



ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท ร่มโพธิ์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) จดทะเบียนก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 27 กันยายน 2532 ด้วยทุนจดทะเบียนจำนวน 1 ล้านบาท โดยกลุ่มของนางสาวสิริรัตน์ สาตราภัย โดยมีวัตถุประสงค์เริ่มแรก คือ การซื้อขายที่ดินเพื่อเก็งกำไรในเขตพื้นที่จังหวัดภูเก็ต ภายใต้ชื่อ “บริษัท กันทรวิถ์ 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 ตลอดจนสภาพแวดล้อมของโครงการที่เน้นความร่มรื่นและให้ความรู้สึกเสมือนการพักผ่อนในโรงแรมหรือรีสอร์ท 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 (หาดราไวย์ เฟส 5) ซึ่งเป็นคอนโดมิเนียมในรูปแบบคอนโดเทล จำนวน 4 ตึก สูง 5 ชั้น มูลค่าโครงการประมาณ 1,000 ล้านบาท โดยเปิดขายในเดือน พฤศจิกายน 2561 และยังคงศึกษาความเป็นไปได้ที่จะพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในทำเลอื่นๆที่มีศักยภาพอย่างต่อเนื่อง

โดยบริษัทฯ วางกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจให้เป็นแบบผสมผสาน (Hybrid) คือดำเนินธุรกิจทั้งในส่วนของการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อการรับรู้อยู่ได้ในระยะสั้นและปานกลาง และการลงทุนในส่วนของการธุรกิจคอนโดเทลซึ่งเป็นการร่วมมือกับ Best Western Inc. แบรนด์โรงแรมยักษ์ใหญ่ของโลก เพื่อบริหารห้องพักโครงการ The Title V (The Title หาด

๐๕๔ ๑๐๐๐๐๐๐๐



ราไวส์ เฟส 5) เพื่อเป็นทางเลือกให้กับลูกค้าที่ต้องการลงทุน เพื่อให้เกิดรายได้ นอกเหนือจากการพักอาศัยในบางช่วงเวลา ซึ่งความต้องการของลูกค้ากลุ่มนี้มีแนวโน้มที่สูงขึ้นมาก ซึ่งการแต่งตั้ง Best Western Inc. จะส่งผลดีต่อบริษัท เพราะนอกจากจะเป็นการสร้างความเชื่อมั่นต่อลูกค้า ที่ซื้อห้องในโครงการของเราแล้ว ยังทำให้เกิดรายได้ประจำ (Recurring Income) ในอนาคตอีกด้วย

บริษัทมีการเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญในการประกอบธุรกิจและการบริหารงาน ดังนี้

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 (สาหร่ายทิพย์) ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตัน เขตพระโขนง กรุงเทพมหานคร

ปี 2550

- กลุ่มของนายเด่นดนัย หุตะจุฑะซึ่งเป็นผู้ที่มีความรู้และประสบการณ์ในธุรกิจสังหาริมทรัพย์ได้เล็งเห็นถึงศักยภาพของที่ดินที่บริษัทถือครอง จึงได้ทำบันทึกข้อตกลงร่วมลงทุนเพื่อซื้อหุ้นจากกลุ่มของนางสาวสิริรัตน์ สาตราภัยซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นเดิม โดยมีวัตถุประสงค์หลัก คือ นำที่ดินที่บริษัทถือครองบริเวณหาดราไวส์ 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) โดยเน้นรูปแบบโครงการสไตลส์รีสอร์ท ด้วยการเปิดขายโครงการ The Title หาดราไวส์ เฟส 1 โดยเป็นโครงการคอนโดมิเนียม ความสูง 4 ชั้น บนพื้นที่ 4-2-66.80 ไร่ จำนวน 160 ยูนิต ตั้งอยู่ที่บริเวณหาดราไวส์ ตำบลราไวส์ อำเภอเมืองภูเก็ต จังหวัดภูเก็ต มูลค่าโครงการประมาณ 494 ล้านบาท
- ย้ายสำนักงานใหญ่ ไปยัง เลขที่ 39/133 ซอยประชาอุทิศ 91 แขวงทุ่งครุ เขตทุ่งครุ กรุงเทพมหานคร

ปี 2555-2557

- กลุ่มของนายเด่นดนัย หุตะจุฑะได้ซื้อหุ้นจากนางสาวสิริรัตน์ สาตราภัยซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นเดิมตามสัญญาบันทึกข้อตกลงร่วมลงทุนที่ได้ทำขึ้นในปี 2550
- บริษัทเปิดขายโครงการ The Title หาดราไวส์ เฟส 2 ซึ่งเป็นโครงการคอนโดมิเนียม ความสูง 4 ชั้น บนพื้นที่ประมาณ 4-2-91.80 ไร่ จำนวน 120 ยูนิต ตั้งอยู่ที่บริเวณหาดราไวส์ ตำบลราไวส์ อำเภอเมืองภูเก็ต จังหวัดภูเก็ต ซึ่งอยู่ติดกับพื้นที่เดิมของโครงการ The Title เฟส 1 มูลค่าโครงการประมาณ 452 ล้านบาท

อรรถ ฤกษ์งาม



บริษัท ร่มโพธิ์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน)

- 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
- 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 ถนนสุขุมวิท 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 ตำบลสาธุ อำเภอถลาง 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 ตำบลสาธุ อำเภอถลาง จังหวัดภูเก็ต มูลค่าโครงการประมาณ 798 ล้านบาท และก่อสร้างแล้วเสร็จในไตรมาส 4 ปี 2561
- การประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2561 มีมติให้มีการจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นจำนวนรวม 22,222,222.40 บาท คิดเป็นการจ่ายเงินปันผลในอัตราหุ้นละ 0.0555555556 บาท หรือคิดเป็นอัตราร้อยละ 54.35 ของกำไรสุทธิ โดยจัดสรรให้ผู้ถือหุ้นเดิมโดยเป็นการจ่ายเป็นหุ้นปันผลและเงินสด ดังนี้

อ.ร. อนุพงศ์โพธิ์



ก. จ่ายปันผลเป็นหุ้นสามัญของบริษัทจำนวน 40,000,000 หุ้น (มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท) คิดเป็นการจ่ายเงินปันผลในอัตราหุ้นละ 0.05 บาท ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมในอัตรา 10 เดิมต่อ 1 หุ้นปันผล รวมมูลค่าทั้งสิ้น 20,000,000 บาท ในกรณีที่หุ้นสามัญที่เกิดจากการจ่ายเงินปันผลคำนวณได้ออกมาเป็นเศษหุ้น บริษัทฯ จะจ่ายเงินปันผลในส่วนของเศษหุ้นนั้นเป็นเงินสดให้แก่ผู้ถือหุ้นในอัตราหุ้นละ 0.05 บาท

ข. จ่ายปันผลเป็นเงินสดในอัตราหุ้นละ 0.0055555556 บาท

กำหนดวันจ่ายเงินปันผลในวันที่ 18 พฤษภาคม 2561 จากการที่บริษัทฯ จ่ายเงินปันผลเป็นหุ้นปันผล บริษัทฯ จึงเพิ่มทุนจดทะเบียน จากทุนจดทะเบียนเดิม 200,000,000 บาท เป็นทุนจดทะเบียนใหม่ 220,000,000 บาท

- วันที่ 5 ตุลาคม 2561 ลงนามในสัญญาแต่งตั้งกลุ่มบริษัท เบสท์ เวสเทิร์น (Best Western Inc. : BWI) เพื่อบริหารห้องพักโครงการ The Title V (หาดราไวย์ เฟส 5) ซึ่งเป็นคอนโดมิเนียมในรูปแบบคอนโดเทล
- เดือนพฤศจิกายน 2561 เปิดขายโครงการ The Title V (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
- ซื้อที่ดินบริเวณหาดในยางเพิ่มเติมจำนวน 3-2-9.3 ไร่และหาดบางเทาจำนวน 35-0-4.7 ไร่ เพื่อรองรับการพัฒนาโครงการในอนาคต

ปี 2562

- การประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2562 มีมติให้จ่ายปันผลเป็นหุ้นสามัญของบริษัทจำนวน 219,999,520 หุ้น (มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาทต่อหุ้น) คิดเป็นการจ่ายเงินปันผลในอัตราหุ้นละ 0.25 บาท ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมในอัตรา 2 หุ้นเดิมต่อ 1 หุ้นปันผลรวมมูลค่าทั้งสิ้น 109,999,760 บาท ในกรณีที่หุ้นสามัญที่เกิดจากการจ่ายเงินปันผลคำนวณได้ออกมาเป็นเศษของหุ้น บริษัทฯ จะจ่ายเงินปันผลในส่วนของเศษหุ้นนั้นเป็นเงินสดให้แก่ผู้ถือหุ้นในอัตราหุ้นละ 0.25 บาท จ่ายปันผลเป็นเงินสดในอัตราหุ้นละ 0.027777778 บาท กำหนดวันจ่ายเงินปันผลในวันที่ 24 พฤษภาคม 2562
- ด้วยที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2562 ของบริษัทฯ เมื่อวันที่ 29 เมษายน 2562 ได้มีมติเกี่ยวกับการจดทะเบียนลดทุนจดทะเบียนบริษัท เพิ่มทุนจดทะเบียนบริษัท ดังนี้
 - ลดทุนจดทะเบียนจำนวน 480.50 บาท จากทุนจดทะเบียน 220,000,000 บาท เป็นทุนจดทะเบียนใหม่ 219,999,519.50 บาท
 - เพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 109,999,760 บาท จากเดิมทุนจดทะเบียนจำนวน 219,999,519.50 บาท เป็นทุนจดทะเบียนจำนวน 329,999,279.50 บาท เพื่อรองรับการจ่ายหุ้นปันผล
- ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 3/2562 เมื่อวันที่ 17 พฤษภาคม 2562 มีมติอนุมัติโครงการซื้อหุ้นคืนวัตถุประสงค์เพื่อบริหารการเงิน วงเงินสูงสุดในการซื้อหุ้นคืน 99,000,000 บาท กำหนดจำนวนหุ้นที่จะซื้อคืน 15,000,000 หุ้น จากมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท คิดเป็นร้อยละ 3.41 ของหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด โดยซื้อในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และกำหนดระยะเวลาซื้อหุ้นคืนตั้งแต่วันที่ 31 พฤษภาคม 2562 ถึงวันที่ 30 พฤศจิกายน 2562

จากการที่บริษัทฯ ได้จดทะเบียนจำนวนหุ้นเพิ่มทุนที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดเพื่อรองรับการจ่ายหุ้นปันผลเรียบร้อยแล้วเมื่อวันที่ 24 พฤษภาคม 2562 ทำให้อัตราส่วนหุ้นที่จะซื้อคืนเปลี่ยนแปลงเป็นร้อยละ 2.27 ของหุ้นที่จำหน่ายได้แล้ว

อึ้ง กุศลพรไพโรจน์



บริษัท รัชพร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน)

วิสัยทัศน์ และพันธกิจ

วิสัยทัศน์ (Vision)

มุ่งมั่นสร้างสรรค์ที่อยู่อาศัยให้เติบโตควบคู่ไปกับการท่องเที่ยว

พันธกิจ (Mission)

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

อรรถ ฤทธิพร



ลักษณะการประกอบธุรกิจ

1. โครงสร้างรายได้

โครงสร้างรายได้ของบริษัท แบ่งตามประเภทโครงการในช่วงตั้งแต่ปี 2560-2562

| รายได้จากการขายและให้บริการ ^{1/} | งบการเงิน (ตรวจสอบ) | | | | | |
|---|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| | ปี 2560 | | ปี 2561 | | ปี 2562 | |
| | มูลค่า (ล้านบาท) | สัดส่วน (ร้อยละ) | มูลค่า (ล้านบาท) | สัดส่วน (ร้อยละ) | มูลค่า (ล้านบาท) | สัดส่วน (ร้อยละ) |
| โครงการ The Title หาดราไวย์เฟส 3 | 293.94 | 97.56 | 311.73 | 96.18 | 35.88 | 2.77 |
| โครงการ The Title หาดในยาง เฟส 1 | | | | | 527.35 | 40.75 |
| โครงการ The Title หาดในยาง เฟส 2 | | | | | 713.88 | 55.16 |
| รวมรายได้จากการขายและให้บริการ | 293.94 | 97.56 | 311.73 | 96.18 | 1,277.11 | 98.68 |
| รายได้อื่น ^{2/} | 7.34 | 2.44 | 12.39 | 3.82 | 17.11 | 1.32 |
| รายได้รวม | 301.28 | 100.00 | 324.12 | 100.00 | 1,294.22 | 100.00 |

หมายเหตุ : ^{1/} รายได้จากการขายและให้บริการ ได้แก่ รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์และรายได้ที่เกี่ยวข้องจากการขายอสังหาริมทรัพย์ อาทิเช่น รายได้จากค่าเฟอร์นิเจอร์พร้อมคอนโดมิเนียม รายได้จากค่าธรรมเนียม เป็นต้น

^{2/} รายได้อื่น ได้แก่ รายได้จากการผิดสัญญาของลูกค้า ดอกเบี้ยรับ รายได้จากค่าเช่าตามโครงการการันตีผลตอบแทนสำหรับการขายห้องชุดในโครงการ The Title หาดราไวย์เฟส 3 และในปี 2561 บริษัทฯ มีรายได้จากการรับบริหารนิติบุคคล The Title หาดราไวย์เฟส 3

2. ลักษณะผลิตภัณฑ์และการให้บริการ

บริษัท ร่มโพธิ์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) เป็นบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย โดยเน้นการพัฒนาโครงการพักอาศัยประเภทคอนโดมิเนียมในย่านทำเลที่มีศักยภาพ ซึ่งเน้นการออกแบบโครงการที่เป็นเอกลักษณ์ การให้ความสำคัญกับคุณภาพการก่อสร้าง ตลอดจนสภาพแวดล้อมของโครงการที่เน้นความร่มรื่นและให้ความรู้สึกเสมือนการพักผ่อนในโรงแรมหรือรีสอร์ท โดยมีจุดมุ่งหมายเพื่อสร้างความคุ้มค่าและความประทับใจแก่ลูกค้าเพื่อตอบโจทย์ความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติ ทั้งนี้ สามารถสรุปรายละเอียด ความคืบหน้าในการขายและการก่อสร้างในแต่ละโครงการ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 ได้ดังนี้

อรรถ กฤษณารัตน์



บริษัท ร่มโพธิ์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน)

สถานะการขาย การโอนกรรมสิทธิ์ และการก่อสร้างโครงการของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562

| โครงการ | ที่ตั้งโครงการ | ลักษณะโครงการ | เดือน/ปี ที่เปิดจอง/ขายโครงการ | เดือน/ปี ที่ก่อสร้างเสร็จหรือคาดว่าจะแล้วเสร็จ | เนื้อที่โครงการ (ไร่-งาน-วา) | มูลค่าโครงการ | | ขายแล้วสะสม ^{1/} | | โอนแล้วสะสม ^{2/} | | คงเหลือขาย | | ร้อยละของ ความคืบหน้า ก่อสร้าง | ร้อยละของ สัดส่วน การรับรู้ รายได้ (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.เมือง ภูเก็ต 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.เมือง ภูเก็ต 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.เมือง ภูเก็ต จ.ภูเก็ต | อาคารชุด 4 ชั้น | ต.ค. 2556 | ธ.ค. 2558 | 7-2-87 | 240 | 1,118 | 239 | 1,109 | 238 | 1,104 | 1 | 9 | 100.00 | 98.75 |
| 4.The Title หาดราไวย์ เฟส 5 | ด.ราไวย์ อ.เมือง ภูเก็ต จ.ภูเก็ต | อาคารชุด 5 ชั้น | พ.ย. 2562 | ธ.ค. 2563 | 5-1-25.9 | 228 | 1,091 | 56 | 212 | 0 | 0 | 172 | 879 | 28 | 0.00 |
| 5.The Title หาดในยาง เฟส 1 | ด.สาธุ อ.กลาง จ. ภูเก็ต | อาคารชุด 7 ชั้น | เม.ย. 2559 | ต.ค. 2561 | 4-2-55.1 | 252 | 642 | 236 | 576 | 211 | 511 | 16 | 66 | 100 | 79.60 |
| 6.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 | 798 | 214 | 774 | 203 | 735 | 6 | 24 | 100 | 92.11 |

หมายเหตุ : ^{1/}ขายแล้วสะสม ประกอบด้วย ห้องชุดที่มีการ จอง และ/หรือ ทำสัญญาซื้อขายจะซื้อจะขาย และ/หรือห้องชุดที่มีการ โอนกรรมสิทธิ์แล้ว

^{2/} โอนแล้วสะสม คือ ห้องชุดที่มีการโอนกรรมสิทธิ์แล้ว

อรรถ ฤกษ์งามไพศาล

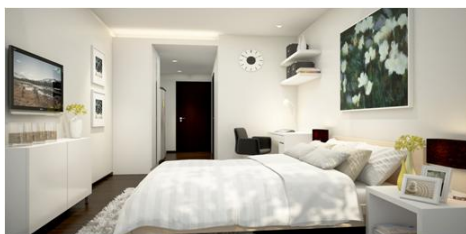


บริษัท ร่มโพธิ์พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน)

โครงการที่เปิดขายแล้ว ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 สามารถสรุปข้อมูลได้ดังนี้

1. โครงการคอนโดมิเนียม The Title Phuket หาดราไวย์ เฟส 1 (The Title หาดราไวย์ เฟส 1)

ผังบริเวณโครงการ



| | |
|---------------------|---|
| ที่ตั้ง | เลียบหาดราไวย์ ถนนวิเศษ ตำบลราไวย์ อำเภอเมืองภูเก็ต จังหวัดภูเก็ต |
| สถานะ | สร้างเสร็จและอยู่ระหว่างการขาย |
| เนื้อที่โครงการ | 4-2-66.8 ไร่ |
| ลักษณะโครงการ | อาคารชุดพักอาศัย 4 ชั้น จำนวน 4 อาคาร |
| จำนวนยูนิต | 160 ยูนิต |
| ลักษณะห้องชุด | <ul style="list-style-type: none"> 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 |
| มูลค่าโครงการ | 494 ล้านบาท |
| ราคาขายเฉลี่ย/ตร.ม. | 66,000 บาท/ตร.ม. |
| กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย | <ul style="list-style-type: none"> ลูกค้ายาวไทย (คนในพื้นที่จังหวัดภูเก็ต) ลูกค้ายาวไทย (นักลงทุนอสังหาริมทรัพย์) ลูกค้าชาวต่างชาติ (นักท่องเที่ยว/นักลงทุนอสังหาริมทรัพย์/เกษียณอายุ/มีความชอบในจังหวัดภูเก็ต/หนีความหนาวมาพักในในประเทศไทย) |
| จุดเด่นของโครงการ | <ul style="list-style-type: none"> นักธุรกิจ/นักลงทุนทั่วไป ที่ต้องการมีบ้านหลังที่ 2 ที่ตั้งโครงการ ติดทะเลหน้าชายหาดราไวย์ ห่างจากจุดชมวิวแหลมพรหมเทพ (UNSEEN THAILAND) เพียง 2 กม. และห่างจากหาดที่ได้รับคำชมจากนักท่องเที่ยวว่าสวยที่สุด คือ หาดในหาน สระว่ายน้ำขนาดใหญ่ และสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน ที่จอดรถเพียงพอต่อการใช้งาน พร้อมระบบรักษาความปลอดภัย 24 ชม. พื้นที่สวนขนาดใหญ่ ภายในโครงการ เป็นที่ยอมรับจากนักท่องเที่ยว/ชาวต่างชาติ โดยรวมว่าน่าพักอาศัยที่สุดแห่งหนึ่ง |

อึ้ง คุณวราภรณ์



บริษัท ร่มโพธิ์พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน)

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



ผังบริเวณโครงการ



| | |
|---------------------|--|
| ที่ตั้ง | เลียบหาดราไวย์ ถนนวิเศษ ต.ราไวย์ อ.เมืองภูเก็ต จ.ภูเก็ต 83130 |
| สถานะ | สร้างเสร็จและเปิดการขายแล้ว |
| เนื้อที่โครงการ | 4-2-91.8 ไร่ |
| ลักษณะโครงการ | อาคารชุดพักอาศัย 4 ชั้น จำนวน 3 อาคาร |
| จำนวนยูนิต | 120 ยูนิต |
| ลักษณะห้องชุด | 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 |
| มูลค่าโครงการ | 452 ล้านบาท |
| ราคาขายเฉลี่ย/ตร.ม. | 80,000 บาท/ตร.ม. |
| กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย | <ul style="list-style-type: none"> ลูกจ้างชาวไทย (คนในพื้นที่จังหวัดภูเก็ต) ลูกจ้างชาวไทย (นักลงทุนอสังหาริมทรัพย์) ลูกจ้างต่างชาติ (นักท่องเที่ยว/นักลงทุนอสังหาริมทรัพย์/เกษียณอายุ/มีความชอบในจังหวัดภูเก็ต/หนีความหนาวมาพักในในประเทศไทย) นักธุรกิจ/นักลงทุนทั่วไป ที่ต้องการมีบ้านหลังที่ 2 |
| จุดเด่นของโครงการ | <ul style="list-style-type: none"> ที่ตั้งโครงการ ติดทะเลหน้าชายหาดราไวย์ ห่างจากจุดชมวิวแหลมพรหมเทพ (UNSEEN THAILAND) เพียง 2 กม. และห่างจากหาดที่ได้รับคำชมจากนักท่องเที่ยวว่าสวยที่สุด คือ หาดในหาน สระว่ายน้ำขนาดใหญ่ และสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน ที่จอดรถเพียงพอต่อการใช้งาน พร้อมระบบรักษาความปลอดภัย 24 ชม. พื้นที่ส่วนขนาดใหญ่ ภายในโครงการ เป็นที่ยอมรับจากนักท่องเที่ยว/ชาวต่างชาติ โดยรวมว่าน่าพักอาศัยที่สุดแห่งหนึ่ง |

อัคร อนุวงศ์โพธิ์



บริษัท ร่มโพธิ์พร็อพเพอร์ตี้ 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 | <ul style="list-style-type: none"> ลูกค้าชาวไทย (คนในพื้นที่จังหวัดภูเก็ต) ลูกค้าชาวไทย (นักลงทุนอสังหาริมทรัพย์) ลูกค้าชาวต่างชาติ (นักท่องเที่ยว/นักลงทุนอสังหาริมทรัพย์/เกษียณอายุ/มีความชอบในจังหวัดภูเก็ต/หนีความหนาวมาพักในในประเทศไทย) |
| จุดเด่นของโครงการ | <ul style="list-style-type: none"> นักธุรกิจ/นักลงทุนทั่วไป ที่ต้องการมีบ้านหลังที่ 2 ที่ตั้งโครงการ ติดทะเลหน้าชายหาดราไวย์ ห่างจากจุดชมวิวแหลมพรหมเทพ (UNSEEN THAILAND) เพียง 2 กม.และห่างจากหาดที่ได้รับคำชมจากนักท่องเที่ยวว่าสวยที่สุด คือ หาดในหาน สระว่ายน้ำขนาดใหญ่ และสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน ที่จอดรถเพียงพอต่อการใช้งาน พร้อมระบบรักษาความปลอดภัย 24 ชม. พื้นที่ส่วนขนาดใหญ่ ภายในโครงการ เป็นที่ยอมรับจากนักท่องเที่ยว/ชาวต่างชาติ โดยรวมว่าน่าพักอาศัยที่สุดแห่งหนึ่ง |

อึ้งๆ กุณวดีโพธิ์



บริษัท ร่มโพธิ์พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน)

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



ผังบริเวณโครงการ



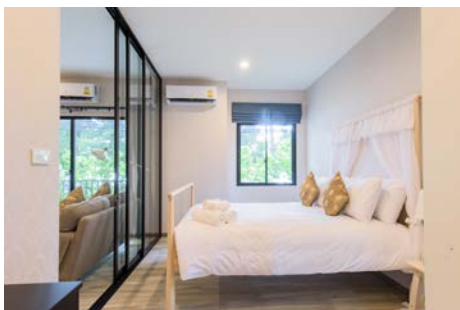
| | |
|---------------------|---|
| ที่ตั้ง | ถนนเทพกระษัตรี-ในยาง ซอยบางมาเหลา 2/2 หมู่ 5 ตำบลสตูล อำเภอดาง จังหวัดภูเก็ต |
| สถานะ | สร้างเสร็จและอยู่ระหว่างขาย |
| เนื้อที่โครงการ | 4-2-55.10 ไร่ |
| ลักษณะโครงการ | อาคารชุดพักอาศัย 7 ชั้น จำนวนรวม 3 อาคาร (อาคาร E,F,G) |
| จำนวนยูนิต | 252 ยูนิต |
| ลักษณะห้องชุด | 1 Bedroom (ขนาดประมาณ 34-46 ตร.ม.) จำนวน 252 ยูนิต |
| มูลค่าโครงการ | 599 ล้านบาท |
| ราคาขายเฉลี่ย/ตร.ม. | 61,280.84บาท/ตร.ม. |
| กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย | <ul style="list-style-type: none"> ลูกค้าชาวไทย (คนในพื้นที่จังหวัดภูเก็ต)/คนทั่วไปและพนักงานที่ทำงานบริเวณท่าอากาศยานจังหวัดภูเก็ต ลูกค้าชาวไทย (นักลงทุนอสังหาริมทรัพย์) ลูกค้าชาวต่างชาติ (นักท่องเที่ยว/นักลงทุนอสังหาริมทรัพย์/เกษียณอายุ/มีความชอบในจังหวัดภูเก็ต/มีความหมายมาพำนักในประเทศไทย) |
| จุดเด่นของโครงการ | <ul style="list-style-type: none"> นักธุรกิจ/นักลงทุนทั่วไป ที่ต้องการมีบ้านหลังที่ 2 ที่ตั้งโครงการ ติดกับสถานที่ท่องเที่ยวของจังหวัดภูเก็ต คือ หาดในยาง ห่างจากทะเลหาดในยาง เพียง 300 ม. และห่างจากสนามบินนานาชาติจังหวัดภูเก็ต เพียง 2 กม. สระว่ายน้ำขนาดใหญ่ และสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน ที่จอดรถเพียงพอต่อการใช้งาน พร้อมระบบรักษาความปลอดภัย 24 ชม. พื้นที่สวนขนาดใหญ่ ภายในโครงการ เป็นที่ยอมรับจากนักท่องเที่ยว/ชาวต่างชาติ โดยรวมว่าน่าพักอาศัยที่สุดแห่งหนึ่ง |

อึ้ง ฤกษ์พรทิพย์



บริษัท ร่มโพธิ์พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน)

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



ผังบริเวณโครงการ



| | |
|---------------------|--|
| ที่ตั้ง | ถนนเทพกระษัตรี-ในยาง ซอยบางมาเหลา 2/2 หมู่ 5 ตำบลสาธุอำเภอถลาง จังหวัดภูเก็ต |
| สถานะ | สร้างเสร็จและอยู่ระหว่างขาย |
| เนื้อที่โครงการ | 4-3-8 ไร่ |
| ลักษณะโครงการ | อาคารชุดพักอาศัย 2, 6, 7 ชั้น จำนวนรวม 4 อาคาร (A,B,C,D) |
| จำนวนยูนิต | 220 ยูนิต |
| ลักษณะห้องชุด | 1 Bedroom (ขนาดประมาณ 34-46 ตร.ม.) จำนวน 206 ยูนิต 2 Bedrooms (ขนาดประมาณ 52-61 ตร.ม.) จำนวน 14 ยูนิต |
| มูลค่าโครงการ | 798 ล้านบาท |
| ราคาขายเฉลี่ย/ตร.ม. | 90,525.20 บาท/ตร.ม. |
| กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย | <ul style="list-style-type: none"> ลูกค้าชาวไทย (คนในพื้นที่จังหวัดภูเก็ต)/คนทั่วไปและพนักงานที่ทำงานบริเวณท่าอากาศยานจังหวัดภูเก็ต ลูกค้าชาวไทย (นักลงทุนอสังหาริมทรัพย์) ลูกค้าชาวต่างชาติ (นักท่องเที่ยว/นักลงทุนอสังหาริมทรัพย์/เกษียณอายุ/มีความชอบในจังหวัดภูเก็ต/เห็นความหนาวมาพำนักรในประเทศไทย) นักธุรกิจ/นักลงทุนทั่วไป ที่ต้องการมีบ้านหลังที่ 2 |
| จุดเด่นของโครงการ | <ul style="list-style-type: none"> ที่ตั้งโครงการ ติดกับสถานที่ท่องเที่ยวของจังหวัดภูเก็ต คือหาดในยาง ห่างจากทะเลหาดในยาง เพียง 300 ม. และห่างจากสนามบินนานาชาติจังหวัดภูเก็ต เพียง 2 กม. สระว่ายน้ำขนาดใหญ่ และสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน ที่จอดรถเพียงพอต่อการใช้งาน พร้อมระบบรักษาความปลอดภัย 24 ชม. พื้นที่สวนขนาดใหญ่ ภายในโครงการ เป็นที่ยอมรับจากนักท่องเที่ยว/ชาวต่างชาติ โดยรวมว่าน่าพักอาศัยที่สุดแห่งหนึ่ง |

อึ้งๆ คุณจ้าวโพธิ์



บริษัท รมโพธิ์พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน)

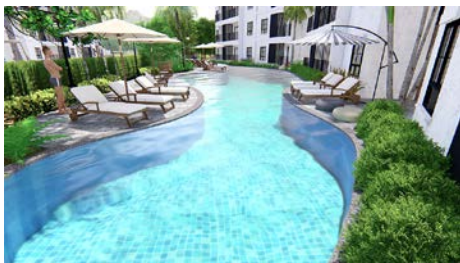
6. โครงการคอนโดมิเนียม The Title V (The Tide หาดราไวย์ เฟส 5)



THE TITLE V
RAWAI - PHUKET

BW Premier
COLLECTION
by BEST WESTERN

ผังบริเวณโครงการ



ที่ตั้ง

เลียบหาดราไวย์ ถนนวิเศษ ต.ราไวย์ อ.เมืองภูเก็ต จ.ภูเก็ต

สถานะ

- อยู่ระหว่างการก่อสร้างในปี 2562 โดยคาดว่าจะก่อสร้างแล้วเสร็จภายในไตรมาส 4 ปี 2563
- เปิดจองเดือน พฤศจิกายน 2561 และอยู่ระหว่างขาย

เนื้อที่โครงการ

5-1-25.9 ไร่

ลักษณะโครงการ

อาคารชุดพักอาศัย 5 ชั้น จำนวนรวม 4 อาคาร (U,V,X,Y)

จำนวนยูนิต

228 ยูนิต

Investment Area: 124 ยูนิต Residential Area: 104 ยูนิต

บริหารงานโดย Best Western Inc.

ลักษณะห้องชุด

1 Bedroom (ขนาดประมาณ 35 ตร.ม.) จำนวน 129 ยูนิต

1 Bedroom (ขนาดประมาณ 41 ตร.ม.) จำนวน 84 ยูนิต

2 Bedrooms (ขนาดประมาณ 69-78 ตร.ม.) จำนวน 15 ยูนิต

มูลค่าโครงการ

1,011 ล้านบาท

ราคาขายเฉลี่ย/ตร.ม.

111,344.45 บาท/ตร.ม.

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

- ลูกค้าชาวต่างชาติ (นักท่องเที่ยว/นักลงทุนอสังหาริมทรัพย์/เกษียณอายุ / มีความชอบในจังหวัดภูเก็ต)
- นักธุรกิจ/นักลงทุนทั่วไป ที่ต้องการมีบ้านหลังที่ 2
- ลูกค้าชาวไทย (นักลงทุนอสังหาริมทรัพย์)
- ลูกค้าชาวไทย (คนในพื้นที่จังหวัดภูเก็ต)

จุดเด่นของโครงการ

- ที่ตั้งโครงการห่างจากชายหาดราไวย์ประมาณ 250 เมตร
- ส่วนกลางของทั้งโครงการมีพื้นที่ถึง 65% โดยประมาณ
- การออกแบบผสมผสานเอกลักษณ์แบบของไทย ญี่ปุ่น และ ภูฏาน เข้าด้วยกัน โดยใช้วัสดุที่มีความยั่งยืน และเป็นวัสดุจากธรรมชาติเป็นส่วนใหญ่ ไม่ทำลายสิ่งแวดล้อม
- สระว่ายน้ำจำนวน 7 สระและสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน
- บริหารโครงการเป็น 2 รูปแบบ คือ Investment (เพื่อการลงทุน) และ Residential (เพื่อการพักอาศัย) ภายใต้แบรนด์ Best Western Inc.

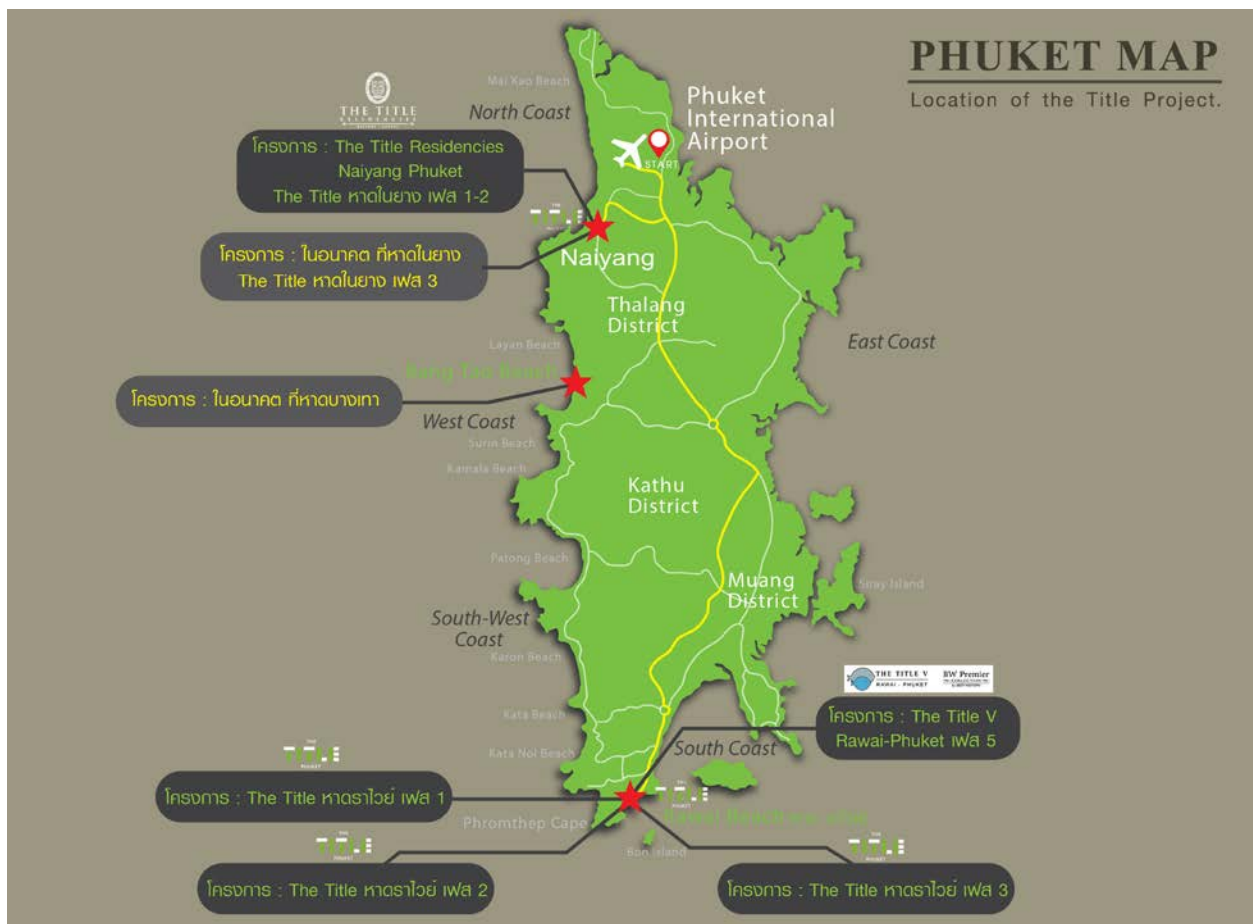
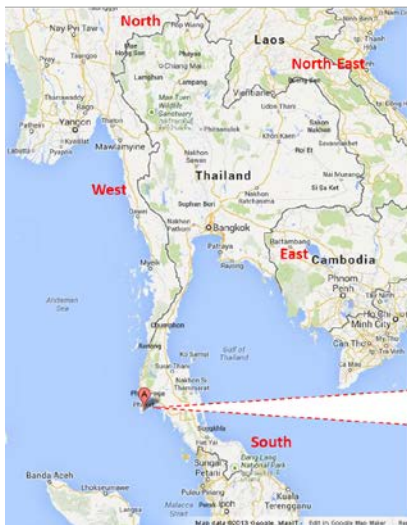
อรรถ ฤทธิพร



บริษัท ร่มโพธิ์พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน)

แสดงแผนที่โครงการต่างๆ ของบริษัทฯ

Phuket on Map of Thailand



อรรถ ฤทธิพร



เนื่องจากธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เป็นธุรกิจที่ต้องใช้ระยะเวลาในการพัฒนาโครงการ บริษัทฯ จึงได้กำหนดเงื่อนไขการชำระเงินให้สอดคล้องกับระยะเวลาในการพัฒนาโครงการ ซึ่งบริษัทฯ แบ่งขั้นตอนในการชำระเงิน ดังนี้

1. เงินจอง : การชำระค่าจองจะเกิดขึ้นต่อเมื่อลูกค้าแสดงความสนใจในห้องพักและลงนามในสัญญาจองซื้อห้องพักกับบริษัท
2. เงินทำสัญญาจะซื้อจะขาย (“เงินทำสัญญา”) : การชำระเงินทำสัญญาจะเกิดขึ้นเมื่อลูกค้าได้ลงนามในสัญญาจะซื้อจะขายห้องพักกับบริษัทฯ
3. เงินคาวน : การชำระเงินจะเป็นไปตามเงื่อนไขที่กำหนดในสัญญาจะซื้อจะขายห้องพักซึ่งบริษัทฯ จะกำหนดจำนวนงวดการชำระเงินและระยะเวลาในการชำระเงินให้สอดคล้องกับระยะเวลาในการก่อสร้างในแต่ละโครงการ
4. เงินโอนกรรมสิทธิ์ : การชำระเงินจะเกิดขึ้นเมื่อบริษัทฯ มีการโอนกรรมสิทธิ์ห้องพักให้แก่ลูกค้า

เงื่อนไขในการชำระเงิน ของโครงการต่างๆ ของบริษัทฯ ที่เปิดเผย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 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 |
| เงินคาวน | ร้อยละ 5.00 ของมูลค่าขาย | ร้อยละ 45.00 ของมูลค่าขาย |
| จำนวนงวดผ่อนคาวน | 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 |
| เงินคาวน | ร้อยละ 20.00 ของมูลค่าขาย | ร้อยละ 50.00 ของมูลค่าขาย |
| | (รวมเงินจองและเงินทำสัญญา) | |
| จำนวนงวดผ่อนคาวน | 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 |
| เงินคาวน | ร้อยละ 15.00 ของมูลค่าขาย | ร้อยละ 50.00 ของมูลค่าขาย |
| | (รวมเงินจองและเงินทำสัญญา) | |
| จำนวนงวดผ่อนคาวน | 15 งวด | 2 งวดตามความสำเร็จของงานก่อสร้าง* |
| เงินโอน | ส่วนที่เหลือ | ส่วนที่เหลือ |

* งวดสำเร็จของงานก่อสร้างได้แก่ช่วงเวลาที่สามารถแสดงให้เห็นถึงความคืบหน้าได้อย่างชัดเจน อาทิเช่น เมื่อเริ่มก่อสร้างงานฐานราก เมื่องานโครงสร้างแล้วเสร็จ เป็นต้น

3. สิทธิประโยชน์ที่ได้รับ

- ไม่มี -

อึ้ง กุณวณิชโพธิ์



4. การตลาดและการแข่งขัน

4.1 กลยุทธ์ทางด้านผลิตภัณฑ์

บริษัทฯ ได้ตระหนักถึงความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นสำคัญ จึงมีแนวคิดในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายด้วยการออกแบบโครงการให้มีเอกลักษณ์เฉพาะ (Signature) และสร้างสรรค์พัฒนาโครงการประเภทการสร้างงานศิลปะ โดยบริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการตกแต่งภูมิทัศน์ภายในรอบโครงการ อาทิเช่น การจัดให้มีน้ำตกขนาดใหญ่ การตกแต่งสวน (Landscape) การจัดสรรพื้นที่ส่วนใหญ่ในโครงการให้มองเห็นวิวทะเล (Sea-view) เป็นต้น เพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่ต้องการใช้วิถีชีวิตเพื่อการพักผ่อน ปัจจัยทางด้านพื้นที่และทำเลที่ตั้งก็เป็นอีกปัจจัยที่สำคัญต่อการพัฒนารูปแบบและการตกแต่งของแต่ละโครงการ โดยแต่ละโครงการจะมีการตกแต่งด้วยรูปแบบที่เน้นพื้นที่สีเขียวรอบโครงการ สระว่ายน้ำขนาดใหญ่ เพื่อให้ผู้อยู่อาศัยรู้สึกผ่อนคลายและหลีกเลี่ยงจากความวุ่นวายในเมืองบริษัทฯ ให้ความสำคัญกับบรรยากาศโดยรอบของทุกโครงการ 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 สภาพแวดล้อมภายในโครงการและรอบๆ โครงการ รวมถึงสิ่งอำนวยความสะดวกที่ดีกว่าคู่แข่ง เป็นต้น นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังทำการเปรียบเทียบราคาขายของโครงการกับโครงการอื่นที่อยู่ในละแวกพื้นที่ใกล้เคียงกัน รวมทั้งพิจารณาถึงต้นทุนของโครงการ ไม่ว่าจะเป็นค่าที่ดิน ค่าใช้จ่ายในการออกแบบ ค่าใช้จ่ายในการก่อสร้าง และค่าใช้จ่ายอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง โดยการกำหนดราคาขายจะต้องเป็นราคาที่เหมาะสม ที่ทำให้ผู้บริโภครู้สึกถึงความคุ้มค่า

4.3 กลยุทธ์ทางด้านสื่อสารการตลาดและส่งเสริมการขาย

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการสื่อสารการตลาดในรูปแบบต่างๆ หลากหลายช่องทาง โดยมีเป้าหมายเพื่อให้กลุ่มลูกค้าเป้าหมายสามารถรับรู้และจดจำชื่อบริษัทฯ และโครงการของบริษัทฯ ได้ ดังนี้

อรรถ ฤกษ์งามนิรันดร์



1. การโฆษณาผ่านสื่อสารมวลชน (Mass Media) เช่น สิ่งพิมพ์ต่างๆ เพื่อเป็นการสื่อสารการตลาดในวงกว้าง โดยบริษัทฯ จะเน้นการใช้สื่อบริเวณพื้นที่ภายในจังหวัดที่โครงการตั้งอยู่เพื่อสื่อสารทางการตลาดให้ตรงกับกลุ่มเป้าหมาย
2. การสื่อสารผ่านสื่อกลางแจ้ง (Outdoor Media) เช่น ป้ายบิลบอร์ด ป้ายบอกทาง เพื่อเป็นการสื่อสารกับกลุ่มลูกค้าที่อยู่รอบๆ โครงการหรือบริเวณใกล้เคียงกับทำเลที่ตั้งโครงการเป็นหลัก หรือในพื้นที่รอบๆ บริเวณกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
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/> , Instagram : the_title_phuket, VK.com <https://vk.com/club164549875> และ https://www.weibo.com/6364432679/profile?topnav=1&wvr=6&is_hot=1 เพื่อ

อำนวยความสะดวกให้ลูกค้าชาวรัสเซียและชาวจีนที่กำลังมองหาอสังหาริมทรัพย์ในไทย 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 โดยจะอธิบายแนวคิดและที่มาของรูปลักษณ์ สไตล์ และจุดเด่นของโครงการ เพื่อดึงดูดใจให้ลูกค้ามีความรู้สึกอยากเป็นเจ้าของ รวมถึงการให้ข้อมูลของโครงการ เช่น ขนาดพื้นที่ห้อง ราคาห้องชุด รูปแบบการตกแต่ง สิ่งอำนวยความสะดวกที่มีให้ รวมถึงสภาพแวดล้อมโดยรอบโครงการ มีห้องตัวอย่างเปิดแสดงให้ผู้สนใจชม ณ ที่ตั้งโครงการ นอกจากทีมงานขายของบริษัทแล้ว บริษัทฯ ยังมีช่องทางการขายในรูปแบบอื่นๆ โดยบริษัทฯ ดำเนินการว่าจ้างตัวแทนขาย (Agent) ซึ่งเป็นตัวแทนในการจัดหาลูกค้าให้แก่บริษัทฯ โดยมีทั้งตัวแทนที่เป็นนิติบุคคลและบุคคลซึ่งเป็นผู้เชี่ยวชาญและมีฐานลูกค้าซึ่งเป็นกลุ่มชาวต่างชาติ ซึ่งมีหน้าที่ให้คำปรึกษาและวิเคราะห์ด้านการตลาดตลอดจนพาลูกค้ามาเยี่ยมชมโครงการ โดยบริษัทฯ มีนโยบายในการจ่ายค่าตอบแทนเป็นมูลค่าหรือร้อยละตามมูลค่าขายหรือที่เกิดขึ้นเป็นอัตราตลาดเพื่อสร้างแรงจูงใจแก่ตัวแทนขาย (Agent) และ/หรือพนักงานของตัวแทนขาย (Sale Agent) ที่มีส่วนสนับสนุนหรือผลักดันให้การขายประสบความสำเร็จ โดยจะมีการจ่ายผลตอบแทนแก่ตัวแทนขาย (Agent) และ/หรือพนักงานของตัวแทนขาย (Sale Agent) เมื่อลูกค้าทำจองและ/หรือ ทำสัญญาจะซื้อจะขาย และ/หรือห้องชุดที่มีการโอนกรรมสิทธิ์แล้วเท่านั้น นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้พัฒนาเว็บไซต์ของบริษัทฯ www.rhombho.co.th ให้มีความสวยงาม สามารถเข้าถึงและสืบค้นข้อมูลได้ง่ายและมีรายละเอียดเกี่ยวกับโครงการต่างๆ ของบริษัทฯ อย่างครบถ้วน เพื่อใช้ในการโฆษณาประชาสัมพันธ์และใช้เป็นช่องทางในการติดต่อกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายอีกช่องทางหนึ่ง

อรรถ ฤกษ์งามไพบูลย์



4.5 กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ แบ่งเป็น 2 ลักษณะ คือ ลูกค้าชาวไทยและชาวต่างชาติ เป็นผู้บริหารหรือเจ้าของกิจการ ที่ต้องการมีที่พักอาศัยเป็นของตนเอง สำหรับการมาพักผ่อนและท่องเที่ยวทางทะเล ในบรรยากาศสะอาดสดชื่น เดินทางสะดวก อยู่ไม่ไกลจากสนามบินนานาชาติภูเก็ต และกรุงเทพฯ อีกทั้ง ยังเหมาะสำหรับเป็นที่พักผ่อนหลังเกษียณ นอกจากนี้ยังมีกลุ่มเป้าหมายที่นิยมการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ ประเภทห้องชุดพักอาศัยให้เช่า เมื่อซื้อห้องชุดและรับโอนไปแล้ว สามารถนำห้องชุดมาเข้าร่วมโปรแกรมบริหารจัดการให้เช่า (Rental Program) ซึ่งบริหารจัดการโดยบริษัทบริหารโรงแรมมีอาชีพ ไว้เป็นทางเลือกให้กับกลุ่มลูกค้าที่สนใจซื้อเพื่อการลงทุน เพื่อผลตอบแทนระยะยาว

ดังนั้น เพื่อตอบโจทย์ลูกค้ากลุ่มดังกล่าว บริษัทฯ จึงได้กำหนดแผนทางการตลาดเพื่อกระตุ้นยอดขาย ด้วยโครงการ “การันตีผลตอบแทน (Guaranteed Yield)” ในขณะที่ลูกค้าอีกกลุ่มหนึ่งของบริษัทฯ เป็นกลุ่มผู้ที่ทำงานในจังหวัดภูเก็ตโดยมีจุดประสงค์เพื่อการพักอาศัยเป็นหลัก เนื่องจากปัจจุบันการจราจรในจังหวัดภูเก็ตค่อนข้างหนาแน่นทำให้เกิดความต้องการพักอาศัย ใกล้แหล่งท่องเที่ยวที่เป็นที่ทำงานหรือผู้ที่ต้องการพักผ่อนระยะยาวบนทำเลใกล้เมืองภูเก็ต

โดยในปี 2558 - ปี 2562 บริษัทฯ มีลูกค้าชาวต่างชาติซึ่งถือครองกรรมสิทธิ์ห้องชุดทั้งแบบ Freehold (ผู้ซื้อสามารถเป็นเจ้าของหรือถือครองกรรมสิทธิ์ในการเป็นเจ้าของอสังหาริมทรัพย์) และแบบ Leasehold (การเช่าซื้ออสังหาริมทรัพย์ในระยะเวลาที่กำหนด โดยผู้ซื้อได้รับสิทธิการอยู่อาศัย แต่ไม่ได้รับกรรมสิทธิ์ในการเป็นเจ้าของอสังหาริมทรัพย์)

ตารางแสดงสัดส่วนลูกค้าตามจำนวนหน่วยการถือครองกรรมสิทธิ์ ปี 2558- ปี 2562

| กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย | สัดส่วนลูกค้าตามจำนวนหน่วยการถือครองกรรมสิทธิ์ในแต่ละปี (ร้อยละ)* | | | | |
|-----------------------|---|---------------|---------------|---------------|---------------|
| | ปี 2558 | ปี 2559 | ปี 2560 | ปี 2561 | ปี 2562 |
| ชาวไทย | 45.76 | 43.27 | 33.29 | 25.10 | 22.65 |
| ชาวเอเชีย (ยกเว้นไทย) | 5.93 | 9.32 | 12.07 | 20.39 | 21.27 |
| ชาวยุโรปและอื่นๆ | 48.31 | 47.41 | 54.65 | 54.51 | 56.08 |
| รวม | 100.00 | 100.00 | 100.00 | 100.00 | 100.00 |

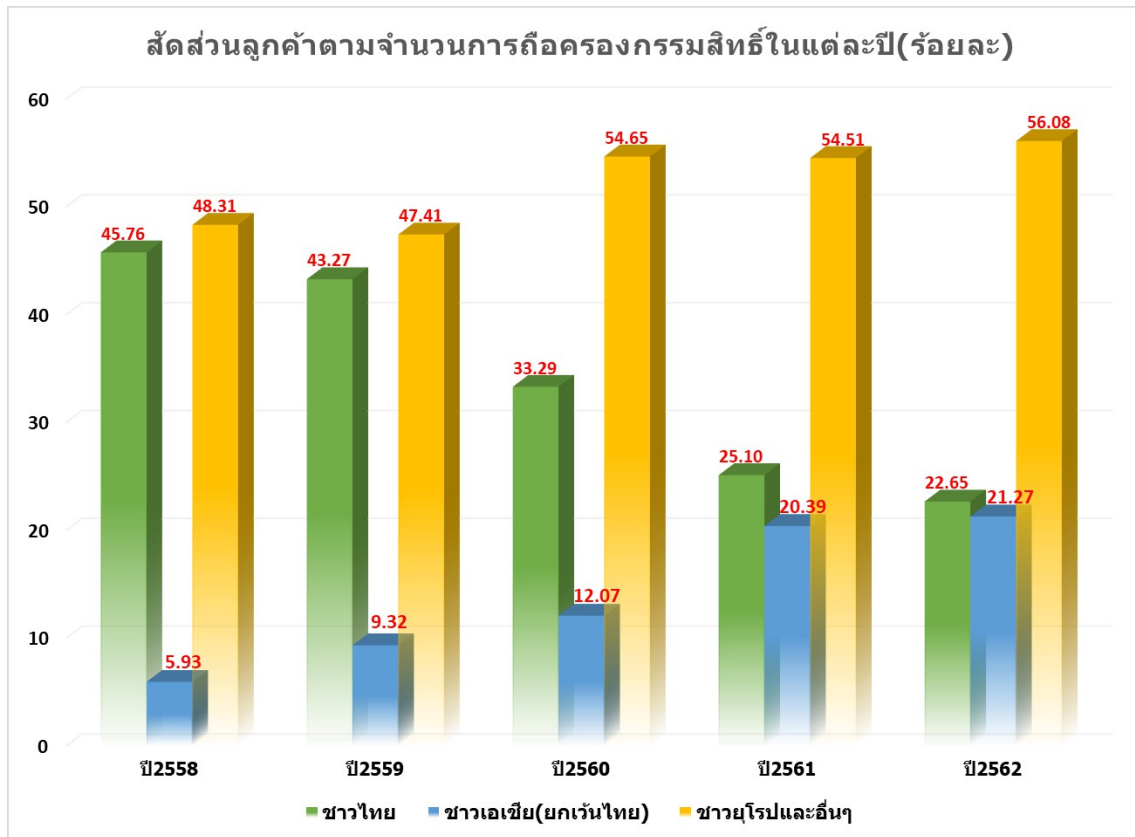
| ประเภทการขาย | สัดส่วนลูกค้าตามจำนวนหน่วยการถือครองกรรมสิทธิ์ในแต่ละปี (ร้อยละ)* | | | | |
|--------------|---|---------------|---------------|---------------|---------------|
| | ปี 2558 | ปี 2559 | ปี 2560 | ปี 2561 | ปี 2562 |
| Freehold | 100.00 | 85.30 | 63.80 | 52.46 | 49.90 |
| Leasehold | 0.00 | 14.70 | 36.20 | 47.54 | 50.10 |
| รวม | 100.00 | 100.00 | 100.00 | 100.00 | 100.00 |

* แสดงสัดส่วนการถือครองกรรมสิทธิ์ห้องชุดของลูกค้าทุกโครงการรวมกัน ซึ่งประกอบด้วยโครงการ The Title Phuket หาดราไวย์ เฟส 1, เฟส 2, เฟส 3, เฟส 5 และ The Title Residencies Naiyang Phuket เฟส 1,2 โดยสัดส่วนการถือครองกรรมสิทธิ์ห้องชุดดังกล่าวจะเปลี่ยนแปลงไปตามจำนวนห้องชุดที่มีการโอนกรรมสิทธิ์ (กรณี Free hold) และการให้สิทธิการเช่า (กรณี Leasehold) แก่ลูกค้าในแต่ละปี ในขณะที่สัดส่วนการถือครองกรรมสิทธิ์ในอาคารชุดของบุคคลต่างในตัวในแต่ละโครงการ ยังมีได้เกินกว่าสัดส่วนตามที่กฎหมายกำหนด

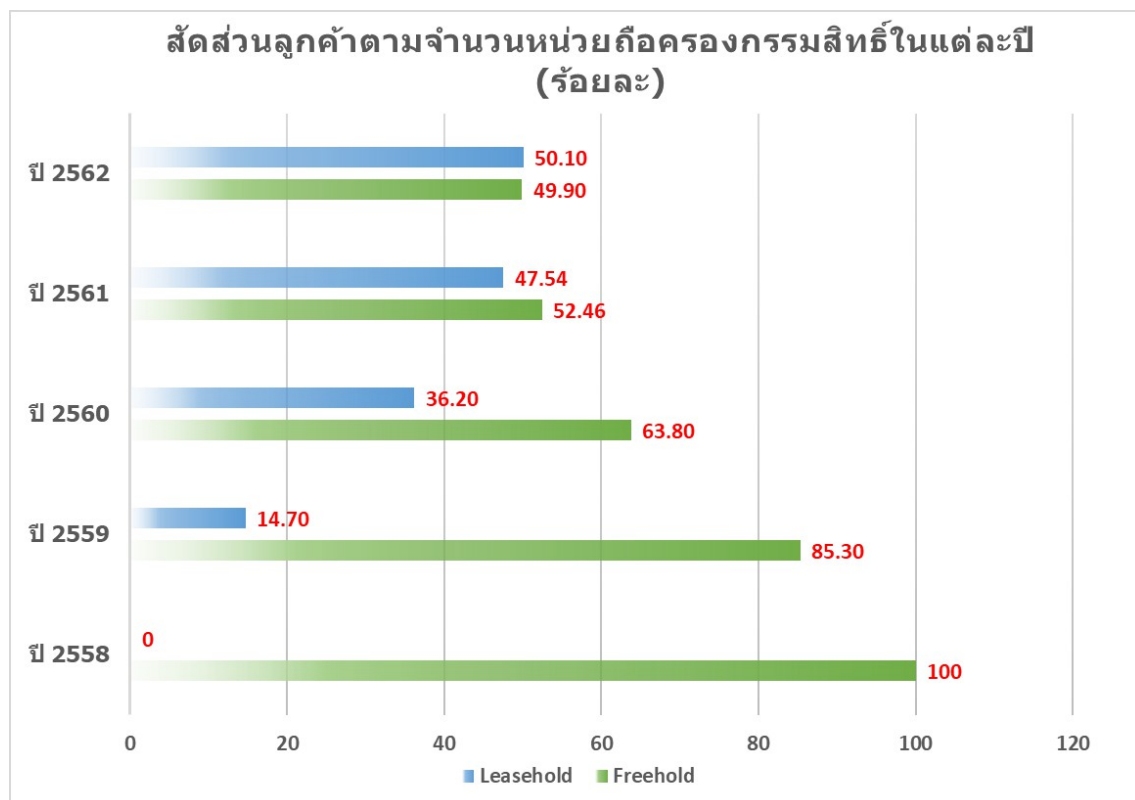
อรรถ ฤกษ์งามไพบูลย์



แผนภูมิแสดง กลุ่มเป้าหมายตามจำนวนหน่วยการถือครองกรรมสิทธิ์ในแต่ละปี (ร้อยละ)



แผนภูมิแสดง ประเภทการขายตามจำนวนหน่วยการถือครองกรรมสิทธิ์ในแต่ละปี (ร้อยละ)



อัคร กุศลวรวิทย์



4.6 ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

ภาวะอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวในประเทศไทย

ภาพรวมอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวปี 2562 ศูนย์วิจัยเศรษฐกิจฯ คาดว่า “ขยายตัวในอัตราที่ชะลอลง” ทั้งนี้ในปี 2561 ภาพรวมการท่องเที่ยวได้รับผลกระทบจากสถานการณ์การปรับตัวลดลงของกลุ่มนักท่องเที่ยวจีน แต่ยังมีปัจจัยสนับสนุนชัดเจนจากจำนวนนักท่องเที่ยวจากภูมิภาคยุโรป-อเมริกา-แอฟริกา-อาเซียน โดยเฉพาะมาเลเซีย ที่มีการเติบโตอย่างชัดเจน ประกอบกับการออกมาตรการยกเลิกการเก็บค่าธรรมเนียมการตรวจลงตราของคนต่างด้าว (Visa On Arrival) จำนวน 21 ประเทศ ซึ่งคาดว่าจะมีนักท่องเที่ยวต่างชาติเข้ามาท่องเที่ยวในประเทศไทยเพิ่มขึ้นจากมาตรการครั้งนี้ไม่น้อยกว่าร้อยละ 30 ส่งผลให้ตลอดทั้งปีรายได้รวมน่าจะขยายตัวได้ตามเป้าหมายที่ร้อยละ 10 สร้างรายได้รวม 3.0 ล้านล้านบาท

สำหรับปี 2562 การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย (ททท.) ตั้งเป้าหมายรายได้รวมไว้ที่ 3.4 ล้านล้านบาท ขยายตัวเท่ากับปีก่อนที่ร้อยละ 10 ซึ่งคาดว่าจะมีนักท่องเที่ยวต่างชาติจำนวน 40 ล้านคน สร้างรายได้ 2.2 ล้านล้านบาท โดยเป้าหมายจำนวนนักท่องเที่ยวสูงสุด 3 อันดับแรก ได้แก่ 1. เอเชียตะวันออก 28.5 ล้านคน (+6.6%) 2. ยุโรป 7.4 ล้านคน (+5.8%) 3. อเมริกา 1.6 ล้านคน (+5.9%) และทั้งนักท่องเที่ยวชาวไทยเดินทางท่องเที่ยวภายในประเทศ 177 ล้านคน สร้างรายได้ 1.2 ล้านล้านบาท

กลยุทธ์เฉพาะกลุ่มนักท่องเที่ยวของภาครัฐปี 2562

ตลาดต่างประเทศ ➡ ขยายฐานลูกค้าที่มีความสนใจพิเศษผ่านแคมเปญ “Amazing Thailand Open to the New Shades”

- ตะวันออกกลาง - นักท่องเที่ยวระดับบน
- อาเซียน - นักท่องเที่ยวกลุ่มครอบครัวและวันหยุด
- เอเชียใต้ - เน้นตลาดเฉพาะ เช่น กลุ่มจัดงานแต่งงานและคู่ฮันนีมูน
- ยุโรป - เจาะกลุ่มที่เพิ่งเดินทางมาเป็นครั้งแรก
- สหรัฐอเมริกา - กลุ่มผู้หญิงวัยทำงาน

ตลาดในประเทศ ➡ กระตุ้นการใช้จ่ายกระจายรายได้สู่เมืองรองผ่านแคมเปญ “ไทยเท่”

- ภาคเหนือ - เจาะตลาดศักยภาพด้วยวิถีเหนือ
- ภาคอีสาน - ขยายฐานนักท่องเที่ยวกลุ่มผู้สูงวัย
- ภาคตะวันออก - เจาะกลุ่ม SMEs และธุรกิจ (ชวนเที่ยววันธรรมดา)
- ภาคใต้ - เน้นท่องเที่ยวชุมชนและท่องเที่ยวตามฤดูกาล

อรรถ ฤกษ์งามไพศาล



ในการสื่อสารการตลาด ททท. ยังคงใช้ Amazing Thailand เป็นแคมเปญการสื่อสารการตลาดในปี 2562 ต่อเนื่อง แต่มีการแตกแคมเปญสำหรับตลาดต่างประเทศและตลาดในประเทศ ดังนี้

แคมเปญสื่อสารตลาดต่างประเทศ / Amazing Thailand : Open to the New Shades เพื่อกระตุ้นกลุ่มเป้าหมายที่เป็นตลาดนักท่องเที่ยวต่างประเทศ ให้เกิดความสนใจเดินทางมาเยือนประเทศไทย คือ การเชิญชวนให้เดินทางมาสัมผัส Thai Unique Local Experience ผ่านแคมเปญ Amazing Thailand : Open to the New Shades จะทำให้นักท่องเที่ยวดื่มด่ำกับประสบการณ์ท่องเที่ยวที่ไม่เหมือนที่ใดในโลก สัมผัสวัฒนธรรมที่เปลี่ยนแปลงตามกาลเวลา แต่ยังคงกลิ่นอายความเป็นไทยอย่างสมบูรณ์



แคมเปญสื่อสารตลาดในประเทศ / Amazing ไทยเท เพื่อกระตุ้นให้คนไทยหันมาสนใจเดินทางท่องเที่ยวภายในประเทศ คือ ทำให้การท่องเที่ยวเมืองไทยเท่กว่าที่เคยด้วย แคมเปญ Amazing ไทยเท แคมเปญที่จะทำให้คนไทยเห็นว่าการเที่ยวเมืองไทยสวยทุกที่ ทุกเวลา ด้วยการเที่ยวแบบลึกซึ้งและเข้าถึง ในปี 2562 คนท้องถิ่นทั่วไทยจะถูกเรียกว่า Local Hero

- ✚ สีโร่ ผู้ปกป้องวิถีชีวิต วัฒนธรรมให้คงอยู่
- ✚ สีโร่ ผู้สืบสานภูมิปัญญาท้องถิ่น ต่อยอดและเพิ่มคุณค่า
- ✚ สีโร่ ผู้ถ่ายทอดเรื่องราวท้องถิ่นให้เป็นแรงบันดาลใจของผู้คน
- ✚ สีโร่ ที่จะทำให้นักไทยมองโลกและเข้าใจชีวิตในมุมใหม่
- ✚ สีโร่ ที่เป็นคนธรรมดา แต่มีศักดิ์ศรีที่น่าชื่นชม เพราะมีความเข้าใจถิ่นและรักถิ่นอย่างจริงใจ



สีโร่ คุณวรงค์ไพร่

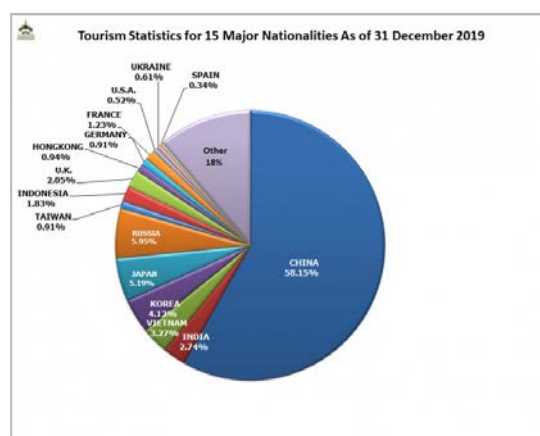
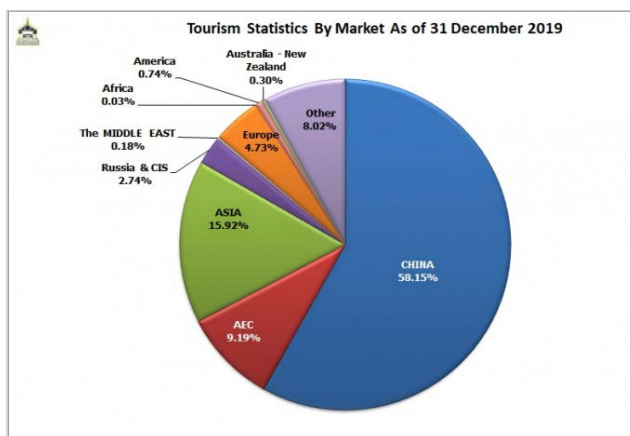
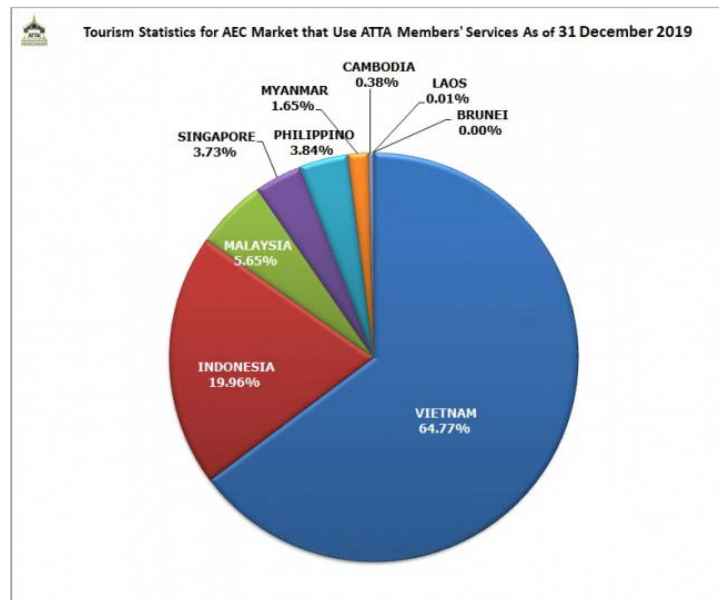


ปัจจัยเสี่ยงต่ออุตสาหกรรมการท่องเที่ยว

อุตสาหกรรมการท่องเที่ยวในปี 2562 มีปัจจัยเสี่ยง ดังนี้

1. ความผันผวนของสถานการณ์เศรษฐกิจโลก ส่งผลต่อรายได้ของนักท่องเที่ยว อาจทำให้ลดการท่องเที่ยวหรือลดการซื้อสินค้าและบริการลง
2. ประเทศคู่แข่งทางการท่องเที่ยวมีมากขึ้น โดยเฉพาะประเทศในภูมิภาคเอเชีย อาทิ ญี่ปุ่น ไต้หวันและเกาหลีใต้ ซึ่งพยายามทำการตลาดเชิงรุกเพื่อดึงนักท่องเที่ยวเข้าประเทศของตน
3. การกระจุกตัวของนักท่องเที่ยวบนแหล่งท่องเที่ยวหลัก ส่งผลให้นักท่องเที่ยวคุณภาพหรือนักท่องเที่ยวที่เดินทางซ้ำ อาจละระยะเวลาท่องเที่ยวในประเทศไทยลงหรืออาจจะเปลี่ยนจุดหมายการท่องเที่ยวไปประเทศอื่น
4. ตลาดนักท่องเที่ยวหลักจากประเทศจีนลดลง ส่งผลกระทบรุนแรงต่อผู้ประกอบการที่เน้นให้บริการและมีรายได้ผูกติดกับทัวร์จีน อาทิ ที่พักแรมระดับ 2-3 ดาว, ที่พักอาศัย/คอนโดมิเนียมให้เช่า, ร้านอาหาร, บริการรถทัวร์-เรือสำราญ

กราฟแสดงจำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติที่เดินทางเข้ามาในประเทศไทยปี 2562



ที่มา : www.atta.or.th/statistics-international-tourists-arriving-in-thailand-as

อรรถ ฤทธิพิทักษ์



ทิศทางของตลาดนักท่องเที่ยวต่างชาติ

1. นักท่องเที่ยวจากภูมิภาคเอเชียตะวันออก : นักท่องเที่ยวจากภูมิภาคอาเซียน เกาหลีใต้ และญี่ปุ่นยังมีแนวโน้มที่ดี ขณะที่ตลาดท่องเที่ยวจีน น่าจะมีแนวโน้มฟื้นตัวที่ชัดเจนขึ้นในช่วงครึ่งปีหลัง แต่ยังคงติดตามทิศทางเศรษฐกิจจีน และค่าเงินหยวน ร่วมถึงการแข่งขันด้านการท่องเที่ยวกับประเทศอื่นๆ อย่างญี่ปุ่น เกาหลีใต้ และเวียดนาม
2. นักท่องเที่ยวจากภูมิภาคเอเชียใต้ : นักท่องเที่ยวจากอินเดียยังเติบโตได้ดี อย่างไรก็ตาม หลายประเทศได้ให้ความสนใจในการเจาะตลาดท่องเที่ยวจากอินเดีย ซึ่งอาจสร้างความท้าทายให้กับผู้ประกอบการท่องเที่ยวไทยเพิ่มขึ้น
3. นักท่องเที่ยวจากภูมิภาคยุโรป : นักท่องเที่ยวจากเยอรมันและฝรั่งเศสยังมีแนวโน้มเติบโตดี ส่วนนักท่องเที่ยวรัสเซียอาจขึ้นอยู่กับค่าเงินรูเบิล นอกจากนี้ยังต้องติดตามสถานการณ์ Brexit (Britain+Exit คือความเสี่ยงที่สหราชอาณาจักร (United Kingdom หรือ Great Britain อาจจะถูกออกจากสหภาพยุโรป (European Union) ที่อาจส่งผลกระทบต่อนักท่องเที่ยวจากสหราชอาณาจักรที่การเดินทางท่องเที่ยวมาไทย มีระยะทางไกลและมีค่าใช้จ่ายการเดินทางสูง
4. นักท่องเที่ยวจากภูมิภาคอื่นๆ : นักท่องเที่ยวจากภูมิภาคตะวันออกกลางยังคงชะลอตัวเนื่องจากปัญหาเศรษฐกิจในประเทศ ทำให้นักท่องเที่ยวเลือกประเทศที่มีระยะทางใกล้มากขึ้น ยกเว้นนักท่องเที่ยวจากอิสราเอล นอกจากนี้ นักท่องเที่ยวจากสหรัฐฯและแอฟริกาได้นำจะมีแนวโน้มเติบโต



| ไตรมาส | นักท่องเที่ยว | | | อัตราการเติบโต ปี 2562 (ร้อยละ) | รายได้จากการท่องเที่ยว ปี 2562 (ล้านบาท) |
|--------|---------------|---------------|----------------------------|---------------------------------|--|
| | 2560 (ล้านคน) | 2561 (ล้านคน) | 2562 ^p (ล้านคน) | | |
| 1 | 9.19 | 10.61 | 10.92 | 2.92 | 589,895 |
| 2 | 8.13 | 8.87 | 9.28 | 4.62 | 501,303 |
| 3 | 8.78 | 9.06 | 9.97 | 10.04 | 538,576 |
| 4 | 9.29 | 9.74 | 10.47 | 7.83 | 565,586 |
| รวม | 35.39 | 38.28 | 40.64 | 6.17 | 2,195,360 |

หมายเหตุ - p แทนค่าคาดการณ์จากแบบจำลองโดยผู้วิจัยโดยใช้ค่าเฉลี่ยจากการคาดการณ์เป็นช่วง

ที่มา : สถาบันการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย (สทท.)

ประเทศไทย

ศูนย์วิจัยกสิกรไทย มองว่านักท่องเที่ยวยุโรปเที่ยวไทยน่าจะทรงตัวใกล้เคียงกับปีก่อน คาดว่าจะมีจำนวนประมาณ 6.66 ล้านคน หดตัวประมาณ 1.5% จากปี 2561 สำหรับการใช้จ่ายประมาณ 4.68 แสนล้านบาท หดตัว 1% โดยการใช้จ่ายที่ชะลอตัว มาจากพฤติกรรมของนักท่องเที่ยวที่อาจมีวันพักผ่อน สกุดเงินของประเทศยุโรปหลายประเทศที่อ่อนค่าเมื่อเทียบกับเงินบาท ทำให้นักท่องเที่ยวปรับแผนการเดินทางให้สอดคล้องกับงบประมาณ โดยเฉพาะในไอซ์แลนด์ในช่วงที่การเดินทางท่องเที่ยวจะมีค่าใช้จ่ายสูงกว่าปกติ



(ที่มา : ศูนย์วิจัยเศรษฐกิจธุรกิจและเศรษฐกิจฐานรากธนาคารออมสิน, www.tatreviewmagazine.com และศูนย์วิจัยกสิกรไทย)

อรรถ ฤทธิพิทักษ์



สำหรับสถานการณ์ท่องเที่ยวระหว่างประเทศภาพรวม ภูมิภาคเอเชียและกลุ่มอาเซียน ยังคงเป็นตลาดหลักของประเทศไทย โดยภูมิภาคตะวันออกกลางเริ่มขยายตัวจากนักท่องเที่ยวอิสราเอลที่เริ่มมีมากขึ้น ซึ่งในเดือนตุลาคม มีนักท่องเที่ยวต่างชาติเดินทางมาไทยจำนวน 3.04 ล้านคน ขยายตัว 12.51% เทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน สร้างรายได้ 1.4 แสนล้านบาท ขยายตัว 9.27% สะท้อนให้เห็นว่า แม้เศรษฐกิจโลกอยู่ในภาวะชะลอตัว แต่การท่องเที่ยวของไทยยังเติบโตจากนักท่องเที่ยวในภูมิภาคเดียวกันที่ขยายตัวต่อเนื่อง

ด้านนักท่องเที่ยวต่างชาติที่เดินทางมาไทย 5 อันดับแรกได้แก่ จีน มาเลเซีย อินเดีย ลาว เกาหลีใต้ ส่วนภาพรวม 10 เดือน (ม.ค.-ต.ค. 2562) มีจำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติสะสมมาไทย จำนวน 32.05 ล้านคน ขยายตัว 4.29% มีรายได้จากการท่องเที่ยว 1.57 ล้านล้านบาท ขยายตัว 3.97% เมื่อพิจารณาถึงการขยายตัวของนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติที่ท่องเที่ยวในไทย 5



ที่มา : <https://www.posttoday.com/economy/news/607206>

อันดับแรกในช่วง 10 เดือน ได้แก่ อินเดีย ฟิลิปปินส์ ไต้หวัน ลาว และบรูไน ทั้งนี้การขยายตัวของนักท่องเที่ยวในภูมิภาคตะวันออกกลาง เป็นผลจากการกระตุ้นการท่องเที่ยวของการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย ผ่าน Joint Promotion และเที่ยวบินเช่าเหมาลำ ประกอบกับเป็นวันหยุดประจำชาติเนื่องในวัน “ยม คิปปูร์” ส่งผลให้มีนักท่องเที่ยวจากอิสราเอลขยายตัวถึง 132.92% ส่วนภูมิภาคเอเชียใต้ การขยายตัวมาจากนักท่องเที่ยวอินเดีย 37.90% ซึ่งเป็นผล

จากมาตรการยกเว้นค่าธรรมเนียมวีซ่า ณ ด่านตรวจคนเข้าเมือง (Visa on Arrival : VOA) ส่วนการขยายตัวของนักท่องเที่ยวจีน เนื่องจากการท่องเที่ยวในช่วงวันชาติจีน

ที่มา : www.posttoday.com/economy/news/607206

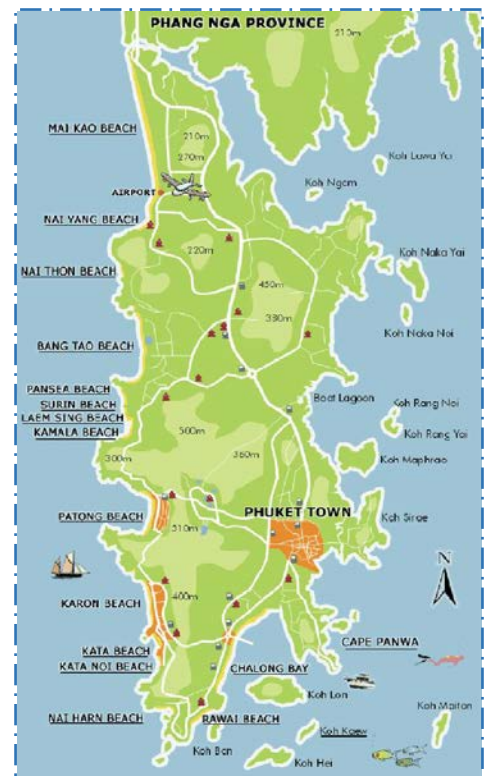
ภาวะอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวในจังหวัดภูเก็ต

จากแผนที่นี้แสดงให้เห็นลักษณะของตำแหน่งที่ตั้งของจังหวัดภูเก็ต และเกาะต่างๆในจังหวัดภูเก็ต โดย

- ✚ ทิศเหนือ ติดกับพื้นที่จังหวัดพังงา
- ✚ ทิศตะวันออก ติดกับทะเลอันดามัน เป็นด้านที่มีท่าเรือหลัก
- ✚ ทิศใต้ ติดกับอำเภอเมืองภูเก็ตและทะเลอันดามัน
- ✚ ทิศตะวันตก ติดกับอำเภอกะทู้และทะเลอันดามัน

พื้นที่ส่วนใหญ่ของเกาะนั้น ล้อมรอบไปด้วยชายหาดและเกาะบริวาร เล็กใหญ่อีกหลายเกาะ ทำให้จังหวัดภูเก็ตเป็นจังหวัดที่มีศักยภาพเป็นแหล่งท่องเที่ยวได้โดยรอบทั้งจังหวัด

จังหวัดภูเก็ตนั้นประกอบด้วย 3 อำเภอ คือ อำเภอเมืองภูเก็ต อำเภอถลาง และอำเภอกะทู้ โดยมีถนนสำคัญคือ ถนนเทพกระษัตรี ในด้านการคมนาคมทางน้ำก็สามารถทำได้โดยง่าย หากจะเดินทางด้วยเรือมาจากจังหวัด



อึ้ง อนุวงศ์โพธิ์



ใกล้เคียง เช่น จังหวัดพังงา กะบี แต่หากเป็นเรือท่องเที่ยวขนาดใหญ่ หรือเรือขนส่งสินค้า ก็สามารถทำได้ โดยจังหวัดภูเก็ตมีท่าเรือน้ำลึกอยู่ที่ตำบลอ่าวมะขาม ทางทิศตะวันออกของเกาะ ส่วนการคมนาคมทางอากาศ จังหวัดภูเก็ตมีสนามบินนานาชาติ 1 แห่ง มีเที่ยวบินทั้งจากภายในประเทศและภายนอกประเทศ จากสายการบินชั้นนำ ซึ่งในปัจจุบันได้มีการขยายอาคารผู้โดยสารภายนอกประเทศขึ้นเพิ่มเติม เพื่อรองรับการเดินทางทางอากาศที่เพิ่มมากขึ้น

เศรษฐกิจจังหวัดภูเก็ตในปี 2562 คาดว่าขยายตัวชะลอลงในอัตราร้อยละ 5.2 โดยมีช่วงคาดการณ์ที่ร้อยละ 4.8-5.6 ต่อปี โดยมีภาคบริการเป็นแรงขับเคลื่อนที่สำคัญ ด้านอุปทาน คาดว่าจะขยายตัวชะลอตัวร้อยละ 8.6 โดยมีช่วงคาดการณ์อยู่ที่ร้อยละ 8.2-9.2 เป็นการขยายตัวของ ภาคบริการ ที่คาดว่าจะขยายตัวร้อยละ 8.7 โดยมีช่วงคาดการณ์อยู่ที่ร้อยละ 8.2-9.1 ต่อปี ปัจจัยที่เป็นแรงขับเคลื่อนและดึงดูดของนักท่องเที่ยวต่างชาติ อาทิเช่น รัฐบาลได้ต่ออายุมาตรการยกเว้นค่าธรรมเนียมวีซ่า Visa On Arrival (VOA) สำหรับนักท่องเที่ยวต่างชาติเดินทางเที่ยวไทย 21 ประเทศ ส่งผลให้จำนวนนักท่องเที่ยวเพิ่มขึ้น เช่น นักท่องเที่ยวชาวอินเดีย นอกจากนี้หน่วยงานทั้งภาครัฐและเอกชนยังได้จัดแผนการตลาดกระตุ้นด้านการท่องเที่ยวอย่างต่อเนื่อง โดยการออกโรดโชว์ในประเทศต่างๆ เช่น ประเทศอังกฤษ “Phuket Road Shot to UK” ประเทศอินเดีย และประเทศเยอรมัน เป็นต้น เพื่อส่งเสริมการท่องเที่ยวดึงดูดตลาดเป้าหมายกลุ่มใหม่ๆ เข้ามาท่องเที่ยวภูเก็ตเพิ่มขึ้น รวมถึงการพัฒนา กิจกรรมท่องเที่ยวที่จะช่วยเพิ่มรายได้ในการท่องเที่ยว อาทิ การจัดงานย้อนอดีตในช่วงเทศกาลตรุษจีน การเตรียมจัดงานปีชมวิวกีฬาสีในเดือนสิงหาคม การจัดการแข่งขันกีฬาระดับนานาชาติประเทศร่วมกับประเทศในภูมิภาคอาเซียน อาทิเช่น การแข่งขันกีฬาเรือใบภูเก็ตคัพรีกัตต้า ด้านอุปสงค์ ผลจากเศรษฐกิจที่ชะลอตัวทำให้ความเชื่อมั่นของผู้บริโภคปรับตัวลดลง ส่งผลให้เพิ่มความระมัดระวังในการใช้จ่าย นักท่องเที่ยวชาวต่างชาติมีจำนวนลดลงจากเศรษฐกิจโลกชะลอตัว ทำให้การเดินทางท่องเที่ยวและการใช้จ่ายลดลง

ด้านเสถียรภาพเศรษฐกิจ ภายในจังหวัดภูเก็ตในปี 2562 คาดว่าอัตราเงินเฟ้อจะอยู่ที่ร้อยละ 2.2 ปัจจัยที่มีผลต่ออัตราเงินเฟ้อจังหวัดภูเก็ต คือ แนวโน้มราคาลงตามราคาน้ำมันดิบในตลาดโลก รวมทั้งต้นทุนทางด้านแรงงานที่ปรับสูงขึ้นตามการเพิ่มขึ้นของค่าแรงขั้นต่ำซึ่งจะสะท้อนต่อราคาสินค้าบางส่วน

ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อเศรษฐกิจจังหวัดภูเก็ต ในปี 2562

1. นโยบายสนับสนุนการท่องเที่ยวต่างๆ ของภาครัฐ
2. บรรยากาศการเมือง และทิศทางนโยบายของรัฐบาลชุดใหม่ภายหลังการเลือกตั้ง
3. ผลกระทบจากสงครามทางการค้าระหว่างสหรัฐอเมริกาและจีน
4. สภาพแวดล้อม ความเสื่อมโทรมของทรัพยากรธรรมชาติ
5. วิกฤตภัยธรรมชาติ รวมถึงปัญหาภัยแล้งและสภาพดินฟ้าอากาศ
6. สถานการณ์ที่อาจส่งผลกระทบต่อการ



ตัดสินใจในการเดินทางเข้ามาของนักท่องเที่ยว คือ การชะลอตัวของเศรษฐกิจจีนและเศรษฐกิจโลก รวมทั้งภัยจากการก่อการร้าย

อรรถ ฤทธิพิทักษ์



7. ราคาน้ำมันเชื้อเพลิงในตลาดโลกและการแข็งค่าของเงินบาทไทย
8. ปัญหาการขาดความเชื่อมั่นในเรื่องความปลอดภัยในชีวิตและทรัพย์สินของนักท่องเที่ยว

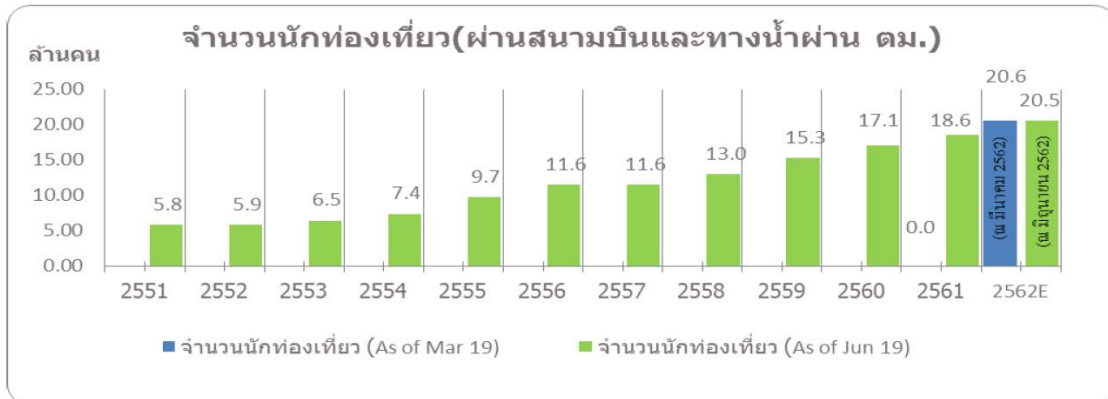
รายงานประมาณการเศรษฐกิจจังหวัดภูเก็ต ปี 2562 และ 2563 ฉบับที่ 3/2562 เดือน กันยายน 2562 จำนวนนักท่องเที่ยว (จำนวนนักท่องเที่ยวผ่านสนามบินและนักท่องเที่ยวผ่านด่านตรวจคนเข้าเมืองขาเข้า) คาดว่าในปี 2562 จำนวนนักท่องเที่ยวที่เดินทางเข้ามาท่องเที่ยวจะอยู่ที่ 20.3 ล้านคน โดยมีช่วงคาดการณ์อยู่ที่ 20.2-20.4 ล้านคน สะท้อนตัวลงจากที่คาดการณ์ไว้เมื่อเดือนมิถุนายน 2562 เป็นการลดลงของนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติ โดยเฉพาะชาวจีนเนื่องจากภาวะเศรษฐกิจจีน สะท้อนตัวจากผลของสงครามการค้าระหว่างสหรัฐอเมริกากับจีน ค่าเงินบาทที่แข็งค่าเมื่อเทียบกับเงินหยวน ความไม่มั่นใจในมาตรการความปลอดภัยทางทะเล อีกทั้งเศรษฐกิจในหลายประเทศของโลกที่ซบเซาลงส่งผลต่อการตัดสินใจเดินทางท่องเที่ยว ประกอบกับประเทศไทยที่มีปัจจัยการแข็งค่าของเงินบาทอย่างต่อเนื่อง เมื่อเทียบกับสกุลเงินหลักต่างๆ ของโลก นอกจากนี้ทางการของแต่ละประเทศต่างก็สนับสนุนภาคการท่องเที่ยว ทำให้เกิดการแข่งขันกับประเทศต่าง ๆ ในการดึงดูดนักท่องเที่ยวต่างชาติ ส่งผลให้นักท่องเที่ยวมีทางเลือกของจุดหมายปลายทางที่หลากหลายมากขึ้น และการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมนักท่องเที่ยวที่เปลี่ยนแปลงไป จากการท่องเที่ยวแบบ Group เป็นการท่องเที่ยวแบบ FIT มากขึ้น แต่อย่างไรก็ดีรัฐบาลได้ต่ออายุมาตรการยกเว้นค่าธรรมเนียมวีซ่า Visa On Arrival (VOA) สำหรับนักท่องเที่ยวต่างชาติเดินทางเที่ยวไทย 21 ประเทศออกไปจนถึงเดือนเมษายน 2563 ส่งผลให้จำนวนนักท่องเที่ยวเพิ่มขึ้น เช่น นักท่องเที่ยวชาวอินเดีย นอกจากนี้หน่วยงานทั้งภาครัฐและเอกชนยังได้จัดแผนการตลาดกระตุ้นด้านการท่องเที่ยวอย่างต่อเนื่อง โดยการออกโรดโชว์ในประเทศต่าง ๆ เช่น ประเทศอังกฤษ “Phuket Road Show to UK” ประเทศอินเดีย ประเทศเยอรมัน รวมทั้งการจัดกิจกรรม Phuket Road Show to Siberia 2019 ในเดือนสิงหาคม 2562 โดยออกโรดโชว์ 3 เมืองหลัก โนวอซีบีสค์ ครัสโนยาสค์ และ อีร์คุตสค์ (เขตสหพันธ์ไซบีเรีย) ณ สหพันธรัฐรัสเซีย เป็นต้น เพื่อส่งเสริมการท่องเที่ยวดึงดูดตลาดเป้าหมายกลุ่มใหม่ๆ เข้ามาท่องเที่ยวภูเก็ตเพิ่มขึ้น การพัฒนาผลิตภัณฑ์การท่องเที่ยวให้คงความเป็นอัตลักษณ์ของแต่ละท้องถิ่น รวมถึงการพัฒนากิจกรรมท่องเที่ยวที่จะช่วยเพิ่มรายได้ในการท่องเที่ยว อาทิ การจัดงานย้อนอดีตในช่วงเทศกาลตรุษจีน การเตรียมจัดงานบิซมิวสิคเฟสทิวัลในเดือนสิงหาคมที่จะมาถึง การจัดการแข่งขันกีฬาระดับนานาชาติประเทศร่วมกับประเทศในภูมิภาคอาเซียน อาทิเช่น การแข่งขันกีฬาเรือใบภูเก็ต ลิงส์คัพรีกัตต้า นอกจากนี้ภูเก็ตยังมีความพร้อมในเรื่องโครงสร้างพื้นฐานด้านคมนาคมทางน้ำที่เรือสำราญขนาดใหญ่สามารถเข้ามาเทียบท่าให้นักท่องเที่ยวกลุ่มทัศนอาจรขึ้นเกาะมา Shopping ได้ตลอดวัน นอกจากนี้เมื่อวันที่ 20 สิงหาคม 2562 คณะรัฐมนตรีมีมติเห็นชอบมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจด้านการท่องเที่ยวสำหรับการท่องเที่ยวภายในประเทศ “ชิมช้อปใช้” ให้ผู้ที่ลงทะเบียนมีสิทธิ์ได้รับ 1,000 บาท เพื่อเป็นค่าใช้จ่ายในการเดินทางท่องเที่ยวโดยสามารถใช้สิทธิ์ได้ตั้งแต่วันที่ 27 กันยายน 2562 -30 พฤศจิกายน 2562 จังหวัดภูเก็ตมีผู้ลงทะเบียนและเลือกเดินทางมาท่องเที่ยวกว่า 100,000 คน ซึ่งมาตรการดังกล่าวน่าจะกระตุ้นเศรษฐกิจได้เพิ่มขึ้น ในปี 2563 คาดว่าจะมีนักท่องเที่ยวที่เดินทางเข้ามาจำนวน 22.0 ล้านคน โดยมีช่วงคาดการณ์อยู่ที่ประมาณ 21.9-22.1 ล้านคน

ที่มา : <http://www.cgd.go.th/pkt>

อรรถ ฤกษ์งาม



ประมาณการอัตราการขยายตัวของจำนวนนักท่องเที่ยว



ที่มา: ท่าอากาศยานภูเก็ต, ด้านตรวจคนเข้าเมืองจังหวัดภูเก็ต

จังหวัดภูเก็ต จัดว่าเป็นเมืองท่องเที่ยวสำคัญของชาวต่างชาติและคนไทย คิดอันดับ 1 จาก 100 เมืองที่เป็นจุดหมายการท่องเที่ยวตามรายงานของ Euromonitor International (Market Research) โดยมีการเพิ่มขึ้นของนักท่องเที่ยวที่เดินทางมาท่องเที่ยวในจังหวัดภูเก็ต เป็นจำนวนมากขึ้น ประมาณ 8-10% ทุกปี ส่วนใหญ่เป็นนักท่องเที่ยวจากประเทศจีนและยุโรป เป็นผลจากการขยายสนามบิน และอาคารผู้โดยสาร เพื่อรองรับผู้โดยสาร 13 ล้านคนต่อปี อีก



ที่มา : สำนักงานคลังจังหวัดภูเก็ต-รายงานประมาณการเศรษฐกิจจังหวัดภูเก็ต และหน่วยบูรณาการวิจัยและความร่วมมือเพื่อพัฒนาจังหวัด (สกว.)

ทั้งการ เพิ่มเที่ยวบินแบบประจำและเช่าเหมาลำบินตรงไปยังสนามบินภูเก็ตได้โดยไม่ต้องผ่านสนามบินสุวรรณภูมิ ในส่วนอุตสาหกรรมพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในช่วง 3-4 ปีที่ผ่านมา โครงการอสังหาริมทรัพย์ใหม่ๆ เปิดตัวในภูเก็ตจำนวนน้อยลง จึงส่งผลให้ในปัจจุบันโครงการที่อยู่อาศัยทั้งระดับสูงและกลางกำลังเป็นที่ต้องการของกลุ่มผู้บริโภคทั้งที่เป็นคนไทยและชาวต่างชาติที่ต้องการอยู่อาศัยที่ภูเก็ตและซื้อเพื่อการลงทุน ซึ่งกลุ่มผู้ซื้อโครงการประเภทนี้ส่วนใหญ่เป็นคนไทยและชาวต่างชาติในแถบยุโรปและเอเชีย เช่น จีน สิงคโปร์ฮ่องกง ซึ่งเป็นกลุ่มที่ทำงานในภูมิภาคนี้มานานคุ้นเคยกับจังหวัดภูเก็ตเป็นอย่างดี นอกจากนี้ยังมีนักท่องเที่ยวชาวรัสเซีย ออสเตรเลีย นิวซีแลนด์ แคนาดา ที่เป็นกลุ่มผู้ซื้อรายใหม่ซึ่งมักจะซื้อไว้เป็นบ้านหลังที่สอง หรือใช้เป็นที่พักผ่อน หรือเพื่อการอยู่อาศัยหลังเกษียณ นอกจากนี้สนามบินภูเก็ตได้เปิดส่วนขยายที่สามารถรองรับผู้โดยสารได้มากขึ้นอีกจำนวนมาก จึงทำให้จังหวัดภูเก็ตเป็นเมืองท่องเที่ยวที่จะมีนักท่องเที่ยวจากทั่วโลกเพิ่มขึ้น

อนาคตภูเก็ต มุ่งสู่ศูนย์เศรษฐกิจท่องเที่ยวโลก สรุปความคืบหน้าการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานด้านดิจิทัลจำนวน 6 ด้าน ตามเกณฑ์สมาร์ตซิตี้ ได้แก่ ด้านโครงสร้างพื้นฐาน ด้านคมนาคมขนส่ง ด้านโครงข่ายการขนส่งทางราง ด้านการขนส่งทางถนน ด้านการขนส่งทางอากาศ ซึ่งปัจจุบันรัฐบาลได้สนับสนุนงบประมาณก้อนใหญ่เพื่อการก่อสร้างสนับสนุนภูเก็ตให้เติบโตทางเศรษฐกิจอย่างยั่งยืน จังหวัดภูเก็ตได้รับนโยบายสำคัญจากรัฐบาลจำนวน 5 เรื่อง โดยมี 2 นโยบายสำคัญที่รัฐบาลต้องการจังหวัดภูเก็ตขับเคลื่อนการพัฒนาเพื่อเป็นแบบอย่างแก่จังหวัดอื่น ได้แก่ นโยบายจังหวัดภูเก็ตเป็นไมซ์ซิตี้ (MICE =

อึ้ง ๑๐๐๐๐๐๐๐



Meeting, Incentive Travel, Conventions, Exhibitions) และนโยบายภูเก็ตสมาร์ตซิตี ทั้งนี้ คาดหวังให้ภูเก็ตสร้างสรรค์เศรษฐกิจด้วยการเพิ่มขึ้นของผลิตภัณฑ์จังหวัดไม่น้อยกว่า 5 เท่าใน 20 ปีข้างหน้า สามารถรองรับปริมาณนักท่องเที่ยวได้มากกว่า 2 เท่าจากปัจจุบัน นอกจากนี้ สำนักงานส่งเสริมเศรษฐกิจดิจิทัล (depa) ยังได้ลงทุนโครงสร้างพื้นฐานสนับสนุนแนวทาง smart mobility, smart safety และ smart economy ทั้งการติดตั้งระบบเก็บข้อมูลด้วยกล้องวงจรปิดในสถานที่สำคัญๆ ในการเดินทาง เช่น แหล่งท่องเที่ยว ท่าอากาศยาน ด้านตรวจ ท่าเรือ และพื้นที่ศูนย์เศรษฐกิจ

(ที่มา : สำนักงานคลังจังหวัดภูเก็ต-รายงานประมาณการเศรษฐกิจจังหวัดภูเก็ต และหน่วยบูรณาการวิจัยและความร่วมมือเพื่อพัฒนาเชิงพื้นที่ (สกว.))

ภาวะตลาดคอนโดมิเนียมในประเทศไทย

จากข้อมูลของศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์พบว่า ภาพรวมตลาดอสังหาริมทรัพย์ทั้งปี 2562 ยังได้รับผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัวตามภาวะเศรษฐกิจโลก มาตรการกำกับดูแลสินเชื่อที่อยู่อาศัยใหม่ซึ่งมีการปรับเกณฑ์การให้สินเชื่อต่อมูลค่าหลักประกัน ภาระหนี้ครัวเรือนที่ยังคงขยายตัวสูงขึ้นอย่างต่อเนื่องซึ่งมีผลโดยตรงต่อกำลังซื้อของผู้บริโภค การโอน



(ที่มา: ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์)

กรรมสิทธิ์ในปี 2562 มีการเติบโตมากในช่วง 3 เดือนแรก ก่อนมีการนำมาตรการของ ธนาคารแห่งประเทศไทย บังคับใช้ โดยมาตรการกระตุ้นภาคอสังหาริมทรัพย์ที่ออกมา ได้แก่ การลดหย่อนภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาที่ซื้อบ้านหลังแรกไม่เกิน 200,000 บาท ในกลุ่มบ้านราคาไม่เกิน 5 ล้านบาทและมาตรการลดค่าธรรมเนียมการจดทะเบียนและการโอนของบ้านต่ำกว่า 1 ล้านบาทจะมีผลดีบ้าง ซึ่งคาดการณ์ว่าจำนวนหน่วยการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยทั่วประเทศทั้งปีจะอยู่ที่ 335,000 หน่วย ลดลงร้อยละ 7.7 เมื่อเทียบกับปีก่อน

หลังจากการใช้มาตรการควบคุม LTV (loan-to-value) กับสินเชื่อที่อยู่อาศัย ในช่วงเดือนพฤษภาคม – เดือนกรกฎาคม 2562 จะเห็นได้ว่า จำนวนลูกค้าที่เข้าเยี่ยมชมโครงการลดลงเหลือเพียง 50% ของช่วงก่อนการเริ่มใช้มาตรการฯ ยอดการจองซื้อโครงการ ลดลง 30-40% สำหรับแนวราบ และ 50-60% สำหรับคอนโดมิเนียม หลายบริษัทได้มีการชะลอโครงการใหม่ ออกไปหรือลดขนาดโครงการใหม่ลง รวมถึงกลุ่มผู้ซื้อที่เป็น Real Demands มีการชะลอการตัดสินใจซื้อออกไป เพราะไม่แน่ใจว่าจะผ่านการพิจารณาสินเชื่อได้หรือไม่ ผลจากการชะลอตัวของตลาดได้สะท้อนออกมาให้เห็นโดยผ่านตัวเลขการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยทั่วประเทศในไตรมาส 2 ปี 2562 ที่ลดลงทั้งจำนวนหน่วยและมูลค่าที่ -14.7% และ -13.8% ตามลำดับ เมื่อเทียบกับปีก่อน โดยในพื้นที่กรุงเทพฯ และปริมณฑล ได้รับผลกระทบมากที่สุด โดยจำนวนหน่วยลดลง -18.9% และมูลค่าลดลง -16.5% ขณะที่ภูมิภาคผลกระทบน้อยกว่า แต่จำนวนหน่วยก็ลดลง -9.8% และมูลค่าลดลง -8.1% เนื่องจากการซื้อที่อยู่อาศัยในพื้นที่กรุงเทพฯ และปริมณฑล และจังหวัดหลักในภูมิภาคมีจำนวนไม่น้อยที่เป็นการซื้อเพื่อการลงทุนและเป็นบ้านสำหรับพักอาศัยหลังที่สอง

ในช่วงครึ่งหลังของปี 2562 หลังจากที่ผ่านมาได้ปรับตัวเข้ากับมาตรการ LTV ได้ในระดับหนึ่ง ประกอบการลดอัตราดอกเบี้ยลงในเดือนสิงหาคม 2562 น่าจะส่งผลให้ตลาดอสังหาริมทรัพย์ในช่วงครึ่งปีหลัง 2562 ภาพรวมยอดโอนกรรมสิทธิ์



ของทั้งประเทศน่าจะมีการขยายตัวดีขึ้นจากครึ่งปีแรกประมาณ 3.7% แต่หากเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนก็ยังคงติดลบอยู่ประมาณ -1.6% โดยจะมีการทยอยปรับตัวดีขึ้นตั้งแต่ไตรมาส 3 และต่อเนื่องในไตรมาส 4 ด้วยเช่นกัน

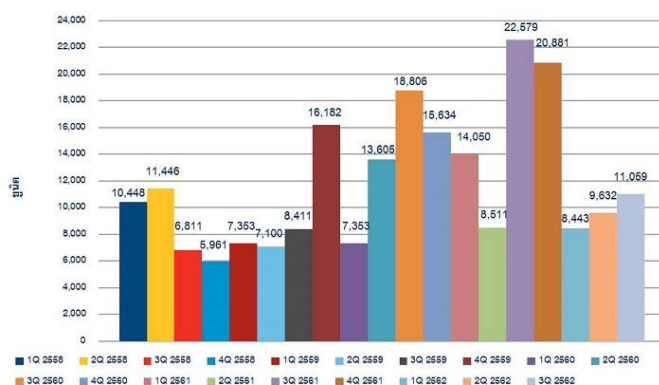
จะสังเกตได้ว่า ลักษณะของอุปสงค์ในกรุงเทพฯ และปริมณฑลจะแตกต่างจากจังหวัดภูมิภาค โดยผู้ซื้อที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุดในกรุงเทพฯ และปริมณฑลส่วนหนึ่งจะเป็นการซื้อเพื่อการลงทุนในระยะยาวและเก็งกำไรระยะสั้น แต่สำหรับผู้ซื้ออาคารชุดในจังหวัดภูมิภาคส่วนใหญ่จะมีความต้องการซื้อเพื่ออยู่อาศัยจริงมากกว่าการซื้อเพื่อการเก็งกำไรระยะสั้น แต่อาจมีการซื้อเพื่อการลงทุนระยะยาวในรูปแบบการให้เช่าในบางพื้นที่ด้วยเช่นกัน สำหรับที่อยู่อาศัยประเภทแนวราบโดยส่วนมากเป็นการซื้อเพื่ออยู่อาศัย

(ที่มา: ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์)

ภาพรวมตลาดคอนโดมิเนียม เขตกรุงเทพมหานคร

คอนโดประมาณ 11,059 ยูนิตเปิดขายใหม่ในไตรมาสที่ 3 พ.ศ.2562 ลดลงกว่าในช่วงไตรมาสที่ 3 พ.ศ.2561 ถึง 51% แต่เพิ่มขึ้นจากไตรมาสก่อนหน้า ประมาณ 1,424 ยูนิต หรือประมาณ 14.78%

อุปทานคอนโดมิเนียมเปิดขายใหม่ตั้งแต่ไตรมาสที่ 1 พ.ศ.2558 – ไตรมาสที่ 3 พ.ศ.2562 รายไตรมาส



ที่มา: ฝ่ายวิจัย คอลลิเออร์ส อินเตอร์เนชั่นแนล ประเทศไทย

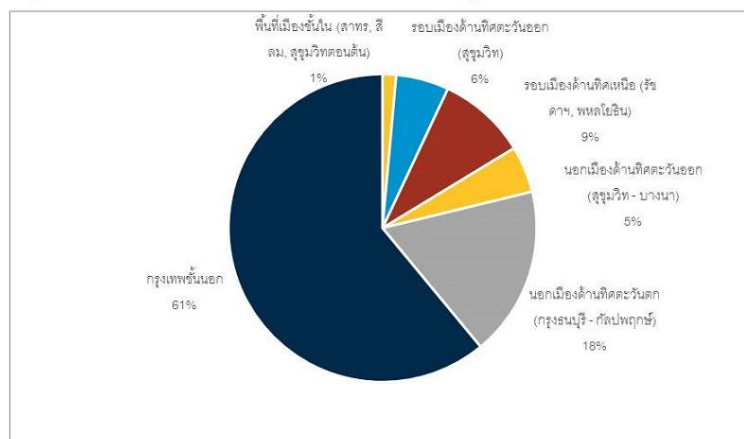
เนื่องจาก ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ยังคงเน้นระบายสต็อกที่ยังคงค้างอยู่ในตลาด โดยเฉพาะหน่วยเหลือขายที่ก่อสร้างแล้วเสร็จ โครงการคอนโดมิเนียมส่วนใหญ่ที่เปิดขายในไตรมาสที่ 3 หลายโครงการเป็นโครงการขนาดใหญ่ที่มียูนิตขายมากกว่า 1,000 ยูนิตตั้งอยู่ในพื้นที่รอบรอกตามแนวเส้นทางรถไฟฟ้าที่อยู่ระหว่างการก่อสร้าง โดยเฉพาะแนวเส้นทางรถไฟฟ้าสายสีส้มช่วงพระราม 9 งามคำแหง พบว่าในช่วงที่ผ่านมาผู้ประกอบการรายใหญ่ในตลาดหลักทรัพย์เข้าไปพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมบนทำเลนี้เป็นจำนวนมากและยังมีผู้ประกอบการอีกหลายรายที่อยู่ระหว่างการศึกษารูปแบบโครงการสำหรับการพัฒนาโครงการใหม่บนทำเลดังกล่าวในอนาคต

(ที่มา : TerraBKK.com - <https://www.terrabkk.com/news/196720>)

อรรถ ฤกษ์งาม

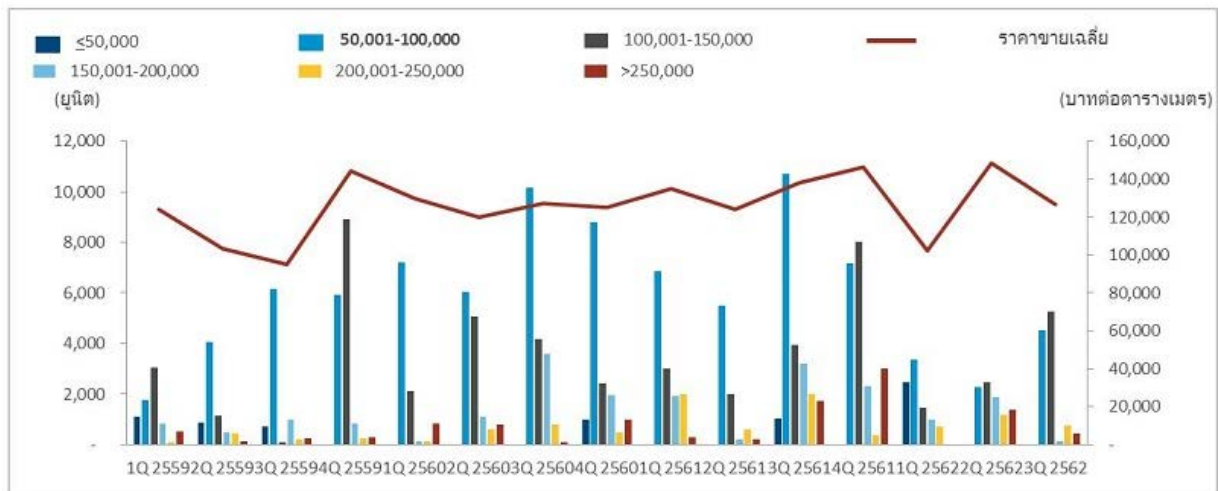


อุปทานคอนโดมิเนียมเปิดขายใหม่จำแนกตามพื้นที่ (ยูนิต)



ที่มา: ฝ่ายวิจัย คอลลิเออร์ส อินเตอร์เนชั่นแนล ประเทศไทย

ราคาขายเฉลี่ยคอนโดมิเนียมเปิดใหม่จำแนกรายไตรมาส



ที่มา: ฝ่ายวิจัย คอลลิเออร์ส อินเตอร์เนชั่นแนล ประเทศไทย

ราคาขายเฉลี่ยของคอนโดมิเนียมเปิดขายใหม่ในไตรมาสที่ 3 พ.ศ. 2562 อยู่ที่ประมาณ 126,530 บาทต่อตารางเมตรลดลงประมาณ 14.7% จากไตรมาสที่ผ่านมา เนื่องจากโครงการที่เปิดขายในไตรมาสที่ 3 ที่ผ่านมามีประมาณ 61% ตั้งอยู่ในพื้นที่กรุงเทพมหานครชั้นนอก และพบว่ามากกว่า 40% หรือประมาณ 4,509 ยูนิตที่เปิดขายใหม่ในช่วงไตรมาสที่ผ่านมา อยู่ในช่วงระดับราคา 50,000-100,000 บาทต่อตารางเมตร โดยโครงการคอนโดมิเนียมส่วนใหญ่ที่เปิดหลายโครงการเป็นโครงการขนาดใหญ่ที่มียูนิตขายมากกว่า 1,000 ยูนิตที่ตั้งอยู่ในพื้นที่รอบนอกตามแนวเส้นทางรถไฟฟ้าที่อยู่ระหว่างการก่อสร้าง โดยเฉพาะแนวเส้นทางรถไฟฟ้าสายสีส้มช่วงพระราม 9 รามคำแหง และมีเพียง 1 โครงการเท่านั้นที่ตั้งอยู่ในพื้นที่เมืองชั้นใน (สาทร, สีลม, สุขุมวิทตอนต้น) ส่งผลให้ราคาขายของคอนโดมิเนียมที่เปิดขายใหม่ในช่วงไตรมาสที่ 3 ปี พ.ศ. 2562 ลดลงจากในช่วงไตรมาสก่อนหน้า

อรรถ ฤกษ์งามไพโรจน์



คอนโดมิเนียมที่เปิดขายใหม่ในช่วงระดับราคาเฉลี่ยต่ำกว่า 100,000-200,000 บาท ต่อตารางเมตรมีอัตราขายเฉลี่ยมากที่สุดประมาณ 47% จากหน่วยที่ขายได้ทั้งหมดของคอนโดมิเนียมที่เปิดขายใหม่ในไตรมาสที่ 3 ปี 2562 ที่ผ่านมา รองลงมาคือคอนโดมิเนียมในช่วงระดับราคาเฉลี่ยต่ำกว่า 100,000 บาทต่อตารางเมตรมีอัตราขายเฉลี่ยอยู่ที่ประมาณ 40% สะท้อนให้เห็นว่าตลาดในช่วงระดับกลาง ถึงกลาง-บน ในทำเลที่ในแนวเส้นทางรถไฟฟ้ายังคงเป็นช่วงระดับราคาที่เป็นที่สนใจของกลุ่มลูกค้า ถึงแม้ว่าจะเป็นช่วงระดับราคาของผู้ประกอบการมีการพัฒนาออกมาเป็นจำนวนมากในช่วงที่ผ่านมา

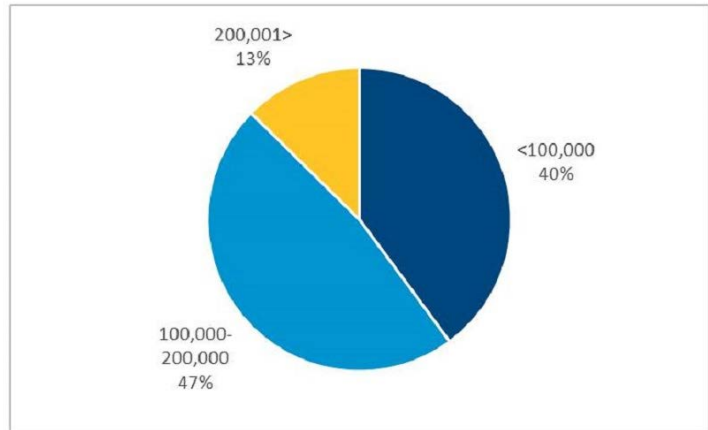
(ที่มา TerraBKK.com - <https://www.terrabkk.com/news/196720>)

ภาวะตลาดคอนโดมิเนียมในจังหวัดภูเก็ต

ภาพรวมการลงทุนพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในพื้นที่จังหวัดภูเก็ตตลอดปี 2562 จะเห็นได้ว่าการลงทุนด้านอสังหาริมทรัพย์ในภูเก็ตมีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง ทั้งในส่วนของการลงทุนด้านที่อยู่อาศัย และการลงทุนพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นโรงแรม และอื่นๆ โดยเฉพาะการลงทุนพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อที่อยู่อาศัยมีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง ถึงแม้ว่าราคาที่ดินในภูเก็ตจะขยับตัวเพิ่มสูงขึ้นตลอดก็ตาม แต่ก็ยังมีการเปิดตัวโครงการที่อยู่อาศัยตลอดทั้งปีที่ผ่านมา และตลอดปี 2562 จากราคาที่ดินที่สูงมาก ทำให้นักลงทุนในท้องถิ่นภูเก็ตที่เคยลงทุนก่อนหน้านี้ลดลงไปบ้างจากที่ไม่สามารถสู้ต้นทุนที่เพิ่มสูงขึ้นได้ แต่ในขณะเดียวกันก็เกิดนักลงทุนท้องถิ่นหน้าใหม่ ๆ ขึ้น โดยเริ่มจับโครงการขนาดเล็ก ขนาดพื้นที่ 2-3 ไร่ สร้างบ้านขาย 10-20 หลัง ขายผ่านระบบออนไลน์ควบคู่กันไป ซึ่งก็สามารถปิดการขายได้อย่างรวดเร็ว ทั้งๆที่ก่อนหน้านี้จะไม่ค่อยเห็นการลงทุนโครงการขนาดเล็กๆ ในภูเก็ต มีแต่โครงการขนาดกลางและขนาดใหญ่เท่านั้น

นอกจากนี้จะเห็นว่าในปัจจุบัน บริษัทใหญ่ๆ จากส่วนกลางหลายๆ ราย ได้ลงมาลงทุนที่ภูเก็ตอย่างต่อเนื่อง ทั้งที่เป็นบริษัทมหาชนรายเก่าที่เข้ามาลงทุนอยู่ก่อนหน้านี้แล้ว ได้มีการเปิดโครงการใหม่ๆ และมีแผนขยายโครงการอย่างชัดเจน รวมไปถึงบริษัทใหญ่รายใหม่ก็เข้ามาเปิดตัวลงทุนบ้านจัดสรรในภูเก็ตเช่นกัน

อัตราขายเฉลี่ยคอนโดมิเนียมเปิดใหม่จำแนกตามระดับราคา



ที่มา: ฝ่ายวิจัย คอลลิเออร์ส อินเตอร์เนชั่นแนล ประเทศไทย



อรรถ ฤทธิพิทักษ์



เมื่อ 2-3 ปีที่ผ่านมา คอนโดมิเนียมในภูเก็ตอยู่ในภาวะโอเวอร์ซัพพลายจากการลงทุนเปิดโครงการพร้อมๆ กันหลายโครงการ แต่ขณะนี้โครงการที่เหลือขายมาจากเมื่อ 2-3 ปี ก่อนหน้านี้ ได้มีการทยอยขายออกไปเกือบจะหมดแล้ว ทำให้การลงทุนวางแผนที่จะเปิดโครงการคอนโดฯ ใหม่ อยู่ในขณะนี้ ซึ่งความต้องการคอนโดมิเนียมในภูเก็ตยังมีอยู่อย่างต่อเนื่อง

การลงทุนในภูเก็ตตลอดปี 2562 นี้ จะมีมูลค่าการลงทุนไม่น่าจะต่ำกว่า 20,000 ล้านบาท เฉพาะในส่วนของการที่อยู่อาศัย ทั้งที่เป็นแนวราบที่เป็นบ้านจัดสรรและคอนโดมิเนียม มูลค่าไม่ต่ำกว่า 12,000 ล้านบาท และมีการเติบโตไม่ต่ำกว่าปีละ 5-10% ทั้งนี้เพราะนักลงทุนมั่นใจในศักยภาพของจังหวัดภูเก็ต ที่เป็นเมืองท่องเที่ยวระดับโลก ที่มีนักท่องเที่ยวจากทั่วโลกเดินทางเข้ามาเป็นจำนวนมาก ส่งผลให้มีคนนอกพื้นที่เข้ามาทำงาน ทำธุรกิจในภูเก็ตเกิดขึ้นตลอด ทำให้ความต้องการที่อยู่อาศัยในภูเก็ตเติบโตควบคู่กันไปกับการท่องเที่ยว โดยเฉพาะโครงการที่ระดับราคาไม่เกิน 3 ล้านบาท ยังเป็นที่ต้องการของตลาดอีกมาก โครงการहरुตามแนวฝั่งตะวันตกของเกาะเพื่อขายชาวต่างชาติซื้อเพื่ออยู่อาศัยและเพื่อการลงทุนก็ยังคงเกิดขึ้นอย่างต่อเนื่อง

(ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์, หนังสือพิมพ์ผู้จัดการรายวัน 360 องศา)

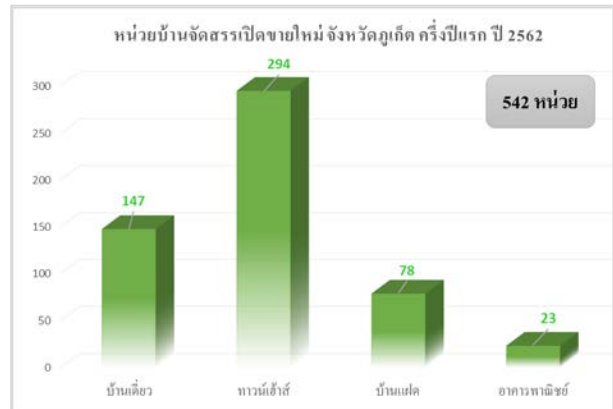
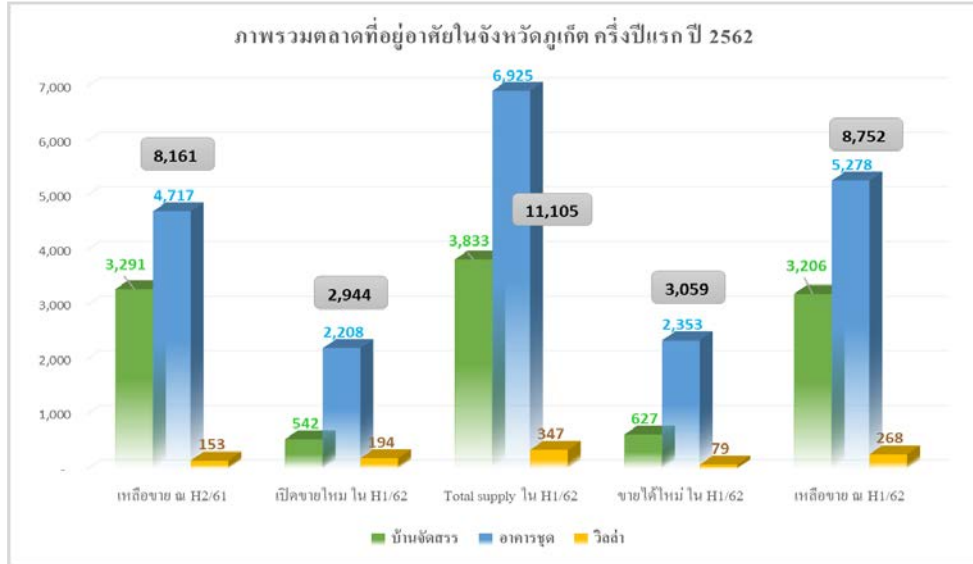
การแข่งขันด้านธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์และภาพรวมตลาดที่อยู่อาศัยในจังหวัดภูเก็ต

ภูเก็ต ไข่มุกอันดามัน เกาะที่ใหญ่ที่สุดในประเทศไทย แวดล้อมด้วยเกาะเล็กเกาะน้อย 32 เกาะ บนมหาสมุทรอินเดีย เคยเป็นแหล่งอุดมสมบูรณ์หินแร่ ดินบุก แต่วันนี้กลับกลายเป็นศูนย์กลางการท่องเที่ยวทางทะเลติดอันดับระดับโลก หาดทรายขาวสวย ทะเลน้ำใสและศิลปวัฒนธรรมที่ไม่เหมือนใคร บนพื้นที่จำกัด 543 ตารางกิโลเมตร หากพูดถึงเมืองที่น่าลงทุนด้านอสังหาริมทรัพย์ นอกจากกรุงเทพฯ และเขตปริมณฑลแล้ว “ภูเก็ต” เป็นเมืองท่องเที่ยวที่น่าสนใจอีกจังหวัดหนึ่ง เมื่อดูจากปัจจัยการเติบโตในด้านต่างๆ จะเห็นได้ว่าภูเก็ตเป็นเมืองที่มีศักยภาพอย่างมาก ทั้งในแง่ของการท่องเที่ยว และการลงทุน ซึ่งส่วนใหญ่อยู่ในโซนติดทะเลที่สามารถดึงดูดลูกค้าที่มีกำลังซื้อได้ โดยตลาดคอนโดมิเนียมในภาพรวมของภูเก็ตนั้นเจาะกลุ่มเป้าหมายสำหรับเป็นบ้านหลังที่ 2 หรือ ซื้อเพื่อปล่อยเช่าให้นักท่องเที่ยว และอีกกลุ่มเป้าหมายหนึ่งที่สำคัญคือ สำหรับกลุ่มคนที่ทำงานอยู่ในพื้นที่ จ.ภูเก็ต ซึ่งมีอยู่หลากหลาย นอกจากนี้ยังพบว่าภูเก็ตเองเป็นแหล่งสถาบันการศึกษานานาชาติมากมาย จึงทำให้จังหวัดภูเก็ตยังคงมีความต้องการที่อยู่อาศัยเพิ่มขึ้นตลอดเวลา ซึ่งความต้องการนี้สวนทางกับพื้นที่ของภูมิภาคของภูเก็ตที่มีลักษณะเป็นเกาะ ทำให้ที่ดินเริ่มมีจำกัด ดังนั้น โครงการคอนโดมิเนียมจึงกลายเป็นทางเลือกที่น่าสนใจสำหรับประชากรแฝงของภูเก็ตที่เดินทางไปทำงานหรือไปศึกษาต่อ

ข้อมูลจากกระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา สถิติด้านการท่องเที่ยวปี 2562 สรุปสถานการณ์การพักรม จำนวนผู้มาเยือนและรายได้จากผู้มาเยือน ตั้งแต่เดือนมกราคม-สิงหาคม 2562 จากจำนวนนักท่องเที่ยวที่เดินทางเข้ามาในจังหวัดภูเก็ตจำนวน 9.65 ล้านคน และสร้างรายได้จากการท่องเที่ยวกว่า 313.19 ล้านบาท จำแนกเป็นนักท่องเที่ยวต่างชาติ 7.06 ล้านคน และจากการเปิดตัวของเมกะโปรเจกขนาดใหญ่จากบริษัท เซ็นทรัลพัฒนา จำกัด (มหาชน) ที่เปิดตัวโครงการ เซ็นทรัล เฟสติวัลภูเก็ต เฟส 3 ในช่วงปลายปี 2561 ที่ผ่านมา บนเนื้อที่ 136 ไร่และยังมีอีก 1 โปรเจกที่อยู่ระหว่างการพัฒนาในเกาะภูเก็ตเป็นศูนย์การค้ารูปแบบใหม่ภายใต้ชื่อว่า ปอร์โต เดอ ภูเก็ต (Porto de Phuket) บนพื้นที่รวม 50 ไร่ เพื่อเป็นศูนย์การค้ารูปแบบใหม่แห่งหลักและแห่งเดียวที่ผสมผสานดีไซน์ไลฟ์สไตล์รีเทลและพื้นที่ธรรมชาติอย่างลงตัวในรูปแบบโอเพ่นแอร์ ทำเลของโครงการตั้งอยู่ในตำบลเชิงทะเลอยู่ใกล้ ลาгуน่า ภูเก็ต แหล่งที่พักอาศัยระดับไฮเอนด์อันดับ 1 ของจังหวัดภูเก็ต นอกจากนี้ยังมีแผนพัฒนาโครงการ บลู เวิลด์ ซึ่งเป็นห้างสรรพสินค้าขนาดใหญ่ของ บริษัท เดอะ มอลล์ กรุ๊ป มีขนาดเนื้อที่รวมประมาณ 150 ไร่ นอกจากนี้ยังมีการพัฒนา โครงการขยายสนามบินนานาชาติภูเก็ตเฟส 3 ของบริษัทฯ ท่าอากาศยานไทย จำกัด (มหาชน) เพื่อขยายการรองรับผู้โดยสารสูงสุด 25 ล้านคน/ปี ผลจากการลงทุนในโครงการต่างๆ ข้างต้น ส่งผลให้โครงการ



คอนโดมิเนียมบริเวณโดยรอบได้รับความสนใจจากผู้ประกอบการที่เตรียมจะพัฒนาโครงการใหม่บริเวณรอบๆ และจากกลุ่มลูกค้าทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติเป็นจำนวนมาก และจากการเติบโตของการท่องเที่ยวและแผนการพัฒนาโครงการพื้นที่อีกหลายโครงการจากภาครัฐในภูเก็ตที่ขยายตัวอย่างต่อเนื่อง 1-2 ปีที่ผ่านมา

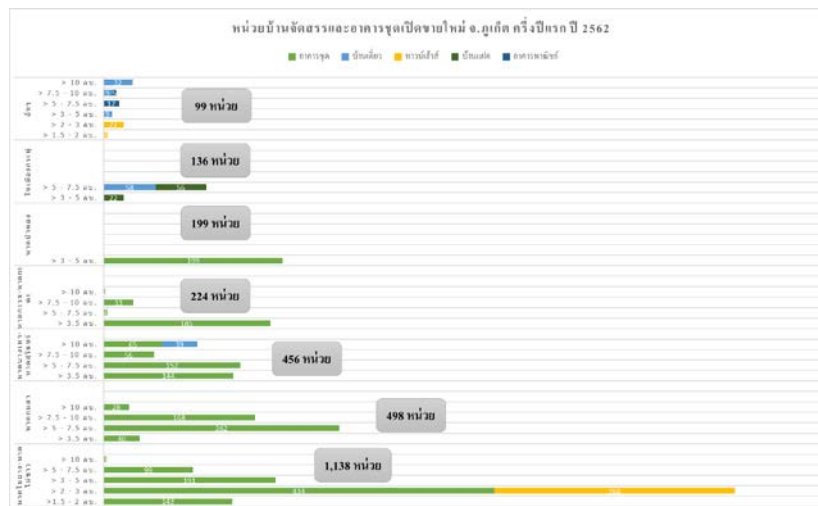


ที่มา: ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์และ www.prop2morrow.com

จากข้อมูลของศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์พบว่า ภาพรวมตลาดที่อยู่อาศัยในจังหวัดภูเก็ต ครั้งปีแรก มียอดเปิดขายใหม่คือ บ้านจัดสรร 627 หน่วย อาคารชุด 2,353 หน่วยและวิลล่า 79 หน่วย และมียอดเหลือขาย บ้านจัดสรร 3,206 หน่วย อาคารชุด 5,278 หน่วยและวิลล่า 268 หน่วย โดยแยกลักษณะของโครงการ คือ หน่วยอาคารชุดเปิดขายใหม่ 2,208 หน่วย แบ่งเป็นห้องสตูดิโอ 1,122 หน่วย, 1 ห้องนอน 937 หน่วย, 2 ห้องนอน 140 หน่วยและ 3 ห้องนอนขึ้นไป 9 หน่วย และหน่วยบ้านจัดสรรเปิดขายใหม่ 542 หน่วย แบ่งเป็น บ้านเดี่ยว 147 หน่วย, ทาวน์เฮ้าส์ 294 หน่วย, บ้านแฝด 78 หน่วยและอาคารพาณิชย์ 23 หน่วย เมื่อเราแยกการเปิดขายใหม่ตามพื้นที่จะพบว่า หากในบางพื้นที่และหากไม่ขายมีหน่วยเปิดขายใหม่ 1,138 หน่วย ราคาประมาณ 2-3 ล้านบาท, หากมกลา 498 หน่วย ราคาประมาณ 5-7.5 ล้านบาท, หากบางเทาและหาดสุรินทร์ 456 หน่วย ราคาประมาณ 5-7 ล้านบาท, หากกะรนและหาดกะตะ 244 หน่วย ราคาประมาณ 3-5 ล้านบาท, หากป่าตอง 199 หน่วย ราคา 3-5 ล้านบาท, ในเมืองกระบี่ 136 หน่วย ราคาประมาณ 5-7.5 ล้านบาท และ อื่นๆ 99 หน่วย ราคาประมาณ 10 ล้านบาท

ที่มา: ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์และ www.prop2morrow.com

อึ้ง ฤกษ์พร็อพเพอร์ตี้



โครงการคอนโดมิเนียมในจังหวัดภูเก็ตที่ขายดีที่สุดอยู่ในช่วงระดับราคา 3-5 ล้านบาท รองลงมาคือในช่วงราคา 5-7.5 ล้านบาทและ 2-3 ล้านบาท ซึ่งส่วนใหญ่โครงการคอนโดมิเนียมมีที่ราคาอยู่ในช่วงระดับ 1.5-2 ล้านบาท จะเป็นคอนโดมิเนียมใจกลางเมืองที่เปิดขายมาในช่วงเวลา 4-5 ปีที่ผ่านมาและยังเหลือขายอยู่ในตลาด และจากข้อมูลยังพบว่าโครงการคอนโดมิเนียมในจังหวัดภูเก็ตที่อยู่ในช่วงระดับราคา 5-7.5 ล้านบาทและเกิน 10 ล้านบาท เป็นอีกช่วงราคาที่ค่อนข้างขายดี โดยโครงการที่เปิดขายในช่วง 2 ปีที่ผ่านมาได้รับความนิยมจากกลุ่มลูกค้าทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติเป็นอย่างมาก ซึ่งราคาขายต่อตารางเมตรจะอยู่ราคาในช่วง 80,000-130,000 บาทต่อตารางเมตร เป็นช่วงที่ได้รับความนิยมเป็นอย่างมากในช่วง 2 ปีที่ผ่านมาของโครงการคอนโดมิเนียมภูเก็ต



โดยทำเลที่ขายดีส่วนใหญ่จะอยู่ในหาดบางเทา หาดสุรินทร์ หาดในยาง หาดไม้ขาว หาดกมลา ซึ่งถือว่าเป็นทำเลที่โดดเด่นเป็นอย่างมากของตลาดคอนโดมิเนียมในจังหวัดภูเก็ต โดยทำดังกล่าวเน้นการขายแบบการรันต์ค่าเช่าโดยมีทั้ง 5% 3 ปี และ 7% 3 ปี แตกต่างกันไป ซึ่งส่วนใหญ่ทุกโครงการ มียอดขายในส่วนของต่างชาติ 49% ค่อนข้างจะเต็มทุกโครงการ แต่หากมีลูกค้าชาวต่างชาติสนใจเพิ่มเติมก็จะขายแบบเช่าระยะยาวแบบ 30+30+30 ปี เพื่อเป็นการเปิดโอกาสการขายที่เพิ่มขึ้นสำหรับกลุ่มลูกค้าชาวต่างชาติ ซึ่งในช่วงครึ่งปีแรกที่ผ่านมามีลูกค้าจากจีนและฝรั่งเศสเป็นจำนวนมากที่สนใจซื้อคอนโดมิเนียมในจังหวัดภูเก็ตแบบยกตึก โดยเฉพาะในคอนโดมิเนียมในใกล้ชายหาดในท่าเล ราไวย์ ในหาน บางเทา และกมลา

(ที่มา: ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์และ www.prop2morrow.com)



โครงการของผู้ประกอบการรายอื่นที่ขยายบริเวณใกล้เคียงกับพื้นที่โครงการต่างๆ ของบริษัท

| พื้นที่ | ชื่อโครงการ | ชื่อผู้พัฒนาโครงการ | จำนวนหน่วย | ราคาขาย |
|-------------------|--------------------------------|--|------------|-------------------------------|
| บริเวณหาดราไวย์ | At The Tree Condominium | Baan Thai Rom Klaow Co., Ltd. | 69 | เริ่มต้น 3.4 ถึง 20 ล้านบาท |
| | Saturday Residence | The Attitude Club Co.,Ltd. | 119 | เริ่มต้น 5.8 ถึง 13 ล้านบาท |
| | Babilon Sky Graden | Billfishing Phuket Co., Ltd. | 44 | เริ่มต้น 4.9 ถึง 6.6 ล้านบาท |
| | Calypso Garden Residences | EVG group | 86 | เริ่มต้น 4.1 ถึง 9.5 ล้านบาท |
| | Utopia Dream Condo | Utopia Development Co.,Ltd. | 570 | เริ่มต้น 2.7 ถึง 5.1 ล้านบาท |
| | Rawai Beach Condominium | Naihan Beach Condominium Co.,Ltd. | 79 | เริ่มต้น 2 ถึง 7 ล้านบาท |
| | VIP GALAXY | Authaikhram Co.,Ltd. | 116 | เริ่มต้น 14 ถึง 25 ล้านบาท |
| บริเวณหาดในยาง | Beachfront Bliss | Ten trillion Co.,Ltd. | 93 | เริ่มต้น 5.1 ถึง 6.8 ล้านบาท |
| บริเวณหาดสุรินทร์ | Aristotle Condo Surin | The Aristo Group | 168 | เริ่มต้น 3.6 ถึง 4.8 ล้านบาท |
| | The Panora Phuket | Silvan Property Co.,Ltd. | 486 | เริ่มต้น 4.2 ถึง 20.4 ล้านบาท |
| บริเวณหาดในหาน | COCO SEA | CON – F Group Co.,Ltd. | 376 | เริ่มต้น 5.3 ถึง 10 ล้านบาท |
| บริเวณหาดกะรน | The View Phuket | The View Co.,Ltd. | 54 | เริ่มต้น 36 ถึง 42 ล้านบาท |
| | Aristo Karon Condo | The Aristo Group | 301 | เริ่มต้น 4.4 ถึง 9.8 ล้านบาท |
| | The Proud Residence | Proud Real Estate Public Company Limited | 191 | เริ่มต้น 4.1 ถึง 5.1 ล้านบาท |
| บริเวณหาดกมลา | Naka Bay Sea View Condominium | Pisona Group Co.,Ltd. | 76 | เริ่มต้น 5.4 ถึง 5.7 ล้านบาท |
| | Kamala Bay Ocean View Cottages | Phuket Holiday Services Co., Ltd. | 300 | เริ่มต้น 5.9 ถึง 9.9 ล้านบาท |
| | THE MARIN PHUKET | บริษัท ภูเก็ต สมายล์ (ประเทศไทย) จำกัด | 265 | เริ่มต้น 4.9 ถึง 11.4 ล้านบาท |
| บริเวณหาดไม้ขาว | Baan Mai Khao | Sansiri Public Company Limited | 206 | เริ่มต้น 8.99 ล้านบาท |
| | 777 Beach Condotel | บริษัท ไม้ขาว บีช คอนโดเทล จำกัด | 777 | เริ่มต้น 3.9 ถึง 5.7 ล้านบาท |
| บริเวณหาดบางเทา | Seventh Sky Condominium | Seventh Sky | 171 | เริ่มต้น 3.2 ถึง 12.5 ล้านบาท |
| | Ocean Stone Laguna | Millstone Developments | 87 | เริ่มต้น 6.5 ถึง 10.8 ล้านบาท |

ที่มา www.baania.com, www.baanthai.co.th, website ของแต่ละบริษัท, <http://eia.onep.go.th>

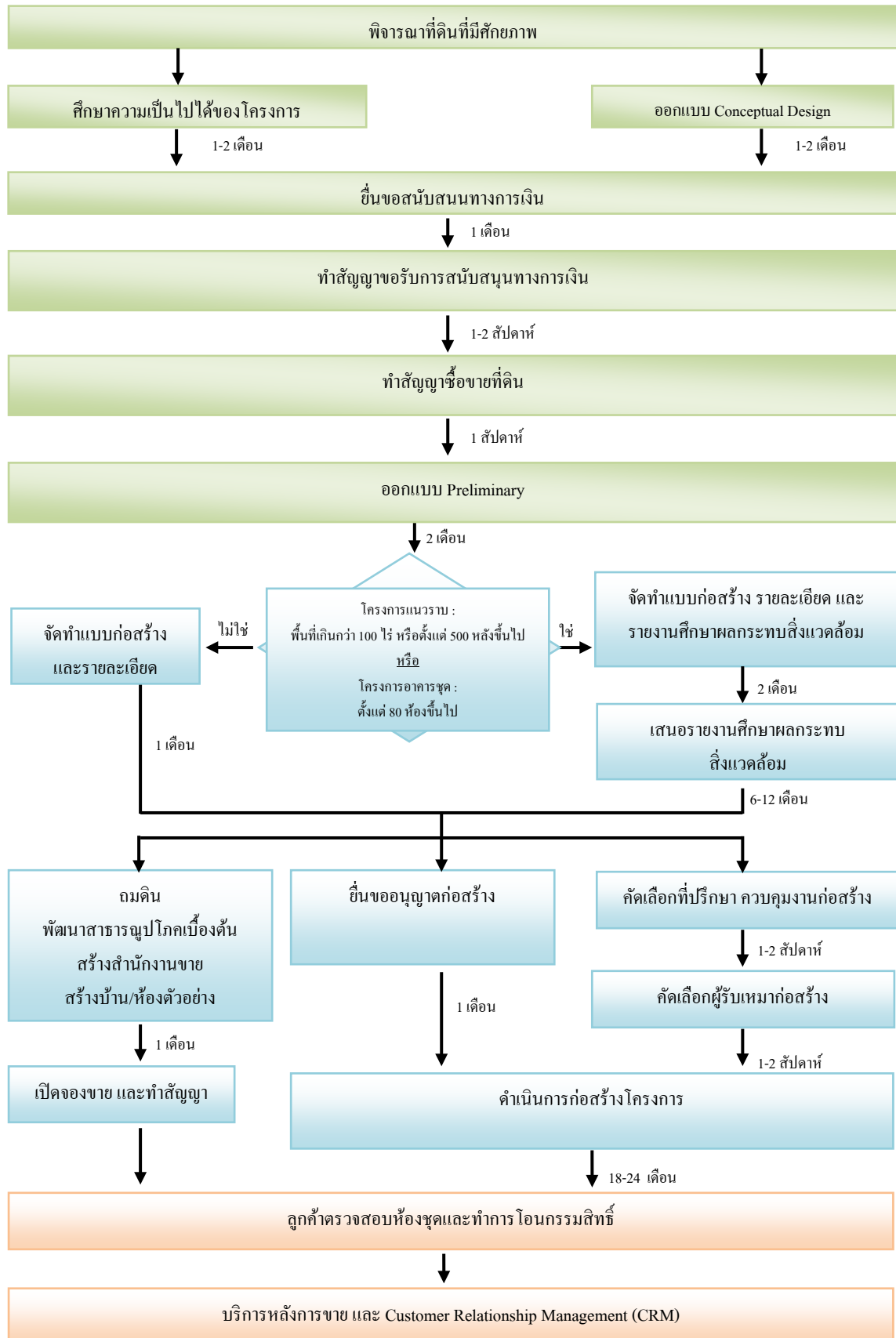


ថ្ងៃ ទី១២ ខែកញ្ញា ឆ្នាំ២០២២



5. กระบวนการในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์

สำหรับกระบวนการในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทจะใช้ระยะเวลาเฉลี่ยประมาณ 24-36 เดือน โดยมีขั้นตอนโดยสังเขป ดังนี้





5.1 การจัดหาที่ดิน

บริษัทฯ มีช่องทางการจัดหาที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการหลายแหล่ง ซึ่งได้แก่ การจัดหาที่ดินจากนายหน้าค้าที่ดิน การสืบหาที่ดินโดยผู้บริหารของบริษัทฯ ซึ่งเป็นกลุ่มผู้ที่มีประสบการณ์ในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ และมีสายสัมพันธ์อันดีกับผู้คนในแวดวงธุรกิจที่หลากหลาย ตลอดจนการจัดหาที่ดินผ่านการประมูลทรัพย์สินจากสถาบันการเงิน หรือการประมูลทรัพย์สินจากกรมบังคับคดี เป็นต้น โดยเมื่อบริษัทฯ ได้รับข้อมูลดังกล่าว ฝ่ายปฏิบัติการของบริษัทฯ จะทำการขอเอกสารจากผู้เสนอขายเพื่อทำการสำรวจเบื้องต้น อาทิเช่น สำเนาโฉนดที่ดิน ราคาที่นำเสนอเบื้องต้น จากนั้น บริษัทฯ จึงจะทำการพิจารณาศักยภาพของทำเลที่ตั้งและวิเคราะห์ประสิทธิภาพและความเหมาะสมของขนาดและรูปร่างของที่ดินว่าสามารถพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ได้ เช่น โกดังขายขาด แหล่งท่องเที่ยว ศูนย์การค้า โรงเรียน โรงพยาบาล เป็นต้น จากนั้นบริษัทจึงจะดำเนินการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการทั้งทางด้านการตลาด การเงิน การก่อสร้าง หรือข้อกำหนดที่เกี่ยวข้อง และเมื่อผลการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการแสดงให้เห็นว่ามีศักยภาพในการพัฒนาโครงการ และสามารถสร้างผลตอบแทนในอัตราที่เหมาะสมได้ บริษัทฯ จึงจะกำหนดราคาซื้อและทำการเจรจาเพื่อซื้อที่ดินจากเจ้าของกรรมสิทธิ์นั้น

5.2 การจัดหาวัสดุก่อสร้างและสินค้าจำเป็นสำหรับการพัฒนาโครงการ

บริษัทฯ มีหน่วยงานภายในเพื่อทำหน้าที่ก่อสร้างและควบคุมงานก่อสร้างด้วยตนเอง ผ่านการบริหารงานจากสายงานพัฒนาผลิตภัณฑ์ ทั้งนี้ ในการจัดหาวัสดุก่อสร้างเพื่อใช้ในการก่อสร้างโครงการ สายงานพัฒนาผลิตภัณฑ์จะทำหน้าที่ในการกำหนดคุณภาพและมาตรฐานของวัสดุก่อสร้างที่ใช้ในโครงการและทำการประเมินและคำนวณค่าวัสดุก่อสร้างที่จะต้องใช้งบประมาณเบื้องต้นแล้วจึงส่งให้บริษัทที่ปรึกษาภายนอกซึ่งมีความเชี่ยวชาญเฉพาะทางทำการประเมินและคำนวณค่าวัสดุก่อสร้างอีกครั้ง โดยราคาในการสั่งซื้อวัสดุก่อสร้างจะอ้างอิงจากงบประมาณการก่อสร้าง และเมื่อโครงการเริ่มก่อสร้างจึงจะทำการสั่งซื้อตามความต้องการใช้ในแต่ละวัน ผ่านฝ่ายจัดซื้อโดยเจ้าหน้าที่ฝ่ายจัดซื้อจะดำเนินการจัดซื้อตามขั้นตอนภายใต้งบประมาณที่กำหนด ซึ่งจะมีการตรวจสอบราคา คำนวณราคา จัดทำรายงานสรุปการคัดเลือก และแนบใบเสนอราคาจากผู้ขายหรือผู้ให้บริการ พร้อมทั้งนำเสนอให้ฝ่ายงานที่ร้องขอเพื่อทำการคัดเลือกและอนุมัติตามลำดับขั้น หากในกรณีที่ราคาวัสดุก่อสร้างหลักมีการเปลี่ยนแปลง บริษัทฯ จะทำการเจรจากับผู้ขายให้มีการปรับเปลี่ยนราคาให้เป็นไปตามราคาตลาดแต่หากในกรณีที่บริษัทวิเคราะห์แล้วว่าราคาวัสดุก่อสร้างอาจมีโอกาสดังกล่าวที่ปรับตัวเพิ่มสูงขึ้น บริษัทฯ จะมอบหมายให้ฝ่ายจัดซื้อทำการเจรจากับผู้ขายเพื่อวางแผนการสั่งซื้อให้เหมาะสมกับระยะเวลาการก่อสร้างล่วงหน้าเพื่อลดผลกระทบจากความผันผวนของราคาวัสดุก่อสร้างดังกล่าว

5.3 การออกแบบโครงการ การก่อสร้างและการจัดหาผู้รับเหมาและการสรรหาแรงงาน

บริษัทฯ มีหน่วยงานภายในเพื่อทำหน้าที่ออกแบบอาคารและสิ่งก่อสร้าง ตลอดจนก่อสร้างและควบคุมงานก่อสร้างด้วยตนเอง โดยเมื่อเริ่มต้นพัฒนาโครงการ ฝ่ายจัดการ , ฝ่ายสถาปัตยกรรมและตัวแทนขาย (Agent) จะประชุมร่วมกันเพื่อออกแบบ กำหนดลักษณะและรูปแบบ โครงการให้ตรงกับความต้องการลูกค้าเป้าหมายในแต่ละโครงการ โดยฝ่ายสถาปัตยกรรมจะทำหน้าที่ในการออกแบบอาคารและสิ่งก่อสร้าง ออกแบบภูมิสถาปัตยกรรม ออกแบบภายในเบื้องต้นก่อนประสานงานให้บริษัทรับออกแบบภายนอกซึ่งมีความเชี่ยวชาญเฉพาะทางออกแบบและกำหนดรูปแบบโครงการที่ชัดเจนอีกครั้ง หลังจากนั้นฝ่ายพัฒนาผลิตภัณฑ์จะทำหน้าที่ในการก่อสร้างและควบคุมงานก่อสร้างตามแบบที่กำหนด โดยบริษัทฯ

53 ๑๐๐๐๐๐๐๐



มอบหมายให้วิศวกรทำหน้าที่ในการควบคุมงานก่อสร้างให้ตรงตามคุณภาพและกรอบระยะเวลาตามแผนงานที่กำหนด ในขณะที่การจัดหาแรงงานในการก่อสร้างโครงการ บริษัทฯ จะใช้วิธีการว่าจ้างผู้รับเหมาจัดหาแรงงานภายนอก (Outsource)

โดยแรงงานที่บริษัทฯ ว่าจ้าง Outsource มีทั้งแรงงานก่อสร้างซึ่งทำหน้าที่ก่อสร้างอาคารและงานสาธารณูปโภค

แรงงาน

สถาบันกรรมซึ่งเป็นแรงงานฝีมือประเภทงานตกแต่งอาคาร งานวางระบบไฟฟ้า ประปาและสุขาภิบาล อาทิเช่น การเดินสายไฟ การวางท่อประปา เป็นต้น ซึ่งการว่าจ้างแรงงาน Outsource เป็นการบริหารด้านต้นทุนแรงงานเนื่องจากช่วยประหยัดค่าใช้จ่ายมากกว่าเมื่อเทียบกับการจัดตั้งแผนกขึ้นมาใหม่อย่างเต็มรูปแบบ ที่จะต้องเสียทั้งค่าจ้างพนักงาน รวมถึงต้องมีส่วนติดการต่างๆ บริษัทฯ จึงใช้นโยบายการว่าจ้างผู้รับเหมาจัดหาแรงงานภายนอกเพื่อลดปัญหาดังกล่าวได้ บริษัทฯ กำหนดนโยบายให้ในการพิจารณาว่าจ้างผู้รับเหมาในแต่ละครั้งจำเป็นที่จะต้องผ่านการพิจารณาจากคณะกรรมการพิจารณาผู้รับเหมา ซึ่งจะทำการพิจารณา คัดเลือกจากหลักเกณฑ์ต่างๆ ได้แก่ ประสบการณ์ ชื่อเสียง และผลงานในอดีตที่ผ่านมา โดยเฉพาะผลงานที่มีลักษณะใกล้เคียงกับโครงการของบริษัทฯ ความเรียบร้อยของงานก่อสร้าง ความตรงต่อเวลาในการส่งมอบงาน รวมทั้งยังพิจารณาถึงความพร้อมในการทำงานและสถานะการเงินของบริษัทผู้รับเหมาก่อสร้าง และมีการจัดทำรายชื่อผู้รับเหมา (Supplier List) เพื่อเป็นฐานข้อมูลเพื่อมิให้เป็นการพึ่งพิงผู้รับเหมารายใดรายหนึ่งมากเกินไป

5.4 การบริหารงานนิติบุคคลอาคารชุดและการบริหารห้องพัก

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

ทั้งนี้ ณ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ ยังมีได้ดำเนินการเก็บค่าใช้จ่ายในการบริหารโครงการแต่อย่างใด อย่างไรก็ตาม ภายใต้งานนิติกรรมมีแผนที่จะดำเนินการเก็บค่าบริการนิติบุคคลสำหรับโครงการ The Title หาดราไวย์เฟส 3 ภายหลังจากการจัดประชุมเจ้าของร่วมโครงการในไตรมาสที่ 2 ของปี 2561 เพื่อแต่งตั้งนิติบุคคลอาคารชุดให้ทำหน้าที่บริหารงาน ในขณะที่โครงการ The Title หาดราไวย์ เฟส 1 และ The Title หาดราไวย์ 2 บริษัทฯ มิได้เป็นผู้บริหารนิติบุคคลอาคารชุดในโครงการดังกล่าว นอกจากนี้ สายงานปฏิบัติการและนิติกรรมยังทำหน้าที่ในการติดต่อและประสานงานกับฝ่ายบริการห้องพักและฝ่ายขายและการตลาดเพื่อจัดหาผู้เช่าตามแผนการตลาด อาทิเช่น โครงการการันตีค่าเช่า เป็นต้น

6. ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

บริษัทฯ ปฏิบัติตามกฎหมายระเบียบของหน่วยงานราชการในเรื่องของการก่อสร้างโครงการอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งตามประกาศกระทรวงทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม กำหนดให้โครงการอาคารชุดที่มีจำนวนตั้งแต่ 80 หน่วยขึ้นไป หรือโครงการบ้านจัดสรรที่มีพื้นที่เกินกว่า 100 ไร่ขึ้นไป หรือมีจำนวนตั้งแต่ 500 หลังขึ้นไป ต้องมีการจัดทำรายงานการวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม เพื่อยื่นต่อสำนักงานนโยบายและแผนทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังปฏิบัติตามมาตรการป้องกันมลภาวะที่อาจมีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมทั้งในระหว่างก่อสร้างและหลังก่อสร้าง ไม่ว่าจะเป็นการจัดให้มีผ้าใบคลุมอาคารในระหว่างก่อสร้างเพื่อป้องกันเศษวัสดุก่อสร้างหล่นมาทำอันตรายแก่ผู้สัญจรไปมา และเมื่อก่อสร้างเสร็จแล้ว ในอาคารนั้นๆ จะต้องจัดให้มีระบบบำบัดน้ำเสียส่วนกลาง รวมทั้งจัดให้มีพื้นที่สีเขียวภายในอาคาร เป็นต้น

ทั้งนี้ ในอดีตที่ผ่านมาจนถึงปัจจุบัน บริษัทฯ ไม่เคยได้รับการร้องเรียนในประเด็นเรื่องการประกอบกิจการของบริษัทที่ส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม รวมทั้งไม่มีกรณีพิพาทหรือถูกฟ้องร้องเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อมแต่อย่างใด

อรรถ ฤกษ์งามไพศาล



7. งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทมีจำนวนหน่วยที่จองและ/หรือทำสัญญาซื้อขายแล้วแต่ยังมิได้โอนกรรมสิทธิ์ของโครงการมีจำนวน 93 หน่วย คิดเป็นมูลค่าเท่ากับ 322 ล้านบาท โดยมีละเอียดตามตาราง ดังนี้

| โครงการ | มูลค่าโครงการ (ล้านบาท) | จำนวน (หน่วย) | ความคืบหน้า | จำนวนหน่วยที่ขายแล้วแต่ยัง ไม่ได้ส่งมอบ | | ระยะเวลาที่คาดว่าจะ โอนกรรมสิทธิ์ |
|---------------------------|----------------------------|------------------|--------------------------|--|---------------------|--|
| | | | ในการ ก่อสร้าง (%) | จำนวน (หน่วย) | มูลค่า (ล้านบาท) | |
| The Title หาดราไวย์ เฟส 3 | 1,118 | 240 | 100.00% | 1 | 5 | พร้อมโอนกรรมสิทธิ์ |
| The Title หาดราไวย์ เฟส 5 | 1,091 | 228 | 28.00% | 56 | 212 | คาดว่าจะโอนกรรมสิทธิ์พร้อมโอน ได้ในช่วงไตรมาส 4 ปี 2563 |
| The Title หาดในยาง เฟส 1 | 642 | 252 | 100.00% | 25 | 66 | พร้อมโอนกรรมสิทธิ์ |
| The Title หาดในยาง เฟส 2 | 798 | 220 | 100.00% | 11 | 39 | พร้อมโอนกรรมสิทธิ์ |
| รวม | 3,649 | 940 | - | 93 | 322 | - |

8. การวิจัยและพัฒนา

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

บริษัทฯ ยังให้ความสำคัญกับการสร้างสรรค์สิ่งใหม่ๆ ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการ 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

และ <http://www.rhombho.co.th/th/contact-us> อีกทั้งยังศึกษาถึงผลกระทบต่อกฎหมายและข้อบังคับที่มีการปรับปรุงเปลี่ยนแปลงจากภาครัฐ ตลอดจนการเปลี่ยนแปลงด้านสาธารณสุข โภคและการคมนาคมต่างๆ ที่ส่งผลกระทบต่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ เพื่อที่จะสามารถปรับตัวต่อการเปลี่ยนแปลงต่างๆ ได้อย่างเหมาะสมและรวดเร็ว นอกจากนี้ศึกษาโอกาสทางธุรกิจใหม่ๆ การเพิ่มช่องทางการสร้างรายได้และวิธีการเพิ่มศักยภาพทางธุรกิจ ตลอดจนเครื่องมือป้องกันความเสี่ยงของธุรกิจให้แก่บริษัท อาทิเช่น การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการอาคารชุดในทำเลต่างๆ ทั้งในด้านความต้องการของตลาด การแข่งขัน วิธีการก่อสร้าง ความเป็นไปได้ทางการเงิน เป็นต้น ข้อมูลที่ได้จากการศึกษาทำให้บริษัท สามารถวางแผนกลยุทธ์ทางการตลาดและการดำเนินโครงการต่างๆ ได้อย่างมีประสิทธิภาพ

อรรถ ฤกษ์งาม



ปัจจัยความเสี่ยง

ปัจจัยความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ ที่อาจมีผลกระทบต่อผลการดำเนินงานและฐานะการเงินของบริษัท ตลอดจนผลตอบแทนจากการลงทุนในหุ้นสามัญของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญสามารถสรุปได้ดังนี้

1. ความเสี่ยงจากการพัฒนาโครงการและประกอบธุรกิจในอุตสาหกรรมที่มีการแข่งขันสูง

เนื่องจากแผนธุรกิจของบริษัทฯ ณ ปัจจุบัน ที่มุ่งเน้นพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียมในทำเลที่มีศักยภาพพัฒนาโครงการในจังหวัดภูเก็ตเป็นหลัก ซึ่งเป็นพื้นที่ที่บริษัทฯ ได้ทำการวิจัยศึกษา ตลอดจนเข้าใจพฤติกรรมของผู้บริโภคเป็นอย่างดี จึงทำให้ในอนาคตหากบริษัทขยายการพัฒนาโครงการไปยังตลาดภูมิภาคอื่นซึ่งบริษัทฯ ไม่เคยมีการพัฒนาโครงการหรือมีฐานลูกค้ามาก่อน อาจทำให้บริษัทฯ ต้องเผชิญความเสี่ยงอยู่หลายประการ อาทิเช่น การไม่สามารถรับรู้ตราสินค้าของผู้บริโภค การเลือกทำเลที่ตั้งโครงการไม่ตรงความต้องการผู้บริโภค ข้อบังคับและข้อกำหนดที่มีความแตกต่างกันในแต่ละจังหวัด เป็นต้น อย่างไรก็ตาม ก่อนการลงทุนก่อสร้างในแต่ละโครงการ บริษัทฯ จะทำการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการลงทุนอย่างรอบคอบและระมัดระวัง อาทิเช่น ภาวะเศรษฐกิจโดยรวม สภาพการแข่งขันในทำเลที่บริษัทฯ พัฒนาโครงการ ภาวะอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์ เป็นต้น

บริษัทฯ เชื่อว่า ผลลัพธ์ที่มีคุณภาพและสามารถตอบสนองได้ตรงความต้องการของผู้บริโภคเป็นปัจจัยหลักที่สำคัญในการแข่งขันในอุตสาหกรรมเช่นเดียวกัน บริษัทฯ จึงให้ความสำคัญกับการพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมที่สามารถตอบสนองความต้องการของผู้อาศัยได้อย่างครบถ้วน ด้วยการพัฒนาแนวคิดและรูปแบบที่มีเอกลักษณ์ในแต่ละโครงการ รวมถึงการเลือกทำเลที่ตั้งโครงการที่อยู่ในทำเลชุมชนที่มีศักยภาพและมีการคมนาคมสะดวก ประกอบกับการออกแบบซึ่งเน้นการใช้งานของพื้นที่ที่จำกัดได้อย่างคุ้มค่า ใช้อุปกรณ์ตกแต่ง เฟอร์นิเจอร์และสุขภัณฑ์ที่มีคุณภาพ และมีราคาที่เหมาะสม รวมถึงกำหนด กลยุทธ์ด้านการตลาด การส่งเสริมการขายต่างๆ และการวางแผนการปฏิบัติงานในด้านต่างๆ เพื่อรักษาไว้ซึ่งความได้เปรียบเชิงการแข่งขัน เพื่อบริหารยอดขายให้เป็นไปตามเป้าหมายและบริษัทฯ ยังคงพัฒนาการให้บริการทั้งก่อนและหลังการขายอย่างต่อเนื่อง จึงทำให้โครงการคอนโดมิเนียมที่บริษัทฯ เป็นผู้พัฒนาเป็นที่ยอมรับในกลุ่มลูกค้าทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติ เทียบกับคู่แข่งรายอื่นๆ ได้

2. ความเสี่ยงจากการที่ผลประกอบการขึ้นอยู่กับความสำเร็จของโครงการที่กำลังพัฒนาอยู่

หลักการรับรู้รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทฯ คือ เมื่อมีการก่อสร้าง โครงการแล้วเสร็จสามารถโอนกรรมสิทธิ์ห้องชุดให้แก่ผู้ซื้อ ดังนั้น หากการก่อสร้างโครงการล่าช้า บริษัทฯ จะไม่สามารถโอนกรรมสิทธิ์ให้แก่ลูกค้าและรับรู้รายได้จากการขาย ซึ่งเป็นรายได้หลักของบริษัทฯ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีนโยบายการรับชำระเงินดาวน์ในสัดส่วนที่สูงคือ ลูกค้าชาวไทย เงินจอง 100,000 บาท เงินทำสัญญา 100,000-200,000 บาท เงินดาวน์ร้อยละ 15-20 ของมูลค่าขาย และลูกค้าชาวต่างชาติ เงินจอง 100,000 บาท เงินทำสัญญา ร้อยละ 25 ของมูลค่าขายและเงินดาวน์ ร้อยละ 50 ของมูลค่าขาย ส่งผลให้ลูกค้าส่วนใหญ่ที่ได้มีการจองซื้อและผ่อนชำระแล้วจะไม่ทิ้งเงินดาวน์และจะรอจนสามารถโอนกรรมสิทธิ์ได้ จึงส่งผลให้บริษัทฯ สามารถรับรู้รายได้ดังกล่าวได้ค่อนข้างแน่นอน โดยในระหว่างที่ยังไม่ได้มีการโอนกรรมสิทธิ์ บริษัทฯ จะได้รับเงินชำระล่วงหน้าหรือเงินดาวน์จากลูกค้าที่จองซื้ออย่างต่อเนื่อง ถึงแม้ว่าจะยังไม่สามารถรับรู้เป็นรายได้ แต่บริษัทฯ จะมีเงินทุนหมุนเวียน มีสภาพคล่องในการดำเนินธุรกิจโดยไม่ติดขัด ทั้งนี้บริษัทฯ ยังมีการควบคุมและเพิ่มความเข้มงวดในส่วนการ

อรรถ ฤกษ์โพธิ์



ก่อสร้างให้เป็นไปตามแผนที่กำหนดไว้มากยิ่งขึ้น ณ ปัจจุบันยังมีโครงการที่อยู่ระหว่างการก่อสร้างอีก 1 โครงการ คือ THE TITLE V (Rawai-Phuket)

3. ความเสี่ยงจากการที่ผลประกอบการในอนาคตไม่ตรงตามเป้าหมายเนื่องจากลูกค้าไม่โอนตามวันที่กำหนดไว้ในสัญญา

บริษัทฯ ได้ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว จึงได้กำหนดนโยบายให้ลูกค้าจะต้องทำการชำระค่าสัญญาและเงินดาวน์ให้แก่บริษัทฯ ก่อนการโอนกรรมสิทธิ์ โดยทั่วไปเมื่อลูกค้าเข้าทำสัญญาจะซื้อจะขายห้องชุดกับบริษัทฯ นั้น ในสัญญาดังกล่าว บริษัทฯ จะมีการกำหนดวันโอนกรรมสิทธิ์ของห้องชุดเมื่อโครงการแล้วเสร็จในระยะเวลาที่แน่นอน ทั้งโครงการที่แล้วเสร็จพร้อมโอนกรรมสิทธิ์และโครงการที่อยู่ระหว่างการพัฒนา โดยสำหรับลูกค้าชาวไทยจะต้องทำการชำระค่าเงินจอง เงินทำสัญญาและเงินดาวน์ให้แก่บริษัทฯ อย่างน้อยคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 10.00-15.00 ของมูลค่าห้องชุดก่อนโอนกรรมสิทธิ์ ในขณะที่ลูกค้าชาวต่างชาติเป็นกลุ่มลูกค้าที่ติดตามการชำระเงินได้ยากกว่าลูกค้าชาวไทยเนื่องจากมีภูมิลำเนาหลัก

อยู่ในต่างประเทศ และจะสะดวกในการโอนกรรมสิทธิ์เมื่อเดินทางเข้ามายังประเทศไทยตามฤดูกาลท่องเที่ยว จะต้องทำการชำระค่าเงินจอง เงินทำสัญญาและเงินดาวน์ให้แก่บริษัทฯ อย่างน้อยคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 50.00-70.00 ของมูลค่าห้องชุดก่อนการโอนกรรมสิทธิ์ตามเงื่อนไขในสัญญา ตามลำดับ ซึ่งจะช่วยให้บริษัทฯ สามารถขายห้องชุดให้แก่ลูกค้าที่ต้องการซื้อเพื่อพักอาศัยจริง (Real demand) มากกว่าลูกค้าที่ต้องการจองซื้อเพื่อเก็งกำไร โดยสำหรับลูกค้าชาวไทยกำหนดให้ลูกค้าจะต้องทำการชำระเงินให้แก่บริษัทฯ เป็นรายเดือนตั้งแต่วันที่ทำสัญญาซื้อขาย จนถึงวันที่ก่อสร้างโครงการแล้วเสร็จใน ขณะที่ลูกค้าชาวต่างชาติจะชำระเงินดาวน์ตามงวดการก่อสร้าง ในขณะที่เงินส่วนที่เหลือจะชำระ ณ วันโอนกรรมสิทธิ์ ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 85.00-90.00 ของมูลค่าห้องชุดสำหรับลูกค้าชาวไทยและประมาณร้อยละ 25.00-50.00 ของมูลค่าห้องชุด ตามลำดับ

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีมาตรการในการติดตามการชำระเงิน โดยมอบหมายให้ฝ่ายปฏิบัติการจัดทำรายงานการติดตามลูกค้าค้างชำระเป็นรายเดือนและกำหนดให้ฝ่ายบัญชีการเงินเป็นผู้รับผิดชอบในการติดตามลูกค้าที่ค้างชำระ โดยมีมาตรการดังนี้

| ระยะเวลาค้างชำระเงินดาวน์ | 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 |

อรรถ ฤกษ์งาม



จำนวนหน่วยที่ลูกค้าจอง/ทำสัญญาซื้อขายแล้วแต่ยังมิได้โอนกรรมสิทธิ์ของโครงการ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562

| โครงการ | จำนวนหน่วยที่ขายแล้วแต่ยังมิได้ส่งมอบ | | | ระยะเวลาที่คาดว่าจะโอนกรรมสิทธิ์ |
|---------------------------|---------------------------------------|---------------------|--|---|
| | จำนวน (หน่วย) | มูลค่า (ล้านบาท) | สัดส่วนต่อมูลค่ารวม ประมาณ (ร้อยละ) | |
| The Title หาดราไวย์ เฟส 3 | 1 | 5 | 2 | พร้อมโอนกรรมสิทธิ์ |
| The Title หาดราไวย์ เฟส 5 | 56 | 212 | 66 | คาดว่าโครงการจะแล้วเสร็จพร้อมโอนได้ในช่วงไตรมาส 4 ปี 2563 |
| The Title หาดในยาง เฟส 1 | 25 | 66 | 20 | พร้อมโอนกรรมสิทธิ์ |
| The Title หาดในยาง เฟส 2 | 11 | 39 | 12 | พร้อมโอนกรรมสิทธิ์ |
| รวม | 93 | 322 | 100 | |

4. ความเสี่ยงจากความต่อเนื่องของรายได้และความเสี่ยงจากการรับรู้รายได้จากธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นคอนโดมิเนียมเป็นหลัก

บริษัทฯ มีรายได้จากการประกอบธุรกิจพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นคอนโดมิเนียมเป็นหลัก โดยนับแต่จัดตั้งบริษัทจนถึง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทฯ ได้มีการพัฒนาโครงการทั้งสิ้นจำนวน 6 โครงการ โดยระหว่างปี 2556-2562 บริษัทฯ มีรายได้พึงพิงจากการประกอบธุรกิจพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นคอนโดมิเนียมเป็นสัดส่วนเกินกว่าร้อยละ 90.00 ของรายได้รวม จึงทำให้บริษัทฯ อาจมีความเสี่ยงหากภาวะตลาดอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียมในพื้นที่ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายของบริษัทฯ เกิดภาวะอึมครึมหรือเข้าสู่ภาวะถดถอย ซึ่งอาจจะกระทบต่อผลประกอบการของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ นอกจากนี้ตามนโยบายการบัญชีของบริษัทฯ บริษัทฯ จะทำการรับรู้รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์ต่อเมื่องานก่อสร้างแล้วเสร็จตามสัญญาและมีการโอนความเสี่ยงและผลตอบแทนที่มีนัยสำคัญของความเป็นเจ้าของสินค้าให้กับผู้ซื้อ (“โอนกรรมสิทธิ์”) อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ยังพัฒนารูปแบบธุรกิจเป็นแบบคอนโดเทล เพื่อลดความเสี่ยงจากการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพียงอย่างเดียวเพื่อให้เกิดรายได้นอกเหนือจากการพักอาศัยในบางช่วงเวลา ซึ่งความต้องการของลูกค้ากลุ่มนี้มีแนวโน้มที่สูงขึ้นมาก ซึ่งการแต่งตั้ง Best Western Inc. จะส่งผลดีต่อบริษัท เพราะนอกจากจะเป็นการสร้างเชื่อมั่นต่อลูกค้า ที่ซื้อห้องในโครงการของเราแล้ว ยังทำให้เกิดรายได้ประจำ (Recurring Income) ในอนาคตอีกด้วย

มูลค่าที่ขายแล้วและรอโอนกรรมสิทธิ์และมูลค่าคงเหลือขาย ของโครงการ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562

| โครงการ | มูลค่าที่ขายแล้วและรอ โอนกรรมสิทธิ์ (ล้านบาท) | มูลค่าคงเหลือขาย (ล้านบาท) | สถานะ |
|---------------------------|--|-------------------------------|---|
| The Title หาดราไวย์ เฟส 1 | - | 29 | พร้อมขายและโอนกรรมสิทธิ์ |
| The Title หาดราไวย์ เฟส 3 | 5 | 9 | พร้อมขายและโอนกรรมสิทธิ์ |
| The Title หาดราไวย์ เฟส 5 | 212 | 879 | คาดว่าโครงการจะแล้วเสร็จพร้อมโอนได้ในช่วงไตรมาส 4 ปี 2563 |
| The Title หาดในยาง เฟส 1 | 66 | 66 | พร้อมขายและโอนกรรมสิทธิ์ |
| The Title หาดในยาง เฟส 2 | 39 | 24 | พร้อมขายและโอนกรรมสิทธิ์ |
| รวม | 322 | 1007 | |



ที่ดิน (ส.ค.1) เป็นต้น จากนั้น บริษัทจึงจะทำการพิจารณาศักยภาพของทำเลที่ตั้งและวิเคราะห์ประสิทธิภาพและความเหมาะสมของขนาดและรูปร่างของที่ดินว่าสามารถพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ได้ เช่น ผู้บริโภคมีความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยในละแวกนั้น มีการพัฒนาสาธารณูปโภคในบริเวณนั้นเพียงพอ มีจุดดึงดูดที่น่าสนใจบริเวณโครงการ อาทิเช่น ชายหาด แหล่งท่องเที่ยว ศูนย์การค้า โรงเรียน โรงพยาบาล เป็นต้น

บริษัทฯ ได้ดำเนินการลดปัจจัยความเสี่ยงดังกล่าว โดยการจัดเตรียมบุคลากรที่มีความรู้และประสบการณ์ในการออกสำรวจตรวจสอบที่ดินทุกแปลงก่อนที่จะเข้าทำสัญญาจะซื้อจะขายที่ดิน รวมถึงการรังวัดขอบเขต หรือหากมีข้อสงสัยในประเด็นเรื่องความกว้างเขตทาง ความเป็นสาธารณะ ประเด็นระเบียบ ข้อห้าม ของทางราชการ ผังเมือง แนวเวนคืนที่ดิน การเชื่อมต่อทางหรือประเด็นอื่นๆ บริษัทมีหน่วยงานที่ทำหน้าที่ประสานงานเพื่อขอคำรับรองจากหน่วยราชการต่างๆ นอกจากนี้ กระบวนการสรรหาและจัดซื้อที่ดิน จะดำเนินการผ่านรูปแบบของกระบวนการ ซึ่งประกอบด้วย ผู้บริหารระดับสูงที่มีความเชี่ยวชาญในด้านที่ดินและการพัฒนาที่ดิน ด้านธุรกิจ ด้านการเงิน ด้านกฎหมายและข้อกำหนดของราชการ ด้านบริหารความเสี่ยง เพื่อให้มั่นใจว่า บริษัทสามารถซื้อที่ดินที่มีคุณภาพและราคาที่ดินที่เหมาะสมเพื่อสามารถสร้างรายได้ตามแผนธุรกิจตามที่บริษัทกำหนดไว้ได้

7. ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงทางกฎระเบียบ และกฎหมายซึ่งอาจมีผลกระทบต่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ของบริษัท

บริษัทได้ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว จึงมอบหมายให้ฝ่ายปฏิบัติการและนิติกรรมดำเนินการศึกษาและติดตามการเปลี่ยนแปลงของข้อกฎหมายต่างๆอย่างเคร่งครัด เพื่อให้บริษัทปฏิบัติตามข้อกำหนดอย่างถูกต้องอย่างสม่ำเสมอและไม่เกิดปัญหาในอนาคต ซึ่งการปฏิบัติตามดังกล่าวจะทำให้บริษัทปรับตัวและแก้ไขการดำเนินงานของบริษัทได้อย่างทันทั่วถึงและไม่มีความจำเป็นที่จะต้องดัดแปลงแบบแผนของโครงการในภายหลังหน้าในกรณีของบริษัท ไม่ได้ติดตามการเปลี่ยนแปลงของกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องซึ่งเป็นต้นเหตุให้เกิดค่าใช้จ่ายที่สูงขึ้นแก่บริษัท

8. ความเสี่ยงจากการที่อัตราค่าไถ่ที่ดินของบริษัทลดลงเนื่องจากต้นทุนที่ดินในการพัฒนาโครงการมีราคาสูงขึ้น

การดำเนินการในระยะแรกของบริษัทฯ ตั้งแต่ปี 2532 จนถึงปี 2550 มีวัตถุประสงค์หลักในการประกอบธุรกิจด้วยการซื้อขายที่ดินเพื่อเก็งกำไรในเขตพื้นที่จังหวัดภูเก็ตเป็นหลัก โดยต่อมาในปี 2551 กลุ่มของนายเด่นดนัย หุตะจุฑะ ได้เล็งเห็นโอกาสว่าที่ดินที่บริษัทครอบครองอยู่นั้นอยู่ในทำเลที่มีศักยภาพจึงได้เจรจาเพื่อขอซื้อหุ้นจากกลุ่มของผู้ถือหุ้นเดิม โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อนำที่ดินที่บริษัทถือครองมาพัฒนาต่อออกเป็นอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย ดังนั้น ในอนาคต หากกรณีที่บริษัทฯ พัฒนาโครงการโดยใช้ที่ดินบริเวณอื่นซึ่งไม่ใช่ที่ดินที่ได้มาในอดีตจึงอาจทำให้บริษัทมีความเสี่ยงจากการที่มีอัตราค่าไถ่ที่ดินที่ลดลงได้

อย่างไรก็ดี ก่อนการพิจารณาลงทุนในโครงการใดๆนั้น บริษัทฯ จะทำการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการอย่างรอบคอบและระมัดระวัง ทั้งทางด้านการตลาด การเงิน การก่อสร้าง หรือข้อกฎหมายที่เกี่ยวข้อง และเมื่อผลการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการแสดงให้เห็นว่ามีศักยภาพในการพัฒนาโครงการ และสามารถสร้างผลตอบแทนในอัตราที่เหมาะสมได้ บริษัทจึงจะกำหนดราคาซื้อและทำการเจรจาเพื่อซื้อที่ดินจากเจ้าของกรรมสิทธิ์นั้นต่อไป

9. ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงตัวแทนขาย

เนื่องจากฐานลูกค้าหลักของบริษัทส่วนหนึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าชาวต่างชาติ ดังนั้น นอกจากทีมงานขายของบริษัทแล้ว บริษัทยังมีช่องทางการขายในรูปแบบอื่นๆ โดยบริษัทดำเนินการว่าจ้างตัวแทนขาย (Agent) ซึ่งเป็นตัวแทนในการจัดหาลูกค้าให้แก่บริษัท โดยมีทั้งตัวแทนที่เป็นนิติบุคคลและบุคคลซึ่งเป็นผู้เชี่ยวชาญและมีฐานลูกค้าซึ่งเป็นกลุ่มชาวต่างชาติ ซึ่งมีหน้าที่

๖๕ สุภาวดีโพธิ์



ทั้งนี้ สาเหตุหลักที่บริษัทใช้ช่องทางการจำหน่ายผ่านตัวแทนขายดังกล่าว เนื่องจากตัวแทนขายดังกล่าวเป็นบริษัทที่มีชื่อเสียงและอยู่ในแวดวงธุรกิจตัวแทนขายมาอย่างยาวนานนาจึงทำให้มีฐานลูกค้าที่กระจายอยู่ทั่วโลก ซึ่งตัวแทนขายดังกล่าวเป็นผู้ที่มีความเชี่ยวชาญและมีประสบการณ์ในการทำการตลาดและมีฐานลูกค้าที่หลากหลายซึ่งจะช่วยขยายฐานลูกค้าให้บริษัทอีกช่องทางหนึ่งเช่นเดียวกัน

จากความผันผวนทางเศรษฐกิจ ภาระหนี้สินภาคครัวเรือนของประเทศอยู่ในระดับสูง ตลอดจนผลจากการเปลี่ยนแปลงนโยบายการปล่อยสินเชื่อของธนาคารแห่งประเทศไทย ส่งผลให้สถาบันการเงินมีความเข้มงวดในการพิจารณาและอนุมัติสินเชื่อสำหรับผู้ประกอบการและสินเชื่อสำหรับผู้บริโภค สำหรับผู้ประกอบการ อาจส่งผลกระทบในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน แต่อย่างไรก็ตาม บริษัทป้องกันความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นด้วยการสร้างความน่าเชื่อถือจากสถาบันการเงิน โดยอ้างอิงผลการดำเนินงานที่แข็งแกร่งและการเติบโตอย่างต่อเนื่องของบริษัทและบริษัทที่มีเงินทุนและวงเงินสินเชื่อที่เพียงพอสำหรับการขยายตัวทางธุรกิจ ตลอดจนมีสถาบันการเงินที่เป็นพันธมิตรที่พร้อมให้การสนับสนุนสินเชื่อสำหรับการพัฒนาโครงการของบริษัทในอนาคต ในส่วนของสินเชื่อสำหรับผู้บริโภคไทย อาจจะได้รับผลกระทบจากความเข้มงวดในการอนุมัติสินเชื่อมากขึ้น ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อรายได้ของบริษัท เนื่องจาก ลูกค้าที่มีความต้องการซื้อห้องชุดจำเป็นต้องอาศัยการขอสินเชื่อจากสถาบันการเงิน ดังนั้น หลักเกณฑ์สำหรับการพิจารณาสินเชื่อของสถาบันการเงิน เป็นปัจจัยสำคัญที่หลีกเลี่ยงไม่ได้ ทั้งนี้ สัดส่วนการปฏิเสธสินเชื่อให้กับลูกค้ารายย่อย สำหรับการซื้ออสังหาริมทรัพย์ มีอัตราส่วนเพิ่มขึ้น บริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว จึงวางแผนบริหารความเสี่ยงด้วยการแจ้งให้ลูกค้าขอสินเชื่อจากสถาบันการเงินก่อนครบกำหนดการโอนล่วงหน้าอย่างน้อย 3 เดือน โดยบริษัทได้มีการเจรจาร่วมกับธนาคารพาณิชย์เพื่ออำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าในการติดต่อขอสินเชื่อธนาคารพาณิชย์ สนับสนุนให้ลูกค้าได้รับสินเชื่ออย่างรวดเร็ว

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 กลุ่มนายเด่นคนย์ หุดะจุทะ เป็นถือหุ้นใหญ่ในบริษัท โดยคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 57.46 ของทุนจดทะเบียนที่ออกและชำระแล้ว ดังนั้นบริษัทฯ และผู้ถือหุ้นรายย่อยอาจมีความเสี่ยงจากการที่นายเด่นคนย์ หุดะจุทะ สามารถควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้เกือบทั้งหมดไม่ว่าจะเป็นเรื่องการแต่งตั้งกรรมการ หรือการขอมติในเรื่องอื่นที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ยกเว้นเรื่องที่กฎหมายหรือข้อบังคับบริษัทกำหนดให้ต้องได้รับเสียง 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ฉะนั้นผู้ถือหุ้นรายอื่นอาจไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อถ่วงดุลอำนาจเรื่องที่กลุ่มของนายเด่นคนย์ หุดะจุทะเสนอได้ โดยกรรมการผู้มีอำนาจลงนามบริษัท ณ ปัจจุบันประกอบด้วยกลุ่มของนายเด่นคนย์ หุดะจุทะ ซึ่งเป็นผู้ที่สามารถลงนามในเรื่องที่สำคัญหลัก ในฐานะที่เป็นตัวแทนของผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัท

၁၆၄ ရာသီဥတု



โดยคำนึงถึงผลประโยชน์ผู้ถือหุ้นเป็นหลักและหากบริษัทมีความจำเป็นในการทำรายการกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง บริษัทจะปฏิบัติตามขั้นตอนการอนุมัติการทำรายการระหว่างกันและหลักเกณฑ์ที่ประกาศไว้ของคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยอย่างเคร่งครัด โดยบุคคลที่มีส่วนได้เสียไม่มีสิทธิการออกเสียง นอกจากนี้ ตามข้อบังคับของบริษัทและหลักเกณฑ์การคัดเลือกและสรรหากรรมการบริษัทได้กำหนดให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นเป็นผู้มีสิทธิและเสียงในการสรรหาและแต่งตั้งคณะกรรมการบริษัท

ดังนั้น ภายหลังจากเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แล้ว จึงเป็นการเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นภายนอกเข้ามามีส่วนร่วมในการพิจารณาคุณสมบัติและกลั่นกรองคัดเลือกคณะกรรมการบริษัทที่มีคุณสมบัติเหมาะสม ซึ่งจะช่วยถ่วงดุลอำนาจการบริหารงานของบริษัทได้อีกทางหนึ่ง

12. ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหารหลัก

ผู้บริหารหลักของบริษัทคือกลุ่มผู้บริหารที่ได้ร่วมบุกเบิกและพัฒนาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทมาตั้งแต่ระยะแรกของการพัฒนาโครงการ ซึ่งได้แก่ นายเด่นนัย หุตะจุฑะ, นายตรงค์ หุตะจุฑะ, นายศศิพงษ์ ปิ่นแก้วและนายประเสริฐ วรรณเจริญ ซึ่งเป็นผู้บริหารที่มีประสบการณ์และเชี่ยวชาญในการพัฒนาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์และมีส่วนสำคัญต่อความสำเร็จของบริษัทตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา โดยผู้บริหารหลักดังกล่าวเป็นผู้ที่มีประสบการณ์ในการคัดเลือกที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการในทำเลที่มีศักยภาพในราคาที่เหมาะสม, ประสบการณ์ในการบริหารต้นทุนการก่อสร้างโครงการ, ประสบการณ์ในการกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดรวมถึงการกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์ ตลอดจนประสบการณ์ในการวิเคราะห์และวางแผนโครงการ ดังนั้น ในกรณีที่มีการเปลี่ยนแปลงผู้บริหารหลักดังกล่าว จึงอาจส่งผลกระทบต่อที่ทำให้บริษัทได้รับความเสี่ยงจากการดำเนินธุรกิจได้

อย่างไรก็ดี บริษัทฯ ตระหนักถึงความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้นและกำหนดแนวทางในการลดความเสี่ยงด้วยการสร้างกรอบแนวทางในการสร้างบุคลากรของบริษัทขึ้นมาทดแทนด้วยการส่งพนักงานเข้าอบรมในหลักสูตรต่างๆ เพื่อเพิ่มความรู้ความสามารถและพิจารณาผลตอบแทนให้แก่พนักงานอย่างเหมาะสม เพื่อเพิ่มแรงจูงใจในการปฏิบัติหน้าที่และลดการพึ่งพิงพนักงานรายใดรายหนึ่งโดยเฉพาะ ทั้งนี้ บริษัทมีนโยบายสรรหาบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถเข้ามาร่วมงานกับบริษัทให้สอดคล้องกับแผนธุรกิจอีกด้วย ซึ่งแนวทางดังกล่าวจะช่วยลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหารหลักและสร้างความยั่งยืนให้แก่บริษัทได้ในอนาคต

13. ความเสี่ยงที่เกิดจากการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจ เทคโนโลยี และสถานการณ์ต่างๆ

ภายใต้สภาวะการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจ ความไม่สมดุลของอุปสงค์และอุปทานผู้บริโภค การเปลี่ยนแปลงของกฎระเบียบและข้อบังคับ แนวโน้มการพัฒนาและการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีของโลกที่เป็นไปอย่างรวดเร็ว ที่ส่งผลกระทบต่อการทำงานของธุรกิจ ตลอดจนความคาดหวังของนักลงทุนและผู้มีส่วนได้เสียที่มีต่อผลการดำเนินงานของบริษัทที่เพิ่มมากขึ้น บริษัทได้ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว จึงได้มีการวางแผนและกำหนดกลยุทธ์การดำเนินงานให้สอดคล้องกับสภาวะทางเศรษฐกิจ ซึ่งรวมถึงแผนรองรับการเปลี่ยนแปลงและความไม่แน่นอนที่จะเกิดขึ้นในอนาคตให้สอดคล้องกับสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไป เช่น พิจารณาความเหมาะสมของการเปิดโครงการใหม่ การซื้อที่ดินสำหรับการพัฒนาโครงการในอนาคต การบริหารกระแสเงินสดของบริษัทให้อยู่ในระดับที่เหมาะสม เป็นต้น นอกจากนี้ บริษัทมีการประชุมเพื่อประเมินสถานการณ์เป็นประจำ โดยเปรียบเทียบข้อมูลจากสถาบันและแหล่งที่เชื่อถือได้สำหรับใช้ประกอบการพิจารณาและใช้เป็นข้อมูลพิจารณาแนวทางการดำเนินงานธุรกิจ

อรรถ ฤทธิพร



ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

สินทรัพย์หลักของบริษัทฯ

สินทรัพย์หลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจของบริษัทประกอบด้วย ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ ที่ดินรอการพัฒนา ต้นทุนพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน และสินทรัพย์ไม่มีตัวตน โดยมีรายละเอียดดังนี้

| ประเภท/ลักษณะทรัพย์สิน | มูลค่าสุทธิตามบัญชี (ล้านบาท) | | | ลักษณะกรรมสิทธิ์ | ภาระผูกพัน |
|-------------------------------|-------------------------------|--------------|--------------|------------------|---|
| | ณ 31 ธ.ค. 60 | ณ 31 ธ.ค. 61 | ณ 31 ธ.ค. 62 | | |
| 1) ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ | 50.16 | 39.10 | 72.90 | เป็นเจ้าของ | ไม่มี |
| 2) ต้นทุนพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ | 373.57 | 689.87 | 350.42 | เป็นเจ้าของ | จดจำนองเป็นหลักประกันเงินกู้ยืมกับบริษัทประกันภัยแห่งหนึ่งบางส่วน |
| 3) ที่ดินรอการพัฒนา | 219.53 | 568.99 | 488.49 | เป็นเจ้าของ | จดจำนองเป็นหลักประกันเงินกู้ยืมกับบริษัทประกันภัยแห่งหนึ่งบางส่วน |
| 4) สินทรัพย์ไม่มีตัวตน | 1.32 | 1.47 | 0.96 | เป็นเจ้าของ | ไม่มี |
| รวมมูลค่าสุทธิตามบัญชี | 644.58 | 1,299.55 | 912.77 | | |

ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์

ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ ของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560, ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 และ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 มีมูลค่าสุทธิตามบัญชีในงบการเงินเท่ากับ 50.16 ล้านบาท , 39.10 ล้านบาท และ 72.90 ล้านบาท ตามลำดับ โดยมีรายละเอียด ดังนี้

| ประเภท/ลักษณะทรัพย์สิน | มูลค่าสุทธิตามบัญชี (ล้านบาท) | | | ลักษณะกรรมสิทธิ์ | ภาระผูกพัน |
|------------------------------------|-------------------------------|--------------|--------------|------------------|------------|
| | ณ 31 ธ.ค. 60 | ณ 31 ธ.ค. 61 | ณ 31 ธ.ค. 62 | | |
| 1) ที่ดิน | 3.76 | 3.64 | 12.77 | เป็นเจ้าของ | ไม่มี |
| 2) อาคารและสิ่งปลูกสร้าง | 39.62 | 29.57 | 43.62 | เป็นเจ้าของ | ไม่มี |
| 3) เครื่องตกแต่งและอุปกรณ์สำนักงาน | 3.96 | 3.40 | 3.33 | เป็นเจ้าของ | ไม่มี |
| 4) ยานพาหนะ | 2.82 | 2.49 | 2.9 | เป็นเจ้าของ | ไม่มี |
| 5) งานระหว่างก่อสร้าง | - | - | 10.28 | เป็นเจ้าของ | ไม่มี |
| รวมมูลค่าสุทธิตามบัญชี | 50.16 | 39.10 | 72.90 | | |

อรรถ ฤทธิพิทักษ์



บริษัท ร่มโพธิ์พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน)

ต้นทุนพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

ต้นทุนพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 มีมูลค่าสุทธิตามบัญชีในงบการเงินเท่ากับ 350.42 ล้านบาท โดยมีรายละเอียด ดังนี้

| ชื่อโครงการ | ประเภทสินทรัพย์ | มูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 (ล้านบาท) | ลักษณะ กรรมสิทธิ์ | ภาระผูกพัน |
|-----------------------------------|--|---|----------------------|---|
| โครงการ The Title หาดราไวย์ เฟส 1 | ห้องชุด รอยขายจำนวน 5 ห้อง รวม 225.43 ตร.ม. | 8.68 | เจ้าของ | ไม่มี |
| โครงการ The Title หาดราไวย์ เฟส 3 | ห้องชุด รอยการโอนกรรมสิทธิ์และรอยขาย จำนวน 2 ห้อง รวม 127.65 ตร.ม. | 4.47 | เจ้าของ | ไม่มี |
| โครงการ The Title หาดในยาง | ห้องชุด รอยการโอนกรรมสิทธิ์และรอยขาย จำนวน 58 ห้อง รวม 2,252.41 ตร.ม. | 126.23 | เจ้าของ | ไม่มี |
| โครงการ The Title หาดในยาง 3 | ค่าเตรียมค่าก่อสร้าง | 68.84 | เจ้าของ | ไม่มี |
| โครงการ The Title หาดราไวย์ เฟส 5 | ค่าเตรียมค่าก่อสร้าง | 142.2 | เจ้าของ | จดจำนองกับบริษัท ประกันภัยแห่งหนึ่งใน วงเงินรวม 350 ล้านบาท |
| รวม | | 350.42 | | |

ที่ดินรอการพัฒนา

ที่ดินรอการพัฒนาของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 มีมูลค่าสุทธิตามบัญชีในงบการเงินเท่ากับ 540.68 ล้านบาท โดยมีรายละเอียด ดังนี้

| รายการ | พื้นที่ (ไร่-งาน-ตร.ว.) | มูลค่าสุทธิ ตามบัญชี (ล้านบาท) | ลักษณะ กรรมสิทธิ์ | ภาระผูกพัน |
|-----------------------------------|----------------------------|--------------------------------------|----------------------|--|
| ที่ดินโครงการ The Title หาดราไวย์ | 10-3-68.5 | 3.89 | เจ้าของ | ไม่มี |
| ที่ดินโครงการ The Title หาดในยาง | 35-3-42.3 | 144.73 | เจ้าของ | ไม่มี |
| ที่ดินโครงการ The Title หาดบางเทา | 35-0-04.7 | 339.87 | เจ้าของ | หลักประกันเงินกู้ยืมบริษัทประกันภัยแห่งหนึ่ง บางส่วนในวงเงินรวม 150 ล้านบาท |
| รวม | | 488.49 | | |

อรรถ ฤกษ์งามไพศาล



บริษัท รม โพธิ์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน)

อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน

ที่ดินรอการพัฒนาของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 มีมูลค่าสุทธิตามบัญชีในงบการเงินเท่ากับ 4.46 ล้านบาท โดยมีรายละเอียด ดังนี้

| รายการ | พื้นที่ (ไร่-งาน-ตร.ว.) | มูลค่าสุทธิ ตามบัญชี (ล้านบาท) | ลักษณะ กรรมสิทธิ์ | ภาระผูกพัน |
|------------------------|----------------------------|--------------------------------------|----------------------|------------|
| ที่ดินรวมสิ่งปลูกสร้าง | 89.70 | 4.46 | เจ้าของ | ไม่มี |
| รวม | | 4.46 | | |

สินทรัพย์ไม่มีตัวตน

สินทรัพย์ไม่มีตัวตน ของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 , ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 และ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 มีสินทรัพย์ไม่มีตัวตนที่ใช้ในการประกอบธุรกิจในงบการเงินเท่ากับ 1.32 ล้านบาท , 1.47 ล้านบาท และ 0.95 ล้านบาท ตามลำดับ โดยมีรายละเอียด ดังนี้

| รายการ | (หน่วย: ล้านบาท) | | |
|-----------------------------|---------------------|--------------|--------------|
| | มูลค่าสุทธิตามบัญชี | | |
| | ณ 31 ธ.ค. 60 | ณ 31 ธ.ค. 61 | ณ 31 ธ.ค. 62 |
| ลิขสิทธิ์โปรแกรมคอมพิวเตอร์ | 1.32 | 1.47 | 0.95 |

สรุปสาระสำคัญของสัญญาอื่นที่เกี่ยวข้อง

สัญญาเช่าสิ่งปลูกสร้าง

บริษัท ได้เช่าพื้นที่ซึ่งใช้เป็นที่ตั้งสำนักงานใหญ่ โดยมีสรุปรายละเอียดของสัญญาเช่า ดังนี้

| | |
|-------------------------|--|
| ความสัมพันธ์ของผู้สัญญา | มีผู้ถือหุ้น กรรมการ และผู้บริหารร่วมกันกับบริษัท |
| คู่สัญญา | ผู้ให้เช่า : บริษัท สาม ธันวา จำกัด ผู้เช่า : บริษัท |
| ลักษณะของสัญญา | เช่าพื้นที่อาคาร เพื่อใช้เป็นสำนักงาน โดยผู้ให้เช่าเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์อาคาร |
| ระยะเวลาเช่า | 1 ปี ตั้งแต่ 1 มกราคม 2562 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2562 |
| สถานที่เช่า | อาคาร เลขที่ 53 ถนนสุขุมวิท แขวงลาดพร้าว เขตลาดพร้าว กรุงเทพมหานคร |
| อัตราค่าเช่า | ค่าเช่าสถานที่ จำนวน 80,000 บาทต่อเดือน รวมค่าใช้กระแสไฟฟ้าและค่าน้ำประปา |
| เงื่อนไขที่สำคัญ | <ul style="list-style-type: none"> ผู้ให้เช่าเป็นผู้ให้สิทธิการเช่าอาคารกับผู้ให้เช่าเดิม ตามสัญญาเช่าที่ดินเพื่อทำประโยชน์ลงวันที่ 1 มิถุนายน 2544 ซึ่งได้สิ้นสุดระยะเวลาเช่าตามสัญญาแล้วตั้งแต่วันที่ 31 พฤษภาคม 2547 และผู้ให้เช่าได้รับการต่อสัญญาเป็นรายปีเรื่อยมาจนถึงปัจจุบัน ซึ่งสิ้นสุดลงในวันที่ 31 ธันวาคม 2562 โดยหากผู้ให้เช่าได้รับการต่อสัญญาออกไปถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2563 ผู้ให้เช่าสัญญาจะให้ผู้เช่าต่อสัญญาออกไปเท่าที่ผู้ให้เช่าได้รับ เมื่อผู้เช่าออกจากพื้นที่เช่าห้ามมิให้รื้อถอนหรือทำลายสิ่งก่อสร้างหรือซ่อมแซมบริเวณพื้นที่เช่า และสิ่งก่อสร้างหรือซ่อมแซมดังกล่าวต้องตกเป็นของผู้ให้เช่า โดยผู้เช่าจะเรียกค่าเสียหายใดๆ มิได้ |

อรรถ ฤทธิพร



บริษัท ร่มโพธิ์พร้อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน)

สัญญากู้ยืมเงินจากสถาบันการเงินและบริษัทประกันภัยแห่งหนึ่ง

บริษัทฯ มีสัญญาเงินกู้ยืมเงินกับบริษัทประกันภัยแห่งหนึ่ง วงเงินรวม 500 ล้านบาท โดยณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทมีจำนวนเงินกู้ยืมคงค้างจำนวน 155 ล้านบาท โดยมีรายละเอียด ดังนี้

| | |
|-------------------------|---|
| วงเงินกู้ยืม | วงเงินกู้รวม 350.00 ล้านบาท |
| ความสัมพันธ์ของคู่สัญญา | ไม่มีความสัมพันธ์กับบริษัท |
| วันที่ทำสัญญา | 8 พฤศจิกายน 2562 |
| อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ | MLR-2% ของสถาบันการเงินแห่งหนึ่งต่อปี (ร้อยละ 4.00) |
| ระยะเวลาชำระคืน | โดยขณะทำสัญญาอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ MLR ของสถาบันการเงินแห่งหนึ่งที่ร้อยละ 6.00 ภายในวันที่ 8 พฤศจิกายน 2566 แต่ทั้งนี้ไม่เป็นการตัดสิทธิของผู้ให้กู้ที่จะเรียกร้องให้ผู้ชำระหนี้ตามสัญญานี้ทั้งหมด หรือแต่บางส่วนก่อนกำหนดที่กล่าวมาตามแต่ผู้ให้กู้จะเห็นสมควรและมีพักต้องชี้แจงแสดงเหตุผล ผู้กู้สัญญาว่าในกรณีที่ผู้ให้กู้เรียกร้องดังกล่าวมานี้ ผู้กู้สัญญาว่าในกรณีที่ผู้ให้กู้เรียกร้องดังกล่าวมานี้ ผู้กู้จะชำระหนี้ตามที่ผู้ให้กู้เรียกร้องทันที |
| หลักประกัน | ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง โฉนดเลขที่ 34741, 74810, 116480 เนื้อที่รวม 5-1-25.9 ไร่ ตำบลราไวย์ อำเภอถลาง จังหวัดภูเก็ต |

| | |
|-------------------------|---|
| วงเงินกู้ยืม | วงเงินกู้รวม 150.00 ล้านบาท |
| ความสัมพันธ์ของคู่สัญญา | ไม่มีความสัมพันธ์กับบริษัท |
| วันที่ทำสัญญา | 8 พฤศจิกายน 2562 |
| อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ | MLR-2% ของสถาบันการเงินแห่งหนึ่งต่อปี (ร้อยละ 4.00) |
| ระยะเวลาชำระคืน | โดยขณะทำสัญญาอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ MLR ของสถาบันการเงินแห่งหนึ่งที่ร้อยละ 6.00 ภายในวันที่ 8 พฤศจิกายน 2563 แต่ทั้งนี้ไม่เป็นการตัดสิทธิของผู้ให้กู้ที่จะเรียกร้องให้ผู้ชำระหนี้ตามสัญญานี้ทั้งหมด หรือแต่บางส่วนก่อนกำหนดที่กล่าวมาตามแต่ผู้ให้กู้จะเห็นสมควรและมีพักต้องชี้แจงแสดงเหตุผล ผู้กู้สัญญาว่าในกรณีที่ผู้ให้กู้เรียกร้องดังกล่าวมานี้ ผู้กู้สัญญาว่าในกรณีที่ผู้ให้กู้เรียกร้องดังกล่าวมานี้ ผู้กู้จะชำระหนี้ตามที่ผู้ให้กู้เรียกร้องทันที |
| หลักประกัน | ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง โฉนดเลขที่ 709,765,768,4038,4039,4040,4041,1296,38843,64131,64132, 64133,64134 เนื้อที่รวม 34-3-71.8 ไร่ ตำบลเชิงทะเล,บางเทา อำเภอถลาง จังหวัดภูเก็ต |

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

อรรถ ฤทธิพร



สัญญาจ้างเหมาแรงงาน

ในการจัดหาแรงงานเพื่อใช้ในการก่อสร้างโครงการของบริษัทนั้น บริษัทจะใช้วิธีการว่าจ้างผู้รับเหมาจัดหาแรงงานภายนอก (Outsource) ซึ่งสำหรับลักษณะสัญญาทั่วไปที่บริษัททำกับผู้รับเหมาจัดหาแรงงานภายนอก มีดังต่อไปนี้

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

อรรถ ฤทธิพร



บริษัท รัมโป้ พรีอเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน)

ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทฯ ไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่อาจมีผลกระทบด้านลบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ และบริษัทฯ ไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่อาจมีผลกระทบด้านลบต่อสินทรัพย์ของบริษัทฯ ที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5.00 ของส่วนผู้ถือหุ้น

อรรถ ฤทธิรงค์ไพย์



บริษัท ร่มโพธิ์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน)

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 | : | 329,999,279.50 บาท (สามร้อยยี่สิบเก้าล้านเก้าแสนเก้าหมื่นเก้าพันสองร้อยเจ็ดสิบเก้า บาทห้าสิบสตางค์) |
| ทุนที่ออกและเรียกชำระแล้ว | : | 329,999,264 บาท |
| แบ่งเป็นหุ้นสามัญ | : | 659,998,559 หุ้น |
| มูลค่าหุ้นที่ตราไว้ต่อหุ้น | : | 0.50 บาท (ห้าสิบสตางค์) |

2. ข้อมูลของบุคคลอ้างอิงอื่นๆ

| | | |
|-------------------------------|--|--|
| นายทะเบียนหลักทรัพย์หุ้นสามัญ | บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด | อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เลขที่ 93 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์ 02-009-9000 โทรสาร 02-009-9991 |
| ผู้สอบบัญชี | บริษัท สยาม ทูธ 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 แขวงคลอง จั่น เขตบางกะปิ กรุงเทพมหานคร 10240 โทรศัพท์ 02-731-5200 โทรสาร 02-731-5201 |

อึ้ง ฤทธิพร