

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท รสา พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) มีชื่อภาษาอังกฤษว่า “Rasa Property Development Public Company Limited” ก่อตั้งเมื่อวันที่ 14 สิงหาคม พ.ศ. 2538 ในชื่อเดิมว่า “บริษัท พาณิชยกรรมพัฒนา จำกัด” ด้วยทุนจดทะเบียน 10 ล้านบาท โดยมีวัตถุประสงค์หลักเพื่อประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทบ้านจัดสรรและอาคารชุดพักอาศัย ปัจจุบันบริษัทมีทุนจดทะเบียนทั้งสิ้น 549,999,986 บาทและเรียกชำระแล้ว 549,998,401 บาท มีสำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ที่ 555 อาคารรสาทาวเวอร์ ชั้น 28 ถนนพหลโยธิน แขวงจตุจักร เขตจตุจักร กรุงเทพฯ 10900

1.1 เป้าหมายและกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ

บริษัทฯ มุ่งเน้นเป็นผู้พัฒนาที่อยู่อาศัยพร้อมไปกับการพัฒนาคุณภาพชีวิตและสังคม ผ่านสินค้าและบริการที่ได้รับการออกแบบอย่างสร้างสรรค์และมีเอกลักษณ์เฉพาะตัว เพื่อสนองตอบความต้องการของลูกค้าและร่วมเติบโตด้วยกันอย่างยั่งยืน

ปัจจุบัน บริษัทเป็นผู้พัฒนาโครงการและเจ้าของโครงการ โดยสร้างบ้านจัดสรรประเภทบ้านเดี่ยว ทาวน์เฮ้าส์ และอาคารชุดพักอาศัยที่มีคุณภาพ ในทำเลที่ดี เน้นประโยชน์ใช้สอย ภายใต้แนวคิดการสร้างเอกลักษณ์เฉพาะตัวในแต่ละโครงการ ทุกโครงการของบริษัทถือเป็นสินค้าจำนวนจำกัด โดยนำเสนอรูปแบบและแนวคิดใหม่อยู่เสมอ ซึ่งถือว่าเป็นจุดขายที่สำคัญของแต่ละโครงการ

กลยุทธ์การดำเนินธุรกิจของบริษัท

จากการที่บริษัทเริ่มดำเนินการในปี 2538 และพัฒนาโครงการบ้านเดี่ยวโครงการแรกในปี 2540 ต่อมาได้ดำเนินการโครงการอาคารชุด ซึ่งประสบความสำเร็จเป็นอย่างดี และในปี 2555 ได้เริ่มดำเนินการโครงการทาวน์เฮ้าส์ ซึ่งได้รับการตอบรับจากลูกค้าเป็นอย่างดีเช่นกัน บริษัทมีกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ ดังนี้

■ *โครงการมีเอกลักษณ์เฉพาะตัว (Product Differentiate)*

บริษัทดำเนินนโยบายในการวางแนวคิดด้านการออกแบบผลิตภัณฑ์ โดยเน้นการออกแบบผลิตภัณฑ์ที่แตกต่างในแต่ละโครงการ เพื่อให้แบบบ้านในแต่ละโครงการมีความเหมาะสมกับทำเลพื้นที่และตอบรับกับความต้องการของตลาดที่เปลี่ยนไปตามเวลา แต่ในขณะเดียวกันก็สามารถจัดสรรประโยชน์ใช้สอยสูงสุดที่ตรงกับความต้องการของลูกค้า ดังนั้น ทุกโครงการของบริษัทถือเป็นสินค้าจำนวนจำกัด (Limited Edition) และนำเสนอความใหม่อยู่เสมอ ไม่ว่าจะเป็นโครงการรสา พาร์คเลน ซึ่งเป็นบ้านสำหรับผู้บริหารรุ่นใหม่ สไตล์โมเดิร์น ทropicอล (Modern Tropical) เช่นเดียวกับโครงการ เดอะ โลท์ เฮ้าส์ ซึ่งเป็นอาคารชุดพักอาศัย ในทำเลใจกลางเมือง ริมแม่น้ำเจ้าพระยาในสไตล์โมเดิร์น (Modern) ทั้งนี้ โครงการของบริษัททุกโครงการได้รับการออกแบบโดยบริษัทสถาปนิกชั้นนำซึ่งมีชื่อเสียง และประสบการณ์ที่เป็นที่ยอมรับในวงการอสังหาริมทรัพย์

■ **ทำเลที่ตั้งของโครงการ (Prime Location)**

ทำเลที่ตั้งของโครงการถือเป็นปัจจัยหลักที่สำคัญของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ บริษัทมีแนวความคิดว่าโครงการบ้านจัดสรรและอาคารชุด ควรอยู่ในทำเลที่ดีและสะดวกต่อการเดินทาง โดยบริษัทให้ความสำคัญกับทำเลที่สามารถที่จะเดินทางสู่แหล่งธุรกิจ แหล่งจับจ่ายใช้สอย และสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ ได้ภายในระยะเวลาอันรวดเร็ว มีสิ่งแวดล้อมที่ดี มีสาธารณูปโภคและสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน ซึ่งจะสามารถพัฒนาเป็นโครงการที่อยู่อาศัยที่มีคุณภาพได้ ดังนั้น บริษัทจึงเลือกที่ตั้งโครงการที่อยู่ในบริเวณที่มีสาธารณูปโภคครบครัน และเดินทางได้อย่างสะดวกสบาย อาทิเช่น เกษตร-นวมินทร์ วัชรพล สาทร-เจริญนคร และพหลโยธิน-ประดิพัทธ์

■ **บ้านสร้างก่อนขาย (Semi Pre – Built)**

โครงการบ้านเดี่ยวของบริษัทเป็นบ้านกึ่งสร้าง (Semi Pre-Built) กล่าวคือ บริษัทจะดำเนินการก่อสร้างตามแบบและผังโครงการที่ได้วางแผนไว้ก่อนจนแล้วเสร็จประมาณร้อยละ 60-70 จากนั้นจึงเริ่มเปิดการขาย เพื่อให้ลูกค้าสามารถเลือกตกแต่งเองได้ อาทิเช่น สุขภัณฑ์ พื้น ฝ้า และสีของตัวบ้าน และช่วยสร้างความมั่นใจให้แก่ลูกค้าเมื่อเห็นงานก่อสร้างที่ใกล้แล้วเสร็จ ส่งผลให้การขายดำเนินการไปได้อย่างรวดเร็ว อีกทั้งยังสามารถประหยัดต้นทุนในการโฆษณา และประชาสัมพันธ์ได้มาก นอกจากนี้ กลยุทธ์ดังกล่าวยังส่งผลให้การวางแผนงานและการบริหารงานก่อสร้างเป็นไปด้วยความสะดวก รวดเร็ว และประหยัดต้นทุนในการดำเนินการได้มาก ในขณะเดียวกัน บริษัทก็สามารถบริหารความเสี่ยงจากภาวะต้นทุนค่าก่อสร้างได้อย่างมีประสิทธิภาพ

■ **การส่งมอบงานตามกำหนดเวลา (On-Time Transfer)**

บริษัทมีนโยบายที่จะพัฒนาโครงการและส่งมอบโครงการให้กับลูกค้าได้ตามระยะเวลาที่กำหนด ซึ่งทำให้บริษัทสามารถบริหารการเงินและต้นทุนการก่อสร้างได้อย่างมีประสิทธิภาพ และสามารถสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าของบริษัทได้เป็นอย่างดี

■ **การจับกลุ่มลูกค้าระดับคุณภาพ (Niche Market & High Qualities)**

บริษัทพัฒนาโครงการทุกโครงการของบริษัทโดยมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่ชัดเจน โดยเน้นกลุ่มลูกค้าที่มีความชื่นชอบสินค้าคุณภาพสูง (Value Buyer) อาทิเช่น การก่อสร้างที่พิถีพิถันโดยช่างที่มีประสบการณ์ยาวนาน การเลือกใช้วัสดุก่อสร้างที่มีคุณภาพ ซึ่งลูกค้ากลุ่มนี้เป็นกลุ่มลูกค้าที่มีความผูกพันกับสินค้าของบริษัทจึงมีการซื้อขายกันอย่างต่อเนื่องไม่ว่าจะสำหรับใช้เป็นที่พักอาศัย หรือเพื่อการลงทุน อีกทั้งยังเป็นช่องทางประชาสัมพันธ์ไปสู่กลุ่มลูกค้าใหม่ ๆ ด้วย ซึ่งช่องทางดังกล่าวจะมีโอกาสความสำเร็จทางการขายสูง

กลยุทธ์ด้านราคา

บริษัทกำหนดราคาขายผลิตภัณฑ์ของบริษัทโดยคำนึงถึงต้นทุนโครงการ ซึ่งรวมถึงราคาที่ดิน ค่าใช้จ่ายในการออกแบบ และต้นทุนก่อสร้างอื่น ๆ เป็นต้น ซึ่งที่ผ่านมา ด้วยกลยุทธ์เช่นนี้บริษัทสามารถมีอัตราการทำกำไรที่น่าพอใจมาโดยตลอด

การส่งเสริมการขายและประชาสัมพันธ์

บริษัททำการส่งเสริมการขายตลอดทั้งปีโดยใช้สื่อต่างๆ และนอกเหนือจากการประชาสัมพันธ์โครงการต่างๆของบริษัทให้เป็นที่รู้จักแล้ว ยังดำเนินการประชาสัมพันธ์ขอบริษัทให้เป็นที่รู้จักแก่บุคคลโดยทั่วไปเป็นระยะๆ

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนากิจการที่สำคัญ

ในปี 2556 ที่ผ่านมา บริษัทฯ มีการเปลี่ยนแปลงและพัฒนากิจการที่สำคัญ ดังนี้

- 3 พฤษภาคม : ลดทุนจดทะเบียนของบริษัท จาก 500,000,000 บาท คงเหลือ 499,999,986 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญ 499,999,986 หุ้น (มูลค่าหุ้นละ 1 บาท) เนื่องจากการจ่ายปันผลปี 2555 มีหุ้นคงเหลือ 14 หุ้น
- 7 พฤษภาคม : เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 499,999,986 บาท เป็น 549,999,986 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญ 549,999,986 หุ้น (มูลค่าหุ้นละ 1 บาท) เนื่องจากการเพิ่มทุนจำนวน 50,000,000 หุ้น เพื่อรองรับการจ่ายหุ้นปันผลในปี 2556
- 10 พฤษภาคม : จดทะเบียนเปลี่ยนแปลงทุนชำระแล้ว จาก 499,999,986 บาท เป็น 549,998,401 บาท มีจำนวน 549,999,401 หุ้น (มูลค่าหุ้นละ 1 บาท) เนื่องจากการเพิ่มทุนจำนวน 50,000,000 หุ้น เพื่อจ่ายหุ้นปันผลในปี 2556 แต่มีหุ้นคงเหลือที่ยังไม่ได้จัดสรรจำนวน 1,585 หุ้น
- 3 ตุลาคม : มีการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างการถือหุ้นของบริษัท โดยนายเข็มไชย รसानนท์ ซึ่งเดิมถือหุ้นอยู่ 54,920,437 หุ้น (ร้อยละ 9.99) ได้ซื้อหุ้นจำนวน 75,000,000 หุ้น (ร้อยละ 13.63) จากบริษัท รสา ทาวเวอร์ จำกัด เดิมถือหุ้นอยู่ 95,012,500 หุ้น (ร้อยละ 17.28) การทำรายการดังกล่าวส่งผลให้นายเข็มไชย รसानนท์ และบริษัท รสา ทาวเวอร์ จำกัด ถือหุ้นของบริษัทเท่ากับ 129,920,437 หุ้น และ 20,012,500 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 23.62 และ 3.64 ของทุนจดทะเบียนที่ออกและชำระแล้วของบริษัทตามลำดับ ซึ่งการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างการถือหุ้นดังกล่าว ไม่มีการเปลี่ยนแปลงอำนาจในการบริหารกิจการของบริษัทแต่ประการใด

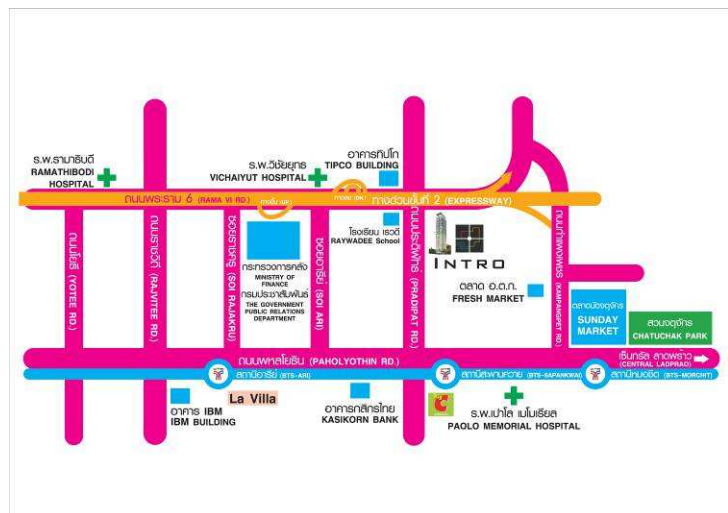
2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

2.1 ลักษณะของผลิตภัณฑ์

บริษัทประกอบธุรกิจหลักในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทบ้านเดี่ยว ทาวน์เฮ้าส์ และอาคารชุดพักอาศัย ในโซนเหนือ และตะวันตกของกรุงเทพมหานคร และในบริเวณใจกลางเมืองโดยเฉพาะในย่านศูนย์กลางธุรกิจ โดยโครงการของบริษัทในปัจจุบันสามารถสรุปได้ดังนี้

โครงการที่กำลังพัฒนาและเปิดขายแล้ว ได้แก่

1) โครงการอินโทร คอนโดมิเนียม (INTRO CONDOMINIUM)



ที่ตั้งโครงการ :	ถนนประดิพัทธ์ แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร
พื้นที่โครงการ :	3-1-33 ไร่
รายละเอียดโครงการ :	คอนโดมิเนียม สูง 37 ชั้น จำนวน 450 ห้องชุด ขนาดพื้นที่ใช้สอยประมาณ 38.01-137.67 ตารางเมตร
จุดเด่นของโครงการ :	<ul style="list-style-type: none"> - ทำเลที่ตั้งใจกลางเมือง ติดถนนประดิพัทธ์ เดินทางสะดวกได้หลายเส้นทางทั้งถนนพหลโยธิน ถนนพระราม 6 และถนนกำแพงเพชร ใกล้จุดขึ้น-ลงทางด่วนพระราม 6 สถานีรถไฟฟ้าสะพานควาย และสถานีรถไฟใต้ดินกำแพงเพชร - ตั้งอยู่บนทำเลที่มีศักยภาพ ใกล้สถานีบางซื่อซึ่งเป็นจุดเชื่อมต่อรถไฟฟ้าหลายเส้นทาง เช่น รถไฟฟ้าสายสีม่วง (บางใหญ่-บางซื่อ) รถไฟฟ้าสายสีแดงอ่อน (ช่วงบางซื่อ-ตลิ่งชัน และช่วงบางซื่อ-พญาไท-มักกะสัน ซึ่งเชื่อมต่อไปยัง Airport Link) รถไฟฟ้าสายสีแดงเข้ม (ช่วงบางซื่อ - รังสิต และช่วงบางซื่อ-หัวลำโพง) ทำให้มีอิสระกับการเดินทางที่มากกว่า

	<ul style="list-style-type: none"> - ด้วยพื้นที่สีเขียวขนาดใหญ่ด้านหน้าโครงการตั้งโอเอซิสกลางเมืองที่ให้ความรู้สึกสดชื่น สงบ และมีความเป็นส่วนตัว - มุมมอง 360 องศาโดยรอบอาคาร สามารถสัมผัสกับวิวเมืองได้อย่างเต็มอิ่ม - โดดเด่นด้วยรูปแบบสถาปัตยกรรมที่ทันสมัย พร้อมสิ่งอำนวยความสะดวกมากมาย สระว่ายน้ำบนชั้น 19 ห้องออกกำลังกาย และระบบรักษาความปลอดภัยตลอด 24 ชั่วโมง - ด้วยจำนวนห้องชุดเพียง 9-14 ห้องต่อชั้น พร้อมลิฟต์โดยสารจำนวน 6 ตัว ทำให้มีความเป็นส่วนตัวสูง
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย :	พนักงาน เจ้าของกิจการ และบุคคลทั่วไป
ระดับราคาขายต่อหน่วย :	2.5 – 13.0 ล้านบาท
มูลค่าโครงการ :	1,450 ล้านบาท
ระยะเวลาการก่อสร้าง :	ก่อสร้างแล้วเสร็จ พร้อมเข้าพักอาศัย

2) โครงการ รสา แมกซ์วิลล์ (RASA MAXX VILLE)



ที่ตั้งโครงการ :	ซอยพหลโยธิน 73 ถนนพหลโยธิน แขวงสนามบิน เขตดอนเมือง กรุงเทพมหานคร
พื้นที่โครงการ :	20-2-75.1 ไร่
รายละเอียดโครงการ :	ทาวนโฮม 2 ชั้น ขนาด 18.8-39.8 ตารางวา จำนวน 217 ยูนิต พื้นที่ใช้สอยต่อหลัง ประมาณ 100 – 120 ตารางเมตร
จุดเด่นของโครงการ :	<ul style="list-style-type: none"> - ทำเลที่ตั้งอยู่ในซอยพหลโยธิน 73 เดินทางเข้าออกได้หลายเส้นทาง ทั้งทางด้านถนนพหลโยธินและถนนวิภาวดี-รังสิต ใกล้ทางยกระดับโทลล์เวย์ - ใกล้แหล่งช้อปปิ้งบริเวณโดยรอบ โรงพยาบาล และสถานศึกษาชั้นนำ เช่น

	<p>ห้างสรรพสินค้าฟิวเจอร์พาร์ครังสิต โรงพยาบาลภูมิพล โรงพยาบาลสายไหม โรงพยาบาลเซ็นทรัลเอนอร์ล มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์รังสิต มหาวิทยาลัยกรุงเทพรังสิต เป็นต้น</p> <ul style="list-style-type: none"> - ด้วยจำนวนบ้านเพียง 5-8 ยูนิตต่อกลุ่ม และบ้านทุกหลังตั้งอยู่บนถนนหลัก พร้อมด้วยระบบรักษาความปลอดภัยตลอด 24 ชม. และระบบกล้องวงจรปิด ทำให้ผู้อยู่อาศัยมีความปลอดภัย - ทาวน์โฮมสไตล์ Modern Tropical เน้นการจัดสรรประโยชน์ใช้สอยสูงสุด - พื้นที่ส่วนกลางและสวนร่มรื่นขนาดใหญ่ พร้อมลานอเนกประสงค์
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย :	พนักงาน เจ้าของกิจการ และบุคคลทั่วไป
ระดับราคาขายต่อหน่วย :	2.00 – 3.90 ล้านบาท (โดยประมาณ)
มูลค่าโครงการ :	ประมาณ 520 ล้านบาท
ระยะเวลาการก่อสร้าง :	เปิดการขายในไตรมาสที่ 4 ปี 2555 คาดว่าจะก่อสร้างแล้วเสร็จในไตรมาส 4 ปี 2557

เงื่อนไขการชำระเงินของโครงการต่าง ๆ ของบริษัทสามารถสรุปได้ดังนี้

โครงการ	เงื่อนไขการชำระเงิน		
	เงินจอง	เงินทำสัญญา และเงินดาวน์	เงินโอน
โครงการอินโทร คอนโดมิเนียม	-	50,000	ส่วนที่เหลือ
โครงการรสา แมกซ์ วิลล์	5,000 บาท	15,000	ส่วนที่เหลือ

2.2 การตลาดและการแข่งขัน

2.2.1 นโยบายการตลาด

นโยบายการตลาดของบริษัทในปีที่ผ่านมา โดยสรุปเป็นการเน้นการออกแบบบ้านหรืออาคารชุดให้มีเอกลักษณ์เฉพาะตัว โดยผู้ออกแบบจากบริษัทที่มีชื่อเสียงได้รับการยอมรับ บนทำเลที่ดี การคมนาคมสะดวก และมีโครงสร้างพื้นฐานครบถ้วน ในการตั้งราคาผลิตภัณฑ์ของบริษัทจะวางไว้ให้ต่ำกว่าของคู่แข่งเล็กน้อย สำหรับผลิตภัณฑ์ ที่มีคุณภาพใกล้เคียงกับคู่แข่ง และในแต่ละโครงการกำหนดเป้าหมายลูกค้าที่ชัดเจนก่อนการออกแบบบ้านหรืออาคารชุด

ลักษณะของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

โครงการอสังหาริมทรัพย์ในปัจจุบันของบริษัทเป็นโครงการทาวน์โฮมในโซนเหนือของกรุงเทพฯ และโครงการอาคารชุดในพื้นที่ที่เป็นทำเลที่ดี โดยเฉพาะย่านธุรกิจ (Central Business District – CBD) โดยมุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าที่มีความชื่นชอบสินค้าที่มีเอกลักษณ์ และมีคุณภาพดี

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	ระดับรายได้ต่อเดือน (บาท / เดือน)	โครงการ
B+ - A	80,000 – 150,000	โครงการ อินโทร คอนโดมิเนียม
C	30,000 – 50,000	โครงการ รสา แมกวิล์ด

ช่องทางการจำหน่าย

บริษัทใช้ช่องทางการจำหน่ายที่เหมาะสมกับแต่ละผลิตภัณฑ์ เช่นในโครงการบ้านเดี่ยว หรือทาวน์โฮมจะใช้ตัวโครงการเป็นที่ตั้งของสำนักงานขายโดยมีบ้านตัวอย่างซึ่งเป็นบ้านที่มีความสมบูรณ์แบบอยู่ในโครงการจริง ให้ลูกค้าได้เห็นถึงคุณภาพของโครงการพร้อมทั้งงานตกแต่งพื้นที่ส่วนกลางที่สร้างบรรยากาศที่รื่นรมย์ของโครงการ โดยมีทีมขายของบริษัทที่มีความเป็นมืออาชีพ มีประสิทธิภาพ และมีความรู้ความเข้าใจในตัวสินค้า ทำหน้าที่รับรองลูกค้าที่เข้ามาแวะเยี่ยมชมโครงการ โดยมี Call Center ที่บริการและให้ข้อมูลเกี่ยวกับโครงการต่างๆ ของบริษัท และมีเว็บไซต์ (www.rasa.co.th) ที่ลูกค้าสามารถศึกษารายละเอียดเบื้องต้นของแต่ละโครงการได้

2.2.2 ภาวะอุตสาหกรรมและแนวโน้ม

ในปี 2551 เกิดวิกฤติทางเศรษฐกิจทั่วโลกเริ่มจากวิกฤติการทางการเงินในประเทศสหรัฐอเมริกาหรือที่เรียกกันว่า “วิกฤติแฮมเบอร์เกอร์” ทำให้ตลาดอสังหาริมทรัพย์กลับสู่ภาวะตกต่ำอีกครั้ง แต่ไม่รุนแรงเท่าปี 2540 จึงสามารถฟื้นตัวได้อย่างรวดเร็วตั้งแต่กลางปี 2552 ต่อเนื่องมาถึงปี 2553 จนกระทั่งสิ้นสุดมาตรการกระตุ้นอสังหาริมทรัพย์ของภาครัฐในเดือนมิถุนายน 2553 ซึ่งเป็นมาตรการที่ลดค่าธรรมเนียมการโอน ค่าธรรมเนียมการจำนอง และภาษีธุรกิจเฉพาะ ก่อให้เกิดการเร่งโอนกรรมสิทธิ์อสังหาริมทรัพย์เป็นจำนวนมากโดยเฉพาะอย่างยิ่งในไตรมาสแรกของปี 2553 และมีผลทำให้ในไตรมาสที่สามซึ่งเป็นไตรมาสแรกหลังสิ้นสุดมาตรการ มีการชะลอตัวลงของตลาดอสังหาริมทรัพย์ทั้งระบบ ซึ่งในไตรมาสถัดมาก็มีสัญญาณการฟื้นตัว

ในปี 2554 ตลาดอสังหาริมทรัพย์เริ่มไตรมาสแรกด้วยการฟื้นตัวอย่างช้าๆ แต่ก็มาประสบกับสองอุปสรรคใหญ่ คือ วิกฤติการณ์ทางการเงินของประเทศในกลุ่มยูโร โดยเริ่มต้นมาจากประเทศกรีซ ขยายไปยังประเทศไอซ์แลนด์ และโปรตุเกส และที่สำคัญคือ ประเทศไทยประสบกับมหาอุทกภัยในไตรมาสสุดท้ายของปี อยู่ยาวนาน 2-3 เดือน ก่อให้เกิดความเสียหายทั้งทางตรงและทางอ้อมกับตลาดอสังหาริมทรัพย์ เป็นจำนวนมาก

ในปี 2555 ตลาดที่อยู่อาศัยเริ่มกับเข้าสู่ภาวะปกติ แม้ว่าปลายปี 2555 ชาววิกฤติการณ์ทางการเงินของประเทศในกลุ่มยูโร จากประเทศไอร์แลนด์ และ อิตาลี ยังเป็นข่าวร้ายให้กับตลาดอยู่ แต่กระแสเงิน (Fund Flow) จากทางตะวันตก ยังคงไหลเข้าสู่ประเทศในทางเอเชียเป็นจำนวนมาก โดยเข้ามาซื้อตราสารหนี้และทรัพย์สิน ทำให้มีพลังกระตุ้นเศรษฐกิจให้เติบโตต่อเนื่อง

ในปี 2556 บริษัทคาดว่าธุรกิจอสังหาริมทรัพย์จะมีแนวโน้มไปในทิศทางที่ดีขึ้น จากการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจที่ดีขึ้น จากกระแสของเงิน (Fund Flow) จากทางตะวันตกที่ยังไหลเข้าสู่เอเชียอย่างต่อเนื่อง จากกระแสของเงินในประเทศเองจากโครงการลงทุนขนาดใหญ่ (Mega Project) ของรัฐบาล และจากการที่ 10 ประเทศในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้จะเป็นตลาดการผลิต และการตลาดหนึ่งเดียว (Single market and production base) ในปี 2558 รูปแบบที่เรียกว่าประชาคมอาเซียน

(AEC : ASEAN Economic Community) อันนำมาซึ่งกำลังซื้อที่เพิ่มขึ้น ประกอบกับราคาส่งหาอสังหาริมทรัพย์ในประเทศไทยยังต่ำกว่าประเทศสิงคโปร์ และมาเลเซีย มาก แต่ในครึ่งปีหลังเกิดวิกฤติการณ์ทางการเมืองขึ้นอีกครั้งทำให้ความเชื่อมั่นของผู้บริโภคในการใช้จ่ายลดลง โดยเฉพาะอย่างยิ่งการต้องใช้เงินจำนวนมากในการซื้ออสังหาริมทรัพย์และจำเป็นต้องมีภาระเงินกู้ไปอีกหลายปี เป็นเหตุให้การเติบโตของตลาดอสังหาริมทรัพย์ชะลอตัวลง

ต่อเนื่องไปในปี 2557 ภาวะวิกฤติการณ์ทางการเมืองที่เกิดขึ้นครึ่งปีหลังของปี 2556 มีแนวโน้มที่จะไม่จบในเวลาอันสั้นนั้นเป็นสัญญาณที่จะทำให้ภาวะเศรษฐกิจโดยรวมและตลาดอสังหาริมทรัพย์คงยังชะลอตัวต่อไป

ที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จและจดทะเบียนใหม่

ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์ รายงานข้อมูลจำนวนหน่วยที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียนใหม่ของปี 2556 ในเขตกรุงเทพฯ และ 5 จังหวัดปริมณฑล (นนทบุรี ปทุมธานี สมุทรปราการ สมุทรสาคร นครปฐม) ทั้งแนวราบและห้องชุดคอนโดมิเนียม มีรวมกันทั้งสิ้นประมาณ 130,100 หน่วย เพิ่มขึ้นจากปี 2555 ร้อยละ 4 (ปี 2555 เพิ่มขึ้นร้อยละ 36 จากปี 2554) เป็นการสร้างเสร็จและจดทะเบียนใหม่ในกรุงเทพมหานคร 77,900 หน่วย เพิ่มขึ้นร้อยละ 21 และ 5 จังหวัดปริมณฑลประมาณ 52,200 หน่วยลดลงร้อยละ 14 จากปีก่อน

ในจำนวนนี้แบ่งเป็นห้องชุดคอนโดมิเนียมประมาณ 69,500 หน่วยคิดเป็นร้อยละ 53 และที่อยู่อาศัยแนวราบจำนวน 60,600 หน่วย คิดเป็นร้อยละ 47 จะเห็นว่าปี 2556 ห้องชุดคอนโดมิเนียมมีจำนวนหน่วยมากกว่าที่อยู่อาศัยแนวราบเป็นปีที่ 2 ติดต่อกัน หลังจากในปี 2554 ที่อยู่อาศัยแนวราบสร้างเสร็จจดทะเบียนใหม่มีมากกว่า

สำหรับที่อยู่อาศัยแนวราบ แบ่งออกได้เป็น บ้านเดี่ยว 31,100 หน่วย ลดลงร้อยละ 3 จากปีก่อน ทาวน์เฮ้าส์และอาคารพาณิชย์ 26,800 หน่วย เพิ่มขึ้นจากปีก่อนร้อยละ 94 และบ้านแฝด 2,700 หน่วย เพิ่มขึ้น ร้อยละ 145 จากปีก่อน

หากพิจารณาจากโครงการต่างๆ ที่บริษัทกำลังดำเนินการอยู่ ณ ปัจจุบันทั้ง 2 โครงการจะพบว่า โครงการเหล่านั้นตั้งอยู่บนทำเลที่มีศักยภาพ ดังจะสังเกตได้จากทำเลที่ตั้งของโครงการที่พัฒนาอยู่ทั้งโครงการแนวราบและคอนโดมิเนียม จัดอยู่ในพื้นที่ที่มีจำนวนที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จใหม่เป็นจำนวนมาก รวมทั้งมีโครงการของผู้ประกอบการรายอื่นที่เปิดโครงการในบริเวณใกล้เคียงกันกับโครงการของบริษัท นอกจากนี้ยังมีปัจจัยอื่นที่ช่วยสนับสนุนพื้นที่ต่างๆ ที่โครงการของบริษัทตั้งอยู่ให้มีศักยภาพมากยิ่งขึ้น เช่น การเปิดใช้ทางด่วนส่วนต่อขยายทางพิเศษฉลองรัช การที่ประชุมสภาผ่านร่าง พรบ.เวนคืนที่ดินอสังหาริมทรัพย์เพื่อการสร้างทางพิเศษสายรามอินทรา-วงแหวนรอบนอก กรุงเทพมหานคร ในท้องที่เขตบางเขน สายใหม่ และคลองสามวา โครงการรถไฟฟ้าสายสีชมพู (สายปากเกร็ด-หลักสี่-มีนบุรี-สุวินทวงศ์) และโครงการก่อสร้างถนนพหลโยธิน-รัตนโกสินทร์สมโภช ซึ่งโครงการต่างๆ เหล่านี้ เป็นปัจจัยที่ช่วยสนับสนุนให้พื้นที่ของเขตสายใหม่ซึ่งเป็นเขตที่โครงการของบริษัทตั้งอยู่เป็นทำเลที่มีศักยภาพ เป็นต้น

โครงการอาคารชุดต่างๆ ของผู้ประกอบการรายอื่นที่เปิดโครงการในบริเวณใกล้เคียงกันกับโครงการของบริษัท มีดังนี้

พื้นที่	โครงการของบริษัท	โครงการของผู้ประกอบการอื่น
สาทร - เจริญนคร	โครงการ เดอะ ไลฟ์เฮ้าส์	The River , Urbano, The Room, Rhythm สาทร
พหลโยธิน - ประดิพัทธ์	โครงการ อินโทร คอนโดมิเนียม	Cross Point, Tree Interchange, Issara ลาดพร้าว, Equinox, Rhythm สะพานควาย

โครงการต่างๆ ของผู้ประกอบการรายอื่นที่เปิดโครงการในบริเวณใกล้เคียงกันกับโครงการแนวราบของบริษัท มีดังนี้

พื้นที่	โครงการของบริษัท	โครงการของผู้ประกอบการอื่น
พหลโยธิน	โครงการ รสา แม็กวิลล์	โสมอินทาวน์ , RK Park Watcharapol , โลไอ , Prukha Ville

มาตรการควบคุมการปล่อยสินเชื่อสังหาริมทรัพย์

เมื่อวันที่ 12 พฤศจิกายน 2553 คณะกรรมการนโยบายสถาบันการเงิน (กนส.) ธนาคารแห่งประเทศไทยได้ประกาศ มาตรการควบคุมการปล่อยสินเชื่อสังหาริมทรัพย์โดยกำหนดเกณฑ์การปล่อยสินเชื่อเพิ่มเติมให้สัดส่วนการปล่อยสินเชื่อต่อราคาบ้าน (Loan To Value : LTV) ใหม่ โดยสำหรับคอนโดมิเนียมให้ปล่อยสินเชื่อได้ไม่เกินร้อยละ 90 สำหรับสัญญาจะซื้อจะขายตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2554 เป็นต้นไป และสำหรับบ้านจัดสรรแนวราบให้ปล่อยสินเชื่อได้ไม่เกินร้อยละ 95 สำหรับสัญญาจะซื้อจะขายตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2555 เป็นต้นไป ให้มีน้ำหนักความเสี่ยงร้อยละ 35 แต่หากปล่อยเกินกว่าสัดส่วนดังกล่าว จะได้รับน้ำหนักความเสี่ยงที่เพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 75 ทั้งนี้ ธนาคารแห่งประเทศไทยได้เลื่อนการใช้มาตรการ LTV สำหรับบ้านจัดสรรแนวราบออกไปเป็นวันที่ 1 มกราคม 2556 เนื่องจากวิกฤติน้ำท่วมที่มีความรุนแรงในปลายปี 2554 ได้ส่งผลกระทบต่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์อย่างหนัก โดยเฉพาะโครงการบ้านจัดสรรประมาณ 2,000 แห่ง ในพื้นที่กรุงเทพฯ และปริมณฑล ที่ต้องถูกน้ำท่วม ทำให้กิจกรรมการซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ในพื้นที่ดังกล่าวต้องหยุดชะงักลง ขณะที่ในพื้นที่ที่ไม่ได้รับผลกระทบจากน้ำท่วมมีอันต้องชะลอตัวลงเช่นกัน

ทิศทางการพัฒนาที่อยู่อาศัยในอนาคต

โครงการที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียมที่เป็นตึกสูง (High rise condominium) คงยังเกาะอยู่กับแนวการขายขนส่งมวลชนระบบรางไฟฟ้า ซึ่งมีความชัดเจนเป็นรูปธรรมทั้งแนวเส้นทางและเวลาการก่อสร้าง เช่น สายสีม่วง สายสีเขียว และสายสีน้ำเงิน ส่วนคอนโดมิเนียมที่เป็นตึกไม่สูง (Low rise condominium) จะเกิดขึ้นในแนวรถไฟฟ้าที่จะมีขึ้นในอนาคต บริเวณรอบนอกของกรุงเทพมหานครหรือปริมณฑลใกล้กรุงเทพมหานคร ส่วนในแนวราบนั้นจะออกสู่บริเวณกรุงเทพมหานครรอบนอกและปริมณฑลใกล้กรุงเทพมหานคร เพราะต้องใช้พื้นที่ค่อนข้างมากและหาได้ยากแล้วในกรุงเทพมหานครชั้นใน และราคาที่ดินสูงมาก

การเกิดมหาอุทกภัยในปี 2554 นั้นก่อให้เกิดความต้องการห้องชุดคอนโดมิเนียมอย่างเห็นได้ชัด ในขณะที่ที่อยู่อาศัยแนวราบนั้นลดลงโดยเฉพาะอย่างยิ่งโครงการที่อยู่ในบริเวณที่เกิดน้ำท่วมถึง

การมีวิกฤติการณ์ทางการเมืองในครึ่งปีหลังของปี 2556 ทำให้ความเชื่อมั่นในการใช้จ่ายของผู้บริโภคลดลงส่งผลต่อการเจริญเติบโตต่อเศรษฐกิจโดยรวม และกระทบต่อเนื่องมายังภาคอสังหาริมทรัพย์อย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้

ปัจจัยเสี่ยงในปี 2557

- ต้นทุนการก่อสร้าง : การปรับอัตราค่าแรงขั้นต่ำเป็น 300 บาทต่อวัน และการขาดแรงงานที่มีฝีมือทำให้ต้นทุนค่าแรงซึ่งเป็นส่วนประกอบที่สำคัญอันหนึ่งสูงขึ้น ซึ่งทำให้ต้องปรับราคาสินค้าให้สูงขึ้นตามเพื่อยังคงรักษาอัตรากำไรขั้นต้นไว้

- ราคาที่ดิน : เนื่องจากการขยายตัวของตลาดอสังหาริมทรัพย์ และ การต้องการเพิ่มรายได้ของบริษัท อสังหาริมทรัพย์ที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ทำให้เกิดอุปสงค์ของที่ดินที่เหมาะสมสำหรับการพัฒนาเป็น สาเหตุให้ราคาที่ดินปรับตัวสูงขึ้นเห็นได้ชัดในบริเวณที่มีรถไฟฟ้าผ่าน
- การขาดแคลนผู้รับเหมา : ผลของการขยายตัวของตลาดที่อยู่อาศัยทำให้การก่อสร้างเพิ่มขึ้นมาผู้รับเหมา งานล้นมือ ประกอบการขาดแคลนแรงงานทำให้ผู้รับเหมาจะมีภาระต้นทุนเรื่องการทำงานเพิ่ม และ เรียกวงค่างานรับเหมาที่สูงขึ้น
- ความไม่แน่นอนทางการเมืองซึ่งยังไม่สามารถจบได้ในเวลาอันสั้นจะส่งผลกระทบต่อภาคอสังหาริมทรัพย์ต่อไป

โดยสรุปแล้วหลังจากมหาอุทกภัยในปี 2554 ตลาดอสังหาริมทรัพย์เริ่มเติบโตได้ดีในปี 2555 และต่อเนื่องไปในครึ่งปีแรกของปี 2556 แต่ก็ถูกทำให้ชะลอลงอีกครั้งจากวิกฤติการณ์ทางการเมืองในครึ่งปีหลังของปี 2556 เห็นได้จากการชะลอการเปิดตัวโครงการใหม่ ซึ่งคาดว่าจะต่อเนื่องไปยังปี 2557 จนกว่าความไม่แน่นอนทางการเมืองจะจบลงและมีรัฐบาลใหม่

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

2.3.1 การจัดหาให้ได้มาซึ่งผลิตภัณฑ์เพื่อจำหน่าย

การจัดหาที่ดิน

ที่ผ่านมาในการจัดหาที่ดินของบริษัทนั้น บริษัทจะทำการจัดหาที่ดินจาก 3 แหล่งหลักๆ ซึ่งได้แก่ การจัดหาที่ดินจากคนรู้จัก การหาที่ดินจากนายหน้าค้าที่ดินหรือที่ดินประเภทที่เป็นหลักประกันหนี้ค้ำชำระจากธนาคารพาณิชย์ ทั้งนี้ บริษัทจะเลือกซื้อที่ดินโดยพิจารณาถึงศักยภาพของทำเลที่ตั้งในการนำมาพัฒนาโครงการ เช่น ความต้องการที่อยู่อาศัยในบริเวณโครงการ จำนวนความหนาแน่นของประชากร ความสะดวกในการเดินทาง ประเด็นกฎหมายที่เกี่ยวข้อง และราคาเสนอขายเป็นหลัก ทั้งนี้ เพื่อที่บริษัทจะได้ดำเนินการศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาโครงการ ซึ่งเมื่อบริษัทพิจารณาปัจจัยต่าง ๆ ตามที่กำหนดไว้ และเห็นว่ามีความเป็นไปได้ที่จะนำมาพัฒนาแล้ว บริษัทก็จะกำหนดราคาซื้อและทำการเจรจาเพื่อซื้อที่ดินต่อไป โดยนโยบายการซื้อที่ดินของบริษัทจะเป็นการซื้อแล้วพัฒนาทันที ทั้งนี้ บริษัทจะไม่ทำการซื้อที่ดินเก็บรอไว้ เนื่องจากไม่ต้องการแบกรับต้นทุนการถือครองที่ดินโดยไม่จำเป็น

โดยบริษัทมีฝ่ายจัดซื้อที่ดินเพื่อดำเนินการศึกษาและแสวงหาที่ดิน เพื่อสนับสนุนบริษัทให้สามารถดำเนินนโยบายที่จะมีการดำเนินโครงการได้ต่อเนื่องตลอดเวลาและเพื่อรักษาเสถียรภาพของรายได้ นอกจากนี้ บริษัทมีนโยบายให้คณะกรรมการเป็นผู้พิจารณาอนุมัติในการเข้าทำรายการทุกรายการ ในกรณีที่รายการมีมูลค่าสูงตามเกณฑ์การได้มาและจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ของบริษัทจดทะเบียน กรรมการบริษัทก็จะเสนอให้ผู้ถือหุ้นอนุมัติรายการซื้อต่อไป และในกรณีที่บริษัทจะทำการซื้อที่ดินจากบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง บริษัทจะดำเนินการปฏิบัติตามนโยบายเรื่องการทำการรายการระหว่างกันตามรายละเอียดในหัวข้อที่ 12.3 เรื่องนโยบายการทำการรายการระหว่างกันในอนาคต

ขั้นตอนโดยสรุปตั้งแต่กระบวนการจัดหาที่ดินจนถึงการจัดซื้อที่ดิน มีดังนี้

ขั้นตอน	การดำเนินการ	รายละเอียด
1.	การเลือกที่ดิน	บริษัทจัดหาเอง เจ้าของที่ดินเสนอขาย นายหน้าจัดหา สถาบันการเงิน หรือ กรมบังคับคดี
2.	การศึกษาความเป็นไปได้ของที่ดิน - ภาพรวม	ฝ่ายบริหารพิจารณาศักยภาพของที่ดินว่ามีความสอดคล้องกับแผนการดำเนินงานของบริษัท
3.	การศึกษาความเป็นไปได้ของที่ดิน - รายละเอียด	ฝ่ายพัฒนารูขี้อย่าง ฝ่ายการตลาด และฝ่ายอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง ดำเนินการเรื่องเกี่ยวกับ <ul style="list-style-type: none"> ● การสำรวจที่ดิน และสิ่งแวดล้อม ● การตลาด ● การเงิน รายงานการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ ● กฎหมายและระเบียบต่าง ๆ ของหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ● เสนอผลการศึกษาพร้อมแผนการดำเนินงานต่อฝ่ายบริหาร
4.	การอนุมัติการจัดซื้อที่ดิน	ฝ่ายบริหารพิจารณาอนุมัติผลการศึกษาพร้อมแผนการดำเนินงานของโครงการ และคณะกรรมการมีมติให้ซื้อที่ดิน
5.	การจัดซื้อที่ดิน	ฝ่ายงานที่รับผิดชอบปฏิบัติงานตามแผนการดำเนินงานและมติที่ได้รับมอบหมาย

การจัดหาที่ปรึกษาในการควบคุมการก่อสร้าง

กรณีอาคารสูง ที่ปรึกษาควบคุมการก่อสร้าง จะทำหน้าที่ร่วมกับทีมงานของบริษัทในกระบวนการจัดหาผู้รับเหมา ก่อสร้าง การวางรายละเอียดและขั้นตอนในการก่อสร้าง การควบคุมการก่อสร้าง และการประเมินความสำเร็จของงานก่อสร้างในแต่ละงวดงาน เพื่อความโปร่งใส โดยบริษัทมีการใช้ที่ปรึกษาในการควบคุมการก่อสร้างสำหรับโครงการเดอะ ไลท์เฮาส์ และโครงการอินทรี คอนโดมิเนียม ซึ่งเป็นโครงการอาคารชุดพักอาศัยใช้บริการของบริษัท เอ อี เอเซีย จำกัด ทั้งนี้ ในการคัดเลือกที่ปรึกษาในการควบคุมการก่อสร้าง บริษัทจะใช้วิธีการประมูลงาน (Closed-Bid) จากผู้ให้บริการที่ปรึกษาประมาณ 7-8 ราย และพิจารณาคัดเลือกจากผลงานในอดีตและชื่อเสียงของผู้ให้บริการเป็นสำคัญ

การออกแบบบ้าน

เนื่องจากกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทเป็นกลุ่มคนรุ่นใหม่ ดังนั้น บริษัทจึงเน้นรูปแบบบ้านและ/หรืออาคารชุดที่ทันสมัย มีลักษณะและประโยชน์การใช้งานที่หลากหลาย บริษัทจึงทำการว่าจ้างบริษัทสถาปนิกชั้นแนวหน้าในการออกแบบบ้าน หรืออาคารชุดในแต่ละโครงการ ทั้งนี้ ในการดำเนินการพัฒนาโครงการในแต่ละโครงการบริษัทจะวางแผนคิดให้กับบริษัทผู้ออกแบบเพื่อให้ได้แบบตรงตามรูปแบบที่บริษัทวางไว้ โดยทางบริษัทได้ทำการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการในเบื้องต้น ทั้งนี้แบบบ้านที่นำเสนอจะเป็นแบบบ้านที่ทางบริษัทคาดว่าจะตอบสนองความต้องการของลูกค้าในทำนองนั้นๆ และบริษัทสถาปนิกจะดำเนินการออกแบบบ้านในรายละเอียดเพื่อให้แบบบ้านสมบูรณ์ก่อนที่จะดำเนินการก่อสร้างต่อไป

ที่ผ่านมาบริษัทได้ว่าจ้าง บริษัทสถาปนิกชั้นนำ ดังต่อไปนี้

ประเภทการออกแบบ	บริษัทผู้ออกแบบ	โครงการ
การออกแบบงานสถาปัตยกรรม	บริษัท เคทีจีวาย จำกัด	โครงการ รสา แม็กวิลล์
	บริษัท โฟร์เอส จำกัด	โครงการ เดอะ ไลฟ์เฮาส์
	บริษัท เทนเดม อาร์คิเทก จำกัด	โครงการ อินโทร คอนโดมิเนียม
การออกแบบภูมิทัศน์	บริษัท Design Fringe จำกัด	โครงการ เดอะ ไลฟ์เฮาส์
	บริษัท Inside Out จำกัด	โครงการ อินโทร คอนโดมิเนียม
การออกแบบตกแต่งภายใน	บริษัท Storage จำกัด	โครงการ เดอะ ไลฟ์เฮาส์
		โครงการ อินโทร คอนโดมิเนียม

การจัดหาผู้รับเหมาก่อสร้าง

บริษัทใช้วิธีว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างเป็นผู้ดำเนินการก่อสร้าง ในการพิจารณาผู้รับเหมาก่อสร้าง บริษัทมีหลักเกณฑ์ในการพิจารณาที่สำคัญคือ ผลงานที่ผ่านมาของผู้รับเหมาแต่ละราย ความพร้อมของทีมงาน ความสามารถในการผลิตและจัดส่งงานตามเวลาที่กำหนด และราคาที่ได้รับเหมาเสนอมาซึ่งมีความเหมาะสมกับภาวะตลาดที่เป็นอยู่ โดยในแต่ละโครงการ บริษัทจะแบ่งงานก่อสร้างบ้านออกเป็นกลุ่มๆ กลุ่มละหลายๆ หลัง ทั้งนี้เพื่อกระจายชิ้นงานออกไปตามจำนวนผู้รับเหมาแต่ละราย ที่ผ่านมามีการว่าจ้างผู้รับเหมาหลายราย เพื่อหลีกเลี่ยงการพึ่งพิงกับผู้รับเหมารายใดรายหนึ่งมากเกินไป และกระจายความเสี่ยงเรื่องส่งงานล่าช้า โดยผู้รับเหมาก่อสร้างที่ร่วมงานกับบริษัท ในปัจจุบันมีมากกว่า 5 ราย

การจัดหาวัสดุก่อสร้างและสินค้าที่จำเป็นสำหรับการพัฒนาโครงการ

ในการจัดหาวัสดุก่อสร้างที่ใช้ในการก่อสร้างโครงการนั้นสามารถแบ่งออกเป็น 2 ส่วน ได้แก่ วัสดุก่อสร้างหลักและวัสดุก่อสร้างที่บริษัทเป็นผู้จัดหาเองโดยกำหนดมาตรฐานและคุณภาพของวัสดุก่อสร้างที่จะนำมาใช้ในโครงการด้วย

ในส่วนของวัสดุก่อสร้างที่บริษัทเป็นผู้จัดหาเองได้แก่ วัสดุก่อสร้างบางประเภทที่มีราคาต่อหน่วยค่อนข้างสูง เพื่อเป็นการลดภาระแก่ผู้รับเหมาก่อสร้างรายย่อย โดยใช้ระบบ Just in Time

2.3.2 กระบวนการดำเนินการและการก่อสร้าง

การพัฒนาโครงการต่างๆ ของบริษัทจะมีระยะเวลาในการดำเนินงานที่แตกต่างกันไป ขึ้นอยู่กับขนาดและประเภทของโครงการ โดยโครงการบ้านเดี่ยวจะใช้ระยะเวลาในการก่อสร้างก่อนเปิดขายประมาณ 6-8 เดือน (ความคืบหน้าในการก่อสร้างประมาณร้อยละ 60-70) และระยะเวลาการก่อสร้างหลังเปิดขายจนแล้วเสร็จประมาณ 3-4 เดือน ทาวน์โฮมจะใช้ระยะเวลาในการก่อสร้างก่อนเปิดขายประมาณ 4-6 เดือน (ความคืบหน้าในการก่อสร้างประมาณร้อยละ 60-70) ในขณะที่โครงการอาคารชุดพักอาศัยจะใช้ระยะเวลาในการก่อสร้างก่อนเปิดขายประมาณ 1-2 เดือน (ความคืบหน้าในการก่อสร้างประมาณร้อยละ 0-5) และระยะเวลาการก่อสร้างหลังเปิดขายจนแล้วเสร็จประมาณ 11-12 เดือน สำหรับอาคารชุด 8 ชั้น และ 20-22 เดือนสำหรับอาคารสูง 24 ชั้น ทั้งนี้ ระยะเวลาในการก่อสร้างดังกล่าวจะขึ้นกับลักษณะและขนาดของโครงการ

2.3.3 ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

ในการขออนุญาตก่อสร้าง บริษัทจะต้องปฏิบัติตามกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องคือ จะต้องมีการทำรายงานการวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม เพื่อยื่นต่อสำนักงานนโยบายแผนและทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม ในกรณีที่โครงการอาคารชุดมีจำนวนมากกว่า 80 หน่วยขึ้นไป หรือโครงการบ้านจัดสรรมีพื้นที่เกินกว่า 100 ไร่ขึ้นไป ซึ่งทางบริษัทได้รับอนุญาตจากสำนักงานนโยบาย และแผนทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมเรียบร้อยแล้ว และบริษัทได้มีมาตรการป้องกันมลภาวะที่จะมีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมเพิ่มเติม เช่น มีการประสานงานกับพื้นที่ชุมชนรอบข้างบริเวณก่อสร้าง เพื่อกำหนดช่วงเวลาในการก่อสร้างในขั้นตอนที่ต้องใช้เสียงดัง รวมทั้งการจัดพื้นที่สีเขียวในบริเวณโครงการอย่างเพียงพอ เป็นต้น ซึ่งมาตรการต่าง ๆ ที่เกี่ยวกับสิ่งแวดล้อมเป็นสิ่งที่บริษัทให้ความสำคัญและจัดให้ทุกโครงการมีการปฏิบัติตามมาตรฐานที่กำหนดอย่างเคร่งครัด

2.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทมีบ้านและอาคารชุดที่มีการทำสัญญาจะซื้อจะขายแล้วแต่ยังส่งมอบไม่ได้จำนวน 2 โครงการ จำนวน 76 หน่วย ซึ่งมีมูลค่ารวมประมาณ 199.06 ล้านบาท ดังนี้

โครงการ	ความคืบหน้า ในการ ก่อสร้าง (ร้อยละ)	จำนวน หน่วย ทั้งหมด	จำนวน หน่วยที่ ส่งมอบ แล้ว	จำนวน หน่วยที่ ยังไม่ ขาย	จำนวน หน่วยที่ยัง ส่งมอบ ไม่ได้ ** (หน่วย)	มูลค่าหน่วยที่ ยังส่งมอบ ไม่ได้ ** (ล้านบาท)	ระยะเวลาที่คาดว่าจะโอนกรรมสิทธิ์
อินโทร	100	450	410	29	11	33.94	ปี 2557
รสา แมกวิลล์	83.98	217	73	79	65	165.12	ปี 2557
รวม		667	483	108	76	199.06	

** หมายถึง ทำสัญญาจะซื้อจะขายแล้ว แต่ยังไม่ได้ทำการโอน

3. ปัจจัยความเสี่ยง

3.1 ความเสี่ยงที่เกิดขึ้นจากการดำเนินงาน

- ความเสี่ยงในเรื่องความไม่ต่อเนื่องของรายได้

ณ สิ้นปี 2556 บริษัทมีโครงการที่อยู่ระหว่างการขาย 2 โครงการ ประกอบด้วย โครงการแนวสูง 1 โครงการซึ่งพัฒนาเสร็จแล้วได้แก่ โครงการ Intro Condominium ราคาขายตั้งแต่ 3 – 12 ล้านบาทต่อยูนิต มูลค่าขายรวมประมาณ 2,950 ล้านบาท เป็นโครงการคอนโดมิเนียมที่อยู่ในทำเลกลางเมือง (Central Business District) ซึ่งยังเป็นตลาดที่มีการเจริญเติบโต ปัจจุบันขายและโอนให้กับลูกค้าจำนวนหนึ่งแล้ว ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 ยังคงเหลือห้องชุดรอการขายประมาณ 120-140 ล้านบาท และ โครงการแนวราบหนึ่งโครงการคือโครงการ RASA Maxx Ville เป็นทาวน์เฮ้าส์ราคา 2 - 3 ล้านบาท ซึ่งเปิดขายโครงการในไตรมาสสี่ของปี 2555 มูลค่าโครงการ 520 ล้านบาท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 ยังคงเหลือบ้านทาวน์เฮ้าส์รอการขายประมาณ 170-180 ล้านบาท

บริษัทฯ บริหารความเสี่ยงโดยการศึกษาความเป็นไปได้ของที่ดินที่ได้รับการเสนอขายเพื่อพัฒนาโครงการอื่นๆ เพิ่มเติมให้เกิดความต่อเนื่องของรายได้ โดยจะพิจารณาทำเลที่ตั้งของระบบเครือข่ายคมนาคมเป็นองค์ประกอบสำคัญ

- ความเสี่ยงจากต้นทุนการก่อสร้างที่ปรับเพิ่มขึ้น

วัสดุก่อสร้างถือเป็นต้นทุนการก่อสร้างที่สำคัญ การเติบโตของภาคอสังหาริมทรัพย์ และความผันผวนของราคาน้ำมัน ส่งผลให้ราคาวัสดุก่อสร้างปรับตัวเพิ่มขึ้น ซึ่งมีผลกระทบโดยตรงต่อต้นทุนของการพัฒนาโครงการและความสามารถในการทำกำไรของบริษัท และในบางช่วงเวลาอาจเกิดปัญหาขาดแคลนวัสดุก่อสร้างได้

บริษัทฯ มีนโยบายในการบริหารความเสี่ยงดังกล่าวโดย สำหรับโครงการที่อยู่อาศัยในแนวสูงจะทำสัญญาจ้างแบบ Turn key โดยการประมูลเลือกผู้รับเหมาที่ให้ราคาและเงื่อนไขที่ดีที่สุด ภายใต้เงื่อนไขว่าผู้รับเหมาเป็นผู้รับผิดชอบในการจัดหาวัสดุก่อสร้างเอง สำหรับโครงการที่อยู่อาศัยแนวราบ ก่อนเริ่มทำการก่อสร้างบริษัทฯ มีนโยบายที่จะจัดทำสัญญาซื้อขายวัสดุก่อสร้างสำหรับทั้งโครงการไว้ล่วงหน้าทำให้ได้ราคาดัชนีที่แน่นอนสำหรับโครงการ

- ความเสี่ยงด้านสภาพคล่อง

ในการประกอบธุรกิจของบริษัท จะต้องใช้เงินทุนหมุนเวียนเป็นจำนวนมากในด้านต่างๆ เช่น ที่ดิน หรือค่าใช้จ่ายผู้รับเหมา เนื่องจากลักษณะการดำเนินธุรกิจตามปกติของธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ต้องอาศัยเงินทุนหมุนเวียนของโครงการจากเงินกู้จากสถาบันการเงินเพื่อนำมาใช้ในการพัฒนาโครงการ สถาบันการเงินจะมีการกำหนดเงื่อนไขในการเบิกเงินกู้ในแต่ละงวดโดยขึ้นกับความก้าวหน้าในการขาย หากยอดขายของโครงการต่างๆ ดังกล่าวไม่เป็นไปตามเป้าหมาย หรือการโอนกรรมสิทธิ์ล่าช้ากว่าที่กำหนด ก็อาจส่งผลกระทบต่อสภาพคล่องของบริษัท นอกจากนี้ ด้วยนโยบายของบริษัท ในการสร้างบ้านแบบกึ่งสำเร็จรูป ซึ่งจะมีการก่อสร้างประมาณร้อยละ 60 – 70 จึงเริ่มเปิดการขายโครงการ

ทั้งนี้ บริษัทฯ มีนโยบายในการบริหารสภาพคล่องโดยการดำเนินการก่อสร้างให้มีความสอดคล้องกับการขาย สำหรับโครงการขนาดใหญ่ จะแบ่งการก่อสร้างเป็นลักษณะเฟส แทนที่จะก่อสร้างทั้งโครงการในคราวเดียวกัน ซึ่งหากมีความคืบหน้าในการขายถึงระดับหนึ่ง บริษัทฯ จะเริ่มการก่อสร้างในเฟสต่อไป บริษัทฯ จึงมีเงินทุนหมุนเวียนในการพัฒนาโครงการมาจากการขายส่วนหนึ่งและจากเงินกู้ยืมอีกส่วนหนึ่ง

- ความเสี่ยงเรื่องการจัดหาที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการ

การเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจในทางที่ดีขึ้นในปี 2556 กระแสของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC : ASEAN Economic Community) ที่จะมีในปี 2558 ทำให้การแข่งขันกันเองของผู้ประกอบการในการเพิ่มยอดขายโดยเฉพาะผู้ประกอบการที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ และการเข้ามาของผู้ประกอบการรายใหม่ เป็นเหตุให้ราคาที่ดินปรับตัวสูงขึ้นมากส่งผลให้ต้นทุนขายสูงขึ้น ผู้ประกอบการจำเป็นต้องปรับราคาขายให้สูงขึ้นตาม

ทั้งนี้ บริษัทฯ บริหารความเสี่ยงโดยการจัดซื้อที่ดินในราคาที่สามารตั้งราคาขายได้เหมาะสมเก็บไว้ควบคู่กับการบริหารกระแสเงินสด ให้มีที่ดินเพียงพอต่อการที่จะทำให้บริษัทมีรายได้ต่อเนื่องและมั่นคง

3.2 ความเสี่ยงที่เกิดขึ้นจากปัจจัยอื่นๆ

- ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงของความต้องการด้านผลิตภัณฑ์

การเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขทางเศรษฐกิจต่างๆ เช่น อัตราดอกเบี้ย การเติบโตหรือชะลอตัวทางด้านเศรษฐกิจ รวมถึงมาตรการของภาครัฐ ในการลดภาษีและค่าธรรมเนียมในการจดทะเบียนสิทธิและนิติกรรม เพื่อสนับสนุนการซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ มีผลกระทบต่อความต้องการที่อยู่อาศัย โดยอัตราดอกเบี้ย และ มาตรการลดภาษีและค่าธรรมเนียม ส่งผลกระทบต่อต้นทุนของบริษัทผู้ประกอบการ ดังนั้น หากอัตราดอกเบี้ยเพิ่มสูงขึ้น หรือมาตรการลดภาษีและค่าธรรมเนียมดังกล่าวสิ้นสุดลง จะทำให้ผู้บริโภคมีต้นทุนซื้อบ้านที่แพงขึ้น โดยผู้บริโภคก็มีการปรับพฤติกรรมรับปัจจัยเสี่ยงดังกล่าว เช่น การเลือกที่อยู่อาศัยในขนาดที่เล็กลง

อย่างไรก็ตาม บริษัทมีการทำวิจัยและพัฒนาเกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลง ในวงการอสังหาริมทรัพย์ เพื่อการวิเคราะห์ตลาดและผู้บริโภค ให้สามารถปรับตัวต่อรูปแบบการบริโภคที่เปลี่ยนไปของกลุ่มลูกค้าได้ ไม่ว่าจะเป็นรูปแบบของการพัฒนาโครงการในอนาคตที่จะเป็นอาคารชุดหรือบ้านเดี่ยว หรือฐานราคาของสินค้าที่เป็นที่ต้องการของตลาดในแต่ละช่วงเวลา ตลอดจนการจัดเตรียมแผนส่งเสริมการขายต่างๆ ในสินค้าที่มีอยู่เดิม เพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการที่ปรับเปลี่ยนไป

- ความเสี่ยงทางด้านเสถียรภาพทางการเงิน

สถานการณ์การเมืองภายในประเทศ ถือว่าเป็นตัวแปรสำคัญตัวหนึ่ง ที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้ออสังหาริมทรัพย์ของผู้บริโภค ในช่วงครึ่งปีหลังของปี 2556 มีวิกฤติการณ์ทางการเมืองที่ทำให้ผู้บริโภคขาดความเชื่อมั่นในการใช้จ่ายโดยเฉพาะการใช้จ่ายเงินเป็นจำนวนมาก และต้องมีการหนีสินอีกหลายปี อย่างไรก็ตาม บริษัทยังคงนโยบายการบริหารงานด้วยความระมัดระวัง รอบคอบ โดยจะให้ความสำคัญกับการพัฒนาโครงการซึ่งได้เปิดขายในช่วงปีที่ผ่านมาให้มีประสิทธิภาพสูงสุด และจะเตรียมความพร้อมในทุก ๆ ด้าน เพื่อรองรับกับสถานการณ์ที่มีความเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วและรุนแรงในอนาคต บริษัทฯ อาจจำเป็นต้องเลื่อนเปิดโครงการใหม่ออกไปเพื่อการบริหารจัดการกระแสเงินสดให้เหมาะสมและรองรับวิกฤติได้

4. สินทรัพย์ที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ทรัพย์สินของบริษัท

1) ต้นทุนการพัฒนาโครงการ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทมีที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง จำนวน 913.46 ล้านบาท ซึ่งติดจำนองเป็นหลักทรัพย์ค้ำประกันสินเชื่อที่ได้รับจากธนาคาร โดยมียอดคงค้าง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 จำนวน 394.34 ล้านบาท

2) ที่ดินรอการพัฒนา

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทมีที่ดินรอพัฒนา จำนวน 173.85 ล้านบาท ส่วนหนึ่งของที่ดินติดจำนองเป็นหลักทรัพย์ค้ำประกันสินเชื่อที่ได้รับจากธนาคาร โดยไม่มียอดคงค้าง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556

3) มูลค่าตามบัญชีของสินทรัพย์หลักประเภทอาคาร อุปกรณ์และยานพาหนะ ในงบการเงินรวมของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 มีรายละเอียดดังนี้

รายการ	สถานที่ตั้ง	กรรมสิทธิ์	มูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ 31 ธ.ค. 2556 (ล้านบาท)	ระยะเวลา ตัดค่าเสื่อม	ภาระ ผูกพัน
ยานพาหนะ	สำนักงาน	รสา พร็อพเพอร์ตี้	0.23	5 ปี	ไม่มี
เครื่องตกแต่ง	สำนักงาน	รสา พร็อพเพอร์ตี้	0.99	5 ปี	ไม่มี
อาคารชุดพาณิชย์กรรม	ถนนเจริญนคร	รสา พร็อพเพอร์ตี้	94.33	5,20 ปี	มี
รวม			95.55		

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทฯ มีข้อพิพาททางกฎหมาย ดังนี้

1. บริษัทฯ ได้ยกเลิกสัญญาว่าจ้างการก่อสร้างกับผู้รับจ้างรายหนึ่ง เนื่องจากผู้รับจ้างรายดังกล่าวกระทำผิดสัญญาจ้าง ทำให้ผู้รับจ้างฟ้องร้องบริษัทฯ ต่อศาลแพ่งเมื่อวันที่ 13 กันยายน 2554 และเรียกร้องค่าจ้างและค่าเสียหายเป็นจำนวนเงินประมาณ 80.93 ล้านบาท ศาลชั้นต้นมีคำสั่งไม่รับฟ้อง โดยจำหน่ายคดีเมื่อวันที่ 3 กุมภาพันธ์ 2555 ให้ไปยื่นต่ออนุญาโตตุลาการ โจทก์และจำเลยต่างยื่นอุทธรณ์ ศาลอุทธรณ์มีคำสั่งให้ศาลแพ่งดำเนินกระบวนการพิจารณาต่อไป ขณะนี้คดีอยู่ระหว่างสืบพยานจำเลย ปัจจุบัน บริษัทฯ ได้ยื่นฎีกาว่าศาลแพ่งไม่มีอำนาจรับคดีไว้พิจารณา แต่ต้องยื่นให้อนุญาโตตุลาการเป็นผู้พิจารณา

2. จากข้อพิพาทตามข้อ 1. บริษัทฯ ได้ยื่นฟ้องผู้รับจ้างเรื่องผิดสัญญาต่อสถาบันอนุญาโตตุลาการ ให้ผู้รับจ้างชดเชยค่าเสียหายให้แก่บริษัทฯ รวมเป็นเงินจำนวน 234.13 ล้านบาท ปัจจุบันอยู่ระหว่างการเลือกประธานอนุญาโตตุลาการ

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

ชื่อบริษัท	บริษัท รสา พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)
ประเภทธุรกิจ	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทบ้านเดี่ยว ทาวน์เฮ้าส์ และคอนโดมิเนียม
ที่ตั้งสำนักงาน	555 รสาทาวเวอร์ ชั้น 28 ถนนพหลโยธิน แขวงจตุจักร เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร 10900
เลขทะเบียนบริษัท	0107547000443
โทรศัพท์ / โทรสาร	0-2937-1200 / 0-2937-0102
Homepage	www.rasa.co.th
ทุนจดทะเบียน	549,999,986.- บาท
เรียกชำระแล้ว	549,998,401.- บาท
จำนวนหุ้นที่จำหน่ายแล้วทั้งหมด	549,998,401.- หุ้น
หุ้นสามัญ	549,998,401.- หุ้น
มูลค่าหุ้น	1.00 บาท
นายทะเบียนหลักทรัพย์	บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด
ที่ตั้งสำนักงาน	62 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ถนนรัชดาภิเษก คลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110
โทรศัพท์ / โทรสาร	0-2229-2800 , 0-2654-5599 / 0-2359 -1259
ผู้สอบบัญชี	นายธีรศักดิ์ จั่วศรีสกุล ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขที่ 6624
ที่ตั้งสำนักงาน	บริษัท แกรนท์ ธอนตัน จำกัด 87 / 1 อาคารแคปปิตอล ออชชั่นเพลส ชั้น 18 ถนนวิทยุ แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330
โทรศัพท์ / โทรสาร	0-2205-8222 / 0-2654-3339
ที่ปรึกษากฎหมาย	บริษัท จันทน์โฮลดิ้ง จำกัด
ที่ตั้งสำนักงาน	32/43 ถนนลาดปลาเค้า แขวงอนุสาวรีย์ เขตบางเขน กรุงเทพมหานคร 10220
โทรศัพท์ / โทรสาร	0-2971-5700 -4 / 0-2971-5705