



ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

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

ภายหลังจากการบริหารงานของเด่นดนัย 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 ตลอดจนสภาพแวดล้อมของโครงการที่เน้นความร่มรื่นและให้ความรู้สึกเหมือนการพักผ่อนในโรงแรมหรือรีสอร์ท โดยมีจุดมุ่งหมายเพื่อสร้างความคุ้มค่าและความประทับใจแก่ลูกค้า จึงทำให้โครงการที่บริษัทพัฒนาได้รับการตอบรับที่ดีจากลูกค้าอย่างต่อเนื่อง

หลังจากโครงการ 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

นอกจากนี้ทางบริษัทฯ ได้มีการเปิดโครงการ The Title V (The-Title-We) หาดราไวย์ เฟส 5 ซึ่งเป็นคอนโดมิเนียมในรูปแบบคอนโดเทล จำนวน 4 ตึก สูง 5 ชั้น มูลค่าโครงการประมาณ 1,000 ล้านบาท โดยเปิดขายในเดือนพฤศจิกายน 2561 และยังคงศึกษาความเป็นไปได้ที่จะพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในทำเลอื่นๆที่มีศักยภาพอย่างต่อเนื่อง

โดยบริษัทฯ วางกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจให้เป็นแบบผสมผสาน (Hybrid) คือดำเนินธุรกิจทั้งในส่วนของการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อการรับรู้อยู่ได้ในระยะสั้นและปานกลาง และการลงทุนในส่วนของการถือครองคอนโดเทลซึ่งเป็นการร่วมมือกับ Best Western Inc. แบรนด์โรงแรมชั้นนำใหญ่ของโลก เพื่อบริหารห้องพักโครงการ The Title V (The-Title-We) หาดราไวย์ เฟส 5 เพื่อเป็นทางเลือกให้กับลูกค้าที่ต้องการลงทุนเพื่อให้เกิดรายได้นอกเหนือจากการพักอาศัยในบางช่วงเวลา ซึ่งความต้องการของลูกค้ากลุ่มนี้มีแนวโน้มที่สูงขึ้นมาก ซึ่งการแต่งตั้ง Best Western Inc. จะส่งผลดีต่อบริษัท เพราะนอกจากจะเป็นการสร้างเชื่อมั่นต่อลูกค้า ที่ซื้อห้องในโครงการของเราแล้ว ยังทำให้เกิดรายได้ประจำ (Recurring Income) ในอนาคตอีกด้วย



ประวัติความเป็นมาและพัฒนาการที่สำคัญของบริษัท สามารถสรุปได้ดังนี้

ปี 2532

- จัดทะเบียนก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 27 กันยายน 2532 โดยกลุ่มของนางสาวสิริรัตน์ สาตราภัย 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

- กลุ่มของนายเด่นดนัย หุตะภูตะซึ่งเป็นผู้ที่มีความรู้และประสบการณ์ในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ได้สังเกตเห็นถึงศักยภาพของที่ดินที่บริษัทถือครอง จึงได้ทำบันทึกข้อตกลงร่วมลงทุนเพื่อซื้อหุ้นจากกลุ่มของนางสาวสิริรัตน์ สาตราภัยซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นเดิม 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) โดยเน้นรูปแบบโครงการสไตส์รีสอร์ท 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 หุตะภูตะได้ซื้อหุ้นจากนางสาวสิริรัตน์ สาตราภัยซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นเดิมตามสัญญาบันทึกข้อตกลงร่วมลงทุนที่ได้ทำขึ้นในปี 2550
- บริษัทเปิดขายโครงการ The Title หาดราไวย์ เฟส 2 ซึ่งเป็นโครงการคอนโดมิเนียม ความสูง 4 ชั้น บนพื้นที่ประมาณ 4-2-91.80 ไร่ จำนวน 120 ยูนิต ตั้งอยู่ที่บริเวณหาดราไวย์ ตำบลราไวย์ อำเภอเมืองภูเก็ต จังหวัดภูเก็ต ซึ่งอยู่ติดกับพื้นที่เดิมของโครงการ The Title เฟส 1 มูลค่าโครงการประมาณ 452 ล้านบาท
- บริษัทได้มีมติจ่ายปันผลในอัตราหุ้นละ 84 บาท จากจำนวนหุ้นสามัญ 5 ล้านหุ้น คิดเป็นจำนวน 4.20 ล้านบาท
- บริษัทเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 1 ล้านบาทเป็น 5 ล้านบาทโดยเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนต่อผู้ถือหุ้นเดิม เพื่อใช้เป็นเงินทุนในการก่อสร้างและพัฒนาโครงการในอนาคต
- บริษัทได้มีมติจ่ายปันผลในอัตราหุ้นละ 600 บาท จากจำนวนหุ้นสามัญ 5 ล้านหุ้น คิดเป็นจำนวน 30.00 ล้านบาท



บริษัท ร่มโพธิ์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน)

- บริษัทเปิดขายโครงการ The Title หาดราไวย์ เฟส 3 ซึ่งเป็นโครงการคอนโดมิเนียม ความสูง 4 ชั้น บนพื้นที่ 7-2-87 ไร่ จำนวน 240 ยูนิต ตั้งอยู่ที่บริเวณหาดราไวย์ ตำบลราไวย์ อำเภอเมืองภูเก็ต จังหวัดภูเก็ต ซึ่งอยู่ติดกับพื้นที่เดิมของเฟส 1 และเฟส 2 มูลค่าโครงการประมาณ 1,118 ล้านบาท

ปี 2558

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

ปี 2559 - 2560

- บริษัทเปิดขายโครงการ The Title 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 อำเภอดง จังหวัดภูเก็ต มูลค่าโครงการประมาณ 599 ล้านบาท
- จัดตั้งสาขา ขึ้นที่ เลขที่ 469 หมู่ที่ 6 ตำบลราไวย์ อำเภอเมืองภูเก็ต จังหวัดภูเก็ต
- บริษัทได้มีมติจ่ายปันผลในอัตราหุ้นละ 112 บาท จากจำนวนหุ้นสามัญ 70 ล้านหุ้น คิดเป็นจำนวน 78.40 ล้านบาท
- บริษัทเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 70 ล้านบาทเป็น 140 ล้านบาทโดยเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนต่อผู้ถือหุ้นเดิม เพื่อใช้เป็นเงินทุนในการก่อสร้างและพัฒนาโครงการในอนาคต
- 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)
- วันที่ 2 ตุลาคม 2560 แต่งตั้งให้ บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด (TSD) เป็นนายทะเบียนหลักทรัพย์
- วันที่ 2 พฤศจิกายน 2560 คณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ได้ส่งรับหุ้นสามัญบริษัท ร่มโพธิ์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนและได้เข้าทำการซื้อขายหลักทรัพย์อย่างเป็นทางการ (First day Trade)

ปี 2561

- บริษัทเปิดขายโครงการ The Title หาดในยาง เฟส 2 ซึ่งเป็นโครงการคอนโดมิเนียม ความสูง 7 ชั้น บนพื้นที่ 4-3-8 ไร่ จำนวน 220 ยูนิต ตั้งอยู่ที่บริเวณหาดในยาง ถนนเทพกระษัตรี-ในยาง ซอยบางมาเหลา 2/2 หมู่ 5 ตำบลสาคร อำเภอดง จังหวัดภูเก็ต มูลค่าโครงการประมาณ 798 ล้านบาท และก่อสร้างแล้วเสร็จในไตรมาส 4 ปี 2561
- วันที่ 5 ตุลาคม 2561 ลงนามในสัญญาแต่งตั้งกลุ่มบริษัท เบสท์ เวสเทิร์น (Best Western Inc. : BWI) เพื่อบริหารห้องพักโครงการ The Title V (The-Title-We) หาดราไวย์ เฟส 5 ซึ่งเป็นคอนโดมิเนียมในรูปแบบคอนโดเทล
- เดือนพฤศจิกายน 2561 เปิดขายโครงการ The Title V (The-Title-We) หาดราไวย์ เฟส 5 ซึ่งเป็นโครงการคอนโดมิเนียม ความสูง 5 ชั้น บนพื้นที่ 5 ไร่ จำนวน 228 ยูนิต โดยแบ่งเป็น Investment Area และ Residential Area บริหารงานโดย Best Western Inc. มูลค่าโครงการ 1,011 ล้านบาท



บริษัท ร่มโพธิ์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน)

- ซื้อที่ดินบริเวณหาดในยางเพิ่มเติมจำนวน 3-2-9.3 ไร่และหาดบางเทาจำนวน 35-0-4.7 ไร่ เพื่อรองรับการพัฒนาโครงการในอนาคต

วิสัยทัศน์ และพันธกิจ

วิสัยทัศน์ (Vision)

มุ่งมั่นสร้างสรรค์ที่อยู่อาศัยให้เติบโตควบคู่ไปกับการท่องเที่ยว

พันธกิจ (Mission)

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



ลักษณะการประกอบธุรกิจ

1. โครงสร้างรายได้

โครงสร้างรายได้ของบริษัท แบ่งตามประเภทโครงการในช่วงตั้งแต่ปี 2559 - 2561

รายได้จากการขายและให้บริการ ¹	งบการเงิน (ตรวจสอบ)					
	ปี 2559		ปี 2560		ปี 2561	
	มูลค่า (ล้านบาท)	สัดส่วน (ร้อยละ)	มูลค่า (ล้านบาท)	สัดส่วน (ร้อยละ)	มูลค่า (ล้านบาท)	สัดส่วน (ร้อยละ)
โครงการ The Title หาดราไวย์เฟส 1	7.48	2.04	-	-	-	-
โครงการ The Title หาดราไวย์เฟส 2	7.56	2.06	-	-	-	-
โครงการ The Title หาดราไวย์เฟส 3	347.76	94.92	293.94	97.56	311.73	96.18
รวมรายได้จากการขายและให้บริการ	362.80	99.02	293.94	97.56	311.73	96.18
รายได้อื่น ²	3.58	0.98	7.34	2.44	12.39	3.82
รายได้รวม	366.38	100.00	301.28	100.00	324.12	100.00

หมายเหตุ: ¹ รายได้จากการขายและให้บริการ ได้แก่ รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์และรายได้ที่เกี่ยวข้องจากการขายอสังหาริมทรัพย์ อาทิ เช่น รายได้จากค่าเฟอร์นิเจอร์พร้อมคอนโดมิเนียม รายได้จากค่าสาธารณูปโภค เป็นต้น

² รายได้อื่น ได้แก่ รายได้จากการผิดสัญญาของลูกค้า ดอกเบี้ยรับ รายได้จากค่าเช่าตามโครงการการันตีผลตอบแทนสำหรับการขายห้องชุดในโครงการ The Title หาดราไวย์เฟส 3 และในปี 2561 บริษัทมีรายได้จากการรับบริหารนิติบุคคล The Title หาดราไวย์เฟส 3

2. ลักษณะผลิตภัณฑ์และการให้บริการ

บริษัท ร่มโพธิ์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) เป็นบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย โดยเน้นการพัฒนาโครงการพักอาศัยประเภทคอนโดมิเนียมในย่านทำเลที่มีศักยภาพ ซึ่งเน้นการออกแบบโครงการที่เป็นเอกลักษณ์ การให้ความสำคัญกับคุณภาพการก่อสร้าง ตลอดจนสภาพแวดล้อมของโครงการที่เน้นความร่มรื่นและให้ความรู้สึกเสมือนการพักผ่อนในโรงแรมหรือรีสอร์ท โดยมีจุดมุ่งหมายเพื่อสร้างความคุ้มค่าและความประทับใจแก่ลูกค้าเพื่อตอบโจทยความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติ ทั้งนี้ สามารถสรุปรายละเอียด ความคืบหน้าในการขายและการก่อสร้างในแต่ละโครงการ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 ได้ดังนี้



บริษัท ปตท. จำกัด (มหาชน)

สถานะการขาย การโอนกรรมสิทธิ์ และการก่อสร้างโครงการของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561

โครงการ	ที่ตั้งโครงการ	ลักษณะโครงการ	เดือนปีที่เปิดจอง/ขายโครงการ	เดือนปีที่ก่อสร้างเสร็จหรือคาดว่าจะแล้วเสร็จ	เนื้อที่โครงการ (ไร่-งาน-วา)	มูลค่าโครงการ		ขายแล้วสะสม ^v		โอนแล้วสะสม ²		คงเหลือขาย		ร้อยละของเงินที่ก่อสร้าง	ร้อยละของสัดส่วนการรับรู้รายได้
						จำนวน (หน่วย)	มูลค่า (ล้านบาท)	จำนวน (หน่วย)	มูลค่า (ล้านบาท)	จำนวน (หน่วย)	มูลค่า (ล้านบาท)	จำนวน (หน่วย)	มูลค่า (ล้านบาท)		
1.The Title หาดราวีเฟส 1	ด.ราวีอ.เมืองภูเก็ต จ.ภูเก็ต	อาคารชุด 4 ชั้น	ก.ย. 2554	ก.ค. 2556	4-2-66.8	160	494	155	465	155	465	5	29	100.00	94.28
2.The Title หาดราวีเฟส 2	ด.ราวีอ.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 หาดราวีเฟส 3	ด.ราวีอ.เมืองภูเก็ต จ.ภูเก็ต	อาคารชุด 4 ชั้น	ค.ค. 2556	ก.ค. 2558	7-2-87	240	1,118	239	1,110	230	1,066	1	8	100.00	95.35
4.The Title หาดในยาง เฟส 1	ด.สาธุ อ.กลาง จ.ภูเก็ต	อาคารชุด 7 ชั้น	เม.ย. 2559	ค.ค. 2561	4-2-55.1	252	599	252	599	0	0	0	0	100	0
5.The Title หาดในยาง เฟส 2	ด.สาธุ อ.กลาง จ.ภูเก็ต	อาคารชุด 5.7 ชั้น	ค.ค. 2560	ค.ค. 2561	4-3-8	220	798	210	759	0	0	10	39	100	0

หมายเหตุ : ⁱ งานแล้วสะสม ประกอบด้วย ห้องชุดที่มีการ จอง และ/หรือ ทำสัญญาซื้อขายจะซื้อขาย และ/หรือห้องชุดที่มีการโอนกรรมสิทธิ์แล้ว






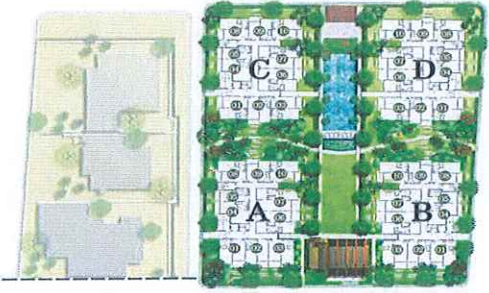
² โอนแล้วสะสม คือ ห้องชุดที่มีการโอนกรรมสิทธิ์แล้ว



บริษัท ร่วมโพธิ์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน)

โครงการที่เปิดขายแล้ว ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 สามารถสรุปข้อมูลได้ดังนี้

1. โครงการคอนโดมิเนียม The Title Phuket หาดราไวย์ เฟส 1 (The Title หาดราไวย์ 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>เลือกหาดราไวย์ ถนนวิเศษ ตำบลราไวย์ 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 1 Bedroom (ขนาดประมาณ 34 - 45 ตร.ม.) จำนวน 112 ยูนิต 2 Bedrooms (ขนาดประมาณ 63 ตร.ม.) จำนวน 32 ยูนิต</p> <p>494 ล้านบาท</p> <p>66,000 บาท/ตร.ม.</p> <p>ลูกค้าชาวไทย (คนในพื้นที่จังหวัดภูเก็ต) ลูกค้าชาวไทย (นักลงทุนอสังหาริมทรัพย์) ลูกค้าชาวต่างชาติ (นักท่องเที่ยว/นักลงทุนอสังหาริมทรัพย์/เกษียณอายุ/มีความชอบในจังหวัดภูเก็ต/เห็นความเหมาะสมว่าน่าลงทุนในประเทศไทย) นักธุรกิจ/นักลงทุนทั่วไป ที่ต้องการมีบ้านหลังที่ 2</p> <p>ที่ตั้งโครงการ ติดทะเลหน้าชายหาดราไวย์</p> <p>ห่างจากจุดชมวิวกว๊านพรหมเทพ (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 ร่มโพธิ์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน)

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

	<p>ผังบริเวณโครงการ</p>	
		
	<p>ที่ตั้ง</p>	<p>เลียบหาดราไวย์ ถนนวิเศษ ต.ราไวย์ อ.เมืองภูเก็ต จ.ภูเก็ต 83130</p>
	<p>สถานะ</p>	<p>สร้างเสร็จและเปิดการขายแล้ว</p>
	<p>เนื้อที่โครงการ</p>	<p>4-2-91.8 ไร่</p>
	<p>ลักษณะโครงการ</p>	<p>อาคารชุดพักอาศัย 4 ชั้น จำนวน 3 อาคาร</p>
	<p>จำนวนยูนิต</p>	<p>120 ยูนิต</p>
	<p>ลักษณะห้องชุด</p>	<p>Studio (ขนาดประมาณ 27 ตร.ม.) จำนวน 12 ยูนิต</p>
		<p>1 Bedroom (ขนาดประมาณ 34 - 45 ตร.ม.) จำนวน 84 ยูนิต</p>
		<p>2 Bedrooms (ขนาดประมาณ 63 ตร.ม.) จำนวน 24 ยูนิต</p>
	<p>มูลค่าโครงการ</p>	<p>452 ล้านบาท</p>
	<p>ราคาขายเฉลี่ย/ตร.ม.</p>	<p>80,000 บาท/ตร.ม.</p>
	<p>กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย</p>	<p>ลูกค้าชาวไทย (คนในพื้นที่จังหวัดภูเก็ต)</p>
		<p>ลูกค้าชาวไทย (นักลงทุนอสังหาริมทรัพย์)</p>
		<p>ลูกค้าชาวต่างชาติ (นักท่องเที่ยว/นักลงทุนอสังหาริมทรัพย์/เกษียณอายุ/มีความชอบในจังหวัดภูเก็ต/เห็นความเหมาะสมมาพักในประเศไทย)</p>
	<p>จุดเด่นของโครงการ</p>	<p>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 รัมโพธิ์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน)

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

    	ผังบริเวณโครงการ	
	ที่ตั้ง	เลียบหาดราไวย์ ถนนวิเศษ ต.ราไวย์ อ.เมืองภูเก็ต จ.ภูเก็ต 83130
	สถานะ	สร้างเสร็จและอยู่ระหว่างขาย
	เนื้อที่โครงการ	7-2-87 ไร่
	ลักษณะโครงการ	อาคารชุดพักอาศัย 4 ชั้น จำนวน 7 อาคาร
	จำนวนยูนิต	240 ยูนิต
	ลักษณะห้องชุด	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
	มูลค่าโครงการ	1,118 ล้านบาท
	ราคาขายเฉลี่ย/ตร.ม.	86,500 บาท/ตร.ม.
	กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	ลูกค้าชาวไทย (คนในพื้นที่จังหวัดภูเก็ต)
		ลูกค้าชาวไทย (นักลงทุนอสังหาริมทรัพย์)
		ลูกค้าชาวต่างชาติ (นักท่องเที่ยว/นักลงทุนอสังหาริมทรัพย์/เกษียณอายุ/มีความชอบในจังหวัดภูเก็ต/เห็นความเหมาะสมมาพักในในประเทศไทย)
		นักธุรกิจ/นักลงทุนทั่วไป ที่ต้องการมีบ้านหลังที่ 2
จุดเด่นของโครงการ	ที่ตั้งโครงการ ติดทะเลหน้าหาดราไวย์	
	ห่างจากจุดชมวิวแหลมพรหมเทพ (UNSEEN THAILAND) เพียง 2 กม. และห่างจากหาดที่ได้รับคำชมจากนักท่องเที่ยวว่าสวยที่สุด คือ หาดในหาน	
	สระว่ายน้ำขนาดใหญ่ และสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน	
	ที่จอดรถเพียงพอต่อการใช้งาน พร้อมระบบรักษาความปลอดภัย 24 ชม.	
	พื้นที่สวนขนาดใหญ่ ภายในโครงการ	
	เป็นที่ยอมรับจากนักท่องเที่ยว/ชาวต่างชาติ โดยรวมว่าน่าพักอาศัยที่สุดแห่งหนึ่ง	



บริษัท ร่มโพธิ์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน)

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

		
	ผังบริเวณโครงการ	
	ที่ตั้ง	ถนนเทพกระษัตรี-ในยาง ซอยบางมาเหลา 2/2 หมู่ 5 ตำบลสาธุ อำเภอลาง จังหวัดภูเก็ต
	สถานะ	สร้างเสร็จและอยู่ระหว่างขาย
	เนื้อที่โครงการ	4-2-55.10 ไร่
	ลักษณะโครงการ	อาคารชุดพักอาศัย 7 ชั้น จำนวนรวม 3 อาคาร (อาคาร E,F,G)
	จำนวนยูนิต	252 ยูนิต
	ลักษณะห้องชุด	1 Bedroom (ขนาดประมาณ 34 - 46 ตร.ม.) จำนวน 252 ยูนิต
	มูลค่าโครงการ	599 ล้านบาท
	ราคาขายเฉลี่ย/ตร.ม.	61,280.84 บาท/ตร.ม.
	กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	ลูกค้าชาวไทย (คนในพื้นที่จังหวัดภูเก็ต/คนทั่วไปและพนักงานที่ทำงานบริเวณท่าอากาศยานจังหวัดภูเก็ต)
		ลูกค้าชาวไทย (นักลงทุนอสังหาริมทรัพย์)
		ลูกค้าชาวต่างชาติ (นักท่องเที่ยว/นักลงทุนอสังหาริมทรัพย์/เกษียณอายุ/มีความชอบในจังหวัดภูเก็ต/มีความหมายมาทำบ้านในประเทศไทย)
		นักธุรกิจ/นักลงทุนทั่วไป ที่ต้องการมีบ้านหลังที่ 2
	จุดเด่นของโครงการ	ที่ตั้งโครงการ ติดกับสถานที่ท่องเที่ยวของจังหวัดภูเก็ต คือ หาดในยาง
		ห่างจากทะเลหาดในยาง เพียง 300 ม. และห่างจากสนามบินนานาชาติจังหวัดภูเก็ต เพียง 2 กม.
		สระว่ายน้ำขนาดใหญ่ และสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน
		ที่จอดรถเพียงพอต่อการใช้งาน พร้อมระบบรักษาความปลอดภัย 24 ชม.
		พื้นที่สวนขนาดใหญ่ ภายในโครงการ
		เป็นที่ยอมรับจากนักท่องเที่ยว/ชาวต่างชาติ โดยรวมว่าน่าพักอาศัยที่สุดแห่งหนึ่ง



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>ถนนเทพกระษัตรี-ในยาง ซอยบางน้ำเหลา 2/2 หมู่ 5 ตำบลสาคร อำเภอลาง จังหวัดภูเก็ต</p>
		<p>สถานะ</p>	<p>สร้างเสร็จและอยู่ระหว่างขาย</p>
		<p>เนื้อที่โครงการ</p>	<p>4-3-8 ไร่</p>
	<p>ลักษณะโครงการ</p>	<p>อาคารชุดพักอาศัย 2,6,7 ชั้น จำนวนรวม 4 อาคาร (A,B,C,D)</p>	
	<p>จำนวนยูนิต</p>	<p>220 ยูนิต</p>	
	<p>ลักษณะห้องชุด</p>	<p>1 Bedroom (ขนาดประมาณ 34 - 46 ตร.ม.) จำนวน 206 ยูนิต 2 Bedrooms (ขนาดประมาณ 52-61 ตร.ม.) จำนวน 14 ยูนิต</p>	
	<p>มูลค่าโครงการ</p>	<p>798 ล้านบาท</p>	
	<p>ราคาขายเฉลี่ย/ตร.ม.</p>	<p>90,525.21 บาท/ตร.ม.</p>	
	<p>กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย</p>	<p>ลูกค้าชาวไทย (คนในพื้นที่จังหวัดภูเก็ต/คนทั่วไปและพนักงานที่ทำงานบริเวณท่าอากาศยานจังหวัดภูเก็ต)</p>	
		<p>ลูกค้าชาวไทย (นักลงทุนอสังหาริมทรัพย์)</p>	
		<p>ลูกค้าชาวต่างชาติ (นักท่องเที่ยว/นักลงทุนอสังหาริมทรัพย์/เกษียณอายุ/มีความชอบในจังหวัดภูเก็ต/เห็นความเหมาะสมว่าพักในประเทศไทย)</p>	
		<p>นักธุรกิจ/นักลงทุนทั่วไป ที่ต้องการมีบ้านหลังที่ 2</p>	
	<p>จุดเด่นของโครงการ</p>	<p>ที่ตั้งโครงการ ติดกับสถานที่ท่องเที่ยวของจังหวัดภูเก็ต คือ หาดในยาง</p>	
		<p>ห่างจากทะเลหาดในยาง เพียง 300 ม. และห่างจากสนามบินนานาชาติจังหวัดภูเก็ต เพียง 2 กม.</p>	
		<p>สระว่ายน้ำขนาดใหญ่ และสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน ที่จอดรถเพียงพอต่อการใช้งาน พร้อมระบบรักษาความปลอดภัย 24 ชม.</p>	
		<p>พื้นที่สวนขนาดใหญ่ ภายในโครงการ เป็นที่ยอมรับจากนักท่องเที่ยว/ชาวต่างชาติ โดยรวมว่าน่าพักอาศัยที่สุดแห่งหนึ่ง</p>	



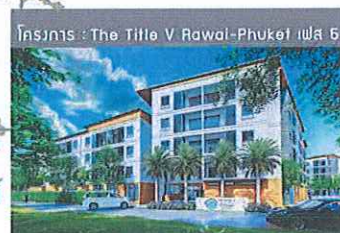
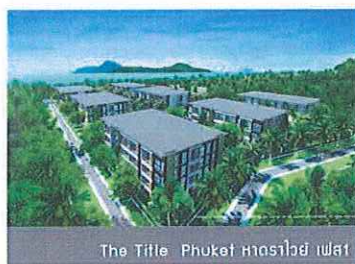
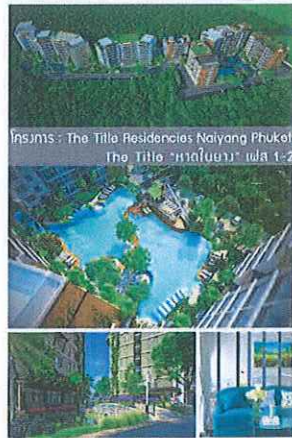
6. โครงการคอนโดมิเนียม The Title V (The Title We)

<div data-bbox="220 342 311 421"></div> <div data-bbox="311 347 483 409"> THE TITLE V RAWAI - PHUKET </div> <div data-bbox="525 347 681 409"> BW Premier COLLECTION by BEST WESTERN </div> <div data-bbox="210 506 668 768"></div> <div data-bbox="210 815 668 1077"></div> <div data-bbox="210 1137 668 1400"></div> <div data-bbox="210 1447 668 1709"></div>	<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>	<div data-bbox="986 320 1098 383"></div> <div data-bbox="986 383 1117 448"> ABOUT THE PROJECT Project Name: The Title V Location: Rawai, Phuket Plot Area: 100,000 Sq. M. Built-up Area: 100,000 Sq. M. Project Status: Under Construction </div> <div data-bbox="986 448 1029 465">PHASE</div> <div data-bbox="986 465 1117 526"> Phase 1: 100,000 Sq. M. Phase 2: 100,000 Sq. M. Phase 3: 100,000 Sq. M. </div> <div data-bbox="986 526 1029 544">PHASE</div> <div data-bbox="986 544 1117 604"> Phase 1: 100,000 Sq. M. Phase 2: 100,000 Sq. M. Phase 3: 100,000 Sq. M. </div> <div data-bbox="986 604 1029 622">PHASE</div> <div data-bbox="986 622 1117 683"> Phase 1: 100,000 Sq. M. Phase 2: 100,000 Sq. M. Phase 3: 100,000 Sq. M. </div> <div data-bbox="986 683 1029 701">PHASE</div> <div data-bbox="986 701 1117 761"> Phase 1: 100,000 Sq. M. Phase 2: 100,000 Sq. M. Phase 3: 100,000 Sq. M. </div> <div data-bbox="986 761 1029 779">PHASE</div> <div data-bbox="986 779 1117 840"> Phase 1: 100,000 Sq. M. Phase 2: 100,000 Sq. M. Phase 3: 100,000 Sq. M. </div> <div data-bbox="986 840 1029 857">PHASE</div> <div data-bbox="986 857 1117 918"> Phase 1: 100,000 Sq. M. Phase 2: 100,000 Sq. M. Phase 3: 100,000 Sq. M. </div> <div data-bbox="986 918 1029 936">PHASE</div> <div data-bbox="986 936 1117 996"> Phase 1: 100,000 Sq. M. Phase 2: 100,000 Sq. M. Phase 3: 100,000 Sq. M. </div> <div data-bbox="986 996 1029 1014">PHASE</div> <div data-bbox="986 1014 1117 1075"> Phase 1: 100,000 Sq. M. Phase 2: 100,000 Sq. M. Phase 3: 100,000 Sq. M. </div> <div data-bbox="986 1075 1029 1093">PHASE</div> <div data-bbox="986 1093 1117 1153"> Phase 1: 100,000 Sq. M. Phase 2: 100,000 Sq. M. Phase 3: 100,000 Sq. M. </div> <div data-bbox="986 1153 1029 1171">PHASE</div> <div data-bbox="986 1171 1117 1232"> Phase 1: 100,000 Sq. M. Phase 2: 100,000 Sq. M. Phase 3: 100,000 Sq. M. </div> <div data-bbox="986 1232 1029 1249">PHASE</div> <div data-bbox="986 1249 1117 1310"> Phase 1: 100,000 Sq. M. Phase 2: 100,000 Sq. M. Phase 3: 100,000 Sq. M. </div> <div data-bbox="986 1310 1029 1328">PHASE</div> <div data-bbox="986 1328 1117 1388"> Phase 1: 100,000 Sq. M. Phase 2: 100,000 Sq. M. Phase 3: 100,000 Sq. M. </div> <div data-bbox="986 1388 1029 1406">PHASE</div> <div data-bbox="986 1406 1117 1467"> Phase 1: 100,000 Sq. M. Phase 2: 100,000 Sq. M. Phase 3: 100,000 Sq. M. </div> <div data-bbox="986 1467 1029 1485">PHASE</div> <div data-bbox="986 1485 1117 1545"> Phase 1: 100,000 Sq. M. Phase 2: 100,000 Sq. M. Phase 3: 100,000 Sq. M. </div> <div data-bbox="986 1545 1029 1563">PHASE</div> <div data-bbox="986 1563 1117 1624"> Phase 1: 100,000 Sq. M. Phase 2: 100,000 Sq. M. Phase 3: 100,000 Sq. M. </div> <div data-bbox="986 1624 1029 1641">PHASE</div> <div data-bbox="986 1641 1117 1702"> Phase 1: 100,000 Sq. M. Phase 2: 100,000 Sq. M. Phase 3: 100,000 Sq. M. </div> <div data-bbox="986 1702 1029 1720">PHASE</div> <div data-bbox="986 1720 1117 1780"> Phase 1: 100,000 Sq. M. Phase 2: 100,000 Sq. M. Phase 3: 100,000 Sq. M. </div> <div data-bbox="986 1780 1029 1798">PHASE</div> <div data-bbox="986 1798 1117 1859"> Phase 1: 100,000 Sq. M. Phase 2: 100,000 Sq. M. Phase 3: 100,000 Sq. M. </div> <div data-bbox="986 1859 1029 1877">PHASE</div> <div data-bbox="986 1877 1117 1937"> Phase 1: 100,000 Sq. M. Phase 2: 100,000 Sq. M. Phase 3: 100,000 Sq. M. </div> <div data-bbox="986 1937 1029 1955">PHASE</div> <div data-bbox="986 1955 1117 2016"> Phase 1: 100,000 Sq. M. Phase 2: 100,000 Sq. M. Phase 3: 100,000 Sq. M. </div> <div data-bbox="986 2016 1029 2033">PHASE</div>
--	--	---



บริษัท ร่มโพธิ์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน)

แสดงแผนที่ตั้งโครงการต่างๆของบริษัทฯ





บริษัท ร่มโพธิ์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน)

เนื่องจากธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เป็นธุรกิจที่ต้องใช้ระยะเวลาในการพัฒนาโครงการ บริษัทจึงได้กำหนดเงื่อนไขการชำระหนี้ให้สอดคล้องกับระยะเวลาในการพัฒนาโครงการซึ่งบริษัทแบ่งขั้นตอนในการรับชำระหนี้ ดังนี้

1. เงินจอง : การชำระค่าจองจะเกิดขึ้นต่อเมื่อลูกค้าแสดงความสนใจในห้องพักและลงนามในสัญญาจองซื้อห้องพักกับบริษัท
2. เงินทำสัญญาจะซื้อจะขาย (“เงินทำสัญญา”) : การชำระเงินทำสัญญาจะเกิดขึ้นเมื่อลูกค้าได้ลงนามในสัญญาจะซื้อจะขายห้องพักกับบริษัท
3. เงินดาวน์ : การชำระเงินจะเป็นไปตามเงื่อนไขที่กำหนดในสัญญาจะซื้อจะขายห้องพักซึ่งบริษัทจะกำหนดจำนวนงวดการชำระหนี้และระยะเวลาในการชำระหนี้ให้สอดคล้องกับระยะเวลาในการก่อสร้างในแต่ละโครงการ
4. เงินโอนกรรมสิทธิ์ : การชำระหนี้จะเกิดขึ้นเมื่อบริษัทมีการโอนกรรมสิทธิ์ห้องพักให้แก่ลูกค้า

เงื่อนไขในการชำระหนี้ ของโครงการต่างๆ ของบริษัทฯ ที่เปิดขาย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 สามารถสรุปได้ดังนี้

โครงการ	ลูกค้าชาวไทย	ลูกค้าชาวต่างชาติ
The Title หาดราไวย์ เฟส 1 และ The Title หาดราไวย์ เฟส 3		
เงินจอง	100,000 บาท	100,000 บาท
เงินทำสัญญา	ร้อยละ 10.00 ของมูลค่าขาย	ร้อยละ 15.00 ของมูลค่าขาย
เงินดาวน์	ร้อยละ 5.00 ของมูลค่าขาย	ร้อยละ 45.00 ของมูลค่าขาย
จำนวนงวดผ่อนดาวน์	6 งวด	ภายใน 4 เดือน
เงินโอน	ส่วนที่เหลือ	ส่วนที่เหลือ
The Title V หาดราไวย์ เฟส 5		
เงินจอง	100,000 บาท	100,000 บาท
เงินทำสัญญา	200,000 บาท	ร้อยละ 25.00 ของมูลค่าขาย
เงินดาวน์	ร้อยละ 20.00 ของมูลค่าขาย (รวมเงินจองและเงินทำสัญญา)	ร้อยละ 50.00 ของมูลค่าขาย
จำนวนงวดผ่อนดาวน์	24 งวด	2 งวดตามความสำเร็จของงานก่อสร้าง*
เงินโอน	ส่วนที่เหลือ	ส่วนที่เหลือ
The Title หาดในยาง		
เงินจอง	30,000 บาท	100,000 บาท
เงินทำสัญญา	100,000 บาท	ร้อยละ 25.00 ของมูลค่าขาย
เงินดาวน์	ร้อยละ 15.00 ของมูลค่าขาย (รวมเงินจองและเงินทำสัญญา)	ร้อยละ 50.00 ของมูลค่าขาย
จำนวนงวดผ่อนดาวน์	15 งวด	2 งวดตามความสำเร็จของงานก่อสร้าง*
เงินโอน	ส่วนที่เหลือ	ส่วนที่เหลือ

* งวดสำเร็จของงานก่อสร้างได้แก่ช่วงเวลาที่สามารถแสดงให้เห็นถึงความคืบหน้าได้อย่างชัดเจน อาทิเช่น เมื่อเริ่มก่อสร้างงานฐานราก เมื่องานโครงสร้างแล้วเสร็จ เป็นต้น

3. สิทธิประโยชน์ที่ได้รับ

- ไม่มี -



4. การตลาดและการแข่งขัน

4.1 กลยุทธ์ทางด้านผลิตภัณฑ์

บริษัทฯ ได้ตระหนักถึงความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นสำคัญ จึงมีแนวคิดในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายด้วยการออกแบบโครงการให้มีเอกลักษณ์เฉพาะ (Signature) และสร้างสรรค์พัฒนาโครงการประเภทการสร้างงานศิลปะ โดยบริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการตกแต่งภูมิทัศน์ภายในรอบโครงการ อาทิเช่น การจัดให้มีน้ำตกขนาดใหญ่ การตกแต่งสวน (Landscape) การจัดสรรพื้นที่ส่วนใหญ่ในโครงการให้มองเห็นวิวทะเล (Sea-view) เป็นต้น เพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่ต้องการใช้วิถีชีวิตเพื่อการพักผ่อน ปัจจัยทางด้านพื้นที่และทำเลที่ตั้งก็เป็นอีกปัจจัยที่สำคัญต่อการพัฒนารูปแบบและการตกแต่งของแต่ละโครงการ โดยแต่ละโครงการจะมีการตกแต่งด้วยรูปแบบที่เน้นพื้นที่สีเขียวรอบโครงการ สระว่ายน้ำขนาดใหญ่ เพื่อให้ผู้อยู่อาศัยรู้สึกผ่อนคลายและหลีกเลี่ยงจากความวุ่นวายในเมือง บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับบรรยากาศโดยรวมของทุกโครงการ มีการวางผังโครงการให้มีพื้นที่ส่วนกลางที่ผู้อยู่อาศัยสามารถมาใช้งานและพักผ่อนได้จริง มีสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน และระบบรักษาความปลอดภัยที่รัดกุมและเชื่อถือได้ เพื่อสามารถตอบสนองความต้องการทุกด้านของผู้อยู่อาศัยได้อย่างครบถ้วน นอกจากนี้ในแต่ละโครงการ บริษัทฯ ยังคำนึงถึงการใช้ประโยชน์สูงสุดของพื้นที่ใช้สอยของห้องชุดในแต่ละโครงการ โดยทีมงานออกแบบของบริษัทฯ ได้พัฒนาและออกแบบห้องชุดพักอาศัยให้สามารถใช้ประโยชน์จากพื้นที่ในแต่ละห้องชุดได้อย่างสูงสุด รวมถึงการใช้เครื่องตกแต่งหรือเฟอร์นิเจอร์ เครื่องสุขภัณฑ์ และวัสดุตกแต่งต่างๆ ที่มีคุณภาพ

ทั้งนี้ ก่อนที่บริษัทฯ จะเริ่มพัฒนาโครงการใดๆ นั้น บริษัทฯ จะทำการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการที่จะพัฒนาในเบื้องต้น โดยจะเริ่มพิจารณาจากกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของโครงการนั้นเป็นหลัก และความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเพื่อใช้ในการกำหนดรูปแบบของโครงการและกำหนดราคาขายให้สอดคล้องกัน เพื่อให้สามารถตอบโจทย์ความต้องการของกลุ่มลูกค้าได้อย่างดีที่สุด

4.2 กลยุทธ์ทางด้านราคา

บริษัทฯ กำหนดกลยุทธ์ทางด้านราคา โดยพิจารณาจากปัจจัยต่างๆ เช่น การกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์ กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ลักษณะของผลิตภัณฑ์ ทำเลที่ตั้ง พื้นที่ใช้สอย เป็นต้น นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังทำการเปรียบเทียบราคาขายของโครงการกับโครงการอื่นที่อยู่ในละแวกพื้นที่ใกล้เคียงกัน รวมทั้งพิจารณาถึงต้นทุนของโครงการ ไม่ว่าจะเป็นค่าที่ดิน ค่าใช้จ่ายในการออกแบบ ค่าใช้จ่ายในการก่อสร้าง และค่าใช้จ่ายอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง โดยการกำหนดราคาขายจะต้องเป็นราคาที่เหมาะสม ที่ทำให้ผู้บริโภครู้สึกถึงความคุ้มค่า

4.3 กลยุทธ์ทางด้านสื่อสารการตลาดและส่งเสริมการขาย

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการสื่อสารการตลาดในรูปแบบต่างๆ หลากหลายช่องทาง โดยมีเป้าหมายเพื่อให้กลุ่มลูกค้าเป้าหมายสามารถรับรู้และจดจำชื่อบริษัทและโครงการของบริษัทฯ ได้ ดังนี้

1. การโฆษณาผ่านสื่อสารมวลชน (Mass Media) เช่น สิ่งพิมพ์ต่างๆ เพื่อเป็นการสื่อสารการตลาดในวงกว้าง โดยบริษัทฯ จะเน้นการใช้สื่อบริเวณพื้นที่ภายในจังหวัดที่โครงการตั้งอยู่เพื่อสื่อสารทางการตลาดให้ตรงกับกลุ่มเป้าหมาย
2. การสื่อสารผ่านสื่อกลางแจ้ง (Outdoor Media) เช่น ป้ายบิลบอร์ด ป้ายบอกทาง เพื่อเป็นการสื่อสารกับกลุ่มลูกค้าที่อยู่รอบๆ โครงการหรือบริเวณใกล้เคียงกับทำเลที่ตั้งโครงการเป็นหลัก หรือในพื้นที่รอบๆ บริเวณกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย



บริษัท ร่มโพธิ์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน)

3. การสื่อสารในช่องทางเลือกอื่นๆ (Below The Line) เช่น การแถลงข่าวเปิดตัวโครงการใหม่ การสื่อสารทางตรง (Direct Mail) การออกบูธแสดงสินค้าตามสถานที่ต่างๆ ที่กลุ่มเป้าหมายนิยมไป อาทิเช่น สนามบินนานาชาติจังหวัดภูเก็ต ศูนย์การค้า สถานที่ท่องเที่ยว เป็นต้น
4. การสื่อสารการตลาดในช่องทางสื่อ (Media) เช่น การสื่อสารผ่านทางเว็บไซต์ของบริษัทฯ www.rhombho.co.th Facebook: <https://www.facebook.com/thetitlephuket/> , VK.com <https://vk.com/club164549875> และ https://www.weibo.com/6364432679/profile?topnav=1&wvr=6&is_hot=1 เพื่ออำนวยความสะดวกให้ลูกค้าชาวรัสเซียและชาวจีนที่กำลังมองหาอสังหาริมทรัพย์ในไทย และการจัดทำโฆษณาผ่านเว็บไซต์ต่างๆ ที่ตรงกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย อาทิเช่น www.phuketall.com การสื่อสารผ่านระบบจดหมายอิเล็กทรอนิกส์ (E-Mail) การโฆษณาผ่านเว็บไซต์อื่นๆ การส่งข้อความผ่านระบบโทรศัพท์มือถือ (SMS) เป็นต้น ซึ่งการสื่อสารในรูปแบบนี้ยังช่วยให้ลูกค้าสามารถเข้าไปติดตามความคืบหน้าในการก่อสร้างและการตกแต่งของโครงการได้อีกทางหนึ่ง

4.4 กลยุทธ์ทางการจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

บริษัทฯ มีกลยุทธ์แผนการขายแบบเป็นทีม ซึ่งจะมีทั้งทีมงานทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติ เพื่อนำเสนอและอำนวยความสะดวกในการให้ข้อมูลโครงการ และนำเสนอรายละเอียดโครงการไปจนถึงการให้คำแนะนำในการขอสินเชื่อทางการเงินกับลูกค้า โดยเมื่อลูกค้าเข้ามาเยี่ยมชมโครงการ ทั้งที่สำนักงานขาย ณ ที่ตั้งของโครงการ หรือการออกบูธตามสถานที่ต่างๆ ทีมขายจะนำเสนอข้อมูลโครงการแก่ลูกค้า โดยจะอธิบายแนวคิดและที่มาของรูปผลิตภัณฑ์ สไลด์ และจุดเด่นของโครงการ เพื่อมุ่งใจให้ลูกค้ามีความรู้สึกอยากเป็นเจ้าของ รวมถึงการให้ข้อมูลของโครงการ เช่น ขนาดพื้นที่ห้อง ราคาห้องชุด รูปแบบการตกแต่ง สิ่งอำนวยความสะดวกที่มีให้ รวมถึงสภาพแวดล้อมโดยรอบโครงการ มีห้องตัวอย่างเปิดแสดงให้ผู้เยี่ยมชม ณ ที่ตั้งโครงการ นอกจากนี้ทีมงานขายของบริษัทแล้ว บริษัทฯ ยังมีช่องทางการขายในรูปแบบอื่นๆ โดยบริษัทดำเนินการว่าจ้างตัวแทนขาย (Agent) ซึ่งเป็นตัวแทนในการจัดหาลูกค้าให้แก่บริษัทฯ โดยมีทั้งตัวแทนที่เป็นนิติบุคคลและบุคคลซึ่งเป็นผู้เชี่ยวชาญและมีฐานลูกค้าซึ่งเป็นกลุ่มชาวต่างชาติ ซึ่งมีหน้าที่ให้คำปรึกษาและวิเคราะห์ด้านการตลาดตลอดจนพาลูกค้ามาเยี่ยมชมโครงการ โดยบริษัทฯ มีนโยบายในการจ่ายค่าตอบแทนเป็นมูลค่าหรือร้อยละตามมูลค่าขายหรือที่เกิดขึ้นเป็นอัตราตลาดเพื่อสร้างแรงจูงใจแก่ตัวแทนขาย (Agent) และ/หรือพนักงานของตัวแทนขาย (Sale Agent) ที่มีส่วนสนับสนุนหรือผลักดันให้การขายประสบความสำเร็จ โดยจะมีการจ่ายผลตอบแทนแก่ตัวแทนขาย (Agent) และ/หรือพนักงานของตัวแทนขาย (Sale Agent) เมื่อลูกค้าทำจองและ/หรือ ทำสัญญาจะซื้อจะขาย และ/หรือห้องชุดที่มีการโอนกรรมสิทธิ์แล้วเท่านั้น นอกจากนี้ลูกค้าหรือผู้ที่สนใจโครงการยังสามารถสอบถามข้อมูลทางโทรศัพท์หรือเข้าชมเว็บไซต์บริษัทฯ ที่ www.rhombho.co.th ซึ่งลูกค้าสามารถเข้าไปศึกษารายละเอียดเบื้องต้นของแต่ละโครงการได้

4.5 กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ มีทั้งลูกค้าชาวไทยและลูกค้าชาวต่างชาติ โดยในกรณีของลูกค้าชาวต่างชาติมักเป็นกลุ่มที่ต้องการซื้อเพื่อเป็นบ้านหลังที่สอง หรือใช้เป็นที่พักอาศัยในช่วงที่สภาพภูมิอากาศในประเทศตนเองอยู่ในช่วงฤดูหนาว หรือใช้เป็นที่พักอาศัยหลังเกษียณอายุ ซึ่งลูกค้าหลักประกอบด้วย ชาวต่างชาติที่อาศัยอยู่ในกลุ่มทวีปยุโรป อาทิเช่น รัสเซีย ฝรั่งเศส สวีเดน เป็นต้น ในขณะที่ลูกค้าชาวต่างชาติอีกกลุ่มหนึ่งเป็นลูกค้าในกลุ่มทวีปเอเชีย อาทิเช่น จีน ญี่ปุ่นฮ่องกง เป็นต้น สำหรับลูกค้าของบริษัทส่วนหนึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าที่ซื้อเพื่อลงทุน และหาอัตราผลตอบแทน (Yield) จากการปล่อยเช่าและกำไรจากการขายต่อในอนาคต (Capital Gain) ดังนั้น เพื่อตอบ โจทย์ลูกค้ากลุ่มดังกล่าว บริษัทฯ จึงได้กำหนดแผนทางการตลาดเพื่อกระตุ้นยอดขาย ด้วยโครงการ “การันตีผลตอบแทน (Guaranteed Yield)” ในขณะที่ลูกค้าอีกกลุ่มหนึ่งของบริษัทเป็น กลุ่มผู้ที่ทำงานในจังหวัดภูเก็ตโดยมีจุดประสงค์เพื่อการพักอาศัยเป็นหลัก เนื่องจากปัจจุบันการจราจรในจังหวัดภูเก็ตค่อนข้างหนาแน่นทำให้



บริษัท ร่มโพธิ์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน)

เกิดความต้องการพักอาศัย ใกล้แหล่งท่องเที่ยวที่เป็นที่ทำงานหรือผู้ที่ต้องการพักผ่อนระยะยาวบนทำเลใกล้เมืองภูเก็ต โดยลูกค้าของบริษัทฯ เป็นกลุ่มลูกค้าชาวไทยและชาวต่างชาติที่มีรายได้ระดับกลาง - ระดับสูงเป็นหลัก

การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ มีลักษณะดังนี้

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

โดยในปี 2557 - ปี 2561 บริษัทฯ มีลูกค้าชาวต่างชาติซึ่งถือครองกรรมสิทธิ์ห้องชุดทั้งแบบ Freehold (ผู้ซื้อสามารถเป็นเจ้าของหรือถือครองกรรมสิทธิ์ในการเป็นเจ้าของอสังหาริมทรัพย์) และแบบ Leasehold (การเช่าซื้ออสังหาริมทรัพย์ในระยะเวลาที่กำหนด โดยผู้ซื้อได้รับสิทธิการอยู่อาศัย แต่ไม่ได้รับกรรมสิทธิ์ในการเป็นเจ้าของอสังหาริมทรัพย์)

ตารางแสดงสัดส่วนลูกค้าตามจำนวนหน่วยการถือครองกรรมสิทธิ์ ปี 2557 - ปี 2561

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	สัดส่วนลูกค้าตามจำนวนหน่วยการถือครองกรรมสิทธิ์ในแต่ละปี (ร้อยละ)*				
	ปี 2557	ปี 2558	ปี 2559	ปี 2560	ปี 2561
ชาวไทย	37.65	22.86	21.43	18.84	13.84
ชาวเอเชีย (ยกเว้นไทย)	42.59	54.29	44.05	66.67	25.68
ชาวยุโรปและอื่นๆ	19.75	22.86	34.52	14.49	60.49
รวม	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

ประเภทการขาย	สัดส่วนลูกค้าตามจำนวนหน่วยการถือครองกรรมสิทธิ์ในแต่ละปี (ร้อยละ)*				
	ปี 2557	ปี 2558	ปี 2559	ปี 2560	ปี 2561
Freehold	100.00	100.00	88.10	53.60	33.81
Leasehold	-	-	11.90	46.40	66.19
รวม	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

* แสดงสัดส่วนการถือครองกรรมสิทธิ์ห้องชุดของลูกค้าทุกโครงการรวมกัน ซึ่งประกอบด้วยโครงการ The Title หาดราไวย์ เฟส 1 , โครงการ The Title หาดราไวย์ เฟส 2 และ โครงการ The Title หาดราไวย์ เฟส 3 โดยสัดส่วนการถือครองกรรมสิทธิ์ห้องชุดดังกล่าวจะเปลี่ยนแปลงไปตามจำนวนห้องชุดที่มีการโอนกรรมสิทธิ์ (กรณี Free hold) และการให้สิทธิการเช่า (กรณี Leasehold) แก่ลูกค้าในแต่ละปี ในขณะที่สัดส่วนการถือครองกรรมสิทธิ์ในอาคารชุดของบุคคลต่างในตัวในแต่ละโครงการ ยังมิได้เกินกว่าสัดส่วนตามที่กฎหมายกำหนด



4.6 ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

ศูนย์ข้อมูลวิจัยและประเมินค่าอสังหาริมทรัพย์ไทย (www.area.co.th) เปิดเผยถึงผลการสำรวจว่า โดยภาพรวมภาวะเศรษฐกิจไทยเศรษฐกิจไทยในไตรมาสแรกของปี 2561 ขยายตัวร้อยละ 4.8 เร่งขึ้นจากการขยายตัวร้อยละ 4.0 ในไตรมาสก่อนหน้า ซึ่งเป็นอัตราการขยายตัวสูงสุดในรอบ 20 ไตรมาส และเมื่อปรับผลของฤดูกาลออกแล้ว เศรษฐกิจไทยในไตรมาสแรกของปี 2561 ขยายตัวจากไตรมาสที่สี่ของปี 2560 ร้อยละ 2.0 และแนวโน้มเศรษฐกิจไทยปี 2561 คาดว่าจะขยายตัวร้อยละ 4.2-4.7 (ค่ากลางการประมาณการร้อยละ 4.5) และผลสำรวจยังพบว่า ตลาดที่อยู่อาศัยที่ซื้อขายในปี 2560 มีมูลค่าการขายโดยรวมและที่ให้ต่างชาติซื้อไปโดยตลาดที่อยู่อาศัยทั่วประเทศมีการซื้อขายกันถึง 576,396 ล้านบาท ในจำนวนนี้ 113,280 ล้านบาท ถูกซื้อโดยชาวต่างชาติหรือราว 20% และส่วนใหญ่เป็นการซื้อขายในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล

ปี 2561 มีแนวโน้มที่จะขยายฐานลูกค้าไปยังชาวต่างชาติมากขึ้น โดยเฉพาะผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่ได้ร่วมมือเป็นพันธมิตรกับบริษัทต่างชาติในปีที่ผ่านมา อาจมีข้อได้เปรียบและสร้างความน่าเชื่อถือได้มากกว่า จึงสามารถทำการตลาดเจาะกลุ่มผู้ซื้อชาวต่างชาติได้

กลุ่มผู้ซื้อชาวต่างชาติที่นิยมสั่งหาในประเทศไทย เนื่องจากชาวต่างชาติมองว่าอสังหาฯในประเทศไทยมีราคาไม่สูงเมื่อเทียบกับประเทศตัวเองอย่าง เช่น นักลงทุนชาวจีนหันมาลงทุนอสังหาฯในประเทศไทยมากขึ้น เพราะราคาอสังหาฯ ในไทยต่ำกว่าจีนอยู่ประมาณ 20-25 % และมีเงื่อนไขการซื้อขายที่ไม่ยุ่งยาก รวมถึงได้อัตราผลตอบแทนสูงกว่า เมื่อเทียบกับการลงทุนอสังหาฯในประเทศจีน

ในขณะที่เดียวกันฐานของกลุ่มผู้เช่าชาวต่างชาติ หรือ Expat ในตอนนี้ดูเหมือนว่าจะได้ผลมากที่สุด โดยกลุ่ม Expat กว่า 70% ที่เข้ามาทำงานในประเทศไทยมีตำแหน่งงานระดับผู้จัดการขึ้นไป หรือเป็นพนักงานที่มีทักษะความชำนาญเฉพาะทาง พวกงานวิชาชีพ จะได้รับสวัสดิการจากนายจ้างอยู่แล้ว โดยเฉพาะเรื่องที่พักอาศัย ที่ทางนายจ้างจำเป็นต้องจัดหาให้ หรือสนับสนุนค่าใช้จ่ายในส่วนนี้ จึงส่งผลให้ชาวต่างชาติตัดสินใจเช่าอยู่อาศัยมากกว่า

ทั้งนี้เศรษฐกิจมีปัจจัยสนับสนุนจาก (1) การปรับตัวดีขึ้นของเศรษฐกิจโลกและระดับราคาสินค้าในตลาดโลก ซึ่งจะสนับสนุนให้การส่งออกและการผลิตสาขาอุตสาหกรรมขยายตัวในเกณฑ์ดีและสนับสนุนเศรษฐกิจในภาพรวมได้อย่างต่อเนื่อง (2) แรงขับเคลื่อนจากการใช้จ่ายภาครัฐบาลและการลงทุนภาครัฐยังอยู่ในเกณฑ์สูง และมีแนวโน้มเร่งตัวขึ้นในช่วงครึ่งหลังของปี (3) การฟื้นตัวที่ชัดเจนมากขึ้นของการลงทุนภาคเอกชน ตามการเพิ่มขึ้นของอัตราการใช้จ่ายในการผลิตในสาขาอุตสาหกรรม การเพิ่มขึ้นของมูลค่าการขอรับการส่งเสริมการลงทุน

ความคืบหน้าของโครงการลงทุนของภาครัฐ และการปรับตัวขึ้นของความเชื่อมั่นในภาคธุรกิจ และ (4) การปรับตัวดีขึ้นและการกระจายตัวมากขึ้นของฐานรายได้ประชาชนในระบบเศรษฐกิจ ทั้งนี้คาดว่ามูลค่าการส่งออกสินค้าจะขยายตัวร้อยละ 8.9 การบริโภคภาคเอกชน และการสะสมทุนถาวรรวมขยายตัวร้อยละ 3.7 และร้อยละ 4.7 ตามลำดับ อัตราเงินเฟ้อทั่วไปเฉลี่ยอยู่ในช่วงร้อยละ 0.7-1.7 และบัญชีเดินสะพัดเกินดุลร้อยละ 8.4 ของ GDP

การเปลี่ยนแปลงตลาดที่อยู่อาศัย กทม.และปริมณฑล พ.ศ.2560-1					
ปี	จำนวนโครงการ	จำนวนหน่วย	มูลค่า (ล้านบาท)	เฉลี่ย/หน่วย (ล้านบาท)	จำนวนหน่วยเฉลี่ย/โครงการ
พ.ศ.2560	410	114,477	441,661	3.858	279
6 เดือนแรกของปี 2561	174	45,873	186,547	4.067	264
คาดการณ์ปี 2561 กรณี 1	348	91,746	373,094	4.067	264
การเปลี่ยนแปลง	-15%	-20%	-16%	5%	-6%
คาดการณ์ปี 2561 กรณี 2	383	100,921	410,403	4.067	264
การเปลี่ยนแปลง	-7%	-12%	-7%	5%	-6%
กรณีที่ 1 : ใช้ตัวเลขครึ่งปีแรกคูณด้วย 2 กรณีที่ 2 : ให้ตัวเลขครึ่งปีหลังเพิ่มอีก 20% ของครึ่งปีแรก					
ศูนย์ข้อมูลวิจัยและประเมินค่าอสังหาริมทรัพย์ไทย					
บจก.เอเจนซี่ ฟอร์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส (www.area.co.th)					



ภาวะอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวในประเทศไทย

คาดการณ์กันว่าสำหรับปี 2561 นี้ประเทศไทยจะมีรายได้จากภาคธุรกิจในการท่องเที่ยวที่มูลค่า 3 ล้านล้านบาท โดยแบ่งเป็นจากตลาดนักท่องเที่ยวต่างชาติที่ 2 ล้านล้านบาท และตลาดเที่ยวในประเทศอีก 1 ล้านล้านบาท แต่พื้นที่ในประเทศไทยเกิดเหตุเรือนักท่องเที่ยวล้นที่จังหวัดภูเก็ตเมื่อต้นเดือนกรกฎาคมที่ผ่านมา ส่งผลให้ตลาดนักท่องเที่ยวจีนเริ่มชะลอตัวลง โดยเห็นได้ชัดตั้งแต่เดือนสิงหาคมและกันยายนที่ผ่านมาที่นักท่องเที่ยวจีนปรับตัวลดลงในสัดส่วน 0.87% และ 11.77% ตามลำดับ จากการสำรวจดัชนีความเชื่อมั่นผู้ประกอบการธุรกิจท่องเที่ยวในประเทศไทยช่วงไตรมาส 3/2561 และแนวโน้มในไตรมาส 4/2561 โดยคณะเศรษฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย พบว่าดัชนีความเชื่อมั่นผู้ประกอบการท่องเที่ยวไทยในไตรมาส 3/2561 เท่ากับ 96 ซึ่งถือว่าอยู่ในระดับต่ำกว่าปกติเล็กน้อย โดยมีนักท่องเที่ยวต่างชาติ 8.90 ล้านคน เพิ่มขึ้น 1.37% จากไตรมาสเดียวกันของปีก่อน ทั้งนี้ เป็นผลจากเศรษฐกิจโลกที่มีความผันผวนโดยปัจจัยกดดันจากนโยบายการค้าของสหรัฐอเมริกา ซึ่งมีส่วนทำให้การค้าโลกชะลอตัว อัตราแลกเปลี่ยนมีแนวโน้มอ่อนค่าตามการไหลกลับของเงินทุนไปยังประเทศสหรัฐอเมริกาซึ่งเป็นช่วงดอกเบี้ยขาขึ้น ประกอบกับความเชื่อมั่นสกุลเงินของประเทศเศรษฐกิจที่เกิดใหม่ลดลงจากปัจจัยวิกฤตเศรษฐกิจของประเทศตุรกี ซึ่งยังเป็นประเด็นที่ต้องติดตามต่อไปอย่างใกล้ชิด รวมถึงราคาน้ำมันที่ปรับเพิ่มขึ้นจากการที่สหรัฐอเมริกายกมาตรการคว่ำบาตรอิหร่าน ส่งผลให้ต้นทุนน้ำมันในตลาดโลกขาดแคลน รวมถึงผลกระทบจากภัยธรรมชาติต่างๆ สำหรับแนวโน้มความเชื่อมั่นในช่วงไตรมาส 4/2561 นั้น คาดว่าดัชนีความเชื่อมั่นเท่ากับ 103 ซึ่งสูงกว่าปกติเล็กน้อย สะท้อนว่าสถานการณ์ท่องเที่ยวจะดีขึ้นตามลำดับจากเป็นฤดูกาลท่องเที่ยว การขยายตัวของสายการบินต้นทุนต่ำ และการเดินทางที่สะดวกขึ้น รวมถึงการส่งเสริมการท่องเที่ยวในเมืองรอง โดยคาดว่าจะมีนักท่องเที่ยวต่างชาติรวม 8.81 ล้านคน ลดลง 5.17% จากไตรมาสเดียวกันของปีที่ผ่านมา ดังนั้น จึงคาดว่าในปี 2561 นี้จะมีนักท่องเที่ยวต่างชาติรวม 37.19 ล้านคน ขยายตัวเพิ่มขึ้น 5.08% เมื่อเทียบกับปี 2560 จากเดิมที่คาดว่าจะมีจำนวนถึงกว่า 39 ล้านคน และสร้างรายได้รวมที่มูลค่า 1.97 ล้านล้านบาท ขยายตัวเพิ่มขึ้น 8.16% เมื่อเทียบกับปี 2560 ซึ่งต่ำกว่าเป้าหมายที่ตั้งไว้ที่จำนวน 2 ล้านล้านบาท (ข้อมูลเบื้องต้น ณ วันที่ 1 ตุลาคม 2561 ที่มา : สภาพัฒนาการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย (สทท.)

ภาวะอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวในจังหวัดภูเก็ต

จังหวัดภูเก็ตเป็นจังหวัดที่อยู่ทางภาคใต้ของประเทศไทย เป็นจังหวัดเดียวที่มีสภาพภูมิประเทศเป็นเกาะ และเป็นแหล่งท่องเที่ยวที่สำคัญของประเทศไทย โดยได้ชื่อว่าเป็น “ไข่มุกแห่งอันดามัน” กล่าวคือ เป็นจังหวัดที่มีความสวยงาม หาดทรายขาวสะอาด ดัดกับสีน้ำทะเลอย่างชัดเจน และขณะเดียวกันจังหวัดภูเก็ตได้ถือว่าเป็นเมืองที่มีวัฒนธรรมและ

สถาปัตยกรรมที่มีความโดดเด่นเป็นของตนเอง โดยเฉพาะสถาปัตยกรรมชิโนโปรตุกีส ได้ชื่อว่าเป็นเมือง East Meet West เป็นที่ที่ตะวันออกพบตะวันตก นั่นคือจังหวัดภูเก็ตมีลักษณะเป็นเมืองที่มีความทันสมัยและเป็นเมืองนานาชาติ ในขณะที่เดียวกันก็ดำรงศิลปะและวัฒนธรรมเป็นของตนเองอย่างเห็นได้ชัด





จังหวัดภูเก็ตยังเป็นศูนย์กลางการท่องเที่ยวทางทะเลที่มีชื่อเสียงในระดับโลก มีแหล่งท่องเที่ยวและกิจกรรมการท่องเที่ยวมากมายหลายประเภท ทั้งบนเกาะภูเก็ตซึ่งมีจุดขายหลัก คือ ชายหาดและกิจกรรมการท่องเที่ยวต่างๆ โดยเฉพาะกิจกรรมบันเทิง นันทนาการและกีฬาทางน้ำ และการเชื่อมโยงการท่องเที่ยวเกี่ยวกับเกาะบริวารโดยรอบและเกาะในจังหวัดใกล้เคียง

ด้านการขยายตัวทางเศรษฐกิจ ปี 2561 คาดว่าจะขยายตัวร้อยละ 11.5 โดยมีช่วงคาดการณ์ที่ร้อยละ 11.0-12.0 ต่อปีโดยมีภาคบริการเป็นแรงขับเคลื่อนที่สำคัญ ด้านอุปทาน คาดว่าจะขยายตัวร้อยละ 14.7 โดยมีช่วงคาดการณ์อยู่ที่ร้อยละ 14.1 – 15.2 เป็นการขยายตัวจากภาคบริการ ที่ขยายตัวจาก ภาคบริการ ปัจจัยที่เป็นแรงขับเคลื่อนและดึงดูดของนักท่องเที่ยวต่างชาติ เช่น การขยายเส้นทางการบินของธุรกิจสายการบินระหว่างประเทศ รวมทั้งมีการปรับเที่ยวบินโดยใช้อากาศยานลำใหญ่ขึ้น ประกอบกับในช่วงกลางปีมีสายการบินเปิดเส้นทางบินตรงจาก ภูเก็ต-ป็นัง ประเทศมาเลเซีย ซึ่งเปิดบริการเมื่อต้นเดือนมิถุนายน 2561 แม้จะเกิดเหตุการณ์เรือล่มในเดือนกรกฎาคมที่ผ่านมามีผลกระทบขยเล็กน้อยเที่ยวบินไปไม่มาก แต่นักท่องเที่ยวจีนที่นิยมเดินทางเป็นกลุ่มด้วยตัวเอง หรือเรียกสั้นๆ ว่า FIT (Free and Independent Traveler) และชาวยุโรปซึ่งเป็นกลุ่มที่มีกำลังซื้อสูงยังคงขยายตัวดี ตั้งแต่ต้นเดือนตุลาคมจีนจะเริ่มกลับมาเป็นชาร์เตอร์ไฟลต์ เนื่องจากตรงกับวันชาติจีนและเทศกาลถือศีลกินเจ ประกอบกับหน่วยภาครัฐและเอกชนจัดกิจกรรมโรดโชว์ที่ประเทศจีนจะช่วยสร้างความเชื่อมั่นให้นักท่องเที่ยวจีนกลับมาเที่ยวภูเก็ตได้อีกครั้ง ในปี 2561 จำนวนนักท่องเที่ยวที่เดินทางเข้ามาท่องเที่ยวจะอยู่ที่ 20.5 ล้านคน

โดยมีช่วงคาดการณ์อยู่ที่ 20.4-20.6 ล้านคน เพิ่มขึ้นจากที่คาดการณ์ไว้เมื่อเดือนมิถุนายน 2561 เนื่องจากจำนวนนักท่องเที่ยวทั้งที่ผ่านท่าอากาศยานและด่านตรวจคนเข้าเมืองภูเก็ตยังมีแนวโน้มขยายตัว ตามแนวโน้มการขยายตัวของเศรษฐกิจต่างประเทศ โดยส่วนใหญ่เป็นนักท่องเที่ยวจีน รัสเซีย และออสเตรเลีย (ที่มา : รายงานประมาณการเศรษฐกิจจังหวัดภูเก็ต www.cgtd.go.th/pkt)

ปัจจัยเสี่ยงเศรษฐกิจในปี 2561 – 2562 ที่ต้องติดตามอย่างต่อเนื่อง

1. นโยบายสนับสนุนการท่องเที่ยวของภาครัฐ
2. นโยบายการจัดระเบียบผู้ประกอบการตลาดทัวร์จีนอาจส่งผลกระทบต่อภาคการท่องเที่ยว
3. สถานการณ์ทางการเมือง ความมั่นใจในการเลือกตั้งในช่วงต้นปี 2562
4. สภาพแวดล้อม ความเสื่อมโทรมของทรัพยากรธรรมชาติ รวมถึงการปิดอ่าวเพื่อการฟื้นฟูปะการัง
5. วิกฤตภัยธรรมชาติ รวมถึงปัญหาภัยแล้ง และภาวะอากาศ
6. ราคาน้ำมันเชื้อเพลิงในตลาดโลกที่ปรับตัวสูงขึ้นและอัตราแลกเปลี่ยนค่าเงิน
7. ปัญหาความปลอดภัยในชีวิตและทรัพย์สินของนักท่องเที่ยว เช่น เหตุการณ์เรือล่ม การก่อการร้าย การระบาดของโรคติดต่อ
8. นโยบายกีดกันทางการค้าของสหรัฐอเมริกาที่เข้มข้นขึ้นและการตอลได้จากประเทศคู่ค้า



ภาวะตลาดคอนโดมิเนียมในจังหวัดภูเก็ต

ผู้เชี่ยวชาญด้านการบริหารและจัดการอสังหาริมทรัพย์ครบวงจร เปิดเผยว่า จากผลสำรวจของฝ่ายวิจัยและพัฒนาของพลัส พร็อพเพอร์ตี้ ที่ได้ทำการสำรวจที่อยู่อาศัยในโซนภาคใต้พบว่ามีการเติบโตที่น่าสนใจ โดยเฉพาะในพื้นที่ จ.ภูเก็ต และพื้นที่ อ.หาดใหญ่ จ.สงขลา เนื่องจากเป็นจังหวัดที่มีอัตราการเติบโตทางเศรษฐกิจสูงทั้งด้านท่องเที่ยวและการค้า ส่งผลให้ความต้องการที่อยู่อาศัยเติบโตในทิศทางเดียวกัน ไม่เพียงเท่านั้นตลาดที่อยู่อาศัยในภูเก็ต และหาดใหญ่ ยังมีแนวโน้มเติบโตจากการได้รับแรงผลักดันจากการพัฒนาด้านโครงสร้างพื้นฐานด้านคมนาคมที่กระตุ้นเศรษฐกิจทั้ง 2 พื้นที่ให้คึกคักมากขึ้น รวมถึงราคาที่ดินที่มีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง ซึ่งล่าสุดจากข้อมูลของกรมธนารักษ์ พบว่าราคาประเมินในพื้นที่ภูเก็ต ช่วงปี 2555-2558 และ 2559-2562 โซนใจกลางเมืองเติบโต 19-53% ขณะที่ราคาประเมินที่ดินหาดใหญ่ ช่วงปี 2555-2558 และ 2559-2562 เพิ่มขึ้น 20-25%

จากการสำรวจตลาดอสังหาริมทรัพย์ในพื้นที่ จ.ภูเก็ต ล่าสุด ปี 2561 พบว่าตลาดหลักคือคอนโดมิเนียม มีสัดส่วนอยู่ที่ 80% มีอุปทานสะสม 13,702 ยูนิต อุปสงค์ให้การตอบรับแล้ว 11,062 ยูนิต และมียอดขายอยู่ที่ 81% ขณะที่ราคาเสนอขายเฉลี่ยทั้งตลาดประมาณ 100,000 บาทต่อตารางเมตร

โซนที่มีการเติบโตของราคาสูงคือโซนตัวเมืองภูเก็ต ที่มีราคาขายเฉลี่ยประมาณ 81,000 บาทต่อตารางเมตร เพิ่มขึ้น 13% จากปีก่อนหน้า โดยมีโครงการใหม่ที่จะเปิดตัวเข้าสู่ตลาดในปีนี้อยู่ 1,200 ยูนิต สอดคล้องกับความต้องการที่อยู่อาศัยจากทั้งคนในพื้นที่และจากนักท่องเที่ยวที่เติบโตมากขึ้นทุกปี ซึ่งภูเก็ตถือเป็นศูนย์กลางด้านการท่องเที่ยวของภาคใต้ ด้วยรายได้จากการท่องเที่ยวที่มีมูลค่าสูงเป็นอันดับ 1 ของภาคใต้ (มูลค่า 330,000 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วน 12% ของทั้งหมด) และมี



มูลค่าเป็นอันดับ 2 ของประเทศรองจากกรุงเทพฯ อีกทั้งภูเก็ตมีแผนการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานทั้งรถไฟฟ้ารางเบาจากสนามบินภูเก็ตสู่ใจกลางเมืองภูเก็ต ดังนั้นการเดินทางเชื่อมต่อทั้งเกาะภูเก็ตจึงมีความสะดวกสบาย ที่อยู่อาศัยโซนใจกลางเมืองจึงได้รับการตอบรับที่ดีเพราะสามารถเดินทางไปยังโซนอื่นๆ ได้ ไม่เพียงเท่านั้นในอนาคตภูเก็ตจะพัฒนาสู่ Smart City จะทำให้ราคาที่ดินปรับตัวสูงขึ้น คาดว่าราคาเสนอขายคอนโดจะเติบโตขึ้นอีก

โดยโซนตัวเมืองราคานั้นจะขยับเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องปีละ 8-10 % เนื่องจากในอนาคตจะมีการคมนาคมสะดวกขึ้น จากความคืบหน้าตามแผนการก่อสร้างรถไฟฟ้ารางเบาของภูเก็ต (ที่มา : www.thinkofliving.com)

ด้านทำเลที่ขายดีส่วนใหญ่จะอยู่ในหาดสุรินทร์ กมลา บางเทา และบริเวณโดยรอบศูนย์การค้าเซ็นทรัล เฟสติวัลภูเก็ต ถือว่าเป็นทำเลที่โดดเด่นอย่างมากในช่วงที่ผ่านมา โดยโครงการทั้ง 4 ทำเลดังกล่าวเน้นการขายแบบการันตีค่าเช่า โดยมีทั้ง 5% 3 ปี และ 7% 3 ปี แตกต่างกันไป ส่วนใหญ่ทุกโครงการมียอดขายในส่วนของต่างชาติ 49% ก่อนข้างจะเต็มทุกโครงการ แต่หากมีลูกค้าชาวต่างชาติสนใจเพิ่มเติมก็จะขายแบบเช่าระยะยาวแบบ 30 + 30 + 30 ปี เพื่อเป็นการเปิดโอกาสการขายที่เพิ่มขึ้นสำหรับกลุ่มลูกค้าชาวต่างชาติ ปัจจุบันภาพรวมตลาดอสังหาฯ ภูเก็ตนั้นมีแนวโน้มเติบโตอย่างต่อเนื่อง คาดการณ์ว่าในปีนี้จะมีย่านท่องเที่ยวเข้ามา ใน จ.ภูเก็ต มากกว่า 13 ล้านคน ธุรกิจโรงแรม สร้างรายได้ปีที่ผ่านมากกว่า 4.2 หมื่นล้านบาท โดยจำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติที่เดินทางเข้ามาใน จ.ภูเก็ต มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง โดยเฉพาะจีน รัสเซีย ออสเตรเลีย ตะวันออกกลางและเอเชียตะวันออก (ที่มา : www.posttoday.com/property/news/563939)



สถานการณ์อสังหาริมทรัพย์ในจังหวัดภูเก็ต ปี 2561 ดีขึ้นกว่าปี 2560 ไม่ว่าจะเป็นโครงการบ้านจัดสรรแบบแนวราบ หรือจะเป็นคอนโดที่มีขายทั้งคนไทยและชาวต่างชาติ ที่มีราคาที่หลากหลายขึ้น แต่ส่วนใหญ่ไม่ว่าจะเป็นบ้านหรือคอนโดก็จะได้ราคาที่สูงขึ้นตามราคาที่ดินของจังหวัดภูเก็ตที่ปรับตัวสูงขึ้น ซึ่งจะเห็นได้ว่าคนภูเก็ตเองที่ต้องการขยายหรือคนจากส่วนกลางหรือแม้แต่นักลงทุนชาวต่างชาติก็เข้ามาเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยยะสำคัญ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง นักลงทุนชาวจีนและรัสเซียมีการกลับเข้ามาลงทุนเพิ่มขึ้น

สรุปผลการสำรวจอุปทานและอุปสงค์ของโครงการ ที่อยู่อาศัยที่อยู่ระหว่างการขายในช่วงครึ่งแรกปี 2561 ของจังหวัดภูเก็ต

โครงการที่อยู่อาศัยที่อยู่ระหว่างการขายในจังหวัดภูเก็ต มีจำนวน 198 โครงการ มีหน่วยในผังของทุกโครงการรวมกัน 27,125 หน่วย มูลค่าโครงการรวม 160,208 ล้านบาท มีหน่วยเหลือขายหรือเป็นอุปทานในตลาด 6,357 หน่วย คิดเป็นมูลค่าหน่วยเหลือขาย 37,518 ล้านบาท แบ่งเป็น

1. โครงการบ้านจัดสรร จำนวน 73 โครงการ มีจำนวนหน่วย 11,227 หน่วย มูลค่าโครงการรวม 50,551 ล้านบาท
2. โครงการอาคารชุด จำนวน 85 โครงการ มีจำนวนหน่วย 15,179 หน่วย มูลค่าโครงการรวม 74,900 ล้านบาท มีหน่วยเหลือขายหรือเป็นอุปทานในตลาด 3,526 หน่วย คิดเป็นมูลค่าหน่วยเหลือขาย 18,497 ล้านบาท

ทำเลอาคารชุดในจังหวัดภูเก็ตที่ขายดีมากที่สุด 5 อันดับแรก โดยดูจากสัดส่วนที่ขายได้ต่อหน่วยทั้งหมดในโครงการได้แก่

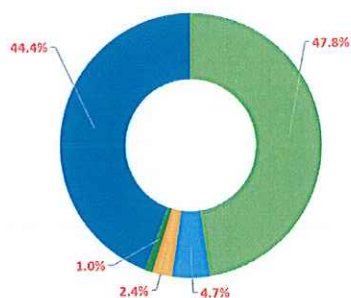
ทำเลที่ตั้ง	จำนวนร้อยละ	มูลค่าขาย (ล้านบาท)
ตลาดใหญ่ - ตลาดเหนือ	93.8	5,800
หาดป่าตอง	79.6	4,071
หาดในยาง - หาดไม้ขาว	79.6	5,952
หาดกะรน - หาดกะตะ	77.6	10,571
หาดบางเทา - หาดสุรินทร์	75.5	12,943

ที่มา : ThaiPR.net -- พลูหัสบดีที่ 6 ธันวาคม 2561 (<https://www.ryt9.com/s/prg/2925324>)

สรุปสัดส่วนลูกค้าของโครงการแบ่งเป็นทวีป

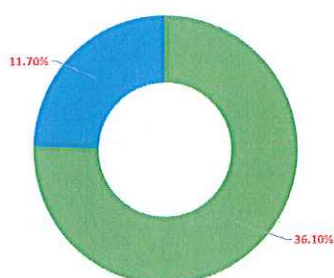
สัดส่วนลูกค้า THE TITILE แบ่งเป็นทวีป ณ วันที่ 12 กุมภาพันธ์ 2562

Europe Australia America Africa Asia



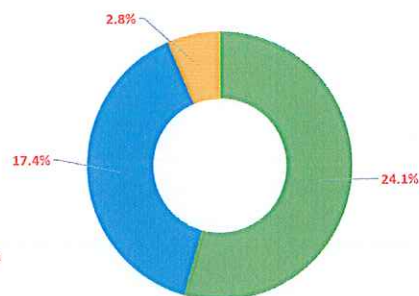
สัดส่วนลูกค้า THE PRIME แบ่งเป็นทวีป ณ วันที่ 12 กุมภาพันธ์ 2562

Russia Other



สัดส่วนลูกค้า THE PINE แบ่งเป็นทวีป ณ วันที่ 12 กุมภาพันธ์ 2562

Thailand China Other





การแข่งขันด้านธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในจังหวัดภูเก็ต

การลงทุนด้านอสังหาริมทรัพย์ในภูเก็ตเติบโตขึ้น เนื่องจากปัจจัยด้านการท่องเที่ยวที่ยังได้รับความนิยม ซึ่งมีชาวต่างชาติเดินทางมาท่องเที่ยวในภูเก็ตเพิ่มขึ้นทุกปี จึงเป็นเหตุผลให้ความต้องการที่อยู่อาศัยสูงขึ้นเช่นกัน ซึ่งมีทั้งซื้อเพื่อทางด้านการลงทุน รวมไปถึงการซื้อเพื่ออยู่อาศัยเอง โครงการอสังหาริมทรัพย์ ทั้งคอนโดมิเนียม บ้านจัดสรร จึงผุดขึ้นมาเพื่อตอบโจทย์คนเหล่านี้ จากที่เมื่อก่อนโครงการอสังหาริมทรัพย์จะสร้างในที่ไม่ห่างจากตัวเมืองมากนัก แต่ในปัจจุบันมีคอนโดมิเนียมเกิดขึ้นรอบนอกมากขึ้น เนื่องจากนักลงทุนจากจีนได้มาลงทุนซื้อคอนโดมิเนียมสูงขึ้น และโครงการอสังหาริมทรัพย์ในช่วง 2-3 ปี ที่ผ่านมามีได้ถูกทยอยขายจนเกือบหมดแล้ว จึงเป็นเหตุผลว่าทำไมจึงเกิดอสังหาริมทรัพย์ใหม่ขึ้นมา

เมื่ออสังหาริมทรัพย์มากขึ้น ราคาที่ดินที่ขยับตามไปด้วยเช่นกัน ราคาที่ดินรอบนอกเมืองของภูเก็ตอยู่ที่ไร่ละ 3-5 ล้านบาท ถ้าเป็นในตัวเมืองอยู่ที่ไร่ละ 5-10 ล้านบาท และถ้าเป็นบริเวณรอบเกาะภูเก็ตใกล้กับสถานที่ท่องเที่ยว ราคาต่อไร่สูงถึง 20-100 ล้านบาท

อสังหาริมทรัพย์ของภูเก็คนั้น มีคอนโดมิเนียมสำหรับขายอยู่ที่ประมาณ 97 โครงการ และเป็นโครงการอสังหาริมทรัพย์สำหรับลงทุน สูงถึง 62 โครงการ เพื่อเจาะตลาดฐานลูกค้าที่เป็นนักลงทุน โดยเฉพาะ การันตีผลตอบแทนสูงถึง 7% นาน 3-5 ปี มากถึง 33 โครงการ ส่วนที่เหลือมีอัตราผลตอบแทนกว่า 2-10% ในระยะเวลา 2-20 ปี ซึ่งคอนโดมิเนียมที่ได้อัตราปล่อยเช่าราคาดี มักจะอยู่ใกล้ๆ แหล่งท่องเที่ยวสำคัญ เน้นอยู่หน้าหาด เดินถึงทะเลได้ใกล้ เป้าหมายเน้นกลุ่มต่างชาติ ส่วนโครงการที่อยู่ในเมืองจะเน้นกลุ่มคนไทย หรือคนที่ทำงานอยู่ในพื้นที่ ราคาไม่สูงมากนัก (ที่มา www.cissagroup.com/2018/06/21/ลงทุนภูเก็ต-สะดวก-2/ วันที่ 21 มิถุนายน 2561)

ภูเก็ตมีการลงทุนโครงการอสังหาริมทรัพย์ราคาแพงเกิดขึ้นเป็นจำนวนมาก ทั้งโรงแรม คอนโดฯ บ้านพักตากอากาศ รวมทั้งห้องพักของโรงแรมแล้วจะมีไม่ต่ำกว่า 23,000 ห้อง คอนโดฯ-เกสต์เฮาส์อีกประมาณ 8,000 หน่วย และวิลล่าตากอากาศ 4,000 หลัง ค่าสุดตลาดอสังหาภูเก็ตก็ยังได้รับความนิยมและมีการลงทุนอย่างต่อเนื่อง จากการสำรวจโครงการประเภทบริการชุมชนและที่พักอาศัยที่ได้รับความนิยมเห็นชอบผลกระทบสิ่งแวดล้อม (อีไอเอ) จากสำนักงานนโยบายและแผนทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม ช่วง 7 เดือนแรกของปี (ม.ค.-ก.ค. 2561) พบว่า



มีประมาณ 139 โครงการ โดยในจำนวนนี้เป็นโครงการการลงทุนในจังหวัดภูเก็ตมากที่สุด 44 โครงการ รองลงมาเป็นกรุงเทพฯ 40 โครงการ ชลบุรี 24 โครงการ ส่วนที่เหลือกระจายอยู่ตามหัวเมืองหลักๆ สำหรับการลงทุนในภูเก็ตแบ่งเป็นโรงแรม 18 โครงการ รวมประมาณ 1,400 หน่วย คอนโดมิเนียม-ที่พักอาศัย 13 โครงการ คิดเป็นจำนวนห้องพักประมาณ 1,600 หน่วย โครงการจัดสรรที่ดิน 7 โครงการ รวมประมาณ 118 ไร่ แบ่งเป็น 919 แปลง โครงการรีสอร์ทแอนด์สปา 2 โครงการ ส่วนที่เหลืออีก 4 โครงการ เป็นโครงการส่วนต่อขยายและเปลี่ยนแปลงการใช้อาคาร

นอกจากนี้ยังมีกลุ่มนักลงทุนชาวต่างประเทศ อาทิ รัสเซีย อิตาลี อังกฤษ ออสเตรเลีย เยอรมัน เป็นต้น ที่เข้ามาจับมือกับนักลงทุนไทยอีกหลายโครงการ ส่วนใหญ่เป็นคอนโดฯ อาทิ โครงการคาลิปโซ การ์เด็น เรสซิเดนซ์เซ็ส, โครงการยูโทเปีย



บริษัท ร่มโพธิ์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน)

รถไฟ, โครงการบาบิลอน สายการเดิน, โครงการเอแอนด์เค เป็นต้น ปัจจุบันตลาดอสังหาริมทรัพย์ภูเก็ตได้รับความสนใจ และมีนักลงทุนเข้ามามากขึ้น ทั้งทุนส่วนกลาง ต่างชาติ เช่น สิงคโปร์ อังกฤษ ยุโรป และทั้งโรงแรม คอนโดฯ บ้านพักอาศัย และโครงการเชิงพาณิชย์เกิดขึ้นอย่างต่อเนื่อง สำหรับโครงการลงทุนกว่า 40 โครงการดังกล่าว คาดว่าจะมีมูลค่าการลงทุน ประมาณ 2 หมื่นล้านบาท และในอนาคตยังจะมีโครงการขนาดใหญ่เกิดขึ้นอีกหลายโครงการ อาทิ ศูนย์ประชุม หมู่บ้านรองรับวัยเกษียณชาวต่างชาติ ภูเก็ตยังมีศักยภาพที่จะเติบโตอีกมาก ปัจจัยที่ทำให้ภูเก็ตยังเป็นที่สนใจและมีการลงทุนโครงการใหม่ๆ เพิ่มขึ้น ส่วนหนึ่งมาจากภูเก็ตมีธรรมชาติที่สวยงามและเป็นแหล่งท่องเที่ยวระดับโลกที่คนอยากเข้ามาท่องเที่ยวและลงทุน ประกอบกับภูเก็ตเป็นเมืองที่มีความพร้อมทางด้านสาธารณูปโภค โดยเฉพาะสนามบิน จำนวนเที่ยวบิน ที่สามารถรับนักท่องเที่ยวจำนวนมาก (ที่มา : www.prachachat.net/local-economy/news-206697 วันที่ 19 สิงหาคม 2561)

แผนพัฒนาด้านโครงสร้างพื้นฐานในจังหวัดภูเก็ตปี 2558 – 2564

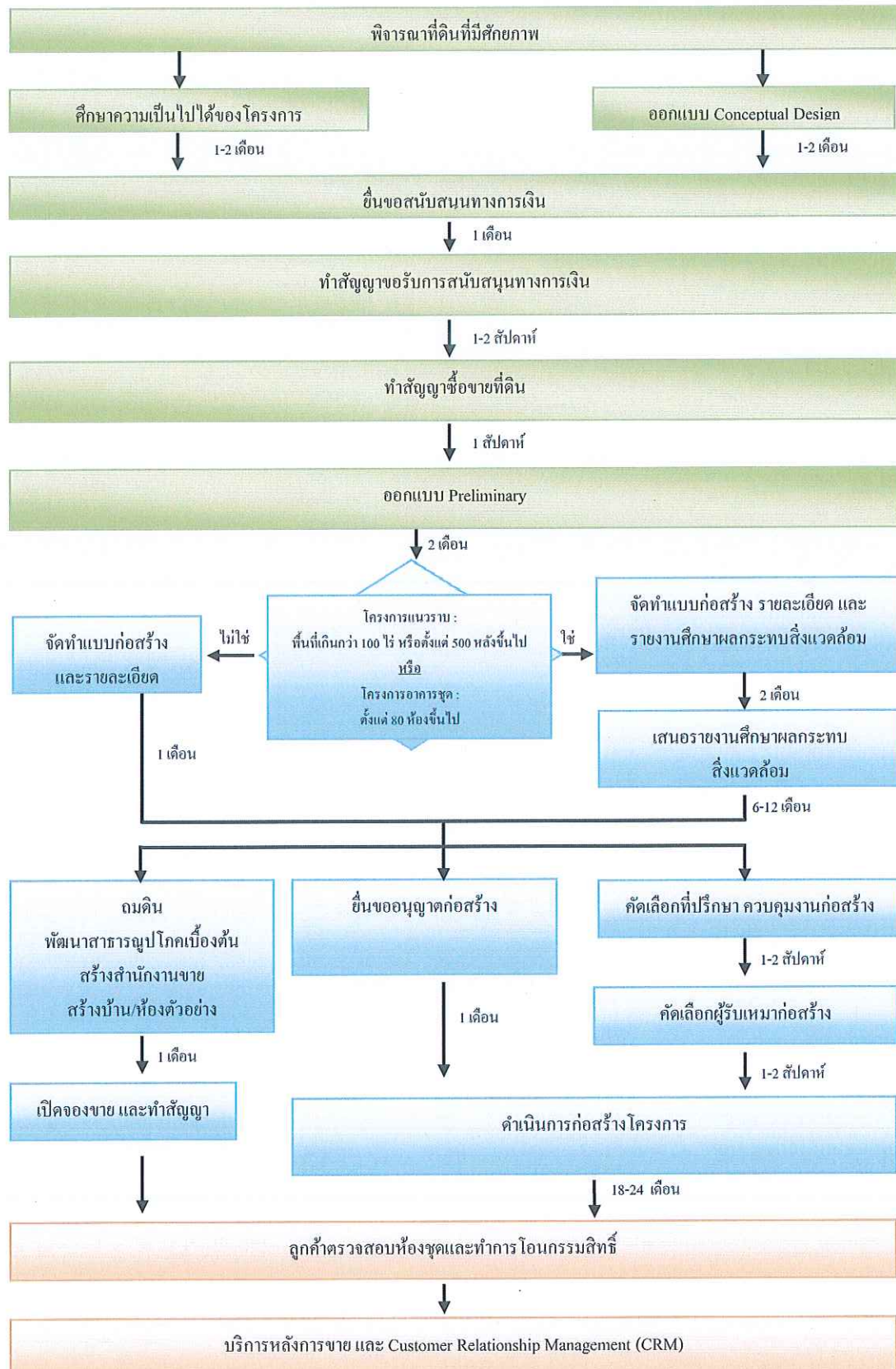


ที่มา : TerraBKK Research



5. กระบวนการในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์

สำหรับกระบวนการในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทจะใช้ระยะเวลาเฉลี่ยประมาณ 24 – 36 เดือน โดยมีขั้นตอนโดยสังเขป ดังนี้





5.1 การจัดหาที่ดิน

บริษัทมีช่องทางการจัดหาที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการหลายแหล่ง ซึ่งได้แก่ การจัดหาที่ดินจากนายหน้าค้าที่ดิน การสืบหาที่ดิน โดยผู้บริหารของบริษัทซึ่งเป็นกลุ่มผู้ที่มีประสบการณ์ในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ และมีสายสัมพันธ์อันดีกับผู้คนในแวดวงธุรกิจที่หลากหลาย ตลอดจนการจัดหาที่ดินผ่านการประมูลทรัพย์สินจากสถาบันการเงิน หรือการประมูลทรัพย์สินจากกรมบังคับคดี เป็นต้น โดยเมื่อบริษัทได้รับข้อมูลดังกล่าว ฝ่ายปฏิบัติการของบริษัทจะทำการขอเอกสารจากผู้เสนอขายเพื่อทำการสำรวจเบื้องต้น อาทิเช่น ตำแหน่งที่ดิน ราคาที่นำเสนอเบื้องต้น จากนั้น บริษัทจึงจะทำการพิจารณาศักยภาพของทำเลที่ตั้ง และวิเคราะห์ประสิทธิภาพและความเหมาะสมของขนาดและรูปร่างของที่ดินว่าสามารถพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ได้ เช่น โกดังขายขาด แหล่งท่องเที่ยว ศูนย์การค้า โรงเรียน โรงพยาบาล เป็นต้น จากนั้นบริษัทจึงจะดำเนินการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการทั้งทางด้านการตลาด การเงิน การก่อสร้าง หรือข้อกำหนดที่เกี่ยวข้อง และเมื่อผลการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการแสดงให้เห็นว่ามีศักยภาพในการพัฒนาโครงการ และสามารถสร้างผลตอบแทนในอัตราที่เหมาะสมได้ บริษัทจึงจะกำหนดราคาซื้อและทำการเจรจาเพื่อซื้อที่ดินจากเจ้าของกรรมสิทธิ์นั้น

5.2 การจัดหาวัสดุก่อสร้างและสินค้าจำเป็นสำหรับการพัฒนาโครงการ

บริษัท มีหน่วยงานภายในเพื่อทำหน้าที่ก่อสร้างและควบคุมงานก่อสร้างด้วยตนเอง ผ่านการบริหารงานจากสายงานพัฒนาผลิตภัณฑ์ ทั้งนี้ ในการจัดหาวัสดุก่อสร้างเพื่อใช้ในการก่อสร้างโครงการ สายงานพัฒนาผลิตภัณฑ์จะทำหน้าที่ในการกำหนดคุณภาพและมาตรฐานของวัสดุก่อสร้างที่ใช้ในโครงการและทำการประเมินและคำนวณค่าวัสดุก่อสร้างที่ต้องใช้ทั้งหมดเบื้องต้นแล้วจึงส่งให้บริษัทที่ปรึกษาภายนอกซึ่งมีความเชี่ยวชาญเฉพาะทางทำการประเมินและคำนวณค่าวัสดุก่อสร้างอีกครั้ง โดยราคาในการสั่งซื้อวัสดุก่อสร้างจะอ้างอิงจากงบประมาณการก่อสร้าง และเมื่อโครงการเริ่มก่อสร้างจึงจะทำการสั่งซื้อตามความต้องการใช้ในแต่ละวัน ผ่านฝ่ายจัดซื้อ โดยเจ้าหน้าที่ฝ่ายจัดซื้อจะดำเนินการจัดซื้อตามขั้นตอนภายใต้งบประมาณที่กำหนด ซึ่งจะมีการตรวจสอบราคา คัดกรองราคา จัดทำรายงานสรุปการคัดเลือก และแนบใบเสนอราคาจากผู้ขายหรือผู้ให้บริการ พร้อมทั้งนำเสนอให้ฝ่ายงานที่ร้องขอเพื่อทำการคัดเลือกและอนุมัติตามลำดับขั้น หากในกรณีที่ราคาวัสดุก่อสร้างหลักมีการเปลี่ยนแปลง บริษัทจะทำการเจรจากับผู้ขายให้มีการปรับเปลี่ยนราคาให้เป็นไปตามราคาตลาดแต่หากในกรณีที่บริษัทวิเคราะห์แล้วว่าราคาวัสดุก่อสร้างอาจมีโอกาสดังกล่าวที่ปรับตัวเพิ่มขึ้น บริษัทจะมอบหมายให้ฝ่ายจัดซื้อทำการเจรจากับผู้ขายเพื่อวางแผนการสั่งซื้อให้เหมาะสมกับระยะเวลาการก่อสร้างล่วงหน้าเพื่อลดผลกระทบจากความผันผวนของราคาวัสดุก่อสร้างดังกล่าว

5.3 การออกแบบโครงการ การก่อสร้างและการจัดหาผู้รับเหมาและการสรรหาแรงงาน

บริษัทมีหน่วยงานภายในเพื่อทำหน้าที่ออกแบบอาคารและสิ่งก่อสร้าง ตลอดจนก่อสร้างและควบคุมงานก่อสร้างด้วยตนเอง โดยเมื่อเริ่มต้นพัฒนาโครงการ ฝ่ายจัดการ , ฝ่ายสถาปัตยกรรมและตัวแทนขาย (Agent) จะประชุมร่วมกันเพื่อออกแบบ กำหนดลักษณะและรูปแบบ โครงการให้ตรงกับความต้องการลูกค้าเป้าหมายในแต่ละโครงการ โดยฝ่ายสถาปัตยกรรมจะทำหน้าที่ในการออกแบบอาคารและสิ่งก่อสร้าง ออกแบบภูมิสถาปัตยกรรม ออกแบบภายในเบื้องต้นก่อนประสานงานให้บริษัทรับออกแบบภายนอกซึ่งมีความเชี่ยวชาญเฉพาะทางออกแบบและกำหนดรูปแบบ โครงการที่ชัดเจนอีกครั้ง หลังจากนั้นฝ่ายพัฒนาผลิตภัณฑ์จะทำหน้าที่ในการก่อสร้างและควบคุมงานก่อสร้างตามแบบที่กำหนด โดยบริษัทมอบหมายให้วิศวกรทำหน้าที่ในการควบคุมงานก่อสร้างให้ตรงตามคุณภาพและกรอบระยะเวลาตามแผนงานที่กำหนด ในขณะที่การจัดหาแรงงานในการก่อสร้างโครงการ บริษัทจะใช้วิธีการว่าจ้างผู้รับเหมาจัดหาแรงงานภายนอก (Outsource)



โดยแรงงานที่บริษัทว่าจ้าง Outsource มีทั้งแรงงานก่อสร้างซึ่งทำหน้าที่ก่อสร้างอาคารและงานสาธารณูปโภค แรงงานสถาปัตยกรรมซึ่งเป็นแรงงานฝีมือประเภทงานตกแต่งอาคาร งานวางระบบไฟฟ้า ประปาและสุขาภิบาล อาทิเช่น การเดินสายไฟ การวางท่อประปา เป็นต้น ซึ่งการว่าจ้างแรงงาน Outsource เป็นการบริหารด้านต้นทุนแรงงานเนื่องจากช่วยประหยัดค่าใช้จ่ายมากกว่าเมื่อเทียบกับการจัดตั้งแผนกขึ้นมาใหม่อย่างเต็มรูปแบบ ที่จะต้องเสียทั้งค่าจ้างพนักงาน รวมถึงต้องมีสวัสดิการต่างๆ บริษัทจึงใช้นโยบายการว่าจ้างผู้รับเหมาจัดหาแรงงานภายนอกเพื่อลดปัญหาดังกล่าวได้ บริษัทกำหนดนโยบายให้ในการพิจารณาว่าจ้างผู้รับเหมาในแต่ละครั้งจำเป็นต้องผ่านการพิจารณาจากคณะกรรมการพิจารณาผู้รับเหมา ซึ่งจะทำการพิจารณา คัดเลือกจากหลักเกณฑ์ต่างๆ ได้แก่ ประสิทธิภาพ ชื่อเสียง และผลงานในอดีตที่ผ่านมา โดยเฉพาะผลงานที่มีลักษณะใกล้เคียงกับโครงการของบริษัท ความเรียบร้อยของงานก่อสร้าง ความตรงต่อเวลาในการส่งมอบงาน รวมทั้งยังพิจารณาถึงความพร้อมในการทำงานและสถานะการเงินของบริษัทผู้รับเหมาก่อสร้าง และมีการจัดทำรายชื่อบริษัทผู้รับเหมา (Supplier List) เพื่อเป็นฐานข้อมูลเพื่อมิให้เป็นการพึ่งพิงผู้รับเหมารายใดรายหนึ่งมากเกินไป

5.4 การบริหารงานนิติบุคคลอาคารชุดและการบริหารห้องพัก

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

ทั้งนี้ ณ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทยังมีได้ดำเนินการเก็บค่าใช้จ่ายในการบริหาร โครงการแต่อย่างใด อย่างไรก็ดี บริษัทมีแผนที่จะดำเนินการเก็บค่าบริการนิติบุคคลสำหรับ โครงการ The Title หาดราไวย์เฟส 3 ภายหลังมีการจัดประชุมเจ้าของร่วมโครงการในไตรมาสที่ 2 ของปี 2561 เพื่อแต่งตั้งนิติบุคคลอาคารชุดให้ทำหน้าที่บริหารงาน ในขณะที่โครงการ The Title หาดราไวย์เฟส 1 และ The Title หาดราไวย์ 2 บริษัทมิได้เป็นผู้บริหารนิติบุคคลอาคารชุดในโครงการดังกล่าว นอกจากนี้ สาขางานปฏิบัติการและนิติกรรมยังทำหน้าที่ในการติดต่อและประสานงานกับฝ่ายบริการห้องพักและฝ่ายขายและการตลาดเพื่อจัดหาผู้เช่าตามแผนการตลาด 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 บริษัทไม่เคยได้รับการร้องเรียนในประเด็นเรื่องการประกอบกิจการของบริษัทที่ส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม รวมทั้งไม่มีกรณีพิพาทหรือถูกฟ้องร้องเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อมแต่อย่างใด



7. งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทมีจำนวนหน่วยที่จองและ/หรือทำสัญญาซื้อขายแล้วแต่ยังมิได้โอนกรรมสิทธิ์ของโครงการมีจำนวน 471 หน่วย คิดเป็นมูลค่าเท่ากับ 1,402 ล้านบาท โดยมีละเอียดตามตาราง ดังนี้

โครงการ	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	จำนวน (หน่วย)	ความคืบหน้า	จำนวนหน่วยที่ขายแล้วแต่ยัง ไม่ได้ส่งมอบ		ระยะเวลาที่คาดว่าจะ โอนกรรมสิทธิ์
			ในการ ก่อสร้าง (%)	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	1,118	240	100.00%	9	44	เริ่ม ปี 2562
The Title หาดในยาง เฟส 1	599	252	90.00%	252	599	เริ่ม ปี 2562
The Title หาดในยาง เฟส 2	798	220	90.00%	210	759	เริ่ม ปี 2562
รวม	3,461	992	-	471	1,402	-

8. การวิจัยและพัฒนา

บริษัทฯ มีความมุ่งมั่นที่จะพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยอย่างต่อเนื่อง เพื่อตอบสนองความต้องการและสร้างพึงพอใจสูงสุดให้แก่ลูกค้าของบริษัทฯ โดยบริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการออกแบบภายนอกอาคารและการออกแบบห้องชุดเป็นอันดับแรก ซึ่งเป็นคอนโดมิเนียมประเภทแนวราบ (Low rise) เน้นพื้นที่สีเขียว และด้วยทำเลที่ตั้งที่โดดเด่น การออกแบบโครงการที่เป็นเอกลักษณ์ (Unique Design) การให้ความสำคัญกับคุณภาพการก่อสร้าง ตลอดจนสภาพแวดล้อมของโครงการที่เน้นความร่มรื่นและให้ความรู้สึกเสมือนการพักผ่อนในโรงแรมหรือรีสอร์ท โดยมีจุดมุ่งหมายเพื่อสร้างความคุ้มค่าและความประทับใจแก่ลูกค้า จึงทำให้โครงการที่บริษัทฯ พัฒนาได้รับการตอบรับที่ดีจากลูกค้าอย่างต่อเนื่อง

บริษัทฯ ยังให้ความสำคัญกับการสร้างสรรค์สิ่งใหม่ๆ ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์และการบริการ บริษัทฯ ได้มีการติดตามการเปลี่ยนแปลงด้านเทคโนโลยีที่เกี่ยวข้องกับการอยู่อาศัยและการเปลี่ยนแปลงของพฤติกรรมผู้บริโภค รวมทั้งมีการรวบรวมข้อมูลการสำรวจความพึงพอใจและความต้องการของลูกค้า หลังจากการเข้าซื้อห้องชุดของบริษัทฯ จากฝ่ายขาย และทำการประมวลผลรวมถึงวิเคราะห์ข้อมูลต่างๆ และนำไปพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ทั้งทางด้านรูปแบบอาคาร รูปแบบห้อง ขนาดพื้นที่ห้อง การใช้ประโยชน์พื้นที่ใช้สอย และการอำนวยความสะดวกด้านต่างๆ ให้เหมาะสมกับความต้องการและการดำเนินชีวิตในปัจจุบัน ของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย นอกจากนี้บริษัทฯ ยังมีช่องทางให้ลูกค้าได้แสดงความคิดเห็นต่างๆ เกี่ยวกับโครงการเพื่อนำมาปรับปรุงและพัฒนาคุณภาพ เพื่อให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจสูงสุดผ่านช่องทาง

https://www.facebook.com/pg/thetitlephuket/reviews/?referrer=page_recommendations_see_all&ref=page_internal



ปัจจัยความเสี่ยง

ปัจจัยความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจของบริษัทที่อาจมีผลกระทบต่อผลการดำเนินงานและฐานะการเงินของบริษัท ตลอดจนผลตอบแทนจากการลงทุนในหุ้นสามัญของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญสามารถสรุปได้ดังนี้

1. ความเสี่ยงจากการในการพัฒนาโครงการและประกอบธุรกิจในตลาดที่มีการแข่งขันสูง

เนื่องจากแผนธุรกิจของบริษัท ณ ปัจจุบัน ที่มุ่งเน้นพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียมในทำเลที่มีศักยภาพพัฒนาโครงการในจังหวัดภูเก็ตเป็นหลัก ซึ่งเป็นพื้นที่ที่บริษัทได้ทำการวิจัยศึกษา ตลอดจนเข้าใจพฤติกรรมของผู้บริโภคเป็นอย่างดี จึงทำให้ในอนาคตหากบริษัทขยายการพัฒนาโครงการไปยังตลาดภูมิภาคอื่นซึ่งบริษัทไม่เคยมีการพัฒนาโครงการหรือมีฐานลูกค้ามาก่อน อาจทำให้บริษัทต้องเผชิญความเสี่ยงอยู่หลายประการ อาทิเช่น การไม่สามารถรับรู้ราคาสินค้าของผู้บริโภค การเลือกทำเลที่ตั้งโครงการไม่ตรงความต้องการผู้บริโภค ข้อบังคับและข้อกำหนดที่มีความแตกต่างกันในแต่ละจังหวัด เป็นต้น อย่างไรก็ตาม ก่อนการลงทุนก่อสร้างในแต่ละโครงการ บริษัทจะทำการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการลงทุนอย่างรอบคอบและระมัดระวัง อาทิเช่น ภาวะเศรษฐกิจโดยรวม สภาพการแข่งขันในทำเลที่บริษัทพัฒนาโครงการ ภาวะอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์ เป็นต้น

บริษัทฯ เชื่อว่า ผลลัพธ์ที่มีคุณภาพและสามารถตอบสนองได้ตรงความต้องการของผู้บริโภคเป็นปัจจัยหลักที่สำคัญในการแข่งขันในตลาดอสังหาริมทรัพย์เช่นเดียวกัน บริษัทฯ จึงให้ความสำคัญกับการพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมที่สามารถตอบสนองความต้องการของผู้อาศัยได้อย่างครบถ้วน ด้วยการพัฒนาแนวคิดและรูปแบบที่มีเอกลักษณ์ในแต่ละโครงการ รวมถึงการเลือกทำเลที่ตั้งโครงการที่อยู่ในทำเลชุมชนที่มีศักยภาพและมีการคมนาคมสะดวก ประกอบกับการออกแบบซึ่งเน้นการใช้งานของพื้นที่ที่จำกัดได้อย่างคุ้มค่า ใช้อุปกรณ์ตกแต่ง เฟอร์นิเจอร์และสุภัณฑ์ที่มีคุณภาพ และมีราคาที่เหมาะสม จึงทำให้โครงการคอนโดมิเนียมที่บริษัทฯ เป็นผู้พัฒนาเป็นที่ยอมรับในกลุ่มลูกค้าทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติ เทียบกับคู่แข่งรายอื่นๆ ได้

2. ความเสี่ยงจากการที่ผลประกอบการขึ้นอยู่กับความสำเร็จของโครงการที่กำลังพัฒนาอยู่

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทมีโครงการที่แล้วเสร็จรอรับรู้อยู่ได้เมื่อโอนกรรมสิทธิ์จำนวนทั้งสิ้น 2 โครงการ ประกอบด้วยโครงการ The Title หาดในยาง เฟส 1 และ เฟส 2 มูลค่าโครงการประมาณ 599 ล้านบาท และ 798 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งบริษัทฯ คาดว่าเริ่มรับรู้รายได้ตั้งแต่ไตรมาสที่ 4 ปี 2561 แต่บริษัทฯ ไม่สามารถดำเนินการโอนได้ตามเป้าหมายที่กำหนดไว้ เนื่องจากราคาประเมิน ซึ่งออกโดยหน่วยงานราชการแล้วเสร็จในเดือนมกราคม 2562 ซึ่งเป็นเรื่องขั้นตอนและระเบียบปฏิบัติของทางหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้อง ทำให้ส่งผลกระทบต่อการรับรู้รายได้ของบริษัทฯ ถ้าช้าออกไป ดังนั้น บริษัทฯ อาจมีความเสี่ยงที่จะไม่ได้รับรู้ผลประกอบการตามที่คาด

อย่างไรก็ตาม ในปี 2561 บริษัทฯ ยังคงมีการรับรู้รายได้จากโครงการ The Title หาดราไวย์ เฟส 3 ซึ่งเป็นการรับรู้รายได้ต่อเนื่องจากปี 2560, รายได้จากการรับบริหารนิติบุคคลอาคารชุดและจากการรับบริหารห้องพักของลูกค้าที่เข้าร่วมโครงการ การันตีผลตอบแทน สำหรับโครงการ The Title หาดในยาง เฟส 1 และ เฟส 2 นั้น บริษัทฯ ได้เริ่มรับรู้รายได้ตั้งแต่ ไตรมาส 1 ปี 2562 เป็นต้นไป



3. ความเสี่ยงจากการที่ผลประกอบการในอนาคตไม่ตรงตามเป้าหมายเนื่องจากลูกค้าไม่โอนตามวันที่กำหนดไว้ในสัญญา

บริษัทได้ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว จึงได้กำหนดนโยบายให้ลูกค้าจะต้องทำการชำระค่าสัญญาและเงินดาวน์ให้แก่บริษัทก่อนการโอนกรรมสิทธิ์ โดยทั่วไปเมื่อลูกค้าเข้าทำสัญญาจะซื้อจะขายห้องชุดกับบริษัทฯ นั้น ในสัญญาดังกล่าวบริษัทจะมีการกำหนดวันโอนกรรมสิทธิ์ของห้องชุดเมื่อโครงการแล้วเสร็จในระยะเวลาที่แน่นอน ทั้งโครงการที่แล้วเสร็จพร้อมโอนกรรมสิทธิ์และโครงการที่อยู่ระหว่างการพัฒนา โดยสำหรับลูกค้าชาวไทยจะต้องทำการชำระค่าเงินจอง เงินทำสัญญาและเงินดาวน์ให้แก่บริษัทอย่างน้อยคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 10.00 – 15.00 ของมูลค่าห้องชุดก่อนโอนกรรมสิทธิ์ ในขณะที่ลูกค้าชาวต่างชาติเป็นกลุ่มลูกค้าที่ติดตามการชำระเงินได้ยากกว่าลูกค้าชาวไทยเนื่องจากมีภูมิลำเนาหลักอยู่ในต่างประเทศและจะสะดวกในการโอนกรรมสิทธิ์เมื่อเดินทางเข้ามายังประเทศไทยตามฤดูกาลท่องเที่ยว จะต้องทำการชำระค่าเงินจอง เงินทำสัญญาและเงินดาวน์ให้แก่บริษัทอย่างน้อยคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 50.00 - 75.00 ของมูลค่าห้องชุดก่อนการโอนกรรมสิทธิ์ตามเงื่อนไขในสัญญา ตามลำดับ ซึ่งจะช่วยให้บริษัทสามารถขายห้องชุดให้แก่ลูกค้าที่ต้องการซื้อเพื่อพักอาศัยจริง (Real demand) มากกว่าลูกค้าที่ต้องการจองซื้อเพื่อเก็งกำไร โดยสำหรับลูกค้าชาวไทยกำหนดให้ลูกค้าจะต้องทำการชำระเงินให้แก่บริษัทเป็นรายเดือนตั้งแต่วันที่ทำสัญญาซื้อขาย จนถึงวันที่ก่อสร้างโครงการแล้วเสร็จในขณะที่ลูกค้าชาวต่างชาติจะชำระเงินดาวน์ตามงวดการก่อสร้าง ในขณะที่เงินส่วนที่เหลือ จะชำระ ณ วันโอนกรรมสิทธิ์ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 85.00 – 90.00 ของมูลค่าห้องชุดสำหรับลูกค้าชาวไทยและประมาณร้อยละ 25.00 – 50.00 ของมูลค่าห้องชุด ตามลำดับ

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีมาตรการในการติดตามการชำระเงิน โดยมอบหมายให้ฝ่ายปฏิบัติการจัดทำรายงานการติดตามลูกค้าชำระเป็นรายเดือนและกำหนดให้ฝ่ายบัญชีการเงินเป็นผู้รับผิดชอบในการติดตามลูกค้าที่ค้างชำระ โดยมีมาตรการดังนี้

ระยะเวลาดำเนินการชำระเงินดาวน์	การดำเนินการ
เกินกว่า 30 วันนับจากวันครบกำหนดชำระ	ติดตามทวงถามผ่านทาง Email SMS โทรศัพท์ โปรแกรม Line และ WhatsApp
เกินกว่า 90 วันนับจากวันครบกำหนดชำระ	ติดตามทวงถามผ่านทาง Email SMS โทรศัพท์ โปรแกรม Line, WhatsApp และส่งจดหมายทวงถาม
เกินกว่า 120 วันนับจากวันครบกำหนดชำระ	ส่งจดหมายยึดเงินดาวน์ และดำเนินการยึดเงินดาวน์

จำนวนหน่วยที่ลูกค้าจอง/ทำสัญญาซื้อขายแล้วแต่ยังมิได้โอนกรรมสิทธิ์ของโครงการ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561

โครงการ	จำนวนหน่วยที่ขายแล้วแต่ยังมิได้ส่งมอบ			ระยะเวลาที่คาดว่าจะโอนกรรมสิทธิ์
	จำนวน (หน่วย)	มูลค่า (ล้านบาท)	สัดส่วนต่อมูลค่ารวมประมาณ (ร้อยละ)	
The Title หาดราไวย์ เฟส 1	-	-	-	-
The Title หาดราไวย์ เฟส 2	-	-	-	-
The Title หาดราไวย์ เฟส 3	9	44	3.14	เริ่มปี 2562
The Title หาดในยาง เฟส 1	252	599	42.72	เริ่มปี 2562
The Title หาดในยาง เฟส 2	210	759	54.14	เริ่มปี 2562
รวม	471	1,402	100	



4. ความเสี่ยงจากความต่อเนื่องของรายได้และความเสี่ยงจากการรับรู้รายได้จากธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นคอนโดมิเนียมเป็นหลัก

บริษัทมีรายได้จากการประกอบธุรกิจพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นคอนโดมิเนียมเป็นหลัก โดยนับแต่จัดตั้งบริษัทจนถึง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทได้มีการพัฒนาโครงการทั้งสิ้นจำนวน 6 โครงการ โดยระหว่างปี 2556 - 2561 บริษัทมีรายได้ที่พึ่งพิงจากการประกอบธุรกิจพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นคอนโดมิเนียมเป็นสัดส่วนเกินกว่าร้อยละ 90.00 ของรายได้รวม จึงทำให้บริษัทอาจมีความเสี่ยงหากภาวะตลาดอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียมในพื้นที่ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายของบริษัทเกิดภาวะอึมครึมหรือเข้าสู่ภาวะถดถอย ซึ่งอาจจะกระทบต่อผลประกอบการของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ นอกจากนี้ตามนโยบายการบัญชีของบริษัท บริษัทจะทำการรับรู้รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์ต่อเมื่องานก่อสร้างแล้วเสร็จตามสัญญาและมีการโอนความเสี่ยงและผลตอบแทนที่มีนัยสำคัญของความเป็นเจ้าของสินค้าให้กับผู้ซื้อ (“โอนกรรมสิทธิ์”) อย่างไรก็ตาม บริษัทยังพัฒนารูปแบบธุรกิจเป็นแบบคอนโดเทล เพื่อลดความเสี่ยงจากการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพียงอย่างเดียว เพื่อให้เกิดรายได้นอกเหนือจากการพักอาศัยในบางช่วงเวลา ซึ่งความต้องการของลูกค้ากลุ่มนี้มีแนวโน้มที่สูงขึ้นมาก ซึ่งการแต่งตั้ง Best Western Inc. จะส่งผลดีต่อบริษัท เพราะนอกจากจะเป็นการสร้างความเชื่อมั่นต่อลูกค้า ที่ซื้อห้องในโครงการของเราแล้ว ยังทำให้เกิดรายได้ประจำ (Recurring Income) ในอนาคตอีกด้วย

มูลค่าที่ขายแล้วและรอโอนกรรมสิทธิ์และมูลค่าคงเหลือขาย ของโครงการ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561

โครงการ	มูลค่าที่ขายแล้วและรอโอนกรรมสิทธิ์ (ล้านบาท)	มูลค่าคงเหลือขาย (ล้านบาท)	สถานะ
The Title หาดราไวย์ เฟส 1	-	29	พร้อมขายและโอนกรรมสิทธิ์
The Title หาดราไวย์ เฟส 3	44	8.5	พร้อมขายและโอนกรรมสิทธิ์
The Title หาดในยาง เฟส 1	599	-	พร้อมขายและโอนกรรมสิทธิ์
The Title หาดในยาง เฟส 2	759	40	พร้อมขายและโอนกรรมสิทธิ์
รวม	1,402	77.5	

5. ความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาวัสดุก่อสร้าง

การปรับตัวเพิ่มขึ้นของดัชนีราคาวัสดุก่อสร้างเพิ่มขึ้นทุกปี ทำให้บริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าวจึงมีหน่วยงานภายในเพื่อทำหน้าที่ก่อสร้างและควบคุมงานก่อสร้างด้วยตนเอง จึงทำให้บริษัทสามารถควบคุมงานก่อสร้างให้เป็นไปตามแบบแผนงานที่กำหนด ผ่านฝ่ายควบคุมงานก่อสร้าง โดยฝ่ายควบคุมงานก่อสร้างจะทำหน้าที่ในการกำหนดคุณภาพและมาตรฐานของวัสดุก่อสร้างที่ใช้ในโครงการ ซึ่งฝ่ายควบคุมงานก่อสร้างจะทำการประเมินและคำนวณค่าวัสดุก่อสร้างที่จะต้องใช้งบทั้งหมด ซึ่งได้แก่ อิฐ หิน ปูน ทราย และเหล็ก เป็นต้น และจะคำนวณเพื่อค่าความผันผวนจากการปรับตัวเพิ่มขึ้นของราคาวัสดุก่อสร้างในต้นทุนของโครงการไว้ในงบประมาณการก่อสร้างเพื่อลดผลกระทบจากราคาวัสดุก่อสร้างที่อาจเปลี่ยนแปลงไปในอนาคต

6. ความเสี่ยงจากการจัดหาที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการในอนาคต

เพื่อป้องกันความเสี่ยงจากการไม่สามารถจัดหาที่ดินเพื่อการพัฒนาในอนาคต บริษัทได้ดำเนินการแสวงหาช่องทางการจัดหาที่ดินเพิ่มเติม อาทิเช่น การจัดหาที่ดินจากนายหน้าค้าที่ดิน การสืบหาที่ดิน โดยผู้บริหารของบริษัทซึ่งเป็นกลุ่มผู้ที่มีประสบการณ์ในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ และมีสายสัมพันธ์อันดีกับผู้คนในแวดวงธุรกิจที่หลากหลาย ตลอดจนการจัดหาที่ดิน



ผ่านการประมูลทรัพย์สินจากสถาบันการเงินซึ่งเป็นทรัพย์สินที่คิดเป็นหลักประกันที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ หรือการประมูลทรัพย์สินจากกรมบังคับคดี เป็นต้น ฝ่ายปฏิบัติการและนิติกรรมจะให้ความสำคัญกับการตรวจสอบที่มาของกรรมสิทธิ์ที่ดินเป็นพิเศษเนื่องจากที่ดินในจังหวัดภูเก็ตมักมีปัญหาด้านกรรมสิทธิ์อยู่บ่อยครั้งอาทิเช่น การตรวจสอบใบแจ้งการครอบครองที่ดิน (ส.ค.1) เป็นต้น จากนั้น บริษัทจึงจะทำการพิจารณาศักยภาพของทำเลที่ตั้งและวิเคราะห์ประสิทธิภาพและความเหมาะสมของขนาดและรูปร่างของที่ดินว่าสามารถพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ได้ เช่น ผู้บริโภคมีความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยในละแวกนั้น มีการพัฒนาสาธารณูปโภคในบริเวณนั้นเพียงพอ มีจุดดึงดูดที่น่าสนใจบริเวณโครงการ อาทิเช่น ชายหาด แหล่งท่องเที่ยว ศูนย์การค้า โรงเรียน โรงพยาบาล เป็นต้น

7. ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงทางกฎระเบียบ และกฎหมายซึ่งอาจมีผลกระทบต่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ของบริษัท

บริษัทได้ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว จึงมอบหมายให้ฝ่ายปฏิบัติการและนิติกรรมดำเนินการศึกษาและติดตามการเปลี่ยนแปลงของข้อกำหนดต่างๆอย่างเคร่งครัด เพื่อที่จะให้บริษัทปฏิบัติตามข้อกำหนดอย่างถูกต้องอย่างสม่ำเสมอและไม่เกิดปัญหาในอนาคต ซึ่งการปฏิบัติตามดังกล่าวจะทำให้บริษัทปรับตัวและแก้ไขการดำเนินงานของบริษัทได้อย่างทันทั่วถึงและไม่มีความจำเป็นที่จะต้องดัดแปลงแบบแผนของโครงการในภายภาคหน้าในกรณีที่บริษัท ไม่ได้ติดตามการเปลี่ยนแปลงของกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องซึ่งเป็นต้นเหตุให้เกิดค่าใช้จ่ายที่สูงขึ้นแก่บริษัท

8. ความเสี่ยงจากภัยธรรมชาติ

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

9. ความเสี่ยงจากการที่อัตราค่าไถ่ที่ดินของบริษัทลดลงเนื่องจากต้นทุนที่ดินในการพัฒนาโครงการมีราคาสูงขึ้น

การดำเนินการในระยะแรกของบริษัท ตั้งแต่ปี 2532 จนถึงปี 2550 มีวัตถุประสงค์หลักในการประกอบธุรกิจด้วยการซื้อขายที่ดินเพื่อเก็งกำไรในเขตพื้นที่จังหวัดภูเก็ตเป็นหลัก โดยต่อมาในปี 2551 กลุ่มของนายเคนดนัย หุตะจุฑะ ได้เล็งเห็นโอกาสว่าที่ดินที่บริษัทครอบครองอยู่นั้นอยู่ในทำเลที่มีศักยภาพจึงได้เจรจาเพื่อขอซื้อหุ้นจากกลุ่มของผู้ถือหุ้นเดิม โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อนำที่ดินที่บริษัทถือครองมาพัฒนาต่อ ยอดเป็นอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย 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 เนื่องจากตัวแทนขายดังกล่าวเป็นบริษัทที่มีชื่อเสียงและอยู่ในแวดวงธุรกิจตัวแทนขายมาอย่างยาวนานจนทำให้มีฐานลูกค้าที่กระจายอยู่ทั่วโลก ซึ่งตัวแทนขายดังกล่าวเป็นผู้ที่มีความเชี่ยวชาญและมีประสบการณ์ในการทำการตลาดและมีฐานลูกค้าที่หลากหลายซึ่งจะช่วยขยายฐานลูกค้าให้บริษัทอีกช่องทางหนึ่งเช่นเดียวกัน

11. ความเสี่ยงจากการจัดหาแหล่งเงินทุนและความผันผวนของอัตราดอกเบี้ย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทมีหนี้สินรวม 1,203.59 ล้านบาท โดยเป็นส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย 269 ล้านบาทคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 15 ของหนี้สินรวม ซึ่งเป็นเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินและบริษัทประกันภัย เพื่อนำมาใช้ใช้พัฒนาโครงการที่อยู่ระหว่างพัฒนา การพัฒนาโครงการในอนาคตมีความจำเป็นที่ต้องหาแหล่งเงินทุนเพิ่มและหากในอนาคตอัตราดอกเบี้ยมีการปรับตัวสูงขึ้นก็จะส่งผลกระทบต่อต้นทุนพัฒนาโครงการในอนาคต เช่นกัน

ในปี 2560 บริษัทสามารถระดมทุนจากการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนเป็นครั้งแรกได้แล้วเสร็จ จะช่วยลดการพึ่งพิงการกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงินและบริษัทประกันภัย ซึ่งจะลดผลกระทบภาระดอกเบี้ยจ่ายของบริษัทได้

12. ความเสี่ยงจากกรณีที่มีผู้ถือหุ้นใหญ่มีอิทธิพลต่อการกำหนดนโยบายการบริหารงาน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 กลุ่มนายเด่นดนัย หุตะจุฑะ เป็นถือหุ้นใหญ่ในบริษัท โดยคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 64.19 ของทุนจดทะเบียนที่ออกและชำระแล้ว ดังนั้นบริษัทและผู้ถือหุ้นรายย่อยอาจมีความเสี่ยงจากการที่นายเด่นดนัย หุตะจุฑะสามารถควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้เกือบทั้งหมดไม่ว่าจะเป็นเรื่องการแต่งตั้งกรรมการ หรือการขอมติในเรื่องอื่นที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ยกเว้นเรื่องที่กฎหมายหรือข้อบังคับบริษัทกำหนดให้ต้องได้รับเสียง 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ฉะนั้นผู้ถือหุ้นรายอื่นอาจไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อถ่วงดุลอำนาจเรื่องที่กลุ่มของนายเด่นดนัย หุตะจุฑะเสนอได้ 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 ตามข้อบังคับของบริษัทและหลักเกณฑ์การคัดเลือกและสรรหากรรมการบริษัท ได้กำหนดให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นเป็นผู้มีสิทธิและเสียงในการสรรหาและแต่งตั้งคณะกรรมการบริษัท



ดังนั้น ภายหลังจากเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แล้ว จึงเป็นการเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นภายนอกเข้ามามีส่วนร่วมในการพิจารณาคุณสมบัติและกลั่นกรองคัดเลือกคณะกรรมการบริษัทที่มีคุณสมบัติเหมาะสม ซึ่งจะช่วยถ่วงดุลอำนาจการบริหารงานของบริษัทได้อีกทางหนึ่ง

13. ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหารหลัก

ผู้บริหารหลักของบริษัทคือกลุ่มผู้บริหารที่ได้ร่วมบุกเบิกและพัฒนาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทมาตั้งแต่ระยะแรกของการพัฒนาโครงการ ซึ่งได้แก่ นายเด่นดนัย หุตะจูฑะ, นายตรงค์ หุตะจูฑะ, นายศศิพงษ์ ปิ่นแก้วและนายประเสริฐ วรรณเจริญ ซึ่งเป็นผู้บริหารที่มีประสบการณ์และเชี่ยวชาญในการพัฒนาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ และมีส่วนสำคัญต่อความสำเร็จของบริษัทตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา โดยผู้บริหารหลักดังกล่าวเป็นผู้ที่มีประสบการณ์ในการคัดเลือกที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการในทำเลที่มีศักยภาพในราคาที่เหมาะสม, ประสบการณ์ในการบริหารต้นทุนการก่อสร้างโครงการ, ประสบการณ์ในการกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดรวมถึงการกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์ ตลอดจนประสบการณ์ในการวิเคราะห์และวางแผนโครงการ ดังนั้น ในกรณีที่มีการเปลี่ยนแปลงผู้บริหารหลักดังกล่าว จึงอาจส่งผลกระทบที่ทำให้บริษัทได้รับความเสี่ยงจากการดำเนินธุรกิจได้

อย่างไรก็ดี บริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้นและกำหนดแนวทางในการลดความเสี่ยงด้วยการสร้างกรอบแนวทางในการสร้างบุคลากรของบริษัทขึ้นมาทดแทนด้วยการส่งพนักงานเข้าอบรมในหลักสูตรต่างๆ เพื่อเพิ่มความรู้ความสามารถและพิจารณาผลตอบแทนให้แก่พนักงานอย่างเหมาะสม เพื่อเพิ่มแรงจูงใจในการปฏิบัติหน้าที่และลดการพึ่งพิงพนักงานรายใดรายหนึ่งโดยเฉพาะ ทั้งนี้ บริษัทมีนโยบายสรรหาบุคลากรที่มีรู้ความสามารถเข้ามาร่วมงานกับบริษัทให้สอดคล้องกับแผนธุรกิจอีกด้วย ซึ่งแนวทางดังกล่าวจะช่วยลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหารหลักและสร้างความยั่งยืนให้แก่บริษัทได้ในอนาคต



บริษัท ร่มโพธิ์ โพธิ์พาณิชย์ จำกัด (มหาชน)

ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

สินทรัพย์หลักของบริษัทฯ

สินทรัพย์หลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจของบริษัทประกอบด้วย ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ ที่ดินรอการพัฒนา ต้นทุนพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน และสินทรัพย์ไม่มีตัวตน โดยมีรายละเอียดดังนี้

ประเภท/ลักษณะทรัพย์สิน	มูลค่าสุทธิตามบัญชี (ล้านบาท)			ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
	ณ 31 ธ.ค. 59	ณ 31 ธ.ค. 60	ณ 31 ธ.ค. 61		
1) ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์	49.62	50.16	39.22	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
2) ต้นทุนพัฒนาอสังหาริมทรัพย์	345.91	373.57	689.87	เป็นเจ้าของ	จดจำนองเป็นหลักประกันเงินกู้ยืมกับบริษัทประกันภัยแห่งหนึ่งบางส่วน
3) ที่ดินรอการพัฒนา	60.34	219.53	568.99	เป็นเจ้าของ	จดจำนองเป็นหลักประกันเงินกู้ยืมกับบริษัทประกันภัยแห่งหนึ่งบางส่วน
4) สินทรัพย์ไม่มีตัวตน	1.68	1.32	1.47	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
รวมมูลค่าสุทธิตามบัญชี	457.55	644.58	1,299.55		

ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์

ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ ของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 , ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 และ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 มีมูลค่าสุทธิตามบัญชีในงบการเงินเท่ากับ 49.62 ล้านบาท , 50.16 ล้านบาท และ 39.22 ล้านบาท ตามลำดับ โดยมีรายละเอียด ดังนี้

ประเภท/ลักษณะทรัพย์สิน	มูลค่าสุทธิตามบัญชี (ล้านบาท)			ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
	ณ 31 ธ.ค. 59	ณ 31 ธ.ค. 60	ณ 31 ธ.ค. 61		
1) ที่ดิน	3.76	3.76	3.76	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
2) อาคารและสิ่งปลูกสร้าง	38.86	39.62	29.57	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
3) เครื่องตกแต่งและอุปกรณ์สำนักงาน	3.16	3.96	3.40	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
4) ยานพาหนะ	3.34	2.82	2.49	เป็นเจ้าของ	เป็นหลักประกันค้ำประกันตามสัญญาเช่าซื้อบางส่วน จำนวน 0.20 ล้านบาท
5) งานระหว่างก่อสร้าง	0.49	-	-	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
รวมมูลค่าสุทธิตามบัญชี	49.62	50.16	39.22		



บริษัท ร่มโพธิ์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน)

ต้นทุนพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

ต้นทุนพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 มีมูลค่าสุทธิตามบัญชีในงบการเงินเท่ากับ 689.87 ล้านบาท โดยมีรายละเอียด ดังนี้

ชื่อโครงการ	ประเภทสินทรัพย์	มูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 (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 10 ห้อง รวม 512.17 ตร.ม.	18.16	เจ้าของ	ไม่มี
โครงการ The Title หาดในยาง	ห้องชุด รอการโอน กรรมสิทธิ์และรอขาย จำนวน 472 ห้อง รวม 18,591.02 ตร.ม.	661.70	เจ้าของ	หลักประกันเงินกู้ยืมบริษัท ประกันภัยแห่งหนึ่ง บางส่วน ในวงเงินรวม 300.00 ล้านบาท
โครงการ The Title หาดราไวย์ เฟส 5	ค่าเตรียมค่าก่อสร้าง	1.33	เจ้าของ	ไม่มี
รวม		698.87		

ที่ดินรอการพัฒนา

ที่ดินรอการพัฒนาของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 มีมูลค่าสุทธิตามบัญชีในงบการเงินเท่ากับ 568.99 ล้านบาท โดยมีรายละเอียด ดังนี้

รายการ	พื้นที่ (ไร่-งาน-ตร.ว.)	มูลค่าสุทธิ ตามบัญชี (ล้านบาท)	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
ที่ดินโครงการ The Title หาดราไวย์	10-3-68.5	51.22	เจ้าของ	ไม่มี
ที่ดินโครงการ The Title หาดในยาง	35-3-42.3	206.40	เจ้าของ	หลักประกันเงินกู้ยืมบริษัทประกันภัยแห่งหนึ่ง บางส่วนในวงเงินรวม 300.00 ล้านบาท
ที่ดินโครงการ The Title หาดบางเทา	35-0-04.7	311.37	เจ้าของ	ไม่มี
รวม		568.99		



บริษัท ร่มโพธิ์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน)

อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน

ที่ดินรอการพัฒนาของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 มีมูลค่าสุทธิตามบัญชีในงบการเงินเท่ากับ 2.11 ล้านบาท โดยมีรายละเอียด ดังนี้

รายการ	พื้นที่ (ไร่-งาน-ตร.ว.)	มูลค่าสุทธิ ตามบัญชี (ล้านบาท)	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
ที่ดินรวมสิ่งปลูกสร้าง	89.7	2.11	เจ้าของ	ไม่มี
รวม		2.11		

สินทรัพย์ไม่มีตัวตน

สินทรัพย์ไม่มีตัวตน ของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559, ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 และ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 มีสินทรัพย์ไม่มีตัวตนที่ใช้ในการประกอบธุรกิจในงบการเงินเท่ากับ 1.68 ล้านบาท, 1.32 ล้านบาท และ 1.47 ล้านบาท ตามลำดับ โดยมีรายละเอียด ดังนี้

รายการ	มูลค่าสุทธิตามบัญชี (หน่วย: ล้านบาท)		
	ณ 31 ธ.ค. 59	ณ 31 ธ.ค. 60	ณ 31 ธ.ค. 61
ลิขสิทธิ์โปรแกรมคอมพิวเตอร์	1.68	1.32	1.47

สรุปสาระสำคัญของสัญญาอื่นที่เกี่ยวข้อง

สัญญาเช่าสิ่งปลูกสร้าง

บริษัทได้เช่าพื้นที่ซึ่งใช้เป็นที่ตั้งสำนักงานใหญ่ โดยมีสรุปรายละเอียดของสัญญาเช่า ดังนี้

ความสัมพันธ์ของคู่สัญญา	มีผู้ถือหุ้น กรรมการ และผู้บริหารร่วมกันกับบริษัท
คู่สัญญา	ผู้ให้เช่า : บริษัท สาม ชันวา จำกัด ผู้เช่า : บริษัท
ลักษณะของสัญญา	เช่าพื้นที่อาคาร เพื่อใช้เป็นสำนักงาน โดยผู้ให้เช่าเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์อาคาร
ระยะเวลาเช่า	1 ปี ตั้งแต่ 1 มกราคม 2561 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2561
สถานที่เช่า	อาคาร เลขที่ 53 ถนนสุคนธสวัสดิ์ แขวงลาดพร้าว เขตลาดพร้าว กรุงเทพมหานคร
อัตราค่าเช่า	ค่าเช่าสถานที่ จำนวน 40,000 บาทต่อเดือน รวมค่าใช้กระแสไฟฟ้าและค่าน้ำประปา
เงื่อนไขที่สำคัญ	<ul style="list-style-type: none"> ผู้ให้เช่าเป็นผู้ให้สิทธิการเช่าอาคารกับผู้ให้เช่าเดิม ตามสัญญาเช่าที่ดินเพื่อทำประโยชน์วันที่ 1 มิถุนายน 2544 ซึ่งได้สิ้นสุดระยะเวลาเช่าตามสัญญาแล้วตั้งแต่วันที่ 31 พฤษภาคม 2547 และผู้ให้เช่าได้รับการต่อสัญญาเป็นรายปีเรื่อยมาจนถึงปัจจุบัน ซึ่งสิ้นสุดลงในวันที่ 31 ธันวาคม 2561 โดยหากผู้ให้เช่าได้รับการต่อสัญญาออกไปถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2562 ผู้ให้เช่าสัญญาจะให้ผู้เช่าต่อสัญญาออกไปเท่าที่ผู้ให้เช่าได้รับ เมื่อผู้เช่าออกจากพื้นที่เช่าห้ามมิให้รื้อถอนหรือทำลายสิ่งก่อสร้างหรือซ่อมแซมบริเวณพื้นที่เช่า และสิ่งก่อสร้างหรือซ่อมแซมดังกล่าวต้องตกเป็นของผู้ให้เช่า โดยผู้เช่าจะเรียกค่าเสียหายใดๆ มิได้



บริษัท ร่มโพธิ์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน)

สัญญากู้ยืมเงินจากสถาบันการเงินและบริษัทประกันภัยแห่งหนึ่ง

บริษัทมีสัญญาเงินกู้ยืมเงินกับบริษัทประกันภัยแห่งหนึ่ง วงเงินรวม 300.00 ล้านบาท โดยณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทมีจำนวนเงินกู้ยืมคงค้างจำนวน 269 ล้านบาท โดยมีรายละเอียด ดังนี้

วงเงินกู้ยืม	วงเงินกู้รวม 300.00 ล้านบาท
ความสัมพันธ์ของคู่สัญญา	ไม่มีความสัมพันธ์กับบริษัท
วันที่ทำสัญญา	30 พฤศจิกายน 2560
อัตราดอกเบี้ยเงินกู้	MLR ของสถาบันการเงินแห่งหนึ่ง 1% ต่อปี (ร้อยละ 5.25)
ระยะเวลาชำระคืน	โดยขณะทำสัญญาอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ MLR ของสถาบันการเงินแห่งหนึ่งที่ร้อยละ 6.25 ภายในวันที่ 30 พฤศจิกายน 2564 แต่ทั้งนี้ไม่เป็นการตัดสิทธิของผู้ให้กู้ที่จะเรียกร้องให้ผู้กู้ชำระหนี้ ตามสัญญานี้ทั้งหมด หรือแต่บางส่วนก่อนกำหนดที่กล่าวมาตามแต่ผู้ให้กู้จะเห็นสมควรและมีพัก ต้องชี้แจงแสดงเหตุผล ผู้กู้สัญญาว่าในกรณีที่ผู้ให้กู้เรียกร้องดังกล่าวมานี้ ผู้กู้สัญญาว่าในกรณีที่ผู้ให้ กู้เรียกร้องดังกล่าวมานี้ ผู้กู้จะชำระหนี้ตามที่ผู้ให้กู้เรียกร้องทันที
หลักประกัน	โฉนดที่ดินบริเวณหาดในยางเนื้อที่รวม 4,789.50 ตารางวาพร้อมสิ่งปลูกสร้าง

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

สัญญาจ้างเหมาแรงงาน

ในการจัดหาแรงงานเพื่อใช้ในการก่อสร้างโครงการของบริษัทนั้น บริษัทจะใช้วิธีการว่าจ้างผู้รับเหมาจัดหาแรงงาน ภายนอก (Outsource) ซึ่งสำหรับลักษณะสัญญาทั่วไปที่บริษัททำกับผู้รับเหมาจัดหาแรงงานภายนอก มีดังต่อไปนี้

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



บริษัท ร่มโพธิ์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน)

ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่อาจมีผลกระทบด้านลบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ และบริษัทไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่อาจมีผลกระทบด้านลบต่อสินทรัพย์ของบริษัทที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5.00 ของส่วนผู้ถือหุ้น

ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

1. ข้อมูลทั่วไป

บริษัทที่ออกหลักทรัพย์	:	บริษัท ร่มโพธิ์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน)
เลขทะเบียนบริษัท	:	0107559000478
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	:	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	เลขที่ 53 ถนนสุขุมวิทซอย 5 แขวงลาดพร้าว เขตลาดพร้าว กรุงเทพมหานคร
โทรศัพท์	:	02-907-8140-2, 02-907-8843-4
โทรสาร	:	02-907-8144
เว็บไซต์	:	www.rhombho.co.th
E-Mail	:	info@rhombho.co.th
ทุนจดทะเบียน	:	220,000,000 บาท (สองร้อยล้านบาทถ้วน)
ทุนที่ออกและเรียกชำระแล้ว	:	219,999,519.50 บาท (สองร้อยล้านบาทถ้วน)
แบ่งเป็นหุ้นสามัญ	:	439,999,039 หุ้น
มูลค่าหุ้นที่ตราไว้ต่อหุ้น	:	0.50 บาท (ห้าสิบบาทถ้วน)

2. ข้อมูลของบุคคลอ้างอิงอื่นๆ

นายทะเบียนหลักทรัพย์หุ้นสามัญ	บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด	อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เลขที่ 93 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขต ดินแดง กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์ 02-009-9000 โทรสาร 02-009-9991
ผู้สอบบัญชี	บริษัท สยาม ทูร สอบบัญชี จำกัด	338 อาคาร A ชั้น 8 โครงการปรีชาคอม เพล็กซ์ ถนนรัชดาภิเษก ซอยรัชดาภิเษก 20 แขวงสามเสนนอก เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10310 โทรศัพท์ 02-275-9599
ผู้ตรวจสอบภายใน	บริษัท สำนักงาน โปรเฟส วัน จำกัด	เลขที่ 145 ซอยลาดพร้าว 101 แขวงคลองจั่น เขตบางกะปิ กรุงเทพมหานคร 10240 โทรศัพท์ 02-731-5200 โทรสาร 02-731-5201