

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 วิสัยทัศน์ พันธกิจ และค่านิยมของริชี่ เฟลซ

“วิสัยทัศน์”

เป็นบริษัทชั้นนำในด้านการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในประเทศไทย โดยมุ่งเน้นความต้องการ ความพึงพอใจ และความสุขในการอยู่อาศัยของลูกค้าทุกกลุ่มเป้าหมายที่ประกอบด้วย รูปแบบผลิตภัณฑ์ ทำเลที่ตั้งโครงการ ความเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม และการบริการที่มีประสิทธิภาพในระดับแนวหน้า เพื่อสร้างความเชื่อถือในระยะยาวจากผู้ที่เกี่ยวข้องทั้งปวง

“พันธกิจ”

1. เป็นบริษัท พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ชั้นนำ 1 ใน 20 ของประเทศไทยภายใน 10 ปี
2. สร้างผลตอบแทนการลงทุนแก่ผู้ถือหุ้นในอัตราไม่น้อยกว่าร้อยละ 10
3. ให้ผลตอบแทนการทำงานแก่พนักงานสูงกว่าค่าเฉลี่ยของอุตสาหกรรมภายใน 3 ปี
4. บุคลากรมีขีดความสามารถสูงเทียบเท่าบริษัทชั้นนำภายใน 3 ปี
5. สร้างวัฒนธรรมองค์กรที่ฉลาด ขยันและทุ่มเท
6. สร้างเครือข่ายพันธมิตรทางธุรกิจการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
7. มีบริการหลังการขายที่รวดเร็วและสร้างความพึงพอใจให้ลูกค้า
8. สร้างคุณภาพชีวิตที่ดีต่อสังคม ชุมชนและสิ่งแวดล้อม
9. การบริหารต้นทุนที่แข่งขันได้ในอุตสาหกรรมภายใน 3 ปี
10. สร้างภาพลักษณ์องค์กรให้เป็นที่รู้จักและยอมรับภายใน 3 ปี

“ค่านิยมของริชี่ เฟลซ”

ริชี่ มุ่งมั่นในการสร้างสรรค์สังคมที่เปี่ยมสุขให้กับผู้ที่อาศัยในทุก ๆ ด้าน มีจุดเด่นคือ

Rich in Premier Location บนทำเลที่มีศักยภาพ

Rich in Urban Living & Life Style ความสะดวกสบายในการใช้ชีวิต

Rich in Design การออกแบบที่มีเอกลักษณ์

Rich in Construction การก่อสร้างที่มั่นคงแข็งแรง

Rich in Environment การเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม

สามารถตอบสนองความต้องการและรูปแบบการใช้ชีวิตของผู้บริโภคในปัจจุบันได้อย่างลงตัว เพื่อสร้างความสุขให้กับผู้
อยู่อาศัยในทุกโครงการของบริษัท

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนากิจการที่สำคัญ

บริษัท ริชชี เฟลซ 2002 จำกัด (มหาชน) จดทะเบียนก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 18 พฤศจิกายน 2545 ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรกจำนวน 50 ล้านบาท โดยกลุ่มบุคคลหลากหลายอาชีพซึ่งมีแนวคิดในการดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์คล้ายคลึงกัน ภายใต้การบริหารองค์กรโดย ดร.อาภา อรรถบูรณ์วงศ์ เพื่อมุ่งเน้นการพัฒนาโครงการในพื้นที่ที่มีศักยภาพ และเป็นทำเลที่ใกล้แหล่งชุมชน ในปี 2556 บริษัทได้แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชน โดยมีทุนจดทะเบียน 714 ล้านบาท และมีทุนชำระแล้ว 500 ล้านบาท ปี 2557 บริษัทเข้าจดทะเบียนเป็นบริษัทในตลาดหลักทรัพย์ (RICHY) ในปี 2561 บริษัทมีทุนจดทะเบียนจำนวน 1,381,460,996 บาท เป็นทุนจดทะเบียนชำระแล้วจำนวน 1,044,859,438 ล้านบาท

ประวัติความเป็นมาและพัฒนากิจการที่สำคัญของบริษัท สามารถสรุปได้ดังนี้

- | | | |
|---------|----------|--|
| ปี 2545 | พฤษภาคม | <ul style="list-style-type: none"> ก่อตั้งบริษัท โดยกลุ่มบุคคลหลากหลายอาชีพซึ่งมีแนวคิดในการดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรกจำนวน 50 ล้านบาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 500,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท มีวัตถุประสงค์เพื่อประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยมีสำนักงาน ตั้งอยู่เลขที่ 667/15 อาคารอรรถบูรณ์ ชั้น 5 ถนนเจริญสนิทวงศ์ แขวงอรุณอมรินทร์ เขตบางกอกน้อย กรุงเทพมหานคร |
| ปี 2547 | มกราคม | <ul style="list-style-type: none"> เปิดขายอย่างเป็นทางการโครงการ “ริชชีวิลล์ บางบัวทอง” เป็นบ้านเดี่ยว 2 ชั้น บนพื้นที่ 13 ไร่ จำนวน 74 ยูนิต ตั้งอยู่ที่อำเภอบางบัวทอง นนทบุรี มูลค่าโครงการประมาณ 160 ล้านบาท |
| ปี 2548 | มิถุนายน | <ul style="list-style-type: none"> เปิดขายอย่างเป็นทางการโครงการ “ริชชีทาวเวอร์ เพชรเกษม-สาทร” เป็นอาคารชุดพักอาศัยแบบคอนโดมิเนียม สูง 19 ชั้น จำนวน 212 ยูนิต ตั้งอยู่ที่ถนนเพชรเกษม กรุงเทพฯ มูลค่าโครงการประมาณ 300 ล้านบาท |
| ปี 2550 | มกราคม | <ul style="list-style-type: none"> เปิดขายอย่างเป็นทางการโครงการ “เลอริช เทนดี้คอนโด สาธุประดิษฐ์” (“เลอริช พระราม3”) เป็นคอนโดมิเนียม สูง 22 ชั้น จำนวน 422 ยูนิต ตั้งอยู่ที่ถนนพระราม 3 แขวงช่องนนทรี เขตยานนาวา กรุงเทพฯ มูลค่าโครงการประมาณ 1,062 ล้านบาท |
| | พฤษภาคม | <ul style="list-style-type: none"> เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 50 ล้านบาทเป็น 130 ล้านบาทเสนอขายผู้ถือหุ้นเดิม เพื่อใช้เตรียมสำหรับค่าก่อสร้างและพัฒนาโครงการในอนาคต |
| ปี 2553 | มีนาคม | <ul style="list-style-type: none"> เปิดขายอย่างเป็นทางการโครงการ “เลอริชรัชดา-สุทธิสาร” คอนโดมิเนียม สูง 8 ชั้น จำนวน 77 ยูนิต ตั้งอยู่บริเวณแยกสุทธิสาร แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ มูลค่าโครงการประมาณ 175 ล้านบาท |
| | พฤษภาคม | <ul style="list-style-type: none"> เปิดขายอย่างเป็นทางการโครงการ “เลอริช@อารีย์สแคว” เป็นคอนโดมิเนียมสูง 8 ชั้น จำนวน 73 ยูนิต ตั้งอยู่ที่ซอยอารีย์ 2 แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ มูลค่าโครงการประมาณ 235 ล้านบาท |
| ปี 2554 | มกราคม | <ul style="list-style-type: none"> เปิดขายอย่างเป็นทางการโครงการ “ริชชีพาร์ค@บางซื่อ” เป็นคอนโดมิเนียม สูง 27 ชั้น จำนวน 803 ยูนิต ตั้งอยู่ที่ถนน กรุงเทพ-นนทบุรี แขวงวงศ์สว่าง เขตบางซื่อ กรุงเทพฯ มูลค่าโครงการประมาณ 1,375 ล้านบาท |
| ปี 2555 | กรกฎาคม | <ul style="list-style-type: none"> ที่ประชุมผู้ถือหุ้นสามัญประจำปี 2555 เมื่อวันที่ 31 กรกฎาคม 2555 มีมติอนุมัติให้บริษัทจ่ายเงินปันผล ในอัตราหุ้นละ 10.00 บาท รวมเป็นเงิน 19.30 ล้านบาท โดยมีหุ้นที่มีสิทธิได้รับเงินปันผลดังกล่าวจำนวน 1,930,000 หุ้น |

	พฤศจิกายน	<ul style="list-style-type: none"> ที่ประชุมผู้ถือหุ้นสามัญประจำปี 2555 เมื่อวันที่ 29 พฤศจิกายน 2555 มีมติอนุมัติให้บริษัทจ่ายเงินปันผลในอัตราหุ้นละ 57.10 บาท รวมเป็นเงิน 110.20 ล้านบาท โดยมีหุ้นที่มีสิทธิได้รับเงินปันผลดังกล่าว จำนวน 1,930,000 หุ้น
	ธันวาคม	<ul style="list-style-type: none"> เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 130 ล้านบาทเป็น 292.18 ล้านบาทเสนอขายผู้ถือหุ้นเดิม เพื่อใช้เตรียมสำหรับค่าก่อสร้างและพัฒนาโครงการ เดอะริช บีช โฮม สุขุมวิท 105 และโครงการริชพาร์ค@เตาปูนอินเตอร์เนต เปิดขายอย่างเป็นทางการโครงการ “ริชพาร์ค@เตาปูนอินเตอร์เนต” เป็นคอนโดมิเนียม สูง 25 ชั้น จำนวน 735 ยูนิต ตั้งอยู่ที่ถนนประชาราษฎร์ สาย2 แขวงบางซื่อ เขตบางซื่อ กรุงเทพฯ มูลค่าโครงการประมาณ 1,703 ล้านบาท
ปี 2556	กุมภาพันธ์	<ul style="list-style-type: none"> เปิดขายอย่างเป็นทางการโครงการ “เดอะริช บีช โฮม สุขุมวิท 105” เป็นทาวน์โฮม สไตล์โมเดิร์น จำนวน 140 ยูนิต ตั้งอยู่ที่ซอยสุขุมวิท 105 ถนนศรีนครินทร์ แขวงบางนา เขตบางนา กรุงเทพฯ มูลค่าโครงการประมาณ 671 ล้านบาท
	เมษายน	<ul style="list-style-type: none"> ที่ประชุมผู้ถือหุ้นสามัญประจำปี 2556 เมื่อวันที่ 26 เมษายน 2556 มีมติอนุมัติให้บริษัทจ่ายเงินปันผลในอัตราหุ้นละ 18.56 บาท รวมเป็นเงิน 54.24 ล้านบาท โดยมีหุ้นที่มีสิทธิได้รับเงินปันผลดังกล่าวจำนวน 2,921,800 หุ้น
	มิถุนายน	<ul style="list-style-type: none"> เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 292.18 ล้านบาทเป็น 370 ล้านบาทเสนอขายผู้ถือหุ้นเดิม เพื่อใช้เตรียมสำหรับการพัฒนาโครงการใหม่ในอนาคต
	กันยายน	<ul style="list-style-type: none"> ที่ประชุมผู้ถือหุ้นสามัญประจำปี 2556 เมื่อวันที่ 6 กันยายน 2556 มีมติอนุมัติให้บริษัทจ่ายเงินปันผลในอัตราหุ้นละ 35.69 บาท รวมเป็นเงิน 132.05 ล้านบาท โดยมีหุ้นที่มีสิทธิได้รับเงินปันผลดังกล่าวจำนวน 3,700,000 หุ้น เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 370 ล้านบาทเป็น 500 ล้านบาทเสนอขายผู้ถือหุ้นเดิม เพื่อใช้เตรียมสำหรับค่าก่อสร้างและพัฒนาโครงการริชพาร์ค@เจ้าพระยา จดทะเบียนแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด โดยใช้ชื่อว่า “บริษัท ริชี่ เฟลซ 2002 จำกัด (มหาชน)” และได้เปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้จาก 100 บาทต่อหุ้น เป็น 1.00 บาทต่อหุ้น รวมทั้งได้เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 500 ล้านบาท เป็น 714 ล้านบาท โดยจะดำเนินการออกหุ้นสามัญจำนวน 214 ล้านหุ้นเพื่อเสนอขายให้แก่ประชาชน เปิดขายอย่างเป็นทางการโครงการ “ริชพาร์ค@เจ้าพระยา” เป็นคอนโดมิเนียมสูง 33 ชั้น จำนวน 635 ยูนิต ตั้งอยู่ที่ถนนรัตนธิเบศร์ ตำบลไทรม้อ อำเภอมือง นนทบุรี มูลค่าโครงการประมาณ 1,267 ล้านบาท
ปี 2557	เมษายน	<ul style="list-style-type: none"> เปิดขายอย่างเป็นทางการโครงการ “เดอะริชวิลล์ ราชพฤกษ์” เป็นบ้านแฝด บ้านเดี่ยว 2 ชั้น ทาวน์โฮม จำนวน 138 ยูนิต ตั้งอยู่ที่ถนนราชพฤกษ์ มูลค่าโครงการประมาณ 560 ล้านบาท
	กรกฎาคม	<ul style="list-style-type: none"> บริษัทเสนอขายหุ้นสามัญ IPO แก่ประชาชน จำนวน 214 ล้านหุ้นโดยเสนอขายต่อประชาชนในราคา 3.30 บาท/หุ้น
	สิงหาคม	<ul style="list-style-type: none"> บริษัทจดทะเบียนเข้าเป็นบริษัทหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์
	พฤศจิกายน	<ul style="list-style-type: none"> บริษัทเปิดขายโครงการ “เดอะริช สาทร-ตากสิน” เป็นคอนโดมิเนียมสูง 23 ชั้น จำนวน 511 ยูนิต ตั้งอยู่ที่ถนนกรุงธนบุรี กรุงเทพมหานคร มูลค่าโครงการประมาณ 2,100 ล้านบาท
ปี 2558	พฤษภาคม	<ul style="list-style-type: none">

ปี 2559	พฤษภาคม	- เปิดตัวโครงการ “ริชพาร์ค@ทริปเปลสตัน” เป็นคอนโดมิเนียมสูง 37 ชั้น จำนวน 1,089 ยูนิต ตั้งอยู่ที่ ถนนศรีนครินทร์ กรุงเทพมหานคร มูลค่าโครงการประมาณ 2,700 ล้านบาท
	มิถุนายน	- ลดทุนจดทะเบียนจากเดิม 985,400,000 บาท เป็น 785,399,982 บาท และให้แก้ไขเพิ่มเติมหนังสือบริคณห์สนธิของบริษัท ข้อ 4 เรื่องทุนจดทะเบียน ให้สอดคล้องกับการลดทุน
	ธันวาคม	- เปิดตัวโครงการ “เดอะริช@นานา” เป็นคอนโดมิเนียมสูง 32 ชั้น ชั้นใต้ดิน 6 ชั้น มีห้องชุดพักอาศัย จำนวน 413 ยูนิต และ Retail 3 ชั้น ตั้งอยู่ที่ถนนสุขุมวิท ซอย 3 (นานาเหนือ) กรุงเทพมหานคร มูลค่าโครงการประมาณ 4,185 ล้านบาท
		- จัดตั้งบริษัทย่อย “บริษัท ริชชีดีเวลลอปเมนต์ 2016 จำกัด” เพื่อรองรับการขยายธุรกิจ
ปี 2560	เมษายน	- เปิดตัวโครงการ “ริชพาร์ค @หลักสี่ สเตชัน” เป็นคอนโดมิเนียมสูง 14 ชั้น มีห้องพักอาศัย จำนวน 597 ยูนิต ตั้งอยู่ที่ ถนนพหลโยธิน แขวงอนุสาวรีย์ เขตบางเขน กรุงเทพมหานคร มูลค่าโครงการ 1490 ล้านบาท
		- เปิดตัวโครงการ “ดิเอท คอลเลกชัน” เป็นคอนโดมิเนียมสูง 7 ชั้น มีห้องชุดพักอาศัย จำนวน 77 ยูนิต ตั้งอยู่ที่ ถนนวิสุทธิกษัตริย์ แขวงบางขุนพรหม(นางเลิ้ง) เขตพระนคร(ดุสิต) กรุงเทพมหานคร มูลค่าโครงการประมาณ 362 ล้านบาท
	พฤษภาคม	- เปิดตัวโครงการ “เดอะริช เอนิว” เป็นอาคารพาณิชย์เป็นสโตร์ โมเดิร์น ยูโรเปียน สูง 3 ชั้น พร้อมชั้นลอย จำนวน 16 ยูนิต ตั้งอยู่ที่ถนนดำรงรักษ์ แขวงคลองมอฬาร เขตป้อมปราบศัตรูพ่าย กรุงเทพมหานคร มูลค่าโครงการประมาณ 480 ล้านบาท
	มิถุนายน	- เพิ่มทุนแบบจัดสรรให้กับผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วนการถือหุ้น (Right Offering: RO) จดทะเบียนเพื่อรองรับการขยายกิจการของบริษัท ในอัตราส่วน 5 หุ้นเดิมต่อ 1 หุ้นสามัญใหม่ควบคู่กับใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัท ครั้งที่ 1 (RICHY-W1) และใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัท ครั้งที่ 2 (RICHY-W2) (5:1:1) ในกรณีที่มีเศษของหุ้นให้ปัดเศษของหุ้นนั้นทิ้ง
ปี 2561	พฤษภาคม	- เพิ่มทุนจดทะเบียนจากเดิม 1,289,363,596 บาท เป็น 1,381,460,996 บาท โดยเป็นทุนจดทะเบียนชำระแล้ว จำนวน 1,044,859,438 บาท เพื่อใช้รองรับหุ้นปันผลและเพื่อใช้รองรับการปรับสิทธิใบสำคัญแสดงสิทธิ RICHY-W1 และ RICHY-W2 และแก้ไขหนังสือบริคณห์สนธิของบริษัท ข้อ 4 เพื่อให้สอดคล้องกับการเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัท
	พฤศจิกายน	- เปิดตัวโครงการ “เดอะริช พระรามเก้า-ศรีนครินทร์ ทริปเปลสตัน” เป็นโครงการคอนโดมิเนียมมีกซุส คอนโดมิเนียมสูง 32 ชั้น จำนวน 597 ยูนิต ตั้งอยู่ที่ ถนนศรีนครินทร์ กรุงเทพมหานคร มูลค่าโครงการประมาณ 1,700 ล้านบาท

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทมีบริษัทย่อย จำนวน 1 บริษัท

1.บริษัท ริชชี ดีเวลลอปเม้นท์ 2016 จำกัด

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

1.4 ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทไม่มีความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

2.1 โครงสร้างรายได้ของบริษัท

	ดำเนิน การโดย	งบการเงิน (ตรวจสอบ/สอบทาน)					
		ปี 2559		ปี 2560		ปี 2561	
		มูลค่า (ล้านบาท)	มูลค่า (ร้อยละ)	มูลค่า (ล้านบาท)	สัดส่วน (ร้อยละ)	มูลค่า (ล้านบาท)	สัดส่วน (ร้อยละ)
รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์							
- อาคารชุดพักอาศัย	RICHY	462.14	81.33	1,256.56	94.68	2,663.80	98.35
- บ้านเดี่ยว	RICHY	91.04	16.02	57.85	4.36	17.19	0.63
รวมรายได้จากการขาย อสังหาริมทรัพย์		553.18	97.35	1,314.41	99.04	2,680.99	98.98
รายได้อื่นๆ ^{1/}	RICHY	14.99	2.64	12.01	0.91	26.23	0.97
ดอกเบี้ยรับ	RICHY	0.07	0.01	0.71	0.05	1.43	0.05
รายได้รวม		568.24	100.00	1,327.13	100.00	2,708.65	100

หมายเหตุ : ^{1/} รายได้อื่นๆ ได้แก่ รายได้ค่าเช่าตามแผนการตลาดกรณีร้านค้า และรายได้จากการยืมเงินคาวน เป็นต้น

2.2 ลักษณะผลิตภัณฑ์

1) ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย

เป็นธุรกิจหลักของบริษัท โดยบริษัทดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในย่านทำเลที่ดีและมีศักยภาพ ทั้งประเภทแนวราบ ได้แก่ บ้านเดี่ยว ทาวน์เฮาส์ ทาวน์โฮม และประเภทแนวสูง ได้แก่ คอนโดมิเนียม โดยโครงการของบริษัทที่ยังดำเนินการเปิดขาย ณ ปัจจุบัน สามารถสรุปรายละเอียดและความคืบหน้าในการขายและก่อสร้าง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 ได้ดังนี้



บริษัท ริชชี เฟลซ 2002 จำกัด (มหาชน)

โครงการ	ที่ตั้งโครงการ	ลักษณะโครงการ	ช่วงเวลา ที่ซื้อ ที่ดิน	ช่วงเวลา ก่อสร้าง แล้วเสร็จ	ช่วงเวลา ที่เริ่มเปิด ขาย โครงการ	เนื้อที่ โครงการ (ไร่-งาน-ว)	กลุ่ม ลูกค้า เป้า หมาย	มูลค่าโครงการ		จองหรือทำสัญญา		โอนแล้วสะสม		คงเหลือขาย		ร้อยละ ของ ความ คืบหน้า ก่อสร้าง	ร้อยละ ของ สัดส่วน การรับรู้ รายได้
								จำนวน (หน่วย)	มูลค่า (ล้านบาท)	จำนวน (หน่วย)	มูลค่า (ล้านบาท)	จำนวน (หน่วย)	มูลค่า (ล้านบาท)	จำนวน (หน่วย)	มูลค่า (ล้านบาท)		
คอนโดมิเนียม																	
2.ริชพาร์ค@เตาปูน อินเตอร์เซนจ์	ถนนประชากรราษฎร์ สาย 2	อาคารชุด 26 ชั้น	เม.ย 2556	ต.ค. 2557	ธ.ค. 2555	3-0-64.6	C - B	735	1,936	12	33.34	634	1,574.15	89	328.51	100.00	81.33
3.ริชพาร์ค@ เจ้าพระยา	ถนนไทรม้า	อาคารชุด 33 ชั้น	พ.ย. 2556	มิ.ย. 2558	ก.ย. 2556	2-0-86	C - B	635	1,463	109	275.28	522	1,179.87	4	7.85	100	80.62
4.เดอะริช @ สาทร- ตากสิน	รถไฟฟ้าวงเวียน ใหญ่	อาคารชุด 23 ชั้น	ธ.ค. 2556	ต.ค. 2559	ธ.ค. 2557	3-0- 118.42	B - A	509	2,100	31	118.34	250	978.32	228	1,002.99	100	46.59
5.ริชพาร์ค@ทริป เปิลสเคชั่น	ถนนศรีนครินทร์	อาคารชุด 37 ชั้น	ธ.ค. 2558	มิ.ย. 2561	พ.ค. 2559	4-1-14.4	C - B	1,089	2,955	343	1,006.70	720	1,904.45	26	43.85	100	64.44
6.เดอะริช@นานา	ถนนสุขุมวิท 3	อาคารชุด 32 ชั้น	ธ.ค. 2558	ธ.ค. 2562	มิ.ย. 2559	2-0-37.8	B - A	413	3,838	134	1,254.75	-	-	279	2,583.25	14.79	-
7.ริชพาร์ค เทอมินัล	ถนนพหลโยธิน	อาคารชุด 14 ชั้น	ธ.ค. 2559	ต.ค. 2562	เม.ย. 2559	3-1-05	C - B	1,660	563	111	292.97	-	-	452	1,367.03	19.20	-
8.เคือท คอลเลกชั่น	วิสุทธิกษัตริย์	อาคารชุด 7 ชั้น	ธ.ค. 2559	ม.ค. 2562	เม.ย. 2560	0-2-52	B	77	350	16	79.04	-	-	61	270.96	75.08	-
9.เดอะริช@พระราม เก้า-ศรีนครินทร์ ทริป เปิลสเคชั่น	ถนนศรีนครินทร์	อาคารชุด 32 ชั้น	ธ.ค. 2558	ธ.ค. 2564	พ.ย. 2561	2-2-50.3	B - A	558	2,124	144	608.57	-	-	414	1,515.43	-	-
ทาวน์เฮ้าส์ / ทาวน์โฮม / โฮมออฟฟิศ																	
1.เดอะริช บิซโฮม สุขุมวิท105	ซอยสุขุมวิท 105	ทาวน์โฮม 3 ชั้น	เม.ย 2555	ภายในปี 2558	ก.พ. 2556	13-2-88	B - A	140	671	4	22.83	55	273.96	81	374.21	54.00	40.83
2.เดอะริชวิลล์ ราชพฤกษ์	ถนนราชพฤกษ์	ทาวน์โฮม 3 ชั้น/ ทาวน์โฮม	พ.ค. 2556	ภายในปี 2559	เม.ย. 2557	19.2-59.6	B - A	173	572	4	12.99	32	96.40	137	462.61	56.00	16.85
3.เดอะริช อเวนิว	ถนนคำรังริกษ์	ทาวน์โฮม	มิ.ย. 2560	ภายในปี 2561	พ.ย. 2560	1-66-7	A	16	360	5	89.76	-	-	11	270.24	-	-

โครงการที่เปิดขายแล้ว ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 สามารถสรุปข้อมูลได้ดังนี้

1. โครงการประเภทคอนโดมิเนียม

1.1 โครงการริชชีพาร์ค@เตาปูน



ประเภทโครงการ : คอนโดมิเนียม สูง 26 ชั้น
 ราคาขายต่อหน่วย : 1.90 – 3.5 ล้านบาท
 กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย :

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

1.2 โครงการริชชีพาร์ค@เจ้าพระยา



ประเภทโครงการ : คอนโดมิเนียม สูง 33 ชั้น
 ราคาขายต่อหน่วย : 1.6 – 2.5 ล้านบาท
 กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย :

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

1.3 โครงการเดอะริชชี@สาทร-ตากสิน



ประเภทโครงการ : คอนโดมิเนียม สูง 23 ชั้น
 ราคาขายต่อหน่วย : 3 - 6 ล้านบาท
 กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย :

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

1.4 โครงการริชชีพาร์ค@ทวีปเปิดสแตน



ประเภทโครงการ : คอนโดมิเนียม สูง 37 ชั้น
 ราคาขายต่อหน่วย : 2.6 – 4.2 ล้านบาท
 กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย :

- คนทำงานรุ่นใหม่ ย่านศรีนครินทร์
- มีรายได้ระดับ 40,000 บาทต่อเดือนขึ้นไป
- กลุ่มผู้ทำงานที่ต้องการแยกครอบครัว ผู้ที่มีที่ทำงานบริเวณแนวรถไฟฟ้าหรือผู้ที่มองหาที่พักอาศัยใหม่ทดแทนที่พักอาศัยเดิม และกลุ่มที่ซื้อไว้เก็งกำไร ปลอ่ยเช่า

1.5 โครงการเดอะริช@นานาชาติ



ประเภทโครงการ : คอนโดมิเนียม สูง 32 ชั้น

ราคาขายต่อหน่วย : 8.2 - 24 ล้านบาท

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย :

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

1.6 โครงการริชพาร์ค@ เทอมินอล หลักสี่ สเตชั่น



ประเภทโครงการ : คอนโดมิเนียม สูง 14 ชั้น

ราคาขายต่อหน่วย : 2.6 - 4.2 ล้านบาท

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย :

- คนทำงานรุ่นใหม่ ย่านพหลโยธิน แถวสถานีอนุสาวรีย์หลักสี่
- มีรายได้ระดับ 40,000 บาทต่อเดือนขึ้นไป
- กลุ่มผู้ทำงานที่ต้องการแยกครอบครัว ผู้ที่มีที่ทำงานบริเวณแนวรถไฟฟ้า หรือผู้ที่มองหาที่พักอาศัยใหม่ทดแทนที่พักอาศัยเดิม และกลุ่มที่ซื้อไว้เก็งกำไร ปล่อยเช่า

1.7 โครงการ ดี เอท คอลเลกชั่น



ประเภทโครงการ : คอนโดมิเนียม สูง 7 ชั้น

ราคาขายต่อหน่วย : 4.2 - 6.2 ล้านบาท

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย :

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

1.8 โครงการ เดอะริช พระราม9 – ศรีนครินทร์



ประเภทโครงการ : คอนโดมิเนียม สูง 32 ชั้น

ราคาขายต่อหน่วย : 2.99 - 5.9 ล้านบาท

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย :

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

2. โครงการประเภททาวน์เฮ้าส์ ทาวน์โฮม บ้านเดี่ยว บ้านแฝด และโฮมออฟฟิศ


2.1 โครงการ “เดอะริช บิช โฮม สุขุมวิท 105 ”

	<p>ประเภทโครงการ : ทาวน์โฮม 3 ชั้น</p> <p>ราคาขายต่อหน่วย : เริ่มต้น 4.4 ล้านบาท</p> <p>กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย :</p> <ul style="list-style-type: none"> - คนทำงานรุ่นใหม่ มีรสนิยม และความทันสมัย - ผู้ที่มีรายได้ระดับ 80,000 บาทต่อเดือน ขึ้นไป - กลุ่มผู้ทำงานที่ต้องการแยกครอบครัวใน บริเวณถนนศรีนครินทร์ ผู้ที่มองหาที่พักอาศัยใหม่ทดแทนที่พักอาศัยเดิม หรือเจ้าของกิจการขนาดเล็ก-กลาง
---	---

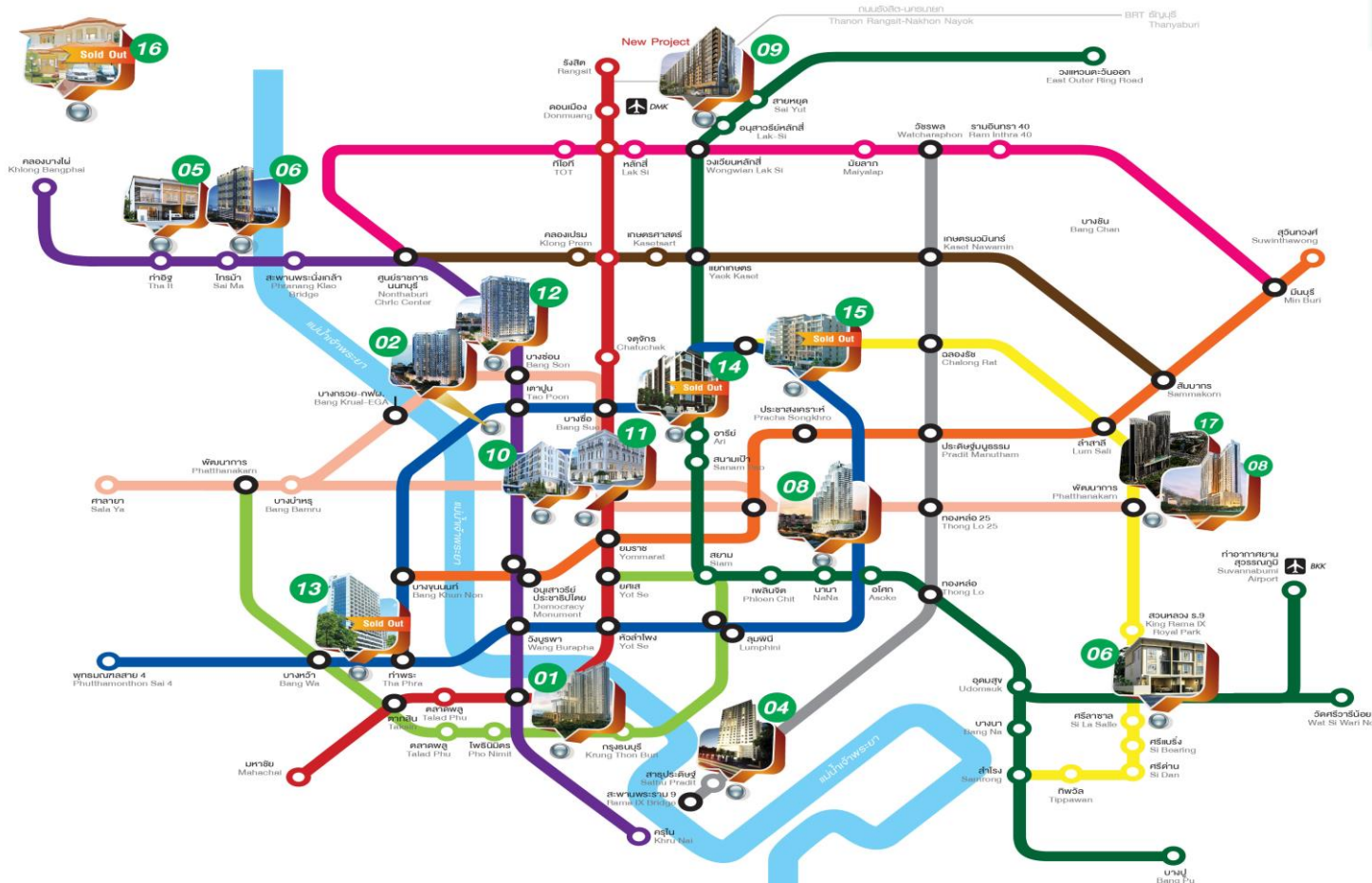
2.2 โครงการ “เดอะริชวิลล์ ราชพฤกษ์”

	<p>ประเภทโครงการ :บ้านทรงอิสระ/ทาวน์โฮม 2 ชั้น/ทาวน์โฮม 3 ชั้น</p> <p>ราคาขายต่อหน่วย : เริ่มต้น 2.79 ล้านบาท</p> <p>กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย :</p> <ul style="list-style-type: none"> - ครอบครัวรุ่นใหม่มีรสนิยมและความทันสมัย - ผู้มีรายได้ระดับ 80,000 บาทต่อเดือนขึ้นไป - กลุ่มผู้ที่ทำงานต้องการขยายครอบครัวแยกครอบครัวในทำเลรัตนธิเบศร์-ราชพฤกษ์ เดินทางสะดวกสายติดถนนใกล้รถไฟฟ้าสถานีบางรักใหญ่
--	--

1.3 โครงการเดอะริช อเวนิว

	<p>ประเภทโครงการ : คอนโดเนียม สูง 32 ชั้น</p> <p>ราคาขายต่อหน่วย : 8.2 - 24 ล้านบาท</p> <p>กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย :</p> <ul style="list-style-type: none"> - เจ้าของธุรกิจ, นักธุรกิจชาวไทยและต่างชาตินานาชาติ - มีรายได้ระดับ 150,000 บาทต่อเดือนขึ้นไป - กลุ่มผู้ที่ต้องการคอนโดใกล้ที่ทำงาน, แยก ครอบครัวใหม่หรือเพื่อการลงทุนในทำเล
---	---

แสดงแผนที่ตั้งโครงการต่าง ๆ ของบริษัท



Our Projects Rich in Living

01. เดอะริช สากกร-ตากสิน
02. ริชพาร์ค เทาปูนอินเตอร์ชาง
03. ริชพาร์ค เจ้าพระยา (ถ.รัตนวิบูลย์)
04. เดอะริช พระราม 3
05. เดอะริชวิลล์ ราชพฤกษ์-รัตนวิบูลย์
06. เดอะริช บีชไฮม สุนทร 105
07. เดอะริช นานา
08. ริชพาร์ค ทรอปิคัลสกาย
09. ริชพาร์ค ลอฟท์ หลักสี่สกาย
10. ดีเอก คอลเลกชั่น วิสุทธิกษัตริย์
11. เดอะริช อเวนิว ดำรงรักษ์
12. ริชพาร์ค บางซ่อนสกาย
13. ริชทาวน์เวอร์ เพชรเกษม-สากกร
14. เดอะริช อารีย์สกาย
15. เดอะริช รัชดา
16. ริชวิลล์ @บางบัวทอง
17. เดอะริช พระราม 9 ศรีนครินทร์ ทรอปิคัลสกาย

- Rich in Premier Location
- Rich in Urban Living & Lifestyle
- Rich in Design
- Rich in Construction
- Rich in Environment

2.2.1 การตลาด

กลยุทธ์ทางด้านผลิตภัณฑ์

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

นอกจากนี้ บริษัทยังให้ความสำคัญเป็นอย่างยิ่งกับการบริหารจัดการโครงการและบริการหลังการขาย ตั้งแต่เริ่มก่อสร้างโครงการ การวางแผนงานพัฒนาการก่อสร้างโครงการที่จะไม่ก่อให้เกิดการรบกวนลูกค้าที่เข้าอยู่อาศัยแล้ว ส่วนการบริการหลังการขายจะมีหน่วยงานบริการโดยเฉพาะที่ให้บริการและแก้ปัญหาให้กับลูกค้าที่เข้าพักอาศัยแล้ว

กลยุทธ์ทางด้านราคา

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

บริษัทมีนโยบายในการให้ส่วนลด กรณีขายให้ลูกค้าที่มีคุณภาพกับบริษัท เช่น กรรมการ พนักงานของบริษัท เจ้าหน้าที่เงินกู้ เป็นต้น โดยมีการให้ส่วนลดในวงเงินไม่เกิน 100,000 บาท / ห้อง

กลยุทธ์ทางด้านสื่อสารการตลาดและส่งเสริมการขาย

บริษัทให้ความสำคัญกับการสื่อสารการตลาดในรูปแบบต่างๆ หลากหลายช่องทาง โดยมีเป้าหมายเพื่อให้กลุ่มลูกค้าเป้าหมายสามารถรับรู้และจดจำชื่อบริษัท และโครงการของบริษัทได้ ดังนี้

- 1) การโฆษณาผ่านสื่อสารมวลชน (Mass Media) เช่น วิทยุ โทรทัศน์ และสิ่งพิมพ์ต่างๆ เพื่อเป็นการสื่อสารการตลาดในวงกว้าง
- 2) การสื่อสารผ่านสื่อกลางแจ้ง (Outdoor Media) เช่น ป้ายบิลบอร์ด ป้ายบอกทาง เพื่อเป็นการสื่อสารกับกลุ่มลูกค้าที่อยู่รอบๆ โครงการหรือบริเวณใกล้เคียงกับทำเลที่ตั้งโครงการเป็นหลัก
- 3) การสื่อสารในช่องทางเลือกอื่นๆ (Below The Line) เช่น การสื่อสารทางตรง (Direct Mail) การออกบูธแสดงสินค้า การจัดกิจกรรมที่โครงการ การจัดกิจกรรมลูกค้าและนำลูกค้า การจัดกิจกรรมร่วมกับองค์กรอื่น เป็นต้น
- 4) การสื่อสารการตลาดในช่องทางสื่อใหม่ (New Media) เช่น การสื่อสารผ่านทางเว็บไซต์ของบริษัท (www.rp.co.th) การสื่อสารผ่านระบบจดหมายอิเล็กทรอนิกส์ (E-Mail) การโฆษณาผ่านเว็บไซต์อื่น ๆ การส่งข้อความผ่านระบบโทรศัพท์มือถือ (SMS) เป็นต้น
- 5) การสื่อสารกับกลุ่มลูกค้าเก่าในโปรแกรม (Member Get Member)

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

ในด้านของการส่งเสริมการขายบริษัทจะพิจารณาถึงแรงจูงใจที่ทำให้ผู้บริโภคตัดสินใจซื้อ ก่อนที่จะนำมาพิจารณาเพื่อนำมาออกแบบโปรโมชั่นเพื่อส่งเสริมการขาย อาทิเช่น การแถมเฟอร์นิเจอร์ การแถมเครื่องปรับอากาศ การแถมโทรศัพท์มือถือและแท็บเล็ต เป็นต้น นอกจากนี้ บริษัทยังมีการออกโปรโมชั่นเพื่อกระตุ้นยอดขายในโครงการที่เปิดตัวไปสักระยะ ในโครงการริชี่พาร์ค@เจ้าพระยา โดยการการันตีค่าเช่า ซึ่งบริษัทจะเป็นผู้ทำหน้าที่ในการจัดหาผู้เช่าให้แก่ลูกค้าที่ซื้อห้องชุดในช่วงระยะเวลาที่กำหนดในสัญญาผ่านทางพนักงานขายโครงการหรือผู้ที่เข้ามาเยี่ยมชมโครงการของบริษัท ซึ่งเมื่อรวมค่าใช้จ่ายจากโปรโมชั่นดังกล่าวแล้ว บริษัทจะยังคงมีผลตอบแทนที่สูงกว่าราคารฐานซึ่งเป็นราคาขายของบริษัทที่ได้จากการคำนวณการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการนั้นๆ

กลยุทธ์ทางการจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

บริษัทมีช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์โดยตรงผ่านสำนักงานขายของแต่ละโครงการ ด้วยทีมงานขายที่มีความเป็นมืออาชีพ มีความรู้และเข้าใจในผลิตภัณฑ์เป็นอย่างดี สามารถอธิบายให้ลูกค้าและประชาชนทั่วไปที่สนใจได้รับรู้รับทราบรายละเอียดและข้อมูลของโครงการ และมีห้องตัวอย่างเปิดแสดงให้ผู้สนใจชม ณ ที่ตั้งโครงการ โดยในแต่ละโครงการจะมีทีมงานขายประมาณ 1 - 4 คน ตามแต่ขนาดของโครงการ และมีการกำหนดค่านายหน้าในการขายเพื่อสร้างแรงจูงใจให้แก่ทีมงานขาย

นอกจากนี้ บริษัทจะทำการพิจารณาถึงระดับการแข่งขันบริเวณรอบโครงการ ระดับความยากง่ายในการขาย โดยหากโครงการใดที่มีการแข่งขันสูง บริษัทจะดำเนินการว่าจ้างทีมงานขายจากบริษัทที่เป็นผู้เชี่ยวชาญด้านงานขายจากภายนอกให้เป็นผู้บริหารการขายโครงการ ซึ่งมีหน้าที่ให้คำปรึกษาและวิเคราะห์ด้านการตลาดตลอดจนช่วยจัดหาทีมงานขายควบคู่กับทีมงานขายของบริษัท โดยบริษัทมีนโยบายในการจ่ายค่าตอบแทนเป็นร้อยละตามมูลค่าขายที่เกิดขึ้นเป็นอัตราตลาดเพื่อสร้างแรงจูงใจแก่หน่วยงานที่จ้างหรือพนักงานขายภายใต้กรอบอำนาจอนุมัติของบริษัทซึ่งจะผ่านการตรวจสอบ/สอบทานจากผู้จัดการฝ่าย ผู้อำนวยการฝ่ายและประธานบริหารตามตารางอำนาจอนุมัติที่กำหนด โดยค่าใช้จ่ายในการขายทั้งหมดจะยังคงมีผลตอบแทนที่สูงกว่าราคารฐาน และจะไม่ก่อให้เกิดผลกระทบในทางลบต่อกำไรของบริษัทแต่อย่างใด

ทั้งนี้ ผู้ที่สนใจในโครงการของบริษัทยังสามารถโทรศัพท์เข้ามาสอบถามรายละเอียดได้ที่หมายเลข 02-886-1817 หรือศึกษาข้อมูลผ่านทางเว็บไซต์ของบริษัท www.rp.co.th

ลักษณะของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

บริษัทจะเน้นกลุ่มลูกค้าระดับกลางเป็นหลัก โดยมีการกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายซึ่งปรับตามสถานการณ์เพื่อให้เกิดความเหมาะสมได้ ทั้งนี้ ลูกค้าของบริษัทเป็นลูกค้ารายย่อยทั้งหมด และไม่มีรายใดที่มีสัดส่วนเกินร้อยละ 30 ของรายได้รวม

การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของแต่ละโครงการ มีลักษณะดังนี้

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	ราคาต่อหน่วย	ระดับรายได้ต่อเดือน
A	5.00 – 7.50 ล้านบาท	80,000 บาทขึ้นไป
B	3.00 – 4.99 ล้านบาท	50,001 - 80,000 บาท
C	1.00 – 2.99 ล้านบาท	15,001 – 50,000 บาท

2.1.1 ภาพรวมอุตสาหกรรม

ภาวะอุตสาหกรรม และแนวโน้ม

สรุปภาวะเศรษฐกิจอุตสาหกรรมไทย ปี 2561 และแนวโน้ม ปี 2562

ภาวะเศรษฐกิจอุตสาหกรรมในปี 2561 เมื่อพิจารณาจากดัชนีผลผลิตอุตสาหกรรม (MPI) คาดว่าจะขยายตัว ร้อยละ 3.0 จากปี 2560 ที่ MPI ขยายตัวร้อยละ 2.5 โดย อุตสาหกรรมที่มีการขยายตัวดีในปี 2561 อาทิ รถยนต์และเครื่องยนต์ เป็น การขยายตัวของตลาดในประเทศ เนื่องจากสภาพ เศรษฐกิจภายในประเทศ ขยายตัว คืออุตสาหกรรม น้ำตาล ด้วยสภาพอากาศที่เอื้ออำนวยทำให้มีวัตถุดิบอ้อย เข้าหีบมากกว่าปี 2560 ก่อนข้างมาก อีกทั้งโรงงานส่วนใหญ่ได้ปรับเพิ่มประสิทธิภาพ การหีบอ้อยที่สามารถรองรับ ผลผลิตได้สูงขึ้น การกลั่น ปีโตรเลียม ตามความต้องการ ใช้ที่เพิ่มขึ้นจากปริมาณการ ขนส่งเดินทางที่ขยายตัว

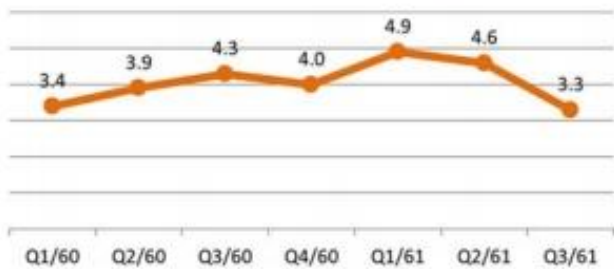


แนวโน้ม ปี 2562

ประมาณการอัตราการขยายตัวของดัชนีผลผลิตอุตสาหกรรม (MPI) ปี 2562 คาดว่าจะขยายตัวในช่วงร้อยละ 2.0 – 3.0 โดยมีปัจจัยบวกจากความชัดเจนของการเลือกตั้ง ซึ่งจะสร้างความเชื่อมั่นให้กับนักลงทุนค่อนข้างมาก แรงขับเคลื่อนจากการลงทุนภาครัฐจากความคืบหน้าของโครงการลงทุนที่สำคัญๆ รวมถึงการดำเนินงานภายใต้ แผนงานพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจภาคตะวันออก (EEC) ที่โครงการก่อสร้างโครงสร้างพื้นฐานสำคัญภายใต้แผนงาน พัฒนาระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออกมีความคืบหน้ามากขึ้น

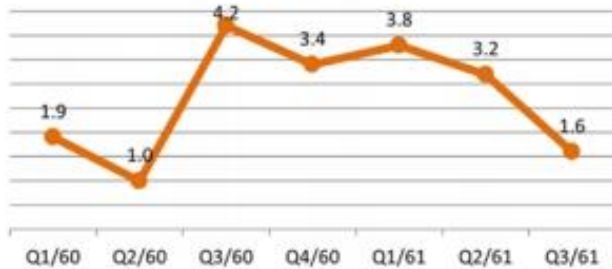
ภาพรวมเศรษฐกิจและอุตสาหกรรมไทย ปี 2561 และแนวโน้ม ปี 2562

GDP ขยายตัวร้อยละ 3.3 (%YoY)



ที่มา : สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ

GDP ภาคอุตสาหกรรมขยายตัวร้อยละ 1.6 (%YoY)



ที่มา : สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ

ปัจจัยสำคัญของการเติบโตของ GDP



และ 4.4 การลงทุนรวมขยายตัวเพิ่มขึ้นร้อยละ 3.7 การ ส่งออกสินค้าและบริการเพิ่มขึ้นร้อยละ 4.2

ในช่วง 10 เดือนแรก (เดือนมกราคม – ตุลาคม) ของปี 2561 ดัชนีผลผลิตอุตสาหกรรมอยู่ที่ระดับ 115.01 เพิ่มขึ้นจากช่วงเดียวกันของปี 2560 (111.62) ร้อยละ 3.04 อุตสาหกรรมที่ส่งผลให้ดัชนีผลผลิตอุตสาหกรรม เพิ่มขึ้นจากช่วงเดียวกันของปี 2560 อาทิ การผลิตยานยนต์การผลิตน้ำตาล และการผลิตผลิตภัณฑ์ที่ได้จากการ กลั่นปิโตรเลียม เป็นต้น สำหรับแนวโน้มปี 2562 คาดว่า ดัชนีผลผลิตอุตสาหกรรมจะขยายตัวเพิ่มขึ้นจากปี 2561 เนื่องจาก การลงทุนในโครงสร้างพื้นฐานของภาครัฐและการ ลงทุนภาคเอกชนปรับตัวดีขึ้นควบคู่กับความเชื่อมั่น ของภาคอุตสาหกรรมและผู้บริโภคที่จะปรับตัวดีขึ้น หลังจากมีการเลือกตั้ง ส่งผลให้ภาพรวมเศรษฐกิจไทยขยายตัวมากขึ้น

ในช่วง 10 เดือนแรก (เดือนมกราคม – ตุลาคม) ของปี 2561 ดัชนีการส่งสินค้าอยู่ที่ระดับ 113.42 เพิ่มขึ้นจากช่วงเดียวกันของปี 2560 (110.66) ร้อยละ 2.50 อุตสาหกรรมที่ส่งผลให้ดัชนีการส่งสินค้าเพิ่มขึ้นจาก ช่วงเดียวกันของปี 2560 อาทิ การผลิตยานยนต์การผลิตอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์และแผ่นวงจรการผลิตผลิตภัณฑ์ที่ได้จากการกลั่นปิโตรเลียม เป็นต้น สำหรับแนวโน้มปี 2562 คาดว่า ดัชนีการส่งสินค้า จะขยายตัวเพิ่ม ขึ้นสอดคล้องกับ ดัชนีผลผลิต อุตสาหกรรม (มูลค่าเพิ่ม) ข้างต้น

ดัชนีอุตสาหกรรมที่สำคัญ

ดัชนีผลผลิตอุตสาหกรรม

ม.ค. - ต.ค. 2561 ขยายตัวร้อยละ 3.04

(%YoY)



ที่มา : สำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม

ดัชนีการส่งสินค้า

ม.ค. - ต.ค. 2561 ขยายตัวร้อยละ 2.50

(%YoY)



ที่มา : สำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม

ปี 2562 IMF คาดการณ์ว่า เศรษฐกิจโลกจะขยายตัวร้อยละ 3.7 เช่นเดียวกับปี 2561 โดยภาพรวม เศรษฐกิจโลกทยอยปรับตัวดีขึ้น ตามการค้าโลกในประเทศคู่ค้าหลักที่ฟื้นตัวอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้ภาคการผลิต การส่งออกปรับตัวเพิ่มขึ้น ประกอบกับอัตราเงินเฟ้ออัตราดอกเบี้ย และอัตราการว่างงานยังคงอยู่ในระดับต่ำในช่วงปลายปี 2561 ธนาคารกลางสหรัฐฯ ได้มีมติปรับขึ้นอัตราดอกเบี้ยนโยบาย 0.25% จากระดับ 1.75-2.00% เป็น 2.00-2.25% สะท้อนให้เห็นว่าความเชื่อมั่นในภาวะเศรษฐกิจและระบบการเงินของสหรัฐฯ แข็งแกร่งขึ้น อย่างไรก็ตาม ประเทศต่าง ๆ ส่วนใหญ่ยังคงรักษาสถานการณ์นโยบายให้อยู่ในระดับที่ไม่สูงมากนัก และคงอัตราเงินเฟ้อให้อยู่ในระดับเป้าหมาย เพื่อรักษาเสถียรภาพทางการเงินและกระตุ้นการขยายตัวของเศรษฐกิจ สำหรับเศรษฐกิจไทย ในปี 2562 สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติคาดว่า เศรษฐกิจไทยจะขยายตัวร้อยละ 3.5 – 4.5 และอัตราเงินเฟ้อทั่วไปเฉลี่ยอยู่ในช่วงร้อยละ 0.7 – 1.7

สถานการณ์ราคาน้ำมันในตลาดโลกยังมีแนวโน้มทรงตัวในระดับสูง โดยราคาน้ำมันดิบดูไบ เดือน พฤศจิกายน 2561 อยู่ที่ 65.79 ดอลลาร์สหรัฐฯ /บาร์เรล เพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับเดือนพฤศจิกายน 2560 อยู่ที่ 60.81 ดอลลาร์สหรัฐฯ /บาร์เรล สำหรับปี 2561 ราคาน้ำมันดิบดูไบ เฉลี่ยอยู่ที่ 70.5 ดอลลาร์สหรัฐฯ /บาร์เรล เพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับปี 2560 ซึ่งเฉลี่ยอยู่ที่ 52.4 ดอลลาร์สหรัฐฯ /บาร์เรล เนื่องจากตลาดยังคงกังวลกับอุปทานหรือการปรับลดกำลังการผลิตน้ำมันดิบของกลุ่มโอเปกที่ลดลง ประกอบกับอุปสงค์น้ำมันยังคงเพิ่มขึ้นตามการเติบโตของภาวะเศรษฐกิจโลก

ภาพรวมในไตรมาส 4 ปี 2561 สถานการณ์ตลาดที่อยู่อาศัยในด้านอุปสงค์และอุปทานปรับตัวเพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปี 2560 ในด้านอุปสงค์มีการปรับเพิ่มขึ้นของการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัย เนื่องจากมาตรการกำกับดูแลสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยของ ธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) ที่จะมียกเลิกใช้ในวันที่ 1 เมษายน 2562 ส่งผลให้ยอดโอนกรรมสิทธิ์มีการเร่งตัวก่อนที่จะมีมาตรการบังคับใช้ ทำให้มีการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยสูงสุดนับตั้งแต่ ไตรมาส 4 ปี 2558 ที่มีมาตรการลดหย่อนภาษีและค่าธรรมเนียมในการโอนส่วนในด้านอุปทานมีการปรับเพิ่มขึ้นของโครงการที่อยู่อาศัยเปิดขายใหม่แต่ที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียนปรับลดลงเมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปี 2560

สำหรับภาพรวมในปี 2561 ทั้งปีสถานการณ์ตลาดที่อยู่อาศัยทั้งในด้านอุปสงค์และอุปทานปรับตัว เพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับปี 2560 โดยเป็นผลจากการขยายตัวของปัจจัยพื้นฐานทางเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศ ทั้งภาคการส่งออก และการท่องเที่ยว รวมถึงการลงทุนในโครงการเมกะโปรเจกต์ของภาครัฐ ไม่ว่าจะเป็นโครงการรถไฟฟ้าสายต่างๆ รถไฟฟ้าความเร็วสูง นอกจากนี้ผลจากมาตรการกำกับดูแลสินเชื่อได้ส่งผลให้ปลายปีมีอุปสงค์เพิ่มขึ้นมากเป็นพิเศษ และเกิดอุปทานใหม่ขึ้นทดแทนอุปทานเดิมที่ได้ขายออกไปแล้ว

สำหรับแนวโน้มในปี 2562 ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์คาดว่าจะผลจากมาตรการควบคุมสินเชื่อ และการชะลอตัวของเศรษฐกิจ รวมถึงภาวะดอกเบี้ยขาขึ้นจะส่งผลต่อตลาดที่อยู่อาศัย จะส่งผลให้มีการชะลอตัวทั้งในด้านอุปสงค์และอุปทาน โดยในด้านอุปสงค์การโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยจะลดลงทั้งจำนวนหน่วยและมูลค่า ร้อยละ 17.9 และร้อยละ 15.1 ตามลำดับ เมื่อเทียบกับปี 2561 และคาดว่าสินเชื่อที่อยู่อาศัยจะลดลงร้อยละ 0.7 เมื่อเทียบกับปี 2561 ส่วนอุปทานโครงการเปิดตัวใหม่คาดว่าจะลดลงร้อยละ 5.3 เมื่อเทียบกับปี 2561 แต่ที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจะทะเบียนคาดว่าจะยังคงเพิ่มขึ้นร้อยละ 11.3 เมื่อเทียบกับปี 2561 เนื่องจากการขยายตัวของโครงการที่เปิดขายใหม่ในปี 2561

เมื่อพิจารณาแยกตามประเภทโครงการที่อยู่อาศัยเปิดขายใหม่ พบว่า ในช่วงไตรมาส 4 ปี 2561 โครงการบ้านจัดสรรมีการเปิดขายใหม่จำนวนประมาณ 75 โครงการ 13,483 หน่วย มีมูลค่าโครงการรวม 63,920 ล้านบาท จำนวนโครงการและจำนวนมูลค่าลดลงร้อยละ 8.5 และ ร้อยละ 0.7 ตามลำดับ แต่จำนวนหน่วยเพิ่มขึ้นร้อยละ 4.6 เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปี 2560 ส่วนโครงการอาคารชุดมีการเปิดขายใหม่จำนวน 52 โครงการ 22,207 หน่วย มูลค่าโครงการรวม 112,079 ล้านบาท ซึ่งเพิ่มขึ้นจากช่วงเดียวกันของปี 2560 ทั้งจำนวน โครงการ จำนวนหน่วยและมูลค่าโครงการ ร้อยละ 62.5 ร้อยละ 67.4 และร้อยละ 66.6 ตามลำดับ (ดูตารางที่ 1)

ตารางที่ 1 โครงการที่อยู่อาศัยเปิดขายใหม่ กรุงเทพฯ – ปริมาณไตรมาส 4 ปี 2561

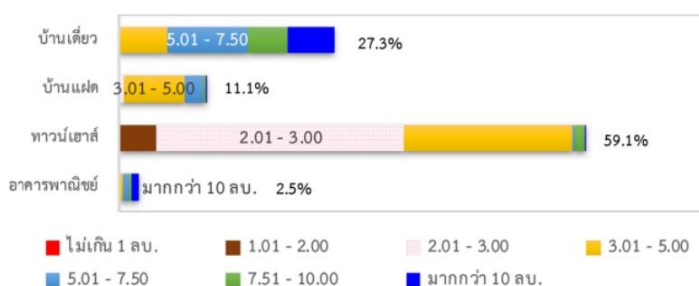
ประเภท	โครงการ			หน่วย			มูลค่า (ลบ.)		
	Q4/60	Q4/61	YoY	Q4/60	Q4/61	YoY	Q4/60	Q4/61	YoY
บ้านจัดสรร	82	75	-8.5%	12,889	13,483	4.6%	64,385	63,920	-0.7%
อาคารชุด	32	52	62.5%	13,267	22,207	67.4%	67,274	112,079	66.6%
รวม	114	127	11.4%	26,156	35,690	36.5%	131,659	175,999	33.7%

ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์

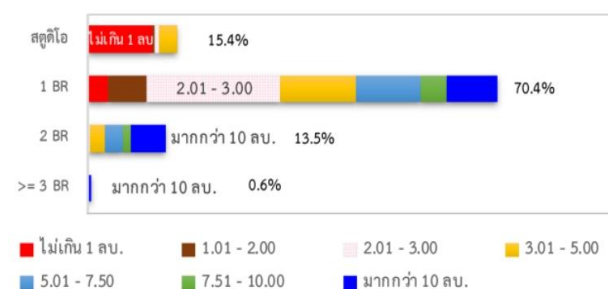
ในด้านประเภทและราคาขายโครงการบ้านจัดสรร ในไตรมาส 4 ปี 2561 พบว่า ส่วนใหญ่ร้อยละ 59.1 เป็นทาวน์เฮ้าส์และส่วนใหญ่เปิดขายในระดับราคา 3.01 - 5.00 ล้านบาท รองลงมาร้อยละ 27.3 เป็นบ้านเดี่ยว ซึ่งส่วนใหญ่เปิดขายในระดับราคา 5.01 - 7.50 ล้านบาท สำหรับบ้านแฝดเปิดขายร้อยละ 11.1 ซึ่งส่วนใหญ่ เปิดขายในระดับราคา 3.01 - 5.00 ล้านบาท ส่วนอาคารพาณิชย์พักอาศัยเปิดขายใหม่เพียงร้อยละ 2.5 โดยเปิดขายในระดับราคามากกว่า 10 ล้านบาทขึ้นไปมากที่สุด (ดูแผนภูมิที่ 1)

ในด้านประเภทและราคาขายของโครงการอาคารชุดที่เปิดขายใหม่ในไตรมาส 4 ปี 2561 เป็นห้องชุดแบบ 1 ห้องนอนมีมากที่สุด ร้อยละ 70.4 และส่วนใหญ่เปิดขายในระดับราคา 2.01 - 3.00 ล้านบาท รองลงมาเป็นประเภทสตูดิโอร้อยละ 15.4 ส่วนใหญ่เปิดขายในระดับราคาไม่เกิน 1 ล้านบาท ส่วนห้องชุดประเภท 2 ห้องนอนมีสัดส่วนร้อยละ 13.5 ส่วนใหญ่เปิดขายในระดับราคามากกว่า 10 ล้านบาท สำหรับห้องชุดแบบ 3 ห้องนอนขึ้นไปเปิดขายใหม่เพียงร้อยละ 0.6 ส่วนใหญ่เกือบทั้งหมดเปิดขายในระดับราคามากกว่า 10 ล้านบาทขึ้นไป (ดูแผนภูมิที่ 2)

แผนภูมิที่ 1 ประเภทและราคาบ้านจัดสรรไตรมาส 4 ปี 2561



แผนภูมิที่ 2 ประเภทและราคาอาคารชุดไตรมาส 4 ปี 2561



สรุปโครงการของบริษัทกับโครงการของผู้ประกอบการอื่นในพื้นที่บริเวณใกล้เคียงกัน

พื้นที่	โครงการของบริษัท	โครงการของผู้ประกอบการอื่น	
		โครงการ	ผู้ประกอบการ
บางซ่ง	ริชี่พาร์ค@บางซ่งสเตชัน	BANGKOK HORIZON	บริษัท เจ้าพระยามหานคร จำกัด (มหาชน)
		U delight	บริษัท แกรนด์ ยูนิค ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด
เตาปูน	ริชี่พาร์ค@เตาปูนอินเตอร์เซนต์	THE TREE	บริษัท พญา เรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน)
		ชีวาทัย อินเตอร์เซนต์	บริษัท ชีวาทัย จำกัด
ราชพฤกษ์	เดอะ ริชี่วิลล์ ราชพฤกษ์	ลภาวัน 19	บริษัท ลภาวัน จำกัด
		เวอร์ดีเชน ราชพฤกษ์	บริษัท ชีรุมล พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด
		Casa presto ราชพฤกษ์-แจ้งวัฒนะ	บริษัท ควอลิตี้เฮาส์ จำกัด (มหาชน)
สุขุมวิท105	เดอะริชี่บิซโฮม สุขุมวิท 105	ฟลอราวิลล์	บริษัท ฟลอราวิลล์ กรุ๊ป จำกัด
		LPN แบร์ริง	บริษัท แอลพีเอ็นดีเวลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)
		PLEX บางนา	บริษัท เรียดเอสเตท ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด
ไทรมา	ริชี่พาร์ค@เจ้าพระยา	Metro Riverfront	บริษัท พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟก จำกัด (มหาชน)
		คิคอนโด รัตนธิเบสร์	บริษัท แสตนลิว จำกัด (มหาชน)
		ศุภาลย์ ซิตี้ รีสอร์ท พระนั่งเกล้า	บริษัท ศุภาลย์ จำกัด (มหาชน)
		Aspire รัตนธิเบสร์	บริษัท ควอลิตี้เฮาส์ จำกัด (มหาชน)
สาทร-ตากสิน	เดอะริชี่ สาทร-ตากสิน	ไบสท์	บริษัท อัลไบรท์ โฮลดิ้งส์ จำกัด
ศรีนครินทร์	ริชี่พาร์ค@ทริปเปิลสเตชัน	The Room	บริษัท แลนด์ แอนด์ เฮาส์ จำกัด (มหาชน)
		Nye	บริษัท แสตนลิว จำกัด (มหาชน)
		The Base พระราม 9	บริษัท แสตนลิว จำกัด (มหาชน)
		ลุมพินี เฟลซ ศรีนครินทร์ - หัวหมาก สเตชัน	บริษัท แอลพีเอ็นดีเวลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)
		The Tree สุขุมวิท 71 – เอกมัย	บริษัท พญา เรียลเอสเตท จำกัด(มหาชน)
สุขุมวิท 3	เดอะริชี่@นานา	Asthor (Asoke)	บริษัท อนันดา ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด(มหาชน)
		The Esse (Asoke)	Singha Estate Public Company Limited
		Noble (เพลินจิต)	บริษัท โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)
		HYDE 11	Grande Asset Hotels & Property Public Company Limited
วิสุทธิกษัตริย์	ดิ เอท	Life Pinklao	บริษัท เอพี (ไทยแลนด์) จำกัด(มหาชน)
		URBANO	บริษัท พญา เรียลเอสเตท จำกัด(มหาชน)
		LAZIO	บริษัท เอเชีย ธนสิน จำกัด
พหลโยธิน 59	ริชี่พาร์ค@เทอมินอล	โมดิส หลักสี่	บริษัท ออริจิน พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน)
		ไนท์บริดจ์ อินเตอร์เซนต์	บริษัท แอสเซทไวส์ จำกัด
ศรีนครินทร์	เดอะริชี่ พระราม9-ศรีนครินทร์	IDEO NEW RAMA9	บริษัท อนันดา ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)
		The Base Garden RAMA9	บริษัท แสตนลิว จำกัด (มหาชน)
		The Tree หัวหมาก	บริษัท พญา เรียลเอสเตท จำกัด(มหาชน)
		Siamese พระราม 9	บริษัท ไชมิส พระรามเก้า จำกัด

ศักยภาพในการแข่งขันของบริษัท

บริษัทมีความเชื่อมั่นในโครงการของบริษัทที่จะสามารถแข่งขันได้กับโครงการของผู้ประกอบการอื่น เนื่องจากความมีศักยภาพในการแข่งขัน ดังนี้

■ ทำเลที่ตั้งของโครงการ

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

■ การออกแบบโครงการที่มีเอกลักษณ์

บริษัทดำเนินการออกแบบโครงการที่เน้นให้สามารถตอบสนองความต้องการและรูปแบบการใช้ชีวิตของผู้บริโภค โดยจัดวางผังให้เหมาะสมกับทำเลพื้นที่ และจัดสรรพื้นที่ใช้สอยให้สามารถใช้ประโยชน์ได้อย่างเต็มที่ ตอบรับความต้องการของตลาดที่มีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา โดยโครงการของบริษัทจะให้มีการออกแบบโดยสถาปนิกชั้นนำที่มีชื่อเสียงและมีประสบการณ์เป็นที่ยอมรับในธุรกิจ

■ การบริหารความสัมพันธ์ลูกค้า

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

2.1 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

2.1.1 การจัดหาให้ได้มาซึ่งผลิตภัณฑ์เพื่อจำหน่าย

การหาที่ดิน

บริษัทมีช่องทางการหาที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการจากแหล่งต่างๆ หลายแหล่ง ได้แก่ การสืบหาที่ดินโดยผู้บริหารของบริษัทซึ่งเป็นกลุ่มผู้ที่มีประสบการณ์ในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์มายาวนาน และมีสายสัมพันธ์อันดีกับผู้คนในแวดวงธุรกิจที่หลากหลาย หรือผู้ที่มีที่ดินในครอบครอง การหาที่ดินจากนายหน้าค้าที่ดิน หรือการหาที่ดินผ่านการประมูลทรัพย์สินจากสถาบันการเงินซึ่งเป็นทรัพย์สินที่คิดเป็นหลักประกันที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ หรือการประมูลทรัพย์สินจากกรมบังคับคดี เป็นต้น โดยบริษัทจะพิจารณาเลือกซื้อที่ดินที่ผ่านการพิจารณาถึงศักยภาพทำเลที่ตั้งของที่ดินนั้นแล้วจะสามารถพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ได้ เช่น ผู้บริโภคมีความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยในละแวกนั้น มีการพัฒนาสาธารณูปโภคในบริเวณนั้นเพียงพอ การเดินทางคมนาคมขนส่งมีความสะดวก เป็นต้น จากนั้นบริษัทจะดำเนินการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการทั้งทางด้านการตลาด การเงิน การก่อสร้าง หรือข้อกฎหมายที่เกี่ยวข้อง และเมื่อผลการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการแสดงให้เห็นว่ามีความศักยภาพในการพัฒนาโครงการ และสามารถสร้างผลตอบแทนในอัตราที่เหมาะสมได้ บริษัทจะกำหนดราคาซื้อและทำการเจรจาเพื่อซื้อที่ดินจากเจ้าของกรรมสิทธิ์นั้นต่อไป โดยนโยบายของบริษัทจะทำการซื้อที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการทันที จะไม่ทำการซื้อที่ดินเพื่อรอเก็บไว้ เนื่องจากไม่ต้องการรับภาระต้นทุนการถือครองที่ดินโดยไม่จำเป็น ปัจจุบันบริษัทไม่มีที่ดินรอการพัฒนา (ศึกษารายละเอียดได้ในส่วนที่ 1 ข้อ 4 ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ) อย่างไรก็ตามบริษัทมุ่งมั่นที่จะเสาะหาที่ดินที่มีศักยภาพอย่างสม่ำเสมอโดยเมื่อบริษัทพบที่ดินที่มีศักยภาพและเหมาะสมต่อการพัฒนา บริษัทพร้อมที่จะดำเนินการพัฒนาที่ดินดังกล่าวต่อไป

ทั้งนี้ หากบริษัทมีการซื้อที่ดินจากบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง บริษัทจะปฏิบัติตามนโยบายการทำรายการระหว่างกัน

การจัดการที่ปรึกษาควบคุมงานก่อสร้าง

ในการพิจารณาคัดเลือกที่ปรึกษาควบคุมงานก่อสร้าง บริษัทจะเปิดให้มีการประมูลเพื่อคัดเลือกจากบริษัทที่ปรึกษาประมาณ 2 - 3 รายให้ทำการยื่นข้อเสนอเข้ามายังบริษัท โดยบริษัทจะพิจารณาจากราคาที่เสนอ ผลงาน ประสบการณ์ และความพร้อมในการทำงาน ประกอบการคัดเลือก โดยที่ปรึกษาควบคุมงานก่อสร้างจะทำหน้าที่ให้คำปรึกษา ตรวจสอบคุณภาพและความถูกต้องในรายละเอียด ขั้นตอน เทคนิค วิธีการทำงาน การติดตั้ง และทดสอบงานในระหว่างการก่อสร้างจนแล้วเสร็จ ทั้งนี้ สำหรับโครงการแนวราบอาทิเช่น บ้านเดี่ยวและทาวน์เฮ้าส์/ทาวน์โฮมส์ บริษัทอาจไม่จำเป็นต้องว่าจ้างที่ปรึกษาควบคุมงานก่อสร้างจากภายนอกก็ได้ เนื่องจากทีมงานภายในของบริษัทมีความสามารถในการปฏิบัติหน้าที่นี้ โครงการบางประเภท เช่น เดอะริช บีช โฮม สุขุมวิท 105 เป็นต้น สำหรับโครงการแนวสูงเกินกว่า 8 ชั้นหรืออาคารที่สูงเกิน 23 เมตรขึ้นไป เป็นอาคารที่จัดอยู่ในประเภทอาคารสูงตามนิยามในพรบ.ควบคุมอาคาร พ.ศ.2522 ซึ่งจะมีข้อกำหนดในการก่อสร้างอาคารที่เข้มงวดกว่า ไม่ว่าจะเป็น เรื่องระบบระบายอากาศ, ระบบไฟฟ้า, ระบบป้องกันเพลิงไหม้, ระบบบำบัดน้ำเสีย, ระบบระบายน้ำทิ้ง, ระบบประปาและระบบลิฟต์ ดังนั้นบริษัทจำเป็นต้องดำเนินการว่าจ้างที่ปรึกษาควบคุมงานก่อสร้างจากภายนอกที่มีความเชี่ยวชาญ เพื่อประสานงานกับบริษัทผู้รับเหมาและการทำงานที่ตรวจสอบการก่อสร้างแทนบริษัทเพื่อให้การก่อสร้างเป็นไปตามที่กฎหมายกำหนด นอกจากนี้บริษัทจะว่าจ้างที่ปรึกษาควบคุมงานก่อสร้างจากภายนอกตามที่ธนาคารที่ปล่อยกู้แก่บริษัทแจ้งความประสงค์มา

การจัดหาผู้รับเหมาก่อสร้าง

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

การจัดหาวัสดุก่อสร้างและสินค้าจำเป็นสำหรับการพัฒนาโครงการ

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

ทั้งนี้ ในอดีตที่ผ่านมาจนถึงปัจจุบัน บริษัทไม่มีการพึ่งพิงผู้จัดจำหน่ายหรือผู้รับเหมาก่อสร้างจากภายนอกรายใดรายหนึ่งเป็นพิเศษ เนื่องจากบริษัทมีการติดต่อกับคู่ค้าที่เป็นผู้จำหน่ายวัสดุก่อสร้างประมาณ 10 ราย และมีความสัมพันธ์อันดีต่อกัน โดยไม่มีการซื้อจากผู้จัดจำหน่ายรายใดเป็นสัดส่วนเกินกว่าร้อยละ 30 ของมูลค่าซื้อหรือจัดจ้างทั้งหมด ในขณะที่ในบางปีอาจมีการว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างภายนอกซึ่งคิดเป็นสัดส่วนที่ค่อนข้างสูงเมื่อเทียบกับมูลค่าซื้อหรือจัดจ้างรวม แต่ถือเป็นลักษณะธุรกิจปกติที่มีมูลค่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างจำนวนที่สูงตามขนาดของโครงการ ซึ่งในการว่าจ้างนั้นผู้รับเหมาก่อสร้างจะต้องทำหนังสือสัญญาค้ำประกันงานให้แก่บริษัทตามมูลค่าจ้างด้วยเพื่อสร้างความเชื่อมั่นในผลงานและการดำเนินการก่อสร้างให้แก่บริษัท โดยบริษัทสามารถเลือกพิจารณาว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างภายนอกได้โดยการเปิดประมูลราคาที่ผู้รับเหมาก่อสร้างภายนอกเสนอเข้ามา จึงทำให้ไม่มีการพึ่งพิงผู้รับเหมาก่อสร้างจากภายนอกรายใดรายหนึ่งแต่อย่างใด

2.2 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทมีจำนวนหน่วยที่จอง ทำสัญญาซื้อขายแล้วแต่ยังมิได้โอนกรรมสิทธิ์ของโครงการมีจำนวน 913 หน่วย คิดเป็นมูลค่าเท่ากับ 3,794.57 ล้านบาท โดยมีรายละเอียดตามตาราง ดังนี้

โครงการ	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	จำนวน (หน่วย)	ความคืบหน้าใน การก่อสร้าง	จำนวนหน่วยที่จองหรือ ทำสัญญาแล้วแต่ยังไม่ได้ ส่งมอบ		ระยะเวลาที่คาดว่าจะโอนกรรมสิทธิ์
				จำนวน (หน่วย)	มูลค่า (ลบ.)	
คอนโดมิเนียม						
- เลอริช สาธุประดิษฐ์	996.00	422	100.00	-	-	2562
- ริชพาร์ค@เตาปูนอินเตอร์เนชั่น	1,936.00	735	100.00	12	33.34	2562
- ริชพาร์ค@เจ้าพระยา	1,463.00	635	100.00	109	275.28	2562
- ริชพาร์ค@ทริปเปิ้ลสเตชั่น	2,955.00	1,089	100.00	343	1,006.70	2562
- ริชพาร์ค เทอมินอล	1,660.00	563	19.20	111	292.97	2562
- เดอะริช @ สาทร-ตากสิน	2,100.00	509	100.00	31	118.34	2562
- เดอะริช@นานา	3,838.00	413	14.79	134	1,254.75	2563
- ดี เอท คอลเลกชั่น	350.00	77	75.08	16	79.04	2562
- เดอะริช@พระรามเก้า ศรีนครินทร์ ทริปเปิ้ลสเตชั่น	2,124.00	558	-	144	608.57	2564
ทาวน์เฮ้าส์ / ทาวน์โฮม / โฮมออฟฟิศ/ บ้านทรงอิสระ						
- เดอะริช บีช โฮม สุขุมวิท 105	671	140	54.00	4	22.83	2562
- เดอะริชวิลล์ ราชพฤกษ์	572	173	56.00	4	12.99	2562
- เดอะริช อเวนิว	360	16	-	5	89.76	2562
รวม	19,025	5,330		913	3,794.57	

3.ปัจจัยความเสี่ยง

ปัจจัยความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจของบริษัทที่อาจมีผลกระทบต่อการดำเนินงานและผลประกอบการของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ และแนวทางในการป้องกันความเสี่ยงสามารถสรุปได้ ดังนี้

ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

3.1 ความเสี่ยงจากการที่บริษัทประกอบธุรกิจในอุตสาหกรรมที่มีการแข่งขันสูง

ดัชนีราคาห้องชุดใหม่ที่อยู่ระหว่างการขาย ณ ไตรมาส 4 ปี 2561

สำหรับในไตรมาส 4 ปี 2561 ภาพรวมดัชนีราคาห้องชุดใหม่ที่อยู่ระหว่างการขายในพื้นที่กรุงเทพฯ-ปริมณฑล มีค่าเท่ากับ 147.4 จุด ค่าดัชนีปรับเพิ่มขึ้นร้อยละ 11.8 เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อนและปรับเพิ่มขึ้นร้อยละ 3.1 เมื่อเทียบกับไตรมาสก่อนหน้า ซึ่งเป็นผลมาจากโครงการก่อสร้างรถไฟฟ้าเส้นทางใหม่ในกรุงเทพฯ-ปริมณฑล มีความคืบหน้าการก่อสร้างไปมาก ส่งผลต่อโครงการอาคารชุดเปิดตัวใหม่ในไตรมาส 4 ปี 2561 มีราคาสูงกว่าไตรมาสเดียวกันของปีก่อนในหลายทำเล (ดูตารางที่ 1)

ตารางที่ 1 ดัชนีราคาห้องชุดใหม่ที่อยู่ระหว่างการขาย ในกรุงเทพฯ - ปริมณฑล ไตรมาส 4 ปี 2561

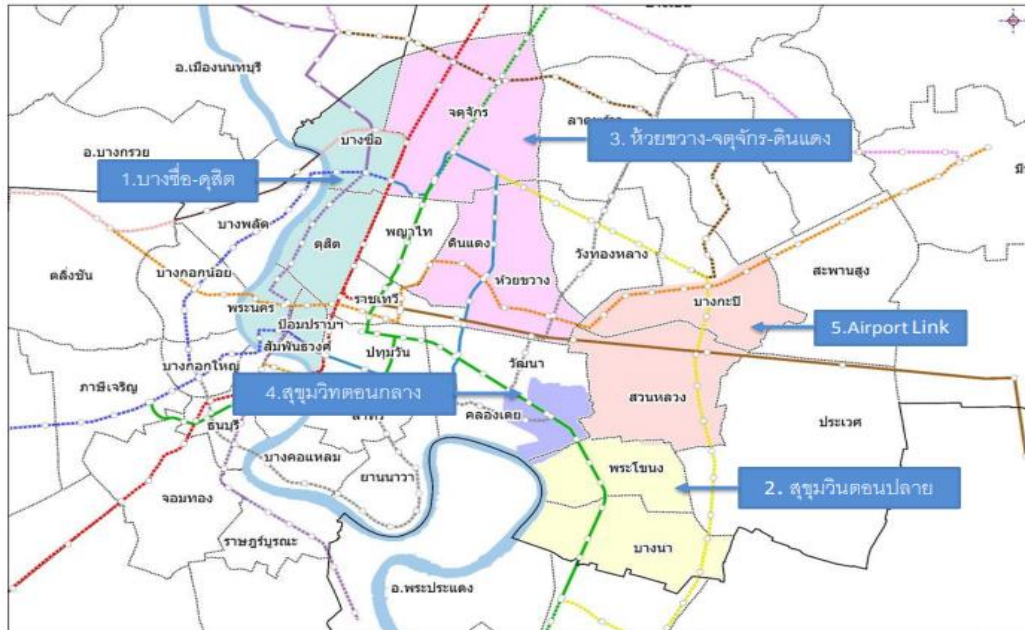
ดัชนีราคาห้องชุด	Q1/2560	Q2/2560	Q3/2560	Q4/2560	Q1/2561	Q2/2561	Q3/2561	Q4/2561
กรุงเทพฯ นนทบุรี และสมุทรปราการ	124.9	126.8	128.8	131.9	133.1	139.1	143.0	147.4
QoQ	0.6%	1.5%	1.6%	2.4%	0.9%	4.5%	2.8%	3.1%
YoY	5.8%	5.8%	5.9%	6.3%	6.6%	9.7%	11.0%	11.8%
▪ กรุงเทพฯ	125.0	126.9	128.7	132.0	133.4	139.2	143.8	148.5
QoQ	0.7%	1.5%	1.4%	2.6%	1.1%	4.3%	3.3%	3.3%
YoY	5.9%	5.9%	5.9%	6.4%	6.7%	9.7%	11.7%	12.5%
▪ นนทบุรี และสมุทรปราการ	121.8	126.2	128.3	130.5	130.6	137.2	138.6	141.4
QoQ	-0.9%	3.6%	1.7%	1.7%	0.1%	5.1%	1.0%	2.0%
YoY	3.4%	4.0%	4.6%	6.2%	7.2%	8.7%	8.0%	8.4%

ที่มา : ศูนย์ข้อมูลสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์

จากการสำรวจในครั้งนี่ยังพบว่า พื้นที่ซึ่งราคาห้องชุดใหม่ปรับเพิ่มขึ้นมากที่สุด 5 ลำดับแรกใน ไตรมาส 4 ปี 2561 เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน ได้แก่

- 1) เขตบางซื่อ-คูคต ราคาปรับเพิ่มขึ้นร้อยละ 36.4 เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน และราคาปรับเพิ่มขึ้นร้อยละ 14.6 เมื่อเทียบกับไตรมาสก่อนหน้า
- 2) สุขุมวิทตอนปลาย ราคาปรับเพิ่มขึ้นร้อยละ 31.4 เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน และราคาปรับเพิ่มขึ้นร้อยละ 10.6 เมื่อเทียบกับไตรมาสก่อนหน้า
- 3) เขตห้วยขวาง-จตุจักร-ดินแดง ราคาปรับเพิ่มขึ้นร้อยละ 30.3 เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน และราคาปรับเพิ่มขึ้นร้อยละ 1.9 เมื่อเทียบกับไตรมาสก่อนหน้า
- 4) เขตสุขุมวิทตอนกลาง ราคาปรับเพิ่มขึ้นร้อยละ 21.6 เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน แต่ราคาปรับลดลงร้อยละ 12.8 เมื่อเทียบกับไตรมาสก่อนหน้า
- 5) แนวรถไฟฟ้า Airport Link ราคาปรับเพิ่มขึ้นร้อยละ 12.8 เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน แต่ราคาปรับลดลงร้อยละ 14.7 เมื่อเทียบกับไตรมาสก่อนหน้า (ดูภาพที่ 1)

ภาพที่ 1 พื้นที่ที่ราคาห้องชุดใหม่ที่อยู่ระหว่างการขายเพิ่มขึ้นมาก 5 อันดับแรก



ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์

สำหรับรูปแบบรายการส่งเสริมการขายในไตรมาสนี้ ส่วนใหญ่ร้อยละ 57.1 มีข้อเสนอเป็นของแถม

เช่น เฟอร์นิเจอร์ เครื่องใช้ไฟฟ้า ฯลฯ รองลงมาร้อยละ 23.2 เป็นส่วนลดเงินสด และร้อยละ 19.7 เป็นการออกค่าธรรมเนียมในการโอนให้กับลูกค้า



ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์

ภาพรวมในปี 2561 สถานการณ์ตลาดที่อยู่อาศัยในด้านอุปสงค์และอุปทานปรับตัวเพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปี 2560 ในด้านอุปสงค์มีการปรับเพิ่มขึ้นของการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัย และสินเชื่อที่อยู่อาศัยบุคคลปล่อยใหม่ ส่วนในด้านอุปทานมีการปรับเพิ่มขึ้นของโครงการที่อยู่อาศัยเปิดขายใหม่และที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียนเมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปี 2560 สำหรับภาพรวมในปี 2561 ทั้งปีศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์คาดว่าสถานการณ์ตลาดที่อยู่อาศัยทั้งในด้านอุปสงค์และอุปทานจะปรับตัวเพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับปี 2560 โดยเป็นผลจากการขยายตัวของเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศ ทั้งภาคการส่งออก และการท่องเที่ยว รวมถึงการลงทุนในโครงการเมกะโปรเจกต์ของภาครัฐไม่ว่าจะเป็นโครงการรถไฟฟ้าสายต่างๆ รถไฟฟ้าความเร็วสูง นอกจากนั้นมาตรการการกักตุนสินเชื่อ

เพื่อที่อยู่อาศัยของ ธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) ที่จะมียอดบังคับใช้ในวันที่ 1 เมษายน 2562 คาดว่าจะส่งผลให้ยอดโอนกรรมสิทธิ์และสินเชื่อที่อยู่อาศัยมีการเร่งตัวก่อนที่จะมีมาตรการบังคับใช้

สำหรับแนวโน้มในปี 2562 ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์คาดว่าผลจากมาตรการควบคุมสินเชื่อ และการชะลอตัวเล็กน้อยของเศรษฐกิจจะส่งผลต่อตลาดที่อยู่อาศัย โดยคาดว่าจะมีการชะลอตัวทั้งในด้านอุปสงค์และอุปทาน โดยในด้านอุปสงค์การโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยจะลดลงทั้งจำนวนหน่วยและมูลค่า ร้อยละ 11.6 และ 2.5 ตามลำดับ เมื่อเทียบกับปี 2561 และคาดว่าสินเชื่อที่อยู่อาศัยจะลดลงร้อยละ 2.1 เมื่อเทียบกับปี 2561 ส่วนอุปทานโครงการเปิดตัวใหม่คาดว่าจะลดลงร้อยละ 4.3 เมื่อเทียบกับปี 2561 แต่ที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียน คาดว่าจะยังคงเพิ่มขึ้นร้อยละ 6.9 เมื่อเทียบกับปี 2561 เนื่องจากการขยายตัวของโครงการที่เปิดตัวใหม่ในปี 2561

จากสภาวะการตลาดในปี 2561 ที่มีการแข่งขันที่ค่อนข้างสูง ทางบริษัทได้มีการปรับปรุงสินค้า เพื่อให้ตรงกับตลาดผู้บริโภคมากขึ้น ซึ่งลูกค้าส่วนใหญ่เป็นผู้มีรายได้อ่อนถึงปานกลางที่มีความสามารถในการซื้อสินค้าที่ตรงกับสินค้าของบริษัท

อีกทั้งการเปิดช่องทางตลาดใหม่ เพื่อเพิ่มยอดขายได้ รวมไปถึงการพัฒนาตราสินค้าของตนเองเพื่อให้เกิดความเชื่อมั่นในตัวผู้บริโภค จึงทำให้ในช่วงปี 2561 ที่ผ่านมา บริษัทมีการรับรู้รายได้ที่สูงขึ้น โดยเฉพาะคอนโดที่สร้างเสร็จในปี 2561 โครงการริชาร์ด @ ทรียะราษฎร์ และโครงการที่สร้างเสร็จมานานแล้ว

3.2 ความเสี่ยงที่บริษัทรับรู้รายได้จากธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นคอนโดมิเนียมเป็นหลัก

บริษัทมีรายได้หลักมาจากการประกอบธุรกิจพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นคอนโดมิเนียม โดยนับตั้งแต่จัดตั้งบริษัทจนถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทได้พัฒนาโครงการทั้งสิ้น 16 โครงการ เป็นโครงการที่พัฒนาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียมจำนวน 13 โครงการซึ่งได้ขายและปิดโครงการแล้ว คือ ริชทาวน์เวอร์เพชรเกษม, โครงการเลอริชรัชดา-สุทธิสาร, โครงการเลอริช@อารีย์สเคชั่น, โครงการริชาร์ด-บางซื่อ มีโครงการที่อยู่ระหว่างการก่อสร้าง คือ เดอะริช@นานา, ริชาร์ด เทอมนอล, เดอะคอลลีเจียน, เดอะริช อเวนิว, เดอะริช พระรามเก้า - ศรีนครินทร์ ทรียะราษฎร์ สเคชั่น โดยระหว่างปี 2558 - 2561 รายได้พึงพึงจากคอนโดมิเนียมเป็นสัดส่วนกว่าร้อยละ 99.35 ของรายได้รวมปี 2561 จึงอาจทำให้บริษัทอาจมีความเสี่ยงหากตลาดคอนโดมิเนียมเกิดภาวะอืดตัวและมีการถดถอยซึ่งอาจจะกระทบต่อผลประกอบการของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ

อย่างไรก็ตาม บริษัทไม่ได้มีความชำนาญในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียมแต่มีประสบการณ์ในการพัฒนาโครงการประเภทแนวราบ อาทิเช่น โครงการบ้านเดี่ยว เดอะริชวิลล์ บางบัวทอง ซึ่งประสบความสำเร็จในการขายจนปิดโครงการและปัจจุบันมีการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภททาวน์เฮาส์/ทาวน์โฮม คือ โครงการเดอะริช บิซโฮม สุขุมวิท 105 และโครงการเดอะริชวิลล์ ราชพฤกษ์ ซึ่งในปี 2561 การรับรู้รายได้จากแนวสูง และส่วนแนวราบ อันจะเป็นการช่วยกระจายการรับรู้รายได้นอกจากคอนโดมิเนียมเพียงอย่างเดียว โดยทีมผู้บริหารของบริษัท มีความเชื่อมั่นว่าจากประสบการณ์ที่อยู่ในวงการอสังหาริมทรัพย์นานกว่า 16 ปี รวมถึงบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญจะสามารถศึกษาดำเนินการตามแผนงานในการพัฒนาโครงการให้ประสบความสำเร็จและเข้าถึงความต้องการของผู้บริโภคได้

สัดส่วนรายได้จากคอนโดมิเนียมต่อรายได้รวมปี 2559 - ปี 2561 (หน่วย : ล้านบาท)

โครงการ	ปี 2559	ปี 2560	ปี 2561
รวมรายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์	553.17	1,314.41	2,680.99
อาคารชุดพักอาศัย	462.13	1,256.56	2,663.80
-เลอริช พระราม 3	6.2	125.74	30.10
-เดอะริช สาทร-ตากสิน	-	751.27	230.31
-ริชาร์ด@บางซื่อสเคชั่น	72.23	33.42	-
-ริชาร์ด@เตาปูนอินเตอร์เนชั่น	90.53	45.84	150.93
-ริชาร์ด@เจ้าพระยา	293.17	300.29	348.01

-ริชพาร์ค@ทริปเปิ้ลสเตชั่น	-	-	1,904.45
ทาวนิสม	91.04	57.85	17.19
-เดอะริช บิซโสม สุขุมวิท 105	35.85	35.15	6
-เดอะริชวิลด์ ราชพฤกษ์	55.19	22.70	11.19

ที่มา : บริษัท ริชเพลซ 2002 จำกัด (มหาชน)

3.3 ความเสี่ยงจากการที่ผลประกอบการขึ้นอยู่กับความสำเร็จของโครงการที่กำลังพัฒนาอยู่

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทมีโครงการที่อยู่ระหว่างการก่อสร้างและรอรับรู้อยู่ได้เมื่อโอนกรรมสิทธิ์จำนวนทั้งสิ้น 7 โครงการประกอบด้วย โครงการริชพาร์คเทอมินอล , โครงการเดอะริช@นานาชาติ และโครงการดิเอท@พระราม 8 ส่วนโครงการโครงการริชพาร์คเทอมินอลและโครงการดิเอท @พระราม 8 บริษัทคาดว่าจะก่อสร้างแล้วเสร็จพร้อมโอนกรรมสิทธิ์ให้กับลูกค้าสามารถรับรู้อยู่ได้ภายในไตรมาส 2 ปี 2562 ส่วน โครงการเดอะริช@ นานา สามารถรับรู้ได้ในปี 2563

นอกจากนี้บริษัทอาจมีความเสี่ยงที่จะไม่ได้รับรู้ผลประกอบการตามที่คาดไว้ หากมีความไม่แน่นอนของการก่อสร้างหรือความสำเร็จจากการพัฒนาโครงการ ซึ่งความสำเร็จในการพัฒนาโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ของบริษัท จะขึ้นอยู่กับหลายปัจจัย ประกอบด้วยความเสี่ยงของเงินทุนสำหรับหมุนเวียนในการพัฒนาโครงการ ภาวะตลาดของอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์และเศรษฐกิจในประเทศไทย ราคาวัสดุก่อสร้าง ตลอดจนความเชื่อมั่นของผู้ซื้อ เช่น อัตราดอกเบี้ยที่เป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่น่าสนใจในการซื้อที่อยู่อาศัยของผู้ซื้อ เป็นต้น

อย่างไรก็ตาม บริษัทได้มีการติดตามและศึกษาภาวะเศรษฐกิจในประเทศที่อาจมีผลกระทบในหลายๆ ปัจจัยเช่น การเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ย อัตราเงินเฟ้อ การปรับเปลี่ยนกฎเกณฑ์ในการปล่อยสินเชื่อของธนาคารพาณิชย์โดยการออกมาตรการกำหนดอัตราส่วนเงินให้สินเชื่อต่อมูลค่าหลักประกัน (Loan to Value ratio) รวมถึงภาวะอุตสาหกรรมของอสังหาริมทรัพย์ เช่น จำนวนการออกไปอนุญาตก่อสร้างอาคารเพื่อที่อยู่อาศัย จำนวนคอนโดมิเนียมที่มีการโอน ความถี่ของโครงการสร้างพื้นฐานของรัฐบาล เช่น ระบบรถไฟฟ้าขนส่งมวลชน โครงการรถไฟฟ้าความเร็วสูง และปัจจัยด้านอื่นๆ ที่มีผลต่อความสำเร็จของโครงการ เช่น แนวโน้มอุปสงค์ที่อยู่อาศัยของผู้บริโภคและความเชื่อมั่นของผู้บริโภค เพื่อที่บริษัทจะสามารถวางแผนกลยุทธ์ที่สามารถปรับตัวกับการเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อมและตอบสนองความต้องการของตลาดได้อย่างทันทั่วทั้งนี้ นอกจากนี้บริษัทยังมีการกำหนดหลักเกณฑ์ในการพิจารณาการลงทุนพัฒนาโครงการแต่ละโครงการ(Feasibility study) โดยจะมีการศึกษา เก็บข้อมูล และวางแผนอย่างละเอียดรอบคอบตั้งแต่รายละเอียดของผลิตภัณฑ์ ทำเลที่ตั้ง ไปจนถึงจำนวนเงินลงทุนและผลตอบแทนที่ได้รับจากการลงทุน

3.4 ความเสี่ยงจากการที่ผลประกอบการในอนาคตไม่ตรงตามเป้าหมายเนื่องจากลูกค้าไม่โอนตามวันที่กำหนดไว้ในสัญญา

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทมีโครงการที่ลูกค้าทำการจอง / ทำสัญญาซื้อขายแล้วแต่ยังมิได้โอนกรรมสิทธิ์จำนวนทั้งสิ้น 913 หน่วย คิดเป็นมูลค่ารวม 3,794.57 ล้านบาทรวมทั้งหมด 12 โครงการ ซึ่งสัดส่วนหลักมาจาก โครงการริชพาร์ค@ทริปเปิ้ลสเตชั่น , เดอะริช นานา และเดอะริช พระราม 9 ศรีนครินทร์ จำนวน 1,006.70 ล้านบาท 1,254.75 ล้านบาท และ 608.57 ล้านบาทตามลำดับ ซึ่งบริษัทอยู่ระหว่างดำเนินการให้ลูกค้ามาตรวจรับมอบห้องชุดพร้อมทั้งประสานงานการให้ลูกค้ายื่นขอสินเชื่อกับสถาบันการเงินเพื่อเป็นการเตรียมพร้อมการรับโอนกรรมสิทธิ์ห้องชุด

จำนวนหน่วยที่ถูกจ้าง/ทำสัญญาซื้อขายแล้วแต่ยังมีได้อิทธิพลสิทธิของโครงการ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561

โครงการ	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	จำนวน (หน่วย)	ความคืบหน้า ในการ ก่อสร้าง	จำนวนหน่วยที่จองหรือทำ สัญญาแล้วแต่ยังไม่ได้ส่งมอบ		ระยะเวลาที่คาดว่าจะโอน กรรมสิทธิ์
				จำนวน(หน่วย)	มูลค่า(ลบ.)	
คอนโดมิเนียม						
- ริชี่พาร์ค@เตาปูนอินเตอร์เนชั่น	1,936	735	100.00	12	33.34	2562
- ริชี่พาร์ค@เจ้าพระยา	1,463	635	100.00	109	275.28	2562
- เดอะริชี่@สาทร-ตากสิน	2,100	509	100.00	31	118.34	2562
- ริชี่พาร์ค@ทริปเปิ้ลเดชั่น	2,955	1,089	100.00	343	1,006.70	2562
- เดอะริชี่@นานา	3,838	413	14.79	134	1,254.75	2563
- ริชี่พาร์ค เทอมินอล	1,660	563	19.20	111	292.97	2562
- ดี เอท คอลเลกชั่น	350	77	75.08	16	79.04	2562
- เดอะริชี่ พระราม9-ศรีนครินทร์ ทริปเปิ้ลเดชั่น	2,124	558	-	144	608.57	2564
ทาวน์เฮ้าส์ / ทาวน์โฮม / โฮมออฟฟิศ/ บ้านทรงอิสระ						
- เดอะริชี่ บีช โฮม สุขุมวิท 105	671	140	54.00	4	22.83	2562
- เดอะริชี่วิลล์ ราชพฤกษ์	572	173	56.00	4	12.99	2562
- เดอะริชี่ อเวนิว	360	16		5	89.76	2562
รวม	19,025	5,330		913	3,794.57	

ที่มา : บริษัท ริชี่ เฟลซ 2002 จำกัด (มหาชน)

3.5 ความเสี่ยงจากความล่าช้าและคุณภาพผลงานของผู้รับเหมาก่อสร้างและการขาดแคลนแรงงาน

ความเสี่ยงกรณีผู้รับเหมาส่งมอบงานล่าช้าเนื่องจากผู้รับเหมาอาจไม่มีความชำนาญหรืออาจมีปัญหาขาดแคลนแรงงานช่างฝีมือหรือผู้รับเหมาส่งมอบงานให้ทันตามกำหนดเวลาแต่คุณภาพงานอาจไม่เป็นไปตามที่มาตรฐานที่กำหนด ทำให้บริษัทไม่สามารถควบคุมต้นทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพหรืออาจส่งผลกระทบต่อให้ไม่สามารถส่งมอบโครงการอสังหาริมทรัพย์ต่างๆให้แก่ลูกค้าได้ตรงตามกำหนดเพื่อลดความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทมีนโยบายในการคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้างหลักที่จะให้มีการประกวดราคาในทุกโครงการ โดยให้มีผู้ยื่นเสนอราคา 3 รายขึ้นไป โดยบริษัทจะพิจารณาคัดเลือกจากหลักเกณฑ์ต่างๆ ได้แก่ ประสิทธิภาพ ชื่อเสียง และผลงานในอดีตที่ผ่านมา โดยเฉพาะผลงานที่มีลักษณะใกล้เคียงกับโครงการของบริษัท ความเรียบร้อยของงานก่อสร้าง ความตรงต่อเวลาในการส่งมอบงาน รวมทั้งยังพิจารณาถึงความพร้อมในการทำงานและสถานะการเงินของบริษัทผู้รับเหมาก่อสร้าง

ทั้งนี้ ในอดีตที่ผ่านมาจนถึงปัจจุบัน บริษัทไม่มีการพึ่งพิงผู้จัดจำหน่ายหรือผู้รับเหมาก่อสร้างจากภายนอกเลยใดรายหนึ่งเป็นพิเศษ เนื่องจากบริษัทมีการติดต่อกับคู่ค้าที่เป็นผู้จำหน่ายวัสดุก่อสร้างประมาณ 10 ราย และมีความสัมพันธ์อันดีต่อกัน โดยไม่มีการซื้อจากผู้จัดจำหน่ายรายใดเป็นสัดส่วนเกินกว่าร้อยละ 30 ของมูลค่าซื้อหรือจัดจ้างทั้งหมด ในขณะที่ในบางปีอาจมีการว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างภายนอกซึ่งคิดเป็นสัดส่วนที่ค่อนข้างสูงเมื่อเทียบกับมูลค่าซื้อหรือจัดจ้างรวม แต่ถือเป็นลักษณะธุรกิจปกติที่มีมูลค่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างจำนวนที่สูงตามขนาดของโครงการ ซึ่งในการว่าจ้างนั้น ผู้รับเหมาก่อสร้างจะต้องทำหนังสือสัญญาค้ำประกันงานให้แก่บริษัทตามมูลค่าจ้างด้วยเพื่อสร้างความเชื่อมั่นในผลงานและการดำเนินการก่อสร้างให้แก่บริษัท โดยบริษัทสามารถเลือกพิจารณาว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างภายนอกได้โดยการเปิดประมูลราคาที่ผู้รับเหมาก่อสร้างภายนอกเสนอเข้ามา จึงทำให้ไม่มีการพึ่งพิงผู้รับเหมาก่อสร้างภายนอกเลยใดรายหนึ่งแต่อย่างใด

3.6 ความเสี่ยงจากผลการเปลี่ยนแปลงนโยบายการปล่อยสินเชื่อของธนาคารพาณิชย์

การปรับตัวเพิ่มขึ้นและลดลง ของอัตราดอกเบี้ยจะเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้ความสามารถในการซื้อที่อยู่อาศัยของลูกค้าลดลง เนื่องจากลูกค้าส่วนใหญ่จะมีการขอสินเชื่อสำหรับที่อยู่อาศัยจากสถาบันการเงิน ดังนั้นการปรับตัวเพิ่มขึ้นของอัตราดอกเบี้ยและเงินบาท การผ่อนชำระเงินจะทำให้วงเงินในการกู้ยืมจากสถาบันลดลงและส่งผลให้ความสามารถในการซื้อที่อยู่อาศัยลดลงด้วย นอกจากนี้ อัตราดอกเบี้ยยังเป็นอีกปัจจัยสำคัญที่เป็นแรงจูงใจในการซื้อที่อยู่อาศัยของลูกค้า เมื่อมีการปรับอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมที่สูงขึ้นจะทำให้การตัดสินใจในการซื้อที่อยู่อาศัยของลูกค้าเป็นไปได้ยากขึ้นซึ่งจะทำให้เกิดการชะลอตัวในการตัดสินใจในการซื้อได้ อย่างไรก็ตามบริษัทได้มีการติดตามสภาพภาวะเศรษฐกิจของประเทศไทยที่อาจส่งผลกระทบต่ออัตราดอกเบี้ย ซึ่งทางบริษัทได้มีการจัดทำแผนการตลาดเพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ยและสามารถเลือกใช้แผนการตลาดให้เหมาะสมกับอัตราดอกเบี้ย ณ ขณะนั้นเพื่อที่จะเร่งอัตราการขายในกรณีที่ภาวะตลาดไม่เอื้ออำนวย ซึ่งจากประสบการณ์ที่ผ่านมากว่า 16 ปีในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ บริษัทได้เผชิญความผันผวนของภาวะเศรษฐกิจในประเทศไทยที่มีผลต่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งทางบริษัทสามารถที่จะรับมือและจัดการกับการเปลี่ยนแปลงต่างๆ ได้เป็นอย่างดี

3.7 ความเสี่ยงจากกรณีที่บริษัทมีผู้ถือหุ้นใหญ่มีอิทธิพลต่อการกำหนดนโยบายการบริหารงาน

ณ วันที่ 22 พฤศจิกายน 2561 ได้ปิดสมุดทะเบียนผู้ถือหุ้น ปรากฏว่า กลุ่มอรรถนุรณวงศ์ เป็นถือหุ้นใหญ่ในบริษัท โดยคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 44.69 % ,นายชัยสิทธิ์ วิริยะเมตตากุล 9.15% ,นางสาวสุณี สดดินันท์มีสัดส่วน 5.31 % ,นางสาววรัญญา ปิ่นสำออง 2.96% ,นางสาวพิชญา ดันโสศ มีสัดส่วน 2.79% , นางวรภา มนต์อารักษ์ มีสัดส่วน 1.91% , นายการุญ จันทรางศุมิสัดส่วน 1.11% ,นางสาวสุภาพร จันทรเสรีวิทยา 1.11% และเป็นประชาชนทั่วไป 30.97 % ของทุนจดทะเบียนที่ออกและชำระแล้ว ดังนั้นบริษัทและผู้ถือหุ้นรายย่อยอาจมีความเสี่ยงจากการที่กลุ่มอรรถนุรณวงศ์ สามารถควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้น ได้เกือบทั้งหมด ไม่ว่าจะเป็นเรื่องการแต่งตั้งกรรมการ หรือการขอมติในเรื่องอื่นที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ยกเว้นเรื่องที่กฎหมายหรือข้อบังคับบริษัทกำหนดให้ต้องได้รับเสียง 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ฉะนั้นผู้ถือหุ้นรายอื่นอาจไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อถ่วงดุลอำนาจเรื่องที่กลุ่มอรรถนุรณวงศ์เสนอได้ อย่างไรก็ตามบริษัทได้มีการแต่งตั้งกรรมการอิสระจำนวน 4 ท่านซึ่งเป็นประธานกรรมการ 1 ท่านและเป็นคณะกรรมการตรวจสอบจำนวน 3 ท่าน เพื่อทำหน้าที่ตรวจสอบและพิจารณาเพื่อป้องกันการขัดแย้งที่อาจเกิดขึ้นและเพื่อให้เกิดความโปร่งใสในการดำเนินงานของบริษัท

3.8 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงทางกฎระเบียบ และกฎหมายซึ่งอาจมีผลกระทบต่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ของบริษัท

การเปลี่ยนแปลงกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เป็นปัจจัยหนึ่งที่สามารถมีผลกระทบต่อต้นทุนการดำเนินงานและค่าใช้จ่ายของบริษัท ซึ่งถ้าหากไม่ได้มีการติดตามและศึกษากฎระเบียบอย่างครบถ้วนและให้เป็นปัจจุบันแล้วนั้นอาจจะทำให้บริษัทปฏิบัติไม่สอดคล้องกับกฎระเบียบที่ได้มีการปรับปรุงใหม่ และอาจมีผลกระทบต่อต้นทุนต่อบริษัทเนื่องจากต้องมีการแก้ไขเปลี่ยนแปลงเพื่อให้เป็นไปอย่างถูกต้อง การเปลี่ยนแปลงที่สำคัญอาทิเช่น พระราชบัญญัติจัดสรรที่ดิน พ.ศ 2543 ซึ่งมีเนื้อหาที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานพัฒนาโครงการของบริษัท อาทิเช่น การกำหนดที่ดินจัดสรร การกำหนดพื้นที่ดินส่วนกลาง การกำหนดระเบียบชุมชน การประเมินรายงานผลกระทบสิ่งแวดล้อมและผลการตรวจสอบสภาพอาคารสูง อย่างไรก็ตามทางบริษัทได้มีการศึกษาและติดตามพระราชบัญญัติดังกล่าว รวมถึงกฎระเบียบที่มีการปรับปรุงและที่เกี่ยวข้องต่างๆ อาทิเช่น การเปลี่ยนแปลงกฎระเบียบเกี่ยวกับการกำหนดเขตการใช้ประโยชน์ที่ดิน หรือ โครงการขนส่งมวลชนต่างๆ (ที่อาจจะมีการเวนคืน) เพื่อที่จะให้บริษัทปฏิบัติตามข้อกำหนดอย่างถูกต้องอย่างสม่ำเสมอและไม่เกิดปัญหาในอนาคต ซึ่งการปฏิบัติตามดังกล่าวจะทำให้บริษัทปรับตัวและแก้ไขการดำเนินงานของบริษัทได้อย่างทันทั่วถึงและไม่มีความจำเป็นที่จะต้องเปลี่ยนแปลงแบบแผนของโครงการในภายภาคหน้าในกรณีที่บริษัท ไม่ได้ติดตามการเปลี่ยนแปลงของกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องซึ่งเป็นต้นเหตุให้เกิดค่าใช้จ่ายที่สูงขึ้นแก่บริษัท

อย่างไรก็ตาม บริษัทได้ทำการศึกษา และติดตามการเปลี่ยนแปลงเกี่ยวกับกฎระเบียบต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้นอย่างต่อเนื่อง เพื่อเตรียมความพร้อมสำหรับการปรับเปลี่ยนการดำเนินการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงที่อาจจะเกิดขึ้น ดังกล่าว ควบคู่ไปกับการศึกษาภาวะตลาดอย่างสม่ำเสมอ ซึ่งจากการเตรียมความพร้อมดังกล่าวทำให้บริษัทมั่นใจได้ว่าจะไม่ได้รับผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงดังกล่าวอย่างมีนัยสำคัญ

4. สินทรัพย์ที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 สินทรัพย์หลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

สินทรัพย์หลักที่ใช้ในการดำเนินธุรกิจของ บริษัท ได้แก่ ที่ดินอาคารและอุปกรณ์ต้นทุนการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ต้นทุนการพัฒนาที่ดินและที่ดินรอการพัฒนาที่มีรายละเอียดดังนี้

4.1.1 อุปกรณ์สุทธิ

อุปกรณ์ - สุทธิของ บริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 31 ธันวาคม 2560 และวันที่ 31 ธันวาคม 2559 มีมูลค่าสุทธิตามบัญชีในงบการเงินรวม 21.61 ล้านบาท 37.16 ล้านบาทและ 40.89 ล้านบาทตามลำดับดังนี้ รายละเอียด:

(หน่วย : ล้านบาท)

รายการ	กรรมสิทธิ์	มูลค่าสุทธิตามบัญชี			ภาระผูกพัน
		วันที่ 31 ธันวาคม 2559	วันที่ 31 ธันวาคม 2560	วันที่ 31 ธันวาคม 2561	
อุปกรณ์สำนักงาน	เจ้าของ	1.04	0.72	0.46	ไม่มี
เครื่องตกแต่งสำนักงาน	เจ้าของ	1.32	0.78	0.23	ไม่มี
อุปกรณ์คอมพิวเตอร์	เจ้าของ	0.49	0.41	0.50	ไม่มี
ยานพาหนะ	เจ้าของ	0.00	0.00	3.16	ไม่มี
อุปกรณ์สำนักงานขาย	เจ้าของ	7.01	6.68	5.46	ไม่มี
อุปกรณ์คอมพิวเตอร์สำนักงานขาย	เจ้าของ	0.13	0.06	0.04	ไม่มี
เครื่องตกแต่งสำนักงานขาย	เจ้าของ	1.31	2.02	1.40	ไม่มี
สำนักงานขาย	เจ้าของ	29.59	26.49	10.36	ไม่มี
รวมมูลค่าสุทธิตามบัญชี		40.89	37.16	21.61	

4.1.2 ค่าใช้จ่ายในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

ต้นทุนการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ของ บริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 ที่มีมูลค่าทางบัญชีสุทธิในงบการเงินเท่ากับ 4,543.88 ล้านบาทซึ่งจะมีรายละเอียดดังนี้

ลำดับ	ชื่อโครงการ	พื้นที่(ไร่)	มูลค่าตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560	มูลค่าตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561	ราคาประเมิน	วันที่ประเมิน	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน(คุณต้องดูรายการจดจำนอง)
1	เลอริช พระราม 3	2-1-4.4	21.30	2.08	269.19 ลบ. ¹	15 ต.ค. 56	เจ้าของ	ไม่มีภาระผูกพัน
2	ริชพาร์ค@เตาปูนอินเตอร์เซนจ์	3-0-64.6	231.50	154.76	606.20 ลบ. ²	15 ต.ค. 56	เจ้าของ	ไม่มีภาระผูกพัน
3	เดอะริชบิชโฮม สุขุมวิท 105	13-2-88	188.61	239.67	410.90 ลบ. ²	15 ต.ค. 56	เจ้าของ	จดจำนองเป็นหลักประกันกับสถาบันการเงิน ได้รับวงเงินรวม จำนวน 536 ลบ.
4	ริชพาร์ค@เจ้าพระยา	2-0-86	433.03	172.90	88.60 ลบ. ⁴	3 มิ.ย. 56	เจ้าของ ⁶	ไม่มีภาระผูกพัน
5	เดอะริชวิลล์ ราชพฤกษ์	19-2-59.6	184.78	177.43	120.80 ลบ. ⁵	15 ต.ค. 56	เจ้าของ	จดจำนองเป็นหลักประกันกับสถาบันการเงิน ได้รับวงเงินรวม จำนวน 393.36 ลบ.
6	เดอะริช@สาทร-ตากสิน	3-1-18.42	777.89	649.56	388.50 ลบ. ⁶	15 พ.ค. 57	เจ้าของ	ไม่มีภาระผูกพัน
7	เดอะริช@นานา	2-0-44.10	1,132.13	1,316.50	1,005.36 ลบ. ¹	8 ธ.ค. 58	เจ้าของ	จดจำนองเป็นหลักประกันกับสถาบันการเงิน 1,450 ลบ.
8	1. ริชพาร์ค@ทริปเปิ้ลสเคชั่น 2. เดอะริช พระราม9-ศรีนครินทร์	8-0-22	1,954.86 0.65	652.41 331.53	757.2 ลบ. ¹¹	24 พ.ย. 58	เจ้าของ	จดจำนองเป็นหลักประกันกับสถาบันการเงิน ได้รับวงเงินรวม 1,696 ลบ.
9	ริชพาร์คเทอมินอล@หลักสี่	3-0-19	366.48	483.77	-	-	เจ้าของ บริษัท ย่อย	จดจำนองเป็นหลักประกันกับสถาบันการเงิน ได้รับวงเงิน รวม 588.5 ลบ.
10	ดิเอทคอลเลคชั่น	0-2-52	95.77	161.24	-	-	เจ้าของ	ไม่มีภาระผูกพัน
11	เดอะริช อเนกิว	1-66-7	226.96	196.61	-	-	เจ้าของ	จดจำนองเป็นหลักประกันกับสถาบันการเงิน ได้รับวงเงิน รวม 160 ลบ.
12	เดอะริช เอกมัย		-	5.42				
	รวมทั้งสิ้น		5,613.96	4,543.88				

หมายเหตุ : /1 ประเมินราคาโดย บจก.เอเจนซี่ ฟอร์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส ซึ่งเป็นบริษัทประเมินมูลค่าทรัพย์สินที่ได้รับการเห็นชอบจาก สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ โดยประเมินมูลค่าสินทรัพย์ด้วยวิธีการ
เปรียบเทียบราคาตลาด (Market Approach)

- /2 ประเมินราคาโดย บจก.เอเจนซี่ ฟอร์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส ซึ่งเป็นบริษัทประเมินมูลค่าทรัพย์สินที่ได้รับความเห็นชอบจาก สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ โดยประเมินมูลค่าสินทรัพย์ด้วยวิธีมูลค่าคงเหลือ
- /3 ประเมินราคาโดย บจก. โกร เอสทีเมชั่น ซึ่งเป็นบริษัทประเมินมูลค่าทรัพย์สินที่ได้รับความเห็นชอบจาก สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ โดยประเมินมูลค่าสินทรัพย์ด้วยวิธีการเปรียบเทียบข้อมูลตลาด
- /4 ประเมินราคาโดย บจก.เอเจนซี่ ฟอร์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส ซึ่งเป็นบริษัทประเมินมูลค่าทรัพย์สินที่ได้รับความเห็นชอบจาก สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ โดยประเมินมูลค่าสินทรัพย์ด้วยวิธีต้นทุน (Cost Approach)
- /5 ประเมินราคาโดย บจก.แลนดมาร์ค คอนซัลแทนส์ ซึ่งเป็นบริษัทประเมินมูลค่าทรัพย์สินที่ได้รับความเห็นชอบจาก สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ โดยประเมินมูลค่าสินทรัพย์ด้วยวิธีการเปรียบเทียบราคาตลาด (Market Approach)
- /6 บริษัทได้ทำการซื้อที่ดินและได้โอนกรรมสิทธิ์ ณ วันที่ 29 พฤศจิกายน 2556
- /7 ราคาประเมินที่ต่ำกว่ามูลค่าตามบัญชีเนื่องจาก ณ วันที่ประเมินราคาทรัพย์สิน ทรัพย์สินดังกล่าวยังไม่มีการสร้างสิ่งปลูกสร้างใดๆทั้งสิ้น ซึ่ง ณ วันที่ 31 มีนาคม 2557 โครงการดังกล่าวได้มีการเริ่มพัฒนาจึงเกิดการบันทึกบัญชีเข้าไปในมูลค่าตามบัญชี
- /8 ราคาประเมินที่ต่ำกว่ามูลค่าตามบัญชีเนื่องจาก ณ วันที่ประเมินราคาทรัพย์สิน ทรัพย์สินดังกล่าวยังไม่มีการสร้างสิ่งปลูกสร้างใดๆทั้งสิ้น รวมทั้งมีการบันทึกบัญชีค่าถมที่ดิน และค่าพัฒนาโครงการเข้าไปในมูลค่าตามบัญชี
- /9 ราคาประเมินที่ต่ำกว่ามูลค่าตามบัญชีเนื่องจาก ณ วันที่ประเมินราคาทรัพย์สิน ทรัพย์สินดังกล่าวยังไม่มีการสร้างสิ่งปลูกสร้างใดๆทั้งสิ้น รวมทั้งมีการบันทึกบัญชีค่าถมที่ดิน และค่าพัฒนาโครงการเข้าไปในมูลค่าตามบัญชี
- /10 ประเมินราคาโดย บจก.เอเจนซี่ ฟอร์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส ซึ่งเป็นบริษัทประเมินมูลค่าทรัพย์สินที่ได้รับความเห็นชอบจาก สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ โดยประเมินมูลค่าสินทรัพย์ด้วยวิธีต้นทุน (Cost Approach)
- /11 ประเมินราคาโดย บจก.ฟิวเจอร์ แอปไพร์ซัล จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทประเมินมูลค่าทรัพย์สินที่ได้รับความเห็นชอบจาก ธนาคารเกียรตินาคิน จำกัด (มหาชน) โดยประเมินมูลค่าสินทรัพย์ด้วยวิธีการเปรียบเทียบราคาตลาด (Market Approach)

4.1.3 เงินมัดจำค่าที่ดิน

ณ 31 ธันวาคม 2561 = 188.88 ล้านบาท ซึ่งอยู่ระหว่างการศึกษาโครงการ

4.2 สินทรัพย์ไม่มีตัวตน

สินทรัพย์ไม่มีตัวตน ของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 , 31 ธันวาคม 2560 และวันที่ 31 ธันวาคม 2561 มีสินทรัพย์ไม่มีตัวตนที่ใช้ในการประกอบธุรกิจในการเงินเท่ากับ 1.42 ล้านบาท , 0.71 ล้านบาทและ 0.35 ล้านบาท ตามลำดับ โดยมีรายละเอียด ดังนี้

หน่วย : ล้านบาท

	มูลค่าสุทธิตามบัญชี		
รายการ	31 ธันวาคม 2559	31 ธันวาคม 2560	31 ธันวาคม 2561
โปรแกรมบัญชี	1.42	0.71	0.35

4.3 สรุปสาระสำคัญสัญญาอื่นที่เกี่ยวข้อง

4.3.1 สัญญาเช่าและบริการสิ่งปลูกสร้าง

บริษัทได้เช่าพื้นที่สำนักงานซึ่งใช้เป็นที่ตั้งสำนักงานใหญ่จำนวน 1 ฉบับ โดยมีสรุปรายละเอียดของสัญญาเช่า ดังนี้

4.3.1.1 สัญญาเช่า

คู่สัญญา	:	บริษัท อรรถบูรณ์สินทรัพย์ จำกัด (“ผู้ให้เช่า”) ซึ่งเป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกันกับบริษัท
	:	บริษัท ริชี่ เฟลซ 2002 จำกัด (มหาชน) (“ผู้เช่า”)
สถานที่เช่า	:	พื้นที่ในอาคารอรรถบูรณ์ บริเวณห้องเลขที่ 701 ชั้น 7 ซึ่งตั้งอยู่ที่ 667/15 ถนนจรัสสินทวงศ์ แขวงอรุณอมรินทร์ เขตบางกอกน้อย กรุงเทพฯ มีพื้นที่ใช้สอยรวมประมาณ 541.67 ตารางเมตร
ระยะเวลา	:	3 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 มีนาคม 2560 ถึงวันที่ 29 กุมภาพันธ์ 2563
อัตราค่าเช่า	:	ค่าเช่าสถานที่ จำนวน 75,833.80 บาทต่อเดือน
เงื่อนไขการต่อสัญญา	:	หากบริษัทมีความประสงค์จะเช่าสถานที่เช่าต่อไปหลังจากครบกำหนดเวลาการเช่า บริษัทจะต้องแจ้งความประสงค์ให้ผู้ให้เช่าทราบเป็นลายลักษณ์อักษรเป็นเวลาอย่างน้อย 120 วัน และคู่สัญญาจะต้องเจรจาตกลงเกี่ยวกับอัตราค่าเช่ากันใหม่ไว้แล้วเสร็จก่อนครบกำหนดอายุการเช่าไม่น้อยกว่า 30 วัน

4.3.1.2 สัญญาบริการ

คู่สัญญา	:	บริษัท อรรถบูรณ์สินทรัพย์ จำกัด (“ผู้ให้บริการ”) ซึ่งเป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกันกับบริษัท
	:	บริษัท ริชี่ เฟลซ 2002 จำกัด (มหาชน) (“ผู้รับบริการ”)
สถานที่ให้บริการ	:	พื้นที่ในอาคารอรรถบูรณ์ บริเวณห้องเลขที่ 701 ชั้น 7 ซึ่งตั้งอยู่ที่ 667/15 ถนนจรัสสินทวงศ์ แขวงอรุณอมรินทร์ เขตบางกอกน้อย กรุงเทพฯ มีพื้นที่ใช้สอยรวมประมาณ 541.67 ตารางเมตร
ระยะเวลา	:	3 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 มีนาคม 2560 ถึงวันที่ 29 กุมภาพันธ์ 2563
อัตราค่าบริการ	:	ค่าบริการและเงินประกัน จำนวน 60,856.62 บาทต่อเดือน
เงื่อนไขการต่อสัญญา	:	สัญญาบริการจะสิ้นสุดลงเมื่อครบอายุสัญญาเช่าพื้นที่ในอาคารอรรถบูรณ์ โดยสัญญาบริการจะมีผลตลอดระยะเวลาที่สัญญาเช่ามีผลใช้บังคับอยู่

4.3.2 สัญญาก่อสร้าง

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทมีสัญญาก่อสร้างที่ยังไม่สิ้นสุดสัญญา ดังนี้

โครงการ	สัญญา/คู่สัญญา	อายุสัญญา	ค่าตอบแทน/เงื่อนไขการจ่ายค่าตอบแทน
เดอะริชี่@นานาชาติ	สัญญาว่าจ้างเหมาก่อสร้างงาน โครงสร้าง บมจ.ริชี่ เฟลซ 2002 (“ผู้ว่าจ้าง”) บจก.พรพระนคร (“ผู้รับจ้าง”)	วันที่ 25 กุมภาพันธ์ 2561 ถึงวันที่ 24 เมษายน 2563	ค่าก่อสร้างรวม 795,000,000.00 บาท
ริชี่พาร์ก Terminal	สัญญาว่าจ้างเหมาก่อสร้างงาน โครงสร้าง บมจ.ริชี่ เฟลซ 2002 (“ผู้ว่าจ้าง”) บจก.ยูเวิร์ค 999 (“ผู้รับจ้าง”)	วันที่ 15 กรกฎาคม 2561 ถึงวันที่ 15 ตุลาคม 2562	ค่าก่อสร้างรวม 393,900,000.00 บาท
ริชี่พาร์ก Terminal	สัญญาว่าจ้างเหมาก่อสร้างงาน โครงสร้าง บมจ.ริชี่ เฟลซ 2002 (“ผู้ว่าจ้าง”) บจก.นีโอ 727 (“ผู้รับจ้าง”)	วันที่ 15 กรกฎาคม 2561 ถึงวันที่ 15 ตุลาคม 2562	ค่าก่อสร้างรวม 74,000,000.00 บาท
ริชี่พาร์ก Terminal	สัญญาว่าจ้างเหมาก่อสร้างงาน โครงสร้าง บมจ.ริชี่ เฟลซ 2002 (“ผู้ว่าจ้าง”) บจก.นีโอ เอ็นจิเนียริง แอนด์ เซอร์วิส (“ผู้รับจ้าง”)	วันที่ 15 กรกฎาคม 2561 ถึงวันที่ 15 ตุลาคม 2562	ค่าก่อสร้างรวม 29,100,000.00 บาท
เดอะริชี่อเวนิว	สัญญาว่าจ้างเหมาก่อสร้างงาน โครงสร้าง บมจ.ริชี่ เฟลซ 2002 (“ผู้ว่าจ้าง”) บจก.อิทธิพันธ์ คอนสตรัคชั่น (“ผู้รับจ้าง”)	วันที่ 18 ตุลาคม 2561 ถึงวันที่ 17 พฤษภาคม 2562	ค่าก่อสร้างรวม 26,300,000.00 บาท

4.3.3 สัญญาจ้างบริหารงานก่อสร้าง

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทมีสัญญาจ้างบริหารงานก่อสร้าง ดังนี้

โครงการ	คู่สัญญา/ขอบเขตของงาน	อายุสัญญา	ค่าตอบแทน/เงื่อนไขการจ่ายค่าตอบแทน
เดอะริชี่@นานาชาติ	สัญญาว่าจ้างบริหารงานก่อสร้าง บมจ.ริชี่ เฟลซ 2002 (“ผู้ว่าจ้าง”) บจก.มิเนอร์วา แมเนจเม้นท์ (“ผู้รับจ้าง”)	วันที่ 1 กันยายน 2558 ถึงวันที่ 30 เมษายน 2563	ค่าตอบแทนแบบเหมารวมคิดเป็นเงินทั้งสิ้น 12,000,000 บาท
ริชี่พาร์ค Terminal	สัญญาว่าจ้างบริหารงานก่อสร้าง บมจ.ริชี่ เฟลซ 2002 (“ผู้ว่าจ้าง”) บจก.มิเนอร์วา แมเนจเม้นท์ (“ผู้รับจ้าง”)	วันที่ 23 สิงหาคม 2559 ถึง วันที่ 31 พฤศจิกายน 2562	ค่าตอบแทนแบบเหมารวมคิดเป็นเงินทั้งสิ้น 6,500,000.00 บาท
เดอะริชี่อเวนิว	สัญญาว่าจ้างบริหารงานก่อสร้าง บมจ.ริชี่ เฟลซ 2002 (“ผู้ว่าจ้าง”) บจก.22คอนซัลแต้นท์ แอนด์ แมเนจเม้นท์ (“ผู้รับจ้าง”)	วันที่ 20 พฤศจิกายน 2561 ถึง วันที่ 20 มิถุนายน 2562	ค่าตอบแทนแบบเหมารวมคิดเป็นเงินทั้งสิ้น 1,038,435.00 บาท
เดอะริชี่ พระราม9-ศรีนครินทร์ ทริปเปิ้ลสแตชั่น	สัญญาว่าจ้างบริหารงานก่อสร้าง บมจ.ริชี่ เฟลซ 2002 (“ผู้ว่าจ้าง”) บจก.พีเอ็มซี อินเตอร์คอร์ท (“ผู้รับจ้าง”)	วันที่ 31 พฤษภาคม 2561 ถึง วันที่ 15 กุมภาพันธ์ 2564	ค่าตอบแทนแบบเหมารวมคิดเป็นเงินทั้งสิ้น 9,630,000.00 บาท
เดอะริชี่เอกมัย	สัญญาว่าจ้างบริหารงานก่อสร้าง บมจ.ริชี่ เฟลซ 2002 (“ผู้ว่าจ้าง”) บจก.นารา พลัส คอนซัลท์ (“ผู้รับจ้าง”)	วันที่ 1 สิงหาคม 2561 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2563	ค่าตอบแทนแบบเหมารวมคิดเป็นเงินทั้งสิ้น 10,050,000.00 บาท

4.3.4 สัญญาจ้างออกแบบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 มีสัญญาออกแบบ ดังนี้

โครงการ	สัญญา/คู่สัญญา	อายุสัญญา	ค่าตอบแทน/เงื่อนไขการจ่ายค่าตอบแทน
โครงการเคอะริช นานา	สัญญาว่าจ้างออกแบบโครงการ บมจ.ริชี่ เฟลช 2002 (“ผู้ว่าจ้าง”) บจก. แพลน สตูดิโอ (“ผู้รับจ้าง”)	วันที่ 10 ตุลาคม 2558 ถึง วันที่ 30 เมษายน 2563	ค่าตอบแทนแบบเหมารวมคิดเป็นเงินทั้งสิ้น 7,290,000 บาท
โครงการเคอะริช นานา	สัญญาว่าจ้างออกแบบโครงการ บมจ.ริชี่ เฟลช 2002 (“ผู้ว่าจ้าง”) บจก. บลู แพลนเนต (“ผู้รับจ้าง”)	วันที่ 17 สิงหาคม 2558 ถึง วันที่ 30 เมษายน 2563	ค่าตอบแทนแบบเหมารวมคิดเป็นเงินทั้งสิ้น 500,000 บาท
ริชพาร์ก Terminal	สัญญาว่าจ้างออกแบบโครงการ บมจ.ริชี่ เฟลช 2002 (“ผู้ว่าจ้าง”) บจก. แพลน สตูดิโอ (“ผู้รับจ้าง”)	วันที่ 26 กรกฎาคม 2559 ถึง วันที่ 31 พฤศจิกายน 2562	ค่าตอบแทนแบบเหมารวมคิดเป็นเงินทั้งสิ้น 6,741,000 บาท
ริชพาร์ก Terminal	สัญญาว่าจ้างออกแบบโครงการ บมจ.ริชี่ เฟลช 2002 (“ผู้ว่าจ้าง”) นายสุพจน์ สุประคิษฐอาภรณ์ (“ผู้รับจ้าง”)	วันที่ 25 กรกฎาคม 2559 ถึง วันที่ 31 พฤศจิกายน 2562	ค่าตอบแทนแบบเหมารวมคิดเป็นเงินทั้งสิ้น 650,000 บาท
ริชพาร์ก Terminal	สัญญาว่าจ้างออกแบบโครงการ บมจ.ริชี่ เฟลช 2002 (“ผู้ว่าจ้าง”) นายสุพจน์ สุประคิษฐอาภรณ์ (“ผู้รับจ้าง”)	วันที่ 27 มิถุนายน 2559 ถึง วันที่ 31 พฤศจิกายน 2562	ค่าตอบแทนแบบเหมารวมคิดเป็นเงินทั้งสิ้น 300,000 บาท
ริชพาร์ก Terminal	สัญญาว่าจ้างออกแบบโครงการ บมจ.ริชี่ เฟลช 2002 (“ผู้ว่าจ้าง”) บจก. แพลน สตูดิโอ (“ผู้รับจ้าง”)	วันที่ 16 มิถุนายน 2559 ถึง วันที่ 31 พฤศจิกายน 2562	ค่าตอบแทนแบบเหมารวมคิดเป็นเงินทั้งสิ้น 2,354,000 บาท
ริชพาร์ก Terminal	สัญญาว่าจ้างออกแบบโครงการ บมจ.ริชี่ เฟลช 2002 (“ผู้ว่าจ้าง”) บจก. พีทีแอล เอ็นจิเนียर्स (“ผู้รับจ้าง”)	วันที่ 23 มีนาคม 2559 ถึง วันที่ 31 พฤศจิกายน 2562	ค่าตอบแทนแบบเหมารวมคิดเป็นเงินทั้งสิ้น 1,048,600 บาท
ริชพาร์ก Terminal	สัญญาว่าจ้างออกแบบโครงการ บมจ.ริชี่ เฟลช 2002 (“ผู้ว่าจ้าง”) บจก. บิวคอน (“ผู้รับจ้าง”)	วันที่ 22 มีนาคม 2559 ถึง วันที่ 31 พฤศจิกายน 2562	ค่าตอบแทนแบบเหมารวมคิดเป็นเงินทั้งสิ้น 1,048,600 บาท

ริชี่พาร์ค Terminal	สัญญาว่าจ้างออกแบบโครงการ บมจ.ริชี่ เฟลช 2002 (“ผู้ว่าจ้าง”) บจก. พีสุค (“ผู้รับจ้าง”)	วันที่ 29 พฤศจิกายน 2560 ถึง วันที่ 31 พฤศจิกายน 2562	ค่าตอบแทนแบบเหมารวมคิดเป็นเงินทั้งสิ้น 734,000 บาท
เดอะริชี่ พระราม9-ศรีนครินทร์ ทริปเปิ้ลสเคชั่น	สัญญาว่าจ้างออกแบบโครงการ บมจ.ริชี่ เฟลช 2002 (“ผู้ว่าจ้าง”) บจก. อะคอม ดีไซน์ (“ผู้รับจ้าง”)	วันที่ 15 มกราคม 2561 ถึง วันที่ 15 กุมภาพันธ์ 2564	ค่าตอบแทนแบบเหมารวมคิดเป็นเงินทั้งสิ้น 8,560,000.00 บาท
เดอะริชี่ พระราม9-ศรีนครินทร์ ทริปเปิ้ลสเคชั่น	สัญญาว่าจ้างออกแบบโครงการ บมจ.ริชี่ เฟลช 2002 (“ผู้ว่าจ้าง”) บจก. เบสิก ดีไซน์ (“ผู้รับจ้าง”)	วันที่ 1 กุมภาพันธ์ 2561 ถึง วันที่ 15 กุมภาพันธ์ 2564	ค่าตอบแทนแบบเหมารวมคิดเป็นเงินทั้งสิ้น 1,391,000.00 บาท
เดอะริชี่ พระราม9-ศรีนครินทร์ ทริปเปิ้ลสเคชั่น	สัญญาว่าจ้างออกแบบโครงการ บมจ.ริชี่ เฟลช 2002 (“ผู้ว่าจ้าง”) บจก. จีไอ ดีไซน์ (“ผู้รับจ้าง”)	วันที่ 1 กุมภาพันธ์ 2561 ถึง วันที่ 15 กุมภาพันธ์ 2564	ค่าตอบแทนแบบเหมารวมคิดเป็นเงินทั้งสิ้น 1,200,000.00 บาท
เดอะริชี่ เอกมัย	สัญญาว่าจ้างออกแบบโครงการ บมจ.ริชี่ เฟลช 2002 (“ผู้ว่าจ้าง”) บจก. อะคอม ดีไซน์ (“ผู้รับจ้าง”)	วันที่ 1 สิงหาคม 2561 ถึง วันที่ 31 ธันวาคม 2563	ค่าตอบแทนแบบเหมารวมคิดเป็นเงินทั้งสิ้น 7,704,000.00 บาท
เดอะริชี่ เอกมัย	สัญญาว่าจ้างออกแบบโครงการ บมจ.ริชี่ เฟลช 2002 (“ผู้ว่าจ้าง”) บจก. เบสิก ดีไซน์ (“ผู้รับจ้าง”)	วันที่ 1 กันยายน 2561 ถึง วันที่ 31 ธันวาคม 2563	ค่าตอบแทนแบบเหมารวมคิดเป็นเงินทั้งสิ้น 1,337,500.00 บาท
เดอะริชี่ เอกมัย	สัญญาว่าจ้างออกแบบโครงการ บมจ.ริชี่ เฟลช 2002 (“ผู้ว่าจ้าง”) บจก. คับเบิลยู อี พี เอ็นจิเนียริง พาร์ทเนอร์ส (“ผู้รับจ้าง”)	วันที่ 1 กันยายน 2561 ถึง วันที่ 31 ธันวาคม 2563	ค่าตอบแทนแบบเหมารวมคิดเป็นเงินทั้งสิ้น 2,086,500.00 บาท

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

บริษัทมีข้อพิพาททางกฎหมาย ซึ่งเป็นคดีหรือข้อพิพาทที่ยังไม่สิ้นสุด ที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น ข้อมูล ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 มีจำนวน 1 คดี สรุปได้ดังนี้

1. คดีหมายเลขดำที่ พ.680/2559 ศาลแพ่งกรุงเทพใต้

บริษัท ริชี่ เฟลซ 2002 จำกัด(มหาชน) เป็นโจทก์ยื่นฟ้อง บริษัท วรลักษณ์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด(มหาชน)

คดีนี้เมื่อวันที่ 31 มีนาคม 2559 ในข้อหาหรือฐานความผิด ผิดสัญญาจะซื้อจะขาย เรียกว่าเสียหาย เป็นทุนทรัพย์ 303,968,842 บาท ปัจจุบันศาลชั้นต้นพิพากษาให้จำเลยคืนเงินมัดจำ 145,000,000 บาท พร้อมด้วยดอกเบี้ย อัตราร้อยละ 7.5 ต่อปี นับจากวันที่ 6 ตุลาคม 2558 เป็นต้นไปจนกว่าจะชำระให้โจทก์เสร็จสิ้น ส่วนฟ้องแย้งของจำเลย ให้ยก ค่าฤชาธรรมเนียมให้เป็นพับ

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญของบริษัท

6.1 ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญของบริษัท

ชื่อบริษัทที่ออกหลักทรัพย์	: บริษัท ริชี่ เฟลช 2002 จำกัด (มหาชน) RICHY PLACE 2002 PUBLIC COMPANY LIMITED
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	: ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 667/15 อาคารอรรณพบุรี ชั้น 7 ถนนจรัญสนิทวงศ์ แขวงอรุณอมรินทร์ เขต บางกอกน้อย กรุงเทพมหานคร 10700
เลขทะเบียนบริษัท	: 0107556000655
โทรศัพท์	: 0-2886-1816-7
โทรสาร	: 0-2886-1060
Website	: www.richy.co.th
หุ้นสามัญ	: 1,381,460,996 หุ้น ราคาพาร์ หุ้นละ 1 บาท
ทุนจดทะเบียน	: 1,381,460,996 บาท
ทุนที่ชำระแล้ว	: 1,044,859,438 บาท
เลขานุการบริษัท	: นางศรัณย์ธร ศรีสุนทร
โทรศัพท์	: 0-2886-1816-7
โทรสาร	: 0-2886-1060
อีเมลล์	: saranthorn.s@rp.co.th

6.2 ข้อมูลทั่วไปของบุคคลอ้างอิงอื่นๆ

1. นักลงทุนสัมพันธ์

บริษัท ริชี่ เฟลช 2002 จำกัด (มหาชน)
667/15 อาคารอรรณพบุรี ชั้น 7 ถ.จรัญสนิทวงศ์ แขวงอรุณอมรินทร์ เขตบางกอกน้อย กรุงเทพมหานคร 10700
โทรศัพท์ 0-2886-1816-7 ต่อ 444 โทรสาร 0-2886-1060 website : www.rp.co.th

2. นายทะเบียนหลักทรัพย์

บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด
93 ถนนรัชดาภิเษก แขวง ดินแดง เขต ดินแดง กรุงเทพมหานคร 10400
โทรศัพท์ 0-2009-9000, 0-2009-9999 โทรสาร 0-2009-9991 website: www.set.or.th/tsd.
E-Mail: SETContactCenter@set.or.th

3. ผู้สอบบัญชี

นางสาววันนิสา งามบัวทอง

ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขทะเบียน 6838

บริษัท สอบบัญชีธรรมนิติ จำกัด

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

นายพีระเดช พงษ์เสถียรศักดิ์

ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขทะเบียน 4752

บริษัท สอบบัญชีธรรมนิติ จำกัด

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

นางสาวธัญพร ตั้งธโนปจัย

ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขทะเบียน 9169

บริษัท สอบบัญชีธรรมนิติ จำกัด

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

นายธนวุฒิ พิบูลย์สวัสดิ์

ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขทะเบียน 6699

บริษัท สอบบัญชีธรรมนิติ จำกัด

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

นางสาวอริสา ชุมวิสูตร

ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขทะเบียน 9393

บริษัท สอบบัญชีธรรมนิติ จำกัด

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