



## ส่วนที่ 1

### การประกอบธุรกิจ

#### นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท ร่มโพธิ์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) จัดทะเบียนก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 27 กันยายน 2532 ด้วยทุนจดทะเบียนจำนวน 1 ล้านบาท โดยกลุ่มของนางสาวสิริรัตน์ สาตราภัย โดยมีวัตถุประสงค์เริ่มแรก คือ การซื้อขายที่ดินเพื่อเก็งกำไรในเขตพื้นที่จังหวัดภูเก็ต ภายใต้ชื่อ “บริษัท คันทรี คลับ จำกัด” ต่อมากลุ่มของ นายเด่นดนัย หุตะจุฑะ ซึ่งเป็นผู้ที่มีความรู้และประสบการณ์ในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ได้เล็งเห็นโอกาสว่าที่ดินที่บริษัทครอบครองอยู่นั้นอยู่ในทำเลที่มี

ศักยภาพจึงได้ซื้อหุ้นจากกลุ่มของนางสาวสิริรัตน์ 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) คือดำเนินธุรกิจทั้งในส่วนของธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อการรับรู้อยู่ได้ในระยะสั้นและปานกลาง และการลงทุนในส่วนของธุรกิจคอนโดเทลซึ่งเป็นการร่วมมือกับ Best Western Inc. แบรนด์โรงแรมยักษ์ใหญ่ของโลก เพื่อบริหารห้องพักโครงการ The Title V (The Title หาดราไวย์ เฟส 5) เพื่อเป็นทางเลือกให้กับลูกค้าที่ต้องการลงทุน เพื่อให้เกิดรายได้นอกเหนือจากการพักอาศัยในบางช่วงเวลา ซึ่งความต้องการของลูกค้ากลุ่มนี้มีแนวโน้มที่สูงขึ้นมาก ซึ่งการแต่งตั้ง Best Western Inc. จะส่งผลดี

๖๓๐ ๐๐๐๐๐๐๐๐



ต่อบริษัท เพราะนอกจากจะเป็นการสร้างเชื่อมั่นต่อลูกค้า ที่ซื้อห้องในโครงการของเราแล้ว ยังทำให้เกิดรายได้ประจำ (Recurring Income) ในอนาคตอีกด้วย

### บริษัทมีการเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญในการประกอบธุรกิจและการบริหารงาน ดังนี้

#### ปี 2532

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

#### ปี 2550

- กลุ่มของนายเด่นดนัย หุตะจุฑะซึ่งเป็นผู้ที่มีความรู้และประสบการณ์ในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ได้เล็งเห็นถึงศักยภาพของที่ดินที่บริษัทถือครอง จึงได้ทำบันทึกข้อตกลงร่วมลงทุนเพื่อซื้อหุ้นจากกลุ่มของนางสาวสิริรัตน์ สาตราภัยซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นเดิม โดยมีวัตถุประสงค์หลัก คือ นำที่ดินที่บริษัทถือครองบริเวณหาดราไวย์ จังหวัดภูเก็ตมาพัฒนาเป็นอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย โดยมีเงื่อนไขตามสัญญาบันทึกข้อตกลงร่วมลงทุนกับผู้ถือหุ้นเดิมที่จะทยอยชำระค่าหุ้นต่อเมื่อสามารถพัฒนาและขายอสังหาริมทรัพย์บนที่ดินดังกล่าวได้
- เปลี่ยนชื่อบริษัทเป็น “บริษัท ร่มโพธิ์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด” และเปลี่ยนวัตถุประสงค์การประกอบธุรกิจเป็นพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

#### ปี 2551

- เริ่มพัฒนาโครงการบ้านเดี่ยวระดับสูง (Luxury Class) เพื่อขายโดยใช้ชื่อว่า Villa แต่จากการวิจัยทางการตลาดและศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภคพบว่าผลิตภัณฑ์ประเภทคอนโดมิเนียมมีความเหมาะสมกับความต้องการผู้บริโภคในทำเลที่ตั้งดังกล่าวมากกว่า จึงได้ปรับแผนธุรกิจมาเน้นการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียม

#### ปี 2554

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

#### ปี 2555-2557

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

๖๖๖ ๖๖๖๖๖๖๖๖



- 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 53 แขวงลาดพร้าว เขตลาดพร้าว กรุงเทพมหานคร

#### ปี 2559-2560

- บริษัทเปิดขายโครงการ The Title หาดในยาง เฟส 1 ซึ่งเป็นโครงการคอนโดมิเนียม ความสูง 7 ชั้น บนพื้นที่ 4-2-55.1 ไร่ จำนวน 252 ยูนิต ตั้งอยู่ที่บริเวณหาดในยาง ถนนเทพกระษัตรี-ในยาง ซอยบางมาเหลา 2/2 หมู่ 5 ตำบลสาคร อำเภอดง จังหวัดภูเก็ต มูลค่าโครงการประมาณ 599 ล้านบาท
- จัดตั้งสาขา ขึ้นที่ เลขที่ 469 หมู่ที่ 6 ตำบลราไวย์ อำเภอเมืองภูเก็ต จังหวัดภูเก็ต
- บริษัทได้มีมติจ่ายปันผลในอัตราหุ้นละ 112 บาท จากจำนวนหุ้นสามัญ 70 ล้านหุ้น คิดเป็นจำนวน 78.40 ล้านบาท
- บริษัทเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 70 ล้านบาทเป็น 140 ล้านบาทโดยเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนต่อผู้ถือหุ้นเดิม เพื่อใช้เป็นเงินทุนในการก่อสร้างและพัฒนาโครงการในอนาคต
- บริษัทจดทะเบียนแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด โดยใช้ชื่อว่า “บริษัท ร่มโพธิ์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน)” และได้เปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้จาก 100 บาทต่อหุ้น เป็น 0.50 บาทต่อหุ้น รวมทั้งได้เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 140 ล้านบาท เป็น 200 ล้านบาท ด้วยการออกและเสนอขายหลักทรัพย์จำนวน 120 ล้านหุ้น (ราคาพาร์ 0.50 บาท)
- วันที่ 2 ตุลาคม 2560 แต่งตั้งให้ บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด (TSD) เป็นนายทะเบียนหลักทรัพย์
- วันที่ 2 พฤศจิกายน 2560 คณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ได้ส่งรับหุ้นสามัญบริษัท ร่มโพธิ์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนและได้เข้าทำการซื้อขายหลักทรัพย์อย่างเป็นทางการ (First day Trade)

#### ปี 2561

- บริษัทเปิดขายโครงการ The Title หาดในยาง เฟส 2 ซึ่งเป็นโครงการคอนโดมิเนียม ความสูง 7 ชั้น บนพื้นที่ 4-3-8 ไร่ จำนวน 220 ยูนิต ตั้งอยู่ที่บริเวณหาดในยาง ถนนเทพกระษัตรี-ในยาง ซอยบางมาเหลา 2/2 หมู่ 5 ตำบลสาคร อำเภอดง จังหวัดภูเก็ต มูลค่าโครงการประมาณ 798 ล้านบาท และก่อสร้างแล้วเสร็จในไตรมาส 4 ปี 2561
- การประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2561 มีมติให้มีการจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นจำนวนรวม 22,222,222.40 บาท คิดเป็นการจ่ายเงินปันผลในอัตราหุ้นละ 0.0555555556 บาท หรือคิดเป็นอัตราร้อยละ 54.35 ของกำไรสุทธิ โดยจัดสรรให้ผู้ถือหุ้นเดิมโดยเป็นการจ่ายเป็นหุ้นปันผลและเงินสด ดังนี้
  - ก. จ่ายปันผลเป็นหุ้นสามัญของบริษัทจำนวน 40,000,000 หุ้น (มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท) คิดเป็นการจ่ายเงินปันผลในอัตราหุ้นละ 0.05 บาท ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมในอัตรา 10 เดิมต่อ 1 หุ้นปันผล

*Signature*



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
- ซื่อที่ดินบริเวณหาดในยางเพิ่มเติมจำนวน 3-2-9.3 ไร่และหาดบางเทาจำนวน 35-0-4.7 ไร่ เพื่รองรับการพัฒนาโครงการในอนาคต

#### 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 0.0277777778 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 เพื่รองรับการจ่ายหุ้นปันผล
  - 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 ได้จดทะเบียนจำนวนหุ้นเพิ่มทุนที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดเพื่รองรับการจ่ายหุ้นปันผลเรียบร้อยแล้วเมื่อวันที่ 24 พฤษภาคม 2562 ทำให้อัตราส่วนหุ้นที่จะซื้อคืนเปลี่ยนแปลงเป็นร้อยละ 2.27 ของหุ้นที่จำหน่ายได้แล้ว

#### ปี 2563

- การประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2563 มีมติให้จ่ายปันผลเป็นหุ้นสามัญของบริษัทจำนวน 65,627,052 หุ้น (มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาทต่อหุ้น) คิดเป็นการจ่ายเงินปันผลในอัตราหุ้นละ 0.05 บาท ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมในอัตรา 10 หุ้นเดิมต่อ 1 หุ้นปันผลรวมมูลค่าทั้งสิ้น 32,813,526 บาท ในกรณีที่หุ้นสามัญที่เกิด

๖๖



จากการจ่ายเงินปันผลคำนวณได้ออกมาเป็นเศษของหุ้น บริษัทฯ จะจ่ายเงินปันผลในส่วนของเศษหุ้นนั้นเป็นเงินสตให้แก่อัตราหุ้นในอัตราหุ้นละ 0.05 บาท จ่ายปันผลเป็นเงินสตในอัตราหุ้นละ 0.0055555556 บาท กำหนดวันจ่ายเงินปันผลในวันที่ 22 พฤษภาคม 2563

- ด้วยที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2563 ของบริษัทฯ เมื่อวันที่ 29 เมษายน 2563 ได้มีมติเกี่ยวกับการจัดทะเบียนลดทุนจดทะเบียนบริษัท เพิ่มทุนจดทะเบียนบริษัท ดังนี้
  - ลดทุนจดทะเบียนจำนวน 15.50 บาท จากทุนจดทะเบียน 329,999,279.50 บาทเป็นทุนจดทะเบียนใหม่ 329,999,264 บาท
  - เพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 32,813,526 บาท จากเดิมทุนจดทะเบียนจำนวน 329,999,264 บาทเป็นทุนจดทะเบียนจำนวน 362,812,790 บาท เพื่อบริการจ่ายหุ้นปันผล

๖๖๖ ๑๖๖๖๖๖



## วิสัยทัศน์ และพันธกิจ

### วิสัยทัศน์ (Vision)

มุ่งมั่นสร้างสรรค์ที่อยู่อาศัยให้เติบโตควบคู่ไปกับการท่องเที่ยว

### พันธกิจ (Mission)

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

รังสรรค์ พรหมศิริ



## ลักษณะการประกอบธุรกิจ

### 1. โครงสร้างรายได้

โครงสร้างรายได้ของบริษัท แบ่งตามประเภทโครงการในช่วงตั้งแต่ปี 2561-2563

รายได้จากการขายและให้บริการ <sup>1/</sup>	งบการเงิน (ตรวจสอบ)					
	ปี 2561		ปี 2562		ปี 2563	
	มูลค่า (ล้านบาท)	สัดส่วน (ร้อยละ)	มูลค่า (ล้านบาท)	สัดส่วน (ร้อยละ)	มูลค่า (ล้านบาท)	สัดส่วน (ร้อยละ)
โครงการ The Title หาดราไวย์เฟส 3	311.73	96.18	35.88	2.77	4.96	5.57
โครงการ The Title หาดในยาง เฟส 1			527.35	40.75	30.98	34.82
โครงการ The Title หาดในยาง เฟส 2			713.88	55.16	41.91	47.10
รวมรายได้จากการขายและให้บริการ	311.73	96.18	1,277.11	98.68	77.85	87.49
รายได้อื่น <sup>2/</sup>	12.39	3.82	17.11	1.32	11.13	12.51
รายได้รวม	324.12	100.00	1,294.22	100.00	88.98	100.00

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

<sup>2/</sup> รายได้อื่น ได้แก่ รายได้จากการผิดสัญญาของลูกค้า ดอกเบี้ยรับ รายได้จากค่าเช่าตามโครงการการันตีผลตอบแทนสำหรับการขายห้องชุดในโครงการ The Title หาดราไวย์เฟส 3 และในปี 2561 บริษัทฯ มีรายได้จากการบริหารนิติบุคคล The Title หาดราไวย์เฟส 3

### 2. ลักษณะผลิตภัณฑ์และการให้บริการ

บริษัท ร่มโพธิ์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) เป็นบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย โดยเน้นการพัฒนาโครงการพักอาศัยประเภทคอนโดมิเนียมในย่านทำเลที่มีศักยภาพ ซึ่งเน้นการออกแบบโครงการที่เป็นเอกลักษณ์ การให้ความสำคัญกับคุณภาพการก่อสร้าง ตลอดจนสภาพแวดล้อมของโครงการที่เน้นความร่มรื่นและให้ความรู้สึกเสมือนการพักผ่อนในโรงแรมหรือรีสอร์ท โดยมีจุดมุ่งหมายเพื่อสร้างความคุ้มค่าและความประทับใจแก่ลูกค้าเพื่อตอบโจทยความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติ ทั้งนี้ สามารถสรุปรายละเอียดความคืบหน้าในการขายและการก่อสร้างในแต่ละโครงการ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 ได้ดังนี้

๖๖๖ ๐๐๐๐๐๐๐๐



## สถานะการขาย การโอนกรรมสิทธิ์ และการก่อสร้างโครงการของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563

โครงการ	ที่ตั้งโครงการ	ลักษณะโครงการ	เดือน/ปีที่เปิดจอง/ขายโครงการ	เดือน/ปี ที่ก่อสร้างเสร็จหรือคาดว่าจะแล้วเสร็จ	เนื้อที่โครงการ (ไร่-งาน-วา)	มูลค่าโครงการ (1)		ขายแล้วสะสม <sup>1/</sup> (2)		โอนแล้วสะสม <sup>2/</sup> (3)		คงเหลือขาย (1) - (2)		ร้อยละของคืบหน้าก่อสร้าง	ร้อยละของสัดส่วนการรับรู้รายได้ (3)/(1)
						จำนวน (หน่วย)	มูลค่า (ล้านบาท)	จำนวน (หน่วย)	มูลค่า (ล้านบาท)	จำนวน (หน่วย)	มูลค่า (ล้านบาท)	จำนวน (หน่วย)	มูลค่า (ล้านบาท)		
The Title หาดราไวย์ เฟส 1	ต.ราไวย์ อ.เมืองภูเก็ต จ.ภูเก็ต	อาคารชุด 4 ชั้น	ก.ย.-54	ธ.ค.-56	4-2-66.8	160	494	155	465	155	465	5	29	100	94.28
The Title หาดราไวย์ เฟส 2	ต.ราไวย์ อ.เมืองภูเก็ต จ.ภูเก็ต	อาคารชุด 4 ชั้น	ก.ค.-55	ก.พ.-57	4-2-91.8	120	452	120	452	120	452	-	-	100	100.00
The Title หาดราไวย์ เฟส 3	ต.ราไวย์ อ.เมืองภูเก็ต จ.ภูเก็ต	อาคารชุด 4 ชั้น	ต.ค.-56	ธ.ค.-58	7-2-87	240	1,118	239	1,109	239	1,109	1	9	100	99.19
The Title หาดราไวย์ เฟส 5	ต.ราไวย์ อ.เมืองภูเก็ต จ.ภูเก็ต	อาคารชุด 5 ชั้น	ธ.ค.-61	ธ.ค.-63	5-1-0	228	1,083	78	324	0	0	150	759	85	0.00
The Title หาดในยาง เฟส 1	ต.สาคู อ.ถลาง จ.ภูเก็ต	อาคารชุด 7 ชั้น	เม.ย.-59	ต.ค.-61	4-2-55.1	252	654	233	574	222	543	19	80	100	83.03
The Title หาดในยาง เฟส 2	ต.สาคู อ.ถลาง จ.ภูเก็ต	อาคารชุด 5,7 ชั้น	ต.ค.-60	ต.ค.-61	4-3-8	220	800	218	790	215	778	2	10	100	97.25

หมายเหตุ : <sup>1/</sup> ขายแล้วสะสม ประกอบด้วย ห้องชุดที่มีการ จอง และ/หรือ ทำสัญญาซื้อขายจะซื้อจะขาย และ/หรือห้องชุดที่มีการโอนกรรมสิทธิ์แล้ว

<sup>2/</sup> โอนแล้วสะสม คือ ห้องชุดที่มีการโอนกรรมสิทธิ์แล้ว

จัส อนุพงษ์



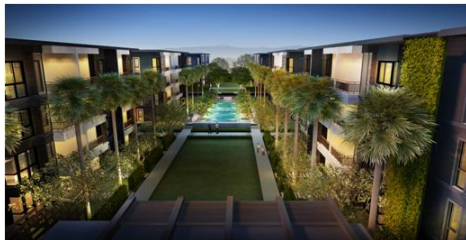


## โครงการที่เปิดขายแล้ว ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 สามารถสรุปข้อมูลได้ดังนี้

### 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"> <li>Studio (ขนาดประมาณ 27 ตร.ม.) จำนวน 16 ยูนิต</li> <li>1 Bedroom (ขนาดประมาณ 34-45 ตร.ม.) จำนวน 112 ยูนิต</li> <li>2 Bedrooms (ขนาดประมาณ 63 ตร.ม.) จำนวน 32 ยูนิต</li> </ul>
มูลค่าโครงการ	494 ล้านบาท
ราคาขายเฉลี่ย/ตร.ม.	66,000 บาท/ตร.ม.
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	<ul style="list-style-type: none"> <li>ลูกค้าชาวไทย (คนในพื้นที่จังหวัดภูเก็ต)</li> <li>ลูกค้าชาวไทย (นักลงทุนอสังหาริมทรัพย์)</li> <li>ลูกค้าชาวต่างชาติ (นักท่องเที่ยว/นักลงทุนอสังหาริมทรัพย์/เกษียณอายุ/มีความชอบในจังหวัดภูเก็ต/เห็นความหนาวมาพักในประเทศไทย)</li> <li>นักธุรกิจ/นักลงทุนทั่วไป ที่ต้องการมีบ้านหลังที่ 2</li> </ul>
จุดเด่นของโครงการ	<ul style="list-style-type: none"> <li>ที่ตั้งโครงการ ติดทะเลหน้าชายหาดราไวย์</li> <li>ห่างจากจุดชมวิวแหลมพรหมเทพ (UNSEEN THAILAND) เพียง 2 กม.และห่างจากหาดที่ได้รับคำชมจากนักท่องเที่ยวว่าสวยที่สุด คือ หาดในหาน</li> <li>สระว่ายน้ำขนาดใหญ่ และสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน</li> <li>ที่จอดรถเพียงพอต่อการใช้งาน พร้อมระบบรักษาความปลอดภัย 24 ชม.</li> <li>พื้นที่ส่วนขนาดใหญ่ ภายในโครงการ</li> <li>เป็นที่ยอมรับจากนักท่องเที่ยว/ชาวต่างชาติ โดยรวมว่าน่าพักอาศัยที่สุดแห่งหนึ่ง</li> </ul>

จัส กรธวงษ์



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



### ผังบริเวณโครงการ



ที่ตั้ง	เลียบหาดราไวย์ ถนนพิเศษ ต.ราไวย์ อ.เมืองภูเก็ต จ.ภูเก็ต 83130
สถานะ	สร้างเสร็จและปิดการขายแล้ว
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"> <li>ลูกค้าชาวไทย (คนในพื้นที่จังหวัดภูเก็ต)</li> <li>ลูกค้าชาวไทย (นักลงทุนอสังหาริมทรัพย์)</li> <li>ลูกค้าชาวต่างชาติ (นักท่องเที่ยว/นักลงทุนอสังหาริมทรัพย์/เกษียณอายุ/มีความชอบในจังหวัดภูเก็ต/เห็นความหมายมาพักในประเทศไทย)</li> <li>นักธุรกิจ/นักลงทุนทั่วไป ที่ต้องการมีบ้านหลังที่ 2</li> </ul>
จุดเด่นของโครงการ	<ul style="list-style-type: none"> <li>ที่ตั้งโครงการ ติดทะเลหน้าชายหาดราไวย์</li> <li>ห่างจากจุดชมวิวแหลมพรหมเทพ (UNSEEN THAILAND) เพียง 2 กม. และห่างจากหาดที่ได้รับคำชมจากนักท่องเที่ยวว่าสวยที่สุด คือ หาดในหาน</li> <li>สระว่ายน้ำขนาดใหญ่ และสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน</li> <li>ที่จอดรถเพียงพอต่อการใช้งาน พร้อมระบบรักษาความปลอดภัย 24 ชม.</li> <li>พื้นที่ส่วนขนาดใหญ่ ภายในโครงการ</li> <li>เป็นที่ยอมรับจากนักท่องเที่ยว/ชาวต่างชาติ โดยรวมว่าน่าพักอาศัยที่สุดแห่งหนึ่ง</li> </ul>

รังสรรค์



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



#### ผังบริเวณโครงการ



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

นางสาวกมลทิพย์





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



##### ผังบริเวณโครงการ



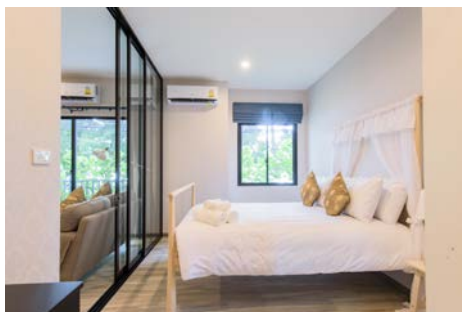
ที่ตั้ง	ถนนเทพกระษัตรี-ในยาง ซอยบางมาเหลา 2/2 หมู่ 5 ตำบล สาคร อำเภอลาง จังหวัดภูเก็ต
สถานะ	สร้างเสร็จและอยู่ระหว่างขาย
เนื้อที่โครงการ	4-2-55.10 ไร่
ลักษณะโครงการ	อาคารชุดพักอาศัย 7 ชั้น จำนวนรวม 3 อาคาร (อาคาร E,F,G)
จำนวนยูนิต	252 ยูนิต
ลักษณะห้องชุด	1 Bedroom (ขนาดประมาณ 34-46 ตร.ม.) จำนวน 252 ยูนิต
มูลค่าโครงการ	599 ล้านบาท
ราคาขายเฉลี่ย/ ตร.ม.	61,280.84บาท/ตร.ม.
กลุ่มลูกค้า เป้าหมาย	<ul style="list-style-type: none"> <li>ลูกค้าชาวไทย (คนในพื้นที่จังหวัดภูเก็ต)/คนทั่วไปและ พนักงานที่ทำงานบริเวณท่าอากาศยานจังหวัดภูเก็ต</li> <li>ลูกค้าชาวไทย (นักลงทุนอสังหาริมทรัพย์)</li> <li>ลูกค้าชาวต่างชาติ (นักท่องเที่ยว/นักลงทุน อสังหาริมทรัพย์/เกษียณอายุ/มีความชอบในจังหวัดภูเก็ต/ เห็นความเหมาะสมมาพักในประเทศไทย)</li> <li>นักธุรกิจ/นักลงทุนทั่วไป ที่ต้องการมีบ้านหลังที่ 2</li> </ul>
จุดเด่นของ โครงการ	<ul style="list-style-type: none"> <li>ที่ตั้งโครงการ ติดกับสถานที่ท่องเที่ยวของจังหวัดภูเก็ต คือ หาดในยาง</li> <li>ห่างจากทะเลหาดในยาง เพียง 300 ม. และห่างจาก สนามบินนานาชาติจังหวัดภูเก็ต เพียง 2 กม.</li> <li>สระว่ายน้ำขนาดใหญ่ และสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน</li> <li>ที่จอดรถเพียงพอต่อการใช้งาน พร้อมระบบรักษาความ ปลอดภัย 24 ชม.</li> <li>พื้นที่สวนขนาดใหญ่ ภายในโครงการ</li> <li>เป็นที่ยอมรับจากนักท่องเที่ยว/ชาวต่างชาติ โดยรวมว่าน่า พักอาศัยที่สุดแห่งหนึ่ง</li> </ul>

๖๖๖ ๖๖๖๖๖๖๖



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

### ผังบริเวณโครงการ



ที่ตั้ง	ถนนเทพกระษัตรี-ในยาง ซอยบางมาเหลา 2/2 หมู่ 5 ตำบล สาคร อำเภอดางซ้าย จังหวัดภูเก็ต
สถานะ เนื้อที่โครงการ	สร้างเสร็จและอยู่ระหว่างขาย 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 ราคาขายเฉลี่ย/ ตร.ม.	798 ล้านบาท 90,525.20 บาท/ตร.ม.
กลุ่มลูกค้า เป้าหมาย	<ul style="list-style-type: none"> <li>ลูกค้าชาวไทย (คนในพื้นที่จังหวัดภูเก็ต)/คนทั่วไปและ พนักงานที่ทำงานบริเวณท่าอากาศยานจังหวัดภูเก็ต</li> <li>ลูกค้าชาวไทย (นักลงทุนอสังหาริมทรัพย์)</li> <li>ลูกค้าชาวต่างชาติ (นักท่องเที่ยว/นักลงทุน อสังหาริมทรัพย์/เกษียณอายุ/มีความชอบในจังหวัด ภูเก็ต/หนีความหนาวมาพักในประเทศไทย)</li> <li>นักธุรกิจ/นักลงทุนทั่วไป ที่ต้องการมีบ้านหลังที่ 2</li> </ul>
จุดเด่นของ โครงการ	<ul style="list-style-type: none"> <li>ที่ตั้งโครงการ ติดกับสถานที่ท่องเที่ยวของจังหวัดภูเก็ต คือ หาดในยาง</li> <li>ห่างจากทะเลหาดในยาง เพียง 300 ม. และห่างจาก สนามบินนานาชาติจังหวัดภูเก็ต เพียง 2 กม.</li> <li>สระว่ายน้ำขนาดใหญ่ และสิ่งอำนวยความสะดวกครบ ครัน</li> <li>ที่จอดรถเพียงพอต่อการใช้งาน พร้อมระบบรักษาความ ปลอดภัย 24 ชม.</li> <li>พื้นที่สวนขนาดใหญ่ ภายในโครงการ</li> <li>เป็นที่ยอมรับจากนักท่องเที่ยว/ชาวต่างชาติ โดยรวมว่า น่าพักอาศัยที่สุดแห่งหนึ่ง</li> </ul>

อ.ระ อ.ระ





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



THE TITLE V  
RAWAI - PHUKET

BW Premier  
COLLECTION  
by BEST WESTERN

### ผังบริเวณโครงการ

TITLE V  
MASTER PLAN

ABOUT THE PROJECT  
Location: Rawai Beach  
Area: 1.2 - 1.5 (100,000 sqm)  
Building Type: Condominium / Hotel  
Units: 100 units  
Completion: 2022 (10-12 months)

#### INCLUDES

Condo  
Swimming Pool  
Gymnasium  
Clubhouse  
Parking  
Security  
24-hour Concierge  
Close to Golf Course, Golf Club, Beach, and other facilities

#### INVESTMENT

1. Rawai Beach  
2. Rawai Beach  
3. Rawai Beach  
4. Rawai Beach

#### RESIDENTIAL

1. Rawai Beach  
2. Rawai Beach  
3. Rawai Beach  
4. Rawai Beach

#### RENTAL

1. Rawai Beach  
2. Rawai Beach  
3. Rawai Beach  
4. Rawai Beach

#### SALES

1. Rawai Beach  
2. Rawai Beach  
3. Rawai Beach  
4. Rawai Beach

#### FINANCIAL

1. Rawai Beach  
2. Rawai Beach  
3. Rawai Beach  
4. Rawai Beach

#### LEGAL

1. Rawai Beach  
2. Rawai Beach  
3. Rawai Beach  
4. Rawai Beach

#### MARKETING

1. Rawai Beach  
2. Rawai Beach  
3. Rawai Beach  
4. Rawai Beach

#### OPERATIONS

1. Rawai Beach  
2. Rawai Beach  
3. Rawai Beach  
4. Rawai Beach

#### MAINTENANCE

1. Rawai Beach  
2. Rawai Beach  
3. Rawai Beach  
4. Rawai Beach

#### SECURITY

1. Rawai Beach  
2. Rawai Beach  
3. Rawai Beach  
4. Rawai Beach

#### ENVIRONMENT

1. Rawai Beach  
2. Rawai Beach  
3. Rawai Beach  
4. Rawai Beach

#### COMMUNITY

1. Rawai Beach  
2. Rawai Beach  
3. Rawai Beach  
4. Rawai Beach

#### GOVERNANCE

1. Rawai Beach  
2. Rawai Beach  
3. Rawai Beach  
4. Rawai Beach

#### FINANCIAL

1. Rawai Beach  
2. Rawai Beach  
3. Rawai Beach  
4. Rawai Beach

#### LEGAL

1. Rawai Beach  
2. Rawai Beach  
3. Rawai Beach  
4. Rawai Beach

#### MARKETING

1. Rawai Beach  
2. Rawai Beach  
3. Rawai Beach  
4. Rawai Beach

#### OPERATIONS

1. Rawai Beach  
2. Rawai Beach  
3. Rawai Beach  
4. Rawai Beach

#### MAINTENANCE

1. Rawai Beach  
2. Rawai Beach  
3. Rawai Beach  
4. Rawai Beach

#### SECURITY

1. Rawai Beach  
2. Rawai Beach  
3. Rawai Beach  
4. Rawai Beach

#### ENVIRONMENT

1. Rawai Beach  
2. Rawai Beach  
3. Rawai Beach  
4. Rawai Beach

#### COMMUNITY

1. Rawai Beach  
2. Rawai Beach  
3. Rawai Beach  
4. Rawai Beach

#### GOVERNANCE

1. Rawai Beach  
2. Rawai Beach  
3. Rawai Beach  
4. Rawai Beach

#### FINANCIAL

1. Rawai Beach  
2. Rawai Beach  
3. Rawai Beach  
4. Rawai Beach

#### LEGAL

1. Rawai Beach  
2. Rawai Beach  
3. Rawai Beach  
4. Rawai Beach

#### MARKETING

1. Rawai Beach  
2. Rawai Beach  
3. Rawai Beach  
4. Rawai Beach

#### OPERATIONS

1. Rawai Beach  
2. Rawai Beach  
3. Rawai Beach  
4. Rawai Beach

#### MAINTENANCE

1. Rawai Beach  
2. Rawai Beach  
3. Rawai Beach  
4. Rawai Beach

#### SECURITY

1. Rawai Beach  
2. Rawai Beach  
3. Rawai Beach  
4. Rawai Beach

#### ENVIRONMENT

1. Rawai Beach  
2. Rawai Beach  
3. Rawai Beach  
4. Rawai Beach

#### COMMUNITY

1. Rawai Beach  
2. Rawai Beach  
3. Rawai Beach  
4. Rawai Beach

#### GOVERNANCE

1. Rawai Beach  
2. Rawai Beach  
3. Rawai Beach  
4. Rawai Beach

#### FINANCIAL

1. Rawai Beach  
2. Rawai Beach  
3. Rawai Beach  
4. Rawai Beach

#### LEGAL

1. Rawai Beach  
2. Rawai Beach  
3. Rawai Beach  
4. Rawai Beach

#### MARKETING

1. Rawai Beach  
2. Rawai Beach  
3. Rawai Beach  
4. Rawai Beach

#### OPERATIONS

1. Rawai Beach  
2. Rawai Beach  
3. Rawai Beach  
4. Rawai Beach

#### MAINTENANCE

1. Rawai Beach  
2. Rawai Beach  
3. Rawai Beach  
4. Rawai Beach



### ที่ตั้ง สถานะ

เลียบหาดราไวย์ ถนนวิเศษ ต.ราไวย์ อ.เมืองภูเก็ต จ.ภูเก็ต

■ อยู่ระหว่างการก่อสร้างในปี 2562 โดยคาดว่าจะก่อสร้างแล้วเสร็จภายในไตรมาส 2 ปี 2564

■ เปิดจองเดือน พฤศจิกายน 2561 และอยู่ระหว่างขาย

### เนื้อที่โครงการ ลักษณะโครงการ จำนวนยูนิต

5-1-25.9 ไร่

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

228 ยูนิต

Investment Area: 1 2 4 ยูนิต Residential Area: 1 0 4 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.

### กลุ่มลูกค้า

### เป้าหมาย

■ ลูกค้าชาวต่างชาติ (นักท่องเที่ยว/นักลงทุน อสังหาริมทรัพย์/ เกษียณอายุ / มีความชอบในจังหวัดภูเก็ต)

■ นักธุรกิจ/นักลงทุนทั่วไป ที่ต้องการมีบ้านหลังที่ 2

■ ลูกค้าชาวไทย (นักลงทุนอสังหาริมทรัพย์)

■ ลูกค้าชาวไทย (คนในพื้นที่จังหวัดภูเก็ต)

### จุดเด่นของ โครงการ

■ ที่ตั้งโครงการห่างจากชายหาดราไวย์ประมาณ 250 เมตร

■ ส่วนกลางของทั้งโครงการมีพื้นที่ถึง 65% โดยประมาณ

■ การออกแบบผสมผสานเอกลักษณ์แบบของไทย ภูมิปัญญา และภูมิปัญญาเข้าด้วยกัน โดยใช้วัสดุที่มีความยั่งยืน และเป็นวัสดุจากธรรมชาติเป็นส่วนใหญ่ ไม่ทำลายสิ่งแวดล้อม

■ สระว่ายน้ำจำนวน 7 สระและสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน

■ บริหารโครงการเป็น 2 รูปแบบ คือ Investment (เพื่อการลงทุน) และ Residential (เพื่อการพักอาศัย) ภายใต้แบรนด์ Best Western Inc.

จัส ฤทธิพร





เนื่องจากธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เป็นธุรกิจที่ต้องใช้ระยะเวลาในการพัฒนาโครงการ บริษัทฯ จึงได้กำหนดเงื่อนไขการชำระเงินให้สอดคล้องกับระยะเวลาในการพัฒนาโครงการ ซึ่งบริษัทฯ แบ่งขั้นตอนในการรับชำระเงิน ดังนี้

1. เงินจอง : การชำระค่าจองจะเกิดขึ้นต่อเมื่อลูกค้าแสดงความสนใจในท้องที่และลงนามในสัญญาจองซื้อท้องที่กับบริษัท
2. เงินทำสัญญาจะซื้อจะขาย (“เงินทำสัญญา”) : การชำระเงินทำสัญญาจะเกิดขึ้นเมื่อลูกค้าได้ลงนามในสัญญาจะซื้อจะขายท้องที่กับบริษัทฯ
3. เงินดาวน์: การชำระเงินจะเป็นไปตามเงื่อนไขที่กำหนดในสัญญาจะซื้อจะขายท้องที่ซึ่งบริษัทฯ จะกำหนดจำนวนงวดการชำระเงินและระยะเวลาในการชำระเงินให้สอดคล้องกับระยะเวลาในการก่อสร้างในแต่ละโครงการ
4. เงินโอนกรรมสิทธิ์ : การชำระเงินจะเกิดขึ้นเมื่อบริษัทฯ มีการโอนกรรมสิทธิ์ท้องที่ให้แก่ลูกค้า

เงื่อนไขในการชำระเงิน ของโครงการต่างๆ ของบริษัทฯ ที่เปิดขาย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 สามารถสรุปได้ดังนี้

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

\* งวดสำเร็จของงานก่อสร้างได้แก่ช่วงเวลาที่สามารถแสดงให้เห็นถึงความคืบหน้าได้อย่างชัดเจน อาทิเช่น เมื่อเริ่มก่อสร้างงานฐานราก เมื่องานโครงสร้างแล้วเสร็จ เป็นต้น

### 3. สิทธิประโยชน์ที่ได้รับ

- ไม่มี -

จ๊ะ กุศลธรรม





#### 4. การตลาดและการแข่งขัน

##### 4.1 กลยุทธ์ทางด้านผลิตภัณฑ์

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

ทั้งนี้ ก่อนที่บริษัทฯ จะเริ่มพัฒนาโครงการใดๆ นั้น บริษัทฯ จะทำการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการที่จะพัฒนาในเบื้องต้น โดยจะเริ่มพิจารณาจากกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของโครงการนั้นเป็นหลัก และความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย เพื่อใช้ในการกำหนดรูปแบบของโครงการและกำหนดราคาขายให้สอดคล้องกัน เพื่อให้สามารถตอบโจทย์ความต้องการของกลุ่มลูกค้าได้อย่างดีที่สุด

##### 4.2 กลยุทธ์ทางด้านราคา

บริษัทฯ กำหนดกลยุทธ์ทางด้านราคา โดยพิจารณาจากปัจจัยต่างๆ เช่น การกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์ กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ลักษณะของผลิตภัณฑ์ ทำเลที่ตั้ง พื้นที่ใช้สอย สภาพแวดล้อมภายในโครงการและรอบๆโครงการ รวมถึงสิ่งอำนวยความสะดวกที่ดีกว่าคู่แข่ง เป็นต้น นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังทำการเปรียบเทียบราคาขายของโครงการกับโครงการอื่นที่อยู่ในละแวกพื้นที่ใกล้เคียงกัน รวมทั้งพิจารณาถึงต้นทุนของโครงการ ไม่ว่าจะเป็นค่าที่ดิน ค่าใช้จ่ายในการออกแบบ ค่าใช้จ่ายในการก่อสร้าง และค่าใช้จ่ายอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง โดยการกำหนดราคาขายจะต้องเป็นราคาที่เหมาะสมที่ทำให้ผู้บริโภครู้สึกถึงความคุ้มค่า

##### 4.3 กลยุทธ์ทางด้านสื่อสารการตลาดและส่งเสริมการขาย

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการสื่อสารการตลาดในรูปแบบต่างๆ หลากหลายช่องทาง โดยมีเป้าหมายเพื่อให้กลุ่มลูกค้าเป้าหมายสามารถรับรู้และจดจำชื่อบริษัทฯ และโครงการของบริษัทฯ ได้ ดังนี้

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

*Signature*



3. การสื่อสารในช่องทางเลือกอื่นๆ (Below The Line) เช่น การแถลงข่าวเปิดตัวโครงการใหม่ การสื่อสารทางตรง (Direct Mail) การออกบูธแสดงสินค้าตามสถานที่ต่างๆ ที่กลุ่มเป้าหมายนิยมไป อาทิเช่น สนามบินนานาชาติ จังหวัดภูเก็ต ศูนย์การค้า สถานที่ท่องเที่ยว เป็นต้น
4. การสื่อสารการตลาดในช่องทางสื่อ (Media) เช่น การสื่อสารผ่านทางเว็บไซต์ของบริษัทฯ [www.rhombho.co.th](http://www.rhombho.co.th) Facebook: <https://www.facebook.com/thetitlephuket/> , Instagram : [the\\_title\\_phuket](https://www.instagram.com/the_title_phuket/) , VK.com : <https://vk.com/club164549875> และ [https://www.weibo.com/6364432679/profile?topnav=1&wvr=6&is\\_hot=1](https://www.weibo.com/6364432679/profile?topnav=1&wvr=6&is_hot=1) เพื่ออำนวยความสะดวกให้ลูกค้าชาวรัสเซียและชาวจีนที่กำลังมองหาอสังหาริมทรัพย์ในไทย และการจัดทำโฆษณาผ่านเว็บไซต์ต่างๆ ที่ตรงกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย อาทิเช่น [www.phuketall.com](http://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 เพื่อจูงใจให้ลูกค้ามีความรู้สึกอยากเป็นเจ้าของ รวมถึงการให้ข้อมูลของโครงการ เช่น ขนาดพื้นที่ห้อง ราคาห้องชุด รูปแบบการตกแต่ง สิ่งอำนวยความสะดวกที่มีให้ รวมถึงสภาพแวดล้อมโดยรอบโครงการ มีห้องตัวอย่างเปิดแสดงให้ผู้สนใจชม ณ ที่ตั้งโครงการ นอกจากนี้ทีมงานขายของบริษัทแล้ว 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/หรือ ห้องชุดที่มีการโอนกรรมสิทธิ์แล้วเท่านั้น นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้พัฒนาเว็บไซต์ของบริษัทฯ [www.rhombho.co.th](http://www.rhombho.co.th) ให้มีความสวยงาม สามารถเข้าถึงและสืบค้นข้อมูลได้ง่ายและมีรายละเอียดเกี่ยวกับโครงการต่างๆ ของบริษัทฯ อย่างครบถ้วนเพื่อใช้ในการโฆษณาประชาสัมพันธ์และใช้เป็นช่องทางในการติดต่อกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายอีกช่องทางหนึ่ง

#### 4.5 กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

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



ดังนั้น เพื่อตอบโจทย์ลูกค้ากลุ่มดังกล่าว บริษัทจึงได้กำหนดแผนทางการตลาดเพื่อกระตุ้นยอดขาย ด้วยโครงการ “การันตีผลตอบแทน (Guaranteed Yield)” ในขณะที่ลูกค้าอีกกลุ่มหนึ่งของบริษัทฯ เป็นกลุ่มผู้ที่ทำงานในจังหวัดภูเก็ต โดยมีจุดประสงค์เพื่อการพักอาศัยเป็นหลัก เนื่องจากปัจจุบันการจราจรในจังหวัดภูเก็ตค่อนข้างหนาแน่นทำให้เกิดความ ต้องการพักอาศัย ใกล้แหล่งท่องเที่ยวที่เป็นที่ทำงานหรือผู้ที่ต้องการพักผ่อนระยะยาวบนทำเลใกล้เมืองภูเก็ต

โดยในปี 2559-2563 บริษัทฯ มีลูกค้าชาวต่างชาติซึ่งถือครองกรรมสิทธิ์ห้องชุดทั้งแบบ Freehold (ผู้ซื้อ สามารถเป็นเจ้าของหรือถือครองกรรมสิทธิ์ในการเป็นเจ้าของอสังหาริมทรัพย์) และแบบ Leasehold (การเช่าซื้อ อสังหาริมทรัพย์ในระยะเวลาที่กำหนด โดยผู้ซื้อได้รับสิทธิการอยู่อาศัย แต่ไม่ได้รับกรรมสิทธิ์ในการเป็นเจ้าของ อสังหาริมทรัพย์)

#### ตารางแสดงสัดส่วนลูกค้าตามจำนวนหน่วยการถือครองกรรมสิทธิ์ ปี 2559 – ปี 2563

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	สัดส่วนลูกค้าตามจำนวนหน่วยการถือครองกรรมสิทธิ์ในแต่ละปี (ร้อยละ)*				
	ปี 2559	ปี 2560	ปี 2561	ปี 2562	ปี 2563
ชาวไทย	43.27	33.29	25.10	22.65	21.38
ชาวเอเชีย (ยกเว้นไทย)	9.32	12.07	20.39	21.27	22.63
ชาวยุโรปและอื่นๆ	47.41	54.65	54.51	56.08	55.99
รวม	100	100	100	100	100

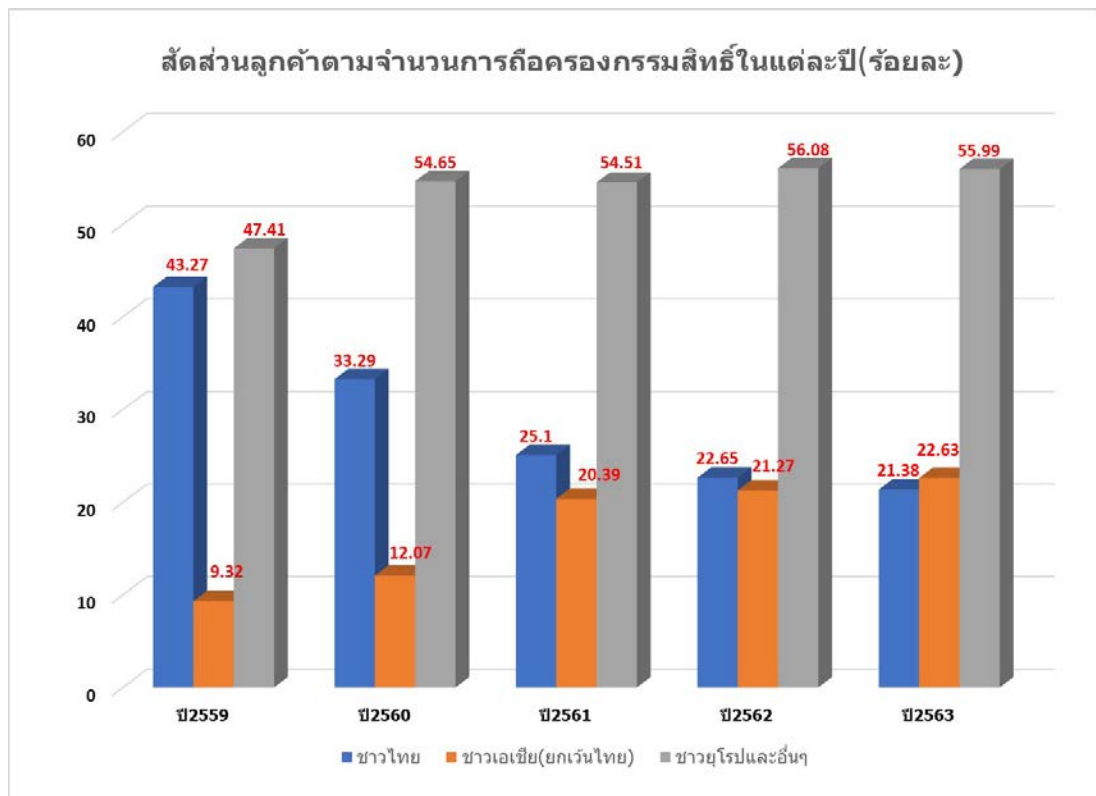
ประเภทการขาย	สัดส่วนลูกค้าตามจำนวนหน่วยการถือครองกรรมสิทธิ์ในแต่ละปี (ร้อยละ)*				
	ปี 2559	ปี 2560	ปี 2561	ปี 2562	ปี 2563
Freehold	85.30	63.80	52.46	49.90	48.61
Leasehold	14.70	36.20	47.54	50.10	51.39
รวม	100	100	100	100	100

\* แสดงสัดส่วนการถือครองกรรมสิทธิ์ห้องชุดของลูกค้าทุกโครงการรวมกัน ซึ่งประกอบด้วยโครงการ The Title Phuket หาดราไวย์ เฟส 1, เฟส 2, เฟส 3, เฟส 5 และ The Title Residencies Naiyang Phuket เฟส 1, 2 โดยสัดส่วนการถือครองกรรมสิทธิ์ห้องชุดดังกล่าวจะเปลี่ยนแปลงไปตามจำนวนห้องชุด ที่มีการโอนกรรมสิทธิ์ (กรณี Free hold) และการให้สิทธิการเช่า (กรณี Leasehold) แก่ลูกค้าในแต่ละปี ในขณะที่สัดส่วนการถือครองกรรมสิทธิ์ในอาคาร ชุดของบุคคลต่างตัวในแต่ละโครงการ ยังมีได้เกินกว่าสัดส่วนตามที่กฎหมายกำหนด

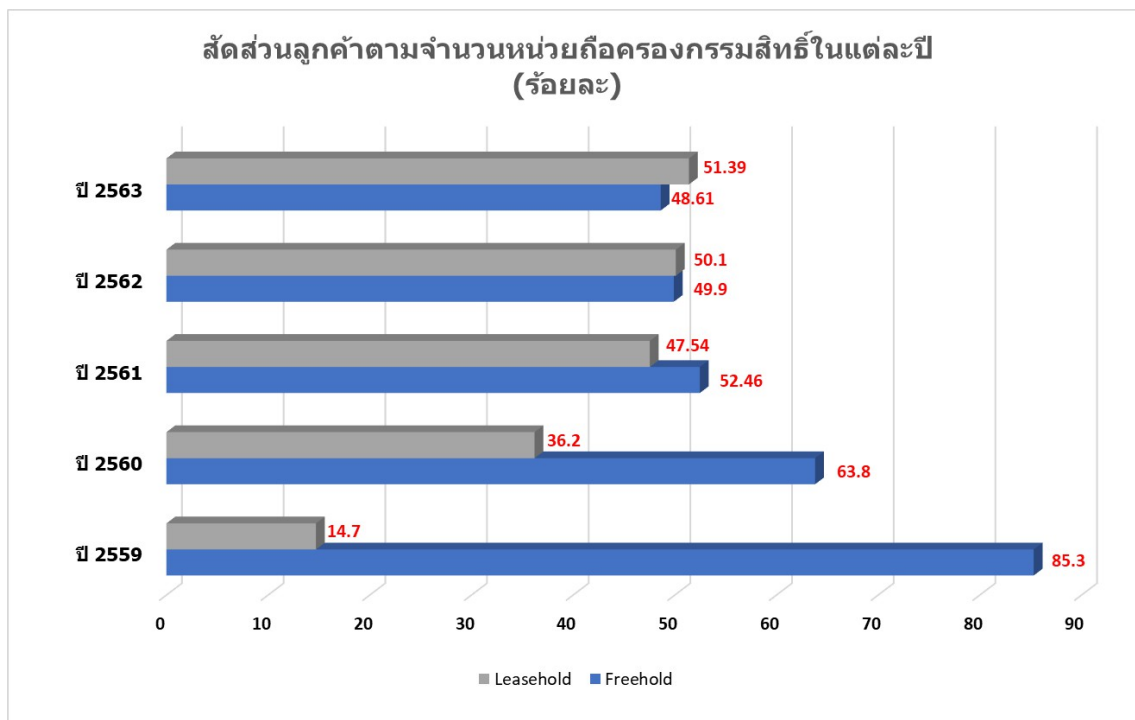
อ.ร. อนุวัฒน์



แผนภูมิแสดง กลุ่มเป้าหมายตามจำนวนหน่วยการถือครองกรรมสิทธิ์ในแต่ละปี (ร้อยละ)



แผนภูมิแสดง ประเภทการขายตามจำนวนหน่วยการถือครองกรรมสิทธิ์ในแต่ละปี (ร้อยละ)



นางสาว กุศลวิภา



#### 4.6 ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

##### ภาวะอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวในประเทศไทย

สำหรับอุตสาหกรรมท่องเที่ยวไทยในปี 2563 จากปัจจัยลบต่างๆ ที่เกิดขึ้น ทั้งภายในและภายนอกประเทศ กลับทำให้สถานการณ์อุตสาหกรรมท่องเที่ยวไทยในปีนี้ ยังไม่มีสัญญาณการฟื้นตัวที่ชัดเจน ในทางกลับกัน หลายฝ่ายต่างคาดการณ์ว่า ภาพรวมปีนี้ จะใกล้เคียงกับปี 2562 ที่ผ่านมา หรือกล่าวได้ว่าอยู่ในภาวะชะลอตัวอย่างต่อเนื่อง

ในปี 2563 นี้ ททท.ตั้งเป้าหมายว่าอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวของไทยจะเติบโตในระดับใกล้เคียงกับปี 2562 ที่ผ่านมา โดยตลาดต่างประเทศคาดว่าจะมีนักท่องเที่ยวประมาณ 40.8 ล้านคน และสร้างรายได้ประมาณ 2.02 ล้านล้านบาท และหากสถานการณ์ต่างๆ ดีขึ้น ปัจจัยลบคลี่คลาย อาจเพิ่มขึ้นได้ถึง 42 ล้านคน ส่วนตลาดท่องเที่ยวภายในประเทศ หรือไทยเที่ยวไทย คาดว่านักท่องเที่ยวชาวไทยจะเดินทางท่องเที่ยวในประเทศประมาณ 172 ล้านคน ครั้ง เกิดการใช้จ่ายสร้างรายได้หมุนเวียนในประเทศไทยเป็นมูลค่า 1.16 ล้านล้านบาท ส่งผลให้เกิดรายได้รวมประมาณ 3.18 ล้านล้านบาท อย่างไรก็ตาม ภายใต้อิทธิพลของสถานการณ์การแพร่ระบาดของโควิด-19 ซึ่งอาจแตกต่างจากปีที่ผ่านมา นอกจากสถานะเศรษฐกิจที่ไม่เอื้อต่อนักท่องเที่ยวแล้ว ยังมีปัจจัยเสี่ยงอื่นๆ เช่น สถานการณ์โควิด และการเมือง เป็นต้น

##### แนวทางการส่งเสริมการตลาด ททท. ปี 2563

##### ตลาดต่างประเทศ เจาะกลุ่มคุณภาพ '5 Go'

เน้นการเจาะกลุ่มคุณภาพราย Segment ต่อยอดจากปีที่ผ่านมา 5 แนวทางได้แก่

- Go High เจาะกลุ่มตลาดบนที่มีความสนใจในคุณค่ามากกว่าราคา
- Go New Customer ขยายตลาดกลุ่ม First Visit ลูกค้ากลุ่มใหม่ในพื้นที่เดิมและลูกค้าในพื้นที่ใหม่
- Go Local การท่องเที่ยววิถีถิ่นเพื่อกระจายการเดินทางสู่ชุมชนทั้งเมืองหลักและเมืองรอง
- Go Low Season ทำการตลาดที่สอดคล้องกับพื้นฐานของประเทศ ฤดูกาลประเทศไทยในฐานะประเทศแห่งการเกษตรกรรม สายน้ำสายฝนที่มีความสำคัญกับชีวิตความเป็นอยู่ ซึ่งจะเชื่อมโยงกับสินค้าหลักคือ Gastronomy ได้อย่างลงตัว
- Go Digital ประยุกต์ใช้เทคโนโลยีสารสนเทศเป็นเครื่องมือหลักในการเข้าถึงลูกค้าทั้งเชิงลึกและเชิงกว้าง

##### ตลาดในประเทศ แบ่งกลุ่มเป้าหมายในหลายมิติ

ตลาดในประเทศจะแบ่งกลุ่มเป้าหมายในหลายมิติ และหลากหลายกลุ่ม ได้แก่

- Gen X กลุ่มอายุ 38-53 ปี
- Gen Y กลุ่มอายุ 18-37 ปี
- Family and Millennial family กลุ่มครอบครัวและกลุ่มครอบครัวยุคใหม่
- Silver age กลุ่มผู้สูงอายุ
- Lady กลุ่มผู้หญิง
- First Jobber กลุ่มเริ่มต้นทำงาน
- Multi-Gen กลุ่มหลากหลายวัย
- Corporate กลุ่มองค์กร

ที่จะมีการกำหนดกลุ่มเป้าหมายหลักและกลุ่มเป้าหมายร่วมของภูมิภาค รวมถึงมุ่งเจาะตลาดและขยายตลาดคนไทยให้ทั่วทุกภูมิภาค เพื่อขยายตลาดใหม่ๆ ลดความเสี่ยงจากการพึ่งตลาดกรุงเทพฯ





ขณะที่แผนทางการสื่อสารตลาดในปี 2563 ตลาดในต่างประเทศ คือ "Amazing Thailand ใช้แนวคิดหลัก "Open to the New Shades" มุ่งนำเสนอประสบการณ์ที่ทำให้นักท่องเที่ยวรู้สึกประทับใจจากประสบการณ์จริงและเกินคาดหมาย ที่นักท่องเที่ยวมีต่อประเทศไทย พร้อมทั้งทำชุดโฆษณาจำแนกตามกลุ่มเป้าหมาย ตลาดในประเทศคือ Amazing ไทยเท่ ภายใต้แนวคิดหลัก

เมืองไทยสวยทุกที่ เท่ทุกสไตล์ ครอบคลุมทุกกลุ่มอายุ เพื่อกระตุ้นให้นักท่องเที่ยวไทยมีความสุข ความสุข ความภูมิใจในการออกแบบการท่องเที่ยวของตัวเอง และส่งต่อวิถีเที่ยวของตนให้กับผู้อื่นเกิดแรงบันดาลใจออกแบบท่องเที่ยวในสไตล์ตัวเอง



พร้อมกันนี้สนใจจัดทำโครงการ 60 เส้นทางความสุข @เมืองไทย เดอะ ซีรีย์ เพื่อกระตุ้นการท่องเที่ยวไทยตลอดปี ภายใต้แรงบันดาลใจของ 3 ฤดูกาลที่แตกต่าง พร้อมกันนี้ใช้เส้นทางสร้างสรรค์ระบบการขนส่งของภูมิภาคและใช้พาหนะท้องถิ่นเป็นเครื่องมือส่งต่อการท่องเที่ยวใน 60 เส้นทางความสุขทั่วประเทศ เพื่อเชื่อมโยงเมืองท่องเที่ยวหลักและรอง รวมถึงชุมชน

### ปัจจัยเสี่ยงต่ออุตสาหกรรมการท่องเที่ยว

อุตสาหกรรมการท่องเที่ยวในปี 2563 มีปัจจัยเสี่ยง ดังนี้

1. ผลกระทบจากการระบาดของโรค COVID-19 ที่มีการระบาดรุนแรงขึ้น ส่งผลให้เกิดการระบาดไปทั่วโลก กลายเป็นโรคระบาดใหญ่ (Pandemic)
2. การระบาดของโรค COVID-19 ส่งผลให้ประเทศต่างๆ ปิดกั้นพรมแดนและลด การเดินทางระหว่างประเทศ กระทั่ง เศรษฐกิจการท่องเที่ยว และการให้บริการของสายการบินที่ลดลงอย่างมีนัยสำคัญ
3. ถึงแม้ว่าการระบาดของโรค COVID-19 ในประเทศไทยอยู่ในระดับที่ไม่พบการระบาดภายในประเทศและสามารถควบคุมผู้ติดเชื้อจากต่างประเทศ แต่การเปิดรับนักท่องเที่ยวระหว่างประเทศ ยังคงต้องดำเนินการอย่างระมัดระวัง
4. การฟื้นตัวของไทยเที่ยวไทย ยังคงมีอุปสรรคจากภาพรวมของเศรษฐกิจ ภายในประเทศที่พึ่งพาเศรษฐกิจระหว่าง ประเทศ ซึ่งขณะนี้อยู่ในภาวะถดถอย

๖๖๖ ๐๐๐๐๐๐๐๐



## ทิศทางของตลาดนักท่องเที่ยวต่างชาติ

ภาคท่องเที่ยวไทยปี 2563 เผชิญปัญหาการระบาดโควิด และทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงครั้งใหญ่ เดิมนั้นไทยเน้นทำการตลาดและพึ่งพานักท่องเที่ยวต่างชาติ จนมีสัดส่วนรายได้ 70% ส่วนไทยเที่ยวไทยเพียง 30% แต่จากนี้แนวโน้มพึ่งพาตนเอง เชื่อว่าจะเป็นกลยุทธ์ที่ทุกประเทศใช้ รวมถึงไทย เพราะไทยเที่ยวไทย เงินใช้จ่ายก็จะหมุนเวียนเศรษฐกิจกันเองในประเทศ ซึ่งก็เป็นทิศทางเดียวกับการพึ่งพาบริโภคในประเทศ แทนส่งออกที่ถดถอยอย่างรุนแรง เมื่อเกิดเหตุการณ์วิกฤตต่างๆ ทำให้กระทรวงท่องเที่ยว ปรับเป้าหมายใหม่ ลดสัดส่วนรายได้จากต่างชาติ 65% มาเพิ่มที่คนไทย 35% ให้ได้ภายในปี 2563 และผลักดันปี 2564 สัดส่วนต่างชาติเหลือ 60% และเพิ่มสัดส่วนคนไทยถึง 40% ครั้งแรก (ที่มา : สมาคมธุรกิจไทยการท่องเที่ยว)

**ศูนย์วิจัยกสิกรไทย** เห็นว่า ทางทางอาจจะพิจารณาแนวทางเพิ่มเติม อาทิ การกระตุ้นตลาดนักท่องเที่ยวต่างชาติประเภทพิเศษ เช่น การมีศูนย์ประสานงานในต่างประเทศ เพื่อให้ให้นักท่องเที่ยวต่างชาติได้รับข้อมูลที่ถูกต้องเกี่ยวกับมาตรการการเดินทางมาท่องเที่ยวในประเทศไทย เนื่องจากปัจจุบันข้อมูลบนโลกออนไลน์ยังมีความสับสนในข้อมูลการเปิดรับนักท่องเที่ยวต่างชาติของไทย และสถานการณ์การระบาดของโควิด-19 ในต่างประเทศ โดยเฉพาะประเทศในภูมิภาคยุโรปและอเมริกา สามารถควบคุมได้ โดยจำนวน Active Case ไม่ได้เร่งตัวขึ้น รวมถึงการใช้วัคซีนในประเทศที่คาดว่าจะเริ่มใช้ได้ในปี 2563 อย่างสหรัฐฯ หลายประเทศในภูมิภาคยุโรป และญี่ปุ่น ได้ผลเป็นที่น่าพอใจ ขณะที่ประเทศไทยไม่มีการระบาดของโควิดเป็นวงกว้าง รวมถึงในช่วงครึ่งหลังของปี 2564 ประเทศไทยอาจจะมีวัคซีนใช้ได้ ซึ่งน่าจะช่วยสร้างความเชื่อมั่นให้กับประชาชน ขณะเดียวกันปัจจัยการเมืองภายในประเทศสงบภายใต้สถานการณ์นี้น่าจะเป็นตัวแปรสำคัญต่อทิศทางการดำเนินมาตรการผ่อนคลายนการเปิดรับให้นักท่องเที่ยวต่างชาติเที่ยวในประเทศเพิ่มมากขึ้น ซึ่งขณะนี้หน่วยงานภาครัฐเองก็มีแนวทางที่จะทยอยเปิดรับนักท่องเที่ยวต่างชาติกลุ่มใหม่ๆ เพิ่มเติมเมื่อสถานการณ์ต่างๆ มีพัฒนาการที่ดีขึ้น จากที่ได้เปิดรับนักท่องเที่ยวต่างชาติประเภทพิเศษ (STV) ซึ่งจะทำให้จำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติที่น่าจะอยู่ที่ประมาณ 7.0 ล้านคน ขณะที่การใช้จ่ายของนักท่องเที่ยวน่าจะอยู่ที่ประมาณ 4.8 แสนล้านบาท โดยกลุ่มนักท่องเที่ยวที่จะกลับมาฟื้นตัวน่าจะเป็นกลุ่มนักท่องเที่ยวจากภูมิภาค ยุโรป ซึ่งเป็นกลุ่มประเทศที่มีการผ่อนคลายนการเดินทางระหว่างประเทศมากที่สุด นอกจากนี้ยังเป็นประเทศในแถบภูมิภาคเอเชียตะวันออกอย่าง ญี่ปุ่น และเกาหลีใต้ เป็นต้น ขณะที่ตลาดนักท่องเที่ยวจีน อาจจะขึ้นอยู่กับนโยบายการเดินทางท่องเที่ยวระหว่างประเทศของทางจีน



นางสาวกมลทิพย์



## คาดการณ์จำนวนนักท่องเที่ยว ปี 2563-2564

ปี	ต่างประเทศ		ในประเทศ		รวมรายได้ (ล้านล้านบาท)
	จำนวน (ล้านคน)	รายได้ (ล้านล้านบาท)	จำนวน (ล้านคน-ครั้ง)	รายได้ (ล้านล้านบาท)	
2561	38.3	1.831	162	0.989	2.82
2562	40.2	2.21	170	1.17	3.38*
2563	42	2.431	185	1.287	3.72*
2564		2.674		1.416	4.09*

หมายเหตุ - \* ตัวเลขคาดการณ์

ที่มา : การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย (ททท.)

(ที่มา : การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย (ททท.))

### ภาวะอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวในจังหวัดภูเก็ต

จากแผนที่นี้แสดงให้เห็นลักษณะของตำแหน่งที่ตั้งของจังหวัดภูเก็ตและเกาะต่างๆในจังหวัดภูเก็ต โดย

- ทิศเหนือ ติดกับพื้นที่จังหวัดพังงา
- ทิศตะวันออก ติดกับทะเลอันดามัน เป็นด้านที่มีท่าเรือหลัก
- ทิศใต้ ติดกับอำเภอเมืองภูเก็ตและทะเลอันดามัน
- ทิศตะวันตก ติดกับอำเภอกะทู้ และทะเลอันดามัน

พื้นที่ส่วนใหญ่ของเกาะนั้น ล้อมรอบไปด้วยชายหาดและเกาะบริวาร เล็กใหญ่อีกหลายเกาะ ทำให้จังหวัดภูเก็ตเป็นจังหวัดที่มีศักยภาพเป็นแหล่งท่องเที่ยวได้โดยรอบทั้งจังหวัด

จังหวัดภูเก็ตนั้นประกอบด้วย 3 อำเภอ คือ อำเภอเมืองภูเก็ต อำเภอถลาง และอำเภอกะทู้ โดยมีถนนสำคัญคือ ถนนเทพกระษัตรี ในด้านการคมนาคมทางน้ำก็สามารถทำได้โดยง่าย หากจะเดินทางด้วยเรือมาจากจังหวัดใกล้เคียง เช่น จังหวัดพังงา กระบี่ แต่หากเป็นเรือท่องเที่ยวขนาดใหญ่ หรือเรือขนส่งสินค้า ก็สามารถทำได้ โดยจังหวัดภูเก็ตมีท่าเรือหลักอยู่ที่ตำบลอ่าวมะขาม ทางทิศตะวันออกของเกาะ ส่วนการคมนาคมทางอากาศ จังหวัดภูเก็ตมีสนามบินนานาชาติ 1 แห่ง มีเที่ยวบินทั้งจากภายในประเทศและภายนอกประเทศ จากสายการบินชั้นนำ ซึ่งในปัจจุบันได้มีการขยายอาคารผู้โดยสารภายนอกประเทศขึ้นเพิ่มเติม เพื่อรองรับการเดินทางทางอากาศที่เพิ่มมากขึ้น

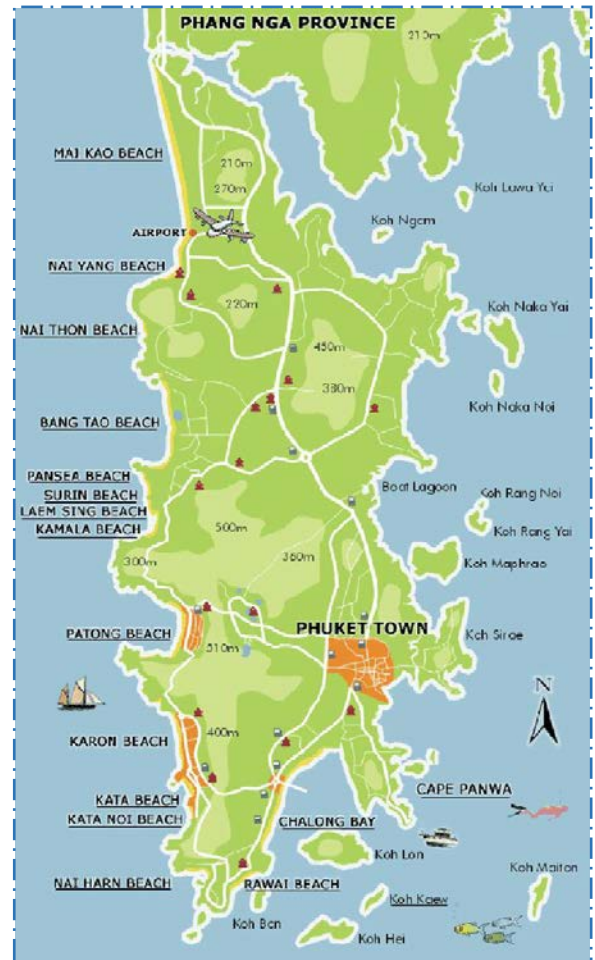
เศรษฐกิจจังหวัดภูเก็ตในปี 2563 คาดว่าจะหดตัวสูงขึ้นที่ร้อยละ (-47.6) โดยมีช่วงคาดการณ์ที่ ร้อยละ (-47.9)-(-47.3) ต่อปีหดตัวสูงขึ้นกว่าที่คาดการณ์ไว้ ณ เดือนมีนาคม 2563 ที่คาดว่าจะหดตัวร้อยละ (-17.8) เนื่องจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 ที่รุนแรงขึ้นและมาตรการ ควบคุมการแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 ที่เข้มงวด เป็นสำคัญ ด้านอุปทาน คาดว่าจะหดตัวอยู่ที่ร้อยละ (-44.7) โดยมีช่วงคาดการณ์อยู่ที่ร้อยละ (-45.0)-(-44.4) เป็นการหดตัวจาก ภาคบริการ ที่หดตัวอยู่ที่ร้อยละ (-45.2) โดยมีช่วงคาดการณ์ที่ร้อยละ (-45.5)-(-44.9) ต่อปี ปัจจัยที่ส่งผลต่อการท่องเที่ยว ได้แก่สถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 (Coronavirus Disease 2019 : COVID-19) ทำให้จำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติและนักท่องเที่ยวไทยที่เดินทางท่องเที่ยวในประเทศหดตัวลงอย่างมาก จากการที่หลายประเทศได้ดำเนินมาตรการห้าม

ชื่อ อภิรักษ์สิน





ประชาชนเดินทาง เข้า-ออกประเทศ ส่งผลกระทบต่อภาคธุรกิจท่องเที่ยว โดยช่วงไตรมาสแรกเป็นการลดลงของนักท่องเที่ยวจาก การแพร่ระบาดของไวรัสโคโรนา 2019 ส่งผลให้จํานวนยกเลิกการออกนอกประเทศ ต่อมาเมื่อสถานการณ์โรคเริ่ม รุนแรงขึ้น รัฐบาลไทยได้ยกเลิกฟรีวีซ่า ใน 3 ประเทศ คือเกาหลีใต้ ฮังกย และ อิตาลี และยกเลิก การตรวจลงตราหรือ Visa on Arrival หรือ VOA ใน 18 ประเทศ ตั้งแต่ 13 มีนาคม 2563-30กันยายน 2563 เพื่อเป็นมาตรการ ลดการแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 รวมทั้งได้ใช้มาตรการบริหารราชการในสถานการณ์ฉุกเฉิน ในทุกเขตท้องที่ทั่วราชอาณาจักร เพื่อควบคุมไม่ให้โรคแพร่ระบาดออกไปเป็นวงกว้างที่มีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 26 มีนาคม 2563 นอกจากนี้จังหวัดภูเก็ตก็ได้ออก มาตรการต่าง ๆ เพื่อควบคุมการแพร่ระบาดของโรคติดต่ออันตรายในพื้นที่จังหวัดภูเก็ต เช่น มาตรการปิดทางเข้า-ออก ทางบก ทางน้ำ และทางอากาศ มาตรการปิด สถานที่เสี่ยงและกำหนดมาตรการควบคุมการแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 อาทิเช่น การปิด โรงแรม ปิดพื้นที่สาธารณะต่าง ๆ อาทิ สวนสาธารณะ สนามมวย สระว่ายน้ำ รวมถึงการที่สายการบินจํานวนมากหยุดทำการบินชั่วคราว ตั้งแต่ 10 เมษายน 2563 - 12 มิถุนายน 2563 ช่วงปลาย ไตรมาสที่ 2 เมื่อสถานการณ์การแพร่ระบาด เริ่มดีขึ้น ไม่พบผู้ติดเชื้อรายใหม่เป็นระยะเวลาหลายวันติดต่อกัน ทางกรจึงผ่อนคลายมาตรการลงเป็นลำดับ สถานที่ท่องเที่ยวและการให้บริการด้านการท่องเที่ยวกลับมาเปิดได้อย่างสายการบินที่เริ่มเปิดเส้นทางการบิน ภายในประเทศได้ตั้งแต่วันที่ 13 มิถุนายน 2563 โดยยังคงมาตรการเข้ม ฝักระวังการแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อ ไวรัสโคโรนา 2019 อย่างเคร่งครัด ด้านอุปสงค์ จากสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 ส่งผลต่อความเชื่อมั่นของผู้บริโภคที่ปรับตัวลดลง และเพิ่มความระมัดระวังใน การใช้จ่าย รวมทั้งนักท่องเที่ยวชาวไทยและชาวต่างชาติมีจํานวนลดลงจาก สถานการณ์โรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 ทำให้การเดินทางท่องเที่ยวและการใช้จ่ายลดน้อยลง



ด้านเสถียรภาพเศรษฐกิจภายในจังหวัดภูเก็ตปี 2563 คาดว่าอัตราเงินเฟ้อเฉลี่ยทั้งปีอยู่ที่ร้อยละ (-0.4) ลดลง จากที่ประมาณการไว้เมื่อเดือนมีนาคม 2563 ปัจจัยที่มีผลต่ออัตราเงินเฟ้อจังหวัดภูเก็ต คือ การแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 การชะลอตัวของภาวะเศรษฐกิจโลก ภาวะภัยแล้งที่ส่งผลต่อภาคเกษตรเป็น ระยะเวลาาน การหดตัวของภาคการท่องเที่ยว อัตราแลกเปลี่ยน รวมทั้งความผันผวนของราคาพลังงาน โดยเฉพาะราคาน้ำมันเชื้อเพลิงขายปลีกและก๊าซหุงต้มที่ผันผวนตามราคาน้ำมันในตลาดโลก

(ที่มา: <http://phuket.nso.go.th/>)

### ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อเศรษฐกิจจังหวัดภูเก็ต ในปี 2563

1. สถานการณ์การระบาดของโรคไวรัสโคโรนา 2019 (COVID-19) ที่ส่งผลกระทบต่อทั่วโลกและการกลับมาระบาดใหม่ระลอกที่สอง รัฐบาลของแต่ละประเทศต่างมีมาตรการสกัดการแพร่ระบาดด้วยมาตรการต่างๆ เช่น มาตรการปิดเมือง ปิดประเทศ ระวังการเดินทางของนักท่องเที่ยวต่างชาติชั่วคราว
2. เศรษฐกิจโลกที่ถดถอยลง ประกอบกับค่าเงินบาทที่มีทิศทางแข็งค่าขึ้น

*Signature*



3. ผลกระทบต่อเนื่องจากสงครามการค้าระหว่างจีนและสหรัฐอเมริกา
4. สถานการณ์ทางการเมืองในประเทศ ที่จะส่งผลกระทบต่อความเชื่อมั่นของนักลงทุนและผู้บริโภค
5. วิกฤตภัยธรรมชาติ รวมถึงปัญหาภัยแล้ง และหมอกควันจากประเทศเพื่อนบ้าน
6. ราคาน้ำมันเชื้อเพลิงในตลาดโลกที่มีแนวโน้มปรับตัวเพิ่มขึ้น
7. ปัญหาความปลอดภัยในชีวิตและทรัพย์สินของนักท่องเที่ยว เช่น เหตุการณ์เรือล่ม การก่อการร้าย และโรคระบาดต่าง ๆ
8. หนี้ครัวเรือนที่ยังอยู่ในระดับสูง ส่งผลต่อกำลังซื้อของภาคครัวเรือนลดลง

จำนวนนักท่องเที่ยว (จำนวนนักท่องเที่ยวผ่านสนามบิน+นักท่องเที่ยวผ่านด่านตรวจคนเข้าเมืองขาเข้า) คาดว่าในปี 2563 จำนวนนักท่องเที่ยวที่เดินทางเข้ามาท่องเที่ยวจะอยู่ที่ 9.7 ล้านคน โดยมีช่วงคาดการณ์อยู่ที่ 9.6-9.8 ล้านคน หดตัวสูงขึ้นจากที่คาดการณ์ไว้เมื่อเดือนมีนาคม 2563 จากสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 (Coronavirus Disease 2019 : COVID-19) ประเทศจีน และเมื่อสถานการณ์รุนแรงขึ้นจึงเริ่มจำกัดการเดินทางของนักท่องเที่ยวชาวจีนมาตั้งแต่เดือนมกราคม 2563 ส่งผลให้นักท่องเที่ยวจีนมีการยกเลิกการเดินทางทั้งหมด ขณะเดียวกันเกิดการแพร่ระบาดไปยังที่ต่างๆ อย่างรวดเร็ว และกว้างขวางไปหลายประเทศทั่วโลก ส่งผลให้นักท่องเที่ยวอีกหลายประเทศต่างก็ไม่น่าไว้วางใจ ในสถานการณ์จึงหยุดการเดินทางเช่นกัน ในช่วงปลายไตรมาสแรกการแพร่ระบาดของไวรัสโควิด-19 ในประเทศไทยเริ่มทวีความรุนแรงขึ้น ภาครัฐ



จึงใช้มาตรการที่เข้มงวดขึ้นเพื่อควบคุมการระบาดด้วยวิธีจำกัดการเดินทางและใช้อำนาจตามพระราชกำหนดการบริหารราชการในสถานการณ์ฉุกเฉิน เพื่อลดอัตราการแพร่ระบาดของโรค ได้ส่งผลกระทบต่อธุรกิจในห่วงโซ่การท่องเที่ยวอย่างหนักจากการลดลงของนักท่องเที่ยวต่างชาติ และการเดินทางท่องเที่ยวในประเทศของคนไทย ช่วงปลายไตรมาสที่ 2 เมื่อ

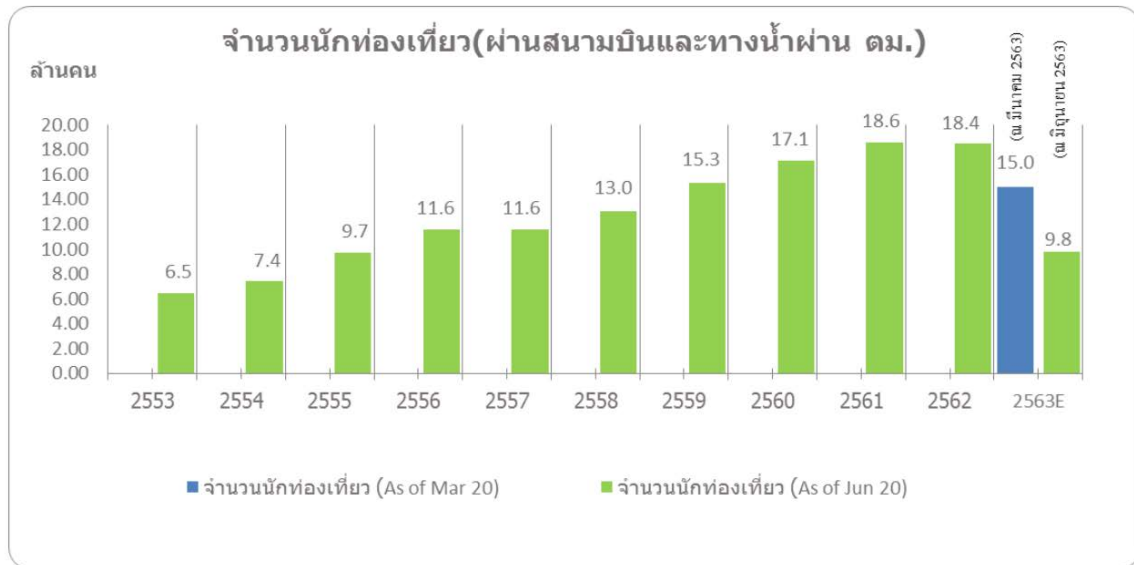
สถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 เริ่มดีขึ้น ไม่พบผู้ติดเชื้อรายใหม่เป็นระยะเวลาหลายวันติดต่อกัน นับเป็นสัญญาณที่ดีต่อทุกภาคส่วนทั้งภาครัฐ ภาคธุรกิจ และประชาชน ทางทางจึงผ่อนคลายมาตรการลงเป็นลำดับ ทั้งนี้หลัง สถานการณ์แพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 ตลาดคนไทยเที่ยวในประเทศน่าจะเป็นกลุ่มเป้าหมาย หลักของการท่องเที่ยวในปีนี้ โดยหน่วยงานภาครัฐได้ออกมาตรการดูแลและเยียวยาผู้ได้รับผลกระทบทั้งประชาชนและผู้ประกอบการ ทำกิจกรรมการตลาดเพื่อกระตุ้นการเดินทางท่องเที่ยวในประเทศ ผ่านมาตรการ กระตุ้นการท่องเที่ยวต่าง ๆ อาทิเช่น โครงการเราเที่ยวด้วยกัน เพื่อกระตุ้นการใช้จ่ายภาคประชาชนผ่านการท่องเที่ยว

๖๖๖ ๖๖๖๖๖๖๖



ภายในประเทศ ช่วยเพิ่มสภาพคล่องให้ผู้ประกอบการธุรกิจโรงแรมและธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการท่องเที่ยว สนับสนุนการสร้างงานและฟื้นฟูเศรษฐกิจของประเทศในองค์รวม ระยะเวลาโครงการ 4 เดือน ระหว่าง 1 กรกฎาคม 2563-31 ตุลาคม 2563 จะทำให้บรรยากาศและความต้องการเดินทางท่องเที่ยวในประเทศค่อยๆ กลับมา ซึ่งจะส่งผลให้ระบบเศรษฐกิจสามารถฟื้นตัวได้หลังสถานการณ์การระบาดผ่านพ้นไป  
(ที่มา : <http://www.industrybiznews.com/>)

### ประมาณการอัตราการขยายตัวของจำนวนนักท่องเที่ยว



ที่มา: ท่าอากาศยานภูเก็ต, ด้านตรวจคนเข้าเมืองจังหวัดภูเก็ต

จังหวัดภูเก็ต จัดว่าเป็นเมืองท่องเที่ยวสำคัญของชาวต่างชาติและคนไทย ติดอันดับ 1 จาก 100 เมืองที่เป็นจุดหมายการท่องเที่ยวตามรายงานของ Euromonitor International (Market Research) โดยมีการเพิ่มขึ้นของนักท่องเที่ยวที่เดินทางมาท่องเที่ยวในจังหวัดภูเก็ต เป็นจำนวนมากขึ้น ประมาณ 8-10% ทุกปี ส่วนใหญ่เป็นนักท่องเที่ยวจากประเทศจีนและยุโรป เป็นผลจากการขยายสนามบิน และอาคารผู้โดยสาร เพื่อรองรับผู้โดยสาร 13 ล้านคนต่อปี อีกทั้งการเพิ่มเที่ยวบินแบบประจำและเช่าเหมาลำบินตรงไปยังสนามบินภูเก็ตได้โดยไม่ต้องผ่านสนามบินสุวรรณภูมิ ในส่วนอุตสาหกรรมพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในช่วง 3-4 ปีที่ผ่านมา โครงการอสังหาริมทรัพย์ใหม่ๆ เปิดตัวในภูเก็ตจำนวนน้อยลง จึงส่งผลให้ในปัจจุบันโครงการที่อยู่อาศัยทั้งระดับสูงและกลางกำลังเป็นที่ต้องการของกลุ่มผู้บริโภคทั้งที่เป็นคนไทยและชาวต่างชาติที่ต้องการอยู่อาศัยที่ภูเก็ตและซื้อเพื่อการลงทุน ซึ่งกลุ่มผู้ซื้อโครงการประเภทนี้ส่วนใหญ่เป็นคนไทยและชาวต่างชาติในแถบยุโรปและเอเชียเช่น จีน สิงคโปร์ฮ่องกง ซึ่งเป็นกลุ่มที่ทำงานในภูมิภาคนี้มานานคุ้นเคยกับจังหวัดภูเก็ตเป็นอย่างดี นอกจากนี้ยังมีนักท่องเที่ยวชาวรัสเซีย ออสเตรเลีย นิวซีแลนด์ แคนาดา ที่เป็นกลุ่มผู้ซื้อรายใหม่ซึ่งมักจะซื้อไว้เป็นบ้านหลังที่สอง หรือใช้เป็นสถานที่พักผ่อน



๖๖๖ ๐๐๐๐๐๐๐๐





หรือเพื่อการอยู่อาศัยหลังเกษียณ นอกจากนี้สนามบินภูเก็ตได้เปิดส่วนขยายที่สามารถรองรับผู้โดยสารได้มากขึ้นอีกจำนวนมาก จึงทำให้จังหวัดภูเก็ตเป็นเมืองท่องเที่ยวที่จะมีนักท่องเที่ยวจากทั่วโลกเพิ่มขึ้น

อนาคตภูเก็ต มุ่งสู่ศูนย์เศรษฐกิจท่องเที่ยวโลก สรุปลความคืบหน้าการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานด้านดิจิทัลจำนวน 6 ด้าน ตามเกณฑ์สมาร์ทซิตี้ ได้แก่ ด้านโครงสร้างพื้นฐาน ด้านคมนาคมขนส่ง ด้านโครงข่ายการขนส่งทางราง ด้านการขนส่งทางถนน ด้านการขนส่งทางอากาศ ซึ่งปัจจุบันรัฐบาลได้สนับสนุนงบประมาณก้อนใหญ่เพื่อการก่อสร้างสนับสนุนภูเก็ตให้เติบโตทางเศรษฐกิจอย่างยั่งยืน จังหวัดภูเก็ตได้รับนโยบายสำคัญจากรัฐบาลจำนวน 5 เรื่อง โดยมี 2 นโยบายสำคัญที่รัฐบาลต้องการจังหวัดภูเก็ตขับเคลื่อนการพัฒนาเพื่อเป็นแบบอย่างแก่จังหวัดอื่นได้แก่ นโยบายจังหวัดภูเก็ตเป็นไมซ์ซิตี้ (MICE = Meeting, Incentive Travel, Conventions, Exhibitions) และนโยบายภูเก็ตสมาร์ทซิตี้ ทั้งนี้คาดหวังให้ภูเก็ตสร้างสรรค์เศรษฐกิจด้วยการเพิ่มขึ้นของผลิตภัณฑ์จังหวัดไม่น้อยกว่า 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.))

### ภาพรวมตลาดอสังหาริมทรัพย์สำหรับชาวต่างชาติในประเทศไทย

การรุกเข้ามาของนักลงทุนต่างชาติสู่ภาคธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในช่วงที่ผ่านมา เป็นอีกหนึ่ง “จุดเปลี่ยน” ของธุรกิจโดยต่างชาติที่เข้ามาลงทุนนั้นมาจาก 2 ส่วน คือ ส่วนของบริษัทหรือ “ผู้ประกอบการ” ที่เข้ามาในรูปแบบของการร่วมทุน หรือ การ Joint Venture และในส่วนของ “ผู้บริโภค” หรือที่เรียกกันว่ากำลังซื้อของนักลงทุนต่างชาติ โดยในส่วนของการเข้ามาในลักษณะของบริษัทหรือผู้ประกอบการนั้นที่เข้ามาในรูปแบบของการ Joint Venture และพบว่าส่วนใหญ่การพัฒนายังคงเป็นตลาดที่อยู่อาศัยและยังคงกระจายตัวอยู่ในพื้นที่กรุงเทพมหานครชั้นในโดยเฉพาะในพื้นที่ CBD และตามหัวเมืองท่องเที่ยวหลักทั่วประเทศที่ผ่านมา กลุ่มนักลงทุนต่างชาติโดยเฉพาะนักลงทุนชาวจีนและญี่ปุ่นยังคงให้ความสนใจลงทุนในตลาดอสังหาริมทรัพย์ในประเทศไทยอย่างต่อเนื่อง ซึ่งยังคงพบว่า กำลังซื้อต่างชาติยังคงสนใจตลาดคอนโดมิเนียม บ้านจัดสรร วิลล่าตากอากาศในประเทศไทยทั้งในกรุงเทพมหานครและเมืองท่องเที่ยวที่สำคัญ เช่น ภูเก็ต พัทยา เชียงใหม่ หัวหิน ชะอำ เป็นต้น แต่จะเลือกตัดสินใจซื้อเฉพาะโครงการที่ยังมองว่าพวกเขายังสามารถทำได้เท่านั้น ซึ่งในช่วงที่ผ่านมา พบว่ากลยุทธ์การเจาะลูกค้าต่างชาติในปีที่ผ่านมา ผู้ประกอบการหลายรายยังคงมีการนำโครงการเสนอขายให้แก่กลุ่มนักลงทุนต่างชาติก่อนการเปิดขายในประเทศ โดยผ่านเอเจนซี่ทั้งเอเจนซี่รายใหญ่ในประเทศและเอเจนซี่จากต่างประเทศ ซึ่งพบว่า หลายโครงการมีการตัดในส่วนของโควตาต่างชาติ 49% ให้เอเจนซี่นำไปขายให้กับกลุ่มนักลงทุนต่างชาติเองด้วยเทคนิคต่างๆ

ช่วงปี 2563 ที่ผ่านมาภาคอสังหาริมทรัพย์โดยเฉพาะตลาดที่อยู่อาศัย ตั้งแต่ต้นปีก็เจอกับความท้าทายแบบเต็มๆ ทั้งจากสถานการณ์ Covid-19 และภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัว การซื้อขายมีปริมาณที่ลดลง ทำให้ผู้ประกอบการต้องหาวิธีการต่างๆ เพื่อสร้างยอดขายยอดออนไลน์ให้ได้มากที่สุด ในขณะที่กักรัฐบาลได้มีการส่งจดหมายเชิญ ภาคธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ เพื่อประชุมหาข้อเสนอนะในการฟื้นฟูธุรกิจหลังโควิด-19 ไปในวันที่ 3 กันยายน 2563 ที่ผ่านมานั้น ทำให้เป็นที่น่าจับตามองว่าในหลากหลายข้อเสนอนั้นพบว่ารัฐบาลหรือหน่วยงานที่รับผิดชอบได้ทยอยออกมาประกาศ “มาตรการกระตุ้นลูกค้าต่างชาติ” เป็นนโยบายนำร่องที่จะช่วยภาคธุรกิจมากขึ้น

วิมล อภิธรรมวิมล



### มาตรการกระตุ้นลูกค้าต่างชาติ

- เสนอให้ต่างชาติสามารถเช่าระยะยาว 50-99 ปี จากปัจจุบันกฎหมายไทยคุ้มครองสิทธิการเช่า 30 ปี ตามกฎหมายแพ่งและพาณิชย์, กรณีต่างชาติลงทุนเปิดสำนักงานในไทย ให้สามารถเช่ายาว 60-90 ปี โดยทำสัญญาฉบับเดียว ไม่ต้องต่ออายุ
- เสนอให้ชาวต่างชาติที่เข้ามาลงทุนในประเทศไทย 40 ล้านบาทขึ้นไป+ดำรงการลงทุนอย่างน้อย 5 ปี ให้สามารถซื้อกรรมสิทธิ์ที่ดินได้ไม่เกิน 1 ไร่ เงื่อนไขต้องใช้เพื่ออยู่อาศัยเท่านั้น ห้ามทำการค้า
- เสนอให้ชาวต่างชาติที่ลงทุนในไทยเกิน 5 ล้านบาทขึ้นไป สามารถขอใบอนุญาตมีถิ่นที่อยู่ได้
- ชาวต่างชาติที่ซื้อสมาชิก 2 ล้านบาท ในโครงการ Thailand Elite Card ได้วีซ่า 5 ปี
- ขยายเวลาใบอนุญาต long stay VISA ให้มากกว่า 1 ปี (เสนอ 10 ปี)
- เสนอให้โปรโมตโครงการ “Thailand Best Second Home” แข่งกับมาเลเซีย โดยอาศัยปัจจัยบวกที่ประเทศไทยป้องกันและควบคุมโรคระบาดโควิดได้ดี ทำให้แนวโน้มมีผู้มาซื้อที่อยู่อาศัยในประเทศไทย เป็นบ้านหลังที่ 2 มากขึ้น (ที่มา : <https://www.prachachat.net/property>, <https://news.fazwaz.co.th/ข่าวอสังหาริมทรัพย์> )

### ภาวะตลาดคอนโดมิเนียมในประเทศไทย

ในปี 2563 เศรษฐกิจของประเทศไทยได้รับผลกระทบจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 ซึ่งสำนักงาน สภาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ (สภาพัฒน์) ได้คาดการณ์ไว้ว่า แนวโน้มเศรษฐกิจไทยในปี 2563 จะหดตัวลงร้อยละ -6.0 และในปี 2564 จะขยายตัวร้อยละ 3.5-4.5 ซึ่งเป็นการขยายตัวจากฐานที่ต่ำผิดปกติในปี 2563 แนวโน้มเศรษฐกิจในปี 2564 ยังคงมีความเสี่ยงในด้านการกลับมา



ระบาดรอบสองของเชื้อ COVID-19 ในช่วงปลายปี 2563 ความขัดแย้งทางการเมือง ความผันผวนทางเศรษฐกิจของทั่วโลก ทำให้ยังมีความเสี่ยงในการชะลอการฟื้นฟูภาคธุรกิจ โดยเฉพาะภาคธุรกิจท่องเที่ยว โรงแรม ส่งผลให้การจ้างแรงงานกลับเข้าสู่ระบบมีระยะเวลานานมากขึ้น ในด้านตลาดที่อยู่อาศัย ผู้ประกอบการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยได้มีการปรับตัวโดยการชะลอการเปิดโครงการใหม่ทั่วประเทศมาตั้งแต่ปี 2562 ก่อนเกิดวิกฤติเศรษฐกิจจากเชื้อ COVID-19 เนื่องจากยอดขายที่อยู่อาศัยชะลอตัวจากผลกระทบการประกาศมาตรการป้องกันการเก็งกำไรธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ หรือมาตรการ LTV เมื่อเดือนเมษายน 2562 และเมื่อเกิดการล็อกดาวน์ทางเศรษฐกิจในช่วงต้นปี 2563 ยอดขายที่อยู่อาศัยก็ยิ่งหดตัวเพิ่มมากขึ้น โดยเฉพาะตลาดอาคารชุดซึ่งได้รับผลกระทบเพิ่มเติมจากการล็อกดาวน์การเดินทางของชาวต่างชาติ ทำให้ยอดขายห้องชุดของชาวต่างชาติหดหายไปเกือบทั้งหมด

ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ คาดว่า จากผลกระทบและความเสี่ยงดังกล่าวข้างต้น จะทำให้ผู้ประกอบการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยมีการปรับตัว เปิดขายโครงการใหม่ลดลง โดยคาดว่าใน 2563 จะมีจำนวนหน่วย Supply ที่เปิดขายใหม่ (ไม่นับรวมบ้านมือสอง) หดตัวลงร้อยละ -46.6 (จาก 148,639 หน่วย ในปี 2562 เหลือ 79,408 หน่วย ในปี 2563) โดยที่อยู่อาศัยประเภทบ้านจัดสรรหดตัวลงร้อยละ -34.7 และที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุดหดตัวลงร้อยละ -59.2 ส่วน มูลค่าที่อยู่อาศัยเปิดขายใหม่ หดตัวลงร้อยละ -30.6 (จาก 608,727 ล้านบาท ในปี 2562 เหลือ 422,243 ล้านบาท ในปี 2563)

(ที่มา : <https://www.reic.or.th/สถานการณ์ตลาดที่อยู่อาศัยครึ่งแรกปี2563-26>

จังหวัด\_869\_1610346887\_10839.pdf )

*Signature*



## ภาพรวมตลาดอสังหาริมทรัพย์ในประเทศไทย

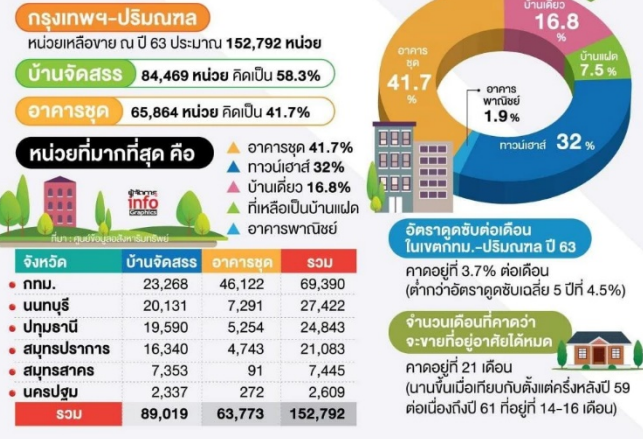
ภาพรวมตลาดอสังหาริมทรัพย์ในปี 2563 ยังอยู่ในภาวะที่ชะลอตัว พืชเศรษฐกิจจากไวรัสโควิด-19 ได้ส่งผลกระทบต่อภาคธุรกิจทั่วโลกเป็นอย่างมาก ซึ่งธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ (“อสังหาฯ”) เองก็เป็นหนึ่งในธุรกิจที่ได้รับ ผลกระทบอย่างหนักเช่นกัน โดยธุรกิจอสังหาฯในประเทศไทยนั้น มีกำลังซื้อลดลงไปมากกว่าครึ่ง โดยเฉพาะกลุ่มลูกค้ารายใหญ่อย่างชาวจีน นอกจากนี้ การที่เหตุการณ์นี้ยังคงลากยาวไปเป็นเวลาหลายเดือน จึงส่งผลกระทบต่อกลุ่มตลาดในประเทศด้วยเช่นกัน โดยทั้งผู้ซื้อรายใหญ่อย่างกลุ่มผู้ประกอบการหรือเจ้าของธุรกิจ และผู้ซื้อรายย่อยอย่างกลุ่มพนักงานบริษัทก็พากันขาดสภาพคล่องไปตามๆ กัน จึงทำให้กำลังซื้อภายในประเทศนั้นลดลงอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ จะเห็นได้ว่า ไวรัสโควิด-19 ได้สร้างจุดเปลี่ยนต่อธุรกิจอสังหาฯของไทยไปเป็นอย่างมากตั้งแต่เริ่มมีการแพร่ระบาดของเชื้อโรค ทำให้ต้องล็อกดาวน์ประเทศ มีการเว้นระยะห่างทางสังคม หรือ Social Distancing ก่อให้เกิดเป็น New Normal เมื่อคนซื้อไม่กล้าออกมานอกบ้าน ส่งผลให้ผู้ประกอบการเองต้องเร่งปรับตัวเพื่อความอยู่รอด พัฒนาการขายสินค้าผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้ทุกช่องทาง พร้อมทั้งมีการดัดกลยุทธ์ต่างๆ ขึ้นมาเพื่อกระตุ้นยอดขายกันอย่างมากมาย แล้วเราในฐานะผู้ซื้อจำเป็นต้องศึกษาหาความรู้เพิ่มเติม ก่อนตัดสินใจซื้อหรือลงทุนเช่นกัน เพราะธุรกิจนี้ไม่ได้มีเพียงแค่การซื้อเพื่ออยู่อาศัยเท่านั้น ยังมีส่วนของการลงทุนเชิงพาณิชย์ด้วย

## อสังหาฯเพื่ออยู่อาศัย

คอนโดมิเนียม ตั้งแต่ปลายปี 2562 เป็นต้นมา มีหลายๆ ปัจจัยที่กระทบต่อการเติบโตของคอนโด ไม่ว่าจะเป็นสภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัว มาตรการ LTV ของแบงก์ชาติที่ส่งผลต่อการตัดสินใจของผู้ที่ต้องการซื้อหรือลงทุนในคอนโด โดยเฉพาะการซื้อที่อยู่อาศัยตั้งแต่หลังที่ 2 เป็นต้นไป รวมถึงค่าเงินบาทที่แข็งค่า ซึ่งส่งผลกระทบต่อยอดขายคอนโดมิเนียมจากกลุ่มลูกค้าต่างชาติ โดยผลกระทบดังกล่าวนี้เป็นผลกระทบต่อเนื่องที่ลากยาวมาจนถึงปี 2563 แถมปีนี้ยังมีเรื่องของไวรัส COVID-19 มาซ้ำเติมเข้าไปอีก ทำให้แนวโน้มยอดขายของคอนโดในปี 2563 มีโอกาสที่จะลดลงอย่างต่อเนื่อง โดยในช่วง 4 ปีที่ผ่านมายอดขายเฉลี่ยของคอนโดมิเนียมอยู่ที่ 59,000 ユニット/ปี (สูงสุดในปี 2561 ที่ 69,352 ユニット) แต่สำหรับในปี 2563 นี้ คาดว่าจำนวนยูนิิตที่ขายได้จะเท่ากับ 31,403 ユニット ลดลง 22,900 หน่วย (-42.2%) จากปี 2562 ที่มีจำนวนยูนิิตที่ขายได้ 54,303 ユニット ซึ่งเป็นยอดขายที่ต่ำที่สุดในรอบ 5 ปีของคอนโดมิเนียม นอกจากยอดขายที่ลดลงแล้วราคาอสังหาฯก็เริ่มมีการชะลอตัวมาอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ปี 2562 รวมทั้งเริ่มมีประกาศลดราคาคอนโดกว่า 40-50% หลังจากเข้าสู่ปี 2563

บ้าน คือ กลุ่มที่อยู่อาศัยแนวราบ หรือบ้าน ไม่ว่าจะเป็นบ้านเดี่ยว บ้านแฝด ทาวน์เฮาส์ รวมถึงตึกแถว ล้วนได้รับผลกระทบจาก COVID-19 อย่างแน่นอน แต่คงจะเป็นกลุ่มที่ได้รับผลกระทบน้อยที่สุด เนื่องจากเป็นตลาดที่มีความต้องการที่อยู่อาศัยจริง โดยเฉพาะตลาดทาวน์เฮาส์ในพื้นที่ไม่เกินแนววงแหวนรอบนอก และอยู่ในรัศมีของการเข้าถึงรถไฟฟ้าส่วนต่อขยายได้ ยังมีความต้องการของผู้ซื้อสูงเมื่อเปรียบเทียบกับบ้านเดี่ยวที่ราคาขายสูงขึ้นมากในระดับราคามากกว่า 7-10 ล้านบาท รวมทั้งกลุ่มลูกค้าที่ไม่ต้องการที่จะอยู่อาศัยในคอนโดมิเนียมซึ่งมีข้อจำกัดของขนาดพื้นที่ที่เล็กลงมากและมีราคาแพงเกินไป สำหรับผลกระทบจาก COVID-19 นี้ น่าจะมีผลกระทบกับตลาด ทาวน์เฮาส์โดยรวมในทุก

## ประมาณการอุปทานเฉลี่ยที่อยู่อาศัยปี 2563



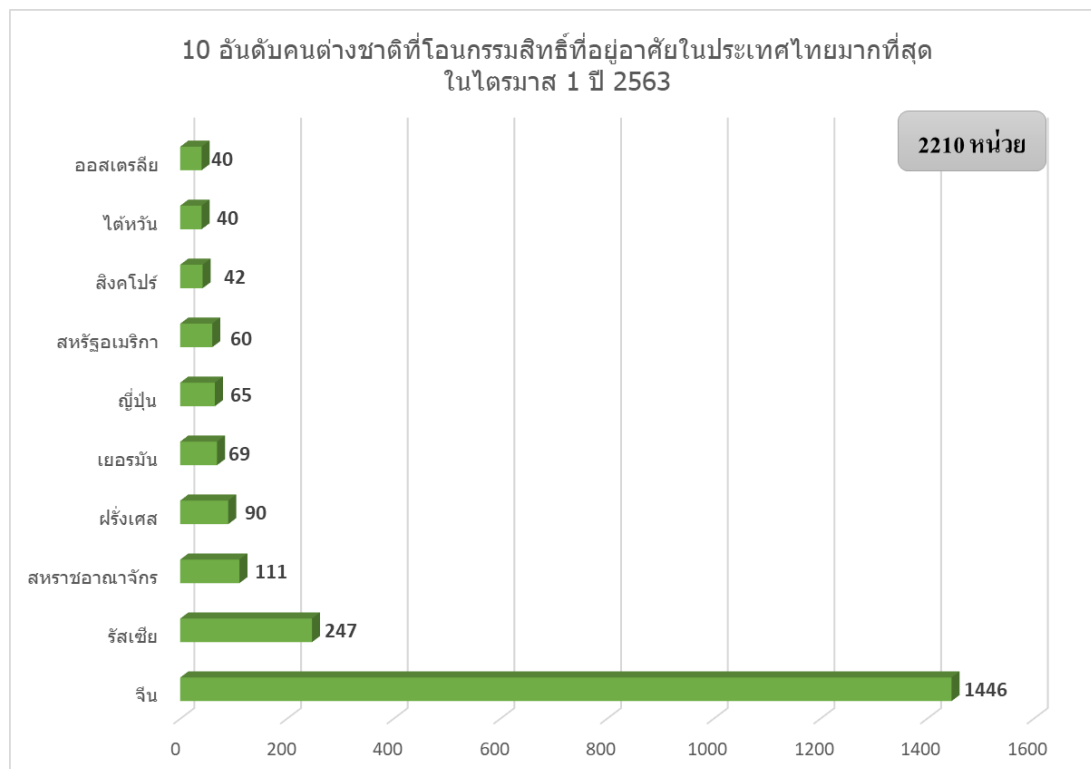
(ที่มา : <https://ibusiness.co/detail/9620000100934> )



ระดับราคา โดยคาดว่าในปี 2563 ยอดขายอยู่ที่ 20,026 หน่วย ลดลง 8,673 หน่วย (-30.2%) จากปี 2562 ที่มี ยอดขายทั้งหมด 28,699 หน่วย ซึ่งราคาก็อาจจะปรับตัวลดลงได้เช่นเดียวกันกับคอนโด แต่คงเป็นเพียงผลกระทบระยะ สั้นเท่านั้น อสังหาฯ กลุ่มนี้ จึงเป็นกลุ่มที่ค่อนข้างน่าสนใจ ทั้งในมุมมองผู้ประกอบการ และมุมมองนักลงทุน โดยเฉพาะกลุ่ม ทาวน์เฮาส์ในพื้นที่ใกล้เคียงระดับราคา 3-4 ล้านบาท ซึ่งเป็นระดับราคาสำหรับกลุ่มที่เป็นกำลังซื้อหลักในตลาด (ที่มา : By Krungsri Plearn Plearn )

ศูนย์ข้อมูลเผย ไตรมาส 1/2563 ต่างชาติโอนที่อยู่อาศัยในไทย 76 ชาติ 2,647 หน่วย ลดลง 24% มูลค่า 10,549 ล้านบาท คาดไตรมาส 2 ลดฮวบฮาบ เหตุได้รับผล กระทบเต็มๆ ลุ้นหลังโควิด-19 หยุตระบาทพฤติกรรม ต่างชาติกลับมาซื้ออสังหาฯ ในประเทศไทย

สำหรับ 10 อันดับคนต่างชาติที่โอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยในประเทศไทยมากที่สุดในไตรมาส 1 ปี 2563



สำหรับ 10 อันดับคนต่างชาติที่โอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยในไทยมากที่สุดในไตรมาส 1 ปี 2563 ได้แก่ 1. จีน จำนวน 1,446 หน่วย สัดส่วน 54.6% 2. รัสเซีย จำนวน 247 หน่วย สัดส่วน 9.3% 3. สหราชอาณาจักร จำนวน 111 หน่วย สัดส่วน 4.2% 4. ฝรั่งเศส จำนวน 90 หน่วย สัดส่วน 3.4% 5. เยอรมัน จำนวน 69 หน่วย สัดส่วน 3.4% 6. ญี่ปุ่น จำนวน 65 หน่วย สัดส่วน 2.5% 7. สหรัฐอเมริกา จำนวน 60 หน่วย สัดส่วน 2.3% 8. สิงคโปร์ จำนวน 42 หน่วย สัดส่วน 1.6% 9. ไต้หวัน จำนวน 40 หน่วย สัดส่วน 1.5% และ 10. ออสเตรเลีย จำนวน 40 หน่วย สัดส่วน 1.5% ทั้งนี้ การปรับลดลงของยอดโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยของคนต่างชาติดังกล่าว เกิดจากผล กระทบของการแพร่ ระบาดไวรัสโควิด-19 และภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัวทั่วโลก นอกจากนี้กลุ่มลูกค้าหลักของอสังหาริมทรัพย์ไทยคือชาวจีน ซึ่งมีสัดส่วนมากถึง 54.6% ได้รับผลกระทบจาก โควิด-19 ตั้งแต่เดือนมกราคมทำให้ยอดโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยของ คนต่างด้าวโดยรวมลดลงดังกล่าว อย่างไรก็ตาม เชื่อว่าการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยของคนต่างชาติในไตรมาส 2 จะ ปรับลดลงอย่างแน่นอน เนื่องจากได้รับผลกระทบตลอดทั้ง ไตรมาส แม้ว่าประเทศจีนจะเริ่มผ่อนปรนและเปิด ประเทศแล้ว รวมถึงชาติอื่นๆ แต่ยังไม่สามารถเดินทางมาซื้ออสังหาฯ ของไทยได้

(ที่มา : <https://www.reic.or.th/News/RealEstate/442067>, ผู้จัดการรายวัน 360 องศา )

จ๊ะ อรุณรุ่งโรจน์



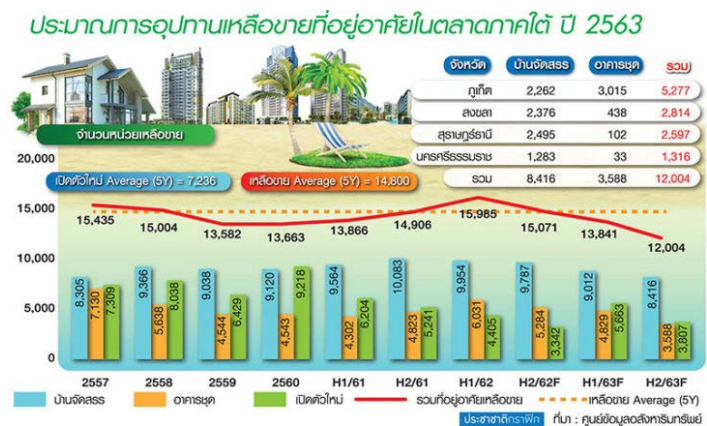


## ภาวะตลาดคอนโดมิเนียมในจังหวัดภูเก็ต

สมาคมอสังหาริมทรัพย์ จังหวัดภูเก็ต เปิดเผยว่า ตลาดอสังหาริมทรัพย์ในจังหวัดภูเก็ตได้รับผลกระทบจากการระบาดของโควิด-19 ค่อนข้างหนัก เพราะเศรษฐกิจของภูเก็ตพึ่งพาการท่องเที่ยวเป็นหลัก และส่งผลต่อเนื่องถึงตลาดอสังหาริมทรัพย์ แต่ตลาดแนวราบยังไปได้ มีเพียง 2 กลุ่มคือ ทาวน์โฮมราคาต่ำ 3 ล้านบาท กับบ้านระดับราคา 8-10 ล้านบาท ในกลุ่มนี้บ้านรูปแบบพูลวิลล่าเป็นตลาดที่ต่างชาติให้ความสนใจ เพราะเชื่อมั่นระบบสาธารณสุขของไทยในการจัดการกับโควิด-19 ด้านตลาดคอนโดมิเนียมหลังกำลังซื้อในประเทศหายไป กลายเป็นตลาดเพื่อการลงทุนซึ่งเน้นลูกค้าต่างชาติเป็นหลักมี จีน รัสเซียและยุโรป ปัจจุบันน่าเป็นห่วง ต่างชาติเดินทางมาโอนไม่ได้ เจ้าของโครงการต้องแบกรับค่าส่วนกลางแทน นอกจากนี้ยังต้องจ่ายผลตอบแทนที่การันตีไว้กับลูกค้า ซึ่งเป็นแนวทางการขายที่ดึงดูดความสนใจลูกค้าด้วยผลตอบแทนเริ่มต้นที่ 6% จนถึง 10% ภายในระยะเวลาที่โครงการกำหนดซึ่งขั้นต่ำ 3 ปี

ตลาดซื้อลงทุนเริ่มเติบโตอย่างมากในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา ก่อนหน้านั้นประมาณ 5 ปี ก่อน ตลาดคอนโดมิเนียมมีแนวโน้มขยายตัวอย่างมาก กลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่เป็นคนไทย ซื้อเพื่อปล่อยเช่า ช่วงประมาณปี 2560 มีผู้ประกอบการจากส่วนกลางเข้ามาพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมจำนวนมากปีเดียวเกือบ 1 หมื่นยูนิต ทำให้เกิดภาวะโอเวอร์ซัพพลาย มีสินค้าเหลือขายมาก ก็ต้องปรับไปขายเพื่อการลงทุนในรูปแบบมีการประกันผลตอบแทน โดยเน้นลูกค้าต่างชาติเพราะกฎหมายเปิดให้ต่างชาติถือครองกรรมสิทธิ์ในคอนโดมิเนียมได้ 49% และยังสามารถครอบครองในลักษณะลีสโฮลด์ อีก 51% เท่ากับทั้ง 100% เป็นต่างชาติทั้งหมด ในส่วนนี้ประเมินว่ามีอยู่ประมาณ 2,000-3,000 ยูนิต ปัจจุบันคอนโดมิเนียมในจังหวัดภูเก็ตมีประมาณ 1-2 หมื่นกว่ายูนิต ก่อนที่จะมีการแพร่ระบาดของโควิด-19 มีทั้งโครงการแนวสูงและแนวราบ ปัจจุบันยังไม่มีควมคืบหน้า เพราะมีหลายโครงการหลายแปลง ซึ่งใช้เงินลงทุนค่อนข้างสูง เมื่อโควิด-19 แพร่ระบาดก็ชะงักไป ด้านราคาที่ดินในจังหวัดภูเก็ตช่วงโควิด-19 ราคาไม่ลด เพราะเจ้าของส่วนใหญ่เป็นแลนด์ลอร์ด ไม่มีความเดือดร้อน แต่ถ้าเป็นเจ้าของที่ดินรายย่อยราคาจะปรับลดลง บางแปลงลดกว่า 20% ซึ่งถือว่าลดค่อนข้างมากสำหรับจังหวัดภูเก็ต เพราะสมัยก่อนแค่ต่อรองก็ไม่ค่อย วันนี้ออมคดียอมลดราคา มีทั้งที่ติดทะเล ไม่ติดทะเล และในเมืองประธานหอการค้าจังหวัดภูเก็ต กล่าวว่า ต้องการเสนอให้รัฐบาลหันกลับมามองเรื่องการขยายกรณีการถือครองสิทธิ์ในลักษณะลีสโฮลด์จาก 30 ปี เป็น 50 เพราะตนเห็นว่าจะเป็นการดึงดูดการลงทุนจากต่างประเทศและยังเป็นการสร้างความมั่นคงด้านที่อยู่อาศัยในระยะยาวได้อีกทางหนึ่งด้วย

(ที่มา <https://ucdnews.com/archives/2175>.)



## การแข่งขันด้านธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์และภาพรวมตลาดที่อยู่อาศัยในจังหวัดภูเก็ต

ภูเก็ต ไข่มุกอันดามัน เกาะที่ใหญ่ที่สุดในประเทศไทย แวดล้อมด้วยเกาะเล็กเกาะน้อย 32 เกาะ บนมหาสมุทรอินเดีย เคยเป็นแหล่งอุดมสมบูรณ์หินแร่ ดีบุก แต่วันนี้นักกลายเป็นศูนย์กลางการท่องเที่ยวทางทะเลติดอันดับระดับโลก หาดทรายขาวสวย ทะเลน้ำใสและศิลปวัฒนธรรมที่ไม่เหมือนใคร บนพื้นที่จำกัด 543 ตารางกิโลเมตร หากพูดถึงเมืองที่น่าลงทุนด้านอสังหาริมทรัพย์ นอกจากกรุงเทพฯ และเขตปริมณฑลแล้ว “ภูเก็ต” เป็นเมืองท่องเที่ยวที่น่าสนใจอีกจังหวัดหนึ่ง เมื่อดูจากปัจจัยการเติบโตในด้านต่าง ๆ จะเห็นได้ว่าภูเก็ตเป็นเมืองที่มีศักยภาพอย่างมาก ทั้งในแง่ของการท่องเที่ยว และการลงทุน ซึ่งส่วนใหญ่อยู่ในโซนติดทะเลที่สามารถดึงดูดลูกค้าที่มีกำลังซื้อได้ โดยตลาดคอนโดมิเนียมในภาพรวมของภูเก็ตนั้นจะเจาะกลุ่มเป้าหมายสำหรับเป็นบ้านหลังที่ 2 หรือ ซื้อเพื่อปล่อยเช่าให้นักท่องเที่ยว และอีก

จ๊ะ อนุชานันท์





กลุ่มเป้าหมายหนึ่งที่สำคัญคือ สำหรับกลุ่มคนที่ทำงานอยู่ในพื้นที่ จ.ภูเก็ต ซึ่งมีอยู่หลากหลาย นอกจากนี้ยังพบว่าภูเก็ตเองเป็นแหล่งสถานบันการศึกษานานาชาติมากมาย จึงทำให้จังหวัดภูเก็ตยังคงมีความต้องการที่อยู่อาศัยเพิ่มขึ้นตลอดเวลา ซึ่งความต้องการนี้สวนทางกับพื้นที่ของภูมิประเทศของภูเก็ตที่มีลักษณะเป็นเกาะ ทำให้ที่ดินเริ่มมีจำกัด ดังนั้นโครงการคอนโดมิเนียมจึงกลายเป็นทางเลือกที่น่าสนใจสำหรับประชากรแฝงของภูเก็ตที่เดินทางไปทำงานหรือไปศึกษาต่อ

ภาพรวมที่อยู่อาศัย จ.ภูเก็ต ในช่วงครึ่งแรกของ 2563 ว่า มีที่อยู่อาศัยทั้งหมด อยู่ที่ 8,984 ยูนิต มากที่สุดในภาคใต้ที่มีขั้วปลายทั้งหมด 17,087 ยูนิต โดย 5 อันดับแรกที่มีหน่วยเหลือขายมากที่สุดกระจุกตัวอยู่ใน จ.ภูเก็ตทั้งหมด ประกอบด้วย 1. หาดบางเทา-หาดสุรินทร์ 1,886 ยูนิต 2. เทพกษัตริ-ศรีสุนทร 1,461 ยูนิต 3. หาดในยาง-หาดไม้ขาว 1,362 ยูนิต 4. เกาะแก้ว-รัชฎา 1,042 ยูนิต และ 5. หาดกมลา 858 ยูนิต ส่วนใหญ่อยู่ที่ระดับราคา 3-5 ล้านบาท สำหรับแนวโน้มที่อยู่อาศัยภาคใต้ในช่วงครึ่งหลังปี 2563 คาดว่าจะมีจำนวนที่อยู่อาศัยเพิ่มขึ้นมาอยู่ที่ 17,688 ยูนิต คิดเป็นมูลค่า 84,285 ล้านบาท ภาคใต้ถือว่าเป็นภาคที่สถานการณ์หนักที่สุด เนื่องจากการขับเคลื่อนเศรษฐกิจที่ผ่านมาพึ่งพิงกับการท่องเที่ยวเป็นหลัก ธุรกิจจอสงหา จึงผูกกับกำลังซื้อของธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการท่องเที่ยว และจังหวัดภูเก็ตหนักที่สุดเพราะ 90% ของระบบเศรษฐกิจพึ่งพาท่องเที่ยว ภายหลังจากปิดเมืองเพื่อควบคุมการระบาดของโควิด-19 วิกฤตครั้งนี้ถือว่ารุนแรงต่อระบบเศรษฐกิจของจังหวัดภูเก็ตมากที่สุดในรอบหลายปีต้องพึ่งพากับธุรกิจท่องเที่ยว ส่งผลกระทบคนซื้อบ้านต้องทั้งดาวน์ และยอดปฏิเสธสินเชื่อสูง ผู้ที่ยื่นซื้อบ้านผ่านการอนุมัติแต่ละหน่วยจะยื่นคนที่ 3-4 จากเดิมคนที่ 2 ก็ผ่านการอนุมัติ ภาพรวมอสังหาจึงตกลง ตั้งแต่ไตรมาสที่ 2 และต่อเนื่องมาถึงไตรมาส 3

อย่างไรก็ตามศูนย์ข้อมูลได้ประมาณการว่าในปี 2563 จะมีที่อยู่อาศัยเหลือขายอยู่ในตลาดจำนวน 8,966 หน่วย ประกอบด้วยอาคารชุดจำนวน 5,679 หน่วย ทาวน์เฮ้าส์จำนวน 1,510 หน่วย บ้านเดี่ยวจำนวน 937 หน่วย บ้านแฝดจำนวน 786 หน่วย และอาคารพาณิชย์จำนวน 54 หน่วย เป็นโครงการเปิดขายใหม่จำนวน 2,700 หน่วย ต่ำกว่าค่าเฉลี่ย 2 ปีที่มีการเปิดขายปีละประมาณ 4,800 หน่วย คาดว่าในปี 2563 อัตราดูดซับจะลดทุกกลุ่มประเภทที่อยู่อาศัยโดยลดเหลือประมาณร้อยละ 1.1-1.8 และที่อยู่อาศัยเหลือขายจะยังคงเพิ่มขึ้นโดยเฉพาะกลุ่มอาคารชุดจึงต้องเพิ่มความระมัดระวังในการลงทุน ส่วนการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยซึ่งแสดงถึงอุปสงค์ที่แท้จริงคาดการณ์ในปี 2563 ก็จะลดลงมาอยู่ที่ 6,553 หน่วย ลดลงร้อยละ -18.1 มีมูลค่าประมาณ 14,401 ล้านบาท ลดลงร้อยละ -40.2 เมื่อเทียบกับปี 2562 ซึ่งต่ำกว่าค่าเฉลี่ยที่มีมูลค่า 19,157 ล้านบาท ด้วยภาพรวมดังกล่าวผู้ประกอบการจำเป็นต้องปรับกลยุทธ์การเสนอขาย โดยเฉพาะที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียม ที่มีอัตราการดูดซับชะลอตัวลงอย่างต่อเนื่องจากช่วงต้นปี 2562 และคาดว่าจะต่อเนื่องมาถึงปี 2563

ธีระ อภิธรรมวิทย์



## แนวโน้มคอนโดมิเนียมในภูเก็ต ตลาดคอนโดมิเนียมในภูเก็ตปี พ.ศ. 2563



(ที่มา <https://www.bluechipthai.com/> <https://www.reic.or.th/>)

คาดว่าจะได้รับผลกระทบอย่างใหญ่หลวงจากสถานการณ์ไวรัสโคโรนาสายพันธุ์ใหม่หรือโควิด-19 เนื่องจากกลุ่มผู้ซื้อคอนโดมิเนียมเป็นชาวต่างชาติเป็นส่วนใหญ่ถึงร้อยละ 90 และชาวต่างชาติที่ซื้อคอนโดมิเนียมที่เป็นกลุ่มหลักคือชาวจีน ฮองกง สิงคโปร์ ซึ่งเป็นประเทศที่ได้รับผลกระทบหนักจากไวรัสโคโรนา และในช่วงที่เริ่มมีการแพร่ระบาดพบว่านักท่องเที่ยวชาวจีน ฮองกง สิงคโปร์ ได้ลดจำนวนลงเป็นจำนวนมาก นอกจากนี้นักท่องเที่ยวยุโรปยังลดการเดินทางเข้ามาในประเทศในแถบเอเชีย รวมถึงประเทศไทยอีกด้วย และคาดว่าจะผลกระทบที่เกิดขึ้นจากสถานการณ์ไวรัสโคโรนาจะลากยาวไปอีก 6 เดือน แนวโน้มในปี 2563 จากสถานการณ์ไวรัสโคโรนา (โควิด-19) ทำให้ส่งผลกระทบในแง่ลบ อุปสงค์ อุปทานและราคาขายของคอนโดมิเนียมน่าจะมีแนวโน้มลดลง

สำหรับคู่แข่งทางตรงของบริษัท ได้แก่ ผู้ประกอบการขนาดเล็กถึงขนาดกลางซึ่งพัฒนาโครงการและเปิดขายในบริเวณใกล้เคียงกับพื้นที่ขายของบริษัท โดยมีรายละเอียดดังนี้

ชื่อ



โครงการของผู้ประกอบการรายอื่นที่เปิดขายบริเวณใกล้เคียงกับพื้นที่โครงการต่าง ๆ ของบริษัท

พื้นที่	ชื่อโครงการ	ชื่อผู้พัฒนาโครงการ	จำนวน หน่วย	ราคาขาย
หาดในยาง	Royal Lee The Terminal Phuket	Phuket Sirinath Property Co., LTD.	513	เริ่มต้น 3.6 ถึง 9 ล้านบาท
	Vip Great Hill	VIP Thailand	215	เริ่มต้น 1.7 ถึง 2.6 ล้านบาท
	The Happy Place Condo Airport	Nichols Perfect Properties Co.,LTD.	147	เริ่มต้น 2.5 ถึง 4.5 ล้านบาท
	Beachfront Bliss	Ten Trillion Co., LTD.	96	เริ่มต้น 4.7 ถึง 10 ล้านบาท
	Laya Resort Phuket	Delsk Group	922	เริ่มต้น 3.2 ถึง 6.9 ล้านบาท
หาดบางเทา	Oceana Surin	Ocean Group Asia	886	เริ่มต้น 4.5 ถึง 10 ล้านบาท
	Mida Grande Resort Phuket	Allhands Marketing	445	เริ่มต้น 3 ถึง 10 ล้านบาท
	Skypark	Laguna Property	416	เริ่มต้น 3.4 ถึง 10 ล้านบาท
	Oceana Kamala	Ocean Group Asia	126	เริ่มต้น 2.9 ถึง 16 ล้านบาท
	M Gallery Residences Mont Azure Lakeside	Kamala Beach Resort and Hotel Management Co., Ltd.	236	เริ่มต้น 6.5 ถึง 10 ล้านบาท
หาดกมลา	The Marin Phuket	Phuket Smile (Thailand) Co., Ltd.	262	เริ่มต้น 4.9 ถึง 6.9 ล้านบาท
	Citygate Kamala Beach - Phuket	Citygate Exclusive Development Co., Ltd	408	เริ่มต้น 4.2 ถึง 10 ล้านบาท
	City Life Condo Patong	City Life Condo Patong	273	เริ่มต้น 2 ถึง 5 ล้านบาท
	Q Concept Condominium	Q Concept Condominium	44	เริ่มต้น 4 ถึง 5.9 ล้านบาท
	VIP Kata 2 Condominium	Phuket9 Co., Ltd.	209	เริ่มต้น 4.2 ถึง 10 ล้านบาท
หาดราไวย์	The Proud Condominium Rawai	The Proud	48	เริ่มต้น 3.2 ถึง 7.3 ล้านบาท
	Calypso Garden Residences	EVG Development	86	เริ่มต้น 4 ถึง 9.9 ล้านบาท
	VIP Mercury	VIP holdings group	553	เริ่มต้น 2 ถึง 10 ล้านบาท

ที่มา ธนาคารอาคารสงเคราะห์,website ของแต่ละบริษัท

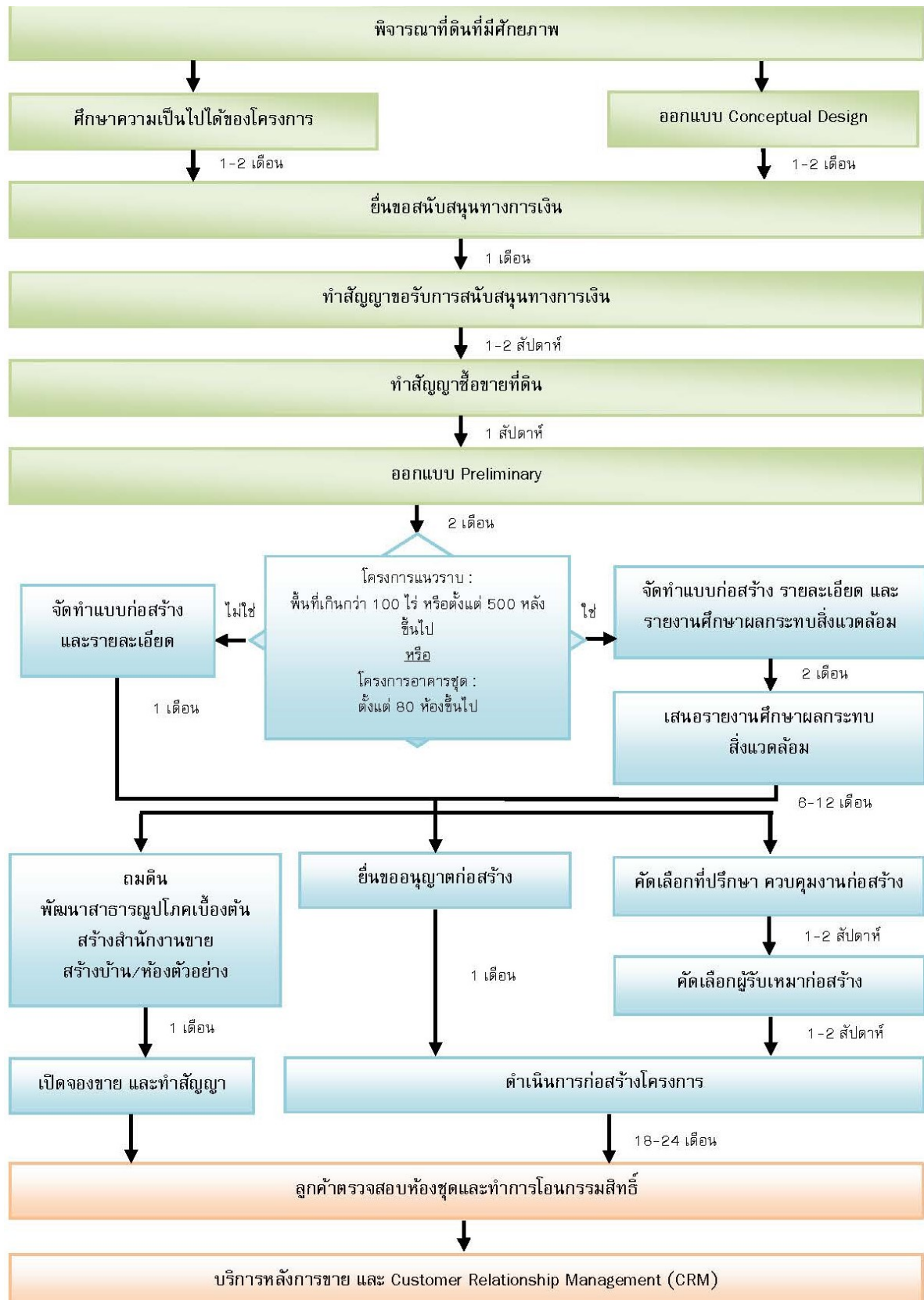


รังสรรค์ พรหมศิริ



## 5. กระบวนการในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์

สำหรับกระบวนการในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทจะใช้ระยะเวลาเฉลี่ยประมาณ 24-36 เดือน โดยมีขั้นตอนโดยสังเขป ดังนี้



Signature





## 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 จากนั้นบริษัทฯจึงจะดำเนินการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการทั้งทางด้านการตลาด การเงิน การก่อสร้าง หรือข้อกฎหมายที่เกี่ยวข้อง และเมื่อผลการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการแสดงให้เห็นว่ามีศักยภาพในการพัฒนาโครงการ และสามารถสร้างผลตอบแทนในอัตราที่เหมาะสมได้ บริษัทฯ จึงจะกำหนดราคาซื้อและทำการเจรจาเพื่อซื้อที่ดินจากเจ้าของกรรมสิทธิ์นั้น

## 5.2 การจัดหาวัสดุก่อสร้างและสินค้าจำเป็นสำหรับการพัฒนาโครงการ

บริษัทฯ มีหน่วยงานภายในเพื่อทำหน้าที่ก่อสร้างและควบคุมงานก่อสร้างด้วยตนเอง ผ่านการบริหารงานจากสายงานพัฒนาผลิตภัณฑ์ ทั้งนี้ ในการจัดหาวัสดุก่อสร้างเพื่อใช้ในการก่อสร้างโครงการ สายงานพัฒนาผลิตภัณฑ์จะทำหน้าที่ในการกำหนดคุณภาพและมาตรฐานของวัสดุก่อสร้างที่ใช้ในโครงการและทำการประเมินและคำนวณค่าวัสดุก่อสร้างที่จะต้องใช้จ่ายทั้งหมดเบื้องต้นแล้วจึงส่งให้บริษัทที่ปรึกษาภายนอกซึ่งมีความเชี่ยวชาญเฉพาะทางทำการประเมินและคำนวณค่าวัสดุก่อสร้างอีกครั้ง โดยราคาในการสั่งซื้อวัสดุก่อสร้างจะอ้างอิงจากงบประมาณการก่อสร้าง และเมื่อโครงการเริ่มก่อสร้างจึงจะทำการสั่งซื้อตามความต้องการใช้ในแต่ละวัน ผ่านฝ่ายจัดซื้อโดยเจ้าหน้าที่ฝ่ายจัดซื้อจะดำเนินการจัดซื้อตามขั้นตอนภายใต้งบประมาณที่กำหนด ซึ่งจะมีการตรวจสอบราคา ตีรองราคา จัดทำรายงานสรุปการคัดเลือก และแนบใบเสนอราคาจากผู้ขายหรือผู้ให้บริการ พร้อมทั้งนำส่งให้ฝ่ายงานที่ร้องขอเพื่อทำการคัดเลือกและอนุมัติตามลำดับขั้น หากในกรณีที่ราคาวัสดุก่อสร้างหลักมีการเปลี่ยนแปลง บริษัทฯจะทำการเจรจากับผู้ขายให้มีการปรับเปลี่ยนราคาให้เป็นไปตามราคาดตลาดแต่หากในกรณีที่บริษัทฯวิเคราะห์แล้วว่าราคาวัสดุก่อสร้างอาจมีโอกาสนี้จะปรับตัวเพิ่มสูงขึ้น บริษัทฯจะมอบหมายให้ฝ่ายจัดซื้อทำการเจรจากับผู้ขายเพื่อวางแผนการสั่งซื้อให้เหมาะสมกับระยะเวลาการก่อสร้างล่วงหน้าเพื่อลดผลกระทบจากความผันผวนของราคาวัสดุก่อสร้างดังกล่าว

## 5.3 การออกแบบโครงการ การก่อสร้างและการจัดหาผู้รับเหมาและการสรรหาแรงงาน

บริษัทฯ มีหน่วยงานภายในเพื่อทำหน้าที่ออกแบบอาคารและสิ่งก่อสร้าง ตลอดจนก่อสร้างและควบคุมงานก่อสร้างด้วยตนเอง โดยเมื่อเริ่มต้นพัฒนาโครงการ ฝ่ายจัดการ , ฝ่ายสถาปัตยกรรมและตัวแทนขาย (Agent) จะประชุมร่วมกันเพื่อออกแบบ กำหนดลักษณะและรูปแบบโครงการให้ตรงกับความต้องการลูกค้าเป้าหมายในแต่ละโครงการ โดยฝ่ายสถาปัตยกรรมจะทำหน้าที่ในการออกแบบอาคารและสิ่งก่อสร้าง ออกแบบภูมิสถาปัตยกรรม ออกแบบภายในเบื้องต้นก่อนประสานงานให้บริษัทที่ปรึกษาภายนอกซึ่งมีความเชี่ยวชาญเฉพาะทางออกแบบและกำหนดรูปแบบโครงการที่ชัดเจนอีกครั้ง หลังจากนั้นฝ่ายพัฒนาผลิตภัณฑ์จะทำหน้าที่ในการก่อสร้างและควบคุมงานก่อสร้างตามแบบที่กำหนด โดยบริษัทฯ มอบหมายให้วิศวกรทำหน้าที่ในการควบคุมงานก่อสร้างให้ตรงตามคุณภาพและกรอบระยะเวลาตามแผนงานที่กำหนด ในขณะที่การจัดหาแรงงานในการก่อสร้างโครงการ บริษัทฯ จะใช้วิธีการว่าจ้างผู้รับเหมาจัดหาแรงงานภายนอก (Outsource)

วิมล อภิธรรมสิน



โดยแรงงานที่บริษัทฯ ว่าจ้าง Outsource มีทั้งแรงงานก่อสร้างซึ่งทำหน้าที่ก่อสร้างอาคารและงานสาธารณูปโภค แรงงานสถาปัตยกรรมซึ่งเป็นแรงงานฝีมือประเภทงานตกแต่งอาคาร งานวางระบบไฟฟ้า ประปาและสุขาภิบาล อาทิเช่น การเดินสายไฟ การวางท่อประปา เป็นต้น ซึ่งการว่าจ้างแรงงาน Outsource เป็นการบริหารด้านต้นทุนแรงงานเนื่องจาก ช่วยประหยัดค่าใช้จ่ายมากกว่าเมื่อเทียบกับการจัดตั้งแผนกขึ้นมาใหม่อย่างเต็มรูปแบบ ที่จะต้องเสียทั้งค่าจ้างพนักงาน รวมถึงต้องมีสวัสดิการต่างๆ บริษัทฯ จึงใช้นโยบายการว่าจ้างผู้รับเหมาจัดหาแรงงานภายนอกเพื่อลดปัญหาดังกล่าวได้ บริษัทฯ กำหนดนโยบายให้ในการพิจารณาว่าจ้างผู้รับเหมาในแต่ละครั้งจำเป็นที่จะต้องผ่านการพิจารณาจาก คณะกรรมการพิจารณาผู้รับเหมาซึ่งจะทำการพิจารณา คัดเลือกจากหลักเกณฑ์ต่างๆ ได้แก่ ประสิทธิภาพ ชื่อเสียง และ ผลงานในอดีตที่ผ่านมา โดยเฉพาะผลงานที่มีลักษณะใกล้เคียงกับโครงการของบริษัทฯ ความเรียบร้อยของงานก่อสร้าง ความตรงต่อเวลาในการส่งมอบงาน รวมทั้งยังพิจารณาถึงความพร้อมในการทำงานและสถานะการเงินของบริษัท ผู้รับเหมาก่อสร้าง และมีการจัดทำรายชื่อผู้รับเหมา (Supplier List) เพื่อเป็นฐานข้อมูลเพื่อมิให้เป็นการพึ่งพิงผู้รับเหมา รายใดรายหนึ่งมากเกินไป

#### 5.4 การบริหารงานนิติบุคคลอาคารชุดและการบริหารห้องพัก

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการให้บริการแก่ผู้พักอาศัยร่วม จึงได้ดำเนินการมอบหมายให้สายงานปฏิบัติการและ นิติกรรมเพื่อทำหน้าที่เป็นผู้ดำเนินการและผู้ประสานงานสำหรับงานที่เกี่ยวข้องกับการบริหารงานนิติบุคคลอาคารชุด อาทิเช่น การจัดการดูแลทรัพย์สินส่วนกลางให้อยู่ในสภาพปกติเรียบร้อยพร้อมใช้งาน การเรียกเก็บ “เงินกองทุน” และ “ค่าใช้จ่ายส่วนกลาง” จากเจ้าของร่วม เพื่อนำมาใช้เป็นค่าใช้จ่ายในการบำรุงรักษาซ่อมแซมระบบสาธารณูปโภค ส่วนกลาง ตลอดจนการควบคุมดูแลการใช้ประโยชน์ทั้งภายในห้องชุดและการใช้สิทธิในทรัพย์สินส่วนกลางของเจ้าของร่วม และผู้อยู่อาศัยให้เป็นไปตามเจตนารมณ์ของพระราชบัญญัติอาคารชุดข้อบังคับและระเบียบของนิติบุคคลอาคารชุด

ทั้งนี้ ณ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ ยังมิได้ดำเนินการเก็บค่าใช้จ่ายในการบริหารโครงการแต่อย่างใด อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีแผนที่จะดำเนินการเก็บค่าบริการนิติบุคคลสำหรับโครงการ The Title หาดราไวย์เฟส 3 ภายหลังมีการจัด ประชุมเจ้าของร่วมโครงการในไตรมาสที่ 2 ของปี 2561 เพื่อแต่งตั้งนิติบุคคลอาคารชุดให้ทำหน้าที่บริหารงาน ในขณะที่ โครงการThe Title หาดราไวย์ เฟส 1 และ The Title หาดราไวย์ 2 บริษัทฯ มิได้เป็นผู้บริหารนิติบุคคลอาคารชุดใน โครงการดังกล่าว นอกจากนี้ สายงานปฏิบัติการและนิติกรรมยังทำหน้าที่ในการติดต่อและประสานงานกับฝ่ายบริการ ห้องพักและฝ่ายขายและการตลาดเพื่อจัดหาผู้เช่าตามแผนการตลาด อาทิเช่น โครงการการันตีค่าเช่า เป็นต้น

#### 6. ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

บริษัทฯ ปฏิบัติตามกฎหมายระเบียบของหน่วยงานราชการในเรื่องของการก่อสร้างโครงการอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งตาม ประกาศกระทรวงทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม กำหนดให้โครงการอาคารชุดที่มีจำนวนตั้งแต่ 80 หน่วยขึ้นไป หรือโครงการบ้านจัดสรรที่มีพื้นที่เกินกว่า 100 ไร่ขึ้นไป หรือมีจำนวนตั้งแต่ 500 หลังขึ้นไป ต้องมีการจัดทำรายงาน การวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม เพื่อยื่นต่อสำนักงานนโยบายและแผนทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังปฏิบัติตามมาตรการป้องกันมลภาวะที่อาจมีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมทั้งในระหว่างก่อสร้างและหลังก่อสร้าง ไม่ ว่าจะเป็นการจัดให้มีผ้าใบคลุมอาคารในระหว่างก่อสร้างเพื่อป้องกันเศษวัสดุก่อสร้างหล่นมาทำอันตรายแก่ผู้สัญจรไปมา และเมื่อก่อสร้างเสร็จแล้ว ในอาคารนั้นๆ จะต้องจัดให้มีระบบบำบัดน้ำเสียส่วนกลาง รวมทั้งจัดให้มีพื้นที่สีเขียวภายใน อาคาร เป็นต้น

ทั้งนี้ ในอดีตที่ผ่านมาจนถึงปัจจุบัน บริษัทฯ ไม่เคยได้รับการร้องเรียนในประเด็นเรื่องการประกอบกิจการของบริษัท ที่ส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม รวมทั้งไม่มีกรณีพิพาทหรือถูกฟ้องร้องเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อมแต่อย่างใด

๖๖๖



## 7. งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทมีจำนวนหน่วยที่จองและ/หรือทำสัญญาซื้อขายแล้วแต่ยังมิได้ออกรวมสิทธิ์ของโครงการมีจำนวน 92 หน่วย คิดเป็นมูลค่าเท่ากับ 366 ล้านบาท โดยมีรายละเอียดตามตาราง ดังนี้

โครงการ	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	จำนวน (หน่วย)	ความคืบหน้าในการ	จำนวนหน่วยที่ขายแล้วแต่ยังไม่ได้ส่งมอบ		ระยะเวลาที่คาดว่าจะออกกรรมสิทธิ์
			ก่อสร้าง (%)	จำนวน (หน่วย)	มูลค่า (ล้านบาท)	
The Title หาดราไวย์ เฟส 1	494	160	100%	-	-	-
The Title หาดราไวย์ เฟส 2	452	120	100%	-	-	-
The Title หาดราไวย์ เฟส 3	1,118	240	100%	-	-	พร้อมโอนกรรมสิทธิ์
The Title หาดราไวย์ เฟส 5	1,083	228	85%	78	324	โครงการจะแล้วเสร็จพร้อมโอนได้ในช่วงไตรมาส 3 ปี 2564
The Title หาดในยาง เฟส 1	654	252	100%	11	31	พร้อมโอนกรรมสิทธิ์
The Title หาดในยาง เฟส 2	800	220	100%	3	11	พร้อมโอนกรรมสิทธิ์
รวม	4,601	1,220	-	92	366	

## 8. การวิจัยและพัฒนา

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

บริษัทฯ ยังให้ความสำคัญกับการสร้างสรรค์สิ่งใหม่ๆ ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์และการบริการ บริษัทฯ ได้มีการติดตามการเปลี่ยนแปลงด้านเทคโนโลยีที่เกี่ยวข้องกับการอยู่อาศัยและการเปลี่ยนแปลงของพฤติกรรมผู้บริโภค รวมทั้งมีการรวบรวมข้อมูลการสำรวจความพึงพอใจและความต้องการของลูกค้า หลังจากการเข้าซื้อห้องชุดของบริษัทฯ จากฝ่ายขาย และทำการประมวลผลรวมถึงวิเคราะห์ข้อมูลต่างๆ และนำไปพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ทั้งทางด้านรูปแบบอาคาร รูปแบบห้อง ขนาดพื้นที่ห้อง การใช้ประโยชน์พื้นที่ใช้สอย และการอำนวยความสะดวกด้านต่างๆ ให้เหมาะสมกับความต้องการและการดำเนินชีวิตในปัจจุบัน ของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย นอกจากนี้บริษัทฯ ยังมีช่องทางให้ลูกค้าได้แสดงความคิดเห็นต่างๆ เกี่ยวกับโครงการเพื่อนำมาปรับปรุงและพัฒนาคุณภาพ เพื่อให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจสูงสุดผ่านช่องทาง [https://www.facebook.com/pg/thetitlephuket/reviews/?referrer=page\\_recommendations\\_see\\_all&ref=page\\_inter nal](https://www.facebook.com/pg/thetitlephuket/reviews/?referrer=page_recommendations_see_all&ref=page_inter nal) และ <http://www.rhombho.co.th/th/contact-us> อีกทั้งยังศึกษาถึงผลกระทบต่อกฎหมายและข้อบังคับที่มีการปรับปรุงเปลี่ยนแปลงจากภาครัฐ ตลอดจนการเปลี่ยนแปลงด้านสาธารณสุขและการคมนาคมต่างๆ ที่ส่งผลกระทบต่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ เพื่อที่จะสามารถปรับตัวต่อการเปลี่ยนแปลงต่างๆ ได้อย่างเหมาะสมและรวดเร็ว นอกจากนี้ศึกษาโอกาสทางธุรกิจใหม่ๆ การเพิ่มช่องทางการสร้างรายได้และวิธีการเพิ่มศักยภาพทางธุรกิจ ตลอดจนเครื่องมือป้องกันความเสี่ยงของธุรกิจ ให้แก่บริษัท อาทิเช่น การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการอาคารชุดในทำเลต่างๆ ทั้งในด้านความต้องการของตลาด การแข่งขัน วิธีการก่อสร้าง ความเป็นไปได้ทางการเงิน เป็นต้น ข้อมูลที่ได้จากการศึกษาทำให้บริษัท สามารถวางแผนกลยุทธ์ทางการตลาดและการดำเนินโครงการต่างๆ ได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ธีระ ฤกษ์รุ่งโรจน์



## ปัจจัยความเสี่ยง

ปัจจัยความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจของบริษัทที่อาจมีผลกระทบต่อผลการดำเนินงานและฐานะการเงินของบริษัทตลอดจนผลตอบแทนจากการลงทุนในหุ้นสามัญของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญสามารถสรุปได้ดังนี้

### 1. ความเสี่ยงจากการพัฒนาโครงการและประกอบธุรกิจในตลาดอสังหาริมทรัพย์ที่มีการแข่งขันสูง

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

บริษัทฯ เชื่อว่า ผลลัพธ์ที่มีคุณภาพและสามารถตอบสนองได้ตรงความต้องการของผู้บริโภคเป็นปัจจัยหลักที่สำคัญในการแข่งขันในตลาดอสังหาริมทรัพย์เช่นเดียวกัน บริษัทฯ จึงให้ความสำคัญกับการพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมที่สามารถตอบสนองความต้องการของผู้อาศัยได้อย่างครบถ้วน ด้วยการพัฒนาแนวคิดและรูปแบบที่มีเอกลักษณ์ในแต่ละโครงการ รวมถึงการเลือกทำเลที่ตั้งโครงการที่อยู่ในทำเลชุมชนที่มีศักยภาพและมีการคมนาคมสะดวก ประกอบกับการออกแบบซึ่งเน้นการใช้งานของพื้นที่ที่จำกัดได้อย่างคุ้มค่า ใช้อุปกรณ์ตกแต่ง เพอร์เนเจอร์และสุขภัณฑ์ที่มีคุณภาพ และมีราคาที่เหมาะสม รวมถึงกำหนดกลยุทธ์ด้านการตลาดการส่งเสริมการขายต่างๆ และการวางแผนการปฏิบัติงานในด้านต่างๆ เพื่อรักษาไว้ซึ่งความได้เปรียบเชิงการแข่งขัน และเพื่อบริหารยอดขายให้เป็นไปตามเป้าหมายและบริษัทยังคงพัฒนาการให้บริการทั้งก่อนและหลังการขายอย่างต่อเนื่อง จึงทำให้โครงการคอนโดมิเนียมที่บริษัทฯ เป็นผู้พัฒนาเป็นที่ยอมรับในกลุ่มลูกค้าทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติ เทียบกับคู่แข่งรายอื่นๆ ได้

### 2. ความเสี่ยงจากการที่ผลประกอบการขึ้นอยู่กับความสำเร็จของโครงการที่กำลังพัฒนาอยู่

หลักการรับรู้รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทฯ คือ เมื่อมีการทำสัญญาครบถ้วน และมีการก่อสร้างโครงการแล้วเสร็จสามารถโอนกรรมสิทธิ์ห้องชุดให้แก่ผู้ซื้อ ดังนั้น หากการก่อสร้างโครงการล่าช้า บริษัทฯ จะไม่สามารถโอนกรรมสิทธิ์ให้แก่ลูกค้าและรับรู้รายได้จากการขาย ซึ่งเป็นรายได้หลักของบริษัทฯ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีนโยบายการรับชำระเงินสดในสัดส่วนที่สูง คือ ลูกค้าชาวไทย เงินจอง 100,000 บาท เงินทำสัญญา 100,000-200,000 บาท เงินดาวน์ร้อยละ 15-20 ของมูลค่าขาย และ ลูกค้าชาวต่างชาติ เงินจอง 100,000 บาท เงินทำสัญญา ร้อยละ 25 ของมูลค่าขายและเงินดาวน์ ร้อยละ 50 ของมูลค่าขาย ส่งผลให้ลูกค้าส่วนใหญ่ที่ได้มีการจองซื้อและผ่อนชำระแล้วจะไม่ทั้งเงินดาวน์และจะรอจนสามารถโอนกรรมสิทธิ์ได้ จึงส่งผลให้บริษัทฯ สามารถรับรู้รายได้ดังกล่าวได้ค่อนข้างแน่นอน โดยในระหว่างที่ยังไม่ได้มีการโอนกรรมสิทธิ์ บริษัทฯ จะได้รับเงินชำระล่วงหน้าหรือเงินดาวน์จากลูกค้าที่จองซื้ออย่างต่อเนื่อง ถึงแม้ว่าจะยังไม่สามารถรับรู้เป็นรายได้ แต่บริษัทฯ จะมีเงินทุนหมุนเวียน มีสภาพคล่องในการดำเนินธุรกิจโดยไม่ติดขัด ทั้งนี้บริษัทฯ ยังมีการควบคุมและเพิ่มความเข้มงวดในส่วนการก่อสร้างให้เป็นไปตามแผนที่กำหนดไว้มากยิ่งขึ้น ณ ปัจจุบันยังมีโครงการที่อยู่ระหว่างการก่อสร้างอีก 1 โครงการ คือ THE TITLE V (Rawai-Phuket)

### 3. ความเสี่ยงจากการที่ผลประกอบการในอนาคตไม่ตรงตามเป้าหมายเนื่องจากลูกค้าไม่โอนตามวันที่กำหนดไว้ในสัญญา

บริษัทฯ ได้ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว จึงได้กำหนดนโยบายให้ลูกค้าจะต้องทำการชำระค่าสัญญาและเงินดาวน์ให้แก่บริษัทก่อนการโอนกรรมสิทธิ์ โดยทั่วไปเมื่อลูกค้าเข้าทำสัญญาจะซื้อจะขายห้องชุดกับบริษัทฯ นั้น ในสัญญา

๖๖ ๑๐๖๖๖๖๖๖





ดังกล่าวบริษัทฯ จะมีการกำหนดวันโอนกรรมสิทธิ์ของห้องชุดเมื่อโครงการแล้วเสร็จในระยะเวลาที่แน่นอน ทั้งโครงการที่แล้วเสร็จพร้อมโอนกรรมสิทธิ์และโครงการที่อยู่ระหว่างการพัฒนา โดยสำหรับลูกค้าชาวไทยจะต้องทำการชำระค่าเงินจอง เงินทำสัญญาและเงินดาวน์ให้แก่บริษัทอย่างน้อยคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 10.00-15.00 ของมูลค่าห้องชุดก่อนโอนกรรมสิทธิ์ ในขณะที่ลูกค้าชาวต่างชาติเป็นกลุ่มลูกค้าที่ติดตามการชำระเงินได้ยากกว่าลูกค้าชาวไทยเนื่องจากมีภูมิสำเนาหลัก

อยู่ในต่างประเทศ และจะสะดวกในการโอนกรรมสิทธิ์เมื่อเดินทางเข้ามายังประเทศไทยตามฤดูกาลท่องเที่ยว จะต้องทำการชำระค่าเงินจอง เงินทำสัญญาและเงินดาวน์ให้แก่บริษัทอย่างน้อยคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 50.00-75.00 ของมูลค่าห้องชุดก่อนการโอนกรรมสิทธิ์ตามเงื่อนไขสัญญา ตามลำดับ ซึ่งจะช่วยให้บริษัทสามารถขายห้องชุดให้แก่ลูกค้าที่ต้องการซื้อเพื่อพักอาศัยจริง (Real demand) มากกว่าลูกค้าที่ต้องการจองซื้อเพื่อเก็งกำไร โดยสำหรับลูกค้าชาวไทยกำหนดให้ลูกค้าจะต้องทำการชำระเงินให้แก่บริษัทเป็นรายเดือนตั้งแต่วันที่ทำสัญญาซื้อขาย จนถึงวันที่ก่อสร้างโครงการแล้วเสร็จในขณะที่ลูกค้าชาวต่างชาติจะชำระเงินดาวน์ตามงวดการก่อสร้าง ในขณะที่เงินส่วนที่เหลือจะชำระ ณ วันโอนกรรมสิทธิ์ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 85.00-90.00 ของมูลค่าห้องชุดสำหรับลูกค้าชาวไทยและประมาณร้อยละ 25.00-50.00 ของมูลค่าห้องชุด ตามลำดับ

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีมาตรการในการติดตามการชำระเงิน โดยมอบหมายให้ฝ่ายปฏิบัติการจัดทำรายงานการติดตามลูกค้าค้างชำระเป็นรายเดือนและกำหนดให้ฝ่ายบัญชีการเงินเป็นผู้รับผิดชอบในการติดตามลูกค้าที่ค้างชำระ โดยมีมาตรการ ดังนี้

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

#### จำนวนหน่วยที่ลูกค้าจอง/ทำสัญญาซื้อขายแล้วแต่ยังมิได้โอนกรรมสิทธิ์ของโครงการ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563

โครงการ	จำนวนหน่วยที่ขายแล้วแต่ยังไม่ได้ส่งมอบ			ระยะเวลาที่คาดว่าจะโอนกรรมสิทธิ์
	จำนวน (หน่วย)	มูลค่า (ล้านบาท)	สัดส่วนต่อมูลค่ารวม ประมาณ (ร้อยละ)	
The Title หาดราไวย์ เฟส 1	-	-	-	-
The Title หาดราไวย์ เฟส 2	-	-	-	-
The Title หาดราไวย์ เฟส 3	-	-	-	-
The Title หาดราไวย์ เฟส 5	78	324	89	โครงการจะแล้วเสร็จพร้อมโอนได้ในช่วงไตรมาส 3 ปี 2564
The Title หาดในยาง เฟส 1	11	31	8	พร้อมโอนกรรมสิทธิ์
The Title หาดในยาง เฟส 2	3	11	3	พร้อมโอนกรรมสิทธิ์
<b>รวม</b>	<b>92</b>	<b>366</b>	<b>100</b>	

๖๖๖ ๖๖๖๖๖๖๖



#### 4. ความเสี่ยงจากความต่อเนื่องของรายได้และความเสี่ยงจากการรับรู้รายได้จากธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นคอนโดมิเนียมเป็นหลัก

บริษัทมีรายได้จากการประกอบธุรกิจพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นคอนโดมิเนียมเป็นหลัก โดยนับแต่จัดตั้งบริษัทจนถึง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทได้มีการพัฒนาโครงการทั้งสิ้นจำนวน 6 โครงการ โดยระหว่างปี 2556-2563 บริษัทมีรายได้ที่พึ่งพิงจากการประกอบธุรกิจพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นคอนโดมิเนียมเป็นสัดส่วนเกินกว่าร้อยละ 90.00 ของรายได้รวม จึงทำให้บริษัทอาจมีความเสี่ยงหากภาวะตลาดอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียมในพื้นที่ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายของบริษัทเกิดภาวะอัมตวัหรือเข้าสู่ภาวะถดถอย ซึ่งอาจจะกระทบต่อผลประกอบการของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ นอกจากนี้ตามนโยบายการบัญชีของบริษัท บริษัทจะทำการรับรู้รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์ต่อเมื่องานก่อสร้างแล้วเสร็จตามสัญญาและมีการโอนความเสี่ยงและผลตอบแทนที่มีนัยสำคัญของความเป็นเจ้าของสินค้าให้กับผู้ซื้อ (“โอนกรรมสิทธิ์”) อย่างไรก็ตาม บริษัทยังพัฒนารูปแบบธุรกิจเป็นแบบคอนโดเทลเพื่อลดความเสี่ยงจากการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพียงอย่างเดียว เพื่อให้เกิดรายได้นอกเหนือจากการพักอาศัยในบางช่วงเวลา ซึ่งความต้องการของลูกค้ากลุ่มนี้มีแนวโน้มที่สูงขึ้นมาก ซึ่งการแต่งตั้ง Best Western Inc. จะส่งผลดีต่อบริษัท เพราะนอกจากจะเป็นการสร้างความเชื่อมั่นต่อลูกค้า ที่ซื้อห้องในโครงการของเราแล้ว ยังทำให้เกิดรายได้ประจำ (Recurring Income) ในอนาคตอีกด้วย

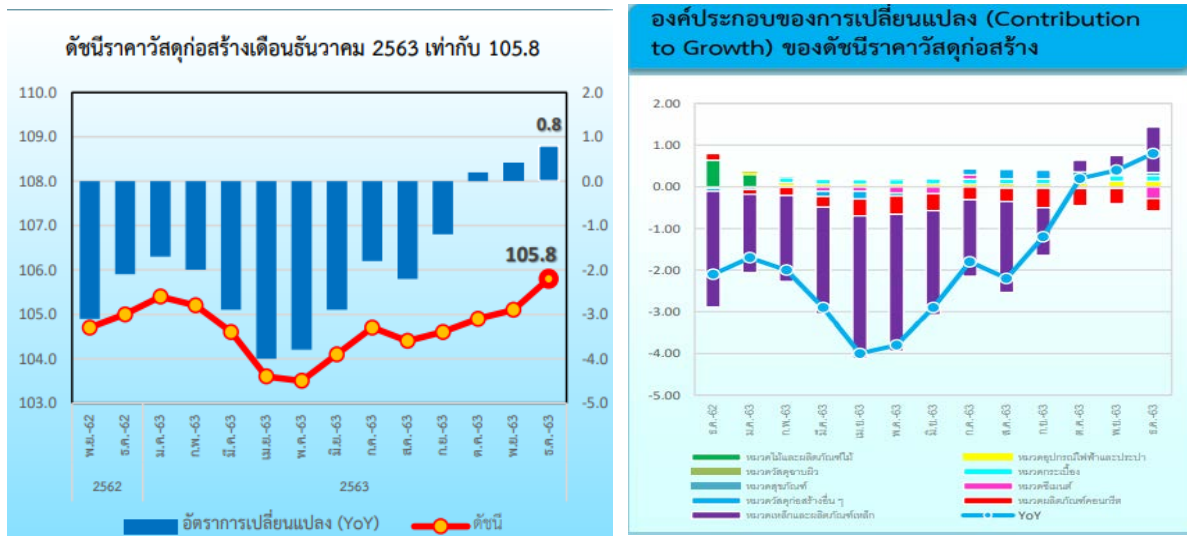
#### มูลค่าที่ขายแล้วและรอโอนกรรมสิทธิ์และมูลค่าคงเหลือขาย ของโครงการ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563

โครงการ	มูลค่าที่ขายแล้วและ รอโอนกรรมสิทธิ์ (ล้านบาท)	มูลค่าคงเหลือขาย (ล้านบาท)	สถานะ
The Title หาดราไวย์ เฟส 1	-	29	พร้อมขายและโอนกรรมสิทธิ์
The Title หาดราไวย์ เฟส 3	-	9	พร้อมขายและโอนกรรมสิทธิ์
The Title หาดราไวย์ เฟส 5	324	759	โครงการจะแล้วเสร็จพร้อมโอนได้ในช่วงไตรมาส 3 ปี 2564
The Title หาดในยาง เฟส 1	31	80	พร้อมขายและโอนกรรมสิทธิ์
The Title หาดในยาง เฟส 2	11	10	พร้อมขายและโอนกรรมสิทธิ์
<b>รวม</b>	<b>366</b>	<b>887</b>	

#### 5. ความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาราคาวัสดุก่อสร้าง

การปรับตัวเพิ่มขึ้นของดัชนีราคาราคาวัสดุก่อสร้างเพิ่มขึ้นทุกปี ทำให้บริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าวจึงมีหน่วยงานภายในเพื่อทำหน้าที่ก่อสร้างและควบคุมงานก่อสร้างด้วยตนเอง จึงทำให้บริษัทสามารถควบคุมงานก่อสร้างให้เป็นไปตามแบบแผนงานที่กำหนดผ่านฝ่ายควบคุมงานก่อสร้าง โดยฝ่ายควบคุมงานก่อสร้างจะทำหน้าที่ในการกำหนดคุณภาพและมาตรฐานของวัสดุก่อสร้างที่ใช้ในโครงการ ซึ่งฝ่ายควบคุมงานก่อสร้างจะทำการประเมินและคำนวณค่าวัสดุก่อสร้างที่จะต้องใช้งบประมาณซึ่งได้แก่ อิฐ หิน ปูน ทราย และเหล็ก เป็นต้น และจะคำนวณเผื่อค่าความผันผวนจากการปรับตัวเพิ่มขึ้นของราคาราคาวัสดุก่อสร้างในต้นทุนของโครงการไว้ในงบประมาณการก่อสร้างเพื่อลดผลกระทบจากราคาวัสดุก่อสร้างที่อาจเปลี่ยนแปลงไปในอนาคต

๖๖๖ ๖๖๖๖๖๖



(ที่มา : กองดัชนีเศรษฐกิจการค้า สำนักงานนโยบายและยุทธศาสตร์การค้า)

ดัชนีราคาวัสดุก่อสร้างเดือนธันวาคม 2563 เท่ากับ 105.8 เทียบกับเดือนธันวาคม 2562 สูงขึ้นร้อยละ 0.8 (YoY) ปรับตัวดีขึ้นเป็นเดือนที่สามหลังสถานการณ์โควิดเริ่มคลี่คลายและขยายตัวสูงสุดในรอบ 2 ปี ซึ่งเป็นการสูงขึ้นในเกือบทุกหมวดสินค้า โดยเฉพาะหมวดเหล็กและผลิตภัณฑ์เหล็กสูงขึ้นร้อยละ 5.4 ตามต้นทุนวัตถุดิบและความต้องการที่ค่อยๆ ปรับตัวดีขึ้น อย่างไรก็ตามหมวดซีเมนต์ และหมวดผลิตภัณฑ์คอนกรีตยังคงลดลง เนื่องจากสินค้าล้นตลาดจากการที่ภาคการก่อสร้างยังคงชะงัก แต่เริ่มมีสัญญาณที่ดีขึ้นจากโครงการก่อสร้างภาครัฐ

(ที่มา : กองดัชนีเศรษฐกิจการค้า สำนักงานนโยบายและยุทธศาสตร์การค้า)

## 6. ความเสี่ยงจากการจัดหาที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการในอนาคต

เพื่อป้องกันความเสี่ยงจากการไม่สามารถจัดหาที่ดินเพื่อการพัฒนาในอนาคต บริษัทได้ดำเนินการแสวงหาช่องทางการจัดหาที่ดินเพิ่มเติม อาทิเช่น การจัดหาที่ดินจากนายหน้าค้าที่ดิน การสืบทอดที่ดินโดยผู้บริหารของบริษัทซึ่งเป็นกลุ่มผู้ที่มีประสบการณ์ในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ และมีสายสัมพันธ์อันดีกับผู้คนในแวดวงธุรกิจที่หลากหลาย ตลอดจนการจัดหาที่ดินผ่านการประมูลทรัพย์สินจากสถาบันการเงินซึ่งเป็นทรัพย์สินที่ติดเป็นหลักประกันที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ หรือการประมูลทรัพย์สินจากกรมบังคับคดี เป็นต้น ฝ่ายปฏิบัติการและนิติกรรมจะให้ความสำคัญกับการตรวจสอบที่มาของกรรมสิทธิ์ที่ดินเป็นพิเศษเนื่องจากที่ดินในจังหวัดภูเก็ตมักมีปัญหาด้านกรรมสิทธิ์อยู่บ่อยครั้งอาทิเช่น การตรวจสอบใบแจ้งการครอบครองที่ดิน (ส.ค.1) เป็นต้น จากนั้น บริษัทจึงจะทำการพิจารณาศักยภาพของทำเลที่ตั้งและวิเคราะห์ประสิทธิภาพและความเหมาะสมของขนาดและรูปร่างของที่ดินว่าสามารถพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ได้ เช่น ผู้บริโภคมีความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยในละแวกนั้น มีการพัฒนาสาธารณูปโภคในบริเวณนั้นเพียงพอ มีจุดดึงดูดที่น่าสนใจบริเวณโครงการ อาทิเช่น ชายหาด แหล่งท่องเที่ยว ศูนย์การค้า โรงเรียน โรงพยาบาล เป็นต้น

บริษัทได้ดำเนินการลดปัจจัยความเสี่ยงดังกล่าว โดยการจัดเตรียมบุคลากรที่มีความรู้และประสบการณ์ในการออกสำรวจตรวจสอบที่ดินทุกแปลงก่อนที่เข้าทำสัญญาจะซื้อจะขายที่ดิน รวมถึงการรังวัดขอบเขต หรือหากมีข้อสงสัยในประเด็นเรื่องความกว้างเขตทาง ความเป็นสาธารณะ ประเด็นระเบียบ ข้อห้าม ของทางราชการผังเมือง แนวเวนคืนที่ดิน การเชื่อมต่อทาง หรือประเด็นอื่นๆ บริษัทมีหน่วยงานที่ทำหน้าที่ประสานงานเพื่อขอคำรับรองจากหน่วยราชการต่างๆ นอกจากนี้ กระบวนการสรรหาและจัดซื้อที่ดิน จะดำเนินการผ่านรูปแบบของคณะกรรมการ ซึ่งประกอบด้วย ผู้บริหารระดับสูงที่มีความเชี่ยวชาญในด้านที่ดินและการพัฒนาที่ดิน ด้านธุรกิจ ด้านการเงิน ด้านกฎหมายและข้อกำหนดของ

ชื่อ กองงานบริหาร



ราชการ ด้านบริหารความเสี่ยง เพื่อให้มั่นใจว่า บริษัทสามารถซื้อที่ดินที่มีคุณภาพและราคาที่ดินที่เหมาะสมเพื่อสามารถสร้างรายได้ตามแผนธุรกิจตามที่บริษัทกำหนดไว้ได้

## 7. ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงทางกฎระเบียบ และกฎหมายซึ่งอาจมีผลกระทบต่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ของบริษัท

บริษัทได้ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว จึงมอบหมายให้ฝ่ายปฏิบัติการและนิติกรรมดำเนินการศึกษาและติดตามการเปลี่ยนแปลงของข้อกฎหมายต่างๆ อย่างเคร่งครัด เพื่อให้บริษัทปฏิบัติตามข้อกำหนดอย่างถูกต้องอย่างสม่ำเสมอและไม่เกิดปัญหาในอนาคต ซึ่งการปฏิบัติตามดังกล่าวจะทำให้บริษัทปรับตัวและแก้ไขการดำเนินงานของบริษัทได้อย่างทันทั่วทั้งที่และไม่มีผลความจำเป็นที่จะตัดแปลงแบบแผนของโครงการในภายภาคหน้าในกรณีที่บริษัท ไม่ได้ติดตามการเปลี่ยนแปลงของกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องซึ่งเป็นต้นเหตุให้เกิดค่าใช้จ่ายที่สูงขึ้นแก่บริษัท

## 8. ความเสี่ยงจากการที่อัตราค่าไถ่ที่ดินของบริษัทยังคงลดลงเนื่องจากต้นทุนที่ดินในการพัฒนาโครงการมีราคาสูงขึ้น

การดำเนินการในระยะแรกของบริษัท ตั้งแต่ปี 2532 จนถึงปี 2550 มีวัตถุประสงค์หลักในการประกอบธุรกิจด้วยการซื้อขายที่ดินเพื่อเก็งกำไรในเขตพื้นที่จังหวัดภูเก็ตเป็นหลัก โดยต่อมาในปี 2551 กลุ่มของนายเด่นดนัย หุตะจุฑะ ได้เล็งเห็นโอกาสว่าที่ดินที่บริษัทครอบครองอยู่นั้นอยู่ในทำเลที่มีศักยภาพจึงได้เจรจาเพื่อขอซื้อหุ้นจากกลุ่มของผู้ถือหุ้นเดิม โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อนำที่ดินที่บริษัทถือครองมาพัฒนาต่อโดยเป็นอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย ดังนั้น ในอนาคต หากกรณีที่บริษัทพัฒนาโครงการโดยใช้ที่ดินบริเวณอื่นซึ่งไม่ใช่ที่ดินที่ได้มาในอดีตจึงอาจทำให้บริษัทมีความเสี่ยงจากการที่มีอัตราค่าไถ่ที่ดินที่ลดลงได้

อย่างไรก็ดี ก่อนการพิจารณาลงทุนในโครงการใดๆ นั้น บริษัทจะทำการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการอย่างรอบคอบและระมัดระวัง ทั้งทางด้านการตลาด การเงิน การก่อสร้าง หรือข้อกฎหมายที่เกี่ยวข้อง และเมื่อผลการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการแสดงให้เห็นว่ามีศักยภาพในการพัฒนาโครงการ และสามารถสร้างผลตอบแทนในอัตราที่เหมาะสมได้ บริษัทจึงจะกำหนดราคาซื้อและทำการเจรจาเพื่อซื้อที่ดินจากเจ้าของกรรมสิทธิ์นั้นต่อไป

## 9. ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงตัวแทนขาย

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

ทั้งนี้ สาเหตุหลักที่บริษัทใช้ช่องทางการจำหน่ายผ่านตัวแทนขายดังกล่าว เนื่องจากตัวแทนขายดังกล่าวเป็นบริษัทที่มีชื่อเสียงและอยู่ในแวดวงธุรกิจตัวแทนขายมาอย่างยาวนานนานจึงทำให้มีฐานลูกค้าที่กระจายอยู่ทั่วโลก ซึ่งตัวแทนขายดังกล่าวเป็นผู้ที่มีความเชี่ยวชาญและมีประสบการณ์ในการทำการตลาดและมีฐานลูกค้าที่หลากหลายซึ่งจะช่วยขยายฐานลูกค้าให้บริษัทอีกช่องทางหนึ่งเช่นเดียวกัน

## 10. ความเสี่ยงจากการจัดหาแหล่งเงินทุนและความผันผวนของอัตราดอกเบี้ย

จากความผันผวนทางเศรษฐกิจ ภาระหนี้สินภาคครัวเรือนของประเทศอยู่ในระดับสูง ตลอดจนผลจากการเปลี่ยนแปลงนโยบายการปล่อยสินเชื่อของธนาคารแห่งประเทศไทย ส่งผลให้สถาบันการเงินมีความเข้มงวดในการพิจารณาและอนุมัติสินเชื่อสำหรับผู้ประกอบการและสินเชื่อสำหรับผู้บริโภค สำหรับผู้ประกอบการ อาจส่งผลกระทบในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน แต่อย่างไรก็ตาม บริษัทป้องกันความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นด้วยการสร้างความน่าเชื่อถือจาก

๖๓๐ ๐๐๐๐๐๐๐๐





สถาบันการเงิน โดยอ้างอิงผลการดำเนินการที่แข็งแกร่งและการเติบโตอย่างต่อเนื่องของบริษัทและบริษัทที่มีเงินทุนและวงเงินสินเชื่อที่เพียงพอสำหรับการขยายตัวทางธุรกิจ ตลอดจนมีสถาบันการเงินที่เป็นพันธมิตรที่พร้อมให้การสนับสนุนสินเชื่อสำหรับการพัฒนาโครงการของบริษัทในอนาคต ในส่วนของสินเชื่อสำหรับลูกค้าที่เป็นคนไทย อาจจะได้รับผลกระทบจากความเข้มงวดในการอนุมัติสินเชื่อมากขึ้น ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อรายได้ของบริษัท เนื่องจาก ลูกค้าที่มีความต้องการซื้อห้องชุดจำเป็นต้องอาศัยการขอสินเชื่อจากสถาบันการเงิน ดังนั้น หลักเกณฑ์สำหรับการพิจารณาสินเชื่อของสถาบันการเงิน เป็นปัจจัยสำคัญที่หลีกเลี่ยงไม่ได้ ทั้งนี้ สัดส่วนการปฏิเสธสินเชื่อให้กับลูกค้ารายย่อย สำหรับการซื้ออสังหาริมทรัพย์ มีอัตราส่วนเพิ่มขึ้น บริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว จึงวางแผนบริหารความเสี่ยงด้วยการแจ้งให้ลูกค้าขอสินเชื่อจากสถาบันการเงินก่อนครบกำหนดการโอนล่วงหน้าอย่างน้อย 3 เดือน โดยบริษัทได้มีการเจรจาร่วมกับธนาคารพาณิชย์เพื่ออำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าในการติดต่อขอสินเชื่อธนาคารพาณิชย์ สนับสนุนให้ลูกค้าได้รับสินเชื่ออย่างรวดเร็ว

## 11. ความเสี่ยงจากการที่มีผู้ถือหุ้นใหญ่มีอิทธิพลต่อการกำหนดนโยบายการบริหารงาน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 กลุ่มนายเด่นดนัย หุตะจุฑะ เป็นถือหุ้นใหญ่ในบริษัท โดยคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 57.49 ของทุนจดทะเบียนที่ออกและชำระแล้ว ดังนั้นบริษัทและผู้ถือหุ้นรายย่อยอาจมีความเสี่ยงจากการที่นายเด่นดนัย หุตะจุฑะ สามารถควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้เกือบทั้งหมดไม่ว่าจะเป็นเรื่องการแต่งตั้งกรรมการ หรือการขอมติในเรื่องอื่นที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ยกเว้นเรื่องที่กฎหมายหรือข้อบังคับบริษัทกำหนดให้ต้องได้รับเสียง 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ฉะนั้นผู้ถือหุ้นรายอื่นอาจไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อถ่วงดุลอำนาจเรื่องที่กลุ่มของนายเด่นดนัย หุตะจุฑะเสนอได้ โดยกรรมการผู้มีอำนาจลงนามบริษัท ณ ปัจจุบันประกอบด้วยกลุ่มของนายเด่นดนัย หุตะจุฑะ ซึ่งเป็นผู้ที่สามารถลงนามในเรื่องที่สำคัญหลัก ในฐานะที่เป็นตัวแทนของผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัท

บริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว จึงได้แต่งตั้งกรรมการอิสระจำนวน 3 ท่าน จากกรรมการทั้งหมด 9 ท่าน โดยปัจจุบันกรรมการบริษัททั้ง 3 ท่าน ได้เข้าดำรงตำแหน่งกรรมการตรวจสอบ ซึ่งจะทำหน้าที่เข้าตรวจสอบการดำเนินงานของบริษัทและมีความเป็นอิสระเพื่อช่วยถ่วงดุลในการบริหารจัดการของบริษัทได้ในระดับหนึ่ง ทั้งนี้ กรรมการตรวจสอบและกรรมการอิสระเป็นบุคคลที่มีความเป็นอิสระ มีวุฒิการศึกษาและคุณวุฒิ รวมทั้งมีความรู้ความสามารถที่จะคุ้มครองผู้ถือหุ้นรายย่อย นอกจากนี้ ในการตัดสินใจกระทำการหรือละเว้นกระทำการใดๆ คณะกรรมการบริษัทมีนโยบายในการดำเนินงานโดยคำนึงถึงผลประโยชน์ผู้ถือหุ้นเป็นหลักและหากบริษัทมีความจำเป็นในการทำรายการกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง บริษัทจะปฏิบัติตามขั้นตอนการอนุมัติการทำรายการระหว่างกันและหลักเกณฑ์ที่ประกาศไว้ของคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยอย่างเคร่งครัด โดยบุคคลที่มีส่วนได้เสียไม่มีสิทธิการออกเสียง นอกจากนี้ ตามข้อบังคับของบริษัทและหลักเกณฑ์การคัดเลือกและสรรหากรรมการบริษัทได้กำหนดให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นเป็นผู้มีสิทธิและเสียงในการสรรหาและแต่งตั้งคณะกรรมการบริษัท

ดังนั้น ภายหลังการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แล้ว จึงเป็นการเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นภายนอกเข้ามามีส่วนร่วมในการพิจารณาคุณสมบัติและกลั่นกรองคัดเลือกคณะกรรมการบริษัทที่มีคุณสมบัติเหมาะสม ซึ่งจะช่วยถ่วงดุลอำนาจการบริหารงานของบริษัทได้อีกทางหนึ่ง

## 12. ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหารหลัก

ผู้บริหารหลักของบริษัทคือกลุ่มผู้บริหารที่ได้ร่วมบุกเบิกและพัฒนาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทมาตั้งแต่ระยะแรกของการพัฒนาโครงการ ซึ่งได้แก่ นายเด่นดนัย หุตะจุฑะ , นายตรงค์ หุตะจุฑะ, นายศศิพงษ์ ปิ่นแก้ว และนายประเสริฐ วรณเจริญ ซึ่งเป็นผู้บริหารที่มีประสบการณ์และเชี่ยวชาญในการพัฒนาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ และมีส่วนสำคัญต่อความสำเร็จของบริษัทตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา โดยผู้บริหารหลักดังกล่าวเป็นผู้ที่มีประสบการณ์ในการคัดเลือกที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการในทำเลที่มีศักยภาพในราคาที่เหมาะสม , ประสบการณ์ในการบริหารต้นทุนการก่อสร้างโครงการ , ประสบการณ์ในการกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดรวมถึงการกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์ ตลอดจน

๖๖



ประสบการณ์ในการวิเคราะห์และวางแผนโครงการ ดังนั้น ในกรณีที่มีการเปลี่ยนแปลงผู้บริหารหลักดังกล่าว จึงอาจส่งผลกระทบต่อทำให้บริษัทได้รับความเสี่ยงจากการดำเนินธุรกิจได้

อย่างไรก็ดี บริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นและกำหนดแนวทางในการลดความเสี่ยงด้วยการสร้างกรอบแนวทางในการสร้างบุคลากรของบริษัทขึ้นมาทดแทนด้วยการส่งพนักงานเข้าอบรมในหลักสูตรต่างๆ เพื่อเพิ่มความรู้ความสามารถและพิจารณาผลตอบแทนให้แก่พนักงานอย่างเหมาะสม เพื่อเพิ่มแรงจูงใจในการปฏิบัติหน้าที่และลดการพึ่งพิงพนักงานรายใดรายหนึ่งโดยเฉพาะ ทั้งนี้ บริษัทมีนโยบายสรรหาบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถเข้าร่วมงานกับบริษัทให้สอดคล้องกับแผนธุรกิจอีกด้วย ซึ่งแนวทางดังกล่าวจะช่วยลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหารหลักและสร้างความยั่งยืนให้แก่บริษัทได้ในอนาคต

### 13. ความเสี่ยงที่เกิดจากการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจ เทคโนโลยี และสถานการณ์ต่าง ๆ

ภายใต้สภาวะการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจ ความไม่สมดุลของอุปสงค์และอุปทานผู้บริโภค การเปลี่ยนแปลงของกฎระเบียบและข้อบังคับ แนวโน้มการพัฒนาและการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีของโลกที่เป็นไปอย่างรวดเร็ว ที่ส่งผลกระทบต่อการทำงานของบริษัท ตลอดจนความคาดหวังของนักลงทุนและผู้มีส่วนได้เสียที่มีต่อการดำเนินงานของบริษัทที่เพิ่มมากขึ้น บริษัทได้ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว จึงได้มีการวางแผนและกำหนดกลยุทธ์การดำเนินธุรกิจให้สอดคล้องกับสภาวะทางเศรษฐกิจ ซึ่งรวมถึงแผนรองรับการเปลี่ยนแปลงและความไม่แน่นอนที่จะเกิดขึ้นในอนาคตให้สอดคล้องกับสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไป เช่น พิจารณาความเหมาะสมของการเปิดโครงการใหม่ การซื้อที่ดินสำหรับการพัฒนาโครงการในอนาคต การบริหารกระแสเงินสดของบริษัทให้อยู่ในระดับที่เหมาะสม เป็นต้น นอกจากนี้ บริษัทมีการประชุม เพื่อประเมินสถานการณ์เป็นประจำ โดยเปรียบเทียบข้อมูลจากสถาบันและแหล่งที่เชื่อถือได้สำหรับใช้ประกอบการพิจารณาและใช้เป็นข้อมูลพิจารณาแนวทางการดำเนินงานธุรกิจ

### 14. ความเสี่ยงที่เกิดจากการแพร่ระบาดของโรคโควิด-19

เมื่อการท่องเที่ยวได้รับผลกระทบจากการระบาดของไวรัสโควิด-19 ทำให้เศรษฐกิจได้รับผลกระทบอย่างมาก ซึ่งภาคอสังหาริมทรัพย์แม้ว่าจะได้รับผลกระทบจากการชะลอตัวของเศรษฐกิจ ทำให้ผู้ประกอบการชะลอการลงทุนมาก่อนหน้านี้แล้ว แต่ก็ยังได้รับผลกระทบมาก นอกจากนี้ ยังได้รับผลกระทบจากเงินบาทที่แข็งค่าทำให้ชาวต่างชาติชะลอการโอนหรือชะลอการตัดสินใจซื้อออกไป ได้ส่งผลให้ผู้ประกอบการที่พัฒนาโครงการแนวสูง มียอดขายที่ซาลง ต้องปรับแผนการตลาดใหม่ เพื่อนำไปขายให้กับลูกค้าชาวต่างชาติ เพื่อให้สามารถขายสินค้าได้ง่ายขึ้น หลังวิกฤติโควิด-19 ชาวต่างชาติจะให้ความสนใจมาซื้อที่อยู่อาศัยในเมืองไทย เพื่อเป็นบ้านหลังที่สองมากขึ้น เพราะมีความมั่นใจในเรื่องความปลอดภัย เนื่องจากประเทศไทยขึ้นมาเป็นที่ 1 ของโลกด้านความมั่นคงทางสาธารณสุข ซึ่งทำเลที่ได้รับความนิยมก็จะเป็นทำเลเดิมๆ คือ เชียงทะเล และเกาะแก้ว เป็นต้น คาดว่าจะสามารถเห็นภาพที่ชัดเจนได้ในปี 2564

๖๖๖ ๐๐๐๐๐๐๐๐



## ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

## สินทรัพย์หลักของบริษัทฯ

สินทรัพย์หลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจของบริษัทประกอบด้วย ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ ที่ดินรอการพัฒนา  
ต้นทุนพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน และสินทรัพย์ไม่มีตัวตน โดยมีรายละเอียดดังนี้

ประเภท/ลักษณะทรัพย์สิน	มูลค่าสุทธิตามบัญชี (ล้านบาท)			ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
	ณ 31 ธ.ค. 61	ณ 31 ธ.ค. 62	ณ 31 ธ.ค. 63		
1) ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์	39.10	72.90	68.14	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
2) ต้นทุนพัฒนาอสังหาริมทรัพย์	689.87	350.42	611.08	เป็นเจ้าของ	จดจำนองเป็นหลักประกันเงินกู้ยืมกับบริษัทประกันภัยแห่งหนึ่งบางส่วน
3) ที่ดินรอการพัฒนา	568.99	488.49	507.19	เป็นเจ้าของ	จดจำนองเป็นหลักประกันเงินกู้ยืมกับบริษัทประกันภัยแห่งหนึ่งบางส่วน
4) สินทรัพย์ไม่มีตัวตน	1.47	0.96	0.64	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
<b>รวมมูลค่าสุทธิตามบัญชี</b>	<b>1,299.43</b>	<b>912.77</b>	<b>1,187.05</b>		

## ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์

ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ ของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561, ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 และณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 มีมูลค่าสุทธิตามบัญชีในงบการเงินเท่ากับ 39.10 ล้านบาท , 72.90 ล้านบาท และ 68.14 ล้านบาท ตามลำดับ โดยมีรายละเอียด ดังนี้

ประเภท/ลักษณะทรัพย์สิน	มูลค่าสุทธิตามบัญชี (ล้านบาท)			ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
	ณ 31 ธ.ค. 61	ณ 31 ธ.ค. 62	ณ 31 ธ.ค. 63		
1) ที่ดิน	3.64	12.77	12.77	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
2) อาคารและสิ่งปลูกสร้าง	29.57	43.62	50.52	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
3) เครื่องตกแต่งและอุปกรณ์สำนักงาน	3.40	3.33	2.47	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
4) ยานพาหนะ	2.49	2.90	2.32	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
5) งานระหว่างก่อสร้าง	-	10.28	0.06	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
<b>รวมมูลค่าสุทธิตามบัญชี</b>	<b>39.10</b>	<b>72.90</b>	<b>68.14</b>		

๖๓๓ ๑๐๐๐๖๖๖๖



### ต้นทุนพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

ต้นทุนพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทฯ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 มีมูลค่าสุทธิตามบัญชีในงบการเงินเท่ากับ 611.08 ล้านบาท โดยมีรายละเอียด ดังนี้

ชื่อโครงการ	ประเภทสินทรัพย์	มูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 (ล้านบาท)	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
โครงการ The Title หาดราไวย์ เฟส 1	ห้องชุด รอขาย จำนวน 5 ห้อง รวม 225.43 ตร. ม.	8.68	เจ้าของ	ไม่มี
โครงการ The Title หาดราไวย์ เฟส 3	ห้องชุด รอการโอนกรรมสิทธิ์และ รอขาย จำนวน 1 ห้อง รวม 77.46 ตร.ม.	2.78	เจ้าของ	ไม่มี
โครงการ The Title หาดในยาง	ห้องชุด รอการโอนกรรมสิทธิ์และ รอขาย จำนวน 35 ห้อง รวม 1,370.60 ตร.ม.	51.50	เจ้าของ	ไม่มี
โครงการ The Title หาดในยาง 3	ค่าเตรียมค่าก่อสร้าง	48.12	เจ้าของ	ไม่มี
โครงการ The Title หาดราไวย์ เฟส 5	ค่าเตรียมค่าก่อสร้าง	405.03	เจ้าของ	หลักประกันเงินกู้ยืม บริษัทประกันภัย แห่งหนึ่งในวงเงิน 350ล้านบาท
โครงการ The Title Halo1	ค่าเตรียมค่าก่อสร้าง	94.97	เจ้าของ	
รวม		611.08		

### ที่ดินรอการพัฒนา

ที่ดินรอการพัฒนาของบริษัทฯ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 มีมูลค่าสุทธิตามบัญชีในงบการเงินเท่ากับ 507.19 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	138.30	เจ้าของ	ไม่มี
ที่ดินโครงการ The Title หาดบางเทา	35-0-04.7	365.00	เจ้าของ	หลักประกันเงินกู้ยืมบริษัทประกันภัย แห่งหนึ่งบางส่วนในวงเงินรวม 150 ล้านบาท
รวม		507.19		

*Signature*





## อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน

ที่ดินรอการพัฒนาของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 มีมูลค่าสุทธิตามบัญชีในงบการเงินเท่ากับ 4.19 ล้านบาท โดยมีรายละเอียด ดังนี้

รายการ	พื้นที่ (ไร่-งาน-ตร.ว.)	มูลค่าสุทธิ ตามบัญชี (ล้านบาท)	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
ที่ดินรวมสิ่งปลูกสร้าง	89.7	4.19	เจ้าของ	ไม่มี
<b>รวม</b>		<b>4.19</b>		

## สินทรัพย์ไม่มีตัวตน

สินทรัพย์ไม่มีตัวตน ของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 , ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 และ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 มีสินทรัพย์ไม่มีตัวตนที่ใช้ในการประกอบธุรกิจทางการเงินเท่ากับ 1.47 ล้านบาท , 0.95 ล้านบาท และ 0.64 ล้านบาท ตามลำดับ โดยมีรายละเอียด ดังนี้

รายการ	มูลค่าสุทธิตามบัญชี		
	ณ 31 ธ.ค. 61	ณ 31 ธ.ค. 62	ณ 31 ธ.ค. 63
ลิขสิทธิ์โปรแกรมคอมพิวเตอร์	1.47	0.95	0.64

## สรุปสาระสำคัญสัญญาอื่นที่เกี่ยวข้อง

## สัญญาเช่าสิ่งปลูกสร้าง

บริษัทฯ ได้เช่าพื้นที่ซึ่งใช้เป็นที่ตั้งสำนักงานใหญ่ โดยมีสรุปรายละเอียดของสัญญาเช่า ดังนี้

ความสัมพันธ์ของคู่สัญญา	มีผู้ถือหุ้น กรรมการ และผู้บริหารร่วมกันกับบริษัท
คู่สัญญา	ผู้ให้เช่า : บริษัท สาม ธันวา จำกัด
	ผู้เช่า : บริษัท
ลักษณะของสัญญา	เช่าพื้นที่อาคาร เพื่อใช้เป็นที่สำนักงาน โดยผู้ให้เช่าเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์อาคาร
ระยะเวลาเช่า	1 ปี ตั้งแต่ 1 มกราคม 2563 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2563
สถานที่เช่า	อาคาร เลขที่ 53 ถนนสุขุมวิท 53 แขวงลาดพร้าว เขตลาดพร้าว กรุงเทพมหานคร
อัตราค่าเช่า	ค่าเช่าสถานที่ จำนวน 80,000 บาทต่อเดือน รวมค่าใช้กระแสไฟฟ้าและค่าน้ำประปา
เงื่อนไขที่สำคัญ	ผู้ให้เช่าเป็นผู้ให้สิทธิการเช่าอาคารกับผู้ให้เช่าเดิม ตามสัญญาเช่าที่ดินเพื่อทำประโยชน์ลงวันที่ 1 มิถุนายน 2544 ซึ่งได้สิ้นสุดระยะเวลาเช่าตามสัญญาแล้วตั้งแต่วันที่ 31 พฤษภาคม 2547 และผู้ให้เช่าได้รับการต่อสัญญาเป็นรายปีเรื่อยมาจนถึงปัจจุบัน ซึ่งสิ้นสุดลงในวันที่ 31 ธันวาคม 2563 โดยหากผู้ให้เช่าได้รับการต่อสัญญาออกไปถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2564 ผู้ให้เช่าสัญญาจะให้ผู้เช่าต่อสัญญาออกไปเท่าที่ผู้ให้เช่าได้รับ
	เมื่อผู้เช่าออกจากพื้นที่เช่าห้ามมิให้รื้อถอนหรือทำลายสิ่งก่อสร้างหรือซ่อมแซมบริเวณพื้นที่เช่า และสิ่งก่อสร้างหรือซ่อมแซมดังกล่าวต้องตกเป็นของผู้ให้เช่า โดยผู้เช่าจะเรียกค่าเสียหายใดๆ มิได้
ความสัมพันธ์ของคู่สัญญา	มีผู้ถือหุ้น กรรมการ และผู้บริหารร่วมกันกับบริษัท

3/32 2020/01/01



### สัญญากู้ยืมเงินจากสถาบันการเงินและบริษัทประกันภัยแห่งหนึ่ง

บริษัทฯ มีสัญญาเงินกู้ยืมเงินกับบริษัทประกันภัยแห่งหนึ่ง วงเงินรวม 500 ล้านบาท โดยณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทมีจำนวนเงินกู้ยืมคงค้างจำนวน 155 ล้านบาท โดยมีรายละเอียด ดังนี้

วงเงินกู้ยืม	วงเงินกู้รวม 350.00 ล้านบาท
ความสัมพันธ์ของคู่สัญญา	ไม่มีความสัมพันธ์กับบริษัท
วันที่ทำสัญญา	9 ธันวาคม 2562
อัตราดอกเบี้ยเงินกู้	MLR-2% ของสถาบันการเงินแห่งหนึ่งต่อปี
ระยะเวลาชำระคืน	โดยขณะทำสัญญาอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ MLR ของสถาบันการเงินแห่งหนึ่งที่ร้อยละ 6.00 ภายในวันที่ 9 ธันวาคม 2566 อายุสัญญา 4 ปี แต่ทั้งนี้ไม่เป็นการตัดสิทธิของผู้ให้กู้ที่จะเรียกร้องให้ผู้ชำระหนี้ตามสัญญาทั้งหมด หรือแต่บางส่วนก่อนกำหนดที่กล่าวมาตามแต่ผู้ให้กู้จะเห็นสมควรและมีพักต้องชี้แจงแสดงเหตุผล ผู้สัญญาว่าในการนี้ที่ผู้ให้กู้เรียกร้องดังกล่าวมานี้ ผู้สัญญาว่าในการนี้ที่ผู้ให้กู้เรียกร้องดังกล่าวมานี้ ผู้จะชำระหนี้ตามที่ผู้ให้กู้เรียกร้องทันที
หลักประกัน	ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง โฉนดเลขที่ 34741, 74810, 116480 เนื้อที่รวม 5-1-25.9 ไร่ ตำบลราไวย์ อำเภอเมือง จังหวัดภูเก็ต

วงเงินกู้ยืม	วงเงินกู้รวม 150.00 ล้านบาท
ความสัมพันธ์ของคู่สัญญา	ไม่มีความสัมพันธ์กับบริษัท
วันที่ทำสัญญา	9 ธันวาคม 2562
อัตราดอกเบี้ยเงินกู้	MLR-2% ของสถาบันการเงินแห่งหนึ่งต่อปี
ระยะเวลาชำระคืน	โดยขณะทำสัญญาอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ MLR ของสถาบันการเงินแห่งหนึ่งที่ร้อยละ 6.00 ภายในวันที่ 9 ธันวาคม 2563 อายุสัญญา 1 ปี ในวันที่ 30 ตุลาคม 2563 ได้เปลี่ยนแปลงเงื่อนไขการชำระหนี้ให้เสร็จสิ้นภายในวันที่ 9 ธันวาคม 2564 แต่ทั้งนี้ไม่เป็นการตัดสิทธิของผู้ให้กู้ที่จะเรียกร้องให้ผู้ชำระหนี้ตามสัญญาทั้งหมด หรือแต่บางส่วนก่อนกำหนดที่กล่าวมาตามแต่ผู้ให้กู้จะเห็นสมควรและมีพักต้องชี้แจงแสดงเหตุผล ผู้สัญญาว่าในการนี้ที่ผู้ให้กู้เรียกร้องดังกล่าวมานี้ ผู้สัญญาว่าในการนี้ที่ผู้ให้กู้เรียกร้องดังกล่าวมานี้ ผู้จะชำระหนี้ตามที่ผู้ให้กู้เรียกร้องทันที
หลักประกัน	ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง โฉนดเลขที่ 709,765,768,4038,4039,4040,4041,1296,38843,64131,64132, 64133,64134 เนื้อที่รวม 34-3-71.8 ไร่ ตำบลเชิงทะเล,บางเทา อำเภอเมือง จังหวัดภูเก็ต

ทั้งนี้ สัญญากู้ยืมเงินที่บริษัทฯ ทำกับบริษัทประกันภัยแห่งหนึ่งไม่ได้มีข้อจำกัดที่ต้องดำรงอัตราส่วนหนี้สินต่อทุน (Debt to Equity Ratio) หรืออัตราส่วนความสามารถในการชำระหนี้ (Debt Service Coverage Ratio) ใดๆ



## สัญญาจ้างเหมาแรงงาน

ในการจัดหาแรงงานเพื่อใช้ในการก่อสร้างโครงการของบริษัทนั้น บริษัทจะใช้วิธีการว่าจ้างผู้รับเหมาจัดหาแรงงานภายนอก (Outsource) ซึ่งสำหรับลักษณะสัญญาทั่วไปที่บริษัทฯ ทำกับผู้รับเหมาจัดหาแรงงานภายนอก มีดังต่อไปนี้

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



## ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทฯ ไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่อาจมีผลกระทบด้านลบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ และบริษัทฯ ไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่อาจมีผลกระทบด้านลบต่อสินทรัพย์ของบริษัทฯ ที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5.00 ของส่วนผู้ถือหุ้น

จ. อนุชิต





## ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

### 1. ข้อมูลทั่วไป

บริษัทที่ออกหลักทรัพย์	:	บริษัท ร่มโพธิ์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน)
เลขทะเบียนบริษัท	:	0107559000478
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	:	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	เลขที่ 53 ถนนสุขุมวิทซอย 1 แขวงลาดพร้าว เขตลาดพร้าว กรุงเทพมหานคร
โทรศัพท์	:	02-9078140-2
โทรสาร	:	02-907-8144
เว็บไซต์	:	www.rhombho.co.th
E-Mail	:	info@rhombho.co.th
ทุนจดทะเบียน	:	362,812,790.00 บาท (สามร้อยหกสิบสองล้านแปดแสนหนึ่งหมื่นสองพันเจ็ดร้อยเก้าสิบบาท)
ทุนที่ออกและเรียกชำระแล้ว	:	362,812,746.50 บาท
แบ่งเป็นหุ้นสามัญ	:	725,625,493 หุ้น
มูลค่าหุ้นที่ตราไว้ต่อหุ้น	:	0.50 บาท (ห้าสิบสตางค์)

### 2. ข้อมูลของบุคคลอ้างอิงอื่น ๆ

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 โครงการปรีชา คอมเพล็กซ์ ถนนรัชดาภิเษก ซอย รัชดาภิเษก 20 แขวงสามเสนนอก เขต ห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10310 โทรศัพท์ 02-275-9599
ผู้ตรวจสอบภายใน	บริษัท สำนักงาน โปรเฟส วัน จำกัด	เลขที่ 145 ซอยลาดพร้าว 101 แขวง คลองจั่น เขตบางกะปิ กรุงเทพมหานคร 10240 โทรศัพท์ 02-731-5200 โทรสาร 02-731-5201

๖๓๓ ๑๒๓๔๕๖๗