฉลี่ย (บาทต่อตารางเมตร)	ปีที่ก่อสร้างเสร็จสมบูรณ์
โครงการที่สร้างเสร็จแล้ว								
เดอะลอฟท์ สาทร	ทาวน์เฮ้าส์	ไตรมาสที่ 1 ปี 2546	3-0-64	3,486	25	400	115,000	ปี 2547
เดอะเคคส์ 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
เดอะไฮทส์ ภูเก็ต	คอนโดมิเนียม	ไตรมาสที่ 4 ปี 2548	14-0-41.2	13,337	51	1,205	90,500	ปี 2551
นอร์ทพ้อยท์ 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	13,840	284,000	ปี 2555
185 ราชดำริ	คอนโดมิเนียม	ไตรมาสที่ 3 ปี 2553	4-1-62.9	39,233	266	10,087	354,000	ปี 2557
ชาयर้ วงศ์อมตย์	คอนโดมิเนียม	ไตรมาสที่ 1 ปี 2554	5-3-70	29,799	465	3,112	136,000	ปี 2557
ยูนิกซ์ เซาท์ พัทยา	คอนโดมิเนียม	ไตรมาสที่ 4 ปี 2554	7-0-16	46,006	1,210	3,552	83,000	ปี 2558
เดอะลอฟท์ เอกมัย	คอนโดมิเนียม	ไตรมาสที่ 2 ปี 2556	1-3-83	13,721	263	2,208	179,000	ปี 2559
โครงการที่กำลังก่อสร้างในปัจจุบัน								
มิวส์ เอ็น อากาศ*	อสังหาฯพร้อมที่ดิน	ไตรมาสที่ 2 ปี 2558	1-2-89	5,534	9	725	134,000	ปี 2560
เดอะลอฟท์ อโศก*	คอนโดมิเนียม	ไตรมาสที่ 4 ปี 2558	1-2-65.8	15,125	211	3,154	207,000	ปี 2561

*หมายเหตุ: รายละเอียดโครงการอาจเปลี่ยนแปลงได้

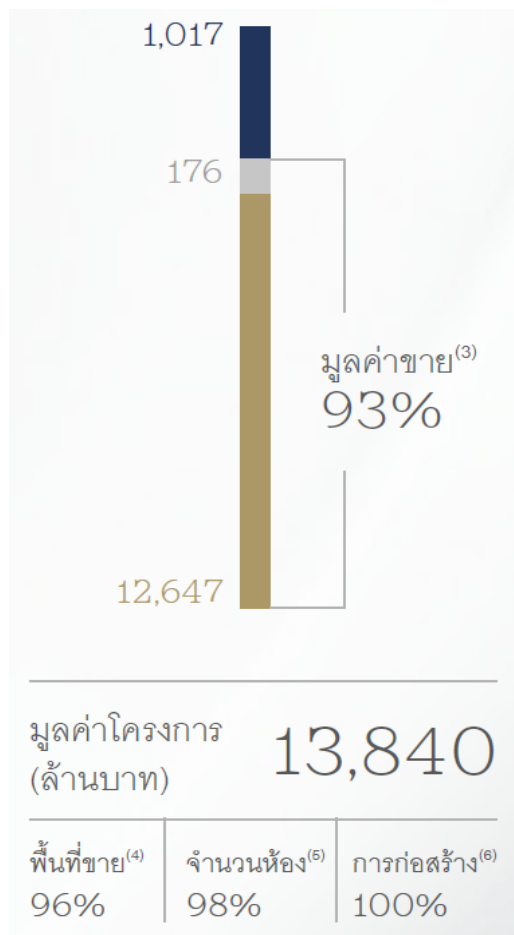
ในปี 2559 บริษัทส่งมอบกรรมสิทธิ์ห้องชุดเป็นมูลค่ารวมกว่า 5,074 ล้านบาทจากการโอนของลูกค้าย่างต่อเนื่องของห้องชุดในโครงการ เดอะริเวอร์ โครงการ 185 ราชดำริ โครงการชาयर้ วงศ์อมตย์ โครงการยูนิกซ์ เซาท์ พัทยา และโครงการเดอะลอฟท์ เอกมัย ซึ่งเริ่มส่งมอบกรรมสิทธิ์ห้องชุดในเดือนกันยายน แผนการโอนกรรมสิทธิ์ในปี 2560 นั้นประกอบไปด้วย โครงการ เดอะริเวอร์ โครงการ 185 ราชดำริ โครงการ ชาयर้ วงศ์อมตย์ โครงการ ยูนิกซ์ เซาท์ พัทยา โครงการ เดอะลอฟท์ เอกมัย และโครงการมิวส์ เอ็นอากาศ (จะก่อสร้างแล้วเสร็จในปี 2560)

โครงการพัฒนาเพื่อขายในปี 2559

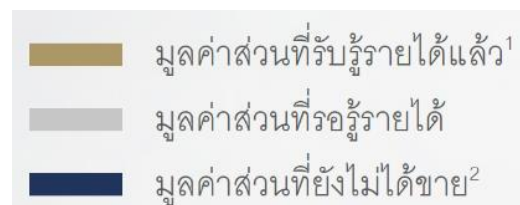
ในปี 2559 บริษัท ไรมอน แลนด์ จำกัด (มหาชน) มีโครงการเพื่อขายและ/หรือเพื่อปล่อยเช่า ดังนี้

โครงการเดอะริเวอร์

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



ณ สิ้นปี 2559 มูลค่าขายรวมของโครงการประมาณ 13,840 ล้านบาท (ไม่รวมมูลค่าโครงการสำหรับการเช่าระยะยาว “แคลฟสัน” และพื้นที่เช่าอื่นๆ) ปัจจุบันโครงการมียอดขายแล้วประมาณ 12,823 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 93 ของมูลค่าโครงการ หรือร้อยละ 96 ของพื้นที่ขายโครงการทั้งหมด โดยได้ออกรวมสิทธิยูนิตให้กับลูกค้าไปแล้วทั้งสิ้นเท่ากับ 12,647 ล้านบาท ราคาขายเฉลี่ยสำหรับห้องชุดที่ยังไม่ได้ขายอยู่ที่ 284,000 บาทต่อตารางเมตร

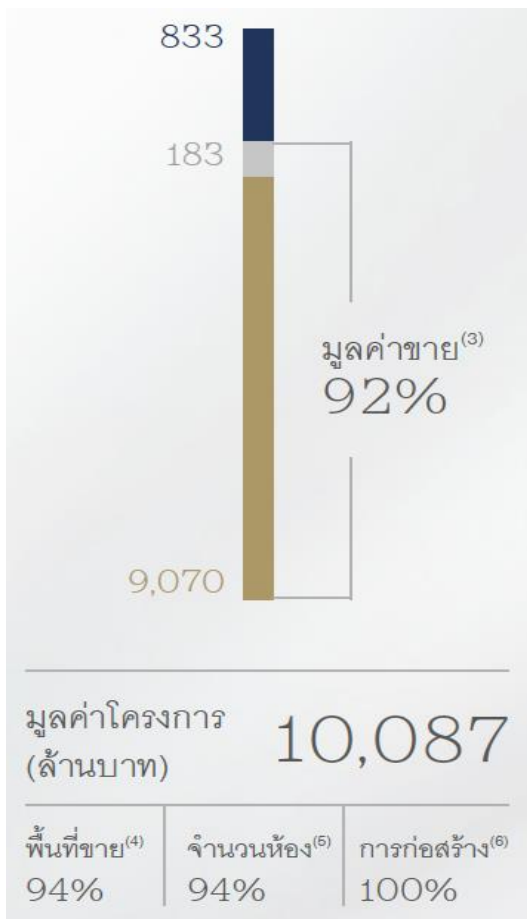


หมายเหตุ

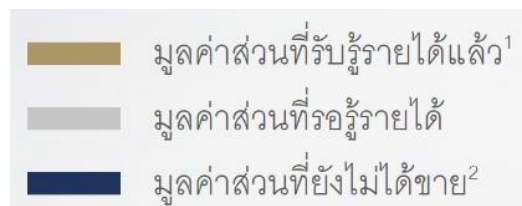
- รวมมูลค่าห้องชุดที่ได้รับเงิน 100% แต่ยังไม่โอนกรรมสิทธิ์
- อ้างอิงจากราคาห้องชุดที่ยังไม่ได้ขายล่าสุด
- มูลค่าที่ขายไปแล้วต่อมูลค่าโครงการ
- พื้นที่ที่ขายไปแล้วต่อพื้นที่สำหรับขายของโครงการ
- จำนวนห้องที่ขายไปแล้วต่อจำนวนห้องสำหรับขายของโครงการ
- ความสำเร็จของงานก่อสร้างหลัก

โครงการ 185 ราชดำริ

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



ณ สิ้นปี 2559 มูลค่าขายรวมของโครงการประมาณ 10,087 ล้านบาท ปัจจุบันโครงการมียอดขายแล้ว ประมาณ 9,253 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 92 ของมูลค่าโครงการ หรือร้อยละ 94 ของพื้นที่ขาย โครงการทั้งหมด โดยได้โอนกรรมสิทธิ์ยูนิตให้กับลูกค้าไปแล้วทั้งสิ้นเท่ากับ 9,070 ล้านบาท ราคาขายเฉลี่ยสำหรับห้องชุดที่ยังไม่ได้ขายอยู่ที่ 354,000 บาทต่อตารางเมตร

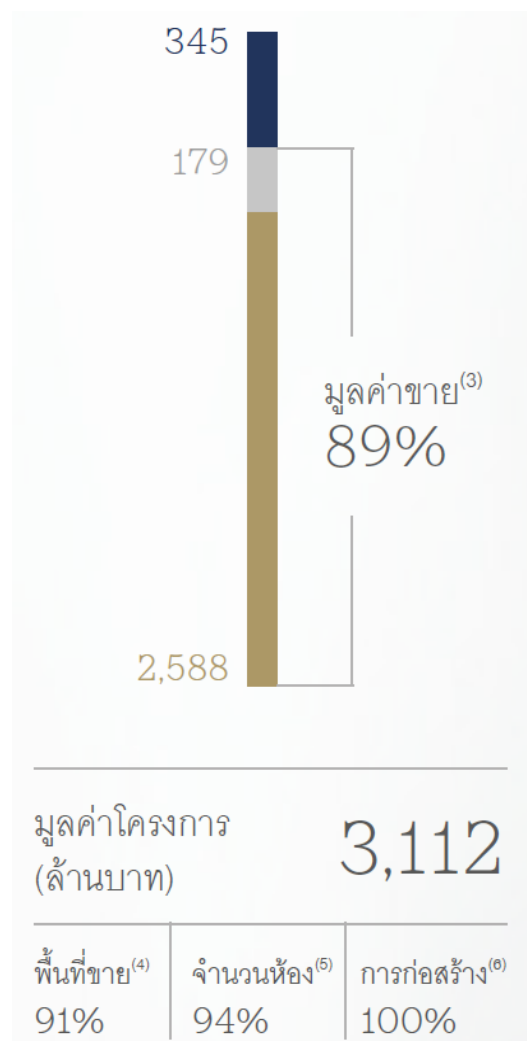


หมายเหตุ

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

โครงการชาयर วังศ์อมตย์

โครงการชาयर วังศ์อมตย์ ประกอบด้วยยูนิตทั้งหมดจำนวน 465 ยูนิต หลากหลายทั้งแบบห้องสตูดิโอ แบบ 1-2 ห้องนอน และแบบห้องเล่นระดับด้วย เป็นโครงการยูนิตพักอาศัยแห่งที่สามของบริษัทในพัทยา ด้วยพื้นที่ติดชายหาดวังศ์อมตย์และโครงการนอร์ทพอยท์และห่างจากกรุงเทพฯ เพียง 90 นาที โครงการได้ถูกพัฒนาบนพื้นที่กว่า 5 ไร่ โดดเด่นด้วยอาคารคู่ สูง 37 และ 53 ชั้น ถูกออกแบบให้สามารถเห็นทิวทัศน์มุมกว้างรอบด้านสวยงามอันน่าตื่นตาตื่นใจของอ่าวไทยโดยในปี 2559 โครงการชาयर วังศ์อมตย์ ได้รับรางวัลชนะเลิศประเภทคอนโดมิเนียม (Condominium Category) จาก Asia-Pacific Property Awards อีกด้วย



ณ สิ้นปี 2559 มูลค่าขายรวมของโครงการประมาณ 3,112 ล้านบาท ปัจจุบันโครงการมียอดขายแล้วประมาณ 2,767 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 89 ของมูลค่าโครงการ หรือร้อยละ 91 ของพื้นที่ขายโครงการทั้งหมด โดยได้โอนกรรมสิทธิ์ยูนิตให้กับลูกค้าไปแล้วทั้งสิ้นเท่ากับ 2,588 ล้านบาท ราคาขายเฉลี่ยสำหรับห้องชุดที่ยังไม่ได้ขายอยู่ที่ 136,000 บาทต่อตารางเมตร

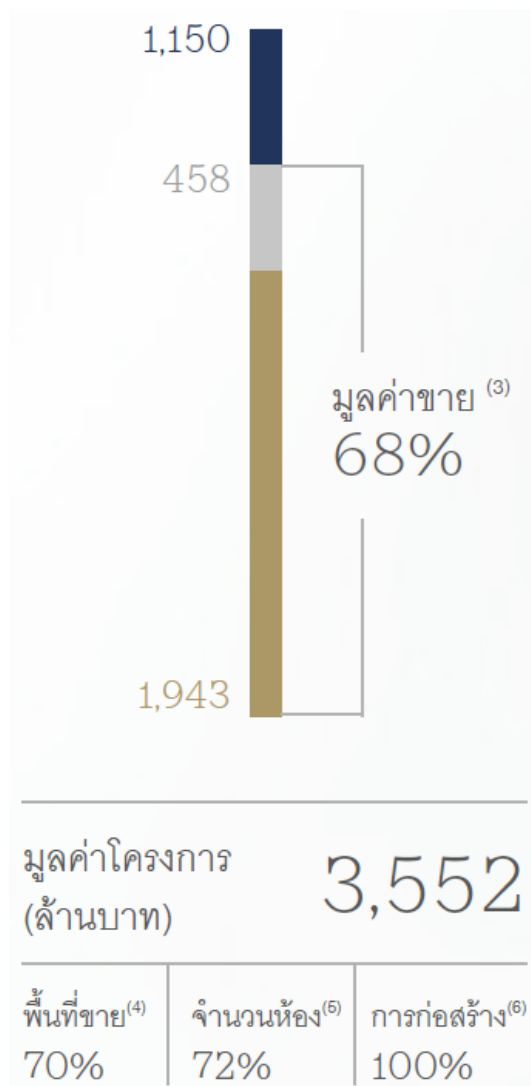
- มูลค่าส่วนที่รับรู้รายได้แล้ว¹
- มูลค่าส่วนที่รอรับรู้รายได้
- มูลค่าส่วนที่ยังไม่ได้ขาย²

หมายเหตุ

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

โครงการยูนิทส์ เซาท์ พัทยา

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



ณ สิ้นปี 2559 มูลค่าขายรวมของโครงการประมาณ 3,552 ล้านบาท ปัจจุบันโครงการมียอดขายแล้วประมาณ 2,401 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 68 ของมูลค่าโครงการ หรือร้อยละ 70 ของพื้นที่ขายโครงการทั้งหมด โดยได้โอนกรรมสิทธิ์ยูนิทส์ให้กับลูกค้าไปแล้วทั้งสิ้นเท่ากับ 1,943 ล้านบาท ราคาขายเฉลี่ยสำหรับห้องชุดที่ยังไม่ได้ขายอยู่ที่ 83,000 บาท ต่อตารางเมตร

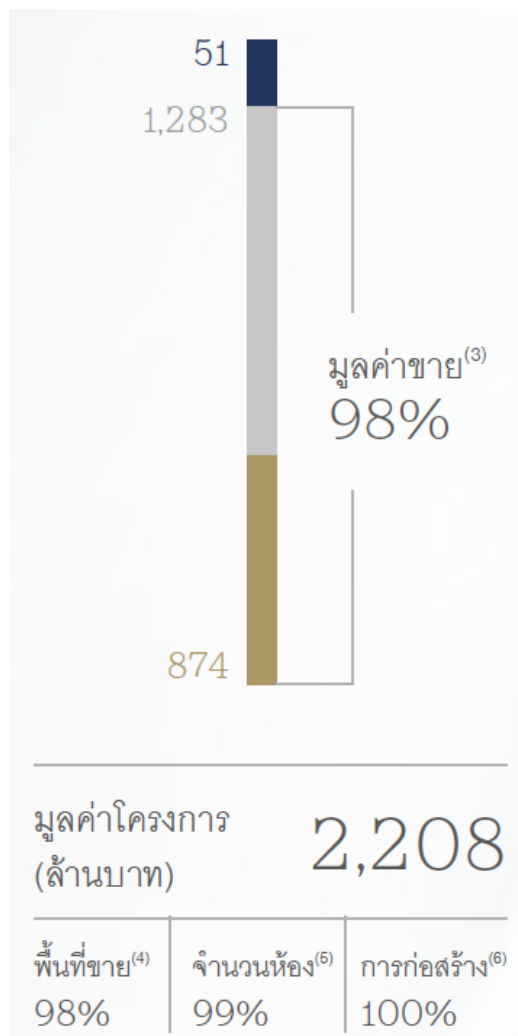
- มูลค่าส่วนที่รับรู้รายได้แล้ว¹
- มูลค่าส่วนที่รอรับรู้รายได้
- มูลค่าส่วนที่ยังไม่ได้ขาย²

หมายเหตุ

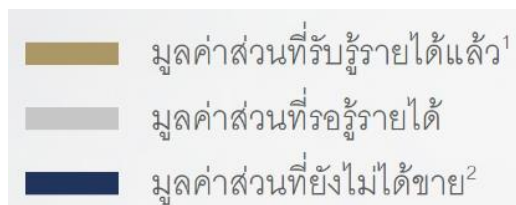
1. รวมมูลค่าห้องชุดที่ได้รับเงิน 100% แต่ยังไม่โอนกรรมสิทธิ์
2. อ้างอิงจากราคาห้องชุดที่ยังไม่ได้ขายล่าสุด
3. มูลค่าที่ขายไปแล้วต่อมูลค่าโครงการ
4. พื้นที่ที่ขายไปแล้วต่อพื้นที่สำหรับขายของโครงการ
5. จำนวนห้องที่ขายไปแล้วต่อจำนวนห้องสำหรับขายของโครงการ
6. ความสำเร็จของงานก่อสร้างหลัก

โครงการเดอะลอฟท์ เอกมัย

โครงการเดอะลอฟท์ เอกมัยประกอบด้วยยูนิตจำนวน 263 ยูนิต โครงการตั้งอยู่ห่างจากสถานีรถไฟฟ้าเอกมัยเพียง 150 เมตร และเพียงไม่กี่นาทีจากทางขึ้นลงทางด่วน ถือได้ว่าเป็นโครงการอยู่ท่ามกลางศูนย์กลางธุรกิจใจกลางกรุงเทพมหานคร แหล่งช้อปปิ้ง และพื้นที่สันทนาการชื่อดังมากมาย เดอะลอฟท์ เอกมัยตั้งอยู่บนพื้นที่กรรมสิทธิ์ขายขาดประมาณ 2 ไร่บนพื้นที่ที่มีมูลค่าสูงเอกมัย-ทองหล่อ ซึ่งรายล้อมไปด้วยสถานที่ทันสมัย คาเฟ่ บาร์ และร้านอาหารอันเป็นที่นิยม โดยในปี 2559 โครงการเดอะลอฟท์ เอกมัย ได้รับรางวัลชนะเลิศประเภทโครงการผู้อยู่อาศัยแนวสูง (The Residential High-Rise Development) จาก Asia-Pacific Property Awards อีกด้วย



ณ สิ้นปี 2559 มูลค่าขายรวมของโครงการประมาณ 2,208 ล้านบาท ปัจจุบันโครงการมียอดขายแล้วประมาณ 2,157 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 98 ของมูลค่าโครงการ หรือร้อยละ 98 ของพื้นที่ขายโครงการทั้งหมด โดยได้เริ่มโอนกรรมสิทธิ์ยูนิตให้กับลูกค้าในไตรมาสที่ 3 ปี 2559 และมียอดโอนรวม ณ ธันวาคม 2559 เท่ากับ 874 ล้านบาท ราคาขายเฉลี่ยสำหรับห้องชุดที่ยังไม่ได้ขายอยู่ที่ 179,000 บาทต่อตารางเมตร



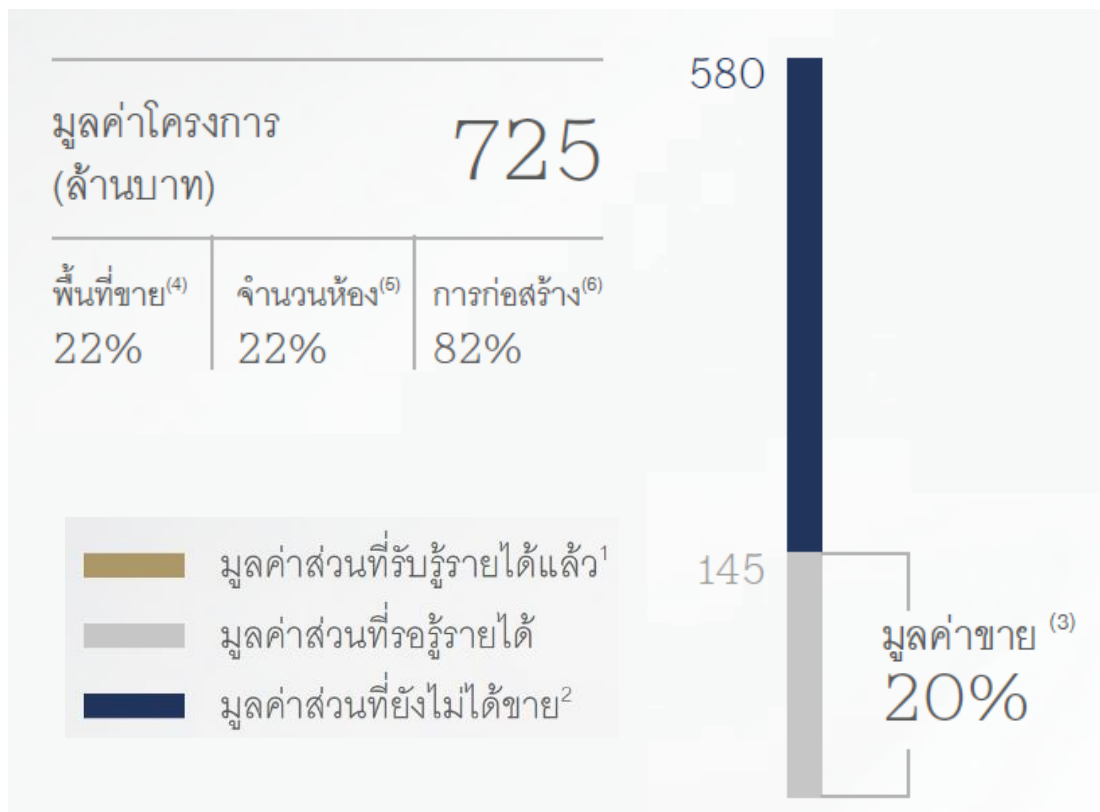
หมายเหตุ

- รวมมูลค่าห้องชุดที่ได้รับเงิน 100% แต่ยังไม่โอนกรรมสิทธิ์
- อ้างอิงจากราคาห้องชุดที่ยังไม่ได้ขายล่าสุด
- มูลค่าที่ขายไปแล้วต่อมูลค่าโครงการ

- พื้นที่ที่ขายไปแล้วต่อพื้นที่สำหรับขายของโครงการ
- จำนวนห้องที่ขายไปแล้วต่อจำนวนห้องสำหรับขายของโครงการ
- ความสำเร็จของงานก่อสร้างหลัก

โครงการมิวส์เย็นอากาศ

โครงการตั้งอยู่ชอยเย็นอากาศ 2 โดยเป็นโครงการแรกของผลิตภัณฑ์ Limited Edition โดยโครงการมีเนื้อที่ประมาณ 2 ไร่และมีจำนวนยูนิตเพื่อขาย 9 หลัง โครงการได้เริ่มมีการขายในปี 2558 มูลค่า 725 ล้านบาท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 โครงการมียอดขายแล้วประมาณ 145 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 20 ของมูลค่าโครงการ หรือร้อยละ 22 ของพื้นที่ขายโครงการทั้งหมด คาดว่าจะสามารถเริ่มโอนกรรมสิทธิ์ได้ช่วงต้นปี 2560 ราคาขายเฉลี่ยสำหรับห้องชุดที่ยังไม่ได้ขายอยู่ที่ 134,000 บาทต่อตารางเมตร

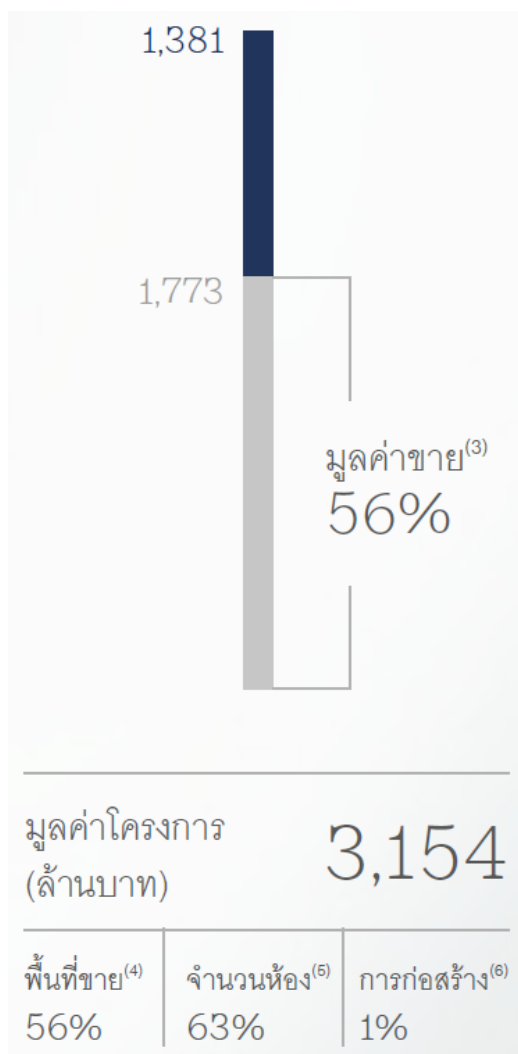


หมายเหตุ

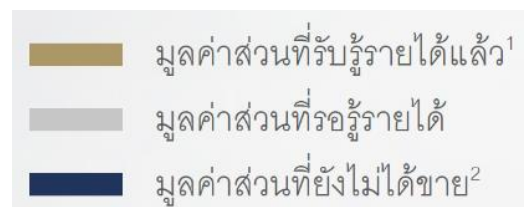
- รวมมูลค่าห้องชุดที่ได้รับเงิน 100% แต่ยังไม่โอนกรรมสิทธิ์
- อ้างอิงจากราคาห้องชุดที่ยังไม่ได้ขายล่าสุด
- มูลค่าที่ขายไปแล้วต่อมูลค่าโครงการ
- พื้นที่ที่ขายไปแล้วต่อพื้นที่สำหรับขายของโครงการ
- จำนวนห้องที่ขายไปแล้วต่อจำนวนห้องสำหรับขายของโครงการ
- ความสำเร็จของงานก่อสร้างหลัก

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 รวมทั้งโครงการมีกระแสเงินสดคอมเพล็กซ์ และ พระราม 9 ซีปี้ดี นอกจากนี้การเดินทางจากโครงการนั้นสะดวกสบายจาก MRT, Airport Link, BTS และทางด่วนอันใกล้เคียง โดยในปี 2559 โครงการเดอะลอฟท์ อโศก ได้รับรางวัลผู้นำด้านการพัฒนาโครงการ อสังหาริมทรัพย์ดีเด่น (Property Development Product Leadership Award) จาก Frost & Sullivan อีกด้วย



โครงการได้เริ่มเปิดการขายอย่างเป็นทางการในช่วงไตรมาสที่ 2 ปี 2559 มูลค่าโครงการประมาณ 3,154 ล้านบาท ปัจจุบันโครงการมียอดขายแล้วประมาณ 1,773 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 56 ของมูลค่าโครงการ หรือร้อยละ 56 ของพื้นที่ขายโครงการทั้งหมด คาดว่าจะสามารถเริ่มโอนกรรมสิทธิ์ได้ช่วงสิ้นปี 2561 ราคาขายเฉลี่ยสำหรับห้องชุดที่ยังไม่ได้ขายอยู่ที่ 207,000 บาทต่อตารางเมตร



หมายเหตุ

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

โครงการพัฒนาเพื่อให้เช่า

โครงการวิว

เป็นโครงการไลฟ์สไตล์ช้อปปิ้งเซ็นเตอร์ (Lifestyle Shopping Centre) ขนาดประมาณ 4,118 ตารางเมตร ตั้งอยู่หน้าโครงการเดอะริเวอร์ 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 2559 มีการปล่อยพื้นที่ให้เช่าแล้วประมาณ 69%

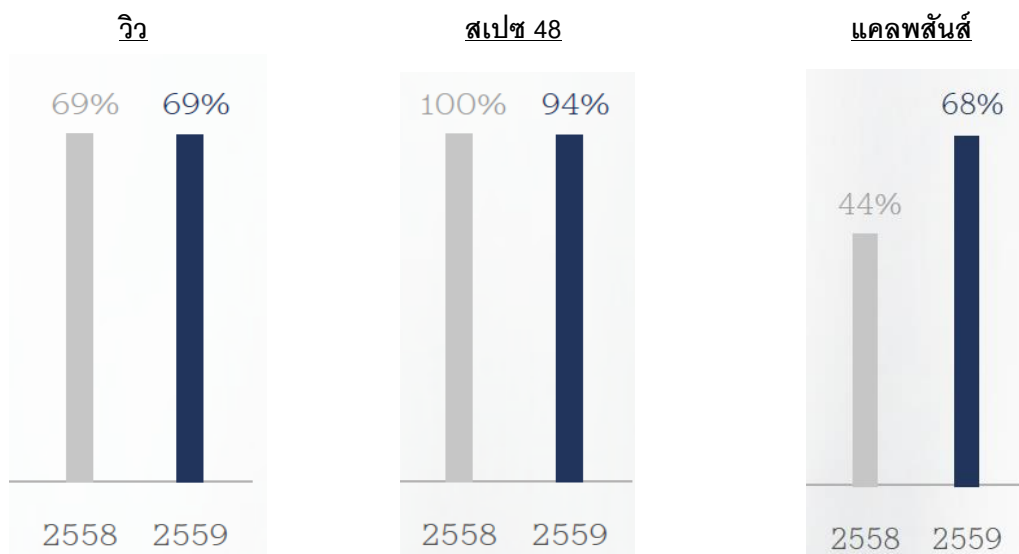
อาคารสำนักงาน “สเปซ 48” ในโครงการปรีชาคอมเพล็กซ์

อาคารสำนักงาน “สเปซ 48” ในโครงการปรีชามีขนาดพื้นที่ 2,200 ตารางเมตร ตั้งอยู่บนถนนรัชดาภิเษก ห่างจากสถานีรถไฟฟ้าใต้ดินสถานีสุขุมวิทเพียง 260 เมตร โครงการนี้มีพื้นที่ 8 ชั้น และพื้นที่จอดรถ บริษัทได้ทำการปรับปรุงพื้นที่และออกแบบใหม่ในปี 2556 ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 มีการปล่อยพื้นที่ให้เช่าแล้วประมาณ 94%

โครงการ “แคลพสันส์”

ภายในโครงการ เดอะริเวอร์ ดิวิชั่นแม่น้ำเจ้าพระยา โครงการมีจำนวนห้องพัก 69 ยูนิต และมีขนาดห้องตั้งแต่ 58 ถึง 146 ตารางเมตร มีสิ่งอำนวยความสะดวกชั้นนำ ณ เดือนธันวาคม 2559 อัตราการปล่อยเช่าโดยเฉลี่ยอยู่ที่ 68%

อัตราการปล่อยพื้นที่ให้เช่า



2.2 การตลาดและภาวะการแข่งขัน

2.2.1 ภาวะเศรษฐกิจโดยรวม

เศรษฐกิจไทยในปี 2559 เติบโตขึ้นเล็กน้อย โดยคาดว่าผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (GDP) จะขยายตัวประมาณร้อยละ 3 ซึ่งการใช้จ่ายภาครัฐยังคงเป็นแรงขับเคลื่อนหลักทางเศรษฐกิจ ส่วนด้านการส่งออกฟื้นตัวขึ้นจากปีก่อนอย่างเห็นได้ชัด โดยเฉพาะในไตรมาสที่ 4 ปี 2559 ทั้งทางด้านราคาและปริมาณการส่งออก ซึ่งสอดคล้องกับดัชนีผลผลิตอุตสาหกรรม (Manufacturing Production Index: MPI)

ในขณะที่ภาคการท่องเที่ยวยังคงขยายตัวต่อเนื่อง โดยจำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติที่เดินทางมาประเทศไทยในปี 2559 มีจำนวน 32.6 ล้านคน ซึ่งเติบโตขึ้นร้อยละ 8.9 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีที่แล้ว ทั้งนี้ จำนวนนักท่องเที่ยวจากประเทศจีนยังคงสูงเป็นอันดับหนึ่ง คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 27

นอกจากนี้ การบริโภคภาคเอกชนโดยรวมปรับตัวดีขึ้นตามความเชื่อมั่นของผู้บริโภคและผลของมาตรการกระตุ้นการใช้จ่ายและการท่องเที่ยวในประเทศช่วงปลายปี สำหรับการลงทุนภาคเอกชนมีทิศทางดีขึ้นอย่างต่อเนื่องแต่ยังคงกระจุกตัวอยู่ในบางธุรกิจ

ประเทศไทยมีเศรษฐกิจที่เน้นด้านการส่งออกเป็นหลักโดยคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 70 ของผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (GDP) ดังนั้นสภาวะเศรษฐกิจทั่วโลก โดยเฉพาะกลุ่มประเทศคู่ค้าสำคัญ เช่น สหรัฐอเมริกา จีน อาเซียน และสหภาพยุโรป จึงเป็นปัจจัยสำคัญซึ่งส่งผลกระทบต่อสภาวะทางเศรษฐกิจของประเทศ ถึงแม้ว่ายังมีความไม่แน่นอนจากสภาวะเศรษฐกิจในประเทศเหล่านั้น แต่อย่างไรก็ตาม ได้คาดการณ์ไว้ว่าเศรษฐกิจของประเทศไทยยังคงอยู่ในสภาพค่อยๆ ฟื้นตัว

2.2.2 ภาวะตลาดคอนโดมิเนียมในกรุงเทพ

ปี 2559 ตลาดคอนโดมิเนียมในเขตกรุงเทพมหานครคาดว่าจะติดลบประมาณ ร้อยละ 25 เมื่อเทียบกับปีที่แล้ว โดยมียอดเปิดโครงการใหม่เพียง 40,000 ยูนิต เทียบกับปี 2558 ซึ่งมียอดเปิดโครงการใหม่ 53,000 ยูนิต¹ โดยมีปัจจัยจากปัญหาเศรษฐกิจชะลอตัว ขณะที่กำลังซื้อของคนไทยยังไม่ฟื้นตัวและหนี้สินครัวเรือนยังอยู่ในระดับสูงแม้จะปรับลดลงมาบ้างแล้วก็ตาม

ทั้งนี้ ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มุ่งเน้นจัดงานโปรโมชั่นส่งเสริมการขายสำหรับโครงการสร้างเสร็จพร้อมอยู่เพื่อระบายสินค้าคงเหลือ โดยมาตรการกระตุ้นอสังหาริมทรัพย์ของภาครัฐที่สิ้นสุดไปเมื่อวันที่ 28 เมษายน 2559 นับเป็นปัจจัยบวกสามารถกระตุ้นทางด้านอุปสงค์และโดยเฉพาะความต้องการซื้อสินค้าพร้อมอยู่อาศัย

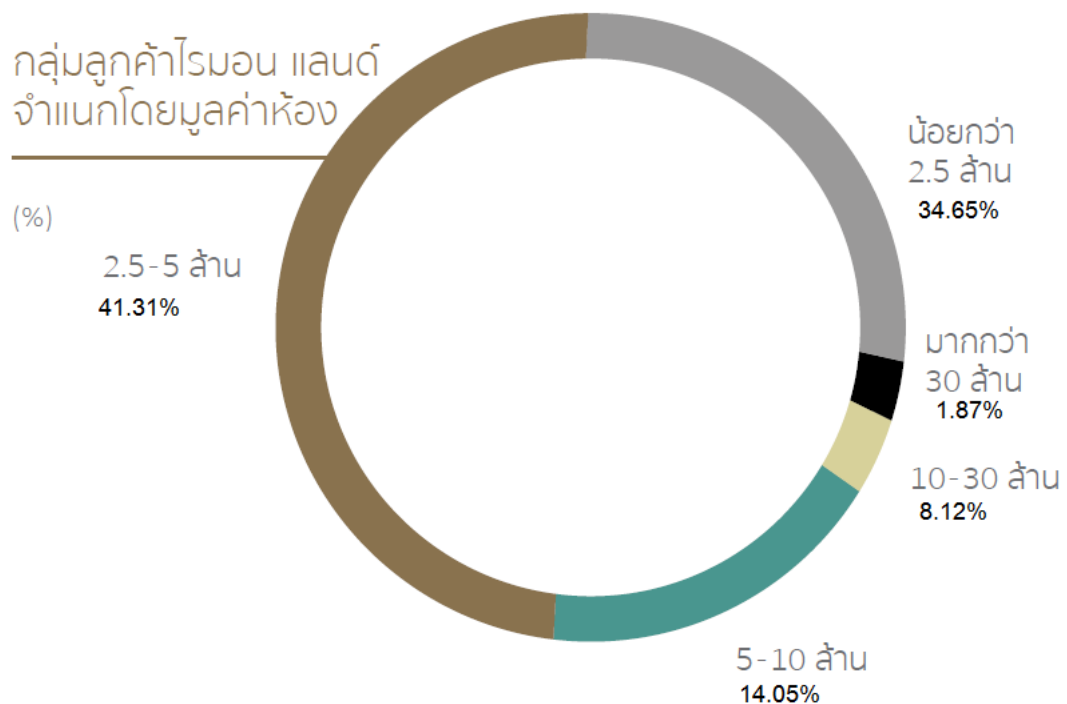
หมายเหตุ: ¹ อ้างอิงจากผลสำรวจตลาดที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพมหานครในปี 2559 ของ บริษัท เน็กซ์ พรอพเพอร์ตี้ มาร์เก็ตติ้ง จำกัด

ขณะเดียวกันความเข้มงวดของมาตรการในการปล่อยสินเชื่อในการกู้ซื้อสังหาริมทรัพย์ของธนาคารเนื่องจากหนี้ครัวเรือนที่อยู่ในระดับสูง ส่งผลให้ผู้ประกอบการหลายรายได้ประสบปัญหาในการโอนกรรมสิทธิ์ให้แก่ผู้ซื้อ เนื่องจากผู้ซื้อประสบปัญหาในการยื่นเรื่องกู้ซื้อกับธนาคาร หรือไม่สามารถผ่อนชำระให้เป็นไปตามที่กำหนดได้

ในส่วนของราคาขายโครงการคอนโดมิเนียมที่เปิดขายใหม่ยังคงปรับขึ้นต่อเนื่องประมาณร้อยละ 15 – 20 ต่อปี สืบเนื่องจากที่ดินที่มีศักยภาพในย่านศูนย์กลางทางธุรกิจ (CBD) ของกรุงเทพมหานครมีปริมาณน้อยลง และราคาขายที่ดินยังคงปรับตัวสูงขึ้น ทั้งนี้ ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ได้เลือกการเปิดตัวโครงการใหม่ซึ่งเดิมวางแผนเปิดตัวในไตรมาส 4 ของปี 2559 ออกไปเป็นปี 2560 แทน เนื่องจากปัจจัยจากความไม่มั่นคงของเศรษฐกิจโลก และปัจจัยอ่อนไหวภายในประเทศ

โดยตลาดคอนโดระดับบูเปอร์ ลักซ์ชัวรี ที่มีราคาเฉลี่ย 2.5 ล้านบาท/ตร.ม.ขึ้นไป และคอนโดระดับลักซ์ชัวรี ที่มีราคาเฉลี่ย 1.8-2.5 ล้านบาท/ตร.ม. ยังคงเป็นตลาดที่เติบโตได้ดี เนื่องจากกำลังซื้อยังมีอยู่อย่างต่อเนื่องและผู้ซื้อส่วนใหญ่มีศักยภาพทางการเงิน จึงไม่ได้รับผลกระทบที่เกิดขึ้นจากความเข้มงวดในการขอสินเชื่อ ส่งผลให้ผู้ประกอบการหลายรายหันมาพัฒนาโครงการระดับลักซ์ชัวรีมากขึ้นเนื่องจากโครงการในบริเวณใจกลางเมือง (CBD) ยังมีอัตราการจองซื้อที่สูง ทั้งนี้ปัจจัยสำคัญของความสำเร็จของโครงการ ประกอบด้วยทำเลที่ตั้ง การออกแบบ คุณภาพ รวมถึงความเชื่อมั่นในชื่อเสียงของผู้ประกอบการ

ยอดขายบริษัทจำแนกตามมูลค่าห้อง



2.2.3 แนวโน้มและกลยุทธ์การตลาดในปี 2560

ภาพรวมตลาดอสังหาริมทรัพย์ปี 2560 ยังอยู่ในภาวะทรงตัว เนื่องจากปัจจัยต่างๆ ในปี 2559 ก็ยังคงเป็นปัจจัยต่อเนื่องมาในปี 2560 ไม่ว่าจะเป็นความเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อของสถาบันการเงิน ส่งผลให้การปฏิเสธสินเชื่อสูง หนี้สินในครัวเรือนที่ยังอยู่ในระดับสูง รวมทั้งผลกระทบจากการส่งออกซึ่งเป็นปัจจัยเสี่ยงของการเติบโตของเศรษฐกิจไทย

ถึงอย่างไรก็ตาม บริษัทมีความเชื่อมั่นว่า แนวโน้มของตลาดคอนโดระดับซูเปอร์ ลักซ์ชัวรี และคอนโดระดับลักซ์ชัวรียังคงมีโอกาสเติบโต เนื่องจากความต้องการของผู้ซื้อในระดับราคาดังกล่าวยังคงมีอยู่ ซึ่งตลาดในกลุ่มระดับซูเปอร์ลักซ์ชัวรีราคาไม่ใช่ปัจจัยหลักในการตัดสินใจซื้อ แต่สิ่งที่เป็นปัจจัยสำคัญคือ ศักยภาพของทำเลและความพิเศษของโครงการ แตกต่างจากตลาดในกลุ่มลักซ์ชัวรี ที่ปัจจัยเรื่องราคาและความคุ้มค่าของห้องชุดยังคงมีความสำคัญนอกเหนือไปจากทำเล ทั้งนี้ กลุ่มเป้าหมายทั้งสองกลุ่มเป็นกลุ่มที่เคยมีที่อยู่อาศัยหลังแรกมาแล้วทั้งสิ้น เพราะฉะนั้น การซื้อที่อยู่อาศัยหลังที่สองเพื่อลงทุน และเป็นที่อยู่อาศัยนั้น จะเลือกทำเลที่คุ้นเคยและห้องชุดที่ใช้ประโยชน์ได้จริง

บริษัทยังคงมุ่งเน้นการสร้างที่พักอาศัยระดับลักซ์ชัวรี และซูเปอร์ ลักซ์ชัวรี บนที่ดินซึ่งอยู่ในทำเลที่มีศักยภาพใจกลางเมือง รวมทั้งมีกรรมสิทธิ์ในที่ดิน (Freehold) ด้วยศักยภาพและความได้เปรียบเชิงกลยุทธ์นี้เองทำให้บริษัทได้เป็นบริษัทแนวหน้าในธุรกิจที่พักอาศัยระดับสูง โดยโครงการของบริษัทยังได้รับการตอบรับเป็นอย่างดีจากลูกค้าในปี 2559 ที่ผ่านมา มีทั้งลูกค้าเดิมผู้ที่เคยซื้อห้องชุดจากทางบริษัทและลูกค้าใหม่ให้ความสนใจอย่างต่อเนื่อง อีกทั้งในฐานะที่บริษัทเป็นผู้ประกอบการที่ตอบสนองความต้องการให้แก่กลุ่มลูกค้าระดับสูง กลุ่มลูกค้าของบริษัทจึงไม่ได้รับผลกระทบจากปัญหาทางการเงินและการปฏิเสธสินเชื่อจากธนาคาร ทั้งนี้ลูกค้าจำนวนมากของบริษัททำการโอนห้องชุดโดยไม่ต้องใช้สินเชื่อจากธนาคาร ส่งผลให้ Transfer Failure Rate ของบริษัทน้อยกว่าร้อยละ 1

นอกจากนั้น ในปัจจุบันผู้บริโภคมีความละเอียดในการเลือกซื้ออสังหาริมทรัพย์เพิ่มมากขึ้น ทั้งในเรื่องของคุณภาพ ทำเล ของโครงการ การออกแบบ สาธารณูปโภค และสิ่งอำนวยความสะดวกในโครงการ ซึ่งปัจจัยดังกล่าวถือเป็นองค์ประกอบหลักที่บริษัทให้ความสำคัญอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้โครงการของบริษัทสามารถตอบสนองการใช้งานและตรงตามความต้องการของผู้อยู่อาศัย ซึ่งต่างจากผู้ประกอบการรายอื่นๆ ในตลาดที่เน้นปริมาณของโครงการเป็นหลัก นอกจากนี้ลูกค้าในปัจจุบันได้เริ่มให้ความสำคัญต่อสถานภาพทางการเงินและความน่าเชื่อถือของผู้พัฒนาโครงการมากขึ้น

บริษัทยังคงดำเนินการเชิงรุกในการหาที่ดินที่มีศักยภาพเพื่อพัฒนาที่อยู่อาศัยที่มีกรรมสิทธิ์ที่ดินในทำเลใจกลางเมือง (CBD) และคาดการณ์ว่าราคาของที่ดินจะมีการปรับตัวขึ้นแต่ในอัตราที่ไม่สูงมากนัก เนื่องจากที่ดินที่มีศักยภาพในทำเลดังกล่าวมีปริมาณน้อยลง ยิ่งไปกว่านั้นผู้ประกอบการส่วนใหญ่ยังคงเน้นขายโครงการต่างๆ ที่มีอยู่ในมือ และจะใช้เวลาพิจารณามากขึ้นเพื่อซื้อที่ดินที่มีศักยภาพในการพัฒนาโครงการมากกว่าการกว้านซื้อที่ดินเพื่อใช้เป็น land bank เช่นในอดีตที่ผ่านมา

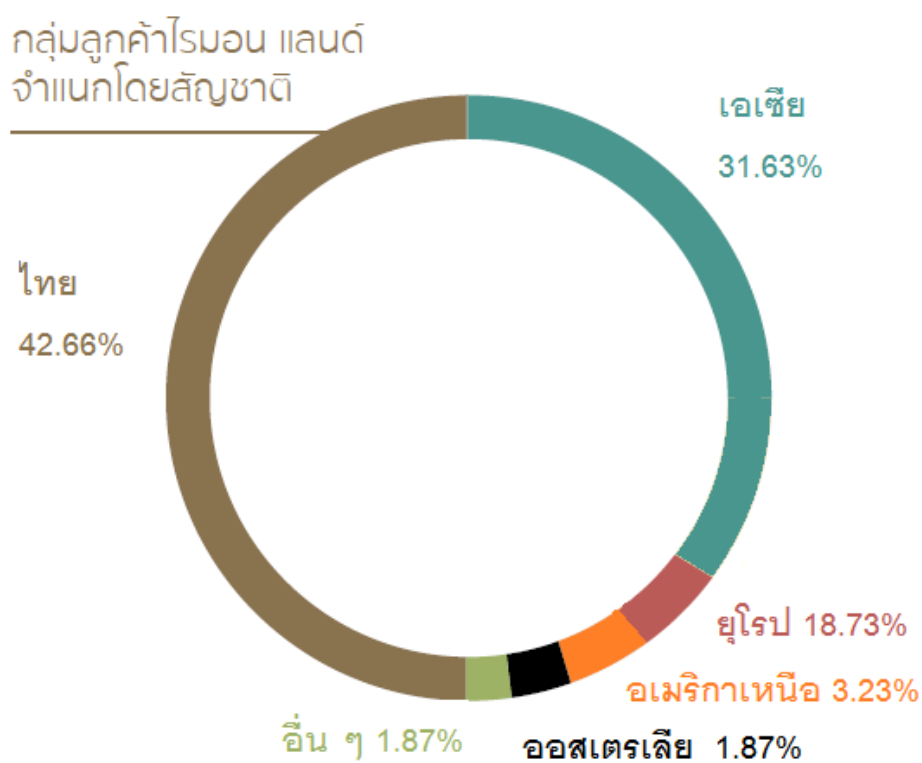
นอกจากตลาดที่อยู่อาศัยในกรุงเทพและปริมณฑลแล้ว บริษัทยังคงเล็งเห็นโอกาสในการพัฒนาโครงการบ้านพักตากอากาศตามเมืองท่องเที่ยวสำคัญๆ เช่น พัทยา สมุย ภูเก็ต และเชียงใหม่ เป็นต้น เพื่อตอบสนองความต้องการโครงการระดับลักซ์ชัวรี และซูเปอร์ ลักซ์ชัวรี โดยบริษัทเป็นผู้ประกอบการอันดับต้นๆ ในการพัฒนาและเพิ่มมูลค่าของที่ดินในโครงการที่พักตากอากาศในพัทยาและภูเก็ตในช่วงกลางปี 2543 ซึ่งมีชื่อเสียงและเป็นที่รู้จักแก่ผู้บริโภค

บริษัทยังคงแสวงหาโอกาสในการพัฒนาตลาดอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์และสำนักงานในกรุงเทพมหานคร โดยในปีบริษัทได้ทำสัญญาเช่าที่ดินระยะยาวในบริเวณใจกลางเมืองเพื่อพัฒนาเป็นสำนักงานและพื้นที่ค้าปลีกเพื่อเช่า โดยบริษัทอยู่ในระหว่างการออกแบบและคาดว่าจะเริ่มก่อสร้างได้ภายในปี 2561 ทั้งนี้ บริษัทได้ทำการสำรวจตลาดการเช่าพื้นที่สำนักงานพบว่าในปัจจุบันมีอัตราการใช้พื้นที่มากกว่าร้อยละ 90 แสดงถึงความไม่เพียงพอต่อความต้องการพื้นที่สำนักงาน โดยเฉพาะพื้นที่สำหรับสำนักงานที่เป็นกลุ่มตลาด Grade A บริษัทได้เล็งเห็นโอกาสดังกล่าวจึงได้ดำเนินกลยุทธ์ในการสร้างรายได้ต่อเนื่องจากการเก็บค่าเช่า เพื่อลดความผันผวนประกอบกับเป็นรักษาเสถียรภาพของกระแสเงินสดของบริษัทในระยะยาว นอกเหนือจากการพัฒนาโครงการเพื่อเป็นที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน

โดยในปี 2560 บริษัทคาดว่าโครงการของบริษัทจะยังคงได้รับการตอบรับอย่างดีจากผู้บริโภค รวมถึงเศรษฐกิจโดยรวมภายในประเทศน่าจะปรับตัวดีขึ้น โดยการใช้จ่ายภาครัฐโดยเฉพาะการลงทุนในโครงสร้างพื้นฐานต่างๆ เป็นแรงขับเคลื่อนหลักในการกระตุ้นเศรษฐกิจซึ่งจะส่งผลเชิงบวกให้กับภาพรวมของเศรษฐกิจในปีนั้น นอกจากนี้ภาพรวมของความต้องการของสินค้าและบริการในระดับภูมิภาคมีแนวโน้มเป็นไปในทิศทางที่ดีขึ้น โดยเฉพาะตลาดอุตสาหกรรมการท่องเที่ยว และ อสังหาริมทรัพย์ระดับ High-end ในกรุงเทพฯก็ยังคงเป็นที่ต้องการเมื่อเทียบกับประเทศอื่นๆในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้

2.2.4 กลุ่มลูกค้าของบริษัท ไรมอน แลนด์ จำกัด (มหาชน)

บริษัทสามารถรักษาความเป็นผู้นำในการขายคอนโดมิเนียม ให้กับกลุ่มลูกค้าชาวต่างชาติได้อย่างต่อเนื่อง โดย ณ สิ้นปี 2559 มีกลุ่มลูกค้าที่เป็นชาวต่างชาติประมาณร้อยละ 57 ของยอดขาย เท่ากับว่า บริษัท ได้รับความไว้วางใจเป็นอย่างดีทั้งจากกลุ่มลูกค้าชาวไทยและต่างชาติ



2.2.5 กลยุทธ์ทางการตลาด

แผนการผลิตภัณฑ์

ด้วยกลุ่มเป้าหมายลูกค้าระดับกลางถึงบน ทำให้บริษัท ไรมอน แลนด์ จำกัด (มหาชน) มุ่งเน้นพัฒนาโครงการ ยูนิตพักอาศัยระดับพรีเมียมในทำเลชั้นเยี่ยมทั้งในเขตพื้นที่ชั้นในของกรุงเทพมหานคร และแหล่งที่พักตากอากาศสำคัญของไทยเป็นหลัก

การทำทำเลที่เหมาะสม นับเป็นส่วนสำคัญของกระบวนการวางแผนผลิตภัณฑ์ หรือการพัฒนาโครงการของบริษัท อีกทั้งยังได้เปรียบทางการแข่งขัน ซึ่งทำให้บริษัท มีความโดดเด่นและแตกต่างจากบริษัทคู่แข่งอื่น ๆ โดยหลักการพื้นฐานของบริษัท มุ่งเน้นไปที่การทำความเข้าใจตลาด (Intelligence) ด้วยการทำวิจัยทางการตลาด อย่างละเอียดเพื่อให้ทราบถึงความต้องการในขนาดของลูกค้าแต่ละกลุ่มได้เป็นอย่างดี

ความรู้ทางการตลาดที่ทีมงานผู้เชี่ยวชาญของบริษัท ได้ศึกษาและรวบรวมไว้ ประกอบกับการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการและการวางแผนอย่างรอบคอบ เป็นเครื่องมือสนับสนุนในการคัดเลือกทำเลที่เหมาะสม และตัดสินใจซื้อที่ดินสำหรับการพัฒนาโครงการของบริษัท ต่อไป

นอกจากนี้ บริษัทยังดำเนินการสำรวจความคิดเห็นของลูกค้าตลอดเวลา ทั้งในระหว่างการดำเนินการก่อสร้างโครงการและหลังจากที่โครงการสร้างเสร็จสมบูรณ์แล้ว โดยปัจจุบันบริษัท ได้นำหลักการทำวิจัย วางแผนสำรวจความคิดเห็นและการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง มาปรับใช้ในการบริหารความสัมพันธ์ระหว่างบริษัท และผู้มีส่วนได้ส่วนเสียและผู้มีส่วนเกี่ยวข้องทุกฝ่าย ซึ่งรวมไปถึงโครงการนักลงทุนสัมพันธ์ด้วยเพื่อเป็นการสนับสนุนความโปร่งใสและการสื่อสารระหว่างกัน

อีกหนึ่งกลยุทธ์สำคัญของบริษัทในการสร้างความแตกต่างจากคู่แข่งอื่น ๆ คือการนำเสนอ **นวัตกรรม (Innovation)** โดยผู้บริหารและพนักงานของบริษัท มุ่งเน้นในการนำเสนอความคิดที่ทันสมัย มาปรับใช้ในทุก ๆ กระบวนการของการดำเนินธุรกิจ นับตั้งแต่การออกแบบโครงการและระบบการจัดการบ้าน ไปจนถึงการจัดการด้านการเงินและลูกค้าสัมพันธ์

บริษัททำงานร่วมกับนักออกแบบชั้นนำหลายท่าน ซึ่งวิสัยทัศน์ในการออกแบบได้ถ่ายทอดเป็นแนวคิดของโครงการ 185 ราชดำริ โครงการเดอะริเวอร์ โครงการชาयर วังศิวมาตย์ โครงการยูนิกซ์ เซาท์ พัทยา และโครงการเดอะลอฟท์ เอกมัย โครงการเดอะลอฟท์ อโศก และโครงการมิวส์ เย็นอากาศ ซึ่งเป็นโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ระดับแนวหน้าของประเทศไทย ด้วยการทำงานอย่างใกล้ชิดกับนักออกแบบ บริษัท สามารถทำให้นักคิดการออกแบบที่ล้ำสมัยนี้มาประยุกต์ใช้ให้เป็นจริงขึ้นมาได้

นอกจากนี้ บริษัทยังมีความตั้งใจที่จะสร้างมาตรฐานใหม่เพื่อคุณภาพชีวิตที่ดีของผู้อยู่อาศัยผ่านนวัตกรรมอันหลากหลาย ด้วยการนำเทคโนโลยีที่สร้างสรรค์มาใช้ อาทิ ระบบบ้านอัจฉริยะ (Smart Home System) ซึ่งผู้อยู่อาศัยสามารถปรับระดับแสง ระบบการติดต่อสื่อสาร ระบบความปลอดภัยภายในบ้าน และระบบประหยัดพลังงานได้ตามความต้องการผ่านทางหน้าจอสัมผัส หรือการริเริ่มการใช้ระบบเครื่องปรับอากาศจากพลังน้ำในโครงการเดอะริเวอร์แทนที่ระบบเครื่องปรับอากาศทั่วไป ซึ่งจะช่วยลดมลภาวะทางเสียงที่เกิดจากเครื่องทำความร้อนที่ติดตั้งอยู่บริเวณระเบียงของผู้พักอาศัย เช่นเดียวกันนี้ บริษัทได้มีการจัดจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างที่คัดสรรมาแล้วว่าเป็นบริษัทที่มีมาตรฐานสูงทั้งในด้านความสามารถทางเทคนิค เทคโนโลยี และวิธีการก่อสร้างที่ทันสมัย ซึ่งจะส่งเสริมให้บริษัท ประสบความสำเร็จในฐานะผู้นำทางด้านนวัตกรรมใหม่

เหนือสิ่งอื่นใด หลักการที่บริษัทยึดถือและให้ความสำคัญสูงสุด คือการยึดถือ**หลักคุณธรรม (Integrity)** ในการรักษาคำมั่นสัญญาที่ให้ไว้กับลูกค้า บริษัท พยายามทุกวิถีทางเพื่อให้ความมั่นใจว่ายูนิตที่ส่งมอบให้กับลูกค้า นั้นได้คุณภาพตามมาตรฐานของบริษัท รวมถึงการใช้วัสดุก่อสร้างที่มีคุณภาพและการก่อสร้างที่ได้มาตรฐานระดับสากล นอกจากนี้ ด้วยความมุ่งมั่นในการพัฒนาคุณภาพชีวิตให้กับผู้อยู่อาศัยตามหลักธุรกิจของบริษัท และบริษัทยังคัดสรรทำเลที่ตั้งของโครงการ จัดหาผู้จัดจำหน่าย และจัดจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างอย่างระมัดระวัง เพื่อเป็นหลักประกันว่าคุณภาพ การออกแบบ ประโยชน์ใช้สอย และสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ จะสร้างความพึงพอใจสูงสุดต่อลูกค้าและก่อให้เกิดความเชื่อมั่นในตราสินค้าของบริษัท

กลยุทธ์ทางด้านราคา

ด้วยความมุ่งมั่นในการสร้างความคุ้มค่าในการลงทุนให้กับลูกค้าซึ่งรวมถึงคุณภาพของผลิตภัณฑ์หรือโครงการ ตำแหน่งที่ตั้งของโครงการและการบริหารโครงการ บริษัทให้ความสำคัญในการวิเคราะห์ตลาดด้วยการทำวิจัยอย่างต่อเนื่อง เพื่อระบุความต้องการและกำลังการซื้อของลูกค้า รวมไปถึงจำนวนโครงการที่มีอยู่ในปัจจุบันและที่จะเกิดขึ้นในอนาคต เพื่อหาแนวทางในการกำหนดราคาขายที่เหมาะสมและเป็นธรรมต่อผู้บริโภค แม้ว่าราคาขายของยูนิตจะขึ้นอยู่กับปัจจัยหลายประการ อาทิ ราคาที่ดิน ค่าก่อสร้างและค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน แต่บริษัท มีความพยายามที่จะขายโครงการในราคาที่เหมาะสม เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าและผู้ลงทุนในทุกๆระดับได้

ด้วยชื่อเสียงที่สั่งสมมา และคุณภาพของโครงการทำให้ บริษัทมีความแตกต่างจากคู่แข่งรายอื่น ๆ และเป็นเหตุผลสำคัญในการเพิ่มขึ้นของจำนวนลูกค้าทั้งในและต่างประเทศอย่างต่อเนื่องของบริษัท

กลยุทธ์การตลาดและการขาย

บริษัทใช้ยุทธวิธีสื่อสารทางการตลาดผ่านหลายช่องทาง ตั้งแต่การใช้สื่อโฆษณาในวงกว้าง ไม่ว่าจะเป็นสื่อสิ่งพิมพ์ สื่อออนไลน์ หรืออินเทอร์เน็ต และป้ายโฆษณากลางแจ้ง ไปจนถึงการประชาสัมพันธ์ที่สื่อสารกับสื่อมวลชนและลูกค้ากลุ่มเป้าหมายโดยเฉพาะ อาทิ การจัดส่งเอกสารข่าวประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อมวลชน การจัดทำแผ่นพับส่งเสริมการขาย ไปจนถึงการทำตลาดทางตรง (Direct Marketing) ผ่านทางการส่งจดหมาย (Direct Mailing) และการติดต่อทางโทรศัพท์ (Telemarketing)

นอกจากนี้ บริษัทยังกระจายข่าวสารผ่านทางสื่ออิเล็กทรอนิกส์ เช่น การทำจดหมายข่าวประจำเดือน (Newsletter) และทำมาร์เก็ตติ้งผ่านโซเชียลมีเดีย อาทิ Facebook และ Twitter เพื่อสร้างความสัมพันธ์และอัปเดตข้อมูลต่าง ๆ ของโครงการให้แก่ลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย นอกเหนือจากการอัปเดตเว็บไซต์ของบริษัท (www.raimonland.com) และเว็บไซต์ของโครงการต่าง ๆ ของบริษัท

บริษัทยังให้การสนับสนุนการจัดงานเอ็กซ์ฮิบิชั่นออกบูธเพื่อส่งเสริมการขาย ทั้งร่วมมือกับห้างสรรพสินค้าชั้นนำทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด และขยายวงกว้างออกไปสู่ต่างประเทศ อาทิเช่น จีน ฮองกง สิงคโปร์ เป็นต้น รวมทั้งจัดทำโปรโมชันและแพ็คเกจทางการเงินที่สอดคล้องตามความต้องการของลูกค้า โดยเจรจาร่วมมือกับพันธมิตรธุรกิจหลากหลาย ทั้งธนาคารชั้นนำ เฟอริไนเจอร์แบรนด์เนมที่มีชื่อเสียง โรงแรมระดับห้าดาว สนามกอล์ฟ และแบรนด์รถยนต์ชั้นนำระดับโลก ฯลฯ นอกจากนี้ ยังเป็นสมาชิกและสนับสนุนสถาบันต่างๆ ในการจัดงานอีเว้นท์ เพื่อขยายและเข้าถึงฐานลูกค้ากลุ่มใหม่ ๆ อย่างต่อเนื่อง แผนส่งเสริมทางการตลาดดังกล่าวกระตุ้นให้เกิดความสนใจในโครงการของลูกค้า และนำไปสู่การขายในที่สุด โดยแผนการตลาดจะสามารถประเมินประสิทธิภาพของสื่อทางการตลาดแต่ละประเภทได้จากอัตราการขายและแหล่งที่มาของยอดขายเหล่านั้น อย่างไรก็ตาม ในบางโครงการ บริษัท ได้มีการว่าจ้างตัวแทนขายมืออาชีพเพื่อทำการขายโครงการให้กับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของทางบริษัท อีกทางหนึ่งด้วย

โดยในปี 2559 ทางบริษัท ไรมอน แลนด์ จำกัด (มหาชน) มีการใช้กลยุทธ์ทางการตลาด ดังนี้

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

ทางบริษัทยังได้จัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย ที่หลากหลายรูปแบบ โดยแบ่งเป็น 2 ส่วน

ประเภทกิจกรรม	กิจกรรมในปี 2559
กิจกรรมที่จัดขึ้นเพื่อส่งเสริมการขาย (Sales Events)	<ul style="list-style-type: none"> ■ กิจกรรมส่งเสริมการขาย Mini @ The Lofts Asoke ร่วมกับ Mini Thailand สำหรับลูกค้า The Lofts Asoke ■ 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
กิจกรรมที่จัดขึ้นเพื่อส่งเสริมภาพลักษณ์องค์กร (Branding Events)	<ul style="list-style-type: none"> ■ ผู้สนับสนุน Bangkok Symphony Orchestra ■ Unixx South Pattaya Topping Off Event ■ Sunset Party กับลูกค้าโครงการชาयर วังศ์มาตย์ ■ จัดกิจกรรม Charity Rally 2016 Superhero The Adventure ร่วมกับ Post Today รายได้จากกิจกรรมนำไปบริจาคช่วยเหลือสถานสงเคราะห์คนชราบ้านบางละมุง ■ Unixx Bike Ride ■ ผู้สนับสนุน The 8th Bangkok Post International Mini-Marathon ■ ผู้สนับสนุน Bangkok Post Golf Tournament ■ Exclusive Event กับกลุ่มลูกค้า High-Net-Worth ของธนาคารต่างๆ ■ Thailand Property Seminar @ Wishbeer ■ Thailand Property Seminar สำหรับนักลงทุนชาวจีน @ The Cube

บริการลูกค้าสัมพันธ์

หลังการขาย บริษัทมีการให้บริการอำนวยความสะดวก ณ ที่ตั้งโครงการเพื่อให้แน่ใจการโอนกรรมสิทธิ์ให้กับลูกค้าเป็นไปอย่างราบรื่น นอกจากนี้ เพื่อเป็นการยืนยันถึงเป้าหมายของบริษัท ที่จะส่งมอบโครงการที่มีคุณภาพและสร้างความพึงพอใจสูงสุด บริษัทยังมีระยะเวลารับประกันภายหลังจากการโอนกรรมสิทธิ์ให้กับลูกค้าอีกด้วย และเพื่อการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง บริษัทได้จัดทำการสำรวจความคิดเห็นและความพึงพอใจของลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ ทั้งในช่วงระหว่างการดำเนินโครงการและหลังจากการก่อสร้างโครงการแล้วเสร็จ เพื่อศึกษาและทำความเข้าใจในรสนิยม ความต้องการ และความคิดเห็นของลูกค้า และเพื่อที่บริษัทจะดำเนินการแก้ไขหากมีข้อผิดพลาดหรือความไม่พึงพอใจในสินค้าและบริการของบริษัท ได้อย่างทัน่วงที

2.3 การจัดหาโครงการ

การศึกษาความเป็นไปได้

การทำวิจัยและศึกษาความเป็นไปได้ถือเป็นรากฐานสำคัญในการพัฒนาโครงการของบริษัท เริ่มตั้งแต่การวิจัยเพื่อหาทำเลที่เหมาะสมในการซื้อที่ดิน ซึ่งเป็นกระบวนการแรกในการพัฒนาโครงการ ต่อเนื่องไปจนถึงการศึกษาโครงการอย่างละเอียดเพื่อการพัฒนาแผนงานและการดำเนินงานในแต่ละโครงการ

ด้วยทีมวิจัยของบริษัทเอง สามารถวิเคราะห์ความต้องการของตลาดและประเมินศักยภาพของกลุ่มลูกค้าที่น่าสนใจ ทั้งในแง่ความคาดหวังและกำลังการซื้อ ยิ่งไปกว่านั้นจากการวิเคราะห์โครงการที่มีอยู่ในตลาดและการเปรียบเทียบราคา บริษัท สามารถระบุความต้องการเฉพาะของกลุ่มลูกค้าของบริษัท ควรให้ความสนใจได้

บริษัททำการสำรวจที่ดินเพื่อประเมินศักยภาพของทำเลที่ตั้ง และวิเคราะห์ประสิทธิภาพและความเหมาะสมของขนาดและรูปร่างของที่ดิน ความพร้อมของระบบสาธารณูปโภคและโครงสร้างพื้นฐาน และความคล่องตัวในการเดินทางและการสัญจร โดยพิจารณาจากความหนาแน่นของประชากรและเส้นทางเดินรถ เป็นต้น

ควบคู่ไปกับการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ บริษัท ได้ทำการออกแบบเบื้องต้นและศึกษาทบทวนแผนผังเมืองและมาตรการการแบ่งเขต (Zoning) เพื่อให้แน่ใจว่าบริษัท จะสามารถทำการก่อสร้างโครงการด้วยโครงสร้างและรูปแบบที่ได้วางแผนไว้ โดยก่อนเริ่มโครงการ บริษัท มีการพิจารณาข้อกำหนดต่างๆ รวมทั้งตรวจสอบเอกสารทางกฎหมายที่เกี่ยวข้องอย่างละเอียด นอกจากนี้ในฐานะองค์กรที่มีความรับผิดชอบต่อสังคม บริษัท พิจารณารอบคอบถึงผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมจากการพัฒนาโครงการของบริษัท โดยมีการทำวิจัยผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมอย่างละเอียด (Environmental Impact Study หรือ EIA) ซึ่งบริษัท ไม่เพียงปฏิบัติตามข้อกำหนดขั้นต่ำแต่พยายามทุกวิถีทาง เพื่อให้แน่ใจว่าการก่อสร้างและการพัฒนาโครงการทั้งหมดเป็นไปตามกฎหมายและข้อบังคับที่เกี่ยวข้องของกรมที่ดิน คณะกรรมการสิ่งแวดล้อม สำนักงานการวางผังเมือง และกระทรวงมหาดไทย สำหรับโครงการยูนิคที่พักอาศัยที่มีขนาดเกินกว่า 80 ห้อง บริษัท ได้มีจัดทำและยื่นรายงานผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม (EIA Report) ต่อสำนักงานนโยบายและแผนทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม บริษัท มีความภูมิใจเป็นอย่างยิ่งในประวัติที่ดีเสมอมาทั้งในด้านความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม

ที่สำคัญ บริษัทยังได้มีการวิเคราะห์ทางการเงินสำหรับแต่ละโครงการอย่างละเอียด โดยการคิดวิเคราะห์จำนวนเงินลงทุนที่ต้องการเปรียบเทียบกับเงินทุนหมุนเวียนที่ทางบริษัทมีอยู่ เพื่อการตัดสินใจในการหาแหล่งเงินทุนที่เหมาะสม ไม่ว่าจะเป็นจากการสนับสนุนจากผู้ร่วมทุนหรือจากสถาบันทางการเงินก็ตาม

การคัดเลือกบริษัทพัฒนาโครงการ

ทุกโครงการของบริษัทได้นำแนวคิดเกี่ยวกับวิศวกรรมคุณค่า (Value Engineering) ซึ่งเป็นกระบวนการที่มุ่งเน้นพัฒนาทั้งทางด้านเทคนิค คุณภาพของวัสดุก่อสร้าง และวิธีการก่อสร้าง เพื่อให้แน่ใจว่าวิธีการดำเนินงานโครงการมีประสิทธิภาพสูงสุดด้วยต้นทุนที่ต่ำที่สุด ด้วยแนวคิดนี้ บริษัท ได้มีการว่าจ้างผู้รับเหมาที่มีความเชี่ยวชาญเฉพาะด้าน ในแต่ละขั้นตอนของการพัฒนาโครงการ เพื่อสร้างความมั่นใจว่าโครงการของบริษัทสามารถดำเนินงานได้เสร็จสมบูรณ์ตามมาตรฐานที่บริษัท ตั้งไว้ และสามารถส่งมอบงานที่ได้คุณภาพตามที่ตกลงให้กับลูกค้า

นักออกแบบ

เมื่อมีรายละเอียดแผนโครงการแล้ว บริษัท จะทำการคัดเลือกนักออกแบบโครงการ โดยมีเกณฑ์การคัดเลือกจากการพิจารณาประสบการณ์การทำงานในอดีตในโครงการพัฒนาที่มีความคล้ายคลึงกับโครงการของบริษัท ความเข้าใจในทำเลสถานที่ก่อสร้างและสภาพแวดล้อม การคำนึงถึงสิ่งแวดล้อมและข้อกำหนดในการออกแบบเฉพาะทาง การคัดเลือกนักออกแบบจะจัดทำโดยวิธีเชิญเข้าเจรจาจากข้อกำหนดด้านการออกแบบเบื้องต้นของโครงการ ค่าธรรมเนียมจะขึ้นอยู่กับขอบเขตของงานตามโครงการและโครงสร้างค่าธรรมเนียมของบริษัทและตลาด

ผู้รับเหมาหลัก

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

ผู้รับเหมาช่วง

บริษัทจะมีการทำสัญญาช่วงกับผู้รับเหมาที่มีความเชี่ยวชาญเฉพาะทางสำหรับงานว่าจ้างที่มีขนาดเล็กในแต่ละโครงการ เช่น การสร้างห้องครัว ด้วยกระบวนการคัดเลือกของบริษัท ซึ่งพิจารณาจากความสามารถด้านเทคนิค คุณภาพของวัสดุและบริการ และราคาที่เสนอ โดยบริษัท จะจัดจ้างผู้รับเหมาช่วงผ่านทางผู้รับเหมาหลักของโครงการ แต่อย่างไรก็ตาม บริษัท ยังคงมีส่วนร่วมในกระบวนการโดยตลอดผ่านทางผู้จัดการโครงการ ซึ่งจะคอยตรวจสอบทุกขั้นตอนของการดำเนินการตั้งแต่การคัดเลือกไปจนถึงการทำสัญญาและการกำกับดูแลงานของผู้รับเหมาช่วง

ที่ปรึกษา

เพื่อให้แน่ใจว่าทุกๆ โครงการของบริษัท เป็นไปตามมาตรฐานคุณภาพและเสร็จสมบูรณ์ตามกำหนดการส่งมอบงาน บริษัทได้จัดจ้างที่ปรึกษากายนอกเพื่อคอยตรวจสอบโครงการ โดยเริ่มตั้งแต่กระบวนการคัดเลือกผู้รับเหมาไปจนถึงการดำเนินงานก่อสร้าง เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ในการออกแบบที่เป็นเลิศและการใช้พลังงานอย่างเหมาะสมและก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดด้วยผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมที่น้อยที่สุด การคัดเลือกที่ปรึกษาจะพิจารณาจากความรู้เฉพาะทางด้านวิศวกรรมและประสบการณ์ที่เกี่ยวข้องกับโครงการพัฒนา นอกจากนี้ที่ปรึกษาจะต้องมีทักษะด้านการนำเทคโนโลยีใหม่ๆ หรือ วิศวกรรม คุณค่า (Value Engineering) มาประยุกต์ใช้กับเทคโนโลยีและอุปกรณ์ที่ทันสมัย เพื่อลดระยะเวลาการก่อสร้างและทำให้การก่อสร้างมีประสิทธิภาพมากขึ้น การคัดเลือกที่ปรึกษาจะจัดทำโดยวิธีการเชิญเข้าเจรจากับข้อกำหนดของโครงการ ด้านค่าธรรมเนียมจะขึ้นอยู่กับขอบเขตของงานตามโครงการและโครงสร้างค่าธรรมเนียมของโครงการที่มีขนาดเล็กเคียงกับโครงการของบริษัท

การจัดหาวัสดุอุปกรณ์

จุดมุ่งหมายสูงสุดในการจัดจ้างผู้จัดจำหน่ายและจัดซื้อวัสดุอุปกรณ์สำหรับโครงการของบริษัท คือการลดข้อบกพร่องในการก่อสร้าง การบริหารต้นทุนในการดำเนินงานและการก่อสร้างอย่างเหมาะสมที่สุด รวมถึงการประหยัดพลังงานและสร้างผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมให้น้อยที่สุดเท่าที่จะเป็นไปได้ ในโครงการส่วนใหญ่ของบริษัท ผู้รับเหมาหลักของโครงการจะเป็นผู้รับผิดชอบในการจัดหาวัสดุก่อสร้าง แต่อย่างไรก็ตาม บริษัท ยังมีส่วนเกี่ยวข้องโดยตรงในกระบวนการ โดยเริ่มตั้งแต่การกำหนดเกณฑ์การคัดเลือกไปจนถึงขั้นตอนการจัดหาผู้จัดจำหน่ายและการทำการวิเคราะห์ด้านราคา โดยวัสดุอุปกรณ์เหล่านั้นจะต้องได้มาตรฐานทั้งตามข้อกำหนดการออกแบบและมาตรฐานคุณภาพที่ตั้งไว้ วัสดุหลักในการก่อสร้างจะต้องได้รับการทดสอบสมรรถภาพและได้รับการรับรองจากสถาบันที่เป็นที่ยอมรับตามมาตรฐานสากล ในการบริหารต้นทุน ส่วนใหญ่บริษัท จะทำสัญญาในเป็นแบบกำหนดราคาเหมารวม (Fixed Lump Sum Price) เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงในการเพิ่มขึ้นของต้นทุน

2.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

การโอนกรรมสิทธิ์ให้แก่ลูกค้าจะดำเนินการได้เมื่อโครงการก่อสร้างเสร็จสมบูรณ์และลูกค้าชำระเงินครบถ้วนตามสัญญาแล้ว ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 จำนวนหน่วยและมูลค่างานที่ยังไม่ได้ส่งมอบโอนกรรมสิทธิ์ให้แก่ลูกค้า มีดังต่อไปนี้

โครงการ	จำนวนหน่วย (ยูนิต)	มูลค่าขายงานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ* (ล้านบาท)
โครงการเดอะริเวอร์	8	176
โครงการ 185 ราชดำริ	3	184
โครงการชาयर วังศอมาตย์	24	179
โครงการยูนิกซ์ เซาท์ พัทยา	156	450
โครงการเดอะลอฟท์ เอกมัย	153	1,283
มิวส์ เอ็นอากาศ	2	145
โครงการเดอะลอฟท์ อโศก	133	1,773
รวม	479	4,190

*มูลค่าตามสัญญาซื้อขายและสัญญาจอง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559

3. ปัจจัยความเสี่ยง

3.1 ความเสี่ยงเกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจ

3.1.1 ความเสี่ยงในการจัดหาที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการ

กลยุทธ์ในการพัฒนาโครงการของบริษัท คือการจัดหาที่ดินที่มีศักยภาพสูงในการพัฒนาโครงการของบริษัท ซึ่งมีหลักในการคัดเลือกที่ดินจากทำเลใจกลางเมือง ใกล้สิ่งอำนวยความสะดวก อยู่ในสภาพแวดล้อมที่ดี มีการคมนาคมสะดวก และใกล้แหล่งที่ทำงาน เพื่อให้ลูกค้าของบริษัทได้ใช้ชีวิตในสภาพแวดล้อมที่ดีที่สุด อย่างไรก็ตาม ที่ดินในบริเวณดังกล่าวมีอยู่อย่างจำกัด และราคาสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง อย่างไรก็ตาม บริษัทได้ลดความเสี่ยงในการสรรหาที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการด้วยการใช้เครือข่ายหรือเน็ตเวิร์กที่กว้างขวางของนายหน้าสรรหาที่ดิน (Broker), เว็บไซต์ของบริษัท และผู้บริหารของบริษัทโดยเครือข่ายที่เข้มแข็งนี้ช่วยให้บริษัทสามารถสรรหาหรือซื้อที่ดินที่ตั้งอยู่ในทำเลที่ดีในราคาที่เหมาะสมได้ บริษัทยังได้ลดความเสี่ยงโดยมุ่งเน้นการทำวิจัยเชิงลึกและสำรวจตลาด ซึ่งข้อมูลและผลงานวิจัย ได้ถูกนำมาใช้ในการวิเคราะห์ เพื่อพิจารณา และลดความเสี่ยงในการซื้อที่ดินของบริษัทด้วย

3.1.2 ความเสี่ยงในการพัฒนาโครงการ

ราคาวัสดุก่อสร้างที่มีความผันผวนอาจส่งผลกระทบต่อต้นทุนการพัฒนาโครงการ ซึ่งบริษัทได้ลดความเสี่ยงนี้โดยการว่าจ้างผู้รับเหมาในส่วนของการก่อสร้าง ซึ่งเป็นการว่าจ้างผู้รับเหมาเพียงรายเดียวและทำสัญญาการก่อสร้างแบบเหมารวม (Lump Sum Construction Contract) ส่งผลให้ บริษัทสามารถควบคุมต้นทุนการก่อสร้างได้เป็นอย่างดี และจัดซื้อวัสดุก่อสร้างบางรายการจากผู้ผลิตโดยตรง รวมทั้งการกำหนดราคาส่งมอบวัสดุก่อสร้างไว้ล่วงหน้าเพื่อลดความผันผวนของราคาวัสดุก่อสร้างที่อาจส่งผลกระทบต่อต้นทุนการก่อสร้างของบริษัท ทั้งนี้ในการพัฒนาโครงการได้มีการจัดจ้างที่ปรึกษาจากภายนอกที่มีความรู้ ความสามารถ และมีความเชี่ยวชาญโดยตรงในแต่ละโครงการของบริษัทโดยหลักเกณฑ์ในการคัดเลือกที่ปรึกษาจากภายนอก จะคำนึงถึงความเชี่ยวชาญเฉพาะทาง, จำนวนของบุคลากร, ชื่อเสียงอันเป็นที่ยอมรับ โดยมีการนำเทคโนโลยีและอุปกรณ์ที่ทันสมัยเข้ามาใช้เพื่อพัฒนาคุณภาพงานและต้นทุนค่าก่อสร้างให้เป็นไปตามที่บริษัทกำหนด ตลอดจนพัฒนาระบบงานและเพิ่มประสิทธิภาพในกระบวนการก่อสร้างของบริษัทด้วย

บริษัทมีการขยายการพัฒนาโครงการไปยังตลาดภูมิภาคมาเป็นเวลานานกว่า 10 ปี โดยเน้นพัฒนาโครงการไปยังจังหวัดและอำเภอขนาดใหญ่ เช่น พัทยา อย่างไรก็ตามการขยายตลาดออกไปนอกพื้นที่กรุงเทพฯ ย่อมมีความเสี่ยงด้านการตลาดอยู่หลายประการ เนื่องจากประชาชนในแต่ละจังหวัดย่อมมีความแตกต่างกัน รูปแบบการใช้ชีวิตและความชอบย่อมมีความแตกต่างกันด้วย ทำให้มีความเสี่ยงทางด้านการตลาดอยู่หลายประการ ได้แก่ ความเสี่ยงเรื่องความต้องการที่อยู่อาศัยที่มีความแตกต่างกัน และ การรับรู้ ของตราสินค้าของลูกค้าในแต่ละพื้นที่ย่อมมีความแตกต่างกัน รวมถึงข้อบังคับและกฎหมายที่มีความแตกต่างกันในแต่ละจังหวัด เพื่อลดความเสี่ยงดังกล่าว ทางบริษัทได้ทำงานวิจัยอย่างต่อเนื่องในแต่ละพื้นที่ก่อนการลงทุน เพื่อที่จะเข้าถึงกลุ่มลูกค้าใน

แต่ละภูมิภาคให้มากที่สุด ทั้งนี้การลงทุนในพื้นที่หลากหลายจังหวัด เป็นการกระจายความเสี่ยงในการลงทุนไปในทำเลที่แตกต่างกัน และยังสร้างการรับรู้ในแบรนด์สินค้าไปยังหลายๆ ภูมิภาคด้วย

ความไม่ต่อเนื่องในการเปิดโครงการใหม่นั้น อาจส่งผลให้ผลการดำเนินงานและสถานะทางการเงินของบริษัทเกิดความผันผวน โดยบริษัทได้ลดความเสี่ยงดังกล่าว ด้วยการวางแผนกระจายพอร์ตการลงทุนไปในส่วนของการลงทุนในโครงการเพื่ออยู่อาศัยที่มีความสูงไม่เกิน 8 ชั้น (low-rise residential project) รวมทั้งการลงทุนในโครงการอาคารแบบสำนักงานให้เช่า (mixed use building) อันจะก่อให้เกิดรายได้และทำให้บริษัทมีการบริหารกระแสเงินสดและวางแผนระยะเวลาก่อสร้างให้เหมาะสมกับการขายได้ดีมากกว่าโครงการคอนโดแนวสูง

3.1.3 ความเสี่ยงจากการขายและการจัดเก็บรายได้

กลยุทธ์การเปิดขายโครงการคอนโดมิเนียมก่อนเริ่มก่อสร้าง (Pre-sales) นอกจากจะช่วยลดความเสี่ยงด้านการตลาดแล้ว ยังสร้างความยืดหยุ่นให้กับบริษัทในการปรับเปลี่ยนผลิตภัณฑ์ของบริษัทให้เหมาะสมกับสภาวะทางการตลาดที่มีการเปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็ว รวมทั้งยังช่วยให้บริษัทนำเงินค่างวดจากลูกค้ามาเป็นทุนหมุนเวียนได้อีกด้วย การเสนอขายคอนโดมิเนียมก่อนเริ่มการก่อสร้าง ยังคงมีความเสี่ยงด้านการควบคุมต้นทุนก่อสร้าง เนื่องจากเป็นการตั้งราคาขายก่อนเริ่มการก่อสร้าง จึงมีความเป็นไปได้ที่ในภายหลังต้นทุนการก่อสร้างจะเพิ่มสูงขึ้นโดยที่ทางบริษัทได้เปิดขายโครงการไปก่อนแล้ว ดังนั้นบริษัทจึงได้ลดความเสี่ยงดังกล่าวโดยทำสัญญาก่อสร้างแบบเหมารวม (Lump Sum Construction Contract) กับผู้รับเหมา และจัดซื้อวัสดุก่อสร้างบางรายการจากผู้ผลิตโดยตรง ทำให้สามารถควบคุมต้นทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพ และรักษาอัตรากำไรขั้นต้นไม่ให้เกิดผลกระทบจากความผันผวนของราคาวัสดุก่อสร้าง บริษัทยังเปิดขายโครงการแบบเป็นเฟส (Phase) เพื่อดึงราคาขายให้เหมาะสมกับค่าก่อสร้างที่มีความผันผวนดังกล่าวด้วย

บริษัทได้ลดความเสี่ยงจากการไม่สามารถจัดเก็บค่างวดตามสัญญาจากลูกค้า โดยการเก็บเงินดาวน์สูงถึงประมาณร้อยละ 25-40 ของราคาขาย (ค่าเฉลี่ยของอุตสาหกรรม ของการจัดเก็บเงินดาวน์ต่ำกว่าร้อยละ 25 ของราคาขาย) นอกจากนี้ บริษัทยังมีกระบวนการในการติดตาม และเรียกเก็บชำระเงินดาวน์จากลูกค้าอย่างเป็นระบบ โดยจะมีฝ่ายลูกค้าสัมพันธ์ คอยดูแลลูกค้าอย่างใกล้ชิด และมีการรายงานให้ผู้บริหารทราบอย่างทันทั่วถึงในกรณีที่คาดว่าจะเกิดปัญหาจากการเรียกเก็บและการชำระเงินจากลูกค้า นอกจากนี้ บริษัทให้สินเชื่อสามารถชำระเงินจอง เงินทำสัญญา และเงินค่างวดรายเดือน สำหรับโครงการเดอะลอฟท์ อโศก และมีความพยายามที่จะนำกระบวนการชำระด้วยบัตรเครดิตนี้ไปใช้ในโครงการในอนาคต ซึ่งจะทำให้บริษัทสามารถจัดเก็บรายได้ได้อย่างตรงเวลา

บริษัทเป็นที่รู้จักในฐานะบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ชั้นนำในตลาดที่อยู่อาศัยระดับพรีเมียม และโครงการต่างๆ ของบริษัทได้รับการยอมรับทั้งในประเทศและต่างประเทศ อันเป็นผลมาจากการส่งมอบคุณค่าของโครงการที่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ ซึ่งทำให้บริษัทมีลูกค้าที่กลับมาซื้อโครงการของบริษัท (Repeat Customer) เป็นจำนวนมาก โดยลูกค้าเหล่านี้ได้มองเห็นคุณค่าของโครงการของบริษัททั้งในแง่การซื้อเพื่ออยู่อาศัยเองและในแง่ของการลงทุน

ปัจจุบันบริษัทได้ให้ความสำคัญกับลูกค้าในภูมิภาคใกล้เคียง ทั้งประเทศไทยและกลุ่มประเทศอาเซียน เพื่อลดความเสี่ยงและความผันผวนของการขายลง ทั้งนี้การขยายฐานลูกค้าของบริษัทสามารถทำให้บริษัทเกิดการพัฒนาริเริ่มโครงการใหม่ๆ อย่างต่อเนื่อง ซึ่งเป็นกระบวนการสำคัญที่ทำให้สามารถลดความเสี่ยงในการแข่งขันและการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของลูกค้าได้ บริษัทสามารถปรับกลยุทธ์ทางธุรกิจให้เหมาะสมกับสภาพแวดล้อมและเศรษฐกิจที่มีการเปลี่ยนแปลง และสามารถพัฒนารูปแบบโครงการซึ่งตรงกับความต้องการของลูกค้าได้ นอกจากนี้ บริษัทยังเชื่อมั่นว่าการขยายฐานลูกค้าภายในประเทศจะช่วยลดความเสี่ยงที่เกิดจากความผันแปรทางเศรษฐกิจในต่างประเทศได้

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 ซึ่งบริษัทได้พยายามลดความเสี่ยงดังกล่าว ด้วยการติดตามข้อมูลการเปลี่ยนแปลงดังกล่าวกับหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้องอย่างใกล้ชิด ตลอดจนมีการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ โดยพิจารณาตามกฎหมาย ข้อกำหนดและระเบียบปฏิบัติในปัจจุบันอย่างละเอียด ดังนั้น บริษัทจึงมั่นใจได้ว่าโครงการต่างๆ ของบริษัทได้คำนึงถึงการปฏิบัติตามกฎหมาย ข้อกำหนดและระเบียบปฏิบัติของหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้องอย่างเคร่งครัด

3.2 ความเสี่ยงในด้านการเงินและความเสี่ยงอื่นๆ ที่อาจเกิดขึ้นต่อผู้ถือหุ้นหลักทรัพย์

3.2.1 ความเสี่ยงจากการผันผวนของอัตราดอกเบี้ย

การกู้เงินของบริษัทส่วนใหญ่ใช้อัตราดอกเบี้ยแบบลอยตัว (floating rate) หรือ MLR ซึ่งอิงกับภาวะการตลาด ดังนั้น ความผันผวนของอัตราดอกเบี้ยจึงอาจส่งผลกระทบต่อภาระการดำเนินงานและกระแสเงินสดของบริษัท แต่อย่างไรก็ตาม บริษัทมีความเห็นว่าดอกเบี้ยไม่มีแนวโน้มที่จะปรับขึ้นในปี 2559 และบริษัทยังมีความสัมพันธ์อันดีกับธนาคารผู้ให้สินเชื่อ และพยายามจัดหาแหล่งเงินทุนที่มีต้นทุนที่เหมาะสมที่สุด

3.2.2 ความเสี่ยงจากการใช้สิทธิซื้อหุ้นสามัญตามใบสำคัญแสดงสิทธิ (RML-W4 and RML-WB)

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทมีใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญเป็นจำนวน 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

บริษัทอยู่ในกลุ่มธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งเป็นธุรกิจที่ต้องพึ่งพาความรู้ความสามารถของทีมผู้บริหารและบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญพิเศษเป็นสำคัญ บริษัทจึงสรรหาบุคลากรที่มีความสามารถและมีศักยภาพเข้าร่วมงาน โดยบริษัทตระหนักถึงความสำคัญของบุคลากรเหล่านี้เป็นอย่างดี เนื่องจากในปัจจุบันภาวะการแข่งขันในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์มีสูงมาก ทำให้การติดต่อเพื่อจัดหาพนักงานในระดับผู้บริหารระดับสูงไปทำงานในบริษัทอื่น ๆ จำนวนมากและต่อเนื่อง อาจทำให้เกิดภาวะการขาดแคลนตัวบุคคลที่มีความสามารถมาทดแทนผู้บริหารเดิม เพื่อเป็นการรักษามูลค่าของบุคลากรไว้กับองค์กร บริษัทจึงมีมาตรการในการสร้างขวัญและกำลังใจ และให้โอกาสแก่พนักงานในการก้าวหน้าและพัฒนาทั้งด้านส่วนตัวและหน้าที่การงานอย่างต่อเนื่อง ด้วยการจัดสรรผลตอบแทนและสวัสดิการที่เหมาะสม และการให้โอกาสในการฝึกอบรม ทั้งนี้ บริษัทเชื่อว่าจะสามารถลดความเสี่ยงในการสูญเสียบุคลากรเหล่านี้ได้

3.2.4 ความเสี่ยงจากการชะลอตัวทางเศรษฐกิจของประเทศ

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

นอกจากนี้มาตรการจากธนาคารหลักในประเทศที่เข้มงวดในการให้สินเชื่อแก่ผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ ประกอบกับเงื่อนไขการวางเงินดาวน์เพิ่มขึ้นสำหรับการกู้ยืมเพื่อการเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัย รวมถึงการปฏิเสธ ยอดหนี้เงินกู้บ้านของธนาคารที่เพิ่มขึ้น สาเหตุเหล่านี้ได้ส่งผลกระทบต่ออุตสาหกรรมในภาพรวม โดยเฉพาะความต้องการของผลิตภัณฑ์ในระดับล่างถึงกลาง

ในส่วนของบริษัทนั้น เพื่อเป็นการคัดกรองลูกค้า บริษัทมีมาตรการเก็บเงินมัดจำจากลูกค้าสูงถึงร้อยละ 25-40 ของราคาห้อง นอกจากนี้ ลูกค้าส่วนใหญ่ของบริษัทเป็นผู้มีกำลังซื้อสูง และมักไม่กู้เงินมาเพื่อทำการซื้อ ผลิตภัณฑ์ของบริษัทกล่าวคือ น้อยกว่าร้อยละ 20 ของลูกค้าบริษัทนั้นต้องกู้ยืมสินเชื่อเพื่อทำการโอนกรรมสิทธิ์ อันส่งผลให้ลูกค้าที่ได้จองห้องแล้วแต่ไม่มาโอนกรรมสิทธิ์มีน้อยกว่าร้อยละ 1 (transfer failure rate)

3.3 ความเสี่ยงจากการแข่งขันกับคู่แข่งในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอยู่อาศัย

ในตลาดที่อยู่อาศัยในปัจจุบันยังคงเป็นลักษณะการแข่งขันระหว่างผู้ประกอบการรายใหญ่ ซึ่งเป็นผลมาจากการที่ผู้ประกอบการรายใหญ่มีความสามารถในการปรับตัวตามสภาวะที่ตลาดมีความผันผวนสูง รวมทั้งผู้ประกอบการรายใหญ่มีศักยภาพการลงทุนที่สูงกว่า มีความสามารถในการระดมทุนได้หลากหลายช่องทาง เนื่องจากได้รับความเชื่อมั่นจากนักลงทุนและสถาบันการเงิน

ในปัจจุบัน ธุรกิจคอนโดมิเนียมระดับซูเปอร์ลักซ์วรี ยังมีภาวะการแข่งขันที่สูง โดยมีราคาขายเฉลี่ยประมาณ 350,000 บาทต่อตารางเมตรขึ้นไป และยังมีแนวโน้มที่เพิ่มสูงขึ้น

ทั้งนี้ เนื่องจากความต้องการของกลุ่มลูกค้าที่มีกำลังซื้อสูง ส่งผลให้ผู้ประกอบการแต่ละบริษัทพิจารณาปัจจัยต่างๆ เช่นทำเลที่ตั้ง การออกแบบ วัสดุอุปกรณ์ และคุณภาพในแต่ละกระบวนการก่อสร้าง บริษัทได้ตระหนักถึงความเสี่ยงนี้ จึงได้ให้ความสำคัญกับการวิจัยและพัฒนาในหลากหลายด้าน เพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขัน รวมถึงเน้นให้มีการศึกษารายละเอียดเพื่อทำความเข้าใจกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย รวมทั้งการสำรวจตลาดถึงความต้องการด้านต่างๆ โดยบริษัทได้ให้ความสำคัญในการพิจารณาทำเลที่ตั้งโครงการ รูปแบบโครงการ และแบบสถาปัตยกรรม

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

บริษัทและบริษัทย่อยมีสินทรัพย์หลักคือที่ดินและสิ่งปลูกสร้างที่พัฒนาเพื่อขายและให้เช่า โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทและบริษัทย่อยมีต้นทุนโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ (สุทธิ) สินทรัพย์ถาวรและอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน (สุทธิ) เงินมัดจำค่าสิทธิการเช่า สิทธิการเช่า (สุทธิ) และที่ดินรอการพัฒนาเท่ากับ 6,265 ล้านบาท 965 ล้านบาท 300 ล้านบาท 68 ล้านบาทและ 507 ล้านบาทตามลำดับ โดยมีรายละเอียด ดังนี้

4.1 ต้นทุนโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ (สุทธิ) ของบริษัทและบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559

บริษัท / โครงการ	ที่ตั้งโครงการ	พื้นที่รวมของโครงการ (ไร่)	รายละเอียดโครงการหรือจำนวนยูนิตคงเหลือ	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (พันบาท)	ภาระผูกพันในทรัพย์สิน	หมายเหตุ
<ul style="list-style-type: none"> ■ บมจ. ไรมอน แลนด์ 1. นอร์ทพอยท์	หาดวงศ์อมตย์ ตำบลนาเกลือ อำเภอบางละมุง จังหวัดชลบุรี	12 - 0 - 54	ห้องชุดโครงการนอร์ทพอยท์คงเหลือ 3 ยูนิต	129,688	<ul style="list-style-type: none"> ■ จำนวนเพื่อค้ำประกันเงินกู้เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน วงเงินจำนวน 82 ล้านบาท 	<ul style="list-style-type: none"> ■ โครงการพัฒนาเสร็จสมบูรณ์แล้ว ■ มูลค่าตามบัญชีเป็นมูลค่าสำหรับส่วนที่ยังไม่ได้ส่งมอบ
2. 185 ราชดำริ	ถนนราชดำริ แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร	4 - 1 - 62.9	เป็นคอนโดมิเนียมพักอาศัย 35 ชั้น จำนวน 266 ยูนิต พร้อมพื้นที่จอดรถ	481,444	-	<ul style="list-style-type: none"> ■ มูลค่าตามบัญชีเป็นมูลค่าสำหรับส่วนที่ยังไม่ได้ส่งมอบ ■ ห้องชุดจำนวน 1 ยูนิตถือกรรมสิทธิ์โดยบจ. ไรมอน แลนด์ รีสอร์ทส์ ■ ห้องชุดจำนวน 1 ยูนิตถือกรรมสิทธิ์โดยบจ. ไรมอน แลนด์ ดีเวลลอปเม้นท์
<ul style="list-style-type: none"> ■ บจ. เดอะ ริเวอร์ และ/หรือ บจ. ดากสิน พร็อพเพอร์ตี้ส์ 3. เดอะริเวอร์	อยู่ใกล้กับโรงแรมเพนินซูลา ริมน้ำเจ้าพระยา ถนนเจริญนคร แขวงคลองตันไทร เขตคลองสาน กรุงเทพมหานคร	12 - 3 - 41	<ul style="list-style-type: none"> ■ เป็นคอนโดมิเนียมพักอาศัย 71 ชั้น และ 42 ชั้น ชั้นใต้ดิน 1 ชั้น จำนวน 837 ยูนิต ■ ห้องชุดพาณิชย์กรรมภายในโครงการ เดอะริเวอร์ 	984,907	<ul style="list-style-type: none"> ■ จำนวนเพื่อค้ำประกันเงินกู้เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน วงเงินจำนวน 730 ล้านบาท 	<ul style="list-style-type: none"> ■ มูลค่าตามบัญชีเป็นมูลค่าสำหรับส่วนที่ยังไม่ได้ส่งมอบ ■ ห้องชุดจำนวน 1 ยูนิตถือกรรมสิทธิ์โดยบจ. ไรมอน แลนด์ ■ ห้องชุดจำนวน 1 ยูนิตถือกรรมสิทธิ์โดยบจ. ไรมอน แลนด์ ดีเวลลอปเม้นท์ ■ ห้องชุดจำนวน 1 ยูนิตถือกรรมสิทธิ์โดยบจ. ไรมอน แลนด์ รีสอร์ทส์ ■ ห้องชุดจำนวน 1 ยูนิตถือกรรมสิทธิ์โดยบจ. ไรมอน แลนด์ ยูนิกซ์ ■ ห้องชุดจำนวน 1 ยูนิตถือกรรมสิทธิ์โดยบจ. ไรมอน แลนด์ ซีลิม (เดิมชื่อ “บจ. พระรามสี่ พร็อพเพอร์ตี้ส์”)

4.1 ต้นทุนโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ (สุทธิ) ของบริษัทและบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 (ต่อ)

บริษัท / โครงการ	ที่ตั้งโครงการ	พื้นที่รวมของโครงการ (ไร่)	รายละเอียดของโครงการหรือจำนวนยูนิตคงเหลือ	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (พันบาท)	ภาระผูกพันในทรัพย์สิน	หมายเหตุ
■ บจ. ไรมอน แลนด์ ดีเวลลอปเม้นท์ 4. ซายร์ วงศ์มาตย์	ตำบลนาเกลือ อำเภอบางละมุง จังหวัดชลบุรี	5-3-70	เป็นคอนโดมิเนียมพักอาศัย จำนวน 2 อาคาร (ขนาดสูง 54 ชั้น และ 37 ชั้น) จำนวน 465 ยูนิต	365,105	-	<ul style="list-style-type: none"> ■ มูลค่าตามบัญชีเป็นมูลค่าสำหรับส่วนที่ยังไม่ได้ส่งมอบ ■ ห้องชุดจำนวน 1 ยูนิตถือกรรมสิทธิ์โดยบมจ. ไรมอน แลนด์ ■ ห้องชุดจำนวน 1 ยูนิตถือกรรมสิทธิ์โดยบจ. ไรมอน แลนด์ ยูนิกซ์
■ บจ. ไรมอน แลนด์ ยูนิกซ์ 5. ยูนิกซ์ เซ้าท์พัตยา	ตำบลหนองปรือ อำเภอบางละมุง จังหวัดชลบุรี	7-0-16	คอนโดมิเนียมพักอาศัย จำนวน 1,210 ยูนิต	1,026,691	-	<ul style="list-style-type: none"> ■ มูลค่าตามบัญชีเป็นมูลค่าสำหรับส่วนที่ยังไม่ได้ส่งมอบ ■ ห้องชุดจำนวน 1 ยูนิตถือกรรมสิทธิ์โดยบมจ. ไรมอน แลนด์ ■ ห้องชุดจำนวน 1 ยูนิตถือกรรมสิทธิ์โดยบจ. ไรมอน แลนด์ ดีเวลลอปเม้นท์
6. มิวส์ เอ็นอากาศ	ตำบลทุ่งมหาเมฆ (ชองนนทรี) อำเภอยานนาวา (พระโขนง) จังหวัดกรุงเทพมหานคร	1-2-89	ที่ดินระหว่างการพัฒนาโครงการบ้านพักอาศัย จำนวน 9 หลัง	401,787	<ul style="list-style-type: none"> ■ จำนวนเพื่อค้ำประกันเงินกู้เพื่อใช้เป็นค่าซื้อที่ดินและพัฒนาโครงการ วงเงินจำนวน 230 ล้านบาท 	<ul style="list-style-type: none"> ■ มูลค่าตามบัญชีเป็นมูลค่าที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง
7. เดอะลอฟท์ ภูเก็ต	ตำบลคลองตันเหนือ อำเภอวัฒนา จังหวัดกรุงเทพมหานคร	1-2-65.8	คอนโดมิเนียมพักอาศัย จำนวน 211 ยูนิต	1,003,740	<ul style="list-style-type: none"> ■ จำนวนเพื่อค้ำประกันเงินกู้เพื่อใช้เป็นค่าซื้อที่ดินและพัฒนาโครงการ วงเงินจำนวน 1,370 ล้านบาท 	<ul style="list-style-type: none"> ■ มูลค่าตามบัญชีเป็นมูลค่าที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง
■ บจ. ไรมอน แลนด์ เอกมัย 8. เดอะลอฟท์ เอกมัย	แขวงพระโขนงเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร	1-3-83	คอนโดมิเนียมพักอาศัย จำนวน 263 ยูนิต	1,002,060	<ul style="list-style-type: none"> ■ จำนวนเพื่อค้ำประกันเงินกู้ในการซื้อที่ดินและพัฒนาโครงการและเงินทุนหมุนเวียน วงเงินจำนวน 880 ล้านบาท 	<ul style="list-style-type: none"> ■ มูลค่าตามบัญชีเป็นมูลค่าที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง

■ บจ. ไรมอน แลนด์ สีลม	แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร	2-0-10	ที่ดินระหว่างการพัฒนา คอนโดมิเนียมพักอาศัย จำนวน 190 ยูนิต*	869,609	-	■ มูลค่าตามบัญชีเป็นมูลค่าที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง
รวม				6,265,031		

* จำนวนยูนิตอาจมีการเปลี่ยนแปลงได้

4.2 ทรัพย์สินถาวรและอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน (สุทธิ) ของบริษัทและบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559

บริษัท / โครงการ	ที่ตั้งโครงการ	พื้นที่รวมของโครงการ (ไร่)	รายละเอียดของสินทรัพย์หรือจำนวนยูนิตคงเหลือ	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (พันบาท)	ภาระผูกพันในทรัพย์สิน	หมายเหตุ
1. อาคารสำนักงาน “สเปซ 48” โครงการปรีชา คอมเพล็กซ์	ถนนรัชดาภิเษก แขวงสามเสนนอก (บางซื่อฝั่งใต้) เขตห้วยขวาง (บางซื่อ) กรุงเทพมหานคร	0 - 2 - 4.3	เป็นอาคารสำนักงาน สูง 8 ชั้น	38,928	■ จำนองเพื่อค้ำประกันเงินกู้เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนของบริษัทวงเงินจำนอง 47 ล้านบาท	■ เป็นอาคารสำนักงานเพื่อให้เช่า
2. โครงการแคลพสันส์ (klapsons)	ถนนเจริญนคร แขวงคลองตันไทร เขตคลองสาน กรุงเทพมหานคร	-	เป็นโครงการสำหรับการเช่าระยะยาวในอาคารเดอะริเวอร์ ชั้น 23-31	787,519	-	-
3. ศูนย์การค้าวีว (VUE)	ถนนเจริญนคร แขวงคลองตันไทร เขตคลองสาน กรุงเทพมหานคร	2 - 3 - 97	อาคาร 4 ชั้น 1 หลัง (รวมชั้นใต้ดิน) พื้นที่ให้เช่า 4,118 ตารางเมตร	90,553	-	■ เป็นศูนย์การค้าเพื่อให้เช่าพื้นที่
4. สินทรัพย์อื่นๆ				48,380		
รวม				965,380		

4.3 เงินมัดจำค่าสิทธิการเช่าของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559

บริษัท	รายละเอียด	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (พันบาท)	ภาระผูกพัน	หมายเหตุ
1. บริษัท ไรมอน แลนด์ จำกัด (มหาชน)	รายละเอียดสัญญาเช่าที่ดิน เพื่อใช้ที่ดินสำหรับการก่อสร้างอาคารสำนักงานและพื้นที่ค้าปลีกให้เช่า	300,000	<ul style="list-style-type: none"> การโอนกรรมสิทธิ์ห้องชุดในโครงการแห่งหนึ่งของบริษัทฯ ให้แก่ผู้ให้เช่าภายใน 1 เดือนนับจากวันที่ลงนามในสัญญา หรือในวันอื่นหลังจากนั้นตามที่บริษัทฯและผู้ให้เช่าได้ตกลงกัน จ่ายค่าเช่าจ่ายล่วงหน้าในวันส่งมอบที่ดินในเดือน เมษายน 2561 เป็นจำนวน 1,148 ล้านบาท ชำระค่าเช่ารายปีตลอดระยะเวลา 30 ปี โดยเริ่มจ่ายในวันที่ 1 เมษายน 2565 รวมเป็นจำนวน 1,804 ล้านบาท จ่ายเงินสมทบเข้ากองทุนเป็นรายปีในระหว่างปี 2579 ถึง ปี 2583 รวมเป็นจำนวนเงิน 100 ล้านบาท เพื่อใช้ปรับปรุงอาคารโครงการหรือรื้อถอนอาคารโครงการ ณ วันสิ้นสุดสัญญา 	<ul style="list-style-type: none"> เนื้อที่เช่า (Leased Area): เนื้อที่ 6 ไร่ 28 ตารางวา ลักษณะสัญญาเช่าที่ดิน: Build-Transfer-Operate (BTO) อายุสัญญาเช่า (Lease Term): 30 ปี วันที่เริ่มสัญญา (Commencing Date): วันที่ 1 เมษายน 2565 วันที่สิ้นสุดสัญญา (Terminate Date): วันที่ 31 มีนาคม 2595
รวม		300,000		

4.4 สิทธิการเช่า (สุทธิ) ของบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559

บริษัท / โครงการ	รายละเอียด	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (พันบาท)	ภาระผูกพันในทรัพย์สิน	หมายเหตุ
1. บริษัท ดากสิน พร็อพเพอร์ตี้ส์ จำกัด	รายละเอียดสัญญาเช่าอาคาร (Leased Agreement) ระหว่างสำนักงานทรัพย์สินส่วนพระมหากษัตริย์ (ผู้ให้เช่า) และบริษัท ดากสิน พร็อพเพอร์ตี้ส์ จำกัด (ผู้เช่า)	68,080	-	<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		68,080		

4.5 ที่ดินรอการพัฒนา ของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559

บริษัท	ที่ตั้ง	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (พันบาท)	ภาระผูกพันในทรัพย์สิน	หมายเหตุ
2. บริษัท ไรมอนแลนด์ เอสเตท จำกัด	แขวงคลองเตย เขตพระโขนง กรุงเทพมหานคร	492,071	จำนองเพื่อค้ำประกันตัวสัญญาใช้เงินเพื่อใช้ซื้อที่ดินของบริษัท วงเงินจำนอง 267.5 ล้านบาท	พื้นที่รวม (ไร่) 3 - 2 - 19
สินทรัพย์อื่นๆ		14,671		
รวม		506,742		

4.6 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

ในด้านนโยบายการลงทุน บริษัท(1) อาจร่วมกับผู้ร่วมทุนเพื่อจัดตั้งบริษัทใหม่ หรือ (2) อาจเข้าซื้อหุ้นในบริษัทอื่นเพื่อการเข้าร่วมทุนกับผู้ร่วมทุนที่มีนโยบายในการดำเนินธุรกิจ และ บริหารงานในทิศทางเดียวกับบริษัทหรือ (3) เพื่อให้ได้มาซึ่งกรรมสิทธิ์ หรือ ความเป็นเจ้าของที่ดิน หรือ โครงการที่มีศักยภาพ โดยบริษัทมีนโยบายที่จะควบคุมดูแลบริษัทที่ได้เข้าร่วมลงทุนเหล่านั้น โดยการถือหุ้นส่วนใหญ่เพื่อให้มีอำนาจ ในการบริหารงานอย่างแท้จริง พร้อมทั้งแต่งตั้งให้ กรรมการหรือผู้บริหารของบริษัทเข้าเป็นกรรมการผู้มีอำนาจและผู้บริหารในบริษัทเหล่านั้น

ในกรณีที่บริษัทย่อย จะดำเนินการซื้อหรือขายทรัพย์สิน หรือตกลงเข้าทำรายการที่เกี่ยวข้องกัน ตามประกาศและหลักเกณฑ์ของตลาดหลักทรัพย์ การดำเนินการในเรื่องดังกล่าว บริษัทย่อยจะต้องปฏิบัติตามหลักเกณฑ์และข้อกำหนดที่เกี่ยวข้องก่อนทุกครั้ง นอกจากนี้ หากบริษัทย่อยมีการดำเนินการที่อาจเกิดผลเสียหายต่อบริษัท ตัวแทนของบริษัทที่เข้าเป็นกรรมการหรือผู้บริหารในบริษัทนั้นๆ ต้องรายงานให้คณะกรรมการของบริษัททราบ และขอมติจากที่ประชุม คณะกรรมการบริษัทก่อนการดำเนินการใดๆ ต่อไป

4.7 เงินลงทุนของบริษัทในบริษัทย่อย

ชื่อบริษัท	ประเภท/ลักษณะธุรกิจ	ทุนชำระแล้ว (ล้านบาท)	% การถือหุ้น	วิธีราคาทุน (ล้านบาท)	มูลค่าการลงทุน ตามบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ที่ถือเกิน 10 %	
						รายชื่อ	%การถือหุ้น
บริษัทย่อย							
1. บจ. คอนเทมโพรารี พร็อพเพอร์ตี้	หยุดดำเนินการธุรกิจ	200.00	98.59%	196.13	196.13	บมจ. ไรมอน แลนด์	98.59%
2. บจ. ไรมอน แลนด์ แพลนเนอร์	หยุดดำเนินการธุรกิจ	2.00	95.00%	1.90	1.90	บมจ. ไรมอน แลนด์	หุ้นสามัญ 100% หุ้นบุริมสิทธิ 90%
3. บจ. เดอะ ริเวอร์ (นอกจากนี้ บริษัทยังถือหุ้นใน บจ. เดอะ ริเวอร์ ผ่าน บจ. คอนเทมโพรารี พร็อพเพอร์ตี้ อีกร้อยละ 11 ของทุนชำระแล้ว อีกด้วย)	หยุดดำเนินการธุรกิจ	1,232.03	99.84%	1,121.99	1,020.45	บมจ. ไรมอน แลนด์ บจ. คอนเทมโพรารี พร็อพเพอร์ตี้	88.99% 10.85%
4. บจ. ดากลิน พร็อพเพอร์ตี้ส์ (นอกจากนี้ บริษัทยังถือหุ้นใน บจ. ดากลิน พร็อพเพอร์ตี้ส์ ผ่าน บจ. เดอะ ริเวอร์ อีกร้อยละ 31 ของทุนชำระแล้ว อีกด้วย)	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	1,200.00	99.95%	825.00	825.00	บมจ. ไรมอน แลนด์ บจ. เดอะ ริเวอร์	68.75% 31.25%
5. บจ. ไรมอน แลนด์ พาร์ค วิว ดีเวลลอปเม้นส์	หยุดดำเนินการธุรกิจ	100.00	99.99%	100.00	—	บมจ. ไรมอน แลนด์	99.99%
6. บจ. ไรมอน แลนด์ รีสอร์ทส์	การลงทุนและบริการ	7.0	99.99%	7.0	5.62	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	หยุดดำเนินการธุรกิจ	10.00	99.99%	5.10	-	บมจ. ไรมอน แลนด์	99.99%
9. บจ. ไรมอน แลนด์ ยูนิกซ์ (ถือหุ้นโดยบริษัทร้อยละ 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 เซอร์วิสเทส	ให้บริการ	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 สิลิม (เดิมชื่อ “บจ. พระรามสี่ พร็อพเพอร์ตี้ส์”)	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	45.0	99.99%	45.00	45.00	บมจ. ไรมอน แลนด์	99.99%
13. บจ. ไรมอนแลนด์ เอสเตท	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	1.0	99.97%	1.00	1.00	บมจ. ไรมอน แลนด์	99.97%
14. บจ. อสังหา เรียลตี้	นายหน้า ตัวแทนในการซื้อขายหรือให้เช่าอสังหาริมทรัพย์	1.0	99.97%	1.00	1.00	บมจ. ไรมอน แลนด์	99.97%
รวม					3,734.57		

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

4.8 รายละเอียดเกี่ยวกับรายการประเมินราคาทรัพย์สิน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทย่อยบันทึกปรับลดราคาทุนของต้นทุนโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ให้เป็นมูลค่าสุทธิที่จะได้รับเป็นจำนวนเงิน 12.71 ล้านบาท

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

บริษัทและบริษัทย่อยมีข้อพิพาททางกฎหมายที่ยังไม่สิ้นสุด ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อสินทรัพย์ของบริษัทหรือบริษัทย่อย ที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 โดยมีรายละเอียดดังที่มีการเปิดเผยอยู่ในหมายเหตุประกอบงบการเงินรวม สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2559 ข้อ 29.6

นอกเหนือจากคดีความดังกล่าวข้างต้นแล้ว บริษัทและบริษัทย่อยมีคดีความที่เกี่ยวข้องกับการถูกกล่าวหาว่าผิดสัญญาจะซื้อจะขายจากลูกค้าบางรายและคดีละเมิด ซึ่งเป็นคดีที่เกิดจากการประกอบธุรกิจโดยปกติของบริษัทและบริษัทย่อย แต่ไม่ได้ส่งผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อยอย่างมีนัยสำคัญ รวมทั้งไม่มีคดีใดที่มีได้เกิดจากการประกอบธุรกิจโดยปกติของบริษัทรวมถึงไม่มีประเด็นข้อพิพาทที่เกี่ยวข้องกับการทุจริตคอร์รัปชันที่อาจส่งผลกระทบต่ออย่างมีนัยสำคัญแต่อย่างใด

ส่วนที่ 6
ข้อมูลทั่วไป

ชื่อ	:	บริษัท ไรมอน แลนด์ จำกัด (มหาชน) RAIMON LAND PUBLIC COMPANY LIMITED
ประเภทธุรกิจ	:	ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	เลขที่ 3 อาคารจักรนาการ ชั้นที่ 19 ถนนสาทรใต้ แขวงยานนาวา เขตสาทร กรุงเทพมหานคร 10120
เลขทะเบียนบริษัท	:	0107536001508
Homepage	:	www.raimonland.com
Email	:	info@raimonland.com
นักลงทุนสัมพันธ์	:	ir@raimonland.com
โทรศัพท์	:	66 (0) 2029 1889
โทรสาร	:	66 (0) 2029 1891 / 66 (0) 2029 1892
ทุน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559	:	ทุนจดทะเบียน 4,558,354,509 บาท ทุนชำระแล้ว 3,575,483,607 บาท

6.1 ข้อมูลทั่วไปของบริษัทฯ บริษัทย่อย และบริษัทอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559

ชื่อบริษัท (ทะเบียนบริษัท)	ที่อยู่	ลักษณะธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน (บาท)	ทุนชำระแล้ว (บาท)	สัดส่วน การลงทุน
1) บริษัท ไรมอน แลนด์ จำกัด (มหาชน) ⁽¹⁾ (0107536001508)	อาคารเดอะมิลเลนเนียม ชั้น 22 ห้อง 2201-3 เลขที่ 62 ถนนหลังสวน แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330 โทรศัพท์: 66 (0) 2029 1800 โทรสาร: 66 (0) 02651 9614 E-mail: info@raimonland.com Website: www.raimonland.com	พัฒนา อสังหาริมทรัพย์	4,558,354,509	3,575,483,607	-
บริษัทย่อย					
1) บริษัท เดอะริเวอร์ จำกัด ⁽¹⁾ (0105534045182)	อาคารเดอะมิลเลนเนียม ชั้น 22 ห้อง 2201-3 เลขที่ 62 ถนนหลังสวน แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330 โทรศัพท์: 66 (0) 2029 1800 โทรสาร: 66 (0) 02651 9614	พัฒนา อสังหาริมทรัพย์ และ/หรือลงทุนใน บริษัทย่อยเพื่อ พัฒนาโครงการ อสังหาริมทรัพย์	1,232,030,000	1,232,030,000	89.00%
2) บริษัท ดากลิน พร็อพเพอร์ตี้ส์ จำกัด ⁽¹⁾ (0105530057879)	อาคารเดอะมิลเลนเนียม ชั้น 22 ห้อง 2201-3 เลขที่ 62 ถนนหลังสวน แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330 โทรศัพท์: 66 (0) 2029 1800 โทรสาร: 66 (0) 02651 9614	พัฒนา อสังหาริมทรัพย์	1,200,000,000	1,200,000,000	68.75%
3) บริษัท คอนแทมไพราวี พร็อพเพอร์ตี้ส์ จำกัด ⁽¹⁾ (0105526003476)	อาคารเดอะมิลเลนเนียม ชั้น 22 ห้อง 2201-3 เลขที่ 62 ถนนหลังสวน แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330 โทรศัพท์: 66 (0) 2029 1800 โทรสาร: 66 (0) 02651 9614	พัฒนา อสังหาริมทรัพย์	200,000,000	200,000,000	98.59%
4) บริษัท ไรมอน แลนด์ รีสอร์ทส์ จำกัด ⁽¹⁾ (0105550123958)	อาคารเดอะมิลเลนเนียม ชั้น 22 ห้อง 2201-3 เลขที่ 62 ถนนหลังสวน แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330 โทรศัพท์: 66 (0) 2029 1800 โทรสาร: 66 (0) 02651 9614	การลงทุนเพื่อให้ เช่าทรัพย์สิน	7,000,000	7,000,000	99.99%
5) บริษัท ไรมอน แลนด์ แพลนเนอร์ จำกัด ⁽¹⁾ (0105543094441)	อาคารเดอะมิลเลนเนียม ชั้น 22 ห้อง 2201-3 เลขที่ 62 ถนนหลังสวน แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330 โทรศัพท์: 66 (0) 2029 1800 โทรสาร: 66 (0) 02651 9614	จัดทำแผนและ บริหารแผน พื้นที่กิจการ	2,000,000	2,000,000	95.00%
6) บริษัท ไรมอน แลนด์ พาร์ค วิว ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ⁽¹⁾ (0105549121467)	อาคารเดอะมิลเลนเนียม ชั้น 22 ห้อง 2201-3 เลขที่ 62 ถนนหลังสวน แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330 โทรศัพท์: 66 (0) 2029 1800 โทรสาร: 66 (0) 02651 9614	พัฒนา อสังหาริมทรัพย์	100,000,000	100,000,000	99.99%
7) บริษัท ไรมอน แลนด์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ⁽¹⁾ (0105549013966)	อาคารเดอะมิลเลนเนียม ชั้น 22 ห้อง 2201-3 เลขที่ 62 ถนนหลังสวน แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330 โทรศัพท์: 66 (0) 2029 1800 โทรสาร: 66 (0) 02651 961	พัฒนา อสังหาริมทรัพย์	500,000,000	500,000,000	99.99%
8) บริษัท ไรมอน แลนด์ เรสซิเดนซ์ จำกัด ⁽¹⁾ (0105551069892)	อาคารเดอะมิลเลนเนียม ชั้น 22 ห้อง 2201-3 เลขที่ 62 ถนนหลังสวน แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330 โทรศัพท์: 66 (0) 2029 1800 โทรสาร: 66 (0) 02651 9614	พัฒนา อสังหาริมทรัพย์ และ/หรือลงทุนใน บริษัทย่อยเพื่อ พัฒนาโครงการ อสังหาริมทรัพย์	10,000,000	10,000,000	99.99%
9) บริษัท ไรมอน แลนด์ ยูนิกซ์ จำกัด ⁽¹⁾ (0105551070491)	อาคารเดอะมิลเลนเนียม ชั้น 22 ห้อง 2201-3 เลขที่ 62 ถนนหลังสวน แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330 โทรศัพท์: 66 (0) 2029 1800 โทรสาร: 66 (0) 02651 9614	พัฒนา อสังหาริมทรัพย์	2,300,000,000	1,737,500,000	99.78%

ชื่อบริษัท (ทะเบียนบริษัท)	ที่อยู่	ลักษณะธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน (บาท)	ทุนชำระแล้ว (บาท)	สัดส่วน การลงทุน
10) บริษัท ไรมอน แลนด์ เซอร์วิสেস จำกัด ⁽¹⁾ (0105553005034)	อาคารเคอะมิลเลนเนี่ย ชั้น 22 ห้อง 2201-3 เลขที่ 62 ถนนหลังสวน แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330 โทรศัพท์: 66 (0) 2029 1800 โทรสาร: 66 (0) 02651 9614	พัฒนา อสังหาริมทรัพย์ และ/หรือ เพื่อการลงทุน และ/หรือเพื่อการ ดำเนินงาน	500,000	500,000	99.96%
11) บริษัท ไรมอน แลนด์ เอกมัย จำกัด ⁽¹⁾ (0105555172779)	อาคารเคอะมิลเลนเนี่ย ชั้น 22 ห้อง 2201-3 เลขที่ 62 ถนนหลังสวน แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330 โทรศัพท์: 66 (0) 2029 1800 โทรสาร: 66 (0) 02651 9614	พัฒนา อสังหาริมทรัพย์	10,000,000	5,000,000	99.99%
12) บริษัท อสังหา เรียลตี้ จำกัด ⁽¹⁾ (0105559129100)	อาคารเคอะมิลเลนเนี่ย ชั้น 22 ห้อง 2201-3 เลขที่ 62 ถนนหลังสวน แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330 โทรศัพท์: 66 (0) 2029 1800 โทรสาร: 66 (0) 02651 9614	ธุรกิจตัวแทนและ นายหน้า อสังหาริมทรัพย์	1,000,000	1,000,000	99.97%
13) บริษัท ไรมอน แลนด์ สิลม จำกัด ⁽¹⁾ (0105558173261)	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%
14) บริษัท ไรมอน แลนด์ เอสเตท จำกัด ⁽¹⁾ (0105559074526)	48/5 ซอยรุ่งเรือง แขวงสามเสนนอก เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร โทรศัพท์: 66 (0) 2029 1800 โทรสาร: 66 (0) 2651 9614	พัฒนา อสังหาริมทรัพย์	1,000,000	1,000,000	99.97%
15) 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%
16) 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%

หมายเหตุ

(1) บริษัทดำเนินการจดทะเบียนเปลี่ยนแปลงที่ตั้งสำนักงานใหญ่ของบริษัทและบริษัทย่อย ณ เดือน มีนาคม 2560 โดยที่ตั้งสำนักงานใหญ่
ของบริษัทและบริษัทย่อยแห่งใหม่ นับตั้งแต่เดือนมีนาคม 2560 เป็นต้นไป มีรายละเอียดดังนี้

เลขที่ 3 อาคารจักรนาการ ชั้นที่ 19 ถนนสาทรใต้ แขวงยานนาวา เขตสาทร กรุงเทพมหานคร 10120
โทรศัพท์: 66 (0) 2029 1889
โทรสาร: 66 (0) 2029 1891
66 (0) 2029 1892

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 สำนักงาน กฎหมาย แคปปิตอล จำกัด	44 อาคารสมทโลพี ชั้นที่ 15 ถนนสาทรเหนือ แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร 10500 โทรศัพท์: 66 (0) 2633 9088 โทรสาร: 66 (0) 2633 9089 Website: www.thecapitallaw.com	ที่ปรึกษากฎหมายของ บมจ. ไรมอน แลนด์
3) บริษัท ดีแอลเอ ไปเปอร์ (ประเทศไทย) จำกัด	195 อาคารเอ็มไพร์ทาวเวอร์ ชั้น 47 ห้อง 4707 ถนนสาทรใต้ แขวงยานนาวา เขตสาทร กรุงเทพมหานคร 10120 โทรศัพท์: 66 (0) 2686 8500 โทรสาร: 66 (0) 2670 0131 Website: www.dlapiper.com	ที่ปรึกษากฎหมายของ บมจ. ไรมอน แลนด์
4) บริษัท วีระวงศ์ ชินวัฒน์ และเพียงพนอ จำกัด	540 เมอร์คิวี ทาวเวอร์ ชั้น22 ถนนเพลินจิต กรุงเทพมหานคร 10330 โทรศัพท์: 66 (0) 2264 8000 โทรสาร: 66 (0) 2657 2222 Website: www.weerawongcp.com	ที่ปรึกษากฎหมายของ บมจ. ไรมอน แลนด์
5) บริษัท สำนักงาน กฎหมายกรุงเทพ จำกัด	อาคาร เอส เอส พี ทาวเวอร์ 3 ชั้น 19 88 ถนนสีลม แขวงสุริยวงส์ เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร 10500 โทรศัพท์: 66 (0) 2267 2460 โทรสาร: 66 (0) 2267 2464 Website: www.bangkokjurist.com	ที่ปรึกษากฎหมายของ บมจ. ไรมอน แลนด์
6) บริษัท อันเลน แอนด์ โอเวอร์ (ประเทศไทย) จำกัด	ชั้น22 อาคารสินธร 3 130-132 ถนนวิทยุ แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330 โทรศัพท์: 66 (0) 2263 7600 Website: www.allenoverly.com	ที่ปรึกษากฎหมายของ บมจ. ไรมอน แลนด์
7) บริษัท สำนักงาน กฎหมายสยามชิตี จำกัด	183 อาคารรัชนาการ ชั้นที่ 20 ถนนสาทรใต้ แขวงยานนาวา เขตสาทร กรุงเทพฯ 12120 โทรศัพท์: 66 (0) 2676 6668 Website: www.chavalitlaw.com	ที่ปรึกษากฎหมายของ บมจ. ไรมอน แลนด์
8) บริษัท เบเคอร์ แอนด์ แม็คเค็นซี่ จำกัด	อาคารอับดุลราฮิม เฟลส ชั้น25 990 ถนนพระราม4 กรุงเทพฯ 10500 โทรศัพท์: 66 (0) 2636 2000 Website: www.bakermckenzie.com/Thailand	ที่ปรึกษากฎหมายของ บมจ. ไรมอน แลนด์
9) บริษัท สิทธิประชา แอนด์ แอสโซซิเอตส์ จำกัด	หมู่ที่ 2 352-353 ถนนชุมด้า ตำบล สีคิ้ว อำเภอสี่คิ้ว นครราชสีมา 30140 โทรศัพท์: 66 (0) 44 411 403	ที่ปรึกษากฎหมายของ บมจ. ไรมอน แลนด์
10) บริษัท สำนักงาน กฎหมาย เซาท์ เอเชีย จำกัด	อาคารซิลลิคเฮอร์ส ชั้นที่ 5 ห้องเลขที่ 1-7 ถนน สีลม แขวง สีลม เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร 10500 โทรศัพท์: 66 (0) 2636 0585	ที่ปรึกษากฎหมายของ บมจ. ไรมอน แลนด์
11) สำนักงานกฎหมายนิติพล	91/300 หมู่2 แขวงบางคูรัด เขต บางบัวทอง จ.นนทบุรี	ที่ปรึกษากฎหมายของ บมจ. ไรมอน แลนด์

บริษัทอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง	ที่อยู่	ประเภท/ความเกี่ยวข้อง
12) บริษัทศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (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
13) ธนาคารทีเอสโก้ จำกัด (มหาชน)	อาคารทีเอสโก้ทาวเวอร์ 48/2 ถนนสาทรเหนือ แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพฯ 10500 โทรศัพท์ : 66 (0) 2633 6000 โทรสาร : 66 (0) 2633 6800 Website: www.tisco.co.th	สถาบันการเงินที่บมจ. ไรมอน แลนด์ทำธุรกรรมด้วย
14) ธนาคารธนชาต จำกัด (มหาชน)	อาคารต้นสนทาวเวอร์ ชั้นที่ 1 เลขที่ 900 ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330 โทรศัพท์ : 66 (0) 655 9066 Website: www.thanachart.co.th	สถาบันการเงินที่บมจ. ไรมอน แลนด์ทำธุรกรรมด้วย
15) ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน)	9 ถนนรัชดาภิเษก เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร 10900 โทรศัพท์ : 0 2544 1000 Website: http://www.scb.co.th	สถาบันการเงินที่บมจ. ไรมอน แลนด์ทำธุรกรรมด้วย
16) ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน)	333 ถนนสีลม แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพฯ 10500 โทรศัพท์ : (66) 0-2230-1000 Website: http://www.bangkokbank.com	สถาบันการเงินที่บมจ. ไรมอน แลนด์ทำธุรกรรมด้วย
17) ธนาคารทหารไทย จำกัด (มหาชน)	3000 ถนนพหลโยธิน แขวงจอมพล เขตจตุจักร กทม 10900 โทรศัพท์ : 0-2299-1111 Website: https://www.tmbbank.com	สถาบันการเงินที่บมจ. ไรมอน แลนด์ทำธุรกรรมด้วย
18) ธนาคารยูโอบี จำกัด (มหาชน)	191 ถนนสาทรใต้ เขตสาทร กรุงเทพฯ 10120 โทรศัพท์ : 0-2343-3000 Website: www.uob.co.th	สถาบันการเงินที่บมจ. ไรมอน แลนด์ทำธุรกรรมด้วย
19) ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)	1222 ถนนพระรามที่ 3 แขวงบางโพงพาง เขตยานนาวา กรุงเทพฯ 10120 โทรศัพท์ : 0-2296-2000 Website: https://www.krungsri.com	สถาบันการเงินที่บมจ. ไรมอน แลนด์ทำธุรกรรมด้วย
20) ธนาคารแลนด์ แอนด์ เฮาส์ จำกัด (มหาชน)	เลขที่ 1 อาคารคิวเฮาส์ ลุมพินี ถนนสาทรใต้ แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กรุงเทพฯ 10120 โทรศัพท์ : 0-2359-0000 Website: http://www.lhbank.co.th	สถาบันการเงินที่บมจ. ไรมอน แลนด์ทำธุรกรรมด้วย
21) บมจ. ธนาคารกรุงไทย	อาคาร 1: เลขที่ 35 ถนนสุขุมวิท แขวงคลองเตยเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพฯ 10110 โทรศัพท์ : 0-2255-2222 Website: www.ktb.co.th	สถาบันการเงินที่บมจ. ไรมอน แลนด์ทำธุรกรรมด้วย
22) ธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน)	1 ซอยราษฎร์บูรณะ 27/1 ถนนราษฎร์บูรณะ แขวงราษฎร์บูรณะ เขตราษฎร์บูรณะ กรุงเทพฯ 10140 โทรศัพท์ : 0 2222 0000 Website: http://www.kasikornbank.com/	สถาบันการเงินที่บมจ. ไรมอน แลนด์ทำธุรกรรมด้วย

6.2 ข้อมูลสำคัญอื่น

ไม่มี