

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 อัครโกติน 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 31 สิงหาคม 2558 ซึ่งเป็นวันปิดสมุดทะเบียนล่าสุด กลุ่มตระกูลอัครโกตินยังคงเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ที่สุดในสัดส่วนร้อยละ 31.36 ในขณะที่ GIC ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 16.55

ในระหว่างปี 2554 จนถึงวันที่ 31 สิงหาคม 2558 ซึ่งเป็นวันปิดทะเบียนล่าสุด บริษัทมีการเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญในส่วนเกี่ยวกับโครงสร้างการถือหุ้น และการเพิ่มทุน ดังนี้

| ผู้ถือหุ้น | สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ) | | | | |
|--------------------------------|----------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| | ส.ค. 2554 | พ.ย. 2555 | ส.ค. 2556 | ก.ย. 2557 | ส.ค. 2558 |
| 1. กลุ่มนายอนันต์ อัครโกติน | | | | | |
| 1.1 นายอนันต์ อัครโกติน | 23.76 | 23.76 | 23.76 | 22.07 | 24.43 |
| 1.2 บริษัท เมย์แลนด์ จำกัด * | 5.62 | 5.62 | 5.62 | 5.22 | 5.78 |
| 1.3 นางสาวเพ็ญใจ หาญพาณิชย์ ** | 1.14 | 1.14 | 1.14 | 1.03 | 1.15 |
| รวมกลุ่มนายอนันต์ อัครโกติน | 30.52 | 30.52 | 30.52 | 28.32 | 31.36 |
| 2. GIC Private Limited C. | 16.27 | 16.01 | 16.12 | 14.96 | 16.55 |
| 3. อื่นๆ | 52.93 | 53.47 | 53.36 | 56.72 | 52.09 |
| รวม | 100.00 | 100.00 | 100.00 | 100.00 | 100.00 |
| ทุนชำระแล้ว (ล้านบาท) | 10,025.9 | 10,025.9 | 10,025.9 | 10,798.2 | 11,694.9 |

หมายเหตุ : * บริษัทที่ถือหุ้นโดยนายอาชานัน อัครโกติน บุตรนายอนันต์ อัครโกติน และบริษัทที่เกี่ยวข้อง ในสัดส่วนร้อยละ 100

** มารดาของนายอนันต์ อัครโกติน

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

บริษัทมีบริษัทย่อยที่บริษัทถือหุ้นโดยตรงจำนวน 11 บริษัท และบริษัทย่อยที่ถือหุ้นผ่านบริษัทย่อยจำนวน 7 บริษัท (รายละเอียดตามแผนภูมิโครงสร้างการถือหุ้นในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม หน้า 3) ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ในด้านการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทและบริษัทย่อย ได้พัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยเพื่อขายประเภทบ้านเดี่ยว ทาวน์เฮ้าส์ และอาคารชุดพักอาศัยเพื่อขาย โดยเน้นการพัฒนาโครงการในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล และโครงการตามจังหวัดใหญ่ๆ ได้แก่ เชียงใหม่ เชียงราย นครราชสีมา ขอนแก่น มหาสารคาม อุรธานี ประจวบฯ อุดรฯ และภูเก็ต บริษัทได้นำกลยุทธ์โครงการสร้างบ้านเสร็จก่อนขายมาใช้ในปี 2543 ซึ่งได้รับการตอบรับจากกลุ่มลูกค้าเป็นอย่างดี

บริษัทมีบริษัทร่วมจำนวน 5 บริษัท ประกอบด้วย

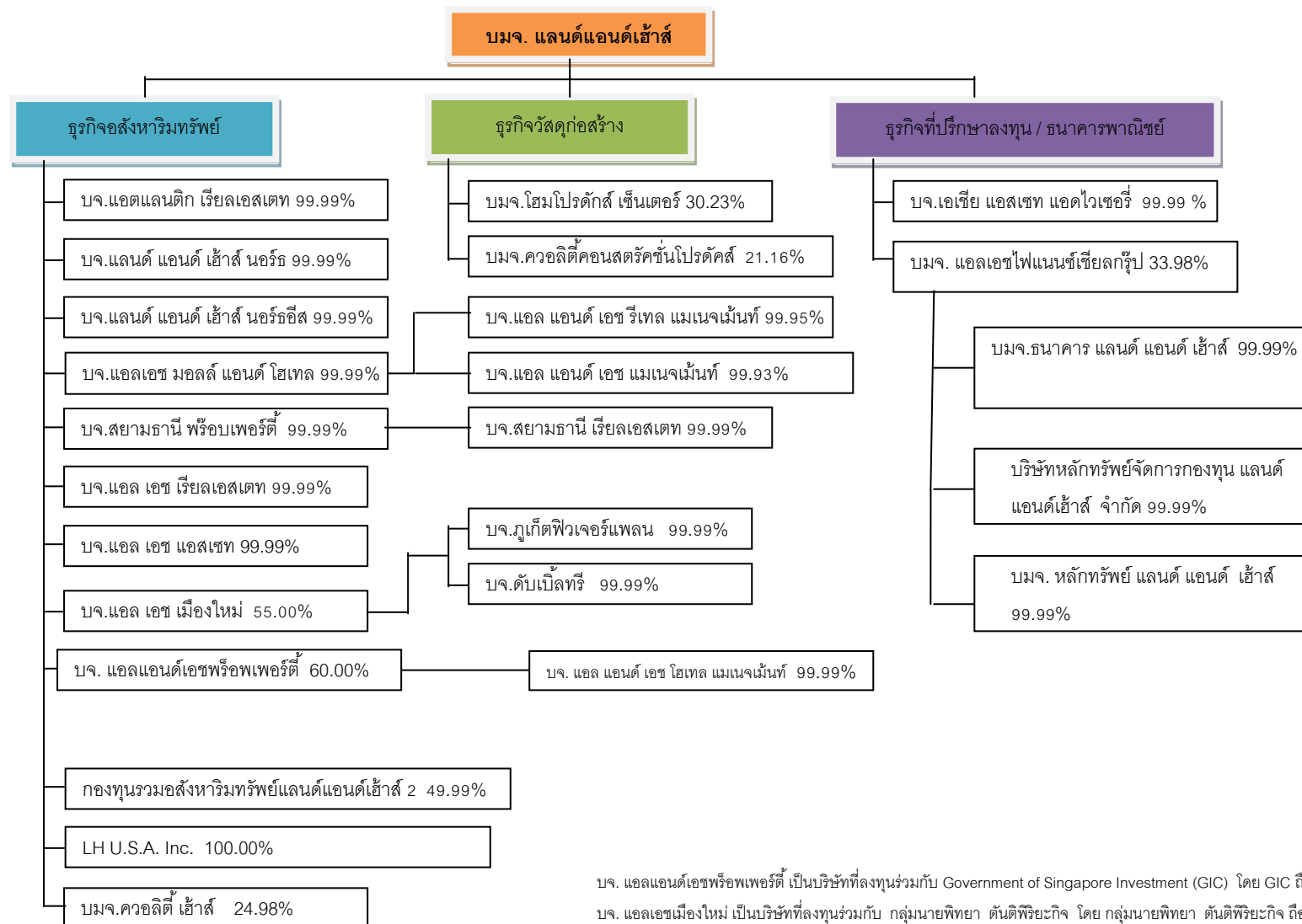
- (1) บริษัทร่วมจำนวน 2 บริษัท ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ได้แก่ กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์แลนด์แอนด์เฮาส์ 2 และบริษัท ควอลิตี้ เฮาส์ จำกัด (มหาชน)
- (2) บริษัทร่วมจำนวน 2 บริษัท ประกอบธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ได้แก่ บริษัท ควอลิตี้คอนสตรัคชันโปรดักส์ จำกัด (มหาชน) ประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายคอนกรีตมวลเบาที่ใช้ในการก่อสร้าง และบริษัท โฮม โปรดักส์ เซ็นเตอร์ จำกัด (มหาชน) ประกอบธุรกิจค้าปลีก
- (3) บริษัทร่วมจำนวน 1 บริษัท ประกอบธุรกิจอื่น ๆ ได้แก่ บมจ. แอลเอชไฟแนนซ์เชียลกรุ๊ป ซึ่งเป็นโฮลดิ้งคอมปานีที่มีบริษัทย่อยประกอบธุรกิจธนาคารพาณิชย์, บริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุน และบริษัทหลักทรัพย์

นโยบายการแบ่งการดำเนินงานของบริษัท บริษัทย่อย และบริษัทร่วม

บริษัทมีนโยบายแบ่งการทำงานของบริษัทในกลุ่มอย่างชัดเจน ดังนี้

- (1) บริษัท บริษัทย่อยจำนวน 10 บริษัท และบริษัทร่วมจำนวน 2 บริษัท ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
- (2) บริษัทร่วมจำนวน 2 บริษัท ประกอบธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เช่น ธุรกิจผลิตวัสดุก่อสร้าง และธุรกิจค้าปลีกวัสดุก่อสร้าง
- (3) บริษัทย่อยจำนวน 2 บริษัท ประกอบธุรกิจที่น่าสนใจและน่าจะมีผลตอบแทนที่เหมาะสม ได้แก่ ธุรกิจที่ปรึกษาการลงทุน และบริษัทโฮลดิ้งที่มีบริษัทย่อยทำธุรกิจธนาคารพาณิชย์, บริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุน และบริษัทหลักทรัพย์

โครงสร้างการถือหุ้นในบริษัทย่อย และบริษัทร่วม (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558)



2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ โครงสร้างรายได้

| ผลิตภัณฑ์ | ดำเนินการโดย | % การถือหุ้น ของบริษัท | ปี 2558 | | ปี 2557 | | ปี 2556 | |
|---|--|---------------------------|---------|-------|---------|-------|---------|-------|
| | | | ล้านบาท | % | ล้านบาท | % | ล้านบาท | % |
| 1. ธุรกิจสังหาริมทรัพย์ บ้านเดี่ยว | บริษัท | | 16,227 | 60.1 | 17,891 | 62.2 | 17,341 | 67.4 |
| | บริษัทย่อย: บจ.แอตแลนติก เรียวลเอสเตท | 100 | - | - | 187 | 0.6 | 625 | 2.4 |
| | บริษัทย่อย: บจ.แลนด์ แอนด์ เฮ้าส์ นอร์ธอีสต์ | 100 | - | - | 8 | - | 13 | 0.1 |
| | บริษัทย่อย: บจ.แอล. เอช. เมืองใหม่ | 55 | 319 | 1.2 | 428 | 1.5 | 334 | 1.3 |
| | บริษัทย่อย: บจ.แอลเอช แอสเซท | 100 | 121 | 0.5 | 98 | 0.3 | 17 | 0.1 |
| | บริษัทย่อย: บจ.สยามธานีพร็อพเพอร์ตี้ | 100 | - | - | 201 | 0.7 | | |
| | รวมรายได้บ้านเดี่ยว | 100 | 16,668 | 61.8 | 18,813 | 65.4 | 18,330 | 71.2 |
| ทาวน์เฮ้าส์ | บริษัท | | 993 | 3.7 | 801 | 2.8 | 1,160 | 4.5 |
| | บริษัทย่อย: บจ.แอลเอชแอสเซท | 100 | 37 | 0.1 | 394 | 1.4 | 427 | 1.7 |
| | บริษัทย่อย: บจ.แลนด์ แอนด์ เฮ้าส์ นอร์ธอีสต์ | 100 | 309 | 1.2 | 478 | 1.7 | 141 | 0.5 |
| รวมรายได้ทาวน์เฮ้าส์ | | | 1,338 | 5.0 | 1,673 | 5.8 | 1,728 | 6.7 |
| คอนโดมิเนียม | บริษัท | | 6,199 | 23.0 | 5,348 | 18.6 | 2,882 | 11.2 |
| รวมรายได้คอนโดมิเนียม | | | 6,199 | 23.0 | 5,348 | 18.6 | 2,882 | 11.2 |
| ที่ดินเปล่า | บริษัท | | 10 | 0.0 | 158 | 0.5 | - | - |
| | บริษัทย่อย: บจ.แลนด์ แอนด์ เฮ้าส์ นอร์ธอีสต์ | 100 | 8 | 0.0 | - | - | - | - |
| | บริษัทย่อย: บจ.แอลเอช แอสเซท | 100 | - | - | 5 | - | | |
| | บริษัทย่อย: บจ. แอลเอช เมืองใหม่ | 55 | - | - | 40 | 0.1 | - | - |
| รวมรายได้ที่ดินเปล่า | | | 18 | 0.1 | 203 | 0.7 | - | - |
| รวมรายได้ธุรกิจสังหาริมทรัพย์ | | | 24,223 | 89.8 | 26,037 | 90.5 | 22,940 | 89.1 |
| 2. รายได้ค่าเช่า | บจ. แอลแอนด์เฮซพร็อพเพอร์ตี้ | 60 | 1,589 | 5.9 | 2,002 | 7.0 | 2,044 | 7.9 |
| | Land and Houses U.S.A. Inc. | 100 | 427 | 1.5 | 278 | 0.9 | 92 | 0.4 |
| | บจ. แอล เอช มอล แอนด์ โฮเทล | 100 | 20 | 0.1 | - | - | - | - |
| รวมรายได้ธุรกิจให้เช่าและบริการ | | | 2,036 | 7.5 | 2,280 | 7.9 | 2,136 | 8.3 |
| 3. รายได้อื่น | | | 729 | 2.7 | 467 | 1.6 | 666 | 2.6 |
| 4. รวมรายได้ 1 + 2 + 3 | | | 26,988 | 100.0 | 28,784 | 100.0 | 25,742 | 100.0 |
| 5. ส่วนแบ่งกำไรจากเงินลงทุนในบริษัทร่วม | | | 2,437 | 9.0 | 2,210 | 7.7 | 2,108 | 8.2 |
| 6. กำไรจากการขายทรัพย์สิน | บจ. แอลแอนด์เฮซพร็อพเพอร์ตี้ | 60 | 2,037 | 7.5 | 3,148 | 10.9 | - | - |
| รายได้ทั้งสิ้น 4+5+6 | | | 31,462 | 116.5 | 34,142 | 118.6 | 27,850 | 108.2 |

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัทและบริษัทย่อยพัฒนาโครงการที่พักอาศัยประเภทบ้านเดี่ยว ทาวน์เฮ้าส์ และอาคารชุดพักอาศัยเพื่อขาย โดยบริษัทเน้นการพัฒนาโครงการในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล และบริษัทย่อยจะพัฒนาโครงการในจังหวัดใหญ่ๆ ได้แก่ เชียงใหม่ เชียงราย ขอนแก่น นครราชสีมา ภูเก็ต ประจวบฯ (หัวหิน) อุตรดิตถ์ มหาสารคาม และอยุธยา

โครงการที่บริษัทและบริษัทย่อยพัฒนาเพื่อขายแก่ลูกค้าจะเป็นลักษณะการสร้างก่อนขาย ซึ่งประกอบด้วยโครงการประเภทบ้านเดี่ยว ทาวน์เฮ้าส์ โดยบริษัทจะทำการสร้างบ้านให้เสร็จก่อนจำหน่ายให้กับลูกค้า เมื่อลูกค้าสนใจจะซื้อบ้านก็จะชำระเงินจองและเงินทำสัญญาจำนวนหนึ่ง หลังจากนั้นลูกค้าจะชำระเงินค่าบ้านส่วนที่เหลือให้กับบริษัท บริษัทจึงทำการโอนบ้านพร้อมที่ดินให้แก่ลูกค้า สำหรับที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุด ซึ่งต้องใช้ระยะเวลาการก่อสร้างที่ยาวนาน ทางบริษัทได้ดำเนินการให้ลูกค้าได้จองก่อนและชำระเงินค่างวดเป็นงวด 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 2558)

| ลำดับ ที่ | ปีที่เริ่ม โครงการ | ชื่อโครงการ | ที่ตั้งโครงการ | ลักษณะ โครงการ | กลุ่ม ลูกค้า | จำนวน หน่วย | ขนาด ที่ดิน โครงการ (ไร่/ | พื้นที่ ขาย /ให้เช่า (ไร่/ ตรม.) | มูลค่า เงินลงทุน ใน โครงการ (ล้าน บาท) | ความคืบหน้าในการก่อสร้าง | | มูลค่าขาย ทั้ง โครงการ (ล้านบาท) | จำนวน (หน่วย) ที่ขาย แล้ว | จำนวน (หน่วย) ที่โอน 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 | 324 | 99.6% | 522 | 295 | 295 |
| 2 | 2544 | 075-นันทวัน เชียงใหม่ | ถ.เชียงใหม่ - แม่ใจ กม. 4.5 หองจ้อม เชียงใหม่ | DH | AC | 87 | 41 | 30 | 382 | 315 | 82.6% | 755 | 77 | 74 |
| 3 | 2547 | 107-ชลลดา เชียงใหม่ | ม.4 ถ.เชียงใหม่-แม่ใจ ต.หนองหาร อ.สันทราย เชียงใหม่ | DH | AC | 327 | 109 | 70 | 741 | 711 | 96.0% | 1,067 | 314 | 314 |
| 4 | 2548 | 140-สวัสดี คลองชลฯ เชียงใหม่ | ถ.คันคลองชลประทาน ม.2 ต.แม่เหียะ อ.เมือง จ.เชียงใหม่ | DH | AC | 294 | 82 | 55 | 710 | 697 | 98.1% | 1,163 | 290 | 290 |
| 5 | 2551 | 154-มณฑนา แจ้งวัฒนะ ราชพฤกษ์ | ถ.ชัยพฤกษ์ ต.บางพลับ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี | DH | AB | 377 | 96 | 61 | 1,577 | 1,313 | 83.2% | 2,376 | 350 | 345 |
| 6 | 2556 | 157-THE KEY วุฒากาศ | ถ.ราชพฤกษ์ แขวงบางค้อ เขตจอมทอง กทม. | CD | AD | 441 | 3 | 16,922 | 889 | 800 | 90.0% | 1,305 | 435 | 390 |
| 7 | 2552 | 161-พฤกษ์ลดา บางนา | ถ.บางนา-ตราด ต.บางบ่อ อ.บางบ่อ จ.สมุทรปราการ | DH | AC | 461 | 96 | 64 | 1,024 | 855 | 83.5% | 1,688 | 420 | 414 |
| 8 | 2553 | 166-สวัสดี ถ.ศรีจันทร์ | ถ.ศรีจันทร์ ต.บ้านเกิด อ.เมือง จ.ขอนแก่น | DH | AC | 355 | 97 | 61 | 887 | 840 | 94.7% | 1,535 | 353 | 349 |
| 9 | 2552 | 170-นันทวัน-แจ้งวัฒนะ ราชพฤกษ์ | ถ.ชัยพฤกษ์ ต.บางตะไนย์ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี | DH | AB | 92 | 39 | 25 | 835 | 780 | 93.3% | 1,108 | 63 | 63 |
| 10 | 2554 | 176-ลดวาลัย รัตนาธิเบศร์ | ม.3 ถ.รัตนาธิเบศร์ บางรักน้อย เมืองนนทบุรี นนทบุรี | DH | AB | 46 | 42 | 27 | 1,099 | 1,007 | 91.6% | 1,990 | 39 | 38 |
| 12 | 2556 | 188-villaggio บางนา | ถ.บางนา-ตราด ABAC ต.บางบ่อ อ.บางบ่อ จ.สมุทรปราการ | TH,DH | AC | 1,036 | 153 | 82 | 1,928 | 994 | 51.6% | 2,652 | 269 | 262 |
| 13 | 2553 | 194-พฤกษ์ลดา บางใหญ่ | 95 ถ.บางรักใหญ่-บ้านใหม่ ต.บางแม่นาง อ.บางใหญ่ จ.นนทบุรี | DH | AC | 700 | 156 | 99 | 1,735 | 1,418 | 81.7% | 2,504 | 660 | 657 |
| 14 | 2553 | 195-มณฑนา Lake Watchapol | ถ.สุขาภิบาล5 แขวงออกเงิน เขตสายไหม กทม. | DH | AB | 886 | 267 | 172 | 4,691 | 3,142 | 67.0% | 6,846 | 590 | 589 |
| 15 | 2556 | 204-สวัสดี เลควิว เชียงใหม่ | 208 ม.7 ถ.วงแหวนสมโภช700ปี ต.สุเทพ อ.เมือง จ.เชียงใหม่ | DH | AB | 179 | 68 | 44 | 929 | 715 | 77.0% | 1,383 | 115 | 108 |

| ลำดับ ที่ | ปีที่เริ่ม โครงการ | ชื่อโครงการ | ที่ตั้งโครงการ | ลักษณะ โครงการ | กลุ่ม ลูกค้า | จำนวน หน่วย | ขนาด ที่ดิน โครงการ (ไร่/ ไม่) | พื้นที่ ขาย /ให้เช่า (ไร่/ ตรม.) | มูลค่า เงินลงทุน ใน โครงการ (ล้าน บาท) | ความคืบหน้าในการก่อสร้าง | | มูลค่าขาย ทั้ง โครงการ (ล้านบาท) | จำนวน (หน่วย) ที่ขาย แล้ว | จำนวน (หน่วย) ที่โอน แล้ว |
|--------------|-----------------------|-----------------------------------|---|-------------------|-----------------|----------------|--|--|---|-------------------------------------|------------------------------|---|------------------------------------|------------------------------------|
| | | | | | | | | | | เงินที่ลงทุน ไปแล้ว (ล้านบาท) | ร้อยละ ของงาน ที่เสร็จ | | | |
| 16 | 2555 | 205-ลดคาร์ลีย์ ราชพฤกษ์ ปิ่นเกล้า | ถ.ราชพฤกษ์ แขวงบางระนาด เขตดุสิต กทม. | DH | AB | 234 | 215 | 130 | 5,337 | 2,290 | 42.9% | 8,429 | 100 | 98 |
| 17 | 2554 | 211-พฤกษ์ลดา ประชาอุทิศ90 | ถ.ประชาอุทิศ-บ้านคลองสวน ต.บ้านคลองสวน อ.พระสมุทรเจดีย์ จ.สมุทรปราการ | DH | AC | 735 | 166 | 106 | 1,952 | 1,371 | 70.2% | 2,828 | 474 | 467 |
| 18 | 2556 | 216-วันเวลา หัวหิน | ถ.เพชรเกษม ต.หนองแก อ.หัวหิน จ.ประจวบคีรีขันธ์ | CD | AC | 294 | 20 | 23,004 | 1,948 | 1,961 | 100.7% | 2,768 | 253 | 250 |
| 19 | 2555 | 221-นันทวัน ปิ่นเกล้า ราชพฤกษ์ | ถ.บรมราชชนนี แขวงบางระนาด เขตดุสิต กทม. | DH | AB | 381 | 215 | 128 | 5,339 | 4,839 | 90.6% | 7,821 | 198 | 192 |
| 20 | 2556 | 224-The Bangkok สาทร | ถ.สาทรใต้ แขวงยานนาวา เขตสาทร กทม. | CD | AB | 468 | 5 | 40,747 | 4,767 | 2,653 | 55.6% | 7,515 | 280 | 0 |
| 21 | 2557 | 225-พฤกษ์ลดา วงแหวน ห้วยราชบุรี | ถ.ห้วยราชบุรี แขวงสามวาตะวันตก เขตคลองสามวา กทม. | DH | AC | 452 | 98 | 63 | 1,401 | 891 | 63.6% | 1,865 | 122 | 114 |
| 22 | 2554 | 229-สวัสดี สันกำแพง เชียงใหม่ | ถ.เชียงใหม่-สันกำแพง ม.3 ต.สันกลาง อ.สันกำแพง จ.เชียงใหม่ | DH | AB | 309 | 86 | 55 | 944 | 637 | 67.5% | 1,418 | 132 | 127 |
| 23 | 2555 | 231-INIZIO ปิ่นเกล้า ศาลา | ถ.ลำเจ้าพัฒนา ต.ศาลากลาง อ.บางกรวย จ.นนทบุรี | DH | AD | 344 | 69 | 46 | 662 | 656 | 99.0% | 1,207 | 320 | 315 |
| 24 | 2554 | 232-สวัสดี มีโชค เชียงใหม่ | 141 ม.6 ถ.วงแหวนรอบกลาง ต.สันผีเสื้อ อ.เมือง จ.เชียงใหม่ | DH | AB | 254 | 67 | 43 | 784 | 634 | 80.9% | 1,149 | 169 | 166 |
| 25 | 2555 | 233-Villaggio พระราม2 | ถ.บางกระบือ แขวงสามมด ต.บางขุนเทียน กทม. | DH,TH | AC | 496 | 82 | 53 | 910 | 992 | 109.0% | 1,716 | 459 | 449 |
| 26 | 2555 | 234-มณฑล อ่อนนุช วงแหวน3 | ถ.เลียบวงแหวน ต.ดอกไม้ แขวงประเวศ เขตประเวศ กทม. | DH | AB | 396 | 99 | 64 | 1,634 | 1,634 | 100.0% | 2,792 | 396 | 396 |
| 27 | 2554 | 236-Baan mai พระราม2 พุทธบูชา(2) | ถ.พุทธบูชา 36 ต.บางมด อ.ทุ่งครุ กทม. | TH | AC | 207 | 20 | 11 | 444 | 444 | 100.0% | 734 | 207 | 207 |
| 28 | 2555 | 238-พฤกษ์ลดา รัชกาล คลองสี่(3) | ถ.โศภนพาราม ต.ลาดสวาย อ.ลำลูกกา จ.ปทุมธานี | DH | AC | 315 | 74 | 44 | 831 | 697 | 83.9% | 1,247 | 295 | 294 |
| 29 | 2555 | 239-นอร์ท8 | 8 ถ.วงแหวนรอบนอกเชียงใหม่700ปี ต.แม่เหียะ อ.เมือง จ.เชียงใหม่ | CD | AC | 174 | 5 | 7,520 | 297 | 284 | 95.6% | 446 | 174 | 173 |
| 30 | 2555 | 243-สวัสดี ถ.มิตรภาพ นครราชสีมา | ถ.มิตรภาพ ต.โคกกรวด อ.เมือง จ.นครราชสีมา | DH | AC | 379 | 97 | 63 | 1,152 | 764 | 66.3% | 1,723 | 185 | 182 |

| ลำดับ ที่ | ปีที่เริ่ม โครงการ | ชื่อโครงการ | ที่ตั้งโครงการ | ลักษณะ โครงการ | กลุ่ม ลูกค้า | จำนวน หน่วย | ขนาด ที่ดิน โครงการ | พื้นที่ ขาย /ไร่/ตรม.) | มูลค่า เงินลงทุน ใน โครงการ (ล้านบาท) | ความคืบหน้าในการก่อสร้าง | | มูลค่าขาย ทั้ง โครงการ (ล้านบาท) | จำนวน (หน่วย) ที่ขาย แล้ว | จำนวน (หน่วย) ที่โอน แล้ว |
|--------------|-----------------------|-------------------------------|--|-------------------|-----------------|----------------|---------------------------|------------------------------|---|-------------------------------------|------------------------------|---|------------------------------------|------------------------------------|
| | | | | | | | | | | เงินที่ลงทุน ไปแล้ว (ล้านบาท) | ร้อยละ ของงาน ที่เสร็จ | | | |
| 31 | 2557 | 244-333 RIVERSIDE | ถ.พระราชราษฎร์ สาย2 แขวงบางซื่อ เขตบางซื่อ กทม. | CH | AB | 950 | 11 | 58,606 | 3,658 | 1,639 | 44.8% | 6,817 | 832 | 0 |
| 32 | 2555 | 245-INIZIO มะลิวัลย์ ขอนแก่น | ถ.มะลิวัลย์ ต.บ้านทุ่ม อ.เมือง จ.ขอนแก่น | DH | AC | 340 | 74 | 49 | 712 | 683 | 95.9% | 1,058 | 216 | 214 |
| 33 | 2557 | 246-สวัสดี ถนนมะลิวัลย์ | ถ.มะลิวัลย์ ต.บ้านทุ่ม อ.เมือง จ.ขอนแก่น | DH | AB | 305 | 97 | 63 | 1,236 | 459 | 37.1% | 1,774 | 19 | 19 |
| 34 | 2557 | 247-INIZIO2 รังสิต คลอง3 | ถ.เลียบคลองสาม ต.คลองสาม อ.คลองหลวง จ.ปทุมธานี 12120 | DH | AC | 275 | 57 | 38 | 675 | 557 | 82.5% | 936 | 112 | 110 |
| 35 | 2556 | 248-มโนพนา ประชาอุทิศ72 | ถ.ประชาอุทิศ แขวงทุ่งครุ เขตทุ่งครุ กทม. | DH | AB | 107 | 43 | 29 | 680 | 604 | 88.8% | 950 | 91 | 88 |
| 36 | 2556 | 251-The room พระราม4 | ถ.บรรทัดทอง แขวงรองเมือง เขตปทุมวัน กทม. | CD | AB | 286 | 3 | 16,011 | 1,556 | 1,532 | 98.5% | 2,355 | 284 | 159 |
| 37 | 2556 | 254-สวัสดี อุดรธานี | ถ.มิตรภาพ ต.กุดสระ อ.เมือง จ.อุดรธานี | DH | AC | 316 | 82 | 50 | 1,030 | 812 | 78.8% | 1,478 | 122 | 110 |
| 38 | 2556 | 255-The room สาทร | ถ.บ้าน แขวงสีลม เขตบางรัก กทม. | CD | AB | 219 | 2 | 12,762 | 1,250 | 1,177 | 94.1% | 1,765 | 175 | 144 |
| 39 | 2555 | 256-นอร์ท1 | 51 ถ.วงแหวนสมโภชเชียงใหม่700ปี ต.สุเทพ อ.เมือง จ.เชียงใหม่ | CD | AD | 69 | 2 | 2,664 | 109 | 104 | 95.0% | 144 | 63 | 63 |
| 40 | 2556 | 257-นอร์ท2 | 51 ถ.วงแหวนสมโภชเชียงใหม่700ปี ต.สุเทพ อ.เมือง จ.เชียงใหม่ | CD | AD | 69 | 2 | 2,664 | 108 | 102 | 94.2% | 144 | 54 | 54 |
| 41 | 2556 | 258-นอร์ท3 | 51 ถ.วงแหวนสมโภชเชียงใหม่700ปี ต.สุเทพ อ.เมือง จ.เชียงใหม่ | CD | AD | 69 | 2 | 2,664 | 110 | 104 | 94.1% | 145 | 51 | 49 |
| 42 | 2556 | 259-นอร์ท4 | 52 ถ.วงแหวนสมโภชเชียงใหม่700ปี ต.สุเทพ อ.เมือง จ.เชียงใหม่ | CD | AD | 69 | 2 | 2,664 | 120 | 105 | 87.7% | 176 | 61 | 59 |
| 43 | 2556 | 260-นอร์ท5 | 53 ถ.วงแหวนสมโภชเชียงใหม่700ปี ต.สุเทพ อ.เมือง จ.เชียงใหม่ | CD | AD | 69 | 2 | 2,664 | 120 | 106 | 88.6% | 170 | 49 | 39 |
| 44 | 2556 | 264-INIZIO 2 ปิ่นเกล้า วงแหวน | ถ.ลำเจ้าพัฒนา ต.ศาลากลาง อ.บางกรวย จ.นนทบุรี | TH | AD | 296 | 62 | 42 | 742 | 687 | 92.6% | 1,034 | 205 | 202 |
| 45 | 2557 | 266-สวัสดี ศรีเวียง เชียงราย | 209/11 ม.3 ต.รอบเวียง อ.เมืองเชียงราย จ.เชียงราย | DH | AB | 216 | 57 | 37 | 709 | 504 | 71.1% | 952 | 61 | 53 |

| ลำดับ ที่ | ปีที่เริ่ม โครงการ | ชื่อโครงการ | ที่ตั้งโครงการ | ลักษณะ โครงการ | กลุ่ม ลูกค้า | จำนวน หน่วย | ขนาด ที่ดิน โครงการ (ไร่/ ไม่) | พื้นที่ ขาย /ให้เช่า (ไร่/ ตรม.) | มูลค่า เงินลงทุน ใน โครงการ (ล้าน บาท) | ความคืบหน้าในการก่อสร้าง | | มูลค่าขาย ทั้ง โครงการ (ล้านบาท) | จำนวน (หน่วย) ที่ขาย แล้ว | จำนวน (หน่วย) ที่โอน แล้ว |
|--------------|-----------------------|-----------------------------------|--|-------------------|-----------------|----------------|--|--|---|-------------------------------------|------------------------------|---|------------------------------------|------------------------------------|
| | | | | | | | | | | เงินที่ลงทุน ไปแล้ว (ล้านบาท) | ร้อยละ ของงาน ที่เสร็จ | | | |
| 46 | 2557 | 267-The landmark เอกมัย-รามอินทรา | ถ.สุขุมวิท 31 แขวงลาดพร้าว เขตลาดพร้าว กทม. | TH | AB | 245 | 28 | 17 | 1,375 | 1,312 | 95.4% | 1,861 | 103 | 95 |
| 47 | 2556 | 268-The room สุขุมวิท69 | ถ.สุขุมวิท แขวงพระโขนงเหนือ เขตวัฒนา กทม. | CD | AC | 375 | 3 | 17,550 | 1,955 | 1,736 | 88.8% | 2,769 | 212 | 0 |
| 48 | 2557 | 270-พฤกษ์ลาด สวรรณภูมิ | ถ.ลาดกระบัง 54 ม.1 ต.ศรีษะจรรย์น้อย อ.บางเสาธง จ.สมุทรปราการ | DH | AC | 418 | 85 | 54 | 1,367 | 967 | 70.8% | 1,887 | 149 | 144 |
| 49 | 2557 | 274-The key เจริญราษฎร์ | ถ.เจริญราษฎร์ แขวงบางโคล่ เขตบางคอแหลม กทม. | CD | AD | 880 | 5 | 36,099 | 2,352 | 934 | 39.7% | 3,381 | 291 | 0 |
| 50 | 2557 | 275-The room สาทร เซ็นต์หลุยส์ | ถ.จันทร์ แขวงทุ่งวัดดอน เขตสาทร กทม. | CD | AC | 376 | 3 | 15,867 | 1,360 | 740 | 54.4% | 1,989 | 123 | 0 |
| 51 | 2557 | 276-มัลลิกานา อ่อนนุช วงแหวน4 | ถ.กาญจนาภิเษก แขวงดอกไม้ เขตประเวศ กทม. | DH | AB | 356 | 94 | 59 | 2,045 | 1,604 | 78.5% | 2,849 | 230 | 223 |
| 52 | 2556 | 277-พฤกษ์ลาด มหาวชิ | ต.บางหญ้าแพรก อ.เมืองสมุทรสาคร จ.สมุทรสาคร | DH | AC | 288 | 66 | 43 | 856 | 499 | 58.3% | 1,208 | 81 | 81 |
| 53 | 2557 | 278-พฤกษ์ลาด เพชรเกษม สาย4 | ม.11 ต.คลองมะเดื่อ อ.กรรมาธิ์แบน จ.สมุทรสาคร | DH | AC | 450 | 98 | 65 | 1,408 | 1,039 | 73.8% | 1,958 | 199 | 197 |
| 54 | 2556 | 280- EASE พระราม2 | ถ.พระราม2 ซ.54 แขวงสามัคคี เขตบางขุนเทียน กทม. | CD | AD | 480 | 5 | 13,372 | 504 | 494 | 98.1% | 790 | 480 | 478 |
| 55 | 2557 | 283-มัลลิกานา กัลปพฤกษ์-วงแหวน | ถ.กาญจนาภิเษก แขวงหลักสอง เขตบางแค กทม. | DH | AB | 213 | 58 | 38 | 1,449 | 1,170 | 80.7% | 1,975 | 153 | 151 |
| 56 | 2558 | 286-สวีสี่ มหาสารคาม | ถ.มหาสารคาม-โกสุมพิสัย อ.เมืองมหาสารคาม จ.มหาสารคาม | DH | AB | 323 | 85 | 54 | 1,081 | 536 | 49.6% | 1,610 | 79 | 65 |
| 57 | 2558 | 288-ดิวาลี พระราม2 | ถ.พระราม2 แขวงสามัคคี เขตบางขุนเทียน กทม. | DH | AB | 122 | 69 | 42 | 3,712 | 1,944 | 52.4% | 5,353 | 2 | 0 |
| 58 | 2557 | 289-ชัยพฤกษ์ ปิ่นเกล้า กาญจน | 99 ถ.บางใหญ่-บางคูวัด อ.บางใหญ่ ต.บางใหญ่ จ.นนทบุรี | DH | AC | 380 | 85 | 57 | 1,402 | 888 | 63.3% | 1,959 | 110 | 104 |
| 59 | 2557 | 293-The room เจริญกรุง | ถ.เจริญกรุง แขวงบางรัก เขตบางรัก กทม. | CD | AB | 211 | 2 | 13,316 | 1,403 | 657 | 46.8% | 1,956 | 83 | 0 |
| 60 | 2558 | 295-นันทน์ บางนา กม.7 | ถ.บางนา ตราด ต.บางแก้ว อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ | DH | AA | 371 | 219 | 132 | 7,401 | 2,988 | 40.4% | 11,233 | 60 | 26 |

| ลำดับ ที่ | ปีที่เริ่ม โครงการ | ชื่อโครงการ | ที่ตั้งโครงการ | ลักษณะ โครงการ | กลุ่ม ลูกค้า | จำนวน หน่วย | ขนาด ที่ดิน โครงการ (ไร่/ไม่) | พื้นที่ ขาย /ให้เช่า (ไร่/ตรม.) | มูลค่า เงินลงทุน ใน โครงการ (ล้านบาท) | ความคืบหน้าในการก่อสร้าง | | มูลค่าขาย ทั้ง โครงการ (ล้านบาท) | จำนวน (หน่วย) | จำนวน (หน่วย) |
|--------------|-----------------------|------------------------------|--|-------------------|-----------------|----------------|--|--|---|-------------------------------------|------------------------------|---|------------------|------------------|
| | | | | | | | | | | เงินที่ลงทุน ไปแล้ว (ล้านบาท) | ร้อยละ ของงาน ที่เสร็จ | | | |
| 61 | 2557 | 296-ชัยพฤกษ์ พุทธมณฑล สาย5 | ถ.พุทธมณฑล สาย5 ต.บางเคอ อ.สามพราน จ.นครปฐม | DH | AC | 332 | 71 | 48 | 1,314 | 983 | 74.8% | 1,796 | 80 | 78 |
| 62 | 2557 | 297-มัลลนา ศรีนครินทร์-บางนา | ถ.หนามแดง-บางพลี ต.บางแก้ว อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ | DH | AB | 414 | 101 | 63 | 2,258 | 1,374 | 60.9% | 3,296 | 122 | 119 |
| 63 | 2558 | 298-ชัยพฤกษ์ พระยาสุเรนทร์ | ถ.พระยาสุเรนทร์ 30 แขวง บางชัน เขต คลองสามวา กทม. | DH | AC | 242 | 53 | 34 | 933 | 704 | 75.5% | 1,292 | 78 | 72 |
| 64 | 2558 | 300-สวัสดี อโยธยา | ต. บ้านกรวด อ.บางปะอิน จ. พระนครศรีอยุธยา 13160 | DH | AC | 67 | 16 | 11 | 260 | 224 | 86.1% | 377 | 43 | 42 |
| 65 | 2558 | 311-มัลลนา บางนา กม.7 | ถ.บางนา ตราด ต.บางแก้ว อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ | DH | AB | 229 | 81 | 51 | 2,124 | 670 | 31.6% | 3,187 | 37 | 10 |
| 66 | 2558 | 313-ชัยพฤกษ์ บางนา-กม.7 | ถ.บางนา ตราด ต.บางแก้ว อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ | DH | AC | 118 | 29 | 18 | 535 | 221 | 41.4% | 842 | 33 | 6 |
| 67 | 2558 | 315-Indy บางนา กม.7 | ถ.บางนา ตราด ต.บางแก้ว อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ | TH | AD | 160 | 16 | 8 | 326 | 129 | 39.6% | 472 | 72 | 3 |
| 68 | 2558 | 317-Indy ประชาอุทิศ90(3) | ถ.ประชาอุทิศ90 ต.ในคลองบางปลากด อ.พระสมุทรเจดีย์ จ.สมุทรปราการ | TH | AD | 155 | 36 | 21 | 677 | 156 | 23.0% | 966 | 27 | 20 |
| | | บ.แอลเอช เมืองใหม่ | (ไม่) (ตรม.) | | | 16,401 | 4,361 | 2,785 | 74,559 | 50,672 | | 110,818 | 9,376 | 9,037 |
| | | | | | | 5,499 | 77 | 285,096 | 22,505 | 15,126 | | 34,635 | 3,900 | 1,858 |
| | | | | | | | | | | | | | | |
| 69 | 2554 | 300-88แลนด์แอนด์เฮาส์ | 88 ถ.เจ้าฟ้า ต.คลอง อ.เมือง จ.ภูเก็ต | DH | AC | 63 | 15 | 9 | 245 | 236 | 96.4% | 420 | 58 | 58 |
| 70 | 2555 | 301-88 L&H Hillside | ม.5 ถ.เจ้าฟ้า ต.คลอง อ.เมืองภูเก็ต จ.ภูเก็ต | DH | AB | 100 | 52 | 30 | 524 | 351 | 67.0% | 1,279 | 50 | 49 |
| 71 | 2555 | 302- Inizio เกาะแก้ว | ม.4 ต.เกาะแก้ว อ.เมืองภูเก็ต จ.ภูเก็ต | DH | AC | 128 | 27 | 18 | 345 | 254 | 73.5% | 600 | 75 | 75 |
| 72 | 2556 | 303-88 L&H เกาะแก้ว | 88/11 ม.5 ถ.เทพกระษัตรี ต.เกาะแก้ว อ.เมืองภูเก็ต จ.ภูเก็ต | DH | AB | 182 | 54 | 32 | 850 | 313 | 36.8% | 1,450 | 43 | 37 |

| ลำดับ ที่ | ปีที่เริ่ม โครงการ | ชื่อโครงการ | ที่ตั้งโครงการ | ลักษณะ โครงการ | กลุ่ม ลูกค้า | จำนวน หน่วย (หลัง/ ยูนิต) | ขนาด ที่ดิน โครงการ (ไร่/ ไม่) | พื้นที่ ขาย /ให้เช่า (ไร่/ ตรม.) | มูลค่า เงินลงทุน ใน โครงการ (ล้าน บาท) | ความคืบหน้าในการก่อสร้าง | | มูลค่าขาย ทั้ง โครงการ (ล้านบาท) | จำนวน (หน่วย) ที่ขาย แล้ว | จำนวน (หน่วย) ที่โอน แล้ว |
|--------------------------------|-----------------------|---|---|-------------------|-----------------|------------------------------------|--|--|---|-------------------------------------|------------------------------|---|------------------------------------|------------------------------------|
| | | | | | | | | | | เงินที่ลงทุน ไปแล้ว (ล้านบาท) | ร้อยละ ของงาน ที่เสร็จ | | | |
| 73 | 2557 | บ.แลนด์แอนด์เฮาส์ นอร์ธอีสต์ จก. NE404-Indy บางใหญ่ | (ไม่) ถ.แก้วอินทร์ ต.เสาธงหิน อ.บางใหญ่ จ.นนทบุรี | TH | AC | 473 | 148 | 89 | 1,964 | 1,154 | | 3,749 | 226 | 219 |
| | | | | | | 300 | 28 | 17 | 590 | 517 | 87.7% | 809 | 173 | 169 |
| 74 | 2555 | บริษัท แอล เอช แอสเซท จำกัด 011-INDY ประชาอุทิศ90(2) | (ไม่) ถ.ประชาอุทิศ90 ต.ในคลองบางปลากด อ.พระสมุทรเจดีย์ จ.สมุทรปราการ | TH | AD | 300 | 28 | 17 | 590 | 517 | | 809 | 173 | 169 |
| | | | | | | 354 | 30 | 19 | 407 | 407 | 100.0% | 688 | 354 | 354 |
| 75 | 2557 | 016-INIZIO เขียงใหม่ | 111/339 ม.12 ต.สันกำแพง อ.สันกำแพง จ.เชียงใหม่ | DH | AC | 336 | 78 | 52 | 894 | 468 | 52.3% | 1,316 | 55 | 49 |
| (ไม่) | | | | | | 690 | 108 | 71 | 1,301 | 875 | | 2,004 | 409 | 403 |
| รวมทั้งสิ้น TH ,DH ,L ,D (ไม่) | | | | | | 17,864 | 4,646 | 2,962 | 78,414 | 53,218 | | 117,380 | 10,184 | 9,828 |
| รวมทั้งสิ้น CD (ตรม.) | | | | | | 5,499 | 77 | 285,096 | 22,505 | 15,126 | | 34,635 | 3,900 | 1,858 |

AA = กลุ่มลูกค้าระดับสูง AB = กลุ่มลูกค้าระดับกลางค่อนข้างสูง AC = กลุ่มลูกค้าระดับกลาง AD = กลุ่มลูกค้าระดับล่าง
DH = บ้านเดี่ยว TH = ทาวน์เฮาส์ CD = คอนโดมีเนียม D = บ้านแฝด 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 ซึ่งทำให้เห็นสภาวะตลาดได้อย่างชัดเจน และสามารถนำมากำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดได้ดียิ่งขึ้น อย่างไรก็ตามก่อนการทำสัญญาจะซื้อขายกับลูกค้า 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 ยังเป็นกลยุทธ์หนึ่งที่เกิดจากการเข้ามาของผู้ประกอบการรายใหม่ๆ ที่จะเข้ามาในตลาดที่อยู่อาศัย โดยเฉพาะในภาวะปัจจุบันและอนาคตที่มีแนวโน้มจะมีปัญหาด้านแรงงานอย่างมาก

จากการศึกษาและวิจัยของบริษัทที่ต่อเนื่อง ยังเชื่อว่ากลยุทธ์บ้านสร้างเสร็จก่อนขายของบริษัทยังเป็นกลยุทธ์ที่ดี ที่ได้รับการตอบรับจากกลุ่มลูกค้าเป็นอย่างดี ปัจจุบันการดำเนินงานของบริษัท ในตลาดที่อยู่อาศัย ได้การแบ่งระดับสินค้าตามแบรนด์ (Brand) โดยพิจารณาจากระดับราคาสินค้าและกลุ่มผู้บริโภคเป็นสำคัญ ซึ่งจะได้นำมาในส่วนของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายต่อไป

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 ที่เป็นระเบียบแบบแผนอย่างชัดเจนตามมาตรฐานการให้ได้สินค้าคุณภาพดี 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 เชียงราย ขอนแก่น นครราชสีมา ภูเก็ต สมุทรสงคราม อุตรดิตถ์ มหาสารคาม และอยุธยา ซึ่งยังคงดำเนินการภายใต้กลยุทธ์ “บ้านสบายสร้างเสร็จก่อนขาย” ที่มีความพร้อมในการเข้าอยู่อาศัย 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 มั่นหนา 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 (ห้วยหิน) ระดับราคา 5.0 – 30 ล้านบาท

การขายตัวทางตลาดโดยการกระจายในทุกระดับราคา (Segmentation) ทำให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างกว้างขวางขึ้น และเป็นการเพิ่มโอกาสทางการตลาดในกลุ่มเป้าหมายใหม่ ทำให้รายได้จากการขายเพิ่มสูงขึ้น กระนั้นก็ดีบริษัทได้มีการย้ายตลาดที่อยู่อาศัย โดยการแสวงหาลูกค้ากลุ่มใหม่ (New User) และการขยายโครงการทั้งในเขตกรุงเทพมหานครและต่างจังหวัด โดยขยายไปในจังหวัดที่มีศักยภาพเช่นอุดรธานี เชียงราย เป็นต้น โดยยังตระหนักถึงคุณภาพของสินค้าที่ดีเป็นสำคัญ นอกจากนี้บริษัทได้ให้ความสำคัญกับการบริการหลังการขาย (After Sales Service) ซึ่งเป็นจุดเด่นของบริษัท บริษัทตระหนักถึงการดูแลลูกค้าในเรื่องต่างๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่งเรื่องของความปลอดภัยและสภาพการอยู่อาศัย การอำนวยความสะดวกในการแจ้งปัญหาต่างๆ ที่เกิดขึ้นโดยผ่านระบบ call center และระบบ internet มีการกำหนดแผนงานดำเนินงานด้านระบบสาธารณูปโภคให้ดีขึ้นคุณภาพ ก่อนการส่งมอบ และดูแลการจัดตั้งนิติบุคคลบ้านจัดสรรอย่างชัดเจน

ในด้านการบริหารงานขาย บริษัทได้นำระบบ CRM (Customer Relationship Management) มาช่วยในการดำเนินการ ทำให้บริษัทเข้าถึงความต้องการที่แท้จริงของกลุ่มลูกค้าได้เป็นอย่างดี และมีการสร้างกิจกรรมที่ต่อเนื่องกับกลุ่มลูกค้า ทำให้กลุ่มลูกค้าที่ซื้อบ้านในโครงการของบริษัท กว่า 30% เป็นลูกค้าในโครงการเก่าหรือเป็นกลุ่มญาติ พี่น้อง ของลูกค้าที่อยู่ในโครงการของบริษัท ซึ่งมีผลต่อการดำเนินงาน 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 นอกจากนี้บริษัทมีนโยบายและแผนงานการพัฒนาศักยภาพด้านการขายอย่างต่อเนื่อง และสม่ำเสมอ เพื่อให้สามารถนำเสนอสินค้าและสร้างความพึงพอใจให้แก่ลูกค้า ได้อย่างดี

(ข) ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

ภาวะตลาดที่อยู่อาศัยปี 2558

ตลาดที่อยู่อาศัยโดยรวมในปี 2558 จากตัวเลขโดยรวมของบ้านจดทะเบียนเพิ่ม ทั้งประเภทสร้างเองและประเภทจัดสรร ทั้งปี 2558 ยอดบ้านจดทะเบียนเพิ่ม มีจำนวนรวมทั้งหมด 121,470 หน่วย ลดลงจากปี 2557 9.0% ที่มีจำนวน 133,479 หน่วย

ข้อมูลเปรียบเทียบที่อยู่อาศัยจดทะเบียนเพิ่ม จำแนกตามประเภทดำเนินการ ระหว่าง ปี 2555 – 2558

หน่วย: หลัง

| จำแนกประเภท | 2555 | 2556 | 2557 | 2558 | 2538* |
|--------------|---------|---------|---------|---------|---------|
| สร้างเอง | 23,437 | 23,285 | 24,899 | 23,000 | 32,118 |
| จัดสรร | 101,565 | 109,017 | 108,583 | 98,470 | 146,735 |
| รวมทั้งหมด | 125,002 | 132,302 | 133,479 | 121,470 | 178,753 |
| %เปลี่ยนแปลง | 52.7% | 5.8% | 0.9% | -9.0% | 27.7% |

ที่มา : ธนาคารอาคารสงเคราะห์ , p. ประมาณการ

* ปี 2538 เป็นปีที่บ้านจดทะเบียนสูงสุด นับตั้งแต่ปี 2530 เป็นต้นมา

** % การเปลี่ยนแปลงเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันกับปีก่อนหน้า

ทั้งนี้หากพิจารณา การเปลี่ยนแปลงของบ้านจดทะเบียนเพิ่ม ประเภทจัดสรร ในปี 2558 มีจำนวนรวมทั้งหมด 98,470 หน่วย ลดลง 9.3% เมื่อเทียบกับทั้งปี 2557 ที่มีจำนวนรวมทั้งสิ้น 108,583 หน่วย โดยมีการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญ ดังนี้

ข้อมูลเปรียบเทียบที่อยู่อาศัยจดทะเบียนเพิ่ม จำแนกตามประเภทจัดสรร 2555 – 2558

หน่วย: หลัง

| บ้านจดทะเบียนเพิ่ม จำแนกตามประเภทจัดสรร | 2555 | 2556 | 2557 | 2558 | ** 2538 |
|--|--------|--------|--------|--------|---------|
| บ้านเดี่ยว | 10,887 | 13,869 | 13,443 | 12,598 | 20,793 |
| % การเปลี่ยนแปลง | -22.2% | 27.4% | -3.1% | -6.3% | 16.4% |
| บ้านแฝด | 1,069 | 2,470 | 2,776 | 2,370 | 938 |
| % การเปลี่ยนแปลง | -22.6% | 131.1% | 12.4% | -14.6% | 336.3% |
| ทาวน์เฮ้าส์และอาคารพาณิชย์ | 11,218 | 21,238 | 17,306 | 19,048 | 58,093 |
| % การเปลี่ยนแปลง | -3.4% | 89.3% | -18.5% | 10.1% | 16.0% |
| คอนโดมิเนียม | 78,391 | 71,440 | 75,058 | 64,454 | 66,911 |
| % การเปลี่ยนแปลง | 125.7% | -8.9% | 5.1% | -14.1% | -1.5% |

| บ้านจดทะเบียนเพิ่ม จำแนกตามประเภทจัดสรร | 2555 | 2556 | 2557 | 2558 | ** 2538 |
|--|---------|---------|---------|--------|---------|
| รวมทั้งหมดประเภทจัดสรร | 101,565 | 109,017 | 108,583 | 98,470 | 106,735 |
| % การเปลี่ยนแปลง | 64.5% | 7.3% | -0.4% | -9.3% | 7.8% |

ที่มา : ธนาคารอาคารสงเคราะห์,** ปี 2538 เป็นปีที่บ้านจดทะเบียนสูงสุดนับตั้งแต่ปี 2530 เป็นต้นมา

* % การเปลี่ยนแปลง เปรียบเทียบช่วงเวลาเดียวกันกับปีก่อนหน้า

- ประเภทบ้านเดี่ยว ใน 2558 มีจำนวนรวม 12,598 หน่วย ลดลง 6.3% เมื่อเทียบกับปี 2557 มีจำนวน 13,443 หน่วย
- ประเภทบ้านแฝด ในปี 2558 มีจำนวนรวมทั้งสิ้น 2,370 หน่วย ลดลง 14.6% เมื่อเทียบกับปี 2557 มีจำนวน 2,776 หน่วย
- ประเภททาวน์เฮ้าส์และอาคารพาณิชย์ ในปี 2558 มีจำนวนรวมทั้งสิ้น 19,048 หน่วย เพิ่มขึ้น 10.1% เมื่อเทียบกับปี 2557 มีจำนวน 17,306 หน่วย
- ประเภทคอนโดมิเนียม ในปี 2558 มีจำนวนรวมทั้งสิ้น 64,454 หน่วย ลดลง 14.1% เมื่อเทียบกับปี 2557 มีจำนวน 75,058 หน่วย

การเปลี่ยนแปลงของตลาดที่อยู่อาศัย ในปี 2558 มีปัจจัยสำคัญๆ ที่มีผลต่อตลาดที่อยู่อาศัย ดังนี้

- การขยายตัวทางเศรษฐกิจปี 2558 มีแนวโน้มที่จะขยายตัว 2.8% (สภาพัฒน์) เทียบกับปี 57 มีการขยายทางเศรษฐกิจ เพียง 0.9%
การขยายตัวในแต่ละไตรมาสของปี 58 เป็นดังนี้ Q1 = - 3.0 % , Q2= 2.8% , Q3 = 2.9% ประมาณการ Q4 = 2.8%)
- ภาวะเงินเฟ้อ ในปี 58 อยู่ในภาวะที่ติดลบโดยต่อเนื่อง เฉลี่ยทั้งปีที่ -0.9%
อัตราเงินเฟ้อ 58 Q1 = - 0.5% , Q2 = - 1.1% , Q3 = - 1.1% , Q4 = - 0.9%
(ปี 57 อัตราเงินเฟ้อ อยู่ในระดับ 1.9% ต่อปี)
- อัตราดอกเบี้ยในปี 2558 ค่อนข้างจะคงที่ อัตราดอกเบี้ยนโยบาย ปรับลดลงจาก Q1 ที่ 1.8% คงที่ต่อเนื่อง Q2-Q4 ที่ระดับ 1.5%
อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ลูกค้าชั้นดี (MLR ของ SCB) ช่วงต้นปี 58 2 เดือนแรกของปี อยู่ที่ร้อยละ 6.75% และปรับตัวลดลงมาอยู่ที่ 6.525% ในสิ้นปี 58
- ราคาวัสดุก่อสร้างโดยรวมเฉลี่ยในปี 2558 มีปรับตัวลดลงร้อยละ 5.13 จากปี 57 ดัชนีรวมวัสดุก่อสร้าง ปี 58 เฉลี่ยอยู่ที่ระดับ 120.2 เมื่อเทียบกับปี 57 อยู่ที่ระดับ 126.7 ดัชนีวัสดุก่อสร้างประเภท เหล็กและผลิตภัณฑ์เหล็ก ปรับตัวลดลงอย่างต่อเนื่อง จากดัชนีเฉลี่ยที่ 114.9 ในปี 57 ปรับลดลงเหลือเพียง 97.4 ลดลงร้อยละ 15.2
- ระดับราคาที่ดินมีการปรับตัวที่สูงขึ้นอย่างมาก ส่งผลกระทบต่อต้นทุนในการดำเนินโครงการใหม่ที่สูงขึ้น และจำนวนโครงการที่เปิดใหม่ที่ลดลง

ผลการดำเนินงานของบริษัทในปี 2558

ผลการดำเนินงานของบริษัทในปี 2558 บริษัทมียอดขาย (Booking) รวม 24,700 ล้านบาท ลดลง 21.6% โดยมีสัดส่วนตามประเภทที่อยู่อาศัย และระดับราคา ได้ดังนี้

| แบ่งตามประเภทที่อยู่อาศัย | | แบ่งตามสัดส่วนระดับราคา | |
|---------------------------|---------|-------------------------|---------|
| ประเภทที่อยู่อาศัย | สัดส่วน | ระดับราคา | สัดส่วน |
| บ้านเดี่ยว | 76 % | ต่ำกว่า 2.0 ล้านบาท | 1% |
| ทาวน์เฮ้าส์ | 6% | 2.0 - 4.0 ล้านบาท | 13% |
| คอนโดมิเนียม | 18% | 4.01 - 6.0 ล้านบาท | 23% |
| | | 6.01 – 10.0 ล้านบาท | 25% |
| | | 10.01 – 25.0 ล้านบาท | 22% |
| | | มากกว่า 25.0 ล้านบาท | 16% |
| รวม | 100% | | 100% |
| สัดส่วนใน กทม.และปริมณฑล | 87% | | |
| สัดส่วนต่างจังหวัด | 13% | | |

ในปี 2558 ณ ต้นปี บริษัทฯ มีจำนวนโครงการที่เปิดดำเนินการ จำนวนทั้งสิ้น 67 โครงการ เป็นโครงการในกทม. และปริมณฑล 43 โครงการ ต่างจังหวัด 24 โครงการ รวมโครงการที่เปิดใหม่ ระหว่างปี 9 โครงการ รวมโครงการที่เปิดดำเนินการในปี 58 มีจำนวนทั้งหมด 76 โครงการ สำหรับโครงการที่เปิดใหม่ 9 โครงการ มูลค่าโครงการรวม 26,940 ล้านบาท

จำแนกเป็น

- โครงการบ้านเดี่ยว 7 โครงการ
- โครงการทาวน์โฮม 2 โครงการ

ส่วนแบ่งการตลาด (Market Share) ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ยอดรวมสะสมในปี 2558 แบ่งจำแนกตามประเภทที่อยู่อาศัย เป็นดังนี้

- ตลาดบ้านเดี่ยว บริษัทมีส่วนแบ่งตลาดเท่ากับ 15.3%
- ตลาดทาวน์เฮ้าส์ บริษัทมีส่วนแบ่งตลาดเท่ากับ 1.6%
- ตลาดคอนโดมิเนียม บริษัทมีส่วนแบ่งตลาดเท่ากับ 1.9%

แนวโน้มตลาดที่อยู่อาศัย ปี 2559

ตลาดที่อยู่อาศัยในปี 2559 หากพิจารณาเฉพาะตลาดที่อยู่อาศัยประเภทจัดสรรมีแนวโน้มที่เพิ่มสูงขึ้นเล็กน้อย ประมาณการบ้านจดทะเบียนเพิ่มโดยรวมประเภทจัดสรรทั้งหมด คาดว่ามีจำนวนรวมทั้งสิ้นประมาณ 108,000 หน่วย เพิ่มขึ้นประมาณ 10 % จากปี 58 โดยตลาดที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยว และทาวน์เฮ้าส์ มีแนวโน้มที่จะสูงขึ้น ประมาณ 10% - 15% ตลาดที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุด มีแนวโน้มที่เปลี่ยนแปลงขึ้นเล็กน้อย จากปี 2558

ทั้งนี้ในปี 2559 มีปัจจัยที่สำคัญๆ ที่ส่งผลต่อตลาดที่อยู่อาศัย ดังนี้

ภาวะเศรษฐกิจไทย มีแนวโน้มที่จะขยายตัวในระดับเพียงร้อยละ 3.5 – 4.0%

เนื่องจากปัจจัยต่างที่เกื้อหนุน ที่สำคัญได้แก่

- กระตุ้นการบริโภคของประชาชน

- การลงทุนภาครัฐ จะเร่งเดินหน้าทุกส่วน เพื่อเป็นตัวนำในการลงทุนของภาคเอกชน
- การกระตุ้นการท่องเที่ยว
- การลงทุนโครงสร้างพื้นฐานของภาครัฐบาล 1.2 ล้านล้านบาท
- มาตรการต่างๆ ของภาครัฐบาลที่ลงไป เพื่อกระตุ้นเศรษฐกิจ
 - การกระตุ้นการใช้จ่ายเพื่อการบริโภค
 - การให้สินเชื่อดอกเบี้ยต่ำ 50,000 ล้านบาท
 - โครงการตำบลละ 5 ล้านบาท ,โครงการขนาดเล็ก
- ระดับราคาน้ำมัน ที่จะคงมีแนวโน้มที่ลดลง หรือไม่ปรับตัวสูงขึ้น
- อัตราดอกเบี้ย มีแนวโน้ม คงที่จากปี 58 อาจจะปรับตัวขึ้นเล็กน้อย ในช่วงครึ่งหลังของปี 59 ประมาณ 0.25%
- อัตราเงินเฟ้อมีแนวโน้มที่ยังต่ำ ไตรมาส 1 และ 2 น่าจะยังคงติดลบ และปรับมาเป็นบวกในช่วงครึ่งปีหลัง
- มาตรการของภาครัฐ ในการกระตุ้นภาคธุรกิจอสังหาริมทรัพย์
- ดันทุนก่อสร้าง แนวโน้มที่คงที่ อยู่ในระดับต่ำ ราคาวัสดุก่อสร้างบางประเภทลดลง
- การดำเนินการก่อสร้างระบบสาธารณูปโภคต่างๆ ทั้งที่มีดำเนินการอยู่และแผนการดำเนินงานตามแนวนโยบายของภาครัฐ
- ราคาที่ดินปรับตัวสูงขึ้นเนื่องจากการลงทุนในระบบสาธารณูปโภคของภาครัฐ และการขยายตัวของตลาดที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียมที่ผ่านมา ที่ลงทุนในการซื้อที่ดินที่มีระดับราคาที่สูง
- ปัญหาย้ายแล้ง จะส่งผลกระทบต่อราคาพืชผลทางการเกษตร ที่ตกต่ำ จะส่งผลกระทบต่อ การบริโภคภายในประเทศ
- ความเข้มงวดธนาคารพาณิชย์ ในการพิจารณาสินเชื่อแก่ผู้ประกอบการ (Pre Finance) และการพิจารณาสินเชื่อที่อยู่อาศัยสำหรับรายย่อย (Post Finance) มีความเข้มงวด การพิจารณาการให้สินเชื่อ จะมีความระมัดระวังมากขึ้น
- ราคาที่อยู่อาศัย จะปรับสูงขึ้นบ้างในบางทำเล เนื่องจากต้นทุนที่ดินที่สูงขึ้น

แผนการดำเนินการของบริษัท ในปี 2559

ณ ต้นปี 2559 บริษัทฯมีโครงการที่เปิดดำเนินการอยู่ทั้งสิ้น 68 โครงการ โดยเป็นโครงการในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล 43 โครงการ และต่างจังหวัด 25 โครงการ และในปี 2559 นี้ บริษัทฯมีแผนการดำเนินงานเปิดโครงการใหม่ 14 โครงการ มูลค่ารวมทั้งหมด 23,500 ล้านบาท แบ่งแยกเป็นโครงการในเขตกรุงเทพฯและปริมณฑล 9 โครงการ และต่างจังหวัด 5 โครงการ ทั้งนี้หากแบ่งตามประเภทของที่อยู่อาศัยได้ดังนี้

- โครงการบ้านเดี่ยว 9 โครงการ
- โครงการทาวน์เฮ้าส์ 3 โครงการ (เป็นบ้านแฝด 1 โครงการ)
- คอนโดมิเนียม 5 โครงการ

หมายเหตุ มีโครงการที่มีสินค้าประเภทบ้านเดี่ยว และทาวน์โฮม อยู่ในโครงการเดียวกัน 3 โครงการคือ Villaggio

สัดส่วนของยอดขายรวม (Booking) ของปี 2559 มีรายละเอียดดังนี้

| แบ่งตามประเภทที่อยู่อาศัย | | แบ่งตามสัดส่วนระดับราคา | |
|---------------------------|---------|-------------------------|---------|
| ประเภทที่อยู่อาศัย | สัดส่วน | ระดับราคา | สัดส่วน |
| บ้านเดี่ยว | 68 % | ต่ำกว่า 2.0 ล้านบาท | 1% |
| ทาวน์เฮ้าส์ | 7% | 2.01 - 4.0 ล้านบาท | 12% |
| คอนโดมิเนียม | 25 % | 4.01 - 6.0 ล้านบาท | 26% |
| | | 6.01 – 10.0 ล้านบาท | 20% |
| รวม | 100% | 10.01 – 25.0 ล้านบาท | 21% |
| สัดส่วนใน กทม.และปริมณฑล | 88% | มากกว่า 25.0 ล้านบาท | 20% |
| สัดส่วนต่างจังหวัด | 12% | รวม | 100% |

หมายเหตุ % สัดส่วน คำนวณตามมูลค่า

เป้าหมายยอดขายในปี 2559 บริษัทตั้งเป้าหมายยอดขาย (Booking) รวม 28,000 ล้านบาท ขยายตัวเพิ่มขึ้น 13.4% เทียบกับยอดขาย (Booking) รวมปี 2558 โดยมีราคาเฉลี่ยต่อหน่วย 7.1 ล้านบาท (ปี 58 ราคาเฉลี่ยต่อหน่วย 7.0 ล้านบาท)

อนึ่งหากพิจารณาสัดส่วนของยอดขาย (พิจารณาตามมูลค่า) ของปี 2559 จำแนกตามประเภทที่อยู่อาศัย จะมีสัดส่วน ดังนี้

- บ้านเดี่ยว 68% , ทาวน์เฮ้าส์ 7% , คอนโดมิเนียม 25%

(รายละเอียดตามตารางข้างต้น)

ในส่วนของการลงทุนในการซื้อที่ดินเพื่อรองรับการขยายตัวในอนาคต ในทำเลต่างๆ ในเขตกรุงเทพฯปริมณฑล และต่างจังหวัด งบประมาณรวม 7,000 ล้านบาท ทั้งนี้การพิจารณาซื้อที่ดิน บริษัทจะพิจารณาทำเลที่สามารถนำมาพัฒนาโครงการได้ทันทีและมีศักยภาพที่ดี

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

(ก) ลักษณะการจัดให้ได้มาซึ่งผลิตภัณฑ์

1) การออกแบบสินค้า

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

2) ลักษณะการผลิตและการจัดซื้อ

การผลิตและนโยบายการผลิต

บริษัทมีนโยบายการผลิตและเพิ่มกำลังการผลิตที่อยู่อาศัยเพื่อขายให้สอดคล้องกับความต้องการของที่อยู่อาศัยของลูกค้า กล่าวคือในขณะที่ยังมีความต้องการบ้านของลูกค้ามีเพิ่มขึ้น 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 สลักรัด เป็นต้น
 2. ส่วนที่ผู้รับเหมาที่ทางบริษัทว่าจ้าง จะเป็นผู้จัดหาซื้อเอง

นอกจากนี้ บริษัทยังมีความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบ เนื่องจากบริษัทมีการสั่งซื้ออย่างต่อเนื่อง จึงสามารถสั่งซื้อวัตถุดิบได้ตามปริมาณที่ต้องการ และไม่มีปัญหาการขาดแคลนวัตถุดิบ วัตถุดิบโดยส่วนใหญ่บริษัทจัดซื้อจากในประเทศ และที่ผ่านมามีบริษัทไม่มีการสั่งซื้อวัตถุดิบจากผู้จัดจำหน่ายรายใดเกินร้อยละ 30 ของยอดซื้อรวมวัสดุก่อสร้างที่สำคัญ ได้แก่ ปูนซีเมนต์ เหล็ก และวัสดุก่อสร้างอื่นๆ ทั้งนี้ ในปี 2558 ราคาวัสดุก่อสร้างรวมโดยเฉลี่ยลดลงร้อยละ 5.1 จากราคาน้ำมันที่ลดลง

ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

การก่อสร้างที่อยู่อาศัย และการก่อสร้างสาธารณูปโภคต่างๆ ของโครงการ อาจมีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมที่สำคัญ ได้แก่ การระบายน้ำเสียของผู้อยู่อาศัยในโครงการ ซึ่งอาจมีผลกระทบทำให้เกิดน้ำเสียต่อแหล่งน้ำสาธารณะหากระบบบำบัดไม่เพียงพอ อย่างไรก็ตาม บริษัทได้จัดให้มีระบบการบำบัดน้ำเสียในบ้านแต่ละหลังที่บริษัทสร้างขึ้น โดยที่น้ำเสียจากบ้านแต่ละหลังจะได้รับการบำบัดก่อนระบายลงบ่อ

พัก รวมทั้งจัดให้มีการตรวจสอบคุณภาพน้ำทิ้งให้ได้มาตรฐานตามที่กฎหมายกำหนดก่อนที่จะระบายลงสู่ทางน้ำสาธารณะต่อไป ทั้งนี้เพื่อให้มีผลกระทบต่อแหล่งน้ำสาธารณะ ที่ผ่านมาบริษัทไม่มีปัญหาเกี่ยวกับผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

2.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทมียอดขายและอาคารชุดพักอาศัยที่ได้รับการจองแล้วและรอโอนใน 61 โครงการ มีรายละเอียดดังนี้

| ประเภท | จำนวนโครงการ | มูลค่า (ล้านบาท) |
|-------------------------|--------------|------------------|
| คอนโดมิเนียม | 15 | 16,953 |
| บ้านเดี่ยวและทาวน์เฮาส์ | 46 | 3,576 |
| รวม | 61 | 20,529 |

เปรียบเทียบฐานะการเงินและผลการดำเนินงานของปี 2557 กับบริษัทอื่นที่ประกอบธุรกิจใกล้เคียงกันที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

| บริษัท | ปี 2557 | | | | | |
|---|--------------|------------|-------------------|--------------------------------------|-----------|--------------------|
| | สินทรัพย์รวม | หนี้สินรวม | ส่วนของผู้ถือหุ้น | อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น | รายได้รวม | กำไร (ขาดทุน)สุทธิ |
| | (ล้านบาท) | (ล้านบาท) | (ล้านบาท) | (เท่า) | (ล้านบาท) | (ล้านบาท) |
| บมจ.แลนด์ แอนด์ เฮาส์ | 86,888 | 42,613 | 42,831 | 0.99 | 34,142 | 8,423 |
| บมจ.ควอลิตี้ เฮาส์ | 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.ศุภาลัย | 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.ปริญสิริ | 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 |

เปรียบเทียบฐานะการเงินและผลการดำเนินงานของปี 2558 กับบริษัทอื่นที่ประกอบธุรกิจใกล้เคียงกันที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

| บริษัท | ปี 2558 | | | | | |
|---|--------------|------------|-------------------|--------------------------------------|-----------|--------------------|
| | สินทรัพย์รวม | หนี้สินรวม | ส่วนของผู้ถือหุ้น | อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น | รายได้รวม | กำไร (ขาดทุน)สุทธิ |
| | (ล้านบาท) | (ล้านบาท) | (ล้านบาท) | (เท่า) | (ล้านบาท) | (ล้านบาท) |
| บมจ.แลนด์ แอนด์ เฮาส์ | 98,070 | 51,175 | 46,895 | 1.09 | 31,462 | 7,920 |
| บมจ.ควอลิตี้ เฮาส์ | 52,998 | 31,452 | 21,545 | 1.46 | 21,788 | 3,106 |
| บมจ.แสนสิริ | 69,451 | 42,253 | 15,285 | 2.76 | 38,455 | 3,506 |
| บมจ.เอเชียน พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ | 36,147 | 18,493 | 17,654 | 1.05 | 22,398 | 2,623 |
| บมจ.พฤษา เรียวเอสเตท | 65,309 | 31,091 | 34,227 | 0.91 | 51,441 | 7,680 |
| บมจ.ศุภาสัย | 47,287 | 26,837 | 19,831 | 1.35 | 21,523 | 4,349 |
| บมจ.พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟค | 43,277 | 29,614 | 10,951 | 2.70 | 12,905 | 361 |
| บมจ.แผ่นดินทอง พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ | 22,114 | 14,191 | 8,196 | 1.73 | 8,615 | 661 |
| บมจ.เอสซี แอสเสท คอร์ปอเรชั่น | 30,957 | 17,732 | 13,225 | 1.34 | 14,184 | 1,895 |
| บมจ.โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์ | 22,942 | 19,184 | 3,758 | 5.10 | 447 | (468) |
| บมจ.ปริญศิริ | 9,842 | 5,948 | 3,895 | 1.53 | 2,659 | 66 |
| บมจ.อารียา พร็อพเพอร์ตี้ | 12,861 | 9,771 | 3,090 | 3.16 | 5,454 | 217 |
| บมจ.มั่นคงเคหะการ | 11,678 | 5,040 | 6,471 | 0.78 | 3,997 | 627 |

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 เนื่องจากไม่ได้รับเงินจากลูกค้ามาเป็นเงินทุนหมุนเวียนในระหว่างก่อสร้าง รวมทั้งปัจจัยที่อาจมีผลต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยในระยะข้างหน้า ได้แก่ (1) ราคาที่อยู่อาศัยที่เพิ่มขึ้นตามภาระต้นทุนวัสดุก่อสร้างและราคาที่ดินที่ปรับตัวสูงขึ้น (2) แนวโน้มการเจริญเติบโตของภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัวลง ปัจจัยดังกล่าวอาจส่งผลกระทบต่อกำลังซื้อและการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัท (รายละเอียดตาม ข้อ 2 ลักษณะการประกอบธุรกิจ ข้อ 2.2 ตลาดและภาวะการแข่งขัน) บริษัทจึงมีความเสี่ยงจากการที่สร้างบ้านก่อนขายเสร็จแล้วไม่สามารถขายบ้านที่สร้างเสร็จได้ อันจะส่งผลให้บริษัทมีภาระต้นทุนสินค้าคงเหลือในปริมาณสูง ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อสภาพคล่องและความสามารถในการทำกำไรของบริษัท อย่างไรก็ตาม บริษัทคาดว่าจะสามารถขายบ้านที่สร้างเสร็จได้และไม่มีภาระต้นทุนที่อยู่อาศัยที่สร้างเสร็จคงเหลือในปริมาณสูงเนื่องจาก

(1) บริษัทได้มีการศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภคโดยสำรวจความคิดเห็นของลูกค้าที่เข้าชมโครงการในด้านงบประมาณราคาที่พักอาศัย แบบที่พักอาศัย ขนาดที่ดิน เป็นต้น รวมทั้งใช้ข้อมูลการขายโครงการในอดีตในการวิเคราะห์ความต้องการของลูกค้า ส่งผลให้บริษัทสามารถสร้างบ้านและสามารถขายบ้านก่อนขายได้

(2) ปัจจุบันลูกค้าส่วนใหญ่พึงพอใจที่จะซื้อบ้านที่สร้างเสร็จก่อนขายเนื่องจากมั่นใจได้ว่าจะได้รับส่งมอบได้ตามสัญญา เนื่องจากในช่วงที่เกิดภาวะวิกฤตเศรษฐกิจในช่วงปี 2540 - 2541 ผู้ประกอบการหลายรายไม่สามารถสร้างบ้านและส่งมอบให้แก่ลูกค้าได้ตามสัญญา

(3) บริษัทเป็นผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์รายใหญ่ และอยู่ในตลาดมานานเป็นระยะเวลามากกว่า 20 ปี จึงมีความได้เปรียบทั้งในด้านข้อมูลทางการตลาดและความเข้าใจในความต้องการของลูกค้า กลุ่มเป้าหมาย จึงสามารถพัฒนาที่พักอาศัยได้ตรงความต้องการของลูกค้า ส่งผลให้โครงการที่พักอาศัยของบริษัทภายใต้ตราสัญลักษณ์ “แลนด์แอนด์เฮ้าส์” ได้รับการยอมรับจากลูกค้ากลุ่มเป้าหมายทั้งในด้านคุณภาพและทำเลที่ตั้ง

(4) แม้ว่าปัจจุบันจะมีปัจจัยเสี่ยงต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยของผู้บริโภค แต่กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทยังคงมีความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยที่มีคุณภาพอย่างต่อเนื่อง เพราะผู้บริโภคคาดหวังว่าจะได้รับบริการหลังการขายที่ดี

3.2 ความเสี่ยงเกี่ยวกับการผลิต

ความเสี่ยงเกี่ยวกับการขาดแคลนวัสดุแรงงานในการก่อสร้าง และต้นทุนวัสดุในการก่อสร้างที่ปรับตัวเพิ่มขึ้น

จากภาวะธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่ผู้ประกอบการหลายรายพัฒนาโครงการใหม่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้ความต้องการวัสดุและแรงงานในการก่อสร้างเพิ่มขึ้น ความต้องการที่เพิ่มขึ้นอาจนำไปสู่ปัญหาการขาดแคลนวัสดุและแรงงานในการก่อสร้างและส่งผลให้ราคาของวัสดุก่อสร้างปรับตัวเพิ่มขึ้น ในปี 2558 ดัชนีรวมราคาวัสดุก่อสร้างโดยเฉลี่ยปรับตัวลดลงจากปี 2557 ประมาณร้อยละ 5.1 อย่างไรก็ตาม ปัญหาการขาดแคลนวัสดุและแรงงานในการก่อสร้าง และต้นทุนวัสดุในการก่อสร้างอาจปรับตัวเพิ่มขึ้นได้ในอนาคตจากงานก่อสร้างที่จะเพิ่มสูงขึ้น ทั้งนี้ อาจส่งผลให้ระยะเวลาการพัฒนาโครงการของบริษัทเพิ่มขึ้น และต้นทุนการก่อสร้างโครงการของบริษัทเพิ่มขึ้น ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อสภาพคล่องและความสามารถในการหากำไรของบริษัท

อย่างไรก็ตาม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทและบริษัทย่อยมีโครงการที่ดำเนินการอยู่จำนวน 67 โครงการ จึงทำให้มีอำนาจต่อรองกับผู้รับเหมาและผู้ค้าวัสดุก่อสร้างค่อนข้างสูง และเนื่องจากบริษัทได้ใช้นโยบายสร้างบ้านก่อนขายแทนการสร้างเมื่อลูกค้ามาจองซื้อ (ยกเว้นโครงการคอนโดมิเนียม และทาวน์เฮ้าส์ แบรินด์ INDY ที่บริษัทเปิดให้ลูกค้าจองก่อนการสร้าง ตั้งแต่เดือนกันยายน 2553 เป็นต้นมา) ซึ่งนโยบายสร้างบ้านก่อนขายทำให้บริษัทและผู้รับเหมาสามารถวางแผนการก่อสร้างและสั่งซื้อวัสดุได้ล่วงหน้า ซึ่งเป็นการป้องกันปัญหาการขาดแคลนวัสดุ และยังสามารถควบคุมต้นทุนและระยะเวลาการก่อสร้างได้ค่อนข้างแน่นอน

3.3 ความเสี่ยงด้านการเงิน

(1) ความเสี่ยงจากการลดลงของมูลค่าเงินลงทุนระยะยาว

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทและบริษัทย่อยมีเงินลงทุนระยะยาวสุทธิ จำนวน 5,210.0 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 5.3 ของสินทรัพย์รวม (รายละเอียดตามส่วนที่ 3 ฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน ข้อ 14 การวิเคราะห์และอธิบายของฝ่ายจัดการ) โดยเงินลงทุนระยะยาวเป็นเงินลงทุนในตราสารทุนที่สำคัญประกอบด้วย (1) Starmalls Inc. เงินลงทุนในฟิลิปปินส์ จำนวน 3,662.2 ล้านบาท (2) กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์แลนด์แอนด์เฮ้าส์ 403.4 ล้านบาท (3) กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์ควอลิตี้เฮ้าส์ จำนวน 298.3 ล้านบาท (4) บมจ. ระบบขนส่งมวลชนกรุงเทพ จำนวน 178.2 ล้านบาท (5) กองทรัสต์เพื่อการลงทุนในสิทธิการเช่าแอลเอชซีอปปิ้งเซ็นเตอร์ จำนวน 461.2 ล้านบาท (6) กองทรัสต์เพื่อการลงทุนในสิทธิการเช่า แอลเอช ไฮเทล จำนวน 280.9 ล้านบาท บริษัทจึงมีความเสี่ยงจากการด้อยค่าของเงินลงทุนซึ่งจะส่งผลให้มูลค่าเงินลงทุนลดลง

ทั้งนี้ นโยบายการลงทุนในตราสารทุนของบริษัทนั้นให้ความสำคัญกับการลงทุนในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ และธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจหลักของบริษัท รวมทั้งธุรกิจที่น่าสนใจและพิจารณาแล้วว่าน่าจะมีผลตอบแทนที่เหมาะสม โดยการตัดสินใจลงทุนจะต้องผ่านการพิจารณาจากคณะกรรมการบริษัท

สำหรับเงินลงทุนในตราสารทุนระยะยาวบริษัทได้ตั้งค่าเผื่อการด้อยค่าดังกล่าวในบัญชี กำไร(ขาดทุน) ที่ยังไม่เกิดของลงทุนในบริษัทอื่นแสดงไว้ในงบดุลจำนวน 100.5 ล้านบาท

(2) ความเสี่ยงจากการให้กู้ยืมเงินแก่บริษัทย่อย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทมีเงินให้กู้ยืมระยะสั้นแก่บริษัทย่อยจำนวน 6 บริษัท จำนวนเงินรวมเงินต้นและดอกเบี้ยค้างจ่าย 946.1 ล้านบาท ซึ่งเป็นการให้กู้ยืมในรูปของตัวสัญญาใช้เงิน ปลอดหลักทรัพย์ค้ำประกันครบกำหนดเมื่อทวงถาม ประกอบด้วย

| บริษัทย่อย | สัดส่วนการถือหุ้น โดยบริษัท (ร้อยละ) | เงินให้กู้ยืมแก่บริษัทย่อย (ล้านบาท) | อัตราดอกเบี้ย (ร้อยละ) |
|--------------------------------------|---|---|---------------------------|
| Land and Houses U.S.A. Inc. | 100.00 | 180.5 | 4.0 |
| บริษัท แอลเอชมอลส์แอนด์โฮเทล จำกัด | 99.99 | 381.0 | 4.0 |
| บริษัท แอตแลนติกเรียลเอสเตท จำกัด | 99.99 | 50.2 | 4.0 |
| บริษัท แอลเอช แอสเซท จำกัด | 99.99 | 95.8 | 4.0 |
| บริษัท แลนด์เฮ้าส์เอ็นเออร์ธส์ จำกัด | 99.99 | 130.4 | 4.0 |
| บริษัท แอลเอช เมืองใหม่ จำกัด | 55.00 | 108.2 | 5.5 |
| รวม | | 946.1 | |

เงินให้กู้ยืมระยะยาวแก่บริษัทย่อย ณ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทมีเงินให้กู้ยืมระยะยาวและดอกเบี้ยค้างรับดังนี้

| บริษัทย่อย | สัดส่วนการถือหุ้น โดยบริษัท (ร้อยละ) | เงินให้กู้ยืมแก่บริษัทย่อย (ล้านบาท) | อัตราดอกเบี้ย (ร้อยละ) |
|-----------------------------|---|---|---------------------------|
| Land and Houses U.S.A. Inc. | 100 | 4,238.9 | 4.0 |

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทได้ให้เงินกู้ยืมระยะยาวแก่บริษัท Land and Houses U.S.A. Inc. (LH USA) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัทถือหุ้น 100% โดยให้กู้ยืมเงินจำนวน 122.6 ล้านดอลลาร์สหรัฐ อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 4 ต่อปีครบกำหนดชำระในวันที่ 7 ธันวาคม 2560 โดยมียอดคงค้าง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 เป็นเงิน 4,238.9 ล้านบาท

บริษัทจึงมีความเสี่ยงที่อาจสูญเสียเงินให้กู้ยืมแก่บริษัทย่อย แต่บริษัทย่อยได้นำเงินไปลงทุนในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ดังนี้

LH USA กู้เงินจากบริษัทเพื่อลงทุนซื้ออพาร์ทเมนต์ให้เช่า 2 แห่ง ในรัฐแคลิฟอร์เนีย ซึ่งจะให้ผลตอบแทนระยะยาวแก่บริษัทในอนาคต

บริษัท แอลเอช เมืองใหม่ จำกัด (LHM) ที่กู้เงินจากบริษัทจำนวน 108.2 ล้านบาท มีโครงการที่เปิดดำเนินการต่อเนื่องอยู่ที่จังหวัดภูเก็ต โดยในปี 2557 ได้เปิดเพิ่มขึ้นอีก 1 โครงการ และมีที่ดินเปล่าในบริเวณหาดไม้ขาว ซึ่งอนาคตเมื่อขายโครงการได้แล้ว LHM ก็จะสามารถคืนเงินกู้ยืมให้แก่บริษัทได้

บริษัท แลนด์เฮ้าส์เอ็นเออร์ธส์ จำกัด (LHNE) ที่กู้ยืมเงินจากบริษัทจำนวน 130.4 ล้านบาท ในปี 2557 มีโครงการเพิ่มอีก 1 โครงการ ซึ่ง LHNE มีกระแสเงินสดเพียงพอที่จะคืนเงินให้แก่บริษัทได้

นอกจากนี้ บริษัทมีนโยบายที่ให้ความสำคัญต่อการดำเนินงานของบริษัทย่อย ได้แก่ การส่งตัวแทนเข้าเป็นกรรมการ การกำหนดนโยบายและควบคุมดูแลการดำเนินธุรกิจของบริษัทย่อยอย่างใกล้ชิด รวมทั้งดูแลและติดตามการ

ชำระคืนหนี้และดอกเบี้ยให้แก่บริษัทตามกำหนด บริษัทจึงคาดว่าไม่น่าจะมีปัญหาการชำระคืนหนี้ของบริษัทย่อยและไม่ได้ตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญจากการให้กู้ยืมเงินแก่บริษัทย่อย

(3) ความเสี่ยงจากการฟ้องร้อง

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทมีคดีที่ถูกฟ้องร้องที่สำคัญคือนิติบุคคลบ้านหมูบ้านจัดสรรสองแห่ง ฟ้องร้องเกี่ยวกับกรณีที่ลูกบ้านไม่ทราบวาทงเข้าออกโครงการสู่ที่สาธารณะได้มีการจดทะเบียนจำนองให้กับที่ดินแปลงอื่น ด้วยโดยเรียกค่าเสียหายจำนวน 1,212.3 ล้านบาท บริษัทได้ประมาณการหนี้สินดังกล่าวไว้จำนวน 185 ล้านบาท นอกจากนี้ ยังมีคดีที่ลูกบ้านได้ฟ้องร้องเกี่ยวกับการสร้างโรงเรียนอนุบาลในโครงการโดยเรียกค่าเสียหายจำนวน 492.1 ล้านบาท บริษัทได้ตั้งประมาณการหนี้สินดังกล่าวไว้จำนวน 127.1 ล้านบาท ซึ่งทั้ง 2 คดีผลเสียหายสูงสุดที่บริษัทอาจต้องบันทึกมีมูลค่าเท่ากับ 1,704.4 ล้านบาท ซึ่งจะทำให้กำไรสุทธิของบริษัทลดลง อย่างไรก็ตามบริษัทคาดว่าประมาณการที่บริษัทตั้งไว้นั้นเพียงพอแล้ว ขณะนี้ทั้ง 2 คดีอยู่ในชั้นศาลฎีกา

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ลักษณะสำคัญของทรัพย์สิน

ลักษณะสำคัญของทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 ประกอบด้วย

(1) สิ้นค้าคงเหลือ จำนวน 48,118.0 ล้านบาท ประกอบด้วย

| | จำนวน (ล้านบาท) | ภาระผูกพัน |
|----------------------------------|-----------------|---|
| ที่ดิน | 24,573.7 | ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างบางส่วนได้นำไปจดจำนองค้ำประกันเงินกู้ธนาคารและสถาบันการเงิน จำนวน 7,253 ล้านบาท |
| ค่าถมดิน | 2,259.9 | |
| งานระหว่างก่อสร้าง | 15,133.3 | |
| ดอกเบี้ยจ่ายรอการตัดบัญชี | 2,328.5 | |
| ค่าสาธารณูปโภค | 3,897.6 | |
| ค่าใช้จ่ายพัฒนาโครงการรอตัดบัญชี | 0.6 | |
| บ้านรอการขาย | 84.8 | |
| รวม | 48,278.5 | |
| หัก ค่าเผื่อการลดมูลค่าของสินค้า | (160.4) | |
| คงเหลือ | 48,118.0 | |

(2) ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ - สุทธิ จำนวน 310.8 ล้านบาท ประกอบด้วย

| รายการ | สถานที่ตั้ง | ราคาทุนสุทธิ (ล้านบาท) | ลักษณะกรรมสิทธิ์ | ภาระผูกพัน |
|-------------------------------|---------------------------------|---------------------------|------------------|------------|
| สำนักงานขาย | โครงการต่างๆ | 16.2 | เป็นเจ้าของ | -ไม่มี- |
| เครื่องใช้สำนักงาน | สำนักงานใหญ่ และโครงการต่างๆ | 18.9 | เป็นเจ้าของ | -ไม่มี- |
| เครื่องตกแต่งสำนักงานและสโมสร | โครงการต่างๆ | 50.7 | เป็นเจ้าของ | -ไม่มี- |
| ยานพาหนะ | สำนักงานใหญ่ และโครงการต่างๆ | 53.3 | เป็นเจ้าของ | -ไม่มี- |
| สินทรัพย์อื่นๆ | สำนักงานใหญ่ และโครงการต่างๆ | 49.7 | เป็นเจ้าของ | -ไม่มี- |
| ทรัพย์สินระหว่างก่อสร้าง | โครงการต่างๆ | 122.0 | เป็นเจ้าของ | -ไม่มี- |
| รวม | | 310.8 | | |

(3) สิทธิการเช่า มูลค่าสุทธิ 2,402.5 ล้านบาท ประกอบด้วย

| บริษัท | ชื่อโครงการ | สถานที่ตั้ง | ราคาทุนสุทธิ (ล้านบาท) | ภาระผูกพัน |
|--------|---|---------------------------------------|---------------------------|-------------------------------|
| LHP | ร.ร. แกรนด์เซ็น เตอร์พอยต์ โฮเทล แลนด์ เวชเดนซ์ ราช ดำริ | ถ.ราชดำริ สัญญาเช่าเหลือ 22 ปี | 1,604.7 | ค้ำประกันเงินกู้จาก ธนาคาร |
| LHMH | ที่ดินเปล่า | สุขุมวิท 55 สัญญา เช่า เหลือ 30 ปี | 417.3 | -ไม่มี- |
| LHMH | ที่ดินเปล่า | พญา สัญญาเช่า 32 ปี | 95.6 | -ไม่มี- |
| LHNE | ที่ดินเปล่า | ขอนแก่น สัญญา เช่า 12 ปี | 0.4 | -ไม่มี- |

LHP = บจ. แอลแลนด์เซช พร็อพเพอร์ตี้ LHMH = บจ. แอลเอช มอดลส์ แอนด์ โฮเทล LHNE = บจ. แลนด์แลนด์เฮาส์
นอร์ธอีสต์

ที่ดินเปล่าบริเวณ สุขุมวิท 55 บริษัทฯ ได้นำมาพัฒนาเป็นโรงแรมและเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ เริ่มดำเนินการในปี 2557

ที่ดินเปล่าบริเวณ พญา บริษัทฯ จะนำมาพัฒนาเป็นโรงแรมและศูนย์การค้า

(4) อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 มีมูลค่าสุทธิ 6,418.4 ล้านบาท มีรายละเอียดดังนี้ เป็นอพาร์ทเมนต์ที่ให้
เช่า 2 แห่งในรัฐแคลิฟอร์เนีย สหรัฐอเมริกา

| บริษัท | สถานที่ตั้ง | ราคาทุนสุทธิ (ล้านบาท) | กรรมสิทธิ์ | ภาระผูกพัน |
|--------|---------------------------------|---------------------------|------------|------------|
| LH USA | รัฐแคลิฟอร์เนีย สหรัฐอเมริกา | 6,418.4 | ซื้อขาด | - |

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

4.2 ที่ดินของโครงการที่มีไว้เพื่อขาย

ที่ดินที่บริษัทดำเนินการทำโครงการจัดสรรทั้งที่เปิดขายแล้วและยังไม่ได้เปิดขาย ณ วันที่ 31 ธันวาคม
2558 มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

| ลำดับ | ชื่อโครงการ | ไร่ | ราคาทุนสุทธิ | กรรมสิทธิ์ | หลักประกัน |
|-------|------------------------------------|-------|--------------|------------|------------|
| 1 | 074 ซียพฤษ เชียงใหม่ | 7.35 | 15.1 | LH | เงินกู้ |
| 2 | 075 นันทวัน เชียงใหม่ | 8.19 | 69.7 | LH | |
| 3 | 107 ซลดดา เชียงใหม่ | 9.00 | 99.3 | LH | |
| 4 | 140 สิวลี-คลองชลฯ เชียงใหม่ | 3.16 | 96.8 | LH | |
| 5 | 154 มัณพนา แจ้งวัฒนะ ราชพฤกษ์ | 4.68 | 241.5 | LH | |
| 6 | 157 The Key สาทร ราชพฤกษ์ | 5.00 | 154.5 | LH | |
| 7 | 161 พฤษชลดา บางนา | 5.98 | 208.9 | LH | |
| 8 | 166 สิวลี ถ.ศรีจันทร์ - ขอนแก่น | 1.19 | 68.6 | LH | |
| 9 | 170 นันทวัน แจ้งวัฒนะ ราชพฤกษ์ | 7.71 | 300.8 | LH | |
| 10 | 176 ลดาวัลย์ รัตนาธิเบศร์ | 4.59 | 260.3 | LH | |
| 11 | 188 Villaggio บางนา | 68.35 | 638.5 | LH | |
| 12 | 194 พฤษชลดา บางใหญ่ | 6.52 | 96.7 | LH | |
| 13 | 195 มัณพนา Lake Watcharapol | 66.35 | 1,132.4 | LH | |
| 14 | 201 ลดาวัลย์ เชียงใหม่ | 45.71 | 166.9 | LH | |
| 15 | 204 สิวลี-เลควิว เชียงใหม่ | 16.07 | 268.1 | LH | |
| 16 | 205 ลดาวัลย์ ราชพฤกษ์ ปิ่นเกล้า | 80.91 | 2,188.3 | LH | |
| 17 | 211 พฤษชลดา-ประชาอุทิศ 90 | 38.36 | 467.4 | LH | |
| 18 | 216 วันมวลา หัวหิน | 8.82 | 329.4 | LH | |
| 19 | 217 The Key-รัตนาธิเบศร์ | 23.57 | 359.9 | LH | |
| 20 | 221 นันทวัน ปิ่นเกล้า ราชพฤกษ์ | 63.81 | 2,444.4 | LH | |
| 21 | 224 The Bangkok Sathorn | 4.97 | 2,862.0 | LH | |
| 22 | 225 พฤษชลดา วงแหวน วิทยารัฐ | 46.01 | 577.3 | LH | |
| 23 | 229 สิวลี-สันกำแพง เชียงใหม่ | 31.23 | 371.1 | LH | |
| 24 | 231 INIZIO - ปิ่นเกล้า ศาลายา | 3.90 | 66.0 | LH | |
| 25 | 232 สิวลี - มิโชค เชียงใหม่ | 14.55 | 267.9 | LH | |
| 26 | 233 Villaggio - พระราม 2 | 7.19 | 118.0 | LH | |
| 27 | 238 พฤษชลดา - รังสิต คลอง 4 (3) | 3.10 | 57.8 | LH | |
| 28 | 239 นอร์ท 8 | 0.09 | 30.7 | LH | |
| 29 | 243 สิวลี - มิตรภาพ นครราชสีมา | 32.56 | 496.5 | LH | |
| 30 | 244 333 ริเวอร์ไซด์ | 11.37 | 1,930.9 | LH | |
| 31 | 245 INIZIO มะลิวัลย์ ขอนแก่น | 19.15 | 235.7 | LH | |
| 32 | 246 สิวลี - มะลิวัลย์ ขอนแก่น | 50.04 | 407.9 | LH | |
| 33 | 247 INIZIO (2) - รังสิตคลอง 3 | 21.81 | 312.1 | LH | |
| 34 | 248 มัณพนา ประชาอุทิศ72 | 4.90 | 113.0 | LH | |
| 35 | 251 เดอะรูม พระราม 4 | 18.08 | 693.9 | LH | |
| 36 | 254 สิวลี - อุดรธานี | 32.79 | 478.6 | LH | |
| 37 | 255 เดอะรูม-สาทร | 11.79 | 456.8 | LH | |
| 38 | 256 นอร์ท 1 | 0.53 | 28.4 | LH | |
| 39 | 257 นอร์ท 2 | 1.35 | 40.4 | LH | |
| 40 | 258 นอร์ท 3 | 1.84 | 29.3 | LH | |
| 41 | 259 นอร์ท 4 | 0.88 | 44.0 | LH | |
| 42 | 260 นอร์ท 5 | 2.68 | 44.1 | LH | |
| 43 | 264 INIZIO 2 ปิ่นเกล้า-วงแหวน | 13.05 | 200.6 | LH | |
| 44 | 266 สิวลี ศรีเวียง - เชียงราย | 27.68 | 350.2 | LH | |
| 45 | 267 TheLandmark - เอกมัย งามอินทรา | 10.11 | 735.5 | LH | |
| 46 | 268 เดอะรูม สุขุมวิท 69 | 3.27 | 1,856.5 | LH | |
| 47 | 270 พฤษชลดา-สุวรรณภูมิ | 37.35 | 555.2 | LH | |
| 48 | 274 เดอะคีย์ เจริญราษฎร์ | 5.92 | 992.1 | LH | |
| 49 | 275 เดอะรูม สาทร-เซนต์หลุยส์ | 2.84 | 857.8 | LH | |
| 50 | 276 มัณพนา อ่อนนุช - วงแหวน 4 | 22.53 | 536.4 | LH | |
| 51 | 277 พฤษชลดา มหาวชิย | 31.39 | 331.6 | LH | |
| 52 | 278 พฤษชลดา (2) เพชรเกษม - สาย 4 | 36.76 | 516.4 | LH | |

| ลำดับ | ชื่อโครงการ | | ไร่ | ราคาทุนสุทธิ | กรรมสิทธิ์ | หลักประกัน |
|------------|--------------------------------|------------------------------------|----------|--------------|------------|------------|
| 53 | 280 | EASE พระราม 2 / 1 | 0.13 | 32.4 | LH | เงินกู้ |
| 54 | 283 | มณฑนา กัลปพฤกษ์ - วงแหวน | 12.45 | 403.0 | LH | |
| 55 | 286 | สีวลี มหาสารคาม | 43.88 | 399.7 | LH | |
| 56 | 288 | ลดาวัลย์ พระราม 2 | 82.11 | 2,091.7 | LH | เงินกู้ |
| 57 | 289 | ชัยพฤกษ์ ปิ่นเกล้า-กาญจนา | 41.44 | 601.2 | LH | |
| 58 | 293 | เศอธรรม เจริญกรุง | 2.06 | 738.5 | LH | |
| 59 | 295 | นันทวัน บางนา กม.7 | 120.25 | 2,711.6 | LH | เงินกู้ |
| 60 | 296 | ชัยพฤกษ์ พุทธมณฑล-สาย 5 | 34.48 | 714.1 | LH | |
| 61 | 297 | มณฑนา ศรีนครินทร์-บางนา | 46.80 | 893.9 | LH | |
| 62 | 298 | ชัยพฤกษ์ รามอินทรา - พระยาสุเรนทร์ | 23.44 | 482.3 | LH | เงินกู้ |
| 63 | 300 | สีวลี อโยธยา | 3.91 | 83.6 | LH | |
| บริษัทย่อย | | | | | | |
| 64 | NE404 | INDY บางใหญ่ | 7.76 | 214.7 | LHNE | เงินกู้ |
| 65 | LHM | ภูเก็ต 4 โครงการ | 132.34 | 937.65 | LHM | |
| 66 | LA016 | Inizio เชียงใหม่ | 43.81 | 334.7 | LA | |
| | รวม | | 1,581.88 | 36,841.5 | | |
| | โครงการที่อยู่ระหว่างเตรียมการ | | 1,610.69 | 5,652.6 | | |
| | โครงการในอนาคต | | 3,969.93 | 9,576.1 | | |
| | ที่ดินทั้งหมด | | 7,162.50 | 52,070.2 | | |
| | บ้านรอการขาย | | | 84.9 | | |
| | วัสดุก่อสร้างและอื่นๆ | | | 56.5 | | |
| | รวมสินค้าคงเหลือ | | | 52,211.6 | | |

โครงการที่ดำเนินการอยู่, โครงการที่เริ่มดำเนินการ, โครงการที่อยู่ระหว่างเตรียมการ, ที่ดินรอการพัฒนาและโครงการที่จบแล้ว ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 มีราคาทุนของที่ดิน, ดอกเบี้ยที่ดิน, ค่าถมดิน ค่าพัฒนาสาธารณูปโภคและงานก่อสร้างอาคารรวมเท่ากับ 52,211.6 ล้านบาท บริษัทและบริษัทย่อยนำที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างบนที่ดินที่มีมูลค่าจำนวน 10,749 ล้านบาท ไปค้ำประกันเงินกู้ยืมระยะยาวจากธนาคาร

4.3 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทมีนโยบายลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมที่ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์และธุรกิจที่เกี่ยวข้องเนื่องกับธุรกิจหลักของบริษัท เช่น ธุรกิจค้าปลีก ธุรกิจผลิตวัสดุก่อสร้าง ธนาคารพาณิชย์ที่มีนโยบายให้สินเชื่อแก่ผู้ซื้อที่อยู่อาศัยรายย่อยทั่วไป เป็นต้น รวมทั้งหากมีธุรกิจใดที่น่าสนใจและมีผลตอบแทนดี บริษัทก็อาจพิจารณาเข้าไปลงทุน โดยการเข้าไปลงทุนดังกล่าวต้องผ่านการพิจารณาจากคณะกรรมการบริษัท

นโยบายการบริหารงานในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม บริษัทจะส่งกรรมการที่เป็นตัวแทนของบริษัทเข้าร่วมบริหารงานในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมตามสัดส่วนที่บริษัทถือหุ้นอยู่ เพื่อกำหนดนโยบายที่สำคัญและควบคุมการดำเนินธุรกิจของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมให้เป็นไปในทิศทางที่ถูกต้องเหมาะสม และสร้างผลกำไรให้กับบริษัท

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 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. 2558 หุ้่นสามัญ 11,730,034,78 หุ้่น
ทั้งหมดของกิจการ มูลค่าที่ตราไว้หุ้่นละ 1 บาท

6.1.2 นิติบุคคลที่บริษัทถือหุ้่นตั้งแต่ร้อยละ 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 10,714.4 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 13,151.3 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 แอสเซต 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 | 99.99 |
| 5 | บริษัท แอล เอช ไฟแนนซ์เรียล กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) | เลขที่ 1 อาคารคิวเฮ้าส์ ลุมพินี ชั้น 5 ถ.สาทรใต้, แขวงทุ่งมหาเมฆ,เขตสาทร กทม. 10120 | 0 2359 0000 | 0 2677 7223 | บริหารการเงิน | หุ้นสามัญ 13,638 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 1 บาท | 33.98 |
| 6 | 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 |
| 7 | 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 |
| 8 | 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 |
| 9 | บริษัท แอดแลนด์ก เรียดเอสเตท 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 |
| 10 | บริษัท แลนด์ แอนด์ เฮ้าส์ นอร์ธ จำกัด | เลขที่ 1 หมู่ที่ 6 ต.หนองจอก อ.สันทราย จ.เชียงใหม่ | (053) 844-921-6 | (053) 844-921-6 | พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ | หุ้นสามัญ 0.14 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท | 99.99 |

| | ชื่อบริษัท | ที่อยู่ | โทรศัพท์ | โทรสาร | ประเภทธุรกิจ | จำนวนและชนิดของหุ้นที่จำหน่าย | % การถือของ บริษัททั้งทางตรง และทางอ้อม |
|----|---|---|-----------------|-----------------|----------------------|--|---|
| 11 | บริษัท แอลเอช มอลล์ แอนด์ โฮเทล จำกัด | เลขที่ 1 อาคารคิวเฮ้าส์ ลุมพินี ชั้น 37-38 ถ.สาทรใต้, แขวงทุ่งมหาเมฆ,เขตสาทร กทม. 10120 | 0 2343 8900 | 0 2230 8131 | พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ | หุ้นสามัญ 1,241 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท | 99.99 |
| 12 | 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 |
| 13 | 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 |
| 14 | บริษัท แอล เอช เรียลเอสเตท 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 |
| 15 | 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 |
| 16 | บริษัท สยามธานี เรียลเอสเตท 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 |
| 17 | Land and Houses U.S.A Inc. | 14115 Capri Drive, Los Gatos, California 95032 | | | พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ | หุ้นสามัญ 20 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 1 เหรียญสหรัฐ | 100.00 |
| 18 | บริษัท กูเกิ้ลฟิวเจอร์แพลน จำกัด | เลขที่ 9/17 หมู่ที่ 6 ถ.เทพกระษัตรี ต.รัชฎา อ.เมือง จ.ภูเก็ต 83000 | (076) 381-150-2 | (076) 381-111 | พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ | หุ้นสามัญ 2.1 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท | 55.00 |
| 19 | บริษัท ดับเบิลที จำกัด | เลขที่ 9/17 หมู่ที่ 6 ถ.เทพกระษัตรี ต.รัชฎา อ.เมือง จ.ภูเก็ต 83000 | (076) 381-150-2 | (076) 381-111 | พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ | หุ้นสามัญ 1.9 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท | 55.00 |
| 20 | 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 | 99.93 |
| 21 | 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 | 99.95 |
| 22 | บริษัท แอล แอนด์ เอช โฮเทล แมนเนจเม้นท์ จำกัด | เลขที่ 1 อาคารคิวเฮ้าส์ ลุมพินี ชั้น 15 ถ.สาทรใต้, แขวงทุ่งมหาเมฆ,เขตสาทร กทม. 10120 | 0 2343 8899 | 0 2343 8890 | รับจ้างบริหาร | หุ้นสามัญ 100,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท | 60.00 |
| 23 | ธนาคาร แลนด์ แอนด์ เฮ้าส์ จำกัด (มหาชน) | เลขที่ 1 อาคารคิวเฮ้าส์ ลุมพินี ชั้น จี, 1, 5, 6 ถนนสาทรใต้ แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กทม. 10120 | 0 2359 0000 | 0 2677 7223 | ธนาคาร | หุ้นสามัญ 1,400 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท | 33.98 |

| | ชื่อบริษัท | ที่อยู่ | โทรศัพท์ | โทรสาร | ประเภทธุรกิจ | จำนวนและชนิดของหุ้นที่จำหน่าย | % การถือของ บริษัททั้งทางตรง และทางอ้อม |
|----|--|---|-------------|-------------|-----------------------|---|---|
| 24 | บริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุน แลนด์แอนด์เฮาส์ จำกัด | เว็บไซต์ : www.lhbank.co.th เลขที่ 11 อาคารคิวเฮาส์สาทร ชั้น 14 ถนนสาทรใต้ แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กทม. 10120 | 0 2286 3484 | 0 2286 3585 | จัดการกองทุน | หุ้นสามัญ 3 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท | 33.98 |
| 25 | บมจ. บล. แลนด์แอนด์เฮาส์ | เว็บไซต์ : www.lhfund.co.th เลขที่ 11 อาคารคิวเฮาส์สาทร ชั้น 14 ถนนสาทรใต้ แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กทม. 10120 | 0 2286 3484 | 0 2286 3585 | หลักทรัพย์ | หุ้นสามัญ 637 ล้านหุ้น มูลค่าหน่วยละ 1 บาท | 33.98 |
| 26 | กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์และสิทธิการเช่าแลนด์แอนด์เฮาส์ | เลขที่ 11 อาคารคิวเฮาส์สาทร 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

นายโสภณ เพิ่มศิริวัลลภ

เลขทะเบียนผู้สอบบัญชีรับอนุญาต 3182

บริษัท สำนักงาน อี วาย จำกัด

193/136-137 ชั้น 33 อาคารเลอรัชดาออฟฟิศคอมเพล็กซ์ ถนนรัชดาภิเษกตัดใหม่ กรุงเทพฯ 10110

โทร. 0 2264 0777 โทรสาร 0 2264 0790

นายทะเบียนหลักทรัพย์

บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด

เลขที่ 93 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

ถนนรัชดาภิเษก เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร 10400

โทรศัพท์ (662) 009-9000 โทรสาร (662) 009-9991

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)

ธนาคารกสิกรไทย

บริษัทประเมินราคา

บริษัท แกรนด์ แอสเซท แอดไวเซอร์ จำกัด

1350/279-283 ชั้น 16 อาคารไทยรงค์ ทาวเวอร์

ถนนพัฒนาการ แขวงสวนหลวง เขตสวนหลวง

กทม. 10250

โทรศัพท์ 02-719-4500

โทรสาร 02-719-5070-71

บริษัท ทีเอฟพี แวลูเอชัน จำกัด

121/101 ชั้น 37 อาคารอาร์เอสทาวเวอร์

ถนนรัชดาภิเษก ดินแดง กรุงเทพฯ 10320

โทรศัพท์ 02-642-2712-14

โทรสาร 02-642-2711

6.2 ข้อมูลสำคัญอื่น

-ไม่มี-