

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 29 สิงหาคม 2559 ซึ่งเป็นวันปิดสมุดทะเบียนล่าสุด กลุ่มตระกูลอัครโกตินยังคงเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ที่สุดในสัดส่วนร้อยละ 31.16 ในขณะที่ GIC ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 17.01

ในระหว่างปี 2554 จนถึงวันที่ 29 สิงหาคม 2559 ซึ่งเป็นวันปิดทะเบียนล่าสุด บริษัทมีการเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญในส่วนเกี่ยวกับโครงสร้างการถือหุ้น และการเพิ่มทุน ดังนี้

ผู้ถือหุ้น	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)					
	ส.ค. 2554	พ.ย. 2555	ส.ค. 2556	ก.ย. 2557	ส.ค. 2558	ส.ค. 2559
1. กลุ่มนายอนันต์ อัครโกติน						
1.1 นายอนันต์ อัครโกติน	23.76	23.76	23.76	22.07	24.43	24.27
1.2 บริษัท เมย์แลนด์ จำกัด *	5.62	5.62	5.62	5.22	5.78	5.74
1.3 นางสาวเพ็ญใจ หาญพาณิชย์ **	1.14	1.14	1.14	1.03	1.15	1.15
รวมกลุ่มนายอนันต์ อัครโกติน	30.52	30.52	30.52	28.32	31.36	31.16
2. GIC Private Limited C.	16.27	16.01	16.12	14.96	16.55	17.01
3. อื่นๆ	52.93	53.47	53.36	56.72	52.09	51.83
รวม	100.00	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	11,779.1

หมายเหตุ : * บริษัทที่ถือหุ้นโดยนายอาชานัน อัครโกติน บุตรนายอนันต์ อัครโกติน และบริษัทที่เกี่ยวข้อง ในสัดส่วนร้อยละ 100

** มารดาของนายอนันต์ อัครโกติน

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

บริษัทมีบริษัทย่อยที่บริษัทถือหุ้นโดยตรงจำนวน 11 บริษัท และบริษัทย่อยที่ถือหุ้นผ่านบริษัทย่อยจำนวน 6 บริษัท (รายละเอียดตามแผนภูมิโครงสร้างการถือหุ้นในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม หน้า 3) ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ในด้านการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทและบริษัทย่อย ได้พัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยเพื่อขายประเภทบ้านเดี่ยว ทาวน์เฮ้าส์ และอาคารชุดพักอาศัยเพื่อขาย โดยเน้นการพัฒนาโครงการในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล และโครงการตามจังหวัดใหญ่ๆ ได้แก่ เชียงใหม่ เชียงราย นครราชสีมา ขอนแก่น มหาสารคาม อุดรธานี ประจวบฯ อโยธยา และภูเก็ต บริษัทได้นำกลยุทธ์โครงการสร้างบ้านเสร็จก่อนขายมาใช้ในปี 2543 ซึ่งได้รับการตอบรับจากกลุ่มลูกค้าเป็นอย่างดี

บริษัทมีบริษัทร่วมจำนวน 5 บริษัท ประกอบด้วย

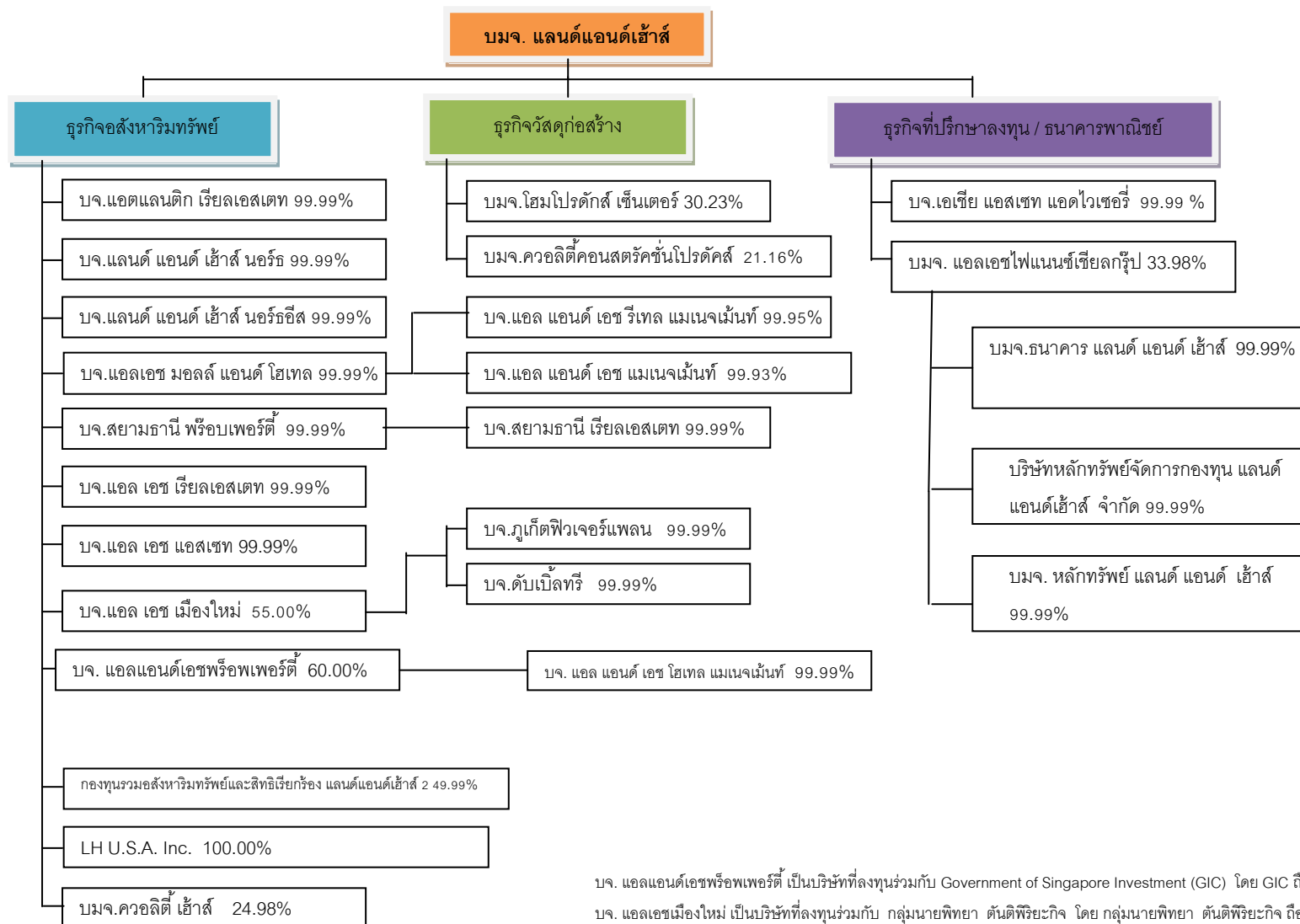
- (1) บริษัทร่วมจำนวน 2 บริษัท ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ได้แก่ กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์แลนด์แอนด์เฮ้าส์ 2 และบริษัท ควอลิตี้ เฮ้าส์ จำกัด (มหาชน)
- (2) บริษัทร่วมจำนวน 2 บริษัท ประกอบธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ได้แก่ บริษัท ควอลิตี้คอนสตรัคชันโปรดักส์ จำกัด (มหาชน) ประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายคอนกรีตมวลเบาที่ใช้ในการก่อสร้าง 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 2559)



2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ โครงสร้างรายได้

ผลิตภัณฑ์	ดำเนินการโดย	% การถือ หุ้น ของบริษัท	ปี 2559		ปี 2558		ปี 2557	
			ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
1. ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ บ้านเดี่ยว	บริษัท		19,178	62.7	16,227	60.1	17,891	62.2
	บริษัทย่อย: บจ.แอตแลนติก เรียดเอสเตท	100	-	-	-	-	187	0.6
	บริษัทย่อย: บจ.แลนด์ แอนด์ เฮ้าส์ นอร์ธอีสต์	100	5	0.0	-	-	8	-
	บริษัทย่อย: บจ.แอล. เอช. เมืองใหม่	55	226	0.7	319	1.2	428	1.5
	บริษัทย่อย: บจ.แอลเอช แอสเซท	100	138	0.4	121	0.5	98	0.3
	บริษัทย่อย: บจ.สยามธานีพร็อพเพอร์ตี้	100	-	-	-	-	201	0.7
	รวมรายได้บ้านเดี่ยว		19,547	63.8	16,668	61.8	18,813	65.4
ทาวน์เฮ้าส์	บริษัท		1,763	5.8	993	3.7	801	2.8
	บริษัทย่อย: บจ.แอลเอชแอสเซท	100	-	-	37	0.1	394	1.4
	บริษัทย่อย: บจ.แลนด์ แอนด์ เฮ้าส์ นอร์ธอีสต์	100	274	0.9	309	1.2	478	1.7
รวมรายได้ทาวน์เฮ้าส์			2,037	6.7	1,338	5.0	1,673	5.8
คอนโดมิเนียม	บริษัท		5,771	18.9	6,199	23.0	5,348	18.6
รวมรายได้คอนโดมิเนียม			5,771	18.9	6,199	23.0	5,348	18.6
ที่ดินเปล่า	บริษัท		16	0.0	10	0.0	158	0.5
	บริษัทย่อย: บจ.แลนด์ แอนด์ เฮ้าส์ นอร์ธอีสต์	100	-	-	8	0.0	-	-
	บริษัทย่อย: บจ.แอลเอช แอสเซท	100	-	-	-	-	5	-
	บริษัทย่อย: บจ.แอตแลนติกเรียดเอสเตท	100	1	0.0				
	บริษัทย่อย: บจ. แอลเอช เมืองใหม่	55	-	-	-	-	40	0.1
รวมรายได้ที่ดินเปล่า			17	0.0	18	0.1	203	0.7
รวมรายได้ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์			27,372	89.4	24,223	89.8	26,037	90.5
2. รายได้ค่าเช่า	บจ. แอลแอนด์เอชพร็อพเพอร์ตี้	60	1,707	5.2	1,589	5.9	2,002	7.0
	Land and Houses U.S.A. Inc.	100	619	2.0	427	1.5	278	0.9
	บจ. แอล เอช มอล แอนด์ โฮเทล	100	210	1.1	20	0.1	-	-
รวมรายได้ธุรกิจให้เช่าและบริการ			2,536	8.3	2,036	7.5	2,280	7.9
3. รายได้อื่น			704	2.3	729	2.7	467	1.6
4. รวมรายได้ 1 + 2 + 3			30,612	100.0	26,988	100.0	28,784	100.0
5. ส่วนแบ่งกำไรจากเงินลงทุนในบริษัทร่วม			2,964	9.7	2,437	9.0	2,210	7.7
6. กำไรจากการขายทรัพย์สิน	บจ. แอลแอนด์เอชพร็อพเพอร์ตี้	60	-	-	2,037	7.5	3,148	10.9
7. กำไรจากการขายทรัพย์สิน	บจ. แอลแอนด์เอชเมืองใหม่และบริษัทย่อย	55	1,240	4.1				
รายได้ทั้งสิ้น 4+5+6			34,816	113.8	31,462	116.5	34,142	118.6

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 ทางบริษัทได้ดำเนินการให้ลูกค้าได้จองก่อนและชำระเงินดาวน์เป็นงวด ๆ ประมาณร้อยละ 10-25 ส่วนที่เหลือก็จะไปชำระในวันโอนกรรมสิทธิ์เมื่ออาคารชุดสร้างเสร็จ

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

การดำเนินสร้างบ้านเสร็จก่อนขาย ทำให้ลูกค้าที่ซื้อบ้านในโครงการของบริษัทสามารถที่จะโอนกรรมสิทธิ์ ได้ทันทีภายหลังจากจอง และสามารถโอนกรรมสิทธิ์ได้ภายใน 7 วัน ส่วนการการขายคอนโดมิเนียม บริษัทก็จะทำการโอนกรรมสิทธิ์ให้ลูกค้าเมื่อลูกค้าชำระเงินครบถ้วนแล้ว จึงทำให้บริษัทไม่มีเงินค้างชำระจากลูกค้า

โครงการที่ดำเนินการอยู่ในปัจจุบันและโครงการระหว่างเตรียมการ (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559)

ลำดับ ที่	ปีที่เริ่ม โครงการ	ชื่อโครงการ	ลักษณะ โครงการ	กลุ่ม ลูกค้า	จำนวน หน่วย (หลัง/ ยูนิต)	ขนาด ที่ดิน โครงการ (ไร่)	พื้นที่ขาย /ให้เช่า (ไร่/ ตรม.)	มูลค่า เงินลงทุน ในโครงการ (ล้านบาท)	ความคืบหน้าในการก่อสร้าง		มูลค่าขาย ทั้งโครงการ (ล้านบาท)	จำนวน (หน่วย) ที่ขาย แล้ว	จำนวน (หน่วย) ที่โอน แล้ว
									เงินที่ลงทุน ไปแล้ว (ล้านบาท)	ร้อยละ ของงาน ที่เสร็จ			
1	2547	บ.แลนด์ แอนด์ เอ๊าส์ จก.(มหาชน) 074-ชัยพฤกษ์ เชียงใหม่	DH	AC	321	65	64	325	324	99.6%	522	295	295
2	2544	075-นันทวัน เชียงใหม่	DH	AC	87	41	30	382	315	82.6%	755	80	79
3	2547	107-ชลลดา เชียงใหม่	DH	AC	327	109	70	741	711	96.0%	1,067	314	314
4	2548	140-สวัสดี คลองขลุง เชียงใหม่	DH	AC	294	82	55	710	697	98.1%	1,163	290	290
5	2552	170-นันทวัน-แจ้งวัฒนะ ราชพฤกษ์	DH	AB	92	39	25	950	864	90.9%	1,108	72	70
6	2554	176-ลดาวัลย์ รัตนวิเศษ	DH	AB	46	42	27	1,099	1,008	91.8%	1,990	44	42
7	2559	182-Villaggio วิลเลจ คลอง3	DH,TH	AD	326	43	27	670	292	43.5%	977	76	60
8	2559	187-มณฑนา ราชพฤกษ์ -มหาเจษฎาบดินทร์ฯ	DH	AB	206	60	38	1,318	556	42.2%	1,999	50	24
9	2556	188-Villaggio บำนา	DH,TH	AC	1,036	153	82	1,928	1,102	57.2%	2,652	350	336
10	2553	195-มณฑนา Lake Watcharapol	DH	AB	886	267	172	4,691	3,423	73.0%	6,846	698	696
11	2559	203-นันทวัน ชีวันเลค-เชียงใหม่	DH	AB	98	69	32	1,113	311	27.9%	2,008	8	0
12	2556	204-สวัสดี เลควิว เชียงใหม่	DH	AB	179	68	44	929	766	82.5%	1,383	134	130
13	2555	205-ลดาวัลย์ ราชพฤกษ์ ปิ่นเกล้า	DH	AB	234	215	130	5,337	2,680	50.2%	8,429	130	127
14	2554	211-พฤกษ์ลดา ประชาอุทิศ90	DH	AC	735	166	106	1,952	1,539	78.8%	2,828	557	554
15	2556	216-วันเวลา หัวหิน	CD	AC	294	20	23,004	1,948	1,903	97.7%	2,768	274	272
16	2555	221-นันทวัน ปิ่นเกล้า ราชพฤกษ์	DH	AB	381	215	128	5,339	5,058	94.7%	7,821	240	233
17	2556	224-The Bangkok สาท	CD	AB	468	5	40,747	4,767	3,752	78.7%	7,515	303	0
18	2557	225-พฤกษ์ลดา วงแหวน หทัยราษฎร์	DH	AC	452	98	63	1,401	1,004	71.7%	1,865	197	195
19	2554	229-สวัสดี สันกำแพง เชียงใหม่	DH	AB	309	86	55	944	650	68.9%	1,418	152	148
20	2555	231-INIZIO ปิ่นเกล้า ศาลายา	DH	AD	344	69	46	717	714	99.6%	1,191	342	342
21	2554	232-สวัสดี มีโชค เชียงใหม่	DH	AB	252	67	43	784	650	83.0%	1,149	197	195
22	2555	239-นอร์ท8	CD	AC	174	5	7,520	290	284	97.9%	446	174	173
23	2559	240-Villaggio ปิ่นเกล้า-ศาลายา	DH,TH	AD	944	163	104	2,353	557	23.7%	3,647	52	49
24	2555	243-สวัสดี ถ.มิตรภาพ นครราชสีมา	DH	AC	379	97	63	1,152	854	74.1%	1,723	216	209
25	2557	244-333 RIVERSIDE	CD	AB	950	11	58,606	3,658	3,227	88.2%	6,817	858	210
26	2555	245-INIZIO มะลิวัลย์ ขอนแก่น	DH	AC	340	74	49	754	566	75.1%	1,058	264	258

ลำดับ ที่	ปีที่เริ่ม โครงการ	ชื่อโครงการ	ลักษณะ โครงการ	กลุ่ม ลูกค้า เป้า หมาย	จำนวน หน่วย (หลัง/ ยูนิต)	ขนาด ที่ดิน โครงการ (ไร่)	พื้นที่ขาย /ให้เช่า (ไร่/ ตรม.)	มูลค่า เงินลงทุน ในโครงการ (ล้านบาท)	ความคืบหน้าในการก่อสร้าง		มูลค่าขาย ทั้งโครงการ (ล้านบาท)	จำนวน (หน่วย) ที่ขาย แล้ว	จำนวน (หน่วย) ที่โอน แล้ว
									เงินที่ลงทุน ไปแล้ว (ล้านบาท)	ร้อยละ ของงาน ที่เสร็จ			
27	2557	246-สวิลล์ ถนนมะลิวัลย์	DH	AB	305	97	63	1,236	478	38.7%	1,774	35	31
28	2557	247-INIZIO2 รังสิต คลอง3	DH	AC	275	57	38	675	635	94.0%	936	163	160
29	2559	253-นันทวัน อุดรธานี	DH	AB	84	38	23	707	371	52.5%	1,015	8	3
30	2556	254-สวิลล์ อุดรธานี	DH	AC	316	82	50	1,030	885	85.8%	1,478	144	138
31	2556	255-The room สาทร	CD	AB	219	2	12,762	1,250	1,202	96.1%	1,765	210	206
32	2555	256-นอร์ท1	CD	AD	69	2	2,664	109	104	95.0%	152	67	67
33	2556	257-นอร์ท2	CD	AD	69	2	2,664	108	102	94.2%	169	61	59
34	2556	258-นอร์ท3	CD	AD	69	2	2,664	110	104	94.1%	180	58	57
35	2556	259-นอร์ท4	CD	AD	69	2	2,664	120	106	87.8%	188	62	60
36	2556	260-นอร์ท5	CD	AD	69	2	2,664	120	106	88.6%	186	54	52
37	2556	264-INIZIO 2 ปิ่นเกล้า วงแหวน	TH	AD	296	62	42	729	726	99.6%	1,185	296	295
38	2557	266-สวิลล์ ศรีเวียง เชียงราย	DH	AB	216	57	37	709	603	85.0%	952	83	76
39	2557	267-The landmark เอกมัย-รามอินทรา	TH	AB	245	28	17	1,375	1,013	73.7%	1,861	147	142
40	2557	270-พฤกษ์ลดดา สุวรรณภูมิ	DH	AC	418	85	54	1,367	1,047	76.6%	1,887	240	237
41	2557	274-The key เจริญราษฎร์	CD	AD	880	5	36,099	2,352	1,837	78.1%	3,381	342	0
42	2557	275-The room สาทร เข็นตึหูลุยส์	CD	AC	376	3	15,867	1,360	1,277	93.9%	1,989	149	120
43	2557	276-มัลลพนา อ่อนนุช วงแหวน4	DH	AB	356	94	59	2,045	1,854	90.7%	2,849	355	352
44	2556	277-พฤกษ์ลดดา มหาชัย	DH	AC	288	66	43	856	593	69.2%	1,208	115	114
45	2557	278-พฤกษ์ลดดา เพชรเกษม สาย4	DH	AC	450	98	65	1,408	1,126	79.9%	1,958	259	254
46	2558	286-สวิลล์ มหาสารคาม	DH	AB	323	85	54	1,081	704	65.1%	1,610	103	101
47	2558	288-ลดาวลีย์ พระราม2	DH	AB	122	69	42	3,712	2,648	71.3%	5,353	7	7
48	2557	289-ชัยพฤกษ์ ปิ่นเกล้า กาญจนา	DH	AC	380	85	57	1,402	972	69.4%	1,959	177	171
49	2557	293-The room เจริญกรุง	CD	AB	211	2	13,316	1,403	1,163	82.9%	1,956	80	0
50	2558	295-นันทวัน บางนา กม.7	DH	AA	371	219	132	7,401	4,347	58.7%	11,233	125	113
51	2557	296-ชัยพฤกษ์ พุทธมณฑล สาย5	DH	AC	332	71	48	1,314	1,027	78.2%	1,796	146	142
52	2557	297-มัลลพนา ศรีนครินทร์-บางนา	DH	AB	414	101	63	2,258	1,668	73.9%	3,296	230	228
53	2558	298-ชัยพฤกษ์ รามอินทรา พระยาสุเรนทร์	DH	AC	242	53	34	933	802	86.0%	1,292	131	127
54	2559	306-Villaggio อยุธยา	DH,TH	AC	371	53	34	869	579	66.6%	1,246	154	150

ลำดับ ที่	ปีที่เริ่ม โครงการ	ชื่อโครงการ	ลักษณะ โครงการ	กลุ่ม ลูกค้า เป้า หมาย	จำนวน หน่วย (หลัง/ ยูนิต)	ขนาด ที่ดิน โครงการ (ไร่)	พื้นที่ขาย /ให้เช่า (ไร่/ ตรม.)	มูลค่า เงินลงทุน ในโครงการ (ล้านบาท)	ความคืบหน้าในการก่อสร้าง		มูลค่าขาย ทั้งโครงการ (ล้านบาท)	จำนวน (หน่วย) ที่ขาย แล้ว	จำนวน (หน่วย) ที่โอน แล้ว
									เงินที่ลงทุน ไปแล้ว (ล้านบาท)	ร้อยละ ของงาน ที่เสร็จ			
55	2559	309-ชัยพฤกษ์ จตุโชติ	DH	AC	212	46	30	909	549	60.3%	1,343	27	22
56	2558	311-มณฑนา บางนา กม.7	DH	AB	229	81	51	2,124	1,311	61.7%	3,187	135	132
57	2558	313-ชัยพฤกษ์ บางนา-กม.7	DH	AC	118	29	18	535	481	89.9%	842	81	81
58	2558	315-Indy บางนา กม.7	TH	AD	160	16	8	285	283	99.1%	492	160	159
59	2558	317-Indy ประชาอุทิศ90(3)	TH	AD	377	36	21	677	295	43.6%	966	104	102
60	2559	318-The Bangkok ทองหล่อ	CD	AB	148	2	11,893	2,321	881	37.9%	3,560	47	0
61	2559	319-ชัยพฤกษ์ ศรีนครินทร์	DH	AC	289	66	41	1,099	497	45.3%	1,516	49	46
62	2559	330-Indy บางนา กม.7(2)	TH	AD	222	20	12	478	254	53.1%	719	109	51
63	2554	บ.แอลเอช เมืองใหม่ 300-88แลนด์แอนด์เฮาส์	DH	บ้าน คอนโด	15,679	4,082	2,591	72,801	50,387		107,550	8,341	8,080
					4,065	65	233,134	19,916	16,045		31,073	2,739	1,276
					63	15	9	245	236	96.4%	420	58	58
					100	52	30	524	386	73.6%	1,279	58	54
					128	27	18	345	273	79.1%	600	86	82
64	2555	301-88 L&H Hillside	DH	AB	100	52	30	524	386	73.6%	1,279	58	54
65	2555	302- Inizio เกาะแก้ว	DH	AC	128	27	18	345	273	79.1%	600	86	82
66	2556	303-88 L&H เกาะแก้ว	DH	AB	182	54	32	850	376	44.2%	1,450	65	56
67	2557	บ.แลนด์แอนด์เฮาส์ นอร์ธอีสท์ จก. NE404-Indy บางใหญ่	TH	AC	473	148	89	1,964	1,271		3,749	267	250
					300	28	17	590	528	89.5%	809	267	262
68	2557	บริษัท แอล เอช แอสเซท จำกัด 016-INIZIO เชียงใหม่	DH	AC	300	28	17	590	528		809	267	262
					336	78	52	894	508	56.8%	1,316	83	80
					336	78	52	894	508		1,316	83	80
					16,788	4,336	2,749	76,248	52,693		113,424	8,958	8,672
					4,065	65	233,134	19,916	16,045		31,073	2,739	1,276

โครงการที่ปิดระหว่างปี 2559

ลำดับ ที่	ปีที่เริ่ม โครงการ	ชื่อโครงการ	ลักษณะ โครงการ	กลุ่ม ลูกค้า	จำนวน หน่วย (หลัง/ ยูนิต)	ขนาด ที่ดิน โครงการ (ไร่)	พื้นที่ขาย /ให้เช่า (ไร่/ ตรม.)	มูลค่า เงินลงทุน ในโครงการ (ล้านบาท)	ความคืบหน้าในการก่อสร้าง		มูลค่าขาย ทั้งโครงการ (ล้านบาท)	จำนวน (หน่วย) ที่ขาย แล้ว	จำนวน (หน่วย) ที่โอน แล้ว
									เงินที่ลงทุน ไปแล้ว (ล้านบาท)	ร้อยละ ของงาน ที่เสร็จ			
1	2551	154-มณฑลนา จังหวัดนระ ราชพฤกษ์	DH	AB	377	96	61	1,587	1,587	100.0%	2,529	377	377
2	2556	157-THE KEY ภูเก็ต	CD	AD	441	3	16,922	809	809	100.0%	1,306	441	441
3	2552	161-พฤกษ์ลาด บางนา	DH	AC	458	96	64	1,090	1,090	100.0%	1,672	458	458
4	2553	166-สวัสดี ถ.ศรีจันทร์	DH	AC	355	97	61	859	859	100.0%	1,533	355	355
5	2553	194-พฤกษ์ลาด บางใหญ่	DH	AC	700	156	99	1,572	1,572	100.0%	2,588	700	700
6	2555	233-Villaggio พระราม2	DH,TH	AC	496	82	53	915	915	100.0%	1,649	495	495
7	2555	238-พฤกษ์ลาด รัชสิด คลองสี(3)	DH	AC	315	74	44	755	755	100.0%	1,243	315	315
8	2556	248-มณฑลนา ประชาอุทิศ72	DH	AB	107	43	29	606	606	100.0%	1,077	107	107
9	2556	251-The room พระราม4	CD	AB	286	3	16,011	1,593	1,593	100.0%	2,365	286	286
10	2556	268-The room สุขุมวิท69	CD	AC	375	3	17,550	2,023	2,022	100.0%	2,769	248	230
11	2556	280- EASE พระราม2	CD	AD	480	5	13,372	496	496	100.0%	790	480	480
12	2557	283-มณฑลนา กัลปพฤกษ์-วงแหวน	DH	AB	213	58	38	1,226	1,226	100.0%	1,988	213	213
13	2558	300-สวัสดี อยุธยา	DH	AC	67	16	11	229	229	100.0%	397	67	67
				บ้าน	3,088	718	461	8,839	8,840		14,677	3,087	3,087
				คอนโด	1,582	14	63,855	4,920	4,919		7,230	1,455	1,437

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

2.2 ตลาดและภาวะการแข่งขัน

(ก) นโยบายและลักษณะการตลาด

กลยุทธ์การแข่งขัน

กลยุทธ์การดำเนินงานของบริษัท สำหรับโครงการบ้านเดี่ยวและทาวน์โฮมยังคงนโยบายสร้างบ้านเสร็จก่อนขาย และโครงการคอนโดมิเนียม ได้ปรับกลยุทธ์เป็นให้จองก่อนโครงการก่อสร้างแล้วเสร็จ ทั้งนี้เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงในการดำเนินการ เนื่องจากโครงการคอนโดมิเนียมจะสามารถโอนกรรมสิทธิ์ได้ต้องสร้างให้แล้วเสร็จทั้งโครงการ และเพื่อให้ผู้บริโภคได้มีระยะเวลาในการวางแผนทางการเงิน

สำหรับโครงการที่เปิดใหม่ทั้งโครงการบ้านเดี่ยวและทาวน์โฮม ได้มีการดำเนินงานภายใต้กลยุทธ์ ขายล่วงหน้า (Pre booking) ประมาณ 2-3 เดือน ก่อนเปิดโครงการจริง ซึ่งทำให้เห็นสถานะตลาดได้อย่างชัดเจน และสามารถนำมากำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดได้ดียิ่งขึ้น อย่างไรก็ตามก่อนการทำสัญญาจะซื้อจะขาย บ้านทุกหลังจะต้องผ่านการตรวจสอบคุณภาพ

กลยุทธ์ดังกล่าวข้างต้นได้สร้างความสามารถในการแข่งขันของบริษัทและความเชื่อมั่นของลูกค้าที่มีต่อสินค้าและโครงการที่สูงขึ้น นอกจากนี้นโยบายหลักของบริษัทยังให้ความสำคัญกลยุทธ์ด้านคุณภาพสินค้า บริการ และคุณภาพของพนักงาน เพื่อสร้างจุดแข็งของสินค้าและภาพลักษณ์ของบริษัท นอกจากนี้บริษัทยังได้ตระหนักถึงความสำคัญกับการสร้างมูลค่าเพิ่มของสินค้า และให้ความสำคัญกับแบรนด์ ตลอดจนการสร้างความพึงพอใจให้แก่ลูกค้า ทั้งในด้านสินค้าและบริการ โดยได้มีการศึกษาวิจัยคิดค้นนวัตกรรมเพื่อการอยู่อาศัย และความต้องการของผู้บริโภคอย่างต่อเนื่องเพื่อนำมาพัฒนาสินค้าและบริการให้ตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคที่ดียิ่งขึ้น ทั้งนี้เพื่อนำมาสู่การกำหนดกลยุทธ์การแข่งขันที่ยั่งยืนเหนือโครงการที่มีอยู่ในอุตสาหกรรม

ในส่วนของการขยายตลาด บริษัทยังได้มีการขยายตลาดที่มากขึ้น ทั้งในลักษณะการขยายฐานลูกค้าขยายตลาดในทำเลใหม่ ๆ ทั้งในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล และตลาดในภูมิภาคมากขึ้น นอกจากนี้แล้ว บริษัทยังตระหนักและให้ความสำคัญกับนวัตกรรมเพื่อการอยู่อาศัย ที่สำคัญ เช่น

- นวัตกรรมบ้านหายใจได้ ภายใต้ campaign Air Plus ซึ่งได้จดลิขสิทธิ์เป็นสิทธิของบริษัทแล้ว นวัตกรรมนี้ได้กำหนดเป็นมาตรฐานในแบบบ้านใหม่ และจะกำหนดในทุกแบบบ้าน ที่เป็นโครงการบ้านเดี่ยวของบริษัท
- การให้ความสำคัญกับผู้สูงอายุ บริษัทได้ออกแบบใหม่ ที่ตอบสนองความต้องการของผู้สูงอายุ โดยมีห้องนอน ชั้นล่าง ในที่อยู่อาศัยระดับราคา 5.0 ล้านบาทขึ้นไป ซึ่งไม่เคยมีในตลาดมาก่อน นอกจากนี้ยังให้ความสำคัญกับการใช้ Facility ส่วนกลาง ของผู้สูงอายุ ที่มีทางเฉพาะสำหรับ Wheelchair

ประเด็นที่สำคัญอีกประเด็นหนึ่งที่บริษัทให้ความสำคัญ คือการเพิ่มประสิทธิภาพการปฏิบัติงานของบุคลากร บริษัทได้กำหนดให้มีการพัฒนาระบบงานให้มีความคล่องตัวและรวดเร็วในการดำเนินงานส่วนงานต่างๆ อย่างต่อเนื่อง โดยนำระบบ IT เข้ามาช่วยในการดำเนินการ เพื่อให้ตอบสนองด้านการขาย การก่อสร้าง และบริการ ตลอดจนส่วนงานต่างๆ เพื่อการดำเนินงานที่มีประสิทธิภาพ และรวดเร็ว ยิ่งขึ้น

ดังที่ได้กล่าวมาแล้ว กลยุทธ์การตลาดที่สำคัญของบริษัท คือกลยุทธ์ “บ้านสร้างเสร็จก่อนขาย” เนื่องจากลูกค้ามีความเชื่อมั่นที่ได้เห็นแปลงที่ดิน แบบบ้านที่สนใจ สิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ และสภาพแวดล้อมต่างๆ ของโครงการ และที่สำคัญลูกค้าสามารถที่จะเข้าอยู่ได้ทันที ซึ่งทางบริษัทได้เตรียมความพร้อมต่างๆ ในทุกส่วนของบ้านในการเข้าอยู่ให้กับลูกค้า นอกจากนี้ทางบริษัท ได้อำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้าของโครงการ โดยมีบริการการขนย้ายโดยบริษัทผู้ชำนาญการขนย้าย (JVK) จากที่อยู่อาศัยเดิม เข้าเป็นสมาชิกในโครงการของบริษัท นอกจากนี้ในอนาคตทางบริษัทยังให้ความสำคัญกับการบริการลูกค้า ภายใต้นโยบาย “Beyond Services”

กลยุทธ์บ้านสร้างเสร็จก่อน มีผลที่ดีต่อการดำเนินงานของบริษัท ทั้งด้านการควบคุมต้นทุน การเพิ่มประสิทธิภาพและประสิทธิผลด้านคุณภาพ ด้านการขายและบริการ นอกจากนี้ยังเป็นผลที่ดีด้านการกำหนดราคาขาย เนื่องจากทราบถึงต้นทุนที่เกิดขึ้นได้อย่างแท้จริงก่อนการขาย ทำให้สามารถกำหนดราคาขายที่สอดคล้องกับภาวะของตลาดที่อยู่อาศัยในแต่ละช่วงเวลา

จากการศึกษาและวิจัยของบริษัทที่ต่อเนื่อง ยังเชื่อว่ากลยุทธ์บ้านสร้างเสร็จก่อนขายของบริษัทยังเป็นกลยุทธ์ที่ดี ที่ได้รับการตอบรับจากกลุ่มลูกค้าเป็นอย่างดี ปัจจุบันการดำเนินงานของบริษัท ในตลาดที่อยู่อาศัย ได้แบ่งระดับสินค้าตามแบรนด์ (Brand) โดยพิจารณาจากระดับราคาสินค้าและกลุ่มผู้บริโภคเป็นสำคัญ

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

- ทำเลที่ตั้งโครงการ บริษัทให้ความสำคัญกับการเลือกทำเลที่ตั้งโครงการ ที่จะต้องตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าได้ในแต่ละระดับกลุ่มลูกค้า ทั้งในด้านความสะดวกในการคมนาคม การเข้าถึงระบบสาธารณูปโภคต่างๆ ตลอดจนความสะดวกจากสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ภายนอกโครงการ การเลือกทำเลที่ตั้งโครงการของบริษัทจะกระจายออกไปในทำเลต่างๆ ในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล เพื่อรองรับความต้องการที่อยู่อาศัยในแต่ละทำเล เนื่องจากลักษณะโครงสร้างและความต้องการที่อยู่อาศัยของผู้บริโภค จะมีลักษณะที่อ้างอิงกับลักษณะทางด้านภูมิศาสตร์และประชากรศาสตร์ (Geographic and Demographic) คืออ้างอิงกับที่อยู่อาศัยเดิมหรือแหล่งทำงานและสถานภาพของประชากรในทำเลนั้น เป็นสำคัญ การดำเนินงานด้านโครงการที่อยู่อาศัย ยังให้ความสำคัญและกระจายไปในระดับ กลุ่มต่าง ๆ (Segmentation) เพื่อเป็นการเพิ่มโอกาส และการตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้ากลุ่มต่างๆ

การดำเนินงานของบริษัทยังให้ความสำคัญกับการเลือกทำเลที่มีแนวโน้มที่มีศักยภาพในอนาคต โดยการซื้อที่ดินเก็บไว้เป็น Land Bank เพื่อรอการพัฒนาโครงการในอนาคต อันจะสร้างความได้เปรียบในด้านต้นทุนที่ดินและนำไปสู่ความสามารถในการแข่งขันและผลตอบแทนที่สูง

- แบบบ้านหรือสินค้า เนื่องจากความต้องการของกลุ่มผู้บริโภคในแต่ละระดับราคาหรือแต่ละแบรนด์สินค้า จะมีความต้องการที่แตกต่างกันออกไป บริษัทจึงได้ให้ความสำคัญในการศึกษาวิจัยเกี่ยวกับพฤติกรรมผู้บริโภคในแต่ละกลุ่มอย่างต่อเนื่อง ในลักษณะเชิงรุกที่มองก้าวไปข้างหน้า ทั้งในส่วนของลูกค้าที่ได้เข้าอยู่ในโครงการของบริษัทและลูกค้าที่แวะชมโครงการลูกค้าที่กำลังตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย ตลอดจนลูกค้าที่ตัดสินใจซื้อในโครงการที่อยู่อาศัยอื่นๆ เพื่อนำผลการศึกษาวิจัยที่ได้มาพัฒนาสินค้า หรือความต้องการต่างๆ เพื่อสร้างความพึงพอใจให้เกิดแก่ผู้บริโภคในด้านต่างๆ ในปัจจุบันการดำเนินงานในเรื่องของแบบบ้านได้มีการพัฒนารูปแบบใหม่ๆ ออกสู่ตลาดเป็นระยะๆ ประกอบกับนวัตกรรมบ้านหายใจได้ Air Plus ที่สร้างความแตกต่างของสินค้าที่มีอยู่ในตลาด
- คุณภาพของสินค้าบริษัทได้ตระหนักและให้ความสำคัญกับมาตรฐานงานก่อสร้างบ้านและระบบสาธารณูปโภคในโครงการ โดยมีการกำหนดมาตรฐานก่อสร้าง ขั้นตอนการตรวจสอบการก่อสร้าง โดยเน้นหลักเกณฑ์ วิธีการปฏิบัติ การตรวจสอบ ที่เป็นระเบียบแบบแผนอย่างชัดเจนตามมาตรฐานการให้สินเชื่อคุณภาพดี บริษัทมีนโยบายที่กำหนดไว้อย่างชัดเจนว่า มีมาตรฐานวิธีการปฏิบัติงานด้านการก่อสร้างที่กำหนดไว้ว่า “บ้านทุกหลังก่อนที่จะส่งมอบให้แก่ลูกค้า จะต้องได้รับการตรวจสอบคุณภาพ QC (Quality Control) อยู่ในระดับที่ดี ” จึงจะส่งมอบบ้านให้ลูกค้าได้ ดังนั้นมาตรฐานการให้สินเชื่อที่มีคุณภาพ ต้องเริ่ม ณ จุดเริ่มต้น คือการตรวจแบบก่อสร้าง การวิเคราะห์โครงสร้างของชั้นดิน การตรวจสอบในแต่ละขั้นตอนของการก่อสร้างต้องผ่านเกณฑ์ที่กำหนดไว้ นอกจากนี้บริษัทยังให้ความสำคัญกับวัสดุที่นำมาก่อสร้างต้องได้คุณภาพ

นอกเหนือจากการก่อสร้างบ้านแล้ว บริษัทได้ให้ความสำคัญกับการดำเนินงานด้านสภาพโครงการ ตั้งแต่การวางแผนโครงการ การเลือกใช้วัสดุที่คงทนถาวรของงาน สาธารณูปโภคต่างๆ ภายในโครงการ สิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ที่สอดคล้องกับการอยู่อาศัย และที่สำคัญคือเรื่องความปลอดภัยของการอยู่อาศัย บริษัทยังได้ให้ความสำคัญการดูแลและรักษาสภาพโครงการ ให้เป็นชุมชนที่น่าอยู่ บริษัทได้มีการวางรากฐานในการบริหารโครงการ การดูแลรักษา และบำรุงระบบสาธารณูปโภคต่าง ๆ ให้อยู่ในสภาพที่ดี ก่อนส่งให้นิติบุคคลบ้านจัดสรร ในโครงการ เพื่อให้เป็นโครงการและชุมชนที่ดี น่าอยู่ตลอดไป

- ด้านการกำหนดราคาขาย จากกลยุทธ์ของบริษัท เป็นในลักษณะของการสร้างบ้านเสร็จก่อนขาย ซึ่งมีข้อที่ได้เปรียบในเชิงการแข่งขันคือทำให้ทราบต้นทุนในการผลิตและการดำเนินการที่แท้จริงได้อย่างชัดเจน อันจะมีผลต่อการกำหนดราคาขายของสินค้าที่ชัดเจนสอดคล้องกับ

ภาวะการแข่งขัน การกำหนดราคาขายบริษัทจะพิจารณาตามภาวะตลาดที่เกิดขึ้น ในแต่ละทำเล แต่ละช่วงเวลา การกำหนดราคาขาย บริษัทไม่มีนโยบายในการกำหนดราคาเพื่อให้ลูกค้าต่อรอง อันจะส่งผลเสียและไม่เป็นธรรมกับลูกค้า และนอกจากนี้บริษัทไม่มีนโยบายการตั้งราคาในลักษณะผู้นำด้านต้นทุนที่ต่ำ (cost leader) เนื่องจากบริษัทยังให้ความสำคัญกับคุณภาพของสินค้าและบริการ ซึ่งเป็นไปได้ยากที่การกำหนดราคาในลักษณะดังกล่าวจะสอดคล้องกับคุณภาพสินค้าที่ดี

- การส่งเสริมการขาย ในด้านการสื่อสารข้อมูลข่าวสารต่างๆ บริษัทได้ให้ความสำคัญกับการเข้าถึงข้อมูลโครงการของผู้บริโภค โดยเฉพาะสื่อสารทางด้าน online ซึ่งเป็นสื่อที่ผู้บริโภคใช้ในการหาข้อมูลที่อยู่อาศัย บริษัทได้ให้ความสำคัญกับสื่อประเภท online อย่างมาก มีการปรับเปลี่ยนรูปแบบ web site ของบริษัทให้ทันสมัย น่าติดตาม และง่ายต่อการเข้าถึงและค้นหาข้อมูลได้อย่างดี

บริษัทยังคงรูปแบบของ Single Number 1198 จากที่เป็นระบบต่อเชื่อมไปยังโครงการที่ผู้บริโภคสนใจ มาเป็นระบบ Call Center คือ Front Line Management ลูกค้าสามารถสอบถามรายละเอียดโครงการและนัดหมายการเข้าชมโครงการได้ในทุกโครงการของบริษัท

ประการที่สำคัญประการหนึ่งบริษัทได้ให้ความสำคัญ คือการควบคุมต้นทุนในการดำเนินการด้านการสื่อสารต่างๆ ไปสู่ผู้บริโภค โดยเฉพาะอย่างยิ่งการควบคุมงบประมาณค่าใช้จ่ายสื่อกลางแจ้ง (Billboard) การดำเนินงานด้านการใช้สื่อต่างๆ จะมีหน่วยงานคือฝ่ายสื่อสารองค์กร ซึ่งเป็นหน่วยงานที่มีความเชี่ยวชาญ ทั้งในด้านการวางแผนการโฆษณาและการสื่อสารข้อมูลต่างๆ ก่อนออกไปสู่สายตาผู้บริโภค

ลักษณะลูกค้าและกลุ่มเป้าหมาย

ดังที่กล่าวมาแล้วการดำเนินโครงการที่อยู่อาศัยของบริษัท ได้มีโครงการกระจายไปในทำเลต่างๆ ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล และโครงการในต่างจังหวัด คือเชียงใหม่ ขอนแก่น นครราชสีมา มหาสารคาม อุดรธานี ภูเก็ต ซึ่งยังคงดำเนินการภายใต้กลยุทธ์ “บ้านสบายสร้างเสร็จก่อนขาย” ที่มีความพร้อมในการเข้าอยู่อาศัย โดยยึดมั่นในมาตรฐานคุณภาพบ้าน สภาพโครงการ ระบบการตรวจสอบที่ดีและเป็นมาตรฐาน ทำให้บริษัทเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายต่างๆ ได้อย่างกว้างขวางตามระดับความต้องการของลูกค้าในแต่ละแบรนด์ซึ่งสะท้อนระดับราคาที่แตกต่างกันไป ในแต่ละ Brand และตามระดับราคา (Segmentation)

การขายยตัวทางตลาดโดยการกระจายในทุกระดับราคา (Segmentation) ทำให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างกว้างขวางขึ้น และเป็นการเพิ่มโอกาสทางการตลาดในกลุ่มเป้าหมายใหม่ ทำให้รายได้จากการขายเพิ่มสูงขึ้น กระนั้นก็ดีบริษัทได้มีการขยายตลาดที่อยู่อาศัย โดยการแสวงหาลูกค้ากลุ่มใหม่ (New User) และการขยายโครงการทั้งในเขตกรุงเทพมหานครและต่างจังหวัด โดยขยายไปในจังหวัดที่มีศักยภาพเช่นอุดรธานี เชียงราย เป็น

ต้น โดยยังตระหนักถึงคุณภาพของสินค้าที่ดีเป็นสำคัญ นอกจากนี้บริษัทได้ให้ความสำคัญกับการบริการหลังการขาย (After Sales Service) ซึ่งเป็นจุดเด่นของบริษัท บริษัทตระหนักถึงการดูแลลูกค้าในเรื่องต่างๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่งเรื่องของความปลอดภัยและสภาพการอยู่อาศัย การอำนวยความสะดวกในการแก้ไขปัญหาต่างๆ ที่เกิดขึ้นโดยผ่านระบบ call center และระบบ internet มีการกำหนดแผนงานดำเนินงานด้านระบบสารสนเทศให้ดีขึ้นมีคุณภาพ ก่อนการส่งมอบ และดูแลการจัดตั้งนิติบุคคลบ้านจัดสรรอย่างชัดเจน

ในปี 2559 บริษัทได้ขยายฐานกลุ่มลูกค้าจากเดิมให้กว้างขึ้นโดยการออกแบบใหม่เพื่อเข้าระดับราคา (Segment) ใหม่ ในระดับราคาเริ่มต้น 3.0 ล้านบาท ซึ่งบ้านเดี่ยวไม่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าในระดับราคานี้ บริษัทได้ออกแบบบ้านชรัยใหม่ Duplex House (บ้านแฝด) ที่มีฟังก์ชันตอบสนองความต้องการลูกค้าได้เป็นอย่างดี

ในด้านการบริหารงานขาย บริษัทได้มีการพัฒนาระบบ CRM (Customer Relationship Management) อย่างต่อเนื่อง เพื่อมาช่วยในการดำเนินการด้านการขาย และการตลาด ทำให้บริษัทเข้าถึงความต้องการที่แท้จริงของกลุ่มลูกค้าได้เป็นอย่างดี และมีการสร้างกิจกรรมที่ต่อเนื่องกับกลุ่มลูกค้า ทำให้กลุ่มลูกค้าที่ซื้อบ้านในโครงการของบริษัท กว่า 30% เป็นลูกค้าในโครงการเก่าหรือเป็นกลุ่มญาติ พี่น้อง ของลูกค้าที่อยู่ในโครงการของบริษัท ซึ่งมีผลดีต่อการดำเนินงาน และต้นทุนการดำเนินงานที่ลดลง

การจัดจำหน่ายและช่องทางการจัดจำหน่าย

บริษัทใช้ช่องทางการจัดจำหน่ายผ่านสำนักงานขายที่โครงการของบริษัท โดยบริษัทมีโครงการที่อยู่อาศัยที่กระจายไปในแต่ละทำเลในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล บริษัทอาศัยการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายด้วยการโฆษณาประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่าง ๆ โดยเฉพาะการพัฒนาเว็บไซต์ ป้ายโฆษณา ให้เข้าถึงกลุ่มผู้บริโภค มากยิ่งขึ้น

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 นอกจากนี้บริษัทมีนโยบายและแผนงานการพัฒนาบุคลากรด้านการขายอย่างต่อเนื่อง และสม่ำเสมอ เพื่อให้สามารถนำเสนอสินค้า และสร้างความพึงพอใจให้แก่ลูกค้า ได้เป็นอย่างดี

(ข) ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

ภาวะตลาดที่อยู่อาศัยปี 2559

ภาวะตลาดที่อยู่อาศัยปี 2559

ตลาดที่อยู่อาศัยโดยรวมในปี 2559 จากตัวเลขของบ้านจดทะเบียนเพิ่มเฉพาะประเภทจัดสรร มีจำนวนรวมทั้งหมด 101,469 หน่วย ไม่เปลี่ยนแปลงจากปี 2558 ที่มีจำนวนรวม 101,455 หน่วย เมื่อเทียบกับช่วง 3 ปีที่ผ่านมา จะมีการเปลี่ยนแปลงของบ้านจดทะเบียนเพิ่ม จะมีการเปลี่ยนแปลงเพียงเล็กน้อย ดังพิจารณาได้จากตารางด้านล่าง

ข้อมูลเปรียบเทียบที่อยู่อาศัยจดทะเบียนเพิ่ม

จำแนกตามประเภทดำเนินการ ระหว่าง 2556 – 2559

หน่วย : หลัง

1.

จำแนกประเภท	2556	2557	2558	2559	2538*
สร้างเอง	23,286	24,446	22,375	21,914	32,118
%เปลี่ยนแปลง	-0.6%	5.0%	-8.5%	-2.1%	
จัดสรร	109,017	108,993	101,455	101,469	146,735
%เปลี่ยนแปลง	7.3%	0%	-6.9%	0%	
รวมทั้งหมด	132,303	133,439	123,830	123,383	178,753
%เปลี่ยนแปลง	5.8%	0.9%	-7.2%	-0.4%	

ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์

* ปี 2538 เป็นปีที่บ้านจดทะเบียนสูงสุด นับตั้งแต่ปี 2530 เป็นต้นมา

** % การเปลี่ยนแปลงของปี 2556 – 2559 เทียบกับช่วงเวลาเดียวกันกับปีก่อนหน้า

ในปี 2559 ตัวเลขบ้านจดทะเบียนเพิ่ม เฉพาะประเภทจัดสรร เมื่อเทียบกับช่วงปี 2558 จำแนกตามประเภทที่อยู่อาศัย มีการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญดังนี้

- ประเภทบ้านเดี่ยว ในปี 2559 มีจำนวนรวม 12,761 หน่วย เพิ่มขึ้น 7.8% เมื่อเทียบกับปี 2558 (มีจำนวน 11,837 หน่วย) และหากเทียบกับปี 2557 และปี 2556 แล้ว ลดลงร้อยละ 2.3 และร้อยละ 8.0 ตามลำดับ

- ประเภทบ้านแฝด ในปี 2559 มีจำนวนรวม 1,895 หน่วย ลดลง 19.9% เมื่อเทียบกับปี 2558 (มีจำนวน 2,366 หน่วย) และหากเทียบกับปี 2557 และปี 2556 แล้ว ลดลงร้อยละ 32.8 และร้อยละ 23.3 ตามลำดับ
- ประเภททาวน์เฮ้าส์และอาคารพาณิชย์ ในปี 2559 มีจำนวนรวม 17,117 หน่วย ลดลง 12.8% เมื่อเทียบกับปี 2558 (มีจำนวน 19,624 หน่วย) และหากเทียบกับปี 2557 และปี 2556 แล้ว ลดลงร้อยละ 5.2 และร้อยละ 19.4 ตามลำดับ
- ประเภทคอนโดมิเนียม ในปี 2559 มีจำนวนรวม 69,696 หน่วย เพิ่มขึ้น 3.1% เมื่อเทียบกับปี 2558 (มีจำนวน 67,628 หน่วย) และหากเทียบกับปี 2557 และปี 2556 แล้ว ลดลงร้อยละ 7.1 และร้อยละ 2.4 ตามลำดับ

**ข้อมูลเปรียบเทียบที่อยู่อาศัยจดทะเบียนเพิ่ม
จำแนกตามประเภทจัดสรร ระหว่าง 2556 - 2559**

หน่วย : หลัง

บ้านจดทะเบียนเพิ่ม จำแนกตามประเภทจัดสรร	2556	2557	2558	2559	2538**
บ้านเดี่ยว	13,869	13,056	11,837	12,761	20,793
% การเปลี่ยนแปลง	27.4%	-5.9%	-9.3%	7.8%	
บ้านแฝด	2,470	2,820	2,366	1,895	938
% การเปลี่ยนแปลง	131.1%	14.2%	-16.1%	-19.9%	
ทาวน์เฮ้าส์และอาคารพาณิชย์	21,238	18,059	19,624	17,117	58,093
% การเปลี่ยนแปลง	89.3%	-15.0%	8.7%	-12.8%	
คอนโดมิเนียม	71,440	75,058	67,628	69,696	66,911
% การเปลี่ยนแปลง	-8.9%	5.1%	-9.9%	3.1%	
รวมทั้งหมดประเภทจัดสรร	109,017	108,993	101,455	101,469	146,735
% การเปลี่ยนแปลง	7.3%	0.0%	-6.9%	-6.9%	

ที่มา : ศูนย์ข้อมูลสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์

* % การเปลี่ยนแปลง เปรียบเทียบช่วงเวลาเดียวกันกับปีก่อนหน้า

** ปี 2538 เป็นปีที่บ้านจดทะเบียนสูงสุด นับตั้งแต่ปี 2530 เป็นต้นมา

การเปลี่ยนแปลงของตลาดที่อยู่อาศัย ในปี 2559 ปัจจัยสำคัญๆ ที่มีผลต่อตลาดที่อยู่อาศัย ดังนี้

- การขยายตัวทางเศรษฐกิจปี 2559 สภาพัฒน์ฯ ประมาณการการขยายตัวที่ 3.2% เทียบกับปี 58 มีการขยายทางเศรษฐกิจ 2.8%
การขยายตัวในแต่ละไตรมาสในปี 2559 เป็นดังนี้ Q1 = - 3.2 % , Q2= 3.5% , Q3 = 3.2.% ประมาณการ Q4 = 2.9%)
- ภาวะเงินเฟ้อทั่วไป ในปี 2559 เฉลี่ยทั้งปี อยู่ที่ย้อยละ 0.2% เทียบกับปี 58 ที่มีอัตราเงินเฟ้อเฉลี่ย -0.9%
- อัตราดอกเบี้ยในปี 2559
 - อัตราดอกเบี้ยนโยบาย อยู่ในระดับที่ 1.5% ตลอดทั้งปี
 - อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ลูกค้าชั้นดี (MLR ของ SCB) ช่วงต้น 4 เดือนแรกของปี 59 อยู่ที่ย้อยละ 6.525 และปรับลดลงมา อยู่ที่ย้อยละ 6.275 ตั้งแต่วันที่ 1 พ.ค. เป็นต้นมา ถึงสิ้นปี
- ราคาวัสดุก่อสร้างโดยรวมเฉลี่ยในปี 2559 มีปรับตัว ลดลงร้อยละ 2.75 จากปี 58 ดัชนีรวมวัสดุก่อสร้าง ปี 59 เฉลี่ยอยู่ที่ระดับ 116.9 ปี 58 เฉลี่ยอยู่ที่ระดับ 120.2 ดัชนีวัสดุก่อสร้างประเภทเหล็กและผลิตภัณฑ์เหล็ก ปรับตัวลดลงเล็กน้อย จากดัชนีเฉลี่ยที่ 97.4 ในปี 58 ปรับลดลงเหลือเพียง 95.7 ในปี 2559
- ความเชื่อมั่นในรายได้ในอนาคต (Future Income) ของผู้บริโภคลดลง และคุณภาพด้านรายได้ของลูกค้านำมาใช้ในการซื้อที่อยู่อาศัย ซึ่งเป็นสินค้าที่ระดับราคาที่สูงลดต่ำลง ทั้งนี้เป็นผลเนื่องมาจากภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัว
- ความเข้มงวดในการให้สินเชื่อ ทั้งสินเชื่อผู้ประกอบการและสินเชื่อรายย่อย โดยเฉพาะสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย สำหรับรายย่อย มีอัตราการปฏิเสธ (Rejection Rate) ที่สูงขึ้น เนื่องจากธนาคารพาณิชย์ ต่าง กังวลเรื่องหนี้เสียที่สูงขึ้น ประกอบการภาวะหนี้ครัวเรือนที่สูงขึ้น และสินเชื่อสำหรับผู้ประกอบการนั้น รายเล็ก รายกลาง จะได้รับผลกระทบจากการให้สินเชื่อโครงการของธนาคารพาณิชย์ มากกว่า รายใหญ่ ทำให้บางโครงการไม่สามารถที่พัฒนาโครงการได้
- ระดับราคาที่ดินมีการปรับตัวที่สูงขึ้นอย่างมาก และเริ่มหาที่ดินในการนำมาพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัย ยากขึ้น ส่งผลกระทบต่อต้นทุนในการดำเนินโครงการใหม่ที่สูงขึ้น และจำนวนโครงการที่เปิดใหม่ที่ลดลง

ผลการดำเนินงานของบริษัท ในปี 2559

ผลการดำเนินงานของบริษัทในปี 2559

ผลการดำเนินงานของบริษัทในปี 2559 มีสัดส่วนบ้านจอง แบ่งตามประเภทที่อยู่อาศัย และระดับราคา ได้ดังนี้

แบ่งตามประเภทที่อยู่อาศัย		แบ่งตามสัดส่วนระดับราคา	
ประเภทที่อยู่อาศัย	สัดส่วน	ระดับราคา	สัดส่วน
บ้านเดี่ยว	78 %	ต่ำกว่า 2.0 ล้านบาท	1%
ทาวน์เฮ้าส์	9 %	2.0 - 4.0 ล้านบาท	12%
คอนโดมิเนียม	13 %	4.01 - 6.0 ล้านบาท	26%
		6.01 - 10.0 ล้านบาท	20%
		10.01 - 25.0 ล้านบาท	21%
		มากกว่า 25.0 ล้านบาท	20%
รวม	100%		100%
สัดส่วนใน กทม.และปริมณฑล	87 %		
สัดส่วนต่างจังหวัด	13%		

ในปี 2559 ณ ต้นปี บริษัทฯ มีจำนวนโครงการที่เปิดดำเนินการ จำนวนทั้งสิ้น 68 โครงการ เป็นโครงการในกทม. และปริมณฑล 43 โครงการ ต่างจังหวัด 25 โครงการ รวมโครงการที่เปิดใหม่ ระหว่างปี 10 โครงการ รวมโครงการที่เปิดดำเนินการในปี 59 มีจำนวนทั้งหมด 78 โครงการ สำหรับโครงการที่เปิดใหม่ 10 โครงการ มูลค่าโครงการรวม 18,590 ล้านบาท

จำแนกเป็น

- โครงการบ้านเดี่ยว 5 โครงการ
- โครงการทาวน์โฮม 1 โครงการ
- โครงการผสม 3 โครงการ
- โครงการคอนโดมิเนียม 1 โครงการ

แสดงจำนวนโครงการที่ดำเนินการระหว่างปี 2559 – 2560

ณ ต้น ม.ค. ปี	2559	2560*e
จำนวนโครงการทั้งหมด	68	69
- กทม. และปริมณฑล	43	42
- ต่างจังหวัด	25	27
โครงการเปิดใหม่ระหว่างปี /(ต่างจังหวัด)	10(3)	12(3)
มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	18,590	14,900
รวมโครงการที่ดำเนินการทั้งหมด ในปี	78	81

หมายเหตุ โครงการ มหาชัย และ นครปฐม อยู่ใน กทม. และปริมณฑล

ส่วนแบ่งการตลาด (Market Share) ตามจำนวนหลัง ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ในปี 2559 แบ่งจำแนกตามประเภทที่อยู่อาศัย เป็นดังนี้

- ตลาดบ้านเดี่ยว บริษัทมีส่วนแบ่งตลาดเท่ากับ 14.6 %
- ตลาดบ้านแฝด บริษัทมีส่วนแบ่งตลาดเท่ากับ 1.8 %
- ตลาดทาวน์เฮ้าส์ บริษัทมีส่วนแบ่งตลาดเท่ากับ 2.9 %
- ตลาดคอนโดมิเนียม บริษัทมีส่วนแบ่งตลาดเท่ากับ 1.1 %

รายละเอียดโครงการเปิดใหม่ในปี 2559

	ประเภท	ขนาด โครงการ (ไร่)	จำนวน หลัง ทั้งหมด	ราคาเฉลี่ย ต่อหลัง ล้านบาท	มูลค่า โครงการ ล้านบาท	ไตรมาส ที่เปิด ขาย
1.Villaggio อโยธยา	DH	39.9	179	4.5	800	Q1
	TH	13.5	192	2.3	450	
2. ชัยพฤกษ์ ศรีนครินทร์	DH	66.0	289	5.3	1,520	Q2
3. นันทวัน อุดรธานี	DH	38.4	84	11.9	1,000	Q2
4. ชัยพฤกษ์ จตุโชติ วัชรพล	DH	46.0	212	6.6	1,400	
5. Bangkok ทองหล่อ	CD	1.5	148	27.0	4,000	
6. Villaggio รังสิต คลอง 3	DH	28.1	129	4.3	550	
	TH	15.3	206	2.2	450	Q3
7. Indy บางนา กม. 7 (2)	TH	20.0	222		710	
8. Villaggio ปิ่นเกล้า ศาลายา	DH	80.1	364	4.9	1,800	Q4
	Semi DH.	80.9	558	3.2	1,800	
9. นันทวัน Serene Lake เชียงใหม่	DH	51.0	98	20.5	2,010	
10. มัณฑนา สะพานมหาเจษฎา บดินทร์ทรานุสรณ์ฯ	DH	60.0	216	9.7	2,100	
รวมทั้งหมด		540.7	2,897	(เฉลี่ย) 6.4	18,590	

แนวโน้มที่อยู่อาศัยปี 2560

ตลาดที่อยู่อาศัยในปี 2560 หากพิจารณา เฉพาะตลาดที่อยู่อาศัยประเภทจัดสรร มีแนวโน้มที่ทรงตัวจากปี 2559 ประมาณการบ้านจดทะเบียนเพิ่ม โดยรวมประเภทจัดสรรทั้งหมด คาดว่ามีจำนวนรวมทั้งสิ้นประมาณ 100,000 หน่วย โดยตลาดที่อยู่อาศัยประเภทประเภทอาคารชุด มีแนวโน้มลดลง ขณะที่ตลาดบ้านเดี่ยว บ้านแฝด และทาวน์เฮ้าส์ มีแนวโน้ม จะปรับตัวสูงขึ้นเล็กน้อย

ปัจจัยที่สำคัญๆ ที่ส่งผลกระทบต่อตลาดที่อยู่อาศัย ในปี 2560 ดังนี้

- ภาวะเศรษฐกิจไทย มีแนวโน้มที่จะขยายตัวในระดับร้อยละ 3.5 – 4.0%
 - ปัจจัยที่มีผลต่อการขยายตัวทางเศรษฐกิจ ในปี 2560
 - การใช้จ่ายของภาคครัวเรือน มีแนวโน้มที่ขยายตัวขึ้น ต่อเนื่องจากปี 2559
 - การลงทุนภาครัฐ จะเร่งเดินหน้าทุกส่วน ตาม Action Plan คมนาคม ปี 2560 ลงทุนใน 36 โครงการ ทั้งการลงทุนในโครงการรถไฟฟ้าทางคู่ , รถไฟฟ้าในเมือง , รถไฟฟ้าขนส่งมวลชน , มอเตอร์เวย์ และทางด่วน เป็นต้น วงเงินลงทุน 895,757 ล้านบาท ซึ่งจะช่วยกระตุ้นการเติบโตทางเศรษฐกิจ
 - การลงทุนของภาคเอกชน ที่ขยายตัวสูงขึ้น
 - การเริ่มขยับตัวที่สูงขึ้นของภาคการท่องเที่ยว
 - แนวโน้มภาคการส่งออกในปีนี้อาจจะได้รับผลกระทบจากแรงกดดันจากนโยบายการกีดกันทางการค้าของสหรัฐฯ การชะลอตัวทางเศรษฐกิจของจีน
- อัตราดอกเบี้ย มีแนวโน้มที่ปรับตัวขึ้นจากปี 2559 ในช่วง ครึ่งหลังของปี 60 ประมาณ .25% - .50% ทั้งนี้ต้องพิจารณาตามการ ปรับตัวอัตราดอกเบี้ยนโยบาย ของ FED. ที่คาดว่าจะปรับอัตราดอกเบี้ยที่สูงขึ้น ตลอดทั้งปี 60
- อัตราเงินเฟ้อ มีแนวโน้มที่ปรับสูงขึ้น แต่ยังคงอยู่ในระดับต่ำ ที่ 1.0% - 2.0%
- ดัชนีก่อสร้าง ยังคงที่ไม่เปลี่ยนแปลงจากปี 2559 มากนัก ยกเว้น ดัชนีการพัฒนาโครงการใหม่ บางหมวดงานที่เพิ่มสูงขึ้น เช่นดัชนี ถมดิน เป็นต้น
- การดำเนินการก่อสร้างระบบสาธารณูปโภคต่างๆ ทั้งที่มีดำเนินการอยู่และแผนการดำเนินงานตามแนวนโยบายของภาครัฐ ที่จะเร่งการลงทุน
- ราคาที่ดินปรับตัวสูงขึ้น เนื่องจากการลงทุนในระบบสาธารณูปโภคของภาครัฐ และการขยายตัวของตลาดที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียม ส่งผลต่อราคาอ้างอิงที่ดินที่สูงตามไปด้วย
- ความเข้มงวดธนาคารพาณิชย์ ในการพิจารณาสินเชื่อแก่ผู้ประกอบการ (Pre Finance) และการพิจารณาสินเชื่อที่อยู่อาศัยสำหรับรายย่อย (Post Finance) ยังคงมีความเข้มงวดเช่นเดิม การพิจารณาการให้สินเชื่อ เพื่อที่อยู่อาศัยสำหรับรายย่อย ยังมีความระมัดระวังและเข้มงวดที่มากขึ้น
- ราคาที่อยู่อาศัย จะปรับสูงขึ้นบ้างในบางทำเล เนื่องจากต้นทุนที่ดินที่สูงขึ้น

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

(ก) ลักษณะการจัดให้ได้มาซึ่งผลิตภัณฑ์

1) การออกแบบสินค้า

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

2) ลักษณะการผลิตและการจัดซื้อ

การผลิตและนโยบายการผลิต

บริษัทมีนโยบายการผลิตและเพิ่มกำลังการผลิตที่อยู่อาศัยเพื่อขายให้สอดคล้องกับความต้องการของที่อยู่อาศัยของลูกค้า กล่าวคือในขณะที่มีความต้องการบ้านของลูกค้ามีเพิ่มขึ้น บริษัทสามารถเพิ่มกำลังการผลิตโดยการจ้างผู้รับเหมาเพิ่มขึ้น เพื่อให้สัมพันธ์กับปริมาณความต้องการบ้าน

อย่างไรก็ตาม บริษัทมีนโยบายในการควบคุมคุณภาพของผู้รับเหมาให้มีการก่อสร้างที่อยู่อาศัยให้มีคุณภาพที่ดีในระดับมาตรฐานเดียวกัน ดังนี้

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

การจัดหาวัสดุก่อสร้าง

ในอุตสาหกรรมที่อยู่อาศัย วัสดุก่อสร้างที่สำคัญในการดำเนินการ ได้แก่ ที่ดินและวัสดุก่อสร้าง ดังนั้น การดำเนินการในการจัดหาวัสดุก่อสร้างของบริษัท จะเน้นให้เกิดประสิทธิภาพและประสิทธิผล ดังนี้

1. การจัดซื้อที่ดิน บริษัทมีนโยบายจัดหาที่ดินที่มีศักยภาพและสามารถนำมาพัฒนาได้ทันที วิธีการซื้อที่ดินของบริษัทแบ่งออกเป็น 3 แนวทาง ได้แก่
 1. ลงประกาศโฆษณาแสดงความต้องการที่จะซื้อที่ดินในสื่อต่างๆ
 2. ติดต่อซื้อที่ดินผ่านนายหน้าขายที่ดิน และ
 3. ติดต่อซื้อที่ดินโดยทีมงานของบริษัทโดยตรง
2. วัสดุก่อสร้าง การจัดหาวัสดุก่อสร้างในการก่อสร้าง บริษัทได้ดำเนินการโดยแบ่งเป็น 2 ส่วนหลัก คือ
 1. การจัดซื้อวัสดุก่อสร้างบางส่วนเอง เช่น เหล็กเส้น สลิกเมนต์ เป็นต้น
 2. ส่วนที่ผู้รับเหมาที่ทางบริษัทว่าจ้าง จะเป็นผู้จัดหาซื้อเอง

นอกจากนี้ บริษัทยังมีความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้จัดจำหน่ายวัสดุก่อสร้าง เนื่องจากบริษัทมีการสั่งซื้ออย่างต่อเนื่อง จึงสามารถสั่งซื้อวัสดุก่อสร้างได้ตามปริมาณที่ต้องการ และไม่มีปัญหาการขาดแคลนวัสดุก่อสร้าง วัสดุก่อสร้างโดยส่วนใหญ่บริษัทจัดซื้อจากในประเทศ และที่ผ่านมามีบริษัทไม่มีการสั่งซื้อวัสดุก่อสร้างจากผู้จัดจำหน่ายรายใดเกินร้อยละ 30 ของยอดซื้อรวม วัสดุก่อสร้างที่สำคัญ ได้แก่ ปูนซีเมนต์ เหล็ก และวัสดุก่อสร้างอื่นๆ

ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

การก่อสร้างที่อยู่อาศัย และการก่อสร้างสาธารณูปโภคต่างๆ ของโครงการ อาจมีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมที่สำคัญ ได้แก่ การระบายน้ำเสียของผู้อยู่อาศัยในโครงการ ซึ่งอาจมีผลกระทบทำให้เกิดน้ำเสียต่อแหล่งน้ำ สาธารณะหากระบบบำบัดไม่ดีพอ อย่างไรก็ตาม บริษัทได้จัดให้มีระบบการบำบัดน้ำเสียในบ้านแต่ละหลังที่บริษัทสร้างขึ้น โดยที่น้ำเสียจากบ้านแต่ละหลังจะได้รับการบำบัดก่อนระบายลงบ่อพัก รวมทั้งจัดให้มีการตรวจสอบคุณภาพน้ำทิ้งให้ได้มาตรฐานตามที่กฎหมายกำหนดก่อนที่จะระบายลงสู่ทางน้ำสาธารณะต่อไป ทั้งนี้เพื่อมิให้มีผลกระทบต่อแหล่งน้ำ สาธารณะ ที่ผ่านมามีบริษัทไม่มีปัญหาเกี่ยวกับผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

2.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทมียอดขายบ้านและอาคารชุดพักอาศัยที่ได้รับการจองแล้วและรอโอน 61 โครงการ มีรายละเอียดดังนี้

ประเภท	จำนวนโครงการ	มูลค่า (ล้านบาท)
คอนโดมิเนียม	14	14,205
บ้านเดี่ยวและทาวน์เฮาส์	47	2,777
รวม	61	16,982

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.พฤษภา เรียวเอสเตท	65,309	31,091	34,227	0.91	51,441	7,680
บมจ.ศุภาลัย	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.ปริญญ์สิริ	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

เปรียบเทียบฐานะการเงินและผลการดำเนินงานของปี 2559 กับบริษัทอื่นที่ประกอบธุรกิจใกล้เคียงกันที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

บริษัท	ปี 2559					
	สินทรัพย์รวม (ล้านบาท)	หนี้สินรวม (ล้านบาท)	ส่วนของผู้ถือหุ้น (ล้านบาท)	อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (เท่า)	รายได้รวม (ล้านบาท)	กำไร (ขาดทุน)สุทธิ (ล้านบาท)
บมจ.แลนด์ แอนด์ เฮาส์	101,506	53,554	46,935	1.14	34,816	8,618
บมจ.ควอลิตี้ เฮาส์	53,014	30,075	22,940	1.31	20,908	3,085
บมจ.แสนสิริ	72,774	44,678	28,095	1.59	34,395	3,380
บมจ.เอเชียัน พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์	37,790	18,366	19,423	0.95	20,818	2,703
บมจ.พฤษภา เรียวเอสเตท	66,344	30,180	35,413	0.85	47,173	5,940
บมจ.ศุภาลัย	51,680	28,068	22,946	1.22	23,571	4,887
บมจ.พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟค	48,790	34,853	11,389	3.06	15,553	400
บมจ.แผ่นดินทอง พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์	38,824	15,010	14,096	1.06	11,180	1,046
บมจ.เอสซี แอสเสท คอร์ปอเรชั่น	33,487	19,046	14,441	1.32	14,504	1,968
บมจ.โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์	23,269	18,836	4,432	4.25	4,568	682
บมจ.ปรีญสิริ	9,035	5,058	3,977	1.27	3,037	216
บมจ.อารียา พร็อพเพอร์ตี้	13,516	10,201	3,314	3.08	4,725	263
บมจ.มั่นคงเคหะการ	13,508	6,814	6,581	1.04	3,081	351

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 อันจะส่งผลให้บริษัทมีภาระต้นทุนสินค้าคงเหลือในปริมาณสูง ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อสภาพคล่องและความสามารถในการทำกำไรของบริษัท อย่างไรก็ตาม บริษัทคาดว่าจะสามารถขายบ้านที่สร้างเสร็จได้และไม่มีภาระต้นทุนที่อยู่อาศัยที่สร้างเสร็จคงเหลือในปริมาณสูงเนื่องจาก

(1) บริษัทได้มีการศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภคโดยสำรวจความคิดเห็นของลูกค้าที่เข้าชมโครงการในด้านงบประมาณราคาที่พักอาศัย แบบที่พักอาศัย ขนาดที่ดิน เป็นต้น รวมทั้งใช้ข้อมูลการขายโครงการในอดีตในการวิเคราะห์ความต้องการของลูกค้า ส่งผลให้บริษัทสามารถสร้างบ้านและสามารถขายบ้านก่อนขายได้

(2) ปัจจุบันลูกค้าส่วนใหญ่พึงพอใจที่จะซื้อบ้านที่สร้างเสร็จก่อนขายเนื่องจากมั่นใจได้ว่าจะได้รับส่งมอบได้ตามสัญญา เนื่องจากในช่วงที่เกิดภาวะวิกฤตเศรษฐกิจในช่วงปี 2540 - 2541 ผู้ประกอบการหลายรายไม่สามารถสร้างบ้านและส่งมอบให้แก่ลูกค้าได้ตามสัญญา

(3) บริษัทเป็นผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์รายใหญ่ และอยู่ในตลาดมานานเป็นระยะเวลามากกว่า 30 ปี จึงมีความได้เปรียบทั้งในด้านข้อมูลทางการตลาดและความเข้าใจในความต้องการของลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย จึงสามารถพัฒนาที่พักอาศัยได้ตรงความต้องการของลูกค้า ส่งผลให้โครงการที่พักอาศัยของบริษัทภายใต้ตราสัญลักษณ์ “แลนด์ แอนด์ เฮ้าส์” ได้รับการยอมรับจากลูกค้ากลุ่มเป้าหมายทั้งในด้านคุณภาพและทำเลที่ตั้ง

(4) แม้ว่าปัจจุบันจะมีปัจจัยเสี่ยงต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยของผู้บริโภค แต่กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทยังคงมีความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยที่มีคุณภาพอย่างต่อเนื่อง เพราะผู้บริโภคคาดหวังว่าจะได้รับบริการหลังการขายที่ดี

3.2 ความเสี่ยงเกี่ยวกับการผลิต

ความเสี่ยงเกี่ยวกับการขาดแคลนวัสดุแรงงานในการก่อสร้าง และต้นทุนวัสดุในการก่อสร้างที่ปรับตัวเพิ่มขึ้น

จากภาวะธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่ผู้ประกอบการหลายรายพัฒนาโครงการใหม่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้ความต้องการวัสดุและแรงงานในการก่อสร้างเพิ่มขึ้น ความต้องการที่เพิ่มขึ้นอาจนำไปสู่ปัญหาการขาดแคลนวัสดุและแรงงานในการก่อสร้างและส่งผลให้ราคาของวัสดุก่อสร้างปรับตัวเพิ่มขึ้น ในปี 2559 ดัชนีรวมราคาวัสดุก่อสร้างโดยเฉลี่ยปรับตัวลดลงจากปี 2558 ประมาณร้อยละ 2.75 อย่างไรก็ตาม ปัญหาการขาดแคลนวัสดุและแรงงานในการก่อสร้าง และต้นทุนวัสดุในการก่อสร้างอาจปรับตัวเพิ่มขึ้นได้ในอนาคตจากงานก่อสร้างที่จะเพิ่มสูงขึ้น ทั้งนี้ อาจส่งผลให้ระยะเวลาการพัฒนาโครงการของบริษัทเพิ่มขึ้น และต้นทุนการก่อสร้างโครงการของบริษัทเพิ่มขึ้น ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อสภาพคล่องและความสามารถในการหากำไรของบริษัท

อย่างไรก็ตาม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทและบริษัทย่อยมีโครงการที่ดำเนินการอยู่จำนวน 68 โครงการ จึงทำให้มีอำนาจต่อรองกับผู้รับเหมาและผู้ค้าวัสดุก่อสร้างค่อนข้างสูง และเนื่องจากบริษัทได้ใช้นโยบายสร้างบ้านก่อนขายแทนการสร้างเมื่อลูกค้ามาจองซื้อ (ยกเว้นโครงการคอนโดมิเนียม และทาวน์เฮ้าส์ แบรินด์ INDY ที่บริษัทเปิดให้ลูกค้าจองก่อนการสร้าง ตั้งแต่เดือนกันยายน 2553 เป็นต้นมา) ซึ่งนโยบายสร้างบ้านก่อนขายทำให้บริษัทและผู้รับเหมาสามารถวางแผนการก่อสร้างและสั่งซื้อวัสดุได้ล่วงหน้า ซึ่งเป็นการป้องกันปัญหาการขาดแคลนวัสดุ และยังสามารถควบคุมต้นทุนและระยะเวลาการก่อสร้างได้ค่อนข้างแน่นอน

3.3 ความเสี่ยงด้านการเงิน

(1) ความเสี่ยงจากการลดลงของมูลค่าเงินลงทุนระยะยาว

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทและบริษัทย่อยมีเงินลงทุนระยะยาวสุทธิ จำนวน 5,512.1 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 5.4 ของสินทรัพย์รวม (รายละเอียดตามส่วนที่ 3 ฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน ข้อ 14 การวิเคราะห์และอธิบายของฝ่ายจัดการ) โดยเงินลงทุนระยะยาวเป็นเงินลงทุนในตราสารทุนที่สำคัญประกอบด้วย (1) Starmalls Inc. เงินลงทุนในฟิลิปปินส์ จำนวน 3,654.1 ล้านบาท (2) กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์แลนด์แอนด์เฮาส์ 443.0 ล้านบาท (3) กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์ควอลิตี้เฮาส์ จำนวน 333.4 ล้านบาท (4) บมจ. ระบบขนส่งมวลชนกรุงเทพ จำนวน 178.2 ล้านบาท (5) กองทรัสต์เพื่อการลงทุนในสิทธิการเช่าแอลเอชซีอปปิ้งเซ็นเตอร์ จำนวน 615.0 ล้านบาท (6) กองทรัสต์เพื่อการลงทุนในสิทธิการเช่า แอลเอช ไฮเทล จำนวน 372.6 ล้านบาท บริษัทจึงมีความเสี่ยงจากการด้อยค่าของเงินลงทุนซึ่งจะส่งผลให้มูลค่าเงินลงทุนลดลง

ทั้งนี้ นโยบายการลงทุนในตราสารทุนของบริษัทนั้นให้ความสำคัญกับการลงทุนในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ และธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจหลักของบริษัท รวมทั้งธุรกิจที่น่าสนใจและพิจารณาแล้วว่าน่าจะมีผลตอบแทนที่เหมาะสม โดยการตัดสินใจลงทุนจะต้องผ่านการพิจารณาจากคณะกรรมการบริษัท

สำหรับเงินลงทุนในตราสารทุนระยะยาวบริษัทได้ตั้งค่าเผื่อการด้อยค่าดังกล่าวในบัญชี กำไร(ขาดทุน) ที่ยังไม่เกิดของลงทุนในบริษัทอื่นแสดงไว้ในงบดุลจำนวน 110.5 ล้านบาท

(2) ความเสี่ยงจากการให้กู้ยืมเงินแก่บริษัทย่อย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทมีเงินให้กู้ยืมระยะสั้นแก่บริษัทย่อยจำนวน 3 บริษัท จำนวนเงินรวมเงินต้นและดอกเบี้ยค้างจ่าย 265.8 ล้านบาท ซึ่งเป็นการให้กู้ยืมในรูปของตัวสัญญาใช้เงิน ปลอดหลักทรัพย์ค้ำประกันครบกำหนดเมื่อทวงถาม ประกอบด้วย

บริษัทย่อย	สัดส่วนการถือหุ้น โดยบริษัท (ร้อยละ)	เงินให้กู้ยืมแก่บริษัทย่อย (ล้านบาท)	อัตราดอกเบี้ย (ร้อยละ)
บริษัท แอลเอชมอลด์แลนด์โฮเทล จำกัด	99.99	132.8	3.5
บริษัท แอตแลนติกเรียลเอสเตท จำกัด	99.99	17.2	3.5
บริษัท แอลเอช แอสเซท จำกัด	99.99	115.5	3.5
รวม		265.8	

เงินให้กู้ยืมระยะยาวแก่บริษัทย่อย ณ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทมีเงินให้กู้ยืมระยะยาวและดอกเบี้ยค้างรับดังนี้

บริษัทย่อย	สัดส่วนการถือหุ้น โดยบริษัท (ร้อยละ)	เงินให้กู้ยืมแก่บริษัทย่อย (ล้านบาท)	อัตราดอกเบี้ย (ร้อยละ)
Land and Houses U.S.A. Inc.	100	9,868.1	4.0-4.48

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทได้ให้เงินกู้ยืมระยะยาวแก่บริษัท Land and Houses U.S.A. Inc. (LH USA) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัทถือหุ้น 100% โดยให้กู้ยืมเงินจำนวน 276 ล้านดอลลาร์ คิดเป็นเงินไทยจำนวน 9,868.1 ล้านบาท อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 4- 4.48 ต่อปี และจะชำระคืนให้บริษัทเมื่อได้ขายอสังหาริมทรัพย์ที่ซื้อมาได้แล้ว หรือเมื่อกู้ยืมจากสถาบันการเงินได้

บริษัทจึงมีความเสี่ยงที่อาจสูญเสียเงินให้กู้ยืมแก่บริษัทย่อย แต่บริษัทย่อยได้นำเงินไปลงทุนในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ คือ LH USA กู้เงินจากบริษัทเพื่อลงทุนซื้ออพาร์ทเมนต์ให้เช่า 4 แห่ง ในรัฐแคลิฟอร์เนีย 3 แห่ง และรัฐโอเรกอน 1 แห่ง ซึ่งจะให้ผลตอบแทนระยะยาวแก่บริษัทในอนาคต

นอกจากนี้ บริษัทมีนโยบายที่ให้ความสำคัญต่อการดำเนินงานของบริษัทย่อย ได้แก่ การส่งตัวแทนเข้าเป็นกรรมการ การกำหนดนโยบายและควบคุมดูแลการดำเนินธุรกิจของบริษัทย่อยอย่างใกล้ชิด รวมทั้งดูแลและติดตามการชำระคืนหนี้และดอกเบี้ยให้แก่บริษัทตามกำหนด บริษัทจึงคาดว่าไม่น่าจะมีปัญหาการชำระคืนหนี้ของบริษัทย่อยและไม่ได้ตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญจากการให้กู้ยืมเงินแก่บริษัทย่อย

(3) ความเสี่ยงจากการฟ้องร้อง

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทมีคดีที่ถูกฟ้องร้องที่สำคัญคือนิติบุคคลบ้านหมู่บ้านจัดสรรสองแห่ง ฟ้องร้องเกี่ยวกับกรณีที่ถูกบ้านไม่ทราบว่าจะทางเข้าออกโครงการสู่ที่สาธารณะได้มีการจดทะเบียนจำยอมให้กับที่ดินแปลงอื่น ด้วยโดยเรียกค่าเสียหายจำนวน 1,212.3 ล้านบาท บริษัทได้ประมาณการหนี้สินดังกล่าวไว้จำนวน 192 ล้านบาท

นอกจากนี้ ยังมีคดีที่ลูกบ้านได้ฟ้องร้องเกี่ยวกับการสร้างโรงเรียนอนุบาลในโครงการโดยเรียกค่าเสียหายจำนวน 492.1 ล้านบาท บริษัทได้ตั้งประการณ์สินดังกล่าวไว้จำนวน 156 ล้านบาท ซึ่งทั้ง 2 คดีผลเสียหายสูงสุดที่บริษัทอาจต้องบันทึกมีมูลค่าเท่ากับ 1,704.4 ล้านบาท ซึ่งจะทำให้กำไรสุทธิของบริษัทลดลง อย่างไรก็ตามบริษัทคาดว่าประมาณการที่บริษัทตั้งไว้นั้นเพียงพอแล้ว ขณะนี้ทั้ง 2 คดีอยู่ในชั้นศาลฎีกาและศาลอุทธรณ์ ตามลำดับ

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ลักษณะสำคัญของทรัพย์สิน

ลักษณะสำคัญของทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 ประกอบด้วย

(1) สิ้นค้าคงเหลือ จำนวน 48,925.7 ล้านบาท ประกอบด้วย

	จำนวน (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
ที่ดิน	23,579.0	-ไม่มี-
ค่าถมดิน	2,072.9	
งานระหว่างก่อสร้าง	16,863.3	
ดอกเบี้ยจ่ายรอการตัดบัญชี	2,492.7	
ค่าสาธารณูปโภค	3,953.7	
ค่าใช้จ่ายพัฒนาโครงการรอตัดบัญชี	0.1	
บ้านรอการขาย	121.5	
รวม	49,083.3	
หัก ค่าเผื่อการลดมูลค่าของสินค้า	(157.6)	
คงเหลือ	48,925.7	

(2) ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ - สุทธิ จำนวน 574.1 ล้านบาท ประกอบด้วย

รายการ	สถานที่ตั้ง	ราคาทุนสุทธิ (ล้านบาท)	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
สำนักงานขาย	โครงการต่างๆ	23.4	เป็นเจ้าของ	-ไม่มี-
เครื่องใช้สำนักงาน	สำนักงานใหญ่ และโครงการต่างๆ	32.5	เป็นเจ้าของ	-ไม่มี-
เครื่องตกแต่งสำนักงานและสโมสร	โครงการต่างๆ	192.7	เป็นเจ้าของ	-ไม่มี-
ยานพาหนะ	สำนักงานใหญ่ และโครงการต่างๆ	41.7	เป็นเจ้าของ	-ไม่มี-
สินทรัพย์อื่นๆ	สำนักงานใหญ่ และโครงการต่างๆ	103.0	เป็นเจ้าของ	-ไม่มี-
ทรัพย์สินระหว่างก่อสร้าง	โครงการต่างๆ	180.8	เป็นเจ้าของ	-ไม่มี-
รวม		574.1		

(3) สิทธิการเช่า มูลค่าสุทธิ 3,778.9 ล้านบาท ประกอบด้วย

บริษัท	ชื่อโครงการ	สถานที่ตั้ง	ราคาทุนสุทธิ (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
LHP	ร.ร. แกรนด์เซน เตอร์พอยต์ โฮเทล แลนด์ เรซิเดนซ์ ราช ดำริ	ถ.ราชดำริ สัญญาเช่าเหลือ 21 ปี	1,514.2	ค้ำประกันเงินกู้จาก ธนาคาร
LHMH	ร.ร. แกรนด์เซน เตอร์พอยต์ โฮเทล แลนด์ เรซิเดนซ์ ทองหล่อ	สุขุมวิท 55 สัญญา เช่า เหลือ 31 ปี	1,613.2	ค้ำประกันเงินกู้จาก ธนาคาร
LHMH	ที่ดินเปล่า	พญา สัญญาเช่า 32 ปี	651.0	-ไม่มี-
LHNE	ที่ดินเปล่า	ขอนแก่น สัญญา เช่า 11 ปี	0.4	-ไม่มี-

LHP = บจ. แอลแลนด์เฮซ พร็อพเพอร์ตี้ LHMH = บจ. แอลเฮซ มอลส์ แอนด์ โฮเทล LHNE = บจ. แลนด์แอนด์เฮ้าส์ นอร์ธอีสต์

ที่ดินเปล่าบริเวณ พญา บริษัทฯ จะนำมาพัฒนาเป็นโรงแรมและศูนย์การค้า

(4) อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 มีมูลค่าสุทธิ 14,545.3 ล้านบาท มีรายละเอียดดังนี้ เป็นอพาร์ทเมนต์ให้
เช่า 3 แห่งในรัฐแคลิฟอร์เนีย และ 1 แห่งในรัฐโอเรกอน สหรัฐอเมริกา

บริษัท	สถานที่ตั้ง	ราคาทุนสุทธิ (ล้านบาท)	กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
LH USA	รัฐแคลิฟอร์เนีย สหรัฐอเมริกา	14,336.3	ซื้อขาด	ค้ำประกันเงินกู้จาก ธนาคาร
LH	กรุงเทพมหานคร	209.0	ซื้อขาด	-

LH USA = Land and Houses U.S.A. Inc. LH = บริษัท แลนด์แอนด์เฮ้าส์ จำกัด (มหาชน)

อพาร์ทเมนต์ในรัฐแคลิฟอร์เนีย ประกอบด้วย โครงการ Domain, Mode และ Parc Residence อพาร์ทเมนต์ใน
รัฐโอเรกอน คือ The Yard Residence โดยมีวัตถุประสงค์ให้เช่า และเมื่อได้ราคาดีก็จะขายในอนาคต

4.2 ที่ดินของโครงการที่มีไว้เพื่อขาย

ที่ดินที่บริษัทดำเนินการทำโครงการจัดสรรทั้งที่เปิดขายแล้วและยังไม่ได้เปิดขาย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ลำดับ	ชื่อโครงการ	ไร่	ราคาทุนสุทธิ	กรรมสิทธิ์	หลักประกัน
1	074 ชัยพฤกษ์ เชียงใหม่	7.35	38.9	LH	
2	075 นันทวัน เชียงใหม่	3.67	13.2	LH	
3	107 ชลลดา เชียงใหม่	9.00	71.9	LH	
4	140 สิวลี-คลองชลฯ เชียงใหม่	3.16	35.0	LH	
5	170 นันทวัน แจ้งวัฒนะ ราชพฤกษ์	5.82	412.7	LH	
6	176 ลดาวัลย์ รัตนาธิเบศร์	2.09	457.1	LH	
7	182 Villaggio รังสิต คลอง3	18.99	418.6	LH	
8	187 มั่นทนนา แจ้งวัฒนะ ราชพฤกษ์	34.81	539.4	LH	
9	188 Villaggio บางนา	63.09	659.9	LH	
10	195 มั่นทนนา Lake Watcharapol	48.17	614.4	LH	
11	201 ลดาวัลย์ เชียงใหม่	45.71	268.4	LH	
12	203 นันทวัน ชีวันเลค-เชียงใหม่	51.05	232.5	LH	
13	204 สิวลี-เลควิว เชียงใหม่	10.10	93.5	LH	
14	205 ลดาวัลย์ ราชพฤกษ์ ปิ่นเกล้า	66.94	2,111.7	LH	
15	211 พฤษชลดา-ประชาอุทิศ 90	25.93	209.1	LH	
16	216 วันเวลา หัวหิน	4.37	90.6	LH	
17	217 The Key-รัตนาธิเบศร์	23.57	471.8	LH	
18	221 นันทวัน ปิ่นเกล้า ราชพฤกษ์	49.32	1,131.0	LH	
19	224 The Bangkok Sathorn	4.97	2,227.2	LH	
20	225 พฤษชลดา วงแหวน หทัยราษฎร์	34.89	689.0	LH	
21	229 สิวลี-ต้นกำแพง เชียงใหม่	27.15	612.6	LH	
22	232 สิวลี - มีโชค เชียงใหม่	9.66	334.9	LH	
23	240 Villaggio - ปิ่นเกล้า ศาลายา	99.26	480.2	LH	
24	243 สิวลี - มิตรภาพ นครราชสีมา	28.00	329.9	LH	
25	244 333 วิวเอร์วิสต์	116.62	1,855.2	LH	
26	245 INIZIO มะลิวัลย์ ขอนแก่น	12.80	235.9	LH	
27	246 สิวลี - มะลิวัลย์ ขอนแก่น	47.87	396.8	LH	
28	247 INIZIO (2) - รังสิตคลอง 3	15.32	267.3	LH	
29	253 นันทวัน - อุดรธานี	22.94	339.6	LH	
30	254 สิวลี - อุดรธานี	28.16	353.1	LH	
31	255 เคอร์เรน-สาทร	2.39	233.4	LH	
32	258 นอร์ท 3	1.05	51.6	LH	
33	260 นอร์ท 5	1.53	52.0	LH	
34	261 นอร์ท 6	1.83	61.3	LH	
35	262 นอร์ท 7	1.18	57.9	LH	
36	266 สิวลี ศรีเวียง - เชียงราย	23.63	196.8	LH	
37	267 TheLandmark - เอกมัย วามอินทรา	6.58	443.1	LH	

ลำดับ	ชื่อโครงการ	ไร่	ราคาทุนสุทธิ	กรรมสิทธิ์	หลักประกัน
38	268 เดอะมูม สุขุมวิท 69	17.30	886.7	LH	
39	270 พฤษชลดา-สุวรรณภูมิ	24.87	378.9	LH	
40	274 เดอะคีย์ เจริญราษฎร์	5.92	896.0	LH	
41	275 เดอะมูม สาทร-เซนต์หลุยส์	27.21	1,030.3	LH	
42	277 พฤษชลดา มหาชัย	26.93	913.8	LH	
43	278 พฤษชลดา (2) เพชรเกษม - สาย 4	28.78	1,083.2	LH	
44	286 สิวลิ มหาสารคาม	38.45	654.2	LH	
45	288 ลดาวัลย์ พระราม 2	45.40	2,323.0	LH	
46	289 ชัยพฤกษ์ ปิ่นเกล้า-กาญจนา	31.13	698.3	LH	
47	293 เดอะมูม เจริญกรุง	2.06	1,399.2	LH	
48	295 นันทวัน บางนา กม.7	87.06	2,309.9	LH	
49	296 ชัยพฤกษ์ พุทธมณฑล-สาย 5	25.46	778.9	LH	
50	297 มั่นทนา ศรีนครินทร์-บางนา	29.17	793.4	LH	
51	298 ชัยพฤกษ์ รามอินทรา - พระยาสุเรนทร์	15.99	735.9	LH	
52	306 Villagio อโยธยา	20.84	183.1	LH	
53	307 มั่นทนา วงแหวน-บางบอน	97.41	1,399.3	LH	
54	309 ชัยพฤกษ์ จตุโชติ-วัชรพล	27.24	1,246.2	LH	
55	311 มั่นทนา บางนา กม.7	23.05	1,148.9	LH	
56	313 ชัยพฤกษ์ บางนา กม.7	6.30	59.9	LH	
57	317 Indy ประชาอุทิศ 90(3)	15.44	72.8	LH	
58	319 ชัยพฤกษ์ ศรีนครินทร์	36.44	209.7	LH	
59	330 Indy-บางนา กม.7 (2)	9.37	360.4	LH	
บริษัทย่อย					
60	NE404 INDY บางใหญ่	2.71	77.9	LHNE	เงินกู้
61	LHM ภูเก็ต 4 โครงการ	127.05	931.3	LHM	
62	LA016 Inizio เชียงใหม่	39.04	359.0	LA	
รวม		1,769.59	38,017.9		
โครงการที่อยู่ระหว่างเตรียมการ		1,709.77	6,682.17		
โครงการในอนาคต		3,783.18	7,314.92		
ที่ดินทั้งหมด		7,262.54	52,015.0		
บ้านรอการขาย			121.5		
วัสดุก่อสร้างและอื่นๆ			5.1		
รวมสินค้าคงเหลือ			52,141.7		

NE = บ.แลนด์แอนด์เฮาส์นครราชสีมา จก. LHM = บ. แอลเอชเมืองใหม่ จก. LA = บ. แอลเอชแอสเซท จก.

โครงการที่ดำเนินการอยู่, โครงการที่เริ่มดำเนินการ, โครงการที่อยู่ระหว่างเตรียมการ, ที่ดินรอการพัฒนาและโครงการที่จบแล้ว ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 มีราคาทุนของที่ดิน, ดอกเบี้ยที่ดิน, ค่าถมดิน ค่าพัฒนาสาธารณูปโภคและงานก่อสร้างอาคารรวมเท่ากับ 52,141.6 ล้านบาท บริษัทและบริษัทย่อยนำที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างบนที่ดินที่มีมูลค่าจำนวน 2,551 ล้านบาท ไปค้ำประกันเงินกู้ยืมระยะยาวจากธนาคาร

4.3 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทมีนโยบายลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมที่ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์และธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจหลักของบริษัท เช่น ธุรกิจค้าปลีก ธุรกิจผลิตวัสดุก่อสร้าง ธนาคารพาณิชย์ที่มีนโยบายให้สินเชื่อแก่ผู้ซื้อที่อยู่อาศัยรายย่อยทั่วไป เป็นต้น รวมทั้งหากมีธุรกิจใดที่น่าสนใจและมีผลตอบแทนดี บริษัทก็อาจพิจารณาเข้าไปลงทุน โดยการเข้าไปลงทุนดังกล่าวต้องผ่านการพิจารณาจากคณะกรรมการบริษัท

นโยบายการบริหารงานในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม บริษัทจะส่งกรรมการที่เป็นตัวแทนของบริษัทเข้าร่วมบริหารงานในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมตามสัดส่วนที่บริษัทถือหุ้นอยู่ เพื่อกำหนดนโยบายที่สำคัญและควบคุมการดำเนินธุรกิจของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมให้เป็นไปในทิศทางที่ถูกต้องเหมาะสม และสร้างผลกำไรให้กับบริษัท

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 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
ทั้งหมดของกิจการ | : | ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 หุ้นสามัญ 11,786,545,992 หุ้น
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 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 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	99.99
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	กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์และสิทธิเรียกร้องแลนด์แอนด์เฮ้าส์ 2	เลขที่ 130-132 ถนนวิทยุ อาคารสินธรทาวเวอร์ 3 ชั้น 15,17 กทม. 10330	0 2688 7777	0 2688 7700	กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์	หุ้นสามัญ 148.6 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 26 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 63 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



บริษัท แลนด์ แอนด์ เฮ้าส์ จำกัด (มหาชน) แบบ 56-1 ปี 2559 สิ้นสุด 31 ธันวาคม 2559

แบบ 56-1 ปี 2559 สิ้นสุด 31 ธันวาคม 2559

	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 50 บาท	99.99
17	Land and Houses U.S.A Inc.	14115 Capri Drive, Los Gatos, California 95032			พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	หุ้นสามัญ 40 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 0.5 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท	55.00
19	บริษัท ดับเบิลยู จำกัด	เลขที่ 9/17 หมู่ที่ 6 ถ.เทพกระษัตรี ต.รัชฎา อ.เมือง จ.ภูเก็ต 83000	(076) 381-150-2	(076) 381-111	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	หุ้นสามัญ 0.5 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



บริษัท แลนด์ แอนด์ เฮ้าส์ จำกัด (มหาชน) แบบ 56-1 ปี 2559 สิ้นสุด 31 ธันวาคม 2559

แบบ 56-1 ปี 2559 สิ้นสุด 31 ธันวาคม 2559

	ชื่อบริษัท	ที่อยู่	โทรศัพท์	โทรสาร	ประเภทธุรกิจ	จำนวนและชนิดของหุ้นที่จำหน่าย	% การถือของ บริษัททั้งทางตรง และทางอ้อม
24	บริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุน แลนด์แอนด์เฮ้าส์ จำกัด	เว็บไซต์ : www.lhbank.co.th เลขที่ 11 อาคารคิวเฮ้าส์สาทร 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. แลนด์แอนด์เฮ้าส์	เว็บไซต์ : www.lhfund.co.th 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
26	กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์และสิทธิการเช่าแลนด์แอนด์เฮ้าส์	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 อาคารเลอริชดาออฟฟิศคอมเพล็กซ์ ถนนรัชดาภิเษกตัดใหม่ กรุงเทพฯ 10110

โทร. 0 2264 9090 โทรสาร 0 2264 0789

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-