

1. ปัจจัยความเสี่ยง

การลงทุนในหุ้นสามัญที่เสนอขายในครั้งนี้มีความเสี่ยง ผู้ลงทุนควรใช้วิจารณญาณและศึกษาข้อมูลในเอกสารฉบับนี้อย่างรอบคอบ รวมทั้งข้อมูลอื่นๆ ก่อนการตัดสินใจลงทุนในหุ้นสามัญของบริษัท ในเอกสารฉบับนี้ปัจจัยความเสี่ยงที่ระบุอยู่ในหัวข้อดังต่อไปนี้มีใช้ความเสี่ยงทั้งหมดที่มีอยู่ แต่ยังมีปัจจัยและความเสี่ยงอื่นๆ ที่บริษัทไม่สามารถคาดการณ์ได้ในปัจจุบันหรือเห็นว่าไม่เป็นสาระสำคัญในขณะนี้ ซึ่งความเสี่ยงดังกล่าวอาจจะมีผลกระทบกับผลการดำเนินงานของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญต่อธุรกิจ รายได้ ผลกำไร สินทรัพย์ สภาพคล่อง หรือแหล่งเงินทุนของบริษัท ได้ในอนาคต อีกทั้งข้อมูลในเอกสารฉบับนี้ที่มีการอ้างอิงถึง ภาวะเศรษฐกิจ ภาวะอุตสาหกรรม รวมถึงการศึกษาวิจัยต่างๆ ซึ่งบริษัทได้ข้อมูลดังกล่าวจากฐานข้อมูลที่มีการเปิดเผยจากเอกสารของทางราชการ หรือแหล่งข้อมูลที่บริษัทเชื่อว่าเชื่อถือได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทไม่ได้มีการพิสูจน์หรือรับรองความถูกต้องของข้อมูลดังกล่าว หรือวิธีการที่ได้มาซึ่งข้อมูลดังกล่าวแต่อย่างใด

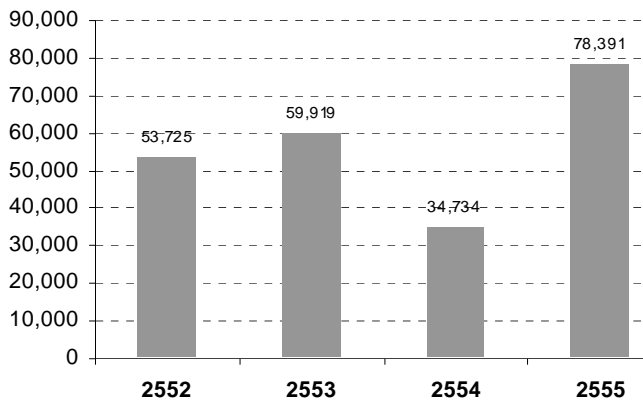
นอกจากนี้ ข้อความในเอกสารฉบับนี้ที่มีลักษณะการคาดการณ์เช่น การใช้ถ้อยคำว่า “เชื่อว่า” “คาดว่า” “เห็นว่า” “อาจจะ” “มีแผนการ” หรือ “ประมาณ” เป็นต้น หรือการใช้ถ้อยคำที่มีลักษณะทำนองเดียวกัน หรือเป็นการคาดการณ์เหตุการณ์ในอนาคต โครงการในอนาคต แผนการขายและประกอบธุรกิจ ประมาณการผลการดำเนินงาน การเปลี่ยนแปลงกฎหมายที่เกี่ยวข้อง นโยบายของรัฐบาล และปัจจัยอื่นๆ ที่เป็นเหตุการณ์ถึงเหตุการณ์ในอนาคต ซึ่งผลที่เกิดขึ้นจริงอาจแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญจากการคาดการณ์หรือคาดคะเนได้

ปัจจัยความเสี่ยงที่อาจจะมีผลกระทบกับผลการดำเนินงานและฐานะการเงินของบริษัท ตลอดจนผลตอบแทนในการลงทุนหุ้นสามัญในครั้ง นี้ สามารถสรุปได้ดังนี้

ก. ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

1.1 ความเสี่ยงจากการที่บริษัทประกอบธุรกิจในอุตสาหกรรมที่มีการแข่งขันสูง

จากข้อมูลของศูนย์สังหาริมทรัพย์รายงานว่าในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล ในปี 2552 – 2555 มีอาคารชุดพักอาศัย (“คอนโดมิเนียม”) ที่สร้างเสร็จและจดทะเบียนเติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยมีจำนวน 53,725 หน่วย 59,191 หน่วย 34,734 หน่วย และ 78,391 หน่วย ตามลำดับ มีเพียงปี 2554 ที่จำนวนอาคารชุดที่สร้างเสร็จลดจำนวนลงเนื่องจากเกิดอุทกภัยครั้งใหญ่ จึงทำให้การก่อสร้างในช่วงครึ่งหลังของ ปี 2554 ชะลอตัว อย่างไรก็ตาม ภายหลังจากวิกฤติการดังกล่าวคลี่คลายลง ผู้ประกอบการได้กลับมาเร่งก่อสร้างเพื่อส่งมอบโครงการ จึงทำให้ในปี 2555 จำนวนอาคารชุดสร้างเสร็จจดทะเบียนนั้นมีการขยายตัวสูงขึ้น ซึ่งการที่มีจำนวนอาคารชุดใหม่ทยอยเข้าสู่ตลาดเป็นจำนวนมากอย่างต่อเนื่อง แสดงให้เห็นถึงการปรับตัวส่วนขึ้นของด้านอุปทานในตลาดและส่งผลกระทบต่อผู้ประกอบการเนื่องจากการแข่งขันกันเพื่อแย่งชิงลูกค้าที่สูงขึ้น ในขณะที่บทวิจัยทิศทางธุรกิจอสังหาริมทรัพย์โดยศูนย์วิจัยกสิกรไทย ได้ให้ความเห็นว่า ตลาดอสังหาริมทรัพย์ของประเทศไทยโดยเฉพาะตลาดคอนโดมิเนียมนั้นได้มีการเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็วและต่อเนื่องซึ่งอาจจะเกิดอุปทานล้นตลาดในบางทำเล ซึ่งจะสร้างความท้าทายให้กับผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในการทำตลาดมากขึ้น และส่งกระทบโดยตรงต่อบริษัทเนื่องจากบริษัทเป็นผู้ประกอบการและพึ่งพารายได้จากการสร้างคอนโดมิเนียมเป็นหลัก

จำนวนอาคารชุดสร้างเสร็จ จดทะเบียนในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล (หน่วย)


ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์

อย่างไรก็ดี ก่อนการลงทุนก่อสร้างในแต่ละ โครงการ บริษัทได้มีการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการลงทุน อาทิเช่น ภาวะเศรษฐกิจของไทย อุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์ มาตรการทางการเงินที่อาจส่งผลกระทบต่อปริมาณการให้สินเชื่อของสถาบันการเงินต่างๆ และความเชื่อมั่นของผู้บริโภคในอุตสาหกรรม เป็นต้น ตลอดจนการทำวิจัยตลาดในพื้นที่บริเวณโครงการเพื่อเก็บข้อมูลปัจจัยต่างๆ อาทิเช่น จำนวนผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในบริเวณนั้นๆ รูปแบบโครงการ วิธีการตั้งราคาและที่ตั้งของกลุ่มฯ รวมไปถึงการทำแบบสอบถามความต้องการของลูกค้าและปัจจัยที่ลูกค้าให้ความสำคัญในการเลือกซื้อที่พักอาศัยในย่านที่จะมีโครงการ ทั้งนี้ ทีมผู้บริหารจะไตร่ตรองข้อมูลรายงานที่ได้มีการศึกษาอย่างละเอียดและพิจารณาความเป็นไปได้ของโครงการ รวมไปถึงผลตอบแทนและความเสี่ยงที่จะได้รับก่อนเริ่มทำโครงการใดๆ ก่อนที่จะเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทเพื่อพิจารณาการลงทุนในแต่ละ โครงการอีกครั้ง

1.2 ความเสี่ยงที่บริษัท รับรายได้จากธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นคอนโดมิเนียมเป็นหลัก

บริษัทมีรายได้หลักมาจากการประกอบธุรกิจพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นคอนโดมิเนียม โดยนับแต่จัดตั้งบริษัทจนถึง ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2556 บริษัทได้มีการพัฒนาโครงการทั้งสิ้นจำนวน 8 โครงการ เป็นโครงการที่พัฒนาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียมจำนวน 6 โครงการ โดยระหว่างปี 2553-2555 และงวด 6 เดือน ปี 2556 รายได้พึงพิงจากคอนโดมิเนียมเป็นสัดส่วนเกินกว่าร้อยละ 90 ของรายได้รวม จึงทำให้บริษัทอาจมีความเสี่ยงหากตลาดคอนโดมิเนียมเกิดภาวะอึมครึมและมีการถดถอยซึ่งอาจจะกระทบต่อผลประกอบการของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ

อย่างไรก็ตาม บริษัทไม่ได้มีความชำนาญในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียมแต่เพียงอย่างเดียว แต่เคยมีประสบการณ์ในการพัฒนาโครงการประเภทอื่น อาทิเช่น โครงการบ้านเดี่ยว เดอะริชวิลล์ บางบัวทอง ซึ่งประสบความสำเร็จในการขายจนปิดโครงการได้สำเร็จ ตลอดจนมีโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภททาวเฮ้าส์/ทาวโฮมส์ ที่พัฒนาอยู่ คือโครงการเดอะริช บิชโฮม สุขุมวิท105 และมีที่จะพัฒนาโครงการบ้านเดี่ยว และทาวโฮมส์ โครงการ เดอะริชวิลล์ ราชพฤกษ์ ซึ่งจะเริ่มรับรู้รายได้จากโครงการดังกล่าวในปี 2556 – 2557 ซึ่งจะช่วยให้บริษัทมีการกระจายการรับรู้รายได้จากธุรกิจอื่นๆ นอกเหนือจากการพัฒนาคอนโดมิเนียมเพียงอย่างเดียว โดยทีมผู้บริหารของบริษัท มีความเชื่อมั่นว่าจากประสบการณ์ที่อยู่ในวงการอสังหาริมทรัพย์มานานกว่า 10 ปีรวมถึงบุคลากรที่เชี่ยวชาญจะสามารถศึกษาดำเนินการตามแผนงานในการพัฒนาโครงการให้ประสบความสำเร็จและเข้าถึงความต้องการของผู้บริโภคได้

สัดส่วนรายได้จากคอนโดมิเนียมต่อรายได้รวมปี 2553 – 6 เดือนปี 2556 (ร้อยละ)

	ปี 2553	ปี 2554	ปี 2555	งวด 6 เดือน ปี 2556
โครงการ ริชี่ทาวเวอร์ เพชรเกษม-สาทร	1.46	-	-	-
โครงการ เลอริช พระราม3	97.19	50.70	21.79	1.52
โครงการ เลอริช รัชดา-สุทธิสาร	-	47.37	8.40	4.10
โครงการ เลอริช@อารีย์สเตรชั่น	-	-	38.63	4.20
โครงการ ริชพาร์ค@บางซ่อนสเตรชั่น	-	-	30.69	89.20
รายได้รวมจากคอนโดมิเนียมต่อรายได้รวม	98.65	98.07	99.51	99.02

ที่มา : บริษัท

1.3 ความเสี่ยงจากการที่ผลประกอบการขึ้นอยู่กับความสำเร็จของโครงการที่กำลังพัฒนาอยู่

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2556 บริษัทมีโครงการที่อยู่ระหว่างการก่อสร้างและรอรับรู้อยู่เมื่อโอนกรรมสิทธิ์จำนวนทั้งสิ้น 2 โครงการประกอบด้วย โครงการริชพาร์ค@เตาปูนอินเตอร์เซนจ์ และโครงการ เคอริช บีชโฮม สุขุมวิท 105 ซึ่งมีความคืบหน้าการก่อสร้าง ร้อยละ 5 และ ร้อยละ 25 ตามลำดับ มูลค่ารวมประมาณ 2,391 ล้านบาท ซึ่งบริษัทคาดว่าโครงการดังกล่าวจะก่อสร้างแล้วเสร็จพร้อมโอนกรรมสิทธิ์ให้กับลูกค้า และสามารถรับรู้อยู่ได้ในปี 2556-2557 ดังนั้น บริษัทอาจมีความเสี่ยงที่จะไม่ได้รับรู้ผลประกอบการตามที่คาดหากมีความไม่แน่นอนของการก่อสร้างหรือความสำเร็จจากการพัฒนาโครงการ ซึ่งความสำเร็จในการพัฒนาโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ของบริษัท จะขึ้นอยู่กับหลายปัจจัย ประกอบด้วย ความเพียงพอของเงินทุนสำหรับหมุนเวียนในการพัฒนาโครงการ ภาวะตลาดของอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์และเศรษฐกิจในประเทศ ไทย ราคาวัสดุก่อสร้าง ตลอดจนความเชื่อมั่นของผู้ซื้อ เช่น อัตราดอกเบี้ยที่เป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่น่าสนใจในการซื้อที่อยู่อาศัยของผู้ซื้อ เป็นต้น

อย่างไรก็ตาม บริษัทได้มีการติดตามและศึกษาภาวะเศรษฐกิจในประเทศที่อาจมีผลกระทบต่อในหลายๆ ปัจจัยเช่น การเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ย อัตราเงินเฟ้อ การปรับเปลี่ยนกฎเกณฑ์ในการปล่อยสินเชื่อของธนาคารพาณิชย์โดยการออกมาตรการกำหนดอัตราส่วนเงินให้สินเชื่อต่อมูลค่าหลักประกัน (Loan to Value ratio) รวมถึงภาวะอุตสาหกรรมของอสังหาริมทรัพย์ เช่น จำนวนการออกไปอนุญาตก่อสร้างอาคารเพื่อที่อยู่อาศัย จำนวนคอนโดมิเนียมที่มีการโอน ความคืบหน้าของโครงการสร้างพื้นฐานของรัฐบาล เช่น ระบบรถไฟฟ้าขนส่งมวลชน โครงการรถไฟฟ้าความเร็วสูง และปัจจัยด้านอื่นๆ ที่มีผลต่อความสำเร็จของโครงการ เช่น แนวโน้มอุปสงค์ที่อยู่อาศัยของผู้บริโภคและความเชื่อมั่นของผู้บริโภค เพื่อที่บริษัทจะสามารถวางแผนกลยุทธ์ที่สามารถปรับตัวกับการเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อมและตอบสนองความต้องการของตลาดได้อย่างทันทั่วถึง นอกจากนี้บริษัทยังมีการกำหนดหลักเกณฑ์ในการพิจารณาการลงทุนพัฒนาโครงการแต่ละโครงการ (Feasibility study) โดยจะมีการศึกษา เก็บข้อมูล และวางแผนอย่างละเอียดรอบคอบ ตั้งแต่ คอนเซ็ปของผลิตภัณฑ์ ทำเลที่ตั้ง ไปจนถึงจำนวนเงินลงทุนและผลตอบแทนที่ได้รับจากการลงทุน

1.4 ความเสี่ยงจากการที่ผลประกอบการในอนาคตไม่ตรงตามเป้าหมายเนื่องจากลูกค้าไม่โอนตามวันที่กำหนดไว้ในสัญญา

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2556 บริษัทมีโครงการที่ลูกค้าทำการจอง / ทำสัญญาซื้อขายแล้วแต่ยังมิได้โอนกรรมสิทธิ์จำนวนทั้งสิ้น 705 หน่วย คิดเป็นมูลค่ารวม 1,450 ล้านบาท ซึ่งสัดส่วนหลักมาจากโครงการริชพาร์ค@เตาปูนอินเตอร์เซนจ์ซึ่งอยู่ระหว่างก่อสร้างและรอ โอนกรรมสิทธิ์ในปี 2557 จำนวน 784.04 ล้านบาทหรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 54.07 จากมูลค่ารวม และโครงการริชพาร์ค@บางซ่อนสเตรชั่นซึ่งก่อสร้างแล้วเสร็จและอยู่ระหว่างรอโอนกรรมสิทธิ์จำนวน 563.54 ล้านบาทหรือ

คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 38.86 จากมูลค่ารวม โดยสาเหตุหลักที่โครงการริชพาร์ค@บางซ่งอนสตชันซึ่งก่อสร้างแล้วเสร็จแต่ยังมีขดรอโอนกรรมสิทธิ์สูง เนื่องจากโครงการดังกล่าวดำเนินการก่อสร้างแล้วเสร็จก่อนกำหนด จากกำหนดการเดิมเดือนมิถุนายน 2556 เลื่อนเป็นเดือนมกราคม 2556 จึงทำให้มีลูกค้าบางส่วนทยอยโอนกรรมสิทธิ์ตั้งแต่เดือนมกราคม 2556 จากกำหนดการเดิมที่มีการโอนกรรมสิทธิ์ในเดือนสิงหาคม 2556 อย่างไรก็ตามจากข้อมูลของบริษัท ณ วันที่ 30 กันยายน 2556 พบว่าโครงการริชพาร์ค@บางซ่งอนสตชัน มีจำนวนลูกค้าที่จอง/ทำสัญญาซื้อขายแล้วแต่ยังมีได้โอนกรรมสิทธิ์ของโครงการลดลงเหลือ 286.66 ล้านบาทหรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 23.14 จากมูลค่ารวม ซึ่งลูกค้าส่วนที่เหลืออยู่ระหว่างดำเนินการติดต่อสินเชื่อกจากธนาคารและดำเนินการตรวจรับห้อง โดยบริษัทคาดว่าจะสามารถดำเนินการโอนกรรมสิทธิ์ลูกค้าจากโครงการดังกล่าวได้แล้วเสร็จภายในปี 2556

นอกจากนี้ เพื่อกระตุ้นการโอนกรรมสิทธิ์ของลูกค้า บริษัทได้ออกมาตรการในการเร่งรัดการโอนกรรมสิทธิ์ของลูกค้า อาทิเช่น การเจรจากับลูกค้าเพื่อสอบถามถึงเหตุผลในการโอนกรรมสิทธิ์ล่าช้าและหาทางออกร่วมในการแก้ไขปัญหาการตั้งขีดจำกัดเวลาในการโอน (Deadline) โดยบริษัทจะมีการแจ้งทางไปรษณีย์ลงทะเบียนต่อลูกค้าให้มาดำเนินการโอนกรรมสิทธิ์ภายในระยะเวลาที่กำหนด และภายหลังจากวันนัดโอนกรรมสิทธิ์ประมาณ 30 วัน หากลูกค้าไม่มาดำเนินการโอนกรรมสิทธิ์ และพิจารณาแล้วเห็นว่าลูกค้าไม่มีความสามารถในการโอนกรรมสิทธิ์หรือไม่ประสงค์จะโอนกรรมสิทธิ์บริษัทจะถือว่าลูกค้าสละสิทธิการจองและจะดำเนินการยึดเงินผ่อนคาวนและดำเนินการหาลูกค้ารายใหม่ต่อไป

จำนวนหน่วยที่ลูกค้าจอง/ทำสัญญาซื้อขายแล้วแต่ยังมีได้โอนกรรมสิทธิ์ของโครงการ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2556

โครงการ	จำนวนหน่วยที่ขายแล้วแต่ยังไม่ได้ส่งมอบ			ระยะเวลาที่คาดว่าจะโอนกรรมสิทธิ์
	จำนวน (หน่วย)	มูลค่า (ล้านบาท)	สัดส่วนต่อมูลค่ารวม (ร้อยละ)	
คอนโดมิเนียม				
- เลอริช พระราม 3	1	2.04	0.14	2556
- เลอริช รัชดา-สุทธิสาร	7	17.77	1.23	2556
- เลอริช@อารีย์สเตรชั่น	5	18.74	1.29	2556
- ริชพาร์ค@บางซ่งอนสตชัน	346	563.54	38.86	2556
- ริชพาร์ค@เตาปูนอินเตอร์เนชั่น	335	784.04	54.07	2557
ทาวน์เฮ้าส์ / ทาวน์โฮม / โฮมออฟฟิศ				
- เดอะริช บีช โฮม สุขุมวิท 105	11	63.88	4.41	2556
รวม	705	1,450.01	100.00	

ที่มา : บริษัท ริชี่ เฟลซ 2002 จำกัด (มหาชน)

จำนวนหน่วยที่ลูกค้าจอง/ทำสัญญาซื้อขายแล้วแต่ยังมีได้โอนกรรมสิทธิ์ของโครงการ ณ วันที่ 30 กันยายน 2556

โครงการ	จำนวนหน่วยที่ขายแล้วแต่ยังไม่ได้ส่งมอบ			ระยะเวลาที่คาดว่าจะโอนกรรมสิทธิ์
	จำนวน (หน่วย)	มูลค่า (ล้านบาท)	สัดส่วนต่อมูลค่ารวม (ร้อยละ)	
คอนโดมิเนียม				
- เลอริช พระราม 3	1	1.73	0.14	2556
- เลอริช รัชดา-สุทธิสาร	2	4.38	0.35	2556
- เลอริช@อารีย์สเตรชั่น	3	10.85	0.88	2556
- ริชพาร์ค@บางซ่งอนสตชัน	168	286.66	23.14	2556
- ริชพาร์ค@เตาปูนอินเตอร์เนชั่น	372	870.66	70.29	2557

โครงการ	จำนวนหน่วยที่ขายแล้วแต่ยังไม่ได้ส่งมอบ			ระยะเวลาที่คาดว่าจะโอนกรรมสิทธิ์
	จำนวน (หน่วย)	มูลค่า (ล้านบาท)	สัดส่วนต่อมูลค่ารวม (ร้อยละ)	
ทาวน์เฮ้าส์ / ทาวน์โฮม / โฮมออฟฟิศ				
- เดอะริช บีช โฮม สุขุมวิท 105	11	64.38	5.20	2556
รวม	557	1,238.66	100.00	

ที่มา : บริษัท ริชี่ เฟลซ 2002 จำกัด (มหาชน)

1.5 ความเสี่ยงที่เกี่ยวกับการบริหารจัดการต้นทุน

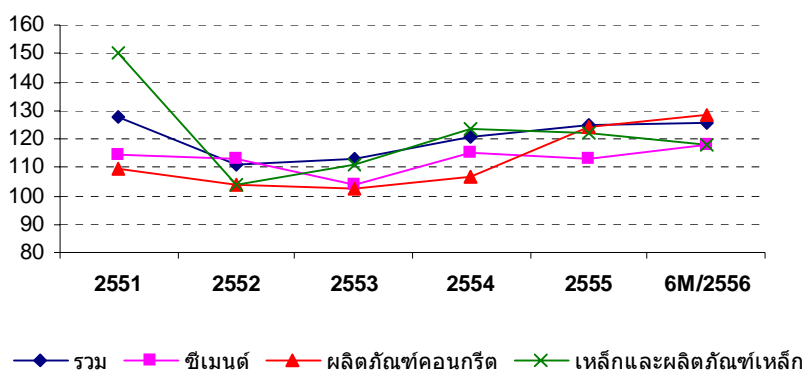
1.5.1 ความเสี่ยงจากความล่าช้าและคุณภาพผลงานของผู้รับเหมาก่อสร้าง

ความเสี่ยงกรณีผู้รับเหมาส่งมอบงานล่าช้าเนื่องจากผู้รับเหมาอาจไม่มีความชำนาญหรืออาจมีปัญหาขาดแคลนแรงงานหรือผู้รับเหมาส่งมอบงานให้ทันตามกำหนดเวลาแต่คุณภาพงานอาจไม่เป็นไปตามที่มาตรฐานที่กำหนด ทำให้บริษัทไม่สามารถควบคุมต้นทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพหรืออาจส่งผลกระทบต่อให้ไม่สามารถส่งมอบโครงการอสังหาริมทรัพย์ต่างๆให้แก่ลูกค้าได้ตรงตามกำหนด เพื่อลดความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทมีนโยบายในการคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้างหลักที่จะให้มีการประกวดราคาในทุกโครงการ โดยให้มีผู้ยื่นเสนอราคา 3 รายขึ้นไป โดยบริษัทจะพิจารณาคัดเลือกจากหลักเกณฑ์ต่างๆ ได้แก่ ประสิทธิภาพ ชื่อเสียง และผลงานในอดีตที่ผ่านมา โดยเฉพาะผลงานที่มีลักษณะใกล้เคียงกับโครงการของบริษัท ความเรียบร้อยของงานก่อสร้าง ความตรงต่อเวลาในการส่งมอบงาน รวมทั้งยังพิจารณาถึงความพร้อมในการทำงานและสถานะการเงินของบริษัทผู้รับเหมาก่อสร้าง

ทั้งนี้ ในอดีตที่ผ่านมาจนถึงปัจจุบัน บริษัทไม่มีการพึ่งพิงผู้จัดจำหน่ายหรือผู้รับเหมาก่อสร้างจากภายนอกรายใดรายหนึ่งเป็นพิเศษ เนื่องจากบริษัทมีการติดต่อกับคู่ค้าที่เป็นผู้จำหน่ายวัสดุก่อสร้างประมาณ 10 ราย และมีความสัมพันธ์อันดีต่อกัน โดยไม่มีการซื้อจากผู้จัดจำหน่ายรายใดเป็นสัดส่วนเกินกว่าร้อยละ 30 ของมูลค่าซื้อหรือจัดจ้างทั้งหมด ในขณะที่ในบางปีอาจมีการว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างภายนอกซึ่งคิดเป็นสัดส่วนที่ค่อนข้างสูงเมื่อเทียบกับมูลค่าซื้อหรือจัดจ้างรวม แต่ถือเป็นลักษณะธุรกิจปกติที่มีมูลค่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างจำนวนที่สูงตามขนาดของโครงการ ซึ่งในการว่าจ้างนั้น ผู้รับเหมาก่อสร้างจะต้องทำหนังสือสัญญาจ้างประกันงานให้แก่บริษัทตามมูลค่าจ้างด้วยเพื่อสร้างความเชื่อมั่นในผลงานและการดำเนินการก่อสร้างให้แก่บริษัท โดยบริษัทสามารถเลือกพิจารณาว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างภายนอกได้โดยการเปิดประมูลราคาจากผู้รับเหมาก่อสร้างภายนอกเสนอเข้ามา จึงทำให้ไม่มีการพึ่งพิงผู้รับเหมาก่อสร้างภายนอกรายใดรายหนึ่งแต่อย่างใด

1.5.2 ความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาวัสดุก่อสร้าง

ดัชนีราคาขายส่งวัสดุก่อสร้างรายปี(เฉลี่ยดัชนีรายเดือน)



ที่มา : สำนักงานดัชนีเศรษฐกิจการค้า กรมเศรษฐกิจการค้า

บริษัทอาจมีความเสี่ยงต้นทุนการก่อสร้างที่สูงขึ้นได้ โดยจากข้อมูลของสำนักงานดัชนีเศรษฐกิจการค้า กรมเศรษฐกิจการค้าพบว่า ดัชนีรวมราคาวัสดุก่อสร้างมีการปรับตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องนับจากปี 2552 เป็นต้นมา ซึ่งการปรับตัวเพิ่มขึ้นของดัชนีดังกล่าวเกิดจากการปรับตัวเพิ่มขึ้นของราคาคอนกรีตอย่างมีนัยสำคัญเนื่องจากความจำเป็นที่ต้องใช้ปูนซีเมนต์เพื่อซ่อมแซมระบบสาธารณูปโภค โครงสร้างพื้นฐาน โรงงานและอาคารบ้านเรือน ที่ได้รับความเสียหายจากน้ำท่วม ในขณะที่ดัชนีราคาเหล็กและผลิตภัณฑ์เหล็กค่อนข้างทรงตัว โดยสถานการณ์ดังกล่าวยังคงมีผลต่อเนื่องมาถึงปี 2556 ทั้งนี้แนวโน้มต้นทุนการก่อสร้างที่สูงขึ้นดังกล่าวถือเป็นความเสี่ยงที่ผู้ประกอบการทุกรายรวมทั้งบริษัทอาจได้รับผลกระทบเช่นกัน นอกจากนี้ นโยบายของรัฐบาลที่ต้องการจะเพิ่มรายได้ต่อวันเป็น 300 บาท อาจส่งผลกระทบต่อต้นทุนแรงงาน และต้นทุนการก่อสร้างในอนาคต

อย่างไรก็ตาม บริษัทจะให้ผู้รับเหมาก่อสร้างเป็นผู้รับผิดชอบในการจัดซื้อวัสดุก่อสร้างหลัก เช่น อิฐ หิน ปูน ทราซ และเหล็ก เป็นต้น รวมทั้งจะต้องเป็นผู้รับผิดชอบการเปลี่ยนแปลงของราคาวัสดุก่อสร้างดังกล่าว โดยบริษัทจะกำหนดคุณภาพและมาตรฐานของวัสดุก่อสร้างที่ใช้ในโครงการให้ผู้รับเหมาก่อสร้างทราบ ซึ่งผู้รับเหมาก่อสร้างจะทำการประเมินและคำนวณค่าวัสดุก่อสร้างที่ต้องใช้ทั้งหมดไว้เป็นส่วนหนึ่งของค่าจ้างรับเหมาก่อสร้าง ในขณะที่วัสดุก่อสร้างบางประเภทที่มีการใช้เป็นจำนวนมากในรูปแบบที่เหมือนกัน หรือสามารถนับจำนวนได้แน่นอน และมีราคาต่อหน่วยค่อนข้างสูง บริษัทจะเป็นผู้รับผิดชอบจัดหาเอง เช่น เสาเข็ม ลิฟต์ สุขภัณฑ์ เครื่องปรับอากาศ เครื่องกำเนิดไฟ เป็นต้น โดยบริษัทสามารถจัดหาได้จากผู้จัดจำหน่ายภายในประเทศทั้งหมด ทั้งนี้ บริษัทไม่มีนโยบายที่จะซื้อวัสดุก่อสร้างเป็นจำนวนมากเก็บไว้เป็นสินค้าคงคลัง

1.6 ความเสี่ยงจากการจัดหาที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการในอนาคต

บริษัทไม่มีนโยบายถือครองที่ดินเปล่า โดยบริษัทจะทำการซื้อที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการทันทีและจะไม่ทำการซื้อที่ดินเพื่อรอเก็บไว้เนื่องจากไม่ต้องการรับภาระต้นทุนการถือครองที่ดินโดยไม่จำเป็น อย่างไรก็ตามบริษัทมีช่องทางการจัดหาที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการจากแหล่งต่างๆ หลายแหล่ง ได้แก่ การสืบหาที่ดินโดยทีมผู้บริหารของบริษัทซึ่งเป็นกลุ่มผู้ที่มีประสบการณ์ในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์มายาวนาน และมีสายสัมพันธ์อันดีกับผู้คนในแวดวงธุรกิจที่หลากหลาย หรือผู้ที่มีที่ดินในครอบครอง การจัดหาที่ดินจากนายหน้าค้าที่ดิน หรือการจัดหาที่ดินผ่านการประมูลทรัพย์สินจากสถาบันการเงินซึ่งเป็นทรัพย์สินที่ติดเป็นหลักประกันที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ หรือการประมูลทรัพย์สินจากกรมบังคับคดี โดยบริษัทจะพิจารณาเลือกซื้อที่ดินที่ผ่านการพิจารณาถึงศักยภาพทำเลที่ตั้งของที่ดินนั้นแล้วว่าสามารถพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ได้ เช่น ผู้บริโภคมีความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยในละแวกนั้น มีการพัฒนาสาธารณูปโภคในบริเวณนั้นเพียงพอ การเดินทางคมนาคมขนส่งมีความสะดวก ซึ่งโครงการที่ผ่านมาของบริษัท จะเน้นเป็นโครงการอาคารชุดพักอาศัยใกล้แนวรถไฟฟ้า อย่างไรก็ตาม บริษัทได้เริ่มมีโครงการประเภทอื่นๆ อาทิเช่น โครงการอาคารชุดพักอาศัยติดแม่น้ำเจ้าพระยาและโครงการประเภทโฮมออฟฟิศ ซึ่งการที่ทางบริษัทมีนโยบายพัฒนาโครงการที่มีกลุ่มเป้าหมายที่หลากหลายจะทำให้บริษัทสามารถจัดหาที่ดินได้ง่ายกว่าการเน้นพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภทเดียว

1.7 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงทางกฎระเบียบ และกฎหมายซึ่งอาจมีผลกระทบต่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ของบริษัท

การเปลี่ยนแปลงกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เป็นปัจจัยหนึ่งที่สามารถมีผลกระทบต่อต้นทุนการดำเนินงานและค่าใช้จ่ายของบริษัท ซึ่งถ้าหากไม่ได้มีการติดตามและศึกษากฎระเบียบอย่างครบถ้วนและให้เป็นปัจจุบันแล้วนั้นอาจจะทำให้บริษัทปฏิบัติไม่สอดคล้องกับกฎระเบียบที่ได้มีการปรับปรุงใหม่ และอาจมีผลกระทบต่อต้นทุนต่อบริษัทเนื่องจากต้องมีการแก้ไขตัดแปลงเพื่อให้เป็นไปอย่างถูกต้อง การเปลี่ยนแปลงที่สำคัญ อาทิเช่น พระราชบัญญัติจัดสรรที่ดิน พ.ศ. 2543 ซึ่งมีเนื้อหาที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานพัฒนาโครงการของบริษัท อาทิเช่น การกำหนดที่ดินจัดสรร

การกำหนดพื้นที่ดินส่วนกลาง การกำหนดระเบียบชุมชน การประเมินรายงานผลกระทบสิ่งแวดล้อมและผลการตรวจสอบสภาพอาคารสูง อย่างไรก็ตามทางบริษัทได้มีการศึกษาและติดตาม พระราชบัญญัติดังกล่าว รวมถึงกฎระเบียบที่มีการปรับปรุงและที่เกี่ยวข้องต่างๆ อาทิเช่น การเปลี่ยนแปลงกฎระเบียบเกี่ยวกับการกำหนดเขตการใช้ประโยชน์ที่ดิน หรือ โครงการขนส่งมวลชนต่างๆ (ที่อาจจะมีการเวนคืน) เพื่อที่จะให้บริษัทปฏิบัติตามข้อกำหนดอย่างถูกต้องอย่างสม่ำเสมอและไม่เกิดปัญหาในอนาคต ซึ่งการปฏิบัติตามดังกล่าวจะทำให้บริษัทปรับตัวและแก้ไขการดำเนินงานของบริษัทได้อย่างทันท่วงทีและไม่มีปัญหาจำเป็นที่จะต้องเปลี่ยนแปลงแบบแผนของโครงการในภายภาคหน้าในกรณีที่บริษัท ไม่ได้ติดตามการเปลี่ยนแปลงของกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องซึ่งเป็นต้นเหตุให้เกิดค่าใช้จ่ายที่สูงขึ้นแก่บริษัท

นอกจากนี้จากการที่อุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์มีการขยายตัวค่อนข้างสูง ทั้งจำนวนยูนิต โครงการที่อยู่ระหว่างการก่อสร้างและโครงการที่เหลือนขายในตลาด ซึ่งอาจจะทำให้เกิดปัญหาความไม่สมดุลในตลาดอสังหาริมทรัพย์ได้ ดังนั้นเมื่อวันที่ 12 พฤษภาคม 2553 ธนาคารแห่งประเทศไทยได้มีการออกมาตรการกำหนดมาตรการอัตราส่วนเงินให้สินเชื่อต่อมูลค่าหลักประกัน (Loan to Value ratio: LTV ratio) ในการให้สินเชื่อที่อยู่อาศัยแนวสูงที่มีราคาซื้อขายต่ำกว่า 10 ล้านบาทลงมา โดยกำหนด LTV ratio ที่ร้อยละ 90 ส่วนสินเชื่อที่อยู่อาศัยแนวราบ เช่น บ้านเดี่ยว บ้านแฝด ทาวน์เฮาส์กำหนด LTV ratio ที่ร้อยละ 95 ซึ่งมาตรการเหล่านี้จะมีผลกระทบต่อความสามารถในการกู้ยืมของผู้บริโภค อีกทั้งมาตรการเหล่านี้อาจจะมีการเปลี่ยนแปลงอยู่เสมอขึ้นอยู่กับสถานะเศรษฐกิจของประเทศ และนโยบายของรัฐบาลในช่วงเวลาต่างๆยิ่งไปกว่านั้น ในอดีตรัฐบาลได้เคยแทรกแซงเศรษฐกิจของประเทศไทยโดยในบางคราวได้มีการเปลี่ยนแปลงด้านนโยบายที่สำคัญซึ่งรวมถึงการควบคุมเงินตราต่างประเทศ การควบคุมค่าจ้างและราคาการควบคุมเงินทุน และการจำกัดการนำเข้าซึ่งในการเปลี่ยนแปลงนโยบายดังกล่าวในบางครั้งเป็นการเปลี่ยนแปลงภายหลังจากที่ได้มีการประกาศนโยบายใหม่นอกจากนั้น ยังมีความไม่แน่นอนเกี่ยวกับผลกระทบของผู้นำทางการเมืองใหม่การเคลื่อนไหวและการเผชิญหน้าของกลุ่มทางการเมือง ต่างๆและเหตุการณ์ชุมนุมประท้วงในวงกว้างในประเทศไทยรวมตลอดถึงผลกระทบจากเหตุการณ์ดังกล่าวต่อสถานะการเมืองเศรษฐกิจและกฎหมายในประเทศไทย

อย่างไรก็ตาม บริษัทได้ทำการศึกษา และติดตามการเปลี่ยนแปลงเกี่ยวกับกฎระเบียบต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้นอย่างต่อเนื่อง เพื่อเตรียมความพร้อมสำหรับการปรับเปลี่ยนการดำเนินการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงที่อาจจะเกิดขึ้นดังกล่าว ควบคู่ไปกับการศึกษาภาวะตลาดอย่างสม่ำเสมอ ซึ่งจากการเตรียมความพร้อมดังกล่าวทำให้บริษัทมั่นใจได้ว่าจะไม่ได้รับผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงดังกล่าวอย่างมีนัยสำคัญ

1.8 ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ย

1.8.1 ความเสี่ยงที่มีผลต่อต้นทุนทางการเงินของบริษัท

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2556 บริษัทมีหนี้สินรวม 1,030.43 ล้านบาท โดยเป็นเงินกู้ระยะยาวที่ครบกำหนดชำระภายใน 1 ปี จำนวน 316.76 ล้านบาท โดยรายการกู้ยืมดังกล่าวจะนำมาใช้พัฒนาโครงการที่อยู่ระหว่างพัฒนาและโครงการในอนาคตของบริษัท และมีแนวโน้มที่มีความจำเป็นที่จะต้องหาแหล่งเงินทุนเพิ่มไม่ว่าจะเป็นการกู้เพิ่มหรือการเพิ่มทุนจากการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ ณ ปัจจุบันบริษัทมีโครงการที่อยู่ระหว่างก่อสร้างและเปิดจำหน่ายจำนวน 2 โครงการ ได้แก่ โครงการริชี่พาร์ค@เตาปูนอินเตอร์เซนจ์ โครงการเดอะริช บีชโฮม สุขุมวิท 105 มูลค่ารวมประมาณ 2,391 ล้านบาท และโครงการในอนาคต 2 โครงการ คือ โครงการริชี่พาร์ค@เจ้าพระยา และโครงการ เดอะริชวิลล์ ราชพฤกษ์ รวมมูลค่าทั้งสิ้นประมาณ 1,860 ล้านบาท ซึ่งเงินกู้ทั้งหมดมีการคิดอัตราดอกเบี้ยผันแปรตามอัตราดอกเบี้ยในตลาด (Floating Rate) ดังนั้นหากในอนาคตอัตราดอกเบี้ยมีการปรับตัวสูงขึ้น จะส่งผลกระทบต่อต้นทุนการพัฒนาโครงการและผลการดำเนินงานของบริษัท อย่างไรก็ตาม หากบริษัทสามารถดำเนินการขายหุ้นเพิ่มทุนต่อประชาชนแล้วเสร็จ จะช่วยลดการพึ่งพิงการกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงิน ซึ่งจะลดผลกระทบการดอกเบี้ยจ่ายของบริษัทได้

1.8.2 ความเสี่ยงที่มีผลต่อการการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยของลูกค้า

การปรับตัวเพิ่มขึ้นของอัตราดอกเบี้ยจะเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้ความสามารถในการซื้อที่อยู่อาศัยของลูกค้าลดลง เนื่องจากลูกค้าส่วนใหญ่จะมีการขอสินเชื่อสำหรับที่อยู่อาศัยจากสถาบันการเงิน ดังนั้นการปรับตัวเพิ่มขึ้นของอัตราดอกเบี้ยและเงื่อนไขการผ่อนชำระเงินจะทำให้ห่วงเงินในการกู้ยืมจากสถาบันลดลงและส่งผลให้ความสามารถในการซื้อที่อยู่อาศัยลดลงด้วย นอกจากนี้ อัตราดอกเบี้ยยังเป็นอีกปัจจัยสำคัญที่เป็นแรงจูงใจในการซื้อที่อยู่อาศัยของลูกค้า เมื่อมีการปรับอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมที่สูงขึ้นจะทำให้การตัดสินใจในการซื้อที่อยู่อาศัยของลูกค้าเป็นไปได้ยากขึ้นซึ่งจะทำให้เกิดการชะลอตัวในการตัดสินใจในการซื้อได้ อย่างไรก็ตามบริษัทได้มีการติดตามสภาพภาวะเศรษฐกิจของประเทศไทยที่อาจส่งผลกระทบต่ออัตราดอกเบี้ย ซึ่งทางบริษัทได้มีการจัดทำแผนการตลาดเพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ยและสามารถเลือกใช้แผนการตลาดที่เหมาะสมกับอัตราดอกเบี้ย ณ ขณะนั้นเพื่อที่จะเร่งอัตราการขายในกรณีที่ภาวะตลาดไม่เอื้ออำนวย ซึ่งจากประสบการณ์ที่ผ่านมากกว่า 10 ปีในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ บริษัทได้เผชิญความผันผวนของภาวะเศรษฐกิจในประเทศไทยที่มีผลต่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งทางบริษัทสามารถที่จะรับมือและจัดการกับการเปลี่ยนแปลงต่างๆได้เป็นอย่างดี

1.9 ความเสี่ยงจากกรณีที่มีผู้ถือหุ้นใหญ่มีอิทธิพลต่อการกำหนดนโยบายการบริหารงาน

ณ วันที่ 2 ตุลาคม 2556 กลุ่มอรรถนุรณวงศ์ เป็นถือหุ้นใหญ่ในบริษัท โดยคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 77.11 ของทุนจดทะเบียนที่ออกและชำระแล้ว และภายหลังการเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนให้แก่ประชาชนในครั้งนี้ กลุ่มอรรถนุรณวงศ์ จะถือหุ้นรวมคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 54.00 ของทุนจดทะเบียนและชำระแล้ว ดังนั้นบริษัทและผู้ถือหุ้นรายย่อยอาจมีความเสี่ยงจากการที่กลุ่มอรรถนุรณวงศ์ สามารถควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้เกือบทั้งหมดไม่ว่าจะเป็นเรื่องการแต่งตั้งกรรมการ หรือการขอมติในเรื่องอื่นที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ยกเว้นเรื่องที่กฎหมายหรือข้อบังคับบริษัทกำหนดให้ต้องได้รับเสียง 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ฉะนั้นผู้ถือหุ้นรายอื่นอาจไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อถ่วงดุลอำนาจเรื่องที่กลุ่มอรรถนุรณวงศ์เสนอได้ อย่างไรก็ตามบริษัทได้มีการแต่งตั้งกรรมการอิสระจำนวน 4 ท่านซึ่งเป็นประธานกรรมการ 1 ท่านและเป็นคณะกรรมการตรวจสอบจำนวน 3 ท่าน เพื่อทำหน้าที่ตรวจสอบและพิจารณาเพื่อป้องกันการขัดแย้งที่อาจเกิดขึ้นและเพื่อให้เกิดความโปร่งใสในการดำเนินงานของบริษัท

ข. ความเสี่ยงในการเสนอขายหลักทรัพย์

1.10 ความเสี่ยงจากการที่บริษัทอยู่ระหว่างการปฏิบัติตามเงื่อนไขของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (SET)

ในการเสนอขายหุ้นสามัญของบริษัทครั้งนี้ บริษัทอยู่ระหว่างการยื่นขออนุญาตเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนต่อตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ดังนั้น ผู้ลงทุนอาจมีความเสี่ยงที่หลักทรัพย์ของบริษัทอาจไม่ได้รับอนุญาตให้เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียน ทำให้ผู้ลงทุนไม่มีตลาดรองเพื่อซื้อขายหลักทรัพย์ และไม่ได้รับผลตอบแทนจากการขายหุ้นได้ตามราคาที่คาดการณ์ไว้ อย่างไรก็ตาม บริษัทหลักทรัพย์ คันทรี กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) ในฐานะที่ปรึกษาทางการเงิน ได้พิจารณาคุณสมบัติของบริษัทในเบื้องต้นแล้ว เห็นว่า บริษัทมีคุณสมบัติครบถ้วนที่จะสามารถเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยได้ตามข้อบังคับของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เรื่อง การรับหุ้นสามัญหรือหุ้นบริวารสิทธิเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียน พ.ศ. 2544 ลงวันที่ 22 มกราคม 2544 เป็นต้นไป(รวมถึงที่ได้มีการแก้ไขเพิ่มเติม) ภายใต้เกณฑ์ การขอจดทะเบียนหุ้นสามัญ ข้อ 5 คือมีผลการดำเนินงานไม่น้อยกว่า 3 ปีก่อนยื่นคำขอและมีกำไรสุทธิในระยะเวลา 2 ปี หรือ 3 ปีล่าสุดก่อนยื่นคำขอรวมกันมากกว่า 50 ล้านบาท โดยในปีล่าสุดก่อนยื่นคำขอมีกำไรสุทธิ มากกว่า 30 ล้านบาท ยกเว้นคุณสมบัติเรื่องการกระจายหุ้นให้แก่ผู้ถือหุ้นรายย่อยจำนวนไม่ต่ำกว่า 1,000 ราย ถือหุ้นรวมกันไม่น้อยกว่าร้อยละ 25.00 ของทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้ว โดยที่ปรึกษาทางการเงินคาดว่าบริษัทจะมีคุณสมบัติเกี่ยวกับการกระจายให้แก่ผู้ถือหุ้นรายย่อยครบถ้วนตามเกณฑ์ที่กำหนด ภายหลังการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนแล้วเสร็จ