



## นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท ร่มโพธิ์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) จดทะเบียนก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 27 กันยายน 2532 ด้วยทุนจดทะเบียนจำนวน 1 ล้านบาท โดยกลุ่มของนางสาวสิริรัตน์ สาตราภัย โดยมีวัตถุประสงค์เริ่มแรก คือ การซื้อขายที่ดินเพื่อเก็งกำไรในเขตพื้นที่จังหวัดภูเก็ต ภายใต้อำนาจ “บริษัท คันทรี คลับ จำกัด” ต่อมากลุ่มของ นายเด่นชัย หุตะจุฑะ ซึ่งเป็นผู้ที่มีความรู้และประสบการณ์ในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ได้เล็งเห็นโอกาสว่าที่ดินที่บริษัทครอบครองอยู่นั้นอยู่ในทำเลที่มีศักยภาพจึงได้ซื้อหุ้นจากกลุ่มของนางสาวสิริรัตน์ สาตราภัย ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นเดิม โดยมีวัตถุประสงค์หลัก เพื่อนำที่ดินที่บริษัทถือครองมาพัฒนาต่อยอดและพัฒนาเป็นอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย หลังจากนั้นจึงได้เริ่มพัฒนาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์อย่างจริงจังนับจากปี 2550 เป็นต้นมา รวมถึงเปลี่ยนชื่อบริษัทเป็น “บริษัท ร่มโพธิ์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด”

ภายหลังจากการบริหารงานของเด่นชัย หุตะจุฑะ บริษัทได้บุกเบิกและพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยได้เริ่มต้นด้วยการพัฒนาโครงการบ้านเดี่ยวระดับสูง (Luxury Class) บนพื้นที่หาดราไวย์ในปี 2551 แต่จากการวิจัยทางการตลาดและศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภคพบว่าผลิตภัณฑ์ประเภทคอนโดมิเนียมมีความเหมาะสมกับความต้องการผู้บริโภคในทำเลที่ตั้งดังกล่าวมากกว่า บริษัทจึงได้ปรับแผนธุรกิจมาเน้นการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียมและได้เปิดตัวโครงการคอนโดมิเนียมภายใต้แบรนด์ “The Title” ซึ่งเป็นคอนโดมิเนียมประเภทแนวราบ (Low rise) ความสูง 4 ชั้น ตั้งอยู่บริเวณพื้นที่หาดราไวย์ จังหวัดภูเก็ต ในปี 2554 ซึ่งเป็นการต่อยอดทางธุรกิจโดยอาศัยจุดแข็งจากการพัฒนาที่ดินที่อยู่ในการครอบครองของบริษัท และด้วยทำเลที่ตั้งที่โดดเด่น การออกแบบโครงการที่เป็นเอกลักษณ์ การให้ความสำคัญกับคุณภาพการก่อสร้าง ตลอดจนสภาพแวดล้อมของโครงการที่เน้นความร่มรื่นและให้ความรู้สึกเสมือนการพักผ่อนในโรงแรมหรือรีสอร์ท โดยมีจุดมุ่งหมายเพื่อสร้างความคุ้มค่าและความประทับใจแก่ลูกค้า จึงทำให้โครงการที่บริษัทพัฒนาได้รับการตอบรับที่ดีจากลูกค้าอย่างต่อเนื่อง ซึ่งหลังจากโครงการ The Title Phuket หาดราไวย์ เฟส 1 (“The Title หาดราไวย์ เฟส 1”) เปิดขายในปี 2554 ประสบความสำเร็จในแง่ของยอดขาย บริษัทจึงได้พัฒนาโครงการ The Title Phuket หาดราไวย์ เฟส 2 (“The Title หาดราไวย์ เฟส 2”), โครงการ The Title Phuket หาดราไวย์ เฟส 3 (“The Title หาดราไวย์ เฟส 3”) และโครงการ The Title Residencies Naiyang Phuket เฟส 1 (“The Title หาดในยาง เฟส 1”) และ The Title Residencies Naiyang Phuket เฟส 2 (“The Title หาดในยาง เฟส 2”) อย่างต่อเนื่องในช่วงปี 2555-2560 เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าเพิ่มเติม นอกจากนี้บริษัทอยู่ระหว่างการพัฒนา โครงการคอนโดมิเนียม The Title Phuket หาดราไวย์ เฟส 5 Zone 1 (The Title หาดราไวย์ เฟส 5 โซน 1) และ โครงการคอนโดมิเนียม The Title Phuket หาดราไวย์ เฟส 5 Zone 2 (“The Title หาดราไวย์ เฟส 5 โซน 2”) และยังคงศึกษาความเป็นไปได้ที่จะพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในทำเลอื่นๆที่มีศักยภาพอย่างต่อเนื่อง โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทมีทุนจดทะเบียน 200 ล้านบาท และมีทุนชำระแล้ว 200 ล้านบาท มีสำนักงานตั้งอยู่เลขที่ 53 ถนนสุคนธสวัสดิ์ แขวงลาดพร้าว เขตลาดพร้าว กรุงเทพมหานคร



บริษัท ร่มโพธิ์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน)

ทั้งนี้ ประวัติความเป็นมาและแผนการที่สำคัญของบริษัท สามารถสรุปได้ดังนี้

#### ปี 2532

- จดทะเบียนก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 27 กันยายน 2532 โดยกลุ่มของนางสาวสิริรัตน์ ศาตราภัย โดยมีวัตถุประสงค์เริ่มแรก คือ การซื้อขายที่ดินเพื่อเก็งกำไรในเขตพื้นที่จังหวัดภูเก็ต ภายใต้ชื่อ “บริษัท คันทรี คลับ จำกัด” ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรกจำนวน 1 ล้านบาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 10,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท โดยมีสำนักงาน ตั้งอยู่เลขที่ 267/4 ซอยสุขุมวิท 22 (สายน้ำทิพย์) ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตัน เขตพระโขนง กรุงเทพมหานคร

#### ปี 2550

- กลุ่มของนายเด่นคนัย หุตะจุฑะซึ่งเป็นผู้ที่มีความรู้และประสบการณ์ในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ได้สังเกตเห็นถึงศักยภาพของที่ดินที่บริษัทถือครอง จึงได้ทำบันทึกข้อตกลงร่วมลงทุนเพื่อซื้อหุ้นจากกลุ่มของนางสาวสิริรัตน์ ศาตราภัยซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นเดิม โดยมีวัตถุประสงค์หลัก คือ นำที่ดินที่บริษัทถือครองบริเวณหาดราไวย์ จังหวัดภูเก็ต มาพัฒนาเป็นอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย โดยมีเงื่อนไขตามสัญญาบันทึกข้อตกลงร่วมลงทุนกับผู้ถือหุ้นเดิมที่จะทยอยชำระค่าหุ้นต่อเมื่อสามารถพัฒนาและขายอสังหาริมทรัพย์บนที่ดินดังกล่าวได้
- เปลี่ยนชื่อบริษัทเป็น “บริษัท ร่มโพธิ์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด” และเปลี่ยนวัตถุประสงค์การประกอบธุรกิจเป็นพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

#### ปี 2551

- เริ่มพัฒนาโครงการบ้านเดี่ยวระดับสูง (Luxury Class) เพื่อขายโดยใช้ชื่อว่า Villa แต่จากการวิจัยทางการตลาดและศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภคพบว่าผลิตภัณฑ์ประเภทคอนโดมิเนียมมีความเหมาะสมกับความต้องการผู้บริโภคในทำเลที่ตั้งดังกล่าวมากกว่า จึงได้ปรับแผนธุรกิจมาเน้นการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียม

#### ปี 2554

- เปลี่ยนรูปแบบการพัฒนาที่ดินจากบ้านเดี่ยวระดับสูง (Luxury Class) เป็นการคอนโดมิเนียมแนวราบ (Low rise) โดยเน้นรูปแบบโครงการสไลด์รีสอร์ท ด้วยการเปิดขายโครงการ The Title หาดราไวย์ เฟส 1 โดยเป็นโครงการคอนโดมิเนียม ความสูง 4 ชั้น บนพื้นที่ 4-2-66.80 ไร่ จำนวน 160 ยูนิต ตั้งอยู่ที่บริเวณหาดราไวย์ ตำบลราไวย์ อำเภอเมืองภูเก็ต จังหวัดภูเก็ต มูลค่าโครงการประมาณ 494 ล้านบาท
- ย้ายสำนักงานใหญ่ ไปยัง เลขที่ 39/133 ซอยประชาอุทิศ 91 แขวงทุ่งครุ เขตทุ่งครุ กรุงเทพมหานคร





ปี 2555 - 2557

- กลุ่มของนายเด่นดนัย หุตะจุฑะได้ซื้อหุ้นจากนางสาวสิริรัตน์ ศาตราภัยซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นเดิมตามสัญญาบันทึกข้อตกลงร่วมลงทุนที่ได้ทำขึ้นในปี 2550
- บริษัทเปิดขายโครงการ The Tide หาดราไวย์ เฟส 2 ซึ่งเป็นโครงการคอนโดมิเนียม ความสูง 4 ชั้น บนพื้นที่ประมาณ 4-2-91.80 ไร่ จำนวน 120 ยูนิต ตั้งอยู่ที่บริเวณหาดราไวย์ ตำบลราไวย์ อำเภอเมืองภูเก็ต จังหวัดภูเก็ต ซึ่งอยู่ติดกับพื้นที่เดิมของโครงการ The Tide เฟส 1 มูลค่าโครงการประมาณ 452 ล้านบาท
- บริษัทได้มีมติจ่ายปันผลในอัตราหุ้นละ 84 บาท จากจำนวนหุ้นสามัญ 5 ล้านหุ้น คิดเป็นจำนวน 4.20 ล้านบาท
- บริษัทเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 1 ล้านบาทเป็น 5 ล้านบาทโดยเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนต่อผู้ถือหุ้นเดิมเพื่อใช้เป็นเงินทุนในการก่อสร้างและพัฒนาโครงการในอนาคต
- บริษัทได้มีมติจ่ายปันผลในอัตราหุ้นละ 600 บาท จากจำนวนหุ้นสามัญ 5 ล้านหุ้น คิดเป็นจำนวน 30.00 ล้านบาท
- บริษัทเปิดขายโครงการ The Tide หาดราไวย์ เฟส 3 ซึ่งเป็นโครงการคอนโดมิเนียม ความสูง 4 ชั้น บนพื้นที่ 7-2-87 ไร่ จำนวน 240 ยูนิต ตั้งอยู่ที่บริเวณหาดราไวย์ ตำบลราไวย์ อำเภอเมืองภูเก็ต จังหวัดภูเก็ต ซึ่งอยู่ติดกับพื้นที่เดิมของเฟส 1 และเฟส 2 มูลค่าโครงการประมาณ 1,117 ล้านบาท

ปี 2558

- บริษัทได้มีมติจ่ายปันผลในอัตราหุ้นละ 1,500 บาท จากจำนวนหุ้นสามัญ 5 ล้านหุ้น คิดเป็นจำนวน 75.00 ล้านบาท
- บริษัทเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 5 ล้านบาทเป็น 70 ล้านบาทโดยเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนต่อผู้ถือหุ้นเดิมเพื่อใช้เป็นเงินทุนในการก่อสร้างและพัฒนาโครงการในอนาคต
- ย้ายสำนักงานใหญ่ไปยัง เลขที่ 53 ถนนสุขุมวิทซอย 5 แขวงลาดพร้าว เขตลาดพร้าว กรุงเทพมหานคร

ปี 2559 - 2560

- บริษัทเปิดขายโครงการ The Tide หาดในยาง เฟส 1 ซึ่งเป็นโครงการคอนโดมิเนียม ความสูง 7 ชั้น บนพื้นที่ 4-2-55.1 ไร่ จำนวน 252 ยูนิต ตั้งอยู่ที่บริเวณหาดในยาง ถนนเทพกระษัตรี-ในยาง ซอยบางมาเหลา 2/2 หมู่ 5 ตำบลสาคร อำเภอลาแม จังหวัดภูเก็ต มูลค่าโครงการประมาณ 602 ล้านบาท
- จัดตั้งสาขา ขึ้นที่ เลขที่ 469 หมู่ที่ 6 ตำบลราไวย์ อำเภอเมืองภูเก็ต จังหวัดภูเก็ต
- บริษัทได้มีมติจ่ายปันผลในอัตราหุ้นละ 112 บาท จากจำนวนหุ้นสามัญ 70 ล้านหุ้น คิดเป็นจำนวน 78.40 ล้านบาท
- บริษัทเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 70 ล้านบาทเป็น 140 ล้านบาทโดยเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนต่อผู้ถือหุ้นเดิมเพื่อใช้เป็นเงินทุนในการก่อสร้างและพัฒนาโครงการในอนาคต
- บริษัทจดทะเบียนแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด โดยใช้ชื่อว่า “บริษัท ร่มโพธิ์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน)” และได้เปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้จาก 100 บาทต่อหุ้น เป็น 0.50 บาทต่อหุ้น รวมทั้งได้เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 140 ล้านบาท เป็น 200 ล้านบาท ด้วยการออกและเสนอขายหลักทรัพย์จำนวน 120 ล้านหุ้น (ราคาพาร์ 0.50 บาท)



- วิทยาลัยการกิจ เป้าหมาย และเป้าหมายการดำเนินธุรกิจ

### วิสัยทัศน์ (Vision)

**พันธกิจ (Mission)**

- บริหารงานโดยยึดหลักธรรมาภิบาล มุ่งเน้นความมีคุณธรรมและจริยธรรมอันดีงามตามหลักพุทธศาสนา
- สร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพเพื่อความประทับใจของผู้อยู่อาศัย
- สร้างสังคมและสภาพแวดล้อมใหม่ที่อยู่ร่วมกันได้กับธรรมชาติ
- ใส่ใจดูแลและให้บริการหลังการขายเพื่อให้เกิดความมั่นใจและความอบอุ่นใจแก่ผู้อาศัย
- ควบคุมดูแลการบริหารงานให้เป็นไปตามเป้าหมาย เพื่อผลตอบแทนสูงสุดแก่ผู้ถือหุ้น





## ลักษณะการประกอบธุรกิจ

### 1. โครงสร้างรายได้

โครงสร้างรายได้ของบริษัท แบ่งตามประเภทโครงการในช่วงตั้งแต่ปี 2558 – 2560

รายได้จากการขายและให้บริการ <sup>1</sup>	งบการเงิน (ตรวจสอบ)					
	ปี 2558		ปี 2559		ปี 2560	
	มูลค่า (ล้านบาท)	สัดส่วน (ร้อยละ)	มูลค่า (ล้านบาท)	สัดส่วน (ร้อยละ)	มูลค่า (ล้านบาท)	สัดส่วน (ร้อยละ)
- โครงการ The Tide หาดราไวย์เฟส 1	35.92	27.36	7.48	2.04	-	-
- โครงการ The Tide หาดราไวย์เฟส 2	42.29	32.21	7.56	2.06	-	-
- โครงการ The Tide หาดราไวย์เฟส 3	49.73	37.88	347.76	94.92	293.94	97.56
รวมรายได้จากการขายและให้บริการ	127.94	97.46	362.80	99.02	293.94	97.56
รายได้อื่น <sup>2</sup>	3.34	2.54	3.58	0.98	7.34	2.44
รายได้รวม	131.28	100.00	366.38	100.00	301.28	100.00

หมายเหตุ : <sup>1</sup> รายได้จากการขายและให้บริการ ได้แก่ รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์และรายได้ที่เกี่ยวข้องจากการขายอสังหาริมทรัพย์ อาทิเช่น รายได้จากค่าเฟอร์นิเจอร์พร้อมคอนโดมิเนียม รายได้จากค่าสาธารณูปโภค เป็นต้น

<sup>2</sup> รายได้อื่น ได้แก่ รายได้จากการผลิตสัญญาของลูกค้า ดอกเบี้ยรับ รายได้จากค่าเช่าตามโครงการการันตีผลตอบแทน โดยบริษัทเริ่มแผนการตลาดด้วยโครงการการันตีผลตอบแทนสำหรับการขายห้องชุดในโครงการ The Tide หาดราไวย์เฟส 3 ในปี 2559 เป็นปีแรก จึงทำให้รายได้อื่นในปี 2560 มีจำนวนสูงขึ้นเมื่อเทียบกับปี 2558 – 2560

### 2. ลักษณะผลิตภัณฑ์และการให้บริการ

บริษัท ร่มโพธิ์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) เป็นบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย โดยเน้นการพัฒนาโครงการพักอาศัยประเภทคอนโดมิเนียมในย่านทำเลที่มีศักยภาพ ซึ่งเน้นการออกแบบโครงการที่เป็นเอกลักษณ์ การให้ความสำคัญกับคุณภาพการก่อสร้าง ตลอดจนสภาพแวดล้อมของโครงการที่เน้นความร่มรื่นและให้ความรู้สึกเสมือนการพักผ่อนในโรงแรมหรือรีสอร์ท โดยมีจุดมุ่งหมายเพื่อสร้างความคุ้มค่าและความประทับใจแก่ลูกค้าเพื่อตอบสนองต่อความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติ ทั้งนี้ สามารถสรุปรายละเอียด ความคืบหน้าในการขายและการก่อสร้างในแต่ละโครงการ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 ได้ดังนี้



บริษัท รัมโป้ พาวเวอร์แพลนท์ จำกัด (มหาชน)

## สถานะการขาย การโอนกรรมสิทธิ์ และการก่อสร้างโครงการของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560

โครงการ	ที่ตั้งโครงการ	ลักษณะโครงการ	เดือนปีที่เปิดจอง/ขายโครงการ	เดือนปีที่ก่อสร้างเสร็จหรือคาดว่าจะเสร็จ	เนื้อที่โครงการ (ไร่-งาน-วา)	มูลค่าโครงการ (1)		ขายแล้วสะสม <sup>iv</sup> (2)		โอนแล้วสะสม <sup>v</sup> (3)		คงเหลือขาย (1)-(2)		ร้อยละของมูลค่าก่อสร้าง	ร้อยละของมูลค่าการรับรายได้ (3)/(1)
						จำนวน (หน่วย)	มูลค่า (ล้านบาท)	จำนวน (หน่วย)	มูลค่า (ล้านบาท)	จำนวน (หน่วย)	มูลค่า (ล้านบาท)	จำนวน (หน่วย)	มูลค่า (ล้านบาท)		
1.The Title หาดราไวย์ เฟส 1	ด.ราไวย์ อ.เมืองภูเก็ต จ.ภูเก็ต	อาคารชุด 4 ชั้น	ก.ย. 2554	ธ.ค. 2556	4-2-66.8	160	494	155	465	155	465	5	29	100.00	94.28
2.The Title หาดราไวย์ เฟส 2	ด.ราไวย์ อ.เมืองภูเก็ต จ.ภูเก็ต	อาคารชุด 4 ชั้น	ก.ค. 2555	ก.พ. 2557	4-2-91.8	120	452	120	452	120	452	-	-	100.00	100.00
3.The Title หาดราไวย์ เฟส 3	ด.ราไวย์ อ.เมืองภูเก็ต จ.ภูเก็ต	อาคารชุด 4 ชั้น	ต.ค. 2556	ธ.ค. 2558	7-2-87	240	1,117	188	846	160	717	52	271	100.00	64.19
4.The Title หาดในยาง เฟส 1	ด.สาธุ อ.กลาง จ.ภูเก็ต	อาคารชุด 7 ชั้น	ม.ย. 2559	ต.ค. 2561	4-2-55.1	252	602	241	562	-	-	11	40	29.38	-
5.The Title หาดในยาง เฟส 2	ด.สาธุ อ.กลาง จ.ภูเก็ต	อาคารชุด 5.7 ชั้น	ต.ค. 2560	ต.ค. 2561	4-3-8	220	812	45	164	-	-	175	648	29.38	-

หมายเหตุ : <sup>i</sup>ขายแล้วสะสม ประกอบด้วย ห้องชุดที่มีการจอง และ/หรือ ทำสัญญาซื้อขายจะซื้อจะขาย และ/หรือห้องชุดที่มีการโอนกรรมสิทธิ์แล้ว

<sup>v</sup>โอนแล้วสะสม คือ ห้องชุดที่มีการโอนกรรมสิทธิ์แล้ว



บริษัท ร่มโพธิ์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน)

## โครงการที่เปิดขายแล้ว ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 สามารถสรุปข้อมูลได้ดังนี้

### 1. โครงการคอนโดมิเนียม The Title Phuket หาดราไว์ เฟส 1 (The Title หาดราไว์ เฟส 1)








     	<p>ผังบริเวณโครงการ</p> <p>ที่ตั้ง</p> <p>สถานะ</p> <p>เนื้อที่โครงการ</p> <p>ลักษณะโครงการ</p> <p>จำนวนยูนิต</p> <p>ลักษณะห้องชุด</p> <p>มูลค่าโครงการ</p> <p>ราคาขายเฉลี่ย/ตร.ม.</p> <p>กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย</p> <p>จุดเด่นของโครงการ</p>	 <p>เลือกหาดราไว์ ถนนวิเศษ ตำบลราไว์ อำเภอเมืองภูเก็ต จังหวัดภูเก็ต</p> <p>สร้างเสร็จและอยู่ระหว่างขาย</p> <p>4-2-66.8 ไร่</p> <p>อาคารชุดพักอาศัย 4 ชั้น จำนวน 4 อาคาร</p> <p>160 ยูนิต</p> <p>Studio (ขนาดประมาณ 27 ตร.ม.) จำนวน 16 ยูนิต</p> <p>1 Bedroom (ขนาดประมาณ 34 - 45 ตร.ม.) จำนวน 112 ยูนิต</p> <p>2 Bedrooms (ขนาดประมาณ 63 ตร.ม.) จำนวน 32 ยูนิต</p> <p>494 ล้านบาท</p> <p>66,000 บาท/ตร.ม.</p> <p>ลูกค้าชาวไทย (คนในพื้นที่จังหวัดภูเก็ต)</p> <p>ลูกค้าชาวไทย (นักลงทุนอสังหาริมทรัพย์)</p> <p>ลูกค้าชาวต่างชาติ (นักท่องเที่ยว/นักลงทุนอสังหาริมทรัพย์/เกษียณอายุ/มีความชอบในจังหวัดภูเก็ต/เห็นความหนาวมาพักผ่อนในประเทศไทย)</p> <p>นักธุรกิจ/นักลงทุนทั่วไป ที่ต้องการมีบ้านหลังที่2</p> <p>ที่ตั้งโครงการ ติดทะเลหน้าชายหาดราไว์</p> <p>ห่างจากจุดชมวิวแหลมพรหมเทพ (UNSEEN THAILAND) เพียง 2 กม.และห่างจากหาดที่ได้รับคำชมจากนักท่องเที่ยวว่าสวยที่สุดคือ หาดในหาน</p> <p>สระว่ายน้ำขนาดใหญ่ และสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน</p> <p>ที่จอดรถเพียงพอต่อการใช้งาน พร้อมระบบรักษาความปลอดภัย 24 ชม.</p> <p>พื้นที่สวนขนาดใหญ่ ภายในโครงการ</p> <p>เป็นที่ยอมรับจากนักท่องเที่ยว/ชาวต่างชาติ โดยรวมว่าน่าพักอาศัยที่สุดแห่งหนึ่ง</p>
--	--	---





บริษัท รมโพธิ์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน)








## 2. โครงการคอนโดมิเนียม The Title Phuket หาดราไวย์ เฟส 2 (The Title หาดราไวย์ เฟส 2)

     	<p><b>ผังบริเวณโครงการ</b></p>  <p>LAY-OUT : Master Plan</p>
<b>ที่ตั้ง</b>	เลียบหาดราไวย์ ถนนวิเศษ ตำบลราไวย์ อำเภอเมืองภูเก็ต จังหวัดภูเก็ต
<b>สถานะ</b>	สร้างเสร็จและเปิดการขายแล้ว
<b>เนื้อที่โครงการ</b>	4-2-91.8 ไร่
<b>ลักษณะโครงการ</b>	อาคารชุดพักอาศัย 4 ชั้น จำนวน 3 อาคาร
<b>จำนวนยูนิต</b>	120 ยูนิต
<b>ลักษณะห้องชุด</b>	Studio (ขนาดประมาณ 27 ตร.ม.) จำนวน 12 ยูนิต
	1 Bedroom (ขนาดประมาณ 34 - 45 ตร.ม.) จำนวน 84 ยูนิต
	2 Bedrooms (ขนาดประมาณ 63 ตร.ม.) จำนวน 24 ยูนิต
<b>มูลค่าโครงการ</b>	452 ล้านบาท
<b>ราคาขายเฉลี่ย/ตร.ม.</b>	80,000 บาท/ตร.ม.
<b>กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย</b>	ลูกค้ายาวไทย (คนในพื้นที่จังหวัดภูเก็ต)
	ลูกค้ายาวไทย (นักลงทุนอสังหาริมทรัพย์)
	ลูกค้าชาวต่างชาติ (นักท่องเที่ยว/นักลงทุนอสังหาริมทรัพย์/เกษียณอายุ/มีความชอบในจังหวัดภูเก็ต/เห็นความเหมาะสมว่าพำนักในประเทศไทย)
	นักธุรกิจ/นักลงทุนทั่วไป ที่ต้องการมีบ้านหลังที่2
<b>จุดเด่นของโครงการ</b>	ที่ตั้งโครงการ ติดทะเลหน้าชายหาดราไวย์
	ห่างจากจุดชมวิวแหลมพรหมเทพ (UNSEEN THAILAND) เพียง 2 กม.และห่างจากหาดที่ได้รับคำชมจากนักท่องเที่ยวว่าสวยที่สุด คือ หาดในหาน
	สระว่ายน้ำขนาดใหญ่ และสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน
	ที่จอดรถเพียงพอต่อการใช้งาน พร้อมระบบรักษาความปลอดภัย 24 ชม.
	พื้นที่สวนขนาดใหญ่ ภายในโครงการ
	เป็นที่ยอมรับจากนักท่องเที่ยว/ชาวต่างชาติ โดยรวมว่าน่าพักอาศัยที่สุดแห่งหนึ่ง



บริษัท รม โพธิ์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน)

3. โครงการคอนโดมิเนียม The Title Phuket หาดราไวย์ เฟส 3 (The Title หาดราไวย์ เฟส 3)

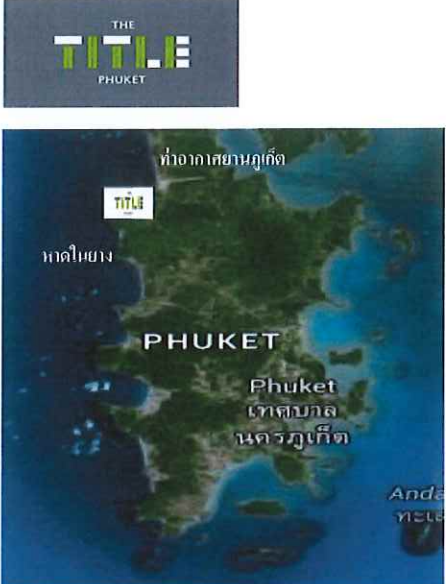





     	<p>ผังบริเวณโครงการ</p> <p>ที่ตั้ง</p> <p>สถานะ</p> <p>เนื้อที่โครงการ</p> <p>ลักษณะโครงการ</p> <p>จำนวนยูนิต</p> <p>ลักษณะห้องชุด</p> <p>มูลค่าโครงการ</p> <p>ราคาขายเฉลี่ย/ตร.ม.</p> <p>กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย</p> <p>จุดเด่นของโครงการ</p>	 <p>เลียบหาดราไวย์ ถนนวิเศษ ตำบลราไวย์ อำเภอเมืองภูเก็ต จังหวัดภูเก็ต</p> <p>สร้างเสร็จและอยู่ระหว่างขาย</p> <p>7-2-87 ไร่</p> <p>อาคารชุดพักอาศัย 4 ชั้น จำนวน 7 อาคาร</p> <p>240 ยูนิต</p> <p>Studio (ขนาดประมาณ 29 - 30 ตร.ม.) จำนวน 44 ยูนิต 1 Bedroom (ขนาดประมาณ 47 - 50 ตร.ม.) จำนวน 156 ยูนิต 2 Bedrooms (ขนาดประมาณ 78 ตร.ม.) จำนวน 40 ยูนิต</p> <p>1,117 ล้านบาท</p> <p>86,500 บาท/ตร.ม.</p> <p>ลูกค้าชาวไทย (คนในพื้นที่จังหวัดภูเก็ต) ลูกค้าชาวไทย (นักลงทุนอสังหาริมทรัพย์) ลูกค้าชาวต่างชาติ (นักท่องเที่ยว/นักลงทุนอสังหาริมทรัพย์/เกษียณอายุ/มีความชอบในจังหวัดภูเก็ต/เห็นความหมายว่าพำนักในประเทศไทย) นักธุรกิจ/นักลงทุนทั่วไป ที่ต้องการมีบ้านหลังที่ 2</p> <p>ที่ตั้งโครงการ ติดทะเลหน้าชายหาดราไวย์</p> <p>ห่างจากจุดชมวิวแหลมพรหมเทพ (UNSEEN THAILAND) เพียง 2 กม.และห่างจากหาดที่ได้รับคำชมจากนักท่องเที่ยวว่าสวยที่สุด คือ หาดในหาน</p> <p>สระว่ายน้ำขนาดใหญ่ และสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน</p> <p>ที่จอดรถเพียงพอต่อการใช้งาน พร้อมระบบรักษาความปลอดภัย 24 ชม.</p> <p>พื้นที่สวนขนาดใหญ่ ภายในโครงการ</p> <p>เป็นที่ยอมรับจากนักท่องเที่ยว/ชาวต่างชาติ โดยรวมว่าน่าพักอาศัยที่สุดแห่งหนึ่ง</p>
--	--	---





บริษัท ร่มโพธิ์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน)

4. โครงการคอนโดมิเนียม The Title Residencies Naiyang Phuket เฟส 1 (The Title หาดในยาง เฟส 1)







    	<p><b>ผังบริเวณโครงการ</b></p> <p><b>ที่ตั้ง</b></p> <p><b>สถานะ</b></p> <p><b>เนื้อที่โครงการ</b></p> <p><b>ลักษณะโครงการ</b></p> <p><b>จำนวนยูนิต</b></p> <p><b>ลักษณะห้องชุด</b></p> <p><b>มูลค่าโครงการ</b></p> <p><b>ราคาขายเฉลี่ย/ตร.ม.</b></p> <p><b>กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย</b></p> <p><b>จุดเด่นของโครงการ</b></p>	 <p><b>ที่ตั้ง</b></p> <p>ถนนเทพกระษัตรี-ในยาง ซอยบางมาเหลา 2/2 หมู่ 5 ตำบลสาธุ อำเภอลาง จังหวัดภูเก็ต</p> <p><b>สถานะ</b></p> <p>ผ่าน EIA และอยู่ระหว่างก่อสร้างอาคารแล้วเสร็จภายใต้มาตรา 4 ปี 2561</p> <p><b>เนื้อที่โครงการ</b></p> <p>4-2-55.10 ไร่</p> <p><b>ลักษณะโครงการ</b></p> <p>อาคารชุดพักอาศัย 7 ชั้น จำนวนรวม 3 อาคาร (อาคาร E,F,G)</p> <p><b>จำนวนยูนิต</b></p> <p>252 ยูนิต</p> <p><b>ลักษณะห้องชุด</b></p> <p>1 Bedroom (ขนาดประมาณ 34 - 46 ตร.ม.) จำนวน 252 ยูนิต</p> <p><b>มูลค่าโครงการ</b></p> <p>602 ล้านบาท</p> <p><b>ราคาขายเฉลี่ย/ตร.ม.</b></p> <p>61,000 บาท/ตร.ม.</p> <p><b>กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย</b></p> <p>ลูกค้าชาวไทย (คนในพื้นที่จังหวัดภูเก็ต/คนทั่วไปและพนักงานที่ทำงานบริเวณท่าอากาศยานจังหวัดภูเก็ต)</p> <p>ลูกค้าชาวไทย (นักลงทุนอสังหาริมทรัพย์)</p> <p>ลูกค้าชาวต่างชาติ (นักท่องเที่ยว/นักลงทุนอสังหาริมทรัพย์/เกษียณอายุ/มีความชอบในจังหวัดภูเก็ต/เห็นความเหมาะสมมาพักในประเทศไทย)</p> <p>นักธุรกิจ/นักลงทุนทั่วไป ที่ต้องการมีบ้านหลังที่ 2</p> <p><b>จุดเด่นของโครงการ</b></p> <p>ที่ตั้งโครงการ ติดกับสถานที่ท่องเที่ยวของจังหวัดภูเก็ต คือ หาดในยาง</p> <p>ห่างจากทะเลหาดในยาง เพียง 300 ม. และห่างจากสนามบินนานาชาติจังหวัดภูเก็ต เพียง 2 กม.</p> <p>สระว่ายน้ำขนาดใหญ่ และสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน</p> <p>ที่จอดรถเพียงพอต่อการใช้งาน พร้อมระบบรักษาความปลอดภัย 24 ชม.</p> <p>พื้นที่สวนขนาดใหญ่ ภายในโครงการ</p> <p>เป็นที่ยอมรับจากนักท่องเที่ยว/ชาวต่างชาติ โดยรวมว่าน่าพักอาศัยที่สุดแห่งหนึ่ง</p>
--	---	--





บริษัท ร่วมโพธิ์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน)

5. โครงการคอนโดมิเนียม The Title Residencies Naiyang Phuket เฟส 2 (The Title หาดในยาง เฟส 2)

     	<p>ผังบริเวณโครงการ</p> <p>ที่ตั้ง</p> <p>สถานะ</p> <p>เนื้อที่โครงการ</p> <p>ลักษณะโครงการ</p> <p>จำนวนยูนิต</p> <p>ลักษณะห้องชุด</p> <p>มูลค่าโครงการ</p> <p>ราคาขายเฉลี่ย/ตร.ม.</p> <p>กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย</p> <p>จุดเด่นของโครงการ</p>	 <p>ถนนเทพกระษัตรี-ในยาง ซอยบางมาเหลา 2/2 หมู่ 5 ตำบลสาตุ อำเภอลาง จังหวัดภูเก็ต</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• จัดซื้อที่ดินแล้ว</li> <li>• ผ่านการพิจารณารายงานวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม (EIA) แล้ว</li> <li>• อยู่ระหว่างเตรียมการก่อสร้าง โดยคาดว่าจะก่อสร้างแล้วเสร็จภายในไตรมาส 4 ปี 2561</li> </ul> <p>4-3-8 ไร่</p> <p>อาคารชุดพักอาศัย 2,6,7 ชั้น จำนวนรวม 5 อาคาร (A,B,C,D)</p> <p>220 ยูนิต</p> <p>1 Bedroom (ขนาดประมาณ 34 - 46 ตร.ม.) จำนวน 206 ยูนิต 2 Bedrooms (ขนาดประมาณ 52 - 61 ตร.ม.) จำนวน 14 ยูนิต</p> <p>812 ล้านบาท</p> <p>91,000 บาท/ตร.ม.</p> <p>ลูกค้าชาวไทย (คนในพื้นที่จังหวัดภูเก็ต/คนทั่วไปและพนักงานที่ทำงานบริเวณท่าอากาศยานจังหวัดภูเก็ต) ลูกค้าชาวไทย (นักลงทุนอสังหาริมทรัพย์) ลูกค้าชาวต่างชาติ (นักท่องเที่ยว/นักลงทุนอสังหาริมทรัพย์/เกษียณอายุ/มีความชอบในจังหวัดภูเก็ต/มีความหมายมาพักในในประเทศไทย) นักธุรกิจ/นักลงทุนทั่วไป ที่ต้องการมีบ้านหลังที่ 2</p> <p>ที่ตั้งโครงการ ติดกับสถานที่ท่องเที่ยวของจังหวัดภูเก็ต คือ หาดในยาง</p> <p>ห่างจากทะเลหาดในยาง เพียง 300 ม. และห่างจากสนามบินนานาชาติจังหวัดภูเก็ต เพียง 2 กม.</p> <p>สระว่ายน้ำขนาดใหญ่ และสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน</p> <p>ที่จอดรถเพียงพอต่อการใช้งาน พร้อมระบบรักษาความปลอดภัย 24 ชม.</p> <p>พื้นที่สวนขนาดใหญ่ ภายในโครงการ</p> <p>เป็นที่ยอมรับจากนักท่องเที่ยว/ชาวต่างชาติ โดยรวมว่าน่าพักอาศัยที่สุดแห่งหนึ่ง</p>
--	--	--



บริษัท ร่มโพธิ์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน)

## แสดงแผนที่โครงการต่างๆของบริษัท



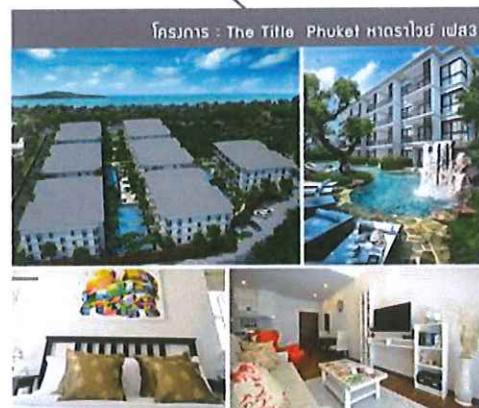
โครงการ : The Titled Residences Naiyang Phuket  
The Titled "หาดในยาง" เฟส 1



โครงการ : The Titled Phuket หาดราไวย์ เฟส 1



โครงการ : The Titled Phuket หาดราไวย์ เฟส 2



โครงการ : The Titled Phuket หาดราไวย์ เฟส 3





บริษัท ร่มโพธิ์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน)

เนื่องจากธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เป็นธุรกิจที่ต้องใช้ระยะเวลาในการพัฒนาโครงการ บริษัทจึงได้กำหนดเงื่อนไขการชำระเงินให้สอดคล้องกับระยะเวลาในการพัฒนาโครงการซึ่งบริษัทแบ่งขั้นตอนในการรับชำระเงิน ดังนี้

- 1) เงินจอง : การชำระค่าจองจะเกิดขึ้นต่อเมื่อลูกค้าแสดงความสนใจในห้องชุดและลงนามในสัญญาจองซื้อห้องชุดกับบริษัท
- 2) เงินทำสัญญาจะซื้อจะขาย (“เงินทำสัญญา”) : การชำระเงินทำสัญญาจะเกิดขึ้นเมื่อลูกค้าได้ลงนามในสัญญาจะซื้อจะขายห้องชุดกับบริษัท
- 3) เงินคาวน : การชำระเงินจะเป็นไปตามเงื่อนไขที่กำหนดในสัญญาจะซื้อจะขายห้องชุดซึ่งบริษัทจะกำหนดจำนวนงวดการชำระเงินและระยะเวลาในการชำระเงินให้สอดคล้องกับระยะเวลาในการก่อสร้างในแต่ละโครงการ
- 4) เงินโอนกรรมสิทธิ์ : การชำระเงินจะเกิดขึ้นเมื่อบริษัทมีการโอนกรรมสิทธิ์ห้องชุดให้แก่ลูกค้า

เงื่อนไขในการชำระเงิน ของโครงการต่างๆ ของบริษัทที่เปิดขาย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 สามารถสรุปได้ดังนี้มีรายละเอียด ดังนี้

โครงการ	ลูกค้าชาวไทย	ลูกค้าชาวต่างชาติ
<b>The Title หาดราไวย์ เฟส 1 และ The Title หาดราไวย์ เฟส 3</b>		
เงินจอง	100,000 บาท	100,000 บาท
เงินทำสัญญา	ร้อยละ 10.00 ของมูลค่าขาย	ร้อยละ 15.00 ของมูลค่าขาย
เงินคาวน	ร้อยละ 5.00 ของมูลค่าขาย	ร้อยละ 45.00 ของมูลค่าขาย
จำนวนงวดผ่อนคาวน	6 งวด	ภายใน 4 เดือน
เงินโอน	ส่วนที่เหลือ	ส่วนที่เหลือ
<b>The Title หาดในยาง</b>		
เงินจอง	10,000 บาท	100,000 บาท
เงินทำสัญญา	30,000 บาท	ร้อยละ 25.00 ของมูลค่าขาย
เงินคาวน	ร้อยละ 10.00 ของมูลค่าขาย (รวมเงินจองและเงินทำสัญญา)	ร้อยละ 50.00 ของมูลค่าขาย
จำนวนงวดผ่อนคาวน	36 งวด	2 งวดตามความสำคัญของงานก่อสร้าง*
เงินโอน	ส่วนที่เหลือ	ส่วนที่เหลือ

\* งวดสำคัญของงานก่อสร้างได้แก่ช่วงเวลาที่สามารถแสดงให้เห็นถึงความคืบหน้าได้อย่างชัดเจน อาทิเช่น เมื่อเริ่มก่อสร้างงานฐานราก เมื่องานโครงสร้างแล้วเสร็จ เป็นต้น

### 3. สิทธิประโยชน์ที่ได้รับ

- ไม่มี -

### 4. การตลาดและการแข่งขัน

#### 4.1 กลยุทธ์ทางด้านผลิตภัณฑ์

บริษัทฯ มีแนวคิดในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายด้วยการออกแบบโครงการให้มีเอกลักษณ์เฉพาะ (Signature) และสร้างสรรค์พัฒนาโครงการประหนึ่งการสร้างงานศิลปะ โดยบริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการตกแต่งภูมิทัศน์ภายในรอบโครงการ อาทิเช่น การจัดให้มีน้ำตกขนาดใหญ่ การตกแต่งสวน (Landscape) การจัดสรรพื้นที่ส่วนใหญ่ในโครงการให้มองเห็นวิวทะเล (Sea-view) เป็นต้น เพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่ต้องการใช้วิถีชีวิตเพื่อการพักผ่อน





#### 4.2 กลยุทธ์ทางด้านราคา

บริษัทกำหนดกลยุทธ์ทางด้านราคา โดยพิจารณาจากปัจจัยต่างๆ เช่น การกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์ กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ลักษณะของผลิตภัณฑ์ ทำเลที่ตั้ง พื้นที่ใช้สอย เป็นต้น นอกจากนี้ บริษัทยังทำการเปรียบเทียบราคาขายของโครงการกับโครงการอื่นที่อยู่ในละแวกพื้นที่ใกล้เคียงกัน รวมทั้งพิจารณาถึงต้นทุนของโครงการ ไม่ว่าจะเป็นค่าที่ดิน ค่าใช้จ่ายในการออกแบบ ค่าใช้จ่ายในการก่อสร้าง และค่าใช้จ่ายอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง โดยการกำหนดราคาขายจะต้องเป็นราคาที่เหมาะสม ที่ทำให้ผู้บริโภครู้สึกถึงความคุ้มค่า

#### 4.3 กลยุทธ์ทางด้านสื่อสารการตลาดและส่งเสริมการขาย

บริษัทให้ความสำคัญกับการสื่อสารการตลาดในรูปแบบต่างๆ หลากหลายช่องทาง โดยมีเป้าหมายเพื่อให้กลุ่มลูกค้าเป้าหมายสามารถรับรู้และจดจำชื่อบริษัทและโครงการของบริษัทได้ ดังนี้

- 1) การโฆษณาผ่านสื่อสารมวลชน (Mass Media) เช่น สิ่งพิมพ์ต่างๆ เพื่อเป็นการสื่อสารการตลาดในวงกว้าง โดยบริษัทจะเน้นการใช้สื่อบริเวณพื้นที่ภายในจังหวัดที่โครงการตั้งอยู่เพื่อสื่อสารทางการตลาดให้ตรงกับกลุ่มเป้าหมาย
- 2) การสื่อสารผ่านสื่อกลางแจ้ง (Outdoor Media) เช่น ป้ายบิลบอร์ด ป้ายบอกทาง เพื่อเป็นการสื่อสารกับกลุ่มลูกค้าที่อยู่รอบๆ โครงการหรือบริเวณใกล้เคียงกับทำเลที่ตั้ง โครงการเป็นหลัก หรือในพื้นที่รอบๆ บริเวณกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
- 3) การสื่อสารในช่องทางเลือกอื่นๆ (Below The Line) เช่น การแถลงข่าวเปิดตัวโครงการใหม่ การสื่อสารทางตรง (Direct Mail) การออกบูธแสดงสินค้าตามสถานที่ต่างๆ ที่กลุ่มเป้าหมายนิยมไป อาทิเช่น สนามบินนานาชาติจังหวัดภูเก็ต ศูนย์การค้า สถานที่ท่องเที่ยว เป็นต้น
- 4) การสื่อสารการตลาดในช่องทางสื่อใหม่ (New Media) เช่น การสื่อสารผ่านทางเว็บไซต์ของบริษัท ([www.rhombho.co.th](http://www.rhombho.co.th)) การสื่อสารผ่าน Facebook (The Title condominium phuket) การจัดทำโฆษณาผ่านเว็บไซต์ต่างๆ ที่ตรงกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย อาทิเช่น [www.phuketall.com](http://www.phuketall.com) การสื่อสารผ่านระบบจดหมายอิเล็กทรอนิกส์ (E-Mail) การโฆษณาผ่านเว็บไซต์อื่นๆ การส่งข้อความผ่านระบบโทรศัพท์มือถือ (SMS) เป็นต้น

#### 4.4 กลยุทธ์ทางการจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

บริษัทมีช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์โดยตรงผ่านสำนักงานขายและห้องชุดตัวอย่างบนพื้นที่หน้าโครงการ ด้วยทีมงานขายที่มีความเป็นมืออาชีพทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติ ซึ่งมีความรู้และเข้าใจในผลิตภัณฑ์เป็นอย่างดี สามารถอธิบายให้ลูกค้าและผู้สนใจได้รับรู้รับทราบรายละเอียดและข้อมูลของโครงการ และมีห้องตัวอย่างเปิดแสดงให้ผู้สนใจชม ณ ที่ตั้งโครงการ โดยมีทีมขายประจำโครงการและมีการกำหนดค่านายหน้าในการขายเพื่อสร้างแรงจูงใจให้แก่พนักงานขายภายใต้กรอบนโยบายของบริษัท

นอกจากทีมงานขายของบริษัทแล้ว บริษัทยังมีช่องทางการขายในรูปแบบอื่นๆ โดยบริษัทดำเนินการว่าจ้างตัวแทนขาย (Agent) ซึ่งเป็นตัวแทนในการจัดหาลูกค้าให้แก่บริษัท โดยมีทั้งตัวแทนที่เป็นนิติบุคคลและบุคคลซึ่งเป็นผู้เชี่ยวชาญและมีฐานลูกค้าซึ่งเป็นกลุ่มชาวต่างชาติ ซึ่งมีหน้าที่ให้คำปรึกษาและวิเคราะห์ด้านการตลาดตลอดจนพาลูกค้ามาเยี่ยมชมโครงการ โดยบริษัทมีนโยบายในการจ่ายค่าตอบแทนเป็นมูลค่าหรือร้อยละตามมูลค่าขายหรือที่เกิดขึ้นเป็นอัตราตลาดเพื่อสร้างแรงจูงใจแก่ตัวแทนขาย (Agent) และ/หรือพนักงานของตัวแทนขาย (Sale Agent) ที่มีส่วนสนับสนุนหรือผลักดันให้การขายประสบความสำเร็จ โดยจะมีการจ่ายผลตอบแทนแก่ตัวแทนขาย (Agent) และ/หรือพนักงานของตัวแทนขาย (Sale Agent) เมื่อลูกค้าทำจองและ/หรือ ทำสัญญาจะซื้อจะขาย และ/หรือห้องชุดที่มีการโอนกรรมสิทธิ์แล้วเท่านั้น



#### 4.5 กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทมีทั้งลูกค้าชาวไทยและลูกค้าชาวต่างชาติ โดยในกรณีของลูกค้าชาวต่างชาติมักเป็นกลุ่มที่ต้องการซื้อเพื่อเป็นบ้านหลังที่สอง หรือใช้เป็นที่พักอาศัยในช่วงที่สภาพภูมิอากาศในประเทศตนเองอยู่ในช่วงฤดูหนาว หรือใช้เป็นที่พักอาศัยหลังเกษียณอายุ ซึ่งลูกค้าหลักประกอบด้วย ชาวต่างชาติที่อาศัยอยู่ในกลุ่มทวีปยุโรป อาทิเช่น รัสเซีย ฝรั่งเศส สวีเดน เป็นต้น ในขณะที่ลูกค้าชาวต่างชาติอีกกลุ่มหนึ่งเป็นลูกค้าในกลุ่มทวีปเอเชีย อาทิเช่น จีน ญี่ปุ่นฮ่องกง เป็นต้น สำหรับ ลูกค้าของบริษัทส่วนหนึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าที่ซื้อเพื่อลงทุน และหาอัตราผลตอบแทน (Yield) จากการปล่อยเช่าและกำไรจากการขายต่อในอนาคต (Capital Gain) ดังนั้น เพื่อตอบโจทย์ลูกค้ากลุ่มดังกล่าว บริษัทจึงได้กำหนดแผนทางการตลาดเพื่อกระตุ้นยอดขาย ด้วยโครงการ “การันตีผลตอบแทน (Guaranteed Yield)” ในขณะที่ลูกค้าอีกกลุ่มหนึ่งของบริษัทเป็น กลุ่มผู้ทำงานในจังหวัดภูเก็ต โดยมีจุดประสงค์เพื่อการพักอาศัยเป็นหลัก เนื่องจากปัจจุบันการจราจรในจังหวัดภูเก็ตค่อนข้างหนาแน่นทำให้เกิดความต้องการพักอาศัย ใกล้แหล่งท่องเที่ยวที่เป็นที่ทำงานหรือผู้ที่ต้องการพักผ่อนระยะยาวบนทำเลใกล้เมืองภูเก็ต โดยลูกค้าของบริษัทเป็นกลุ่มลูกค้าชาวไทยและชาวต่างชาติที่มีรายได้ระดับกลาง - ระดับสูงเป็นหลัก

การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัท มีลักษณะดังนี้

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	ระดับรายได้ต่อเดือน
ระดับสูง (A)	80,000 บาทขึ้นไป
ระดับกลาง (B)	50,001 - 80,000 บาท

โดยในปี 2556 ปี 2557 ปี 2558 ปี 2559 และ ปี 2560 บริษัทมีลูกค้าชาวต่างชาติซึ่งถือครองกรรมสิทธิ์ห้องชุดทั้งแบบ Freehold (ผู้ซื้อสามารถเป็นเจ้าของหรือถือครองกรรมสิทธิ์ในการเป็นเจ้าของอสังหาริมทรัพย์) และแบบ Leasehold (การเช่าซื้ออสังหาริมทรัพย์ในระยะเวลาที่กำหนด โดยผู้ซื้อได้รับสิทธิการอยู่อาศัย แต่ไม่ได้รับกรรมสิทธิ์ในการเป็นเจ้าของอสังหาริมทรัพย์)

ตารางแสดงสัดส่วนลูกค้าตามจำนวนหน่วยการถือครองกรรมสิทธิ์

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	สัดส่วนลูกค้าตามจำนวนหน่วยการถือครองกรรมสิทธิ์ในแต่ละปี (ร้อยละ)*				
	ปี 2556	ปี 2557	ปี 2558	ปี 2559	ปี 2560
ชาวไทย	89.41	37.65	22.86	21.43	18.84
ชาวเอเชีย (ยกเว้นไทย)	5.88	42.59	54.29	44.05	66.67
ชาวยุโรปและอื่นๆ	4.71	19.75	22.86	34.52	14.49
รวม	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

ประเภทการขาย	สัดส่วนลูกค้าตามจำนวนหน่วยการถือครองกรรมสิทธิ์ในแต่ละปี (ร้อยละ)*				
	ปี 2556	ปี 2557	ปี 2558	ปี 2559	ปี 2560
Freehold	100.00	100.00	100.00	88.10	53.6
Leasehold	-	-	-	11.90	46.4
รวม	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

\* แสดงสัดส่วนการถือครองกรรมสิทธิ์ห้องชุดของลูกค้าทุกโครงการรวมกัน ซึ่งประกอบด้วยโครงการ The Tide หาดราไวย์ เฟส 1, โครงการ The Tide หาดราไวย์ เฟส 2 และ โครงการ The Tide หาดราไวย์ เฟส 3 โดยสัดส่วนการถือครองกรรมสิทธิ์ห้องชุดดังกล่าวจะเปลี่ยนแปลงไปตามจำนวนห้องชุดที่มีการโอนกรรมสิทธิ์ (กรณี Free hold) และการให้สิทธิการเช่า (กรณี Leasehold) แก่ลูกค้าในแต่ละปี ในขณะที่สัดส่วนการถือครองกรรมสิทธิ์ในอาคารชุดของบุคคลต่างตัวในแต่ละโครงการ ยังมีได้เกินกว่าสัดส่วนตามที่กฎหมายกำหนด





#### 4.6 ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

ศูนย์ข้อมูลวิจัยและประเมินค่าอสังหาริมทรัพย์ไทย บริษัท เอเจนซี ฟอร์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส จำกัด (www.area.co.th) ได้สำรวจตลาดอสังหาริมทรัพย์พบว่าเฉพาะตลาดที่อยู่อาศัยที่ซื้อขายในปี 2560 มีมูลค่าการขายโดยรวม 576,396 ล้านบาท ในจำนวนนี้ 113,280 ล้านบาท ถูกซื้อโดยชาวต่างชาติ หรือราว 20 % ทั้งนี้ ชาวต่างชาตินิยมซื้อที่อยู่อาศัยในกรุงเทพมหานครและปริมณฑลมากที่สุด มูลค่าการซื้อขายที่ต่างชาติซื้อถึง 83,170 ล้านบาท สำหรับอันดับสองคือเมืองพัทยา 6,524 ล้านบาท และอันดับสามคือภูเก็ต ปี 2560 มีต่างชาติซื้อรวม 5,448 ล้านบาท จากที่มีการซื้อขายทั้งหมด 18,161 ล้านบาท ทั้งนี้ ต่างชาตินิยมซื้ออสังหาริมทรัพย์ในไทยเป็นชาวญี่ปุ่น ชาวยุโรป สแกนดิเนเวีย รัสเซีย และจีน

##### ภาวะอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวในประเทศไทย

สำหรับแนวโน้มการท่องเที่ยวระหว่างประเทศของไทยในปี พ.ศ. 2560 กรมการท่องเที่ยวประเมินว่าจะยังคงมีแนวโน้มเติบโตต่อเนื่องตามการขยายตัวของการท่องเที่ยวโลก โดยได้รับปัจจัยบวกจากราคาบัตรโดยสารเครื่องบินที่จะอยู่ในระดับต่ำ ค่าเงินดอลลาร์ และยูโรที่มีแนวโน้มแข็งค่าขึ้น การเปิดเส้นทางบินใหม่ ของสายการบินต่างๆ ในปี พ.ศ. 2560 ที่จะช่วยเพิ่มนักท่องเที่ยว จากเกาหลี เมียนมา รัสเซีย จีน เยอรมนี อิหร่าน โอมาน เป็นต้น ตลอดจนการเพิ่มขึ้นของนักท่องเที่ยวยุโรปที่เปลี่ยนเป้าหมายจาก แหล่งท่องเที่ยวในตุรกีสู่ประเทศไทย การขยายท่าอากาศยาน 3 แห่ง คือท่าอากาศยานดอนเมือง ภูเก็ต และอุตุตะเถา ซึ่งจะช่วย เพิ่มศักยภาพในการรองรับนักท่องเที่ยวมากขึ้น ตลอดจนการ ขยายเส้นทางบินระหว่างประเทศของสายการบินต้นทุนต่ำ ในเส้นทางระยะใกล้ และสถานการณ์ทางการเมืองในประเทศที่สงบ นอกจากนี้ ภาคการท่องเที่ยวยังได้รับประโยชน์จากปัจจัยบวก ภายในประเทศอื่นๆ เช่น การดำเนินการตามยุทธศาสตร์ แผนการตลาดท่องเที่ยวปี พ.ศ. 2560 ของการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย โดยเฉพาะการให้ความสำคัญต่อการ สร้างประสบการณ์จากท้องถิ่นต่างๆ (Local Experience) ที่มีหลายระดับให้แก่นักท่องเที่ยว เช่น การนำเสนอแหล่ง ท่องเที่ยวตาม โครงการ 12 เมือง ต้องห้าม...พลาด และ 12 เมือง ต้องห้าม...พลาด พลัส ให้กับนักท่องเที่ยวกลุ่มต่างๆ เพิ่มเติม จากแหล่งท่องเที่ยวหลัก

##### ภาวะอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวในจังหวัดภูเก็ต

จังหวัดภูเก็ตถือเป็นจังหวัดหนึ่งที่มีทรัพยากรทางธรรมชาติที่สวยงามซึ่งดึงดูดใจแก่นักท่องเที่ยว อาทิเช่น หาดทรายขาว น้ำทะเลใส แสงแดดเจิดจ้า และความสะดวกสบายทั้งด้านการเดินทาง ที่พัก ร้านอาหาร หรือการแสดงอันเต็มไปด้วยสีสัน เป็นต้น ดังนั้นเมื่อพูดถึงเมืองท่องเที่ยวตากอากาศชายทะเลแล้ว “จังหวัดภูเก็ต” จึงยังคงเป็นเป้าหมายหลักด้านการท่องเที่ยวตากอากาศของนักท่องเที่ยวจากทั่วโลก โดยกรมการท่องเที่ยวได้เปิดเผยว่าจำนวนตัวเลขของนักท่องเที่ยวชาวไทย และต่างชาติที่เดินทางไปยังจังหวัดภูเก็ตมีแนวโน้มเติบโตเพิ่มสูงขึ้นต่อเนื่องทุกปี จากจำนวน 11,958,603 คนในปี 2557 เป็น 13,410,658 คน ในปี 2559 (ที่มา : ศูนย์วิจัยด้านการตลาดการท่องเที่ยว การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย) และ ในเดือน ธันวาคม 2560 มีจำนวนนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติเดินทางไปยัง จังหวัดภูเก็ต จำนวน 1,464,242 คน โดยเป็นชาวไทย 499,798 คน และชาวต่างชาติ 964,444 คน ส่งผลให้มีรายได้ในจังหวัดภูเก็ต จำนวน 48,443.85 ล้านบาท โดยเป็นรายได้จากนักท่องเที่ยวชาวไทย จำนวน 5,686.2 ล้านบาท และ รายได้จากนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติ จำนวน 42,757.65 ล้านบาท ( ข้อมูลเบื้องต้น ณ วันที่ 5 ก.พ. 2561 ใช้ฐาน ปี 2559 ที่มา : กระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา)





### ภาวะตลาดคอนโดมิเนียมในจังหวัดภูเก็ต

สำหรับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ปีที่ผ่านมาถือว่าอยู่ในภาวะที่ชะลอตัว ฉะนั้น ในปี 2560 จะมีปัจจัยหลายอย่างเข้ามาเป็นตัวกระตุ้นที่จะทำให้ให้อสังหาริมทรัพย์ในภูเก็ตเติบโตขึ้น โดยเฉพาะแนวโน้ม การลงทุนของนักลงทุนต่างชาติ ที่เริ่มมั่นใจในศักยภาพของจังหวัดภูเก็ต และของประเทศไทย และเริ่มกลับเข้ามาจับมือกับนักลงทุนคนไทย ไม่ว่าจะเป็นกลุ่มรัสเซีย หรือจีน ที่ขณะนี้เริ่มเข้ามาร่วมซื้อที่ดิน และเตรียมขยายงานกันอยู่ ซึ่งนักลงทุนกลุ่มนี้มีจำนวนมากพอสมควร ส่วนใหญ่สนใจเข้ามาลงทุนในโครงการวิลล่าหรู และคอนโดมิเนียม

ส่วนนักลงทุนในท้องถิ่นมีแนวโน้มการเติบโตที่มากขึ้นเช่นเดียวกัน ซึ่งจากการติดตามข้อมูลพบว่า ปริมาณบ้านแนวราบไม่เพียงพอต่อความต้องการ และในปี 2560 บ้านแนวราบที่เป็นการลงทุนโดยนักลงทุนท้องถิ่นจะเกิดขึ้นหลายโครงการ ซึ่งในช่วงไตรมาสแรกของปี มีจำนวน 2-3 โครงการที่เกิดขึ้น และตลอดทั้งปี มีไม่น้อยกว่า 5 โครงการที่เกิดขึ้น แต่โครงการที่เกิดขึ้นในปีนี้จะเป็โครงการขนาดเล็กไม่ใหญ่มากนัก จำนวน ยูนิิตจะลดลงกว่าในปีที่ผ่านมา ซึ่งมูลค่าโครงการก็ไม่ต่ำกว่า 5,000 ล้านบาท

ในปี 2560 แนวโน้ม การเติบโตของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในภูเก็ตจะมีแนวโน้มที่ดีขึ้น แต่ยังคงอยู่ในระดับไม่หวือหวาเหมือนช่วง 4-5 ปีที่ผ่านมา ที่มีการเติบโตเป็นอย่างมาก ถือว่าเป็นแนวโน้มที่ดีที่มีอัตราการเติบโต ขึ้นกว่าปีที่ผ่านมา ซึ่งการเติบโตของอสังหาริมทรัพย์ ยังขึ้นอยู่กับ การเติบโตทางด้านการท่องเที่ยวเป็นหลัก การท่องเที่ยวดี ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ธุรกิจที่เกี่ยวข้องก็จะติดตามไปด้วย

ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์รายงานข้อมูลของอุตสาหกรรมพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภท คอนโดมิเนียมในช่วง 4 ปีที่ผ่านมาพบว่า สถานการณ์โดยรวมยังคงมีอุปทานใหม่ที่เพิ่มขึ้นโดยในปี 2556-2559 มีจำนวนโครงการที่พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียมจำนวนทั้งสิ้น 91 โครงการ 98 โครงการ 99 โครงการและ 75 โครงการ ซึ่งคิดเป็นการขยายตัวในปี 2557 และปี 2558 เมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมาในอัตราร้อยละ 7.69 และร้อยละ 1.02 ตามลำดับ ในขณะที่มีจำนวนหน่วยของคอนโดมิเนียมในจังหวัดภูเก็ตจำนวนรวมทั้งสิ้น 16,925 หน่วย 19,710 หน่วย และ 21,334 ตามลำดับ สำหรับปี 2559 จำนวนโครงการและอัตราการขยายตัวลดลงจากเดิม เพราะอยู่ในระยะชะลอตัว แต่ในปี 2560 มีแนวโน้มดีขึ้น ซึ่งสะท้อนถึงสภาวะของอุปทานคอนโดมิเนียมในเขตจังหวัดภูเก็ตที่ทยอยเข้าสู่ตลาดอย่างต่อเนื่อง

### จำนวนหน่วยของอาคารชุดในจังหวัดภูเก็ต

	ปี 2556	ปี 2557	ปี 2558	ปี 2559
จำนวนโครงการที่เปิดขาย (โครงการ)	91	98	99	75
อัตรารายยตัว (ร้อยละ)	-	7.69	1.02	(24.23)
จำนวนหน่วยที่เปิดขาย (หน่วย)	16,925	19,710	21,334	16,311
อัตรารายยตัว (ร้อยละ)	-	16.45	8.24	(23.54)
จำนวนหน่วยเหลือขาย (หน่วย)	5,979	5,455	4,301	3,110
อัตรารายยตัว (ร้อยละ)	-	(8.76)	(21.15)	(27.69)

ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์



## การแข่งขันด้านธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในจังหวัดภูเก็ต

การแข่งขันในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในจังหวัดภูเก็ตมีการแข่งขันที่ค่อนข้างสูงเนื่องจากมีคู่แข่งทางธุรกิจหลายราย ดังนั้น บริษัทจึงมีนโยบายการตลาดในเชิงรุก ด้วยการสื่อสารการตลาดในรูปแบบต่างๆ ที่หลากหลาย เพื่อให้กลุ่มลูกค้าเป้าหมายสามารถจดจำและรับรู้ชื่อและข้อมูล โครงการของบริษัทได้ และเน้นทีมงานขายทั้งภายในและภายนอกบริษัทให้มีการนำเสนอข้อมูลโครงการ โดยจัดกิจกรรมพิเศษและกิจกรรมปกติอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้สามารถสร้างยอดขายโครงการให้เป็นไปตามเป้าหมายที่วางไว้ อย่างไรก็ตามผู้บริหารของบริษัทประเมินว่าด้วยด้วยทำเลที่ตั้งที่โดดเด่น การออกแบบโครงการที่เป็นเอกลักษณ์ การให้ความสำคัญกับคุณภาพการก่อสร้าง ตลอดจนสภาพแวดล้อมของโครงการที่เน้นความร่มรื่นและให้ความรู้สึกเหมือนการพักผ่อนในโรงแรมหรือรีสอร์ท โดยมีจุดมุ่งหมายเพื่อสร้างความคุ้มค่าและความประทับใจแก่ลูกค้าเป็นจุดแข็งหลักของบริษัทที่จะผลักดันให้บริษัทสามารถเพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาดและแข่งขันได้ในภาวะตลาดเช่นนี้ นอกจากนี้จากการวิเคราะห์ในหลายปัจจัยทั้งในด้านการลงทุน โครงการสร้างพื้นฐานของรัฐบาล เช่น โครงการรถไฟฟ้ารางเบา (Light Rail หรือ Tram) จากสถานีรถไฟท่าอากาศยาน จ.พังงา-สนามบินภูเก็ต-ห้าแยกฉลอง จ.ภูเก็ต ซึ่งเป็นเส้นทางรถไฟสายใหม่เชื่อมการท่องเที่ยวยาว 3 จังหวัดภาคใต้ “สุราษฎร์ธานี-พังงา-ภูเก็ต” การพัฒนาท่าอากาศยานภูเก็ตระยะที่ 3 เพื่อรองรับผู้โดยสารเป็น 18 ล้านคนต่อปี เป็นต้น และการลงทุนภาคเอกชน อาทิเช่น การขยายตัวของห้างสรรพสินค้า อาทิเช่น ห้างเซ็นทรัล ห้างเอ็มโพเรียม คิงพาวเวอร์ เป็นต้นล้วนเป็นผลเชิงบวกที่จะทำให้เกิดเป็นเมืองท่องเที่ยวที่มีศักยภาพมากขึ้นกว่าปัจจุบัน และมีโอกาสที่ดีในการลงทุนอสังหาริมทรัพย์ สะท้อนได้จากการปรับขึ้นของราคาที่ดินและอัตราค่าเช่าในหลายพื้นที่ของภูเก็ตช่วงระหว่างปี 2557-2559 ซึ่งโอกาสที่ดีดังกล่าวจึงมีความเป็นไปได้ว่า หลังจากการเปิด AEC ซึ่งทำให้ไทยกลายเป็นประเทศที่ดึงดูดนักลงทุนต่างชาติมากขึ้น ซึ่งจะมีผลต่อเนื่องมายังจังหวัดภูเก็ต ให้เป็นอีกหนึ่งตลาดด้านการลงทุนอสังหาริมทรัพย์ที่น่าสนใจของนักลงทุนต่างชาติ

## แผนพัฒนาด้านโครงสร้างพื้นฐานในจังหวัดภูเก็ตปี 2558 - 2564

โครงการ	มูลค่าโครงการ	เปิดดำเนินการ	รายละเอียดโครงการ
โครงการทางลอด แยกดาวสมุทร (ทางหลวงหมายเลข 402 กับ 4020)	599 ล้านบาท	2558 (ปัจจุบันแล้วเสร็จ)	อุโมงค์ยาวประมาณ 600 เมตร มี 3 ช่องจราจร ช่องๆ ละ 3.5 เมตร
ขยายสนามบิน Phuket International Airport	5,791 ล้านบาท	2558	การเปิดให้บริการ Phuket International Airport X-Terminal สามารถให้บริการผู้โดยสารเฉลี่ย วันละ 2,000 คน
ขยายจุดจอดรถออดิสซีย์	372 ล้านบาท	2559	พัฒนาจุดจอดรถออดิสซีย์และเรือสำราญจากต่างประเทศ โดยสามารถจอดเรือออดิสซีย์ได้ 40-45 ลำ และซูเปอร์ยachtอีก 4-5 ลำ
โครงการทางลอดสี่แยกสามกอง-โคกสี	800 ล้านบาท	2559	ถนนหมายเลข 402 กับถนนเยาวราช ทางลอด 4 ช่องจราจร ความยาวอุโมงค์ 800 ความสูง 5.5
โครงการทางลอด แยกบวเร (เกาะแก้ว)(จุดตัดทางหลวงหมายเลข 402 (ถนนเทพกระษัตรี) กับทางเลี้ยวเมืองภูเก็ต)	600 ล้านบาท	2560	เป็นเส้นทางที่จะไปยังสถานที่ท่องเที่ยวที่เป็นที่นิยมของจังหวัดภูเก็ต เช่น หาดป่าตอง หาดกะตะ หาดกะรน และแหลมพรหมเทพ เป็นต้น ปริมาณการจราจรบริเวณทางแยกจึงสูงมาก และมีสภาพคับคั่ง โดยเฉพาะช่วงเช้า
โครงการทางลอด ห้างมอลล์ (จุดตัดทางหลวงหมายเลข 4021 กับ 4024 กับ 4028 กับถนนเทศบาล)	800 ล้านบาท	2560	ทางลอดของโครงการขนาด 2 ช่องจราจร 1-ก้าน ความกว้างของช่องจราจรละ 4 เมตร แบ่งทิศทางจราจรด้วยเส้นแบ่งทิศทางจราจรคู่กว้าง 0.50 เมตร หรือ Road Slud และ Flexible Pole สลับกันไป นอกจากนี้ ภายในทางลอดยังจัดให้มีทางเท้าเพื่อการบำรุงรักษา และกรณีฉุกเฉินวิ่งช่องทาง 1 เมตร รวมความยาวภายใน 10.50 ม. และมีความสูงของท่อลอดไม่น้อยกว่า 5 เมตร
โครงการทางลอด แยกสนามบินภูเก็ต (จุดตัดถนนทางหลวงหมายเลข 402 กับ 4026)	400 ล้านบาท	คาดว่าจะแล้วเสร็จปี 2562	N/A
โครงการจุดกลับรถดำรงตัน แยกมดคดกราว	100 ล้านบาท	คาดว่าจะแล้วเสร็จปี 2562	N/A
โครงการจุดกลับรถดำรงตัน บ้านบางแก้ว-ห้าแยก (ทางหลวงหมายเลข 402)	100 ล้านบาท	คาดว่าจะแล้วเสร็จปี 2562	N/A
โครงการรถไฟฟ้ารางเบาท่าอากาศยาน-ห้าแยกฉลอง	23,499 ล้านบาท	2564	ระยะทางโดยประมาณ 60 กิโลเมตร มีจำนวน 20 สถานี รถไฟฟ้ารางเบามีการออกแบบรองรับความเร็วสูงสุด 100 กิโลเมตรต่อชั่วโมง
อุโมงค์ทางด่วนกะปิ-ป่าตอง	10,000 ล้านบาท	ปัจจุบันรอขอ EIA เริ่มก่อสร้าง 2559 แล้วเสร็จ 2564	สำหรับรูปแบบทางพิเศษสายกะปิ-ป่าตอง ก่อสร้างเป็นทางยกระดับ ช่วงกลางเส้นทางมีอุโมงค์ทางลอด รวมระยะทาง 3.98 กิโลเมตร จากนั้นเป็นอุโมงค์ลอดเขาตอดเกิด ระยะทาง 1.85 กิโลเมตร

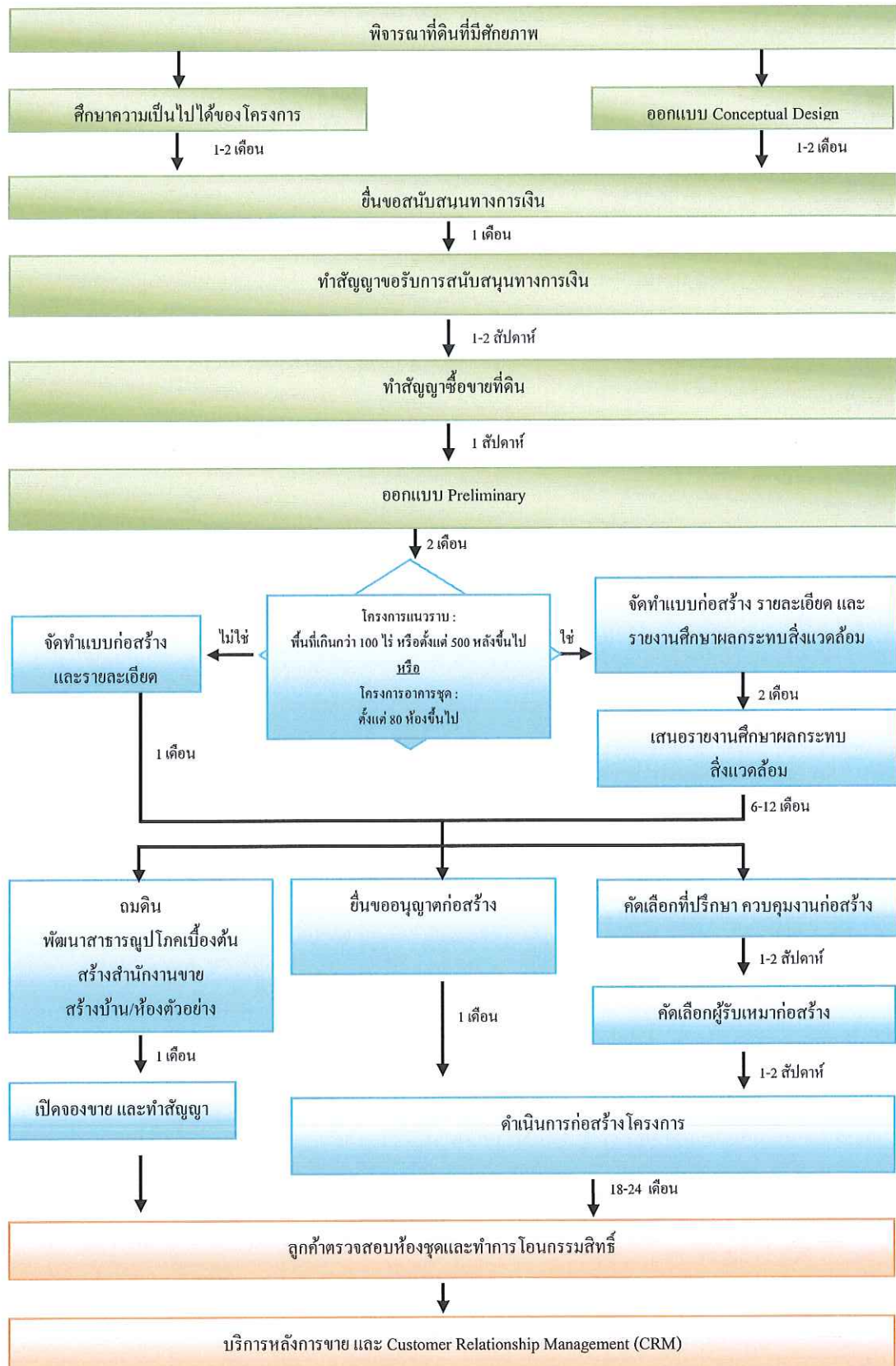
ที่มา : TerraBKK Research





## 5. กระบวนการในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์

สำหรับกระบวนการในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทจะใช้ระยะเวลาเฉลี่ยประมาณ 24 – 36 เดือน โดยมีขั้นตอนโดยสังเขป ดังนี้





### 5.1 การจัดหาที่ดิน

บริษัทมีช่องทางการจัดหาที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการหลายแหล่ง ซึ่งได้แก่ การจัดหาที่ดินจากนายหน้าค้าที่ดิน การสืบหาที่ดินโดยผู้บริหารของบริษัทซึ่งเป็นกลุ่มผู้ที่มีประสบการณ์ในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ และมีสายสัมพันธ์อันดีกับผู้คนในแวดวงธุรกิจที่หลากหลาย ตลอดจนการจัดหาที่ดินผ่านการประมูลทรัพย์สินจากสถาบันการเงิน หรือการประมูลทรัพย์สินจากกรมบังคับคดี เป็นต้น โดยเมื่อบริษัทได้รับข้อมูลดังกล่าว ฝ่ายปฏิบัติการของบริษัทจะทำการขอเอกสารจากผู้เสนอขายเพื่อทำการสำรวจเบื้องต้น อาทิเช่น สำเนาโฉนดที่ดิน ราคาที่นำเสนอเบื้องต้น จากนั้น บริษัทจึงจะทำการพิจารณาศักยภาพของทำเลที่ตั้ง และวิเคราะห์ประสิทธิภาพและความเหมาะสมของขนาดและรูปร่างของที่ดินว่าสามารถพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ได้ เช่น โกดังขายขาด แหล่งท่องเที่ยว ศูนย์การค้า โรงเรียน โรงพยาบาล เป็นต้น จากนั้นบริษัทจึงจะดำเนินการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการทั้งทางด้านการตลาด การเงิน การก่อสร้าง หรือข้อกฎหมายที่เกี่ยวข้อง และเมื่อผลการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการแสดงให้เห็นว่ามีศักยภาพในการพัฒนาโครงการ และสามารถสร้างผลตอบแทนในอัตราที่เหมาะสมได้ บริษัทจึงจะกำหนดราคาซื้อและทำการเจรจาเพื่อซื้อที่ดินจากเจ้าของกรรมสิทธิ์นั้น

### 5.2 การจัดหาวัสดุก่อสร้างและสินค้าจำเป็นสำหรับการพัฒนาโครงการ

บริษัท มีหน่วยงานภายในเพื่อทำหน้าที่ก่อสร้างและควบคุมงานก่อสร้างด้วยตนเอง ผ่านการบริหารงานจากสายงานพัฒนาผลิตภัณฑ์ ทั้งนี้ ในการจัดหาวัสดุก่อสร้างเพื่อใช้ในการก่อสร้างโครงการ สายงานพัฒนาผลิตภัณฑ์จะทำหน้าที่ในการกำหนดคุณภาพและมาตรฐานของวัสดุก่อสร้างที่ใช้ในโครงการและทำการประเมินและคำนวณค่าวัสดุก่อสร้างที่จะต้องใช้ทั้งหมดเบื้องต้นแล้วจึงส่งให้บริษัทที่ปรึกษาภายนอกซึ่งมีความเชี่ยวชาญเฉพาะทางทำการประเมินและคำนวณค่าวัสดุก่อสร้างอีกครั้ง โดยราคาในการสั่งซื้อวัสดุก่อสร้างจะอ้างอิงจากงบประมาณการก่อสร้าง และเมื่อโครงการเริ่มก่อสร้างจึงจะทำการสั่งซื้อตามความต้องการใช้ในแต่ละวัน ผ่านฝ่ายจัดซื้อโดยเจ้าหน้าที่ฝ่ายจัดซื้อจะดำเนินการจัดซื้อตามขั้นตอนภายใต้งบประมาณที่กำหนด ซึ่งจะมีการตรวจสอบราคา ตีอรรถราคา จัดทำรายงานสรุปการคัดเลือก และแนบใบเสนอราคาจากผู้ขายหรือผู้ให้บริการ พร้อมทั้งนำส่งให้ฝ่ายงานที่ร้องขอเพื่อทำการคัดเลือกและอนุมัติตามลำดับขั้น หากในกรณีที่ราคาวัสดุก่อสร้างหลักมีการเปลี่ยนแปลง บริษัทจะทำการเจรจากับผู้ขายให้มีการปรับเปลี่ยนราคาให้เป็นไปตามราคาตลาดแต่หากในกรณีที่บริษัทวิเคราะห์แล้วว่าราคาวัสดุก่อสร้างอาจมีโอกาที่จะปรับตัวเพิ่มสูงขึ้น บริษัทจะมอบหมายให้ฝ่ายจัดซื้อทำการเจรจากับผู้ขายเพื่อวางแผนการสั่งซื้อให้เหมาะสมกับระยะเวลาการก่อสร้างล่วงหน้าเพื่อลดผลกระทบจากความผันผวนของราคาวัสดุก่อสร้างดังกล่าว

### 5.3 การออกแบบโครงการ การก่อสร้างและการจัดหาผู้รับเหมาและการสรรหาแรงงาน

บริษัทมีหน่วยงานภายในเพื่อทำหน้าที่ออกแบบอาคารและสิ่งก่อสร้าง ตลอดจนก่อสร้างและควบคุมงานก่อสร้างด้วยตนเอง โดยเมื่อเริ่มต้นพัฒนาโครงการ ฝ่ายจัดการ , ฝ่ายสถาปัตยกรรมและตัวแทนขาย (Agent) จะประชุมร่วมกันเพื่อออกแบบ กำหนดลักษณะและรูปแบบโครงการให้ตรงกับความต้องการลูกค้าเป้าหมายในแต่ละโครงการ โดยฝ่ายสถาปัตยกรรมจะทำหน้าที่ในการออกแบบอาคารและสิ่งก่อสร้าง ออกแบบภูมิสถาปัตยกรรม ออกแบบภายในเบื้องต้นก่อนประสานงานให้บริษัทรับออกแบบภายนอกซึ่งมีความเชี่ยวชาญเฉพาะทางออกแบบและกำหนดรูปแบบโครงการที่ชัดเจนอีกครั้ง หลังจากนั้นฝ่ายพัฒนาผลิตภัณฑ์จะทำหน้าที่ในการก่อสร้างและควบคุมงานก่อสร้างตามแบบที่กำหนด โดยบริษัทมอบหมายให้วิศวกรทำหน้าที่ในการควบคุมงานก่อสร้างให้ตรงตามคุณภาพและกรอบระยะเวลาตามแผนงานที่กำหนด ในขณะที่การจัดหาแรงงานในการก่อสร้างโครงการ บริษัทจะใช้วิธีการว่าจ้างผู้รับเหมาจัดหาแรงงานภายนอก (Outsource) โดยแรงงานที่บริษัทว่าจ้าง Outsource มีทั้งแรงงานก่อสร้างซึ่งทำหน้าที่ก่อสร้างอาคารและงานสาธารณูปโภค แรงงาน





สถาปัตยกรรมซึ่งเป็นแรงงานฝีมือประเภทงานตกแต่งอาคาร งานวางระบบไฟฟ้า ประปาและสุขาภิบาล อาทิเช่น การเดินสายไฟ การวางท่อประปา เป็นต้น ซึ่งการว่าจ้างแรงงาน Outsource เป็นการบริหารด้านต้นทุนแรงงานเนื่องจากช่วยประหยัดค่าใช้จ่ายมากกว่าเมื่อเทียบกับการจัดตั้งแผนกขึ้นมาใหม่อย่างเต็มรูปแบบ ที่จะต้องเสียทั้งค่าจ้างพนักงาน รวมถึงต้องมีสวัสดิการต่างๆ บริษัทจึงใช้นโยบายการว่าจ้างผู้รับเหมาจัดหาแรงงานภายนอกเพื่อลดปัญหาดังกล่าวได้ บริษัทกำหนดนโยบายให้ในการพิจารณาว่าจ้างผู้รับเหมาในแต่ละครั้งจำเป็นที่จะต้องผ่านการพิจารณาจากคณะกรรมการพิจารณาผู้รับเหมาซึ่งจะทำการพิจารณา คัดเลือกจากหลักเกณฑ์ต่างๆ ได้แก่ ประสิทธิภาพ ชื่อเสียง และผลงานในอดีตที่ผ่านมา โดยเฉพาะผลงานที่มีลักษณะใกล้เคียงกับโครงการของบริษัท ความเรียบร้อยของงานก่อสร้าง ความตรงต่อเวลาในการส่งมอบงาน รวมทั้งยังพิจารณาถึงความพร้อมในการทำงานและสถานะการเงินของบริษัทผู้รับเหมาก่อสร้าง และมีการจัดทำรายชื่อผู้รับเหมา (Supplier List) เพื่อเป็นฐานข้อมูลเพื่อมิให้เป็นการพึ่งพิงผู้รับเหมารายใดรายหนึ่งมากเกินไป

#### 5.4 การบริหารงานนิติบุคคลอาคารชุดและการบริหารห้องพัก

บริษัทให้ความสำคัญกับการให้บริการแก่ผู้พักอาศัยร่วม จึงได้ดำเนินการมอบหมายให้สายงานปฏิบัติการและนิติกรรมเพื่อทำหน้าที่เป็นผู้ดำเนินงานและผู้ประสานงานสำหรับงานที่เกี่ยวข้องกับการบริหารงานนิติบุคคลอาคารชุด อาทิเช่น การจัดการดูแลทรัพย์สินส่วนกลางให้อยู่ในสภาพปกติเรียบร้อยพร้อมใช้งาน การเรียกเก็บ “เงินกองทุน” และ “ค่าใช้จ่ายส่วนกลาง” จากเจ้าของร่วม เพื่อนำมาใช้เป็นค่าใช้จ่ายในการบำรุงรักษาซ่อมแซมระบบสาธารณูปโภคส่วนกลาง ตลอดจนการควบคุมดูแลการใช้ประโยชน์ทั้งภายในห้องชุดและการใช้สิทธิในทรัพย์สินส่วนกลางของเจ้าของร่วมและผู้อยู่อาศัยให้เป็นไปตามเจตนารมณ์ของพระราชบัญญัติอาคารชุดข้อบังคับและระเบียบของนิติบุคคลอาคารชุด

ทั้งนี้ ณ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทยังมีได้ดำเนินการเก็บค่าใช้จ่ายในการบริหารโครงการแต่อย่างใด อย่างไรก็ตาม บริษัทมีแผนที่จะดำเนินการเก็บค่าบริการนิติบุคคลสำหรับโครงการ The Title หาดราไวย์เฟส 3 ภายหลังจากการจัดประชุมเจ้าของร่วมโครงการในไตรมาสที่ 2 ของปี 2561 เพื่อแต่งตั้งนิติบุคคลอาคารชุดให้ทำหน้าที่บริหารงาน ในขณะที่โครงการ The Title หาดราไวย์เฟส 1 และ The Title หาดราไวย์ 2 บริษัทมิได้เป็นผู้บริหารนิติบุคคลอาคารชุดในโครงการดังกล่าว นอกจากนี้ สายงานปฏิบัติการและนิติกรรมยังทำหน้าที่ในการติดต่อและประสานงานกับฝ่ายบริการห้องพักและฝ่ายขายและการตลาดเพื่อจัดหาผู้เช่าตามแผนการตลาด อาทิเช่น โครงการการันตีค่าเช่า เป็นต้น

#### 6. ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

บริษัทปฏิบัติตามกฎระเบียบของหน่วยงานราชการในเรื่องของการก่อสร้างโครงการอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งตามประกาศกระทรวงทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม กำหนดให้โครงการอาคารชุดที่มีจำนวนตั้งแต่ 80 หน่วยขึ้นไป หรือโครงการบ้านจัดสรรที่มีพื้นที่เกินกว่า 100 ไร่ขึ้นไป หรือมีจำนวนตั้งแต่ 500 หลังขึ้นไป ต้องมีการจัดทำรายงานการวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม เพื่อยื่นต่อสำนักงานนโยบายและแผนทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม นอกจากนี้ บริษัทยังปฏิบัติตามมาตรการป้องกันมลภาวะที่อาจมีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมทั้งในระหว่างก่อสร้างและหลังก่อสร้าง ไม่ว่าจะเป็นการจัดให้มีผ้าใบคลุมอาคารในระหว่างก่อสร้างเพื่อป้องกันเศษวัสดุก่อสร้างหล่นมาทำอันตรายแก่ผู้สัญจรไปมา และเมื่อก่อสร้างเสร็จแล้ว ในอาคารนั้นๆ จะต้องจัดให้มีระบบบำบัดน้ำเสียส่วนกลาง รวมทั้งจัดให้มีพื้นที่สีเขียวภายในอาคาร เป็นต้น

ทั้งนี้ ในอดีตที่ผ่านมาจนถึงปัจจุบัน บริษัทไม่เคยได้รับการร้องเรียนในประเด็นเรื่องการประกอบกิจการของบริษัท ที่ส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม รวมทั้งไม่มีกรณีพิพาทหรือถูกฟ้องร้องเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อมแต่อย่างใด



## 7. งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทมีจำนวนหน่วยที่จองและ/หรือทำสัญญาซื้อขายแล้วแต่ยังมิได้โอนกรรมสิทธิ์ของโครงการมีจำนวน 314 หน่วย คิดเป็นมูลค่าเท่ากับ 855 ล้านบาท โดยมีรายละเอียดตามตาราง ดังนี้

โครงการ	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	จำนวน (หน่วย)	ความคืบหน้า ในการ ก่อสร้าง (%)	จำนวนหน่วยที่ขายแล้วแต่ยังไม่ ได้ส่งมอบ		ระยะเวลาที่คาดว่าจะ โอนกรรมสิทธิ์
				จำนวน (หน่วย)	มูลค่า (ล้านบาท)	
- The Title หาดราไวย์ เฟส 1	494	160	100.00%	-	-	-
- The Title หาดราไวย์ เฟส 2	452	120	100.00%	-	-	-
- The Title หาดราไวย์ เฟส 3	1,117	240	100.00%	28	129	ไตรมาส 2 ปี 2561
- The Title หาดในยาง เฟส 1	602	252	29.38%	241	562	ไตรมาส 4 ปี 2561
- The Title หาดในยาง เฟส 2	812	220	29.38%	45	164	ไตรมาส 4 ปี 2561
รวม	3,451	992	-	314	855	-

## 8. การวิจัยและพัฒนา

บริษัทมีแผนที่จะพัฒนาโครงการในอนาคต ซึ่งมีมูลค่ารวมประมาณ 650 ล้านบาท จำนวน 300 ยูนิต โดยแบ่งเป็นโครงการคอนโดมิเนียม The Title Phuket หาดราไวย์ เฟส 5 Zone 1 (The Title หาดราไวย์ เฟส 5 โซน 1) และ โครงการคอนโดมิเนียม The Title Phuket หาดราไวย์ เฟส 5 Zone 2” (The Title หาดราไวย์ เฟส 5 โซน 2) ซึ่งบริษัทฯ ได้ทำการจัดซื้อที่ดินแล้ว ขณะนี้อยู่ระหว่างดำเนินการทำรายงานวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม (EIA) และคาดว่าจะเริ่มดำเนินการก่อสร้างปี 2562 และแล้วเสร็จภายในปี 2564 โดยตั้งอยู่บริเวณ เลียบหาดราไวย์ ถนนวิเศษ ตำบลราไวย์ อำเภอเมืองภูเก็ต จังหวัดภูเก็ต





## ปัจจัยความเสี่ยง

ปัจจัยความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจของบริษัทที่อาจมีผลกระทบต่อผลการดำเนินงานและฐานะการเงินของ บริษัท ตลอดจนผลตอบแทนจากการลงทุนในหุ้นสามัญของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญสามารถสรุปได้ดังนี้

### 1. ความเสี่ยงจากการในการพัฒนาโครงการและประกอบธุรกิจในตลาดอสังหาริมทรัพย์ที่มีการแข่งขันสูง

เนื่องจากแผนธุรกิจของบริษัท ณ ปัจจุบัน ที่มุ่งเน้นพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียมในทำเลที่มีศักยภาพพัฒนาโครงการในจังหวัดภูเก็ตเป็นหลัก ซึ่งเป็นพื้นที่ที่บริษัทได้ทำการวิจัย ศึกษา ตลอดจนเข้าใจพฤติกรรมของ ผู้บริโภคเป็นอย่างดี จึงทำให้ในอนาคตหากบริษัทขยายการพัฒนาโครงการไปยังตลาดภูมิภาคอื่นซึ่งบริษัทไม่เคยมีพัฒนา โครงการหรือมีฐานลูกค้ามาก่อน อาจทำให้บริษัทต้องเผชิญความเสี่ยงอยู่หลายประการ อาทิเช่น การไม่สามารถรับรู้ตราสินค้า ของผู้บริโภค การเลือกทำเลที่ตั้งโครงการไม่ตรงความต้องการผู้บริโภค ข้อบังคับและข้อกฎหมายที่มีความแตกต่างกันในแต่ละ จังหวัด เป็นต้น อย่างไรก็ตาม ก่อนการลงทุนก่อสร้างในแต่ละโครงการ บริษัทจะทำการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ ลงทุนอย่างรอบคอบและระมัดระวัง อาทิเช่น ภาวะเศรษฐกิจโดยรวม สภาพการแข่งขันในทำเลที่บริษัทพัฒนาโครงการ ภาวะ ตลาดอสังหาริมทรัพย์ เป็นต้น

### 2. ความเสี่ยงจากการที่ผลประกอบการขึ้นอยู่กับความสำเร็จของโครงการที่กำลังพัฒนาอยู่

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทมีโครงการที่อยู่ระหว่างก่อสร้างและรอรับรู้อยู่ได้เมื่อโอนกรรมสิทธิ์จำนวน ทั้งสิ้น 1 โครงการประกอบด้วยโครงการ The Tide หาดในยาง เฟส 1 และ เฟส 2 มูลค่าโครงการประมาณ 602 ล้านบาท และ 812 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งบริษัทคาดว่าโครงการดังกล่าวจะก่อสร้างแล้วเสร็จพร้อมโอนกรรมสิทธิ์ให้กับลูกค้า และสามารถ รับรู้อยู่ได้ภายในไตรมาสที่ 4 ปี 2561 ดังนั้น บริษัทอาจมีความเสี่ยงที่จะไม่ได้รับรู้ผลประกอบการตามที่คาดหากมีความไม่ แน่นนอนของการก่อสร้างหรือความสำเร็จจากการพัฒนาโครงการ

อย่างไรก็ตาม บริษัทได้มีการติดตามและศึกษาภาวะเศรษฐกิจในประเทศที่อาจมีผลกระทบในหลายๆ ปัจจัยเช่น การ เปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ย อัตราเงินเฟ้อ การปรับเปลี่ยนกฎเกณฑ์ในการปล่อยสินเชื่อของธนาคารพาณิชย์ รวมถึงภาวะ ตลาดอสังหาริมทรัพย์ ปัจจัยด้านอื่นๆ ที่มีผลต่อความสำเร็จของโครงการ เพื่อที่บริษัทจะสามารถวางแผนกลยุทธ์ ที่สามารถปรับตัวกับการเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อมและตอบสนองความต้องการของตลาดได้อย่างทันทั่วถึง

### 3. ความเสี่ยงจากการที่ผลประกอบการในอนาคตไม่ตรงตามเป้าหมายเนื่องจากลูกค้าไม่โอนตามวันที่กำหนดไว้ใน สัญญา

บริษัทได้ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว จึงได้กำหนดนโยบายให้ลูกค้าจะต้องทำการชำระค่าสัญญาและเงินดาวน์ ให้แก่บริษัทก่อนการโอนกรรมสิทธิ์ โดยสำหรับลูกค้าชาวไทยจะต้องทำการชำระค่าเงินจอง เงินทำสัญญาและเงินดาวน์ให้แก่ บริษัทอย่างน้อยคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 10.00 – 15.00 ของมูลค่าห้องชุดก่อนโอนกรรมสิทธิ์ ในขณะที่ลูกค้า ชาวต่างชาติเป็นกลุ่มลูกค้าที่ติดตามการชำระเงินได้ยากกว่าลูกค้าชาวไทยเนื่องจากมีภูมิลำเนาหลักอยู่ในต่างประเทศ และจะ สะดวกในการโอนกรรมสิทธิ์เมื่อเดินทางเข้ามายังประเทศไทยตามฤดูกาลท่องเที่ยว จะต้องทำการชำระค่าเงินจอง เงินทำ สัญญาและเงินดาวน์ให้แก่บริษัทอย่างน้อยคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 50.00 - 75.00 ของมูลค่าห้องชุดก่อนการโอน กรรมสิทธิ์ตามเงื่อนไขในสัญญา ตามลำดับ ซึ่งจะช่วยให้บริษัทสามารถขายห้องชุดให้แก่ลูกค้าที่ต้องการซื้อเพื่อพักอาศัยจริง (Real demand) มากกว่าลูกค้าที่ต้องการจองซื้อเพื่อเก็งกำไร โดยสำหรับลูกค้าชาวไทยกำหนดให้ลูกค้าจะต้องทำการชำระเงิน



บริษัท ร่มโพธิ์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน)

ให้แก่บริษัทเป็นรายเดือนตั้งแต่วันที่ทำสัญญาซื้อขาย จนถึงวันที่ก่อสร้างโครงการแล้วเสร็จ ในขณะที่ลูกค้าชาวต่างชาติจะชำระเงินตามงวดการก่อสร้าง ในขณะที่เงินส่วนที่เหลือ จะชำระ ณ วันโอนกรรมสิทธิ์ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 85.00 – 90.00 ของมูลค่าห้องชุดสำหรับลูกค้าชาวไทยและประมาณร้อยละ 25.00 – 50.00 ของมูลค่าห้องชุด ตามลำดับ นอกจากนี้ บริษัทยังมีมาตรการในการติดตามการชำระเงิน โดยมอบหมายให้ฝ่ายปฏิบัติการจัดทำรายงานการติดตามลูกค้าค้างชำระเป็นรายเดือนและกำหนดให้ฝ่ายบัญชีการเงินเป็นผู้รับผิดชอบในการติดตามลูกค้าที่ค้างชำระ โดยมีมาตรการ ดังนี้

ระยะเวลาค้างชำระเงินดาวน์	การดำเนินการ
เกินกว่า 30 วันนับจากวันครบกำหนดชำระ	ติดตามทวงถามผ่านทาง Email SMS โทรศัพท์ และโปรแกรม Line
เกินกว่า 90 วันนับจากวันครบกำหนดชำระ	ติดตามทวงถามผ่านทาง Email SMS โทรศัพท์ โปรแกรม Line และส่งจดหมายทวงถาม
เกินกว่า 120 วันนับจากวันครบกำหนดชำระ	ส่งจดหมายยึดเงินดาวน์ และดำเนินการยึดเงินดาวน์

จำนวนหน่วยที่ลูกค้าจอง/ทำสัญญาซื้อขายแล้วแต่ยังมิได้โอนกรรมสิทธิ์ของโครงการ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560

โครงการ	จำนวนหน่วยที่ขายแล้วแต่ยังไม่ได้ส่งมอบ			ระยะเวลาที่คาดว่าจะโอนกรรมสิทธิ์
	จำนวน (หน่วย)	มูลค่า (ล้านบาท)	สัดส่วนต่อมูลค่ารวมประมาณ (ร้อยละ)	
- The Title หาดราไวย์ เฟส 1	-	-	-	-
- The Title หาดราไวย์ เฟส 2	-	-	-	-
- The Title หาดราไวย์ เฟส 3	28	129	15	ไตรมาส 2 ปี 2561
- The Title หาดในยาง เฟส 1	241	562	66	ไตรมาส 4 ปี 2561
- The Title หาดในยาง เฟส 2	45	164	19	ไตรมาส 4 ปี 2561
รวม	314	855	100	

#### 4. ความเสี่ยงจากความต่อเนื่องของรายได้และความเสี่ยงจากการรับรู้รายได้จากธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นคอนโดมิเนียมเป็นหลัก

บริษัทมีรายได้จากการประกอบธุรกิจพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นคอนโดมิเนียมเป็นหลัก โดยนับแต่จัดตั้งบริษัทจนถึง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทได้มีการพัฒนาโครงการทั้งสิ้นจำนวน 3 โครงการ โดยระหว่างปี 2556 - 2560 บริษัทมีรายได้ที่พึ่งพิงจากการประกอบธุรกิจพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นคอนโดมิเนียมเป็นสัดส่วนเกินกว่าร้อยละ 90.00 ของรายได้รวม จึงทำให้บริษัทอาจมีความเสี่ยงหากภาวะตลาดอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียมในพื้นที่ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายของบริษัทเกิดภาวะอึมครึมหรือเข้าสู่ภาวะถดถอย ซึ่งอาจจะกระทบต่อผลประโยชน์ของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ นอกจากนี้ตามนโยบายการบัญชีของบริษัท บริษัทจะทำการรับรู้รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์ต่อเมื่องานก่อสร้างแล้วเสร็จตามสัญญาและมีการโอนความเสี่ยงและผลตอบแทนที่มีนัยสำคัญของความเป็นเจ้าของสินค้าให้กับผู้ซื้อ (“โอนกรรมสิทธิ์”) โดย ณ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทมีโครงการที่พัฒนาแล้วเสร็จและพร้อมโอนกรรมสิทธิ์จำนวนทั้งสิ้น 2 โครงการ ซึ่งได้แก่ โครงการ The Title หาดราไวย์ เฟส 3 ซึ่งมีมูลค่าที่ขายแล้วและรอโอนกรรมสิทธิ์จำนวน 129 ล้านบาทและ





บริษัท รมโพธิ์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน)

มีมูลค่าคงเหลือขายจำนวน 271 ล้านบาท และโครงการ The Title หาดราไวย์ เฟส 1 ซึ่งมีมูลค่าคงเหลือขายจำนวน 29 ล้านบาท ในขณะที่โครงการ The Title หาดในยาง เฟส 1 และเฟส 2 อยู่ระหว่างการพัฒนาโดยคาดว่าจะทำการก่อสร้างแล้วเสร็จและพร้อมโอนกรรมสิทธิ์ในไตรมาสที่ 4 ปี 2561 โดยมีมูลค่าที่ขายแล้วและรอโอนกรรมสิทธิ์จำนวน 726 ล้านบาทและมีมูลค่าคงเหลือขายจำนวน 688 ล้านบาท จึงทำให้บริษัทมีความเสี่ยงจากความต้องการของรายได้ในช่วงระหว่างรอการโอนกรรมสิทธิ์ห้องชุดโครงการ The Title หาดในยาง เฟส 1 หากลูกค้าของโครงการ The Title หาดราไวย์ เฟส 1 และโครงการ The Title หาดราไวย์ เฟส 3 ไม่สามารถโอนกรรมสิทธิ์ห้องชุดตามกำหนดระยะเวลาหรือบริษัทไม่สามารถขายห้องชุดในโครงการดังกล่าวตามแผนการตลาดที่วางไว้

มูลค่าที่ขายแล้วและรอโอนกรรมสิทธิ์และมูลค่าคงเหลือขาย ของโครงการ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560

โครงการ	มูลค่าที่ขายแล้วและรอ โอนกรรมสิทธิ์ (ล้านบาท)	มูลค่าคงเหลือขาย (ล้านบาท)	สถานะ
- The Title หาดราไวย์ เฟส 1	-	29	พร้อมขายและโอนกรรมสิทธิ์
- The Title หาดราไวย์ เฟส 3	129	271	พร้อมขายและโอนกรรมสิทธิ์
- The Title หาดในยาง เฟส 1	562	40	คาดสร้างเสร็จและพร้อมโอนกรรมสิทธิ์ไตรมาส 4 ปี 2561
- The Title หาดในยาง เฟส 2	164	648	คาดสร้างเสร็จและพร้อมโอนกรรมสิทธิ์ไตรมาส 4 ปี 2561
รวม	855	988	

## 5. ความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาวัสดุก่อสร้าง

การปรับตัวเพิ่มขึ้นของดัชนีราคาวัสดุก่อสร้างเพิ่มขึ้นทุกปี ทำให้บริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าวจึงมีหน่วยงานภายในเพื่อทำหน้าที่ก่อสร้างและควบคุมงานก่อสร้างด้วยตนเอง จึงทำให้บริษัทสามารถควบคุมงานก่อสร้างให้เป็นไปตามแบบแผนงานที่กำหนด ผ่านฝ่ายควบคุมงานก่อสร้าง โดยฝ่ายควบคุมงานก่อสร้างจะทำหน้าที่ในการกำหนดคุณภาพและมาตรฐานของวัสดุก่อสร้างที่ใช้ในโครงการ ซึ่งฝ่ายควบคุมงานก่อสร้างจะทำการประเมินและคำนวณค่าวัสดุก่อสร้างที่จะต้องใช้งบประมาณซึ่งได้แก่ อิฐ หิน ปูน ทราย และเหล็ก เป็นต้น และจะคำนวณเผื่อค่าความผันผวนจากการปรับตัวเพิ่มขึ้นของราคาวัสดุก่อสร้างในต้นทุนของโครงการไว้ในงบประมาณการก่อสร้างเพื่อลดผลกระทบจากราคาวัสดุก่อสร้างที่อาจเปลี่ยนแปลงไปในอนาคต

## 6. ความเสี่ยงจากการจัดหาที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการในอนาคต

เพื่อป้องกันความเสี่ยงจากการไม่สามารถจัดหาที่ดินเพื่อการพัฒนาในอนาคต บริษัทได้ดำเนินการแสวงหาช่องทางการจัดหาที่ดินเพิ่มเติม อาทิเช่น การจัดหาที่ดินจากนายหน้าค้าที่ดิน การสืบทอดที่ดิน โดยผู้บริหารของบริษัทซึ่งเป็นกลุ่มผู้ที่มีประสบการณ์ในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ และมีสายสัมพันธ์อันดีกับผู้คนในแวดวงธุรกิจที่หลากหลาย ตลอดจนการจัดหาที่ดินผ่านการประมูลทรัพย์สินจากสถาบันการเงินซึ่งเป็นทรัพย์สินที่ติดเป็นหลักประกันที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ หรือการประมูลทรัพย์สินจากกรมบังคับคดี เป็นต้น ฝ่ายปฏิบัติการและนิติกรรมจะให้ความสำคัญกับการตรวจสอบที่มาของกรรมสิทธิ์ที่ดินเป็นพิเศษเนื่องจากที่ดินในจังหวัดภูเก็ตมักมีปัญหาด้านกรรมสิทธิ์อยู่บ่อยครั้ง อาทิเช่น การตรวจสอบใบแจ้งการครอบครองที่ดิน (ส.ค.1) เป็นต้น จากนั้น บริษัทจึงจะทำการพิจารณาศักยภาพของทำเลที่ตั้งและวิเคราะห์ประสิทธิภาพและความเหมาะสมของขนาดและรูปร่างของที่ดินว่าสามารถพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ได้ เช่น ผู้บริโภคมีความต้องการซื้อที่อยู่



อาศัยในละแวกนั้น มีการพัฒนาสาธารณูปโภคในบริเวณนั้นเพียงพอ มีจุดดึงดูดที่น่าสนใจบริเวณ โครงการ อาทิเช่น ชายหาด แหล่งท่องเที่ยว ศูนย์การค้า โรงเรียน โรงพยาบาล เป็นต้น

#### 7. ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงทางกฎระเบียบ และกฎหมายซึ่งอาจมีผลกระทบต่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ของบริษัท

บริษัทได้ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว จึงมอบหมายให้ฝ่ายปฏิบัติการและนิติกรรมดำเนินการศึกษาและติดตามการเปลี่ยนแปลงของข้อกำหนดต่างๆอย่างเคร่งครัด เพื่อที่จะให้บริษัทปฏิบัติตามข้อกำหนดอย่างถูกต้องอย่างสม่ำเสมอและไม่เกิดปัญหาในอนาคต ซึ่งการปฏิบัติตามดังกล่าวจะทำให้บริษัทปรับตัวและแก้ไขการดำเนินงานของบริษัทได้อย่างทันทั่วถึงและไม่มีความจำเป็นที่จะต้องดัดแปลงแบบแผนของโครงการในภายภาคหน้าในกรณีที่บริษัท ไม่ได้ติดตามการเปลี่ยนแปลงของกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องซึ่งเป็นต้นเหตุให้เกิดค่าใช้จ่ายที่สูงขึ้นแก่บริษัท

#### 8. ความเสี่ยงจากภัยธรรมชาติ

เนื่องจากพื้นที่ดังกล่าวอยู่ในบริเวณที่เคยประสบภัยสึนามิในอดีต ซึ่งสาเหตุหลักเกิดจากแผ่นดินไหวในมหาสมุทรอินเดีย ประเทศอินโดนีเซีย โดยแรงสั่นสะเทือนดังกล่าว ได้ก่อให้เกิดความเสียหายครอบคลุมมากกว่า 14 ประเทศและส่งผลกระทบต่ออุตสาหกรรมการท่องเที่ยวในประเทศไทย โดยเฉพาะในจังหวัด ภูเก็ต, พังงา, ระนอง, กระบี่, ตรัง และสตูล ซึ่งเป็นพื้นที่ที่อยู่บริเวณภาคใต้ริมฝั่งอันดามัน จึงทำให้บริษัทมีความเสี่ยงหากเกิดภัยธรรมชาติดังกล่าวขึ้นอีกครั้งและอาจส่งผลกระทบต่อยอดขายและยอดการโอนกรรมสิทธิ์ห้องชุดของบริษัทได้

#### 9. ความเสี่ยงจากการที่อัตราค่าไถ่ที่ดินของบริษัทลดลงเนื่องจากต้นทุนที่ดินในการพัฒนาโครงการมีราคาสูงขึ้น

การดำเนินการในระยะแรกของบริษัท ตั้งแต่ปี 2532 จนถึงปี 2550 มีวัตถุประสงค์หลักในการประกอบธุรกิจด้วยการซื้อขายที่ดินเพื่อเก็งกำไรในเขตพื้นที่จังหวัดภูเก็ตเป็นหลัก โดยต่อมาในปี 2551 กลุ่มของนายเด่นดนัย หุตะจุฑะ ได้เล็งเห็นโอกาสว่าที่ดินที่บริษัทครอบครองอยู่นั้นอยู่ในทำเลที่มีศักยภาพจึงได้เจรจาเพื่อขอซื้อหุ้นจากกลุ่มผู้ถือหุ้นเดิม โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อนำที่ดินที่บริษัทถือครองมาพัฒนาต่อเป็นอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย ดังนั้น ในอนาคต หากกรณีที่บริษัทพัฒนาโครงการโดยใช้ที่ดินบริเวณอื่นซึ่งไม่ใช่ที่ดินที่ได้มาในอดีตจึงอาจทำให้บริษัทมีความเสี่ยงจากการที่มีอัตราค่าไถ่ที่ดินที่ลดลงได้

อย่างไรก็ดี ก่อนการพิจารณาลงทุนในโครงการใดๆนั้น บริษัทจะทำการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการอย่างรอบคอบและระมัดระวัง ทั้งทางด้านการตลาด การเงิน การก่อสร้าง หรือข้อกำหนดที่เกี่ยวข้อง และเมื่อผลการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการแสดงให้เห็นว่ามีศักยภาพในการพัฒนาโครงการ และสามารถสร้างผลตอบแทนในอัตราที่เหมาะสมได้ บริษัทจึงจะกำหนดราคาซื้อและทำการเจรจาเพื่อซื้อที่ดินจากเจ้าของกรรมสิทธิ์นั้นต่อไป

#### 10. ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงตัวแทนขาย

เนื่องจากฐานลูกค้าหลักของบริษัทส่วนหนึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าชาวต่างชาติ ดังนั้น นอกจากทีมงานขายของบริษัทแล้ว บริษัทยังมีช่องทางการขายในรูปแบบอื่นๆ โดยบริษัทดำเนินการว่าจ้างตัวแทนขาย (Agent) ซึ่งเป็นตัวแทนในการจัดหาลูกค้าให้แก่บริษัท โดยมีทั้งตัวแทนที่เป็นนิติบุคคลและบุคคลซึ่งเป็นผู้เชี่ยวชาญและมีฐานลูกค้าซึ่งเป็นกลุ่มชาวต่างชาติ ซึ่งมีหน้าที่ให้คำปรึกษาและวิเคราะห์ด้านการตลาดตลอดจนพาลูกค้ามาเยี่ยมชมโครงการ ดังนั้น บริษัทจึงมีความเสี่ยงหากต้องสูญเสียลูกค้าดังกล่าวไป ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อรายได้ของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ โดยตัวแทนขายดังกล่าวไม่มีความสัมพันธ์ในฐานะที่เป็นกรรมการและ/หรือผู้บริหาร ผู้มีอำนาจควบคุมรวมทั้งผู้ที่เกี่ยวข้องของบุคคลดังกล่าวของบริษัท





ทั้งนี้ สาเหตุหลักที่บริษัทใช้ช่องทางการจำหน่ายผ่านตัวแทนขายดังกล่าว เนื่องจากตัวแทนขายดังกล่าวเป็นบริษัทที่มีชื่อเสียงและอยู่ในแวดวงธุรกิจตัวแทนขายมาอย่างยาวนานจึงทำให้มีฐานลูกค้าที่กระจายอยู่ทั่วโลก ซึ่งตัวแทนขายดังกล่าวเป็นผู้ที่มีความเชี่ยวชาญและมีประสบการณ์ในการทำการตลาดและมีฐานลูกค้าที่หลากหลายซึ่งจะช่วยขยายฐานลูกค้าให้บริษัทอีกช่องทางหนึ่งเช่นเดียวกัน

#### 11. ความเสี่ยงจากการจัดหาแหล่งเงินทุนและความผันผวนของอัตราดอกเบี้ย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทมีหนี้สินรวม 444.56 ล้านบาท โดยเป็นส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย 75 ล้านบาทคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 16.87 ของหนี้สินรวม ซึ่งเป็นเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินและบริษัทประกันภัย เพื่อนำมาใช้ใช้พัฒนาโครงการที่อยู่ระหว่างพัฒนา การพัฒนาโครงการในอนาคตมีความจำเป็นต้องหาแหล่งเงินทุนเพิ่มและหากในอนาคตอัตราดอกเบี้ยมีการปรับตัวสูงขึ้นก็จะส่งผลกระทบต่อต้นทุนพัฒนาโครงการในอนาคต เช่นกัน

ดังนั้นการที่บริษัทสามารถระดมทุนจากการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนเป็นครั้งแรกได้แล้วเสร็จ จะช่วยลดการพึ่งพิงการกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงินและบริษัทประกันภัย ซึ่งจะลดผลกระทบภาระดอกเบี้ยจ่ายของบริษัทได้

#### 12. ความเสี่ยงจากกรณีที่บริษัทมีผู้ถือหุ้นใหญ่มีอิทธิพลต่อการกำหนดนโยบายการบริหารงาน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 กลุ่มนายเด่นดนัย หุตะจุฑะ เป็นถือหุ้นใหญ่ในบริษัท โดยคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 64.65 ของทุนจดทะเบียนที่ออกและชำระแล้ว ดังนั้นบริษัทและผู้ถือหุ้นรายย่อยอาจมีความเสี่ยงจากการที่นายเด่นดนัย หุตะจุฑะ สามารถควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้เกือบทั้งหมดไม่ว่าจะเป็นเรื่องการแต่งตั้งกรรมการ หรือการขอมติในเรื่องอื่นที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ยกเว้นเรื่องที่กฎหมายหรือข้อบังคับบริษัทกำหนดให้ต้องได้รับเสียง 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ฉะนั้นผู้ถือหุ้นรายอื่นอาจไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อถ่วงดุลอำนาจเรื่องที่กลุ่มของนายเด่นดนัย หุตะจุฑะ เสนอได้ โดยกรรมการผู้มีอำนาจลงนามบริษัท ณ ปัจจุบันประกอบด้วยกลุ่มของนายเด่นดนัย หุตะจุฑะ ซึ่งเป็นผู้ที่สามารถลงนามในเรื่องที่สำคัญหลัก ในฐานะที่เป็นตัวแทนของผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัท

บริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว จึงได้แต่งตั้งกรรมการอิสระจำนวน 3 ท่าน จากกรรมการทั้งหมด 8 ท่าน โดยปัจจุบันกรรมการบริษัททั้ง 3 ท่าน ได้เข้าดำรงตำแหน่งกรรมการตรวจสอบ ซึ่งจะทำหน้าที่เข้าตรวจสอบการดำเนินงานของบริษัทและมีความเป็นอิสระเพื่อช่วยถ่วงดุลในการบริหารจัดการของบริษัทได้ในระดับหนึ่ง ทั้งนี้ กรรมการตรวจสอบและกรรมการอิสระเป็นบุคคลที่มีความเป็นอิสระ มีวุฒิการศึกษาและคุณวุฒิ รวมทั้งมีความรู้ความสามารถที่จะคุ้มครองผู้ถือหุ้นรายย่อย นอกจากนี้ ในการตัดสินใจกระทำการหรือละเว้นกระทำการใดๆ คณะกรรมการบริษัทมีนโยบายในการดำเนินงานโดยคำนึงถึงผลประโยชน์ของผู้ถือหุ้นเป็นหลักและหากบริษัทมีความจำเป็นในการทำรายการกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง บริษัทจะปฏิบัติตามขั้นตอนการอนุมัติการทำรายการระหว่างกันและหลักเกณฑ์ที่ประกาศไว้ของคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยอย่างเคร่งครัด โดยบุคคลที่มีส่วนได้เสียไม่มีสิทธิการออกเสียง นอกจากนี้ ตามข้อบังคับของบริษัทและหลักเกณฑ์การคัดเลือกและสรรหากรรมการบริษัทได้กำหนดให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นเป็นผู้มีสิทธิและเสียงในการสรรหาและแต่งตั้งคณะกรรมการบริษัท ดังนั้น ภายหลังการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แล้ว จึงเป็นการเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นภายนอกเข้ามามีส่วนร่วมในการพิจารณาคุณสมบัติและกลั่นกรองคัดเลือกคณะกรรมการบริษัทที่มีคุณสมบัติเหมาะสมซึ่งจะช่วยถ่วงดุลอำนาจการบริหารงานของบริษัทได้อีกทางหนึ่ง



### 13. ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหารหลัก

ผู้บริหารหลักของบริษัทคือกลุ่มผู้บริหารที่ได้ร่วมบุกเบิกและพัฒนาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทมาตั้งแต่ระยะแรกของการพัฒนาโครงการ ซึ่งได้แก่ นายเด่นดนัย หุตะจุฑะ , นายตรงค์ หุตะจุฑะ, นายศศิพงษ์ ปิ่นแก้วและนายประเสริฐ วรรณเจริญ ซึ่งเป็นผู้บริหารที่มีประสบการณ์และเชี่ยวชาญในการพัฒนาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ และมีส่วนสำคัญต่อความสำเร็จของบริษัทตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา โดยผู้บริหารหลักดังกล่าวเป็นผู้ที่มีประสบการณ์ในการคัดเลือกที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการในทำเลที่มีศักยภาพในราคาที่เหมาะสม , ประสบการณ์ในการบริหารต้นทุนการก่อสร้างโครงการ , ประสบการณ์ในการกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดรวมถึงการกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์ ตลอดจนประสบการณ์ในการวิเคราะห์และวางแผนโครงการ ดังนั้น ในกรณีที่มีการเปลี่ยนแปลงผู้บริหารหลักดังกล่าว จึงอาจส่งผลกระทบต่อประสิทธิภาพและแผนโครงการ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อประสิทธิภาพและแผนโครงการ

อย่างไรก็ดี บริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้นและกำหนดแนวทางในการลดความเสี่ยงด้วยการสร้างกรอบแนวทางในการสร้างบุคลากรของบริษัทขึ้นมาทดแทนด้วยการส่งพนักงานเข้าอบรมในหลักสูตรต่างๆ เพื่อเพิ่มความรู้ความสามารถและพิจารณาผลตอบแทนให้แก่พนักงานอย่างเหมาะสม เพื่อเพิ่มแรงจูงใจในการปฏิบัติหน้าที่และลดการพึ่งพิงพนักงานรายใดรายหนึ่งโดยเฉพาะ ทั้งนี้ บริษัทมีนโยบายสรรหาบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถเข้าร่วมงานกับบริษัทให้สอดคล้องกับแผนธุรกิจอีกด้วย ซึ่งแนวทางดังกล่าวจะช่วยลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหารหลักและสร้างความยั่งยืนให้แก่บริษัทได้ในอนาคต

### สินทรัพย์หลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

สินทรัพย์หลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจของบริษัทประกอบด้วย ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ ที่ดินรอการพัฒนา ต้นทุนพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน และสินทรัพย์ไม่มีตัวตน โดยมีรายละเอียดดังนี้

ประเภท/ลักษณะทรัพย์สิน	มูลค่าสุทธิตามบัญชี (ล้านบาท)		ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
	ณ 31 ธ.ค. 59	ณ 31 ธ.ค. 60		
1) ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์	49.62	50.16	เป็นเจ้าของ	จดจำนองเป็นหลักประกันเงินกู้ยืมกับบริษัทประกันภัยแห่งหนึ่งบางส่วน
2) ต้นทุนพัฒนาอสังหาริมทรัพย์	345.91	373.57	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
3) ที่ดินรอการพัฒนา	60.34	219.53	เป็นเจ้าของ	จดจำนองเป็นหลักประกันเงินกู้ยืมกับบริษัทประกันภัยแห่งหนึ่งบางส่วน
4) สินทรัพย์ไม่มีตัวตน	1.68	1.32	เป็นเจ้าของ	-
รวมมูลค่าสุทธิตามบัญชี	457.55	644.58		





บริษัท ร่มโพธิ์พร้าวเพอร์ดี จำกัด (มหาชน)

### ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์

ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ ของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 และ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 มีมูลค่าสุทธิตามบัญชีในงบการเงินเท่ากับ 49.62 ล้านบาทและ 50.16 ล้านบาทตามลำดับ โดยมีรายละเอียด ดังนี้

ประเภท/ลักษณะทรัพย์สิน	มูลค่าสุทธิตามบัญชี (ล้านบาท)		ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
	ณ 31 ธ.ค. 59	ณ 31 ธ.ค. 60		
1) ที่ดิน	3.76	3.76	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
2) อาคารและสิ่งปลูกสร้าง	38.86	39.62	เป็นเจ้าของ	จดจำนองเป็นหลักประกันเงินกู้ยืมกับบริษัทประกันภัยแห่งหนึ่งบางส่วน
3) เครื่องตกแต่งและอุปกรณ์สำนักงาน	3.16	3.96	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
4) ยานพาหนะ	3.34	2.82	เป็นเจ้าของ	เป็นหลักประกันค้ำประกันตามสัญญาเช่าซื้อบางส่วนจำนวน 0.54 ล้านบาท
5) งานระหว่างก่อสร้าง	0.49	-	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
รวมมูลค่าสุทธิตามบัญชี	49.62	50.16		



บริษัท ร่มโพธิ์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน)

### ต้นทุนพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

ต้นทุนพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 มีมูลค่าสุทธิตามบัญชีในงบการเงินเท่ากับ 373.57 ล้านบาท โดยมีรายละเอียด ดังนี้

ชื่อโครงการ	ประเภทสินทรัพย์	มูลค่าสุทธิตาม บัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 (ล้านบาท)	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
โครงการ The Title หาดราไวย์ เฟส 1	ห้องชุด รอขาย จำนวน 5 ห้อง รวม 225.43 ตร.ม.	8.68	เจ้าของ	ไม่มี
โครงการ The Title หาดราไวย์ เฟส 3	ห้องชุด รอการโอน กรรมสิทธิ์และรอขาย จำนวน 80 ห้อง รวม 4,077.97 ตร.ม.	145.18	เจ้าของ	ไม่มี
โครงการ The Title หาดในยาง	ที่ดินและงานก่อสร้าง เนื้อที่ 9-1-64.1 ไร่	219.71	เจ้าของ	หลักประกันเงินกู้ยืมบริษัท ประกันภัยแห่งหนึ่ง บางส่วน ในวงเงินรวม 300.00 ล้าน บาท
รวม		373.57		

### ที่ดินรอการพัฒนา

ที่ดินรอการพัฒนาของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 มีมูลค่าสุทธิตามบัญชีในงบการเงินเท่ากับ 219.53 ล้านบาท โดยมีรายละเอียด ดังนี้

รายการ	พื้นที่ (ไร่-งาน- ตร.ว.)	มูลค่าสุทธิ ตามบัญชี (ล้านบาท)	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
ที่ดินโครงการ The Title หาด ราไวย์	10-3-99.8	51.22	เจ้าของ	หลักประกันเงินกู้ยืมบริษัทประกันภัยแห่ง หนึ่ง บางส่วน ในวงเงินรวม 25.00 ล้านบาท
ที่ดินโครงการ The Title หาด ในยาง	31-3-36.3	168.31	เจ้าของ	หลักประกันเงินกู้ยืมบริษัทประกันภัยแห่ง หนึ่ง บางส่วน ในวงเงินรวม 300.00 ล้านบาท
รวม		219.53		





บริษัท ร่มโพธิ์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน)

### สินทรัพย์ไม่มีตัวตน

สินทรัพย์ไม่มีตัวตน ของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 และ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 มีสินทรัพย์ไม่มีตัวตนที่ใช้ในการประกอบธุรกิจในการเงินเท่ากับ 1.68 ล้านบาทและ 1.32 ล้านบาท ตามลำดับ โดยมีรายละเอียด ดังนี้  
(หน่วย:ล้านบาท)

รายการ	มูลค่าสุทธิตามบัญชี	
	ณ วันที่ 31 ธ.ค. 2559	ณ วันที่ 31 ธ.ค. 2560
ลิขสิทธิ์โปรแกรมคอมพิวเตอร์	1.68	1.32

### สรุปสาระสำคัญของสัญญาอื่นที่เกี่ยวข้อง

#### สัญญาเช่าสิ่งปลูกสร้าง

บริษัทได้เช่าพื้นที่ซึ่งใช้เป็นที่ตั้งสำนักงานใหญ่ โดยมีสรุปรายละเอียดของสัญญาเช่า ดังนี้

ความสัมพันธ์ของคู่สัญญา	มีผู้ถือหุ้น กรรมการ และผู้บริหารร่วมกันกับบริษัท
คู่สัญญา	ผู้ให้เช่า : บริษัท สามชนวา จำกัด ผู้เช่า : บริษัท
ลักษณะของสัญญา	เช่าพื้นที่อาคาร เพื่อใช้เป็นสำนักงาน โดยผู้ให้เช่าเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์อาคาร
ระยะเวลาเช่า	1 ปี ตั้งแต่ 1 มกราคม 2560 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2560
สถานที่เช่า	อาคาร เลขที่ 53 ถนนสุคนธ์สวัสดิ์ แขวงลาดพร้าว เขตลาดพร้าว กรุงเทพมหานคร
อัตราค่าเช่า	ค่าเช่าสถานที่ จำนวน 40,000 บาทต่อเดือน รวมค่าใช้กระแสไฟฟ้าและค่าน้ำประปา
เงื่อนไขที่สำคัญ	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ผู้ให้เช่าเป็นผู้ให้สิทธิการเช่าอาคารกับผู้ให้เช่าเดิม ตามสัญญาเช่าที่ดินเพื่อทำประโยชน์ลงวันที่ 1 มิถุนายน 2544 ซึ่งได้สิ้นสุดระยะเวลาเช่าตามสัญญาแล้วตั้งแต่วันที่ 31 พฤษภาคม 2547 และผู้ให้เช่าได้รับการต่อสัญญาเป็นรายปีเรื่อยมาจนถึงปัจจุบัน ซึ่งจะสิ้นสุดลงในวันที่ 31 ธันวาคม 2560 โดยหากผู้ให้เช่าได้รับการต่อสัญญาออกไปถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2561 ผู้ให้เช่าสัญญาจะให้ผู้เช่าต่อสัญญาออกไปเท่าที่ผู้ให้เช่าได้รับ</li> <li>- เมื่อผู้เช่าออกจากพื้นที่เช่าห้ามมิให้รื้อถอนหรือทำลายสิ่งก่อสร้างหรือซ่อมแซมบริเวณพื้นที่เช่า และสิ่งก่อสร้างหรือซ่อมแซมดังกล่าวต้องตกเป็นของผู้ให้เช่า โดยผู้เช่าจะเรียกค่าเสียหายใดๆมิได้</li> </ul>



บริษัทมีสัญญาเงินกู้ยืมเงินกับบริษัทประกันภัยแห่งหนึ่ง วงเงินรวม 419.00 ล้านบาท โดยณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทมีจำนวนเงินกู้ยืมคงค้างจำนวน 75.00 ล้านบาท โดยมีรายละเอียด ดังนี้

วงเงินกู้ยืมที่ 1	วงเงินกู้รวม 119.00 ล้านบาท
ความสัมพันธ์ของคู่สัญญา	ไม่มีความสัมพันธ์กับบริษัท
วันที่ทำสัญญา	25 เมษายน 2559
อัตราดอกเบี้ยเงินกู้	MLR ของสถาบันการเงินแห่งหนึ่ง- 1% ต่อปี (ร้อยละ 5.25) โดยขณะทำสัญญา อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ MLR ของสถาบันการเงินแห่งหนึ่งที่ร้อยละ 6.25
ระยะเวลาชำระคืน	ภายในวันที่ 25 เมษายน 2560 แต่ทั้งนี้ ไม่เป็นการตัดสิทธิของผู้ให้กู้ที่จะเรียกร้องให้ผู้ชำระหนี้ตามสัญญานี้ทั้งหมด หรือแต่บางส่วนก่อนกำหนดที่กล่าวมาตามแต่ ผู้ให้กู้จะเห็นสมควรและมีพิกัดข้อชี้แจงแสดงเหตุผล ผู้กู้สัญญาว่าในกรณีที่ผู้ให้กู้เรียกร้องดังกล่าวมานี้ ผู้กู้สัญญาว่าในกรณีที่ผู้ให้กู้เรียกร้องดังกล่าวมานี้ ผู้กู้จะชำระหนี้ตามที่ผู้ให้กู้เรียกร้องทันที  ต่อมาเมื่อครบกำหนดชำระคืนตามสัญญา บริษัท ได้ทำสัญญาบันทึกข้อตกลง ต่อท้ายเพื่อขยายระยะเวลาการชำระคืน โดยแบ่งเป็นการทยอยชำระคืนเงินต้นในเดือนเมษายน 2560 บริษัท ได้ทยอยชำระเงินต้น และมีจำนวนเงินกู้ยืมคงค้าง ณ 31 ธันวาคม 2560 จำนวน 25.00 ล้านบาท
หลักประกัน	1. โฉนดที่ดินบริเวณหาดราไวย์เนื้อที่รวม 4,774 ตารางวาพร้อมสิ่งปลูกสร้าง 2. นายเด่นดนัย หุตะจุฑะและนายตรงค์ หุตะจุฑะ ค้ำประกันร่วมกัน

วงเงินกู้ยืมที่ 2	วงเงินกู้รวม 300.00 ล้านบาท
ความสัมพันธ์ของคู่สัญญา	ไม่มีความสัมพันธ์กับบริษัท
วันที่ทำสัญญา	30 พฤศจิกายน 2560
อัตราดอกเบี้ยเงินกู้	MLR ของสถาบันการเงินแห่งหนึ่ง- 1% ต่อปี (ร้อยละ 5.25) โดยขณะทำสัญญาอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ MLR ของสถาบันการเงินแห่งหนึ่งที่ร้อยละ 6.25
ระยะเวลาชำระคืน	ภายในวันที่ 30 พฤศจิกายน 2564 แต่ทั้งนี้ไม่เป็นการตัดสิทธิของผู้ให้กู้ที่จะเรียกร้องให้ผู้ชำระหนี้ตามสัญญานี้ทั้งหมด หรือแต่บางส่วนก่อนกำหนดที่กล่าวมาตามแต่ผู้ให้กู้จะเห็นสมควรและมีพิกัดข้อชี้แจงแสดงเหตุผล ผู้กู้สัญญาว่าในกรณีที่ผู้ให้กู้เรียกร้องดังกล่าวมานี้ ผู้กู้สัญญาว่าในกรณีที่ผู้ให้กู้เรียกร้องดังกล่าวมานี้ ผู้กู้จะชำระหนี้ตามที่ผู้ให้กู้เรียกร้องทันที
หลักประกัน	โฉนดที่ดินบริเวณหาดในยางเนื้อที่รวม 4,789.50 ตารางวาพร้อมสิ่งปลูกสร้าง





บริษัท ร่มโพธิ์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน)

ทั้งนี้ สัญญากู้ยืมเงินที่บริษัททำกับบริษัทประกันภัยแห่งหนึ่ง ไม่ได้มีข้อจำกัดที่ต้องดำรงอัตราส่วนหนี้สินต่อทุน (Debt to Equity Ratio) หรืออัตราส่วนความสามารถในการชำระหนี้ (Debt Service Coverage Ratio) ใดๆ

### สัญญาจ้างเหมาแรงงาน

ในการจัดหาแรงงานเพื่อใช้ในการก่อสร้างโครงการของบริษัทนั้น บริษัทจะใช้วิธีการว่าจ้างผู้รับเหมาจัดหาแรงงานภายนอก (Outsource) ซึ่งสำหรับลักษณะสัญญาทั่วไปที่บริษัททำกับผู้รับเหมาจัดหาแรงงานภายนอก มีดังต่อไปนี้

คู่สัญญา	ผู้ว่าจ้าง : บริษัทผู้ว่าจ้าง ผู้รับจ้าง : บริษัท
เงื่อนไขที่สำคัญของสัญญา	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ผู้ว่าจ้างตกลงจ้างและผู้รับจ้างตกลงรับจ้างเหมาทำการก่อสร้างตามลักษณะงานที่กำหนดตามแนบท้ายของสัญญา โดยผู้รับจ้างรับเฉพาะค่าแรงส่วนวัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ในการก่อสร้างเป็นหน้าที่ของผู้ว่าจ้างทั้งหมด</li> <li>- การชำระเงินค่าจ้างมีการทยอยชำระตามขั้นของความสำเร็จเป็นงวดๆ อาทิเช่น งวดที่ 1 เมื่องานฐานราก คม่อ แท่งค้ำน้ำได้ดินแล้วเสร็จ งวดที่ 2 เมื่องานเทพื้นชั้นที่ 1 แล้วเสร็จ งวดที่ 3 เมื่องานเทพื้นชั้นที่ 2 แล้วเสร็จ เป็นต้น</li> <li>- ในระหว่างก่อสร้าง ผู้รับจ้างต้องจัดให้มีหัวหน้าสำหรับคอยดูแลและควบคุมการก่อสร้างตลอดเวลาที่ทำการก่อสร้าง</li> <li>- ในระหว่างที่ทำการก่อสร้าง หากปรากฏว่าคนงานของผู้รับจ้างเข้าทำงานไม่ดีพอ หรือมีฝีมือในการทำงานไม่เรียบร้อย ขาดความปราณีต ไม่เชื่อฟัง กรณีเช่นนี้ ผู้ว่าจ้างมีสิทธิบอกให้ผู้รับจ้างเปลี่ยนคนงานนั้นได้และให้หาคนงานใหม่แทน</li> <li>- เงินค่าจ้างเหมาสำหรับการจ้างตามสัญญานี้ ผู้ว่าจ้างจะชำระให้แก่ผู้รับจ้างเมื่อผู้รับจ้างส่งมอบงานและผู้ว่าจ้างได้ตรวจรับมอบงานแล้วเท่านั้น</li> </ul>
อายุสัญญา	ประมาณ 1 เดือน ถึง 1 ปี ขึ้นอยู่กับลักษณะงาน
การยกเลิกสัญญา	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ผู้รับจ้างต้องลงมือทำการก่อสร้างให้แล้วเสร็จภายในระยะเวลาที่กำหนด ถ้าผู้รับจ้างงานทำงานไม่แล้วเสร็จตามกำหนดสัญญา ผู้รับจ้างยอมให้ผู้ว่าจ้างปรับเป็นรายวันตามอัตราที่กำหนด หรือมีสิทธิบอกเลิกสัญญาได้ทันที เมื่อเห็นว่าหากให้ผู้รับจ้างทำต่อไปจะเกิดความเสียหายแก่ผู้ว่าจ้างเพิ่มเติม</li> </ul>



บริษัท ร่มโพธิ์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน)

## นโยบายการลงทุนในบริษัทร่วมหรือบริษัทย่อย

ปัจจุบัน บริษัทไม่มีการลงทุนในบริษัทย่อยและ/หรือบริษัทร่วม อย่างไรก็ตาม ในอนาคต หากบริษัทมีความจำเป็นต้องพิจารณาการลงทุนในบริษัทย่อย บริษัทร่วม และบริษัทที่เกี่ยวข้องข้อใดๆ บริษัทจะมุ่งเน้นลงทุนในธุรกิจที่เกื้อหนุนและเอื้อประโยชน์ต่อการทำธุรกิจของบริษัท โดยจะพิจารณาผลตอบแทนและผลประโยชน์อื่นที่บริษัทคาดว่าจะได้รับจากการลงทุนเป็นสำคัญเพื่อเป็นการสนับสนุนและส่งเสริมธุรกิจของบริษัท โดยบริษัทจะพิจารณาสัดส่วนการลงทุนตามความเหมาะสมและผลตอบแทนที่คาดว่าจะได้รับจากการลงทุน เพื่อประโยชน์ต่อผู้ถือหุ้นของบริษัทเป็นสำคัญ ทั้งนี้ บริษัทจะควบคุมดูแลด้วยการส่งกรรมการ และ/หรือ ผู้ที่ได้รับมอบหมายของบริษัทเข้าไปเป็นตัวแทนตามสัดส่วนการถือหุ้น เพื่อให้มีส่วนร่วมในการบริหารจัดการในกิจการนั้นๆ รวมทั้งมีสิทธิในการออกเสียงในที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทและที่ประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่บริษัท











บริษัท ร่มโพธิ์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน)

## โครงการในอนาคต

บริษัทมีแผนที่จะพัฒนาโครงการในอนาคต ซึ่งมีมูลค่ารวมประมาณ 650 ล้านบาท โดยสามารถสรุปรายละเอียดได้ ดังนี้

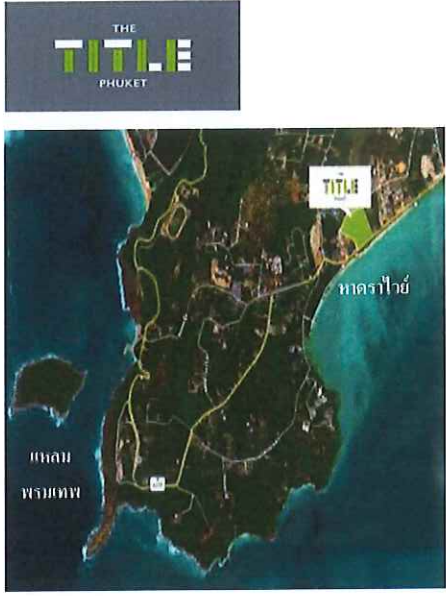


### 1. โครงการคอนโดมิเนียม The Title Phuket หาดราไวย์ เฟส 5 Zone 1 (The Title หาดราไวย์ เฟส 5 โซน 1)

    	<p><b>ผังบริเวณโครงการ</b></p> <p><b>ระยะเวลาเปิดขาย</b></p> <p><b>สถานะ</b></p> <p><b>ที่ตั้ง</b></p> <p><b>เนื้อที่โครงการ</b></p> <p><b>ลักษณะโครงการ</b></p> <p><b>จำนวนยูนิต</b></p> <p><b>ลักษณะห้องชุด</b></p> <p><b>มูลค่าโครงการ</b></p> <p><b>ราคาขายเฉลี่ย/ตร.ม.</b></p> <p><b>กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย</b></p> <p><b>จุดเด่นของโครงการ</b></p>	 <p><b>ไตรมาส 1 ปี 2562</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>จัดซื้อที่ดินแล้ว</li> <li>อยู่ระหว่างดำเนินการทำรายงานวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม (EIA)</li> <li>คาดว่าจะเริ่มดำเนินการก่อสร้างปี 2562 และแล้วเสร็จภายในปี 2564</li> </ul> <p>เลือกหาดราไวย์ ถนนวิเศษ ตำบลราไวย์ อำเภอเมืองภูเก็ต จังหวัดภูเก็ต</p> <p>5-1-67 ไร่ (พื้นที่รวม Zone 1 และ Zone 2)</p> <p>อาคารชุดพักอาศัย 5 ชั้น จำนวน 3 อาคาร</p> <p>135 ยูนิต</p> <p>1 Bedroom (ขนาดประมาณ 30 ตร.ม.) จำนวน 135 ยูนิต</p> <p>300 ล้านบาท</p> <p>70,000 บาท/ตร.ม.</p> <p>ลูกค้าชาวไทย (คนในพื้นที่จังหวัดภูเก็ต)</p> <p>ลูกค้าชาวไทย (นักลงทุนอสังหาริมทรัพย์)</p> <p>ลูกค้าชาวต่างชาติ (นักท่องเที่ยว/นักลงทุนอสังหาริมทรัพย์/เกษียณอายุ/มีความชอบในจังหวัดภูเก็ต/เห็นความเหมาะสมมาพักในประเทศไทย)</p> <p>นักธุรกิจ/นักลงทุนทั่วไป ที่ต้องการมีบ้านหลังที่ 2</p> <p>ที่ตั้งโครงการ ติดทะเลหน้าชายหาดราไวย์</p> <p>ห่างจากจุดชมวิวแหลมพรหมเทพ (UNSEEN THAILAND) เพียง 2 กม. และห่างจากหาดที่ได้รับคำชมจากนักท่องเที่ยวว่าสวยที่สุด คือ หาดในหาน</p> <p>สระว่ายน้ำขนาดใหญ่ 3 สระ และสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน</p> <p>ที่จอดรถเพียงพอต่อการใช้งาน พร้อมระบบรักษาความปลอดภัย 24 ชม.</p> <p>พื้นที่สวนขนาดใหญ่ ภายในโครงการ</p>
--	---	--



บริษัท ร่มโพธิ์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน)

## 2. โครงการคอนโดมิเนียม The Title Phuket หาดราไวย์ เฟส 5 Zone 2” (The Title หาดราไวย์ เฟส 5 โซน 2)

 	<p><b>ผังบริเวณโครงการ</b></p> 
ระยะเวลาเปิดขาย	ไตรมาส 1 ปี 2562
สถานะ	<ul style="list-style-type: none"> <li>● จัดซื้อที่ดินแล้ว</li> <li>● อยู่ระหว่างดำเนินการทำรายงานวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม (EIA)</li> <li>● คาดว่าจะเริ่มดำเนินการก่อสร้างปี 2562 และแล้วเสร็จภายในปี 2564</li> </ul>
ที่ตั้ง	เลียบหาดราไวย์ ถนนวิเศษ ตำบลราไวย์ อำเภอเมืองภูเก็ต จังหวัดภูเก็ต
เนื้อที่โครงการ	5-1-67 ไร่ (พื้นที่รวม Zone 1 และ Zone 2)
ลักษณะโครงการ	อาคารชุดพักอาศัย 5 ชั้น จำนวน 4 อาคาร
จำนวนยูนิต	165 ยูนิต
ลักษณะห้องชุด	1 Bedroom (ขนาดประมาณ 30 ตร.ม.) จำนวน 165 ยูนิต
มูลค่าโครงการ	350 ล้านบาท
ราคาขายเฉลี่ย/ตร.ม.	70,000 บาท/ตร.ม.
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	ลูกค้ายาวไทย (คนในพื้นที่จังหวัดภูเก็ต)
	ลูกค้ายาวไทย (นักลงทุนอสังหาริมทรัพย์)
	ลูกค้าชาวต่างชาติ (นักท่องเที่ยว/นักลงทุนอสังหาริมทรัพย์/เกษียณอายุ/มีความชอบในจังหวัดภูเก็ต/มีความหมายมาพำนักในประเทศไทย)
	นักธุรกิจ/นักลงทุนทั่วไป ที่ต้องการมีบ้านหลังที่ 2
จุดเด่นของโครงการ	ที่ตั้งโครงการ ติดทะเลหน้าชายหาดราไวย์
	ห่างจากจุดชมวิวแหลมพรหมเทพ (UNSEEN THAILAND) เพียง 2 กม. และห่างจากหาดที่ได้รับคำชมจากนักท่องเที่ยวว่าสวยที่สุด คือ หาดในหาน
	สระว่ายน้ำขนาดใหญ่ 3 สระ และสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน
	ที่จอดรถเพียงพอต่อการใช้งาน พร้อมระบบรักษาความปลอดภัย 24 ชม.
	พื้นที่สวนขนาดใหญ่ ภายในโครงการ เป็นที่ยอมรับจากนักท่องเที่ยว/ชาวต่างชาติ โดยรวมว่าน่าพักอาศัยที่สุดแห่งหนึ่ง





บริษัท ร่มโพธิ์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน)

## ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่อาจมีผลกระทบด้านลบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ และบริษัทไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่อาจมีผลกระทบด้านลบต่อสินทรัพย์ของบริษัทที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5.00 ของส่วนผู้ถือหุ้น

## ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

### 1. ข้อมูลทั่วไป

บริษัทที่ออกหลักทรัพย์	:	บริษัท ร่มโพธิ์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน)
เลขทะเบียนบริษัท	:	0107559000478
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	:	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	เลขที่ 53 ถนนสุขุมวิทซอย 3 แขวงลาดพร้าว เขตลาดพร้าว กรุงเทพมหานคร
โทรศัพท์	:	02-907-8140-2
โทรสาร	:	02-907-8144
เว็บไซต์	:	www.rhombho.co.th
E-Mail	:	info@rhombho.co.th
ทุนจดทะเบียน	:	200,000,000 บาท (สองร้อยล้านบาทถ้วน)
ทุนที่ออกและเรียกชำระแล้ว	:	200,000,000 บาท (สองร้อยล้านบาทถ้วน)
แบ่งเป็นหุ้นสามัญ	:	400,000,000 หุ้น
มูลค่าหุ้นที่ตราไว้ต่อหุ้น	:	0.50 บาท (ห้าสิบสตางค์)

### 2. ข้อมูลของบุคคลอ้างอิงอื่นๆ

2.1 ผู้สอบบัญชี	:	บริษัท สยาม ทูธ สอบบัญชี จำกัด 338 อาคาร A ชั้น 8 โครงการปรีชาคอมเพล็กซ์ ถนนรัชดาภิเษก ซอยรัชดาภิเษก 20 แขวงสามเสนนอก เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10310 โทรศัพท์ 02-275-9599
2.2 ผู้ตรวจสอบภายใน	:	บริษัท สำนักงาน โปรเฟส วัน จำกัด เลขที่ 145 ซอยลาดพร้าว 101 แขวงคลองจั่น เขตบางกะปิ กรุงเทพมหานคร 10240 โทรศัพท์ 02-731-5200 โทรสาร 02-731-5201



บริษัท ร่มโพธิ์ โพธิ์เพชร จำกัด (มหาชน)

- 2.3 ที่ปรึกษาทางการเงิน : บริษัทหลักทรัพย์ เออีซี จำกัด (มหาชน)  
เลขที่ 63 อาคารแอทนี ทาวเวอร์ ชั้น 17  
ถนนวิฑู แขวงจุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330  
โทรศัพท์ 02-659-3456  
โทรสาร 02-659-3457
- 2.4 ที่ปรึกษากฎหมาย : บริษัท วรฐ ที่ปรึกษามูลนิธิ จำกัด  
เลขที่ 7 ซอยเจริญสุขุมวิท 45 แขวงอรุณอมรินทร์  
เขตบางกอกน้อย กรุงเทพมหานคร 10700  
โทรศัพท์ 08 – 1802- 5698
- 2.5 นายทะเบียนหลักทรัพย์ : บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด  
หุ้นสามัญ อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เลขที่ 93  
ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร 10110  
โทรศัพท์ 02-009-9000  
โทรสาร 02-009-9991