

1

# นโยบาย และภาพรวม การประกอบธุรกิจ



### “วิสัยทัศน์”

เป็นบริษัทชั้นนำในด้านการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในประเทศไทย โดยมุ่งเน้นความต้องการ ความพึงพอใจ และความสุขในการอยู่อาศัยของลูกค้าทุกกลุ่มเป้าหมายที่ประกอบด้วย รูปแบบผลิตภัณฑ์ ทำเลที่ตั้งโครงการ ความเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม และการบริการที่มีประสิทธิภาพในระดับแนวหน้า เพื่อสร้างความเชื่อถือในระยะยาวจากผู้ที่เกี่ยวข้องทั้งปวง

### “พันธกิจ”

1. เป็นบริษัท พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ชั้นนำ 1 ใน 20 ของประเทศไทยภายใน 10 ปี
2. สร้างผลตอบแทนการลงทุนแก่ผู้ถือหุ้นในอัตราไม่น้อยกว่าร้อยละ 10
3. ให้ผลตอบแทนการทำงานแก่พนักงานสูงกว่าค่าเฉลี่ยของอุตสาหกรรมภายใน 3 ปี
4. บุคลากรมีขีดความสามารถสูงเทียบเท่าบริษัทชั้นนำภายใน 3 ปี
5. สร้างวัฒนธรรมองค์กรที่ฉลาด ขยันและทุ่มเท
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

## 1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

บริษัท ริชี่เพลซ 2002 จำกัด (มหาชน) จัดทะเบียนก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 18 พฤศจิกายน 2545 ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรกจำนวน 50 ล้านบาท โดยกลุ่มบุคคลหลากหลายอาชีพซึ่งมีแนวคิดในการดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์คล้ายคลึงกัน ภายใต้การบริหารองค์กรโดย ดร.อาภา อรรถบุรณวงศ์ เพื่อมุ่งเน้นการพัฒนาโครงการในพื้นที่ที่มีศักยภาพ และเป็นทำเลที่ใกล้แหล่งชุมชน

ในปี 2556 บริษัทได้แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชน โดยมีทุนจดทะเบียน 714 ล้านบาท และมีทุนชำระแล้ว 500 ล้านบาท ปี 2557 บริษัทเข้าจดทะเบียนเป็นบริษัทในตลาดหลักทรัพย์ (RICHY) ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทมีทุนจดทะเบียนจำนวน 1,578,815,237 บาท เป็นทุนจดทะเบียนชำระแล้วจำนวน 1,194,226,151 ล้านบาท

### ประวัติความเป็นมาและพัฒนาการที่สำคัญของบริษัท สามารถสรุปได้ดังนี้

#### ปี 2545

- พฤศจิกายน**
- ก่อตั้งบริษัท โดยกลุ่มบุคคลหลากหลายอาชีพซึ่งมีแนวคิดในการดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรกจำนวน 50 ล้านบาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 500,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท มีวัตถุประสงค์เพื่อประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยมีสำนักงาน ตั้งอยู่เลขที่ 667/15 อาคารอรรถบุรณ 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” เป็นอาคารชุดพักอาศัยแบบคอนโดมิเนียม สูง 19 ชั้น จำนวน 212 ยูนิต ตั้งอยู่ที่ถนนเพชรเกษม กรุงเทพฯ มูลค่าโครงการประมาณ 300 ล้านบาท

#### ปี 2550

- มกราคม**
- เปิดขายอย่างเป็นทางการโครงการ “เลอริช เทนดี้คอนโด สาธุประดิษฐ์” (“เลอริช พระราม3”) เป็นคอนโดมิเนียม สูง 22 ชั้น จำนวน 422 ยูนิต ตั้งอยู่ที่ถนนพระราม 3 แขวงช่องนนทรี เขตยานนาวา กรุงเทพฯ มูลค่าโครงการประมาณ 1,062 ล้านบาท
- พฤษภาคม**
- เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 50 ล้านบาทเป็น 130 ล้านบาทเสนอขายผู้ถือหุ้นเดิม เพื่อใช้เตรียมสำหรับค่าก่อสร้างและพัฒนาโครงการในอนาคต

## ปี 2553

### มีนาคม

- เปิดขายอย่างเป็นทางการโครงการ“เลอริชรัชดา-สุทธิสาร” คอนโดมิเนียม สูง 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 ตั้งอยู่ที่ถนน กรุงเทพ-นนทบุรี แขวงวงศ์สว่าง เขตบางซื่อ กรุงเทพฯ มูลค่าโครงการประมาณ 1,375 ล้านบาท

## ปี 2555

### กรกฎาคม

- ที่ประชุมผู้ถือหุ้นสามัญประจำปี 2555 เมื่อวันที่ 31 กรกฎาคม 2555 มีมติอนุมัติให้บริษัทจ่ายเงินปันผล ในอัตราหุ้นละ 10.00 บาท รวมเป็นเงิน 19.30 ล้านบาท โดยมีหุ้นที่มีสิทธิได้รับเงินปันผลดังกล่าว จำนวน 1,930,000 หุ้น

### พฤศจิกายน

- ที่ประชุมผู้ถือหุ้นวิสามัญประจำปี 2555 เมื่อวันที่ 29 พฤศจิกายน 2555 มีมติอนุมัติให้บริษัทจ่ายเงินปันผลในอัตราหุ้นละ 57.10 บาท รวมเป็นเงิน 110.20 ล้านบาท โดยมีหุ้นที่มีสิทธิได้รับเงินปันผลดังกล่าว จำนวน 1,930,000 หุ้น

### ธันวาคม

- เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 130 ล้านบาทเป็น 292.18 ล้านบาทเสนอขายผู้ถือหุ้นเดิม เพื่อใช้เตรียมสำหรับค่าก่อสร้างและพัฒนาโครงการ เดอะริช บิซ โฮม สุขุมวิท 105 และโครงการริชพาร์ค@เตาปูนอินเตอร์เซนจ์
- เปิดขายอย่างเป็นทางการโครงการ “ริชพาร์ค@เตาปูนอินเตอร์เซนจ์” เป็นคอนโดมิเนียม สูง 25 ชั้น จำนวน 735 ยูนิต ตั้งอยู่ที่ถนนประชากรราษฎร์ สาย2 แขวง บางซื่อ เขตบางซื่อ กรุงเทพฯ มูลค่าโครงการประมาณ 1,703 ล้านบาท

## ปี 2556

### กุมภาพันธ์

- เปิดขายอย่างเป็นทางการโครงการ “เดอะริช บิซ โฮม สุขุมวิท 105” เป็นทาวโฮม สไตล์โมเดิร์น จำนวน 140 ยูนิต ตั้งอยู่ที่ซอยสุขุมวิท 105 ถนนศรีนครินทร์ แขวง บางนา เขตบางนา กรุงเทพฯ มูลค่าโครงการประมาณ 671 ล้านบาท

### เมษายน

- ที่ประชุมผู้ถือหุ้นสามัญประจำปี 2556 เมื่อวันที่ 26 เมษายน 2556 มีมติอนุมัติให้บริษัทจ่ายเงินปันผล ในอัตราหุ้นละ 18.56 บาท รวมเป็นเงิน 54.24 ล้านบาท โดยมีหุ้นที่มีสิทธิได้รับเงินปันผลดังกล่าว จำนวน 2,921,800 หุ้น



- มิถุนายน**
  - เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 292.18 ล้านบาทเป็น 370 ล้านบาทเสนอขายผู้ถือหุ้นเดิม เพื่อใช้เตรียมสำหรับการพัฒนาโครงการใหม่ในอนาคต
- กันยายน**
  - ที่ประชุมผู้ถือหุ้นวิสามัญประจำปี 2556 เมื่อวันที่ 6 กันยายน 2556 มีมติอนุมัติให้บริษัทจ่ายเงินปันผล ในอัตราหุ้นละ 35.69 บาท รวมเป็นเงิน 132.05 ล้านบาท โดยมีหุ้นที่มีสิทธิได้รับเงินปันผลดังกล่าว จำนวน 3,700,000 หุ้น
  - เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 370 ล้านบาทเป็น 500 ล้านบาทเสนอขายผู้ถือหุ้นเดิม เพื่อใช้เตรียมสำหรับค่าก่อสร้างและพัฒนาโครงการริชพาร์ค@เจ้าพระยา
  - จดทะเบียนแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด โดยใช้ชื่อว่า “บริษัท ริช เพลซ 2002 จำกัด (มหาชน)” และได้เปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้จาก 100 บาทต่อหุ้นเป็น 1.00 บาทต่อหุ้น รวมทั้งได้เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 500 ล้านบาท เป็น 714 ล้านบาท โดยจะดำเนินการออกหุ้นสามัญจำนวน 214 ล้านหุ้น เพื่อเสนอขายให้แก่ประชาชน
  - เปิดขายอย่างเป็นทางการโครงการ “ริชพาร์ค@เจ้าพระยา” เป็นคอนโดมิเนียมสูง 33 ชั้น จำนวน 635 ยูนิต ตั้งอยู่ที่ถนนรัตนาริเบสร์ ตำบลไทรมา อำเภอมือง นนทบุรี มูลค่าโครงการประมาณ 1,267 ล้านบาท

## ปี 2557

- เมษายน**
  - เปิดขายอย่างเป็นทางการโครงการ “เดอะริชวิลล์ ราชพฤกษ์” เป็นบ้านแฝด บ้านเดี่ยว 2 ชั้น ทาวน์โฮม จำนวน 138 ยูนิต ตั้งอยู่ที่ถนนราชพฤกษ์ มูลค่าโครงการประมาณ 560 ล้านบาท
- กรกฎาคม**
  - บริษัทเสนอขายหุ้นสามัญ IPO แก่ประชาชน จำนวน 214 ล้านหุ้นโดยเสนอขายต่อประชาชนในราคา 3.30 บาท/หุ้น
- สิงหาคม**
  - บริษัทจดทะเบียนเข้าเป็นบริษัทหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์
- พฤศจิกายน**
  - บริษัทเปิดขายโครงการ “เดอะริช สาทร-ตากสิน” เป็นคอนโดมิเนียมสูง 23 ชั้น จำนวน 511 ยูนิต ตั้งอยู่ที่ถนนกรุงธนบุรี กรุงเทพมหานคร มูลค่าโครงการประมาณ 2,100 ล้านบาท

## ปี 2558

- พฤษภาคม**
  - เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 714 ล้านบาท เป็น 985.40 ล้านบาท โดยเป็นทุนจดทะเบียนชำระแล้วจำนวน 785.40 ล้านบาท

## ปี 2559

- ธันวาคม**
  - เปิดตัวโครงการ “ริชพาร์ค@ทริปเปิลสเตชั่น” 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 เรื่องทุนจดทะเบียนให้สอดคล้องกับการลดทุน
- เปิดตัวโครงการ “เดอะริช@นานาชาติ” เป็นคอนโดมิเนียมสูง 32 ชั้น ชั้นใต้ดิน 6 ชั้น มีห้องชุดพักอาศัย จำนวน 413 ยูนิต และ Retail 3 ชั้น ตั้งอยู่ที่ถนนสุขุมวิท ซอย 3 (นานาชาติ) กรุงเทพมหานคร มูลค่าโครงการประมาณ 4,185 ล้านบาท
- จัดตั้งบริษัทย่อย “บริษัท ริชชีดีเวลลอปเม้นท์ 2016 จำกัด” เพื่อรองรับการขยายธุรกิจ

## ปี 2560

### เมษายน

- เปิดตัวโครงการ “ริชพาร์ค @หลักสี่ สเตชัน” เป็นคอนโดมิเนียมสูง 14 ชั้น มีห้องพักอาศัย จำนวน 597 ยูนิต ตั้งอยู่ที่ ถนนพหลโยธิน แขวงอนุสาวรีย์ เขตบางเขน กรุงเทพมหานคร มูลค่าโครงการ 1490 ล้านบาท
- เปิดตัวโครงการ “ดิเอทคอลเลกชั่น” เป็นคอนโดมิเนียมสูง 7 ชั้น มีห้องชุดพักอาศัยจำนวน 77 ยูนิต ตั้งอยู่ที่ ถนนวิสุทธิกษัตริย์ แขวงบางขุนพรหม(นางเลิ้ง) เขตพระนคร(ดุสิต) กรุงเทพมหานคร 362 ล้านบาท

### มิถุนายน

- เปิดตัวโครงการ “เดอะริช อเวนิว” เป็นอาคารพาณิชย์เป็นสไตล์ โมเดิร์น ยูโรเปียน สูง 3 ชั้น พร้อมชั้นลอย จำนวน 16 ยูนิต ตั้งอยู่ที่ถนนดำรงรักษ์ แขวงคลองมหานาค เขตป้อมปราบศัตรูพ่าย กรุงเทพมหานคร มูลค่าโครงการประมาณ 480 ล้านบาท
- เพิ่มทุนแบบจัดสรรให้กับผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วนการถือหุ้น (Right Offering: RO) จดทะเบียนเพื่อรองรับการขยายกิจการของบริษัท ในอัตราส่วน 5 หุ้นเดิมต่อ 1 หุ้นสามัญ ใหม่ควบคู่กับใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัท ครั้งที่ 1 (RICHY-W1) และใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัท ครั้งที่ 2 (RICHY-W2) (5:1:1) ในกรณีที่พิเศษของหุ้นให้พิเศษของหุ้นนั้นทั้ง

## ปี 2562

### พฤศจิกายน

- เพิ่มทุนจดทะเบียนจากเดิม 1,289,363,596 บาท เป็น 1,381,460,996 บาท โดยเป็นทุนจดทะเบียนชำระแล้ว จำนวน 1,044,859,438 บาท เพื่อใช้รองรับหุ้นปันผลและเพื่อใช้รองรับการปรับสิทธิใบสำคัญแสดงสิทธิ RICHY-W1 และ RICHY-W2 และแก้ไขหนังสือบริคณห์สนธิของบริษัท ข้อ 4 เพื่อให้สอดคล้องกับการเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัท
- เปิดตัวโครงการ “เดอะริช พระรามเก้า-ศรีนครินทร์ ทริปเปิลสเตชัน” เป็นโครงการคอนโดมิเนียมมิคซ์ยูส คอนโดมิเนียมสูง 32 ชั้น จำนวน 597 ยูนิต ตั้งอยู่ที่ ถนนศรีนครินทร์ กรุงเทพมหานคร มูลค่าโครงการประมาณ 1,700 ล้านบาท
- เปิดตัวโครงการ เดอะริช เอกมัย เป็นโครงการคอนโดมิเนียมสูง 45 ชั้น จำนวน 492 ยูนิตและร้านค้า จำนวน 1 ยูนิต ตั้งอยู่ที่ถนนเอกมัย ซอย 8 แขวงพระโขนงเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร มูลค่าโครงการประมาณ 3,000 ล้านบาท

- เพิ่มทุนจดทะเบียนจากเดิม 1,381,460,996 บาท เป็น 1,578,815,237 บาท โดยเป็นทุนจดทะเบียนชำระแล้วจำนวน 1,194,116,461 บาท เพื่อใช้รองรับหุ้นปันผลและเพื่อใช้รองรับการปรับสิทธิใบสำคัญแสดงสิทธิ RICHY-W1 และ RICHY-W2 และแก้ไขหนังสือบริคณห์สนธิของบริษัท ข้อ 4 เพื่อให้สอดคล้องกับการเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัท
- เพิ่มทุนจดทะเบียนชำระแล้วจำนวน 109,556 บาท จากผู้ถือหุ้นใช้สิทธิจากใบสำคัญใช้สิทธิ RICHY-W1 จำนวน 89,473 หน่วย ใช้สิทธิแปลงเป็นหุ้นจำนวน 109,556 หุ้น จึงมีการเปลี่ยนแปลงทุนชำระแล้วจากเดิม 1,194,116,461 บาท เป็น 119,226,017 บาท
- เปิดตัวโครงการ ริชพอยท์@บีทีเอส วุฒากาศ เป็นคอนโดมิเนียมสูง 32 ชั้น มีจำนวน 792 ยูนิตและร้านค้า 2 ยูนิต ตั้งอยู่ที่ถนนราชพฤกษ์ แขวงตลาดพลู เขตธนบุรี กรุงเทพมหานคร มูลค่าโครงการ 1,800 ล้านบาท

## ปี 2563

- |                  |   |
|------------------|---|
| <b>มีนาคม</b>    | <ul style="list-style-type: none"> <li>• ก่อตั้งบริษัทย่อย บริษัท ริชี่เพลชพัฒนา 2562 ทุนจดทะเบียน 1,000,000 บาท หุ้นสามัญ 10,000 หุ้น หุ้นละ 100 บาท บริษัทถือหุ้นร้อยละ 99.97</li> </ul>  |
| <b>พฤษภาคม</b>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• เปิดเฟส 2 โครงการเดอะริชวิลล์ ราชพฤกษ์ เป็นบ้านแฝด บ้านเดี่ยว 2 ชั้น ทาวน์โฮม จำนวน 45 ยูนิต บ้านแฝด 24 หลัง ตั้งอยู่ที่ถนนราชพฤกษ์ รวมมูลค่า 330,000,000 บาท</li> </ul>   |
| <b>สิงหาคม</b>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• เพิ่มทุนจดทะเบียนชำระแล้วจำนวน 134 บาท จากผู้ถือหุ้นใช้สิทธิจากใบสำคัญใช้สิทธิ RICHY-W1 จำนวน 110 หน่วย ใช้สิทธิแปลงเป็นหุ้นจำนวน 134 หุ้น จึงมีการเปลี่ยนแปลงทุนชำระแล้วจากเดิม 1,194,226,017 บาท เป็น 1,194,226,151 บาท</li> </ul> |
| <b>พฤศจิกายน</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• เสนอขายหุ้นกู้จำนวน 192,500,000 ล้านบาท โดยเสนอขายให้แก่ผู้ลงทุนสถาบัน และ/หรือผู้ลงทุนรายใหญ่ ครบกำหนดกำหนดไถ่ถอนปี 2565 อัตราดอกเบี้ยคงที่ร้อยละ 6.40 ต่อปี</li> </ul>   |

## โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทมีบริษัทย่อย จำนวน 3 บริษัท

### 1. บริษัท ริชชี ดีเวลลอปเมนต์ 2016 จำกัด

วันที่ก่อตั้ง	: 15 ธันวาคม 2559
ทุนจดทะเบียนจำนวน	: 31,000,000 บาท
ชนิดหุ้น	: หุ้นสามัญ
จำนวนหุ้น	: 310,000 หุ้น
มูลค่าหุ้นละ	: 100 บาท
สัดส่วนการลงทุน	: ร้อยละ 99.97

### 2. บริษัท ริชชีเพลซ เอกมัย จำกัด

วันที่ก่อตั้ง	: 21 มกราคม 2562
ทุนจดทะเบียน	: 1,000,000 บาท
ชนิดหุ้น	: หุ้นสามัญ
จำนวนหุ้น	: 10,000 หุ้น
มูลค่าหุ้นละ	: 100 บาท
สัดส่วนการลงทุน	: ร้อยละ 99.97 3.

### 3. บริษัท ริชชีเพลซพัฒนา 2562 จำกัด

วันก่อตั้ง	: 12 มีนาคม 2563
ทุนจดทะเบียน	: 1,000,000 บาท
ชนิดหุ้น	: หุ้นสามัญ
จำนวนหุ้น	: 10,000 หุ้น
มูลค่าหุ้น	: 100 บาท
สัดส่วนการลงทุน	: ร้อยละ 99.97

## ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทไม่มีความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่



# 2

## ลักษณะ การประกอบธุรกิจ



	ดำเนินการโดย	งบการเงิน (ตรวจสอบ/สอบทาน)					
		ปี 2561		ปี 2562		ปี 2563	
		มูลค่า ล้านบาท	สัดส่วน ร้อยละ	มูลค่า ล้านบาท	สัดส่วน ร้อยละ	มูลค่า ล้านบาท	สัดส่วน ร้อยละ
รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์							
-อาคารชุดพักอาศัย	RICHY	2,663.80	98.35	1,136.50	92.75	714.69	82.24
-บ้านเดี่ยว	RICHY	17.19	0.63	57.15	4.67	99.83	11.48
รวมรายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์		2,680.99	98.98	1,193.65	97.42	814.52	93.72
รายได้อื่นๆ 1/	RICHY	26.23	0.97	27.13	2.21	49.36	5.68
ดอกเบี้ยรับ	RICHY	1.43	0.05	4.51	0.37	5.18	0.60
รายได้รวม		2,708.65	100	1,225.29	100	869.06	100

### 1) ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย

เป็นธุรกิจหลักของบริษัท โดยบริษัทดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในย่านทำเลที่ดีและมีศักยภาพ ทั้งประเภทแนวราบ ได้แก่ บ้านเดี่ยว ทาวน์เฮ้าส์ ทาวน์โฮม และประเภทแนวสูง ได้แก่ คอนโดมิเนียม โดยโครงการของบริษัทที่ยังดำเนินการเปิดขาย ณ ปัจจุบัน สามารถสรุปรายละเอียดและความคืบหน้าในการขายและก่อสร้าง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 ได้ดังนี้

โครงการ	ที่ตั้งโครงการ	ลักษณะโครงการ	ช่วงเวลาที่ซื้อที่ดิน	ช่วงเวลาดำเนินการก่อสร้างแล้วเสร็จ	ช่วงเวลาที่เริ่มเปิดขายโครงการ	เนื้อที่โครงการไร่-งาน-วา	กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	มูลค่าโครงการ		จองหรือทำสัญญา		โอนแล้วสะสม		คงเหลือขาย		ร้อยละของความคืบหน้าก่อสร้าง	ร้อยละของสัดส่วนการรับรู้รายได้
								จำนวนหน่วย	มูลค่าล้านบาท	จำนวนหน่วย	มูลค่าล้านบาท	จำนวนหน่วย	มูลค่าล้านบาท	จำนวนหน่วย	มูลค่าล้านบาท		

คอนโดมิเนียม

1.ริชพาร์ค@เตาปูนอินเตอร์เซนจ์	ถนนประชากรราษฎร์สาย 2	อาคารชุด 26 ชั้น	เม.ย2556	ต.ค.2557	ธ.ค. 2555	3-0-64.6	C - B	735	1,830	2	5.85	697	1,743.39	36	80.76	100	95.27
2.ริชพาร์ค@เจ้าพระยา	ถนนไทรม้า	อาคารชุด 33 ชั้น	พ.ย.2556	มิ.ย. 2558	ก.ย. 2556	2-0-86	C - B	635	1,462	1	2.19	539	1,226.39	95	233.65	100	83.88
3.เดอะริช @ สาทร-ตากสิน	รถไฟฟ้าวงเวียนใหญ่	อาคารชุด23 ชั้น	ธ.ค. 2556	ต.ค. 2559	ธ.ค. 2557	3-0-118.42	B - A	509	2,100	3	12.40	286	1,130.72	220	956.88	100	53.84
4.ริชพาร์ค@ทริปเปิลสเตชั่น	ถนนศรีนครินทร์	อาคารชุด 37 ชั้น	ธ.ค.2558	มิ.ย.	พ.ค.2559	4-1-14.4	C - B	1,089	3,075	16	56.90	977	2,688.63	96	329.17	100	87.44
5.เดอะริช@นานา	ถนนสุขุมวิท 3	อาคารชุด 32 ชั้น	ธ.ค.2558	2561	มิ.ย. 2559	2-0-37.8	B - A	377	3,838	175	1,735.09	21	179.91	181	1,923	100	4.69
6.ริชพาร์ค เทอมินัล	ถนนพหลโยธิน	อาคารชุด 14 ชั้น	ธ.ค. 2559	ธ.ค.	เม.ย. 2559	3-1-05	C - B	563	1,660	118	354	186	532.53	259	773.47	100	32.08
7.ดิเอท คอลเลคชั่น	วิสุทธิกษัตริย์	อาคารชุด 7 ชั้น	ธ.ค. 2559	2562	เม.ย. 2560	0-2-52	B	77	350	-	-	15	76.40	62	273.60	100	21.83
8.เดอะริช@พระรามเก้า-ศรีนครินทร์ทริปเปิลสเตชั่น	ถนนศรีนครินทร์	อาคารชุด 32 ชั้น	ธ.ค. 2558	ต.ค. 2562	พ.ย. 2561	2-2-50.3	B - A	558	2,124	254	1,170.61	-	-	304	953.39	91.64	-
9.เดอะริช@เอกมัย	ซอยสุขุมวิท 63	อาคารชุด 36 ชั้น	มิ.ย. 2560	ม.ค.2562	ต.ค. 2565	1-3-67	B - A	492	3,408	77	618.67	-	-	415	2,789.33	-	-
10.ริชพอยท์@วุฒากาศ	ถนนวุฒากาศ	อาคารชุด 32 ชั้น	เม.ย. 2562	ธ.ค. 2564	ก.ค. 2564	2-3-58.87	C	792	1,526	168	392.18	-	-	624	1,133.82	-	-

ทาวน์เฮ้าส์ / ทาวน์โฮม / โฮมออฟฟิศ

1.เดอะริช บีชโฮม สุขุมวิท105	ซอยสุขุมวิท 105	ทาวน์โฮม 3 ชั้น	เม.ย2555	ภายในปี2558	ก.พ.2556	13-2-88	B - A	140	671	3	21.07	66	338.29	71	311.65	54.00	50.42
2.เดอะริชวิลล์ ราชพฤกษ์	ถนนราชพฤกษ์	ทาวน์โฮม 3 ชั้น/ทาวน์โฮม	พ.ค. 2556	ภายในปี 2559	เม.ย.2557	19.2-59.6	B - A	173	572	10	37.37	52	168.54	111	366.09	65.00	29.47
3.เดอะริช อเวนิว	ถนนดำรงรักษ์	ทาวน์โฮม	มิ.ย.2560	ภายในปี 2561	พ.ย. 2560	1-66-7	A	16	360	-	-	2	34.30	14	325.70	100	9.53

# โครงการที่เปิดขาย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 สามารถสรุปข้อมูลได้ดังนี้

## 1. โครงการประเภทคอนโดมิเนียม

### 1.1 โครงการริชพาร์ค@เตาปูน



ประเภทโครงการ : คอนโดมิเนียม สูง 26 ชั้น

ราคาขายต่อหน่วย : 1.90 – 3.5 ล้านบาท

#### กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย :

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

### 1.2 โครงการริชพาร์ค@เจ้าพระยา



ประเภทโครงการ : คอนโดมิเนียม สูง 33 ชั้น

ราคาขายต่อหน่วย : 1.6 – 2.5 ล้านบาท

#### กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย :

- คนทำงานรุ่นใหม่ มีรสนิยม และความทันสมัย
- ผู้ที่มีรายได้ระดับ 40,000 บาทต่อเดือนขึ้นไป
- กลุ่มผู้ทำงานที่ต้องการแยกครอบครัวในบริเวณรัตนนิเบศร์ ผู้ที่มีที่ทำงานบริเวณแนวรถไฟฟ้าหรือผู้ที่มองหาที่พักอาศัยใหม่ทดแทนที่พักอาศัยเดิม

### 1.3 โครงการเดอะริช@สาทร-ตากสิน



ประเภทโครงการ : คอนโดมิเนียม สูง 23 ชั้น

ราคาขายต่อหน่วย : 3 - 6 ล้านบาท

#### กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย :

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



## 1.4 โครงการริชพาร์ค@ทริปเปิลสเตชัน



ประเภทโครงการ : คอนโดมิเนียม สูง 37 ชั้น

ราคาขายต่อหน่วย : 2.6 – 4.2 ล้านบาท

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย :

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

## 1.5 โครงการเดอะริช@นานาชาติ



ประเภทโครงการ : คอนโดมิเนียม สูง 32 ชั้น

ราคาขายต่อหน่วย : 8.2 - 24 ล้านบาท

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย :

- เจ้าของธุรกิจ, นักธุรกิจชาวไทยและต่างชาติย่านนานาชาติ
- มีรายได้ระดับ 150,000 บาทต่อเดือนขึ้นไป
- กลุ่มผู้ที่ต้องการคอนโดใกล้ที่ทำงาน, ขยายครอบครัวใหม่หรือเพื่อการลงทุนในทำเล/ปล่อยเช่า

## 1.6 โครงการริชพาร์ค@ เทมินอล หลักสี่ สเตชัน



ประเภทโครงการ : คอนโดมิเนียม สูง 14 ชั้น

ราคาขายต่อหน่วย : 2.6 – 4.2 ล้านบาท

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย :

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



## 1.7 โครงการ ดี เอท คอลเลคชั่น



ประเภทโครงการ : คอนโดมิเนียม สูง 7 ชั้น

ราคาขายต่อหน่วย : 4.2 – 6.2 ล้านบาท

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย :

- กลุ่มคนทำงาน/พักอาศัย หรือมีบุตรที่กำลังศึกษาอยู่ในย่านเขตพระนคร
- กลุ่มคนที่ต้องการขยายครอบครัว หรือเก็บไว้เป็นทรัพย์สิน/มรดก
- มีรายได้ระดับ 70,000 บาทขึ้นไป
- กลุ่มนักลงทุนเพื่อเก็งกำไรหรือปล่อยเช่า

## 1.8 โครงการ เดอะริช พระราม9 – ศรีนครินทร์



ประเภทโครงการ : คอนโดมิเนียม สูง 32 ชั้น

ราคาขายต่อหน่วย : 2.99 – 5.9 ล้านบาท

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย :

- คนทำงานย่าน ศรีนครินทร์-พัฒนาการ
- มีรายได้ระดับ 50,000 บาทขึ้นไป
- กลุ่มผู้ทำงานที่ต้องการแยกครอบครัว ผู้ที่มีที่ทำงานบริเวณแนวรถไฟฟ้าหรือผู้ที่มองหาที่พักอาศัยใหม่ทดแทนที่พักอาศัยเดิม และกลุ่มที่ซื้อไว้เก็งกำไร ปล่อยเช่า

## 1.9 โครงการ เดอะริช เอกมัย



ประเภทโครงการ : คอนโดมิเนียม สูง 45 ชั้น

ราคาขายต่อหน่วย : 4.79 - 13 ล้านบาท

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย :

- มีรายได้ระดับ 70,000 บาทขึ้นไป
- เจ้าของธุรกิจ, นักธุรกิจชาวไทยและต่างชาติด้าน เอกมัย-ทองหล่อ
- กลุ่มคนทำงานสมัยใหม่ที่ใช้ชีวิตในสังคมเมือง
- กลุ่มนักลงทุนเพื่อเก็งกำไรหรือปล่อยเช่า

## 1.10 โครงการ ริชพอยท์ วุฒากาศ



ประเภทโครงการ : คอนโดมิเนียม สูง 32 ชั้น  
ราคาขายต่อหน่วย : 1.99 – 2.80 ล้านบาท

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย :

- คนทำงานสืลม,สาทร หรือมองหาการเดินทางที่สะดวก
- มีรายได้ระดับ 35,000 บาทขึ้นไป
- กลุ่มคนที่ต้องการขยายครอบครัว หรือเก็บไว้เป็นทรัพย์สิน/มรดก
- กลุ่มที่ซื้อไว้เก็งกำไร ปลอยเช่า เป็นทำเลที่ดี

## 2. โครงการประเภททาวน์เฮ้าส์ ทาวน์โฮม บ้านเดี่ยว บ้านแฝด และโฮมออฟฟิศ

### 2.1 โครงการ “เดอะริช บิซ 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
- กลุ่มผู้ที่ทำงานต้องการขยายครอบครัวแยกครอบครัวในทำเลรัตนาธิเบศร์-ราชพฤกษ์ เดินทางสะดวกสบายติดถนนใกล้รถไฟฟ้าสถานีบางรักใหญ่

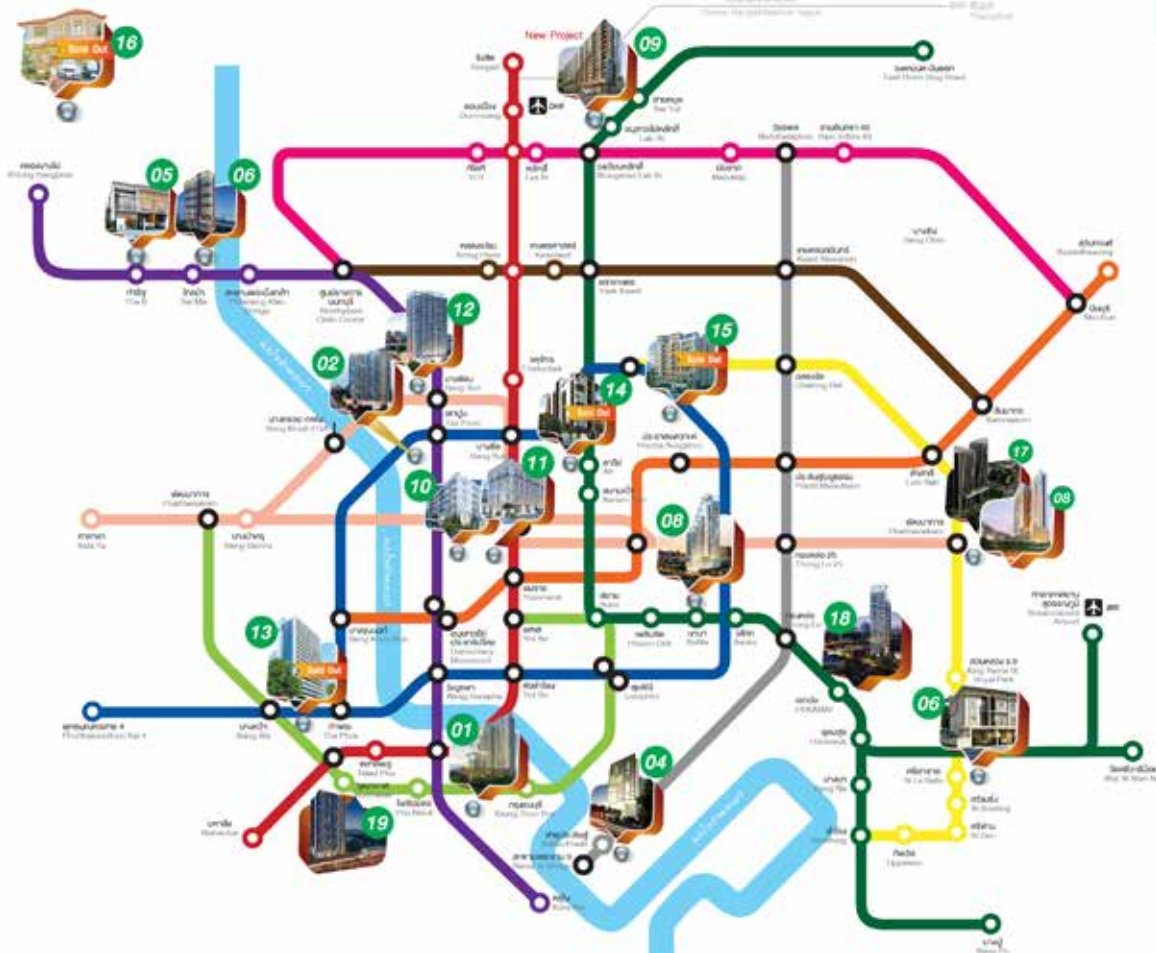
## 2.3 โครงการเดอะริช อเวนิว



ประเภทโครงการ : อาคารพาณิชย์ สูง 3.5 ชั้น  
ราคาขายต่อหน่วย : 18 - 35 ล้านบาท

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย :

- เจ้าของธุรกิจย่านโบ๊เบ๊, วรจักร, เยาวราช
- กลุ่มผู้ที่ต้องการอาคารพาณิชย์เพื่อการลงทุนในทำเลโบ๊เบ๊
- กลุ่มผู้ที่ต้องการลงทุนทำธุรกิจในย่านโบ๊เบ๊



### Our Projects Rich in Living

01. เดอะริช สาทร-ตากสิน
02. ริชพาร์ค ตลาดอินเตอร์เนชั่น
03. ริชพาร์ค เจ้าพระยา (ก.รัตนสินทร์)
04. เลอริช พระราม 3
05. เดอะริชวิลล์ ราชพฤกษ์-รัตนสินทร์
06. เดอะริช บีชไฮม สุนทรวิภา 105
07. เดอะริช เนานา
08. ริชพาร์ค กรีนเนลล์
09. ริชพาร์ค ลอฟท์ พลัสไฮเทค
10. ดีเอก คอลเลกชั่น วิสุทธิจักร

11. เดอะริช อเวนิว ดำรงรักษ์
12. ริชพาร์ค เกษมสิน
13. ริชทาวน์เวอร์ พระราม 9-สาทร
14. เลอริช ธารสิน
15. เลอริช รัชดา
16. ริชวิลล์ @บางบัวทอง
17. เดอะริช พระราม 9 ศรีนครินทร์ กรีนเนลล์
18. เดอะริช เอกชัย
19. ริชพอยท์ @ BTS งามวงศ์มา



## 2.2.1 การตลาด

### กลยุทธ์ทางด้านการผลิตภัณฑ์

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

นอกจากนี้ บริษัทยังให้ความสำคัญเป็นอย่างยิ่งกับการบริหารจัดการโครงการและบริการหลังการขาย ตั้งแต่เริ่มก่อสร้างโครงการ การวางแผนงานพัฒนาการก่อสร้างโครงการที่จะไม่ก่อให้เกิดการรบกวนลูกค้าที่เข้าอยู่อาศัยแล้ว ส่วนการบริการหลังการขายจะมีหน่วยงานบริการโดยเฉพาะที่ให้บริการและแก้ปัญหาให้กับลูกค้าที่เข้าพักอาศัยแล้ว

### กลยุทธ์ทางด้านการราคา

บริษัทกำหนดกลยุทธ์ทางด้านราคา โดยพิจารณาจากปัจจัยต่างๆ เช่น การกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์ กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ลักษณะของผลิตภัณฑ์ ทำเลที่ตั้ง พื้นที่ใช้สอย เป็นต้น และเปรียบเทียบกับราคาขายของโครงการอื่นที่มีรูปแบบและที่ตั้งอยู่ใกล้เคียงกัน รวมทั้งพิจารณาถึงต้นทุนของโครงการ ไม่ว่าจะเป็นค่าที่ดิน ค่าใช้จ่ายในการออกแบบ ค่าใช้จ่ายในการก่อสร้าง และค่าใช้จ่ายอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง โดยการกำหนดราคาขายจะต้องเป็นราคาที่เหมาะสม ผู้บริโภครู้สึกถึงความคุ้มค่า อาทิเช่น ตั้งราคาที่เหมาะสมบนทำเลเดียวกันกับคู่แข่งชั้นด้วยราคาที่ต่ำกว่าเล็กน้อยแต่คุณภาพและสิ่งอำนวยความสะดวกเท่ากัน เป็นต้น นอกจากนี้บริษัทจะต้องสามารถรักษาระดับอัตราผลตอบแทนให้อยู่ในระดับที่เหมาะสมที่ต้องการได้

บริษัทมีนโยบายในการให้ส่วนลด กรณีขายให้ลูกค้าที่มีคุณูปการกับบริษัท เช่น กรรมการ พนักงานของบริษัท เจ้าหนี้เงินกู้ เป็นต้น โดยมีการให้ส่วนลดในวงเงินไม่เกิน 100,000 บาท / ห้อง

### กลยุทธ์ทางด้านการสื่อสารการตลาดและส่งเสริมการขาย

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) การออกบูธแสดงสินค้า การจัดกิจกรรมที่โครงการ การจัดกิจกรรมลูกค้าแนะนำลูกค้า การจัดกิจกรรมร่วมกับองค์กรอื่น เป็นต้น
- 4) การสื่อสารการตลาดในช่องทางสื่อใหม่ (New Media) เช่น การสื่อสารผ่านทางเว็บไซต์ของบริษัท (www.rp.co.th) การสื่อสารผ่านระบบจดหมายอิเล็กทรอนิกส์ (E-Mail) การโฆษณาผ่านเว็บไซต์อื่น ๆ การส่งข้อความผ่านระบบโทรศัพท์มือถือ (SMS) เป็นต้น
- 5) การสื่อสารกับกลุ่มลูกค้าเก่าในโปรแกรม (Member Get Member)

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

ในด้านของการส่งเสริมการขายบริษัทจะพิจารณาถึงแรงจูงใจที่ทำให้ผู้บริโภคตัดสินใจซื้อ ก่อนที่จะนำมาพิจารณาเพื่อนำมาออกแบบโปรโมชั่นเพื่อส่งเสริมการขาย อาทิเช่น การแถมเฟอร์นิเจอร์ การแถมเครื่องปรับอากาศ การแถมโทรศัพท์มือถือและแทปเล็ต เป็นต้น นอกจากนี้ บริษัทยังมีการออกโปรโมชั่นเพื่อกระตุ้นยอดขายในโครงการที่เปิดตัวไปสักระยะในโครงการริชาร์ค@เจ้าพระยา โดยการการันตีค่าเช่า ซึ่งบริษัทจะเป็นผู้ทำหน้าที่ในการจัดหาผู้เช่าให้แก่ลูกค้าที่ซื้อห้องชุดในช่วงระยะเวลาที่กำหนดในสัญญาผ่านทางพนักงานขายโครงการหรือผู้ที่เข้ามาเยี่ยมชมโครงการของบริษัท ซึ่งเมื่อรวมค่าใช้จ่ายจากโปรโมชันดังกล่าวแล้ว บริษัทจะยังคงมีผลตอบแทนที่สูงกว่าราคาฐานซึ่งเป็นราคาขายของบริษัทที่ได้จากการคำนวณการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการนั้นๆ

## กลยุทธ์ทางการจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

บริษัทมีช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์โดยตรงผ่านสำนักงานขายของแต่ละโครงการ ด้วยทีมงานขายที่มีความเป็นมืออาชีพ มีความรู้และเข้าใจในผลิตภัณฑ์เป็นอย่างดี สามารถอธิบายให้ลูกค้าและประชาชนทั่วไปที่สนใจได้รับรู้รับทราบรายละเอียดและข้อมูลของโครงการ



และมีห้องตัวอย่างเปิดแสดงให้ผู้สนใจชม ณ ที่ตั้งโครงการ โดยในแต่ละโครงการจะมีทีมขายประมาณ 1 - 4 คน ตามแต่ขนาดของโครงการ และมีการกำหนดค่านายหน้าในการขายเพื่อสร้างแรงจูงใจให้แก่ทีมขาย

นอกจากนี้ บริษัทจะทำการพิจารณาถึงระดับการแข่งขันบริเวณรอบโครงการ ระดับความยากง่ายในการขาย โดยหากโครงการใดที่มีการแข่งขันสูง บริษัทจะดำเนินการว่าจ้างทีมขายจากบริษัทที่เป็นผู้เชี่ยวชาญด้านงานขายจากภายนอกให้เป็นผู้บริหารการขายโครงการ ซึ่งมีหน้าที่ให้คำปรึกษาและวิเคราะห์ด้านการตลาดตลอดจนช่วยจัดหาทีมงานขายควบคู่กับทีมงานขายของบริษัท โดยบริษัทมีนโยบายในการจ่ายค่าตอบแทนเป็นร้อยละตามมูลค่าขายที่เกิดขึ้นเป็นอัตราตลาดเพื่อสร้างแรงจูงใจแก่หน่วยงานที่จ้างหรือพนักงานขาย ภายใต้กรอบอำนาจอนุมัติของบริษัทซึ่งจะผ่านการตรวจสอบ/สอบทานจากผู้จัดการฝ่าย ผู้อำนวยการฝ่าย และประธานบริหารตามตารางอำนาจอนุมัติที่กำหนด โดยค่าใช้จ่ายในการขายทั้งหมดจะยังคงมีผลตอบแทนที่สูงกว่าราคาฐาน และจะไม่ก่อให้เกิดผลกระทบในทางลบต่อกำไรของบริษัทแต่อย่างใด

ทั้งนี้ ผู้ที่สนใจในโครงการของบริษัทยังสามารถโทรศัพท์เข้ามาสอบถามรายละเอียดได้ที่หมายเลข 02-886-1817 ,Call Center 1343 หรือศึกษาข้อมูลผ่านทางเว็บไซต์ของบริษัท [www.richy.co.th](http://www.richy.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

## 2.1.1 ภาพรวมอุตสาหกรรม

### ภาวะอุตสาหกรรม และแนวโน้ม

#### สรุปภาวะเศรษฐกิจอุตสาหกรรมไทย ปี 2563 และแนวโน้ม ปี 2564

ภาวะเศรษฐกิจอุตสาหกรรมในปี 2563 เมื่อพิจารณาจากดัชนีผลผลิตอุตสาหกรรม (MPI) คาดว่าจะหดตัวร้อยละ 8.0 ในขณะที่ปี 2562 MPI หดตัวร้อยละ 3.6 โดย อุตสาหกรรมสำคัญที่หดตัวในปี 2563 อาทิ รถยนต์ เป็นการลดลงของตลาดในประเทศและตลาดส่งออก เนื่องจากผลกระทบของการแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโควิด-19 ในหลายประเทศทั่วโลก ส่วนปัจจัยในประเทศมีการหยุดการผลิตชั่วคราวช่วงเดือนเมษายน - พฤษภาคม 2563 ตามมาตรการลดการแพร่ระบาด การกักยานปิโตรเลียม ภาวะการผลิตลดลง เนื่องจากการใช้น้ำมันเชื้อเพลิง ในประเทศและการส่งออกในปีได้รับผลกระทบจากการแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโควิด-19 ทำให้กิจกรรมทางเศรษฐกิจลดลงไปโดยเฉพาะภาคการท่องเที่ยว ทำให้การเดินทางของผู้คนทั้งที่เป็นการเดินทางระหว่างประเทศและในประเทศลดลงอย่างล้น จากการชะลอตัวของตลาดทั้งในและต่างประเทศ ซึ่งสอดคล้องกับการหดตัวของอุตสาหกรรมรถยนต์ส่วนอุตสาหกรรมที่มีการขยายตัวดีในปี 2563 อาทิ เกษษัณท์เพิ่มขึ้นจากปีก่อนตามแนวโน้มความต้องการใช้ที่สูงขึ้นจากสถานการณ์การระบาดของเชื้อไวรัสโควิด-19 ของตลาดทั้งในและต่างประเทศ อาหารสัตว์สำเร็จรูป ภาวะการผลิตเพิ่มขึ้นจากความต้องการสินค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศ และเป็นผลจากความต้องการบริโภคเนื้อสัตว์ที่ขยายตัวต่อเนื่องในช่วงที่มีการระบาดของเชื้อไวรัสโควิด-19

แนวโน้ม ปี 2564 ประเมินการอัตราการขยายตัวของดัชนีผลผลิตอุตสาหกรรม (MPI) ปี 2564 คาดว่าจะขยายตัวในช่วงร้อยละ 4.0 – 5.0 โดยมีแรงสนับสนุนจาก (1) การปรับตัวดีขึ้นของอุปสงค์ภายในประเทศ (2) การฟื้นตัวของเศรษฐกิจและ

ปริมาณการค้าโลก (3) แรงขับเคลื่อนจากภาครัฐจากการเบิกจ่ายภายใต้กรอบงบประมาณและมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจต่าง ๆ และ (4) ฐานการขยายตัวที่ต่ำผิดปกติในปี 2563 อย่างไรก็ตามการขยายตัวจะดำเนินไปอย่างค่อยเป็นค่อยไป เนื่องมาจากการแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโควิด-19 ที่ยังคงระบาดต่อเนื่องทั่วโลก และรอความชัดเจนของการใช้วัคซีนที่จะเกิดขึ้นเป็นรูปธรรมในปี 2564

## ภาพรวมเศรษฐกิจและอุตสาหกรรมไทย ปี 2563 และแนวโน้ม ปี 2564



ผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ หรือ GDP สามไตรมาสแรกของปี 2563 หดตัวร้อยละ 6.8 เมื่อเทียบกับสามไตรมาสแรกของปี 2562 ที่ขยายตัว ร้อยละ 2.6 ในสามไตรมาสแรกของปี 2563 การผลิตภาคเกษตรหดตัวร้อยละ 4.7 ภาคบริการหดตัวร้อยละ 6.8 การใช้จ่ายอุปโภคและบริโภคภาคเอกชนหดตัว ร้อยละ 1.6 การลงทุนรวมหดตัวร้อยละ 5.6 การผลิตภาคอุตสาหกรรมหดตัวร้อยละ 7.5 การส่งออกสินค้าและบริการหดตัวร้อยละ 19.5 GDP สาขาอุตสาหกรรม สามไตรมาสแรกของปี 2563 หดตัวร้อยละ 7.5 ปรับตัวดีขึ้น จากสองไตรมาสแรกที่มีการหดตัวร้อยละ 8.6 และหดตัวอย่างมีนัยสำคัญจากช่วงเดียวกันของปีก่อนที่หดตัวร้อยละ 0.2 โดยชะลอตัวในหมวดการผลิตยานยนต์เป็นสำคัญ อย่างไรก็ตาม ปัจจัยสนับสนุนมาจากการผ่อนคลายการบังคับใช้มาตรการป้องกันและยับยั้งการแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโควิด-19 รวมทั้งมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจของภาครัฐส่งผลให้กิจกรรมการผลิตสินค้าและบริการกลับมาดำเนินการผลิตได้ประกอบกับการส่งออกสินค้าเริ่มมีทิศทางที่ดีขึ้น

### ดัชนีอุตสาหกรรมที่สำคัญ

#### ดัชนีผลผลิตอุตสาหกรรม

ม.ค. - ต.ค. 2563 หดตัวร้อยละ 10.33 (%YoY)

#### ดัชนีการส่งสินค้า

ม.ค. - ต.ค. 2563 หดตัวร้อยละ 10.14 (%YoY)

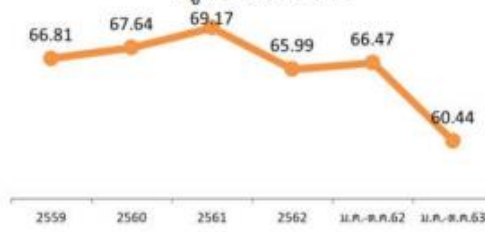
#### ดัชนีสินค้าสำเร็จรูปคงคลัง

ม.ค.-ต.ค. 2563 หดตัวร้อยละ 5.56 (%YoY)



#### อัตราการใช้กำลังการผลิต

อัตราการใช้กำลังการผลิต ม.ค.-ต.ค. 2563 อยู่ที่ร้อยละ 60.44



ในช่วง 10 เดือนแรก (เดือนมกราคม – ตุลาคม)ของปี 2563 ดัชนีผลผลิตอุตสาหกรรมอยู่ที่ระดับ 91.92 ลดลงจากช่วงเดียวกันของปี 2562 (102.50) ร้อยละ 10.33 อุตสาหกรรมที่ส่งผลให้ดัชนีผลผลิตอุตสาหกรรมลดลงจากช่วงเดียวกันของปี 2562 อาทิ การผลิตยานยนต์ การผลิตน้ำตาล และการผลิตผลิตภัณฑ์ที่ได้จากการกลั่นปิโตรเลียม เป็นต้น

สำหรับแนวโน้มปี 2564 คาดว่า ดัชนีผลผลิตอุตสาหกรรมปรับตัวดีขึ้นอย่างค่อยเป็นค่อยไปแต่อาจจะยังไม่ดีเท่าปี 2562 เนื่องมาจากการแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโควิด-19 ที่ยังคงระบาดต่อเนื่องทั่วโลก และรอความชัดเจนการใช้วัคซีนป้องกันโรคติดเชื้อไวรัสโควิด-19

ในช่วง 10 เดือนแรก (เดือนมกราคม – ตุลาคม)ของปี 2563 ดัชนีการส่งสินค้าอยู่ที่ระดับ 92.50 ลดลงจากช่วงเดียวกันของปี 2562 (102.94) ร้อยละ 10.14 อุตสาหกรรมที่ส่งผลให้ดัชนีการส่งสินค้าลดลงจากช่วงเดียวกันของปี 2562 อาทิ การผลิตยานยนต์ การผลิตน้ำตาล และการผลิตผลิตภัณฑ์ที่ได้จากการกลั่นปิโตรเลียม เป็นต้น

สำหรับแนวโน้มปี 2564 คาดว่า ดัชนีการส่งสินค้าจะสอดคล้องกับดัชนีผลผลิตอุตสาหกรรม (มูลค่าเพิ่ม) ข้างต้น

ในช่วง 10 เดือนแรก (เดือนมกราคม – ตุลาคม)ของปี 2563 ดัชนีสินค้าสำเร็จรูปคงคลังอยู่ที่ระดับ 128.32 ลดลงจากช่วงเดียวกันของปี 2562 (135.87) ร้อยละ 5.56 อุตสาหกรรมที่ส่งผลให้ดัชนีสินค้าสำเร็จรูปคงคลังลดลงจากช่วงเดียวกันของปี 2562 อาทิ การผลิตยานยนต์ การต้ม การกลั่น และการผสมสุรา รวมทั้งการผลิตน้ำตาล เป็นต้น

สำหรับแนวโน้มปี 2564 คาดว่า ดัชนีสินค้าสำเร็จรูปคงคลังจะลดลงจากปี 2562 ตามภาวะเศรษฐกิจที่เริ่มฟื้นตัวดีขึ้น มีความต้องการสินค้าเพิ่มขึ้นจึงทำให้สินค้าคงคลังลดลง

ในช่วง 10 เดือนแรก (เดือนมกราคม – ตุลาคม)ของปี 2563 อัตราการใช้กำลังการผลิตอยู่ที่ระดับร้อยละ 60.44 ลดลงจากช่วงเดียวกันของปี 2562 (ร้อยละ 66.47) อุตสาหกรรมที่ส่งผลให้อัตราการใช้กำลังการผลิตลดลงจากช่วงเดียวกันของปี 2562 อาทิ การผลิตยานยนต์ การผลิตน้ำตาล และการผลิตจักรยานยนต์ เป็นต้น

สำหรับแนวโน้มปี 2564 คาดว่า อัตราการใช้กำลังการผลิตจะปรับตัวดีขึ้นอย่างค่อยเป็นค่อยไปเนื่องจากรัฐบาลผ่อนคลายมาตรการป้องกันและยับยั้งการแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโควิด-19 ทำให้กิจกรรมการผลิตและบริการกลับมาดำเนินการผลิตได้

ในช่วงเดือน ม.ค. – ต.ค. (10 เดือนแรก)ของปี 2563 ดัชนีโดยเฉลี่ยมีค่า 84.24 ลดลงจากช่วงเดียวกันของปี 2562 (94.07) และดัชนีความเชื่อมั่นคาดการณ์ล่วงหน้า 3 เดือน อยู่ที่ระดับ 93.66 ลดลงจากช่วงเดียวกันของปี 2562 (103.13)

สำหรับแนวโน้มในปี 2564 คาดว่า ดัชนีความเชื่อมั่นภาคอุตสาหกรรมทรงตัวต่อเนื่องจากปี 2563 เนื่องจากความกังวลต่อความไม่แน่นอนของสถานการณ์การแพร่ระบาดเชื้อไวรัสโควิด-19 มีการแพร่ระบาดรอบที่สองในหลายประเทศโดยเฉพาะทวีปยุโรปประกาศล็อกดาวน์รอบสอง ทำให้กิจกรรมทางเศรษฐกิจชะลอตัว คำสั่งซื้อจากต่างประเทศลดลง ส่งผลให้ผู้ประกอบการประสบปัญหาขาดสภาพคล่องของธุรกิจโดยเฉพาะกลุ่ม SMEs

ปี 2563 IMF คาดการณ์ภาวะเศรษฐกิจโลกหดตัวร้อยละ 4.4 เนื่องจากการแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโควิด-19 ช่วงไตรมาสที่ 1-2 ของปี 2563 ยืดเยื้อและแพร่กระจายเป็นวงกว้าง ซึ่งกดดันให้ภาคเศรษฐกิจ การค้าและการผลิตในหลายประเทศหดตัวมากกว่าที่คาดไว้ ขณะที่อัตราการว่างงานปรับตัวสูงขึ้น ในช่วงปลายปี 2563 ธนาคารกลางสหรัฐฯ ยังคงระดับอัตราดอกเบี้ยนโยบายอยู่ที่ 0.00-0.25% เพื่อสนับสนุนการฟื้นตัวของธุรกิจภายในประเทศและการจ้างงานเป็นสำคัญ ซึ่งเป็นไปในทิศทางเดียวกับประเทศคู่ค้าหลักของไทยที่ยังคงระดับอัตราดอกเบี้ยนโยบายเท่าเดิม เพื่อช่วยกระตุ้นการขยายตัวของภาคธุรกิจ ทั้งนี้สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ คาดการณ์ว่าเศรษฐกิจไทยในปี 2563 หดตัวลงร้อยละ 6.0 สถานการณ์ราคาน้ำมันดิบอยู่ในระดับต่ำกว่าช่วงเดียวกันของปีก่อน โดยราคาน้ำมันดิบดูไบ เดือนตุลาคม 2563 อยู่ที่ 40.70 ดอลลาร์สหรัฐฯ /บาร์เรล หดตัวลงเมื่อเทียบกับเดือนตุลาคม 2562 สำหรับปี 2563 (ม.ค.-ต.ค.) ราคาน้ำมันดิบดูไบ เฉลี่ยอยู่ที่ 42.22 ดอลลาร์สหรัฐฯ /บาร์เรล หดตัวลงเมื่อเทียบกับปี 2562 (ม.ค.-ต.ค.) ซึ่งเฉลี่ยอยู่ที่ 63.52 ดอลลาร์สหรัฐฯ /บาร์เรล ด้านราคาน้ำมันดิบ NYMEX ส่งมอบช่วงเดือนตุลาคม 2563 อยู่ที่ 39.53 ดอลลาร์สหรัฐฯ /บาร์เรล โดยราคาน้ำมันดิบปรับตัวลดลงตามการชะลอตัวของเศรษฐกิจโลก ส่งผลให้อุปสงค์น้ำมันดิบยังคงอยู่ในเกณฑ์ต่ำ กอปรกับกำลังการผลิตน้ำมันดิบภายในกลุ่มโอเปกและกลุ่มโอเปกพลัสยังคงอยู่ในระดับสูง จึงเป็นเหตุให้ราคาน้ำมันดิบทรงตัวอยู่ในระดับต่ำไม่สามารถปรับตัวเพิ่มขึ้นได้มากนัก

นอกจากนี้ ภาวะเศรษฐกิจโลกมีประเด็นที่ต้องติดตาม อาทิ สถานการณ์การแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโควิด-19 ที่ในปัจจุบันหลายประเทศต้องเผชิญกับการระบาดระลอกที่สอง มาตรการกีดกันทางการค้าระหว่างสหรัฐฯ และจีนของประธานาธิบดีสหรัฐฯ คนใหม่ที่อาจส่งผลกระทบต่อบรรยากาศการค้าโลก ข้อพิพาททางภูมิรัฐศาสตร์ในหลายประเทศ เป็นต้น อย่างไรก็ตาม หากการพัฒนาวัคซีนป้องกันเชื้อไวรัสโควิด-19 สามารถผลิตใช้ได้แพร่หลายในหลายประเทศ ย่อมส่งผลให้ภาครัฐสามารถผ่อนคลายมาตรการควบคุมการแพร่ระบาดได้มากขึ้นตามลำดับ รวมทั้ง การดำเนินกิจกรรมทางเศรษฐกิจมีโอกาสดปรับตัวเพิ่มขึ้นได้ซึ่งเป็นปัจจัยผลักดันให้ปริมาณการค้า การลงทุน และการผลิตมีแนวโน้มฟื้นตัวขึ้นได้

ในภาพรวมอสังหาริมทรัพย์ ปี 2563 ที่เศรษฐกิจไทยได้รับผลกระทบจากการแพร่ระบาดของ COVID-19 สองระลอก คาดว่าจะมีอัตราการขยายตัวติดลบถึง ร้อยละ -6.0 ส่งผลทำให้ทั้งอุปทานและอุปสงค์ของตลาดที่อยู่อาศัยหดตัวลงตามภาวะเศรษฐกิจที่ โดยเฉพาะตลาดอาคารชุด ซึ่งได้รับผลกระทบจากกำลังซื้อชาวต่างชาติที่ไม่สามารถเดินทางเข้าประเทศได้ อย่างไรก็ตาม จากการที่รัฐบาลได้



ออกมาตรการกระตุ้นภาคธุรกิจอสังหาริมทรัพย์โดยการลดค่าธรรมเนียมการโอนกรรมสิทธิ์และการจดจำนองสำหรับที่อยู่อาศัยสร้างใหม่ (ไม่นับรวมบ้านมือสอง) ในราคาไม่เกิน 3 ล้านบาท รวมทั้งการที่ผู้ประกอบการจัดรายการส่งเสริมการขาย เช่น การลดราคาขายลงร้อยละ 20 – 30 การช่วยเงินค่าผ่อนบ้าน การให้อยู่ฟรี 2 – 3 ปี การรับประกันผลตอบแทน ฯลฯ เป็นปัจจัยที่มีส่วนช่วยกระตุ้นทำให้ยอดโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยทั่วประเทศให้ลดลงในระดับที่ไม่รุนแรงตามที่คาดการณ์กันไว้ตั้งแต่ต้นปีโดยยอดโอนกรรมสิทธิ์ในปี 2563 มีการหดตัวลงร้อยละ -8.5 ของจำนวนหน่วย และร้อยละ -0.3 ของมูลค่า แต่การลดลงของอุปทานที่อยู่อาศัยจากการขอใบอนุญาตจัดสรรที่ดิน และการขอใบอนุญาตปลูกสร้างที่ลดลงในปี 2563 ร้อยละ -16.9 และ -9.0 ตามลำดับนั้น นับว่าเป็นการปรับตัวเพื่อสร้างความสมดุลระหว่างอุปสงค์และอุปทานของตลาดที่อยู่อาศัยอย่างไรก็ตาม ในปี 2564 ยังมีปัจจัยเสี่ยงต่าง ๆ ที่จะต้องติดตามและเฝ้าระวัง อาทิ ความไม่แน่นอนของสถานการณ์การแพร่ระบาดไวรัส COVID-19 ความล่าช้าของการกระจายวัคซีน ความไม่แน่นอนทางด้านประสิทธิภาพของวัคซีน ความล่าช้าของการฟื้นตัวทางเศรษฐกิจ ภาวะภัยแล้งที่อาจจะทำให้ผลผลิตทางการเกษตรไม่ดีเท่าที่ควร ฯลฯ ซึ่งเป็นปัจจัยลบต่อกำลังซื้อที่อยู่อาศัยของประชาชนและต่อตลาดที่อยู่อาศัยทั่วประเทศ อย่างไรก็ตาม ในภาวะที่อัตราดอกเบี้ยในตลาดที่ต่ำมาก และการที่รัฐบาลได้ขยายระยะเวลามาตรการกระตุ้นภาคธุรกิจอสังหาริมทรัพย์โดยการลดค่าธรรมเนียมการโอนกรรมสิทธิ์และการจดจำนองสำหรับที่อยู่อาศัยสร้างใหม่ (ไม่นับรวมบ้านมือสอง) ในราคาไม่เกิน 3 ล้านบาทไปจนถึงสิ้นปี 2564 การเลื่อนการประกาศอัตราภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้างใหม่ไปเป็นปี 2565 การลดอัตราภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้างเหลือร้อยละ 10 ฯลฯ ซึ่งเป็นมาตรการที่จะช่วยลดภาระของผู้ซื้อและผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์นับเป็นปัจจัยบวกที่สำคัญ

ทางศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์จึงคาดว่า ตลาดที่อยู่อาศัยในปี 2564 ผ่านยอดการโอนกรรมสิทธิ์อาจจะมียอดการขยายตัวติดลบจากปี 2563 ที่ประมาณ ร้อยละ -1.5 ในเชิงปริมาณหน่วยการโอนฯ และ ร้อยละ -5.6 ในเชิงมูลค่าการโอนฯ หรือมีภาวะทรงต่อนื่องจากปี 2563 แต่หากเศรษฐกิจในสัปดาห์กลับฟื้นคนได้เร็ว เราอาจได้เห็นตลาดที่อยู่อาศัยไทยที่มีการขยายตัวได้ถึงร้อยละ 8.4 ในเชิงปริมาณหน่วยการโอนฯ และ ร้อยละ 3.8 ในเชิงมูลค่าการโอนฯ แต่ทั้งนี้ตลาดที่อยู่อาศัยในระยะต่อไปอีก 2 ปี ตลาดไม่เติบโตอย่างรุนแรงดังเช่นในช่วงปี 2561 ซึ่งเป็นช่วงที่ยังไม่มีมาตรการ Macroprudential และการแพร่ระบาดของไวรัส COVID-19 เนื่องจากการขยายตัวของอุปทานที่อยู่อาศัยในการรองรับความต้องการมีน้อยลงและกำลังซื้อของประชาชนก็ลดลงด้วยเช่นกัน

		โครงการ	ผู้ประกอบการ
บางซ่อน	ริชพาร์ค@บางซ่อนสเตชั่น	BANGKOK HORIZON	บริษัท เจ้าพระยามหานคร จำกัด (มหาชน)
		U delight	บริษัท แกรนด์ ยูนิตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด
เตาปูน	ริชพาร์ค@เตาปูนอินเตอร์เซนจ์	THE TREE	บริษัท พกษา เรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน)
		ชีวาทัย อินเตอร์เซนจ์	บริษัท ชีวาทัย จำกัด
ราชพฤกษ์	เดอะ ริชวิลล์ ราชพฤกษ์	ลภาวัน 19	บริษัท ลภาวัน จำกัด
		เวอร์ดีเยน ราชพฤกษ์	บริษัท ธีรกลม พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด
		Casa presto ราชพฤกษ์-แจ้งวัฒนะ	บริษัท ควอลิตี้เฮาส์ จำกัด (มหาชน)
สุขุมวิท105	เดอะริชบิชโฮม สุขุมวิท 105	ฟลอราวิลล์	บริษัท ฟลอราวิลล์ กรุ๊ป จำกัด
		LPN แบร์ริง	บริษัท แอลพีเอ็นดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)
		PLEX บางนา	บริษัท เรียวเอสเสท ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด
ไทรมา	ริชพาร์ค@เจ้าพระยา	Metro Riverfront	บริษัท พร็อพเพอร์ตี้เพอร์เฟก จำกัด (มหาชน)
		ดีคอนโด รัตนานิเบศรี	บริษัท แสนสิริ จำกัด (มหาชน)
		ศุภาลัย ซิตี้ รีสอร์ท พระนั่งเกล้า	บริษัท ศุภาลัย จำกัด (มหาชน)
		Aspire รัตนานิเบศรี	บริษัท ควอลิตี้เฮาส์ จำกัด (มหาชน)
สาทร-ตากสิน	เดอะริช สาทร-ตากสิน	ไบสท์	บริษัท อัลไบรท์ โฮลดิ้งส์ จำกัด
		The Room	บริษัท แลนด์ แอนด์ เฮาส์ จำกัด (มหาชน)
		Nye	บริษัท แสนสิริ จำกัด (มหาชน)
ศรีนครินทร์	ริชพาร์ค@ทริปเปิลสเตชั่น	The Base พระราม 9	บริษัท แสนสิริ จำกัด (มหาชน)
		ลุมพินี เฟลส ศรีนครินทร์ - หัวหมาก สเตชั่น	บริษัท แอลพีเอ็นดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)
		The Tree สุขุมวิท 71 – เอกมัย	บริษัท พกษา เรียลเอสเตท จำกัด(มหาชน)
สุขุมวิท 3	เดอะริช@นานา	Asthon (Asoke)	บริษัท อนันดา ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด(มหาชน)
		The Esse (Asoke)	Singha Estate Public Company Limited
		Noble (เพลินจิต)	บริษัท โนเบล ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)
		HYDE 11	Grande Asset Hotels & Property Public Company Limited
วิสุทธิกษัตริย์	ดี เอท	Life Pinklao	บริษัท เอพี (ไทยแลนด์) จำกัด(มหาชน)
		URBANO	บริษัท พกษา เรียลเอสเตท จำกัด(มหาชน)
		LAZIO	บริษัท เอเชีย ธนสิน จำกัด
พหลโยธิน 59	ริชพาร์ค@เทอมินอล	โมดิส หลักสี่	บริษัท ออริจิ้น พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน)
		ไนท์บริดจ์ อินเตอร์เซนจ์	บริษัท แอสเซทไวส์ จำกัด
ศรีนครินทร์	เดอะริช พระราม9-ศรีนครินทร์	IDEO NEW RAMA9	บริษัท อนันดา ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)
		The Base Garden RAMA9	บริษัท แสนสิริ จำกัด (มหาชน)
		The Tree หัวหมาก	บริษัท พกษา เรียลเอสเตท จำกัด(มหาชน)
		Siamese พระราม 9	บริษัท ไซมิส พระรามเก้า จำกัด

		โครงการ	ผู้ประกอบการ
เอกมัย ซอย 8	เดอะริช เอกมัย	PITI EKKAMAI	บริษัท เสนาดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)
		XT EKKAMAI	บริษัท แสนสิริ จำกัด (มหาชน)
		MARU EKKAMAI	บริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด
		IMPRESSION EKKAMAI	บริษัท ออส์ อินสไปร์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)
วุฒากาศ	ริชพอยท์ วุฒากาศ	METRO SKY @WUTTHAKAT	บริษัท พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟค จำกัด (มหาชน)
		ALTITUDE UNICORN	บริษัท อนันดา ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด(มหาชน)

## ศักยภาพในการแข่งขันของบริษัท

บริษัทมีความเชื่อมั่นในโครงการของบริษัทที่จะสามารถแข่งขันได้กับโครงการของผู้ประกอบการอื่น เนื่องจากความมีศักยภาพในการแข่งขัน ดังนี้

### ทำเลที่ตั้งของโครงการ

บริษัทให้ความสำคัญเป็นลำดับต้นๆ ในเรื่องของสถานที่และทำเลที่ตั้งของโครงการที่จะดำเนินการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อนำเสนอต่อผู้บริโภค โดยจะต้องอยู่ในทำเลที่ดี มีศักยภาพ ใกล้สถานที่สำคัญ เช่น สถานศึกษา ห้างสรรพสินค้า โรงพยาบาล เป็นต้น การเดินทางคมนาคมเป็นไปโดยสะดวก โดยในหลายๆ โครงการของบริษัท จะอยู่ใกล้แนวรถไฟฟ้าในปัจจุบันหรือที่จะดำเนินการก่อสร้างในอนาคต หรืออยู่ใกล้ทางขึ้นลงทางด่วนหรือถนนวงแหวนต่างๆ ทำให้บริษัทเชื่อมั่นว่าโครงการของบริษัทจะได้รับการตอบรับจากลูกค้า

### การออกแบบโครงการที่มีเอกลักษณ์

บริษัทดำเนินการออกแบบโครงการที่เน้นให้สามารถตอบสนองความต้องการและรูปแบบการใช้ชีวิตของผู้บริโภค โดยจัดวางผังให้เหมาะสมกับทำเลพื้นที่ และจัดสรรพื้นที่ใช้สอยให้สามารถใช้ประโยชน์ได้อย่างเต็มที่ ตอบรับความต้องการของตลาดที่มีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา โดยโครงการของบริษัทจะให้มีการออกแบบโดยสถาปนิกชั้นนำที่มีชื่อเสียงและมีประสบการณ์เป็นที่ยอมรับในธุรกิจ

### การบริหารความสัมพันธ์ลูกค้า

บริษัทกำหนดนโยบายการดำเนินธุรกิจ ที่จะต้องมุ่งเน้นสร้างความพึงพอใจสูงสุดแก่ลูกค้า โดยการนำระบบการบริหารความสัมพันธ์ลูกค้า (Customer Relationship Management) มาใช้ในการบริหารกลุ่มลูกค้าทั้งลูกค้าเก่าและลูกค้าใหม่ โดยมีการเก็บฐานข้อมูลลูกค้าทุกราย และมีการสื่อสารกับลูกค้าเหล่านี้อย่างต่อเนื่อง ให้ลูกค้าได้เข้ามามีส่วนร่วมกับบริษัท อันเป็นการสร้างความสัมพันธ์อันดีในระยะยาว ซึ่งจะทำให้เกิดการแนะนำและบอกต่อเกี่ยวกับโครงการของบริษัทไปยังผู้บริโภคอื่นๆ ต่อไป

### 2.3.1 การจัดหาให้ได้มาซึ่งผลิตภัณฑ์เพื่อจำหน่าย

#### การจัดหาที่ดิน

บริษัทมีช่องทางการจัดหาที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการจากแหล่งต่างๆ หลายแหล่ง ได้แก่ การสืบหาที่ดินโดยผู้บริหารของบริษัทซึ่งเป็นกลุ่มผู้ที่มีประสบการณ์ในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์มายาวนาน และมีสายสัมพันธ์อันดีกับผู้คนในแวดวงธุรกิจที่หลากหลาย หรือผู้ที่มีที่ดินในครอบครอง การจัดหาที่ดินจากนายหน้าค้าที่ดิน หรือการจัดหาที่ดินผ่านการประมูลทรัพย์สินจากสถาบันการเงินซึ่งเป็นทรัพย์สินที่ติดเป็นหลักประกันที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ หรือการประมูลทรัพย์สินจากกรมบังคับคดี เป็นต้น โดยบริษัทจะพิจารณาเลือกซื้อที่ดินที่ผ่านการพิจารณาถึงศักยภาพทำเลที่ตั้งของที่ดินนั้นแล้วจะสามารถพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ได้ เช่น ผู้บริโภคมีความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยในละแวกนั้น มีการพัฒนาสาธารณูปโภคในบริเวณนั้นเพียงพอ การเดินทางคมนาคมขนส่งมีความสะดวก เป็นต้น จากนั้นบริษัทจะดำเนินการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการทั้งทางด้านการตลาด การเงิน การก่อสร้าง หรือข้อกำหนดที่เกี่ยวข้อง และเมื่อผลการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการแสดงให้เห็นว่ามีศักยภาพในการพัฒนาโครงการ และสามารถสร้างผลตอบแทนในอัตราที่เหมาะสมได้ บริษัทจะกำหนดราคาซื้อและทำการเจรจาเพื่อซื้อที่ดินจากเจ้าของกรรมสิทธิ์นั้นต่อไป โดยนโยบายของบริษัทจะทำการซื้อที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการทันที จะไม่ทำการซื้อที่ดินเพื่อรอเก็บไว้ เนื่องจากไม่ต้องการรับภาระต้นทุนการถือครองที่ดินโดยไม่จำเป็น ปัจจุบันบริษัทไม่มีที่ดินรอการพัฒนา (ศึกษารายละเอียดได้ในส่วนที่ 1 ข้อ 4 ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ) อย่างไรก็ตามบริษัทมุ่งมั่นที่จะเสาะหาที่ดินที่มีศักยภาพอย่างสม่ำเสมอโดยเมื่อบริษัทพบที่ดินที่มีศักยภาพและเหมาะสมต่อการพัฒนา บริษัทพร้อมที่จะดำเนินการพัฒนาที่ดินดังกล่าวต่อไป

ทั้งนี้ หากบริษัทมีการซื้อที่ดินจากบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง บริษัทจะปฏิบัติตามนโยบายการทำรายการระหว่างกัน

#### การจัดหาที่ปรึกษาควบคุมงานก่อสร้าง

ในการพิจารณาคัดเลือกที่ปรึกษาควบคุมงานก่อสร้าง บริษัทจะเปิดให้มีการประมูลเพื่อคัดเลือกจากบริษัทที่ปรึกษาประมาณ 2 - 3 รายให้ทำการยื่นข้อเสนอเข้ามายังบริษัท โดยบริษัทจะพิจารณาจากราคาที่เสนอ ผลงาน ประสบการณ์ และความพร้อมในการทำงาน ประกอบการคัดเลือก โดยที่ปรึกษาควบคุมงานก่อสร้างจะทำหน้าที่ให้คำปรึกษา ตรวจสอบคุณภาพและความถูกต้องในรายละเอียดขั้นตอน เทคนิค วิธีการทำงาน การติดตั้ง และทดสอบงานในระหว่างการก่อสร้างจนแล้วเสร็จ ทั้งนี้ สำหรับโครงการแนวราบอาทิเช่น บ้านเดี่ยวและทาวน์เฮ้าส์/ทาวน์โฮมส์ บริษัทอาจไม่จำเป็นต้องว่าจ้างที่ปรึกษาควบคุมงานก่อสร้างจากภายนอกก็ได้ เนื่องจากทีมงานภายในของบริษัทมีความสามารถในการปฏิบัติหน้าที่นี้ในโครงการบาง

ประเภท เช่น เดอะริช บิซ โสม สุขุมวิท 105 เป็นต้น สำหรับโครงการแนวสูงเกินกว่า 8 ชั้น หรืออาคารที่สูงเกิน 23 เมตรขึ้นไป เป็นอาคารที่จัดอยู่ในประเภทอาคารสูงตามนิยามในพรบ. ควบคุมอาคาร พ.ศ.2522 ซึ่งจะมีข้อกำหนดในการก่อสร้างอาคารที่เข้มงวดกว่า ไม่ว่าจะเป็นเรื่องระบบระบายอากาศ, ระบบไฟฟ้า, ระบบป้องกันเพลิงไหม้, ระบบบำบัดน้ำเสีย, ระบบระบายน้ำทิ้ง, ระบบประปาและระบบลิฟต์ ดังนั้นบริษัทจำเป็นต้องดำเนินการว่าจ้างที่ปรึกษาควบคุมงานก่อสร้างจากภายนอกที่มีความเชี่ยวชาญ เพื่อประสานงานกับบริษัทผู้รับเหมา และการทำหน้าที่ตรวจสอบการก่อสร้างแทนบริษัทเพื่อให้การก่อสร้างเป็นไปตามที่กฎหมายกำหนด นอกจากนี้บริษัทจะว่าจ้างที่ปรึกษาควบคุมงานก่อสร้างจากภายนอกตามที่ธนาคารที่ปล่อยกู้แก่บริษัทแจ้งความประสงค์มา

## การจัดหาผู้รับเหมาก่อสร้าง

บริษัทมีหน่วยงานภายในในการประสานงานเพื่อทำหน้าที่ติดต่อประสานงานเพื่อว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างจากบริษัทภายนอก ทั้งนี้ บริษัทมีนโยบายในการคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้างหลักที่จะให้มีการประกวดราคาในทุกโครงการ โดยให้มีผู้ยื่นเสนอราคา 3 รายขึ้นไป โดยบริษัทจะพิจารณาคัดเลือกจากหลักเกณฑ์ต่างๆ ได้แก่ ราคาที่เสนอ ประสิทธิภาพ ชื่อเสียง และผลงานในอดีตที่ผ่านมา โดยเฉพาะผลงานที่มีลักษณะใกล้เคียงกับโครงการของบริษัท ความเรียบร้อยของงานก่อสร้าง ความตรงต่อเวลาในการส่งมอบงาน รวมทั้งยังพิจารณาถึงความพร้อมในการทำงานและสถานะการเงินของบริษัทผู้รับเหมาก่อสร้าง ประกอบการคัดเลือก ทั้งนี้ ในอดีตที่ผ่านมาบริษัทไม่เคยมีกรณีพิพาทโดยตรงกับผู้รับเหมาก่อสร้าง

## การจัดหาวัสดุก่อสร้างและสินค้าจำเป็นสำหรับการพัฒนาโครงการ

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

ทั้งนี้ ในอดีตที่ผ่านมาจนถึงปัจจุบัน บริษัทไม่มีการพึ่งพิงผู้จัดจำหน่ายหรือผู้รับเหมาก่อสร้างจากภายนอกรายใดรายหนึ่งเป็นพิเศษ เนื่องจากบริษัทมีการติดต่อกับคู่ค้าที่เป็นผู้จำหน่ายวัสดุก่อสร้างประมาณ 10 ราย และมีความสัมพันธ์อันดีต่อกัน โดยไม่มีการซื้อจากผู้



จัดจำหน่ายรายได้เป็นสัดส่วนเกินกว่าร้อยละ 30 ของมูลค่าซื้อหรือจัดจ้างทั้งหมด ในขณะที่ในบางปีอาจมีการว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างภายนอกซึ่งคิดเป็นสัดส่วนที่ค่อนข้างสูงเมื่อเทียบกับมูลค่าซื้อหรือจัดจ้างรวม แต่ถือเป็นลักษณะธุรกิจปกติที่มีมูลค่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างจำนวนที่สูงตามขนาดของโครงการ ซึ่งในการว่าจ้างนั้นผู้รับเหมาก่อสร้างจะต้องทำหนังสือสัญญา คำประกันงานให้แก่บริษัทตามมูลค่าจ้างด้วยเพื่อสร้างความเชื่อมั่นในผลงานและการดำเนินการก่อสร้างให้แก่บริษัท โดยบริษัทสามารถเลือกพิจารณาว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างภายนอกได้โดยการเปิดประมูลราคาจากผู้รับเหมาก่อสร้างภายนอกเสนอเข้ามา จึงทำให้ไม่มีการพึ่งพิงผู้รับเหมาก่อสร้างภายนอกรายใดรายหนึ่งแต่อย่างใด

## 2.4

## งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทมีจำนวนหน่วยที่จอง ทำสัญญาซื้อขายแล้วแต่ยังมิได้โอนกรรมสิทธิ์ของโครงการมีจำนวน 827 หน่วย คิดเป็นมูลค่าเท่ากับ 4,406.33 ล้านบาท โดยมีรายละเอียดตามตาราง ดังนี้

โครงการ	มูลค่าโครงการ (ลบ.)	จำนวน (หน่วย)	ความคืบหน้าในการก่อสร้าง	จำนวนหน่วยที่จองหรือทำสัญญาแล้วแต่ยังไม่ได้ส่งมอบ		ระยะเวลาที่คาดว่าจะโอนกรรมสิทธิ์
				จำนวน (หน่วย)	มูลค่า(ลบ.)	
คอนโดมิเนียม						
ริชพาร์ค@เตาปูนอินเตอร์เซนจ์	1,830.00	735	100.00	2	5.85	2563
ริชพาร์ค@เจ้าพระยา	1,462.00	635	100.00	1	2.19	2563
ริชพาร์ค@ทริปเปิลสเตชั่น	3,075.00	1,089	100.00	16	56.90	2563
ริชพาร์ค เทอมินอล @ หลักสี่	1,660.00	563	100.00	118	354	2563
เดอะริช @ สาทร-ตากสิน	2,100.00	509	100.00	3	12.40	2563
เดอะริช@นานา	3,838.00	413	100.00	175	1,735.09	2563
ดี เอท คอลเลคชั่น	350.00	77	100.00	-	-	2563
เดอะริช@พระรามเก้า-ศรีนครินทร์ ทริปเปิลสเตชั่น	2,124.00	558	91.64	254	1,170.61	2564
เดอะริช @ เอกมัย	3,408.00	492	-	77	618.67	2566
ริชพอยท์ @ วุฒากาศ	1,526.00	792	-	168	392.18	2566
ทาวน์เฮ้าส์ / ทาวน์โฮม / โฮมออฟฟิศ/ บ้านทรงอิสระ						
เดอะริช บีช โฮม สุขุมวิท 105	671	140	54.00	3	21.07	2563
เดอะริชวิลล์ ราชพฤกษ์	572	173	65.00	10	37.37	2563
เดอะริช อเวนิว	360	16	100.00	-	-	2563
รวม	22,976	6,192		827	4,406.33	

# 3

## ปัจจัย ความเสี่ยง

ปัจจัยความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจของบริษัทที่  
อาจมีผลกระทบต่อการดำเนินงานและผลประกอบ  
การของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ และแนวทางในการ  
ป้องกันความเสี่ยงสามารถสรุปได้ ดังนี้



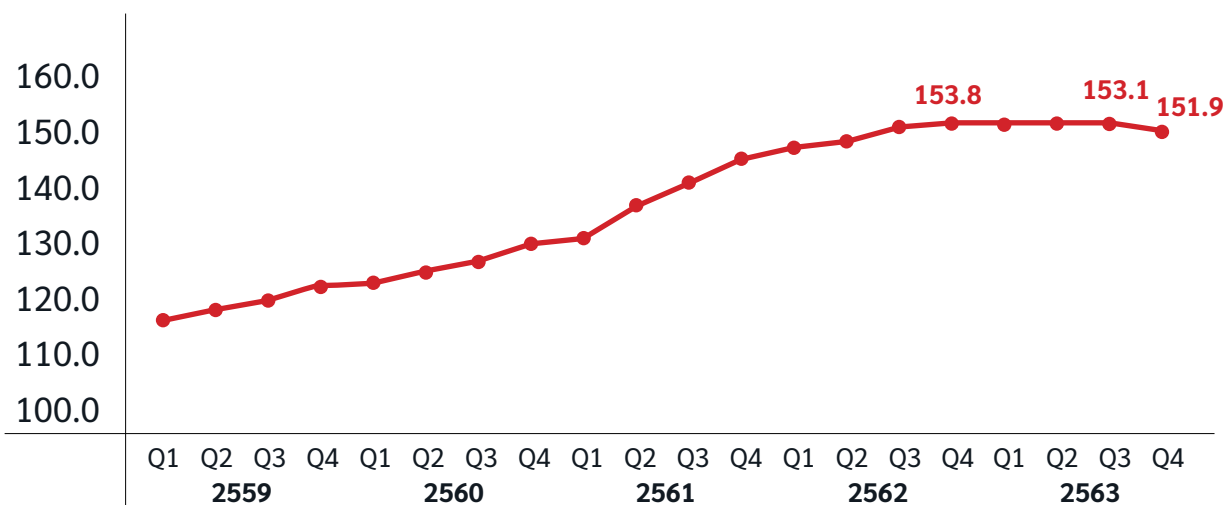
# ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

## 3.1

### ความเสี่ยงจากการที่บริษัทประกอบธุรกิจในอุตสาหกรรมที่มีการแข่งขันสูง

ดร.วิชัย วีรจกพันธ์ ผู้ตรวจการธนาคาร และรักษาการผู้อำนวยการศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์เปิดเผยว่า ผลดัชนีราคาห้องชุดใหม่ที่อยู่ระหว่างการขาย ไตรมาส 4 ปี 2563 ในกรุงเทพฯ - ปริมณฑล พบว่ามีค่าดัชนี เท่ากับ 151.9 จุด ลดลงร้อยละ -0.8 เมื่อเทียบกับไตรมาสก่อนหน้า (QoQ) ซึ่งเป็นอัตราการขยายตัวติดลบติดต่อกัน 4 ไตรมาส นับตั้งแต่มีการล็อกดาวน์ทางเศรษฐกิจในช่วงต้นปี 2563 และยังเป็นไตรมาสแรกที่ดัชนีราคาลดลงจากช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า (YoY) ถึงร้อยละ -1.2 ซึ่งสะท้อนว่าในภาพรวมของตลาดห้องชุดใหม่ที่อยู่ระหว่างการขายมีจุดสูงสุดของราคาไตรมาส 4 ปี 2562 และมีการปรับราคาลงมาอย่างต่อเนื่อง ซึ่งเป็นผลที่กำลังซื้อหดตัวทั้งผู้ซื้อชาวไทยในกลุ่มนักลงทุนและชาวต่างชาติที่ติดปัญหาจาก COVID-19 ประกอบกับอุปทานห้องชุดที่เหลือนขายที่ทยอยสร้างเสร็จจะมีจำนวนเพิ่มขึ้นพอสมควรส่งผลให้ผู้ประกอบการต้องจัดแคมเปญลดราคาขายและจัดโปรโมชั่นเพื่อเร่งรัดการตัดสินใจของผู้ซื้ออย่างต่อเนื่องทั้งนี้ ดัชนีราคาห้องชุดใหม่ที่อยู่ระหว่างการขาย ในไตรมาส 4 ปี 2563 นี้ เมื่อพิจารณาแยกตามพื้นที่ พบว่ากรุงเทพฯ มีค่าดัชนีเท่ากับ 153.3 จุด ลดลงร้อยละ -0.9 เมื่อเทียบกับไตรมาสก่อนหน้า (QoQ) และลดลงร้อยละ -1.4 เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน (YoY) และขณะที่ปริมณฑล มีค่าดัชนีเท่ากับ 144.8 จุด ลดลงร้อยละ -0.3 เมื่อเทียบกับไตรมาสก่อนหน้า (QoQ) และลดลงร้อยละ -0.8 เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน (YoY) เช่นกันสำหรับรายการส่งเสริมการขายห้องชุดใหม่ที่อยู่ระหว่างการขายในไตรมาสนี้ พบว่า ส่วนใหญ่ร้อยละ 43.8 เป็นส่วนลดเงิน รองลงมาร้อยละ 38.4 เป็นของแถม เช่น เฟอร์นิเจอร์ เครื่องใช้ไฟฟ้า ฯลฯ และร้อยละ 17.8 เป็นส่วนลดค่าใช้จ่ายในวันโอนกรรมสิทธิ์

#### แผนภูมิที่ 4 แสดงดัชนีราคาห้องชุดใหม่ที่อยู่ระหว่างการขายในกรุงเทพฯ - ปริมณฑล (ปี 2555=100.0)



ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์

จากสภาวะการตลาดในปี 2563 ที่มีปัจจัยเรื่องโรคระบาด COVID-19 ส่งผลให้สภาพเศรษฐกิจที่ชะลอตัวอย่างต่อเนื่อง รวมถึงมาตรการของธนาคารแห่งประเทศไทย ที่ยังคงเข้มงวดการปล่อยสินเชื่อ แต่อย่างไรก็ตามทางบริษัทได้มีพัฒนาโครงการ เน้นปรับปรุงคุณภาพสินค้า เพื่อให้แข่งขันได้ในตลาดและตรงกับกลุ่มผู้บริโภคที่มีกำลังซื้อมากขึ้น ส่งผลให้บริษัทมียอดขายรับรู้รายได้ ที่ยังเป็นบวก แต่ไม่สูงเท่ากับ ปี 2562 ที่ผ่านมา

### 3.2 ความเสี่ยงที่บริษัทรับรู้รายได้จากธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นคอนโดมิเนียมเป็นหลัก

บริษัทมีรายได้หลักมาจากการประกอบธุรกิจพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นคอนโดมิเนียม โดยนับตั้งแต่จัดตั้งบริษัทจนถึง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทได้พัฒนาโครงการทั้งสิ้น 18 โครงการ เป็นโครงการที่พัฒนาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียมจำนวน 15 โครงการ ซึ่งได้ขายและปิดโครงการแล้ว คือ ริชทาวน์เวอร์เพชรเกษม, โครงการเลอริชรัชดา-สุทธิสาร, โครงการเลอริช@อารีย์สเตชัน, โครงการริชพาร์ค-บางซื่อ โครงการพร้อมโอน ริชพาร์ค เทมินอล, ดิเอท คอลเลคชั่น, ริชพาร์ค เตาปูน, ริชพาร์ค เจ้าพระยา, ริชพาร์ค ทริปปี้ลสเตชัน, เดอะริช @สาทร ตากสิน, เดอะริช@นานา โครงการที่อยู่ระหว่างการก่อสร้าง คือ เดอะริช พระรามเก้า – ศรีนครินทร์ และมีโครงการที่อยู่ระหว่างการขาย เดอะริช@เอกมัย, ริชพอยท์ วุฒากาศ โดยระหว่างปี 2561 - 2563 รายได้พึงพึงจากคอนโดมิเนียมเป็นสัดส่วนกว่าร้อยละ 87.74 ของรายได้รวมปี 2563 จึงอาจทำให้บริษัทอาจมีความเสี่ยงหากตลาดคอนโดมิเนียมเกิดภาวะอืดตัวและมีการถดถอยซึ่งอาจจะกระทบต่อผลประกอบการของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ

อย่างไรก็ตาม บริษัทไม่ได้มีความชำนาญในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดอย่างเดียว แต่มีประสบการณ์ในการพัฒนาโครงการประเภทแนวราบ อาทิเช่น โครงการบ้านเดี่ยว เดอะริชวิลล์ บางบัวทอง ซึ่งประสบความสำเร็จในการขายจนปิดโครงการ และปัจจุบันมีการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภททาวน์เฮาส์/ทาวน์โฮม คือ โครงการเดอะริช บีชโฮม สุขุมวิท 105 และโครงการเดอะริชวิลล์ ราชพฤกษ์ และโครงการ เดอะริช อเวนิว ซึ่งในปี 2562 การรับรู้รายได้จากแนวสูง และส่วนแนวราบ อันจะเป็นการช่วยกระจายการรับรู้รายได้ นอกเหนือจากคอนโดมิเนียมเพียงอย่างเดียว โดยทีมผู้บริหารของบริษัท มีความเชื่อมั่นว่าจากประสบการณ์ที่อยู่ในวงการอสังหาริมทรัพย์นานกว่า 17 ปี รวมถึงบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญจะสามารถศึกษาดำเนินการตามแผนงานในการพัฒนาโครงการให้ประสบความสำเร็จและเข้าถึงความต้องการของผู้บริโภคได้



### สัดส่วนรายได้จากคอนโดมิเนียมต่อรายได้รวมปี 2561 - ปี 2563 (หน่วย :ล้านบาท)

โครงการ	ปี 2561	ปี 2562	ปี 2562
รวมรายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์	2,680.99	1,193.65	814.52
อาคารชุดพักอาศัย	2,663.80	1,136.50	714.69
-เลอริช พระราม 3	30.10	-	-
-เดอะริช สาทร-ตากสิน	230.31	105.49	34.29
-ริชพาร์ค@เตาปูนอินเตอร์เซ็นจ์	150.93	107.08	54.86
-ริชพาร์ค@เจ้าพระยา	348.01	27.61	10.11
-ริชพาร์ค@ทริปเปิ้ลสเตชัน	1,904.45	627.05	133.26
-ดิเอท คอลเลกชั่น	-	56.47	18.32
-ริชพาร์ค เทอร์มินอล@พหลโยธิน59	-	212.80	283.90
-เดอะริช นานา	-	-	179.95
ทาวนโฮม	17.19	57.15	99.83
-เดอะริช บีชโฮม สุขุมวิท 105	6	26.16	31.32
-เดอะริชวิลล์ ราชพฤกษ์	11.19	30.99	33.98
-เดอะริช อเวนิว@ดำรงรักษ์	-	-	34.53

ที่มา : บริษัท ริชี่เพลซ 2002 จำกัด (มหาชน)

### 3.3 ความเสี่ยงจากการที่ผลประกอบการขึ้นอยู่กับความสำเร็จของโครงการที่กำลังพัฒนาอยู่

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทมีโครงการที่อยู่ระหว่างการก่อสร้างและรอรับรู้รายได้เมื่อโอนกรรมสิทธิ์จำนวนทั้งสิ้น 3โครงการประกอบด้วย โครงการเดอะริช@นานา,โครงการเดอะริช พระราม 9- ศรีนครินทร์,เดอะริช อเวนิว@ดำรงรักษ์ โดยจะรับรู้รายได้ใน 2563 จำนวน 2 โครงการ คือ โครงการ เดอะริช@นานา และเดอะริช อเวนิว@ดำรงรักษ์ ส่วน โครงการเดอะริช พระราม 9-ศรีนครินทร์ จะรับรู้รายได้ในไตรมาส 1 ปี 2564 เป็นต้นไป นอกจากนี้บริษัทอาจมีความเสี่ยงที่จะไม่ได้รับรู้ผลประกอบการตามที่คาดไว้ หากมีความไม่แน่นอนของการก่อสร้างหรือความสำเร็จจากการพัฒนาโครงการ ซึ่งความสำเร็จในการพัฒนาโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ของบริษัท จะขึ้นอยู่กับหลายปัจจัย ประกอบด้วย ความเพียงพอของเงินทุนสำหรับหมุนเวียนในการพัฒนาโครงการ ภาวะตลาดของอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์และเศรษฐกิจในประเทศไทย ราคาวัสดุก่อสร้าง ตลอดจนความเชื่อมั่นของผู้ซื้อ เช่น อัตราดอกเบี้ยที่เป็นอีก ปัจจัยหนึ่งที่น่าสนใจในการซื้อที่อยู่อาศัยของผู้ซื้อ เป็นต้น

อย่างไรก็ตาม บริษัทได้มีการติดตามและศึกษาภาวะเศรษฐกิจในประเทศที่อาจมีผลกระทบในหลายๆ ปัจจัยเช่น การเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ย อัตราเงินเฟ้อ การปรับเปลี่ยนกฎเกณฑ์ในการปล่อยสินเชื่อของธนาคารพาณิชย์โดยการออกมาตรการกำหนดอัตราส่วนเงินให้สินเชื่อต่อมูลค่าหลักประกัน (Loan to Value ratio) รวมถึงภาวะอุตสาหกรรมของอสังหาริมทรัพย์ เช่น จำนวนการออกใบอนุญาตก่อสร้างอาคารเพื่อที่อยู่อาศัย จำนวนคอนโดมิเนียมที่มีการโอน ความคืบหน้าของโครงการสร้างพื้นฐานของรัฐบาล เช่น ระบบรถไฟฟ้าขนส่งมวลชน โครงการรถไฟฟ้าความเร็วสูง และการแพร่ระบาดของ covid-19 อีกทั้ง ปัจจัยด้านอื่นๆ ที่มีผลต่อความสำเร็จของโครงการ เช่น แนวโน้มอุปสงค์ที่อยู่อาศัยของผู้บริโภคและความเชื่อมั่นของผู้บริโภค เพื่อที่บริษัทจะสามารถวางแผนกลยุทธ์ที่สามารถปรับตัวกับการเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อมและตอบสนองความต้องการของตลาดได้อย่างทันทั่วทั้งที่ นอกจากนี้บริษัทยังมีการกำหนดหลักเกณฑ์ในการพิจารณาการลงทุนพัฒนาโครงการแต่ละโครงการ (Feasibility study) โดยจะมีการศึกษา เก็บข้อมูล และวางแผนอย่างละเอียดรอบคอบ ตั้งแต่รายละเอียดของผลิตภัณฑ์ ทำเลที่ตั้ง ไปจนถึงจำนวนเงินลงทุนและผลตอบแทนที่ได้รับจากการลงทุน

### 3.4 ความเสี่ยงจากการที่ผลประโยชน์ในอนาคตไม่ตรงตามเป้าหมาย เนื่องจากลูกค้าไม่โอนตามวันที่กำหนดไว้ในสัญญา

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทมีโครงการที่ลูกค้าทำการจอง / ทำสัญญาซื้อขายแล้วแต่ยังมิได้โอนกรรมสิทธิ์จำนวนทั้งสิ้น 827 หน่วย คิดเป็นมูลค่ารวม 4,406.33 ล้านบาทรวมทั้งหมด 13 โครงการ ซึ่งสัดส่วนหลักมาจาก โครงการ เดอะริช นานา และเดอะริช พระราม 9 ศรีนครินทร์ จำนวน 1,735.09 ล้านบาท และ 1,170.61 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งปัจจุบันทั้งสองโครงการอยู่ระหว่างดำเนินการก่อสร้างใกล้แล้วเสร็จ และจะมีให้ลูกค้าเข้ามาตรวจรับมอบห้องชุดพร้อมทั้งประสานงานการให้ลูกค้ายื่นขอสินเชื่อกับสถาบันการเงินเพื่อเป็นการเตรียมพร้อมการรับโอนกรรมสิทธิ์ห้องชุดต่อไป

## จำนวนหน่วยที่ถูกจ้าง/ทำสัญญาซื้อขายแล้วแต่ยังมิได้โอนกรรมสิทธิ์ของโครงการ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563

โครงการ	มูลค่าโครงการ (ลบ.)	จำนวน (หน่วย)	ความคืบหน้าในการก่อสร้าง	จำนวนหน่วยที่จองหรือทำสัญญาแล้วแต่ยังไม่ได้ส่งมอบ		ระยะเวลาที่คาดว่าจะโอนกรรมสิทธิ์
				จำนวน (หน่วย)	มูลค่า(ลบ.)	
คอนโดมิเนียม						
ริชพาร์ค@เตาปูนอินเตอร์เนชั่น	1,830.00	735	100.00	2	5.85	2563
ริชพาร์ค@เจ้าพระยา	1,463.00	635	100.00	1	2.19	2563
ริชพาร์ค@ทริปปีสเตชั่น	3,075.00	1,089	100.00	16	56.90	2563
ริชพาร์ค เทอมินอล @ หลักสี่	1,660.00	563	100.00	118	354	2563
เดอะริช @ สาทร-ตากสิน	2,100.00	509	100.00	3	12.40	2563
เดอะริช@นานา	3,838.00	413	57.21	175	1,735.09	2563
ดี เอท คอลเลคชั่น	350.00	77	75.08	-	-	2563
เดอะริช@พระรามเก้า-ศรีนครินทร์ ทริปปีสเตชั่น	2,124.00	558	17.92	254	1,170.61	2564
เดอะริช @ เอกมัย	3,408.00	492	-	77	618.67	2566
ริชพอยท์ @ วุฒากาศ	1,526.00	792	-	168	392.18	2566
ทาวน์เฮ้าส์ / ทาวน์โฮม / โฮมออฟฟิศ/ บ้านทรงอิสระ						
เดอะริช บีช โฮม สุขุมวิท 105	671	140	54.00	3	21.07	2563
เดอะริชวิลล์ ราชพฤกษ์	572	173	56.00	10	37.37	2563
เดอะริช อเวนิว	360	16	100.00	-	-	2563
รวม	22,977	6,192		827	4,406.33	

ที่มา : บริษัท ริช เฟส 2002 จำกัด (มหาชน)

### 3.5 ความเสี่ยงจากความล่าช้าและคุณภาพผลงานของผู้รับเหมาก่อสร้าง และการขาดแคลนแรงงาน

ความเสี่ยงกรณีผู้รับเหมาส่งมอบงานล่าช้าเนื่องจากผู้รับเหมาอาจไม่มีความชำนาญหรืออาจมีปัญหาด้านขาดแคลนแรงงานช่างฝีมือหรือผู้รับเหมาส่งมอบงานให้ทันตามกำหนดเวลาแต่คุณภาพงานอาจไม่เป็นไปตามที่มาตรฐานที่กำหนด ทำให้บริษัทไม่สามารถควบคุมต้นทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพหรืออาจส่งผลกระทบต่อผู้รับเหมาส่งมอบโครงการอสังหาริมทรัพย์ต่างๆให้แก่ลูกค้าได้ตรงตามกำหนดเพื่อลดความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทมีนโยบายในการคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้างหลักที่จะให้มีการประกวดราคาในทุกโครงการ โดยให้มีผู้ยื่นเสนอราคา 3 รายขึ้นไป โดยบริษัทจะพิจารณาคัดเลือกจากหลักเกณฑ์ต่างๆ ได้แก่

ประสบการณ์ ชื่อเสียง และผลงานในอดีตที่ผ่านมา โดยเฉพาะผลงานที่มีลักษณะใกล้เคียงกับโครงการของบริษัท ความเรียบร้อยของงานก่อสร้าง ความตรงต่อเวลาในการส่งมอบงาน รวมทั้งยังพิจารณาถึงความพร้อมในการทำงานและสถานะการเงินของบริษัทผู้รับเหมาก่อสร้าง

ทั้งนี้ ในอดีตที่ผ่านมาจนถึงปัจจุบัน บริษัทไม่มีการพึ่งพิงผู้จัดจำหน่ายหรือผู้รับเหมาก่อสร้างจากภายนอก รายใดรายหนึ่งเป็นพิเศษ เนื่องจากบริษัทมีการติดต่อกับคู่ค้าที่เป็นผู้จำหน่ายวัสดุก่อสร้างประมาณ 10 ราย และมีความสัมพันธ์อันดีต่อกัน โดยไม่มีการซื้อจากผู้จัดจำหน่ายรายใดเป็นสัดส่วนเกินกว่าร้อยละ 30 ของมูลค่าซื้อหรือจัดจ้างทั้งหมด ในขณะที่ในบางปีอาจมีการว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างภายนอกซึ่งคิดเป็นสัดส่วนที่ค่อนข้างสูงเมื่อเทียบกับมูลค่าซื้อหรือจัดจ้างรวม แต่ถือเป็นลักษณะธุรกิจปกติที่มีมูลค่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างจำนวนที่สูงตามขนาดของโครงการ ซึ่งในการว่าจ้างนั้น ผู้รับเหมาก่อสร้างจะต้องทำหนังสือสัญญาค้ำประกันงานให้แก่บริษัทตามมูลค่าจ้างด้วยเพื่อสร้างความเชื่อมั่นในผลงานและการดำเนินการก่อสร้างให้แก่บริษัท โดยบริษัทสามารถเลือกพิจารณาว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างภายนอกได้โดยการเปิดประมูลราคาจากผู้รับเหมาก่อสร้างภายนอกเสนอเข้ามา จึงทำให้ไม่มีการพึ่งพิงผู้รับเหมาก่อสร้างภายนอก รายใดรายหนึ่งแต่อย่างใด

### 3.6 ความเสี่ยงจากผลการเปลี่ยนแปลงนโยบายการปล่อยสินเชื่อของธนาคารพาณิชย์

การปรับตัวเพิ่มขึ้นและลดลง ของอัตราดอกเบี้ยจะเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้ความสามารถในการซื้อที่อยู่อาศัยของลูกค้าลดลงเนื่องจากลูกค้าส่วนใหญ่จะมีการขอสินเชื่อสำหรับที่อยู่อาศัยจากสถาบันการเงิน ดังนั้นการปรับตัวเพิ่มขึ้นของอัตราดอกเบี้ยและเงื่อนไขการผ่อนชำระเงินจะทำให้วงเงินในการกู้ยืมจากสถาบันลดลงและส่งผลให้ความสามารถในการซื้อที่อยู่อาศัยลดลงด้วย นอกจากนี้ อัตราดอกเบี้ยยังเป็นอีกปัจจัยสำคัญที่เป็นแรงจูงใจในการซื้อที่อยู่อาศัยของลูกค้า เมื่อมีการปรับอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมที่สูงขึ้นจะทำให้การตัดสินใจในการซื้อที่อยู่อาศัยของลูกค้าเป็นไปได้ยากขึ้นซึ่งจะทำให้เกิดการชะลอตัวในการตัดสินใจในการซื้อได้ อย่างไรก็ตามบริษัทได้มีการติดตามสภาพภาวะเศรษฐกิจของประเทศไทยที่อาจส่งผลกระทบต่ออัตราดอกเบี้ย ซึ่งทางบริษัทได้มีการจัดทำแผนการตลาดเพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ยและสามารถเลือกใช้แผนการตลาดให้เหมาะสมกับอัตราดอกเบี้ย ณ ขณะนั้นเพื่อที่จะเร่งอัตราการขายในกรณีที่ภาวะตลาดไม่เอื้ออำนวย ซึ่งจากประสบการณ์ที่ผ่านมากว่า 19 ปีในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ บริษัทได้เผชิญความผันผวนของภาวะเศรษฐกิจในประเทศไทยที่มีผลต่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งทางบริษัทสามารถที่จะรับมือและจัดการกับการเปลี่ยนแปลงต่างๆ ได้เป็นอย่างดี



## ความเสี่ยงจากการมีหุ้นที่มีมูลค่าสูงที่มีอิทธิพลต่อการกำหนดนโยบายการบริหารงาน

ณ วันที่ 28 สิงหาคม 2563 ได้ปิดสมุดทะเบียนผู้ถือหุ้น ปรากฏว่า กลุ่มอรรถบูรณ์วงศ์ เป็นถือหุ้นใหญ่ในบริษัท โดยคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 44.59 % ,นายชัยสิทธิ์ วิริยะเมตตากุล 9.99% ,นางสาวสุณี สดทันนทีมีสัดส่วน 5.31 % ,นางสาวพิชญา ต้นโสด มีสัดส่วน 2.81% ,นางสาววรัญญา ปิ่นสำอาจ 1.77% ,นางวรภา มนต์อารักษ์ มีสัดส่วน 1.80% ,โรงพยาบาลวิภาวดี จำกัด(มหาชน) 1.45% ,นางสาวณัฏฐา ทักษิณาทกุล 1.43% นายสมเกียรติ ไกรเกรียงศรี มีสัดส่วน 1.17% และเป็นประชาชนทั่วไป 29.68% ของทุนจดทะเบียนที่ออกและชำระแล้ว ดังนั้นบริษัทและผู้ถือหุ้นรายย่อยอาจมีความเสี่ยงจากการที่กลุ่มอรรถบูรณ์วงศ์ สามารถควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้เกือบทั้งหมดไม่ว่าจะเป็นเรื่องการแต่งตั้งกรรมการ หรือการขอมติในเรื่องอื่นที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ยกเว้นเรื่องกฎหมายหรือข้อบังคับบริษัทกำหนดให้ต้องได้รับเสียง 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ฉะนั้นผู้ถือหุ้นรายอื่นอาจไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อถ่วงดุลอำนาจเรื่องที่กลุ่มอรรถบูรณ์วงศ์เสนอได้ อย่างไรก็ตามบริษัทได้มีการแต่งตั้งกรรมการอิสระจำนวน 4 ท่านซึ่งเป็นประธานกรรมการ 1 ท่านและเป็นคณะกรรมการตรวจสอบจำนวน 3 ท่าน เพื่อทำหน้าที่ตรวจสอบและพิจารณาเพื่อป้องกันการขัดแย้งที่อาจเกิดขึ้นและเพื่อให้เกิดความโปร่งใสในการดำเนินงานของบริษัท

## ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงทางกฎระเบียบ และกฎหมายซึ่งอาจมีผลกระทบต่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ของบริษัท

การเปลี่ยนแปลงกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เป็นปัจจัยหนึ่งที่สามารถมีผลกระทบต่อต้นทุนการดำเนินงานและค่าใช้จ่ายของบริษัท ซึ่งถ้าหากไม่ได้มีการติดตามและศึกษากฎระเบียบอย่างครบถ้วนและให้เป็นปัจจุบันแล้วนั้นอาจจะทำให้บริษัทปฏิบัติไม่สอดคล้องกับกฎระเบียบที่ได้มีการปรับปรุงใหม่ และอาจมีผลกระทบต่อต้นทุนต่อบริษัทเนื่องจากต้องมีการแก้ไขดัดแปลงเพื่อให้เป็นไปอย่างถูกต้อง การเปลี่ยนแปลงที่สำคัญ อาทิเช่น พระราชบัญญัติจัดสรรที่ดิน พ.ศ. 2543 ซึ่งมีเนื้อหาที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานพัฒนาโครงการของบริษัท อาทิเช่น การกำหนดที่ดินจัดสรร การกำหนดพื้นที่ดินส่วนกลาง การกำหนดระเบียบชุมชน การประเมินรายงานผลกระทบสิ่งแวดล้อมและผลการตรวจสอบสภาพอาคารสูง อย่างไรก็ตามทางบริษัทได้มีการศึกษาและติดตาม พระราชบัญญัติดังกล่าว รวมถึงกฎระเบียบที่มีการปรับปรุงและที่เกี่ยวข้องต่างๆ อาทิเช่น การเปลี่ยนแปลงกฎระเบียบเกี่ยวกับการกำหนดเขตการใช้ประโยชน์ที่ดิน หรือ โครงการขนส่งมวลชนต่างๆ (ที่อาจจะมีการเวนคืน) เพื่อที่จะให้บริษัทปฏิบัติตามข้อกำหนดอย่างถูกต้องอย่างสม่ำเสมอและไม่เกิดปัญหาในอนาคต ซึ่งการปฏิบัติตามดังกล่าวจะทำให้บริษัทปรับตัวและแก้ไขการดำเนินงานของบริษัทได้อย่างทันทั่วถึงและไม่มีความจำเป็นที่จะต้องเปลี่ยนแปลงแบบแผนของโครงการในภายภาคหน้าในกรณีที่บริษัท ไม่ได้ติดตามการเปลี่ยนแปลงของกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องซึ่งเป็นต้นเหตุให้เกิดค่าใช้จ่ายที่สูงขึ้นแก่บริษัท

อย่างไรก็ตาม บริษัทได้ทำการศึกษา และติดตามการเปลี่ยนแปลงเกี่ยวกับกฎระเบียบต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะในปี 2563 ที่มีกฎหมายการเก็บภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง ซึ่งมีผลกระทบโดยตรงกับบริษัท ทางบริษัทได้เตรียมความพร้อมสำหรับการปรับเปลี่ยนการดำเนินการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงที่อาจเกิดขึ้นดังกล่าว ควบคู่ไปกับการศึกษาภาวะตลาดอย่างสม่ำเสมอ ซึ่งจากการเตรียมความพร้อมดังกล่าวทำให้บริษัทมั่นใจได้ว่าจะไม่ได้รับผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงดังกล่าวอย่างมีนัยสำคัญ

# 4

## สินทรัพย์ ที่ใช้ในการประกอบ ธุรกิจ



## สินทรัพย์หลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

สินทรัพย์หลักที่ใช้ในการดำเนินธุรกิจของ บริษัท ได้แก่ ที่ดินอาคารและอุปกรณ์ต้นทุนการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ต้นทุนการพัฒนาที่ดินและที่ดินรอการพัฒนา มีรายละเอียดดังนี้

### 4.1.1 อุปกรณ์สุทธิ

อุปกรณ์ - สุทธิของ บริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 วันที่ 31 ธันวาคม 2562 และ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 มีมูลค่าสุทธิตามบัญชีในงบการเงินรวม 33.37 ล้านบาท 13.28 ล้านบาท และ 21.61 ล้านบาทตามลำดับดังนี้ รายละเอียด:

รายการ	กรรมสิทธิ์	มูลค่าสุทธิตามบัญชี			ภาระผูกพัน
		วันที่ 31 ธันวาคม 2561	วันที่ 31 ธันวาคม 2562	วันที่ 31 ธันวาคม 2563	
อุปกรณ์สำนักงาน	เจ้าของ	0.46	0.43	0.50	none
เครื่องตกแต่งสำนักงาน	เจ้าของ	0.23	0.08	0.38	none
อุปกรณ์คอมพิวเตอร์	เจ้าของ	0.50	0.41	0.32	none
ยานพาหนะ	เจ้าของ	3.16	2.39	1.61	none
อุปกรณ์สำนักงานขาย	เจ้าของ	5.46	5.19	3.72	none
อุปกรณ์คอมพิวเตอร์สำนักงานขาย	เจ้าของ	0.04	0.08	0.05	none
เครื่องตกแต่งสำนักงานขาย	เจ้าของ	1.40	1.39	0.64	none
สำนักงานขาย	เจ้าของ	10.36	3.31	26.15	none
<b>รวมมูลค่าสุทธิตามบัญชี</b>		<b>21.61</b>	<b>13.28</b>	<b>33.37</b>	



## 4.1.2 ค่าใช้จ่ายในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

ต้นทุนการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ของ บริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 ที่มีมูลค่าทางบัญชีสุทธิในงบการเงินเท่ากับ 6,613.44 ล้านบาทซึ่งจะมีรายละเอียดดังนี้

ลำดับ	ชื่อโครงการ	พื้นที่(ไร่)	มูลค่าตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562	มูลค่าตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563	ราคาประเมิน	วันที่ประเมิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน(คุณต้องดูรายการจดจำนอง)
1	เลอริช พระราม 3	2-1-4.4	1.61	1.61	269.19 ลบ./ <sup>1</sup>	15 ต.ค. 56	เจ้าของ	ไม่มีภาระผูกพัน
2	ริชพาร์ค@เตาปูนอินเตอร์เซ็นจ์	3-0-64.6	93.75	61.18	606.20 ลบ./ <sup>2</sup>	15 ต.ค. 56	เจ้าของ	ไม่มีภาระผูกพัน
3	เดอะริชบิชโฮม สุขุมวิท 105	13-2-88	222.91	204.13	410.90 ลบ./ <sup>2</sup>	15 ต.ค. 56	เจ้าของ	ไม่มีภาระผูกพัน
4	ริชพาร์ค@เจ้าพระยา	2-0-86	155.13	147.45	88.60 ลบ./ <sup>4</sup>	3 มิ.ย. 56	เจ้าของ/6	ไม่มีภาระผูกพัน
5	เดอะริชวิลล์ ราชพฤกษ์	19-2-59.6	158.45	172.26	120.80 ลบ./ <sup>5</sup>	15 ต.ค. 56	เจ้าของ	ไม่มีภาระผูกพัน
6	เดอะริช@สาทร-ตากสิน	3-1-18.42	587.28	566.02	388.50 ลบ./ <sup>6</sup>	15 พ.ค. 57	เจ้าของ	จดจำนองเป็นหลักประกัน หุ่นกู้ วงเงิน 979.70 ล้านบาท
7	เดอะริช@นานา	2-0-44.10	1,586.86	1,919.58	1,005.36 ลบ./ <sup>1</sup>	8 ธ.ค. 58	เจ้าของ	จดจำนองเป็นหลักประกันกับสถาบันการเงิน ได้รับวงเงินรวม 1,480.00ลบ.
8	1. ริชพาร์ค@ทริปปี้ลสเตชั่น 2. เดอะริช พระราม9-ศรีนครินทร์	8-0-22	279.71 530.54	198.57 1,217.86	757.2 ลบ./ <sup>11</sup>	24 พ.ย. 58	เจ้าของ	ไม่มีภาระผูกพัน จดจำนองเป็นหลักประกันกับสถาบันการเงิน ได้รับวงเงินรวม 956.5 ลบ.
9	ริชพาร์คเทอมินอล@หลักสี่	3-0-19	802.90	625.06	-	-	เจ้าของ บริษัทย่อย	จดจำนองเป็นหลักประกันกับสถาบันการเงิน ได้รับวงเงินรวม 588.5 ลบ.
10	ดิเอทคอลเลกชั่น	0-2-52	161.65	152.62	-	-	เจ้าของ	จดจำนองเป็นหลักประกัน หุ่นกู้ วงเงิน 979.70 ล้านบาท
11	เดอะริช อเวนิว	1-66-7	228.66	212.71	-	-	เจ้าของ	จดจำนองเป็นหลักประกันกับสถาบันการเงิน ได้รับวงเงินรวม 160 ลบ.
12	เดอะริช เอกมัย		809.67	826.24	728.65 ลบ./ <sup>12</sup>	19 ต.ค. 61	เจ้าของ บริษัทย่อย	จดจำนองเป็นหลักประกันกับสถาบันการเงิน ได้รับวงเงินรวม 1,201.00 ลบ.
13	ริชพอยท์ วุฒากาศ	2-3-34.80	294.97	308.15	268.95 ลบ./ <sup>13</sup>	25 ก.ค. 62	เจ้าของ	จดจำนองเป็นหลักประกันกับสถาบันการเงิน ได้รับวงเงินรวม 161.40 ลบ.
รวมทั้งสิ้น			5,914.09	6,615.44				

หมายเหตุ :

/1 ประเมินราคาโดย บจก.เอเจนซี่ ฟอร์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส ซึ่งเป็นบริษัทประเมินมูลค่าทรัพย์สินที่ได้รับความเห็นชอบจาก สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ โดยประเมินมูลค่าสินทรัพย์ด้วยวิธีการเปรียบเทียบราคาตลาด (Market Approach)

/2 ประเมินราคาโดย บจก.เอเจนซี่ ฟอร์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส ซึ่งเป็นบริษัทประเมินมูลค่าทรัพย์สินที่ได้รับความเห็นชอบจาก สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ โดยประเมินมูลค่าสินทรัพย์ด้วยวิธีมูลค่าคงเหลือ

/3 ประเมินราคาโดย บจก.ไกร เอสทีเมชั่น ซึ่งเป็นบริษัทประเมินมูลค่าทรัพย์สินที่ได้รับความเห็นชอบจาก สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ โดยประเมินมูลค่าสินทรัพย์ด้วยวิธีการเปรียบเทียบข้อมูลตลาด

- /4 ประเมินราคาโดย บจก.เอเจนซี ฟอร์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส ซึ่งเป็นบริษัทประเมินมูลค่าทรัพย์สินที่ได้รับความเห็นชอบจาก สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ โดยประเมินมูลค่าสินทรัพย์ด้วยวิธีต้นทุน (Cost Approach)
- /5 ประเมินราคาโดย บจก.แลนด์มาร์ค คอนซัลแทนส์ ซึ่งเป็นบริษัทประเมินมูลค่าทรัพย์สินที่ได้รับความเห็นชอบจาก สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ โดยประเมินมูลค่าสินทรัพย์ด้วยวิธีการเปรียบเทียบราคาตลาด (Market Approach)
- /6 บริษัทได้ทำการซื้อที่ดินและได้ออกรกรรมสิทธิ์ ณ วันที่ 29 พฤศจิกายน 2556
- /7 ราคาประเมินที่ต่ำกว่ามูลค่าตามบัญชีเนื่องจาก ณ วันที่ประเมินราคาทรัพย์สิน ทรัพย์สินดังกล่าวยังไม่มีการสร้างสิ่งปลูกสร้างใดๆทั้งสิ้น ซึ่ง ณ วันที่ 31 มีนาคม 2557 โครงการดังกล่าวได้มีการเริ่มพัฒนาจึงเกิดการบันทึกบัญชีเข้าไปในมูลค่าตามบัญชี
- /8 ราคาประเมินที่ต่ำกว่ามูลค่าตามบัญชีเนื่องจาก ณ วันที่ประเมินราคาทรัพย์สิน ทรัพย์สินดังกล่าวยังไม่มีการสร้างสิ่งปลูกสร้างใดๆทั้งสิ้น รวมทั้งมีการบันทึกบัญชีค่าถมที่ดิน และค่าพัฒนาโครงการเข้าไปในมูลค่าตามบัญชี
- /9 ราคาประเมินที่ต่ำกว่ามูลค่าตามบัญชีเนื่องจาก ณ วันที่ประเมินราคาทรัพย์สิน ทรัพย์สินดังกล่าวยังไม่มีการสร้างสิ่งปลูกสร้างใดๆทั้งสิ้น รวมทั้งมีการบันทึกบัญชีค่าถมที่ดิน และค่าพัฒนาโครงการเข้าไปในมูลค่าตามบัญชี
- /10 ประเมินราคาโดย บจก.เอเจนซี ฟอร์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส ซึ่งเป็นบริษัทประเมินมูลค่าทรัพย์สินที่ได้รับความเห็นชอบจาก สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ โดยประเมินมูลค่าสินทรัพย์ด้วยวิธีต้นทุน (Cost Approach)
- /11 ประเมินราคาโดย บจก.ฟิวเจอร์ แอฟโฟรซัล จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทประเมินมูลค่าทรัพย์สินที่ได้รับความเห็นชอบจาก ธนาคารเกียรตินาคิน จำกัด (มหาชน) โดยประเมินมูลค่าสินทรัพย์ด้วยวิธีการเปรียบเทียบราคาตลาด (Market Approach)

### 4.1.3 เงินมัดจำค่าที่ดิน

ณ 31 ธันวาคม 2563 = 112.31 ล้านบาท ซึ่งอยู่ระหว่างการศึกษาโครงการ

## 4.2 สินทรัพย์ไม่มีตัวตน

สินทรัพย์ไม่มีตัวตน ของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 , 31 ธันวาคม 2562 และวันที่ 31 ธันวาคม 2563 มีสินทรัพย์ไม่มีตัวตนที่ใช้ในการประกอบธุรกิจในงบการเงินเท่ากับ 0.35 ล้านบาท , 0.62 ล้านบาทและ 0.78 ล้านบาท ตามลำดับ โดยมีรายละเอียด ดังนี้

หน่วย : ล้านบาท

	มูลค่าสุทธิตามบัญชี		
รายการ	31 ธันวาคม 2561	31 ธันวาคม 2562	31 ธันวาคม 2563
โปรแกรมบัญชี	0.35	0.62	0.78

## 4.3 สรุปลักษณะสำคัญสัญญาอื่นที่ เกี่ยวข้อง

### 4.3.1 สัญญาเช่าและบริการสิ่งปลูกสร้าง

บริษัทได้เช่าพื้นที่สำนักงานซึ่งใช้เป็นที่ตั้งสำนักงานใหญ่จำนวน 1 ฉบับ โดยมีสรุปลักษณะสำคัญของสัญญาเช่า ดังนี้

#### 4.3.1.1 สัญญาเช่า

- คู่สัญญา : บริษัท อรรถบูรณ์สินทรัพย์ จำกัด (“ผู้ให้เช่า”) ซึ่งเป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกันกับบริษัท
- สถานที่เช่า : บริษัท ริชี่ เฟลซ 2002 จำกัด (มหาชน) (“ผู้เช่า”)  
: พื้นที่ในอาคารอรรถบูรณ์ บริเวณห้องเลขที่ 701 ชั้น 7 ซึ่งตั้งอยู่ที่ 667/15 ถนนจรัลสนิทวงศ์ แขวงอรุณอมรินทร์ เขตบางกอกน้อย กรุงเทพฯ มีพื้นที่ใช้สอยรวมประมาณ 772 ตารางเมตร
- ระยะเวลา : 1 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2563 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2563
- อัตราค่าเช่า : ค่าเช่าสถานที่ จำนวน 115,800 บาทต่อเดือน
- เงื่อนไขการต่อสัญญา : หากบริษัทมีความประสงค์จะเช่าสถานที่เช่าต่อไปหลังจากครบกำหนดเวลาการเช่า บริษัทจะต้องแจ้งความประสงค์ให้ผู้ให้เช่าทราบเป็นลายลักษณ์อักษรเป็นเวลาอย่างน้อย 120 วัน และคู่สัญญาจะต้องเจรจาตกลงเกี่ยวกับอัตราค่าเช่ากันใหม่ให้แล้วเสร็จก่อนครบกำหนดอายุการเช่าไม่น้อยกว่า 30 วัน

#### 4.3.1.2 สัญญาบริการ

- คู่สัญญา : บริษัท อรรถบูรณ์สินทรัพย์ จำกัด (“ผู้ให้บริการ”) ซึ่งเป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกันกับบริษัท
- สถานที่ให้บริการ : บริษัท ริชี่ เฟลซ 2002 จำกัด (มหาชน) (“ผู้รับบริการ”)  
: พื้นที่ในอาคารอรรถบูรณ์ บริเวณห้องเลขที่ 701 ชั้น 7 ซึ่งตั้งอยู่ที่ 667/15 ถนนจรัลสนิทวงศ์ แขวงอรุณอมรินทร์ เขตบางกอกน้อย กรุงเทพฯ มีพื้นที่ใช้สอยรวมประมาณ 772 ตารางเมตร
- ระยะเวลา : 1 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2563 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2563
- อัตราค่าบริการ : ค่าบริการสถานที่ จำนวน 82,604 บาทต่อเดือน
- เงื่อนไขการต่อสัญญา : สัญญาบริการจะสิ้นสุดลงเมื่อครบอายุสัญญาเช่าพื้นที่ในอาคารอรรถบูรณ์ โดยสัญญาบริการจะมีผลตลอดระยะเวลาที่สัญญาเช่ามีผลใช้บังคับอยู่

### 4.3.2 สัญญาก่อสร้าง (จัดซื้ออพตตข้อมูลเรียบร้อยแล้ว)

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทมีสัญญาก่อสร้างที่ยังไม่สิ้นสุดสัญญา ดังนี้

โครงการ	สัญญา/คู่สัญญา	อายุสัญญา	ค่าตอบแทน/ เงื่อนไขการจ่ายค่า ตอบแทน
เดอะริช พระราม9- ศรีนครินทร์ ทริปเปิ้ลสเตชั่น	สัญญาว่าจ้างเหมาก่อสร้างงานโครงสร้าง บมจ.ริชี่ เฟลช 2002 (“ผู้ว่าจ้าง”) บจก.ที.ที.เอส. เอ็นจิเนียริง (2004) (“ผู้รับจ้าง”)	วันที่ 1 มิถุนายน 2562 ถึงวัน ที่ 15 กุมภาพันธ์ 2564	ค่าก่อสร้างรวม 774,000,000.00 บาท
เดอะริช พระราม9- ศรีนครินทร์ ทริปเปิ้ลสเตชั่น	สัญญาซื้อขายลิฟต์โดยสาร บมจ.ริชี่ เฟลช 2002 (“ผู้ซื้อ”) บมจ. โคนะ (“ผู้ขาย”)	วันที่ 11 มิถุนายน 2562 ถึง วันที่ 15 ธันวาคม 2563	ราคาซื้อขายรวม 17,200,000.00 บาท
เดอะริชวิลล์ ราชพฤกษ์	สัญญาซื้อ-ขาย ผลิตภัณฑ์สำเร็จรูป บมจ.ริชี่ เฟลช 2002 (“ผู้ซื้อ”) บจก.สยามพรี คาสท์คอนกรีต (“ผู้ขาย”)	วันที่ 23 มิถุนายน 2563 ถึง วันที่ 30 พฤศจิกายน 2563	ราคาซื้อขายรวม 20,940,167.50 บาท
เดอะริชวิลล์ ราชพฤกษ์	สัญญาจ้างก่อสร้างบ้าน บมจ.ริชี่ เฟลช 2002 (“ผู้ว่าจ้าง”) บจก.สยามพรี คาสท์คอนกรีต (“ผู้รับจ้าง”)	วันที่ 23 มิถุนายน 2563 ถึง วันที่ 30 พฤศจิกายน 2563	ราคาซื้อขายรวม 3,454,915.24 บาท
เดอะริชวิลล์ ราชพฤกษ์	สัญญาจ้างก่อสร้างบ้าน บมจ.ริชี่ เฟลช 2002 (“ผู้ว่าจ้าง”) บจก. ดับเบิลยูดับเบิลยู อิลเล็คทริก (“ผู้รับจ้าง”)	วันที่ 14 กรกฎาคม 2563 ถึง วันที่ 11 ธันวาคม 2563	ราคาซื้อขายรวม 6,010,107.80 บาท
เดอะริชวิลล์ ราชพฤกษ์	สัญญาจ้างก่อสร้างบ้าน บมจ.ริชี่ เฟลช 2002 (“ผู้ว่าจ้าง”) บจก. ดับเบิลยูดับเบิลยู อิลเล็คทริก (“ผู้รับจ้าง”)	วันที่ 10 พฤศจิกายน 2563 ถึงวันที่ 25 มีนาคม 2564	ราคาซื้อขายรวม 5,712,604.63 บาท

### 4.3.3 สัญญาจ้างบริหารงานก่อสร้าง

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทมีสัญญาจ้างบริหารงานก่อสร้าง ดังนี้

โครงการ	คู่สัญญา/ขอบเขตของงาน	อายุสัญญา	ค่าตอบแทน/ เงื่อนไขการจ่ายค่า ตอบแทน
เดอะริช พระราม9- ศรีนครินทร์ ทริปเปิ้ลสเตชั่น	สัญญาว่าจ้างบริหารงานก่อสร้าง บมจ.ริชี่ เฟลช 2002 (“ผู้ว่าจ้าง”) บจก.พีเอ็มซี อินเตอร์คอร์ด (“ผู้รับจ้าง”)	วันที่ 31 พฤษภาคม 2561 ถึงวันที่ 15 กุมภาพันธ์ 2564	ค่าตอบแทนแบบเหมา รวมคิดเป็นเงินทั้งสิ้น 9,630,000.00 บาท



#### 4.3.4 สัญญาจ้างออกแบบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 มีสัญญาออกแบบ ดังนี้

โครงการ	สัญญา/คู่สัญญา	อายุสัญญา	ค่าตอบแทน/ เงื่อนไขการจ่ายค่า ตอบแทน
เดอะริช พระราม9- ศรีนครินทร์ ทริปเปิ้ลสเตชั่น	สัญญาว่าจ้างออกแบบโครงการ บมจ.ริชี่ เฟลช 2002 (“ผู้ว่าจ้าง”) บจก. อะตอม ดีไซน์ (“ผู้รับจ้าง”)	วันที่ 15 มกราคม 2561 ถึง วันที่ 15 กุมภาพันธ์ 2564	ค่าตอบแทนแบบเหมา รวมคิดเป็นเงินทั้งสิ้น 8,560,000.00 บาท
เดอะริช พระราม9- ศรีนครินทร์ ทริปเปิ้ลสเตชั่น	สัญญาว่าจ้างออกแบบโครงการ บมจ.ริชี่ เฟลช 2002 (“ผู้ว่าจ้าง”) บจก. เบสิค ดีไซน์ (“ผู้รับจ้าง”)	วันที่ 1 กุมภาพันธ์ 2561 ถึง วันที่ 15 กุมภาพันธ์ 2564	ค่าตอบแทนแบบเหมา รวมคิดเป็นเงินทั้งสิ้น 1,391,000.00 บาท
เดอะริช พระราม9- ศรีนครินทร์ ทริปเปิ้ลสเตชั่น	สัญญาว่าจ้างออกแบบโครงการ บมจ.ริชี่ เฟลช 2002 (“ผู้ว่าจ้าง”) บจก. จีโอ ดีไซน์ (“ผู้รับจ้าง”)	วันที่ 1 กุมภาพันธ์ 2561 ถึง วันที่ 15 กุมภาพันธ์ 2564	ค่าตอบแทนแบบเหมา รวมคิดเป็นเงินทั้งสิ้น 1,200,000.00 บาท
เดอะริช เอกมัย	สัญญาว่าจ้างออกแบบโครงการ บมจ.ริชี่ เฟลช 2002 (“ผู้ว่าจ้าง”) บจก. อะตอม ดีไซน์ (“ผู้รับจ้าง”)	วันที่ 1 สิงหาคม 2561 ถึง วันที่ 31 ธันวาคม 2563	ค่าตอบแทนแบบเหมา รวมคิดเป็นเงินทั้งสิ้น 7,704,000.00 บาท
เดอะริช เอกมัย	สัญญาว่าจ้างออกแบบโครงการ บมจ.ริชี่ เฟลช 2002 (“ผู้ว่าจ้าง”) บจก. เบสิค ดีไซน์ (“ผู้รับจ้าง”)	วันที่ 1 กันยายน 2561 ถึง วันที่ 31 ธันวาคม 2563	ค่าตอบแทนแบบเหมา รวมคิดเป็นเงินทั้งสิ้น 1,337,500.00 บาท
เดอะริช เอกมัย	สัญญาว่าจ้างออกแบบโครงการ บมจ.ริชี่ เฟลช 2002 (“ผู้ว่าจ้าง”) บจก. ดับเบิลยู อี พี เอ็นจิเนียริง พาร์ทเนอร์ส (“ผู้รับจ้าง”)	วันที่ 1 กันยายน 2561 ถึง วันที่ 31 ธันวาคม 2563	ค่าตอบแทนแบบเหมา รวมคิดเป็นเงินทั้งสิ้น 2,086,500.00 บาท
ริชพ้อยท์ @ บีทีเอส วุฒากาศ	สัญญาว่าจ้างออกแบบโครงการ บมจ.ริชี่ เฟลช 2002 (“ผู้ว่าจ้าง”) บจก. แพลน สตูดิโอ (“ผู้รับจ้าง”)	วันที่ 4 เมษายน 2562 ถึง วันที่ 31 ธันวาคม 2564	ค่าตอบแทนแบบเหมา รวมคิดเป็นเงินทั้งสิ้น 5,800,000.00 บาท
ริชพ้อยท์ @ บีทีเอส วุฒากาศ	สัญญาว่าจ้างออกแบบโครงการ บมจ.ริชี่ เฟลช 2002 (“ผู้ว่าจ้าง”) บจก. เน็กซ์ ทู เอ็นดี (“ผู้รับจ้าง”)	วันที่ 21 กุมภาพันธ์ 2562 ถึง วันที่ 31 ธันวาคม 2564	ค่าตอบแทนแบบเหมา รวมคิดเป็นเงินทั้งสิ้น 1,487,500.00 บาท
ริชพ้อยท์ @ บีทีเอส วุฒากาศ	สัญญาว่าจ้างออกแบบโครงการ บมจ.ริชี่ เฟลช 2002 (“ผู้ว่าจ้าง”) บจก. มินเนอร์วา เอ็นจิเนียริง ดีไซน์ (“ผู้รับจ้าง”)	วันที่ 7 มีนาคม 2562 ถึง วันที่ 31 ธันวาคม 2564	ค่าตอบแทนแบบเหมา รวมคิดเป็นเงินทั้งสิ้น 1,070,000.00 บาท

โครงการ	สัญญา/คู่สัญญา	อายุสัญญา	ค่าตอบแทน/ เงื่อนไขการจ่ายค่า ตอบแทน
ริชพ้อยท์ @ บีทีเอส วุฒากาศ	สัญญาว่าจ้างออกแบบโครงการ บมจ.ริช เฟลซ 2002 (“ผู้ว่าจ้าง”) บจก. เรียวสเปซเมคเกอร์ (“ผู้รับจ้าง”)	วันที่ 2 พฤษภาคม 2562 ถึง วันที่ 31 ธันวาคม 2564	ค่าตอบแทนแบบเหมา รวมคิดเป็นเงินทั้งสิ้น 550,000.00 บาท
ริชพ้อยท์ @ บีทีเอส วุฒากาศ	สัญญาว่าจ้างออกแบบโครงการ บมจ.ริช เฟลซ 2002 (“ผู้ว่าจ้าง”) บจก. ฟิสต์ (“ผู้รับจ้าง”)	วันที่ 10 มิถุนายน 2562 ถึง วันที่ 31 ธันวาคม 2564	ค่าตอบแทนแบบเหมา รวมคิดเป็นเงินทั้งสิ้น 1,234,000.00 บาท
ริชพ้อยท์ @ บีทีเอส วุฒากาศ	สัญญาว่าจ้างออกแบบโครงการ บมจ.ริช เฟลซ 2002 (“ผู้ว่าจ้าง”) บจก. แพลน สตูดิโอ (“ผู้รับจ้าง”)	วันที่ 12 สิงหาคม 2562 ถึง วันที่ 31 ธันวาคม 2564	ค่าตอบแทนแบบเหมา รวมคิดเป็นเงินทั้งสิ้น 2,070,000.00 บาท

# 5

## ข้อพิพาท ทางกฎหมาย



บริษัทมีข้อพิพาททางกฎหมาย ซึ่งเป็นคดีหรือข้อพิพาทที่ยังไม่สิ้นสุด ที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น ข้อมูล ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 มีจำนวน 1 คดี สรุปได้ดังนี้

## 1. คดีหมายเลขดำที่ พ.680/2559 ศาลแพ่งกรุงเทพใต้

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

คดีนี้เมื่อวันที่ 31 มีนาคม 2559 ในข้อหาหรือฐานความผิด ผิดสัญญาจะซื้อจะขาย เรียกค่าเสียหาย เป็นทุนทรัพย์ 303,968,842 บาท ปัจจุบันศาลชั้นต้นพิพากษาให้จำเลยคืนเงินมัดจำ 145,000,000 บาท พร้อมด้วยดอกเบี้ยอัตราร้อยละ 7.5 ต่อปี นับจากวันที่ 6 ตุลาคม 2558 เป็นต้นไปจนกว่าจะชำระให้โจทก์เสร็จสิ้น ส่วนฟ้องแย้งของจำเลยให้ยกค่าฤชาธรรมเนียมให้เป็นพับ

จำเลยได้ยื่นอุทธรณ์พร้อมยื่นคำร้องขอทุเลาการบังคับคดี เมื่อวันที่ 28 พฤศจิกายน 2561 และโจทก์ได้ยื่นคำแก้อุทธรณ์และคำร้องขอคัดค้านการขอทุเลาบังคับคดีในวันที่ 8 กุมภาพันธ์ 2562 ขณะนี้รอคำสั่งและคำพิพากษาศาลอุทธรณ์ วันที่ 5 มีนาคม 2563 ศาลอุทธรณ์พิพากษายืนตามศาลชั้นต้น

จำเลยได้ยื่นฎีกาพร้อมยื่นคำร้องขอทุเลาการบังคับคดี เมื่อวันที่ 30 เมษายน 2563 และโจทก์ได้ยื่นคำแก้ฎีกาและคำร้องขอคัดค้านการขอทุเลาบังคับคดีในวันที่ 6 มิถุนายน 2563 ขณะนี้รอคำสั่งและคำพิพากษาศาลฎีกา

# 6

ข้อมูลทั่วไป  
และข้อมูลสำคัญ  
ของบริษัท





## ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญของบริษัท

ชื่อบริษัทที่ออกหลักทรัพย์	: บริษัท ริชี เพลซ 2002 จำกัด (มหาชน) <b>RICHY PLACE 2002 PUBLIC COMPANY LIMITED</b>
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	: ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 667/15 อาคารอรรถบูรณ์ ชั้น 7 ถนนจรัญสนิทวงศ์ แขวงอรุณอมรินทร์ เขตบางกอกน้อย กรุงเทพมหานคร 10700
เลขทะเบียนบริษัท	: 0107556000655
โทรศัพท์	: 1343 หรือ 0-2886-1816-7
โทรสาร	: 0-2886-1060
Website	: <a href="http://www.richy.co.th">www.richy.co.th</a>
หุ้นสามัญ	: 1,578,815,237 หุ้น ราคาพาร์ หุ้นละ 1 บาท
ทุนจดทะเบียน	: 1,578,815,237 บาท
ทุนที่ชำระแล้ว	: 1,194,226,151 บาท
เลขานุการบริษัท	: นางศรัณย์ธร ศรีสุนทร
โทรศัพท์	: 1343 หรือ 0-2886-1816-7
โทรสาร	: 0-2886-1060
อีเมลล์	: <a href="mailto:saranthorn.s@richy.co.th">saranthorn.s@richy.co.th</a>

## 1. นักลงทุนสัมพันธ์

**บริษัท ริชี เฟลช 2002 จำกัด (มหาชน)**

667/15 อาคารอรรณพบุรี ชั้น 7 ถ.เจริญสุขนิทวงศ์ แขวงอรุณอมรินทร์

เขตบางกอกน้อย กรุงเทพมหานคร 10700

โทรศัพท์ 1343 หรือ 0-2886-1816-7 ต่อ 444 โทรสาร 0-2886-1060

website : [www.richy.co.th](http://www.richy.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](http://www.set.or.th/tsd).

E-Mail: [SETContactCenter@set.or.th](mailto:SETContactCenter@set.or.th)

## 3. ผู้สอบบัญชี

**นางสาววันนิสา งามบัวทอง**

ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขทะเบียน 6838

บริษัท สอบบัญชีธรรมนิติ จำกัด

เลขที่ 178 อาคารธรรมนิติ ชั้น 6-7 ซอยเพิ่มทรัพย์ (ประชาชื่น20)

ถนนประชาชื่น แขวงบางซื่อ เขตบางซื่อ กรุงเทพฯ 10800 หรือ

**นายพีระเดช พงษ์เสถียรศักดิ์**

ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขทะเบียน 4752

บริษัท สอบบัญชีธรรมนิติ จำกัด

เลขที่ 178 อาคารธรรมนิติ ชั้น 6-7 ซอยเพิ่มทรัพย์ (ประชาชื่น20)

ถนนประชาชื่น แขวงบางซื่อ เขตบางซื่อ กรุงเทพฯ 10800 หรือ

**นางสาวธัญพร ตั้งธโนปจัย**

ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขทะเบียน 9169

บริษัท สอบบัญชีธรรมนิติ จำกัด

เลขที่ 178 อาคารธรรมนิติ ชั้น 6-7 ซอยเพิ่มทรัพย์ (ประชาชื่น20)

ถนนประชาชื่น แขวงบางซื่อ เขตบางซื่อ กรุงเทพฯ 10800 หรือ

**นางสาวโชติมา กิจศิริกร**

ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขทะเบียน 7318

บริษัท สอบบัญชีธรรมนิติ จำกัด

เลขที่ 178 อาคารธรรมนิติ ชั้น 6-7 ซอยเพิ่มทรัพย์ (ประชาชื่น20) ถนนประชาชื่น  
แขวงบางซื่อ เขตบางซื่อ กรุงเทพฯ 10800 และ

**นางสาวชุตินันท์ กอประเสริฐถาวร**

ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขทะเบียน 9201

บริษัท สอบบัญชีธรรมนิติ จำกัด

เลขที่ 178 อาคารธรรมนิติ ชั้น 6-7 ซอยเพิ่มทรัพย์ (ประชาชื่น20) ถนนประชาชื่น  
แขวงบางซื่อ เขตบางซื่อ กรุงเทพฯ 10800