

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 วิสัยทัศน์ เป้าหมาย หรือกลยุทธ์ในการดำเนินงานของบริษัท

บริษัทมีเป้าหมายที่จะคงความเป็นผู้นำในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ของประเทศไทย โดยมุ่งเน้นการพัฒนาโครงการที่พักอาศัยประเภท บ้านเดี่ยว ทาวน์เฮาส์ และอาคารชุดพักอาศัย ที่มีคุณภาพ เพื่อจำหน่ายให้แก่กลุ่มลูกค้าเป้าหมายตามระดับความต้องการของลูกค้าในแต่ละระดับราคาที่แตกต่างกันไป

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

บริษัท แลนด์ แอนด์ เฮาส์ จำกัด (มหาชน) ก่อตั้งเมื่อวันที่ 30 สิงหาคม 2526 เพื่อประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรก 5 ล้านบาท ผู้ถือหุ้นรายใหญ่เมื่อเริ่มก่อตั้งประกอบด้วยนายอนันต์ อัครโกสิน และนางสาวเพ็ญใจ หาญพาณิชย์ บริษัทได้เข้าเป็นบริษัทรับอนุญาตในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เมื่อวันที่ 17 กุมภาพันธ์ 2532 และเปลี่ยนฐานะเป็นบริษัทจดทะเบียนเมื่อวันที่ 1 เมษายน 2534

บริษัทประสบปัญหาทางการเงินในช่วงปี 2541 – 2542 อันเป็นผลจากวิกฤตเศรษฐกิจ และการเปลี่ยนแปลงอัตราแลกเปลี่ยนเป็นแบบลอยตัว บริษัทได้ทำการปรับโครงสร้างหนี้แล้วเสร็จในปี 2542 โดยมีการเพิ่มทุนจากผู้ถือหุ้นเดิมและผู้ถือหุ้นรายใหม่ คือ Government of Singapore Investment Corporation (GIC) หลังจากการเพิ่มทุนดังกล่าว ณ วันที่ 1 กันยายน 2557 ซึ่งเป็นวันปิดสมุดทะเบียนล่าสุด กลุ่มตระกูลอัครโกสินยังคงเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ที่สุดในสัดส่วนร้อยละ 28.32 ในขณะที่ GIC ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 14.96

ในระหว่างปี 2553 จนถึงวันที่ 1 กันยายน 2557 ซึ่งเป็นวันปิดทะเบียนล่าสุด บริษัทมีการเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญในส่วนเกี่ยวกับโครงสร้างการถือหุ้น และการเพิ่มทุน ดังนี้

| ผู้ถือหุ้น | สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ) | | | | |
|--------------------------------|----------------------------|----------|----------|----------|----------|
| | ส.ค. | ส.ค. | พ.ย. | ส.ค. | 1 ก.ย. |
| | 2553 | 2554 | 2555 | 2556 | 2557 |
| 1. กลุ่มนายอนันต์ อัครโกสิน | | | | | |
| 1.1 นายอนันต์ อัครโกสิน | 23.76 | 23.76 | 23.76 | 23.76 | 22.07 |
| 1.2 บริษัท เมย์แลนด์ จำกัด * | 5.62 | 5.62 | 5.62 | 5.62 | 5.22 |
| 1.3 นางสาวเพ็ญใจ หาญพาณิชย์ ** | 1.36 | 1.14 | 1.14 | 1.14 | 1.03 |
| รวมกลุ่มนายอนันต์ อัครโกสิน | 30.74 | 30.52 | 30.52 | 30.52 | 28.32 |
| 2. GIC Private Limited C. | 16.33 | 16.27 | 16.01 | 16.12 | 14.96 |
| 3. อื่นๆ | 52.93 | 52.93 | 53.47 | 53.36 | 56.72 |
| รวม | 100.00 | 100.00 | 100.00 | 100.00 | 100.00 |
| ทุนชำระแล้ว (ล้านบาท) | 10,025.9 | 10,025.9 | 10,025.9 | 10,025.9 | 10,798.2 |

หมายเหตุ : * บริษัทที่ถือหุ้นโดยนายอาซัน อัครโกสิน บุตรนายอนันต์ อัครโกสิน และบริษัทที่เกี่ยวข้อง ในสัดส่วนร้อยละ 100

** มารดาของนายอนันต์ อัครโกสิน

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

บริษัทมีบริษัทย่อยที่บริษัทถือหุ้นโดยตรงจำนวน 11 บริษัท และบริษัทย่อยที่ถือหุ้นผ่านบริษัทย่อยจำนวน 7 บริษัท (รายละเอียดตามแผนภูมิโครงสร้างการถือหุ้นในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม หน้าที 3) ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ในด้านการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทและบริษัทย่อย ได้พัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยเพื่อขายประเภทบ้านเดี่ยว ทาวน์เฮ้าส์ และอาคารชุดพักอาศัยเพื่อขาย โดยเน้นการพัฒนาโครงการในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล และโครงการตามจังหวัดใหญ่ๆ ได้แก่ เชียงใหม่ เชียงราย นครราชสีมา ขอนแก่น มหาสารคาม อุดรธานี ประจวบฯ และภูเก็ต บริษัทได้นำกลยุทธ์โครงการสร้างบ้านเสร็จก่อนขายมาใช้ในการปี 2543 ซึ่งได้รับการตอบรับจากกลุ่มลูกค้าเป็นอย่างดี

บริษัทมีบริษัทร่วมจำนวน 6 บริษัท ประกอบด้วย

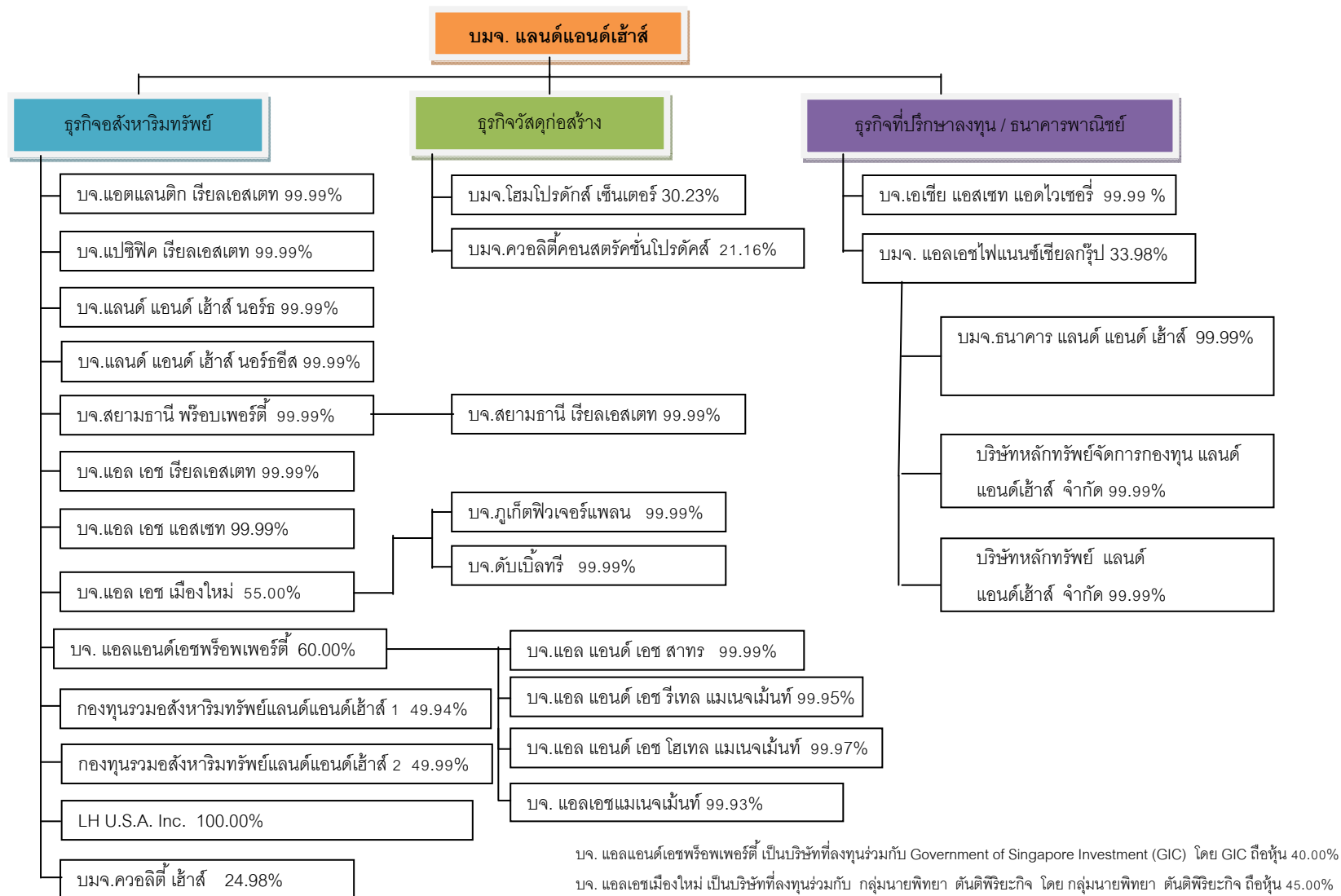
- (1) บริษัทร่วมจำนวน 3 บริษัท ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ได้แก่ กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์แลนด์แอนด์เฮ้าส์ 1 กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์แลนด์แอนด์เฮ้าส์ 2 และบริษัท ควอลิตี้ เฮ้าส์ จำกัด (มหาชน)
- (2) บริษัทร่วมจำนวน 2 บริษัท ประกอบธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ได้แก่ บริษัท ควอลิตี้คอนสตรัคชั่นโปรดักส์ จำกัด (มหาชน) ประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายคอนกรีตมวลเบาที่ใช้ในการก่อสร้าง และบริษัท โฮม โปรดักส์ เซ็นเตอร์ จำกัด (มหาชน) ประกอบธุรกิจค้าปลีก
- (3) บริษัทร่วมจำนวน 1 บริษัท ประกอบธุรกิจอื่น ๆ ได้แก่ บมจ. แอลเอชไฟแนนซ์เชียลกรุ๊ป ซึ่งเป็นโฮลดิ้งคอมปานีที่มีบริษัทย่อยประกอบธุรกิจธนาคารพาณิชย์และบริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุน

นโยบายการแบ่งการดำเนินงานของบริษัท บริษัทย่อย และบริษัทร่วม

บริษัทมีนโยบายแบ่งการทำงานของบริษัทในกลุ่มอย่างชัดเจน ดังนี้

- (1) บริษัท บริษัทย่อยจำนวน 10 บริษัท และบริษัทร่วมจำนวน 3 บริษัท ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
- (2) บริษัทร่วมจำนวน 2 บริษัท ประกอบธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เช่น ธุรกิจผลิตวัสดุก่อสร้าง และธุรกิจค้าปลีกวัสดุก่อสร้าง
- (3) บริษัทย่อยจำนวน 1 บริษัท และบริษัทร่วมจำนวน 1 บริษัท ประกอบธุรกิจที่น่าสนใจและน่าจะมีผลตอบแทนที่เหมาะสม ได้แก่ ธุรกิจที่ปรึกษาการลงทุน และบริษัทโฮลดิ้งที่มีบริษัทย่อยทำธุรกิจธนาคารพาณิชย์และบริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุน

โครงสร้างการถือหุ้นในบริษัทย่อย และบริษัทร่วม (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557)



2. **ลักษณะการประกอบธุรกิจ**
โครงสร้างรายได้

| ผลิตภัณฑ์ | ดำเนินการโดย | % การถือหุ้น ของบริษัท | ปี 2557 | | ปี 2556 | | ปี 2555 | |
|---|---|---------------------------|---------------|--------------|---------------|--------------|---------------|--------------|
| | | | ล้านบาท | % | ล้านบาท | % | ล้านบาท | % |
| 1. ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ บ้านเดี่ยว | บริษัท | | 17,891 | 62.2 | 17,341 | 67.4 | 15,567 | 63.7 |
| | บริษัทย่อย: บจ. แอตแลนติก เรียดเอสเตท | 100 | 187 | 0.6 | 625 | 2.4 | 520 | 2.1 |
| | บริษัทย่อย: บจ. แลนด์ แอนด์ เฮ้าส์ นอร์ธอีสต์ | 100 | 8 | - | 13 | 0.1 | 33 | 0.2 |
| | บริษัทย่อย: บจ. แอล. เอช. เมืองใหม่ | 55 | 428 | 1.5 | 334 | 1.3 | 250 | 1.0 |
| | บริษัทย่อย: บจ. แอล. เอช. เรียดเอสเตท | 100 | - | - | - | - | 3 | 0.0 |
| | บริษัทย่อย: บจ. แอลเอช แอสเซท | 100 | 98 | 0.3 | 17 | 0.1 | 37 | 0.2 |
| | บริษัทย่อย: บจ. สยามธานีพร็อพเพอร์ตี้ | 100 | 201 | 0.7 | | | | |
| | รวมรายได้บ้านเดี่ยว | 100 | 18,813 | 65.4 | 18,330 | 71.2 | 16,409 | 67.2 |
| ทาวน์เฮ้าส์ | บริษัท | | 801 | 2.8 | 1,160 | 4.5 | 1,376 | 5.6 |
| | บริษัทย่อย: บจ. แอลเอชแอสเซท | 100 | 394 | 1.4 | 427 | 1.7 | 519 | 2.1 |
| | บริษัทย่อย: บจ. แลนด์ แอนด์ เฮ้าส์ นอร์ธอีสต์ | 100 | 478 | 1.7 | 141 | 0.5 | - | - |
| รวมรายได้ทาวน์เฮ้าส์ | | | 1,673 | 5.8 | 1,728 | 6.7 | 1,895 | 7.7 |
| คอนโดมิเนียม | บริษัท | | 5,348 | 18.6 | 2,882 | 11.2 | 3,957 | 16.2 |
| | บริษัทย่อย: บจ. แอลเอช แอสเซท | 100 | - | - | - | - | 17 | 0.1 |
| รวมรายได้คอนโดมิเนียม | | | 5,348 | 18.6 | 2,882 | 11.2 | 3,974 | 16.3 |
| ที่ดินเปล่า | บริษัท | | 158 | 0.5 | - | - | - | - |
| | บริษัทย่อย: บจ. แลนด์ แอนด์ เฮ้าส์ นอร์ธ | 100 | - | - | - | - | 27 | 0.1 |
| | บริษัทย่อย: บจ. แอลเอช แอสเซท | 100 | 5 | - | | | | |
| | บริษัทย่อย: บจ. แอลเอช เมืองใหม่ | 55 | 40 | 0.1 | - | - | - | - |
| รวมรายได้ที่ดินเปล่า | | | 203 | 0.7 | - | - | 27 | 0.1 |
| รวมรายได้ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ | | | 26,037 | 90.5 | 22,940 | 89.1 | 22,305 | 91.3 |
| 2. รายได้ค่าเช่า | บ.ย่อย: บจ. แอลแอนด์เอชพร็อพเพอร์ตี้ | 60 | 2,002 | 7.0 | 2,044 | 7.9 | 1,797 | 7.4 |
| | บ.ย่อย: Land and Houses U.S.A. Inc. | 100 | 278 | 0.9 | 92 | 0.4 | | |
| รวมรายได้ธุรกิจให้เช่าและบริการ | | | 2,280 | 7.9 | 2,136 | 8.3 | 1,797 | 7.4 |
| 3. รายได้อื่น | | | 467 | 1.6 | 666 | 2.6 | 330 | 1.3 |
| 4. รวมรายได้ 1 + 2 + 3 | | | 28,784 | 100.0 | 25,742 | 100.0 | 24,432 | 100.0 |
| 5. ส่วนแบ่งกำไรจากเงินลงทุนในบริษัทร่วม | | | 2,210 | 7.7 | 2,108 | 8.2 | 2,282 | 9.3 |
| 6. กำไรจากการขายทรัพย์สิน | บ.ย่อย: บจ. แอลแอนด์เอชพร็อพเพอร์ตี้ | 60 | 3,148 | 10.9 | - | - | - | - |
| รายได้ทั้งสิ้น 4+5+6 | | | 34,142 | 118.6 | 27,850 | 108.2 | 26,714 | 109.3 |

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัทและบริษัทย่อยพัฒนาโครงการที่พักอาศัยประเภทบ้านเดี่ยว ทาวน์เฮ้าส์ และอาคารชุดพักอาศัยเพื่อขาย โดยบริษัทเน้นการพัฒนาโครงการในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล และบริษัทย่อยจะพัฒนาโครงการในจังหวัดใหญ่ๆ ได้แก่ เชียงใหม่ เชียงราย ขอนแก่น นครราชสีมา ภูเก็ต ประจวบฯ (หัวหิน) และอุดรธานี

โครงการที่บริษัทและบริษัทย่อยพัฒนาเพื่อขายแก่ลูกค้าจะเป็นลักษณะการสร้างก่อนขาย ซึ่งประกอบด้วยโครงการประเภทบ้านเดี่ยว ทาวน์เฮ้าส์ โดยบริษัทจะทำการสร้างบ้านให้เสร็จก่อนจำหน่ายให้กับลูกค้า เมื่อลูกค้าสนใจจะซื้อบ้านก็จะชำระเงินจองและเงินทำสัญญาจำนวนหนึ่ง หลังจากนั้นลูกค้าจะชำระเงินค่าบ้านส่วนที่เหลือให้กับบริษัท บริษัทจึงทำการโอนบ้านพร้อมที่ดินให้แก่ลูกค้า สำหรับที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุด ซึ่งต้องใช้ระยะเวลาการก่อสร้างที่ยาวนาน ทางบริษัทได้ดำเนินการให้ลูกค้าได้จองก่อนและชำระเงินดาวน์เป็นงวด ๆ ประมาณร้อยละ 10-25 ส่วนที่เหลือก็จะไปชำระในวันโอนกรรมสิทธิ์เมื่ออาคารชุดสร้างเสร็จ

บริษัทเป็นผู้นำในการผลักดันโครงการบ้านสร้างเสร็จก่อนขายในปี 2543 ซึ่งได้รับการตอบรับจากกลุ่มลูกค้าเป็นอย่างดี และในปัจจุบันยังคงดำเนินนโยบายสร้างเสร็จก่อนขาย กลยุทธ์นี้ได้ช่วยให้การดำเนินงานของบริษัทในด้านต่างๆ มีความถูกต้องยิ่งขึ้น ที่สำคัญคือการลดต้นทุนการผลิต การสร้างบ้านสร้างเสร็จก่อนขายทำให้ทราบถึงต้นทุนที่เกิดขึ้นอย่างชัดเจน และสามารถที่จะควบคุมคุณภาพงานได้อย่างดีเยี่ยม และก่อให้เกิดความมั่นใจแก่ลูกค้าว่าจะได้รับมอบบ้านที่สร้างเสร็จ ตลอดจนสภาพโครงการที่สมบูรณ์ ลูกค้าได้เลือก ได้เห็นความสมบูรณ์ของความพร้อมในการเข้าอยู่อาศัย ความปลอดภัย และสภาพสังคม และสำหรับการดำเนินงานก่อสร้างอาคารชุดพักอาศัย ได้ดำเนินการก่อสร้างทันที เมื่อเปิดจองเพื่อให้เป็นไปตามแผนดำเนินงานก่อสร้างและให้ได้คุณภาพที่ดี

โครงการที่ดำเนินการอยู่ในปัจจุบันและโครงการระหว่างเตรียมการ (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557)

| ลำดับ ที่ | ปีที่เริ่ม โครงการ | ชื่อโครงการ | ที่ตั้งโครงการ | ลักษณะ โครงการ | กลุ่ม ลูกค้า | จำนวน หน่วย | ขนาด ที่ดิน (ไร่) | พื้นที่ขาย /ให้เช่า (ไร่/ ตรม.) | มูลค่า เงินลงทุน ในโครงการ (ล้านบาท) | ความคืบหน้าในการก่อสร้าง | | มูลค่า ขาย ทั้ง โครงการ (ล้านบาท) | จำนวน (หน่วย) ที่ขาย แล้ว |
|--------------|-----------------------|----------------------------------|--|-------------------|-----------------|----------------|-------------------------|--|---|-------------------------------------|------------------------------|---|------------------------------------|
| | | | | | | | | | | เงินที่ลงทุน ไปแล้ว (ล้านบาท) | ร้อยละ ของงาน ที่เสร็จ | | |
| | | บ.แลนด์ แอนด์ เฮาส์ จก.(มหาชน) | | | | | | | | | | | |
| 1 | 2547 | 074-ชัยพฤกษ์ เชียงใหม่ | ถ.เชียงใหม่ - แม่ใจ กม. 4.5 หองจ้อม เชียงใหม่ | DH | AC | 321 | 65 | 64 | 325 | 323 | 99.3% | 522 | 295 |
| 2 | 2544 | 075-นันทวัน เชียงใหม่ | ถ.เชียงใหม่ - แม่ใจ กม. 4.5 หองจ้อม เชียงใหม่ | DH | AC | 87 | 41 | 30 | 382 | 311 | 81.6% | 755 | 67 |
| 3 | 2553 | 080-ชัยพฤกษ์ รัตนวิเชียร วังแหวน | ถ.กาญจนาภิเษก ต.เสาธงหิน อ.บางใหญ่ จ.นนทบุรี | DH | AC | 336 | 74 | 51 | 953 | 953 | 100.0% | 1,528 | 336 |
| 4 | 2547 | 107-ชลลดา เชียงใหม่ | ม.4 ถ.เชียงใหม่-แม่ใจ ต.หนองหาร อ.สันทราย เชียงใหม่ | DH | AC | 327 | 109 | 70 | 741 | 709 | 95.7% | 1,067 | 314 |
| 5 | 2548 | 140-สวัสดี คลองชลฯ เชียงใหม่ | ถ.คันคลองชลประทาน ม.2 ต.แม่เหียะ อ.เมือง จ.เชียงใหม่ | DH | AC | 294 | 82 | 55 | 710 | 696 | 98.1% | 1,068 | 289 |
| 6 | 2551 | 154-มโนทนา แจ้งวัฒนะ ราชพฤกษ์ | ถ.ชัยพฤกษ์ ต.บางพลับ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี | DH | AB | 377 | 96 | 61 | 1,577 | 1,161 | 73.6% | 2,327 | 288 |
| 7 | 2556 | 157-THE KEY งามาภาศ | ถ.ราชพฤกษ์ แขวงบางค้อ เขตจอมทอง กทม. | CD | AD | 441 | 3 | 16,922 | 889 | 262 | 29.5% | 1,270 | 409 |
| 8 | 2555 | 160-THE KEY สาทร ราชพฤกษ์ | ถ.ราชพฤกษ์ แขวงบางค้อ เขตจอมทอง กทม. | CD | AD | 834 | 8 | 27,688 | 1,256 | 1,256 | 100.0% | 1,859 | 834 |
| 9 | 2552 | 161-พฤกษ์ลดดา บางนา | ถ.บางนา-ตราด ต.บางปอ อ.บางปอ จ.สมุทรปราการ | DH | AC | 461 | 96 | 64 | 1,024 | 840 | 82.0% | 1,396 | 360 |
| 10 | 2554 | 162-สวัสดี บางนา | ถ.บางนา-ตราด กม.14 ต.บางโกล้ง อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ | DH | AC | 399 | 97 | 65 | 1,514 | 1,331 | 87.9% | 2,434 | 399 |
| 11 | 2553 | 166-สวัสดี ถ.ศรีจันทร์ | ถ.ศรีจันทร์ ต.บ้านเปิด อ.เมือง จ.ขอนแก่น | DH | AC | 355 | 97 | 61 | 887 | 707 | 79.7% | 1,594 | 334 |
| 12 | 2552 | 170-นันทวัน-แจ้งวัฒนะ ราชพฤกษ์ | ถ.ชัยพฤกษ์ ต.บางตะไนย์ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี | DH | AB | 92 | 39 | 25 | 835 | 694 | 83.1% | 1,108 | 58 |
| 13 | 2554 | 176-ลดดาวิชัย รัตนวิเชียร | ม.3 ถ.รัตนวิเชียร บางรักน้อย เมืองนนทบุรี นนทบุรี | DH | AB | 46 | 42 | 27 | 1,099 | 936 | 85.2% | 1,632 | 31 |
| 14 | 2554 | 177-มโนทนา บางใหญ่ | ถ.บางรักใหญ่-บ้านใหม่ บางรักพัฒนา บางบัวทอง นนทบุรี | DH | AB | 132 | 33 | 22 | 549 | 549 | 100.0% | 847 | 132 |

| ลำดับ ที่ | ปีที่เริ่ม โครงการ | ชื่อโครงการ | ที่ตั้งโครงการ | ลักษณะ โครงการ | กลุ่ม ลูกค้า | จำนวน หน่วย (หลัง/ ยูนิต) | ขนาด ที่ดิน โครงการ (ไร่) | พื้นที่ขาย /ให้เช่า (ไร่/ ตรม.) | มูลค่า เงินลงทุน ในโครงการ (ล้านบาท) | ความคืบหน้าในการก่อสร้าง | | มูลค่า ขาย ทั้ง โครงการ (ล้านบาท) | จำนวน (หน่วย) ที่ขาย แล้ว |
|--------------|-----------------------|---------------------------------|---|-------------------|-----------------|------------------------------------|------------------------------------|--|---|-------------------------------------|------------------------------|---|------------------------------------|
| | | | | | | | | | | เงินที่ลงทุน ไปแล้ว (ล้านบาท) | ร้อยละ ของงาน ที่เสร็จ | | |
| 15 | 2552 | 183- นันทวัน อุทยาน ชักกะ | ถ.อุทยาน แขวง/เขต ทวีวัฒนา กทม. | DH | AB | 195 | 78 | 50 | 1,540 | 1,536 | 99.8% | 2,240 | 195 |
| 16 | 2556 | 188-villaggio บางนา | ถ.บางนา-ตราด ABAC ต.บางบ่อ อ.บางบ่อ จ.สมุทรปราการ | TH,DH | AC | 1,036 | 153 | 82 | 1,928 | 830 | 43.1% | 2,652 | 172 |
| 17 | 2552 | 191-มันทนา รามอินทรา วังแหวน | ถ.กาญจนาภิเษก (สุสานวงแหวน) แขวงคันนายาว เขตคันนายาว กทม. | DH | AC | 590 | 144 | 94 | 2,408 | 1,956 | 81.2% | 3,830 | 582 |
| 18 | 2553 | 194-พฤกษ์ลดดา บางใหญ่ | 95 ถ.บางรักใหญ่-บ้านใหม่ ต.บางแม่นาง อ.บางใหญ่ จ.นนทบุรี | DH | AC | 700 | 156 | 99 | 1,735 | 1,223 | 70.5% | 2,504 | 507 |
| 19 | 2553 | 195-มันทนา Lake Watcharapol | ถ.สุขาภิบาล5 แขวงออเงิน เขตสายไหม กทม. | DH | AB | 886 | 267 | 172 | 4,691 | 2,761 | 58.9% | 6,846 | 449 |
| 20 | 2553 | 197-มันทนา พระราม9 ศรีนครินทร์ | แขวงหัวหมาก เขตบางกะปิ กทม. | DH | AB | 557 | 138 | 88 | 2,255 | 2,255 | 100.0% | 4,035 | 557 |
| 21 | 2554 | 198-INIZIO พระราม2 | ถ.บางกระดี แขวงแสมดำ เขตบางขุนเทียน กทม. | DH | AC | 451 | 92 | 61 | 918 | 918 | 100.0% | 1,482 | 451 |
| 22 | 2553 | 199-INIZIO รัชด คลอง3 | 35 ถ.เลียบคลองสาม ต.คลองสาม อ.คลองหลวง จ.ปทุมธานี | DH | AC | 482 | 94 | 63 | 846 | 846 | 100.0% | 1,360 | 482 |
| 23 | 2556 | 204-สวัสดี เลควิว เชียงใหม่ | 208 ม.7 ถ.วงแหวนสมโภช700ปี ต.สุเทพ อ.เมือง จ.เชียงใหม่ | DH | AB | 179 | 68 | 44 | 929 | 546 | 58.8% | 1,383 | 74 |
| 24 | 2555 | 205-ลดาลัย ราชพฤกษ์ ปิ่นเกล้า | ถ.ราชพฤกษ์ แขวงบางระนาด เขตตลิ่งชัน กทม. | DH | AB | 234 | 215 | 130 | 5,337 | 1,721 | 32.3% | 8,429 | 81 |
| 25 | 2553 | 208-ชัยพฤกษ์ รามอินทรา วังแหวน2 | ถ.เลียบคลองสอง แขวงบางชัน เขตคลองสามวา กทม. | DH | AC | 535 | 122 | 77 | 1,465 | 1,465 | 100.0% | 2,583 | 535 |
| 26 | 2554 | 209-The Terrace รามอินทรา 65 | ถ.รามอินทรา แขวงท่าช้าง เขตบางเขน กทม. | TH | AC | 299 | 30 | 18 | 871 | 871 | 100.0% | 1,384 | 299 |
| 27 | 2553 | 210-THE ROOM สุขุมวิท21 | ถ.อโศกมนตรี แขวงคลองเตยเหนือ เขตวัฒนา กทม. | CD | AB | 213 | 2 | 13,896 | 1,066 | 1,066 | 100.0% | 1,728 | 213 |
| 28 | 2554 | 211-พฤกษ์ลดดา ประชาอุทิศ90 | ถ.ประชาอุทิศ-บ้านคลองสวน อ.พระสมุทรเจดีย์ จ.สมุทรปราการ | DH | AC | 735 | 166 | 106 | 1,952 | 1,238 | 63.4% | 2,828 | 362 |
| 29 | 2556 | 216-วันเวลา หัวหิน | ถ.เพชรเกษม ต.หนองแก อ.หัวหิน จ.ประจวบคีรีขันธ์ | CD | AC | 294 | 20 | 23,004 | 1,948 | 1,938 | 99.5% | 2,768 | 201 |

| ลำดับ ที่ | ปีที่เริ่ม โครงการ | ชื่อโครงการ | ที่ตั้งโครงการ | ลักษณะ โครงการ | กลุ่ม ลูกค้า | จำนวน หน่วย | ขนาด ที่ดิน | พื้นที่ขาย /ให้เช่า | มูลค่า เงินลงทุน ในโครงการ (ล้านบาท) | ความคืบหน้าในการก่อสร้าง | | มูลค่า ขาย ทั้ง โครงการ (ล้านบาท) | จำนวน (หน่วย) ที่ขาย แล้ว |
|--------------|-----------------------|----------------------------------|--|-------------------|-----------------|----------------|----------------|------------------------|---|-------------------------------------|------------------------------|---|------------------------------------|
| | | | | | | | | | | เงินที่ลงทุน ไปแล้ว (ล้านบาท) | ร้อยละ ของงาน ที่เสร็จ | | |
| 30 | 2554 | 220-INIZIO ปิ่นเกล้า วังแขวน | ถ.ลำเจ้าพัฒนา ต.ศาลากลาง อ.บางกรวย จ.นนทบุรี | DH | AC | 357 | 66 | 44 | 685 | 685 | 100.0% | 1,111 | 357 |
| 31 | 2555 | 221-นันทวัน ปิ่นเกล้า ราชพฤกษ์ | ถ.บรมราชชนนี แขวงบางระนาด เขตดุสิต กทม. | DH | AB | 381 | 215 | 128 | 5,339 | 4,257 | 79.7% | 7,821 | 146 |
| 32 | 2556 | 224-The Bangkok สำหรับ | ถ.สาทรใต้ แขวงยานนาวา เขตสาทร กทม. | CD | AB | 468 | 5 | 40,747 | 4,767 | 1,810 | 38.0% | 7,515 | 229 |
| 33 | 2557 | 225-พฤกษ์ลาด วังแขวน หทัยราษฎร์ | ถ.หทัยราษฎร์ แขวงสามวาตะวันตก เขตคลองสามวา กทม. | DH | AC | 456 | 98 | 63 | 1,401 | 561 | 40.0% | 1,865 | 30 |
| 34 | 2554 | 229-สวัสดี สันกำแพง เชียงใหม่ | ถ.เชียงใหม่-สันกำแพง ม.3 ต.สันกลาง อ.สันกำแพง จ.เชียงใหม่ | DH | AB | 309 | 86 | 55 | 944 | 556 | 58.9% | 1,418 | 111 |
| 35 | 2555 | 231-INIZIO ปิ่นเกล้า ศาลาया | ถ.ลำเจ้าพัฒนา ต.ศาลากลาง อ.บางกรวย จ.นนทบุรี | DH | AD | 344 | 69 | 46 | 662 | 179 | 27.0% | 958 | 235 |
| 36 | 2554 | 232-สวัสดี มีโชค เชียงใหม่ | 141 ม.6 ถ.วงแหวนรอบกลาง ต.สันผีเสื้อ อ.เมือง จ.เชียงใหม่ | DH | AB | 254 | 67 | 43 | 784 | 549 | 70.1% | 1,149 | 145 |
| 37 | 2555 | 233-Villaggio พระราม2 | ถ.บางกระบือ แขวงสามเต้า เขตบางขุนเทียน กทม. | DH,TH | AC | 496 | 82 | 53 | 863 | 753 | 87.3% | 1,716 | 360 |
| 38 | 2555 | 234-มโหฬาร อ่อนนุช วังแขวน3 | ถ.เลียบวงแหวน ต.ดอกไม้ แขวงประเวศ เขตประเวศ กทม. | DH | AB | 396 | 99 | 64 | 1,770 | 1,404 | 79.4% | 2,553 | 371 |
| 39 | 2554 | 236-Baan mai พระราม2 พุทธบูชา(2) | ถ.พุทธบูชา 36 ต.บางมด อ.ทุ่งครุ กทม. | TH | AC | 207 | 20 | 11 | 445 | 435 | 97.8% | 732 | 205 |
| 40 | 2555 | 237-THE ROOM วังเวียนใหญ่ | ถ.กรุงธนบุรี แขวงบางลำภูล่าง เขตคลองสาน กทม. | CD | AB | 201 | 2 | 13,009 | 1,195 | 1,100 | 92.1% | 1,634 | 201 |
| 41 | 2555 | 238-พฤกษ์ลาด รัชสีด คลองสี(3) | ถ.ไผ่พระราชาราษฎร์ ต.ลาดสวาย อ.ลำลูกกา จ.ปทุมธานี | DH | AC | 315 | 74 | 44 | 831 | 529 | 63.6% | 1,154 | 225 |
| 42 | 2555 | 239-นอร์ท8 | 8 ถ.วงแหวนสมโภชเชียงใหม่700ปี ต.แม่เหียะ อ.เมือง จ.เชียงใหม่ | CD | AC | 174 | 5 | 7,520 | 297 | 284 | 95.5% | 441 | 174 |
| 43 | 2555 | 241-มโหฬาร พระราม2 เทียนทะเล | ถ.บางขุนเทียน ชายทะเล แขวงท่าข้าม เขตบางขุนเทียน กทม. | DH | AB | 169 | 67 | 45 | 998 | 858 | 86.0% | 1,304 | 160 |
| 44 | 2555 | 243-สวัสดี ถ.มิตรภาพ นครราชสีมา | ถ.มิตรภาพ ต.โคกกรวด อ.เมือง จ.นครราชสีมา | DH | AC | 379 | 97 | 63 | 1,152 | 608 | 52.8% | 1,723 | 155 |
| 45 | 2557 | 244-333 RIVERSIDE | ถ.ประชาราษฎร์ สาย2 แขวงบางซื่อ เขตบางซื่อ กทม. | CH | AB | 950 | 11 | 58,606 | 3,658 | 888 | 24.3% | 6,817 | 716 |

| ลำดับ ที่ | ปีที่เริ่ม โครงการ | ชื่อโครงการ | ที่ตั้งโครงการ | ลักษณะ โครงการ | กลุ่ม ลูกค้า | จำนวน หน่วย (หลัง/ ยูนิต) | ขนาด ที่ดิน โครงการ (ไร่) | พื้นที่ขาย /ให้เช่า (ไร่/ ตรม.) | มูลค่า เงินลงทุน ในโครงการ (ล้านบาท) | ความคืบหน้าในการก่อสร้าง | | มูลค่า ขาย ทั้ง โครงการ (ล้าน บาท) | จำนวน (หน่วย) ที่ขาย แล้ว |
|--------------|-----------------------|-------------------------------|--|-------------------|-----------------|------------------------------------|------------------------------------|--|---|-------------------------------------|------------------------------|---|------------------------------------|
| | | | | | | | | | | เงินที่ลงทุน ไปแล้ว (ล้านบาท) | ร้อยละ ของงาน ที่เสร็จ | | |
| 46 | 2555 | 245-INIZIO มะลิวัลย์ ชอนแก่น | ถ.มะลิวัลย์ ต.บ้านทุ่ม อ.เมือง จ.ขอนแก่น | DH | AC | 340 | 74 | 49 | 712 | 548 | 76.9% | 1,058 | 162 |
| 47 | 2557 | 246-สวัสดี ถนนมะลิวัลย์ | ถ.มะลิวัลย์ ต.บ้านทุ่ม อ.เมือง จ.ขอนแก่น | DH | AB | 305 | 97 | 63 | 1,236 | 311 | 25.2% | 1,774 | 6 |
| 48 | 2557 | 247-INIZIO2 รังสิต คลอง3 | ถ.เลียบคลองสาม ต.คลองสาม อ.คลองหลวง จ.ปทุมธานี 12120 | DH | AC | 275 | 57 | 38 | 675 | 412 | 61.0% | 936 | 50 |
| 49 | 2556 | 248-มโหชนา ประชาอุทิศ72 | ถ.ประชาอุทิศ แขวงทุ่งครุ เขตทุ่งครุ กทม. | DH | AB | 107 | 43 | 29 | 680 | 575 | 84.5% | 950 | 59 |
| 50 | 2556 | 250-The Key อุดมสุข | ถ.สุขุมวิท แขวงหนองบอน เขตประเวศ กทม. | CD | AD | 154 | 2 | 5,145 | 253 | 244 | 96.3% | 303 | 129 |
| 51 | 2556 | 251-The room พระราม4 | ถ.บรรทัดทอง แขวงรองเมือง เขตปทุมวัน กทม. | CD | AB | 286 | 3 | 16,011 | 1,556 | 691 | 44.4% | 2,183 | 286 |
| 52 | 2556 | 254-สวัสดี อุดรธานี | ถ.มิตรภาพ ต.กุดสระ อ.เมือง จ.อุดรธานี | DH | AC | 316 | 82 | 50 | 1,030 | 671 | 65.1% | 1,478 | 77 |
| 53 | 2556 | 255-The room สาทร | ถ.ปิ่น แขวงสีลม เขตบางรัก กทม. | CD | AB | 219 | 2 | 12,762 | 1,250 | 592 | 47.4% | 1,765 | 124 |
| 54 | 2555 | 256-นอร์ท1 | 51 ถ.วงแหวนสมโภชเชียงใหม่700ปี ต.สุเทพ อ.เมือง จ.เชียงใหม่ | CD | AD | 69 | 2 | 2,664 | 109 | 103 | 94.2% | 144 | 68 |
| 55 | 2556 | 257-นอร์ท2 | 51 ถ.วงแหวนสมโภชเชียงใหม่700ปี ต.สุเทพ อ.เมือง จ.เชียงใหม่ | CD | AD | 69 | 2 | 2,664 | 108 | 101 | 93.6% | 144 | 62 |
| 56 | 2556 | 258-นอร์ท3 | 51 ถ.วงแหวนสมโภชเชียงใหม่700ปี ต.สุเทพ อ.เมือง จ.เชียงใหม่ | CD | AD | 69 | 2 | 2,664 | 110 | 99 | 90.0% | 145 | 51 |
| 57 | 2556 | 259-นอร์ท4 | 52 ถ.วงแหวนสมโภชเชียงใหม่700ปี ต.สุเทพ อ.เมือง จ.เชียงใหม่ | CD | AD | 69 | 2 | 2,664 | 120 | 85 | 70.5% | 176 | 55 |
| 58 | 2556 | 260-นอร์ท5 | 53 ถ.วงแหวนสมโภชเชียงใหม่700ปี ต.สุเทพ อ.เมือง จ.เชียงใหม่ | CD | AD | 69 | 2 | 2,664 | 120 | 93 | 77.3% | 170 | 39 |
| 59 | 2556 | 264-INIZIO 2 ปิ่นเกล้า วงแหวน | ถ.ลำเจ้าพัฒนา ต.ศาลากลาง อ.บางกรวย จ.นนทบุรี | TH | AD | 296 | 62 | 42 | 742 | 511 | 68.9% | 1,034 | 98 |
| 60 | 2557 | 266-สวัสดี ศรีเวียง เชียงราย | 209/11 ม.3 ต.รอบเวียง อ.เมืองเชียงราย จ.เชียงราย | DH | AB | 216 | 57 | 37 | 709 | 294 | 41.4% | 952 | 30 |

| ลำดับ ที่ | ปีที่เริ่ม โครงการ | ชื่อโครงการ | ที่ตั้งโครงการ | ลักษณะ โครงการ | กลุ่ม ลูกค้า | จำนวน หน่วย | ขนาด ที่ดิน (ไร่) | พื้นที่ขาย /ให้เช่า (ไร่/ ตรม.) | มูลค่า เงินลงทุน ในโครงการ (ล้านบาท) | ความคืบหน้าในการก่อสร้าง | | มูลค่า ขาย ทั้ง โครงการ (ล้านบาท) | จำนวน (หน่วย) ที่ขาย แล้ว |
|--------------|-----------------------|-----------------------------------|---|-------------------|-----------------|----------------|-------------------------|--|---|-------------------------------------|------------------------------|---|------------------------------------|
| | | | | | | | | | | เงินที่ลงทุน ไปแล้ว (ล้านบาท) | ร้อยละ ของงาน ที่เสร็จ | | |
| 61 | 2557 | 267-The landmark เอกมัย-รามอินทรา | ถ.สุคนธ์สวัสดิ์ แขวงลาดพร้าว เขตลาดพร้าว กทม. | TH | AB | 245 | 28 | 17 | 1,375 | 1,020 | 74.2% | 1,861 | 25 |
| 62 | 2556 | 268-The room สุขุมวิท69 | ถ.สุขุมวิท แขวงพระโขนงเหนือ เขตวัฒนา กทม. | CD | AC | 375 | 3 | 17,550 | 1,955 | 1,103 | 56.4% | 2,769 | 157 |
| 63 | 2557 | 270-พฤษภาคม สุวณภูมิ | ถ.ลาดกระบัง54 ม.1 ต.ศรีษะจรเข้ใหญ่ อ.บางเสาธง จ.สมุทรปราการ | DH | AC | 418 | 85 | 54 | 1,367 | 760 | 55.6% | 1,887 | 76 |
| 64 | 2557 | 274-The key เจริญราษฎร์ | ถ.เจริญราษฎร์ แขวงบางโคล่ เขตบางคอแหลม กทม. | CD | AD | 880 | 5 | 36,099 | 2,352 | 645 | 27.4% | 3,381 | 159 |
| 65 | 2557 | 275-The room สาทร เซ็นต์หลุยส์ | ถ.จันทร์ แขวงทุ่งวัดดอน เขตสาทร กทม. | CD | AC | 376 | 3 | 15,867 | 1,360 | 325 | 23.9% | 1,989 | 94 |
| 66 | 2557 | 276-มโนนา อ่อนนุช วงแหวน4 | ถ.กาญจนาภิเษก แขวงดอกไม้ เขตประเวศ กทม. | DH | AB | 356 | 94 | 59 | 2,045 | 1,193 | 58.4% | 2,849 | 82 |
| 67 | 2556 | 277-พฤษภาคม มหาชัย | ต.บางหญ้าแพรก อ.เมืองสมุทรสาคร จ.สมุทรสาคร | DH | AC | 288 | 66 | 43 | 856 | 439 | 51.3% | 1,208 | 53 |
| 68 | 2557 | 278-พฤษภาคม เพชรเกษม สาย4 | ม.11 ต.คลองมะเดื่อ อ.กรรพินธ์ จ.สมุทรสาคร | DH | AC | 450 | 98 | 65 | 1,408 | 828 | 58.8% | 1,958 | 118 |
| 69 | 2556 | 280- EASE พระราม2 | ถ.พระราม2 ซ.54 แขวงสามเตา เขตบางขุนเทียน กทม. | CD | AD | 480 | 5 | 13,372 | 504 | 320 | 63.6% | 729 | 400 |
| 70 | 2557 | 283-มโนนา กัลปพฤกษ์-วงแหวน | ถ.กาญจนาภิเษก แขวงหลักสอง เขตบางแค กทม. | DH | AB | 213 | 58 | 38 | 1,449 | 815 | 56.2% | 1,975 | 44 |
| 71 | 2557 | 289-ชัยพฤกษ์ ปิ่นเกล้า กาญจนา | 99 ถ.บางใหญ่-บางคูวัด อ.บางใหญ่ ต.บางใหญ่ จ.นนทบุรี | DH | AC | 380 | 85 | 57 | 1,402 | 681 | 48.6% | 1,959 | 50 |
| 72 | 2557 | 293-The room เจริญกรุง | ถ.เจริญกรุง แขวงบางรัก เขตบางรัก กทม. | CD | AB | 211 | 2 | 13,316 | 1,403 | 501 | 35.7% | 1,956 | 69 |
| 73 | 2557 | 296-ชัยพฤกษ์ พุทธมณฑล สาย5 | ถ.พุทธมณฑล สาย5 ต.บางเตย อ.สามพราน จ.นครปฐม | DH | AC | 332 | 71 | 48 | 1,314 | 701 | 53.4% | 1,796 | 36 |
| 74 | 2557 | 297-มโนนา ศรีนครินทร์-บางนา | ถ.หนามแดง-บางพลี ต.บางแก้ว อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ | DH | AB | 414 | 101 | 63 | 2,258 | 824 | 36.5% | 3,296 | 30 |
| | | | (ไร่) | | | 19,120 | 4,793 | 3,091 | 72,601 | 49,335 | | 108,307 | 11,145 |
| | | | (ตรม.) | | | 6,901 | 91 | 344,834 | 26,276 | 13,504 | | 39,886 | 4,670 |

| ลำดับ ที่ | ปีที่เริ่ม โครงการ | ชื่อโครงการ | ที่ตั้งโครงการ | ลักษณะ โครงการ | กลุ่ม ลูกค้า | จำนวน หน่วย (หลัง/ ยูนิต) | ขนาด ที่ดิน โครงการ (ไร่) | พื้นที่ขาย /ให้เช่า (ไร่/ ตรม.) | มูลค่า เงินลงทุน ในโครงการ (ล้านบาท) | ความคืบหน้าในการก่อสร้าง | | มูลค่า ขาย ทั้ง โครงการ (ล้าน บาท) | จำนวน (หน่วย) ที่ขาย แล้ว |
|--------------|-----------------------|--|--|-------------------|-----------------|------------------------------------|------------------------------------|--|---|-------------------------------------|------------------------------|---|------------------------------------|
| | | | | | | | | | | เงินที่ลงทุน ไปแล้ว (ล้านบาท) | ร้อยละ ของงาน ที่เสร็จ | | |
| 75 | 2554 | บ.แอลเอช เมืองใหม่ 300-88แลนด์แอนด์เฮ้าส์ | 88 ถ.เจ้าฟ้า ต.ฉลอง อ.เมือง จ.ภูเก็ต | OK DH | AC | 63 | 15 | 9 | 245 | 236 | 96.3% | 420 | 57 |
| 76 | 2555 | 301-88 L&H Hillside | ม.5 ถ.เจ้าฟ้า ต.ฉลอง อ.เมืองภูเก็ต จ.ภูเก็ต | DH | AB | 100 | 52 | 30 | 524 | 302 | 57.6% | 1,279 | 45 |
| 77 | 2555 | 302- Inizio เกาะแก้ว | ม.4 ต.เกาะแก้ว อ.เมืองภูเก็ต จ.ภูเก็ต | DH | AC | 128 | 27 | 18 | 345 | 239 | 69.3% | 600 | 61 |
| 78 | 2556 | 303-88 L&H เกาะแก้ว | 88/11 ม.5 ถ.เทพกระษัตรี ต.เกาะแก้ว อ.เมืองภูเก็ต จ.ภูเก็ต | DH | AB | 182 | 54 | 32 | 850 | 217 | 25.5% | 1,450 | 28 |
| | | บ.แลนด์แอนด์เฮ้าส์ นอร์ธอีสท์ จก. | (ไร่) | | | 473 | 148 | 89 | 1,964 | 994 | | 3,749 | 191 |
| 79 | 2556 | NE402-Indy ศรีนครินทร์ | ถ.ศรีนครินทร์ ต.ลำโพงเหนือ อ.บางพลี(พระโขนง) จ.สมุทรปราการ | TH | AC | 152 | 13 | 8 | 275 | 270.08 | 98.2% | 424 | 152 |
| 80 | 2557 | NE404-Indy บางใหญ่ | ถ.แก้วอินทร์ ต.เสาธงหิน อ.บางใหญ่ จ.นนทบุรี | TH | AC | 300 | 28 | 17 | 590 | 405.80 | 68.8% | 809 | 78 |
| | | บริษัท แอล เอช แอสเซท จำกัด | (ไร่) | | | 452 | 41 | 25 | 865 | 676 | | 1,233 | 230 |
| 81 | 2556 | 009-INDY รัชสิด | ถ.เลียบคลองสาม ต.คลองสาม อ.คลองหลวง จ.ปทุมธานี 12120 | TH | AD | 154 | 12 | 8 | 170 | 170 | 100.0% | 296 | 154 |
| 82 | 2555 | 011-INDY ประชาอุทิศ90(2) | ถ.ประชาอุทิศ90 ต.ในคลองบางปลากด อ.พระสมุทรเจดีย์ จ.สมุทรปราการ | TH | AD | 354 | 30 | 19 | 415 | 382 | 92.1% | 667 | 340 |
| 83 | 2557 | 016-INIZIO เชียงใหม่ | 111/339 ม.12 ต.สันกำแพง อ.สันกำแพง จ.เชียงใหม่ | DH | AC | 336 | 78 | 52 | 894 | 355 | 39.7% | 1,316 | 26 |
| | | บริษัท สยามธานีพร็อพเพอร์ตี้ จำกัด | (ไร่) | | | 844 | 120 | 78 | 1,479 | 907 | | 2,279 | 520 |
| | | | | | | | | | | | | | |

| ลำดับ ที่ | ปีที่เริ่ม โครงการ | ชื่อโครงการ | ที่ตั้งโครงการ | ลักษณะ โครงการ | กลุ่ม ลูกค้า | จำนวน หน่วย (หลัง/ ยูนิต) | ขนาด ที่ดิน โครงการ (ไร่) | พื้นที่ขาย /ให้เช่า (ไร่/ ตรม.) | มูลค่า เงินลงทุน ในโครงการ (ล้านบาท) | ความคืบหน้าในการก่อสร้าง | | มูลค่า ขาย ทั้ง โครงการ (ล้าน บาท) | จำนวน (หน่วย) ที่ขาย แล้ว |
|--------------------------------|-----------------------|-------------------------------------|--|-------------------|-----------------|------------------------------------|------------------------------------|--|---|-------------------------------------|------------------------------|---|------------------------------------|
| | | | | | | | | | | เงินที่ลงทุน ไปแล้ว (ล้านบาท) | ร้อยละ ของงาน ที่เสร็จ | | |
| 84 | 2557 | 005-ชัยพฤกษ์ ปิ่นเกล้า สาย2 | 289/28 ถ.พุทธมณฑลสาย2 แขวงศาลาธรรมรรมสพน์ เขตวัฒนา กทม | DH | AC | 26 | 9 | 6 | 135 | 135 | 100.0% | 201 | 26 |
| 85 | 2556 | บริษัท แอตแลนคติก เรียลเอสเตท จำกัด | ถ.บรมราชชนนี ต.บางแค อ.สามพราน จ.นครปฐม | DH | AC | 26 | 9 | 6 | 135 | 135 | | 201 | 26 |
| | | | | | | 145 | 29 | 20 | 311 | 311 | 100.0% | 712 | 145 |
| | | | | | | 145 | 29 | 20 | 311 | 311 | | 712 | 145 |
| | | | (ไร่) | | | 21,060 | 5,141 | 3,309 | 77,354 | 52,357 | | 116,481 | 12,257 |
| รวมทั้งสิ้น TH ,DH ,L ,D (ไร่) | | | | | | 6,901 | 91 | 344,834 | 26,276 | 13,504 | | 39,886 | 4,670 |

AA = กลุ่มลูกค้าระดับสูง AB = กลุ่มลูกค้าระดับกลางค่อนข้างสูง AC = กลุ่มลูกค้าระดับกลาง AD = กลุ่มลูกค้าระดับล่าง
DH = บ้านเดี่ยว TH = ทาวน์เฮ้าส์ CD = คอนโดมิเนียม L = ที่ดินเปล่า



การดำเนินสร้างบ้านเสร็จก่อนขาย ทำให้ลูกค้าที่ซื้อบ้านในโครงการของบริษัทสามารถที่จะโอนกรรมสิทธิ์ ได้ทันทีภายหลังจากจอง และสามารถโอนกรรมสิทธิ์ได้ภายใน 7 วัน ส่วนการการขายคอนโดมิเนียม บริษัทก็จะทำการโอนกรรมสิทธิ์ให้ลูกค้าเมื่อลูกค้าชำระเงินครบถ้วนแล้ว จึงทำให้บริษัทจึงไม่มีเงินค้างชำระจากลูกค้า

2.2 ตลาดและภาวะการแข่งขัน

(ก) นโยบายและลักษณะการตลาด

กลยุทธ์การแข่งขัน

กลยุทธ์การดำเนินงานของบริษัท ยังคงยึดหลักนโยบายสร้างบ้านเสร็จก่อนขายสำหรับโครงการบ้านเดี่ยวและทาวน์โฮม สำหรับโครงการคอนโดมิเนียม ยังคงใช้กลยุทธ์ให้จองก่อนโครงการก่อสร้างแล้วเสร็จ ทั้งนี้เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงในการดำเนินการ เนื่องจากโครงการคอนโดมิเนียมต้องก่อสร้างให้แล้วเสร็จทั้งโครงการ จึงจะสามารถโอนกรรมสิทธิ์ได้ และเพื่อให้ผู้บริโภคได้มีระยะเวลาในการวางแผนทางการเงิน และสำหรับโครงการที่เปิดใหม่ทั้งโครงการบ้านเดี่ยวและทาวน์โฮม ได้มีการดำเนินงานภายใต้กลยุทธ์ ขายล่วงหน้า (Pre booking) ประมาณ 2-3 เดือน ก่อนเปิดโครงการจริง ซึ่งทำให้เห็นสถานะตลาดได้อย่างชัดเจน และสามารถนำมากำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดได้ดียิ่งขึ้น อย่างไรก็ตามก่อนการทำสัญญาจะซื้อจะขายกับลูกค้า บ้านทุกหลังจะต้องผ่าน QC อย่างดีแล้ว กลยุทธ์ดังกล่าวข้างต้นได้สร้างความสามารถในการแข่งขันของบริษัทและความเชื่อมั่นที่ลูกค้ามีต่อสินค้าและโครงการที่สูงขึ้น

นโยบายหลักของบริษัทยังให้ความสำคัญกลยุทธ์ด้านคุณภาพสินค้า บริการ และคุณภาพของพนักงาน เพื่อสร้างจุดแข็งของสินค้าและภาพลักษณ์ของบริษัท นอกจากนี้บริษัทยังได้ตระหนักถึงความสำคัญกับการสร้างมูลค่าเพิ่มของสินค้าและการสร้างความพึงพอใจให้แก่ลูกค้า โดยได้มีการศึกษาวิจัยคิดค้นนวัตกรรมเพื่อการอยู่อาศัยและความต้องการของผู้บริโภคอย่างต่อเนื่อง เพื่อนำมาพัฒนาสินค้าและบริการ เพื่อนำมากำหนดเป็นกลยุทธ์การแข่งขันที่ยั่งยืนที่เหนือโครงการที่มีอยู่ในอุตสาหกรรม

กลยุทธ์ที่สำคัญอีกประการหนึ่ง คือกลยุทธ์การขยายตลาดโดยรวม ทั้งในลักษณะการขยายฐานลูกค้า ขยายตลาดใหม่ ๆ และการขยายตลาดในภูมิภาคมากขึ้น เช่น

- การคิดค้นนวัตกรรมบ้านหายใจได้ โดยใช้ชื่อ “ Air Plus ” ซึ่งได้จดลิขสิทธิ์เป็นสิทธิของบริษัทแล้ว ทั้งนี้ในอนาคต นวัตกรรมนี้จะได้กำหนดเป็นมาตรฐานในทุก Brand ที่เป็นโครงการบ้านเดี่ยวของบริษัท
- การดำเนินโครงการคอนโดมิเนียมภายใต้ แบรนด์ใหม่ EASE ที่เน้นกลุ่มลูกค้าที่เป็นฐานกลุ่มผู้บริโภคที่กว้างมากขึ้นกว่ากลุ่มลูกค้าแบรนด์ The Key
- การดำเนินโครงการทาวน์โฮม ภายใต้แบรนด์ Landmark ที่ผสมผสานระหว่างทำเลที่อยู่ในเมือง และการพัฒนาที่อยู่อาศัยให้ตอบสนองกับความต้องการของผู้บริโภค

ประเด็นที่สำคัญอีกประเด็นหนึ่งที่มีผลต่อการดำเนินกลยุทธ์ของบริษัทคือการเพิ่มประสิทธิภาพการปฏิบัติงานของบุคลากร บริษัทได้กำหนดให้มีการพัฒนาระบบงานให้มีความคล่องตัวและรวดเร็วในการดำเนินงานส่วนงานต่างๆ อย่างต่อเนื่องภายใต้ซึ่งนำไปสู่การออกสินค้าที่ตอบสนองความความต้องการของลูกค้าได้อย่างดีและรวดเร็ว

ดังที่กล่าวมาแล้วกลยุทธ์การตลาดที่สำคัญของบริษัท คือกลยุทธ์ “บ้านสร้างเสร็จก่อนขาย” จากการศึกษาวิจัยผู้บริโภคยังคงให้ความสำคัญกับกลยุทธ์การดำเนินงานของบริษัทเนื่องจากลูกค้ามีความเชื่อมั่นที่ได้เห็นสภาพแวดล้อมจริงของโครงการ สิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ และแปลงที่ดินและแบบบ้านที่สนใจ ซึ่งได้เตรียมความพร้อมต่างๆ ในทุกส่วนของบ้านในการเข้าอยู่ให้กับลูกค้า และสามารถที่สัมผัสคุณภาพของบ้านและโครงการที่ได้ และที่สำคัญสามารถโอนกรรมสิทธิ์และเข้าอยู่ได้ทันที เนื่องจากนี้ทางบริษัท ได้อำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้าของโครงการ โดยมีบริการการขนย้ายโดยบริษัทผู้ชำนาญการขนย้าย (JVK) จากที่อยู่อาศัยเดิม เข้าเป็นสมาชิกในโครงการของบริษัท นอกจากนี้ในอนาคตทางบริษัทยังให้ความสำคัญกับการบริการลูกค้า ภายใต้นโยบาย “Beyond Services”

กลยุทธ์สร้างเสร็จก่อน มีผลที่ดีต่อการดำเนินงานของบริษัท ในด้านต่างๆ ที่สำคัญ คือสามารถควบคุมต้นทุน การเพิ่มประสิทธิภาพและประสิทธิผลด้านคุณภาพบ้านและสภาพโครงการได้อย่างดี กลยุทธ์บ้านสร้างเสร็จก่อนขาย ยังมีความได้เปรียบด้านการกำหนดราคาขาย เนื่องจากทราบถึงต้นทุนที่เกิดขึ้นได้อย่างแท้จริงก่อนการขาย ทำให้สามารถกำหนดราคาขายที่สอดคล้องกับภาวะของตลาดที่อยู่อาศัยในช่วงเวลานั้นๆ นอกจากนี้การดำเนินการสร้างบ้านสร้างเสร็จก่อนขาย ยังเป็นกลยุทธ์หนึ่งที่เกิดกับการเข้ามาของผู้ประกอบการรายใหม่ๆ ที่จะเข้ามาในตลาดที่อยู่อาศัย โดยเฉพาะในภาวะปัจจุบันและอนาคตที่มีแนวโน้มจะมีปัญหาด้านแรงงานอย่างมาก

จากการศึกษาและวิจัยของบริษัทที่ต่อเนื่อง ยังเชื่อว่ากลยุทธ์บ้านสร้างเสร็จก่อนขายของบริษัทยังเป็นกลยุทธ์ที่ดี ที่ได้รับการตอบรับจากกลุ่มลูกค้าเป็นอย่างดี ปัจจุบันการดำเนินงานของบริษัท ในตลาดที่อยู่อาศัย ได้การแบ่งระดับสินค้าตามแบรนด์ (Brand) โดยพิจารณาจากระดับราคาสินค้าและกลุ่มผู้บริโภคเป็นสำคัญ ซึ่งจะกล่าวในส่วนของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายต่อไป

นอกเหนือจากกลยุทธ์ที่กล่าวมาข้างต้นแล้วการดำเนินการของบริษัทยังคงตระหนัก และให้ความสำคัญกับส่วนประกอบทางการตลาด (Marketing Mix) และการแบ่งส่วนตลาด (Segmentation) เป็นสำคัญ เพื่อให้การดำเนินธุรกิจของบริษัทสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้เป็นอย่างดี โดยคำนึงถึงปัจจัยสำคัญต่าง ๆ ดังนี้

1. ทำเลที่ตั้งโครงการ บริษัทให้ความสำคัญกับการเลือกทำเลที่ตั้งโครงการ ที่จะต้องตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าได้ในแต่ละระดับกลุ่มลูกค้า ทั้งในด้านการความสะดวกในการคมนาคม ทางการเดินทางระบบสาธารณูปโภคต่างๆ ตลอดจนความสะดวก สิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ภายนอกโครงการ การเลือกทำเลที่ตั้งโครงการของบริษัทจะกระจายออกไปในทำเลต่างๆ ในกรุงเทพมหานคร และปริมณฑล เพื่อรองรับความต้องการที่อยู่อาศัยในแต่ละทำเล เนื่องจากลักษณะโครงสร้างและความต้องการที่อยู่อาศัยของผู้บริโภค จะมีลักษณะที่อ้างอิงกับลักษณะทางด้านภูมิศาสตร์และประชากรศาสตร์ (Geographic and demographic) คือที่อ้างอิงกับอยู่อาศัยเดิมหรือแหล่งทำงานและสถานภาพของประชากรในทำเลนั้น เป็นสำคัญ การดำเนินงานด้านโครงการที่อยู่อาศัย ยังให้ความสำคัญและกระจายไปในระดับ กลุ่มต่าง ๆ (Segmentation) เพื่อเป็นการเพิ่มโอกาส และการตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้ากลุ่มต่างๆ

การดำเนินงานของบริษัทยังให้ความสำคัญกับการเลือกทำเลที่มีแนวโน้มที่จะศักยภาพในอนาคต โดยการซื้อที่ดินเก็บไว้เป็น Land Bank เพื่อรอการพัฒนาโครงการในอนาคต อันจะสร้างความได้เปรียบในด้านต้นทุนที่ดิน และนำสู่ความสามารถในการแข่งขัน และผลตอบแทนที่สูง

2. แบบบ้านหรือสินค้า เนื่องจากความต้องการของกลุ่มผู้บริโภคในแต่ละระดับราคาหรือแต่ละแบรนด์สินค้า จะมีความต้องการที่แตกต่างกันออกไป บริษัทจึงได้ให้ความสำคัญในการศึกษาวิจัยเกี่ยวกับพฤติกรรมผู้บริโภคในแต่ละกลุ่มอย่างต่อเนื่อง ในลักษณะเชิงรุกที่มองก้าวไปข้างหน้า ทั้งในส่วนของลูกค้าที่ได้เข้าอยู่ในโครงการของบริษัทและลูกค้าที่แวะชมโครงการ ลูกค้าที่กำลังตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย ตลอดจนลูกค้าที่ตัดสินใจซื้อในโครงการที่อยู่อาศัยอื่นๆ เพื่อนำผลการศึกษาวิจัยที่ได้มาพัฒนาสินค้า หรือความต้องการต่างๆ เพื่อสร้างความพึงพอใจให้เกิดแก่ผู้บริโภคในด้านต่างๆ ในปัจจุบันการดำเนินงานในเรื่องของแบบบ้านได้มีการพัฒนารูปแบบใหม่ๆ ออกสู่ตลาดเป็นระยะๆ ประกอบกับนวัตกรรมบ้านหายใจได้ Air Plus ที่สร้างความแตกต่างของสินค้าที่มีอยู่ในตลาด

3. คุณภาพของสินค้าบริษัทได้ตระหนักและให้ความสำคัญกับมาตรฐานงานก่อสร้างบ้านและระบบสาธารณูปโภคในโครงการ โดยมีการกำหนดมาตรฐานก่อสร้าง ขั้นตอนการตรวจสอบการก่อสร้าง โดยเน้นหลักเกณฑ์ วิธีการปฏิบัติ การตรวจสอบ ที่เป็นระเบียบแบบแผนอย่างชัดเจนตามมาตรฐานการให้ได้รับสินค้าคุณภาพดี บริษัทมีนโยบายที่กำหนดไว้อย่างชัดเจนว่า มีมาตรฐานวิธีการปฏิบัติงานด้านการก่อสร้างที่กำหนดไว้ว่า “บ้านทุกหลังก่อนที่จะส่งมอบให้แก่ลูกค้า จะต้องได้รับการตรวจสอบคุณภาพ QC (Quality



Control) อยู่ในระดับที่ดี ” จึงจะส่งมอบบ้านให้ลูกค้าได้ ดังนั้นมาตรฐานการให้ได้สินค้าที่มีคุณภาพ ต้องเริ่ม ณ จุดเริ่มต้น คือการตรวจสอบแบบก่อสร้าง การวิเคราะห์โครงสร้างของชั้นดิน การตรวจสอบในแต่ละขั้นตอนของการก่อสร้าง ที่ต้องผ่านการตรวจสอบคุณภาพ นอกจากนี้บริษัทยังให้ความสำคัญกับวัสดุที่นำมาก่อสร้างต้องได้คุณภาพ นอกเหนือจากการก่อสร้างบ้านแล้ว บริษัทได้ให้ความสำคัญกับการดำเนินงานด้านสภาพโครงการ ตั้งแต่การวางผังโครงการ การเลือกใช้วัสดุที่คงทนถาวรของงาน สาธารณูปโภคต่างๆ ภายใต้โครงการ สิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ที่สอดคล้องกับการอยู่อาศัย และที่สำคัญคือเรื่องความปลอดภัยของการอยู่อาศัย บริษัทยังได้ให้ความสำคัญการดูแลและรักษาสภาพโครงการ ให้เป็นชุมชนที่น่าอยู่ บริษัทได้มีวางรากฐานในการบริหารโครงการ การดูแลรักษา และบำรุงระบบสาธารณูปโภคต่าง ๆ ให้อยู่ในสภาพที่ดี ก่อนส่งให้นิติบุคคลบ้านจัดสรร ในโครงการ เพื่อให้เป็นโครงการและชุมชนที่ดี น่าอยู่ตลอดไป

4. ด้านการกำหนดราคาขาย จากกลยุทธ์ของบริษัท เป็นในลักษณะของการสร้างบ้านเสร็จก่อนขาย ซึ่งมีข้อที่ได้เปรียบในเชิงการแข่งขันคือทำให้ทราบต้นทุนในการผลิตและการดำเนินการที่แท้จริงได้อย่างชัดเจน อันจะมีผลต่อการกำหนดราคาขายของสินค้าที่ชัดเจนสอดคล้องกับภาวะการแข่งขัน การกำหนดราคาขายบริษัทจะพิจารณาตามภาวะตลาดที่เกิดขึ้น ในแต่ละทำเล แต่ละช่วงเวลา

การกำหนดราคาขาย บริษัทไม่มีนโยบายในการกำหนดราคาเพื่อให้ลูกค้าต่อรอง อันจะส่งผลเสียและไม่เป็นธรรมกับลูกค้า และนอกจากนี้บริษัทไม่มีนโยบายการตั้งราคาในลักษณะผู้นำด้านต้นทุนที่ต่ำ (cost leader) เนื่องจากบริษัทยังให้ความสำคัญกับคุณภาพของสินค้าและบริการ ซึ่งเป็นไปได้ยากที่การกำหนดราคาในลักษณะดังกล่าวจะสอดคล้องกับคุณภาพสินค้าที่ดี

5. การส่งเสริมการขาย ในด้านการสื่อสารข้อมูลข่าวสารต่างๆ บริษัทได้ให้ความสำคัญกับ การเข้าถึงข้อมูลโครงการของผู้บริโภค โดยเฉพาะสื่อสารทางด้าน internet ซึ่งเป็นสื่อที่ผู้บริโภคใช้ในการหาข้อมูลที่อยู่อาศัย บริษัทได้ให้ความสำคัญกับสื่อประเภท internet อย่างมาก มีการปรับเปลี่ยนรูปแบบ web site ของบริษัทให้ทันสมัย น่าติดตาม และง่ายต่อการเข้าถึงและค้นหาข้อมูลได้อย่างดี นอกจากนี้บริษัทได้ปรับเปลี่ยนรูปแบบของ single Number 1198 จากที่เป็นระบบต่อเชื่อมไปยังโครงการที่ผู้บริโภคสนใจ มาเป็นระบบ call center คือ front Line management ลูกค้าสามารถสอบถามรายละเอียดโครงการและนัดหมายการเข้าชมโครงการได้ในทุกโครงการของบริษัท ประการที่สำคัญประการหนึ่งบริษัทได้ให้ความสำคัญ คือการควบคุมต้นทุนในการดำเนินการด้านการสื่อสารต่างๆ ไปสู่ผู้บริโภค โดยเฉพาะอย่างยิ่งการควบคุมงบประมาณค่าใช้จ่ายสื่อการแจ้ง (Billboard) การดำเนินงานด้านการใช้สื่อต่างๆ จะมีหน่วยงานคือฝ่ายสื่อสารองค์กร ซึ่งเป็นหน่วยงานที่มีความเชี่ยวชาญ ทั้งในด้านการวางแผนการโฆษณาและการสื่อสารข้อมูลต่างๆ ก่อนออกไปสู่สายตาผู้บริโภค

ลักษณะลูกค้าและกลุ่มเป้าหมาย

ดังที่กล่าวมาแล้วการดำเนินโครงการที่อยู่อาศัยของบริษัท ได้มีโครงการกระจายไปในทำเลต่างๆ ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล และโครงการในต่างจังหวัด คือเชียงใหม่ ขอนแก่น นครราชสีมา ภูเก็ต และในปี 2557 ที่ผ่านมามีบริษัทได้ขยายโครงการในจังหวัดสมุทรสงคราม อุดรธานี และมหาสารคาม ซึ่งยังคงดำเนินการภายใต้กลยุทธ์ “บ้านสบายสร้างเสร็จก่อนขาย” ที่มีความพร้อมในการอยู่อาศัย โดยยึดมั่นในมาตรฐานคุณภาพบ้าน สภาพโครงการ ระบบการตรวจสอบ ที่ดีและเป็นมาตรฐาน ทำให้บริษัทเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายต่างๆ ได้อย่างกว้างขวางตามระดับความต้องการของลูกค้าในแต่ละแบรนด์ซึ่งสะท้อนระดับราคาที่แตกต่างกันไป สินค้าในแต่ละ Brand ได้จัดแบ่งดังนี้

- ที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยว
 - Brand Inizio ระดับราคา 3.0 – 4.0 ล้านบาท
 - Brand Villaggio
- ในส่วนสินค้าที่เป็น Townhome ระดับราคา 1.8 – 2.5 ล้านบาท
- ในส่วนสินค้าที่เป็นบ้านเดี่ยว ระดับราคา 3.0 – 4.0 ล้านบาท
- Brand ชลลดา ชัยพฤกษ์ พฤษชลดา ระดับราคา 3.5 – 5.0 ล้านบาท
 - Brand มั่นทนนา ระดับราคา 5.5 – 15.0 ล้านบาท
 - Brand Nantawan ระดับราคา 16 – 30 ล้านบาท



- Brand Laddawan ระดับราคา 30 ล้านบาทขึ้นไป
- ที่อยู่อาศัยประเภททาวน์โฮม
 - Brand Indy ระดับราคา 2.0 – 3.0 ล้านบาท
 - Brand Villaggio ระดับราคา 1.8 – 2.5 ล้านบาท
 - Brand Bann Mai ระดับราคา 3.0 – 4.0 ล้านบาท
 - Brand Terrace ระดับราคา 4.0 – 5.0 ล้านบาท
- ที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียม
 - Brand Ease ระดับราคา 1.5 – 2.0 ล้านบาท
 - Brand The Key ระดับราคา 2.5 – 4.0 ล้านบาท
 - Brand The Room ระดับราคา 6.0 – 12.0 ล้านบาท
 - Brand The Bangkok ระดับราคา 10.0 – 25.0 ล้านบาท
 - Brand Wan Vayla (หัวหิน) ระดับราคา 5.0 – 30 ล้านบาท

การขยายตัวทางตลาดโดยการกระจายในทุกระดับราคา (Segmentation) ทำให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างกว้างขวางขึ้น และเป็นการเพิ่มโอกาสทางการตลาดในกลุ่มเป้าหมายใหม่ ทำให้รายได้จากการขายเพิ่มสูงขึ้น กระนั้นก็ดีบริษัทได้มีการขยายตลาดที่อยู่อาศัย โดยการแสวงหาลูกค้ากลุ่มใหม่ (New User) และการขยายโครงการทั้งในเขตกรุงเทพมหานครและต่างจังหวัด โดยขยายไปในจังหวัดที่มีศักยภาพเช่นอุดรธานี เชียงราย เป็นต้น โดยยังตระหนักถึงคุณภาพของสินค้าที่ดีเป็นสำคัญ นอกจากนี้บริษัทได้ให้ความสำคัญกับการบริการหลังการขาย (After Sales Service) ซึ่งเป็นจุดเด่นของบริษัท บริษัทตระหนักถึงการดูแลลูกค้าในเรื่องต่างๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่งเรื่องของการลดรอยและสภาพการอยู่อาศัย การอำนวยความสะดวกในการแก้ไขปัญหาต่างๆ ที่เกิดขึ้นโดยผ่านระบบ call center และระบบ internet มีการกำหนดแผนงานดำเนินงานด้านระบบสารสนเทศให้ดีขึ้นมีคุณภาพ ก่อนการส่งมอบ และดูแลการจัดตั้งนิติบุคคลบ้านจัดสรรอย่างชัดเจน

ในด้านการบริหารงานขาย บริษัทได้นำระบบ CRM (Customer Relationship Management) มาช่วยในการดำเนินการ ทำให้บริษัทเข้าถึงความต้องการที่แท้จริงของลูกค้าได้เป็นอย่างดี และมีการสร้างกิจกรรมที่ต่อเนื่องกับลูกค้า ทำให้กลุ่มลูกค้าที่ซื้อบ้านในโครงการของบริษัท กว่า 30% เป็นลูกค้าในโครงการเก่าหรือเป็นกลุ่มญาติ พี่น้อง ของลูกค้าที่อยู่ในโครงการของบริษัท ซึ่งมีผลดีต่อการดำเนินงาน และต้นทุนการดำเนินงานที่ลดลง

การจัดจำหน่ายและช่องทางการจัดจำหน่าย

บริษัทใช้ช่องทางการจัดจำหน่ายผ่านสำนักงานขายที่โครงการของบริษัท โดยบริษัทมีโครงการที่อยู่อาศัยที่กระจายไปในแต่ละทำเลในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล บริษัทอาศัยการเข้าถึงกลุ่มผู้ลูกค้าเป้าหมายด้วยการโฆษณาประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่าง ๆ ได้แก่ สื่อโทรทัศน์ สิ่งพิมพ์ อินเทอร์เน็ต ป้ายโฆษณา direct mail เป็นต้น

บริษัทได้ให้ความสำคัญในการดำเนินการด้านการสื่อสารและการวิเคราะห์ผู้บริโภค คือการสร้างระบบฐานข้อมูลลูกค้าและการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า ด้วยระบบ CRM (Customer Relationship Management) ที่มีประสิทธิภาพ โดยพนักงานขายทุกคนสามารถเข้าถึงข้อมูลลูกค้าได้จากคอมพิวเตอร์ notebook ของแต่ละคน ผ่าน network ของบริษัท ได้ตลอดเวลา นอกจากนี้บริษัทยังมีระบบ e-brochure ที่ส่งข้อมูลข่าวสารต่างๆ ไปให้กับลูกค้าที่มี e-mail address ทำให้ต้นทุนการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าของบริษัทต่ำกว่าผู้ประกอบการรายอื่น ๆ นอกจากนี้บริษัทมีนโยบายและแผนงานการพัฒนาศักยภาพบุคลากรด้านการขายอย่างต่อเนื่อง และสม่ำเสมอ เพื่อให้สามารถนำเสนอสินค้าและสร้างความพึงพอใจให้แก่ลูกค้า ได้อย่างดี



(ข) ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

ภาวะตลาดที่อยู่อาศัยปี 2557

ภาวะตลาดที่อยู่อาศัยปี 2557

ตลาดที่อยู่อาศัยโดยรวมในปี 2557 จากตัวเลขโดยรวมของบ้านจดทะเบียนเพิ่มทั้งหมดในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล มีบ้านจดทะเบียนเพิ่มรวมทั้งหมด 131,374 หน่วย ลดลง 0.7% โดยแบ่งแยกเป็นที่อยู่อาศัยประเภทสร้างเอง 24,899 หน่วย เพิ่มขึ้นจากปี 2556 ร้อยละ 6.9 และที่อยู่อาศัยประเภทจัดสรร จากบ้านจดทะเบียนเพิ่มในปี 2557 มีจำนวนรวม 106,475 หน่วย ลดลง 2.3% เมื่อเทียบกับปี 2556

ข้อมูลเปรียบเทียบที่อยู่อาศัยจดทะเบียนเพิ่ม
จำแนกตามประเภทดำเนินการ ระหว่าง 2553 – 2557

หน่วย: หลัง

| จำแนกประเภท | 2553 | 2554 | 2555 | 2556 | 2557 | 2538* |
|--------------|---------|--------|---------|---------|---------|---------|
| สร้างเอง | 22,498 | 20,128 | 23,437 | 23,285 | 24,899 | 32,118 |
| จัดสรร | 84,395 | 61,728 | 101,565 | 109,017 | 106,475 | 146,735 |
| รวมทั้งหมด | 106,893 | 81,856 | 125,002 | 132,302 | 131,374 | 178,753 |
| %เปลี่ยนแปลง | 12.5% | -23.4% | 52.7% | 5.8% | -0.7% | 27.7% |

ที่มา : ธนาคารอาคารสงเคราะห์

* ปี 2538 เป็นปีที่บ้านจดทะเบียนสูงสุด นับตั้งแต่ปี 2530 เป็นต้นมา

อนึ่งหากพิจารณาเฉพาะบ้านจดทะเบียนเพิ่ม เฉพาะประเภทจัดสรร ในปี 2557 จำแนกตามประเภทที่อยู่อาศัย มีการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญดังนี้

- ประเภทบ้านเดี่ยว มีจำนวนรวมทั้งสิ้น 13,449 หน่วย ลดลง 3.0% เมื่อเทียบกับปี 2556 (มีจำนวน 13,869 หน่วย)
- ประเภทบ้านแฝด มีจำนวนรวมทั้งสิ้น 2,776 หน่วย เพิ่มขึ้น 12.4% เมื่อเทียบกับปี 2556 (มีจำนวน 2,470 หน่วย)
- ประเภททาวน์เฮ้าส์ และอาคารพาณิชย์ มีจำนวนรวมทั้งสิ้น 17,329 หน่วย ลดลง 18.4% เมื่อเทียบกับปี 2556 (มีจำนวน 21,238 หน่วย)
- ประเภทคอนโดมิเนียม มีจำนวนรวมทั้งสิ้น 72,921 หน่วย เพิ่มขึ้น 2.1% เมื่อเทียบกับปี 2556 (มีจำนวน 71,440 หน่วย)



ข้อมูลเปรียบเทียบที่อยู่อาศัยจดทะเบียนเพิ่ม
จำแนกตามประเภทจัดสรร 2553 - 2557

หน่วย : หลัง

| บ้านจดทะเบียนเพิ่ม จำแนกตามประเภทจัดสรร | 2553 | 2554 | 2555 | 2556 | 2557 | ** 2538 |
|--|--------|--------|---------|---------|---------|---------|
| บ้านเดี่ยว | 11,403 | 13,999 | 10,887 | 13,869 | 13,449 | 20,793 |
| % การเปลี่ยนแปลง | 5.0% | 22.8% | -22.2% | 27.4% | -3.0% | 16.4% |
| บ้านแฝด | 1,366 | 1,381 | 1,069 | 2,470 | 2,776 | 938 |
| % การเปลี่ยนแปลง | 36.6% | 1.1% | -22.6% | 131.1% | 12.4% | 336.3% |
| ทาวน์เฮ้าส์และอาคารพาณิชย์ | 11,707 | 11,614 | 11,218 | 21,238 | 17,329 | 58,093 |
| % การเปลี่ยนแปลง | 19.8% | -0.8% | -3.4% | 89.3% | -18.4% | 16.0% |
| คอนโดมิเนียม | 59,919 | 34,734 | 78,391 | 71,440 | 72,921 | 66,911 |
| % การเปลี่ยนแปลง | 11.5% | -42.0% | 125.7% | -8.9% | 2.1% | -1.5% |
| รวมทั้งหมดประเภทจัดสรร | 84,395 | 61,728 | 101,565 | 109,017 | 106,475 | 106,735 |
| % การเปลี่ยนแปลง | 12.0% | -26.9% | 64.5% | 7.3% | -2.3% | 7.8% |

ที่มา : ธนาคารอาคารสงเคราะห์,** ปี 2538 เป็นปีที่บ้านจดทะเบียนสูงสุดนับตั้งแต่ปี 2530 เป็นต้นมา

* % การเปลี่ยนแปลง เปรียบเทียบช่วงเวลาเดียวกันกับปีก่อนหน้า

การเปลี่ยนแปลงของตลาดที่อยู่อาศัย ในปี 2557 มีปัจจัยสำคัญๆ ที่มีผลต่อตลาดที่อยู่อาศัย ดังนี้

- การขยายตัวทางเศรษฐกิจปี 2557 ขยายตัวเพียง 0.7% โดยมีการขยายตัวในแต่ละไตรมาสของปี 57 เป็นดังนี้ Q1 = -0.5% , Q2= 0.4% , Q3 = 0.6.% ประมาณการ Q4 = 2.3%) ปี 56 เศรษฐกิจตัวขยายร้อยละ 2.9 โดยในปี 2557 มีการเปลี่ยนแปลงของดัชนีทางเศรษฐกิจที่สำคัญ ดังนี้
(แหล่งที่มา : สภาพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ)
 - การบริโภคโดยรวมของภาคครัวเรือน ขยายตัวเพียงร้อยละ 0.3
 - การลงทุนรวม ลดลงร้อยละ 2.8 แยกเป็นการลงทุนภาคเอกชนลดลง ร้อยละ 1.9 การลงทุนภาครัฐ ลดลงร้อยละ 6.1
 - มูลค่าการส่งออก ลดลงร้อยละ 0.3
 - การผลิต สาขาอุตสาหกรรมลดลงร้อยละ 1.1 และอัตราการใช้จ่ายในการผลิตเฉลี่ยอยู่ที่ร้อยละ 60.5
 - สาขาเกษตรกรรม ขยายตัวร้อยละ 1.1 ราคาสินค้าและรายได้เกษตรกรลดลงร้อยละ 6.2 และร้อยละ 5.3 ตามลำดับ
 - สาขาก่อสร้าง ลดลงร้อยละ 3.8
 - สาขาโรงแรมและภัตตาคาร ลดลงร้อยละ 2.1
- ภาวะเงินเฟ้อ ในปี 57 อยู่ในระดับ 1.9% ลดลงจากปี 56 เล็กน้อย (ปี 56 อัตราเงินเฟ้อ อยู่ในระดับ 2.2% ต่อปี)
- อัตราดอกเบี้ยในปี 2557 ค่อนข้างจะคงที่ อัตราดอกเบี้ยนโยบาย อยู่ในระดับที่คงที่ คือร้อยละ 2.0 อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ลูกค้าชั้นดี (MLR) ช่วง 4 เดือนแรกของปี อยู่ที่ร้อยละ 6.815% และปรับตัวลดลงมาอยู่ที่ 6.75.% ต่อเนื่องสิ้นปี 57



- ราคาวัสดุก่อสร้างโดยรวมเฉลี่ยในปี 2557 มีการปรับตัวเพิ่มสูงขึ้นเพียงเล็กน้อยจากปี 2556 ทั้งนี้ดัชนีรวมวัสดุก่อสร้าง ปี 57 อยู่ที่ระดับ 126.6 เมื่อเทียบกับปี 56 อยู่ที่ระดับ 125.7 เพิ่มขึ้นประมาณ 1%
- ระดับราคาที่ดินมีการปรับตัวที่สูงขึ้นอย่างมาก ส่งผลกระทบต่อต้นทุนในการดำเนินโครงการใหม่ที่สูงขึ้น และจำนวนโครงการที่เปิดใหม่ที่ลดลง

ผลการดำเนินงานของบริษัทในปี 2557

ผลการดำเนินงานของบริษัทในปี 2557 บริษัทมียอดขาย (Booking) รวม 31,500 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 4.3% โดยมีสัดส่วนตามประเภทที่อยู่อาศัย และระดับราคา ได้ดังนี้

| แบ่งตามประเภทที่อยู่อาศัย | | แบ่งตามสัดส่วนระดับราคา | |
|---------------------------|---------|-------------------------|---------|
| ประเภทที่อยู่อาศัย | สัดส่วน | ระดับราคา | สัดส่วน |
| บ้านเดี่ยว | 60% | ต่ำกว่า 2.0 ล้านบาท | 3% |
| ทาวน์โฮม | 5% | 2.0 - 4.0 ล้านบาท | 13% |
| คอนโดมิเนียม | 35% | 4.01 - 6.0 ล้านบาท | 24% |
| | | 6.01 - 10.0 ล้านบาท | 24% |
| | | 10.01 - 25.0 ล้านบาท | 27% |
| | | มากกว่า 25.0 ล้านบาท | 9% |
| รวม | 100% | | 100% |
| สัดส่วนใน กทม.และปริมณฑล | 90% | | |
| สัดส่วนต่างจังหวัด | 10% | | |

ในปี 2557 ณ ต้นปี บริษัทฯ มีจำนวนโครงการที่เปิดดำเนินการ จำนวนทั้งสิ้น 64 โครงการ เป็นโครงการในกทม. และปริมณฑล 42 โครงการ ต่างจังหวัด 22 โครงการ รวมโครงการที่เปิดใหม่ ระหว่างปี 21 โครงการ รวมโครงการที่เปิดดำเนินการในปี 57 มีจำนวนทั้งหมด 85 โครงการ สำหรับโครงการที่เปิดใหม่ 21 โครงการ มูลค่าโครงการรวม 41,300 ล้านบาท จำแนกเป็น

- โครงการบ้านเดี่ยว 15 โครงการ
- โครงการทาวน์โฮม 2 โครงการ
- โครงการคอนโดมิเนียม 4 โครงการ

แสดงจำนวนโครงการที่ดำเนินการระหว่างปี 2557 - 2558

| ณ ต้น ม.ค. ปี | 2557 | 2558*e |
|---|--------|--------|
| จำนวนโครงการทั้งหมด | 64 | 67 |
| - กทม. และปริมณฑล | 42 | 43 |
| - ต่างจังหวัด | 22 | 24 |
| โครงการเปิดใหม่ระหว่างปี /(ต่างจังหวัด) | 21(4) | 17(5) |
| มูลค่าโครงการ (ล้านบาท) | 41,300 | 37,000 |
| รวมโครงการที่ดำเนินการทั้งหมด ในปี | 85 | 84 |
| ยอดขายรวม (Booking) : ล้านบาท | 31,215 | 34,000 |



ส่วนแบ่งการตลาด (Market Share) ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ยอดรวมสะสมตั้งแต่ ม.ค. – ธ.ค. 57 แบ่ง
จำแนกตามประเภทที่อยู่อาศัย เป็นดังนี้

- ตลาดบ้านเดี่ยว บริษัทมีส่วนแบ่งตลาดเท่ากับ 17.4%
- ตลาดทาวน์เฮ้าส์ บริษัทมีส่วนแบ่งตลาดเท่ากับ 3.6%
- ตลาดคอนโดมิเนียม บริษัทมีส่วนแบ่งตลาดเท่ากับ 1.5%

แนวโน้มที่อยู่อาศัยปี 2558

แนวโน้มตลาดที่อยู่อาศัย ปี 2558

ตลาดที่อยู่อาศัยในปี 2558 หากพิจารณาเฉพาะตลาดที่อยู่อาศัยประเภทจัดสรรมีแนวโน้มไม่เปลี่ยนแปลงจากปี 2557
มากนัก ประมาณการบ้านจดทะเบียนเพิ่มโดยรวมประเภทจัดสรรทั้งหมด คาดว่ามีจำนวนรวมทั้งสิ้นประมาณ 104,000 หน่วย ลดลง
ประมาณ 2.3 % ทั้งนี้ในปี 2557 มีปัจจัยที่สำคัญๆ ที่ส่งผลกระทบต่อตลาดที่อยู่อาศัย ดังนี้

- ภาวะเศรษฐกิจไทย จากการประมาณการของสภาพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ประมาณการเศรษฐกิจ
ไทยปี 2558 มีแนวโน้มที่จะขยายตัวสูงขึ้น ในระดับร้อยละ 3.5- 4.5% โดยมีปัจจัยสนับสนุนจาก
 - การฟื้นตัวอย่างช้าๆ ของภาคการส่งออกตามการฟื้นตัวของเศรษฐกิจโลก
 - การฟื้นตัวของการลงทุนภาคเอกชนและภาคการท่องเที่ยว
 - การเร่งรัดการใช้จ่ายและการดำเนินโครงการลงทุนที่สำคัญๆ ของภาครัฐ
 - การเริ่มกลับมาขยายตัวของปริมาณการผลิตและจำหน่ายรถยนต์
 - การลดลงของราคาน้ำมันในตลาดโลก

อย่างไรก็ตามการขยายตัวทางเศรษฐกิจ ยังมีข้อจำกัดจากปัจจัยที่สำคัญ ดังนี้

- การขยายตัวของภาคเกษตรยังมีข้อจำกัดจากราคาในตลาดโลกที่ยังไม่มีแนวโน้มฟื้นตัวอย่าง
ชัดเจน
- ระบบเศรษฐกิจและการเงินโลก ยังมีแนวโน้มผันผวน
- แนวโน้มการอ่อนค่าของสกุลเงินในประเทศคู่ค้าและคู่แข่ง และอัตราดอกเบี้ยที่แท้จริงปรับตัว
สูงขึ้น
- ความเชื่อมั่นในรายได้ในอนาคตของผู้บริโภคลดลง และการอุปโภคบริโภค ของภาคเอกชน มี
แนวโน้มเพิ่มสูงขึ้นเล็กน้อย ประมาณร้อยละ 2.9
- อัตราดอกเบี้ย มีแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงเพิ่มขึ้นเล็กน้อย ประมาณ .25% ทั้งนี้ขึ้นกับอัตรา
ดอกเบี้ยนโยบาย ยังคงที่ระดับ 2.0% หรือไม่ ซึ่งมีแนวโน้มว่าคณะกรรมการนโยบายการเงิน
(กนง.) ยังคงอัตราดอกเบี้ยไว้ที่ 2.0% เนื่องจากประเมินว่าอัตราดอกเบี้ยในระดับดังกล่าวเป็น
ระดับที่เหมาะสมต่อการสนับสนุนการฟื้นตัวของเศรษฐกิจในปัจจุบัน
- อัตราเงินเฟ้อมีแนวโน้มที่ลดลง อยู่ระหว่าง 0 - 1.0 %
- ราคาน้ำมัน ที่ยังคงอยู่ในระดับต่ำ เป็นปัจจัยที่ทำให้อัตราเงินเฟ้อ ไม่สูงขึ้น
- ต้นทุนก่อสร้าง จากราคาวัสดุก่อสร้างมีแนวโน้มคงที่ จะมีบางรายการ ที่มีแนวโน้มลดลง เช่น
เหล็กและผลิตภัณฑ์เหล็ก เป็นต้น แต่ภาวะโดยรวมไม่เปลี่ยนแปลงมากนัก



- ราคาที่ดินปรับตัวสูงขึ้นเนื่องจากการลงทุนในระบบสาธารณูปโภคของภาครัฐ และการขยายตัวของตลาดที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียมที่ผ่านมา ที่ลงทุนในการซื้อที่ดินที่มีระดับราคาที่สูง
- ความเข้มงวดธนาคารพาณิชย์ในการพิจารณาสินเชื่อแก่ผู้ประกอบการ (Pre Finance) และการพิจารณาสินเชื่อที่อยู่อาศัยสำหรับรายย่อย (Post Finance) มีความเข้มงวดและการพิจารณามีความระมัดระวังอย่างมาก

แผนการดำเนินงานของบริษัทในปี 2558

ณ ต้นปี 2558 บริษัทมีโครงการที่เปิดดำเนินการอยู่ทั้งสิ้น 67 โครงการ โดยเป็นโครงการในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล 43 โครงการ และต่างจังหวัด 24 โครงการ และในปี 2558 นี้ บริษัทมีแผนการดำเนินงานเปิดโครงการใหม่ 17 โครงการ มูลค่ารวมทั้งหมด 37,000 ล้านบาท แบ่งแยกเป็นโครงการในเขตกรุงเทพฯและปริมณฑล 12 โครงการ และต่างจังหวัด 5 โครงการ ทั้งนี้หากแบ่งตามประเภทของที่อยู่อาศัยได้ดังนี้

- โครงการบ้านเดี่ยว 12 โครงการ
- โครงการทาวน์เฮ้าส์ 2 โครงการ
- คอนโดมิเนียม 3 โครงการ

รวมจำนวนโครงการที่เปิดดำเนินการทั้งสิ้นในปี 2558 ทั้งหมด 84 โครงการ

สัดส่วนของยอดขายรวม (Booking) ของปี 2558 มีรายละเอียดดังนี้

| แบ่งตามประเภทที่อยู่อาศัย | | แบ่งตามสัดส่วนระดับราคา | |
|---------------------------|---------|-------------------------|---------|
| ประเภทที่อยู่อาศัย | สัดส่วน | ระดับราคา | สัดส่วน |
| บ้านเดี่ยว | 65% | ต่ำกว่า 2.0 ล้านบาท | 1% |
| ทาวน์เฮ้าส์ | 5% | 2.01 - 4.0 ล้านบาท | 17% |
| คอนโดมิเนียม | 30% | 4.01 - 6.0 ล้านบาท | 29% |
| | | 6.01 - 10.0 ล้านบาท | 20% |
| รวม | 100% | 10.01 - 25.0 ล้านบาท | 23% |
| สัดส่วนใน กทม.และปริมณฑล | 85% | มากกว่า 25.0 ล้านบาท | 10% |
| สัดส่วนต่างจังหวัด | 15% | รวม | 100% |

หมายเหตุ % สัดส่วน คำนวณตามมูลค่า

เป้าหมายยอดขายในปี 2558 บริษัทตั้งเป้าหมายยอดขาย (Booking) รวม 34,000 ล้านบาท ขยายตัวเพิ่มขึ้น 8.0% เทียบกับยอดขาย (Booking) รวมปี 2557 โดยมีราคาเฉลี่ยต่อยูนิต 6.2 ล้านบาท (ปี 57 ราคาเฉลี่ยต่อยูนิต 6.3 ล้านบาท)

อนึ่งหากพิจารณาสัดส่วนของยอดขาย (พิจารณาตามมูลค่า) ของปี 2558 จำแนกตามประเภทที่อยู่อาศัย จะมีสัดส่วนดังนี้ บ้านเดี่ยว 65% , ทาวน์เฮ้าส์ 5% , คอนโดมิเนียม 30% (รายละเอียดตามตารางข้างต้น)

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

(ก) ลักษณะการจัดให้ได้มาซึ่งผลิตภัณฑ์

1) การออกแบบสินค้า



ในการออกแบบสินค้า บริษัทให้ความสำคัญกับการศึกษาวิจัยพฤติกรรมผู้บริโภค การรับรู้และเข้าใจในความต้องการของผู้บริโภค ตลอดจนการใช้ชีวิตประจำวันของผู้บริโภคและสมาชิกในครอบครัว เพื่อนำมากำหนดการออกแบบที่อยู่อาศัยให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าและสมาชิกของครอบครัว ในการออกแบบสินค้าก่อนการผลิตที่เป็นลักษณะ mass production บริษัทได้กำหนดให้มีการขึ้นงานเป็นบ้านต้นแบบก่อนทุกครั้ง เพื่อให้สินค้าที่จะออกสู่ผู้บริโภคสมบูรณ์และมีข้อบกพร่องน้อยที่สุด นอกจากนี้ยังมีการตรวจสอบความคิดเห็นของลูกค้าอีกครั้งภายหลังจากที่ได้ดำเนินการแล้วเสร็จ บริษัทได้ให้ความสำคัญกับการออกแบบในลักษณะที่เป็นเชิงรุกไปข้างหน้า โดยมีการออกแบบบ้านไว้แล้ว เพื่อรองรับและเตรียมความพร้อมที่จะนำแบบบ้านมาใช้ได้ทันที และมีการปรับเปลี่ยนแบบบ้าน เมื่อใช้ไปในระยะเวลาหนึ่งหรือมีระดับจำนวนการก่อสร้างตามที่กำหนด ก็จะเปลี่ยนแปลงแบบบ้านทันทีเพื่อให้เกิดความใหม่และให้เหมาะสมช่วงเวลาอยู่เสมอ ในการออกแบบสินค้านั้น บริษัทมิได้ให้ความสำคัญเฉพาะกับแบบบ้าน แต่ยังให้ความสำคัญกับการออกแบบสภาพโครงการ สิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ภายในโครงการ สโมสร สวนส่วนกลาง และสภาพแวดล้อมด้านหน้าโครงการ ซึ่งนับได้ว่าเป็นจุดเด่นอีกประการหนึ่งที่ลูกค้าได้เล็งเห็นถึงความแตกต่างอย่างชัดเจนเมื่อเปรียบเทียบกับโครงการอื่นๆ ที่อยู่ในตลาด

2) ลักษณะการผลิตและการจัดซื้อ

การผลิตและนโยบายการผลิต

บริษัทมีนโยบายการผลิตและเพิ่มกำลังการผลิตที่อยู่อาศัยเพื่อขายให้สอดคล้องกับความต้องการของที่อยู่อาศัยของลูกค้า กล่าวคือในขณะที่ต้องการบ้านของลูกค้ามีเพิ่มขึ้น บริษัทสามารถเพิ่มกำลังการผลิตโดยการจ้างผู้รับเหมาเพิ่มขึ้น เพื่อให้สัมพันธ์กับปริมาณความต้องการบ้าน

อย่างไรก็ตาม บริษัทมีนโยบายในการควบคุมคุณภาพของผู้รับเหมาให้มีการก่อสร้างที่อยู่อาศัยให้มีคุณภาพที่ดีในระดับมาตรฐานเดียวกัน ดังนี้

1. บริษัทมีการกำหนดมาตรฐานการก่อสร้าง รวมถึงวัสดุก่อสร้างที่ผู้รับเหมาใช้ในการก่อสร้าง
2. บริษัทมีการจัดฝึกอบรมวิธีการก่อสร้างตามมาตรฐานของบริษัทให้กับผู้รับเหมา
3. บริษัทมีหน่วยงานประจำแต่ละโครงการเพื่อควบคุม และตรวจรับงานของผู้รับเหมา
4. บริษัทมีการควบคุมคุณภาพของการก่อสร้างที่อยู่อาศัย โดยมีวิศวกรจากส่วนกลางไปตรวจสอบคุณภาพงานอีกครั้งหนึ่ง ว่าคุณภาพงานได้มาตรฐานตามที่กำหนดหรือไม่

การจัดหาวัตถุดิบ

ในอุตสาหกรรมที่อยู่อาศัย วัตถุดิบที่สำคัญในการดำเนินการ ได้แก่ ที่ดินและวัสดุก่อสร้าง ดังนั้น การดำเนินการในการจัดหาวัตถุดิบของบริษัท จะเน้นให้เกิดประสิทธิภาพและประสิทธิผล ดังนี้

1. การจัดซื้อที่ดิน บริษัทมีนโยบายจัดหาที่ดินที่มีศักยภาพและสามารถนำมาพัฒนาได้ทันที วิธีการซื้อที่ดินของบริษัทแบ่งออกเป็น 3 แนวทาง ได้แก่
 1. ลงประกาศโฆษณาแสดงความต้องการที่จะซื้อที่ดินในสื่อต่างๆ
 2. ติดต่อซื้อที่ดินผ่านนายหน้าขายที่ดิน และ
 3. ติดต่อซื้อที่ดินโดยทีมงานของบริษัทโดยตรง
2. วัสดุก่อสร้าง การจัดหาวัตถุดิบในการก่อสร้าง บริษัทได้ดำเนินการโดยแบ่งเป็น 2 ส่วนหลัก คือ
 1. การจัดซื้อวัสดุก่อสร้างบางส่วนเอง เช่น เหล็กเส้น สุกง้วนซ์ เป็นต้น



2. ส่วนที่ผู้รับเหมาที่ทางบริษัทว่าจ้าง จะเป็นผู้จัดหาซื้อเอง

นอกจากนี้ บริษัทยังมีความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้จัดจำหน่ายวัสดุก่อสร้าง เนื่องจากบริษัทมีการสั่งซื้ออย่างต่อเนื่อง จึงสามารถสั่งซื้อวัสดุก่อสร้างได้ตามปริมาณที่ต้องการ และไม่มีปัญหาการขาดแคลนวัสดุก่อสร้าง วัสดุก่อสร้างโดยส่วนใหญ่บริษัทจัดซื้อจากในประเทศ และที่ผ่านมามีบริษัทไม่มีการสั่งซื้อวัสดุก่อสร้างจากผู้จัดจำหน่ายรายใดเกินร้อยละ 30 ของยอดซื้อรวมวัสดุก่อสร้างที่สำคัญ ได้แก่ ปูนซีเมนต์ เหล็ก และวัสดุก่อสร้างอื่นๆ ทั้งนี้ ในปี 2557 ราคาวัสดุก่อสร้างรวมโดยเฉลี่ยเพิ่มขึ้น เพียงเล็กน้อยโดยเพิ่มขึ้นร้อยละ 0.7

ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

การก่อสร้างที่อยู่อาศัย และการก่อสร้างสาธารณูปโภคต่างๆ ของโครงการ อาจมีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมที่สำคัญ ได้แก่ การระบายน้ำเสียของผู้อยู่อาศัยในโครงการ ซึ่งอาจมีผลกระทบทำให้เกิดน้ำเสียต่อแหล่งน้ำสาธารณะหากระบบบำบัดไม่ดีพอ อย่างไรก็ตาม บริษัทได้จัดให้มีระบบการบำบัดน้ำเสียในบ้านแต่ละหลังที่บริษัทสร้างขึ้น โดยที่น้ำเสียจากบ้านแต่ละหลังจะได้รับการบำบัดก่อนระบายลงบ่อพัก รวมทั้งจัดให้มีการตรวจสอบคุณภาพน้ำทิ้งให้ได้มาตรฐานตามที่กฎหมายกำหนดก่อนที่จะระบายสู่ทางน้ำสาธารณะต่อไป ทั้งนี้เพื่อให้มีผลกระทบต่อแหล่งน้ำสาธารณะ ที่ผ่านมามีปัญหาเกี่ยวกับผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

2.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทมียอดขายบ้านและอาคารชุดพักอาศัยที่ได้รับการจองแล้วและรอโอนใน 65 โครงการ มีรายละเอียดดังนี้

| ประเภท | จำนวนโครงการ | มูลค่า (ล้านบาท) |
|--------------------------|--------------|------------------|
| คอนโดมิเนียม | 18 | 18,783 |
| บ้านเดี่ยวและทาวน์เฮ้าส์ | 47 | 1,252 |
| รวม | 65 | 20,035 |

เปรียบเทียบฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงานของปี 2556 ของบริษัทกับบริษัทอื่นที่ประกอบธุรกิจใกล้เคียงกันที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

| บริษัท | ปี 2556 | | | | | |
|---|--------------|------------|-------------------|--------------------------------------|-----------|--------------------|
| | สินทรัพย์รวม | หนี้สินรวม | ส่วนของผู้ถือหุ้น | อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น | รายได้รวม | กำไร (ขาดทุน)สุทธิ |
| | (ล้านบาท) | (ล้านบาท) | (ล้านบาท) | (เท่า) | (ล้านบาท) | (ล้านบาท) |
| บมจ.แลนด์ แอนด์ ซี | 75,369 | 40,526 | 33,573 | 1.21 | 27,850 | 6,478 |
| บมจ.ควอลิตี้ เฮาส์ | 41,652 | 24,374 | 17,277 | 1.41 | 20,942 | 3,307 |
| บมจ.แสนสิริ | 60,040 | 42,972 | 17,067 | 2.25 | 29,004 | 1,930 |
| บมจ.เอเชียน พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ | 34,410 | 20,402 | 14,007 | 1.46 | 20,060 | 2,013 |
| บมจ.พฤษา เรียวเอสเตท | 56,194 | 31,262 | 24,931 | 1.25 | 39,041 | 5,802 |
| บมจ.ศุภาลัย | 30,675 | 15,967 | 14,252 | 1.12 | 12,742 | 2,882 |
| บมจ.พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟค | 30,284 | 21,530 | 8,721 | 2.47 | 7,962 | 148 |
| บมจ.แผ่นดินทอง พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ | 12,580 | 6,693 | 6,132 | 1.09 | 1,594 | (430) |
| บมจ.เอสซี แอสเสท คอร์ปอเรชั่น | 26,993 | 16,466 | 10,527 | 1.56 | 10,087 | 1,082 |
| บมจ.โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์ | 17,477 | 13,328 | 4,149 | 3.21 | 2,221 | 227 |
| บมจ.ปริญสิริ | 9,076 | 5,237 | 3,839 | 1.36 | 2,475 | 192 |
| บมจ.อารียา พร็อพเพอร์ตี้ | 8,958 | 6,092 | 2,866 | 2.13 | 1,298 | 21 |
| บมจ.มั่นคงเคหะการ | 6,844 | 1,681 | 5,159 | 0.33 | 2,050 | 312 |



| บริษัท | ปี 2557 | | | | | |
|---|-----------|------------|------------|------------|-----------|-----------|
| | สินทรัพย์ | หนี้สินรวม | ส่วนของผู้ | อัตราส่วน | รายได้รวม | กำไร |
| | รวม | | ถือหุ้น | หนี้สินต่อ | | (ขาดทุน) |
| | (ล้านบาท) | (ล้านบาท) | (ล้านบาท) | ส่วนของผู้ | (ล้านบาท) | สุทธิ |
| | | | | ถือหุ้น | | |
| | | | | (เท่า) | | (ล้านบาท) |
| บมจ.แลนด์ แอนด์ ซี | 86,888 | 42,613 | 42,831 | 0.99 | 34,142 | 8,423 |
| บมจ.ควอลิตี้ ซี | 48,634 | 29,485 | 19,419 | 1.52 | 22,437 | 3,329 |
| บมจ.แสนสิริ | 73,147 | 48,331 | 24,816 | 1.95 | 29,527 | 3,393 |
| บมจ.เอเชียน พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ | 35,564 | 19,715 | 15,848 | 1.24 | 23,207 | 2,615 |
| บมจ.พฤษา เรียวเอสเตท | 61,033 | 31,326 | 29,706 | 1.05 | 43,027 | 6,655 |
| บมจ.ศุภาลย์ | 38,031 | 20,053 | 17,426 | 1.15 | 18,671 | 4,478 |
| บมจ.พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟค | 31,305 | 22,295 | 9,010 | 2.47 | 12,785 | 402 |
| บมจ.แผ่นดินทอง พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ | 21,252 | 13,916 | 7,595 | 1.83 | 4,442 | 305 |
| บมจ.เอสซี แอสเสท คอร์ปอเรชั่น | 28,969 | 17,332 | 11,636 | 1.49 | 12,692 | 1,558 |
| บมจ.โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์ | 19,796 | 15,524 | 4,271 | 3.63 | 2,358 | 163 |
| บมจ.ปริญญ์ | 10,435 | 6,545 | 3,890 | 1.68 | 2,459 | 74 |
| บมจ.อารียา พร็อพเพอร์ตี้ | 11,957 | 9,083 | 2,874 | 3.16 | 2,559 | 41 |
| บมจ.มั่นคงเคหะการ | 7,361 | 1,891 | 5,464 | 0.35 | 2,385 | 447 |

3. ปัจจัยความเสี่ยง

3.1 ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

ความเสี่ยงจากการสร้างบ้านก่อนขาย

บริษัทและบริษัทย่อยประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยธุรกิจหลักเป็นการสร้างบ้านเพื่อขาย ในปี 2543 บริษัทได้เริ่มนำนโยบายสร้างบ้านก่อนขายมาใช้แทนการสร้างบ้านเมื่อลูกค้ามาจองซื้อ (หรือที่เรียกว่าบ้านสั่งสร้าง) การสร้างบ้านก่อนขายของบริษัทมีสัดส่วนเพิ่มขึ้นในปี 2544 – 2545 อย่างต่อเนื่อง และในช่วงปี 2546 จนถึงปัจจุบันบริษัทประกอบธุรกิจสร้างบ้านก่อนขายทั้งหมดยกเว้นอาคารชุดพักอาศัยและทาวน์เฮ้าส์ แบรินด์ INDY ที่บริษัทได้เปลี่ยนนโยบายจากการสร้างก่อนการขายมาเป็นการขายก่อนการสร้างตั้งแต่เดือนกันยายน 2553 เป็นต้นมา จากการที่บริษัทได้เปลี่ยนนโยบายจากเดิมที่ส่วนใหญ่เป็นบ้านสั่งสร้างมาเป็นการสร้างบ้านก่อนการขาย ส่งผลให้บริษัทต้องใช้เงินทุนล่วงหน้าในการก่อสร้างที่อยู่อาศัยสูงมากขึ้นกว่าเดิม เนื่องจากไม่ได้รับเงินจากลูกค้ามาเป็นเงินทุนหมุนเวียนในระหว่างการก่อสร้าง รวมทั้งปัจจัยที่อาจมีผลต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยในระยะข้างหน้า ได้แก่ (1) ราคาที่อยู่อาศัยที่เพิ่มขึ้นตามภาระต้นทุนวัสดุก่อสร้างและราคาที่ดินที่ปรับตัวสูงขึ้น (2) แนวโน้มการเจริญเติบโตของภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัวลง ปัจจัยดังกล่าวอาจส่งผลกระทบต่อกำลังซื้อและการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัท (รายละเอียดตาม ข้อ 2 ลักษณะการประกอบธุรกิจ ข้อ 2.2 ตลาดและภาวะการแข่งขัน) บริษัทจึงมีความเสี่ยงจากการที่สร้างบ้านก่อนขายเสร็จแล้วไม่สามารถขายบ้านที่สร้างเสร็จได้ อันจะส่งผลกระทบต่อสภาพคล่องและความสามารถในการหากำไรของบริษัท อย่างไรก็ตาม บริษัทคาดว่าจะสามารถขายบ้านที่สร้างเสร็จได้และไม่มีภาระต้นทุนที่อยู่อาศัยที่สร้างเสร็จคงเหลือในปริมาณสูงเนื่องจาก

(1) บริษัทได้มีการศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภคโดยสำรวจความคิดเห็นของลูกค้าที่เข้าชมโครงการในด้านงบประมาณราคาที่พักอาศัย แบบที่พักอาศัย ขนาดที่ดิน เป็นต้น รวมทั้งใช้ข้อมูลการขายโครงการในอดีตในการวิเคราะห์ความต้องการของลูกค้า ส่งผลให้บริษัทสามารถสร้างบ้านและสามารถขายบ้านก่อนขายได้

(2) ปัจจุบันลูกค้าส่วนใหญ่พึงพอใจที่จะซื้อบ้านที่สร้างเสร็จก่อนขายเนื่องจากมั่นใจได้ว่าจะได้รับส่งมอบได้ตามสัญญา เนื่องจากในช่วงที่เกิดภาวะวิกฤตเศรษฐกิจในช่วงปี 2540 - 2541 ผู้ประกอบการหลายรายไม่สามารถสร้างบ้านและส่งมอบให้แก่ลูกค้าได้ตามสัญญา

(3) บริษัทเป็นผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์รายใหญ่ และอยู่ในตลาดมานานเป็นระยะเวลามากกว่า 20 ปี จึงมีความได้เปรียบทั้งในด้านข้อมูลทางการตลาดและความเข้าใจในความต้องการของลูกค้า กลุ่มเป้าหมาย จึงสามารถพัฒนาที่พักอาศัยได้ตรงความต้องการของลูกค้า ส่งผลให้โครงการที่พักอาศัยของบริษัทภายใต้ตราสัญลักษณ์ “แลนด์ แอนด์ เฮาส์” ได้รับการยอมรับจากลูกค้ากลุ่มเป้าหมายทั้งในด้านคุณภาพและทำเลที่ตั้ง

(4) แม้ว่าปัจจุบันจะมีปัจจัยเสี่ยงต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยของผู้บริโภค แต่กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทยังคงมีความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยที่มีคุณภาพอย่างต่อเนื่อง เพราะผู้บริโภคคาดหวังว่าจะได้รับบริการหลังการขายที่ดี



3.2 ความเสี่ยงเกี่ยวกับการผลิต

(1) ความเสี่ยงเกี่ยวกับการขาดแคลนวัสดุแรงงานในการก่อสร้าง และต้นทุนวัสดุในการก่อสร้างที่ปรับตัวเพิ่มขึ้น

จากภาวะธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่ผู้ประกอบการหลายรายพัฒนาโครงการใหม่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้ความต้องการวัสดุและแรงงานในการก่อสร้างเพิ่มขึ้น ความต้องการที่เพิ่มขึ้นอาจนำไปสู่ปัญหาการขาดแคลนวัสดุและแรงงานในการก่อสร้างและส่งผลให้ราคาของวัสดุก่อสร้างปรับตัวเพิ่มขึ้น ในปี 2557 ดัชนีรวมราคาวัสดุก่อสร้างโดยเฉลี่ยปรับตัวเพิ่มขึ้นจากปี 2556 ประมาณร้อยละ 0.7 อย่างไรก็ตาม ปัญหาการขาดแคลนวัสดุและแรงงานในการก่อสร้าง และต้นทุนวัสดุในการก่อสร้างอาจปรับตัวเพิ่มขึ้นได้ในอนาคตจากงานก่อสร้างที่จะเพิ่มสูงขึ้น ทั้งนี้ อาจส่งผลให้ระยะเวลาการพัฒนาโครงการของบริษัทเพิ่มขึ้น และต้นทุนการก่อสร้างโครงการของบริษัทเพิ่มขึ้น ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อสภาพคล่องและความสามารถในการทำกำไรของบริษัท

อย่างไรก็ตาม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทและบริษัทย่อยมีโครงการที่ดำเนินการอยู่จำนวน 64 โครงการ จึงทำให้อำนาจต่อรองกับผู้รับเหมาและผู้ค้าวัสดุก่อสร้างค่อนข้างสูง และเนื่องจากบริษัทได้ใช้นโยบายสร้างบ้านก่อนขายแทนการสร้างเมื่อลูกค้ามาจองซื้อ (ยกเว้นโครงการคอนโดมิเนียม และทาวน์เฮ้าส์ แบรินด์ INDY ที่บริษัทเปิดให้ลูกค้าจองก่อนการสร้าง ตั้งแต่เดือนกันยายน 2553 เป็นต้นมา) ซึ่งนโยบายสร้างบ้านก่อนขายทำให้บริษัทและผู้รับเหมาสามารถวางแผนการก่อสร้างและสั่งซื้อวัสดุได้ล่วงหน้า ซึ่งเป็นการป้องกันปัญหาการขาดแคลนวัสดุ และยังสามารถควบคุมต้นทุนและระยะเวลาการก่อสร้างได้ค่อนข้างแน่นอน

(2) ความเสี่ยงเกี่ยวกับน้ำท่วม

ในช่วงไตรมาส 4 ของปี 2554 ได้เกิดเหตุการณ์น้ำท่วมใหญ่ในประเทศไทย รวมทั้งกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ซึ่งมีผลกระทบต่อประชาชนที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล จากเหตุการณ์ดังกล่าวทำให้เกิดผลกระทบอย่างไม่เคยเป็นมาก่อน ซึ่งบริษัทก็ได้ตั้งนัยนาใจ บริษัทได้ให้ความช่วยเหลือในการป้องกันการโครงการของบริษัททั้งที่ส่งมอบให้แก่นิติบุคคลบ้านจัดสรรแล้วและยังมิได้ส่งมอบ ด้วยการจัดหากระสอบทราย เพื่อป้องกันน้ำเข้าโครงการและเครื่องสูบน้ำเพื่อคอยสูบน้ำออกจากโครงการ นอกจากนี้ในโครงการที่น้ำเข้าท่วมบ้านลูกค้า บริษัทก็ได้จัดหาที่อยู่อาศัยชั่วคราวให้แก่ลูกค้า รวมทั้งการจัดหาอาหาร น้ำดื่มและสิ่งจำเป็นให้แก่ลูกค้าในโครงการที่การเดินทางยากลำบาก ตลอดเวลาที่น้ำท่วมอยู่ เหตุการณ์น้ำท่วมนี้อาจมีผลกระทบต่อยอดขายของบริษัทในอนาคต เนื่องจากทำเลที่น้ำท่วมอาจขายยากขึ้น อย่างไรก็ตาม เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงจากผลกระทบดังกล่าว บริษัทมีแผนในการซื้อที่ดินที่ไม่กระจุกตัวในทำเลใดทำเลหนึ่งมากเกินไปในอนาคต รวมทั้งการพัฒนาโครงการที่จะเกิดขึ้นในอนาคต บริษัทก็จะศึกษาเรื่องความสูงต่ำของพื้นที่ดังกล่าว เพื่อวางแผนการถมดินให้เหมาะสมกับสภาพพื้นที่ด้วย รวมทั้งการเพิ่มสัดส่วนการพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมให้มีสัดส่วนสูงขึ้นด้วย

3.3 ความเสี่ยงด้านการเงิน

(1) ความเสี่ยงจากการลดลงของมูลค่าเงินลงทุนระยะยาว

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทและบริษัทย่อยมีเงินลงทุนระยะยาวสุทธิ จำนวน 5,380.5 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 6.2 ของสินทรัพย์รวม (รายละเอียดตามส่วนที่ 3 ฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน ข้อ 14 การวิเคราะห์และอธิบายของฝ่ายจัดการ) โดยเงินลงทุนระยะยาวเป็นเงินลงทุนในตราสารทุนที่สำคัญประกอบด้วย (1) Starmalls Inc. เงินลงทุนในฟิลิปปินส์ จำนวน 4,139.2 ล้านบาท (2) กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์แลนด์แอนด์เฮ้าส์ 423.2 ล้านบาท (3) กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์ควอลิตี้เฮ้าส์ จำนวน 270.6 ล้านบาท (4) บมจ. ระบบขนส่งมวลชนกรุงเทพ จำนวน 178.2 ล้านบาท (5) กองทรัสต์เพื่อการลงทุนในสิทธิการเช่าศูนย์การค้าเทอมินัล 21 จำนวน 443.7 ล้านบาท บริษัทจึงมีความเสี่ยงจากการด้อยค่าของเงินลงทุนซึ่งจะส่งผลให้มูลค่าเงินลงทุนลดลง

ทั้งนี้นโยบายการลงทุนในตราสารทุนของบริษัทนั้นให้ความสำคัญกับการลงทุนในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ และธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจหลักของบริษัท รวมทั้งธุรกิจที่น่าสนใจและพิจารณาแล้วว่าน่าจะมีผลตอบแทนที่เหมาะสม โดยการตัดสินใจลงทุนจะต้องผ่านการพิจารณาจากคณะกรรมการบริษัท

สำหรับเงินลงทุนในตราสารทุนระยะยาวบริษัทได้ตั้งค่าเผื่อการด้อยค่าดังกล่าวในบัญชี กำไร(ขาดทุน) ที่ยังไม่เกิดของลงทุนในบริษัทอื่นแสดงไว้ในงบดุลจำนวน 100.5 ล้านบาท

(2) ความเสี่ยงจากการให้กู้ยืมเงินแก่บริษัทย่อย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทมีเงินให้กู้ยืมระยะสั้นแก่บริษัทย่อยจำนวน 2 บริษัท จำนวนเงินรวม เงินต้นและดอกเบี้ยค้างจ่าย 242.5 ล้านบาท ซึ่งเป็นการให้กู้ยืมในรูปของตัวสัญญาใช้เงิน ปลอดหลักทรัพย์ค้ำประกัน ครอบคลุมเมื่อทวงถาม ประกอบด้วย

| บริษัทย่อย | สัดส่วนการถือหุ้น โดยบริษัท (ร้อยละ) | เงินให้กู้ยืมแก่บริษัทย่อย (ล้านบาท) | อัตราดอกเบี้ย (ร้อยละ) |
|--|---|---|---------------------------|
| บริษัท แลนด์แอนด์เฮ้าส์ออร์บิทัล จำกัด | 99.99 | 131.6 | 5.0 |
| บริษัท แอลเอช เมืองใหม่ จำกัด | 55.00 | 104.1 | 5.5 |
| รวม | | 242.5 | |

เงินให้กู้ยืมระยะยาวแก่บริษัทย่อย ณ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทมีเงินให้กู้ยืมระยะยาวและดอกเบี้ยค้างรับดังนี้

| บริษัทย่อย | สัดส่วนการถือหุ้น โดยบริษัท (ร้อยละ) | เงินให้กู้ยืมแก่บริษัทย่อย (ล้านบาท) | อัตราดอกเบี้ย (ร้อยละ) |
|-----------------------------|---|---|---------------------------|
| Land and Houses U.S.A. Inc. | 100 | 3,186.9 | 4.0 |



ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทได้ให้เงินกู้ยืมระยะยาวแก่บริษัท Land and Houses U.S.A. Inc. (LH USA) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัทถือหุ้น 100% โดยให้กู้ยืมเงินจำนวน 95.8 ล้านดอลลาร์สหรัฐ อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 4 ต่อปี ครอบคลุมกำหนดชำระในวันที่ 7 ธันวาคม 2560 โดยมียอดคงค้าง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 เป็นเงิน 3,186.9 ล้านบาท

บริษัทจึงมีความเสี่ยงที่อาจสูญเสียเงินให้กู้ยืมแก่บริษัทย่อย แต่บริษัทย่อยได้นำเงินไปลงทุนในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ดังนี้

LH USA กู้เงินจากบริษัทเพื่อลงทุนซื้ออพาร์ทเมนต์ให้เช่า 2 แห่ง ในรัฐแคลิฟอร์เนีย ซึ่งจะให้ผลตอบแทนระยะยาวแก่บริษัทในอนาคต

บริษัท แอลเอช เมืองใหม่ จำกัด (LHM) ที่กู้เงินจากบริษัทจำนวน 104.1 ล้านบาท มีโครงการที่เปิดดำเนินงานต่อเนื่องอยู่ที่จังหวัดภูเก็ต โดยในปี 2557 ได้เปิดเพิ่มขึ้นอีก 1 โครงการ ซึ่งอนาคตเมื่อขายโครงการได้แล้ว LHM ก็จะสามารถคืนเงินกู้ยืมให้แก่บริษัทได้

บริษัท แลนด์แอนด์เฮ้าส์นอร์ธอีสต์ จำกัด (LHNE) ที่กู้ยืมเงินจากบริษัทจำนวน 131.6 ล้านบาท ในปี 2556 มีโครงการที่เปิดใหม่ 1 โครงการ และในปี 2557 มีโครงการเพิ่มอีก 1 โครงการ ซึ่ง LHNE มีกระแสเงินสดเพียงพอที่จะคืนเงินให้แก่บริษัทได้

นอกจากนี้ บริษัทมีนโยบายที่ให้ความสำคัญต่อการดำเนินงานของบริษัทย่อย ได้แก่ การส่งตัวแทนเข้าเป็นกรรมการ การกำหนดนโยบายและควบคุมดูแลการดำเนินธุรกิจของบริษัทย่อยอย่างใกล้ชิด รวมทั้งดูแลและติดตามการชำระคืนหนี้และดอกเบี้ยให้แก่บริษัทตามกำหนด บริษัทจึงคาดว่าไม่น่าจะมีปัญหาการชำระคืนหนี้ของบริษัทย่อยและไม่ได้ตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญจากการให้กู้ยืมเงินแก่บริษัทย่อย

(3) ความเสี่ยงจากการฟ้องร้อง

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทมีคดีที่ถูกฟ้องร้องที่สำคัญคือนิติบุคคลบ้านหมู่บ้านจัดสรรสองแห่ง ฟ้องร้องเกี่ยวกับกรณีที่ถูกบ้านไม่ทราบว่าจะทางเข้าออกโครงการสู่ที่สาธารณะได้มีการจดทะเบียนจำยอมให้กับที่ดินแปลงอื่นด้วยโดยเรียกค่าเสียหายจำนวน 1,212.3 ล้านบาท บริษัทได้ประมาณการหนี้สินดังกล่าวไว้จำนวน 179 ล้านบาท นอกจากนี้ ยังมีคดีที่ถูกบ้านได้ฟ้องร้องเกี่ยวกับการสร้างโรงเรียนอนุบาลในโครงการโดยเรียกค่าเสียหายจำนวน 492.1 ล้านบาท บริษัทได้ตั้งประมาณการหนี้สินดังกล่าวไว้จำนวน 125.1 ล้านบาท ซึ่งทั้ง 2 คดีผลเสียหายสูงสุดที่บริษัทอาจต้องบันทึกมีมูลค่าเท่ากับ 1,704.4 ล้านบาท ซึ่งจะทำให้กำไรสุทธิของบริษัทลดลง อย่างไรก็ตามบริษัทคาดว่าประมาณการที่บริษัทตั้งไว้นั้นเพียงพอแล้ว ขณะนี้ทั้ง 2 คดีอยู่ในชั้นศาลฎีกา

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ลักษณะสำคัญของทรัพย์สิน

ลักษณะสำคัญของทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 ประกอบด้วย

(1) สิ้นค้าคงเหลือ จำนวน 43,183.6 ล้านบาท ประกอบด้วย

| | จำนวน (ล้านบาท) | ภาระผูกพัน |
|----------------------------------|-----------------|---|
| ที่ดิน | 24,587.0 | ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างบางส่วนได้นำไปจดจำนองค้ำประกันเงินกู้ธนาคารและสถาบันการเงิน จำนวน 9,834 ล้านบาท |
| ค่าถมดิน | 2,403.9 | |
| งานระหว่างก่อสร้าง | 11,082.3 | |
| ดอกเบี้ยจ่ายรอการตัดบัญชี | 1,855.2 | |
| ค่าสาธารณูปโภค | 3,174.7 | |
| ค่าใช้จ่ายพัฒนาโครงการรอตัดบัญชี | 0.7 | |
| บ้านรอการขาย | 79.7 | |
| รวม | 43,183.6 | |
| หัก ค่าเผื่อการลดมูลค่าของสินค้า | (159.9) | |
| คงเหลือ | 43,023.7 | |

(2) ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ - สุทธิ จำนวน 751.2 ล้านบาท ประกอบด้วย

| รายการ | สถานที่ตั้ง | ราคาทุนสุทธิ (ล้านบาท) | ลักษณะกรรมสิทธิ์ | ภาระผูกพัน |
|--------------------------------|------------------------------|------------------------|------------------|--|
| สำนักงานขาย | โครงการต่างๆ | 22.0 | เป็นเจ้าของ | -ไม่มี- |
| เครื่องใช้สำนักงาน | สำนักงานใหญ่ และโครงการต่างๆ | 28.5 | เป็นเจ้าของ | -ไม่มี- |
| เครื่องตกแต่งสำนักงานและสโมสร | โครงการต่างๆ | 62.3 | เป็นเจ้าของ | -ไม่มี- |
| ยานพาหนะ | สำนักงานใหญ่ และโครงการต่างๆ | 42.3 | เป็นเจ้าของ | -ไม่มี- |
| สโมสร สระว่ายน้ำ และสนามเทนนิส | โครงการต่างๆ | 461.6 | เป็นเจ้าของ | ใช้เป็นสโมสรเพื่อให้บริการแก่ลูกค้าในโครงการ |
| สินทรัพย์อื่นๆ | สำนักงานใหญ่ และโครงการต่างๆ | 76.3 | เป็นเจ้าของ | -ไม่มี- |

| รายการ | สถานที่ตั้ง | ราคาทุนสุทธิ (ล้านบาท) | ลักษณะ กรรมสิทธิ์ | ภาระผูกพัน |
|--------------------------|--------------|---------------------------|----------------------|------------|
| ทรัพย์สินระหว่างก่อสร้าง | โครงการต่างๆ | 58.2 | เป็นเจ้าของ | -ไม่มี- |
| รวม | | 751.2 | | |

(3) สิทธิการเช่า มูลค่าสุทธิ 3,667.3 ล้านบาท ประกอบด้วย

| บริษัท | ชื่อโครงการ | สถานที่ตั้ง | ราคาทุนสุทธิ (ล้านบาท) | ภาระผูกพัน |
|--------|--|--|---------------------------|-------------------------------|
| LHP | ร.ร. แกรนด์เซน เตอร์พอยต์ โฮเทล แอนด์ เรซิเดนซ์ ราชน ดำริ | ถ.ราชดำริ สัญญาเช่าเหลือ 23 ปี | 1,678.6 | ค้ำประกันเงินกู้จาก ธนาคาร |
| LHP | โรงแรมแกรนด์เซน เตอร์พอยท์ | สุขุมวิท 21 สัญญาเช่าเหลือ 26 ปี | 1,677.3 | -ไม่มี- |
| PF | ที่ดินเปล่า | สุขุมวิท 55 สัญญา เช่า เหลือ 33 ปี | 311.1 | -ไม่มี- |
| LHNE | ที่ดินเปล่า | ขอนแก่น | 0.4 | -ไม่มี- |

LHP = บจ. แอลแอนด์เอช พร็อพเพอร์ตี้ PF = บจ. แปซิฟิกเรียลเอสเตท LHNE = บจ. แลนด์แอนด์เฮ้าส์นอร์ธอีสต์

ที่ดินเปล่าบริเวณ สุขุมวิท 55 บริษัทฯ จะนำมาพัฒนาเป็นโรงแรมและเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ ซึ่งจะเริ่มดำเนินการในปี 2557

(4) อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 มีมูลค่าสุทธิ 3,726.5 ล้านบาท มีรายละเอียดดังนี้ เป็นอพาร์ทเมนต์ให้เช่า 2 แห่งในรัฐแคลิฟอร์เนีย สหรัฐอเมริกา

| บริษัท | สถานที่ตั้ง | ราคาทุนสุทธิ (ล้านบาท) | กรรมสิทธิ์ | ภาระผูกพัน |
|--------|---------------------------------|---------------------------|------------|------------|
| LH USA | รัฐแคลิฟอร์เนีย สหรัฐอเมริกา | 3,726.5 | ซื้อขาด | - |

LH USA = Land and Houses U.S.A. Inc.

4.2 ที่ดินของโครงการที่มีไว้เพื่อขาย

ที่ดินที่บริษัทดำเนินการทำโครงการจัดสรรทั้งที่เปิดขายแล้วและยังไม่ได้เปิดขาย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

| ลำดับ | ชื่อโครงการ | ไร่ | ราคา ทุนสุทธิ | กรรมสิทธิ์ | หลักประกัน |
|-------|-----------------------------------|-------|------------------|------------|------------|
| 1 | 074 ชัยพฤกษ์ เชียงใหม่ | 7.69 | 14.7 | LH | เงินกู้ |
| 2 | 075 นันทวัน เชียงใหม่ | 12.01 | 99.1 | LH | |
| 3 | 107 ชลลดา เชียงใหม่ | 9.00 | 56.8 | LH | |
| 4 | 140 สิวลี-คลองชลข เชียงใหม่ | 3.93 | 70.5 | LH | |
| 5 | 154 มัณฑนา แจ่งวัฒนะ ราชพฤกษ์ | 13.90 | 274.3 | LH | |
| 6 | 157 The Key-วุฒากาศ | 3.05 | 315.9 | LH | |
| 7 | 161 พฤษชลดา บางนา | 13.43 | 227.4 | LH | |
| 8 | 162 สิวลี บางนา | 0.50 | 4.0 | LH | |
| 9 | 166 สิวลี ถ.ศรีจันทร์ - ขอนแก่น | 4.04 | 57.4 | LH | |
| 10 | 170 นันทวัน แจ่งวัฒนะ ราชพฤกษ์ | 8.94 | 195.2 | LH | |
| 11 | 176 ลดาวัลย์ รัตนภิเษร์ | 8.37 | 301.6 | LH | |
| 12 | 183 นันทวัน ถนนอุทยาน | 0.25 | 9.4 | LH | |
| 13 | 188 Villaggio บางนา | 73.32 | 620.7 | LH | |
| 14 | 191 มัณฑนา รามอินทรา วงแหวน | 1.40 | 40.2 | LH | |
| 15 | 194 พฤษชลดา บางใหญ่ | 27.48 | 257.7 | LH | |
| 16 | 195 มัณฑนา Lake Watcharapol | 90.54 | 1,363.2 | LH | |
| 17 | 204 สิวลี-เลควิว เชียงใหม่ | 26.41 | 270.8 | LH | |
| 18 | 205 ลดาวัลย์ ราชพฤกษ์ ปิ่นเกล้า | 90.10 | 2,018.7 | LH | |
| 19 | 211 พฤษชลดา-ประชาอุทิศ 90 | 54.36 | 635.6 | LH | |
| 20 | 216 วันเวลา หัวหิน | 32.12 | 1,324.1 | LH | |
| 21 | 221 นันทวัน ปิ่นเกล้า ราชพฤกษ์ | 81.28 | 2,590.5 | LH | |
| 22 | 224 The Bangkok Sathorn | 4.97 | 1,835.9 | LH | |
| 23 | 225 พฤษชลดา วงแหวน หทัยราษฎร์ | 59.89 | 515.7 | LH | |
| 24 | 229 สิวลี- สันกำแพง เชียงใหม่ | 34.99 | 363.7 | LH | |
| 25 | 231 INIZIO - ปิ่นเกล้า ศาลายา | 14.92 | 170.9 | LH | |
| 26 | 232 สิวลี - มีโชค เชียงใหม่ | 18.06 | 249.3 | LH | |
| 27 | 233 Villaggio - พระราม 2 | 21.35 | 216.8 | LH | |
| 28 | 234 มัณฑนา อ่อนนุช - วงแหวน 3 | 4.04 | 113.4 | LH | |
| 29 | 236 บ้านใหม่-พระราม 2 พุทธบูชา 2 | 0.29 | 8.5 | LH | |
| 30 | 237 เดอะวูม-ปิ่นเกล้า วงเวียนใหญ่ | 7.24 | 283.2 | LH | |
| 31 | 238 พฤษชลดา - รังสิต คลอง 4 (3) | 13.44 | 223.8 | LH | |
| 32 | 239 นอร์ท 8 | 0.48 | 11.7 | LH | |
| 33 | 241 มัณฑนา พระราม2 เทียนทะเล | 2.82 | 59.2 | LH | |
| 34 | 243 สิวลี - มิตรภาพ นครราชสีมา | 38.83 | 480.0 | LH | |
| 35 | 244 333 ริเวอร์ไซด์ | 11.37 | 908.9 | LH | เงินกู้ |



| ลำดับ | ชื่อโครงการ | | ไร่ | ราคา ทุนสุทธิ | กรรมสิทธิ์ | หลักประกัน |
|-------|--------------------------------|--------------------------------|----------|------------------|------------|------------|
| 36 | 245 | INIZIO มะลิวัลย์ ขอนแก่น | 26.91 | 241.2 | LH | เงินกู้ |
| 37 | 246 | สีวลี - มะลิวัลย์ ขอนแก่น | 53.37 | 334.1 | LH | |
| 38 | 247 | INIZIO (2) - รังสิตคลอง 3 | 30.51 | 313.9 | LH | |
| 39 | 248 | มณทนา ประชาอุทิศ72 | 13.07 | 257.7 | LH | |
| 40 | 250 | เดอะคีย์ - อุดมสุข | 2.53 | 53.8 | LH | |
| 41 | 251 | เดอะรุม พระราม 4 | 2.83 | 764.6 | LH | |
| 42 | 254 | สีวลี - อุดรธานี | 39.54 | 495.8 | LH | |
| 43 | 255 | เดอะรุม-สาทร | 1.74 | 646.0 | LH | |
| 44 | 256 | นอร์ท 1 | 0.89 | 15.1 | LH | |
| 45 | 257 | นอร์ท 2 | 1.75 | 26.6 | LH | |
| 46 | 258 | นอร์ท 3 | 2.52 | 39.2 | LH | |
| 47 | 259 | นอร์ท 4 | 4.23 | 56.8 | LH | |
| 48 | 260 | นอร์ท 5 | 4.31 | 62.2 | LH | |
| 49 | 264 | INIZIO 2 ปิ่นเกล้า-วงแหวน | 28.00 | 299.0 | LH | เงินกู้ |
| 50 | 266 | สีวลี ศรีเวียง - เชียงราย | 34.81 | 267.3 | LH | |
| 51 | 267 | TheLandmark - เอกมัย รามอินทรา | 15.45 | 865.6 | LH | |
| 52 | 268 | เดอะรุม สุขุมวิท 69 | 3.27 | 1,071.0 | LH | เงินกู้ |
| 53 | 270 | พฤษ์ลาดา-สุวรรณภูมิ | 47.26 | 589.6 | LH | |
| 54 | 274 | เดอะคีย์ เจริญราษฎร์ | 5.92 | 647.5 | LH | เงินกู้ |
| 55 | 275 | เดอะรุม สาทร-เซนต์หลุยส์ | 2.84 | 349.8 | LH | |
| 56 | 276 | มณทนา อ่อนนุช - วงแหวน 4 | 44.71 | 794.0 | LH | เงินกู้ |
| 57 | 277 | พฤษ์ลาดา มหาชัย | 35.56 | 316.9 | LH | |
| 58 | 278 | พฤษ์ลาดา (2) เพชรเกษม - สาย 4 | 48.25 | 544.8 | LH | |
| 59 | 280 | EASE พระราม 2 / 1 | 13.90 | 370.0 | LH | |
| 60 | 283 | มณทนา กัลปพฤกษ์ - วงแหวน | 31.45 | 631.5 | LH | |
| 61 | 289 | ชัยพฤกษ์ ปิ่นเกล้า-กาญจนา | 49.89 | 564.4 | LH | |
| 62 | 293 | เดอะรุม เจริญกรุง | 2.06 | 506.3 | LH | |
| 63 | 296 | ชัยพฤกษ์ พุทธมณฑล-สาย 5 | 41.22 | 622.0 | LH | |
| 64 | 297 | มณทนา ศรีนครินทร์-บางนา | 60.94 | 759.6 | LH | |
| 65 | บริษัทย่อย | | | | | |
| 66 | NE402 | INDY ศรีนครินทร์ | 0.06 | 2.1 | LHNE | |
| 67 | NE404 | INDY บางใหญ่ | 13.17 | 304.5 | LHNE | |
| 68 | LHM | ภูเก็ต 4 โครงการ | 120.60 | 910.0 | LHM | |
| 69 | LA011 | ประชาอุทิศ 90(2)-LH230 | 1.02 | 18.5 | LA | |
| 70 | LA016 | Inizio เชียงใหม่ | 48.38 | 424.0 | LA | |
| | รวม | | 1,627.79 | 30,354.2 | | |
| | โครงการที่อยู่ระหว่างเตรียมการ | | 1,995.86 | 9,640.6 | | |
| | โครงการในอนาคต | | 3,484.57 | 7,037.8 | | |

| ลำดับ | ชื่อโครงการ | ไร่ | ราคา ทุนสุทธิ | กรรมสิทธิ์ | หลักประกัน |
|-------|-----------------------|----------|------------------|------------|------------|
| | ที่ดินทั้งหมด | 7,108.22 | 47,032.7 | | |
| | บ้านรอการขาย | | 79.7 | | |
| | วัสดุก่อสร้างและอื่นๆ | | 43.0 | | |
| | รวมสินค้าคงเหลือ | | 47,155.4 | | |

โครงการที่ดำเนินการอยู่, โครงการที่เริ่มดำเนินการ, โครงการที่อยู่ระหว่างเตรียมการ, ที่ดินรอการพัฒนาและโครงการที่จบแล้ว ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 มีราคาทุนของที่ดิน, ดอกเบี้ยที่ดิน, ค่าถมดิน ค่าพัฒนาสาธารณูปโภคและงานก่อสร้างอาคารรวมเท่ากับ 47,155.4 ล้านบาท บริษัทและบริษัทย่อยนำที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างบนที่ดินที่มีมูลค่าจำนวน 13,330 ล้านบาท ไปค้ำประกันเงินกู้ยืมระยะยาวจากธนาคาร

4.3 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทมีนโยบายลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมที่ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์และธุรกิจที่เกี่ยวข้องเกี่ยวกับธุรกิจหลักของบริษัท เช่น ธุรกิจค้าปลีก ธุรกิจผลิตวัสดุก่อสร้าง ธนาคารพาณิชย์ที่มีนโยบายให้สินเชื่อแก่ผู้ซื้อที่อยู่อาศัยรายย่อยทั่วไป เป็นต้น รวมทั้งหากมีธุรกิจใดที่น่าสนใจและมีผลตอบแทนดี บริษัทก็อาจพิจารณาเข้าไปลงทุนโดยการเข้าไปลงทุนดังกล่าวต้องผ่านการพิจารณาจากคณะกรรมการบริษัท

นโยบายการบริหารงานในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม บริษัทจะส่งกรรมการที่เป็นตัวแทนของบริษัทเข้าร่วมบริหารงานในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมตามสัดส่วนที่บริษัทถือหุ้นอยู่ เพื่อกำหนดนโยบายที่สำคัญและควบคุมการดำเนินธุรกิจของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมให้เป็นไปในทิศทางที่ถูกต้องเหมาะสม และสร้างผลกำไรให้กับบริษัท



5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทและบริษัทย่อยไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายในคดีที่อาจมีผลกระทบด้านลบต่อสินทรัพย์ของบริษัทและบริษัทย่อยที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น



6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไป

6.1.1 ข้อมูลบริษัทผู้ออกหลักทรัพย์

1. ชื่อบริษัท : บริษัท แลนด์ แอนด์ เฮ้าส์ จำกัด (มหาชน)
Land & Houses Public Company Limited
2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ : พัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย
3. ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ : เลขที่ 1 ชั้น 37-38 อาคารคิวเฮ้าส์ ลุมพินี ถนน
สาทร แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กรุงเทพมหานคร 10120
4. เลขทะเบียนบริษัท : 0107535000249
5. โทรศัพท์ : 662 343 8900
6. โทรสาร : 662 230 8133
7. Home Page : www.lh.co.th
8. จำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้ว : ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2557 หุ้นสามัญ 10,798,197,212
หุ้น ทั้งหมดของกิจการ มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท

6.1.2 นิติบุคคลที่บริษัทถือหุ้นตั้งแต่ร้อยละ 10 ขึ้นไป

แสดงอยู่ในหน้าถัดไป

| | ชื่อบริษัท | ที่อยู่ | โทรศัพท์ | โทรสาร | ประเภทธุรกิจ | จำนวนและชนิดของหุ้นที่จำหน่าย | % การถือของ บริษัททั้งทางตรง และทางอ้อม |
|----|---|---|-----------------|---------------|--------------------------|--|---|
| 1 | บริษัท ควอลิตี้เฮ้าส์ จำกัด (มหาชน) | เลขที่ 1 อาคารคิวเฮ้าส์ ลุมพินี ชั้น 7 ถ.สาทรใต้, แขวงทุ่งมหาเมฆ,เขตสาทร กทม. 10120 เว็บไซต์ : www.qh.co.th | 0 2677 7000 | 0 2677 7005 | พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ | หุ้นสามัญ 9,183.7 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 1 บาท | 24.98 |
| 2 | บริษัท โฮม โปรดักส์ เซ็นเตอร์ จำกัด (มหาชน) | เลขที่ 96/27 หมู่ที่ 9 ต.บางเขน อ.เมือง จ.นนทบุรี 11000 เว็บไซต์ : www.homepro.co.th | 0 2832 1000 | 0 2832 1400 | ค้าปลีกวัสดุก่อสร้าง | หุ้นสามัญ 9,589.5 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 1 บาท | 30.23 |
| 3 | บริษัท ควอลิตี้ คอนสตรัคชั่น โปรดักส์ จำกัด (มหาชน) | เลขที่ 144 หมู่ 16 นิคมอุตสาหกรรมบางปะอิน ถ.อุดมสมบูรณ์ ต.บางกระสัน อ.บางปะอิน จ.พระนครศรีอยุธยา 13160 เว็บไซต์ : www.q-con.co.th | (035) 221-271 | (035) 221-270 | วัสดุก่อสร้าง | หุ้นสามัญ 400 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 1 บาท | 21.16 |
| 4 | บริษัท เอเซีย แอสเซท แอนด์ไวเชอร์ จำกัด | เลขที่ 1 อาคารคิวเฮ้าส์ ลุมพินี ชั้น 15 ถ.สาทรใต้, แขวงทุ่งมหาเมฆ,เขตสาทร กทม. 10120 | 0 2343 8899 | 0 2343 8890 | ที่ปรึกษาลงทุน | หุ้นสามัญ 0.5 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท | 99.93 |
| 5 | บริษัท แอล เอช ไฟแนนซ์เชียล กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) | เลขที่ 1 อาคารคิวเฮ้าส์ ลุมพินี ชั้น 5 ถ.สาทรใต้, แขวงทุ่งมหาเมฆ,เขตสาทร กทม. 10120 | 0 2359 0000 | 0 2677 7223 | บริหารการเงิน | หุ้นสามัญ 12,175.5 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 1 บาท | 33.98 |
| 6 | กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์แลนด์แอนด์เฮ้าส์ 1 | เลขที่ 90/42-43 อาคารสารธานี 1 ชั้น 16 ถ.สาทรเหนือ แขวงสีลม เขตบางรัก กทม. 10500 | 0 2636 8248 | 0 2636 6482 | กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์ | หุ้นสามัญ 4 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท | 49.94 |
| 7 | กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์แลนด์แอนด์เฮ้าส์ 2 | เลขที่ 130-132 ถนนวิทยุ อาคารสินธรทาวเวอร์ 3 ชั้น 15,17 กทม. 10330 | 0 2688 7777 | 0 2688 7700 | กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์ | หุ้นสามัญ 302.1 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท | 49.99 |
| 8 | บริษัท แอล เอช เมืองใหม่ จำกัด | เลขที่ 9/9 หมู่ที่ 6 ถ.เทพกระษัตรี ต.รัชฎา อ.เมือง จ.ภูเก็ต 83000 | (076) 381-150-2 | (076) 381-111 | พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ | หุ้นสามัญ 90 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท | 55.00 |
| 9 | บริษัท แอล แอนด์ เอช พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด | เลขที่ 1 อาคารคิวเฮ้าส์ ลุมพินี ชั้น 15 ถ.สาทรใต้, แขวงทุ่งมหาเมฆ,เขตสาทร กทม. 10120 | 0 2343 8899 | 0 2343 8890 | พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ | หุ้นสามัญ 24.5 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท | 60.00 |
| 10 | บริษัท แอดแลนติก เรียลเอสเตท จำกัด | เลขที่ 1 อาคารคิวเฮ้าส์ ลุมพินี ชั้น 37-38 ถ.สาทรใต้, แขวงทุ่งมหาเมฆ,เขตสาทร กทม. 10120 | 0 2343 8900 | 0 2230 8131 | พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ | หุ้นสามัญ 0.15 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท | 99.99 |

| | ชื่อบริษัท | ที่อยู่ | โทรศัพท์ | โทรสาร | ประเภทธุรกิจ | จำนวนและชนิดของหุ้นที่จำหน่าย | % การถือของ บริษัททั้งทางตรง และทางอ้อม |
|----|---|--|-----------------|-----------------|----------------------|--|---|
| 11 | บริษัท แลนด์ แอนด์ เฮ้าส์ นอร์ธ จำกัด | เลขที่ 1 หมู่ที่ 6 ต.หนองจิก อ.สันทราย จ.เชียงใหม่ | (053) 844-921-6 | (053) 844-921-6 | พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ | หุ้นสามัญ 0.14 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท | 99.99 |
| 12 | บริษัท แปซิฟิก เรียดเอสเตท จำกัด | เลขที่ 1 อาคารคิวเฮ้าส์ ลุมพินี ชั้น 37-38 ถ.สาทรใต้, แขวงทุ่งมหาเมฆ, เขตสาทร กทม. 10120 | 0 2343 8900 | 0 2230 8131 | พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ | หุ้นสามัญ 0.581 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท | 99.99 |
| 13 | บริษัท สยามธานี พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด | เลขที่ 1 อาคารคิวเฮ้าส์ ลุมพินี ชั้น 37-38 ถ.สาทรใต้, แขวงทุ่งมหาเมฆ, เขตสาทร กทม. 10120 | 0 2343 8900 | 0 2230 8131 | พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ | หุ้นสามัญ 1 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท | 99.99 |
| 14 | บริษัท แอล เอช แอสเซท จำกัด | เลขที่ 1 อาคารคิวเฮ้าส์ ลุมพินี ชั้น 37-38 ถ.สาทรใต้, แขวงทุ่งมหาเมฆ, เขตสาทร กทม. 10120 | 0 2343 8900 | 0 2230 8131 | พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ | หุ้นสามัญ 1 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท | 99.99 |
| 15 | บริษัท แอล เอช เรียดเอสเตท จำกัด | เลขที่ 1 อาคารคิวเฮ้าส์ ลุมพินี ชั้น 37-38 ถ.สาทรใต้, แขวงทุ่งมหาเมฆ, เขตสาทร กทม. 10120 | 0 2343 8900 | 0 2230 8131 | พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ | หุ้นสามัญ 0.58 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท | 99.99 |
| 16 | บริษัท แลนด์ แอนด์ เฮ้าส์ นอร์ธอีสต์ จำกัด | เลขที่ 114/39 ถ.ราชสีมา- ปักธงชัย ต.หนองจะบก อ.เมือง จ. นครราชสีมา 30000 | (044) 357-634-6 | (044) 357-634-6 | พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ | หุ้นสามัญ 1.5 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท | 99.99 |
| 17 | บริษัท สยามธานี เรียดเอสเตท จำกัด | เลขที่ 1 อาคารคิวเฮ้าส์ ลุมพินี ชั้น 37-38 ถ.สาทรใต้, แขวงทุ่งมหาเมฆ, เขตสาทร กทม. 10120 | 0 2343 8900 | 0 2230 8131 | พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ | หุ้นสามัญ 1.75 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท | 99.99 |
| 18 | Land and Houses U.S.A Inc. | 14115 Capri Drive, Los Gatos, California 95032 | | | พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ | หุ้นสามัญ 20 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 1 เหรียญสหรัฐ | 100.00 |
| 19 | บริษัท กูเกิ้ลฟิวเจอร์แพลน จำกัด | เลขที่ 9/17 หมู่ที่ 6 ถ.เทพกระษัตรี ต.รัษฎา อ.เมือง จ.ภูเก็ต 83000 | (076) 381-150-2 | (076) 381-111 | พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ | หุ้นสามัญ 2.1 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท | 55.00 |
| 20 | บริษัท ดับเบิลยูที จำกัด | เลขที่ 9/17 หมู่ที่ 6 ถ.เทพกระษัตรี ต.รัษฎา อ.เมือง จ.ภูเก็ต 83000 | (076) 381-150-2 | (076) 381-111 | พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ | หุ้นสามัญ 1.9 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท | 55.00 |
| 21 | บริษัท แอล แอนด์ เอช สาทร จำกัด | เลขที่ 1 อาคารคิวเฮ้าส์ ลุมพินี ชั้น 15 ถ.สาทรใต้, แขวงทุ่งมหาเมฆ, เขตสาทร กทม. 10120 | 0 2343 8899 | 0 2343 8890 | พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ | หุ้นสามัญ 2.68 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท | 60.00 |
| 22 | บริษัท แอล แอนด์ เอช แมนเนจเม้นท์ จำกัด | เลขที่ 1 อาคารคิวเฮ้าส์ ลุมพินี ชั้น 15 ถ.สาทรใต้, แขวงทุ่งมหาเมฆ, เขตสาทร กทม. 10120 | 0 2343 8899 | 0 2343 8890 | รับจ้างบริหาร | หุ้นสามัญ 10,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท | 60.00 |
| 23 | บริษัท แอล แอนด์ เอช รีเทล แมนเนจเม้นท์ จำกัด | เลขที่ 1 อาคารคิวเฮ้าส์ ลุมพินี ชั้น 15 ถ.สาทรใต้, แขวงทุ่งมหาเมฆ, เขตสาทร กทม. 10120 | 0 2343 8899 | 0 2343 8890 | รับจ้างบริหาร | หุ้นสามัญ 10,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท | 60.00 |

| | ชื่อบริษัท | ที่อยู่ | โทรศัพท์ | โทรสาร | ประเภทธุรกิจ | จำนวนและชนิดของหุ้นที่จำหน่าย | % การถือของ บริษัททั้งทางตรง และทางอ้อม |
|----|---|--|-------------|-------------|-----------------------|---|---|
| 24 | บริษัท แอล แอนด์ เฮช โฮเทล แมนจเมนท์ จำกัด | เลขที่ 1 อาคารคิวเฮ้าส์ ลุมพินี ชั้น 15 ถ.สาทรใต้, แขวงทุ่งมหาเมฆ,เขตสาทร กทม. 10120 | 0 2343 8899 | 0 2343 8890 | รับจ้างบริหาร | หุ้นสามัญ 10,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท | 60.00 |
| 25 | ธนาคาร แลนด์ แอนด์ เฮ้าส์ จำกัด (มหาชน) | เลขที่ 1 อาคารคิวเฮ้าส์ ลุมพินี ชั้น จี, 1, 5, 6 ถนนสาทรใต้ แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กทม. 10120 เว็บไซต์ : www.lhbank.co.th | 0 2359 0000 | 0 2677 7223 | ธนาคาร | หุ้นสามัญ 12,500 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 1 บาท | 33.98 |
| 26 | บริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุน แลนด์แอนด์เฮ้าส์ จำกัด | เลขที่ 11 อาคารคิวเฮ้าส์สาทร ชั้น 14ถนนสาทรใต้ แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กทม. 10120 เว็บไซต์ : www.lhfund.co.th | 0 2286 3484 | 0 2286 3585 | จัดการกองทุน | หุ้นสามัญ 3 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท | 33.98 |
| 27 | บล. แลนด์แอนด์เฮ้าส์ | เลขที่ 11 อาคารคิวเฮ้าส์สาทร ชั้น 14 ถนนสาทรใต้ แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กทม. 10120 | 0 2286 3484 | 0 2286 3585 | หลักทรัพย์ | หุ้นสามัญ 637 ล้านหุ้น มูลค่าหน่วยละ 1 บาท | 33.98 |
| 28 | กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์แลนด์แอนด์เฮ้าส์และสิทธิการเช่า | เลขที่ 11 อาคารคิวเฮ้าส์สาทร ชั้น 14 ถนนสาทรใต้ แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กทม. 10120 | 0 2286 3484 | 0 2286 3585 | กองทุนอสังหาริมทรัพย์ | หน่วยลงทุน 330 ล้านหน่วย มูลค่าหน่วยละ 10 บาท | 15.00 |

6.1.3 บุคคลอ้างอิงอื่น

ผู้สอบบัญชี

นางสาวรุ่งนภา เลิศสุวรรณกุล
เลขทะเบียนผู้สอบบัญชีรับอนุญาต 3516
บริษัท สำนักงาน อี วาย จำกัด
193/136-137 ชั้น 33 อาคารเลอริชดาคอมเพล็กซ์ ถนนรัชดาภิเษก กรุงเทพฯ 10110
โทร. 0 2264 0777 โทรสาร 0 2264 0790

นายทะเบียนหลักทรัพย์

บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด
เลขที่ 62 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
ถนนรัชดาภิเษก เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110
โทรศัพท์ (662) 229-2800 โทรสาร (662) 359-1259

นายทะเบียนหุ้นกู้

ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน)
สายปฏิบัติการธุรกรรมการเงินและหลักทรัพย์
อาคาร 2 ชั้น 3 1060 ถนนเพชรบุรีตัดใหม่ แขวงมักกะสัน เขตราชเทวี กรุงเทพฯ 10400
โทร. 0 2256 2323-7, โทรสาร 0 2256 2405

สถาบันการเงินที่ติดต่อประจำ

ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน)
ธนาคารแลนด์ แอนด์ เฮาส์ จำกัด (มหาชน)

บริษัทประเมินราคา

บริษัท แกรนด์ แอสเสท แอดไวเซอรี จำกัด
219/52 ชั้น 16 อาคารอโศกทาวเวอร์ส
ถนนสุขุมวิท 21(ซอยอโศก) แขวงคลองตันเหนือ
โทรศัพท์ 02-260-4499

โทรศัพท์ 02-260-0090-1

เขตวัฒนา กรุงเทพฯ 10110

บริษัท ทีเอฟอี แวลูเอชัน จำกัด

121/101 ชั้น 37 อาคารอาร์เอสทาวเวอร์

ถนนรัชดาภิเษก ดินแดง กรุงเทพฯ 10320

โทรศัพท์ 02-642-2712-14

โทรศัพท์ 02-642-2711

6.2 ข้อมูลสำคัญอื่น

-ไม่มี-