

นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

วิสัยทัศน์ พันธกิจ และค่านิยมของริชี เพลซ

“วิสัยทัศน์”

เป็นบริษัทชั้นนำในด้านการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในประเทศไทย โดยมุ่งเน้นความต้องการ ความพึงพอใจ และความสุขในการอยู่อาศัยของลูกค้าทุกกลุ่มเป้าหมายที่ประกอบด้วย รูปแบบผลิตภัณฑ์ ทำเลที่ตั้งโครงการ ความเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม และบริการที่มีประสิทธิภาพในระดับแนวหน้า เพื่อสร้างความเชื่อถือในระยะยาวจากผู้ที่เกี่ยวข้องทั้งปวง

“พันธกิจ”

1. เป็นบริษัท พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ชั้นนำ 1 ใน 20 ของประเทศไทยภายใน 10 ปี
2. สร้างผลตอบแทนการลงทุนแก่ผู้ถือหุ้นในอัตราไม่น้อยกว่าร้อยละ 10
3. ให้ผลตอบแทนการทำงานแก่พนักงานสูงกว่าค่าเฉลี่ยของอุตสาหกรรมภายใน 3 ปี
4. บุคลากรมีขีดความสามารถสูงเทียบเท่าบริษัทชั้นนำภายใน 3 ปี
5. สร้างวัฒนธรรมองค์กรที่ฉลาด ชยันและทุ่มเท
6. สร้างเครือข่ายพันธมิตรทางธุรกิจการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
7. มีบริการหลังการขายที่รวดเร็วและสร้างความพึงพอใจให้ลูกค้า
8. สร้างคุณภาพชีวิตที่ดีต่อสังคม ชุมชนและสิ่งแวดล้อม
9. การบริหารต้นทุนที่แข่งขันได้ในอุตสาหกรรมภายใน 3 ปี
10. สร้างภาพลักษณ์องค์กรให้เป็นที่รู้จักและยอมรับภายใน 3 ปี

“ค่านิยมของริชี เพลซ”

ริชี มุ่งมั่นในการสร้างสรรค์สังคมที่เปี่ยมสุขให้กับผู้ที่อาศัยในทุกๆ ด้าน มีจุดเด่นคือ

Rich in Premier Location บนทำเลที่มีศักยภาพ

Rich in Urban Living & Life Style ความสะดวกสบายในการใช้ชีวิต

Rich in Design การออกแบบที่มีเอกลักษณ์

Rich in Construction การก่อสร้างที่มั่นคงแข็งแรง

Rich in Environment การเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม

สามารถตอบสนองความต้องการและรูปแบบการใช้ชีวิตของผู้บริโภคในปัจจุบันได้อย่างลงตัว เพื่อสร้างความสุขให้กับผู้อยู่อาศัยในทุกโครงการของบริษัท

การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

ประวัติความเป็นมา และพัฒนาการที่สำคัญ

บริษัท ริชี เพลซ 2002 จำกัด (มหาชน) จดทะเบียนก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 18 พฤศจิกายน 2545 ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรกจำนวน 50 ล้านบาท โดยกลุ่มบุคคลหลากหลายอาชีพซึ่งมีแนวคิดในการดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์คล้ายคลึงกัน ภายใต้การบริหารองค์กรโดย ดร.อาภา อรรถบุรณวงศ์ เพื่อมุ่งเน้นการพัฒนาโครงการในพื้นที่ที่มีศักยภาพ และเป็นทำเลที่ใกล้แหล่งชุมชน ต่อมาในปี 2556 บริษัทได้แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชน โดยมีทุนจดทะเบียน 714 ล้านบาท และมีทุนชำระแล้ว 500 ล้านบาท และปัจจุบันบริษัทมีทุนจดทะเบียนจำนวน 1,289,364,969 บาท เป็นทุนจดทะเบียนชำระแล้วจำนวน 975,203,604 ล้านบาท

ประวัติความเป็นมาและพัฒนาการที่สำคัญของบริษัท สามารถสรุปได้ดังนี้

ปี 2545	พฤศจิกายน	- ก่อตั้งบริษัท โดยกลุ่มบุคคลหลากหลายอาชีพซึ่งมีแนวคิดในการดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรกจำนวน 50 ล้านบาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 500,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท มีวัตถุประสงค์เพื่อประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยมีสำนักงานตั้งอยู่เลขที่ 667/15 อาคารอรณบุญณ์ ชั้น 5 ถนนจรัญสนิทวงศ์ แขวงอรุณอมรินทร์ เขตบางกอกน้อย กรุงเทพมหานคร
ปี 2547	มกราคม	- เปิดขายอย่างเป็นทางการโครงการ “ริชชีวิลล์ บางบัวทอง” เป็นบ้านเดี่ยว 2 ชั้น บนพื้นที่ 13 ไร่ จำนวน 74 ยูนิต ตั้งอยู่ที่อำเภอบางบัวทอง นนทบุรี มูลค่าโครงการประมาณ 160 ล้านบาท
ปี 2548	มิถุนายน	- เปิดขายอย่างเป็นทางการโครงการ “ริชชีทาวเวอร์ เพชรเกษม-สาทร” เป็นอาคารชุดพักอาศัยแบบ คอนโดมิเนียม สูง 19 ชั้น จำนวน 212 ยูนิต ตั้งอยู่ที่ถนนเพชรเกษม กรุงเทพฯ มูลค่าโครงการประมาณ 300 ล้านบาท
ปี 2550	มกราคม	- เปิดขายอย่างเป็นทางการโครงการ “เลอริช เทรนด์คันทรี สาธูประดิษฐ์” (“เลอริช พระราม3”) เป็น คอนโดมิเนียมสูง 22 ชั้น จำนวน 422 ยูนิต ตั้งอยู่ที่ถนนพระราม 3 แขวงช่องนนทรี เขตยานนาวา กรุงเทพฯ มูลค่าโครงการประมาณ 1,062 ล้านบาท
	พฤษภาคม	- เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 50 ล้านบาท เป็น 130 ล้านบาท เสนอขายผู้ถือหุ้นเดิม เพื่อใช้เตรียมสำหรับ ค่าก่อสร้างและพัฒนาโครงการในอนาคต
ปี 2553	มีนาคม	- เปิดขายอย่างเป็นทางการโครงการ “เลอริชรัชดา-สุทธิสาร” คอนโดมิเนียมสูง 8 ชั้น จำนวน 77 ยูนิต ตั้งอยู่บริเวณแยกสุทธิสาร แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ มูลค่าโครงการประมาณ 175 ล้านบาท
	พฤศจิกายน	- เปิดขายอย่างเป็นทางการโครงการ “เลอริช@อารีย์สเตชั่น” เป็นคอนโดมิเนียมสูง 8 ชั้น จำนวน 73 ยูนิต ตั้งอยู่ที่ซอยอารีย์ 2 แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ มูลค่าโครงการประมาณ 235 ล้านบาท
ปี 2554	มกราคม	- เปิดขายอย่างเป็นทางการโครงการ “ริชพาร์ค@บางซ่อนสเตชั่น” เป็นคอนโดมิเนียม สูง 27 ชั้น จำนวน 803 ยูนิต ตั้งอยู่ที่ถนนกรุงเทพ-นนทบุรี แขวงวงศ์สว่าง เขตบางซื่อ กรุงเทพฯ มูลค่าโครงการประมาณ 1,375 ล้านบาท
ปี 2555	กรกฎาคม	- ที่ประชุมผู้ถือหุ้นสามัญประจำปี 2555 เมื่อวันที่ 31 กรกฎาคม 2555 มีมติอนุมัติให้บริษัท จ่ายเงินปันผล ในอัตราหุ้นละ 10.00 บาท รวมเป็นเงิน 19.30 ล้านบาท โดยมีหุ้นที่มีสิทธิได้รับ เงินปันผลดังกล่าว จำนวน 1,930,000 หุ้น
	พฤศจิกายน	- ที่ประชุมผู้ถือหุ้นวิสามัญประจำปี 2555 เมื่อวันที่ 29 พฤศจิกายน 2555 มีมติอนุมัติให้บริษัท จ่ายเงินปันผลในอัตราหุ้นละ 57.10 บาท รวมเป็นเงิน 110.20 ล้านบาท โดยมีหุ้นที่มีสิทธิได้รับ เงินปันผลดังกล่าว จำนวน 1,930,000 หุ้น
	ธันวาคม	- เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 130 ล้านบาท เป็น 292.18 ล้านบาท เสนอขายผู้ถือหุ้นเดิม เพื่อใช้เตรียม สำหรับค่าก่อสร้างและพัฒนาโครงการ เดอะริช บีช โฮม สุขุมวิท 105 และโครงการริชพาร์ค @เตาปูนอินเตอร์เซนจ์
		- เปิดขายอย่างเป็นทางการโครงการ “ริชพาร์ค@เตาปูนอินเตอร์เซนจ์” เป็นคอนโดมิเนียมสูง 25 ชั้น จำนวน 735 ยูนิต ตั้งอยู่ที่ถนนประชากรราษฎร์ สาย 2 แขวงบางซื่อ เขตบางซื่อ กรุงเทพฯ มูลค่าโครงการประมาณ 1,703 ล้านบาท
ปี 2556	กุมภาพันธ์	- เปิดขายอย่างเป็นทางการโครงการ “เดอะริช บีช โฮม สุขุมวิท 105” เป็นทาวโฮม สโตนโมเดิร์น จำนวน 140 ยูนิต ตั้งอยู่ที่ซอยสุขุมวิท 105 ถนนศรีนครินทร์ แขวงบางนา เขตบางนา กรุงเทพฯ มูลค่าโครงการประมาณ 671 ล้านบาท
	เมษายน	- ที่ประชุมผู้ถือหุ้นสามัญประจำปี 2556 เมื่อวันที่ 26 เมษายน 2556 มีมติอนุมัติให้บริษัท จ่ายเงินปันผล ในอัตราหุ้นละ 18.56 บาท รวมเป็นเงิน 54.24 ล้านบาท โดยมีหุ้นที่มีสิทธิได้รับ เงินปันผลดังกล่าว จำนวน 2,921,800 หุ้น
	มิถุนายน	- เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 292.18 ล้านบาท เป็น 370 ล้านบาท เสนอขายผู้ถือหุ้นเดิม เพื่อใช้เตรียม สำหรับการพัฒนาโครงการใหม่ในอนาคต
	กันยายน	- ที่ประชุมผู้ถือหุ้นวิสามัญประจำปี 2556 เมื่อวันที่ 6 กันยายน 2556 มีมติอนุมัติให้บริษัท จ่ายเงินปันผล ในอัตราหุ้นละ 35.69 บาท รวมเป็นเงิน 132.05 ล้านบาท โดยมีหุ้นที่มีสิทธิได้รับ เงินปันผลดังกล่าว จำนวน 3,700,000 หุ้น
		- เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 370 ล้านบาท เป็น 500 ล้านบาท เสนอขายผู้ถือหุ้นเดิม เพื่อใช้เตรียม สำหรับค่าก่อสร้างและพัฒนาโครงการริชพาร์ค@เจ้าพระยา

ปี 2557	เมษายน	- จัดทะเบียนแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด โดยใช้ชื่อว่า “บริษัท ริชชี เฟลซ 2002 จำกัด (มหาชน)” และได้เปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้จาก 100 บาทต่อหุ้น เป็น 1.00 บาทต่อหุ้น รวมทั้งได้เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 500 ล้านบาท เป็น 714 ล้านบาท โดยจะดำเนินการออกหุ้นสามัญจำนวน 214 ล้านหุ้น เพื่อเสนอขายให้แก่ประชาชน
	กรกฎาคม	- เปิดขายอย่างเป็นทางการโครงการ “ริชชีพาร์ค@เจ้าพระยา” เป็นคอนโดมิเนียมสูง 33 ชั้น จำนวน 635 ยูนิต ตั้งอยู่ที่ถนนรัตนานิเบศร์ ตำบลไทรม้า อำเภอเมือง นนทบุรี มูลค่าโครงการประมาณ 1,267 ล้านบาท
	สิงหาคม	- เปิดขายอย่างเป็นทางการโครงการ “เดอะริชวิลล์ ราชพฤกษ์” เป็นบ้านแฝด บ้านเดี่ยว 2 ชั้น ทาวน์โฮม จำนวน 138 ยูนิต ตั้งอยู่ที่ถนนราชพฤกษ์ มูลค่าโครงการประมาณ 560 ล้านบาท
	พฤศจิกายน	- บริษัทเสนอขายหุ้นสามัญ IPO แก่ประชาชน จำนวน 214 ล้านหุ้นโดยเสนอขายต่อประชาชนในราคา 3.30 บาท/หุ้น
ปี 2558	พฤษภาคม	- บริษัทจดทะเบียนเข้าเป็นบริษัทหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์
		- บริษัทเปิดขายโครงการ “เดอะริช สาทร์-ตากสิน” เป็นคอนโดมิเนียมสูง 23 ชั้น จำนวน 511 ยูนิต ตั้งอยู่ที่ถนนกรุงธนบุรี กรุงเทพมหานคร มูลค่าโครงการประมาณ 2,100 ล้านบาท
ปี 2559	พฤษภาคม	- เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 714 ล้านบาท เป็น 985.40 ล้านบาท โดยเป็นทุนจดทะเบียนชำระแล้วจำนวน 785.40 ล้านบาท
	มิถุนายน	- เปิดตัวโครงการ “ริชชีพาร์ค@ทริปเปิลสเตชัน” เป็นคอนโดมิเนียมสูง 37 ชั้น จำนวน 1,089 ยูนิต ตั้งอยู่ที่ ถนนศรีนครินทร์ กรุงเทพมหานคร มูลค่าโครงการประมาณ 2,700 ล้านบาท
		- ลดทุนจดทะเบียนจากเดิม 985,400,000 บาท เป็น 785,399,982 บาท และให้แก้ไขเพิ่มเติมหนังสือบริคณห์สนธิของบริษัท ข้อ 4 เรื่องทุนจดทะเบียน ให้สอดคล้องกับการลดทุน
ปี 2560	เมษายน	- เปิดตัวโครงการ “เดอะริช@นานา” เป็นคอนโดสูงมีเนียมสูง 32 ชั้น ชั้นใต้ดิน 6 ชั้น มีห้องชุดพักอาศัย จำนวน 413 ยูนิต และ Retail 3 ชั้น ตั้งอยู่ที่ถนนสุขุมวิท ซอย 3 (นานาเหนือ) กรุงเทพมหานคร มูลค่า โครงการประมาณ 4,185 ล้านบาท
		- เปิดตัวโครงการ “ริชชีพาร์ค @หลักสี่ สเตชัน” เป็นคอนโดมิเนียมสูง 14 ชั้น มีห้องพักอาศัย จำนวน 597 ยูนิต ตั้งอยู่ที่ ถนนพหลโยธิน แขวงอนุสาวรีย์ เขตบางเขน กรุงเทพมหานคร มูลค่าโครงการ 1490 ล้านบาท
		- เปิดตัวโครงการ “ดิเอท คอลเลคชั่น” เป็นคอนโดมิเนียมสูง 7 ชั้น มีห้องชุดพักอาศัย จำนวน 77 ยูนิต ตั้งอยู่ที่ ถนนวิสุทธิกษัตริย์ แขวงบางขุนพรหม (นางเลิ้ง) เขตพระนคร (ดุสิต) กรุงเทพมหานคร มูลค่าโครงการประมาณ 362 ล้านบาท
		- เปิดตัวโครงการ “เดอะริช อเวนิว” เป็นอาคารพาณิชย์เป็นสโตร์ โมเดิร์น ยูโรเปียน สูง 3 ชั้น พร้อมชั้นลอย จำนวน 16 ยูนิต ตั้งอยู่ที่ถนนดำรงรักษ์ แขวงคลองมอหานาค เขตป้อมปราบศัตรูพ่าย กรุงเทพมหานคร มูลค่าโครงการประมาณ 480 ล้านบาท

โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทมีบริษัทย่อย จำนวน 1 บริษัท

- บริษัท ริชชี ดีเวลลอปเม้นท์ 2016 จำกัด

วันที่ก่อตั้ง	: 15 ธันวาคม 2559
ทุนจดทะเบียนจำนวน	: 1,000,000 บาท
ชนิดหุ้น	: หุ้นสามัญ
จำนวนหุ้น	: 10,000 หุ้น
มูลค่าหุ้นละ	: 100 บาท
สัดส่วนการลงทุน	: ร้อยละ 99.97

ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทไม่มีความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

ลักษณะการประกอบธุรกิจ

โครงสร้างรายได้ของบริษัท

	ดำเนินการโดย	งบการเงิน (ตรวจสอบ/สอบทาน)					
		ปี 2558		ปี 2559		ปี 2560	
		มูลค่า (ล้านบาท)	สัดส่วน (ร้อยละ)	มูลค่า (ล้านบาท)	สัดส่วน (ร้อยละ)	มูลค่า (ล้านบาท)	สัดส่วน (ร้อยละ)
รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์							
- อาคารชุดพักอาศัย	RICHY	441.85	85.97	462.14	81.33	1,256.56	94.68
- บ้านเดี่ยว	RICHY	65.63	12.77	91.04	16.02	57.85	4.36
รวมรายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์		507.48	98.74	553.18	97.35	1,314.41	99.04
รายได้อื่นๆ ^{1/}	RICHY	6.34	1.24	14.99	2.64	12.01	0.91
ดอกเบี้ยรับ	RICHY	0.10	0.02	0.07	0.01	0.71	0.05
รายได้รวม		513.92	100.00	568.24	100.00	1,327.13	100.00

หมายเหตุ : ^{1/} รายได้อื่นๆ ได้แก่ รายได้ค่าเช่าตามแผนการตลาดการันตีค่าเช่า และรายได้จากการยืมเงินคาวนีย์ เป็นต้น

ลักษณะผลิตภัณฑ์

1) ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย

เป็นธุรกิจหลักของบริษัท โดยบริษัทดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในย่านทำเลที่ดีและมีศักยภาพทั้งประเภทแนวราบ ได้แก่ บ้านเดี่ยว ทาวน์เฮ้าส์ ทาวน์โฮม และประเภทแนวสูง ได้แก่ คอนโดมิเนียม โดยโครงการของบริษัทที่ยังดำเนินการเปิดขาย ณ ปัจจุบัน สามารถสรุปรายละเอียดและความคืบหน้าในการขายและก่อสร้าง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 ได้ดังนี้

โครงการ	ที่ตั้งโครงการ	ลักษณะโครงการ	ช่วงเวลา ที่ซื้อที่ดิน	ช่วงเวลา ก่อสร้าง แล้วเสร็จ	ช่วงเวลา ที่เริ่ม เปิดขาย โครงการ	เนื้อที่ โครงการ (ไร่-งาน-วา)	กลุ่มลูกค้า เป้าหมาย	มูลค่าโครงการ		จองหรือทำสัญญา		โอนแล้วสะสม		คงเหลือขาย		ร้อยละ ของความ คืบหน้า ก่อสร้าง	ร้อยละ ของ สัดส่วน การรับรู้ รายได้
								จำนวน (หน่วย)	มูลค่า (ล้านบาท)	จำนวน (หน่วย)	มูลค่า (ล้านบาท)	จำนวน (หน่วย)	มูลค่า (ล้านบาท)	จำนวน (หน่วย)	มูลค่า (ล้านบาท)		
คอนโดมิเนียม																	
1. เลอริช พระราม 3	ริมถนนสาธุประดิษฐ์ 41-43	อาคารชุด 22 ชั้น	ม.ค.-50	ก.ค.-52	ม.ค.-50	2-1-4.4	C - A	422	990	3	13.12	413	961.9	6	14.98	100%	97%
2. ริชพาร์ค@เตาปูน	ถนนประชากรราษฎร์ สาย 2	อาคารชุด 26 ชั้น	เม.ย.-56	ต.ค.-57	ธ.ค.-55	3-0-64.6	C - B	735	1,799	4	9.93	563	1,372.62	168	416.45	100%	76%
3. ริชพาร์ค@เจ้าพระยา	ถนนโทรมา	อาคารชุด 33 ชั้น	พ.ย.-56	มิ.ย.-58	ก.ย.-56	2-0-86	C - B	635	1,372	47	90.87	249	552.09	339	729.04	100%	40%
4. เดอะริช @ สาทร-ตากสิน	รถไฟฟ้าวงเวียนใหญ่	อาคารชุด 23 ชั้น	ธ.ค.-56	ต.ค.-59	ธ.ค.-57	3-0-118.42	B - A	510	2,100	44	187.73	194	744.32	272	1,167.95	100%	35%
5. ริชพาร์ค@ทริปปิเลตส์ตัน	ถนนศรีนครินทร์	อาคารชุด 37 ชั้น	ธ.ค.-58	มิ.ย.-61	พ.ค.-59	4-1-14.4	C - B	1,089	2,700	871	2,283.86	-	-	-	-	89%	0%
6. เดอะริช@นานา	ถนนสุขุมวิท 3	อาคารชุด 32 ชั้น	ธ.ค.-58	ธ.ค.-62	มิ.ย.-59	2-0-37.8	B - A	377	3,838	125	1,133.41	-	-	252	2,704.59	-	0%
7. ดีเอท คอลเลคชั่น	วิสุทธิกษัตริย์	อาคารชุด 7 ชั้น	ธ.ค.-59	ม.ค.-62	เม.ย.-60	0-2-52		77	350	16	76.7						
ทาวน์เฮ้าส์ / ทาวน์โฮม / โฮมออฟฟิศ																	
1. เดอะริช บีชโฮม สุขุมวิท 105	ซอยสุขุมวิท 105	ทาวน์โฮม 3 ชั้น	เม.ย.-55	ภายในปี 2558	ก.พ.-56	13-2-88	B - A	140	671	0	0	54	267.97	86	403.03	59%	40%
2. เดอะริชวิลล์ ราชพฤกษ์	ถนนราชพฤกษ์	ทาวน์โฮม 3 ชั้น / ทาวน์โฮม	พ.ค.-56	ภายในปี 2559	เม.ย.-57	19.2-59.6	B - A	173	572	7	21.74	28	85.21	138	465.05	47%	15%
3.เดอะริชอเวนิว	ถนนดำรงรักษ์	ทาวน์โฮม 3 ชั้น / ทาวน์โฮม	มิ.ย.-60	ภายในปี 2561	พ.ย.-60	1-66-7	A	16	360	2	36.16	0	0	14	323.84		

โครงการที่เปิดขายแล้ว ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 สามารถสรุปข้อมูลได้ดังนี้

1. โครงการประเภทคอนโดมิเนียม

1.1 โครงการ “เลอริช เทรนด์คันทรี สตรีท” (“เลอริช พระราม 3”)



ประเภทโครงการ : คอนโดมิเนียม สูง 22 ชั้น

ราคาขายต่อหน่วย : 2.39 - 4 ล้านบาท

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย :

- ผู้ที่มีรายได้ระดับ 30,000 - 130,000 บาทต่อเดือน
- ผู้ที่ทำงานในย่านถนนพระราม 3 สาทร หรือผู้ที่ต้องการแยกตัวจากครอบครัวเดิม หรือซื้อเพื่อเป็นทรัพย์สิน

1.2 โครงการ “ริชพาร์ค@บางซื่อสเตชัน”



ประเภทโครงการ : คอนโดมิเนียม สูง 27 ชั้น

ราคาขายต่อหน่วย : 1.89 - 2 ล้านบาท

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย :

- คนทำงานรุ่นใหม่ มีรสนิยม และความทันสมัย
- ผู้ที่มีรายได้ระดับ 40,000 บาทต่อเดือน ขึ้นไป
- กลุ่มผู้ทำงานที่ต้องการแยกครอบครัวในบริเวณบางซื่อ ผู้ที่มีที่ทำงานบริเวณแนวรถไฟฟ้าหรือผู้มองหาที่พักอาศัยใหม่ทดแทนที่พักอาศัยเดิม

1.3 โครงการ “ริชพาร์ค@เตาปูนอินเตอร์เนชั่น”



ประเภทโครงการ : คอนโดมิเนียม สูง 26 ชั้น

ราคาขายต่อหน่วย : 1.90 - 3.5 ล้านบาท

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย :

- คนทำงานรุ่นใหม่ มีรสนิยม และความทันสมัย
- ผู้ที่มีรายได้ระดับ 40,000 บาทต่อเดือนขึ้นไป
- กลุ่มผู้ทำงานที่ต้องการแยกครอบครัวในบริเวณบางซื่อ ผู้ที่มีที่ทำงานบริเวณแนวรถไฟฟ้าหรือผู้มองหาที่พักอาศัยใหม่ทดแทนที่พักอาศัยเดิม

1.4 โครงการริชพาร์ค@เจ้าพระยา



ประเภทโครงการ : คอนโดมิเนียม สูง 33 ชั้น

ราคาขายต่อหน่วย : 1.6 - 2.5 ล้านบาท

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย :

- คนทำงานรุ่นใหม่ มีรสนิยม และความทันสมัย
- ผู้ที่มีรายได้ระดับ 40,000 บาทต่อเดือนขึ้นไป
- กลุ่มผู้ทำงานที่ต้องการแยกครอบครัวในบริเวณรัตนวิเบศร์ ผู้ที่มีที่ทำงานบริเวณแนวรถไฟฟ้าหรือผู้มองหาที่พักอาศัยใหม่ทดแทนที่พักอาศัยเดิม

1.5 โครงการเดอะริช@สาทร-ตากสิน



ประเภทโครงการ : คอนโดมิเนียม สูง 23 ชั้น

ราคาขายต่อหน่วย : 3 - 6 ล้านบาท

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย :

- คนทำงานย่านสีลมสาทร
- มีรายได้ระดับ 84,000 บาทต่อเดือนขึ้นไป
- กลุ่มผู้ที่ต้องการคอนโดใกล้ที่ทำงาน, แยกครอบครัวใหม่หรือเพื่อการลงทุนในทำเลบีทีเอส วงเวียนใหญ่

1.6 โครงการริชาร์ด@ทริปเปิลเดชั่น



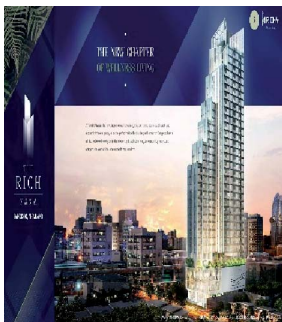
ประเภทโครงการ : คอนโดมิเนียม สูง 37 ชั้น

ราคาขายต่อหน่วย : 2.6 - 4.2 ล้านบาท

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย :

- คนทำงานรุ่นใหม่ ย่านศรีนครินทร์
- มีรายได้ระดับ 40,000 บาทต่อเดือนขึ้นไป
- กลุ่มผู้ที่ต้องการแยกครอบครัว ผู้ที่มีที่ทำงานบริเวณแนวรถไฟฟ้าหรือผู้ที่มองหาที่พักอาศัยใหม่ทดแทนที่พักอาศัยเดิม และกลุ่มที่ซื้อไว้เก็งกำไรปล่อยเช่า

1.7 โครงการเดอะริช@นานา



ประเภทโครงการ : คอนโดมิเนียม สูง 32 ชั้น

ราคาขายต่อหน่วย : 8.2 - 24 ล้านบาท

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย :

- เจ้าของธุรกิจ, นักธุรกิจชาวไทยและต่างชาติย่านนานา
- มีรายได้ระดับ 150,000 บาทต่อเดือนขึ้นไป
- กลุ่มผู้ที่ต้องการคอนโดใกล้ที่ทำงาน, แยกครอบครัวใหม่หรือเพื่อการลงทุนในทำเล

1.8 โครงการริชาร์ด@ หลักสี่ สเตชั่น



ประเภทโครงการ : คอนโดมิเนียม สูง 14 ชั้น

ราคาขายต่อหน่วย : 2.6 - 4.2 ล้านบาท

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย :

- คนทำงานรุ่นใหม่ ย่านพหลโยธิน แถวสถานีอนุสาวรีย์หลักสี่
- มีรายได้ระดับ 40,000 บาทต่อเดือนขึ้นไป
- กลุ่มผู้ที่ต้องการแยกครอบครัว ผู้ที่มีที่ทำงานบริเวณแนวรถไฟฟ้าหรือผู้ที่มองหาที่พักอาศัยใหม่ทดแทนที่พักอาศัยเดิม และกลุ่มที่ซื้อไว้เก็งกำไรปล่อยเช่า

2. โครงการประเภททาวน์เฮ้าส์ ทาวน์โฮม บ้านเดี่ยว บ้านแฝด และโฮมออฟฟิศ

2.1 โครงการ “เดอะริช บีช โฮม สุขุมวิท 105”



ประเภทโครงการ : ทาวน์โฮม 3 ชั้น

ราคาขายต่อหน่วย : เริ่มต้น 4.4 ล้านบาท

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย :

- คนทำงานรุ่นใหม่ มีรสนิยม และความทันสมัย
- ผู้ที่มีรายได้ระดับ 80,000 บาทต่อเดือน ขึ้นไป
- กลุ่มผู้ทำงานที่ต้องการแยกครอบครัวใน บริเวณถนนศรีนครินทร์ ผู้ที่มองหาที่พักอาศัยใหม่ทดแทนที่พักอาศัยเดิม หรือเจ้าของกิจการขนาดเล็ก-กลาง

2.2 โครงการ “เดอะริชวิลล์ ราชพฤกษ์ ”



ประเภทโครงการ : บ้านทรงอิสระ, ทาวน์โฮม 2 ชั้น, ทาวน์โฮม 3 ชั้น

ราคาขายต่อหน่วย : เริ่มต้น 2.79 ล้านบาท

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย :

- ครอบครัวรุ่นใหม่มีรสนิยมและความทันสมัย
- ผู้ที่มีรายได้ระดับ 80,000 บาทต่อเดือนขึ้นไป
- กลุ่มผู้ทำงานต้องการขยายครอบครัวแยกครอบครัวในทำเลรัตนานิเบศร์-ราชพฤกษ์ เดินทางสะดวกสบายติดถนนใกล้รถไฟฟ้าสถานีบางรักใหญ่

2.3 โครงการเดอะริช อเวนิว



ประเภทโครงการ : คอนโดมิเนียม สูง 32 ชั้น

ราคาขายต่อหน่วย : 8.2 - 24 ล้านบาท

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย :

- เจ้าของธุรกิจ, นักธุรกิจชาวไทยและต่างชาตินานา
- มีรายได้ระดับ 150,000 บาทต่อเดือนขึ้นไป
- กลุ่มผู้ที่ต้องการคอนโดใกล้ที่ทำงาน, แยก ครอบครัวใหม่หรือเพื่อการลงทุนในทำเล

แสดงแผนที่ตั้งโครงการต่างๆ ของบริษัท



การตลาด การแข่งขัน

การตลาด

กลยุทธ์ทางด้านผลิตภัณฑ์

บริษัทพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายในรูปแบบที่หลากหลาย โดยมุ่งพัฒนาให้ครอบคลุมและกระจายในหลายๆ กลุ่มผลิตภัณฑ์และสถานที่ทำเลที่ตั้ง เพื่อที่จะตอบสนองความต้องการที่อยู่อาศัยของผู้บริโภคให้มากที่สุด โดยการพัฒนาที่อยู่อาศัยในแต่ละทำเล บริษัทจะพิจารณาให้เหมาะสมกับตลาด ปัจจุบันบริษัทกำหนดกลุ่มผลิตภัณฑ์เป็น 3 กลุ่ม ได้แก่ กลุ่มคอนโดมิเนียม กลุ่มบ้านเดี่ยว กลุ่มทาวน์เฮ้าส์ ทาวน์โฮม โดยบริษัทให้ความสำคัญกับการออกแบบและตกแต่ง การออกแบบจัดสรรพื้นที่ใช้สอยภายในอย่างลงตัว สอดคล้องกับรูปแบบและวิถีการใช้ชีวิตในเมืองของคนรุ่นใหม่ รวมทั้งมีสิ่งอำนวยความสะดวกภายในโครงการอย่างครบถ้วน เช่น สระว่ายน้ำ การจัดพื้นที่สีเขียวให้มีสัดส่วนที่มากพอ เครื่องออกกำลังกาย เป็นต้น

นอกจากนี้ บริษัทยังให้ความสำคัญเป็นอย่างยิ่งกับการบริหารจัดการโครงการและบริการหลังการขาย ตั้งแต่เริ่มก่อสร้างโครงการ การวางแผนงานพัฒนาการก่อสร้างโครงการที่จะไม่ก่อให้เกิดการรบกวนลูกค้าที่เช่าอยู่อาศัยแล้ว ส่วนการบริการหลังการขายจะมีหน่วยงานบริการโดยเฉพาะที่ให้บริการและแก้ปัญหาให้กับลูกค้าที่เข้าพักอาศัยแล้ว

กลยุทธ์ทางด้านราคา

บริษัทกำหนดกลยุทธ์ทางด้านราคา โดยพิจารณาจากปัจจัยต่างๆ เช่น การกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์ กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ลักษณะของผลิตภัณฑ์ ทำเลที่ตั้ง พื้นที่ใช้สอย เป็นต้น และเปรียบเทียบกับราคาขายของโครงการอื่นที่มีรูปแบบและที่ตั้งอยู่ใกล้เคียงกัน รวมทั้งพิจารณาถึงต้นทุนของโครงการ ไม่ว่าจะเป็นค่าที่ดิน ค่าใช้จ่ายในการออกแบบ ค่าใช้จ่ายใน

การก่อสร้าง และค่าใช้จ่ายอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง โดยการกำหนดราคาขายจะต้องเป็นราคาที่เหมาะสม ผู้บริโภครู้สึกถึงความคุ้มค่า อาทิเช่นตั้งราคาที่เหมาะสมบนทำเลเดียวกันกับคู่แข่งด้วยราคาที่ต่ำกว่าเล็กน้อยแต่คุณภาพและสิ่งอำนวยความสะดวกเท่ากัน เป็นต้น นอกจากนี้บริษัทจะต้องสามารถรักษาระดับอัตราผลตอบแทนให้อยู่ในระดับที่เหมาะสมที่ต้องการได้

บริษัทมีนโยบายในการให้ส่วนลด กรณีขายให้ลูกค้าที่มีคุณภาพการกับบริษัท เช่น กรรมการ พนักงานของบริษัท เจ้าหน้าที่ เงินกู้ เป็นต้น โดยมีการให้ส่วนลดในวงเงินไม่เกิน 100,000 บาท / ห้อง

กลยุทธ์ทางด้านสื่อสารการตลาดและส่งเสริมการขาย

บริษัทให้ความสำคัญกับการสื่อสารการตลาดในรูปแบบต่างๆ หลากหลายช่องทาง โดยมีเป้าหมายเพื่อให้กลุ่มลูกค้าเป้าหมายสามารถรับรู้และจดจำชื่อบริษัท และโครงการของบริษัทได้ ดังนี้

- 1) การโฆษณาผ่านสื่อสารมวลชน (Mass Media) เช่น วิทยุ โทรทัศน์ และสิ่งพิมพ์ต่างๆ เพื่อเป็นการสื่อสารการตลาดในวงกว้าง
- 2) การสื่อสารผ่านสื่อกลางแจ้ง (Outdoor Media) เช่น ป้ายบิลบอร์ด ป้ายบอกทาง เพื่อเป็นการสื่อสารกับกลุ่มลูกค้าที่อยู่รอบๆ โครงการหรือบริเวณใกล้เคียงกับทำเลที่ตั้งโครงการเป็นหลัก
- 3) การสื่อสารในช่องทางเลือกอื่นๆ (Below The Line) เช่น การสื่อสารทางตรง (Direct Mail) การออกบูธแสดงการจัดกิจกรรมที่โครงการ การจัดกิจกรรมลูกค้าแนะนำลูกค้า การจัดกิจกรรมร่วมกับองค์กรอื่น เป็นต้น
- 4) การสื่อสารการตลาดในช่องทางสื่อใหม่ (New Media) เช่น การสื่อสารผ่านทางเว็บไซต์ของบริษัท (www.rp.co.th) การสื่อสารผ่านระบบจดหมายอิเล็กทรอนิกส์ (E-Mail) การโฆษณาผ่านเว็บไซต์อื่นๆ การส่งข้อความผ่านระบบโทรศัพท์มือถือ (SMS) เป็นต้น
- 5) การสื่อสารกับกลุ่มลูกค้าเก่าในโปรแกรม (Member Get Member)

นอกจากนี้ บริษัทยังจัดให้มีการประชาสัมพันธ์ข่าวสารของบริษัทผ่านสื่อต่างๆ และการจัดกิจกรรมเพื่อประชาสัมพันธ์ให้กลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้รับทราบข้อมูล เช่น การแถลงข่าวเปิดตัวโครงการใหม่ การจัดทำจดหมายข่าวประชาสัมพันธ์กับทั้งลูกค้าใหม่และลูกค้าเก่า เพื่อสร้างการรับรู้ข้อมูลเกี่ยวกับบริษัทและโครงการที่กำลังขายอย่างต่อเนื่อง รวมทั้งการจัดกิจกรรมลูกค้าสัมพันธ์ (CRM) กับลูกค้าที่ซื้อโครงการของบริษัทไปแล้ว เพื่อให้ลูกค้าได้เข้ามามีส่วนร่วมกับบริษัท อันเป็นการสร้างความสัมพันธ์อันดีในระยะยาว ซึ่งจะทำให้เกิดการแนะนำและบอกต่อเกี่ยวกับโครงการของบริษัทไปยังผู้บริโภคอื่นๆ ต่อไป

ในด้านของการส่งเสริมการขายบริษัทจะพิจารณาถึงแรงจูงใจที่ทำให้ผู้บริโภคตัดสินใจซื้อ ก่อนที่จะนำมาพิจารณาเพื่อนำมาออกแบบโปรโมชั่นเพื่อส่งเสริมการขาย อาทิเช่น การแถมเฟอร์นิเจอร์ การแถมเครื่องปรับอากาศ การแถมโทรศัพท์มือถือและแท็บเล็ต เป็นต้น นอกจากนี้ บริษัทยังมีการออกโปรโมชั่นเพื่อกระตุ้นยอดขายในโครงการที่เปิดตัวไปสักระยะ ในโครงการริชาร์ด@เจ้าพระยา โดยการการันตีค่าเช่า ซึ่งบริษัทจะเป็นผู้ทำหน้าที่ในการจัดหาผู้เช่าให้แก่ลูกค้าที่ซื้อห้องชุดในช่วงระยะเวลาที่กำหนดในสัญญาผ่านทางพนักงานขายโครงการหรือผู้ที่เข้ามาเยี่ยมชมโครงการของบริษัท ซึ่งเมื่อรวมค่าใช้จ่ายจากโปรโมชั่นดังกล่าวแล้ว บริษัทจะยังคงมีผลตอบแทนที่สูงกว่าราคารฐานซึ่งเป็นราคาขายของบริษัทที่ได้จากการคำนวณการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการนั้นๆ

กลยุทธ์ทางด้านการจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

บริษัทมีช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์โดยตรงผ่านสำนักงานขายของแต่ละโครงการ ด้วยทีมงานขายที่มีความเป็นมืออาชีพ มีความรู้และเข้าใจในผลิตภัณฑ์เป็นอย่างดี สามารถอธิบายให้ลูกค้าและประชาชนทั่วไปที่สนใจได้รับรู้รับทราบรายละเอียดและข้อมูลของโครงการ และมีห้องตัวอย่างเปิดแสดงให้ผู้สนใจชม ณ ที่ตั้งโครงการ โดยในแต่ละโครงการจะมีทีมงานขายประมาณ 1 - 4 คน ตามแต่ขนาดของโครงการ และมีการกำหนดค่านายหน้าในการขายเพื่อสร้างแรงจูงใจให้แก่ทีมขาย

นอกจากนี้ บริษัทจะทำการพิจารณาถึงระดับการแข่งขันบริเวณรอบโครงการ ระดับความยากง่ายในการขาย โดยหากโครงการใดที่มีการแข่งขันสูง บริษัทจะดำเนินการว่าจ้างทีมขายจากบริษัทที่เป็นผู้เชี่ยวชาญด้านงานขายจากภายนอกให้เป็นผู้บริหารการขายโครงการ ซึ่งมีหน้าที่ให้คำปรึกษาและวิเคราะห์ด้านการตลาดตลอดจนจัดหาทีมงานขายควบคู่กับทีมงานขายของบริษัท โดยบริษัทมีนโยบายในการจ่ายค่าตอบแทนเป็นร้อยละตามมูลค่าขายที่เกิดขึ้นเป็นอัตราตลาดเพื่อสร้างแรงจูงใจแก่นักขายที่จ้างหรือพนักงานขาย ภายใต้กรอบอำนาจอนุมัติของบริษัทซึ่งจะผ่านการตรวจสอบ/สอบทาน

จากผู้จัดการฝ่าย ผู้อำนวยการฝ่ายและประธานบริหารตามตารางอำนาจอนุมัติที่กำหนด โดยค่าใช้จ่ายในการขายทั้งหมดจะยังคงมีผลตอบแทนที่สูงกว่าราคาฐาน และจะไม่ก่อให้เกิดผลกระทบในทางลบต่อกำไรของบริษัทแต่อย่างใด

ทั้งนี้ ผู้ที่สนใจในโครงการของบริษัทยังสามารถโทรศัพท์เข้ามาสอบถามรายละเอียดได้ที่หมายเลข 02-886-1817 หรือศึกษาข้อมูลผ่านทางเว็บไซต์ของบริษัท www.rp.co.th

ลักษณะของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

บริษัทจะเน้นกลุ่มลูกค้าระดับกลางเป็นหลัก โดยมีการกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายซึ่งปรับตามสถานการณ์เพื่อให้เกิดความเหมาะสมได้ ทั้งนี้ ลูกค้าของบริษัทเป็นลูกค้ารายย่อยทั้งหมด และไม่มีรายใดที่มีสัดส่วนเกินร้อยละ 30 ของรายได้รวม การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของแต่ละโครงการ มีลักษณะดังนี้

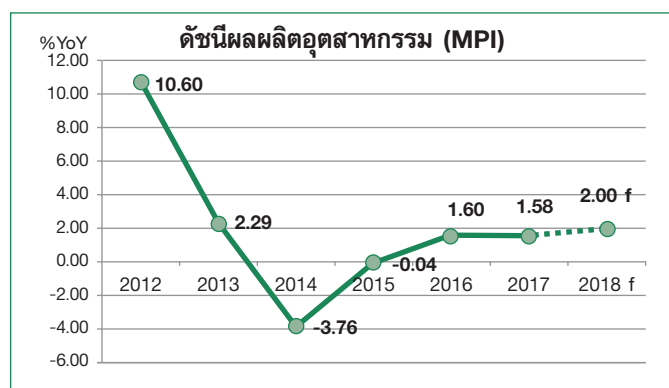
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	ราคาต่อหน่วย	ระดับรายได้ต่อเดือน
A	5.00 - 7.50 ล้านบาท	80,000 บาทขึ้นไป
B	3.00 - 4.99 ล้านบาท	50,001 - 80,000 บาท
C	1.00 - 2.99 ล้านบาท	15,001 - 50,000 บาท

ภาพรวมอุตสาหกรรม

ภาวะอุตสาหกรรม และแนวโน้ม

สรุปภาวะเศรษฐกิจอุตสาหกรรมไทย ปี 2560 และแนวโน้ม ปี 2561

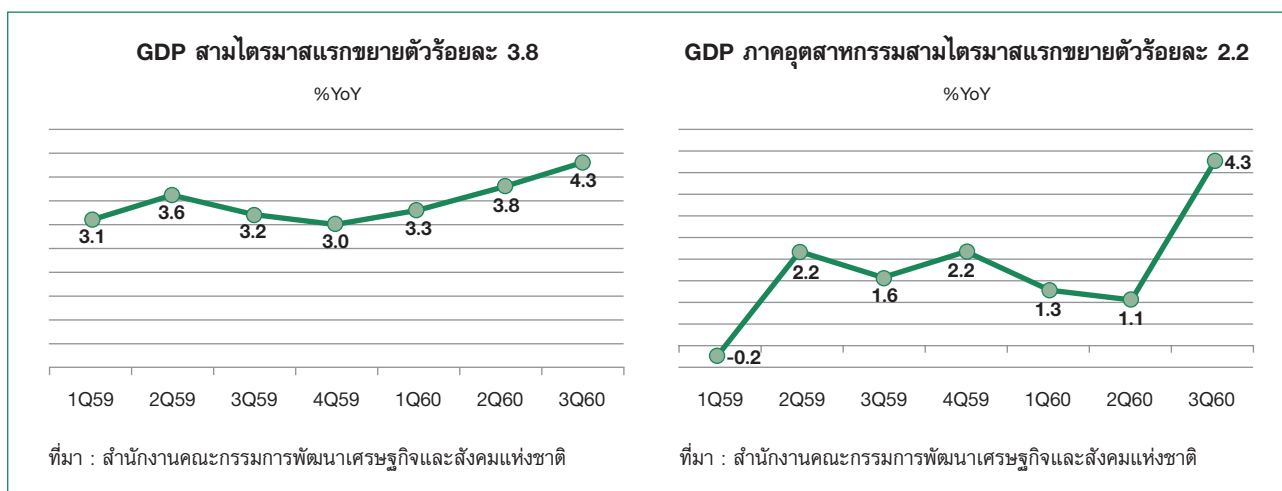
ภาวะเศรษฐกิจอุตสาหกรรมในปี 2560 เมื่อพิจารณาจากดัชนีผลผลิตอุตสาหกรรม (MPI) ขยายตัวร้อยละ 1.58 ใกล้เคียงกับปี 2559 ที่ MPI ขยายตัวร้อยละ 1.6 โดย อุตสาหกรรมที่มีการขยายตัวดีในปี 2560 อาทิ อิเล็กทรอนิกส์ (การส่งออกไปตลาดหลักเพิ่มขึ้นและแนวโน้มในเรื่อง The Internet of things (IoT)) รถยนต์ (เป็นการขยายตัวของตลาดในประเทศเนื่องจากสภาพเศรษฐกิจภายในประเทศขยายตัว) อุตสาหกรรมอาหาร (จากผลผลิตที่เพิ่มขึ้น อีกทั้งอุตสาหกรรมอาหารยังได้รับแรงขับเคลื่อนสำคัญจากการส่งออกที่ความต้องการบริโภคขยายตัวอย่างต่อเนื่อง กอปรกับการบริโภคในประเทศปรับตัวเพิ่มขึ้น)



แนวโน้ม ปี 2561

ประมาณการอัตราการขยายตัวของดัชนีผลผลิตอุตสาหกรรม (MPI) ปี 2561 คาดว่าจะขยายตัวในช่วงร้อยละ 1.5-2.5 โดยมีปัจจัยบวกจากการฟื้นตัวของเศรษฐกิจโลกซึ่งจะสนับสนุนให้การส่งออกขยายตัวในเกณฑ์ดีอย่างต่อเนื่อง แรงขับเคลื่อนในการลงทุนภาครัฐ ประกอบกับการดำเนินโครงการพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจภาคตะวันออก (อีอีซี)

ภาพรวมเศรษฐกิจและอุตสาหกรรมไทย ปี 2560 และแนวโน้ม ปี 2561



การเติบโตของภาคอุตสาหกรรมในสามไตรมาสแรกของปี 2560 เป็นผลมาจากการผลิตในสาขาอุตสาหกรรมมีการฟื้นตัวอย่างชัดเจน และอุตสาหกรรมเพื่อการส่งออกปรับตัวดีขึ้น ตามการฟื้นตัวของเศรษฐกิจโลก

GDP สาขาอุตสาหกรรมในสามไตรมาสแรกของปี 2560 ขยายตัวร้อยละ 2.2 ปรับตัวขึ้นอย่างชัดเจนจากสองไตรมาสแรกของปี 2560 ที่ขยายตัวร้อยละ 1.2 โดยเป็นผลมาจากการขยายตัวเร่งขึ้นและมีการ กระจายตัวมากขึ้นในอุตสาหกรรมที่สำคัญๆ เช่น ยานยนต์ เครื่องยนต์ อุปกรณ์และส่วนประกอบ หอสมุด อิเล็กทรอนิกส์และส่วนประกอบอิเล็กทรอนิกส์ การผลิตเหล็กและผลิตภัณฑ์ เหล็กกล้าขั้นมูลฐาน ผลิตภัณฑ์ยาง การแปรรูปและการถนอมสัตว์น้ำและผลิตภัณฑ์จากสัตว์น้ำ ผลิตภัณฑ์ที่ได้จากการกลั่นน้ำมันปิโตรเลียม ผลิตภัณฑ์พลาสติก

เศรษฐกิจโลกในปี 2560 IMF คาดว่าจะขยายตัวร้อยละ 3.7 เพิ่มขึ้นปี 2559 ที่ขยายตัวร้อยละ 3.2 ภาพรวมเศรษฐกิจโลกฟื้นตัวดีขึ้น เศรษฐกิจหลายประเทศขยายตัวเพิ่มขึ้นจากปี 2559 เศรษฐกิจของประเทศ ต่างๆ ขยายตัวได้ค่อนข้างต่ำในช่วงแรกของปี 2560 แต่ค่อยๆ ปรับตัวดีขึ้นตามการฟื้นตัวของเศรษฐกิจโลก และการส่งออกที่ขยายตัวตามความต้องการสินค้าในตลาดโลกที่เพิ่มมากขึ้น ซึ่งส่งผลให้ภาคการผลิตของแต่ละประเทศปรับตัวเพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับปี ก่อน และอัตราการว่างงานยังคงอยู่ในระดับต่ำจากความเชื่อมั่นต่อการฟื้นตัวของเศรษฐกิจและการเงินภายในประเทศ ส่งผลให้ในช่วงปลายปี 2560 บางประเทศมีการปรับอัตราดอกเบี้ยนโยบายขึ้น โดยธนาคารกลางของเกาหลีใต้มีมติปรับขึ้นอัตราดอกเบี้ย นโยบายสู่ระดับ 1.50% จากระดับ 1.25% (เป็นการปรับขึ้นอัตราดอกเบี้ยครั้งแรกในรอบ 6 ปี นับตั้งแต่เดือน มิถุนายน 2554) และธนาคารกลางสหรัฐฯ ได้มีมติปรับขึ้นอัตราดอกเบี้ยนโยบาย 0.25% จากระดับ 1.00-1.25% เป็น 1.25-1.50% อย่างไรก็ตาม ประเทศต่างๆ ส่วนใหญ่ยังคงรักษาอัตราดอกเบี้ยนโยบายเพื่อรักษาเสถียรภาพทางเศรษฐกิจ และอัตราเงินเฟ้อให้อยู่ในระดับเป้าหมายสำหรับแนวโน้มเศรษฐกิจโลกในปี 2561 IMF คาดว่าจะขยายตัวที่ร้อยละ 3.9 ด้านเศรษฐกิจของประเทศไทย สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจ และสังคมแห่งชาติ คาดว่าจะขยายตัวร้อยละ 3.6-4.6 และอัตราเงินเฟ้อทั่วไปเฉลี่ยอยู่ในช่วงร้อยละ 0.9-1.9 14

สถานการณ์น้ำมันในตลาดโลก ราคาน้ำมันมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยราคาน้ำมันดิบดูไบใน เดือนธันวาคม 2560 อยู่ที่ 61.6 ดอลลาร์/บาร์เรล เพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับเดือนธันวาคม 2559 อยู่ที่ 52.1 ดอลลาร์/บาร์เรล สำหรับปี 2560 ราคาน้ำมันดิบดูไบเฉลี่ยอยู่ที่ 53.2 ดอลลาร์/บาร์เรล เพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับปี 2559 ซึ่งเฉลี่ยอยู่ที่ 41.3 ดอลลาร์/บาร์เรล ราคาน้ำมันดิบดูไบในปี 2561 บมจ.ททออยล์ คาดการณ์ว่า จะปรับเพิ่มขึ้นจากปี 2560 และเคลื่อนไหวในกรอบ 55-60 ดอลลาร์/บาร์เรล โดยได้รับแรงหนุนจากความต้องการใช้น้ำมันที่มีแนวโน้มขยายตัวเพิ่มขึ้นจากภาวะเศรษฐกิจโลกที่ฟื้นตัวอย่างแข็งแกร่งทั่วโลก และความร่วมมือระหว่างผู้ผลิต กลุ่มโอเปกและนอกกลุ่มโอเปกที่ตัดสินใจขยายระยะเวลาการปรับลดกำลังการผลิตสำหรับราคาน้ำมันดิบ NYMEX ส่งมอบเดือนมีนาคม อยู่ที่ 64.5 ดอลลาร์/บาร์เรล โดยได้รับแรงหนุนจากการขยายตัวของเศรษฐกิจโลก ซึ่งส่งผลต่ออุปสงค์น้ำมันที่เพิ่มขึ้น รวมทั้งการปรับลดกำลังการผลิตของกลุ่มประเทศโอเปกไปจนถึงสิ้นปี 2561 อย่างไรก็ตาม จะมีการทบทวนการปรับลดกำลังการผลิตในการประชุมโอเปกครั้งต่อไปในเดือนมิถุนายน 2561 เพื่อประเมินผลกระทบต่อราคาน้ำมันและปริมาณน้ำมันในตลาดจากการปรับลดกำลังการผลิต

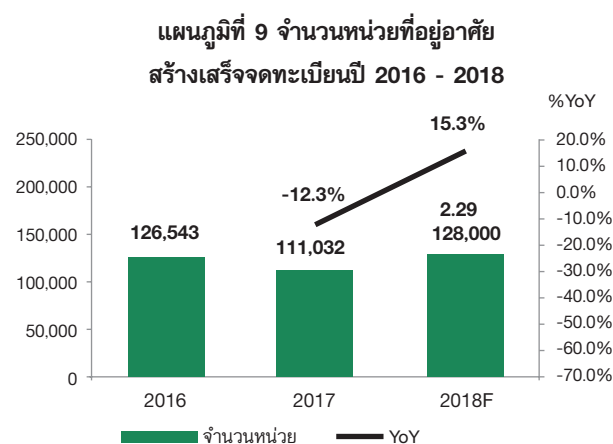
สำหรับในภาพรวมปี 2560 เครื่องชื้ออุปทานด้านโครงการที่อยู่อาศัยเปิดขายใหม่ในกรุงเทพฯ-ปริมณฑล แม้ว่าจะมีจำนวนโครงการลดลง แต่มีจำนวนหน่วยและมีมูลค่าโครงการเพิ่มมากขึ้น เนื่องจากมีการปรับช่วงราคาขายให้สอดคล้องกับกลุ่มกำลังซื้อระดับปานกลาง - สูงเพิ่มขึ้น ทำให้ราคาขายเฉลี่ยต่อหน่วยเพิ่มสูงขึ้นจากปีก่อน โดยช่วงราคาที่เปิดขายมากที่สุดทั้งโครงการอาคารชุดและบ้านจัดสรร จะอยู่ในช่วง 2.01-3.00 ล้านบาทส่วนทำเลที่เปิดขายโครงการอาคารชุดใหม่มากที่สุดในปี 2560 จะอยู่ในแนวรถไฟฟ้า BTS และ MRT ซึ่งเปิดให้บริการมานานแล้ว ส่วนโครงการบ้านจัดสรรที่เปิดขายใหม่มากที่สุด จะอยู่ในทำเลปลายทางรถไฟฟ้าที่เพิ่งสร้างแล้วเสร็จและเปิดให้บริการ (รถไฟฟ้าสายสีม่วง) และทำเลปลายทางรถไฟฟ้าที่กำลังก่อสร้าง (รถไฟฟ้าสายสีเขียวทิศเหนือและทิศใต้) และเป็นที่น่าสังเกตว่า ผู้ประกอบการรายใหญ่ซึ่งจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ (Listed Companies) มีสัดส่วนการเปิดขายโครงการใหม่เพิ่มมากขึ้นถึงร้อยละ 81.1 และ 82.2 ในด้านจำนวนหน่วยและมูลค่า ตามลำดับ ในขณะที่ปี 2559 Listed Companies มีสัดส่วนโครงการเปิดขายใหม่ร้อยละ 69.7 และ 72.6 แสดงให้เห็นว่า ผู้ประกอบการรายกลางและรายเล็กที่ไม่ได้จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ (Non-Listed Companies) ซึ่งสูญเสียความสามารถทางการแข่งขัน ทั้งในด้านต้นทุนทางการเงินและความเชื่อมั่นในตราสินค้า (Brand) จากผู้ซื้อ มีสัดส่วนการเปิดขายโครงการใหม่ลดลงในปีที่ผ่านมา

แนวโน้มตลาดที่อยู่อาศัยในปี 2561 คาดว่าอุปทานและอุปสงค์ที่อยู่อาศัยจะยังคงขยายตัวเพิ่มขึ้นจากปี 2560 เนื่องจากผู้ประกอบการได้มีการปรับตัว และแข่งขันกันเจาะกลุ่มกำลังซื้อที่มีความสามารถผ่อนชำระได้จริงในระดับราคาปานกลางค่อนข้างสูง และเปิดขายโครงการในทำเลที่มีศักยภาพมากขึ้น ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์คาดว่า Listed Companies จะยังคงครองตลาดส่วนใหญ่เพิ่มมากขึ้น และ Non-Listed Companies ซึ่งแม้ว่าจะมีความหวังว่าในปี 2561 จะมียอดขายและผลประกอบการที่ดีขึ้นกว่าปี 2560 แต่อาจพบกับอุปสรรคด้านต้นทุนทางการเงินและความเชื่อมั่นใน Brand ของผู้ซื้อ ทำให้มีสัดส่วนการเปิดขายใหม่ลดลง

ปี 2560 ที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียนใหม่จึงมีจำนวนหน่วยลดลงร้อยละ 12.3 เมื่อเทียบกับปี 2559 หรือลดลงจาก 126,543 หน่วย เป็น 111,032 หน่วย โดยที่อยู่อาศัยที่สร้างเสร็จลดลงมาก จากปี 2559 เป็นที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุด (ลดลงร้อยละ 18.0) ส่วนที่อยู่อาศัยแนวราบ ลดลงร้อยละ 4.5 (ดูตาราง)

ประเภท	Q4/2559	Q1/2560	Q2/2560	Q3/2560	Q4/2560	YoY	Y2559	Y2560	YoY
แนวราบ	14,437	13,321	11,244	12,773	13,903	-3.7%	53,657	51,241	-4.5%
อาคารชุด	10,497	10,423	17,749	18,818	12,801	21.9%	72,886	59,791	-18.0%
จำนวนหน่วย	24,934	32,744	28,993	31,591	26,704	7.1%	126,543	111,032	-12.3%

ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์



ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์

สำหรับแนวโน้มที่อยู่สร้างเสร็จจดทะเบียนใหม่ในกรุงเทพฯ-ปริมณฑล ปี 2561 คาดว่าจะมีจำนวนประมาณ 128,000 หน่วย เพิ่มขึ้นร้อยละ 13.1 จากปี 2559 โดยมีช่วงคาดการณ์อยู่ที่ประมาณ 126,000 ถึง 129,000 หน่วย

สรุปโครงการของบริษัทกับโครงการของผู้ประกอบการอื่นในพื้นที่บริเวณใกล้เคียงกัน

พื้นที่	โครงการของบริษัท	โครงการของผู้ประกอบการอื่น	
		โครงการ	ผู้ประกอบการ
พระราม3	เลอริช พระราม3	LPN พระราม3 The TRUST	บริษัท แอลพีเอ็นดีวิลอปปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) บริษัท เดอะ คอนฟีเด้นซ์ จำกัด
บางซ่อน	ริชพาร์ค@บางซ่อนสเตชัน	BANGKOK HORIZON U delight	บริษัท เจ้าพระยามหานคร จำกัด (มหาชน) บริษัท แกรนด์ ยูนิตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด
เตาปูน	ริชพาร์ค@เตาปูนอินเตอร์เนชั่น	THE TREE ชีวาทัย อินเตอร์เนชั่น	บริษัท พฤกษา เรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน) บริษัท ชีวาทัย จำกัด
ราชพฤกษ์	เดอะ ริชวิลล์ ราชพฤกษ์	ลภาวัน 19 เวอร์ดีเดียน ราชพฤกษ์ Casa presto ราชพฤกษ์-แจ้งวัฒนะ	บริษัท ลภาวัน จำกัด บริษัท อีรอมล พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด บริษัท ควอลิตี้เฮาส์ จำกัด (มหาชน)
สุขุมวิท105	เดอะริชบิชโฮม สุขุมวิท 105	เลอ เน็กซ์ตรา ฟลอราวิลล์ LPN แบร์ริง PLEX บางนา	บริษัท น้อมบุญ จำกัด บริษัท ฟลอราวิลล์ กรุป จำกัด บริษัท แอลพีเอ็นดีวิลอปปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) บริษัท เรียวแอลเอสเอท ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด
ไทรมา	ริชพาร์ค@เจ้าพระยา	Metro Riverfront ดีคอนโด รัตนานิเบศรี ศุภาลัย ซิตี้ รีสอร์ท พระนั่งเกล้า Aspire รัตนานิเบศรี	บริษัท พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟค จำกัด (มหาชน) บริษัท แสสนลิรี จำกัด (มหาชน) บริษัท ศุภาลัย จำกัด (มหาชน) บริษัท ควอลิตี้เฮาส์ จำกัด (มหาชน)
สาทร-ตากสิน	เดอะริช	ไบสท์ The Room Nye	บริษัท อัลไบรท์ โฮลดิ้งส์ จำกัด บริษัท แลนด์ แอนด์ เฮาส์ จำกัด (มหาชน) บริษัท แสสนลิรี จำกัด (มหาชน)
ศรีนครินทร์	ริชพาร์ค@ทริปเปิลสเตชัน	The Base พระราม 9 ลุมพินี เฟลส ศรีนครินทร์ - หัวหมากสเตชัน The Tree สุขุมวิท 71 - เอกมัย	บริษัท แสสนลิรี จำกัด (มหาชน) บริษัท แอลพีเอ็นดีวิลอปปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) บริษัท พฤกษา เรียลเอสเตท จำกัด(มหาชน)
สุขุมวิท 3	เดอะริช@นานา	Asthon (Asoke) The Esse (Asoke) Noble (เพลินจิต) HYDE 11	บริษัท อนันดา ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด(มหาชน) Singha Estate Public Company Limited บริษัท โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) Grande Asset Hotels & Property Public Company Limited
วิสุทธิกษัตริย์	ดี เอท	Life Pinklao URBANO LAZIO	บริษัท เอพี (ไทยแลนด์) จำกัด(มหาชน) บริษัท พฤกษา เรียลเอสเตท จำกัด(มหาชน) บริษัท เอเชีย ธนสิน จำกัด
	ริชพาร์ค@เทอมินอล	โมดิส หลักสี่ ไนท์บริดจ์ อินเตอร์เนชั่น	บริษัท ออริจิ้น พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) บริษัท แอสเซทไวส์ จำกัด

ศักยภาพในการแข่งขันของบริษัท

บริษัทมีความเชื่อมั่นในโครงการของบริษัทที่จะสามารถแข่งขันได้กับโครงการของผู้ประกอบการอื่น เนื่องจากมีความ ศักยภาพในการแข่งขัน ดังนี้

- **ทำเลที่ตั้งของโครงการ**
บริษัทให้ความสำคัญเป็นลำดับต้นๆ ในเรื่องของสถานที่และทำเลที่ตั้งของโครงการที่จะดำเนินการพัฒนา อสังหาริมทรัพย์เพื่อนำเสนอต่อผู้บริโภค โดยจะต้องอยู่ในทำเลที่ดี มีศักยภาพ ใกล้สถานที่สำคัญ เช่น สถานศึกษา ห้างสรรพสินค้า โรงพยาบาล เป็นต้น การเดินทางคมนาคมเป็นไปโดยสะดวก โดยในหลายๆ โครงการของบริษัท จะอยู่ใกล้แนวรถไฟฟ้าในปัจจุบันหรือที่จะดำเนินการก่อสร้างในอนาคต หรืออยู่ใกล้ทางขึ้นลงทางด่วนหรือ ถนนวงแหวนต่างๆ ทำให้บริษัทเชื่อมั่นว่าโครงการของบริษัทจะได้รับการตอบรับจากลูกค้า
- **การออกแบบโครงการที่มีเอกลักษณ์**
บริษัทดำเนินการออกแบบโครงการที่เน้นให้สามารถตอบสนองความต้องการและรูปแบบการใช้ชีวิตของ ผู้บริโภค โดยจัดวางผังให้เหมาะสมกับทำเลพื้นที่ และจัดสรรพื้นที่ใช้สอยให้สามารถใช้ประโยชน์ได้อย่างเต็มที่ ตอบรับความต้องการของตลาดที่มีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา โดยโครงการของบริษัทจะให้มีการออกแบบ โดยสถาปนิกชั้นนำที่มีชื่อเสียงและมีประสบการณ์เป็นที่ยอมรับในธุรกิจ
- **การบริหารความสัมพันธ์ลูกค้า**
บริษัทกำหนดนโยบายการดำเนินธุรกิจ ที่จะต้องมุ่งเน้นสร้างความพึงพอใจสูงสุดแก่ลูกค้า โดยการนำระบบ การบริหารความสัมพันธ์ลูกค้า (Customer Relationship Management) มาใช้ในการบริหารกลุ่มลูกค้าทั้งลูกค้า และลูกค้าใหม่ โดยมีการเก็บฐานข้อมูลลูกค้าทุกราย และมีการสื่อสารกับลูกค้าเหล่านี้อย่างต่อเนื่อง ให้ลูกค้าได้เข้า มามีส่วนร่วมร่วมกับบริษัท อันเป็นการสร้างความสัมพันธ์อันดีในระยะยาว ซึ่งจะทำให้เกิดการแนะนำและบอกต่อเกี่ยว กับโครงการของบริษัทไปยังผู้บริโภคอื่นๆ ต่อไป

2.1 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

2.1.1 การจัดหาให้ได้มาซึ่งผลิตภัณฑ์เพื่อจำหน่าย

การจัดหาที่ดิน

บริษัทมีช่องทางการจัดหาที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการจากแหล่งต่างๆ หลายแหล่ง ได้แก่ การสืบทอดที่ดิน โดยผู้บริหารของบริษัทซึ่งเป็นกลุ่มผู้ที่มีประสบการณ์ในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์มายาวนาน และมีสายสัมพันธ์ อันดีกับผู้คนในแวดวงธุรกิจที่หลากหลาย หรือผู้ที่มีที่ดินในครอบครอง การจัดหาที่ดินจากนายหน้าค้าที่ดิน หรือการจัดหาที่ดินผ่านการประมูลทรัพย์สินจากสถาบันการเงินซึ่งเป็นทรัพย์สินที่ติดเป็นหลักประกันที่ไม่ ก่อให้เกิดรายได้ หรือการประมูลทรัพย์สินจากกรมบังคับคดี เป็นต้น โดยบริษัทจะพิจารณาเลือกซื้อที่ดิน ที่ผ่านการพิจารณาถึงศักยภาพทำเลที่ตั้งของที่ดินนั้นแล้วจะสามารถพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ได้ เช่น ผู้บริโภคมีความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยในละแวกนั้น มีการพัฒนาสาธารณูปโภคในบริเวณนั้นเพียงพอ การเดินทางคมนาคมขนส่งมีความสะดวก เป็นต้น จากนั้นบริษัทจะดำเนินการศึกษาความเป็นไปได้ของ โครงการทั้งทางด้านการตลาด การเงิน การก่อสร้าง หรือข้อกฎหมายที่เกี่ยวข้อง และเมื่อผลการศึกษา ความเป็นไปได้ของโครงการแสดงให้เห็นว่ามีความศักยภาพในการพัฒนาโครงการ และสามารถสร้างผลตอบแทน ในอัตราที่เหมาะสมได้ บริษัทจะกำหนดราคาซื้อและทำการเจรจาเพื่อซื้อที่ดินจากเจ้าของกรรมสิทธิ์นั้นต่อไป โดยนโยบายของบริษัทจะทำการซื้อที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการทันที จะไม่ทำการซื้อที่ดินเพื่อรอเก็บไว้ เนื่องจากไม่ต้องการรับภาระต้นทุนการถือครองที่ดินโดยไม่จำเป็น ปัจจุบันบริษัทไม่มีที่ดินรอการพัฒนา (ศึกษารายละเอียดได้ในส่วนที่ 1 ข้อ 4 ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ) อย่างไรก็ตามบริษัทมุ่งมั่นที่จะ เสาะหาที่ดินที่มีศักยภาพอย่างสม่ำเสมอโดยเมื่อบริษัทพบที่ดินที่มีศักยภาพและเหมาะสมต่อการพัฒนา บริษัทพร้อมที่จะดำเนินการพัฒนาที่ดินดังกล่าวต่อไป

ทั้งนี้ หากบริษัทมีการซื้อที่ดินจากบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง บริษัทจะปฏิบัติตามนโยบายการทำ รายการระหว่างกัน

การจัดหาที่ปรึกษาควบคุมงานก่อสร้าง

ในการพิจารณาคัดเลือกที่ปรึกษาควบคุมงานก่อสร้าง บริษัทจะเปิดให้มีการประมูลเพื่อคัดเลือกจากบริษัทที่ปรึกษาประมาณ 2 - 3 รายให้ทำการยื่นข้อเสนอเข้ามายังบริษัท โดยบริษัทจะพิจารณาจากราคาที่เสนอ ผลงาน ประสบการณ์ และความพร้อมในการทำงาน ประกอบการคัดเลือก โดยที่ปรึกษาควบคุมงานก่อสร้างจะทำหน้าที่ให้คำปรึกษา ตรวจสอบคุณภาพและความถูกต้องในรายละเอียดขั้นตอน เทคนิค วิธีการทำงาน การติดตั้ง และทดสอบงานในระหว่างการก่อสร้างจนแล้วเสร็จ ทั้งนี้ สำหรับโครงการแนวราบอาทิ เช่น บ้านเดี่ยวและทาวน์เฮ้าส์/ทาวน์โฮมส์ บริษัทอาจไม่จำเป็นต้องว่าจ้างที่ปรึกษาควบคุมงานก่อสร้างจากภายนอกก็ได้ เนื่องจากทีมงานภายในของบริษัทมีความสามารถในการปฏิบัติหน้าที่นี้ในโครงการบางประเภท เช่น เดอะริช บีช โฮม สุขุมวิท 105 เป็นต้น สำหรับโครงการแนวสูงเกินกว่า 8 ชั้นหรืออาคารที่สูงเกิน 23 เมตรขึ้นไป เป็นอาคารที่จัดอยู่ในประเภทอาคารสูงตามนิยามในพรบ.ควบคุมอาคาร พ.ศ.2522 ซึ่งจะมีข้อกำหนดในการก่อสร้างอาคารที่เข้มงวดกว่า ไม่ว่าจะเป็น เรื่องระบบระบายอากาศ, ระบบไฟฟ้า, ระบบป้องกันเพลิงไหม้, ระบบบำบัดน้ำเสีย, ระบบระบายน้ำทิ้ง, ระบบประปาและระบบลิฟต์ ดังนั้นบริษัททำเป็นที่จะดำเนินการว่าจ้างที่ปรึกษาควบคุมงานก่อสร้างจากภายนอกที่มีความเชี่ยวชาญ เพื่อประสานงานกับบริษัทผู้รับเหมาและการทำงานที่ตรวจสอบการก่อสร้างแทนบริษัทเพื่อให้การก่อสร้างเป็นไปตามที่กฎหมายกำหนด นอกจากนี้บริษัทจะว่าจ้างที่ปรึกษาควบคุมงานก่อสร้างจากภายนอกตามที่ธนาคารที่ปล่อยกู้แก่บริษัทแจ้งความประสงค์มา

การจัดหาผู้รับเหมาก่อสร้าง

บริษัทมีหน่วยงานภายใน ในการประสานงานเพื่อทำหน้าที่ติดต่อประสานงานเพื่อว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างจากบริษัทภายนอก ทั้งนี้ บริษัทมีนโยบายในการคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้างหลักที่จะให้มีการประกวดราคาในทุกโครงการ โดยให้มีผู้ยื่นเสนอราคา 3 รายขึ้นไป โดยบริษัทจะพิจารณาคัดเลือกจากหลักเกณฑ์ต่างๆ ได้แก่ ราคาที่เสนอ ประสบการณ์ ชื่อเสียง และผลงานในอดีตที่ผ่านมา โดยเฉพาะผลงานที่มีลักษณะใกล้เคียงกับโครงการของบริษัท ความเรียบร้อยของงานก่อสร้าง ความตรงต่อเวลาในการส่งมอบงาน รวมทั้งยังพิจารณาถึงความพร้อมในการทำงานและสถานะการเงินของบริษัทผู้รับเหมาก่อสร้าง ประกอบการคัดเลือก ทั้งนี้ ในอดีตที่ผ่านมาบริษัทไม่เคยมีกรณีพิพาทโดยตรงกับผู้รับเหมาก่อสร้าง

การจัดหาวัสดุก่อสร้างและสินค้าจำเป็นสำหรับการพัฒนาโครงการ

ในการจัดหาวัสดุก่อสร้างเพื่อใช้ในการก่อสร้างโครงการ บริษัทจะให้ผู้รับเหมาก่อสร้างเป็นผู้รับผิดชอบในการจัดซื้อวัสดุก่อสร้างหลัก เช่น อิฐ หิน ปูน ทราย และเหล็ก เป็นต้น รวมทั้งจะต้องเป็นผู้รับผิดชอบการเปลี่ยนแปลงของราคาวัสดุก่อสร้างดังกล่าวเองด้วย โดยบริษัทจะกำหนดคุณภาพและมาตรฐานของวัสดุก่อสร้างที่ใช้ในโครงการให้ผู้รับเหมาก่อสร้างทราบ ซึ่งผู้รับเหมาก่อสร้างจะได้ทำการประเมินและคำนวณค่าวัสดุก่อสร้างที่ต้องใช้ทั้งหมดไว้เป็นส่วนหนึ่งของค่าจ้างรับเหมาก่อสร้าง ในขณะที่วัสดุก่อสร้างบางประเภทที่มีการใช้เป็นจำนวนมากในรูปแบบที่เหมือนกัน หรือสามารถนับจำนวนได้แน่นอน และมีราคาต่อหน่วยค่อนข้างสูง บริษัทจะเป็นผู้รับผิดชอบจัดหาเอง เช่น เสาเข็ม ลิฟต์ สุขภัณฑ์ เครื่องปรับอากาศ เครื่องกำเนิดไฟ เป็นต้น โดยบริษัทสามารถจัดหาได้จากผู้จัดจำหน่ายภายในประเทศทั้งหมด ทั้งนี้ บริษัทไม่มีนโยบายที่จะซื้อวัสดุก่อสร้างเป็นจำนวนมากเก็บไว้เป็นสินค้าคงคลัง

ทั้งนี้ ในอดีตที่ผ่านมาจนถึงปัจจุบัน บริษัทไม่มีการพึ่งพิงผู้จัดจำหน่ายหรือผู้รับเหมาก่อสร้างจากภายนอกรายใดรายหนึ่งเป็นพิเศษ เนื่องจากบริษัทมีการติดต่อกับคู่ค้าที่เป็นผู้จำหน่ายวัสดุก่อสร้างประมาณ 10 ราย และมีความสัมพันธ์อันดีต่อกัน โดยไม่มีการซื้อจากผู้จัดจำหน่ายรายใดเป็นสัดส่วนเกินกว่าร้อยละ 30 ของมูลค่าซื้อหรือจัดจ้างทั้งหมด ในขณะที่ในบางปีอาจมีการว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างภายนอกซึ่งคิดเป็นสัดส่วนที่ค่อนข้างสูงเมื่อเทียบกับมูลค่าซื้อหรือจัดจ้างรวม แต่ถือเป็นลักษณะธุรกิจปกติที่มีมูลค่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างจำนวนที่สูงตามขนาดของโครงการ ซึ่งในการว่าจ้างนั้นผู้รับเหมาก่อสร้างจะต้องทำหนังสือสัญญาว่าจ้างงานให้แก่บริษัทตามมูลค่าจ้างด้วยเพื่อสร้างความเชื่อมั่นในผลงานและการดำเนินการก่อสร้างให้แก่บริษัท โดยบริษัทสามารถเลือกพิจารณาว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างภายนอกได้โดยการเปิดประมูลราคาที่ผู้รับเหมาก่อสร้างภายนอกเสนอเข้ามา จึงทำให้ไม่มีการพึ่งพิงผู้รับเหมาก่อสร้างภายนอกรายใดรายหนึ่งแต่อย่างใด

2.2 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทมีจำนวนหน่วยที่จอง ทำสัญญาซื้อขายแล้วแต่ยังมิได้โอนกรรมสิทธิ์ของโครงการมีจำนวน 1,180 หน่วย คิดเป็นมูลค่าเท่ากับ 4,012.19 ล้านบาท โดยมีรายละเอียดตามตาราง ดังนี้

โครงการ	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	จำนวน (หน่วย)	ความคืบหน้าในการก่อสร้าง	จำนวนหน่วยที่จองหรือทำสัญญาแล้วแต่ยังไม่ได้ส่งมอบ		ระยะเวลาที่คาดว่าจะโอนกรรมสิทธิ์
				จำนวน (หน่วย)	มูลค่า (ลบ.)	
คอนโดมิเนียม						
- เลอริช สาทรประดิษฐ์	990	422	100.00	3	12.35	2560
- ริชพาร์ค@เตาปูนอินเตอร์เซนจ์	1,799	735	100.00	5	12.72	2560
- ริชพาร์ค@เจ้าพระยา	1,372	635	100.00	47	93.05	2560
- เดอะริช@สาทร-ตากสิน	2,100	511	100.00	44	2,283.87	2560
- ริชพาร์ค@ทริปเปิลสเตชั่น	2,700	1,089	89.00	871	154.45	2561
- เดอะริช@นานา	3,838	413	-	125	187.73	2563
- ริชพาร์ค เทอมินอล	1,660	563	-	60	1,133.41	2562
- ดี เอท คอลเลคชั่น	350	77	-	16	76.70	2562
ทาวน์เฮ้าส์ / ทาวน์โฮม / โฮมออฟฟิศ/ บ้านทรงอิสระ						
- เดอะริช บิซ โฮม สุขุมวิท 105	671	140	72.00	-	-	2560
- เดอะริชวิลล์ ราชพฤกษ์	572	173	47.00	7	21.74	2560
- เดอะริช อเวนิว	360	16	2	36.16	36.16	2562
รวม	16,412	4,774		1,180	4,012.19	

ปัจจัยความเสี่ยง

ปัจจัยความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจของบริษัทที่อาจมีผลกระทบต่อการทำงานและผลประกอบการของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ และแนวทางในการป้องกันความเสี่ยงสามารถสรุปได้ ดังนี้

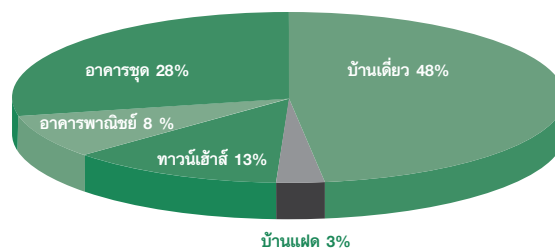
ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

ความเสี่ยงจากการที่บริษัทประกอบธุรกิจในอุตสาหกรรมที่มีการแข่งขันสูง

ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์ เปิดเผยข้อมูลที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียนใหม่ในกรุงเทพฯ-ปริมณฑล 5 จังหวัด (นนทบุรี ปทุมธานี สมุทรปราการ สมุทรสาคร นครปฐม) พบว่าในไตรมาสแรก ปี 2560 มีจำนวนหน่วยที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียนใหม่ทุกประเภทรวมกัน 18,626 หน่วย ลดลง 55% จากช่วงเดียวกันของปี 2559 ซึ่งมีจำนวน 41,170 หน่วยจากจำนวนที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียนใหม่ จำนวน 18,626 หน่วย แบ่งเป็นยอดจดทะเบียนในแต่ละเดือน ดังนี้ มกราคม จำนวน 3,836 หน่วย, กุมภาพันธ์ จำนวน 4,607 หน่วย และมีนาคม จำนวน 10,183 หน่วย จำนวนที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียนใหม่ทั้งหมดในไตรมาสแรก ปี 2560 แบ่งเป็นในเขตกรุงเทพฯ 7,888 หน่วย ลดลง 55% จากช่วงเดียวกันของปี 2559 และใน 5 จังหวัดปริมณฑลรวมกันจำนวน 10,738 หน่วย ลดลง 55% จากช่วงเดียวกันของปี 2559 แบ่งเป็นหน่วยห้องชุด 5,295 หน่วย คิดเป็น 28% ของหน่วยสร้างเสร็จจดทะเบียนใหม่ทั้งหมด) บ้านเดี่ยว 8,918 หน่วย คิดเป็น 48% , ทาวน์เฮ้าส์ 2,343 หน่วย คิดเป็น 13% อาคารพาณิชย์พักอาศัย 1,543 หน่วย คิดเป็น 8% และ บ้านแฝด 527 หน่วย คิดเป็น 3% พื้นที่ซึ่งมีหน่วยที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียนใหม่ประเภทแนวราบมากที่สุด 5 อันดับแรกในไตรมาสแรก ปี 2560 ได้แก่ อำเภอลำลูกกา 1,123 หน่วย อำเภอเมืองนครปฐม 966 หน่วย อำเภอบางพลี 949 หน่วย อำเภอเมืองสมุทรสาคร 917 หน่วย และอำเภอเมืองสมุทรปราการ 612 หน่วย พื้นที่ซึ่งมีหน่วยที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียนใหม่ประเภทห้องชุดมากที่สุด 5 อันดับแรกในไตรมาสแรก ปี 2560 ได้แก่ อำเภอบางบัวทอง 900 หน่วย อำเภอเมืองสมุทรปราการ 871 หน่วย เขตจตุจักร 518 หน่วย เขตคลองสาน 509 หน่วย และ เขตสาทร 509 หน่วย

ทั้งนี้ในไตรมาสแรก ปี 2560 ไม่มีอาคารชุดเอื้ออาทรสร้างเสร็จจดทะเบียนใหม่ของการเคหะแห่งชาติ และจำนวนที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียนประเภทโครงการอาคารชุด มีจำนวนลดลงสูงถึง 81% ในขณะที่โครงการที่อยู่อาศัยแนวราบจำนวนการจดทะเบียนลดลงเพียงเล็กน้อยเท่านั้น

สัดส่วนที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียนใหม่
แยกประเภท ไตรมาสแรก ปี 2560



ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์

สำหรับในภาพรวมปี 2560 เครื่องชี้วัดด้านโครงการที่อยู่อาศัยเปิดขายใหม่ในกรุงเทพฯ - ปริมณฑล แม้ว่าจะมีจำนวนโครงการลดลง แต่มีจำนวนหน่วยและมูลค่าโครงการเพิ่มมากขึ้น เนื่องจากมีการปรับ ช่วงราคาขายให้สอดคล้องกับกลุ่มกำลังซื้อระดับปานกลาง - สูงเพิ่มขึ้น ทำให้ราคาขายเฉลี่ยต่อหน่วยเพิ่มสูงขึ้นจากปี ก่อน โดยช่วงราคาที่เปิดขายมากที่สุดทั้งโครงการอาคารชุดและบ้านจัดสรร จะอยู่ในช่วง 2.01 - 3.00 ล้านบาท ส่วนทำเลที่เปิดขายโครงการอาคารชุดใหม่ มากที่สุดในปี 2560 จะอยู่ในแนวรถไฟฟ้า BTS และ MRT ซึ่งเปิด ให้บริการมานานแล้ว ส่วนโครงการบ้านจัดสรรที่เปิด ขายใหม่มากที่สุด จะอยู่ในทำเลปลายทางรถไฟฟ้าที่เพิ่งสร้าง แล้วเสร็จและเปิดให้บริการ (รถไฟฟ้าสายสีม่วง) และทำเล

ปลายทางรถไฟไฟฟ้าที่กำลังก่อสร้าง (รถไฟฟ้ามหานคร สายสีเหลือง ทิศเหนือ และทิศใต้) และเป็นที่น่าสังเกตว่า ผู้ประกอบการรายใหญ่ ซึ่งจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ (Listed Companies) มีสัดส่วนการเปิดขายโครงการใหม่เพิ่มมากขึ้นถึงร้อยละ 81.1 และ 82.2 ในด้านจำนวนหน่วยและ มูลค่า ตามลำดับ ในขณะที่ปี 2559 Listed Companies มีสัดส่วนโครงการเปิดขายใหม่ร้อยละ 69.7 และ 72.6 แสดงให้เห็นว่า ผู้ประกอบการรายกลางและรายเล็กที่ไม่ได้จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ (Non-Listed Companies) ซึ่งสูญเสียความสามารถทางการแข่งขัน ทั้งในด้านต้นทุนทางการเงินและความเชื่อมั่นในตราสินค้า (Brand) จากผู้ซื้อ มีสัดส่วนการเปิดขายโครงการใหม่ลดลงในปีที่ผ่านมา

จากสภาวะการตลาดในปี 2560 ที่มีการแข่งขันที่ค่อนข้างสูง ทางบริษัทได้มีการปรับปรุงสินค้า เพื่อให้ตรงกับตลาดผู้บริโภคมากขึ้น ซึ่งลูกค้าส่วนใหญ่เป็นผู้มีรายได้ที่มีความสามารถในการซื้อสินค้าที่ตรงกับสินค้าของบริษัท

อีกทั้งการเปิดช่องทางตลาดใหม่ เพื่อเพิ่มยอดขายได้ รวมไปถึงการพัฒนาตราสินค้าของตนเองเพื่อให้เกิดความเชื่อมั่นในตัวผู้บริโภค จึงทำให้ในช่วงปี 2560 ที่ผ่านมา บริษัทมีการรับรู้รายได้ที่สูงขึ้น โดยเฉพาะคอนโดที่สร้างเสร็จในปี 2560 โครงการเดอะริช@ สาทร ตากสิน และโครงการที่สร้างเสร็จมานานแล้ว

ความเสี่ยงที่บริษัทรับรู้รายได้จากธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นคอนโดมิเนียมเป็นหลัก

บริษัทมีรายได้หลักมาจากการประกอบธุรกิจพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นคอนโดมิเนียม โดยนับตั้งแต่จัดตั้งบริษัทจนถึง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทได้พัฒนาโครงการทั้งสิ้น 16 โครงการ เป็นโครงการที่พัฒนาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียมจำนวน 13 โครงการซึ่งได้ขายและปิดโครงการแล้ว คือ ริชทาวน์เวอร์เพชรเกษม, โครงการเลอริชรัชดา-สุทธิสาร, โครงการเลอริช@อารีย์สเตชั่น มีโครงการที่อยู่ระหว่างการก่อสร้าง คือ เดอะริช@สาทร - ตากสิน, ริชพาร์ค@ทวีปเปิ้ลสเตชั่น, เดอะริช@นานา, ริชพาร์ค เทอมินอล โดยระหว่างปี 2558-2560 รายได้พึงพึงจากคอนโดมิเนียมเป็นสัดส่วนกว่าร้อยละ 95.59 ของรายได้รวมปี 2560 จึงอาจทำให้บริษัทอาจจะมีความเสี่ยงหากตลาดคอนโดมิเนียมเกิดภาวะอืดตัวและมีการถดถอยซึ่งอาจจะกระทบต่อผลประกอบการของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ

อย่างไรก็ตาม บริษัทไม่ได้มีความชำนาญในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียมเพียงอย่างเดียว แต่มีประสบการณ์ในการพัฒนาโครงการประเภทแนวราบ อาทิเช่น โครงการบ้านเดี่ยว เดอะริชวิลล์ บางบัวทอง ซึ่งประสบความสำเร็จในการขายจนปิดโครงการ และปัจจุบันมีการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภททาวน์เฮาส์/ทาวน์โฮม คือ โครงการเดอะริช บิซโฮม สุขุมวิท 105 และโครงการเดอะริชวิลล์ ราชพฤกษ์ ซึ่งในปี 2560 การรับรู้รายได้จากแนวสูง และส่วนแนวราบ อันจะเป็นการช่วยกระจายการรับรู้รายได้ นอกเหนือจากคอนโดมิเนียมเพียงอย่างเดียว โดยทีมผู้บริหารของบริษัท มีความเชื่อมั่นว่าจากประสบการณ์ที่อยู่ในวงการอสังหาริมทรัพย์นานกว่า 16 ปี รวมถึงบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญจะสามารถศึกษาดำเนินการตามแผนงานในการพัฒนาโครงการให้ประสบความสำเร็จและเข้าถึงความต้องการของผู้บริโภคได้

สัดส่วนรายได้จากคอนโดมิเนียมต่อรายได้รวมปี 2558 - ปี 2560 (หน่วย : ล้านบาท)

โครงการ	ปี 2558	ปี 2559	ปี 2560
รวมรายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์	507.48	553.17	1,314.41
อาคารชุดพักอาศัย	441.53	462.13	1,256.56
- เลอริช พระราม 3	11.86	6.2	125.74
- เดอะริช สาทร-ตากสิน			751.27
- ริชพาร์ค@บางซื่อสเตชั่น	49.32	72.23	33.42
- ริชพาร์ค@เตาปูนอินเตอร์เซนจ์	307.7	90.53	45.84
- ริชพาร์ค@เจ้าพระยา	72.65	293.17	300.29
ทาวน์โฮม	65.95	91.04	57.85
- เดอะริช บิซโฮม สุขุมวิท 105	58.66	35.85	35.15
- เดอะริชวิลล์ ราชพฤกษ์	7.29	55.19	22.70

ที่มา : บริษัท ริชเพลซ 2002 จำกัด (มหาชน)

ความเสี่ยงจากการที่ผลประกอบการขึ้นอยู่กับความสำเร็จของโครงการที่กำลังพัฒนาอยู่

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทมีโครงการที่อยู่ระหว่างการก่อสร้างและรับรู้รายได้เมื่อโอนกรรมสิทธิ์จำนวนทั้งสิ้น 7 โครงการประกอบด้วย โครงการเดอะริช@สาทร ตากสิน, ริชพาร์ค@ทริปปี้ลส์เตชั่น, โครงการเดอะริช บิซโสม สุขุมวิท 105 โครงการเดอะริช@นานา และโครงการ เดอะริชวิลล์ ราชพฤกษ์ โดยโครงการเดอะริช@สาทร ตากสิน ก่อสร้างเสร็จและรับรู้รายได้ในปี 2560 ส่วนโครงการโครงการริชพาร์ค@ทริปปี้ลส์เตชั่น บริษัทคาดว่าจะก่อสร้างแล้วเสร็จพร้อมโอนกรรมสิทธิ์ให้กับลูกค้าสามารถรับรู้รายได้ภายในไตรมาส 2 ปี 2561 ส่วนโครงการริชพาร์ค@ทริปปี้ลส์เตชั่น สามารถรับรู้รายได้ภายในปี 2562 โครงการเดอะริช@ นานา สามารถรับรู้ได้ในปี 2563 และในกร

ในปี 2560 โครงการเดอะริช สาทร-ตากสิน ซึ่งมีมูลค่าโครงการทั้งสิ้นประมาณ 2,100 ล้านบาท โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 มีสัดส่วนการรับรู้รายได้มากถึงร้อยละ 57% ของรายได้รวมในปี 2560 ส่วนโครงการริชพาร์ค@ทริปปี้ลส์เตชั่น จะก่อสร้างแล้วเสร็จพร้อมโอนกรรมสิทธิ์ให้กับลูกค้าในช่วงไตรมาสสอง ของปี 2561

นอกจากนี้บริษัทอาจมีความเสี่ยงที่จะไม่ได้รับรู้ผลประกอบการตามที่คาดไว้ หากมีความไม่แน่นอนของการก่อสร้างหรือความสำเร็จจากการพัฒนาโครงการ ซึ่งความสำเร็จในการพัฒนาโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ของบริษัท จะขึ้นอยู่กับหลายปัจจัย ประกอบด้วยความเสี่ยงของเงินทุนสำหรับหมุนเวียนในการพัฒนาโครงการ ภาวะตลาดของอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์และเศรษฐกิจในประเทศไทย ราคาวัสดุก่อสร้าง ตลอดจนความเชื่อมั่นของผู้ซื้อ เช่น อัตราดอกเบี้ยที่เป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่มุ่งเน้นในการซื้อที่อยู่อาศัยของผู้ซื้อ เป็นต้น

อย่างไรก็ตาม บริษัทได้มีการติดตามและศึกษาภาวะเศรษฐกิจในประเทศที่อาจมีผลกระทบในหลายๆ ปัจจัยเช่น การเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ย อัตราเงินเฟ้อ การเปลี่ยนแปลงกฎเกณฑ์ในการปล่อยสินเชื่อของธนาคารพาณิชย์โดยการออกมาตรการกำหนดอัตราส่วนเงินให้สินเชื่อต่อมูลค่าหลักประกัน (Loan to Value ratio) รวมถึงภาวะอุตสาหกรรมของอสังหาริมทรัพย์ เช่น จำนวนการออกใบอนุญาตก่อสร้างอาคารเพื่อที่อยู่อาศัย จำนวนคอนโดมิเนียมที่มีการโอน ความคืบหน้าของโครงการสร้างพื้นฐานของรัฐบาล เช่น ระบบรถไฟฟ้าขนส่งมวลชน โครงการรถไฟฟ้าความเร็วสูง และปัจจัยด้านอื่นๆ ที่มีผลต่อความสำเร็จของโครงการ เช่น แนวโน้มอุปสงค์ที่อยู่อาศัยของผู้บริโภคและความเชื่อมั่นของผู้บริโภค เพื่อที่บริษัทจะสามารถวางแผนกลยุทธ์ที่สามารถปรับตัวกับการเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อมและตอบสนองความต้องการของตลาดได้อย่างทันทั่วถึง นอกจากนี้บริษัทยังมีการกำหนดหลักเกณฑ์ในการพิจารณาการลงทุนพัฒนาโครงการแต่ละโครงการ (Feasibility study) โดยจะมีการศึกษา เก็บข้อมูล และวางแผนอย่างละเอียดรอบคอบ ตั้งแต่รายละเอียดของผลิตภัณฑ์ ทำเลที่ตั้ง ไปจนถึงจำนวนเงินลงทุนและผลตอบแทนที่ได้รับจากการลงทุน

ความเสี่ยงจากการที่ผลประกอบการในอนาคตไม่ตรงตามเป้าหมายเนื่องจากลูกค้าไม่โอนตามวันที่กำหนดไว้ในสัญญา

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทมีโครงการที่ลูกค้าทำการจอง / ทำสัญญาซื้อขายแล้วแต่ยังมิได้โอนกรรมสิทธิ์จำนวนทั้งสิ้น 1,180 หน่วย คิดเป็นมูลค่ารวม 4,010.75 ล้านบาทรวมทั้งหมด 11 โครงการ ซึ่งสัดส่วนหลักมาจาก โครงการริชพาร์ค@ทริปปี้ลส์เตชั่น, เดอะริช นานา จำนวน 2,283.86 ล้านบาท 1,133.41ล้านบาท ตามลำดับ โดยโครงการริชพาร์ค@ทริปปี้ลส์เตชั่น จะโอนกรรมสิทธิ์ในปี 2561 ซึ่งบริษัทอยู่ระหว่างดำเนินการให้ลูกค้ามาตรวจรับมอบห้องชุดพร้อมทั้งประสานงานการให้ลูกค้ายื่นขอสินเชื่อกับสถาบันการเงินเพื่อเป็นการเตรียมพร้อมการรับโอนกรรมสิทธิ์ห้องชุด

จำนวนหน่วยที่ลูกค้าจอง/ทำสัญญาซื้อขายแล้วแต่ยังมิได้โอนกรรมสิทธิ์ของโครงการ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560

โครงการ	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	จำนวน (หน่วย)	ความคืบหน้าในการก่อสร้าง	จำนวนหน่วยที่จองหรือทำสัญญาแล้วแต่ยังไม่ได้ส่งมอบ		ระยะเวลาที่คาดว่าจะโอนกรรมสิทธิ์
				จำนวน (หน่วย)	มูลค่า (ลบ.)	
คอนโดมิเนียม						
- เลอริช สาธุประดิษฐ์	990	422	100.00	3	12.35	2560
- ริชพาร์ค@เตาปูนอินเตอร์เซ็นจ์	1,799	735	100.00	5	12.72	2560
- ริชพาร์ค@เจ้าพระยา	1,372	635	100.00	47	93.05	2560
- เดอะริช@สาทร-ตากสิน	2,100	511	100.00	44	2,283.87	2560
- ริชพาร์ค@ทริปเปิลสแตชั่น	2,700	1,089	89.00	871	154.45	2561
- เดอะริช@นานา	3,838	413	-	125	187.73	2563
- ริชพาร์ค เทอมินอล	1,660	563	-	60	1,133.41	2562
- ดี เอช คอลเลกชั่น	350	77	-	16	76.70	2562
ทาวน์เฮ้าส์ / ทาวน์โฮม / โฮมออฟฟิศ/ บ้านทรงอิสระ						
- เดอะริช บิซ โฮม สุขุมวิท 105	671	140	72.00	-	-	2560
- เดอะริชวิลล์ ราชพฤกษ์	572	173	47.00	7	21.75	2560
- เดอะริช อเวนิว	360	16		2	36.16	2562
รวม	16,412	4,774		1,180	4,012.19	

ที่มา : บริษัท ริช เฟลซ 2002 จำกัด (มหาชน)

ความเสี่ยงจากความล่าช้าและคุณภาพผลงานของผู้รับเหมาก่อสร้างและการขาดแคลนแรงงาน

ความเสี่ยงกรณีผู้รับเหมาส่งมอบงานล่าช้าเนื่องจากผู้รับเหมาอาจไม่มีความชำนาญหรืออาจมีปัญหาด้านแคลนแรงงานช่างฝีมือหรือผู้รับเหมาส่งมอบงานให้ทันตามกำหนดเวลาแต่คุณภาพงานอาจไม่เป็นไปตามที่มาตรฐานที่กำหนด ทำให้บริษัทไม่สามารถควบคุมต้นทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพหรืออาจส่งผลกระทบต่อไม่สามารถส่งมอบโครงการอสังหาริมทรัพย์ต่างๆให้แก่ลูกค้าได้ตรงตามกำหนด เพื่อลดความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทมีนโยบายในการคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้างหลักที่จะให้มีการประกวดราคาในทุกโครงการ โดยให้มีผู้ยื่นเสนอราคา 3 รายขึ้นไป โดยบริษัทจะพิจารณาคัดเลือกจากหลักเกณฑ์ต่างๆ ได้แก่ ประสิทธิภาพ ชื่อเสียง และผลงานในอดีตที่ผ่านมา โดยเฉพาะผลงานที่มีลักษณะใกล้เคียงกับโครงการของบริษัท ความเรียบร้อยของงานก่อสร้าง ความตรงต่อเวลาในการส่งมอบงาน รวมทั้งยังพิจารณาถึงความพร้อมในการทำงานและสถานะการเงินของบริษัทผู้รับเหมาก่อสร้าง

ทั้งนี้ ในอดีตที่ผ่านมาจนถึงปัจจุบัน บริษัทไม่มีการพึ่งพิงผู้จัดจำหน่ายหรือผู้รับเหมาก่อสร้างจากภายนอก รายใดรายหนึ่งเป็นพิเศษ เนื่องจากบริษัทมีการติดต่อกับคู่ค้าที่เป็นผู้จำหน่ายวัสดุก่อสร้างประมาณ 10 ราย และมีความสัมพันธ์อันดีต่อกัน โดยไม่มีการซื้อจากผู้จัดจำหน่ายรายใดเป็นสัดส่วนเกินกว่าร้อยละ 30 ของมูลค่าซื้อหรือจัดจ้างทั้งหมด ในขณะที่ในบางปีอาจมีการว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างภายนอกซึ่งคิดเป็นสัดส่วนที่ค่อนข้างสูงเมื่อเทียบกับมูลค่าซื้อหรือจัดจ้างรวม แต่ถือเป็นลักษณะธุรกิจปกติที่มีมูลค่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างจำนวนที่สูงตามขนาดของโครงการ ซึ่งในการว่าจ้างนั้นผู้รับเหมาก่อสร้างจะต้องทำหนังสือสัญญาจ้างประกันทันให้แก่บริษัทตามมูลค่าจ้างด้วยเพื่อสร้างความเชื่อมั่นในผลงานและการดำเนินการก่อสร้างให้แก่บริษัท โดยบริษัทสามารถเลือกพิจารณาว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างภายนอกได้โดยการเปิดประมูลราคาที่ผู้รับเหมาก่อสร้างภายนอกเสนอเข้ามา จึงทำให้ไม่มีการพึ่งพิงผู้รับเหมาก่อสร้างภายนอกรายใดรายหนึ่งแต่อย่างใด

ความเสี่ยงจากผลการเปลี่ยนแปลงนโยบายการปล่อยสินเชื่อของธนาคารพาณิชย์

การปรับตัวเพิ่มขึ้นและลดลง ของอัตราดอกเบี้ยจะเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้ความสามารถในการซื้อที่อยู่อาศัยของลูกค้าลดลงเนื่องจากลูกค้าส่วนใหญ่จะมีการขอสินเชื่อสำหรับที่อยู่อาศัยจากสถาบันการเงิน ดังนั้นการปรับตัวเพิ่มขึ้นของอัตราดอกเบี้ยและเงื่อนไขการผ่อนชำระเงินจะทำให้วงเงินในการกู้ยืมจากสถาบันลดลงและส่งผลให้ความสามารถในการซื้อที่อยู่อาศัยลดลงด้วย นอกจากนี้ อัตราดอกเบี้ยยังเป็นอีกปัจจัยสำคัญที่เป็นแรงจูงใจในการซื้อที่อยู่อาศัยของลูกค้า เมื่อมีการปรับอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมที่สูงขึ้นจะทำให้การตัดสินใจในการซื้อที่อยู่อาศัยของลูกค้าเป็นไปได้ยากขึ้นซึ่งจะทำให้เกิดการชะลอตัวในการตัดสินใจในการซื้อได้ อย่างไรก็ตามบริษัทได้มีการติดตามสภาพภาวะเศรษฐกิจของประเทศไทยที่อาจส่งผลกระทบต่ออัตราดอกเบี้ย ซึ่งทางบริษัทได้มีการจัดทำแผนการตลาดเพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ยและสามารถเลือกใช้แผนการตลาดให้เหมาะสมกับอัตราดอกเบี้ย ณ ขณะนั้นเพื่อที่จะเร่งอัตราการขายในกรณีภาวะตลาดไม่เอื้ออำนวย ซึ่งจากประสบการณ์ที่ผ่านมากว่า 14 ปีในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ บริษัทได้เผชิญความผันผวนของภาวะเศรษฐกิจในประเทศไทยที่มีผลต่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งทางบริษัทสามารถที่จะรับมือและจัดการกับการเปลี่ยนแปลงต่างๆ ได้เป็นอย่างดี

ความเสี่ยงจากกรณีที่มีผู้ถือหุ้นใหญ่มีอิทธิพลต่อการกำหนดนโยบายการบริหารงาน

ณ วันที่ 5 พฤษภาคม 2560 ได้ปิดสมุดทะเบียนผู้ถือหุ้น ปรากฏว่า กลุ่มอรรถนรินทร์วงศ์ เป็นถือหุ้นใหญ่ในบริษัท โดยคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 46.59 % , นางสาวสุณี สดดินันท์มีสัดส่วน 6.33 % , นางสาวพิชญา ต้นไธส มีสัดส่วน 4.2 % , นางวรภา มนต์อารักษ์ มีสัดส่วน 1.97% , นายชัยสิทธิ์ วิริยะเมตตากุล มีสัดส่วน 1.92% , น.ส.วรัญญา ฉัตรวิริยะพันธ์ มีสัดส่วน 1.53% , นายการุญ จันทรางศุมิมีสัดส่วน 1.38% , นายธนสาร มณีพิระกุล มีสัดส่วน 1.21% , นายรชต ไล่บางยาง มีสัดส่วน 1.15% , น.ส.วรัญญา ปิ่นสำออง มีสัดส่วน 1.06% , นายอนุรักษ์ บุญแสวง มีสัดส่วน 0.75% , นางนिर มณีพิระกุล มีสัดส่วน 0.56% , และเป็นประชาชนทั่วไป 31.35 % ของทุนจดทะเบียนที่ออกและชำระแล้ว ดังนั้นบริษัทและผู้ถือหุ้นรายย่อยอาจมีความเสี่ยงจากการที่กลุ่มอรรถนรินทร์วงศ์ สามารถควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้เกือบทั้งหมดไม่ว่าจะเป็นเรื่องการแต่งตั้งกรรมการ หรือการขอมติในเรื่องอื่นที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ยกเว้นเรื่องที่กฎหมายหรือข้อบังคับบริษัทกำหนดให้ต้องได้รับเสียง 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ฉะนั้นผู้ถือหุ้นรายอื่นอาจไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อถ่วงดุลอำนาจเรื่องที่กลุ่มอรรถนรินทร์วงศ์เสนอได้ อย่างไรก็ตามบริษัทได้มีการแต่งตั้งกรรมการอิสระจำนวน 4 ท่าน ซึ่งเป็นประธานกรรมการ 1 ท่านและเป็นคณะกรรมการตรวจสอบจำนวน 3 ท่าน เพื่อทำหน้าที่ตรวจสอบและพิจารณาเพื่อป้องกันการขัดแย้งที่อาจเกิดขึ้นและเพื่อให้เกิดความโปร่งใสในการดำเนินงานของบริษัท

ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงทางกฎระเบียบ และกฎหมายซึ่งอาจมีผลกระทบต่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ของบริษัท

การเปลี่ยนแปลงกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เป็นปัจจัยหนึ่งที่สามารถมีผลกระทบต่อต้นทุนการดำเนินงานและค่าใช้จ่ายของบริษัท ซึ่งถ้าหากไม่ได้มีการติดตามและศึกษากฎระเบียบอย่างครบถ้วนและให้เป็นปัจจุบันแล้วนั้นอาจจะทำให้บริษัทปฏิบัติไม่สอดคล้องกับกฎระเบียบที่ได้มีการปรับปรุงใหม่ และอาจมีผลกระทบต่อต้นทุนต่อบริษัทเนื่องจากต้องมีการแก้ไขดัดแปลงเพื่อให้เป็นไปอย่างถูกต้อง การเปลี่ยนแปลงที่สำคัญอาทิเช่น พระราชบัญญัติจัดสรรที่ดิน พ.ศ. 2543 ซึ่งมีเนื้อหาที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานพัฒนาโครงการของบริษัท อาทิเช่น การกำหนดที่ดินจัดสรร การกำหนดพื้นที่ดินส่วนกลาง การกำหนดระเบียบชุมชน การประเมินรายงานผลกระทบสิ่งแวดล้อมและผลการตรวจสอบสภาพอาคารสูง อย่างไรก็ตามทางบริษัทได้มีการศึกษาและติดตาม พระราชบัญญัติดังกล่าว รวมถึงกฎระเบียบที่มีการปรับปรุงและที่เกี่ยวข้องต่างๆ อาทิเช่น การเปลี่ยนแปลงกฎระเบียบเกี่ยวกับการกำหนดเขตการใช้ประโยชน์ที่ดิน หรือโครงการขนส่งมวลชนต่างๆ (ที่อาจจะมีการเวนคืน) เพื่อที่จะให้บริษัทปฏิบัติตามข้อกำหนดอย่างถูกต้องอย่างสม่ำเสมอและไม่เกิดปัญหาในอนาคต ซึ่งการปฏิบัติตามดังกล่าวจะทำให้บริษัทปรับตัวและแก้ไขการดำเนินงานของบริษัทได้อย่างทันทั่วทั้งที่และไม่มีความจำเป็นที่จะต้องดัดแปลงแบบแผนของโครงการในภายภาคหน้าในกรณีที่บริษัท ไม่ได้ติดตามการเปลี่ยนแปลงของกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องซึ่งเป็นต้นเหตุให้เกิดค่าใช้จ่ายที่สูงขึ้นแก่บริษัท

อย่างไรก็ตาม บริษัทได้ทำการศึกษา และติดตามการเปลี่ยนแปลงเกี่ยวกับกฎระเบียบต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้นอย่างต่อเนื่อง เพื่อเตรียมความพร้อมสำหรับการปรับเปลี่ยนการดำเนินการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงที่อาจเกิดขึ้นดังกล่าว ควบคู่ไปกับการศึกษาภาวะตลาดอย่างสม่ำเสมอ ซึ่งจากการเตรียมความพร้อมดังกล่าวทำให้บริษัทมั่นใจได้ว่าจะไม่ได้รับผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงดังกล่าวอย่างมีนัยสำคัญ

ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

สินทรัพย์หลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

สินทรัพย์หลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจของบริษัทประกอบด้วย ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ ต้นทุนการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ต้นทุนการพัฒนาที่ดิน และที่ดินรอการพัฒนา โดยมีรายละเอียดดังนี้

4.1.1 อุปกรณ์ - สุทธิ

อุปกรณ์-สุทธิ ของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560, 31 ธันวาคม 2559 และ 31 ธันวาคม 2558 มีมูลค่าสุทธิตามบัญชีในงบการเงินเท่ากับ 37.16 ล้านบาท, 40.89 ล้านบาท และ 9.47 ล้านบาท ตามลำดับ โดยมีรายละเอียด ดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

รายการ	กรรมสิทธิ์	มูลค่าสุทธิตามบัญชี			ภาระผูกพัน
		วันที่ 31 ธันวาคม 2558	วันที่ 31 ธันวาคม 2559	วันที่ 31 ธันวาคม 2560	
อุปกรณ์สำนักงาน	เจ้าของ	1.40	1.04	0.72	ไม่มี
เครื่องตกแต่งสำนักงาน	เจ้าของ	1.94	1.32	0.78	ไม่มี
อุปกรณ์คอมพิวเตอร์	เจ้าของ	0.50	0.49	0.41	ไม่มี
ยานพาหนะ	เจ้าของ	0.01	0.00	0.00	ไม่มี
อุปกรณ์สำนักงานขาย	เจ้าของ	2.82	7.01	6.68	ไม่มี
อุปกรณ์คอมพิวเตอร์สำนักงานขาย	เจ้าของ	0.12	0.13	0.06	ไม่มี
เครื่องตกแต่งสำนักงานขาย	เจ้าของ	1.29	1.31	2.02	ไม่มี
สำนักงานขาย	เจ้าของ	1.39	29.59	26.49	ไม่มี
รวมมูลค่าสุทธิตามบัญชี		9.47	40.89	37.16	

4.1.2 ต้นทุนการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

ต้นทุนการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 มีมูลค่าสุทธิตามบัญชีในงบการเงินเท่ากับ 5,613.96 ล้านบาท โดยมีรายละเอียด ดังนี้

ลำดับ	ชื่อโครงการ	พื้นที่(ไร่)	มูลค่าตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559	มูลค่าตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560	ราคาประเมิน	วันที่ประเมิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
1	ริชพาร์ค@บางซื่อสเตชั่น	3-3-21.5	21.68	-	282.97 ลบ. ^{/1}	15 ต.ค. 56	เจ้าของ	ไม่มีภาระผูกพัน
2	เลอริช พระราม 3	2-1-4.4	122.83	21.30	269.19 ลบ. ^{/1}	15 ต.ค. 56	เจ้าของ	ไม่มีภาระผูกพัน
3	ริชพาร์ค@เตาปูนอินเตอร์เซนต์	3-0-64.6	257.74	231.50	606.20 ลบ. ^{/2}	15 ต.ค. 56	เจ้าของ	ไม่มีภาระผูกพัน
4	เดอะริชบีชโฮม สุขุมวิท 105	13-2-88	245.58	188.61	410.90 ลบ. ^{/2}	15 ต.ค. 56	เจ้าของ	จดจำนองเป็นหลักประกันกับสถาบันการเงินได้รับวงเงินรวมจำนวน 536 ลบ.
5	เลอริช@อารีย์สเตชั่น	0-2-0	-	-	53.50 ลบ. ^{/3}	14 มี.ค. 56	เจ้าของ	ไม่มีภาระผูกพัน
6	ริชพาร์ค@เจ้าพระยา	2-0-86	667.87	433.03	88.60 ลบ. ^{/4}	3 มิ.ย. 56	เจ้าของ ^{/6}	จดจำนองเป็นหลักประกันกับสถาบันการเงินได้รับวงเงินรวมจำนวน 725.89 ลบ.
7	เดอะริชวิลล์ ราชพฤกษ์	19-2-59.6	197.45	184.78	120.80 ลบ./5	15 ต.ค.56	เจ้าของ	จดจำนองเป็นหลักประกันกับสถาบันการเงินได้รับวงเงินรวมจำนวน 393.36 ลบ.

ลำดับ	ชื่อโครงการ	พื้นที่(ไร่)	มูลค่าตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559	มูลค่าตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560	ราคาประเมิน	วันที่ประเมิน	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
8	เดอะริช@สาทร-ตากสิน	3-1-18.42	1,111.14	777.89	388.50 ลบ./6	15 พ.ค. 57	เจ้าของ	จดจำนองเป็นหลักประกันกับ สถาบันการเงิน ได้รับวงเงิน 810.36 ลบ.
9	เดอะริช@นานา	2-0-44.10	1,082.40	1,132.13	1,005.36 ลบ./1	8 ธ.ค.58	เจ้าของ	จดจำนองเป็นหลักประกันกับ สถาบันการเงิน 403 ลบ.
10	1. ริชพาร์ค@ทริปปี้ลส์เตชั่น 2. ศรีนครินทร์ เฟส 2	8-0-22	732.00 -	1,954.86 0.65	757.2 ลบ./11	24 พ.ย. 58	เจ้าของ	จดจำนองเป็นหลักประกันกับ สถาบันการเงิน ได้รับวงเงิน รวม 1,696 ลบ.
11	ริชพาร์คเทอมินอล	3-0-19	335.36	366.48	-	-	เจ้าของ บริษัทย่อย	จดจำนองเป็นหลักประกันกับ สถาบันการเงิน ได้รับวงเงิน รวม 588.5 ลบ.
12	ดิเอทคอลเลคชั่น	0-2-52	91.62	95.77	-	-	เจ้าของ	ไม่มีภาระผูกพัน
13	เดอะริช อเวนิว	1-66-7	-	226.96	-	-	เจ้าของ	ไม่มีภาระผูกพัน
รวมทั้งสิ้น			4,865.67	5,613.96				

- หมายเหตุ :
- ^{/1} ประเมินราคาโดย บจก.เอเจนซี ฟอร์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส ซึ่งเป็นบริษัทประเมินมูลค่าทรัพย์สินที่ได้รับความเห็นชอบจาก สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ โดยประเมินมูลค่าสินทรัพย์ด้วยวิธีการเปรียบเทียบราคาตลาด (Market Approach)
 - ^{/2} ประเมินราคาโดย บจก.เอเจนซี ฟอร์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส ซึ่งเป็นบริษัทประเมินมูลค่าทรัพย์สินที่ได้รับความเห็นชอบจาก สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ โดยประเมินมูลค่าสินทรัพย์ด้วยวิธีมูลค่าคงเหลือ
 - ^{/3} ประเมินราคาโดย บจก.โซนิส ไทย แอฟโพรซอล ซึ่งเป็นบริษัทประเมินมูลค่าทรัพย์สินที่ได้รับความเห็นชอบจาก สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ โดยประเมินมูลค่าสินทรัพย์ด้วยวิธีการเปรียบเทียบราคาตลาด (Market Approach)
 - ^{/4} ประเมินราคาโดย บจก.โกร เอสทีเมชั่น ซึ่งเป็นบริษัทประเมินมูลค่าทรัพย์สินที่ได้รับความเห็นชอบจาก สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ โดยประเมินมูลค่าสินทรัพย์ด้วยวิธีการเปรียบเทียบข้อมูลตลาด
 - ^{/5} ประเมินราคาโดย บจก.เอเจนซี ฟอร์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส ซึ่งเป็นบริษัทประเมินมูลค่าทรัพย์สินที่ได้รับความเห็นชอบจาก สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ โดยประเมินมูลค่าสินทรัพย์ด้วยวิธีต้นทุน (Cost Approach)
 - ^{/6} ประเมินราคาโดย บจก.แลนด์มาร์ค คอนซัลแทนส์ ซึ่งเป็นบริษัทประเมินมูลค่าทรัพย์สินที่ได้รับความเห็นชอบจาก สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ โดยประเมินมูลค่าสินทรัพย์ด้วยวิธีวิธีการเปรียบเทียบราคาตลาด (Market Approach)
 - ^{/7} บริษัทได้ทำการซื้อที่ดินและได้โอนกรรมสิทธิ์ ณ วันที่ 29 พฤศจิกายน 2556
 - ^{/8} ราคาประเมินที่ต่ำกว่ามูลค่าตามบัญชีเนื่องจาก ณ วันที่ประเมินราคาทรัพย์สิน ทรัพย์สินดังกล่าวยังไม่มีการสร้างสิ่งปลูกสร้างใดๆทั้งสิ้น ซึ่ง ณ วันที่ 31 มีนาคม 2557 โครงการดังกล่าวได้มีการเริ่มพัฒนาจึงเกิดการบันทึกบัญชีเข้าไปในมูลค่าตามบัญชี
 - ^{/9} ราคาประเมินที่ต่ำกว่ามูลค่าตามบัญชีเนื่องจาก ณ วันที่ประเมินราคาทรัพย์สิน ทรัพย์สินดังกล่าวยังไม่มีการสร้างสิ่งปลูกสร้างใดๆทั้งสิ้น รวมทั้งมีการบันทึกบัญชีค่าถมที่ดิน และค่าพัฒนาโครงการเข้าไปในมูลค่าตามบัญชี
 - ^{/10} ราคาประเมินที่ต่ำกว่ามูลค่าตามบัญชีเนื่องจาก ณ วันที่ประเมินราคาทรัพย์สิน ทรัพย์สินดังกล่าวยังไม่มีการสร้างสิ่งปลูกสร้างใดๆทั้งสิ้น รวมทั้งมีการบันทึกบัญชีค่าถมที่ดิน และค่าพัฒนาโครงการเข้าไปในมูลค่าตามบัญชี
 - ^{/11} ประเมินราคาโดย บจก.เอเจนซี ฟอร์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส ซึ่งเป็นบริษัทประเมินมูลค่าทรัพย์สินที่ได้รับความเห็นชอบจาก สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ โดยประเมินมูลค่าสินทรัพย์ด้วยวิธีต้นทุน (Cost Approach)
 - ^{/12} ประเมินราคาโดย บจก.ฟิวเจอร์ แอฟโพรซอล จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทประเมินมูลค่าทรัพย์สินที่ได้รับความเห็นชอบจาก ธนาคารเกียรตินาคิน จำกัด (มหาชน) โดยประเมินมูลค่าสินทรัพย์ด้วยวิธีการเปรียบเทียบราคาตลาด (Market Approach)

4.1.3 เงินมัดจำค่าที่ดิน

ณ 31 ธันวาคม 2560 = 40.00 ล้านบาท ซึ่งอยู่ระหว่างการศึกษาโครงการ

สินทรัพย์ไม่มีตัวตน

สินทรัพย์ไม่มีตัวตน ของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558, 31 ธันวาคม 2559 และวันที่ 31 ธันวาคม 2560 มีสินทรัพย์ไม่มีตัวตนที่ใช้ในการประกอบธุรกิจในการเงินเท่ากับ 2.10 ล้านบาท, 1.42 ล้านบาทและ 0.71 ล้านบาท ตามลำดับ โดยมีรายละเอียด ดังนี้

หน่วย : ล้านบาท

รายการ	มูลค่าสุทธิตามบัญชี		
	31 ธันวาคม 2558	31 ธันวาคม 2559	31 ธันวาคม 2560
โปรแกรมบัญชี	2.10	1.42	0.71

สรุปสาระสำคัญสัญญาอื่นที่เกี่ยวข้อง

4.3.1 สัญญาเช่าและบริการสิ่งปลูกสร้าง

บริษัทได้เช่าพื้นที่สำนักงานซึ่งใช้เป็นที่ตั้งสำนักงานใหญ่จำนวน 1 ฉบับ โดยมีสรุปรายละเอียดของสัญญาเช่า ดังนี้

4.3.1.1 สัญญาเช่า

- คู่สัญญา : บริษัท อรรถบูรณ์สินทรัพย์ จำกัด (“ผู้ให้เช่า”) ซึ่งเป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกันกับบริษัท
- : บริษัท ริชี เพลซ 2002 จำกัด (มหาชน) (“ผู้เช่า”)
- สถานที่เช่า : พื้นที่ในอาคารอรรถบูรณ์ บริเวณห้องเลขที่ 701 ชั้น 7 ซึ่งตั้งอยู่ที่ 667/15 ถนนจรัลสนิทวงศ์ แขวงอรุณอมรินทร์ เขตบางกอกน้อย กรุงเทพฯ มีพื้นที่ใช้สอยรวมประมาณ 541.67 ตารางเมตร
- ระยะเวลา : 3 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 มีนาคม 2560 ถึงวันที่ 29 กุมภาพันธ์ 2563
- อัตราค่าเช่า : ค่าเช่าสถานที่ จำนวน 75,833.80 บาทต่อเดือน
- เงื่อนไขการต่อสัญญา : หากบริษัทมีความประสงค์จะเช่าสถานที่เช่าต่อไปหลังจากครบกำหนดเวลาการเช่า บริษัทจะต้องแจ้งความประสงค์ให้ผู้ให้เช่าทราบเป็นลายลักษณ์อักษรเป็นเวลาอย่างน้อย 120 วัน และคู่สัญญาจะต้องเจรจาตกลงเกี่ยวกับอัตราค่าเช่ากันใหม่ให้แล้วเสร็จก่อนครบกำหนดอายุการเช่าไม่น้อยกว่า 30 วัน

4.3.1.2 สัญญาบริการ

- คู่สัญญา : บริษัท อรรถบูรณ์สินทรัพย์ จำกัด (“ผู้ให้บริการ”) ซึ่งเป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกันกับบริษัท
- : บริษัท ริชี เพลซ 2002 จำกัด (มหาชน) (“ผู้รับบริการ”)
- สถานที่ให้บริการ : พื้นที่ในอาคารอรรถบูรณ์ บริเวณห้องเลขที่ 701 ชั้น 7 ซึ่งตั้งอยู่ที่ 667/15 ถนนจรัลสนิทวงศ์ แขวงอรุณอมรินทร์ เขตบางกอกน้อย กรุงเทพฯ มีพื้นที่ใช้สอยรวมประมาณ 541.67 ตารางเมตร
- ระยะเวลา : 3 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 มีนาคม 2560 ถึงวันที่ 29 กุมภาพันธ์ 2563
- อัตราค่าบริการ : ค่าบริการและเงินประกัน จำนวน 60,856.62 บาทต่อเดือน
- เงื่อนไขการต่อสัญญา : สัญญาบริการจะสิ้นสุดลงเมื่อครบอายุสัญญาเช่าพื้นที่ในอาคารอรรถบูรณ์ โดยสัญญาบริการจะมีผลตลอดระยะเวลาที่สัญญาเช่ามีผลใช้บังคับอยู่

4.3.2 สัญญาก่อสร้าง

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทมีสัญญาก่อสร้างที่ยังไม่สิ้นสุดสัญญา ดังนี้

โครงการ	สัญญา/คู่สัญญา	อายุสัญญา	ค่าตอบแทน/ เงื่อนไขการจ่ายค่าตอบแทน
ริชพาร์ค@ทริปเปิ้ลสแตชั่น	สัญญาว่าจ้างเหมาก่อสร้างงานโครงสร้าง บมจ.ริชี เพลซ 2002 (“ผู้ว่าจ้าง”) บจก.ที.ที.เอส. เอ็นจิเนียริง (“ผู้รับจ้าง”)	วันที่ 1 สิงหาคม 2559 ถึงวันที่ 31 พฤษภาคม 2561	ค่าก่อสร้างรวม 1,085,000,000.00 บาท

โครงการ	สัญญา/คู่สัญญา	อายุสัญญา	ค่าตอบแทน/ เงื่อนไขการจ่ายค่าตอบแทน
ริชพาร์ค@ทริปปี้ลส์เตชั่น	สัญญาว่าจ้างทำเฟอร์นิเจอร์ บมจ.ริชี่ เฟลช 2002 (“ผู้ว่าจ้าง”) บมจ. ลิกซิด (ประเทศไทย) (“ผู้รับจ้าง”)	วันที่ 2 พฤษภาคม 2560 ถึงวันที่ 3 กุมภาพันธ์ 2561	ค่าก่อสร้างรวม 31,656,000.00 บาท
ริชพาร์ค@ทริปปี้ลส์เตชั่น	สัญญาว่าจ้างทำเฟอร์นิเจอร์ บมจ.ริชี่ เฟลช 2002 (“ผู้ว่าจ้าง”) บจก. วอร์มเมอร์ บิวต์ แอนด์ เดคคอเรชั่น (“ผู้รับจ้าง”)	วันที่ 28 กันยายน 2560 ถึงวันที่ 31 มกราคม 2561	ค่าก่อสร้างรวม 8,569,758.00 บาท

4.3.3 สัญญาจ้างบริหารงานก่อสร้าง

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทมีสัญญาจ้างบริหารงานก่อสร้าง ดังนี้

โครงการ	สัญญา/คู่สัญญา	อายุสัญญา	ค่าตอบแทน/ เงื่อนไขการจ่ายค่าตอบแทน
เดอะริช@นานาชาติ	สัญญาว่าจ้างบริหารงานก่อสร้าง บมจ.ริชี่ เฟลช 2002 (“ผู้ว่าจ้าง”) บจก.มิเนอรัว แมเนจเม้นท์ (“ผู้รับจ้าง”)	วันที่ 1 กันยายน 2558 ถึงวันที่ 30 เมษายน 2563	ค่าตอบแทนแบบเหมารวม คิดเป็นเงินทั้งสิ้น 12,000,000 บาท
ริชพาร์ค@ทริปปี้ลส์เตชั่น	สัญญาว่าจ้างบริหารงานก่อสร้าง บมจ.ริชี่ เฟลช 2002 (“ผู้ว่าจ้าง”) บจก.เค.ซี.เอส.แอสโซซิเอตส์ (“ผู้รับจ้าง”)	วันที่ 1 ตุลาคม 2558 ถึงวันที่ 31 มีนาคม 2561	ค่าตอบแทนแบบเหมารวม คิดเป็นเงินทั้งสิ้น 10,218,500.00 บาท
ริชพาร์ค Terminal	สัญญาว่าจ้างบริหารงานก่อสร้าง บมจ.ริชี่ เฟลช 2002 (“ผู้ว่าจ้าง”) บจก.มิเนอรัว แมเนจเม้นท์ (“ผู้รับจ้าง”)	วันที่ 23 สิงหาคม 2559 ถึงวันที่ 31 พฤศจิกายน 2562	ค่าตอบแทนแบบเหมารวม คิดเป็นเงินทั้งสิ้น 6,500,000.00 บาท

4.3.4 สัญญาจ้างออกแบบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 มีสัญญาจ้างออกแบบ ดังนี้

โครงการ	สัญญา/คู่สัญญา	อายุสัญญา	ค่าตอบแทน/ เงื่อนไขการจ่ายค่าตอบแทน
โครงการเดอะริช นานา	สัญญาว่าจ้างออกแบบโครงการ บมจ.ริชี่ เฟลช 2002 (“ผู้ว่าจ้าง”) บจก. แพลน สตูดิโอ (“ผู้รับจ้าง”)	วันที่ 10 ตุลาคม 2558 ถึงวันที่ 30 เมษายน 2563	ค่าตอบแทนแบบเหมารวม คิดเป็นเงินทั้งสิ้น 7,290,000 บาท
โครงการเดอะริช นานา	สัญญาว่าจ้างออกแบบโครงการ บมจ.ริชี่ เฟลช 2002 (“ผู้ว่าจ้าง”) บจก. บลู แพลนเนต (“ผู้รับจ้าง”)	วันที่ 17 สิงหาคม 2558 ถึง วันที่ 30 เมษายน 2563	ค่าตอบแทนแบบเหมารวม คิดเป็นเงินทั้งสิ้น 500,000 บาท
ริชพาร์ค@ทริปปี้ลส์เตชั่น	สัญญาว่าจ้างออกแบบโครงการ บมจ.ริชี่ เฟลช 2002 (“ผู้ว่าจ้าง”) บจก. บลู แพลนเนต (“ผู้รับจ้าง”)	วันที่ 17 สิงหาคม 2558 ถึง วันที่ 31 มีนาคม 2561	ค่าตอบแทนแบบเหมารวม คิดเป็นเงินทั้งสิ้น 750,000 บาท
ริชพาร์ค@ทริปปี้ลส์เตชั่น	สัญญาว่าจ้างออกแบบโครงการ บมจ.ริชี่ เฟลช 2002 (“ผู้ว่าจ้าง”) บจก. แพลน สตูดิโอ (“ผู้รับจ้าง”)	วันที่ 23 กันยายน 2558 ถึง วันที่ 31 มีนาคม 2561	ตอบแทนแบบเหมารวม ค่าคิดเป็นเงินทั้งสิ้น 10,300,000 บาท
ริชพาร์ค Terminal	สัญญาว่าจ้างออกแบบโครงการ บมจ.ริชี่ เฟลช 2002 (“ผู้ว่าจ้าง”) บจก. แพลน สตูดิโอ (“ผู้รับจ้าง”)	วันที่ 26 กรกฎาคม 2559 ถึงวันที่ 31 พฤศจิกายน 2562	ค่าตอบแทนแบบเหมารวม คิดเป็นเงินทั้งสิ้น 6,741,000 บาท

โครงการ	สัญญา/คู่สัญญา	อายุสัญญา	ค่าตอบแทน/ เงื่อนไขการจ่ายค่าตอบแทน
ริชพาร์ค Terminal	สัญญาว่าจ้างออกแบบโครงการ บมจ.รีซี เฟลช 2002 (“ผู้ว่าจ้าง”) นายสุพจน์ สุประดิษฐาภรณ์ (“ผู้รับจ้าง”)	วันที่ 25 กรกฎาคม 2559 ถึงวันที่ 31 พฤศจิกายน 2562	ค่าตอบแทนแบบเหมารวม คิดเป็นเงินทั้งสิ้น 650,000 บาท
ริชพาร์ค Terminal	สัญญาว่าจ้างออกแบบโครงการ บมจ.รีซี เฟลช 2002 (“ผู้ว่าจ้าง”) นายสุพจน์ สุประดิษฐาภรณ์ (“ผู้รับจ้าง”)	วันที่ 27 มิถุนายน 2559 ถึงวันที่ 31 พฤศจิกายน 2562	ค่าตอบแทนแบบเหมารวม คิดเป็นเงินทั้งสิ้น 300,000 บาท
ริชพาร์ค Terminal	สัญญาว่าจ้างออกแบบโครงการ บมจ.รีซี เฟลช 2002 (“ผู้ว่าจ้าง”) บจก. แพลน สตูดิโอ (“ผู้รับจ้าง”)	วันที่ 16 มิถุนายน 2559 ถึงวันที่ 31 พฤศจิกายน 2562	ค่าตอบแทนแบบเหมารวม คิดเป็นเงินทั้งสิ้น 2,354,000 บาท
ริชพาร์ค Terminal	สัญญาว่าจ้างออกแบบโครงการ บมจ.รีซี เฟลช 2002 (“ผู้ว่าจ้าง”) บจก. พีทีแอล เอ็นจิเนียริ่ง (“ผู้รับจ้าง”)	วันที่ 23 มีนาคม 2559 ถึงวันที่ 31 พฤศจิกายน 2562	ค่าตอบแทนแบบเหมารวม คิดเป็นเงินทั้งสิ้น 1,048,600 บาท
ริชพาร์ค Terminal	สัญญาว่าจ้างออกแบบโครงการ บมจ.รีซี เฟลช 2002 (“ผู้ว่าจ้าง”) บจก. บิวคอน (“ผู้รับจ้าง”)	วันที่ 22 มีนาคม 2559 ถึงวันที่ 31 พฤศจิกายน 2562	ค่าตอบแทนแบบเหมารวม คิดเป็นเงินทั้งสิ้น 1,048,600 บาท
ริชพาร์ค Terminal	สัญญาว่าจ้างออกแบบโครงการ บมจ.รีซี เฟลช 2002 (“ผู้ว่าจ้าง”) บจก. ฟิสต์ (“ผู้รับจ้าง”)	วันที่ 29 พฤศจิกายน 2560 ถึงวันที่ 31 พฤศจิกายน 2562	ค่าตอบแทนแบบเหมารวม คิดเป็นเงินทั้งสิ้น 734,000 บาท
The 8 Collection	สัญญาว่าจ้างออกแบบโครงการ บมจ.รีซี เฟลช 2002 (“ผู้ว่าจ้าง”) บจก. ควอร์เท็ค คอร์ปอเรชั่น (“ผู้รับจ้าง”)	วันที่ 30 ธันวาคม 2559 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2561	ค่าตอบแทนแบบเหมารวม คิดเป็นเงินทั้งสิ้น 1,284,000 บาท
The 8 Collection	สัญญาว่าจ้างออกแบบโครงการ บมจ.รีซี เฟลช 2002 (“ผู้ว่าจ้าง”) บจก. ฟิสต์ (“ผู้รับจ้าง”)	วันที่ 19 เมษายน 2559 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2561	ค่าตอบแทนแบบเหมารวม คิดเป็นเงินทั้งสิ้น 668,780 บาท

ข้อพิพาททางกฎหมาย

บริษัทมีข้อพิพาททางกฎหมาย ซึ่งเป็นคดีหรือข้อพิพาทที่ยังไม่สิ้นสุด ที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น ข้อมูล ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 มีจำนวน 1 คดี สรุปได้ดังนี้

1. คดีหมายเลขดำที่ พ.680/2559 ศาลแพ่งกรุงเทพใต้

บริษัท ริชี่เพลซ 2002 จำกัด(มหาชน) เป็นโจทก์ยื่นฟ้อง บริษัท วรลักษณ์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน)

คดีนี้เมื่อวันที่ 31 มีนาคม 2559 ในข้อหาหรือฐานความผิด ผิดสัญญาจะซื้อจะขาย เรียกค่าเสียหาย เป็นทุนทรัพย์ 303,968,842 บาท ปัจจุบันคดีอยู่ในชั้นพิจารณาของศาลชั้นต้น ซึ่งศาลมีกำหนดนัดสืบพยานโจทก์ ในวันที่ 29-31 มีนาคม 2560 และวันที่ 4 เมษายน 2560 และนัดสืบพยานจำเลยในวันที่ 5 และวันที่ 7 เมษายน 2560

นอกจากนี้ ได้มีการสืบพยานจำเลยไป 2 ปาก ในวันที่ 3 , 29 พฤษภาคม 2560 และสืบพยานจำเลยอีกครั้งในวันที่ 12 , 25 กรกฎาคม 2560 โดยการสืบพยานในวันที่ 25 กรกฎาคม 2560 ได้มีขอเลื่อนคดีเนื่องจาก ศาลจึงนัดพร้อมอีกครั้ง ในวันที่ 16 ตุลาคม 2560 ที่ผ่านมา และในวันนัดดังกล่าวศาลได้กำหนดสืบพยานจำเลยอีก 3 ปาก ในวันที่ 30 พฤศจิกายน 2560 และอีก 2 ปาก จะกำหนดวันเวลาอีกครั้ง

ในการสืบพยานวันที่ 30 พฤศจิกายน 2560 ได้มีการสืบพยานจำเลยอีก 1 ปาก ซึ่งในวันดังกล่าวไม่สามารถ สืบพยานให้เสร็จได้ จึงเลื่อนมาสืบอีกครั้งในวันที่ 15 ธันวาคม 2560 และเมื่อศาลได้สืบพยานจำเลยเสร็จ ศาลกำหนด นัดสืบพยานจำเลยอีกครั้งในวันที่ 2 กุมภาพันธ์ 2561 และในวันที่ 27 มีนาคม 2561 ตามลำดับต่อไป

ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญของบริษัท

ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญของบริษัท

ชื่อบริษัทที่ออกหลักทรัพย์	: บริษัท ริชี เพลซ 2002 จำกัด (มหาชน) RICHY PLACE 2002 PUBLIC COMPANY LIMITED
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	: ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 667/15 อาคารอรรณพบุรี ชั้น 7 ถนนจรัญสนิทวงศ์ แขวงอรุณอมรินทร์ เขตบางกอกน้อย กรุงเทพมหานคร 10700
เลขทะเบียนบริษัท	: 0107556000655
โทรศัพท์	: 0-2886-1816-7
โทรสาร	: 0-2886-1060
Website	: www.rp.co.th
หุ้นสามัญ	: 1,289,364,969 หุ้น ราคาพาร์ หุ้นละ 1 บาท
ทุนจดทะเบียน	: 1,289,364,969 บาท
ทุนที่ชำระแล้ว	: 975,203,604 บาท
เลขานุการบริษัท	: นางศรัณย์ธร ศรีสุนทร
โทรศัพท์	: 0-2886-1816-7
โทรสาร	: 0-2886-1060
อีเมลล์	: saranthorn.s@rp.co.th

ข้อมูลทั่วไปของบุคคลอ้างอิงอื่นๆ

- 1. นักลงทุนสัมพันธ์**
บริษัท ริชี เพลซ 2002 จำกัด (มหาชน)
667/15 อาคารอรรณพบุรี ชั้น 7 ถนนจรัญสนิทวงศ์ แขวงอรุณอมรินทร์ เขตบางกอกน้อย กรุงเทพมหานคร 10700
โทรศัพท์ 0-2886-1816-7 ต่อ 444 โทรสาร 0-2886-1060 website : www.rp.co.th
- 2. นายทะเบียนหลักทรัพย์**
บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด
93 ถนนรัชดาภิเษก แขวง ดินแดง เขต ดินแดง กรุงเทพมหานคร 10400
โทรศัพท์ 0-2009-9000, 0-2009-9999 โทรสาร 0-2009-9991 website: www.set.or.th/tsd
E-Mail: SETContactCenter@set.or.th
- 3. ผู้สอบบัญชี**
นายเจษฎา หังสพฤกษ์
ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขทะเบียน 3759
บริษัท กรินทร์ ออดิท จำกัด
เลขที่ 138 อาคารบุญมิตร ชั้น 6 ห้องบี 1 ถนนสีลม แขวงสุริยวงค์ เขตบางรัก กรุงเทพฯ 10500 หรือ
นายจิโรจ ศิริโรจน์
ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขทะเบียน 5113
บริษัท กรินทร์ ออดิท จำกัด
เลขที่ 138 อาคารบุญมิตร ชั้น 6 ห้องบี 1 ถนนสีลม แขวงสุริยวงค์ เขตบางรัก กรุงเทพฯ 10500 หรือ
นางสาวกรรณิการ์ วิภาณุรัตน์
ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขทะเบียน 7305
บริษัท กรินทร์ ออดิท จำกัด
เลขที่ 138 อาคารบุญมิตร ชั้น 6 ห้องบี 1 ถนนสีลม แขวงสุริยวงค์ เขตบางรัก กรุงเทพฯ 10500 หรือ